

2026～2028年度中期経営計画 「おかやましんきんEnhanceプラン」 ～共創による成長を目指して～

基本理念

おかやま信用金庫は、金融を通じて地域社会の発展に尽くし、皆様の豊かな暮らしのパートナーとして努力します。

ビジョン

「“おかやま”で一番身近な」
「“おかやま”とともに成長する」 金融機関

経営方針

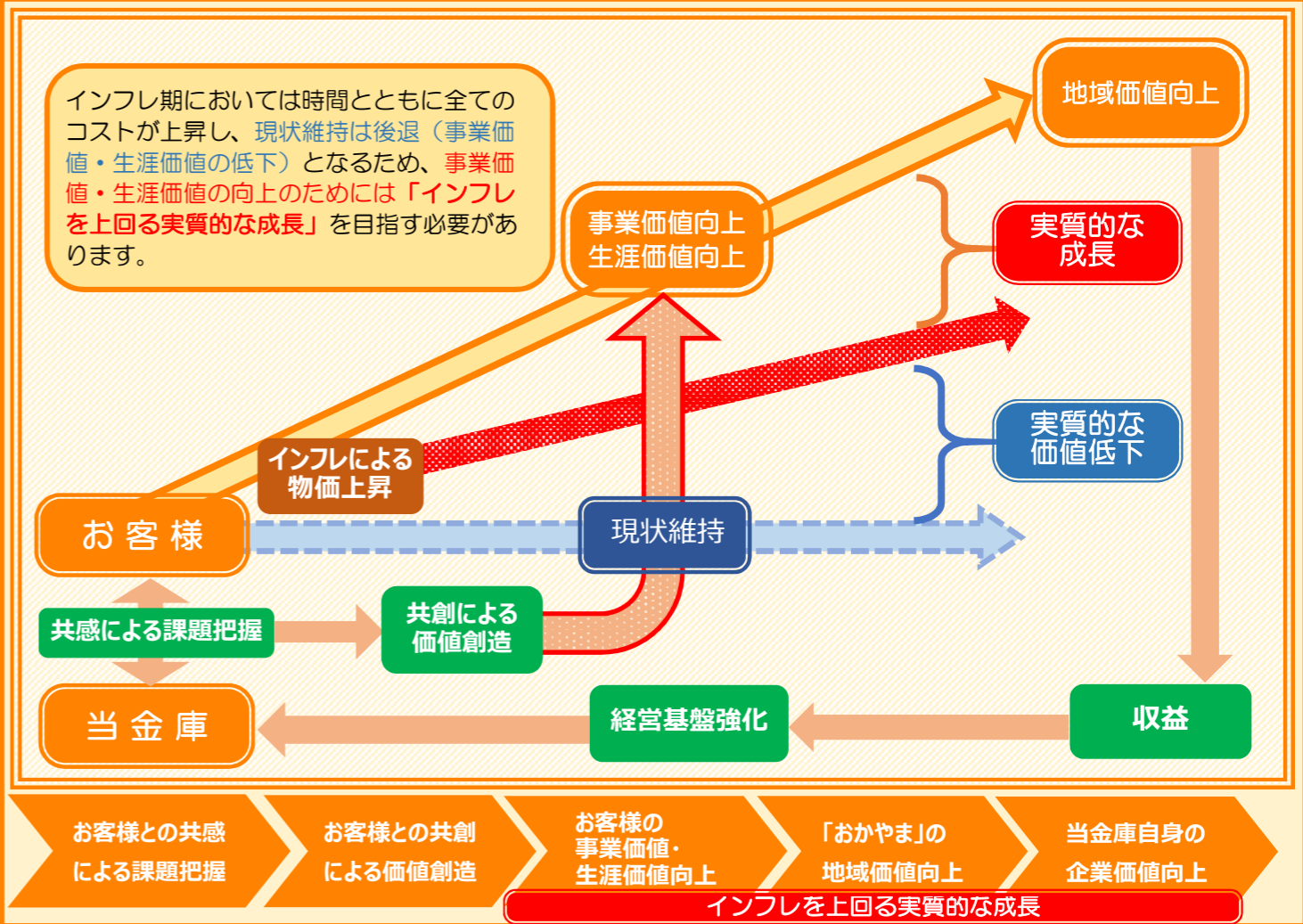
外部環境は、デフレ期からインフレ期に移行しており、事業価値・生涯価値向上のためには、現状維持に留まるのではなく、今後のインフレを上回る「成長」を目指す必要があります。

したがって、お客様の事業価値・生涯価値向上のため、「共感をベースとした共創」による「バリューアップ型金融モデル」※1を強化し、お客様を「エンハンス（価値を高める、強化する、向上させる）」※2することによってお客様と当金庫の双方が「インフレを上回る実質的な成長」を遂げることを目指します。

主要施策

- 事業者様の成長および地域価値向上に向けた取組み**
 - 外部環境の不確実性を踏まえた業況（課題）把握力の向上
 - コスト上昇に打ち克つ事業価値向上提案の強化
 - お客様と連携した社会課題・地域課題の解決
- 個人のお客様の生涯価値向上に向けた取組み**
 - 「金利ある世界」を踏まえた資産運用提案力の強化
 - ライフプランにかかる課題解決力強化
 - お客様との接点強化、顧客体験（利便性）向上
- 当金庫自身の成長に向けた取組み**
 - 業務と経営資源配分の見直しによる平均生産性と限界生産性の向上※3
 - 外部環境の不確実性を踏まえたリスク管理の強化
 - 環境変化に対応し、主体的に考動できる人材の育成

中期経営計画での取組み



「インフレを上回る実質的な成長」に向けて

- 事業者様**
 デフレ下では単価を下げて数を売る薄利多売も有効でしたが、インフレ下では売上単価を引き上げて数量を増加させること、もしくは適切な付加価値を確保した上で売上数量増加を目指すことが企業の標準モデルとなると考えられるため、当金庫はお客様の課題を把握したうえで、お客様とともに付加価値向上による成長に向けて取り組んでまいります。
- 個人のお客様**
 デフレ下では現金や預金の価値は上昇しますが、インフレ下では現金および現金に近い商品の価値が低下することから、資産運用によってインフレ率以上に資産を成長させる必要があります。一方で、インフレ期は資産運用の好機となることから、当金庫は外部環境の変化に影響されないお客様のライフプランの実現に向けて取り組んでまいります。
- 当金庫**
 お客様の事業価値・生涯価値の向上、地域価値の向上の一部を収益として享受するとともに、業務や経営資源配分の見直しによる生産性の向上、不確実性の高い外部環境が続いていることを踏まえたリスク管理の強化、主体的に考動できる人材の育成によって、当金庫自身の成長に向けて取組み、経営基盤を一層確固たるものとして上記の取組みを深化させてまいります。

※1 バリューアップ型金融モデル：当金庫が永年取り組んできたビジネスモデルであり、金融のみにこだわらない当金庫の付加価値サービスや人間力の提供により、お客様の価値向上を目指し、それが地域価値の向上に繋がり、その価値向上の一部を当金庫が収益として享受し経営基盤を強化することにより、更なるお客様の価値向上に取り組むという好循環を目指すビジネスモデル。
 ※2 エンハンス (enhance)：「高める、強める、強化する、向上させる」等の意味であり、ITの分野では製品やシステムの機能追加や性能向上のことを意味することが多い。
 ※3 平均生産性と限界生産性の向上：平均生産性の向上…労働者1人当たりの生産性の向上 限界生産性の向上…労働者1人を投入した際の付加価値の増加幅の向上