



平成 31 年 3 月 1 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 合 せ 先 総合企画部長 野村 公治  
( T E L 0985-24-2111 )

## 平成 30 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、平成 30 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

経費は計画を上回ったものの、貸出金利息および貸出金利回りが計画を上回ったこと等から資金利益が計画を上回り、コア業務純益は計画達成となりました。

### 2. 業務粗利益経費率

経費(機械化関連費用を除く)は計画を上回ったものの、業務粗利益は資金利益が計画を上回ったこと等から計画を上回り、業務粗利益経費率は計画達成となりました。

### 3. 中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率

平成 30 年 4 月より開始した事業者のお客さまの資金繰り改善支援である経営合理化支援の取組み等、地元の中小規模事業者等向け貸出に取組んだ結果、中小規模事業者に対する貸出残高・比率とも計画達成となりました。

### 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、営業店、本部の連携による経営相談支援や、外部支援機関との連携等による事業再生支援等に取組んだ結果、経営改善支援取組率は計画達成となりました。

\* 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(平成 30 年 12 月)」の P3 から P4 および P12 から P15 を、関連する取組状況については P5 から P9 をご覧ください。

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

以 上

本件に関するお問い合わせ先 総合企画部 實藤 ( TEL 0985-60-6270 )

# 経営強化計画の履行状況報告書

平成 30 年 12 月



## 目次

1. 平成 30 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	…3
(1) 収益性を示す指標 (コア業務純益・たいよう KPI)	…3
(2) 業務の効率性を示す指標 (業務粗利益経費率・たいよう KPI)	…4
3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	…5
(1) 第四次経営強化計画の浸透・定着に向けて	…5
(2) 着実な顧客価値提供	…7
(3) 顧客価値提供を着実にを行うために	…8
(4) 公的資金の活用状況	…9
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	…9
(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	…9
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	…9
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	…11
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	…12
(5) 情報開示の充実のための方策	…12
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	…12
(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	…12
(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	…12
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	…12
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	…12
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	…13
(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	…12
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	…14
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	…15
③ 早期の事業再生に資するための方策	…15
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	…15
6. 剰余金の処分の方針	…15
(1) 配当、役員に対する報酬および賞与についての方針	…15
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	…15
(1) 経営管理に係る体制および今後の方針等	…15
(2) 各種のリスク管理の状況および今後の方針等	…16

## 1. 平成30年9月期決算の概要

### (1) 経営環境

平成30年度上期の国内経済は、雇用・所得環境の改善が続く中で、各種政策の効果等により、景気は引き続き緩やかな回復基調となりました。

一方、海外経済では、米国経済は緩やかに景気拡大したものの、中国経済は緩やかな減速となりました。現在も、米国政権の保護主義的な通商政策が継続していること等から、景気の下振れリスクが懸念され、我が国の景気先行きについては、依然として不透明な状況となっております。

また、当行の営業管内におきましては、企業の生産活動において一部に弱い動きが見られるものの、雇用情勢が引き続き改善しており、全体としては緩やかな持ち直しの動きが続いております。

このような経営環境の下、当行は、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した。

### (2) 決算の概要（単体ベース）

平成30年9月末の貸出金は、主に中小規模事業者等向け貸出の増加を背景に、前年同期比71億44百万円増加し、4,771億45百万円となりました。有価証券は、前年同期比88億78百万円増加の1,310億92百万円となりました。

一方、預金は、個人預金、法人預金ともに増加したことで、前年同期比123億90百万円増加し、6,421億25百万円となりました。

【資産・負債の推移（表1）】

（単位：百万円）

	30/9期 実績	30/9期比		30/3期 実績	29/9期 実績
		30/3期比	29/9期比		
資産	693,116	7,995	11,967	685,121	681,149
うち貸出金	477,145	1,628	7,144	475,517	470,001
うち有価証券	131,092	4,291	8,878	126,801	122,214
負債	646,702	7,813	12,711	638,889	633,991
うち預金	642,125	7,969	12,390	634,156	629,735
純資産	46,414	182	△743	46,232	47,157

平成30年9月期は、前年同期比で貸出金利回りが低下したことに伴い、貸出金利息は減少し、加えて低金利環境下のもと、有価証券利息配当金が減少したことで、資金利益は前年同期比3億41百万円減少し、45億88百万円となりました。

その結果、業務粗利益は前年同期比3億54百万円減少の44億79百万円となりました。

経費は、次期システム移行に伴う費用負担が大きく、物件費の増加を主因として、前年同期比1億53百万円増加し、39億69百万円となりました。

臨時損益は、不良債権処理額の減少および株式等関係損益の増加により、前年同期比5億25百万円増加しました。

以上のことから、平成30年9月期の経常利益は12億73百万円、当期純利益は9億32百万円となりました。

【損益状況の推移（単体）（表2）】

（単位：百万円）

	30/9期		30/3期 実績	29/9期 実績
	実績	29/9 期比		
業務粗利益 （コア業務粗利益）	4,479 (4,506)	△354 (△366)	9,558 (9,607)	4,833 (4,872)
資金利益	4,588	△341	9,632	4,929
うち貸出金利息	4,086	△70	8,310	4,156
うち有価証券利息配当金	575	△298	1,508	873
うち預金利息	83	△29	209	112
役務取引等利益	△85	△21	△36	△64
その他業務利益	△23	7	△38	△30
うち国債等債券損益	△26	12	△49	△38
経費（除く臨時処理分）	3,969	153	7,796	3,816
うち人件費	2,197	13	4,351	2,184
うち物件費	1,499	126	2,944	1,373
一般貸倒引当金繰入額	93	△61	466	154
業務純益 （コア業務純益）	417 (537)	△445 (△518)	1,295 (1,811)	862 (1,055)
臨時損益	856	525	359	331
うち不良債権処理額	△86	△68	1,032	△18
うち貸倒引当金戻入益	—	—	—	—
うち株式等関係損益	629	270	1,355	359
うち退職給付費用	△88	△42	△93	△46
経常利益	1,273	79	1,654	1,194
特別利益（△は特別損失）	△9	△118	17	109
税引前当期（中間）純利益	1,264	△39	1,672	1,303
税金費用	332	409	450	△77
当期（中間）純利益	932	△449	1,221	1,381

平成30年9月末の金融再生法開示債権は、要管理債権を中心に債権額が減少したことで、前年同期比17億4百万円減少し、148億60百万円となりました。

その結果、金融再生法開示債権比率は前年同期比0.41ポイント低下し、3.10%となりました。

【金融再生法開示債権比率の状況（単体）（表3）】

	30/9期			30/3期 実績	29/9期 実績
	実績	30/3期比	29/9期比		
破産更生債権およびこれらに準ずる債権	3,066	△470	△932	3,536	3,998
危険債権	6,085	△128	1,395	6,213	4,690
要管理債権	5,709	71	△2,166	5,638	7,875
合計（A）	14,860	△528	△1,704	15,388	16,564
正常債権	463,213	2,094	8,771	461,119	454,442
総与信（B）	478,074	1,566	7,068	476,508	471,006
金融再生法開示債権比率（A）／（B）	3.10	△0.13	△0.41	3.22	3.51

平成30年9月期は、次期システム移行に伴い、自己資本控除項目である無形固定資産が増加したことにより、自己資本額が前年同期比34百万円減少しました。加えて、中小規模事業者等向け貸出の増加により、リスクアセットが前年同期比1,956百万円増加

した結果、単体自己資本比率は前年同期末比0.06ポイント低下の10.28%となりました。

【単体自己資本比率の推移（表4）】

	30/9期	30/3期		30/3期	29/9期
	実績	30/3期比	29/9期比	実績（始期）	実績
自己資本比率	10.28	0.06	△0.06	10.22	10.34

## 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）

貸出金利息が計画を上回ったことで、コア業務純益は計画を1億22百万円上回る5億37百万円となりました。

これは、地元を中心とする中小規模事業者等向け貸出において、平成30年4月より開始した金利競争を回避した上での資金繰り改善支援である「経営合理化支援」のマーケティングと実行を重ね、延べ215件、51億円（純増額26億円）の実行に至ったこと等から計画以上の残高を確保したことに加えて、本取組みによる平成30年度上期への貢献は小さかったものの、貸出金利回りの低下を計画比抑制したことから、貸出金利息が計画を上回ったことによるものです。

【コア業務純益（表5）】

（単位：百万円）

	30/3期 実績（始期）	30/9期			
		計画	実績	計画比	始期比
コア業務純益	1,811	415	537	122	△737

  

	31/3期 計画	31/9期 計画	32/3期 計画	32/9期 計画	33/3期 計画
コア業務純益	831	382	764	912	1,824

※ 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

本計画においては、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）として管理してまいります。なお、本計画では、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することとしております。

平成30年9月期は、上記の収益性を示す指標（コア業務純益）同様、計画を64百万円上回る18億42百万円となりました。

【たいようKPI（コア業務純益）（表6）】

（単位：百万円）

	30/3期 実績（始期）	30/9期			
		計画	実績	計画比	始期比
地元中小規模事業者向けの貸出金利息	3,561	1,778	1,842	64	123

  

	31/3期 計画	31/9期 計画	32/3期 計画	32/9期 計画	33/3期 計画
地元中小規模事業者向けの貸出金利息	3,557	1,994	3,988	2,226	4,452

※ 「地元中小規模事業者等向け貸出」とは、宮崎県、鹿児島県に本社を構える中小規模事業者のうち、政府出資主要法人向け貸出および特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有するSPC向け貸出、当行関連会社向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出を除く貸出とし、「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）

平成30年9月期の経費（機械化関連費用を除く）は、次期システム移行に伴う経費増加により、計画を28百万円上回る32億15百万円となりました。

業務粗利益は、資金利益が計画を上回ったことで、計画を1億15百万円上回る44億79百万円となりました。この結果、業務粗利益経費率は計画を1.26ポイント下回る71.77%となりました。

【業務粗利益経費率（表7）】

（単位：百万円、%）

	30/3期 実績（始期）	30/9期			
		計画	実績	計画比	始期比
経費（機械化関連費用除く）	6,334	3,187	3,215	28	96
業務粗利益	9,558	4,364	4,479	115	△600
業務粗利益経費率	66.26	73.03	71.77	△1.26	5.51

	31/3期 計画	31/9期 計画	32/3期 計画	32/9期 計画	33/3期 計画
経費（機械化関連費用除く）	6,374	3,252	6,503	3,282	6,563
業務粗利益	8,727	4,445	8,889	5,005	10,009
業務粗利益経費率	73.03	73.15	73.15	65.57	65.57

本計画においては、法定KPIである「業務粗利益経費率」の補助的指標として、「売上付与実績のない行員数1人あたりの地元中小規模事業者等向け貸出金利息」をたいようKPI（業務粗利益経費率）として管理してまいります。具体的には、「地元中小規模事業者等向け貸出金利息」を分子、「販路開拓支援業務において売上付与実績のない行員数」を分母として算定します。

これは、販路開拓支援業務によって売上付与実績のある行員を増やすことは、本ビジネスモデル改革に寄与しない行員を減らすことと同義であることから、「売上付与実績のない行員数」を減少させることによって、売上付与に関する業務に注力させながらも、目指す収益を確保する仕組み作りが来ているかの進捗を測るために設定したものであります。

平成30年9月期は、分子、分母ともに計画を上回り、計画を0.501百万円上回る、7.111百万円となりました。

【たいようKPI（業務粗利益経費率）（表8）】

（単位：百万円、%）

	30/3期 実績（始期）	30/9期			
		計画	実績	計画比	始期比
地元中小規模事業者向けの貸出金利息 (A)	3,561	1,778	1,842	64	123
行員数 (a)	643	643	644	1	1
売上付与実績のある行員数 (b)	102	105	126	21	24
売上付与実績のない行員数 (c) = (a) - (b)	541	538	518	△20	△23
1人あたりの地元中小規模事業者等向けの貸出金利息 (B) = (A) / (c)	6.582	6.609	7.111	0.501	0.529

	31/3期 計画	31/9期 計画	32/3期 計画	32/9期 計画	33/3期 計画
地元中小規模事業者向けの貸出金利息 (A)	3,557	1,994	3,998	2,226	4,452

行員数 (a)	643	650	650	650	650
売上付与実績のある行員数 (b)	109	129	149	169	189
売上付与実績のない行員数 (c) = (a) - (b)	534	521	501	481	461
1人あたりの地元中小規模事業者等向けの貸出金利息 (B) = (A) / (c)	6.661	7.654	7.960	9.255	9.657

※ 「地元中小規模事業者等向けの貸出金利息」は、たいようKPI（コア業務純益）の実績値・計画値と同一

※ 「行員数」は、役員、嘱託、パートを除く行員数と同一

※ 「売上付与実績のない行員数」は、上記行員数から、「本業サポートWithならびにTBMSの売り手事業者のお客さまに対する売上付与実績のある行員（除く役員、嘱託、パート）」を除いた行員数

※ 各年度9月期の「1人あたりの地元中小規模事業者等向けの貸出金利息」は、1年間での貸出金利息を基準とするため、便宜的に「地元中小規模事業者等向けの貸出金利息」の中間決算時の計画・実績を2倍して算出する運営とする。

### 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) 第四次経営強化計画の浸透・定着に向けて

##### ①重要なステークホルダーとの対話

本計画における「経営の改善の目標を達成するための方策」は、金融機能強化法の趣旨からかい離してしまった当行業務運営を軌道修正するものと位置づけており、その成否は、当行経営陣と重要なステークホルダーである「当行のお客さま」および「当行の業務執行に関わる行員」との対話を通じて、当行の使命が地域経済活性化にあるということをご理解いただくかにかかっていると認識しております。

本計画期間においては、従前からの株主や地域のお客さまへの情報開示等に加えて、経営陣が上記2つのステークホルダーとの対話を継続的に行っていくことを、「経営の改善の目標を達成するための方策」の前提として取組んでおります。

#### A. 役員とお客さま

本計画の成否は、当行の経営陣自らが、責任をもって重要なステークホルダーの1つであります『当行のお客さま（そこに影響の大きな報道機関）』に、金融機能強化法の趣旨を正確に理解していただくための対話ができるかどうかにかかっていると考えております。

当行経営陣によるお客さまとの対話により、「地域経済活性化に当行の公的資金が活用されているという確信」、「心底喜ぶに足る感動的なサービスを提供されるかもしれないと期待させている当行像」、「自行の中長期的財務改善以前に地元経済活性化にこだわってくれている満足感」をご理解・ご期待いただくよう主導して行っております。

そのため、第四次経営強化計画公表後の10月以降、当行役員参加による定例のブロック単位でのお取引先との交流会等の機会を捉えて、当行の目指す新しい方向性についてご理解をいただくべく、説明を行ってまいりました。ある交流会に参加されたお取引先からは、「これから御行が目指す方向性について説明いただき、私たち地元事業者と共に歩んでいこうとする姿勢がよくわかった」旨、後日頭取宛てに連絡いただく等、お取引先との対話によって当行取組み方針が徐々に浸透してきていると考えております。

また、ステークホルダーに含まれる報道機関のうち、特に地元新聞社に対しては、定例的な決算記者会見やトップインタビュー等の様々な対話機会を通して、お取引先との対話同様、当行が地域経済活性化のために一層注力していく旨の説明を行ってまいりました。こうした取組みの結果、ここ最近の当行関連記事においては、『営業推進の柱に地域経済活性化』、『地域に根差す金融機関』、『公的資金をフル活用』、『金利競争という体力勝負から一線を画して』といった表現がなされており、お取引先の反応と同様、当行の地域経済活性化に向けた取組み姿勢をご理解いただきつつある状況と



して捉えております。

引き続き、お取引先や報道機関との様々な接点を活用しながら、継続的な対話に取り組んでまいります。

## B. 役員と当行行員

平成30年度上期は、年頭所感（平成30年1月）、期初支店長会（同年3月、9月）、創立記念日（同年8月）の計4回の頭取訓示において、当行公的資金の根拠法である金融機能強化法と過去の公的資金関連法規である早期健全化法との違いや、これまでの当行業務運営が金融機能強化法の趣旨である地域経済活性化とかい離した内容となっていたこと、そして、第四次経営強化計画期間において、当行はそうした業務運営を改め、もう一段の地域経済活性化に貢献しうる取組みに注力していく旨の説明を行い、当行の使命が地域経済活性化にあるということ、業務執行を担う行員たちに浸透・定着させることに努めてまいりました。

また、第四次経営強化計画公表後の10月においては、営業店および本部向けの計画説明会をブロック毎に開催し、総合企画部門および営業推進部門の担当役員、総合企画部長が部店長、役席行員、一般行員に対して、本計画の趣旨や具体的な取組み等の説明を行いました。

説明会後に実施したアンケートでは、本計画がこれまでの業務運営を大きく方向転換させる内容であることから、戸惑いを含んだ意見も見られたものの、地域経済活性化への貢献に総力を挙げて取り組む本計画に「非常にやりがいを感じる」という前向きな意見も、ベテラン行員および若手行員の双方において数多く見られました。

引き続き、支店長会等の定例的な場面はもとより、経営陣と行員間の様々な接点を活用しながら、本計画の浸透・定着に向けた継続的な対話に取り組むことによって、「地域経済活性化を望むお客さまに心底喜んでもらえる実績へのこだわり」、「地域経済活性化の大義のための惜しみないリスクテイクとコスト負担」、「中長期的な当行財務改善に向けた我慢強さの醸成」といった、お客さまに対する取組み姿勢の共有に努めてまいります。

### ②営業推進の大方針

第四次経営強化計画においては、「経営の改善の目標を達成するための方策」の着実な実行を下支えする土台部分として、上記2つのステークホルダーに対する対話企画とあわせて、「営業推進の大方針」（＝短期的収益や短期的業容の向上への執着を改め、地元のお客さまとのリレーションを無形資産としてとらえ、着実な顧客価値提供の裏付けをもって、この無形資産の含み益の最大化に宮崎太陽銀行は注力する）を制定しております。

上記の計画説明会においては、本方針をより分かりやすく浸透させることを目的に作成した説明資料（営業店行員のお客さま向け業務に照らした内容）を配付し、地元のお客さまとの顧客リレーションという無形資産価値向上に向けて、本方針を営業店行員の行動規範的な位置づけとするべく、説明してまいりました。

引き続き、行員一人ひとりが、これからお客さまにご提案しようとしているサービスが、本当にお客さまに心底喜んでいただけるものになっているのか、吟味しながら計画の推進にまい進できるよう、本方針および説明資料の組織的浸透を図ってまいります。

一方では、難易度の高い計画ゆえに、営業店行員の行動規範とはいえ、営業推進の大方針が適切に浸透した行動実現には様々な支障が待ち受けていることも承知しております。当行では「営業推進の大方針」にふさわしい行動を促すための、業績評価の

抜本の見直しを検討しており、平成31年度上期からの運用を目指して、平成30年度下期の早い内に行内に示す予定です。

## (2) 着実な顧客価値提供

### ①お客さま自身の事業運営課題の収集

お客さまの事業運営上の課題認識に関わる情報は、借入ニーズ以外での価値あるサービス提供を行うために有用であることから、当行では「有用情報」と呼んでいます。

有用情報の収集は、お客さまの商流を手掛かりに事業運営状況を把握し、商流に存在する課題の原因に踏み込んでいくことで「事業運営上の課題認識」を探り取得するもので、下記4項目に定義しました。

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・モノ）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

有用情報の本格収集、収集した有用情報活用に基づく価値あるサービス提供、有用情報の取組みにおける業績評価などの本格稼働も平成31年度上期開始を予定しております。

そこで平成30年度上期は、その本格稼働へのスムーズな移行に向けた準備期間として捉え、営業店は有用情報の収集、本部は営業店が収集した有用情報の質の判断および価値あるサービスの提供について、試験的な導入に取り組みました。

本部においては、営業店が収集した有用情報に対する質の判断作業を繰り返し行い、有用情報の質の判断基準の検討や判断力の向上に取り組んでまいりました。

特に上記B、C項目については、何をもって不測の事態により発生する有用情報であるのかを判断する必要もあり、それは当然数字で判断できるものではないため、判断に時間がかかります。お客さまへの価値あるサービス提供へ繋がった具体事例を紹介しますと、「製造委託先が急遽事業譲渡を決定し、格納在庫を2週間以内に引き上げる必要が発生した」との有用情報登録がありました。ここでの問題点は、①自社に保管スペースが無いこと、②保管先業種が限定されること、③地元事業者につてがなく、相談先も無いこと、④在庫引上げまでに2週間しか無いことの4点でありました。

この有用情報を即座に本部で協議し、僚店取引先の紹介を行い、保管料や条件面等の商談を仲介支援し、最終的に保管契約に至ることとなりました。

有用情報については、平成31年度より本格的な取組み開始となりますが、上記、有用情報取得からサービス提供に至った成功事例等を全行的に共有しながら、今後も、営業店が収集する有用情報の質の向上に努め、お客さまの事業運営の課題認識に関わる情報取得とその解決に資する価値あるサービス提供に取り組んでまいります。

### ②有用情報に基づくサービス提供

平成30年度上期においては、有用情報に基づくサービス提供について、上記4つの支援項目への絞り込みを行い、このうち、A項目は、従来から取り組んでいる「たいようビジネスマッチングサービス（以下、TBMS）」による支援を継続してまいりました。平成31年度からは本業サポートWithによる販路開拓支援を開始する予定です。

また、B・C項目は平成30年度下期より、D項目は平成31年度より取組みを開始する予定としており、具体的な支援策としては、B・C項目はTBMSやWithによるお取引先の紹介や外部機関と連携した人材紹介支援、D項目は外部コンサル等の活用も検討していく方針であります。

## A. 本業サポート With

平成31年度より、従来より取組んでいるTBMSに加え、特に販路開拓支援が必要なお取引先の販路開拓支援サービスとして、本業サポート With の取扱いを開始いたします。

本業サポート With では、お取引先の商品・サービスの深掘り（事業性評価）を目的としたヒアリングシートを作成し、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よりも、一段踏み込んだ販路開拓支援を行うこととしております。

また、本業サポート With 先と当座貸越契約を締結し、当行が売上を付与した際には増加運転資金等のサポートも同時に行うこととしています。

平成31年度初めからの導入を目標に、現在、南日本銀行、豊和銀行と3行合同による販路開拓支援サポートシステムを開発中であります。

このほか、現在、本業務における業績評価も企画中ではありますが、本業務については営業店に対し大きなインセンティブを与え、特に力を入れて推進していく方針です。

## B. たいようビジネスマッチングサービス (TBMS)

平成30年度上期の実績は、加入登録先数合計240先（新規登録先数6先）、ビジネスマッチング成約件数72件、売上付与金額37.8百万円となりました。

また、上述の南日本銀行、豊和銀行、当行の3行合同による販路開拓支援サポートシステムにおいては、TBMSの業務フローも実装させる予定であり、本業サポート With とあわせて、より一層お取引先の販路開拓支援に力を入れていく方針です。

## C. その他事業運営課題に対するサービス提供

当行によるお取引先の事業運営課題の理解に基づく、事業者のお客さまに心底喜んでいただくための価値ある融資関連情報以外のサービスとして、売上改善支援業務である本業サポート With、TBMSの他に、不測の事態により増加した製造原価の低減策支援、不測の事態により調達できなくなった生産要素（ヒト、モノ）の調達支援、事業運営改善に向けた慢性的なボトルネック解決支援に特定した支援に取り組んでまいります。

### (3) 顧客価値提供を着実にを行うために

本計画では、ファイナンス以外での価値あるサービス提供に有用な、お客さま自身の事業運営課題認識の収集を行ってまいります。

具体的には、融資関連情報以外での価値あるサービス提供のために、お取引先の販売商品・サービスの商流情報を収集し、その商流情報を手掛かりに事業運営を把握できるような事業性評価を行うことで、事業運営を把握し、実権者の「事業運営上の課題認識」を教えていただき、その「事業運営上の課題認識」を有用情報として収集してまいります。そして、本部と連携することにより情報を共有し、更には外部支援機関等の協力も仰ぎながら、事業運営上の課題を解決することで、顧客リレーションの強化を実現してまいります。

#### ①地域経済活性化に向けた経営資源配分

平成31年度上期より、預り資産や個人ローン等のリテール分野に関する業績評価項目を廃止し、①顧客リレーション改善状況、②顧客価値提供状況、③当行財務改善状況の3要素からなる、バランススコアカード型の業績評価運営に移行する方針として、これまで企画を進めてまいりました。

具体的には、上記①をないがしろにして、②や③だけに注力するような店舗、また

は②もないがしろにし、③だけに注力する店舗は評価されず、事業者のお客さまに心から喜んでいただけるような、正味の顧客価値提供にこだわり、営業推進の大方針に示した顧客リレーションの含み益を増やした店舗が評価されるような業績評価体系を構築中です。

また、営業店行員の本業サポートWithに対する稼働時間を確保するため、一部の営業店人員を本部に吸い上げ、預り資産や個人ローン推進を基本的に本部集中化する組織変更も含め、平成31年度からの運用開始に向け、同業務の具体的な運用方法の策定を行っております。

## ②ビジネスモデル変革に向けたインフラ整備

上記の3行合同による販路開拓支援業務に取り組むにあたり、平成30年5月から9月までの約4か月間、本業支援部の管理職1名を豊和銀行へ出向させ、同行が先行して実施している販路開拓支援サービスであるVサポートのノウハウを学んでまいりました。Vサポート管理用データベース操作のみならず、難易度の高い販路開拓支援における事前準備や交渉方法も豊和銀行のVサポート運営責任者と顧客訪問に帯同することで体験できました。

平成31年度からの本業サポートWithのスムーズな運用開始へ向けて、本業サポートWith対応の当座貸越枠についても、具体的な設定基準等の設計を進めております。

## (4) 公的資金の活用状況

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等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。

平成30年9月末における地元ULは、前期末比4億7百万円減少し、39億30百万円となりましたが、これは大口親密先に対する低金利攻勢に伴う肩代わりによるもので、この影響を除けば、中小規模事業者等向け貸出増加により地元ULは増加しております。

また、公的資金注入以降の債権放棄等累計額は185億円で、このうち、地元での累計額は183億円、うち事業再生目的が121億円となっております。

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

### (1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

取締役会は、相互牽制機能を確保するため、監査役(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。平成30年度には、外部の客観的な観点からの知見をさらに当行の経営全般へ活かしていくため、社外取締役を1名増員し、3名体制とし、また、多様性を確保する観点から、女性役員も1名登用しております。なお、監査役は社外監査役2名を含む3名体制としております。

なお、社外取締役および社外監査役の全員を独立役員とし、5名体制としております。

当行の内部監査態勢は、取締役会直轄の組織として監査部を設置し、監査部には被監査部門の全ての業務執行を一切の影響を受けず独自の立場で監査できる権限を付与しております。監査部は、監査役および監査役会との連携を強化するとともに、会計監査人との連携も適切に行っております。また、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、専務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。また、四半期毎にストレステストを行い、ストレスシナリオに対するリスク量が配賦資本額範囲内に収まっていることを確認し、運用に対する自己資本の十分性が確保されていることをリスク管理委員会に報告しております。

なお、地元外の手元金融機関向け貸出については、外部格付機関のバックアセットに関わる信用格付によらず、時価情報を収集し、その毀損状況（貸出簿価一時価を引当額と見なす）から当行内部の債務者区分と整合性をとり、一般の事業性貸出同様の取扱いを統合リスク管理として行っていくこととしております。

### ②信用リスク管理体制強化のための方策

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

与信集中リスクの抑制に向けては、「大口与信管理規定および同規定細則」や「大口与信先等管理データ手引書」に基づく「大口与信先等管理報告」（四半期毎の取締役会への報告）や「融資動静報告」（毎月取締役への稟議）における結果検証を通じて、リスクの集中を抑制するためのPDCA管理を行っております。

### ③市場リスク管理体制強化のための方策

総合企画部は、統合リスク管理の一環として、株式に係るリスク量、アウトライヤー規制に対する金利リスクの状況等を分析・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おります。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・見通しについては定期的に経営陣へ報告しております。

### ⑤オペレーショナルリスク管理の強化

当行では、オペレーショナルリスク管理方針や管理基準に基づき、事務リスク、システムリスク、法務リスク等のオペレーショナルリスクとして規定している個々のリスクの管理主管部署が、取締役会等にその管理状況に関する業務報告を行っております。また、統括部署である総合企画部は、上記の管理主管部署に各リスクの管理状況の報告を求め、オペレーショナルリスクの総合的な報告を取締役会等に対して行い、これらの報告により取締役会等が個々のリスク管理の状況と併せて、オペレーショナルリスク管理の状況を総体的に把握できる態勢としております。

### ⑥自己資本管理態勢の強化

自己資本管理規定に基づき、ALM委員会において統合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、地域に根ざした銀行として「法令等遵守態勢の確立」を経営の最重要課題の一つとして位置づけ、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各部長で構成する「コンプライアンス部会」において、法令等遵守の徹底と企業倫理の確立による健全かつ公正な業務執行をチェックし、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、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。

また、反社会的勢力の排除については、反社会的勢力との関係遮断と排除を徹底するため、それらの情報を共有する「スクリーニングシステム」の活用による反社会的勢力の預金口座開設、融資申込みの全件謝絶や必要に応じた警察等への照会も行っているほか、「取引開始時のスクリーニング実施および契約書等への暴力団排除条項の導入徹底」、「取引モニタリングや定期的な事後スクリーニングの実施」、「反社会的勢力との取引解消」に継続的に取り組むことで、その実効性向上を図っております。このほか、平成30年1月より、個人ローン申込み者を対象とした警察庁の反社データベースへの照会も開始しており、反社チェック体制の高度化を図っております。

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が、平成30年9月、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「マネロン・テロ資金対策室」を設置し、管理態勢の構築・強化を進めているほか、平成30年10月の期初支店長会においては、マネー・ローンダリングに関する知識習得および意識向上を目的として、当行顧問弁護士による講演会も開催しております。

#### (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。

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。尚、決算説明においては、平成29年度中間期よりダイジェスト版を作製、公表し、より良い開示に努めております。

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、ホームページやディスクロージャー誌等で開示しており、今後も、各取組みとその開示内容の充実を図りながら、地域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

本計画におきましては、当行が地元と定義する宮崎県、鹿児島県のお客さまに対する信用供与のみならず、経営改善を必要と考えるお客さまを積極的にご支援していくため、従来からのTBMSに加えて、平成31年度より取扱い開始予定の本業サポートWithによる販路開拓支援に注力し、地域経済活性化に貢献していくこととしております。

#### (2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

##### ① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

毎年6月及び11月に、融資案件事前協議会を地区別で開催して、融資案件の迅速な対応を図ってきました。また「事業性評価チェックシート」による事業性評価の取組みを全店・全行員に周知させる取組みを行ってきましたが、更に、事業者の商流と価値の連鎖（バリューチェーン）の把握に重点を絞った「事業性評価チェックシート」の改定を実施して、融資審査の重要な資料として活用することを進めています。

また、本計画から、有用情報収集に基づく、ファイナンス以外での価値あるサービス提供や本業サポートWithで、地元商流に深く関わる必要があることから、お客さま単位で行ってきた事業性評価を、お客さま自身の商流を構成する取扱商品・サービス単位にまで掘り下げてまいります。また、現在上記を進めていくために商流を中心とした事業性評価シートおよび商品・サービスに特化したヒアリングシートの作成に着手しております。

##### 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

地域金融機関の重要な役割である、地元企業の生産性向上を図るため、企業の財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、事業内容や成長可能性等を適切

に評価する事業性評価によって、お取引先の創業や成長を積極的に支援していくことが重要であるとの認識のもと、平成30年度からは、お取引先の経営者さまとの対話により、事業運営上の課題を共有し、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融資への取組みを開始しております。

### ③ 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

当行は、本計画から有用情報に基づくファイナンス以外での価値あるサービス提供を推進することにより、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が増えることから、資金調達先として選ばれやすくなることに加え、本業サポートWithやTBMSによってお客さまの売上改善が見込まれます。そこで発生する増加運転資金や設備資金等の需要に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（表9）】 (単位：億、%)

	30/3期 実績（始期）	30/9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	2,529	2,532	2,553	21	24
総資産末残	6,851	6,937	6,931	△6	79
総資産に対する比率	36.91	36.49	36.83	0.34	△0.07

	31/3期 計画	31/9期 計画	32/3期 計画	32/9期 計画	33/3期 計画
中小規模事業者等向け貸出残高	2,535	2,634	2,734	2,834	2,934
総資産末残	7,022	7,109	7,196	7,288	7,381
総資産に対する比率	36.10	37.05	37.99	38.88	39.75

※ 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および特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有するSPC向け貸出、当行関連会社向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

### (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

本計画においては、地域経済活性化への実効性を重視して、経営改善支援の取組みの定義を厳格化し、顧客価値等において実効性の測定が難しいもの、プロセスにしか過ぎない支援は廃止し、お客さまの課題を当行自らの課題として位置づけ、経営者さまと力を合わせ、課題を解決する経営改善支援に重点的に取組むこととしております。

平成30年度上期は、経営改善支援取組率の計画0.84%は達成出来たものの、分野別では、「創業・新事業開拓支援」、「担保・保証に過度に依存しない融資」は計画達成、「経営相談」、「早期事業再生支援」、「事業承継支援」は計画未達となりました。

このうち、計画を達成した「担保・保証に過度に依存しない融資」については、93先の実績のうち、21先が経営合理化支援融資の取組みによる新規無担保融資先であり、本項目の実績向上へ繋がることとなりました。

平成30年度下期以降については、今回計画未達であった分野についても計画達成となるよう、一層営業店、本部が一体となった取組みを実施してまいります。

【経営改善の取組み（表10）】 (単位：先、%)

	30/3期 実績（始期）	30/9期			
		計画	実績	計画比	始期比
創業・新事業開拓支援	21	20	26	6	5
経営相談	18	20	6	△14	△12



早期事業再生支援	18	20	5	△15	△13
事業承継支援	1	3	1	△2	0
担保・保証に過度に依存しない融資	12	20	91	71	79
経営改善支援取組先数合計 (a)	70	83	129	46	59
取引先数 (b)	9,826	9,850	9,795	△55	△31
経営改善支援取組率 (a/b)	0.71	0.84	1.31	0.47	0.60

	31/3期 計画	31/9期 計画	32/3期 計画	32/9期 計画	33/3期 計画
創業・新事業開拓支援	20	21	21	22	22
経営相談	20	21	21	22	22
早期事業再生支援	20	21	21	22	22
事業承継支援	3	4	4	5	5
担保・保証に過度に依存しない融資	20	22	22	24	24
経営改善支援取組先数合計 (a)	83	89	89	95	95
取引先数 (b)	9,875	9,900	9,925	9,950	9,975
経営改善支援取組率 (a/b)	0.84	0.89	0.89	0.95	0.95

※1 前計画では、創業支援や事業承継支援など経営改善支援の過程についても計上しておりました。本計画における経営改善の取組みは支援実施の顧客価値提供成果がもたらす結果にこだわった定義付けを行っております。

※2 表中、30/3期実績の計数は、本計画の基準による実績を記載しております。

※3 「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・新事業開拓支援先

- (1) 創業や新事業展開に係る補助金・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・早期事業再生支援先

- (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（上述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
- (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) 株式会社日本人材機構等を活用した人材紹介支援を行った先

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、REVIC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およ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

4. 事業承継支援先

- (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先

- (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機構、宮崎大学、日本政策金融公庫国民生活事業等との更なる連携強化および各種補助金の積極的な活用や日本人材機構による人材紹介支援等により、創業・新事業開拓支援の強化に取り組んでいくこととしております。

平成30年度上期につきましては、8月に商工会議所が主催した創業スクールへアドバイザーとして参加したほか、宮崎大学への共同研究相談持込みが2件、日本政策金融公

庫と連携した協調融資対応が4件の20百万円となっております。また各種補助金を活用した支援実績が4件、株式会社日本人材機構への相談持込みが1件となっております。

## 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

平成30年9月末において240社となったTBMS登録先に対して、売上計上に直結する取組みを継続して実施しております。

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

このほか、お取引先の販路拡大支援の一環として、平成30年6月には、連携協定締結先である第一勧業信用組合が主催する「地方物産品販売会」および第二地方銀行協会が主催する「『食の魅力』発見商談会」へお取引先の出展のお手伝いを行いました。

また、当行では、地元における消費促進および事業者のお客さまの事業運営（オペレーション）改善に資する取組みとして、キャッシュレス普及を推進しております。これは、宮崎県は国内有数の観光立県であり、今後各種イベントにより、国内外からの観光客の一層の増加が見込まれることから取り組んでいるものです。具体的には、平成30年11月、Jペイメントサービス株式会社と業務提携を行い、県内の代表的な観光地におけるキャッシュレス普及に向けて、同社と共同で各地区の観光協会や商工会会員向けの説明会を開催しております。

## ③ 早期の事業再生に資するための方策

当行では、業況悪化傾向にあるものの、経営者さま自身に再生へ向けた意欲が認められ、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を行っております（平成30年度上期は207先を選定）。また、貸出条件変更を実施されたお取引先についても、一定基準の下、事後モニタリングを実施し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（平成30年9月末168先が該当）。なお、再生支援においては、中小企業再生支援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も積極的に連携し、実効性のある支援を実施してまいります。

## 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

事業承継に対する行員の資格取得の取組みとして、金融業務検定における事業承継・M&Aコースを奨励しており、平成30年9月現在70名が当資格を保有しております。

行員向けには、若手行員の研修などにおいて、宮崎県事業引継ぎ支援センターより講師を招へいし、事業承継支援の重要性等の周知を継続し実施しました。

お客さま向けには、後継者育成支援を目的に「次世代塾（外部講師による毎月1回開催の講義、12回コース）」を継続的に開催しております。平成30年7月には第5期を開講し、30名の後継者・幹部候補の方にご参加いただきました。受講生は通算で172名に上り、うち6名の方が実際に事業を承継し、現在、代表者として活躍しておられます。

このほか、平成30年9月期においては、地域経済活性化支援機構の特定支援業務を活用した私的整理を1件実施しております。

## 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。

平成30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1株当たり29円65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、平成24年6月に、役員退職慰労金制度の廃止と業績連動型報酬を組み入れた役員報酬制度へ移行しているほか、役員賞与については、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していく方針であります。

なお、平成30年9月期の利益剰余金は、配当金支払い後の中間純利益が9億32百万円となったことから、計画を7億円上回る158億円となりました。

今後も、経営強化計画の着実な実行により、平成37年3月末には225億円の利益剰余金が積み上がり、弁済後の自己資本比率悪化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（表11）】

（単位：億円）

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
当期純利益	△83	10	16	11	24	19	47	29	12
利益剰余金	11	17	29	36	56	72	115	141	151

	30/9月期			31/3期	32/3期	33/3期	34/3期	35/3期	36/3月	37/3期
	計画	実績	計画比	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画
当期純利益	2	9	7	4	1	7	13	19	24	30
利益剰余金	151	158	7	151	148	152	162	177	198	225

※利益剰余金は、普通株および優先株の配当額を当期純利益に対応する年度から控除しております。

## 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各種施策については、所管部および関係部が取り組み状況进行分析し、課題の解決に向けた対応策等を検討しております。

これら検討内容については、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定期的な報告・協議を行い、その結果を取締役会に報告しております。取締役会は、各種施策の検証および実効性向上への指示を行う等、これらのPDCAサイクルの徹底により、経営強化計画の実現に向けた運営を行っております。

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、平成29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、平成31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

ク管理グループ) 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、こうした規定体系、組織体制の下で、総合企画部リスク管理グループを中心に資本配賦をベースとした統合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。

平成30年度も、9頁、4-(2)「リスク管理の体制の強化のための方策」に記載した通り、統合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す。