

営業の概況

ごあいさつ



取締役頭取

労働力人口および就業者数の増加や完全失業者数の減少等、雇用環境の着実な改善により、個人消費の持ち直しが続いたことから、全体的として緩やかな回復が続きました。

県内経済は、入域観光客数の増勢が続いた観光が好調を維持し、雇用環境の着実な改善により個人消費も好調を続けました。また、企業の設備投資や公共工事が高い水準を維持したことから建設が概ね好調に推移し、景気は拡大の動きを続けました。

営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「Customer Centric 2017」の初年度となった当期は、「顧客本位の収益モデルの構築」を目標に、顧客基盤拡大、非金利収入増強を図りながら、業務効率化および人事制度改革を積極的に推し進め、体制構築に重点的に取り組んでまいりました。

法人ビジネス戦略では、昨年度に引き続き「OKINAWA STARTUP PROGRAM」を開催したほか「BORベンチャーファンド1号投資事業有限責任組合」を設立するなど、他県にはない独自のベンチャー企業(スタートアップ)の創出・育成に取

組みました。このほか、みずほ銀行と共同アレンジャーとして県内企業に対するシンジケートローンの組成を行うなど、中小企業の金融の円滑化に努めてまいりました。また、昨年度より取扱開始しているカード加盟店サービスにおいては、POSレジ連動対応やタクシー事業者へのサービス提供など、電子決済環境の整備を図り県内キャッシュレス化の推進強化や、飛騨信用組合(岐阜県)との業務提携を行うなどサービスの拡大に努めました。

個人ビジネス戦略では、県内地銀初のタブレット端末を活用した生命保険申し込みやローン受付により、お客様の書類記入負担の軽減を図るなど、お客様の利便性向上に取り組みました。

金融経済環境

平成29年度の国内経済は、輸出の持ち直しによる企業収益の改善をうけて、設備投資が緩やかに増加し、また、

生産性向上への取り組みとして、役職員間の円滑なコミュニケーション構築を目的に「Workplace by Facebook」を導入したほか、ローン業務を行っているダイレクト・バンキング・センターにロボティック・プロセス・オートメーション(RPA)を導入いたしました。ロボティック・プロセス・オートメーションにつきましては、効果検証を行いながら適用範囲を拡大してまいります。

このほか、お客様の利便性向上を目的に那覇ポート出張所および今帰仁出張所の支店昇格や、多様化するお客様のニーズにグループ一体となって対応するため、株式会社琉球リースを完全子会社化いたしました。これにより、当グループの経営の迅速化・効率化を一層図ると共にグループ内の連携強化を通じて地域密着化をさらに進めてまいります。

このほか、お客様の利便性向上を目的に那覇ポート出張所および今帰仁出張所の支店昇格や、多様化するお客様のニーズにグループ一体となって対応するため、株式会社琉球リースを完全子会社化いたしました。これにより、当グループの経営の迅速化・効率化を一層図ると共にグループ内の連携強化を通じて地域密着化をさらに進めてまいります。

このほか、お客様の利便性向上を目的に那覇ポート出張所および今帰仁出張所の支店昇格や、多様化するお客様のニーズにグループ一体となって対応するため、株式会社琉球リースを完全子会社化いたしました。これにより、当グループの経営の迅速化・効率化を一層図ると共にグループ内の連携強化を通じて地域密着化をさらに進めてまいります。

このほか、お客様の利便性向上を目的に那覇ポート出張所および今帰仁出張所の支店昇格や、多様化するお客様のニーズにグループ一体となって対応するため、株式会社琉球リースを完全子会社化いたしました。これにより、当グループの経営の迅速化・効率化を一層図ると共にグループ内の連携強化を通じて地域密着化をさらに進めてまいります。

このほか、お客様の利便性向上を目的に那覇ポート出張所および今帰仁出張所の支店昇格や、多様化するお客様のニーズにグループ一体となって対応するため、株式会社琉球リースを完全子会社化いたしました。これにより、当グループの経営の迅速化・効率化を一層図ると共にグループ内の連携強化を通じて地域密着化をさらに進めてまいります。

当行が対処すべき課題

地元経済が好調に推移する一方で、日本銀行のマイナス金利政策の継続や、県内外の金融機関による貸出競争の激化により当行を取り巻く環境は厳しさを増しています。そのような課題に対応するため、個人向けにはデビットカードの発行や資産形成ニーズが高い現役層との取引拡大を図り、法人向けには事業性評価を基にした事業承継支援やM&A、シンジケートローンの組成など最適なソリューションの提供、カード加盟店サービスの更なる推進等を通して、中期経営計画「Customer Centric 2017」に掲げる目標「顧客本位の収益モデルの実現」に取り組んでまいります。

営業の概況

決算の概要(単体)

■増収・増益。ネット与信コストや有価証券利益を要因に過去最高の当期純利益。

(単位:億円)

	30年3月期		29年3月期
		前年同期比	
経常収益	424	+13	411
業務粗利益 (a)	307	+7	300
経費 (b)	235	+2	233
実質業務純益 (c=a-b)	71	+5	66
ネット与信コスト (d)	▲18	▲26	8
その他臨時損益 (e)	18	+2	16
経常利益 (f=c-d+e)	107	+33	74
当期純利益	78	+28	50

*前年同期比は表上計算

決算の概要(連結)

■増収・増益。過去2番目の当期純利益を計上。

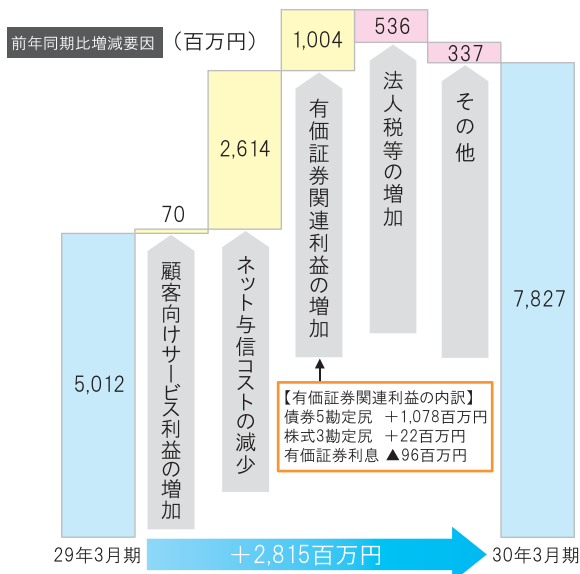
(単位:億円)

	30年3月期		29年3月期
		前年同期比	
経常収益	630	+23	607
経常費用	506	▲4	510
経常利益	123	+26	97
親会社株主に帰属する当期純利益	87	+23	64

*前年同期比は表上計算

当期純利益の増減要因(単体)

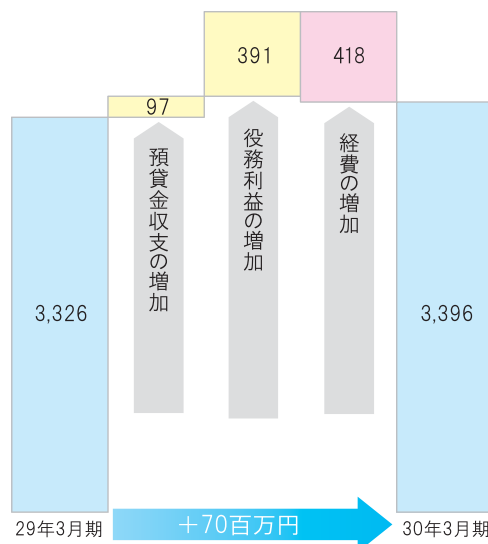
■ネット与信コストの大幅減少や有価証券関連利益により過去最高益を計上。



顧客向けサービス利益の増減要因(単体)

■マイナス金利導入後、初めての下げ止まりとなる。

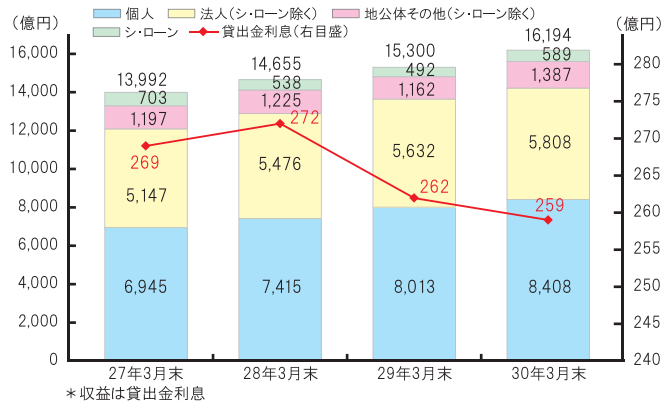
前年同期比増減要因 (百万円)



貸出金(単体)

- 個人向け・法人向けともに順調に増加するも貸出金利息は減少。

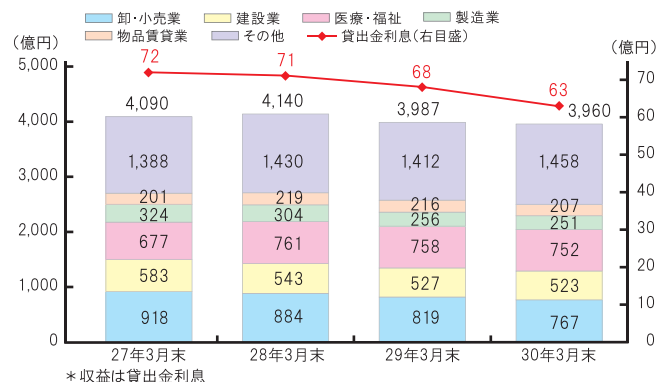
貸出金残高(未残)の推移



事業性貸出金(シンジケート・ローン、貸家業・不動産業等除く)

- 貸出金残高は、ほぼ横ばい。貸出金利息は利回りの低下を要因に減少。

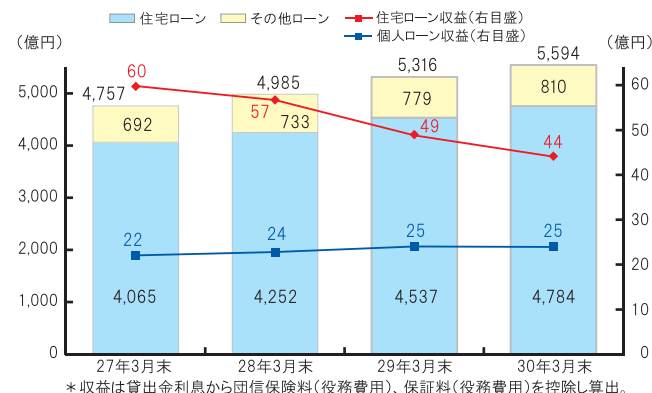
事業性貸出金残高(未残)の推移



消費性貸出金

- 貸出金残高は増加。住宅ローンは利回り低下による影響が大きく減収となる。

消費者ローン残高(未残)の推移

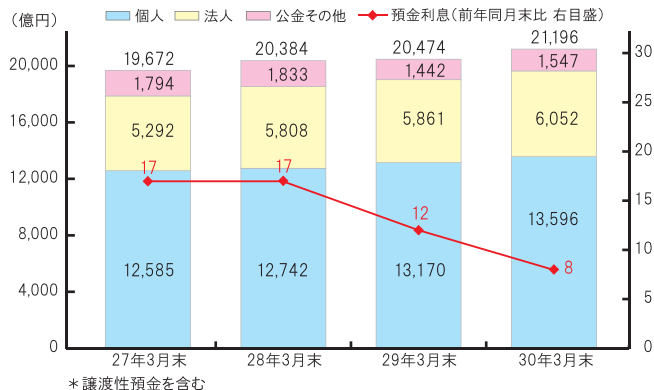


営業の概況

預金等(単体) ※譲渡性預金含む

■ 残高は個人預金を中心に順調に増加。預金利息は減少。

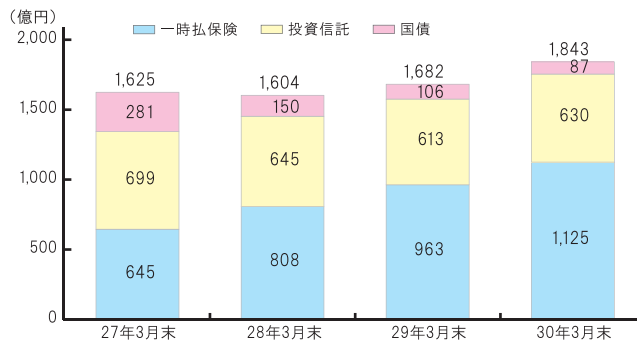
預金等残高
(未残)の推移



預かり資産(単体)

■ 残高は国債が減少するも一時払保険・投資信託の増加により全体では増加。

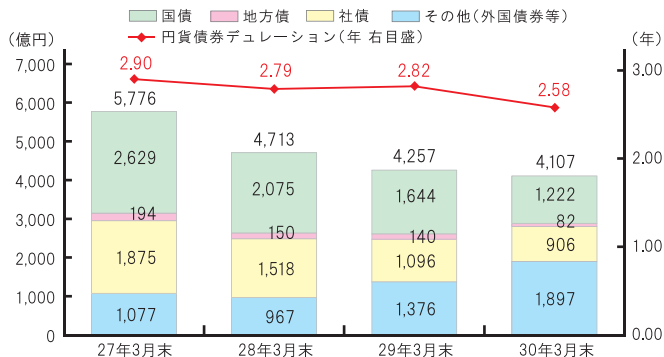
預かり資産
残高の推移



有価証券(単体)

■ 市況の変化に応じて機動的に運用

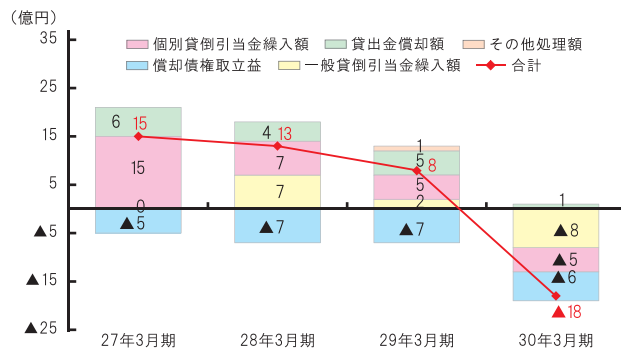
有価証券残高
(未残)の推移



与信コスト・開示債権(単体)

■ 与信コスト・開示債権とも低下傾向。

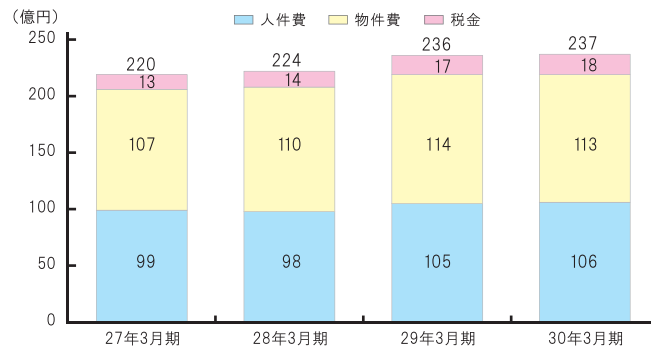
ネット与信
コストの推移



経費(単体)

■ 人件費・物件費・税金ともにほぼ横ばい。

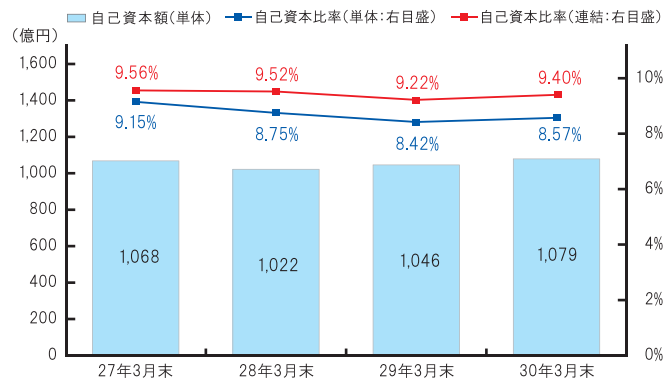
経費の推移



自己資本比率(単体)

■ 利益の積み上げにより、自己資本比率は上昇。

自己資本比率
の推移



営業の概況

31年3月期業績の見通し

■有価証券関連利益を平年並みの見込みとしたことで単体・連結ともに減収・減益を予想

単体

(単位:億円)

	31年3月期	前期比	30年3月期 実績
	予想		
経常収益	390	▲34	424
経常利益	75	▲32	107
当期純利益	50	▲28	78

*前期比は表上計算

連結

(単位:億円)

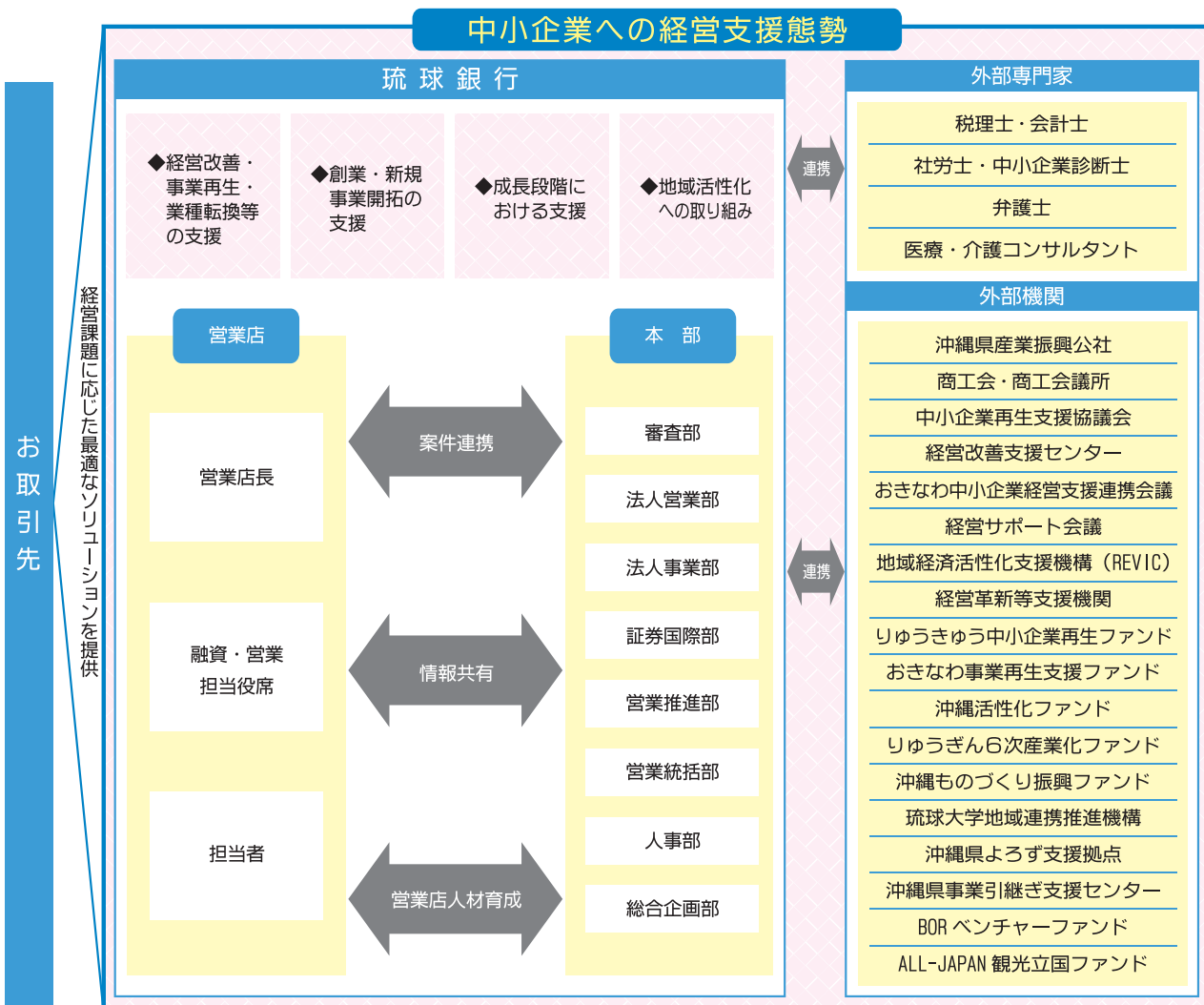
	31年3月期	前期比	30年3月期 実績
	予想		
経常収益	590	▲40	630
経常利益	88	▲35	123
親会社株主に帰属 する当期純利益	60	▲27	87

*前期比は表上計算



中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取り組み

「経営改善・事業再生・業種転換等の支援」、「創業・新規事業開拓の支援」、「成長段階における支援」等について、外部専門家や外部機関等と適切に連携し、本部・営業店が一体となってお客様の経営課題に応じた最適なソリューションを提供するなど、コンサルティング機能を発揮した中小企業の経営支援に積極的に取り組み、地域の活性化・発展に貢献してまいります。



お取引先