

おきなわフィナンシャルグループ

第2次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）



はじめに

おきなわフィナンシャルグループは、沖縄銀行をはじめ、リース会社、クレジットカード会社、証券会社、システム開発会社等のグループ会社を傘下に持つ「**金融をコアとした総合サービスグループ**」です。2021年に現在の持株会社体制へ移行し、「地域密着・地域貢献」の経営理念の下、地域社会の価値向上を図るための取組みを進めています。



本書の構成

1. 当社グループのマーケット（沖縄県）の特性
2. 当社グループが目指す姿：長期的なビジョン
 - （1）金融をコアとした総合サービスグループ
 - （2）重要課題（マテリアリティ）に関する取組み
 - （3）成長サイクルの創出による経営理念の実現
3. 経営理念の実現に向けたロードマップ
4. 第2次中期経営計画の名称と戦略
 - （1）戦略Ⅰ．地域社会の価値向上
 - （2）戦略Ⅱ．人的資本経営
 - （3）戦略Ⅲ．成長基盤の構築
 - （4）主要施策紹介
5. 企業価値向上の取組み
6. 「成長の共創」に向けて

1. 当社グループのマーケット（沖縄県）の特性①

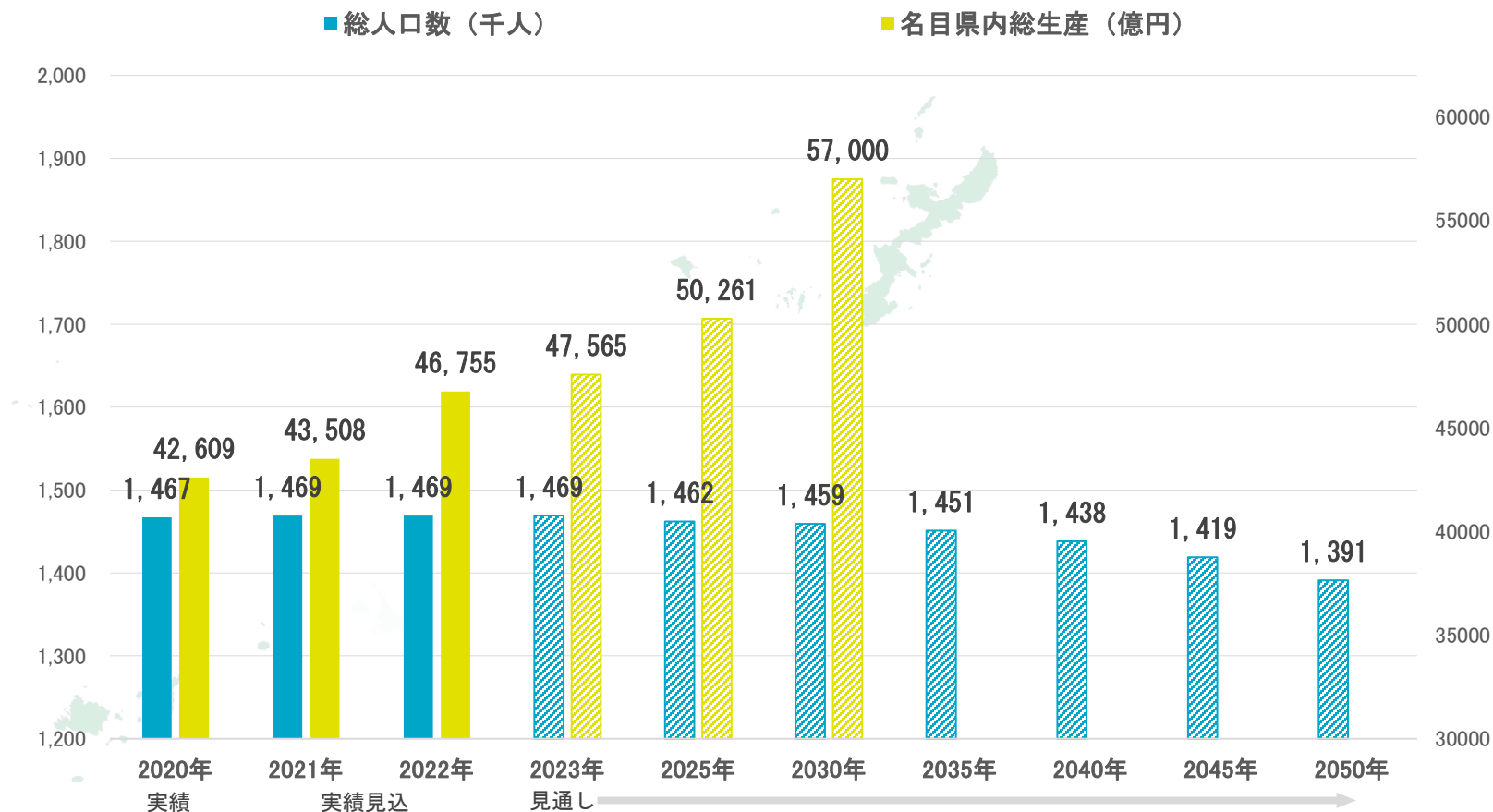
沖縄県は**東アジアの中心に位置**しており、アジア主要都市が空路で4時間以内にあるため、人口約20億人のマーケットにスピーディーにアクセスすることができます。那覇空港からはアジア7カ国/地域(※)への直行便が就航しているほか、那覇港からは北米、中国、台湾、韓国、韓国、フィリピン等への定期航路があり、**ヒト・モノを繋ぐ国際ハブとしての優位性**を持っています。

※ 中国、台湾、香港、韓国、シンガポール、タイ、マレーシア（2024年3月時点）



1. 当社グループのマーケット（沖縄県）の特性②

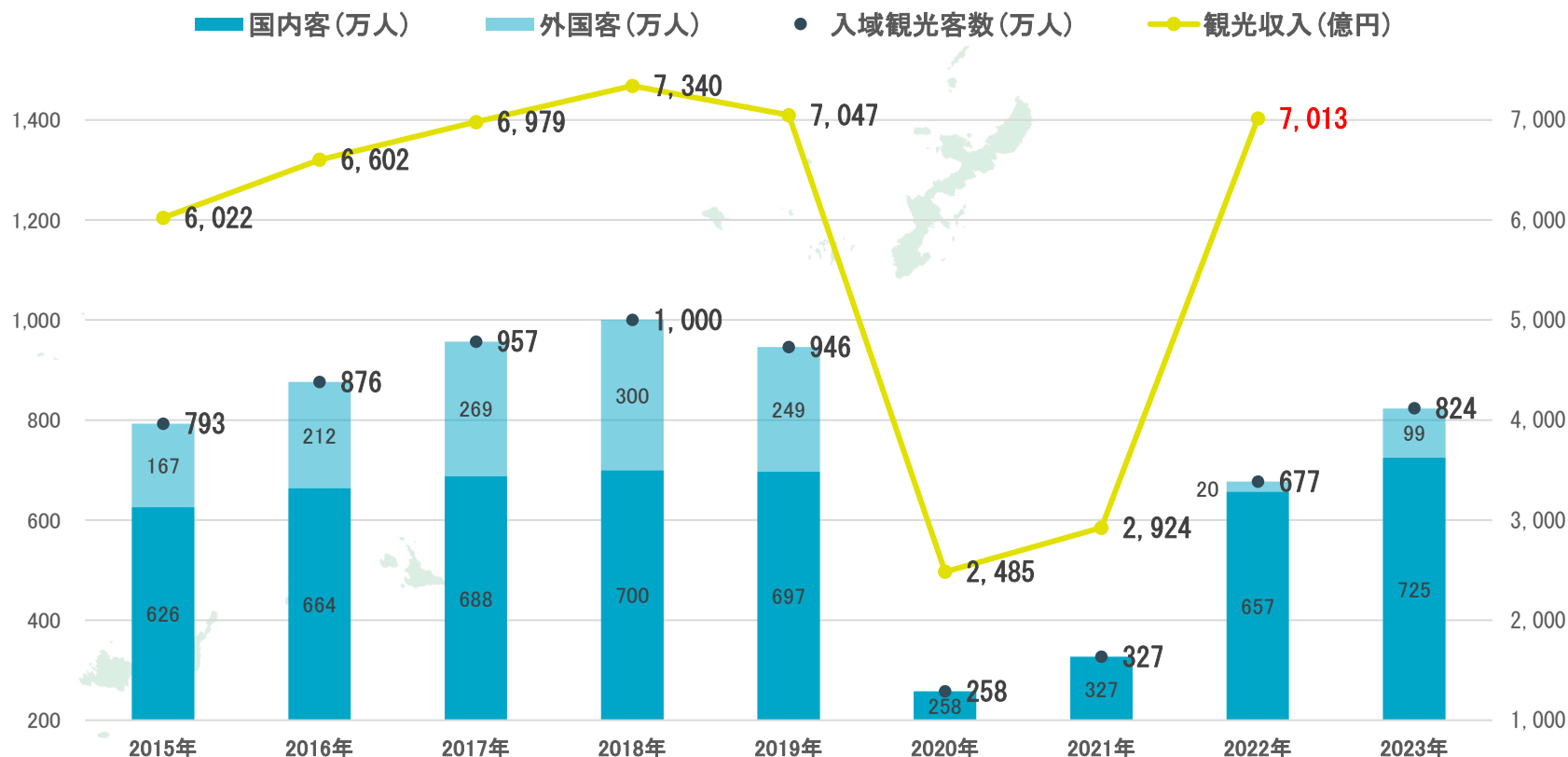
沖縄県の名目県内総生産は増加傾向にあり、2023年に4兆7千億を越えることが見通されています。更に、「新・沖縄21世紀ビジョン基本計画」では2030年に5兆7千億円程度になることが見込まれています。人口の減少率は東京に次いで全国で2番目の低さとなっているほか、0～14歳人口の割合では、2050年まで全国トップが予想されています。



1. 当社グループのマーケット（沖縄県）の特性③

入域観光客数および観光収入(※)は、新型コロナ禍からV字回復の最中にあり、2022年の観光収入は7,000億円超となっています。今後は、**那覇空港の第2滑走路の運用開始**（2020年）、**海外からのクルーズ船寄港再開**（2023年）、**北部やんばる地域および西表島の世界自然遺産登録**（2021年）、**北部テーマパーク「JUNGLIA（ジャングリア）」の開業**（2025年以降）等による成長が見込まれます。

(※) 宿泊費、県内交通費、土産・買物費、飲食費、娯楽・入場費等



2. 目指す姿 - 金融をコアとした総合サービスグループ

おきなわフィナンシャルグループは「地域密着・地域貢献」の経営理念に基づき、金融と非金融の事業領域でお客さまを支援することで、地域社会の価値向上を牽引し、地域とともに成長する総合サービスグループを目指しています。その実現に向けて、**金融領域の深化**と**事業領域の拡大**を進めています。



2. 目指す姿 - 重要課題(マテリアリティ)に関する取組み

金融領域の深化と事業領域の拡大を進めるにあたり、以下の**重要課題（マテリアリティ）に沿った戦略や施策を展開**することで、国連が提唱するSDGs（持続可能な開発目標）の達成と持続可能な社会の実現をリードしていきます。

地域経済との共創

- 生産性と県民所得の向上を通じた地域社会の価値向上
- 地域事業者の資本基盤の強化・支援

地域社会との共創

- 地域社会・地域コミュニティとの連携
- 子どもの貧困問題の解消

地球環境との共創

- 気候変動・地球温暖化の加速による影響・リスクの特定と対策

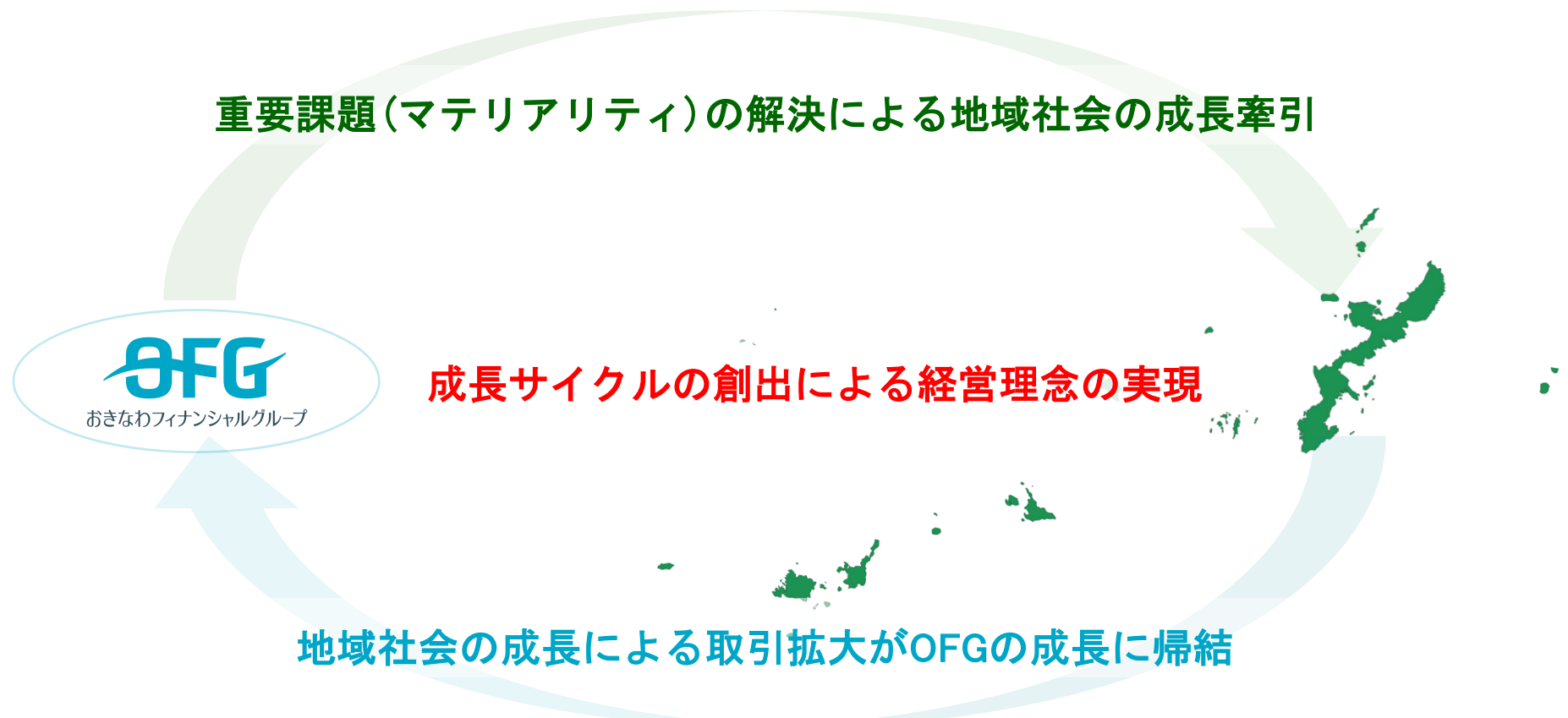
ダイバーシティとの共創

- ダイバーシティとジェンダー平等の確保に向けた環境整備
- 給与および賞与などに係る性別格差の是正、適正な給与水準の確保

2. 目指す姿 - 成長サイクルの創出による経営理念の実現

重要課題（マテリアリティ）に沿った取組みで地域の課題を解決することによって、地域社会の成長を牽引していきます。更に、地域社会の成長は取引拡大につながり、当社グループの成長に帰結します。

おきなわフィナンシャルグループは、この成長サイクルの創出によって、グループ経営理念である「地域密着・地域貢献」を実現してまいります。

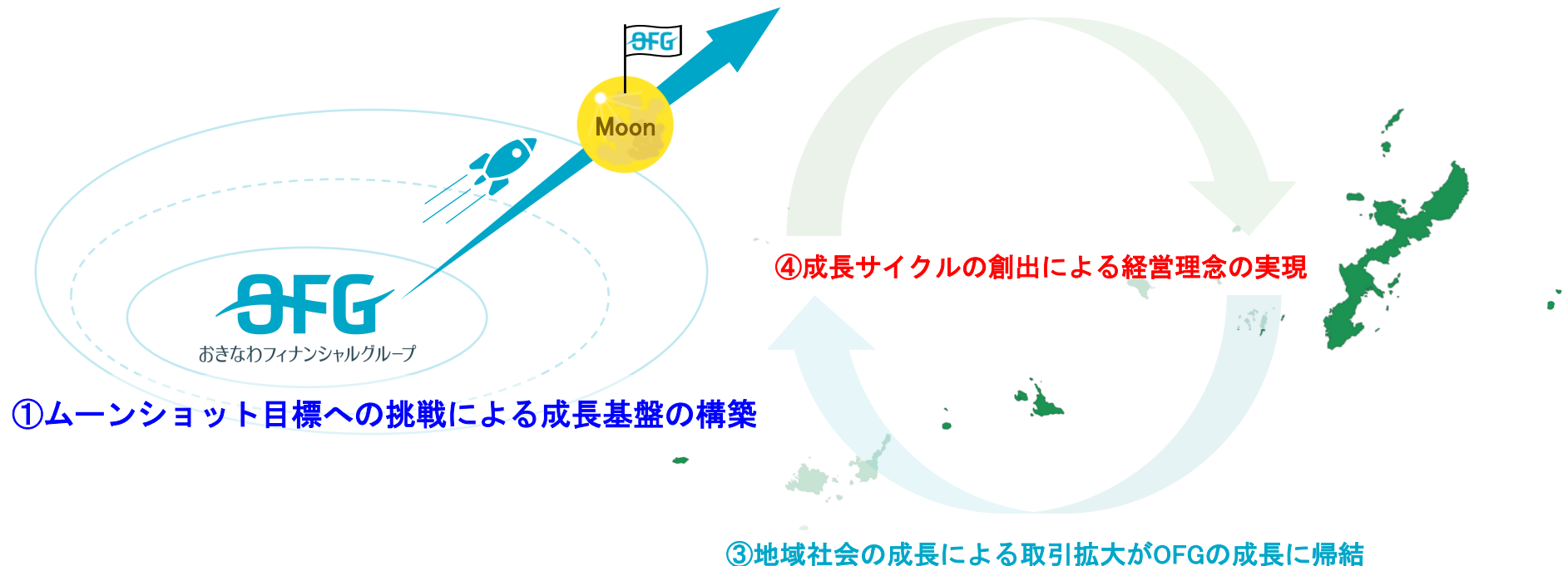


3. 経営理念の実現に向けたロードマップ

成長サイクルの起点となる重要課題(マテリアリティ)解決の取組みを拡大し、継続するためには、当社グループの経営基盤が盤石である必要があります。おきなわフィナンシャルグループは、第2次中期経営計画で**ムーンショット目標**(※)に挑戦することで**成長基盤を構築**し、成長サイクルを創出することで、経営理念を実現していきます。

※ 非常に高いハードルではあるが、実現すれば大きなインパクトをもたらす壮大な目標と定義

②重要課題(マテリアリティ)の解決による地域社会の成長牽引



ムーンショット目標

連結経常収益600億円、 連結当期純利益100億円、 ROE6%程度、 自己資本比率11%程度

4. 第2次中期経営計画の名称と戦略

第2次中期経営計画では、「地域社会の価値向上」に向けた中長期的な取組みと、ムーンショット目標の達成に向けた「成長基盤の構築」を両軸に構え、更に、これらを実現するための「人的資本経営」を中心に据えた3本の戦略に基づき、「成長の共創」に向けた各種施策を展開いたします。

第2次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）

成長の共創 ～おきなわの成長をともに創る～

戦略Ⅰ

地域社会の価値向上

- 沖縄県のリーディング産業振興等への貢献
- 地域事業者の資本基盤の強化と支援
- 地域社会・地域コミュニティの課題解決
- 県民所得の向上、資産形成支援
- 気候変動、地球温暖化への対策

戦略Ⅱ

人的資本経営

- 地域社会の価値向上(戦略Ⅰ)に資する人財育成
- 成長基盤の構築(戦略Ⅲ)に資する人財育成
- ダイバーシティの推進
- 職員の働きがいの創出/向上

戦略Ⅲ

成長基盤の構築

- 非連続な成長を実現するための構造改革
- グループシナジーの発揮によるトップライン伸長
- マーケットインによるサービスの提供
- 企業価値の向上

戦略Ⅰ．地域社会の価値向上

沖縄県内の大型開発への積極的な関与と地域事業者との連携強化による「ザル経済(※)」の解消等を目指します。また、事業者の成長支援による給与水準の向上、金融リテラシー向上等による資産形成支援、気候変動・地球温暖化への対策等による持続可能な社会の実現を図ります。

※ 県内で発生した売上高や利益が県外へ流出し、地域内の循環率が低い状況

● 沖縄県のリーディング産業振興等への貢献

大規模開発等への対応強化：**ストラクチャードファイナンス**、**プロジェクトリース**、**PPP**、**PFI**等の組成（沖縄銀行、おきぎんリース）
観光関連産業、地方自治体等のキャッシュレス化支援（おきぎんJCB）

● 県民所得の向上、資産形成支援

金融リテラシー向上に向けた学校教育等への支援：出前授業等の実施（グループ全体）
金融ジェロントロジー（高齢社会における経済活動の課題解決）に向けた取り組み（沖縄銀行、おきぎん証券）

● 地域社会・地域コミュニティの課題解決

離島を含む地方自治体の課題解決支援
（沖縄銀行、おきぎんリース、おきぎんJCB、おきぎんSPO、みらいおきなわ）
グリーントランスフォーメーション(GX)関連コンサルティングの実施（みらいおきなわ）

● 地域事業者の資本基盤の強化と支援

事業性評価、企業価値可視化支援（沖縄銀行）
伴走型の経営改善支援（沖縄銀行）
DX促進による経営基盤強化支援（おきぎんSPO）

● 気候変動、地球温暖化への対策

2030年カーボンニュートラルの実現（グループ全体）
サステナブルローン、ZEH住宅ローン等の浸透（沖縄銀行）
SDGsリース、ESGリースの浸透（おきぎんリース）

戦略Ⅱ. 人的資本経営

職員一人ひとりが、グループと地域社会の成長を支える人財となるべく、多様な価値観を尊重し、それぞれが能力を最大限に発揮することができる組織を目指します。

● 地域社会の価値向上(戦略Ⅰ)に資する人財育成

地域の脱炭素化を支援する脱炭素アドバイザー資格取得者の拡充(沖縄銀行)

女性管理職比率向上に向けた階層別研修の開催(グループ全体)

地域社会の価値向上(リーディング産業振興等への貢献や良質な資産形成)へ向けた**コンサルティング能力に資する研修の実施**(沖縄銀行)

● 成長基盤の構築(戦略Ⅲ)に資する人財育成

提案力強化、コンサルティング能力向上等に向けた研修の実施、関連資格の取得支援(グループ全体)

業務削減 / 効率化等による職員一人ひとりの生産性向上
(グループ全体)

● ダイバーシティの推進

女性管理職比率向上: 2026年度目標40%(グループ全体)

シニア人財が活躍するフィールドの構築(グループ全体)

● 職員の働きがいの創出 / 向上

フレックスタイム制度の活用拡大や休暇制度の拡充によるワークライフバランスの実現(グループ全体)

グループ内のジョブチャレンジ制度拡充等による**グループ全体のエンゲージメント向上**(グループ全体)

戦略Ⅲ. 成長基盤の構築

グループ全体で業務削減/効率化を進めることで人員を創出し、営業力を強化することでムーンショット目標達成に向けた各種施策を展開します。また、デジタル技術の活用やマーケティングオートメーション(※)によって営業スタイルを変革し、お客さま一人ひとりにあった内容をタイムリーに提案いたします。

※ 情報提供や提案までのプロセスを自動化し、効果的且つ効率的な営業を行うこと

● 非連続な成長を実現するための構造改革

窓口サービスのデジタル化 / セルフ化による人員創出、
法人営業担当者の倍増(沖縄銀行)

グループ全体の業務集約による人員創出、営業力強化
(グループ全体)

● マーケットインによるサービスの提供

個人向けローン手続きのアプリ完結、取引データに基づく
非対面チャネルからの提案(沖縄銀行)

**マーケティングオートメーションやデジタル技術を活用した
資産運用等の提案**(沖縄銀行)

グループ連携によるトータルソリューションの提供
(グループ全体)

● グループシナジーの発掘によるトップライン伸長

次世代グループ情報基盤の構築によるグループ全体の
データ活用体制の構築(グループ全体)

**事業領域拡大や地域事業者との連携拡大によるグループ
外からの収益増強、連単倍率の向上**(グループ全体)

新たなビジネスモデルの構築、ビジネスモデルの再構築
(グループ各社)

● 企業価値の向上

PBR改善に向けたROE向上策の実施(グループ全体)

信用リスクアセットポートフォリオの最適化等による
リスクアセットコントロール(沖縄銀行)

主要施策：法人営業担当者の倍増

窓口業務の削減による人員創出、業務負担軽減による少人数の運営体制、キャリアプランのスピードアップによって法人営業担当の人数を倍増するとともに、OJT・実践をベースにした人財育成を強化することで、お客さまの課題解決に向けた体制を構築します。

● 窓口取引のデジタル化 / セルフ化

個人向けアプリ「おきぎんSmart」の機能拡充
ビジネス用アプリ / Webサービス「ビズバン」の本格稼働
機能拡充による来店不要な環境の整備
タブレット端末の設置等による店舗取引のセルフ化
**待ち時間や場所の制約を軽減し、
お客さま自身による操作で取引が完結する環境を構築**

● 事務の削減 / 本部集中

預金や融資に関する事務を削減、または本部集中処理によって職員の負担軽減を図り、少人数で運営できる体制を構築
**事務の約30%（年間約20万時間、1人あたり1日2.6時間）を
削減し、法人営業担当へ人員をシフト**

● 職員がキャリアシフトしやすい環境を構築

新入行員が窓口業務を担当する期間を短縮することで
法人営業担当になるまでの期間を短縮
（現状の5～7年から3～5年へ短縮）

● 人財育成の強化

業務削減/ 効率化によって営業現場で余裕を持ってOJTを実施、
実践をベースにした人財育成を強化
お客さまの課題を解決する体制を構築

主要施策：次世代グループ情報基盤の構築

顧客管理システム（CRM）の刷新や営業支援システム（SFA）の構築を進め、グループ全体でデータ活用を行うことで、お客さまに最適な提案をタイムリーに行う体制を構築します。

● グループ全体のデータ活用

グループ全体で情報を共有し、連携を強化することで、企業や事業者のライフサイクルや事業展開の状況に応じた支援メニューを提供

例えば、事業拡大を検討するステージでは、融資やリース、デジタル化支援ツール等の豊富な支援メニューを用意し、**グループ全体でトータルソリューションを提供**いたします。



● 営業プロセスのDX

お客さまの属性や取引状況に関するデータを自動分析し、一人ひとりにあった提案をタイムリーに実施

例えば、**お客さまとの会話の内容や財務情報などから過去の成功事例等に基づく最適な提案**を実施いたします。

● 取引チャネルの拡充

来店予約サービスで対面チャネルを充実させると同時に、**あらゆるサービスがPC、スマートフォンで完結する環境を構築**

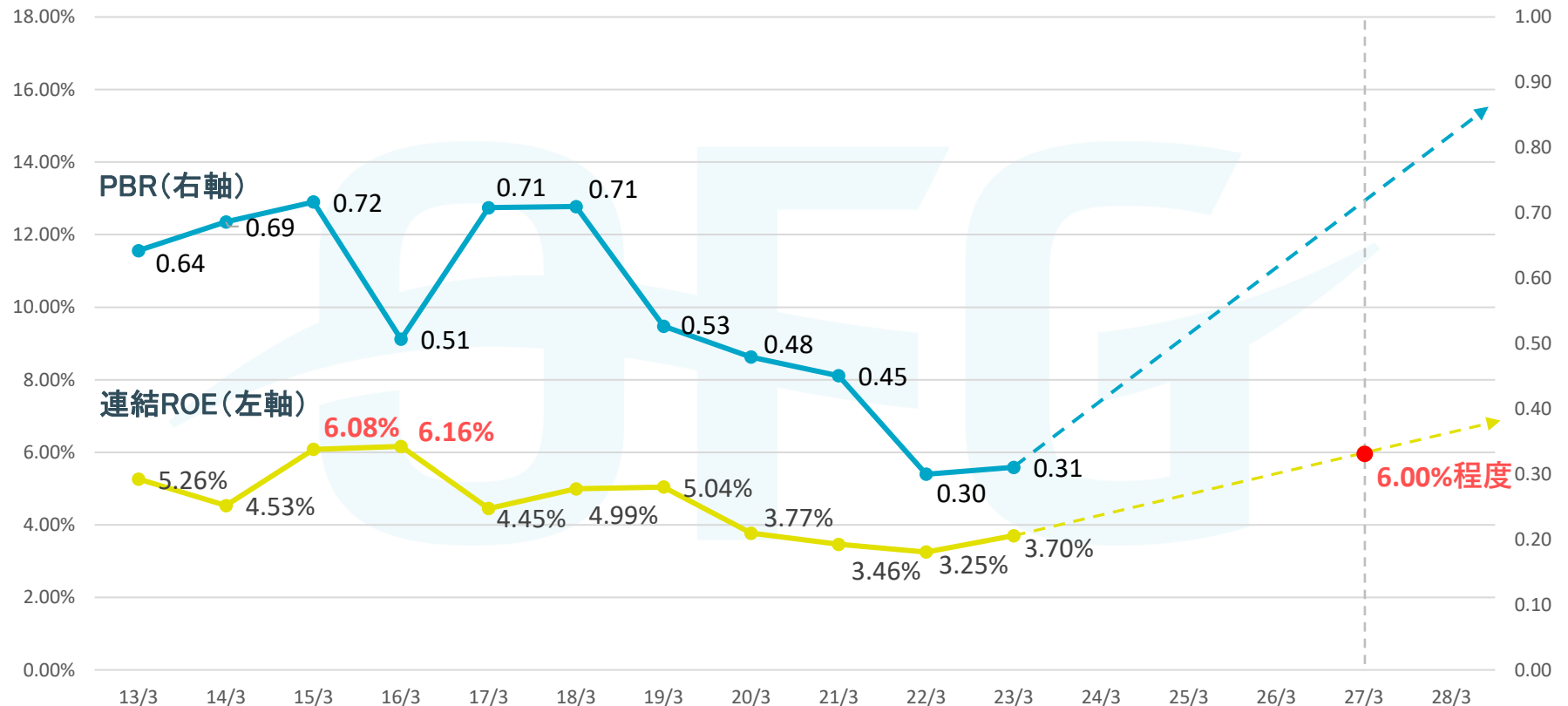
例えば、じっくり慎重に相談したい場合は窓口の予約を、時間や場所に縛られない手軽な取引を希望される場合はアプリなど、最適なチャネルをお選びいただけるよう整備いたします。



5. 企業価値向上の取組み：PBR1倍に向けたROEの向上

市場評価の1つの目安である**PBRは現状、0.3倍程度**となっています。CAPM理論等に基づく**株主資本コストは8%程度**であり、PBR1倍に向けては、ROEを株主資本コストと同水準まで引き上げる必要があると認識しています。第2次中期経営計画では、**ムーンショット目標達成によってトップライン(経常収益)を伸ばすことでROE6%程度を実現**し、その後もPBR1倍に向けて、取組みを継続してまいります。

＜連結ROE・PBRの推移＞



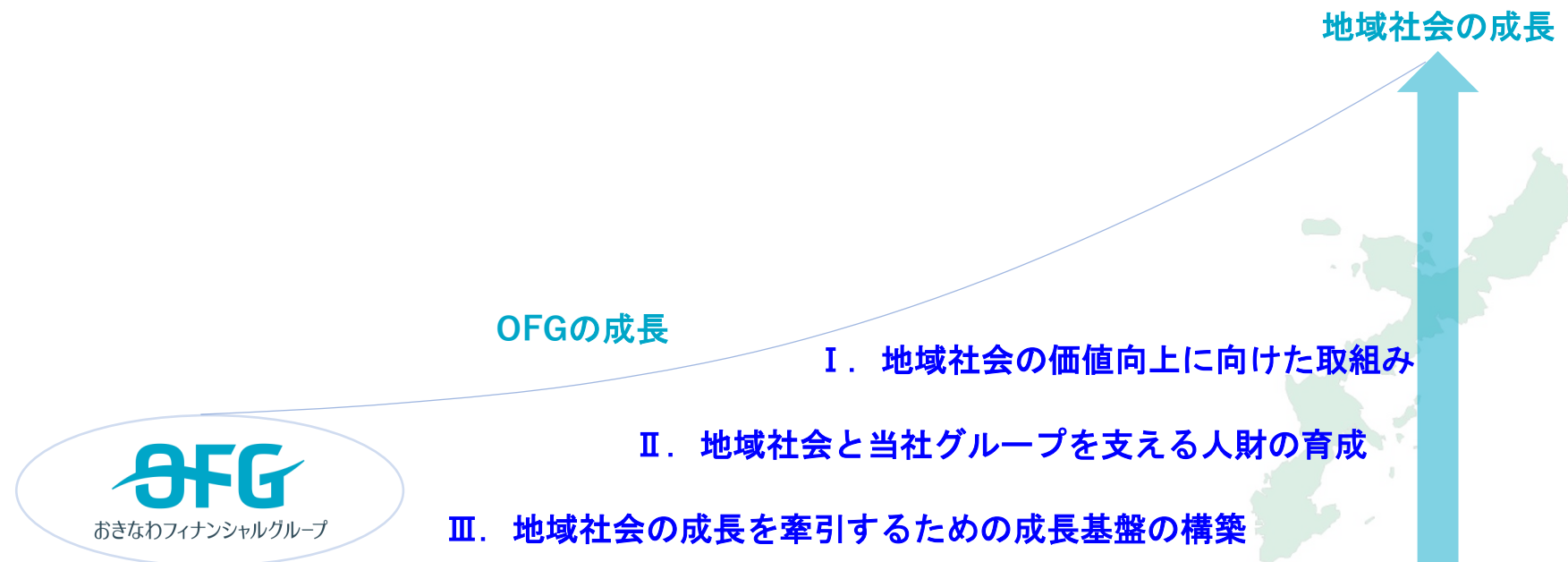
5. 企業価値向上の取組み：マーケット特性を活かしたトップライン伸長

沖縄の地理的優位性に基づく経済成長や観光のV字回復に伴うビジネスチャンスをつえ、グループ全体で収益力を向上させていきます。おきぎんリースによる事業拡大支援、おきぎんジェーシービーによるキャッシュレス環境拡大、おきぎんエス・ピー・オーによるDX支援、おきぎん証券による資産形成支援、みらいおきなわによる各種コンサルティングや販路開拓支援等、**グループシナジーの発揮によるワンストップサービス**でお客様の課題を解決します。おきなわフィナンシャルグループは、お客さま一人ひとり、一社一社の成長に貢献することで、地域社会全体の成長を牽引し、取引拡大と収益力向上を果たしてまいります。



6. 「成長の共創」に向けて

おきなわフィナンシャルグループは、第2次中期経営計画の3つの戦略でムーンショット目標という高い目標に挑戦し、達成することで「成長の共創～おきなわの成長をともに創る～」を実現してまいります。



ムーンショット目標

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2027/3期
連結経常収益	504億円	526億円	535億円	600億円
連結当期純利益	50億円	58億円	62億円	100億円
連結ROE	3.25%	3.70%	3.92%	6%程度
連結自己資本比率	11.09%	10.77%	10.49%	11%程度

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。

本資料に記載された事項の全部または一部は予告なく修正または変更されることがあります。

本資料に記述されている将来の業績予想等につきましては、経営環境の変化等に伴い、予想あるいは目標対比変化し得ることにご留意ください。

なお、本資料の全部又は一部を当社の承諾なしに転写・複製し、又は第三者に伝達することはできません。

ご照会先

株式会社おきなわフィナンシャルグループ

総合企画部（経営企画グループ）

TEL 098-864-1253

Email ofg-ir@okinawafg.co.jp

HP <https://www.okinawafg.co.jp>

担当 金城 幸也（きんじょう ゆきや）