

経営強化計画の履行状況報告書

平成 22 年 12 月



目次

1. 平成22年9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	4
(1) コア業務純益	4
(2) 業務粗利益経費率	4
3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	5
(1) 営業推進戦略（収益力の強化）	5
(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）	16
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	19
(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	19
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	19
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	21
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	22
(5) 情報開示の充実のための方策	23
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	24
(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	24
(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	25
(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	27
6. (中間) 配当及び役員に対する報酬及び賞与に対する方針	32
(1) (中間) 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9月期決算の概要

(1) 経営環境

当期の国内経済につきましては、製造業の設備投資や住宅建設に持ち直しの動きが見られたものの、海外経済の減速や急激な円高の影響を受けて、景気を下支えしてきた輸出と生産の動きが鈍ってきたことや、エコカー補助金終了後に自動車販売台数が大きく落ち込み、雇用情勢も依然として厳しい状況が続いていることなどから、景気は足踏みの状況を示すところとなりました。

この間、日本銀行は成長が見込める18分野に対する投融資を後押しするために新型融資制度を創設し、平成22年9月に第1回目の融資を47金融機関に対して実施したほか、同10月には政策金利を「0.1%前後」から「0～0.1%」へ引き下げる政策を実施しました。

当行の営業管内におきましては、生産面では電子部品・デバイスを中心に前年を上回ったほか、個人消費関連ではエコカー補助金制度終了へ向けた駆け込み需要もあって乗用車新車登録台数が前年を大幅に上回り、家電販売も薄型テレビや猛暑の影響によってエアコンが高水準で推移しました。また、大型小売店売上高は衣料品に弱さが見られたものの、食料品を中心に前年をわずかに上回りました。その一方で、口蹄疫の発生による主要宿泊施設予約のキャンセルが相次いだことから、観光施設入場者数や飲食・サービス利用客が大幅に減少したほか、公共工事も前年を大きく下回る状況が続き、新設住宅着工戸数は極めて低い水準で推移するなど、総じて、宮崎県内の経済は大変厳しい状況を呈する結果となりました。

(2) 決算の概要

①資産・負債の状況(単体ベース)

貸出金は、消費者ローン残高は減少したものの、中小規模事業者向け貸出を含む事業性貸出の増加等により、平成22年3月末比43億15百万円増加し、合計で4,008億34百万円となりました。

有価証券は、国債や地方債等の債券運用の増加を主因に、平成22年3月末比77億33百万円増加し、合計で1,106億58百万円となりました。

預金は、金融機関を含む法人預金は減少したものの、公金預金や個人預金の増加により、平成22年3月末比8億89百万円増加し、合計で5,381億39百万円となりました。

【資産・負債の推移(表1)】

(単位：百万円)

	22年9月末			22年3月末 実績	21年9月末 実績
	実績	22年3月末比	21年9月末比		
資産	572,537	331	16,041	572,206	556,496
うち貸出金	400,834	4,315	8,366	396,519	392,468
うち有価証券	110,658	7,733	14,032	102,925	96,626
負債	546,870	△14	6,386	546,884	540,484
うち預金	538,139	889	6,939	537,250	531,200
うち社債・借入金	2,013	△2	△2	2,015	2,015
純資産	25,666	345	9,654	25,321	16,012

②損益の状況

貸出金利回りや有価証券利回りの低下に伴い、資金運用収益が前年同期比減収となったものの、資金調達費用の減少額が預金利回りの低下を主因に資金運用収益の減収額を上回ったことで、資金利益は前年同期（平成21年9月期）比29百万円増加し、51億47百万円となりました。

役務取引等利益は、個人年金保険などの新商品販売手数料は好調だったものの、キャッシング手数料などの減収により、前年同期比4百万円減少し、3億14百万円となりました。

その他業務利益は、国債等債券売却益を2億41百万円計上したことで、前年同期比2億円増加し、2億25百万円となりました。

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年同期比86百万円減少したことに加え、保守管理費の減少や事務費の圧縮に伴い物件費が前年同期比83百万円減少したことで、前年同期比1億57百万円減少の41億52百万円となりました。

一般貸倒引当金は、正常先の貸倒実績率の低下を主因に、72百万円の取崩し（前年同期は15億12百万円の積み増し）となりました。

臨時損益は、株式等関係損益が18百万円のプラス（前年同期は12百万円のマイナス）となったものの、不良債権処理額が前年同期比59百万円増加したことを主因に、ほぼ前年同期並みの1億45百万円のマイナスとなりました。

以上のことから、平成22年9月期において、経常利益14億62百万円、中間純利益10億2百万円を計上いたしました。

【損益状況の推移（表2）】（単体）

（単位：百万円）

	22年9月期		21年9月期 実績	20年9月期 実績
	実績	21年9月期比		
業務粗利益	5,687	224	5,463	5,666
（コア業務粗利益）	(5,484)	(41)	(5,443)	(5,693)
資金利益	5,147	29	5,118	5,368
役務取引等利益	314	△4	318	318
その他業務利益	225	200	25	△20
経費（除く臨時処理分）	4,152	△157	4,309	4,486
うち人件費	2,272	△86	2,358	2,459
うち物件費	1,648	△83	1,731	1,788
一般貸倒引当金繰入額	△72	△1,584	1,512	411
業務純益	1,608	1,966	△358	768
（コア業務純益）	(1,332)	(199)	(1,133)	(1,207)
臨時損益	△145	△6	△139	△2,857
うち不良債権処理額	131	59	72	2,522
うち株式等関係損益	18	30	△12	△274
うち退職給付費用	60	△7	67	58
経常利益（△は経常損失）	1,462	1,960	△498	△2,089
特別損益	△5	△7	2	△2
税引前中間純利益（△は税引前 中間純損失）	1,457	1,953	△496	△2,092
法人税、住民税及び事業税	10	△19	29	13
法人税等調整額	444	82	362	△658
中間純利益（△は中間純損失）	1,002	1,890	△888	△1,447

③不良債権の状況

金融再生法開示債権は、取引先企業の業況悪化によって危険債権が増加したものの、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が減少したことにより、平成22年3月末比2億71百万円減少し、合計で185億85百万円となりました。

その結果、金融再生法開示債権比率も平成22年3月末比0.11ポイント低下して4.60%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9月末			22年3月末 実績	21年9月末 実績
	実績	22年3月末比	21年9月末比		
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	4,423	△396	△718	4,819	5,141
危険債権	12,130	220	7,308	11,910	4,822
要管理債権	2,031	△95	△6,935	2,126	8,966
合計（A）	18,585	△271	△345	18,856	18,930
正常債権	385,456	3,950	7,964	381,506	377,492
総与信（B）	404,041	3,679	7,619	400,362	396,422
金融再生法開示債権比率（A）／（B）（%）	4.60	△0.11	△0.17	4.71	4.77

※部分直接償却を22年9月末には10,403百万円、22年3月末には10,387百万円、21年9月末には9,398百万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、平成22年9月期において中間純利益10億2百万円を計上したことを主因に、平成22年3月期比0.26ポイント上昇し、9.19%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 実績	22/9期	
				実績	22/3期比
自己資本比率	7.47	7.26	8.93	9.19	0.26

※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9月期は、貸出金平残及び有価証券の運用利回りが計画を下回ったことを主因に、資金利益が計画比で91百万円下回ったものの、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61百万円上回ったことに加え、人件費や物件費の圧縮により経費も計画比1億2百万円削減したことで、コア業務純益は計画を96百万円上回る13億32百万円となりました。

【コア業務純益の改善額 (表5)】

(単位：百万円)

	21/9期 実績	計画 始期	22/3期 実績	22/9期					23/3期 計画	24/3期 計画
				計画	実績	計画比	始期比	21/9期比		
コア業務純益	1,133	2,267	2,470	1,236	1,332	96	397	199	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倍であるため、始期比は22/9期実績を2倍したものと比較であります。

(2) 業務粗利益経費率

平成22年9月期の経費（機械化関連費用を除く）は、人件費が適正人員の見直しや賞与の圧縮により計画を63百万円下回ったことに加え、保守管理費や事務費等の削減により物件費が計画を71百万円下回ったことで、計画を35百万円下回る35億42百万円となりました。

一方、貸出金平残及び有価証券の運用利回りが計画を下回ったことを主因に資金利益は計画比91百万円下回ったものの、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61百万円上回ったことに加え、国債等債券損益が計画比2億3百万円上回ったことで、業務粗利益は計画を1億96百万円上回る56億87百万円となり、平成22年9月期の業務粗利益経費率は計画より2.86ポイント改善し、62.28%となりました。

今後も経費の削減及び業務粗利益の増益を確保していくことで一層の改善を図ってまいります。

【業務粗利益経費率の計画・実績 (表6)】

(単位：百万円、%)

	21/9期 実績	計画 始期	22/3期 実績	22/9期				
				計画	実績	計画比	始期比	21/9期比
経費（機械化関連費用除く）	3,651	7,302	7,225	3,577	3,542	△35	△218	△109
業務粗利益	5,463	10,926	9,982	5,491	5,687	196	448	224
業務粗利益経費率	66.83	66.83	72.38	65.14	62.28	△2.86	△4.55	△4.55

	23/3期 計画	24/3期 計画
経費（機械化関連費用除く）	7,126	7,033
業務粗利益	10,984	11,164
業務粗利益経費率	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倍であるため、始期比は22/9期実績を2倍したものと比較であります。

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、本部による営業推進目標設定を従来の個店単位からブロック単位とし、各営業店の推進目標については、ブロック長主導のもとに、各店舗が置かれた地域特性や顧客構成等に応じて効率的に行う方法へ変更しました。

この取り組みによって、ブロック内店舗間の協力体制の強化を図るとともに、ブロック間のもとより、ブロック内店舗間及び行員間の競争意識をも高めながら営業を推進しております。

(b) ブロック推進強化のための本部管理態勢の構築

平成22年度上期には、各ブロック長を本部へ召集して営業推進の方針や目標に関する本部示達のほか、目標達成状況の確認、営業推進上の課題に関する協議を行う「ブロック長会議」を開始しました。

続く平成22年度下期からは、毎月開催している「ブロック支店長会議」をブロック長主導によって実施することを明確化し、「ブロック長会議」での示達事項や決定事項を踏まえたブロック内の協調・協力体制に係る協議を行って、各営業店はその決定に従い、目標達成へ向けた営業活動を行っております。

(c) 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、お客様に一層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。

対象となるお客様への説明を平成22年3月から開始し、同6月末までに取引店舗変更の承諾を得た16先については、同11月末までに変更手続を完了しました。

今後もお客様への十分な説明を行い、ご理解をいただきながら継続的に実施していく方針です。

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り組み

平成21年9月より営業支援部（現 リテール業務部）にビジネスサポート業務担

当者3名を配置し、宮崎県内営業店45ヵ店（橘通出張所を除く）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主催の経営セミナーや研修会等の案内を行っております。

平成22年4月から約3ヵ月間は、サポート業務用システムの機能向上を目的としたメンテナンス作業やデータ整備及び対話集等の営業ツール作成を、平成22年6月から約2ヵ月間は新商品「個人事業者向けローン『仕事上手』」の案内を集中的に実施しました。

また、同8月からは、従来宮崎県内45ヵ店の取引先としていた電話アプローチ対象先を、宮崎県外も含めた52ヵ店の取引先へと拡大しました。

今後も、平成22年度上期中に再整備した業務遂行態勢を活かし、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月より各営業店で管理責任者を明確化し、対象企業とのリレーション強化を図っております。

通常の運転資金及び設備資金の需要の掘り起こしのほか、口蹄疫被害の影響について集中的な聴取り調査による実態把握を行い、お取引先企業のご相談に対する適切かつタイムリーな対応にも努めました。

上記[1]、[2]の取組み等により、経営強化計画の取組み開始まで減少傾向にあった中小規模事業者向け貸出先数は、計画始期（平成21年9期）の5,408先から、平成22年3月末が始期比435先増加の5,843先、同9月末は始期比591先増加の5,999先となり、着実な営業基盤拡大による貸出残高の増強が進んでおります。

[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。平成22年9月1日付定例異動後に融資担当者1名体制となっている営業店は36ヵ店となり、全体の約7割に達しております。今後も、各営業店の融資業務遂行に支障が生じないことを確認しつつ、可能な限り渉外担当へ配置することで、取引先企業とのリレーションを強化していく方針です。

このほか、平成22年度上期には、窓口に設けていた融資担当者席を渉外担当者席に隣接させる大幅な店舗レイアウト変更を33ヵ店で実施し、融資担当行員と渉外担当行員の情報共有と業務遂行の連携態勢を強化するための環境整備を行いました。今後も担当者間の連携をより緊密に行い、きめ細かな取引先企業への対応を行っていく方針です。

[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、平成22年4月1日付の定例異動で8名、同9月1日付の定例異動で

は1名の本部行員を、事業先専担やFP（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。

[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、平成22年4月、リテール業務部内に「ローン集中センター」を立ち上げ、同10月までに全営業店の住宅ローン手続に関する本部集中化を完了しました。

これによって、営業店の外訪活動時間確保に効果があっただけでなく、同センター所属行員の専門性が高まってきたことから、お客様や住宅専門業者等からの照会事項等にも迅速・的確に回答できる態勢が徐々に整ってきました。

また、同センターでは住宅ローンだけでなく、平成22年4月に発売した非対面ローン商品の事務集中化にも取り組んでおります。

[6]新商品導入による貸出残高と事業先数の増強

個人事業者の皆様をスピーディーにサポートするため、担保、保証人、見積書、確定申告書といった書類不要でお申し込みいただける新商品「個人事業者向けローン『仕事上手』」の販売を、平成22年6月1日から開始しました。

ご融資金額10万円以上300万円までの、小口の事業資金需要にお応えするための当該商品は、発売から平成22年9月末までに実行件数105件、実行金額76百万円となりました。今後も利便性の高さを個人事業者の皆様へ広くお伝えし、販売を促進していく方針です。

(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]事業先専担当行員の増強

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として任命する計画としていました。

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名と計画を上回る計14名を新たに営業推進部所属の事業先専担として任命し、事業先専担全体では11名体制から23名体制として体制の整備・強化を図りました。

精力的に新規事業先開拓先活動に取り組んだ結果、事業先専担当行員による平成22年度上期の貸出実行は143件、34億69百万円となりました。このうち、実行金額ベースでは、医療・福祉分野に対する貸出が30.6%、貸家業（個人）11.8%、小売業11.1%、飲食店10.8%と続き、農林業は4.1%となっています。「医療・介護福祉ハンドブック」を活用し、医療・介護制度や診療報酬、最新の医療技術や医療機器等に関する基礎的な知識の習得により、医療・介護関係者への提案・交渉力向上に努めた効果が表れ始めたものと判断しております。

今後も、本部で実施する研修や現場での実践活動を通じて、営業スキルの向上に努め、貸出残高の増強を図っていく方針です。

[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

行員の事業先開拓に関する実践能力向上のため、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、次いで平成22年4月には「医療・介護福祉ハンドブック」を作成し、その活用に努めております。

具体的には、平成22年7月に「農業ハンドブック」及び「医療・介護福祉ハンドブック」を活用した事業先専担者の勉強会を実施したほか、同9月及び10月には、宮崎県下19会場で融資・渉外担当行員計約200名を対象に、事業先専担行員が講師となり、「事業先推進開拓マニュアル」を活用して、事業先訪問時の話法や資金ニーズ等の情報の聴き出し方等についての勉強会を実施しました。

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を有効に活用しつつ、目利き能力の向上やコンサルティング機能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年度に引き続き、平成22年度上期には第二地方銀行協会主催の「地区別目利き能力強化研修」や「金融ビジネス研究講座」、「金融検査マニュアル研究講座」へ、計3名の行員を派遣しました。

また、平成22年度上期中に、事業先専担者会議における勉強会を5回実施したほか、前述したとおり平成22年9月から10月にかけて、融資担当者及び渉外担当者約200名を対象とした地区ごとの勉強会を19会場で実施し、さらに次期事業先専担候補者会議における勉強会も1回実施して、事業先開拓のノウハウに通じた行員の育成に努めました。今後も継続的に取り組んでいく方針です。

(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

平成22年度上期は、非常事態宣言が解除された平成22年8月以降に経営セミナーを2回、経営相談会を1回開催しました。

【経営セミナーの実施概要（表7）】

開催日（参加対象）	開催地	テーマ
H22. 8. 19 （太陽ビジネスクラブ会員）	宮崎市 （本店）	○「売上を変えずにもっと会社にお金を残す方法」～会社がもらえるお金と会社に残せるお金と会社を出て行くお金のセミナー～
H22. 9. 14 （全取引先）	宮崎市 （本店）	○「宮崎にいながら販路拡大！ 全国を相手にするとは？」 ～インターネットビジネス最後の挑戦！～ ○「不況を自社型ネットショップで切り抜ける！」

【年間開催回数実績（表8）】

（単位：回）

	19年度	20年度	21年度	22年度上期
経営セミナー	3	3	3	2
経営者スクール	3	1	0	0
経営相談会	2	1	1	1
その他のセミナー	0	1	1	0
合計	8	6	5	3

[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

平成22年度上期は、太陽ビジネスクラブ会員向けインターネット情報サイト「TBC Town」の利用を促進するため、営業推進部が営業店の渉外担当者を主な

対象として会員企業に対する使用法の説明訓練を実施したあと、渉外担当行員は会員企業を訪問して活用方法の説明活動を行いました。

また、ビジネスレポート提供の業務においては、既存のレポートメニュー以外の提供も行い、「コミュニティーFM放送局の新規開設の留意点」のレポート提供依頼先が開局へ向けて新会社設立と開局申請手続に着手した事例や、「漢方薬の市場動向と漢方薬局の販売事例」の提供依頼先である漢方薬局が、本レポートを参考にして経営改善の取組みを開始した事例など、当行のコンサルティング機能拡充の一環として効果を発揮し始めた事例が出てきています。

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月末までの期間限定で金利優遇等を行う住宅ローンキャンペーンを実施しました。

新設住宅市場の低迷や他の金融機関との金利競合に加え、口蹄疫感染拡大防止のための外出自粛対応もあり、厳しい競争環境の中での推進となりました。

【住宅ローンキャンペーン実績推移（表9）】

（単位：億円）

	19年度上期	20年度上期	21年度上期	22年度上期
実行件数	350	524	331	341
実行金額	4,941	6,895	6,051	3,735

ロ. リフォーム・ソーラーシステムのニーズへの取組み

リフォームやソーラーシステムに関するニーズ対応の一環として、当行取引事業者の利便性向上と当該事業者からのローンニーズへの対応を目的に、平成22年7月、キャプティブローンを導入しました。

本ローンは保証会社と当行取引事業者（住宅関連や自動車ディーラー等）との業務提携に基づき、物品・サービス販売の際に発生するローン案件を当行の保証会社経由で申し込むもので、現在は当行の取引先をリストし、保証会社と事業者の業務提携を進めている段階です。

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に推進専担者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継続的に実施しました。

その結果、平成22年度上期のローンプラザ全体の住宅ローン受付は124件、23億73百万円の実績計上となりました。

ニ. 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月より、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を推進しているほか、本部でも平成22年6月から8月に約300先の住宅ローン利用先に対してメイン化コールを実施しました。

その結果、メイン化の状況を基準とするポイントサービス「サン太ポイントバンク」への加入率が3%向上したほか、給与振込や公共料金等口座振替のお取引によって家計メイン化が進んだ第2ステージ（第1から第4までの4段階のステージにセグメント）以上のお取引先が138先増加しました。

[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

モバイルバンキングを通じて300名の方を対象に、ローン商品に関するニーズ把握のためのアンケートを平成22年8月に実施しました。（10月予定を前倒し）

その結果、①低金利、②少額借入、③利便性、④適時、というキーワードが浮かび上がったことから、今後はこの結果を踏まえた既存商品の改良や新商品の開発を進めていく方針です。

ロ. お客様の利便性に重点を置いたローン商品開発

店頭へおいでになる時間的余裕がないお客様のため、平成22年4月より完全非対面型の「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」（資金用途自由の証書貸付型ローン）の販売を開始したほか、既存の「教育ローン」及び「マイカーローン」も業務フロー等を見直して、平成22年9月より非対面による取扱いを開始し、お客様の利便性向上を図りました。

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10）】

（単位：億円）

	20/3末	21/3末	22/3末	22/9末
無担保ローン	117	126	129	127
うちフリーローン	32	41	45	44
うちカードローン	42	43	43	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、平成22年度上期には、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して同サイト上に申込みの窓口を設けたほか、大手検索サイトにもリスティング広告の掲載を開始しました。

その結果、平成22年度上期における「E-LOAN」サイト経由の無担保ローン受付は320件、3億11百万円の実績を計上しました。

ロ. ローン見込先に対するサポートコールの実施

ローン取引実績のあるお客様等に対し、新たな目的でご利用いただくため、ローン受付実績先約6,000先をセグメントしてコール対象とするなどの態勢整備を進め、平成22年12月からサポートコールを開始しました。

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配信を一旦休止していましたが、配信システム整備を進め、非対面ローン受付実績先やダイレクトバンキングなどの機能利用先のうち3,000先に対して、非対面型ローン商品の告知を目的としたメールマガジン配信を平成22年11月より開始しました。

(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22年4月1日付の定例異動において、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。

また、平成22年5月から9月まで、「預り資産選抜者研修」を19名（営業店行員14名、本部行員1名、年金アドバイザー4名）を対象に10回にわたって実施し、専門知識を有する行員の育成と販売体制の強化に取り組みしました。

[2] 商品ラインアップの拡充と見直し

平成22年6月に一時払い終身保険と学資保険の各1商品を、同9月には投資信託の1商品を導入し、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。

アフターフォロー用のリスト整備も行い、まず投資信託100万円以上保有先へのフォロー活動を開始したほか、それ以外の先へも平成22年10月以降に開催する「資産づくりセミナー」の案内を行うなど、利用者との取引深耕やリレーションの強化に努めております。

[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22年度上期に宮崎県下4市で開催しました。

【資産づくりセミナー開催実績（表11）】 (単位：回)

	19年度	20年度	21年度	22年度上期
資産づくりセミナー実施回数	10	6	11	4

【預り資産実績推移（表12）】 (単位：百万円)

	19年度実績	20年度実績	21年度実績	22年度上期
販売手数料	266	185	330	192
うち投信	184	65	76	28
うち保険	65	94	236	163
うち債券	17	27	18	1
投信事務代行手数料	109	98	93	51
預り資産販売収益合計	375	283	423	243

(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22年4月より、年金アドバイザーのうち証券外務員資格者4名を預り資産選抜者研修に参加させ、預り資産販売能力の向上を図りました。

また、平成22年度上期には、年金アドバイザーの中から証券外務員資格を1名、生命保険一般資格についても7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22年上期には、コンプライアンス統括部による高齢者の振り込め詐欺等被害防止に関する全体研修のほか、外部講師による認知症サポーター養成講座を選抜者研修の中で実施しました。

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め詐欺被害防止を目的とする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13)】

(単位：回、店、人)

	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度上期
開催回数	113	119	109	106	37
開催店舗数	47	46	49	48	37
来店者数	1,043	1,107	834	865	252

【年金振込口座実績推移 (表14)】

(単位：件、百万円)

	19年2月	20年2月	21年2月	22年2月	22年8月
振込件数	43,045	45,690	48,981	51,870	53,194
振込金額	6,623	6,925	7,201	7,468	7,608

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、住宅ローン事務の本部集中化等による営業店の業務効率化と事業先訪問の強化や、本部ビジネスサポート業務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相談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、中小企業金融円滑化法施行に伴い、取引先の経営実態の十分な把握と経営相談・経営指導等コンサルティング機能の発揮を目的として、平成22年4月に貸付条件変更実施先で経営改善計画が策定されている先(向こう1年以内の策定見込先を含む)について、「モニタリング・コンサルティングシート」(新設)を作成し、3か月ごとに進捗状況を管理する取組みを開始しました。

その後、貸付条件変更実施の都度、モニタリング必要先の判定を行い、同9月末現在で対象先は延べ109先となりました。営業店が本部宛に報告を行った取引先へのコンサルティング等の内容については、本部担当者による臨店指導も交えて点検を実施し、経営改善に向けた継続的な取組みを促しています。

(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

平成22年4月20日に第1例が確認された口蹄疫は、その後急激な勢いで周辺地域に感染が拡大し、宮崎県外への感染を阻止するために殺処分・埋設処理の対象となった家畜（牛・豚・山羊など）は約29万頭にも達しました。

この間、感染地域の畜産農家が収入の道を閉ざされただけでなく、宮崎県全域で不要不急の外出や集会等の自粛、公共施設の閉鎖など、感染拡大防止の措置によって、宮崎県内の企業や家庭の活動に支障が生じたほか、県外観光客の宿泊予約等のキャンセルが相次ぎ、また、宮崎県の農産物が首都圏の市場から排除されるといった風評被害も発生するなど、宮崎県の経済は極めて大きなダメージを受け、その影響は現在も続いております。

そのような状況の中、当行は金融機関として本県の中小企業の支援を目的に様々な対策に取り組みました。

【金融支援の主な取組み（表15）】

実施日	実施事項
4月30日	・宮崎県中小企業融資制度「口蹄疫緊急対策貸付」の取扱いを開始。
5月14日	・宮崎県の新たな制度融資「口蹄疫対策資金」及び「新畜産経営体生活支援資金」の取次開始。
5月18日	・被害を受けられた方の生活支援のため、特別金利による融資の取扱を開始。
5月19日	・宮崎県内の6ヵ店に被害者相談窓口を設置。
6月10日	・口蹄疫被害の影響を受けた取引先企業への金融円滑化対応を全営業店へ示達し対応強化。
6月25日	・宮崎商工会議所主催の被害者を対象とした経営相談会へ、当行の行員を相談員として派遣。（7月30日まで）
6月28日	・農畜産業以外の業種で、口蹄疫被害の影響があると考えられる事業所への対応を強化。

【復興支援の主な取組み（表16）】

実施日	実施事項
9月16日	・第二地方銀行協会の9月例会において、当行頭取から会員行頭取・社長に対して宮崎県産品購入や宮崎県観光への協力を要請。
	・宮崎県商工会連合会の「宮崎県特産品カタログ」（Web版）を当行で冊子化し、観光案内パンフレットと併せて第二地方銀行協会会員各行の全部店へ送付し協力を要請。

(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。

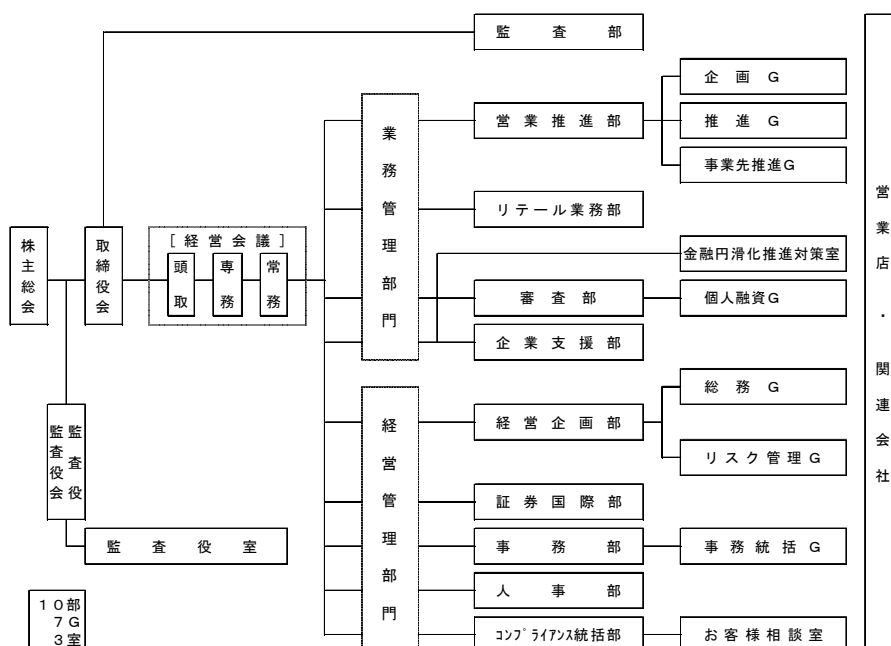
(3) 業務構築戦略（組織力の強化）

A. 本部組織体制の見直し

当行が関係する法令等の改正や、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22年6月には、経営判断や経営意思決定の迅速化、組織態勢の強化と本部のスリム化、コミュニケーション強化を目的として、営業統括本部・経営企画本部・審査管理本部の3本部体制から、本部各部を業務管理部門と経営管理部門に分類するとともに、営業推進部と営業企画部、企業支援部と審査管理部、経営企画部と総務部の統合を行ったほか、「室」の一部を廃止して「グループ」制を導入しました。

【機構図】 平成22年6月29日 改正



B. 事務効率化とレベルアップ

(a) 営業店事務の効率化

平成22年3月の勘定系端末の更改に続き、店頭におけるお客様の待ち時間及び勘定締上作業時間の短縮化、現金違算防止機能強化による事務の厳正化等を目的として、平成22年4月から11月にかけて、営業店14カ店で窓口オンライン完全一線化とオートキャッシャー等現金残置方式へのシステム構成及び事務取扱の変更を実施しました。平成23年3月末を目途に全店で導入を完了する予定です。

今後も営業店事務の効率化を図り、内務担当行員による預り資産の販売推進のほか、預金残高10百万円未満のお客様への満期案内コールや、家計メイン化コールの取り組みを一層強化していく方針です。

【店頭で販売した預り資産による手数料収入の推移（表17）】 (単位：百万円、%)

	21年度上期	21年度下期	22年度上期
店頭販売による預り資産販売手数料 (預り資産販売手数料全体に占める割合)	64 (35.6)	62 (41.4)	103 (53.6)

(b) 本部集中事務の効率化

平成22年3月に保守契約満了となる手形管理システムの更改作業を同年5月に完了したほか、公金等収納システムの導入にも着手し、同10月までに納入業者と機器の選定を完了して、平成23年3月末を目途に導入作業を進めております。

今後は、これらのシステム更改・導入による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を進める方針です。

(c) 事務のレベルアップ

口蹄疫の影響により、予定していた行内研修の延期や中止を余儀なくされました

が、新任内務(代務)役席研修や事務主任研修、ローンプラザ行員向けの名寄せ事務研修等のほか、次期役席者候補の養成を目的とした中堅行員研修は、計画どおり実施しました。

また、内務担当行員を対象とした事務取扱に関するe-ラーニング講座を平成22年8月に開講して224名が受講したほか、平成22年度上期には、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」を活用して、事務部による営業店18カ店の臨店指導を実施しました。

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E D P (Electronic Data Processing)委員会では、既存サブシステムの投資効果について本部各部のヒアリングを実施し、同6月のE D P委員会で事務部からその分析内容の報告を行い、問題点等に関する協議を実施しました。

その結果、「e-ラーニング」の投資効率を改善する必要があるとの判断から、業者とのランニングコスト引下げ交渉を行って低減を実現しました。同時に、コンテンツ数を追加してより多項目の講座を開講できる環境を整備し、平成22年10月から新環境による運用を開始するとともに、指定講座の受講を義務化するなど、e-ラーニングの活用促進に関する取組みを強化しました。

D. 経費削減の推進

(a) 人件費

平成22年9月期の人件費については、適正人員の見直しに基づく新卒者採用実施や専任行員の員数と割合の増加等によって定例給与が前年同期比49百万円、賞与が15百万円減少したほか、時間外労働短縮によって残業手当が同比13百万円減少したことなどから、人件費全体では前年同期比86百万円の減少となりました。

なお、窓口営業職の非正規行員採用については、平成23年度上期中に9名を新たに採用する予定としております。

【人件費の見込み・実績(表18)】

(単位：百万円)

	21/9期 実績	22/3期 実績	22/9期				23/3期 計画
			計画	実績	計画比	21/9期比	
人件費	2,358	4,657	2,335	2,272	△63	△86	4,638

【従業員数の推移見込み・実績(表19)】

(単位：人)

	21/9期 実績	22/3期 実績	23/3期 ※				24/3期 計画
			計画	22/9実績	計画比	21/9期比	
期末従業員数	902	888	896	871	△25	△31	890
行員	753	737	737	717	△20	△36	721
パート	149	151	159	154	△5	5	169

※人員計画は年度単位で策定しています。

(b) 物件費

平成22年9月期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71百万円減少し、前年同期比では83百万円減少しました。

今後は、S B K (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、引き続き保守管理費の削減や消耗

品費・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20）】

（単位：百万円）

	21/9期 実績	22/3期 実績	22/9期				23/3期 計画		
			計画	実績	計画比	21/9期比			
物件費	減価償却費	253	527	255	255	0	2	509	
	保守管理費等合計	465	885	449	411	△38	△54	898	
	預金保険料	216	433	221	219	△2	3	443	
	事務費	5%削減項目	508	979	480	463	△17	△45	961
		その他 (SBK経費等)	287	580	312	297	△15	10	636
合計	1,731	3,406	1,719	1,648	△71	△83	3,450		

※「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、新商品の取扱要領や事務ミスの改善方法など、各営業店で課題となっている事項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年度上期におきましても、本部各部が各営業店に対して実施を指示した項目を中心に、1ヵ店あたり月間平均13回強のOJTを行っており、金融商品のわかりやすい説明や正確かつ迅速な事務処理等を遂行するためには、OJTによる理解度の向上と実務能力の習得が不可欠となっております。

今後も、実施頻度と実施内容の充実に努めてまいります。

[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22年度上期は延べ394名の大規模な係替えを実施し、より幅広く業務スキルを持つ行員の育成を図りました。

また、内務事務力及び店頭営業力の強化を図ることを目的に、平成22年4月に事務主任制度を新設し、平成22年9月末時点で9名を任命しております。事務主任は一定の資格要件を満たした内務担当行員の中から任命し、内務事務の検印、内務担当行員の事務取扱指導、店頭営業指導等の職務に従事させており、今後は研修等によってリーダーとしての一層のスキル向上を図り、内務担当行員全体の戦力化を図っていく方針です。

このほか、緊急時等の営業店助勤体制構築の一環として、平成22年11月に、本部一般行員を対象として営業店のオペレーター業務に関する研修を実施しました。

[3] e-ラーニングの活用

e-ラーニングは平成22年度上期に全23講座を延べ1,632名が受講しましたが、マネジメント力や業務知識の一層の向上に活用していく必要があるとの判断から、コンテンツの改訂作業を進めてきました。

平成22年10月より、「コミュニケーション能力で高める組織マネジメント」等の新講座を追加して44講座へ拡大したほか、階層別の指定講座受講を義務化し、eラーニングの活用促進による業務スキル向上に取り組んでおります。

[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、習得すべき業務を細分化した「職務マスター項目」や商品知識・事務取扱い、マナー等について個人別に設定した「初年度能力開発プログラム」を基に取り組んでおります。

平成22年9月末における新入行員全体の進捗率は53.1%と概ね順調に推移しております。内務担当行員は計画を上回るペースでの進捗となっているものの、融資担当行員及び渉外担当行員は、担当外職務の習得に若干の遅れが見受けられることから、今後は人事部人材開発担当が本人及び教育担当者との協議・指導を実施して、プログラムの完全履行に向けて取り組んでいく方針です。

[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（平成22年度版）」を平成22年6月に作成し、各支店長へ還元して部下行員指導の徹底を要請しました。

今後も、人事部の各支店長に対する人材マネジメント指導のほか、「SD（Self Development）進捗管理表」を活用した行員同士の自己研鑽状況相互チェック実施を促進して、人材育成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22年度上期は口蹄疫の影響で3回の開催にとどまりましたが、平成22年10月に2回、同11月は4回と開催頻度を回復させて、「よくわかる決算書の見方」、「キャッシュフロー分析入門」等のテーマにより実施しております。

また、本部各部の施策に関する部門間の相互理解と、各種取組み・施策等の企画・立案に不可欠な金融行政や業界動向についての知識習得のため、本部行員を主な対象とした「イブニングスクール」を、平成22年9月に開始しました。

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」、「レクレーション委員会」）を設置しております。

平成22年8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した結果、開催したとする回答が増加している状況等から、活動が徐々に定着化しつつあることを確認しました。

また、アンケートの集約結果について各営業店へフィードバックしており、他店の取組み状況も参考にしつつ、各営業店の自主的・積極的な委員会開催に向けた環境づくりを進めました。

(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、平成22年8月実施分については、同9月にその分析結果を営業店へフィードバックしたほか、時間外労働や行員相互のコミュニケーション改善を要する営業店については、人事部による指導を実施しました。

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22年度上期分の人事考課と、その結果に関するフィードバック面接を平成22年10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については、平成22年4月1日付の定例異動を受けて開催した新任支店長研修(同4月実施)、新任副長・主任研修(同5月実施)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、全員参画のプロセス(目標意欲、学習意欲等)を評価する人材マネジメント評価部門を導入しており、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に結果に基づいて、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。

この評価方法や効果についての検証を関係部署や部長会、取締役会において実施した結果、それぞれの営業店が置かれた経営環境と店質、店舗の規模や人員構成などの条件が異なることから、今後は人材マネジメントを営業店業績の枠内で評価する方法を変更し、総合評価のうち人事部門評価の中に組み入れて実施することとしました。

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・経営会議

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、取締役会のほか経営会議（平成22年8月に「常務会」から呼称を変更）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22年度上期は、24回開催した取締役会の全てに常勤監査役が出席し、うち23回(95.8%)は1名以上の社外監査役が出席して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進めているところです。

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22年度上期には、監査役会議を10回、外部監査人との協議会を3回、内部監査部門との定例協議会を3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22年度上期についても、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の月次報告を行いました。

今後も、取締役会の承認を受けた監査計画に基づき、監査を実施してまいります。

(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22年3月末の国の資本参加による自己資本の増強を受けて、平成22年5月にリスク資本配賦額の見直しを実施するとともに、その後はALM委員会やリスク管理委員会において配賦資本に対する各リスク量の状況を検証し、配賦資本に見合った適切なリスクテイクが行われていることを定期的に確認しました。

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

員会において、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型ポートフォリオへの移行が実施されていることを確認しました。

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、平成22年6月及び9月に開催した信用リスク管理協議会で与信ポートフォリオ分析などによる信用リスクの現状評価を実施しております。与信集中の状況に大きな変化は見られなかったものの、大口与信先の管理が適切に行われていることの確認を行い、大口与信先への今後の対応方針について協議しており、その結果をリスク管理委員会へ報告しました。

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

与信残高1億円以上又は未保全額3千万円以上の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、期中の業況変化等を把握する取組みを行っていますが、平成22年度上期は155先の徴求を完了するなど、順調に定着化が図られています。

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22年8月に実施しました。なお、平成22年度上期には、クレジットライン対象2先の債務者区分の変更に伴い、経営会議にて与信限度額減額の見直しを実施しました。

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、信用リスク管理協議会を定期的で開催して、信用リスク計量化データに基づいた与信ポートフォリオの状況の分析結果について、関係各部への周知を図っております。

(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、平成22年9月期に実施した不良債権処理は、債権売却によるものが12百万円、競売が1億1百万円、任意売却が5億99百万円となりました。

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、統合的リスク管理における市場リスク量の状況と運用部門でのリスク量削減対応状況について確認を行うとともに、運用部門の株式保有削減状況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、有価証券市場リスク、バンキング勘定金利リスク及び両者合計のリスク量がいずれも配賦資本内（Tier1 ベース）であることを確認しました。

B. 有価証券運用管理態勢の強化

当行では、経営体力に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、債券重視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 9 月末比で 11.7%と平成 21 年 9 月末比で 4.0 ポイント、平成 22 年 3 月末比では 0.9 ポイント低減し、平成 24 年 3 月までに同比率を 12%以内まで削減するという計画については順調な進捗となっております。

保有額についても平成 22 年 9 月末で 131 億円と、平成 21 年 9 月末比で 27 億円減少させております。

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も、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、債券重視型ポートフォリオの構築については、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 9 月末で 803 億円となり、平成 21 年 9 月末比で 171 億円、平成 22 年 3 月末比では 97 億円増加させる一方で、仕組債及びファンド等は平成 21 年 9 月末比で 18 億円、平成 22 年 3 月末比では 4 億円減少させました。

④自己資本管理態勢の強化

国の資本参加による資本増強を図ったことから、平成 22 年 3 月末の自己資本比率が 8.93%、Tier1 比率が 7.32%とともに上昇し、資本充実度、資本の質ともに改善しました。

自己資本管理態勢の充実策の一つとして、平成 22 年 6 月に自己資本充実度評価・報告の方法を自己資本管理規定に定め、平成 22 年 3 月及び同 9 月基準にてその評価・報告を実施しました。また、定例の A L M 委員会で統合的リスク管理の結果検証などにより期中におけるリスク量に対する自己資本の充実度を確認しております。

平成 22 年 9 月末の自己資本比率は 9.19%、Tier1 比率は 7.57%へとさらに改善が進みましたが、今後も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 22 年度上期もその方針に沿って実施しました。

また、平成 22 年 6 月に覚せい剤取締法違反事件を素材とした職場内研修を実施したほか、同 8 月の内務役席不在時に業務を代行する代務役席の選抜研修及び中堅行員研修、同 9 月の新任内務役席研修でコンプライアンス統括部長による講話を実施しました。

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 4 月から実施しております。

そ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報告についても、平成 22 年度第 1 四半期分を平成 22 年 8 月に、第 2 四半期分を同 10 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 月及び 9 月、全行員を対象にコンプライアンス・アンケートと内部通報に関する調査を実施しました。

その検証結果に基づいて、コンプライアンス統括部による各営業店の臨店指導を実施し、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、平成 22 年度上期は、反社会的勢力からの預金口座開設や融資の申込みについては全て謝絶しました。

また、平成 22 年 9 月には、新規融資に関して営業店と本部で二重にチェックを行うスクリーニング検索チェック表を制定し、運用を開始しました。

今後も、スクリーニングシステムのデータの整備拡充とその適切な運用を図るとともに、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、厳正な対応を行っていく方針です。

(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、取締役会のほか経営会議には必ず常勤監査役が出席することとしており、平成 22 年度上期は 24 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 23 回（出席率 95.8%）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」の新設

経営に対する評価の客観性を確保するため、地元大学の学長や商工業行政の経験者など、社外の第三者で構成する「経営評価委員会」を平成22年11月30日付で新設しました。

当行の経営方針や経営戦略、地域貢献や信用供与の状況、経営強化計画の履行状況等について客観的な立場による評価や助言をいただき、これを経営に反映することによって、当行の経営の客観性と透明性を高めていく方針です。

(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。平成22年9月期中間決算についても、平成22年11月12日に開示しており、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にて開示しているほか、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掲載によって適時適切な開示を行っております。

また、口蹄疫に関する一連の取組みについて時系列的にとりまとめ、平成22年9月期のミニディスクロージャー誌（同12月発行）にて開示しました。

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21）】 (単位：億円、%)

	21/9期 実績 (計画始期)	22/3期 実績	22/9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	2,074	2,100	2,078	2,101	23	27
総資産末残	5,564	5,722	5,563	5,725	162	161
総資産に対する比率	37.28	36.70	37.34	36.69	△0.65	△0.59

※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、事業先専担者による組織的な新規事業先開拓活動や、各営業店の取引先企業管理責任者の明確化による既存事業先とのリレーション強化、本部ビジネスサポート業務担当の電話による資金需要の聴き取りや新商品の告知活動と連携した営業店における提案活動や資金需要対応など、積極的な取組みを行ってまいりました。

その結果、中小規模事業者向け信用供与の残高は2,101億円となり、計画を23億円上回る実績となりました。

一方、公金預金及び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161億円（2.8%）増加して5,725億円となり、計画比でも162億円（2.9%）増加したことなどから、総資産に対する比率は計画を0.65%下回り、36.69%となりました。

なお、中小規模事業者等向け貸出先数は、平成22年3月末の5,843先から同9月末には5,999件となり、さらに増加しました。

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22）】 (単位：億円、%)

	21/9期 実績 (計画始期)	22/3期 実績	22/9期			
			計画	実績	計画比	計画始期 対比
部分直接償却	0	28	27	29	2	29
部分直接償却前中小規模事業者等 向け貸出残高	2,074	2,128	2,105	2,130	25	46
総資産末残	5,564	5,722	5,563	5,725	162	161
総資産に対する比率	37.28	37.20	37.84	37.20	△0.64	△0.08

(参考)

【中小企業等向け信用供与の残高、比率 (表23)】 (単位：億円、%)

	21/9期 実績 (計画始期)	22/3期 実績	22/9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	3,240	3,243	3,240	3,244	4	4
総資産未残	5,564	5,722	5,563	5,725	162	161
総資産に対する比率	58.22	56.68	58.24	56.66	△1.58	△1.56

※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24)】 (単位：先)

	21/9期 実績 (計画始期)	22/3期 実績	22/9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	5,408	5,843	5,488	5,999	511	591

(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

ビジネスサポート業務担当者による証書貸付残高10百万円未満の取引先を対象にした電話による資金需要の聴き取りや新商品・セミナー等開催の案内を強化するため、システム機能向上メンテナンスや使用データの整備、対話集の作成を進めたほか、退職者があったことから一時的に減員となっていた体制も平成22年9月以降は従来の3名体制として業務に取り組んでおります。

また、アプローチの対象先もこれまでの宮崎県内45カ店の取引先から、宮崎県外も含めた52カ店の取引先へと拡大したほか、融資新商品の告知も発売と同時に集中的に行うなど、業務の拡充を図っております。

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年度下期の体制整備に続き、平成22年度上期は研修や通信教育の受講のほか、金融円滑化推進対策室の臨店モニタリング実施による実施態勢の整備を行いました。また、口蹄疫の影響を受けた取引先業の対応についても全店的な取組みの統制を図り、取引先企業の支援態勢を整備しました。

当行はこれからもお取引先の状況を踏まえながら、それぞれのお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22年6月に発売した担保、保証人、見積

書、確定申告書といった書類不要でお申しただけの新商品「個人事業者向けローン『仕事上手』」は、平成22年9月までに実行件数105件、実行金額76百万円となり、小規模な事業先のニーズにマッチしたものとなりました。

また、これまで養殖ウナギを担保とする事案のみであった流動資産担保貸付（A B L）についても、平成22年11月に動産担保の評価やモニタリング等を行う専門業者と新たに業務提携し、今後取扱いを拡充していく態勢を整備しました。

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

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し、その影響はあらゆる業種に波及しましたが、今後は各企業の経営努力はもとより、農商工連携など、地域のネットワークを生かして宮崎県経済の再生・復興を目指していこうという気運が高まっております。

そのような状況下、当行は引き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、全営業店の住宅ローン手続の本部集中化を完了したほか、個人向け非対面ローンも平成22年4月の発売時点から全店分の事務集中対応を行っております。

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日付及び同9月1日付の定例異動で、計9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て23名体制とし、実践と併せて推進会議や勉強会を計画的に実施して、推進マインドと事業先開拓スキルの一層の向上を図っております。

D. リテール業務部のビジネスサポート業務による営業店支援

本部ビジネスサポート業務担当者による資金需要の聴き取り等に関する業務遂行態勢を整備・拡充し、営業店への情報伝達機能の強化と、営業店による取引先企業への提案活動の強化を図っております。

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

貸出残高10百万円以上の事業先については、平成21年10月から管理責任者を明確化して当該企業とのリレーション強化を図っており、平成22年9月からは各取引先企業への月間の訪問回数増加を義務付けて資金需要の掘り起こし等に努めてお

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進めているほか、融資担当者席を渉外担当者席に隣接させる営業店の大幅なレイアウト変更を行って、情報共有による担当者間の連携を強化して取引先管理の徹底を図っております。

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、中小企業金融円滑化法に基づく支援等を行った先に加え、口蹄疫の影響を受けた先の支援にも活用できる環境を整備して、その活用を図っております。

H. 人材の育成

「事業先開拓推進マニュアル」のほか、「農業ハンドブック」・「医療・介護福祉ハンドブック」を整備し、本部で実施する事業先専任行員向け勉強会や、地区ごとに実施する渉外担当行員及び融資担当行員向けの勉強会でこれらを活用して、融資開拓に必要な業務知識の向上を図りました。また、外部機関主催の研修にも行員を派遣し、目利き能力やコンサルティング機能の向上に必要な知識の習得に努めております。

(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22年度上期（平成22年4月～同9月）は、取組数全体で計画を上回る実績を計上し、経営改善支援取組率についても計画を1.29ポイント上回りました。

【経営改善の取組み（表25）】

（単位：先、％）

	21/9期 実績 (計画始期)	22/3期 実績	22/9期			
			計画	実績	計画比	計画始期 対比
創業・新事業開拓支援	24	34	36	45	9	21
経営相談・早期事業再生支援	8	7	33	33	0	25
事業継承支援	0	0	0	1	1	1
担保・保証に過度に依存しない 融資	8	12	34	112	78	104
合計（経営改善支援取組数）	40	53	103	191	88	151
取引先数	5,483	5,916	5,563	6,074	511	591
経営改善支援取組率	0.72	0.89	1.85	3.14	1.29	2.42

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、税理士事務所、ネット

アパレルショップ、足場・塗装工事業、中古車販売業、レトルト食品製造業、和食レストラン・焼肉店・中華料理店・ラーメン店、鮮魚店、ゴルフショップなど、12先の開業に関する資金需要に対応しました。

B. 関連会社(株式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22年度上期は、製造業など計2先からのご相談について、宮崎大学への取次ぎを行いました。

なお、財団法人宮崎太陽中小企業振興会は公益法人制度改正対応を機に平成22年4月1日をもって解散しましたが、これまで実施してきた助成金事業（技術調査費助成金制度及び特許出願費用助成金制度）は極めて公共性の高い事業であることから、宮崎県の外郭団体である財団法人宮崎県産業支援財団へ残余財産とともに継承し、今後当行は継承された制度をお取引先企業に紹介し、その利用促進を図っていくこととしました。

【技術相談ニーズの対応（表26）】

	業種	支援概要	連携先
1	製造業	・芳香噴霧装置の開発（取次ぎ）	宮崎大学
2	塗装業	・塗装品の品質技術チェックの高度化（取次ぎ）	宮崎大学

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について16先の対応を行いました。

【技術に関する相談対応（表27）】

	業種	支援区分	概要
1	靴製造・販売	技術相談	・ルアー用釣具の開発と権利化
2	監視カメラ販売	特許出願／実用新案出願	・監視カメラの開発
3	防虫工事	特許出願／商標登録出願	・抗菌砂の開発
4	地質調査	特許出願	・地盤改良杭の開発
5	飲食業	特許出願／実用新案出願	・焼肉装置に関する実用新案出願支援
6	寒蘭販売	技術相談	・寒蘭の新栽培技術開発、販売
7	食品製造	特許出願／先行技術調査 ／商標出願	・新商品（ノン・サッカリントイプ醤油）の開発
8	飲食業	特許出願／商標登録出願	・さば寿司の開発
9	製造業	経営相談	・代理店契約に伴う契約書案作成
10	アルミサッシ製造業	経営相談	・販路開拓
11	酒造業	特許出願	・特許戦略
12	自動機械装置製造業	経営相談	・自社PRに関するマーケティング
13	畜産用システム開発	特許出願	・牛の歩数から発情時期を発見する装置を利用して仔牛の雄雌に産み分ける方法に関する国際特許出願
14	建設業	経営支援	・再生バッテリー業者の紹介（ビジネスマッチング）
15	酒造業	経営支援	・製塩業者の紹介（ビジネスマッチング）
16	畜産資材販売業	経営支援	・畜産防疫商品販売業者の紹介（ビジネスマッチング）

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機能を活用した

創業・新事業に関するご相談について12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28）】

	業種	支援区分	概要
1	ソフト開発	新事業開拓	・在庫管理システム導入希望業者の紹介
2	加工食品販売	新事業開拓	・冷凍洋菓子会社の紹介
3	造園業	新事業開拓	・「ヤシ砂糖」の輸入、販売計画
4	衣料品小売	新規創業	・アパレルネットショップ運営
5	ラベルシール印刷	新事業開拓	・レーザー加工会社の紹介
6	携帯電話販売	資本政策策定	・第三者割当増資に伴う資本の充実
7	飲食業	資金計画策定	・新店舗出店に伴う資金計画策定支援
8	建設業	資本政策策定	・事業承継ファンド導入による事業承継の提案
9	衣料品小売	新事業開拓	・ネットショップ製作会社の紹介
10	飲食業	新事業開拓	・ネットショップ製作会社、販促支援会社の紹介
11	介護福祉	新事業開拓	・各種公的支援策の調査
12	衣料品小売	新事業開拓	・ネットショップ製作会社の紹介

E. ISOやプライバシーマーク等の取得支援実施

平成22年度上期は、業務提携先と営業店の同行訪問を実施し、建設業、医療サービス業、食品加工販売業の各1先にISO取得の具体的な手続の方法や、取得にあたって必要とされる社内体制整備に関する情報提供を行いました。また、コールセンターの情報管理充実を目指す通信販売業のプライバシーマーク取得に関して、具体的な申請手続等に関する情報提供を行いました。

今後は、それらの企業に対して取得までの継続的な支援を行うとともに、本部と営業店の連携を図り、新たな支援ニーズの発掘に努めてまいります。

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、事業再生支援に取り組み、ランクアップを図っています。平成22年度上期は、長引く地域経済の低迷によって取引先企業の経営も厳しい状況が続いていることから、ランクアップ実績は1先となりました。

今後も、企業支援部と営業店との協議に基づく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29）】

（単位：先）

	19年度	20年度	21年度	22年度上期
経営改善支援取組先数	270	244	205	203
ランクアップ先数	9	9	7	1
ランクアップ率	3.33%	3.68%	3.41%	0.49%

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22年度上期は、「みやざき食と農の商談会」（平成22年1月に宮崎県と当行を含む県内金融機関5行庫共催）において出展支援した中の4先で商談が成立したほか、セキュリティシステムや再生バッテリー、食用油、畜産防疫用品等に関して対応依頼の9社の支援を実施しました。

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22年度上期においては、税理士との連携で1先の課題解決へ向けた経営改善計画書策定の支援を実施しました。

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。

平成22年度上期には、当行及び宮崎太陽キャピタルの連携で、大型商業施設進出の影響を受けて業績が低迷していた衣料品小売業とネットショップ構築支援業による新会社設立手続、事業計画策定、金融面等の支援を行う事案等に取り組みしました。

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

平成21年度下期の「金融円滑化管理責任者」の配置や「金融円滑化推進対策室」の設置に続いて、平成22年度上期には営業店・本部行員472名に通信教育を受講させたほか、当行と当行の関連会社である宮崎太陽リースとの金融円滑化対応に関する協議を行うなど、対応態勢の強化を図りました。

(b) 対応に関する行内への周知

平成22年上期には、顧問弁護士による役員コンプライアンスセミナーや融資役席者研修で金融円滑化対応をテーマに取り上げたほか、金融円滑化推進対策室による全営業店の臨店モニタリングを平成22年10月末までに完了して対応の周知徹底を図りました。

(c) 電子稟議システムの活用

平成22年5月に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。同6月には、口蹄疫の影響を受けている取引先企業との交渉履歴の登録と登録要領を営業店へ示達、電子稟議システムの有効活用を図り

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月に医療機関1先、同5月はサービス業1先、同9月には建設業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。平成22年度上期に、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3先となりました。

また、平成22年9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」の段階が1先、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」の段階は4先となりました。

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

平成 22 年度上期は、業務提携先との連携によって融資取引先である建設業 1 先の自社株の評価に関する相談に対応したほか、当行 F P 担当者が預金取引先である小売業 1 先の自社株の評価に関する相談に対応しました。

B. M & A への対応

平成 22 年度上期は、M & A に関する実績はありませんでしたが、九州進出を目指す本州地区企業との面談を行い、希望内容の詳細について確認作業を行いました。今後、この件に関する継続的な支援を行っていく方針です。

また、当行でも M & A に関する相談が可能であることをアピールするため、平成 22 年度下期中に、業務提携先との連携で M & A に関するセミナーを開催する計画です。

6. (中間) 配当及び役員に対する報酬及び賞与に対する方針

(1) (中間) 配当に対する方針

平成22年9月期の中間配当につきましては、平成22年11月12日の取締役会において、普通株式については1株当たり2円50銭、優先株式については約定どおりの1株当たり4円8銭の配当を決議いたしました。

平成23年3月期以降の配当につきましても、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月より3ヶ月間にわたり取締役報酬を10%カットいたしました。

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いるほか、連結子会社との連絡会議を3ヶ月毎に実施し、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グループにおいて総合的に管理しております。

損失の危険の管理体制への取組み事項については、平成22年8月の監査役会において、口蹄疫に関する対応状況について報告したほか、同9月の取締役会では新型インフルエンザと口蹄疫に関する対応状況について報告を行い、情報の伝達と対応が有効に機能していることを確認しました。

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22年度上期は、平成21年度下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いるほか、平成22年9月には内部統制文書化(3点セット)の監査も実施しました。

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。

なお、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行っております。

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、社外の第三者で構成する「経営評価委員会」を平成22年11月30日付で新設しました。

平成23年1月を第1回として年間2回の委員会を開催し、当行の経営方針や経営戦略、地域貢献や信用供与の状況、経営強化計画の履行状況等について客観的な立場から評価や助言をいただくとともに、当行はこれを経営に反映させることで、経営の客観性や透明性を高めていく方針です。

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、定期的を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いるほか、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。

平成22年度上期は、総合的なオペレーショナルリスク管理態勢の整備に向け、関連部署で策定した総合的な管理の方向性等についてリスク管理委員会(取締役会)の承認を受けたほか、オペレーショナルリスクに関する取締役会への報告内容や報告の方法、一元化等について、関連部署間の協議を行いました。

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いるほか、システミックリスク(仕向為替限度額の超過による当行からの仕向為替がストップするリスク)の可能性を認識した仕向為替の対応も行っております。

以上