

# 個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

---

## 株式会社おきなわフィナンシャルグループ (7350)

開催日：2023年12月19日(火)

説明者：代表取締役会長兼社長 山城 正保 氏

### 1. 業績サマリー：おきなわフィナンシャルグループ連結

- おきなわフィナンシャルグループ連結の2023年9月中間期の業績について。経常収益は前年同期比6億4,000万円増加の276億6,400万円となりました。基幹システム更改等による費用増加で、経常利益、中間純利益ともに前年同期比でマイナスとなりましたが、2024年3月の年度決算では、ともに増加の見通しとなっており、年度末の純利益は61億円の予想です。
- 配当について。昨年度の年間70円から、今年度は80円へと増配しています。これに基づき2023年9月の中間期は、1株あたり40円の配当を実施しました。今後も同水準の配当を維持したいと考えています。

### 2. 業績サマリー：沖縄銀行単体

- グループの中核を担う沖縄銀行の業績について。預金は増加傾向にあり、2023年9月末の残高は2兆6,667億円となりました。
- 貸出金、いわゆる融資の残高の推移について。生活密着型ローンは個人向けの融資で、事業性貸出は法人や個人事業主向けの融資です。どちらも継続して増加しており、安定した利息収入を支える土台となっています。
- お客様へ利息をお支払いする預金と、お客様から利息をいただく貸出金の利回りの差の推移について。沖縄銀行は全国平均以上の水準を維持しています。今後は、資金需要に対するスピーディな融資等により、利回りの向上を図っていきます。
- 沖縄県内には地方銀行が3行あります。そのうち当行は、貸出金、預金ともにシェアを拡大。その要因は、事業者の皆様による取引の増加や、住宅ローンの取扱高の増加があります。さらなるシェアの向上に向け、営業活動を強化したいと考えています。

### 3. 第1次中期経営計画の概要

- 2021年度より開始しているおきなわフィナンシャルグループの第1次中期経営計画の内容について。  
今年度は第1次中期経営計画の最終年度、3年目の年です。「金融をコアとした総合サービスグループとして、地域社会の持続的な成長へ貢献」というグループビジョンのもと、「おきなわの“新しい”をともに創る」をテーマに、さまざまな取り組みを進めています。
- 「金融をコアとした総合サービスグループ」について。これまでの銀行を中心とした枠

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

組みを超え、地域社会の課題を解決し、地域社会を牽引するため、非金融の事業領域を拡大していきます。地域の成長と当社グループの非金融および金融領域が相互に成長するサイクルを加速させることで、持続的な競争優位性と収益機会を確保します。

#### 4. 中期経営計画の取り組み状況

##### 【戦略Ⅰ 地域社会を牽引するグループ力】

- ・ 当社グループは、離島地域の課題解決に向け、合計 10 の離島町村と包括的連携協定を締結。企業版ふるさと納税などを通じた支援などを行っています。  
また、寄付だけではなく、職員の派遣や当社グループの地域総合商社「みらいおきなわ」によるコンサルティングなど、地域と一体となった取り組みを通じ、社会の成長に貢献しています。
- ・ 持続可能な地域社会の発展に向けた環境や気候変動への対応について。当社グループは、2030 年度までに CO2 排出量を実質ゼロとするカーボンニュートラルの目標を発表しています。カーボンニュートラルに関しては日本政府や沖縄県がともに 2050 年までの実現を目指す中、早期に達成することで、地域をリードできるよう取り組みます。足許の 2024 年 3 月期は、沖縄銀行を中心とした各事業所の自社契約電力を、再生可能エネルギー由来の電力へ切り替えることに注力する予定です。
- ・ 地域の DX 化に関する取り組みについて。地域総合商社「みらいおきなわ」は、日本マイクロソフトと連携。DX 化を支援する「マイクロソフト・ベース・ナハ」の運営を通じ、地域の生産性向上を図っています。また、おきなわフィナンシャルグループ、沖縄銀行、システム開発会社「おきぎん SPO」は、経済産業省の DX 認定を取得。地元企業の DX 化支援を強化しています。

##### 【戦略Ⅱ マーケットインによるサービスの提供】

- ・ マーケットインによるサービス提供の一例です。沖縄銀行では、スマートフォン・アプリの自社開発と提供を通じ、サービスのデジタル化を進めています。  
2019 年より提供を開始したバンキング・アプリ「おきぎん Smart」のユーザー数は 19 万人を超えました。沖縄県の人口が約 146 万人なので、県民の 10 人に 1 人以上が利用していることとなります。自社開発の強みを活かし、機能拡充や改善を柔軟かつスピーディに進めています。今月からは NISA 制度に対応した投資信託取引も可能になりました。将来的には、すべての銀行取引がスマートフォンで完結することを目指しています。
- ・ SDGs や ESG に関する商品の拡充も進めています。2022 年 10 月からは、エネルギー消費量を実質的にゼロ以下にする ZEH（ゼッチ）の取得を支援する住宅ローン金利優遇を実施。2023 年 2 月からは、地球温暖化や気候変動等に取り組む企業を支援する「おきぎんサステナブルローン」の取り扱いを開始しました。今後も環境に配慮した商品開発に努めます。

### 【戦略Ⅲ グループ経営資源の最適化】

- ・ 物件費に関してはペーパーレス化やコストの見直しを進めています。人件費では、定時退社の励行により、超過勤務手当いわゆる残業代の削減を進めた結果、合計で8億円のコスト削減を実現しました。今後は、業務の見直しやさらなるシステム化等による業務改革で人員創出にも注力します。

### 【戦略Ⅳ グループの成長を牽引する人材育成】

- ・ 働き方改革や職場環境の改善に関する取り組みについて。5%超の賃上げに加えて、職員が働く時間帯を選べるフレックスタイム制度や届け出制による副業を開始しています。また、2022年7月からはグループ各社で男性職員による育児休業取得を義務化。現時点で取得率は100%です。さらにジェンダー平等に向けては、女性管理職30%の目標に向け、職員の意識改革や適正な配置を進めています。
- ・ 新入社員の採用にも力を入れています。地元新聞社の琉球新報と沖縄タイムスによる今年度の就職希望ランキングでは、ともに1位の評価をいただいています。当ランキングについては、5年以上ほぼ毎年1位を獲得。優秀な若手職員が輝ける職場作りに努めるとともに、地域社会に貢献できるよう育成にも力を入れていきます。

## 5. 当社グループの成長戦略

- ・ 当社グループのビジネスの地盤である沖縄県の経済見通しについて。沖縄県が策定した基本構想「新・沖縄21世紀ビジョン基本計画」では、観光産業の付加価値化やDX化による労働生産性の向上に伴い、県内総生産が2021年度の4兆3,500億円から、2031年度には5兆7千億円程度になることが見込まれています。  
当社グループは、こうした県経済の発展に積極的に貢献。1兆3,500億円の経済成長に伴う資金需要やビジネスチャンス積極的に捕らえることで、ともに飛躍的な成長を遂げることを目指します。
- ・ 当社グループは、沖縄県が未来のあるべき姿へ向かうための経済発展をリードします。また、ともに成長するため、過去の延長線上にない高い目標であるムーンショット目標を策定。これに挑戦することで、グループと地域社会の持続可能な成長・発展を実現する大きな飛躍を目指します。  
ムーンショット目標とは、非常に高いハードルではあるが、実現すれば大きなインパクトをもたらす壮大な目標や挑戦を意味します。
- ・ ムーンショット目標の具体的な指標について。第1次中期経営計画で目指す経営指標は概ね達成見込みであることを踏まえ、現時点で挑戦的な目標を開示。その達成に資する取り組みに早期に着手することで、飛躍的な成長発展を目指します。  
ムーンショット目標は、2022年3月期比で連結経常収益は約100億円の増加の600億

---

円、連結当期純利益は2倍となる100億円とし、連結ROEは6%程度とします。

- ・ ムーンショット目標の達成に向けて、主に2つの施策を進めていきます。  
1つ目は、貸出金利息および非金利収益の増加に向けた法人営業担当者の倍増です。特に法人向け融資や各種取引の増強に向け、担当者の倍増と専門チームによる人材育成を進めています。  
2つ目は、グループ全体の生産性向上を目的とした次世代グループ情報基盤の整備です。営業支援システムや顧客管理システムの刷新を進め、グループ全体の劇的な生産性向上とDXを実現します。  
2つの施策を土台とし、ムーンショット目標達成に向けた飛躍的な成長を実現します。
- ・ 連結経常収益約100億円の増加の内訳です。  
まず、法人営業担当者の増強と営業スタイルの変革、資金ニーズへのスピーディな対応による利回り向上を図り、貸出金利息を51億円伸ばします。また、観光のV字回復や経済成長に伴うビジネスチャンスをつかえ、リースやキャッシュレス決済、コンサルティング等を強化。おきぎんリースやおきぎんJCBをはじめとするグループ各社と、「みらいおきなわ」の収益を伸ばします。  
当社グループは、トップラインを伸ばすことでムーンショット目標を達成し、地域と共に成長することを目指し、取り組みを強化していきます。
- ・ 私たちは創業以来、「お客さまへ寄り添いたい、期待に応えたい、地域社会の価値向上に全力を尽くしたい」という変わらない価値観を継いできました。そして現在、おきなわフィナンシャルグループとして、この価値観を持って新たな発想で挑戦しています。企業の未来を切り開く存在となれるよう、おきなわフィナンシャルグループは高い目標に挑戦し、地域の発展に寄与していきます。

## 6. 質疑応答

- Q1. 持株会社体制に移行した狙いや目的をわかりやすくご説明ください。
- A1. 事業領域の拡大と収益源の多様化が、持株会社体制に移行した最大の目的です。これまで通り沖縄銀行がグループの柱であることに変わりありません。持株会社体制の移行により、金融をコアとしつつ、グループ各社の収益を伸ばしながら、非金融の領域を拡大したいと考えています。その一例として、地域総合商社の株式会社みらいおきなわによる取り組みなどがあります。
- Q2. これから非金融分野も伸ばすとのことですが、最も注力、あるいは期待するビジネスは何でしょうか。その理由も教えてください。
- A2. 地域総合商社の株式会社みらいおきなわによる離島町村の課題解決の支援を特に強化したいと考えています。現在、10の離島町村と包括的連携協定を締結していますが、締結先の拡大も考えていきたい。また、協定に基づく取り組みの拡大も図ります。

---

これらの取り組みは足許の収益に直結するものではありません。しかし、地域社会が成長することで、資金需要や資金運用ニーズが生まれ、中長期的には当社グループの利益に帰結するものと考えています。

Q3. 沖縄県は国内でコロナの影響が大きかった地域だと思います。コロナ禍以前と現在で貴社のビジネスで最も変化したことは何ですか。

A3. 沖縄県は国内でコロナの影響が最も大きく、回復も一番遅れたと思っています。新型コロナウイルス感染症で大きな影響を受けたのは、観光関連産業とその企業や事業者、家族の皆様だと認識しています。しかしすでに観光客数も経済もV字回復を始めています。報道の通り、沖縄への観光客数もとても増えています。

また、沖縄に限りませんが、各企業がDXの必要性を、コロナ禍を通じて感じるようになりました。リモートワークやテレワークが当たり前の環境になり、今後も企業のDX化が加速度的に進むことが予想されます。

10の離島町村との包括的連携協定の中でも同様です。離島町村ではまだまだDX化が進んでいませんが、包括的連携協定を結び、離島町村でもDXの重要性を徐々に認識。

「DX化を促進したい」という声が私どものグループにも届いています。そこで、当社グループのシステム開発会社であるおきぎんSPOと沖縄銀行のDXの技術を県内企業や離島にも普及させることが、我々にも大きなビジネスチャンスになると思います。

Q4. 沖縄県で開業予定の北部テーマパークに関する情報や貴社ビジネスへの影響について教えてください。

A4. 北部テーマパークは、すでに報道されていますが、名称は「JUNGLIA (ジャングリア)」。2025年の開業予定です。

当社グループはこのテーマパークに出資、および融資を予定しています。その他にも、当施設や周辺地域の決済ビジネスに積極的に参入することを検討。当社グループには、おきぎんJCBというJCBブランドでカードビジネスをしている会社もあります。

テーマパーク開業により、沖縄県の観光の質の向上が図られると考えています。例えば沖縄観光の平均宿泊数は4.2泊です。以前の3.7泊から増えています。テーマパーク開業により北部に足を伸ばすようになれば、滞在日数の増加が期待されます。消費単価も増加することでしょう。絶大な経済効果があると、私たちも考えており、当社グループにも大きなビジネスチャンスになると捉えています。

Q5. 沖縄県内における貸出金・預金シェアが共に上昇傾向にあるとのことですが、どのような取り組みがうまくいっているのでしょうか。

A5. 預金は、法人取引や職員の皆様との取引の拡大が主な要因です。貸出金については、コロナ禍からのV字回復に伴う資金需要に積極的に対応していることが要因です。

---

---

また、住宅ローンやアパートローンも増加傾向にあります。継続してシェアを伸ばしたいと考えており、さらなるシェア向上に向け、営業活動を強化していきます。

Q6. 他の地銀と比べると、沖縄銀行の預金と貸出金の利回り差が高水準にあるとのことですが、その理由をわかりやすく教えてください。沖縄県特有の事情があるのでしょうか。それとも貴社の努力の賜物ですか。

A6. 沖縄は他の地域と比べ、他県からの参入が少ない島嶼県です。そのため、金利のダンピングが起きにくい環境だと認識しています。しかし県外地銀の参入もありますし、ネット銀行の台頭もあります。そのため利回り水準は下がりつつあります。今後は資金需要に対するスピーディな対応やコンサルティングの実施で利回りの向上を図りたいと考えています。

Q7. 日本全体では人口減少や少子高齢化が急速に進行していますが、沖縄県では今後も人口増の可能性があるとすね。沖縄県の特徴を教えてください。

A7. 沖縄県の人口は1972年の本土復帰以降、継続して増加していましたが、総務省が今年7月に発表した人口動態調査では初の減少に至りました。これにはコロナ禍の影響もあったと思います。

人口は出生に基づく自然増と、流入による社会増があります。今後について、自然増はなかなか難しいのではないかと思います。しかし、コロナ禍で人の交流が一時、途絶えた時期がありましたが、今年からは人の動きが活発化しています。経済や観光の活性化により、社会増は継続するものと考えています。

当社グループも人口増加に貢献できるように取り組みたいと考えています。人口問題研究所の統計によると、沖縄県は2030年まで人口増加傾向にあり、その後ピークアウトすると見られています。これはコロナ禍が勘案されていない時期の統計ですが、沖縄県の観光や経済がV字回復している様子を見ると、社会増は回復、あるいはそれ以上になるのではないかと期待しています。

Q8. 株主還元に対する方針や考えを、もう少し詳しく教えてください。今後も増配する可能性はありますか。

A8. 今後はムーンショット目標の達成に向け、経常収益や当期純利益を積み上げることで、積極的に株主還元したいと考えています。ムーンショット目標に掲げる連結経常収益600億円や、連結当期純利益を今の50億円から2倍の100億円を目指すことなど、高い目標を掲げ、収益や経常利益を上げていきたい。この達成により、投資家の皆様に還元するための原資が生まれます。投資家の皆様にとってより魅力的な企業となれるよう、我々は継続して努力していきたいと考えています。

---

Q9. 貴社に限らず地方銀行のPBRは低い状況ですが、現在の株価水準についてはどのようにお考えですか。企業価値向上に向けて、具体的にどのような対策を考えていますか。

A9. PBRは地方銀行の中でかなり取り上げられている問題だと認識し、当社グループもPBR1倍を目指しています。現在は0.3倍程度。過去の実績では、2015年3月頃に連結のROEが6%を超え、その際のPBRは0.7倍強でした。

まずはムーンショット目標である連結ROE6%を達成することで、PBRの水準を0.7倍強まで引き上げます。その後も継続して企業価値を向上させたい。連結ROEを7%、8%と引き上げることで、PBRを1倍超まで持っていきたいと考えています。この方針を早期に開示できるよう、検討している段階です。

Q10. インバウンド需要が回復し、観光業も活気があると思いますが、貸出先が増え、業績に影響はありますか。

A10. 貸出金についてはかなり改善しており、沖縄の地銀3行内の当社シェアはかなり上昇。44%近くまで達しています。沖縄県が持つ高いポテンシャルに取り組むことで貸出金を伸ばし、貸出金利息収入を増やしたい。貸出金利息収入は私どものコア事業であり、この増加は経済成長に繋がります。このような取り組みを継続したいと考えています。

Q11. 珍しい制度だと思いますが、「んまが休暇」について詳しく教えてください。

A11. 私たちは、男性職員の有給による育児休暇取得の義務化などの働き方改革を行っています。ところがそれだけではありません。職員の中には50代以上の職員もいます。そういった職員にはお孫さんがいます。そして、自分の娘や息子が仕事を休めない時に、孫の世話をしなければならないこともあります。孫のためにおじいちゃん・おばあちゃんが休暇を取れる環境を整えようということで、「んまが休暇」が生まれました。「んまが」は沖縄の方言で「お孫」のことです。今年からこの休暇を導入しています。この制度により、息子・娘世代も気持ちよく仕事ができ、おじいちゃん・おばあちゃんも家族を支える家族関係が作れます。ちなみに「んまが休暇」の第一号取得者は私です。

Q12. 「みらいおきなわ」のことをもう少し詳しく教えてください。

A12. 「みらいおきなわ」は、地域総合商社として、おきなわフィナンシャルグループ発足後に創設した会社です。

私たちは金融だけでなく、金融をコアとした総合サービスグループとして、非金融部門でも沖縄県の経済に寄与していきたい。そんな我々の経営理念は「地域に密着し、地域に貢献する」ことです。それを実践し、金融以外でもお客様のお手伝いをさせていただきたいという信念のもと、おきなわフィナンシャルグループを発足し、みらいおきなわを創設しました。

株式会社みらいおきなわは、離島10町村に対する包括的連携協定により、過疎化が進

---

む離島 10 町村へのコンサルや人を呼び込むための施策、DX 化を展開しています。現在、みらいおきなわの 4 名の職員が離島 10 町村に出向。役所内での企画や DX の推進に取り組んでいます。

また、沖縄県から航空路線で 4 時間圏内の台湾、ベトナム、香港、シンガポール、中国などに 20 億人の人口があります。このエリアに向け、沖縄県内の事業者が市場を拡大する。沖縄や本土だけでなく、アジアに飛び立つためのお手伝いもしています。

Q13. 沖縄の貧困率が高い、というお話を聞きました。御社の取り組みにより、貧困率の低下が期待できるのではないかと思います。御社からみた沖縄の産業構造や貧困に至る問題点、御社の取り組みがどのように寄与していくか、教えてください。

A13. 沖縄県の貧困問題は、県内で一番大きな課題だと認識しています。沖縄県による「新・沖縄 21 世紀ビジョン」の中でも、貧困率や所得の低さを課題として取り上げています。沖縄は島嶼県であることのハンディもあれば、アジアに近い優位性もあります。しかし所得面では本土との距離的なデメリットが影響しています。そのため製造業がなかなか生まれにくい。沖縄ではサプライチェーンが作り出せず、物流コストがかかることが原因ではないかと思っています。

そこで、サービス業、特に観光関連産業に付加価値をつけることで、所得を向上させることができると 생각합니다。観光関連産業は裾野が広く、今後のポテンシャルもかなり高い。例えば、北部のテーマパーク「JUNGLIA」が 2025 年に開業します。これにより、今現在の 4.2 泊の沖縄観光の平均宿泊数が、あと 1 泊は間違いなく伸び、5.2 泊以上になるものとみています。この経済効果も大きいと期待しています。また、私どもが取り組む離島 10 町村への包括連携協定による離島の活性化。離島への観光客の呼び込みも期待できると思います。このような形で、沖縄県の所得を向上させたいと思います。

一方、所得に対する負の連鎖を断ち切るには、若者の金融リテラシーの向上も大事です。私どもは先月 11 月 25 日におきなわフィナンシャルグループ主催で「金融経済教育シンポジウム」を開催。若者の金融リテラシーを向上させることで、負の連鎖や貧困の連鎖を断ち切るのではないかと思います。また、来年 4 月から学校での出前講座を含め、おきなわフィナンシャルグループで金融経済教育に取り組めます。その後は県内の金融機関に声掛けし、金融機関全体で金融リテラシーの向上を図ることが、所得の負の連鎖を食い止める起爆剤になると考えています。

以上