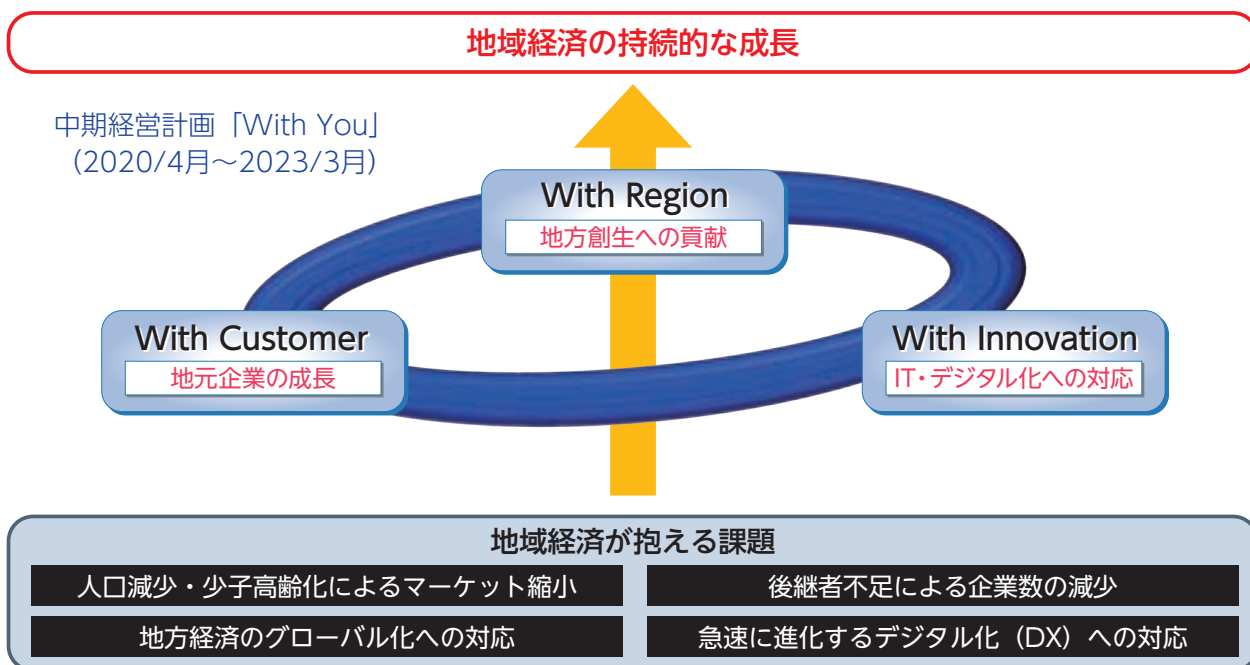


地域密着型金融の取り組み

～中小企業の成長支援および地域活性化のための取り組み状況～

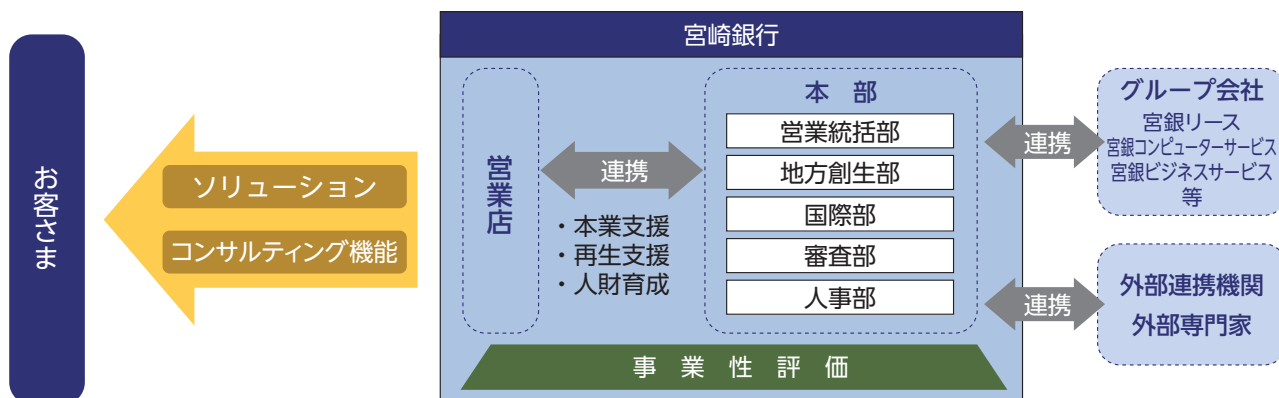
地域密着型金融の取り組み方針

- 「地域との共存共栄」という経営理念のもと、地域経済活性化に資する地域密着型金融に継続して取り組んでいくことが、将来的な当行の収益向上につながるものと認識しています。
- 地域密着型金融は、お取引先の業績拡大・新事業の創業・事業再生等の支援に従来以上に深く関与することで、金融機関の収益基盤である地域経済の活性化に貢献し、「課題解決を通じたお客さまの成長」と「当行の持続的な成長」を実現するビジネスモデルであると考えています。
- 中期経営計画「With You」では、「With Region」「With Customer」「With Innovation」の3つの基本方針のもと、多様化するお客さまのニーズにしっかりとお応えするコンサルティング営業を実践し、お客さまの成長支援を通じて、地域経済の持続可能な成長を実現してまいります。
- 現在、地域経済は新型コロナウイルス感染症の拡大という未曾有の危機の中にあります。当行は、資金提供や金融サービスを通じてお客さまや地域を支えるべく、コロナ禍の影響を受けられたお客さまへの資金繰り支援、事業継続支援を最優先に取り組んでまいります。



宮崎銀行の支援態勢

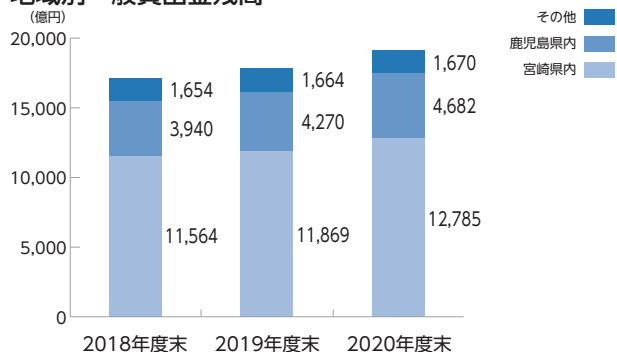
- 宮崎銀行グループでは、営業店・本部・グループ会社が一体となってお客さまのサポートに取り組んでおります。
- また、必要に応じて、提携する各種外部連携機関、専門家等を通じ、お客さまの幅広いニーズにお応えできる態勢を整えています。



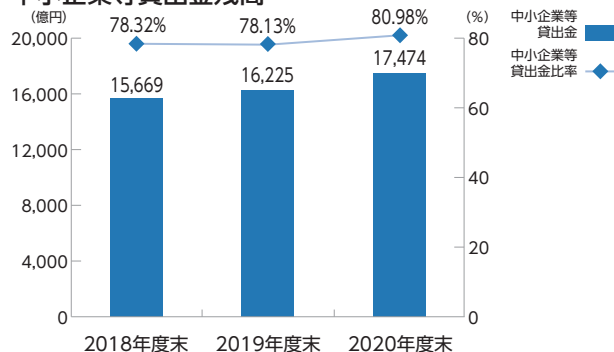
地域のお客さまとのリレーションの状況

- 地元のお取引先に対し、最適なソリューションの提供や円滑な資金供給に積極的に取り組んだ結果、地元のお取引先数や当行をメインとしてご利用いただくお取引先数が増加しました。
- また、当行では地元の主要産業である観光関連やアグリ関連の振興に注力しており、観光や農業関連を営むお取引先数の増加や売上の増加につながっています。

地域別一般貸出金残高



中小企業等貸出金残高



▶ 地域のお客さまとのリレーション

◇ 全取引先数と地域の取引先数の推移

(単位:社)	2019/3期		2020/3期		2021/3期	
	地元	その他	地元	その他	地元	その他
全取引先数	14,708		15,496		16,982	
地域別の取引先数	14,208	500	14,961	535	16,442	540

◇ メイン取引(融資残高1位)先数の推移、および全取引先数に占める割合

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
メイン取引先数	7,262	7,371	7,908
全取引先数に占める割合	49.4%	47.6%	46.5%

▶ 地域経済の成長力強化

◇ メインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数および融資額

(単位:社・億円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
メイン取引先数	5,402	5,491	5,910
うち、経営指標等が改善した取引先数	3,798	3,836	3,905
メイン取引先の融資残高	6,943	7,185	7,846
うち、経営指標等が改善した取引先の融資残高	5,858	5,809	6,026

◇ 地元の観光関連業・アグリ関連業の取引先のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
地元の観光関連業・アグリ関連業の取引先数	1,084	1,169	1,303
うち、経営指標等が改善した取引先数	800	856	891

◇ 地元の観光関連業・アグリ関連業の取引先の売上高の合計

(単位:億円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
売上高	5,985	6,001	6,114

お取引先のライフステージに応じた支援内容

ライフステージ	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
サポート内容	【創業支援】 ・創業計画策定 ・資金調達 等	【事業成長支援】 ・販路拡大支援 ・海外ビジネス ・M&A 等	【各種課題解決に向けた支援】 ・計画策定支援 ・資金調達、各種サービスの提供等、 総合的なサポート		【経営改善支援】 ・抜本的な事業 再生に向けた 支援

◇ライフステージ別の与信先数および与信残高

(単位:社・億円)	2019/3期		2020/3期		2021/3期	
	先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
全与信先	13,187	10,940	13,944	11,282	15,441	12,263
創業期	961	815	968	827	1,020	832
成長期	821	1,038	953	1,190	988	1,223
安定期	5,048	6,239	5,465	6,627	5,952	7,284
低迷期	326	265	329	293	436	338
再生期	1,038	1,171	882	1,051	1,072	1,417

地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み

コロナ禍への対応

新型コロナウイルス感染症拡大により地元経済が甚大な影響を受ける中、お客さまの資金繰り支援を最優先に対応することに加え、事業転換支援や経営改善支援等の事業継続支援を強化することで、地元経済に貢献しています。

【事例】 影響を受けられたお客さまへの支援

地元経済が新型コロナウイルス感染症拡大により甚大な影響を受ける中、当行は地域金融機関の役割を果たすべく、お客さまの資金繰り支援を最優先に対応してきました。専用相談窓口の設置や株式会社宮崎太陽銀行と共同ファンドの立ち上げを行い、お客さまの事業継続を資金面から支えています。2021年3月末までに、新規実行および条件変更で8,268件・1,897億円の支援を行いました。

また、事業再生、M&A・事業承継等、事業内容や企業ニーズに即した支援を可能にする体制の構築を進め、コロナ禍の影響を受けられたお客さまの事業支援や地域経済の復興に役職員一丸となって努めています。



【事例】 地域経済の復興支援

新型コロナウイルス感染症拡大に伴う経済活動の制限によって多くの方々にも多大な影響が出る中、当行は地元経済の復興支援を目的とした活動を積極的に展開してきました。

地元飲食店への弁当注文や県産品の花卉を行内に飾る取り組み、「みやざき元気実行委員会」への協賛等を通じ、地産地消による復興支援を実施しました。



【事例】 感染拡大防止と業務継続の両立

銀行という社会インフラを適正に維持するという観点において、感染症拡大防止に対する取り組みも強化しています。自治体の警報レベルに合わせた独自の行動原則の策定や状況に応じた在宅勤務制度やスプリットオペレーションの導入等、感染拡大防止と業務継続の両立を図っています。また、災害・感染症発生時における金融インフラ機能の継続を目的として、九州の近隣地銀や株式会社宮崎太陽銀行と相互支援に関する協定を締結しました。



地方創生

「郷土とともにある地方銀行」として産学官との中長期的な連携を強化し、地元である宮崎県・鹿児島県において「しごとづくり」「ひとづくり」「まちづくり」に積極的に取り組むことで、地元経済の発展に貢献します。

しごとづくり

創業支援や事業承継支援を通じて地元就業者数の維持拡大を目指します。

◇創業支援先数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
創業支援先数	1,988	2,020	2,096

◇ファンドの活用件数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
ファンド活用件数	12	7	5

◇事業承継支援先数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
事業承継支援先数	142	128	136

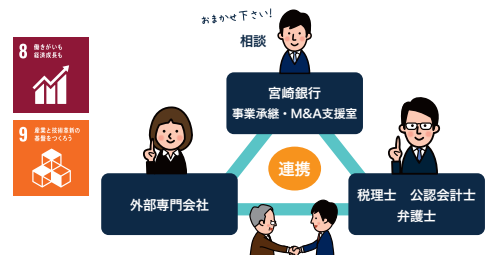
◇M&A支援先数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
M&A支援先数	20	21	28

【事例】 M&Aによる事業承継の課題解決

当行は事業承継でお悩みのお客さまに対してM&Aによる課題解決支援を強化しています。2020年度も28件の支援を行うなど、地元経済の発展と雇用維持に貢献しました。

また、2020年度には、日本M&Aセンターが主催する「M&Aバンクオブザイヤー」における「地域貢献大賞」の2度目の受賞を果たしており、M&Aのスキル・ノウハウの蓄積が進んでいます。



ひとづくり

地元大学との連携を強化し、若者が活躍できる社会の実現を目指します。

【事例】 「宮崎・学生ビジネスコンテスト」の開催

宮崎大学の大学生・院生だけでなく宮崎県内の大学・短大・高専生を対象にビジネスプランを募集し、2020年10月「宮崎・学生ビジネスプランコンテスト」(旧:宮崎大学ビジネスプランコンテスト)を開催しました。本コンテストで宮崎学長賞を受賞した「タイミンググッド～吃音者のQOL爆揚げプロダクト」は2020年12月開催の「第20回九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」においてグランプリを受賞。引き続き、宮崎から世界を視野に活躍する若者の挑戦を後押ししていきます。



まちづくり

自治体等との連携強化や高度な金融ノウハウを駆使し、魅力的なまちづくりに貢献します。

【事例】 環境省と「国立公園オフィシャルパートナーシップ」締結

2020年10月、環境省と企業が相互に協力し、国立公園の魅力の世界に向けて発信し、地域の活性化につなげることを目的に、環境省と「国立公園オフィシャルパートナーシップ」を締結しました。今後、「霧島錦江湾国立公園」「阿蘇くじゅう国立公園」の魅力向上・誘客支援に加え、当行のホームページや広告媒体での情報発信、コンテナホテルやグランピング等の施設整備の支援を行っていきます。



中核企業の成長支援

「企業の成長なくして地域の発展なし、地域の発展なくして当行の成長なし」の理念のもと、事業性評価にかかる態勢強化を図り、お取引先の事業内容をしっかり評価し、本業支援の実践による企業成長をサポートしてまいります。

◇事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資額、および全与信先数・融資額に占める割合

(単位:社・億円)	2019/3期		2020/3期		2021/3期	
	先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている先	5,805	10,189	6,032	10,521	6,700	11,328
全与信先に占める割合	44.0%	93.1%	43.2%	93.2%	43.3%	92.3%

◇事業性評価の結果等を提示して対話を行っている取引先数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
対話先数	106	126	137
うち、労働生産性向上に資する対話先数	93	105	112

SDGsへの取り組み

「持続可能な開発目標(SDGs)」の趣旨に賛同し、「みやぎんSDGs宣言」を制定しました。女性活躍推進や地元企業の社会貢献活動支援等、SDGs達成に向けた取り組みを展開してまいります。

みやぎんSDGs宣言

宮崎銀行は、持続可能な開発目標「SDGs」の趣旨に賛同し、その目標達成に向けて、従業員一人ひとりが主体的に取り組んでまいります。

持続可能な 地域経済の成長

私たちは、お客さま本位のビジネスモデルを確立するとともに、金融仲介機能の質の向上を図り、金融サービスを提供することで、地域経済の持続的な成長・発展に貢献します。

SDGs/ESG関連投融资
3カ年累計1,000億円

持続可能な 地球環境の形成

私たちは、環境にやさしい経営に積極的に取り組むとともに、お客さまの環境改善にかかる活動をサポートすることで、地球環境の保護に努めます。

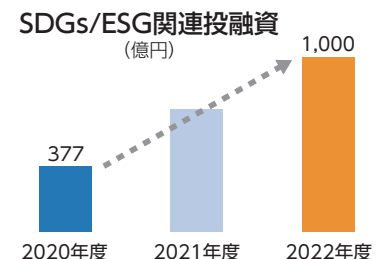
行内温室効果ガス
10%削減

持続可能な 地域社会の実現

私たちは、責任ある企業経営を行うとともに、お客さまや地域社会の課題や要請に速やかに対応し解決を支援することで、豊かな地域社会の実現に取り組みます。

SDGs普及セミナー
3カ年累計100回

【事例】 SDGs/ESG関連投融资の着実な積み上げ
取引先企業のSDGs/ESG関連の取り組みを支援する「SDGs/ESG関連投融资」を2020年度は377億円実行しました。3カ年累計目標1,000億円に対して初年度で37%の進捗があり、着実な成果が出ております。引き続き、当行は金融仲介機能を通じて、取引先企業のSDGs/ESGに対する取り組みをサポートします。



【事例】 私募債で社会貢献活動の後押し
2020年6月「みやぎんSDGs応援私募債(With未来)」、同年10月「みやぎん寄付型私募債(感謝とエールを込めて)」の2商品の取り扱いを開始しました。発行時にいただく引受手数料の一部は、「SDGsの概念に資する活動をしている団体」や「医療従事者・介護事業者」の活動を支援するために当行名義で金銭寄付を行っています。2021年3月末現在で、「With未来」は28件(総額19億円)、「感謝とエールを込めて」は引受総額10億円に達するご利用をいただいております。私募債の引き受けを通じて、社会貢献活動を応援しています。



金融仲介機能に関するその他取り組み

法人戦略

地元重視の方針のもと、本業支援等の各種ソリューションの提供を通じて、お客さまの成長支援に積極的に取り組んでいます。また、成長が見込まれる産業や分野においては、産業の活性化に向けた取り組みも展開しています。

◇ソリューション提案先数・融資額と全取引先数・融資額に占める割合

(単位:社・億円)	2019/3期		2020/3期		2021/3期	
	先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
ソリューション提案先(成約先)	1,490	1,576	1,507	1,606	1,492	1,628
全取引先に占める割合	13.4%	14.4%	12.7%	14.2%	11.4%	13.3%

◇メイン取引先のうちソリューション提案等を行っている取引先

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
メイン先のうちソリューション提案等を行っている先	538	533	583
メイン先に占める割合	10.0%	9.7%	9.9%

◇販路拡大支援を行った先数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
販路拡大支援先	98	115	113
うち、地元向け	64	67	47
うち、地元外向け	9	21	42
うち、海外向け	25	27	24

◇国際ビジネス支援取組件数

(単位:回・先)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
セミナー開催回数	3	8	1
商談会開催回数	1	2	1
貿易相談先数	165	176	195
提携先紹介先数	58	57	78

【事例】 地域商社「株式会社Withみやざき」の設立

2021年1月、魅力ある地域産品を全国に発信し、宮崎と「一緒に」未来を創出することを目的に、当行100%出資の地域商社「株式会社Withみやざき」を設立しました。当行の農業法人「株式会社夢逢いファーム」で生産したアボカド「森の銀子」のブランディング・販売を開始し、お取引をいただいたミシュラン三ツ星店「祇園さ>木」さまには、「雑味がなく非常に濃厚な味わい」と高い評価をいただきました。また、2021年3月には、有限会社有田牧畜産業さまとのコラボレーション企画でアボカドバーガーを期間限定で販売しました。これからも、地域の隠れた商品の発掘や販路拡大支援に取り組んでいきます。



◇アグリ関連および医業関連取引先への支援取組件数

(単位:件)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
アグリ関連取引先への支援取組件数	61	52	91
医業関連取引先への支援取組件数	154	162	192

【事例】 「農業法人株式会社夢違いファーム」の取り組み

2017年8月、宮崎県の基幹産業である農業の振興を目的に設立した「夢違いファーム」は、高品質のアボカド栽培に着手し、マンゴーに続く特産品づくりに取り組んでいます。

2020年度には、収穫したアボカドの一般向け販売も開始し、「濃厚な味でうまみが抜群」との評価を得ています。京都の高級日本料理店への納入やハンバーガーの具材としての活用など6次化産業への取り組みも開始しています。

また、アボカド以外にも更なる地域ブランド農作物の開発に向け、宮崎県の総合農業試験場とも連携協定を締結。県から定期的なモニタリングや指導を受けながら、レモン、キウイなどの栽培も行っています。

今後は、新たに設立した地域商社「株式会社Withみやざき」とも協働し、新たな地域ブランド農産物の開発を通じ、地域の食品関連産業の発展に貢献していきます。



リスクテイクの取り組み

地元企業に対する再生支援や担保・保証に依存しない融資を積極的に推進することで、地元におけるリスクテイクを進めています。

◇貸付条件変更先にかかる経営改善計画の進捗状況

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
条件変更先	232	230	253
うち、好調先	10	18	22
うち、順調先	122	131	121
うち、不調先	100	81	110
経営改善計画ありの先	53	50	47
経営改善計画なしの先	47	31	63

◇事業再生支援先における実抜計画策定先数および計画達成先の割合

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
計画策定先	62	76	68
うち、計画達成先数	47	63	60
計画達成割合	75.8%	82.9%	88.2%

◇中小企業再生支援協議会の利用先数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
利用先数	35	21	15

◇地元中小企業と信先のうち、無担保と信先数および無担保融資額の割合

(単位:社・億円)	2019/3期		2020/3期		2021/3期	
	先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
無担保と信先数	6,508	1,804	7,246	1,959	8,743	2,495
地元中小企業と信先に占める割合	51.1%	19.9%	53.8%	20.8%	58.4%	24.2%

◇地元中小企業と信先のうち、無保証のメイン取引先の割合

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
無保証のメイン先数	3,932	4,066	3,051
地元中小企業と信先に占める割合	30.9%	30.2%	20.4%

◇経営者保証に関するガイドラインの活用件数および全と信先に占める割合

(単位:件)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
ガイドライン活用件数	7,090	5,211	7,645
新規実行に占める割合	53.8%	37.4%	49.5%

人財育成

事業性評価に基づく最適なソリューションを提供するため、お客さまの本業支援に資するスキルを有した人財を育成します。

◇取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数・参加者数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
実施回数	19	13	9
参加者数	366	232	187

【事例】 本業支援に資する人財育成の状況

多様化する海外ビジネスニーズに対応するため、行員の国際化を加速させる目的で、2018年4月に行内資格制度「MIYAGIN GET」を創設しました。行員の語学力、各種研修、営業経験などを総合的に判断し、2021年3月末までに、1～4期生計30名を認定しました。

<本業支援に関する資格>

資格名	保有者数
事業承継・M&Aエキスパート資格取得者 (事業承継やM&Aにかかる支援)	459名
資産承継アドバイザー資格取得者 (代表者等の資産承継にかかる支援)	290名
海外進出・取引アドバイザー資格取得者 (海外取引ニーズに関する支援)	163名