

令和2年3月27日

各 位

株 式 会 社 沖 縄 海 邦 銀 行
〒900-8686 那覇市久茂地2丁目9番12号

第 16 次中期経営計画の公表について

株式会社沖縄海邦銀行（頭取：上地英由）は、2020年4月～2022年3月の2年間の計画期間とする「第16次中期経営計画 ～継続と深化～」を策定したので下記の通りお知らせします。

記

1. 計画の概要

第15次中期経営計画「革新（I N N O V A T I O N）」（計画期間：2017年4月～2020年3月）の終了に伴い、第16次中期経営計画を策定しました。

新たな中期経営計画では、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」に取り組めます。

地域金融機関として沖縄県の発展に寄与し、「お客さまのお役に立てる一番身近な銀行（コンサルティングとICTの融合）」を目指して行きます。

2. 計画期間

2年間（2020年4月～2022年3月）

※計画の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

以上

《お問い合わせ先》
総合企画部 経営企画担当 外間、眞栄田
TEL：098-867-2112（直通）

第 16 次中期経営計画の策定について

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（I N N O V A T I O N）」（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・小規模事業者や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、デジタル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。

2020 年 3 月 27 日

沖縄海邦銀行 頭取

上地 英由

第16次期中期経営計画 (2020年4月～2022年3月)

第14次中計

(期間 2 年)

※当初3年計画を1年前倒しで見直し

I. 金融サービスの強化

II. 経営力の強化

III. 人と組織の強化

個別施策57項目

『新たなステージ』

新本店竣工

2015～

第15次中計

(期間 3 年)

I. 良質な金融サービスの提供

II. 安定した経営基盤の確立

III. 人と組織の強化

個別施策28項目

『変革のステージ』

創業70周年
新システム稼働

2017～

第16次中計

(期間 2 年)

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

個別施策19項目

『深化のステージ』

2020～

地域密着

健全経営

人材育成

「お客さまのお役に立てる、一番身近な銀行」を目指す！ コンサルティング（金融仲介機能の発揮）とICTの融合



かんたん

ベンリ

コンサル
ティング

クイック
レスポンス



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

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
1 . 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。
2 . 金 融 サ ー ビ ス の 強 化	デジタル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に応えることで、お客さまの満足度を高める。
3 . 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。

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

『継続と深化』

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。

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I C Tの融合)』

当行の目指す姿は、引き続き「お客さまのお役に立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I C T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。

『2020年4月～2022年3月（2か年計画）』

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。