



2025年度 株主・投資家向け経営説明資料

2026年8月

目次

プレゼンテーション

1	新中計「First Call Bank2.0 " シンカ "」	
1-1	前中計「First Call Bank」の振り返り	3
1-2	新中計の全体像	4
1-3	新中計の目標指標	5
2	営業店ネットワークと顧客基盤	6
3	経営戦略～取り組みと実績	
3-1	企業価値向上の方向性	7
3-2	コアビジネスの深化	
3-2-1	貸出ビジネス	8
3-2-2	預金戦略	9
3-2-3	顧客成長へのソリューション	10
3-3	労働生産性の向上	11
3-4	機動的な市場運用	12
3-5	株主還元の方向性	13
3-6	新たな収益基盤の創出	14
3-7	人的資本経営	15

参考：2025年度 決算データ

1	2025年度 業績ハイライト	17
2	貸出金の状況	18
3	預金の状況	19
4	与信関連費用・不良債権の状況	20
5	ROE・自己資本比率・OHRの状況	21

1-1 前中計「First Call Bank」の振り返り

対面営業の態勢と非対面取引の基盤を強化。資金利益増加を主因とし収益増加。すべての計数目標を達成。

名称	First Call Bank
基本方針	「リアル・対面」と「デジタル・非対面」を融合させ、「リアル店舗をもったデジタルバンク」を実現する
計画期間	2023年度～2025年度（3年間）

戦略・主な取り組み

「First Call Bank」
営業の確立

- 事業承継・M & A関連の相談件数が順調に増加
- 個人アプリ・法人IB利用者が増加
- SDGs支援、デジタル化支援等の非金融サービス拡大

経営基盤の強化

- ローン推進管理室・メディア戦略室を新たに設置
- 適正な能力が発揮できる組織に向け、人事制度を改定
- 生成AI行内利用開始（融資稟議作成システム他）

サステナビリティ
経営の実践

- サステナビリティ推進室を新たに設置
- 再造林活用によるカーボンクレジット事業の実証試験開始

実績

目標指標 (単体)	2025年度 目標	2025年度 実績	
経常 利益	140億円 以上	➡	190億円 ◎
ROE	5.00% 以上	➡	6.92% ◎
自己資本 比率	8.00% 以上	➡	9.78% ◎
OHR	60.0% 未満	➡	51.77% ◎

1-2 新中計「First Call Bank2.0 " シンカ "」の全体像

2026-2028

First Call Bank 2.0 " シンカ "

基本方針

「リアル店舗をもったデジタルバンク」の" シンカ "

さまざまな" シンカ "を実現し、「宮崎銀行の"真価"＝マーケットインの金融仲介とコンサル機能」を発揮する

戦略Ⅰ

地域とともに生産性向上を実現する

事業戦略

(1)
リレーションシップ
バンキングの"深化"

マーケットインの金融仲介・
コンサル機能の仕組み構築

(2)
デジタルバンキングの
"進化"

利便性向上による粘着性のある
取引増強と収益力強化

(3)
リージョナルバンキングの
"新価"

銀行機能を超えた
新たな価値の提供

戦略Ⅱ

持続的な成長を実現する

基盤戦略

(1)
業務プロセスの
"進化"

AI・DX活用による効率化と
業務品質の向上

(2)
人的資本の
"新価"

人的資本における
生産性向上の取り組み

(3)
本部機能の
"深化"

本部機能強化による
堅実経営基盤の強化

1-3 新中計「First Call Bank2.0 " シンカ "」の目標指標

経済的価値指標	
目標指標（連結）	2028年度 （中期経営計画最終年度）
当期純利益	165億円以上
ROE	7.00%以上
自己資本比率	10.00%程度

社会的価値指標	
当行をメイン行とする お取引先の付加価値額の増加率	110% （2025年度比+10%）

※付加価値額…企業が事業活動を通じて新たに生み出した価値。
計算式（日銀方式）…付加価値額＝経常利益＋人件費＋減価償却費＋賃借料＋金融費用＋税金

2 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

※2026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
72	No.1 (50%)	No.1 (62%)

鹿児島県における当行の位置付け

※2026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
78
南九州貸出シェア
30%
南九州預金シェア
30%

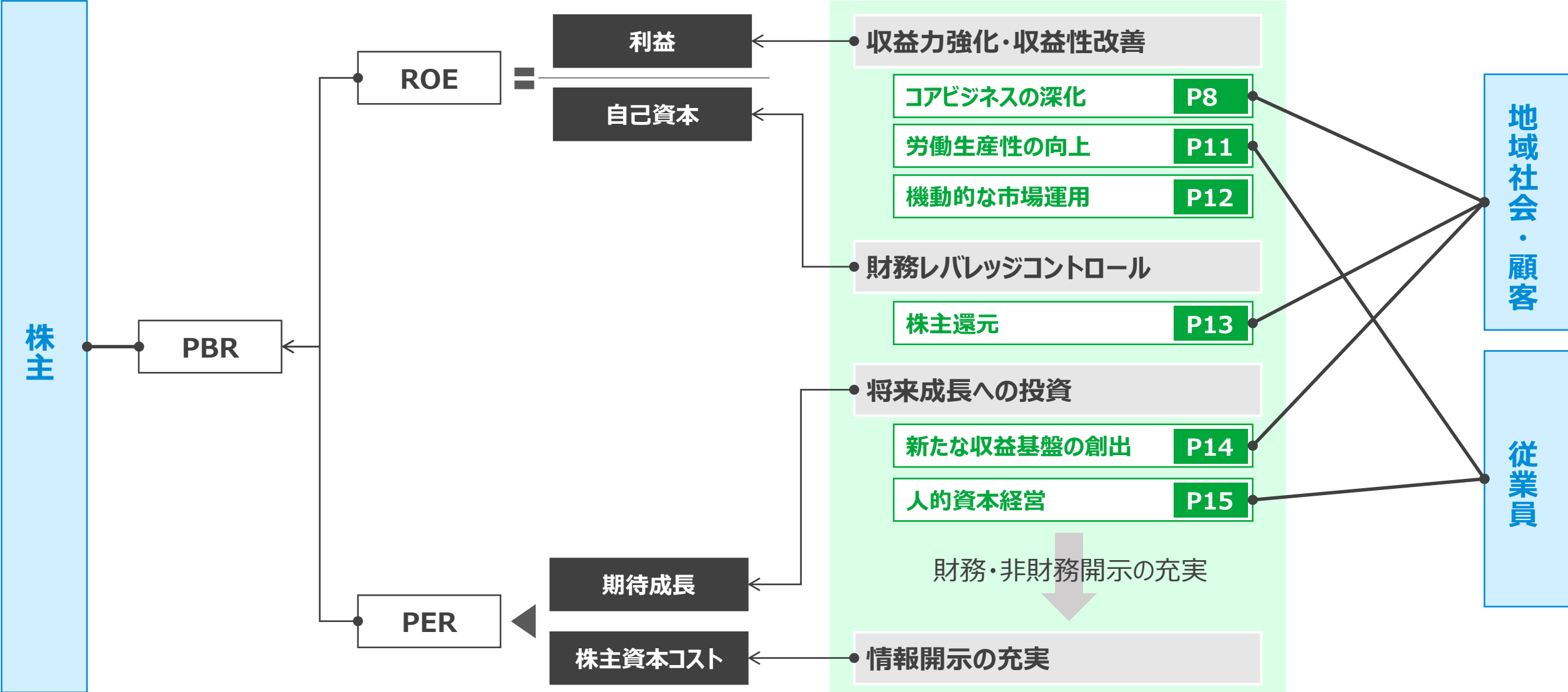
その他県外

東京支店(大阪支店)、福岡支店、熊本支店、大分支店

※店舗数は2026年3月末時点。実店舗ベース。

3-1 企業価値向上の方向性

■ 新中計における長期ビジョンでは、「経済的価値と社会的価値の極大化」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

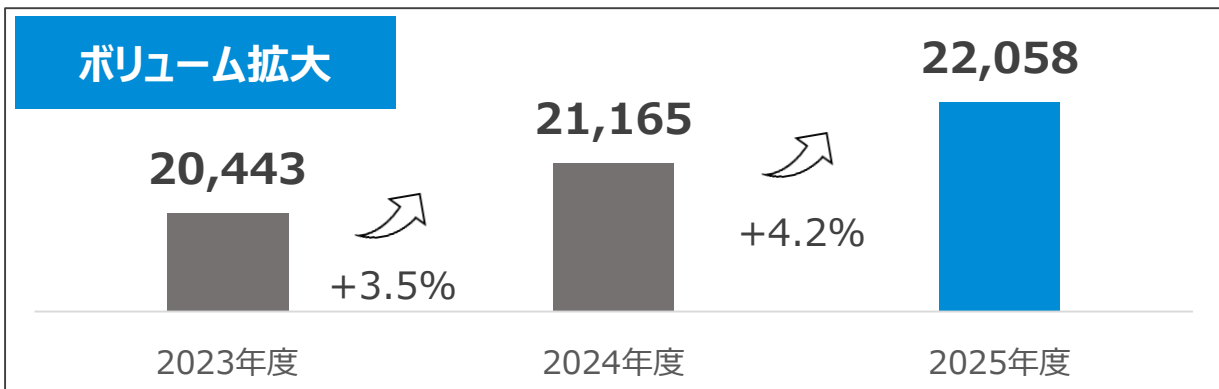


3-2-1 コアビジネスの深化～貸出ビジネス

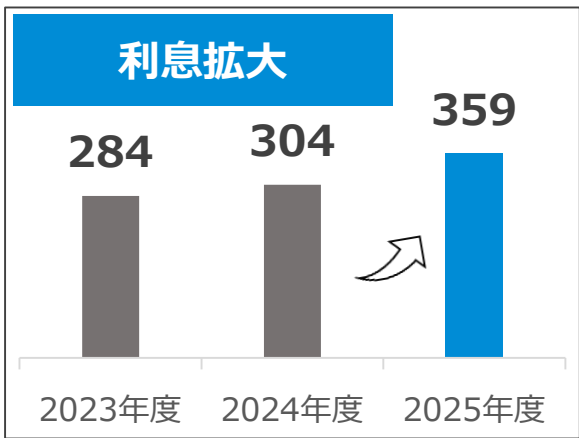
■ 「金利のある世界」の中、当行の強みである貸出ビジネスの一層の深化を図る。また、地元における強固な顧客基盤により市場金利に適応した貸出金利回りの上昇を実現

(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

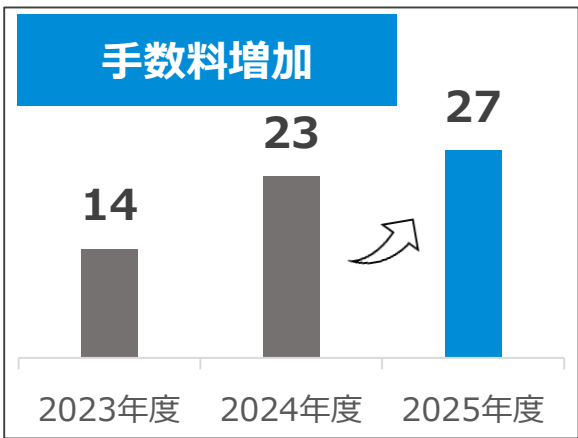
<一般貸出金平残（億円）>



<貸出金利息（億円）>

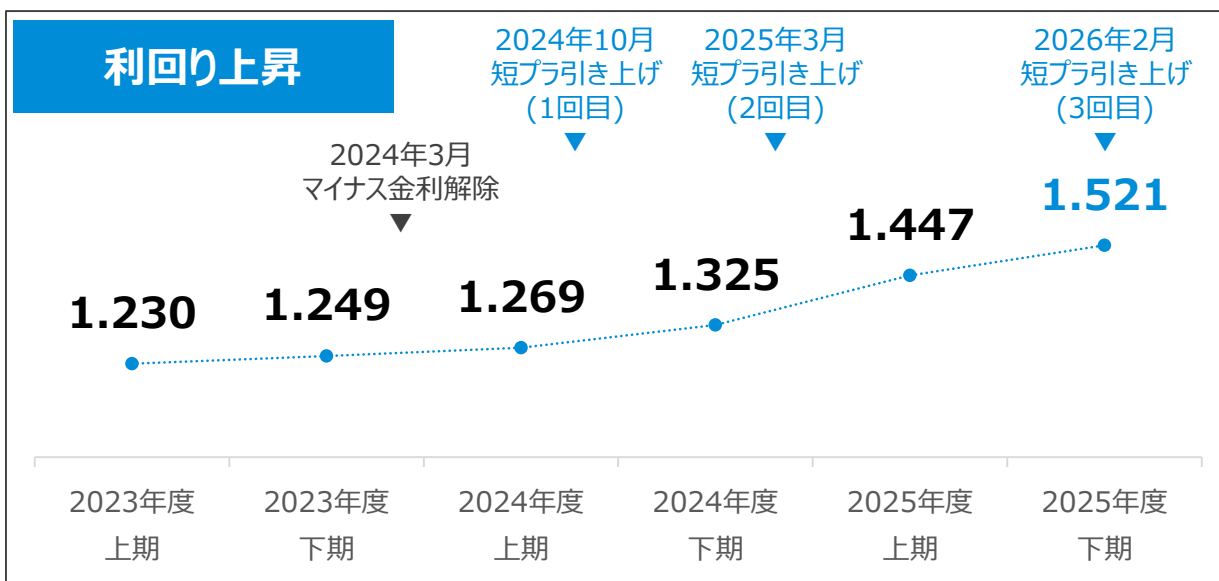


<融資関連手数料（億円）>



(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（%）>



<事業性貸出／貸出金利引き上げ割合（先数ベース）>

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、9割超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。

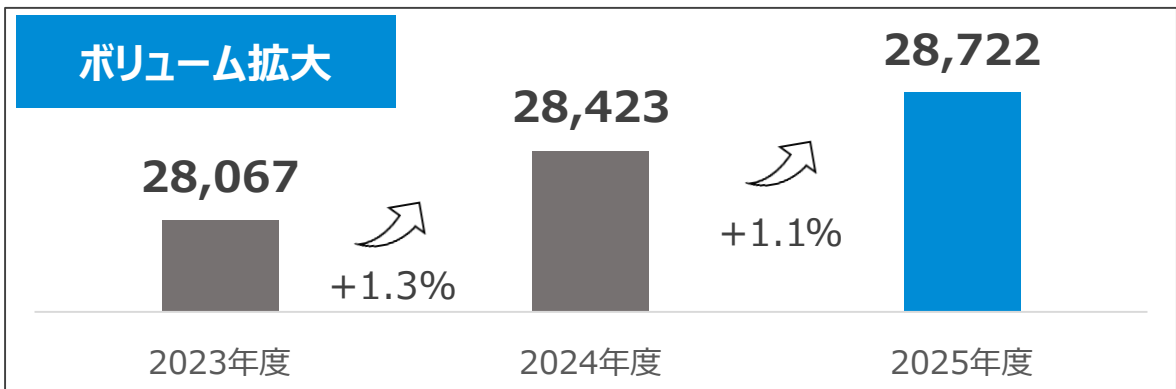
今後も市場金利に適応した金利運営を実践していく。

3-2-2 コアビジネスの深化～預金戦略

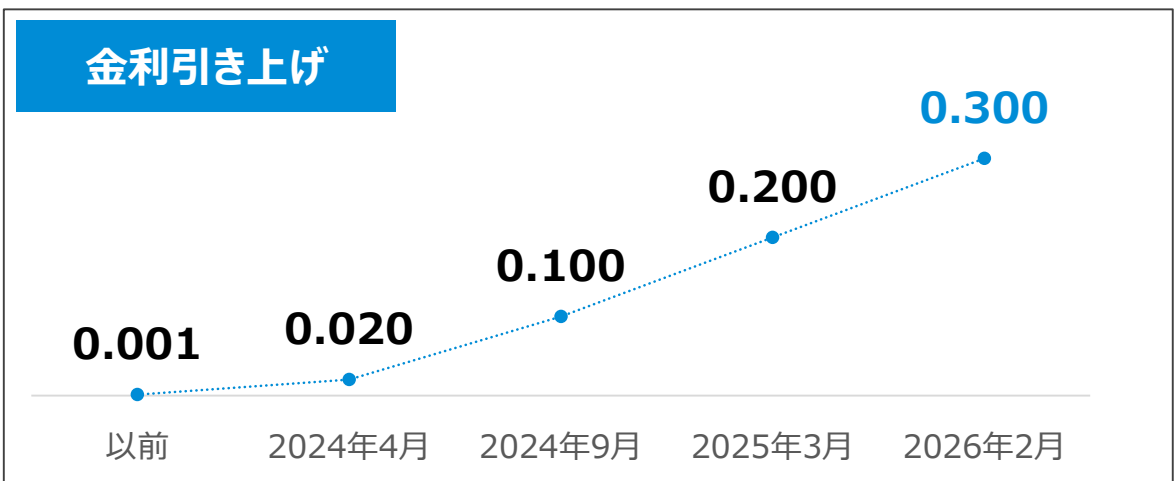
- 「金利のある世界」において預金獲得の重要性が増している。法人、個人ともに利便性の高い商品・サービスを展開することでメイン口座化を進め、粘着性の高い預金の獲得を図る

(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

みやぎんアプリの魅力向上

※2026年3月末時点

DX



・利用者数	27万人	・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	※2026年8月時点

「みやぎんアプリ」機能向上

- ・2025年11月：定期預金受付機能追加
- ・2026年 2月：三井住友カード申し込み機能追加
- ・2026年 3月：PayB機能追加

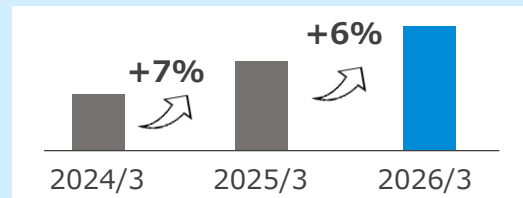
法人

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〉

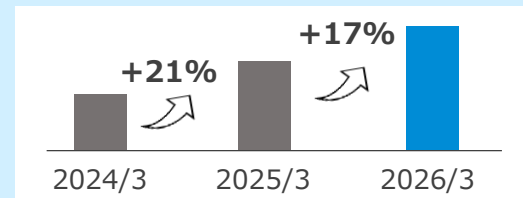


DX

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〉



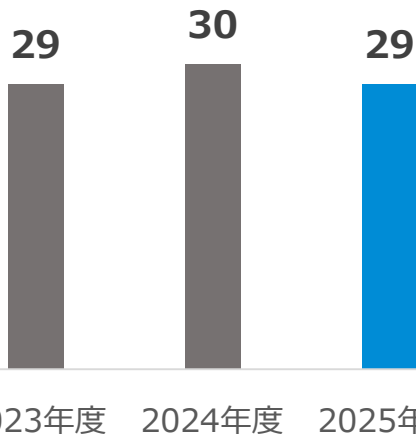
3-2-3 コアビジネスの深化～顧客成長へのソリューション

■ 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

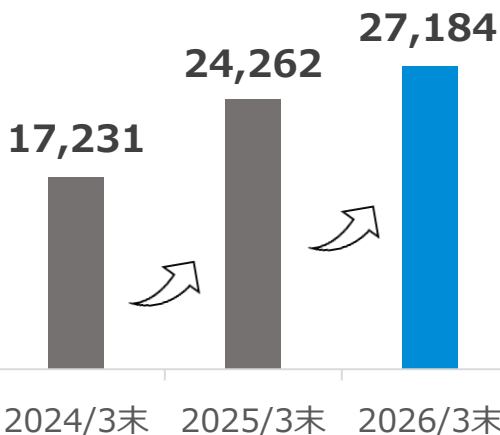
個人向けソリューション

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

<預り資産手数料（億円）>



<つみたてNISA口座数（件）>



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
※2025年度職域セミナー開催回数：1,434回

③ネット専用商品の拡充

-ネット専用の「ペット・自動車・定期・がん・介護・医療」保険を提供

DX

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

<前中計3年間手数料累計額>

約10億円

※2023年度-2025年度累計

<累計相談対応件数>

4,000件以上

※2013年以降累計の相談対応件数

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

<支援ラインナップ>

デジタル化スタートアップ支援サービス

ITコンサルティング

システム開発・アプリ開発

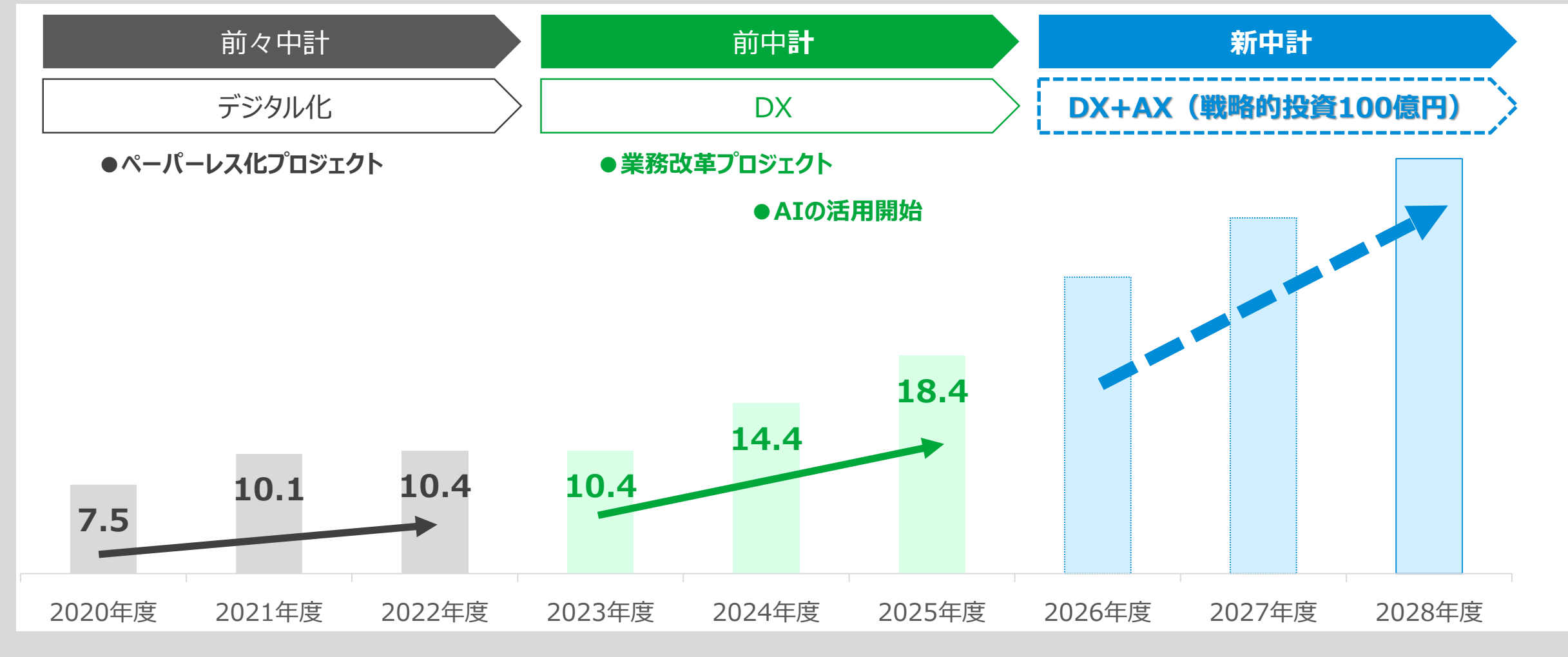
<2025年度有償コンサル支援件数>

25件

3-3 労働生産性の向上

- これまでは、DXによる労働生産性の向上を実現。新中計においては、AX(AI Transformation)を中心とする戦略的投資100億円を実施し、労働生産性の飛躍的な向上を図る

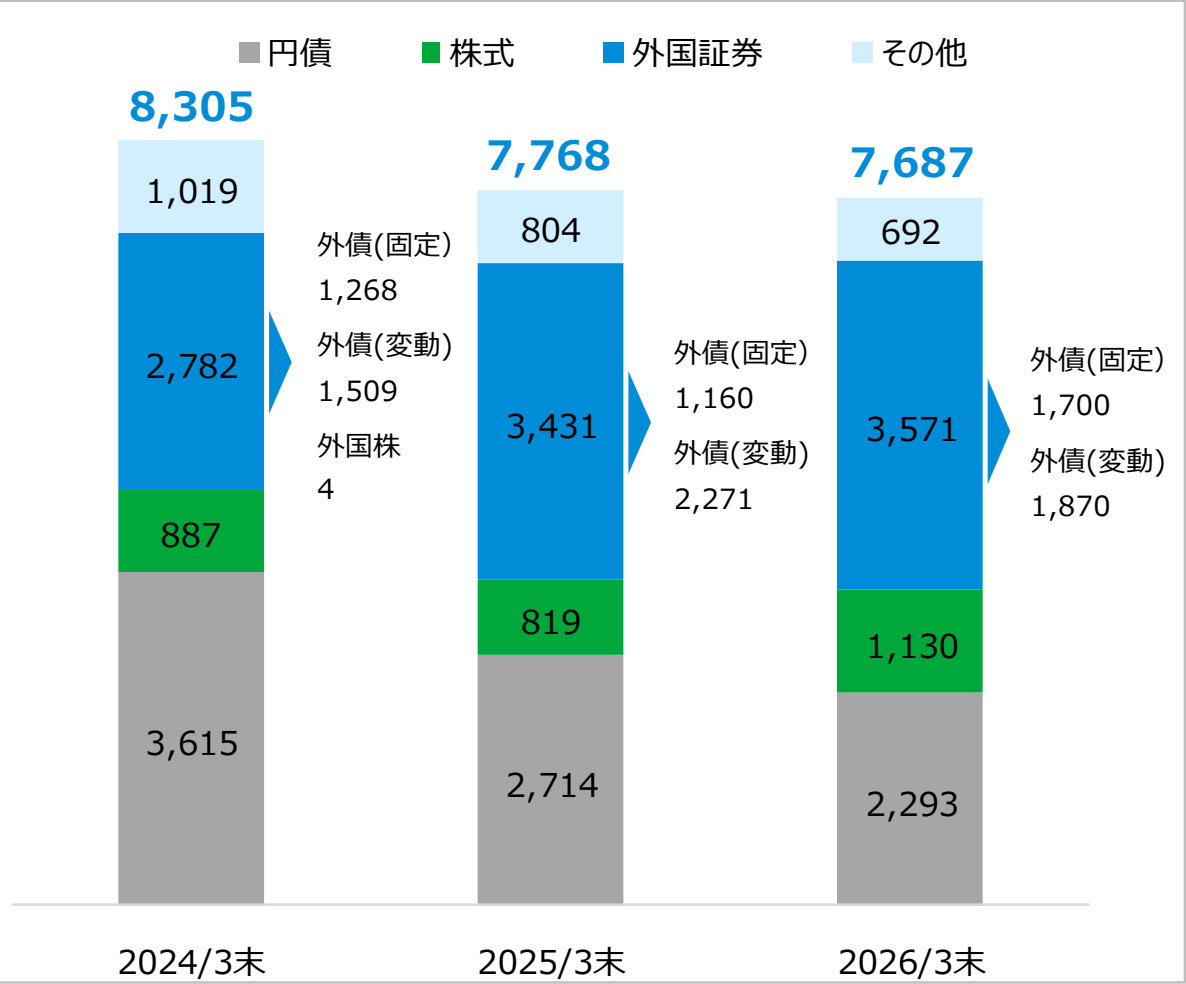
【従業員一人あたりコア業務純益（百万円）】 ※コア業務純益（除く投信解約益）÷期末時点従業員数



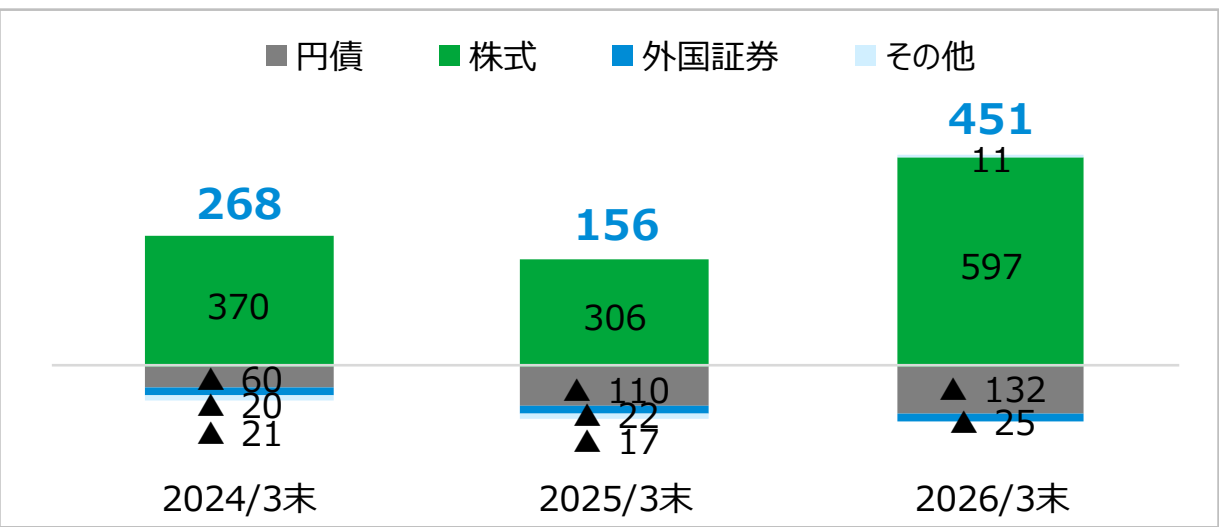
3-4 機動的な市場運用

- ✓ 2025年度は、評価損益の改善を主因に、高い総合損益率（※）を実現
 - ✓ 2026年度も、機動的な運用を実践し、総合損益率の向上を図る
- （※）（利息配当金+売却損益+評価損益増減）÷ 有価証券平残

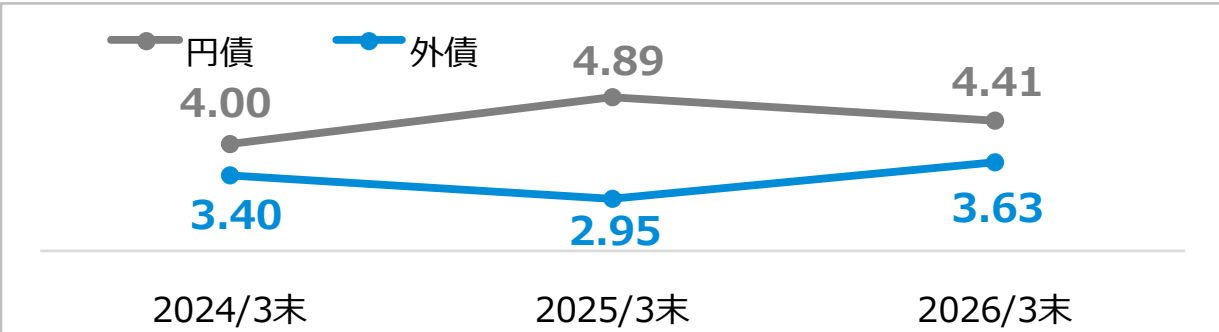
(1)有価証券残高の推移(単位:億円)



(2)評価損益の推移(単位:億円) ※繰延ヘッジ損益含む

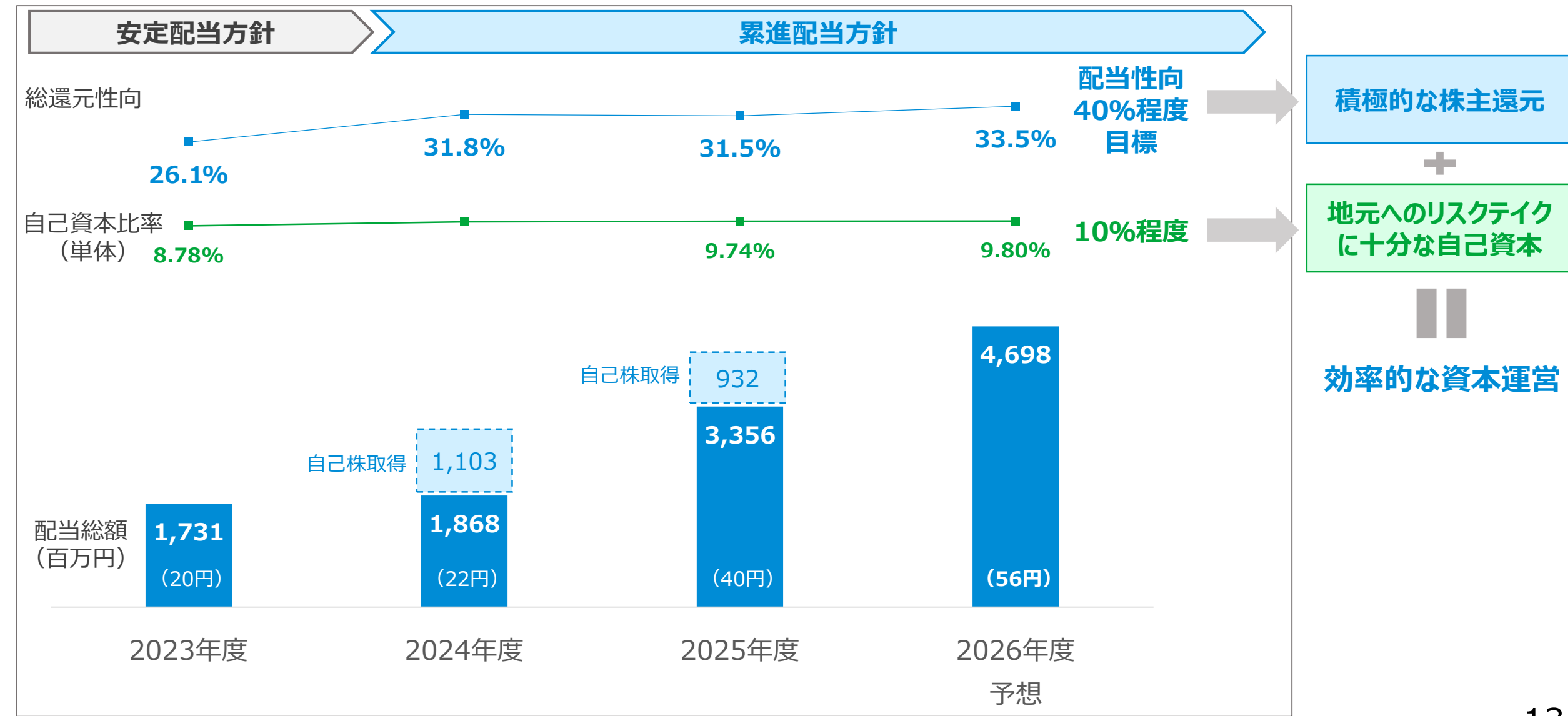


(3)債券デュレーションの推移(単位:年) ※金利スワップによるヘッジ考慮後



3-5 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

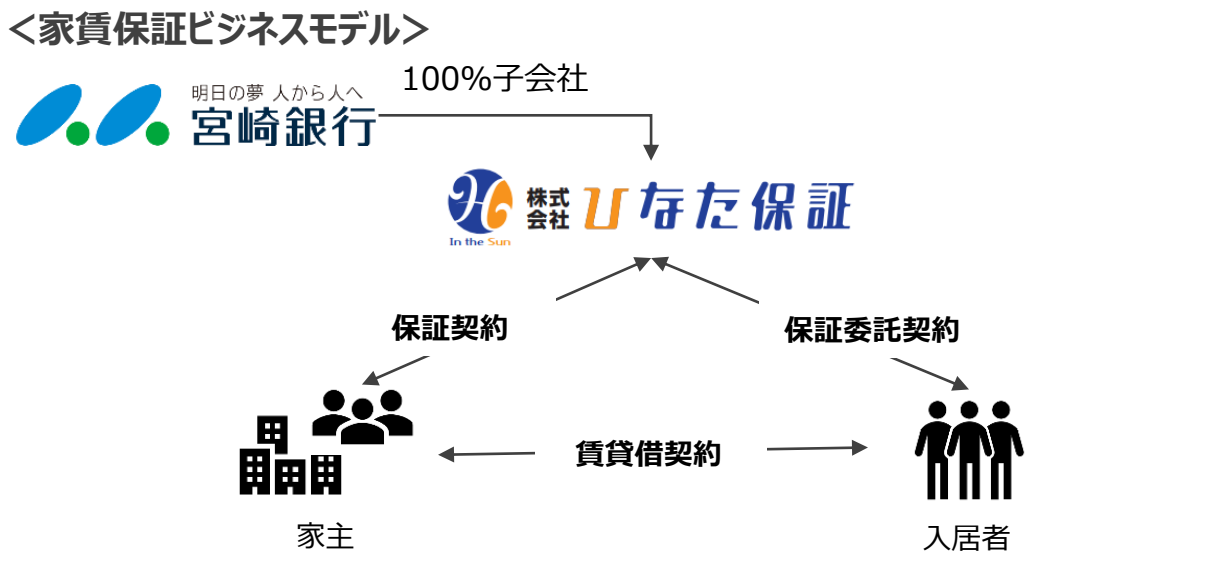


3-6 新たな収益基盤の創出

■ 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中



業務委託管理会社
宮崎県内カバー率

90%以上

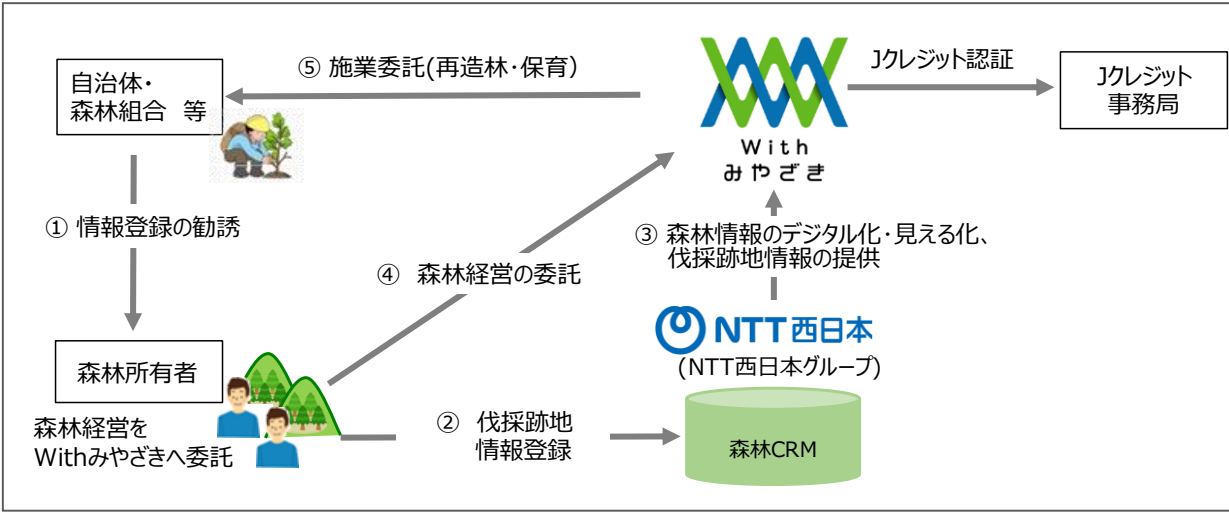
※管理戸数ベース。2026/3月末時点

再造林活動によるカーボンクレジット創出事業

2025年8月、NTT西日本と連携し、森林資源を活用した、再造林活動によるカーボンクレジットの創出・販売事業における実証実験を開始。本事業は地方銀行グループがプロジェクトの実施主体となり、再造林活動によるカーボンクレジットの創出を行うものであり、全国でも先進的な取り組み。



<Withみやざき：カーボンクレジット創出事業スキーム>



3-7 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

2026年賃上げ（前年比）
5.3%程度

初任給（2027年度～）
28.5万円

人事制度の改定（2025年4月実施分）

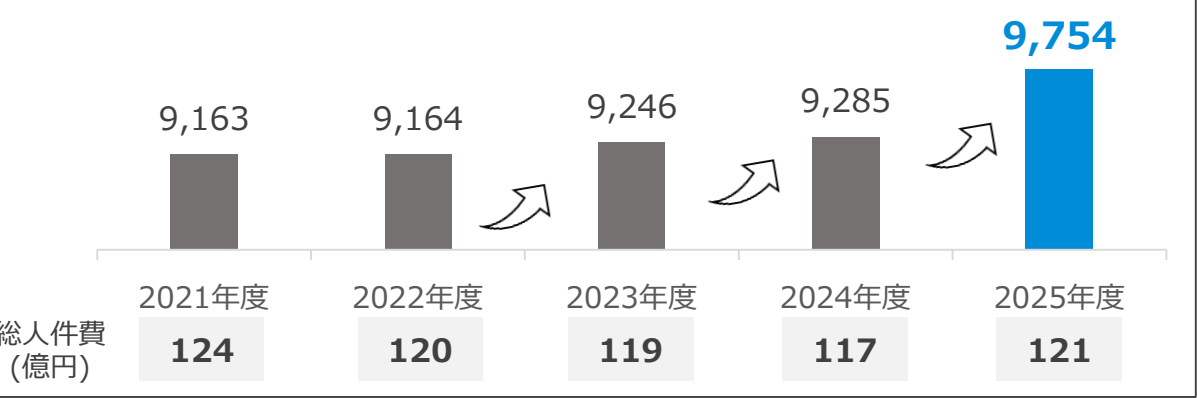
コース体系見直し

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、総人件費を増加を抑制しつつ、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2026



スポーツユールカンパニー2026



ハタラクエール2026

<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

OJT高度化

専門性深化

ベーススキル見える化・標準化

<ダイバーシティ推進>

【女性係長級割合】

39.5% 42.6% 46.6%

2023年度 2024年度 2025年度

男性育休取得割合 (2023年度以降累計)

100%

2025年度 決算データ

1.2025年度 業績ハイライト

(1) 2025年度 損益状況（単体）

単体ベース 単位：億円	2024年度 (1)	2025年度 (2)	増減 (2)-(1)
経常収益…①	738.6	839.6	101.0
コア業務粗利益…②	420.6	476.0	55.4
うち、資金利益	382.1	429.7	47.6
うち、役務取引等利益	63.0	61.3	▲1.7
経費…③	239.6	246.4	6.8
人件費	117.0	121.7	4.7
物件費	105.8	107.6	1.8
コア業務純益(②-③) …④	180.9	229.5	48.6
除く投資信託解約益	180.9	229.5	48.6
与信関連費用…⑤	33.5	33.5	▲0.0
有価証券に関する損益…⑥	▲22.9	▲15.8	7.1
その他臨時損益…⑦	8.3	10.5	2.2
経常利益 (④-⑤+⑥+⑦) …⑧	132.8	190.7	57.9
特別損益	▲0.5	▲0.2	0.3
税引前当期純利益	132.2	190.4	58.2
法人税等合計	38.8	54.6	15.8
当期純利益…⑨	93.4	135.7	42.3

(2) 2025年度決算（単体）の概要

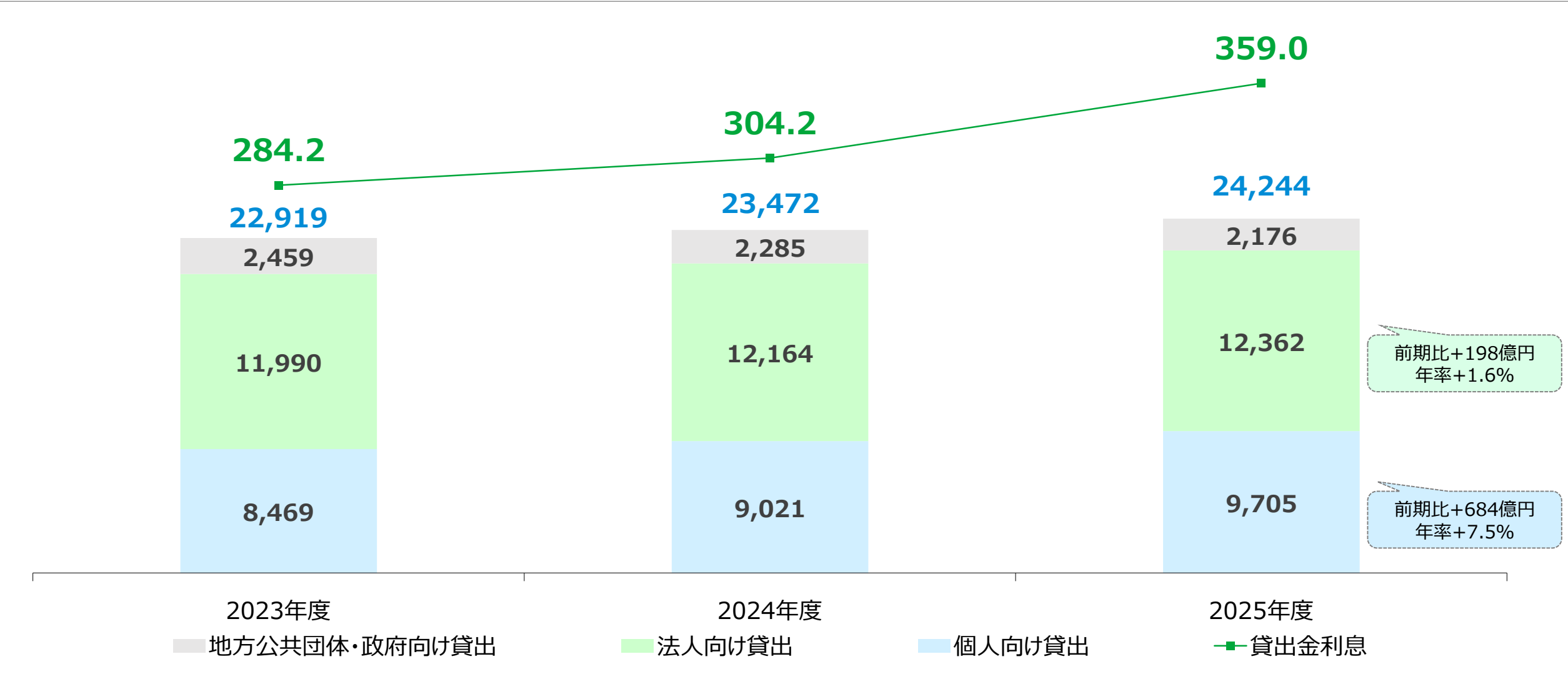
① 経常収益	839.6億円(前期比+101.0億円)
■ 貸出金利息や有価証券利息配当金、株式等売却益が増加	
⑧ 経常利益	190.7億円(同+57.9億円)
■ 資金利益や有価証券に関する損益が増加	
⑨ 当期利益	135.7億円（同+42.3億円）

(3) 連結決算 実績・業績予想

単位：億円	2025年度	2026年度 業績予想
経常収益	901	954
経常利益	198	212
当期純利益	140	145

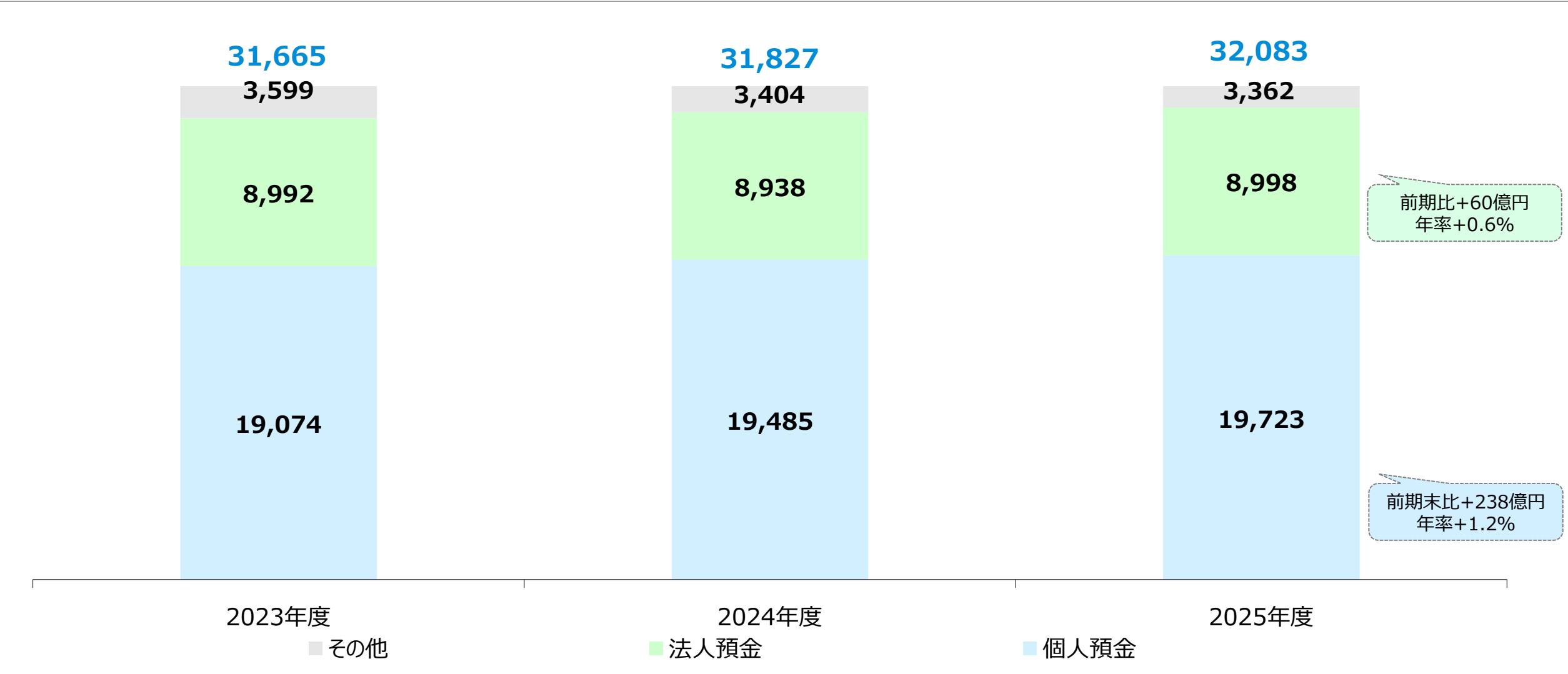
2.貸出金の状況

総貸出金平均残高および貸出金利息（単位：億円）



3.預金の状況

総預金平均残高（単位：億円）

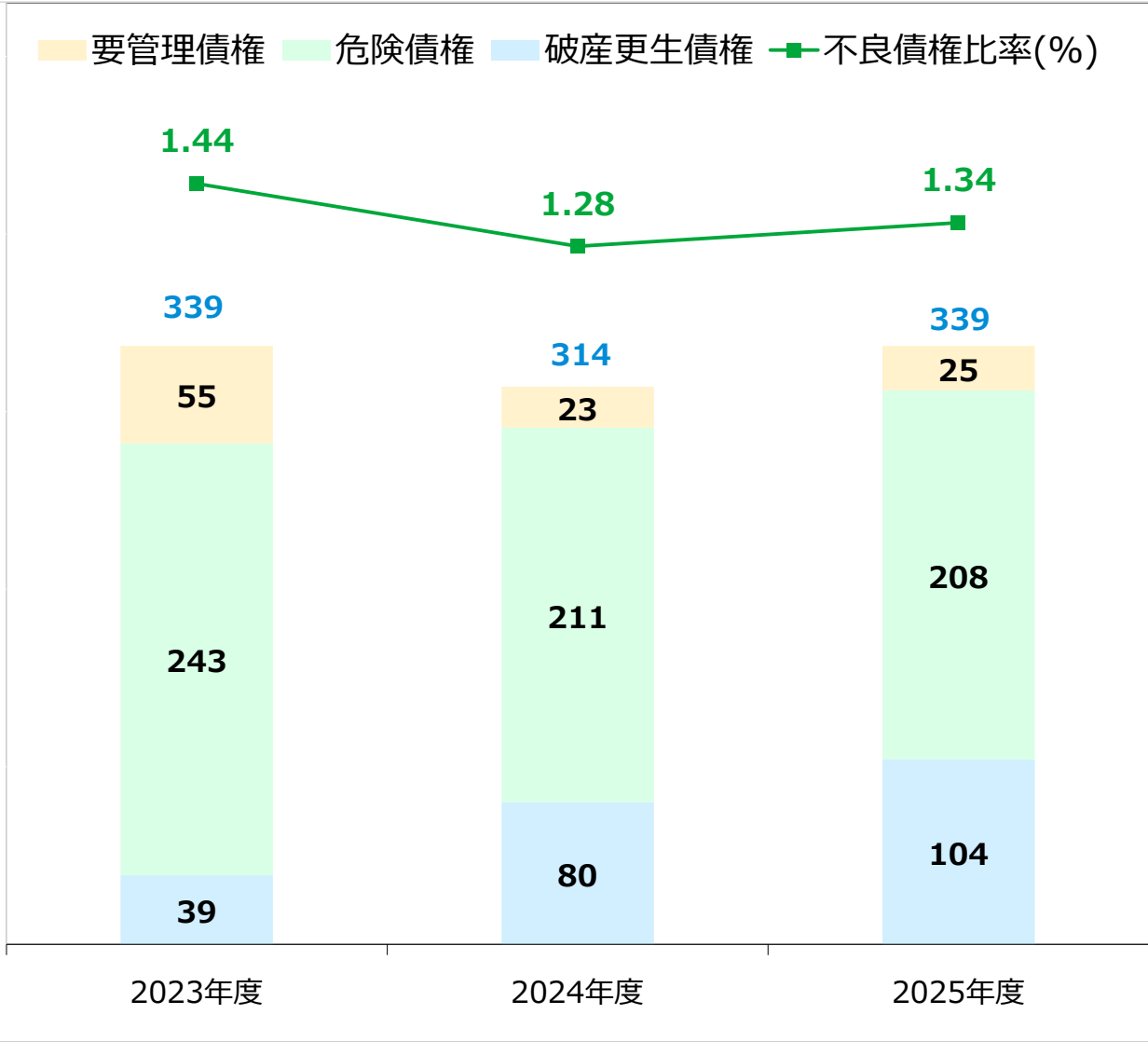


4.与信関連費用・不良債権の状況

(1)与信関連費用の推移（単位：億円）

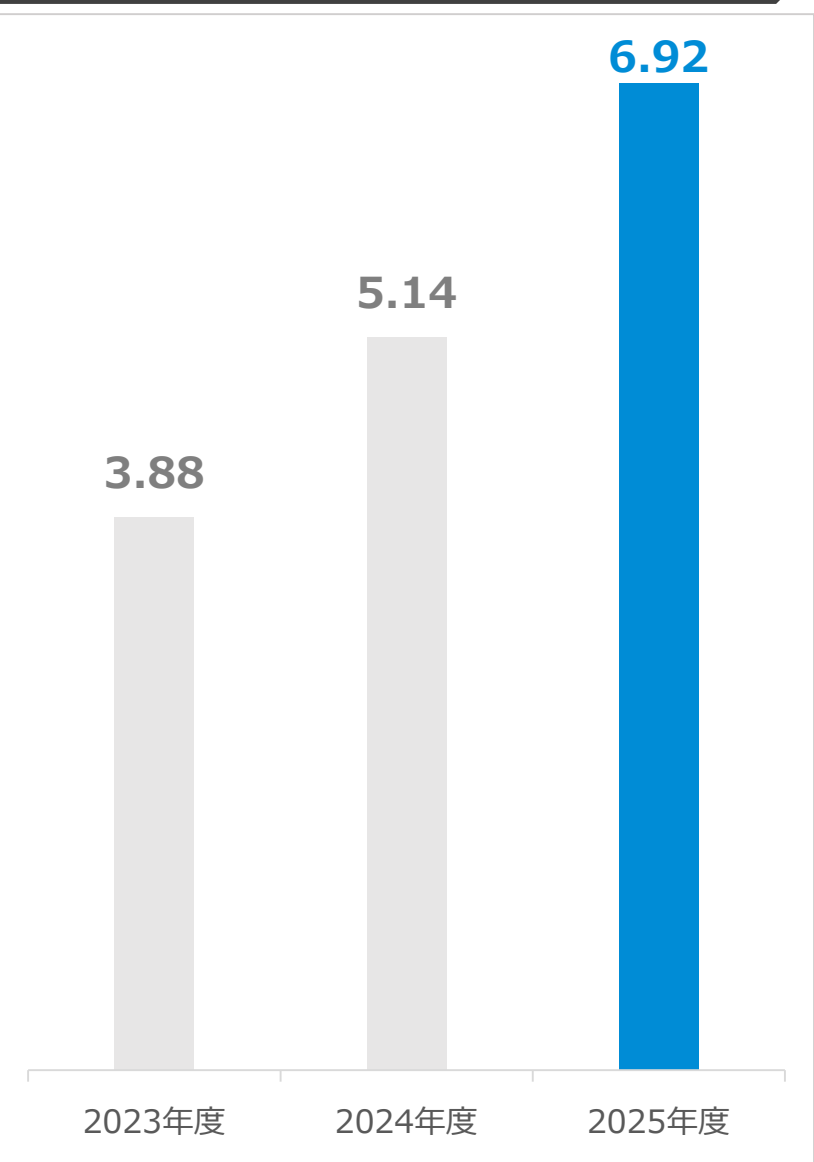
	2024年度	2025年度	増減
与信関連費用(①+②-③)	33.5	33.5	▲0.0
一般貸倒引当金繰入額 ①	7.1	2.7	▲4.4
不良債権処理額 ② (個別貸倒引当金繰入額、 貸出金償却等の合計額)	28.5	31.4	+2.9
償却債権取立益 ③	2.1	0.6	▲1.5

(2)金融再生法開示債権残高の推移（単位：億円）

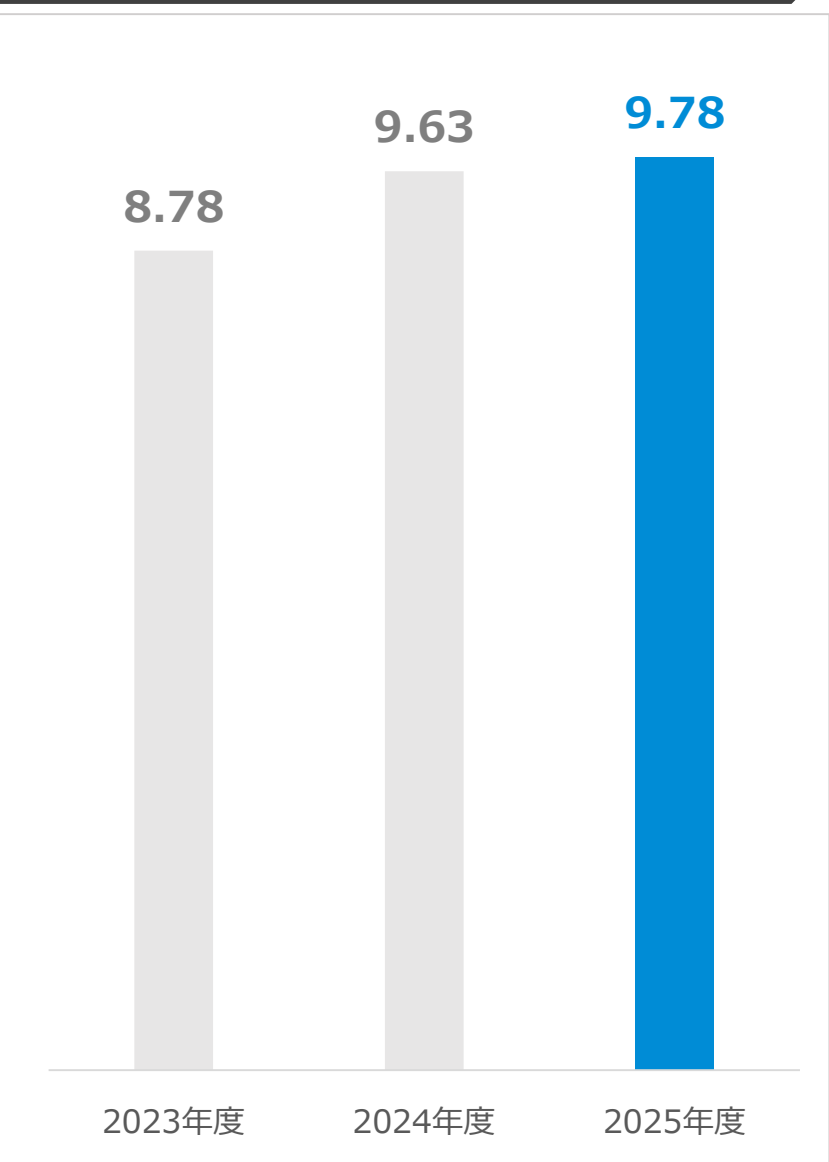


5. ROE・自己資本比率・OHRの状況

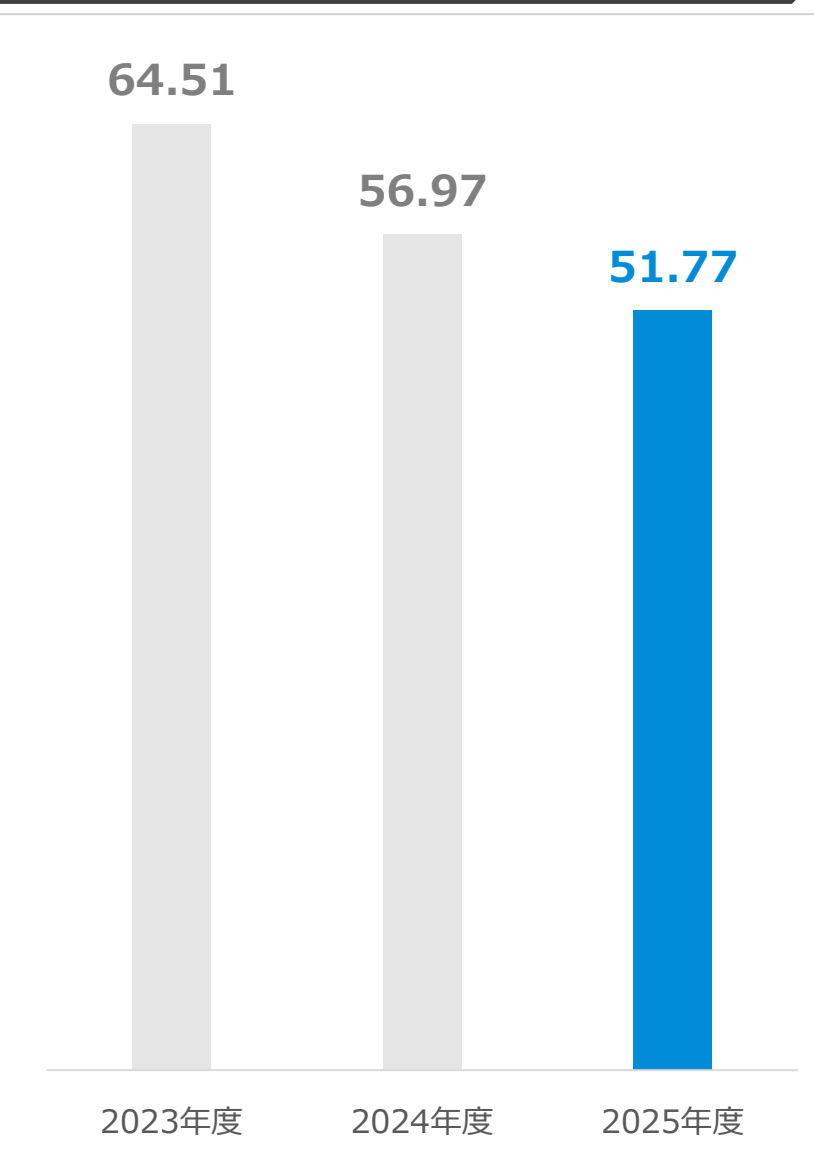
(1) ROE (単位 : %)



(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