

りゅうぎん経営説明会

平成24年3月期



第20回りゅうぎん紅型デザインコンテスト 大賞
「花風」新垣 優香



. 経済環境

県内景気動向	1
観光	2
建設	3

. 24年3月期決算の概況

24年3月期決算概況	4
24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
25年3月期業績の見通し	13

. 中期経営計画

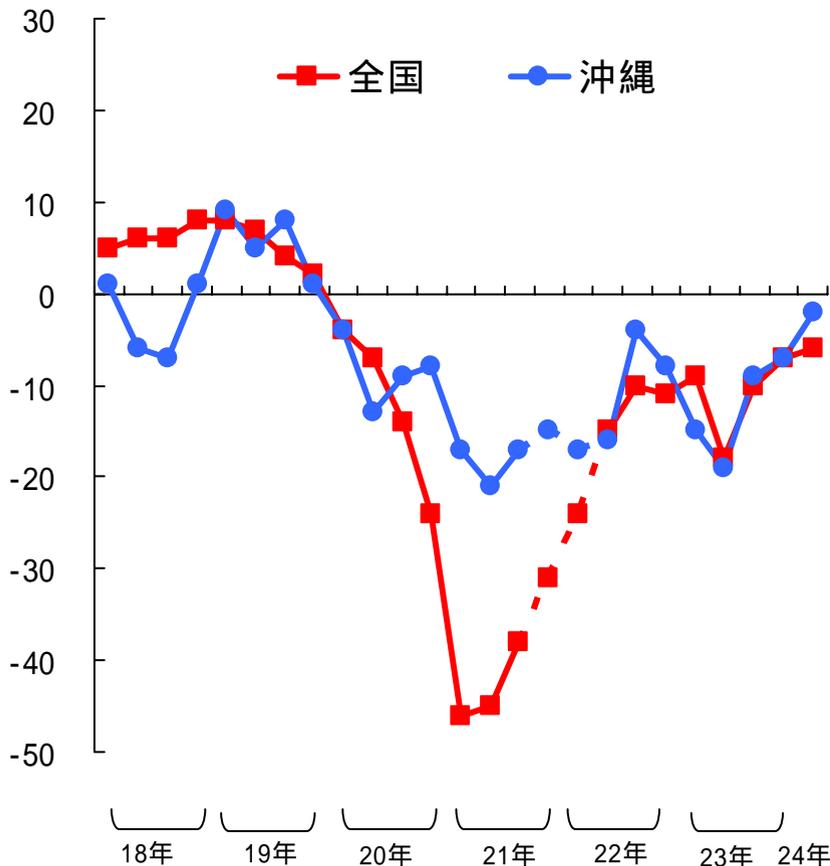
新中期経営計画の概要	14
基本戦略	16
成長戦略	17
成長戦略	18

県内景気動向

個人消費や観光の堅調な推移から回復基調が続く

日銀短観

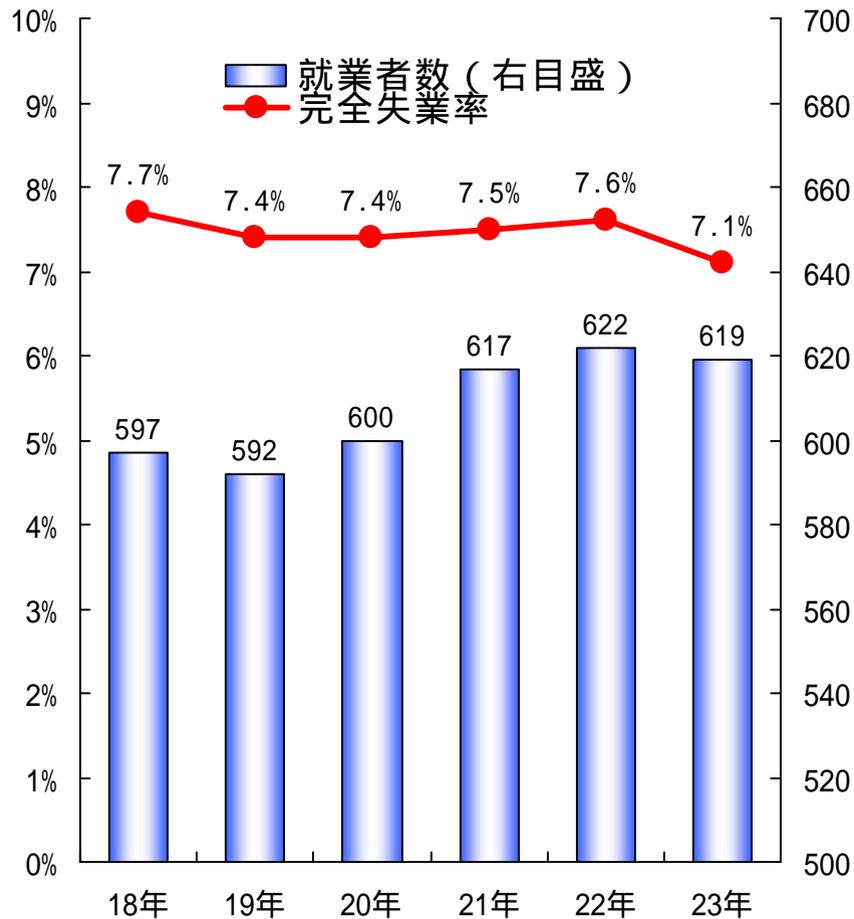
(業況判断DI：良い - 悪い)



(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)

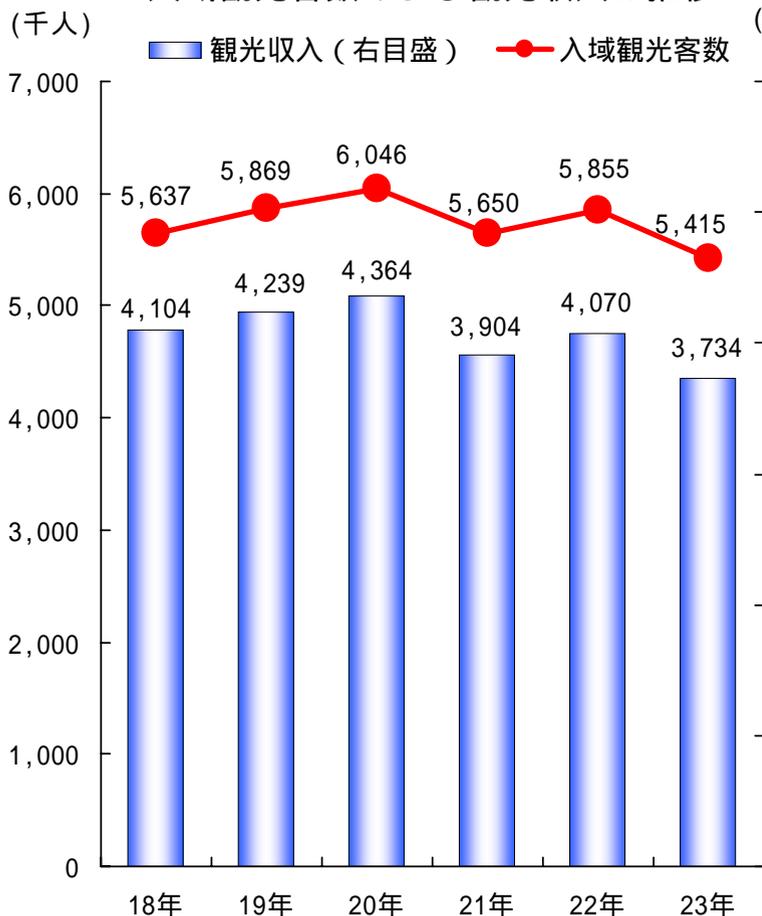


(備考) 沖縄県労働力調査。各年の平均値。

観光

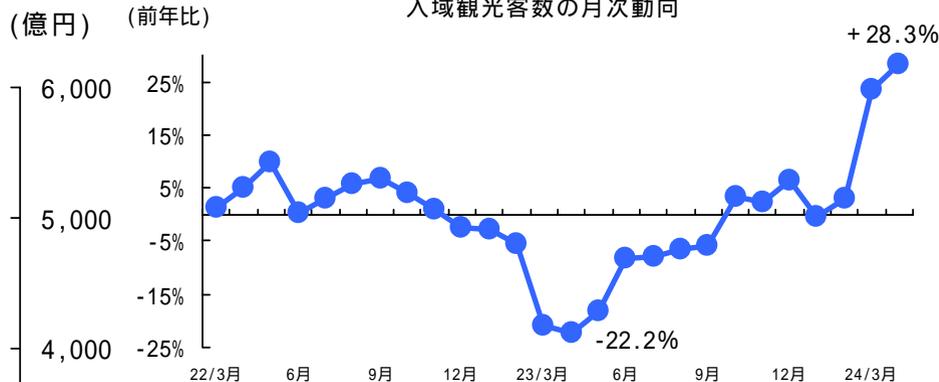
平成23年は震災の影響により入域観光客数が大幅に減少したが、足元では震災前の水準まで回復

入域観光客数および観光収入の推移

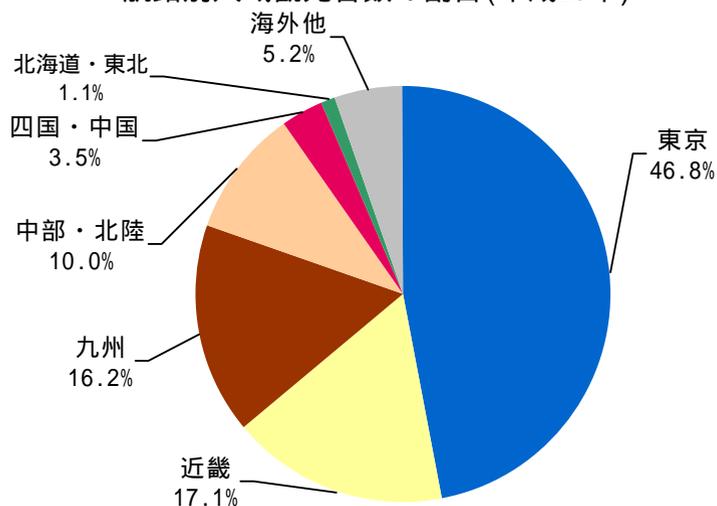


(備考) 沖縄県入域観光客統計概況

入域観光客数の月次動向

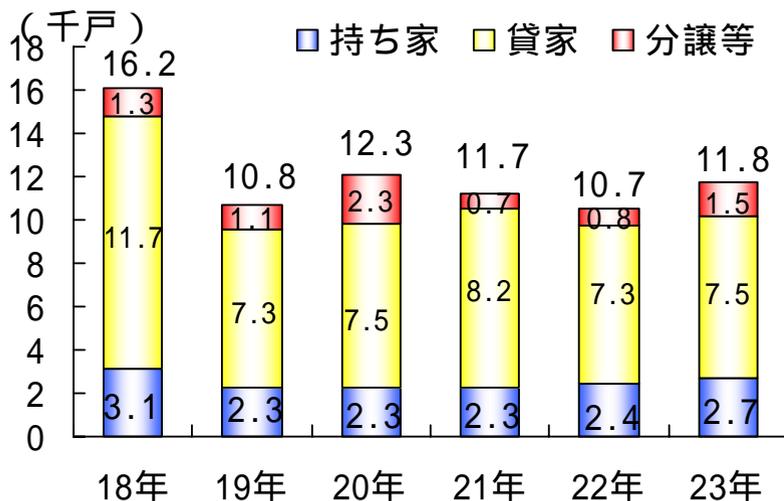


航路別入域観光客数の割合 (平成23年)

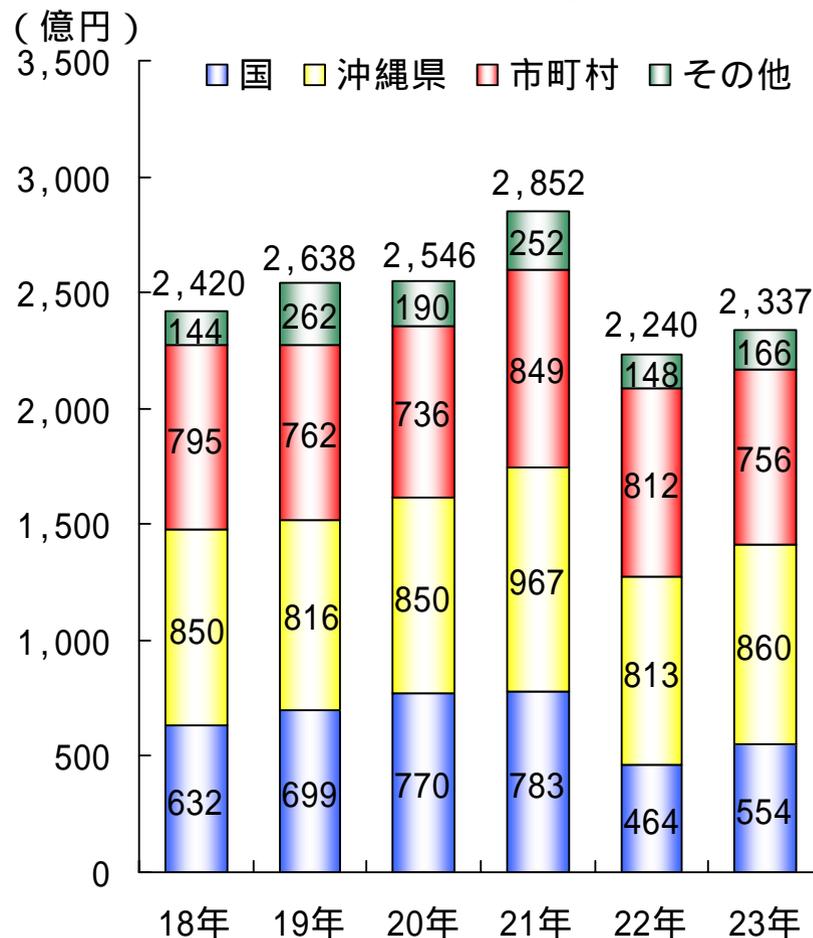


人口や世帯数の増加を背景に新設住宅着工戸数が増加

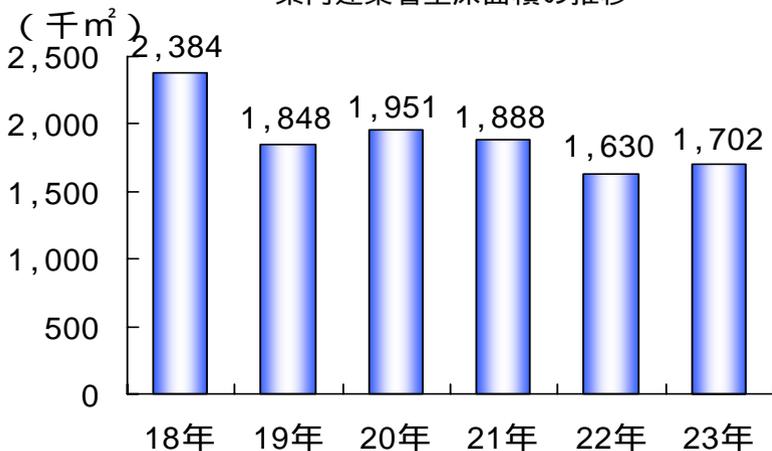
県内新設住宅着工戸数の推移



公共工事請負額の推移



県内建築着工床面積の推移



24年3月期決算概況

貸出金利回り低下による預貸金収支の減少からコア業務純益は減少

	24年3月期	23年3月期	23年3月期比 (億円)
コア業務粗利益	282	289	-7
うち預貸金収支	237	248	-11
うち有価証券利息配当金	27	25	+2
うち役務取引等利益	13	14	-1
経費	213	217	-4
コア業務純益	69	72	-3

(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)」

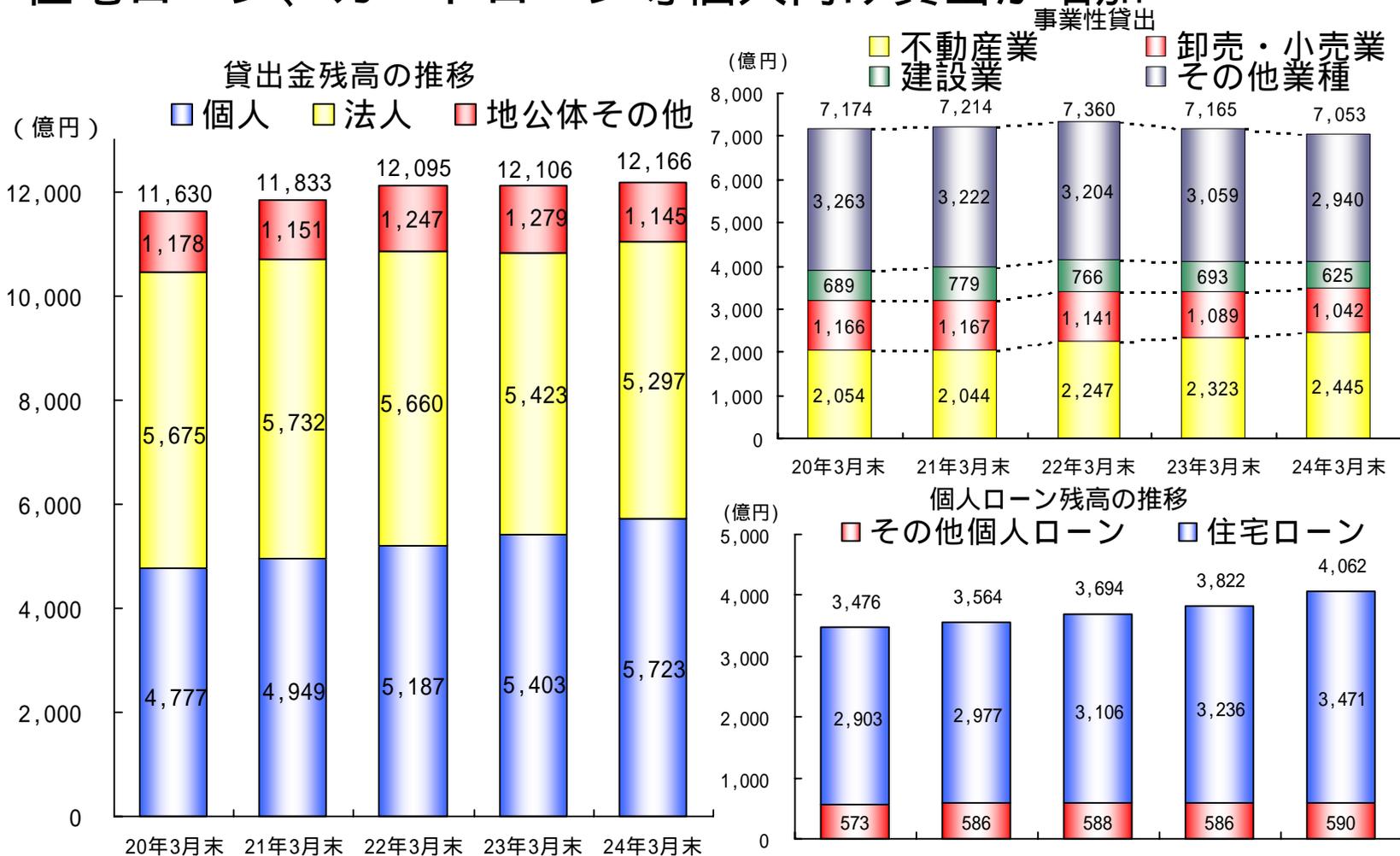
24年3月期決算概況

有価証券の減損、法人税率引き下げの影響による繰延税金資産の取り崩しなどの一過性の要因により当期純利益は減少

	24年3月期	23年3月期	23年3月期比 (億円)
コア業務純益	69	72	-3
貸出金償却等	13	12	+1
貸倒引当金戻入益	10	-	+10
償却債権取立益	6	-	+6
有価証券関係損益	-22	-2	-20
経常利益	52	57	-5
貸倒引当金戻入益	-	12	-12
償却債権取立益	-	6	-6
税引前当期純利益	52	74	-22
法人税等合計	29	32	-3
当期純利益	23	42	-19
不良債権処理額	2	0	+2
ネット与信コスト	-3	-6	+3

貸出金

住宅ローン、カードローン等個人向け貸出が増加

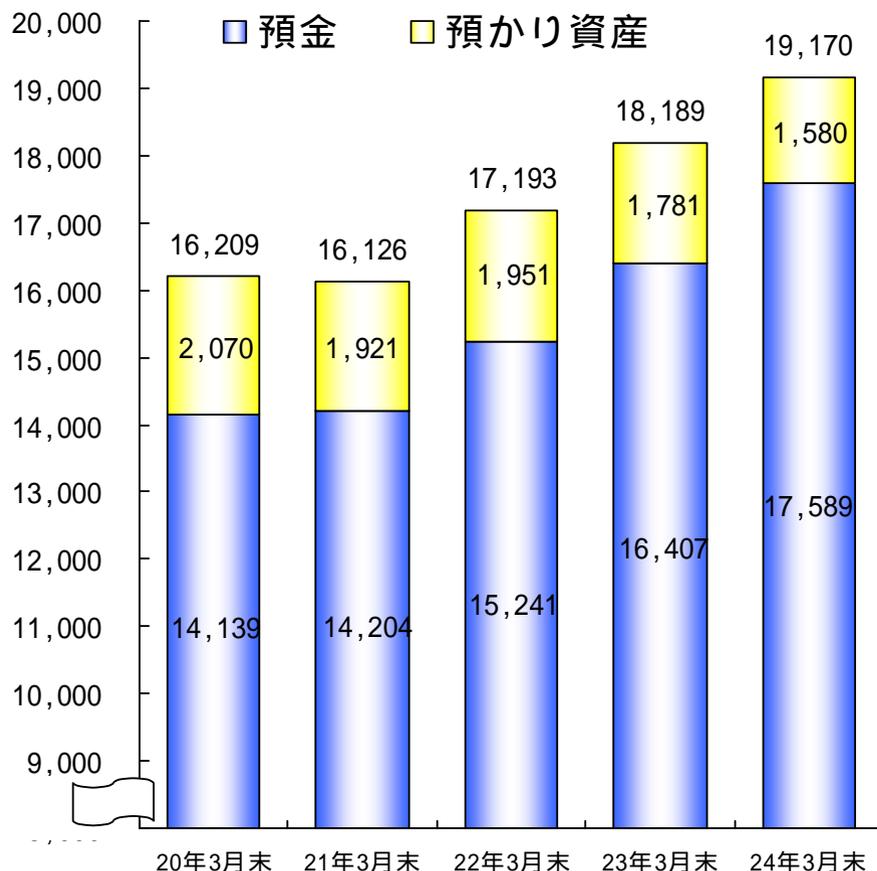


(備考) 個人事業性貸出の取り扱いが異なることなどから、右グラフ上下の合計と左グラフは一致しない。

預金・預かり資産

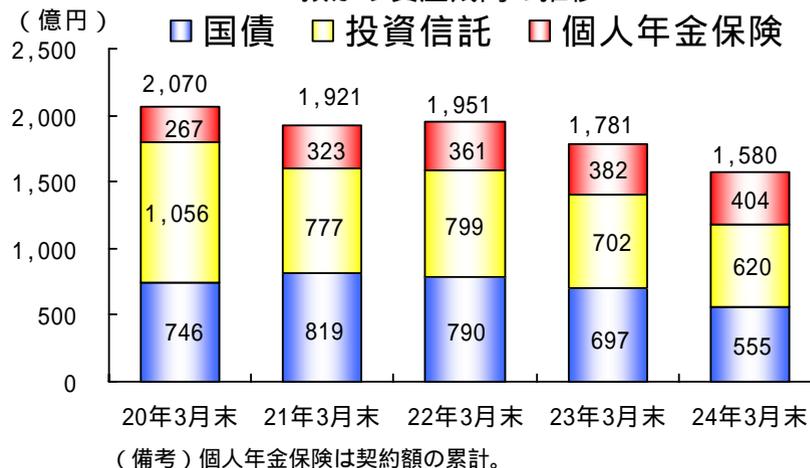
個人・法人・公金預金とも引き続き好調に推移し預金残高は1兆7,000億円を突破

(億円) 預金と預かり資産の合計残高の推移

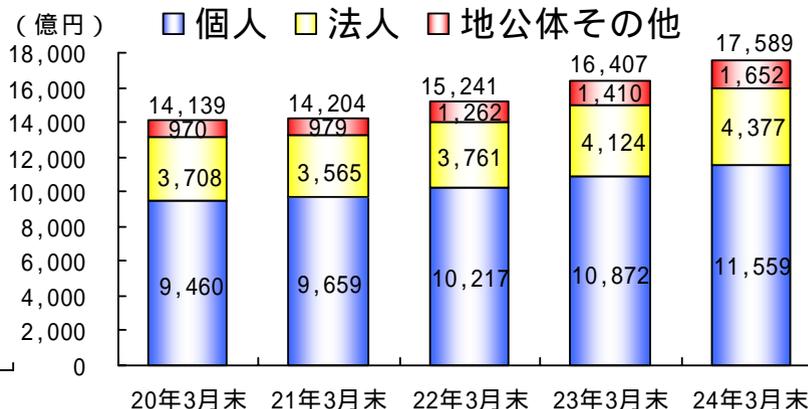


(備考) 預かり資産は、投資信託・個人年金保険(契約額累計)・国債の合計。 7

預かり資産残高の推移

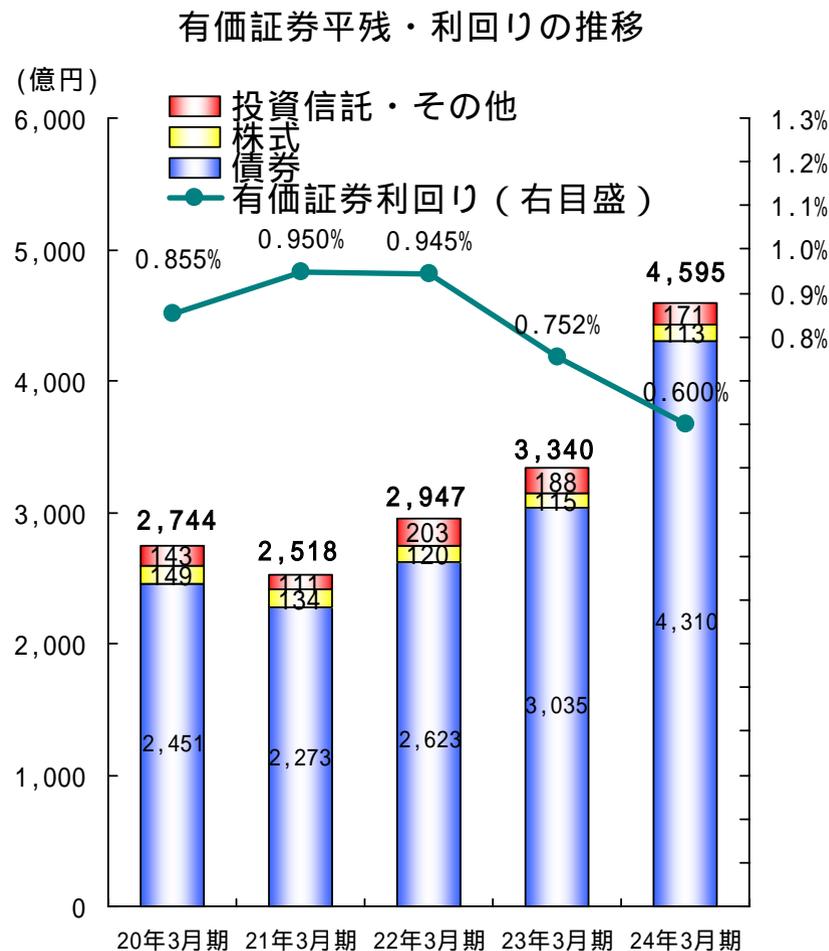
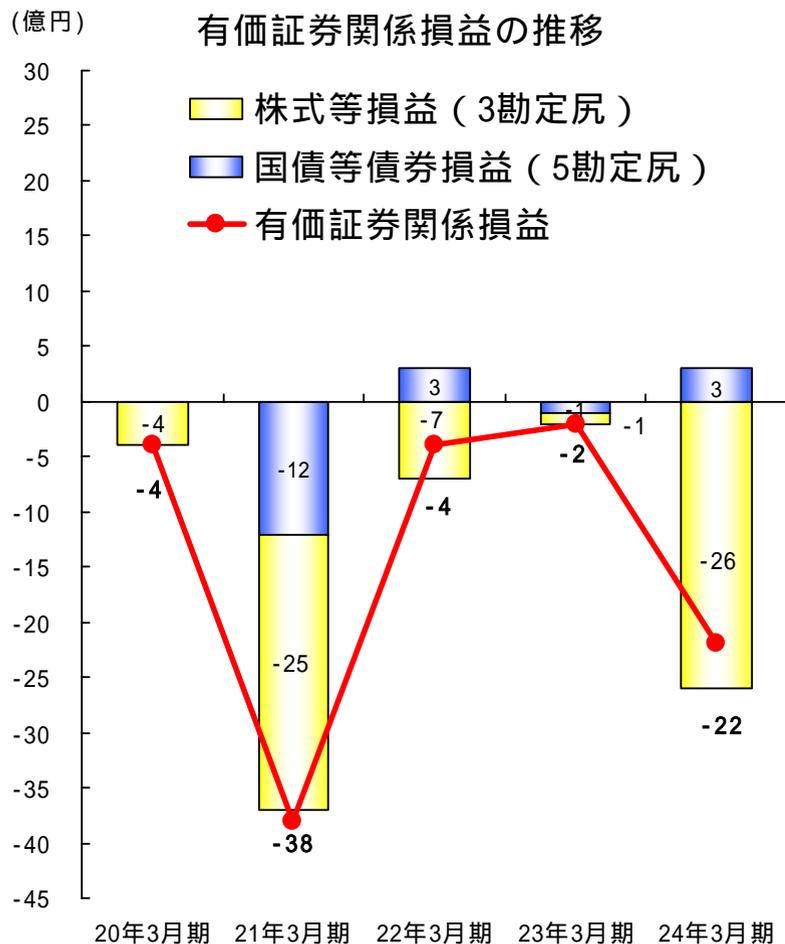


預金残高の推移

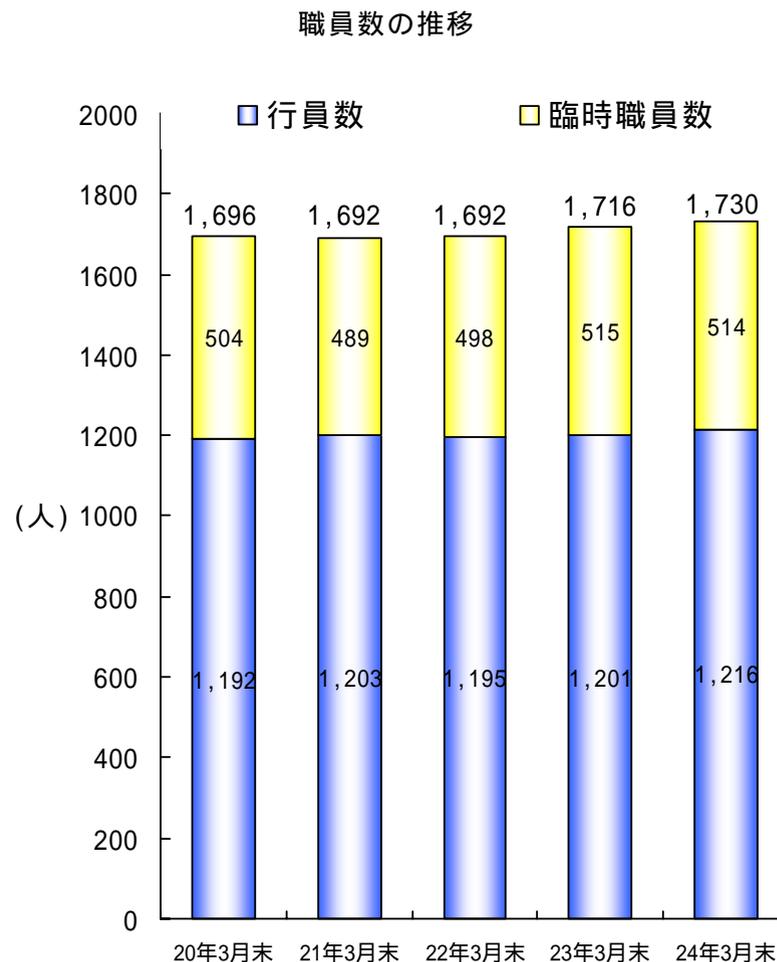
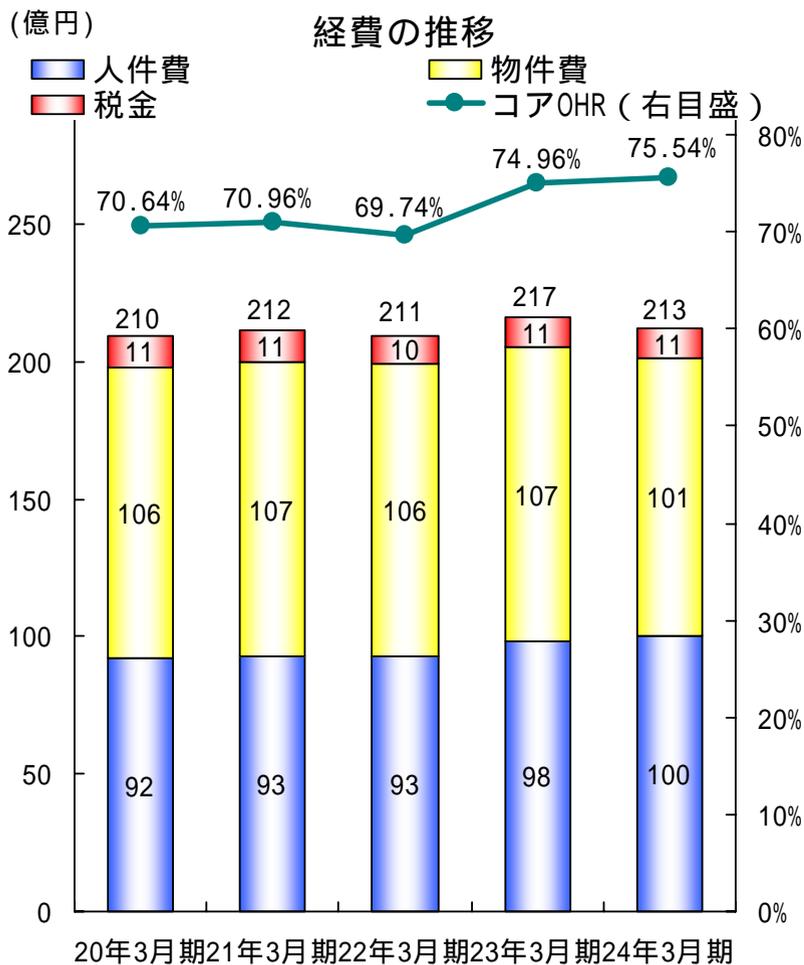


有価証券関係損益

保有株式の評価損拡大により減損処理を実施

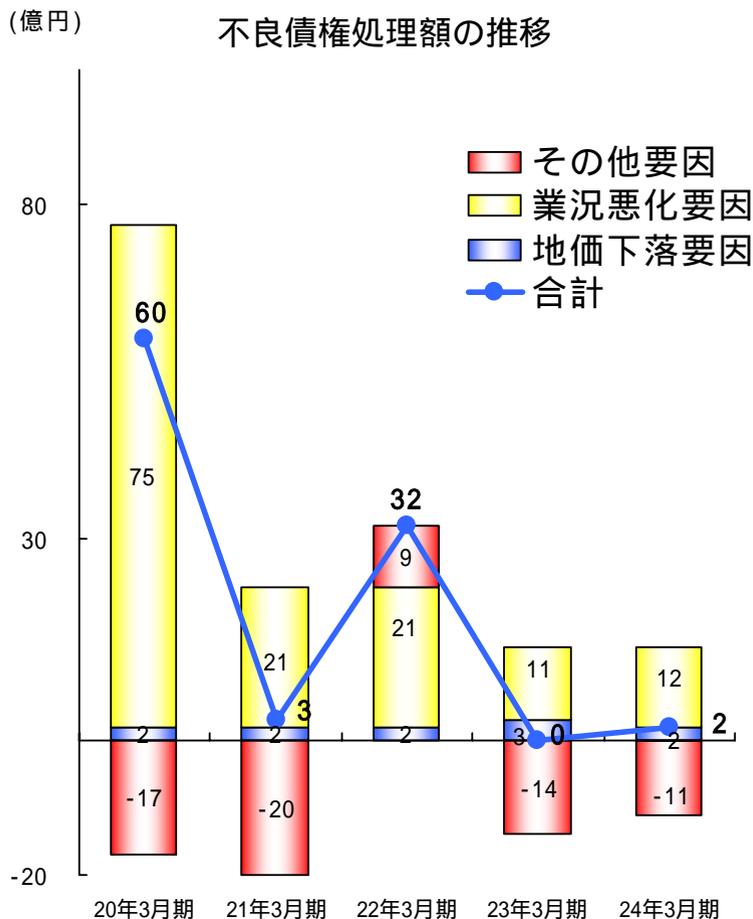


システム関連費用の削減で物件費を6億円圧縮

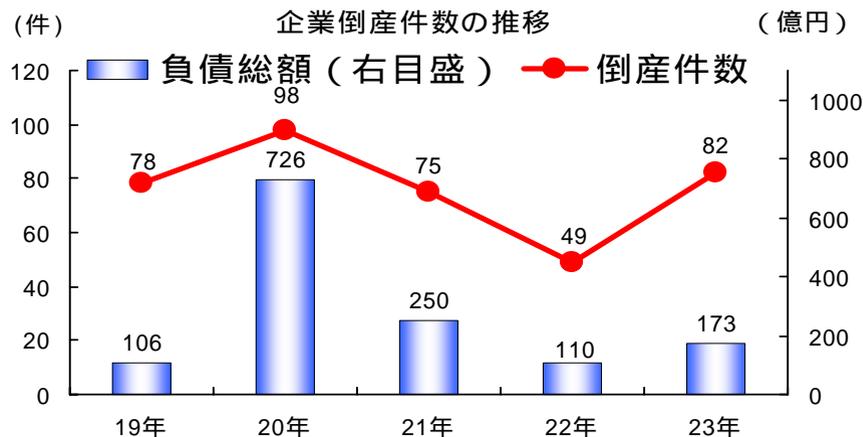
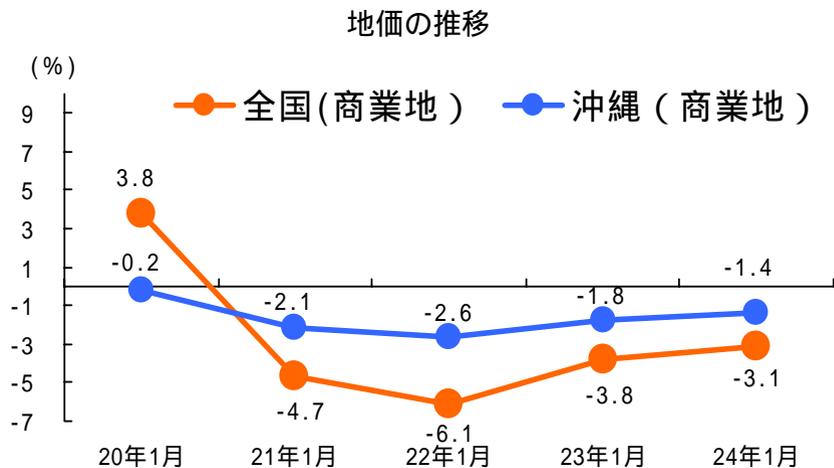


不良債権処理額

一般貸倒引当金の戻入により不良債権処理額は低水準



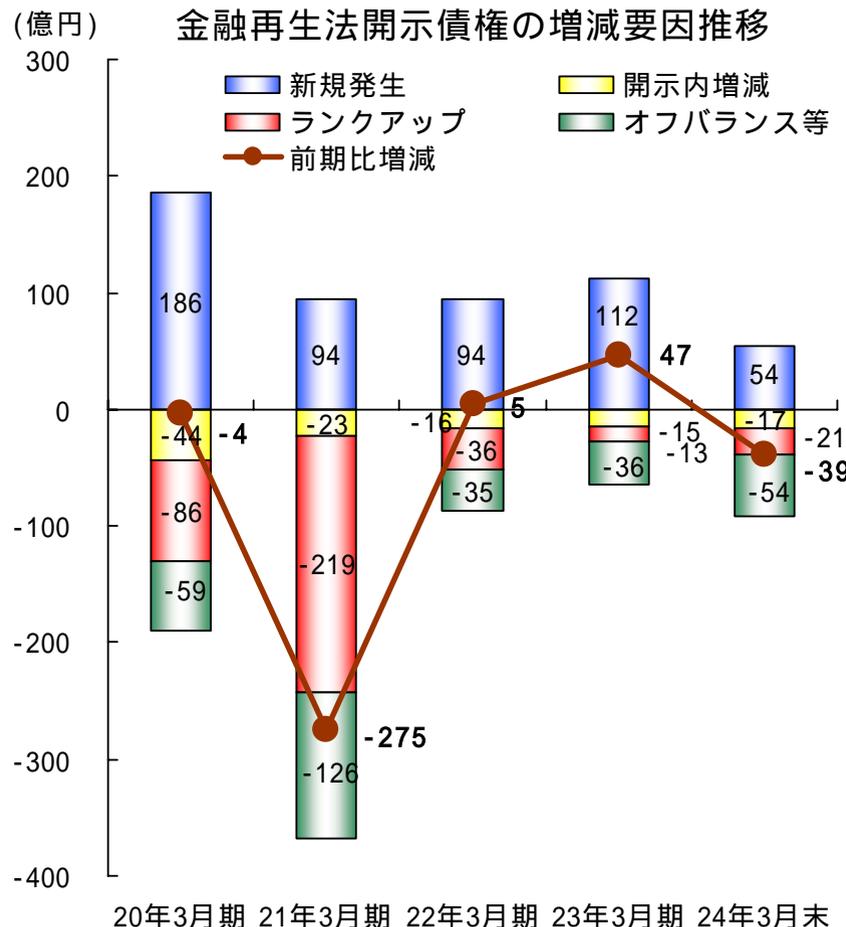
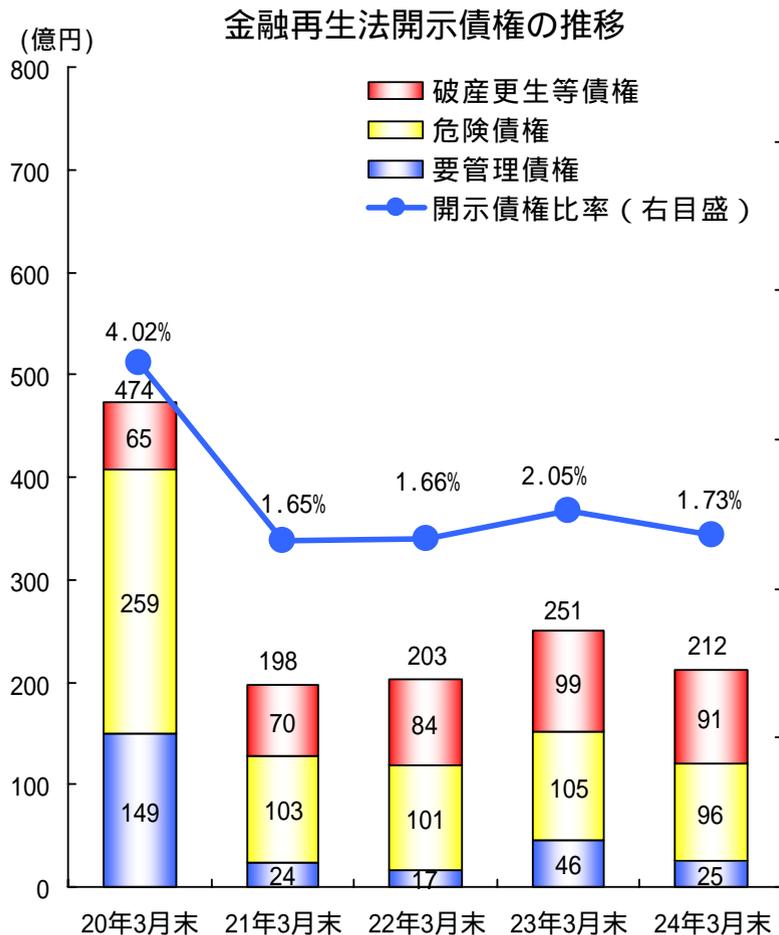
(備考) 「不良債権処理額」は、償却債権取立益控除前の与信費用。



(備考) 東京商工リサーチ調べ

開示債権

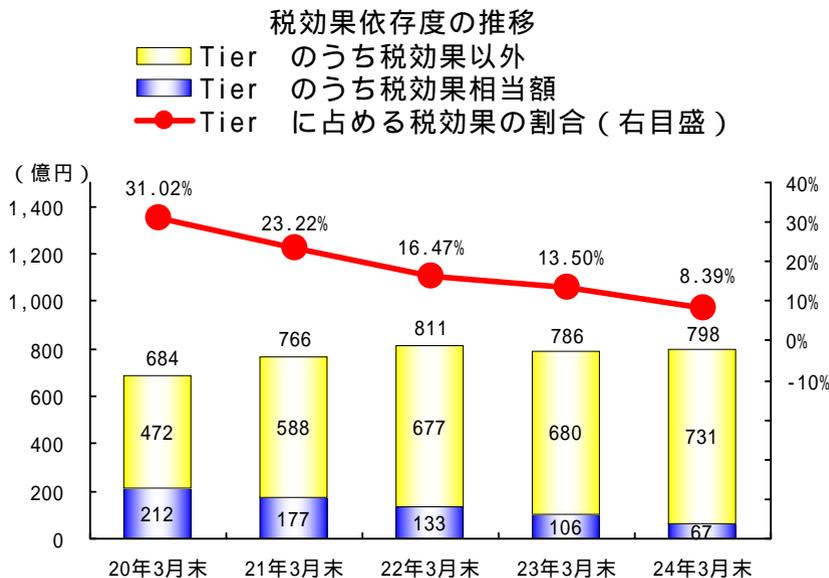
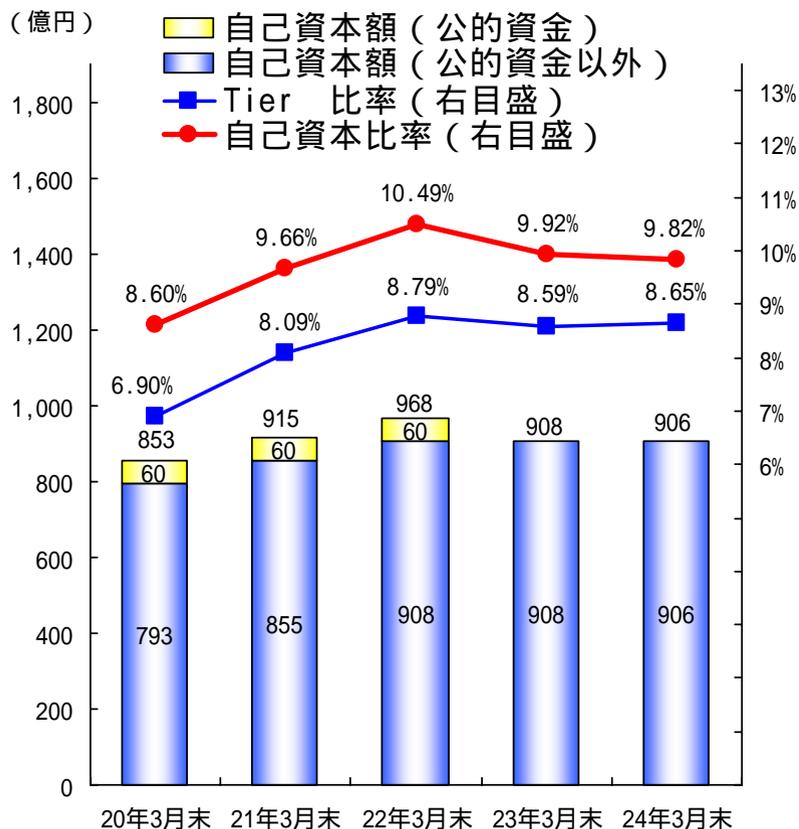
開示債権額・比率とも低水準を維持



自己資本比率

貸出金等リスクアセットの増加により低下するも、なお十分な水準を維持

自己資本比率の推移



< 21 ~ 22年度の自己資本比率低下要因 >

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 (償還額)	80億円 (100億円)
償還日	平成23年6月22日

(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。

25年3月期業績の見通し

トップライン収益は前期並み水準を維持

与信コストが増加予想も当期純利益は増益を見込む

(単位：億円)

	25年3月期 予想	24年3月期 実績	24年3月期比
業 務 粗 利 益	285	285	0
コ ア 業 務 純 益	65	69	-4
経 常 利 益	50	52	-2
当 期 純 利 益	30	23	+7
ネ ッ ト 与 信 コ ス ト	20	-3	+23
開 示 債 権 比 率	1%台後半	1.73%	

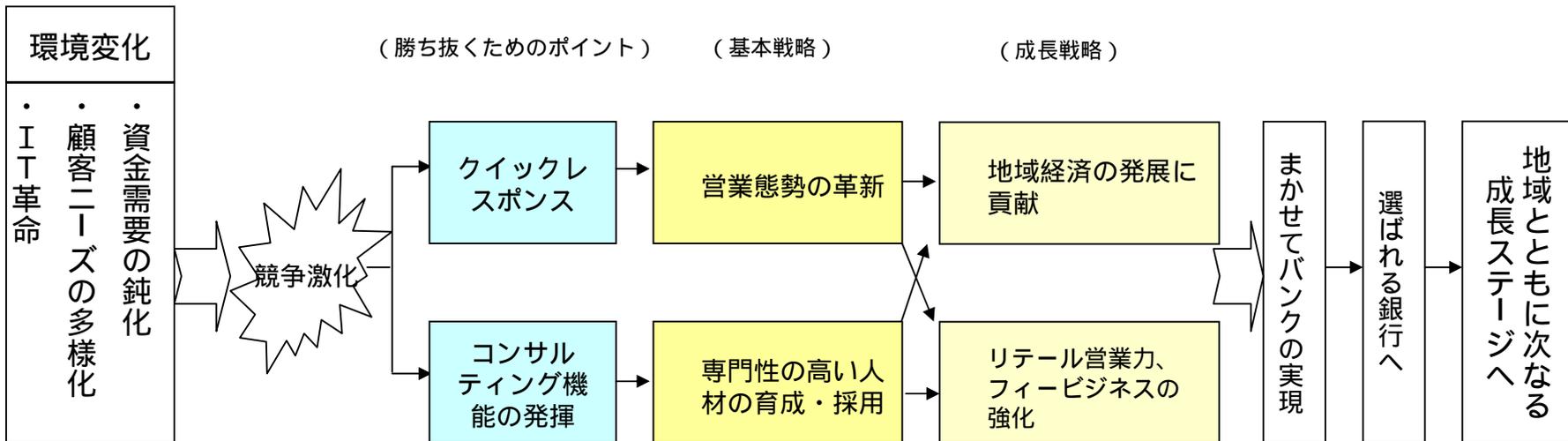
新中期経営計画の概要

銀行を巡る金融環境は大きく変化し続けています。その厳しい環境変化を乗り越え、突破するための新しいビジネスモデルを考えるうえで重要なことは、「**金融機関として地域経済への貢献を果たしつつ自らも成長する**」という「地域との共存・共栄」の精神です。

金融サービス業として「**お客様から選ばれる銀行**」となるためには、顧客ニーズに迅速に対応することと、当行の強みであるコンサルティング機能を発揮する必要があると、徹底した顧客目線での業務改革、人材育成が急務です。

そのため基本戦略として「営業態勢の革新」、「専門性の高い人材の育成・採用」の二つをベースとして、その上に成長戦略「地域経済の発展に貢献」「リテール営業力、フィービジネスの強化」を掲げました。

その結果、「**まかせてバンク**」を実現し「**地域とともに次なる成長ステージ**」へ駆け上がることを目標とします。



「金融機関として地域経済への貢献を果たしつつ自らも成長」するために「成長戦略」があり、成長戦略をインフラ面で支えるのが「基本戦略」

中期経営目標 「現状を突破するための新たなビジネスモデルの確立」～地域とともに次なる成長ステージへ

基本戦略 営業態勢の革新

～抜本的な業務改革によりクイックレスポンス態勢を確立し、顧客訪問力、窓口相談力を強化～

- ・事務プロセスの抜本的見直し
- ・ITイノベーションによるスピード向上
- ・人材の有効活用
- ・本部業務のスリム化
- ・営業店推進サポート態勢の確立
- ・店頭営業力の強化
- ・積極的な店舗展開
- ・新規企画力、経営管理態勢の強化
- ・有価証券運用力の強化

成長戦略 地域経済の発展に貢献

～コンサルティング機能を発揮し沖縄の高いポテンシャルを引き出すことで事業性貸出を拡大～

- ・成長力サポート
- ・新たなマーケットへの進出
- ・地域開発、PFIへの取組み
- ・コンサルティング営業の強化
- ・経営改善支援、事業再生支援活動への多様な取組み

成長戦略 リテール営業力、フィービジネスの強化

～次世代を担う若年層から高齢層までの幅広いリテール層に最適な商品・サービスを提供～

- ・イメージ戦略の強化
- ・メイン化戦略の徹底
- ・預り資産販売態勢の再構築
- ・オーナー、優良法人取引の強化
- ・新たなフィービジネスの発掘

基本戦略 専門性の高い人材の育成・採用

～高いコンサルティング能力を持つ人材を育成・採用しコンサルティング営業、預り資産営業を拡大～

- ・公的資格保有者の活用
- ・多様な業務に対応できる人材の確保
- ・りゅうぎん金融大学の充実
- ・働きがいのある職場づくり

法令等遵守態勢・堅確な事務態勢の堅持

基本戦略 : 営業態勢の革新

抜本的な業務改革によりクイックレスポンス態勢を確立し、顧客訪問力・窓口相談力を強化

事務プロセスの抜本的見直し

- ▶事務プロセスの見直しにより高まったクイックレスポンスを住宅ローン自動審査システムの導入によりさらに加速
- ▶CRMの導入により効率的な渉外活動を支援

ITイノベーションによるスピード向上

- ▶融資支援plusを活用した融資業務の抜本的効率化や集中化等によりクイックレスポンス態勢を確立するとともに、融資担当者の外訪時間を確保し顧客訪問力を強化
- ▶受信事務の簡素化により窓口での相談力、勧誘力を強化

本部業務のスリム化

- ▶本部会議体の統廃合や開催頻度の見直し、取締役会、常務会案件の権限委譲を進め、本部業務をスリム化することで戦略分野へ人材を投入

基本戦略 : 専門性の高い人材の育成・採用

高いコンサルティング能力を持つ人材を育成・採用しコンサルティング営業、預り資産営業を強化

公的資格保有者の活用

- ▶中小企業診断士やFP1級などの公的資格保有者を融資や預り資産推進支援に活用

多様な業務に対応できる人材の確保

- ▶メガバンク、大手証券会社、保険会社からの中途採用を積極化し、専門的なノウハウを導入

りゅうぎん金融大学の充実

- ▶金融大学校に医療・介護、農業、M&Aなどの専門分野を盛り込み、戦略に合致した専門性の高い人材を育成
- ▶専門講座開催のほか専門機関へのトレーニー派遣を積極化
- ▶トレーニー経験者や公的資格保有者などが営業店で帯同訪問を実施することで若手行員の早期育成を強化

成長戦略 : 地域経済の発展に貢献

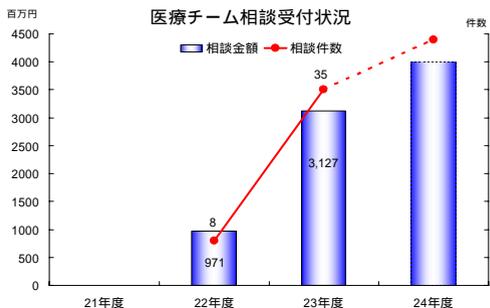
コンサルティング機能を発揮し沖縄の高いポテンシャルを引き出すことで事業性貸出を拡大

成長力サポート

- 医療・介護、農業などの成長分野サポートを通じて事業性貸出金を増強
- アジア・本土マーケットへの進出、販路拡大支援により法人取引基盤を強化

医療・介護向けの取組み

平成22年12月にコンサルティング営業部内に設置した医療チームの機能を強化し、医療・介護分野への取組みを積極化



農業分野への取組み

野村アグリプランニング&アドバイザリーと業務協力を締結し、農業・アグリ事業を共同推進

商談会、アジア支援メニューを拡充

<今年度実施予定の商談会>

年月	商談会名
24年6月	イトーヨーカ堂「スイーツ・メシ友」商談会
24年10月	地方銀行フードセレクション(第7回)

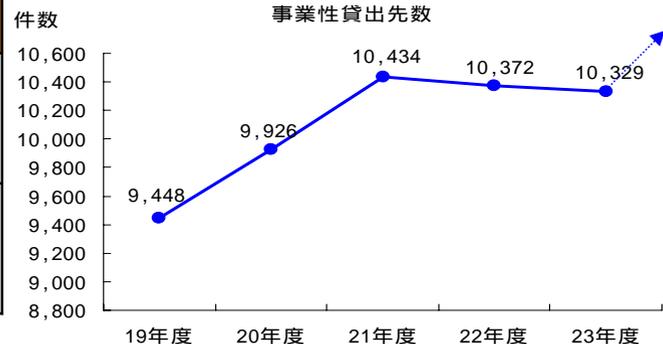
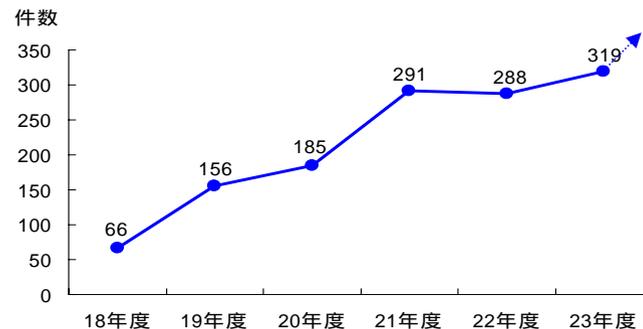
<アジア支援メニュー>

内容	相手先
業務提携	DBJアジア金融センター カシコン銀行 アジソン(貿易コンサル)
職員派遣	沖縄香港事務所 JETRO みずほコーポレート銀行

コンサルティング営業の強化

- 営業店取引先の経営課題抽出、提案活動を実施するほか、他行取引先に対するソリューション営業を実践することで取引先数を拡大

コンサルティング案件受付件数、事業性貸出先数を拡大



成長戦略 : リテール営業力、フィービジネスの強化

次世代を担う若年層から高齢層までの幅広いリテール層に最適な商品・サービスを提供

イメージ・メイン化戦略の強化

- ▶マーケティングやデータ分析をもとに、コンビニATMやカード戦略による取引基盤の獲得、クロスセル取引の強化などメイン化戦略を徹底し、将来のコア顧客との取引を拡大
- ▶テレビCMやコンビニATMを活用し、当行のイメージアップを図るとともにダイレクトチャネルを強化

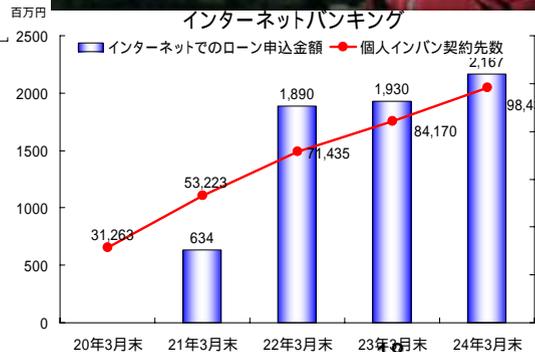
圧倒的なATMネットワークを活用

主要コンビニ全店にATMを設置し個人取引基盤を拡大



ダイレクトチャネルを強化

スマートフォン対応等インターネットバンキングを強化



預り資産販売態勢の再構築

- ▶本部に推進支援チームを設置し、個人年金保険や投資信託の販売やアフターフォローを強化
- ▶営業店店頭での相談力を強化

預り資産の販売を拡大

本部推進支援チームによる支援体制の強化や窓口事務簡素化を通じて窓口相談力・店頭営業力を向上させ、預り資産販売を拡大

24年5月、「りゅうぎん春の投信フェア2012」を沖縄コンベンションセンターで開催し270名が来場



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24年5月11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。