平成 23 年 8 月 5 日

各　　位

会　　社　　名　　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　　専務取締役 林田　洋二
（　Ｔ　Ｅ　Ｌ　　0985－24－2111　）

平成２３年３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 23 年 3 月期における経営強化計画の履行状況をと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

貸出金及び有価証券の運用利回りが計画比低下したことを主因に資金利益が計画を下回ったものの、預り資産の販売手数料の増加により役務取引等利益が計画を上回ったことや、経費が計画を下回ったことから、コア業務純益は計画を上回りました。

2. 業務粗利益経費率

経費（機械化関連費用を除く）は、物件費（機械化関連費用を除く）が計画比増加したものの、人件費が計画比減少したことにより、計画を下回りました。

また、資金利益は計画を下回ったものの、役務取引等利益や国債等債券損益が計画を上回ったことから、業務粗利益は計画を上回りました。

その結果、業務粗利益経費率は計画より改善いたしました。

3. 中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率

事業先専担者による組織的な新規事業先開拓活動や、既存事業先とのリレーション強化等に積極的に取り組んだ結果、残高は計画を上回りました。

一方、個人預金及び法人預金の増加によって総資産も増加したことから、総資産に対する比率は計画を下回りました。

4. 経営改善支援取組率

経営相談の一環であるビジネスマッチングや事業承継支援のほか、個人事業者向けローン等の担保・保証に過度に依存しない融資への取り組みにより、経営改善支援先割合は計画を上回りました。

＊進捗状況の詳細については、当行ホームページ（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 23 年 6 月）の 3 ページから 4 ページ及び 28 ページから 38 ページをご覧ください。

以　上

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

経営強化計画の履行状況報告書

平成 23 年 6 月

株式会社 宮崎太陽銀行

目　次

１．平成 23 年 3 月期決算の概要 …… 1
（１）経営環境 …… 1
（２）決算の概要 …… 1

２．経営の改善に係る数値目標の実績 …… 3
（１）コア業務純益 …… 3
（２）業務粗利益経費率 …… 4

３．経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況 …… 4
（１）営業推進戦略（収益力の強化） …… 5
（２）リスク管理戦略（健全力の強化） …… 16
（３）業務構築戦略（組織力の強化） …… 17
（４）人事戦略（人財力の強化） …… 19

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 …… 22
（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 …… 22
（２）リスク管理の体制の強化のための方策 …… 23
（３）法令遵守の体制の強化のための方策 …… 25
（４）経営に対する評価の客観性の確保のための方策 …… 26
（５）情報開示の充実のための方策 …… 27

５．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況 …… 28
（１）中小規模の事業者に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合 …… 28
（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の進捗状況 …… 29
（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の進捗状況 …… 32

６．配当及び役員に対する報酬及び賞与に対する方針 …… 38
（１）配当に対する方針 …… 38
（２）役員に対する報酬及び賞与についての方針 …… 38

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 …… 38
（１）経営管理に係る体制及び今後の方針等 …… 38
（２）各種のリスク管理の状況及び今後の方針等 …… 40

１．平成23年3月期決算の概要

（１）経営環境

当期の国内経済につきましては、海外経済の回復や各種の政策効果等を背景に、輸出や生産、企業収益に持ち直しの動きが見られるなど、景気は足踏み状態を脱する傾向が広がりました。しかしながら、3 月に発生した東日本大震災の影響により生産活動が低下するなど、景気は当面弱い動きが続くと見込まれております。

この間、日本銀行は、日本経済の緩やかな回復基調を下支えするため、期間を通して緩和的な金融政策を継続し、平成 22 年 10 月以降は中長期的な物価安定を基準とした実質的なゼロ金利政策を採用したほか、同 6 月に成長基盤強化を支援するための資金供給を導入し、平成 23 年 3 月までに 132 金融機関に融資を実施しました。また、東日本大震災の発生後は、被災地金融機関を支援するための資金供給オペレーションを実施するなど、今後予想される復旧・復興に向けた資金需要に応えるとともに､企業マインドの悪化防止のため金融緩和政策を追加的に打ち出しています。

当行の営業管内におきましては、生産面では電子部品・デバイスの増産に一巡感が見られますが、個人消費関連ではエコカー補助金制度等の政策効果や小売面で一部持ち直しの動きが見られ、雇用環境は依然として厳しいものの緩やかな改善が続きました。しかしながら、宮崎県内で相次ぎ発生した口蹄疫や鳥インフルエンザ感染拡大、新燃岳噴火といった事象は、地域経済や消費マインドに影響を及ぼしました。口蹄疫の終息後、畜産業や周辺産業の復興に向け県・国を挙げて取り組んでおりますが、東日本大震災の影響もあって、宮崎県内の景気は総じて厳しい状況が続いています。

（２）決算の概要

①資産・負債の状況(単体ベース)

貸出金は、中小規模事業者向け貸出を含む事業性貸出の増加に加え、地方公共団体向け貸出や消費者ローン増加に伴い、平成22年3月末比186億37百万円増加し、合計で4,151億56百万円となりました。

有価証券は、国債や地方債等の債券運用の増加を主因に、平成22年3月末比85億39百万円増加し、合計で1,114億64百万円となりました。

預金は、公金預金は減少したものの、個人預金や法人預金の増加により、平成22年3月末比82億18百万円増加し、合計で5,454億68百万円となりました。

【資産・負債の推移（表1)】　（単位：百万円）

	23年3月末 実績	22年9月末比	22年3月末比	22年9月末 実績	22年3月末 実績
資産	579,975	7,438	7,769	572,537	572,206
うち貸出金	415,156	14,322	18,637	400,834	396,519
うち有価証券	111,464	806	8,539	110,658	102,925
負債	554,716	7,846	7,832	546,870	546,884
うち預金	545,468	7,329	8,218	538,139	537,250
うち社債・借入金	2,613	600	598	2,013	2,015
純資産	25,259	△407	△62	25,666	25,321

②損益の状況

資金利益は、預金利回りの低下に伴い資金調達費用が前期比減少となったものの、貸出金利回りや有価証券利回りの低下に伴い資金運用収益の減少額が資金調達費用の減少額を上回ったことで、前期比74百万円減少し、101億87百万円となりました。

役務取引等利益は、個人年金保険などの預り資産販売手数料は好調だったものの、キャッシング手数料などの減収により、前期比1億3百万円減少し、5億78百万円となりました。

その他業務利益は、前期計上した国債等債券償却の反動減や国債等債券売却益を3億5百万円計上したことなどから、前期比12億24百万円増加し、2億64百万円となりました。

経費は、適正人員の見直しによる計画採用の実施や賞与の圧縮に伴い人件費が前期比1億20百万円減少したことに加え、保守管理費の減少や事務費の圧縮に伴い物件費が前期比54百万円減少したことで、前期比1億87百万円減少の82億96百万円となりました。

一般貸倒引当金は、正常先の貸倒実績率の低下を主因に、6億8百万円の取崩し（前期は6億87百万円の積み増し）となりました。

臨時損益は、不良債権処理額が前期比30億37百万円減少したことに加え、株式等関係損益が1億円のプラス（前期は26億87百万円のマイナス）となったことを主因に、前期比マイナスから59億55百万円改善して18億56百万円のマイナスとなりました。

以上のことから、平成23年3月期において経常利益14億86百万円、当期純利益10億86百万円を計上いたしました。

【損益状況の推移（表2)】(単体)　　(単位：百万円)

	23年3月期 実績	22年3月期比	22年3月期 実績	21年3月期 実績
業務粗利益	11,030	1,048	9,982	10,820
（コア業務粗利益）	(10,797)	(△157)	(10,954)	(11,128)
資金利益	10,187	△74	10,261	10,529
役務取引等利益	578	△103	681	599
その他業務利益	264	1,224	△960	△308
経費（除く臨時処理分）	8,296	△187	8,483	8,822
うち人件費	4,537	△120	4,657	4,807
うち物件費	3,352	△54	3,406	3,600
一般貸倒引当金繰入額	△608	△1,295	687	544
業務純益	3,343	2,532	811	1,453
（コア業務純益）	(2,501)	(31)	(2,470)	(2,305)
臨時損益	△1,856	5,955	△7,811	△6,682
うち不良債権処理額	1,924	△3,037	4,961	5,809
うち株式等関係損益	100	2,787	△2,687	△832
うち退職給付費用	120	△15	135	116
経常利益（△は経常損失）	1,486	8,486	△7,000	△5,229
特別損益	△10	△1	△9	△6
税引前当期純利益（△は税引前当期純損失）	1,476	8,485	△7,009	△5,235
法人税、住民税及び事業税	31	△5	36	149
法人税等調整額	357	△926	1,283	△1,219
当期純利益（△は当期純損失）	1,086	9,415	△8,329	△4,165

③不良債権の状況

金融再生法開示債権は、破産更生債権及びこれらに準ずる債権が増加したものの、部分直接償却の対象残高が増加したことを主因に危険債権が前年度末比大幅に減少したことで、平成22年3月末比57億92百万円減少し、合計で130億64百万円となりました。

その結果、金融再生法開示債権比率も平成22年3月末比1.58ポイント低下して3.13%となりました。

【金融再生法開示債権比率の状況（表3)】(単体)　　(単位：百万円)

	23年3月末			22年9月末	22年3月末
	実績	22年9月末比	22年3月末比	実績	実績
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	5,952	1,529	1,133	4,423	4,819
危険債権	5,531	△6,599	△6,379	12,130	11,910
要管理債権	1,579	△452	△547	2,031	2,126
合　計（A）	13,064	△5,521	△5,792	18,585	18,856
正常債権	404,846	19,390	23,340	385,456	381,506
総与信（B）	417,910	13,869	17,548	404,041	400,362
金融再生法開示債権比率（A）/（B）(%)	3.13	△1.47	△1.58	4.60	4.71

※部分直接償却を23年3月末には14,567百万円、22年9月末には10,403百万円、22年3月末には10,387百万円それぞれ実施しております。

④自己資本比率の状況

自己資本比率は、平成23年3月期において当期純利益10億86百万円を計上したものの、分母であるリスク・アセットも増加したことで、平成22年3月期と変わらず8.93%となりました。

【単体自己資本比率の推移（表4)】　　(単位：%)

	21/9期	22/3期	22/9期	23/3期			
	実績	実績	実績	計画	実績	計画比	22/3期比
自己資本比率	7.26	8.93	9.19	8.9程度	8.93	＋0.03	0.00

※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

平成23年3月期は、貸出金及び有価証券の運用利回りが計画比低下したことを主因に、資金利益が計画比2億97百万円下回ったものの、個人年金保険等預り資産の販売による手数料増収に伴い役務取引等利益が計画比78百万円上回ったことに加え、人件費や物件費の圧縮により経費は計画比1億92百万円削減したことで、コア業務純益は計画を5百万円上回る25億1百万円となりました。

【コア業務純益の改善額（表5)】　　(単位：百万円)

	21/9期	計画	22/3期	22/9期	23/3期					24/3期
	実績	始期	実績	実績	計画	実績	計画比	始期比	22/3期比	計画
コア業務純益	1,133	2,267	2,470	1,332	2,496	2,501	5	234	31	2,735

※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

※計画始期は21/9期実績×2倍であるため、始期比は21/9期実績を2倍したものとの比較であります。

（２）業務粗利益経費率

平成23年3月期の経費（機械化関連費用を除く）は、有形固定資産償却や事務費の増加により物件費（機械化関連費用を除く）が計画比26百万円増加したものの、適正人員の見直しや賞与の圧縮により人件費が計画比１億1百万円減少したことで、計画を69百万円下回る70億57百万円となりました。

一方、資金利益は預金利回りの低下により資金調達費用が計画比減少したものの、貸出金利回りや有価証券利回りの低下に伴い資金運用収益の減少額が資金調達費用の減少額を上回ったことで、資金利益は計画比2億97百万円減少し、101億87百万円となりました。

役務取引等利益は、キャッシング手数料などの減収があったものの、個人年金保険などの預り資産販売手数料は好調だったことで、計画比78百万円増加し、5億78百万円となりました。

また、その他業務利益では、国債等債券損益が計画比2億32百万円上回ったことで、業務粗利益は計画を46百万円上回る110億30百万円となり、平成23年3月期の業務粗利益経費率は計画より0.89ポイント改善し、63.98%となりました。

今後も経費の削減及び業務粗利益の増益を確保していくことで一層の改善を図ってまいります。

【業務粗利益経費率の計画・実績（表6)】　（単位：百万円、%）

	21/9期 実績	計画 始期	22/3期 実績	22/9期 実績	23/3期				
					計画	実績	計画比	始期比	22/3期比
経費 （機械化関連費用除く）	3,651	7,302	7,225	3,542	7,126	7,057	△69	△245	△168
業務粗利益	5,463	10,926	9,982	5,687	10,984	11,030	46	104	1,048
業務粗利益経費率	66.83	66.83	72.38	62.28	64.87	63.98	△0.89	△2.85	△8.40

	23/9期 計画	24/3期 計画
経費 （機械化関連費用除く）	3,525	7,033
業務粗利益	5,591	11,164
業務粗利益経費率	63.04	62.99

※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
※計画始期は 21/9 期実績×2 倍

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22年3月に策定した「経営強化計画」において、「収益力の強化」、「健全力の強化」、「組織力の強化」、「人財力の強化」の４つを基本方針として、収益力の強化による財務基盤の一層の安定化と、中小規模事業者等の皆様に対する資金供給のさらなる円滑化及び個人のお客様に対する最適な金融サービスの提供に取り組んでおります。

具体的には、以下の４つの戦略を構成する具体的項目に取り組み、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)リスク管理戦略（健全力の強化）
(3)業務構築戦略（組織力の強化）　(4)人事戦略（人財力の強化）

（１）営業推進戦略（収益力の強化）

Ａ．店舗戦略の再構築

（ａ）ブロック推進の強化

平成22年度下期より、本部による営業推進の目標設定を従来の個店単位からブロック単位に変更し、各営業店の推進目標については、ブロック長主導のもとに、各店舗が置かれた地域特性や顧客構成等に応じて設定する方式へ変更しました。さらに、営業店の業績評価を改訂し、従来の各支店の推進評価に、ブロック推進評価を加えました。

この取組みによって、ブロック間はもとより、ブロック内店舗間及び行員間の競争意識を高めながら、ブロック内での統一した推進を実践したほか情報共有を効率的に行うなど、ブロック内の推進過程の結束力が徐々に向上しております。

また、平成22年度下期より本店営業部（橘通出張所含む）を除く中央ブロックと北ブロックを統一し、ブロック内店舗間で効果的に情報共有を行う体制としました。

（ｂ）ブロック内店舗間の営業効率改善

お客様の所在地と当行各店舗営業エリアの錯綜状態を改善し、店舗の営業効率を高め、お客様に一層充実したサービスを提供できる態勢整備に取り組んでおります。

対象となるお客様への説明を平成22年3月から開始し、平成23年3月末までに20先の取引店舗変更手続を完了しました。

今後もお客様への十分な説明を行い、ご理解をいただきながら継続的に実施していく方針です。

（ｃ）ブロック推進強化のための本部管理態勢の構築

平成22年度上期には、各ブロック長を本部へ召集して営業推進の方針や目標に関する本部示達のほか、目標達成状況の確認、営業推進上の課題に関する協議を行う「ブロック長会議」を開始しました。

続く平成22年度下期からは、毎月開催している「ブロック支店長会議」をブロック長主導によって実施することを明確化し、「ブロック長会議」での示達事項や決定事項を踏まえたブロック内の協調・協力体制に係る協議を行うこととしました。ブロック内の各営業店はその決定に従い、ブロック内店舗の協調による合同ローラー活動を本部専担者と連携して積極的に実施するなど、目標達成へ向けた営業活動を行っております。

今後もブロック内店舗間の協調・協力体制を強化継続し、推進目標達成のための効果的な活動を実践する方針です。

Ｂ．事業先融資の増強

（ａ）既存事業先への訪問活動の強化と新商品導入による貸出残高の増強

[1]貸出残高10百万円未満の事業先への取組み

平成21年9月より営業支援部（現 リテール業務部）にビジネスサポート業務担当者3名を配置し、宮崎県内営業店45ヵ店（橘通出張所を除く）の貸出取引先のうち、証書貸付残高10百万円未満の取引先を対象に、電話による資金需要の聴き取りや当行主催の経営セミナーや研修会等の案内を行っております。

平成22年4月から約3ヵ月間は、サポート業務用システムの機能向上を目的としたメンテナンス作業やデータ整備及び対話集等の営業ツール作成を行いました。同6月から約2ヵ月間は新商品「個人事業者向けローン『仕事上手』」の案内を実施、また同8月からは従来宮崎県内45ヵ店の取引先としていた電話アプローチ対象先を宮崎県外も含めた52ヵ店の取引先へと拡大し、平成22年下期にかけて年末・年度末の資金需要の聴き取りを実施した結果、営業店との連携により平成22年度は47件の貸出案件に結び付きました。

平成23年度は、より多くの事業先のお客様への提案を行うため、ビジネスサポート業務担当者による電話アプローチ対象先の貸出残高を証書貸付残高20百万円未満の取引先に引き上げ、平成22年度に再整備した業務遂行態勢を活かし、お取引先企業とのリレーション強化と資金需要等への的確な対応に努め、貸出残高の拡大を図っております。

[2]貸出残高10百万円以上の事業先への取組み

10百万円以上の貸出残高がある取引先企業については、平成21年10月より各営業店で管理責任者を明確化し、対象企業とのリレーション強化を図っております。

平成22年度は、通常の運転資金及び設備資金の需要の掘り起こしのほか、県内で発生した口蹄疫や鳥インフルエンザ、新燃岳噴火による被害の影響について集中的に実態把握を行いました。

このほか、激化する営業エリアにおける他金融機関との競合への対応も踏まえ、平成22年度下期より、管理責任者のお取引先企業への訪問頻度を増やすこととしました。

平成23年度にかけては、東日本大震災に関連する業態動向の把握にも取り組んでおり、お取引先企業のご相談に対する適切かつタイムリーな対応にも継続して努めてまいります。

上記[1]、[2]の取組み等により、経営強化計画の取組み開始まで減少傾向にあった中小規模事業者向け貸出先数は、計画始期（平成21年9期）の5,408先から、平成22年3月末が始期比435先増加の5,843先、同9月末は始期比591先増加の5,999先、平成23年3月は始期比768先増加の6,176先となり、着実な営業基盤拡大による貸出残高の増強が進んでおります。

[3]事業先訪問強化への取組み

営業店の融資担当行員を1名とし､残りの融資担当行員を渉外担当へ配置して事業先訪問活動を強化する態勢整備を平成21年10月より開始しました。この取組みにより、融資担当者1名体制となっている営業店は、平成22年9月1日付定例異動後に36ヵ店、平成23年4月1日付定例異動後に38ヵ店となり、全体の7割を超えております。今後も、各営業店の融資業務遂行に支障が生じないことを確認しつつ、可能な限り渉外担当へ配置することで、取引先企業とのリレーションを強化していく方針です。

このほか、平成22年度までに、窓口に設けていた融資担当者席を渉外担当者席に隣接させる大幅な店舗レイアウト変更を34ヵ店で実施し、融資担当行員と渉外担当行員の情報共有と業務遂行の連携態勢を強化するための環境整備を行いました。今

後も担当者間の連携をより緊密に行い、きめ細かな取引先企業への対応を行っていく方針です。

[4]本部行員の営業店再配置

平成22年度に本部行員10名程度を営業店へ再配置する計画のもと、平成22年4月1日付の定例異動で8名、同9月1日付の定例異動では1名の本部行員を、事業先専担やＦＰ（ファイナンシャル・プランナー）専担等として営業店へ再配置し、取引先とのリレーション強化やコンサルティング業務等に関する現場での営業推進体制の強化を図りました。

[5]本部への住宅ローン事務集中による事業性融資推進体制の強化

営業店の渉外担当行員及び融資担当行員の外訪活動時間確保のため、平成22年4月、リテール業務部内に「ローン集中センター」を立ち上げ、同10月までに全営業店の住宅ローン手続に関する本部集中化を完了しました。

これによって、営業店の外訪活動時間確保に効果があっただけでなく、同センター所属行員の専門性が高まってきたことから、お客様や住宅専門業者等からの照会事項等にも迅速・的確に回答できる態勢が徐々に整ってきました。

また、同センターでは住宅ローンに加え、平成22年4月に発売した非対面ローン商品や、業務フロー等を見直して同9月より非対面の取扱いを開始した既存の「教育ローン」及び「マイカーローン」の事務集中化にも取り組み、お客様の利便性向上を図りました。

[6]新商品導入による貸出残高と事業先数の増強

個人事業者の皆様をスピーディーにサポートするため、担保、保証人、見積書、確定申告書といった手続きや書類が不要でお申し込みいただける新商品「個人事業者向けローン『仕事上手』」の販売を、平成22年6月1日から開始しました。ご融資金額10万円以上300万円までの、小口の事業資金需要にお応えするための当該商品は、発売から平成23年3月末までに183件、1億25百万円の実行実績となりました。

また、お客様や営業店行員の声を反映した商品企画を行うため、平成23年2月に営業店行員向けのアンケートを実施しました。アンケート結果を分析し、今後の商品開発に活かしていく方針です。

（ｂ）新規事業先開拓能力の強化による貸出残高と事業先数の増強

[1]事業先専担行員の増強

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、平成22年4月より営業店渉外行員の中から新たに10名程度を事業先専担として任命する計画としていました。

平成22年4月1日付けの定例異動で営業店行員13名、本部行員1名と計画を上回る計14名を新たに営業推進部所属の事業先専担として任命し、事業先専担全体では11名体制から23名体制として体制の整備・強化を図りました。

精力的に新規事業先開拓活動に取り組んだ結果、事業先専担行員による平成22年度の貸出実行は272先、110億7百万円となりました。このうち、実行金額ベースで

は、貸家業（個人）に対する貸出が39.6%、医療・福祉分野18.6%、卸売・小売業12.4%、不動産業6.8%、飲食店4.5%と続き、農林業は2.6%となっています。「医療・介護福祉ハンドブック」を活用し、医療・介護制度や診療報酬、最新の医療技術や医療機器等に関する基礎的な知識の習得により、医療・介護関係者への提案・交渉力向上に努めた効果が表れ始めたものと判断しております。

今後も、本部で実施する研修や現場での実践活動を通じて、営業スキルの向上に努め、貸出残高の増強を図っていく方針です。

[2]事業先開拓に関する行員の能力向上

イ.各ハンドブックの活用による業種別目利き能力向上

行員の事業先開拓に関する実践能力向上のため、平成21年3月に「事業先開拓推進マニュアル」を、同12月には「農業ハンドブック」を、次いで平成22年4月には「医療・介護福祉ハンドブック」を作成し、その活用に努めております。

具体的には、平成22年7月に「農業ハンドブック」及び「医療・介護福祉ハンドブック」を活用した事業先専担者の勉強会を実施、同9月及び10月には、宮崎県下19会場で融資・渉外担当行員計約200名を対象に、事業先専担行員が講師となり、「事業先推進開拓マニュアル」を活用した事業先訪問時の話法や資金ニーズ等の情報の聴き出し方等についての勉強会を実施しました。

また、リスク管理の一環として取り入れている職場離脱制度を活用し、職場離脱期間中の営業店行員を対象に、事業先開拓についての考え方や情報提供の手法等に関する勉強会及び同行訪問を継続して実施したほか、これまでの開拓事例を参考にした業種別案件の勉強会や、事業先専担者と営業店行員による地域別の合同ローラー活動を38回実施しました。

今後も、研修や実践におけるこれらのマニュアルやハンドブックを有効に活用しつつ、目利き能力の向上やコンサルティング機能の向上に努めてまいります。

ロ.外部研修への積極参加と勉強会の定着化

事業先開拓能力向上を目的として、平成21年度に引き続き、平成22年度は第二地方銀行協会主催の「目利き能力強化研修」や「法人取引開拓推進研究講座」、「金融ビジネス研究講座」等へ、計9名の行員を派遣しました。

平成22年度に行内で実施した勉強会については、事業先専担者会議における計9回の勉強会、前述した融資担当者及び渉外担当者約200名を対象とした地域毎の勉強会、これまでの開拓事例を参考にした業種別案件の勉強会、営業店行員の事業先開拓の実践力強化のための地域別の合同ローラー活動等を実施しました。

また、平成23年2月1日付で、農業分野の顧問として営業推進部に日本政策金融公庫ＯＢ1名を配属し、農業分野への取組み強化と行員のレベルアップを図る体制を整備しました。

このほか、日本政策金融公庫や医業経営コンサルタント等の外部機関・団体による研修・勉強会にも積極的に参加しており、事業先開拓のノウハウに通じた行員の育成に努めました。今後も、事業先開拓能力向上を図るため、研修や勉強会に積極的に取り組む方針です。

（ｃ）中小企業支援策の拡充による事業先とのリレーション強化

[1]「経営セミナー」「経営相談会」「経営者スクール」を通じた地元中小企業支援強化

平成22年度は、口蹄疫感染拡大に伴う非常事態宣言が解除された平成22年8月以降に経営セミナーを4回、経営者スクールを1回、経営相談会を1回開催しました。

また、経営セミナーに参加したお取引企業からの依頼により、セミナー講師が具体的に情報提供を行い、経営セミナーに参加したお取引企業が販路拡大のために自社型ネットショップの導入を検討した事例や、公共工事の受注増加を図るためにＩＳＯ認証取得について検討した事例も出てきております。

【経営セミナーの実施概要（表7)】

開催日（参加対象）	開催地	テーマ
H22.8.19 （太陽ビジネスクラブ会員）	宮崎市 （本店）	○「売上を変えずにもっと会社にお金を残す方法」～会社がもらえるお金と会社に残せるお金と会社を出て行くお金のセミナー～
H22.9.14 （全取引先）	宮崎市 （本店）	○「宮崎にいながら販路拡大！ 全国を相手にするとは？」 ～インターネットビジネス最後の挑戦！～ ○「不況を自社型ネットショップで切り抜けろ！」
H22.11.18 （全取引先）	宮崎市 （本店）	○「中小企業に活かすＩＳＯとは？－経営者だから理解できる－」 ～社内経営課題解決ツール、事業承継ツール、社内改善ツール活用セミナー～
H23.3.3 （全取引先）	宮崎市 （本店）	○「中小企業のM&Aの現状と実例」

【年間開催回数実績（表8)】　（単位：回）

	19年度	20年度	21年度	22年度
経営セミナー	3	3	3	4
経営者スクール	3	1	0	1
経営相談会	2	1	1	1
その他のセミナー	0	1	1	0
合計	8	6	5	6

[2]太陽ビジネスクラブによる取引先企業へのビジネス情報提供活動の強化

平成22年度は、太陽ビジネスクラブ会員向けインターネット情報サイト「ＴＢＣＴｏｗｎ」の利用を促進するため、営業推進部が営業店の渉外担当者を主な対象として会員企業に対する使用法の説明訓練を実施したあと、渉外担当行員は会員企業を訪問して活用方法の説明活動を行いました。

ビジネスリポート提供の業務においては、既存のリポートメニュー以外の提供も行い、「コミュニティーＦＭ放送局の新規開設の留意点」のリポート提供依頼先が開局へ向けて新会社設立と開局申請手続に着手した事例や、「漢方薬の市場動向と漢方薬局の販売事例」のリポート提供依頼先である漢方薬局が本リポートを参考にして経営改善の取組みを開始した事例など、当行のコンサルティング機能拡充の一環として効果を発揮し始めた事例が出てきています。

このほか平成22年10月、全支店長を対象に「インターネットを活用した自社型ネットショップの運営管理・展開」についてのセミナーを開催しました。企業の販路拡大のための情報提供を目的としたこのセミナーの開催後、支店長が自らお取引先企業にセミナー内容を紹介し、新たにネットショップの運営を開始した事例も出てきています。

C. 個人取引の増強

（ａ）個人融資の強化

[1]住宅ローン等の取組み

イ. 住宅ローンの推進と家計メイン化への取組み

住宅ローン貸出残高の増強と複合取引による家計メイン化を推進し、長期的な収益の確保を図るため、平成22年度上期は4月から8月末、同下期は10月から平成23年2月の期間限定で、金利優遇等を行う住宅ローンキャンペーンを実施しました。

また、平成22年度下期はキャンペーン実施にあわせ、「三大疾病特約保険付住宅ローン（37歳以下保険料無料）」と「借換専用プロパー型住宅ローン」の取扱いを開始したほか、平成23年3月より、お客様のマイホーム取得実現に向け、安心して資金計画を進めていただくため、住宅金融支援機構の「フラット35」事前審査システムの取扱いを開始しました。

新設住宅市場の低迷や他の金融機関との金利競合に加え、口蹄疫・鳥インフルエンザや新燃岳噴火に伴う外出自粛対応もあり、厳しい競争環境の中での推進となりました。

【住宅ローンキャンペーン実績推移（表9)】　（単位：億円）

	19年度 上期	20年度 上期	21年度 上期	22年度 上期	22年度 下期
実行件数	350	524	331	341	225
実行金額	4,941	6,895	6,051	3,735	3,404

ロ. リフォーム・ソーラーシステムのニーズへの取組み

リフォームやソーラーシステム等に関するニーズ対応の一環として、平成22年7月にキャプティブローンを導入しました。本ローンは、当行が紹介した加盟店と保証会社が締結した加盟店契約に基づき、加盟店で利用者が物品・サービスを購入する際に本ローンの利用を希望した場合には、利用者は保証会社経由による当行への借入申込と保証会社への保証依頼を行い、当行は保証会社の保証承諾を受けて利用者への貸付を行うものです。平成23年3月末現在で建設業者1社と自動車学校2社が加盟店契約をしており、今後も加盟店増加に向けた紹介活動を進めてまいります。

また、投資額が大きい太陽光発電システムに関する資金調達の利便性向上を目的として、平成23年2月に一部の既存リフォームローンについて融資期間と融資限度額を拡大したほか、金利設定方法等の見直しを実施しました。今後、太陽光発電システムに関する需要増加が予想されることから、お客様向けの告知を強化する方針です。

ハ. 住宅関連事業者への継続的アプローチによる情報の収集

宮崎・延岡・都城の全３ヶ所のローンプラザによる専門業者へのアプローチ実施の態勢を整えるため、平成22年4月1日付の定例異動で、延岡及び都城ローンプラザに推進専担者２名を新たに配置し、住宅関連事業者への訪問と住宅資金の需要に関する情報収集活動を継続的に実施しました。

また、平成23年3月には、延岡支店内に設置していた延岡ローンプラザを延岡支店北隣りに移転し、ロビースペース、相談コーナーを拡充致しました。

その結果、平成22年度のローンプラザ全体の住宅ローン受付は260件、48億84百万円の実績計上となりました。

ニ. 住宅ローン利用先に対するメイン化コールの実施

平成22年4月より、住宅ローンのお取引先に関するデータを各営業店へ還元し、家計メイン化コールを開始しました。主に内務担当行員を中心として、公共料金等の口座振替を推進しているほか、本部でも同6月からコール業務を開始しました。平成22年下期は本部コール担当者の養成等にも取組んだことから、平成22年度のコール実績は約400先となりましたが、平成23年度以降はコール件数の増加を計画しております。

その結果、メイン化の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」への加入率が平成23年3月末で79.9%と、平成22年9月比2.9%向上したほか、給与振込や公共料金等口座振替のお取引によって家計メイン化が進んだ第2ステージ（第1から第4までの4段階のステージにセグメント）以上のお取引先数が平成23年3月末で3,903先と、同比136先増加しました。

[2]無担保ローンの取組み

イ. お客様満足度の向上のためのアンケートの実施

モバイルバンキングを通じて300名の方を対象に、ローン商品に関するニーズ把握のためのアンケートを平成22年8月に実施しました。（10月予定を前倒し）

その結果、①低金利、②少額借入、③利便性、④適時、というキーワードが浮かび上がったことから、現在はこの結果を踏まえた既存商品の改良や新商品の開発を進めております。

また、お客様や営業店行員の声を反映した商品企画を行うため、平成23年2月に営業店行員向けのアンケートを実施しました。アンケート結果を分析し、今後の商品開発に活かしていく方針です。

ロ. お客様の利便性に重点を置いたローン商品開発

店頭へおいでになる時間的余裕がないお客様のため、平成22年4月より完全非対面型の「太陽カードローン」（限度額内での随時借入可能商品）及び「太陽フリーローン」（資金使途自由の証書貸付型ローン）の販売を開始したほか、既存の「教育ローン」及び「マイカーローン」も業務フロー等を見直して、同9月より非対面による取扱いを開始し、お客様の利便性向上を図りました。

その結果、平成23年3月の非対面チャネルにおけるローン申込受付のうち、約21%が完全非対面ローンの申込受付となりました。

また、新燃岳噴火による被災者向けに、金利優遇の生活資金支援ローンの販売を平成23年1月に開始しました。

今後は、より効果的な完全非対面型ローン商品の告知方法を研究し、利用者の拡大に努めるほか、アンケート結果を活かした商品開発に取り組む方針です。

【無担保ローン残高推移（表10)】　（単位：億円）

		20/3月末	21/3月末	22/3月末	22/9月末	23/3月末
無担保ローン		117	126	129	127	130
	うちフリーローン	32	41	45	44	45
	うちカードローン	42	43	43	43	42

【非対面型ローン残高推移（表11)】　（単位：百万円）

		22/9月末	23/3月末
非対面型ローン		51	135
	うちフリーローン	30	74
	うちカードローン	21	61

[3]非対面チャネルでのローン推進強化

イ.集客力のあるサイトの活用

集客力の強化を図るため、平成22年度上期にローン検索・比較・申込サイト「E-LOAN」に当行のローン商品を掲載して同サイト上に申込みの窓口を設けたほか、大手検索サイトにもリスティング広告の掲載を開始しました。

その結果、平成22年度における「E-LOAN」サイト経由の無担保ローン受付は849件、9億26百万円の実績を計上しました。

ロ.ローン見込先に対するサポートコールの実施

ローン取引実績のあるお客様等に対し、新たな目的でご利用いただくため、ローン受付実績先約6,000先をセグメントしてコール対象とするなどの態勢整備を進め、平成22年12月からサポートコールを開始し、平成22年度は約800先へのコールを実施しました。平成23年度以降もサポートコールを継続し、ローン利用の拡大に努める方針です。

ハ.非対面受付実績先に対するメールマガジンの配信

メールマガジン配信については、その仕組みを改良してより質の高いサービスを提供するため配信を一旦休止していましたが、配信システム整備を進め、非対面ローン受付実績先やダイレクトバンキングなどの機能利用先のうち3,600先に対して、非対面型ローン商品の告知を目的としたメールマガジン配信を平成22年11月より開始しました。その結果、メールマガジン1回目の配信によるローン受付は30件、39百万円の実績計上となりました。

（b）預り資産商品の販売強化による収益確保

[1]ＦＰ担当（ファイナンシャル・プランナー）の養成と配置

預り資産販売体制の強化を図るため、平成22年4月1日付の定例異動において、営業推進部ＦＰ担当行員4名のうち3名を営業店ＦＰ専担として任命したほか、営業店渉外担当行員1名を新たに営業店ＦＰ専担として任命しました。更に平成23年4月1日付定例移動において、営業店内務担当行員1名を新たに営業店ＦＰ専担として任命しました。

また、預り資産に関する専門知識を有する行員の育成を図る「預り資産選抜者研

修」を、平成22年5月から9月の期間に19名（営業店行員14名、本部行員1名、年金アドバイザー4名）を対象に10回、同10月から平成23年3月の期間に21名（営業店行員18名、年金アドバイザー3名）を対象に11回実施し、販売体制の強化に取り組みました。

このほか、運用会社等が主催する行外の研修にも積極的に参加しました。

[2]商品ラインアップの拡充と見直し

平成22年6月に一時払い終身保険と学資保険の各1商品、同9月に投資信託を1商品、同12月に終身保険を1商品導入し、商品ラインアップの拡充を図りました。

[3]顧客アフターフォロー体制の整備

預り資産を保有されているお客様に対する、あらゆる場面を想定したアフターフォローのための応酬話法ソフトを作成し、平成22年6月より活用を開始しました。

アフターフォロー用のリスト整備も行い、平成22年度は、投資信託10百万円以上保有先や個人向け国債の満期償還先、一時払い終身保険の満期先に対するフォロー活動を実施しました。

このほか、平成22年10月以降に開催した「資産づくりセミナー」の案内を行うなど、利用者との取引深耕やリレーションの強化に努めております。

[4]お客様向け「資産づくりセミナー」の継続実施

専門機関の外部講師によるお客様向けの「資産づくりセミナー」を、平成22年度は宮崎県下4市で10回開催しました。

【資産づくりセミナー開催実績（表12)】　（単位：回）

	19年度	20年度	21年度	22年度
資産づくりミナー実施回数	10	6	11	10

【預り資産実績推移（表13)】　（単位：百万円）

	19年度	20年度	21年度	22年度
販売手数料	266	185	330	336
うち投信	184	65	76	74
うち保険	65	94	236	254
うち債券	17	27	18	8
投信事務代行手数料	109	98	93	100
預り資産販売収益合計	375	283	423	437

（c）年金アドバイザー制の充実による年金受取り層との取引拡大

[1]年金アドバイザーの育成

平成22年4月より、年金アドバイザーのうち証券外務員資格者や生命保険資格（一般・専門・変額）者を、預り資産選抜者研修に参加させ、預り資産販売能力の向上を図りました。平成22年上期は4名、同下期は3名が参加しました。

また、平成22年度には、年金アドバイザーの中から証券外務員資格について1名、生命保険一般資格について8名が新たに取得しました。

[2]年金アドバイザーによる高齢者保護への貢献

平成22年度は、コンプライアンス統括部による振り込め詐欺等被害防止や高齢者保護に関する全体研修、外部講師による手話講習会を実施したほか、選抜者研修の中で外部講師による認知症サポーター養成講座を実施しました。

また、年金受給者宛専用のダイレクトメール用封筒に振り込め詐欺被害防止を目的とする注意喚起文言を印刷し、高齢者への周知にも努めました。

今後は、高齢者や障がい者保護等に関する研修を実施する予定です。

【年金相談会実施状況（表14)】　（単位：回、店、人）

	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度
開催回数	113	119	109	106	86
開催店舗数	47	46	49	48	49
来店者数	1,043	1,107	834	865	646

※平成22年度は、口蹄疫感染地域等で開催を予定していた年金相談会を一部中止したため、開催回数が減少しました。

【年金振込口座実績推移（表15)】　（単位：件、百万円）

	19年2月	20年2月	21年2月	22年2月	23年2月
振込件数	43,045	45,690	48,981	51,870	54,571
振込金額	6,623	6,925	7,201	7,468	7,692

D. 金融円滑化の取組みの強化

当行は、円滑な金融仲介機能の発揮を最も重要な役割の一つとして位置づけ、地域密着型金融を推進しております。

（a）コンサルティング機能等発揮による支援強化

当行では、取引先企業とのリレーションを一層強化して安定的な取引関係の維持・拡大を図るため、住宅ローン事務の本部集中化等による営業店の業務効率化と事業先訪問の強化や、本部ビジネスサポート業務担当者の電話によるお取引先の要望聴取りと営業店による相談対応及び各取引先企業に対する管理責任者の明確化等により、様々なご相談に対応していく態勢の整備を進めてまいりました。

また、中小企業金融円滑化法施行に伴い、取引先の経営実態の十分な把握と経営相談・経営指導等コンサルティング機能の発揮を目的として、平成22年4月に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（向こう1年以内の策定見込先を含む）について、「モニタリング・コンサルティングシート」（新設）を作成し、3か月ごとに進捗状況を管理する取組みを開始しました。

その後、貸付条件変更実施の都度、モニタリング必要先の判定を行い、平成23年3月末の対象先は延べ156先となりました。営業店が本部宛に報告を行った取引先へのコンサルティング等の内容については、本部担当者による臨店指導も交えて点検を実施し、経営改善に向けた継続的な取組みを促しています。

（b）口蹄疫、鳥インフルエンザ、新燃岳噴火による被害の影響を受けた中小規模事業者等の安定経営継続に資する方策

平成22年4月20日に第1例が確認された口蹄疫は、その後急激な勢いで周辺地域に

感染が拡大し、宮崎県外への感染を阻止するために殺処分・埋設処理の対象となった家畜（牛・豚・山羊など）は約29万頭にも達しました。

また、平成23年1月21日に第一例が確認された鳥インフルエンザは、その後約2ヶ月にわたり2市6町の養鶏場13ヶ所に感染が拡大し、殺処分した鳥は計101万羽、感染拡大を防止するために移動を制限された農場は451農場と、宮崎県内に大きな影響を及ぼしました。

さらに、平成23年1月27日には、宮崎・鹿児島両県にまたがる霧島連山・新燃岳で爆発的噴火が発生、その後も火山活動が続き、大量の降灰が農業や市民生活に大きな影響を及ぼし、現在も予断を許さない状況であります。

これらの被害により、畜産・養鶏農家が収入の道を閉ざされただけでなく、宮崎県全域で不要不急の外出や集会等の自粛、公共施設の閉鎖など、感染拡大防止の措置によって、宮崎県内の企業や家庭の活動に支障が生じたほか、県外観光客の宿泊予約等のキャンセルが相次ぎ、また、宮崎県の農産品が首都圏の市場から排除されるといった風評被害も発生するなど、宮崎県の経済は極めて大きなダメージを受け、その影響は現在も続いております。

そのような状況の中､当行は金融機関として本県の中小企業の支援を目的に様々な対策に取り組みました。

【口蹄疫に関する主な取組み（表 16)】

	実施日	実施事項
金融支援策	H22.4.30	宮崎県中小企業融資制度「口蹄疫緊急対策貸付」の取扱いを開始。
	H22.5.14	宮崎県の新たな制度融資「口蹄疫緊急対策資金」及び「新畜産経営体生活支援資金」の取次開始。
	H22.5.18	被害を受けられた方の生活支援のため、特別金利による融資の取扱いを開始。
	H22.5.19	宮崎県内の 6 ヵ店に被害者相談窓口を設置。
	H22.6.10	口蹄疫被害の影響を受けた取引先企業への金融円滑化対応について取組みを強化。
	H22.6.25	宮崎商工会議所主催の被害者を対象とした経営相談会へ、当行行員を相談員として派遣。
	H22.6.28	農畜産業以外の業種で、口蹄疫被害の影響があると考えられる事業所への対応を強化。
口蹄疫被害義援金等	H22.5.18	当行及び第二地方銀行協会会員行から当行にある宮崎県共同募金会口座への振込について、手数料無料化対応を開始。
	H22.5.24	当行からの義援金 500 万円と、当行グループ役職員・パート行員等による募金 65 万円を、宮崎県共同募金会へ寄付。
	H22.5.25	全営業店窓口に募金箱を設置。
	H22.8.4	7 月までに募金箱に寄せられた義援金の集計結果を公表。そのうち 100 万円を宮崎県共同募金会へ寄付するとともに、募金活動を 10 月末まで継続。
防疫対策等	H22.5.25	発生エリア内にある都農支店を皮切りに、宮崎県内の全営業店出入口に消毒マットを設置。
	H22.6.14	宮崎県内の全営業店駐車場入口に、消毒用石灰の散布を開始。
復興支援策	H22.9.16	第二地方銀行協会の 9 月例会において、当行頭取から会員行頭取・社長に対し、宮崎県観光や宮崎県産品購入による復興支援への協力を要請。
		宮崎県商工会連合会の「宮崎県特産品カタログ」（Ｗｅｂ版）を当行で冊子化し、観光案内パンフレットと併せて第二地方銀行協会会員各行の全部店へ送付し、復興支援への協力を要請。

【鳥インフルエンザに関する主な取組み（表 17)】

実施日	実施事項
H23.1.26	宮崎県内の全営業店に、「鳥インフルエンザ資金ご相談窓口」を設置。 鳥インフルエンザにより被害を受けられた事業者に対する、「鳥インフルエンザ被害対応貸付」の取扱いを開始。 鳥インフルエンザにより被害を受けられた皆様に対する生活資金貸付（特別金利）の取扱いを開始。
	全営業店出入口に消毒マットを設置。

【新燃岳噴火に関する主な取組み（表 18)】

実施日	実施事項
H23.1.28	宮崎県内の全営業店に、「新燃岳噴火による降灰に伴う資金ご相談窓口」を設置。 新燃岳噴火による降灰等の影響を受けられた事業者に対する、「新燃岳噴火による降灰等被害対応貸付」の取扱いを開始。 新燃岳噴火による降灰等の影響を受けられた皆様に対する生活資金貸付（特別金利）の取扱いを開始。
	都城市内店舗に火山灰克灰袋を準備し、お客様への配布を実施。
H23.2.9	当行にある日本赤十字社宮崎県支部口座への支援金振込みについて、振込手数料無料化対応を開始。
H23.2.12 ～3.12	当行行員延べ 188 名が、新燃岳噴火による降灰の除去作業にボランティアとして参加。当行都北町支店・都城北支店の周辺歩道等では、15 キロ入り土のう 2,100 袋分、約 30 トンの火山灰を回収。

（ｃ）東日本大震災の影響を受けた中小規模事業者等の安定経営継続に資する方策

平成23年3月11日に発生した東日本大震災は、日本経済にとっては大きな打撃となり、県内経済へも影響が及んでおります。このような中、当行はお取引先企業への震災の影響に関し、新燃岳噴火に伴う影響とあわせて把握するとともに、各種相談等への対応強化を図っております。

【東日本大震災に関する主な取組み（表 19)】

実施日	実施事項
H23.3.17	東日本大震災に関し、お客様から指定された義援金口座に対する当行窓口での義援金振込依頼があった場合の、他行宛振込手数料無料化対応を開始。（当該口座の取扱期間終了迄の間） 全営業店に募金箱を設置。
H23.4.6	東日本大震災や原発事故に伴い、被災地域から被災されている方々を対象に、当行窓口において取引銀行の預金払戻しができる取扱いを開始。
H23.4.7	東北地区の第二地方銀行 4 行へ、ペットボトル 2ℓ、720 本の水を提供。
H23.4.11	東日本大震災で被災された皆様方の救援や被災地の復興に役立てていただくための義援金として、当行・グループ 3 社にて 520 万円、当行・グループ 3 社役職員・パート行員等にて 373 万円を、日本赤十字社宮崎県支部へ寄贈。
H23.5.2	東日本大震災及び東京電力福島原子力発電所の罹災事故による電力不足見通しに伴う節電への対応として、チームマイナス 6%の具体的取組みの一環として平成 20 年より実施しているクールビズを、例年より約 1 ヶ月前倒しで実施。（5 月 2 日（月）～9 月 30 日（木））

（２）リスク管理戦略（健全力の強化）

リスク管理戦略の進捗状況については「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」に記載しております。

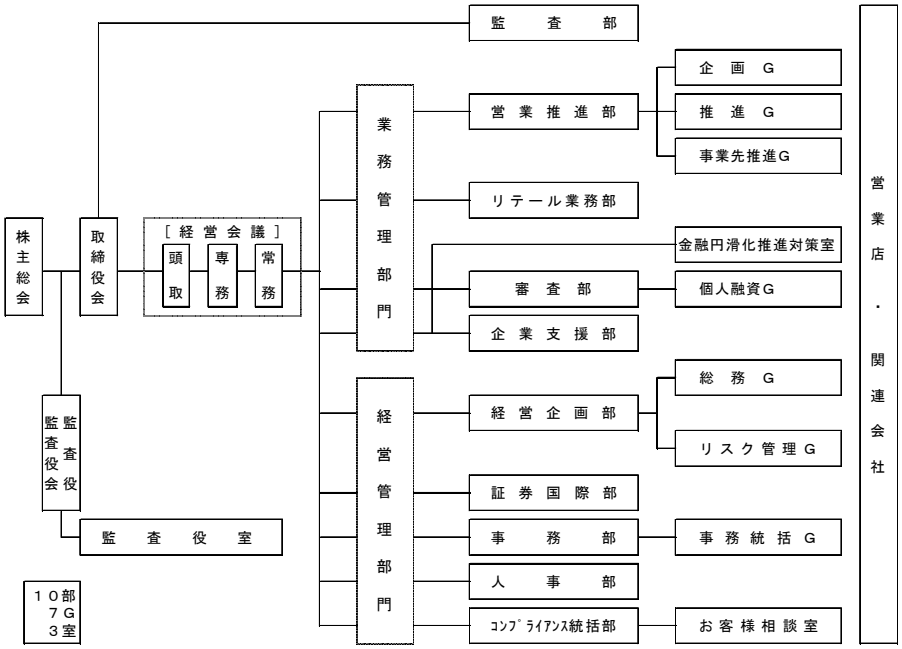
（３）業務構築戦略（組織力の強化）

Ａ. 本部組織体制の見直し

当行が関係する法令等の改正や、一層多様化・複雑化するお客様のニーズに的確かつ迅速に対応するため、適時本部組織体制を見直すこととしております。

平成 22 年 6 月には、経営判断や経営意思決定の迅速化、組織態勢の強化と本部のスリム化、コミュニケーション強化を目的として、営業統括本部・経営企画本部・審査管理本部の３本部体制から、本部各部を業務管理部門と経営管理部門に分類するとともに、営業推進部と営業企画部、企業支援部と審査管理部、経営企画部と総務部の統合を行ったほか、「室」の一部を廃止して「グループ」制を導入しました。

【機構図】　平成２２年６月２９日 改正



Ｂ. 事務効率化とレベルアップ

（ａ）営業店事務の効率化

平成22年3月の勘定系端末の更改に続き、店頭におけるお客様の待ち時間及び勘定締上作業時間の短縮化、現金違算防止機能強化による事務の厳正化等を目的として、平成22年4月から窓口オンライン完全一線化とオートキャッシャー等現金残置方式へのシステム構成及び事務取扱の変更を実施し、平成23年4月末までに全店に導入しました。

また、今回の取組みに関連し、関係各部（営業推進部、コンプライアンス統括部、事務部）にて内務事務効率化プロジェクトチームを立ち上げ、内務行員を中心とした営業店事務の効率化と、効率化により捻出された時間を活用した効果的な営業推進策、ＣＳ活動の充実策等について検討を行いました。平成23年度は、同プロジェクトチームにて策定した取組内容を全店にて実践するとともに、内務担当行員による預り資産の販売推進のほか、預金残高10百万円未満のお客様への満期案内コールや、家計メイン化コールの取組みを一層強化していく方針です

今後の効率化としましては、平成23年度にイメージ保管システムを導入し、営業店が行っていた本人確認書類や相続・諸届等の本部集中化を図る計画であります。

【店頭で販売した預り資産による手数料収入の推移（表20)】　　（単位：百万円、％）

	21年度 上期	21年度 下期	22年度 上期	22年度 下期
店頭販売による預り資産販売手数料	64	62	103	76
（預り資産販売手数料全体に占める割合）	(35.6)	(41.4)	(53.6)	(57.6)

（ｂ）本部集中事務の効率化

平成22年3月に保守契約満了となる手形管理システムの更改作業を同5月に完了したほか、諸税（歳入金・県税・市税等）収納事務システムの導入にも着手し、納入業者と機器の選定後、平成23年3月末にシステム稼動を開始しました。

今後は、これらのシステム更改・導入による事務作業の省力化や作業時間の短縮化の効果を活かし、事務処理の迅速化と人員の効率的配置を進める方針です。

（ｃ）事務のレベルアップ

平成22年度は、口蹄疫の影響により、予定していた行内研修の延期や中止を余儀なくされましたが、新任内務(代務)役席研修や事務主任研修、次期役席者候補の養成を目的とした内務行員パワーアップ研修のほか、本部行員向け営業店助勤研修、ローンプラザ行員向けの名寄せ事務研修等、計画どおり実施しました。

また、内務担当行員を対象とした事務取扱に関するｅ-ラーニング講座を平成22年8月に開講し多くの内務担当行員が受講したほか、相続取扱に関する基礎知識に関する講座や内務事務習熟度テストを開講しました。

そのほか、事務部による営業店指導として、窓口一線化処理の取扱いに伴う各営業店の環境整備と並行し、監査部の監査結果や苦情・相談、事務ミス・事務事故の報告内容等を分析した営業店指導用の「支店カルテ」を活用した臨店指導を実施しました。

Ｃ.システム投資検証態勢の充実

平成 22 年 3 月に開催したＥＤＰ(Electronic Data Processing)委員会では、既存サブシステムの投資効果について本部各部のヒアリングを実施し、同 6 月のＥＤＰ委員会で事務部からその分析内容の報告を行い、問題点等に関する協議を実施しました。

その結果、「ｅ-ラーニング」の投資効率を改善する必要があるとの判断から、業者とのランニングコスト引下げ交渉を行って低減を実現しました。同時に、コンテンツ数を追加してより多項目の講座を開講できる環境を整備し、平成 22 年 10 月から新環境による運用を開始するとともに、指定講座の受講を義務化するなど、ｅ-ラーニングの活用促進に関する取組みを強化しました。

平成 22 年度下期には、同委員会にて計 6 システムの新規・更改案件について、費用の妥当性及び費用対効果についての審議・検証を実施しました。

D. 経費削減の推進

（ａ）人件費

平成23年3月期の人件費については、適正人員の見直しに基づく新卒者採用実施や専任行員の行員数と割合の増加等によって定例給与が前年同期比96百万円、賞与が43百万円減少したほか、時間外労働短縮によって残業手当が同比約10百万円減少したことなどから、人件費全体では計画比1億1百万円減少し、前期比では1億20百万円減少しました。

なお、窓口営業職の非正規行員採用については、正行員の産休等による採用も含め、平成22年度は10名の採用を実施しました。

【人件費の見込み・実績（表21）】　（単位：百万円）

	21/9期 実績	22/3期 実績	22/9期 実績	23/3期				24/3期 計画
				計画	実績	計画比	22/3期比	
人件費	2,358	4,657	2,272	4,638	4,537	△101	△120	4,616

【従業員数の推移見込み・実績（表22）】　（単位：百万円）

		21/9期 実績	22/3期 実績	22/9期 実績	23/3期				24/3期 計画
					計画	実績	計画比	22/3期比	
期末従業員数		902	888	871	896	869	△27	△19	890
	行員	753	737	717	737	705	△32	△32	721
	パート	149	151	154	159	164	5	13	169

※人員計画は年度単位で策定しています。

（ｂ）物件費

平成23年3月期の物件費については、保守管理費や事務費等の削減によって計画比98百万円減少し、前期比では54百万円減少しました。

今後も、ＳＢＫ（事業組合システムバンキング九州共同センター）におけるハード更改による事務費の増加が見込まれるものの、引き続き保守管理費の削減や消耗品費・通信費等の年率5%削減を進め、物件費総体の削減を図ってまいります。

【物件費の計画・実績（表23）】　（単位：百万円）

			21/9期 実績	22/3期 実績	22/9期 実績	23/3期				24/3期 計画
						計画	実績	計画比	22/3期比	
物件費	減価償却費		253	527	255	509	517	8	△10	483
	保守管理費等合計		465	885	411	898	828	△70	△57	872
	預金保険料		216	433	219	443	438	△5	5	453
	事務費	5%削減項目	508	979	463	961	919	△42	△60	908
		その他（SBK経費等）	287	580	297	636	647	11	67	696
合　計			1,731	3,406	1,648	3,450	3,352	△98	△54	3,413

※「5%削減経費総額」は、消耗品費、通信費、交際費、旅費、事務委託料等の科目の総額です。

（４）人事戦略（人財力の強化）

A. 人材育成の強化

（ａ）「学習する組織Ⅵ（スタディー・シックス）」の徹底

[1]ウィークリーＯＪＴセッション強化

当行では、「ＯＪＴセッション計画・記録」を活用した計画的なＯＪＴを実施しているほか、新商品の取扱要領や事務ミスの改善方法など、各営業店で課題となっている事項についての勉強会等を随時実施し、事務取扱能力のレベルアップ等に努めております。

平成22年度におきましても、本部各部が各営業店に対して実施を指示した項目を中心に、1ヵ店あたり月間平均13回強のＯＪＴを行っており、金融商品のわかりやすい説明や正確かつ迅速な事務処理等を遂行するためには、ＯＪＴによる理解度の向上と実務能力の習得が不可欠となっております。

今後も、実施頻度と実施内容の充実に努めてまいります。

[2]ジョブ・ローテーションによるクロス・ジョブ習得

人材育成やＢＣＰ（業務継続計画）の観点から取り組むこととしているジョブ・ローテーションについては、平成22年度は延べ532名の大規模な係替えを実施し、より幅広く業務スキルを持つ行員の育成を図りました。

また、内務事務力及び店頭営業力の強化を図ることを目的に、平成22年4月に事務主任制度を新設し、平成23年4月1日の定例異動後時点で15名となっております。事務主任は一定の資格要件を満たした内務担当行員の中から任命し、内務事務の検印、内務担当行員の事務取扱指導、店頭営業指導等の職務に従事させており、今後は研修等によってリーダーとしての一層のスキル向上を図り、内務担当行員全体の戦力化を図っていく方針です。

このほか、緊急時等の営業店助勤体制構築の一環として、平成22年11月に、本部一般行員を対象として営業店のオペレーター業務に関する研修を実施しました。

[3] ｅ-ラーニングの活用

ｅ-ラーニングは平成22年度上期に延べ2,632名が受講しましたが、マネジメント力や業務知識の一層の向上に活用していく必要があるとの判断から、コンテンツの改訂作業を進め、平成22年10月より「コミュニケーション能力で高める組織マネジメント」等の新講座を追加して45講座へ拡大したほか、階層別の指定講座受講を義務化し、ｅ-ラーニングの活用促進による業務スキル向上に取り組みました。

その結果、平成22年度の受講者数は大幅に増加し、延べ5,475名となりました。

[4]新人能力開発プログラム完遂

新入行員の育成・指導については、習得すべき業務を細分化した「職務マスター項目」や商品知識・事務取扱、マナー等について個人別に設定した「初年度能力開発プログラム」を基に取り組んでおります。

平成23年3月末における新入行員全体の進捗率は61.1％と概ね順調に推移しております。内務担当行員は計画を上回るペースでの進捗となっているものの、融資担当行員及び渉外担当行員は、担当外職務の習得の進捗率がやや低い傾向にあることから、今後は人事部人材開発担当が本人及び教育担当者との協議・指導を実施して、プログラムの完全履行に向けて取り組んでいく方針です。

[5]個人別昇格資格要件の早期取得

各行員の昇格資格要件早期取得を図るため、その管理の基本である「個人別取得状況一覧表（平成22年度版）」を平成22年6月に作成し、各支店長へ還元して部下行員指導の徹底を要請しました。

今後も、人事部の各支店長に対する人材マネジメント指導のほか、「ＳＤ（Self Development）進捗管理表」を活用した行員同士の自己研鑽状況相互チェック実施を促進して、人材育成の強化を図ってまいります。

[6]自由参加型キャリア開発講座の拡充

自己啓発の一助として実施している自由参加型キャリア開発講座については、平成22年度上期は口蹄疫の影響で3回の開催にとどまりましたが、同下期は14回開催し、延べ1,036名が受講しました。

また、本部各部の施策に関する部門間の相互理解と、各種取組み・施策等の企画立案に不可欠な金融行政や業界動向についての知識習得のため、平成22年9月より本部行員を主な対象とした「イブニングスクール」を開始し、計7回実施しました。

今後も自由参加型キャリア開発講座やイブニングスクールを、継続して開催する方針です。

Ｂ.職場環境の活性化

（ａ）各種委員会の定着

職場環境の活性化を図るため、各営業店に全員参画の委員会（「職場環境改善委員会」、「自己啓発（ＳＤ）委員会」、「レクレーション委員会」）を設置しております。

平成22年度は、各営業店における委員会の開催頻度や実施内容等についてのアンケートを3回実施した結果、各種委員会の定例的な開催が徐々に定着化しつつあることを確認しました。

また、アンケートの集約結果を各営業店へフィードバックし、他店の取組状況も参考にしつつ、各営業店の自主的・積極的な委員会開催に向けた環境づくりを進めました。

（ｂ）アンケートの分析と活用

労務管理の状況把握を今後のマネジメントに活用するため、人事労務アンケートを毎年8月と2月に行っており、平成22年8月実施分については同9月に、平成23年2月実施分については同4月に、その分析結果を営業店へフィードバックしました。アンケートの分析結果から、営業店の協力・支援体制は改善されており、学習する風土も徐々に根付きつつあることを確認しました。

あわせて、時間外労働や行員相互のコミュニケーション改善を要する営業店については、人事部による指導を行いました。

Ｃ.ＥＳ（Employee Satisfaction：従業員満足度）の向上

（ａ）公正な処遇と適材適所を実現する人事考課の実践・厳正化と考課者訓練

当行では、部店長による人事考課のフィードバック面接を義務付けております。平成22年10月には、平成22年度上期分の人事考課とその結果に関するフィードバッ

ク面接を、平成23年3月には、平成22年度下期分の人事考課とその結果に関するフィードバック面接を実施しました。

また、人事考課の厳正化を図るための考課者訓練については、例年、4月1日付の定例異動を受けて、新任支店長研修、新任副長・主任研修の中で実施しております。

（b）組織目標達成に向けたプロセス評価制度の導入

当行では、平成21年度より営業店業績評価に、全員参画のプロセス（目標意欲、学習意欲等）を評価する人材マネジメント評価部門を導入しており、平成21年度分については、「スタディーⅥ」の取組み状況や「人事労務アンケート」の内容、平均退行時間の改善状況等に結果に基づいて、平成22年5月に評価を実施し、業績評価に盛り込みました。

平成21年度の評価方法や効果についての検証を関係部署や部長会、取締役会において実施した結果、それぞれの営業店が置かれた経営環境と店質、店舗の規模や人員構成などの条件が異なることから、人材マネジメントを営業店業績の枠内で評価する方式に変更し、平成23年5月に、総合評価の中の人事部門として平成22年度の評価を実施しました。

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

（１）業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

①取締役会・経営会議

取締役会においては、各業務部門から執行状況の報告を受けるほか、合議による経営意思の決定を行い、取締役会運営の透明化と審議の充実化に努めております。

また、取締役会のほか経営会議（平成 22 年 8 月に「常務会」から呼称を変更）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も図っております。

平成 22 年度は、41 回開催した取締役会の全てに常勤監査役が出席し、うち 40 回(97.6%)は 1 名以上の社外監査役が出席して客観的な立場で提言を行うなど、牽制の効果を発揮しており、今後もこの監視体制を堅持してまいります。

また、さらなる体制強化を目的として、平成 23 年 6 月株主総会にて社外取締役を選任しました。なお今回選任した社外取締役は、民間企業の役員及び代表者を務めた豊富なビジネス経験を通じて培った幅広い見識を活かし、客観的な観点から当行の経営全般への様々な指導をいただけると判断しております。

②監査役会

当行監査役会は、毎月開催する監査役会議等において取締役等の職務の執行を検証しているほか、半期ごとの外部監査人との協議会や四半期ごとの内部監査部門との定例協議会を行っております。

平成 22 年度には、監査役会議を 16 回、外部監査人との協議会を 5 回、内部監査部門との定例協議会を 5 回開催し、経営強化計画の進捗状況について主管部部長に意見を求め、達成のために必要な内部管理体制の整備に向けた提言を行うなど、監査機能の発揮に努めております。

③内部監査

当行の内部監査は、取締役会直轄の組織として監査部を設置し、被監査部門の全ての業務執行を、一切の影響を受けず独自の立場で監査できる態勢としており、監査部は、監査役及び監査役会との連携を強化し、外部監査人との連携も適切に行っております。

平成22年度についても、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、その結果について取締役会への月次報告を行いました。

今後も、取締役会の承認を受けた監査計画に基づき、監査を実施してまいります。

（２）リスク管理の体制の強化のための方策

当行は、自己資本等で示される経営体力の範囲内で適切なリスクテイクを行って収益力の向上を図るとともに、その適切性を確保するための統合的リスク管理の実践と、ＡＬＭ委員会、リスク管理委員会、取締役会等による検証・確認を行っております。

①統合的リスク管理体制強化のための方策

平成22年3月末の国の資本参加による自己資本の増強を受けて、同5月にリスク資本配賦額の見直しを実施するとともに、その後はＡＬＭ委員会やリスク管理委員会において配賦資本に対する各リスク量の状況を検証し、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定期的に確認しました。

また、毎月開催しているＡＬＭ委員会及び四半期毎に開催しているリスク管理委員会において、市場リスク削減を目的とした運用部門による株式運用額の削減や債券重視型ポートフォリオへの移行が実施されていることを確認しました。

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

信用リスク管理をさらに強化するため、平成22年6月、9月、12月及び平成23年3月に開催した信用リスク管理協議会で、与信ポートフォリオ分析などによる信用リスクの現状評価や、個別の与信集中度合い減少のための検討を実施しております。与信集中の状況に大きな変化は見られなかったものの、大口与信先の管理が適切に行われていることの確認を行い、大口与信先への今後の対応方針について協議しており、その結果をリスク管理委員会へ報告しました。

今後も、同協議会を四半期毎に開催し、より精緻な信用リスク管理に努めてまいります。

（ｂ）大口与信先の管理強化による与信集中リスクの抑制

与信残高1億円以上又は未保全額3千万円以上を対象とした591先について試算表の提出を依頼するとともに、受領時のヒアリングを実施し、期中の業況変化等を把握する取組みを行っていますが、平成22年度は396先（上期155先、下期241先）の徴求を完了するなど、順調に定着化が図られています。

また、四半期毎の報告を定めた取締役会への「大口与信先の状況及びクレジッ

トライン遵守報告」について、平成 22 年 8 月、同 12 月、平成 23 年 3 月、同 6 月に大口与信先の動向や業況等の詳細に関する報告を実施しました。なお、平成 22 年度は、クレジットライン対象 2 先の債務者区分の変更に伴い、経営会議にて与信限度額減額の見直しを実施しました。

信用リスク計量化データの基準与信限度額設定への活用は未実施であるものの、定期的に開催する信用リスク管理協議会において、与信関連部署に信用リスク計量化データに基づいた与信ポートフォリオの状況を報告するとともに、信用リスク量ベースで与信集中度の高い与信先についてはリスク量削減のための具体的な方針を確認し、その方針の進捗を検証することで過度な与信集中を抑制することとしております。

（ｃ）不良債権の適切な管理のための方策

経営改善支援を必要とする先には、経営改善計画の策定支援と実施段階の指導を行うほか、必要に応じて税理士やコンサルタント等の専門家の紹介による支援等を行い、取引先企業の経営改善やランクアップの実現に努めております。

また、実質破綻先や破綻先については、回収計画に基づき任意売却や競売による不動産担保処分を行ったうえで債権売却や貸出金の償却によるオフバランス化を進めております。平成 22 年上期に実施した不良債権処理は、債権売却が 12 百万円、競売が 1 億 1 百万円、任意売却が 5 億 99 百万円となり、同下期に実施した不良債権処理は、競売が 1 億 51 百万円、任意売却が 10 億 99 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

毎月開催のＡＬＭ委員会及び四半期毎開催のリスク管理委員会において、統合的リスク管理における市場リスク量の状況と運用部門でのリスク量削減対応状況について確認を行うとともに、運用部門の株式保有削減状況に対する適切な牽制などを含め、市場リスク管理の実効性が発揮される態勢の整備に努めました。

また、有価証券市場リスク、バンキング勘定金利リスク及び両者合計のリスク量がいずれも配賦資本内（Tier1 ベース）であることを確認しました。

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の再構築による期間収益の安定化を図っております。

株式保有リスクの低減につきましては、債券重視型ポートフォリオの再構築の観点から国内債の運用を増加させた結果、有価証券全体に占める株式保有比率が平成 23 年 3 月末で 11.2％と、平成 21 年 9 月末比で 4.5 ポイント、平成 22 年 3 月末比では 1.4 ポイント低減し、平成 24 年 3 月までに同比率を 12％以内まで削減するという計画については順調な進捗となっております。

保有額についても平成23年3月末で127億円と、平成21年9月末比で31億円、平成 22 年 3 月末比で 4 億円の減少となっております。

また、2年以内の短期及び10年超の長期に偏っていた債券償還年限別の保有バランスにつきましても、購入計画に沿って3～5年債を中心に購入し、期間収益の安定化を図っております。

さらに、債券重視型ポートフォリオの構築については、国債を含む公共債や高格付一般社債（国内債）の保有額は平成23年3月末で833億円となり、平成21年9月末比で201億円、平成22年3月末比では127億円増加させる一方で、仕組債及びファンド等は平成21年9月末比で26億円、平成22年3月末比では12億円減少させました。

④自己資本管理態勢の強化

自己資本管理態勢の充実策の一つとして、平成22年6月に自己資本充実度評価・報告の方法を自己資本管理規定に定め、平成22年3月及び同9月基準にてその評価・報告を実施しました。また、定例のＡＬＭ委員会で統合的リスク管理の結果検証などにより期中におけるリスク量に対する自己資本の充実度を確認しております。

平成22年9月末の自己資本比率は9.19%、Tier1比率は7.57%へとさらに改善が進みましたが、平成23年3月末は当期純利益10億86百万円を計上したものの、分母であるリスク・アセットも増加したことで、自己資本比率は8.93%、Tier1比率は7.34%となりました。

今後も自己資本管理態勢の強化を図り、利益など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てまいります。

（３）法令遵守の体制の強化のための方策

①コンプライアンス体制

当行では、「コンプライアンス委員会」と、その下部組織である「コンプライアンス部会」を設置し、法令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のチェックを実施しております。

コンプライアンス委員会を四半期毎に開催してコンプライアンス・プログラムの取組状況の確認と問題点や対応策の協議を行うほか、法令遵守に関する個別事案が発生した場合には随時、対応策や再発防止策の協議を行っており、平成22年度もその方針に沿って実施しました。

また、平成22年6月に覚せい剤取締法違反事件を素材とした職場内研修を実施し、同10月のコンプライアンス次席者セミナーでは不祥事件・コンプライアンス違反の未然防止・金融ＡＤＲ制度実施に伴う取扱い等について指導を行ったほか、各部が開催する行内研修にて取締役によるコンプライアンス講話を実施しました。

さらに、金融機関の不祥事件事案を、部店内で実施するコンプライアンス研修に活用したほか、飲酒運転撲滅のためにアルコール検知器の購入を行いました。

このほか、お客様が金融犯罪に遭わないように、当行ホームページに「宮崎太陽銀行を装ったホームページにご注意下さい」「宮崎太陽銀行を名乗る不振な電子メールにご注意下さい」の2件を掲載し、注意を促しました。

当行はこれまで、法令等遵守の徹底を最重要課題の一つとして態勢整備に努めてまいりましたが、平成23年3月に当行元行員による不祥事件が発生いたしました。

社会的・公共的役割を担い、高い信用と倫理観を求められる金融機関として、こ

のような事件を発生させましたことを深く反省いたしますとともに、本事件を厳粛に受け止め、内部管理態勢の更なる充実・強化を図ってまいります。特に、コンプライアンス教育の徹底、自店検査等における牽制機能の一層の強化、行員の生活指導の充実など再発防止に向けて全行を挙げて取り組んでまいります。

②コンプライアンス・プログラム

全部店で毎年継続的に取り組んでいるコンプライアンス･プログラムについては、平成 22 年度の実施計画の中に態勢の充実強化を目的とした「反社会的勢力への対応強化」と「金融円滑化法に則った対応の徹底」に関する項目を追加し、平成 22 年 4 月から実施しております。

その実施状況を進捗管理表によって毎月確認し、コンプライアンス委員会への報告についても、平成 22 年度第 1 四半期分を平成 22 年 8 月に、第 2 四半期分を同 10 月に、第 3 四半期分を平成 23 年 1 月に、第 4 四半期分を平成 23 年 5 月に実施しました。

③法令等に違反する行為の内部通報制度

平成 22 年 3 月及び 9 月､平成 23 年 3 月に全行員を対象としたコンプライアンス･アンケートと内部通報に関する調査を実施しました。

その検証結果に基づいて、コンプライアンス統括部による各営業店の臨店指導を実施し、問題点の改善指導を行って、法令等違反の未然防止に取り組みました。

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 22 年度は､反社会的勢力からの預金口座開設や融資の申込みについては全て謝絶しました。

スクリーニングの強化と充実については、新規融資に関し、営業店と本部で二重にチェックを行うスクリーニング検索チェック表を平成 22 年 9 月に制定し､運用を開始したほか、平成 23 年 3 月には、平成 17 年 9 月以前の公知情報のないデータ見直しを行い、データベースの整備を実施しました。

また､平成 22 年 11 月に銀行警察連絡協議会において「フロント企業の見分け方」について指導を受けました。

今後も、スクリーニングシステムのデータの整備拡充とその適切な運用を図るとともに、警察や財団法人宮崎県暴力追放センター、顧問弁護士との情報交換を行って連携の強化に努め、厳正な対応を行っていく方針です。

（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

当行の全監査役 3 名のうち、2 名は社外監査役としております。

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を確保するため、取締役会のほか経営会議には必ず常勤監査役が出席することとしており、平成 22 年度は 41 回開催された取締役会の全てに常勤監査役が出席したほか､社外監査役の 1 名以

上の取締役会への出席も 40 回（出席率 97.6%）となっております。
取締役会等において客観的な立場で提言を行うなど、各監査役による牽制の効果が発揮されており、今後もこの監視体制を堅持してまいります。

②「経営評価委員会」の新設

経営に対する評価の客観性を確保するため、地元大学の学長や商工業行政の経験者など、社外の第三者で構成する「経営評価委員会」を平成 22 年 11 月 30 日付で新設し、原則として 6 ヶ月に 1 回開催することとしました。
第 1 回目を平成 23 年 1 月 26 日に当行本店内にて開催し、委員の皆様から、当行のホームページや商品について質問が出されたほか、県内農産物のＰＲに関するサポートや県内企業の情報・ニーズ等収集に対する取組み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。

③社外取締役の選任

平成 23 年 6 月 28 日に開催した株主総会における新任取締役は、民間企業の役員及び代表者を勤めた豊富なビジネス経験及び同社役員としての経営経験を通じて培った幅広い見識を活かし、客観的な観点から当行の経営全般への様々な指導をいただけるものと判断し、社外取締役として選任しました。

（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

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毎の情報開示を行っているほか、半期毎に頭取出席による宮崎県庁記者クラブでの記者会見を実施しております。平成 23 年 3 月期決算についても、平成 23 年 5 月 13 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

地域密着型金融の推進による地域の経済活性化への様々な取組み等について、ディスクロージャー誌やホームページ等にて開示しているほか、中小企業金融円滑化法に基づく取組みについても、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開示を行っております。
また、口蹄疫や鳥インフルエンザ、新燃岳噴火に関する被害への一連の取組みについて時系列的にとりまとめ、平成 22 年 9 月期、平成 23 年 3 月期のミニディスクロージャー誌等にて開示しました。

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残高及び総資産に占める割合

【中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率（表24)】　（単位：億円、％）

	21/9期実績(計画始期)	22/3期実績	22/9期実績	23/3期実績				24/3期計画
				計画	実績	計画比	計画始期対比	
中小規模事業者等向け貸出残高	2,074	2,100	2,101	2,103	2,146	43	72	2,146
総資産末残	5,564	5,722	5,725	5,583	5,799	216	235	5,672
総資産に対する比率	37.28	36.70	36.69	37.66	37.00	△0.66	△0.28	37.83

※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

中小規模事業者等向け信用供与の増強については、事業先専担者による組織的な新規事業先開拓活動や、各営業店の取引先企業管理責任者の明確化による既存事業先とのリレーション強化、本部ビジネスサポート業務担当の電話による資金需要の聴き取りや新商品の告知活動と連携した営業店における提案活動や資金需要対応など、積極的な取組みを行ってまいりました。

その結果、中小規模事業者向け信用供与の残高は2,146億円となり、計画を43億円上回る実績となりました。

一方、個人預金及び法人預金の増加を要因とする預金の増加に伴い、総資産残高が平成21年9月末比235億円（4.2％）増加して5,799億円となり、計画比でも216億円（3.8％）増加したことなどから、総資産に対する比率は計画を0.66％下回り、37.00％となりました。

なお、中小規模事業者等向け貸出先数は、平成22年3月末の5,843先から同9月末には5,999件、平成23年3月末には6,176件となり、さらに増加しました。

今後も、計画に定めた各種の施策に取り組み、地域における資金供給の裾野を拡大しつつ、貸出残高の積上げを図ってまいります。

(参考)

【部分直接償却前中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率（表25)】　（単位：億円、％）

	21/9期実績(計画始期)	22/3期実績	22/9期実績	23/3期実績				24/3期計画
				計画	実績	計画比	計画始期対比	
部分直接償却	0	28	29	27	72	45	72	27
部分直接償却前中小規模事業者等向け貸出残高	2,074	2,128	2,130	2,130	2,218	88	144	2,173
総資産末残	5,564	5,722	5,725	5,583	5,799	216	235	5,672
総資産に対する比率	37.28	37.20	37.20	38.15	38.24	0.09	0.96	38.31

(参考)

【中小企業等向け信用供与の残高、比率（表26)】　　（単位：億円、％）

	21/9期実績(計画始期)	22/3期実績	22/9期実績	23/3期実績				24/3期計画
				計画	実績	計画比	計画始期対比	
中小企業等向け貸出残高	3,240	3,243	3,244	3,300	3,319	19	79	3,352
総資産末残	5,564	5,722	5,725	5,583	5,799	216	235	5,672
総資産に対する比率	58.22	56.68	56.66	59.10	57.23	△1.87	△0.99	59.10

※中小企業等向け貸出とは、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第一における中小企業等に対する貸出

(参考)

【中小規模事業者等向け貸出先数（表27)】　　（単位：先）

	21/9期実績(計画始期)	22/3期実績	22/9期実績	23/3期実績				24/3期計画
				計画	実績	計画比	計画始期対比	
中小規模事業者向け貸出先数	5,408	5,843	5,999	5,558	6,176	618	768	5,658

（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の進捗状況

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．小規模事業者への取組み強化

ビジネスサポート業務担当者による証書貸付残高10百万円未満の取引先を対象にした電話による資金需要の聴き取りや新商品・セミナー等開催の案内を強化するため、システム機能向上メンテナンスや使用データの整備、対話集の作成を進めたほか、一時的に減員となっていた体制を平成22年9月に従来の3名体制とし、年末・年度末の資金需要の聴き取りに取り組むなど、営業店との連携も円滑に実施できております。

また、宮崎県外も含めた52ヵ店の取引先へアプローチ対象先を拡大したほか、融資新商品の告知も発売と同時に集中的に行うなど、業務を拡充しました。

平成23年度は、より多くの事業先のお客様への提案を行うため、対象となる事業先の貸出残高を証書貸付20百万円未満の取引先に引き上げ、更なる取組強化を図っております。

Ｂ．金融円滑化推進対策室の機能強化

当行は、取引先企業等から貸付条件変更等の申込があった場合に組織的に適切な対応を図るため、平成21年12月に金融円滑化推進対策室と各営業店の金融円滑化相談窓口を設置しております。

平成22年度は、研修や通信教育の受講により行員の金融円滑化対応に関する業務知識向上を図り、頭取による訓示で取引先への経営改善支援等を通じた金融円滑化への取組等について周知し、金融庁や全国銀行協会から発出された中小企業金融等の円滑化に関する取組みについて全店へ周知を行いました。

また、金融円滑化への対応やその管理を強化するため、平成22年5月に、営業店が融資申込を受け付ける場合に貸付条件変更の有無・内容等を電子稟議システムへ登録する環境を整備し、金融円滑化推進対策室によるシステムを活用した貸付

条件変更等の進捗管理を開始したほか、臨店モニタリングの実施やコンサルティング機能発揮による支援状況等を一元管理するシートの作成を行い、金融円滑化実施態勢の強化を図りました。

なお、口蹄疫や鳥インフルエンザ、新燃岳噴火による取引先企業の影響への対応や、東日本大震災による取引先企業の影響への対応についても全店的な取組みの統制を図り、取引先企業の支援態勢を整備しました。

今後も、コンサルティング機能発揮等における対応等について関係部署間で協議を行うとともに、お取引先の状況を踏まえながら、それぞれのお申出にできる限り柔軟な対応を行うよう努めてまいります。

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

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を図るため、平成22年6月に発売した担保、保証人、見積書、確定申告書といった書類不要でお申込いただける新商品「個人事業者向けローン『仕事上手』」は、平成23年3月末までに実行件数183件、実行金額1億25百万円となり、小規模な事業先のニーズにマッチしたものとなりました。

また、平成23年3月には、日本銀行による「成長基盤強化を支援するための資金供給」の趣旨を踏まえ、成長事業分野の支援による地域社会の発展を目指すことを目的とした「宮崎太陽成長基盤強化資金」の取扱いを開始しました。

このほか、これまで養殖ウナギを担保とする事案のみであった流動資産担保貸付（ＡＢＬ）についても、平成22年11月に動産担保の評価やモニタリング等を行う専門業者と新たに業務提携し、関係部署の勉強会を実施するなど、取扱いを拡充していく態勢を整備しました。今後も、地域密着型金融（リレーションシップバンキング）の取組推進の一環として、動産担保融資（ＡＢＬ）の取組強化を図ってまいります。

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

平成22年度は、当行の主たる経営基盤である宮崎県において、口蹄疫、鳥インフルエンザ感染が拡大したほか、新燃岳噴火が発生し、その影響はあらゆる業種に波及しましたが、今後は各企業の経営努力はもとより、農商工連携など、地域のネットワークを生かして宮崎県経済の再生・復興を目指していこうという気運が高まっております。

そのような状況下、当行は引き続き次の施策に取り組むことで、金融仲介機能を安定的かつ持続的に発揮し、地域の中小規模事業者等の皆様への円滑な資金供給を行い、地域金融機関としての責務を果たしてまいります。

Ａ．融資事務の本部集中化による営業体制の強化

営業店の渉外・融資担当行員の外訪活動時間確保のため、平成22年4月、本部に「ローン集中センター」を立ち上げ、同10月までに全営業店の住宅ローン手続の本部集中化を完了したほか、同4月に発売した非対面ローン商品や、業務フロー等を見直して同9月より非対面の取扱いを開始した既存の「教育ローン」及び「マイ

カーローン」の事務集中化対応を行っております。

B. 本部行員の営業店再配置

取引先とのリレーション強化やコンサルティング業務等に関する現場での営業推進体制を強化するため、平成22年4月1日付及び同9月1日付の定例異動で、計9名の本部行員を営業店駐在の事業先専担等として任命しました。

C. 事業先専担行員の増強

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、平成22年4月1日付の定例異動で14名を新たに事業先専担として任命して23名体制とし、実践と併せて推進会議や勉強会を計画的に実施して、推進マインドと事業先開拓スキルの一層の向上を図っております。

D. リテール業務部のビジネスサポート業務による営業店支援

本部ビジネスサポート業務担当者による資金需要の聴き取り等に関する業務遂行態勢を整備・拡充し、営業店への情報伝達機能の強化と、営業店による取引先企業への提案活動の強化を図っております。

E. 管理責任者の明確化による事業先とのリレーション強化

貸出残高10百万円以上の事業先については、平成21年10月から管理責任者を明確化して当該企業とのリレーション強化を図っており、平成22年下期からは各取引先企業への訪問頻度増加を義務付けて資金需要の掘り起こし等に努めております。

F. 営業店融資担当行員の配置換えによる事業先訪問強化

営業店の融資担当行員を1名とし、残りの融資担当行員を渉外担当へ配置して事業先訪問を強化する態勢整備を進めているほか、融資担当者席を渉外担当者席に隣接させる大幅な店舗レイアウト変更を行って、担当者間の情報共有と業務遂行の連携態勢を強化して取引先管理の徹底を図っております。

G. 融資営業活動を支援するシステムの活用促進

平成22年4月より電子稟議システムの機能を強化し、中小企業金融円滑化法に基づく支援等を行った先に加え、口蹄疫等の影響を受けた先に対する貸付条件変更等を管理できる環境を整備したほか、貸出先訪問の際等の交渉履歴を定例的に管理できる環境を整備する等、システムの活用促進を図っております。

H. 人材の育成

「事業先開拓推進マニュアル」のほか、「農業ハンドブック」・「医療・介護福祉ハンドブック」を整備し、本部で実施する事業先専担行員向け勉強会や、地区毎に実施する渉外担当行員及び融資担当行員向けの勉強会でこれらを活用して、融資開拓に必要な業務知識の向上を図りました。

また、リスク管理の一環として取り入れている職場離脱制度を活用し、職場離

脱期間中の営業店行員を対象に、事業先開拓についての考え方や情報提供の手法等に関する勉強会及び同行訪問を継続して実施したほか、事業先専担者と営業店行員による地域別の合同ローラー活動を実施しました。

このほか、外部機関・団体主催の研修にも行員を派遣し、目利き能力やコンサルティング機能の向上に必要な知識の習得に努めております。

（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の進捗状況

当行は地域経済の活性化に貢献するため、外部機関とも連携し、取引先企業の経営改善支援に取り組んでおります。

特に、経営相談の一環としてお取引先企業の売上高増加のために取り組んだビジネスマッチングでは、建設業者への改築工事案件や駐車場設置工事案件の紹介、食品加工業への原材料紹介、医師や歯科医師、理容師への老健施設の紹介など、多くの業種にわたる商談等の紹介活動に積極的に取り組みました。

また、事業承継支援では後継者へのバトンタッチを検討している高齢の経営者を対象に、自社株評価の算定に関する相談に積極的に取り組んだほか、担保・保証に過度に依存しない融資の取組みでは、平成22年6月に発売した個人事業者向けローン「仕事上手」の需要が引き続き順調に推移しました。

平成22年度は取組数全体で計画を199先上回る実績を計上し、経営改善支援取組率は計画を2.75ポイント上回る7.08％となりました（22年9月期3.14％ 計画比1.29％、23年3月期4.03％ 計画比1.53％）。

【経営改善の取組み（表28）】 （単位：先、％）

	21/9期 実績 (計画始期)	21/9期 実績	22/3期 通期実績	22/9期 実績①	23/3期			
					計画	実績②	計画比	計画始期対比
創業・新事業開拓支援	24	34	58	45	40	29	△11	5
経営相談・早期事業再生支援	8	7	15	33	38	122	84	114
事業継承支援	0	0	0	1	1	16	15	16
担保・保証に過度に依存しない融資	8	12	20	112	62	85	23	77
合計（経営改善支援取組数）	40	53	93	191	141	252	111	212
取引先数	5,483	5,916	5,916	6,074	5,633	6,250	617	767
経営改善支援取組率	0.72	0.89	1.57	3.14	2.50	4.03	1.53	3.31

	23/3期 通期			23/9期 計画	24/3期 計画
	計画	実績 ①+②	計画比		
創業・新事業開拓支援	76	74	△2	50	53
経営相談・早期事業再生支援	71	155	84	40	48
事業継承支援	1	17	16	2	2
担保・保証に過度に依存しない融資	96	197	101	72	80
合計（経営改善支援取組数）	244	443	199	164	183
取引先数	5,633	6,250	617	5,663	5,733
経営改善支援取組率	4.33	7.08	2.75	2.89	3.19

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

平成22年度は、宮崎県信用保証協会の創業・新事業制度融資を活用し、税理士事務所、ネットアパレルショップ、足場・塗装工事業、中古車販売業、レトルト食品製造業、和食レストラン・焼肉店・中華料理店・ラーメン店、鮮魚店、ゴルフショップ、有料老人ホーム、美容室など、計17先の開業に関する資金需要に対応しました。

Ｂ. 関連会社（株式会社宮崎太陽キャピタル）を活用した産学官連携による取組み強化

当行では、関連会社である宮崎太陽キャピタルを通じて、地元中小企業の技術相談、各種補助金や助成金、制度融資に関するご相談を宮崎大学や公的支援機関等に取り次ぐ支援を行っております。平成22年度は、製造業など計2先からのご相談について、宮崎大学への取次ぎを行いました。

なお、財団法人宮崎太陽中小企業振興会は公益法人制度改正対応を機に平成22年4月1日をもって解散しましたが、これまで実施してきた助成金事業（技術調査費助成金制度及び特許出願費用助成金制度）は極めて公共性の高い事業であることから、宮崎県の外郭団体である財団法人宮崎県産業支援財団へ残余財産とともに継承し、今後当行は継承された制度をお取引先企業に紹介し、その利用促進を図っていくこととしました。

【技術相談ニーズの対応（表29）】

	業　種	支援概要	連携先
1	製造業	・芳香噴霧装置の開発（取次ぎ）	宮崎大学
2	塗装業	・塗装品の品質技術チェックの高度化（取次ぎ）	宮崎大学

Ｃ. 知的財産権・技術相談担当顧問を活用した地元中小規模事業者等支援強化

平成22年度は、当行の知的財産権・技術相談担当顧問を活用し、地元企業の特許取得に関するご相談について31先の対応を行いました。

なお、当行が取り組んだ「知財・技術相談対応を通じた新事業支援（セキュリティラベル開発支援）」について、九州財務局より平成23年3月に顕彰されました。この顕彰は、地域密着型金融の「特に先進的な取組み」や「広く実践されることが望ましい取組み」の評価と、金融機関の動機付け・環境整備の一環として、平成20年度より実施されており、当行は3年連続で顕彰されております。

【技術に関する相談対応（表30）】

	業　種	支援区分	概　要
1	靴製造・販売業	技術相談	・ルアー用釣具の開発と権利化
2	監視カメラ販売業	特許出願／実用新案出願	・監視カメラの開発
3	防虫工事	特許出願／商標登録出願	・抗菌砂の開発
4	地質調査	特許出願	・地盤改良杭の開発
5	飲食業	特許出願／実用新案出願	・焼肉装置に関する実用新案出願支援
6	寒蘭販売業	技術相談	・寒蘭の新栽培技術開発、販売
7	食品製造業	特許出願／先行技術調査／商標出願	・新商品（ノン・サッカリンタイプ醤油）の開発
8	飲食業	特許出願／商標登録出願	・さば寿司の開発

9	製造業	経営相談	・代理店契約に伴う契約書案作成
10	ｱﾙﾐｻｯｼ製造業	経営相談	・販路開拓
11	酒造業	特許出願	・パテント戦略
12	自動機械装置製造業	経営相談	・自社ＰＲに関するマーケティング
13	畜産用 システム開発	特許出願	・牛の歩数から発情時期を発見する装置を利用して仔牛の雄雌に産み分ける方法に関しての国際特許出願
14	建設業	経営支援	・再生バッテリー業者の紹介(ビジネスマッチング)
15	酒造業	経営支援	・製塩業者の紹介（ビジネスマッチング）
16	畜産資材販売業	経営支援	・畜産防疫商品販売業者の紹介（ビジネスマッチング）
17	製造業	特許出願	・業務用、家庭用給水サーバの開発
18	その他サービス業	特許出願	・意匠登録支援
19	その他サービス業	経営相談	・資金繰り改善等のファイナンス相談
20	食肉卸売業	経営支援	・ＩＴコーディネーターの紹介
21	金属プレス加工業	経営相談	・中国企業からのオファーに対するアドバイス
22	産業廃棄物処理業	経営支援	・事業戦略づくりのサポート
23	建設業	特許出願	・特許侵害対応策についてのアドバイス
24	医薬品小売業	経営相談	・売上改善策についてのアドバイス
25	飲食業	経営支援	・商標出願、ブランディングに関するアドバイス
26	仏壇仏具製造・ 販売業	経営相談	・事業承継に関するアドバイス
27	セメント製造業	経営支援	・新商品開発に対する補助金についてのアドバイス
28	建設業	特許出願	・床下断熱を地要した新空調システムの特許出願
29	産業廃棄物処理業	経営支援	・粉塵対策、作業環境改善に関するアドバイス
30	小売業	経営支援	・実用新案の実用化評価、ライセンス支援
31	機械工具製造業	特許出願／実用新案出願	・開発新製品の実用新案出願支援

D. 関連会社（宮崎太陽キャピタル）のコンサルティング機能を活用した創業・新事業支援化

平成22年度は、当行の関連会社である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・新事業に関するご相談について、17先の対応を行いました。

【宮崎太陽キャピタルの機能を活用した創業・新事業に関する相談対応（表31)】

	業　種	支援区分	概　要
1	ソフト開発	新事業開拓	・在庫管理システム導入希望業者の紹介
2	加工食品販売	新事業開拓	・冷凍洋菓子会社の紹介
3	造園業	新事業開拓	・「ヤシ砂糖」の輸入、販売計画
4	衣料品小売	新規創業	・アパレルネットショップ運営
5	ラベルシール印刷	新事業開拓	・レーザー加工会社の紹介
6	携帯電話販売	資本政策策定	・第三者割当増資に伴う資本の充実
7	飲食業	資金計画策定	・新店舗出店に伴う資金計画策定支援
8	建設業	資本政策策定	・事業承継ファンド導入による事業承継の提案
9	衣料品小売	新事業開拓	・ネットショップ製作会社の紹介
10	飲食業	新事業開拓	・ネットショップ製作会社、販促支援会社の紹介
11	介護福祉	新事業開拓	・各種公的支援策の調査
12	衣料品小売	新事業開拓	・ネットショップ製作会社の紹介
13	物品賃貸業	経営支援	・企業立地に関する助成金等の調査

14	分析機械器具製造業	経営支援	・事業承継、株主対策に関しての経営相談対応
15	農業	新事業開拓	・飼料稲受託生産に関する取組支援、事業計画評価
16	インテリア製品製造業	経営支援	・新事業計画策定支援、コンサルティング会社の紹介
17	食肉卸売業	新事業開拓	・ビジネスマッチングによる販路開拓

Ｅ．ＩＳＯやプライバシーマーク等の取得支援実施

平成22年度は、業務提携先と営業店の同行訪問を実施し、建設業、医療サービス業、食品加工販売業、電気機械製造業の計7先にＩＳＯ認定取得に関するコンサルティング会社の紹介や、具体的な手続の方法、取得にあたって必要とされる社内体制整備に関する情報提供等を行いました。また、コールセンターの情報管理充実を目指す通信販売業のプライバシーマーク取得に関して、具体的な申請手続等に関する情報提供を行いました。

今後は、それらの企業に対して取得までの継続的な支援を行うとともに、本部と営業店の連携を図り、新たな支援ニーズの発掘に努めてまいります。

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

Ａ．経営改善支援先の選定による支援

事業再生の可能性があると見込まれ、経営者自身に再生へ向けた意欲が認められる先を経営改善支援先として選定し、経営改善計画の策定支援や進捗状況のフォローアップ等の経営改善支援、事業再生支援に取り組み、ランクアップを図っています。平成22年度は、長引く地域経済の低迷により取引先企業の経営も厳しい状況が続いていることから、上期・下期各1先のランクアップ実績となりました。

今後も、企業支援部と営業店との協議に基づく対象先の改善方針に則った対応を図るほか、営業店から企業支援部に毎月提出される「経営改善・管理指導記録表」及び本部担当者による経営者との面談内容を記録する「経営改善指導・記録書」（いずれも平成22年4月に改訂を実施）の活用を促進するとともに、本部担当者による営業店臨店指導や取引先企業の経営者との面談を強化するなど、実効性のある取組みを進めてまいります。

【経営改善支援取組先とランクアップの推移（表32)】　（単位：先）

	19年度	20年度	21年度	22年度上期	22年度下期
経営改善支援取組先数	270	244	205	203	219
ランクアップ先数	9	9	7	1	1
ランクアップ率	3.68%	3.68%	3.41%	0.49%	0.45%

Ｂ．ビジネスマッチングへの対応

当行では、業務提携先や関連会社（宮崎太陽キャピタル）及び知的財産権・技術相談担当顧問等を活用し、お取引先企業からのビジネスマッチングに関するご相談に対応しております。

平成22年度は、「みやざき食と農の商談会」（平成22年1月に宮崎県と当行を含む県内金融機関5行庫共催）へ出展支援した中の4先で商談が成立しました。

また、販路拡大のためのネットショップ運営会社の紹介や、セキュリティーシ

ステムや再生バッテリー、車両、食用油、畜産防疫用品、介護品、ＩＴ設備、駐車場工事、水処理設備等、様々な依頼に関して取引先の紹介等を行い、延べ70先の支援を実施しました。このうち特徴的なものとしては、グループホーム開設を計画していた当行取引先（介護施設）へ医療機関を紹介し、介護と医療という関係で提携に至った事例がありました。

今後も、お取引先のニーズ対応の一環として取引先紹介等を行うともに、第二地方銀行協会行による共同商談会等への出展支援に取り組む方針です。

Ｃ．専門家との連携強化による改善支援

取引先企業の経営改善に向けた取組みにあたって、専門性の高い課題の解決について支援するため、当行では公認会計士や税理士、弁護士、各種コンサルタントとの連携による対応も行っております。

平成22年度は、公認会計士・税理士との連携等で、お取引先13先について、経営課題等の解決へ向けた経営改善計画書策定の支援を実施しました。

Ｄ．宮崎太陽キャピタルを活用した地元中小規模事業者等支援

宮崎太陽キャピタルとの連携については、創業・新事業関連にとどまらず、経営改善・事業再生支援等についても取組みを強化しております。

平成22年度は、当行及び宮崎太陽キャピタルの連携で、大型商業施設進出の影響を受けて業績が低迷していた衣料品小売業に対し、ネットショップ構築に伴う新会社設立手続、事業計画策定、金融面等の支援を行う事案等に取り組んだほか、コンサルティング会社の紹介を行いました。

Ｅ．中小企業金融円滑化法施行に伴う貸付条件変更への対応

（ａ）対応措置の実施に関する方針の策定及び態勢の整備

平成21年度下期の「金融円滑化管理責任者」の配置や「金融円滑化推進対策室」の設置に続いて、平成22年度上期には営業店・本部行員472名に通信教育を受講させたほか、当行と当行の関連会社である宮崎太陽リースとの金融円滑化対応に関する協議を行うなど、対応態勢の強化を図りました。また、平成22年度下期には、金融円滑化推進対策室の臨店モニタリング実施による実施態勢の整備を行い、コンサルティング機能発揮による支援状況等を一元管理するシートの作成を開始しました。

（ｂ）対応に関する行内への周知

平成22年度は、顧問弁護士による役員コンプライアンスセミナーや融資役席者研修で金融円滑化対応をテーマに取り上げたほか、金融庁や全国銀行協会より発出された中小企業金融等の円滑化に関する取組みについて全店へ示達をするとともに、頭取による訓示で取引先への経営改善支援等を通じた金融円滑化への取組等について周知を行いました。

また、金融円滑化推進対策室による全営業店の臨店モニタリングを平成22年10月末までに完了させ、平成23年3月より、定期的に実施している自店検査にて支店長自らが金融円滑化に関して確認を行うこととしました。

（ｃ）電子稟議システムの活用

平成22年5月に電子稟議システムの「融資申込受付機能」を強化し、「具体的な返済条件の変更等の申込受付」から「条件変更等の対応状況」までの管理ができる環境を整備し、営業店へシステムを利用した条件変更等の対応・進捗に関する指導等を実施しております。

また、口蹄疫や鳥インフルエンザ、新燃岳噴火・東日本大震災の影響を受けている取引先企業との交渉履歴の登録と登録要領を営業店へ示達、電子稟議システムの有効活用を図りました。

③早期の事業再生に資する方策

Ａ．当行の人材派遣による事業再生支援の推進

当行では再生を目指す取引先企業に対して、経営者とより綿密な意思疎通を図りながら進める事業再生支援を行うため、建設業、製造業、医療機関、学校法人等へ行員を派遣しております。平成22年4月に医療機関1先、同5月はサービス業1先、同9月には建設業1先に対して、それぞれ1名の行員の派遣を実施しました。

今後も、再生を目指す取引先企業への人材派遣による事業再生に積極的に取り組んでまいります。

Ｂ．中小企業再生支援協議会との連携による早期事業再生支援

当行は、中小企業再生支援協議会との連携による早期事業再生支援に取り組んでおります。平成22年度中に、再生計画策定を経て再生計画の開始に至った取引先企業は3先となりました。

また、平成23年3月末時点で、経営者との面談や財務分析等を行う「一次対応」の段階が4先、改善計画の立案支援等具体的支援の検討を行う「二次対応」の段階は3先となりました。

今後も、中小企業再生支援協議会との連携による早期事業再生に積極的に取り組んでまいります。

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

Ａ．事業承継への対応

当行ではこれまで業務提携先との連携等により、お取引先企業から寄せられた自社株評価に関する相談等に対応してきており、平成22年度は1件の対応を行いました。また、地元企業の中には経営者の高齢化を踏まえた承継の準備について関心が向いていない先も多いことに着目し、平成22年度はＦＰ専担者による取引先企業16先に対する自社株評価の提示と、対策の必要性に関する経営者への説明に取り組みました。

今後も当行からの積極的な活動を継続するとともに、専門機関との連携を強化して具体的な支援のスキルアップに努めていく方針です。

Ｂ．Ｍ＆Ａへの対応

平成22年度は、Ｍ＆Ａに関する実績はありませんでしたが、九州進出を目指す本州地区企業との面談を行い、希望内容の詳細について確認作業を行いました。

今後、この件に関する継続的な支援を行っていく方針です。
また、当行でもM&Aに関する相談が可能であることをアピールするため、平成23年3月に業務提携先との連携でM&Aに関するセミナーを開催しました。

６．配当及び役員に対する報酬及び賞与に対する方針

（１）配当に対する方針

平成 23 年 3 月期の中間配当については、普通株式については 1 株当たり 2 円 50 銭、優先株式については 1 株当たり 4 円 8 銭の配当を実施したほか、期末配当については、同じく、普通株式については 1 株当たり 2 円 50 銭、優先株式については 1 株当たり 4 円 8 銭の配当を実施いたしました。

今後も、経営強化計画及び中期経営計画の実践による収益力の強化と業務効率化を進め、安定した利益を確保することで、優先株式について約定に従った配当を行うとともに、普通株式についても年間配当 5 円を安定的に維持していく方針です。

（２）役員に対する報酬及び賞与についての方針

平成 22 年 3 月期が赤字決算となったことを踏まえて、平成 22 年 5 月より 3 ヶ月間にわたり取締役報酬を 10%カットいたしましたが、平成 23 年 3 月期の業績等を勘案し、平成 23 年度は取締役の報酬カットを終了することといたしました。

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

イ．内部統制システム

内部管理体制（内部統制システム）の機能を確保するため、「内部統制に係る基本方針」に沿って、リスク管理、コンプライアンス管理、内部監査等を実施しているほか、連結子会社との連絡会議を 3 ヶ月毎に実施し、連結子会社に属する各種リスクについても、経営企画部リスク管理グループにおいて総合的に管理しております。

内部統制に係る基本方針のうち、取締役の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制については、平成 23 年 5 月の監査役会において、情報の保存及び管理に関する体制及び平成 22 年度の情報セキュリティ管理態勢について報告を行い、情報の保存と管理に関する体制が有効に機能していることを確認しております。

ロ．財務報告に係る内部統制

平成 22 年 6 月より財務報告に係る業務の健全性・適切性を確保するために、内部統制運営部会事務局（経営企画部主管）による文書化した業務プロセスのテストを行い、必要に応じて変更・修正等を実施しました。その後、同運営部会第二部（監査部主管）による運用テストを実施し、平成 23 年 5 月末に終了してお

ります。その結果、当行における内部統制の有効性は確保されていると判断しております。

また、平成 23 年 3 月期における財務報告に係る内部統制に関し、新日本有限責任監査法人より「適正である」との意見をいただいております。

ハ. 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、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、社外監査役 2 名を含む監査役 3 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、毎月開催している監査役会議等において取締役等の職務の執行を検証しているほか、半期毎の外部監査人との協議会や四半期毎の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

経営企画部が主管となって毎月開催している部長会の中に、平成22年4月より「経営戦略会議」を設置し、経営強化計画の業務執行状況の把握と問題点や課題への対応策に関する協議を行っております。

中小規模事業者等向け信用供与や経営改善支援の取組み等の重要推進項目は毎月取締役会へ報告し、その他の施策についても 3 ヶ月毎にとりまとめ、取締役会へ報告する体制としております。

③取締役会

取締役会においては、毎月及び 3 ヶ月毎に経営戦略会議から受ける報告について、対応策の協議や実行の合意と検証を行い、ＰＤＣＡサイクルの徹底を図ることとしております。

なお、平成 23 年 6 月 28 日に開催した株主総会にて、新任取締役として社外取締役を選任しました。社外取締役には、民間企業の役員及び代表者を勤めた豊富なビジネス経験及び同社役員としての経営経験を通じて培った幅広い見識を活かし、客観的な観点から当行の経営全般への様々な指導をいただけるものと判断しております。

④経営評価委員会

経営に対する評価の客観性確保を図っていくため、社外の第三者で構成する「経営評価委員会」を平成 22 年 11 月 30 日付で新設しました。

第 1 回目は平成 23 年 1 月に開催しており、今後年間 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な立場から評価や助言をいただくとともに、これを経営に反映させることで、経営の客観性や透明性を高めていく方針です。

⑤経営強化計画に係る監査部監査

経営強化計画に掲げた法令等遵守態勢やリスク管理態勢を含む内部管理態勢に関する諸施策の達成状況を把握するとともに、その結果を踏まえて、定期的に開催する取締役会において目標達成へ向けた必要な提言を監査部監査で行うこととしており、監査部では平成22年4月よりこれを実施しております。

（２）各種のリスク管理の状況及び今後の方針等

①オペレーショナルリスク管理

事務リスク管理については、各営業店から事務部へ提出する「事務ミス報告」や監査部による営業店監査の結果等をもとに、各所管部による営業店指導を行うなど、堅固な事務管理体制構築及びリスク軽減へ向けた取組みを継続実施しております。

また、サブシステム管理にＣＳＡ(Control Self Assessment：「統制自己評価」）的な管理手法を導入するなど、システムリスク管理の向上にも取り組んでいるほか、苦情・相談等に対応するコンプライアンス統括部などによる営業店指導等、業務主管（リスク管理担当）部署による個別リスクの低減に向けた取組みを行っております。

オペレーショナルリスクの総合的な管理については、経営企画部リスク管理グループが、オペレーショナルリスクに関係する業務主管部署と定期的に管理の状況、評価、課題等について協議を行ったうえで、総合的な管理報告書を取りまとめ取締役会に報告を行っております。

②流動性リスク管理

流動性リスク管理が銀行経営にとって極めて重要であることから、資金効率にも配慮しつつ、流動性を十分に考慮した資金運用・管理を行っております。また、ＡＬＭ委員会において、流動性に係る分析・評価を月次で実施するなど、流動性リスク管理基準に沿った適切な対応を行っているほか、システミックリスク（仕向為替限度額の超過による当行からの仕向為替がストップするリスク）の可能性を認識した仕向為替の対応も行っております。

以 上