

親しまれ、信頼される地域の銀行を目指して

経営理念

りゅうぎんは、これまで「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」を経営理念として経営活動を展開してきました。今後ともこの経営理念を実践していくために、りゅうぎんとりゅうぎんグループ各社は商品、サービスの充実に努め、同時にいかなる経営環境の変化にも対応できるよう、健全経営の確立を図り、地域の皆さまのニーズに対応していきます。

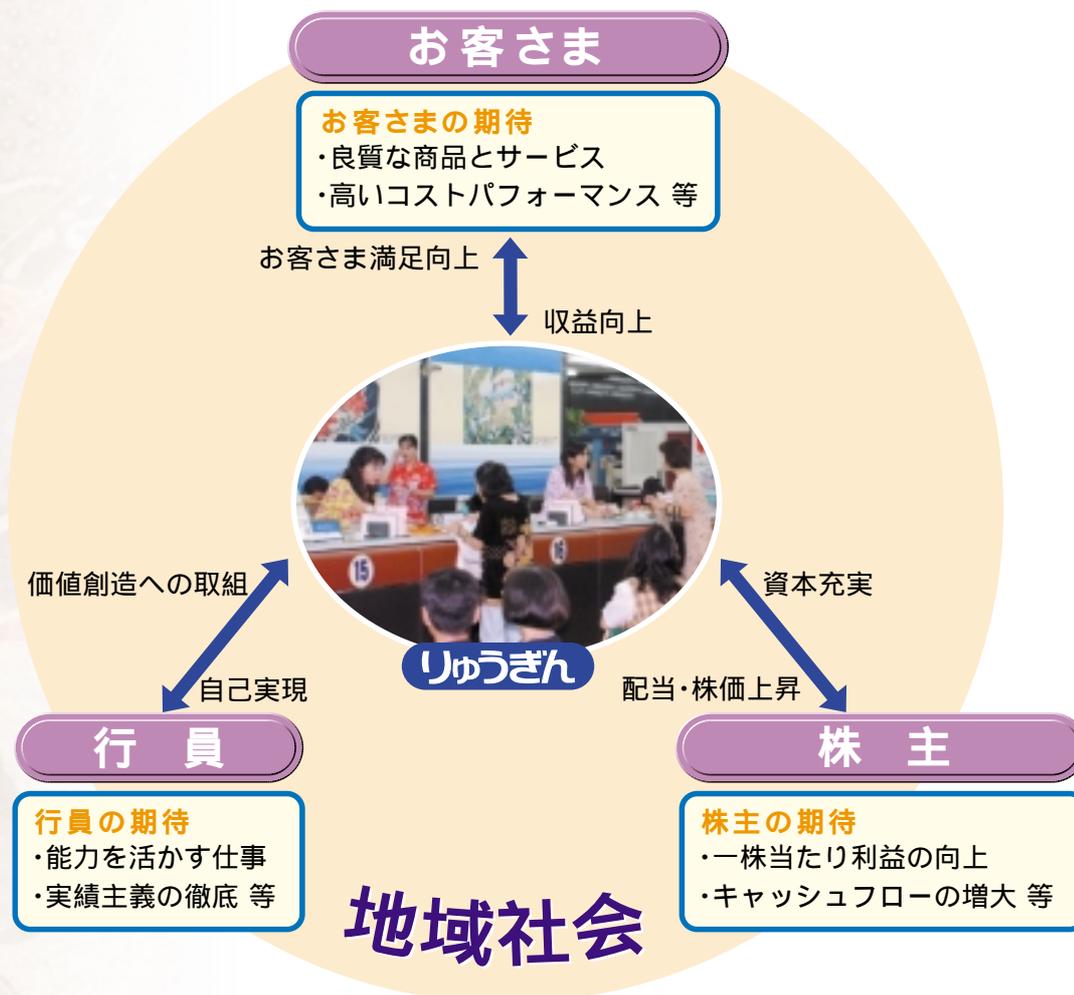
企業文化

「企業文化」とは、地域や社会に独自の文化があるように、人間の集合体である企業にも文化があるとする考え方で、企業の構成員全員が共有する共通の価値観や行動パターンのことです。

りゅうぎんでは、昭和61年よりこのような企業文化の理念を取り入れて、倫理規範をベースに行動規範「顧客志向の徹底」「真の実績主義」「自由闊達な企業風土」などを制定し、りゅうぎんの目指す共通の価値観を確立しました。

さらに、共通の価値観の下で全職員の行動力を結集し、新しい時代に対応すべく運動を展開しています。

【経営理念の実現のためにりゅうぎんが目指すもの】



Speed 2002

りゅうぎんが勝ち残るための戦略

スピード時代への対応を強化

Speed 2002とは？

りゅうぎんが大競争時代に勝ち残るために策定した中期経営計画であり、この2年間(平成13年4月～平成15年3月)で全ての施策を一挙に実行していきます。

通常、中期経営計画の計画期間は3年～5年で設定されますが、スピード時代に対応し **Speed 2002** は2年計画となっています。

りゅうぎんの目指す将来像

「まかせてバンク」

中期経営計画では、りゅうぎんの目指す将来像として「まかせてバンク」を提唱しています。

「まかせてバンク」とは、文字どおり、お客さまのすべてをおまかせいただきたいとの意味です。

今後、りゅうぎんは「必要なときには、いつもそばにりゅうぎんがある」という新金融サービス業を提唱し「かゆいところに手が届く」サービスの提供を目指していきます。

中期経営計画が目指すもの

中期経営計画の経営目標は、「安定した収益基盤の確立」です。公的資金の早期返済に目処づけるとともに、「融資業務」を中心とする銀行の本業部門を充実させていきます。そのために、「選択と集中」をキーワードに、「業務プロセス」の大胆な見直しなどにより、お客さまのニーズに的確に応え、「ローンならりゅうぎん」というブランドイメージを確立していきます。

経営目標	安定した収益基盤の確立
キーワード	経営資源投入分野の選択と集中 業務プロセスの大胆な再構築
ブランドイメージ	ローンならりゅうぎん

Speed 2002の全体像

営業体制の転換をいかに実現するか



(注)平成13年度に作成しました中期経営計画「Speed 2001」は、平成14年度より名称を「Speed 2002」に変更しました。

平成14年度 経営の重点施策

平成14年度の経営計画では、中期経営計画「Speed 2002」の経営目標である「安定した収益基盤の確立」に向け3つの重点施策を掲げています。

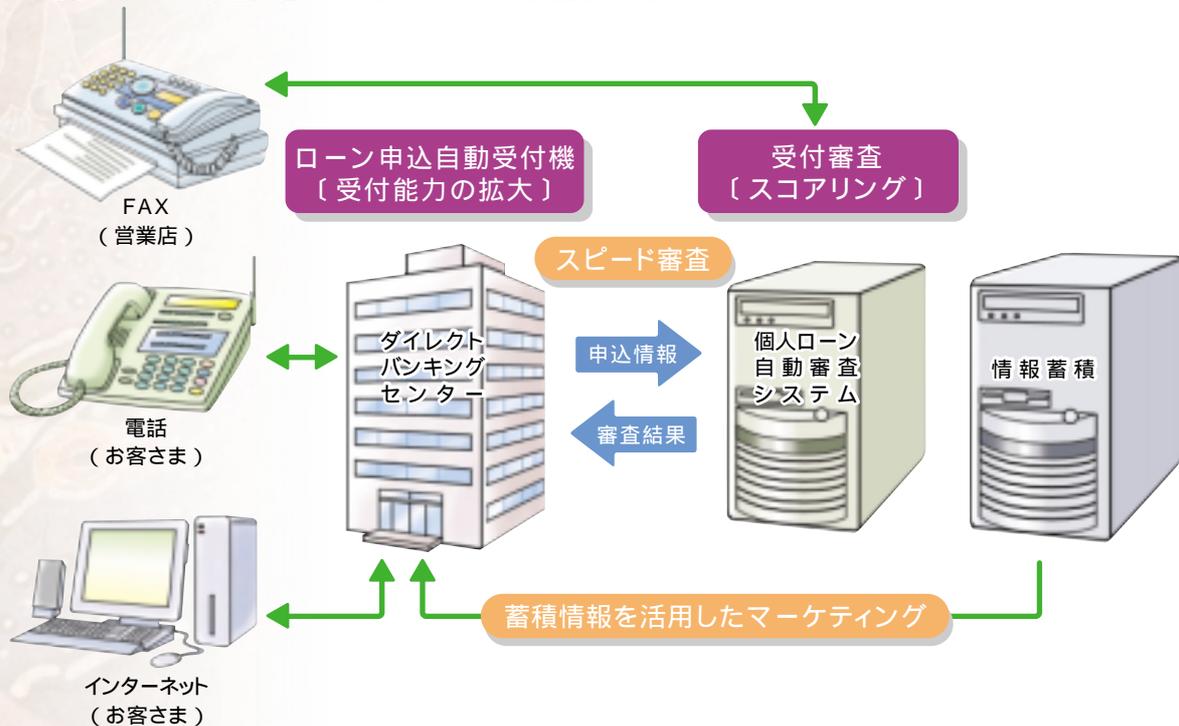
具体的には、「重点施策1 スモール・ローンの推進」「重点施策2 プライシングの徹底」「重点施策3 債権管理の強化」であり、これら施策の展開により、安定的な収益の確保と運用力の強化を図るとともに、経営の効率化を引き続き徹底することによって収益力の大幅な引き上げを図ります。

重点施策1 スモール・ローンの推進

個人消費性無担保ローンおよび事業性小口融資をスモール・ローンと位置づけ、その分野での推進強化を図ることにより、個人・小規模個人事業主・小規模企業との取引を拡大していきます。

具体的な施策として、個人自動審査システムの導入・有効活用等による消費性無担保ローン審査のスピードアップ、事業性自動審査の活用による事業性無担型ローン等の新商品発売によりスモール・ローンを拡充していきます。また、営業店での保全業務や書類管理業務などのいわゆる後方事務を本部(管理センター)に集中化することにより、営業店の事務効率化を図り、融資渉外部門が営業推進に専念できる体制を構築します。

《個人ローン自動審査によるスピード融資の実現》



重点施策2 プライシングの徹底

収益性の向上を図るべく、貸出金および預金、役務サービスにおける取引採算計算を厳格に運用し、コストに見合った取引価格の実現(いわゆるプライシング)を徹底していきます。

貸出金については貸出先の将来の貸し倒れリスク(信用コスト)と融資担保などの保全状況を適切に反映させた金利体系(貸出ガイドライン金利)を構築し、その遵守を図ることで、将来の貸し倒れリスクに備えていきます。また、担保などがご用意できないお取引先に対しても、適正な金利をいただくことでご融資が可能となることから、中小企業・ベンチャー企業などとの取引拡大を積極的に進めていきます。

預金金利については、取引先の取引状況を適切に反映させた預金金利の適用により、資金調達コストの見直しを図ります。

役務収益についても、サービスの対価に見合ったコストの徴収を前提に、手数料減免先や地方公共団体等の特殊事務に対する手数料徴収交渉に取り組みます。

《貸出金利の構成》

信用コスト

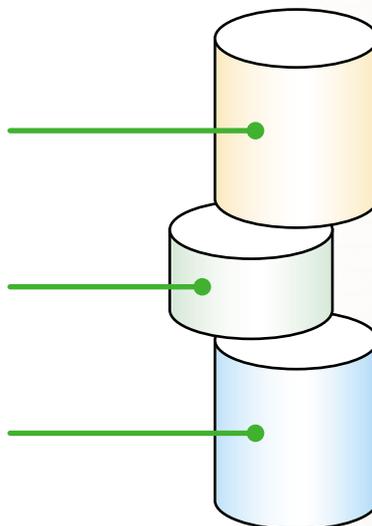
信用コストは過去の貸倒率（経営破綻実績率等）を用いて統計的手法により算出されます。企業の財務内容が良いほど、また担保や機関保証のカバー分が高いほど信用コストは低くなります。

期間コスト

期間コストは貸出期間に応じたコストで、期間が短いほど低く、逆に長いほど高くなります。

ベースレート

ベースレートは調達コストに経費を加えたもので、基本的に短期プライムレートと同じとなります。



重点施策3 債権管理の強化

融資取引のあるお取引先への細やかなサポートを徹底することで新たな不良債権の発生を防止するとともに、経営内容に課題のあるお取引先に対しては、銀行とお取引先が協力して財務内容の改善に取り組むことにより、債務者区分の良化を促進し、開示債権の圧縮を図ります。

また、当行に在籍する中小企業診断士を積極的に活用することにより、経営に課題のあるお取引先の経営改善に協力するとともに、営業店の貸付調査係・貸付保全係の調査、債権管理スキルの引き上げに向けた指導を徹底することで、債権の良化、債権管理の強化、不良債権の処理促進を図ります。

《専門スタッフによる経営サポート》

営業店調査係

→ 中小の業況不芳先



営業店融資担当者による経営支援や債務者の業況管理

本部専門スタッフ
中小企業診断士等

→ 大口の業況不芳先



〔中小企業診断士等サポートスタッフ〕
お取引先の経営改善計画の策定支援や業況改善に向けた専門的アドバイスなど