

2018年度 「地域密着型金融」の取り組み

～ 中小企業の経営改善
および地域活性化のための取り組み状況 ～



1 . 地域密着型金融への取組方針	…	2
2 . 中長期重点施策～みやぎん三本の矢～	…	3
3 . 宮崎銀行の支援態勢	…	4
4 . 地域のお客さまとのリレーションの状況	…	5
5 . お取引先のライフステージに応じた支援内容	…	7
6 . 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況		
地方創生	…	8
事業性評価	…	13
女性活躍推進	…	15
7 . 金融仲介機能に関するその他の支援状況	…	16
8 . 人財育成の状況	…	22
9 . その他の取り組み	…	23

1 . 地域密着型金融への取組方針

「**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力向上につながるものと認識しております。

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、「**顧客満足度の向上**」と「**当行の収益力向上**」を実現するビジネスモデルであると考えております。

中期経営計画「**お客さま成長力 No.1 銀行**」にも示しておりますとおり、当行は今後とも、お取引先の経営や成長力の強化を積極的に支援し、地域のお客さまの成長を支援させていただく銀行としてNo.1であると、お客さまに評価いただくことを目標としております。
地域やお取引先とのつながりをより強固にすることで、地域経済の発展に貢献してまいります。

2. 中長期重点施策「みやぎん三本の矢」

当行は、「地方創生」「事業性評価」「女性活躍推進」を中長期的な重点施策「みやぎん三本の矢」として推進します。長期的に衰退が懸念される地方経済を再生・創生していくためには、「事業性評価」を通じた地元企業の成長と、「女性活躍」による新たなマーケット創出や労働人口の確保が不可欠であり、その継続した取り組みを「地方創生」の実現につなげてまいります。

地域経済の課題

企業の後継者不足

人口減少

少子高齢化

若年層の県外流出

「みやぎん三本の矢」

地方創生

地元経済への貢献

事業性評価

地元企業成長への貢献

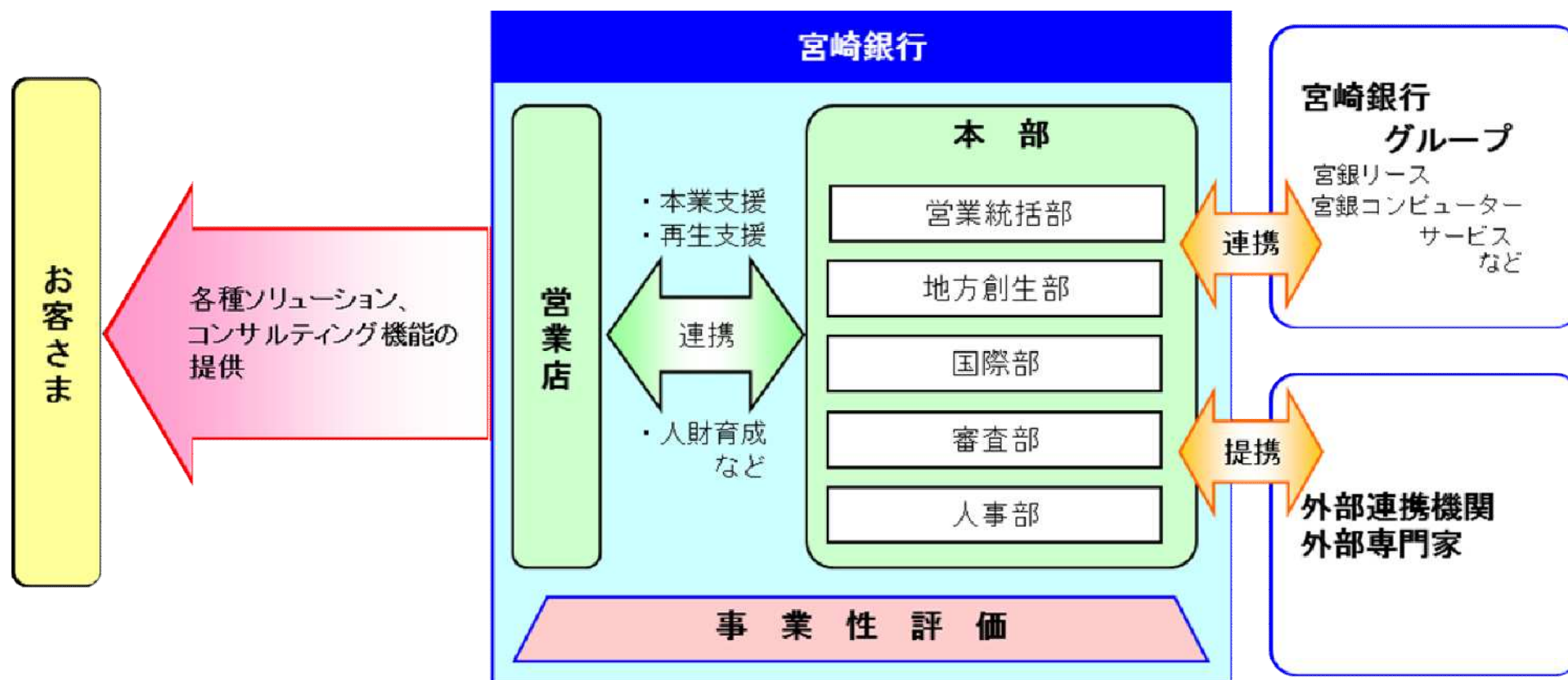
女性活躍推進

新たなマーケット創出への貢献

地域経済の再生・創生

3 . 宮崎銀行の支援態勢

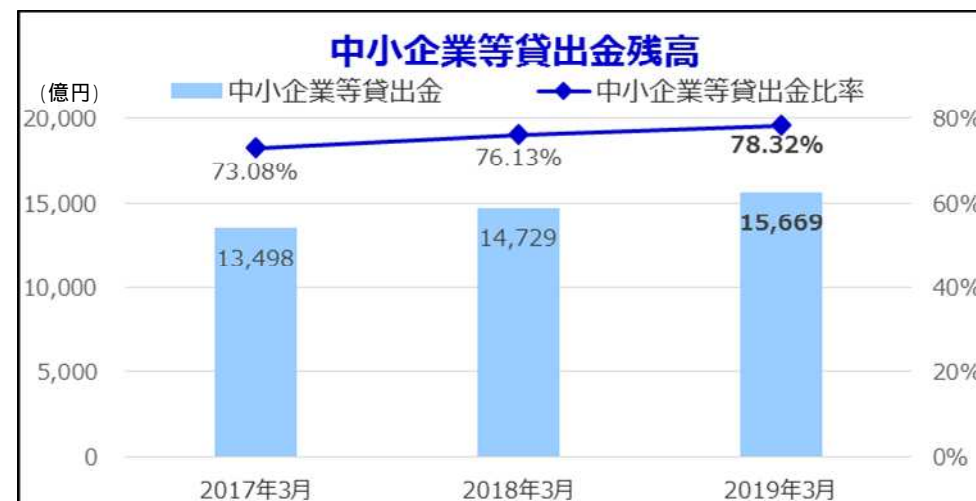
当行グループでは、営業店・本部・グループ会社が一体となってお客さまのサポートに取り組んでおります。また、必要に応じて、提携する各種外部連携機関、専門家等を通じ、お客さまの幅広いニーズにお応えできる態勢を整えています。



4 . 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でいます。その結果、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いたしました。

➤ 地元への貸出金の推移



➤ 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 (先数単体ベース)

(単位: 社) 【選択1】	2017/3期		2018/3期		2019/3期	
	地元	その他	地元	その他	地元	その他
全取引先数	13,685		13,915		14,708	
地域別の取引先数	13,181	504	13,402	513	14,208	500

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 (先数単体ベース)

(単位: 社・%) 【選択2】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
メイン取引先数	6,361	6,984	7,262
全取引先に占める割合	46.5%	50.2%	49.4%

4 . 地域のお客さまとのリレーションの状況

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ます。
その結果、観光や農業関連を営むお取引先数が増加し、売上高が増加いたしました。

▶ 地域経済力の成長力サポート

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)	【独自1】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
売上高		5,200	5,157	5,985

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

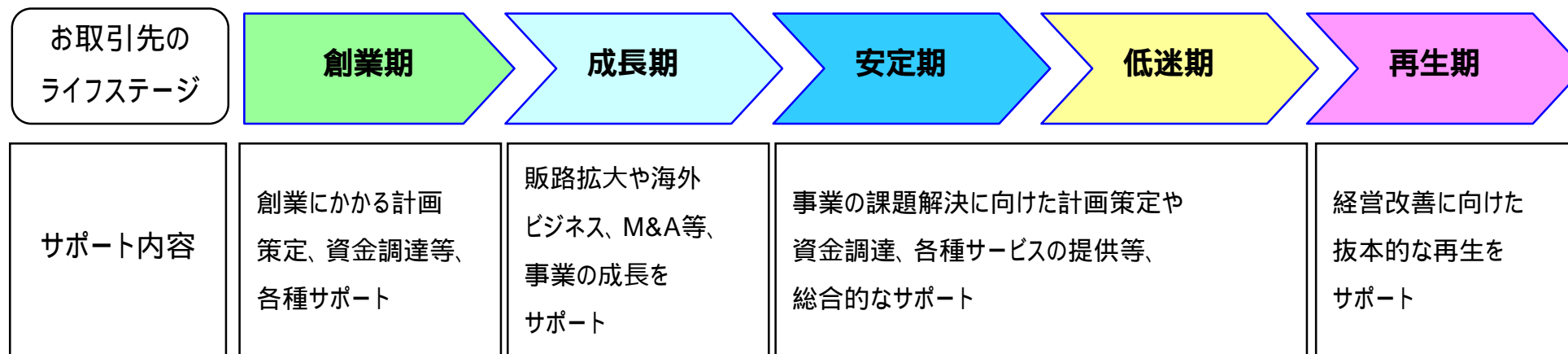
(単位：社)	【独自2】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
地元の観光関連業・アグリ関連業の取引先		960	1,053	1,084
うち、経営指標等が改善した取引先数		757	802	800

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)	【共通1】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
メイン取引先数		4,777	5,255	5,402
うち、経営指標等が改善した取引先数		3,314	3,693	3,798
メイン取引先の融資残高		5,960	6,518	6,943
うち、経営指標等が改善した取引先の融資残高		4,966	5,436	5,858

5 . お取引先のライフステージに応じた支援内容

当行では、事業性評価をもとに、お取引先のライフステージに応じた各種サービスを提供しています。



ライフステージ別の与信先数および融資残高

(単位：社・億円) 【共通4】	2017/3期		2018/3期		2019/3期	
	先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
全与信先	12,295	9,995	12,461	10,593	13,187	10,940
創業期	830	753	928	756	961	815
成長期	869	1,107	840	1,135	821	1,038
安定期	4,968	5,664	5,079	5,917	5,048	6,239
低迷期	245	206	329	256	326	265
再生期	861	987	996	1,119	1,038	1,171

6. 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況 〈 地方創生 〉

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・鹿児島県における基幹産業の積極的サポート、創業支援による雇用創出、取引先の海外進出支援等により、地元経済の発展に貢献します。

しごとづくり

地方公共団体総合戦略への積極関与・推進

～ 創業支援、事業承継、株式上場（IPO）支援 等

創業支援先数

（単位：社）	【共通3・選択16】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
創業支援先数		1,728	1,903	1,988
創業計画の策定支援		862	948	993
創業期の取引先への融資		830	928	961
政府系金融機関や創業支援機関の紹介		22	16	19
ベンチャー企業への助成金・融資・投資		14	11	15

事業承継先数

（単位：社）	【選択21】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
事業承継支援先数		120	170	142

M & A 支援先数

（単位：社）	【選択19】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
M & A 支援先数		21	20	20

6. 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況 〈 地方創生 〉

しごとづくり

ファンドの活用件数

(単位：件)	【選択20・独自3】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
ファンドの活用		5	11	28
当行が単独で設立した以外のファンドの活用件数		2	0	0
当行が単独で設立したファンドの活用件数		3	11	28

地元への企業誘致支援先数

(単位：社)	【選択17】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
企業誘致支援先数		16	19	17

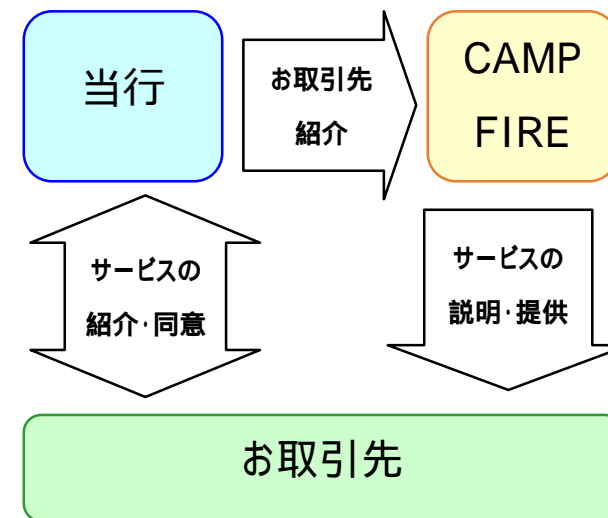
「クラウドファンディング」を活用した創業支援の取り組み

2018年10月、創業支援、新規事業の立ち上げにかかるサポートを強化するため、国内最大手のクラウドファンディング運営会社である株式会社CAMPFIREと業務提携しました。

クラウドファンディングとは、起案者が物やサービス等のアイデアに対してインターネットを通じて資金提供を呼びかけ、多数の人から資金を調達するものです。

この取り組みを通じ、地元における創業機会の創出や就業者の増加等、地域経済の活性化が期待されます。

当行と宮崎大学が共同で開催する「宮崎大学ビジネスプランコンテスト」で宮崎大学学長賞を受賞した「サクラマス養殖事業」にクラウドファンディングを活用し、事業化のサポートを実施しています。



6. 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況 〈 地方創生 〉

しごとづくり

大分銀行との「地方創生に関する包括連携協定」の締結

2019年3月、地方創生にかかる取り組みをこれまで以上に強化していくことを目的に、株式会社大分銀行と「地方創生に関する包括連携協定」を締結しました。

今後、観光振興や地元企業の販路拡大に向けた支援等を推進し、交流人口の増加や経済の活性化を実現してまいります。

連携分野

- 広域連携によるインバウンドの取り込み等、観光振興に関する分野
- 地域ブランドの発信に関する分野
- 地産外消の強化に向けた6次産業化支援等、地域資源の活用に関する分野
- 地域のお客さまの利便性向上に関する分野
- その他、両県の地域経済の活性化に関する分野



6. 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況 〈 地方創生 〉

ひとづくり

地元大学との連携強化 ～ 創業支援による雇用創出、人財育成 等

国立大学宮崎大学と共同で当行「イメージCM」を制作・放映

国立大学法人宮崎大学地域資源創生学部の学生が立案したコンセプト「若者の夢を応援する宮崎銀行」をもとに、飛躍する若者の夢を風船が大空に飛んでいく様子に例えた当行のイメージCMを制作しました。

この取り組みは、宮崎大学と締結した「連携協定に関する覚書」に基づき、連携分野の一つである「学生の社会学習の一環として映像コンテンツ・CM等を制作する共同プロジェクトの検討」を具現化したものです。

学生が自らコンセプトづくりを行い、実際の映像制作に携わることで、地元の魅力を再認識するとともに柔軟な発想による地域社会への貢献、人財の育成を目指しています。

撮影は宮崎大学木花キャンパスで100名を超える学生が参加して行われ、2019年2月より放映されています。



6. 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況 〈 地方創生 〉

まちづくり

まちづくり推進組織への参画 ～ 生涯活躍のまち（CCRC）への関与、観光DMO事業への協力

「みやぎんCSR型私募債『With』」を活用し、川南町「開拓ビレッジ構想」をサポート

日本三大開拓地の一つである川南町で、鶏卵販売・加工業を営む香川ランチグループでは、「開拓ビレッジ構想」の実現に向けた取り組みを推進しています。

この取り組みは、コンテナハウスが建ち並ぶ村を作り、若者や外国人研修生を迎え入れるもので、労働者不足の解決とともに、地域の農業の活性化、地方創生に寄与することを目的としています。

2018年5月に取り扱いを開始した「みやぎんCSR型私募債『With』」を活用し、地域貢献を応援しています。



6. 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況 〈 事業性評価 〉

事業性評価

「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人財育成・態勢強化を図り、お取引先の事業内容を確認し評価し、本業支援の実践による企業の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及び融資額、および全与信先数及び融資額に占める割合

(単位：社・億円) 【共通5】	2017/3期		2018/3期		2019/3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与信先	5,179	9,226	5,472	9,863	5,805	10,189
全与信先に占める割合	42.1%	92.3%	43.9%	93.1%	44.0%	93.1%

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

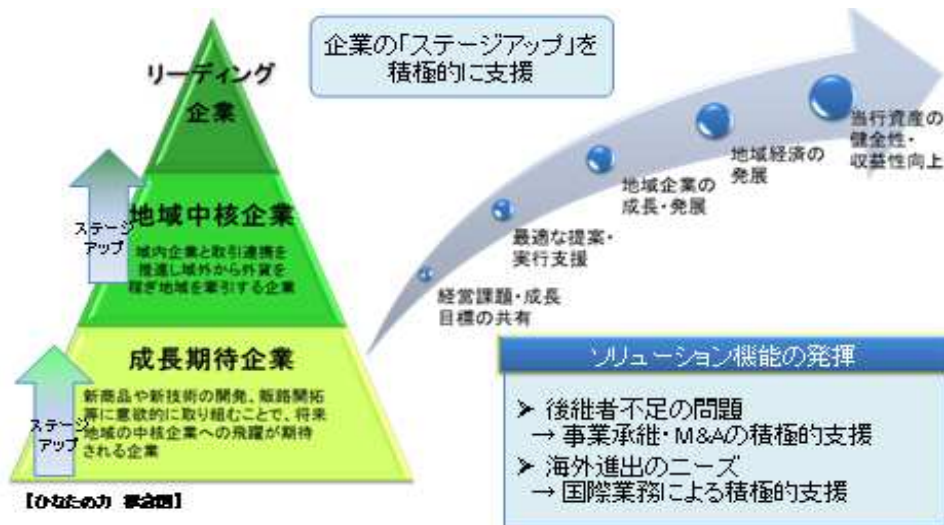
(単位：社) 【選択5】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
対話先数	100	106	106
うち、労働生産性の向上に資する対話先数	87	93	93

対話先数 ～ 「みやぎん中核企業応援プロジェクト『ひなたの力』」を通じて対話を実施

6. 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況 〈 事業性評価 〉

「みやぎん中核企業応援プロジェクト 『 ひなたの力 』」

地域を牽引する「地域中核企業」と将来的に地域中核企業への飛躍が期待される「成長期待企業」の成長を促すことで、地域経済の発展を図る取り組み



「ひなたの力」ニーズへの対応状況



6. 「みやぎん三本の矢」に対応した支援状況 〈 女性活躍推進 〉

女性活躍推進

女性経営者を支援する新しい取り組みにより、新たなマーケットを創出し、女性の活躍機会の拡大を図ります。

女性経営者への支援件数

(単位：件数)	【独自7】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
セミナー開催件数		3	3	3

「女性起業家ビジネスプランコンテスト W-ing MIYAZAKI」を開催

MUKASA-HUBとの包括連携協定に基づき、2018年8月に新たなビジネスへの挑戦を考える女性を対象とした「女性起業家ビジネスプランコンテスト W-ing MIYAZAKI」を開催しました。

応募者45名のうち、書類審査、プレゼン審査を勝ち抜いた5名による最終プレゼンテーションが行われました。審査には、女性経営者の会「彩色賢美」のメンバーも加わり、女性目線での事業化へのアドバイスがなされました。

当行は、今後も、女性が活躍できる社会づくりを応援してまいります。



「女性異業種交流会 in 宮崎」を開催

日本郵便株式会社との連携協定に基づき「女性異業種交流会 in 宮崎」を開催しました。この取り組みは、女性のキャリア意識・リーダーシップマインドの醸成を図り、宮崎県の抱える課題に対する解決策や新たな魅力の発掘にかかる提案を行うものです。

今回、若者の県外流出の抑制に関し策定したプランを、今後の宮崎県の活性化に繋げてまいります。



7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

法人戦略

地元重視の方針のもと、地元企業の成長・再生支援を積極的に推進するとともに、成長が見込まれる産業や分野において積極的にリスクテイクしていくことで、地域企業の発展に貢献します。

▶最適なソリューションの提供

ソリューション提案先数および融資額と全取引先数及び融資額に占める割合

(単位：社・億円) [選択14]	2017/3期		2018/3期		2019/3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	836	1,212	1,117	1,766	1,052	1,532
全取引先に占める割合	8.0%	12.1%	10.6%	16.7%	9.5%	14.0%

メイン取引先のうち経営改善提案を行っている取引先の割合

(単位：社) [選択15]	2017/3期	2018/3期	2019/3期
経営改善提案先	503	551	507
メイン先に占める割合	10.5%	10.5%	9.4%

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

(単位：社) [選択40]	2017/3期	2018/3期	2019/3期
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	21	15	18

7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

▶ 最適なソリューションの提供

販路開拓支援を行った先数

(単位：社)	【選択18】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
販路開拓支援先数		95	106	98
うち、地元向け		71	69	64
うち、地元外向け		10	9	9
うち、海外向け		14	28	25

国際ビジネス支援取組件数

(単位：回・社)	【独自4】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
セミナー開催回数		1	1	3
商談会開催回数		2	2	1
貿易相談先数		158	161	165
提携先紹介先数		20	48	58

各種商談会、セミナーを開催

当行では、販路開拓や海外ビジネス展開にかかる各種商談会やセミナーを開催しています。

- * 主な商談会 : みやざき3つ星フェスティバル (2018年 7月) … 当行取引先出展者11社、商談件数36件
- 地方銀行フードセレクション (2018年10月) … 当行取引先出展者25社、商談件数70件

* 主な海外ビジネス支援 :

- MKJグローバルワークスとの連携 (2018年 6月)
- みやぎんタイ王国視察団派遣 (2019年 2月) … 参加企業数18社
- 香港美食商談会 (2019年 1月) … 当行取引先出展者 5社
- ベトナム向け食品輸出セミナー (2018年 6月) … 参加者数約50名
- インバウンド&中国越境ECセミナー (2019年 1月) … 参加者数約70名
- 海外展開支援施策説明会 & 無料相談会 (2018年 9月) … 参加者数約30名

7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

➤ 成長分野への支援

医業介護関連取引先への支援取組件数

(単位：件)	【独自6】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
医業関連取引先への支援件数		107	138	154
介護関連取引先への支援件数		45	52	71

アグリ関連取引先への支援取組件数

(単位：件)	【独自5】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
アグリ関連取引先への支援件数		58	63	61

「農業法人株式会社 夢逢いファーム」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「夢逢いファーム」は、現在、高品質のアボカド栽培に着手し、マンゴーに続く特産品の産地づくりに取り組んでいます。今後、栽培にかかるノウハウを蓄積し、地域へ伝承していくことで、地域経済の活性化に貢献してまいります。

2019年2月、「夢逢いファーム」のアボカドが宮崎県より「ひなたGAP」の認証を受けました。アボカドの品目では初の認証となります。「ひなたGAP認証制度」は宮崎県が定めるGAP基準書に基づいた取り組み（よい農業）が実践できていることを県が認証する制度で、東京オリンピック・パラリンピックへの食材提供も可能となります。



また、新たな農業のビジネスモデルづくりに取り組むため、さまざまな試験研究を行う宮崎県総合農業試験場と2019年1月に「協働事業に関する覚書」を締結しました。2019年2月より新たに高鍋町の農場でキウイフルーツ（ヘイワード種）の生産を開始しています。今後も、地元農業の収益性向上と持続的発展のため、農業の振興に取り組んでまいります。

7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

➤ 事業再生への支援

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)	【共通2】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
条件変更先数		393	354	381
うち、好調先		21	26	17
うち、順調先		209	199	204
うち、不調先		163	129	160
	経営改善計画ありの先	103	83	84
	経営改善計画なしの先	60	46	76

事業再生支援先における計画策定先数および計画達成先の割合

(単位：社)	【選択23】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
計画策定先数		106	96	94
うち、計画達成先数		87	78	73
	計画達成割合	82.1%	81.3%	77.7%

中小企業再生支援協議会の利用先数

(単位：件)	【選択42】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
中小企業再生支援協議会利用先数		13	21	35

7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

▶ 地元におけるリスクテイクへの取り組み（担保・保証に過度に依存しない融資の実行）

地元の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（先数単体ベース）

（単位：社・億円） 【選択7】	2017/3期		2018/3期		2019/3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	5,780	1,481	5,821	1,714	6,508	1,804
地元中小企業と信先に占める割合	48.9%	18.5%	48.6%	19.8%	51.1%	19.9%

地元の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） 【選択9】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
無保証のメイン先数	3,201	3,681	3,932
地元中小企業と信先に占める割合	27.1%	30.7%	30.9%

動産・債権譲渡担保融資への取り組み

当行では、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資を活用し、お取引先のサポートを実施しています。

* 動産・債権譲渡担保融資への取組状況（2019年3月現在） … 534先 ・ 457億円

7. その他の金融仲介機能に関する支援状況

➤ 経営者保証ガイドライン活用状況

経営者保証に関するガイドラインの活用件数および全与信先に占める割合

(単位：件)	【選択11】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
ガイドライン活用件数		1,492	1,931	7,090
全与信先に占める割合		12.1%	15.5%	53.8%

< 参考 >

(単位：件)	2017/3期	2018/3期	2019/3期
新規に無保証で融資した件数	1,362	1,669	6,827
保証契約を変更（保証金額の減額等）した件数	43	41	25
保証契約を解除した件数	87	219	238
うち、代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、 かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	13	23	28
うち、代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する 一方、新経営者との保証契約を締結した件数	13	30	25
新規融資件数	8,835	8,676	13,437
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	15.4%	19.2%	50.8%

8 . 人財育成の状況

人財戦略

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。

▶ 本業支援に資する人財の育成

取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数

(単位：回・人)	【選択39】	2017/3期	2018/3期	2019/3期
研修実施回数		19	18	19
参加者数		295	320	366

本業支援に資する人材育成の状況

* 「インターナショナル人財育成制度 (MIYAGIN GET)」の創設

お取引先の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認定されます。

2019年3月現在、1期生・2期生計19名が認定され、海外視察団や商談会への派遣やお取引先への各種情報の提供を実施しています。



- * 上級営業担当者 100名 (お取引先の本業全般に関する支援)
- * 事業承継・M&Aエキスパート資格取得者 554名 (事業承継やM&Aにかかる支援)
- * 資産承継アドバイザー資格取得者 318名 (代表者等の資産承継にかかる支援)
- * 海外進出・取引アドバイザー資格取得者 182名 (海外取引ニーズに関する支援)

金融経済教育に関する取り組み

地域の未来を担う子供たちの金融知識を育成することを目的として、小学生を対象に「キッズセミナー」、中学生を対象にした「職場体験」、高校生を対象に「エコノミクス甲子園」を開催しました。

「キッズセミナー」ではゲームを通じて金融教育の基礎的な内容を体験、「職場体験」ではゲームや端末研修により銀行業務への理解を深め、「エコノミクス甲子園」ではクイズを通して金融経済の仕組みを学習できます。

若者が経済的に自立し、より良い暮らしを送っていくことを可能とするため、健全で質の高い金融商品の提供や家計金融資産の有効活用を通じ、公正で持続可能な社会の実現を目指しています。



若者のチャレンジを支援



2018年9月、宮崎大学の学生・院生を対象にビジネスプランを募集し、問題意識や発想力、構想力、研究成果を生かしたチャレンジを支援する、「第2回宮崎大学ビジネスプランコンテスト」を開催しました。

今年度は、農学部3年久保洋朗さんが「Mitok（ミトック）～獣医師、ペット、飼い主がWin-Win-Winな社会を作る～」でグランプリを獲得しました。

また、第1回コンテストでグランプリを獲得したチーム「TOBE（トゥービー）」は、九州大会でグランプリ、全国大会においても文部科学大臣賞（テクノロジー部門大賞）に輝くなど、快挙を成し遂げました。