

# 中期経営計画2011～2012

平成23年4月～平成25年3月

当行では、平成23年4月からの2年間を計画期間とする『中期経営計画SPEED&PROGRESS』を策定し、スタートいたしました。

如何なる変化にも機動的に対応する「SPEED経営」と、新しい成長ステージへ向けた仕組みづくり・人づくり・行風づくりを進めていく「PROGRESS戦略＝次世代への進化」を展開し、自覚と誇り、そして奉仕の精神による「ナンバーワンバンクおきぎん」をつくりあげてまいります。

## SPEED&PROGRESS

「スピード経営」と「次世代への進化」

～自覚と誇り、そして奉仕による  
「ナンバーワンバンクおきぎん」づくり～

基本  
方針

地域ナンバーワンバンクの基盤固め

「SR活動・実務教育訓練」の浸透

経営  
戦略

「継続性の確保」と「次世代への進化」

営業戦略

仕組みづくり

「営業力・収益力を強くする  
新たな仕組みづくり」

人事戦略

人づくり

「少数精鋭主義と新時代への  
多様な人材づくり」

組織戦略

行風づくり

「継続・浸透と進化への  
行風づくり」

おきぎんの  
目指す銀行像  
PEOPLE'S  
BANK  
～県民に愛される銀行～

2015～2016

革新期

2013～2014

2011～2012  
SPEED&PROGRESS

攻勢期

2009～2010  
SPEED&STEADY

2007～2008  
SPEED&STRONG

仕組みづくり・人づくり・行風づくり

OCEAN PJ SR活動・情報営業・業務のIT支援

コールセンターPJ 投資信託フォローの本部集中

新店舗PJ 多形態店舗の連携

スペシャリスト育成・展開PJ 全店へのFP配置、  
母店への中小企業診断士配置

実務教育訓練改革PJ OJTの強化・モラル教育

印鑑票本部集中PJ 印鑑票の営業店保管の廃止

次期システム導入PJ 事務の抜本的な効率化

中長期10年ビジョン「2007～2016」

# 「ストロング・リレーション活動」

## 基本方針と到達目標

### おきぎんの「地域密着型金融」「金融円滑化」推進計画

## 【STRONG・RELATION】活動

～強い信頼関係構築・強い絆構築・たくましい営業活動展開～

### 反復継続訪問の実施により訪問頻度を高め、個社別のリレーション強化を図ります

#### お客さま

1. タイムリーでスピーディーな資金供給
2. いつでも与信相談できる態勢
3. 企業経営への有用な情報提供
4. ニーズに即した提案型セールスによる企業の業績拡大

#### 沖縄銀行

1. お客さまのニーズ(情報)キャッチ
2. ニーズへの提案(商品・サービスの採用)
3. 個社別の取引シェアアップ(取引拡大)
4. さらなるビジネスチャンスの拡大(新規紹介)

### 強い信頼関係構築とあわせたビジネス機会の創出

## 事業戦略支援室

### コンサルティング機能発揮

### I

#### 事業承継・M&A手法の活用提案

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

事業戦略支援室が、「営業店のSR活動支援」、「有益な情報提供」、「営業店と顧客とのパイプ役的機能発揮」をすることで、行内外へコンサルティング業務の周知・啓蒙・浸透を図る。

### II

#### 医療福祉業界への注力

事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

当行にしかない経営診断サービスの提供、セミナーによる情報提供、訪問強化を実施。行内人材育成は、実務教育訓練を中心に、外部講師招聘による研修等も充実させる。

### III

#### ビジネスマッチング 美ら島商談会 物流・IT産業への支援

地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

上記の事業に積極的に関与し、ビジネスマッチングのノウハウを蓄積していき、この事業を担う人材を育成していく。