



2024年度 株主・投資家向け経営説明資料

2025年8月

目次

プレゼンテーション		
1	営業店ネットワークと顧客基盤	3
2	経営戦略～取り組みと実績	
2-1	企業価値向上の方向性	4
2-2	コアビジネスの深化	
2-2-1	貸出ビジネス	5
2-2-2	預金戦略	6
2-2-3	顧客成長へのソリューション	7
2-2-4	新たな挑戦	8
2-3	RORAの向上	9
2-4	労働生産性の向上	10
2-5	機動的な市場運用	11
2-6-1	株主還元の方向性	12
2-6-2	株主還元の取り組み	13
2-7	新たな収益基盤の創出	14
2-8	人的資本経営	15
3	FY2025業績予想	16

参考：2025年3月期 決算データ		
1	FY2024 業績ハイライト	18
2	貸出金の状況	19
3	預金の状況	20
4	与信関連費用・不良債権の状況	21
5	有価証券の状況	22
6	ROE・自己資本比率・OHRの状況	23

1 営業店ネットワークと顧客基盤

宮崎県における当行の位置付け

※2025年3月末。銀行協会調べ。()内はシェア率

宮崎県内拠点数	貸出シェア	預金シェア
73	No.1 (50%)	No.1 (62%)

鹿児島県における当行の位置付け

※2025年3月末。銀行協会調べ。()内はシェア率

鹿児島県内拠点数	貸出シェア
6	No.2 (13%)



宮崎県・鹿児島県（南九州）合算

拠点数
79
南九州貸出シェア
30%
南九州預金シェア
30%

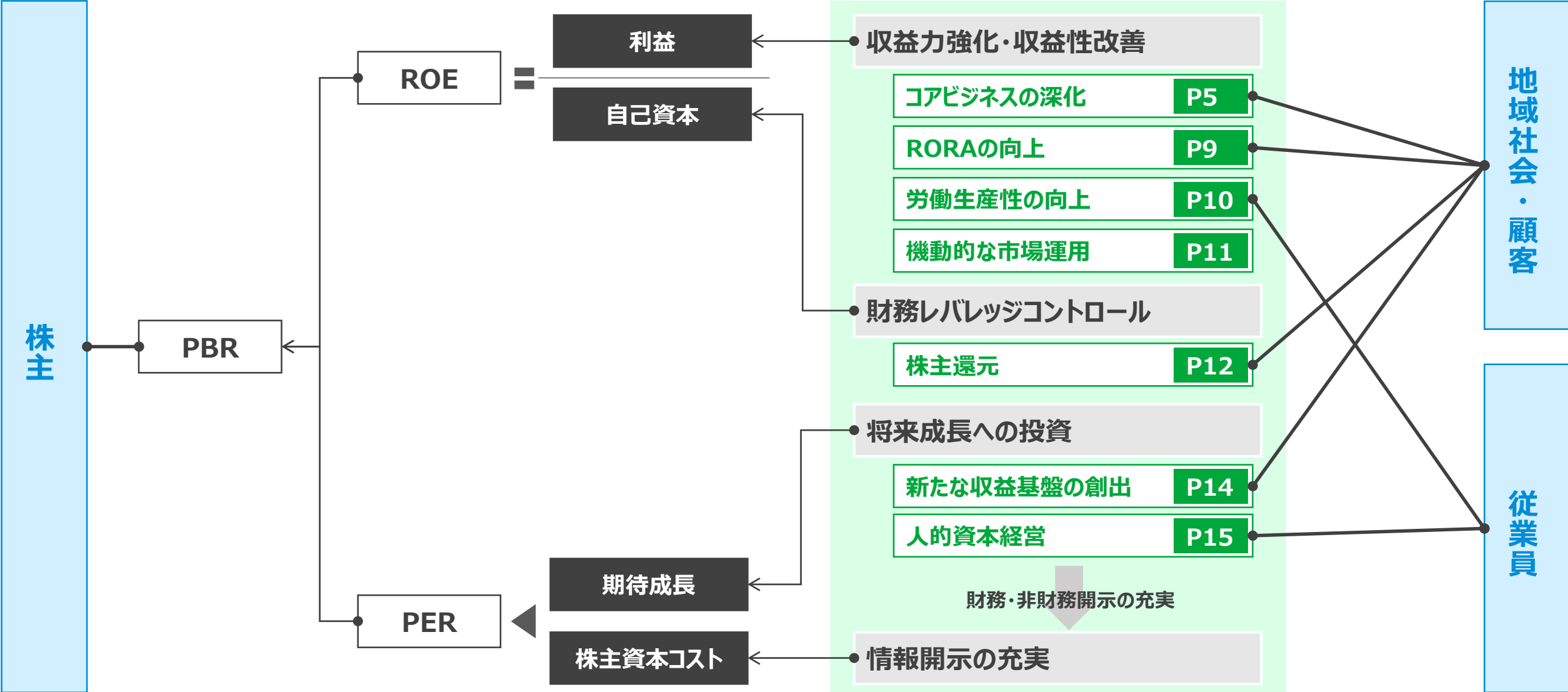
その他県外

東京支店(大阪支店)、福岡支店、熊本支店、大分支店

※店舗数は2025年3月末時点。実店舗ベース。

2-1 企業価値向上の方向性

■ 中計「First Call Bank」では「全てのステークホルダーのサステナビリティに貢献する」ことを目指す姿としており、
「株主」、「地域社会・顧客」、「従業員」にとっての企業価値最大化を目指す



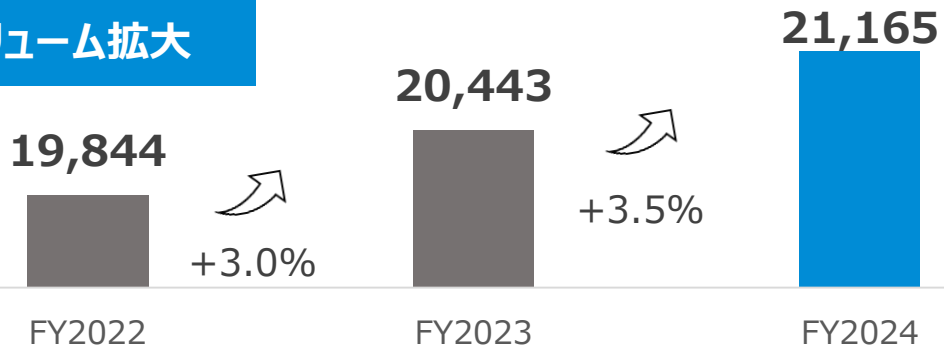
2-2-1 コアビジネスの深化～貸出ビジネス

- 「金利のある世界」の中、当行の強みである貸出ビジネスの一層の深化を図る。また、地元における強固な顧客基盤により市場金利に適応した貸出金利回りの上昇を実現

(1)多様な資金ニーズに対応することで残高・利息・関連手数料が拡大

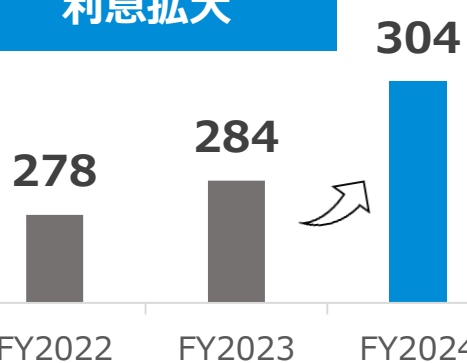
<一般貸出金平残（億円）>

ボリューム拡大



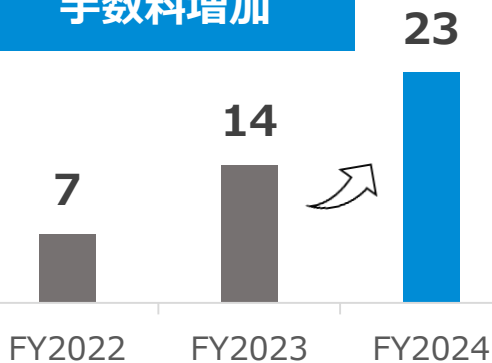
<貸出金利息（億円）>

利息拡大



<融資関連手数料（億円）>

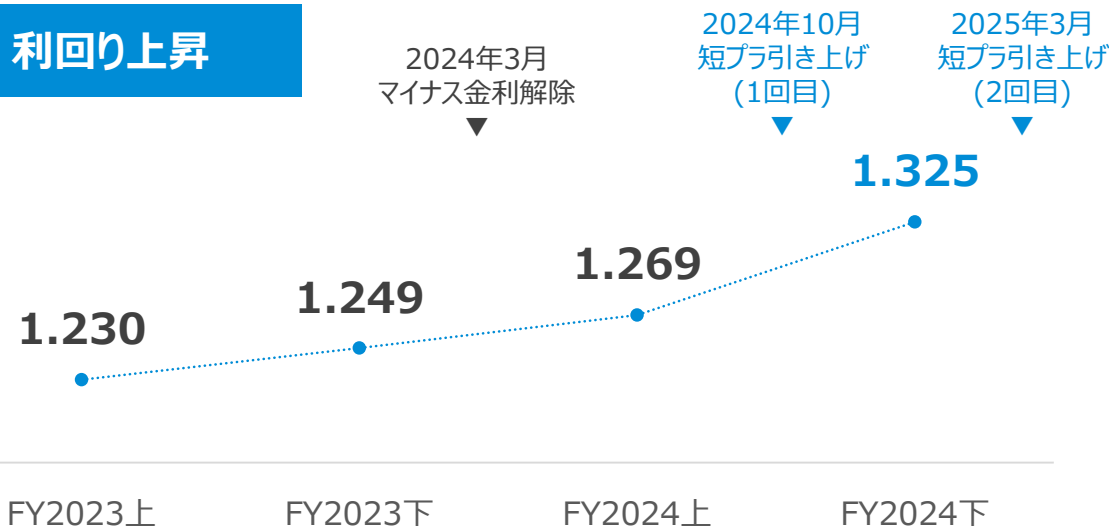
手数料増加



(2)強固なリレーションにより貸出金利回りの上昇を実現

<総貸出金利回り（%）>

利回り上昇



<事業性貸出／貸出金利引き上げ割合（先数ベース）>

99%

短プラの引き上げに伴い、取引先企業と貸出金利の引き上げの交渉を実施。取引先との強いリレーションにより、短プラ利用先のうち、99%の取引先において貸出金利の引き上げについて実施済みまたは了承を得られている状況。

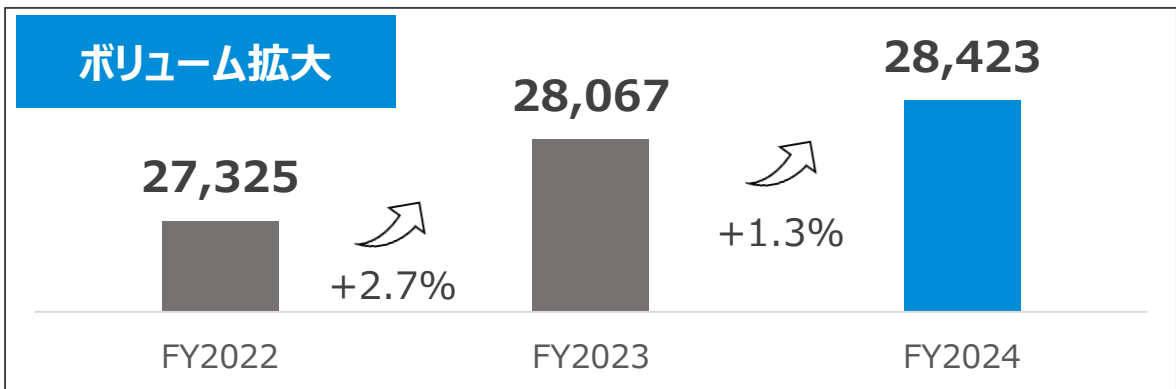
今後も市場金利に適応した金利運営を実践していく

2-2-2 コアビジネスの深化～預金戦略

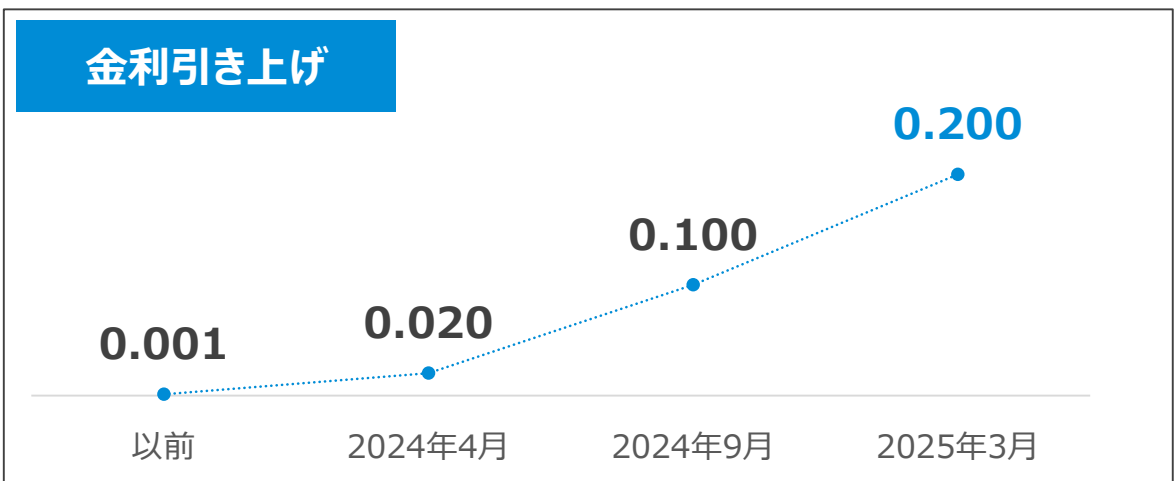
- 「金利のある世界」において預金獲得の重要性が増している。法人、個人ともに利便性の高い商品・サービスを展開することでメイン口座化を進め、粘着性の高い預金の獲得を図る

(1)適時な利上げを実施。着実な残高積み上げ

<一般預金平残（億円）>



<普通預金金利の利上げ状況（%）>



(2)利便性・機能性向上によるメイン口座化を推進

個人

アプリの機能向上

※2025年3月末時点

DX



・利用者数	23万人	・月間アクティブユーザー率	80%以上
・ストア評価	iOS:4.5	Android:4.3	

「みやぎんアプリ」機能向上

- ・2025年5月：入出金明細照会期間延長(1年→10年)
- ・2025年5月：FIDO認証の導入
- ・2024年8月：外貨預金機能の追加
- ・2024年4月：通帳表紙・入出金明細ダウンロード機能の追加

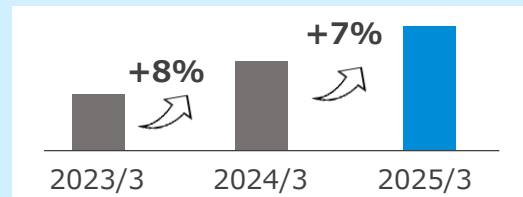
法人

決済機能の取り込みによる口座のメイン化推進

①給振元請

職域営業等によりリレーション強化を図り、給振元請取り込みを推進

<元請契約先数>

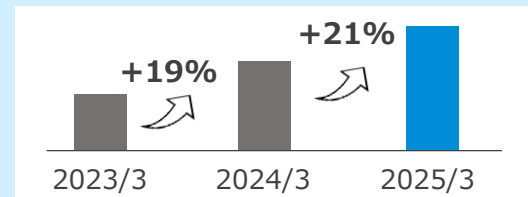


DX

②インバン契約先数

機能向上と積極的な推進により法人インターネットバンキング契約先数は着実に増加

<法人インバン契約先数>



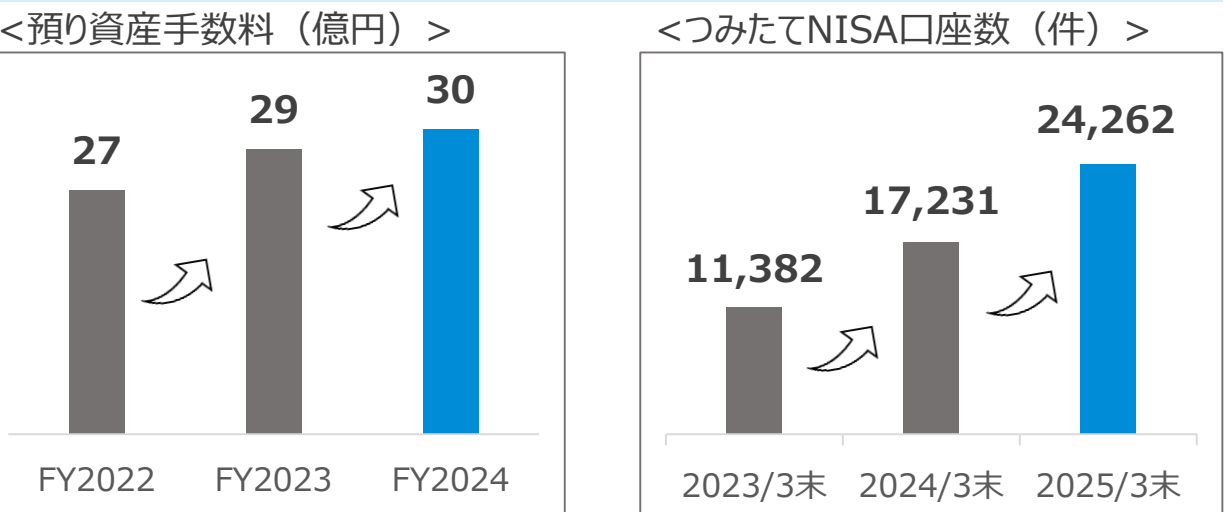
2-2-3 コアビジネスの深化～顧客成長へのソリューション

収益力強化・収益性改善

■ 預貸ビジネスに加え、お客さまの成長を実現するためのソリューションを提供するコンサルティング営業を積極的に展開。多くのお客さまへのご支援を通じて、お客さまの成長と当行収益の拡大を両立

個人向けソリューション

顧客本位の業務運営を徹底することで収益と顧客基盤を拡大



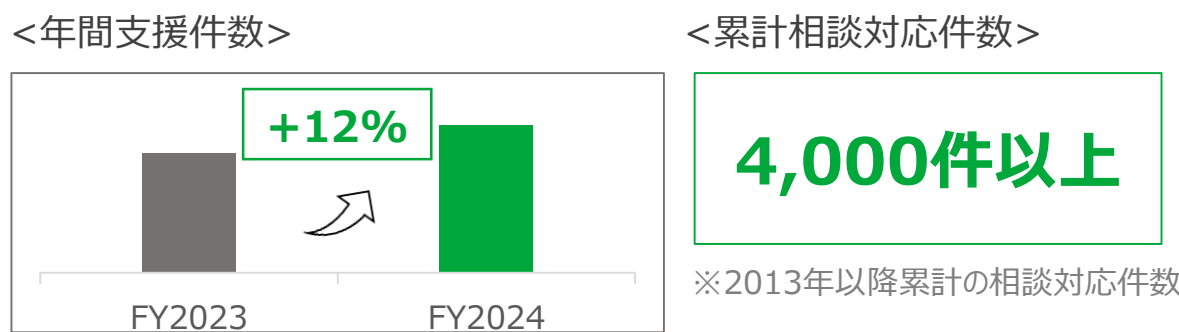
- ①顧客本位の業務運営の徹底
 - お客さまに寄り添った金融サービスの提供に努め、相続関連コンサルや保険・投資信託保有先のアフターフォローを強化
- ②顧客基盤の拡大～金融リテラシー向上への取り組み
 - 職域セミナーなどお客さまの世代・ニーズに応じた情報提供を実践
 - ※2024年度職域セミナー開催回数：1,002回
- ③ネット専用商品の拡充
 - ネット専用の「ペット保険」「定期保険」「医療保険」を提供



法人向けソリューション

事業承継・M&A支援、ITデジタル化支援等ソリューション力を強化

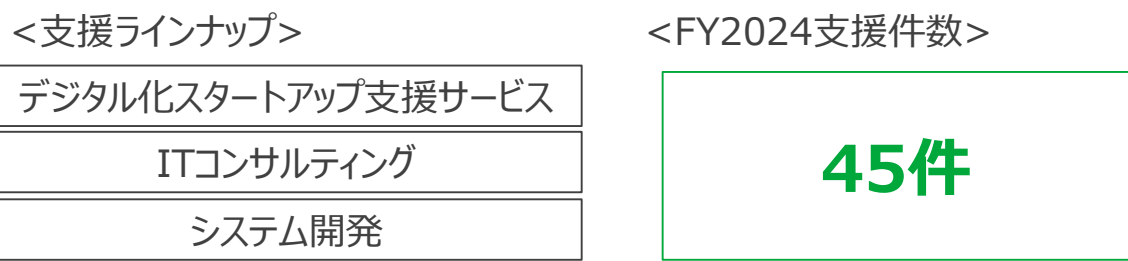
事業承継・M&A支援



DX

IT・デジタル化支援

銀行内に専担者2名を配置し、グループ会社である「宮銀デジタルソリューションズ」と連携を強化。取引先企業への帯同訪問を実施し、IT・デジタル化のニーズ発掘および支援を展開



2-2-4 コアビジネスの深化～新たな挑戦

- 「金利のある世界」において銀行のコアビジネスの価値が見直される中、マスリテール向けの戦略が重要度を増している。そうした状況下、新たな形態での出店や新たなブランドイメージの構築に向けたチャレンジを実践している

DX

みやぎんキャッシュレスステーション

宮崎市の繁華街に位置する橘通支店（近隣地区を統括する母店）を本店にBinB方式により統合し、同支店跡に新しい店舗形態である「みやぎんキャッシュレスステーション」を設置。お客さまとのタッチポイントの維持と効率的な店舗運営の両立を図る



<コンセプト>

キャッシュレス

リモート相談

人が集まる立地

DX

AIタレント～「ドリームAI」「ひなたこ」

ブランドイメージ向上においても生成AI技術を積極的に活用。他社でも珍しいAIタレントの導入を通じて、当行の先進性と親近感の両方（＝リアル店舗を持ったデジタルバンク）を積極的に表現していく

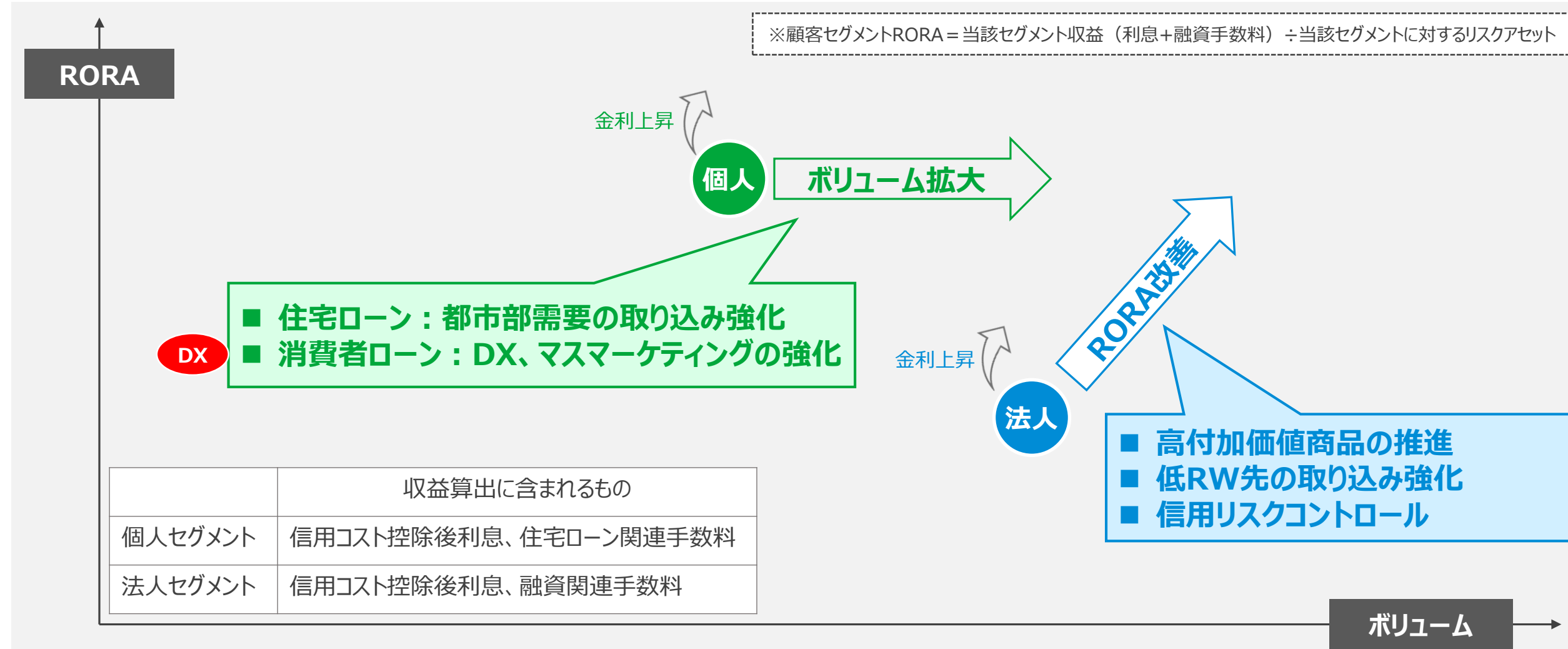


みやぎんキャッシュレスステーションでは、AIタレントがミラーサインージュでお出迎え

2-3 RORAの向上

■ 株主に対する企業価値向上に向け、RORAを意識したセグメント戦略を実践。相対的にRORAが高い個人セグメントにおいてはボリューム拡大を、法人セグメントにおいては、RORAの改善を軸足としながら業容の拡大を図る

〈顧客セグメント別 戦略の方向性〉



2-4 労働生産性の向上

■ デジタル技術を活用した業務の効率化に注力し、労働生産性の向上を実現。特に、生成AIに関して、融資稟議書領域への応用を進め、抜本的な業務時間削減を実現した

DX これまでの業務効率化の取り組み

労働生産性の向上

DX 生成AIの活用

● ペーパーレス化プロジェクト（FY2021）

ペーパーレス化を起点とした業務効率化を展開

- ・Web伝票作成サービスの導入
- ・RPAを活用したセンター業務の効率化
- ・営業店への還元帳票の抜本的見直し 等

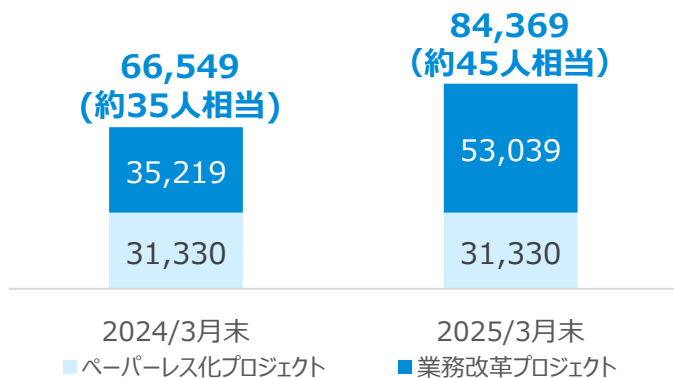
→年間152万枚の紙削減

● 業務改革プロジェクト（FY2022-2023）

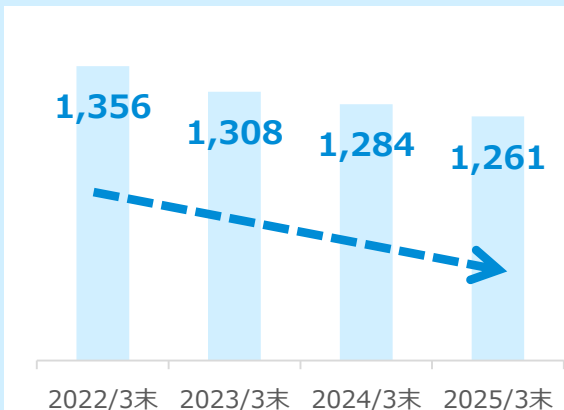
BPR等による抜本的な業務効率化

- ・事業性電子契約の導入等、融資事務の効率化
- ・帳票電子交付サービス
- ・リテール債権管理業務の外部委託化
- ・フリーダイヤルの統合 等

【業務削減効果（時間）】

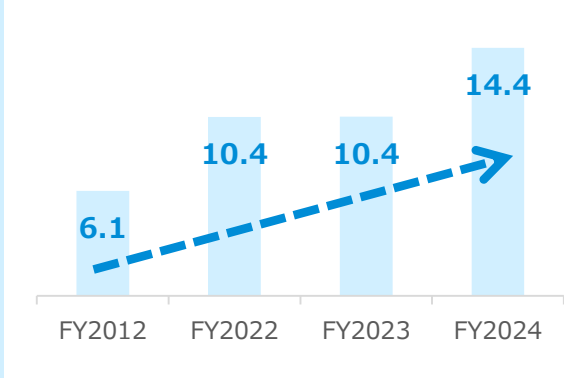


〈従業員数（単体）〉



〈一人あたりコア業務純益（百万円）〉

※除く投信解約益



2024.6.13当行ニュースリリース

NEWS RELEASE The Miyazaki Bank, Ltd.

2024年6月13日
株式会社 宮崎銀行

融資業務における生成AIの利用開始について
～融資稟議書の作成時間を95%削減！～

株式会社宮崎銀行（以下「当行」）は、業務効率化や生産性向上を目的に、銀行の基幹業務である融資業務において生成AI（生成型人工知能）の利用を開始しておりますので、下記のとおりお知らせいたします。

本件は、日本アイ・ビー・エム株式会社と昨年度から協働で取り組んできたプロジェクトで、国内の金融機関においては先進的な取り組みとなりました。

引き続き当行は、最新生成AI技術を積極的に応用し、さまざまな業務における生産性向上や商品・サービスの拡充に取り組んでまいります。

1. 概要	
活用業務	融資業務において営業店の行員が融資案件の行内決裁を受ける際に作成する「融資稟議書（業務用）」に生成AIを活用
目的	従来、行員が手作業で行っていた稟議書作成に生成AIを活用することで作成時間を削減する
効果	生成AI活用による融資稟議書の作成時間短縮：95%削減
利用環境	Microsoft社のAzure OpenAI Service（注1）
利用開始日	2024年6月28日（金）

（注1）Microsoftが提供するAIサービスでOpenAIの技術を基にしたクラウドサービス

2. 行内システムのイメージ

※本システムは行内ネットワークからアクセスできるセキュリティの高い環境を構築しており、行内のデータをクラウド上の第三者に提供し、プロンプトに応じて必要な文章を抽出し、融資稟議書を作成するシステムです。

以上

対応するSDGs
1 持続可能な開発 7 経済の持続可能な発展 17 パートナーシップ

本件に関するお問い合わせ先
株式会社宮崎銀行 経営企画部デジタル戦略室
担当：堀田
TEL 0985-28-5100

宮崎銀行

他行に**先駆けていち早く**生成AIの活用を表明

融資業務において**PoC**を実施し、実用性を確認

稟議作成支援における生成AIの活用を全店に展開

【生成AI活用による稟議作成時間の短縮】



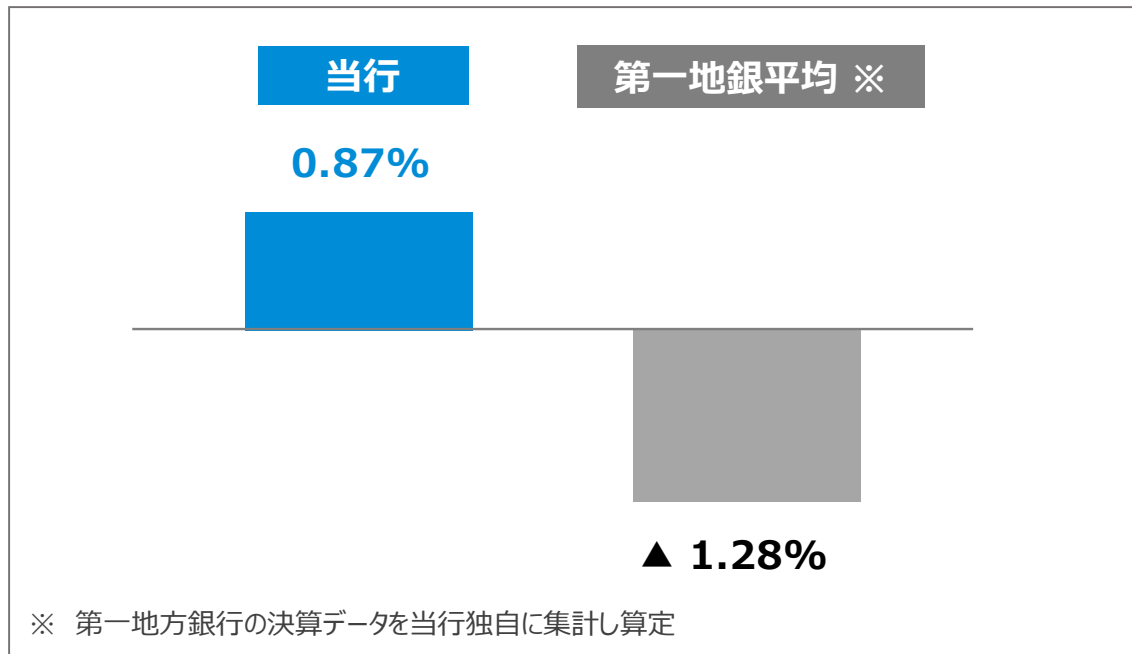
2-5 機動的な市場運用

■ マーケット環境に応じた機動的な運用により総合損益率の向上、実現損益の拡大を図る

①FY2024 運用実績

- ✓ 利息配当金・売却損益と評価損益の増減を合算した「総合損益率」は、地方銀行の平均を上回る実績となった
- ✓ 利息配当金・売却損益などを合算した「実現損益」は、前期比2倍となった

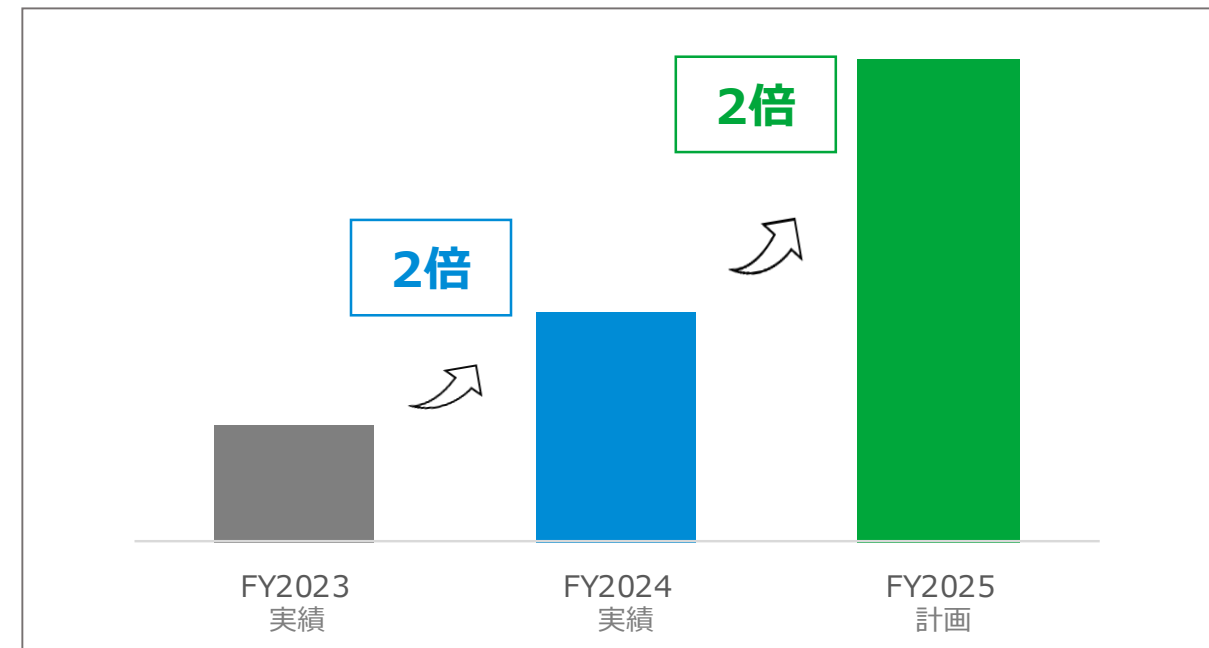
<総合損益率>



②FY2025 運用方針

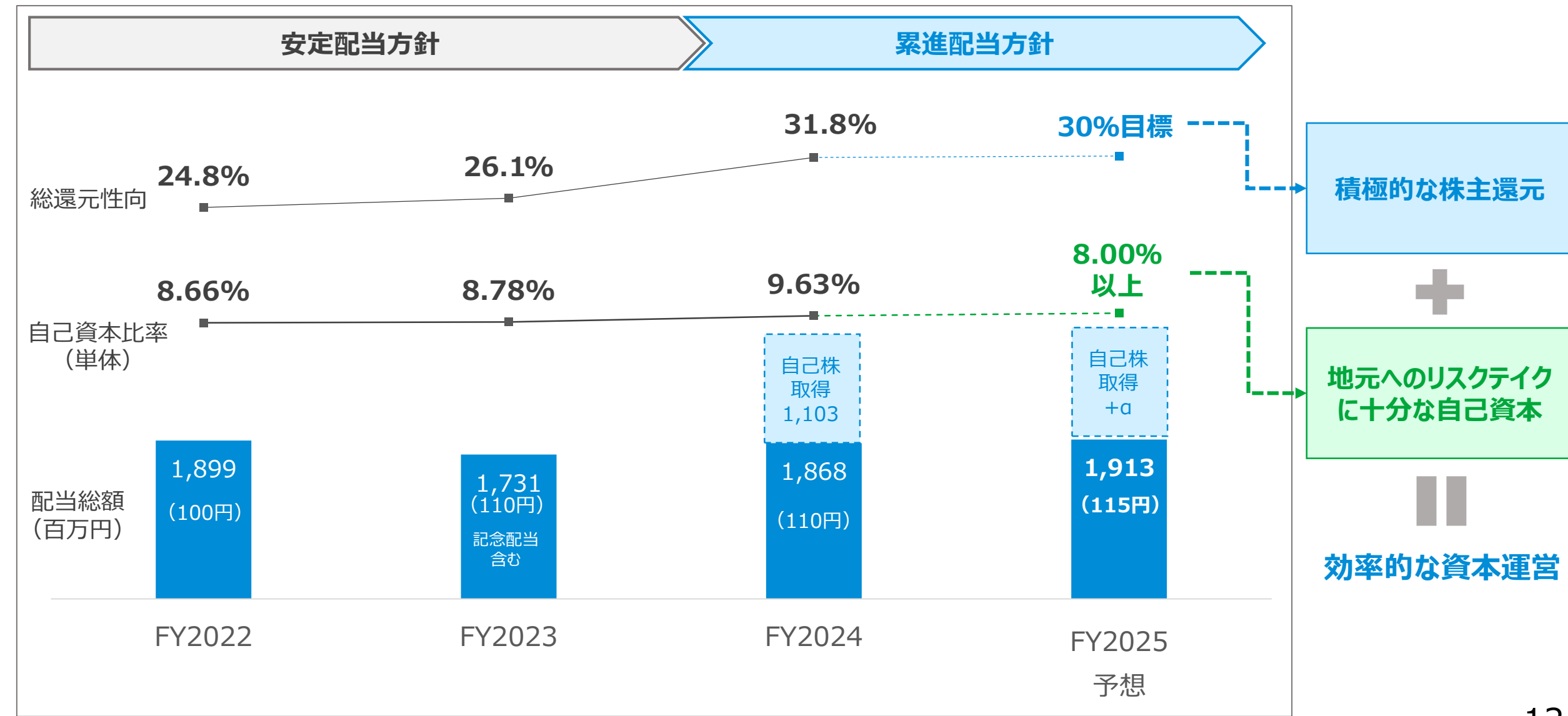
- ✓ 引き続き積極的な運用を実践し、総合損益率の向上、実現損益の拡大を図る

<実現損益（利息配当金・売却損益）>



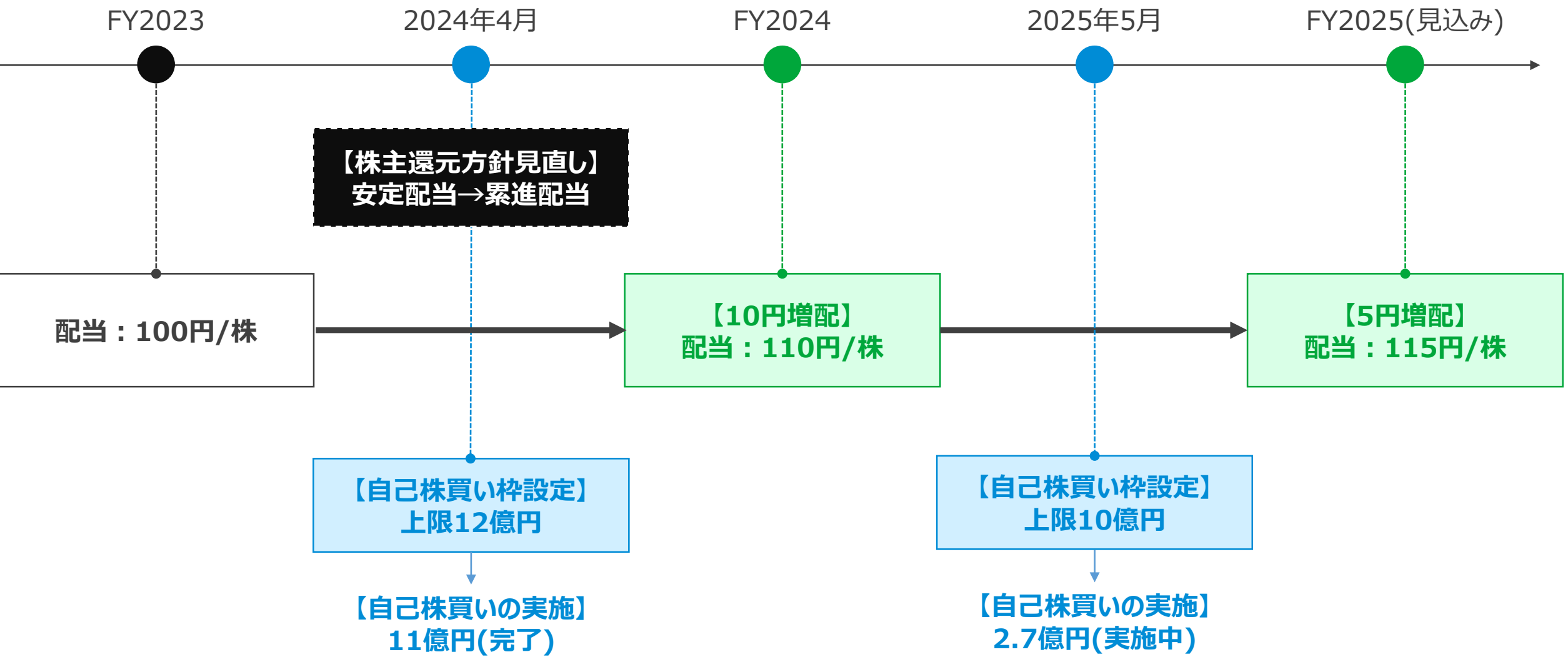
2-6-1 株主還元の方向性

■ 地域社会に対する持続的なリスクテイクを可能とする自己資本を維持しつつ、積極的な株主還元を実施することで、より効率的な資本運営・ROEの向上を図る



2-6-2 株主還元の取り組み

■ 株主価値の向上を目指し、増配と自己株取得により積極的な株主還元を展開している

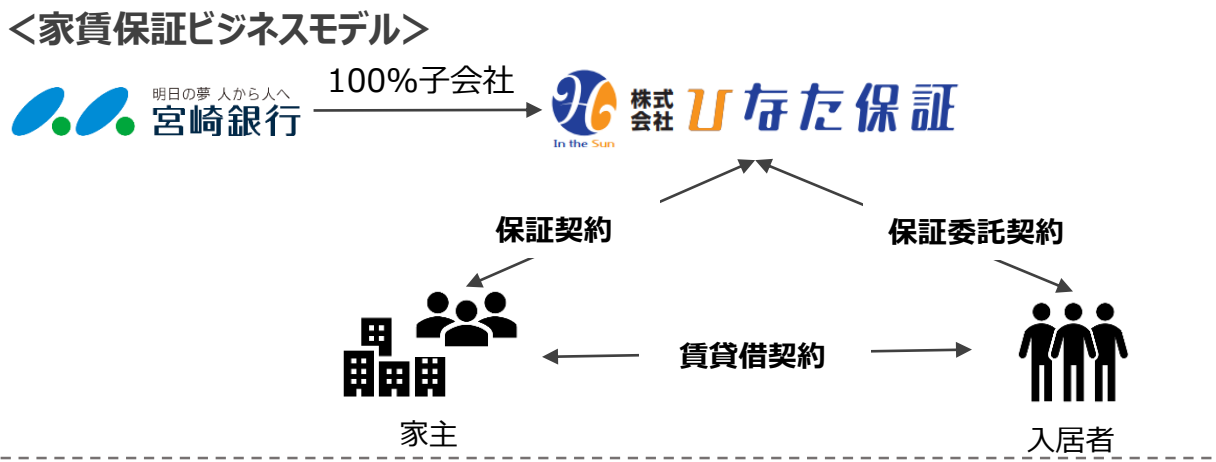


2-7 新たな収益基盤の創出

■ 2021年に家賃保証業務に参入した「ひなた保証」は2期目にて黒字化。引き続き、持続的な成長に向け、社会的価値と経済的価値を両立する新たな収益基盤の創出に積極的にチャレンジしていく

「ひなた保証」～家賃保証

社会課題の解決にもつながる家賃保証業務に2021年に参入。着実に業容拡大を図り、創業2期目で黒字化。足元では、家賃保証業務への参入を検討する地方銀行の支援業務も展開し、更なる業容拡大を目指す



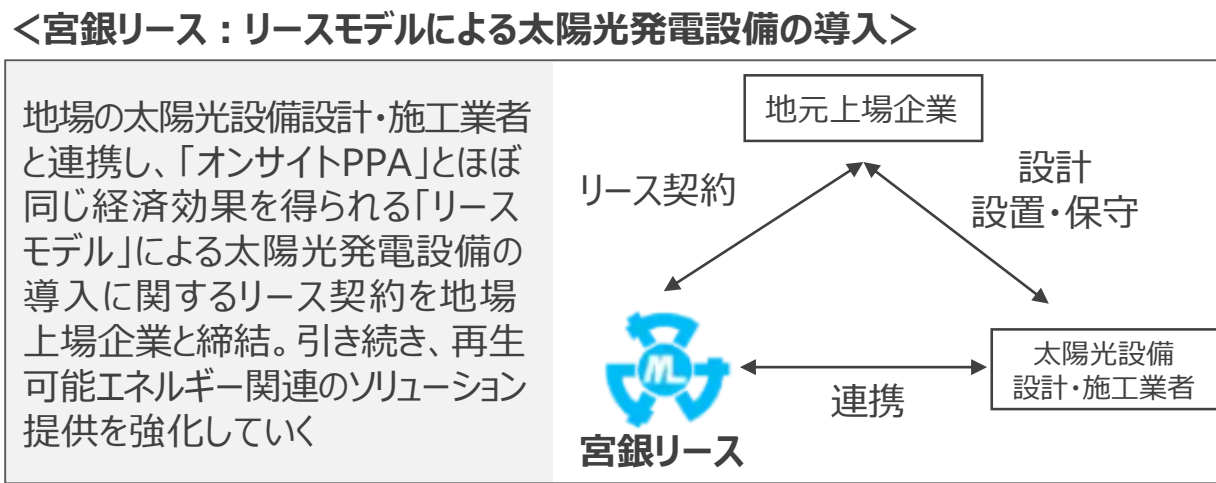
業務委託管理会社
宮崎県内カバー率

90%以上

※管理戸数ベース
※2025/3月末時点

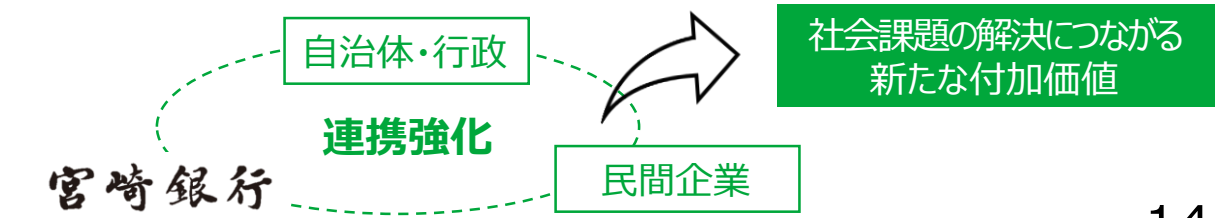
サステナビリティ領域における新規ビジネスの検討

サステナビリティ領域の中でも、「脱炭素」については社会的な要請が高まっており、社会的価値と経済的価値の両立が図れる分野である。「脱炭素」分野における新規ビジネスの検討を進める



＜脱炭素関連新規ビジネスの検討＞

専門的な知見を有する民間企業や自治体・行政との連携を強化し、再生可能エネルギーやカーボンクレジット等の分野において新たな付加価値提供を目指す



2-8 人的資本経営

■ 人的資本の充実が持続的な成長にとって必要不可欠であるとの認識のもと、人的資本への投資を拡大し、人的資本経営を一層強化する

人的資本に対する投資の拡大

初任給引き上げを含む賃上げを継続的に実施。将来成長に向けた投資を拡大

2025年賃上げ（前年比）
6.5%程度

初任給（2026年度～）
27.5万円

人事制度の改定（2025年4月実施分）

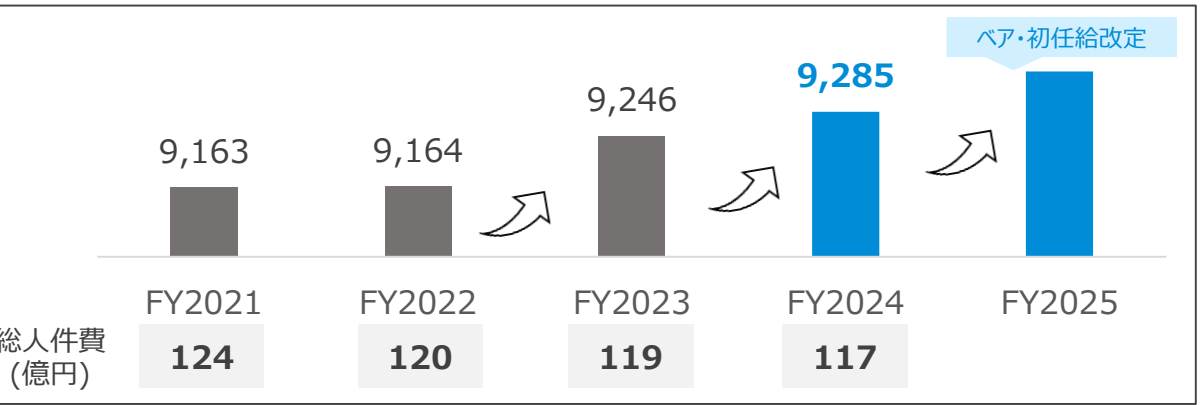
コース体系見直し

職能資格制度見直し

給与体系見直し

労働生産性の向上によって従業員数の減少をカバーできたことで、総人件費を抑制しつつ、一人あたり人件費の増加を実現

<一人あたり人件費（千円）> 当該年度人件費÷期末従業員数



従業員エンゲージメントの向上

人財育成、健康経営等を強化し、さらなるエンゲージメント向上を目指す



健康経営優良法人2025



スポーツエールカンパニー2025

<人財育成の強化>

求める人財

お客様の成長に貢献できる人財

ビジネス変革に挑戦できる人財

経営に貢献できる人財

行内外研修

オンデマンド研修

出向・派遣等による専門性向上

<ダイバーシティ推進>

【女性係長級割合】

36.8% 39.5% 42.6...

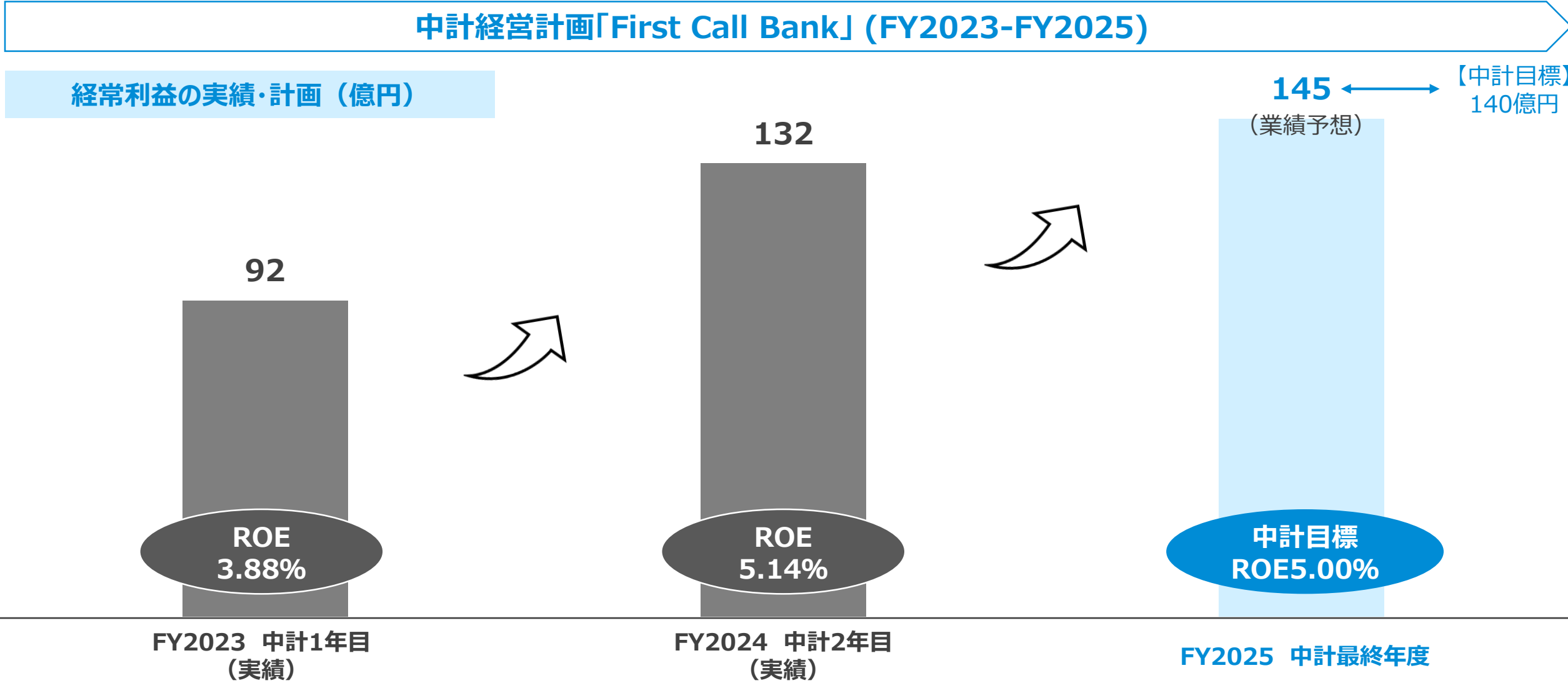
FY2022 FY2023 FY2024

男性育休取得割合 (FY2024以降累計)

100%

3 FY2025 業績予想（単体）

- 中期経営計画最終年度FY2025の単体経常利益は中計目標140億円に対して145億円の予想であり、経常利益、ROEともに中期経営計画の目標を達成できる見通し



2025年3月期決算データ

1.FY2024 業績ハイライト

(1) FY2024 損益状況（単体）

単体ベース 単位：億円	FY2023 (1)	FY2024 (2)	増減 (2)-(1)
経常収益…①	626.7	738.6	111.9
コア業務粗利益…②	375.2	420.6	45.4
うち、資金利益	336.9	382.1	45.2
うち、役務取引等利益	57.6	63.0	5.4
経費…③	242.1	239.6	▲2.5
人件費	118.6	117.0	▲1.6
物件費	106.1	105.8	▲0.3
コア業務純益(②-③) …④	133.1	180.9	47.8
除く投資信託解約益	133.1	180.9	47.8
与信関連費用…⑤	28.8	33.5	4.7
有価証券に関する損益…⑥	▲18.9	▲22.9	▲4.0
その他臨時損益…⑦	6.9	8.3	1.4
経常利益 (④-⑤+⑥+⑦) …⑧	92.3	132.8	40.5
特別損益	0.0	▲0.5	▲0.5
税引前当期純利益	92.4	132.2	39.8
法人税等合計	26.2	38.8	12.6
当期純利益…⑨	66.1	93.4	27.3

(2) FY2024決算（単体）の概要

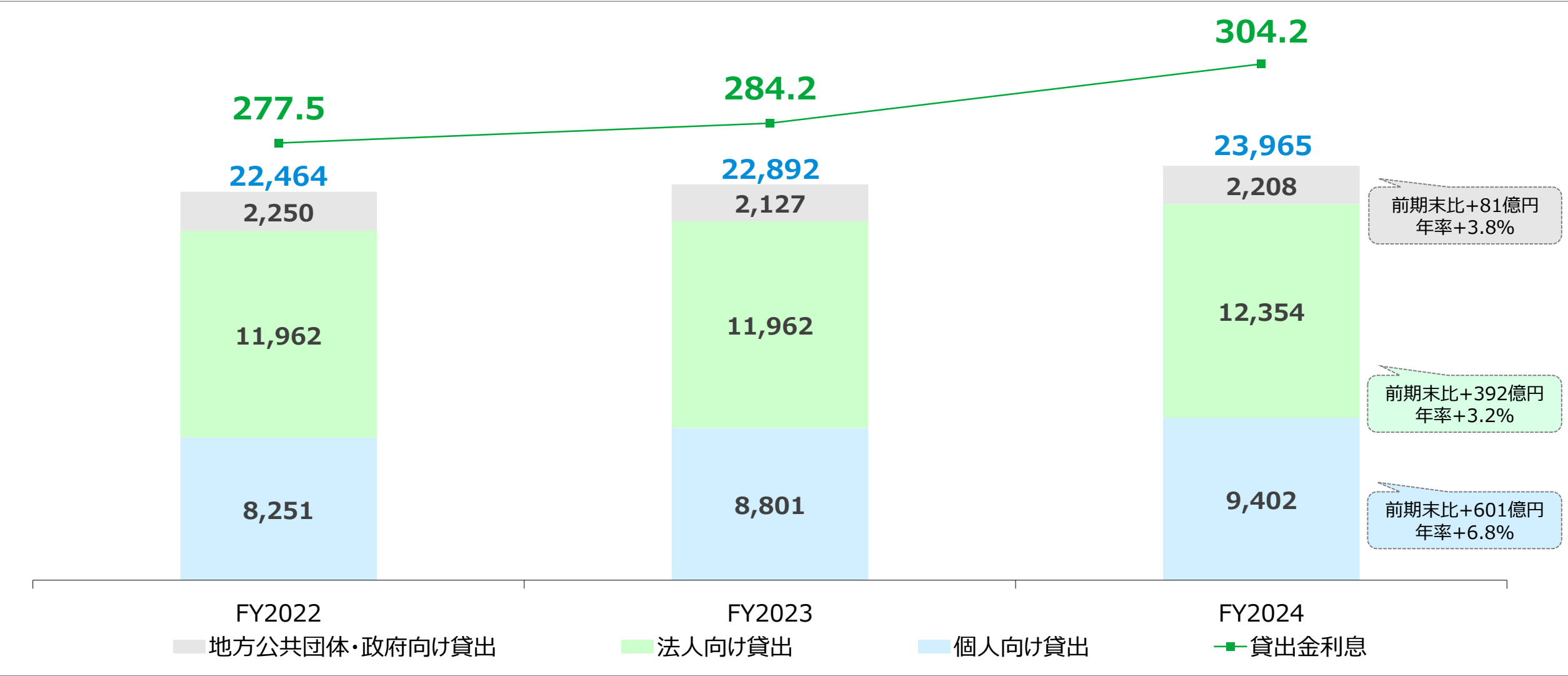
① 経常収益	738.6億円(前期比+111.9億円)
■ 貸出金利息や有価証券利息配当金、役務取引等収益が増加	
⑧ 経常利益	132.8億円(同+40.5億円)
■ 資金利益や役務取引等利益が増加	
■ 経費が減少	
⑨ 当期利益	93.4億円（同+27.3億円）

(3) 連結決算 実績・業績予想

単位：億円	FY2024	FY2025 業績予想
経常収益	801	834
経常利益	139	152
当期純利益	97	104

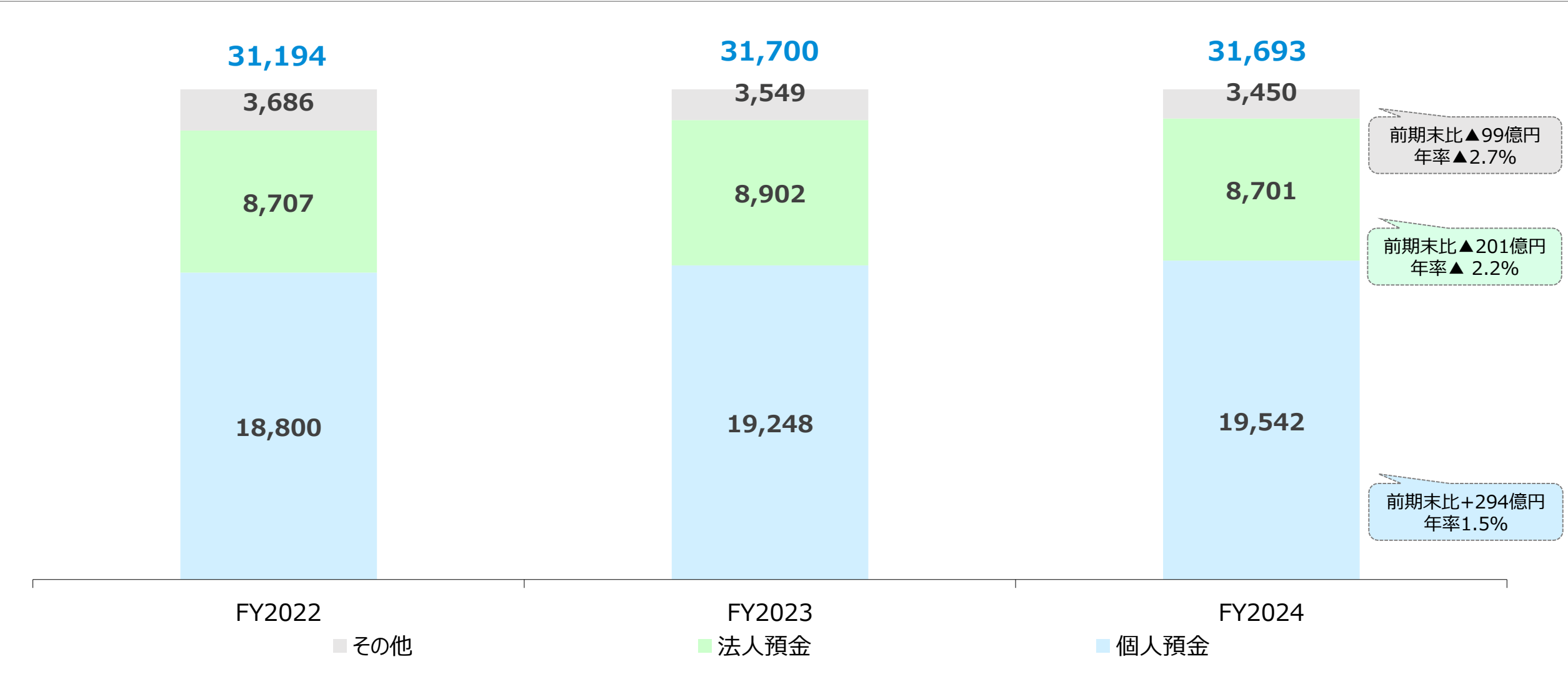
2.貸出金の状況

総貸出残高および貸出金利息（単位：億円）



3.預金の状況

総預金残高（単位：億円）

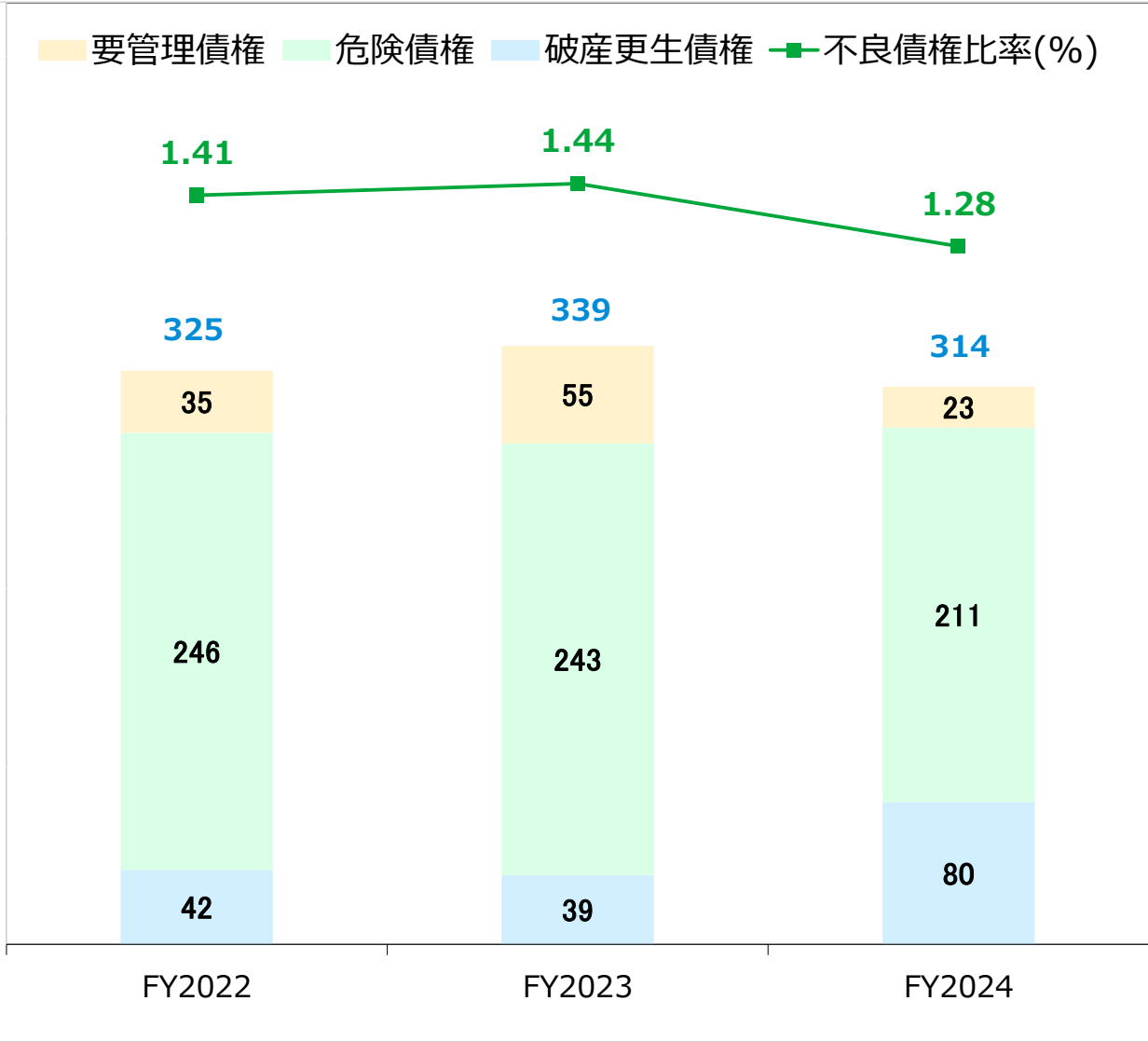


4.与信関連費用・不良債権の状況

(1)与信関連費用の推移（単位：億円）

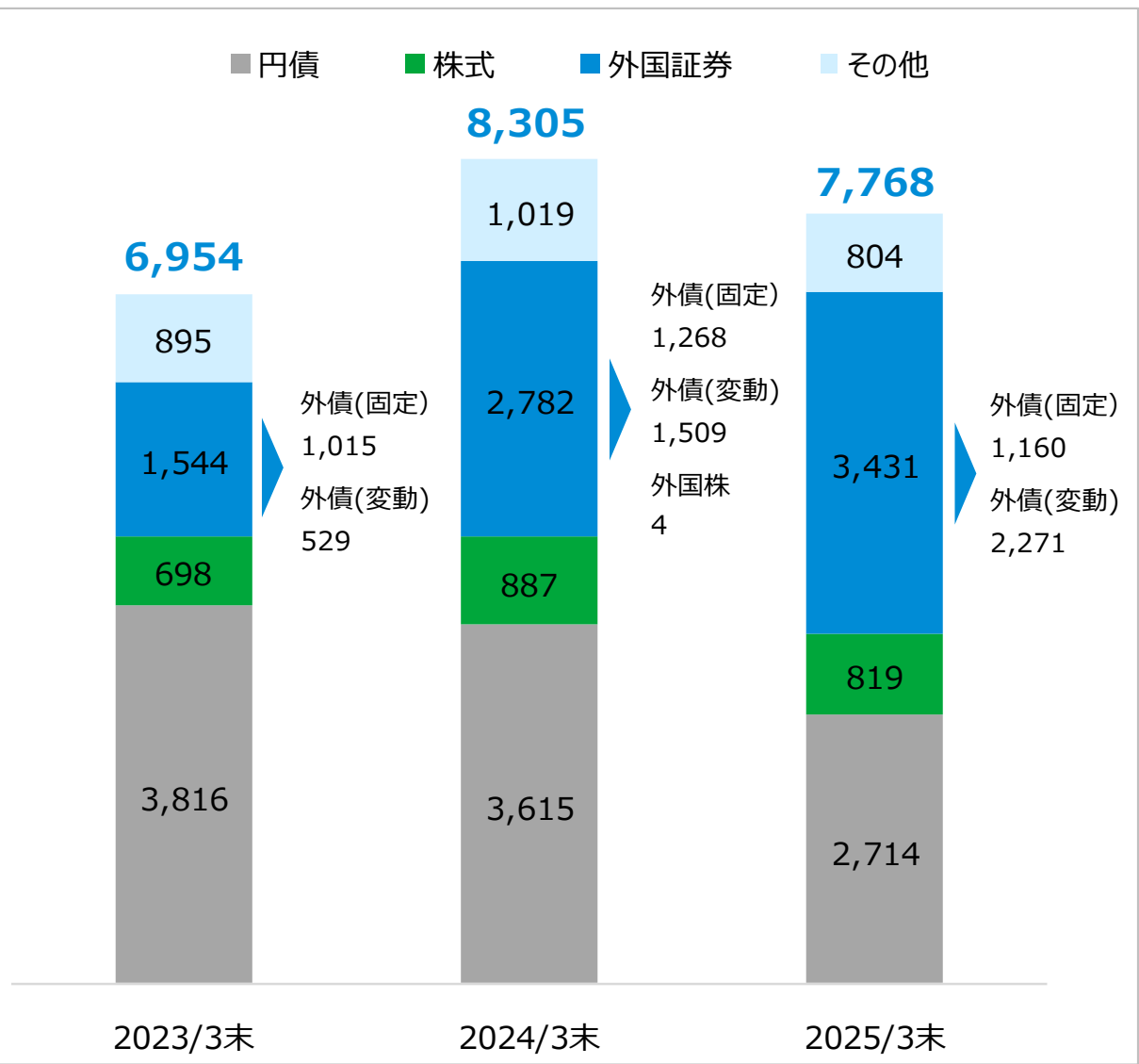
	FY2023	FY2024	増減
与信関連費用(①+②-③)	28.8	33.5	+4.7
一般貸倒引当金繰入額 ①	18.5	7.1	▲11.4
不良債権処理額 ② (個別貸倒引当金繰入額、 貸出金償却等の合計額)	11.4	28.5	+17.1
償却債権取立益 ③	1.1	2.1	+1.0

(2)金融再生法開示債権残高の推移（単位：億円）

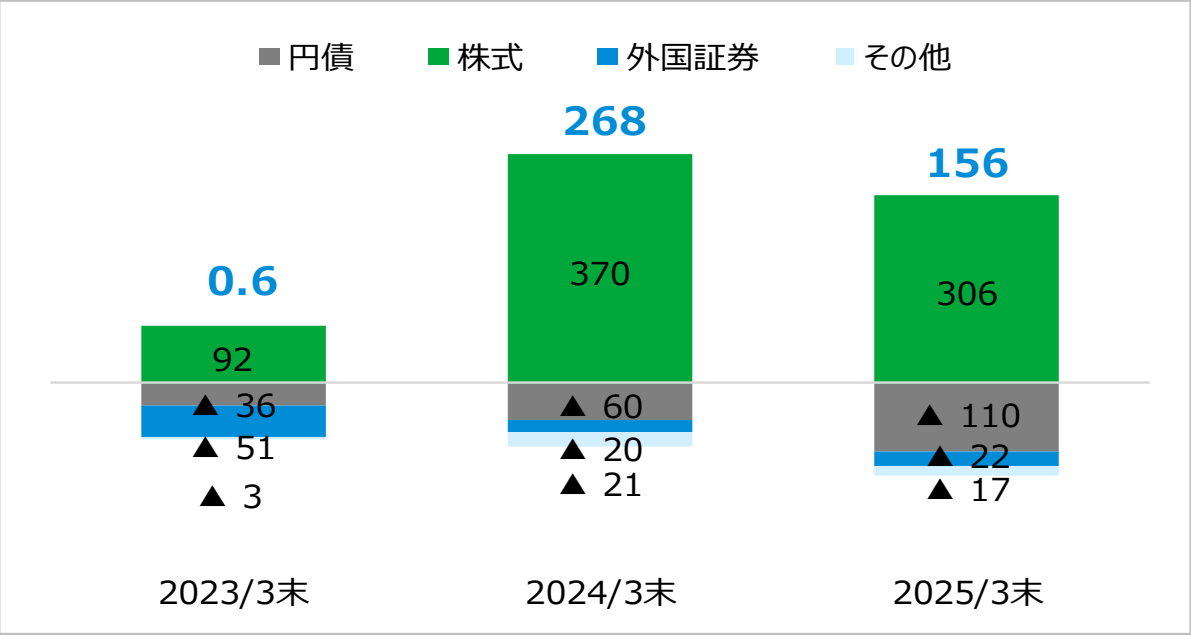


5.有価証券の状況

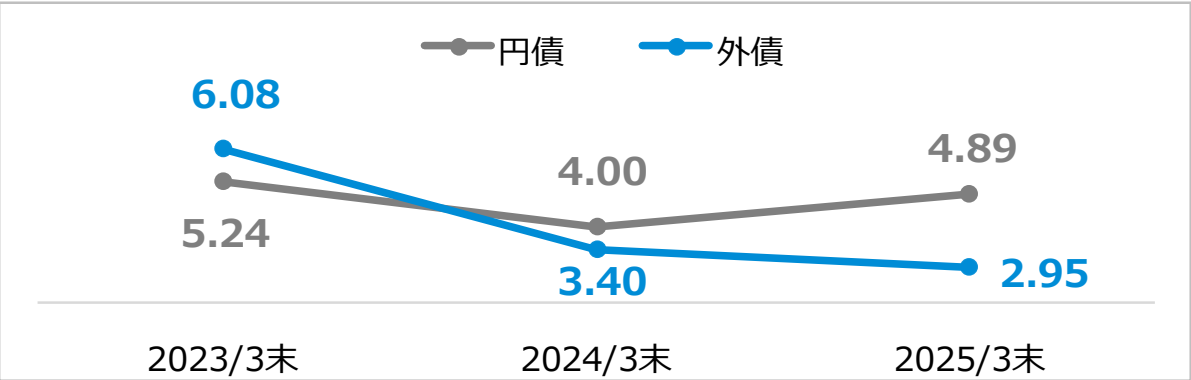
(1)有価証券残高の推移(単位:億円)



(2)評価損益の推移(単位:億円) ※繰延ヘッジ損益含む

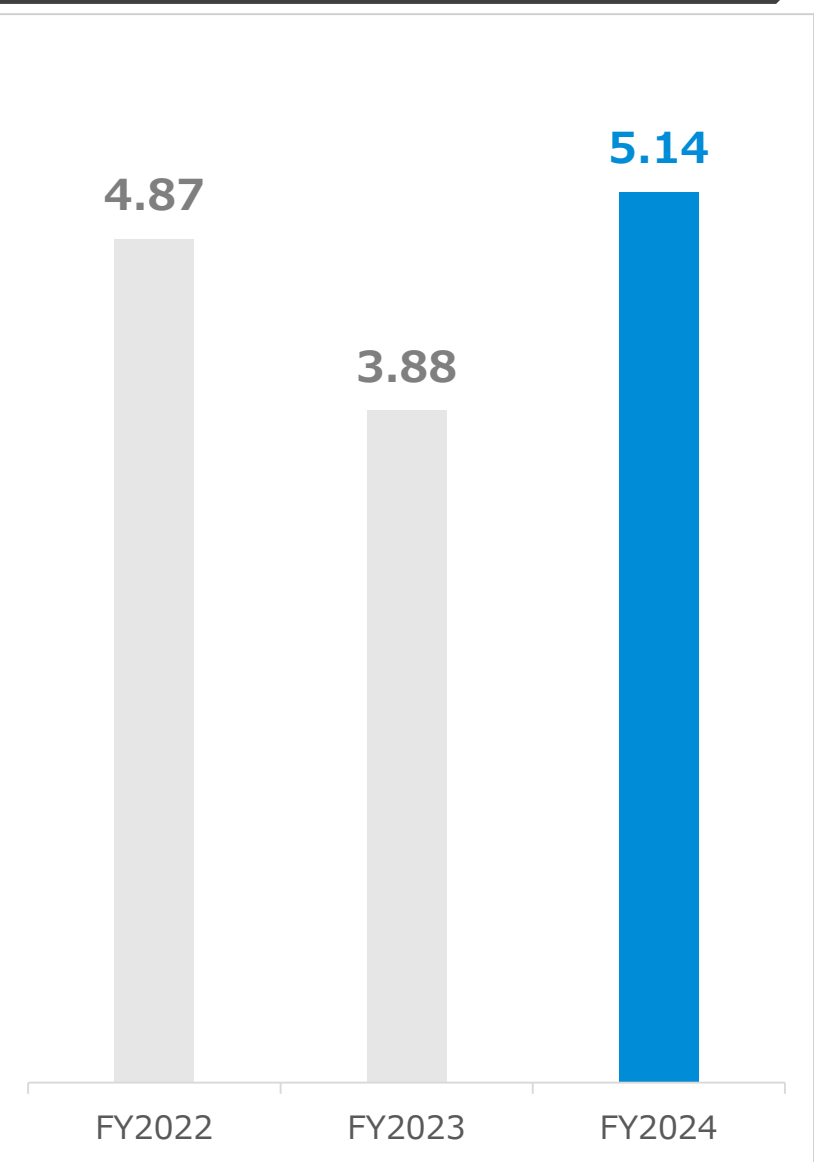


(3)債券デュレーションの推移(単位:年) ※金利スワップによるヘッジ考慮後

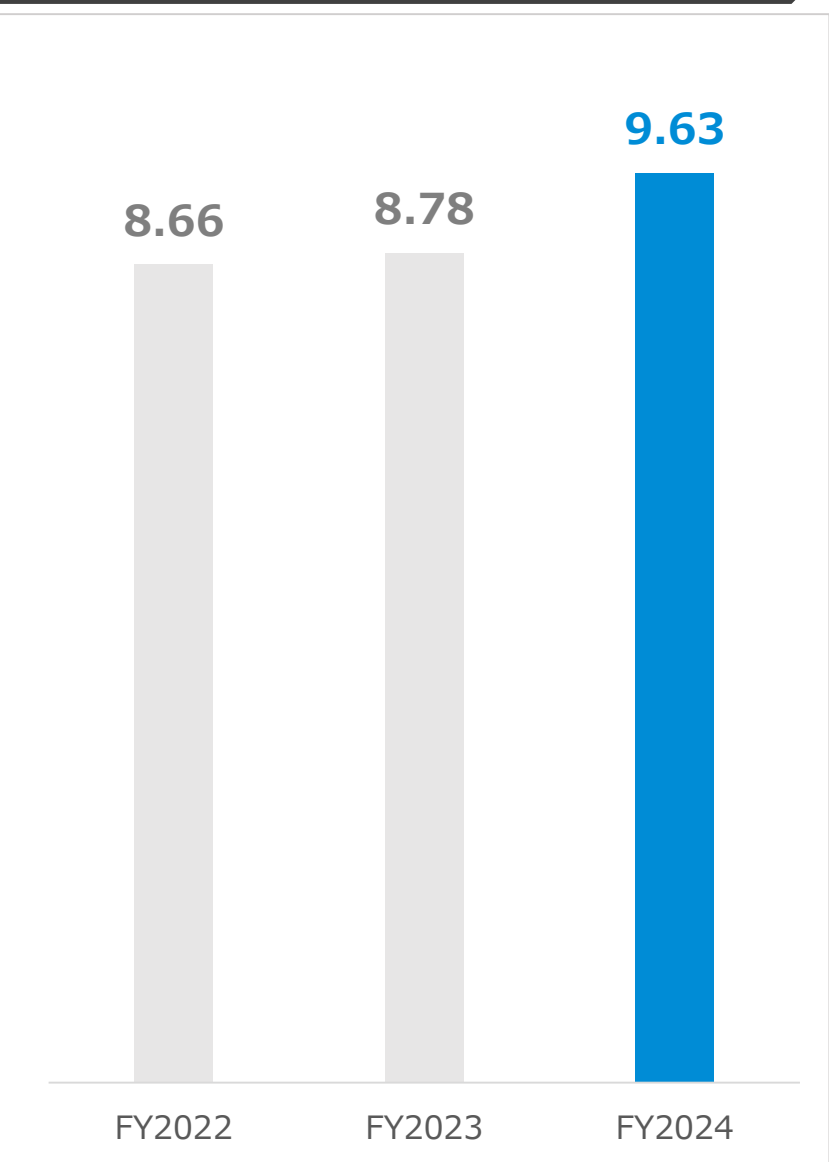


6. ROE・自己資本比率・OHRの状況

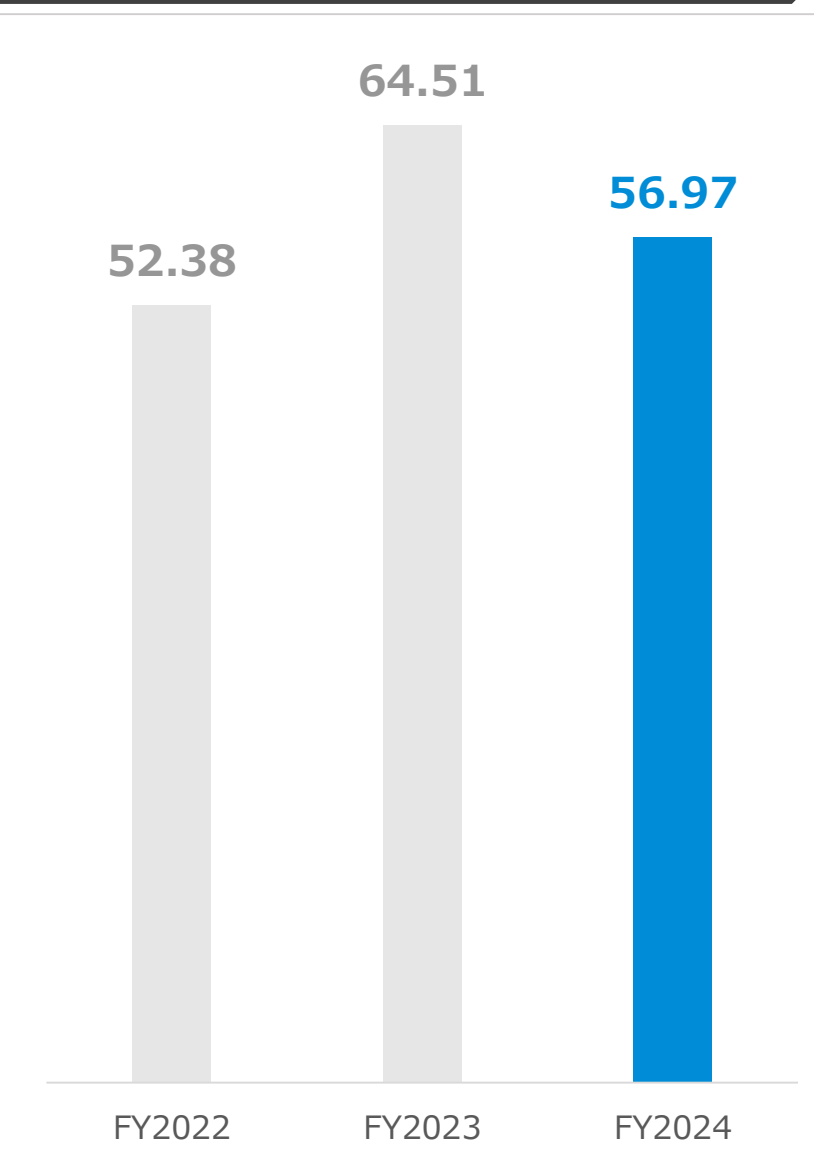
(1) ROE (単位 : %)



(2) 自己資本比率 (単位 : %)



(3) OHR (単位 : %)



- ❑ 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- ❑ 本資料に記載された事項の全部または一部は予告なく修正または変更されることがあります。
- ❑ 本資料に記述されている将来の業績予想等につきましては、経営環境の変化等に伴い、予想あるいは目標対比変化し得ることにご留意ください。
- ❑ 無断での複写・転載を禁じます。

<本資料に関する照会先>

株式会社宮崎銀行 経営企画部

E-mail:keiki@miyagin.co.jp