

中期経営計画

Break Through 2012

～お客様から選ばれる銀行を目指して～

平成24年度

平成25年度



種まき

基本戦略

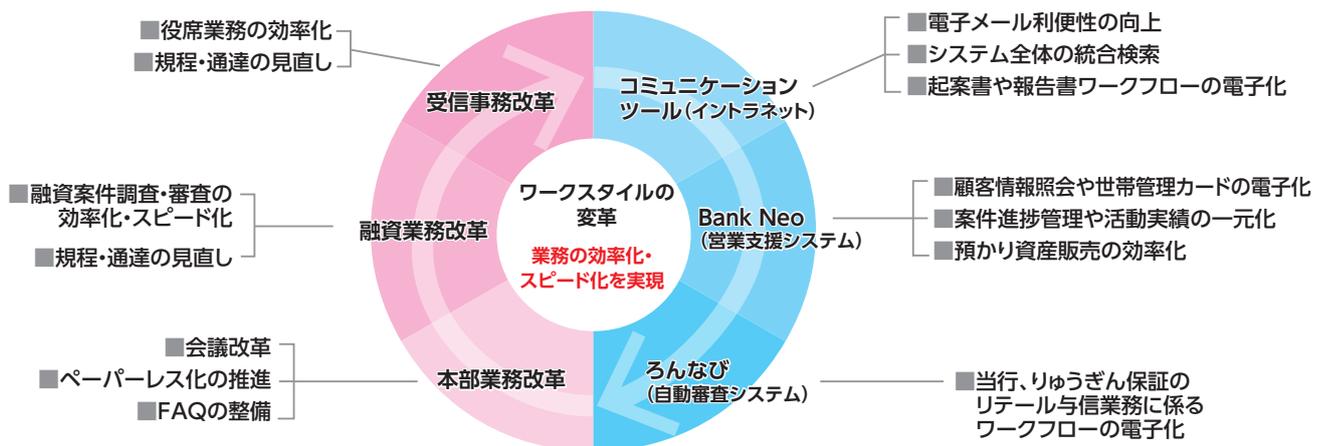
成長戦略

現状と課題

■高いポテンシャルを持つ沖縄県経済 ■トップラインの収益の通減

基本戦略 I (営業態勢の革新)

ITイノベーション3本の矢、営業店・本部業務改革



基本戦略 II (専門性の高い人材の育成・採用)

専門人材の育成

◆全金融機関で最多25名の動産評価アドバイザーが誕生

認定書授与式

認定書

[目利き力]向上!

◆売掛金や動産(商品・原材料・機械設備)を担保とした融資(ABL)を拡大

ABL取扱件数の推移

年度	件数
21年度	4
22年度	6
23年度	9
24年度	6
25年度	14
26年度	25

◆当行で2人目の医療経営士(2級)が誕生
医療・福祉向け専用商品も充実

ドクターズサポートローン
ケア付き高齢者住宅専用ローンColle-ju

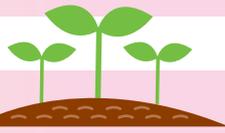
◆医療経営士の所属する医療・福祉推進グループが営業店と一体となり推進を強化

医療・福祉向け融資残高の推移

期末	残高(百万円)
22/3末	53,401
23/3末	52,042
24/3末	53,859
25/3末	49,625
26/3末	61,861
27/3末	-

24年12月、医療・福祉推進Gを設置

次期中期経営計画へ



平成26年度

芽吹き

ONE to ONEマーケティング

お客様一人一人のニーズにあったサービスの提供
選ばれる銀行の実現

解決



平成27年度～

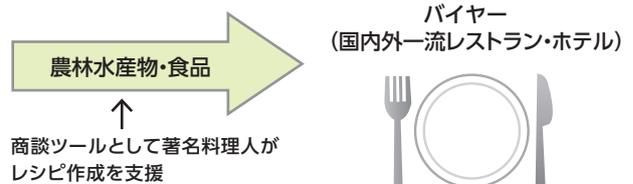
開花

新たな成長ステージ

成長戦略Ⅰ (地域経済の発展に貢献)

◆「沖縄の味力発信商談会」を開催

販路拡大
支援



◆りゅうぎんアグリローンを発売

農業ビジネス
支援

県内金融機関で初めて沖縄県農業信用基金協会と提携

農業経営に必要な
運転・設備資金



最高1,000万円
まで

◆農業ビジネス活性化セミナーを開催

(もくもく手作りファーム)

(野村アグリプランニング&アドバイザー)



成長戦略Ⅱ (リテール営業力、フィービジネスの強化)

メイン化戦略・イメージ戦略

◆「しあわせのフリーローン」を発売

お使いみち自由

最高500万円まで

パート・専業主婦等も対象



◆Tポイントサービスを導入

沖縄県はTポイント会員化率が全国1高い	
新規給与振込口座指定	200ポイント
給振+積立投信	5ポイント(積立5,000円当たり)
給振+DCカード	60ポイント(毎年1月末)

若い世代を
囲い込み



スルガ銀行、新生銀行に続き
金融機関では3番目の導入

◆「北谷ローンセンター」をオープン



県内7ヶ所目のローン
センター(土日営業)



◆沖縄広告協会広告賞で金賞

教育ローンCM「子どもと哲学」

◆ACCCMフェスティバルでファイナリスト賞

住宅ローンCM
「りゅうぎん住宅ローンリフォーム」編

