



経営戦略

① 沖縄銀行

第17次中期経営計画

平成27年度～29年度：お客さま満足、従業員満足を最優先事項

「お客さま目線」による業務革新から新たな価値創造へ

1. 中期経営計画「CHANGE FOR VALUE ～新たな価値創造の3年～」の骨子①

～「お客さま目線の業務革新（チェンジ）」から「お客さま目線の新たな価値（バリュー）創造」へ～

これまで築き上げてきた「お客さま目線」の姿勢をもって、新たな時代に向けた「業務革新（チェンジ）」を具現化し、その定着を礎にして「お客さま目線の新たな価値（バリュー）」を創造提供することで、県民に一番愛される銀行「PEOPLE'S BANK」として地域のお客さまとともに成長し続けます。

「新たな価値創造の3年」で取組む3つの基本戦略

「お客さま目線」の業務革新

- お客さま目線を具現化した業務革新（権限委譲、スリム化、効率化）
- お客さま待ち時間の抜本的な改善に向けた取り組み
- お客さまに「魅力」を感じて頂ける営業体制づくり

「お客さま目線」の価値創造

- 高品質人材育成へのPDCAサイクルの確立と実践
- 「お客さま接点（営業拠点）」におけるサービス価値拡充
- 当行ブランド戦略と組み合わせた新たなサービスの実現

戦略的情報活用による生産性向上

- 情報に裏付けられたPDCA実現
- お客さまに価値を認めて頂けるIT活用への戦略構築（IT活用を効率化から価値創造へ）

お客さまに価値を評価して頂ける持続可能な新たなビジネスモデルの実現

地域ナンバーワンバンクとして地域活性化へ貢献する

第17次中期経営計画



「お客さま目線」の実績 ～当行が取組むべき最優先事項の明確化～

中期経営計画 ～CHANGE FOR VALUE～

優先順位	基本的な考え方
1 お客さま満足	「経営理念（地域密着・地域貢献）」の実践による「お客さま満足」が当行の存在意義であり、大競争時代を勝ち抜くための最優先事項とする。
2 従業員満足	「お客さま満足」が真の働きがいであることを実践し、県民に愛され、役職員のやる気・躍動感があふれる「PEOPLE'S BANK」を創りあげる。
3 収益性	お客さま満足に裏付けられたトップライン収益の増強を図るための業務革新を成し遂げる。
4 健全性	県内No.1の健全性を維持し、沖縄県の継続的な発展に寄与する。
5 規模・県内シェア	お客さま満足度を高め、お客さまの方から選んで頂き、顧客基盤の着実な拡大を図る。



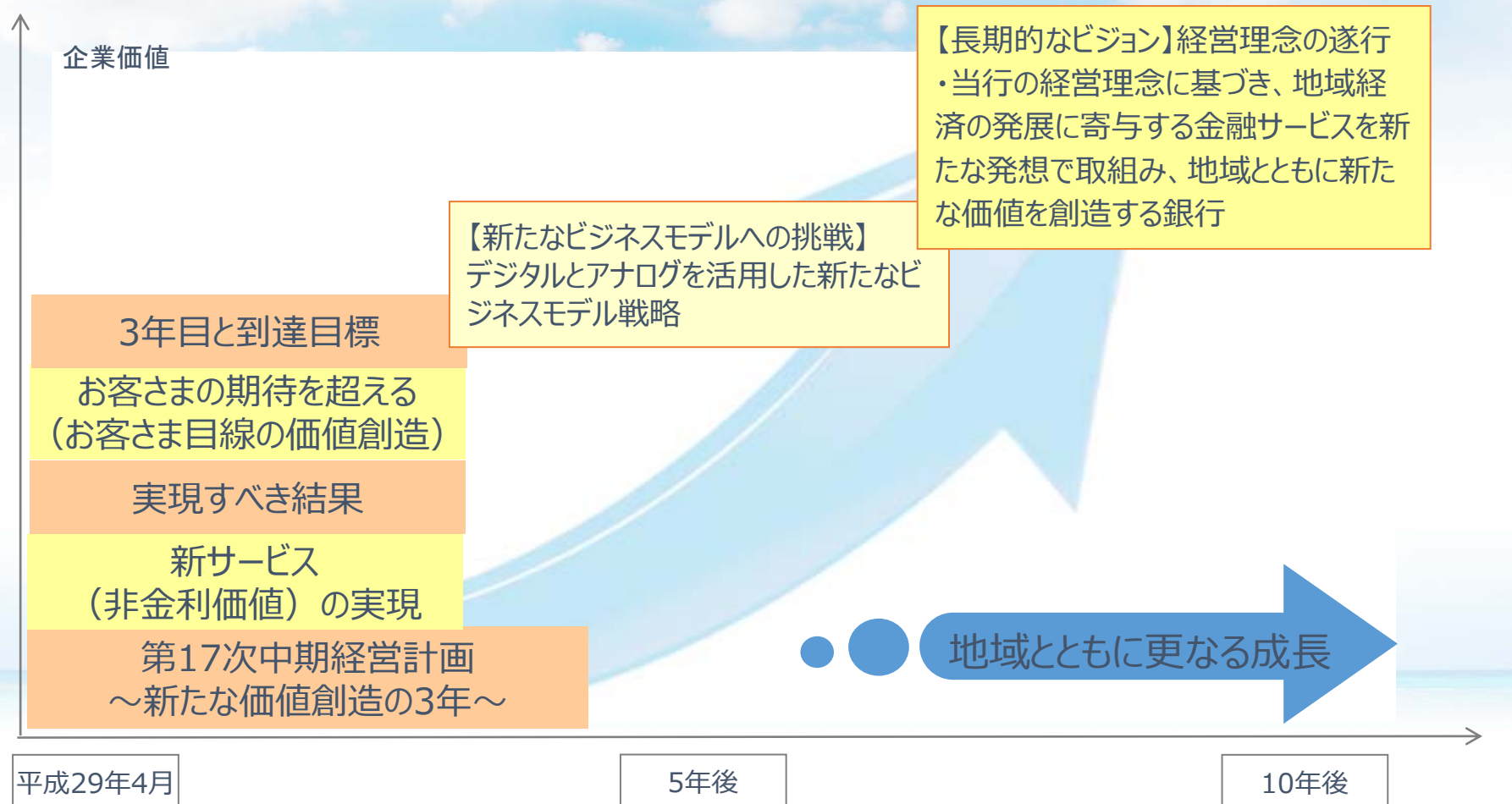
中期経営計画2年目について

中期経営計画の2年目はお客さまの期待を満たすことを到達目標として、①事務の効率化・集中化に向けたITの活用、②事務部門に機能を集約、③チャネルの多様化に取り組みました。

	経営数値目標	27/3期(実績)	28/3期(実績)	29/3期(実績)	30/3期
収益性	① 連結当期純利益ROE	6.08%	6.16%	4.45%	4.5%程度
	② コア業務純益	106億円	101億円	79億円	72億円
成長性	③ 法人メイン先数 取引先数25%増	5,735先	5,868先	6,588先	7,000先
	④ 個人メイン先数 取引先数25%増	278,955先	291,402先	298,084先	350,000先
健全性	⑤ 開示債権比率	1.61%	1.66%	1.53%	2%程度
	⑥ 自己資本比率	11.13%	10.88%	10.44%	11%程度

中期経営計画3年目の位置づけについて

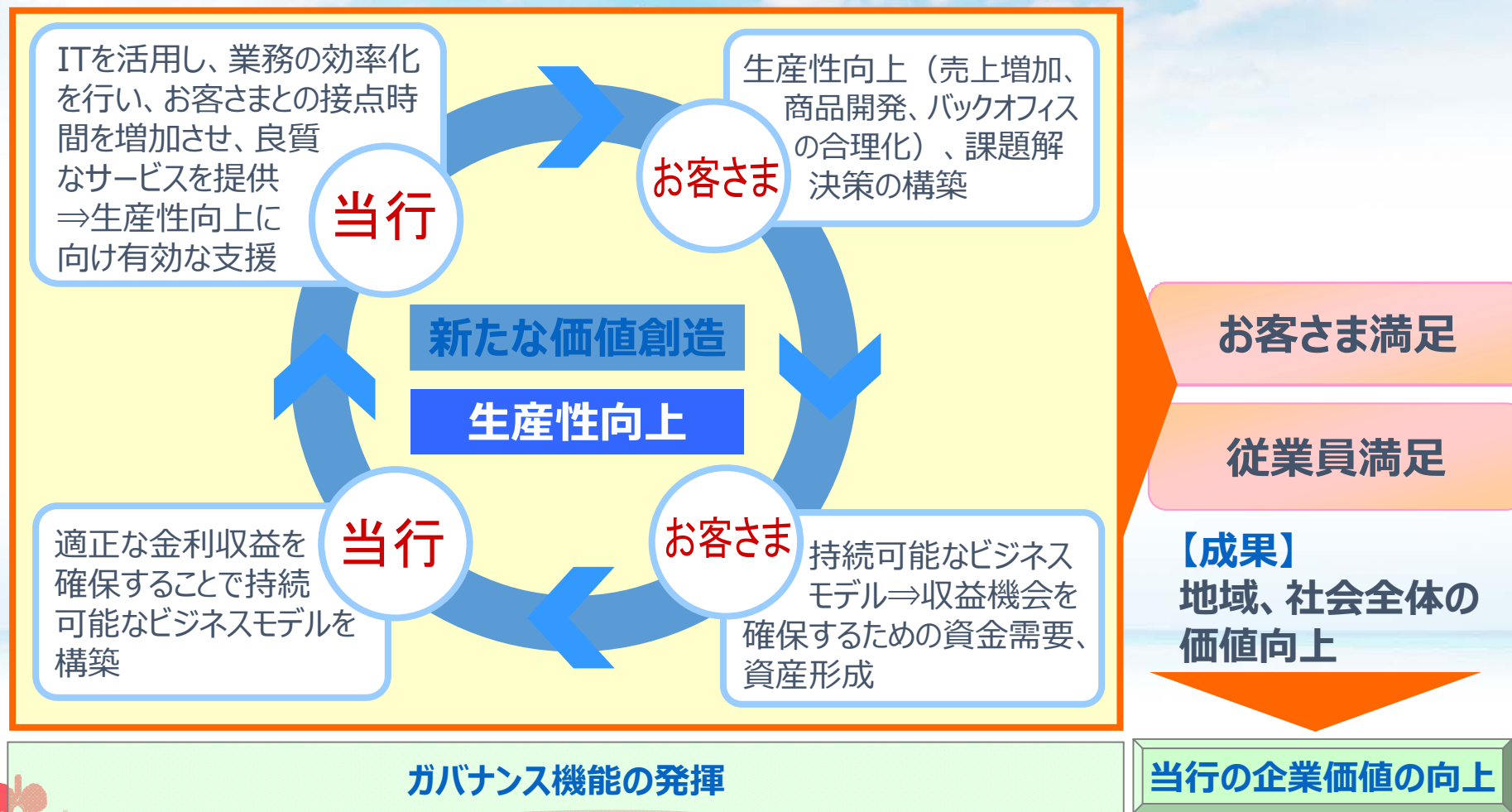
長期ビジョンの実現に向け、第18次中期経営計画へ繋ぐ1年



継続して取り組んでいく事項



新たな価値創造と生産性向上



中期経営計画3年目（今年度）について

サービスイノベーションによる新たな価値創造（新サービスによる非金利価値実現）

～「お客さま目線の業務革新（チェンジ）」から「お客さま目線の新たな価値（バリュー）創造」へ～

個人のお客さま

法人のお客さま

当行（デジタルトランスフォーメーション※へのサポート）

デジタル化の進展を踏まえた『より良い社会基盤』の提供
（消費者 & 事業者へのデジタルプラットフォーム提供）

さらなる幸せの実現（目的預金アプリなど）

さらなる生産性の向上（CIPSなど）

お客さまと当行を結びつけるビジネスモデル
お客さまに共感して頂ける共通価値の提供へ

お客さまのニーズを把握し、お客さまと当行を結びつけるビジネスモデルへの挑戦

※ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させること

今年度の業績見込



(億円)

【単体】	29/3期	30/3期	前期比
経常収益	383	352	▲ 30
業務粗利益	291	292	0
資金利益	271	270	▲1
役務取引等利益	22	22	▲0
役務取引等利益（除く信託報酬）	19	20	0
信託報酬	3	3	▲1
その他業務利益	▲3	▲1	2
国債等債券損益	▲1	3	4
経費（除く臨時処理分）	213	217	4
コア業務純益	79	72	▲ 7
一般貸倒引当金繰入額	1	0	▲1
業務純益	77	74	▲ 2
臨時損益	1	0	▲ 1
株式等関係損益	11	7	▲ 4
不良債権処理額（臨時費用）	10	6	▲ 3
経常利益	78	75	▲ 3
特別損益	▲1	▲0	0
当期純利益	53	53	0
与信費用	11	7	▲ 4

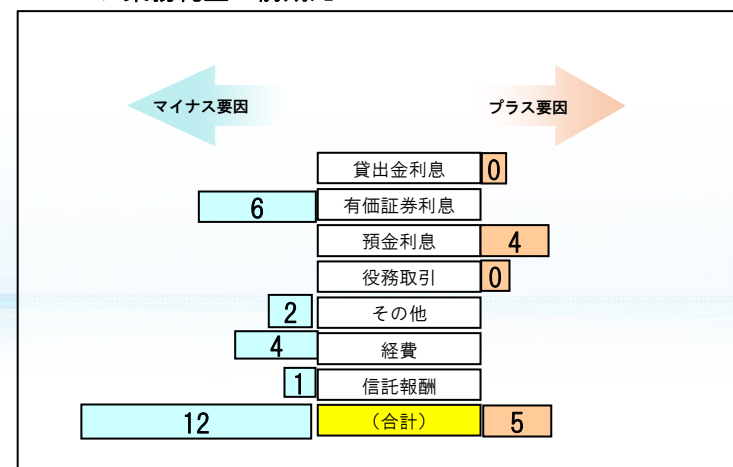
資金利益

■ 資金利益対前期比増減

(億円、%)

	平残	利回	利息
貸出金	+541	▲0.05	0
有価証券	▲466	▲0.03	▲6
預金	+267	▲0.03	+4
その他	—	—	+0
合 計	—	—	▲1

■ コア業務純益の前期比

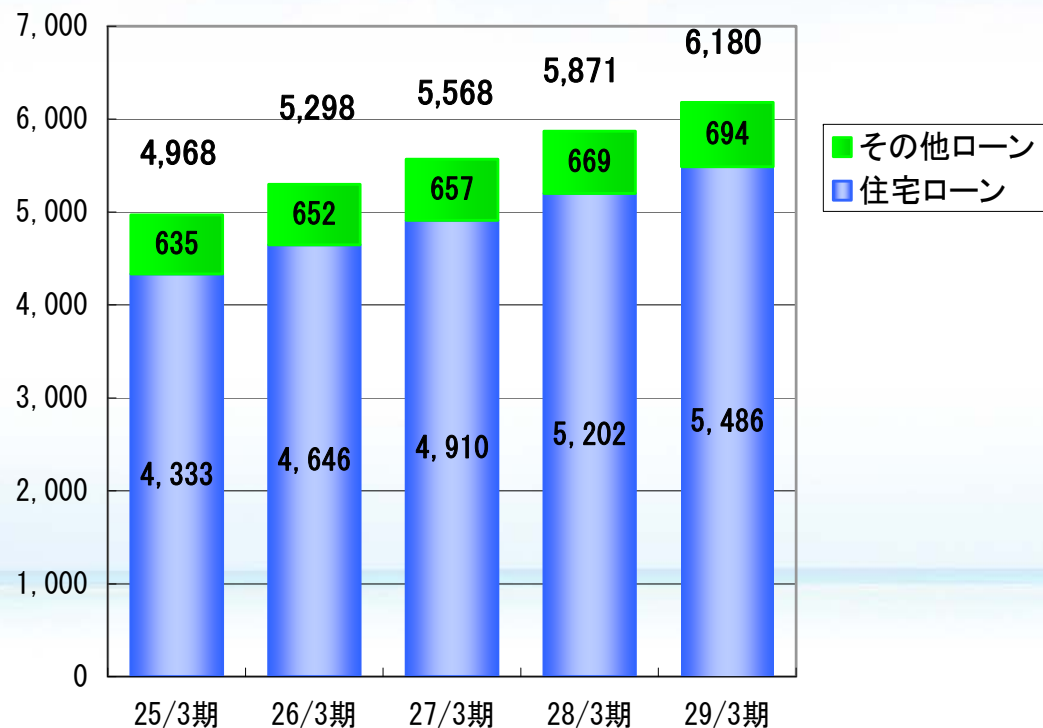


生活密着型ローン戦略



計画：住宅ローン実行額600億円（前期比平残 +3.67%）
 その他ローン前期比平残+4.39%

（単位：億円）



マーケット環境

- ◆ 底堅い住宅需要（人口・世帯増加）
- ◆ 景況感の改善に伴う個人消費の拡大

おきぎんの戦略

- ◆ **住宅ローン及びアパートローンの推進**
 - ・ハウスメーカータスク及びローンFPSによる推進強化
- ◆ **小口・高利回り商品の販売強化**
 - ・住宅ローン顧客へのクロスセル（カードローンセレクト）
 - ・カードローンの販売強化（プラスワン・チェック）
 - ・マイカーローンの推進強化（キャンペーン）
- ◆ **「おきぎんアプリ」による利便性向上**
 - ・おきぎんアプリ（平成29年3月機能追加）
預金の口座開設
個人ローンのお申込み（追加の機能）
店舗・ATMの検索（追加の機能）



有価証券預かり資産戦略（銀行グループ）

平成29年3月 おきなわ証券が当行グループへ

県内唯一の銀証サービスによる県内他行との差別化



総合金融グループとして多用なるサービスの提供

「銀証連携」の取組み徹底

◆「おきなわ証券」への顧客紹介業務の開始
（平成29年6月予定）

お客さまの幅広いニーズを深掘り

◆ 当行グループによるお客さまセミナーの開催
等による県内の金融リテラシー向上の促進



お客さまの資産形成に資する顧客本位の良質な
サービスの提供

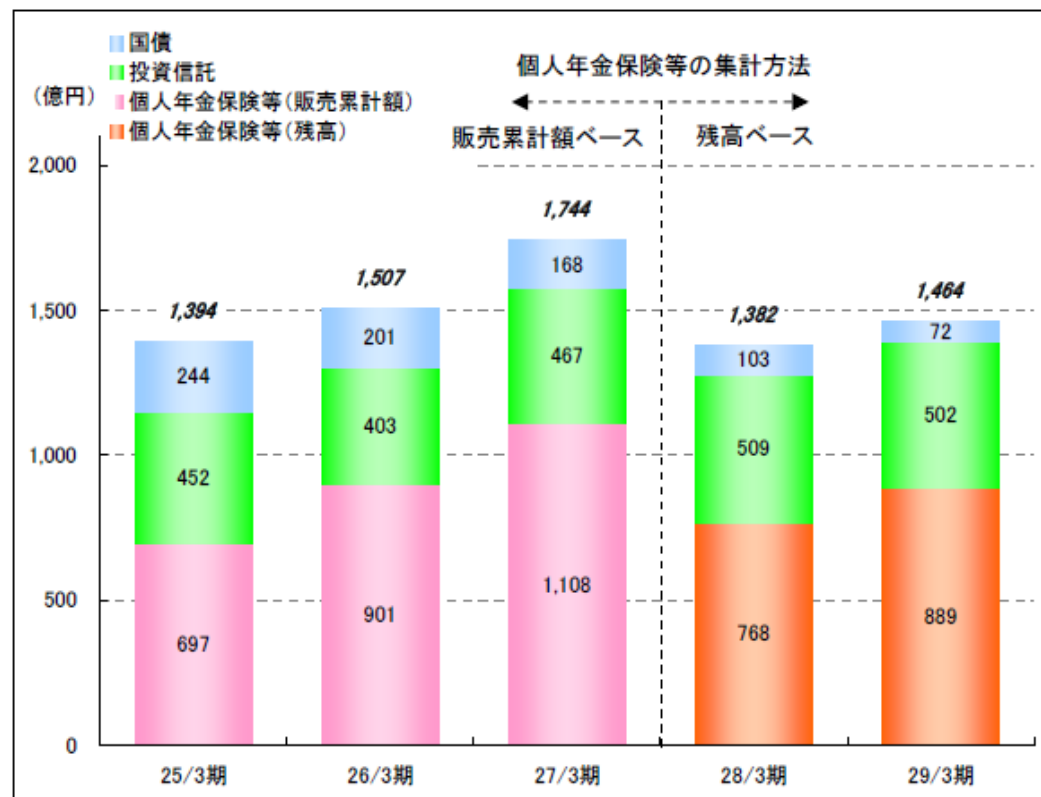
（億円）

	沖縄銀行	おきなわ証券	合計
投資信託	502	195	697
債券	72	63	135
株式	-	774	774
合 計	574	1,033	1,607

預かり資産等戦略（単体）



お客様の資産形成への寄与により残高の積み上げを図る



※27/3期以前は販売累計額、28/3期以降は残高で記載しています。

おきぎんの戦略

◆専門スタッフの充実

- ・預かり資産専担者によるエリア制
- ・証券・保険会社職員の出向者受入・中途採用
- ・銀証連携によるセミナーの開催

◆タブレット端末の活用

- ・タブレット端末での金融商品販売により効率的な営業活動を実現し、推進を強化
- ・タブレットによる提案ツール（資産運用ナビ）の活用

◆法人向け生命保険販売

- ・法人経営者向け商品取扱い開始（2016年5月）

◆iDeCo販売

- ・セミナーの開催、キャンペーンによる推進強化



地域活性化に向けた取組み（創業・成長・経営改善）



専門家・支援機関との連携

- ・ものづくり補助金の申請支援
- ・ものづくり振興ファンドによる支援
- ・事業承継を活用した創業支援

（平成28年実績）

取組項目	
1. 医療向け新規開業支援	9件
2. よろず支援拠点と連携した経営相談会	13回
3. 専門家派遣	12件

成長に向けた取組（販路開拓支援）

「第3回沖縄大交易会」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」に正会員として継続参加しました。

- ・平成28年11月21日、22日に沖縄コンベンションセンターで開催
- ・2日間で約2,700の個別商談が実施
- ・沖縄銀行 行員100名が商談会運営に参加

経営改善・事業再生支援に向けた取組

- ・当行が有するコンサルティングツールであるCIPS（Consulting & Communication Improve management Proposal Sales）を活用した経営改善支援
- ・外部機関である中小企業再生支援協議会などの外部機関を活用した経営改善・事業再生支援

中小企業再生支援協議会活用状況		H15～H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	累計
	協議会取扱件数	104件	22件	15件	11件	152件
	（内当行取扱）	62件	10件	9件	5件	86件
	当行割合	59.6%	45.5%	60.0%	45.5%	56.6%
「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244件のうち当行が147件（60.2%）の申請に至っております。					



店舗戦略について

エリアマーケティングによる効率的な店舗配置 お客さまの使いやすさを重視した店舗づくり

平成27年 4月 南風原支店新築移転開設

平成27年 7月 名護支店新築移転開設

平成28年 2月 糸満支店移転開設

【今後の新築移転予定】

◆ 平成30年 2月 本部支店

◆ 平成30年 5月 国場支店



南風原支店



名護支店



糸満支店



株主還元について



平成28年3月期は**創立60周年記念**として15円増配し、85円配当を行いました。
また、平成28年7月1日を効力発生日として株式分割（1株に対して1.2株の割合で分割）を行いました。

平成29年3月期は株式分割に伴う普通配当額の調整は行わず、平成28年3月期の普通配当額と同額の70円配当を行います。

	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期
株価（円）	3,955	4,355	5,040	3,695	4,260
普通配当額（円）	65	65	70	70	70
記念配当額（円）	0	0	0	15	0
配当額合計（円）	65	65	70	85	70
配当利回り（%）	1.64%	1.49%	1.38%	2.30%	1.64%
自社株買い（百万円） （注）	700	602	1,055	467	—

（注）自社株買いは取締役会決議によるものを表示。

	所有株式数	年間予想配当（普通配当額）
分割前（28/3期）	100株	7,000円
分割後（29/3期）	120株	8,400円（20%増配）

