

経営強化計画の履行状況報告書

平成 29 年 6 月



目次

1. 平成 29 年 3 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. 経営の改善に係る数値目標の実績	…3
(1) コア業務純益 (収益性を示す指標)	…3
(2) 業務粗利益経費率 (業務の効率性を示す指標)	…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	…4
(1) 地域産業活性化への貢献	…4
(2) リテール営業の強化	…15
(3) 持続的成長に向けた態勢強化	…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	…29
(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	…29
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	…30
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	…33
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	…35
(5) 情報開示の充実のための方策	…36
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	…37
(1) 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ための方針	…37
(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	…37
(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	…40
6. 剰余金の処分の方針	…42
(1) 配当に対する方針	…42
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	…43
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	…43
(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針等	…43
(2) 各種のリスク管理の状況及び今後の方針等	…45

1. 平成29年3月期決算の概要

(1) 経営環境

当期における国内経済は、年末にかけて外国為替相場が円安に振れたことで、自動車や電子部品の生産や輸出に伸びが見られたほか、衣料品や自動車販売が上向いて個人消費にも伸びが出てきたことから、政府は12月の月例経済報告で、設備投資など一部に改善の遅れがみられるものの、緩やかな回復基調が続いているとして、それまで弱さがみられるとしていた景気の基調判断を1年9ヵ月ぶりに上方修正しました。その後も、海外経済の不確実性等の懸念要因はあるものの、国内の雇用・所得環境の改善は続いており、景気の緩やかな回復が期待される状況となっております。

当行の営業管内の景況につきましては、平成28年4月に発生した熊本地震の影響により、観光産業やサービス業で予約キャンセル等による一時的な停滞が見られたものの、東九州自動車道の全線開通による宮崎県外からの観光客の入り込みや、「九州ふっこう割」をはじめとする復興支援策の効果による宿泊客数の回復があったほか、有効求人倍率は平成29年3月時点で1.34倍となり、25ヵ月連続の1倍以上を記録するなど、雇用環境は改善しております。

また、日南市を中心に県外からのIT企業誘致実績の伸びが顕著になっているほか、宮崎市への大手航空機部品メーカーの進出が決定し、今後の雇用拡大に繋がる動きが活発になるなど、総じて、県内の景気は緩やかな持ち直しの状況が続いております。

このような環境の下、当行は「経営者様起点の営業の徹底」による「地域産業活性化への貢献」と「成長のコア（＝収益の多様化）」の再構築による持続的な成長を目指すため、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

平成29年3月末の貸出金は、金融・保険業向け貸出が減少となったものの、中小規模事業者等向け貸出、個人ローンに積極的に取り組んだ結果、前年同期比9億99百万円増加し、4,727億95百万円となりました。有価証券は、前年同期とほぼ同水準の1,168億27百万円となりました。

一方、預金は、個人預金が増加したことで前年同期比101億65百万円増加し、6,225億49百万円となりました。

【資産・負債の推移（表1）】（単位：百万円）

	29/3期			28/9期 実績	28/3期 実績
	実績	28/9期比	28/3期比		
資産	672,915	8,655	12,521	664,260	660,394
うち貸出金	472,795	7,189	999	465,606	471,796
うち有価証券	116,827	2,017	288	114,810	116,539
負債	626,782	6,450	9,161	620,332	617,621
うち預金	622,549	6,610	10,165	615,939	612,384
純資産	46,132	2,200	3,360	43,928	42,772

②損益の状況

平成 29 年 3 月期は、前年同期比で貸出金利回りが低下したことに伴い、貸出金利息が減少したものの、有価証券利息配当金が増加したことで、資金利益は前年同期比 4 億 53 百万円増加し、103 億 56 百万円となりました。

業務粗利益は、役務取引等利益とその他業務利益が減少したものの、資金利益が増加したことで、前年同期比 67 百万円増加の 101 億 81 百万円となりました。

経費は、経費削減による物件費の減少により、前年同期比 26 百万円減少し、77 億 59 百万円となりました。

臨時損益は、前年度計上した株式等売却益の反動減により、前年同期比 31 億 22 百万円減少しました。

以上のことから、平成 29 年 3 月期の経常利益は 25 億 44 百万円、当期純利益は 29 億 2 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）

	29/3期		28/9期 実績	28/3期 実績
	実績	28/3 期比		
業務粗利益 (コア業務粗利益)	10,181 (10,548)	67 327	4,875 (4,967)	10,114 (10,221)
資金利益	10,356	453	4,896	9,903
うち貸出金利息	8,662	△163	4,304	8,825
うち有価証券利息配当金	1,900	572	695	1,328
うち預金利息	237	△65	119	302
役務取引等利益	152	△163	56	315
その他業務利益	△327	△223	△77	△104
うち国債等債券損益	△366	△260	△91	△106
経費（除く臨時処理分）	7,759	△26	3,800	7,785
うち人件費	4,382	33	2,192	4,349
うち物件費	2,942	△26	1,354	2,968
一般貸倒引当金繰入額	-	-		-
業務純益 (コア業務純益)	2,422 (2,789)	93 (354)	1,075 (1,167)	2,329 (2,435)
臨時損益	122	△3,122	521	3,244
うち不良債権処理額	77	40	13	37
うち貸倒引当金戻入益	10	△1	570	11
うち株式等関係損益	71	△3,011	-	3,082
うち退職給付費用	△108	70	△54	△178
経常利益	2,544	△3,030	1,597	5,574
特別利益（△は特別損失）	△99	△62	-	△37
税引前当期純利益	2,445	△3,091	1,597	5,536
税金費用	△457	△1,275	43	818
当期純利益	2,902	△1,815	1,553	4,717

③不良債権の状況

平成29年3月末の金融再生法開示債権は、前年同期比ですべての債権区分における債権額が減少となったことで、前年同期比22億3百万円減少し、146億43百万円となりました。

その結果、金融再生法開示債権比率も前年同期比0.48ポイント低下し、3.08%となりました。なお、金融再生法開示債権のうち64.95%にあたる95億11百万円については、担保・保証等や貸倒引当金にて保全を行っております。

【金融再生法開示債権比率の状況（表3）】（単体）（単位：百万円、%）

	29/3期			28/9期 実績	28/3期 実績
	実績	28/9期比	28/3期比		
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	4,453	△395	△417	4,848	4,870
危険債権	4,152	△542	△1,410	4,694	5,562
要管理債権	6,036	160	△376	5,876	6,412
合計（A）	14,643	△776	△2,203	15,419	16,846
正常債権	459,272	8,041	3,024	451,231	456,248
総与信（B）	473,915	7,265	821	466,650	473,094
金融再生法開示債権比率（A）／（B）	3.08	△0.22	△0.48	3.30	3.56

④自己資本比率の状況

平成29年3月期は、当期純利益29億2百万円の計上により自己資本額が増加したことで、自己資本比率は前年同期比0.18ポイント上昇し、10.05%となりました。

【単体自己資本比率の推移（表4）】（単位：%）

	29/3期			28/3期 実績	28/3期 実績
	実績	28/9期比	28/3期比		
自己資本比率	10.05	△0.03	0.18	10.08	9.87

2. 経営の改善に係る数値目標の実績

（1）コア業務純益（収益性を示す指標）

平成29年3月期は、貸出金利回りが低下したことで、貸出金利息が計画比未達となった一方、有価証券利息配当金が計画を上回ったことで、資金利益は計画を上回りました。

また、経費が計画を下回ったことも利益計上に寄与し、コア業務純益は計画を4億77百万円上回る27億89百万円となりました。

平成29年度も、中小規模事業者を中心とした地元事業者向け貸出の一層の拡大や消費者ローン・預り資産等の個人金融部門の強化に取り組むほか、物件費の効率的な支出等のコスト削減を継続することで、トップライン収益の確保と更なる経営の効率化によるコア業務純益の計画達成に全行を挙げて取り組む方針です。

【コア業務純益の改善額（表5）】（単位：百万円）

	27/3期 実績（始期）	27/9期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績
コア業務純益	2,737	1,281	2,435	1,167

	29/3期				29/9期 計画	30/3期 計画
	計画	実績	計画比	始期比		
コア業務純益	2,312	2,789	477	52	1,452	2,963

※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

（２）業務粗利益経費率（業務の効率性を示す指標）

平成29年3月期の経費（機械化関連費用を除く）は、物件費の減少により計画を1億57百万円下回る63億39百万円となりました。

業務粗利益は、資金利益が計画を上回ったことで計画を1億91百万円上回る101億81百万円となりました。

業務粗利益、経費ともに計画比改善したことで、業務粗利益経費率は計画より2.76ポイント改善し、62.26%となりました。今後も経費削減及び業務粗利益の確保に取り組み、一層の改善を図ってまいります。

【業務粗利益経費率の改善幅（表6）】（単位：百万円、%）

	27/3期 実績（始期）	27/9期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績
経費（機械化関連費用除く）	6,557	3,200	6,467	3,152
業務粗利益	10,564	5,086	10,114	4,875
業務粗利益経費率	62.06	62.91	63.94	64.65

	29/3期				29/9期 計画	30/3期 計画
	計画	実績	計画比	始期比		
経費（機械化関連費用除く）	6,496	6,339	△157	△218	3,249	6,392
業務粗利益	9,990	10,181	191	△383	5,281	10,526
業務粗利益経費率	65.02	62.26	△2.76	0.20	61.52	60.72

※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

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）地域産業活性化への貢献

①徹底した経営者様起点の営業展開の実践

平成28年度下期は、営業統括部地域産業支援室の4グループ体制にて、「創業・成長支援」、「販路拡大支援」、「海外進出支援」、「事業承継・M&A支援」等の地元企業のライフステージに応じた経営支援に営業店と連携しながら取り組みました。

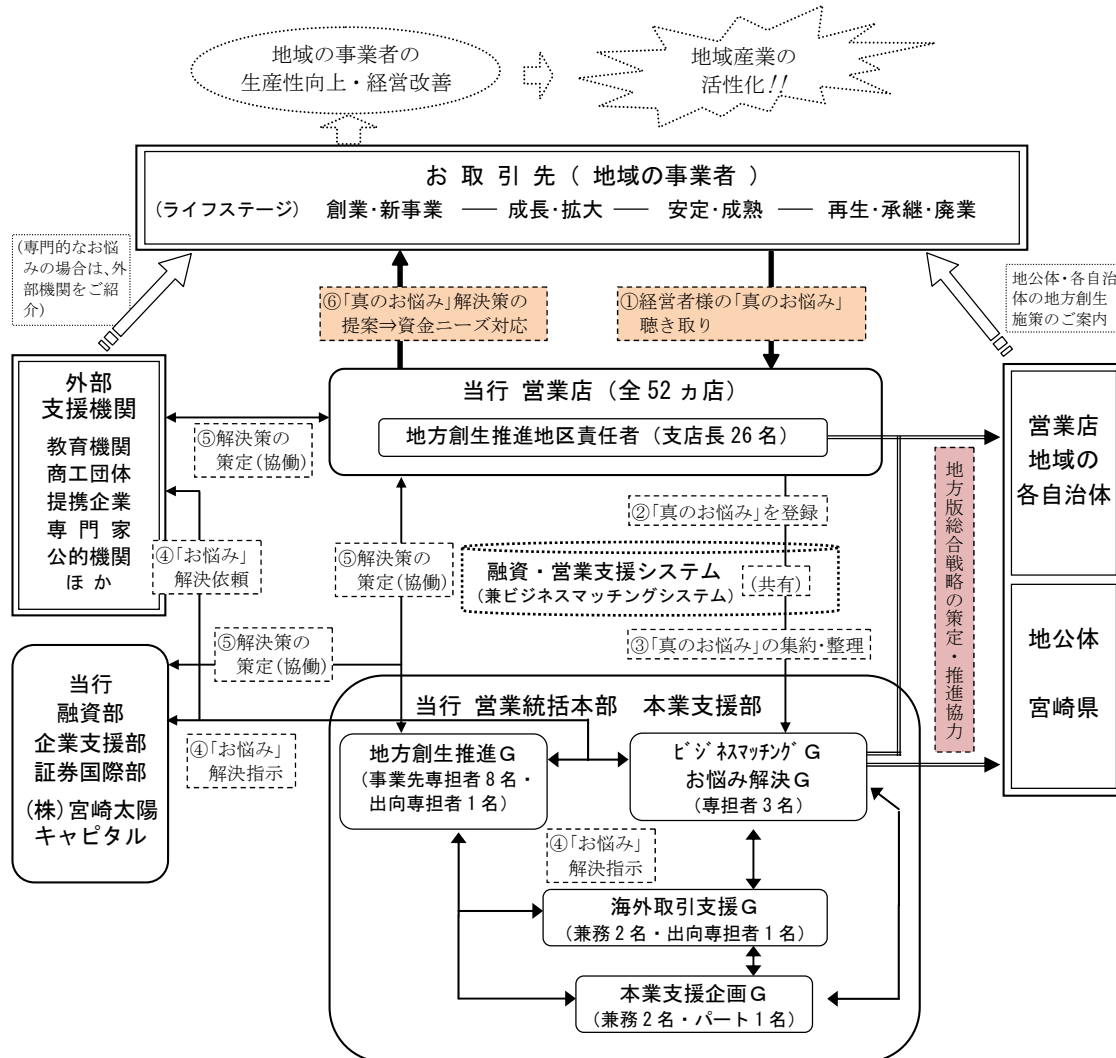
また、当行単独での解決が難しい案件については、外部支援機関との連携を図りながら課題解決策の検討を行い、お客様へ解決策のフィードバックを行って

ります。

平成29年4月の機構改正においては、地域産業支援室を本業支援部に昇格させ、地域産業の活性化に向けた取組みを強化する体制とし、今後もお取引企業への全戸訪問等を通じて収集した「お取引先のお悩み・課題」に対する解決策を原則3営業日以内にフィードバックする取組みを進めてまいります。

なお、平成29年3月期における地元事業者の経営改善を支援した取組先数は1,319先となり、1,207先の計画を達成いたしました。(40頁【経営改善の取組み(表20)】を参照)

【経営者様起点の営業と地方創生推進に関する体系図(イメージ)】



②創業・成長産業の後押しによる地域活性化

平成28年度下期は、公益財団法人宮崎県産業振興機構等の支援機関やコンサルティング会社と連携を図りながら、創業や経営革新事業等に対するお取引先支援を行い、41頁【経営改善の取組み(表20)】における「創業・新事業開拓支援」取組先数は、計画を12先上回る129先となりました。

平成29年度も引き続き、包括連携協定を締結している自治体や支援機関と連携し、地域経済の活性化に繋がる創業・成長産業の後押しを積極的に展開してまいります。

A. 人口減少に伴う収益力低下に歯止めをかけるための経営支援

宮崎県においては、高校生の県内就職率が2年連続で全国最下位となり、お取引先への訪問活動を通じて収集した経営課題においても「優秀な人材を確保したい」という声が多く聞かれる状況となっております。

当行では、これらの課題解決を後押しし、地方創生を促進するための取組みとして、ものづくり企業への職場体験を通じて、高校生に県内企業が持つ魅力を直に感じてもらうための「県北企業訪問バスツアー」を開催しました。(平成29年3月8日：延岡地区の製造業5社を訪問)

ツアーには、宮崎県内の高校生21名及び保護者3名のほか、宮崎県教育庁の担当者や就職支援コーディネーターも参加し、積極的に質問する生徒や保護者の姿も見られるなど、県内企業に対する高い関心が窺えました。

当行では、今後も自治体や教育機関等との連携を強化しながら、高校生の県内就職率向上とお取引先における人材確保に繋がる活動に取り組み、地域産業の活性化に取り組んでいくこととしております。

このほか、平成28年度においては、経営効率化を図る「平成28年度革新的なものづくり・商業・サービス開発支援補助事業」について、お取引先への積極的な提案に取り組みました。その結果、計13事案の申請支援を行い、このうち8件、79百万円が採択されることとなりました。宮崎県内の採択率が40%程度の中、当行の支援先の採択率は61%と高い水準となっております。

B. 外部機関との連携による経営支援

本計画では、地公体や外部支援機関との連携窓口を本業支援部に統一して、産学官金連携による経営支援に取り組むこととしております。

事業承継・M&Aに関しては、有限責任監査法人トーマツや辻・本郷税理士法人、税理士法人山田アンドパートナーズと業務提携し、問題解決や各種支援を行っています。

特に、有限責任監査法人トーマツとは、平成27年度より個別相談会や同行訪問を定例的に実施しており、平成28年下期は計35件の相談を受け、うち1件については、事業承継を目的とした法人化に向け、継続支援を実施しています。平成27年度からの相談件数は累計90件となり、うち7件が解決、1件が継続支援の状況です。

また、販路拡大支援に関しては、業務提携先である総合コンサルティング会社トゥルーバグループホールディングス株式会社と共に、お取引先が保有する商品・製品の県外販路拡大支援に取り組んでおり、平成28年度下期においては、電気工事業が取り扱う「太陽光LED照明機器」について、沖縄県の手前企業との商談機会をセッティングし成約に至りました。

(a) 国や地公体、各支援機関、教育機関、商工三団体、専門家等産学官金連携を通じた経営支援強化

当行では、宮崎市、日向市等の行政機関、宮崎県産業振興機構、宮崎・都城・延岡・高鍋の商工会議所、宮崎県中小企業家同友会、宮崎国際大学と包括連携協定を締結し、創業スクールや各種セミナーの開催等、お取引先の経営支援に連携して取り組んでおります。平成28年度上期においても、学校法人宮崎学園宮崎学園短期大学、鹿児島県薩摩川内市の2機関と包括連携協定を締結しております。

平成28年下期には、包括連携協定先である宮崎県中小企業家同友会の会合に当行行員2名が出席し、地元中小企業の経営者約30名を対象に当行の経営支援活動の説明を行い、当行の取組みへの理解と連携強化を図っております。

また、包括連携先である宮崎大学との「認定連携協力コーディネーター制度」に基づいて、お取引先の技術相談や知財相談を宮崎大学に橋渡しする活動を継続した結果、平成28年度下期においてはお取引先15先に対する案件相談を行い、平成25年9月以降、累計117先の案件相談を行っております。

なお、平成29年度上期には新たな認定コーディネーターを8名輩出しており、引き続き、宮崎大学との連携を強化しながらお取引先の技術支援等に取り組んでまいります。(認定コーディネーターの累計は35名)

(b) 株式会社宮崎太陽キャピタルのコンサルティング機能の活用強化

本計画では、当行関連会社の株式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することとしています。特に、取組みを強化している「みやざき未来応援ファンド(設立:平成26年5月、投資枠:6億円、存続期間:10年)」については、平成29年3月末現在で製造業やサービス業、情報通信業等のお取引先に対して、累計15件、3億70百万円の投資を実行し、創業や成長などを目指す地元企業をサポートしております。

また、今後の具体的な取組みの1つとして、企業家向けレンタルオフィス事業を行う地元企業と当行及び宮崎太陽キャピタルとの3社連携協定を締結し、開業資金への投融資・創業計画策定や助成金申請サポート等、各種創業サポートに取り組んでいく計画としております。

C. 海外取引・海外進出ニーズへの対応

平成28年4月より、海外進出の推進体制強化を図るため、営業統括部地域産業支援室に「海外取引支援グループ」を新設し、行員3名を任命しております。

このうち1名は、日本貿易振興機構(JETRO)宮崎事務所へ出向させて貿易実務の習得を図るほか、当該センターとの連携強化による海外取引支援を積極的に行う態勢構築を進めており、JETRO職員と当行行員との同行訪問により、食品製造業や造花製造業等の進出希望先の市場調査や貿易相談等(規制・手続等)を実施しております。

なお、海外取引に関するセミナー開催等、お取引先の海外進出支援に取り組んだ結果、平成28年度下期における海外取引・海外進出支援の実績は計画20先に対して18先となりました。

D. 融資戦略商品の取組み

当行は、信用供与の多様化を図るため、流動資産担保融資等を取り扱っているほか、動産担保評価・モニタリング等を手掛ける専門業者の売掛債権評価システムを導入して、A B L（動産・売掛金担保融資）の積極活用と動産・売掛金担保の一般担保化に向けた取組みを進めております。

平成28年度下期においては、当システムを活用したA B L融資に診療報酬債権担保融資を追加して利用拡大を図り、契約実績は累計5先となっております。

契約先には継続利用をいただくなど、利便性が認められることから、引き続き、一般担保化に向けた対象先の拡大に取り組む方針です。

なお、動産を担保とすることが多い太陽光発電事業については、既存融資先の実態や新規受付先の事業化見通しの把握を速やかに行って適切に対応しており、平成28年度下期は、既に国の認定を受けて電力会社から接続を承認されたお取引先の事業化や小口・低圧の発電事業向け等、太陽光発電設備を担保としたA B L融資を31件、約19億円実行いたしました。

また、「動産評価アドバイザー（特定非営利活動法人日本動産鑑定）」や「A B L・動産評価アシスタント・アドバイザー（一般社団法人金融財政事情研究会主催）」の資格取得を進めることで、営業店及び本部A B L関連部署のスキル向上にも取り組んでおります。

③売上改善ビジネスモデルの構築・浸透

お取引先の売上拡大を図るビジネスマッチング支援を通じて成功報酬をいただく「たいようビジネスマッチングサービス」については、平成28年4月より取扱いを開始し、平成28年度は累計167社のお取引先にご登録いただきました。

また、平成28年度下期においては、ご登録いただいたお取引先において、12件のビジネスマッチングが成約し、合計約18百万円の売上増加に繋がることとなりました。

A. 3行合同地域再生支援委員会等を通じた販路拡大支援

平成28年度下期は、当行の「たいようビジネスマッチングサービス」、南日本銀行の「WIN-WINネット」、豊和銀行が平成28年下期に取扱いを開始した「Vサポート」についての情報交換を実施し、お取引先の販路拡大支援に向けた検討を進めました。

今後も、3行間における更なる情報共有を図りながら、お取引先の販路拡大支援に取り組んでまいります。

B. ビジネスマッチングシステムを活用した情報の一元管理

当行は、平成27年4月に融資・営業支援システムを活用したビジネスマッチングシステムを稼働させており、営業店52カ店と本部がビジネスマッチング情報を共有して、これまで接点のなかった企業間でのマッチング等、より多くのお取引先の販路拡大支援に取り組んでおります。

お取引先訪問による聴き取り活動に注力した結果、平成28年度下期のビジネスマッチング成約数は384先となりました。

平成29年度においては、「たいようビジネスマッチングサービス」登録企業先に対する成約活動に注力し、お取引先の売上増加支援に貢献してまいります。

C. ビジネスマッチングに関する手数料収入の増加

平成28年度下期は、新電力関連及び警備会社、リース会社等の紹介活動に注力した結果、手数料収入は約2.5百万円となりました。

平成29年度は、平成28年4月より取扱いを開始しました「たいようビジネスマッチングサービス」によるビジネスマッチングや事業承継・M&Aに関する紹介案件、オペレーティングリース、新電力への切替ニーズ対応等、お取引先の経営支援を図りながら、平成29年度の年間手数料目標12百万円の達成に向けて取り組んでまいります。

D. 経営セミナーの実施、情報提供の強化

平成28年度下期は、お取引先に人材育成を通じた経営力強化を図っていただくため、経営層や後継者、中堅社員を対象とする企業人材育成支援セミナーである「次世代塾 第3期生」(6回)や過去に次世代塾へ参加された方を対象とした「フォローアップセミナー」(2回)等を開催しました。

このほか、「事業承継セミナー」(3回)等も開催し、お取引先の経営に役立つ情報のご提供に取り組みました。

平成29年度も引き続き、経営力強化や事業拡大、情報提供等を目的とした各種セミナーを開催する計画としております。

④地方創生マネーの供給等による事業性融資拡大

本計画では、他金融機関との激しい競争下においても、お取引先が抱える経営課題の解決支援や支援の過程等で派生する資金ニーズの把握に取り組んでおります。今後も引き続き、事業性評価を組み合わせながら、平成27年4月に設立した「みやぎきたいよう地方創生ファンド」のご提供による地方創生融資拡大に努めてまいります。

A. 中小規模事業者等向け貸出の拡大

(a) リレーション強化を通じた取組み

平成28年度下期は、「顧客起点の本業支援」をスローガンに、全事業先への訪問実施による課題把握と情報の蓄積及び質の高い経営支援に徹底して取り組みました。

この活動により、当行の重要な営業基盤である事業性融資先への熟知度向上とリレーション強化を図りながら、スピード感ある提案営業に取り組んだ結果、中小規模事業者向け貸出末残は前年同期比70億円増加となり、末残計画を達成しました。

平成29年度につきましては、平成28年度に収集したお取引先の課題を更に深掘りしながら解決策の創造に努め、お取引先の経営課題に最適な提案営業を展開してまいります。

【貸出残高階層別中小規模事業者等向け貸出期末残高の推移（表7）】（単位：百万円）

		24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期
貸出残高	10百万円未満	10,458	10,472	10,378	10,205	10,313	10,570
	10百万円以上20百万円未満	9,706	9,194	9,047	8,924	9,618	9,982
	20百万円以上50百万円未満	25,166	23,698	24,022	25,996	26,449	26,956
	50百万円以上1億円未満	32,054	30,767	29,672	27,030	29,389	28,703
	1億円以上	139,052	145,512	150,516	152,229	162,554	169,155
合 計		216,436	219,642	223,635	224,385	238,325	245,369

※貸出残高は事業性貸出金のみを対象としています。

【事業者カードローンの推移（表8）】（単位：件、百万円）

	27/3期				28/3期				29/3期			
	件数	極度額	残高	利用率	件数	極度額	残高	利用率	件数	極度額	残高	利用率
契約・利用中	1,547	2,114	1,498	70.9%	1,705	2,336	1,699	72.7%	1,683	2,632	1,872	71.1%
契約のみ	2,675	3,246	0	0.0%	3,082	3,471	0	0.0%	3,612	3,798	0	0.0%
合 計	4,222	5,360	1,498	27.9%	4,787	5,807	1,699	29.3%	5,295	6,429	1,872	29.1%

※「契約・利用中」先は、事業者カードローンを契約いただいでご利用中の方、「契約のみ」先は当ローンを契約いただいでいるもののご利用のない方を指します。

（b）ライフステージに応じた適切なソリューションの提供

当行は、地域活性化に寄与する「地方創生」に関する取組みを強化するため、「みやぎきたいよう地方創生ファンド（融資枠200億円/年）」を平成27年4月に組成し、事業性評価によりお取引企業の成長性やライフステージの見極めを図りながら、地方創生に資する事業資金のご提案に取り組んでおります。

平成28年度下期は384件、103億円のファンド融資を実行し、平成28年度下期計画100億円を達成しました。また、創業支援融資を38件、12億2百万円ご提供し、医療・福祉業や飲食業を中心に194名の新規雇用創出に繋がることとなりました。

今後も、地元企業への経営支援や資金供給を通じて売上増加や雇用拡大に取り組む、地域経済を支える役割を担ってまいります。

（c）外部関係団体等との連携強化による取組み、公庫との連携強化

平成28年11月、公益財団法人宮崎県産業振興機構との共催による「日本のひなた宮崎～“太陽の国から”～食の商談会」（東京）を開催しました。

この商談会は、販路拡大を目指す当行のお取引先15社（食品関連業者）を対象とした個別商談形式によるもので、事前・事後のフォロー研修等も含め、マーケティングコンサルティング会社と連携した支援を行ったことで、商談会の経験が少ないお取引先においても成約に至った事例が生まれております。

今後も、外部支援機関との連携を図りながら、お取引先の経営支援に取り組んでまいります。

B. 事業先専担者の活動強化

各事業先専担者が、各々の専門分野に関する事業先開拓スキルを向上させるため、医療・介護・福祉、アグリフード、海外進出支援の担当者において、外部研修やセミナー等に積極的に参加し、専門知識の向上に取り組みました。

また、他の事業先専担者や営業店行員との同行訪問を通じたスキル共有を行ったほか、事業先専担者が講師となる「年代別研修」や全行員を対象としたサタデースクールを開催し、事業性融資に関するスキルを全行的に高める活動も実施しました。

また、平成28年4月より、宮崎県内の中核的企業及び成長期待企業の育成支援を目的に公益財団法人宮崎県産業振興機構へ行員1名、海外進出に関する専門的な知識習得を目的に日本貿易振興機構（JETRO）宮崎事務所へ行員1名を出向させております。出向者と事業先専担者の同行訪問も実施し、人脈・専門知識を活かした更なる経営支援や、事業先専担者のレベルアップにも取り組みました。

⑤事業性評価に基づく融資推進

本計画では、地域金融機関の重要な役割である地元企業や地域産業の生産性向上を図るため、企業の財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、事業内容や成長可能性等を適切に評価した上で融資や助言を行う等、企業の創業や成長を積極的に支援する事業性評価に基づく融資を推進しております。

また、経営者様の「真のお悩み」解決支援の過程で派生する資金ニーズを把握してご融資する活動を行内に定着させるには、「真のお悩み」を聴き取って行う「事業性評価」を行内に深く理解・浸透させることが重要であるため、年2回の期初支店長会において頭取自らが「事業性評価を重視した融資と積極的な創業・成長支援、経営改善・事業承継支援等」について訓示を行っているほか、営業店行員には支店長が示達する等、全行的な事業性評価の理解促進を図っております。

A. 担保・保証に依存しない事業性の内容や経営者の資質等を評価した円滑な資金対応

平成28年度上期は、「クレジットポリシー」、「中小企業金融円滑化対応マニュアル（中小企業編）」の事業性評価に係る基本方針に基づき、お取引先の財務内容等に定性情報を加味した「事業性評価チェックリスト」を、ローカルベンチマークの考え方を取り入れた「事業性評価チェックシート」に改訂し、融資判断の際に企業の強み・弱みを十分に評価する取組みを強化しました。

また、平成27年4月から取扱いを開始した「みやぎきたいよう地方創生ファンド」の融資提案・案件組成に際しては、「事業性評価チェックシート」を作成の上、経営者や実権者へ聴き取りを行いながらお取引先の事業性評価に取り組むこととしておりますが、平成28年7月からは、お取引先の決算書をいただくタイミングにおいても経営者や実権者との対話を重ねた上で、「事業性評価チェックシート」を作成することとしております。

今後も、平成28年6月に制定した「事業性評価に関する取組みマニュアル」を活用し、融資案件の組成時のみならず、格付・自己査定の一部として事業性

評価を取り入れ、お取引先のライフステージに応じて適切かつ深度ある評価を行い、お取引先の経営改善に繋がるきめ細かい資金対応に努めてまいります。

B. 業種別審査担当者の配置

本計画では、本部審査役のレベルアップやスピーディーな融資審査を行うため、成長産業や申込受付割合が大きい分野を対象に業種別審査担当者の配置を進めており、平成27年4月より「医療・介護・福祉」、「不動産業(個人による貸家業を含む)」、「再生エネルギー関連事業(太陽光発電事業向け融資、ABL融資等)」の業種別審査担当を配置して、事業内容を深く評価して適切な融資判断を行うよう努めてまいりました。

また、第二地方銀行協会や福祉医療機構等が主催する研修等に、融資部や本業支援部の担当者が参加し、個々の事業の適切な評価や経営上の問題点・危険な兆候等を把握するスキル習得を図ったほか、営業店の融資担当役席者研修等で具体的事例を交えた事業性評価や審査判断のポイント等の理解を促進し、対象業種に対する目利き力向上にも取り組んでおります。

今後、人口減少の中でも世帯数増加が見込まれる都市部の不動産業や、高齢人口の増加で産業規模拡大が見込まれる医療・福祉分野には引き続き資金需要が予想されますので、産業動向を注視しながら資金需要発掘に取り組む方針です。

C. 専門機関（地域経済活性化支援機構）への行員派遣

平成28年4月より、日本貿易振興機構（JETRO）宮崎事務所及び公益財団法人宮崎県産業振興機構に行員を1名ずつ出向させており、海外取引に関するノウハウの習得による地元企業の海外展開支援や、地域経済を牽引する成長企業・成長産業の育成、新技術・新サービスの創出及び事業化に対し、積極的に取り組んでおります。平成29年度も引き続き出向させ、行員のレベルアップを図ってまいります。

また、株式会社地域経済活性化支援機構へ平成27年4月より半年間出向した行員は、同機構で習得した事業性評価やソリューション営業のノウハウを行内に定着させて現場で実践する活動を行っており、事業性評価や経営支援に対する取組みを強化することとしております。

⑥事業再生・事業承継支援への積極的な取組み

当行では、事業再生の可能性があると見込まれ、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対象先として選定し、経営改善計画の策定支援のほか、進捗状況のフォローアップ、事業再生支援等への取組みを毎月実施しております。（平成28年度下期は215先が対象）

また、条件変更実施先（経営改善支援対象先を除く）についても、一定の基準を設けた上で、モニタリング対象先として3ヶ月毎にモニタリングを実施しております。（平成28年度下期は184先が対象）

これらのうち、平成28年度下期において5先が債務者区分の「正常先」へランクアップしました。今後も引き続き、お取引先の経営改善支援に取り組んでま

います。

なお、40頁【経営改善の取組み（表20）】における平成28年度下期の「事業承継支援」取組先数は170先となりました。

今後も、業務提携を行った複数の外部支援機関と連携してお取引先への提案活動を強化し、経営者の「後継者対策」等の課題解決支援に取り組んでまいります。

A. 早期事業再生の取組み強化

(a) 地域経済活性化支援機構の活用、宮崎県中小企業再生支援協議会や民間コンサルタント会社等との連携

[1] 地域経済活性化支援機構の活用

平成26年10月に拡大された地域経済活性化支援機構業務について、平成27年10月に「特定専門家派遣業務」にかかる契約を締結し、平成28年10月に同契約を更新いたしました。

平成28年度下期は「特定専門家派遣業務」に基づき、同機構からの専門家派遣を受け入れ、お取引先1社に対し再生に関するアドバイス等を実施しました。

今後も、同機構の活用を通して、お取引先の経営改善及び事業再生支援に取り組んでまいります。

[2] 宮崎県中小企業再生支援協議会や民間コンサルタント会社等との連携

平成28年度下期は、宮崎県中小企業再生支援協議会との連携による計画策定先は7先となりました。現在相談中の案件においても、同協議会との連携を継続しながら事業再生の早期化に取り組んでまいります。

このほか、認定支援機関である民間コンサルタント会社等との連携による経営改善支援、宮崎県信用保証協会との連携に基づく経営指導・専門家派遣による計画策定先は4先となりました。

また、平成28年度下期においては、中小企業再生支援全国本部の講師による「事業再生手続きに必要な金融支援手法」に関する行内研修を開催し、行員の経営支援スキルの向上を図りました。

(b) 抜本的改善計画策定・早期事業再生支援

平成28年度下期は、事業再生支援先1社に対し債権放棄を実施しました。このほか、宮崎県中小企業再生支援協議会と連携して支援を行っていた1社について、現在私的整理計画を検討しております。

今後も、早期事業再生に取り組んでいるお取引先への抜本的改善策など、早期事業再生を可能にする取組みを積極的に実施してまいります。

(c) 経営改善支援対象先等へのビジネスマッチング等によるPL改善

本計画では、当行が選定した経営改善支援対象先にビジネスマッチング等の機会をご提供し、経営改善としてご要望の多い「トップライン収益の増加」を支援することとしております。

平成28年度下期も前期に続き、平成28年4月より取扱いを開始した「たい

ようビジネスマッチングサービス」の登録企業の募集に取り組み、平成28年度は167先の登録を行いました。

平成29年度は、更なる登録企業の増加と登録企業のマッチング成約に向けた取組みにも注力し、お取引先の販路拡大支援に取り組んでまいります。

(d) 本部・営業店による個社別協議会による取引先企業への新規信用供与を通じた経営支援

平成28年度下期は、お取引先のキャッシュフロー改善や売上増加等の経営改善に寄与する信用供与を拡大するため、営業店との個社別協議会を随時開催しました。事業性や経営状況等を丁寧に調査して協議・検討を重ねた結果、平成28年度下期は33件、16億8百万円の新規ご融資を実施しております。

B. 提携機関や税理士・コンサルティング会社等との連携による事業承継・M&Aの取組み強化

平成28年度下期も前期に続き、業務提携を行っている有限責任監査法人トーマツ、辻・本郷税理士法人、税理士法人山田アンドパートナーズなどの専門家と連携し、事業承継に関する支援を行いました。

このうち、有限責任監査法人トーマツとは、平成28年度下期に35件の個別相談を行い、平成27年10月からの累計相談件数は89件となりました。この結果、事業承継の課題に対する法人化への支援など累計8件が課題解決に至り、成果を上げてきております。

また、平成29年2月と3月には、お客様向けに「事業承継セミナー」を宮崎・延岡・都城の3会場で実施し、各地域で個別相談に対応しております。

今後も各提携機関との連携を図りながら、お取引先の事業承継支援に関する提案活動に取り組んでまいります。

C. 廃業支援・再チャレンジに向けた取組み強化

(a) 「経営者保証に関するガイドライン」における準則型私的整理の検討と再チャレンジ支援

本計画では、「経営者保証に関するガイドライン」を尊重して、同ガイドラインに基づく保証債務の整理については、適切な準則型私的整理手続きに則した対応や保証債務の履行状況に照らした残存債務の範囲等、事業の再チャレンジに向けた支援について検討することとしております。

平成28年度下期はお取引先1社に対し、再チャレンジ支援として「みやざき事業再生ファンド」の利用を実施しました。

平成29年度は、私的整理計画の策定が完了した法人代表者等について、経営者保証ガイドラインに基づく保証債務の整理を進めており、今後もガイドラインの趣旨を鑑み、事業の再チャレンジに向けた支援に取り組んでまいります。

(b) M&A・事業譲渡等による支援

平成28年度下期は、営業統括部地域産業支援室「事業支援・お悩み解決グ

ループ」が中心となり、M&A関連のコンサル会社等との連携による事業譲渡支援に取り組んだ結果、医療法人、運送業、スーパー、サービス業、建設機械、介護事業の6先より相談を受け、現在支援策の検討を進めております。

今後も、事業の持続可能性は見込まれるものの、過小資本等の理由により事業や雇用の継続に重大な阻害要因を抱えているお取引先について、民間専門機関等との連携によるM&A・事業譲渡等の支援に取り組んでまいります。

(c) 廃業に向けた専門機関との連携

平成28年度下期においては、宮崎県中小企業再生支援協議会案件より1社が私的整理計画の検討を継続しております。今後も、同協議会等の専門機関と連携しながら、自主的かつ円滑な廃業支援に取り組んでまいります。

(2) リテール営業の強化

①個人向け融資の拡大

住宅ローンについては、平成27年度に続き、建設業者、ハウスメーカー、不動産業者からの新築案件の持込み強化及び若年層・低所得者層へのマイホーム購入機会創出を目的とした「2016.住宅ローン特別キャンペーン」及び「住宅ローン住まいるいちばんネクストV特別キャンペーン」を実施し、残高は順調に増加しました。

消費者ローンについては、若手の融資渉外行員を主体とした推進態勢で継続して取り組んだほか、「Tポイント付カードローン」、「インターネット完結型のカードローン、フリーローン」の取扱い開始やWEB割キャンペーンを継続実施したものの、残高は計画比未達となりました。

しかしながら、個人向け融資全体では、消費者ローンの未達分を住宅ローンの増加分がカバーしたことで計画を上回り、個人向け融資基盤は堅調に拡大しているものと判断しております。

【個人向け貸出残高の推移(表9)】(単位：億円)

	27/3期 実績	27/9期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績	29/3期				30/3期 計画
					計画	実績	計画比	始期比	
個人向け貸出金	1,199	1,232	1,252	1,271	1,256	1,285	29	86	1,292
うち住宅ローン	935	954	935	973	938	985	47	50	941
うち消費者ローン	253	241	269	264	289	268	△21	15	326

A. 提案営業力の強化

(a) 営業店行員による提案強化

平成28年度下期は、前期に引き続き、営業店の若手行員と延岡・都城ローンプラザの推進専担者による同行訪問を行い、実際のお客様提案の中でローン交渉のノウハウを習得する取組みを継続して実施しました。

(b) 行員の提案スキル向上

平成28年度下期は、行員の住宅ローン商品知識と提案スキル向上のため、提携している住宅ローン保証会社講師によるブロック勉強会を宮崎・延岡・都

城で開催しました。また、各ローンプラザと営業店行員との同行訪問は平成28年度下期で累計78回実施し、行員の提案スキル向上に取り組みました。

(c) ローンプラザによる新築住宅ローン案件誘導

宮崎・延岡・都城のローンプラザでは、ローンプラザ推進専担者が住宅関連業者に毎月訪問し、資金需要の情報収集等に取り組んでいます。平成28年度下期は730先を訪問しました。この結果、平成28年度の1年間において、業者持込受付件数は301件（対前年比+43件）となり、住宅ローン案件の受付増加に繋がりました。

(d) 広告・宣伝の充実によるローン認知度向上

平成28年度下期は、平成28年1月より実施している「WEB割キャンペーン」を継続実施し、当行ホームページのリニューアル及びネット広告を実施したほか、新規パンフレット作成及びテレビCM等の新規広告6件、改定6件の計12件を実施し、ローン商品の認知度アップを図りました。

個人ローンについては、広告・宣伝の充実がお申込み数にタイムリーに反映する傾向が見られることから、今後も、店頭・ATMのほか、テレビ・ラジオ、新聞、WEB等の各媒体による広告充実を図るとともに、各媒体に応じた広告・宣伝内容のリニューアルを継続的に行う方針としております。

(e) ローン申込書によるデータ共有化

当行では、お客様がローン申込書に記入された情報をスコアリングシステムのデータ分析に活用しており、平成28年4月に取扱いを開始した保証会社を利用しないプロパー型消費者ローン2商品の開発及び受付時の信用情報として役立てております。また、今後のローン商品開発の検討時にも、分析したデータを活用する方針としております。

B. 商品・サービスの見直し等による利便性向上

(a) カードローンの取組み

平成28年度下期は、平成29年1月に取扱いを開始したTポイント付カードローンを中心としたご提案に取り組みました。

平成29年度においても、お客様のライフサイクルに合わせたご利用を勧めてまいりたいと考えております。

(b) お客様ニーズに対応した商品開発

平成28年10月よりインターネット完結型のカードローン、フリーローンの取扱いを開始しました。

また、平成29年1月には、Tポイントジャパン株式会社との業務提携により、カードローンの返済額に応じてTポイントが貯まるTポイント付カードローンの取扱いを開始し、お客様のニーズに応じた商品ラインナップの充実化を図りました。

C. 非対面チャネル、カスタマーセンターの強化

(a) インターネット等によるローン申込受付の拡大

平成 28 年度上期は、WEB 経由で対象ローンをお申込みいただいた方に金利を優遇する「WEB 割キャンペーン」を平成 28 年 1 月から平成 28 年 9 月末までの 9 ヶ月間実施し、月平均 127 件のお申込みをいただきました。

平成 28 年度下期においても、「WEB 割キャンペーン」を継続実施したほか、平成 28 年 10 月には WEB 上でお申込みからご契約まで完結する「WEB 完結ローン」の取扱いを開始しました。

非対面チャネルの利便性向上によるお申込みの拡大に取り組んだ結果、平成 28 年度下期の「WEB 割キャンペーン」においては月平均 122 件のお申込みとなり、そのうち「WEB 完結型ローン」が 37 件となりました。

また、インターネット利用の際に、スマートフォンやタブレット端末の利用が増加している状況に踏まえ、スマートフォン専用サイトも併設し、ご案内画面・お申込み画面等の整備も行ってまいります。

(b) カスタマーセンターによるコール業務強化

当行は、個人ローン推進部カスタマーセンターからお客様へ電話提案するアウトバウンドコールを強化し、ローン申込受付拡大に取り組んでおります。

平成 28 年度下期は、当センターのコールオペレーター 1 名（正行員）をアウトバウンドコール専担者として配置し、アウトバウンドコールを実施しました。

平成 29 年度においては、コール業務に対する意識向上および電話対応の品質向上に向けた取組みとして、一般社団法人日本コンタクトセンター教育検定協会が実施する検定試験資格の取得のほか、個々の経験・技術に応じて定期的に実施する勉強会や外部研修への参加を実施する計画としております。

(c) 保証会社との連携強化

本計画では、提携保証会社と連携して個人の生活スタイル等の変化に適応したローン商品・受付チャネルの開発に取り組むこととしております。

平成 28 年度下期は、保証会社からの提案により、若年層向けのネット完結型商品の取扱いを開始したほか、利便性向上を目的として、Tポイント付カードローンの取扱い開始やホームページのリニューアルを実施しました。

平成 29 年度も引き続き、保証会社との連携を強化し、お客様の利便性向上を図ってまいります。

②資産運用サポートの一層の強化

当行は、お客様のニーズや知識・経験・財産の状況等に応じた適切な商品説明及び販売後の丁寧なアフターフォローに取り組みながら、営業店・本部が連携して資産運用の提案を強化し、預り資産残高増加による収益拡大を図っております。

A. 預り資産残高増加に向けた取組み

平成28年度下期は、先行き不透明な市場環境の影響で、投資信託残高（時価）

は減少しましたが、平成28年4月に全店配備したタブレット端末（預り資産営業支援ツール）を活用することで、投資信託を保有するお客様への迅速かつ丁寧なアフターフォローが可能となり、預り資産残高増加に向けた取組みは進展しております。

また、コンサルティング営業の実践に向けた取組みの一環として、平成29年2月には小冊子「マネープランガイド」を刷新し、提案手法の向上に取り組んでおります。

なお、公共債は低金利の影響もあり、満期償還による残高減少が続いておりますが、保険商品はコンサルティング営業の推進により残高が伸びております。

今後も、アフターフォローの徹底とお客様のニーズに合った資産運用提案を強化し、預り資産残高の増加を図ってまいります。

【預り資産残高の推移（表10）】（単位：億円）

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	28/3期比
預り資産残高	797	851	796	747	750	764	14
うち投資信託	161	170	150	172	161	153	△8
うち保険等	308	379	415	441	501	560	59
うち公共債	326	300	229	132	86	50	△36

（a）商品ラインアップの拡充

平成28年度下期は、お客様の資産運用に関する幅広いニーズにお応えするため、商品ラインアップを見直し、生命保険5商品を追加しました。

また、平成28年10月より新たにニュージーランド・ドル預金の取扱いも開始しました。

今後も引き続き、お客様ニーズに応じた商品・サービスの開発に取り組むほか、NISAの普及促進に繋がる投資信託商品の拡充を図る方針です。

（b）投資信託保有者向けサービスの向上、アフターフォローの実施

平成28年度下期も引き続き、投資信託を保有する75歳以上のお客様及び保有残高300万円以上のお客様に半年毎のアフターフォローを行い、1,853先に対しアフターフォローを実施しました。（目標達成率123%）

また、アフターフォローや資産運用提案の際に、当行独自のチラシを活用することで、リスク等に応じてバランスよく、かつ長期運用を続けるメリットを分かりやすくご理解いただけるよう工夫に努めています。

（c）外部機関連携による支援

平成28年度下期は、「2017年の投資環境、マイナス金利時代の資産運用」をテーマとした専門機関講師による資産づくりセミナーを宮崎県内5会場で計5回開催しました。

【資産づくりセミナー開催実績（表 11）】（単位：回）

	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	28年度
資産づくりセミナー開催回数	11	10	21	10	10	10

B. コンサルティング営業力の強化

（a）FP担当者による営業店サポート態勢の確立

本計画では、本部専担者（ファイナンシャル・プランナー等）を段階的に増員し、お客様の相談情報を各営業店から本部専担者にトスアップする「営業店サポート態勢」の確立に取り組む等、コンサルティング営業力の向上を図っております。

平成 28 年度下期のトスアップ比率（「預り資産の販売実績」に対する「本部専担者へのトスアップ実績」の割合）は 40.5%となりました。平成 28 年度上期に、預り資産販売に関する専門スキルを備えた若手行員を育成するため、9 名中 4 名の本部専担者が変更になった経緯もあり、同比率は計画を下回ったものの、トスアップによる営業店のサポート態勢づくりは着実に進んでおります。

今後も引き続き、本部専担者の段階的な増員と資産運用提案に関する高度なスキル習得に取り組みながら、営業店サポート態勢を確立してまいります。

（b）預り資産販売に係る人財育成

平成 28 年度下期は、自主応募型のサタデースクールを 4 回開催し、延べ 199 名の行員が受講しました。また、コンサルティング営業のスキル向上を図るため、「預り資産営業選抜者研修（全 6 回コース）」や「店頭営業リーダー研修」も開催しました。

③個人向けサービスの充実による利便性向上

宮崎県内においては、平成27年11月により宮崎交通のバスやJR九州での交通系ICカード（nimoca）の利用が開始されました。当行では、同年同月に従来発行していた「タイヨウパトナカード（キャッシュ・クレジット一体型）」に、nimoca機能を搭載した「タイヨウパトナニモカ」の取扱いを開始し、新サービスのご提供によるお客様の利便性向上に努めてまいりました。

平成28年度下期におきましても、「タイヨウパトナニモカ新規ご入会キャンペーン」を継続実施したほか、テレビCM等の各種広告も積極的に実施し、nimoca及びタイヨウパトナニモカのお客様へのご周知と利用拡大に取り組みました。こうした取組みの結果、当行をご利用いただくお客様の利便性向上と、利便性の高いnimocaの県内普及に繋がったものと考えております。

平成29年度におきましても、新規入会キャンペーンなどの継続した取組みを行ってまいります。

④高齢者向けサービスの充実

平成 28 年度下期は、年金アドバイザー全体研修のほか、ブロック単位での研修を開催し、年金相談事例対応や法改正に伴う年金知識に関する勉強会を実施し

ました。平成 29 年度は、外部専門家による認知症のお客様への対応方法を学ぶ研修を新たに開催する予定としており、年金アドバイザーの高齢者向けサービスの充実に向けた取組みを進めてまいります。

【年金受取口座実績推移（表12）】（単位：件、百万円）

	24/2月	25/2月	26/2月	27/2月	28/2月	29/2月
振込件数	56,979	59,412	60,797	62,137	62,963	63,458
振込金額	7,969	8,203	8,374	8,550	8,808	9,036

【年金相談会開催状況（表13）】（単位：回、店、人）

	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	28年度
開催回数	99	99	125	100	95	98
開催店舗数	50	47	47	48	47	47
来店者数	697	640	496	635	567	564

⑤お客様サポート態勢の充実による利便性向上

本計画では、日々の業務において「お客様起点」を徹底してお客様に満足いただけるサービスを提供し続けるため、新たなCS（お客様満足度）向上運動や一部店舗の改修・建替え等、ソフト・ハード両面で品質改善に取り組んでおります。

A. CS（お客様満足度）向上運動と環境づくり

平成28年度下期は、本部関係部による「CS推進委員会」を6回開催し、店頭サービス強化策の進捗状況、臨店結果、苦情内容、窓口対応ロールプレイング大会の開催に向けた準備、営業店と本部間の電話対応アンケートの実施結果等について協議し、CS向上に向けた改善策の検討に取り組みました。

また、営業店においては、店頭サービス強化を目的とした外部アドバイザーによる現場指導を継続し、対応スキルやCS意識の向上を図ったほか、平成28年12月には、これまでの取組みの成果確認及び投資信託のフォロー態勢強化を目的とした「窓口対応ロールプレイング大会」を開催しました。

このほか、平成29年1月にはCS推進専担者1名を採用し、指導者としての育成と行員への個人面談を中心としたES（従業員満足度）の改善活動に取り組みました。

B. 店舗建替え・改修等によるサービス機能強化

平成28年度下期は、屋上防水工事を4ヶ店で実施したほか、照明のLED化工事についても2ヶ店において実施しました。

また、宮崎・延岡・都城の各ローンプラザにおいては、提携保険会社による勉強会を実施し、平成28年度より平準払保険の取扱いを開始したほか、ご来店客の利用実態に基づいた営業時間の変更や宮崎市中心部の「みやざきアートセンター」に設置したアートセンター支店2Fの相談フロアの活用策についても検討を継続しております。

(3) 持続的成長に向けた態勢強化

①経営資源の傾斜配分

本計画では、中小企業向け貸出の一層の拡大や資金運用収益力強化の観点から、本部専担者の増員や本部担当部の体制を充実させるほか、営業体制強化や営業スキル向上を目的とした営業店行員の配置転換を進めてまいります。

A. 本部による収益獲得体制の構築

営業店が収集した情報をより多く成約に繋げて営業収益拡大を図るため、平成28年度下期は本部F P担当者を宮崎県の第2の都市である延岡市に1名、第3の都市である都城市に2名配置したほか、預り資産販売において収益貢献度の高い契約行員を正行員へ登用し、収益獲得に向けた体制強化を行いました。

B. 効果的・実効性のある人員配置

平成28年度は、鹿児島地区の資金ニーズ等が高い市場性を踏まえ、融資担当者を1名増員したほか、宮崎県北部の都市部にある延岡支店には次長職を置き、推進体制の強化を図りました。

また、より高いレベルのソリューション営業をご提案するため、事業先専担者の管理職比率を高め、様々な顧客ニーズに対応できる体制としました。

今後も計画的に配置転換を行い、質の高いサービスをご提供する取組みを行ってまいります。

C. 経営強化計画達成のための本部組織体制の見直し

当行は平成27年4月に、営業統括部内の「ソリューション営業推進グループ」を昇格させて「地域産業支援室」とする機構改正を行い、各自治体と関係強化を図りながら、県・市町村の「まち・ひと・しごと創生総合戦略（地方版総合戦略）」の策定及び推進に積極的に協力し、地域産業活性化に寄与する「地方創生」への取組みを強化することとしました。

そして、「地域産業支援室」内に、お取引先の経営者が抱える真のお悩み・課題等をワンストップで受け付けて課題解決策を策定する「事業支援・お悩み解決グループ」と、策定した課題解決策を営業店と連携してお取引先に提案する「地方創生推進グループ」を設置し、創業・成長支援や海外進出支援、事業承継・M&A支援等の地域の企業・事業者のライフステージに応じた支援を一元的に行いながら、産学官等の外部機関と積極的に連携して地域密着型金融を推進することとしました。

また、平成28年4月には、地域産業支援室に「海外取引支援グループ」「ビジネスマッチング推進グループ」を新設し、お取引先の海外進出ニーズへの対応強化と平成28年4月よりご提供を開始した「たいようビジネスマッチングサービス」の活用による地元企業の売上拡大に組織的に取り組む体制としました。

なお、平成29年4月の機構改正においては、地域産業支援室を「本業支援部」へ、融資部企業支援グループを「企業支援部」に昇格させ、お取引企業の本業支援や事業再生等の取組みをより強化していく体制としております。

②営業生産性の向上のための業務プロセス改革

本計画では、行員の配置転換を中心とした経営資源の傾斜配分と併行して業務効率化を更に前進させる業務プロセス改革に取り組み、営業店及び営業店行員の営業生産性向上に繋げてまいります。

A. 営業店事務を中心とした業務プロセス改革（BPR）

平成28年度下期も引き続き、平成27年12月にコンサルティングを委託した外部団体より提示された融資・内務事務の改善施策の実施に本部各部が一体となって取り組みました。

平成29年度も引き続き、提示された施策のほか、営業店、本部行員により提案された事務効率化策の実施に取り組み、事務量削減による営業生産性向上に努めてまいります。

B. 事務の本部集中化による効率化

当行は、個人向け融資推進強化に伴う営業店の事務負担を軽減するため、消費者ローンの保証依頼事務や融資稟議事務等の本部集中化を進め、宮崎市内及び近郊の営業店29ヵ店において、個人ローン推進部ローン事務集中センターによる実行事務代行に取り組んでまいりました。

しかしながら、平成28年度上期の集中化率は67%と目標50%を達成しているものの、営業店毎の利用状況には偏りが見られ、全ての営業店において事務負担軽減を図れているとは言い難い状況となっております。

この状況を受け、平成28年度下期より住宅ローン案件の保証依頼及び案件作成業務を一部本部集中化することとし、平成29年4月以降は消費者ローンの本部集中化を取りやめ、住宅ローンの本部集中化へ完全移行し、営業店の事務効率化を進めることとしております。

C. ATMを活用した業務効率化

本計画では、平成25年9月より設置を進め、現在営業店22ヵ店で稼働している通帳繰越機能付きATMを他店にも設置し、お客様が窓口にお越しいただく手間と窓口事務の省力化を図ることとしております。窓口事務については当ATMを設置済みの22ヵ店における窓口の通帳繰越事務件数が約4割削減できており、今後も通帳繰越機能付きATMへの入替えを継続してまいります。

また、平日のみであった繰越の取扱いを平成28年6月に土・日・祝日にも拡大したほか、平成28年12月には営業店17ヶ店のATM営業時間を延長する等、お客様の利便性向上を図っております。

なお、自行内で運営中のATM監視業務につきましては、平成28年3月より外部委託による運営を開始し、ATM故障時の復旧時間短縮等、顧客サービスの向上に繋げております。

③経費の一層の削減

A. 人件費削減

平成28年度の人件費は、新入行員の採用増に伴う人件費増加と企業年金の掛

金増加、及び社会保険料増加を主因に計画比48百万円増加し、前年同期比でも33百万円増加することとなりました。

今後は、行員・パート者の効率的な配置やワークライフバランスを意識した時間外労働削減等に取り組み、業務の生産性向上と人件費圧縮に繋げてまいります。

【人件費の計画・実績（表14）】（単位：百万円）

	27/3期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績	29/3期				30/3期 計画
				計画	実績	計画比	28/3期比	
人件費	4,356	4,349	2,192	4,334	4,832	48	33	4,274

【従業員数の計画・実績（表15）】（単位：人）

	27/3期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績	29/3期				30/3期 計画
				計画	実績	計画比	28/3期比	
期末従業員数	825	855	877	864	867	3	12	863
行員	599	596	626	604	607	3	11	603
専任行員	36	39	40	51	46	△5	7	53
嘱託・パート	190	220	211	209	214	5	△6	207

※人員計画は年度単位で策定しています。

B. 物件費削減

平成28年度も引き続き、役職員のコスト意識の浸透と経費の効率的支出に努めました。また、平成28年度の本部事務費予算策定にあたっては、昨年度の全ての個別支払項目について要否を見直した上で予算を確定し、その後の事務費予算管理を徹底しました。

これらの取組みによって、平成29年3月期は管理費が計画を下回り、物件費は計画比11百万円減少しました。

今後もこれらの取組みを継続し、一層の経費削減に努める方針です。

【物件費の計画・実績（表16）】（単位：百万円）

	27/3期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績	29/3期				30/3期 計画
				計画	実績	計画比	28/3期比	
物件費	3,048	2,968	1,354	2,953	2,942	△11	△106	2,926
管理費	1,412	1,315	581	1,316	1,239	△77	△173	1,290
事務費	1,636	1,652	772	1,636	1,702	66	66	1,636

④管理会計による収益性向上

本計画では、管理会計を活用して市場分析や収益性分析をもとにした、より強みのある分野への経営資源の傾斜配分や、お客様ニーズを捉えた収益性の高い商品の開発に取り組んでおります。

A. 当行の置かれている環境や市場の分析

当行の主要な営業基盤である宮崎県の人口動態は、人口減少・高齢化が全国を上回るペースで進行し、これに伴う地元産業の縮小及び地域構造の変化が進むと予想されております。

このような状況下にあつて、県内生産額を増加させるためには、移輸出の増

加、つまり県外への出荷を増やすこと、若しくは移輸入を減らし、県内での調達に切り替えることが必要であり、当行が県内外業者とのビジネスマッチングや新規事業及び創業の支援などを実施することで、このような課題解決に 대응していくことができ、ひいては企業投資の増加、生産の増加及び個人消費の増加に対して円滑な資金供給を行っていくことができるものと考えております。

B. 管理会計の本格稼働

平成28年度より、すべての貸出金の表面金利を下記2つに分解算定し、収益把握を行っております。

- ① 資金を短期調達し長期運用する長短金利差によって得られる「市場金利」
- ② 顧客との相対交渉で市場金利に上乗せする「スプレッド」

このように分解算定することで、市場金利に依存しない付加価値部分の収益を把握することが可能となりました。

また、従来から行っております地域別、業種別の収益把握も継続して行っており、上記貸出金収益と併せて経営者向けに報告しております。

C. 市場分析・収益性分析を活かした収益力の強化

今後は、貸出金収益のうち付加価値部分の収益である「スプレッド」収益を確認しながら、金利競争から脱却し、本業支援を始めとする付加価値のある融資を進めてまいります。

また、市場分析や収益性分析をもとにして、より強みのある分野への経営資源の傾斜配分やお客様ニーズを捉えた収益性の高い商品開発に本部関係部署が連携して取り組んでまいります。

⑤人財の育成及び活性化、人財育成を重視する組織づくり

当行は、行員が学習する風土の醸成を目指して、専門知識を持った行員育成やOJT（職場内教育）を強化するほか、働きやすい職場環境を実現するES（従業員満足度）の向上に努めております。

A. コンサルティング能力の発揮及び地域活性化に貢献する行員育成

本計画では、人財育成の柱にコンサルティング能力を発揮して地域活性化に貢献できる行員を多く育成することを掲げ、以下の施策に取り組んでおります。

(a) 専門知識を持った行員の育成

平成28年度下期のコンサルティング能力の向上に関する検定試験合格者数は、TAA（事業再生アドバイザー）7名、事業性評価（BVA）（旧：MSA 事業支援アドバイザー）24名、事業承継・M&Aエキスパート15名、法人営業力強化 事業性評価コース107名、法人営業力強化 業種別エキスパートベーシックコース2名となりました。

平成29年度も引き続き、お取引先の経営支援に繋がる各種検定試験資格の取得に取り組んでまいります。

また、株式会社地域経済活性化支援機構への出向派遣を平成27年度に1名

実施しましたが、出向した行員は同機構で習得した事業性評価やソリューション営業のノウハウを当行内に定着させて現場で実践する活動に取り組んでおります。

平成 28 年 4 月からは日本貿易振興機構（JETRO）宮崎事務所及び公益財団法人宮崎県産業振興機構へ行員各 1 名を出向派遣し、海外取引に関するノウハウの取得や宮崎県や関係機関との連携による地域経済を牽引する成長企業・成長産業の育成、新技術・新サービスの創出及び事業化に積極的に取り組んでおり、平成 29 年度も引続き出向させ行員の育成に努めてまいります。

(b) コンサルティング機能発揮へ向けた研修の実施

平成 28 年度は、コンサルティング能力向上を図るため、営業店次席者及び監督職 35 名が、外部経営コンサルタントによる「コンサルタント養成スクール（基礎編 3 回、実践編 3 回）」を受講し、コンサルティングの基本的な手法の習得に取り組んだほか、お取引先の事業性評価に活用できる実践学習やビジネスマッチングの成功事例の分析・研究を通じたケーススタディー演習等に取り組みました。

B. OJT（職場内教育）の取組み強化

平成28年度下期は、OJTの強化に向けたジョブ・クラフティング（仕事の中身を自ら主体的につくり替えていく行動）や自律的キャリア開発の実践方法を学ぶサタデースクールを開催しました。

また、上席者における新入行員・若手行員指導力の強化と教育レベルの向上を図り、教える立場と教わる立場の行員が良い関係性を築くことを目的とした「OJTカード」を作成し、OJTの実効性向上に取り組んでおります。

C. 学習する風土の醸成

(a) SD（Self Development。自己啓発）進捗管理表の活用

平成 28 年度も半期毎に作成する部店内の全行員の自己啓発目標を記載したSD進捗管理表を作成し、各部店内に掲示して進捗を管理することで、組織全体の自己啓発意欲の醸成とレベルアップに努めております。

(b) 検定試験合格率アップの取組み

平成 28 年度下期に実施された検定試験「法人営業力強化（事業性評価コース）」においては、事前準備として推奨した通信教育「事業性評価実践コース」を 233 名が受講した結果、受験者 126 名中 107 名が合格することとなりました。（合格率 84.9%）

今後も、行員の学習意欲の向上と検定試験合格にチャレンジする学習風土の醸成に取り組んでまいります。

(c) 研修及びサタデースクールにおける学習意欲の向上

平成 28 年度下期は、自己啓発の一環として開講したサタデースクール 14 講座に累計 993 名の行員が参加しました。

このうち、役員及び管理職を対象とした「イクボスで業績と笑顔アップ」講座は、現在厚生労働省が進める「日本総イクボス宣言プロジェクト」に先立って開催し、その中でワークライフバランスを実践し、自ら学び次世代のイクボスを育成することを目的とした「イクボス宣言」を行いました。

また、若手行員からの要望の多い投資信託講座を2回実施し、市場環境を踏まえた投資信託購入者へのアフターフォローへの理解を深めました。

平成29年度も引き続き、事業性評価スキルの向上を目的としたサタデースクールや、管理職向けの職場環境づくりや女性の活躍推進、働き方改革への理解をテーマとしたサタデースクール等、幅広い分野の研修及びサタデースクールを計画しております。

D. 行員のES（従業員満足度）向上、職場定着化への取組み

本計画では、女性が活躍できる職場環境の整備や、行員の仕事観の再形成やモチベーション・コミュニケーション向上等に取り組むことで、行員が働きやすい職場環境の改善及びES向上、職場定着化を図っております。

その一環として、平成28年4月より女性行員の制服を一新しました。「女性がいきいきと働けるユニフォーム」をコンセプトとして検討に取り組み、女性行員の意見を多く取り入れ、着心地、機能性、取扱いのしやすさ等を追求した制服としました。

このほか、職場定着化に向けた取組みとして、仕事観の再形成・モチベーションアップ・コミュニケーション力向上を目的に実施している入行2年目・5年目行員を対象とした研修を継続して開催しております。

(a) 女性の活躍を促す環境整備

平成28年度下期は、結婚・出産後も働きやすい職場環境づくりを目指すための管理職者向け研修を開催し、行員一人ひとりがいきいきと働き続けることのできる職場風土醸成に向けた「イクボス宣言」を役員及び管理職約150名が行いました。

また、女性の活躍推進ワーキンググループにおいては、子育てに関する当行の制度、妊娠・出産時の手続きなどをまとめた「働くみんなの子育て支援ガイドブック」を平成29年6月に発行したほか、会議内容やアンケート内容を「WOMAN」と題し、行内向けに情報発信しております。

今後も引き続き、ワーキンググループを定期的に開催し、職場の問題点等の現状把握に努め、改善を図ってまいります。

(b) ベテラン行員の活性化

本計画では、55歳に到達した行員を専任行員として再登用し、業務経験やノウハウを活かして活躍させる取組みを行っております。

平成28年度下期は、上期より3名多い専任行員9名を支店長職に登用したほか、専門知識を活かせる営業店役席者として5名を配置しております。

(c) メンタル不全の未然防止

平成 28 年 10 月に労働者が常時 50 名以上の全事業場において実施義務のある「ストレスチェック」を、パート者を含む全行員を対象に実施しました。

実施結果については、平成 29 年 2 月の取締役会に報告し、特に産業医より意見のあった部店への対応状況について説明を行いました。

今後もストレス傾向の高い部店の環境改善を図り、メンタル不全の未然防止と働きやすく健康的な職場環境の実現に向けた取組みを進めてまいります。

⑥店舗配置・営業体制の見直し

本計画では、ブロック推進体制の変更を含む営業体制を見直し、地域産業活性化に貢献する地域密着型金融の組織的な推進を図ります。また、将来のマーケット動向や収益性等の様々な視点に立った各エリア・店舗の営業戦略を策定した上で戦略に基づく機能変更等を行い、経済規模が縮小期に転換する時代においてもなお、各営業エリアにおいてお客様に質の高い金融サービスを提供し続ける体制整備を進めてまいります。

A. 営業推進体制の整備

(a) 「地方創生」に関する取組み強化のためのブロック体制の構築

当行は、地域活性化に寄与する「地方創生」に関する取組みの実効性を高めるため、平成 27 年 4 月に、営業店を 6 ブロック体制から同一地域経済圏に着目した 9 ブロック体制に再編すると同時に、27 の自治体で支店長 27 名を「地方創生推進地区責任者」に任命しております。地方創生推進地区責任者は自治体へ訪問して連携を図りながら、各地域における地方版総合戦略策定等の地方創生の取組みに積極的に参画しており、一部の自治体については地方版総合戦略策定会議等の一員として議論に加わっております。

また、平成 27 年度に包括連携協定を宮崎市、日向市、佐伯市と締結し、平成 28 年 6 月には鹿児島県薩摩川内市と包括連携協定を締結しており、お互いの資源や機能などの活用を図りながら、幅広い分野で相互に連携し、地域の活性化に取り組むこととしております。

(b) 本部推進体制の強化

当行は、徹底した経営者様起点の営業展開を実践して地域活性化に寄与する「地方創生」に関する取組みを強化するため、平成 27 年 4 月に営業統括部内に「地域産業支援室」を新設し、当室内に「事業支援・お悩み解決グループ」と「地方創生推進グループ」を設置しました。また、平成 28 年 4 月には「海外取引支援グループ」、「ビジネスマッチング推進グループ」を設置し、収益拡大に貢献する本部推進体制の強化を図りました。

なお、平成 29 年 4 月の機構改正においては、先述の「地域産業支援室」を「本業支援部」に昇格させ、販路拡大や新事業展開、事業承継等のお取引企業の本業支援に向けた取組みをより強化する体制整備を行っております。

B. 店舗配置の見直し

(a) 店舗別営業推進戦略の見直し

本計画では、全ての営業店で運営しているフルバンキング業務について、各店の営業推進戦略を見直した上で業務改革や店舗機能の変更等を検討・実施することとしており、現在、各営業エリアの特性や各店の収益状況等を踏まえて同一エリア内の一部店舗をリテール業務に特化させる等の変更を検討しています。

(b) 長期的な店舗戦略策定

本計画では、宮崎市・延岡市・都城市の主要3地域（周辺地域を含む）について、各地域特性等に応じた長期的に持続可能な店舗戦略を検討・策定することとしております。

今後、平成27年度に外部調査会社に依頼した宮崎県及び主要3地域を対象とする店舗配置状況や将来の人口・事業所数推計調査に基づく店舗市場分析を活用し、各店の業績・取引状況等も踏まえながら、各主要地域の長期的な店舗戦略を策定する計画としております。

⑦SBK及び加盟行との連携強化

本計画では、基幹システムを共同運営するSBK（事業組合システムバンキング九州共同センター）及びSBKに加盟している九州地区第二地方銀行と連携し、顧客サービス向上と業務効率化に取り組んでおります。

A. 計画的システム投資の検討（SBK「ローコスト運営拡大プロジェクト」の推進）

SBK「ローコスト運営拡大プロジェクト」において選定された営業店事務の効率化・集中化やサブシステム等の共同導入による費用低減を図る7業務について、SBK加盟行の実務担当者レベルでの協議を進めました。

その結果、「グループウェア共通化」については、各行のネットワーク環境が異なるため個別導入としましたが、「スクリーニングの共通化」、「インターネットバンキング等に係る登録業務の集中化」、「文書統合管理システムによる書類等の電子処理」の3業務については、平成27年11月にシステムを共同化し、現在も安定した業務運営を維持しています。

今後は、各種事務取扱マニュアルや帳票類の統一化についても検討を進め、一層のローコスト運営態勢を目指してまいります。

B. 勘定系システム更改に向けた準備

当行の基幹システムである勘定系システムについては、お客様利便性の向上やシステムリスク対策の充実及び安定的・継続的なサービス提供を目指して、平成31年1月に次期システムに更改する計画としております。

この計画の実現に向けて、現在、SBK加盟各行の実務者メンバーによる「次期勘定系システム実務者会議」や部長レベルによる「次期システム委員会」等の定期開催により具体的な協議を重ねているほか、行内においては、平成29年

4月の機構改正により「次期システム移行推進本部」を設置し、本格的な移行推進体制を整えております。

今後も引き続き、計画実現に向けた具体的準備を進めてまいります。

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

当行は、地域金融機関としてその存立基盤を確立し、経営の効率性と健全性の維持・向上を図ることを経営の最重要課題の一つとして位置づけ、経営意思決定の迅速化、機動性の向上、経営監督機能の強化等、適切なガバナンスが行われる組織及び企業風土構築に取り組んでおります。

①取締役会・経営会議

当行取締役会は、お客様第一主義の経営及びリスク管理態勢の強化と遵法精神に富んだ企業風土づくりを経営の最重要課題と位置づけ、また、相互牽制機能を確保するため、監査役（会）や会計監査人との連携強化や監査部の監査態勢強化を図っております。

取締役会は、経営環境の変化に機動的に対応できるよう取締役の任期を1年としており、外部の客観的な観点からの知見を当行の経営全般へ活かしていく目的で平成27年6月より合計2名の社外取締役の体制としており、平成28年度も2名体制を維持しております。

さらに、取締役会のほか、役付取締役で構成する経営会議には常勤監査役が出席し、経営執行の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28年度は、26回開催した取締役会に常勤監査役と社外監査役が出席したほか、49回開催した経営会議すべてに常勤監査役が出席し、長年総合企画部を担当していた経験を活かして、特に当行やお取引先の財務や経営に関する意見や助言を行うなど、適正な監査活動を実施しており、今後もこの監視体制を堅持してまいります。

②監査役・監査役会

当行は監査役会設置会社制度を採用しており、全監査役4名のうち2名は社外監査役であります。監査役会が各年度策定する「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、全監査役が取締役会に出席し客観的な立場で発言を行っており、毎月開催する監査役会等において取締役等の職務の執行を検証しているほか、四半期毎の会計監査人との協議会や、四半期毎の常勤監査役と内部監査部門との定例協議会を開催し、監査機能の発揮に努めております。

さらに、監査役会は代表取締役頭取と定期的に会合をもち、経営方針を確認するとともに、当行が対処すべき課題、当行を取り巻くリスクのほか、監査上の重要課題等について意見交換し、相互認識と信頼関係の構築に努めております。

また、常勤監査役は、取締役会や経営会議、その他の行内重要会議に可能な限り出席し、経営強化計画の進捗状況について主管部部長に報告と説明を求め、達成のために必要な内部管理体制の整備に向けた提言を行うなど、監査活動に努め

ております。

なお、平成28年度は監査役会を15回、会計監査人との協議会を6回、内部監査部門との定例協議会を4回、代表取締役頭取との意見交換会を2回開催しております。

③独立した立場による内部監査

当行の内部監査態勢は、取締役会直轄の組織として監査部を設置し、監査部には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権限を付与しております。監査部は、監査役及び監査役会との連携を強化するとともに会計監査人との連携も適切に行っております。

平成28年度も、監査部は取締役会に承認を受けた監査計画に基づく監査を実施しました。また、取締役会は、監査部による監査結果の月次報告に基づいて必要な改善指示を行っているほか、頭取自らが必要に応じて直接指導を行うなど、経営として十分な関与を行っております。

現在、営業店総合監査及び本部監査における内部統制の更なる強化が必要であることから、全行的な改善対策に取り組んでおります。

④会社法改正への対応

平成27年2月に公布された会社法施行規則の改正を受け、グループ会社に「リスク管理基準」を新設させ、当行への報告体制を確保するとともに、当行の監査役監査基準において監査役報告体制を規定するほか、平成27年3月に監査役会において、「監査役（会）報告基準」を定めるなど、企業集団として適切なグループ内部統制システムの構築に向けた取組みを行っております。

（２）リスク管理の体制の強化のための方策

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うことにより、経営の健全性を確保しつつ収益力の向上を図ることとしており、その適切性を確保するために、ALM委員会、リスク管理委員会、取締役会等を通じた統合的リスク管理を実践し、その実効性向上に努めております。

（ALM委員会：当行の資金計画、収益管理および市場関連諸リスク管理等の円滑な遂行に資するために必要な協議並びに連絡を行うとともに、合意事項の経営会議等への上申・報告を行う会議体）

①統合的リスク管理体制強化のための方策

当行では、每期、信用リスク、市場リスク等の各リスクに対する配賦資本（リスク資本）額を決定し、定期的にALM委員会やリスク管理委員会における検証を行うこととしておりますが、平成28年度も収益及び数量計画に基づいたリスクカテゴリー毎の配賦資本額をリスク管理委員会で決定し、その後毎月のALM委員会で使用リスク量との比較検証を行い、検証結果をリスク管理委員会委員へ報告しております。

また、四半期毎にストレステストを行い、ストレスシナリオに対するリスク量が配賦資本額範囲内に収まっていることから、運用に対する自己資本の十分性が

確保されていることをリスク管理委員会に報告しております。

②信用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

信用リスク管理については、統合的リスク管理の中でリスク限度枠管理やストレステストを行うとともに、四半期毎に開催する信用リスク管理協議会において信用リスク計量化手法による個社別、業種別、営業店別リスク量分析を通じたリスク偏在の検証等の与信ポートフォリオ管理を行っております。

平成28年度に実施した信用リスク管理協議会においても、格付別、業種別及び地区別といった視点で与信集中の状況を把握し、さらに信用リスク量の比較的大きい大口与信先については、その管理が適切に行われていることを確認するとともに、今後の対応方針に関する協議を行い、その結果をリスク管理委員会へ報告しました。

B. 大口与信リスク管理手法の見直しによる与信集中リスクの抑制のためのP D C A管理強化

平成28年度も引き続き、「大口与信管理規定及び同規定細則」や「大口与信先等管理データ手引書」に基づく「大口与信先等管理報告（四半期毎の取締役会への報告）」や「融資動静報告（毎月の取締役への稟議）」における結果検証の定着に取り組み、結果検証を通じた与信集中リスク抑制のためのP D C A管理を行いました。

今後も、信用リスク量の計測結果等に基づく大口与信リスク抑制に向けた具体的戦略・目標策定と結果検証を通じたP D C A管理強化を図ってまいります。

C. 公的資金の有効活用

当行では、現状の与信集中リスクを抑制した小口分散型ポートフォリオを維持しつつ、より多くの地元中小規模事業者へ資金供給を行う公的資金の有効活用を努めております。その結果、中小規模事業者向け貸出残高は前年度末比70億円増加しました。但し、平成29年3月末の地元企業に対する信用リスク量は、デフォルト率低下により前年度末比28.9%減少しております。

D. 住宅ローン（アパートローン含む）リスク管理の高度化

平成29年3月末の住宅ローン残高は985億円で、総貸出金に占める割合が20%を超える状況となり、貸出ポートフォリオの中でも重要な商品の一つとなっています。

これまで継続して行ってきた住宅ローンの生涯収益把握については、平成29年3月に実施してA L M委員会に報告し、当年度の住宅ローン施策の判断材料として活用しています。

また、アパートローンについては、案件ごとに近隣物件との比較や入居率の逡減、修繕費用を勘案したシミュレーションを行っており、適切な与信判断の下で融資対応しております。

E. 中小企業金融円滑化法の終了を踏まえた取組み

当行では、営業店と本部が一体となってよりきめ細かく経営改善指導を行う態勢を整備して、経営改善支援対象先及びその他の管理対象先に対する定期的なモニタリングの実施や経営改善のための管理強化に努めており、平成28年度下期も引き続き、事業性融資先の全先訪問を行い、当行の対応方針のご説明と最近の業況や資金ニーズの聴き取りを行っております。

今後も、中小企業再生支援協議会等と連携した取組みを強化し、ランクアップの更なる増加とランクダウンの減少に努めてまいります。

F. 不良債権の適切な管理のための方策

実質破綻先・破綻先については、大口先や長期延滞先を中心に回収計画を策定した上で任意売却あるいは競売による不動産担保処分を行い、貸出金の償却や債権売却によるオフバランス化を進めております。

平成28年度下期に実施した不良債権処理は、競売が2件の9百万円、任意売却が6件の4億19百万円、債権売却が5件の46億89百万円となりました。

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

当行では、業務部門における市場リスクテイクの状況を、総合企画部リスク管理グループがミドル部門として、統合的リスク管理の一環として分析・評価し、毎月開催するALM委員会及び四半期毎に開催するリスク管理委員会等において、市場リスク量や管理の適切性等を検証・確認する態勢としています。

平成29年度も、総合企画部リスク管理グループが分析・評価した配賦資本額に対する市場リスク量の状況や、株式に係るリスク量、アウトライヤー規制に対する金利リスクの状況等を上記の委員会に報告しており、経営陣が市場リスクを的確に認識し、適切な判断が行える態勢を維持しております。

B. 有価証券運用管理態勢の強化

有価証券運用については、金利上昇リスク及び株式保有リスクの抑制を図りつつ、収益向上を図るために有価証券ポートフォリオの一部見直しを進めており、その進捗状況は取締役会等に定期的に報告するほか、ALM委員会においても確認しております。

平成28年度下期は、市場金利が極めて低い状況が続いたことから、将来の金利上昇の可能性を考慮して債券デュレーションの長期化の抑制を継続しました。その結果、平成29年3月期の債券デュレーションは平成28年3月期より若干短い3.5年となっており、今後も引き続き、長期化を抑制する方針です。

また、平成29年3月期の有価証券全体に占める各保有割合については、株式が7.8%で計画の10%以内となり、価格変動リスクの高い株式については、引き続き計画を遵守してまいります。

このほか、収益向上のために、有価証券ポートフォリオの一部見直しを継続しており、投資信託保有割合は前年度末比1.6ポイント減って9.8%に、債券保有割合が同比1.4ポイント増えて81.7%となりました。

今後も、市場リスクを考慮しつつ、市場環境に応じた有価証券ポートフォリオの見直しに取り組んでまいります。

④流動性リスク管理の強化

流動性リスク管理については、主管部署が流動性に関する分析・評価を毎月実施し、ALM委員会に報告しております。また、資金繰りの状況や計画・見通しについて取締役会等に定期的に報告しており、経営も十分な関与を行っております。今後も、資金効率に配慮しつつ、流動性を十分に考慮した資金運用・管理を行ってまいります。

⑤オペレーショナルリスク管理の強化

当行では、オペレーショナルリスク管理方針や管理基準に基づき、事務リスク、システムリスク、法務リスク等のオペレーショナルリスクとして規定している個々のリスクの管理主管部署が、取締役会等にその管理状況に関する業務報告を行っております。また、統括部署である総合企画部リスク管理グループは、上記の管理主管部署に各リスクの管理状況の報告を求め、それをもとに取り纏めたオペレーショナルリスクの総合的な報告を取締役会等に対して行い、これらの報告により取締役会等が個々のリスク管理の状況と併せて、オペレーショナルリスク管理の状況を総体的に把握できる態勢としております。

⑥自己資本管理態勢の強化

自己資本管理規定に基づき、定期的を開催するALM委員会において統合的リスク管理の結果検証等を実施し、期中におけるリスク量に対する自己資本の十分性等の充実度を確認しております。

また、市場リスク管理において実施するストレステストによる自己資本の十分性の検討も継続して実施しております。

なお、当行では、利益等の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ることとしておりますが、平成29年3月期の利益計上により、平成29年3月期の自己資本比率は10.05%と前年度末比0.18ポイント上昇いたしました。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

当行は、地域社会からの信用・信頼を存立基盤とする地域金融機関であり、地域に根ざした銀行として「法令等遵守態勢の確立」を経営の最重要課題の一つとして位置づけ、法令等遵守の徹底、企業倫理の確立、不祥事件の未然防止並びに反社会的勢力の排除に取り組んでおります。

①コンプライアンス態勢の強化・確立

頭取を委員長とし全取締役で構成する「コンプライアンス委員会」、その下部組織として本部各部長で構成する「コンプライアンス部会」において、法令等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をチェックしており、コンプライアンス統括部を統括部署とし、各部店ではコンプライアンス担当者を

配置した体制の下で取り組んでおります。

また、毎年上期に策定している法令等遵守と不祥事件未然防止のための活動計画「コンプライアンス・プログラム」により、コンプライアンス意識の徹底を図るとともに、コンプライアンス統括部が本プログラムに基づき営業店を臨店し、コンプライアンスに関する不備改善の指示や注意喚起を行い、その進捗状況を四半期毎にコンプライアンス委員会に報告しております。

②コンプライアンス意識の浸透・定着に向けた取り組み

当行では、頭取が年頭所感や支店長会等の機会に、必ずコンプライアンスに関する訓示を行っているほか、全ての行内研修での役員によるコンプライアンス講話や、年代別研修でのコンプライアンス統括部長による具体的な事例講話を行っております。

また、役員の営業店臨店の際に開催する「行員とのコンプライアンス醸成のための意見交換会」において、法令等遵守・顧客保護等管理態勢に関する行員のコンプライアンス意識の浸透・定着に取り組んでおります。

本部・営業店では、毎月の全体会議による頭取訓示の継続周知のほか、月2回以上実施するコンプライアンス研修の中でコンプライアンスチェックカードや内部通報制度カードの読み合わせを行うなど、啓蒙活動の充実を図っております。

当行では、法令等遵守態勢の整備・確立を最重要課題の一つとして位置付け、今後も、行員教育、人事管理、事務取扱、内部通報制度等の問題点を検証し、適宜適切な改善を行いながら、内部管理態勢の更なる充実・強化を図り、一層の綱紀粛正と厳格なコンプライアンス意識の確立された職場風土の実現に向けて取り組んでまいります。

③反社会的勢力排除に向けた取り組み強化

当行は、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行内で共有する「スクリーニングシステム」を活用し、反社会的勢力の預金口座開設や融資申込みを全て謝絶するほか、必要に応じて警察等へ照会を行っております。そして、この実効性を高めるために、①取引開始時のスクリーニング実施及び契約書等への暴力団排除条項の導入徹底（入口）、②取引モニタリングや定期的な事後スクリーニングの実施（中間管理）、③反社会的勢力との取引解消（出口）に取り組んでおり、その結果を四半期毎のコンプライアンス委員会に報告しております。

また、SBK加盟行とのスクリーニングシステム共通化を平成27年11月に実現しており、これによりSBK加盟行の情報はじめ、より多くの情報活用が可能になりました。

今後も、反社会的勢力との関係遮断と排除の更なる徹底のほか、警察や宮崎県暴力追放センター、顧問弁護士等との連携強化に努め、組織的に厳正な対応を行ってまいります。

④法令及びルール等遵守体制の強化

A. マネー・ローンダリング、振込め詐欺（特殊詐欺）、不正利用口座等の金融犯

罪防止態勢の強化

当行は、本人確認や取引時確認の周知徹底、取引モニタリングを踏まえた疑わしい取引の届出等、お客様利便性に配慮しつつ適切な対応を図っております。

また、巧妙化する特殊詐欺については、九州全県の金融機関・県警本部・財務事務所が協力して、高額な現金を出金される高齢者等のお客様に「お使いみちの確認」や「特殊詐欺被害防止のためのアンケートによるお声かけ」を行い、「振込または保証小切手利用」への誘導、そして、不審な場合は警察に通報し被害防止を図っております。

今後も関係機関との連携により、金融犯罪の防止に努めてまいります。

B. リーガルチェック態勢の充実

業務の適法性確保のため、コンプライアンス・マニュアルにリーガルチェックにかかる実施方法等を記載し、実施状況はコンプライアンス統括部で一元管理しています。

今後も引き続き、利益相反行為や優越的地位の濫用など、法令等遵守の観点から適切なリーガルチェック態勢の充実に取り組んでまいります。

C. 顧客サポート態勢の充実・強化

お客様の相談・苦情等は、システムを活用してコンプライアンス統括部が一元管理しております。また、「相談・苦情対策プロジェクト会議」において、発生した相談・苦情等の原因分析、問題点、再発防止策等の検討・協議を行い、改善策の策定及び営業店への指導・周知を行うとともに、協議結果を四半期毎にコンプライアンス委員会へ報告し、再発防止に努めております。

今後も、金融ADR制度に関する対応を含めて、お客様サポート態勢の充実・強化に取り組んでまいります。

(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

当行は監査役会設置会社制度を採用しており、全監査役4名のうち2名は社外監査役であります。

経営執行の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しており、平成28年度下期は14回開催した取締役会に常勤監査役と社外監査役が出席したほか、23回開催した経営会議すべてに常勤監査役が出席し、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。

② 経営に対する客観的な意見の反映

経営に対する評価の客観性を確保するため、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」を設置し、6ヵ月毎に開催しております。

平成29年5月に開催した第13回委員会では、委員から当行の「高校生の地元就職率向上に向けた取組み」や「提供している商品・サービス」等について意見が出され、これらを経営に活用するため取締役会に報告を行いました。

今後も、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

お客様、株主をはじめとする投資家、地域社会の皆様等から正しい理解と信頼を得るため、証券取引所への適時開示やホームページ掲載を通じて、迅速かつ正確な四半期情報の開示を行っているほか、特に地域の皆様への正確な情報開示を目的として、半期毎に宮崎県庁記者クラブで頭取記者会見を実施しています。

平成29年3月期決算についても、平成29年5月10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、重要な会社情報を適時適切に投資者に開示する情報開示の充実に努めております。平成28年6月には、定時株主総会「招集ご通知」の当行ホームページ上での掲載を新たに開始して、株主への情報開示の充実に努めております。

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

当行は地域に役立つ銀行として、地域密着型金融の推進による中小企業の経営支援のほか、文化・スポーツ・金融教育・環境保護に関する地域振興事業やボランティア活動への参画など、様々な社会貢献活動に取り組んでいます。

そして、これらの取組みをプレスリリースやホームページ、ディスクロージャー誌等で開示しており、今後もこうした活動に積極的に取り組みながら、積極的に地域への情報発信を行い、開示内容の充実に努めてまいります。

④株主紹介（IR含む）への取組み

当行は、株主総会において図表・グラフ等を使用した業績説明を行うなど、株主の皆様への理解を深めていただくよう努めているほか、地域の多くの皆様に当行株主になっていただけるよう、地域貢献に関する情報発信と併行して株主紹介活動に取り組んでおり、平成28年度下期も全店にて紹介活動を行いました。

今後も、ディスクロージャー誌の内容充実を図る等により、情報開示（IR）の充実に取り組み、株主をはじめとするステークホルダーの皆様への理解促進に努めてまいります。

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) 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ための方針

①基本方針

地域の中小規模事業者等に対する支援を強化して信用供与の一層の円滑化に努め、地域産業活性化へ貢献することは、地域金融機関である当行にとって重要な責務であり、また、当行の経営基盤強化に繋がるものであると認識しております。

この認識の下、本計画では、お取引先訪問や新規開拓活動の一層の定着を図りながら、お取引先の「真のお悩み」をスピーディーに解決する徹底した経営者様起点の営業を実践いたします。また、取引先数が拡大した小口融資先への信用供与を強化するほか、事業性評価に基づく新規融資の拡大に取り組み、中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化と地域産業活性化に貢献してまいります。

(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

本計画では、新規融資開拓を担う事業先専担者の体制充実や営業店行員の傾斜配分、成長産業を中心とした業種別審査担当者の配置を行い、中小規模事業者等向け信用供与の一層の拡大を図ることとしております。

A. 事業先専担者の増員・配置転換、営業店行員の再配置

本計画では、事業先専担者を段階的に増員していくものとしておりましたが、営業店の営業力強化を目的とした人員再配置の結果、平成28年度上期の14名体制から平成28年度下期は8名体制となりました。異動により転出した事業先専担者については、全て営業店に配置されており、各営業店において同行訪問やOJTを実施することで、事業先専担者で培ったスキルを行内に広める活動を行っています。

また、平成28年4月より、宮崎県内の中核的企業及び成長期待企業の育成支援を目的に「宮崎県企業成長促進プラットフォーム事務局（公益財団法人宮崎県産業振興機構内）」へ行員1名、また専門的な知識習得を目的に「日本貿易振興機構（JETRO）宮崎貿易情報センター」へ行員1名をそれぞれ派遣しております。（詳細は11頁3-(1)-④-B「事業先専担者の活動強化」、21頁3-(3)-①-B「効果的・実効性のある人員配置」に記載しています。）

B. 業種別審査担当者の配置

平成27年度から、「医療・介護・福祉」「不動産」「再生エネルギー関連」について融資部内に業種別審査担当者を配置しております。

今後も、事業内容を深く評価して適切な融資判断を行うよう努めて申込受付割合が拡大している成長産業等の融資審査をスピーディーに行うほか、定量的な財務資料等に加えて、企業の事業内容・技術力・持続性や成長性及び経営者の資質等を適切に評価する事業性評価に取り組んでまいります。（詳細は12頁3-(1)-⑤-B「業種別審査担当者の配置」に記載しています。）

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

当行は、担保又は保証に過度に依存しない融資を促進するため、売掛債権評価

システムを活用したA B L（動産・売掛金担保融資）利用拡大に取り組んでおります。平成 28 年度下期は、当システムを活用したA B L融資の対象に診療報酬債権担保を追加して利用拡大を図り、A B L融資の実績は5 先となりました。

なお、太陽光発電事業については、既に国の認定を受けて電力会社から接続を承認されたお取引先など、太陽光発電設備を担保としたA B L融資を平成 28 年度下期は約 19 億円提供しております。

（詳細は 8 頁 3-(1)-②-D「融資戦略商品の取組み」に記載しています。）

なお、知的財産権担保融資や環境格付を活用した融資手法の一つである環境省の「環境配慮型融資促進利子補給事業」についても検討を継続しております。

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

本計画では、事業性融資先への全先訪問等によるお取引先とのリレーション強化や、お取引先の事業内容や成長可能性などの事業性を適切に把握・評価するコンサルティング営業の定着を図ると同時に、平成 27 年 4 月に組成した「みやぎきたいよう地方創生ファンド（融資枠 200 億円／年）」を地域の多くの事業者にご提供する活動を 3 年間継続することで、地方創生に資する事業への健全なリスクマネー供給を拡大し、計画終期の中小規模事業者等向け貸出残高を 2,520 億円に到達させることとしております。

平成 28 年度は、本計画に掲げた「経営者様起点の営業」や地方創生に関する取組みを進めながら、全行を挙げてコンサルティング営業を展開しました。その結果、平成 29 年 3 月期の中小規模事業者等向け貸出残高は計画を 13 億円上回る 2,453 億円となり、「みやぎきたいよう地方創生ファンド」の地元事業者の皆様へのご融資は平成 28 年度下期において 103 億円となりました。また、中小規模事業者等向け貸出先数は計画を 631 先上回る 9,711 先となり、小口融資拡大の方針の下で、貸出残高と併せて順調に事業性融資基盤を拡大しております。

なお、平成 29 年 3 月期における宮崎県の全ての金融機関の総貸出金残高は前年度末比 4.30%増加しております。これに対して、当行の宮崎県内における総貸出金残高は同比 0.07%の増加となり、中小規模事業者等向け貸出残高は同比 2.40%増加しました。

今後も引き続き、これまでの増加金額を上回る残高計画を掲げて、もう一段の工夫と営業努力に取り組むこととした本計画期間中の中小規模事業者等向け信用供与の適切かつ円滑な実施に努めてまいります。（詳細は 9 頁 3-(1)-④「地方創生マネーの供給等による事業性融資拡大」に記載しています。）

【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、％）

	27/3期 実績(始期)	27/9期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績
中小規模事業者等向け 貸出残高	2,243	2,320	2,383	2,398
総資産末残	6,419	6,534	6,603	6,642
総資産に対する比率	34.94	35.50	36.10	36.10

	29/3期				29/9期 計画	30/3期 計画	計画 始期比
	計画	実績	計画比	始期比			
中小規模事業者等向け 貸出残高	2,440	2,453	13	210	2,460	2,520	277
総資産末残	6,590	6,729	139	310	6,659	6,728	309
総資産に対する比率	37.02	36.45	△0.57	1.51	36.94	37.45	2.51

※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

（参考）【中小規模事業者等向け貸出先数（表18）】（単位：先）

	27/3期 実績(始期)	27/9期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績
中小規模事業者等向け 貸出先数	8,607	8,879	9,126	9,379

	29/3期				29/9期 計画	30/3期 計画	計画 始期比
	計画	実績	計画比	始期比			
中小規模事業者等 向け貸出先数	9,080	9,711	631	1,104	9,200	9,320	713

【宮崎県における総貸出金と中小規模事業者等向け貸出残高の推移（表19）】（単位：億円、％）

	27/3期 残高	27/9期 残高	28/3期 残高	28/9期 残高	29/3期		
					残高	28/3比	28/9比
（宮崎県）総貸出金残高	24,595	25,139	26,120	26,254	27,244	1,124	990
前年度末比増減率	7.26	2.21	6.20	0.51	4.30	4.30	-
（当行）総貸出金残高	3,962	4,041	4,148	4,089	4,151	3	62
前年度末比増減率	1.67	1.99	4.69	△1.42	0.07	0.07	-
（宮崎県）総貸出金残高に占める割合	16.11	16.07	15.88	15.57	15.24	0.27	6.26
中小規模事業者等向け貸出残高	1,908	1,972	2,003	2,002	2,051	48	49
前年度末比増減率	0.42	3.35	4.98	△0.05	2.40	2.40	-

※宮崎県の総貸出金は、日本銀行宮崎事務所「預金・貸出金等の推移」より。

(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

本計画では、お取引先の経営者様が抱える「真のお悩み・課題」を丹念に聴き取り、経営者様と協働で解決に取り組む「経営者様起点の営業」を徹底し、地域産業の活性化に貢献する経営改善支援に取り組んでおります。

平成29年3月期における地元事業者の経営改善を支援する取組みについては、40頁【経営改善の取組み(表20)】に記載の通り、取組先数が1,319先、お取引先数に占める割合が13.49%と、いずれも計画を達成しております。なお、お取引先の販路拡大支援策の1つであるビジネスマッチング支援による平成28年度下期中の売り手・買い手への貢献効果(成約実績)は、約15億円となっております。

【経営改善の取組み(表20)】(単位：先、%)

	27/3期 実績 (始期)	27/9期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績
創業・新事業開拓支援	109	63	113	127
経営相談・早期事業再生支援	720	1,089	1,105	999
事業承継支援	18	35	123	149
担保・保証に過度に依存しない融資	33	19	20	31
経営改善支援取組先数合計(a)	880	1,206	1,361	1,306
取引先数(b)	8,679	8,951	9,200	9,446
経営改善支援取組率(a/b)	10.13	13.47	14.79	13.82

	29/3期				29/9期 計画	30/3期 計画	計画 始期比
	計画	実績	計画比	始期比			
創業・新事業開拓支援	117	129	12	20	122	132	23
経営相談・早期事業再生支援	922	992	70	272	1,082	1,102	382
事業承継支援	153	170	17	152	203	233	215
担保・保証に過度に依存しない融資	15	28	13	△5	15	15	△18
経営改善支援取組先数合計(a)	1,207	1,319	112	439	1,422	1,482	602
取引先数(b)	9,157	9,775	618	1,096	9,278	9,399	720
経営改善支援取組率(a/b)	13.18	13.49	0.31	3.36	15.32	15.76	5.63

※1 本計画では、既存のお取引先の「真のお悩み」を聴き取って事業性評価の状況を踏まえながら経営者様との協働による「お悩み解決」に重点的に取り組むこととし、お取引先の「真のお悩み」を本業支援部にて集約して、当室を中心にお取引先の「お悩み解決」に繋がる方策を立案し、お取引先に提案する活動を強化いたします。

※2 本計画では、「1. 創業・新事業開拓支援」、「2. 経営相談・早期事業再生支援」をより強化いたします。

※3 「経営改善支援取組先」とは、次の項目への取組先といたします。

1. 創業・新事業開拓支援先

- (1) 人口減少に伴う収益力低下に歯止めをかけるための経営支援(創業・新事業開拓支援等)を行った先(ものづくり・商業・サービス革新事業支援等の公的補助金・助成金の活用)
- (2) 国や地公体、各支援機関、教育機関、商工三団体、コンサルティング会社、専門家等と連携強化を行った先
- (3) 「みやざき未来応援ファンド」等の投資支援、その他ベンチャーキャピタル等とのビジネスマッチング、地元企業へのIPO支援など、(株)宮崎太陽キャピタルのコンサルティング機能を活用して経営支援を行った先
- (4) 海外取引・海外進出ニーズへの対応を行った先
- (5) 日本政策金融公庫等の支援機関との連携による農商工連携・6次産業化などの支援を行った先

2. 経営相談・早期事業再生支援先

- (1) 国や地公体、支援機関、地元経済団体、民間企業、第二地方銀行協会、豊和銀行・南日本銀行等と連携して販路拡大支援を行った先
 - (2) ビジネスマッチングの取組みを成立させた先
 - (3) 販路拡大や経営基盤強化を目的とした商談会やセミナー・研修会を実施し、経営支援を行った先
 - (4) 「太陽ビジネスクラブ」のレポート提供等による経営支援を行った先
 - (5) 営業店・融資部との個別協議会実施による支援対象先等へ新規信用供与を行った先
 - (6) 外部専門機関・コンサルタント等の活用を行った先
 - (7) 抜本的改善計画策定・早期事業再生支援を行った先
 - (8) 準則型私的整理の検討と再チャレンジ支援を行った先
 - (9) M&A・事業譲渡等による支援を行った先
 - (10) 廃業に向けた専門機関との連携を行った先
3. 事業承継支援先
- (1) 提携している専門機関や税理士、コンサルティング会社等の専門家と連携し、事業承継・M&Aの案件発掘及び問題解決を行った先
 - (2) 事業承継・M&A及び資本政策に対する支援を行った先
 - (3) 事業承継・M&Aに関するセミナー・研修等で支援を行った先
4. 担保又は保証に過度に依存しない融資促進先
- (1) ABL手法の活用など動産担保・債権担保融資等を行った先
 - (2) 日本政策金融公庫等の商品性を活かして連携・協調融資を行った先

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

本計画では、地域における創業・新事業進出や技術革新等に取り組む事業者を支援する以下の方策に取り組んでおり、40頁【経営改善の取組み(表20)】における平成29年3月期の「創業・新事業開拓支援」取組先数は、計画を11先上回る128先となりました。

今後も、創業補助金やものづくり・商業・サービス革新事業補助金の申請支援に加えて、海外取引・海外進出を目指すお取引先の支援に取り組んでまいります。(詳細は5頁3-(1)-②「創業・成長産業の後押しによる地域活性化」に記載しています)

A. 外部支援機関との連携による創業・新事業開拓支援

本計画では、地公体や外部支援機関との連携窓口を本業支援部に統一して、産学官金の連携による経営支援を強化することとしております。

平成27年度に、宮崎市・日向市、佐伯市の各行政機関や宮崎県産業振興機構、及び宮崎県内4つの商工会議所、宮崎国際大学、宮崎県中小企業家同友会との包括連携協定を締結し、地方創生のための連携体制の充実を図りました。さらに、平成28年度上期には、薩摩川内市、宮崎学園短期大学とも包括連携を締結し、産学官金の連携による創業支援や経営革新事業等の支援を強化しております。

特に宮崎大学とは、認定連携コーディネーター制度に基づき、平成28年度下期は15件、平成25年度の制度開始以降、累計117件の技術相談に対して課題解決のサポートに取り組んでまいりました。

また、平成27年7月に「M&A情報提供等に関する協定書」を締結したツール・バグループホールディングス株式会社との連携により、お取引先が有する商品・製品の県外販路拡大支援に取り組んでおり、平成28年度においては、2件の商談が成約となりました。(商談概要：防水工事業者の工業系塗料、電気工事業のLED照明システムについて県外販路拡大を実現)

平成29年度も引き続き、産学官金連携による支援に取り組んでまいります。

B. (株)宮崎太陽キャピタルのコンサルティング機能の活用

本計画では、当行関連会社の株式会社宮崎太陽キャピタルを活用した創業・新事業開拓支援を行っており、投資枠6億円の「みやざき未来応援ファンド」の提案等に取り組んでおります。平成29年3月末における当ファンドの累計投資実績は16件、3億77百万円となり、今後も当社のコンサルティング機能を活用した創業支援等を増加させるため、投資候補先等の情報収集及び情報共有を強化する方針としております。

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及び早期の事業再生に資するための方策

本計画では、ビジネスマッチングによるお取引先の販路拡大等の経営支援や、当行が選定した経営改善支援先や貸出条件変更を実施したお取引先の事業再生支援等に取り組んでおります。

平成28年度下期も、ビジネスマッチングシステムや平成28年4月に取扱いを開始した「たいようビジネスマッチングサービス」を活用し、お取引先の情報営業店・本部が共有し、これまで接点のなかった企業間のマッチング等、取引先の販路拡大支援に取り組ましました。

また、宮崎県中小企業再生支援協議会等と連携して事業再生支援や廃業・再チャレンジに向けた事業支援に取り組んだほか、「経営者保証ガイドライン」に基づく対応にも引き続き取り組んでおり、これらの結果、40頁【経営改善の取組み（表20）】における平成29年3月期の「経営改善・早期事業再生支援」取組先数は、計画を70先上回る992先となりました。（詳細は8頁3-(1)-③「売上改善ビジネスモデルの構築・浸透」、13頁3-(1)-⑥-A「早期事業再生の取組み強化」、14頁3-(1)-⑥-C「廃業支援・再チャレンジに向けた取組み強化」に記載しています）

③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

当行は、多くの経営者が抱えている事業承継・M&Aの課題解決の支援に取り組んでおります。

平成28年度下期も引き続き、業務提携を行っている有限責任監査法人トーマツ等の外部支援機関との連携を図りながら、個別相談会や同行訪問、事業承継セミナーの開催等に取り組んだことで、平成29年3月期の「事業承継支援」取組先数は、計画を15先上回る168先となりました。

平成29年度も引き続き、外部支援機関との連携により、行員のスキル向上を図ると同時に、事業承継の課題を抱えるお取引先への提案活動を行い、課題解決に向けた取組みを進めてまいります。

6. 剰余金の処分の方針

(1) 配当に対する方針

当行は、経営環境が変化する中で地域社会のニーズに的確に応え、地域社会の

繁栄に積極的に貢献していくため、内部留保の増大を図ることによって経営体質をより健全かつ強靱なものとし、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29年3月期については、普通株式1株当たり5円の配当を行いました。また、優先株式については、発行条件に基づき1株当たり6円17銭の配当を行いました。

なお、平成29年3月期の利益剰余金は、当期純利益の増益によって計画を55億円上回る141億円となりました。

今後も、役職員一丸となって経営強化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。また、経営強化計画の着実な実行によって収益力の強化と業務の効率化を図り、安定した利益を確保することにより、平成37年3月末には公的資金130億円を上回る175億円の利益剰余金が積み上がる見込みであります。

【当期純利益、利益剰余金の残高推移（表21）】（単位：億円）

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期		
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比
当期純利益	△83	10	16	11	24	19	47	11	29	18
利益剰余金	11	17	29	36	56	72	115	86	141	55

	30/3期	31/3期	32/3期	33/3期	34/3期	35/3期	36/3期	37/3期
	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画
当期純利益	15	15	15	15	15	15	15	15
利益剰余金	97	108	119	130	142	153	164	175

※利益剰余金は、普通株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。

※当期純利益の推移について

29/3期は27/3期及び28/3期に計上した株式等売却益を見込んでおらず、当期純利益は若干減少するものの、30/3期以降は経営強化計画の諸施策の継続的な実施による効果が現れるため、安定的な収益確保を見込んでいます。

（2）役員に対する報酬及び賞与についての方針

当行では、平成24年6月より、経営改革の一環として、役員の業績向上と企業価値向上への貢献意欲及び株主重視の経営意識を一層高めることを目的として、役員退職慰労金制度の廃止と業績連動型報酬を組み入れた役員報酬制度へ見直しを行いました。役員賞与については、従前より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

A. 内部統制システム

当行は、会社法及び会社法施行規則に基づき、取締役会において「内部統制に係る基本方針」を定めるとともに、当基本方針に基づき、業務の適正を確保する体制として、リスク管理・コンプライアンス管理・内部監査を包括した内部管理体制（内部統制システム）を構築しております。

さらに、当行の内部管理体制の整備状況の確認を目的に、取締役会直轄の組織として監査部を設置し、本部、営業店等の全ての業務執行を独自の立場で監査できる体制を構築するとともに、監査部は、監査役及び監査役会との連携を強化し、会計監査人との協議を緊密に行っております。

また、連結子会社については、「グループ会社運営規定」を定め、管理の責任部署を総合企画部として半期毎に連絡会議を開催するほか、連結子会社に内在する各種リスクは総合企画部リスク管理グループにて総合的に管理しています。

B. 財務報告に係る内部統制

財務報告に係る内部統制強化のため、業務の健全性・適切性の向上に向けた体制の整備に努めております。

また、平成 28 年度の財務報告に係る内部統制について、監査部が独立した立場でその有効性に係る運用状況の監査（評価）を行っており、すべての統制において財務報告の信頼性に重要な影響を与える不備及びその可能性が高い欠陥は認められないことを確認しました。

なお、平成29年3月期における財務報告にかかる内部統制に関し、新日本有限責任監査法人より「適正である」との意見をいただいております。

C. 内部監査及び監査役監査、会計監査の機能発揮

当行は監査役制度を採用し、監査役会を設置しております。監査役会は、各年度策定する「監査計画書」の基本方針において、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、監査役全員が取締役会に出席し客観的な立場で発言を行っており、毎月開催する監査役会等において取締役等の職務執行を検証しているほか、四半期毎の会計監査人との協議会や、四半期毎の常勤監査役と内部監査部門との定例協議会を開催し、監査機能の発揮に努めております。

なお、当行は、会社法及び金融商品取引法に基づく会計監査を新日本有限責任監査法人に委嘱しております。

②経営強化計画の進捗管理

当行では、「経営強化計画進捗管理検討会議（本部関係部の実務担当者で構成）」及び「経営戦略会議（毎月開催する部長会に設置）」において、月次単位で経営強化計画の数値計画や取組施策の進捗状況を検証し、その結果を「取締役会」に報告して協議・決定された対応策・指示事項等を担当部門へ伝達するPDCAサイクルの徹底を図っています。

また、主要施策の進捗管理の実効性を向上させるため、平成 27 年度上期より定性的な取組内容に定量目標を追加設定し、定量・定性面の進捗状況を工程表にて評価する管理手法の見直しを行いました。

今後も、現在のPDCAサイクルを徹底しつつ、進捗管理の実効性向上のための管理手法の見直しにも取り組んでまいります。

③経営評価委員会

経営に対する評価の客観性を確保するため、社外の第三者で構成する「経営評価委員会」を平成22年11月に設置し、6ヵ月毎に開催しております。

平成28年度下期は、当委員会を平成28年11月に開催しており、今後も継続的な開催を通じて、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、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。

④経営強化計画進捗管理に係る監査部監査

当行では、監査部が実施する本部監査において、経営強化計画に基づき行内各部門が遂行する諸施策の取組状況について、その適切性及び有効性を検証しています。また、その検証結果は、監査部が取締役会等に適時適切に報告することとしており、平成28年度下期は、法令等遵守態勢整備の一環として個人情報管理、顧客保護等の管理状況や信用リスク管理態勢等、内部統制全般の実効性の検証状況に関する報告を行いました。

(2) 各種のリスク管理の状況及び今後の方針等

当行は、リスク管理を経営の最重要課題の一つとして位置づけ、経営体力比適正な水準にリスクをコントロールした上で収益力の向上を図る経営に努めており、この実現のためにリスク管理に関する各種規定を整備し、リスク統括部署（総合企画部リスク管理グループ）や関係委員会（ALM委員会、リスク管理委員会）等の組織体制を整備しています。

また、こうした規定体系、組織体制の下で、総合企画部リスク管理グループを中心に資本配賦をベースとした統合的リスク管理を実践し、その一方で個別リスクを所管する業務部署においても、主に定性的な観点からリスク管理を行っております。

平成29年度も、30頁4-(2)「リスク管理の体制の強化のための方策」に記載した通り、統合的リスク管理の精緻化、信用リスク管理、市場リスク管理、オペレーショナルリスク及び流動性リスク管理の強化に取り組んでおります。