

中期経営計画 概要

語尾に下記の記号が付されている場合は、用語集に意味が記載されています

- * 当行独自の取り組みに関する用語
- ★ 金融用語・一般用語ほか

沖縄経済の課題と琉球銀行の取り組むべきこと

沖縄経済の課題

- ・ 企業の「稼ぐ力」の停滞
- ・ 観光業に次ぐ新たな基幹産業の創出
- ・ 財政資金や事業利益の県外流出
- ・ 気候変動による観光資源劣化の懸念
- ・ 恒常的人手不足による成長力の頭打ち

琉球銀行が 取り組むべきこと

企業価値の向上

りゅうぎんグループの金融機能
拡充による取引先への貢献

環境価値の向上

りゅうぎんグループおよび取引
先の気候変動対策への責任

社会価値の向上

沖縄県が持続的に成長する
仕組みづくりへの貢献

長期ビジョンの実現（10年後の目指す姿）： 地域経済の好循環サイクルを実現し、地域とともに成長する金融グループ



中期経営計画「Value 2023」への取り組み

期間：2023年4月～2026年3月（3ヵ年）

基本戦略	個別戦略	主な取り組み
基本戦略 1 【事業基盤の拡大】 ソリューション	伝統的（預金・融資・有価証券） 銀行業務のステージアップ	多様化するニーズへ多彩なソリューション等に対応し、融資量・預金量の拡大を図る。経営体力を踏まえたりスクイクによる安定的な有価証券運用で、収益を確保する。
	ライフプランの伴走支援 （個人コンサルティングの深化）	パーソナルサポートシート（PSS *）等を用いてお客さまの現状を分析。オーダーメイドの最適なプランを作成し、ライフプランコンサルティングや相続・資産承継コンサルティングを行う。
	高度金融サービスの提供 （法人コンサルティングの深化）	グループ総合力を高めた幅広いコンサルティング機能を整備し、「投融資、承継、環境・DX」に関するコンサルティングを行っていく。ノウハウを蓄積し、質の高い金融サービスを内製化する。
	キャッシュレスアイランド のさらなる進化	キャッシュレス関連機能の全国金融機関等への提供による事業収益の県内還流を行う。新たな決済手段「デビット*」の取り扱い開始によるキャッシュレス決済のさらなる浸透を図る。
基本戦略 2 【ESG経営の実践】 サステナビリティ	企業ブランド力の強化	ZEB認証店舗を拡大し、琉球銀行グループ自身の脱炭素化を図る。ダイバーシティの推進や経営の透明性強化、情報開示・対話の高度化を図り、ESG経営を実践する。
	地域の脱炭素化支援	ZEH普及へのリーダーシップの発揮に加え、運輸部門やサービス業のCO2削減を目指し、サステナビリティリンクローン*など対応商品の拡大を図る。J-クレジット*運営管理事業へ参入する。
基本戦略 3 【変革への挑戦】 トランスフォーメーション	人的資本経営の強化 （人的投資戦略）	総人員の増加により外部専門機関への出向・研修派遣人数の拡充を図るとともに、業務効率化の推進で1人当たりの研修時間を増加させ、お客さまに高レベルのサービスを提供する体制を整える。
	お客さまとの接点変革 （戦略的人材配置・データ活用）	FTB（タブレット受付）やアプリ機能拡充等により、営業店を「お客さまとのリレーションを深める場」へ変革させる。CRM・SFA*の再構築によるデータ利活用により、お客さまと深度ある対話を行う。
	グループ・アライアンスによる 相乗効果発揮	リコム（2022年12月に連結子会社化）との連携で地域のDX・リスティング支援を行う。沖縄海邦銀行との共同出資会社（2023年2月設立）による現金輸送業務などの共同化を実施する。
	新規事業領域への挑戦	高度な金融サービスの提供を目的とした新規事業領域へ挑戦する。アセットマネジメント会社設立の検討、投融資コンサルティングの領域拡大、地域コンサルティングへの取り組みなどを行う。

中期経営計画「Value 2023」概要

【中期経営計画期間中の損益計画（単体）】



【預貸金収支】

景気回復に伴う県内の資金需要拡大等により、貸出金利息が増加し、預貸金収支は増加。

【役員利益】

インバウンド需要の回復・拡大によりペイメント関連が堅調に推移することや、法人ビジネスの取扱分野の拡大ならびに信託業務の浸透等により増加。

【経費】

処遇改善による人件費増加や新紙幣対応等に伴う物件費の増加により、2023年度は一時的に増加する。最終年度に向けては他行連携等により圧縮を図る。

【顧客向けサービス利益】

2023年度は一過性の要因等もあり前年を下回るが、2025年度には預貸金収支や役員利益の増加により70億円を上回る水準となる計画。

【有価証券】

米国の逆イールド解消に伴う外貨調達コストの減少等や戦略的なポート再構築に伴う残高の積み上げ等により、最終年度には収益の柱に成長。

【与信コスト】

2023年度までは景気回復に伴う一般貸倒引当金の戻入が発生するものの、2024年度以降は景気動向は織り込まず、与信コスト率2bp程度の繰入で設定。

【当期純利益】

2024年度以降は反転増加し、2025年度は64億円に達する計画。

経営目標

項目	目標
連結当期純利益	75億円
連結ROE	5.0%以上
連結自己資本比率	9.7%以上
顧客向けサービス利益	72億円
単体コア業務純益	93億円
単体コアOHR	73.0%以下

財務指標

・顧客向けサービス利益 = 預貸金収支 + 役員利益 - 経費

基本戦略指標

基本戦略1：ライフプランサポート先数

新規 35,000先

基本戦略1：事業主のお客様で生産性等が向上した先数

累計 6,000先

基本戦略2：GHG排出量 (Scope1・2)

2013年度比 45%削減

基本戦略3：職員の1人当たり研修時間

20時間

※詳細については中期経営計画を参照

用語集①

* 当行独自の取り組みに関する用語

用語	解説
PSS*	パーソナルサポートシート：お客様の財産を整理し、今後の課題を可視化する当行独自のコンサルティングツール。
J-デビット	消費者が金融機関のキャッシュカードをそのまま使って、J-Debit加盟店で直接支払いができる即時決済サービス。
サステナビリティリンクローン	サステナビリティリンクローンは、借り手のサステナビリティ・パフォーマンスの向上を促すために、借り手のESG戦略と整合したサステナビリティ・パフォーマンス・ターゲットを設定し、この達成状況に応じて、借入人にインセンティブやディスインセンティブが発生するローン。
J-クレジット	J-クレジット制度とは、省エネルギー設備の導入や再生可能エネルギーの利用によるCO2等の排出削減量や、適切な森林管理によるCO2等の吸収量を「クレジット」として国が認証する制度。創出されたクレジットは、カーボンニュートラル行動計画の目標達成やカーボン・オフセットなど、様々な用途に活用可能。
CRM/SFA	CRM（Customer Relationship Management）：顧客の氏名や年齢、属性といった基本的な情報をはじめ、購買履歴や志向など、顧客に関わる情報を一元管理し、その蓄積した情報をもとに、マーケティングやサポートを行うための管理ツール。SFA（Sales Force Automation）：営業支援システムと呼ばれ、営業メンバーの行動管理や商談の進捗状況管理などにより営業部門を支援するツール。

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、資料中の計数は、説明・比較のために独自の定義を用いて算出している場合があり、必ずしも公表数値と一致しない場合があります。

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2023年5月12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。