

經營戰略

業績見込

(億円)

【単体】	24/3期	25/3期	前期比
業務粗利益	285	298	+12
資金利益	256	275	+18
役務取引等利益	20	20	+0
役務取引等利益（除く信託報酬）	15	16	+1
信託報酬	4	3	▲0
その他業務利益	8	1	▲6
国債等債券損益	6	0	▲6
経費（除く臨時処理分）	188	198	+10
コア業務純益	91	100	+9
一般貸倒引当金繰入額	▲15	▲0	+15
業務純益	112	100	▲12
臨時損益	▲29	▲12	+16
株式等関係損益	▲6	0	+6
不良債権処理額（臨時費用）	25	14	▲11
経常利益	83	87	+3
特別損益	▲0	▲0	▲0
当期純利益	51	52	+0
与信費用	10	14	+4
開示債権比率	1.63%	1%台	-

●対前期比増減見込

(億円、%)

	平残	利回	利息
貸出金	+107 (+98)	▲0.00 (▲0.00)	+1 (+1)
有価証券	+490	▲0.05	▲0
預金	+225 (+299)	▲0.11 (▲0.10)	▲17 (▲17)
その他	-	-	▲0 (▲0)
合計	-	-	+18 (+18)

注) () 書きは信託勘定を含んでおります。

市場見通し不透明なため、
有価証券損益はネットで0計上

●コア業務純益の前期比

	マイナス要因	プラス要因
貸出金利息	1	
有価証券利息	0	
預金利息		17
その他	0	
手数料	1	
経費	10	
信託報酬	0	
(合計)	11	20

中期経営計画2011～2012

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」

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
- 印鑑原本保管中PJ 印鑑裏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

～自覚と誇り、そして率仕による「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

中長期10年ビジョン
[2007～2016]

個人向け戦略

県内最多のインフラを活用し、堅調に推移

ローンFPステーションの機能強化

4,114

4,233

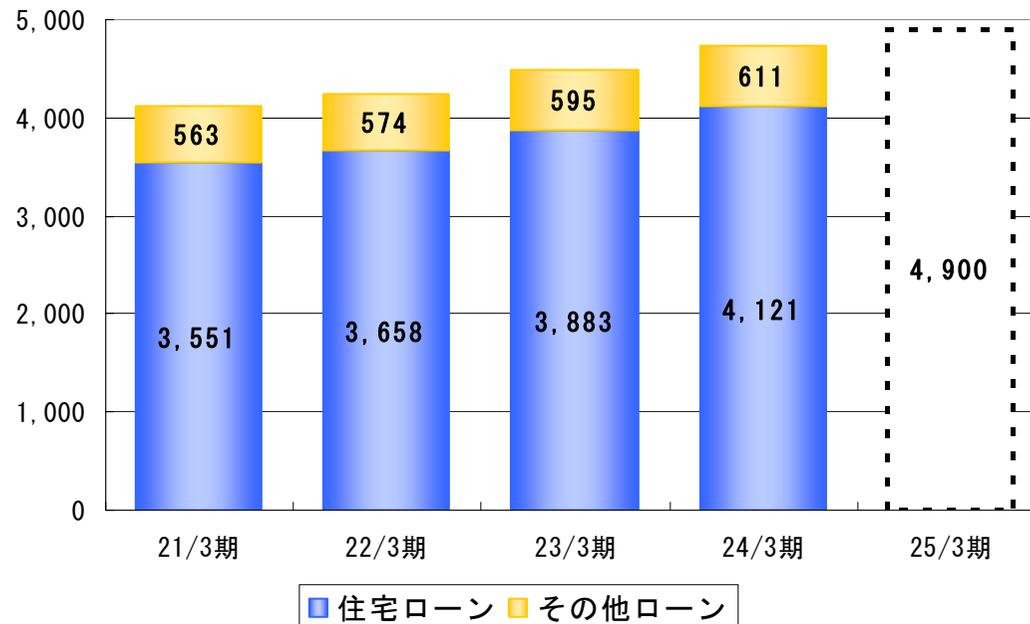
4,478

4,732

4,900

総額

(単位:億円)



※ 信託勘定を含んでおります

預かり資産戦略

専担部署を24/3期に立ち上げ。年金保険を中心に販売強化を図る

1,386

1,442

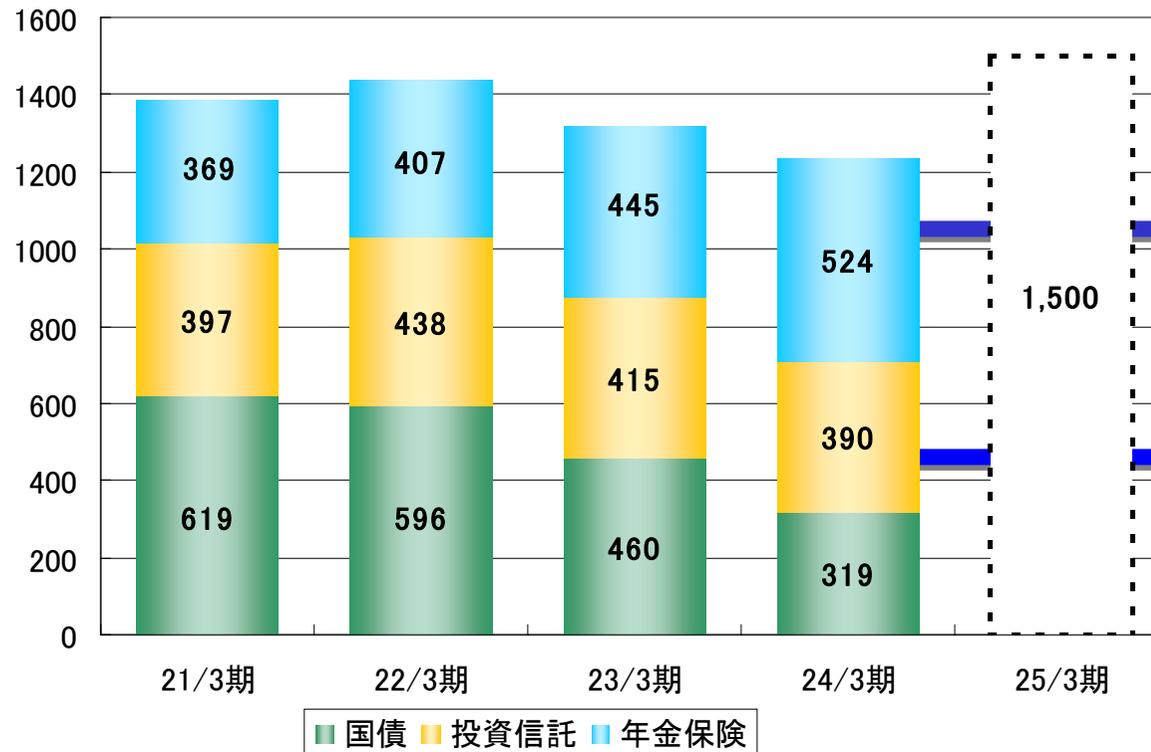
1,321

1,233

1,500

総額

(単位:億円)



年金保険
524億円
前期比+78億円

投資信託
390億円
前期比▲25億円

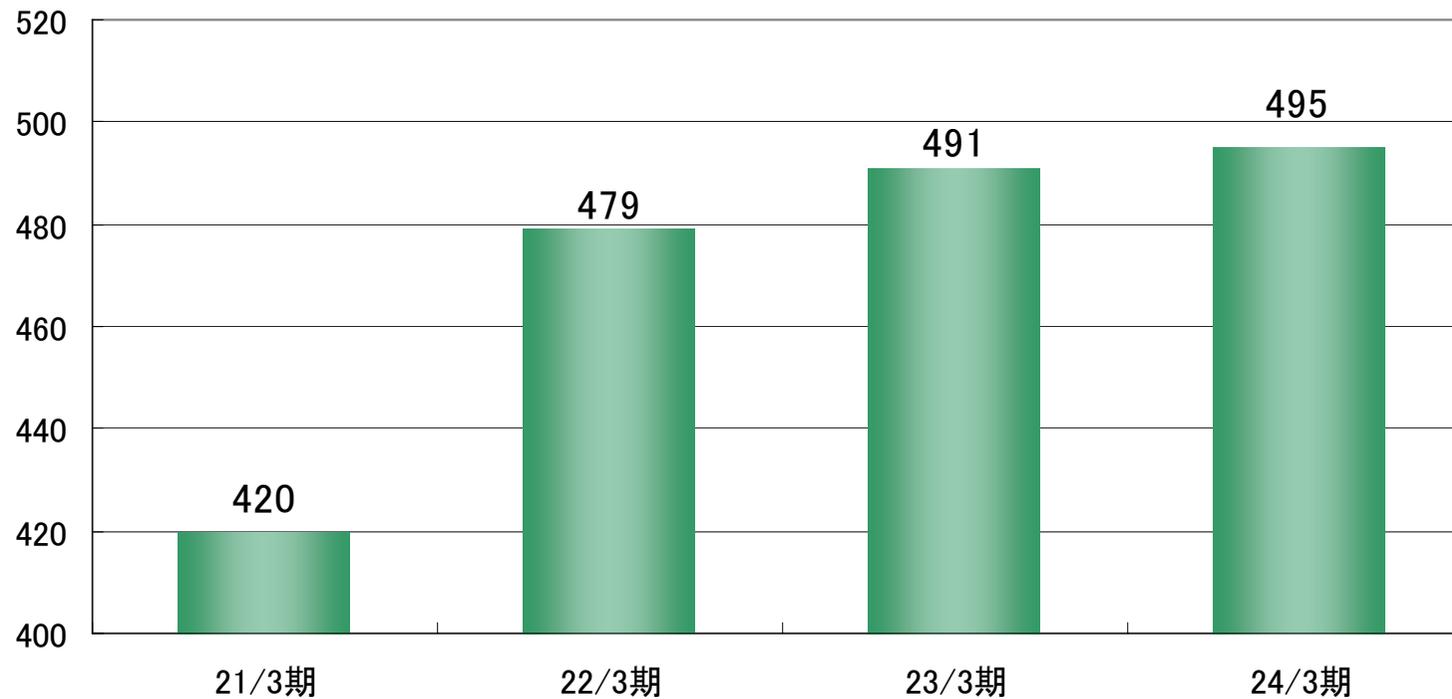
※ 年金保険については、取扱額累計
 ※ 25/3期については、前期末算に販売目標額を加えたものであり、解約等は加味していません

SR活動 I -① 医療福祉業界への注力

事業戦略支援室 医療福祉支援グループによる取組強化

(単位: 億円)

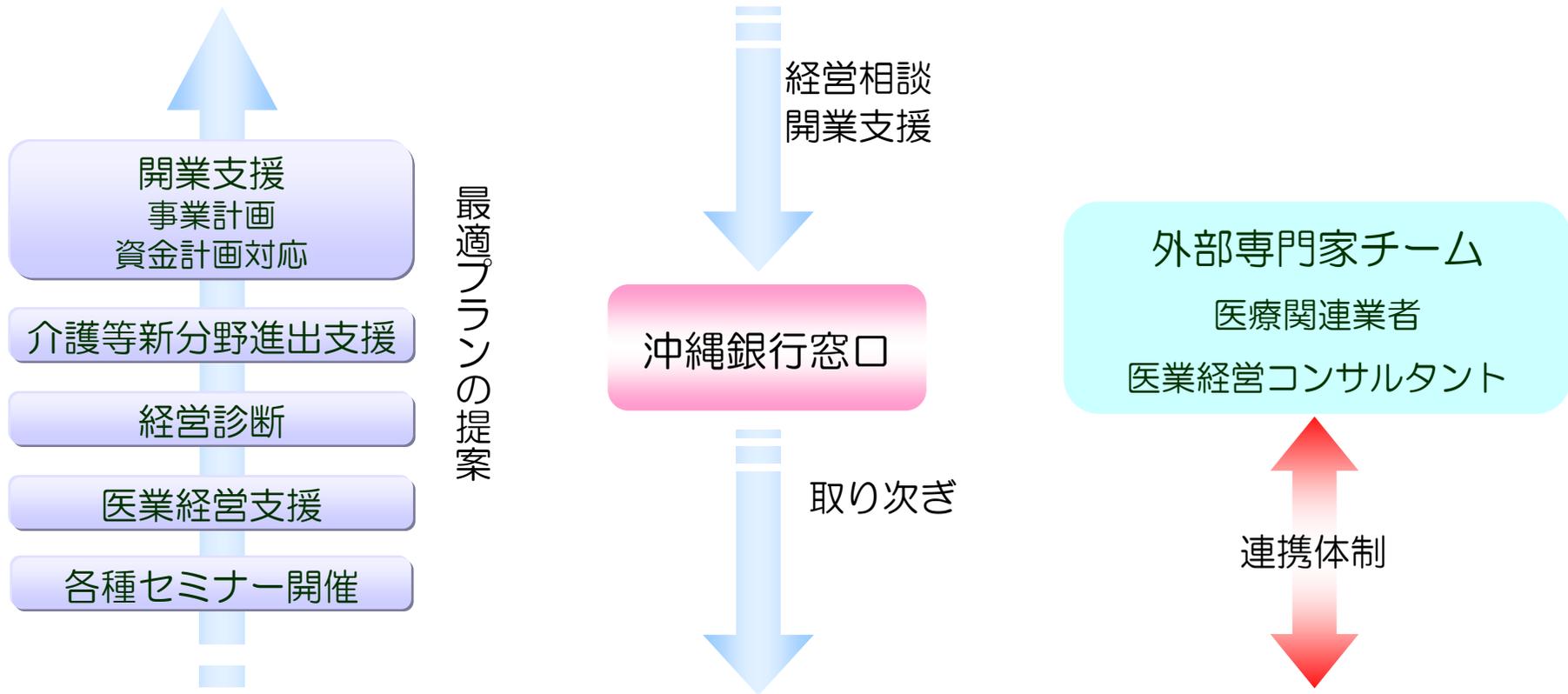
医療・福祉向け貸出残高



※ 信託勘定を含んでおります

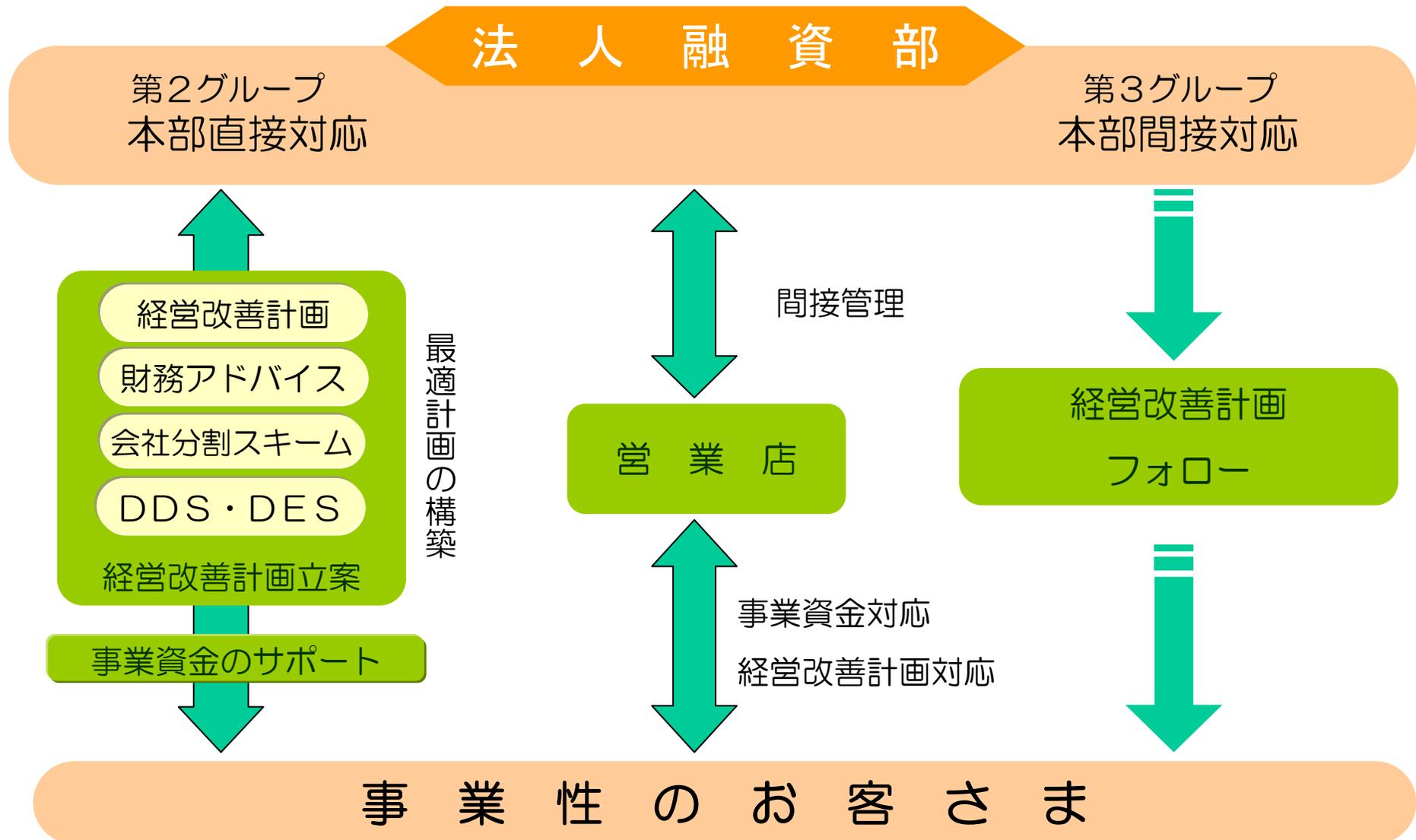
SR活動 I-② 医療福祉業界への注力

医療福祉分野のお客さま



事業戦略支援室 医療福祉支援グループ

SR活動Ⅱ 本部専門部署による事業再生への取組み

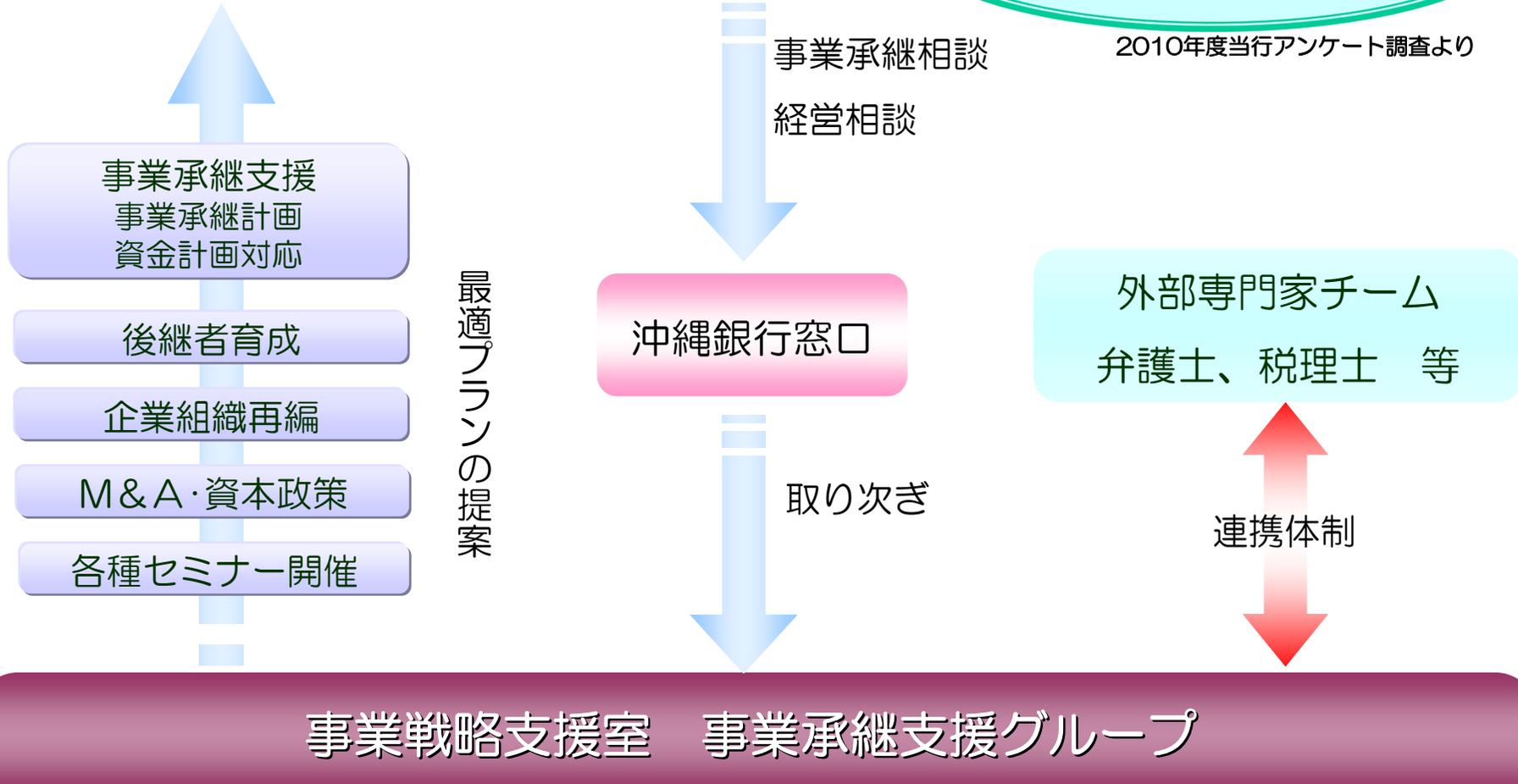


SR活動Ⅲ-① 事業承継への取組み

事業承継支援が必要なお客さま

事業承継を経営課題として
認識している:28%(約3割)

2010年度当行アンケート調査より



S R活動Ⅲ-② 事業承継への取組み

「おきぎんカトレア後継者塾」
～県内中小企業の事業承継サポート～



H23年10月～11月 (全6回) 開催

- * 県内で活躍する税理士、弁護士の専門家と
沖縄銀行による地域密着型サポート体制
- * 後継者育成に対する的確なアドバイスができる
TKC沖縄支部の税理士がメイン講師



開催日	カリキュラム
第1回(10月4日(火))	パート1『後継者の心構え』 パート2『社長の仕事』 特別講座『若手経営者による体験談』
第2回(10月11日(火))	パート3『会計で会社を強くする』 特別講座『金融機関からみた企業経営』
第3回(10月18日(火))	パート4『これだけは知っておきたい会社の法務と税務』 特別講座『事業承継に関する法的手法』
第4回(10月25日(火))	パート5『会社のビジョンを明確にする』
第5回(11月1日(火))	パート5『会社のビジョンを明確にする』
第6回(11月8日(火))	パート5『会社のビジョンを明確にする』

店舗戦略・株主還元について

店舗戦略

24/3期 新設店舗(なかぐすく支店)開設

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期 (見込)
支店	64	64	64	65	65
ローンFPステーション	7	8	8	8	8
ローンデスク	8	8	4	4	4



平成23年10月3日
なかぐすく支店 オープン!



株主還元について

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期 (予想)
配当額 (円)	60	65	65	65	65
配当性向 (%)	44.3	15.9	26.8	26.2	25.5
自社株買い (百万円)	522	1,000	478	498	—
株主還元率 (%)	62.2	27.5	36.1	35.8	—