

# 経営強化計画の履行状況報告書

平成 22 年 6 月



## 目次

1. 平成22年3月期決算の概要	1
(1) 経営環境	1
(2) 決算の概要	1
2. 経営の改善に係る数値目標の実績	5
(1) コア業務純益	5
(2) 業務粗利益経費率	5
3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	6
(1) 営業推進戦略（収益力の強化）	6
(2) リスク管理戦略（健全力の強化）	13
(3) 業務構築戦略（組織力の強化）	13
(4) 人事戦略（人財力の強化）	15
4. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況	18
(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策	18
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	18
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	20
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	21
(5) 情報開示の充実のための方策	21
5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	23
(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合	23
(2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況	24
(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	26
6. 剰余金の処分の方針	32
(1) 配当に対する方針	32
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	32
7. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策の進捗状況	33
(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針等	33
(2) 各種のリスク管理の状況及び今後の方針等	34

## 1. 平成22年3月期決算の概要

### (1) 経営環境

平成21年度の国内経済は、世界的金融危機の影響によって落ち込んでいた輸出や生産が緩やかに増加し企業収益に改善の兆しが見られたほか、設備投資も下げ止まりの傾向を示すなど景気は持ち直しの方向に転じたものの、自律性は弱く、失業率も高水準にとどまるなど、総じて厳しい状況が続く結果となりました。

この間、金融面においては、日本銀行が景気回復の下支えとして新たな資金供給策の導入による追加的金融緩和を実施したほか、政策金利についても0.1%の水準を維持しました。

当行の主要な営業基盤である宮崎県内の経済については、生産面は電子部品やデバイス等の回復により年度後半にかけて前年比増加に転じたほか、個人消費関連ではエコカー減税やエコポイント制度の影響によって、乗用車新車登録台数や薄型テレビなどの耐久消費財も前年を上回りました。

しかしながら、歳出の抑制によって公共工事が引き続き減少したほか、消費者の節約志向の高まりから大型小売店販売額も減少し、また、新設住宅着工戸数も低い水準で推移しました。雇用についても厳しい環境が続くなど、総じて宮崎県内の景気は一部で持ち直しの動きが見られるものの、不透明感が続く厳しい結果となりました。

### (2) 決算の概要

#### ①資産・負債の状況(単体ベース)

貸出金は、個人・中小企業向け貸出が減少したものの、地方公共団体等向け貸出の増加等により、平成21年3月末比82億77百万円増加し、合計で3,965億19百万円となりました。

有価証券は、国債や社債等の運用増加を主因に、平成21年3月末比111億円増加し、合計で1,029億25百万円となりました。

預金は、法人預金において手元資金の確保のための要払い預金が増加したものの、個人・公金預金の減少等により、平成21年3月末比33億30百万円減少し、合計で5,372億50百万円となりました。

【資産・負債の推移(表1)】

(単位：百万円)

	22年3月末			21年9月末 実績	21年3月末 実績
	実績	21年9月末比	21年3月末比		
資産	572,206	15,710	8,470	556,496	563,736
うち貸出金	396,519	4,051	8,277	392,468	388,242
うち有価証券	102,925	6,299	11,100	96,626	91,825
負債	546,884	6,400	△3,208	540,484	550,092
うち預金	537,250	6,050	△3,330	531,200	540,580
うち社債・借入金	2,015	0	△3	2,015	2,018
純資産	25,321	9,309	11,678	16,012	13,643

## ②損益の状況

資金利益は、貸出金利回りや有価証券利回りの低下に伴い、資金運用収益が減少したことなどから、前期比2億68百万円減少し、102億61百万円となりました。

役務取引等利益は、保険や投資信託などの新商品販売手数料が増加したことなどから、前期比82百万円増加し、6億81百万円となりました。

その他業務利益は、有価証券の減損処理に伴い、国債等債券関係損益が大幅なマイナスとなったことなどから、前期比6億52百万円減少し、9億60百万円のマイナスとなりました。

経費は、適正人員の見直しによる計画採用の実施や賞与の圧縮に伴い人件費が前期比1億50百万円減少したことに加え、減価償却費の減少や事務費の圧縮に伴い物件費が前期比1億94百万円減少したことで、前期比3億39百万円減少の84億83百万円となりました。

一般貸倒引当金は、貸倒実績率の上昇に伴い前期比1億43百万円の増加となり、6億87百万円の繰入となりました。

臨時損益は、不良債権処理額が前期比8億48百万円減少したものの、有価証券の減損処理に伴う多額の株式等償却が発生したことにより、78億11百万円のマイナスとなりました。

以上のことから、経常損失は前期比17億71百万円増加して70億円となり、当期純損失は前期比41億64百万円増加して83億29百万円となりました。

【損益状況の推移（表2）】（単体）

（単位：百万円）

	22年3月期		21年3月期 実績	20年3月期 実績
	実績	21年3月期比		
業務粗利益	9,982	△838	10,820	11,704
（コア業務粗利益）	(10,954)	(△174)	(11,128)	(11,780)
資金利益	10,261	△268	10,529	11,021
役務取引等利益	681	82	599	749
その他業務利益	△960	△652	△308	△67
経費（除く臨時処理分）	8,483	△339	8,822	8,886
うち人件費	4,657	△150	4,807	4,752
うち物件費	3,406	△194	3,600	3,675
一般貸倒引当金繰入額	687	143	544	986
業務純益	811	△642	1,453	1,831
（コア業務純益）	(2,470)	(165)	(2,305)	(2,894)
臨時損益	△7,811	△1,129	△6,682	△331
うち不良債権処理額	4,961	△848	5,809	1,662
うち株式等関係損益	△2,687	△1,855	△832	1,337
うち退職給付費用	135	19	116	101
経常利益（△は経常損失）	△7,000	△1,771	△5,229	1,500
特別損益	△9	△3	△6	△685
税引前当期純利益（△は税引前 当期純損失）	△7,009	△1,774	△5,235	815
法人税、住民税及び事業税	36	△113	149	49
法人税等調整額	1,283	2,502	△1,219	431
当期純利益（△は当期純損失）	△8,329	△4,164	△4,165	334

### ③不良債権の状況

金融再生法開示債権は、回収の促進や取引先の事業再生支援に取り組んだ結果、破産更生債権及びこれらに準ずる債権と要管理債権は減少したものの、取引先企業の業況悪化によって危険債権が増加したことにより、平成21年3月末比45億12百万円増加し、合計で188億56百万円となりました。

その結果、金融再生法開示債権比率も平成21年3月末比1.06ポイント上昇して4.71%となりました。

【金融再生法開示債権比率の状況（表3）】（単体）

（単位：百万円）

	22年3月末			21年3月末 実績	20年3月末 実績
	実績	21年3月末比	20年3月末比		
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	4,819	△1,061	△632	5,880	5,451
危険債権	11,910	7,254	7,271	4,656	4,639
要管理債権	2,126	△1,680	△2,827	3,806	4,953
合計（A）	18,856	4,512	3,812	14,344	15,044
正常債権	381,506	2,513	1,578	378,993	383,084
総与信（B）	400,362	7,025	2,234	393,337	398,128
金融再生法開示債権比率（A）／（B）（％）	4.71	1.06	0.93	3.65	3.78

※部分直接償却を22年3月末には10,387百万円、21年3月末には9,466百万円、20年3月末には4,958百万円それぞれ実施しております。

## ④自己資本比率の状況

自己資本比率は、国の資本参加による資本増強を行ったこと等により、平成21年3月末比1.46ポイント上昇し、8.93%となりました。

【単体自己資本比率の推移（表4）】

（単位：％）

	21/3期 実績	21/9期 実績	22/3期			
			計画	実績	計画比	21/3期比
自己資本比率	7.47	7.26	8.9程度	8.93	0.03	1.46

※平成22年3月31日に金融機能強化法に基づく130億円の資本増強を実施しております。

## 2. 経営の改善に係る数値目標の実績

### (1) コア業務純益

平成22年3月期は、貸出金総額が計画を下回ったことによる貸出金利息の計画比減収を主因に、資金利益が計画比10百万円下回ったものの、個人年金等預り資産の販売による手数料増収に伴い役務取引等利益が計画比46百万円上回ったことに加え、物件費の圧縮により経費も計画比23百万円削減したことで、コア業務純益は計画を60百万円上回る24億70百万円となりました。

【コア業務純益の改善額 (表5)】 (単位：百万円)

	21/3期 実績	21/9期 実績	計画 始期	22/3期				23/3期 計画	24/3期 計画
				計画	実績	計画比	始期比		
コア業務純益	2,305	1,133	2,267	2,410	2,470	60	203	2,496	2,735

※コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券関係損益

※計画始期は21/9期実績×2倍

### (2) 業務粗利益経費率

平成22年3月期の経費（機械化関連費用を除く）は、事務費等の削減により物件費が計画を15百万円下回ったものの、社会保険料等の負担額が計画比増加したことにより人件費が15百万円、また、資本の増加に伴う事業税の増加により税金が20百万円、それぞれ計画を上回ったことから、計画を21百万円上回る72億25百万円となりました。

なお、資金利益は計画比10百万円下回ったものの、役務取引等利益が計画比46百万円上回ったことに加え、国債等債券償却が計画比79百万円下回ったことで、業務粗利益は計画を95百万円上回る99億82百万円となり、平成22年3月期の業務粗利益経費率は計画より0.48ポイント改善し、72.38%となりました。

平成22年3月期は、投資信託等を中心とする多額の減損処理の実施により業務粗利益が前年に対し大きく減少したため、業務粗利益経費率は計画始期に比較して一時的に上昇しましたが、今後は改善していく見込みであります。

【業務粗利益経費率の計画・実績 (表6)】 (単位：百万円、%)

	21/3期 実績	21/9期 実績	計画 始期	22/3期				23/3期 計画	24/3期 計画
				計画	実績	計画比	始期比		
経費（機械化関連 費用除く）	7,501	3,651	7,302	7,204	7,225	21	△77	7,126	7,033
業務粗利益	10,820	5,463	10,926	9,887	9,982	95	△944	10,984	11,164
業務粗利益経費 率	69.32	66.83	66.83	72.86	72.38	△0.48	5.55	64.87	62.99

※業務粗利益経費率＝（経費－機械化関連費用）／業務粗利益

※機械化関連費用は、事務機器等の減価償却費、機械賃借料、機械保守費等を計上

※計画始期は21/9期実績×2倍

### 3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当行は、平成22年3月に策定した「経営強化計画」において、「収益力の強化」、「健全力の強化」、「組織力の強化」「人財力の強化」の4つを基本方針として、収益力の強化による財務基盤の一層の安定化と、中小規模事業者等の皆様に対する資金供給のさらなる円滑化及び個人のお客様に対する最適な金融サービスの提供に取り組んでおります。

具体的には、以下の4つの戦略を構成する具体的項目に取り組み、経営改善を進めております。

- (1) 営業推進戦略（収益力の強化）
- (2) リスク管理戦略（健全力の強化）
- (3) 業務構築戦略（組織力の強化）
- (4) 人事戦略（人財力の強化）

#### (1) 営業推進戦略（収益力の強化）

##### A. 店舗戦略の再構築

##### (a) ブロック推進の強化

平成22年度下期よりブロックごとに営業推進目標を設定し、その実績に基づいて業績評価を行うブロック推進体制を強化し、業績の向上を図ることとしております。

その取組みに向け、現在の各店舗の所属ブロックの構成見直し、目標設定及び評価方法等について検討を進めております。

##### (b) ブロック内店舗間の営業効率改善

お客様の所在地と当行各店舗営業エリアの錯綜状態を改善し、店舗の営業効率を高め、お客様により充実したサービスを提供できる態勢整備に取り組んでおります。

平成22年3月に、対象となる取引先企業のリストを各営業店へ提示し、営業店間の検討作業を開始しました。現在はリストをもとに、個々のお客様へ説明を実施しており、平成22年6月末時点で16取引先より取引店舗の変更について承諾をいただきました。お客様の承諾を前提とした改善策であり、説明に十分な時間を要することから、実現には相応の期間を必要としますが、継続して実施してまいります。

##### (c) ブロック推進強化のための本部管理態勢の構築

平成22年度下期から、ブロック母店長主導のブロック支店長会議を開催する中で、目標達成に向けたブロック内の協調・協力体制に係る協議を実施することとしております。

このブロック支店長会議において、本部指示事項の一層の徹底と、ブロック母店長による統制力あるブロック内目標管理を行うことを目的に、平成22年1月に営業統括本部とブロック母店長からなる「ブロック長会議」をブロック支店長会議の上位会議として立ち上げました。

今後は、経営・営業施策等を随時本部からブロック母店長へ示達し、各ブロック母店長はブロック内の各支店長に対して、ブロックとしての活動方針を含めて示達・指導する機動的な体制の確立に努めてまいります。

## B. 事業先融資の増強

### (a) 既存事業先への訪問活動の強化と新商品導入による貸出残高の増強

#### [1] 貸出残高10百万円未満の事業先への取組み

平成21年9月より営業支援部にビジネスサポート業務担当者3名（平成22年4月より2名）を配置し、宮崎県内営業店46ヶ店の貸出取引先のうち、証書貸付残高10百万円未満の取引先を対象に、電話による資金需要の聴取りや当行が主催する経営セミナー・研修会などのイベント案内等を開始しました。

取組み開始から平成22年3月までに、本ビジネスサポート業務担当者が受付を行って営業店へ伝達した資金需要等に関する情報は321件となりました。

また、それらの情報を受けて営業店行員が提案活動等に取り組んだ結果、58件、2億22百万円の貸出を実行いたしました。

今後もお取引先企業とのリレーション強化と資金需要等への的確な対応に努め、貸出残高の拡大を図ってまいります。

#### [2] 貸出残高10百万円以上の事業先への取組み

10百万円以上の貸出残高がある取引先企業については、平成21年10月より各営業店において管理責任者を明確化し、当該企業とのリレーションの強化に取り組んでおります。

新たな資金需要の掘り起こしのほか、金融円滑化法を踏まえて、取引先企業との面談を通じた資金繰り等の実態把握と、経営改善へ向けた相談対応によるコンサルティング機能の発揮に努めました。

上記[1]、[2]の取組みにより、平成21年度上期（平成21年4月～同21年9月）は、約定返済終了等による取引減少先数が月間平均83先であったのに対し、同下期（平成21年10月～同22年3月）は月間平均63件に減少しており、取引維持へ繋がる実施効果が現れております。

#### [3] 事業先訪問強化への取組み

営業店の融資担当行員を1名とし、残りの融資担当行員を渉外担当へ配置して事業先訪問活動を強化する態勢整備を平成21年10月より開始しました。

宮崎市内2カ店での試行後、平成22年3月までに試行2カ店を含む計7カ店で配置替えを完了しました。

今後各店舗の状況を考慮した上で、順次他の店舗へ導入していく方針です。

#### [4] 本部分行員の営業店再配置

取引先とのリレーション強化やコンサルティング業務等に関する現場での営業推進体制の強化策として、平成22年度中に本部分行員10名程度を営業店へ再配置することとしております。

平成22年4月1日付の定例異動では、8名の本部分行員を事業先専担やF P（ファイナンシャル・プランナー）専担等として営業店へ再配置しました。

今後、追加の再配置に向けて準備を進めてまいります。

#### [5]本部への住宅ローン事務集中による事業性融資推進体制の強化

営業店の渉外担当行員及び融資担当行員の外訪活動時間確保のため、住宅ローン手続の本部集中化を進めております。

平成22年3月には県央ブロック6カ店、日南ブロック3カ店の計9カ店を対象に本部事務集中化への移行準備の説明会を開催し、同4月には本部の営業支援部内に「ローン集中センター」を立ち上げ、当該9カ店の集中化実施によってセンター業務を開始しました。

今後は、順次対象店舗を拡大していくこととしております。

#### [6]新商品導入による貸出残高と事業先数の増強

当行では、小口事業資金需要への対応を目的とする事業性ローンの新商品導入を従来より検討してまいりましたが、個人事業者の皆様をスピーディーにサポートするため、当該商品を担保、保証人、見積書、確定申告書といった書類不要でお申込みいただける「個人事業者向けローン『仕事上手』」を平成22年6月1日より販売開始しました。

今後は、本商品の販売強化に取り組んでまいります。

#### (b)新規事業先開拓能力の強化による貸出残高と事業先数の増強

##### [1]事業先専担任員の増強

事業先開拓に関する専門的営業力を高めて貸出残高の増強を図るため、平成22年4月より営業店渉外行員の中から新たに10名程度を事業先専担任として任命することとしていました。

平成22年4月1日付けの定例異動で営業店行員13名、本部行員1名、計14名を新たに事業先専担任として任命し、事業先専担任全体では11名から23名として体制を整備・強化しました。

今後、本部での教育や現場での実践を通じて営業力の一層の向上を図りつつ、貸出残高の積上げに取り組んでまいります。

##### [2]事業先開拓に関する行員の能力向上

###### イ.各ハンドブックの活用による業種別目利き能力向上

事業先開拓に関する行員の能力向上のため、平成21年3月に「事業先開拓推進マニュアル」を、同12月には「農業ハンドブック」を作成し活用を開始しました。

続いて作成を開始した「医療・介護福祉ハンドブック」については、平成22年4月に編集を終了し、各営業店の融資・渉外担当者及び本部各部へ配布を完了しました。

今後も、研修や実践におけるこれらのマニュアルやハンドブックの活用を進め、目利き能力の向上に努めてまいります。

###### ロ.外部研修への積極参加と勉強会の定着化

事業先開拓能力向上を目的として、平成21年度下期には第二地方銀行主催「目利き能力強化研修」や中小企業基盤整備機構主催「地域金融機関等職員研修」へ、6名の行員を派遣しました。

### (c) 中小企業支援策の拡充による事業先とのリレーション強化

#### [1]「経営セミナー」「経営相談会」「経営者スクール」を通じた地元中小企業支援強化

厳しい環境が続く地域経済を踏まえ、「生き残るための中小企業変革経営」をテーマにした経営セミナーなど、平成21年度に5回のセミナー等を開催しました。

【年間開催回数実績（表7）】

（単位：回）

	18年度	19年度	20年度	21年度		
				上期	下期	計
経営セミナー	2	3	3	2	1	3
経営者スクール	1	3	1	0	0	0
経営相談会	1	2	1	1	0	1
その他のセミナー	0	0	1	1	0	1
合計	4	8	6	4	1	5

#### [2] 太陽ビジネスクラブによる取引先企業へのビジネス情報提供活動の強化

インターネットサイトによる太陽ビジネスクラブ会員向け情報提供サービスの充実を図るため、平成22年1月のブロック長会議において、サービス内容や操作方法に関する研修を実施しました。

また、その後に各母店長による担当ブロック内での同サービスに関する勉強会等を実施し、行員の説明技能等の向上を図りました。

その結果、平成21年度の会員企業によるビジネスリポート利用件数は、対前年度比688件の増加となりました。提供した情報は、会員企業の経営効率化のヒントや新規事業展開などの情報源として活用されています。

### C. 個人取引の増強

#### (a) 個人融資の強化

##### [1] 住宅ローン等の取組み

##### イ. 住宅ローンの推進と家計メイン化への取組み

住宅ローン貸出残高の増強と複合取引による家計メイン化を推進し、長期的な収益の確保を図るため、平成21年度上期に続いて平成22年度上期も、4月から8月末までの期間で住宅ローンキャンペーンを実施しております。6月末までに108件、18億11百万円の実績を計上しております。

##### ロ. リフォーム・ソーラーシステムのニーズへの取組み

リフォームローンのニーズに対応するため、平成22年1月に、住宅ローンをご利用いただいているお客様へリフォームローン案内のダイレクトメールを発送して商品の告知を図りました。

さらに広く資金需要にお応えすることを目的に、平成22年7月より、当行取引先企業と保証会社との提携ローン商品を導入することとしております。

##### ハ. 住宅関連事業者への継続的アプローチによる情報の収集

宮崎・延岡・都城の全3ヶ所のローンプラザによる専門業者へのアプローチ実施の態勢を整えるため、平成22年4月1日付の定例異動で、延岡及び都城ローンプラザの推進専担者2名を新たに配置し、住宅関連事業者への継続的訪問と住宅資金の需要に関する情報収集活動を開始しました。

## 二. 住宅ローン利用先に対するメイン化コールの実施

平成22年4月に、住宅ローンのお取引先に関するデータを各営業店へ還元し、家計メイン化コールを開始しました。主に内務担当行員を中心として、公共料金等の口座自動振替のセールスなど、家計メイン化へ繋がる項目に関する推進活動を実施しております。

### [2] 無担保ローンの取組み

#### イ. お客様満足度の向上のためのアンケートの実施

下記ロの新商品に関して平成22年10月より実施する予定のアンケートについては、今後準備を進めてまいります。

#### ロ. お客様の利便性に重点を置いたローン商品開発

平成22年5月の販売開始を視野に開発を進めていた完全非対面型のローン商品については、予定を前倒しして平成22年4月より「太陽カードローン」（限度額内での随時借入可能商品）及び「太陽フリーローン」（資金使途自由の証書貸付型ローン）として販売を開始しました。

今後は当該商品を幅広い層へアピールし、利用者の拡大に努めてまいります。

【無担保ローン残高推移（表8）】

（単位：億円）

	18年度	19年度	20年度	21年度	
				上期	下期
無担保ローン	119	117	126	129	129
うちフリーローン	34	32	41	45	45
うちカードローン	39	42	43	44	43

### [3] 非対面チャネルでのローン推進強化

#### イ. 集客力のあるサイトの活用

集客力の強化を図るため、ローン検索・比較・申込サイト「E-LOAN」に当行のローン商品を掲載するとともに、同サイト上に申込みの窓口を設けました。

#### ロ. ローン見込先に対するサポートコールの実施

ダイレクトメール送付先やローンのお取引実績のあるお客様に対し、新たな目的でご利用いただくためのサポートコールを継続実施しました。

#### ハ. 非対面受付実績先に対するメールマガジンの配信

メールマガジン配信については、その仕組みを改良してより質の高いサービスを提供するため、現在配信を一旦休止し、預金や貸出に関する案内やセミナー案

内等広範囲の情報取得が可能な仕組みの検討を行っております。

## (b) 預り資産商品の販売強化による収益確保

### [1] F P 担当（ファイナンシャル・プランナー）の養成と配置

平成21年10月に営業推進部へ配置したF P 担当行員4名と営業店から選抜した行員6名を対象として、平成21年度下期に6ヵ月間の選抜者研修を実施しました。

次いで、平成22年4月1日付の定例異動において、上記の営業推進部F P 担当行員4名のうち3名を営業店F P 専担として任命したほか、営業店渉外担当行員1名を新たに営業店F P 専担として任命し、預り資産販売体制の強化を図りました。

今後も、選抜方式による集合研修等を継続的に実施して専門的知識を有する行員を育成し、預り資産販売の営業力強化に努めてまいります。

### [2] 商品ラインアップの拡充と見直し

平成21年10月に個人年金保険3商品を新たに導入し、平成22年3月には一時払い終身保険1商品と投資信託1商品を導入したほか、積立投資信託に2銘柄を追加して商品ラインアップの拡充を図りました。

### [3] 顧客アフターフォロー体制の整備

預り資産を保有されているお客様に対する、あらゆる場面を想定したアフターフォローのための応酬話法ソフトを作成し、平成22年6月より活用を開始しました。

また、アフターフォロー対象のお客様ごとの預り資産リスト表に、債券の項目を追加して内容を充実させ、顧客フォローの強化を図りました。

今後はこれらのツールを活用し、取引の深耕に努めてまいります。

### [4] お客様向け「資産づくりセミナー」の継続実施

専門機関の外部講師によるお客様向けの「資産づくりセミナー」を、平成21年度に県下5市で、計11回開催しました。

【資産づくりセミナー開催実績（表9）】

（単位：回）

	18年度	19年度	20年度	21年度		
				上期	下期	計
セミナー実施回数	6	10	6	4	7	11

【預り資産実績推移（表10）】

（単位：百万円）

	18年度 実績	19年度 実績	20年度 実績	21年度	
				計画	実績
販売手数料	330	266	185	310	330
うち投信	201	184	65	75	76
うち保険	88	65	94	210	236
うち債券	41	17	27	25	18
投信事務代行手数料	69	109	98	91	93
収益合計	399	375	283	401	423

## (c) 年金アドバイザー制の充実による年金受取り層との取引拡大

### [1] 年金アドバイザーの育成

平成21年10月より、年金アドバイザーのうち証券外務員資格者10名を対象に、預り資産に関する選抜者研修を延べ6回実施しました。

また、平成21年度下期に年金アドバイザーのうち、証券外務員資格を3名、生命保険一般・変額販売資格についても3名が新たに取得しました。

### [2] 年金アドバイザーによる高齢者保護への貢献

平成21年11月に、「悪質商法から高齢者を守る」をテーマとする外部講師による研修や、コンプライアンス統括部による振り込み詐欺等の被害防止をテーマとした研修を実施し、高齢者保護に関する知識の向上を図りました。

また、年金受給者宛専用のダイレクトメール用封筒に振り込み詐欺被害防止のための注意喚起文言を印刷し、高齢者への周知にも努めました。

【年金相談会実施状況（表11）】

（単位：回、店、人）

	18年度	19年度	20年度	21年度		
				上期	下期	計
開催回数	113	119	109	53	53	106
開催店舗数	47	46	49	48	48	48
来店者数	1,043	1,107	834	428	437	865

【年金振込口座実績推移（表12）】

（単位：件、百万円）

	18年2月	19年2月	20年2月	21年2月	22年2月
振込件数	41,001	43,045	45,690	48,981	50,913
振込金額	6,389	6,623	6,925	7,201	7,345

## D. 金融円滑化の取組みの強化

当行は、円滑な金融仲介機能の発揮を最も重要な役割の一つとして位置づけ、地域密着型金融を推進しております。

### (a) コンサルティング機能等発揮による支援強化

当行では、取引先企業とのリレーションを一層強化して安定的な取引関係の維持・拡大を図るため、本部への住宅ローン事務集中化等による業務の効率化に伴う事業先への訪問頻度の向上や、本部ビジネスサポート担当者の電話によるお取引先の要望聴取りと営業店による対応、及び、各取引先企業に対する管理責任者の明確化等により、様々なご相談に対応していく態勢の整備を進めてまいりました。

また、経営改善支援や事業再生支援についても、経営改善計画の策定支援やフォローアップ支援を実施しているほか、必要に応じて外部の専門家等とも連携を図ることで、取引先企業の経営課題解決に取り組んでおります。

今後もコンサルティング機能等を発揮し、取引先企業支援の強化に努めてまいります。

## (b) 口蹄疫被害の影響を受けた中小規模事業者等の安定経営継続に資する方策

当行の主たる営業基盤である宮崎県において、平成22年4月20日、都農町の農家の牛3頭に口蹄疫感染の疑いがあるという宮崎県からの公表以降、同6月18日時点で感染・感染疑いの拡大は宮崎県下の5市6町に拡大するとともに、殺処分・埋却処理の対象となった家畜（牛・豚・山羊など）は275千頭にもものぼっており、今後のさらなる感染の拡大が懸念されております。

この感染被害による中小規模事業者等への影響は単に農畜産業にとどまらず、あらゆる業種に様々な形で波及し始めております。

当行では、今般の口蹄疫被害の影響を被った中小規模事業者等に対する支援策に取り組んでおり、今後も引き続き適切な対応を行っていく方針です。

### [1] 農業従事者向けの対応

口蹄疫の発生によって被害を受けた農業者向けに、宮崎県制度融資である「口蹄疫緊急対策資金」及び「口蹄疫緊急対策貸付」（宮崎県信用保証協会保証付）のほか、当行独自の「口蹄疫被害対応貸付」を準備して対応を図っております。

また、宮崎県制度融資の活用を希望する被害農家については、各市町村への利子補給申請手続の支援活動も行っております。

### [2] 生活支援貸付対応

口蹄疫により、家畜の殺処分や移動制限措置、市場の休止等の影響を受けた方のため、個人ローン2商品を準備して対応を図っております。

### [3] 口蹄疫の影響を受けている取引先への金融円滑化の対応

口蹄疫の影響は、直接被害を受けた農家だけにとどまらず、様々な業種に及び始めていることを踏まえて、引続き取引先企業からの貸出条件変更や融資相談等の申出に真摯に対応していくよう、各営業店への周知を図っております。

さらに、間接的な被害拡大を考慮し、全事業先を訪問して売上高や販売数量等への影響を具体的に把握し、条件変更や新規融資の要望について確認を行うとともに、それらに対する適切な対応の実施を進めております。

## (2) リスク管理戦略（健全力の強化）

リスク管理戦略の進捗状況については「4. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況」に記載しております。

## (3) 業務構築戦略（組織力の強化）

### A. 本部組織体制の見直し

当行が関係する法令や業法の改正に沿った対応を行うほか、一層多様化・複雑化するお客様のニーズに的確かつ迅速に対応するため、適時本部組織体制を見直すこととしております。

平成21年12月には審査管理本部直轄の「金融円滑化推進対策室」を設置し、中小企業金融円滑化法等によって金融機関に求められる事項に関する組織的な対応を図る体制整備を実施しました。

## B. 事務効率化とレベルアップ

### (a) 営業店事務の効率化

勘定系端末の新端末への更改を、平成22年3月4日に完了しました。

これに伴い、お届出印は営業店行員が新端末に搭載したスキャナーにより登録を行い、キャッシュカード暗証届はピンパッドによりお客様ご自身に入力いただく方法を採用し、事務の効率化を図りました。

これにより、平成22年4月より、内務行員による預金残高10百万未満のお客様への満期案内コールや、住宅ローンご利用先への家計メイン化を目的とした公共料金自動振替等のセールスコールを開始いたしました。

今後も引続き営業店事務全般の見直しを行い、事務効率化と営業活動時間の創出に努めてまいります。

### (b) 本部集中事務の効率化

平成22年3月に保守契約が満了となる手形管理システムについては、平成22年5月24日に新システムへの更改作業を完了しました。

今後予定している他のシステム導入と併せて、事務作業の省力化や作業時間の短縮化の効果を活かし、事務処理の迅速化と人員の効率的配置に努めてまいります。

### (c) 事務のレベルアップ

平成21年度下期に、窓口担当者研修や新端末研修、内務役席選抜研修、日銀払込店担当者研修、本部行員助勤要員養成研修等の少人数制集合研修を実施しました。

また、平成22年2月には全行員を対象としたe-ラーニングによる自宅学習講座を開講したほか、監査部の監査結果や苦情・相談、事務ミス・事務事故の報告内容等を分析した営業店指導用の「支店カルテ」についても、平成22年3月末までに作成を完了し、平成22年度上期より運用を開始しました。

## C. システム投資検証態勢の充実

平成22年3月に開催したEDP (Electronic Data Processing) 委員会では、本部各部で管理している既存サブシステムの投資効果について本部各部を対象とするヒアリングを実施しました。

今後もさらに検証を進め、サブシステムの合理化や効率化について検討を進めてまいります。

## D. 経費削減の推進

### (a) 人件費

平成22年3月期の人件費については、社会保険料負担額が増加したことで計画比15百万円増加したものの、適正人員の見直しによる計画採用の実施や賞与の圧縮により、平成21年3月期比では1億50百万円減少しました。

また、平成21年度下期は営業店10ヵ店について、労働時間改善計画書に基づく指導を実施し、労働時間短縮の実現に向けて取り組みました。

なお、窓口営業職の非正規行員採用については、平成23年度の新卒採用計画に織

り込んで取り組むこととしております。

【人件費の見込み・実績（表13）】 (単位：百万円)

	21/3期 実績	22/3期				23/3期 計画	24/3期 計画
		計画	実績	計画比	21/3期比		
人件費	4,807	4,642	4,657	15	△150	4,638	4,616

【従業員数の推移見込み・実績（表14）】 (単位：人)

	21/3期 実績	22/3期				23/3期 計画	24/3期 計画
		計画	実績	計画比	21/3期比		
期末従業員数	890	896	888	△8	△2	896	890
行員	737	742	737	△5	0	737	721
パート	153	154	151	△3	△2	159	169

## (b) 物件費

平成21年度の物件費については、保守管理費や事務費等の削減によって計画比58百万円減少し、平成21年3月期比では1億94百万円減少しました。

今後は、SBK（事業組合システムバンキング九州共同センター）におけるハード更改による事務費の増加が見込まれるものの、消耗品費や通信費等の年率5%削減を進め、物件費総体の削減を図ってまいります。

【物件費の計画・実績（表15）】 (単位：百万円)

	21/3期 実績	22/3期				23/3期 計画	24/3期 計画		
		計画	実績	計画比	21/3期比				
物件費	減価償却費	592	508	527	19	△65	509	483	
	保守管理費等合計	995	926	885	△41	△110	898	872	
	預金保険料	428	433	433	0	5	443	453	
	事務費	5%削減項目	1,038	1,024	979	△45	△59	961	908
		その他 (SBK経費等)	545	571	580	9	35	636	696
合計	3,600	3,464	3,406	△58	△194	3,450	3,413		

※「5%削減経費総額」は、消耗品費、通信費、交際費、旅費、事務委託料等の科目の総額です。

## (4) 人事戦略（人財力の強化）

### A. 人材育成の強化

#### (a) 「学習する組織VI（スタディー・シックス）」の徹底

##### [1] ウィークリーOJTセッション強化

当行では、「OJTセッション計画・記録」を活用した計画的なOJTを実施しているほか、新商品の取扱いや事務ミス改善方法など、各営業店で課題となっている事象についての勉強会等を随時実施し、事務取扱能力のレベルアップ等に努めております。

平成22年6月からは、預り資産を保有されているお客様のアフターフォローのために作成した応酬話法ソフトを活用し、窓口担当行員や渉外担当行員の営業実務に則したOJTも新たに開始しました。

## [2] ジョブ・ローテーションによるクロス・ジョブ習得

人材育成やBCP（業務継続計画）の観点から取り組むこととしているジョブローテーションについては、平成21年度下期は営業店全体で前年度下期2名増加の延べ125名の係替えを実施し、各業務遂行の互換性向上に努めました。

## [3] e-ラーニングの活用

自宅でも学習可能なe-ラーニングは、平成21年度下期に「内務事務習熟テスト」や「生命保険専門課程試験」、「証券外務員二種受検前確認テスト」等の全23講座を、延べ1,018名が受講しました。

## [4] 新人能力開発プログラム完遂

新入行員の育成・指導については、育成型OJTである「初年度能力開発プログラム」を個人別に作成のうえ実施しております。

平成22年度については、同プログラムの達成度向上を図るため、人事部人材開発担当による実施状況検証、及び、新人教育に関する課題や対応策等に関する営業店の新人教育担当者との協議頻度を高めていくこととしております。

## [5] 個人別昇格資格要件の早期取得

各行員の昇格資格要件早期取得を図るため、その管理の基本である個人別取得状況一覧表の平成22年度版を平成22年6月に作成完了しました。

今後は、SD（Self Development）進捗管理表の活用の徹底や、各部店長への人材開発室による人材マネジメントの強化を図ってまいります。

## [6] 自由参加型キャリア開発講座の拡充

自己啓発の一助として実施している自由参加型キャリア開発講座については、平成21年度下期は「決算書の見方&キャッシュ・フロー分析入門」、「営業力アップのための『マネー・マーケット講座入門』」などの11回開講し、延べ442名の行員が受講しました。

今後は、本店会議室以外を会場とする開催場所の分散化など、より多くの行員が参加しやすい開催方法等について検討してまいります。

## B. 職場環境の活性化

### (a) 各種委員会の定着

職場環境の活性化を図るため、各営業店に全員参画の委員会（「職場環境改善委員会」、「自己啓発（SD）委員会」、「レクリエーション委員会」）を設置しております。

平成21年12月及び平成22年2月に、各営業店における委員会の開催頻度や実施内容等についてのアンケートを実施・集約するとともに、他店の取り組み状況をフィードバックすることで、自主的・積極的な委員会開催へ向けた環境づくりを進めました。

た。

#### **(b) アンケートの分析と活用**

労務管理の状況把握と今後のマネジメントに活用するため、人事労務管理状況アンケートを毎年8月と2月に行っております。

平成21年8月に実施した当該アンケートについては、その結果を営業店にフィードバックし、平成21年度下期に改善指導を行いました。

また、平成22年2月に予定していたアンケートについては、基盤システムとなる人事システムの精度向上を目的とする更新作業と重なったことから実施を見送り、平成22年8月にアンケート項目の改訂を行なった上で再開することとしております。

### **C. E S (Employee Satisfaction : 従業員満足度) の向上**

#### **(a) 公正な処遇と適材適所を実現する人事考課の実践・厳正化と考課者訓練**

当行では、部店長による人事考課のフィードバック面接を義務付けており、平成21年度下期は平成22年3月に実施しました。

また、人事考課の厳正化を図るための考課者訓練を、平成22年4月1日付け定例異動を受けて開催した新任支店長研修（平成22年4月）、新任副長・主任研修（平成22年5月）の中で実施しました。

#### **(b) 組織目標達成に向けたプロセス評価制度の導入**

当行では、平成21年度より営業店業績評価に人材マネジメント評価部門を導入しております。

平成21年度分については、「スタディーVI」の取組み状況や「人事労務アンケート」の内容、平均退行時間の改善状況等の項目について、平成22年5月に評価を実施し、業績評価に盛り込みました。

平成22年度については、評価項目等の妥当性について検証を行う必要があることから、課題や問題点について、平成22年6月より関係部による協議を行っております。

#### 4. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況

##### (1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

###### ①取締役会・常務会

取締役会においては、各業務部門から執行状況の報告を受けるほか、合議による経営意思の決定を行い、取締役会運営の透明化と審議の充実化に努めております。

また、取締役会のほか常務会には必ず常勤監査役が出席し、経営執行に対する監視強化と経営に対する評価の客観性確保も図っております。

平成21年度は、年間56回開催した取締役会の全てに常勤監査役が出席するとともに、56回中55回(98.2%)は1名以上の社外監査役が出席し、客観的な立場で提言を行うなど、牽制の効果を発揮しており、今後もこの監視体制を堅持してまいります。

また、さらなる体制強化を目的として、平成23年度中の社外取締役の導入に関して検討を開始しました。

###### ②監査役会

当行監査役会は、毎月開催する監査役会議等において取締役等の職務の執行を検証しているほか、半期ごとの外部監査人との協議会や四半期ごとの内部監査部門との定例協議会を行い、監査機能の発揮に努めております。

平成21年度は監査役会議を年間18回、外部監査人との協議会を年間5回、内部監査部門との定例協議会を年間4回開催しました。

###### ③内部監査

当行の内部監査は、取締役会直轄の組織として監査部を設置し、被監査部門の全ての業務執行を、一切の影響を受けず独自の立場で監査できる態勢としており、監査部は、監査役及び監査役会との連携を強化し、外部監査人との連携も適切に行っております。

平成21年度は、取締役会で承認を受けた監査計画に基づく監査を実施するとともに、その結果について取締役会へ月次報告を行いました。

平成22年度につきましても、取締役会の承認を受けた監査計画に基づき、監査を実施しております。

##### (2) リスク管理の体制の強化のための方策

当行は、自己資本等で示される経営体力の範囲内で適切なリスクテイクを行って収益力の向上を図るとともに、その適切性を確保するための統合的リスク管理の実践と、ALM委員会、リスク管理委員会、取締役会等による検証・確認を行っております。

###### ①統合的リスク管理体制強化のための方策

平成21年度においては、統合的リスク管理を行う上でリスク配賦資本に余裕がなく資本配賦の見直しなどが十分できませんでした。同年度末に国の資本参加による自己資本の増強を図り、平成22年5月にリスク資本配賦額の見直しを実施しました。

また、毎月開催しているALM委員会及び四半期毎に開催しているリスク管理委員会（兼取締役会）において、リスクの現状に対する評価と改善の方法について検討を実施し、市場リスク削減を目的とした運用部門による株式運用額の削減や債券重視ポートフォリオへの移行等について協議を行いました。

## ②信用リスク管理体制強化のための方策

### A. 今後の体制強化のための方策

#### (a) 与信ポートフォリオ管理の充実

信用リスク管理をさらに強化するため、信用リスク管理協議会を平成21年11月及び平成22年2月に開催し、信用リスクの現状評価を実施するとともに、与信ポートフォリオ分析、与信集中度評価、大口与信先の管理状況把握などを実施しました。

今後も、同協議会を四半期毎に開催し、より精緻な信用リスク管理に努めてまいります。

#### (b) 大口与信先の管理強化による与信集中リスクの抑制

与信額1億円以上又は未保全額3千万円以上の与信先について試算表の提出を依頼するとともに、受領時のヒアリングを実施し、期中の業況変化の把握に努めました。

また、取締役会への「大口与信先の状況及びクレジットライン遵守報告」において、大口与信先の動向や業況等の詳細に関する報告を、平成21年11月及び平成22年2月に実施しました。

信用リスク計量化のデータの基準与信限度額設定への活用は未実施となっておりますが、クレジットライン対象先の債務者区分の変更に伴い、3先について与信限度額の見直しを実施しました。

#### (c) 不良債権の適切な管理のための方策

経営改善支援を必要とする先には、経営改善計画の策定の支援と実施段階の指導を行うほか、必要に応じて税理士やコンサルタント等の専門家の紹介による支援等を行い、取引先企業の経営改善やランクアップの実現に努めております。

また、実質破綻先や破綻先については、回収計画に基づき任意売却や競売による不動産担保処分を行ったうえで債権売却や貸出金の償却によるオフバランスを進めております。平成22年3月期については、債権売却13億44百万円、直接償却3億84百万円を実施しました。

## ③市場リスク管理体制強化のための方策

### A. 統合的リスク管理の活用

毎月開催のALM委員会及び四半期毎開催のリスク管理委員会において、市場リスク量の増減要因分析や運用部門における市場リスク削減に向けた取組みの評価などによるリスク量削減策の進捗管理を徹底し、運用部門に対する適切な牽制などを含め、市場リスク管理の実効性が発揮される態勢の整備に努めました。

また、平成22年度については、経営体力に見合った市場リスク量及びストレス

時市場リスク量を考慮したリスク資本配賦を行い、限度額管理、統合的リスク管理の厳格な実施に努めております。

## B. 有価証券運用管理態勢の強化

当行では、経営体力比適切なリスク量を統制する観点から、株式保有リスクを低減させるとともに、債券型ポートフォリオの再構築による期間収益の安定化を図っております。

株式保有リスクの低減につきましては、有価証券全体に占める株式保有比率が、平成22年3月末で12.7%と平成21年9月末比で3.0ポイント低減し、保有額についても132億円と同比26億円減少しており、計画は順調に進捗しております。

また、2年以内の短期及び10年超の長期に偏っていた債券償還年限別の保有バランスにつきましては、購入計画に沿って3～5年債を中心に購入し、期間収益の安定化を図っております。

さらに、債券型ポートフォリオの構築に際しては、国債を含む公共債や高格付一般社債（国内債）の保有額は平成22年3月末で706億円となり、平成21年9月末比74億円増加させる一方で、仕組債及びファンド等は同比14億円減少させました。

### ④自己資本管理態勢の強化

当行の自己資本比率は国内基準を満たしながらも、統合的リスク管理上の配賦資本には余裕がない状態となっておりますが、平成22年3月末に国の資本参加による資本増強を実施したことから、自己資本比率が8.93%に上昇するとともに、Tier1比率も7.32%に改善しました。

今後は、国の資本参加によって増強した自己資本を中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に活用するとともに、自己資本充実度評価など自己資本管理態勢の強化を図り、利益など内部留保の積上げによる自己資本の充実、資本の質の向上に努めてまいります。

## (3) 法令遵守の体制の強化のための方策

### ①コンプライアンス体制

当行では、「コンプライアンス委員会」と、その下部組織である「コンプライアンス部会」を設置し、法令遵守の徹底と企業倫理の確立による健全かつ公正な業務執行のチェックを実施しております。

コンプライアンス委員会を四半期毎に開催してコンプライアンス・プログラムの取組み状況の確認と問題点や対応策の協議を行うほか、法令遵守に関する個別事案が発生した場合には随時、対応策や再発防止策の協議を行っており、平成21年度もその方針に沿って実施しました。

また、平成22年3月には、お客様保護の徹底を図ることを目的として、コンプライアンス・マニュアルの中に定める「顧客保護等管理規定」の改定を実施しました。

### ②コンプライアンス・プログラム

全部店で毎年継続的に取り組んでいるコンプライアンス・プログラムについては、

平成 22 年度の実施計画の中に態勢の充実強化を目的とした「反社会的勢力への対応強化」と「金融円滑化法に則った対応の徹底」に関する項目を追加し、平成 22 年 3 月末までに策定を完了し、運用を開始しました。

また、コンプライアンス・プログラムの実施状況を進捗管理表によって毎月確認し、コンプライアンス委員会への平成 21 年度第 4 四半期報告を平成 22 年 5 月に実施しました。

### ③法令等に違反する行為の内部通報制度

平成 22 年 3 月に全行員を対象に実施したコンプライアンス・アンケートと内部通報シートの点検結果をもとに各店の臨店調査を実施し、問題点の改善指導を行って法令等違反の未然防止に取り組みました。

### ④反社会的勢力に対する態勢強化

当行では反社会的勢力との関係遮断と排除を徹底するため、それらの情報をデータベース化して本部と営業店が共有する「スクリーニングシステム」を活用しております。

平成 21 年度は新聞報道からも情報を収集してデータの整備拡充を実施したほか、警察や財団法人宮崎県暴力追放センター、顧問弁護士との情報交換を行って連携の強化に努めました。

## (4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

### ①監査役・監査役会による監査

当行の全監査役 3 名のうち、2 名は社外監査役としております。

経営執行に対する監視強化と経営に対する評価の客観性を確保するため、取締役会のほか常務会には必ず常勤監査役が出席することとしており、平成 21 年度は 56 回開催された取締役会の全てに常勤監査役が出席したほか、社外監査役の 1 名以上の取締役会への出席も 55 回（出席率 98.2%）となっております。

取締役会等において客観的な立場で提言を行うなど、各監査役による牽制の効果が発揮されており、今後もこの監視体制を堅持してまいります。

### ②「経営評価委員会（仮称）」の新設

経営に対する評価の客観性確保を図っていくため、平成 22 年度中を目途に「経営評価委員会（仮称）」（社外の有識者等第三者で構成）を新設する予定であります。現在、運営に関する規定等の策定や討議内容、討議方法、候補者の選定方法等について検討を進めております。

## (5) 情報開示の充実のための方策

### ①四半期毎の情報開示の充実

証券取引所への適時開示やホームページへの掲載によって四半期毎の情報開示を行っているほか、半期毎に頭取出席による宮崎県庁記者クラブでの記者会見を実施しております。

今後も、迅速かつ正確な情報開示に努めてまいります。

## ②会社情報の適時開示

当行は「会社情報適時開示基準」を定め、重要な会社情報の適時適切な開示を行っており、今後も引き続き実施してまいります。

## ③主として業務を行っている地域への貢献に関する情報開示の充実

地域密着型金融の推進による地域の経済活性化への様々な取組み等について、ディスクロージャー誌やホームページ等で開示しております。

また、中小企業金融円滑化法に基づく取組みについても、プレスリリースやホームページの掲載によって適時適切な開示を行っております。

今後も、開示方法や開示内容の充実を図ってまいります。

## 5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

### (1) 中小規模の事業者に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合

【中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率（表16）】 (単位：億円、%)

	20年度 実績	21年度上期 実績 (計画始期)	21年度下期			
			計画	実績	計画比	計画始期 対比
中小規模事業者等向け貸出残高	2,144	2,074	2,076	2,100	24	26
総資産末残	5,637	5,564	5,574	5,722	148	158
総資産に対する比率	38.03	37.28	37.24	36.70	△0.54	△0.58

※中小規模事業者等向け貸出とは、銀行法施行規則第19条の2第1項第3号ハに規定する別表一における中小企業等から個人事業者以外の個人を除いた先に対する貸出で、かつ次の貸出を除外しております。

政府出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有するSPC向け貸出、  
 当行関連会社向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

中小規模事業者等向け信用供与の増強については、新たに配置したビジネスサポート業務担当の電話による資金需要の聴取りと連携した営業店の提案活動や資金需要対応のほか、各取引先企業の管理責任者の明確化、取引先訪問強化のための営業店融資担当行員の渉外担当への配置替えなど、既存事業先とのリレーション強化や新規事業先開拓のための体制強化に積極的に取り組んでまいりました。

その結果、中小規模事業者向け信用供与の残高は2,100億円となり、計画を24億円上回る実績となりました。

一方、法人預金の増加を要因とする預金の増加に伴い、総資産残高が平成21年9月末比158億円（2.8%）増加して5,722億円となり、計画比でも148億円（2.6%）増加したことなどから、総資産に対する比率は計画を0.54%下回り、36.70%となりました。

なお、これまで減少傾向にあった中小規模事業者等向け貸出先数は、平成21年9月末の5,408先から平成22年3月末には5,843件となり、増加に転じました。

今後も、計画に定めた各種の施策に取り組み、地域における資金供給の裾野を拡大しつつ、貸出残高の積み上げを図ってまいります。

(参考)

【部分直接償却前中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率（表17）】 (単位：億円、%)

	20年度 実績	21年度上期 実績 (計画始期)	21年度下期			
			計画	実績	計画比	計画始期 対比
部分直接償却	0	0	27	28	1	28
部分直接償却前中小規模事業者等 向け貸出残高	2,144	2,074	2,103	2,128	25	54
総資産末残	5,637	5,564	5,574	5,722	148	158
総資産に対する比率	38.03	37.28	37.73	37.20	△0.53	△0.08

(参考)

【中小企業等向け信用供与の残高、比率 (表18)】 (単位：億円、%)

	20年度 実績	21年度上期 実績 (計画始期)	21年度下期			
			計画	実績	計画比	計画始期 対比
中小企業等向け貸出残高	3,322	3,240	3,236	3,243	7	3
総資産未残	5,637	5,564	5,574	5,722	148	158
総資産に対する比率	58.94	58.22	58.06	56.68	△1.38	△1.54

※中小企業等向け貸出とは、銀行法施行規則第19条の2第1項第3号ハに規定する別表第一における中小企業等に対する貸出

(参考)

【中小規模事業者等向け貸出先数 (表19)】 (単位：先)

	20年度 実績	21年度上期 実績 (計画始期)	21年度下期			
			計画	実績	計画比	計画始期 対比
中小規模事業者等向け貸出先数	5,450	5,408	5,458	5,843	385	435

## (2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況

### ① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

#### A. 小規模事業者への取組み強化

平成21年9月より、営業支援部にビジネスサポート業務担当者3名（現行2名）を配置し、証書貸付残高10百万円未満の取引先を対象に電話による資金需要の聴き取りや、経営セミナー・研修会などのイベント案内等を開始しました。

今後は、担保、保証人、見積書、確定申告書といった書類不要でお申込みいただける新商品「個人事業者向けローン『仕事上手』」のご案内を積極的に展開してまいります。

#### B. 金融円滑化推進対策室の機能強化

取引先企業等から貸付条件変更等の申込があった場合に組織的な対応を図るため、平成21年12月、本部に「金融円滑化推進対策室」を、各営業店に「金融円滑化相談窓口」を設置しました。

また、平成21年12月及び平成22年3月には中小企業や個人事業主の皆様及び住宅ローンをご利用のお客様からのご返済等に関するご相談にお応えするための、休日の臨時相談窓口を設置しました。

今後も、お客様の申出にできる限り柔軟な対応を行うよう努めてまいります。

### ② 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

#### A. 信用供与手法の多様化へ向けた対応

信用供与手法の多様化を図るため、平成19年4月に取扱いを開始したコベナンツ活用型融資の事業者カードローン「宮崎太陽ビジネス・カードローン」について

は、平成21年度は5件の新規契約があり、平成22年3月末の累計契約先数は14先、貸出残高は22百万円となりました。

また、平成21年11月に農業従事者支援ローン「すくすく3000」（貸出上限3,000万円）の取扱いを開始しましたが、お申しいただいた案件が従来型の「すくすく」（貸出上限500万円）で対応可能なものであったことから、平成21年度中の取扱いはありませんでした。なお、従来型商品の「すくすく」は、平成21年度中に37件、92百万円の取扱いを行いました。

このほか、私募債について1先の引受けを行ったほか、売掛債権担保貸付を6先、流動資産担保貸付（A B L）は養殖ウナギを担保として1先の対応を行いました。

### ③中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

地域経済の低迷が続いている中、当行の主たる経営基盤である宮崎県において口蹄疫が発生するとともに、その被害拡大の影響はあらゆる産業へ急速に波及していることから、今後の本県経済のさらなる悪化が懸念されております。

そのような状況下、当行は引続き次の施策に取り組むことで、金融仲介機能を安定的かつ持続的に発揮し、地域の中小規模事業者等の皆様への円滑な資金供給を行い、地域金融機関としての責務を果たしてまいります。

#### A. 融資事務の本部集中化による営業体制の強化

営業店の渉外・融資担当行員の外訪活動時間確保のため、平成22年4月、本部に「ローン集中センター」を立ち上げ、住宅ローン手続の本部集中化を進めております。

#### B. 本部分行員の営業店再配置

取引先とのリレーション強化やコンサルティング業務等に関する営業推進体制を強化するため、平成22年4月1日付の定例異動で8名の本部分行員を営業店駐在の事業先専担等として任命しました。

#### C. 事業先専担任員の増強

事業先開拓に関する専門的営業力を高めて貸出残高の増強を図るため、平成22年4月1日付の定例異動で14名を新たに事業先専担として任命し、23名体制としました。

#### D. 営業支援部のビジネスサポート業務による営業店支援

貸出残高10百万円未満の事業先を対象として、平成21年9月より本部ビジネスサポート担当者による資金需要の聴取り及び営業店への情報伝達と、その情報に基づく営業店の提案活動等を行っております。

#### E. 管理責任者の明確化による事業先とのリレーション強化

平成21年10月より、貸出残高10百万円以上の事業先について管理責任者を明確化し、当該企業とのリレーション強化を図ることで資金需要の掘り起こし等を行っております。

#### F. 営業店融資担当行員の配置換えによる事業先訪問強化

営業店の融資担当行員を1名とし、残りの融資担当行員を渉外担当へ配置して事業先訪問を強化する態勢整備を平成21年10月より順次進めております。

#### G. 融資営業活動を支援するシステムの活用促進

平成22年4月より、電子稟議システムの機能を強化し、金融円滑化法への対応や経営改善支援の取組みにも活用できる環境を整備しました。

#### H. 人材の育成

平成21年3月に作成した「事業先開拓推進マニュアル」のほか、農業や医療・介護福祉に関するハンドブックを作成し、実践や研修での活用を図っております。また、外部機関主催の研修にも行員を派遣し、能力の向上に努めております。

### (3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

当行は地域経済の活性化に貢献するため、外部機関とも連携し、取引先企業の経営改善支援に取り組んでおります。

平成21年度下期（平成21年10月～平成22年3月）は、各項目において計画を上回る取組み実績を計上し、経営改善支援取組率についても計画を上回りました。

【経営改善の取組み（表20）】

（単位：先、％）

	21/3期 実績	21/9期 実績 (始期)	22/3期			
			計画	実績	計画比	計画始期 対比
創業・新事業開拓支援	25	24	29	34	5	10
経営相談・早期事業再生支援	4	8	6	7	1	△1
事業継承支援	0	0	0	0	0	0
担保・保証に過度に依存しない 融資	13	8	10	12	2	4
合計（経営改善支援取組数）	42	40	45	53	8	13
取引先数	5,510	5,483	5,533	5,916	383	433
経営改善支援取組率	0.76	0.72	0.81	0.89	0.08	0.17

#### ①創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

##### A. 宮崎県信用保証協会の創業・新事業制度融資の積極的な活用

宮崎県信用保証協会の創業・新事業制度融資を活用し、歯科医院、介護・通所施設事業、損害保険査定、理容・美容業、衣類販売、和食店・ラーメン店・ファーストフード店・喫茶店、スポーツショップ店など、14先の開業に関する資金需要に対応しました。

## B. 関連会社(宮崎太陽キャピタル)を活用した産学官連携による取組み強化

当行では、地元中小企業の技術相談や各種補助金や助成金、制度融資に関するご相談を宮崎大学や公的支援機関等に取り次ぐ支援を行っております。

平成21年度下期は、産業廃棄物処理業など計3社からのご相談について、都城高専等への取次ぎを行いました。

また、取引先企業の公的補助金及び助成金申請支援として、平成21年度下期はセキュリティラベル製造業など計3社について、宮崎県や九州経済産業局への補助金及び助成金申請に関する支援を行った結果、いずれも認定・採択を得ることができました。

このほか、財団法人宮崎太陽中小企業振興会を実施団体とする助成金事業（技術調査費助成金制度：STR）、特許出願費用助成金制度：SPA）については、平成21年度に計7件の助成を実施しました。

【技術相談ニーズの対応（表21）】

	業種	支援概要	連携先
1	産業廃棄物処理	・ゴミ焼却処理後の残留物(溶融スラグ)の有効活用に関する共同研究、取次	都城高専
2	金属加工組立	・開発した飛沫防止溶接財の効果測定に関する実証実験計画の策定とそのデータ取得、取次	都城高専
3	畜産資材販売	・木材を用いた鉄骨豚舎のリフォーム用の補強金具の強度試験、取次	木材利用技術センター

【公的補助金申請支援の実施状況（表22）】

	業種	支援概要	結果
1	セキュリティラベル製造	宮崎県「みやざき農商工連携応援ファンド」助成金申請の作成支援	平成22年5月認定
2	バッテリー再生販売	九州経済産業局「新連携事業」補助金申請の作成支援	平成22年12月認定
3	芳香精油噴霧装置製造販売	宮崎県「ものづくり産業新製品開発支援事業」及び「ものづくり産業販路開拓支援事業」助成金申請の作成支援	平成21年11月採択

【STR・SPA取組み状況（表23）】

(単位：件、千円)

		18年度	19年度	20年度	21年度		
					上期	下期	計
技術調査費助成金 (STR)	件数	1	1	1	1	0	1
	金額	140	60	30	60	0	60
特許出願費用助成金 (SPA)	件数	8	3	5	5	1	6
	金額	1,562	552	1,079	735	108	843

## C. 知的財産権・技術相談担当顧問を活用した地元中小規模事業者等支援強化

当行の知的財産権・技術相談担当顧問を活用し、地元企業の特許取得に関するご相談10先の対応を行いました。

【技術に関する相談対応（表24）】

	業 種	支援区分	概 要
1	一般機械設計制作	特許出願	・畜糞等の微生物発酵処理装置開発 ・独自の高温菌の寄託
2	システム開発	実用新案登録	・遠隔カメラ監視システム開発
3	環境浄化	特許出願	・抗菌砂開発
4	住宅販売	特許出願	・高断熱住宅の空調システム開発
5	特殊部品製造	特許出願	・無限軌道帯の覆帯用保護パッド取付け構造開発
6	飲食業	特許出願	・新焼肉装置の開発
7	地盤調査	特許出願	・掘削装置の開発
8	蓄光タイル販売	技術相談	・LED発電システム開発
9	設計管理、 介護浴槽開発	契約交渉支援	・大手設備メーカーへの技術供与契約交渉上のアドバイス
10	コンクリート 二次製品製造	特許出願 実用新案登録 意匠登録	・プラスチック膜の車止の開発

D. 関連会社（宮崎太陽キャピタル）のコンサルティング機能を活用した創業・新事業支援

当行の関連会社である宮崎太陽キャピタルのコンサルティングを活用し、創業・新事業に関するご相談5先の対応を行いました。

【宮崎太陽キャピタルの機能を活用した創業・新事業に関する相談対応（表25）】

	業 種	支援区分	概 要
1	美容業	事業計画策定	・宮崎初ヘアケア商品取扱い開始
2	セキュリティ ラベル製造	新規創業	・盗難、偽造防止、履歴管理対応のラベル製造
3	食品加工	新規事業開拓	・農産物粉末加工・販売
4	金属加工	事業計画策定	・東南アジア向け商品の受注増による拡販計画
5	店舗企画・設計 ・施行・管理	事業計画策定	・大手百貨店の店舗改装・増床需要増に伴う拡販計画

E. ISOやプライバシーマーク等の取得支援実施

業務提携先と営業店の同行訪問を実施し、融資先企業に対しては、ISO取得支援として、品質管理の向上を目指す包装資材卸売業の取引先企業1先からのご相談に対応しました。

プライバシーマーク取得支援については該当がありませんでした。

②経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業者を含む）に対する支援に係る

## 機能の強化のための方策

### A. 経営改善支援先の選定による支援

事業再生の可能性があると思われ、経営者自身に再生へ向けた意欲が認められる先を経営改善支援先として選定し、経営改善計画の策定支援や進捗状況のフォローアップ等の経営改善支援、事業再生支援に取組み、ランクアップを図っています。

平成21年度については、上期4先、下期3先、計7先のランクアップ実績となりました。

今後は、従来どおり企業支援部と営業店との協議により、対象先の改善方針に則った対応を図るほか、営業店から企業支援部に毎月提出される「経営改善・管理指導記録表」及び本部担当者による経営者との面談内容を記録する「経営改善指導・記録書」（いずれも平成22年4月に改訂を実施）の活用を促進するとともに、本部担当者による営業店臨店指導や取引先企業の経営者との面談を強化するなど、実効性のある取組みを進めてまいります。

【経営改善支援取組先とランクアップの推移（表26）】 (単位：先)

	18年度	19年度	20年度	21年度
経営改善支援取組先数	275	270	244	205
ランクアップ先数	20	9	9	7
ランクアップ率	7.27%	3.33%	3.68%	3.41%

### B. ビジネスマッチングへの対応

業務提携先や関連会社（宮崎太陽キャピタル）、当行の知的財産権・技術相談担当顧問等を活用し、お取引先企業からのビジネスマッチングに関するご相談に対応しております。

平成21年度下期は、融資取引先企業については該当がなかったものの、九州経済産業局の「新連携事業」の認定申請支援を行った預金取引先に対して、ビジネスマッチング支援も実施しました。

また、平成22年1月に宮崎県と当行を含む県内金融機関5行庫の共催による「みやざき食と農の商談会」において、当行取引先20社の出展支援を行い、うち4社について商談成立に至ったことを平成22年4月に確認できました。

### C. 専門家との連携強化による改善支援

取引先企業の経営改善に向けた取組みにあたって、専門性の高い課題の解決について支援するため、当行では公認会計士や税理士、弁護士、各種コンサルタントとの連携による対応も行っております。

平成21年度下期においては、取引先、当行、専門家による協議等を重ね、税理士との連携で4先、公認会計士との連携で2先、計6先において、それぞれの企業の課題解決へ向けた経営改善計画書策定の支援を実施するに至りました。

### D. 宮崎太陽キャピタルを活用した地元中小規模事業者等支援

宮崎太陽キャピタルとの連携については、創業・新事業関連にとどまらず、経

営改善・事業再生支援等についても取組みを強化しております。

従来のベンチャーキャピタル業務を通じて培ったノウハウやネットワークを活かして、事業承継、M&A等の資本政策のアドバイスや相談内容に応じた同業他社の専門ファンド投資資金の仲介、斡旋など、エクイティの面からの経営課題の解決支援に取り組んでおります。

## **E. 中小企業金融円滑化法施行に伴う貸付条件変更への対応**

### **(a) 対応措置の実施に関する方針の策定及び態勢の整備**

中小規模事業者等の皆様から貸付条件変更等の申込みがあった場合の対応を円滑に進めることができるよう、平成21年12月、本部に「金融円滑化管理責任者」を配置し、「金融円滑化推進対策室」を設置しました。

次いで、平成22年1月に「金融円滑化に関する基本方針」、「金融円滑化管理規程」、「金融円滑化対応マニュアル」の策定を完了しました。

また、年末及び年度末の資金繰りや返済条件変更等のご相談に対応するため、平成21年12月及び平成22年3月に、休日の「金融円滑化ご相談窓口」を設置しました。

### **(b) 対応に関する行内への周知**

平成21年12月に臨時支店長会を、次いで平成22年1月には融資・渉外担当を対象とするブロック別研修を開催し、貸付条件変更等の申込みがあった場合の対応等について説明を行いました。

### **(c) 電子稟議システムの活用**

電子稟議システムの「融資申込受付機能」を強化し、「具体的な返済条件の変更等の申込受付」から「条件変更等の対応状況」までの管理ができる環境を整備しました。

## **③ 早期の事業再生に資する方策**

### **A. 当行の人材派遣による事業再生支援の推進**

当行では再生を目指す取引先企業に対して、経営者とより綿密な意思疎通を図りながら進める事業再生支援を行うため、建設業、製造業、医療機関、学校法人等へ行員を派遣しております。

平成22年4月は医療機関1先、同5月にはサービス業1先に対して、それぞれ1名の行員の派遣を実施しました。

今後も、再生を目指す取引先企業への人材派遣による事業再生に積極的に取り組んでまいります。

### **B. 中小企業再生支援協議会との連携による早期事業再生支援**

当行は、中小企業再生支援協議会との連携による早期事業再生支援に取り組んでおります。

再生計画策定を経て再生計画の開始に至った取引先企業は、平成21年度下期が3社、平成22年4月から同6月末までが2社となりました。

また、平成22年6月末時点で、経営者との面談や財務分析等を行う「一次対応」の段階に至った先が2社、改善計画の立案支援等具体的支援の検討を行う「二次対応」の段階に至っている先が8社となっています。

今後も、中小企業再生支援協議会との連携による早期事業再生に積極的に取り組んでまいります。

#### ④事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

##### A. 事業承継への対応

事業承継に関する支援については、平成21年度下期には該当はありませんでしたが、平成22年4月に預金取引先企業1先、同5月には融資取引先企業1件に対して、自社株評価に関するご相談に対応しました。

##### B. M&Aへの対応

M&Aに関する支援については該当はありませんでしたが、事業先専担任員1名をM&A業務に関する外部研修へ派遣しました。

今後も外部研修等への派遣等によって当該支援に関する知識と技能の向上に努め、事業先訪問時の経営者との面談等の中で相談ニーズの把握と対応を図ってまいります。

## 6. 剰余金の処分の方針

### (1) 配当に対する方針

平成 22 年 3 月期の期末配当につきましては、普通株式については 1 株あたり 5 円を見込んでおりましたが、決算業績を考慮し、1 株あたり 2 円 50 銭の配当といたしました。

平成 22 年 9 月期以降の配当につきましては、経営強化計画及び中期経営計画の実践による収益力の強化と業務効率化を進め、安定した利益を確保することで、優先株式について約定に従った配当を行うとともに、普通株式についても年間配当 5 円を安定的に維持していく方針です。

### (2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

平成 22 年 3 月期が赤字決算となったことを踏まえて、平成 22 年 5 月開催の取締役会において、平成 22 年 5 月より 3 ヶ月間にわたり取締役報酬を 10%カットすることを決議し、現在その決議に基づく措置を実施しているところです。

また、平成 22 年 3 月期決算に係る役員賞与は支給しておりません。

今後も、業績を勘案した報酬及び賞与としてまいります。

## 7. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策の進捗状況

### (1) 経営管理に係る体制及び今後の方針等

#### ①経営管理

##### イ. 内部統制システム

内部管理体制(内部統制システム)の機能を確保するため、「内部統制に係る基本方針」に沿って、リスク管理、コンプライアンス管理、内部監査等を実施しております。

また、連結子会社との連絡会議を3ヶ月毎に実施しているほか、連結子会社に属する各種リスクについても、経営企画部リスク管理室において総合的に管理しております。

##### ロ. 財務報告に係る内部統制

財務報告に係る業務の健全性・適切性を確保するため、平成21年度下期は、平成21年度上期の内部統制運営部会の協議・確認事項に基づいて各部の業務を遂行しました。

また、遂行内容の確認を同運営部会の事務局である経営企画部が行い、必要に応じて変更・修正等を実施したのち、同運営部会第二部会(監査部主管)による運用テストも終了しました。

平成22年3月期における財務報告に係る内部統制に関し、新日本有限責任監査法人より「適正である」との意見もいただいております。

今後も、業務の適切な運営に努めてまいります。

##### ハ. 内部監査及び監査役監査、会計監査の状況

当行監査役会は、各年度策定する「監査計画書」の基本方針に取締役会に対する監査を最重要テーマの一つとして掲げ、社外監査役2名を含む監査役3名全員が取締役会に出席して客観的な立場で発言を行っております。

また、毎月開催している監査役会議等において取締役等の職務の執行を検証しているほか、半期毎の外部監査人との協議会や四半期ごとの内部監査部門との定例協議会においても、監査機能の発揮に努めております。

また、当行は新日本有限責任監査法人による会社法及び金融商品取引法に基づく会計監査を受けております。

#### ②経営戦略会議

経営企画部が主管となって毎月開催している部長会の中に、平成22年4月より「経営戦略会議」を設置し、経営強化計画の業務執行状況の把握と問題点や課題への対応策に関する協議を開始しました。

中小規模事業者等向け信用供与や経営改善支援の取組み等の重要推進項目は毎月取締役会へ報告し、その他の施策についても3ヶ月毎にとりまとめ、取締役会へ報告する体制としております。

#### ③取締役会

取締役会においては、毎月及び3ヶ月毎に経営戦略会議から受ける報告について、

対応策の協議や実行の合意と検証を行い、P D C Aサイクルの徹底を図ることとしております。

#### ④経営評価委員会

経営に対する評価の客観性確保を図っていくため、平成22年度中を目途に新設を予定している「経営評価委員会（仮称）」（社外の有識者等第三者で構成）については、現在、運営に関する規定等の策定や討議内容、討議方法、候補者の選定方法等について検討を進めております。

早急にその骨子を固め、委員会の組成作業に着手する方針です。

#### ⑤経営強化計画に係る監査部監査

経営強化計画に掲げた法令等遵守態勢やリスク管理態勢を含む内部管理態勢に関する諸施策の達成状況を把握するとともに、その結果を踏まえて、定期的開催する取締役会において目標達成へ向けた必要な提言を監査部監査で行うこととしており、監査部では平成22年4月よりこれを実施しております。

### （2）各種のリスク管理の状況及び今後の方針等

#### ①オペレーショナルリスク管理

事務リスク管理については、各営業店から事務部へ提出する「事務ミス報告」や監査部による営業店監査の結果等をもとに、各所管部による営業店指導を行うなど、堅固な事務管理体制構築及びリスク軽減へ向けた取組みを継続実施しております。

また、サブシステム管理にC S A (Control Self Assessment : 「統制自己評価」) 的な管理手法の導入を検討するなど、システムリスク管理の向上にも取り組んでおります。

さらに、苦情・相談等に対応するコンプライアンス統括部などによる営業店指導等、業務主管（リスク管理担当）部署による個別リスクの低減に向けた取組みを行っております。

そのほか、経営企画部リスク管理室においては、事務リスクやシステムリスクなど各業務主管部署がその管理のために行っている取締役会報告や定期報告等の調査など、オペレーショナルリスクとしての総合的な管理態勢整備のための取組みに着手しました。

#### ②流動性リスク管理

流動性リスク管理が銀行経営にとって極めて重要であることから、資金効率にも配慮しつつ、流動性を十分に考慮した資金運用・管理を行っております。

また、A L M委員会において、流動性に係る分析・評価を月次で実施するなど、流動性管理基準に沿った適切な対応を行っております。