

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」

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」

～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～

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の機能発揮」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。