



# りゅうぎん経営説明会

平成22年3月期



第18回りゅうぎん紅型デザインコンテスト 大賞  
「黄金雨（ゴールデンシャワー）」名越 早織

## . 経済環境

県内景気動向	1
観光	2
建設	3

## . 22年3月期決算の概況

22年3月期決算概況	4
22年3月期決算概況	5
コア業務純益	6
貸出金	7
預金・預かり資産	8
経費	9
不良債権処理額	10

開示債権	11
有価証券関係損益	12
当期純利益	13
自己資本比率	14
23年3月期業績の見通し	15

## . 中期経営計画

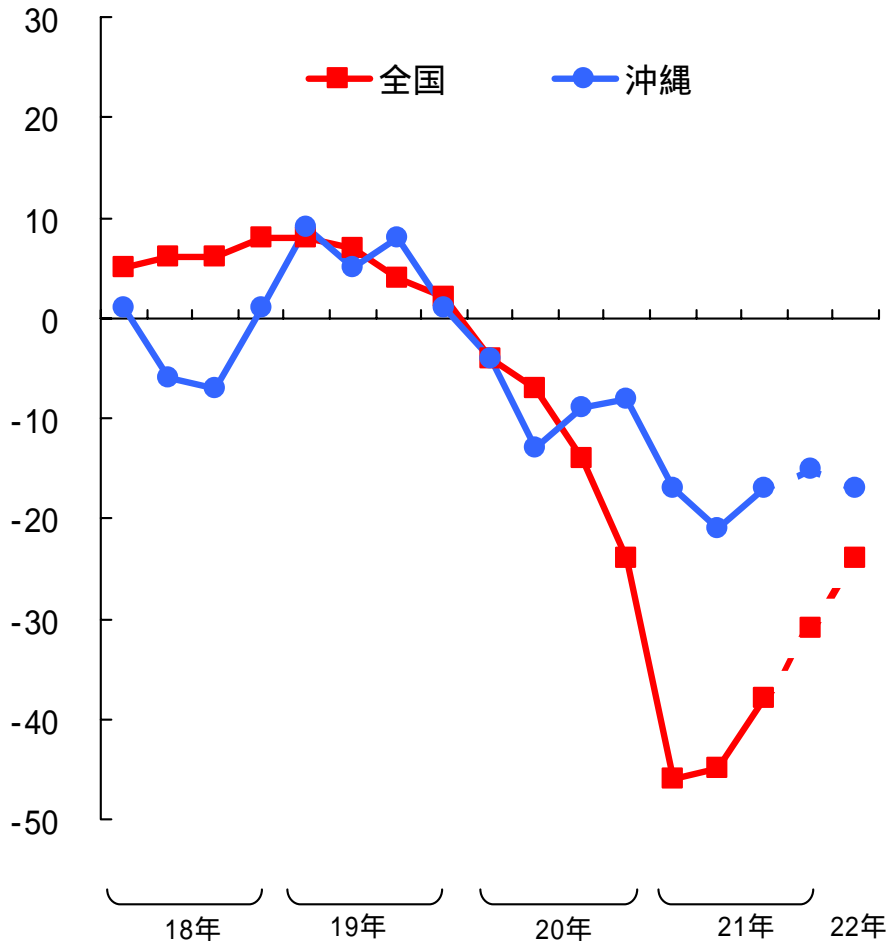
中期経営計画 RISING PLAN 2010	16
計画のビジョン	17
基本戦略 営業革新	18
基本戦略 営業革新	19
基本戦略 機能・人材革新	20
地域密着型金融	21
主要計数見通し	22

# 県内景気動向

## 県内景気は一部に持ち直しも、全体では弱含みで推移

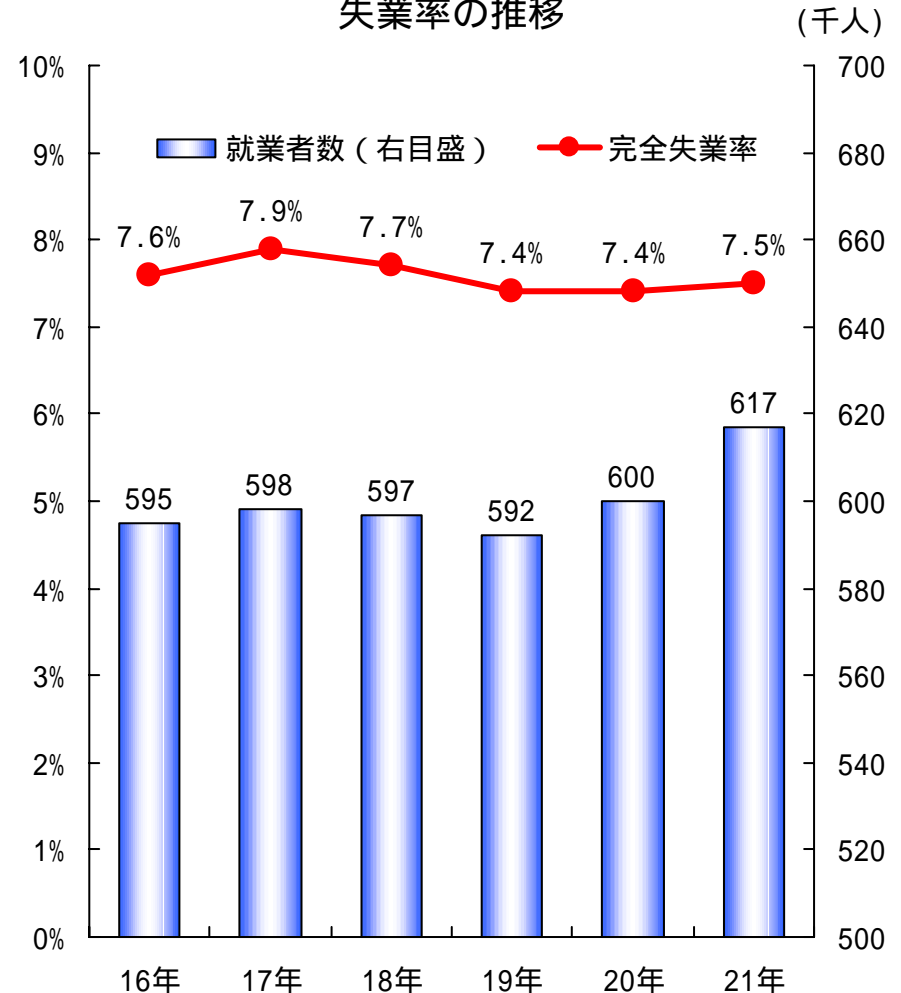
日銀短観

(業況判断DI：良い - 悪い)



(備考) 21年より対象企業が見直されたため、それ以前とは不連続。

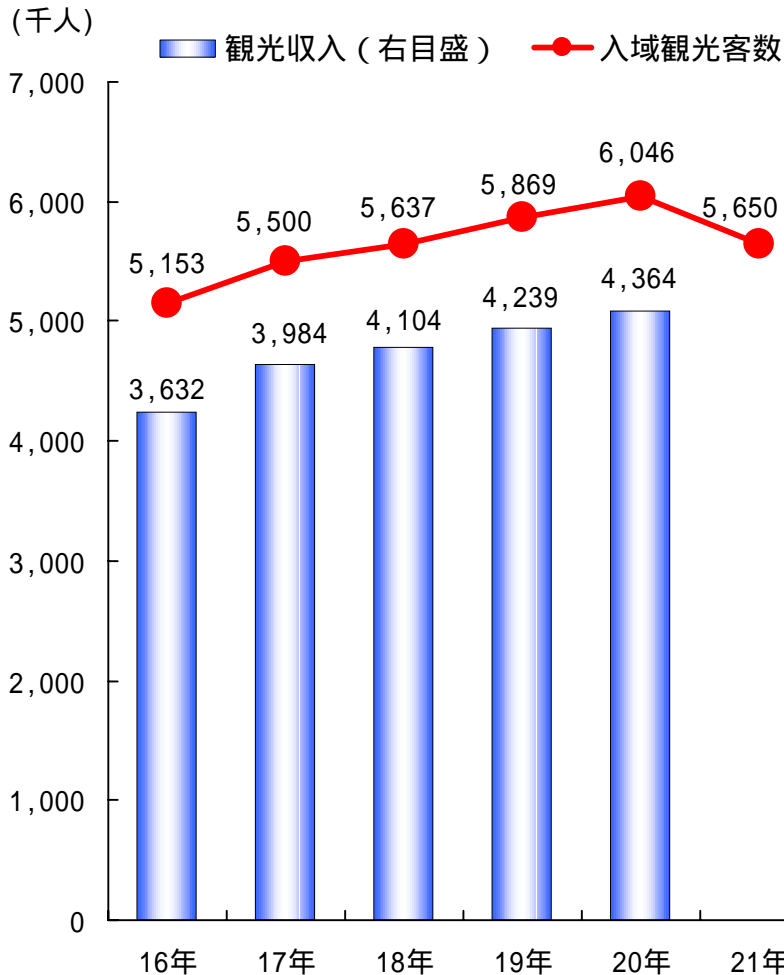
失業率の推移



(備考) 各年の平均値。

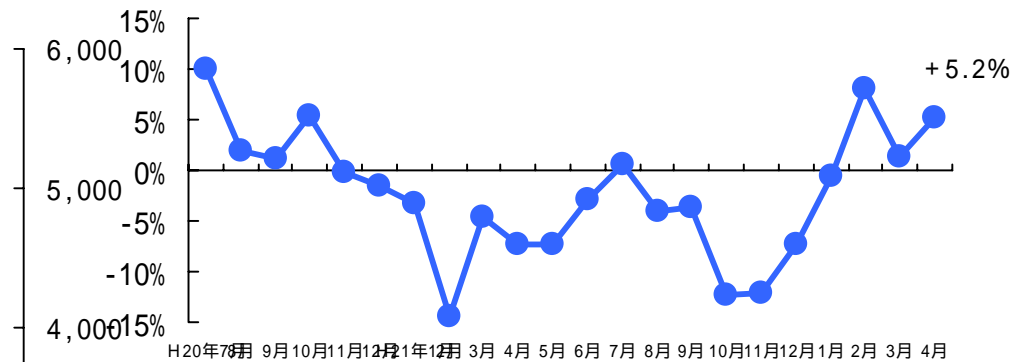
## 入域観光客数は8年振り前年割れ。足元では回復基調。

入域観光客数および観光収入の推移

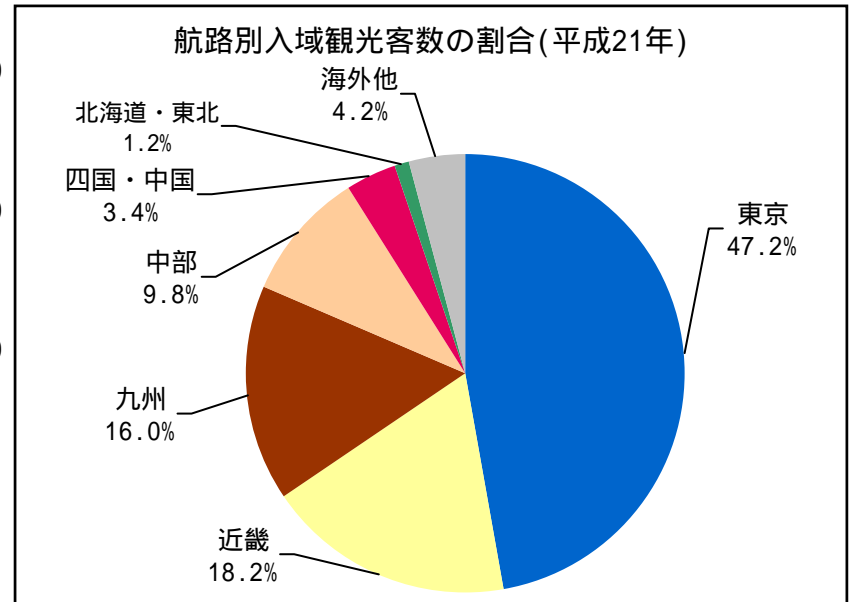


(備考) 21年の観光収入は未公表。

入域観光客数の月次動向 (億円)(前年比)

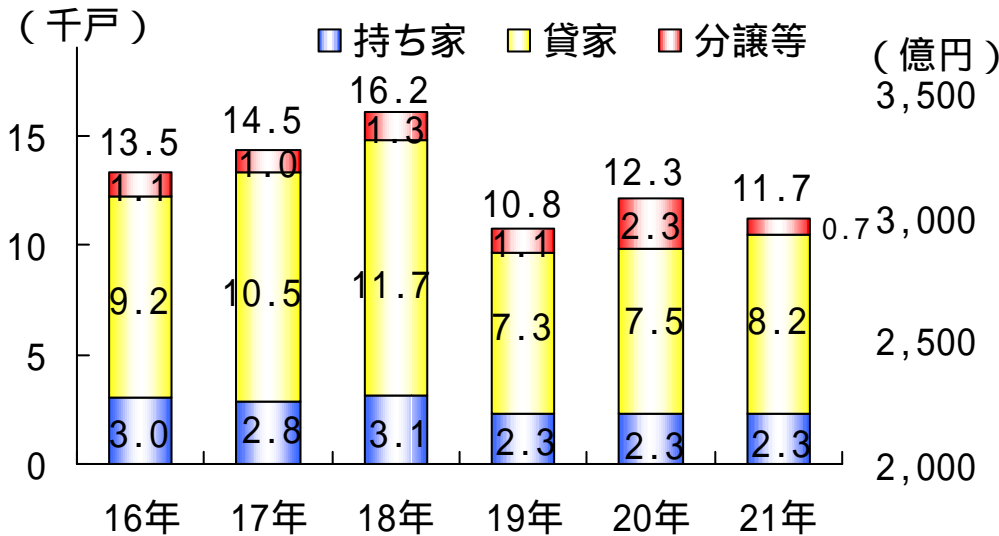


航路別入域観光客数の割合 (平成21年)

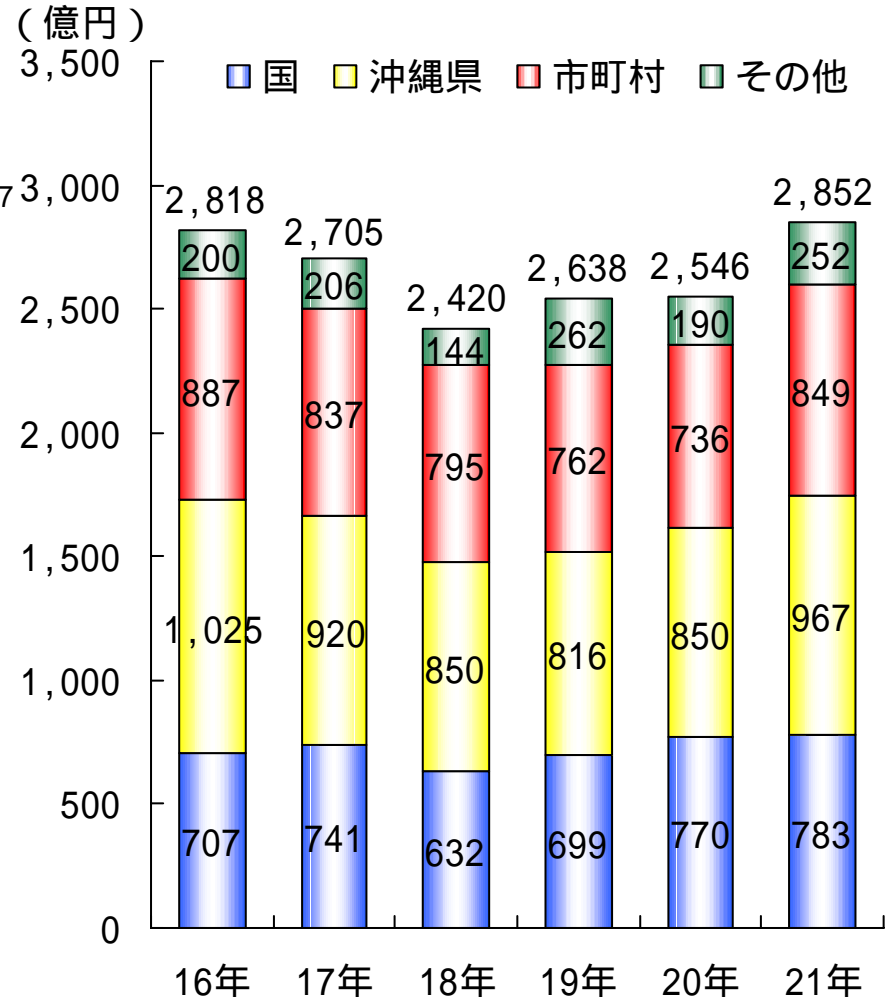


## 新設住宅着工戸数は前年の那覇市、北谷町の大型分譲の反動で減少

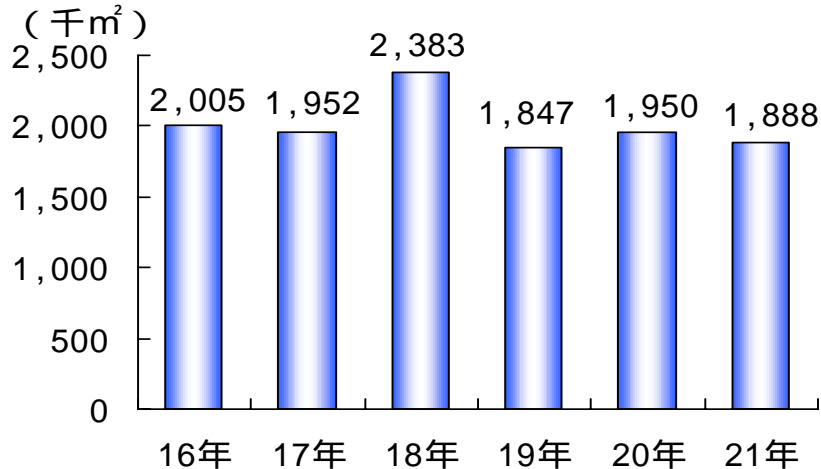
県内新設住宅着工戸数の推移



公共工事請負額の推移



県内建築着工床面積の推移



# 22年3月期決算概況

コア業務純益は預貸金収支、有価証券関係損益の改善により増加

	21年3月期	22年3月期	21年3月期比	(億円)
<b>コア業務粗利益</b>	299	302	+ 3	
うち預貸金収支	249	255	+ 5	
うち有価証券利息配当金	23	27	+ 3	
うちその他資金利益 (コールローン、社債利息等)	0	- 1	- 2	
うち役務取引等利益	21	18	- 3	
<b>経費</b>	- 212	- 211	+ 1	
<b>コア業務純益</b>	86	91	+ 4	

(備考) 1. 「コア業務粗利益」 = 「業務粗利益」 - 「国債等債券損益(5勘定戻)」

2. 「コア業務純益」 = 「業務純益」 + 「一般貸倒引当金繰入」 - 「国債等債券損益(5勘定戻)」

3. 前期比の増減は原数値から算出し。億円未満で切捨て表示

# 22年3月期決算概況

	21年3月期	22年3月期	21年3月期比	(億円)
<b>コア業務純益</b>	86	91	+ 4	
貸倒引当金繰入額	0	- 11	- 11	
貸出金償却等	- 36	- 20	+ 15	
有価証券関係損益	- 38	- 4	+ 34	
その他雑損	- 3	- 1	+ 2	
<b>経常利益</b>	13	59	+ 45	
貸倒引当金戻入益	33	0	- 33	
償却債権取立益	8	12	+ 4	
<b>当期純利益</b>	33	44	+ 11	
不良債権処理額 ( + - )	3	32	+ 28	
与信費用 ( + - - )	- 4	20	+ 24	

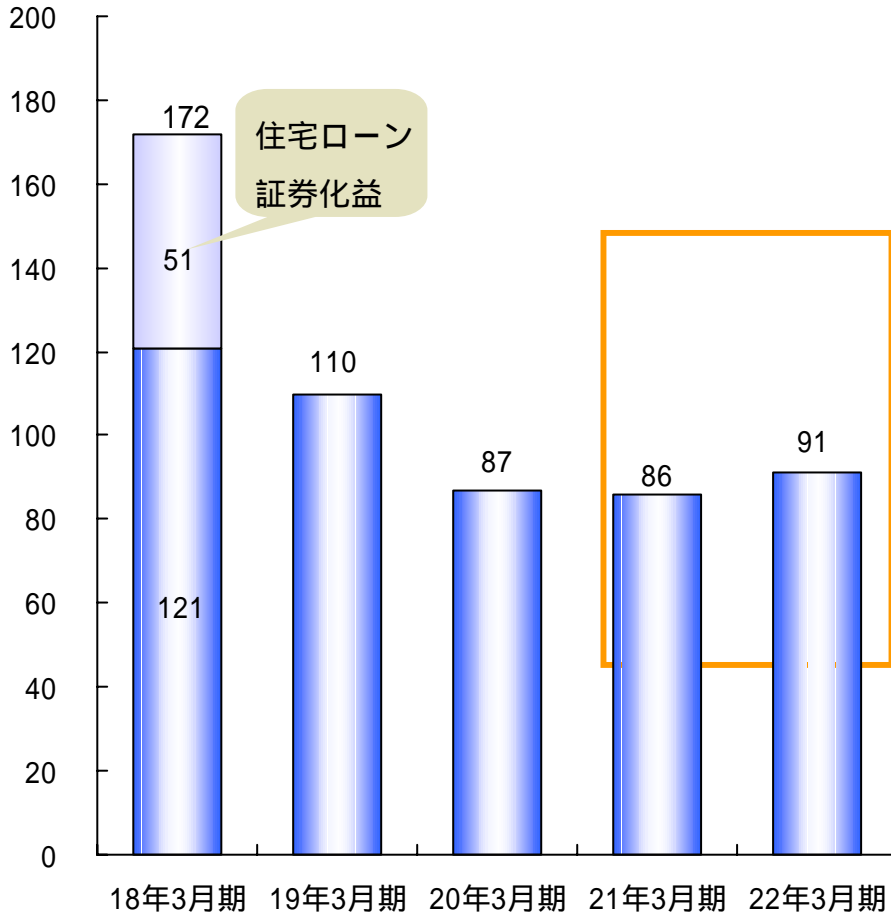
(備考) 1. 「貸倒引当金繰入額」「貸倒引当金戻入益」はそれぞれ一般貸倒引当金・個別貸倒引当金の合計。

2. 前期比の増減は原数値から算出し。億円未満で切捨て表示

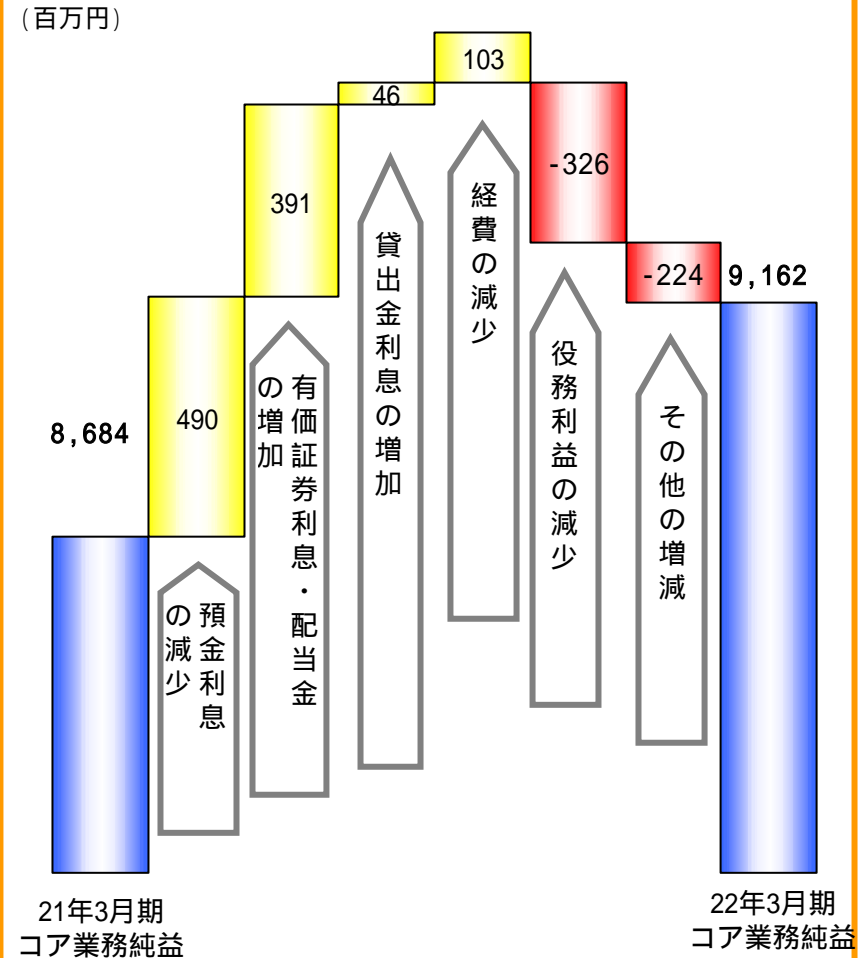
# コア業務純益

預金利息の減少、有価証券利息の増加等でコア業務純益は増加

(億円) コア業務純益の推移



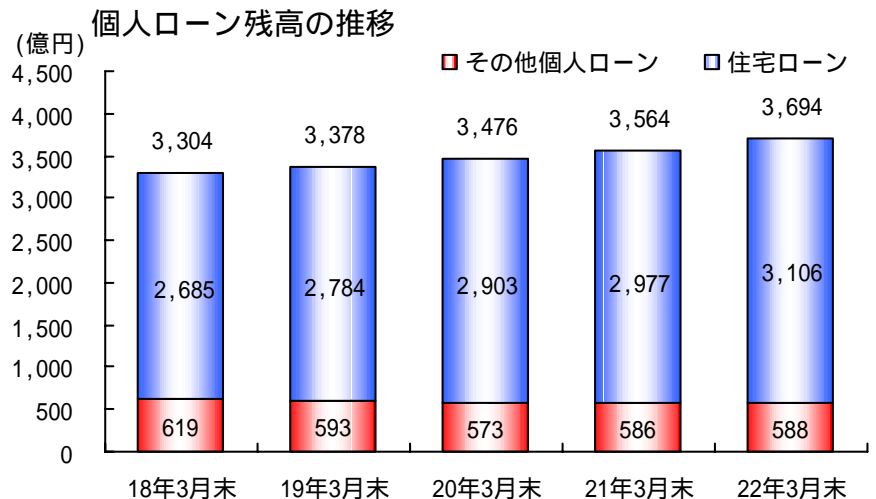
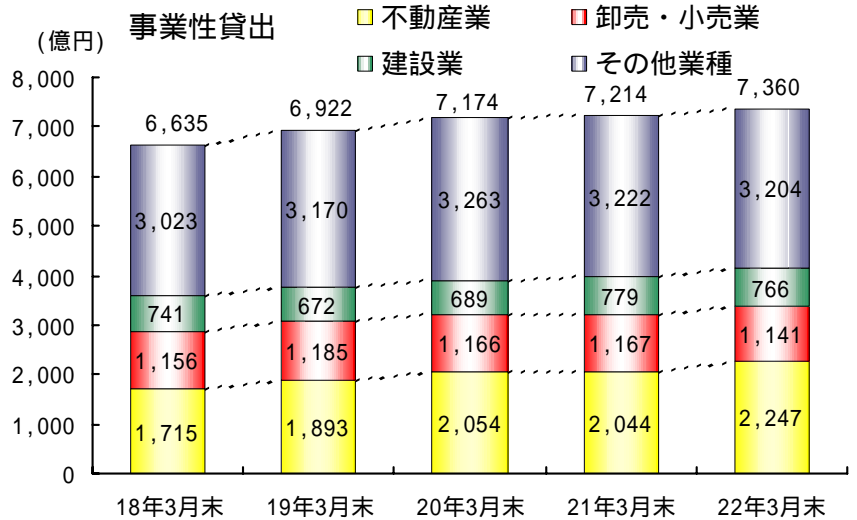
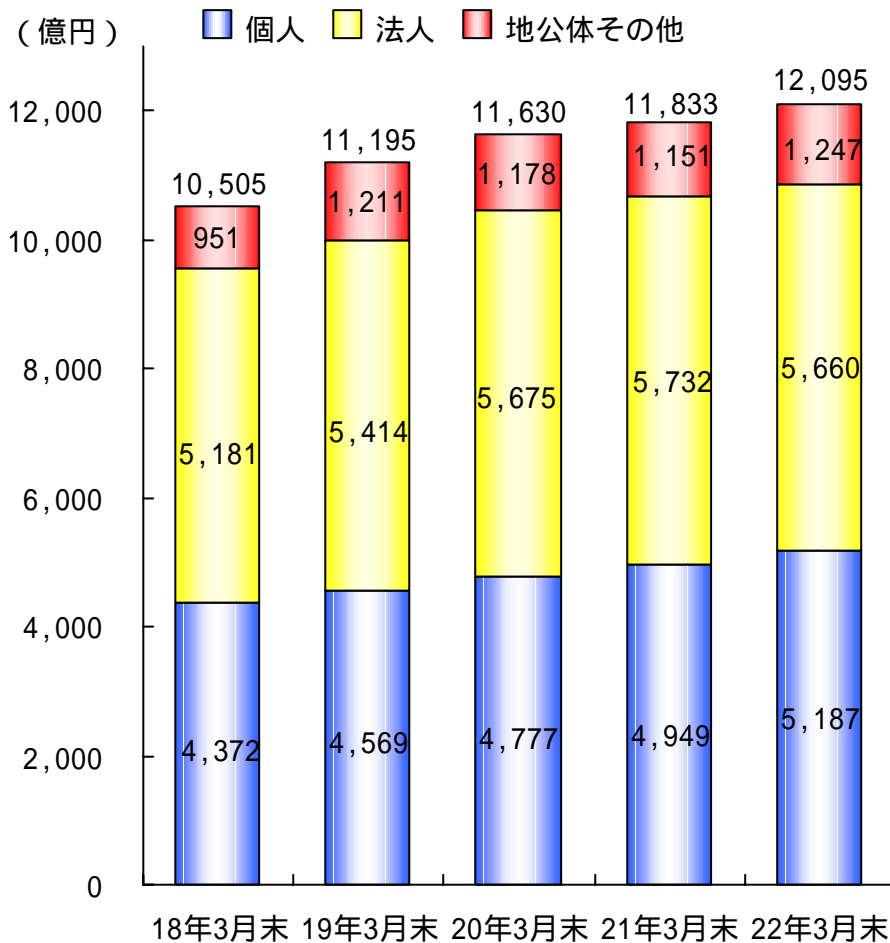
コア業務純益前年同期比増減要因





## 住宅ローン、地公体向け貸出が増加

### 貸出金残高の推移

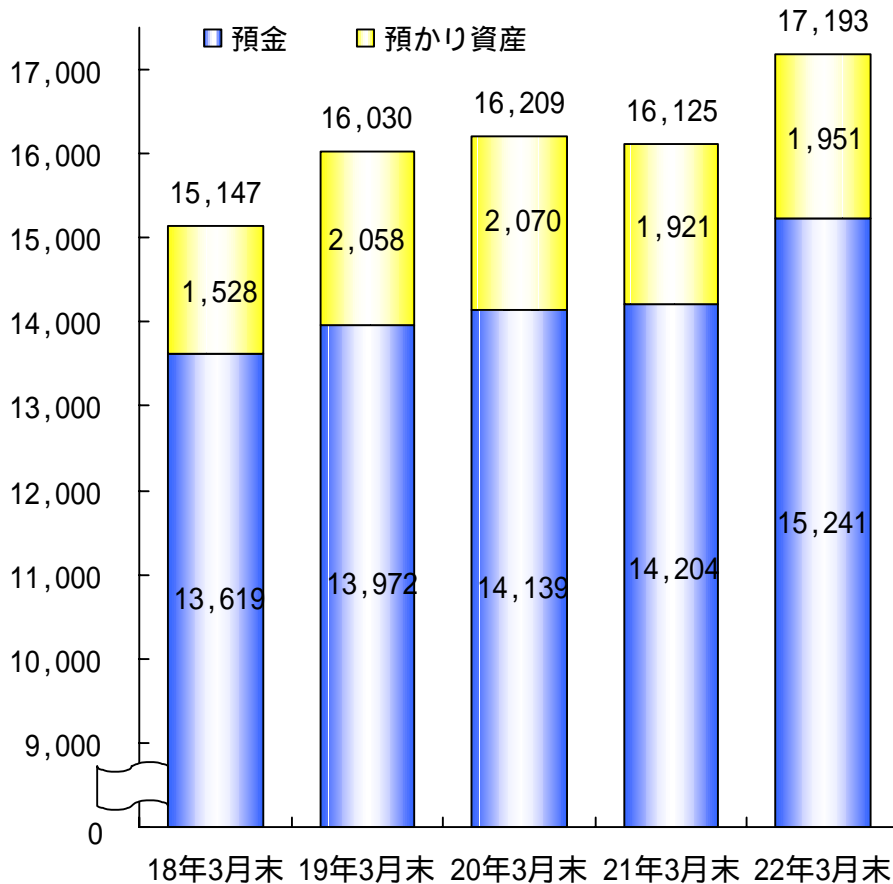


(備考) 個人事業性貸出の取り扱いが異なることなどから、右グラフ上下の合計と左グラフは一致しない。

# 預金・預かり資産

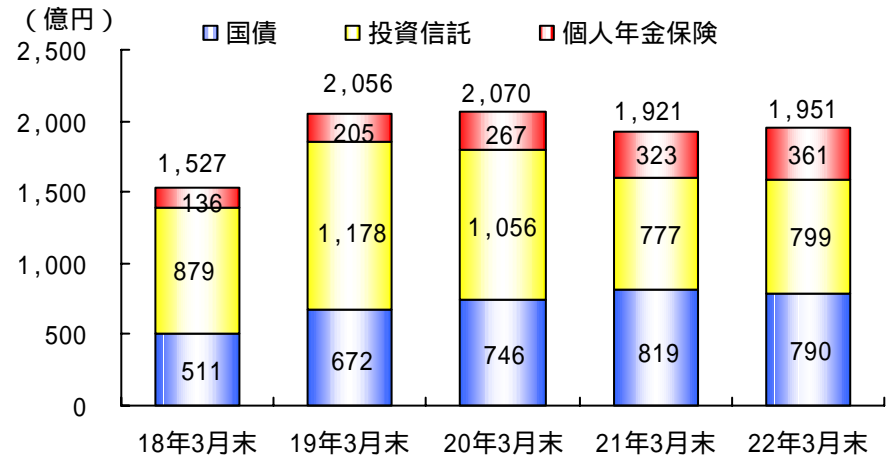
## 個人預金が増加し、預金残高は1兆5,000億円を突破

(億円) 預金と預かり資産の合計残高の推移



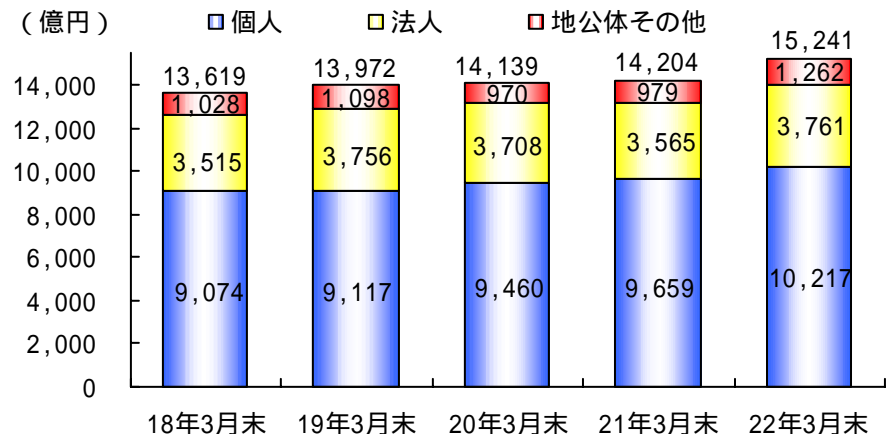
(備考) 預かり資産は、投資信託・個人年金保険(契約額累計)・国債の合計。

預かり資産残高の推移

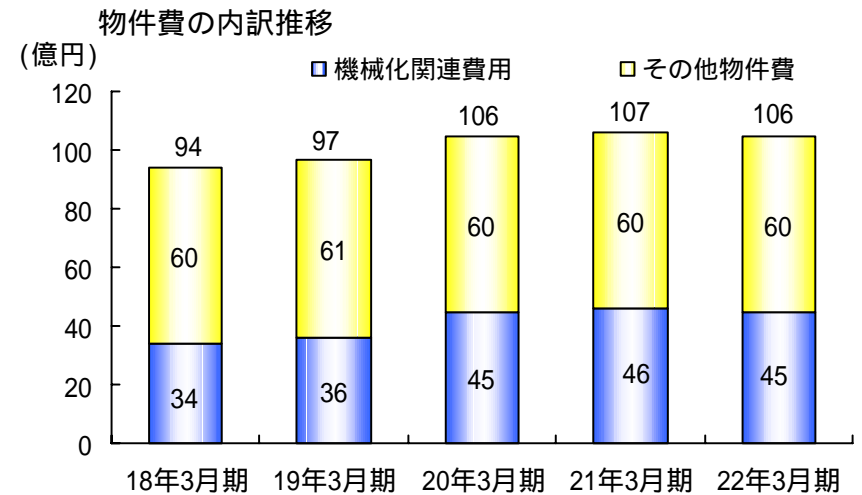
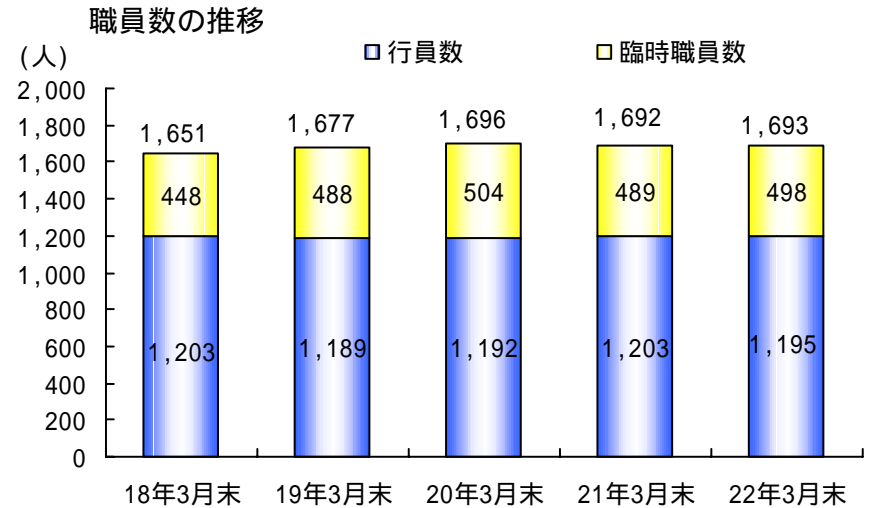
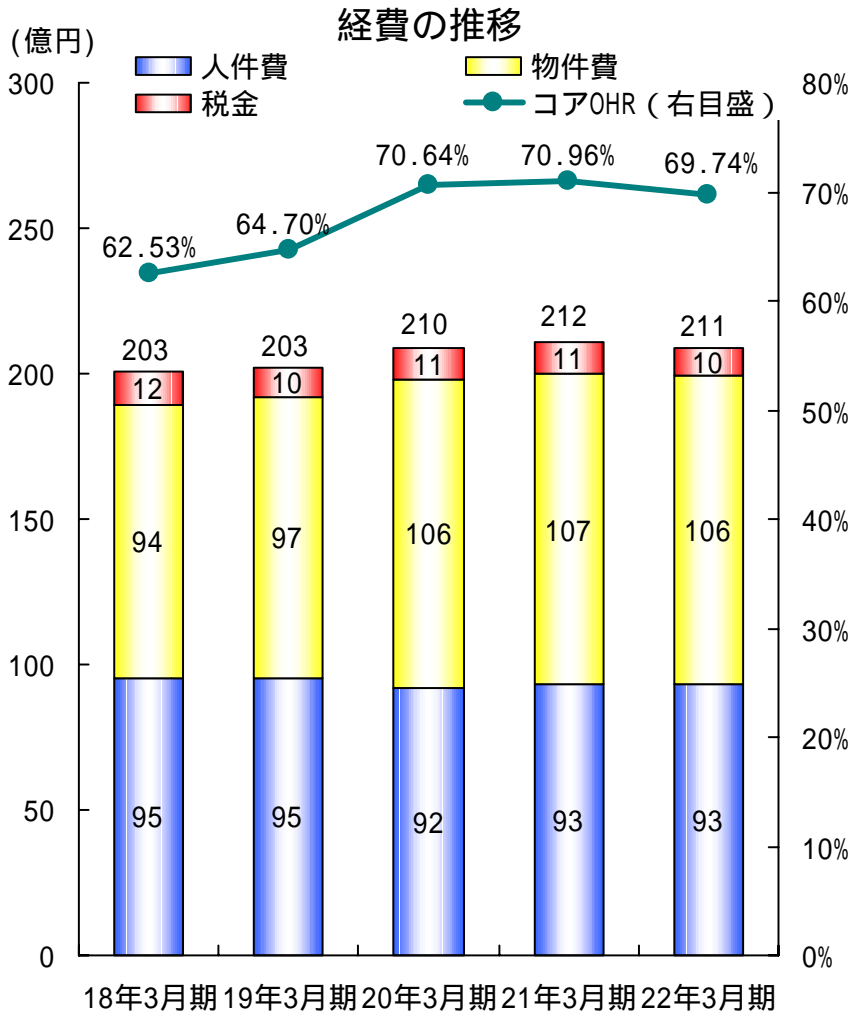


(備考) 個人年金保険は契約額の累計。

預金残高の推移

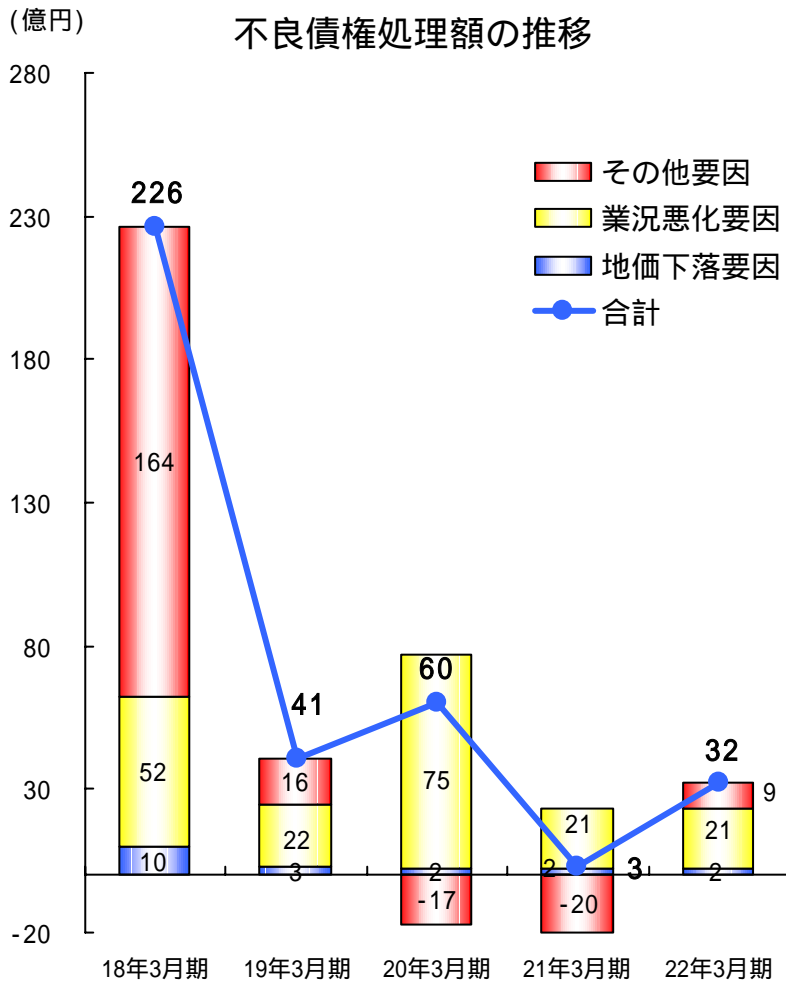


## 経費の削減、コア業務粗利益の増加でコアOHRは改善

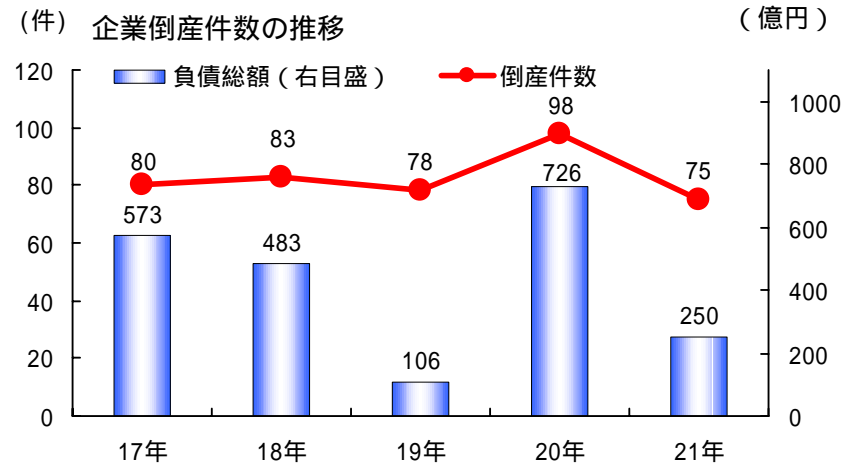
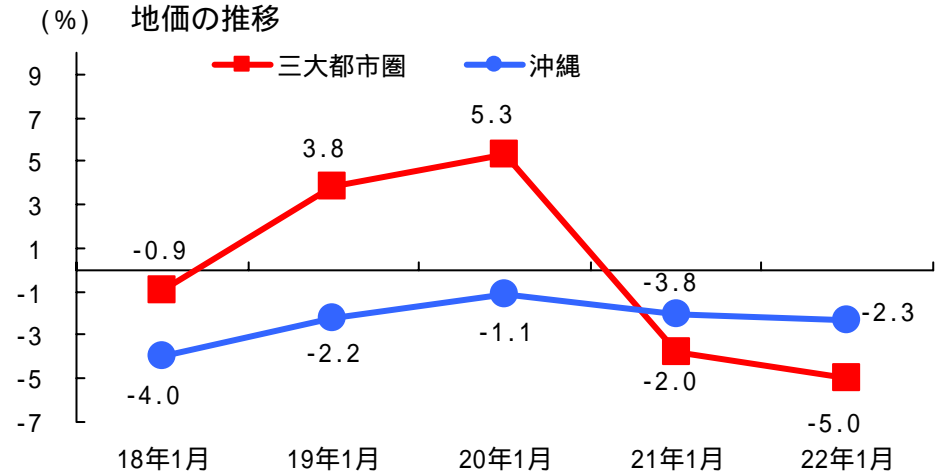


# 不良債権処理額

## 企業倒産の落ち着きにより、引き続き低水準を維持

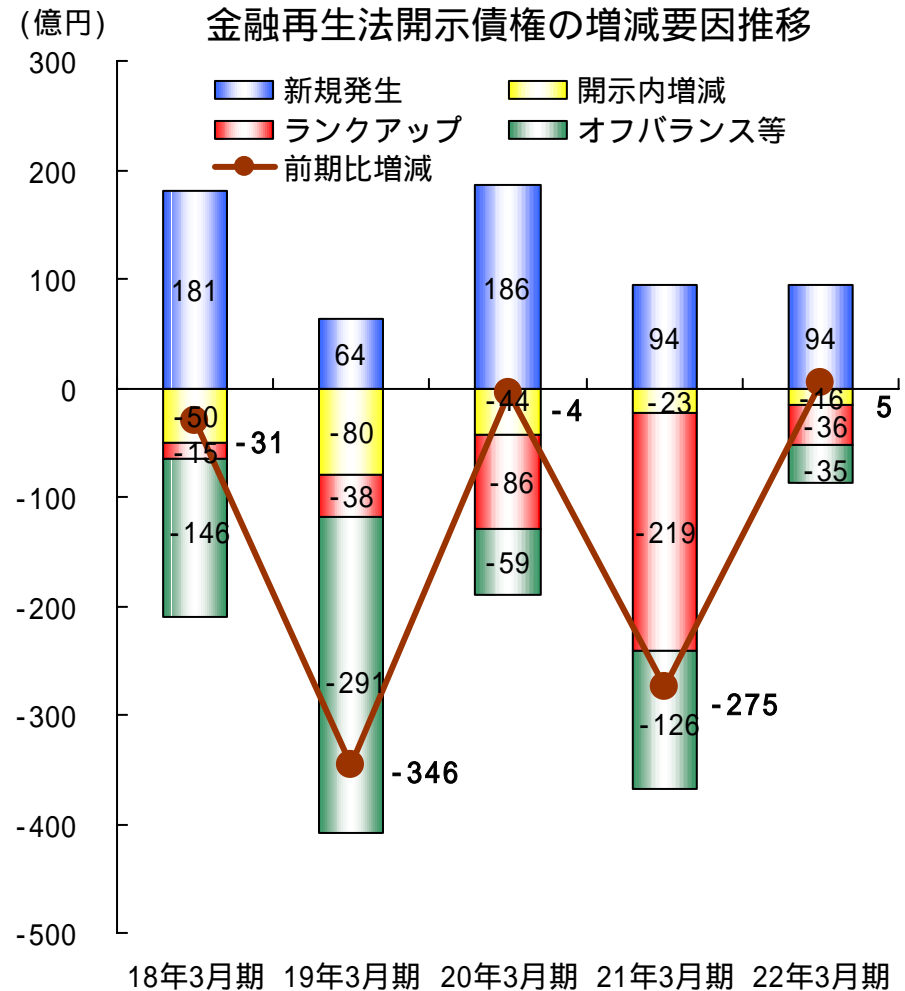
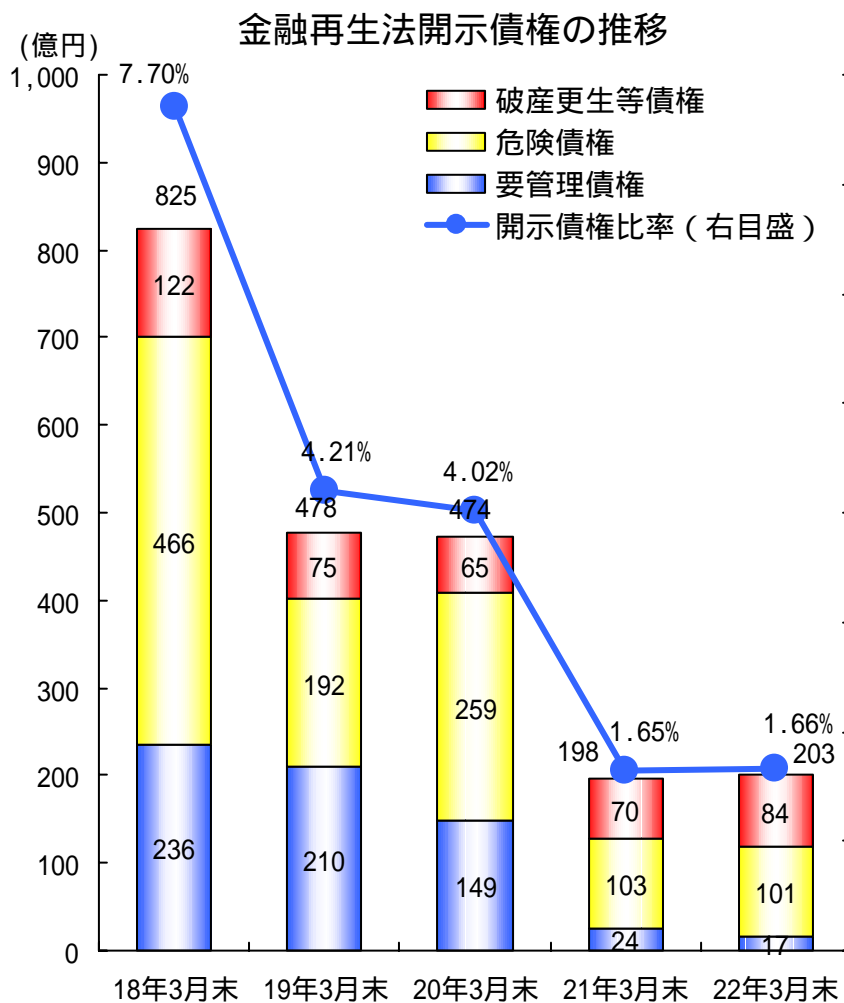


(備考)「不良債権処理額」は、償却債権取立益控除前の与信費用。



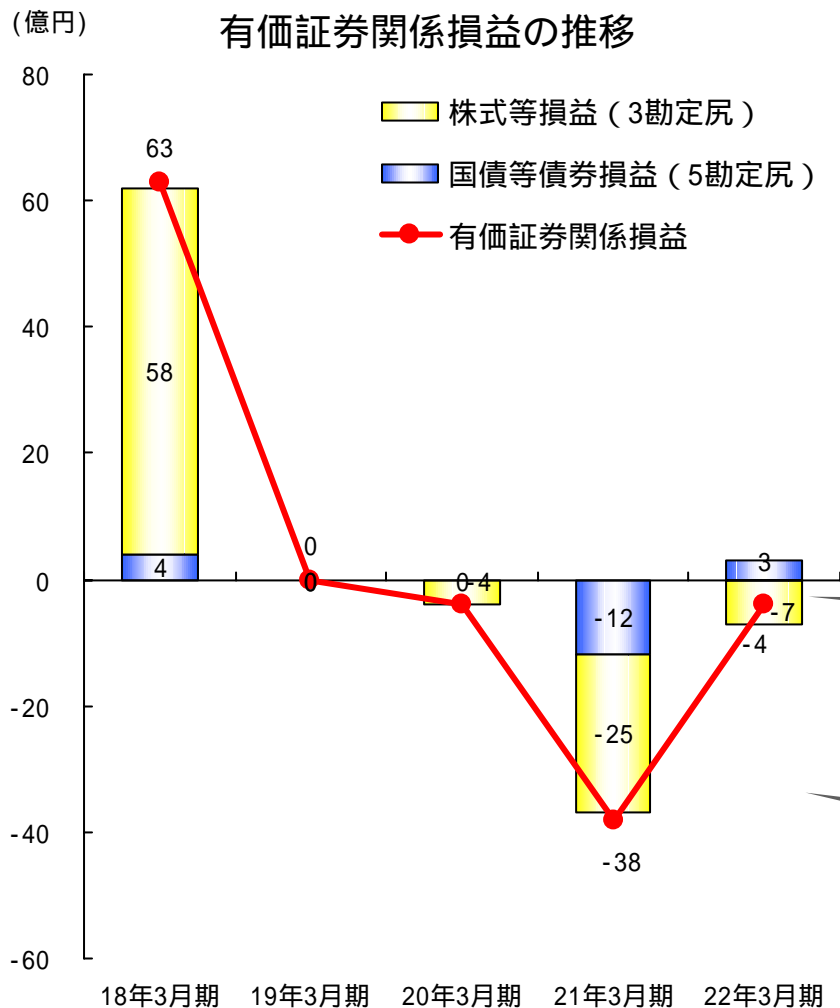
(備考)東京商工リサーチ調べ

## 開示債権額・比率とも低水準を維持

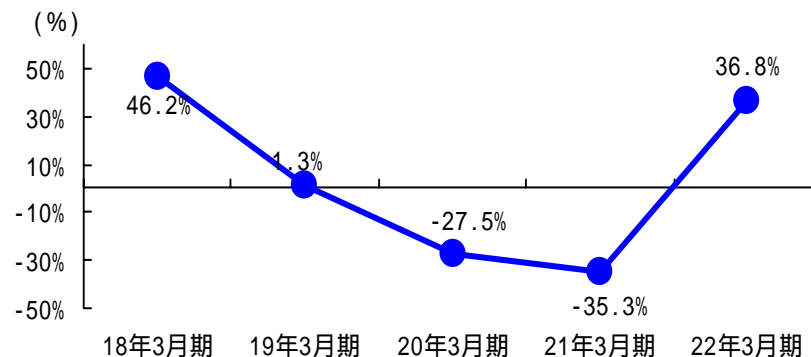


# 有価証券関係損益

## 前年の株式市況悪化に伴う減損処理の反動で改善



日経平均株価前期末比騰落率の推移



22年3月期株式等損益： 7億円（前期比 +18億円）

上場株式減損： 7億円

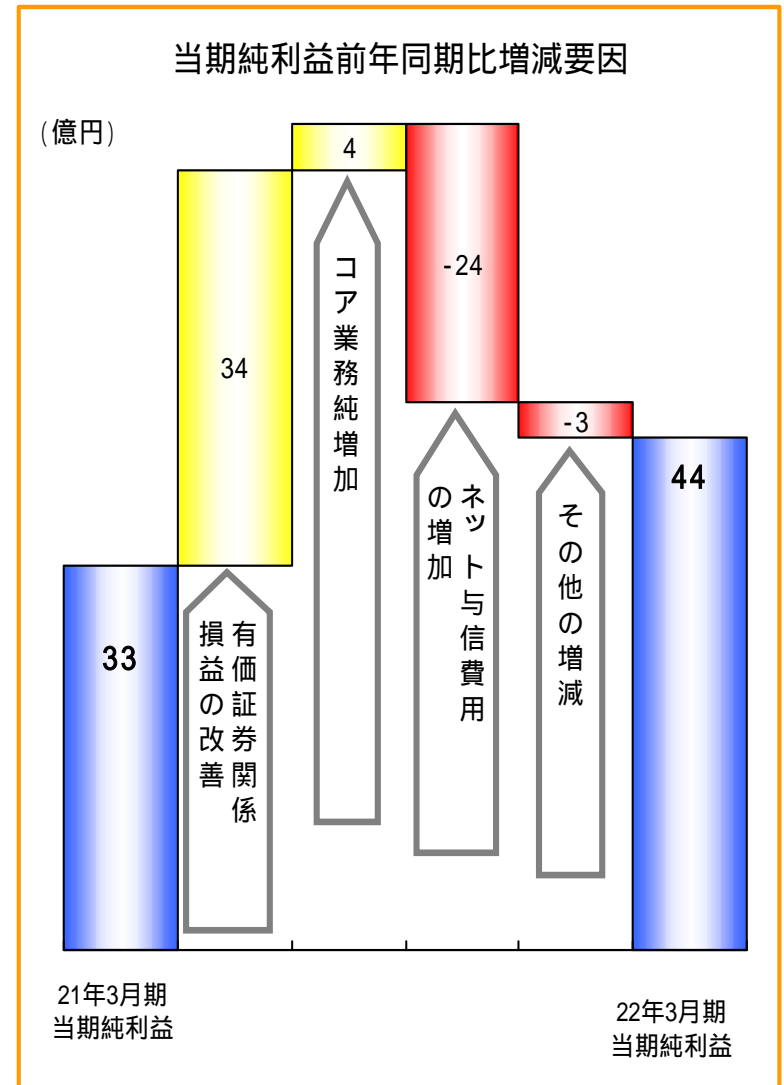
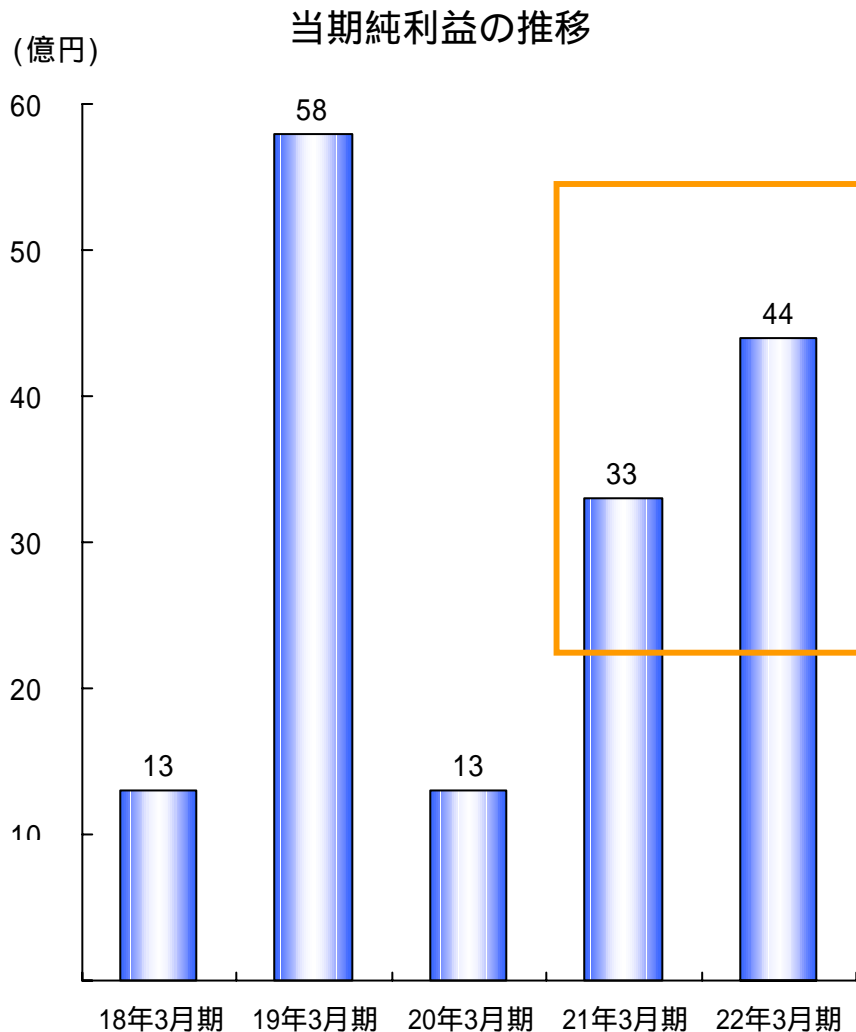
21年3月期株式等損益： 25億円

上場株式減損： 16億円

ETF減損等： 9億円

# 当期純利益

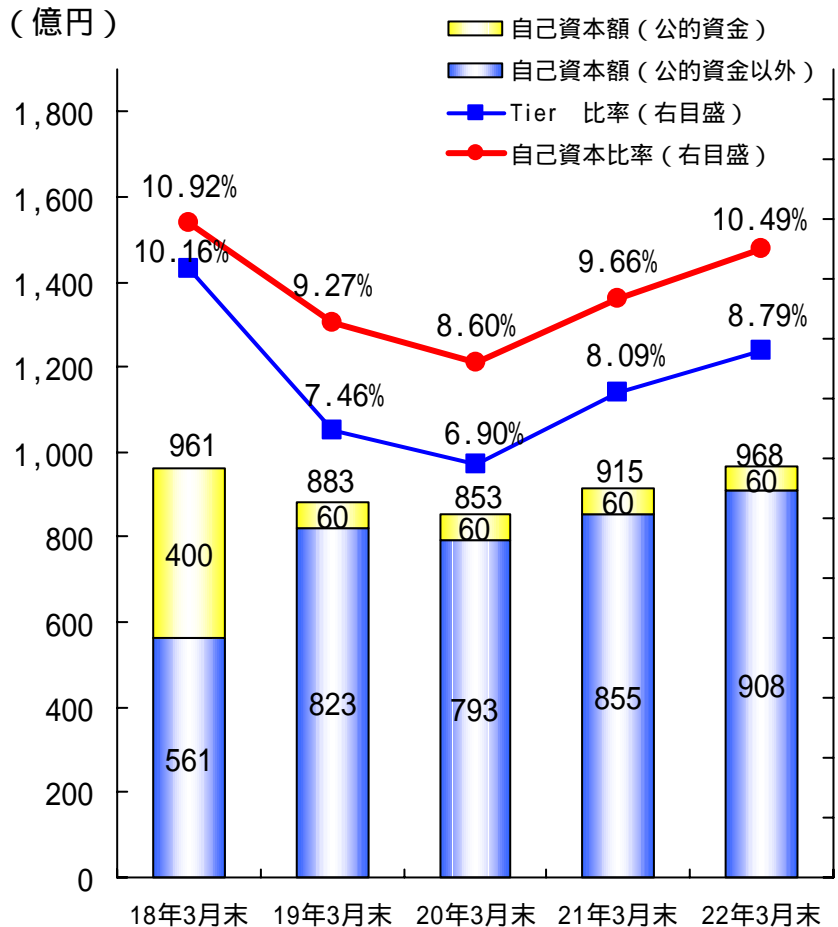
有価証券関係損益の改善、コア業務純益の増加により増益



# 自己資本比率

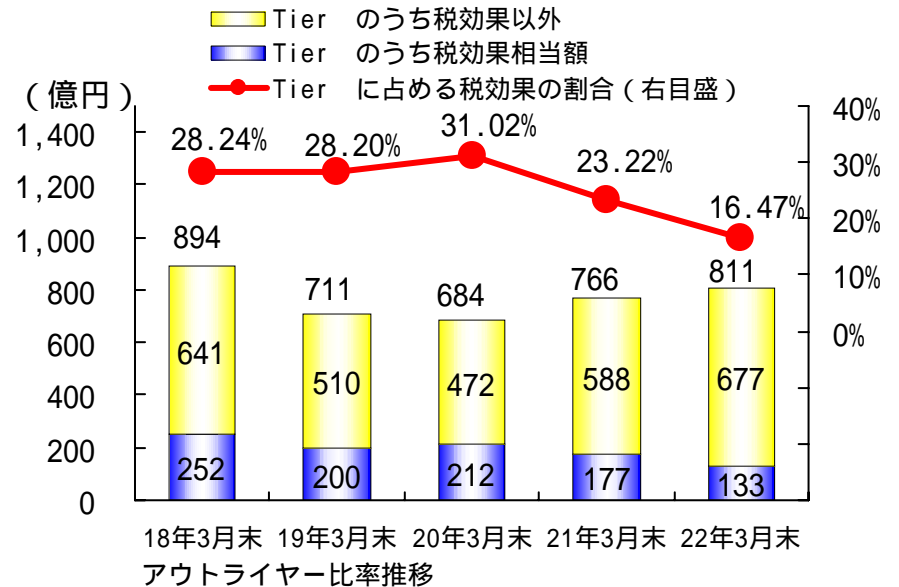
## 利益の積み上げ等により上昇

### 自己資本比率の推移

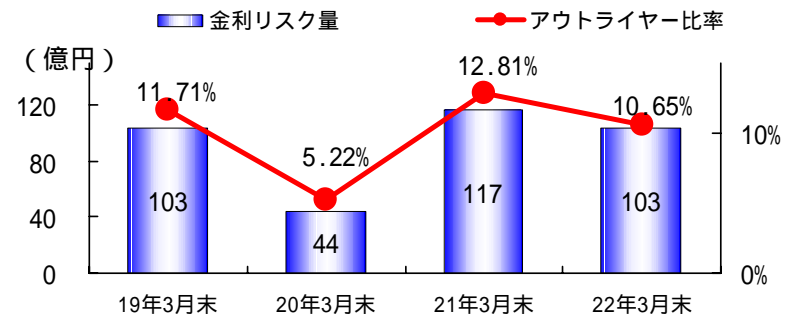


(備考) 19年3月末に自己資本比率算定に係る制度(BIS基準)が変更された。

### 税効果依存度の推移



### アウトライヤー比率推移



(備考) アウトライヤー基準は銀行動定の金利リスク量を検証するもので、金利リスク量が自己資本額の20%を下回るかどうかを基準となる。当行の金利リスク量の算出は「上下200ベース・ポイントの平行移動による金利ショック」の方法による。



# 23年3月期業績の見通し

将来の成長に向けたインフラの先行投資に注力

(単位：億円)

	22年3月期 実績	23年3月期 予想	22年3月期比
経常収益	387	390	+3
コア業務粗利益	302	304	+2
コア業務純益	91	87	-4
経常利益	59	65	+6
当期純利益	44	41	-3
ネット与信コスト	20	20	-
開示債権比率	1.66%	1%台	

中期経営計画

RISING PLAN 2010

～新たな成長ステージに立ち、地域経済の発展に貢献～

～新たな成長ステージに立ち、地域経済の  
発展に貢献～

## 名称/経営目標

名称 : RISING PLAN 2010  
経営目標: さらなる飛躍に向けた経営基盤の拡充  
~ 新たな成長ステージに立ち、地域経済の発展に貢献 ~  
計画期間: 2010年4月 ~ 2014年3月

## 【計画のビジョン】

問題解決型金融の展開を通して経営理念にある「地域経済の発展」に寄与しながら当行自身のさらなる成長を実現します。

## 経営戦略

### 営業 革新

店舗インフラ、営業手法、商品等従来の発想にとらわれない営業施策の展開をとおして、さらなる成長を実現する。

チャンネルインフラの拡充  
個人取引におけるライフプラン営業の展開  
法人取引における営業力強化

機能・人材革新の実践で  
営業革新をバックアップ

### 人材 革新

銀行のコア資産である「人材」のバリューを高め、営業革新を支援する。  
人事制度改定  
多様なキャリア人材の活用  
人材育成の強化

### 機能 革新

営業革新をスピーディーに展開するため、行内の諸制度を変革する。  
収益力を高める組織への見直し  
業務効率化等による営業支援  
安定した財務基盤の確保

法令遵守態勢・堅確な事務態勢の確立

チャネルインフラの拡充により、県内で圧倒的な拠点網を構築する。

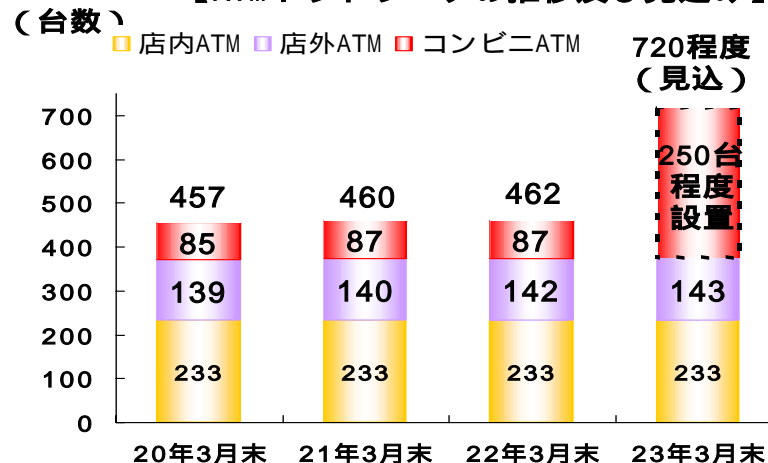


コンビニATM(ファミリーマート、ローソン)  
 県内全店舗に設置へ

ローンセンター増設やミニ店舗の  
 新規出店

県内で圧倒的なATMネットワークの構築や  
 ローンセンター、ミニ店舗の出店を通して、  
 顧客利便性の格段の向上を図り、個人取引  
 基盤を拡大

【ATMネットワークの推移及び見込み】



個人・法人ともに目線を変えて営業力を強化する。

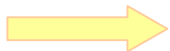
## リテール業務

個人や世帯のライフサイクルに応じた提案型営業（ライフプラン営業）を展開

- 顧客とのリレーション強化による長期安定資金（預金、預かり資産、ローン）の拡大
- 女性プロジェクトチーム（チームサンフラワー）による商品の開発
- ご当地キャラクター（琉神マブヤー）を活用した商品の販売



世帯・個人ヘライフ  
プラン営業を展開



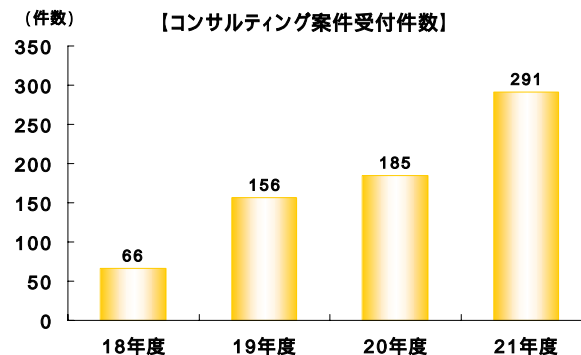
## 法人預貸業務

- 営業手法、商品等の改良によるボリューム拡大
- 「集まる預金」を目指した態勢整備

## コンサルティング営業

取引先の経営課題解決に向けた提案力強化によりコンサルティング実績をさらに拡大

- 事業承継、M&Aなどの提案力強化による顧客とのリレーションの強化
- 預貸金の拡大、手数料収入の増強



## 役務等新ビジネス

- コンビニ、公金収納サービスの展開による手数料収入の増強
- 県内企業のアジアビジネス支援

人材・機能革新により、組織の生産性を高め、営業革新の早期達成をサポートする。

## 人材革新

### 人事制度改定

- 人事諸制度の見直しによる一層のモチベーションアップ
- 生産性向上に向けた働きやすい職場環境の整備

### 多様なキャリア人材の活用

- 行員再雇用制度の実施
- 中途採用や臨時職の行員登用等非新卒人材の積極活用

### 人材育成強化

- 研修・自己啓発支援強化
- 人事ローテーションの活性化による豊富なキャリアパスの提供

サポート

営業革新

## 機能革新

### 収益力を高める組織の見直し

- 営業店組織の見直し
- ブロック制度の進化
- ALM管理機能の一元化

### 業務効率化による営業支援

- 収益管理・業績評価制度の改良
- 外訪活動の強化
- じゅうだん会の積極活用

### 安定した財務基盤の確保

- 自己資本比率の維持・向上
- システム経費の適正化

## ・ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

取組項目	行動計画
創業・新事業支援融資	対象者向けの融資推進
経営改善・事業再生支援	事業計画策定支援、沖縄県再生支援協議会等外部機関と連携した事業再生支援
経営相談	営業店における経営相談対応能力の強化
金融円滑化	開示・報告の適切な実施。取組態勢の継続的な検証ならびに改善策の立案・実施



## ・事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

取組項目	行動計画
動産担保融資・ファクタリング	臨店・営業店向け説明会・本部スタッフとの帯同訪問による需要の掘り起こし

## ・地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

取組項目	行動計画
地域諸団体との連携強化	外部経営資源の積極的な活用、多様な収納チャネルの提供
県内有望業種(バイオ、IT等)との連携強化	県内有望業種の発掘と連携強化
個人向け金融の円滑化	ATM、店舗網の拡充を通じた顧客利便性の向上
セミナー開催による情報発信	継続的な資産運用情報の提供
若年者向け金融教育	地域の小学生を対象とした経済・金融教育の実施
地域貢献活動	役職員の社会貢献活動への積極的な参加、りゅうぎん国際化振興財団の積極活用



# 主要計数見通し

23年3月期は現行の経営健全化計画の計数を表示。その後は見直しの予定。

主要計数	23年3月期	26年3月期
貸出金平残	1兆1,500億円以上	さらに増加
預金平残	1兆4,500億円以上	さらに増加
当期純利益	44億円	さらに増加
経費	215億円	預貸ボリューム増に伴い 緩やかに増加
自己資本比率	10.4%以上	さらに向上
Tier1比率	8.7%以上	さらに向上
コア業純ROE	11.14%	さらに向上



## 本資料に係るお問い合わせ先

株式会社 琉球銀行 総合企画部

Tel : 098-860-3787

Fax : 098-862-3672

e-mail : [ryugin@ryugin.co.jp](mailto:ryugin@ryugin.co.jp)

本資料は、お断りのない限り単体ベースのデータとなっています。

本資料は、公表データの作成要領に基づき、項目ごとに単位未満切捨てで表示しているため、項目ごとの値と合計とが合わない場合があります。また、前期比等の増減値は表上の値から算出し、増減率等の比率は原数値により算出した値を四捨五入で表示しております。

本資料には、当行に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する情報（将来情報）が含まれています。これら将来情報は、あくまで平成22年5月20日現在において入手可能な情報に基づいて判断されたものであり、将来の業績等を保証するものではありません。また、将来情報の記述には一定の前提・仮定を使用しておりますが、かかる前提・仮定は客観的には不正確であったり、将来実現しない可能性があります。その原因となるリスクや不確実性には様々なものが含まれますが、その詳細については当行の決算短信や有価証券報告書等をご参照ください。なお、当行は本資料に含まれる将来情報の更新はいたしません。