

**oFG** おきなわフィナンシャルグループ

# 決算説明資料

2025年3月期

Create Value & Innovation

# 目次

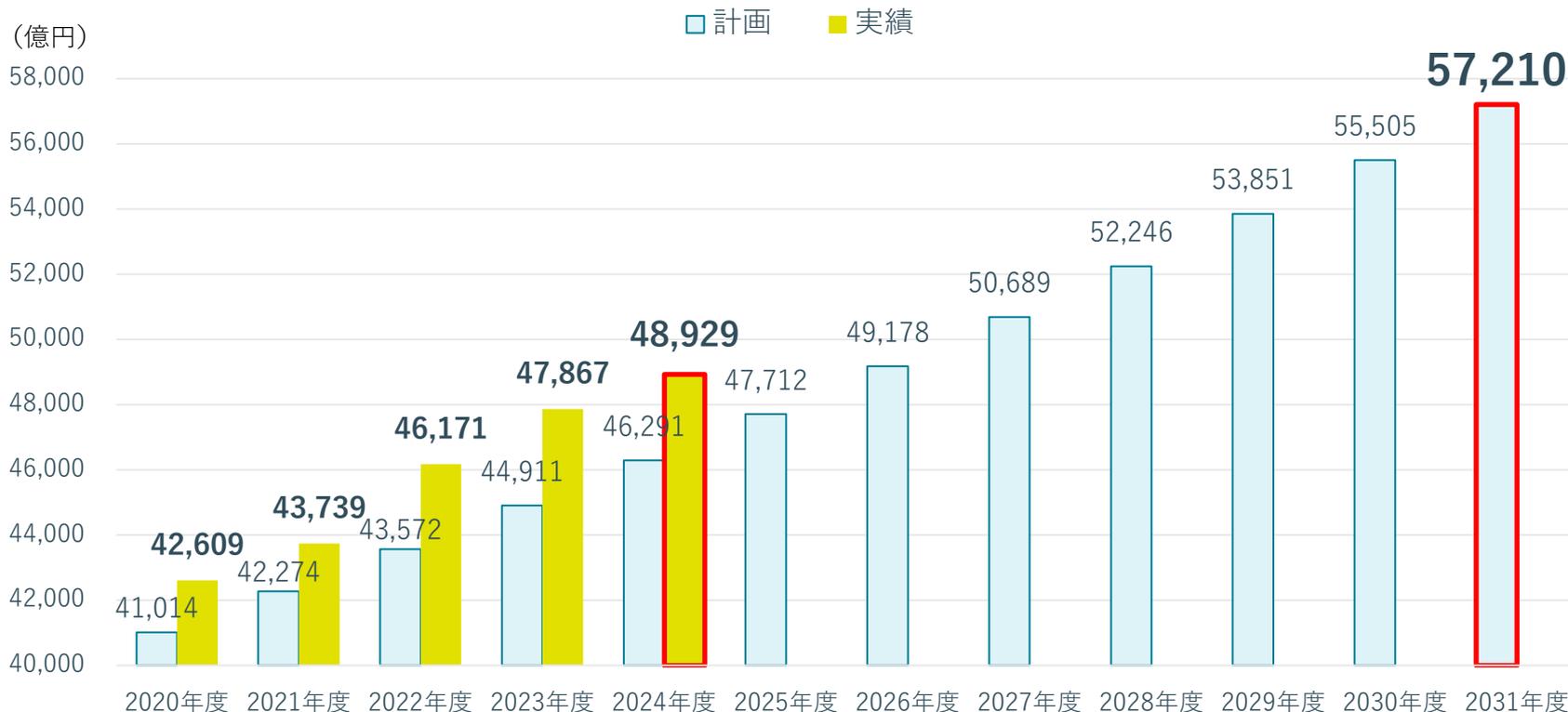
|  |    |
|--|----|
| <b>1 経営環境</b>                                |    |
| 1. 地理的優位性                                    | 4  |
| 2. 名目県内総生産                                   | 5  |
| 3. 人口、世帯数                                    | 6  |
| 4. 堅調な住宅需要                                   | 7  |
| 5. 観光客数、観光収入                                 | 8  |
| 6. 開発プロジェクト                                  | 9  |
| <b>2 2025年3月期 決算概要</b>                       |    |
| 1. 業績ハイライト                                   | 11 |
| 2. 経常収益の増減要因及び利益の推移                          | 12 |
| 3. 預金  | 13 |
| 4. 貸出金 ①                                     | 14 |
| 5. 貸出金 ②                                     | 15 |
| 6. 顧客向けサービス業務の利益・利回り                         | 16 |
| 7. 有価証券 ①                                    | 17 |
| 8. 有価証券 ②                                    | 18 |
| 9. フィービジネス：①地域事業者との連携                        | 19 |
| 10. フィービジネス：②預かり資産                           | 20 |
| 11. フィービジネス：③キャッシュレス関連                       | 21 |
| 12. 経費・OHR・コアOHR（連結）                         | 22 |
| 13. 金融再生法に基づく開示債権・貸倒引当金・与信費用（連結）             | 23 |
| 14. 金融再生法に基づく開示債権・貸倒引当金・与信費用（単体）             | 24 |
| 15. 自己資本比率                                   | 25 |
| <b>3 第2次中期経営計画の取組み<br/>（2024年4月～2027年3月）</b> |    |
| 1. 第2次中期経営計画の名称と戦略                           | 27 |
| 2. ムーンショット目標の上方修正                            | 28 |
| <b>4 企業価値向上に向けた取組み</b>                       |    |
| 1. ROE向上                                     | 31 |
| 2. ROE向上のシナリオ                                | 32 |
| 3. リスクアセット・コントロール                            | 33 |
| 4. 累進配当の実施                                   | 34 |
| <b>5 成長基盤の構築</b>                             |    |
| 1. 貸出金利息                                     | 36 |
| 2. 非金利収益・グループ各社                              | 37 |
| 3. 非対面チャネルの拡充                                | 38 |
| 4. 事業承継・M&A支援の取組み強化                          | 39 |
| <b>6 人的資本経営</b>                              |    |
| 1. 人的資本経営の全体像                                | 41 |
| 2. 個別施策                                      | 42 |
| <b>7 地域社会の価値向上</b>                           |    |
| 1. 離島を含む地方自治体への課題解決支援                        | 47 |
| 2. 地方創生担当大臣賞の受賞                              | 48 |
| 3. 金融経済教育シンポジウムの開催                           | 49 |
| 4. 「くらしとお金の教室」の開催                            | 50 |
| <b>8 &lt;参考資料&gt; 沖縄県経済の動向</b>               |    |
| 1. 所得及び消費の推移                                 | 52 |
| 2. 住宅着工件数                                    | 53 |
| 3. 有効求人倍率・完全失業率                              | 54 |
| 4. 業況判断DI、設備・その他投資需要                         | 55 |

# 1 経営環境



## 2 名目県内総生産

沖縄県による基本構想「新・沖縄21世紀ビジョン基本計画」において、名目県内総生産は、沖縄の特性を活かした観光産業の付加価値化や各産業のDX推進による労働生産性の向上などにより、2031年度には5兆7千億円程度となることが見込まれています。現在は、新型コロナ禍からV字回復を遂げており、現時点で計画値を上回る実績見込み及び実績見通しが発表されています。



出所：沖縄県「新・沖縄21世紀ビジョン基本計画」、沖縄県企画部「令和6年度 本県経済の見通し」  
 ※ 2020・2031年度の計画値は「新・沖縄21世紀ビジョン基本計画」に基づく当社展望値  
 ※ 2021～2030年度の計画値は、当社グループで算出した年平均成長率に基づく推計  
 ※ 実績値はすべて沖縄県の公表値。2024年度は見通し、2022～2023年度は実績見込み

# 3 人口、世帯数

人口は2023年に減少に転じたものの、国立社会保障・人口問題研究所の見通しでは、2050年までの減少率は東京に次いで2番目の低さ、0～14歳人口の割合は2050年までトップとなっています。また、世帯数は2024年も過去最高を更新しています。

## 年少人口（0-14歳）の割合

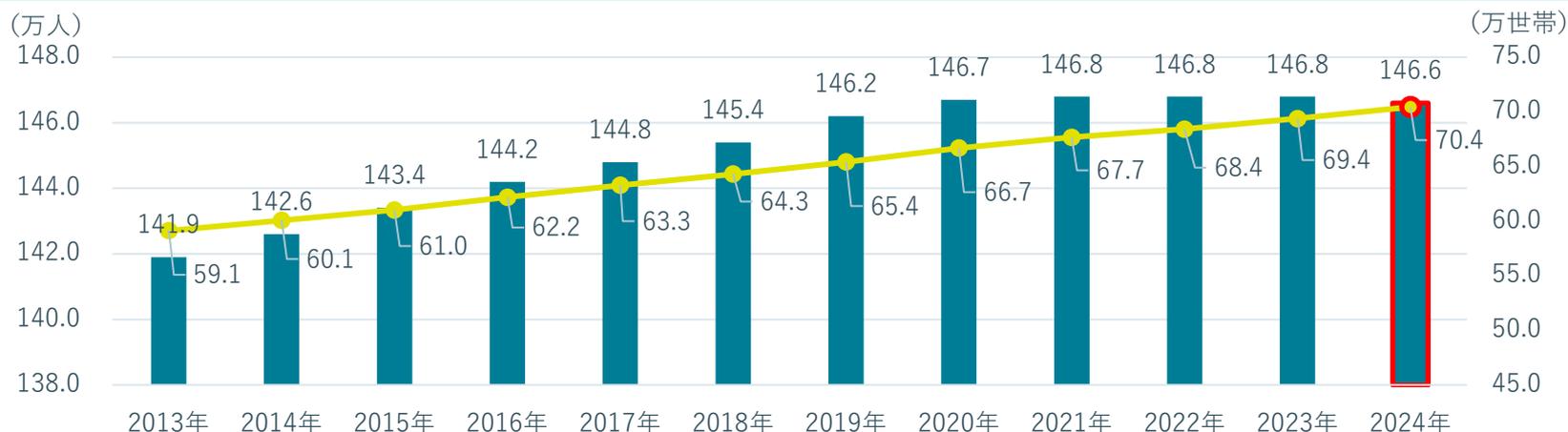
|    | 2020       | 2035       | 2050       |
|----|------------|------------|------------|
| 1位 | 16.6% (沖縄) | 14.1% (沖縄) | 13.8% (沖縄) |
| 2位 | 13.6% (滋賀) | 11.4% (熊本) | 11.6% (熊本) |
| 3位 | 13.5% (佐賀) | 11.2% (福岡) | 11.3% (福岡) |

## 2020年の人口を100としたときの2050年人口の指数

|      | 年少人口       | 生産年齢人口    | 全体         |
|------|------------|-----------|------------|
| 1位   | 91.8 (東京)  | 93.7 (東京) | 102.5 (東京) |
| 2位   | 78.5 (沖縄)  | 82.0 (沖縄) | 94.8 (沖縄)  |
| 3位   | 78.4 (神奈川) | 81.4 (千葉) | 92.3 (神奈川) |
| 全国平均 | 69.2       | 73.8      | 83.0       |

出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（令和5（2023）年推計）」

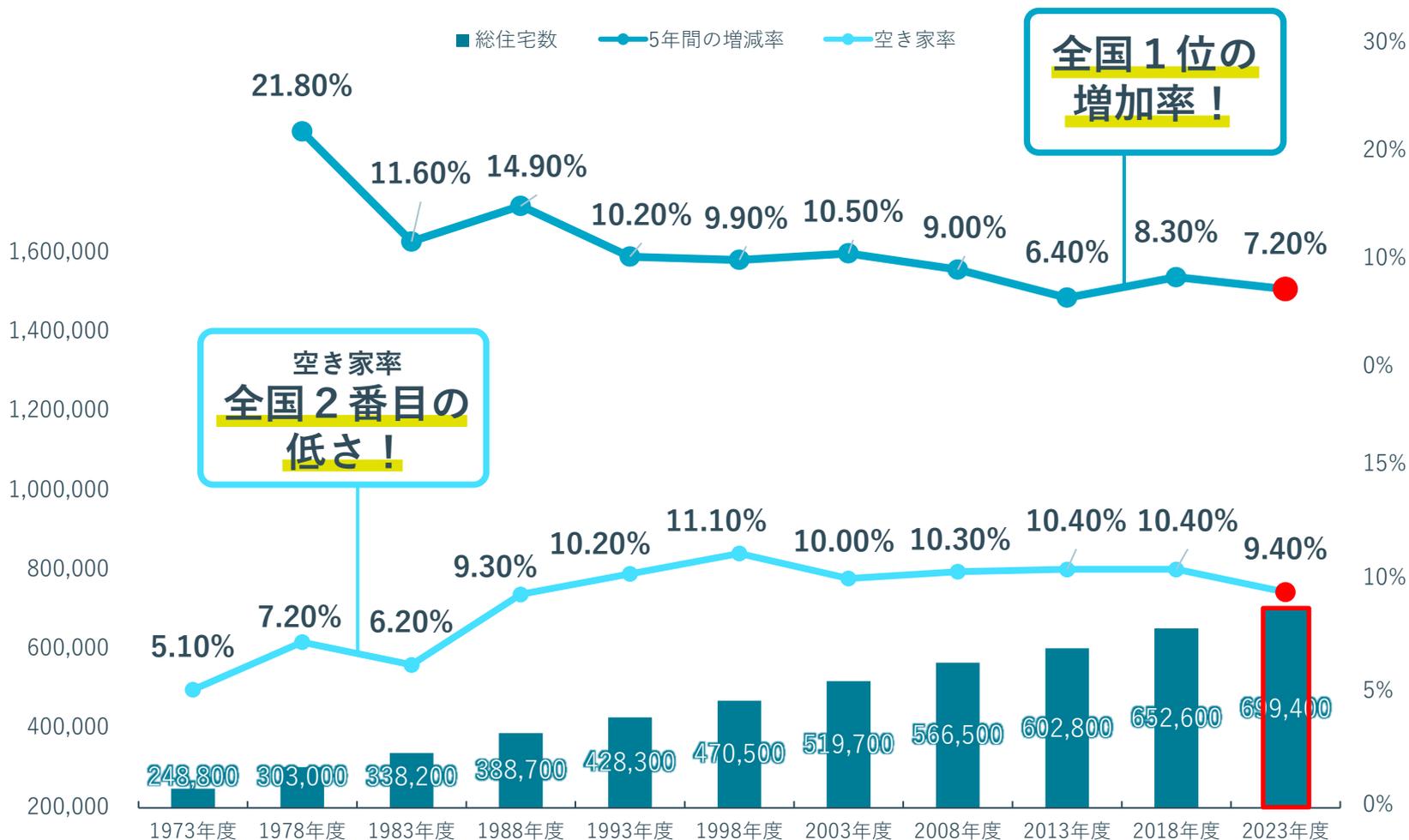
## 人口、世帯数の推移



出所：沖縄県企画部統計課 人口社会統計班「推計人口」 6

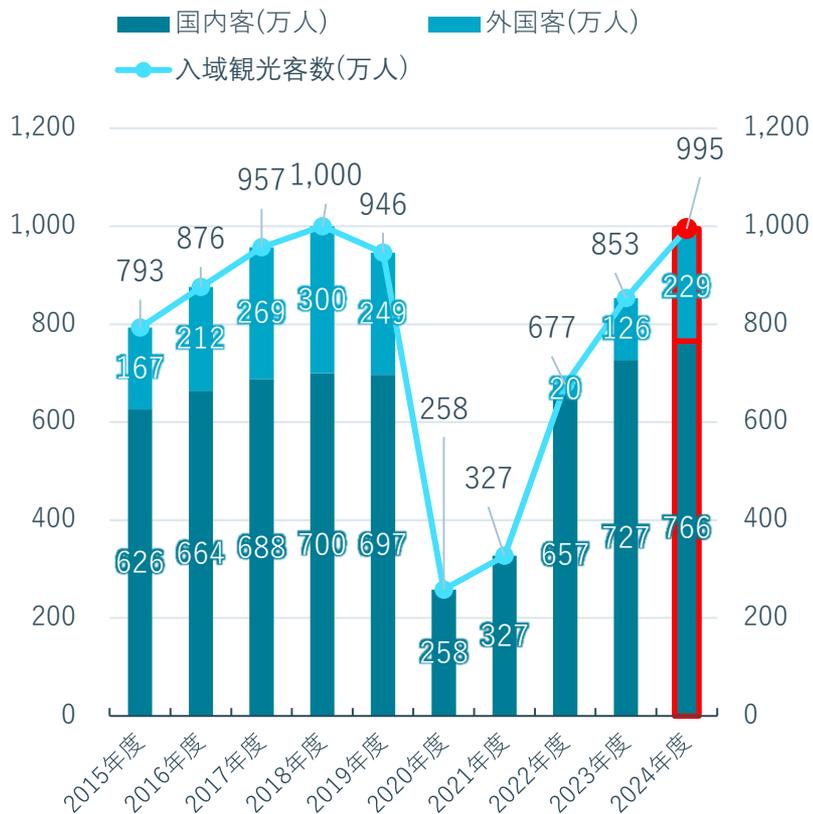
# 4 堅調な住宅需要

沖縄県内の住宅数は旺盛な需要から堅調に増加しており、過去5年間の住宅増加率は7.2%と全国一位となっており、空き家率は9.4%と全国二番目の低さとなっております。



# 5 観光客数、観光収入

沖縄県は日本で唯一、亜熱帯地域に属し、一年を通して温暖な気候に恵まれています。美しい海や「琉球文化」を感じられる歴史的建造物などの観光資源が豊富にあり、地域ブランド調査における魅力度は全国3位と高い評価となっています。入域観光客数及び観光収入は、新型コロナ禍からV字回復の最中にあり、2023年度の観光収入は8,500億円を超えました。今後は、海外からのクルーズ船寄港増加や北部テーマパークの開業（2025年7月予定）等により、更なる成長が見込まれます。



出所：沖縄県文化観光スポーツ部観光政策課「入域観光客概況の公表」、「観光収入・経済波及効果」

# 6 開発プロジェクト

沖縄県経済団体会議、沖縄未来創造協議会、那覇市、浦添市、宜野湾市、沖縄懇話会、那覇空港拡張整備促進連盟は、**基地返還跡地の一体的な利用と那覇空港の機能強化を図り**、次代の沖縄の進化を象徴する「世界に開かれたゲートウェイ」としての将来像の具現化を図ることを目的に「GW2050 PROJECTS 推進協議会」を設立しました。

「GW2050 PROJECTS 基本構想」は、**那覇空港から普天間飛行場に至る西海岸地域を価値創造重要拠点と位置づけ**、更地からの広範囲での面的開発が期待できる基地返還跡地のポテンシャルを活かし、真に日本を牽引する沖縄の経済発展を目指すものです。

※本年9月30日に令和6年度沖縄振興特定事業推進費民間補助金(1億5,900万円)として採択。



出典：GW2050 PROJECTS (<https://www.gw2050.okinawa/>)

「GW2050 PROJECTS 推進協議会」の設立について (<https://www.gw2050.okinawa/userfiles/files/autoupload/2024/09/1727659264.pdf>)

# 2 2025年3月期 決算概要

# 1 業績ハイライト

親会社株主に帰属する当期純利益は前期比+26.8%（3期連続の増収増益）となりました。  
また、沖縄銀行のコア業務純益は、9期ぶりに100億円超えとなり増益となりました。

## OFG（連結）

(百万円)

|                 | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 | 前期比   | 2026/3期<br>業績予想 | 2027/3期<br>MS目標※ |
|-----------------|---------------|---------------|-------|-----------------|------------------|
| 経常収益            | 53,573        | 58,756        | 5,183 | 68,000          | 71,000           |
| 経常利益            | 8,833         | 10,486        | 1,652 | 13,000          | —                |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 6,262         | 7,941         | 1,678 | 9,000           | 11,000           |

※MS目標 = ムーンショット目標

## 沖縄銀行（単体）

(百万円)

|         | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 | 前期比   |
|---------|---------------|---------------|-------|
| 経常収益    | 38,366        | 43,028        | 4,661 |
| 業務粗利益   | 28,407        | 31,015        | 2,607 |
| 資金利益    | 28,734        | 31,495        | 2,761 |
| 役員取引等利益 | 2,810         | 3,045         | 235   |
| その他業務利益 | △3,136        | △3,525        | △388  |
| コア業務純益  | 9,002         | 11,116        | 2,114 |
| 経常利益    | 7,447         | 9,418         | 1,970 |
| 当期純利益   | 5,581         | 7,456         | 1,874 |

## 主要グループ会社（2025/3期）

(百万円)

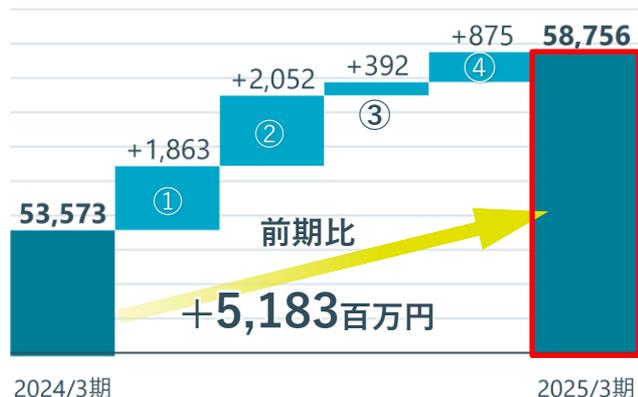
|       | おきぎん<br>リース | おきぎん<br>JCB | おきぎん<br>証券 | おきぎん<br>SPO |
|-------|-------------|-------------|------------|-------------|
| 経常収益  | 11,392      | 1,823       | 971        | 2,391       |
| 経常利益  | 300         | 403         | 14         | 170         |
| 当期純利益 | 177         | 271         | 9          | 112         |

## 2 経常収益の増減要因及び利益の推移

### 損益のポイント

- ▶ 預金利息及び与信費用の増加による経常費用の増加があったものの、貸出金利息や有価証券利息配当金、役務取引等収益など本業による経常収益の増加により、**経常利益は前期比1,652百万円増加**しました。

経常収益の増減要因 (百万円)



経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益の推移 (百万円)

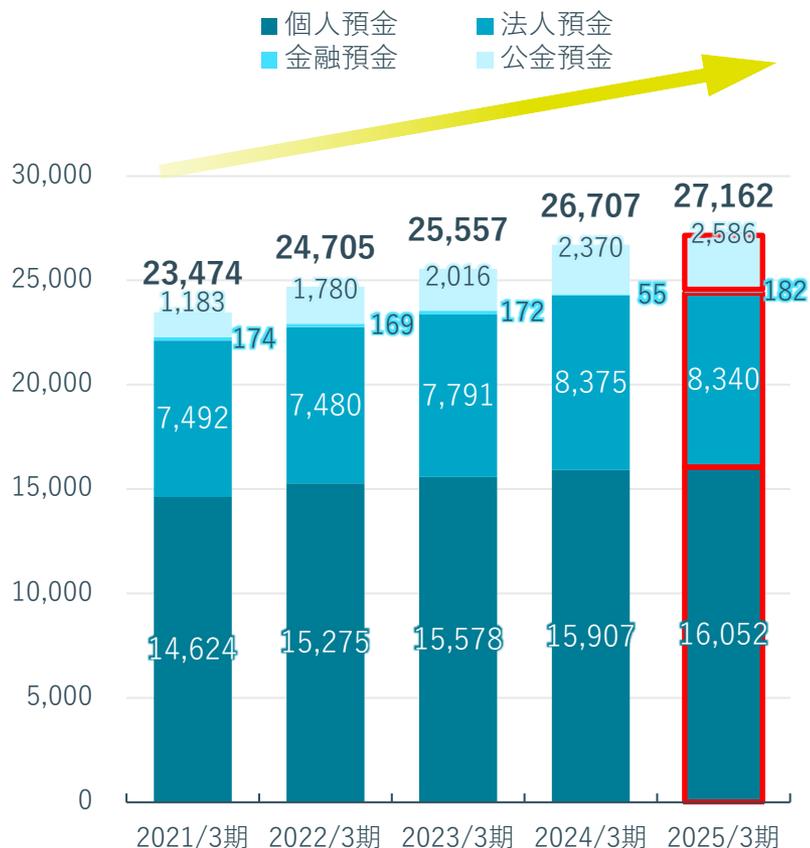


| 主要項目        | 前期比       | ポイント  |
|-------------|-----------|---|
| ① 貸出金利息     | +1,863百万円 | 県内経済活動の活発化に伴う資金需要に対し積極的な取組みを継続して行ったことに加え、政策金利の引き上げに伴い、短期プライムレートの改定を行った結果、前期比1,863百万円増加しました。 |
| ② 有価証券利息配当金 | +2,052百万円 | 有価証券残高の増加や利回り向上により、前期比2,052百万円増加しました。   |
| ③ 役務取引等収益   | +392百万円   | グループ連携や営業推進等により、前期比392百万円増加しました。  |
| ④ その他       | +875百万円   | 国債等債券売却益の減少があったものの、株式等売却益の増加及び預け金利息の増加等により前期比875百万円増加しました。                                  |
| 計           | +5,183百万円 |   |

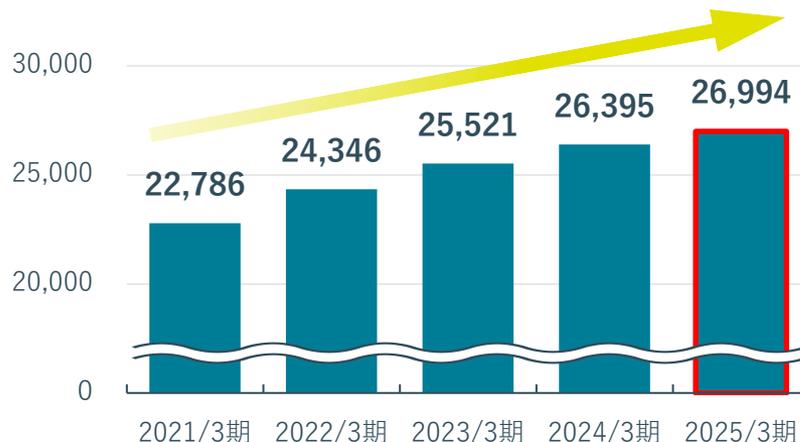
# 3 預金

指定金融機関受託数の増加による公金預金の増加や個人預金、金融預金の増加などにより末残は、前期比454億円増加の2兆7,162億円となりました。預金シェアは0.21ポイント上昇しました。

預金末残の推移 (億円)



預金平残の推移 (億円)



預金シェア (%)



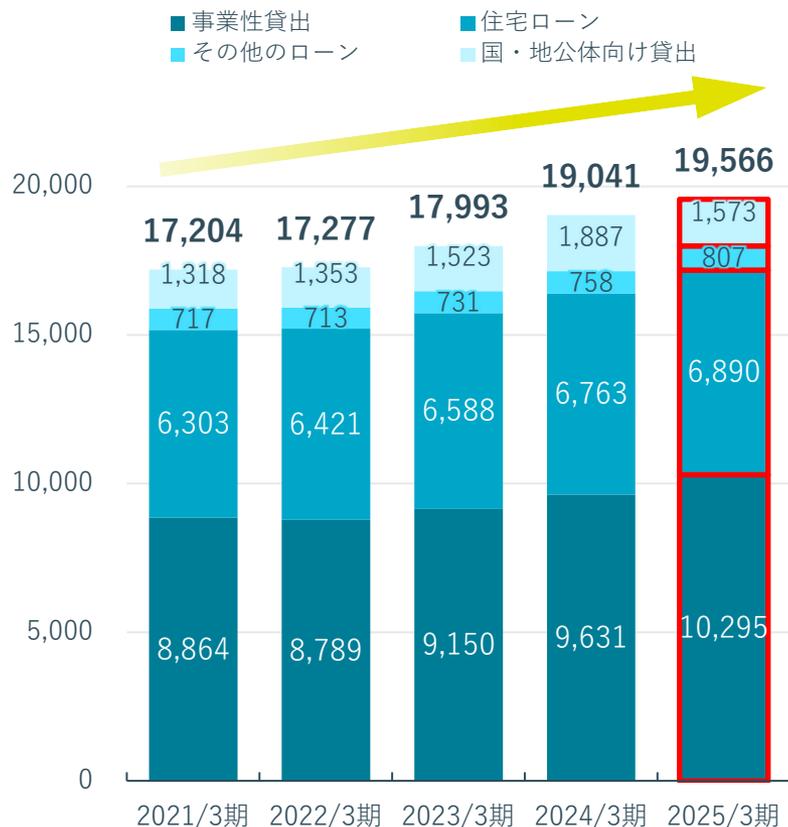
※信託勘定を含んでおります。

※預金シェアは、預金の期中平均残高に基づき算出した県内3行シェアを示しています。

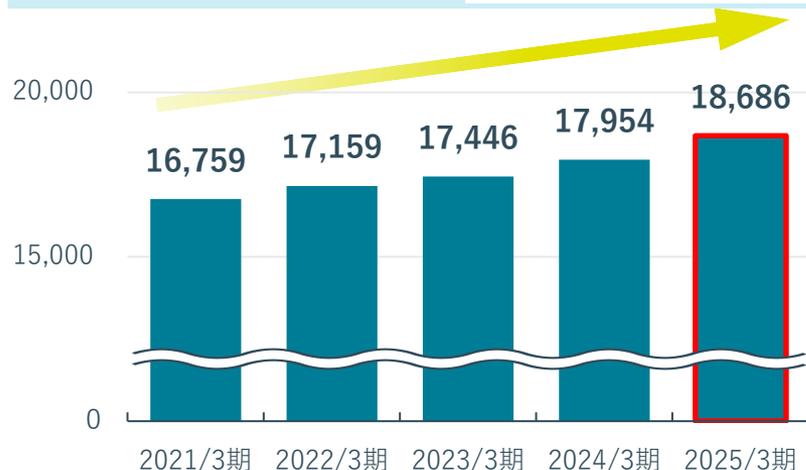
# 4 貸出金 ①

県内経済活動の活発化やコスト上昇に伴う資金需要への積極的な対応による事業性貸出の増加に加え、スピード審査等の迅速な対応や、制度拡充(融資上限・融資期間)、営業推進強化により生活密着型ローンが増加しました。貸出金シェアは0.08ポイント上昇しました。

貸出金末残の推移 (億円)



貸出金平残の推移 (億円)



貸出金シェア (%)



※信託勘定を含んでおります。

※住宅ローン及びその他のローンを合わせて生活密着型ローンと呼んでおり、お客さまの生活に密着した資金を提供するローンです。

※貸出金シェアは、貸出金の期中平均残高に基づき算出した県内3行シェアを示しています。

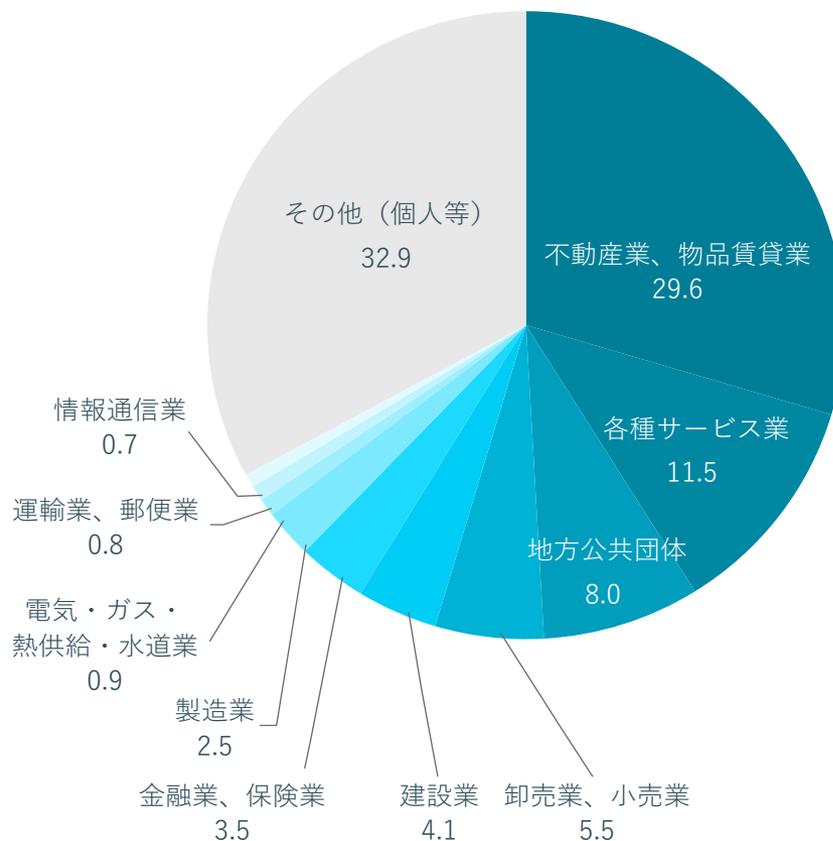
# 5 貸出金 ②

貸出金残高の増加及び貸出金利回りの上昇により、**貸出金利息は前期比1,870百万円増加**しました。  
業種別では不動産業・物品賃貸業、各種サービス業、地公体と続き、**様々な業種に幅広く対応**しました。

貸出金利息の推移 (百万円)



貸出金の業種別内訳 (%)



貸出金利息の増減要因 (百万円)



※信託勘定を含んでおります。

# 6 顧客向けサービス業務の利益・利回り

預貸金利回り差は縮小したものの、貸出金平残増加による預貸金収支の増加により顧客向けサービス業務の利益は増加し、利益率も前期比0.05ポイント上昇の0.22%となりました。

## 顧客向けサービス業務の利益

(百万円、%)

|                  | 2023/3期      | 2024/3期      | 2025/3期      |
|------------------|--------------|--------------|--------------|
| ① 貸出金平残          | 1,743,591    | 1,794,299    | 1,867,243    |
| ② 貸出金利回り         | 1.37         | 1.36         | 1.40         |
| ③ 預金利回り          | 0.00         | 0.00         | 0.06         |
| ④ 預貸金利回り差 (②-③)  | 1.37         | 1.35         | 1.34         |
| ⑤ 役務取引等利益        | 2,130        | 2,810        | 3,045        |
| ⑥ 営業経費           | 21,513       | 22,492       | 22,242       |
| ⑦ 顧客向けサービス業務の利益  | <b>4,521</b> | <b>4,702</b> | <b>5,917</b> |
| ⑧ 預金平残           | 2,539,439    | 2,627,823    | 2,689,343    |
| ⑨ 顧客向けサービス業務の利益率 | <b>0.17</b>  | <b>0.17</b>  | <b>0.22</b>  |

※ ⑦ = ① × ④ + ⑤ - ⑥  
 ※ ⑨ = ⑦ ÷ ⑧ × 100

※ ①~④、及び⑧は銀行勘定  
 ※ ④は国内・国際部門総合の利回差

## 貸出金利回り (%)



## 預金等利回り (%)



## 前期比の増減要因 (百万円)

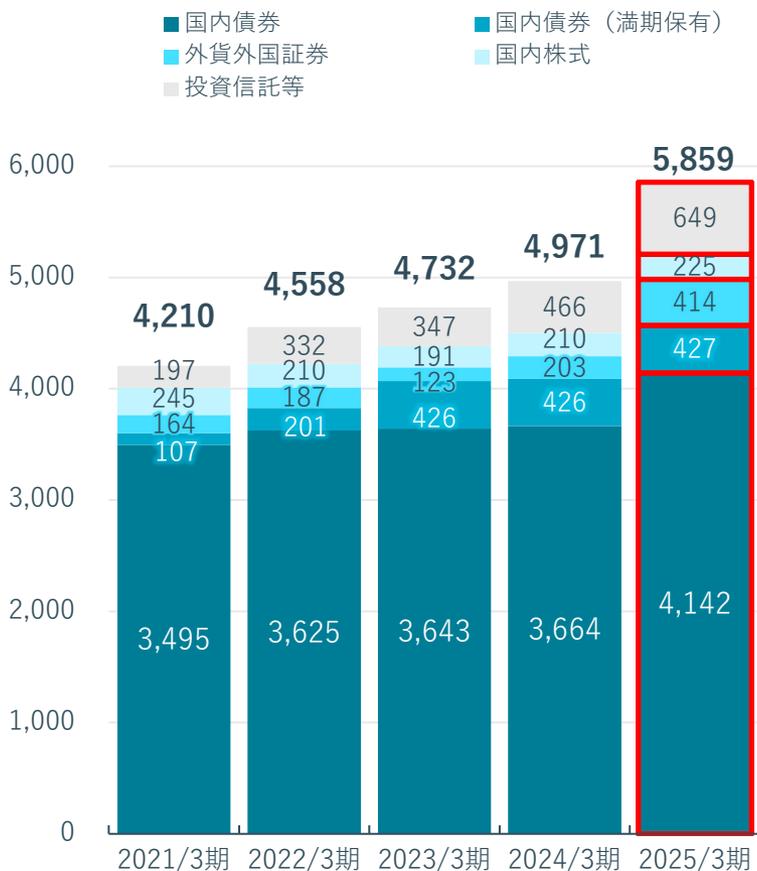


※預金利回りは実質円金利ベースで記載しております。実質円金利ベース…予約（スワップ）付外貨定期預金において、通貨間金利調整を行った後の実質円預金利回りです。

# 7 有価証券 ①

金利リスク、残存期間に配慮しつつ、資金の効率的運用と安定収益確保に努めた結果、残高は前期比887億円増加し、利回りは0.14ポイント改善しました。また、政策金利の動向に注視し、市場環境の変化に対応したことで、国内債券デュレーションは1.04年短縮しました。

有価証券末残 (億円)

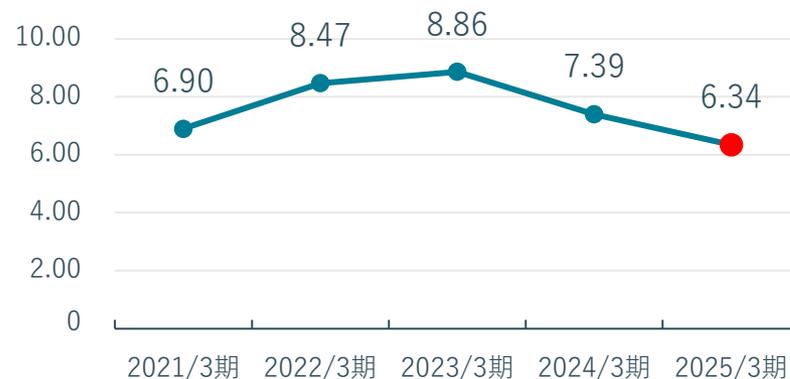


※円建外債は国内債券として算出しています。

有価証券利回り (%)



国内債券デュレーション (年)

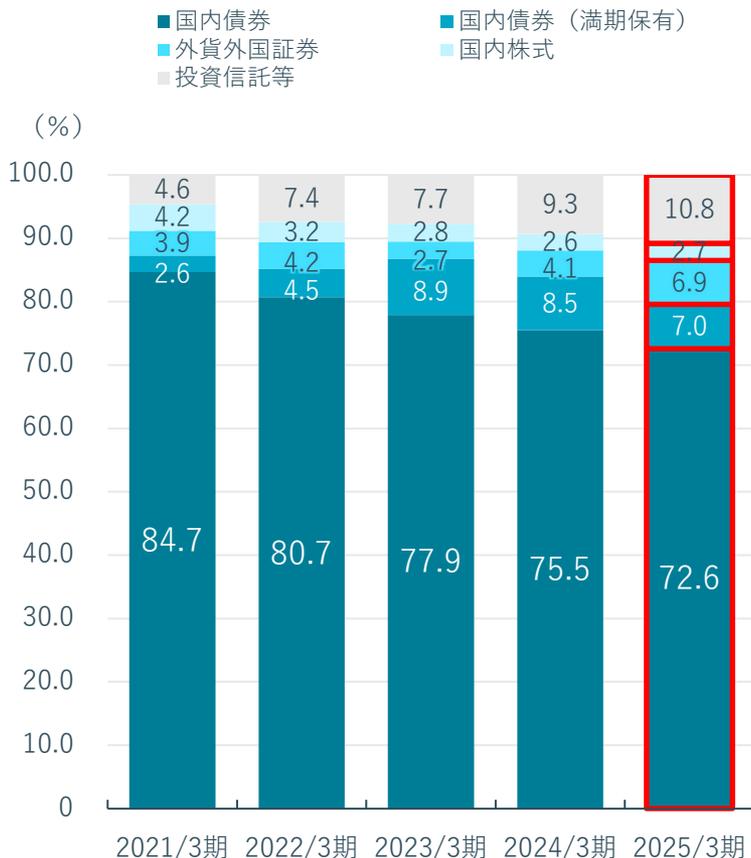


※国内債券デュレーションは、満期保有目的の債券を含むスワップ考慮後に算出しています。

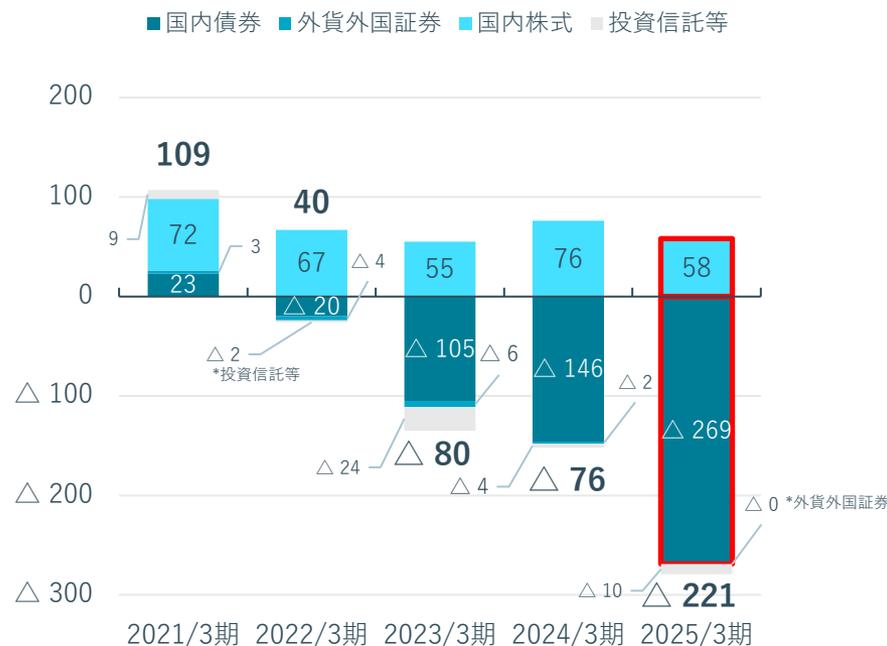
# 8 有価証券 ②

国内金利上昇により国内債券評価損益が悪化しました。**金融政策の動向に留意しつつ、引き続きポートフォリオの改善に努めていきます。**

有価証券構成比率 (期末取得原価)



その他有価証券評価損益 (億円)



〈参考〉 満期保有目的の債券の評価損益 (億円)

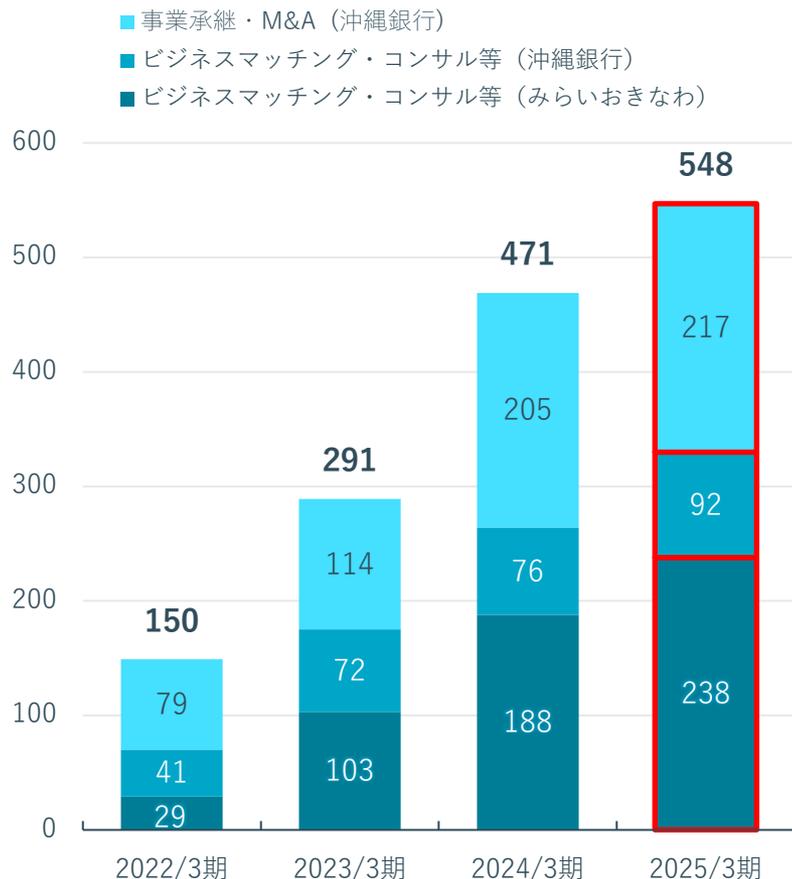
|      | 2021/3 | 2022/3 | 2023/3 | 2024/3 | 2025/3 |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 評価損益 | 8      | 5      | 1      | △21    | △56    |

※満期保有目的の債券は国債のみ保有しています。

## 9 フィービジネス：①地域事業者との連携

当社グループは地域社会の価値向上に向けた中長期的な取組みとして、様々な分野に積極的に取り組んでおり、中でもビジネスマッチング・コンサルティング等の収益はみらいおきなわ設立後堅調に推移しています。

### お客さま支援事業に係る収益（百万円）



### 主な取組内容

#### 【沖縄銀行】

- ▶ 銀行の幅広いネットワークを活用して、おきぎんの提携先や取引先をお客さまへ紹介し、お客さまの課題解決のサポートを行うビジネスマッチング業務に取り組んでいます。
- ▶ 事業承継・M&Aに関するコンサルティングから対策の実行までを専門家と協働でサポートしております。
- ▶ 事業承継・M&Aについては、2025年夏を目途に、沖縄銀行と日本M&Aセンターホールディングスの両社による合弁会社設立について検討を進めています。

#### 【みらいおきなわ】

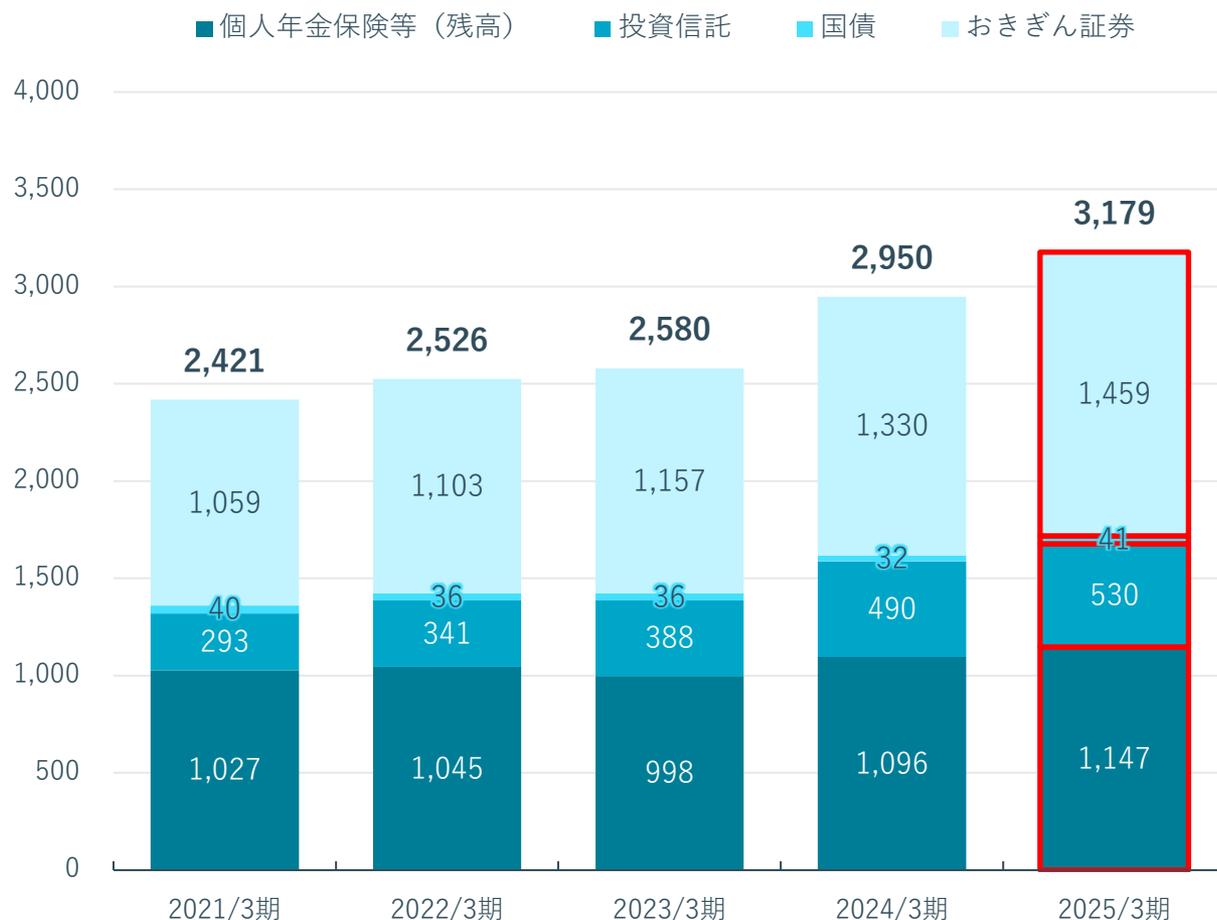
- ▶ マーケティング支援やブランディング支援等のコンサルティング業務に取り組んでいます。
- ▶ おきぎんBigAdvance等のプラットフォームを活用した営業支援、ビジネスマッチング等の販路拡大の支援しております。
- ▶ 離島地域に対する地域活性化と産業振興サポートをしています。

※みらいおきなわは、コンサルティング事業、販路開拓支援事業を中心に、「ヒト・モノ・コト」を繋ぎ、お客さまを支援する地域総合商社であり、2021年6月に設立しています。

# 10 フィービジネス：②預かり資産

お客さまの資産形成ニーズに応えるため、お客さまそれぞれのライフステージに沿った商品及びサービスの提供に取り組んだ結果、**預かり資産全体で前期比228億円増加しました。**

## 預かり資産残高の推移（億円）



グループ合計

**+228億円**

おきぎん証券

**+129億円**

沖縄銀行

**+98億円**

うち国債

**+8億円**

うち投資信託

**+39億円**

うち個人年金保険等

**+50億円**

# 11 フィービジネス：③キャッシュレス関連

商品の利便性向上への取組みを継続しつつ、お客さまの多種多様なニーズに対し幅広く提案した結果、以下のとおり好調に推移しています。

JCBカード・JCBデビット会員数及び取扱高



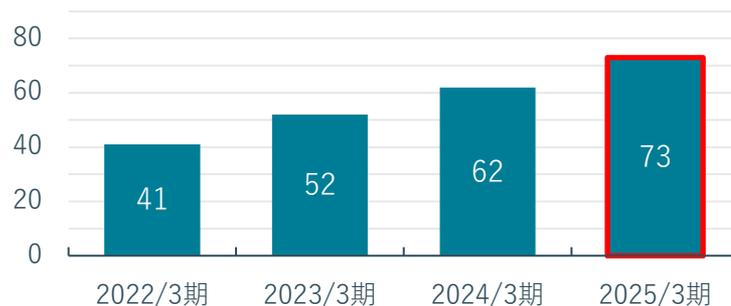
JCB加盟店契約数及び加盟店取扱高



おきぎんSmart ユーザー登録件数 (千件)



OKI Pay ユーザー口座登録件数 (千件)

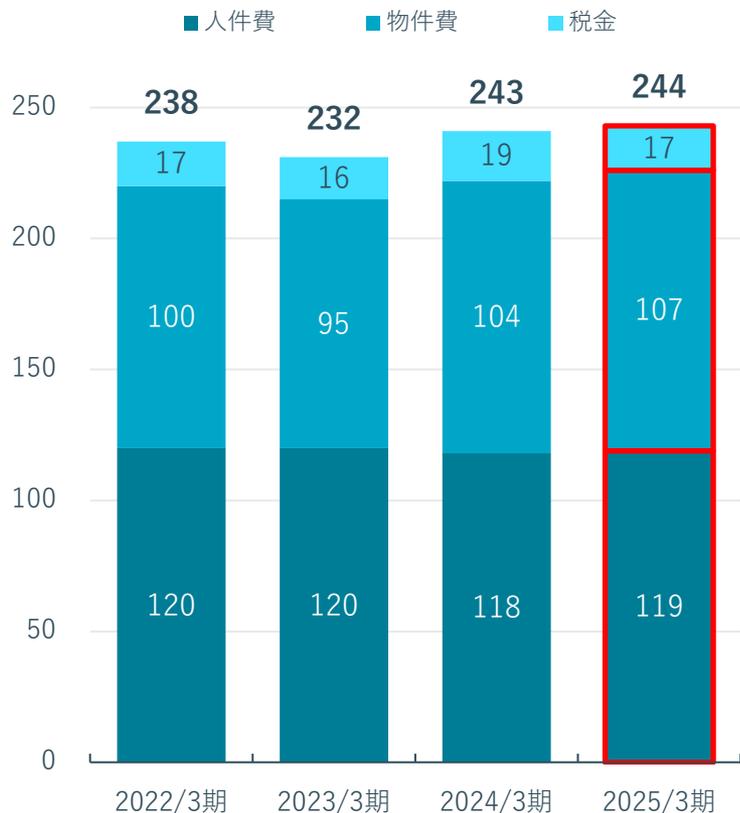


※取扱高及び加盟店取扱高：当該月が属する事業年度の累計期間における1ヶ月間の平均利用額を示しています。

# 12 経費・OHR・コアOHR（連結）

経費は前期と同水準に維持し、本業による収益等が増加した結果、業務粗利益及びコア業務粗利益ともに増加しました。OHRは前期比5.61ポイント改善し70.35%、コアOHRは前期比3.86ポイント改善し66.11%となりました。

経費（億円）



※人件費は臨時損益計上分を除いています。

OHR（%）

計算式：経費 ÷ 業務粗利益 \*注1



コアOHR（%）

計算式：経費 ÷ コア業務粗利益 \*注2



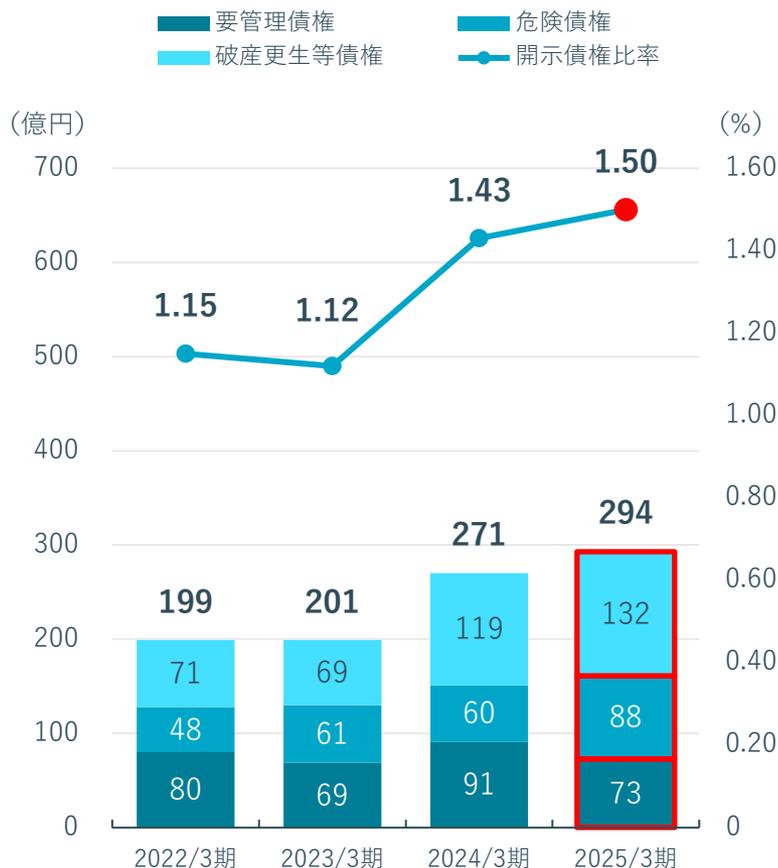
注1：業務粗利益 = (資金運用収益 - 資金調達費用) + (役務取引等収益 - 役務取引等費用) + (その他業務収益 - その他業務費用)

注2：コア業務粗利益 = 業務粗利益 - 国債等債券関係損益 (5 勘定戻)

# 13 金融再生法に基づく開示債権・貸倒引当金・与信費用（連結） おきなわフィナンシャルグループ

将来のリスクに備え、**貸出金の健全性を維持するため適切な引当・償却を実施しました**。開示債権額は増加し開示債権比率は上昇、貸倒引当金及び与信費用も増加しました。

## 開示債権額・開示債権比率



## 貸倒引当金 (億円)



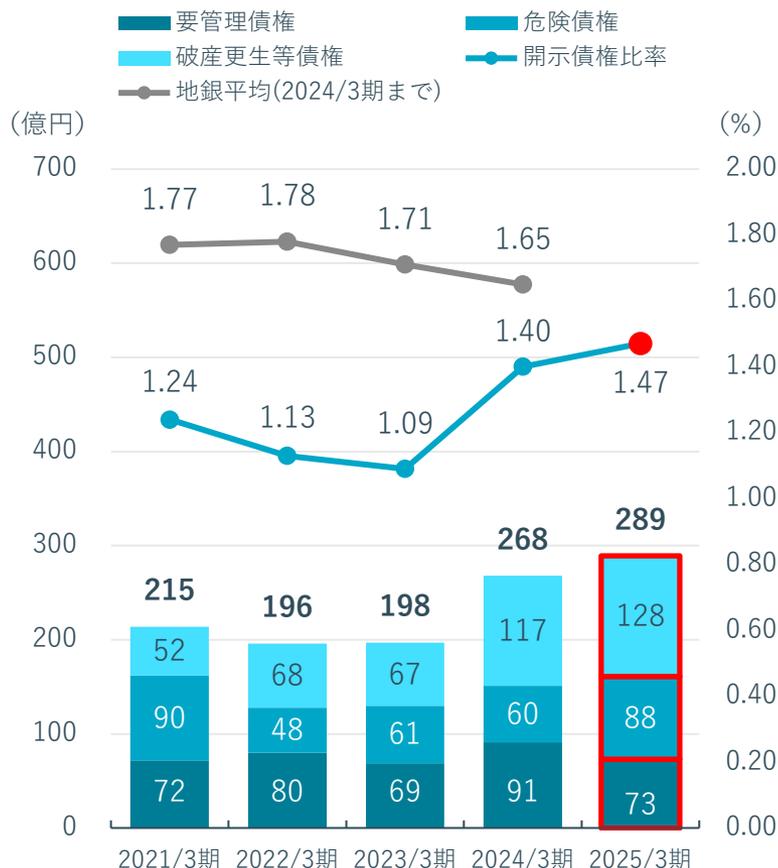
## 与信費用 (百万円)



# 14 金融再生法に基づく開示債権・貸倒引当金・与信費用（単体）

銀行単体の開示債権比率は、前期比0.07ポイント上昇の1.47%となりましたが、**地銀平均を下回る低い水準を維持しております。**

## 開示債権額・開示債権比率



## 貸倒引当金（億円）



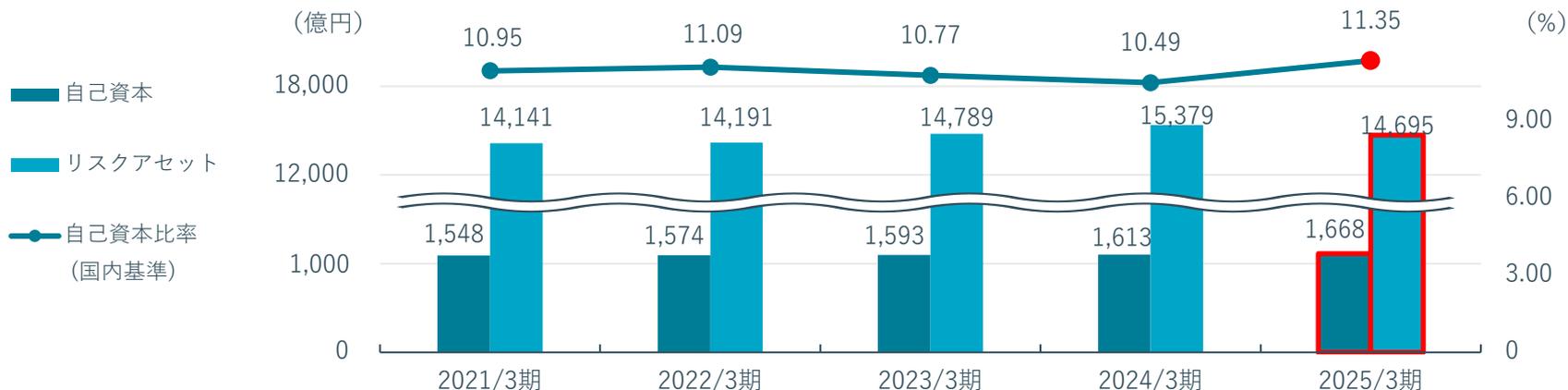
## 与信費用（百万円）



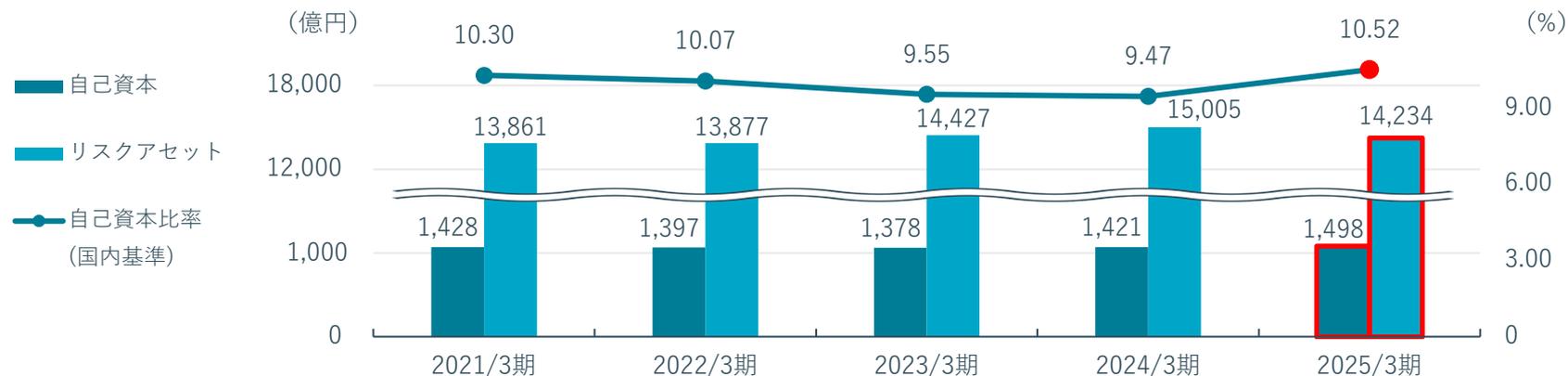
# 15 自己資本比率

貸出金残高は増加するも、2025年3月期より、バーゼルIII最終化の適用に伴い、リスクアセットは減少しました。加えて、当期純利益が積み上がったこと等により、**連結自己資本比率は上昇しました。**

## OFG連結



## 銀行単体



3

# 第2次中期経営計画の取組み

(2024年4月～2027年3月)

# 1 第2次中期経営計画の名称と戦略

第2次中期経営計画では「地域社会の価値向上」に向けた中長期的な取組みと、ムーンショット目標<sup>(※)</sup>の達成に向けた「成長基盤の構築」を両軸に構え、更に、これらを実現するための「人的資本経営」を中心に据えた3本の戦略に基づき、「成長の共創」に向けた各種施策を展開します。

※ 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と定義

## 第2次中期経営計画（2024年4月～2027年3月） 成長の共創 ～おきなわの成長をともに創る～

### 戦略Ⅰ

#### 地域社会の価値向上

- ▶ 沖縄県のリーディング産業振興等への貢献
- ▶ 地域事業者の資本基盤の強化と支援
- ▶ 地域社会・地域コミュニティの課題解決
- ▶ 県民所得の向上、資産形成支援
- ▶ 気候変動、地球温暖化への対策

### 戦略Ⅱ

#### 人的資本経営

- ▶ 地域社会の価値向上(戦略Ⅰ)に資する人財育成
- ▶ 成長基盤の構築(戦略Ⅲ)に資する人財育成
- ▶ ダイバーシティの推進  
(女性活躍・シニア活躍)
- ▶ 職員の働きがいの創出/向上

### 戦略Ⅲ

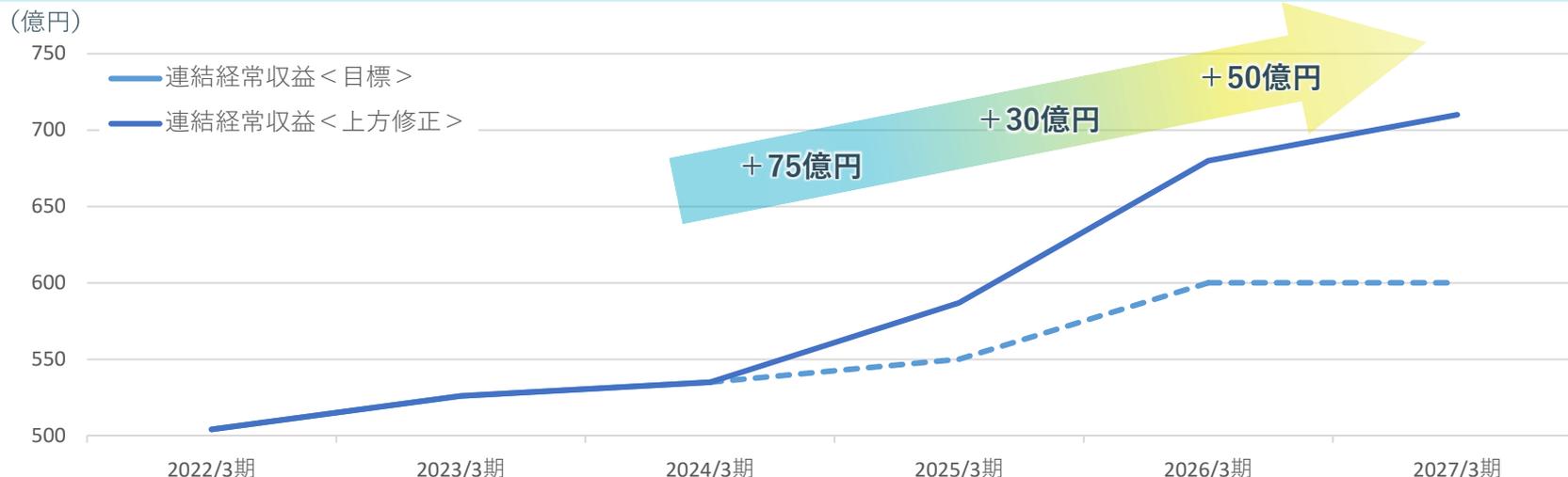
#### 成長基盤の構築

- ▶ 非連続な成長を実現するための構造改革
- ▶ グループシナジーの発揮によるトップライン伸長
- ▶ マーケットインによるサービスの提供
- ▶ 企業価値の向上

## 2 ムーンショット目標の上方修正

沖縄銀行における貸出金平残や役務収益の増加、日銀の利上げを受けた2度の短期プライムレートの引き上げ等を踏まえて2027年3月期目標（ムーンショット）を上方修正しました。

修正後の連結経常収益は710億円、連結当期純利益は110億円、連結ROE6.20%程度となります。

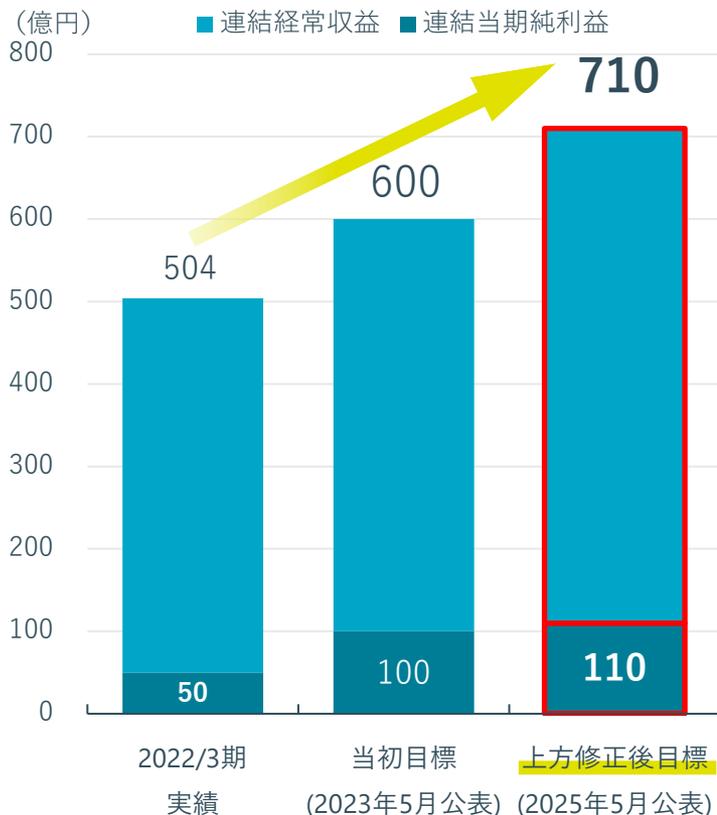


|          | 2022/3期<br>＜実績＞ | 2023/3期<br>＜実績＞ | 2024/3期<br>＜実績＞ | 2025/3期<br>＜実績＞ | 2026/3期<br>＜業績予想＞ | 2027/3期<br>ムーンショット目標 |
|----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|----------------------|
| 連結経常収益   | 504億円           | 526億円           | 535億円           | 587億円           | 680億円             | <b>710億円</b>         |
| 連結当期純利益  | 50億円            | 58億円            | 62億円            | 79億円            | 90億円              | <b>110億円</b>         |
| 連結ROE    | 3.25%           | 3.70%           | 3.92%           | 4.86%           | (非公表)             | <b>6.20%程度</b>       |
| 連結自己資本比率 | 11.09%          | 10.77%          | 10.49%          | 11.35%          | (非公表)             | <b>11.00%程度</b>      |

## 2 ムーンショット目標の上方修正について

当初のムーンショット目標は、OFGを設立した2022年3月期と比較して、連結経常収益は約100億円増加の600億円、連結当期純利益は2倍の100億円としておりましたが、更なる高い目標を設定し、達成に向けて各種施策を展開してまいります。

### 上方修正による収益目標の変化



### 目標達成のための施策

- ▶ 短期プライムレートの引上げ、固定金利先の引き上げ交渉  
※沖縄銀行の貸出金のうち約7割は変動金利貸付
- ▶ 貸出金利息収入の増強
  - ・窓口事務の削減による人員創出、法人営業担当者の増加
  - ・職員のスキルアップ、受付/審査事務の効率化等による資金ニーズへの迅速な対応
  - ・ストラクチャード・ファイナンスなどの取組み強化
- ▶ 役務取引等収益の増強（預かり資産等）
  - ・沖縄銀行とおきぎん証券の連携によるアプローチ件数増加
  - ・データ分析に基づく成約率の向上
- ▶ グループ各社の構造改革による収益力強化
  - ・DXによる構造改革、バックオフィス業務の削減
  - ・営業担当者の増加、沖縄銀行の法人営業担当者との連携によるアプローチ件数増加

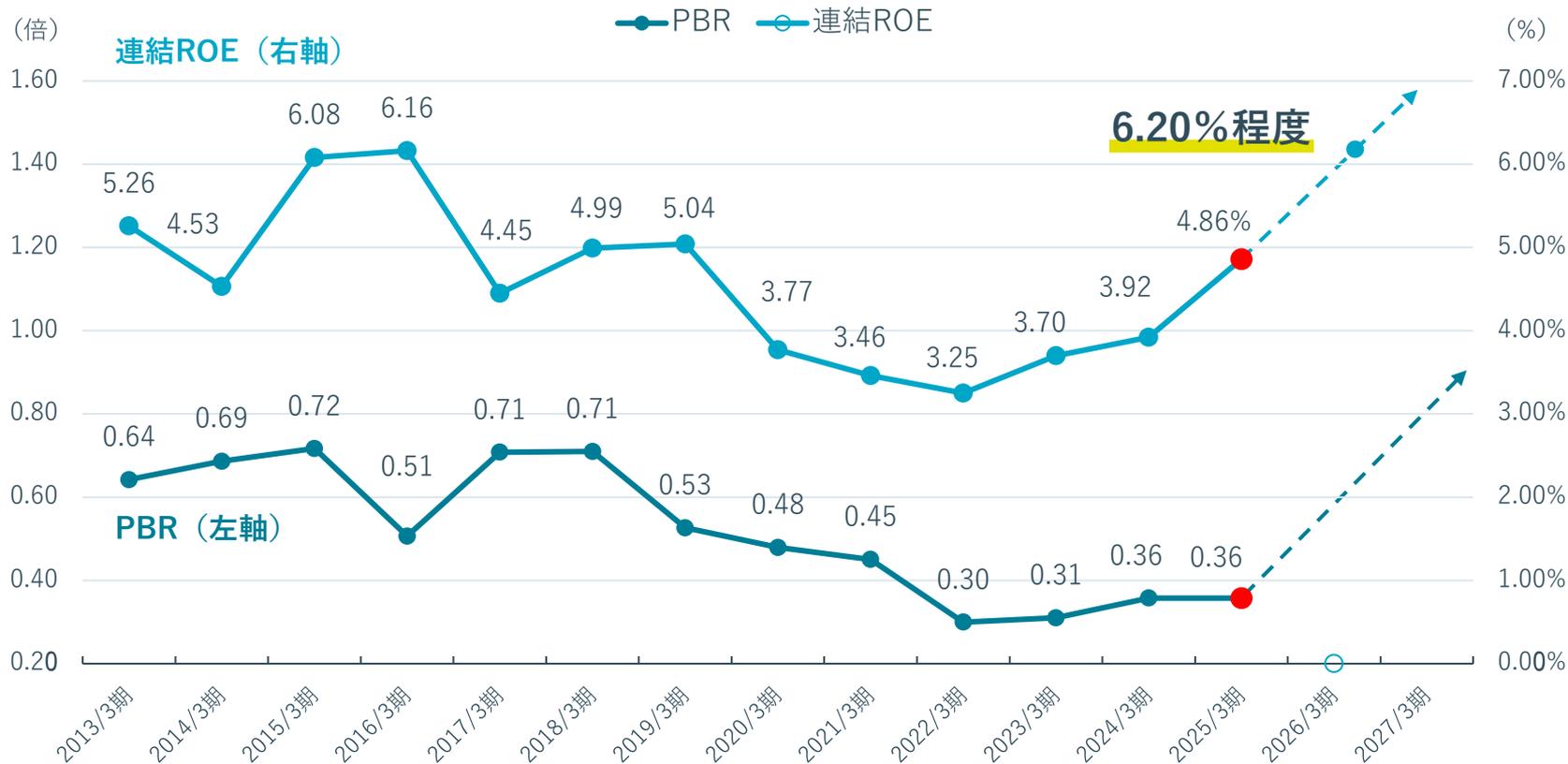
# 4 企業価値向上に向けた取組み

# 1 ROE向上

当社グループのPBRは、2025年3月末時点で0.36倍となっています。当社グループでは、株主資本コストを8%程度(※)と想定した上で、同水準を目標として、連結ROE向上に取り組めます。第2次中期経営計画では、連結ROE6.20%程度を目標とし、次期中期経営計画以降も更なる向上を図ります。

※ 機関投資家が日本企業に求める株主資本コストの一般的な水準等を踏まえて想定

## 連結ROE・PBRの推移



## 2 ROE向上のシナリオ

ROEの構成要素が、RORA及び財務レバレッジとなっていることを踏まえて、当社グループでは、トップライン（経常収益）と当期純利益の増加によるRORAの改善、株主還元による財務レバレッジの維持を図ります。

RORAは0.70%程度への向上、財務レバレッジは現状の9.0倍程度の維持を目指し、①トップライン伸長、②リスクアセット・コントロールを進めてまいります。

資本効率の向上

①融資量増強による利益増加  
②リスクアセット・コントロール

③株主還元による  
株主資本の維持

**ROE向上**

=

RORA改善

×

財務レバレッジ  
コントロール

当期純利益

株主資本

=

①当期純利益

②リスクアセット

×

②リスクアセット

③株主資本

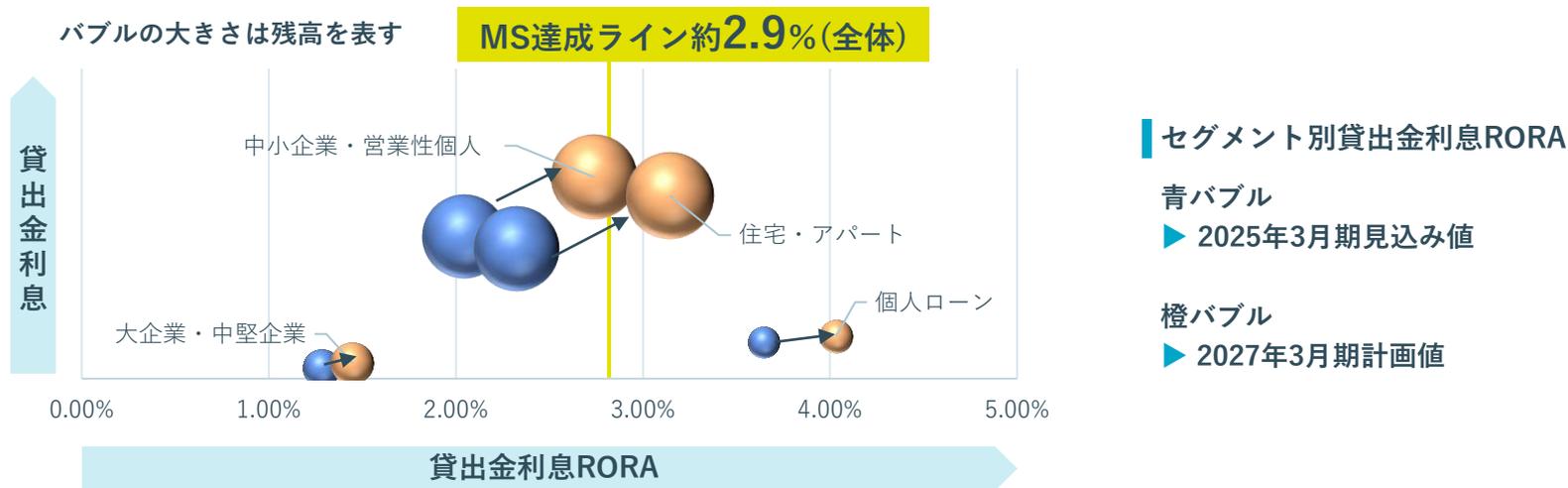
|         | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 | 2026年度         |
|---------|--------|--------|--------|--------|----------------|
| ROE     | 3.70%  | 3.92%  | 4.86%  | ～      | <b>6.2%程度</b>  |
| RORA    | 0.40%  | 0.42%  | 0.53%  | ～      | <b>0.70%程度</b> |
| 財務レバレッジ | 9.20倍  | 9.45倍  | 9.20倍  | ～      | <b>9.0倍程度</b>  |

※2024年度以降はバーゼルIII最終化・完全実施基準

# 3 リスクアセット・コントロール

リスクアセットをコントロールしつつ、融資量増強と利回り向上に取り組むことで、RORA向上と財務レバレッジの目標水準維持を目指します。ムーンショット目標の当期純利益RORA0.70%程度達成のため、貸出金利息RORA2.9%程度が必要であると想定しております。

※2025年3月期の貸出金利息RORA(見込み値)は2.2%



| 特性                |  | 今後の取組  |
|-------------------|--|--|
| <b>大企業・中堅企業</b>   | 主にシンジケートローンが該当する<br>バーゼルIII最終化により、外部格付に応じてRWが低減される | 昨今の金利情勢とバーゼルIII最終化の影響を加味し、今後は高格付先を中心に積極的に取り組む  |
| <b>中小企業・営業性個人</b> | 当行の貸出金で最大のセグメント<br>バーゼルIII最終化によりRWが低減される           | 法人営業担当者倍増によるリレーション強化、スピード対応により残高増加と利回り向上の両立を目指す。また、信保付融資への積極対応も含め中小企業・営業性個人向け融資を強化する   |
| <b>住宅・アパート</b>    | 担保評価に応じてRWが変動                                      | 融資対応の迅速化、魅力的な商品開発と併せて、ハウスメーカーとのリレーション強化とにより残高増加と利回り向上の両立を目指す                           |
| <b>個人ローン</b>      | 個人向け無担保ローンという特性上、利率が高く、最もRORAが高い                   | ライフサイクル全体を通じた資金需要に対する推進、Web完結商品「おきぎんSmartローン」の投入等利便性の向上、デジタルマーケティングの活用により着実に残高を積み増していく |

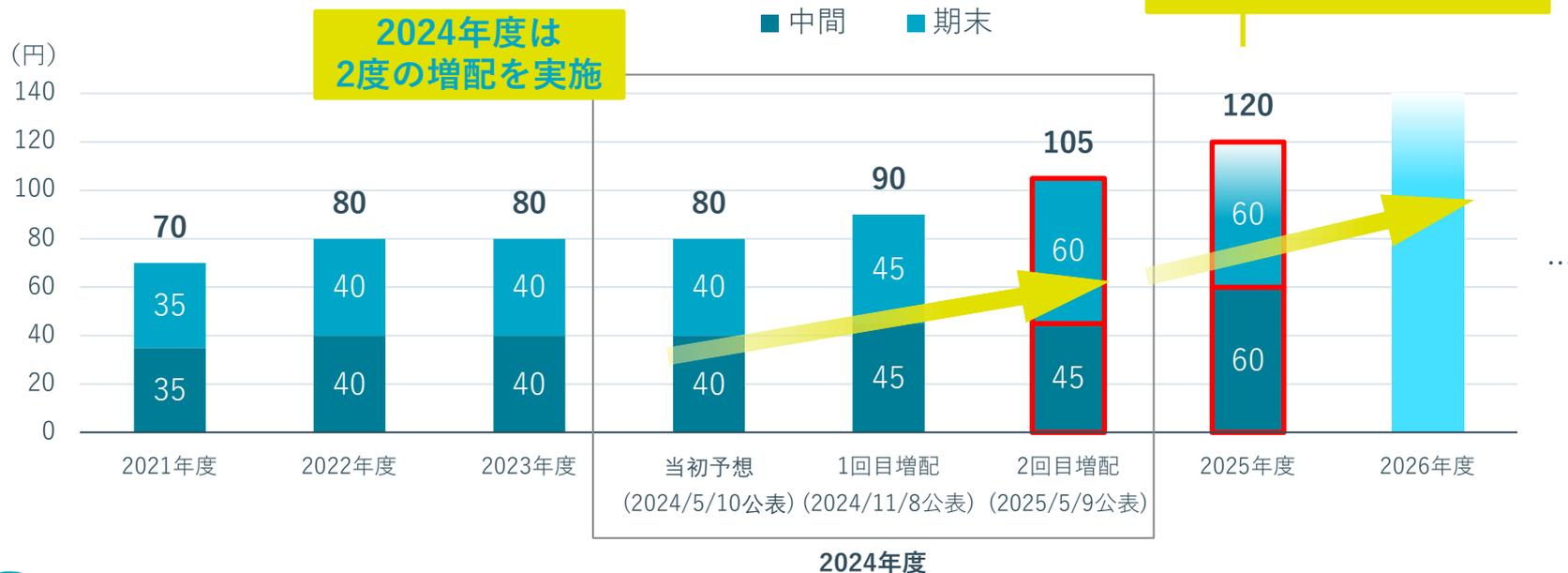
# 4 累進配当の実施

株主還元については、「地域密着・地域貢献」の実現に向けて、地域社会の成長牽引に必要な安定した収益と適切な自己資本を確保するとともに、当社株式への投資魅力を高めるため、株主還元の実施することを基本方針としております。

第2次中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）の期間中は、1株当たり年間90円00銭を下限とした安定的な累進配当を行い、**更に利益水準に見合う株主還元を機動的に実施**いたします。

沖縄県 : 県経済の更なる発展 ▶ 県内企業/事業者の成長 ▶ 県民所得の向上  
 OFG : 貸出金利息・役務収益・グループ各社収益の伸長  
 株主還元 : 年間配当の維持・向上

2025年度配当**予想120円**  
(中間60円・期末60円)



# 5 成長基盤の構築

第2次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）  
成長の共創 ～おきなわの成長をともに創る～

戦略Ⅰ  
地域社会の価値向上

戦略Ⅱ  
人的資本経営

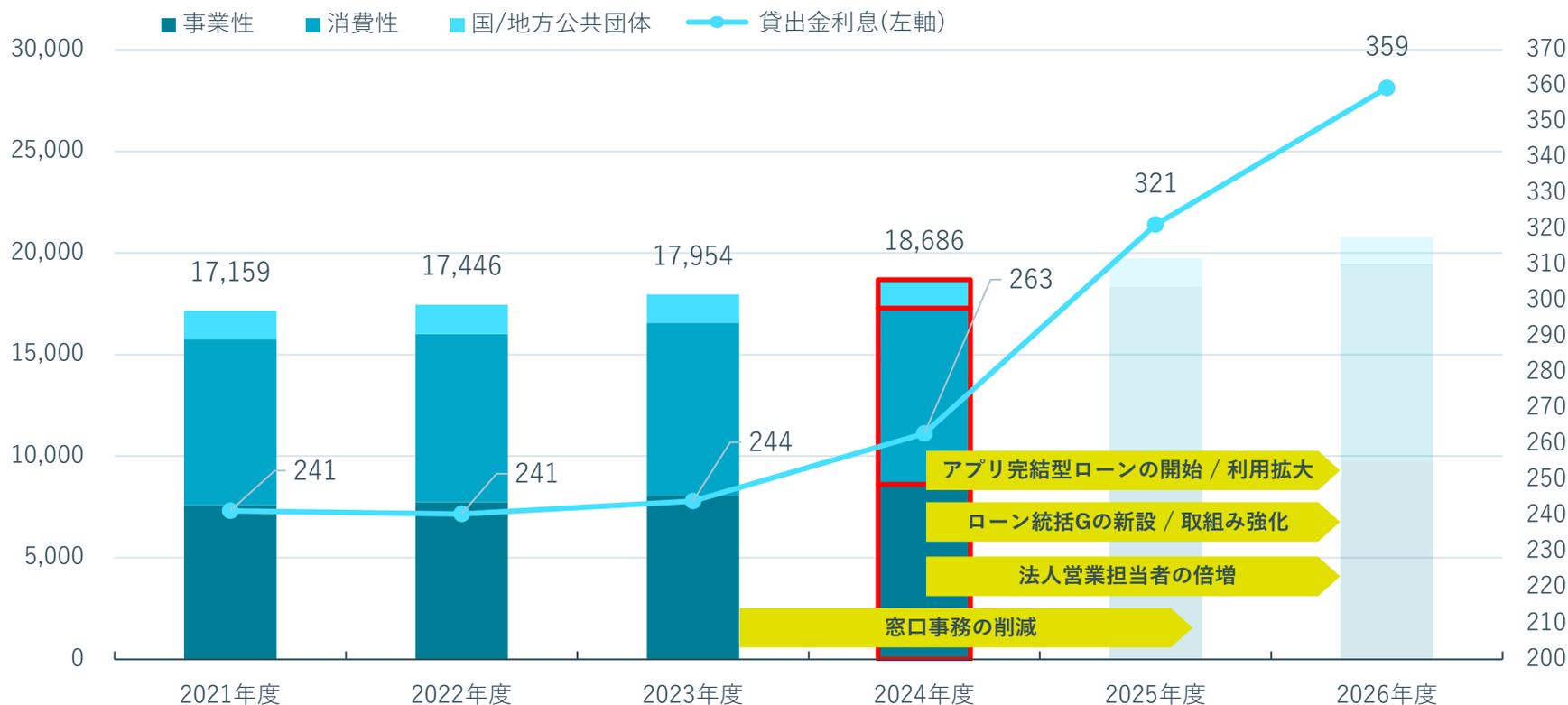
戦略Ⅲ  
成長基盤の構築

**oFG** おきなわフィナンシャルグループ

# 1 貸出金利息

貸出金利息収入50億円以上増加に向けて、融資全体の平均残高を2兆円台へ拡大させる方針です。事業性融資は、窓口事務の約30%削減(20万時間/年)によって、営業セクションへ人員をシフトし、法人営業担当者を倍増する計画です(2024年3月:125名程度、2024年9月:150名程度、2026年1月:250名程度)。また、個人向けの消費性ローンは、営業推進部内にローン統括Gを新設し、住宅ローン・アパートローンの増強、アプリ完結型ローンの開始/利用促進による消費性ローンの増強を図っています。

## 融資の平均残高と利息(億円)



## 2 非金利収益・グループ各社

トップライン伸長にあたり、沖縄銀行の非金利収入を、2021年度比で21億円程度伸ばす方針です。投資信託・保険では、データに基づくコンサルティングによって提案内容の向上を図るとともに、アプリの利用促進によって、職員の事務負担軽減を図り、お客さまへの提案増加へ繋げていきます。また、グループ各社では、業務削減や効率化による営業セクションへの人員シフトを進めるとともに、沖縄銀行の法人営業担当者との連携強化、コンサルティングの実施により、更なる収益増加を図ります。

|                   | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 | 2026年度            | 方針   |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------|--|
| 非金利収益（各種手数料）      |        |        |        |        |        |                   |  |
| 投資信託、保険           |        |        |        |        |        |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>投資信託・保険</li> <li>バンキングアプリ「おきぎんSmart」からの取引促進</li> <li>データに基づくコンサルティングによる最適な提案</li> </ul> |
| M&A、<br>ビジネスマッチング | 50億円   | 54億円   | 56億円   | 61億円   | 67億円   | <b>71<br/>億円</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A・ビジネスマッチング</li> <li>M&amp;Aシニアエキスパート（241名）による全店体制でのコンサルティング強化</li> </ul>         |
| キャッシュレス決済         |        |        |        |        |        |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュレス決済</li> <li>クレジット/デビットカード、OKI Payの利用環境拡大</li> </ul>                              |
| その他手数料            |        |        |        |        |        |                   |  |
| グループ各社            |        |        |        |        |        |                   |  |
| おきぎんリース           |        |        |        |        |        |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>地域事業者/自治体の課題解決に向けて</li> <li>あらゆるサービスをワンストップで提供するための</li> <li>コンサルティングの強化</li> </ul>     |
| おきぎんJCB           | 159億円  | 165億円  | 167億円  | 169億円  | 174億円  | <b>192<br/>億円</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>バックオフィス業務の削減/業務効率化による</li> <li>営業セクションへの人員シフト</li> </ul>                                |
| おきぎん証券            |        |        |        |        |        |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>沖縄銀行の法人営業担当者との連携強化による</li> <li>お客さまとの接点拡大、提案件数増加</li> </ul>                             |
| おきぎんSPO           |        |        |        |        |        |                   |  |
| みらいおきなわ           |        |        |        |        |        |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>地域の大型開発への積極的な関与</li> </ul>  |

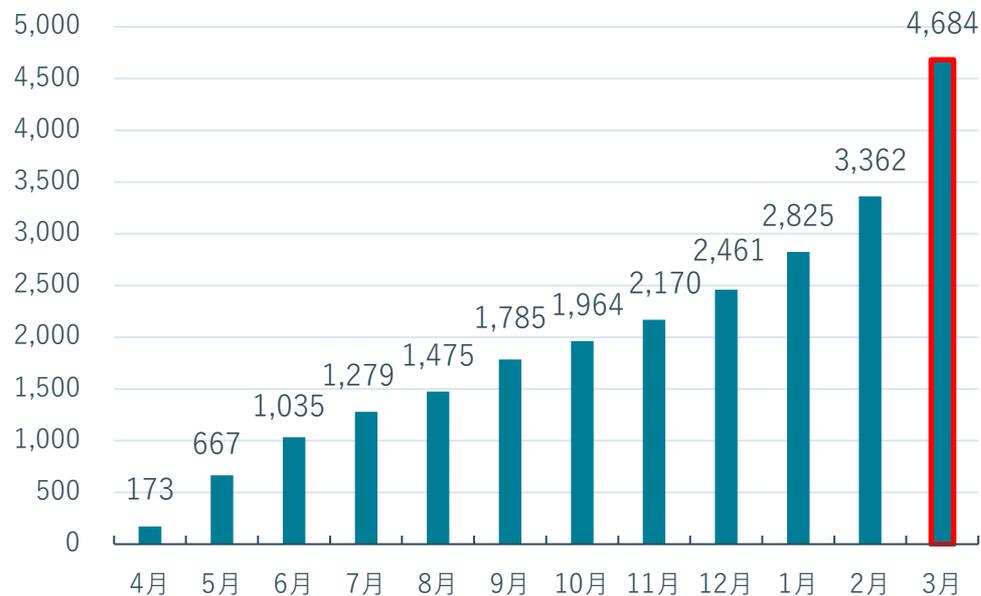
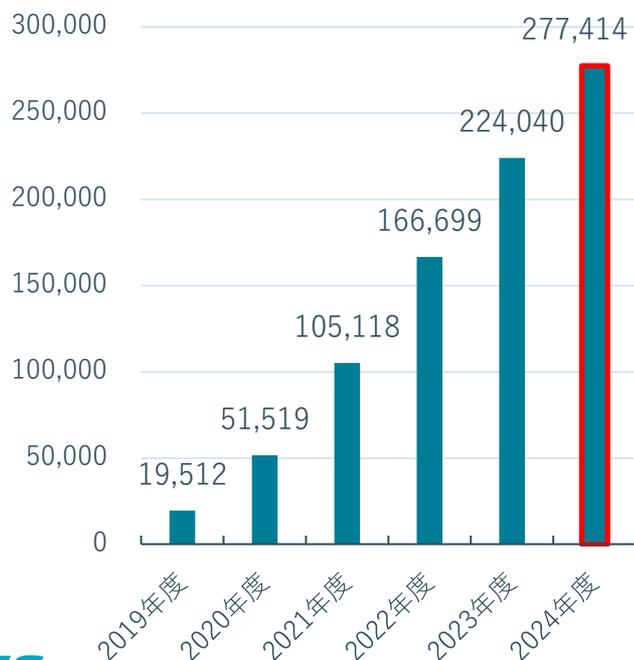
### 3 非対面チャネルの拡充

時間や場所に制限されない取引環境を構築することで取引増加を図るとともに、デジタル技術の活用によって、バックオフィス業務の削減/効率化を図っています。

個人向けスマートフォンアプリ「おきぎんSmart」の登録者数は、2025年3月末時点で27万人を超えました。

また、2024年度より提供を開始した事業者向けバンキングサービス「ビズバン」によって、スマートフォンやタブレット端末からも資金管理や振込手続きができます。

いずれも自社開発となっており、お客さまのニーズに応じた機能追加/機能拡充をスピーディに進めていきます。



## 4 事業承継・M&A支援の取組み強化

2025年4月、沖縄銀行は、株式会社日本M&Aセンターホールディングス（代表取締役社長、三宅 卓）と事業承継・M&A支援に関する合弁事業の検討にかかる基本合意書を締結しました。後継者不在率が高い沖縄県の事業承継支援を強化するため、今後、合弁会社設立に向けて具体的に検討を進めてまいります。



# 6 人的資本経営

第2次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）  
成長の共創 ～おきなわの成長をともに創る～

戦略Ⅰ  
地域社会の価値向上

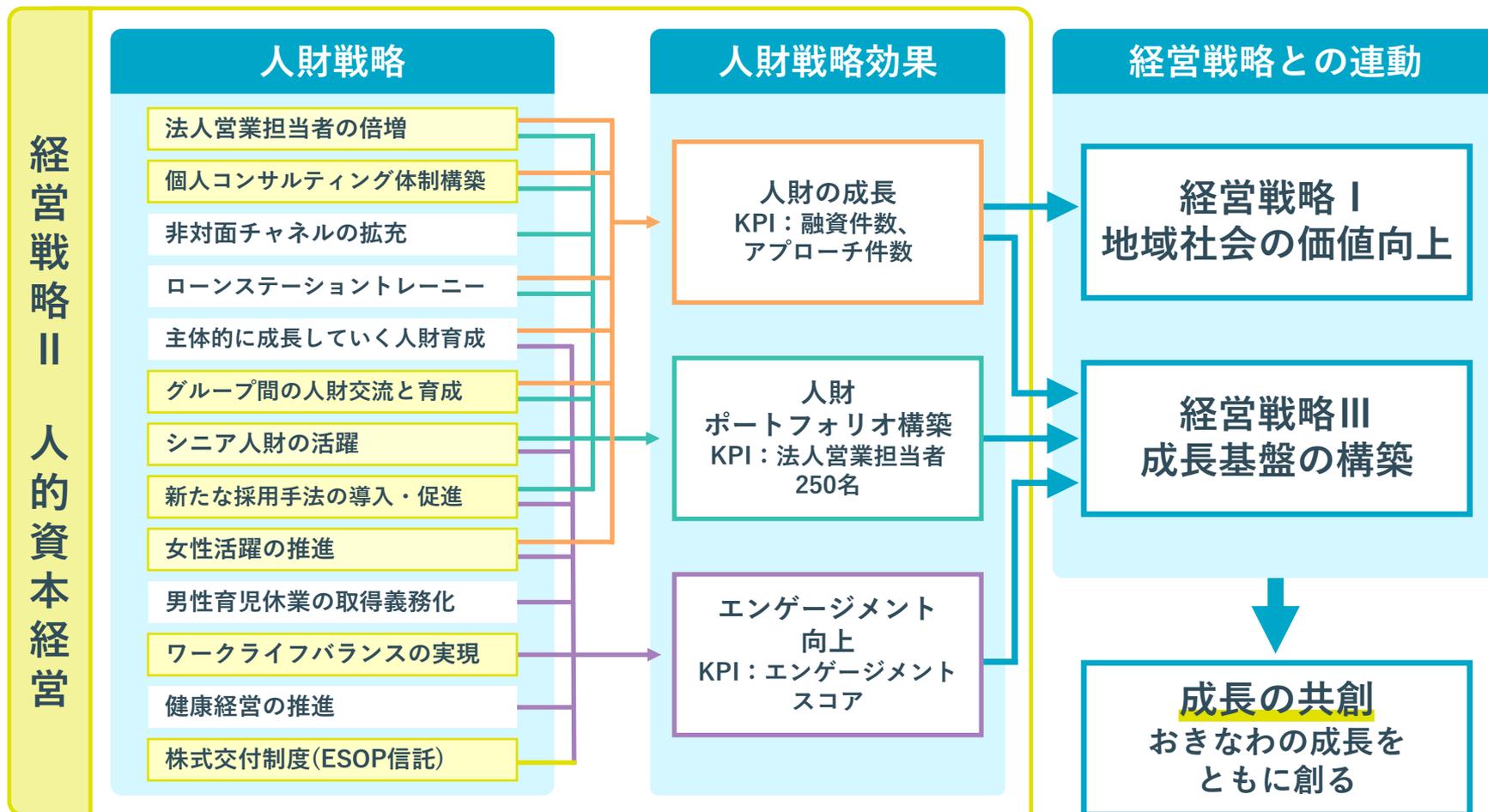
戦略Ⅱ  
人的資本経営

戦略Ⅲ  
成長基盤の構築

**oFG** おきなわフィナンシャルグループ

## 2 人的資本経営の全体像

第2次中期経営計画では、ムーンショット目標達成に向けて、経営戦略と人財戦略が連動した「人的資本経営」の各種施策を実施いたします。人財の成長と人財ポートフォリオ構築、エンゲージメント向上を経営戦略と連動させることにより、成長の共創を実現します。

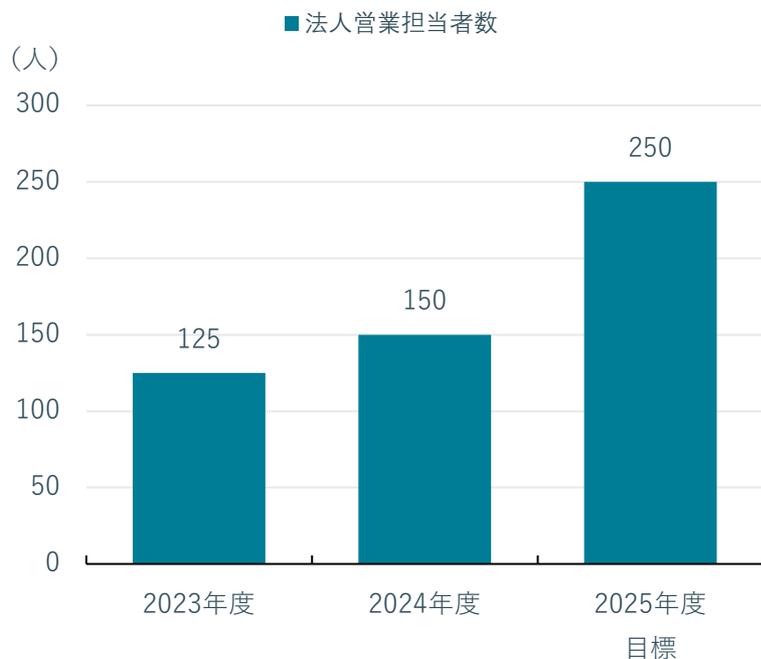


## 2 個別施策

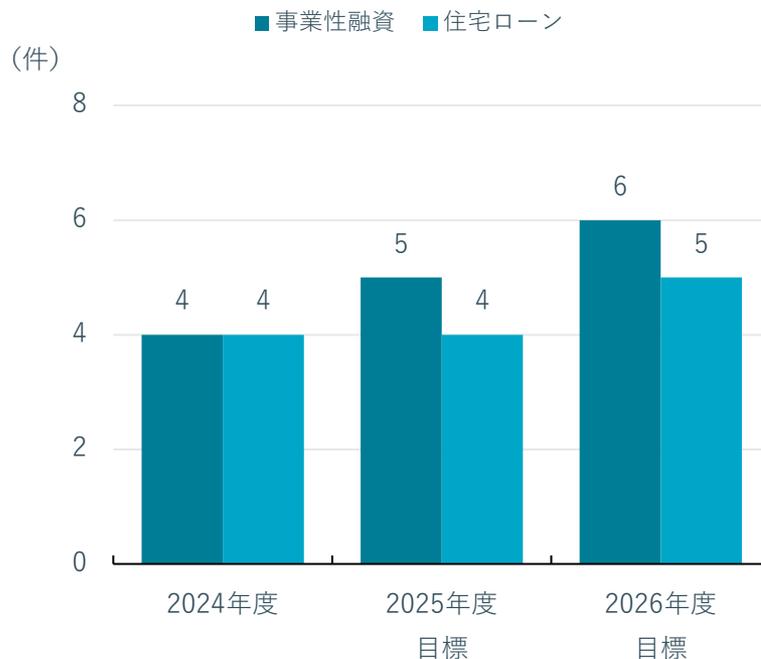
### (1) 法人営業担当者の倍増

- ▶ 配置：業務DX化、非対面チャネルの拡充により事務部門から営業部門へ人員シフト  
営業店窓口事務の約30%削減(20万時間/年)により、人員を創出
- ▶ 育成：融資未経験者をローンステーションに配置し、人財育成と案件対応強化を両立
- ▶ 効果：法人営業担当者の倍増(2025年度中に150名→250名)により、融資対応迅速化

#### 法人営業担当者の推移



#### 担当者一人当たりの月間融資対応件数（稟議件数）の実績と目標



## 2 個別施策

### (2) シニア人財の活躍

- ▶ **配置**：定年等によりバックオフィス業務等を担っていたシニア人財が能力を最大限発揮できるよう、役席者として登用
- ▶ **育成**：シニア人財が保有しているスキル・経験を次世代人財へ継承
- ▶ **効果**：手当支給により処遇を改善し、シニア人財のエンゲージメント向上を図る

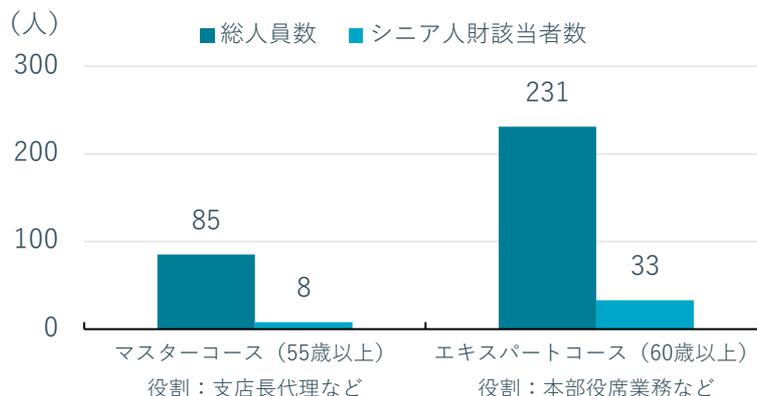
### (3) 女性活躍の推進

- ▶ 2024年度より女性活躍推進の目標として、女性管理職比率23%を設定

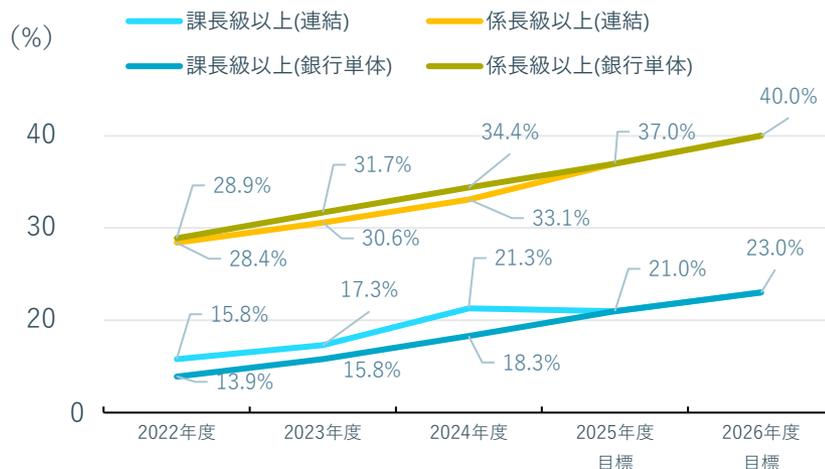
※女性管理職とは「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」に基づき算出したものであり、当社においては課長級（支店長クラス）を指す。参考値として係長級（支店長代理クラス）も含めた比率も記載。

- ▶ 「女性の経営幹部の育成」と「地域全体の女性活躍」を目的に、2023年より女性活躍推進カレッジ（愛称：フェミエール）を開催
- ▶ 当社グループだけでなく、県内企業からも広く参加者を受け入れ、沖縄県内におけるDE&Iを進めている

### 55歳以上の人員数及びシニア活躍人財



### おきなわフィナンシャルグループにおける女性管理職比率の推移



## 2 個別施策

### (4) 個人コンサルティング体制の構築

- ▶ 配置：窓口担当者と個人営業担当者をチーム制で統合し、個人コンサルティング担当者として配置する
- ▶ 育成：ベテラン職員と新任者をチームとして配置することで、効果的なOJTを実施する
- ▶ 効果：コンサルティング対応力の向上とともに、休暇取得しやすい体制を構築することでエンゲージメント向上を図る

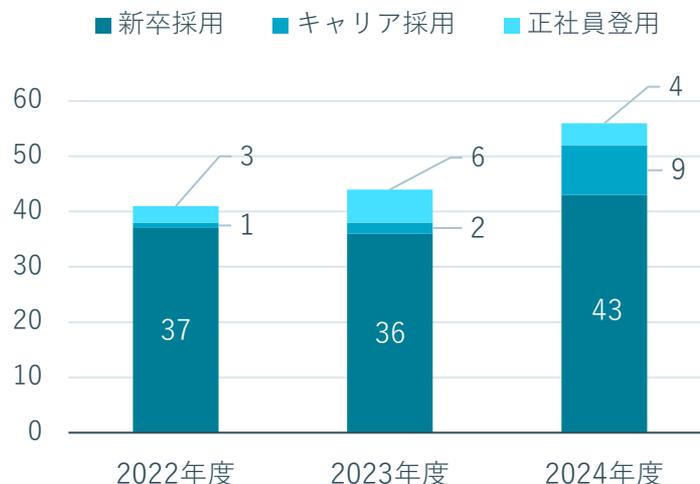
### (5) 新たな採用手法の導入・促進

- ▶ 人財の多様化に向けてキャリア採用を強化し、退職した職員にも再就職の機会を提供するため、2023年11月に「ウエルカムバック制度」を新設
- ▶ 2024年8月には、職員による紹介採用制度である「リファラル採用」を開始しており、多様な人財の確保に取り組む
- ▶ パートタイマー等で能力・意欲の高い職員について正社員への登用を促進し、活躍の場を広げるとともにエンゲージメント向上を図る

### (6) グループ間の人財交流と育成

- ▶ 当社グループでは、ジョブチャレンジ制度により各社の壁を越えた人事異動（出向）を実施しており、人財の活躍とグループ間の相乗効果を発揮
- ▶ 新入社員研修や新任管理職研修などの階層別研修はグループ全体の対象者向けに実施しており、グループ内の連携強化と成長支援を両立して取り組む

### 沖縄銀行における採用者数の推移



## 2 個別施策

### (7) 働き方改革（生産性向上）

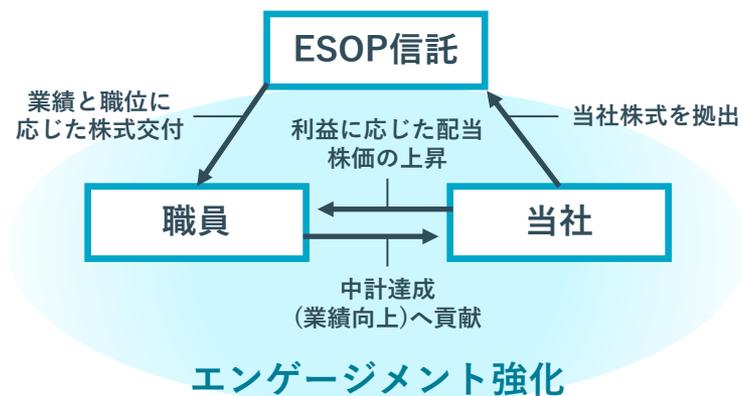
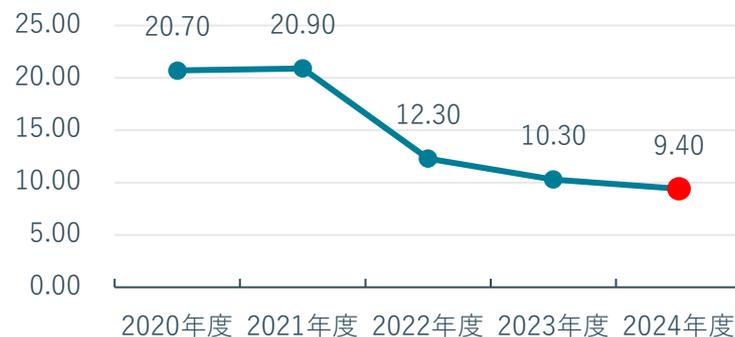
- ▶ 当社グループは、社員が自律的に生産性を高めることができる環境づくりを目指し、2023年4月より沖縄銀行で、2023年7月よりグループ全社でフレックスタイム制度を導入
- ▶ フレックスタイム制度の活用や、業務削減・効率化により、時間外勤務は減少傾向にあり、生産性の向上とワークライフバランスの実現を図っている
- ▶ 生産性の向上とワークライフバランスの実現を図り、更なる働き方改革を推し進める

### (8) 株式交付制度(ESOP信託)

- ▶ 2024年度より、当社グループ全体の上級職以上(※)（職員全体の約65%）を対象に、株式交付制度を導入
- ▶ 中計で掲げた業績目標に連動して職員に株式を交付することで、エンゲージメントを高め、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与
- ▶ 本制度により、当社グループ職員が経済的な効果を株主の皆さまと共有し、オーナーシップに満ちた企業文化を醸成する

※ 当社グループの上級職は、基礎業務職・中級職を経て、目安として入社から8~9年目以降に昇級

### 沖縄銀行の1人当たり 時間外勤務の推移（月平均）



# 7 地域社会の価値向上

第2次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）  
成長の共創 ～おきなわの成長をともに創る～

戦略Ⅰ  
地域社会の価値向上

戦略Ⅱ  
人的資本経営

戦略Ⅲ  
成長基盤の構築

**oFG** おきなわフィナンシャルグループ

# 1 離島を含む地方自治体への課題解決支援

2021年度以降、沖縄本島周辺の10離島町村と「包括的連携に関する協定」を締結し、職員の派遣、業務効率化支援、OFGが持つノウハウ共有による課題解決支援を進めてきました。

2024年6月には、OFG、沖縄電力株式会社、沖縄セルラー電話株式会社の3社合同で10離島町村との「離島地域持続可能性推進に関するパートナーシップ協定」を締結し、より緊密な相互連携・協働の取組みを加速させています。

また、地方創生応援税制（企業版ふるさと納税）を活用し、2023年4月には北大東村・久米島町・座間味村へ総額1,500万円、2024年2月と2025年2月には10離島町村へそれぞれ総額5,000万円、9,000万円を寄付し、キャッシュレス環境の構築等に貢献しています。



## 2 地方創生担当大臣賞の受賞

10離島町村の包括連携協定等に基づき、当社グループではそれぞれの離島へ出向者を派遣し、ノウハウの共有やDX化の促進等を図り、課題解決支援を行っています。

こうした地方創生に資する特色ある取組みが評価され、2025年3月に内閣府特命担当大臣・地方創生大臣より表彰を受けました。

### 地方創生担当大臣賞を受賞しました。



沖縄銀行をはじめとする

おきなわフィナンシャルグループは、  
地方創生に資する取組みが評価され、  
地方創生担当大臣賞を受賞しました。

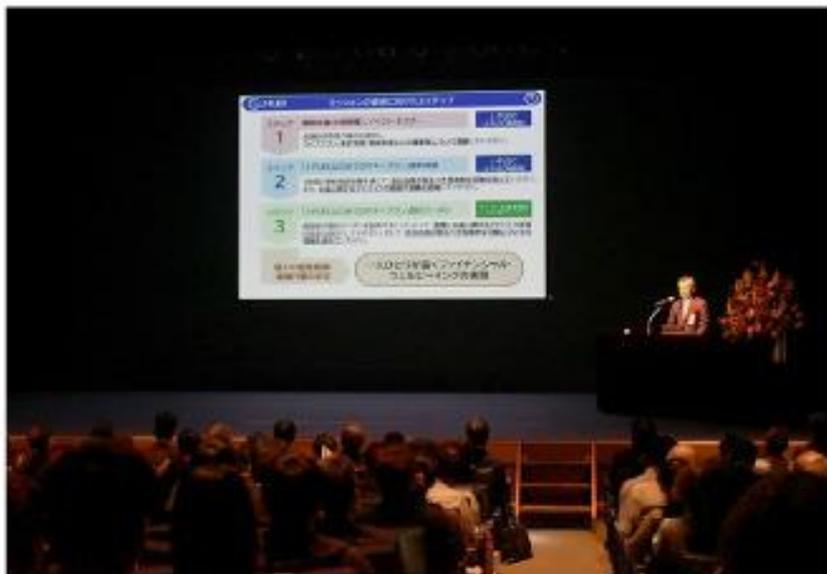
私たちは、これからも、すべての県民が輝けるよう、  
全ての地域が豊かになるよう、  
離島を含む地方自治体の  
課題解決支援を行ってまいります。

### 3 金融経済教育シンポジウムの開催

金融経済教育の充実に向け、金融経済教育推進機構(J-FLEC)（理事長 安藤 聡）と共催で「第2回金融経済教育シンポジウム」を開催いたしました。

教育機関関係者、PTA関係者（保護者）を中心に、多くの皆さまにご来場いただき、ご来場の皆さまからは、「沖縄の現状や各団体の具体的な取り組み状況を知ることができ、大変参考になった」「親世代の金銭感覚のズレが子供にも影響があると改めて感じ、子供だけでなく大人も知識を深める必要があると感じた」といったご意見が寄せられました。

当社グループは、金融リテラシーの向上、「安定的資産形成」浸透の一助となるよう、引き続き金融経済教育の取り組みを推進してまいります。



## 4 「くらしとお金の教室」の開催

### 金融経済教育「くらしとお金の教室」

当社グループでは、「子どもの貧困問題の解消」を重要課題（マテリアリティ）として位置づけ、具体的な取組みとして教育現場での子どもたち・教職員への金融経済教育「くらしとお金の教室」を開催しています。近年は投資詐欺や悪徳商法などのほか、偽サイトを経由したフィッシング詐欺など手口も多様化し、低年齢の被害者も増えているなか、社会人となる手前の高校生に対して、社会で生きていくために必要な金融知識やその背景となる経済についての基礎知識を高めてもらうことは重要と考えています。

2024年度は、沖縄県内の高等学校・専門学校・中学校64校へ延べ168回の出前授業を開催し、受講者数は8,088名となりました。

お金のこと、一緒に学んでみようよ。



金融経済教育出前授業

「くらしとお金の教室」



↑ 授業の様子はこちらから



# 株式会社おきなわフィナンシャルグループ

総合企画部（経営企画グループ）

ご照会先

TEL

098-864-1253

mail

ofg-ir@okinawafg.co.jp

HP

<https://www.okinawafg.co.jp>

担当

島袋 大地（Daichi Shimabukuro）

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。  
本資料に記載された事項の全部または一部は予告なく修正または変更されることがあります。  
本資料に記載されている将来の業績予想等につきましては、経営環境の変化等に伴い、予想あるいは目標対比  
変化し得ることにご留意ください。  
なお、本資料の全部又は一部を当社の承諾なしに転写・複製し、又は第三者に伝達することはできません。