

中期経営計画2013～2014

平成25年4月～平成27年3月

当行では、平成25年4月からの2年間を計画期間とする『中期経営計画SPEED&SPIRITS』を策定し、スタートいたしました。

当行をとりまくいかなる変化にも機動的に対応する「SPEED経営」を継続するとともに、すべての業務をお客さまの立場になって取り組むとする「お客さま目線＝おきぎんスピリッツ」を実践し、「県民に一番愛される銀行」を目指してまいります。

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

おきぎんの
目指す銀行像

PEOPLE'S
BANK

県民に一番愛される銀行

SPEED & SPIRITS 2013～2014

お客さま目線に立った経営戦略

I

営業戦略

お客さま目線による営業力・収益力の強化とリテール営業の推進

- ① 営業力・収益力の強化とリテール営業の推進
- ② IT営業戦略の推進
- ③ 貸出資産“質”的向上

II

人事戦略

お客さま目線の人づくりと少数精銳主義

- ① お客さま目線の人づくり
- ② お客さまそれぞれのライフステージに応じた提案ができる人材育成
- ③ 人材の戦略的配置

III

組織戦略

お客さま目線の組織づくりとおきぎん行風の承継

- ① お客さま目線の組織づくり
- ② コンプライアンス態勢の強化
- ③ 次世代システム導入に向けた取組み

IV

地域貢献戦略

お客さま目線による企業及び地域活性化への真価の発揮

- ① コンサルティング機能の発揮
- ② ALL OKIGIN FOR OKINAWA

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】