

営業の概況

ごあいさつ



取締役頭取

大城 勇夫

株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のお引き立てを賜り、誠にありがたく厚くお礼申し上げます。

ここに、第91期(平成18年4月1日～平成19年3月31日)の営業の概況と決算の状況につきましてご報告申し上げます。

金融経済環境

平成18年度の国内経済は、企業の高い収益水準や設備の稼働状況の高まりなどから設備投資が堅調に推移し、個人消費と輸出も底堅く推移したことから、息の長い回復を続けました。

県内経済は、観光関連が沖縄ブームの継続を背景に、航空提供座席数の増加や宿泊施設の新設により入域観光客数が高水準となるなど好調に推移しました。また個人消費も底堅く、建設関連も住宅建設など民間工事の増加により堅調に推移し、終盤には緩やかに拡大しました。この間、雇用情勢については全体として改善の動きがみられ、企業倒産も落ち着いたものとなりました。

営業の経過および成果

このような環境のもと、当行は、平成17年4月から開始した中期経営計画「Leap2005」(飛躍2005)の着実な履行に取り組みました。

計画2年目である平成18年度は、経営目標に「収益機会の拡大と経営基盤の再構築」を掲げ、積極的な新規業務分野へ

の進出や新たな顧客層への浸透等に取り組みました。

平成18年5月には県内地銀で初めて遺言信託・遺産整理業務に参入し、6月にはプライベート・バンク最大手のロンバー・オディエ・ダリエ・ヘンチ・ジャパンとの協業を開始するなど、多様で高度な資産運用サービスを提供できる体制を構築しました。

平成18年7月には、東京住宅ローンセンターを設置し、県外からの移住希望ニーズへの対応も開始しました。

当行が対処すべき課題

金融界は、バブル崩壊後「再生」へ向けた動きを長く続けておりましたが、不良債権処理の進捗、景気回復による地価の落ち着き、企業業績の回復を背景に、「飛躍」の段階に入ってきました。

一方、ゆうちょ銀行の誕生、メガバンクの地方進出など競争環境はますます激化していくものと予想され、各行ともそれぞれ特色を活かした戦略を展開していくことが求められております。

こうした環境のなか、当行においては、公的資金の完済問題を意識した上で、新たな挑戦、本格的な攻めの経営に転換するため、平成19年4月より新中期経営計画「CHALLENGE 51」を開始しました。

新計画は、「問題解決型機能の強化」、「新しい銀行イメージの構築」、「持続的成長を支える経営体制の構築」の三つの基本戦略を通して県内において名実ともに質・量、ナンバーワンの銀行として不動の地位を築いていくものです。

当行は、新計画に掲げる諸施策を着実に実行し、「沖縄になくてはならない銀行」としてお客様から高い信頼、支持をいただけるよう努めてまいります。

営業の概況

経営理念

琉球銀行は、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現していくために、琉球銀行と琉球銀行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、地域の皆様のニーズに対応していきます。

コンプライアンス基本方針

コンプライアンスに対する基本方針は、経営理念に則り、また全国銀行協会連合会制定の「倫理憲章」を踏まえて策定しています。これらは、琉球銀行の職員が日々の業務を行う際の基本となるものです。

1. 銀行の社会的責任と公共的使命を果たします。
2. 質の高い金融サービスを提供します。
3. 法令やルールを厳格に遵守します。
4. 反社会的勢力には毅然と対応します。
5. 社会とのコミュニケーションを図ります。

勧誘方針

琉球銀行は、金融商品の販売等にあたっては以下の項目を遵守し、お客さまに対して金融商品の適正な勧誘を行います。

1. お客さまの知識、経験、投資目的および財産等の状況に照らし、適切な金融商品の勧誘を行います。
2. 商品内容やリスク内容など重要な事項を十分理解していただけるよう、適切な商品説明に努めます。
3. 断定的判断を提供したり、事実と異なる情報を提供するなど、お客さまの誤解を招くような説明は行いません。
4. お客さまにとって不都合な時間帯やお客さまに迷惑な場所などで勧誘を行いません。
5. お客さまに対し適切な勧誘を行うことができるよう行内の研修体制を充実させ、商品知識の習得に努めます。

「勧誘方針」は、「金融商品の販売等に関する法律」第8条に定める「勧誘に関する方針」です。

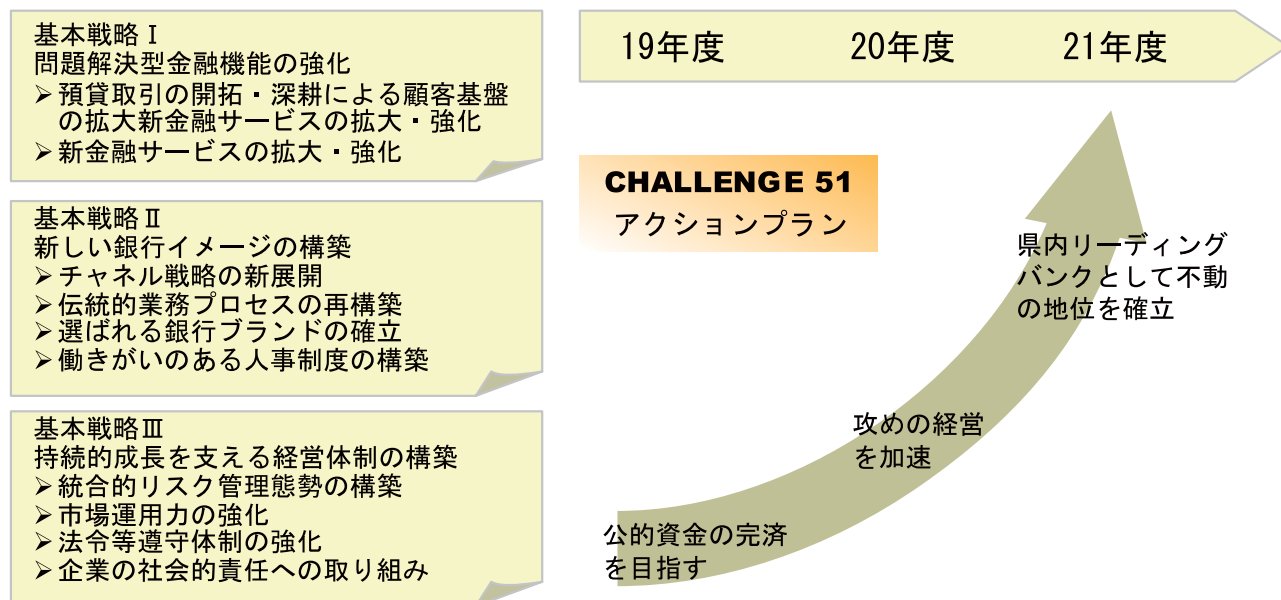
新中期経営計画「CHALLENGE 51」

琉球銀行は、平成19年4月から3年間(平成19年4月～平成22年3月)を計画期間とする新中期経営計画「CHALLENGE 51」を開始しました。

前中期経営計画「Leap2005」におきましては、当行が地域のお客さまの金融に関わる課題解決のために、従来の銀行業務の枠を越えて最適なサービスを提供していくことで、地域とともに持続的な成長を目指してまいりました。

「Leap2005」は当初平成22年3月までの計画期間ではありましたが、公的資金の完済を意識した上で、その後の大きなビジョンを描き、新たな挑戦、本格的な攻めの経営への転換を図るために、中期経営計画を刷新したものです。

当行は、新計画に掲げる諸施策を着実に実行し、「沖縄になくてはならない銀行」としてお客さまから高い信頼、支持をいただけるよう努めてまいります。

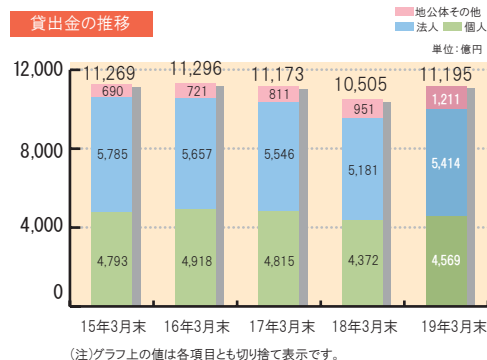


営業の概況

貸出金

■法人向け、個人向けともに増加

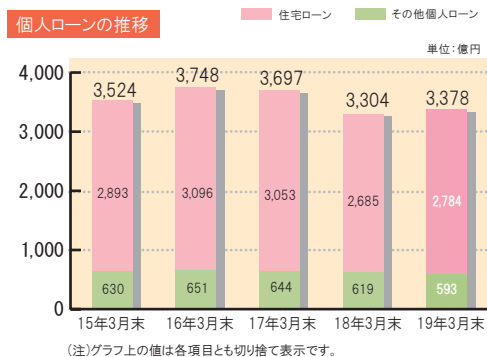
貸出金の期末残高は、法人向け貸出の増加や住宅資金、アパート資金を中心にした個人向けローンの増加などにより前期末比690億円増加し、1兆1,195億円となりました。



個人ローン

■住宅ローンの伸長により増加

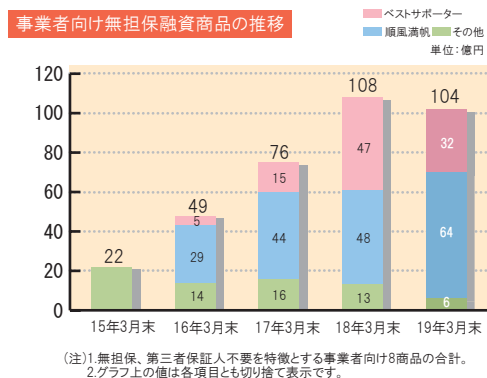
個人ローンの期末残高は、住宅ローン残高の増加ならびに平成16、17年度に実施した住宅ローン証券化による残高減少要因がなくなったことなどにより、前期末比74億円増加の3,378億円となりました。



事業者向け無担保融資

■取扱商品の見直しなどにより減少

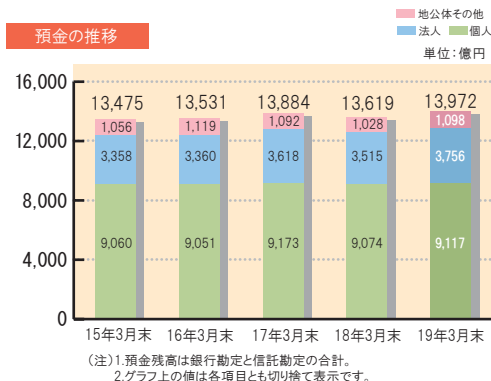
事業者向けの無担保、第三者保証人不要を特徴とする融資商品の期末残高は、県信用保証協会提携商品の「順風満帆」の販売は順調に増加したものの、新事業を展開される企業をはじめ中小企業、個人事業主の方々向け商品「ベストサポーター」の販売が伸び悩んだことやその他取扱商品の見直しなどにより、前期末比4億円減少の104億円となりました。



預金残高

■預金は流動性預金の増加により増加

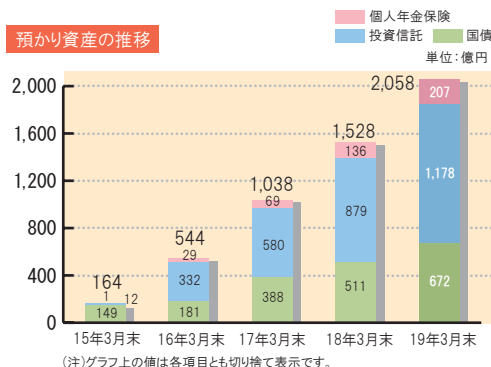
預金の期末残高は、個人・法人を中心とした流動性預金の増加により、前期末比353億円増加の1兆3,972億円となりました。なお、預金と預かり資産の合計額では、前期末比883億円増加の1兆6,030億円となりました。



預かり資産

■ニーズにあった商品提供により順調に増加

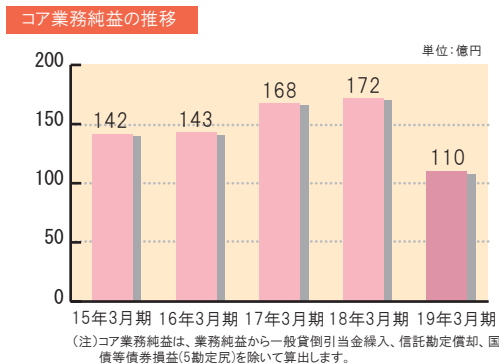
預かり資産(投資信託、国債、個人年金保険)の期末残高は、多様化・高度化するお客さまのニーズに合った資産運用の提案に努めたことにより、投資信託や国債の販売が順調に伸び、前期末比530億円増加の2,058億円となりました。



コア業務純益

■貸出金利回りの低下などから減少

コア業務純益^(注)は、預金や貸出金、為替業務などであげた利益(業務純益)から一時的な変動要因を除いた、銀行の本来業務での収益力を表す指標で、一般企業の営業利益に相当する概念です。今期のコア業務純益は、有価証券利息・配当金の増加等はありませんでしたが、前期に実施した住宅ローン債権の証券化益の反動減などにより、前期を62億円下回る110億となりました。

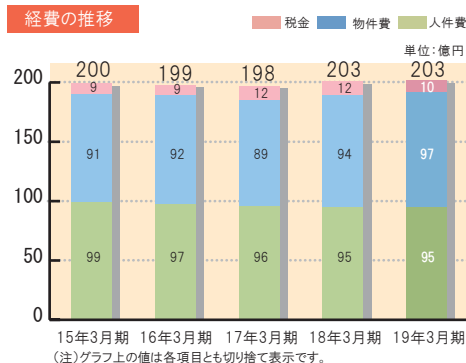


営業の概況

経費

■経費は横ばいで推移

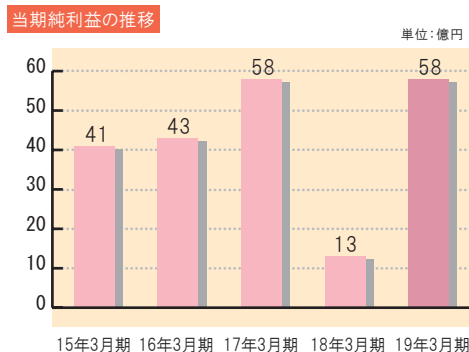
システム共同化等に伴い物件費は増加しましたが、人件費や税金が減少し、経費全体では前期比ほぼ横ばいの203億円となりました。



経常利益・当期純利益

■不良債権処理額の大幅減で増益

経常利益は、不良債権処理額が大幅に減少したため、前期を63億円上回る79億円となりました。当期純利益は、前期を45億円上回る58億円となり、過去2番目の水準となりました。



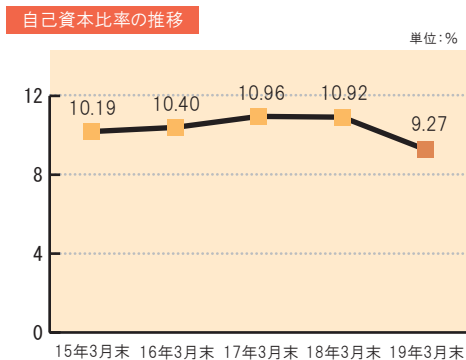
自己資本比率

■公的資金の大部分を返済

自己資本比率は、経営の安全性や健全性を図る指標の一つで、企業の利益や資本金などが貸出金などの資産規模に比べてどの程度充実しているかを表します。この比率は、国内のみで営業している銀行は4%(国内基準)以上、海外に営業拠点を持つ銀行は8%以上が必要です。

当行の19年3月末自己資本比率は、公的資金を一部返済したことや、新BIS基準の導入によりリスクアセットが増加したことなどにより、前期末比1.65ポイント低下の9.27%となりました。

なお、旧基準で算出した場合の自己資本比率は、10.04%となります。



格付け

■ 格付けは「A-」（シングルAマイナス）

格付けは、企業が発行する債券などの元金および利息の支払いが、約定どおり覆行される確実性の度合いを公正な第三者である格付機関が評価し、その結果を記号で表したものです。当行は日本格付研究所の格付け^(注)を取得しており、20ランク中上位から7番目となる「A-」（シングルAマイナス）の良好な評価を得ています。

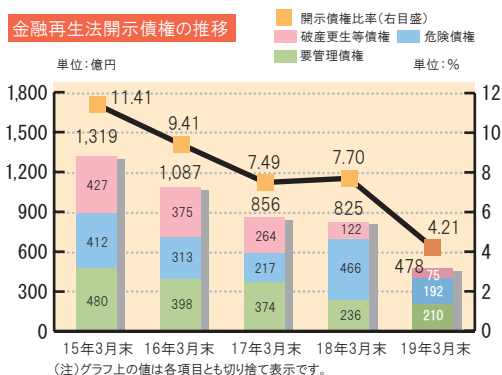
格付けの定義	
長期債券格付記号	定義
AAA	債務履行の確実性が最も高い。
AA (+/-)	債務履行の確実性は非常に高い。
A (+/-)	債務履行の確実性は高い。
BBB (+/-)	債務履行の確実性は認められるが、上位等級に比べて、将来、債務履行の確実性が低下する可能性がある。
BB (+/-)	債務履行に当面問題はないが、将来まで確実であるとはいえない。
B (+/-)	債務履行の確実性に乏しく、懸念される要素がある。
CCC	現在においても不安な要素があり、債務不履行に陥る危険性がある。
CC	債務不履行に陥る危険性が高い。
C	債務不履行に陥る危険性が極めて高い。
D	債務不履行に陥っている。

(注) 格付けは、「AAA」から「D」までの10段階です。「AA」から「B」までの格付けには、同一等級内での相対的評価として、(+)(-)の符号による区分があります。この符号も含めてランク付けした場合、格付けは20ランクに区分されます。

開示債権

■ 開示債権額、比率ともに改善

金融再生法に基づく開示債権額は、地道な経営改善支援に加えて、再生ファンド等の活用により大口開示債権の圧縮に努めた結果、前期末比347億円減少し478億円となりました。開示債権額の減少により、開示債権比率は、前期末比3.49ポイント低下の4.21%となりました。



平成19年度業績予想

■ 当期純利益50億円を予想

平成19年度の業績については、中長期的な収益基盤の拡大に向けた先行的な投資に伴う経費の増加等により、前期を8億円下回る50億円の当期純利益を予想しています。

平成19年度業績予想

単位: 億円

	19年度予想	18年度実績	増減額
経常収益	410	399	11
経常利益	80	79	1
当期純利益	50	58	△8

資産の健全化

お取引先の経営改善支援、資産の健全化に積極的に取り組んでいます

琉球銀行は、資産の健全化は経営の最重要課題であると認識し、不良債権の早期処理、お取引先の経営改善支援に積極的に取り組んできました。2006年度においては、地道な経営改善支援に加えて、再生ファンド等の活用により大口開示債権の圧縮に努めた結果、金融再生法に基づく開示債権額は着実に減少しました。

当行は、地域金融機関として地域経済との共生に重点を置きながら、適切に地域のリスクを取りつつ、お客さまと共に諸課題の解決に取り組む問題解決型金融業を目指していきます。例えば、自己査定 of 債務者区分でいえば、破綻懸念先や要注意先のほとんどは事業を継続しており、業績の回復や延滞解消があれば正常先に戻る可能性が十分にあります。当行は、こうした経営改善に取り組んでいるお取引先企業のご要望に対して、経営改善に向けた助言、「経営改善計画」策定の支援などに積極的に取り組むことで、県内のお取引先企業の事業再生ならびに当行の資産健全化を図ってまいります。

2006年度については、304先の経営改善支援に取り組み、うち24先で債務者区分の良化を図ることができました。当行は引き続き経営改善支援の取り組みを強化し、県内の中小企業の事業再生ならびに当行の資産健全化を図ってまいります。

自己査定債務者区分と金融再生法開示債権の定義

■ 自己査定の破綻先・実質破綻先＝金融再生法の破産更生等債権

破産、特別清算等、法的に経営破綻の事実が発生している債務者に対する債権、およびそれと同等の状態にある債務者に対する債権です。

■ 自己査定の破綻懸念先＝金融再生法の危険債権

現状では事業を継続しているが、赤字決算などにより実質債務超過の状態に陥っており、業況が著しく低調で貸出金が延滞状態にあるなど、今後、経営破綻に陥る可能性が認められる債務者に対する債権です。

■ 自己査定の要管理先＞金融再生法の要管理債権

自己査定の要管理先

債務者の経営再建または支援を図ることを目的に債務者に有利となる取り決め（約定条件の変更等）を行った貸出金や3か月以上延滞している貸出金のある債務者です。

金融再生法の要管理債権

債務者の経営再建または支援を図ることを目的に債務者に有利となる取り決め（約定条件の変更等）を行った貸出金や3か月以上延滞している貸出金です。

自己査定における債務者区分は「債務者単位」、金融再生法に基づく開示債権額は「債権単位」です。例えば、一人の債務者に2件の貸出金があり、うち1件の貸出金が3か月以上延滞している場合、自己査定では2件の貸出金合計額が要管理先に区分されるのに対し、金融再生法では要管理債権と正常債権（要管理債権以外の貸出金）にそれぞれ区分されます。

■ 自己査定：その他要注意先（要管理債権のない要注意先）

貸出条件に問題のある債務者、貸出金等が3か月未満延滞している債務者、財務内容に問題のある債務者などです。

自己査定 of 債務者区分と金融再生法に基づく開示債権

自己査定における債務者区分		金融再生法に基づく開示債権	引当率	引当額	保全率
破綻先 8億円	実質破綻先 66億円	破産更生等債権 75億円	無担保部分の 100.00%	4億円	100.00%
破綻懸念先 192億円					
破綻懸念先 192億円	危険債権 192億円	無担保部分の 78.84%	73億円	89.72%	
要注意先	要管理先 296億円	要管理債権 210億円	無担保部分の 16.29%	36億円	36.85%
	その他要注意先 1,292億円	正常債権 10,882億円	債権額の1.02%	13億円	開示債権額 478億円 開示債権の保全率 67.15%
正常先 9,503億円	債権額の0.11%		10億円		
合計11,360億円		合計11,360億円	合計 139億円		

破綻懸念先以下の保全率
92.62%

(注)1.表上の値は各項目とも切り捨て表示です。
2.平成19年3月末現在。

引当・保全率の考え方

■ 破綻先・実質破綻先の債権

担保、保証等で保全されていない債権額の100%を償却・引当しています。

■ 破綻懸念先の債権

過去の貸倒実績率に基づいて個別債務者ごとに予想損失額を見積もり、予想損失額に相当する額を個別貸倒引当金として計上しています。

■ 要管理先・その他要注意先・正常先の債権

過去の貸倒実績率に基づき、要管理先の債権で3年、その他要注意先および正常先の債権で1年の予想損失額を見積もり、一般貸倒引当金として計上しています。

■ 保全率

担保・保証等および貸倒引当金で債権額の何%をカバーしているかを表します。