

RECRUIT INFORMATION
The Bank of Okinawa, Ltd.

2018



I love your smile.



お問い合わせ先

〒900-8651 沖縄県那覇市久茂地 3 丁目 10 番 1 号
株式会社沖縄銀行 人事部 人事・研修グループ

TEL 098-869-1303

ピープルズバンク

◎ 沖縄銀行

RECRUIT INFORMATION

おきぎん

FACE to FACE

The Bank of Okinawa, Ltd.

2018



創立 60 周年記念事業
リレーコラム
内定者インタビュー



あなたを笑顔にしたい。

中期経営計画
業務案内 (営業店・本部)
研修体系
地域貢献
おきぎん講座
労働条件・福利厚生
グループ会社・ネットワーク



(平成 28 年 3 月 31 日現在)

株式会社 沖縄銀行

本店所在地	那覇市久茂地 3 丁目 10 番 1 号
設立	昭和 31 年 6 月 21 日
創業	昭和 31 年 7 月 10 日
資本金	227 億 25 百万円
従業員数	1,099 名
預金残高	1 兆 8,801 億円
貸出金残高	1 兆 3,923 億円
自己資本比率	10.88%

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。

めざす銀行像

People's Bank ピープルズバンク

～ 県民を一番愛し、一番愛される銀行 ～

いかなる経営環境にも順応できる経営体質を培い、お客さまに親しまれ、信頼される銀行を目指してまいります。

若い力を活かす ビッグステージは、

おきぎん にあります。

当行は、健全経営を堅持しつつ「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努力してまいりました。今後も一貫してこの姿勢を基本に、いかなる経営環境にも順応できる経営体質を培い、お客さまに親しまれ、信頼される銀行を目指してまいります。



取締役頭取 玉城 義昭

Contents

- 1 頭取メッセージ
- 2 中期経営計画
- 4 創立 60 周年記念事業
- 6 業務案内（営業店）
- 8 業務案内（本部）
- 10 研修体系（総合職・一般職）
- 12 研修体系（資格取得）
- 13 地域貢献
- 14 リレーコラム
- 16 内定者インタビュー
- 18 おきぎん講座
- 20 労働条件・福利厚生
- 21 グループ会社・ネットワーク

中期経営計画 CHANGE FOR VALUE

第17次中期経営計画

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

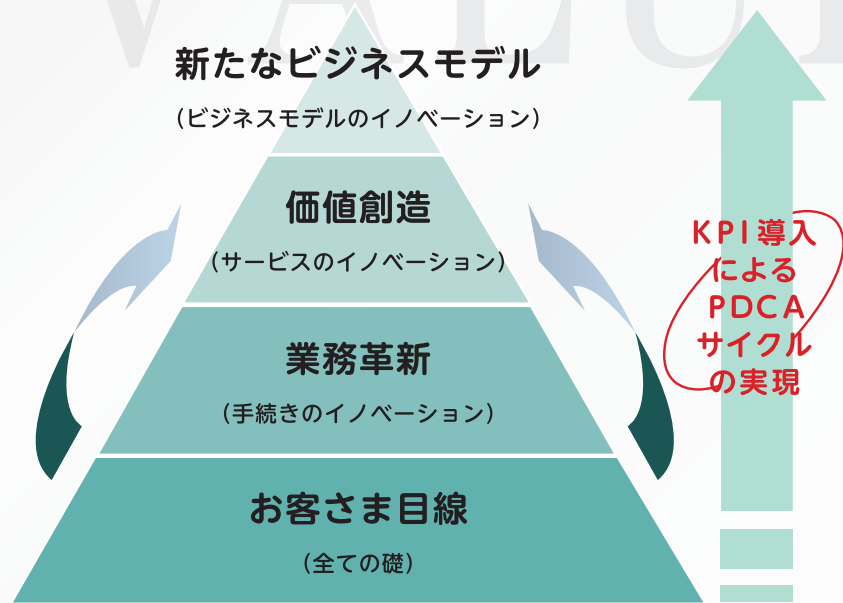
- 「お客さま目線」の価値創造**
- 高品質人材育成へのPDCAサイクルの確立と実践
 - 「お客さま接点（営業拠点）」におけるサービス価値拡充
 - 当行ブランド戦略と組み合わせた新たなサービスの実現

- 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

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～



■ 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、「何を持って進捗とするのか」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。

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

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。

創立 60 周年記念事業

沖縄銀行は平成 28 年 7 月 10 日に 60 周年を迎えました。

全国各地で地域社会の衰退が見られるなか、これからも沖縄がもっと元気になるように、60 周年記念事業や地方創生をはじめとするさまざまな取り組みを行い、当行を快適にご利用いただける地域密着のピープルズバンクをめざします。



おかげさまで 60 周年

～これからもお客さまの未来のために～



イメージソングを制作 (BEGIN「苗」)

沖縄を代表するアーティスト BEGIN に、おきぎんイメージソング「苗」を制作していただきました。「3つの苗をそれぞれの家族が愛情をもって育てていく」という内容の歌詞は、当行の県民の皆さまへの想いを表わしています。完成したイメージソングと行員がコラボした CM が放映されています。



(上記の QR コードより WEB 限定のフルバージョンがご覧いただけます。マイチャンネルの登録もよろしく!!)



(写真) 制作発表会の様子

6/27

7/8

創立記念イベントを開催!

パレットくもじ1階イベント広場にて「創立60周年ラジオイベント」と称し、エフエム沖縄さんの「ハッピーアイランド」をはじめ、「ゴールデンアワー」「For PM」の公開生放送を行いました。豪華アーティストのライブにキキ&ララやおきぎん Pepper 3人も登場し、大盛況でした。



10年ぶりの一石甕への泡盛 48 銘柄を仕次ぎ

本店1階に特設ステージを設け、泡盛 48 銘柄の一石甕仕次ぎ式を開催しました。一石甕は沖縄銀行創立 50 周年を記念して作られたもので、県内全ての 48 銘柄の泡盛が 2 升ずつブレンドされています。



(写真) 仕次ぎの様子
左から 玉那覇会長 (沖縄県酒造組合)、安里会長 (沖縄銀行)



今回、10年ぶりに50周年時同様の48銘柄の泡盛を仕次ぎいたしました。仕次ぎ式には、沖縄県酒造組合の玉那覇会長をはじめ、同時に開催している「おきぎん本店サマーフェスタ」で一日本店営業部長を務めるラジオパーソナリティの糸数美樹さんも出席し、当行役職員らとそれぞれ泡盛一升ずつを仕次ぎいたしました。この一石甕は本店1階裏に飾られています。本店にお越しになる際には是非ご覧ください。

7/5

ゆいレール車両ラッピング

イメージキャラクターの「リトルツインスターズ」(愛称:キキ&ララ)でデザインしたゆいレールのラッピング車両「おきぎんキキ&ララ号」が平成28年7月4日より運行を開始し、観光立県沖縄のイメージアップを目指します。



(写真) テープカットの様子

「キキ&ララ」デザインの通帳・キャッシュカードの取扱開始!

イメージキャラクターの「リトルツインスターズ」(愛称:キキ&ララ)のデザイン通帳2種とキャッシュカードの取扱いを7月1日より開始しました。総合口座通帳では琉装姿のキキ&ララ、普通預金通帳ではシーサー姿のキキ&ララが描かれたオリジナルデザインです。



16年ぶりの制服復活!

2017年1月。16年ぶりの復活となる新しい制服を着用しての仕事始めとなりました。金融機関ではめずらしい「プルオーバー」は、1枚で着用してもジャケット感があり、日々の業務内容に対応できる機能性を合わせ持っています。行員用は優しさと親しみを感じていただけるよう「ピンクベージュ」を基調とし、役席用はお客さまにひと目で認識いただけるよう、信頼感や落ち着きを感じさせる「グレー」を基調といたしました。どちらにも、コーポレートカラーである「赤」のラインを加え、コサージュにはコーポレートフラワーのカトレアを用いたデザインで統一感を持たせています。



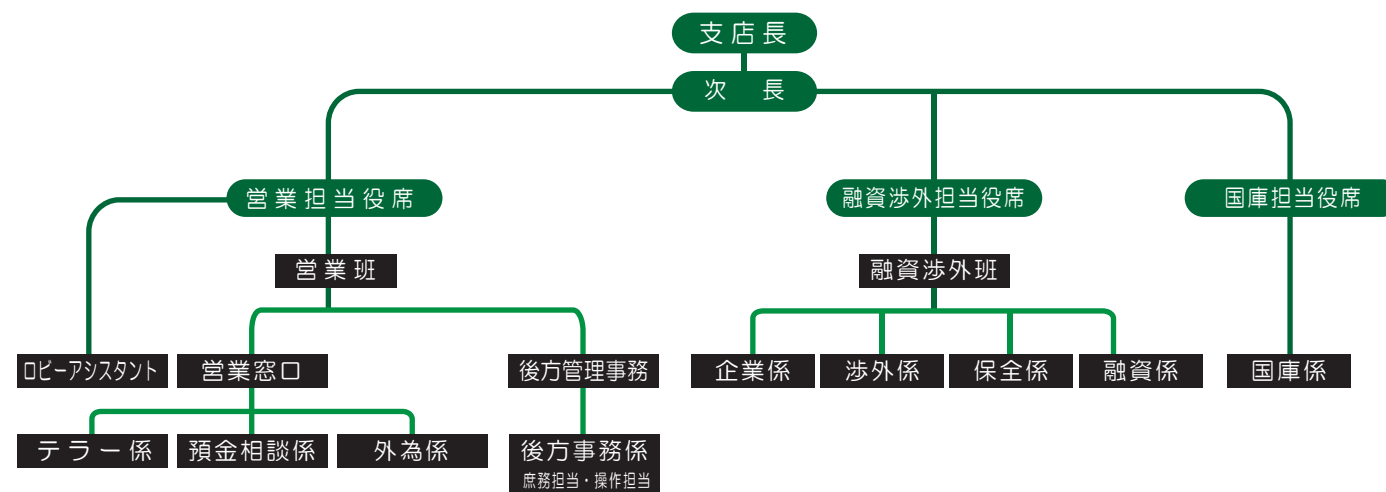
1/4
START

営業店

おきぎんの最前線である営業店では、お客さまとの強い信頼関係の構築に努めています。

「お客さまへより近く」
をメッセージに。

営業店組織図



営業店の組織は、営業班と融資渉外班、国庫に区分されています。

営業班

預金、為替、外為取引に関する窓口事務及び窓口から派生する事務を行い、クイック事務とスロー事務に区分されます。

クイック事務 単純入出金、振込、税金、両替の窓口事務及び後方事務。

スロー事務 各種預金の新規、解約、外為取引や各種相談の処理。

テラー係 預金の入出金や、振込、両替、公共料金などの受入事務並びに預金商品等の説明、セールスを行います。

預金相談係 各種預金の新規・解約の相談や諸届出書の受付事務並びに預金商品などの説明、セールスを行います。

外国為替係 外国通貨（ドル現金等）の両替やトラベラースチェック（旅行小切手）の販売、外国への送金などを行います。また、貿易に関わる取引のお手伝いや外貨預金等外国為替商品の説明、セールスを行います。

後方事務係 振込や代金取立、公共料金に関する事務処理の取りまとめや伝票の管理等を行います。

融資渉外班

融資の信用調査、新規開拓、取引深耕のほか、預金、融資、外為に関する相談や稟議書の起案、債権管理などを行います。

企業係 法人・営業性個人のお客さまを担当し取引先の財務分析、業況調査、融資書類の作成等を行います。また、新規取引先の開拓や従業員取引の推進もを行います。

渉外係 営業店舗周辺の地域の個人のお客さまを主に担当し、資産運用相談やローン、預金商品等のセールスを行います。

保全係 法人・営業性個人・個人融資先のお客さまの業況等の実態を調査し、返済条件の変更や督促、法的手続きを行います。

融資係 個人ローンの相談、受付、融資書類の作成や法人先への融資実行、返済期日や債権書類の管理を行います。

国庫

日本銀行代理店（コガ支店、八重山支店）に配置し、日本銀行代理店業務を担当します。

業務案内 Business Information

本部

営業店の活動を陰ながらサポートするのが
本部の業務です。

総合企画部

経営の基本方針や経営計画の企画・立案、主要施策の統括・管理、決算事務、総合予算の企画・立案を担当。对外報道及びディスクロージャー誌等の発刊、株主総会事項、防火・防犯・防災・警備に関する事項など総務業務全般を担当しています。



リスク管理部

リスク管理に係る組織統括並びに基本方針等の策定に関する事項、預貸金に係る金利リスク・信用リスク・オペレーショナルリスク等各カテゴリー毎のリスク管理統括を担当。また、コンプライアンス・法務リスクの統括やリーガルチェック、法務相談及びコンプライアンス研修等を行っています。



監査部

本部、営業店、関連会社の内部監査基本計画の作成・実施及び資産監査の計画・実施を行います。



人事部

職員の採用や人員計画の策定、異動、昇格、人材育成の為に教育や研修を担当。職員の給与、賞与、退職金、福利厚生、社会保険、就業規則、労働安全及び労働衛生に関する事項など、行員が安心して働ける環境作りを行っています。



証券国際部

資金の運用・調達及び管理、有価証券などの取引及び管理、債券先物・スワップオプション等の取引を担当。また、外貨預金・外国送金・貿易業務など国際業務全般を行っています。



融資統括部

貸出業務の統括、指導、審査業務、信用リスク管理、融資業務の研修に関する事項、個人ローンの自動審査業務や延滞債権などの管理に関する業務の企画・統括を担当。延滞債権の本部管理など、債権管理に関する営業店事務のサポートを行っています。



営業統括部

お客さま本部

営業全般を統括し、営業店の業務推進に関する企画・支援・管理・指導を担当。また、CS(顧客満足)活動の具体化、商品開発、広告宣伝など多彩な業務を行っています。



法人部

お客さま本部

法人融資の専門部署であり、県内のグループ企業、各営業店の大口企業への融資・管理を担当。中小企業診断士が多く在籍し、企業の経営改善支援などコンサルティング業務も行ってきます。また、M&A業務やビジネスマッチングも法人部が担当しています。



個人部

お客さま本部

個人ローンの推進施策の企画・立案等に関する事項、営業店の業務推進の支援・指導を担当。また、個人部が管轄するローンFPステーションにおいては、住宅ローンや投資信託等個人のお客さま向けのローンや資産運用に関するご相談など多岐にわたる商品をご案内しています。営業店のリテール取引推進活動支援も担当しています。



事務部

事務全般を統括し、営業店事務の管理・指導研修や商品の事務取扱に関する事項の検討、立案を担当。各種業務の本部集中処理・代行処理や預金等相続事務の手続き相談・受付を行うなど営業店の支援も行っています。



システム部

コンピュータシステムの企画開発・運用に関する業務や、情報システムに係る最新技術の調査・研究、情報セキュリティ対策の立案、職員向け研修に関する業務等を担当。



営業店事務指導部

営業店事務の合理化や効率化推進に関する指導、事務検査の実施、改善状況の進捗管理を行っています。またローン関係書類、国債や投資信託販売関係書類の集中保管および棚卸業務も担当しています。



研修体系 (総合職・一般職)

総合職

営業店においては、主に融資・渉外業務を中心とした全ての業務を行います。
また、本部各部においては、専門的な業務に従事します。転勤（異動）についても制限はありません。

	☆☆☆	☆☆☆	☆☆☆	☆☆☆
職務等級	基礎業務職	中級・上級	監督級	経営級
役職	行員	行員	支店長代理 調査役等	部長 支店長 上席調査役等
能力開発区分	基礎能力の習得	業務・専門能力開発 担当業務・専門能力の高度化 管理能力の養成	業務・専門・管理能力の発揮 上司の補佐や部下の指導育成	経営能力の発揮・拡充 高度なコミュニケーション能力の発揮 厳正な労務管理・組織運営
スキル認定講座	【スキル認定（店内・行内認定）】 ※目標面接による指導育成、事務レベル向上、営業力強化 テラー係・預金相談係・融資係・渉外係・保全係・企業係 ・係別スキル認定講座の実施			
行内研修	自己啓発 通信講座・検定試験・公的資格取得（1級FP技能士／CFP／証券アナリスト／中小企業診断士等） 【公募】土曜講座の開催 ・〈業務別講座〉経営塾、融資基礎研修、企業向け研修、自己査定研修、あすなろ塾、預かり資産 Mini スクール、各種土曜講座等 ・〈検定対策講座〉証券外務員試験対策講座、FP 養成（技能検定対策）講座、診断塾（診断士一次試験対策）、その他検定対策講座 ・〈新入行員対象資格試験対策講座〉証券外務員試験対策講座、生保（一般・専門・変額）試験対策講座、損保初級資格試験対策講座			
	階層別研修 新入行員研修 同フォロー研修 総合中級昇格者研修 総合上級昇格者研修 総合監督1級昇格者研修 経営1級昇格者研修 考課者訓練			
	業務研修 実務研修（預金） 個人ローン研修 融資窓口研修 外為基礎研修 融資係研修 渉外係研修 企業係研修 業務基礎研修 業務スキルアップ研修・（検査・審査）行内トレーナー 新任支店長研修 新任役員事務研修 コンプライアンス研修			
行外研修	国内 地銀協研修派遣 コース別トレーナー（証券トレーナー・外為トレーナー・M&Aトレーナー等） 中小企業大学校派遣 その他研修期間主催各種セミナー			
	国外 海外トレーナー			

(H28年12月現在)

一般職

営業店における業務全般（企業係を除く）を行います。
転勤（異動）については、居住地のエリア内とします。

	☆☆☆	☆☆☆	☆☆☆
職務等級	基礎業務職	中級・上級	監督級
役職	行員	行員	支店長代理 調査役等
能力開発区分	基礎能力の習得	担当業務能力高度化 担当業務能力開発 管理能力の養成	業務・専門・管理能力の発揮 上司の補佐や部下の指導育成
スキル認定講座	【スキル認定（店内・行内認定）】 ※目標面接による指導育成、事務レベル向上、営業力強化 テラー係・預金相談係・後方事務係・外為係・国庫係・融資係・渉外係 ・係別スキル認定講座の実施		
行内研修	自己啓発 通信講座・検定試験・公的資格取得（FP技能士／金融窓口サービス技能士） 【公募】土曜講座の開催 ・〈業務別講座〉預かり資産 Mini スクール、各種土曜講座等 ・〈検定対策講座〉証券外務員試験対策講座、FP 養成（技能検定対策）講座、その他検定対策講座 ・〈新入行員対象資格試験対策講座〉証券外務員試験対策講座、生保（一般・専門・変額）試験対策講座、損保初級資格試験対策講座		
	階層別研修 新入行員研修 同フォロー研修 一般中級昇格者研修 一般上級昇格者研修 一般監督1級昇格者研修 考課者訓練		
	業務研修 実務研修（預金・相談） 外為基礎研修 新任役員事務研修 検査トレーナー 渉外係研修 個人ローン研修 融資窓口研修 業務スキルアップ研修 （預金窓口・外為・証券・融資窓口・渉外） コンプライアンス研修		
行外研修	国内 地銀協研修派遣		

(H28年12月現在)

研修体系 (資格取得)

資格取得

自ら目標を立て、求められる専門知識を身につけ、能力を成果として発揮することがねらいです。

様々な専門知識を体系的に学んでいくシステムです。



国内外の政治・経済情勢が混迷の様相をみせる現在、われわれ金融機関を取り巻く環境も引き続き目まぐるしい変化が予想されます。このような環境下で、お客さまのニーズは絶えず変化し一層の多様化が進んでいます。

「おきぎん」は、多岐にわたるお客さまのニーズに対し、最適なサービスをタイムリーに提供する為に、『誠実さ』・『着実さ』『堅実さ』『親しみやすさ』といった当行の良き個性をベースとして、さまざまな分野において、高度で専門的な知識・技能を有する金融のプロフェッショナル集団でありたいと考えています。

そのために、積極的・継続的に自己啓発にチャレンジする気持ちを「おきぎん」は最大限に応援します。

資格取得にチャレンジする行員を応援します！

取得した公的資格や専門的な知識・技能を活かせる部署・部門で、多くの行員が活躍しています。



専門資格取得者状況 (平成28年12月末現在)

■ 中小企業診断士	35名
■ 証券アナリスト	6名
■ CFP / 1級FP技能士	43名
■ AFP / 2級FP技能士	448名
■ 宅地建物取引士	48名
■ M & Aシニアエキスパート	85名
■ 医療経営士2級	4名

地域貢献

地域とのふれあい



様々な公共プロジェクトへの積極的な参加、店内ロビーを開放したイベントの企画など、地域とのふれあいを大切に考えています。道路、港湾、学校、住宅、公園、医療など、県市町村・公社がプロデュースするプロジェクトへの積極的な参加をはじめ、「おきぎんふるさと振興基金」のような支援目的のシステムづくりなど、多様な角度からの企業努力を怠りません。

ふるさとと振興基金



ふるさと「沖縄」のため、地元の金融機関にできること……。

県内の産業・文化・芸術などのため日夜研究に取り組んでいる方々を支援する目的で、平成元年8月「(財)おきぎんふるさと振興基金」を設立しました。平成28年度は9の団体・個人の方に助成いたしました。これからも県内はもとより、他県、海外を問わず沖縄の発展のために努力されている皆様に出る限りの支援・助成を行ってまいります。

※平成28年度現在で253先 162,200千円の実績があります。

リレーコラム

先輩たちのストレートな意見から、おきぎんの未来像を感じ取ってみてください。

等身大の意見から、等身大のおきぎんの姿が見えてくる。



牧港支店／平成28年4月入行
まちだ あいり

町田 愛理

ズバリ！私が“おきぎん”を選んだ理由

私がおきぎんを選んだ理由は、ズバリ！人間力です。「こんな社会人になりたい！」と憧れる人が多かったことが一番の理由です。学生時代に就職活動を通して様々な人と話す中で、おきぎんで働いている方は私が学生だろうと関わらず常に本音で真剣に接してくれました。また、仕事の話をしている先輩はとてもキラキラと輝いていて、一番働いている自分をイメージできました。実際に働いてみても、ギャップを感じないくらい先輩、上司の方々は私が憧れた通りの存在です。入社する前にたくさん企業研究をし、様々な社会人の方々と接してみてください。そして自分が働いているイメージができる会社を選ぶ、というのでもいいかもしれません。

社会人になって感じたこと

社会人になって一年が過ぎようとしています。「自ら考え、進んで行動すること」や、「逃げないこと」の大切さを常々感じています。学生時代は言われることだけをやっていたのですが、社会人になると、自ら行動しないと何も始まらないということを学びました。仕事は与えられるものではなく自ら取りに行くものだという事に気づき、日々、「今何ができるのか」「私の仕事ではないからやらないのではなく、私の仕事にする！」という気持ちを常に持っています。また、仕事をすすめる上では大変なこと、面倒だと感じることもありますが、逃げずに責任感をもってやることの大切さも学びました。

今後の抱負を教えてください

まだまだ社会人としては未熟な私ですが、これからは後輩もできるので頼られる先輩になるために、一見無理そうに見えても私にできると思えば宣言して色々なことにチャレンジしていきたいです。また、私は些細なミスが多いので、一つ一つの行動の意味を理解し、計画をしっかりとして、丁寧な仕事ができるようになりたいと思います。新入行員だという甘えは捨てて、自信をもって前向きに仕事に取り組んでいきたいと思っています。

学生の皆さんへメッセージ！

みなさんへのメッセージは、「明確な目標を持つこと！」です。社会人はやることも大変なことも多いですし、学生時代よりもストレスを感じる機会が多くなると思います。そのため、目標も持って行動しないと、後々頑張れなくなるとかあるかもしれません。近い未来はどうなりたいのか、遠い将来はどうしていきたいのか、それを逆算して今やるべきことをやっていけばいいと思います。あと、今しかない学生時代、学生でしか経験できないことをたくさん経験して、人間力を高めてください。それは今後皆さんの強みや自信につながり、人生において財産になると思います。就職活動もそうですが、後悔のないように今を一生懸命頑張ってください。



大謝名支店／平成28年4月入行
ちねん りょう

知念 稜

ズバリ！私が“おきぎん”を選んだ理由

私は、お客さまのライフプランを手助けできる仕事がしたいと考えていたため、銀行業界を中心に就職活動を行いました。その中でおきぎんを選んだ理由は、行員の皆さんが熱い情熱を持っているところに魅力を感じたためです。就活で行われた座談会での質疑応答の場面で、仕事への誇りを熱く語っている先輩行員の姿が印象に残っており、私もこのような職場で常に上を目指しながら働きたいと思いおきぎんを選びました。

社会人になって感じたこと

社会人は自己管理がとても大切だと感じました。学生の頃は体調を崩したり、授業を欠席したりしても周りに迷惑をかけることは少なかったと思います。一方、社会人は体調を崩し仕事を休むと代わりに誰かが仕事を進めなければならない時があるため、周りへの負担が増えます。周りの負担が増えることは最終的にお客さまにも迷惑がかかってしまいます。体調管理だけではなく時間管理も含め、自己管理が最も大切だと感じました。

今後の抱負を教えてください

お客さま一人ひとりに対し真摯に向き合い、「この人に任せれば安心」と言われる銀行員になりたいです。そして熱い情熱を持ち、常に上を目指したいと思います。具体的な目標としては、中小企業診断士の資格を取得し、沖縄の企業をサポートしていきたいと考えています。常にお客さまのことを第一に考え、沖縄の経済に貢献できるよう、日々努力していきたいと思っています。

学生の皆さんへメッセージ！

「行動力」と「素直さ」を心掛け、たくさんの企業説明会に参加し、多くの人と関わる事が大事です。就活中は自分がどんな仕事に向いているか悩むと思いますが、まずは絞り込むことはせず、広い視野を持ちその業界や企業の魅力を見つけることで自分自身のやりたいことや長所などが発見できると思います。また、「就活はきつい」と思うのではなく、「新しい自分を発見できる楽しい場所だ」と思うことが何より大切です。

ズバリ！私が“おきぎん”を選んだ理由

もともと金融業界に興味があり銀行を中心に就職活動をしていました。そのなかで、私がおきぎんを選ぶ決め手となったのはズバリ「人」です。説明会や会社訪問でお会いした先輩方は皆さん、とても楽しくて仕事に対する熱い思いを話してくださり、学生だった私の相談にも真摯に向き合ってくださいました。

社会人になって感じたこと

まだ入行して数ヶ月の新入行員であっても、お客さまからみれば「沖縄銀行の行員」です。窓口での応対や、日々の業務一つひとつに責任を感じています。緊張する場面も度々ありますが、互いに支えあえる同期やサポートして下さる先輩方がいるおかげで、のびのびと成長出来る環境があり安心しました。また、おきぎんの先輩方はオンオフの切り替えがとても上手いなど感じているところです。

今後の抱負を教えてください

今後は、いま任されている窓口業務を一人前にこなし、サポートしてくださっている周りの先輩方やお客さま、これから出会う後輩に頼っていただける行員になりたいと思っています。これから、もっと沢山のひとと出会い、視野を広く持ち、柔軟な対応が出来る社会人になれるよう、自己研鑽していきたいです。

学生の皆さんへメッセージ！

就職活動、お疲れ様です。辛いなと思いがちだった就職活動も、今思い返すとその時にしか出会えない人達と話が出来るとても貴重な時間だったと感じています。身体を大事に無理はせず、でも後悔はしない程度に思う存分行動して欲しいなと思います。そのなかで、沖縄銀行に魅力を感じてくださる方がいれば、ぜひチャレンジしてみてください。一緒に働くことを楽しみにしています！



高橋支店／平成28年4月入行
かてな ももこ

嘉手納 桃子

ズバリ！私が“おきぎん”を選んだ理由

ズバリ、「熱い気持ちを持った諸先輩方と共に、自らが育った沖縄の力になりたい」と思ったからです。県内外で就活を進める中で、やはり自らが育った沖縄で経済発展を通して沖縄に貢献したいと考えるようになりました。多くの企業の方たちと会ってお話をする中でも働く姿勢、学生に全力でアドバイスしてくれる姿、一番感銘を受けたのが“おきぎん”の諸先輩方であり、熱い気持ちを持った先輩方、同期と高めあいがら仕事したいと感じ、当行を選びました。

社会人になって感じたこと

自分自身の行動に、より責任を感じています。支店では係りや役割があり、それぞれが力を発揮して組織（支店）の成果になります。自分の行動が組織（会社）の成果に直結する事を日々感じながら仕事をしています。また、組織の一員として働くからには、決して自分の事だけではなく周りへの気配り、自配りをし、行動に移す事の重要さも感じています。一年目という立場ですが、お客さまからすればプロの銀行員になるので沖縄という看板を背負っている以上、日々努力を心がけています。

今後の抱負を教えてください

日々成長し、お客さまと真正面から向き合い、お客さまからも会社からも必要と言われる行員になる事が目標です。現在、融資窓口業務を担当しております。まだまだ未熟者で先輩方のサポートを受けながら、業務を行っています。支店では先輩方の仕事を近くで見ることが出来るので、先輩方の仕事に対する姿勢を学び、一日でも早く「プロの銀行員」と胸を張って言える行員になれるよう努力していきたいです。

学生の皆さんへメッセージ！

就職活動中是不安や葛藤でいっぱいだと思います。焦りもあると思いますが、今振り返ってみると自分自身たくさん悩んで、考えたからこそ自分が納得できる答えを見つけた有意義な時間でした。ぜひ、自分が過ごした学生時代に自信を持って自分と向き合い、沢山悩んで進路を決めて欲しいです。“おきぎん”にはたくましくて、カッコいい先輩方が沢山います。“おきぎん”で皆さんと一緒に働く事を楽しみにしています。



北谷支店／平成28年4月入行
ひが のりゆき

比嘉 憲之

内定者 インタビュー

ネルソン クリスティーナ ありさ

うへはら ふとし 上原 太志

琉球大学

沖縄国際大学

就活期間中の取り組み

- 平成 27 年 9 月
・インターンシップ参加
- 平成 27 年 10 月～平成 28 年 2 月
・就活セミナー参加、OB 訪問
- 平成 28 年 2 月～
・筆記対策
- 平成 28 年 3 月～4 月
・合同企業説明会や会社訪問
- 平成 28 年 5 月
・面接対策
- 平成 28 年 6 月
・おきぎん内定



就活期間中の取り組み

- 平成 27 年 9 月
・インターンシップ参加
- 平成 27 年 11 月～平成 28 年 2 月
・業界研究セミナーへの参加、支店訪問
OB 訪問、自己分析、筆記対策
- 平成 28 年 3 月～平成 28 年 5 月
・合同企業説明会、会社訪問
筆記対策、面接対策
- 平成 28 年 6 月
・おきぎん内定

就活の中で努力したポイント

様々な業種に触れられるように心がけていました。就職活動は色々な企業のお話を聞くことが出来る絶好のチャンスです。私は最初から職種を絞るのは「もったいない!!」、業種の異なる企業でも何か新しい発見があるのではないかと考え、積極的に説明会等に参加しました。多くの企業と出会った事で様々な視点から社会について学び、将来のやりたいことをより具体的にイメージすることが出来ました。就職活動は自分自身を成長させられる大きな機会なので、視野を狭めず、色々なことを吸収していく姿勢が大事だと思います。

就活中の悩み (それに対しどのように向き合ったか。)

私の場合エントリーシートを作成する際に苦戦し、とても悩みました。「言いたいことはたくさんあるのにどうまとめたらいのかかわからない」という状況が続き、なかなか進まず焦る一方でした。そこでどうして上手くまとめることが出来ないのかじっくり考えたとき、自分の軸がブレていることに気がきました。私はもう一度自分を見つめ直し、時には周りの友人や大人から分析してもらい、アドバイスを受けることで私の中の軸をしっかりと置くことが出来ました。軸を置くことで自分の考えがより明確になったので、自然とこの悩みを解決することが出来ました。

筆記対策、面接対策について

筆記対策については、SCOAとSPIの参考書をどちらも2、3回は通しました。SCOAに関しては参考書が2種類あったので両方使っていました。試験前になると主に苦手なものを集中的に解き、なるべく克服するようにしていました。面接対策については、とにかく悔いのないよう、自分を出し切ることを常に意識していました。キャリアセンターの方だけでなく、家族や友人にも協力してもらい、質問に対する答えの長さがちょうどよいか、どの返答が一番理解しやすいかなど細かく評価してもらっていました。

就活で気をつけるべき所

- ・自分と向き合うこと
 - ・一人で抱えこまないこと
- この二つだと思います。内定は決してゴールではありません。これから先その企業でがんばっていくのです。だからこそ満足のいく就職活動を送ってほしいです。そのためには、自分は何をしたいのか、何でこの企業に行きたいのかしっかり理解することが大事だと思います。また、就職活動中は自己分析や他己分析で行き詰ることが度々あると思います。その時は一人で抱え込まず友人や家族、周りの大人の方に相談するのいいと思います。

これから就活する後輩の皆さんへのアドバイス

私は「絶対後悔したくない」という気持ちで、常に全力で就活をしていました。その結果、今は何一つ後悔しておりません。むしろ就活がとても楽しく、辛かった事も振り返るとすべて良い経験だったと思います。皆さんもまずは全力で、楽しんで就職活動を送ってみてください。恐らくこれから辛い事や不安、悩みがたくさん出てくると思います。大きな壁にぶち当たり、自分がわからなくなる時もあると思います。ですが何事も一生懸命頑張ればきっとすべて乗り越えられ、自分の自信につながるはず。また、行き詰まった時こそ無理はせず、気分転換をしてみてください。メリハリをつけることも就職活動を楽しむポイントだと思います。しっかり自分と向き合って、常にベストな状態で頑張ってください!! 応援しています!!



就活で気をつけるべき所

一番は、自分の軸をしっかりと持つことが大事だと思います。これは、合説等で多くの様々な企業に出会っていく中で「自分自身と合っている業種・企業は何か」と見分ける時、履歴書の作成時や面接において自分自身をアピールしていく時にポイントとなると思います。私は座談会や会社訪問等で多くの先輩方から話を聞いたり、疑問に思うことをしっかりと質問したりすることで自分の軸を築いていけたと思います。「この質問をすると悪い印象を与えるかな」と縮こまるのではなく、自分の行きたい企業を選択していくためにも、気になっていることを思い切って質問してみることが大切です。話を参考にしてみてください。皆さん自身の就活軸を築いていけるとと思います。

これから就活する後輩の皆さんへのアドバイス

就活は、ポジティブな気持ちを持って「楽しもう!」と意気込み、取り組むことが大切です。また、より多くの就活仲間を作ることで、互いにモチベーションを上げていくことも大切だと思います。就活は自分自身を大きく成長させてくれる良い機会です。自己分析をして、これまで気づけなかった自分の良さを知ることができたり、多くの企業と出会っていく中で「こんな仕事をしている会社もあるのか!」といった新しい発見ができたりと良い経験ができます。就活の不安から変に硬くならず、「今の自分を評価して下さる企業で全力を尽くします!」くらいの気持ちで取り組むとリラックスできると思います。「自分らしさ」をしっかり分析し、自分が企業側に表現したい熱意(軸)をしっかり持って全力で頑張ってください。

就活の中で努力したポイント

就活では分からないことが多く不安もあると思います。そこで私は、次の3つに努めました。
①多くの大学、社会人の先輩方から様々な話を聞いて、「今何を取り組んだ方がいいのか」「いつまで何をしておくといいのか」といった不安をなくそうと努めた。
②「自分が行きたい会社を知る」という意味では、就活ノートを作り、アポイントを取って支店訪問や会社訪問を積極的に行ってきた。
③毎日の新聞やニュース、SNS等から就活の情報や企業の情報を得た。
就活を上手に乗り越えていくには、1人の力だけでなく、周りの先輩方や就活仲間の力が必要になることもあると思います。立ち止まってしまう瞬間があれば、まずは何かしら行動に起こしてみることで、私にも上の3つのことを中心に行動に起こしていただくことで、徐々に自信をもって行動していくことができました。

就活中の悩み (それに対しどのように向き合ったか。)

私が一番悩んだことは、「自分らしさ」の伝え方です。高校時代、大学時代と自己分析を行った上で、自分が伝えたいアピールポイントを分かりやすく伝えるという所で悩むことが結構ありました。その悩みを乗り越えるために、1人で悩むのではなく、就活を経験した先輩方やキャリアサポーターの方からアドバイスを頂き、何度も面接練習を行う中で自分なりの言葉に直していくことで答え方のヒントを得ることができました。また、言葉を考えていく際に、マインドマップの手法を利用したり、できるだけ多くの方々から話を聞いて様々なヒントを得たりすることで言葉の流れをつかむことができたと思います。

筆記対策、面接対策について

筆記試験については、1月あたりからSPIやSCOAを中心に1日の目標を決めて取り組みました。初めは、どのような内容の問題が出るのか目を通していきからスタートし、徐々に問題を解く量・数を増やしていき、1問1問早く解くという練習をしました。実際の試験は、問題数に対する制限時間が思ったより短いと感じることが多かったです。できない問題に時間をかける前に、できる問題を早く解いて点数を稼ぐことが大事だと思います。面接対策については、いかに「自分らしさ」を出せるかということを意識しました。面接では、履歴書からの質問やイレギュラーに感じるような質問がくることもあると思いますが、「相手に自分が一番伝えたいポイントは何なのか」という自分だけの軸を持つことが大事だと思います。カッコよく良いことを言おうとするのではなく、質問に対して「簡潔に・素直に・元気で・笑顔」で熱意を伝えられるように努めました。



おきぎん講座

知って得するおきぎんの取組みや疑問にお答えします！

Q1

FP(ファイナンシャルプランナー)や中小企業診断士養成など人材育成に力を入れているようですが、どうしてですか？

A

当行では、平成28年12月現在、CFP/1級FP技能士43名、AFP/2級FP技能士448名、中小企業診断士35名、証券アナリスト6名の公的資格者多数が本部及び営業店で活躍しています。公的資格者には、資格手当での支給及びキャリアパス等の優遇措置でモチベーションアップを図っています。
では、どうして人材育成に力を入れるかというと、県経済の発展の為に企業及び個人に対するより高度な知識・情報の提供、つまりコンサルティング能力が求められているからです。
また、当行では公的資格のみでなく、銀行業務検定試験や通信講座受講なども積極的に推進しています。ただし、これはあくまで自己研鑽の為にあり、自分自身が積極的に関わらなくてはなりません。自己を磨く場として「パソコン研修室」を土日開放するなど人材育成には力を入れています。

Q2

研修制度に力を入れているようですが、具体的にはどのように行っているのですか？

A

まず、4月に新入行員として入行すると、6月30日までの3ヶ月間は研修期間です。そこでみっちり「おきぎんの行員」としての基本的なマナーや業務知識を習得します。この3ヶ月間は、営業店研修と集合研修の繰り返しで、勉強することが非常に多いので覚悟が必要です！
また、階層別研修、業務研修(係別)〈県内研修〉、メガバンク・証券会社・中小企業大学校等の派遣〈県外研修〉、海外研修制度など、バリエーションに富んだ充実した内容の研修制度があります。
なぜ、そこまでするかというと、常にお客さまに対し、最適なサービスを提供する為です。プロフェッショナルな知識を身につけた金融人として育てていきたいと強く願い、実現させるため、今後も研修制度に力を入れていきます。

Q3

経済学部ではありませんし、金融の知識もありませんが、銀行で勤めることは可能ですか？

A

可能です。
確かに経済や金融に関する知識が豊富であることはありませんが、当行では多様な人材を求めていますので心配する必要はありません。
大切なのは、入行してからいかに自己研鑽に励むかだと思います。その為の研修制度やフォロー体制は充実しています。当行では、学部や学科にこだわらない幅広い採用を行っていますので金融に興味のある人、意欲のある人はどんどんチャレンジしてください。

Q4

行員の提案や意見はどのようにして取り上げられるのですか？

A

当行では、風通しのよい行風づくりと従業員満足(ES)の向上を図る為、全役職員がパソコンのイントラネット上で自由に自分の提案・意見(勿論業務上の事)を伝えることができるシステムがあります。
それは、ただ伝えるだけではなく、本部の担当者から回答があったり、また、他の行員達からも意見が寄せられ、スマートな議論や情報交換ができる場となっています。

Q5

コンプライアンス体制(法令遵守)を強化しているようですがなぜですか？

A

当行では、お客さまの信頼にお応えするための基本として、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つと位置付け、法令遵守等の徹底とコンプライアンス体制の具体的な施策を検討し、浸透を図っており、コンプライアンスを統括する部門として、「リスク管理部」を設置しております。
また、法令遵守とコンプライアンス体制の徹底のため「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、全役職員に配布して内容の周知徹底を図ると同時に、コンプライアンス勉強会(毎月開催:全営業店・本部各部)や研修等を開催し、法令違反の未然防止とコンプライアンス意識の高揚に努めています。

Q6

メンタルヘルスに力を入れているようですが、どのように行っているのですか？

A

当行では「健康で働きやすい職場環境づくり」を推進する為、身体面だけでなく、メンタル面でのケアも行い、行員ひとりひとりの健康増進やモチベーションの維持向上に繋がっています。
保健士3名、産業カウンセラー1名、産業医3名(うち精神科医1名)体制で行員の健康管理を行っています。
具体的には、保健士が全営業店を回る「巡回健康相談」、人事部スタッフが全営業店を回る「個人面談」、メンタルヘルス研修などを行っています。
また、この活動実績が認められ、平成13年、14年に厚生労働省の委託で中央労働災害防止協会が実施する「メンタルヘルス指針推進モデル事業場」に県内から唯一指定されました。

Q7

CS(Customer Satisfaction:顧客満足)の取組みに力を入れているのはなぜですか？

A

当行では、「お客さま第一主義」をモットーに全役職員が一丸となっています。
当行で仕事をする全役職員の総力を結集し、お客さまへのサービス活動を行う為、お客さまの満足度を高め、長い間わたって取引をしていただける「おきぎんファン」を増やし、お客さまから選ばれ続ける銀行を目指しています。
顧客満足を決めるのは、お客さま自身であり、お客さまに満足いただく為には、全役職員が常に、お客さまの期待以上で、質の高いサービスを提供していくことが大切だと考えるからです。
その為の研修や勉強会、マニュアルの作成等、おきぎん全体で強力に取り組んでいます。

Q8

おきぎんの格付が「A+」(シングルAプラス)を取得したというのは本当ですか？

A

本当です。
格付とは、企業が発行する債券等の元利金支払いの確実性について、利害関係のない第三者である格付機関が評価し、その評価を簡潔な記号で表したものです。
当行は日本格付研究所(JCR)より長期優先債務について「A+(シングルAプラス)」の格付評価を取得しています。「A+」は20ランク中上位5番目に位置し、「債務履行の確実性が高い」とされており、財務内容の健全性、収益性について高い評価を得ています。

Q9

長寿日本一復活キャンペーンとはどのような活動なんですか？

A

平成12年の都道府県別平均寿命で沖縄県の男性の平均寿命が第4位から26位へと急落(女性は第1位を堅持)したのを受け、当行では長寿復活に向け、各関係機関と連携しつつ、平成15年7月よりキャンペーンを実施中です。
具体的な活動内容は、ウォーキング大会(那覇市医師会主催)共催・参加、メンタルヘルス(こころの健康)や健康・長寿に関する講演会主催・共催、個人ローン金利優遇サービス「がんじゅう割引^{*}」の実施等です。今後もキャンペーンは継続実施していきます。
*がんじゅう割引⇒県内外のマラソンやウォーキング大会等での完走証・完歩証で対象ローンのお借入金利を割引くサービス。

Q10

行員の健康管理のためのユニークな取組みがあるようですがどのようなものですか？

A

行員の健全なライフスタイルの確立に向け、全役職員が継続的に進めていける「健康ウォークマップ」による健康推進を応援しています。
「健康ウォークマップ」とは、各自が自分の歩数を把握し、運動習慣の改善、健康習慣の改善を図るのが目的であり、1日1万歩を目標に6ヶ月継続実施していくものです。
これまでバーチャルマップにより「おきなわ本島縦断」「日本一周」「シルクロード(中国～イスタンブール編)」「シルクロード(イスタンブール～ローマ編)」「ヨーロッパ(フランス編)」を行いました。現在取り組んでいるのが、「ヨーロッパ(イギリス編)」であり、1日1万歩、6ヶ月で180万歩を目指し、全役職員で頑張っています。

労働条件・福利厚生

労働条件

初任給	総合職（大卒）・・・170,500円 一般職（大卒）・・・・・・・・・・140,000円 （短大卒・専門学校卒）・・・135,000円 （高校卒）・・・・・・・・・・127,000円
昇格	年1回（7月）
賞与	年2回（6月・12月）
休日	完全週休2日制・祝祭日
休暇	年次有給休暇（初年度10日・次年度15日・勤続4年以上20日） 連続休暇・シーズン休暇・記念日休暇・特別休暇
勤務時間	通常日 8：45～17：00 特定日 8：45～17：45
休憩時間	1時間
勤務地	本店及び各支店
諸手当	家族手当・通勤手当・時間外勤務手当・勤務地手当・資格手当など。
その他	各種社会保険・従業員持株制度・財形貯蓄制度・団体保険加入・育児・介護休業制度 ボランティア休暇制度・半日休暇制度・裁判員休暇制度・個人面接制度など。

福利厚生・クラブ活動

—— オフの過ごし方でも、仕事が変わってくる。

体育系クラブ、文化系クラブともに活発に活動。県内各所に福利厚生施設及び契約施設を有します。

福利厚生施設

契約スポーツ施設

スポーツクラブ「イーズ・ナック」・スポーツパレスジスタス・北谷スポーツセンター
サザンヒル・スポーツクラブ「ガルフ」 他

契約ゴルフ場

南山カントリー・大西テラスゴルフクラブ

宿泊保養施設

ホテルムーンビーチ（3室）・本部リゾートホテル（2室）
リゾネックス名護（3室）・カヌチャビラ（2室）

保養施設

かなたラソ沖縄

クラブ活動

バレーボールクラブ・バドミントンクラブ・剣道クラブ 他



グループ会社・ネットワーク

グループ会社 おきぎんネットワーク （平成28年12月末現在）

沖縄銀行	(株) おきぎんリース 総合リース業務	(株) おきぎんジェシービー クレジットカード業務	おきぎん保証(株) 保証業務
(株) おきぎんエス・ピー・オー コンピュータ関連業務	おきぎんビジネスサービス(株) 代行業務	美ら島債権回収(株) 債権管理回収業	(株) おきぎん経済研究所 金融・経済の調査 研究業務、経営相談業務、その他

ネットワーク

支店・出張所	
県外	1店舗
本島内	61店舗
離島	3店舗
計	65店舗

ローンFPステーション	
那覇・新都心・牧港・美里・ やんばる・南風原・北谷・ 東京	計 8店舗

ビジネスローンセンター	
沖縄銀行高橋支店ウラ 1F	
預金相続センター	
沖縄銀行事務センター 1F 【中部分室】コザ支店 1F	

