

# 2019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	・・・	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.	地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み		
	地方創生	・・・	8
	中核企業の成長支援	・・・	12
	SDGsへの取り組み	・・・	14
7.	金融仲介機能に関するその他の支援状況	・・・	15
8.	人財育成の状況	・・・	22

※「金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群（KPI）」（2019年度下期）の公表・・・21ページ

# 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。
- 前中期経営計画「お客さま成長力No.1銀行」では、お客さま本位の営業推進を実践することで、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に取り組んでまいりました。また、「みやぎん三本の矢」である「地方創生」「事業性評価」「女性活躍推進」に注力することで、人口減少や少子高齢化による衰退が懸念される地方経済の再生・創生を目指してまいりました。
- 新中期経営計画「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。

## 2. 中長期重点施策

当行は、「地方創生」「事業性評価」「女性活躍推進」を「みやぎん三本の矢」として推進してまいりました。2020年4月よりスタートした中期経営計画「With You」では、「With Region」「With Customer」「With Innovation」の3つの基本方針に進化させ、事業性評価を通じた地元企業の成長と、イノベーション促進による新たな付加価値の提供に取り組むことで、地方創生の実現につなげてまいります。

### 地域経済の持続的な成長



### 地域経済が抱える課題

人口減少・少子高齢化によるマーケット縮小

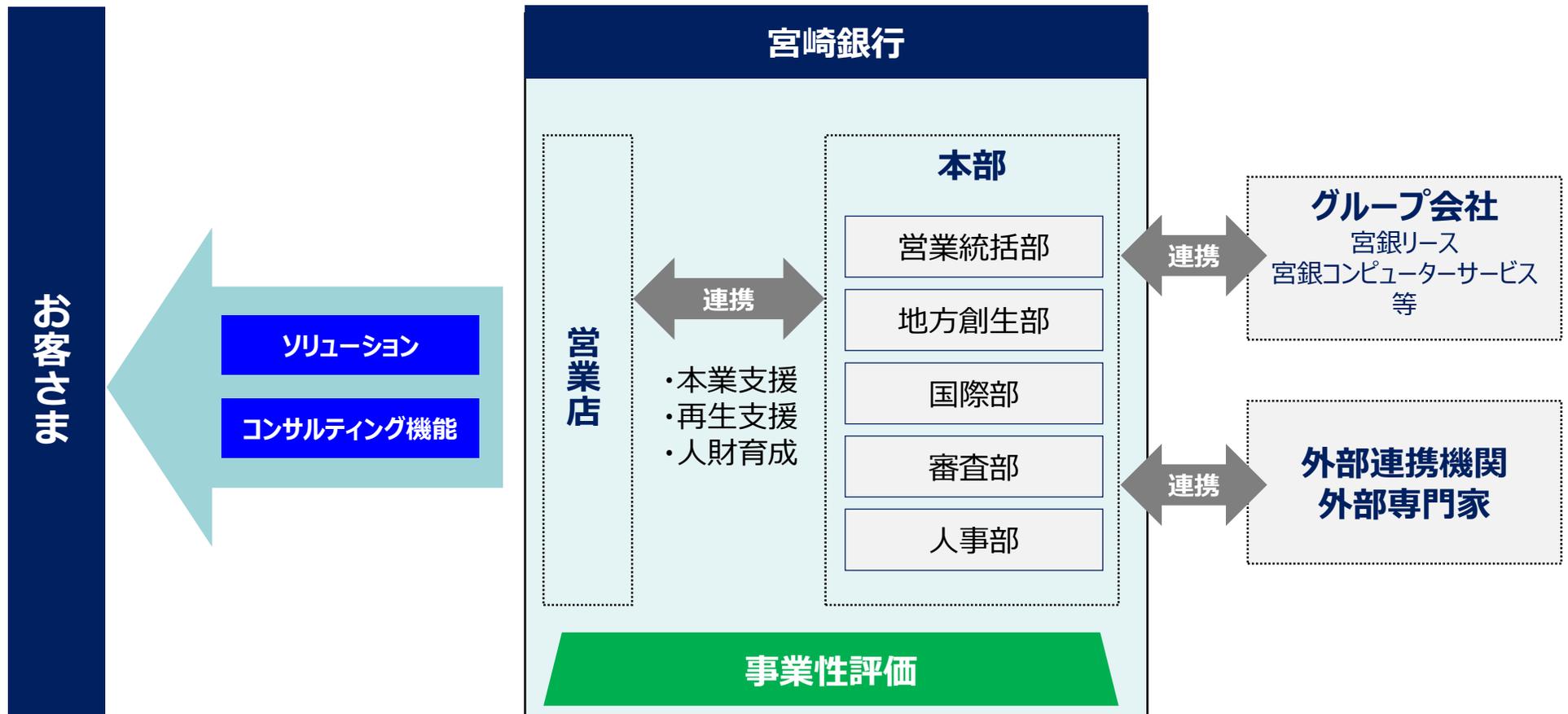
地方経済のグローバル化への対応

後継者不足による企業数の減少

急速に進化するIT・デジタル化への対応

### 3. 宮崎銀行の支援態勢

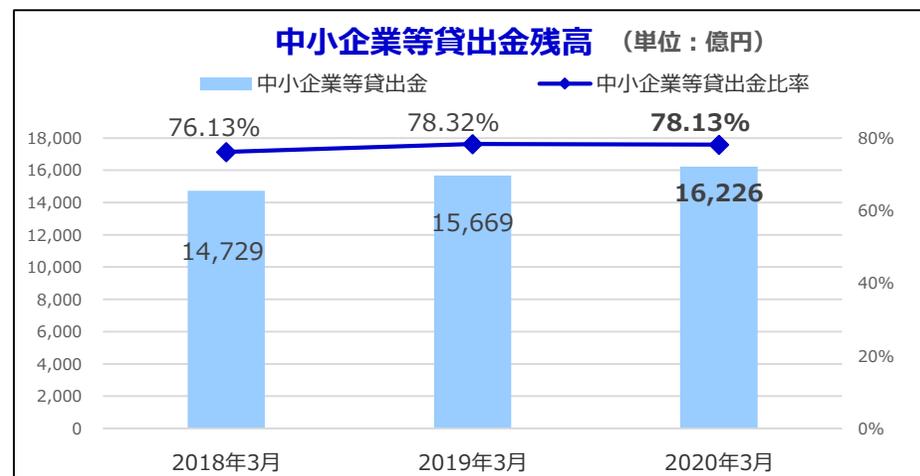
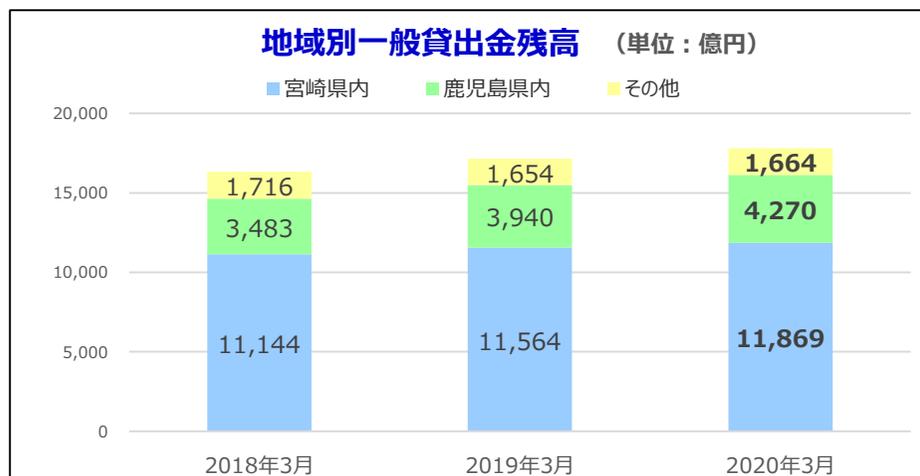
当行グループでは、営業店・本部・グループ会社が一体となってお客さまのサポートに取り組んでおります。また、必要に応じて、提携する各種外部連携機関、専門家等を通じ、お客さまの幅広いニーズにお応えできる態勢を整えています。



## 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】	2018/3期		2019/3期		2020/3期	
	地元	その他	地元	その他	地元	その他
全取引先数	13,915		14,708		15,496	
地域別の取引先数	13,402	513	14,208	500	14,961	535

#### ◇ 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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
メイン取引先数	6,984	7,262	7,371
全取引先に占める割合	50.2%	49.4%	47.6%

## 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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
売上高		5,157	5,985	6,001

◇ 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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
地元の観光関連業・アグリ関連業の取引先		1,053	1,084	1,169
うち、経営指標等が改善した取引先数		802	800	856

◇ 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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
メイン取引先数		5,255	5,402	5,491
うち、経営指標等が改善した取引先数		3,693	3,798	3,836
メイン取引先の融資残高		6,518	6,943	7,185
うち、経営指標等が改善した取引先の融資残高		5,436	5,858	5,809

## 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	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融資残高

(単位：社・億円)	【共通4】	2018/3期		2019/3期		2020/3期	
		先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
全与信先		12,461	10,593	13,187	10,940	<b>13,944</b>	<b>11,282</b>
創業期		928	756	961	815	<b>968</b>	<b>827</b>
成長期		840	1,135	821	1,038	<b>953</b>	<b>1,190</b>
安定期		5,079	5,917	5,048	6,239	<b>5,465</b>	<b>6,627</b>
低迷期		329	256	326	265	<b>329</b>	<b>293</b>
再生期		996	1,119	1,038	1,171	<b>882</b>	<b>1,051</b>

## 6. 地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み

### 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) 【共通3・選択16】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
創業支援先数	1,903	1,988	<b>2,020</b>
創業計画の策定支援	948	993	<b>1,011</b>
創業期の取引先への融資	928	961	<b>968</b>
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	16	19	<b>30</b>
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	11	15	<b>11</b>

#### ◇事業承継先数

(単位：社) 【選択21】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
事業承継支援先数	170	142	<b>128</b>

#### ◇M & A支援先数

(単位：社) 【選択19】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
M & A支援先数	20	20	<b>21</b>



## 6. 地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み

### しごとづくり

#### ◇ファンドの活用件数

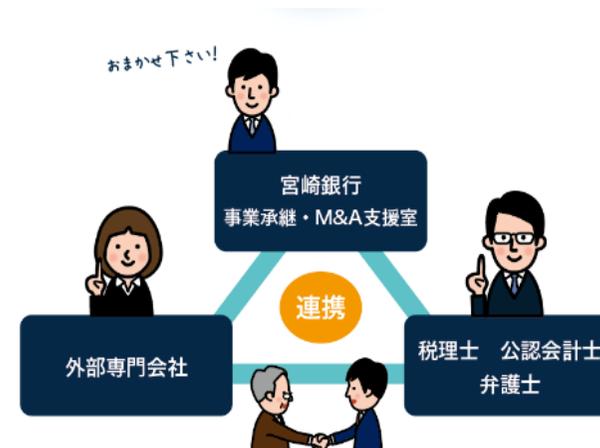
(単位：件)	【選択20・独自3】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
ファンドの活用		11	12	7
当行が単独で設立した以外のファンドの活用件数		0	0	0
当行が単独で設立したファンドの活用件数		11	12	7

#### ◇地元への企業誘致支援件数

(単位：社)	【選択17】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
企業誘致支援先数		19	17	20

### M&Aによる事業承継の課題解決

- 2019年12月、後継者不在の課題を抱えていた地元の菓子製造業者と、冠婚葬祭業を中心に幅広く事業を展開する地場企業との間でのM&Aが成立しました。当行は、案件の組成からクロージングまでをサポートし、両社にとってWin-WinとなるM&A実現に貢献しました。
- 本件により、歴史あるブランドと従業員の方々の雇用が守られ、また、買収側企業にとっても既存事業とのシナジー効果が期待できる理想的な案件となりました。
- 当行は、これからも事業承継・M&A支援を通じて、地元の雇用機会の維持・拡大と地域経済の活性化に貢献してまいります。





## 6. 地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み

### 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。

### 宮崎大学発ベンチャー「サクラマス養殖事業」への創業支援

- 当行は、2017年より、地元大学である国立大学法人宮崎大学と共同で、学生によるビジネスプランコンテストを開催しています。
- 第1回コンテストにおいて、宮崎大学長賞を受賞した「サクラマス養殖事業」に対して、2019年2月にクラウドファンディング組成をサポートしました。また、2019年12月に「みやぎん宮崎大学夢応援ファンド」を通じた出資を行い、事業本格化に向けた支援を実施しました。
- これからも、地元大学との連携を強化し、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まいります。



### 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。

### 日本一キャッシュレスが進んだ地域を目指して

- 2019年7月に、地域や観光消費の活性化および生産性の向上を図ることを目的に、日南市および高千穂町と「キャッシュレス化推進に関する連携協定」を締結しました。
- 同協定に基づき、情報提供やイベント会場でのキャンペーン実施等、キャッシュレス浸透に向けた取り組みを展開しています。
- 今後も「日本一キャッシュレスが進んだ地域」を目指し、地域経済の活性化に貢献すべく挑戦してまいります。

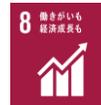


## 6. 地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み

### まちづくり

#### アライアンスによる地方創生への取り組み

- 2020年1月に、環境省、肥後銀行、大分銀行、鹿児島銀行と「中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定」を締結しました。中・南九州の資源を活用した地域活性化やSDGsの普及・啓発、ESG投融資の推進等に積極的に取り組んでまいります。
- また、2020年3月には株式会社スノーピークと「地方創生に関する包括連携協定」を締結しました。同社の持つノウハウを活かし、地元地域資源の活用など地方創生に資する取り組みを強化してまいります。



#### 宮崎駅西口再開発事業に対するプロジェクトファイナンス組成

- 宮崎駅西口に2020年秋開業予定の複合施設建設事業に対して、シンジケート・ローンを組成しました。同施設は、ファッション、レストラン、シネマコンプレックス等の商業施設とオフィスフロアにて構成されており、宮崎駅周辺の賑わいを生む空間となります。新たな人の流れを生み出し、市街地の活性化が期待できる「まちづくり」事業です。
- 当行は、本事業に対して、地元金融機関と一体となり、高度な金融ノウハウを活用した支援を行うことで、市街地の更なる発展、地域経済の活性化に貢献しました。



## 6. 地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み

### 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・融資額、および全与信先数・全融資額に占める割合

(単位：社・億円) 【共通5】	2018/3期		2019/3期		2020/3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	5,472	9,863	5,805	10,189	<b>6,032</b>	<b>10,521</b>
全与信先に占める割合	43.9%	93.1%	44.0%	93.1%	<b>43.2%</b>	<b>93.2%</b>

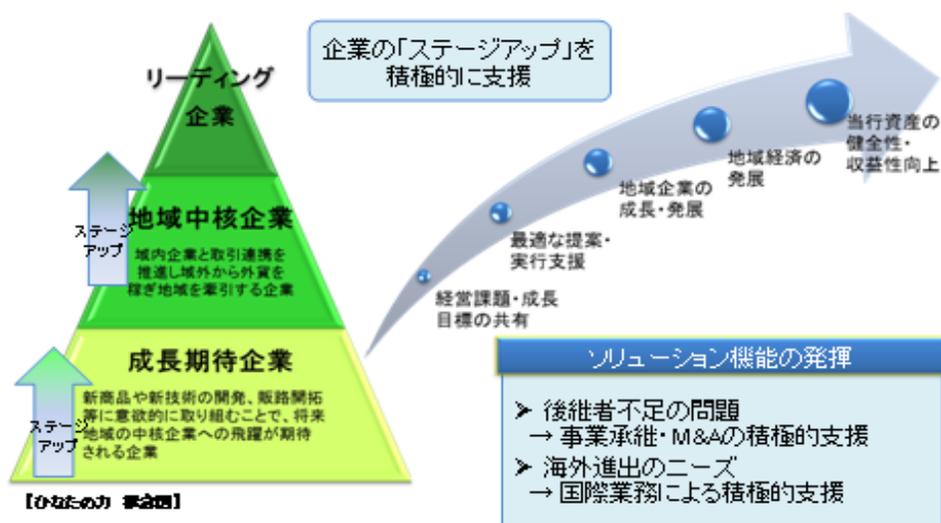
◇事業性評価の結果等を提示して対話を行っている取引先数

(単位：社) 【選択5】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
対話先数	106	106	<b>126</b>
うち、労働生産性の向上に資する対話先数	93	93	<b>105</b>

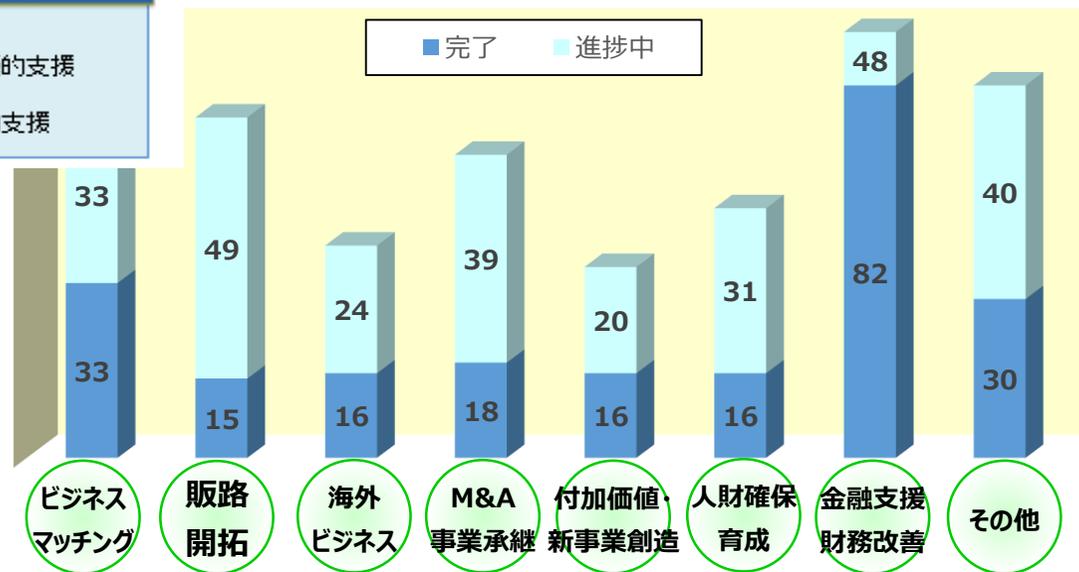
## 6. 地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み

### 「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。2019年4月に対象先を20社追加。



#### 「ひなたの力」ニーズへの対応状況



## 6. 地元経済の持続的成長の実現に向けた取り組み

### 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。

◇女性経営者への支援件数

(単位：件)	【独自7】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
セミナー開催件数		3	3	3

### 第2回女性起業家ビジネスプランコンテストを開催

- 宮崎県産業振興機構と共同で、2019年8月に、「第2回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。
- 38件の応募の中から、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が行われ、医療用ガーゼを使いアトピー性皮膚炎等に悩む人向けの服を製造するアイデアが最優秀賞に選ばれました。
- 今後も、さまざまな取り組みを通じて、女性が活躍できる社会づくりに貢献してまいります。



### CSR型私募債「With」で社会貢献活動支援

- 社会貢献意識の高まりを背景に、「みやぎんCSR型私募債」が好評を得ております。発行手数料の一部を発行企業が希望する団体へ寄付することで、資金調達と同時に社会貢献活動を行うことのできる商品です。2019年度は100件・総額70.9億円の引き受けを行いました。
- 2020年度には、新たに「みやぎんSDGs応援私募債」の取り扱いを開始し、SDGs達成に向けた取り組みを応援してまいります。



## 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、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。

#### ▶ 最適なソリューションの提供

◇ソリューション提案先数・融資額および全取引先数・全融資額に占める割合

(単位：社・億円) 【選択14】	2018/3期		2019/3期		2020/3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	1,117	1,766	1,490	1,576	<b>1,507</b>	<b>1,606</b>
全取引先に占める割合	10.6%	16.7%	13.4%	14.4%	<b>12.7%</b>	<b>14.2%</b>

◇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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
経営改善提案先	551	538	<b>533</b>
メイン先に占める割合	10.5%	10.0%	<b>9.7%</b>

◇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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	15	18	<b>26</b>

## 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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
販路開拓支援先数		106	98	<b>115</b>
うち、地元向け		69	64	<b>67</b>
うち、地元外向け		9	9	<b>21</b>
うち、海外向け		28	25	<b>27</b>

#### ◇ 国際ビジネス支援取組件数

(単位：回・社)	【独自4】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
セミナー開催回数		1	3	<b>8</b>
商談会開催回数		2	1	<b>2</b>
貿易相談先数		161	165	<b>176</b>
提携先紹介先数		48	58	<b>57</b>

## 7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

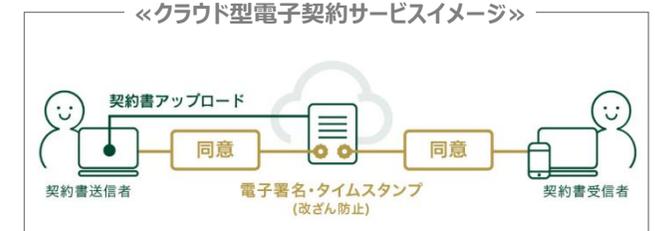
### 大分銀行との包括連携協定に基づく共同商品開発

- 2019年3月に大分銀行と締結した「地方創生に関する包括連携協定」の取り組みの一環として、両県企業のマッチングを通じた新商品の販売を開始しました。
- 宮崎県の人気お土産品「キャラいもキューブ」をベースに、大分県の特産品である「かぼす」をブレンドした新商品の開発を支援することで、お取引先の企業価値向上に貢献できました。
- 今後も包括連携に基づき地方創生やお客さまの成長に資する取り組みを行うことで、地域経済の発展に貢献してまいります。



### お客さまのIT・デジタル化支援

- 当行は、ビジネスマッチング等による各種ソリューションの提供を通じて、お客さまのIT・デジタル化支援を推進してきました。
- 2020年2月には、インターネット上で契約できるサービスを展開するSMBCクラウドサイン株式会社とパートナーシップ契約を締結し、電子契約サービスの紹介業務を開始しました。
- 引き続き、IT・デジタル化を通じたお客さまの生産性向上を目指し、サービスの拡充に努めてまいります。



## 7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

### ➤ 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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
医業関連取引先への支援件数		138	154	162
介護関連取引先への支援件数		52	71	91

#### ◇ アグリ関連取引先への支援取組件数

(単位：件)	【独自5】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
アグリ関連取引先への支援件数		63	61	52

### 「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、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。
- 2019年10月には、アボカドの初収穫を祝う収穫祭を開催しました。加えて、12月に行内で開催した試食会を公開することで、宮崎県産アボカドを広くアピールしました。2020年秋には、一般向け販売を開始し、宮崎県特産品としてのブランド構築を目指します。
- また、新たな作物として、レモンとコーヒーの定植も行いました。引き続き、地元の基幹産業である農業の振興に積極的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

### リスクテイクへの取り組み

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。

#### ➤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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
条件変更先数		230	232	<b>230</b>
うち、好調先		17	10	<b>18</b>
うち、順調先		94	122	<b>131</b>
うち、不調先		119	100	<b>81</b>
経営改善計画ありの先		45	53	<b>50</b>
経営改善計画なしの先		74	47	<b>31</b>

◇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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
計画策定先数		60	62	<b>76</b>
うち、計画達成先数		47	47	<b>63</b>
計画達成割合		78.3%	75.8%	<b>82.9%</b>

◇中小企業再生支援協議会の利用先数

(単位：社)	【選択42】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
中小企業再生支援協議会利用先数		21	35	<b>21</b>

## 7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

### ➤担保・保証に過度に依存しない融資の実行

◇地元の中小企業与信先のうち無担保与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】	2018/3期		2019/3期		2020/3期	
	先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
無担保与信先	5,821	1,714	6,508	1,804	<b>7,246</b>	<b>1,959</b>
地元中小企業与信先に占める割合	48.6%	19.8%	51.1%	19.9%	<b>53.8%</b>	<b>20.8%</b>

◇地元の中小企業与信先のうち無保証のメイン取引先の割合

(単位：社) 【選択9】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
無保証のメイン先数	3,681	3,932	<b>4,066</b>
地元中小企業与信先に占める割合	30.7%	30.9%	<b>30.2%</b>

◇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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
ガイドライン活用件数	1,931	7,090	<b>5,211</b>
全与信先に占める割合	15.5%	53.8%	<b>37.4%</b>

## 7. 金融仲介機能に関するその他の支援状況

### ★「金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群（KPI）」の公表

#### ◇【指標1】新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

(単位：件)	2019/3期下期	2020/3期上期	2020/3期下期
経営者保証に依存しない融資 (新規融資に占める割合)	3,613 (52.0%)	2,631 (45.5%)	<b>2,331</b> <b>(44.9%)</b>
無保証の新規融資	3,613	2,631	<b>2,331</b>
経営者保証の代替として、停止条件付保証契約の活用	0	0	<b>0</b>
経営者保証の代替として、解除条件付保証契約の活用	0	0	<b>0</b>
経営者保証の代替として、A B Lの活用	0	0	<b>0</b>
新規融資件数	6,953	5,779	<b>5,192</b>

#### ◇【指標2】事業承継時における保証徴求割合（4類型）

(単位：件)	2019/3期下期		2020/3期上期		2020/3期下期	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合
①新旧両経営者から保証徴求	8	23.5%	0	0.0%	<b>0</b>	<b>0.0%</b>
②旧経営者のみから保証徴求	1	2.9%	12	27.3%	<b>0</b>	<b>0.0%</b>
③新経営者のみから保証徴求	16	47.1%	14	31.8%	<b>31</b>	<b>64.6%</b>
④経営者から保証徴求なし	9	26.5%	18	40.9%	<b>17</b>	<b>35.4%</b>
合計	34	100.0%	44	100.0%	<b>48</b>	<b>100.0%</b>

## 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】	2018/3期	2019/3期	2020/3期
研修実施回数		18	19	<b>13</b>
参加者数		320	366	<b>232</b>

### 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され、2020年3月末までに、1～3期生計25名が認定されました。

- \* 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 : 299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 : 172名 (海外取引ニーズに関する支援)

