

經營戰略

業績見込

【単体】	(億円)		
	25/3期	26/3期	前期比
業務粗利益	302	299	▲3
資金利益	269	269	▲0
役務取引等利益	24	28	+4
役務取引等利益（除く信託報酬）	18	21	+2
信託報酬	5	7	+1
その他業務利益	8	1	▲6
国債等債券損益	7	▲0	▲7
経費（除く臨時処理分）	192	205	+12
コア業務純益	103	94	▲9
一般貸倒引当金繰入額	▲0	1	+1
業務純益	110	92	▲18
臨時損益	▲17	▲13	+3
株式等関係損益	▲5	0	+5
不良債権処理額（臨時費用）	16	16	▲0
経常利益	93	78	▲14
特別損益	▲0	▲0	▲0
当期純利益	54	47	▲6
与信費用	16	17	+1
開示債権比率	1.64%	1%台	-

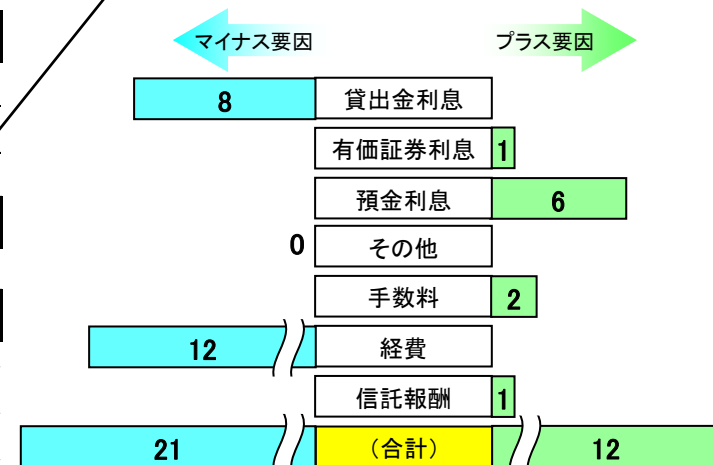
●対前期比増減見込

	(億円、%)		
	平残	利回	利息
貸出金	+338 (+326)	▲0.134 (▲0.135)	▲8 (▲8)
有価証券	+139	+0.016	1
預金	+50 (+170)	▲0.03 (▲0.047)	▲6 (▲7)
その他	-	-	▲0 (▲0)
合計	-	-	▲0 (+0)

注) () 書きは信託勘定を含んでおります。

市場見通し不透明なため、
有価証券損益はネットで0計上

●コア業務純益の前期比



中期経営計画2013~2014

SPEED & SPIRITS

「スピード経営」と「お客さま目線＝おきぎん スピリッツ」

基本
方針

地域ナンバーワンバンクの「真価の発揮」
おきぎんスピリッツでお客さまの笑顔と地域の活力を支える

おきぎんの
目指す銀行像
**PEOPLE'S
BANK**
県民に一番愛される銀行

SPEED & SPIRITS 2013~2014

お客さま目線に立った経営戦略

I 営業戦略

お客さま目線による営業力・収益力の
強化とリテール営業の推進

- ① 営業力・収益力の強化とリテール営業の推進
- ② IT営業戦略の推進
- ③ 貸出資産“質”の向上

II 人事戦略

お客さま目線の人づくりと
少数精鋭主義

- ① お客さま目線の人づくり
- ② お客さまそれぞれのライフステージに応じた提案のできる人材育成
- ③ 人材の戦略的配置

III 組織戦略

お客さま目線の組織づくりと
おきぎん行風の承継

- ① お客さま目線の組織づくり
- ② コンプライアンス態勢の強化
- ③ 次世代システム導入に向けた取組み

IV 地域貢献戦略

お客さま目線による企業及び
地域活性化への真価の発揮

- ① コンサルティング機能の発揮
- ② ALL OKIGIN FOR OKINAWA

SPEED & PROGRESS 2011~2012

SPEED & STEADY 2009~2010

SPEED & STRONG 2007~2008

お客さま目線に立った組織づくり

お客さま経営委員会

お客さまの声や営業現場の要望を経営施策に反映し、CS・ESの向上に資する組織づくりをすすめます。

お客さま本部

個人のお客さま、法人のお客さまそれぞれの目線から最適な金融サービスを提供できる営業体制の構築をすすめます。

地域ナンバーワンバンクを【目指す】⇒【実現】⇒【基盤固め】⇒【真価の発揮】

数値目標

	25/3期実績	27/3期目標
コア業務純益	103億円	100億円台
コア業務純益ROE	9.54%	9%台
資金量（平残）	1兆7,065億円	1兆7,700億円
融資量（平残）	1兆1,547億円	1兆2,200億円
開示債権比率	1.64%	1%台
コアOHR	65.14%	60%台後半
自己資本比率	11.88%	12%台
ROE（連結）	5.26%	5%台

※ROE算式

$$\frac{\text{当期純利益}}{(\text{期首株主資本} + \text{期末株主資本}) \div 2}$$

営業戦略の方針

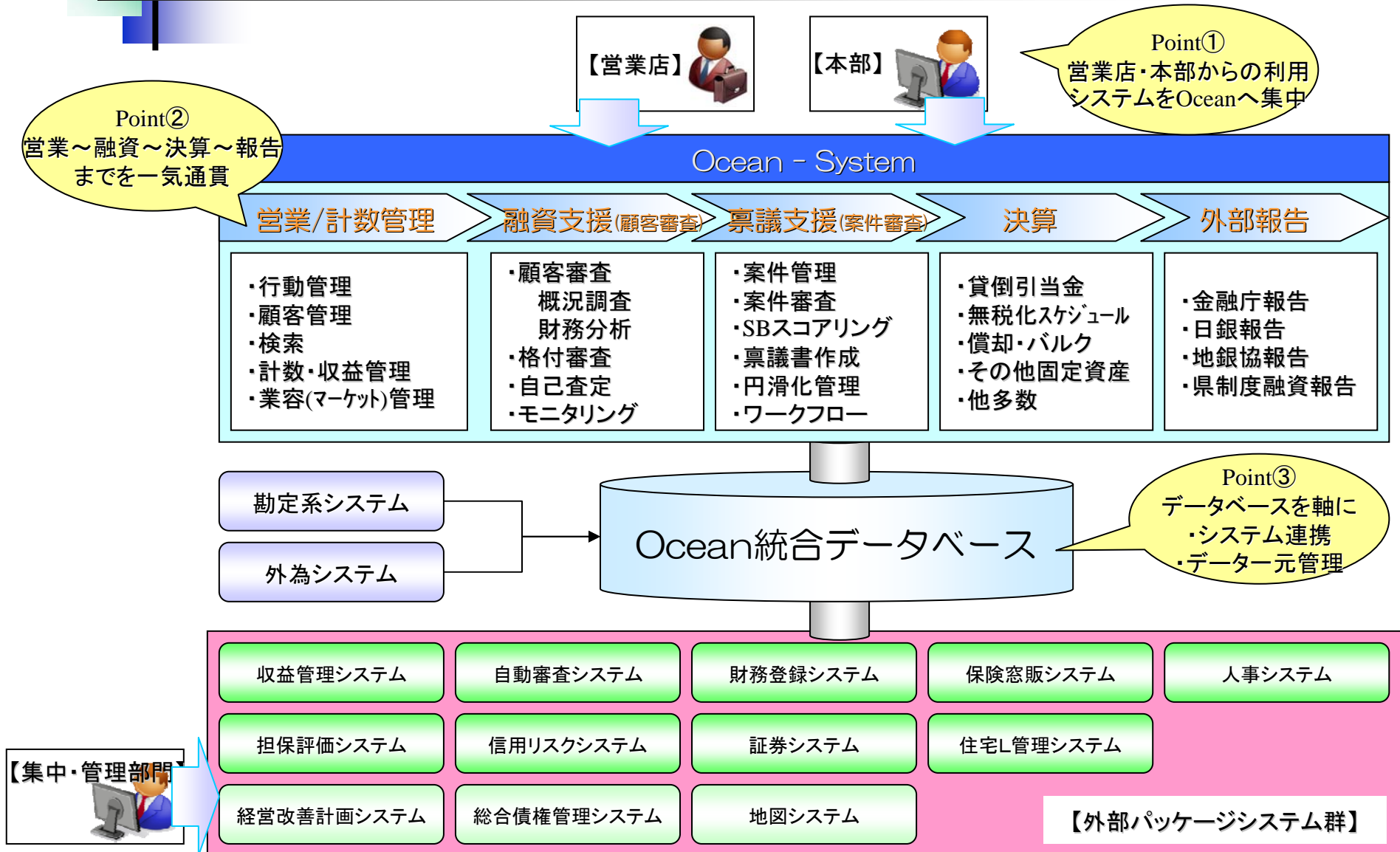
リテール営業推進のハイブリットエンジン

生活密着型(消費者)
ローンの推進

預かり資産の増強

情報の一元化・共有化
OCEANシステム活用による効率的な営業

OCEANシステム概要図



生活密着型ローン戦略

県内最多のインフラを活用し、堅調に推移

ローンFPステーションの機能強化

4,233

4,478

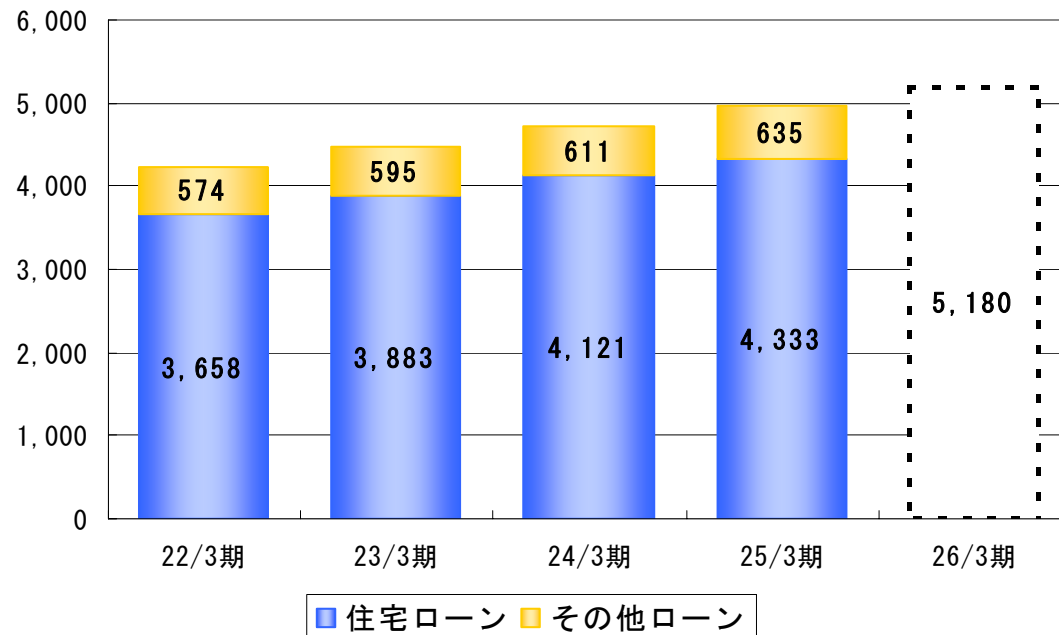
4,732

4,968

5,180

総額

(単位:億円)



預かり資産戦略

投資信託・年金保険を中心に販売強化を図る

1,442

1,321

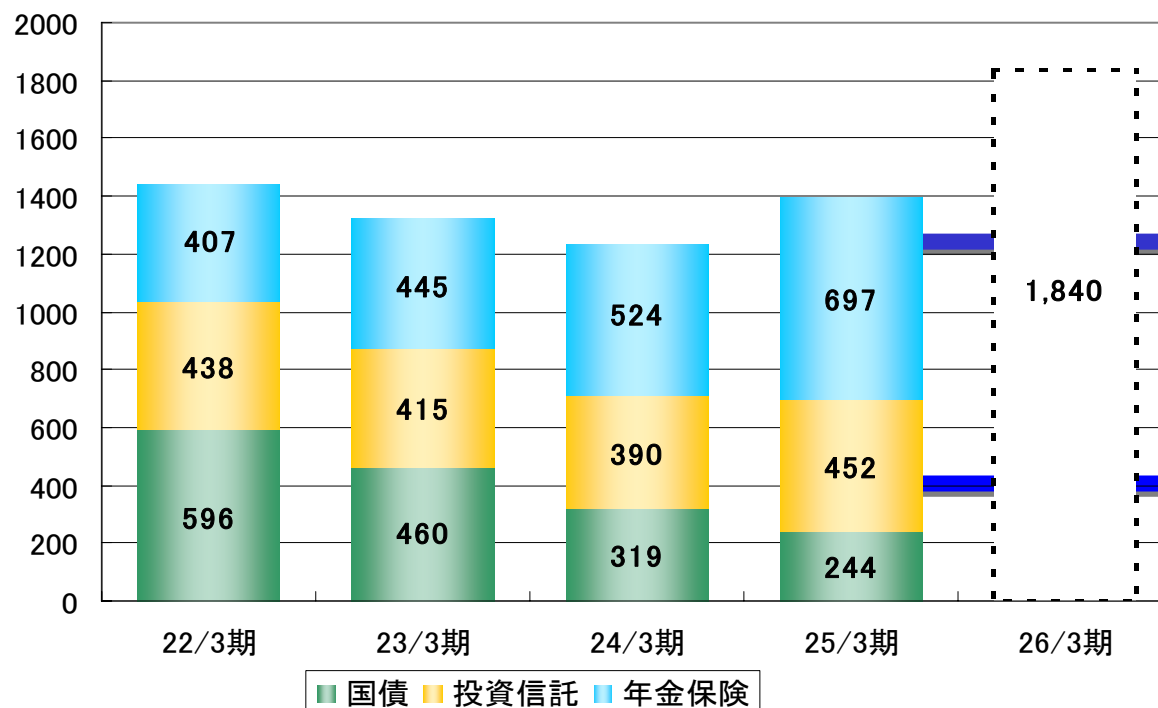
1,233

1,394

1,840

総額

(単位:億円)



年金保険
697億円
前期比+173億円

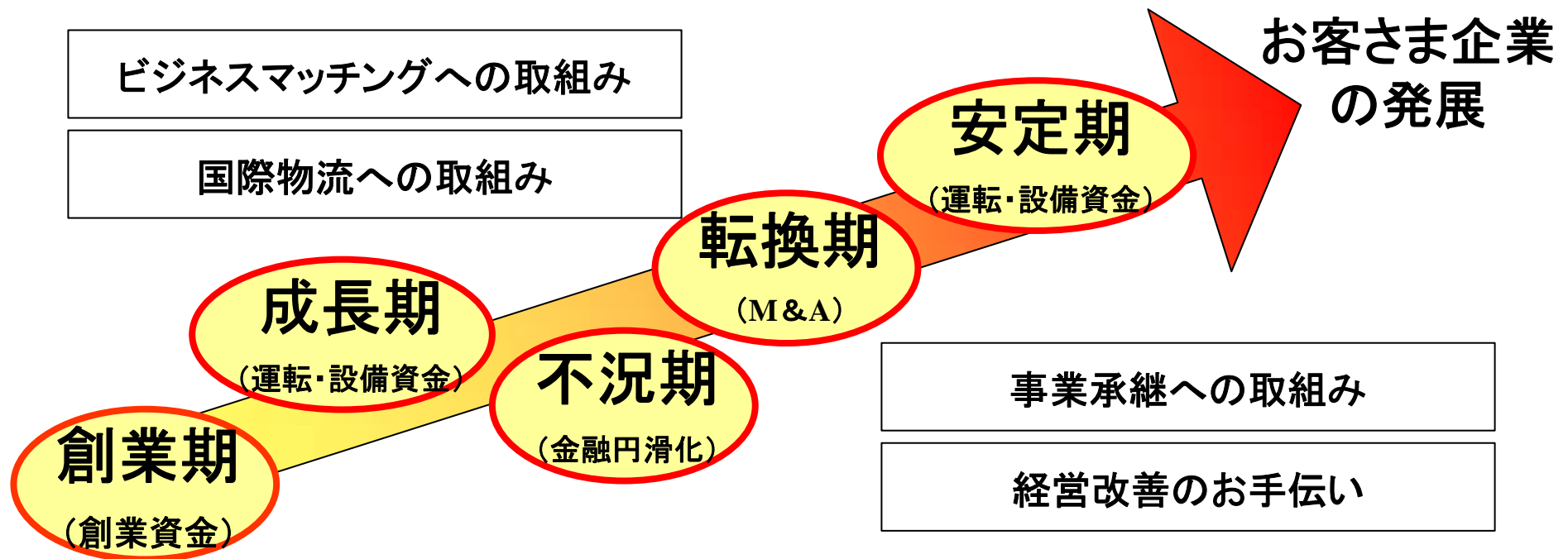
投資信託
452億円
前期比+62億円

※ 年金保険については、取扱額累計

※ 26/3期については、前期末残に販売目標額を加えたものであり、解約等は加味してません。

おきぎんの営業活動（SR活動）

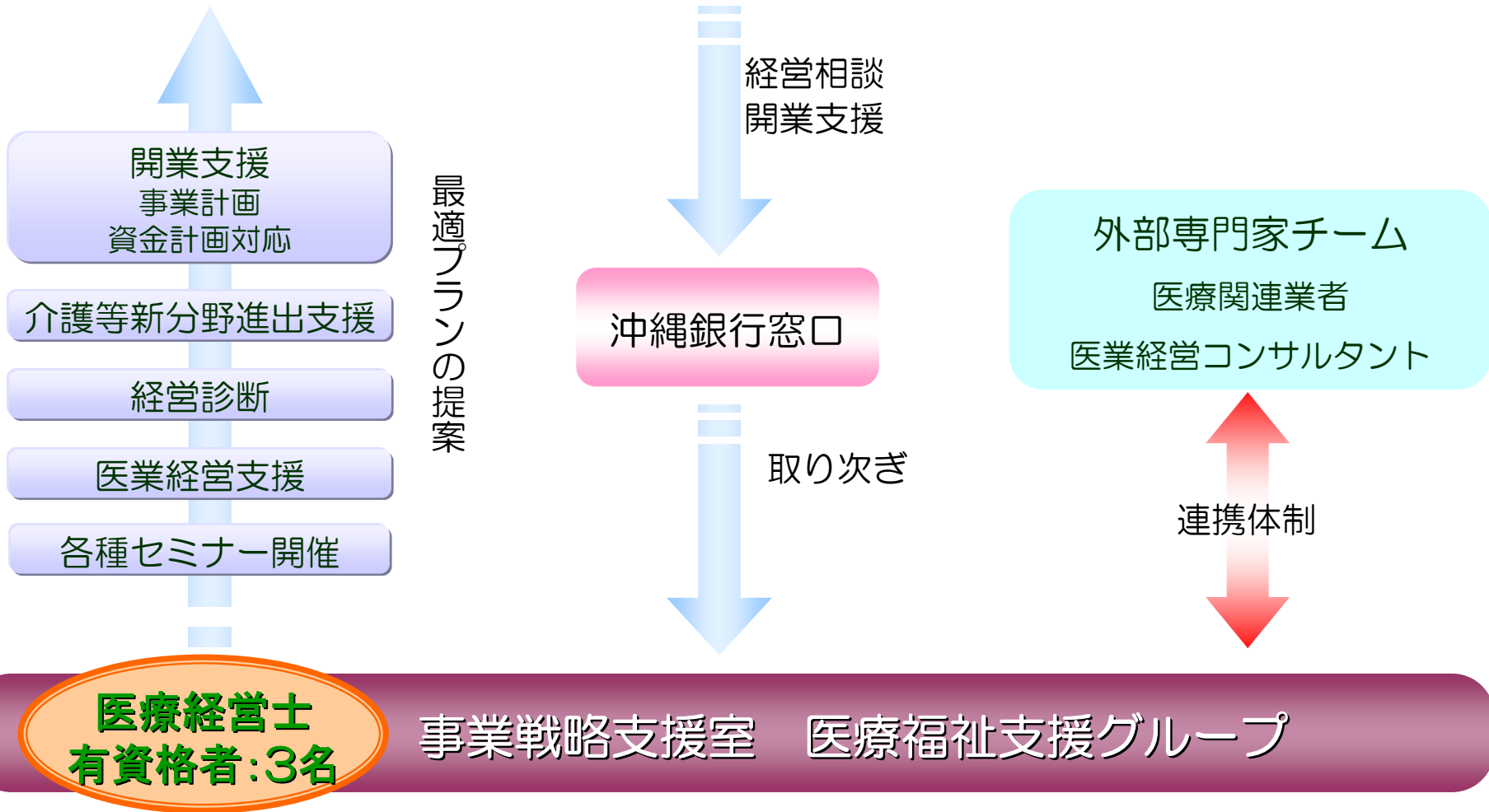
お客さま企業のライフサイクルやニーズに応じたおきぎんの営業活動（SR活動）



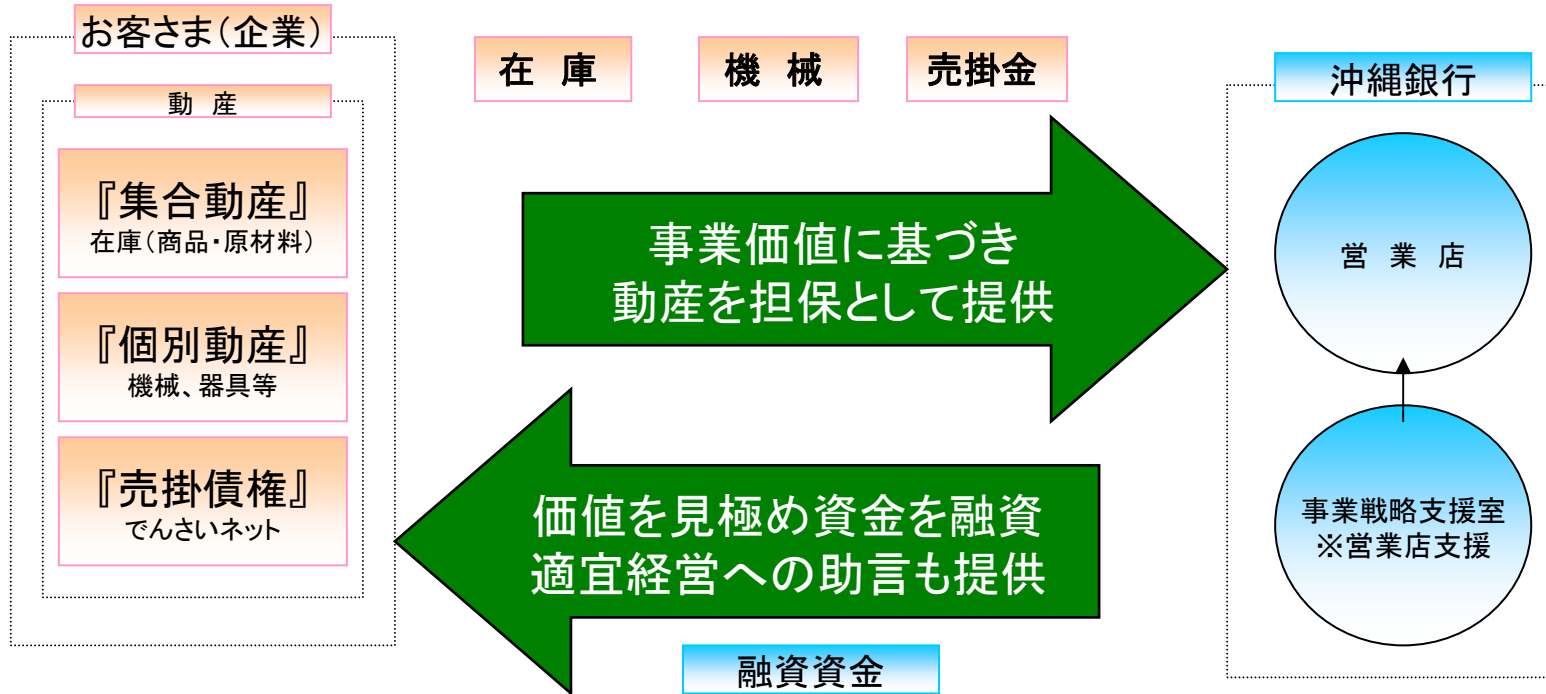
地域密着型金融：コンサルティング機能の発揮 ～SR活動～

S R活動 I 医療福祉業界への注力

医療福祉分野のお客さま



SR活動Ⅱ ABLの取組み



これまで取り扱った担保事例

磁気探査機器

乳牛

車えび

田芋(ターム)

店舗戦略・株主還元について

店舗戦略について

新規出店はないが、老朽化店舗のリニューアルを5店舗で計画中

株主還元について

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期 (予想)
配当額 (円)	65	65	65	65	65
配当性向 (%)	15.9	26.8	26.2	24.5	28.2
自社株買い (百万円)	1,000	478	498	700	—
株主還元率 (%)	27.5	36.1	35.8	37.4	—