

<参考資料>日本語訳

金融が沖縄の未来を牽引

「おきなわフィナンシャルグループ」は、イノベーションやデジタルトランスフォーメーション、持続可能な金融を通じて、地域成長を推進し、日本の南の島々を、包括的発展のモデル地域そしてアジアにおけるビジネスの未来の拠点へと変貌させている。

「私たちはナンバーワンの地方銀行を目指します」 - おきなわフィナンシャルグループ 代表取締役社長 山城正保

温かい貿易風が珊瑚色の海と柔らかな砂浜を優しく撫でる亜熱帯の楽園、沖縄は東京の密集した都市景観とは別世界のように感じられる。日本のハワイとも称される沖縄は、のどかな海岸線、素晴らしい亜熱帯気候、通年の観光で知られる。九州と台湾の間、1000キロ以上にわたって広がるこの地域は、世界最古の文明を持つ国々を結ぶ文化の中心となっている。

「おきなわフィナンシャルグループ」はこの地理的位置を、新たなアジアのハブとなる可能性として見ている。「地理的優位性により、沖縄は20億人の市場へ5時間以内の飛行圏内に位置する」と山城正保社長は語る。山城社長は、沖縄がシンガポールのようなアジアへの玄関口に成長できると確信している。

同地域の経済は着実に成長しており、2030年までにGDPは5兆7000億円に達すると予測されている。しかし、一人当たり所得は最低水準であり、日本の多くの地域と同様に、特に離島地域では人口減少の圧力に直面している。

こうした背景のもと、「おきなわフィナンシャルグループ」は地域銀行としての役割を再定義している。中期戦略と長期ビジョンを通じ、単なる貸し手から地域活性化とデジタル変革の原動力へと進化することを目指す。

日本の金融環境の変容

日本の金融機関は岐路に立っている。数十年にわたる超緩和的な金融政策、高齢化、デジタル変革を背景とした融資の利ザヤ縮小が、この業界を完全に変えた。金融サービス提供者は従来の銀行業務を超え、地域価値創造のパートナーへと変貌しつつある。

この変化は、ESGを巡る顧客の期待の変化と重なる。金融機関にはESG原則を政策に組み込み、カーボンニュートラル・地域活性化・社会的福祉を支援することが求められる。企業イメージのためだけでなく、持続可能性と責任は中核的な業績指標となった。

地域金融機関には、金融的価値と非金融的価値の両方を地域社会に提供する総合サービス機関となることも期待されている。「当社は他社に先駆けて DX 導入を推進しました」と山城氏は語る。「このプロセスで得た知見を活用し、県内における DX 実装のリーダーとして、企業・自治体・個人を問わず専門知識を共有することが使命だと確信しています」

こうした新たな環境下で、「おきなわフィナンシャルグループ」は地域機関がコミュニティを支え、地域を活性化し、持続的な成長を実現するモデルケースとして台頭しつつある。

ムーンショットビジョン—地域金融の青写真

「ムーンショット構想は、過去の延長線上の経営ではなく、月を目指すかのような大胆で変革的な経営という、根本的に新たな軌道を追求する決意を体現しています」と山城氏は語る。「おきなわフィナンシャルグループ」は現在、収益と利益の成長を遂げているが、山城氏は従来の経営手法の継続では不十分だと指摘する。

「おきなわフィナンシャルグループ」の中期計画（2024–2027 年）にはムーンショットの野心が示されているが、既に一部の目標は上回る見込みだ。グループは既に 500 億円の目標を 600 億円に上方修正し、純利益目標を 100 億円に倍増させたが、それでも不十分かもしれない。「進捗が非常に順調なため、当初予定より 1 年早い 2025 年度末までに達成できる見込みです」と山城氏は説明する。「このためムーンショット目標を再度上方修正しました。売上高目標を 700~710 億円、当期純利益を 110 億円、ROE を 6% から 6.2% に引き上げたのです」

ムーンショット構想は社会的影響力、ガバナンス、地域包摂性を重視する。コスト最適化とデジタル変革を通じ、「おきなわフィナンシャルグループ」は業務を効率化し、バックオフィス業務から融資・営業へ人員を再配置する。これにより沖縄全域での事業展開を大幅に拡大し、売上高の堅調な成長を牽引した。「融資収益の増加と大幅なコスト削減が相まって、ムーンショット目標達成の軌道に乗った。この進展により目標をさらに引き上げることができた」と山城氏は語る。

「おきなわフィナンシャルグループ」は投資家への信頼獲得と還元の強化を図っている。年間配当は 1 株当たり 80 円から 105 円に上昇し、最低 90 円が保証されている。グループは当期 120 円の配当を予想していたが、11 月にこれをさらに 140 円に引き上げると発表した。

デジタルトランスフォーメーションと人的資本が成長の原動力

当グループは、店頭業務と管理負担の削減に注力し、営業担当者を倍増させると同時に、現場での研修を強化している。事務作業を削減・集中化して処理

を迅速化することで、**管理業務を30%削減することを目指している。これは実質的には、年間約20万時間に相当する。****個人向け・法人向けアプリの機能拡充**により、**顧客が非対面で業務を完結できるようになり、実店舗への来店者数削減を図っている。**

効率化により、実践経験を重視したOJTや現場実習にスタッフを従事させている。これにより、新入社員が窓口業務に配属される期間が大幅に短縮される。この人的資本計画では柔軟な働き方やキャリアの流動性も重視しており、**2026年度までに管理職の40%を女性とする目標を設定している。**

地域価値創造を牽引する能力に焦点を当てることで、「おきなわフィナンシャルグループ」は地元企業や行政にとっての指導者となる。「**沖縄ではデジタルトランスフォーメーション(DX)が日本他地域ほど進んでいない**」と山城氏は語る。「**そこで当社では自社業務にDXを導入するだけでなく、地元企業や団体への推進も開始した**」という。

こうした取組みを通じ、同グループは経営課題の解決と広域的な地域発展を支援している。沖縄県の経営後継者不足率は全国でワースト5となっている。これに対応し、**同グループはM&Aアドバイザリー機能を強化。**「**現在243名のM&A上級専門家を認定し、後継者不在の事業主が持続可能な道筋を見出せるよう支援する重要なリソースとして活用している**」と山城氏は語る。

月を越えた夢、アジアのハブへ

山城氏は、沖縄県の地理的優位性（東京、上海、ソウル、香港、シンガポール、マニラといった主要都市まで5時間以内のフライト圏内にあること）に大きな可能性を見出している。この強みを最大限に活かし、観光と貿易を通じて経済を活性化させるビジョンを描いている。

活気ある地域づくりを通じて、同グループは自らの志を投影している。その共創戦略は外交的・経済的メッセージでもある。「おきなわフィナンシャルグループ」は、地域の潜在力と世界の機会を結びつける架け橋を築いている。

「**おきなわフィナンシャルグループ**」の変革は、**地域銀行が持続可能で包摂的な成長の原動力となり得ることを示している。**そのムーンショット戦略は、**デジタル革新、ガバナンス改革、地域連携を基盤**としており、日本の地域社会を活性化するモデルを提供している。

国内の銀行が人口減少と技術革新に直面する中、沖縄は、**真の再生がシステムや資本のみならず「目的(ペーパス)**から生まれることを示している。すなわち「**地域社会の価値向上に全力を尽くす**」という決意こそが原動力なのである。

以上