



2023年3月3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 林田 洋二
(コード番号 8560 福証)
問い合わせ先 常務取締役総合企画部長 上野 哲弘
(TEL 0985-24-2111)

2022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 林田 洋二）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、2022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

有価証券利息配当金が計画を上回ったことや経費が計画を下回ったこと等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）が計画を下回ったほか、資金利益が計画を上回ったこと等から業務粗利益経費率は計画を下回りました。

3. 中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率

地元中小規模事業者のお客さまとのリレーション強化に努めながら、販路開拓支援を通じた売上改善に伴う資金需要への対応やコロナ禍での資金繰り支援等に取り組んだ結果、中小規模事業者に対する貸出残高は計画を上回りました。

一方、総資産に対する比率は、新型コロナウイルス感染症対策の給付金等に伴う預金増加等により総資産が増加したことから計画を下回りました。

4. 経営改善支援取組率

事業者のお客さまが抱える事業運営上の課題把握を行った上で、本業サポート With を通じた売上改善支援のほか、営業店・本部および外部支援機関との連携による事業再生・事業承継支援、新型コロナ関連の補助金対応等の経営相談支援に取り組んだ結果、経営改善支援取組率は計画を上回りました。

* 進捗状況の詳細については、当行ホームページの経営方針に掲載しております「経営強化計画の履行状況報告書（2022年12月）」のP2からP3およびP10からP11を、関連する取組状況についてはP3からP6をご覧ください。

掲載場所：<https://www.taiyobank.co.jp/investors/policy/>

以 上

本件に関する問い合わせ先 総合企画部 實藤（TEL 0985-60-6275）

経営強化計画の履行状況報告書

2022年12月



目次

1. 2022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	…	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	…	11
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	…	14

1. 2022年9月期決算の概要

(1) 経営環境

当期の国内経済は、第7波が発生した夏場をピークとして、引き続きコロナ禍の影響により感染拡大防止を意図した経済活動の抑制が続いたことに加え、海外情勢の変化に伴うエネルギー・原材料価格高騰や輸入価格上昇等の影響も受けたことから、全体としては依然厳しい状況で推移しました。

また、県内経済においても、県が実施した県民・隣県在住者等向けの県内旅行・日帰り旅行の割引支援等により、観光を起点とした消費活性化の動きが一部で見られたものの、依然宿泊・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。

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、当行においては、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り組んでまいります。

(2) 決算の概要（単体ベース）

2022年9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111億12百万円増加の5,405億24百万円となりました。有価証券は、前年同期比156億87百万円増加の1,667億32百万円となりました。

一方、預金は、個人預金が増加したことで、前年同期比184億98百万円増加の7,362億22百万円となりました。

【資産・負債の推移】（図表1）

（単位：百万円）

	22/9期			22/3期 実績	21/9期 実績
	実績	22/3期比	21/9期比		
資産	822,195	△55,359	△40,736	877,554	862,931
貸出金	540,524	5,352	11,112	535,172	529,412
有価証券	166,732	7,890	15,687	158,842	151,045
負債	769,945	△54,596	△44,896	824,541	814,841
預金	736,222	10,249	18,498	725,973	717,724
純資産	52,249	△763	4,160	53,012	48,089

2022年9月期は貸出金利息や預け金利息の増加により、資金利益は前年同期比52百万円増加の49億77百万円となりました。加えて、役務取引等利益も前年同期比40百万円増加となったことで、業務粗利益は前年同期比1億48百万円増加の49億32百万円となりました。

経費は、業務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1億37百万円減少の39億40百万円となりました。

また、与信関係費用は、個別貸倒引当金を中心とする不良債権処理を72百万円計上した一方で、一般貸倒引当金は61百万円の戻入となったことから7百万円と低水準での計上となっております。

以上より、2022年9月期の経常利益は13億68百万円、中間純利益は11億60百万円となりました。

【損益状況の推移（単体）】（図表2）（単位：百万円）

	22/9期		22/3期 実績	21/9期 実績
	実績	21/9期比		
業務粗利益	4,932	148	9,587	4,784
（コア業務粗利益）	(4,906)	(72)	(9,690)	(4,834)
資金利益	4,977	52	9,686	4,925
貸出金利息	4,073	10	8,134	4,063
有価証券利息配当金	831	△2	1,371	833
預金利息	25	△7	61	32
役員取引等利益	△79	40	△40	△119
その他業務利益	33	55	△58	△22
国債等債券損益	26	76	△103	△50
経費（除く臨時処理分）	3,940	△137	8,088	4,077
人件費	2,116	△44	4,253	2,160
物件費	1,544	△48	3,201	1,592
一般貸倒引当金繰入額	△61	△61	204	-
業務純益	1,053	347	1,294	706
（コア業務純益）	(965)	(209)	(1,601)	(756)
臨時損益	314	△48	576	362
不良債権処理額	72	63	△49	9
貸倒引当金戻入益	-	-	-	32
株式等関係損益	255	30	303	225
退職給付費用	△123	△11	△224	△112
経常利益	1,368	300	1,871	1,068
特別利益（△は特別損失）	5	14	△64	△9
税引前当期（中間）純利益	1,373	314	1,806	1,059
税金費用	212	54	187	158
当期（中間）純利益	1,160	260	1,619	900

2022年9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1億37百万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111億28百万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2.03%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、%）

	22/9期			22/3期 実績	21/9期 実績
	実績	22/3期比	21/9期比		
金融再生法開示債権残高	10,988	502	137	10,486	10,851
破産更生等債権	2,909	△112	100	3,021	2,809
危険債権	3,983	612	△1,202	3,371	5,185
要管理債権	4,095	2	1,239	4,093	2,856
正常債権	530,291	4,889	10,991	525,402	519,300
総与信残高	541,279	5,391	11,128	535,888	530,151
金融再生法開示債権比率	2.03	0.08	△0.01	1.95	2.04

※ 不良債権比率 = 金融再生法開示債権残高 ÷ 総与信残高

2022年9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、中間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1.46ポイント上昇の11.08%となりました。

【単体自己資本比率の推移（図表4）】（単位：%）

	22/9期			22/3期 実績	21/9期 実績
	実績	22/3期比	21/9期比		
自己資本比率	11.08	0.15	1.46	10.93	9.62

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9月期は、有価証券利息配当金が計画を超過したことに加えて、経費が計画を下回ったことで、コア業務純益は計画を4億66百万円上回る9億65百万円となりました。

【コア業務純益（図表5）】 (単位：百万円)

	21/3期 始期	21/9期 実績	22/3期 実績	22/9期			
				計画	実績	計画比	始期比
コア業務純益	990	756	1,601	499	965	466	940

※9月期の始期比は実績×2で算出

	23/3期 計画	23/9期 計画	24/3期 計画
コア業務純益	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9月期は、計画に15百万円及ばない21億83百万円となりました。

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り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 始期	21/9期 実績	22/3期 実績	22/9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	2,198	2,183	△15	171

※9月期の始期比は実績×2で算出

	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	4,432	2,337	4,756

(2) 業務の効率性を示す指標（業務粗利益経費率）

2022年9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1億67百万円下回る29億72百万円となりました。業務粗利益は、資金利益が計画を上回ったことで、計画を3億84百万円上回る49億32百万円となりました。この結果、業務粗利益経費率は計画比8.76ポイント改善となる60.25%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 実績	22/9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	6,291	3,139	2,972	△167	△482
業務粗利益	9,253	4,784	9,587	4,548	4,932	384	611
業務粗利益経費率	69.44	65.44	65.62	69.01	60.25	△8.76	△9.19

※9月期の始期比は実績×2で算出

	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）	6,279	3,130	6,260
業務粗利益	9,097	4,676	9,352
業務粗利益経費率	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（自店平均ストック件数の達成率評価）に加えております。

2022年度上期の状況は、図表8の⑤⑩⑮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2021年7～9月の平均が19.8%、2021年10～2月の平均が9.4%、2022年4～8月の平均が8.2%と低下傾向にあります。

また、図表8の③⑧⑬の通り、1事業者あたりの平均登録件数も、2021年7～9月の平均が149件、2021年10～2月の平均が173件、2022年4～8月の平均が202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。

しかし、その一方で、自店平均ストック件数の達成率評価は件数の多寡による業績評価であるが故に、収集件数だけを増やそうとし、必ずしも質の向上にはつながっていないようなケースも一部見受けられることから、2022年下期より同業績評価の見直し実施することとし、代わって商流情報データからの気付きに対する評価を実施します。なお、気付きには質の高い情報の収集が必要と考えております。

【商流情報の取組み状況】(図表8)

(単位：件、%)

取組内容	2021年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	2022年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

取組内容	4月	5月	6月	7月	8月	合計
⑪ 商流情報収集への取組み対象先	2	2	12	16	17	49
⑫ 事業性評価システムへ登録された仕入・販売商流の件数	455	232	2,017	3,389	3,808	9,901
⑬ 1事業者あたりの平均登録件数【⑫/⑪】	228	116	168	212	224	202
⑭ ⑫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	34	5	85	262	426	812
⑮ 上記、不備商流と本部で判定された商流の割合(不備率)【⑭/⑫×100】	7.5	2.2	4.2	7.7	11.2	8.2

(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・サービスを深掘りしたヒアリングシートに基づき当行でカタログ(販売促進ツール)を作成し、当行行員が取引先事業者の一次的なセールスマンとして機能し、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9月末の契約先数は144先、2022年度上期の売上付与実績は207先、2億77百万円となりました。

なお、本業務は契約先のトップライン改善に加え、買い手のお客さまの事業運営改善等に繋げることも目的としており、2022年度上期も「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。

事例：新商品販売支援

- コロナ禍において売上減少の影響を受けていたお取引先事業者2社(A社)(B社)は、事業再構築の一環として新商品を開発、新規販路を模索していた。
- (A社)：老舗の製茶業者。若者のお茶離れ、ペットボトルの普及等に加え、コロナ禍において、小売店舗での売上が減少傾向にあった。新たな顧客層開拓のため、世界的に珍しい紅茶の抹茶を製品化。飲用の抹茶としてだけでなく、料理のアクセントとしての利用や贈り物としての展開を模索。

- (B社)：金型製作から仕上げまで行うアルミ合金鋳造業者。船舶修理業者が主要取引先であり、コロナ禍において運搬船、観光船の修理案件減少により当社売上も減少傾向にあった。新たな売上確保のため、保有機械を活用して銅合金製の鋳物鍋を開発・製造。一般家庭の他、キャンプ用品としての販売展開を模索。
- 宮崎県内において雑貨店を展開しているお取引先事業者(C社)について、コロナにより展示会等が開催されない中、当社売れ筋の1つとなる新商品の取り扱いを模索していた。
- C社に対し、当行よりA社、B社の新商品を案内、好感触であったことから、即座に面談の場を設け商談を実施。
- A社、B社の新商品について、類似する商品の取り扱いがなかったこと、開発に至るストーリー、商品に対する思い等が評価され、同席いただいたC社代表者よりその場で取り扱い開始の判断をいただく。
- A社、B社からは、「商品開発し自社でも新販路開拓に努めていたが苦戦していた。県内でも知名度のある雑貨店との商談が実現でき、かつ実際に取引開始となり大変ありがたい」と感謝いただく。
- また、C社からも、「当社在籍のバイヤーも知らず、他の同業者も知らない宮崎生まれの素晴らしい商品を紹介いただいた。今後も宮崎発の良い商品を取り扱っていききたいので、引き続き商品案内をお願いしたい」と感謝いただく。

【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	2022年度 (上期)
当座貸越型				65.1	124.7	162.2	64.0
手数料型	0.7	55.3	83.0	147.7	196.1	260.6	213.3
合計	0.7	55.3	83.0	212.8	320.8	422.8	277.4

(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、ファイナンス以外の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り組んでおります。当行では、この様な課題を「有用情報」として特定のテーマに沿い管理しており、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

2022年度上期は、売上改善やボトルネックの課題を中心に、29件の有用情報収集と1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、2022年度上期時点では、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初めて知ることになった内容の事業運営上の課題等も多くなっており、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、収集件数は伸び悩み傾向が見られます。

収集した有用情報に基づく課題解決支援(レスポンス)の事例としては、例えば、多数の商品を取扱う機械工具等卸売業者が商品管理に長年苦慮しているという課題に対して、当行取引先のシステム関係者を紹介した上でIT補助金の申請を含めて支援を実施し、システム導入に至ったことで大変喜ばれたというレスポンスを実施しました。

このほか、既存店舗における売上増加を目指している小売業者が、販促活動のノウハウが無く非常に悩んでいるという課題に対して、当行取引先業者にホームページ制作を紹介、別の取引先業者にチラシ制作を紹介し作成しました。この結果、ホームページとチラシ広告等の効果により、新規来店客が大きく増加し売上増加、営業利益ベースで黒字化となったというレスポンス等を実施しております。

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。

取組初期の2021年度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年度下期以降、減少を続けており、当行担当者の能力向上を確認できております。

今後も、大量の商流情報データを分析することにより、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、過去、銀行員には求められてこなかったことを目的とするため、2022年度下期より「商流情報データからの気付き」の記載内容を業績評価の対象とすることにより、本取組みを更に加速させていくこととしております。加えて、本部による取組方針の作成に対する指導や相談の実施、「商流情報データからの気付き」に関する好事例の開示等を通じて、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。

(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、寄付行為等に加えて、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、SDGs達成に向けた取組みを一層進めていく方針としております。

2022年上期も引き続き、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やエネルギー・原材料価格の高騰、輸入価格上昇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。

(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。

2022年度上期も、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、サーバ利用料の削減、サブシステムの内製化、地元信用金庫との店舗外ATMの共同営業拡充等を進めました。

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、監査等委員会直轄の組織として監査部を設置し、営業店・本部など全ての業務執行を独自の立場で監査できる体制を構築しているほか、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。

このほか、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い、取締役会が必要な改善を指示する等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。

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9月末において、地元中小規模事業者さまへの貸出残高が3,632億円となり、地元ULは47億37百万円となりました。

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206億円で、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り組んでまいります。

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り組んでおります。

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。更にAML/CFT委員会を新設し、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1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り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り組んでおります。

また、事業者のお客さまに対する本業支援の取り組みや、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、取り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策

新型コロナウイルス感染症に加え、ロシアのウクライナ侵攻、急激な円安を背景とした原油・原材料の高騰により地元経済の先行きが不透明となる中、2022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信用供与の実績は、2021年度 324件の28億1百万円、2022年度上期 62件の9億6百万円、原油・原材料の高騰を起因とする与信供与の実績は、2022年度上期 235件の29億46百万円となっております。

一方、元金据置等の条件変更に応じた件数は、2021年度 1,906件、2022年度上期 1,014件（うち、新型コロナウイルス感染症を起因とした条件変更の件数は563件）と、新型コロナウイルス感染症拡大前の2019年度比で約2倍に増加し、今後も高い水準で推移することが予想されることから、資金繰り支援を目的とした条件変更についても、引き続き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、事業再生支援に向け、商流情報を切り口とした事業性評価として、「商流による事業性評価を踏まえた取組方針」の策定を2021年度上期から開始し、資金繰り支援とは異なる事業運営改善支援策の策定を行っており、累計の策定件数は158件となっております。

このほか、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計測および結果分析を2021年度上期から開始していますが、2021年度上期の平均日数 5.04日に対し、2022年度上期の平均日数 5.18日（1件あたり190分の増加）となっておりますが、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、2022年9月末における経営改善支援対象先数は、2021年3月末比で21先増加となりました。

また、大口与信先を中心とする与信取引先に対する機動的かつ積極的関与を目的として、執行役員を融資一部に1名、融資二部・三部に1名配置しております。

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に向けて、行員の幅広い知識習得を意識した通信教育等もラインナップに追加しており、2022年9月までに、ユーキャン等の通信講座（スイーツコンシェルジュや医療事務等）を77名が修了しており、お客さまとのリレーション強化、事業内容理解に役立てております。

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、2022年度上期もWith契約先を中心に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、新型コロナウイルス感染症を起因とする条件変更に対する決裁権限の一部を営業店長に委譲（2022年6月末で解除）していますが、この取組みにより、営業店長決裁の割合は、2019年度上期（新型コロナウイルス感染拡大前）46.3%であったものが、2022年度上期は69.7%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、半期毎に実施していた案件協議会を廃止し、2022年度上期からは案件組成に至る前の融資案件に対する営業店からの事前相談に対する本部関与を強化しており、営業店からの相談件数236件のうち、143件の案件に対して早期の方向性を打ち出すなど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」を創設し、定期的な見直し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年度下期 30.9%であったものが、2021年度下期 43.4%、2022年度上期 44.4%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、2021年度 155件、2022年度上期 62件とその方針・考えが行内へ浸透してきております。

なお、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年度上期 100件の13億43百万円となっています。2021年度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、今後も取組みを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、原油・原材料高騰等に伴う資金繰り支援へ積極的に取り組んでまいりました。

その結果、2022年9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3,169億円となり、計画を48億円上回りました。一方、総資産に対する比率は、新型コロナウイルス感染症対策の給付金等に伴う預金増加等により総資産が増加したことから計画を下回りました。

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、原油・原材料高騰等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10）（単位：億円、%）

	21/3期 始期	21/9期 実績	22/3期 実績	22/9期			
				計画	実績	計画比	始期比
中小規模事業者等向け貸出残高	3,051	3,102	3,152	3,121	3,169	48	118
総資産末残	8,280	8,629	8,775	7,712	8,221	509	△59
総資産に対する比率	36.84	35.94	35.92	40.46	38.54	△1.92	1.70

	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	3,171	3,206	3,271
総資産末残	7,764	7,816	7,868
総資産に対する比率	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。

2022年度上期は経営相談、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1.17%を達成しました。経営相談、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、補助金等の活用や人材紹介支援及び専門家等を交えた経営課題に対する経営相談などの実施による経営相談支援、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11)

(単位：先、%)

	21/3期 始期	21/9期 実績	22/3期 実績	22/9期			
				計画	実績	計画比	始期比
創業・新事業	29	39	35	31	62	31	33
経営相談	22	29	38	24	7	△17	△15
早期事業再生	14	17	21	24	26	2	12
事業承継	5	3	5	7	6	△1	1
担保・保証	25	42	33	28	41	13	16
取組先合計(a)	95	130	132	114	142	28	47
取引先総数(b)	9,653	9,690	9,622	9,692	9,629	△63	△24
比率(a/b)	0.98	1.34	1.37	1.17	1.47	0.30	0.49

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

有用情報の定義

- 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

2022年度上期は、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31件に対し62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、宮崎の基幹産業である農業分野において、農業経営アドバイザー合格者によるハラル向け屠畜場建設案件等、地域産業活性化に繋がる支援も行っております。

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を宮崎大学認定連携協力コーディネーター等により継続的に行っております。

このほか、新規創業や新事業展開を希望する取引先に対しては、関連会社である株式会社宮崎太陽キャピタルのコンサルティング機能を活用しており、「みやざき未来2号応援ファンド（投資枠6億円）」および「みやざき未来3号応援ファンド（投資枠6億円）」を通じた成長可能性等の将来性を見据えた投資業務、技術相談業務に取り組んでおります。

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、宮崎県よろず支援拠点との連携により、事業者さまのお取引先企業の経営強化支援を目的として、宮崎県よろず支援拠点のコーディネーターを講師に招き、当行との共催によるビジネスセミナーを開催する等の事例も出てきております。

2022年度上期は、経営相談支援・計画24件に対し7件の実績となりました。

③ 早期の事業再生に資するための方策

2022年度上期は、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236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り組ましました。

また、2022年9月末時点で、貸出条件変更を実施された97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。

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。（2022年度は2件、1億56百万円の取組実績）

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り組んでおります。

状況としては、案件発掘144件、同センターとの同行訪問87件、うち支援開始57件となっており、取組件数も伸長しております。

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9月末現在で64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9月期については、普通株式1株当たり25円00銭、優先株式については定款および発行要項の定めに従い配当を実施することを予定しております。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9月期の利益剰余金は、中間純利益が11億円となったことから、計画を20億円上回る195億円となりました。

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12）

（単位：億円）

	10/3期 実績	11/3期 実績	12/3期 実績	13/3期 実績	14/3期 実績	15/3期 実績	16/3期 実績	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 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 実績	22/3期 実績	22/9期			23/3期 計画	23/9期 計画	24/3期 計画	25/3期 計画
			計画	実績	計画比				
当期純利益	9	16	2	11	9	5	3	7	8
利益剰余金	181	186	175	195	20	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

当行では、従来経営強化計画に掲げた施策の進捗管理のため、関係各部署で、定期的に取り組み施策や数値計画の進捗状況を検証し、検証で出された改善事項等を施策に反映していくPDCAサイクルに取り組んでまいりましたが、2022年度上期より新たな管理手法を試行しております。

具体的には、2022年度に入り、総合企画部とビジネスモデル関連部署間で進捗管理の高度化に向けた対話を行い、その結果、当行の財務基盤強化に直結し、かつ当行の財務基盤強化の柱として育てていくべき事項を進捗管理すべき当行ビジネスモデルと位置づけ、「法人顧客向け業務支援」、「個人顧客向け資金調達支援」、「顧客向け資産運用支援」、「顧客向けデジタル支援・業務改革関連」の4つを当行ビジネスモデルの柱であるとの共通認識の下、管理を進めることとしました。

そして、これら4つのビジネスモデルの関連施策を、顧客の視点（＝顧客に対してどの様な取り組みを行うのか）、内部プロセスの視点（＝顧客への取り組みのために行内でどの様な業務プロセスを辿るのか）、学習と成長の視点（＝内部プロセスの視点の達成のためにどの様に人材育成や組織の活性化を進めていくのか）の3つの視点に分類し、3ヶ月毎に到達度合いを測るためのKPIや施策の達成状況等を評価し、適宜改善策を講じることで各ビジネスモデルを盤石なものとし、財務基盤強化に繋げていくこととしております。なお、当行にとって新たな管理手法でありますので、適宜改善を図りながら確立してまいりたいと考えております。

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も努めており、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、2023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。

2022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り組んでまいりました。