



經營戰略



業績見込



(億円)

【単体】	26/3期	27/3期	前期比
経常収益	371	364	▲7
業務粗利益	300	310	+10
資金利益	273	279	+6
役務取引等利益	25	27	+1
役務取引等利益（除く信託報酬）	20	23	+2
信託報酬	4	4	▲0
その他業務利益	1	3	+2
国債等債券損益	▲0	2	+2
経費（除く臨時処理分）	199	205	+6
コア業務純益	101	102	1
一般貸倒引当金繰入額	6	▲0	▲6
業務純益	94	105	10
臨時損益	▲9	▲12	▲3
株式等関係損益	10	2	▲8
不良債権処理額（臨時費用）	22	17	▲4
経常利益	85	92	+7
特別損益	▲0	▲0	0
当期純利益	45	57	+11
与信費用	28	17	▲11

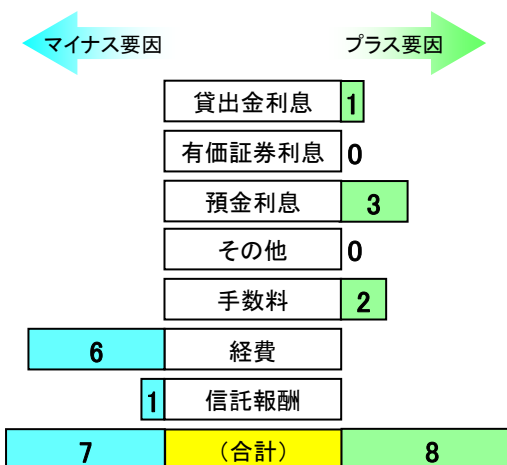
●対前期比増減見込

(億円、%)

	平残	利回	利息
貸出金	+471 (+457)	▲0.069 (▲0.069)	1 (1)
有価証券	▲368	+0.052	+0
預金	+320 (+266)	▲0.02 (▲0.03)	▲3 (▲5)
その他	-	-	▲0 (▲0)
合計	-	-	5 (+6)

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



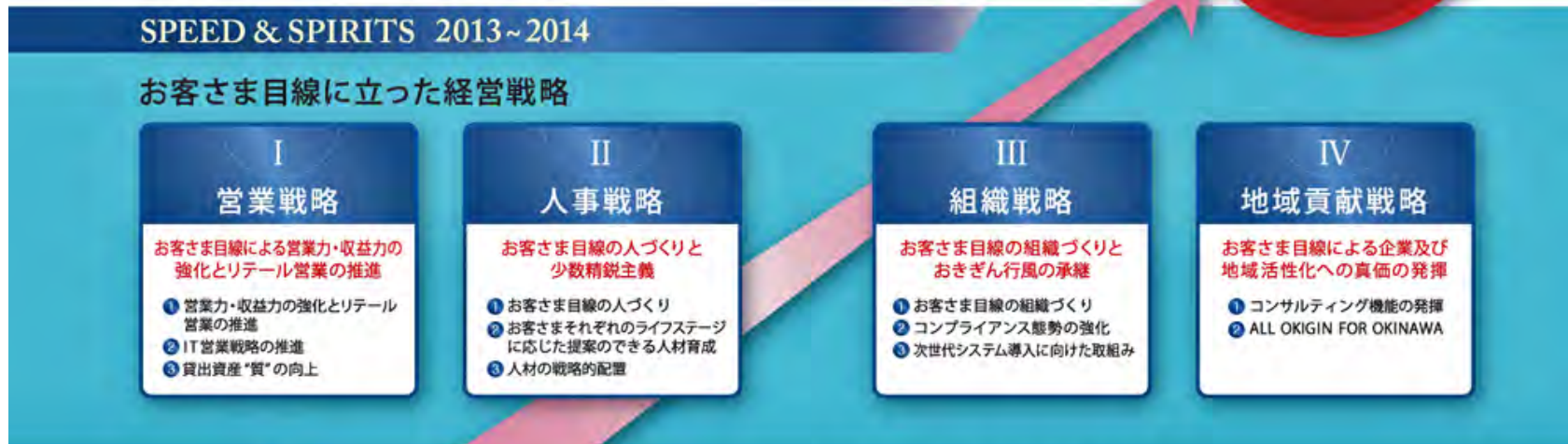
中期経営計画2013~2014



SPEED & SPIRITS

「スピード経営」と「お客さま目線＝おきぎん スピリッツ」

基本方針 地域ナンバーワンバンクの「真価の発揮」
おきぎんスピリッツでお客さまの笑顔と地域の活力を支える



SPEED & PROGRESS 2011~2012

SPEED & STEADY 2009~2010

SPEED & STRONG 2007~2008

お客さま目線に立った組織づくり

お客さま経営委員会
お客さまの声や営業現場の要望を経営施策に反映し、CS・ESの向上に資する組織づくりをすすめます。

お客さま本部
個人のお客さま、法人のお客さまそれぞれの目線から最適な金融サービスを提供できる営業体制の構築をすすめます。

地域ナンバーワンバンクを【目指す】⇒【実現】⇒【基盤固め】⇒【真価の発揮】



数値目標

	26/3期実績	27/3期目標
コア業務純益	101億円	100億円程度
コア業務純益ROE	9.16%	9%程度
資金量（平残）	1兆7,456億円	1兆7,700億円
融資量（平残）	1兆2,020億円	1兆2,200億円
開示債権比率	1.72%	1%台
コアOHR	66.1%	60%台
自己資本比率	11.66%	12%台
ROE（連結）	4.53%	5%程度

※ROE算式

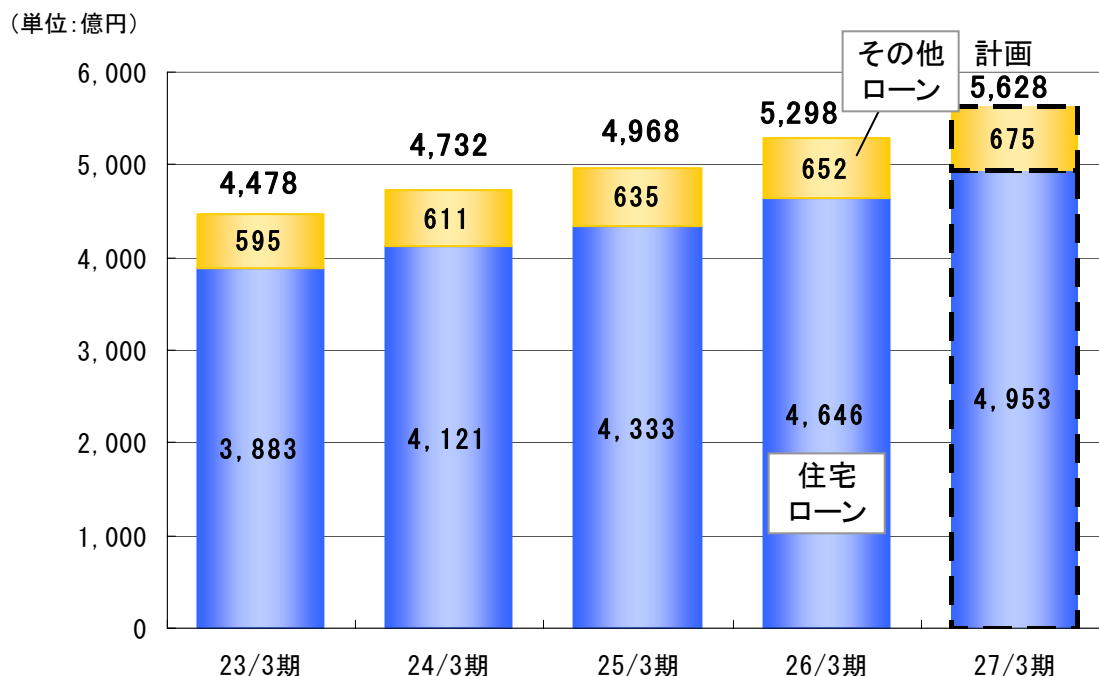
$$\frac{\text{当期純利益}}{(\text{期首株主資本} + \text{期末株主資本}) \div 2}$$



生活密着型ローン戦略



住宅ローン+307億円、その他ローン+23億円
生活密着型ローン5628億円（前年比+6.2%）



・底堅い住宅需要
・景況感の改善に伴う
個人消費の拡大

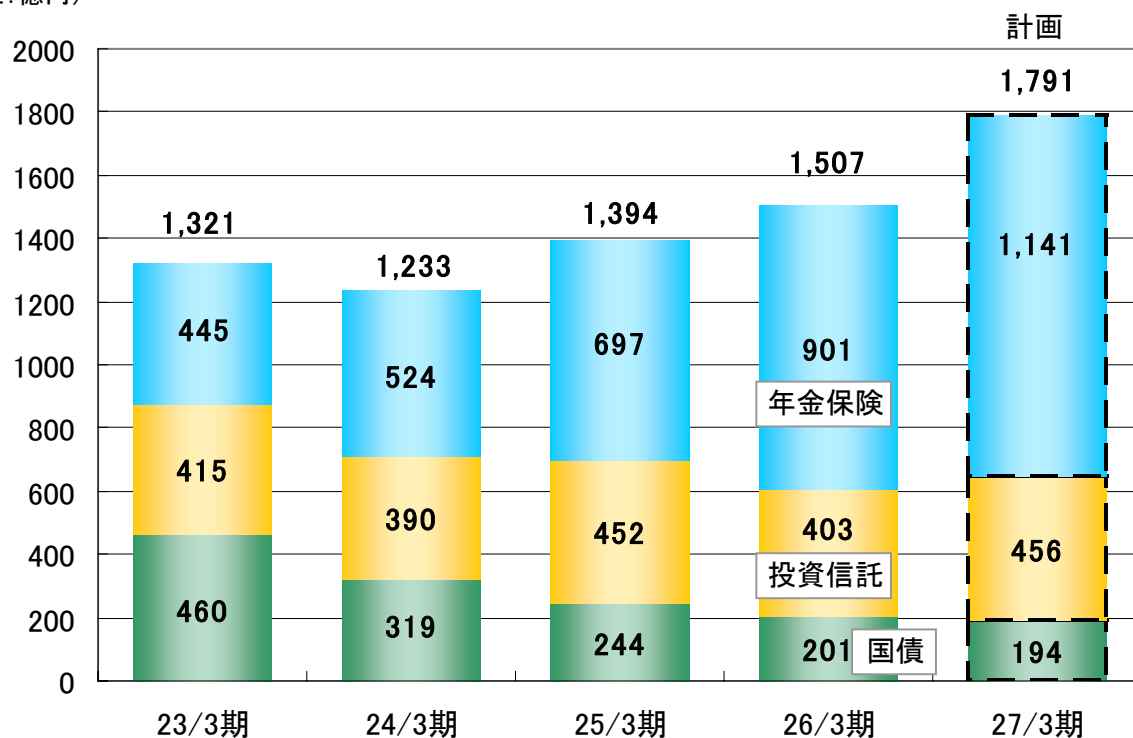


預かり資産戦略



投資信託・年金保険を中心に販売強化を図る

(単位:億円)



年金保険
販売額計画
240億円

投資信託
販売額計画
140億円

※ 年金保険については、取扱額累計

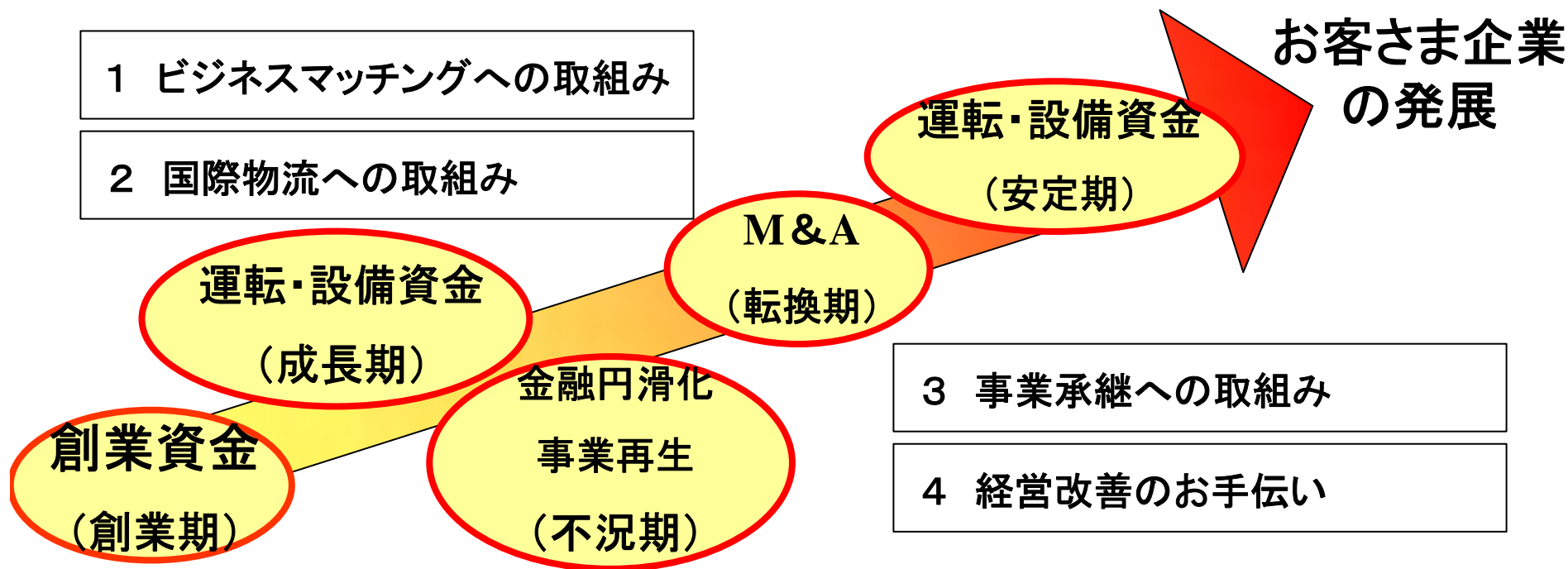
※ 27/3期については、前期末残に販売目標額を加えたものであり、解約等は加味してません。(国債の償還は除く)



地域活性化・発展に向けた取り組み



お客さま企業のライフサイクルやニーズに応じたおきぎんの営業活動（SR活動）



地域密着型金融:コンサルティング機能の発揮 ~SR活動~



地域活性化・発展に向けた取り組み（創業・成長支援）



創業における取組

中小企業経営力強化支援法に基づく「認定支援機関」として以下の取組を実施

- 新規事業者に対する有益な情報の提供、補助金交付申請時の支援
- 地域プラットフォームの構成機関と連携した専門家派遣

(平成25年度実績)

取組項目	件数
1. 小規模事業者等の創業支援 (事業計画や資金計画の策定支援)	90
2. 医療向け新規開業支援	15
3. 専門家派遣	2

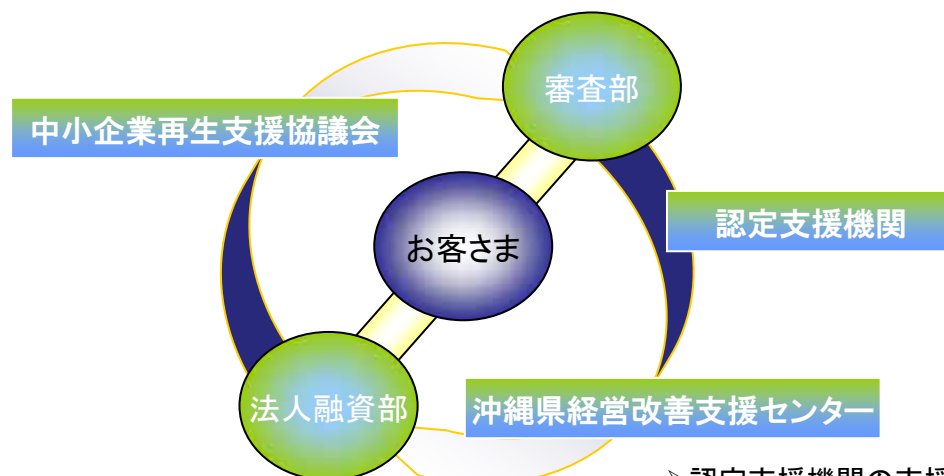
成長に向けた取組（販路開拓支援）

「沖縄大交易会プレ交易会」への参加
 「おきぎん美ら島商談会」を“オール沖縄”として発展させる事を目的に、全国規模の大型国際商談会「沖縄大交易会プレ交易会」に共催・参加しました。

- 平成25年11月14日、15日で開催
- 出展サプライヤー131社、バイヤー102社の参加
- 2日間で約1,600の個別商談が実施
- 沖縄銀行 行員119名が商談会運営に参加



地域活性化・発展に向けた取組み（企業の経営改善・事業再生支援）



- 中小企業の経営相談の専門家
- 国の認定を受けた公的な支援機関
- 県内税理士・中小企業診断士・弁護士・金融機関等

- 認定支援機関の支援を受けて経営改善計画を策定支援の事業開始
- 当該費用の総額の3分の2(上限200万円)まで負担する事業の受付窓口

中小企業再生支援協議会活用状況		H15～H24年度	H25年度上期	H25年度下期	総合計
	協議会取扱件数	84件	8件	12件	104件
	（うち当行取扱）	50件	6件	6件	62件
	当行割合	59.5%	75.0%	50.0%	59.6%
「認定支援機関による経営改善計画書策定支援事業」の活用状況	認定支援機関に対する勉強会の開催や沖縄総合事務局経済産業部中小企業課から講師を招聘した全店説明会の実施。 沖縄県全体で69件のうち当行が44件（63.7%）の申請に至っております。				

お客さまの経営改善・事業再生に向けて必要に応じ
 外部専門家等と積極的に連携して参ります。



地域活性化・発展に向けた取組み（事業承継・M&A支援）



地域の中小企業の課題

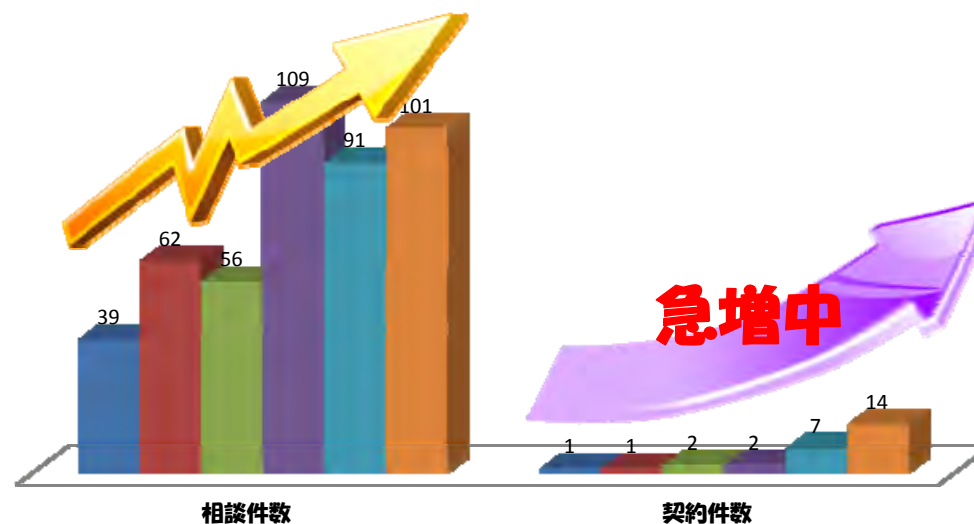
- 戦後65年以上が経過し、創業者は高齢化（57.5歳）
- 県内企業の（85%）が後継者不在である。
- （税理士）・（弁護士）への相談が多い。
- 事業承継の重要課題として（資金調達）がある。

沖縄銀行のサポート体制

- 当行はH20年に事業承継の推進本部を設置
- 県内唯一**事業承継ローンをH22年に発売
- 事業承継に関するセミナー実施
- おきぎん後継者塾を5年連続開催中

当行事業承継・M&A取組実績

■20年 ■21年 ■22年 ■23年 ■24年 ■25年



地域活性化・発展に向けた取組み（産学官金連携）



産学官金連携による地域貢献

国立大学法人琉球大学産学官連携推進機構との連携協定締結

琉球大学が保有する人的・知的資源と当行が保有するコンサルティング機能や企業ネットワークを結びつけることで、地元根ざす地域金融機関として地域活性化に貢献する目的で連携協定を締結いたしました。沖縄県が21世紀ビジョンに掲げている自立型経済の実現に貢献してまいります。



店舗戦略・株主還元について



店舗戦略について

- ◆ 平成26年10月 諸見支店移転開設予定
- ◆ 平成27年4月 南風原支店移転開設予定
- ◆ 平成27年5月 名護支店新築移転開設予定

株主還元について

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期 予想
配当額（円）	65	65	65	65	65
配当性向（％）	23.2	22.4	22.3	25.0	22.0
自社株買い（百万円）	478	498	700	602	—
株主還元率（％）	31.4	30.8	34.1	36.4	—

