

OKINAWA KAIHO BANK
DISCLOSURE
2022.9

沖縄海邦銀行
中間期ディスクロージャー誌
「かいぎんのご案内」



ごあいさつ

皆さまには、平素より沖縄海邦銀行をご利用、ご愛顧いただき、心より御礼申し上げます。

このたび、当行の経営方針、業績等につきまして、多くの皆さまがご覧になれるよう「2022.9中間期ディスクロージャー誌 かいぎんのご案内」を発刊いたしました。当行について、より一層のご理解をいただくための参考となれば幸いに存じます。

2022年度上半期における国内経済は、新型コロナウイルス感染拡大防止と経済活動の両立が図られる中で、全体として持ち直しの動きが続きました。しかしながら、地政学的リスクなどを背景に、エネルギーコストや原材料価格の高騰、急激な為替変動等、企業や家計に対するインフレ圧力が強まっており、景気の先行きは不透明な状況が続きました。

県内経済についても、外出機会の増加や消費者マインドの回復によりハイシーズンを迎えた観光関連産業が下支えしたことから、全体として緩やかに持ち直しの動きが見られています。その一方で、人手不足やレンタカー不足など受入態勢の課題が顕在化しました。また、中小・小規模事業者を中心に、上昇する仕入れ値の価格転嫁に苦慮するなど企業経営を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いております。

そうした状況において、地域金融機関においては地域の特性や企業ステージを踏まえ、関係支援機関とのネットワークを活かしながら、お客さまに寄り添ったきめ細かい伴走型の支援が求められております。

当行は、このような環境のもと、お客さま支援に軸足を置いた活動を強化することを方針に掲げ、第17次中期経営計画「スピード&クイックレスポンス」（計画期間：2022年4月～2025年3月）に取り組んでいます。今まで以上のスピード感を持ち、お客さま本位の良質な金融サービスの提供を行うことで、様々な課題解決に向けた取組みを実践してまいります。ポストコロナを見据え、これまで培ってきた事業者支援のノウハウを活かし、「お客さまのお役に立てる一番身近な銀行」を目指して全力で支援してまいります。

皆さまにおかれましては、今後とも、なお一層のご支援とご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2023年1月



代表取締役頭取 新城一史

CONTENTS

会社概要・役員	2～3
第17次中期経営計画	4
トピックス	5
中間決算ハイライト	6～7
中小企業の経営改善および地域活性化のための取組み..	8～11
お客さま本位の業務運営に関する取組み方針	12～13
お客さま本位の業務運営に関する取組み状況	14～17

Company outline

会社概要(2022年9月30日現在)

名称	株式会社 沖縄海邦銀行
英訳名	THE OKINAWA KAIHO BANK,LTD.
本店	〒900-8686 沖縄県那覇市久茂地2丁目9番12号
TEL	(098)867-2111(代表)
HPアドレス	https://www.kaiho-bank.co.jp
創立	1949年5月1日
設立	1964年4月2日
総資産	8,398億円
預金	7,569億円
貸出金	5,448億円
資本金	45億円
発行済株式	340万株
従業員数	813名
店舗数	50店舗*(うち出張所2店舗)

※店舗内店舗方式(ブランチ・イン・ブランチ)による移転を実施したことに伴い、店舗の拠点数としては39拠点となっております。

History これまでの歩み

- 1949年 5月 沖縄無尽株式会社設立
那覇無尽株式会社設立
- 1953年10月 相互銀行法施行
- 1953年11月 沖縄無尽、商号を沖縄相互銀行に変更
那覇無尽、商号を第一相互銀行に変更
- 1964年 4月 株式会社沖縄相互銀行と株式会社第一相互銀行が合併し、株式会社中央相互銀行設立 資本金70万ドル
- 1972年 3月 株式会社沖縄相互銀行へ商号変更
- 1972年 5月 「沖縄の復帰に伴う国税関係以外の大蔵省関係法令の適用の特別措置等に関する政令」(1972年5月1日政令第150号)で、本土相互銀行法による免許を得る
日本銀行と当座取引・歳入・国債代理店契約締結
全国相互銀行協会会員となる
- 1974年 5月 外国為替業務の本認可を受ける
- 1978年12月 日本銀行と貸出取引開始
- 1979年 2月 全銀データ通信システム開始
- 1981年11月 全国相互銀行ネットサービス(SCS)開始
- 1983年 4月 国債窓口販売業務開始
- 1984年10月 相互銀行データ伝送サービス(SDS)開始
- 1987年 6月 公共債ディーリング業務開始
- 1987年 6月 沖縄地域キャッシュサービス(OCS)開始
- 1988年 9月 外国為替オンライン業務開始
- 1989年 2月 普通銀行へ転換・株式会社沖縄海邦銀行として業務開始
- 1989年 2月 沖縄県銀行協会へ正式加盟
- 1990年 5月 MICS(都銀、地銀とのCD提携)で全国ネットワーク化
- 1991年11月 新総合オンラインシステム開始
- 1993年 7月 FB(ファームバンキング=かいぎんネットワークサービス)を開始
- 1994年 4月 担保附社債信託業務免許を取得
- 1996年 5月 浦添ビル(事務センター)竣工
- 1998年12月 投資信託窓口販売取扱開始
- 1999年 3月 郵便局とのCD・ATMオンライン提携開始
- 2000年 3月 デビットカード取扱開始
- 2000年 6月 MMK(他行とのATM共同使用「うちなーネット」)取扱開始
- 2000年11月 インターネットモバイルバンキング取扱開始
- 2001年 4月 損害保険商品の窓口販売取扱開始
- 2002年10月 生命保険商品の窓口販売取扱開始
- 2004年 4月 総合シンクタンク 株式会社海邦総研を設立
- 2014年 3月 かいぎんビジネスサービス株式会社、かいぎんシステム株式会社解散(2014年6月清算終了)
- 2015年12月 新本店ビル竣工 営業開始
- 2019年 5月 創業70周年
- 2019年 5月 新勘定系システム(BeSTAcLoud)開始
- 2021年 3月 かいぎんSDGs宣言、沖縄県SDGsパートナーへの登録
- 2022年 4月 第17次中期経営計画「スピード&クイックレスポンス」をスタート

役員 (2022年9月30日現在)



代表取締役頭取
しん じょう かず ふみ
新城 一史



代表取締役専務
こ じょう せい いち ろう
湖城 誠一郎



常務取締役
おお しろ まさ と
大城 昌人



常務取締役
さき はら まさ き
崎原 正樹



取締役
さき やま ひろ ゆき
崎山 博之



取締役
ひら かわ まもる
平川 衛



取締役
みや お なお こ
宮尾 尚子



取締役
にし ざと よし あき
西里 喜明



常勤監査役
ほか ま まさ やす
外間 政康



監査役
おお みね みつる
大嶺 満



監査役
う え じ と も か ず
上江洲 智一

(注) 取締役 宮尾 尚子及び取締役 西里 喜明は、会社法第 2 条第 15 号に定める社外取締役であります。
(注) 監査役 大嶺 満及び監査役 上江洲 智一は、会社法第 2 条第 16 号に定める社外監査役であります。

第17次中期経営計画 (2022年4月～2025年3月)

第17次中期経営計画では、当行の強みであるフットワークを活かし、今まで以上のスピード感を持って多様なニーズに応え、お客さま本位の良質な金融サービスの提供に取り組みます。

2022年8月15日



沖縄海邦銀行アプリ (通称:かいぎん通帳アプリ) リリース

個人のお客さま向けスマートフォンアプリの提供を開始しました。通帳機能(残高照会、入金明細照会)を基本とし、インターネットバンキングログインやその他の機能も便利にご利用いただけるバンキングアプリです。

▼ ダウンロードはこちらから ▼



2022年7月19日



かいぎん美里プラザOPEN

美里支店内に「かいぎん美里プラザ」をオープンしました。

プライバシーに配慮した相談ブースを設けており、ゆっくりと落ち着いた雰囲気です。資産運用や各種ローンなどについて、お気軽にご相談いただけます。

お客さまのご来店を心よりお待ちしております。



新CM「若き挑戦者たち」編放映スタート

当行イメージガールの池間夏海さんが銀行員役として出演する新CMの放映を開始しました。

本CMは、起業家にスポットを当て、様々な悩みや課題の解決に向けて全力でサポートする構成となっております。

当行は今後も、地域金融機関として個人のお客さまや事業者のみなさまを応援し、一人ひとりを笑顔に、沖縄を元気にしていけるように取り組んでいきます。



2022年度 中間決算ハイライト

預金

7,569億円

預金期末残高



預金残高は、法人預金は減少しましたが、個人預金および地方公共団体その他預金の増加により、前年同期比1億21百万円増加の7,569億87百万円となりました。

貸出金

5,448億円

貸出金期末残高



貸出金残高は、前年度に比べコロナ関連の緊急的な資金需要が落ち着いたことなどから、前年同期比75億39百万円減少の5,448億24百万円となりました。

預かり資産

417億円

預かり資産期末残高



預かり資産残高は、生命保険の新規契約が増加したことから、前年同期比12億79百万円増加の417億27百万円となりました。

経常利益

11億円

経常利益・中間純利益



経常利益は、貸出金利息収入は減少しましたが、有価証券利息配当金の増加に加えて、営業経費が減少したことなどから、前年同期比5億11百万円増加の11億41百万円となりました。中間純利益は、前年同期比4億73百万円増加の10億48百万円となりました。

コア業務純益

9億円

コア業務純益

(単位：百万円)



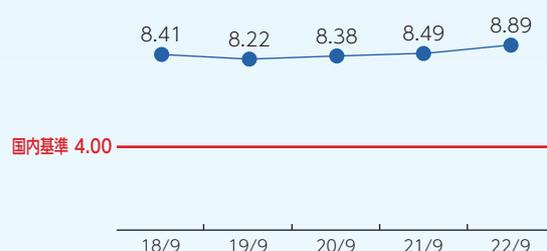
コア業務純益は、業務粗利益の増加に加え、営業経費が減少したことなどから、前年同期比1億77百万円増加の9億12百万円となりました。

自己資本比率

8.89%

自己資本比率

(単位：%)



自己資本比率は、利益の積み増しによる自己資本の増加とリスクアセットの減少により、前年同期比0.40ポイント上昇の8.89%となりました。国内基準の4%を上回っており、安定した経営基盤を確保しています。

不良債権比率

3.64%

不良債権比率

(単位：百万円・%)



不良債権額（金融再生法基準）は、要管理債権の増加などにより、前年同期比98億25百万円増加の199億43百万円となり、開示債権比率は前年同期比1.82ポイント上昇の3.64%となりました。

用語解説

■コア業務純益

預金や貸出金、為替業務などであげた利益（業務純益）から「一般貸倒引当金繰入額」や「国債等債券損益」など、一時的な要因を除いたものがコア業務純益となります。銀行の本来の業務から得られる利益を示すものです。

■自己資本比率

資産に対する自己資本の割合を示すもので、金融機関の財務内容の健全性を判断する重要な指標となっています。現在、当行のように海外に店舗を持たない銀行においては、その数値が4%以上であることが求められています。

■破産更生債権

破産、会社更生、再生手続き等の事由により、経営破綻した貸出先への債権およびこれらに準ずる債権です。

■危険債権

貸出先が経営破綻の状態には至っていないが、財政状態等が悪化し、契約に従った債権の元本の回収および利息の受け取りができない可能性がある債権です。

■要管理債権

3ヶ月以上延滞債権および貸出条件緩和債権です。

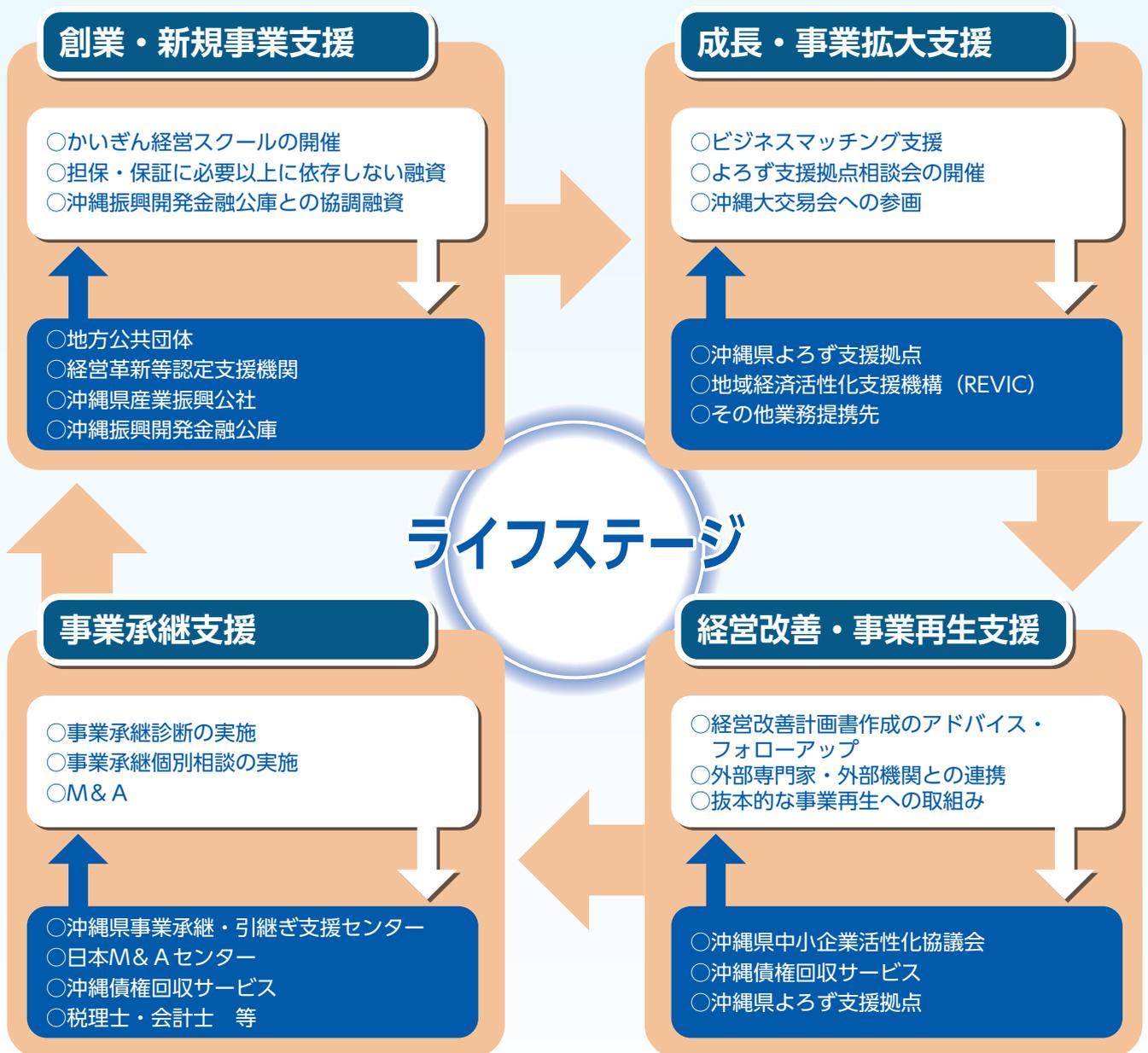
中小企業の経営改善および地域活性化のための取組み

1. 中小企業の経営支援に関する取組みについて

当行は、「金融機関が地域のお客さまと永い取引関係を前提とした中長期的な視点でリレーションを強化し、適切なソリューション提案を図ることや、地域活性化に繋がる情報発信・外部専門機関等との連携を図ることによって、お客さまと共に成長していく」という地域密着型金融の理念を基礎として、地域における創業支援や成長分野支援、中小企業・小規模事業者のお客さまの売上拡大支援や事業再生・事業承継支援など、さまざまなライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮に積極的に取り組んでいます。

当行では「地域密着に徹し、地域社会の発展に寄与する」という経営理念のもと、地域に密着し地域と共に成長・発展していくという地域金融機関の使命を果たすべく、第17次中期経営計画（2022年4月～2025年3月）においても、中小企業の経営支援及び地域の活性化に積極的に取り組んで参ります。

2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況



3. 経営支援等に関する取組み状況

(1) お客さま支援の取組み

①「かいぎんBig Advance」の提供

当行では、お客さまの企業価値向上のため、経営支援プラットフォーム「かいぎんBig Advance」のデジタルサービスを提供しています。本サービスの提供を通してお客さまの販路拡大、福利厚生の実現、業務効率化など様々な経営課題解決を行いました。

②外部機関と連携した取組み

当行では、沖縄県よろず支援拠点と連携して顧客支援の取組みを行っています。2022年度は122件の相談を受け付け、同拠点のコーディネーターより個社の課題に応じたアドバイスが行われました。

沖縄県よろず支援拠点活用実績（2022年4月～2022年9月）	
相談件数	122件

③事業承継に関する取組み

当行では、お客さまの円滑な事業承継を支援するため、沖縄事業承継ネットワークと連携して事業承継診断を実施しています。2022年度は85件の事業承継診断を実施し、対話を通じた現状分析を行いました。

事業承継診断実施実績（2022年4月～2022年9月）	
事業承継診断シート作成件数	85件

④経営セミナーの開催

当行では、経営者や経営幹部の方を対象に経営セミナーを開催しています。2022年度は「『コロナ禍を乗り越える』経営セミナー&事業計画策定ワークショップ」を開催し、事業計画策定の支援を行いました。

(2) 「不動産担保・個人保証に必要以上に依存しない融資の推進」等の状況

①動産、流動資産担保融資の推進

②事業性評価能力（目利き能力）の向上に向けた取組み

実際の貸出案件等を教材とした少人数の研修会において、お客さまのビジネスモデルを踏まえた「強み・弱み」の把握方法を実践的に指導するなど、行員の事業性評価能力（目利き能力）の向上に努めています。

事業性評価能力の向上に向けた取組実績（2022年4月～2022年9月）	
事業性評価実施件数	176件

中小企業の経営改善および地域活性化のための取組み

(3) ファンドの活用

①「沖縄ものづくり振興ファンド」への出資・参画

地域の中小ものづくり企業の技術革新や、県外・海外への事業展開等を促進するとともに、ものづくり企業の競争力強化を図ることを通じて、地域経済の活性化に貢献することを目的として「沖縄ものづくり振興ファンド有限責任事業組合」に出資・参画しております。

《ファンド概要》

名 称	沖縄ものづくり振興ファンド有限責任事業組合
ファンド総額	15億2,500万円
設 立 日	2014年12月15日
投 資 対 象	沖縄県に事業展開する中小ものづくり企業

②「沖縄活性化ファンド」への出資・参画

沖縄県内に本店もしくは主要事業基盤を有する事業者に対し、投融資および経営支援等を行うことにより、沖縄県経済の活性化と経営基盤の強化を図ることを目的として、当行を含めた沖縄県内4金融機関と株式会社地域経済活性化支援機構、株式会社リサ・パートナーズと合同で「沖縄活性化投資事業有限責任組合」に出資・参画しております。

《ファンド概要》

名 称	沖縄活性化投資事業有限責任組合
ファンド総額	20億円
設 立 日	2015年6月1日
投 資 対 象	沖縄県内における観光関連産業の活性化および県内経済基盤の強化に資する中小事業者

③「S COMファンド」への出資・参画

沖縄県内に主たる営業拠点または本店を置く中小事業者に対し、投資および経営支援を行うことにより、県内中小零細企業収益力と還元力を高めることを目的として、当行を含めた沖縄県内3金融機関等で「S COM投資事業有限責任組合」に出資・参画しております。

《ファンド概要》

名 称	S COM投資事業有限責任組合
ファンド総額	1億円
設 立 日	2019年12月25日
投 資 対 象	県内に営業拠点または本店を置く中小事業者

(4) 地方創生への取組み

当行では、支店が所在する市町村を中心とした県内13市町村の「まち・ひと・しごと創生総合戦略会議」等へ参画することで、地方創生に関する取組を行っております。

今後も、「地域密着に徹し地域社会の発展に寄与する」という経営理念のもと、地方版総合戦略に基づく各種施策の実行支援を通じて、地域の活性化に取り組んでいく方針です。

4. 「経営者保証に関するガイドライン」への取組み実績について

当行では、「お客さまと保証契約を締結する場合」、「お客さまから既存の保証契約の見直しのお申し入れがあった場合（事業承継時の対応含む）」、および「保証人であるお客さまが経営者保証に関するガイドラインに則した保証債務の整理を行う場合」は、本ガイドラインに基づき誠実に対応するよう努めております。

- ・新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

2022年4月～2022年9月	件数・割合
新規に無保証で融資した件数	720件
新規融資件数	1,396件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	51.58%

- ・事業承継時における保証徴求割合

代表者交代時における新旧経営者に対する保証徴求の件数・割合

2022年4月～2022年9月	件数	割合
新旧両経営者から保証徴求	4件	9.1%
旧経営者のみから保証徴求	1件	2.27%
新経営者のみから保証徴求	39件	88.63%
経営者からの保証徴求なし	0件	0%

「経営者保証に関するガイドライン」とは

中小企業・小規模事業者等の経営者の皆さまが金融機関に差し入れている個人保証（以下「経営者保証」）について、保証契約を締結する際や、金融機関等の債権者が保証履行を求める際における、中小企業（債務者）、保証人、債権者の自主的なルールを定めたものです。

これにより、経営者保証の課題・弊害を解消し、中小企業金融の実務の円滑化を通じて中小企業の活力を引き出し、日本経済の活性化に資することを目的としています。法的拘束力はないものの、中小企業・保証人・債権者が自発的に尊重し、遵守することが期待されています。

※2013年12月「経営者保証に関するガイドライン研究会」公表

お客さま相談窓口のご案内

- 当行ではお客さまからのご要望やご相談にお応えするため、「お客さまサービス担当」を設けております。当行の業務においてお困りのことや、ご意見・ご要望・苦情等がございましたらご遠慮なくお申しつけください。

お客さまサービス担当

フリーダイヤル☎0120-461-354 受付時間9：00～17：00（但し、銀行休業日を除く）

メールアドレス✉customer@kaiho-bank.co.jp

- 当行では、預金相続事務の相談・受付、相続人確定までの事務手続きなどのご相談にお応えするため、「相続相談センター」を設けております。専門スタッフがお客さまの相続手続きに対し、わかりやすくご対応させていただきます。

相続相談センター 首里

TEL 098-988-0039 FAX 098-988-0074

メールアドレス✉souzoku-1@kaiho-bank.co.jp

所在地 〒903-0803 那覇市首里平良町1-2（首里支店隣）

営業時間 平日9：00～16：00（但し、銀行休業日を除く）

相続相談センター ぎのわん

TEL 098-943-2221 FAX 098-943-2241

メールアドレス✉souzoku-2@kaiho-bank.co.jp

所在地 〒901-2204 宜野湾市上原1-5-1（普天間支店隣）

営業時間 平日9：00～16：00（但し、銀行休業日を除く）

お客様本位の業務運営に関する取組み方針

株式会社沖縄海邦銀行（以下「当行」）は、金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」（2017年3月30日公表、2021年1月15日改訂）を採択いたします。本原則に基づき、当行は「お客様本位の業務運営に関する取組み方針」を定めます。

「お客様本位の業務運営」の実現のため、当行は常にお客様の立場で考え、お客様にとって最善の利益を還元し、長期的かつ安定的な資産形成をサポートしてまいります。また、より良いサービスの提供のため、役職員一同日々研鑽してまいります。

※以下の（）内の「原則1～7」は、金融庁より公表されている「顧客本位の業務運営に関する原則」（2021年1月15日改訂）に対応しております。

1. お客様本位の業務運営に関する取組み方針の策定・公表（原則1）

- （1）当行は「地域密着」「健全経営」「人材育成」という経営理念の下、「お客様のお役に立てる一番身近な銀行」を目指しています。
- （2）本方針は、「お客様本位の業務運営」に対する考え方を明文化するもので、当行がお客様にとってお役にたてることの本質を追求し、随時改善していくとともに、本方針に基づく取組み状況については毎年公表してまいります。

2. お客様の最善の利益の追求（原則2）

- （1）当行は、長期的な視点にもとづき地域の皆様の資産形成のアドバイスに真摯に努めます。
- （2）お客様のライフプランに応じ、長期的な資産形成を視野に入れたご提案を行います。リスクについてしっかりご理解いただいた上で、お客様のリスク許容度にあわせた様々な商品をご説明いたします。また、お客様の投資目的、資産状況、投資経験などに応じて、リスクの高い商品のみならず預金や公共債などの安定資産による資産形成のご提案をいたします。
- （3）行員ひとりひとは誠実公正な業務を通じて皆さまのお役に立てるよう、日々の努力を怠らず研鑽を続けてまいります。

3. 利益相反の適切な管理（原則3）

- （1）当行の都合や事情により、お客様のご意向に反する商品をご提案することがないよう、適切に業務を遂行してまいります。
- （2）当行は金融商品の販売に際し、いただく手数料の多寡により、提案する商品を選定することはございません。また、お客様が金融商品の購入をご検討される際には、必ず手数料などの諸費用について丁寧にご説明いたします。
- （3）適正な利益相反管理のため、特に高齢の方への販売や、当行からお借入れのある方への販売など、お客様と当行の間に利益相反が発生する可能性のあるお取引について、ご提案内容を丁寧に説明するとともに、お客様へのご提案内容を担当部にて検証を随時行います。
- （4）当行が販売する金融商品・サービスについて、同一グループ会社から提供されているものではありません。

4. 手数料等の明確化（原則4）

- （1）金融商品の購入に際してお客様にご負担いただく諸費用について、当行が商品の販売などに応じて受け取る手数料も含めてわかりやすくご説明いたします。
- （2）お客様がご負担される諸費用については、「重要情報シート」・「契約締結前交付書面」・「商品概要書」・「商品パンフレット」などに記載し、十分にご理解いただけるよう努めております。

5. 重要な情報の分かりやすい提供（原則5）

- (1) お客さまへの金融商品のご提案に際して、重要と考えられる情報について、丁寧にご説明いたします。特に重要と考えられる情報は主に以下のようなものがあります。
 - ①ご提案している商品のリスク・リターン・かかる諸費用や手数料・その他取引条件（解約時の取り扱いなど）
 - ②当該商品をお客さまにご提案する理由
 - ③お客さまとの利益相反についての事項
- (2) 「重要情報シート」・「契約締結前交付書面」・「商品概要書」・「商品パンフレット」や資産運用アドバイスツールを適切に使用し、お客さまの投資目的、資産状況、投資経験などを踏まえた上で、お客さまにとって重要な情報をより分かりやすく説明いたします。
- (3) 各資料を適切に使用し、商品ごとの特性や手数料の違いを比較しながら、お客さまにとって最適な選択をお手伝いいたします。

6. お客さまにふさわしいサービスの提供（原則6）

- (1) 「金融商品のご提案にあたって（ヒアリングシート）」と「意向把握アンケート」を使用し、お客さまとの対話の中でお客さまの投資目的、資産状況、投資経験などをお伺いいたします。その上で、「重要情報シート」・「契約締結前交付書面」・「商品概要書」・「商品パンフレット」や資産運用アドバイスツールを適切に使用し、お客さまがご自身に最適と思われる商品をご自由にお選びいただけるように商品やサービスをご提案いたします。また、お客さまの投資目的、資産状況、投資経験などによっては、お客さまと相談の上、ご購入を希望される商品の販売を控えさせていただくことがございます。
- (2) 本部に配置した専門知識をもつ行員と各営業店に配置した金融商品担当者が、商品ご購入後もアフターフォローをいたします。特に高齢の方へのアフターフォローは定期的に行っています。また、市場の急変時にも同様にアフターフォローを行い、大切な資産を安心して運用いただけるよう努めております。
- (3) 複雑な内容の商品やパッケージ商品をご提案する際には、より丁寧なご説明を行い、お客さまにご理解いただくための期間を設け、複数回にわたる面談をご検討いただいております。
- (4) ご高齢の方が金融商品のご購入を希望される際には、ご家族の同席を推奨した上で、複数回にわたる面談をご検討いただいております。
- (5) お客さま向け各種セミナーを通じ、お客さまへ資産運用に関する情報提供を行います。
- (6) お客さまのニーズにお応えできる商品やサービスを提供できるよう、常に努めていきます。
- (7) 当行は金融商品の販売会社であり、金融商品の組成は行っておりません。

7. お客さまの最善の利益の追求とふさわしいサービスの提供のための行内態勢（原則7）

- (1) 当行は役職員一丸となって、当行の目指す姿である「お客さまのお役に立てる一番身近な銀行」として、あらゆる法令や業務にかかわる規程、手続きを遵守いたします。
- (2) 行員ひとりひとり自己研鑽を続けます。また、行内での研修を通じてお客さまのお役に立てる資格の取得を奨励し、専門の知識を有する行員を育成いたします。
- (3) 行員および営業店への評価について、お客さまに最も適した商品をお勧めできるように、手数料金額による評価ではなく、契約件数、契約金額による評価としております。今後もお客さまの長期的かつ安定的な資産形成への貢献がより適切に評価されるよう、評価体系の見直しを続けてまいります。

以上
[2017年09月25日 制定]
[2022年10月31日 改正]

お客様本位の業務運営に関する取組み状況

1. お客様本位の業務運営に関する取組み方針の策定・公表（原則1）

当行は、より良い「お客様本位の業務運営」を確立するために、2017年9月に制定した「お客様本位の業務運営に関する取組み方針」を定期的に見直し続けています。

今回、2022年10月に見直しを行い公表いたしました。

2. お客様の最善の利益の追求（原則2）

2022年4月以降、本部に配置された専門知識を有する行員と、50店舗それぞれに配置された金融商品担当者とともにお客様へのご提案とフォローに努めております。また、大きく動く市場の中、長期に渡る安定した資産運用のために積立投資信託や運用期間が長い生命保険商品を中心にご提案を続けております。

【預かり資産残高】



→積立投資信託のご提案や生命保険を活用した長期運用の提案を続けていく中、皆さまからお預かりしている資産額は年々増加傾向にあります。今後も皆さまのお役に立てる情報提供に努めます。

【積立投資信託のお客様数および1件あたりの月平均積立金額】



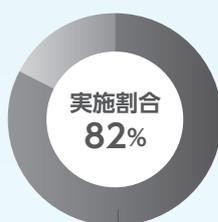
→多くのお客様の長期的・安定的な資産運用のご提案を続けていく中、当行の積立投資信託で資産運用されるお客様が増えています。今後もより良いご提案、アフターフォローを続けてまいります。

3. 利益相反の適切な管理（原則3）

お客さまの商品選択に不利益がないように、幅広い商品をご提案しております。また、当行は投資信託・生命保険販売について（特にご高齢の方、当行にお借入れのある方、乗換取引において偏重した販売を行っていないかなど）担当部が検証と分析を行っております。同時に、検証と分析の適切性を確保するため、当行コンプライアンス担当部による確認も行い、利益相反を適切に管理する体制を構築しております。

【投資信託に関するアフターフォロー実績】

■ 2020年度中間期末



実施数 829先
対象先 1,003先

■ 2021年度中間期末



実施数 1,056先
対象先 1,092先

■ 2022年度中間期末



実施数 1,139先
対象先 1,159先

→ご高齢のお客さまへの定期的なフォローや市場急変時に影響を受けたお客さまに、お電話等を差し上げるなどのアフターフォローを行います。本部に専門の担当者を配置したことにより、昨年からアフターフォロー実施割合は大きく向上しております。今後もより良いアフターフォロー体制の構築に努めます。

4. 手数料等の明確化（原則4）

お客さまがご負担される諸費用については、「重要情報シート」・「契約締結前交付書面」・「商品概要書」・「商品パンフレット」などに記載し、しっかりとご理解いただけるよう努めております。

また、手数料だけではなく、解約（売却）時にかかる諸費用や税制についても丁寧に説明しております。

重要情報シート（例）

契約締結前交付書面（例）



商品概要書（例）

5. 重要な情報の分かりやすい提供（原則5）

当行作成の冊子、「かいぎんマネープランガイド」を改定し、運用の手法は投資信託や生命保険だけではなく、国債やiDeCoなどもあることを説明しています。加えて、ライフプランの説明や積立投信の効果を盛り込み、長期運用の重要性をお伝えしています。

また、タブレット端末に搭載した資産運用アドバイスツールを使い、お客さまのライフプランに適した商品のご提案をしております。同時に、ご提案している商品の手数料、リスク・リターン、シャープレシオ、過去の実績、今後の見通しなどを丁寧に説明するよう努めております。

【かいぎんマネープランガイド（一部抜粋）】



【資産運用アドバイスツール（一部抜粋）】



6. お客さまにふさわしいサービスの提供（原則6）

金融機関とお客さまの非対称性（情報量や知識の違い）を意識したサービスの提供を心掛けています。具体的には、ご高齢の方による金融商品の購入希望に際しては、ご家族の同席をお願いした上で、熟慮の期間を設けるべく複数日の面談をお客さまへおすすめしております。

また、お客さまとの対話を重視し、その中でお客さまの投資経験やニーズ、将来設計などを把握した上で複数の商品をご提案しております。そのため、より幅広い提案を可能とするために2022年6月～9月にかけて8本のファンドを新たに導入し、お客さまの多様なニーズに応えております。

なお、お客さま向け各種セミナーについては、これまで県内各地にて開催しておりましたが、現在はコロナ禍の状況を勘案し、セミナー開催を見合わせております。

【投資信託の商品構成】

皆さまのニーズにお応えするために、常に市場動向にあわせた商品ラインナップの見直しを行っています。2022年10月現在、当行にて扱う投資信託の分類は以下の通りです。

投資地域別ファンド数

地域	ファンド数
国内	5
アメリカ	8
先進国	7
グローバル	10
新興国	6
合計	36

投資対象資産別ファンド数

投資資産	ファンド数
株式	17
債券	11
リート	3
バランス	5
合計	36

つみたてNISA専用ファンド

運用タイプ	ファンド数
国内株式型	2
海外株式型	3
バランス型	1
合計	6

【生命保険の商品構成】

長期運用に適した生命保険・年金商品・各種医療保険・がん保険などを取り揃えております。今後も皆さまのニーズにお応えできるよう見直しを図ってまいります。2022年10月現在、当行にて扱う生命保険の分類は以下の通りです。

終身保険

運用通貨	払方	商品数
外貨建	一時払	4
円建	一時払	3
	平準払	1

個人年金保険

運用通貨	払方	商品数
外貨建	一時払	2
円建	平準払	2

医療保険

保険種類	払方	商品数
医療保険	平準払	5
がん保険	平準払	1

※当行は金融商品の販売会社であり、金融商品の組成は行っていません。

7. お客様の最善の利益の追求とふさわしいサービスの提供のための行内態勢（原則7）

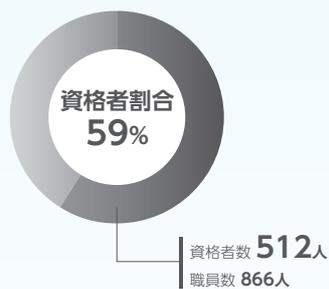
保険会社や運用会社と協力し、定期的にコンプライアンスや市場動向などの研修を行っています。また、行員に対しファイナンシャルプランナー資格の取得など、お客様のお役に立てる知識習得を奨励しております。

当行は手数料の多寡や特定の商品の販売結果について、行員個人や営業店の評価対象としておりません。

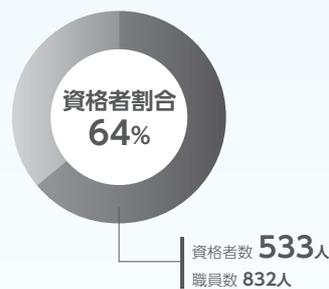
【FP資格者の割合】

FP資格（ファイナンシャル・プランニング技能士1級・2級・3級）資格の取得支援や通信講座・集合研修の実施など、お客様により良いサービスを提供できるよう、コンサルティング能力向上に向けた人材育成に取り組んでいます。

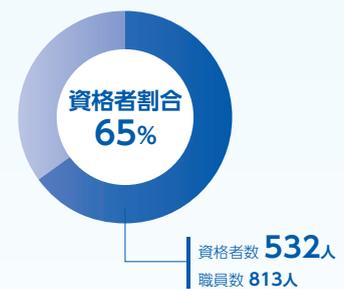
■ 2020年度末



■ 2021年度末



■ 2022年度中間期末



【研修の実施状況】

お客様により良いサービスを提供できるよう、行内にて日々研修を繰り返し、お客様のお役に立てる知識の習得に努めております。また、コンプライアンスを最重要課題と位置づけ、一層誠実公正な業務を行っています。2022年度中間期における研修実施状況は以下の通りです。



Beyond the Bank

あなたの明日へ

OKINAWA
KAIHO 海邦銀行



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。



記載内容に訂正が生じた場合は、インターネット上の
当行ホームページ (<https://www.kaiho-bank.co.jp>) に掲載させていただきます。