

経営強化計画の履行状況報告書

平成 30 年 6 月



目次

1. 平成30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）	・・・3
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	・・・9
(3) 持続的成長に向けた態勢強化	・・・12
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	・・・17
(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	・・・17
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	・・・18
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・20
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	・・・21
(5) 情報開示の充実のための方策	・・・22
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	・・・22
(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策	・・・22
(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	・・・23
(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	・・・25
6. 剰余金の処分の方針	・・・27
(1) 配当に対する方針	・・・27
(2) 役員に対する報酬および賞与についての方針	・・・28
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	・・・28
(1) 経営管理に係る体制および今後の方針等	・・・28
(2) 各種のリスク管理の状況および今後の方針等	・・・29

1. 平成30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、海外景気の緩やかな回復等を背景に輸出および生産が持ち直す中、企業収益の改善を受けて設備投資が増加し、年度の倒産件数では27年振りの低水準となりました。また、雇用・所得環境の着実な改善に伴う個人消費の活発化に支えられたことで、総じて緩やかな回復基調が続く状況となりました。

宮崎県内におきましては、平成29年9月に上陸した台風18号の影響により、交通網や住宅等への被害が発生し、特に観光産業において一時的な停滞が見られた一方で、宮崎県初の成田空港との国内線が就航し、外国人観光客の増加に繋がる動きも見られ、今後、2020年東京オリンピック・パラリンピックの開催等により訪日客の増加が期待されております。また、大手企業の県内進出や店舗増床等による雇用創出に向けた動きのほか、県の基幹産業である畜産においても、宮崎牛が平成29年9月、全国で史上初の3連覇を達成するなど、地域経済の活性化に大きな期待が持てる状況も生まれました。

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30年3月末の貸出金は、主に中小規模事業者等向け貸出の増加を背景に、前年同期比27億22百万円増加し、4,755億17百万円となりました。有価証券は、前年同期比99億74百万円増加の1,268億1百万円となりました。

一方、預金は、個人預金、法人預金ともに増加したことで前年同期比116億7百万円増加し、6,341億56百万円となりました。

表1【資産・負債の推移】

(単位：百万円)

	30/3期		29/9期 実績	29/3期 実績	
	実績	29/9期比			
資産	685,121	3,972	12,206	681,149	672,915
うち貸出金	475,517	5,516	2,722	470,001	472,795
うち有価証券	126,801	4,587	9,974	122,214	116,827
負債	638,889	4,898	12,107	633,991	626,782
うち預金	634,156	4,421	11,607	629,735	622,549
純資産	46,232	△925	100	47,157	46,132

② 損益の状況

平成30年3月期は、貸出金利息、有価証券利息配当金ともに利回り低下により減少したことで、資金利益は前年同期比7億24百万円減少し、96億32百万円となりました。

業務粗利益は、資金利益および役務取引等利益の減少により、前年同期比6億23百万円減少の95億58百万円となりました。

経費は、税金の増加により、前年同期比37百万円増加し、77億96百万円と

なりました。

臨時損益は、株式等売却益計上により、前年同期比 2 億 37 百万円増加しました。

以上のことから、平成 30 年 3 月期の経常利益は 16 億 54 百万円、当期純利益は 12 億 21 百万円となりました。

表2【損益状況の推移】(単体)

(単位：百万円)

	30/3期		29/9期 実績	29/3期 実績
	実績	29/3 期比		
業務粗利益	9,558	Δ623	4,833	10,181
(コア業務粗利益)	9,607	Δ941	(5,026)	(10,548)
資金利益	9,632	Δ724	4,929	10,356
うち貸出金利息	8,310	Δ352	4,156	8,662
うち有価証券利息配当金	1,508	Δ392	873	1,900
うち預金利息	209	Δ28	112	237
役員取引等利益	Δ36	Δ188	Δ64	152
その他業務利益	Δ38	289	Δ30	Δ327
うち国債等債券損益	Δ49	317	Δ38	Δ366
経費 (除く臨時処理分)	7,796	37	3,816	7,759
うち人件費	4,351	Δ31	2,184	4,382
うち物件費	2,944	2	1,373	2,942
一般貸倒引当金繰入額	466	466	154	-
業務純益	1,295	Δ1,127	862	2,422
(コア業務純益)	1,811	Δ978	(1,055)	2,789
臨時損益	359	237	331	122
うち不良債権処理額	1,032	955	Δ18	77
うち貸倒引当金戻入益	-	Δ10	-	10
うち株式等関係損益	1,355	1,284	359	71
うち退職給付費用	Δ93	15	Δ46	Δ108
経常利益	1,654	Δ890	1,194	2,544
特別利益 (Δは特別損失)	17	116	109	Δ99
税引前当期 (中間) 純利益	1,672	Δ773	1,303	2,445
税金費用	450	907	Δ77	Δ457
当期 (中間) 純利益	1,221	Δ1,681	1,381	2,902

③不良債権の状況

平成 30 年 3 月末の金融再生法開示債権は、要管理債権を中心に債権額が増加したことで、前年同期比 7 億 45 百万円増加し、153 億 38 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 0.14 ポイント上昇し、3.22% となりました。

表3【金融再生法開示債権比率の状況】(単体)

(単位：百万円、%)

	30/3期			29/9期 実績	29/3期 実績
	実績	29/9期比	29/3期比		
破産更生債権およびこれらに準ずる債権	3,536	Δ462	Δ917	3,998	4,453
危険債権	6,213	1,523	2,061	4,690	4,152

要管理債権	5,638	Δ2,237	Δ398	7,875	6,036
合計 (A)	15,388	Δ1,176	745	16,564	14,643
正常債権	461,119	6,677	1,847	454,442	459,272
総与信 (B)	476,508	5,502	2,593	471,006	473,915
金融再生法開示債権比率 (A) / (B)	3.22	Δ0.29	0.14	3.51	3.08

④自己資本比率の状況

平成30年3月期は、当期純利益12億21百万円の計上により自己資本額が増加したことで、単体自己資本比率は前年同期比0.17ポイント上昇し、10.22%となりました。

表4【単体自己資本比率の推移】 (単位：%)

	30/3期			29/9期 実績	29/3期 実績
	実績	29/9期比	29/3期比		
自己資本比率	10.22	Δ0.12	0.17	10.34	10.05

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)

貸出金利息および役務取引等収益が計画を下回ったことで、コア業務純益は計画を11億52百万円下回る結果となりました。

貸出については、地元中小規模事業者等向け貸出に注力し、計画以上の水準を確保したものの、ポートフォリオの継続的な見直しにより、大手企業向け貸出を中心に削減を行ったことにより、貸出全体の残高が計画を下回ったため、貸出金利息が計画未達となったものです。

また、役務取引等収益の減少は、保険販売の手数料徴求方法が一括型から分割型になったことで、残高は増加したものの、手数料収入が計画を下回る結果となったことが主な原因です。

表5【コア業務純益の改善額】 (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	29/3期 実績
コア業務純益	2,737	1,281	2,435	1,167	2,789

	29/9期 実績	30/3期			
		計画	実績	計画比	始期比
コア業務純益	1,055	2,963	1,811	Δ1,152	Δ926

※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30年3月期の経費 (機械化関連費用を除く) は、コスト削減により機械化関連以外の物件費が減少したことで、計画を58百万円下回る63億34百万円となりました。

業務粗利益は、貸出金利息、役務取引等利益が計画を下回ったことで、計画を

9億68百万円下回る95億58百万円となりました。

この結果、業務粗利益経費率は計画より5.54ポイント高い66.26%となりました。

表6【業務粗利益経費率の改善幅】 (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	29/3期 実績
経費 (機械化関連費用除く)	6,557	3,200	6,467	3,152	6,339
業務粗利益	10,564	5,086	10,114	4,875	10,181
業務粗利益経費率	62.06	62.91	63.94	64.65	62.26

	29/9期 実績	30/3期			
		計画	実績	計画比	始期比
経費 (機械化関連費用除く)	3,134	6,392	6,334	△58	△223
業務粗利益	4,833	10,526	9,558	△968	△1,006
業務粗利益経費率	64.84	60.72	66.26	5.54	4.2

※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

本業支援部では、お取引先の経営課題解決に向け、改めてお客さまのライフステージの見極めを行い、経営課題が事業承継期にあるお客さまに対し、営業店と本部の連携により、事業承継やM&Aのアドバイスを実施しました。この結果、同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1,634先と、計画の1,482先を上回る結果となりました(25頁、表20【経営改善の取組み】をご参照ください)。

② 創業・成長産業の後押しによる地域活性化

平成29年度下期における「創業・新事業開拓支援」取組先数は、計画を11先上回る143先となりました。

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

宮崎県における廃業を食い止めるべく、従前より事業承継、M&A支援を強化しております。平成29年度下期は、監査法人との間で6回にわたる個別相談を実施し、36件の案件に対応しました。また、昨年につき、高校生の地元就職率向上とお取引先の人材確保支援を目的に、平成30年3月に第2回目となる就職支援バスツアーを開催しました。県立高校の生徒45名が参加(前回比+24名)し、地元企業5社を訪問しました。今年度も平成31年3月に第3回目を実施する計画としております。

B. 外部機関との連携による経営支援

本計画では、地方公共団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んでおります。

事業承継支援については、平成29年度下期に、監査法人との間で36件の個別相談を実施し、宮崎県事業引継ぎ支援センターとの間では38件の登録手続きを行いました。

M&A支援については、外部の専門業者と連携した取組みにより、平成29年10月に譲渡契約が1件成立しました。現在は22件の案件が進行中であります。

教育機関との連携については、平成29年12月に、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」を利用した支援により、13案件の検討会を実施しました。

その他の外部支援機関等については、公益財団法人宮崎県産業振興機構との連携において、よろず支援拠点、みやざきフードビジネス相談ステーション等への案件相談を行っております。

また、本計画では、関連会社である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した取組みに注力しており、その中でも特に、取組みを強化している「みやざき未来応援ファンド」については、平成30年3月末現在で、累計20件、4億70百万円の投資を行い、その約9割が創業期を中心とする企業となっております。平成29年12月には、今までにない創薬開発を目指している宮崎大学発ベンチャー企業に50百万円の投資を行ったほか、資本政策・事業計画策定支援を実施しました。

C. 海外取引・海外進出ニーズへの対応

平成29年度下期における海外取引および海外進出ニーズ対応先数は、計画20先に対し40先の実績となりました。主な取組みとして、海外取引ニーズを抱えたお取引先へ日本貿易振興機構（JETRO）宮崎事務所と同行訪問し、海外取引における法規制や海外市場の情報提供、現地代理店の紹介等を行いました。

D. 融資戦略商品の取組み

当行は、ABL（動産・売掛金担保融資）の積極活用や動産・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29年度下期においては、ABL融資や診療報酬債権担保融資の利用拡大を図り、契約実績は累計6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ご評価いただいております。

また、太陽光発電事業については、平成29年度下期において、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、発電設備を担保としたABL融資を17件、約11億円実行いたしました。

なお、「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「ABL・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、営業店および本部ABL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

平成29年度下期におけるビジネスマッチングの成約件数は451件となりました。ビジネスマッチングシステムを活用して、「ライフステージの見極め」「お取引先が抱える課題」「コストに関する悩み」等、お聴き取りした経営課題等を集約し、各お取引先に適した支援の提供に取組みました。なお、たいようビジネスマッチングサービスについては、平成29年度下期に7社のお取引先にご登録いただき、累計登録社数は234社となりました。

また、3行合同地域再生支援委員会等を通じた販路拡大支援として、当行、南日本銀行、豊和銀行によるビジネスマッチングに関する情報交換を実施し、お取引先の販路拡大支援に向けた検討を進めてまいりました。

④地方創生マネーの供給等による事業性融資拡大

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29年度下期は、訪問活動の軸足を、経営改善を必要と考えているお客さま層に置く方針とし、事業性評価を踏まえた資金ニーズの対応に取組んでまいりました。

表7【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】 (単位：百万円)

		24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期
貸出残高	10百万円未満	10,458	10,472	10,378	10,205	10,313	10,570	10,578
	10百万円以上 20百万円未満	9,706	9,194	9,047	8,924	9,618	9,982	10,338
	20百万円以上 50百万円未満	25,166	23,698	24,022	25,996	26,449	26,956	27,241
	50百万円以上 1億円未満	32,054	30,767	29,672	27,030	29,389	28,703	31,111
	1億円以上	139,052	145,512	150,516	152,229	162,554	169,155	173,671
合 計		216,436	219,642	223,635	224,385	238,325	245,369	252,939

※貸出残高は事業性貸出金のみ

表8【事業者カードローンの推移】 (単位：件、百万円)

	27/3期				28/3期				29/9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%	1,717	2,601	1,864	71.6%
契約のみ	2,675	3,246	0	0.0%	3,082	3,471	0	0.0%	3,544	3,746	0	0.0%
合 計	4,222	5,360	1,498	27.9%	4,787	5,807	1,699	29.3%	5,261	6,347	1,864	29.3%

※「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、地域経済活性化に寄与する地方創生の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」を組成し、事業性評価によりお取引先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組んでまいりました。

平成29年度下期は394件、約134億円の融資を実行し、その結果、平成27年度より3年連続での年間200億円実行を達成しております。

また、創業支援融資につきましては、36件、約13億円をご提供し、医療・福祉業や飲食業を中心に196名の新規雇用創出に繋がりました。

(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29年11月に、当行本社において、九州大手百貨店通販カタログのバイヤーと、たいようビジネスマッチングサービスの登録企業15社を含む出展企業との個別商談会を実施しました。

平成29年6月には、第二地方銀行協会主催「食の魅力」発見商談会において、お取引先2社の出展のお手伝いを行いました。

このほか、中小企業基盤整備機構、宮崎県事業引継ぎ支援センター、日本貿易振興機構（JETRO）主催のセミナーなどを積極的にご案内し、経営支援や人材育成支援を行っております。

B. 事業先専担者の活動強化

平成29年度下期においては、事業先専担者の育成に向けて、専門分野等の外部研修やセミナー等に積極的に参加しました。また、若手行員の育成のため、事業先専担者との同行訪問による法人営業力向上に向けた入行3年目研修を実施しました。

宮崎県産業振興機構への出向者1名は、宮崎県内の中核的企業および成長期待企業の育成支援を目的とした「宮崎県企業成長促進プラットフォーム事務局」に在籍し、当行のお取引先のみならず、地域経済活性化に寄与する地場企業の成長支援を行っております。

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、お取引先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、お取引先の経営者さまの「真のお悩み」解決支援の過程で発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、「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」の徹底に向け、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29年度下期も、「クレジットポリシー」および「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、「事業性評価チェックシート」による、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進めてきました。

また、「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、経営者さまや実権者へ聴き

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、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さま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」を作成する取組みを定着化させてまいりました。

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29年度下期も「医療・介護・福祉」といった地元における主要業種毎の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、営業店の担当者が参加し、個々の事業の適切な評価や経営上の問題点・危険な予兆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深め、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。

C. 専門機関への行員派遣

平成28年4月より、日本貿易振興機構（JETRO）宮崎事務所およ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、地元企業の海外展開支援や成長企業・成長産業の育成、新技術・新サービスの創出および事業化に積極的に取り組んでまいりました。

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、経営者さま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。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。これらのうち、平成29年度下期には、1先が債務者区分の「正常先」へランクアップ、また、「事業承継支援」取組先数は205先となりました。

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

地域経済活性化支援機構については、「特定専門家派遣業務」にかかる契約を継続して締結しておりますが、平成29年度下期は、該当先はありませんでした。また、宮崎県中小企業再生支援協議会、外部専門家との連携による事業再生計画策定先は12先となりました。

(b) 抜本的改善計画策定・早期事業再生支援

平成29年度下期は、私的整理について計画同意に至った先が1先あり、最

終処理は平成 30 年度下期を予定しております。

(c) **本部・営業店による個社別協議会を踏まえた取引先企業への新規信用供与を通じた経営支援**

平成 29 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、本部・営業店による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 29 年度下期は 28 件、約 15 億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

主な実績等については、4頁、3-(1)-②-B「外部機関との連携による経営支援」をご参照ください。

C. 廃業支援・再チャレンジに向けた取組み強化

本計画では、「経営者保証に関するガイドライン」に基づく保証債務の整理について、適切な準則型私的整理手続きに則した対応や事業の再チャレンジに向けた支援について検討してまいりました。

平成 29 年度下期においては、経営者保証解除を含めた私的整理案件が 1 件あり、最終処理は平成 30 年度下期を予定しております。

(2) リテール営業の強化

①個人向け融資の拡大

平成29年度においても、引き続き、「Tポイント×住宅ローン特別キャンペーン」を行いました。平成29年5月には、「職域フリーローン」、「職域限定マイカーローン特別金利キャンペーン」の取扱いを開始しました。

表9【個人向け貸出残高の推移】 (単位：億円)

	28/3期 実績	28/9期 実績	29/3期 実績	29/9期 実績	30/3期			
					計画	実績	計画比	始期比
個人向け貸出金	1,252	1,271	1285	1,282	1,292	1,289	Δ3	7
うち住宅ローン	935	973	985	992	941	992	51	0
うち消費者ローン	269	264	268	263	326	264	Δ63	1

A. 提案営業力の強化

宮崎、延岡、都城の各ローンプラザの推進専担者が、住宅関連業者への積極的な訪問活動を通じて、資金需要の情報収集等に取組んでおります。

また、平成 28 年度に続き、保証会社を講師とするものを含め、各ブロックにおいて住宅ローン勉強会を実施しました。

平成 29 年 5 月より、スコアリングシステムを利用して、プロパー型の職域フリーローンの取扱いを開始しました。取扱い開始時より、当該申込書のデータ蓄積を継続しており、今後も蓄積データの分析を進め、推進や債権管理等に活用してまいります。

B. 利用拡大に向けた商品・サービスの見直し

平成 29 年 4 月から「消費者ローン申込時年収基準チェック表」を改定し、新規受付時の口数制限を設ける対応を実施しました。また、平成 29 年 10 月にはカードローンにおける年収資料徴求条件を「50 万円超の新規設定時」に変更することで取扱いを厳格化しました。

また、インターネット経由による個人ローンの受付に係る省力化に取り組んでおりますが、平成 30 年度には、完全非対面である「WEB 完結型ローン」の申込みは 563 件、3 億 54 百万円と、受付事務負担の軽減に着実に繋がっております。

コールセンターであるカスタマーセンターには、現在、新規開拓要員であるアウトバウンドコール専担者を配置していないため、インバウンドとの兼任者の育成に取り組みました。また、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、個々の経験・技術に応じて、定期的に勉強会を実施しております。

こうした取組みは、営業店行員の外訪活動時間の確保にも効果が出ております。

②資産運用サポートの一層の強化

A. 預り資産残高増加に向けた取組み

平成 29 年度は「お客さま本位の業務運営に関する方針」を策定・公表し、その実現に向けて、評価項目にアフターフォロー実施率を追加しました。平成 29 年度下期における投資信託を保有する 75 歳以上のお客さまおよび保有残高 300 万円以上のお客さまへのアフターフォローについては、2,444 先に実施しました（目標達成率 125%）。

平成 29 年度下期においても、お客さまのニーズや知識・経験・財産の状況等を十分にお伺いした上で、新たな商品・サービスの開発に取り組むとともに、つみたて NISA の普及促進に繋がる投資信託商品の拡充に努めました。

外部機関との連携におきましては、地元の個人のお客さまの金融リテラシー向上に貢献するため、投資信託運用会社と連携し、「今後の投資環境と資産運用について」をテーマとして、宮崎県内 5 会場でお客さまを対象としたセミナーを開催しました。

表10【預り資産残高の推移】

(単位：億円)

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期	29/3期比
預り資産残高	797	851	796	747	750	764	794	30
うち投資信託	161	170	150	172	161	153	168	15
うち保険等	308	379	415	441	501	560	572	12
うち公共債	326	300	229	132	86	50	54	4

表 11【資産づくりセミナー開催実績】

(単位：回)

	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
資産づくりセミナー開催回数	11	10	21	10	10	10	10

B. コンサルティング営業力の強化

お客様のニーズを確実に聴き取ることができる営業店担当者を育成するため、本部専担者が営業店の担当者に同行訪問することで、マンツーマン指導を行うほか、各店でお客様のニーズに合わせた商品のご提供ができるように勉強会を実施し、全行を通じて、お客さま本位の営業の定着に努めております。

自主応募型のサタデースクールは、平成29年度下期に5回開催し、延べ241名の行員が受講しました。お客様のニーズにお応えすべく、預り資産の専門知識を有する行員を育成する「預り資産営業選抜者研修（半年間で6回）」を継続的に実施しており、平成29年度下期は、第14期生20名が受講したほか、「預り資産営業選抜者研修」修了者等を対象とした「店頭営業リーダー研修」を開催しました。

③高齢者向けサービスの充実

当行では、20年来展開している年金アドバイザーの活動により、当行で年金を受給されているお客さまとこれから受給予定のお客さまへのご相談対応に取り組んでいます。

各営業店に配属されている年金アドバイザーは、営業店窓口や訪問活動により、年金受給手続きや資産運用、相続等のご相談にも対応しております。また、当行の年金アドバイザーは、訪問活動の中で、お一人でお住まいのご高齢の方も挨拶訪問する等、地域の見守り活動の役目も担うことにより、お客さまから高く評価いただいております。

表12【年金受取口座実績推移】

(単位：件、百万円)

	25/2月	26/2月	27/2月	28/2月	29/2月	30/2月
振込件数	59,412	60,797	62,137	62,963	63,453	64,790
振込金額	8,202	8,374	8,550	8,808	9,234	9,426

表13【年金相談会開催状況】

(単位：回、店、人)

	24年度	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
開催回数	99	125	100	95	98	98
開催店舗数	47	47	48	47	47	47
来店者数	640	496	635	567	564	602

④利用拡大に向けたお客さまサポート態勢の充実

本計画では、日々の業務において、お客さま本位を徹底してご満足いただけるサービスを提供し続けるため、新たなCS（お客さま満足度）向上運動や一部店舗の改修、ユニバーサルツール（老眼鏡や杖ホルダー）の設置等、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（お客さま満足度）向上運動と環境づくり

平成29年度は、本部関係部による「CS推進委員会」を開催し、店頭サービス強化策の進捗状況、臨店結果、苦情内容等について協議し、お客さま満足度向上に向けた改善策の検討と実践に取り組みました。

営業店においては、平成29年度上期に実施した「窓口対応ロールプレイングブロック大会」を踏まえ、お客さま本位の営業活動の徹底を目的とした現場指導を行いました。

また、平成29年9月に公表した「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づき、お客さまお一人おひとりのニーズにふさわしい個別の金融サービスをご提供し、その取組み状況の検証と改善策の実施により、お客さま満足度の更なる向上に取り組んでまいりました。

B. 店舗建替え・改修等によるサービス機能強化

平成29年度下期は、店舗自動ドアの入替、照明のLED化工事、店舗内装工事等を継続して行い、お客さまに安心かつ快適にご利用いただける環境整備に取り組んだほか、1ヶ店において駐車場のコインパーキング化を実施しました。

(3) 持続的成長に向けた態勢強化

① 経営資源の傾斜配分

A. 本部による収益獲得体制の構築

平成29年4月には、平成31年1月の次期勘定系システム更改に向けて、主に営業店より、お客さま対応業務に精通した21名を専担部署へ配置する必要があったことから、一時的に要員不足の状態が懸念されましたが、本部FP担当者の営業店駐在を維持することにより、営業店におけるお客さま対応に極力影響が出ないように努めました。

B. 効果的・実効性のある人員配置

平成29年度には、退職者の再雇用に取組み、高い専門性を有する当行OBを再雇用し、当該分野の業務実施に加えて、後進の育成を図る等の人員配置を行いました。

また、より高いレベルのソリューション営業を展開するため、事業先専担者の管理職比率を高め、お取引先の様々なニーズに対応できる体制としました。

② 営業生産性の向上のための業務プロセス改革

A. 営業店事務を中心とした業務プロセス改革（BPR）

平成29年度も、業務効率化委員会を事務局としながら、平成27年12月にコンサルティング会社より提示された融資・内務事務の改善施策等を実施し、営業時間の捻出に向けた事務効率化に取り組みました。

B. 事務の本部集中化による効率化

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と、住宅ローンの融資稟議事務の本部集中化を行いました。

平成29年10月からは、カードローンの本部代行稟議を開始しました。平成29年11月以降、一部地域における住宅ローンの金利引下げ稟議の代行と、案件の多い9ヶ店に限定した住宅ローン金利再選択稟議の代行を順次開始しました。

C. ATM を活用した業務効率化

当行では、お客さまに一層お使いいただき易くするとともに、窓口事務の省力化を目的に、平成25年9月より、通帳繰越機能付きATMの設置店舗数の拡大に努めてまいりました。平成29年度は、次期勘定系システム更改に向けて当該ATMの追加設置を加速し、平成30年1月をもって宮崎県内全店舗（45ヶ店）への設置を完了しました。

③経費の一層の削減

A. 人件費削減

平成29年度の人件費は、社会保険料増加や業務態勢堅持のためのパート者の採用増加を主因に計画比77百万円増加したものの、時間外勤務や休日出勤の管理を厳格化することにより、前年同期比では31百万円減少することとなりました。

表14【人件費の計画・実績】 (単位：百万円)

	27/3期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績	29/3期 実績	29/9期 実績	30/3期			
						計画	実績	計画比	29/3期比
人件費	4,356	4,349	2,192	4,382	2,184	4,274	4,351	77	△31

表15【従業員数の計画・実績】 (単位：人)

	27/3期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績	29/3期 実績	29/9期 実績	30/3期			
						計画	実績	計画比	29/3期比
期末従業員数	825	855	877	867	880	863	866	3	△1
行員	599	596	626	607	618	603	593	△10	△14
専任行員	36	39	40	46	46	53	50	△3	4
嘱託・パート	190	220	211	214	216	207	223	16	9

※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29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29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。

平成30年3月期は、管理費が計画を下回ったものの、次期システム関連費用の計上により物件費が計画比78百万円増加したことを主な要因として、物件費全体では計画比18百万円増加となりました。

表16【物件費の計画・実績】 (単位：百万円)

	27/3期 実績	28/3期 実績	28/9期 実績	29/3期 実績	29/9期 実績	30/3期			
						計画	実績	計画比	29/3期比
物件費	3,048	2,968	1,354	2,942	1,373	2,926	2,944	18	2
管理費	1,412	1,315	581	1,239	566	1,290	1,212	△78	△27
事務費	1,636	1,652	772	1,702	806	1,636	1,732	96	30

④管理会計による収益性向上

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およ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ます。このため、当行が地元事業者とのビジネスマッチングや新規事業、およ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役立てていくことができ、ひいては企業投資や生産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、全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算定し、貸出種類ごとの収益性を把握しております。

C. 市場分析・収益性分析を活かした収益力の強化

上記管理会計の稼働により、付加価値部分の収益である「スプレッド」収益を貸出種類別に確認しました。その結果、市場性貸出等については、新規の取組みは行わない方針としていることから、残高は減少しております。

⑤人財の育成および活性化、人財育成を重視する組織づくり

A. コンサルティング能力の発揮および地域活性化に貢献する行員育成

本計画では、お客さまのニーズを確実に聴き取ることができる行員を育成することを目指し、以下の施策に取り組んでおります。

平成29年10月には、中小企業へのソリューション提案について、具体的な事例から学習するため、「実践型ソリューション営業研修」を実施し、39名が参加しました。

平成29年度の各種検定試験の合格者は、TAA（事業再生アドバイザー）16名、事業性評価（BVA）（旧：MSA 事業支援アドバイザー）34名、事業承継・M&A エキスパート7名、法人営業力強化各種コース19名、医療経営士3級1名となりました。

B. OJT（職場内教育）の取組み強化

平成29年度上期より、若手行員集合研修において、職務マスター項目表により習得度合を確認し、業務を通じて習得率向上を図るよう意識づけを行っております。平成29年4月に実施しました公開セミナー「金融機関職員のための部下・後輩指導力アップ」には39名が参加し、OJTの基本、指導時の心構え等に

ついて指導を行いました。

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 29 年度は、引き続き、半期毎に作成する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、それを各部店内に掲示して進捗を管理することにより、組織全体の自己啓発意欲の醸成とレベルアップに努めました。

(b) 検定試験合格率アップの取組み

検定試験合格率アップの取組みとして、平成 29 年度は「証券外務員受験対策講座」「生命保険（専門・変額）受験対策講座」を合計 5 回開催し、77 名が受講し、うち 22 名が各種検定試験に合格しております。

(c) 研修およびサタデースクールにおける学習意欲の向上

平成 29 年度は、自己啓発の一環として開講したサタデースクール 28 講座に 1,331 名、資産運用関連講座 6 講座に 379 名が参加しました。

一方、管理職を対象とした部下指導・育成に関する 4 講座に 215 名が参加しました。

このほか、事業性評価、営業スキル向上、働きやすい職場環境づくり、人間力向上等幅広い分野のサタデースクールを実施しました。

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、モチベーションやコミュニケーション力の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および ES 向上、職場定着化を図っております。

職場定着化に向けた取組みとして、仕事観の再形成、モチベーションやコミュニケーション力の向上等を目的とした、入行 2 年目・5 年目行員対象の研修を継続開催しております。

職場の良好な人間関係は、ES 向上、職場定着化につながることから、「ほめ達セミナー」「アンガーマネジメント講座」等を実施しました。

(a) 女性の活躍を促す環境整備

平成 29 年 10 月に、監督職を対象とした「イクボス養成講座」を実施し、73 名が参加しました。平成 29 年 11 月には、「イクボス組織づくりに向けたアンケート調査」を実施し、現状を把握し改善に努めております。

また、行内報「WOMAN」発信、ワーキンググループを定期的に開催しております。

(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いました。平成 29 年度下期は、専任行員 7 名を支店長職に配置したほか、専門知識を活かせる営業店役席者と

して7名を配置しました。

(c) メンタル不全の未然防止

平成28年10月に続き、平成29年度下期も「ストレスチェック」を実施し、ストレス傾向の高い部店の環境改善を図るとともに、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した。

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、地域経済活性化に貢献する地域密着型金融の組織的推進を図ってまいりました。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さま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した。

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、地域経済活性化に寄与する「地方創生」に関する取組みの実効性を高めるため、27の自治体において「地方創生推進地区責任者」を任命し、各自治体における地方版総合戦略策定等の取組みに参画しております。

現在、宮崎市、日向市、大分県佐伯市、鹿児島県薩摩川内市の4つの自治体と包括連携協定を締結し、幅広い分野でお互いの資源や機能などの活用を図りながら地域経済活性化に取り組んでおりますが、このうち、宮崎市については、平成30年度から平成39年度を計画期間とする本市のまちづくりの長期的かつ基本的指針となる「第5次宮崎市総合計画」の策定に参画しております。

B. 店舗配置の見直し

(a) 店舗別営業推進戦略の見直し

引き続き、各営業エリアの特性や収益構造等を踏まえて、将来的な機能別店舗の設置等を検討してまいります。

(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した。

引き続き、各店の業績・取引状況等も踏まえながら、店舗統廃合等、各主要地域の長期的な店舗戦略を策定してまいります。

⑦SBKおよび加盟行との連携強化

A. 計画的システム投資の検討

SBKにおける「ローコスト運営拡大プロジェクト」によって、「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、システムを共同化し、現在も安定的な業務運営を維持しています。

また、次期勘定系システム更改に向けて、各種事務取扱マニュアルや帳票類の統一化を図ってまいりました。

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、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、これまでSBK加盟行および沖縄海邦銀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」において、具体的な協議を重ねてまいりました。

また、平成29年10月には、福岡中央銀行内にプロジェクト推進室を立ち上げ、プロジェクト全体を統括して推進する体制を整えました。なお、行内においては、「次期システム移行推進本部」を設置しております。

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

(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

① 取締役会・経営会議

取締役会は、お客さま第一主義の経営およびリスク管理態勢の強化、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、取締役の任期を1年とし、外部の視点からの意見を当行の経営全般へ活かしていく目的で、平成27年6月より現在まで、社外取締役2名体制としております。

さらに、取締役会のほか、常勤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。

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。監査役は取締役会や監査役会、その他定例の協議会を通じて、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、監査上の重要課題等について意見交換しております。

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監査活動に努めております。

③ 独立した立場による内部監査

営業店監査において発見された問題点について、月次で監査協議会を開催、その後、取締役会に監査報告を行い、取締役会で提示された指示事項については、

次回の監査報告会で改善対応策の提案を行う態勢とし、PDCAサイクルを踏まえたリスク別ベースの監査により、内部統制やプロセスの重要性を意識した監査を実施しております。

各種監査としては、法令等遵守・顧客保護に係るテーマ監査、特定個人情報を含む個人情報管理に係る監査のほか、主要な関連会社である、株式会社宮崎太陽リース、株式会社宮崎太陽キャピタルの総合監査も行っております。

(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、各種委員会を通じ、その実効性向上に努めております。

① 統合的リスク管理体制強化のための方策

当行では、毎期、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委員会において検証を行い、取締役によって構成されるリスク管理委員会へ報告する体制としております。

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を確認し、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

統合的リスク管理の中で、信用リスク管理については、リスク限度枠管理やストレステストを行うとともに、ALM委員会において、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。

ALM委員会においては、格付別、業種別およ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ております。

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PDCA管理強化

当行では、「大口与信管理規定および同規定細則」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）」における結果検証を通じて、与信集中リスク抑制のためのPDCA管理を行っております。

C. 公的資金の有効活用

当行では、金融機能強化法の本来の趣旨を踏まえ、地域経済活性化に貢献するため、公的資金を有効活用することによって、より多くの地元中小規模事業

者等への資金供給や事業再生支援等に努めております。平成30年3月末におきましては、中小規模事業者等向け貸出残高は前年同期比76億円増加しました。

なお、金融機能強化法の趣旨を踏まえ、公的資金を活用した事業再生支援やみやぎきたいよう地方創生ファンドを通じた地元企業に対する積極的な信用リスクテイクに取り組んだ結果、公的資金利用後からの累計で、経営改善支援対象先は559先、従業員数16,732人となりました。また、創業支援融資を実行した事業先数は537先、従業員数は2,722人となり、地元における雇用維持と創出に寄与したものと考えております。

従前より採用してきましたPD（デフォルト率）についても検証を行いましたところ、当行のデフォルト・モデルが古く、「異常値」レベルともいえる歴史的低水準に留まっていたことを改めて認識しましたことから、デフォルト・モデル自体の見直しを行いました。

見直し後のデフォルト・モデルによる地元宮崎県における非期待損失額（UL）は、平成30年3月末基準で43億4百万円となりました。また、同じく地元宮崎県における累計のDDS等実施額は103億6百万円となりました。なお、対象となる地元の定義も含め、第四次経営強化計画策定時に検討することとしております。

D. 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およ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ます。

平成29年度下期においても、事業性融資先の全先訪問を行い、当行の対応方針の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。

E. 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29年度下期に実施した不良債権処理は、競売が2件の16百万円、任意売却が6件の74百万円となりました。

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、総合企画部が、統合的リスク管理の一環として、業務部門における市場リスクテイクの状況を分析・評価し、ALM委員会や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委員会に報告しており、市場リスクを的確に認識し、適切に判断でき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

平成29年度下期の債券デュレーションは、前期比横ばいの3.5年となっており、債券デュレーションの長期化の抑制を継続しています。

平成30年3月期の有価証券全体に占める株式の保有割合は7.1%と計画の10%以内に収まっております。

平成29年度より、外国債券および投資信託のモニタリング手法を強化し、有価証券の感応度を用いたリスク量の分析を高度化しました。また、市場環境急変時の対応を迅速に行うためのアクションプランは、モニタリング指標を追加することで制度を拡充するなど、市場リスク管理体制の強化を図っております。

④ 流動性リスク管理の強化

流動性リスクに関する分析・評価を毎月実施し、ALM委員会へ報告しております。資金繰りの状況は、日次モニタリングを行い、資金繰りの計画・見通しについては定期的に取り締役会に報告しています。

平成29年度より、資金繰りの予実乖離分析の強化に取り組んでおり、資金繰り予想の精度を向上させることで、流動性リスク管理体制の更なる高度化を図っております。

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、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、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み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30年3月期の利益計上により、平成30年3月期の自己資本比率は10.22%と前年同期比0.17ポイント上昇しました。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

当行において、平成30年2月、パート者（当行OB）による現金着服の不祥事件が発生しました。

現在、関係各部において、発生原因分析および再発防止策の検討を行い、「全

行的な法令等遵守態勢の確立」「出納センターにおける厳正な事務処理の徹底と相互牽制機能の充実・強化」「適切な人事管理の実施」「本部監査機能の実効性確保」を実現するため、改善策の策定を進めております。

今回の不祥事件を受け、当行役職員一同深く反省するとともに、改めて「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付け、法令遵守態勢の強化を図ってまいります。

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ます。

② コンプライアンス意識の浸透・定着に向けた取組み

当行では、頭取が機会を捉え、コンプライアンスに関する訓示を行うほか、研修や役員臨店の際のコンプライアンス講話や意見交換会、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。

③ 反社会的勢力排除に向けた取組み強化

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、その実効性を高めるために、「取引開始時のスクリーニング実施および契約書等への暴力団排除条項の導入徹底」「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」「反社会的勢力との取引解消」に取り組んでおります。

④ 法令およびルール等遵守体制の強化

当行は、お客さまの事務負担等を考慮しながら、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につき適切な対応に努めております。

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おります。

また、お客さまの相談・苦情等への対応については、「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、改善策の策定および営業店への指導・周知を行うとともに、協議結果を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。

(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

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29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、59回開催した経営会議全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、商工業行政や教育の経験者等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。

(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

お客さま、株主を始めとする投資家、地域社会の皆さま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プレスリリース、ホームページ掲載を通じて、迅速かつ正確な四半期毎の情報開示を行っているほか、特に地域の皆さま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および福岡証券取引所で、決算に関する記者発表を実施しています。

② 会社情報の適時開示

当行は、銀行法や証券取引所の定める適時開示規則等に基づき、重要な会社情報を適時適切に投資家に開示する情報開示の充実に努めております。今後も、積極的かつ適切な情報開示に努め、経営の透明性を高めてまいります。

③ 主として業務を行っている地域への貢献に関する情報開示の充実

当行は、地域に根差す地域金融機関として、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おります。

④ IR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、株主の皆さまに当行への理解を深めていただくよう努めているほか、地域の多くの皆さま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並行して取り組んでおります。

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

地域金融機関である当行の重要な責務は、地元中小規模事業者等に対する支援を強化して信用供与の円滑化に努め、地域経済活性化に貢献することであると認識しております。

事業性評価に基づく中小規模事業者等向け貸出に取り組むべく、お取引先の事業

理解を深めるために、全店で「ご用聞き営業」に徹底して取り組みました。「ご用聞き営業」では、既存のお取引先を中心に訪問を重ね、悩みや課題を収集することで、お取引先の課題解決のためのビジネスマッチングや資金繰り改善を支援してまいりました。

(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

平成 29 年 9 月、案件決裁に要する日数の短縮化のため、相談受付から 3 営業日以内の諾否回答を目標とする融資専決権限の改定を行い、スピーディーな対応に努めてまいりました。

また、事業性評価チェックシートによる事業性評価の取り組みを全店・全行員に周知させる取り組みを行いました。平成 30 年度上期より、強み・弱みに特化した事業性評価チェックシートの展開を行うこととしており、事業性評価における行員のスキル向上と提案の高度化を進めてまいります。

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8名体制にて業務を推進しており、本部および延岡市、都城市、鹿児島市の営業店に事業先専担者を配置し、各地区の情報収集・共有を行いました。

本部・営業店の駐在を問わず、営業店との積極的な同行、連携を図り、案件の早期実行や行員のレベルアップに注力しています。宮崎県産業振興機構への出向者については、7頁、3-(1)-④-B「事業先専担者の活動強化」をご参照ください。

B. 業種別審査担当者の配置

本計画では、「医療・介護・福祉」といった地元における主要業種について、融資審査をスピーディーに行うため、業種別審査担当者を配置し、定量的な財務資料等に加えて、企業の事業内容・技術力・持続性や成長性および経営者さま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した。

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

地域金融機関の重要な役割である、地元企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する事業性評価によって、お取引先の創業や成長を積極的に支援していくことが重要であると認識しております。

具体的には、お取引先の経営者さまとの対話により、事業運営上の課題を共有して、その解決策を協議する過程で発生する資金ニーズに対応していく活動に取り組んでおります。

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

お取引先への全先訪問等によるリレーション強化や、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り、「みやぎきたいよう地方創生ファンド」を地域の多くのお取引先にご提供する活動を3年間継続し、地方創生に資する事業への健全なリスクマネー供給の拡大に取り組んでまいりました。

平成29年度は、「ご用聞き営業」に基づく経営者さま起点の営業活動により、全行を挙げたコンサルティング営業を展開しました。その結果、平成30年3月末の中小規模事業者等向け貸出残高は、計画を9億円上回る2,529億円となり、「みやぎきたいよう地方創生ファンド」の地元中小規模事業者へのご融資は、平成29年度において232億円となりました。また、中小規模事業者等向け貸出先数は、計画を445先上回る9,765先となり、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30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同期比2.80ポイント増加しております。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0.36ポイントの増加となり、中小規模事業者等向け貸出残高は同2.58ポイント増加しました。

表17【中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率】 (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	29/3期 実績	29/9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	2,453	2,490
総資産末残	6,419	6,534	6,603	6,642	6,729	6,790
総資産に対する比率	34.94	35.50	36.10	36.10	36.45	36.67

	30/3期			
	計画	実績	計画比	始期比
中小規模事業者等向け 貸出残高	2,520	2,529	9	286
総資産末残	6,728	6,852	124	433
総資産に対する比率	37.45	36.91	Δ0.54	1.97

※中小規模事業者等向け貸出は、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反するような貸出

表18 (参考) 【中小規模事業者等向け貸出先数】 (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	29/3期 実績	29/9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	9,711	9,696

	30/3期			
	計画	実績	計画比	始期比
中小規模事業者等向け 貸出先数	9,320	9,765	445	1,158

表19 【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】 (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	29/9期 残高
(宮崎県) 総貸出金残高	24,595	25,139	26,120	26,254	27,244	27,422
前年度末比増減率	7.26	2.21	6.20	0.51	4.30	0.65
(当行) 総貸出金残高	3,962	4,041	4,148	4,089	4,151	4,116
前年度末比増減率	1.67	1.99	4.69	△1.42	0.07	△0.84
(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	15.01
中小規模事業者等向け貸出残高	1,908	1,972	2,003	2,051	2,002	2,072
前年度末比増減率	0.42	3.35	4.98	2.40	△0.05	1.02

	30/3期	
	残高	始期比
(宮崎県) 総貸出金残高	28,008	3,413
前年度末比増減率	2.80	-
(当行) 総貸出金残高	4,166	204
前年度末比増減率	0.36	-
(宮崎県) 総貸出金残高に占める割合	14.87	△1.24
中小規模事業者等向け貸出残高	2,104	196
前年度末比増減率	2.58	-

※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」より作成。30/3期はヒアリングにて入手。

(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

平成29年度下期の経営改善支援の取組みについては、取組先数が1,634先、全取引先数に占める割合が16.62%と、いずれも計画を達成しました。「創業・新事業開拓支援」「経営相談・早期事業再生支援」「事業承継支援」「担保・保証に過度に依存しない融資」の4分野ともに達成しておりますが、特に経営相談分野では、経営診断レポートによるアドバイス・情報提供支援やお取引先の売上拡大につながるビジネスマッチング支援件数が増加しました。

表20 【経営改善の取組み】 (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	29/3期 実績	29/9期 実績
創業・新事業開拓支援	109	63	113	127	129	128
経営相談・早期事業再生支援	720	1,089	1,105	999	992	1,190
事業承継支援	18	35	123	149	170	205
担保・保証に過度に依存しない融資	33	19	20	31	28	21

経営改善支援取組先数合計(a)	880	1,206	1,361	1,306	1,319	1,544
取引先数(b)	8,679	8,951	9,200	9,446	9,775	9,760
経営改善支援取組率(a/b)	10.13	13.47	14.79	13.82	13.49	15.81

	30/3期			
	計画	実績	計画比	始期比
創業・新事業開拓支援	132	143	11	34
経営相談・早期事業再生支援	1,102	1,218	116	498
事業承継支援	233	248	15	230
担保・保証に過度に依存しない融資	15	25	10	△8
経営改善支援取組先数合計(a)	1,482	1,634	152	754
取引先数(b)	9,399	9,826	427	1,147
経営改善支援取組率(a/b)	15.76	16.62	0.86	6.49

※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さまとの協働による「お悩み解決」に重点的に取組むこととし、お取引先の「真のお悩み」を本業支援部にて集約して、当部を中心にお取引先の「お悩み解決」につながる方策を立案し、お取引先に提案する活動を強化いたします。

※「経営改善支援取組先」は、以下の支援を行った先といたします。

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)国や地方公共団体、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、その他の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工商連携・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)国や地方公共団体、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・企業支援部との個社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の案件発掘および問題解決を行った先
- (2)事業承継・M&Aおよ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

「よろず支援拠点」や「みやざきフードビジネス相談ステーション」を活用した支援のほか、宮崎大学との連携による支援を継続的に実施しておりますが、平成29年11月に新たな取組みとして、当行と日本政策金融公庫国民事業、株式会社宮崎太陽キャピタルの3社が協調し、投融資や事業計画策定を支援する新たな連携体制を構築しました。

A. 外部支援機関との連携による創業・新事業開拓支援

当行では、地方公共団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。

創業および新事業展開に対する支援については、「よろず支援拠点」「みやざきフードビジネス相談ステーション」への案件相談を行っております。

なお、M&Aに関する主な実績等については、4頁、3-(1)-②-B「外部機関との連携による経営支援」をご参照ください。

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

当行では、関連会社である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ます。主な実績等については、4頁、3-(1)-②-B「外部機関との連携による経営支援」をご参照ください。

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および早期の事業再生に資するための方策

平成30年3月末において234社となった「たいようビジネスマッチングサービス」登録先に対して、売上計上に直結する取組みを継続して実施しています。

また、事業再生については、外部の専門機関や税理士等の専門家と連携し、お取引先の経営改善計画策定等の支援、M&A・事業譲渡の支援や廃業に向けた支援に取り組んでおります。

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

平成29年度下期は、外部支援機関との間で36件の個別相談を実施しました。また、宮崎県事業引継ぎ支援センターとの連携においては、38件の相談登録手続きを行い、センター相談員と同行訪問も随時行うことで支援内容の充実を図りました。このほか、宮崎・都城・延岡の3地区において、外部支援機関より講師を招き、個別相談を行う事業承継セミナーを開催しました。

6. 剰余金の処分の方針

(1) 配当に対する方針

平成30年3月期については、普通株式1株当たり25円0銭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29円45銭の配当を行いました。

なお、平成30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54億円上回る151億円となりました。当行は、経営強化計画の着実な実行により、収

益力の強化を図り、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225億円の利益剰余金が積み上がり、公的資金130億円の返済財源は確保できると見込んでおります。

表21【当期純利益、利益剰余金の残高推移】 (単位：億円)

	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 実績	28/3期 実績	29/3期 実績	29/9期 実績
当期純利益	△83	10	16	11	24	19	47	29	13
利益剰余金	11	17	29	36	56	72	115	141	154

	30/3期			31/3期 計画	32/3期 計画	33/3期 計画	34/3期 計画	35/3期 計画	36/3期 計画	37/3期 計画
	計画	実績	計画比							
当期純利益	15	12	△3	4	1	7	13	19	24	30
利益剰余金	97	151	54	151	148	152	162	177	198	225

※利益剰余金は、普通株およ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

当行は、業績と企業価値の向上に向けた、役員の貢献意欲および株主重視の経営意識を高めることを目的として、平成24年6月に、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っております。役員賞与については、従前より支給しておりません。

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) 経営管理に係る体制および今後の方針等

① 経営管理

A. 内部統制システム

当行は、会社法およ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、業務の適切性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、監査役およ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で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29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、全ての統制において財務報告の信頼性に重大な影響を与える不備およ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30年3月期における財務報告に係る内部統制に関し、新日本有限責任監査法人より「適正である」との意見をいただいております。

C. 内部監査および監査役監査、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、会社法およ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」および「経営戦略会議」において、月次単位で経営強化計画の数値計画や取組み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み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。

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、商工業行政や教育の経験者等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12月に開催した第14回委員会では、地域金融機関としての地域貢献の在り方の観点で、フィンテック、高校生の地元就職率向上、県産品による地域経済活性化といった当行の取組みに関する意見が出され、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。

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、その適切性および有効性を検証し、その検証結果を、監査部が取締役会に適時適切に報告することとしております。具体的には、法令等遵守・顧客保護に係るテーマ監査、特定個人情報を含む個人情報管理等に係る監査を実施しております。

(2) 各種のリスク管理の状況および今後の方針等

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、経営体力と比

較し、リスクを適正な水準に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ます。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、リスク統括部署や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。