



第 17 次中期経営計画

CHANGE FOR VALUE

～新たな価値創造の3年～

平成27年4月～平成30年3月

ピープルズバンク

◎ 沖縄銀行

第17次中期経営計画のスタートにあたり

頭取 玉城 義昭

取り巻く経営環境

全国的に人口減少社会が到来し、融資や預金の量的拡大といったビジネスモデルの限界が論じられるなか、地域金融機関には、地域活性化と健全経営を両立させる持続可能性の高いビジネスモデルの構築（新しい価値創造）が求められています。

中期経営計画の目的

中期経営計画では、「業務革新」と「新しい価値創造」を着実に進捗させていくことを目的とします。1年目は「お客さま目線の業務革新」、2年目に「業務プロセスの定着化」、3年目に「お客さま目線の新たな価値創造」という3ステップを着実に実行することで、新しいビジネスモデルの構築につなげていきます。地域経済の発展に貢献する「新しい価値創造」に向けて、新たなステージに進んでいきます。

お客さま目線

当行は、「親しみやすい銀行、郷土の発展に貢献する銀行」と示された創業の精神のもと、経営理念や行是、「誠実さ」、「親しみやすさ」といった良き行風が受け継がれています。「お客さま目線」はその精神と行風を一言集約した大切なメッセージです。

これからも「お客さま目線」をもって、県民に一番愛される銀行“ピープルズバンク”として地域とともに更なる成長を目指します。

おきぎん SPIRITS

経営理念・行是・おきぎん行風

経営
理念

地域密着・地域貢献

“おきぎん”は「地域に密着し、地域に貢献する」ことを経営理念として掲げ、地域社会の発展に寄与することを大きな使命とし、地域社会と共に成長してきました。今後も一貫してこの姿勢を基本とした経営理念のもとに行動します。

行是

使命・奉仕・業績向上・和・自己研鑽

- | | | |
|---|-----|-------------------------------|
| 使 | 命 | 銀行の公共的使命を自覚し
地域社会の発展に寄与しよう |
| 奉 | 仕 | 真心と感謝をこめて顧客に奉仕しよう |
| 業 | 績向上 | 商魂に徹し、業績の向上に努めよう |
| | 和 | 秩序を重んじ、和を尊び明るい職場を造ることに努めよう |
| 自 | 己研鑽 | 知性を磨き、品性を高め、創意と進取の精神を涵養しよう |

1. 中期経営計画「CHANGE FOR VALUE ～新たな価値創造の3年～」の骨子①

第17次中期経営計画 CHANGE FOR VALUE 新たな価値創造の3年 平成27年4月～平成30年3月（3年間）

～「お客さま目線の業務革新（チェンジ）」から「お客さま目線の新たな価値（バリュー）創造」へ～

これまで築き上げてきた「お客さま目線」の姿勢をもって、新たな時代に向けた「業務革新（チェンジ）」を具現化し、その定着を礎にして「お客さま目線の新たな価値（バリュー）」を創造提供することで、県民に一番愛される銀行「PEOPLE'S BANK」として地域のお客さまとともに成長し続けます。

「新たな価値創造の3年」で取組む3つの基本戦略

「お客さま目線」の業務革新

- お客さま目線を具現化した業務革新（権限委譲、スリム化、効率化）
- お客さま待ち時間の抜本的な改善に向けた取り組み
- お客さまに「魅力」を感じて頂ける営業体制づくり

「お客さま目線」の価値創造

- 高品質人材育成へのPDCAサイクルの確立と実践
- 「お客さま接点（営業拠点）」におけるサービス価値拡充
- 当行ブランド戦略と組み合わせた新たなサービスの実現

戦略的情報活用による生産性向上

- 情報に裏付けられたPDCA実現
- お客さまに価値を認めて頂けるIT活用への戦略構築（IT活用を効率化から価値創造へ）

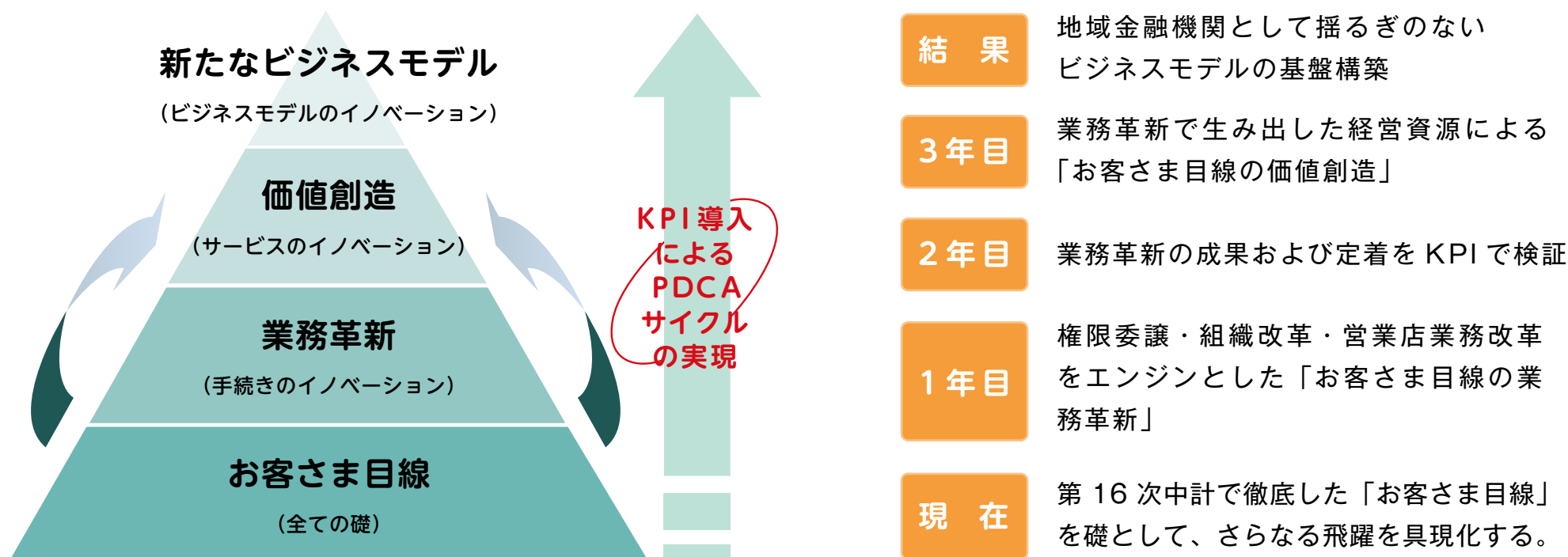
お客さまに価値を評価して頂ける持続可能な新たなビジネスモデルの実現

地域ナンバーワンバンクとして地域活性化へ貢献する

2. 中期経営計画「CHANGE FOR VALUE ～新たな価値創造の3年」の骨子②

KPI 導入による PDCA サイクルの実現 ～お客さま目線に立った新たなビジネスモデルの構築～

～「お客さま目線の業務革新(チェンジ)」から「お客さま目線の新たな価値(バリュー)創造」へ～



■ KPI (Key Performance Indicators = 重要業績評価指標)

目標の達成度合いを計る定量的な指標のこと。目標に向かって日々業務を進めていくにあたり、「何を以て進捗とするのか」を定義するために設定される尺度で、現況を指し示す様々な指標の中から、目標の達成に向け進捗を表現するのに最も適していると思われるものを設定する。

3. 「お客さま目線」の業務革新 ～新たな価値創造へのステップ～

徹底した業務革新と「お客さまの期待を超えるサービスの実現」へのチャレンジ

★「お客さま目線」を土台に据え、中計2年目（平成28年／2016年）7月10日の当行創立60周年に向け、聖域の無い業務革新を着実に実現。

★1～2年目は営業店職員がこれ以上改善できないと納得できるレベル（営業店の期待を超える）まで徹底的に革新する。3年目は「お客さまの期待を超える新サービスの実現」へ注力できる体制を構築する。

中計期間	到達目標	施策	実現すべき結果
1年目 (平成27年度)	お客さまの不満を取り除く (お客さま目線の業務革新)	「権限委譲」と「本部機構改革」、「営業店業務改革（業務革新プロジェクト）」による業務革新の具現化	お客さま目線での徹底的な業務見直し (業務プロセスの見直し) PDCAサイクルの確立 (具体的な数値目標による結果検証)
2年目 (平成28年度)	お客さまの期待を満たす (新たな業務プロセスの定着化)	お客さま満足度の向上に向け継続的な業務革新の基盤となるPDCAサイクル(KPI計測体制含む)の確立および定着	中計1年目で構築したPDCAサイクルの継続運用体制確立 おきぎんブランド戦略の実現
3年目 (平成29年度)	お客さまの期待を超える (お客さま目線の新たな価値創造)	健康応援バンク 津梁→万国津梁バンク 情報/IT活用の進化	新サービス（非金利価値）の実現

4. 「お客さま目線」の実践 ～最優先事項の明確化～

持続可能なビジネスモデル構築に向けて「お客さま満足」「従業員満足」を最優先事項と明確化

中期経営計画 ～CHANGE FOR VALUE～

これまでの優先順位

優先順位



優先順位	基本的な考え方
1. お客さま満足	「経営理念（地域密着・地域貢献）」の実践による「お客さま満足」が当行の存在意義であり、大競争時代を勝ち抜くための最優先事項とする。
2. 従業員満足	「お客さま満足」が真の働きがいであることを実践し、県民に愛され、役職員のやる気・躍動感があふれる「PEOPLE'S BANK」を創りあげる。
3. 収益性	お客さま満足に裏付けられたトップライン収益の増強を図るための業務革新を成し遂げる。
4. 健全性	県内 No.1 の健全性を維持し、沖縄県の継続的な発展に寄与する。
5. 規模・県内シェア	お客さま満足度を高め、お客さまの方から選んで頂き、顧客基盤の着実な拡大を図る。

5. 経営数値目標

「お客さま目線の業務革新」の達成により目指すべき経営数値目標

中期経営計画 ~CHANGE FOR VALUE~

	経営数値目標	平成29年度
収益性	① 連結当期純利益 ROE	4.5%程度
	② コア業務純益	72億円
成長性	③ 法人メイン先数 (現状) 5,700 先	取引先数 25%増 (H29年度) 7,000 先程度
	④ 個人メイン先数 (現状) 278,000 先	取引先数 25%増 (H29年度) 350,000 先程度
健全性	⑤ 開示債権比率	2%程度
	⑥ 自己資本比率	11%程度

【成長性における目標】
 お客さま満足度を高め、当行のお取引先数を拡大することで着実な経営基盤を構築する。

■法人メイン先・個人メイン先
 当行を中心的にご利用いただいている法人・個人（事業性含む）のお客さま。（当行定義）

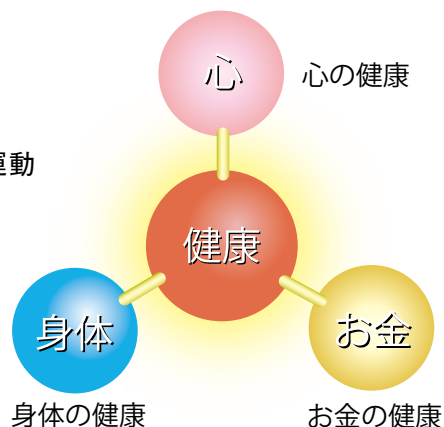


健康のおきぎんとして 取り組んでいます

健康は元気な沖縄の資源です

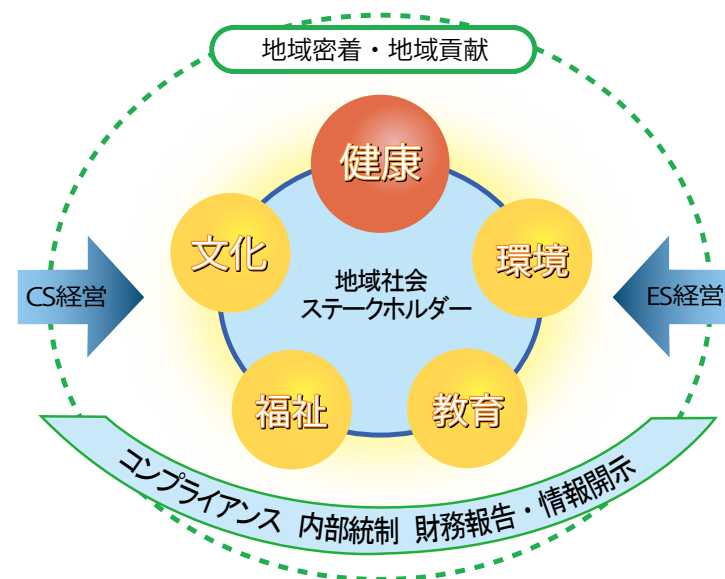
長寿日本一復活キャンペーン

- ◆ ウォーキング大会参加
沖縄県ウォーキング協会提携
那覇市医師会提携
各市町村単位でのウォーキング行事参加
- ◆ がんじゅう割引
- ◆ 医療福祉業界との提携
- ◆ 各種スポーツイベントへの協賛
- ◆ 役職員への儉約・節約・健康推進運動



沖縄銀行のCSR（社会的責任）宣言

沖縄銀行は銀行経営を通して、健康・環境・教育・福祉・文化へ貢献した経済活動を行います。



沖縄銀行 CSR方針

- 健康**：県民をはじめ役職員の健康推進へ貢献し、長寿日本一復活を目指す
- 環境**：地域環境の保全・改良へ貢献し、県民と共に美ら島（ちゅらしま）沖縄県を創り上げる
- 教育**：次世代への教育に貢献し、永続的な地域社会の発展に寄与する
- 福祉**：地域福祉事業に貢献し、万人（うまんちゅ）の住み良い社会作りへ寄与する
- 文化**：地域文化の発展に貢献し、特色ある文化圏を県民と共に継承する

