



第19回りゅうぎん紅型デザインコンテスト 大賞
「海底遺跡」千葉 なな恵

りゅうぎん経営説明会

平成23年3月期



. 経済環境

県内景気動向	1
観光	2
建設	3

. 23年3月期決算の概況

23年3月期決算概況	4
23年3月期決算概況	5
貸出金	6
預金・預かり資産	7
有価証券関係損益	8
経費	9
不良債権処理額	10
開示債権	11

自己資本比率	12
24年3月期業績の見通し	13

. 平成23年度経営計画

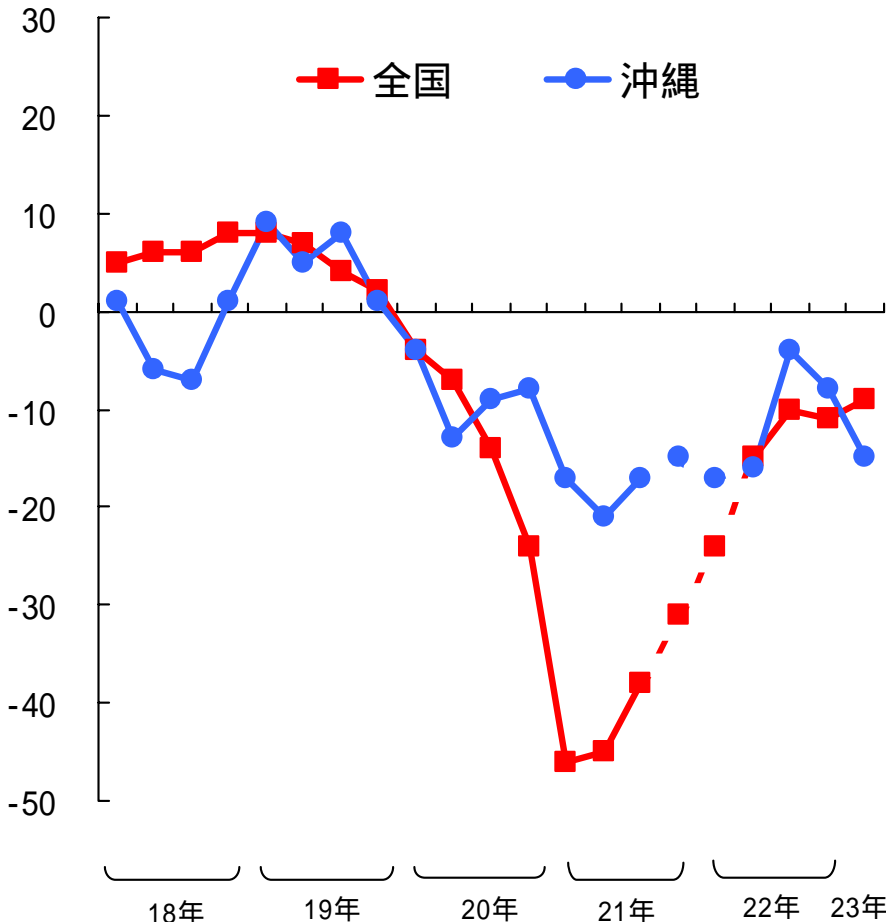
平成23年度経営計画の位置付け	14
経営計画のテーマ	15
チャネル戦略	16
貸出金の増強	17
集まる預金の拡充	18
役務収益の増強	19
コンサルティング営業	20
人材革新	21
機能革新	22
主要計数目標	23

県内景気動向

景気の先行き不透明感や羽田国際化による観光需要の低迷からDIは悪化

日銀短観

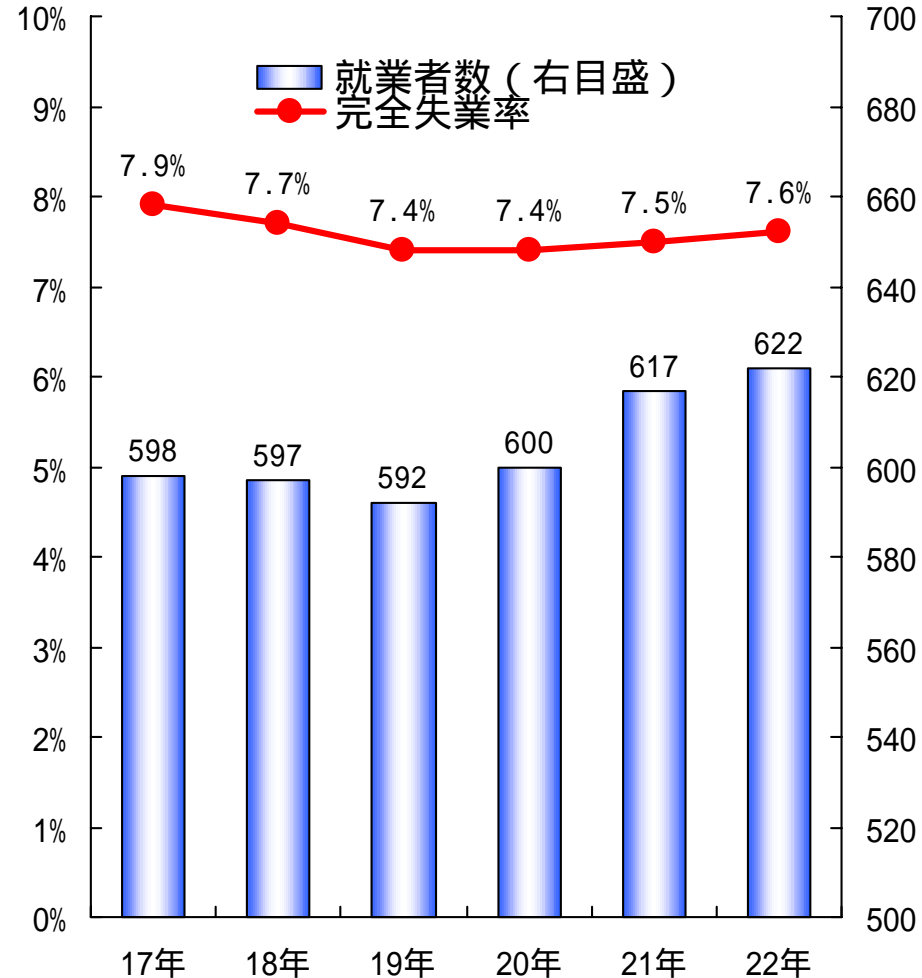
(業況判断DI：良い - 悪い)



(備考)日銀那覇支店。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

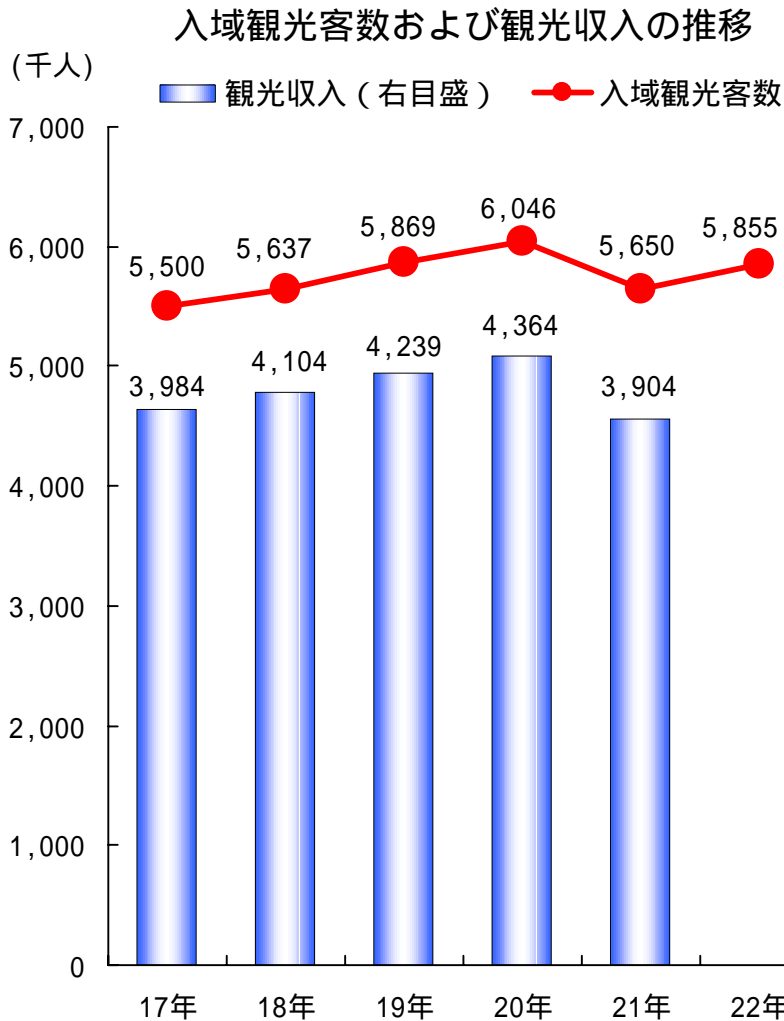
失業率の推移

(千人)

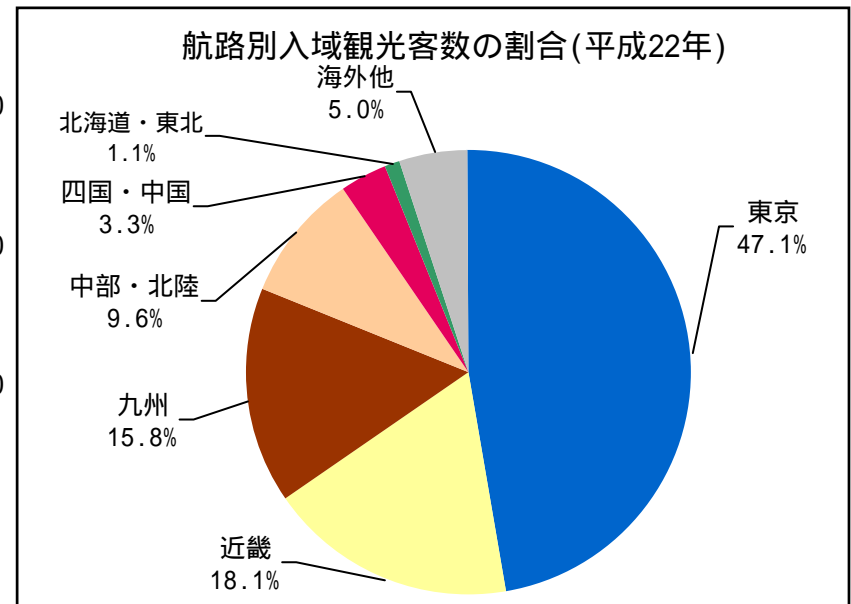
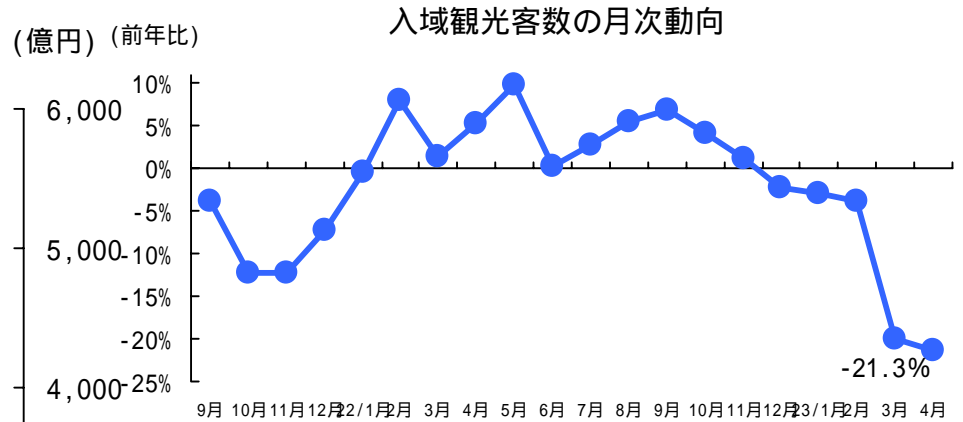


(備考)沖縄県労働力調査。各年の平均値。

22年の入域観光客数は前年実績を3.6%上回るが、足元は東日本大震災の影響から旅行マインドが低下し客数は減少

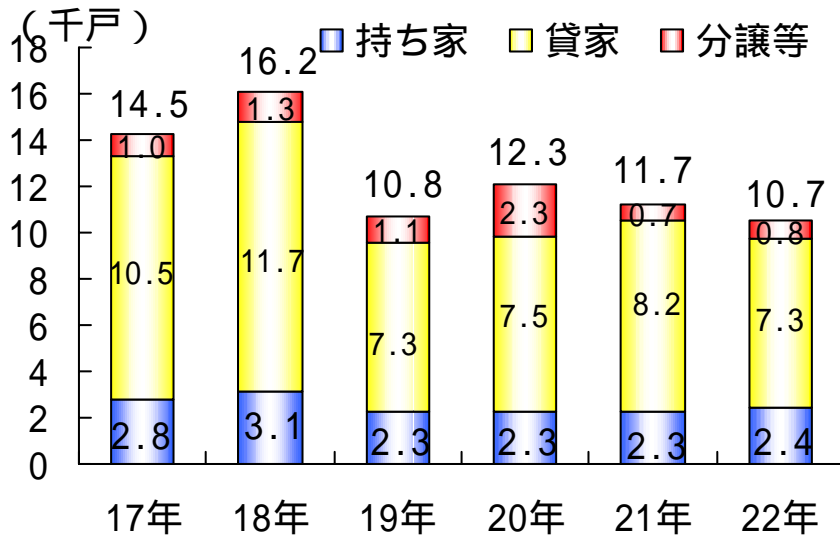


(備考) 沖縄県入域観光客統計概況

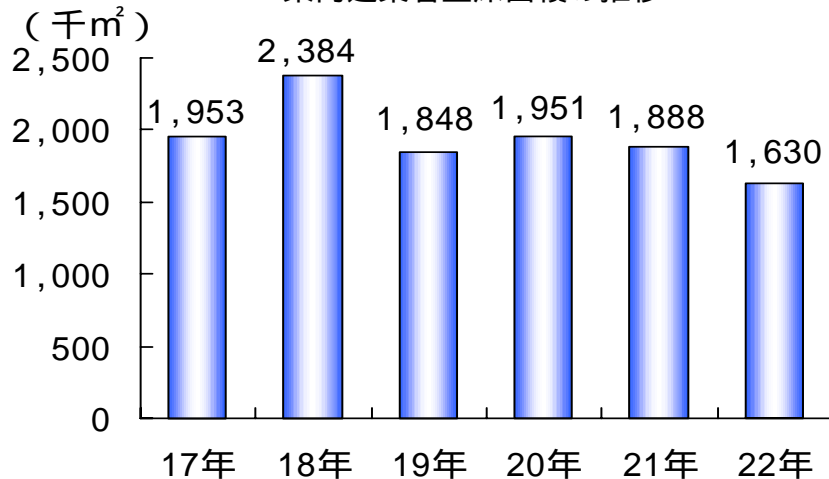


公共工事請負額は前年の景気対策による前倒発注の反動で減少

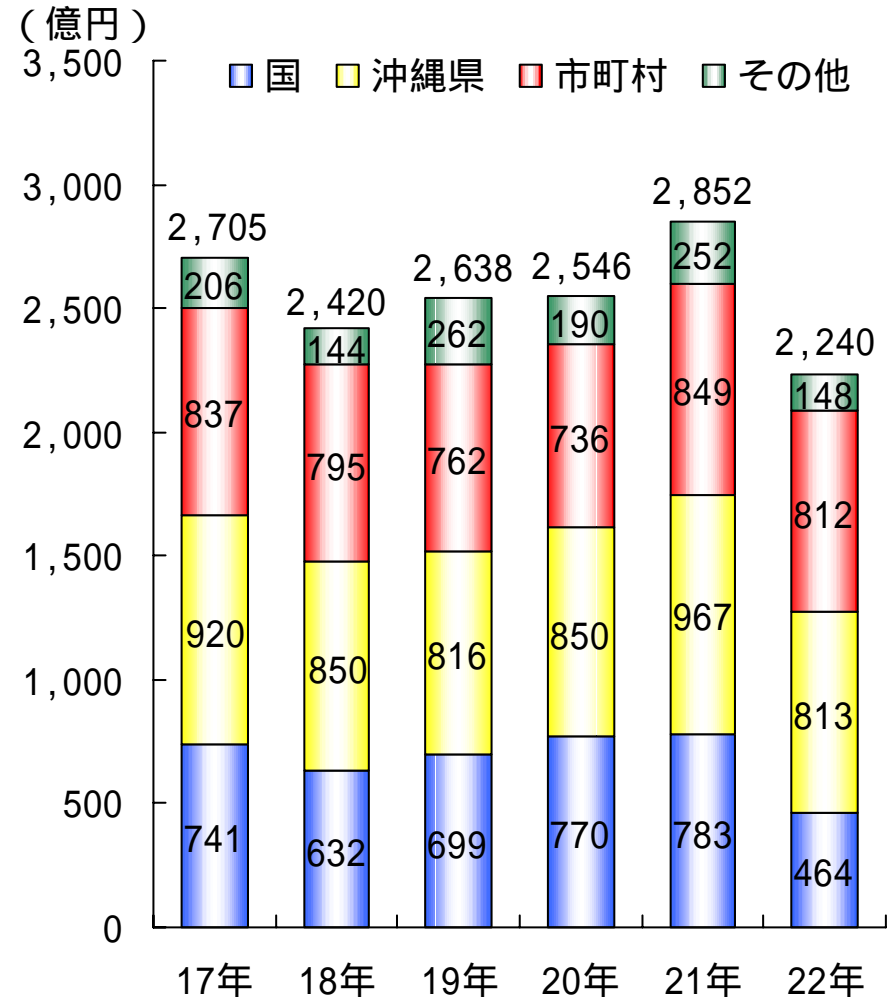
県内新設住宅着工戸数の推移



県内建築着工床面積の推移



公共工事請負額の推移



23年3月期決算概況

預貸金収支や役務取引等利益の減少からコア業務純益は減少

	22年3月期	23年3月期	22年3月期比	(億円)
コア業務粗利益	302	289	-13	
うち預貸金収支	255	248	-6	
うち有価証券利息配当金	27	25	-2	
うち役務取引等利益	18	14	-4	
経費	-211	-217	-5	
コア業務純益	91	72	-19	

(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

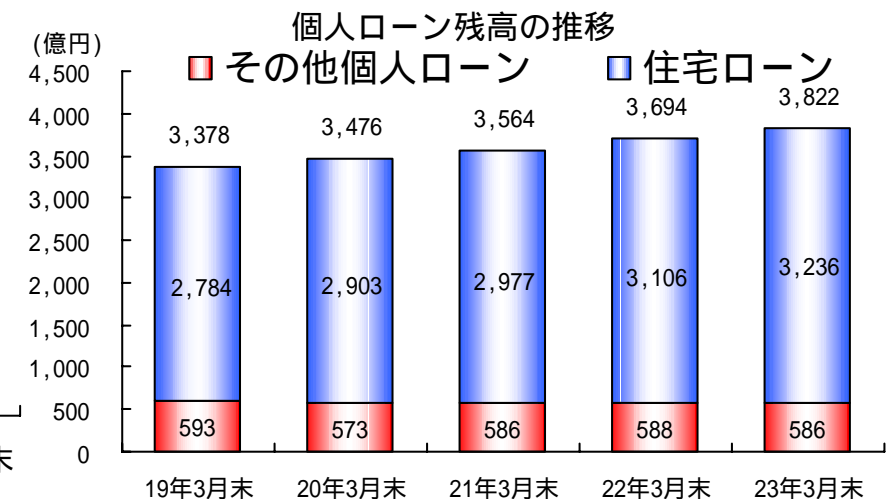
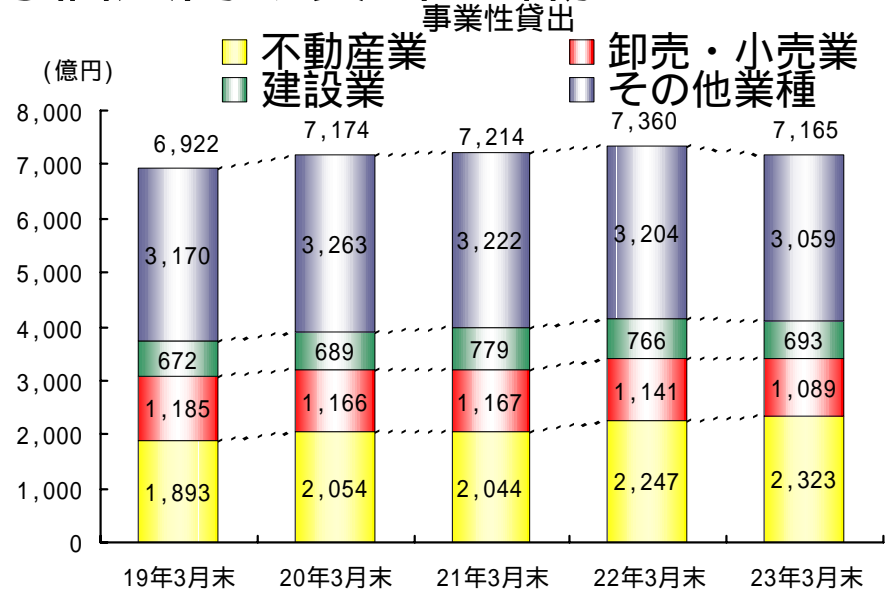
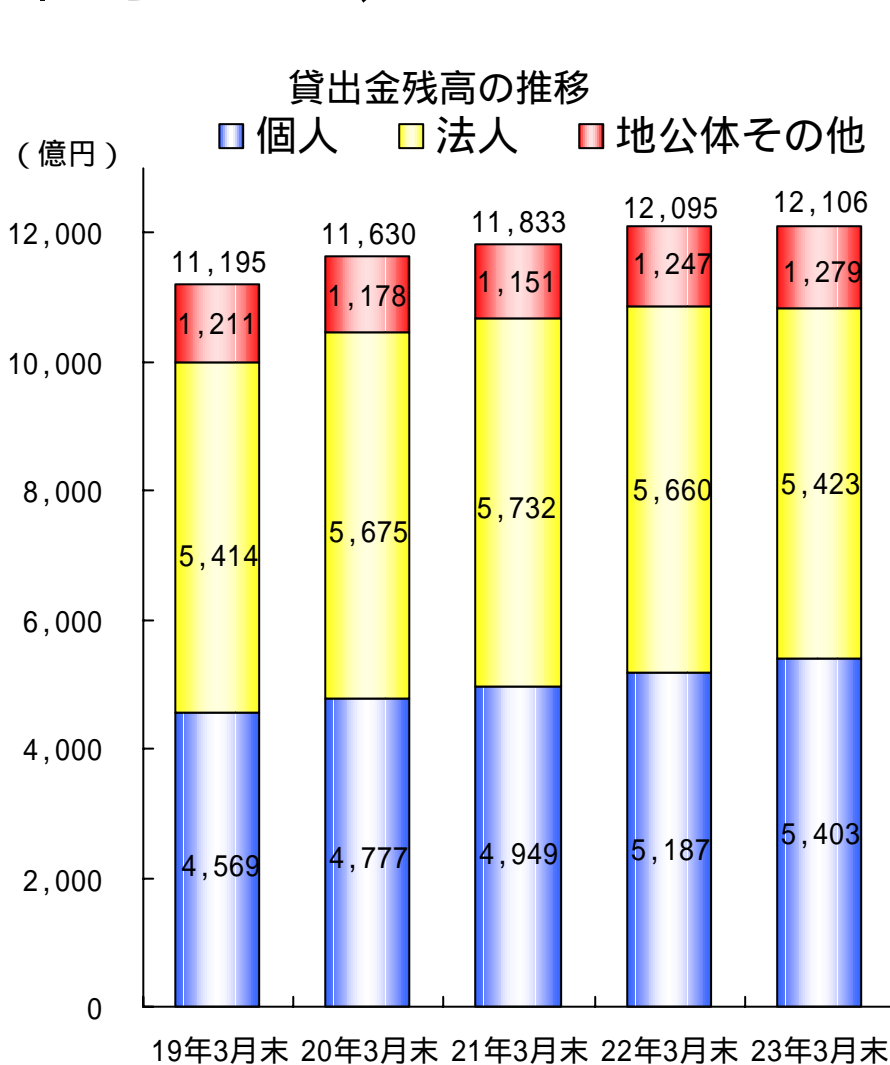
23年3月期決算概況

与信費用の圧縮により当期純利益は前期並み水準を維持

	22年3月期	23年3月期	22年3月期比	(億円)
コア業務純益	91	72	-19	
貸倒引当金繰入額*	-11	0	+11	
貸出金償却等*	-20	-12	+8	
有価証券関係損益	-4	-2	+1	
経常利益	59	57	-1	
貸倒引当金戻入益	0	12	+12	
償却債権取立益	12	6	-5	
当期純利益	44	42	-2	
不良債権処理額	32	0	-32	
与信費用	20	-6	-26	

- (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. *の費用項目は、利益の増加要因となるものをプラス表示、減少要因となるものをマイナス表示。
 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

住宅ローン、アパートローン等個人向け貸出が増加

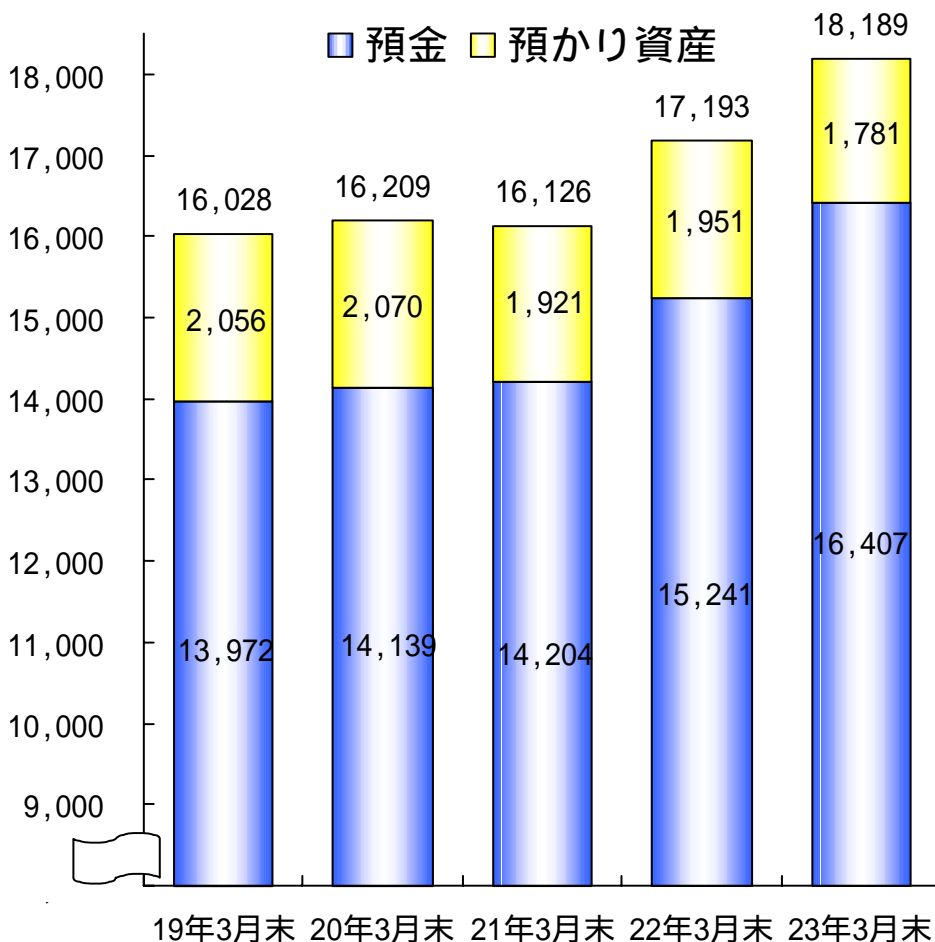


(備考) 個人事業性貸出の取り扱いが異なることなどから、右グラフ上下の合計と左グラフは一致しない。

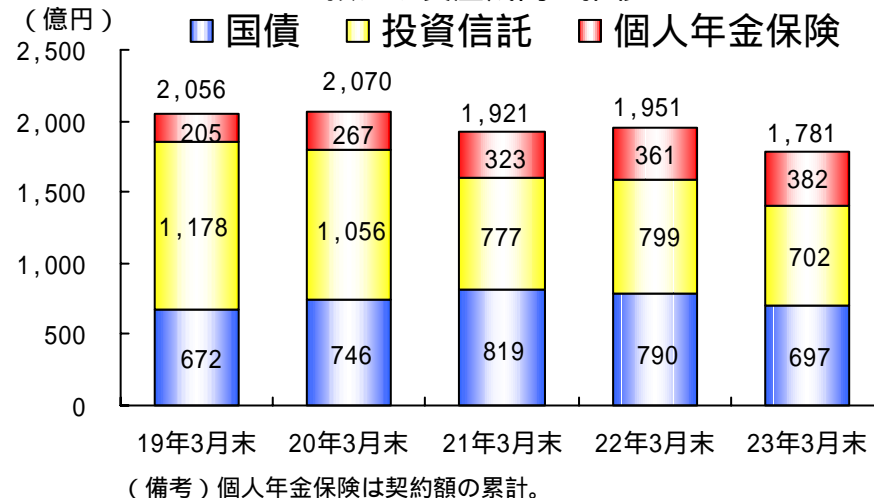
預金・預かり資産

個人預金・法人預金とも引き続き好調に推移し預金残高は 当行史上初の1兆6,000億円を突破

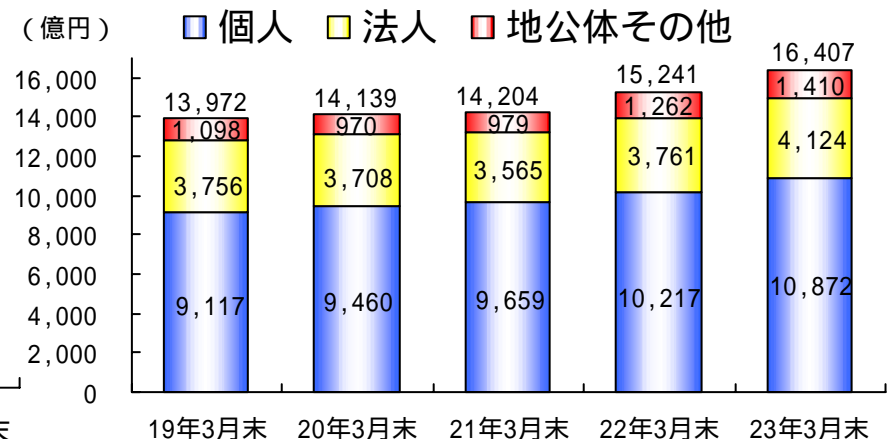
(億円) 預金と預かり資産の合計残高の推移



預かり資産残高の推移



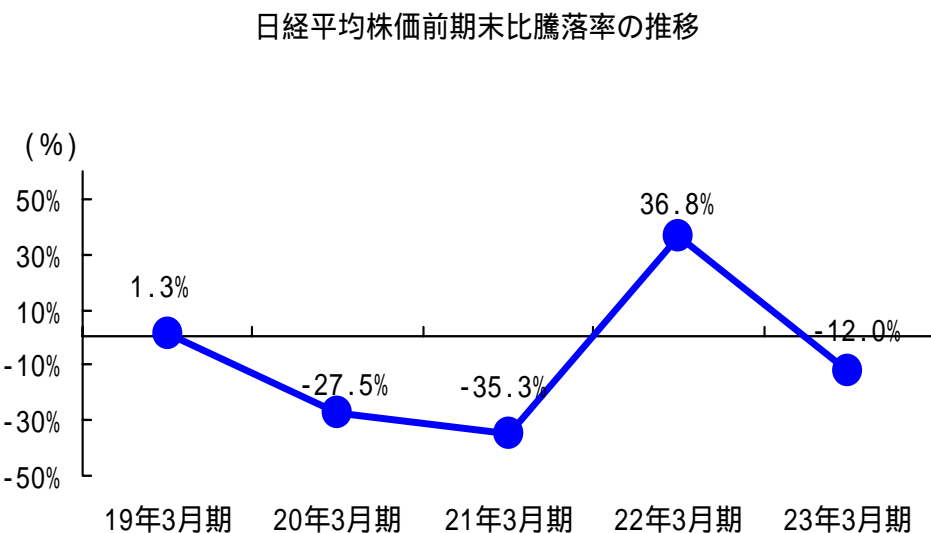
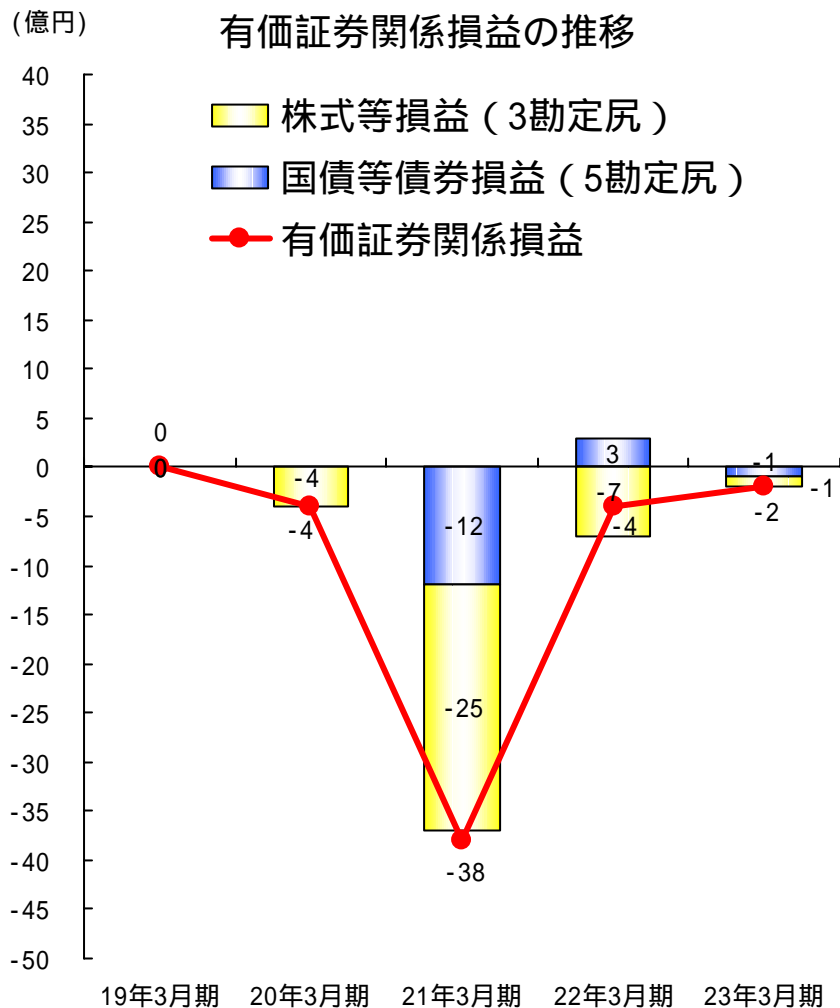
預金残高の推移



(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。

有価証券関係損益

株式相場は下落するも、有価証券関係損益は改善

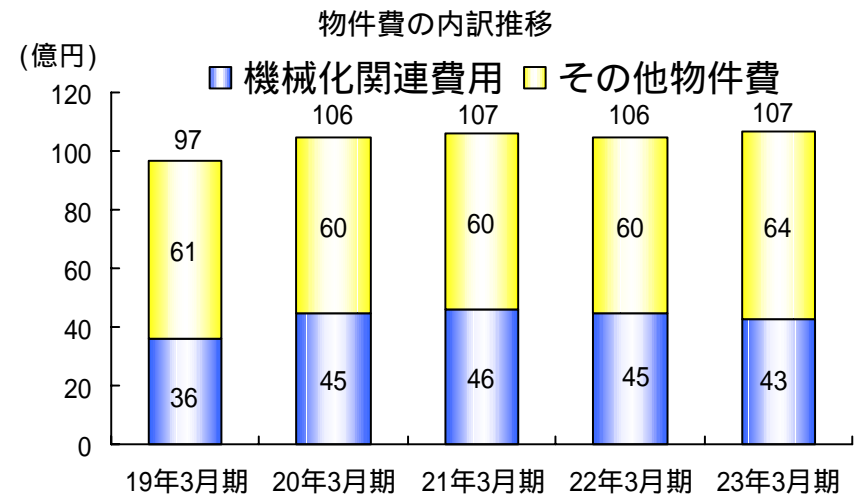
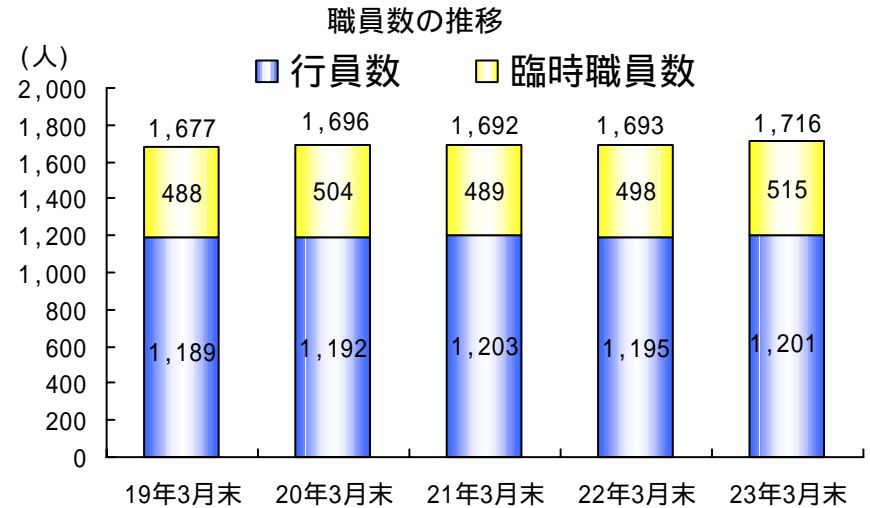
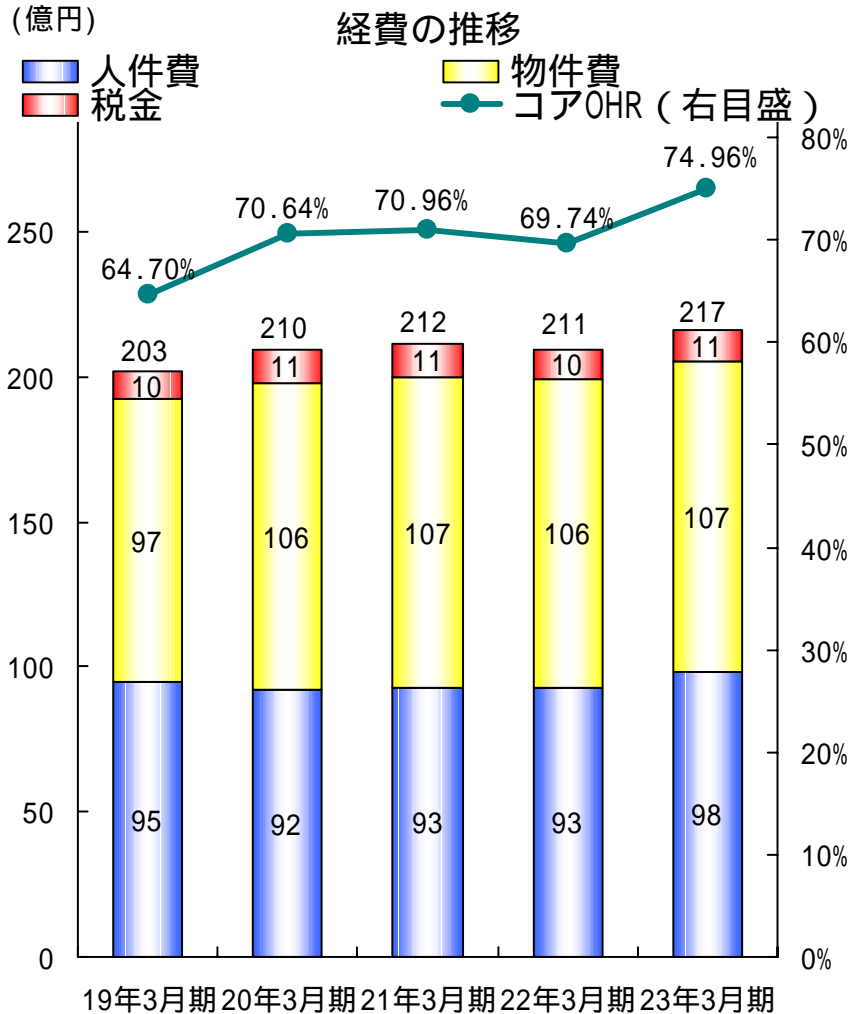


23年3月期株式等損益： 1.2億円 (前期比 +6億円)

上場株式減損： 0.6億円

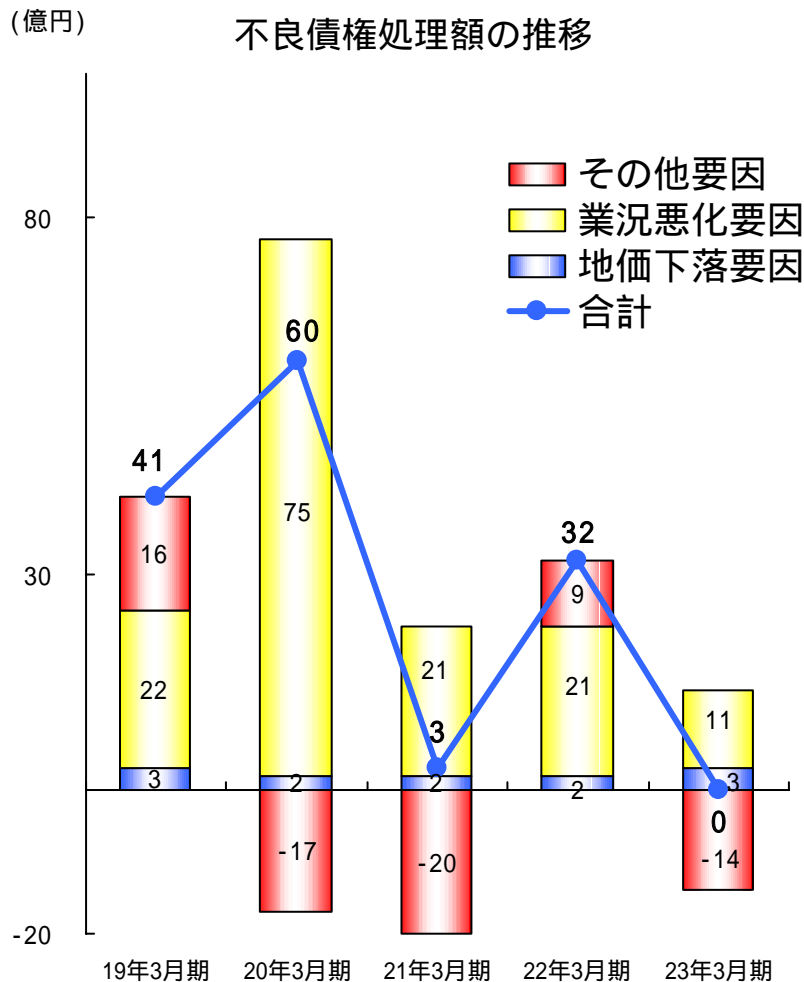
非上場株式減損： 0.5億円

営業力強化に向けた先行投資により経費は増加

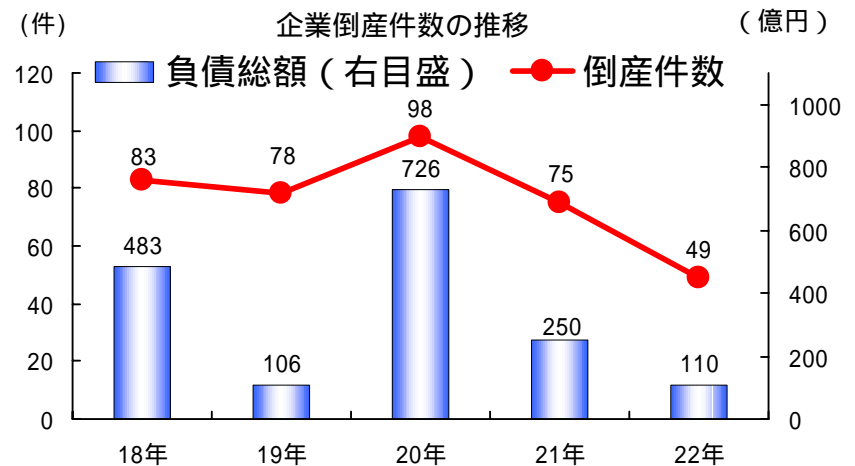
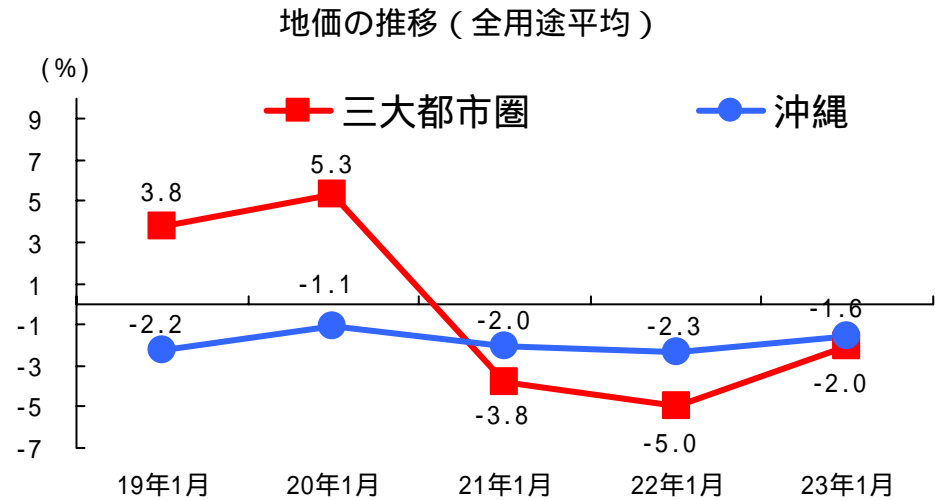


不良債権処理額

企業倒産の落ち着きにより引き続き低水準を維持

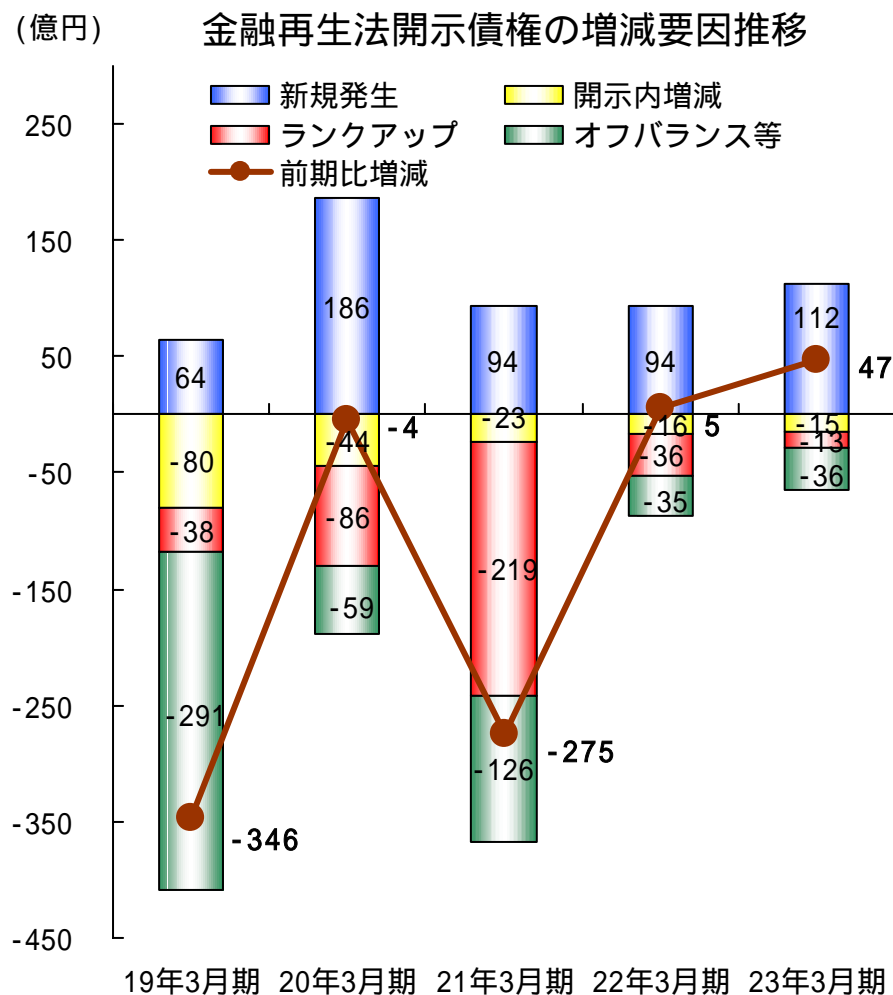
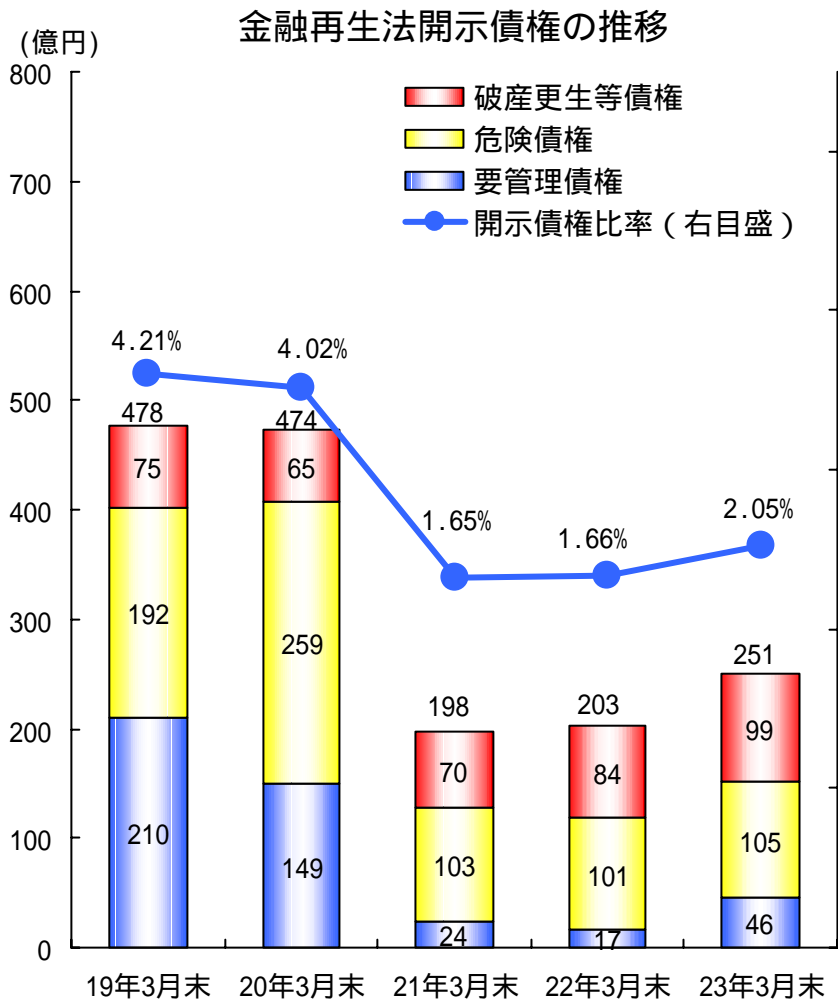


(備考) 「不良債権処理額」は、償却債権取立益控除前の与信費用。



(備考) 東京商工リサーチ調べ

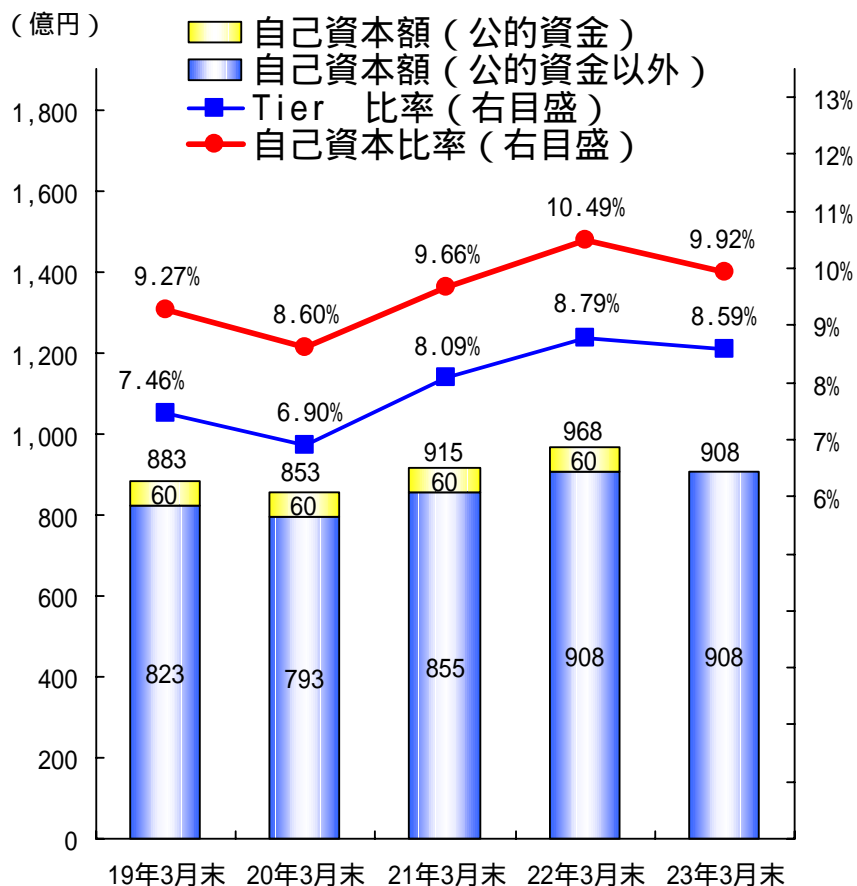
開示債権額・比率とも低水準を維持



自己資本比率

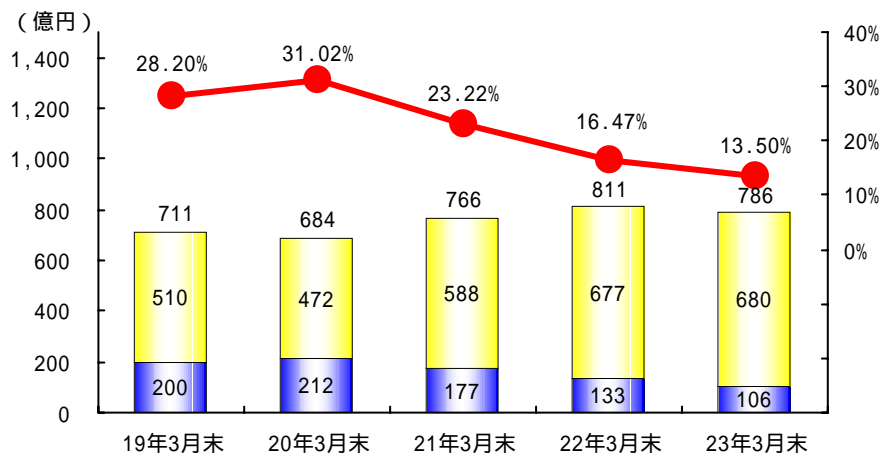
公的資金の返済や劣後社債の減額リファイナンスを実施するも、なお十分な水準を維持

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
 ■ Tier のうち税効果以外
 ■ Tier のうち税効果相当額
 ● Tier に占める税効果の割合 (右目盛)



- 自己資本の主な減少要因 -

公的資金の返済	
返済日	平成22年7月14日
返済額 (当初発行額)	60億円 (400億円)
劣後社債のリファイナンス	
発行日	平成23年3月23日
発行額 (償還予定額)	80億円 (100億円)
償還予定日	平成23年6月22日

24年3月期業績の見通し

個人ローンを中心とした貸出金の増強、集まる預金の拡充、
預り資産販売の積極化により増収・増益を見込む

(単位：億円)

	23年3月期 実績	24年3月期 予想	23年3月期比
経常収益	378	380	+2
コア業務粗利益	289	291	+2
コア業務純益	72	80	+8
経常利益	57	65	+8
当期純利益	42	43	+1
ネット与信コスト	-6	10	+16
開示債権比率	2.05%	1%台後半	

23年度経営計画の位置付け

中計2年目となる平成23年度は、中計に新たな施策を導入し中計達成を確実なものとする

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：平成22年4月～平成26年3月

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

銀行のコア財産である「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

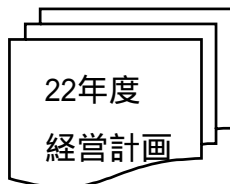
営業革新をスピーディーに展開するため、行内の諸制度を変革する。
 収益力を高める組織への見直し
 業務効率化等による営業支援
 安定した財務基盤の確保

地域経済の発展に貢献

法令遵守態勢・堅確な事務態勢の確立

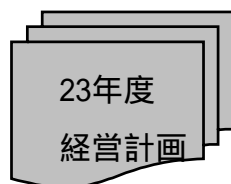
年度
 経営計画

22年度



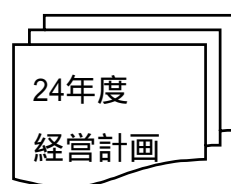
(公的資金完済)

23年度

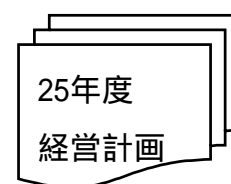


(中計に新たな施策を導入)

24年度

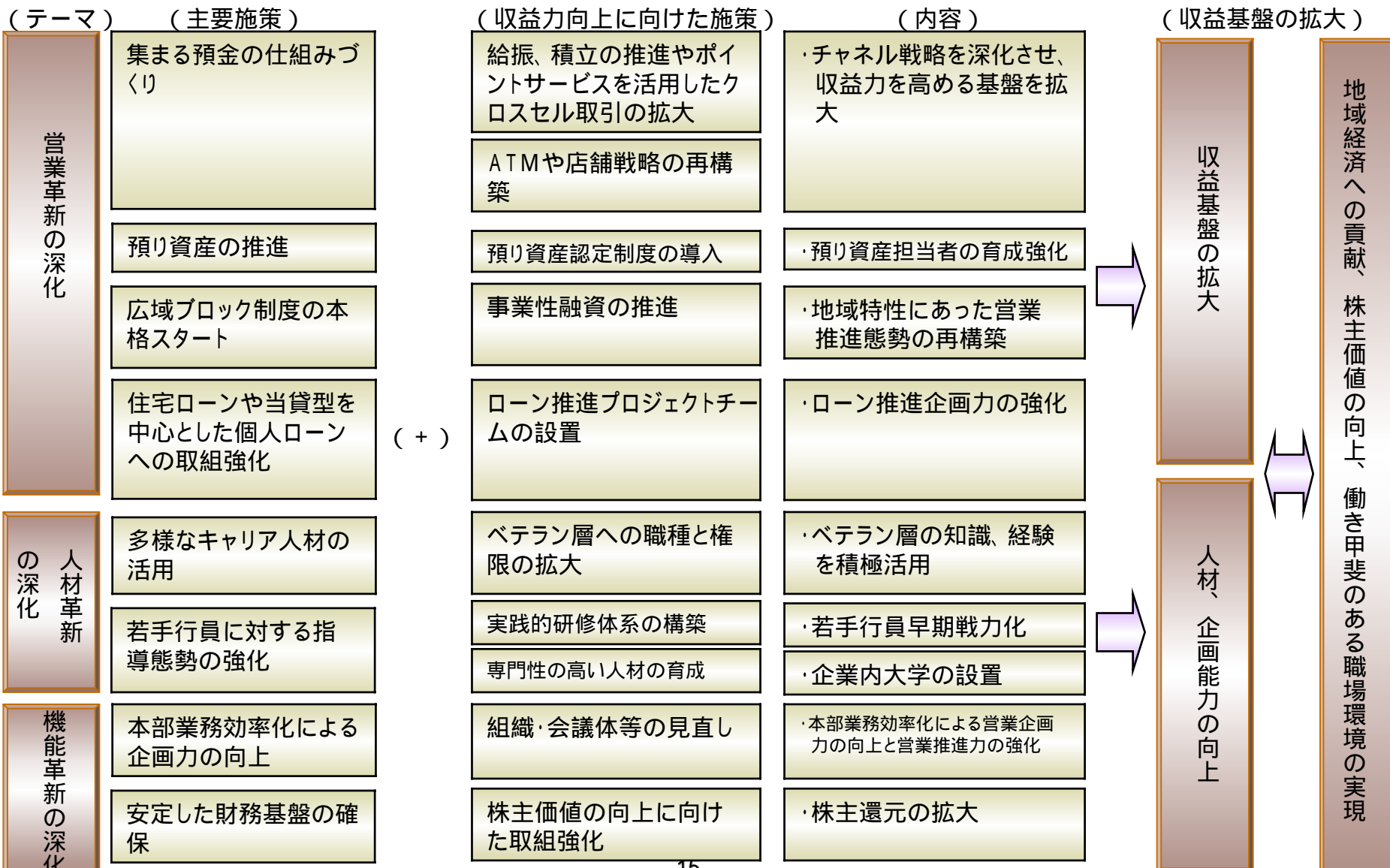


25年度



平成23年度経営計画のテーマ

23年度経営目標を「営業・人材・機能革新の深化」のテーマで以下の施策を設定



営業革新の深化（進化）-チャネル戦略

県内主要コンビニ全店へのA T M設置を完了。ミニ店舗の設置拡大やローンセンターの新規出店で顧客との接点を拡大

平成22年度上期

沖縄ファミリーマート202店舗中194店、ローソン沖縄138店舗中137店にコンビニATMを設置し利便性を拡大

コンビニATMにおいてゆうちょ銀行システムと接続し、ゆうちょカードホルダーに当行利便性を訴求

平成22年度下期

個人特化型ミニ店舗「りゅうぎんハロープラザ石田店」をオープン。店長をコンシェルジュとして配置する新たな店舗スタイルを試行

(ハロープラザ石田店オープニングセレモニー)



(店内では店長がお出迎え)

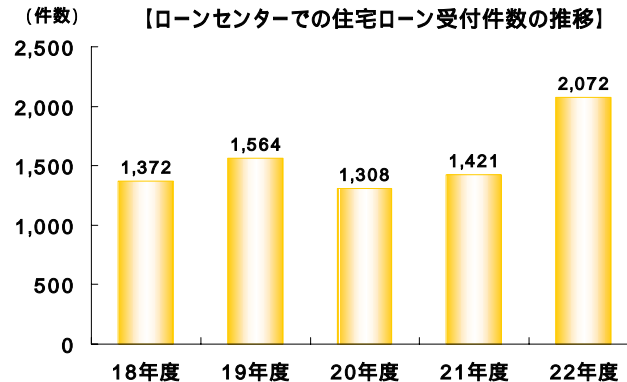
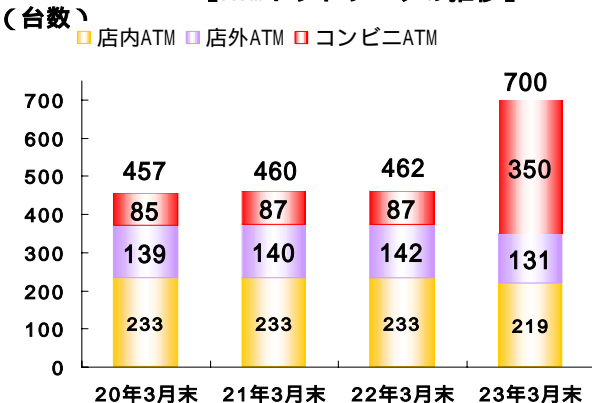


平成23年度実施予定

本島中南部地域の当行店舗空白地帯へミニ店舗2号店を出店し預り資産や預金の販売を拡大

区画整理や道路整備により発展が見込まれる地域へローンセンターを設置し住宅ローンや消費者ローンの販売を拡大

【ATMネットワークの推移】



営業革新の深化-貸出金の増強

本格スタートした広域ブロック制度のもと、事業先への取組強化、住宅ローンや消費者ローンの推進により貸出金ボリュームを増強

平成22年度上期

「TKC月次決算応援ローン」を発売し、TKC関与法人への融資推進を強化。同時にTKC会員税理士とのリレーションを構築

貴金属や高級ブランド品を担保としたABLを実行するなど十分な不動産担保を持たない中小企業の資金調達を支援

平成22年度下期

営業店を10ブロックに括るブロック制度を4地域に区分した広域ブロック制度へ移行。地域部長に一定の融資権限を付与

「りゅうぎんドクターズサポートローン」を発売し、医療のほか、成長が見込まれる介護分野への取組みを強化

平成23年度実施予定

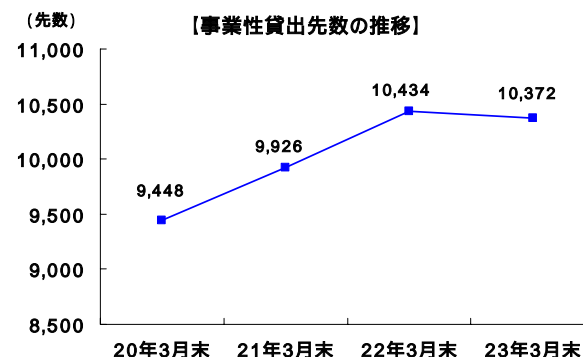
県信保貸出やTKC提携ローン、ドクターズサポートローンにより成長分野への取組みを強化し強固な法人顧客基盤を確立

チャネルの拡大や新商品の発売、ブロック営業推進態勢の強化により住宅ローンや個人ローンの販売を拡大

【県内企業売上規模別メインバンク調査】

売上規模	～5,000万円		5,000万円～1億円		1億円～5億円	
順位	金融機関名	構成比(%)	金融機関名	構成比(%)	金融機関名	構成比(%)
1	当行	40.8%	当行	42.4%	当行	42.4%
2	A行	36.6%	A行	35.8%	A行	38.6%
3	B行	14.4%	B行	16.0%	B行	13.5%

売上規模	5億円～10億円		10億円～50億円		50億円～	
順位	金融機関名	構成比(%)	金融機関名	構成比(%)	金融機関名	構成比(%)
1	A行	42.6%	当行	44.0%	当行	44.3%
2	当行	39.6%	A行	43.2%	A行	37.1%
3	B行	11.7%	B行	5.4%	B行	3.6%



営業革新の深化-集まる預金の拡充

拡大したチャネルを活かし「集まる預金」を拡充することで収益力を強化

平成22年度上期

沖縄県内主要コンビニ全店舗へのATM設置を完了

コンビニ収納サービスを開始し、法人顧客には代金回収効率の向上、個人顧客には代金支払時の利便性向上を提供

平成22年度下期

コンビニATMをPRするCMの放映や「コンビニATM拡大記念 給与振込キャンペーン」の実施で個人顧客基盤を拡大

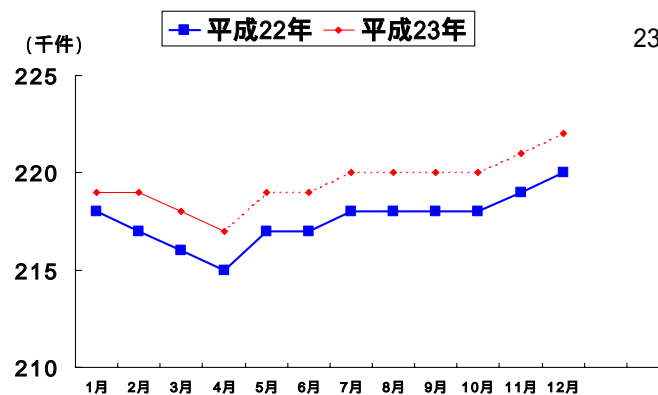
コンビニATMの利便性を訴求する「春のわくわくキャンペーン」を実施し、給与口座を拡大

平成23年度実施予定

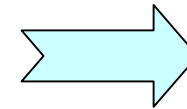
拡大したチャネルを活かし、給振、積立・財形、コンビニ収納契約を拡大

ポイントサービスを活用したクロスセルの強化により「集まる預金」を拡充し収益力を強化

【給与振込口座数の推移】



23年4月以降も給振を強化



(コンビニATMのテレビCM)



営業革新の深化-役務収益の増強

個人向け国債償還資金に対する受皿の拡充や販売態勢の再構築により、投信・生保の販売を拡大

平成22年度上期

ライフプラン営業を導入し、お客さまごとのライフステージにあった適時・適切な金融商品を提供する態勢を構築

マネープラン相談「For Your Life キャンペーン」を実施し、退職金等の預り資産での運用提案を強化

平成22年度下期

各営業ブロックに「ライフプラン営業推進担当者」を任命し、ライフプランスキルや推進方法をブロック内で共有

顧客向けセミナーの開催による情報提供を強化

平成23年度実施予定

預り資産販売技能に応じたスキル等級制(認定バッジ制)の導入により投信・生保の販売態勢を再構築

個人向け国債大量償還への受皿として商品ラインナップを充実。マネープラン設計提案の強化により投信・生保の販売を拡大

(ライフプラン営業の記者発表)



営業革新の深化-コンサルティング営業

課題解決に向けた提案力の強化によりリレーションを強化。
 また、M & A や事業承継等コンサルティング関連収益を拡大

平成22年度上期

営業統括部金融サービス室をコンサルティング営業部として独立。顧客企業の課題解決に向けたコンサル機能を充実・強化

県内大手企業の規模拡大と経営効率化のニーズに対して組織再編コンサルティングを実施

(事業再編・組織再編セミナーの様様)



平成22年度下期

食の大商談会「地方銀行フードセレクション2010」へ顧客企業とともに参加し、販路拡大を支援

「専門家派遣サービス」を開始。顧客企業のニーズにあわせ公認会計士等専門家を派遣し、経営課題解決を支援

(フードセレクション2010)

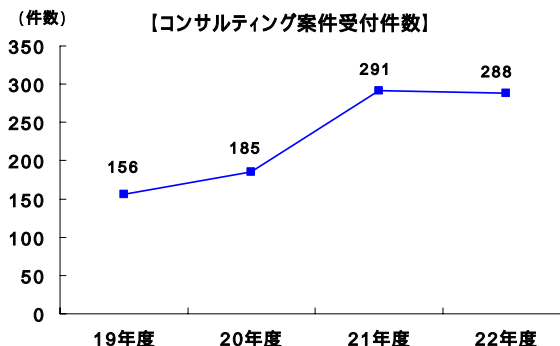


平成23年度実施予定

営業店における情報収集力強化によりM & A、事業承継等コンサルティング関連収益を拡大

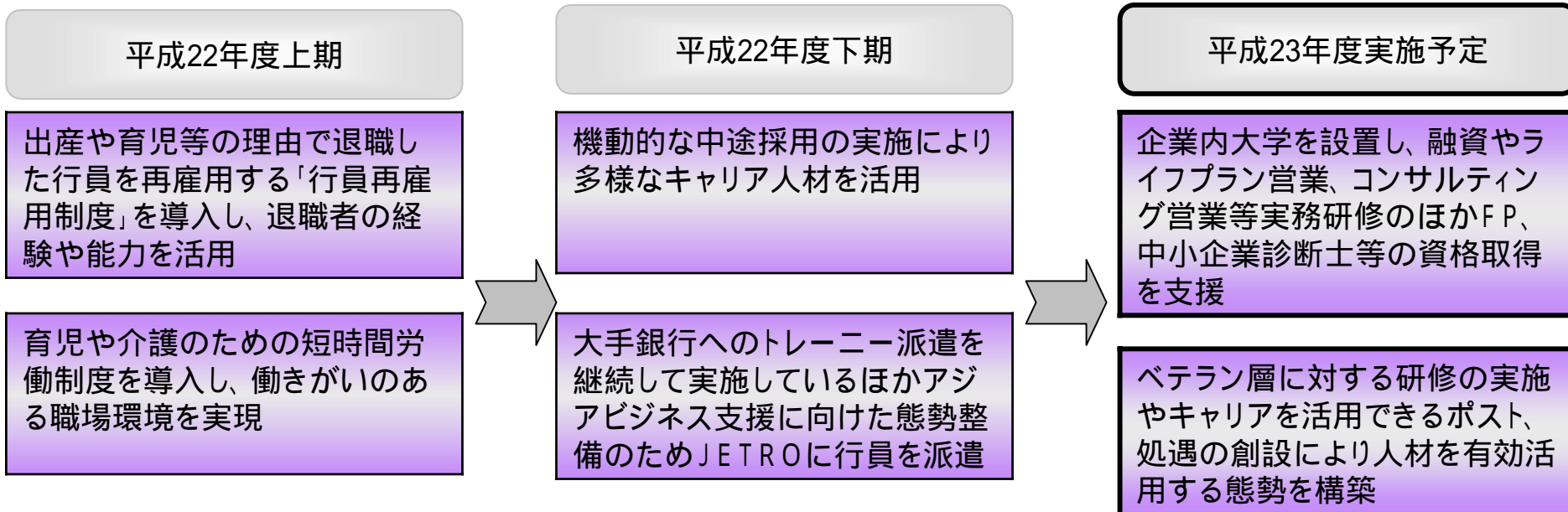
企業経営者や経営幹部を対象にマネジメントスクールを開講し、マネジメント能力向上を支援

アジア拠点設置に向けた準備室を設置し、地域、進出方法を検討(アジア指向の優良企業の囲い込み)。



人材革新の深化

企業内大学を設置し、専門性の高い人材を育成。ベテラン層のキャリアを活用したポストの設置により組織を活性化



(トレーニー派遣の推移)

	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	18年度からの累計
大手銀行	2	2	2	2	1	1	10
大手銀行海外現地法人	0	2	2	1	2	2	9
JETRO	0	0	0	0	0	1	1
(合計)	2	4	4	3	3	4	20

機能革新の深化

組織力・組織機能の強化により収益力を高め、安定した財務基盤を確保することで、株主還元を充実

平成22年度上期

公的優先株式の取得、消却を実施し公的資金を完済。完済後も自己資本比率は9.92% (23/3) と十分な水準を確保

中間配当8円を実施し、株主還元を拡大

平成22年度下期

十分な自己資本水準を確保していることから、劣後債100億円のリファイナンスを20億円減額の80億円を実施

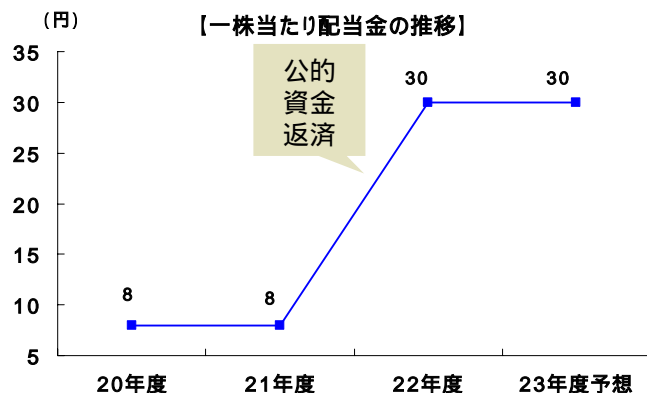
5億円を取得価額の総額とする自己株式取得を決議。23年4月～5月の間に実施し、株主に利益を還元

平成23年度実施予定

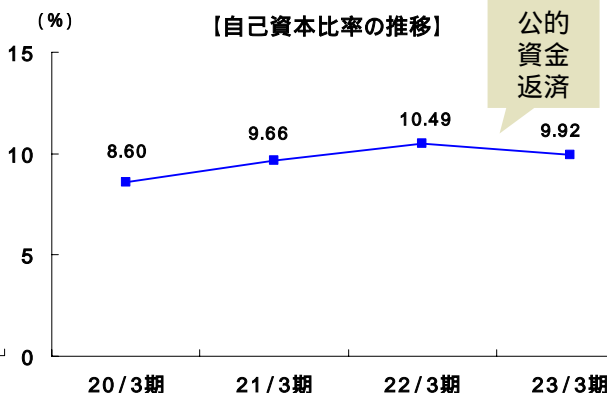
組織の見直しによる営業力強化で収益力を拡大し安定した財務基盤を確保

平成22年度期末配当を従来予想の10円から22円へ引上げ(年間配当は18円から30円へ)、さらなる株主還元を実施

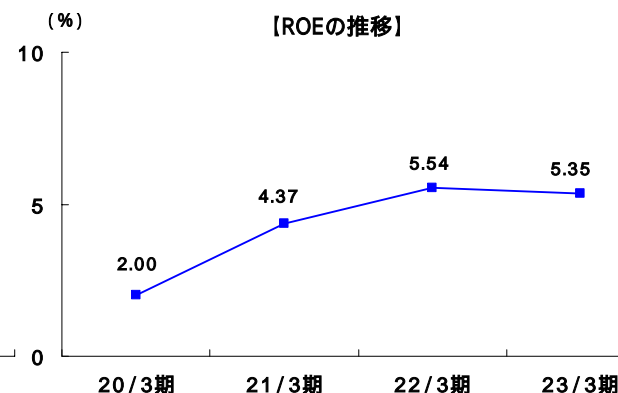
【一株当たり配当金の推移】



【自己資本比率の推移】



【ROEの推移】



* ROE=当期純利益/Tier 資本

主要計数目標

主要計数	平成22年度	平成23年度	増加額
預金平残	1兆5,414億円	1兆6,400億円	+ 986億円
貸出金平残	1兆1,636億円	1兆1,700億円	+ 64億円
県信保貸出実行額	251億円	300億円	+ 49億円
住宅ローン実行額	361億円	380億円	+ 19億円
消費者ローン実行額(注)	71億円	100億円	+ 29億円
預り資産販売額(注)	94億円	200億円	+ 106億円
コア業務純益	72億円	80億円	+ 8億円
経常利益	57億円	65億円	+ 8億円
当期純利益	42億円	43億円	+ 1億円
自己資本比率	9.92%	10%前半	-

(注) 消費者ローン実行額：カードローン除く有担保・無担保ローン、預り資産販売額：投信と生命保険の合計額

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

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23年5月13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。