

経営戦略

① 沖縄銀行

第17次中期経営計画



「お客さま目線」による業務革新から新たな価値創造へ

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」で取り組む3つの基本戦略

「お客さま目線」の業務革新

- お客様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



第17次中期経営計画



「お客さま目線」の実績 ～当行が取組むべき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～



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。



第17次中期経営計画



経営目標 = お客さま満足度の向上によるお取引先の拡大

「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	6.0%台
	② コア業務純益	110億円程度
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（事業性を含む）のお客さま。（当行定義）



第17次中期経営計画



成長戦略 | 法人（事業性）のお客さまの拡大

法人（事業性）のお客さまのライフサイクルに応じた“コンサルティング機能”の発揮によるサービス提供により、当行をメインバンクとしてお取引していただけるお客さまを拡大していきます。

法人営業部門のミッション

【お客さま企業のライフサイクル】



事業性評価：

金融機関は、財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、借り手企業の事業内容や成長可能性などを適切に評価し（「事業性評価」）、融資や助言を行い、企業や産業の成長を支援していくことが求められる。（平成26事務年度 金融モニタリング基本方針より）

【新たなビジネスモデルの構築】

ALL OKIGIN FOR OKINAWA

沖縄21世紀ビジョンと連携

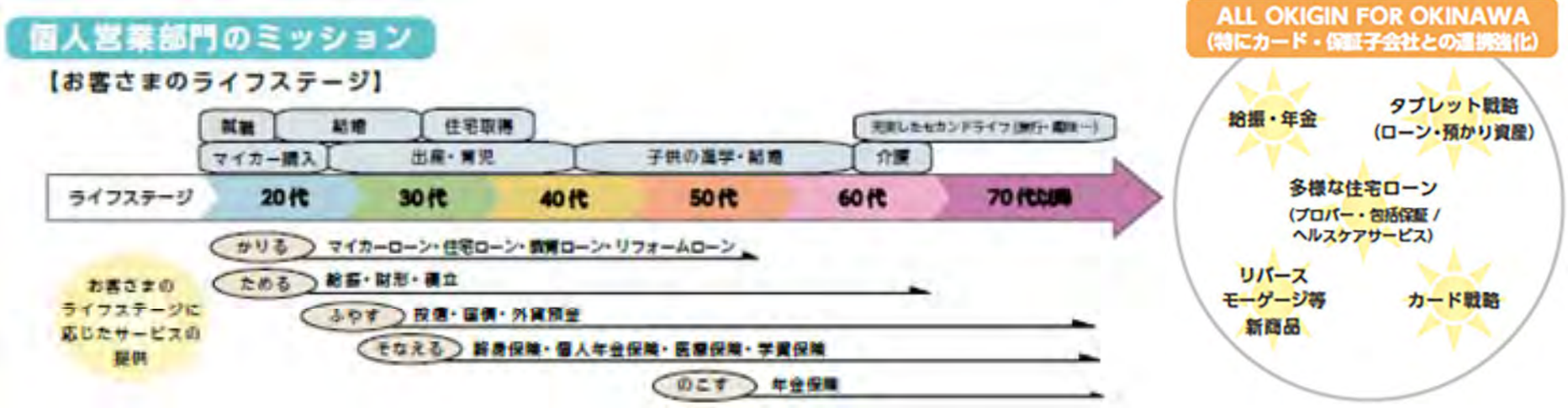


第17次中期経営計画



成長戦略II 個人のお客さまの拡大

個人のお客さまのライフステージに応じた、適切な金融サービスを迅速にご提供することにより、当行をメインバンクとしてお取引していただけるお客さまを拡大していきます。



第17次中期経営計画

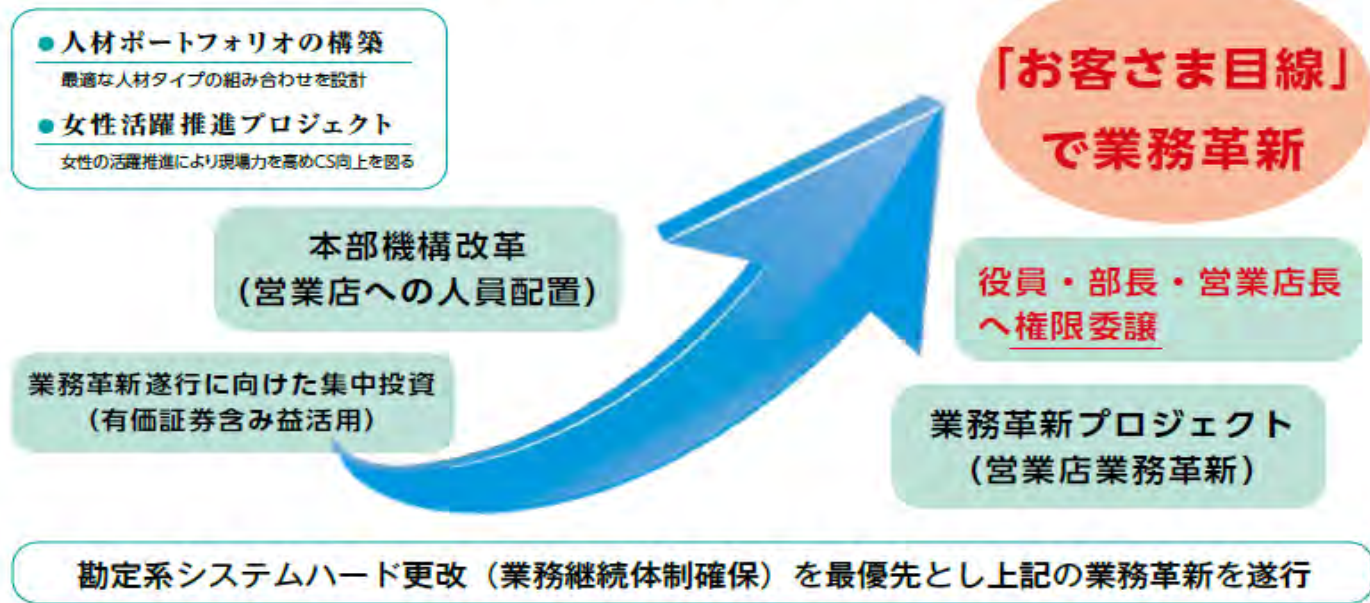


初年度の取り組み「お客さま目線」の業務革新

中期経営計画の着実な達成に向けて、初年度（平成27年度）では前提事項を排除した業務革新に邁進します。

業務革新を確実に成し遂げるために、業務のIT化や効率化に向け積極的に投資を行っていきます。

中期経営計画 初年度（業務革新）のイメージ



業績見込



(億円)

【単体】	27/3期	28/3期	前期比
経常収益	364	367	+2
業務粗利益	305	306	+0
資金利益	278	276	▲1
役務取引等利益	23	23	+0
役務取引等利益（除く信託報酬）	20	20	+0
信託報酬	3	3	▲0
その他業務利益	3	6	+2
国債等債券損益	2	6	+3
経費（除く臨時処理分）	197	208	+10
コア業務純益	106	92	▲14
一般貸倒引当金繰入額	▲3	0	+3
業務純益	112	98	▲13
臨時損益	▲12	▲12	+0
株式等関係損益	1	4	+2
不良債権処理額（臨時費用）	19	20	+0
経常利益	99	85	▲13
特別損益	▲1	▲0	0
当期純利益	67	56	▲11
与信費用	16	20	+3

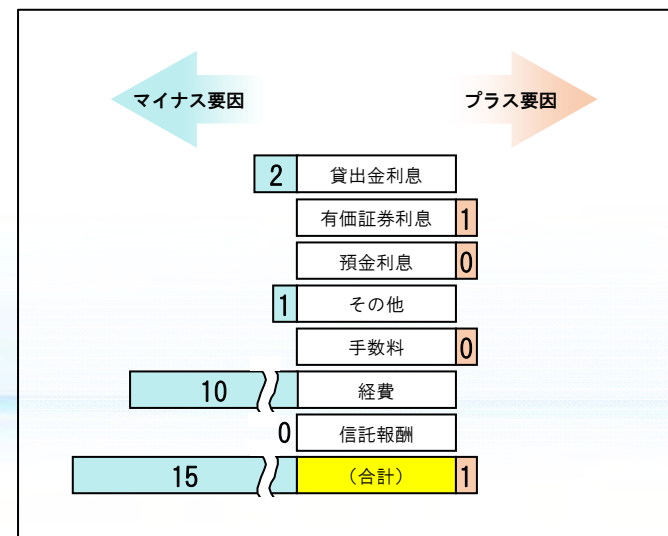
■ 対前期比増減

(億円、%)

	平残	利回	利息
貸出金	+688 (+676)	▲0.12 (▲0.12)	▲2 (▲3)
有価証券	+47	+0.02	+1
預金	+761 (+765)	▲0.00 (▲0.00)	▲0 (▲0)
その他	-	-	▲0 (▲0)
合計	-	-	▲1 (▲2)

注) () 書きは信託勘定を含んでおります。

■ コア業務純益の前期比

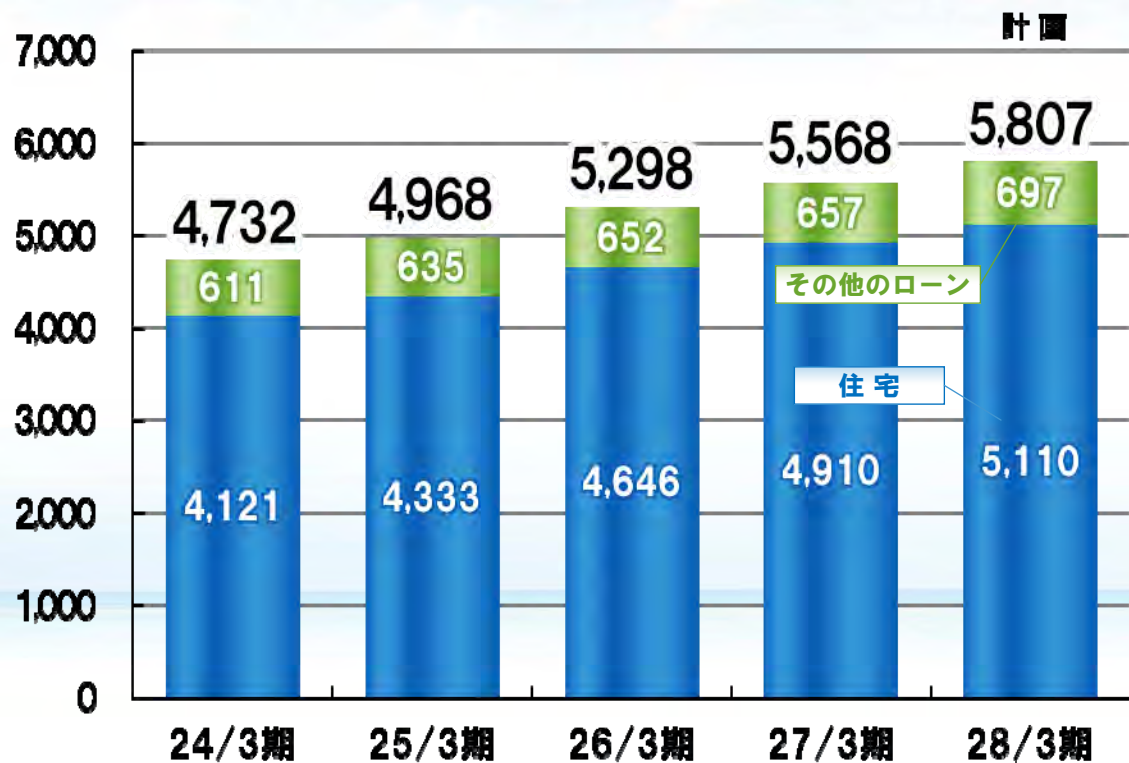


生活密着型ローン戦略



住宅ローン200億円 その他ローン40億円
生活密着型ローン5,807億円（前期比+4.2%）

（単位：億円）



- ◆ 底堅い住宅需要
- ◆ 景況感の改善に伴う個人消費の拡大

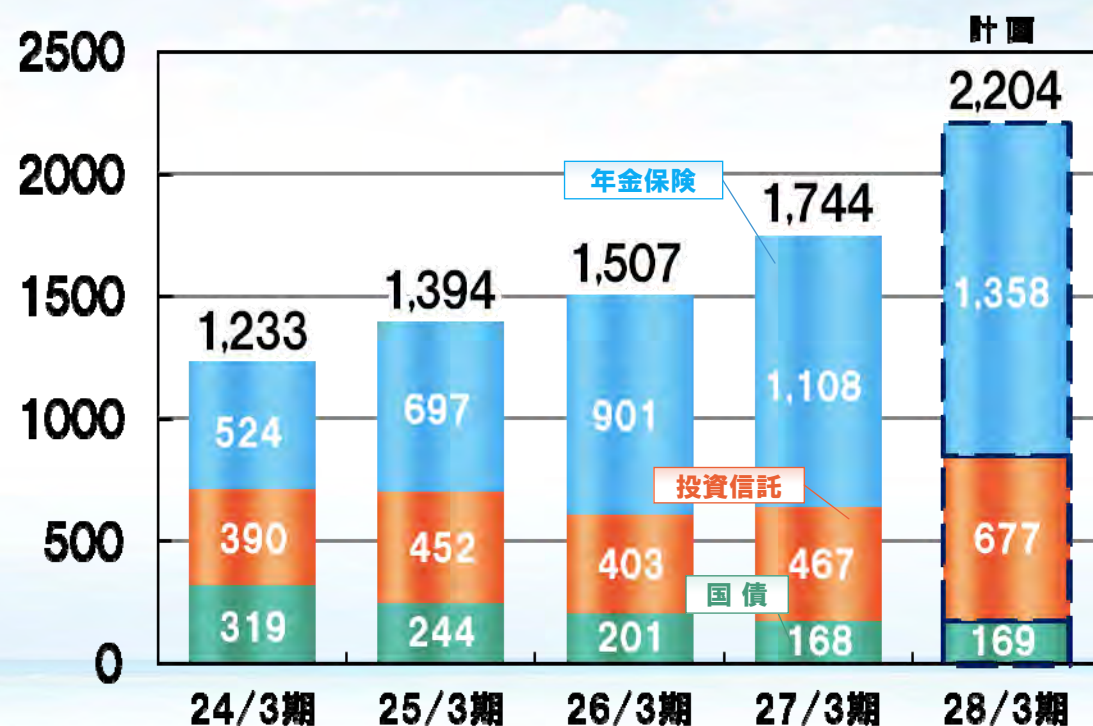


預かり資産戦略



年金保険・投資信託を中心に販売強化を図る

(単位：億円)



年金保険
販売額計画
250億円

投資信託
販売額計画
210億円

国債
販売額計画
1億円

※ 年金保険については、取扱額累計

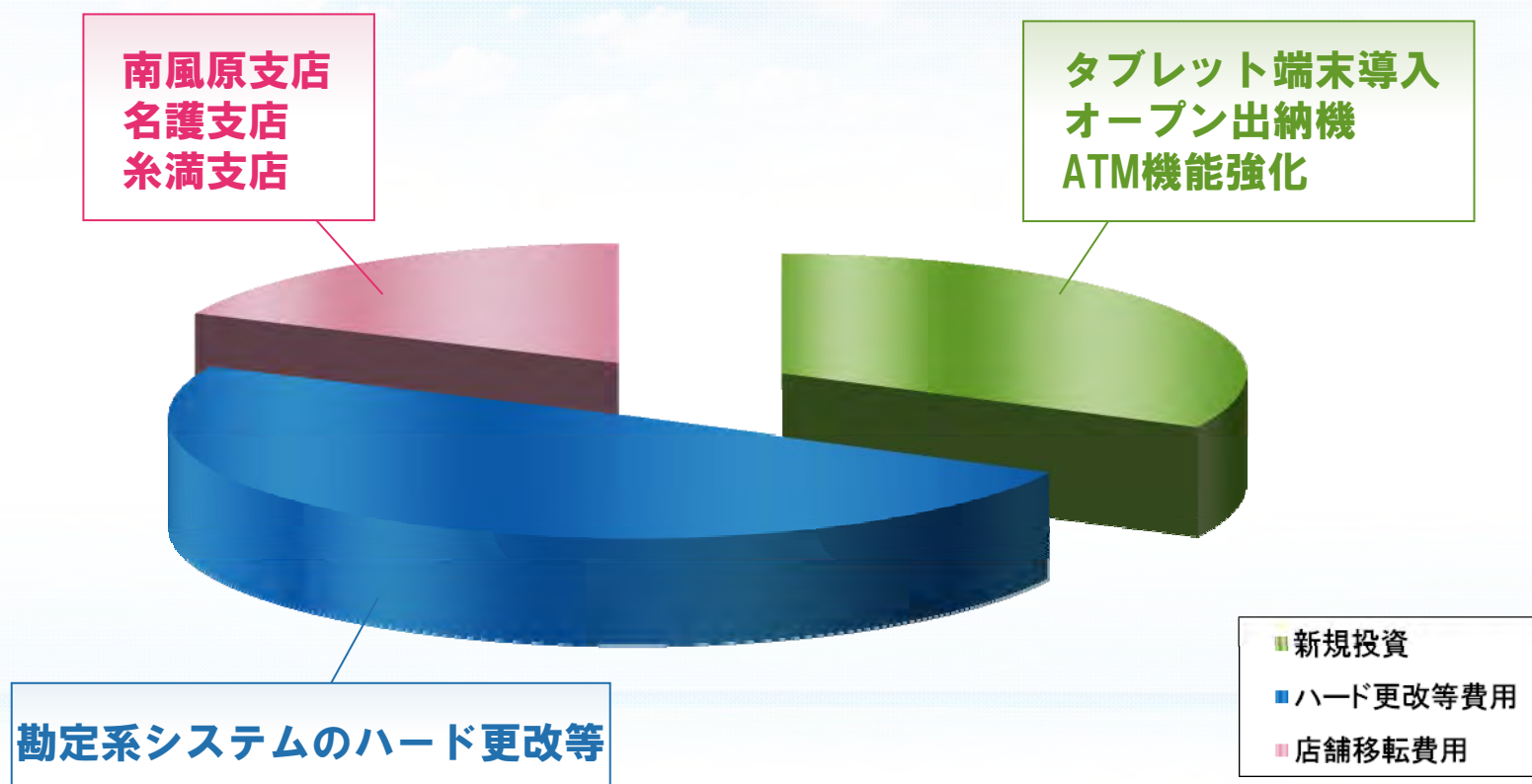
※ 27/3期については、前期末算に販売目標額を加えたものであり、解約等は加味していません



積極的な投資戦略



平成27年度経費増加(14億円)の内訳



店舗戦略について



エリアマーケティングによる効率的な店舗配置
お客さまの使いやすさを重視した店舗づくり

- ◆ 平成26年10月 山内支店(旧諸見支店)移転開設
- ◆ 平成27年 4月 南風原支店移転開設
- ◆ 平成27年 7月 名護支店新築移転開設予定



山内支店



南風原支店



名護支店



株主還元について



**平成26年度中間期2.5円増配（年5円増配）
安定配当と機動的な自社株取得による株主還元を実施**

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期 予想
配当性向（％）	22.4	22.3	25.0	19.4	23.4
総還元性向（％）	30.8	34.1	36.4	33.7	
配当額（円）	65	65	65	70	70
自社株買い（百万円）	498	700	602	1,055	—

