

2026 年 5 月 27 日「琉球銀行 2026 年 3 月期決算説明会」

主な質疑応答

Q. 貸出金が順調に増加する中、今後の預金調達戦略について教えてください。県内預金シェアの向上や県外への預金流出防止について、どのように考えていますか。

A. 預金調達においては、粘着性の高い預金をいかに増やすかが重要です。新商品の投入やキャンペーンの実施を通じて、営業店における預金獲得意識は高まっていると感じています。例えば、「まごころ定期預金」のように預金利息の一部を寄付に充てる商品は、お客さまからも好意的に受け入れていただいております。商品開発の重要性を改めて認識しています。

また、法人・個人一体営業の推進により、貸出だけでなく預金獲得への意識も高まっています。営業体制の変化に加え、若手行員の増加による意識改革も進んでおり、預金基盤の強化につながると考えています。

現在の預貸率は 72～73%程度であり、前年の 60%台後半から上昇していますが、当行としては 75%程度を一つの目安と考えています。今後も預金と貸出の双方をバランスよく伸ばしていきたいと考えています。

県外への資金流出については、相続関連業務の強化などにより、県内資金の維持・定着に取り組んでいます。加えて、防衛関連予算をはじめとする公共投資の拡大に伴い、法人預金の増加も期待しています。

Q. 運用面について、ストラクチャードファイナンスやシンジケートローンについて、アレンジを手掛けている一方、なかなか債務者預金に繋がらない部分もあると思いますが、今後どのように考えていますか。有価証券についても規模の観点でどう考えているのでしょうか。

A. ストラクチャードファイナンスは当行の強みの一つであり、債務者預金の獲得というよりも案件ごとの手数料収入を重視しています。そのため、通常の預貸運営とは分けて考えています。有価証券残高は現在約 7,000 億円ですが、コアとなるベースポートフォリオは約 5,000 億円規模で運営しています。今後の運用方針については、金利環境やデュレーション戦略を踏まえながら判断していくこととなりますが、現状の規模がおおむね適正であると考えています。

先ほどの貸出については、住宅ローンや不動産関連融資、事業性融資が伸長しています。また、シンジケートローンも増加していますが、その多くは政府関連向けの短期案件であり、金利感応度が比較的高いポートフォリオとなっています。

今後、金利環境が落ち着いた際に、これらの資金をどの資産へ振り向けるかも、有価証券運用の規模や構成を考える上で重要な要素になると考えています。

Q. 円債ポートフォリオの今後の運営方針について教えてください。

A. 現在のデュレーションは約 3 年程度であり、現時点でポートフォリオを大きく入れ替えることは考えていません。

一方で、今後の金利動向や収益環境によって、本業利益が想定以上に伸長した場合には、より収益性や効率性の高い資産への入れ替えを検討する可能性があります。対象は円債に限らず、投資信託なども含めて総合的に判断していきます。

Q. 「GW2050 PROJECTS」に伴う将来的な資金需要に対して、どのように対応していく考えですか。

A. 現時点で具体的な資金需要の規模を見通すことは難しいものの、大きな資金需要が発生する可能性は十分あると考えています。

そうした需要すべてに当行単独で対応することは難しい場面も想定されるため、ストラクチャードファイナンスやシンジケートローンのアレンジメント機能を活用していく方針です。

そのためには、行員の専門スキル向上に加え、県外金融機関や外部パートナーとのネットワーク強化が重要になると認識しています。大規模案件については、関係機関との連携を通じて対応していきたいと考えています。

Q. キャッシュレス事業において、銀行本体とグループ会社の双方で収益が計上されていますが、それぞれの役割分担を教えてください。

A. 銀行本体では、主に Visa デビットカード関連事業を展開しており、加盟店獲得やカード利用に伴う収益を計上しています。

一方、グループ会社には地域のカード会社であるオックスおよびりゅうぎんディーシーがあり、クレジットカード事業を中心に運営しています。

当行グループでは、銀行本体が営業・顧客接点などのフロント機能を担い、カード会社が事務処理などのバックオフィス機能を担う体制を採っています。銀行本体の営業力を最大限活用しながら、効率的な事業運営を実現するために、このような役割分担を行っています。

Q. 事業承継・M&A 支援件数は大きく増加している一方で、コンサルティング関連手数料が減少しています。今後の見通しを教えてください。

A. 事業承継・M&A 支援件数は増加していますが、案件の成約時期は必ずしも会計年度と一致するものではありません。

当行では、収益計上を目的として案件の成約を急がせることはせず、お客さま本位で自然な形で支援を進めています。そのため、支援件数の増加が収益として表れるまでに一定の時間差が生じる場合があります。

2026 年度以降に収益として顕在化する案件も多く見込まれており、相談件数の増加そのものが将来的な収益拡大につながると考えています。

以 上