# 経営強化計画の履行状況報告書

2022 年 6 月

株式会社宮崎太陽銀行

目次


１．2022 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 … 2
（１）収益性を示す指標（コア業務純益・たいよう KPI） … 2
（２）業務の効率性を示す指標（業務粗利益経費率） … 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 … 3
（１）ビジネスコンサルタント化に向けた土台作り … 3
（２）事業運営改善支援による顧客価値提供 … 4
（３）SDGs への実質的な賛同と関与 … 6
（４）金融機能強化法の趣旨を踏まえたコスト削減 … 6

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 … 6
（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 … 6
（２）リスク管理の体制の強化のための方策 … 7
（３）法令遵守の体制の強化のための方策 … 8
（４）経営に対する評価の客観性の確保のための方策 … 8
（５）情報開示の充実のための方策 … 9

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 … 9
（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 … 9
（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 … 9
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 … 9
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 … 10
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 … 10
（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 … 10
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 … 12
②経営に関する相談その他の取引先の企業に対する支援に係る機能の強化のための方策 … 12
③早期の事業再生に資するための方策 … 12
④事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策 … 12

６．剰余金の処分の方針 … 13
（１）配当、役員に対する報酬および賞与についての方針 … 13

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 … 13
（１）経営管理に係る体制および今後の方針等 … 13
（２）各種のリスク管理の状況および今後の方針等 … 13

## １．2022年3月期決算の概要

### （１）経営環境

当期の国内経済は、9月末の緊急事態宣言解除後から年末にかけては持ち直しの動きが見られたものの、新型コロナウイルス感染症の第4～6波に伴い、感染拡大防止を意図した経済活動の抑制が長期間にわたり続いたことから、全体としては、依然厳しい状況で推移しました。

また、県内経済も同様に、県独自の緊急事態宣言や国のまん延防止等重点措置が適用されたことで、不要不急の外出自粛や飲食店の時短営業等の対応を余儀なくされたことから、宿泊・飲食サービス等の個人消費関連を始めとした幅広い業種で、売上減少等の影響が継続することとなりました。

なお、足許におきましては、コロナ禍の長期化による消費停滞に加え、エネルギー・原材料価格高騰や円安進行による輸入価格上昇のほか、これらを背景とした生活必需品等の価格上昇も見え始めております。

以上より、先行きにつきましては、依然不透明感の強い経営環境が続くと思われることから、引き続き、当行を含む地元事業者と県民の皆さまとが一体となり、個人消費と事業活動の活性化に向けた一層の取り組みに努めていくことが必要な状況であり、当行もその一翼を担う存在として、公私を通じた感染防止策に万全を期しつつ、地域活性化に資する地元事業者への支援策のご提供に努めていかなければなりません。

当行は引き続き、今回の新型コロナウイルス感染症流行のほか、毎年発生している台風や豪雨等の自然災害といった不測の事態により地域経済が停滞してしまう要素を含んだ環境に置かれていることもしっかりと認識しながら、もう一段踏み込んだ地域経済活性化支援を実現していくため、経営強化計画に掲げた各種方策に取組んでまいる方針です。

### （２）決算の概要（単体ベース）

2022年3月期の貸出金は、地元を中心とした中小規模事業者等向け貸出が増加した結果、前年同期比127億5百万円増加し、5,351億72百万円となりました。有価証券は、前年同期比142億98百万円増加の1,588億42百万円となりました。

一方、預金は、個人預金が増加したことで、前年同期比242億76百万円増加し、7,259億73百万円となりました。

【資産・負債の推移】（図表1）　（単位：百万円）

| | 22/3期 | | | 21/9期 | 21/3期 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 21/9期比 | 21/3期比 | 実績 | 実績 |
| 資産 | 877,554 | 14,623 | 49,455 | 862,931 | 828,099 |
| 貸出金 | 535,172 | 5,760 | 12,705 | 529,412 | 522,467 |
| 有価証券 | 158,842 | 7,797 | 14,298 | 151,045 | 144,544 |
| 負債 | 824,541 | 9,700 | 43,435 | 814,841 | 781,106 |
| 預金 | 725,973 | 8,249 | 24,276 | 717,724 | 701,697 |
| 純資産 | 53,012 | 4,923 | 6,019 | 48,089 | 46,993 |

2022年3月期は貸出金利息が減少した一方、有価証券利息配当金の増加などで、資金利益は前年同期比2億38百万円増加の96億86百万円となりました。加えて、役務取引等利益も前年同期比1億65百万円増加となったことで、業務粗利益は前年同期比3億34百万円増加の95億87百万円となりました。

経費は、業務の見直しによる効率化等により経費全般が減少し、前年同期比1億99百万円減少の80億88百万円となりました。

また、不良債権処理において、適切な貸倒引当金計上を行う一方で、長年取組んできた事業再生支援の効果による貸倒引当金戻入があったことから、不良債権処理額は前年同期比大幅な減少となり、その結果、臨時損益は前年同期比4億86百万円増加の5億76百万円となりました。

以上より、2022年3月期の経常利益は18億71百万円、当期純利益は16億19百万円となりました。

【損益状況の推移（単体）】（図表2）　　（単位：百万円）

| | 22/3期 実績 | 21/3期比 | 21/9期 実績 | 21/3期 実績 |
|---|---|---|---|---|
| 業務粗利益 | 9,587 | 334 | 4,784 | 9,253 |
| （コア業務粗利益） | (9,690) | (412) | (4,834) | (9,278) |
| 資金利益 | 9,686 | 238 | 4,925 | 9,448 |
| 貸出金利息 | 8,134 | △38 | 4,063 | 8,172 |
| 有価証券利息配当金 | 1,371 | 65 | 833 | 1,306 |
| 預金利息 | 61 | △29 | 32 | 90 |
| 役務取引等利益 | △40 | 165 | △119 | △205 |
| その他業務利益 | △58 | △68 | △22 | 10 |
| 国債等債券損益 | △103 | △78 | △50 | △25 |
| 経費（除く臨時処理分） | 8,088 | △199 | 4,077 | 8,287 |
| 人件費 | 4,253 | △142 | 2,160 | 4,395 |
| 物件費 | 3,201 | △57 | 1,592 | 3,258 |
| 一般貸倒引当金繰入額 | 204 | 638 | - | △434 |
| 業務純益 | 1,294 | △105 | 706 | 1,399 |
| （コア業務純益） | (1,601) | (611) | (756) | (990) |
| 臨時損益 | 576 | 486 | 362 | 90 |
| 不良債権処理額 | △49 | △776 | 9 | 727 |
| 貸倒引当金戻入益 | - | - | 32 | - |
| 株式等関係損益 | 303 | △440 | 225 | 743 |
| 退職給付費用 | △224 | △142 | △112 | △82 |
| 経常利益 | 1,871 | 381 | 1,068 | 1,490 |
| 特別利益（△は特別損失） | △64 | △103 | △9 | 39 |
| 税引前当期（中間）純利益 | 1,806 | 276 | 1,059 | 1,530 |
| 税金費用 | 187 | △176 | 158 | 363 |
| 当期（中間）純利益 | 1,619 | 453 | 900 | 1,166 |

2022年3月期の金融再生法開示債権は、適切な引当処理を行ったことで、前年同期比2億22百万円増加となりましたが、総与信残高も中小規模事業者向け貸出の増加に伴い、前年同期比127億13百万円増加となったことで、金融再生法開示債権比率は、前年同期比0.01ポイント低下の1.95%となりました。

【金融再生法開示債権比率の状況（単体）（図表3）】　　（単位：百万円、%）

| | 22/3期 実績 | 21/9期比 | 21/3期比 | 21/9期 実績 | 21/3期 実績 |
|---|---|---|---|---|---|
| 金融再生法開示債権残高 | 10,486 | △365 | 222 | 10,851 | 10,264 |
| 破産更生等債権 | 3,021 | 212 | 19 | 2,809 | 3,002 |
| 危険債権 | 3,371 | △1,814 | △1,560 | 5,185 | 4,931 |
| 要管理債権 | 4,093 | 1,237 | 1,763 | 2,856 | 2,330 |
| 正常債権 | 525,402 | 6,102 | 12,491 | 519,300 | 512,911 |
| 総与信残高 | 535,888 | 5,737 | 12,713 | 530,151 | 523,175 |
| 金融再生法開示債権比率 | 1.95 | △0.09 | △0.01 | 2.04 | 1.96 |

※ 不良債権比率 ＝ 金融再生法開示債権残高 ÷ 総与信残高

2022年3月期は、2022年3月末にB種優先株式発行による60億円の増資を行ったことに加えて、当期純利益計上による利益剰余金の積み上げもあり、自己資本比率は前年同期比1.33ポイント上昇の10.93%となりました。

【単体自己資本比率の推移（図表4）】　　（単位：%）

| | 22/3期 実績 | 21/9期比 | 21/3期比 | 21/9期 実績 | 21/3期 実績 |
|---|---|---|---|---|---|
| 自己資本比率 | 10.93 | 1.31 | 1.33 | 9.62 | 9.60 |

## ２．経営の改善に係る数値目標の実績

### （１）収益性を示す指標（コア業務純益）

2022年3月期は、有価証券利息配当金および役務取引等収益が計画を上回ったことで、コア業務純益は計画を6億13百万円上回る16億1百万円となりました。

【コア業務純益（図表5）】　（単位：百万円）

| | 21/3期 実績 | 21/9期 実績 | 22/3期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 計画 | 実績 | 計画比 | 始期比 |
| コア業務純益 | 990 | 756 | 988 | 1,601 | 613 | 611 |

| | 22/9期 計画 | 23/3期 計画 | 23/9期 計画 | 24/3期 計画 |
|---|---|---|---|---|
| コア業務純益 | 499 | 999 | 649 | 1,298 |

※コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券損益

本計画では、法定KPIであるコア業務純益の補助的指標として、「地元中小規模事業者等向け貸出金利息」をたいようKPI（コア業務純益）として管理しています。なお、本計画では、前計画同様に宮崎県に加え、長きに渡り支店を構えてまいりました鹿児島県も地元と定義しており、コロナ禍においても、地元中小規模事業者のお客さまへの顧客価値提供に注力してきた結果、2022年3月期は、計画同値の43億12百万円となりました。

引き続き、本計画のビジネスモデルにおいては、地元中小規模事業者のお客さまへの顧客価値提供に注力することから、顧客価値に裏付けられたリレーションの含み益の蓄積状況をたいようKPIを使って可視化し管理してまいります。

【たいようKPI：コア業務純益（図表6）】　（単位：百万円）

| | 21/3期 実績 | 21/9期 実績 | 22/3期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 計画 | 実績 | 計画比 | 始期比 |
| 地元中小規模事業者等向け貸出金利息 | 4,195 | 2,135 | 4,312 | 4,312 | 0 | 117 |

| | 22/9期 計画 | 23/3期 計画 | 23/9期 計画 | 24/3期 計画 |
|---|---|---|---|---|
| 地元中小規模事業者等向け貸出金利息 | 2,198 | 4,432 | 2,337 | 4,756 |

※「地元中小規模事業者等向け貸出」とは、宮崎県、鹿児島県内店舗の中小規模事業者のうち、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を除く貸出とし、「地元中小規模事業者等向けの貸出金利息」は、「地元中小規模事業者等向け貸出」により得られる貸出金利息

### （２）業務の効率性を示す指標（業務粗利益経費率）

2022年3月期は、機械化関連費用を除く経費が効率的な運用により計画を39百万円下回る62億91百万円となりました。業務粗利益は、資金利益および役務取引等利益が計画を上回ったことで、計画を4億29百万円上回る95億87百万円となりました。この結果、業務粗利益経費率は計画を3.49ポイント下回る65.62％となりました。

【業務粗利益経費率】（図表7）　（単位：百万円、％）

| | 21/3期 始期 | 21/9期 実績 | 22/3期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 計画 | 実績 | 計画比 | 始期比 |
| 経費（機械化関連費用除く） | 6,426 | 3,131 | 6,330 | 6,291 | △39 | △135 |
| 業務粗利益 | 9,253 | 4,784 | 9,158 | 9,587 | 429 | 334 |
| 業務粗利益経費率 | 69.44 | 65.44 | 69.11 | 65.62 | △3.49 | △3.82 |

| | 22/9期 計画 | 23/3期 計画 | 23/9期 計画 | 24/3期 計画 |
|---|---|---|---|---|
| 経費（機械化関連費用除く） | 3,139 | 6,279 | 3,130 | 6,260 |
| 業務粗利益 | 4,548 | 9,097 | 4,676 | 9,352 |
| 業務粗利益経費率 | 69.01 | 69.02 | 66.93 | 66.93 |

※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）ビジネスコンサルタント化に向けた土台作り

ビジネスコンサルタント化に向けた土台として、質･量ともに充実した仕入･販売の商流情報が必要であることから、2021年度より商流情報データに登録すべき要件をマニュアルで明示するほか、各支店における1事業者あたりの平均登録件数の多寡を業績評価に加え、7月より評価を開始しております。

2021年通期の状況は、図表8の⑤⑩の通り、商流情報データに登録すべき要件を具備していなかった

不備商流の割合（不備率）は取組みを開始した7月以降、7～9月までの平均は19.8%、10～2月までの平均は9.4%と低下傾向にあります。

また、図表8の③⑧の通り、1事業者あたりの平均登録件数も、2020年度の平均80件程度から、2021年度7～9月までの平均が149件、10～2月までの平均が173件と増加傾向にあることから、収集する商流情報の質･量は、概ね順調に確保できているものと判断しております。

なお、図表8について、例年3月は、営業店が年度末で多忙となることや新年度の準備期間として商流情報の取組みを行わないこととしているため、2月を2021年度の最終報告月としております。

【商流情報の取組み状況】(図表8)　（単位:件、%）

| | 取組内容 | | | 7月 | 8月 | 9月 | 合計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ① | 商流情報収集への取組み対象先 | | | 49 | 10 | 22 | 81 |
| ② | 事業性評価システムへ登録された仕入･販売商流の件数 | | | 6,937 | 1,830 | 3,278 | 12,045 |
| ③ | 1事業者あたりの平均登録件数【②/①】 | | | 142 | 183 | 149 | 149 |
| ④ | ②のうち、登録すべき要件を具備していなかった不備商流の件数 | | | 1,862 | 284 | 244 | 2,390 |
| ⑤ | 上記、不備商流と本部で判定された商流の割合(不備率)【④/②×100】 | | | 26.8 | 15.5 | 7.4 | 19.8 |

| | 取組内容 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 合計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ⑥ | 商流情報収集への取組み対象先 | 6 | 11 | 29 | 2 | 13 | 61 |
| ⑦ | 事業性評価システムへ登録された仕入･販売商流の件数 | 697 | 1,621 | 4,940 | 351 | 2,914 | 10,523 |
| ⑧ | 1事業者あたりの平均登録件数【⑦/⑥】 | 116 | 147 | 170 | 176 | 224 | 173 |
| ⑨ | ⑦のうち、登録すべき要件を具備していなかった不備商流の件数 | 44 | 208 | 337 | 6 | 393 | 988 |
| ⑩ | 上記、不備商流と本部で判定された商流の割合(不備率)【⑨/⑦×100】 | 6.3 | 12.8 | 6.8 | 1.7 | 13.5 | 9.4 |

## （２）事業運営改善支援による顧客価値提供

### （ア） 販路開拓支援「本業サポートWith」

本業サポートWithは、取引先の商品・サービスの深掘りを目的としたヒアリングシートを基に当行でカタログ（販売促進ツール）を作成し、商談のセッティングから入金管理まで行う等、通常のビジネスマッチングとは異なる丁寧な販路開拓支援を行うものです。

2021年度より、従来取組んでいた販路開拓支援業務「たいようビジネスマッチング（TBMS)」と前計画で取組みを開始した本業サポートWithの業務フローを統一化し、業務名も「本業サポートWith」に統一しました。2022年3月末の契約先数は132先、2021年度の売上付与実績は517先、422百万円となりました。

本業務は契約先のトップライン改善に加えて、買い手のお客さまの事業運営改善に繋げることも目的としており、2021年下期も「売り手」「買い手」共に喜んでいただける事例が多く生まれました。

また、当行営業エリア外への販路開拓支援を目的として、全国に営業拠点のある日本政策金融公庫（以下：日本公庫）と連携した買い手アプローチも開始し、2021年度は宮崎牛、ゆず等地域資源を活用した商品を中心に、4件の首都圏事業者と成約しました。

事例①：新規出店支援

- 宮崎市内でフランチャイズのラーメン店を営んでいる事業者さまより、フランチャイズではないラーメン店新規出店のご相談をいただく。
- 新規出店に際し、フランチャイズ店であれば心配のなかった悩み事といえる「設備関係の取引事業者がおらず、どこに相談して良いか分からない」との相談も受ける。
- 店舗設計・施工事業者および厨房機器全般を取り扱う With 契約先事業者をご紹介。
- 開業希望日までタイトなスケジュールであったが、初回ご面談から設計、見積り、開業に向けた事業計画の策定支援等、当行および With 契約先がタッグを組んでサポート。
- 結果として、希望通りの出店が叶い大変感謝いただいた。
- 新店舗について集客好調な状況を受け、2 店舗目も計画。2 店舗目についても、同じ With 契約先より備品等納入いただいた。

事例②：日本公庫連携による地元外への販路開拓支援：新規出店支援

➢ 業務連携・協力協定を交わしている日本公庫宮崎支店及び広域連携推進室（東京）と連携して、九州以外に拠点のない当行 With 契約先の地元外の買い手へのアプローチにご協力いただいております。

【当行取引先】
・宮崎牛を利用したローストビーフの製造、販売事業者
・宮崎県産ゆず加工品の製造、販売、事業者
・宮崎県ピーマンを使ったドレッシングの製造、販売事業者

当行作成の商品サービス説明資料（カタログ）提供後成約

【日本公庫ご紹介先】
・埼玉県 多国籍料理店経営事業者
・東京都 レストラン経営事業者
・神奈川県 居酒屋経営事業者

【本業サポートWithによる年間売上付与実績】（図表9）　（単位：百万円）

| | 2016年度 | 2017年度 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 当座貸越型 | | | | 65.1 | 124.7 | 162.2 |
| 手数料型 | 0.7 | 55.3 | 83.0 | 147.7 | 196.1 | 260.6 |
| 合計 | 0.7 | 55.3 | 83.0 | 212.8 | 320.8 | 422.8 |

### （イ） 有用情報

事業者のお客さまとのリレーション強化を目的として、ファイナンスには関係のない事業運営上の特定のテーマに絞り、実権者さまが抱えている、当行にのみご相談いただける解決困難な課題の聴き取りに積極的に取組んでおります。

当行では、この課題を「有用情報」として管理しており、本部や各支援機関と連携し、解決支援を行うことにより、事業者のお客さまとの更なるリレーション強化を図るものと位置づけております。

【特定のテーマ】
① 売上改善について
② 不測の事態で増加となった製造原価の低減について
③ 不測の事態で調達出来なくなった生産要素の調達について
④ 長期間解決出来ていない当社特有のボトルネック解決について

2021年下期は、売上改善やボトルネックの課題を中心として、15件の有用情報の収集と2件の解決支援を行いました。有用情報の収集開始当初は、ファイナンス関連の課題や通常の顧客管理や融資管理を通しても把握可能と判断される課題などが混在していましたが、2021年下期時点では、融資取引があれば与信圧縮を懸念して通常取引銀行には話してもらえないような内容、つまり当行で長年融資取引があってもはじめて知ることになった内容の事業運営上の課題も多くなっております。事業者のお客さまに関するコンサルティング業務の限界をブレークスルーしはじめているものと思われ、情報品質は着実に向上しております。一方で、情報品質にこだわるため、収集件数は伸び悩む傾向が見られます。

引き続き、有用情報の聴き取りに取組み、本部や各支援機関との連携により、課題解決支援を実施することで取引先とのリレーション強化を図ってまいります。

### （ウ） 事業性評価（商流情報）に基づく取組方針評価

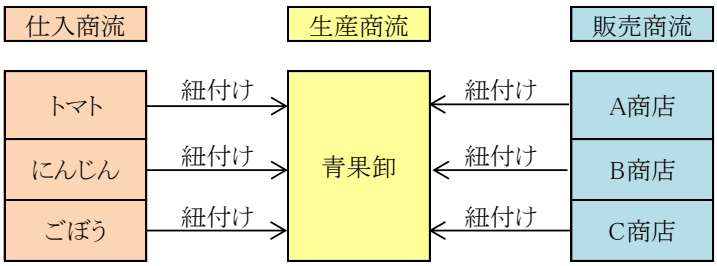
2021年度より、商流情報に対する当行担当者のデータマイニング能力向上を目的に、取組方針（フォーマット）に「商流情報データからの気付き」の記載項目を追加し、取組みを進めてまいりました。

本項目の初回報告月である2021年上期に多く見られていた通常の顧客管理や融資管理を通じてでも把握可能と判断されるような情報（商流情報データとは無関係な情報）は、2021年下期には大幅に減少し、当行担当者の能力向上を感じられるようになりました。

しかしながら、本件は大量の商流情報データを分析することで、お取引先の財務状況ではなく事業

運営状況を把握するという、銀行員には過去求められてこなかったことを目的とするため、未だ試行錯誤を継続していることから、2022年度以降も本部による取組方針の修正指示や作成内容に関する示達等を通じて、当行担当者のデータマイニング能力の面的な向上に向けた取組みを継続してまいります。

【商流情報の紐付けイメージ】(図表10)




**（３）SDGsへの実質的な賛同と関与**

本計画では、昨今、多くの事業者、個人において賛同と関与の気運が高まりつつあるSDGsを、当行経営理念の1つである「日進月歩の伸展」の観点で捉えることにより、当行が従来取組んできた環境保全活動やエコ活動、寄付行為等がSDGsに貢献する取組みであると形式的に位置づけるのではなく、今現在、地元地域が抱えている地域課題の解決に向けて、地方公共団体等との共働も図りながら、実質的な関与を目指すべく取組みを進めていく方針としております。

2021年下期も引き続き、新型コロナウイルス感染症の確実な収束時期が見通せない状況が続いたこと、およびエネルギー・原材料価格の高騰等が事業者のお客さまの経営環境に影響を及ぼしていること等から、前述の通り、お客さまの売上増加や地元雇用の維持・創出に繋がる取組みとして、地元事業者の販売商流の質の維持・改善や販路開拓支援等の取組みを継続してまいりました。

引き続き、地域課題への実質的な関与を目指し、各種の取組みに努めてまいります。

**（４）金融機能強化法の趣旨を踏まえたコスト削減**

本計画では、金融機能強化法の経営改善の目標である業務粗利益経費率の改善に向けて、金融機能強化法の趣旨を脱しない範囲、つまり、地元外事業者に支払われている経費の削減に取組む方針としております。

2021年下期も、2021年4月に新設した業務改革部が組織横断的な経費削減の取組みを進め、地元外事業者との折衝によるパソコン購入費や各部所管システムの保守料削減のほか、サブシステムの内製化、地元信用金庫との店舗外ATMの共同営業拡充等に取組みました。

引き続き、当行経費支払にかかるサプライチェーンの構成を考慮しつつ、地元外事業者向けの支払経費の削減を重点的に取組んでまいります。

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

**（１）業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策**

当行は、2019年6月、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、取締役会の職務執行の監査等を担う取締役監査等委員（社外監査等委員3名を含む4名体制）を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能の更なる強化を図っております。

こうした中、取締役会は、相互牽制機能を確保するため、監査等委員（会）や会計監査人との連携強化や監査部の監査態勢強化を図っております。なお、社外取締役、社外取締役監査等委員全員を独立役員とし、5名体制としております。

また、当行の内部監査態勢は、取締役会直轄の組織である監査部が被監査部門の全ての業務執行を独自の立場で監査できる権限を付与されているほか、監査部は、監査等委員および監査等委員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。加えて、監査部は、取締役会で承認を受けた監査計画に基づく監査を実施するとともに、その結果について適時適切に取締役会へ報告を行っており、取締役会が必要な改善を指示していることに加え、頭取自らも必要に応じて直接指導並びに所管部署に対して改善を指示する体制とし、経営として十分な関与を行っております。

（２）リスク管理の体制の強化のための方策

①統合リスク管理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。

（ａ）信用コスト急増抑制

新型コロナウイルス感染症による事業への影響を考慮し、地元中小規模事業者のお客さまに対する新規貸出の元金据置支援対応や条件変更による支払猶予対応に努めてまいりました。

このように資本を活用して地域経済の悪化を食い止めることが、金融機能強化法の公的資金注入行である当行の責務であると認識しております。

また、今後コロナ禍の収束の目途が立たず、多額の信用コストが突発的に発生する状況を想定した場合でも、当行の健全性が保たれる必要があるとも認識しております。

この責務を両立するためには、本計画の「５．経営の改善の目標を達成するための方策」で示した通り、お客さまへの資金繰り支援を継続しながらも、それ以上の顧客価値を提供しうる事業運営上の支援に力を入れていくことで、信用コスト急増の抑制が図られるものと考えております。

（ｂ）市場環境急変時の対応

当行では、経済および市場のストレス事象発生時においても経営の健全性を確保するために、ストレス発生の予兆を捉えて具体的な対応策（アクションプラン）を定め、確実に実行することによりストレス事象発生時の影響を最小限に留めることとしており、これまでストレス事象発生時はこのアクションプランによる損失処理を実施し、限定的なものとしてきました。

今般のコロナ感染拡大初期段階で起こった株式相場急落時においても、アクションプランに従って予め定めた損失処理を行っており、その後の損失拡大を防いでおります。

②信用リスク管理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

信用リスク管理は、リスク資本限度枠管理やストレステストを行うともに、ALM委員会で信用リスク計量化手法による業種別、格付別、営業店別等のリスク量分析を通じ、リスク偏在や与信集中の検証等の与信ポートフォリオ管理を行っております。

（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細則」や「大口与信先等管理報告手引書」に基づく「大口与信先等管理報告」（四半期毎の取締役会へ報告）や「融資動静報告」（毎月の取締役へ稟議）における結果検証を通じて、与信集中リスク抑制のため、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、金融機能強化法の趣旨を踏まえた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のお客さまへの資金供給や事業再生支援等に努めていくこととしており、地元ULの適正水準確保と地域経済活性化に向けた”生き金”として、公的資金の本来の趣旨に則り、事業再生目的での活用を行っております。

2022年3月末において、地元中小規模事業者さまへの貸出残高が前年同期比91億円増加したことにより、地元ULは前年同期比7億75百万円増加の48億48百万円となりました。

また、公的資金注入以降の債権放棄等累計額は209億円で、このうち、地元での累計額は205億円で、うち事業再生目的が141億円となっております。

③市場リスク管理体制強化のための方策

総合企画部は、統合的リスク管理の一環として、株式に係るリスク量、IRRBB金利リスクの状況等を分析・評価し、ALM委員会、リスク管理委員会において、市場リスク量や管理の適切性等を検証、確認、報告し、経営陣が市場リスクを的確に認識し、適切に判断できる体制としております。

経済および市場のストレス発生時において、経営の健全性を確保するために、ストレス発生の予

兆を捉えて、予め具体的な対応策を定め、実行するための実施基準を定めております。
また、リスク管理委員会において、市場利回りと株価の変動による評価損益増減分析を行い、株価と金利の変動による収益や自己資本への影響度について評価しておりますが、今後もこの分析、評価を継続するなど、市場リスク管理の高度化に取組んでまいります。
有価証券の運用計画およびその運用状況は、定期的に経営陣へ報告を行う体制としています。なお、有価証券全体に占める株式の保有割合は10%以内と定めております。

**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・見通しは定期的に経営陣へ報告しています。

**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。

**（３）法令遵守の体制の強化のための方策**

当行は、地域社会からの信用・信頼を存立基盤とする地域金融機関であり、地域に根差す銀行として「法令等遵守態勢の確立」を経営の最重要課題の1つに位置づけ、法令等遵守の徹底、企業倫理の確立、不祥事件の未然防止並びに反社会的勢力の排除に取組んでおります。
コンプライアンス遵守態勢については、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、その強化・確立に努めております。
また、お客さま応対時には、お客さまの事務負担等に配慮しながら、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いるほか、各業務の適法性確保のため、契約書等のリーガルチェック実施状況をコンプライアンス統括部で一元管理しております。
コンプライアンス意識については、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、リモート研修や臨店時において、役員、担当部長による具体事例を交えた講話や意見交換会等を実施し、その浸透・定着に努めております。
なお、昨今、国際的なテロの脅威等が高まる中で、地域銀行に対しても、マネロン・テロ資金供与対策が徹底された上での決済取引等が強く求められております。こうした中、組織的対応を進めていくため、マネー・ローンダリング等の防止に係る企画・統括組織としてコンプライアンス統括部に「金融犯罪対策室」を設置し、組織的・横断的にマネロン等の情報を共有する体制としております。
このほか、コンプライアンス統括部には警察OBを2名配置し、悪質化、巧妙化する様々な金融犯罪に対して的確に対応できる体制整備を行っております。

**（４）経営に対する評価の客観性の確保のための方策**

経営に対する評価の客観性を確保するため、行政や事業者支援の経験者等の第三者で構成する「経営評価委員会」を原則年2回開催し、当行の経営方針や経営戦略、地域経済活性化に向けた取組み状況等について、客観的な立場による評価や助言をいただいております。

直近の委員会においては、地元の中小企業診断士協会に携わる委員より、取引先分析スキルの向上のため、中小企業診断士協会が設けている研修プログラム受講等の人材育成にかかる情報提供がなされたほか、事業承継支援に携わる委員からは、「当行行員は取引先と同行して相談に来ることが多く助かっている」という趣旨のコメントをいただきました。今後も、同委員会が当行経営に対する客観的な評価や助言を行うことで、経営に対する評価の客観性を確保してまいります。

**（５）情報開示の充実のための方策**

当行では、お客さま、株主を始めとする投資家の皆さま、地域社会等から正しい理解と信頼を得るため、福岡証券取引所への適時開示のほか、記者会見、プレスリリース、ホームページへの情報掲載等を通じて、迅速かつ正確な四半期情報の開示に取組んでおります。

また、事業者のお客さまに対する本業支援の取組みや、文化・スポーツ・環境保護等に関する社会貢献活動についても、各種媒体を通じて開示しており、今後も、取組みとその開示内容の充実を図りながら、当行のステークホルダーの皆さまへの迅速かつ質の高い情報発信に努めてまいります。

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

**（１）中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針**

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、2021年度もお客さまの事業継続を最優先事項と考え、資金繰り支援等の金融支援を継続してまいりました。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大を起因とする2021年度の信用供与実績は、324件の28億1百万円となっております。2020年度比では大きく減少していますが、2020年度に資金繰り支援を集中的に行ったことで、事業継続に必要な手元資金が、コロナ禍の収束時期が見通せないほとんどのお客さまで積み上がっている状況にあり、コロナ禍の影響を強く受けているはずの対面型サービス業のお客さまさえも追加借入の動きが鈍化していることが一因であると分析しております。

一方で、2021年度において、条件変更に応じた件数は1,906件と、コロナ拡大前の2019年度比約2倍に増加しております。資金繰り支援を目的とした条件変更は、今後も積極的に対応してまいります。

また、ポストコロナを見据えた早期の経営改善支援に向け、商流情報を切り口とした事業性評価に取組み、「商流による事業性評価を踏まえた取組方針」の策定を2021年上期から開始しており、2021年度に、資金繰り支援とは別の事業運営改善支援策の策定件数は124件となっています。

スピードを重視した対応については、稟議起案から稟議決裁までの日数の計測および結果分析を2021年上期から開始していますが、2021年度の平均日数は5.19日でした。今後、結果分析を行い、相談を受けてから原則3日以内の回答に向けた取組みを行ってまいります。また、今後、社会的インパクトを活用した与信供与についても検討をしてまいります。

**（２）中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策**

**①中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策**

お客さまの経営状況を精緻に把握し、適時適切な施策を講じていくことができる支援体制の整備として、2021年4月から融資二部の担当者1名、同年9月から融資三部の担当者を1名増員しており、これに伴い、2021年下期は経営改善支援対象先数を前年下期比で14先増加させております。

次に、経営改善支援に向けた営業店の支援体制整備の一環として、経営改善支援に対する融資・渉外担当者のスキル向上を目的とした通信教育を受講させており、267名が修了しました。

また、行員のビジネスコンサルタント化を意識した通信教育等もラインナップに追加しており、2021年度は、日本安全食料料理協会主催の資格（ワインコンシェルジュ、お肉ソムリエ等）を11名が取得し、食糧供給県である地元にふさわしい行員の能力開発が進みつつあります。

更に、With契約先の販路開拓実績向上および人材育成を目的に、2021年下期もWith契約先5先の代表者等を講師とした「商品・サービス説明会」（オンラインによる開催）を実施しました。今後も定期的に開催してまいります。

なお、お客さまへのスピーディな対応も信用供与の円滑化と考え、コロナを起因とする条件変更に関する決裁権限の一部を営業店長に委譲していますが、この取組みにより、営業店長決裁による

決裁の割合は、2019年上期（新型コロナウイルス感染拡大前）46.3%であったものが、2021年上期68.4%、下期69.8%まで拡大しており、稟議決裁に要した日数を大幅に短縮することができました。このほか、2021年上期に引続き、2021年下期も全営業店を対象とした案件協議会を開催し、営業店からの80件の相談案件に対する方向性を早期に打ち出す等の取組みを行っています。

**②担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策**

担保・保証に依存しない融資を促進するため、当行独自の「経営者保証チェックシート」の創設・改定を実施しております。更に2020年4月からは個人事業者さまから原則、保証人を徴求しない方針に変更しており、その方針・考えの下、新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合は、2019年下期に30.9%であったものが、2021年上期46.1%、2021年下期43.4%と拡大傾向にあります。

また、契約途中で保証契約を解除した件数は2020年度199件、2021年度155件とその方針・考え方が行内へ浸透してきております。

なお、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、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する経営合理化支援（原則、無担保・無保証扱い）の実績は、2020年度34件の4億68百万円、2021年上期100件の13億43百万円となっています。2021年下期以降は取引先への提案が一巡したこともあり、対応件数が鈍化傾向にありますが、今後も継続してまいります。

**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**

当行は、地元のお客さまとのリレーションという無形資産の含み益を増やすことで、資金調達先として選ばれやすくなることに加え、前計画期間中に開発した顧客価値提供ツールの本業サポートWith、有用情報、事業性評価（商流情報）に基づく取組方針評価を中心とした顧客価値提供に向けた取組みの結果発生する増加運転資金や設備資金、コロナ禍での資金繰り支援へ積極的に取組んできました。

その結果、2022年3月期においては、中小規模事業者等向け信用供与の残高は3,152億円となり、計画を51億円上回りました。

今後も、地元中小規模事業者のお客さまへの顧客価値提供に注力することから、地元のお客さまとのリレーションという無形資産の含み益を増やすことで、中小規模事業者等向け信用供与である運転資金や設備資金等の資金ニーズ、およびコロナ禍での資金繰り支援へ積極的に対応してまいります。

【中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率】（図表11）　（単位：億円、%）

| | 21/3期 始期 | 21/9期 実績 | 22/3期 計画 | 22/3期 実績 | 22/3期 計画比 | 22/3期 始期比 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 中小規模事業者等向け貸出残高 | 3,051 | 3,102 | 3,101 | 3,152 | 51 | 101 |
| 総資産末残 | 8,280 | 8,629 | 7,660 | 8,775 | 1,115 | 495 |
| 総資産に対する比率 | 36.84 | 35.94 | 40.48 | 35.92 | △4.56 | △0.92 |

| | 22/9期 計画 | 23/3期 計画 | 23/9期 計画 | 24/3期 計画 |
|---|---|---|---|---|
| 中小規模事業者等向け貸出残高 | 3,121 | 3,171 | 3,206 | 3,271 |
| 総資産末残 | 7,712 | 7,764 | 7,816 | 7,868 |
| 総資産に対する比率 | 40.46 | 40.84 | 41.01 | 41.57 |

※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

**（３）その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策**

本計画も引き続き、地域経済活性化への実効性を重視して、経営改善支援の各定義を成果重視の内容としており、顧客価値提供において実効性の測定が難しい取組み、プロセスにしか過ぎない取組みの評価は行っておりません。

2021年下期は早期事業再生、事業承継以外の3分野を達成し、経営改善支援取組率の計画1.11%を達成

しました。

早期事業再生、事業承継の取組みは、引き続きお取引先への丁寧な対応を継続し、ランクアップや資本性劣後ローン等の活用による改善支援、宮崎県事業承継・引継ぎ支援センター等との連携による事業承継支援を実施し支援先の増加を図ってまいります。

【経営改善の取組み】（図表12）　（単位：先、%）

| | 21/3期 始期 | 21/9期 実績 | 22/3期 計画 | 22/3期 実績 | 22/3期 計画比 | 22/3期 始期比 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 創業･新事業 | 29 | 39 | 30 | 35 | 5 | 6 |
| 経営相談 | 22 | 29 | 23 | 38 | 15 | 16 |
| 早期事業再生 | 14 | 17 | 23 | 21 | △2 | 7 |
| 事業承継 | 5 | 3 | 6 | 5 | △1 | 0 |
| 担保･保証 | 25 | 42 | 26 | 33 | 7 | 8 |
| 取組先合計(a) | 95 | 130 | 108 | 132 | 24 | 37 |
| 取引先総数(b) | 9,653 | 9,690 | 9,679 | 9,622 | △57 | △31 |
| 比率(a／b) | 0.98 | 1.34 | 1.11 | 1.37 | 0.26 | 0.39 |

| | 22/9期 計画 | 23/3期 計画 | 23/9期 計画 | 24/3期 計画 |
|---|---|---|---|---|
| 創業･新事業 | 31 | 31 | 32 | 32 |
| 経営相談 | 24 | 24 | 25 | 25 |
| 早期事業再生 | 24 | 24 | 25 | 25 |
| 事業承継 | 7 | 7 | 8 | 8 |
| 担保･保証 | 28 | 28 | 30 | 30 |
| 取組先合計(a) | 114 | 114 | 120 | 120 |
| 取引先総数(b) | 9,692 | 9,705 | 9,718 | 9,731 |
| 比率(a／b) | 1.17 | 1.17 | 1.23 | 1.23 |

※「担保･保証」：担保・保証に過度に依存しない融資
※「経営相談」の始期には、実績133先のうち、コロナ関連対応111先を除く22先を計上
※「経営改善支援取組先」とは、次の項目への取組先といたします。

1. 創業・新事業開拓支援
 (1) 創業や新事業展開にかかる補助金・助成金の申請支援を行い、交付完了した先
 (2) 創業・新事業・6次化等に対する創業融資実行を行った先
 (3) 株式会社宮崎太陽キャピタル等を活用し、創業・新事業に関連する資金提供を行った先
 (4) 新規での海外取引・海外進出ニーズ先に対し、支援実施の結果、商取引が開始された先
2. 経営相談
 (1) 有用情報に基づく事業者のお客さまに心底喜んでもらえるサービス（前述B～D）によるコスト削減、効率化支援等の経営改善提案を行った先
 <u>有用情報の定義</u>
  A）売上改善支援
  B）不測の事態により増加した製造原価の低減策支援
  C）不測の事態により調達できなくなった生産要素（ヒトを除く）の調達支援
  D）事業運営改善に向けた慢性的なボトルネック解決支援
 (2) 補助金・助成金申請の支援を行った先（創業や新事業展開に関するものを除く）
 (3) プロフェッショナル人材戦略拠点や人材紹介会社などを活用した人材紹介支援を行った先
 (4) 商流による事業性評価を踏まえた取組方針により支援実施を行った先
 (5) 専門家等を交え経営課題に対する経営相談を行った先
3. 早期事業再生支援
 (1) 宮崎県中小企業再生支援協議会、経営改善支援センター、経営アシスト、REVIC、外部専門家等（弁護士、公認会計士、税理士、経営コンサルタント等）と連携し再生支援計画を策定した先
 (2) 経営改善支援対象先及び事業性評価実施先からランクアップした先
 (3) 債務超過企業等に対する金融支援（DDS、債権放棄、準則型私的整理等）を行った先
 (4) 事業再生に係る事業譲渡・M&A等の取組みを成立させた先
 (5) 当行の人材を派遣し、再生支援計画策定、その他の支援等を行った先
4. 事業承継支援
 (1) 個人事業者を含む事業承継・M&Aの取組みを成立させた先
5. 担保又は保証に過度に依存しない融資促進
 (1) 新規無担保融資、新規無保証融資、ABL活用融資、債権担保融資等を行った先（太陽光発電融資等再生エネルギー関連融資は除く）
 (2) 担保・保証を考慮した、日本政策金融公庫や他行と協調融資実行を行った先（提供可能な保全を超える資金調達を希望する事業者に対する協調融資支援先数（太陽光発電融資等再生エネルギー関連融資は除く））

① 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

本計画では、各商工会議所や宮崎県産業振興機構、宮崎大学、日本政策金融公庫国民生活事業等との連携強化により、計画30件に対し35件の実績となりました。特に、日本政策金融公庫との連携による協調融資対応や、各商工会議所との連携による事業計画の策定支援等から創業融資に繋がっております。

また、宮崎大学と連携した新事業分野における技術的相談や共同研究相談も継続的に行っており、宮崎県の経営革新計画承認案件も出ております。

このほか、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ながら、「みやざき未来2号応援ファンド（投資枠6億円）」を通じたお客さまの成長支援も図っております。

② 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業者を含む）に対する支援に係る機能の強化のための方策

経営に関する相談支援として、経営者さまから聴き取りをした解決が困難な有用情報に対して心底喜んでもらえるサービスによるコスト削減、効率化支援等の経営改善提案を行っております。

また、補助金・助成金申請の支援、プロフェッショナル人材戦略拠点や人材紹介会社を活用した人材紹介支援、商流による事業性評価を踏まえた取組方針による支援、宮崎大学との連携において宮崎大学認定連携協力コーディネーター制度を活用し、事業者さまの技術的相談や共同研究相談を行っております。このうち、大学連携による支援においては、2021年10月より、鹿児島大学との連携による鹿児島大学認定コーディネーター制度の活用も開始しております。

このほか、お客さまが抱える経営課題を聴き取りし、各分野の専門家等を交え、解決へ向けた経営相談支援取組みを積極的に行っております。その中で、伴走型事業再生支援として、宮崎県よろず支援拠点との連携により、「完全リサイクル可能なネームプレート」の商品開発および販売戦略支援を行う等の事例も出てきております。

こうした取組みの結果、2021年下期は、経営相談支援・計画23件に対し38件の実積となりました。

③ 早期の事業再生に資するための方策

2021年下期は、業況悪化の傾向にはあるものの、経営者さま自身に再生意欲が認められ、事業再生の可能性が見込まれるお取引先229先を経営改善支援対象先に選定し、改善計画の策定支援のほか、業況改善に向けたフォローアップに取組みました。

また、2022年3月末時点で、貸出条件変更を実施された101先のお取引先について、事後モニタリングにより業況把握に努めるとともに、業況改善に向けた支援を行っております。

コロナ禍を直接的な要因として経営破綻した経営改善支援対象先や貸出条件変更を実施されたお客さまは2022年3月末時点では皆無となっています。

再生支援においては、引き続き、中小企業活性化協議会や地域経済活性化支援機構といった外部専門機関と積極的に連携し、実効性のある支援を実施してまいります。

なお、新型コロナウイルスの感染拡大により被害を受けられたお取引先については、経営者さまの心情に配慮した提案型の条件変更、追加融資による資金繰り支援の実施、並びに資本の毀損が懸念され、本来の収益力が回復するまで財務安定化に向けた資本の増強が必要と判断されるお取引先に対しては、日本政策金融公庫等と連携し資本性劣後ローンの取組みも実施しております。（2021年度は8件、3億85百万円の実行）

④ 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

事業承継支援分野で連携している宮崎県事業承継・引継ぎ支援センターや同センター登録の民間支援機関と定例的なミーティングを行い、案件の発掘・内容協議から同行訪問による共同支援等の具体的な事業承継支援を実施してまいりました。

具体的な取組みとしては、当行独自に実施した事業承継に関するアンケート結果に基づき、宮崎県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を図り、事業承継に対する支援に取組んでおります。

その状況としては、案件発掘106件、内容協議98件、同センターとの同行訪問61件、同センター

の支援開始40件となっており、コロナ禍ではありますが、徐々に訪問件数が伸びつつあります。

事業承継に関する課題を抱えるお取引先は、今後も増加するものと捉え、継続的に連携支援を行ってまいります。なお、事業承継に対する行員の資格取得の取組みとして、金融業務検定の事業承継・M&Aコースを推奨しており、2022年3月末現在で65名が同資格を保有しております。

## ６．剰余金の処分の方針

### （１）配当、役員に対する報酬および賞与についての方針

当行は、企業価値向上に向けて、地域経済活性化への貢献と収益力の強化による財務基盤の安定化に努め、安定的な配当および内部留保の蓄積に努めていくことを基本方針としております。

2022年3月期については、普通株式1株当たり25円00銭、優先株式1株当たり30円15銭の配当を実施しました。また、業績と企業価値向上への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、2012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移行しているほか、役員賞与は従来より支給しておりません。今後も業績を踏まえた報酬および賞与とする方針です。

なお、2022年3月期の利益剰余金は、当期純利益が16億円となったことから、計画を11億円上回る186億円となりました。

利益剰余金は、現時点において2025年3月末の計画値である182億円を超過しており、また、2022年3月末にはB種優先株式発行による増資も行っていることから、返済後の自己資本比率低下を極力回避した上での、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。

【当期純利益、利益剰余金の残高推移】（図表13）　（単位：億円）

| | 10/3期<br>実績 | 11/3期<br>実績 | 12/3期<br>実績 | 13/3期<br>実績 | 14/3期<br>実績 | 15/3期<br>実績 | 16/3期<br>実績 | 17/3期<br>実績 | 18/3期<br>実績 | 19/3期<br>実績 | 20/3期<br>実績 | 21/3期<br>実績 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 当期純利益 | △83 | 10 | 16 | 11 | 24 | 19 | 47 | 29 | 12 | 10 | 10 | 11 |
| 利益剰余金 | 11 | 17 | 29 | 36 | 56 | 72 | 115 | 141 | 151 | 158 | 167 | 174 |

| | 21/9期<br>実績 | 22/3期 | | | 22/9期<br>計画 | 23/3期<br>計画 | 23/9期<br>計画 | 24/3期<br>計画 | 25/3期<br>計画 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 計画 | 実績 | 計画比 | | | | | |
| 当期純利益 | 9 | 5 | 16 | 11 | 2 | 5 | 3 | 7 | 8 |
| 利益剰余金 | 181 | 175 | 186 | 11 | 175 | 175 | 176 | 178 | 182 |

※利益剰余金は、普通株、優先株の配当額を当期純利益の対応年度から控除しています

## 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

経営強化計画に掲げた施策の進捗管理のため、本部各部からなる経営強化計画進捗管理検討会議や経営戦略会議において、月次で取組み施策や数値計画の進捗状況を検証し、進捗状況に応じて協議・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おります。

また、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、2021年度の財務報告に係る内部統制は、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を行い、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ております。なお、2022年3月期における財務報告に係る内部統制に関しては、新日本有限責任監査法人とも協議しております。

### （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、経営体力比適正な水準にリスクをコントロールした上で収益力の向上を図る経営に努めており、この実現のためにリスク管理に関する各種規定を整備し、リスク統括部署（総合企画部リスク管理室）や関係委員会（ALM委員会、リスク管理委員会）等の組織体制を整備しています。

また、こうした規程体系、組織体制の下で、総合企画部リスク管理室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。

2021年度も、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および流動性リスク管理の強化に取組んでまいりました。