



皆様には、平素より、琉球銀行をご利用、お引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。

今年も、多くの皆様に琉球銀行をより一層理解していただくために、「琉球銀行の現状」(2021年版ディスクロージャー誌)を作成しました。

金融経済環境

2020年度の国内経済は、新型コロナウイルス感染症の拡大により4月に緊急事態宣言が発せられ、個人消費や企業収益、生産が大きく減少したことから急速に悪化しました。その後は感染症の抑制と政府の緊急経済対策の下支え、世界経済の持ち直しを受けた輸出の増加などから2020年の終盤にかけて持ち直しの動きがみられました。しかしながら、2021年1月の再度の緊急事態宣言により、個人消費が弱含むなど、新型コロナウイルスの影響により厳しい状況が続いた一年でした。

県内経済は、新型コロナウイルス感染症の拡大により、期間中全国で2度、沖縄県独自で3度、緊急事態宣言が発せられるなか、消費と建設が弱含む、人の移動制限の影響を大きく受けて入域観光客数が大幅に減少するなど観光が悪化し、改善を続けてきた雇用も悪化に転じるなど、後退しました。

事業の経過および成果

このような環境のもと、中期経営計画「SINKA 2020」の初年度である2020年度は、「景況に左右されず、どんな時も地域を支え、地域の発展に寄与する真のリーディングバンクへ」を目指す姿に、コロナ禍というこれまでに経験のない大きな景気後退局面のなか、様々な工夫によりお客様本位の営業活動を推進しました。

法人ビジネス戦略では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたお客様に対してスピーディーな資

金繰り支援を実施するため、借入金の元金返済を据え置く提案を優先し、同時に新規の借入相談にも積極的に応じるなど、お客様支援を徹底しました。また、コロナ禍において中小企業者の事業環境が厳しさを増すなかで、事業承継、M&A等のニーズが高まっていることから、事業性評価シートを起点とする深度ある対話によりお客様のニーズを発掘し、最適なソリューションを提案しました。また、沖縄県内の大手企業が出資する「琉球ファンド」に出資し、事業の継続が困難となった取引先のリソースを、県外、海外へ流出されることなく県内資本で支えていくための取り組みをスタートさせました。

個人ビジネス戦略では、個人のお客様の資産運用のご相談から住宅ローンを含む各種ローンのご相談まで、ライフステージに応じた様々な資産形成ニーズにスピーディーに対応できる体制を整えることを目的に、全ての窓口担当者が個人のお客様の相談業務をワンストップで担うフルフラット制度を導入いたしました。また、営業店窓口を事務処理の空間からお客様とのコミュニケーションを深める場とするため、タブレット型セミセルフ端末を導入したこと



により、一層の業務効率化を進めました。中期経営計画の重点施策であるスマートフォンアプリでの充実したサービスを提供していくため、千葉銀行を中心とした「TSUBASAアライアンス」に参加し、利便性の高いアプリの開発に取り組みました。

カード戦略では、コロナ禍のなかで新しい生活様式として推奨されている電子決済(キャッシュレス決済)を推進していくための取り組みとして、りゅうぎんVisaデビットカードに、カードリーダーにタッチするだけで決済が可能な「タッチ決済機能」を搭載しました。なお、2015年10月に発行開始した個人向けのりゅうぎんVisaデビットカードは発行累計枚数が14万枚を突破し、2017年1月より取り扱いを開始したカード加盟店サービスの加盟店数は7,000店を突破しました。また、地域にお住いの皆様や観光で来られたお客様へ便利な決済環境を提供するための取り組みとして、県内各地の商工会や自治体と「キャッシュレス推進に関する連携協定」を結びました。これらの取り組みを深化させ、沖縄本島のみならず、これまで金融サービスの提供が難しかった離島地域においても金融仲介機能を発揮し、地域社会の発展に寄与してまいります。

対処すべき課題

新型コロナウイルス感染症の拡大によりこれまで好調に推移してきた沖縄県経済は、一転して後退局面に入りました。このコロナ禍でも、地域金融機関の使命は「地域経済の持続的な発展を支えることであり、苦しんでいるお客様を全力で支えること」にあります。

中期経営計画「SINKA 2020」では、「景況に左右されず、どんな時も地域を支え、地域の発展に寄与する真のリーディングバンクへ」を目指す姿に掲げています。「SINKA 2020」には、前回の中期経営計画の流れを汲みつつ、預金、融資、為替といった銀行本来のコア業務を「進化」させ、新たに取り組んできたキャッシュレス決済などの銀行付随業務の「深化」を図り、琉球銀行グループ全役職員がチャレンジし続けることで「SINKA」していくという思いが込められております。2年目となる今年度は、コロナ禍による環境の変化で経済的苦境に陥っているお客様に対する積極的な支援の取り組みにより、地域活性化に資するため、以下の戦略について重点的に取り組みます。

チャンネル戦略では、外出を控え、密を避けるお客様の非対面ニーズに対応するため、銀行サービスをいつでも、どこでも受けられる独自アプリの開発を加速させます。一方で資産運用・相続等に関するトータルプランニングをじっくりと対面で相談したいというニーズにも柔軟に対応していくため、既存業務の徹底的な効率化を進め、お客様にとって相談のしやすい空間を創出していきます。

リテールビジネス戦略では、お客様のライフステージに応じた最適な商品・サービスを提供する人材の育成を進め、相続ビジネスなどの資産承継コンサルティングや資産運用コンサルティングを強化していきます。

法人ビジネス戦略では、お客様の幅広い資金調達ニーズに対応するため連結子会社である株式会社琉球リースと連携しリース媒介を推進するほか、お客様の経営計画書の策定から実行に至るまでの過程を一気通貫でサポートする総合的なパッケージ商品を提供し、お客様の経営力強化を積極的に支援します。

経営管理では、貸倒引当金において、過去の貸倒実績に依拠していたこれまでの算出方法を見直し、将来の景気予測等に依拠する算出方法に変更いたしました。これにより、将来の損失や危機への備えが強化され、追加の与信コスト発生を恐れることなく、前向きな営業活動に専念することが可能となります。

2021年1月に株式会社沖縄銀行と「沖縄経済活性化パートナーシップ」を締結しました。同行とバックオフィス事務を中心とした業務を共同化することで、生産性の向上・コスト削減を図り、生み出された経営資源をお客様へ還元していきます。

今後も引き続き、「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」という経営理念を達成すべく、地域の課題解決に努め、お客様が真に求める商品・サービスの提供に努めてまいります。