



2021年4月30日

各位

会社名 株式会社 沖縄銀行
代表者名 取締役 頭取 山城 正保
(コード番号 8397 東証一部、福証)
問合せ先 執行役員 佐喜 真 裕
総合企画部長
TEL. 098-867-2141

第19次中期経営計画「NEXT INNOVATION ～次世代へつなぐ新しい価値の創造～」 の策定について

株式会社沖縄銀行（頭取：山城正保）は、3年間（2021年4月～2024年3月）を計画期間とする新中期経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 名称 第19次中期経営計画
NEXT INNOVATION ～次世代へつなぐ新しい価値の創造～
2. 期間 3年間（2021年4月～2024年3月）
3. 取組概略

本中期経営計画では、これまでの金融事業領域から事業領域の拡大を図り、コンサルティングなどグループ総合力による地域課題の解決やデジタルイノベーションの創出など、おきぎんグループの新たな発想で、地域社会の課題解決・生産向上に資する新たなイノベーションを創出いたします。

金融事業領域と非金融事業領域との融合による新たな価値の提供により、お客さまとともに持続可能な社会を創造する、金融をコアとした総合サービスグループを目指してまいります。

詳しい内容は別添をご参照ください。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】
総合企画部 経営企画グループ 西村
TEL 098 - 869 - 1253

第19次 中期経営計画

NEXT INNOVATION

～次世代へつなぐ新しい価値の創造～

2021年4月 → 2024年3月

PEOPLE'S BANK

 沖縄銀行

第18次中期経営計画の総括



1. 第18次中期経営計画の取り組み

名称

Create the Future ～お客さまとともに未来を創る～

ビジョン

新たな発想で取り組み、お客さまとともに新たな価値を創造する銀行

ICTを活用したデジタルトランスフォーメーションのサポートにより、お客さまの利便性の向上を図るとともに、アナログ（Face to Face）との融合を図ることで、カスタマーエクスペリエンスを実現し、地域とともに成長する地域 No.1バンクの実現

おきぎんグループSDGsへの取り組み

目指すべき方向性

地域社会全体の生産性向上

- お客さま**
 - 生産性向上、課題解決策の構築良質な資産形成
 - 持続可能なビジネスモデルの構築
- 当行**
 - お客さまの生産性向上に向け有効な支援
 - 持続可能なビジネスモデルの構築

お客さま満足

職員満足

当行の企業価値の向上

実現していく姿

コンサルティングプラザの実現

グループでの最適なソリューション提供

お客さまの生産性向上、決済手段の多様化

オペレーショナルエクセレンスの実現

キャッシュレスの実現

非対面チャネル:利便性向上

戦略

戦略I **総合力の発揮**
(グループ収益力改革)

戦略II **共通価値の創造**
(サービス力改革)

戦略III **経営資源の配分**
(コスト改革)

戦略IV **働き方改革**
(人事制度改革)

コーポレートガバナンス・リスクガバナンス機能の発揮

ステークホルダーに対する基本的な考え

2. 第18次中期経営計画の成果

第18次中期経営計画 (2018年4月~2021年3月)

第19次中期経営計画

経営数値目標		19年 3月期	20年 3月期	21年 3月期 (見込)	21年 3月期 (計画)
収益性	① 連結当期純利益ROE	5.04%	3.77%	2.76%	4.0%程度
	② コア業務純益	82億円	81億円	84億円	75億円
	③ コア OHR	72.00%	72.70%	71.9%	70%程度
成長性	④ 法人メイン先数	8,249先	8,383先	9,012先	8,000先
	⑤ 個人メイン先数	331,130先	336,029先	337,935先	350,000先
健全性	⑥ 開示債権比率	1.18%	1.22%	1.30%	1%程度
	⑦ 自己資本比率	9.97%	9.91%	10.12%	10%程度

課題
グループ各社における 新たな収益源の確保 (トップライン向上)
生産性向上へ向けた グループ横断的な 業務の削減・集約 (コスト改革)
役務収益の向上 (コンサルティング強化)
データ、ICT 活用など DX による更なる お客さま利便性の向上

経営目標
達成状況

成果

- 銀行、リース、証券、クレジットカードなど、総合金融サービス業としてのサービス力強化
- お客さまの課題解決、良質な資産形成に資するお客さま本位の業務運営
- キャッシュレスサービスの導入をはじめとする、ICTを活用したお客さまの利便性向上
- コスト改革ワーキングを柱とする、店舗内店舗方式による店舗統合など、コスト改革の実施
- 新人事制度、新人事評価制度の導入など、お客さま本位の推進活動を行う人材を適正に評価する体制の構築

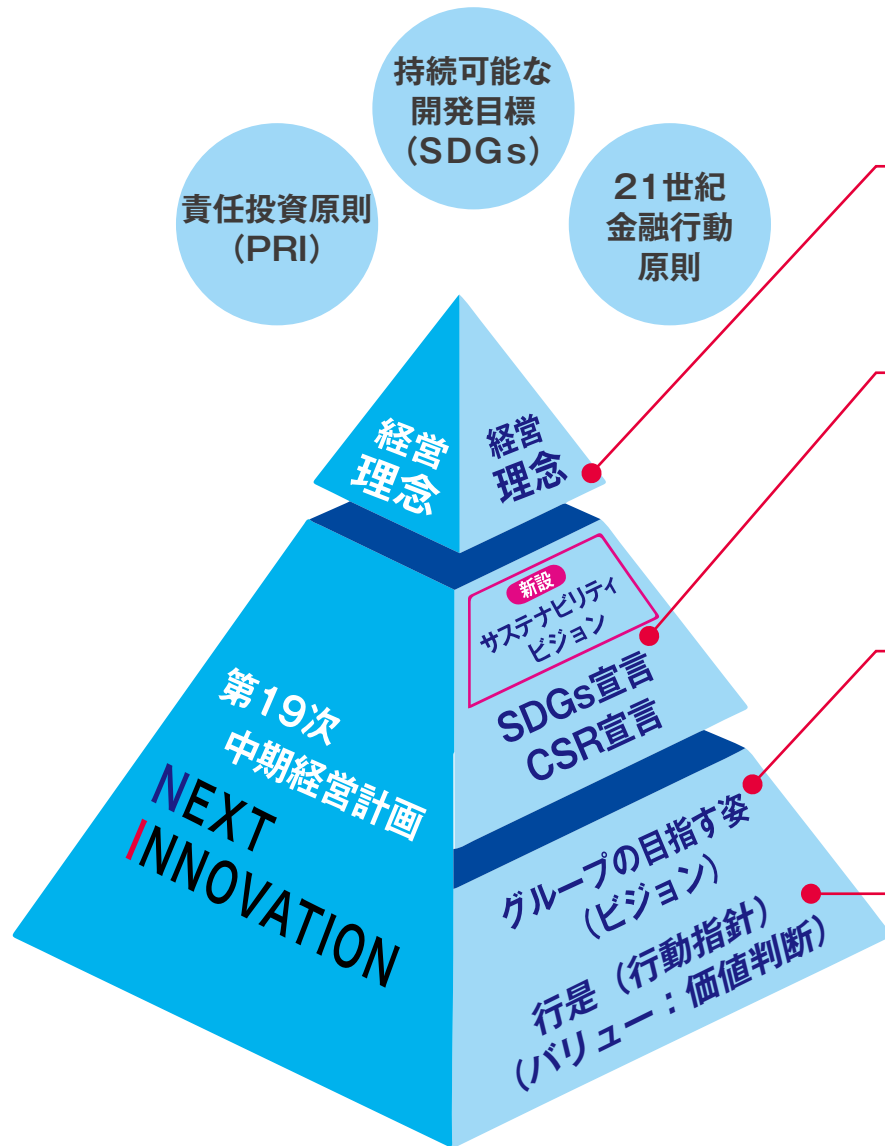
※2021年3月期 (見込み) は2021年2月末を踏まえた見込み額を記載。(法人・個人メイン先数は2021年2月実績値)



**おきぎんグループ
サステナビリティビジョン
(持続可能な社会創造へのビジョン)**



1. おきぎんグループWAY (基本理念)



ミッション：経営理念

地域密着・地域貢献

おきぎんグループは**地域に密着**することで、地域社会の価値向上（持続可能な社会的価値を創造、暮らしの充実と県民所得の向上）を図り、**地域貢献**を果たしていくことが私たちの使命（ミッション）です。

ステートメント：おきぎんグループSDGs宣言

総合金融サービスグループのおきぎんグループは経営理念である『地域密着・地域貢献』を実践することで、国連が提唱するSDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献し、地域社会、全てのステークホルダーと持続的な未来を創造し、持続可能な社会の実現を目指してまいります。

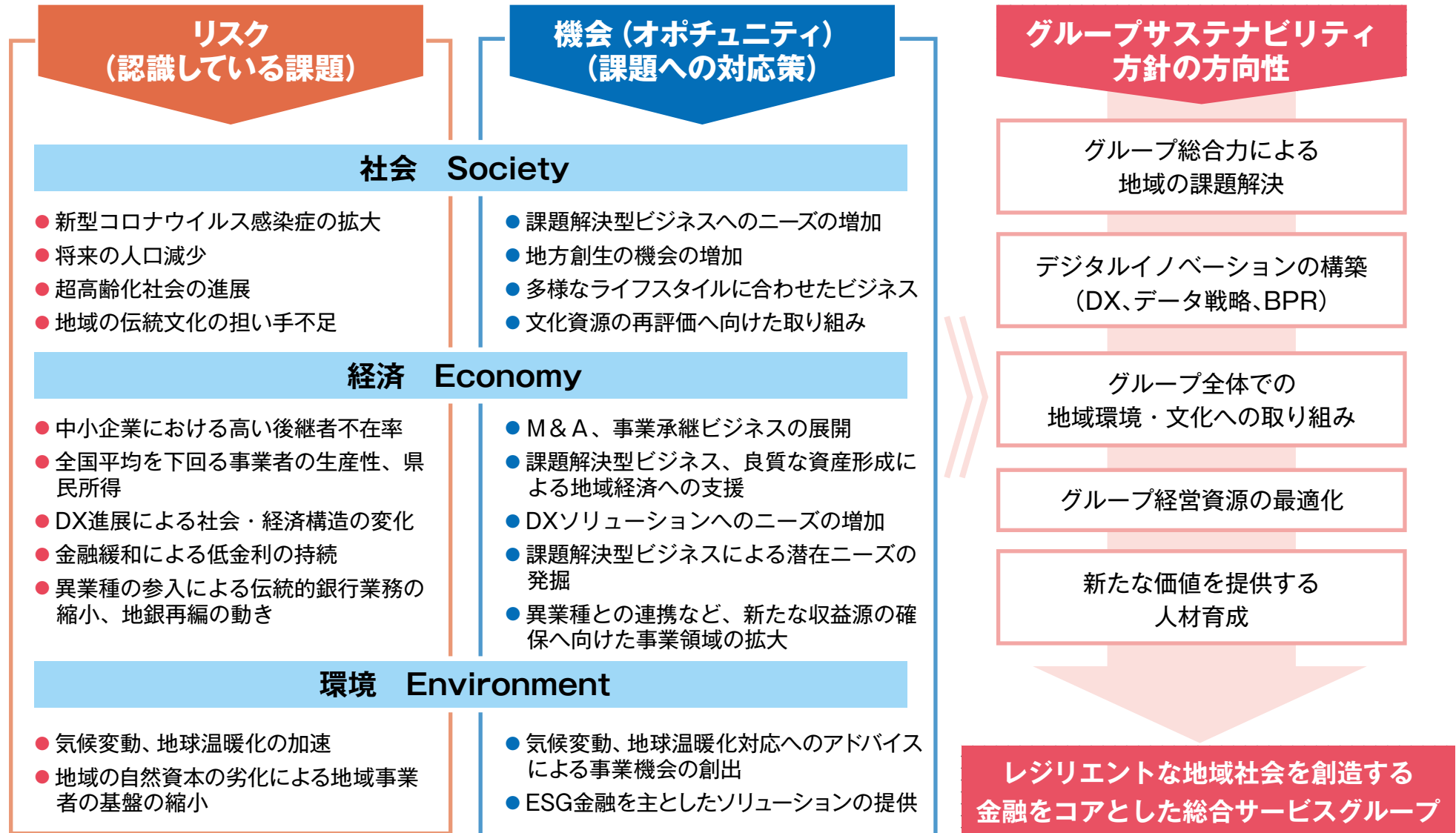
ビジョン：おきぎんグループの目指すべき姿

金融と非金融の事業領域でお客さまのサポートをすることで、カスタマーエクスペリエンスを実現し、地域とともに成長する総合サービスグループ

バリュー（価値判断）：行是（行動指針）

- | | |
|------|----------------------------|
| 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 |

2. リスクと機会 ~ グループの課題認識と対応する戦略の方向性 ~



3. 地域社会との共通価値の創造へ向けた長期ビジョン

- マルチステークホルダーへ配慮した経営態勢の構築により、金融をコアとした総合サービスを提供。マルチステークホルダーとともに共通価値の創造により、豊かな地域社会を実現いたします。



※TCFD = 気候関連財務情報開示タスクフォース：財務に影響のある気候関連情報の開示を推奨する取り組み

4. 共通の価値創造に向けたストーリー

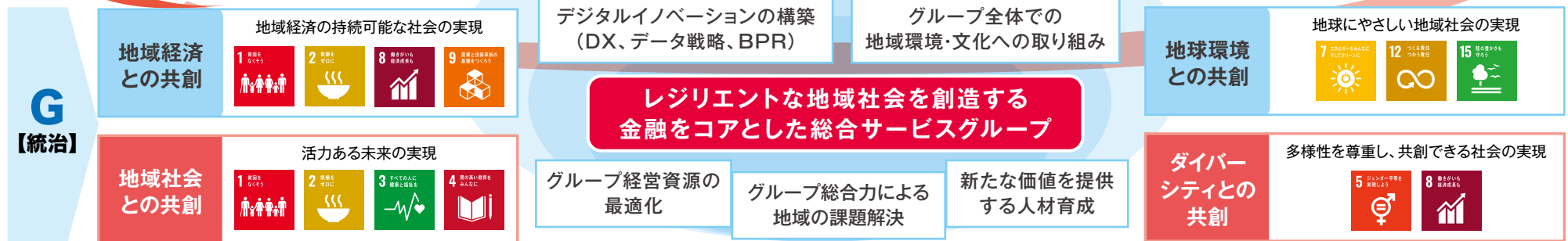
- リスクと機会を経営へ取り込む、ESG経営態勢を構築。潜在する機会をドライバーとして、収益力の強化・持続化を図り、サステナビリティ・トランスフォーメーション (SX) の実現による、レジリエント[※]且つ持続可能な社会の創造を目指します。

		社会	経済	環境
E 【環境】	リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● 新型コロナウイルス感染症の拡大 ● 地域の伝統文化における後継者不足 	<ul style="list-style-type: none"> ● 全国比低い事業者の生産性、県民所得 ● DX進展による社会・経済構造の変化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 気候変動、地球温暖化の進展 ● 地域の自然資本の劣化による地域事業者の基盤縮小
	機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 課題解決型ビジネスへのニーズの増加 ● 文化資源の再評価へ向けた取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> ● 課題解決型ビジネス、良質な資産形成支援 ● DXソリューションへのニーズの増加 	<ul style="list-style-type: none"> ● 気候変動、地球温暖化対応へのアドバイスによる事業機会の創出 ● ESG金融を主としたソリューションの提供
S 【社会】				

サステナビリティ・トランスフォーメーション[※] (SX) による レジリエント[※] (強靱) 且つサステナブル[※] (持続可能) な社会の創造

重点課題 (マテリアリティ)

おきぎん グループ サステナビリティ基本方針



収益力の
持続化・強化

リスクと
オポチュニティ
(機会)
を経営へ反映

コーポレートガバナンス リスク管理 コンプライアンス・リスク管理

※レジリエント = 強靱または「しなやか」 ※サステナブル = 持続可能な
 ※SX = 企業が「持続可能性」を重視し、企業の稼ぐ力とESG (環境・社会・ガバナンス) の両立を図り、経営の在り方や投資家との対話の在り方を変革するための戦略指針

5. おきぎんグループSDGs宣言 (サステナビリティステートメント)



総合金融サービスグループのおきぎんグループは経営理念である『地域密着・地域貢献』を実践することで、国連が提唱するSDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献し、地域社会、全てのステークホルダーと持続的な未来を創造し、持続可能な社会の実現を目指してまいります。

おきぎんグループの重点的な取り組み

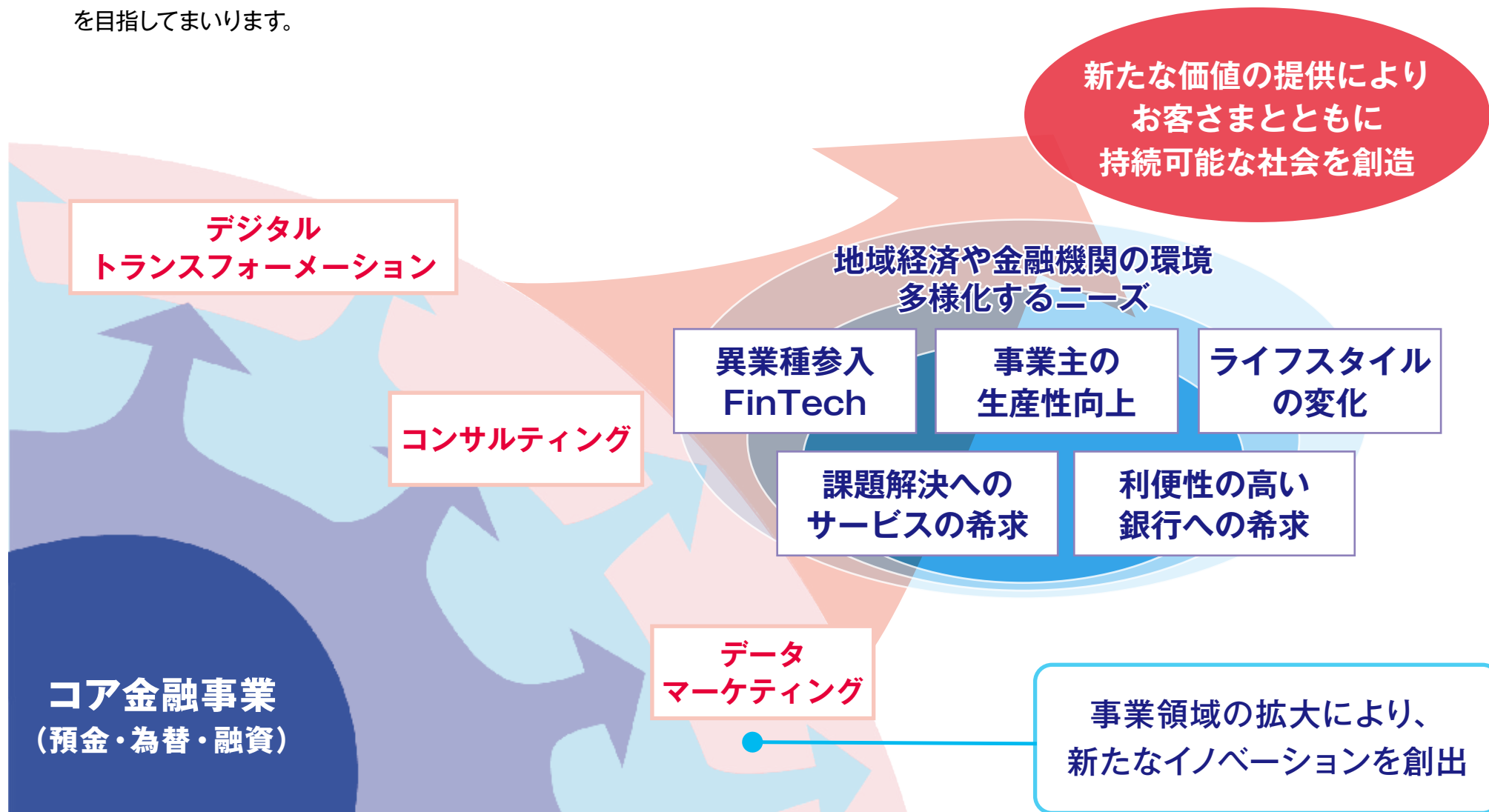
項目	具体的な内容	SDGsゴール
地域経済との共創	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域経済の持続的な発展には、地域における事業者の皆さんの事業の継続性が重要であるとの認識のもと、事業者の課題解決を図るとともに、生産性向上を図り、持続的な社会の実現を目指してまいります。 ● 地域経済の持続的な発展には、お客さまの良質な資産形成が必要との認識のもと、お客さまの金融リテラシーの向上を図ることで持続的な社会の実現を目指してまいります。 	
地域社会との共創	<ul style="list-style-type: none"> ● 健康応援バンクとして、地域社会が健康になることで、地域社会との共創を図ってまいります。 ● 次世代の地域社会を担う子供たちの活力ある未来の実現にむけ、金融教育、地域活動を通じて、地域社会との共創を図ってまいります。 ● 地域社会の文化の発展に貢献することで、地域社会との共創を図ってまいります。 	
地球環境との共創	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境に優しい地域社会作りに貢献することで、地球環境との共創造を図ってまいります。 ● 環境に優しい経営を行うことで、地域のお客さまがワンダフルライフを実現し、地域環境との創造を図ってまいります。 	
ダイバーシティとの共創	<ul style="list-style-type: none"> ● 人権や多様性を尊重し、全ての人が仕事も生活も充実させ自分らしく活躍できる、共創できる社会づくりに貢献してまいります。 ● 地域経済、地域社会、地球環境との共創する能力が発揮できる生きがい、働きがいのある職場を作り、ダイバーシティとの共創を図ってまいります。 	

第19次中期経営計画



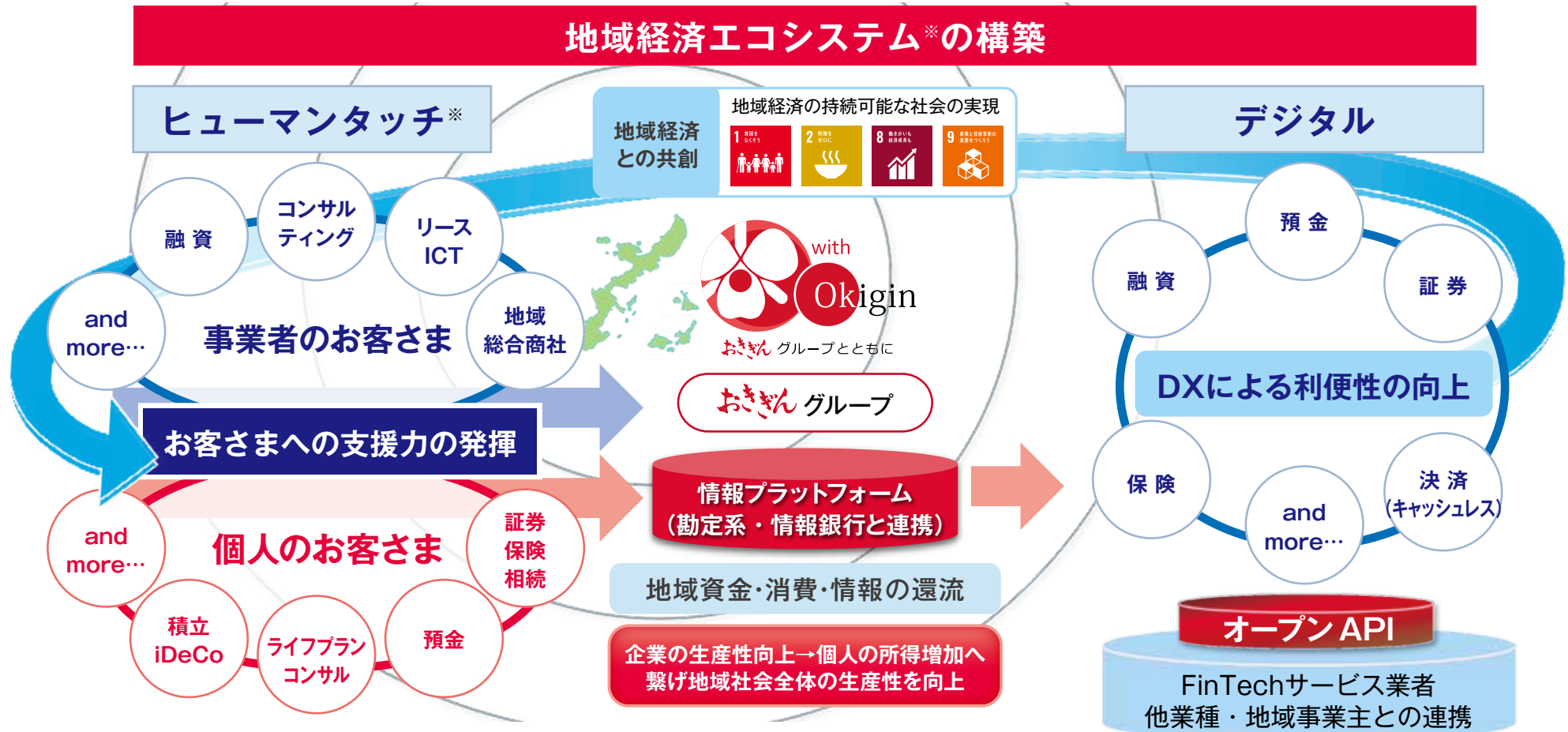
1. 第19次中期経営計画の基本方針

- 第18次中計における、次世代へ繋ぐ持続的な未来を創造する取り組みを踏襲し、非金融との融合など、おきぎんグループの新たな発想により、事業領域の拡大を図ることで、新たな価値を提供し、お客さまとともに持続可能な社会を創造する、金融をコアとした総合サービスグループを目指してまいります。



2. 将来目指していく姿（地域経済エコシステムの構築）

- 地域社会の課題解決や支援に資する機能を内製化、外部連携により構築。ヒューマンタッチとデジタルの融合により、地域の資金・消費・情報を有機的に結び付け、地域社会の課題を解決する「地域経済エコシステム」を構築。
- 金融をコアとした総合サービスグループとしてカスタマーエクスペリエンス[※]（CX）を実現する、新たなグループコア・コンピタンス[※]を構築。



※エコシステム = 複数の企業やヒト、モノが有機的に結びつき、循環しながら広く共存共栄していく仕組み

※カスタマーエクスペリエンス = 商品やサービスの金銭的・物質的な価値に加えて、その商品の感動や満足感、効果など心理的なもの、感覚的なものすべての価値

※コア・コンピタンス = 企業の中核となる強み。お客さまへ対し利益をもたらす能力、競合他社に模倣されにくい能力、複数の市場や製品にアプローチできる能力を指す

※ヒューマンタッチ = 機械的な窓口業務を除いた、新たな顧客体験やお客さまの自己実現をサポートする、付加価値の高い対面サービスのこと

3. 第19次中期経営計画の概要

名称

第19次 中期経営計画

NEXT INNOVATION ~ 次世代へつなぐ新しい価値の創造 ~

期間

2021年4月 ~ 2024年3月

ビジョン

金融をコアとした総合サービスグループとしてカスタマー・エクスペリエンス (CX) を実現し、地域社会のレジリエント (強靱) 且つサステナブル (持続可能) な成長に貢献する

基本戦略

戦略I

地域社会を牽引するグループカ

- 金融領域と非金融領域の融合に向け、グループ、他社との連携強化
- 地域開発、地域の課題、生産性の向上など持続的な発展に向けたグループカを構築

戦略II

マーケットインによるサービスの提供

- お客さまからのニーズが高い、個人・事業主へのコンサルティングの提供が可能な体制を構築
- カスタマージャーニーに寄り添ったサービス提供へ向けたデジタルサービスの構築

戦略III

グループ経営資源の最適化

- お客さまのニーズに対応した対面サービスとデジタルサービスの融合
- 業務革新の継続により経営資源を対面サービス等へシフト

戦略IV

グループの成長を牽引する人材育成

- 課題解決、良質な資産形成に寄与するコンサルティング能力の向上
- グループでのワンストップサービスを実現するグループ研修体制の構築

4. 第19次中期経営計画にて目指す経営指標

第18次中期経営計画

経営数値目標

収益性	① 連結当期純利益ROE	4.0%程度
	② コア業務純益	75 億円
	③ コア OHR	70%程度
成長性	④ 法人メイン先数	8,000 先
	⑤ 個人メイン先数	350,000 先
健全性	⑥ 開示債権比率	1%程度
	⑦ 自己資本比率	10%程度

- 法人メイン先
SR+準SR先
- 個人メイン先
住宅ローン、給振口座、年金口座のいずれかの契約先

第19次中期経営計画

経営数値目標

自社成長性指標	収益性	① 連結当期純利益ROE	4.0%程度
		② コア業務純益	75億円
		③ 連結 OHR	70%台前半
自社成長性指標	健全性	⑤ 開示債権比率	2%程度
		⑥ 連結自己資本比率	10%程度
地域成長・持続性指標	持続性	⑦ 地域お客さまの課題解決支援（件数）	5,000件
		⑧ 地域お客さまの資産形成支援（累計金額・件数）	70億円 18,000件
		⑨ SDGs 達成へ向けた取り組み（累計件数）	500件

- 地域お客さまの課題解決支援
事業主へのソリューション提案件数（販路開拓、事業承継・M&A、人材紹介、法人保険の提案、経営改善支援の合計）
- 地域お客さまの資産形成支援
投信積立引き落とし額、件数
- SDGs達成へ向けた取り組み
ESG関連融資への対応や地域へのSDGs関連への取り組み件数

※ 経営数値目標は、経済状況の変化などにより見直しを行う場合があります

PEOPLE'S BANK

 沖縄銀行

