

経営強化計画の履行状況報告書

平成26年12月



< 目 次 >

1. 平成26年9月期決算の概要	1
(1) 経営環境	1
(2) 決算の概要（単体ベース）	1
2. 経営改善にかかる数値目標の実績	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	6
(1) 収益力の強化	6
(2) 経営の効率化	14
① 従業員の戦力化	14
② ローコスト体制の構築	16
③ 経営資源の効率的配置	18
(3) 資産の健全化	19
① 不良資産の改善	19
② 信用コストの抑制	21
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	23
(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	23
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	23
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	25
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	26
(5) 情報開示の充実のための方策	27
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	29
(1) 主として業務を行っている地域における経済活性化に資する方策	29
(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	34
6. 剰余金の処分の方針	36
(1) 配当についての方針	36
(2) 役員に対する報酬および賞与についての方針	36
7. 財務内容の健全性およ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	37
(1) 経営強化計画の適切な運営管理に向けた活動	37
(2) 経営の透明性確保	37
(3) 内部監査態勢の強化	37
(4) 各種のリスク管理の状況および今後の方針等	38

1. 平成26年9月期決算の概要

(1) 経営環境

平成26年度の日本経済の現況を見ますと、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動などの影響を受けつつも、全体としては緩やかな回復が続いています。

一方、地域経済においては公共投資が堅調に推移しているものの、個人消費を中心に先行きは不透明な状況が続いております。

このような環境のもと、当行は、「真のリレバンの実践」による「地元鹿児島県を中心とした地域経済活性化への貢献」を果たしていくために、「経営強化計画」に掲げた各種施策に取り組んでまいりました。

(2) 決算の概要（単体ベース）

①資産・負債の状況

主要勘定のうち、平成26年9月末の貸出金は、地元鹿児島県の中小企業・個人向けの中・小口貸出等を中心に増強を図り、前年比21,603百万円増加し、550,260百万円となりました。有価証券は、国債の増加等により、前年比10,849百万円増加し、105,111百万円となりました。

一方、預金は、個人預金等が順調に増加したことから、前年比15,981百万円増加し、685,022百万円となりました。

純資産は、利益剰余金の増加等から、前年比1,029百万円増加し、40,671百万円となりました。

[資産・負債の推移（表1）]（単体）

（単位：百万円）

	26年9月末			26年3月末	25年9月末
	実績	26年3月末比	25年9月末比	実績	実績
資産	740,067	11,367	17,017	728,700	723,050
うち貸出金	550,260	7,740	21,603	542,520	528,657
うち有価証券	105,111	6,239	10,849	98,872	94,262
負債	699,395	9,586	15,987	689,809	683,408
うち預金	685,022	9,606	15,981	675,416	669,041
うち社債・借入金	2,000	0	0	2,000	2,000
純資産	40,671	1,781	1,029	38,890	39,642

②損益の状況

資金利益は貸出金利回りの低下により貸出金利息が減少しましたが、預金利息等の資金調達費用の減少により、7,032百万円となり、前年比1百万円の減少に留まりました。

業務粗利益は、資金利益および国債等関係損益の減少により、前年比359百万円減少し、7,130百万円となりました。

経費面では、税金が増加したことなどから前年比70百万円増加し、5,135百万円となりました。

また、一般貸倒引当金繰入額は439百万円の戻入益計上となりました。

以上により、業務純益は前年比11百万円増加の2,434百万円となりました。

また、臨時損益については、株式関係損益の減少等により、前年比1,800百万円減少し、△536百万円となりました。

この結果、経常利益は前年比1,789百万円減少し、1,898百万円となりました。また、当期純利益についても前年比1,972百万円減少し、1,190百万円となりました。

[損益状況の推移(表2)] (単体)

(単位：百万円)

	26年9月期		26年3月期 実績	25年9月期 実績
	実績	25年9月期比		
業務粗利益	7,130	△359	14,665	7,489
〔コア業務粗利益〕	[7,093]	[55]	[14,128]	[7,038]
資金利益	7,032	△1	14,038	7,033
役務取引等利益	53	53	75	△0
その他業務利益 (うち国債等関係損益)	44 (36)	△412 (△415)	551 (537)	456 (451)
経費	5,135	70	9,898	5,065
(うち人件費)	(2,784)	(7)	(5,481)	(2,777)
(うち物件費)	(2,057)	(12)	(3,977)	(2,045)
一般貸倒引当金繰入額	△439	△439	1,129	-
業務純益	2,434	11	3,636	2,423
〔コア業務純益〕	[1,958]	[△14]	[4,229]	[1,972]
臨時損益	△536	△1,800	△673	1,264
(うち不良債権処理額)	(586)	(511)	(1,557)	(75)
(うち株式関係損益)	(186)	(△1,204)	(1,324)	(1,390)
経常利益	1,898	△1,789	2,962	3,687
特別損益	△9	△20	△74	△11
税引前当期純利益	1,888	△1,788	2,887	3,676
法人税、住民税及び事業税	57	△38	213	95
法人税等調整額	640	183	79	419
当期純利益	1,190	△1,972	2,594	3,162

平成26年9月末の金融再生法開示債権は、前年比3,329百万円増加し37,942百万円となりました。金融再生法開示債権比率については6.83%となり前年比0.35ポイント増加しましたが、平成26年3月比では0.30ポイント低下しました。

金融再生法開示債権のうち82.21%にあたる31,192百万円については担保・保証や貸倒引当金で保全を行っております。また、部分直接償却を実施した場合の開示債権比率は5.89%となります。

[金融再生法開示債権比率の状況(表3)](単体) (単位:百万円、%)

	26年9月末			26年3月末	25年9月末
	実績	26年3月末比	25年9月末比	実績	実績
金融再生法開示債権	37,942	△1,146	3,329	39,088	34,613
総与信	555,488	7,499	21,483	547,989	534,005
金融再生法開示債権比率	6.83	△0.30	0.35	7.13	6.48

平成26年9月末の自己資本比率は、利益の積み上げ等により利益剰余金が増加したものの、貸出金の増加によりリスクアセットが増加したことから、前年比0.41ポイント低下し、8.82%となりました。

[自己資本比率の状況(表4)](単体) (単位:%)

	26年9月末			26年3月末	25年9月末
	実績(新基準)	26年3月末比	25年9月末比	実績(新基準)	実績(旧基準)
自己資本比率	8.82	0.06	△0.41	8.76	9.23

2. 経営改善にかかる数値目標の実績

(1) コア業務純益

平成26年9月期の貸出金の平均残高は、中小企業向け貸出および消費者ローン等に積極的に取り組んだことから、前年比18,449百万円増加し540,527百万円となりました。

しかしながら、取引先とのリレーション強化により貸出金利の適正化には取り組んでいるものの、他行との競合等により貸出金利回りが計画を0.037ポイント下回ったことから、貸出金利息は計画を156百万円下回りました。預金においては個人預金等を中心として積極的に増加を図ったものの、利回りが計画を0.014ポイント下回ったことから、預金利息は計画を47百万円下回りました。また、有価証券利息配当金については計画を55百万円上回ったことから、資金利益全体では計画比△77百万円となりました。

役務収支については、金融商品販売手数料の増加により役務取引等収益は前年比では増加したものの、支払保証料や団信保険料等の費用の増加により、収支では計画比△22百万円となりました。

一方、営業経費においては、経費削減へ向けた諸施策の効果が現れつつあり、物件費が計画比△23百万円となるなど、営業経費全体で計画を16百万円下回りました。

これらにより、コア業務純益は、計画を83百万円下回り1,958百万円となりました。

コンサルティング機能の発揮による、信用コストを意識した適正な実行金利の確保や、消費者ローンの取組みによるポートフォリオの見直しなどにより改善を図っていきます。

[コア業務純益の計画・実績(表5)]

(単位：百万円)

	25/9期	26/3期	26/9期				27/3期	28/3期	29/3期
	実績	実績(始期)	計画	実績	計画比	始期比	計画	計画	計画
コア業務純益	1,972	4,229	2,041	1,958	△83	△313	4,252	4,427	4,652

※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

※始期比においては始期の水準が通期ベースであるため、26/9期実績(半期)を2倍したものと比較

(2) 業務粗利益経費率

平成26年9月期における資金利益は、前述のとおり貸出金利回りの低下を主要因として計画を77百万円下回っております。また、役務収支についても、支払保証料や団信保険料の増加などにより計画を22百万円下回っております。国債等関係損益は計画を36百万円上回ったものの、資金利益、役務収支が計画を下回ったことなどから、業務粗利益は計画を62百万円下回る7,130百万円となりました。

機械化関連費用を除く経費は、効率化への取組みにより、計画を26百万円下回る4,350百万円となりました。

その結果、業務粗利益経費率は61.01%となり、計画に対して0.17%の未達となりました。

今後も引き続き、中小企業等向け貸出の増強等によって資金利益の拡大を図ること、業務粗利益経費率の低減に努めてまいります。

[業務粗利益経費率の計画・実績 (表6)] (単位：百万円、%)

	25/9期	26/3期	26/9期			
	実績	実績 (始期)	計画	実績	計画比	始期比
経費 (機械化関連費用除く)	4,294	8,301	4,376	4,350	△26	399
業務粗利益	7,489	14,665	7,193	7,130	△63	△405
業務粗利益経費率	57.33	56.61	60.84	61.01	0.17	4.40

	27/3期	28/3期	29/3期
	計画	計画	計画
経費 (機械化関連費用除く)	8,575	8,583	8,610
業務粗利益	14,427	14,660	15,212
業務粗利益経費率	59.44	58.55	56.60

※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、減価償却費、機械賃借料等を計上

※始期比においては始期の水準が通期ベースであるため、26/9期実績 (半期) を2倍したものと比較

3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

(1) 収益力の強化

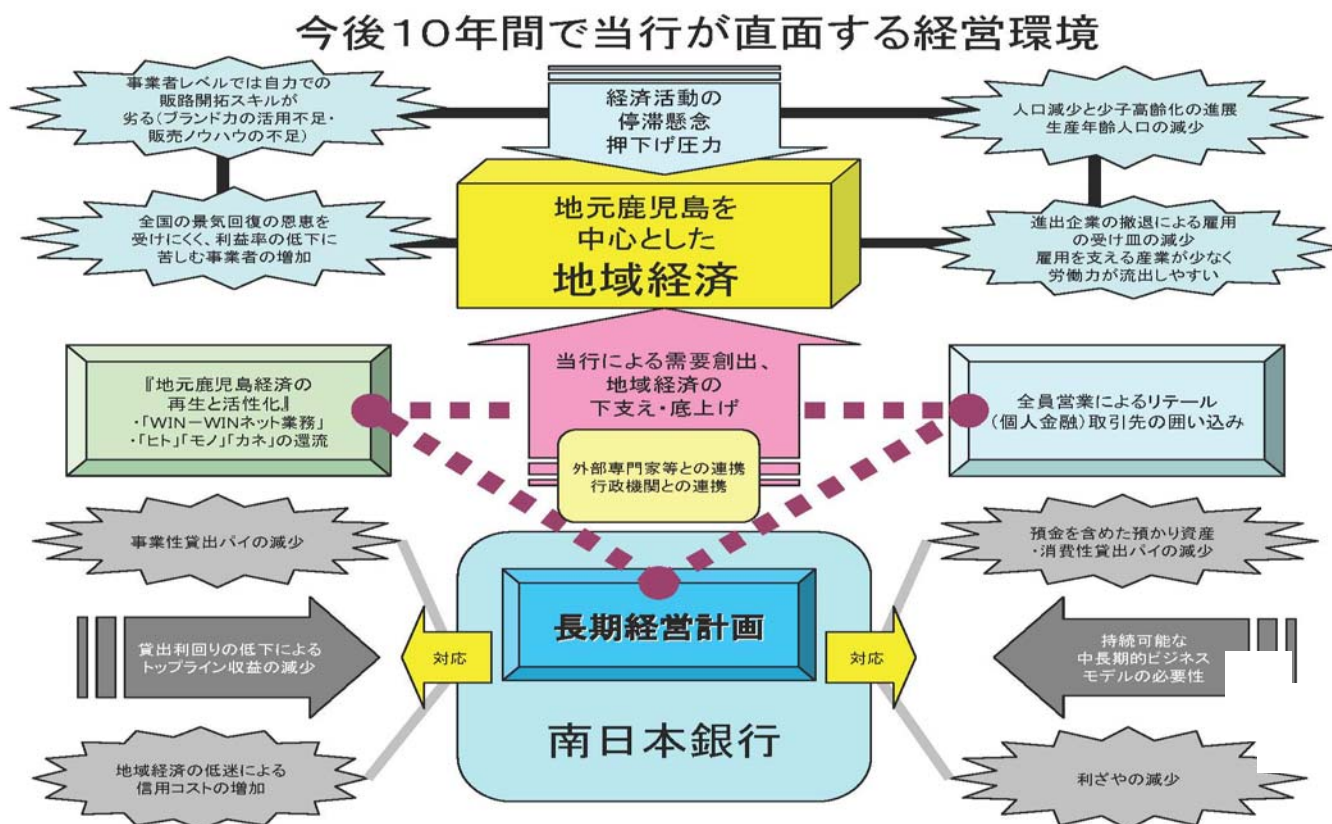
① 中小企業・事業者向け戦略の進化

中長期的な人口減少や少子高齢化を踏まえ、地域金融機関には成長分野などへの資金供給や中小零細企業への経営改善支援を行うとともに、自ら目利き能力やコンサルティング機能を高めていくことが求められており、5年後、10年後を見据えた中長期の経営戦略を持った経営が求められています。地元鹿児島を中心とした地域経済は全国の景気回復の恩恵を受けにくい状況にあり、地域経済の衰退が予想されます。

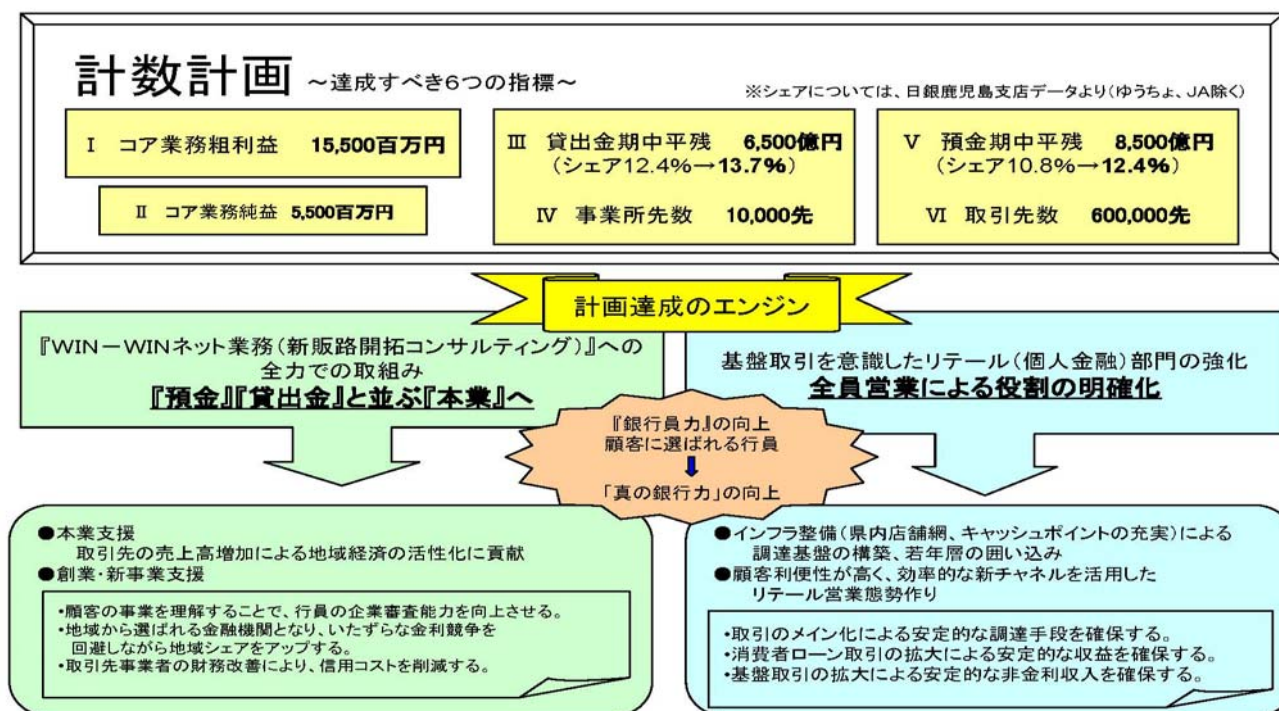
そのような中、当行自らが地域の需要を創出し、地域経済を底上げ・下支えする必要があると考えており、今後10年間で直面する経営環境を想定し、当行が目指すべき「10年後の姿」として「長期経営計画」を策定しております。

具体的には「主要計数の目標」を設定するとともに、「WIN-WINネット業務の更なる深化」、「全員営業による基盤取引を重視したリテール（個人金融）分野への取組み」等により、地域を下支えし、底上げしていくことを明確化し、今後も一貫した経営方針のもと継続的に地域に貢献することを目的としております。

[長期経営計画 (表7、8)]



『目指すべき当行の10年後の姿』



2

イ。「リレバンモデル」の概要について

第三次経営強化計画においては、第二次経営強化計画で取り組んできた「信用力で選別することなく、『面』の活動において取引先事業者の事業運営に本格的に責任を持つことで、強力なりレーションを構築するとともに、地域経済を活性化することで不良債権発生を抑制し、預金者保護を全うする。」という真のリレバンへの取り組みをより深化させ、中小企業・事業者向け戦略(以下、「リレバンモデル」という。)を確立してまいります。これにより、いたずらな金利競争を回避しながら、自らの収益力の向上に繋げてまいります。

本経営強化計画において経営戦略の柱となるリレバンモデルは、当行ポートフォリオの中で、特に優先的に支援すべき4業種を中心として実施しております。

具体的には、経営環境が厳しい鹿児島県にあって、当行のポートフォリオの中で残高や取引先数の割合が大きく要注意先以下残高も大きい業種、すなわち「特に支援を必要とする業種」と考えられる「サービス業」「卸・小売業」「建設業」「不動産業」の4つの業種を中心とした業種を対象としています。

この4業種に該当する中小企業および事業者であるお取引先(以下「支援対象先」という。)に対して、新たな販路開拓やオペレーション(事業運営方法)改善を支援することにより、営業利益の改善を重視した売上高の増加をお手伝いする活動(新販路開拓コンサルティング、以下「WIN-WINネット(ウィンウィンネット)業務」という。)を展開しております。

この業務により、支援対象先においては「売上高の増加による営業利益の改善」が図られ、当行においては「売上高改善支援の対価を業務委託手数料としていた

だく」とともに、「本業務に伴って派生する貸出の増加」や「過度な金利競合からの脱却」などの効果が期待される、いわゆる「WIN-WIN」の関係を構築していくことを目指しております。

また、本業務により中小零細企業の売上高改善支援に取り組むことで、地元での雇用機会の拡大や地域の人口減少抑制に繋がると考えており、厳しい地域経済の底上げ・下支えに資するものと考えております。

本リレバンモデルはお取引先の本業支援を行うという難易度の高い取組みではありますが、本来地域金融機関が果たすべきコンサルティング機能をさらに高めることで、地域の皆様からご理解いただけるに十分なビジネスモデルであり、組織的な業務構築を目指してまいります。

本リレバンモデルは、売上高の増加により当地域の中小企業の経営改善が面的に広がることで地域経済活性化に資する取組みですが、前記のとおり、支援対象となる事業先との「WIN-WIN」の関係構築による取引先数を伴った貸出の増強や過度な金利競争からの回避など、当行の「経営力の強化」に繋がる業務であると考えております。

併せて、本業務により、支援先担当者が支援対象先へ「行って、聞いて、話す」あるいは「対面交渉・情報収集」という基本的な活動をはじめ、必要があれば経営改善策を講じたり、貸出機能を強化するなどの「お手伝い」を適時・的確に行ったりすることも可能となります。

このような活動を組織的かつ継続的に行うことにより、支援先担当者の支援事業者に対する実態把握能力（目利き）が向上することに加え、不良債権化する前に早めの対応を取ることによる「信用コストの抑制」なども期待されます。

加えて、本業務による地域社会・お客様からの当行に対するイメージの変革、支援活動に伴う新規取引先増加等の営業基盤の拡大など、副次的な波及効果も期待されます。

ロ.WIN-WINネット業務の取組み状況について

平成23年度上期にインフラおよび態勢整備としてデータベースシステムの開発を行い、「契約書類」およびコンプライアンス面を含めた「業務マニュアル」を制定しました。特に契約書類や業務マニュアルの制定にあたっては、銀行法や独占禁止法における優越的地位の濫用、利息制限法等の観点から、弁護士と再三の打ち合わせを行い、リーガルオピニオンを取得のうえ、取り組みました。

業務マニュアルにおいては、支援対象先の販売形態に応じた支援方法や、十分な事前説明活動の必要性、商流情報の収集・データベース化、コンサルティング業務委託契約の方法等、本業務の遂行に必要な諸策についてルールを制定しました。平成23年度下期には、上期における態勢整備を踏まえ、「WIN-WINネット業務」が組織的な取組みとなるよう、営業店がより活用しやすい「営業店用業務マニュアル」や「業務のご案内」を作成しました。併せて、収集した商流情報のデータベース化をはじめ、一元的に案件進捗や計数を管理できるシステムの構築にも取り組み、平成25年度下期より稼働しました。

コンプライアンスについても、コンプライアンス関連規範の制定や業務マニュアルに「コンプライアンス・クレーム事例」を記載するなど、本業務を地域や支援先の信頼を得ながら、永続的に取り組むための適切な態勢を整備しました。

また、「WIN-WINネット業務」に取り組む上で必要な行員のスキル向上については、外部コンサルタントによるセミナーや各種研修時における説明会を実施しました。また、若手行員が主体となる自主勉強会「なんぎん維新塾」も定期的に開催しており、各業界における特性等の習熟に努めております。

本業務の主な担い手である渉外行員における本業務以外の負担については、「営業店事務の本部集中化」（後述）により軽減を図っております。

上記のような態勢整備を踏まえ、平成23年10月からお取引先への業務の主旨説明および業務委託契約締結活動を開始いたしました。

具体的な活動内容としては、各営業店の対象先のお客様に対して「WIN-WINネット業務」の内容を説明し、売上高改善目標と成功報酬の手数料を協議します。目標売上と手数料をお客様に納得いただいた上で「新販路開拓コンサルティング（WIN-WINネット業務）業務委託契約書」を締結し、内部手続きを行った上で、お客様からご提出いただいた商流情報をもとに、実際の支援活動に取り組んでおります。

実施態勢については、本業務を円滑・適切に実施できるよう、平成24年3月に営業統括部支店支援室内に『WIN-WINネット推進グループ』を新設し、同グループが中心となって、営業店の全面サポートを実施しております。また、システムを活用した運営管理・コンプライアンス管理を徹底することにより、従来の銀行業務同様、実績や計数管理を行い、スムーズな業績評価運営体制の構築を図っております。個人の評価についても、営業店行員の「目標管理シート」においてWIN-WINネット業務の項目を設定し、その取組み実績を人事考課に反映させております。

全店（東京支店を除く）の対象先に、広く契約締結に向けた説明を行い、コンプライアンスに留意しながら契約締結活動を行っております。

[WIN-WINネット業務の実績推移（表9）]

	項目	平成24年9月	平成25年3月	平成26年3月	平成26年9月
契約	業務委託契約締結先	717先	970先	1,504先	1,524先
成約	売上高改善実績累計	43百万円	173百万円	474百万円	974百万円
	売上改善した契約先数累計	19先	45先	157先	233先
	成約委託手数料額	0百万円	2百万円	4百万円	12百万円

平成26年9月末で1,524先と業務委託契約を締結しており、契約締結状況は順調であると認識しております。平成24年度上期から業務委託契約先に対して見込先への販路紹介を行うなど、具体的な支援活動に着手しております。平成26年度からは、売上高判定期間の変更や売上改善目標の設定など、スキームの一部変更を

行ったことに加え、事業再生型のWIN-WINネット業務（後述）にも取り組んでおり、更なる支援に努めてまいります。

売上高支援の累計実績は233先の974百万円（売上金入金ベース）となりました。また、245先の契約先に対して、成約に向けて取り組んでいる仕掛中の案件（成約した場合、1,042百万円の売上改善が実現）を提案しております。

本業務は、契約した売上高改善目標を達成して初めて当行が手数料をいただく「完全成功報酬型」であるため、当行への収益貢献については遅効性がありますが、平成26年度上期までに累計34先の売上高改善目標を達成し、成功報酬手数料を徴求しております。また、契約締結先においては、未契約先と比べ、融資取引の拡大などの取引深耕が図られており、WIN-WINネット業務は過度な金利競争からの回避においても効果があると確信しております。今後も、契約締結先の新販路開拓支援によるコンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

ハ. 中小企業・事業者向け貸出の増強

他行競争により貸出金利が低下傾向の中、採算性では厳しい状況が当面続くことが予想され、採算性とリスクを意識した取組みが重要であると認識しております。こうした環境下において当行においては、貸出先数の増加を伴う形での「中小企業・事業者向け貸出」の増加に努めております。WIN-WINネット業務により事業性評価を定着させることで「中小企業・事業者向け貸出」増加への相乗効果を期待しております。

平成26年9月末現在において、事業所貸出先数は平成26年3月末比101先増加し7,681先となっており、今後も既存顧客の支援に加えて、地域経済発展に繋がる成長産業向け貸出に注力することで資金需要の創出に努めてまいります。

ニ. 海外取引・海外進出に向けたコンサルティング機能強化への取組み

鹿児島県は農水産物の生産基地で、地理的にも東南アジアに近い環境にありますが、他地域に比べ海外取引・海外進出を行なっている企業の割合は低い状況です。

今後、人口減少が予想されるなかで、海外との取引拡大は当地域にとって重要であると考えており、当行においては営業統括部内に専担者を配置し、外部専門機関との連携（日本通運株、損害保険ジャパン日本興亜株）による情報提供やジェットロ・鹿児島県貿易協会との情報交換による海外進出支援へのアドバイスを行う態勢を構築しております。

ホ. 地域シェアの向上と事業所貸出先数の増加

当行の鹿児島県内における預貸金シェアおよび事業所貸出先数の推移をみると、平成26年3月末現在、預金シェアは6.6%（平成25年3月末比+0.1ポイント）、貸出金シェアは11.2%（平成25年3月末比+0.1ポイント）となっています。

事業所貸出先数は、平成26年9月末現在7,681先となり、平成26年3月末比で

は101先増加と減少傾向に歯止めがかかり、増加に転じております。WIN-WINネット業務及び経営支援活動を絡めた資金需要創出に努めることで、今後取引先数の増加や地域シェアの拡大を図ってまいります。

〔鹿児島県内預貸金シェアの推移（表10）〕

（単位：％、億円）

	19/3 末 実績	20/3 末 実績	21/3 末 実績	22/3 末 実績	23/3 末 実績	24/3 末 実績	25/3 末 実績	26/3 末 実績
貸出金シェア	10.4	10.5	10.6	10.9	11.0	11.2	11.1	11.2
県内貸出残高	37,412	38,082	38,867	39,344	39,682	39,677	40,897	42,104
預金シェア	6.1	6.2	6.1	6.3	6.4	6.4	6.5	6.6

（出所：金融マップ（金融ジャーナル））

〔事業所貸出先数の推移（表11）〕

（単位：先）

	20/3 末 実績	21/3 末 実績	22/3 末 実績	23/3 末 実績	24/3 末 実績	25/3 末 実績	26/3 末 実績	26/9 末 実績
事業所貸出先数	8,312	8,067	7,991	7,819	7,532	7,362	7,580	7,681
うち鹿児島県内	7,028	6,884	6,845	6,693	6,460	6,367	6,624	6,754
うち鹿児島県外	1,284	1,183	1,146	1,126	1,072	995	956	927

へ. 収益管理態勢強化による収益力向上への取組みについて

当行では平成22年4月より収益管理システムを導入し、スプレッド・バンキング、ABC原価計算、信用リスク計量化による管理会計を活用して収益管理態勢の再構築を進めてきました。部店別・業種別・格付別などの多様なセグメント毎の分析が可能となっており、収益面向上を踏まえた業務推進に活用しております。

また、平成25年9月からは、お取引先毎の総合的な採算性把握と検討を目的とし、「顧客総合採算検討表」を策定しました。本検討表は与信審査時において活用し、管理会計による総合的な見地からの採算性検討を行っております。

②リテール部門の強化

イ. 基本方針

（イ）高齢化進展への対応

当行では、従来から年金振込指定口座の確保を預金吸収基盤強化策として捉えており、年金振込口座獲得推進を每期行っております。平成26年9月末現在での年金振込件数は37,119件（平成25年9月末比388件の増加、平成23年3月末比2,603件増）となっております。年金振込先の預金残高においても平成26年9月末現在で1,496億円、個人預金全体に占める割合は、31.4%と高い水準となっております。高齢者のお客様に対しては「対人によるきめ細かいサービス」が重要であり、引き続き窓口行員や渉外行員によるフェイス・トゥー・フェイスでの対応を行ってまいります。

（ロ）若年層顧客の取り込み

少子高齢化の影響により若年層の減少が予想されることから、給与振込・住宅ローン利用者等は減少することが予想されます。

若年顧客層は高齢者層とは異なり、非対面且つ「いつでもどこでも利用できる」利便性を重視する傾向があることから、非対面チャネルの強化とATM網の充実を図っております。平成26年4月には、セブン銀行とのATM利用提携により当行キャッシュカードが全国のセブン-イレブン等にて「ほぼ24時間」利用可能としております。また、平成25年度には、交通系ICカードと提携した一体型カード（「WAZZE JQ SUGOCA」）を発売し、若年層を中心に販売促進しております。今後はミナミネット支店を活用した商品開発等も検討してまいります。

ロ. 預り資産を含む顧客囲い込み

(イ) 預かり資産

非金利収入増加策のひとつとして取り組んでいる金融商品販売については、平成26年9月末残高ベースで、投資信託が187億円（平成26年3月末比19億円増加）、個人分野の保険が454億円（平成26年3月末比33億円増加）、国債が61億円（平成26年3月末比11億円減少）となり、合計で702億円（平成26年3月末比41億円増加）となりました。

「なんぎん個人相談プラザ」に駐在する専門スタッフが、お客様への訪問や電話相談による資産運用相談サービスを展開しており、接点拡大とサービスの充実に努めています。

(ロ) 個人預金の受入れ強化

個人預金の残高は、平成26年9月末現在4,751億円となり、前年比137億円の増加となっております。

個人預金増強策としては、年金振込や給与振込の増強運動に加えて、夏のキャンペーン商品として「Let's GO定期預金」、「宝くじ付よか夢定期預金」等の企画商品を販売しました。

今後も、お客様の多様なニーズにマッチした商品、喜ばれるサービスをタイムリーに提供していくことで、安定した調達基盤の構築に努めてまいります。

〔個人預金残高実績（表12）〕（国内）

（単位：百万円）

	23/9期 実績	24/3期 実績	24/9期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績	26/9期 実績	平成25年 9月末比
個人預金残高	446,270	454,276	453,262	458,082	461,403	469,735	475,112	13,709
内流動性残高	109,501	113,649	118,950	120,331	121,081	123,511	126,967	5,886
内定期性残高	336,248	340,104	334,311	337,750	340,322	346,224	348,145	7,823

ハ. 生涯取引推進による顧客囲い込み

(イ) 就職時（給与振込口座獲得）

高齢化の進展や、少子化の影響等による若年層の減少が予想される中、生涯取引口座となりうる給与振込口座獲得に注力しており、給与振込件数は平成26年9月末現在35,932件（前年比442件の増加）となっております。給与振込口座の増加策（若年層顧客の取り込み策）として、平成25年度に交通系ICカードと提携した一体型カード「WAZZE JQ SUGOCA」を発売し、平成26年4月にはセブン銀行とのATM利用提携により、全国のセブン-イレブン等にて「ほぼ24時間」利用可能な店舗外ATM網の拡充を図りました。また、将来の給与振込口座の増加を目的として、就学中のアルバイト代振込口座も対象とした「新生活応援キャンペーン」を実施しました。

〔給与振込先数の推移（表13）〕

（単位：先）

	23/9末 実績	24/3末 実績	24/9末 実績	25/3末 実績	25/9末 実績	26/3末 実績	26/9末 実績	25/9末 比
給与振込先数	33,329	33,622	34,404	34,948	35,490	35,574	35,932	442

(ロ) 住宅取得時（住宅ローンの推進）平成20年5月にオープンした「住宅ローンセンター」は休日も営業（年末・年初・祝祭日を除く）しており、住宅購入希望者や住宅販売業者からのニーズに対しタイムリーに対応しております。こうした中、平成26年9月末の住宅ローン残高は1,000億円（前年比12億円増加）となりました。また、長期間にわたり固定金利を望まれるお客様に対しては、「フラット35」のご案内を行うなど、お客様のライフプランに応じた資金供給を行っております。

アパートローンの残高については、平成26年9月末現在555億円（平成前年比125百万円増加）となりました。

このように個人向け住宅資金貸出の実績（住宅ローン、アパートローン含む）は、1,556億円（前年比14億円増加）と堅調に推移しております。

〔住宅向け貸出の実績（表14）〕

（単位：百万円）

	23/9期 実績	24/3期 実績	24/9期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績	26/9期 実績	前年比
住宅ローン	96,757	97,480	97,991	98,858	98,799	100,062	100,081	1,282
アパートローン	53,936	54,837	55,544	55,661	55,436	55,626	55,561	125
合計	150,693	152,318	153,535	154,519	154,235	155,688	155,642	1,407

(ハ) 消費財・サービス購入時、子育て時

平成23年4月に開設した「ミナミネット支店」においてインターネット上で消費者ローンの24時間受付を可能としたことで、受付チャネルが拡大しております。併せて専用商品を開発したことで、受付件数は大幅に増加して

おります。これらにより、平成26年9月末現在の消費者ローン残高は、250億円（前年比18億円増加）となりました。

(二) 退職後の老後生活再設計時

退職時においては、退職金の運用や住宅ローンの返済、保険の見直しなどの老後生活の再設計を行う機会となります。これを踏まえ、各種資産運用のアドバイスを行うことにより当行での取引拡大に努めております。具体的には、毎年退職金が支払われる前に退職金預かり優遇定期「一期一得」を発売しており、退職金をお預かりしている期間中に様々な資産運用提案を行い、取引拡大に努めております。

(2) 経営の効率化

① 従業員の戦力化

[従業員数の推移 (表15)]

(単位：人)

	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3	26/9	
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	前期比
期末従業員数	963	927	916	913	892	917	25
行員	744	713	673	644	619	642	23
嘱託・パート	219	214	243	269	273	275	2

[従業員数の内訳 (表16)]

(単位：人)

	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3	26/9	
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	前期比
期末行員数	744	713	673	644	619	642	23
(うち本部)	139	140	143	139	124	129	5
(うち営業店)	605	573	530	505	495	513	18
従業員(行員+臨時)	963	927	916	913	892	917	25
(うち本部)	232	230	244	240	230	229	△1
(うち営業店)	731	697	672	673	662	688	26

平成26年9月末の従業員数は917名となりました。(平成26年3月末比25名の増加)

営業店事務の本部集中化と新規採用数の増加により営業力強化を進める方針であり、平成27年度においても新規採用と中途採用を行い、人員を増加させる予定です。

イ. 「女性」の更なる活用

育児休暇の積極的取得をすすめたこともあり、平成26年7月に「くるみんマーク」を取得しました。また女性行員の役職登用を進め、役席者に占める女性の割

合は約3割に達し、行員の男女比率とほぼ同等になっています。これからも女性の働きやすい環境構築に努めることで、女性の力を積極的に活用し、新たな視点での銀行経営に活かしてまいります。

ロ. 出向先の拡大によるリレーション強化・戦力化

平成26年9月末の出向者は当行から出向先への転籍などにより、前期から7名減少し36名となり、うち当行グループ会社以外への出向者は20名となっております。今後も、当行と地元企業とのリレーション強化ならびに当行人材の地元中小企業等での活用を目的として、当行グループ会社以外の出向先の拡大を図ってまいります。

[出向者数 (表17)]

(単位：人)

	22/9末	23/3末	23/9末	24/3末	24/9末	25/3末	25/9末	26/3末	26/9末	前期比
出向者数	41	41	43	43	44	45	45	43	36	△7
うち当行グループ以外	17	18	20	21	21	24	26	23	20	△3
転籍者数(期間実績)	6	4	1	3	2	2	3	5	0	△5

ハ. 従業員の多能化による戦力化

営業店の窓口業務の嘱託・パート化が定着し、女性行員をMP（マネープランナー）として配置（平成26年9月末現在26名）していることに加え、内勤とのジョブローテーションも行っていることから、営業経験のある女性行員が増加するなど、営業力強化に向けた多能化は着実に進んでおります。

また、点在していた事務統括部門を南日本銀行第2ビルに集約することで、業務効率化と行職員の互換性向上につながっており、本部職員を多様な業務や営業部門への配置転換へつなげております。

渉外行員や内務行員においては、WIN-WINネット業務を中心とした事業者へのコンサルティング業務や基盤取引拡大・資産運用相談を中心としたリテール部門など役割の明確化を図り、引き続き全員営業態勢の強化に努めております。

二. スキル向上による戦力化

従業員のスキル向上については、業務知識の基本と基礎を徹底することを目的に、平成22年度より新入行員に対し行内インフラを活用したeラーニング研修を開始しており、銀行全般の業務知識向上を継続して図っております。また、研修カリキュラムについても、不得意分野を克服し、より実践的なものとするため、各階層毎にアンケートを実施する等、各人が現状抱える問題点を研修内容に織り込んだほか、若手育成・女性行員のスキルアップを図る為、項目を絞った継続型研修も実施しております。

また、第三次経営強化計画において新たな段階に入った「WIN-WINネット業務」については、全行員の理解が重要と考えており、各階層別研修にお

ける必須のカリキュラムとして取り入れ、業務の内容や成功事例の共有を図っております。

自ら学ぶ風土の定着を目的として平成24年2月には「なんぎん維新塾」を発足しました。これは行員が、自発的に支店毎に業種別勉強会を行う制度であり、制度定着に向け本部による運営支援、本部分行員の勉強会同席も行っております。今後も、実効性の向上に向けて内容の見直しを図り、お客様とのリレーション強化に資するべく、行員のスキル向上を図ってまいります。

②ローコスト態勢の構築

イ. 人件費について

[人件費の計画・実績 (表18)]

(単位：百万円、%)

	23/3	23/9	24/3	24/9	25/3	25/9	26/3	26/9		
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比
人 件 費	5,813	2,829	5,608	2,836	5,627	2,777	5,481	2,783	2,784	1
給与	3,432	1,699	3,341	1,668	3,258	1,612	3,154	1,612	1,622	10
賞与	818	404	801	384	763	380	750	380	393	13
退職給付費用	489	172	345	174	349	155	311	156	143	△13
その他	1,073	553	1,119	607	1,256	628	1,264	634	624	△10
人件費OHR	40.74	39.54	39.31	40.33	40.33	39.46	38.79	38.70	39.25	0.55

※ 人件費OHR＝人件費/コア業務粗利益

※ 退職給付費用には勤務費用、利息費用、期待運用収益を合算したものを記載しております。

人件費については、人事制度の改定により給与・賞与は計画を上回ったものの、臨時雇用費・退職給付費用が計画を下回ったことから、人件費全体ではほぼ計画通りとなりました。

ロ. 物件費の節減

[物件費の計画・実績 (表19)]

(単位：百万円)

	24/3期	24/9期	25/3期	25/9期	26/3期	26/9期		
	実績	実績	実績	実績	実績	計 画	実績	計画比
物件費	4,196	2,080	3,992	2,045	3,977	2,080	2,057	△23

物件費については、経費執行の選択と集中を目指しており、サブシステム等の機械化関連投資やお客様の利便性向上に向けた投資として新店舗開業やリニューアル（伊集院支店・西田支店）、本部機能強化・集中に向けた投資などとして本部内レイアウト変更による業務集中化や来行者対応の為の集中応接スペースを充実させました。

消耗品費、給水光熱費（新電力採用、LED照明化）等、全ての費目について必要性や費用対効果を検討し見直した結果、平成26年9月期は計画を23百万円下回りました。

従来より、支出の妥当性・必要性の検証強化等に取り組んでおり、継続的な経費（通信費、印刷費等）の見直しや、ムダの排除、営業店の経費事務の本部集中化等の効率化への取組みにより、更なるローコスト体制の構築に取り組んでまいります。

ハ. 事務管理態勢の効率化

(イ) 営業店内務行員の戦力化

平成23年2月の「営業店事務の抜本的改革」において、全員営業態勢のもと「営業店事務の本部集中化」と「各種事務規程の簡素化」に取り組んでまいりました。営業店窓口の嘱託・パート化を進め、内務行員をMP（マネープランナー）に配置転換しており、営業戦力の強化を進めております。MPを経験後、内務行員や役席に任命するなど、ジョブローテーションも実施しており、行員のスキルアップに繋がっております。（平成26年9月末現在のMP人員数：27名）

(ロ) 「事務センター」の機能強化による営業店事務の本部集中化の促進

平成23年7月から「文書統合管理システム」を導入し、「事務統括部事務集中2グループ」において、住所変更届けを含む諸届、相続事務、雑益支払事務、キャッシュカード異常取引連絡（顧客宛電話連絡）、融資オペレーションの一部（代位弁済、条件変更、ローン実行等）の営業店事務を本部集中化しております。本部集中化により、内務従業者数が減少したことで、MPの増員など営業力の強化に繋がっております。

以後継続して、起算日訂正オペレーション、名寄せデータ整備作業、残高証明書（包括用）の発行・発送と手数料引落とし、収納事務の一部等の本部集中を進めており、平成26年9月末現在で14項目となっております。

(ハ) 事務量の削減（行員処理から顧客処理へのシフト）

営業店の事務量削減のため出納事務の機械化（オープン出納機等）とATM多機能化（通帳繰越、硬貨入出金）に取り組んでおります。

出納事務の機械化については、平成23年度から事務量の多い店舗へ段階的に導入を進めた結果、平成26年9月末現在、25ヶ店の設置となりました。

また、ATMの多機能化についても平成25年4月から順次機能搭載を進め、平成26年9月末現在、店内ATM122台中48台が完了、平成26年度中にさらに9台の搭載を計画しております。また店舗外ATMにおいても通帳繰越機能を2店舗に配備しております。

平成24年5月に新築移転した種子島支店においては、当行初の試みとして、金庫レス（オープン出納機、現金バス、壁面式重要物管理庫を代替設置）を採用しました。西谷山出張所（平成25年4月）、上川内出張所（平

成26年2月)、伊集院支店(平成26年4月)、西田支店(平成26年9月)でも採用しております。今後もオペレーショナルリスクの適切な管理と、営業店事務の削減・効率化を両立させていく方針です。

③経営資源の効率的配置

イ. 本部機能向上のための経営資源の効率的配置

本部機能については、経営資源の効率的配置を目指しており、随時、機構改革を実施しております。

(イ) コンプライアンス統括室の設置

昨今におけるコンプライアンス重視の流れの中で、個人情報保護や事故・トラブル対応などに加え、反社会的勢力への対応など、コンプライアンス部門が担うべき業務は拡大しております。これらを受け、平成26年6月、当行のコンプライアンスを取り巻く諸問題に対し組織的かつ機動的に対処し、更なる深度ある取組みを行う統括部署として「コンプライアンス統括室」を設置しています。

ロ. 店舗戦略の明確化

経営資源の効率的配置を目的として、平成22年10月より鹿児島市内4地区において店舗エリア制をスタートしております。平成25年4月に西谷山出張所、平成26年2月に上川内出張所を新店舗としてオープンし、9月には城西支店と宮田通支店を統合し、中核店舗として西田支店をオープンしております。現在では鹿児島市内4地区・鹿児島市外1地区にて店舗エリア制を採用しております。今後も店舗戦略の明確化と経営資源の効率化を目的として鹿児島市内店舗の再配置を検討していく方針です。

更なるお客様利便性の向上に向け、平成23年4月にミナミネット支店を設置、平成24年5月に種子島支店、平成26年4月には伊集院支店の移転・リニューアルを実施しております。

A T M戦略について、近年においてはコンビニ店舗内や商業施設などへの出店を進めており、既存A T Mの利用状況や配置状況も総合的に検討した上で、スクラップアンドビルドを行っております。また、各地域における主要拠点を中心に営業時間・土日祝日営業の拡大も行っており、コンビニA T Mとの提携とあわせて、今後もお客様の利便性の向上に努めていく方針です。

ハ. 設備(システム)投資にかかる採算管理の厳格化

行内における新規・更新設備投資については、「設備(システム)投資計画検討会」において必要性・妥当性について多面的かつ組織的に検討しております。

その中で、口座振替管理システムの更改については、S B K加盟行への共同化案件として提案し、平成25年10月より、まずは3行(当行、豊和銀行、佐賀共栄銀行)で共同化がスタートしました。これ以外の業務についてもS B K

加盟6行の共同化によるスケールメリットを活かすことができるよう、SBK「ローコスト運営拡大プロジェクト」において引き続き協議・検討を進めてまいります。

二. SBK「ローコスト運営プロジェクト」による業務の集中化・共同化

加盟6行による共同化検討案件については、現在、相続事務集中化、反社スクリーニング、為替OCR代行発信、IB（インターネットバンキング）等にかかる登録業務、文書統合管理システムの5項目について検討しております。このうち相続事務集中化と文書統合管理システム（当行は導入済み）については、宮崎太陽銀行と先行導入を実施する予定であり、システムコスト削減を進めていく方針です。

(3) 資産の健全化

①不良資産の改善

イ. 再生支援への取組み

(イ) 経営相談

お取引先の再生支援の取組みとして、審査部経営支援室が経営相談対象先に対し、定期的に訪問するなかで経営指導等を行っております。具体的には、個社別の課題（売上拡大、経費削減等）を把握したうえで経営指導を行っております。加えて平成26年4月よりWIN-WINネット業務の対象先を拡大し、「事業再生型」WIN-WINネット業務による売上支援・収益改善支援を開始しております。現在、特定支援先の中から12先対象先を選定し、26年9月末の新販路への売上実績は開始後半年で5先に対し107百万円となっております。

平成26年度下期からは、新たに経営支援室が管理する金融円滑化先の中から各店と協議の上、対象先を選定（全56先）し、本支店一体となったWIN-WINネット業務による新販路開拓支援や事業再生支援等によるコンサルティング機能の発揮に取り組んでおります。

(ロ) 事業再生

事業再生については、中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携、人材派遣、DDS・DES等の金融支援や事業再生アドバイザーの助言等に積極的に取り組んでいます。平成26年度上期の実績は、中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携による再建計画書策定完了先13先となっており、策定先に対する資金繰り支援等も行っております。

(ハ) 組織面の整備

平成26年4月から「事業再生型」WIN-WINネット業務の専担者として1名配置し、組織態勢の強化を図っております。

今後もお取引先企業との接点拡大に努め、有効なモニタリングを実施する

とともに、適切な経営支援および売上支援を実施してまいります。

ロ. 事業再生ファンドの活用

外部機関のノウハウを活用して、貸付条件の変更を行ったお取引先に対する事業再生支援を集中的に行うための「事業再生専門会社」の共同設立について、平成24年6月より近隣の第二地方銀行協会加盟行である豊和銀行、宮崎太陽銀行およびコンサルティング会社等の間で検討を重ねてまいりました。

その結果、平成25年3月に当行、豊和銀行、宮崎太陽銀行とあおぞら銀行グループにおいて「九州地域活性化ファンド」の活用に関する業務提携を行いました。本ファンドの活用により、抜本的な事業再生や事業転換を必要とする地域企業の総合的な出口戦略を図っており、平成26年9月末(半期ベース)の実績は4件で、ファンド設立後の活用実績は11件となりました。上記ファンドの設立と同時に「3行合同地域再生支援委員会」を設立し、お取引先に対する事業再生支援の強化を通じて地域経済の活性化と各行の貸出資産の健全化を図るため、各行の経営改善支援等に関する手法・知見を共有し、さらに外部専門家や地域経済活性化支援機構(REVIC)との連携強化に取り組んでおります。

また、同じく平成25年3月、鹿児島県の取引先企業の再生に向けた支援を強化するために、鹿児島県に本店を置く6金融機関と鹿児島県信用保証協会および鹿児島中小企業再生支援協議会が参加して、(株)ドーガンインベストメンツと「かごしま企業再生ファンド」を活用した業務協力協定を締結しました。本協定の遂行にあたっては、鹿児島県が事務局となっている「かごしま中小企業再生支援ネットワーク」との連携にも努めてまいります。

今後も上記ファンドの活用とあわせ、「3行合同地域再生支援委員会」を通じたノウハウの共有や外部機関等の第三者的な視点や専門的知見を活用した事業再生支援等によるコンサルティング機能の一層の発揮に努めてまいります。

ハ. 個別管理スケジュールによる計画的な債権管理の徹底

各種支援活動を検討・実施しても事業再生が困難と判断せざるを得ないお取引先については、審査部債権管理室が専担となり、営業店と連携のもとお取引先との面接を行い個社毎に債務整理や廃業に向けた協議等を実施うえ、対応方針を定めております。

また、債権管理に関する重要な事項については「債権管理委員会」(役付取締役、審査部長等で構成)等を開催し、管理債権等の管理状況の分析に加えて管理・回収等の具体策を協議しております。

これらで協議・検討して決定した方針を個別具体的にスケジュール化し、進捗状況を管理することによるPDCAを実践することにより、計画的な不良債権の削減に努めてまいります。

なお、バルクセール等の活用により、オフバランス化も進めており、平成26年度上期においては、825百万円のオフバランスを実施しました。

②信用コストの抑制

イ. 大口先管理の強化

大口与信先の信用リスク管理態勢については、「貸出合同審議会」（役付取締役、審査部長等で構成）にて、大口先の個別案件の審査を行なっているほか、「融資取組方針検討会」（役付取締役、審査部長等で構成）にて、大口先の「取組方針」「極度額」等を協議決定する体制としております。

この個社別の取組方針に基づいた対応を本支店一体となって厳格に取り組むことに加え、モニタリングの強化により、当該先への与信集中リスクの分散を図ってまいります。

ロ. 貸出金ポートフォリオの良質化

当行においては、「その他要注意先」からのデフォルトが太宗を占めていたこともあり、平成24年4月から信用格付において「その他要注意先」を「8格A」「8格B」の2つに区分し、要注意先の信用リスクを細かく分析するとともに、この信用リスク度合いに応じて、決裁権限、モニタリング方法等にメリハリを付けた施策に取り組んでおります。

具体的には、これまでは「その他要注意先」の一定金額部分までは支店長決裁としていましたが、平成24年8月からは「8格B」先については全て本部決裁として融資取組みの厳格化を図っております。

また、本部と営業店が融資方針を共有し、一層の与信管理強化が必要である先として認識を共有するために「8格B先方針検討表」を作成し、営業店と本部の信用リスクの目線合わせを行なっているほか、モニタリング強化にも努めております。

加えて、この区分により収益管理上も「その他要注意先」の「8格A」と「8格B」は信用コストに明確な差があり（26年3月期データで実績PDを算定し検証済）「8格B」先に対する与信においては、経営改善によるランクアップや総合的な取引を向上させるためのインセンティブとなっており、これらの取組みに対しPDC Aサイクルを徹底することで貸出金ポートフォリオの良質化が図られてきているものと考えております。

これらを踏まえて信用格付の重要性が増しており、リレーションの強化によるお取引先の実態把握が重要と考えております。このためには、お取引先に関心を持ち「お取引先を良く知る」ことで、定性情報の蓄積を行い深度ある実態把握に基づく信用格付を実施してまいります。

また、この「8格B」先に対しては、能動的な円滑化対応の検討、WIN-WINネット業務との連携等により信用コストの抑制を図ってまいります。

ハ. ABLの活用による取引先企業の経営実態把握の強化

ABLの活用実績は、畜産業、製造業、太陽光発電事業等を中心に堅調に推移しております。継続的なモニタリングの実施、SPCへの融資対応、債権や在庫処分事例などから、徐々にではありますが、事業の実態把握の高度化も図れていると考えております。

なお、当行は、平成 26 年 4 月に日本動産鑑定の賛助会員になり、平成 26 年 9 月末現在、動産評価アドバイザーは 3 名となっています。

経営者保証ガイドラインの定着化と併せて、不動産担保・保証に必要以上に依存することなく、取引先企業の実態把握を強化し、事業性評価に基づく融資の普及に努めてまいります。

二. 収益管理システム活用による信用コスト意識の徹底

収益管理における実効性向上を企図して、財務会計ベースであるプライシングガイドラインと管理会計上の収益を一体管理する「顧客別総合採算検討表」を平成25年 9 月に制定しております。採算性の改善が必要な先について審査部でリストを作成し改善策を個社毎に営業店に策定させるなど、信用コストを意識させる施策に取り組んでおります。

今後も総合採算ベースの収益管理の精緻化を図ってまいります。

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

前計画期間において、責任ある経営体制の確立に向けて、役員を減員し、より迅速な業務遂行がなされる体制としました。また、取締役の役割と責任をより明確にするため、任期についても2年から1年に短縮しております。

更なる経営の透明性の確保および、監督機能の強化によるコーポレートガバナンスの有効機能を目的として、平成24年6月より社外取締役を導入いたしました。社外取締役の導入に伴い、監査役については、社外監査役2名を含む3名体制としております。

経営に対する評価の客観性を確保するために、平成21年6月に設置した第三者（弁護士、大学教授、企業経営者）により構成する「経営評価委員会」を計11回（年2回）開催しており、同委員会では、当行の経営全般に関する活発な討議がなされました。

主な討議内容としては、経営強化計画の実現へ向けた具体的施策に関する事項、なかでも営業チャネル（店舗戦略やATM、インターネットバンキング等）や人事施策（MPの活用等）などについて討議がなされたほか、「WIN-WINネット業務」の取組みについての議論も行いました。委員会の場で頂いた意見・助言については、当行の施策への反映を行っております。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

① 統合リスク管理に関する事項

統合リスク管理は、経営体力に見合ったリスク・コントロールによる健全性の確保、リスク調整後収益に基づいた経営管理による収益性や効率性の向上を目指す体制として捉え、経営企画部リスク統括グループにおいて統合リスク管理の構築に向けて取り組んでおります。

具体的には、統合リスク量を自己資本と比較し、リスク量が経営体力の範囲内に収まっているか毎月ALM委員会でモニタリングしているほか、市場リスクについては四半期に1回、統合リスク全体については半期に1回ストレステストを実施することでリスク量との比較・対照を行い、経営体力に見合ったリスク量であるかについて確認しております。特に、統合リスク全体に係るストレステストについては、多様なストレスシナリオを検討したうえで実施しており、どの様なシナリオの顕現が当行のポートフォリオにおいて影響を及ぼすかについて確認しております。

また、信用リスク計量化システムの稼動に伴い、部門別（営業部門、市場部門、ALM部門）にリスク資本を配賦し、リスク資本配賦運営を実施しています。この資本配賦状況のモニタリングについては、各部門およびリスクカテゴリー毎にリスク資本の使用状況等を、毎月開催されるALM委員会において報告しております。

部門別の資本配賦によるリスク対ブリターン評価については、目標RAR（リスク調整後収益）、RAROC（リスク調整後資本収益率）等を指標として部門別に実績値と比較し、計画対比での要因分析、今後の課題等についてALM委員会に報告しております。

今後も、部門別のリスク・リターンの状況を可視化することで、収益性・効率性の

向上に活用していきたいと考えております。

$$\begin{aligned} \text{※ RAR (リスク調整後収益)} &= \text{業務純利益} - \text{信用コスト (不良債権処理費用)} \\ \text{RAROC} &= \text{RAR} / \text{使用リスク額平残} \end{aligned}$$

②信用リスク管理に関する事項

イ. 信用リスク管理態勢について

全行員の融資への取組みスタンスや与信リスク管理能力の強化については、「融資の基本姿勢（クレジットポリシー）」および「信用リスク管理基準」を基本原則として定めており、各種行内研修においても周知を図っております。

また、大口与信先については、貸出合同審議会や融資取組方針検討会等において個社別のモニタリングを実施し、本支店一体となったリスク管理強化に努めているほか、ALM委員会においても、月次で貸出金ポートフォリオの状況を確認し、リスクの分散に努めております。与信集中リスク是正に向けた対応強化策として、与信限度額の位置づけや目的について明文化し、限度額設定に係るルールを制定しております。具体的には、与信管理を厳正に行うため、一定の金額（クレジット・ライン）を具体的に設定し、クレジット・ラインを超える大口与信先に対しては、融資取組方針検討会に付議のうえ、取組方針や与信限度額の見直しを行うことにより、与信集中リスクの縮小に努めております。

(イ) 貸出合同審議会においては、常務以上の取締役および審査部長を中心として、担当審査役を交え集中的な案件審査を随時実施しております。

(ロ) 融資取組方針検討会は、特定業種または特定のグループに対する与信集中度合い等、ポートフォリオの状況を管理する観点から検討を行い、その「取組方針」および「与信限度額」を協議決定することを目的としております。

ロ. 信用リスク計量化システムを活用した採算性の把握について

平成21年11月に導入した「信用リスク計量化システム」は、格付自己査定システムとも連携しており、引き続き、システムのバージョンアップにより信用リスク計量のさらなる精緻化および分析能力の向上を図ることで、与信リスクの適正なコントロールを行っております。

(イ) 信用リスク計量化データについては、ALM委員会において、ポートフォリオ全体のリスク量の把握に加え、与信額（グループ含む）上位30先や、地域別、業種別、営業店別など様々な切り口でのリスク量の報告を行っております。この中で採算性評価も実施しておりますが、ABC原価計算に基づく経費率等のさらなる精緻化を図りつつ、与信限度額の設定などの実用的な運用を目指してまいります。

(ロ) 平成22年4月からスタートした収益管理システムによる管理会計制度においては、信用コスト控除後収益を部店別、個社別に算出し、各部店へ帳票を還元することで、部店単位・お取引先単位での収益性を意識した取組みを行っております。

また、平成23年度の業績表彰より信用コスト控除後収益を使用しており、営業店へのインセンティブ付与を行っております。これによって営業店の信用コストに対するマインドを高めるとともに、当行全体の与信リスクを適正な水準へとコントロールしていくことを目指しております。また、プライシングガイドラインと収益管理（管理会計）を一体とした顧客別総合採算検討表を平成25年9月から活用しております。今後も更なる活用に向けて内容の見直しを図ってまいります。

③市場リスク管理に関する事項

市場リスクは、依然として経営に重大な影響を与えるリスクであり、引き続き経営の関与を高めるとともに、市場リスク管理体制の強化に努めております。

イ. 有価証券の日々の市場リスク管理をポジション残高、評価損益、実現損益等で行うため、日次作成の市場リスク管理表等にてリスク統括部署および監査部門への報告を行っております。また、アラームポイントに抵触するものについても、速やかにリスク統括部署を経由のうえ担当役員に報告する体制とするなど、牽制体制強化のため、リスク統括部署の関与を高めております。

ロ. 損失限度額は、今年度収益計画にリスク量等を考慮した金額に設定しております。この限度枠管理の運用を厳格に行うため、ALM委員会（毎月実施）にポジション枠、リスク限度枠、損失限度枠の状況を報告しております。

ハ. 有価証券運用は、取引に関する運用権限の見直し等を行いながら市場リスクの抑制に努めております。

今後も日次での管理を徹底し、より安全性と流動性を重要視した運用に努めております。

④自己資本比率向上のための方策

財務情報の健全性の確保のため、自己資本比率を経営上の重要な指標として掲げ、この向上に努めております。平成26年3月期から適用となった新たな自己資本比率規制（バーゼルⅢ）を踏まえ、自己資本比率向上のため、利益剰余金を中心に自己資本を積み上げていくとともに、比率算出式の分母であるリスク資産を管理していくことが重要であると考えております。

平成26年度上期からリスク資産の状況を業績表彰項目に追加し、各営業店のリスクアセットの状況や収益面の評価を行っております。これにより、各部店行員のインセンティブを働かせることで、貸出金ポートフォリオのコントロールを図っております。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

当行では、法令等遵守態勢の確立を経営の最重要課題の一つと位置づけ、年度毎に策定する「コンプライアンス・プログラム」を当行が取り組むべき重点施策として、

コンプライアンスの徹底に努めており、コンプライアンスの統括部署である経営企画部コンプライアンス統括室が全体をモニタリングする態勢としています。

具体的には、頭取が委員長を務めるコンプライアンス委員会を毎月開催し、コンプライアンス統括室は事務局としてコンプライアンス向上への取組みについて取り纏め、報告を行っております。また、反社会的勢力、不正利用口座、偽造・盗難キャッシュカード被害、苦情等について、その対応状況、発生原因分析および再発防止策等についても協議・検討し、意思決定の必要なものについては取締役会に報告・付議しています。

主な重点施策については、支店長研修から新入行員研修に至るまで、各種研修にコンプライアンスに関する講座を設定し、役員が講師を務めるなど経営陣自ら率先して法令等遵守態勢の強化に取り組んでいるほか、全行職員が参加する全店統一コンプライアンス勉強会を毎月開催し、喫緊の課題や改正ルールなどを、適時、勉強会のテーマとして選定しております。特に反社会的勢力への対応については、平成 25 年度に新たに制定した反社会的勢力に対する基本方針に従い、反社会的勢力との関係謝絶に努めております。

各店舗にコンプライアンスの責任者であるコンプライアンス担当者を配置しており、遵守に努めております。具体的には行動規範・関係法令等に関する行職員の理解度チェック、本部への要望や質問、日常業務における法令・規程等の遵守状況や不祥事未然防止の観点からの動態チェックおよび職場内での相互牽制機能、ジョブローテーションの適切な実施等であり、コンプライアンス統括室がコンプライアンス・モニタリング実施報告書による各店舗の遵守状況を点検しております。

また、苦情・相談の担当部署である営業統括部支店支援室内のお客様相談グループが、全店統一コンプライアンス勉強会にあわせて臨店指導を実施しています。

今後につきましても、内部監査部門および本部関係各部、監査役と連携し、法令等遵守態勢の更なる強化を図ってまいります。

なお、反社会的勢力との関係謝絶については、各種取引申込受付時に反社データベースとの照合を実施することで取引の未然防止を行っております。また、平成 26 年 2 月より、反社会的勢力との取引排除に向けて「反社会的勢力との取引排除のための 10 ヶ条」を策定し、全行職員が朝礼等で唱和することで、更なる認識の徹底に努めています。中間管理としては、新規取引顧客と反社会的勢力との新規取引が発生していないかを月次で事後チェックを実施しています。併せて、外部機関（警察、暴追センター、弁護士）に事前に相談および協力を要請し、連携による取引解消に向けた取組みを構築しています。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

経営に対する評価の客観性確保のために、弁護士、大学教授、企業経営者にて構成する「経営評価委員会」を平成21年6月に設置し、これまで計11回開催しております。同委員会では、決算の状況、経営強化計画の進捗状況、経営改善支援の取組み状況、地元向け貸出の増強、有価証券の運用方針、当行のイメージ戦略等、様々な視点からの協議がなされ、経営戦略などに反映しております。

今後、同委員会が、当行の経営戦略および方針に対する客観的な評価・助言を行うことで、経営に対する評価の客観性確保と牽制機能の強化に繋げてまいります。

(5) 情報開示の充実のための方策

①四半期情報開示の充実

決算情報等は、証券取引所への適時開示のほか、プレスリリース、ホームページへの掲載等により適時適切な開示を行っております。平成23年3月期第2四半期から決算説明資料にダイジェスト版を新たに作成し、より分かりやすい開示に努めております。また、ディスクロージャー誌やミニディスクロージャー誌を半期毎に作成し、お取引先等にも決算情報をより分かりやすく提供できるようにしております。平成23年3月期のディスクロージャー誌より、WIN-WINネット業務をはじめとした地域経済活性化への取り組み状況についても開示しております。

今後もグループ会社を含めた開示体制の更なる充実を図り、迅速かつ質の高い情報開示に取り組んでまいります。

②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

当行は地域に根ざした銀行として、様々な地域貢献活動に対して積極的に取り組んでいます。

南九州地域の農業・食材を中心とした産業振興により、地域経済の活性化に寄与するため、「鹿児島アグリ&フード金融協議会」（鹿児島県内7金融機関で構成）に参画し、販路開拓及び事業展開支援に向けた各種商談会への出展支援を行っております。平成26年1月には『かごしまの逸品商談会』を地元鹿児島で開催し、当行お取引先を含め地元企業107社が参加しました。また平成26年9月には、上記協議会主催の『南の逸品商談会』が東京にて開催され、当行お取引先を含め地元企業65社が参加するなど南九州地域の「食」を中心とした地域経済の活性化に努めております。

「食」以外においても、当行主催の「なんぎんビジネスセミナー接遇・マナー研修」（参加者数97名）を平成26年4月に開催しております。ご参加いただいたお取引先の従業員の方々からは「挨拶・姿勢・名刺交換・電話応対等、非常に勉強になった」と好評を頂いております。

また、当行は平成18年度からお取引先企業への経営支援策の一つとして、鹿児島大学の技術移転機関である(株)鹿児島TLOと連携し、お取引先企業の経営相談に取り組む「技術相談会」を開催しております。

また、文化活動の支援としては、地元新聞社主催美術展の海外派遣美術留学生への支援や地元交響楽団への支援等を行ったほか、ボランティア活動としては、鹿児島市内を流れる甲突川の一斉清掃活動や天文館地区活性化を目指す「We Love 天文館」協議会主催の活動などに役職員が多数参加しました。

こうした活動状況は、ディスクロージャー誌等で開示しており、今後も引き続き、開示内容の充実を図るとともに、情報開示を通じた利用者の評価を各業務に適切に反映させてまいります。

③株主への取組み（I R含む）

当行株式への投資魅力を高め、より多くの方に中長期的に当行株式を保有していただくことを目的として平成23年3月より「株主優遇定期預金」の取扱いを開始しております。また、従来より作成しているミニディスクロージャー誌を活用した株主募集ツールを作製し、当行への理解をより深めていただくように努めております。

今後も引続き本部・営業店のお客様会等の充実やC S R活動の活発化、清掃活動等の地域行事への積極的な参加などにより、お客様・地域社会との密着度合いを高めてまいります。

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) 主として業務を行っている地域における経済活性化に資する方策

① 経営改善支援等取組先企業の数の取引先の企業の総数に占める割合

[経営改善の取組み(表20)]

(単位: 先、%)

	25/9期	26/3期	26/9期			27/3期	28/3期	29/3期
	実績	実績(始期)	計画	実績	計画比	計画	計画	計画
創業・新事業	120	89	90	163	73	90	90	90
経営相談	96	57	60	99	39	61	63	65
事業再生	46	25	25	36	11	25	26	27
事業承継	1	4	2	1	△1	2	2	2
担保・保証	79	83	90	128	38	90	90	90
合計	342	258	267	427	160	268	271	274
取引先総数	8,703	8,753	8,780	8,784	4	8,800	8,840	8,880
比率	3.92%	2.94%	3.04%	4.86%	1.82%	3.04%	3.06%	3.08%

※本計画において取り組む「WIN-WINネット業務」による経営相談先数(経営改善先に対する本業支援を除く)は、第二次経営強化計画と同様計上しておりません。

※本表に計上する「経営改善取組み先」は、以下のとおりです。

1. 創業・新事業

- (1) 各種補助金・助成金の申請支援件数(申請完了件数)
- (2) 融資取組み件数(融資実行件数)
- (3) 政府系金融機関と強調して投融資を行なった件数(投融資実行件数)

2. 経営相談

- (1) 各種商談会等を通じ、当行の積極的な関与により成約した先数(売買契約成立件数)
- (2) ビジネスマッチングサービス成約件数(同サービス契約後の成約件数)
- (3) 技術相談会参加企業のうち具体的な支援に取り組んだ先数(大学との研究等を取次いだ件数、研究等にかかる契約締結件数)
- (4) 産業支援センター等外部関係機関との連携による企業支援件数(特許申請提出件数、研究等にかかる契約締結件数)
- (5) 成長基盤強化資金の取組み先数(融資実行件数)

3. 事業再生

- (1) 中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構との連携による支援先数
- (2) 経営改善支援先等のランクアップ先数
- (3) 経営改善支援先等に対する本業支援実績(件数)
- (4) 当行から支援目的で人材派遣した先数
- (5) 債務超過企業等に対する金融支援(DDS、DESなどの資本性ローン)

4. 事業承継

- (1) 融資取組みなど当行関与による事業承継・M&A支援先数
- (2) 外部専門機関への取次ぎによるM&A支援先数
- (3) 企業価値の算定支援先数

5. 担保・保証

- (1) 当行における「担保・保証に過度に依存しない融資(アグリネット資金“南風育ち”、ビジネスローン“いっき”、Fast保証融資、TKCローン)」(融資実行件数)
- (2) シンジケート・ローン、コミットメントライン、財務制限条項(コベナンツ)を活用した融資商品の実行件数
- (3) ABLの取扱件数(融資実行件数)
- (4) 私募債・PFIの取組み件数(融資等実行件数)

当行は中小規模事業者の経営改善支援に取り組んだ結果、経営改善支援等取組み先数は427件の実績となり、計画を160件上回りました。また、経営改善支援等取組み先企業の取引先総数に占める割合については、平成26年9月期の計画を1.82ポイント上回る4.86%となりました。

創業・新事業支援については、鹿児島県・鹿児島市の創業支援制度の活用を中心に取り組み、163件の実績となり計画を73件上回りました。経営相談については、WIN-WINネット業務の取組みにより、有料のビジネスマッチングにおける意識が高まったことなどから、99件の実績となり計画を39件上回りました。事業再生については、経営改善支援先等のランクアップや中小企業再生支援協議会との連携等により36件の実績となり計画を11件上回りました。事業承継については、事業譲渡に関する資金供給を行い、1件の実績となりましたが、計画を1件下回りました。担保・不動産に依存しない融資については、「南風（はえ）育ち」およびABL等に取り組み、128件の実績となり計画を38件上回りました。

今後においても、引き続きコンサルティング能力の向上に努めることで、経営相談、事業再生に取り組んでまいります。

②地域における経済活性化に資する方策

イ. 新販路開拓コンサルティング（WIN-WINネット業務）による地域経済活性化に資する取組みの方策

当行は、地元金融機関と連携した商談会や相談会等を活用した様々な販路開拓支援を行ってまいりましたが、今までの取組みが側面的支援であったという反省の下、第二次経営強化計画から「WIN-WINネット業務」への取組みを中心施策に掲げ、事業内容（商流やオペレーション）の詳細にまで踏み込んだ支援を行うことで、お取引先企業の事業運営改善に責任を持った支援活動を本格的に行ってまいりました。第三次経営強化計画においては、本業務を更に深化させ、地域経済活性化に取り組んでまいります。

本業務については、平成23年度上期に態勢整備として、「契約書類」およびコンプライアンス面を含めた「業務マニュアル」の作成や、データベースシステムの開発を行いました。平成23年度下期からは、顧客説明および契約締結業務を開始しております。平成24年度からは、業務委託契約先に対して具体的な新販路開拓コンサルティングに着手しており、契約締結先1,524先に対する売上高支援累計実績は233先の974百万円（売上金入金ベース）となり、その内、当行が成果報酬を頂ける条件となっている「売上改善目標」については、平成26年度上期までに累計34先が目標を達成しております。また、この233先については、下記事例のように売上高の増加による事業改善を図るなど、地域経済活性化に寄与する取組みの成果が現れていると考えております。本契約は「完全成功報酬型」であるため、当行の収益貢献には遅効性がありますが、新規契約の締結と同様に既契約先への売上支援実績を面的に増やし、コンプライアンスに留意しながら支援活動を継続していきたいと考えております。

平成24年度上期からは金融円滑化対応先との契約締結活動も行っており、平成26年9月末現在330先と契約を締結しております。今後も新販路開拓支援活動を行うことで、

お取引先の経営改善に努めてまいります。

【事例】

i. 【WIN-WINネット業務により複数者の売上高が増加した事例】

養鰻業の取引先（A社）とWIN-WINネット業務契約を締結しました。安定した販路を有する県外の鰻卸売業者（B社）は鹿児島産鰻の販路拡大を目論んでおりましたが、量的な仕入れが確保できず、安定的な仕入れが課題となっていました。B社は従前から安定した販路先を保有していたことから、当行の関与によりA社との契約が成約したことで、安定的な仕入先を確保でき、B社の売上拡大にも繋がりました。A社においても採算の見合う安定販売先を確保できWIN-WINの関係構築が図られました。今後も継続的に両社の売上増加が見込まれております。

ii. 【事業再生型のWIN-WINネット業務に取り組んだ事例】

食品製造業者（C社）は、数年前に設備投資を行ないましたが、投資に見合った売上増加が図れず借入の返済条件の変更を行っていました。当行は事業再生型WIN-WINネット業務として、継続的な売上改善を目指し、商社・バイヤーの紹介を行ないました。地場商社を経由して全国チェーン店の飲食業（D社）との商談ができ、数回商談を重ねる中で、D社の要望に応える商品開発に至り成約となりました。今回の新販路開拓による売上高付与は、年商の20%程度に該当し、採算確保も十分図られたため、借入の返済も当初条件通りに行うことが可能となりました。

ロ. 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化

創業・新事業への融資取組みについては、専担の審査役を配置しており、県・市の創業支援制度の活用や信用保証協会および㈱日本政策金融公庫等の政府系金融機関との連携強化による協調融資等を行い、平成26年9月期（半期ベース）は小規模事業者を中心に163件の取組み実績となり、計画を73件上回りました。平成25年度補正予算創業補助金（創業促進補助金）における認定支援機関としての役割も積極的に果たし、24件の申請を支援しました。創業時や創業間もない事業者においては、資金調達環境は厳しい状況にありますが、円滑な資金調達を支援することで、スムーズな事業展開が可能となります。

また、新事業にかかるサポートとして、鹿児島県の補助金制度である「地域資源活用新事業創出支援事業」の申請支援を行っているほか、中小企業センターや鹿児島大学の技術移転機関である㈱鹿児島TLO等との産・学・官ネットワークを活用した「技術相談会」を実施しております。平成18年度から、8年間で延べ54社からの相談実績となりました。「技術相談会」の具体的内容は、新商品・新技術開発・生産合理化・コスト削減・特許取得等を検討している企業を対象に、㈱鹿児島TLOと連携して、問題解決に向けて個社ごとに相談内容を聞き取り、お取引先企業への経営支援を行うもので、毎年一回開催（随時相談可）しています。平成26年度も同会の開催を予定しており、お取引先企業の技術向上、ノウハウの取得等について支援活動を行っており

ます。

具体的成果として(株)鹿児島TLOとの連携による「特許出願支援および特許のロイヤリティ管理」や「提携先との契約書策定支援」、「新商品の事業化に向けた営業支援」などが挙げられます。

また、創業・新事業に関わるサポートを積極的に行い、それに伴う資金ニーズにも、タイムリーに対応してまいります。

ハ. 経営に関する相談その他の取引先の企業に対する支援に係る機能の強化

お取引先企業に対する経営相談および支援機能強化の観点から、経営改善が見込める当行メインのお取引先を中心に、営業店からの情報を基に本部にて支援先を選定しています。当該支援先の選定に際しては、営業店が経営者の考え方や現在の業況等について十分なヒアリングを行ったうえで、本部において当行の支援活動に対する理解ならびに事業再生の可能性等の抽出基準に則り選定しています。活動内容としては、お取引先企業の抱える課題等の実態を把握したうえで、本部・営業店が連携し、経営に関する相談・アドバイス等を実施しております。

また、相談の内容によっては、法務・税務等専門知識が必要となることから、弁護士・税理士・公認会計士等の専門家や経営コンサルタントを紹介するなどの対応を行っています。

また、当行お取引先の商品・サービスを個別にマッチングする有料の「ビジネスマッチングサービス」や各種商談会への誘致による販路拡大支援にも取り組んでおります。平成26年1月と平成26年9月には、地元金融機関で構成される「鹿児島アグリ&フード金融協議会」と連携し、商談会を開催しました。お取引先においては、商談会への参加により、商品開発に向けたニーズ収集や販売ルートの開拓、首都圏バイヤーとのネットワーク構築が可能となります。

平成26年9月期（半期ベース）のこれら経営相談への取組み実績は、99件となり計画を39件上回りました。

二. 早期の事業再生に資する方策

当行からの経営改善支援活動を積極的に受入れ、かつ事業再生が可能と判断した当行メインのお取引先を主に選定し、積極的に事業再生支援活動を実施しています。

メインとなる活動は、中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携による事業再生であり、過剰債務の状態にあるもののキャッシュフローを確保でき、事業再生可能と判断したお取引先には、DESやDDS等の資本金借入金を活用するなど踏み込んだ金融支援も行っております。

人材派遣については、財務改善の支援サポートが必要と判断される場合など、人材の選定を行ったうえで実施しています。

平成26年9月期（半期ベース）の事業再生取組みの実績は、経営改善支援先等のランクアップ、本業支援および中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携等により36件となり計画を11件上回りました。審査部経営支援室と営業店の連携によるお取引先への経営改善及び売上支援の取組みにより、企業の財務内容が改善し、地域経済活

性化に寄与しております。

支援案件について継続的に中小企業再生支援協議会等の外部機関と協議するなど、再建計画書策定先に対する資金繰り支援等を行っており、今後も更なる支援活動を強化してまいります。

公的資金の受入により十分な自己資本を確保したことで、地域の事業者に対して円滑な資金供給を実施しております。加えて、地域経済は依然として厳しい状況にあり、不良債権比率も高い水準にとどまるなか、破綻懸念先の引当率について、貸倒実績率に関わらず下限を設けるフロアルールやDCF法の導入により保守的な引当を実施することも可能となりました。十分な引当の実施により、地域経済に過度な負担をかけることがないように、円滑な資金供給および早期の事業再生を進めながら、今後も引き続き地域経済を支えてまいります。

ホ. 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

お取引先の事業承継ニーズに対しては、商工会議所・中小企業基盤整備機構等、外部機関との連携を図りながらアドバイスを行っております。平成26年9月期（半期ベース）においては、当行取引先の事業譲渡にかかる資金供給を行いました。1件の実績に留まり、前期を3件下回りました。

今後、より積極的に外部機関や専門家との連携強化を図るとともに行内向けに事業承継に関する研修を行うなど、相談業務にあたる行員の能力向上に取り組んでまいります。

ヘ. 担保・保証に過度に依存しない融資

CRD評点を活用し、鹿児島県の基幹産業である第1次産業から派生する農林水産業、運輸業、製造業、卸・小売業を対象とする融資商品「アグリネット資金“南風（はえ）育ち”」やABL等、担保・保証に過度に依存しない融資に取り組むなど、中小規模の事業者に対する円滑な資金供給を行っております。ABLについては、繁殖牛や肥育牛などを担保とした畜産業者向けのほか、鰹節、鰻などの水産加工物、加工野菜の卸売業など、農業関連においても、鹿児島県産品を取扱う企業の円滑な資金供給支援を行っております。特に、農業関連については、所有不動産が農地中心となることから、金融機関として担保を取得しづらいケースがありますが、ABL等を活用することで、担保・不動産に依存しない資金供給が可能となります。また、診療報酬を担保とした医療機関向けの取組みも行っております。債権や在庫などの動産を担保とすることで、商流情報の取得によるお取引先の業況把握や財務内容の悪化に対する早期対応が可能となるなど、取組みの効果は大きいものと考えております。

なお、平成26年9月期（半期ベース）の実績は128件となり、計画を38件上回りました。

今後も取組み事例に関するノウハウの蓄積により担保・不動産に過度に依存しない取組みを行ってまいります。

(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

①中小規模事業者に対する信用供与の残高の総資産に占める割合

[中小規模事業者等に対する信用供与の計画・実績(表21)]

(単位:億円、%)

	25/9期 実績	26/3期 実績(始期)	26/9期				27/3期 計画	28/3期 計画	29/3期 計画
			計画	実績	計画比	始期比			
中小規模事業者等向け貸出残高	2,908	3,016	3,041	3,109	68	93	3,066	3,116	3,166
総資産	7,230	7,287	7,259	7,400	141	113	7,294	7,364	7,434
総資産に対する比率	40.22	41.40	41.91	42.01	0.10	0.61	42.05	42.33	42.60

(注) 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主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およ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そぐわない貸出

中小規模事業者に対する貸出金残高は、地場産業へ積極的に融資を行ったことから、計画を68億円上回りました。具体的な増加要因としては、顧客ニーズの発掘や創業・新事業に対する支援などの積極的な融資アプローチにより、ABLへの取組みや、賃貸マンションの新築融資、医療機関・介護施設等への設備資金融資の取組み等を行ったことによるものです。

総資産に対する比率については、42.01%となり、計画を0.10ポイント上回りました。

参考：中小企業等貸出比率

(単位:億円、%)

	25/9期 実績	26/3期 実績(始期)	26/9期				27/3期 計画	28/3期 計画	29/3期 計画
			計画	実績	計画比	始期比			
中小企業等向け貸出残高	4,888	5,037	5,072	5,124	52	87	5,107	5,177	5,247
総資産に対する比率	67.60	69.13	69.88	69.24	△0.64	0.11	70.03	70.31	70.59

②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

中小規模事業者等に対する信用供与の実施状況については、月次開催の「経営計画推進委員会」においてその履行状況をモニタリングしております。

また、平成21年5月に融資業務支援システム(電子稟議システム)を導入しており、融資の受付から決裁までの時間短縮による業務の効率化が図られ、従前よりもタイムリーな対応が可能となりました。

さらに、営業店長の決裁権限について見直しを実施した結果、特に小口融資については迅速な審査態勢となったことに加え、季節資金など継続的に行われる融資についても、営業店と本部が協議のうえ正式稟議前に事前承認を行うことでスピーディな対応が出来る態勢とするなど、資金ニーズにタイムリーに対応しております。

これまでも経営相談の受付や販路拡大支援、担保・保証に過度に依存しない資金供給を行うなど地域経済活性化に取り組んでおりますが、今後もコンサルティング機能を積極的に発揮し、地域金融機関としてより一層の金融円滑化推進に努めてまいります。

③担保・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または方法の充実のための方策

担保・保証に過度に依存しない融資の促進にあたっては、中小規模事業者のおかれた経営環境や商流情報等を正確に把握することが必要であり、目利きやコンサルティング能力の向上、動産担保融資（ABL）等融資手法についての行内研修を行うことで人材の育成に努めております。

また、ABLについては、仏壇仏具製造業や養鰻業等、鹿児島県の特色ある地場産業に対するものに加え、基幹産業である農業関連業種や医療・福祉関連など様々な業種についても取り組んでいます。

今後も、事業価値を見極めながら資金供給を行うことで地場産業を支援してまいります。

④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

中小規模事業者等向け貸出を着実に増加させるため、創業・新事業の開拓に取り組む事業者に対する支援に加え、新たな販路開拓支援や事業運営の改善支援といった「WIN-WINネット業務」への取り組みによって発生する増加運転資金や設備投資等の新たな資金需要にも適切に対応しております。また、ABL等の担保・保証に過度に依存しない融資への取り組みを行うなど、信用供与の円滑化に努めてまいります。

6. 剰余金の処分の方針

配当、役員に対する報酬および賞与についての方針

(1) 配当についての方針

当行は、企業価値を高めるため、財務体質の強化と収益力を向上させるとともに、国の資本参加を踏まえ、内部留保の蓄積により財務基盤の安定化を図ることで、安定的な配当を実施していくことを基本方針としております。

平成26年3月期の普通株式の配当については創業100周年を踏まえ、従前の1株当たり5円の普通配当に記念配当として50銭を加え、5円50銭の配当を行いました。また、平成26年3月期の優先株式については、発行条件に基づき1株当たり7円5銭の配当を行いました。

今後、役職員一丸となって本計画の達成に向けて全力で取り組むことにより、安定した配当を実施していく方針です。

[当期純利益、利益剰余金の推移および計画 (表 22)]

(単位：億円)

	21/3月末	22/3月末	23/3月末	24/3月末	25/3月末	26/3月末	26/9月末		
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比
当期純利益	△188	10	10	26	17	25	6	11	5
利益剰余金	0	6	10	31	42	61	68	75	7
	27/3月末	28/3月末	28/3月末	29/3月末	30/3月末	31/3月末	32/3月末	33/3月末	34/3月末
	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画
当期純利益	13	15	15	18	16	16	16	16	17
利益剰余金	68	77	77	90	100	110	120	131	142
	35/3月末	36/3月末	36/3月末						
	計画	計画	計画						
当期純利益	17	17	17						
利益剰余金	153	165	165						

※利益剰余金は、普通株式及び優先株の配当額を当期純利益に対応する年度から控除しております。

(2) 役員に対する報酬および賞与についての方針

従来から役員報酬の削減に努めるなど、役員報酬部分における社外流出を抑制しているところではありますが、平成21年6月に続き平成22年6月の定時株主総会においても役員を減員したことから、更に報酬総額は減少しております。役員賞与については、従前より支給しておりません。

また、平成23年6月の定時株主総会において、役員の業績向上および中長期的な企業価値向上に対する貢献意欲を更に高めるとともに、株主重視の経営意識を高めることを目的として、役員退職慰労金制度の廃止、役員持株会への一定額の拠出を柱とする役員報酬制度の見直しを行いました。

7. 財務内容の健全性およ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) 経営強化計画の適切な運営管理に向けた活動

これまでは、経営強化計画の着実な達成を図るために、「ALM委員会」において、月次で適切な計画の進捗管理に努めてまいりましたが、より実効性を高め、かつ着実な経営強化計画の履行に向けて万全の態勢を構築するため、平成23年10月より「経営計画推進委員会」ならびに「経営計画統括本部」を設置し、組織の推進態勢・管理態勢の強化および効率化を図っております。

特にWIN-WINネット業務（「事業再生型」を含む）については、平成26年3月に「WIN-WINネット業務運営協議会」を設置しており、本部各部署で進捗状況と問題点・課題の把握、改善対応に取り組むことで業務の実効性が高まるよう努めてまいります。

(2) 経営の透明性確保

株主、お客様および地域社会の皆様へ、より当行の経営に対する理解を深めていただくために、引き続き適時適切な情報開示を行うことで経営の透明性を確保してまいります。

(3) 内部監査態勢の強化

①内部監査部門の態勢整備

各種リスク管理態勢を十分検証できるだけの専門性や必要な知識を取得すべく、平成26年度上期は外部研修等に3回参加するなど人材の育成に努めております。

また、プロセスチェックを重視した効率的かつ実効性のある監査を実施し、把握した問題点については原因等の分析および定期的にフォローアップを行うとともに、問題解決に向けて適切な改善策を提言するよう努めております。

営業店監査については、総合監査に加え不祥事防止策として個別監査を継続的に実施しております。本部監査についても、外部委託先監査の対象先を増やすなど内部監査態勢の強化を図っております。

②監査役・監査法人との連携

監査役との連携については、定期的に監査結果および内部監査の品質評価を報告するとともに、次回の監査の実効性向上に向けた意見交換などを行っていますが、今後も監査役との協力体制を更に深め、監査機能の発揮に努めてまいります。

監査法人とは、定期的に実施する自己査定検討会をはじめ、財務報告に係る内部統制の有効性や評価結果に関する意見交換などにより連携を図ることで、内部監査の品質の向上および効率化に努めてまいります。

③経営計画運営管理の適切性および有効性の検証

経営強化計画の運営管理の適切性および有効性の確保を目的として、監査部門の行う本部各部署の内部監査の監査項目に「経営強化計画への取組み状況」を設け、各種方策に対する取組み状況の適切性などを検証しています。

なお、検証結果については、取締役会等に随時報告することで経営管理（ガバナンス）態勢強化に資するとともに、必要と認められた改善事項についてフォローアップを行っております。

(4) 各種のリスク管理の状況および今後の方針等

統合リスク管理、信用リスク管理および市場リスク管理については、前記「4. (2) リスク管理の体制の強化のための方策」に記載のとおりです。

流動性リスク管理とオペレーショナルリスク管理の管理状況および今後の方針等は以下の通りです。

①流動性リスク管理

流動性確保に向けては、万全の資金繰り対策を講じ、第一線準備量（現金や預け金などの流動性準備高）の確保に努めております。資金繰り状況は、日次にて経営陣へ報告し、流動性リスクの状況は、月次でALM委員会に報告を行うことにより管理体制の強化を図っております。

②オペレーショナルリスクへの対応

オペレーショナルリスクとして、事務リスク、システムリスク、法務リスク、イベントリスクおよびレピュテーションリスクの各リスクを管理しています。

事務ミスデータなどの顕在化した事象は、平成19年7月以降、営業店から報告を求めてデータを蓄積・管理し、個別指導に活用しております。

各種事務規程に潜在するリスクを洗い出すとともに、よりユーザー（行員）が理解し易く使い勝手の良い事務手続集とするため、平成24年9月18日より、行内LAN上に新たな「事務手続集閲覧システム」を導入し、集合研修等において、行員への周知徹底を図っております。

システムリスクにおいては、営業店と本部間の回線や機器を、より安全性の高いネットワークへ更改を行い、将来のデータ量の増加に対応してまいります。

以 上