

# 第16次中期経営計画

## 『継続と深化』

【2020年4月～2022年3月】



# 第16次中期経営計画

## 『継続と深化』

【2020年4月～2022年3月】

- 01 第16次中期経営計画頭取コメント
- 02 中期経営計画のこれまでの歩み
- 03 第16次中期経営計画の全体イメージ
- 04 キャッチフレーズ
- 05 当行の目指す姿
- 06 基本方針 ~当行の将来を見据え、持続可能性のあるビジネスモデルを確立する~
- 07 重点施策・計画期間
- 08 ブランドビジョン～スローガン
- 09 ブランドビジョン～ミッション



皆さまには、平素より私ども沖縄海邦銀行をお引き立ていただき、厚く御礼申し上げます。このたび弊行は、「第15次中期経営計画 革新(INNOVATION)」(計画期間：2017年4月～2020年3月)の終了に伴い、「第16次中期経営計画 継続と深化」(計画期間：2020年4月～2022年3月)を策定しました。

第16次中期経営計画では、キャッチフレーズを「継続と深化」とし、第15次中期経営計画で掲げたお客さま支援に重点を置いたビジネスモデルを「継続」し、更に「深化」することにより、「お客さまを中心とした新時代の金融サービスの提供」に向けて取り組みます。

基本方針として、

- I. 安定した経営基盤の確立
- II. 金融サービスの強化
- III. 人と組織の強化

の3点を掲げており、引き続き弊行のお客さまの中心である中小企業・小規模事業者または個人のお客さまへの金融仲介機能の発揮による経営支援や、多様なニーズに応じた金融サービスの提供を重点的に取り組みます。そのため、営業担当の質と量の強化のほか、全行的な業務効率化によるサービスの向上、デジタライゼーションによる新たな展開等により、「かんたん」「ベンリ」「クイックレスポンス」「コンサルティング」のキーワードを具現化します。

これからも沖縄海邦銀行は、地域に根ざしたより良い金融サービスを提供し続け、「お客さまのお役に立てる1番身近な銀行(コンサルティングとICTの融合)」を目指し、地域の発展に寄与して参ります。

Beyond the Bank  
あなたの明日へ

私たち沖縄海邦銀行役職員は、計画達成に向けて全力で邁進し、明日に向かって、お客様と共に成長していきます。

令和2年4月 代表取締役頭取 上地 英由



# 02 中期経営計画のこれまでの歩み



# 03 第16次中期経営計画の全体イメージ



## 『継続と深化』

### — 継続 —

第15次中期経営計画では、新たなステージに立ち『革新（INNOVATION）』として「持続可能なビジネスモデルへの変革」に取り組んできた。

### — 深化 —

第16次中期経営計画では、前中期経営計画で確立したビジネスモデルをベースに、お客さま本位の良質な金融サービスを提供するため、時代にあった営業態勢や組織体制へ大きく深化することを目指す。

## 『お客さまのお役にたてる一番身近な銀行 （コンサルティングとICTの融合）』

当行の目指す姿は、引き続き「お客さまのお役にたてる一番身近な銀行」とする。

地域の銀行として、コンサルティングとICTを融合し、お客さま本位の良質な金融サービスを提供することで一番身近な銀行になることを目指す。

### コンサルティング Consulting



### ICT(情報通信技術)

Information and Communications Technology



# 『共通価値の創造』

金融機関を取巻く状況は、低金利環境により収益面は厳しく、いずれ県内においても人口減少により市場が縮小すると予想される。そのような中、当行は経営理念である「地域密着」「健全経営」「人材育成」のもと経営体制を強化し、お客さまの多様なニーズにスピーディーに応え、お客さま本位の良質な金融サービスの提供に取り組んでいく。その結果、当行も安定した経営基盤と収益を確保し、お客さまおよび地域の成長と発展に寄与できるものと確信する。（共通価値の創造）

項目	内容
I. 安定した 経営基盤の確立	中小企業・小規模事業者の取引拡大を図り、トップライン強化を支える業務体制を構築し、収益力を強化する。
II. 金融サービスの 強化	デジタライゼーションを活用するなど、お客さまからの多様なニーズにスピーディーに応えることで、お客さまの満足度を高める。
III. 人と組織の強化	金融仲介機能を軸とした営業力が発揮できる人材を育てるとともに、当行のビジネスモデルを推進する強固な組織を確立する。

## —— 重点施策 ——

### I. 安定した経営基盤の確立

- 1 収益構造の改善
- 2 コンプライアンス・リスク管理の強化
- 3 内部監査態勢の強化

### II. 金融サービスの強化

- 1 金融仲介機能と顧客本位業務の発揮
- 2 かんたんベンリの実現

### III. 人と組織の強化

- 1 営業態勢の見直し・強化
- 2 人事態勢の整備
- 3 人材育成
- 4 かいぎんブランドの浸透

## —— 計画期間 ——

2020年  
4月

→  
2か年計画

2022年  
3月

時代変化の激しい中において5年後10年後を見据えて当行のビジネスモデルを確立するために第16次中期経営計画の実施期間は2年間とし、その間に集中的な組織強化を実施し、お客さまの多様なニーズに応える態勢を構築する。

# Beyond the Bank

あなたの明日へ

Beyond the Bank = 銀行を越えてゆく

Beyond the Bankは、  
当行の経営理念を礎とし、これまでの銀行を超え、  
未来に向かって成長していく強い姿勢と、思いを込めています。

時代変化に対応し、新しい取組みを行う。  
お客様の立場で、もっともっと考える銀行になってゆく。

一人ひとり、幸せのかたちは違うから、  
「あなたの明日」を支え、お役に立てる一番身近な銀行となる。

お客様のもとそばへ。

沖縄海邦銀行はお客様と共に成長していきます。

## 『外部環境の変化に向き合う』

### — 顧客ニーズの多様化 —

私たちは、お客さまのニーズ変化にいち早く気付き、様々なサービスを提供します。なぜなら、私たちは将来に向けてお客さまと共に歩んで行く、パートナーだからです。

### — 新しい取組みへの順応 —

私たちは、新しい事にチャレンジするお客さまを全力でバックアップします。また、我々もICTの積極的な活用など、新しい事に取組みます。なぜなら、私たちは将来のために常に前進し、地域とともに成長し続けるからです。

## 『内部環境の革新に取り組む』

### — 顧客リレーション —

私たちは、お客さまに選んでいただいたことに感謝し、お客さまの立場で最後まで考慮します。なぜなら、私たちはお客さまを感動させることが最大の成果であると信じるからです。

### — 商品企画 —

私たちは、発想のスタートはお客さまのニーズにあるということを真摯に考え、金融商品やサービスを提供します。お客さまよりひと足早くお客さまのニーズに気づくことが、私たちの存在理由であると考えます。

### — 業務プロセス —

私たちは、お客さまにとって「かんたん」「ベンリ」であることを究極の目標にします。そのためには、一人ひとりがお客さま目線で改善の取組みを行います。なぜなら、より良いプロセスによって、より優れた結果が生まれると信じるからです。

### — 組織力 —

私たちは、タテ割りではなく、お客さまのニーズに焦点をあてたコミュニケーションによって全員が連携を図ります。それは、私たちがスピードとクイックレスポンスではナンバーワンを目指し、チャレンジし続ける組織を目指すからです。



株式会社沖縄海邦銀行 総合企画部経営企画担当 TEL:098-867-2111(代表) E-mail:kaiho-b@kaiho-bank.co.jp