



平成 23 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 沖 縄 銀 行  
代 表 者 名 取 締 役 頭 取 安 里 昌 利  
(コード番号 8397 東証 1 部、福証)  
問 合 せ 先 取 締 役 花 城 忠 司  
総合企画本部長  
TEL 098 - 867 - 2141

## 中期経営計画 2011～2012「SPEED&PROGRESS」の策定について

沖縄銀行（頭取：安里昌利）では、2 年間（平成 23 年 4 月～25 年 3 月）を計画期間とする新中期経営計画を策定し、スタートいたしましたのでその概要をお知らせします。

### 記

1. 名称 中期経営計画 2011～2012 SPEED&PROGRESS  
～スピード経営と次世代への進化～
2. 期間 2 年間（平成 23 年 4 月から平成 25 年 3 月）
3. 取組概略

国内外の政治・経済情勢の先行きが混迷の様相をみせる現在の環境のなか、変化へ機動的に対応する「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」をつくりあげていくという趣旨で、本計画のタイトルを「SPEED&PROGRESS」として策定いたしました。

新しい中期経営計画では、「地域ナンバーワンバンクの基盤固め」を基本方針とし、3つの経営戦略に基づく各施策の着実な実行により、本来業務である融資力の強化と収益力・企業価値の向上に努め、地元経済との関係を一層深め、より高次の金融サービスを提供することで、地域社会の発展に貢献してまいります。

当行は今後とも、常にお客さまの期待に応え、地域社会に愛され、親しまれる銀行「ピープルズバンク」として、役職員一丸となってさらなる経営内容の充実、サービス向上に努めてまいります。

※詳しい内容は別紙をご参照下さい。

以上

# SPEED&PROGRESS

地域ナンバーワンバンクの基盤固め

◆ 中期経営計画 ◆

2011～2012

ピープルズバンク

① 沖縄銀行



# 中期経営計画 2011～2012 のスタートにあたり

## ｜新中計の目的

平成23年度より期間を2年間とする新中期経営計画「SPEED & PROGRESS」がスタートします。

国内外の政治・経済情勢の先行きが混迷の様相をみせる現在の環境のなか、当行をとりまく如何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、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、沖縄銀行が地域と共に次世代を切り開いていく中期経営計画を策定しました。

## ｜行風の継承と次世代への進化

当行は本年の7月10日に創立55周年を迎えます。これもひとえに地域の皆様や株主の皆様に支えられてきた賜物であり、深く感謝申し上げます。

また、緒先輩方が築きあげてきた「誠実さ」「着実さ」「堅実さ」「親しみやすさ」といった、沖縄銀行の良き個性をしっかりと我々が継承してきたことも、当行の大きな財産となっております。

今後とも、我々役職員一人一人が沖縄銀行の良き行風を守り育て、更に次世代へと進化させ、県民・地域社会に愛され、親しまれる銀行「ピープルズバンク」として、地域とともに発展してまいりましょう。



頭取 安里 昌利

中期経営計画基本方針

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

目指す銀行像

～コーポレートイメージ～

PEOPLE'S BANK ～県民に愛される銀行～

中期経営計画  
2011～2012

SPEED&PROGRESS  
～「スピード経営」と「次世代への進化」～

経営理念

地域密着・地域貢献

行是

使命

銀行の公的使命を自覚し、地域社会の発展に寄与しよう

奉仕

真心と感謝をこめて顧客に奉仕しよう

業績向上

商魂に徹し、業績の向上に努めよう

和

秩序を重んじ、和を尊び明るい職場を造ることに努めよう

自己研鑽

知性を磨き、品性を高め、創意と進取の精神を涵養しよう

# 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」

国際的な経営品質の達成

高資本効率経営

- 連結当期純利益 ROE
- コア業務純益 ROE
- コア OHR

強固な自己資本の確立

- 連結自己資本比率

強靱な営業体制の確立

- コア業務純益
- 県内シェアNo. 1

内部管理体制の充実

- 金融評定制度  
全項目B以上
- 不祥事件・重大事故等の  
発生ゼロ

経営数値目標

経営数値目標

平成24年度

- |               |          |
|---------------|----------|
| ① 連結当期純利益 ROE | 5%台      |
| ② コア業務純益 ROE  | 10%台     |
| ③ 融資量期中平残     | 11,300億円 |
| ④ 資金量期中平残     | 16,100億円 |
| ⑤ コア業務純益      | 110億円    |
| ⑥ コア OHR      | 60%台前半   |
| ⑦ 開示債権比率      | 1%台      |
| ⑧ 自己資本比率      | 13%台     |

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. 更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的機能発揮」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行い、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。

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

1. 営業力・収益力の強化
  - ＜法人部門＞ S R活動
  - ＜個人部門＞ リテール推進
2. 貸出資産“質”の向上策
  - ①企業再生へ向けた取組強化  
法人融資部機能強化
  - ②貸出債権の管理強化
3. I T営業戦略の推進策
  - ①eビジネス推進
  - ②コールセンターの活用拡大
  - ③インターネット営業戦略の推進
  - ④A T M活用拡大

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

1. 営業に強い人づくり  
実務教育訓練の拡充
  - ①法人部門の人づくり
  - ②個人部門の人づくり
  - ③営業店での人づくり
  - ④本部での人づくり
2. 人員の戦略的配置
  - ①精鋭部隊の戦略的活用
  - ②多様化する営業拠点への戦略的  
人員配置

組織戦略

行風づくり

継続・浸透と進化への行風づくり

1. 次世代システム導入を見据えた事務の抜本的な効率化
2. 顧客保護体制、業務処理の厳正化
3. コンプライアンス態勢の強化
  - ①役職員の法令遵守態勢の強化
4. C S・E S向上による「おきぎんブランド」の向上
  - ①お客様の声を経営へ活用
  - ②お客様視点に立った事務改善

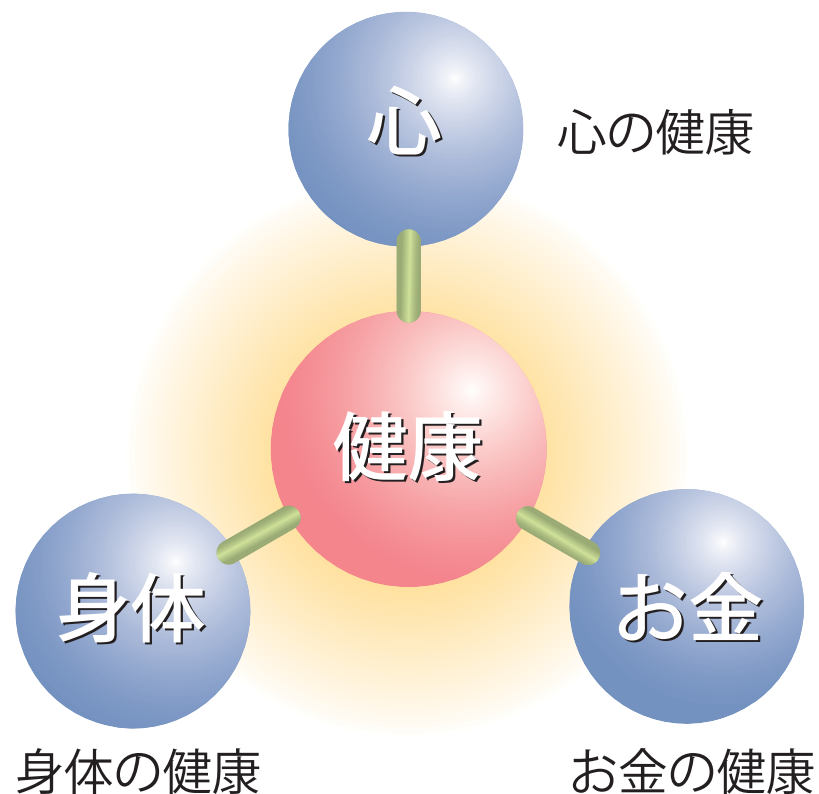


## 健康のおきぎんとして取り組んでいます

健康は元気な沖縄の資源です



長寿日本一復活キャンペーン  
ウォーキング大会参加  
沖縄県ウォーキング協会提携  
那覇市医師会提携  
各市町村単位でのウォーキング行事参加  
がんじゅう割引  
医療福祉業界との提携  
各種スポーツイベントへの協賛  
役職員への儉約・節約・健康推進運動



## 沖縄銀行の具体的CSR施策

### おきぎん美ら島商談会

地域金融機関の使命として、地元企業の販路拡大支援と地場産業の活性化に貢献することを目的に、創立55周年記念事業の一環として「おきぎん美ら島商談会」を開催しています。本商談会は毎年の開催を続けることにより、地元企業の長期的な育成を目指すものです。

第1回「おきぎん美ら島商談会」の開催実績

・県内食品関連企業54社とバイヤー23社  
(うち海外3社)が参加

⇒商談数312回、うち商談成約31件、商談継続中212件  
(H22.12.15現在)



### おきぎんふるさと振興基金

(株)沖縄銀行の創立30周年を記念して設立され、沖縄の産業・伝統文化の振興、学術研究に励む方々を支援する目的で助成活動を行っています。(平成3年から助成開始)  
毎年、外部選考委員による厳正な審査を経て、約10先／年の方々に助成を行っています。

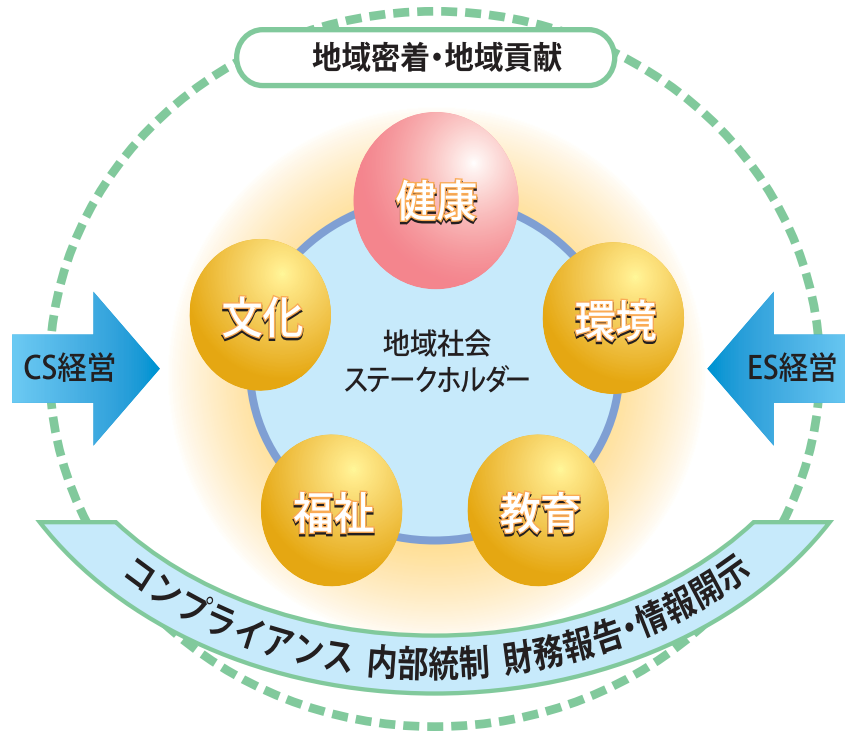
これまでの助成実績

⇒助成先数：196先、助成額1億32百万円  
(H22年度までの実績累計)



## 沖縄銀行のCSR(社会的責任)宣言

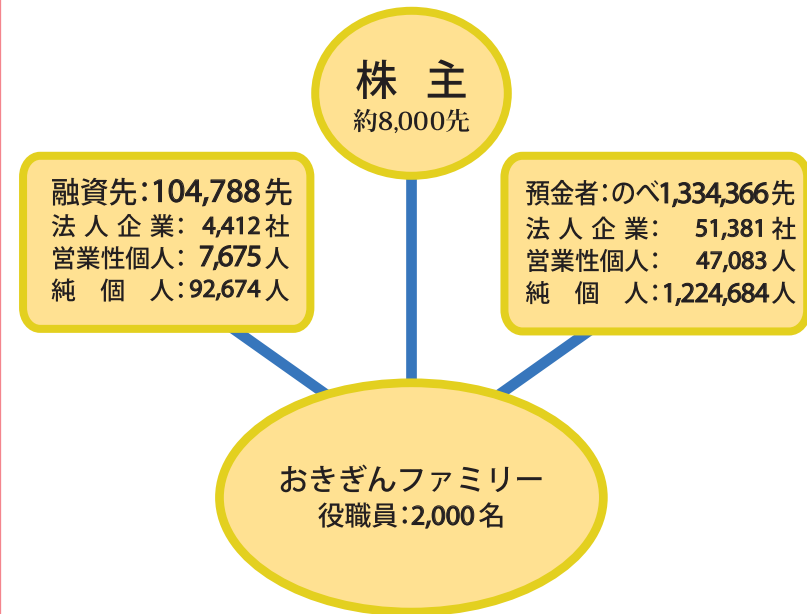
沖縄銀行は銀行経営を通して、健康・環境・文化・福祉・教育へ貢献した経済活動を行います。



### 〈沖縄銀行CSR方針〉

健康:県民をはじめ役職員の健康増進へ貢献し、長寿県日本一復活を目指す  
 環境:地域環境の保全・改良へ貢献し、県民と共に美ら島(ちゅらしま)沖縄県を創り上げる  
 文化:地域文化の発展に貢献し、特色ある文化圏を県民と共に継承する  
 福祉:地域福祉事業に貢献し、万人(うまんちゅ)の住み良い社会作りへ寄与する  
 教育:次世代への教育に貢献し、永続的な地域社会の発展に寄与する

## 沖縄銀行のステークホルダー



### For The People

CSR=Corporate Social Responsibility(企業の社会的責任)

企業活動の社会的、経済的、環境的側面において  
 バランスのとれた責任を果たすべき、とする経営の理念

ステークホルダー=Stake holder(利害関係者)

企業を取巻く利害関係者、具体的には顧客、従業員、株主、取引先、  
 地域社会、行政機関などであり、企業はステークホルダーと  
 良好な関係を築き、互いの利益を実現しなければならない



沖縄銀行 総合企画本部 経営企画グループ