



平成 27 年 2 月 10 日

各 位

株式会社 宮崎太陽銀行
代表者名 取締役頭取 川崎 新一
(コード番号 8560 福証)
問合せ先 取締役経営企画部長 福田 正之
(TEL 0985-24-2111)

平成 26 年 9 月期における経営強化計画の履行状況について

株式会社宮崎太陽銀行(頭取 川崎 新一)は、「金融機能の強化のための特別措置に関する法律」に基づき、平成 26 年 9 月期における経営強化計画の履行状況を取りまとめましたのでお知らせいたします。

進捗のポイント

1. コア業務純益

想定を上回る貸出金利回りの低下によって貸出金利息が減収となったものの、有価証券運用による利息配当金が計画を上回ったほか、預金利息や経費が計画を下回ったことから、コア業務純益は計画を 55 百万円上回りました。

2. 業務粗利益経費率

消費税率引上げに伴い税金が増加したものの、物件費・人件費ともに計画を下回ったことから、経費(機械化関連費用を除く)は計画を下回りました。また、有価証券利息配当金の増収等によって業務粗利益が計画を上回ったことから、業務粗利益経費率は計画より 0.95 ポイント改善しました。

3. 中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率

中小規模事業者等向け信用供与の残高は、事業先専担者による新規開拓実績が計画を上回ったほか、再生可能エネルギー等の成長分野の資金ニーズを積極的に発掘した結果、計画を 62 億円上回りました。一方で、株式相場の上昇に伴うその他有価証券評価差額金の大幅な改善によって総資産残高が計画を上回ったことから、総資産残高に占める比率は計画を 0.78 ポイント下回りました。

4. 経営改善支援取組率

経営革新等支援機関として「ものづくり補助金」等の相談対応や創業・新事業分野の一つである再生可能エネルギー発電事業に関する提案活動を行うとともに、ビジネスマッチングによる販路拡大支援、各種セミナー開催の参加案内等を継続しました。また、宮崎県中小企業再生支援協議会や宮崎経営改善支援センター等と連携したお取引先の事業再生支援にも積極的に取り組み、これらの活動の結果、経営改善支援取組率は計画を 4.49 ポイント上回りました。

* 進捗状況の詳細については、当行ホームページ (<http://www.taiyobank.co.jp/>) の経営関連情報に掲載しております「経営強化計画の履行状況報告書」(平成 26 年 12 月)の P4 及び P44 から P51 を、関連する取組状況については P5 から P34 をご覧ください。

以 上

本件に関するお問合せ先：経営企画部 岡田
(TEL 0985-60-6270)

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. 経営の改善に係る数値目標の実績	・・・4
(1) コア業務純益（収益性を示す指標）	・・・4
(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	・・・5
(1) 営業推進戦略（収益力の強化）	・・・5
(2) 業務効率化戦略（ローコスト態勢の強化）	・・・27
(3) 人事戦略（人財力の強化）	・・・31
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	・・・35
(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	・・・35
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	・・・35
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・39
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	・・・42
(5) 情報開示の充実のための方策	・・・43
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	・・・44
(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	・・・44
(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	・・・44
(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	・・・48
6. 剰余金の処分の方針	・・・52
(1) 配当に対する方針	・・・52
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	・・・52
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	・・・53
(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針等	・・・53
(2) 各種のリスク管理の状況及び今後の方針等	・・・54

1. 平成26年9月期決算の概要

(1) 経営環境

当期における国内経済は、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動により個人消費などが一時的に落ち込んだものの、企業収益の改善や設備投資の増加に加え、雇用・所得環境にも改善の動きが見られ、景気は緩やかな回復基調で推移しました。

この間、日本銀行は、2%の「物価安定の目標」の実現を目指して、これを安定的に持続するために「量的・質的金融緩和」を継続しました。

また、日本政府は、「日本再興戦略」を改訂して地域の担い手となる成長産業の育成などを打ち出し、地域金融機関には、事業性評価を重視した融資や顧客企業の経営改善・生産性向上等への支援強化などを促しております。

当行の営業管内については、消費税率引き上げを受けて個人消費が落ち込んだほか、夏場の天候不順が観光産業に影響しましたが、その影響は徐々に和らいでおり、雇用環境の着実な改善を背景として緩やかな持ち直しの動きが続きました。

(2) 決算の概要（単体ベース）

①資産・負債の状況

平成26年9月末の貸出金は、中小規模事業者等向け貸出、消費者ローンのほか、大企業向け貸出が増加したことから、前年度末比42億77百万円増加し、4,518億41百万円となりました。有価証券は、債券、株式及びその他の証券の増加により前年度末比39億73百万円増加し、1,112億14百万円となりました。

一方、預金は、法人預金、個人預金ともに増加したことで前年度末比103億45百万円増加し、5,858億42百万円となりました。

【資産・負債の推移（表1）】（単位：百万円）

	26年9月末			26年3月末 実績	25年9月末 実績
	実績	26年3月末比	25年9月末比		
資産	630,041	12,867	27,601	617,174	602,440
うち貸出金	451,841	4,277	20,148	447,564	431,693
うち有価証券	111,214	3,973	6,245	107,241	104,969
負債	592,038	10,707	24,089	581,331	567,949
うち預金	585,842	10,345	26,486	575,497	559,356
うち社債・借入金	2	3	△2,003	5	2,005
純資産	38,002	2,160	3,511	35,842	34,491

②損益の状況

平成26年度上期は、貸出金利回りの低下に伴って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と、預金利回り低下により預金利息が減少となったことで、資金利益は前年同期比64百万円増加し51億54百万円となりました。

業務粗利益は、資金利益が増加したものの、役員取引等利益が前年同期比73百万円減少したことで、前年同期比29百万円減少し53億35百万円となりました。

経費は、適正人員の見直し等による人件費減少により、前年同期比10百万円減少し39億50百万円となりました。

臨時損益は、不良債権処理額の縮小に伴い前年同期比38百万円増加しました。

以上のことから、平成26年9月期の経常利益は12億13百万円、中間純利益は8億80百万円となりました。

【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 (コア業務粗利益)	5,335 (5,308)	△29 (△14)	10,535 (10,505)	5,364 (5,322)
資金利益	5,154	64	10,000	5,090
役務取引等利益	150	△73	492	223
その他業務利益	30	△20	42	50
経費(除く臨時処理分) (△)	3,950	△10	7,819	3,960
うち人件費 (△)	2,175	△33	4,424	2,208
うち物件費 (△)	1,545	3	3,020	1,542
一般貸倒引当金繰入額 (△)	△114	△5	△310	△109
業務純益 (コア業務純益)	1,499 (1,358)	△14 (△3)	3,025 (2,685)	1,513 (1,361)
臨時損益	△286	38	△993	△324
うち不良債権処理額 (△)	345	△139	1,169	484
うち株式等関係損益	6	△122	146	128
経常利益	1,213	25	2,032	1,188
特別損益(△は特別損失)	△0	5	1,598	△5
税引前当期純利益	1,213	30	3,631	1,183
法人税、住民税及び事業税 (△)	280	△162	234	442
法人税等調整額 (△)	51	20	980	31
中間純利益	880	170	2,416	710

③不良債権の状況

平成26年9月末の金融再生法開示債権は、前年同期末比で破産更生債権及びこれらに準ずる債権、危険債権及び要管理債権が減少したことによって前年度末比66百万円減少し、141億86百万円となりました。その結果、金融再生法開示債権比率も前年度末比0.04ポイント低下し3.13%となりました。なお、金融再生法開示債権のうち87.64%にあたる124億33百万円については担保・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、%)

	26年9月末			26年3月末 実績	25年9月末 実績
	実績	26年3月末比	25年9月末比		
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	5,994	△15	△34	6,009	6,028
危険債権	6,205	△14	△697	6,219	6,902
要管理債権	1,986	△37	△150	2,023	2,136
合計(A)	14,186	△66	△881	14,252	15,067
正常債権	438,908	4,149	20,819	434,759	418,089
総与信(B)	453,094	4,082	19,937	449,012	433,157
金融再生法開示債権比率(A)/(B)	3.13	△0.04	△0.34	3.17	3.48

※部分直接償却を26年9月末に10,650百万円、26年3月末に10,666百万円、25年9月末に12,915百万円それぞれ実施しております。

④自己資本比率の状況

平成26年9月期は、中間純利益8億80百万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度末比0.08ポイント上昇し、9.18%となりました。

なお、平成26年3月末以降の自己資本比率は、新基準であるバーゼルⅢに準拠した方法により算定しております。

【単体自己資本比率の推移（表4）】（単位：％）

	26年9月末			26年3月末 実績	25年9月末 実績
	実績	26年3月末比	25年9月末比		
自己資本比率	9.18	0.08	△0.64	9.10	9.64
Tier1比率					8.12

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

2. 経営の改善に係る数値目標の実績

(1) コア業務純益（収益性を示す指標）

平成26年9月期は、地域の中小規模事業者等への信用供与に取り組んだ結果、貸出金残高は増加となったものの、地域金融機関同士の競合激化によって貸出金利回りの低下が想定を上回ったことで貸出金利息が前年同期比減収となりました。しかしながら、有価証券運用による利息配当金が計画を上回ったほか、預金金利回り低下によって預金利息が減少したことから、業務粗利益は計画を上回りました。

コア業務純益については、業務粗利益が計画を上回ったことと経費が計画を下回ったことから、計画を55百万円上回りました。

平成26年度下期も、地域密着型金融推進の本格展開による中小規模事業者等を中心とした事業性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、効率的な物件費支出及び人件費の適正化といったコスト削減を継続することで、トップライン収益確保と更なる効率経営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あります。

【コア業務純益の改善額（表5）】（単位：百万円）

	24/3期 実績(始期)	24/9期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績	26/9期				27/3期 計画
						計画	実績	計画比	始期比	
コア業務純益	2,345	1,068	2,648	1,361	2,685	1,303	1,358	55	371	2,644

※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倍したものと比較しています。

(2) 業務粗利益経費率（業務の効率性を示す指標）

平成26年9月期の経費（機械化関連費用を除く）は、適正人員の見直し等によって人件費が減少したことから、計画を20百万円下回る33億44百万円となりました。

業務粗利益は、有価証券利息配当金が計画を上回ったことと預金利息減少を主因として、計画を49百万円上回る53億35百万円となりました。

以上のことから、業務粗利益経費率は計画より0.95ポイント改善し62.68%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、%）

	24/3期 実績(始期)	24/9期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績
経費(機械化関連費用除く)	6,961	3,403	6,645	3,365	6,634
業務粗利益	10,973	5,214	10,665	5,364	10,535
業務粗利益経費率	63.43	65.26	62.30	62.74	62.97

	26/9期				27/3期 計画
	計画	実績	計画比	始期比	
経費(機械化関連費用除く)	3,364	3,344	△20	△273	6,715
業務粗利益	5,286	5,335	49	△303	10,595
業務粗利益経費率	63.63	62.68	△0.95	△0.75	63.37

※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

※始期比は、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倍したものと比較しています。

3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当行は、平成 24 年 6 月に策定した「経営強化計画」をいかなる変化にも的確に対応できる経営体質の確立を目指す「新たなステージへの成長戦略」と位置付け、一層の効率経営と財務体質の強化、地域の成長戦略やお客様の課題・ニーズに適切に応えていく枠組みの整備、地域に密着したリレーション活動の追求によって、地域に貢献し、地域とともに発展することを基本方針とし、以下の 4 つの戦略の各施策に取り組み、経営改善を進めております。

- (1) 営業推進戦略（収益力の強化）
- (2) 業務効率化戦略（ローコスト態勢の強化）
- (3) 人事戦略（人財力の強化）
- (4) 責任ある経営体制の確立

(1) 営業推進戦略（収益力の強化）

A. 中小企業・事業性融資基盤の安定的拡大

(a) 小口融資を中心とした貸出残高、取引事業先数の増加

[1] 資金ニーズへの早期対応を目的とした支店長決裁融資案件の取組み拡大

当行は本計画において、融資金額等が支店長決裁範囲内である小口融資案件を発掘し、営業店の提案意識の活性化とお取引先の資金需要への早期対応を図ることで中小規模事業者等向け貸出残高と取引事業先数の拡大に取り組むこととしております。

他金融機関による金利攻勢を含む競争が一段と激しさを増す状況下において、信用格付に基づく一定のお取引先に対する事業性融資案件へのスピーディな対応を目的として、平成 25 年 4 月に支店長貸出専決金利の弾力化、平成 26 年 5 月に本部役員、部長、部長代理および支店長の与信限度額に関する決裁権限の改定を実施しました。また、営業店業績評価においては、支店長決裁融資案件に本部部長代理決裁融資案件を追加するなど、小口融資を含む中小規模事業者等向け貸出に対する取組みを強化しています。

具体的な営業活動としては、平成 26 年 4 月から 5 月にかけて、お取引先に対するコンサルティング機能発揮、リレーション強化、資金需要に対するスピーディな対応を目的として全既存事業性融資先に対する訪問活動を行い、6 月以降は新規事業先開拓を目的として、全店統一の開拓活動日を毎月複数日設定し、新たな取引先拡大にも努めました。

また、7 月から 8 月にかけては、事業性融資先に対する金融支援策を含むコンサルティング機能発揮を目的として、融資部企業支援グループと営業店による経営改善支援先等を対象とした個社別協議会の開催による提案活動を実施するなど融資案件の発掘に努めました。

本部においては、営業統括部推進役の臨店等による営業店業績の進捗管理とフォローアップを実施するとともに、7 月から 8 月にかけては、役員と支店長が業績向上と現状の課題解決に向けた取組みを協議する役員ヒアリングを実施するなど、営業店と本部が積極的に連携して平成 26 年 9 月期目標達成に向けて取り組みました。

上記小口融資を含む事業性融資に対する各施策を実施した結果、事業性融資残高は増加し、平成 26 年 9 月期中小規模事業者等向け貸出残高は計画を達成しました。なお、貸出残高階層別中小規模事業者向け貸出先数の推移（表 7）では、

小口融資先を中心に取引先数は増加しており、当行の事業性融資基盤は確実に拡大しているものと判断しております。

【貸出残高階層別中小規模事業者等向け貸出先数の推移（表7）】（単位：先）

		26年9月末			26年3月末	24年3月末 (計画始期)
			26年3月末比	計画始期比		
貸出残高	10百万円未満	5,932	351	1,587	5,581	4,345
	10百万円以上20百万円未満	627	△8	△53	635	680
	20百万円以上50百万円未満	769	16	△34	753	803
	50百万円以上 1億円未満	425	3	△29	422	454
	1億円以上	484	△2	35	486	449
合 計		8,237	360	1,506	7,877	6,731

※貸出残高は、事業性貸出金のみを対象としています。

【宮崎県内事業所数に占める当行事業先数の割合（従業員規模別）（表8）】（単位：先、%）

		26年9月末			24年3月末（計画始期）		
		宮崎県内 事業所数	当行 事業先数	割合	宮崎県内 事業所数	当行 事業先数	割合
従業員数	1人～9人	42,670	6,199	14.5	46,319	4,652	10.0
	10人～19人	5,845	541	9.2	6,336	579	9.1
	20人～49人	3,220	375	11.6	3,664	378	10.3
	50人～99人	760	123	16.1	922	114	12.4
	100人以上	413	103	24.9	455	99	21.7
合 計		53,060	7,341	13.8	57,811	5,822	10.1

※当行事業先数は、所在地が宮崎県内の事業先を対象としています。

※宮崎県内事業所数：平成24年3月末は、第128回宮崎県統計年鑑より抜粋（平成21年7月1日基準）。平成26年9月末は、平成24年経済センサス活動調査（確報）「宮崎県の概要」より抜粋（平成24年2月1日基準）。なお、事業所数合計には派遣・下請従業員のみの事業所が含まれるため、内訳の合計値と一致しません。

[2]保証会社や信用保証協会融資の取組み強化

当行は、小口資金のニーズにスピーディに対応するため、個人事業者向けローン「サポート上手」、「仕事上手」のほか、法人等の皆様を対象とした「アシスト上手」を取り扱っており、営業店行員による提案活動を継続して実施した結果、595件の実行実績となり、小規模事業先数の増加に寄与しました。なお、平成26年度はお客様アンケートを実施中であり、お客様の声を積極的に取り入れた商品開発やお客様視点に立ったサービスの充実を図ってまいります。

なお、支店長決裁融資案件や成長分野の取組み強化の中で推進した県信用保証協会保証付融資残高については、引き続きプロパー貸出の対応が多かったことや保証料を含む実質貸出金利が比較的高い傾向であったことなどから、平成26年3月末比8億1百万円の減少となりました。

【主な保証会社事業性融資商品の実行状況（表9）】（単位：件、百万円）

	24年度		25年度		26年度上期	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
仕事上手・サポート上手	1,258	1,410	977	991	581	652
アシスト上手	56	79	36	55	14	20
合計	1,314	1,489	1,013	1,046	595	672

【県信用保証協会保証付貸出残高の推移（表10）】（単位：百万円）

	26年9月末			26年3月末 実績	25年9月末 実績
	実績	26年3月末比	25年9月末比		
保証付貸出残高	19,980	△801	△1,658	20,781	21,638

(b) 農業・医療・介護・福祉・環境・エネルギー等の成長分野に対する取組み強化

当行が選定した成長分野に対する取組みを強化するため、平成26年度上期は、事業先専担者を中心とした成長分野の融資開拓のほか、成長分野に関する様々な外部団体等との連携および情報収集等に取り組みました。

成長分野の融資開拓については、宮崎県の豊かな気候・自然環境を利用した太陽光発電事業等の再生可能エネルギー分野の資金需要発掘に積極的に取り組み、平成26年度上期の成長分野融資は、56先、約29億円の再生可能エネルギー分野を含む156先、約63億円の実行となりました。しかしながら、今後再生可能エネルギー分野については、九州電力による再生可能エネルギー発電設備に対する接続申込みの回答保留を受け、縮小傾向になると予想されることから、その他成長分野に対しても積極的なソリューション営業を展開することで、新たな資金ニーズの発掘を行ってまいります。

また、農業分野については、宮崎県産業振興機構が平成25年11月に設立した「みやざきフードビジネス相談ステーション」をお取引先企業に広く案内して活用を呼びかけたほか、6次産業化を促進するため、平成26年4月に（株）日本政策金融公庫宮崎支店・延岡支店と「業務連携・協力に関する覚書」を締結しました。今後は、情報交換、事業計画書の共用等を行い、同公庫と連携して、お取引先支援を効果的に行ってまいります。

行員の知識向上については、事業先専担者と営業店行員の同行訪問を通じたOJT（職場内教育）を継続的に実施するとともに、営業店勉強会や自由参加型キャリア開発講座等によってスキルアップに努めました。

(c) 地域性を踏まえた事業先専担者の配置転換

平成26年度上期は、4月に事業先専担者3名の配置転換を行い17名体制としました。このうち、女性行員を新たに1名任命し、キャリア形成や女性目線の事業先開拓に取り組むこととしたほか、前任の事業先専担者を営業店に配属して、より多くの行員がOJTを通じた事業先開拓スキルを習得する取組みを進めています。また、地域性を踏まえ、鹿児島地区の専担者を9月に1名増員して4名体制としたほか、宮崎市内の営業店駐在の専担者を3名増加し、開拓余地の大きい地域の営業店との連携しながら事業先開拓に取り組める体制を整備しています。

この結果、事業先専担者による平成26年度上期の融資実行額は計画を上回る51億円となり、中小規模事業者を中心とする事業性融資基盤の拡大に貢献しております。

(d) 営業店・ビジネスサポート担当による継続的なリレーション強化

全事業先の7割以上を占める貸出残高10百万円未満のお取引先とのリレーションを強化するため、本部ビジネスサポート担当の電話による資金需要の聴き取り

や新商品案内を実施しており、そこで得られた情報は都度営業店へ伝達され、営業店はその情報を活用して提案活動を行っております。

平成 26 年度上期は、従来から実施している個人事業者向けローン「サポート上手」等の案内の際にお取引先からの金融円滑化に関する相談受付にも取り組んでおり、53 件の融資案件情報に繋がりました。

(e) 取引事業所及び従業員に対するメイン化推進の定着化

当行では、取引事業所とのリレーション強化のため、各営業店において取引先毎の管理責任者を明確化しているほか、管理責任者による取引事業所への訪問頻度を高めて、経済環境の変化に伴う影響の把握や資金需要等のニーズ発掘、メイン化推進に取り組んでおります。

また、平成 26 年度よりメール会員の登録をしている宮崎太陽ビジネスクラブ(TBC)会員に対し、毎月ビジネスレポートやセミナー案内等を配信しており、今後もメール会員の登録を促し、お客様の企業経営のお役に立てる各種資料やセミナー案内等の発信を進めてまいります。(平成 26 年 9 月末現在会員数 645 先、うちメール会員 228 先)

なお、更なるメイン化を図る目的として、TBC 会員企業に対してインターネットによるセミナーや研修の動画配信を行うサービスの平成 26 年度下期導入を検討しています。

(f) 営業店行員や事業先専担者の事業先営業スキル、収益意識の向上

[1] マニュアルやハンドブックを活用した研修・勉強会開催

平成 26 年度上期は、事業先専担者 17 名の開拓能力向上のため、各種ハンドブックや過去の開拓事例を活用した事業先専担者間の勉強会を開催したほか、外部団体主催のセミナー等に積極的に参加し、業種毎のスキルアップに努めました。

また、事業先開拓営業に関する営業店行員の基礎力アップのため、職場離脱期間中の行員を対象に事業先開拓の「心構え、勘どころ、開拓手法、成功事例」等に関する研修や同行訪問を実施したほか、一般行員向けの休日講座を 6 月に開催し、46 名の行員が受講するなど、事業先開拓のスキル向上に取り組みました。

[2] ローラー活動による事業先営業スキルの向上

事業先に対する提案活動には、知識のほか営業現場における実践力向上が必要であり、事業先専担者と営業店行員のローラー活動や同行訪問活動を計画的に実施することとしております。

平成 26 年度上期はこれらの活動を 211 回実施したほか、平成 26 年 10 月に開催した入行 3 年目行員 16 名を対象とした営業基礎研修のカリキュラムの中で事業先専担者 15 名と 168 先に同行訪問を行うなど、法人営業のノウハウ習得や、事業先訪問時の応酬話法や情報の聴き出し方といった事業先開拓実践力の OJT に努めました。

[3]外部研修等への参加

営業店行員向けの研修や勉強会で講師を務める事業先専担者等は、自らの専門的知識の向上と業界関係者との関係強化を目的に、様々な外部会議や研修会に参加しています。

平成26年度上期は、宮崎県や外部団体等が実施した「東九州メディカルバレー構想会議」や「宮崎の食の国際化によりMICE誘致・インバウンド促進セミナー」、「畜産特別資金担当者会議」、第二地方銀行主催の「成長分野支援講座(M&A、医療)」など、21の外部研修・セミナーに参加しました。

B. 地域密着型金融推進の本格展開

(a)本部各部のノウハウの集約のための委員会設置

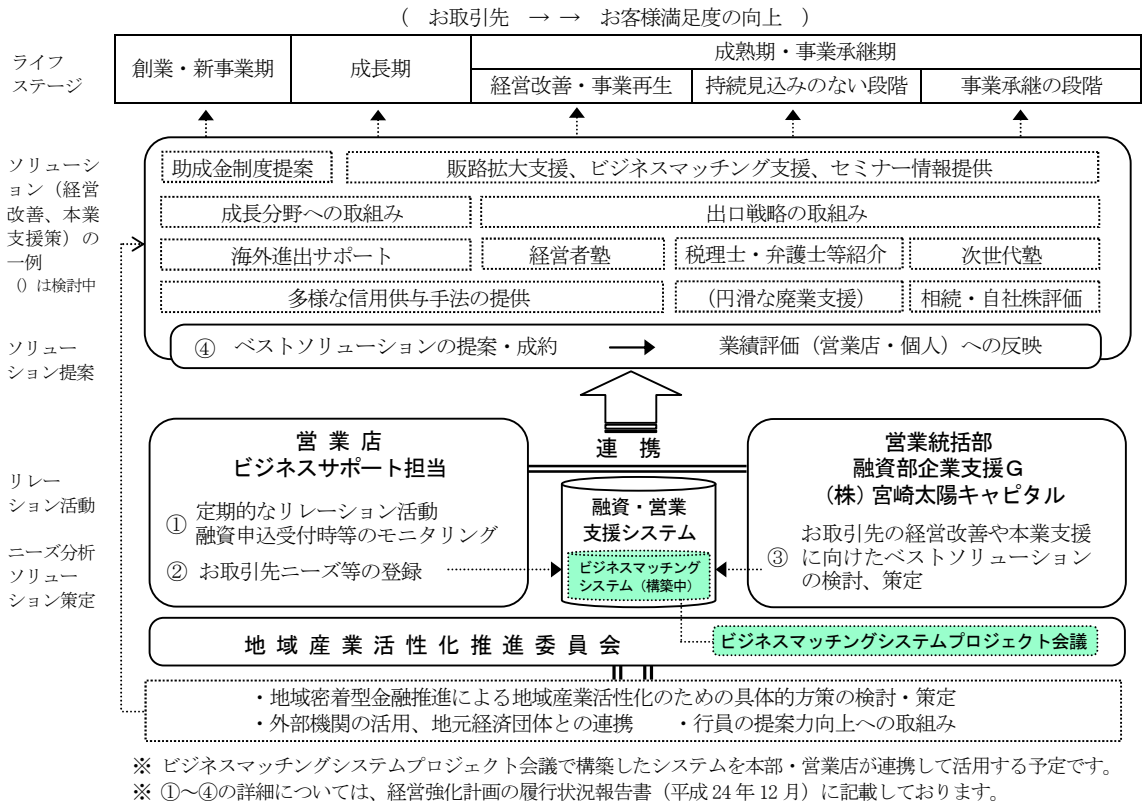
当行は、平成24年8月に本部各部の実務者で構成する「地域産業活性化推進委員会」を設置し、お取引先の様々なご要望に本部各部のノウハウを集約して的確にお応えする体制を整備しました。

平成26年度上期は本委員会を3回開催し、お取引先との継続的な関係強化とお取引先ニーズおよび課題の把握・分析、経営改善や本業支援に向けたベストソリューションの提供といった地域密着型金融推進による地域産業活性化の具体的方策の一つとして、平成26年5月に営業統括部及び本部関係部で構成する「ビジネスマッチングシステムプロジェクト会議」を立ち上げ、融資・営業支援システムを活用した本部・営業店間での情報の一元化管理やマッチング提案強化を行い、取引先企業の支援を行っていく準備に着手しております。

また、行員の提案力向上にも取り組んでおり、お取引先のライフステージに応じて付加価値の高いコンサルティング機能が発揮できるよう、平成26年度上期より支店長向けに「コンサルティング養成10回コース」の研修を開始しました。

本委員会においては、融資部、営業統括部、(株)宮崎太陽キャピタル等が連携・協力して個別案件に関する取組方針等を協議するサポート体制を構築するほか、営業店が活用しやすいビジネスマッチング情報に関するデータベースを構築し、地域密着型金融推進及び経営改善支援を一層強化いたします。

【コンサルティング機能の発揮のための体系図（イメージ）】



(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強化

当行の関連会社である(株) 宮崎太陽キャピタルのコンサルティング機能の活用については、前計画に続き様々な取組みを実施しております。

平成26年度上期は、お取引先の雇用、特許出願、メガソーラー等に係る助成金及び各種支援制度の提案・申請支援のほか、「みやざき未来応援ファンド」を5月に設立し、平成26年度上期中に1社15百万円の投資を行いました。

また、平成25年6月に当行の営業店行員7名と(株) 宮崎太陽キャピタル職員1名が認定を受けた「宮崎大学認定連携協力コーディネーター」について、営業統括部ソリューション営業推進グループの行員6名と(株) 宮崎太陽キャピタル職員2名が、平成26年6月に新たに同コーディネーターの認定を受けました。

お取引先からの「自社技術を他分野にも応用したい」といった相談事案等を同大学や支援機関へ相談・仲介する活動等に取り組んだ結果、平成26年11月迄に企業から受け付けた相談件数が53件となり、当行グループが支援機関等を活用してお取引先企業が抱える問題解決に繋げることで企業と大学との橋渡しの役割に貢献しているものと判断しております。

このほか、平成25年8月に宮崎県内の弁理士と顧問契約を締結し、お取引先の創業・新分野進出やブランド確立、生産・販売活動の安定による競争力強化等への支援に取り組んでいますが、平成26年度上期は新たに3先に顧問弁理士を紹介し、支援実績が10先となっております。

また、お取引先からの相談を宮崎県工業支援課や宮崎県産業振興機構、中小企

業基盤整備機構へ取り次ぐ業務や、省エネルギーセンターの「省エネ・節電診断サービス」等を継続して案内しました。

行員の知識向上に関しては、中小企業基盤整備機構南九州事務所の事業承継アドバイザーを講師に招いて事業承継に関する支店長研修を実施しており、今後は同研修を営業店行員向けに実施する計画です。

(c) 地元経済団体等との連携強化

中小企業の経営支援の強化と地元経済の活性化を図るため、当行では県内商工3団体（宮崎県商工会議所連合会、宮崎県商工会連合会、宮崎県中小企業団体中央会）や宮崎県産業振興機構、TKC、中小企業基盤整備機構等と連携し、平成26年度上期は主に以下の活動を行いました。

- ・宮崎県食品産業協議会に会員登録し、平成26年7月23日の第2回役員会へ参加、食品関連業種との情報交換を行いました。第3回役員会は平成26年10月29日に参加しました。
- ・平成26年8月22日のTKC宮崎支部定期総会の情報交換において、事業承継の相談窓口として株式会社TKC宮崎SCGセンターを通じて専門の税理士の指導を仰ぐことを確認し、今後個別案件については積極的に相談していくこととしております。
- ・創業支援や海外展開支援、6次産業化支援等を強化して地域の中小企業・農林水産業者の振興に貢献するため、平成26年4月に（株）日本政策金融公庫宮崎支店・延岡支店と「業務連携・協力に関する覚書」を締結しました。
- ・中小企業基盤整備機構との個別相談会を平成26年7月4日に当行で開催し、海外展開を目指している事業所に対して、国際化支援課のF/S支援事業を紹介することで具体的な相談の問題解決を図りました。

(d) 取引先企業の6次産業化・農商工連携に関するニーズへの対応

当行は、平成26年度上期も、宮崎県産業振興機構が平成25年11月に開設した「みやざきフードビジネス相談ステーション」のお取引先への案内活動を通じて、商品開発やデザイン、補助事業、農商工連携等の支援を継続的に行っております。

また、宮崎県のフードビジネス構想について協議・検討する「宮崎県フードビジネス推進会議」に頭取他2名が参加したほか、「宮崎県食品産業協議会総会及び役員会」、「宮崎フードビジネス推進実務者会議及びフードビジネス雇用創出協議会」等の外部セミナーに参加し、収集したフードビジネス関連情報をお取引先に提供する活動にも取り組んでおります。

なお、6次産業化支援や創業支援、海外展開支援等を強化して地域の農林水産業者・中小企業の振興に貢献するため、平成26年4月に（株）日本政策金融公庫宮崎支店・延岡支店と「業務連携・協力に関する覚書」を締結しました。今後は同公庫と連携して、新たな協調融資制度の創設や情報交換、事業計画書の共用等を行い、お取引先支援を効果的に行ってまいります。

このほか、「農商工連携」「地域資源活用」「新連携」によって新しいビジネス創出を考えている事業者を対象に「新事業チャレンジセミナー（講師：中小企業基盤整備機構）」を平成26年12月に開催しております。

(e) 流動資産担保融資等の新たな融資手法への取組み強化

当行は、信用供与手法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、既に提携している動産担保評価・モニタリング等を行う専門業者の売掛債権評価システムを平成25年9月に導入して、ABL（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開始しました。

平成26年度上期は、同システム活用による売掛債権並びに診療報酬債権を担保とした融資を新たに2先、2億70百万円実行し、対象先は延べ5先となり徐々に拡大を図っています。

また、太陽光発電事業については、固定買取価格が引き下げられたものの、太陽光パネル等の資材価格の下落や設備認定取得者の事業化促進を背景として相談案件が増加しており、主に発電設備を担保としたABLを32件、17億93百万円実行しました。

なお、平成26年9月25日から電力会社の太陽光発電設備に対する接続申込みの回答保留の措置が実施されましたが、当行では、既存・新規受付先について、現状把握を速やかに行い、適切な対応を行っております。

平成25年10月から11月にかけて営業店及び本部関係部署の全役席行員がABL・動産評価の通信教育講座を受講しましたが、実際の太陽光発電設備や売電債権に係る動産担保の理解や取得手続きに関して効果的であったと考えております。

また、平成26年5月には、特定非営利活動法人日本動産鑑定が実施する「動産評価アドバイザー」養成認定講座に行員2名を派遣し、「動産評価アドバイザー」資格を取得させ、本部ABL関連部署の体制を充実させました。

このほか、近隣の第二地方銀行の業務提携による外部評価会社の評価に基づく知的財産権担保融資の取組事例を参考にして、知的財産等の担保の取扱いや環境格付を活用した融資手法の一つである環境省の「環境配慮型融資利子補給金交付事業」の活用等について、継続して検討を進めております。

(f) 創業・新事業支援の取組み強化

当行は、地域において創業・新事業開拓、新分野進出をお考えの事業者を金融面から支援するため、(株)日本政策金融公庫と協調した投融資や創業支援融資商品等の提供を行っております。

平成26年度上期は、新たに事業を開始する先や新規に太陽光発電に進出する先に対して、平成26年4月に改正された宮崎県中小企業融資制度の創業・新分野進出支援貸付やみやざき成長産業育成貸付（新エネルギー分野）の利用を提案した結果、18件、1億87百万円の融資実行を行いました。

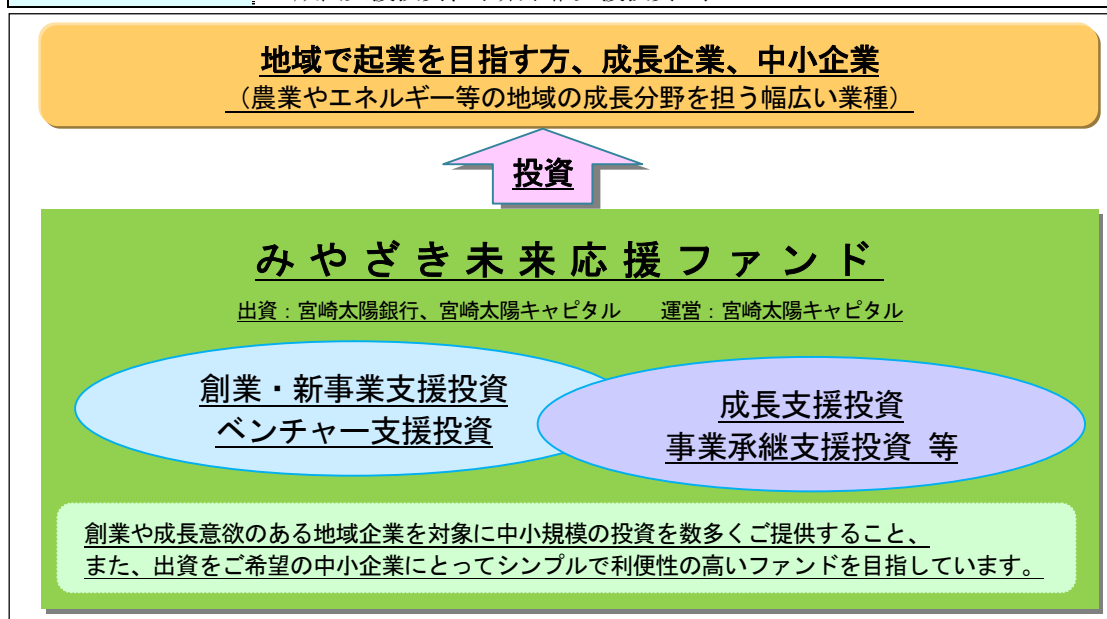
また、(株)日本政策金融公庫との協調融資については、東南アジアに中古自動車部品を輸出する事業者の海外展開に伴う資金に関して1件、10百万円（うち当行7百万円）を実行しました。

そのほか、創業・新事業支援の取組みの一環として、中小企業基盤整備機構による地域資源活用・新連携事業の認定の取得方法や認定取得後のメリット等に関する事業者向けセミナーの開催、宮崎県産業振興機構の支援事業を活用して新製品開発や販路開拓を計画される事業者への同機構アドバイザーとの同行訪問、助成金活用の提案等を行っております。

なお、当行及び（株）宮崎太陽キャピタルは、地元企業の創業支援や成長支援等を積極的に行い、地域の成長戦略に一層貢献するため、平成26年5月に「みやざき未来応援ファンド」を設立しております。

【「みやざき未来応援ファンド」の概要】

ファンド総額	6億円	存続期間	10年
コンセプト	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の成長戦略に応える創業支援、成長支援のファイナンスを通じて地域活性化に貢献します。 ・シンプルで利便性の高いファンドを目指します。 幅広い業種、成長性が見込める地域の中小企業を対象に、各企業のライフステージに応じた投資を行います。		
投資対象	<ul style="list-style-type: none"> ・創業・新事業支援、ベンチャー支援投資 ・成長支援投資、事業承継支援投資 等 		



(g) ビジネスマッチングの取組み強化

当行は、お取引先の販路拡大支援を地域金融機関の役割の一つとして認識し、支援策の一つであるビジネスマッチングに積極的に取り組んでおります。

平成26年度上期は、大手百貨店の通販カタログ用としてお取引先の商品を8件紹介し、現在商談中であります（これまでの累計では、紹介60件、カタログ掲載16件）。このうち、地元の飲食店が製造する「もつ鍋セット」を、当カタログ通販を通じて全国に販売したところ、各地から注文が相次ぎ、大手週刊誌に掲載された事例がございます。

また、第二地方銀行協会加盟行の情報交換制度「B-NET」にお取引先5先の情報を提供していますが、輸送コストが都市圏に比べて割高といった理由により引き合いは多いものの商談成立には至っていません。

さらに、第二地方銀行協会加盟行主催の『食の魅力』発見プロジェクト2014に1社申込みを受け、当行行員とともに商談会に参加し、当行が仲介したバイヤー60先のうち5先と現在商談を進めております。その他、様々な外部団体開催の商談会を営業店よりお取引先に案内し、「レストラン&バー香港2014 宮崎県ブ

ース」に1社、「沖縄大交易会 2014」に1社、「おみやげグランプリ 2015」に1社の出展依頼を受けました。

このほか、融資・営業支援システムを利用したビジネスマッチング情報の一元化と情報の有効活用を図るため、平成26年5月に営業統括部及び本部関係部で構成する「ビジネスマッチングシステムプロジェクト会議」を立ち上げ、平成27年度からの運用開始を目指して現在準備を行っております。

なお、平成26年度下期は、大手百貨店の通販カタログ掲載を目的とした当行独自の個別商談会を11月に実施しております。

(h) 海外取引・海外進出ニーズへの対応強化

当行は本計画において、お取引先からの貿易相談や海外取引・海外進出ニーズに対する取組みを強化しております。

平成26年度上期は、海外進出や海外取引を目指す企業からの相談業務として「海外輸出・進出案件<事前相談シート>」を活用した相談対応に取り組んだ結果、2件の相談を受け付けました。また、国内・海外販路拡大支援を目的に「沖縄大交易会 2014」出展者募集案内を行い1件の申込みを受け付けました。

さらに、中小企業基盤整備機構による海外進出に関する個別相談会を開催し、高鍋商工会議所紹介の1件について補助金申請支援を行ったほか、海外進出支援に対する行員のスキルアップを目的に九州経済産業局主催の「海外展開支援施策説明会」に行員5名が参加しました。

平成26年4月以降の海外取引・進出ニーズへの対応実績は6件となり、(株)日本政策金融公庫と連携した輸出時許可関連のアドバイスや、ジェトロとの連携による出資規制や海外貿易保険の案内、宮崎県フードビジネス振興課及びジェトロと連携した海外への販路拡大支援、九州経済産業局主催の海外進出支援セミナーの情報提供等を行いました。

このほか、ジェトロを通じて『海外展開一貫ファストパス制度』への加入や九州経済連合会等との連携を深めるなど、行内においてお取引先の海外取引・進出支援等に機動的に対応できる組織態勢の整備を行いました。

(i) 成長分野の取組み強化

平成26年度上期は、成長分野として注目が高まっている宮崎県の気候や豊かな自然環境を活かした再生可能エネルギー分野に積極的に関わり、太陽光発電事業等への進出を検討されているお取引先への情報提供や金融支援等を強化した結果、56件、約29億円の融資実行となりました。しかしながら、今後の再生可能エネルギー分野については、縮小傾向になると予想されることから、その他の成長分野に対しても積極的なソリューション営業を展開することで、新たな資金ニーズを発掘してまいります。

また、医療・介護分野については、第二地方銀行協会主催の「成長分野支援講座(医療)」や税理士による「介護セミナー」等へ行員が参加し、報酬改定や今後の動向など、専門知識の習得によるスキルアップを図りました。(農業分野に関する取組みについては11頁B-(d)「取引先企業の6次産業化・農商工連携に関するニーズへの対応」に記載しています。)

(j) 出口戦略の取組み強化

当行は、平成 25 年 3 月の中小企業金融円滑化法期限到来後も、お取引先に対する経営改善支援、事業再生支援の取組みを強化するため、出口戦略に関する行員の知識向上や円滑化法終了後の顧客対応に関する全行員への周知徹底に継続的に取り組むと同時に、当行の対応をお取引先に正しくご理解いただく活動を行ってまいりました。

具体的には、円滑化法の期限到来に際し、金融庁・財務局の対応、また金融機関の対応が同法の期限到来前と何ら変わらないことを、全てのお取引先に説明する必要があるとの判断から、平成 25 年度に引き続き、平成 26 年度においても 4 月から 5 月にかけて事業性融資先の全先訪問を実施しました。訪問時には、円滑化法の期限到来後の対応方針を説明するとともに、資金ニーズやお取引先が抱える課題及び当行への要望等について聴き取りを行いました。

また、中小企業再生支援全国本部（中小企業再生支援協議会の活動を支援する機関として中小企業基盤整備機構内に設置）による行員向け勉強会を平成 26 年 7 月及び 10 月に開催し、経営改善計画策定に至るプロセスに関する知識の向上を図りました。

このほか、平成 25 年度に公表された「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、本ガイドラインを尊重し遵守するための行内態勢を整備するとともに、お客様と保証契約を締結する場合、また、保証人になられた方が本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、本ガイドラインに基づいて誠実に対応するよう努めております。

なお、平成 26 年 9 月に開いた期初支店長会では、頭取自らが、コンサルティング機能の発揮による中小企業の本業支援や金融仲介機能を一歩も二歩も踏出した経営改善支援の取組み強化について周知しており、具体的には、財務データや担保・保証を前提とせずに、顧客企業の事業内容や成長可能性、経営者の資質等を適切に評価するという「事業性評価」をもとにした積極的な融資推進を行い、企業の成長を支援していくことについて訓話を行っています。また、経営改善・事業再生支援に積極的な取組みについては、融資部長が重ねて示達しております。

[1] 外部専門機関・コンサルタント等を活用したお取引先に応じた早期事業再生

当行では、事業再生の可能性があると思込まれ、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や進捗状況のフォローアップ、事業再生支援等に取り組む、取引先企業のランクアップを図っております。

また、お取引先の経営実態の十分な把握と経営相談・経営指導等のコンサルティング機能の発揮を目的として、円滑化法期限到来後も経営改善計画の進捗状況を管理する取組みを継続しており、経営改善支援対象先については「経営改善・管理指導記録表」により毎月、貸付条件変更実施先で経営改善計画が策定されている先（策定を予定している先を含む）については「モニタリング・コンサルティングシート」により 3 ヶ月毎に実施しています。

このほか、様々な業種のお取引先に関する経営改善、早期事業再生に一層貢献するため、外部専門機関等のノウハウ活用に取り組んでおります。

具体的には、平成 24 年度に実施した医療法人へのメザニンファイナンス（資本金借入金）活用や外部コンサルティング会社と連携した石油卸売事業部門の一括譲渡による経営改善支援先について、その後の定期的なモニタリングも実施しており、事業改善計画の進捗向上による経営安定に取り組んでおります。

また、平成 25 年度より、中小企業再生支援協議会の対象外業種である遊戯業に対して外部コンサルタントによる事業 DD、TKC 会員の顧問税理士による財務 DD の支援を行っており、現在も共同で改善計画策定に取り組んでいます。そして、平成 26 年度上期は、民間事業再生専門会社と個別協議を行い、1 社については平成 26 年度下期に正式にコンサルタント契約を締結する予定であり、当行と協力して企業再生に取り組むこととしております。

今後も、各お取引先の状況等に応じて、地域経済活性化支援機構や民間の外部専門機関・コンサルタントのノウハウを活用した事業再生支援を一層強化するとともに、コンサルティング機能発揮に関する取組みについて関係部署間で協議を行い、お取引先からのそれぞれのお申出に引き続きできる限り柔軟な対応を行うよう努めてまいります。

[2] ビジネスサポート担当による金融円滑化に関する相談対応

本部ビジネスサポート担当者は、貸出残高 10 百万円未満のお取引先へのコール業務の中で金融円滑化法期限到来後も継続的に相談対応に取り組んでいます。

平成 26 年度上期も、宮崎県信用保証協会の借換保証制度等を中心に資金相談に関するコールを実施した結果、12 先の相談に対応しました。

[3] 中小企業の経営支援のための政策パッケージを受けた取組み強化

イ. 宮崎県中小企業再生支援協議会等との連携による事業再生支援の取組み強化

当行は、出口戦略の取組み強化の一環として、「宮崎県中小企業再生支援協議会」及び「宮崎県経営改善支援センター（平成 25 年 4 月に宮崎商工会議所内に設置、当行は行員を転籍派出）」への再生案件持込みを積極的に推進し、「政策パッケージ」によるお取引先企業の事業再生に取り組んでいます。

平成 26 年度上期の支援先数は、経営者との面談や財務分析等を行う「一次受付」が 19 先、再生支援の対象としてフォロー中である「一次対応」が 7 先、再生計画の立案等の支援検討を行う「一．五次～二次対応」段階が 8 先、「二次対応」によって策定された再生計画をスタートした先が 4 先となりました。

事業再生支援の取組みは、平成 26 年度年間計画を 40 先とし、宮崎県中小企業再生支援協議会及び宮崎県経営改善支援センターと連携した経営改善計画策定支援事業強化のため、平成 25 年度下期に引き続き平成 26 年度においても特別推進を実施しています。

なお、DDS ファイナンスについては平成 25 年度に 2 件実行しましたが、平成 26 年度も引き続き、資本金借入金や DDS ファイナンス等の活用による事業再生支援を活性化させる方針としており、支援先の具体的な支援計画の策定に取り組んでおります。

また、中小企業者からの経営相談に地元金融機関や商工団体等の関係団体が連携して対応する「みやざき経営アシスト（宮崎県中小企業経営支援会議。事

務局は宮崎県信用保証協会、会員は地元金融機関や宮崎県中小企業再生支援協議会、商工3団体や県弁護士会等。平成24年7月設立。）」と連携を強化しており、平成26年度上期はお取引先8先からの借入金返済や事業見直しなどの経営相談に関して「みやざき経営アシスト個別支援会議」で説明を行っており、地元金融機関や宮崎県中小企業再生支援協議会、商工3団体や県弁護士会等の会員と連携して経営改善等の支援策の検討及び策定に取り組んでおります。

今後も、宮崎県中小企業再生支援協議会や宮崎県経営改善支援センター、みやざき経営アシストの3外部機関と連携し、お取引先の課題解決のための経営改善支援や事業再生支援に積極的に取り組んでまいります。

ロ. 新たな事業再生スキーム構築のための事業再生専門会社の設立検討

当行は、平成25年3月、中小企業金融円滑化法の期限到来を見据えて、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や再生が滞っているお取引先等に対する事業再生支援を集中的に行うための「3行合同地域再生支援委員会」を豊和銀行、南日本銀行と共同で設立するとともに、「九州地域活性化ファンド」活用に関するあおぞら銀行グループとの業務提携を行い、抜本的な事業再生や事業転換を必要とされる地域企業のみなさまの総合的な出口戦略を図っております。

平成26年度上期は、3行合同地域再生支援委員会を3回開催し、平成25年度に引き続き3行の経営改善支援等に関する手法・知見の共有に努めています。九州地域活性化ファンドを活用した再生支援に関しては、あおぞら銀行グループとの協議会を開催し、平成25年度の2先に続いて、平成26年度中に不動産ほか3先への活用を検討しております。

このほか、地場産業の支援等による地域経済活性化に資する取組みについて（株）地域経済活性化支援機構と意見交換を行っており、今後も同委員会等を通じて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のコンサルティング機能の一層の発揮や、ABL等の中小規模事業者等に適した資金供給手法の充実にも取り組む方針です。

なお、当行は、平成24年12月に事業再生ファンド運用会社との間で「みやざき事業再生ファンド」を活用した企業再生に関する業務協力協定を締結しています。本ファンドは、総合的な出口戦略が求められる中、事業再生や事業転換等を必要とされるお取引先企業の早期再生を図り、地域経済の活性化に寄与することを目的としており、本ファンドの活用には当行を含む宮崎県内8金融機関と宮崎県中小企業再生支援協議会が参加する枠組みとなっております。これまで本ファンドの利用実績はございませんが、平成26年度中に2先への活用を検討しております。

[4] 宮崎県の関係部局等との連携による業種転換に関する行員知識向上

本計画では、業種転換に関する公的支援制度等の行員知識・提案力向上を図ることとしており、平成24年度より、宮崎県及び宮崎県産業振興機構担当者による行員向け研修「中小企業の支援策（3回シリーズ）」や中小企業基盤整備機構と連携した「地域資源・農商工連携セミナー」を開催したほか、みやざき経営ア

シスト事務局主催の「経営改善計画策定支援事業推進」実務者研修会に参加しております。平成26年度は、7月及び10月に中小企業再生支援全国本部、宮崎県中小企業再生協議会と連携して、取引先企業の経営改善計画策定に至るプロセスを体得することを目的とした「経営改善計画書策定研修」を開催し、営業店融資役席等56名が参加しました。

今後も、宮崎県経営改善支援センターや宮崎県中小企業再生支援協議会のほか、国や県の関係機関等と連携し、行員の知識・提案力の向上に努めてまいります。

[5] 事業の持続可能性が見込まれない先への対応に関する具体的な手法の検討

事業の持続可能性が低い、あるいは見込まれないと判断されたお取引先については、経営者の納得の上で税理士や弁護士等の助言を受けるよう提案するなどの取組みを行っております。

平成25年度下期に宮崎県中小企業再生支援協議会と連携して営業譲渡による廃業支援に取り組んだ小売業のお取引先については、現在、大手企業1社から正式に申出を受理しており、当該事業者の譲渡価格算定も開示され、平成26年度中に手続きが完了する計画です。これにより、譲受先で当該企業代表者・従業員の雇用が維持されるほか、代表者経営者保証の解除が可能となります。

今後も、事業の持続可能性が低い、あるいは見込まれないと判断されたお取引先の再起に向けた適切な助言や、自主的かつ円滑な廃業を支援する取組みについて、みやざき経営アシストや宮崎県経営改善支援センター、宮崎県中小企業再生支援協議会と連携して検討を行うとともに、「九州地域活性化ファンド」等についても積極的に活用してまいります。

(k) 中小企業診断士、税理士、経営相談員等との連携強化

平成26年度は、12月に中小企業基盤整備機構地域活性化チーフアドバイザーを招き「農商工連携」、「地域資源活用」、「新連携」に関心のあるお取引先を対象とした「新事業チャレンジセミナー」を開催することとしております。

また、平成25年8月に知的財産権に関する顧問契約を締結した宮崎県内の弁理士への相談支援について、平成26年度上期中は新たに3先に対応しており、支援実績が10先となりました。

(l) 事業承継、M&Aの取組み強化

平成26年度上期は、平成24年10月よりコンサルティング会社と連携して開講している「次世代塾(1テーマ3回、全12回コース)」を都城会場で6回行いました。なお、同塾の受講者から、自社の経営を担う経営幹部向けの研修要望が出されたことから、平成26年6月より「経営幹部の役割と責任の醸成、戦略思考と分析力向上、計数と経営管理強化、経営戦略の立案、マネジメントとリーダーシップ、組織・人材創り」等について様々な事例を取り入れた「幹部養成スクール(2テーマ、全10回コース)」を、宮崎会場を皮切りに開講しています。

また、中小企業基盤整備機構南九州事務所の事業承継アドバイザーによる「事業承継及びM&A」に関する研修を、平成26年8月に本部行員向けに、9月には支店長を対象に行っており、営業店行員向けにも同研修を開催する予定です。

なお、M&Aや事業承継に関するスキル向上のため、平成26年7月に「M&Aシニアエキスパート」認定資格を当行グループ職員を含む行員3名が取得しております。

C. 個人金融部門の強化

(a) 個人融資の増強

当行は本計画において、健全な消費者金融市場形成への貢献と収益確保の観点から消費者ローン推進を強化しているほか、住宅ローン金利低下による今後の金利リスク上昇抑制の観点から住宅ローン貸出残高は現状維持方針とし、住宅ローン利用先の世帯メイン化推進を強化することとしております。

平成26年9月期は個人向け貸出残高が計画を下回っているものの、平成26年度上期中に実施したキャンペーン等により消費者ローン残高が平成26年3月期比14億円増加(+7.1%)となり、全行的な取組みは着実に浸透しております。

今後も、ローン事務の本部集中促進による営業店負担軽減と営業店行員の効果的な提案活動等に取り組んでまいります。

【個人向け貸出残高の推移(表11)】(単位：億円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績	27/3期 計画	26/9期 実績	27/3期 計画比	25/9期 比	26/3期 比
個人向け貸出金	1,137	1,160	1,152	1,159	1,209	1,165	△44	13	6
うち住宅ローン	951	951	936	924	951	917	△34	△19	△7
うち消費者ローン	136	163	171	193	229	207	△22	36	14

※計画は年度単位で策定しています。

[1] マンパワーによる提案営業の強化、提案レベルの向上

イ. 訪問活動によるお客様のライフサイクル情報収集、営業支援システムへの登録による情報共有化

当行では、融資・営業支援システムにお客様の定性情報や取引見込情報を登録する活動を継続しております。

今後も、この取組みを継続しながらデータベースを充実させるとともに、得られた情報を効果的に活用し、お客様のライフサイクルに応じた提案営業を最適なタイミングで行うよう努めてまいります。

ロ. 行員の提案力向上を目的とした勉強会実施、提案用ツールの整備

平成26年度上期は、提携保証会社のノウハウを吸収したローン案内に関するトークスクリプトの活用や、コールセンター行員の電話トーク技術習得により提案力向上に取り組みました。また、コールセンターでは、ノウハウを活かして営業店新入行員を対象に電話(コール)に関する基本マナー、電話セールス等の研修を行いました。

住宅ローン商品取扱の知識・ノウハウを向上させるため、平成26年度も10月から11月にかけて提携保証会社担当者を講師としたブロック勉強会を開催したほか、平成26年11月に取扱開始した8大疾病特約付団体信用生命保険の勉強会を行いました。

[2] 営業店の個人ローン推進態勢の再構築

イ. 営業店推進リーダー、ブロック推進リーダーの任命による推進態勢の強化

当行は、個人ローン推進強化のため、平成 24 年度より営業店推進リーダーのほか、ブロック推進リーダー 1 名を各ブロックの推進リーダーとして任命し、ブロック推進態勢の浸透を図っております。平成 25 年度下期からは、上記推進リーダーの名称を推進責任者に変更すると同時に、推進責任者を役席行員に限定して目標達成意識の向上を図りました。

また、個人ローン推進の進捗状況や提案ノウハウ等を行内で共有するため、ブロック推進責任者と本部個人ローン推進役によるブロック推進責任者会議、支店推進責任者会議を開催しました。さらに、本部・営業店間において行員別・営業店別・ブロック別の日々の推進実績を共有化し、支店長をはじめ、行員の推進意識の醸成を図りました。

ロ. 一般行員の消費者ローン特化による分業態勢確立

平成 26 年度上期も、渉外・融資一般行員の消費者ローン目標を純増実行額目標としました。これにより、消費者ローン残高拡大に対する意識を高めたほか、本部個人ローン推進役が講師となり、入行年度別研修、役席昇格前の行員を対象としたグレードアップ研修を通じて商品知識・提案ノウハウ等の習得に努め、精力的に提案活動を行いました。

ハ. 個人ローン推進強化を目的とした評価及びインセンティブの見直し

平成 26 年度上期も、営業店の推進意識向上のため、営業店業績評価における消費者ローンのウェイトを拡大しました。また、一定基準以上の成果を上げた営業店行員を対象とした個人表彰制度を設けて毎月実施しており、延べ 12 名を表彰しました。

「ロ」及び「ハ」の取組みの結果、平成 26 年度上期の消費者ローン実行金額は約 43 億円となり、営業店の個人ローン推進態勢は定着しているものと判断しています。また、平成 26 年度上期の 5 ヶ月間に亘り実施した「フリーローン・おまとめローン金利優遇キャンペーン」が好評だったことから、今後もキャンペーン実施等を通じて消費者ローン残高拡大に取り組んでまいります。

ニ. ローン集中センターの受付案件拡大による営業店推進強化

消費者ローン推進強化に伴う営業店のローン事務負担軽減と営業時間確保のため、平成 25 年度上期より、消費者ローン保証依頼業務については、個人ローン推進部カスタマーセンター、融資稟議手続きについては、個人ローン推進部ローン集中センターに集約し、ローン受付から融資稟議に至るまで、100% 本部集中処理されております。

[3] ローンプラザ推進専担者の推進強化、ローンプラザの体制再構築

イ. 住宅関連業者への訪問活動及びローン情報の配信による新築案件の受入拡大

宮崎・延岡・都城のローンプラザでは、住宅関連業者への訪問による住宅資金需要の情報収集活動やローン商品に関する勉強会を行っております。

平成 26 年度上期は、提携先のほか、非提携先を含め延べ 675 先を訪問し、ローンプラザにおける住宅ローン実行実績は 107 件、17 億円となりました。

ロ. ローンプラザの営業体制の見直しによる顧客利便性の向上

宮崎県内では、本計画期間当初に比べて他金融機関との住宅ローン金利競合激化の状況が続いております。ローンプラザでは、住宅関連業者に対して住宅新築の際に住宅ローンを利用予定のお客様を紹介していただく活動を行っておりますが、住宅関連業者へのヒアリングにおいても住宅新築顧客はローン金利を最優先に考えて金融機関を選択する傾向が続いている状況です。

一方で、本計画における住宅ローンの取組みは、長期金利の低迷と他金融機関との金利競合による低金利化によって、今後の金利リスクの上昇を抑制する必要があると判断し、更なる低金利化を進めない方針としております。

このような状況下、依然としてより低いローン金利を選択される個人のお客様が増える中で住宅関連業者からの紹介先数が減少し、ローンプラザ来店客数も減少傾向にあることから、各ローンプラザの市場環境の実態に応じた業務運営体制の見直しについて検討を進めております。

また、来店予約制や電話による情報収集・ニーズ喚起の取組みを推進し、効果的・効率的な業務運営に取り組んでおります。

ハ. 住宅ローン申込者への消費者ローン、保険商品の提案

ローンプラザでは、お客様への提案機会を拡大するため、住宅ローン申込受付時に消費者ローン(目的ローン、カードローン)等の複合セールスを行っております。また、ローンプラザ行員が住宅ローンを申込みのお客様に対して火災保険や月払いの学資保険、医療保険といった保険商品等の紹介活動を行い、個人のお客様の資産形成にも貢献していく方針です。

[4]内務行員の戦力化

イ. 住宅ローン利用先への家計メイン化等に関するコール実施

内務行員の電話(コール)による家計メイン化推進については、窓口オンライン完全一線化対応による窓口事務締上げ時間短縮推進で捻出された時間を活用して、コール案内の種類と頻度を拡大しています。

今後も、より多くのお客様のニーズを発掘するため、コール案内件数の拡大に取り組む方針です。

ロ. 窓口営業職行内研修における個人ローン講義の実施

入行年度別の窓口担当者営業研修において、個人ローン推進の重要性やローンニーズの発掘方法、取扱商品の内容といった個人ローン基礎知識に関する議題を設定し、行員のレベルアップを図っております。

ハ. 窓口来店者へのローンリーフレット配布、ローンプラザの案内

各営業店では、ご来店客のニーズに則したパンフレット等を配布して内容を説明する活動を行っており、口座開設のお客様にローン商品のリーフレットを

配布するなど、平成 26 年度上期も継続的な活動に取り組みました。

なお、平成 26 年度上期は、複数のパンフレットを 1 つにまとめるなどの工夫を行い、お客様の訴求効果向上にも努めました。

[5]住宅ローン利用者のメイン化推進、他金融機関による肩代りの抑制

当行では、渉外行員の定例訪問や内務行員のコール案内を通じて住宅ローン利用先のニーズ把握やご家族を含めた家計メイン化推進に取り組んでおります。

平成 26 年度上期も、お客様ニーズ等の情報収集のほか、住宅ローン利用先向けの優遇金利適用による「プレミアムカードローン」「プレミアムローン」の提案活動に取り組み、389 件のローン実行を行いました。また、メイン化状況の基準としているポイントサービス「サン太ポイントバンク（4 段階のステージにセグメント）」のステージアップに繋がる給与振込や公共料金等の口座振替の契約交渉を継続した結果、住宅ローンご利用先に占める第 2 ステージ以上のお取引先数の割合が平成 26 年 9 月末で 59.66%となりました。

【住宅ローン利用先のメイン化状況（表12）】（単位：先、％）

	24年3月末 実績	25年3月末 実績	25年9月末 実績	26年3月末 実績	26年9月末 実績
住宅ローン取引先数	7,867	7,847	7,757	7,650	7,645
うちサン太ポイントバンク加入先数	6,824	7,840	7,754	7,648	7,643
第2ステージ以上の取引先数 （住宅ローン取引先数に占める割合）	4,470 56.81	4,893 62.35	4,855 62.58	4,825 63.07	4,561 59.66

[6]商品・サービスの見直し等による利便性向上、広告展開の強化

イ. お客様の利便性に重点を置いたローン商品・サービスの見直し

平成 26 年度上期は、無担保ローン契約書の統一化を実施し、お客様の記入箇所の簡素化を図りました。今後は、融資・営業支援システムと連携した無担保ローン契約書の導入によるお客様の書類記入負担の一層の軽減や契約手続き時間の短縮に取り組んでまいります。

また、一部のフリーローンについて「申込年齢の引上げ」、「返済可能期間の延長」、「資金使途範囲の緩和」に関する商品内容の見直しを行ったほか、一部の住宅ローンについて「申込金額上限の引上げ」、「勤続年数の緩和」、「収入合算者の対象者拡大」、「担保評価の基準緩和」の内容改定を実施し、お客様利便性の向上に努めました。

ロ. ローンニーズ掘り起こしのためのインターネットによる仮審査の充実

当行では、お客様の利便性向上の観点から、インターネット等による消費者ローン申込受付の拡充に取り組んでおり、提携保証会社のホームページ上から直接当行のホームページ内のローン申込画面へ遷移できる取り扱いとしました。WEB上の広告についても、保証会社の協力を得ながら、更なる拡充について検討しています。

ハ. 新商品発売後の利用者アンケート実施

本計画では、利用者ニーズに対応した商品開発に取り組むため、新商品発売後の利用者アンケートや行員アンケートを実施することとしています。平成26年度上期に開始した店頭アンケートについて、利用者ニーズの把握とともに、利用者の声を反映した商品内容の改善等について検討する方針です。

ニ. ローン商品の認知度向上を目的とした広告展開の見直し

本計画では、広告宣伝手法の見直しによるローン商品のPRに取り組んでおり、ローン専用キャラクター「しかもシカ（平成24年7月に採用）」を平成26年度も当行ホームページ・テレビCM・新聞・ポスター等に積極的に登場させることで、お客様の認知度向上及び商品定着化を図っています。

また、営業チャネルの一つであるインターネットについては、リスティング広告のほか、スマートフォンを通じた広告展開としてソーシャルネットワークの中で最も利用者の多い「LINE@」による広告配信を行い、新たな顧客層へのアプローチにも取り組んでおります。

平成26年度下期については、リスティング広告の有効性検証及び「LINE@」の機能を利用した新たな広告展開について検討する方針です。

(b) 非金利収入の拡大

当行は、本計画においても預り資産販売を推進しており、平成26年度上期は計画を上回る販売実績となりました。

【預り資産実績推移（表13）】（単位：百万円）

	24年度 上期	24年度 下期	25年度 上期	25年度 下期	26年度 上期
販売手数料	248	260	257	274	285
うち投信	21	48	49	31	44
うち保険	214	206	202	238	238
うち債券	3	6	3	3	2
投信事務代行手数料	46	46	51	47	48
預り資産販売収益合計	294	306	308	321	333

[1] 法人向け保険の販売強化、個人ローン先等への販売強化

法人向け保険については、営業統括部FP担当の法人担当者2名が営業店行員・事業先専担者と連携して推進した結果、平成26年度上期の新規契約件数が7件となり、順調に推移しています。

個人ローン先等への販売については、「預り資産選抜者研修」を受講したローンプラザ行員3名を中心に、ローンプラザから営業店へトスアップできる態勢の構築に取り組むこととしております。

[2] 預り資産商品ラインアップと申込チャネルの拡充

平成26年度上期は、投資信託4商品（うち1商品は単位型投資信託）を追加しました。今後も引き続き、NISA（株式投信・上場株式等の配当所得及び譲渡所得等に係る少額投資非課税制度）の普及促進に繋がる投資信託等の新商品拡

充及び商品改定を行う方針です。インターネット投資信託については、顧客ニーズを勘案しつつ対応を検討してまいります。

[3] 内務担当行員、年金アドバイザーの戦力化

イ. 預り資産選抜者研修の継続実施

当行は、預り資産の専門知識を有する行員を育成する「預り資産選抜者研修（半年間で6回程度）」を前計画から継続実施しています。平成26年度上期は、第9期生17名が受講したほか、「預り資産選抜者研修」修了者等を対象とした「店頭リーダー研修」を開催しました。

ロ. 年金アドバイザーの戦力化

平成26年度上期は、預り資産販売資格を保有している年金アドバイザー42名を対象に「年金アドバイザー研修」を開催しました。また、新たに同資格を取得した年金アドバイザーには「預り資産選抜者研修」を受講させていますが、平成26年度下期に年金アドバイザー3名の受講を予定しています。

【窓口による預り資産販売手数料収入、比率の推移(表14)】(単位：百万円、%)

	23年度	24年度	25年度	26年度上期
窓口による預り資産販売手数料 (預り資産販売手数料全体に占める割合)	257 (59.8)	299 (49.8)	311 (49.6)	179 (53.7)

[4] F P 担当者（ファイナンシャル・プランナー）の養成

営業統括部F P 担当者は、営業店行員への提案ノウハウ提供のほか自身の専門能力向上に取り組んでおります。

平成26年度上期は、定期的実施しているF P 担当者会議において、顧問税理士による税制改正に関する勉強会を実施しました。また、中小企業基盤整備機構の講師による「事業承継及びM&A」に関する研修にF P 担当者3名が参加しました。

[5] 預り資産保有顧客へのアフターフォロー、お客様向けセミナーの充実

イ. 預り資産保有顧客へのアフターフォローの継続実施

平成26年度上期は、前年度に引き続き国債の満期償還を迎えるお客様のアフターフォローを重点的に行ったほか、投資信託を10百万円以上保有のお客様や一時払い年金保険の満期を迎えるお客様への内務行員の電話案内等に取り組みました。

平成26年度下期は、金融商品アフターフォロー基準を新設して、説明態勢を充実させると同時にお客様満足度の向上に取り組む方針です。

ロ. お客様向け資産づくりセミナーの実施

平成26年度上期は、「投資環境の見通しについて」、「NISAを活用した資産運用」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下5会場で開催しました。

【資産づくりセミナー開催実績（表15）】（単位：回）

	23年度	24年度	25年度	26年度上期
資産づくりセミナー開催回数	11	10	21	5

[6] 預り資産を除く手数料収益の推進強化

平成26年度上期は、「宮崎太陽ビジネスWEB（法人向けインターネットバンキング）」と平成25年2月に取扱開始した「宮崎太陽でんさいネットサービス」契約先獲得推進を並行して実施したほか、外部企業数社とビジネスマッチングに関する業務提携を行い、フィービジネスの多様化を図りました。

今後もこれらの取組みを継続するほか、貸金庫等の契約獲得を通じて手数料収益の拡大に取り組む方針です。

(c) 安定した個人預金の吸収

[1] 年金アドバイザーの育成

当行は、年金のお受取等に関する専門知識を有した「年金アドバイザー」を40カ店に42名配属しております。平成26年度上期は、年金アドバイザーの全体研修・個別研修において年金制度の改正点を確認したほか、振り込め詐欺等の増加に伴い、訪問先等で注意喚起を促すよう高齢者保護等に配慮した活動・知識習得にも取り組みました。

また、お客様からの資産運用に関する相談にも対応できるよう、年金アドバイザーによる預り資産販売資格取得を促進しており、平成26年度上期は新たに3名が生命保険等の販売資格を取得し、預り資産販売資格を取得済みの年金アドバイザーは34名となりました。なお、上記3名については、預り資産選抜者研修を平成26年度下期に受講し、提案力向上に取り組めます。

【年金受取（振込）口座実績推移（表16）】（単位：件、百万円）

	24年2月	25年2月	26年2月	26年8月
振込件数	56,979	59,412	60,797	61,372
振込金額	7,969	8,202	8,374	8,403

[2] 年金相談会の開催

当行では、お客様の年金に関する様々な疑問・不安を解消することを目的に年金相談会を各営業店で開催しています。平成26年度上期は、県内外の営業店を合わせて延べ50カ店で開催した年金相談会に294名のお客様が来店されました。

【年金相談会実施状況（表17）】（単位：回、店、人）

	23年度	24年度	25年度	26年度上期
開催回数	99	99	125	50
開催店舗数	99	99	89	50
来店者数	697	640	496	294

[3] 年金アドバイザーによる高齢者保護に対する取組み

年金アドバイザーの高齢者保護に関する知識習得等を目的として集合研修及び個別研修を開催しており、平成26年度上期は年金制度の改正点を確認したほ

か、振り込め詐欺等の増加に伴い、訪問先等で注意喚起を促すよう高齢者保護等に配慮した活動・知識習得にも取り組みました。

また、高齢者や身体の不自由な方々を含むすべてのお客様の満足度向上のための取組みの一環として「サービス・ケア・アテンダント（社団法人公開経営指導協会の認定資格）」の資格者養成に平成23年度から取り組んでおり、行員及び年金アドバイザー41名が同資格試験に合格しています。

D. 非対面チャネル営業の再構築

(a) コール営業の強化

[1] 電話対応の教育、ローン販売ノウハウ取得によるコール技術向上

前期に引き続き、平成26年度上期もトークスクリプトを用いた行員の電話対応の教育に取り組むと同時に、通話データによる会話内容のモニタリングを行い、各カスタマーセンター担当者のトーク技術に応じた個別指導を実施しています。

また、経験の浅い担当者は、外部研修参加を通じた技術力向上に取り組み、経験豊富な担当者は、日本コンタクトセンター教育検定協会が主催する資格取得に積極的に挑戦し、平成26年度上期は3名が合格しました。

[2] カスタマーセンター担当者、ローンプラザ行員によるコール業務の強化

本計画では、非対面チャネルによるローン商品等の申込受付を拡大するため、カスタマーセンター及びローンプラザ担当者によるコール業務を強化することとしております。平成26年度は、カードローンご契約者向けリストを上期に整備しており、下期よりサンキューコールを行い、利用促進を図ってまいります。

(b) ダイレクトメール（DM）、Eメール等を活用した取組み強化

[1] 顧客情報に基づくダイレクトメール、Eメール活用態勢の再構築

預金・融資基盤等の取引拡大を目的としたDM送付については、顧客の属性情報に基づきライフサイクルに応じた対象リストを作成し実施しています。

Eメールの活用については、個人向けインターネットバンキング「宮崎太陽ダイレクト」契約者等のメールアドレス情報を活用し、平成26年7月にキャンペーン案内のEメールを送信しました。

平成26年度下期は、システム変更に伴うリスト作成手段の再構築を行い、引き続きお客様への効果的なアプローチに取り組む方針です。

[2] ダイレクトメール及びEメールの配信強化

平成26年度上期は、消費者ローンのご返済を終了したお客様へのローン案内や年金受給者向けの誕生日カード・資産づくりセミナーの案内等、計25回、約4万4千先に対してDM送付を行いました。

また、スマートフォンアプリケーション「LINE@」登録者に5月と7月にキャンペーン情報を配信するなど、新たな情報配信にも取り組みました。

平成26年度下期は、これらの各チャネルを通じた顧客案内に関する有効性の検証等を行い、顧客属性や取引状況等に応じた商品案内を効果的に行える手法について検討を行ってまいります。

(c) インターネットバンキングの機能追加、ネット支店への業務展開検討

利用者の更なる利便性向上を図るため、宮崎太陽ダイレクトにWEB通帳（パソコンや携帯電話・スマートフォンで取引明細を確認できるサービス）を追加する新たなサービス展開について検討を進めてまいりましたが、費用対効果の課題のほか、セキュリティ向上を優先すべき対応が生じたことから、予定していた平成27年1月のサービス開始を見送ることとしました。

ネット支店への業務展開については、平成26年4月にネット支店開設行に視察を行い、今後、ネット支店の必要性について検討していく方針としております。

E. 営業推進体制の強化

(a) ブロック推進体制の強化

前計画より実施しているブロック推進体制については、平成24年4月の都城・日南ブロックの統合に続いて、ブロック内店舗数等の平準化とブロック間競争の公平性の観点から、平成25年4月に宮崎市内2ブロックと県央、延岡、日向ブロックを4ブロックに再編しており、全53カ店6ブロック体制としています。

また、営業店目標・業績評価においてはブロック目標・ブロック評価方式が定着しているほか、毎月開催するブロック支店長会議では、ブロック長が主導して営業推進の進捗管理及び統一推進行動等の具体的活動について協議決定を行うなど、ブロック内の協力体制を構築しています。さらに、各ブロック長が参加するブロック長会議では、各ブロックエリアの動向や推進手法の情報共有等を行いながら競争意識の向上も図っております。

このほか、本部事業先専担者及びFP専担者を各ブロックに配置して専門分野の推進を強化しているほか、個人ローンに関するブロック推進責任者を任命するなど、ブロック推進を強化しております。

(b) 融資・営業支援システムを活用した提案力の向上と業務フローの効率化

現在利用中の融資・営業支援システムについては、手引書の整備や行員向け研修、臨店指導等を通じて活用の徹底を周知しており、全営業店行員が本システムによる行動管理やお客様の定性情報及び見込情報の管理を実践しています。また、本システムについては、平成26年5月に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）加盟行による共同利用を開始しており、定例的な加盟行合同会議を通して、各加盟行の活用事例の共有や共同利用の効果を活かした一層の機能アップを図る方針としています。

(2) 業務効率化戦略（ローコスト態勢の強化）

A. マーケット等に応じた店舗・ATM戦略の見直し

(a) 中長期的視点に立った各営業店の店舗機能及び運営戦略の見直し

当行では、平成24年8月に設置した業務効率化委員会の作業グループ「店舗運営WG※（店舗部会）」において、地域毎の特性や各営業店の業績等を勘案して店舗機能・運営戦略を変更する該当店を選定するとともに、その実施手法等に関する検討を行ってきました。

その結果、平成27年3月に宮崎市中心部のみやざきアートセンター（平成21

年9月建設)において営業中の本店営業部橘通出張所に中央支店を移転し、支店名称をアートセンター支店に変更すると同時にフルバンキングにて営業を再スタートすることを決定し、現在、その準備を進めております。

今回の店舗移転は、対象の2カ店のうち昼間人口が多い橘通出張所をフルバンキング店舗に拡張して来店客数拡大による取引増加を図ると同時に、営業エリアが重複する僚店の効率性を高めるため実施するものであり、今後は、みやざきアートセンターを中心とした宮崎市中心市街地活性化に一層貢献する方針です。

※WG：ワーキンググループ

(b) ローンプラザ営業体制の見直し検討

宮崎県内における他金融機関との住宅ローン金利競合の激化やお客様の低金利志向、当行の住宅ローン推進方針等の影響により、依然としてローンプラザへの来店客数は減少傾向にあることから、現在、各ローンプラザの市場環境の実態に応じた具体的な業務運営体制の見直しを検討しています。

また、来店予約制や電話による情報収集・ニーズ喚起の取組みを推進し、効果的・効率的な業務運営に取り組んでおります。(詳細は20頁3-(1)-C-(a)-[3]「ローンプラザ推進専担者の推進強化、ローンプラザの体制再構築」に記載しています。)

(c) コンビニATM提携を踏まえた当行ATM運営方針の見直し

平成26年度上期も引き続き、業務効率化委員会の作業グループとして本部各部の実務者で構成する「店舗運営WG(ATM部会)」において、各店外ATMの取引件数・採算等の調査結果に基づいてコンビニATM網の拡大を踏まえた当行ATMの効率的配置や運営方式の見直しについて検討を進めました。

その結果、平成26年11月迄に当行ATM1カ所を営業終了したほか、他行ATMと併設中の当行ATM9カ所について他行との共同ATM方式に移行し、さらに3カ所でATM設置台数削減を実施しました。一方で、新規出店の小売店3カ所にATMを新設し(うち2カ所は他行との共同ATM)、顧客利便性の向上を図りました。

また、これまで複数であったATMのベンダー会社を平成26年11月に一本化し、保守費用等を含むATM運営費用の低減化を実施しました。

B. 業務効率化への取組み、経営資源の効率的配置

(a) 業務効率化運動の展開

本計画では行員の創意工夫による業務効率化を推進することとしており、平成24年9月に実施した営業店行員向けアンケートにおいて寄せられた提案のうち、約50の効率化施策について順次実施しております。

また、平成26年3月に実施した渉外・融資担当制の見直しにおいて、営業力を拡大するために融資事務効率化を推し進めることを決定し、業務効率化委員会の作業グループとして「融資事務効率化WG」を同年2月に設置しました。これまで、営業店の選抜行員から収集した意見をもとに同WGにて協議を重ねた約40の施策について経営会議に報告を行い、現在、その実施に着手しております。

(b) 既存事務集中化の取組み拡大

平成 24 年度に住宅ローンに加えて消費者ローンの融資稟議事務を個人ローン推進部のローン事務集中センターに集中化し、平成 25 年度上期より消費者ローンの保証依頼事務を同部のカスタマーセンターに集中化することで、営業店のローン事務負担軽減と営業時間確保を図っております。平成 26 年度上期は消費者ローン 100%、住宅ローン 57% (件数ベース) の融資稟議事務を本部集中化し、保証依頼事務についても 100%集中化しております。

また現在、公金収納システムを活用し、日銀歳入金や県税・市税等の一部公金の取りまとめ事務を本部集中化していますが、公金の集中化拡大及び営業店事務の一層の効率化を図るため新たな収納手法の導入について検討を進めております。

(c) 本部組織体制の見直し

経営計画の達成と一層の融資促進を図るため、平成 26 年 9 月 1 日に本部機構を一部改正し、同時に、本部関係部署で構成する「融資戦略検討会議」を新設し、地域の成長戦略や当行を取り巻く環境の変化に応じた融資戦略の企画・展開能力の強化を図ることとしました。

【本部機構改正の概要】

- ① 「お客様」を起点とした融資案件を積極的に組成し、新規融資を促進するという姿勢を内外に明確にするため、審査部を「融資部」に、同部内の審査グループを「融資グループ」に改称しました。
- ② 営業統括部個人ローングループを独立させて「個人ローン推進部」を新設し、個人ローンの企画・推進・管理等の全般の統括部署としました。
- ③ 営業統括部法人推進グループの名称を営業統括部「ソリューション営業推進グループ」に変更し、コンサルティング機能の発揮を通じた事業先提案営業の浸透を図りました。

C. 経費削減推進、効果検証の強化

(a) 人件費

平成 26 年 9 月期の人件費は、厳格な適正人員数に基づく新卒者採用実施の管理や 55 歳以上の出向・転籍を中心とした行員数の更なる減少に伴う給与の圧縮等によって計画比 27 百万円、前年同期比 33 百万円減少しました。

平成 26 年度上期は、平成 26 年 3 月に実施した渉外担当・融資担当統一等の営業推進の態勢強化を図った結果、昨年度と比較し案件情報が増加傾向にあるなど、一定の効果が現れております。

今後も、営業店事務効率化や店舗戦略等を踏まえ、行員・パート行員の適正な効率的配置に取り組みながら人件費の圧縮に繋げてまいります。

【人件費の計画・実績 (表18)】 (単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績	26/9期				27/3期 計画
					計画	実績	計画比	25/9期比	
人件費	4,497	4,450	2,208	4,424	2,202	2,175	△27	△33	4,422

【従業員数の推移見込み・実績（表19）】（単位：人）

	24/3期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績	27/3期 計画	26/9期 実績	27/3期 計画比	25/9期 比
期末従業員数	851	836	843	831	847	845	△2	2
行員	621	612	623	609	591	618	27	△5
専任行員	49	48	41	44	66	39	△27	△2
嘱託・パート	181	176	179	178	190	188	△2	9

※人員計画は年度単位で策定しています。

(b) 物件費

平成26年9月期は、投資計画を厳格に遵守することや業務委託契約の見直しなどを実施し、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、消耗品費・広告宣伝費等の一部費目の統括部署による管理を引き続き実施するなど、予算管理の強化に努めました。

これらの取組みによって、平成26年9月期は管理費・事務費ともに計画を下回り、物件費は計画比40百万円減少しました。

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20）】（単位：百万円）

	24/3期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績	26/9期				27/3期 計画
					計画	実績	計画比	25/9期比	
物件費	3,385	3,134	1,542	3,020	1,585	1,545	△40	3	3,140
管理費	1,739	1,557	750	1,434	774	738	△36	△12	1,547
事務費	1,645	1,577	791	1,585	811	806	△5	15	1,593

D. 他行連携の取組み強化

(a) S B Kを活用した業務効率化・高度化

当行は、基幹システムを共同運営するS B K（事業組合システムバンキング九州共同センター）及びS B Kに加盟している九州地区第二地方銀行と連携して業務効率化及び高度化に関する取組みを進めております。

平成26年5月にはS B K加盟全行が利用する共同情報系システムを更改し、融資・営業支援システムの共同利用を実現すると共にデータウェアハウス保有データの充実およびデータ検索（帳票作成）ツール機能性アップにより、データ抽出・帳票作成等、本部事務の省力化を図りました。

このほかS B Kでは、営業店の事務効率化やサブシステム等の共同導入による費用低減を目指して平成25年10月に発足した「ローコスト運営拡大プロジェクト」での集中協議・検討を終え、共同化に取り組むべき7業務を確定させました。現在、7業務について、各加盟行の実務担当者による実現化に向けた検討・協議を進めております。

(b) 他行連携を通じたコンサルティング機能の充実

平成25年3月の中小企業金融円滑化法期限到来後もコンサルティング機能を一層発揮するため、お取引先に対する事業再生支援の更なる強化を通じた地域経済

の活性化と貸出資産の健全化を図る「3行合同地域再生支援委員会」を当行、豊和銀行、南日本銀行と共同で設立するとともに、「九州地域活性化ファンド」活用に関するあおぞら銀行グループとの業務提携を行っております。

平成26年度上期は3行合同地域再生支援委員会を3回(通算8回)開催したほか、あおぞら銀行グループとの協議会を開催しており、抜本的な事業再生や事業転換を必要とされる地域企業のみなさまの総合的な出口戦略に取り組んでおります。

(詳細は17頁3-(1)-B-(j)-[3]-ロ「新たな事業再生スキーム構築のための事業再生専門会社の設立検討」に記載しています。)

(c) 営業推進や業務効率化等に関する他行連携の強化

平成26年度上期は、昨年度に近隣の第二地方銀行協会加盟行と意見交換した成功事例等を参考にして、複数の事業者とビジネスマッチングに係る業務提携を行うなど、具体的取組みを進展させております。

今後も、営業推進や業務効率化等について他行との連携を強化する方針です。

(3) 人事戦略(人財力の強化)

A. 経営戦略に応じた人事制度の整備(ES向上)

(a) 経営戦略に応じた人材配置及び職務(係)等の改正検討

[1] 営業推進戦略、業務効率化戦略に応じた人材配置

平成26年度上期は、9月1日に実施した本部機構の改正に伴う人事異動のほか、営業統括部ソリューション営業推進グループ所属の本部担当者のうち、新たに5名を営業店駐在とし、営業統括部のブロック推進をより効果的に行えるよう配置転換を実施しました。

[2] 渉外・融資担当制の見直し

平成26年3月に、一部ブロック長店等を除く営業店において、渉外・融資担当制を導入することで垣根のない新営業体制を構築し、営業力の一層の強化による収益の拡大を図る態勢を整備しました。その後の検証会議において、導入前に比べて案件情報数が増加するなど、一定の効果が現れています。

今後も検証を通して効果的な営業を実現するための内部環境の改善等に取り組む方針です。

[3] 本部分行員の業務互換性向上

本部分行員の業務互換性の向上を図るため、本部同一部署内における担当係替えの促進に取り組んでおり、平成26年度上期は15名の係替えを行いました。

(b) 行員のモチベーション向上

行員個人の働く意欲の向上を図るため、資格基準や職務マスター項目、評価項目に関する着眼点を行内イントラネットにて周知徹底しているほか、営業店及び個人実績を賞与に反映した適正かつ厳格な評価を行っております。

また、行員の自己啓発や職場環境改善を目的に、各種委員会を営業店に設置しています。このうち、自己啓発(SD)委員会では、半期毎にSD進捗管理表を

作成して自己啓発項目を可視化し、各行員の意識の高揚とスキルアップに取り組んでおります。また、職場環境改善委員会では、営業店における職場の美化活動を中心に環境改善に取り組んでおります。

(c) 働きやすい環境づくりに向けたワークライフバランス実現への取組み

[1] 水曜日の早帰りの実施や休日労働・時間外労働の改善

前年度に続き、平成26年度上期も毎週水曜日を「一斉早帰りの日」と定め、家族と過ごす時間や自己啓発の時間確保及び健康管理を目的とした定時退行運動を実施しました。また水曜日には、始業時間前に行内メールを活用して早帰りの周知を行うほか、終業時間とともに早帰りのアナウンスを実施し、行員自身の意識改革にも取り組んでおります。

[2] 職場内交流や福利厚生面の行員周知

家族を含む行員の健康づくりや良好なコミュニケーションによる働きやすい職場環境づくりのため、平成24年9月に福利厚生施設として新たに保養所1先を追加しました。また、平成24年11月に福利厚生施設や関連サービス情報の一覧表を行内イントラネットに掲示し、職場内交流や行員家族旅行等の際の利用促進を図っております。

B. 年代・職位等に応じた行員意識の活性化

(a) 専任行員等の活性化

本計画では、専任行員等の意向や適性を確認し、専門ノウハウを発揮できる職務に任命することとしており、平成26年9月末で専任行員等を営業店指導担当者として9名、営業店役席者として5名任命しました。

(b) 働き甲斐のあるキャリアプラン策定のための研修実施

平成26年度上期は、行員のセカンドライフ、セカンドキャリアに関する知識向上のため、(公財)宮崎県健康づくり協会より講師を招き、勤続20年及び30年の行員向けに「働き盛りにおける健康管理セミナー」と題する研修を開催しました。

(c) 管理職行員の自己研鑽強化

平成26年度上期は、コンサルティング機能発揮を目的とした管理職向けコンサルタント養成スクールを10回シリーズにて実施しております。

また、平成25年度に本社管理職を含む258名が「ABL・動産評価による企業実態把握力強化通信講座」を受講修了したこと続き、平成26年度下期は、「事業再生アドバイザー」の検定試験を営業店管理職など約90名が受験しております。

C. 人財育成力の強化

(a) 実践力強化のための人財育成

[1] 研修や勉強会の運営方法等の見直し

イ. 受講者アンケートの反映による実務に応じた研修実施

平成 26 年度上期は、相続・贈与税改正を踏まえた相続対策セミナーのほか、昨年度より多くの要望が寄せられた預り資産に関するセミナーを 8 月及び 9 月に開催しました。このほか、「実践決算書分析」をテーマにした財務分析セミナーも開催しており、平成 26 年度の研修計画の中で今後も随時開催することとしております。

ロ. ブロック単位・近隣複数営業店単位の研修・勉強会拡大

本計画では、前計画期間中に実施した少人数の営業店行員研修は受講行員の理解を得られやすいといった意見が多かったことから、本部集合研修の内容に応じて開催・運営方法の見直しを行うこととしております。

平成 26 年度上期は、営業統括部による預り資産商品に関する勉強会等、ブロック単位・近隣複数店舗単位による研修・勉強会を 91 回開催しております。

ハ. 研修成果管理手法の導入

本計画では、行員の実践力向上のための取組みの一環として、業務研修や実践型研修の一部について研修内容の確認テストや受講内容の実践調査といった研修成果管理を行っており、平成 26 年度上期も「入行 2 年目・3 年目・4 年目研修」等の研修でこれらの取組みを行っております。

このうち、預り資産の販売スキル向上を目的として平成 26 年 7 月に開催した入行 3 年目研修受講者を対象に、平成 26 年 11 月に販売実績を集約するなど、研修後の行員意識を高める成果管理を実施しました。

[2] 自由参加型キャリア開発講座の見直し

当行は、自己啓発の一環として自由参加型キャリア開発講座を開講しており、平成 26 年度上期は「投信アフターフォロー講座」、「2015 年相続・贈与税改正を踏まえた相続対策と留意点」、「事業先開拓講座」等の 10 講座を開講しました。

[3] e ラーニング受講者の拡大

インターネットを利用可能な環境であれば場所や時間を問わずに受講可能な e ラーニングについては、システム操作性や学習ツールとしてのニーズが低いことが行員アンケートの結果判明したため、平成 24 年 10 月にシステム利用を中止いたしました。

現在は、銀行業務等に関する行外 e ラーニング及び通信講座一覧表を作成して、人事部にて行員の任意受講斡旋を行っており、平成 26 年度上期は「金融マーケットの価格変動と要因」等の受講申込みを行いました。

(b) 入行後の育成モデル、中長期的スキルアッププランの活用

平成25年4月に役席登用までの業務経験や習得スキルを記載した育成モデルを作成し、入行10年目以下の役席昇進前の全行員へ配布するとともに営業店に掲示しました。

また、職務遂行能力の向上のため活用中の職務マスター項目表を昨年度改訂し、報告・集計方法を習熟度のみから全評価項目に変更するとともに、行員の理解度が低い傾向にある項目等を把握できるよう運用を変更しました。平成26年度は、これらの結果を営業店へフィードバックしてOJTでの活用を促すとともに、研修等でも活用し、行員のスキルアップに繋げる方針です。

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

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、相互牽制機能の確保のため監査役(会)や会計監査人との連携強化、監査部の監査態勢強化を図っております。

また、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、平成23年6月よ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社外取締役1名を選任しています。

さらに、取締役会及び役付取締役で構成する経営会議には必ず常勤監査役が出席し、経営執行に対する監視強化と経営に対する評価の客観性確保を図っております。

平成26年度上期は、17回開催した取締役会の全てに常勤監査役と1名以上の社外監査役が出席したほか、25回開催した経営会議の全てに常勤監査役が出席し、客観的な提言を行うなど、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監査役・監査役会

当行監査役は、取締役会や経営会議、その他の重要会議に可能な限り出席し、経営強化計画の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、監査機能の発揮に努めております。

また、当行監査役会は、各年度策定する「監査計画書」の基本方針に取締役会に対する監査を最重要テーマの一つとして掲げ、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、四半期毎に会計監査人との協議会や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、平成26年度上期は監査役会を10回、会計監査人との協議会を4回、内部監査部門との定例協議会を2回、代表取締役との意見交換会を1回開催しています。

③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について、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26年度上期も、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ています。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、専務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います。

現在、営業店総合監査およ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。

(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りスクテイクを行って経営の健全性を確保しつつ収益力の向上を図っており、また、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、取締役会等における検討・協議を通じた統合的リスク管理の実践と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、取締役会においてリスクカテゴリー毎に配賦資本額を決定し、配賦資本に対する各リスク使用量の状況をALM委員会やリスク管理委員会において定期的に検証するほか、配賦資本に見合った適切なリスクテイクが行われていることを確認する統合的リスク管理を行っております。

平成26年度上期も、バッファー資本の十分性や資本配賦の適切性を考慮したリスクカテゴリー毎の配賦資本額(リスク限度枠)をリスク管理委員会において決定し、その後、ALM委員会において管理しております。

また、複数のストレス・シナリオに基づくリスク量を算定し、バッファー資本と比較することで資本の十分性を確認しております。

②信用リスク管理体制強化のための方策

A. 今後の体制強化のための方策

(a) 与信ポートフォリオ管理の充実

信用リスク管理については、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26年度上期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PDCA管理強化

本計画では、これまでの大口与信リスク管理のあり方を見直し、信用リスク量計測結果等に基づく大口与信リスク抑制のための具体的戦略・目標策定と結果検証を通じたPDCA管理強化を図ることとしております。

平成26年度上期は、引き続き「報告等実施管理表」により付議や稟議の進捗状況を管理しながら、平成24年9月に制定した「大口与信管理規定及び同規定細則」「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・取締役会への付議)や「融資動静報告」(毎月・取締役への稟議)における結果の検証を定着化させました。

また、大企業及び大口正常先に対する審査管理強化の一環として、平成25年8月に「シンジケート・ローン取扱規定」を改定し、案件の取組基準、貸出実行後の与信管理に関する具体的な手順等を整備しましたが、これに基づき、コベナンツ遵守状況、コベナンツ抵触事案等に関する情報入手、経営会議付議による内容検討・対応に係る意思決定等、事後管理の充実に取り組んでおります。

(c)住宅ローン（アパートローン含む）リスク管理の高度化

総貸出金に占める割合が20%を超える住宅ローン（アパートローン含む）は、貸出ポートフォリオの中でも重要な商品であるほか、他金融機関との競合激化等の影響を受けて金利低下の傾向にあることから、住宅ローンの収益性確保が重要な経営課題の一つであると認識しております。

この認識の下、平成26年度上期も、昨年度に引き続き住宅ローンに係るデータベースからデフォルト及び期限前償還を考慮した生涯収益の算定を行い、昨年度の生涯収益算定結果と比較することで、住宅ローンポートフォリオの変化を確認する予定であります。

(d)中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた出口戦略

中小企業金融円滑化法の終了を迎えた平成25年度期初において、円滑化法終了後もこれまでと同様に円滑な資金供給に努めるとともに、貸付条件変更等のお取引先への対応方針はなんら変わるものではなく、お取引先の経営改善支援や事業再生支援に一層取り組んでいくことを全行員に周知しております。

さらに、平成25年度に引き続き平成26年度も事業性融資先の全先訪問を実施し、当行の対応方針のご説明と最近の業況や資金ニーズの確認を行いました。

（出口戦略の取組みについては15頁3-(1)-B-(j)「出口戦略の取組み強化」に記載しています。）

(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26年度上期に実施した不良債権処理は、債権売却・償却が63百万円、競売が17百万円、任意売却が2億47百万円となりました。

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

経営企画部リスク管理グループにおいて、統合的リスク管理の中で配賦資本額に対する市場リスク量の管理を行っており、さらには株価変動リスク、金利リスクの状況等の分析、評価を行い、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において報告を行っております。

B. 有価証券運用管理態勢の強化

当行では、経営体力比適切なリスク量に統制する観点から、株式保有リスクを低減させるとともに債券重視型ポートフォリオへの転換を進めており、その進捗状況をALM委員会やリスク管理委員会において確認しています。

その結果、平成26年9月末における有価証券全体に占める株式保有割合は8.48%と、平成26年3月末比で0.16ポイント低下しました。

今後も「平成27年3月末までに有価証券全体に占める保有株式の割合を10%以下」とすることを引き続き維持してまいります。

一方、債券金利については、日本銀行の金融緩和策により、金利水準は極めて低い状態となっています。将来の金利上昇リスクを鑑み、債券デュレーションの長期化抑制を遵守していくことで、金利リスクに備えていきます。

④オペレーショナルリスク管理

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、統括部署である経営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、それを基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あわせて、オペレーショナルリスク管理の状況を総合的に把握できる態勢としております。

こうした中、オペレーショナルリスクの主要リスクである事務リスク管理については、主管部署の事務部企画指導グループ及び事務検査グループが四半期毎に自店検査や事務管理に関する「自店検査・事務ミスワーキンググループ会議」を開催し、関係部署との連携・統括機能強化による事務リスク管理強化、自店検査の実効性向上等に取り組みました。

システムリスクについては、システム障害管理体制の枠組みを整備するとともに、インターネット利用業務におけるサイバー攻撃への対応や、インターネットバンキング不正利用へのセキュリティ対策として、従来の認証情報（ID・パスワード）に加え、電子証明書方式の推進、メール通知パスワードによる運用、さらには平成26年8月より不正送金対策ソフトの提供を開始し、11月からはワンタイムパスワードの一律適用を開始するなど、セキュリティ強化を図っております。

法務リスク管理、人的リスク管理の観点からは、コンプライアンス統括部による営業店臨店や集合研修時の役員講話など、様々な機会を捉えた行員の倫理観・遵法精神の一層の高揚に努めたほか、コンプライアンス統括部及び人事部行員2名が営業店臨店を実施し、行員に対する生活指導やカウンセリングを行いました。

オペレーショナルリスクの総合的な管理については、経営陣がオペレーショナルリスクの顕現化の具体的事象を認識し、その顕現化防止に向けた適切な指示・指導ができる態勢とするため、統括部署である経営企画部リスク管理グループがオペレーショナルリスクの総合的な報告を取締役会に年2回行うとともに、オペレーショナルリスク管理検討会議を開催し、個々のリスク管理主管部署のリスク管理状況の確認や助言を行うなど統括機能の発揮に努めました。

このほか、危機管理態勢については、危機管理対策会議を四半期毎に開催し、研修や実践的な訓練を行うことで、業務継続態勢の充実にに向けた取組みを実施しております。平成26年10月には、日向灘南部地震（震度6強）が発生したというシナリオのもと、関連会社を含めた全社的総合訓練を実施しております。

⑤流動性リスク管理

業務主管部署において流動性に係る分析・評価を毎月実施し、ALM委員会において報告を行っております。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・付議することで経営の関与も強めております。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。

⑥自己資本管理態勢の強化

自己資本管理規定に基づき、定期的に開催する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するとともに、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、これまでも実施している自己資本の額及び質に関する充実度の評価・報告を継続実施し、自己資本管理態勢の充実を図っております。

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26年9月期においては中間純利益の計上による自己資本額の増加が、貸出金の増加に伴うリスクアセット増加による自己資本比率低下を抑えて、自己資本比率は9.18%と、平成26年3月期から0.08ポイント上昇しました。

なお、平成26年3月期より自己資本比率の算定をバーゼルⅢ国内基準にて行っております。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

当行は地域社会からの信用・信頼を存立基盤としている地域金融機関であり、当行のあるべき姿としている「地域密着型庶民銀行」実現のために、法令等遵守の体制強化と倫理観の強い人材育成を経営の最重要課題の一つとして認識しています。本計画においては、コンプライアンス意識の醸成のほか、自店検査に係る有効性及び定着状況の向上、人事管理面の強化等に取り組んでおります。

①コンプライアンス態勢

当行は、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。また、統括部署をコンプライアンス統括部とし、各店舗にはコンプライアンス担当者を配置しております。

A. 事務検査グループの新設

営業店で定期的に実施する自店検査については、事務事故や不正の未然防止と早期発見のため自店検査実施手順書を改正してまいりましたが、自店検査における検証不足や同一人による自店検査の連続実施、本部主管部による実施状況の把握等の自店検査の実効性向上が課題であると認識しております。

この対策として平成24年4月に事務部に事務検査グループを新設し、適切な検査手法及び検査項目とするための自店検査実施手順書等の適時見直しや、自店検査の実施精度検証及び検証結果による営業店改善指導といったPDCAサイクル機能の充実等、自店検査態勢を抜本的に見直して実効性あるものとなりました。

平成25年度は、事務検査グループにおいて、事務部のモニタリング結果や監査部の総合監査結果等の分析を行い、検査員の任命や検査精度等に関する自店検査実施態勢（ルール）を改定することとしました。また、検査を通じて行員の理解

不足が認められる場合には、「自店検査実施態勢指導書」や「自店検査注意書」を
発出し、理解度向上に努めました。このほか、営業店の負担軽減と実効性の向上
を図るため、出納現金やATM等の現金精査の頻度等の見直しを行いました。

平成26年度上期は、前期に引き続き事務検査グループや関係各部で構成する自
店検査・事務ミスWG会議*において、自店検査の形骸化防止を目的として、実施
頻度や項目削減を含む点検内容の見直しを行いました。下期も同様に継続して
行う方針です。

また、営業店から自店検査の結果として報告を受けた不備項目については、事
務検査グループが事務部企画指導グループと連携して事務取扱の改善を図るほか、
自店検査・事務ミスWG*会議を有効に活用することで注意喚起及び再発防止策を
策定し、事務レベルの向上を目指しております。

なお、現在、事務検査グループの営業店臨店には自店検査トレーニーとして若
手行員や経験の浅い役席行員を同行させ、自店検査実施手順の理解を深めて自店
検査の検査員を育成する研修活動に取り組んでおります。

臨店指導について、現在は主に役席者を対象とした事務指導に重点をおいて実
施していますが、今後は指導に加え各種帳票の点検にも比重を置いて実施するこ
とで対象店の問題点を即時に把握しその場で改善指導を行うことで即効性のある
臨店指導とし併せて事務改善も図ることとしております。

今後も、自店検査結果を検証するとともに、検証結果に基づく臨店指導や集合
研修及び実施手順書の見直しを行うなど、事務検査グループを中心としてPDC
A機能を確保した実効性ある自店検査態勢の確立を図ってまいります。

※WG：ワーキンググループ

B. カウンセリング機能の充実・強化

行員の生活指導等の人事管理面の強化策として、行員個々の仕事上の人間関係
や経済的な悩みにより適切に対応するため、平成24年4月に経験豊富なベテラン行
員2名をカウンセリングスタッフとして増員し、コンプライアンス統括部（別室）
に配置しました。平成26年度上期は、カウンセリングスタッフが 延べ52カ店を臨
店して行員・パート行員551名と個別面談を行い、特に経済的な悩みを持つ行員に
対しては、銀行の厚生資金貸出制度活用等の救済措置を講じる対応を行いました。

C. 積立性預金集金業務の廃止

平成24年4月より、不祥事件再発防止の観点から積立性預金の集金業務を廃止し、
自動振替やお客様自身によるATMを含む窓口入金による取扱いに変更した結果、
平成26年9月末においても積立性預金集金口数はゼロを維持しています。

なお、積立性預金のうち未入金のあるお客様については、平成25年2月より3ヶ
月毎に残高確認のダイレクトメールを発送しております。

D. コンプライアンス意識の浸透・定着に向けた不断の取組み

当行では、頭取が年頭所感や支店長会等のあらゆる機会を捉えて、必ずコンプ
ライアンスに係る訓示を行っております。また、職位別・年代別等にて実施され
る全ての行内研修等の冒頭で役員がコンプライアンスに関する講話を行っており、

平成26年度上期もこの取組みを継続しました。

役員が年間を通して営業店を臨店し、「役員と営業店行員とのコンプライアンス醸成のための意見交換会」を開催しております。その中で法令等遵守・顧客保護等管理態勢について、行員のコンプライアンス意識の浸透・定着に向け取り組んでいます。

部・営業店ではコンプライアンス研修を週1回以上行い、毎月の全体会議において頭取訓示を継続して周知し、日常的な啓蒙活動の充実を図っております。

顧問弁護士による役員及び本部コンプライアンス担当者研修や宮崎財務事務所担当者を講師としたコンプライアンスに関する出前講座を積極的に開催し、法令等遵守、顧客保護等に対する取組姿勢の徹底を図りました。また、過去に実施した受講者の理解が高まりやすい少人数制研修を内務担当役席者研修等に取り入れ、役席者の事務レベルの向上及び検証力強化に取り組みました。

コンプライアンス統括部による平成26年度上期の営業店臨店は、25ヵ店について実施しました。本部指示事項の履行状況を検証し、不備項目について取り纏め営業店に注意喚起を行う等、不祥事件の未然防止や法令等遵守、顧客保護等に向けたモニタリング強化に取り組みました。

リスク管理の一環として年1回実施している行員の職場離脱におけるチェック表（渉外担当用）に、不祥事件に関する事務取扱のチェック項目を追加し、事件・事故の未然防止を図りました。

年に2回実施している行員の生活指導面接において、部店長が各行員の収支状況等を確認するとともに、本部関係部でその情報を共有し、行員への指導に連携して取り組んでいます。

今後もこれらの取組みを継続して実施しつつ適時適切な見直し・検証を行うことによって、内部管理態勢の更なる充実・強化を図ってまいります。

②コンプライアンス・プログラム

法令等遵守と不祥事件の未然防止のための活動計画である平成26年度版の「コンプライアンス・プログラム」には、反社会的勢力に対して組織的な対応を強化するために「反社会的勢力排除及び組織的犯罪排除に向けた態勢整備」に関する項目を新設したほか、顧客説明態勢充実・強化を図るための「高齢者取引・金融商品販売への対応」や「経営者保証、事業再生支援への対応」、「外部委託管理の充実・強化」を追加して実施しています。また、同プログラムの実施状況をコンプライアンス部会で毎月確認するとともに、コンプライアンス統括部による各営業店の臨店指導の実施状況等とあわせて四半期毎にコンプライアンス委員会へ報告を行っており、平成26年度上期も計画通り実施しました。

③法令等に違反する行為の内部通報制度

法令等違反の早期発見と是正を図るために年2回実施しているコンプライアンス・アンケートと内部通報制度の認知度チェックを、平成26年度上期は6月に実施しました。また、内部通報制度の重要性の再認識等を目的として平成24年6月に作成した「内部通報制度カード」を全行員が行員証入れ等に入れて常に所持し、各営業店及び本部各部で毎週実施することとしている部店長によるコンプライアンス研

修において「内部通報制度カード」や「コンプライアンスチェックカード」の読み合わせを行っており、その実施状況を記載した「コンプライアンス研修・啓蒙実施報告」をコンプライアンス統括部において確認しています。

なお、コンプライアンス統括部は上記確認結果に基づき各営業店の臨店モニタリングを行い、問題点の改善指導と法令等違反の未然防止に取り組んでおります。

④反社会的勢力に対する態勢強化

当行では、反社会的勢力との関係遮断と排除を徹底するため、それらの情報をデータベース化して本部と営業店が共有する「スクリーニングシステム」を活用しており、平成26年度上期も反社会的勢力からの預金口座開設や融資申込みについて全て謝絶したほか、必要に応じて警察等への照会を行いました。また、反社会的勢力との関係遮断の実効性を高めるため、①反社取引の未然防止（入口）として、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、②事後チェックと内部管理（中間管理）として、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、③反社との取引解消（出口）を行なう態勢としており、結果を四半期毎にコンプライアンス委員会で報告しています。

今後も、スクリーニングの強化と充実のためのデータベースの整備拡充や既存取引先に対する適切な事後スクリーニングを実施するとともに、警察、宮崎県暴力追放センター、顧問弁護士等との情報交換を行って連携強化に努め、組織的に厳正な対応を行ってまいります。

（4）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

当行監査役は、取締役会や経営会議、その他の重要会議に可能な限り出席し、経営強化計画の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、監査機能の発揮に努めております。

また、当行監査役会は、各年度策定する「監査計画書」の基本方針に取締役会に対する監査を最重要テーマの一つとして掲げ、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、四半期毎に会計監査人との協議会や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、平成26年度上期は監査役会を10回、会計監査人との協議会を4回、内部監査部門との定例協議会を2回、代表取締役との意見交換会を1回開催しています。

②経営評価委員会による提言等の活用

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」を設置し、6ヵ月毎に開催しております。

平成26年8月6日に当行本店にて開催した第8回委員会では、委員の皆様から「成長分野等に対する取組みを通じた他金融機関との差別化策」等について意見が出され、取締役会へ報告を行いました。

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への掲載によって四半期情報を開示しているほか、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おります。平成27年3月期第2四半期（中間）決算についても、平成26年11月11日に開示しており、今後も迅速かつ正確な情報開示に努めてまいります。

②会社情報の適時開示

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

③主として業務を行っている地域への貢献に関する情報開示の充実

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地域経済活性化への様々な取組み等をディスクロージャー誌やホームページ等で開示しているほか、貸付条件変更の申込受付等の金融円滑化に関する取組状況についてもプレスリリースやホームページ掲載によって適時適切な情報開示を行っております。

平成26年度上期の主な取組みとしては、「ふるさと納税セミナーの開催」や「当行グループ職員3名の『M&Aシニアエキスパート検定試験』取得」のほか、「不正送金対策ソフト『PhishWallプレミアム』導入」、「第3弾フリーローン・おまとめローン金利優遇キャンペーン」等、積極的に様々な情報発信を行いました。

今後も、一層の開示内容及び活動の充実を図ってまいります。

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

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の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を図ることは、地域金融機関である当行に課せられた責務であり、また当行自身の経営基盤の強化を図るものであると認識しています。

本計画においては、これまでの地域密着型金融の取組みの成果や地域経済の現況及び地域の中小規模事業者等の実態を踏まえ、コンサルティング機能の更なる発揮による当行及びお取引先双方にとって付加価値を生む地域密着型金融推進に一層取り組み、中小規模事業者等に対する金融仲介機能の安定的かつ持続的な発揮と地域経済活性化への貢献に努めております。

具体的には、従来から実施してきたお取引先の財務内容・キャッシュフロー改善等の提案活動による資金ニーズ創出のほか、お取引先の販路拡大・新事業展開ニーズ等にお応えするビジネスマッチング等の本業支援を通じた新規融資の機会創出、社会・経済環境や地域の成長戦略に応じた取組み強化等によって、お取引先の成長を後押しする地域金融機関の本来の役割を果たしてまいることとしております。

(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

A. 地域性を踏まえた事業先専担者の配置転換

本計画では、事業先開拓に関する専門的営業力を高めて貸出残高の増強を図るために本部・営業店に配属している事業先専担者について、各営業エリアのマーケット規模や成長性等を勘案して開拓余地が大きいと認められる営業店に専担者を配置転換することとしております。

平成26年度上期は、より多くの行員が事業先開拓の専門スキルを習得するため、4月に事業先専担者3名の配置転換を行い17名体制としました。このうち、女性行員を新たに1名任命し、キャリア形成や女性目線の事業先開拓に取り組むこととしたほか、前任の事業先専担者を営業店に配属して、より多くの行員がOJTを通じた事業先開拓スキルを習得する取組みを進めています。

また、地域性を踏まえ、鹿児島地区の専担者を9月に1名増員して4名体制としたほか、宮崎市内の営業店駐在の専担者を3名増加し、開拓余地の大きい地域の営業店との連携しながら事業先開拓に取り組める体制を整備しています。

B. 中小規模事業者等への円滑な信用供与、経営改善支援等の強化のための体制整備

中小規模事業者等への円滑な信用供与や経営改善支援等の取組みを強化するため、平成24年4月1日に実施した企業支援部及び金融円滑化推進対策室の審査部内への統合による経営改善支援体制の整備に続いて、平成26年9月1日に審査部を「融資部」に、同部内の審査グループを「融資グループ」に改称する本部機構の改正を行い、「お客様」を起点とした融資案件を積極的に組成し、新規融資の一層の促進に努めることとしました。

また、同日付で営業統括部法人推進グループを営業統括部「ソリューション営業推進グループ」に変更し、コンサルティング機能の発揮を通じた事業先提案営業の浸透を図ることとしました。

C. 産業の新陳代謝・経済の成長を支える成長可能性を重視した新規融資等の取組みの促進のための態勢整備

当行は、金融庁が平成25年9月に打ち出した「成長可能性を重視した金融機関の新規融資等の取組みの促進」や、平成26年9月に公表された「平成26 事務年度金融モニタリング基本方針」における「産業の新陳代謝・経済の成長を支える成長資金の供給」等を踏まえ、本計画を通じて中小規模の事業者に対する新規融資を含む信用供与の拡大を推進しております。（取組状況の詳細は、5頁 3-(1)-A「中小企業・事業性融資基盤の安定的拡大」、9頁 3-(1)-B「地域密着型金融推進の本格展開」に記載しています。）

- 小口の新規融資を中心とした貸出残高・取引事業先数の増加を最重点項目として、頭取及び担当取締役が期初支店長会等の諸会議において周知徹底を行っています。また、支店長・役席者をその担当者として明確にするとともに営業店業績評価項目に追加し、営業統括部において取組みの進捗を日々確認し、具体的な指導を行うなど、全行的な取組みが浸透しております。
- 平成26年5月に融資（信用）額の支店長専決範囲を拡大することを柱とした融資専決権限の改定を行い、お取引先の資金ニーズへの迅速な対応に努めております。
- 資金需要の掘り起こしのため、平成25年度から事業性融資先への全先訪問を実施し、新規融資の情報収集を行いました。
- 平成26年7月から、経営改善支援先等を対象とした個社別協議会を融資部企業支援Gと営業店にて開催し、該当先に対する金融支援策を含むコンサルティング提案を通じた融資案件の発掘活動を強化しています。
- お取引先との日々のコンタクト状況を融資・営業支援システムに蓄積し、それらの情報をもとにお取引先の資金・事業ニーズのほか、他金融機関の動向等を本部関係部及び営業店間で共有し、資金需要の発掘に努めています。
- 本部・営業店に配属している事業先専担者による新規事業先開拓活動を強化し、成長分野等の資金需要の発掘に努めております。
- 貸出残高10百万円未満のお取引先とのリレーション強化のため、本部ビジネスサポート担当の電話による資金需要の聴き取り等を実施しております。
- 動産担保評価・モニタリング等を行う専門業者の売掛債権評価システムを導入し、ABL（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強化するとともに、動産評価の目利き力を持った行員育成にも取り組んでおります。
- 平成26年4月に（株）日本政策金融公庫宮崎支店・延岡支店と「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、新たな協調融資制度の創設や情報交換、事業計画書の共用等を行い、お取引先支援を効果的に行ってまいります。
- 地元企業の創業支援や成長支援等を積極的に行い、地域の成長戦略に一層貢

献するため、平成26年5月に(株)宮崎太陽キャピタルと「みやざき未来応援ファンド」を設立しました。

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

A. 信用供与手法の多様化へ向けた対応

信用供与手法の多様化に関する取組みについては、ABL(動産・売掛金担保融資)の範囲を養殖鰻や肥育牛等の在庫から、太陽光発電事業に関する発電設備や売掛債権へと拡大したほか、保証会社保証の小規模事業者向けローン等の拡充に取り組んでおります。

また、動産担保評価・モニタリング手法等の構築の一環として導入した、専門業者の売掛債権評価システムについては、従来の売掛債権担保に診療報酬債権担保やモニタリングサービスを追加するなど、ABLの対象先の拡大や本格的な活用に向けて更なる態勢整備を行っているほか、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」に関する検討を進めております。(詳細は12頁 3-(1)-B-(e)「流動資産担保融資等の新たな融資手法への取組み強化」等に記載しています。)

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

A. 小規模事業先への取組み強化

本計画では、お取引先の資金需要にスピーディに対応し、当行のコアなお取引先である小規模事業先等の更なる取引シェア拡大を図るため、融資実行額等が支店長決裁範囲内である小口融資案件の発掘に積極的に取り組んでいくこととしております。

平成26年度上期は、本部役員、部長、部長代理および支店長の与信限度額を改定し、お取引先の資金需要に迅速な対応を行うこととしたほか、事業性融資先への全先訪問による資金ニーズ発掘、営業店と融資部企業支援Gとの協議会開催を基にした提案活動の実施、太陽光発電事業等の再生可能エネルギー分野の取組み強化、支店長を中心とした新規事業先開拓活動など、小規模事業先に対する取引シェア拡大を中心とした推進を行っております。(詳細は5頁 3-(1)-A-(a)「小口融資を中心とした貸出残高、取引事業先数の増加」等に記載しています。)

B. 農業、医療・介護・福祉、環境・エネルギー等の成長分野に対する取組み強化

本計画では、農業や医療・介護・福祉分野のほか、環境・エネルギー等への取組みを強化することとしており、事業先専担者を中心とした関係団体との連携強化のほか、各成長業種に関する行員の知識向上、コンサルティング機能強化による融資取引拡大を推進しております。(詳細は7頁 3-(1)-A-(b)「農業、医療・介護・福祉、環境・エネルギー等の成長分野に対する取組み強化」、11頁 3-(1)-B-(d)「取引先企業の6次産業化・農商工連携に関するニーズへの対応」、14頁 3-(1)-B-(i)「成長分野の取組み強化」に記載しています。)

C. 営業店・ビジネスサポート担当による継続的なリレーション強化

全事業先の7割以上を占める貸出残高10百万円未満のお取引先とのリレーションを強化するため、本部ビジネスサポート担当の電話による資金需要の聴き取りや新商品案内を実施しております。

平成26年度上期は、従来から実施している個人事業者向けローン「サポート上手」等の案内の際にお取引先からの金融円滑化に関する相談受付にも取り組んでおり、53件の融資案件情報に繋がりました。

(詳細は7頁 3-(1)-A-(d)「営業店・ビジネスサポート担当による継続的なリレーション強化」等に記載しています。)

D. 行員の営業スキル向上

行員の目利き・コンサルティング能力を高め、地域の中小規模事業者等の皆様からの創業や新事業、経営改善支援や事業再生等に関する相談ニーズに的確に対応するため、自治体や大学・関係団体主催の各種会議やセミナーに事業先専担者等を派遣し、各業種の知識習得及び情報収集に取り組みました。

また、事業先開拓営業に関する営業店行員の基礎力アップのため、事業先専担者を講師とする集合研修や勉強会及び自由参加型キャリア開発講座を開催したほか、事業先専担者と営業店行員の同行訪問、ローラー活動を実施しました。

【中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率 (表21)】 (単位：億円、%)

	24/3期 実績(始期)	24/9期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績
中小規模事業者等向け貸出残高	2,164	2,147	2,196	2,172	2,236
総資産末残	5,890	5,931	6,048	6,024	6,171
総資産に対する比率	36.74	36.20	36.30	36.05	36.23

	26/9期				27/3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	2,206	2,268	62	104	2,219
総資産末残	5,997	6,300	303	410	6,030
総資産に対する比率	36.78	36.00	△0.78	△0.74	36.79

※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22)】 (単位：先)

	24/3期 実績(始期)	24/9期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績
中小規模事業者等向け貸出先数	6,731	6,976	7,307	7,541	7,877

	26/9期				27/3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先数	7,235	8,237	1,002	1,506	7,331

(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

当行は地域経済の活性化に貢献するため、中小規模事業者等のライフステージにあわせた経営改善支援等の様々な支援に外部機関と連携して取り組んでおります。
(詳細は9頁 3-(1)-B「地域密着型金融推進の本格展開」に記載しています。)

【経営改善の取組み (表23)】 (単位：先、%)

	24/3期 実績(始期)	24/9期 実績	25/3期 実績	25/9期 実績	26/3期 実績
創業・新事業開拓支援	50	52	77	122	155
経営相談・早期事業再生支援	159	367	369	699	836
事業承継支援	10	10	34	19	17
担保・保証に過度に依存しない融資	764	599	710	376	604
合計 (経営改善支援取組先数)	983	1,028	1,190	1,216	1,612
取引先数	6,801	7,043	7,379	7,613	7,955
経営改善支援取組率	14.45	14.59	16.12	15.97	20.26

	26/9期				27/3期 計画
	計画	実績	計画比	始期比	
創業・新事業開拓支援	143	106	△37	56	168
経営相談・早期事業再生支援	568	888	320	729	613
事業承継支援	16	20	4	10	16
担保・保証に過度に依存しない融資	362	598	236	△166	313
合計 (経営改善支援取組先数)	1,089	1,612	523	629	1,110
取引先数	7,305	8,312	1,007	1,511	7,401
経営改善支援取組率	14.90	19.39	4.49	4.94	14.99

※「経営改善支援取組先」とは、次の4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) 政府関係金融機関と協調して投融资を行った先
- (2) 創業支援融資商品等による融資を行った取引先として、宮崎県制度融資等の創業貸付及び宮崎県信用保証協会の新規事業関連保証等による貸付、中小企業基盤整備機構の地域資源・新連携制度の認定先へ貸出を行った先
- (3) 技術・研究開発ニーズを持つ取引先で、宮崎大学等に共同研究の申込や技術相談等の取次ぎを行った先
- (4) 関連会社(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創業・新事業開拓支援を行った先
- (5) 当行の業務提携先との連携により、ISOやプライバシーマーク等の取得支援を行った先
- (6) (公益)宮崎県産業振興機構等との連携により販売力強化の相談対応を行った先
- (7) (公益)宮崎県産業振興機構や中小企業基盤整備機構等への公的助成金制度活用申請の支援を行った先
- (8) 日本政策金融公庫等との連携により6次産業化(農商工連携)の支援を行った先
- (9) 他の金融機関や貿易機関等を通じて海外進出支援や輸出入取引に関する支援を行った先
- (10) 営業店から「創業・新事業支援」や「経営相談等」の情報を収集し、公的機関や商工3団体等と連携し支援した先

2. 経営相談・早期事業再生支援先

- (1) 融資部企業支援Gが選定した経営改善支援対象先で、当行のコンサルティング機能、情報提供機能等を活用して財務管理手法等の改善、経費削減、資産売却、業務再構築、組織再編等の助言を行った先
- (2) 融資部企業支援Gが選定した経営改善支援対象先で、必要な専門家(経営コンサルタント、公認会計士、税理士等)及び関連会社(株式会社宮崎太陽キャピタル)等を紹介して経営改善の取組みを行った先
- (3) ビジネスマッチングの取組みを成立させた先
- (4) 公的機関や地元経済団体と連携し、商談会やセミナー、その他情報提供を行い、経営支援を行った先
- (5) 第二地方銀行協会や全国銀行協会を通じ、全国のマッチング情報交換を企業に提供し支援を行った先
- (6) 「47CLUB」など地元機関が運営する販路拡大の仕組みを活用し、当行取引先へ紹介を行い支援した先
- (7) 当行の人材を派遣して再建計画策定その他の支援を行った先
- (8) プリパッケージ型事業再生または私的整理手続等で関与した先
- (9) 中小企業基盤整備機構のファンドをはじめとする各種ファンドを活用した先
- (10) DDS、DES、DIPファイナンス等を活用した先
- (11) 整理回収機構の企業再生スキームを活用した先
- (12) 中小企業再生支援協議会と連携し再生計画の策定に関与した先

3. 事業承継支援先

- (1) 事業承継ニーズを持つ取引先に対して、必要な専門家(税理士、弁護士、コンサルタント等)を紹介し、

- 共同して問題解決支援を行った先
(2)提携しているM&A専門会社と協力し、M&Aの取組みを成立させた先
4. 担保又は保証に過度に依存しない融資促進先
- (1) 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（コベナント）を活用した融資商品や担保及び個人保証を不要とする融資商品で融資を行った先
 - (2) 財務諸表精度が高い中小企業者への特別プログラムの融資先として、私募債等、信用格付を利用した信用供与を行った先
 - (3) ABL手法の活用等、動産・債権担保融資を行った先
 - (4) 診療報酬、オートローン債権等債権流動化の取組みを行った先

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

A. 宮崎県信用保証協会の創業・新事業制度融資の積極的な活用

新事業や新分野進出を検討中の中小規模事業者等に対する宮崎県信用保証協会を活用した創業・新事業制度融資や、中小企業基盤整備機構の地域資源・新連携制度認定先に対する提案活動に取り組んでおり、平成26年度上期は、創業・新分野進出に関して1件、12百万円の融資実行を行いました。また、改正された宮崎県中小企業融資制度のみやざき成長産業育成貸付「新エネルギー分野」の提案活動を進めた結果18件、1億87百万円、(株)日本政策金融公庫との協調で1件、10百万円（うち当行7百万円）の融資実行を行いました。（詳細は12頁3-(1)-B-(f)「創業・新事業支援の取組み強化」に記載しています。）

B. 関連会社（(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た創業・新事業支援

(株)宮崎太陽キャピタルを活用した創業・新事業支援については、お取引先の技術相談・経営相談ニーズの公的機関・専門家への取次ぎや公的機関の支援事業、助成制度活用に関する提案といった様々な取組みを行っています。

平成26年度上期は、「みやざき未来応援ファンド」を5月に設立し、1社15百万円の投資を行ったほか、平成25年6月に当行の営業店行員7名と(株)宮崎太陽キャピタル職員1名が認定を受けた「宮崎大学認定連携協力コーディネーター」について、平成26年6月に新たに8名が認定を受け、お取引先の相談事案等を同大学や支援機関へ相談・仲介した実績が53件になりました。

このほか、平成25年8月に宮崎県内の弁理士と顧問契約を締結し、お取引先の創業・新分野進出やブランド確立、生産・販売活動の安定による競争力強化等への支援に取り組んでいますが、平成26年度上期は新たに3先に顧問弁理士を紹介し、支援実績が10先となっております。（詳細は10頁3-(1)-B-(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強化」、12頁3-(1)-B-(f)「創業・新事業支援の取組み強化」に記載しています。）

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

当行は、平成25年3月に終了した中小企業金融円滑化法の出口戦略として、当行が選定した経営改善支援対象先や貸付条件変更を実施したお取引先等に対する経営改善支援、事業再生支援を強化しており、現在、以下の施策を推進しています。（詳細は15頁3-(1)-B-(j)「出口戦略の取組み強化」等に記載しています。）

- 円滑化法期限到来後の最初の対応として、平成25年4月から5月にかけて事業性融資先の全先訪問を行い、経営者の方々に円滑化法終了後の対応方針を説明するとともに、資金ニーズやお取引先が抱える課題及び当行への要望等について聴き取りを行いました。なお、平成26年度も、事業性融資先の全先訪問を4月より再度実施しております。
- 平成25年7月に「円滑化法終了後の事業再生への取組みと経営改善計画の策定手順」に関する勉強会を開催し、支店長・役席行員168名が暫定リスクと策定のポイント、ビジネスモデル俯瞰図と業種別論点、経営改善計画書の事例等を学んだほか、宮崎県中小企業再生支援協議会の事業再生支援ノウハウについて理解を深め、出口戦略に関する行員の知識向上を図りました。平成26年度においては、中小企業再生支援全国本部および宮崎県中小企業再生支援協議会による融資役席等を対象とした勉強会を7月と10月の2回に分けて開催し、実践的に経営改善計画策定に至るプロセスの習得を図りました。
- 平成26年9月に開いた期初支店長会では、頭取自らが、コンサルティング機能の発揮による中小企業の本業支援や金融仲介機能を一步も二歩も踏出した経営改善支援の取組み強化について周知するとともに、経営改善・事業再生支援に積極的に取り組むよう融資部長が示達しました。
- 経営改善支援対象先や貸付条件変更先に対する外部専門機関・コンサルタント等を活用したお取引先に応じた早期事業再生に取り組んでおり、平成24年度に実施した医療法人へのメザニンファイナンス（資本金借入金）活用や外部コンサルティング会社と連携した石油卸売事業部門の一括譲渡による経営改善支援先への定期的なモニタリング実施のほか、遊戯業を営むお取引先に対する外部コンサルタントと連携した事業DD及び顧問税理士と連携した財務DD支援を行い、共同での改善計画策定に取り組んでおります。
- 宮崎県中小企業再生支援協議会等と連携した再生計画の策定支援を一層強化しており、平成26年度上期の支援先数については、「一次受付」が19先、「一次対応」が7先、「一．五次～二次対応」段階が8先、「二次対応」によって策定された再生計画をスタートした先が4先となりました。
- 宮崎県中小企業再生支援協議会等へ再生案件を持ち込んだ支援先について、平成24年度1件、平成25年度2件のDDSファイナンスを実行しました。平成26年度上期中の実行実績はありませんが、今後も、資本金借入金やDDSファイナンス等の活用により事業再生支援を活性化させる方針としています。
- 平成24年7月17日に設立した「みやざき経営アシスト（中小企業者からの経営相談に地元金融機関や商工団体等の関係団体が連携して対応するためのネットワーク）」において、お取引先からの借入金の返済や事業見直しなどの経営上の課題に関する相談について説明を行い、地元金融機関や宮崎県中小企業再生支援協議会、商工3団体や県弁護士会等の会員と連携して経営改善支援策の検討及び策定に取り組みました。
- 中小企業に対して専門性の高い支援事業等を行う「経営革新等支援機関」として認定を受け、他の認定機関である地元税理士や中小企業診断士といった専門家等と連携してお取引先の経営改善計画策定支援に取り組んでおります。
- 平成25年4月に宮崎商工会議所内に併設された「宮崎県経営改善支援センター」

に行員を転籍派出し、従前より当行行員を転籍派出している「宮崎県中小企業再生支援協議会」、及び「みやざき経営アシスト」、「宮崎県経営改善支援センター」の3つの外部機関と連携を強化し、お取引先の課題解決のための経営改善支援や事業再生支援に積極的に取り組んでおります。

- 平成25年3月、お取引先に対する事業再生支援の更なる強化を通じた地域経済の活性化と貸出資産の健全化を図る「3行合同地域再生支援委員会」を当行、豊和銀行、南日本銀行と共同で設立するとともに、「九州地域活性化ファンド」活用に関するあおぞら銀行グループとの業務提携を行っております。
平成26年度上期は3行合同地域再生支援委員会を3回開催したほか、あおぞら銀行グループとの協議会を開催しており、抜本的な事業再生や事業転換を必要とされる地域企業のみなさまの総合的な出口戦略を図っております。
- 地場産業の支援等による地域経済活性化に資する取組みについて（株）地域経済活性化支援機構と意見交換を行っており、今後も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のコンサルティング機能の一層の発揮や、ABL等の中小規模事業者等に適した資金供給手法の充実に取り組む方針です。
- 平成25年度に公表した「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、本ガイドラインを尊重し遵守するための行内態勢を整備するとともに、お客様と保証契約を締結する場合、また、保証人になられた方が本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は本ガイドラインに基づいて誠実に対応するよう努めてまいります。
- 事業の持続可能性が低い、あるいは見込まれないと判断されたお取引先企業に対する再起に向けた適切な助言や自主的かつ円滑な廃業を支援する手法等の検討を行ってまいります。

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

当行は、お取引先の事業承継に関する支援として、宮崎・延岡の2会場で開講した「次世代塾（1テーマ3回、全12回コース）」を、新たに都城会場でも開講したほか、平成26年6月より「幹部養成スクール（2テーマ、全10回コース）」を、宮崎会場を皮切りに開講しています。

また、行員のスキル向上のため「事業承継及びM&A」に関する研修を本部行員・支店長向けに実施し、さらに、平成26年7月に「M&Aシニアエキスパート」認定資格を行員3名が取得しました。（詳細は18頁 3-(1)-B-(1)「事業承継、M&Aの取組み強化」に記載しています。）

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、そ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26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7円05銭の配当を行いました。

なお、平成26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15億円上回る56億円となり、公的資金の返済財源は計画より2年程度早く積み上げられております。さらに平成26年9月期には、計画を上回る中間純利益8億円を計上しています。

今後も、役職員一丸となって本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141億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24）】（単位：億円）

	22/3期	23/3期		24/3期		25/3期		26/3期		26/9期		
	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画比
当期純利益	△83	6	10	16	16	10	11	10	24	5	8	3
利益剰余金	11	11	17	22	29	35	36	41	56	45	63	18

	27/3期	28/3期	29/3期	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	計画	計画	計画
当期純利益	12	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14
利益剰余金	49	57	67	76	85	95	104	113	123	132	141

※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。

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

当行は平成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、同基本方針に基づき、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等を目的に取締役会直轄の組織として設置した監査部は、平成26年度上期も本部、営業店等の全ての業務執行を独自の立場で監査しているほか、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、管理の責任部署を経営企画部として「グループ会社運営規定」を定め、平成26年度上期も定期的に連絡会議を開催しているほか、連結子会社に内在する各種リスクは経営企画部リスク管理グループにて統合的に管理しております。

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25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27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とも適宜協議しております。

C. 内部監査及び監査役監査、会計監査の状況

当行監査役会は、年度毎に策定する「監査計画書」の基本方針に取締役会に対する監査を最重要テーマの一つとして掲げ、社外監査役3名を含む監査役4名全員が取締役会に出席して客観的な立場で発言を行っております。また、毎月開催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内部監査部門との定例協議会においても、監査機能の発揮に努めております。

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

②経営戦略会議

当行は毎月開催する部長会の中に「経営戦略会議（事務局：経営企画部）」を設置し、経営強化計画の業務執行状況の把握と問題点・課題等への対応策に関する協議を行っておりますが、経営強化計画の進捗状況の検証をさらに充実させるため、平

成 24 年 8 月に経営戦略会議の下部組織として「経営強化計画進捗管理検討会議」を設置しました。

現在は、関係各部の実務担当者で構成される本検討会議において経営強化計画に掲げた数値計画や各取組施策の進捗状況の検証を月次単位で実施するとともに、経営戦略会議及び取締役会への検証結果報告の際に出された指示事項等を担当部門へ伝達する P D C A サイクルの徹底を図っております。

なお、本計画に掲げた数値計画の一つである「経営改善の取組み」及び関連する各取組施策の進捗管理をさらに強化するため、平成 25 年 8 月より、地域産業活性化推進委員会においても進捗状況を確認することとしました。

③経営評価委員会

当行は、社外の第三者で構成する「経営評価委員会」を設置しており、経営に対する評価の客観性確保に努めております。

平成 26 年度上期は、8 月に同委員会を開催しており、今後も年間 2 回の委員会を開催し、当行の経営方針や経営戦略、地域貢献や信用供与の状況、経営強化計画の履行状況等について客観的立場から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経営の客観性と透明性を高めていく方針です。

④経営強化計画推進管理に係る監査部監査

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おります。

また、その検証結果については、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 26 年度上期は、事務部門の指導態勢充実やリスク性商品の販売管理態勢強化等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、この経営実現のために各種リスク管理規定を整備し、リスク統括部署（経営企画部リスク管理グループ）、A L M 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、経営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、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 26 年度上期も、35 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。