明日の夢 人から人へ
宮崎銀行

INTEGRATED REPORT 2025

宮崎銀行 統合報告書 2025

地域との共存共栄

地域の成長なくして宮崎銀行の成長はありません。

激動の社会情勢にしなやかに対応し、地域の未来創造に挑戦する。

誰よりも、地域の明日を真剣に考える存在であり続けます。

高千穂峰（宮崎県西諸県郡）

行是綱要

一. 本行は地域社会の大衆に誠実に奉仕し、地元産業の発展に努力し、相共に繁栄することをもって根本信条とする。

一. 本行は和をもって行運発展の原動力とする。人の和は職場の規律、秩序を厳正にすると共に、相互の人格を尊重し、絶対的信頼を基調とする自由闊達、明朗、融和の人間関係により醸成されるものとする。

一. 本行はその公共的使命に深く徹してこれに十分応えると共に、旺盛なる企業精神を以て積極果敢に行運の伸張を図り、よって預金者、取引先の信頼を高め、従業員の福祉及び株主の利益を増進するものとする。

一. 本行は組織と機構による合理的運営の厳正を期し、権限と責任の明確化をもって業務遂行の根幹とする。

一. 本行は堅実経営を旨とし、すべてに亘り実質実益を追求し、粉飾糊塗を排し、資産の充実、運用の適正を図り、もって健全強固なる企業体質をつくり、内容の優秀をもって全国に誇る地位を占めることを目標として努力するものとする。

編集方針

宮崎銀行はこのたび「宮崎銀行 統合報告書 2025」を作成いたしました。本統合報告書は、IFRS財団による「国際統合報告フレームワーク」と、経済産業省による「価値協創ガイダンス」を参考にして、財務情報に経営理念・事業戦略・SDGs／ESG 情報などの非財務情報を関連付け、当行ならびに地域社会の持続可能な価値創造の仕組みを統合的に説明しております。なお、詳細な財務データ等につきましては、「2025年3月期 宮崎銀行ディスクロージャー誌（法定編）」（https://www.miyagin.co.jp/に掲載）を併せてご参照ください。

報告対象

期間　2024年度（2024年4月～2025年3月）
一部に2025年4月以降の情報を含みます。

範囲　宮崎銀行および関連会社

将来の見通しに関する注意事項

本統合報告書には、将来的な業績に関する記述が含まれておりますが、それらを保証するものではありません。経営環境などの変化により、変動する可能性があることにご留意ください。

CONTENTS

宮崎銀行について

P.03　宮崎銀行のあゆみ
P.05　営業基盤（強み）
P.07　財務・非財務ハイライト
P.09　トップメッセージ
P.11　CFOメッセージ
P.15　価値創造プロセス

宮崎銀行の成長戦略

P.17　長期ビジョン
P.18　中期経営計画の全体像
P.19　特集「リアル店舗を持ったデジタルバンク」の実現
P.21　基本戦略1～3

価値創造を支える経営基盤

P.41　コーポレート・ガバナンス
P.45　役員一覧
P.47　リスク管理への取り組み
P.49　法令等遵守（コンプライアンス）と顧客保護

会社概要

P.51　長期の財務データ
P.53　会社概要

宮崎銀行のあゆみ

当行は、1879年設立の「第百四十五国立銀行」を実質の起源として、1932年8月2日に「日向興業銀行」として産声をあげました。

明治から昭和初期の日本は、好景気と大不況を交互に繰り返す激動の時代であり、好景気を背景に次々と新銀行が設立される一方で、解散や合併も繰り返されるなど、地域金融は非常に不透明な状況にありました。

そのような中、宮崎県と地元財界は強力な地場銀行設立による金融の安定を目指し、地域の金融機関を統合し「日向興業銀行」を誕生させました。

県民や地場企業の強い念願を経て設立された日向興業銀行は、1962年、創立30周年を機に行名を「宮崎銀行」と改め、その翌年には地域社会とともに発展を期する創業の根本精神と、新しい時代の使命感を明示した経営の理念として「行是綱要」を制定しました。

「行是綱要」の1つ目には、「地域との共存共栄」を掲げ、地元のお取引先とともに生き抜いていく決意が記してあります。

90余年の歴史を歩んできた現在も、持続可能な地域社会を目指し、宮崎銀行は地域経済の発展や健全経営に努め歩み続けています。

県内金融秩序の回復と宮崎県経済の安定化 1932〜

農村大不況を中心とした経済恐慌時代
県民の期待と注目の中に開業

1932年 県民銀行として設立



「日向興業銀行」本店

日向興業銀行を象徴したマーク

戦後の再建整備と郷土復興
経済の高度成長とともに

1962年 宮崎銀行へ改称



▲行章
◀行是綱要

金融サービスが多様化する中での経営合理化

1971年 新本店完成



新本店

経営の近代化と地域密着

1975年 福岡証券取引所に株式上場
1982年 「置県100年記念事業」5,000万円寄付
宮崎銀行ふるさと振興基金創設
1986年 東京・大阪証券取引所市場第2部に株式上場
1988年 東京・大阪証券取引所市場第1部に指定替え
1992年 イメージマークの制定
1993年 財団法人みやぎん経済研究所の設立
(現:一般財団法人みやぎん経済研究所)
1998年 投資信託販売開始
2001年 個人向けインターネットバンキング開始
2002年 新キャッチコピー「明日の夢 人から人へ」の制定
2003年 法人向けインターネットバンキング開始
2006年 公立大学法人宮崎公立大学と連携協力に関する協定締結

預金と貸出金の推移

預　金 3 百万円
貸出金 1 百万円
※1932年12月末

宮崎県と鹿児島県を地元と捉え業容を拡大

2008年 保険窓販全面解禁商品の窓口販売開始
本店別館開設
2010年 口蹄疫からの復興に向けた支援
2011年 じゅうだん会共同版システム稼働
「みやぎんの森」森林整備活動
2012年 国分支店開設

鹿児島県内における店舗拠点は
点から面への体制に

2014年〜 11自治体と包括連携協定締結
(宮崎県、都城市、延岡市、宮崎市、西都市、日南市、えびの市、小林市、日向市、薩摩川内市、串間市)
2016年 監査等委員会設置会社へ移行
学校法人南九州学園と包括連携協定締結
国立大学法人宮崎大学と連携協力に関する覚書締結
2019年 指名報酬委員会設置

2008〜

:社会への貢献

リアルとデジタルの融合 2020〜

「リアル店舗を持ったデジタルバンク」を追求

2020年 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」締結
2021年 「みやぎんアプリ」取り扱い開始
家賃保証会社「ひなた保証」設立
宮崎国際大学と包括連携に関する協定締結
2022年 「TCFD(気候変動関連財務情報開示タスクフォース)」提言への賛同を表明
「宮銀コンピューターサービス」を「宮銀デジタルソリューションズ」へ社名変更
東京証券取引所プライム市場へ移行
2023年 事業性融資電子契約サービス運用開始
「DX認定事業者」認定取得

DX認定



プライム市場盾

中期経営計画「First Call Bank」(2023年4月〜2026年3月)スタート
「インターネット保険」取り扱い開始
宮銀デジタルソリューションズ・西日本電信電話株式会社宮崎支店との「ICTの利活用による地域社会の課題解決と地域経済の発展等に関する連携協定」締結
「宮崎県デジタル人財育成コンソーシアム」設立
宮銀デジタルソリューションズ・株式会社QTnetとの「地域社会のDX推進に関する連携協定」締結
2024年 「新生シリコンアイランド九州の実現に向けた九州・沖縄地銀連携協定」締結
融資業務における生成AIの利用開始
「ひなたアライアンス連携協定」締結
当行専属のオリジナルAIタレント起用
2025年 みやぎんキャッシュレスステーション開設
オリジナルAIタレントのイラスト化
再造林活動によるカーボンクレジットの創出・販売事業実証実験開始

地域とともに歩んだ結果 (2025年3月末)

総預金県内シェア NO.1 (62%)
貸出金県内シェア NO.1 (50%)

事業性与信先数 18,271 先

預　金 3兆1,250億円(除く譲渡性預金)
貸出金 2兆3,965億円

1932年 | 1940s | 1950s | 1960s | 1970s | 1980s | 1990s | 2000s | 2010s | 2020s

社会の出来事

1939年 第2次世界大戦勃発
1945年 終戦
1964年 東京オリンピック
1972年 札幌オリンピック(冬季)
1973年 第1次石油危機(オイルショック)
1978年 第2次石油危機(オイルショック)
1989年 ベルリンの壁崩壊
1990年 バブル崩壊
1991年 湾岸戦争
1995年 阪神・淡路大震災
1998年 長野オリンピック(冬季)
1999年 ITバブル
2001年 アメリカ同時多発テロ事件
2003年 イラク戦争
2008年 リーマン・ショック
2010年 口蹄疫の発生
2011年 新燃岳の爆発的噴火
2011年 東日本大震災
2018年 えびの高原の硫黄山が250年ぶりに噴火
2020年 新型コロナウイルス世界中で感染拡大
2021年 東京オリンピック
2022年 ロシア軍、ウクライナ侵攻
2024年 マイナス金利政策解除

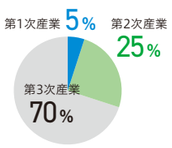
営業基盤（強み）

宮崎銀行は、宮崎県と鹿児島県を「地元」とし、両県に強固な営業基盤を築いております。
両県は第1次産業や観光・サービス業に強みを持つ産業構造です。
特に、肉用牛、豚、ブロイラーなどの畜産業は全国有数の産出額を誇ることに加え、
物流を支える交通インフラ網の整備も進み、第一次産業を起点とした経済成長が期待できます。
また、豊富な森林資源や長い日照時間等、今後の脱炭素社会の到来という観点においても、
地理的な優位性を有しております。

1 産業基盤

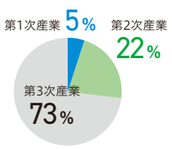
宮崎県

県内総生産
3兆6,814億円
※2022年度確報・実質ベース

産業構成


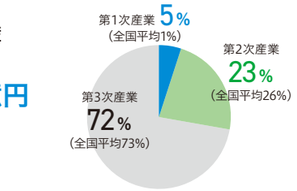
鹿児島県

県内総生産
5兆8,985億円
※2022年度確報・実質ベース

産業構成


宮崎県・鹿児島県（南九州）合算

南九州域内総生産
9兆5,799億円
※単純合算ベース

南九州産業構成


将来性・特徴・強み

- 南九州は第一次産業の構成割合が高く、特に肉用牛、豚、ブロイラーなどの畜産業において全国有数の産出額
- 宮崎では「スポーツランドみやざき」の推進に向けた投資が積極化しており、ゴルフやプロスポーツキャンプ関連の観光・サービス業の成長が期待できる
- 豊富な森林資源や地理的な好条件を生かした脱炭素関連ビジネスの成長余地が大きい

2 物流インフラ



3 基礎データ

項目	宮崎県	鹿児島県
面積（㎢）	7,734	9,186
人口（千人）	1,019	1,531
合計特殊出生率	1.43	1.38
事業所数（事業所）	48,940	71,793
一人当たり県民所得（千円）	2,453	2,722
森林面積（千ha） 森林率	585 76%	594 65%
農業産出額（億円） 全国ランキング	3,720 6位	5,438 2位
年間日照時間（時間） ※代表地点	2,121	1,942

4 環境・自然資源

宮崎県・鹿児島県が位置する南九州は、温暖な気候と美しい自然景観など、恵まれた自然環境を有しております。
そうした環境・自然資源を生かした観光産業も発達してきました。
当行は、2020年に環境省、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、
地域資源の持続的な活用を通じた地域活性化等に協働して、取り組んでおります。



「中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定」のこれまでの取り組み

- 脱炭素の取り組み（ポリ袋の廃止）
- 「国立公園オフィシャルパートナーシップ」の締結
- ESG投融資の推進
- ESG関連投資信託の共同推進と寄付



「国立公園オフィシャルパートナーシップ」締結の写真
（頭取と小泉環境相（当時））

5 宮崎県の強み・取り組み

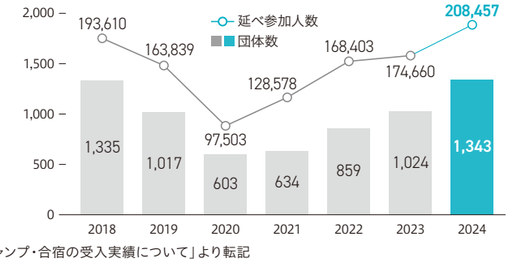
スポーツランド宮崎としての魅力

温暖で快晴日の多い恵まれた気候と屋外型トレーニングセンター等、各種スポーツ施設が充実しており、全国でもトップクラスの数の県外からのスポーツキャンプ受入を実施。

2024年度（2024年4月～2025年3月）の状況

項目	実績
団体数（団体）	1,343
参加人数（人）	36,325
延べ参加人数（人）	208,457

スポーツキャンプ　年度実績の推移





表・グラフデータ：宮崎県「令和6年度 県外からのスポーツキャンプ・合宿の受入実績について」より転記

3つの日本一挑戦プロジェクト

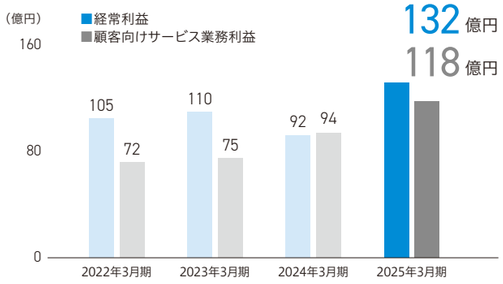
宮崎県では県の強みを生かし、未来創造に向けたさらなる成長につなげるため、以下の3つのプロジェクトについて日本一を目指して挑戦しています。

	子ども・若者プロジェクト	グリーン成長プロジェクト	スポーツ観光プロジェクト
主な指標（2026年度）	● 合計特殊出生率 1.63（全国2位）➡ 1.8台（全国1位） ● 婚姻数 3,805組➡ 4,500組以上	● 再造林率 73%（全国3位※）➡ 90%以上（全国1位） ※素材生産50万㎥以上の林業県/2018-2020平均 ● 粗飼料※自給率　※牧草など牛のエサ 88% ➡ 100%	● プロチームキャンプ数（野球・サッカー・ラグビー） 32チーム（全国2位）➡ 43チーム以上（全国1位） ● 春季キャンプ・合宿の経済効果 118億円 ➡ 150億円

財務・非財務ハイライト

財務指標

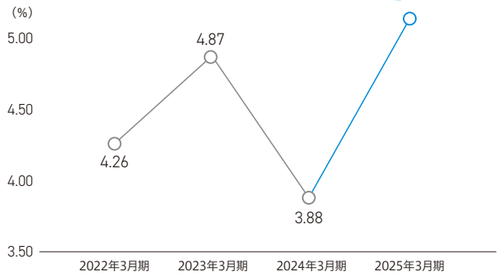
経常利益 / 顧客向けサービス業務利益※



※顧客向けサービス業務利益＝貸出残高×預貸金利回り差＋役務取引等利益－営業経費

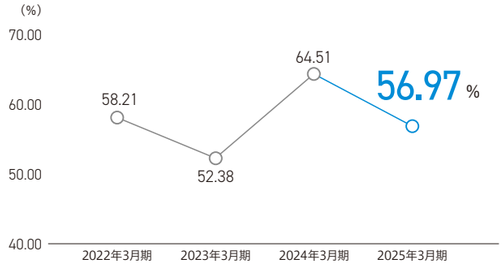
経常利益は、貸出金利息や有価証券配当金の増加により132億円（前期末比+40億円）、顧客向けサービス業務利益は、役務取引等利益が増加したことにより、118億円（前期末比+24億円）となりました。

ROE



当期純利益が増加したことから、5.14%（前期比+1.26%）となりました。

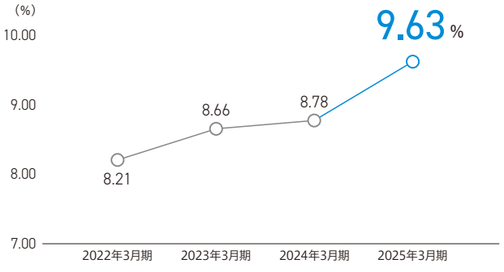
OHR※



※OHR ＝ 経費 ÷ コア業務粗利益（業務粗利益 － 債券関係損益）

資金利益の増加によるコア業務粗利益の増加に加え、人件費や物件費などの経費が減少したことから、56.97%（前期末比▲7.54%）となりました。

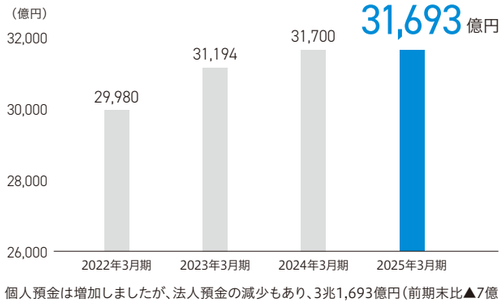
自己資本比率



自己資本の積み上げに加え、バーゼルIII最終化の適用開始により、リスクアセットが大きく減少したことから、9.63%（前期末比+0.85%）となりました。

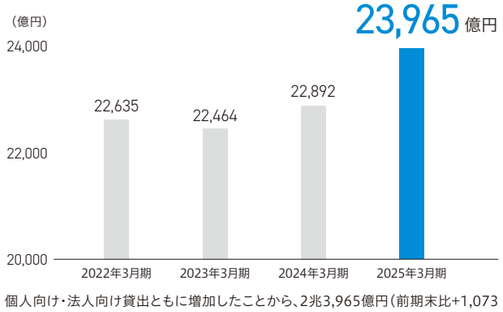
ご参考

総預金残高（譲渡性預金を含む）



個人預金は増加しましたが、法人預金の減少もあり、3兆1,693億円（前期末比▲7億円）となりました。

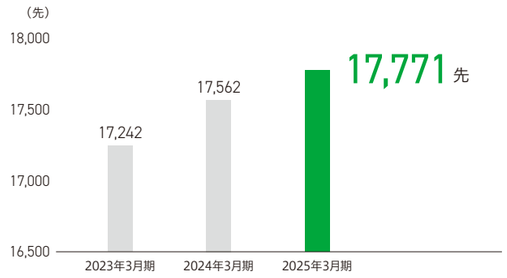
総貸出金残高



個人向け・法人向け貸出ともに増加したことから、2兆3,965億円（前期末比+1,073億円）となりました。

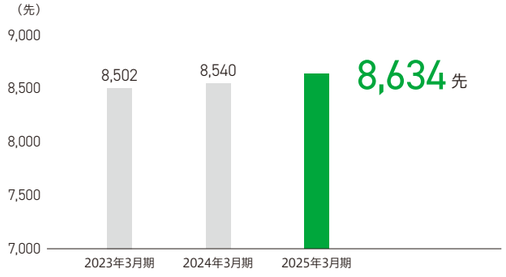
非財務指標

地元（宮崎県・鹿児島県）与信取引先数



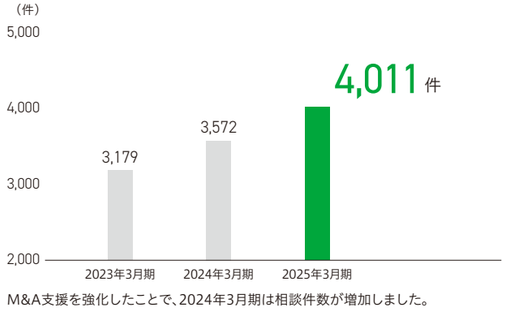
着実な顧客基盤の拡大が図れています。

メイン取引先数



営業基盤の拡大と顧客支援の強化により、メイン取引先数も着実に増加しております。

事業承継・M&A累計相談件数



M&A支援を強化したことで、2024年3月期は相談件数が増加しました。

みやぎんESG経営目標

（2023年4月～2026年3月）

ESG関連投融資（新規実行額）

2,139 億円

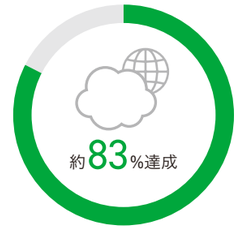
1,500 億円



積極的な推進により、目標1,500億円を上回る実績となりました。

実績：2025年3月期　目標：3カ年累計

行内温室効果ガス削減



目標：2013年度比
60%削減
（2030年度）

実績：2025年3月期
49.5 %

2030年度の削除目標60%に向け、着実な削減が進んでいます。

係長級に占める女性の割合



目標：2025年度
40 %

実績：2025年3月期
42 %

積極的に女性活躍推進を展開することで目標を上回る水準となりました。



「リアル店舗を持ったデジタルバンク」への挑戦

取締役頭取
杉田 浩二

県是銀行としての宮崎銀行

当行の前身である「日向興業銀行」が設立されたのは、昭和恐慌最中の1932年であります。当時の宮崎県は、世界的な大恐慌の煽りを受け、経済が大きく疲弊し、県内金融機関は実質的な休業状態に追い込まれるなど、危機的な状況でありました。そうした状況において、県政財界は挙県一致の体制による新銀行の設立を企図し、大きな期待のもと「日向興業銀行」が設立されました。このような設立趣意を持つ当行は90年以上の永きにわたって、経営理念である「地域との共存共栄」のもと、地域経済成長への貢献や金融サービスの充実に努めてきました。

▶P03　宮崎銀行のあゆみ

この数年においては、地域社会が、人口減少、DX・GXへ対応等、多くの構造的な課題を抱える中、お客様のニーズも多様化しており、さまざまな課題に対する伴走型支援による課題解決に取り組んできました。

その中でも、少子高齢化が進む地方においては、後継者不足による事業承継問題が喫緊の課題であると捉え、いち早く2014年に事業承継・M&A支援室を新設し、同室設立以来の累計で相談件数は4,000件を超えるなど、地元経済の持続的な成長に大きく貢献してきました。

さらに、地方における労働力不足という課題に対しては、地元企業の生産性の向上が重要であることから、グループ会社や外部アライアンス先との連携を強化し、お客様のIT・デジタル化支援等に積極的に取り組んでいます。

収益性の高いビジネスの展開と株主還元の充実

当行の特長・強みは、長年にわたり地域に密着した取引関係の中で構築してきた、地元のお客様との信頼関係です。これは当行にとってかけがえのない価値であると考え、当行は宮崎県および鹿児島県において強固な営業店ネットワークを有し、確固たる顧客基盤を構築しています。

▶P05　営業基盤（強み）

また、お客様の多岐にわたるニーズに応じたソリューション提供等、お客様本位の経営を実践してきたことで、過去のマイナス金利という厳しい環境下においても、当行は他の地方銀行を上回る水準での利益成長を実現してきました。特に、本業の稼ぐ力を示す「顧客向けサービス利益」は2017年度の算定開始以来、右肩上がりで成長しており、収益性の高い金融ビジネスを継続しております。加えて、累進配当の導入、増配、自己株式取得等、株主還元についても一層の充実を図っております。

こうした良好な経営状態を維持できているのは、まさに「地域との共存共栄」の経営理念のもと、お客様から厚いご支持をいただいている結果と考えております。

「金利のある世界」において真価が問われる「First Call Bank」

2023年4月に開始しました中期経営計画（以下、現中計）では、表題として「First Call Bank」を掲げています。この言葉の意味するところは、「お客様に最初にご相談をいただける銀行」であり、「全てのステークホルダーから圧倒的に信頼されている銀行」でありたいという思いを込めています。

▶P18　中期経営計画の全体像

お客様のニーズという「環境」は、経済情勢の変化やテクノロジーの進歩などを背景に、絶えず変化しています。その変化にしっかりと対応することで、最初に相談される「First Call Bank」とならなければなりません。この「First Call Bank」であり続けることが、当行が未来に存在し、持続的成長を成し遂げるための最適解であると考えています。

その上で、変化するお客様のニーズや課題に対して、「First Call Bank」として応えていくために重要となってくるのが、「マーケットイン」の視点でありますが、この取り組みにおいて、私が重要と考えることは、新たな金融商品やサービスを提供した後、お客様からのさまざまなご意見、ご要望を吸収し、商品およびサービスの改善を図る仕組みを構築することです。こうした仕組みによって、より付加価値が高いものを継続的に提供することが可能となります。

一方、長らく続いたマイナス金利政策が終了し、「金利のある世界」が本格的に戻ってきました。この世界では、銀行のコアビジネスである預貸ビジネスの収益環境は改善するものの、お客様の金融機関を見る目は厳しくなり、金融機関同士の競争も激化してくることが想定されます。そうした環境においてこそ、当行がこれまで培った「First Call Bank」の精神の真価が発揮されるものと確信しております。

「リアル店舗を持ったデジタルバンク」の追求

「リアル店舗を持ったデジタルバンク」は、私が頭取に就任して以来、一貫して志向してきたことです。デジタル技術の進展に伴う非対面サービスの普及などにより、社会環境の変化や生活様式の多様化が急速に進んでおり、個人のお客様の多くがスマートフォンで銀行取引を行い、法人取引もインターネットバンキングに移ってきています。この流れがさらに加速していく中で、地方銀行はビジネスモデルの変革を求められています。

これらに対して当行では、「リアルとデジタルの融合」が一つの解であると考えており、DXによる既存業務の抜本的な効率化に加え、商品・サービスにおいては、非対面の機能を強化し、対面サービスの深化とデジタルサービスの進化のベストミックスに取り組み、対面・非対面の両方のチャネルでお客様のニーズに的確にお応えできる「リアル店舗を持ったデジタルバンク」への歩みを着実に進めていきます。

これにより、縮小が懸念される地方経済の中にあっても、地方銀行の強みであるリアルの店舗ネットワークや対面営業において、経営資源配分の適正化やコンサルティングなどの質的な向上を図り、銀行全体の生産性向上が可能となります。

特に生成AIをはじめとしたテクノロジーの進化は目を見張るものがあります。当行では、銀行業務の根幹である融資稟議作成業務において生成AIを本格的に活用しております。また、みやぎんアプリの継続的な機能改善やビッグデータを活用したデジタルマーケティングを強化するなど、デジタル技術の利活用による業務効率化、収益力強化に積極的に取り組んでいます。

▶P23　基本戦略1「First Call Bank」営業の確立

サステナビリティ経営と人的資本経営

当行が地元とする南九州地域は、将来的に人口減少を主因とする経済の収縮も予見され、当行のビジネス基盤の縮小が懸念されます。こうした中、中長期にわたって持続的な成長を実現するためには、これまでも申し上げた通り、リアルとデジタルの融合を推し進めることで経営資源を適正化し、生産性の飛躍的な向上を図ることに加え、地域課題の解決に資する事業・活動を通じたサステナビリティ経営を実践していくことが重要になると認識しています。加えて、経済的価値と社会的価値の極大化を目指すサステナビリティ経営を実践していく上で、特に重要になるのが「人財」であります。当行はこれまで、人財育成関連施策の充実や賃上げ等、人財に対する投資を強化してきました。2025年度には人事制度の刷新も行っており、従業員一人ひとりがやりがいと成果を両立できるような環境整備に引き続き努めていきます。

▶P27　人的資本経営
▶P35　基本戦略3 サステナビリティ経営の実践

以上のような挑戦を通じて、現中計「First Call Bank」では、2025年度において経常利益140億円以上、ROE5.0%以上を達成する考えです。地方銀行を取り巻く環境は今後も厳しい状況が継続する見通しではありますが、マーケットインの精神をもって「First Call Bank」を追求し続けることで、当行も時代の変化に合わせて変容することが可能となります。今後も、宮崎銀行グループは、サステナビリティ経営の実践を通じて、時代をリードする地域経済のプラットフォーマーへの進化を目指してまいります。

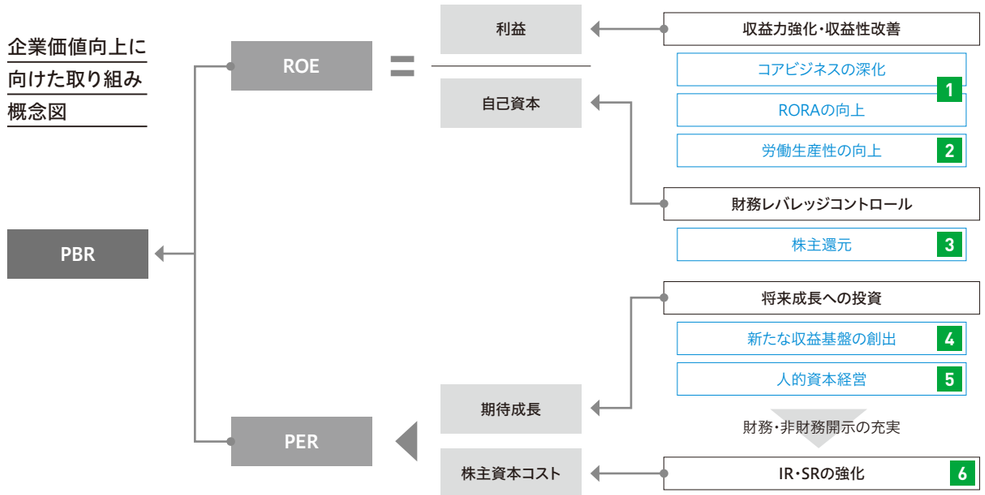
CFOメッセージ ～企業価値向上に向けた取り組み



経済的価値と社会的価値の両立により、一層の企業価値向上を目指す

常務取締役
渡邊 友樹

企業価値向上に向けた取り組み概念図



1 コアビジネスの深化

1. 預貸ビジネス

当行の最大の強みは、ストック収益である貸出ビジネスの強固な収益基盤であります。事業性貸出、住宅ローン・カードローンを中心とする個人ローンとともに、お客さまのさまざまな資金ニーズを的確に捉えることで、着実にボリュームを拡大させています。加えて、利回りについても地方銀行平均を30bp程度上回っており、ボリュームと収益性の両立による、収益性の高いアセットの積み増しができております。

直近では、高付加価値なストラクチャリング案件や住宅ローンに付随する融資関連手数料も増加しており、一層の採算向上が図れております。

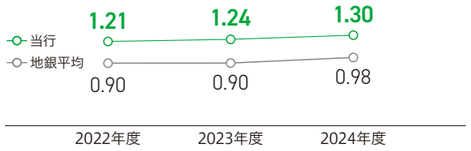
加えて、金利上昇局面においては、市場金利の上昇に応じて貸出金利回りも上昇させることが重要となります。当行では、強固な顧客基盤により、事業性貸出において短プラ利用先のうち、99%の取引先において貸出金利の引き上げができております。

「金利のある世界」においては、従来以上に貸出ビジネスの収益インパクトが大きくなり、金融機関同士の競争も激化します。こうした環境の変化に対しても適切に対応することで、当行の強みである貸出ビジネスにおける一層の収益拡大に努めていきたいと考えています。

一般貸出金平残（億円）



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）

99%

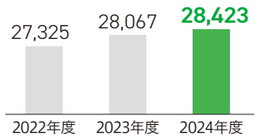
短プラの引き上げに伴い、取引先企業と貸出金利の引き上げの交渉を実施。取引先との強いリレーションにより、短プラ利用先のうち、99%の取引先において貸出金利の引き上げについて実施済みまたは了承を得られている状況。

2. 預金戦略

「金利のある世界」においては、貸出ビジネスとともに預金の獲得も重要性が増してきます。地元における強固な顧客基盤を生かし、法人顧客に対しては決済メイン化の取り組み、個人顧客に対してはバンキングアプリを核とした非対面サービスの充実により、粘着性の高い預金の取り込みを進めており、着実なボリューム増加が図れています。

▶P24　みやぎんアプリ

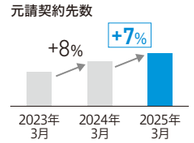
一般預金平残（億円）



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

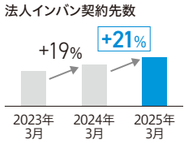
元請契約先数



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. 顧客成長へのソリューション

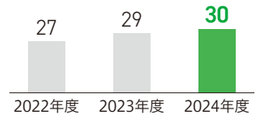
当行は、ストック収益である預貸ビジネスに加え、フローの収益源となる各種ソリューションの提供にも注力しています。ソリューションの提供において、特に重要となるのは、お客さまの成長にいかに貢献できるか、お客さまの課題をいかに解決できるかという点であります。

預り資産営業においては、徹底したアフターフォローによりお客さまとの信頼関係を構築することで、顧客本位の業務運営と収益力の強化を両立しております。預り資産手数料の着実な増加に加え、積み立てNISA等の「貯蓄から投資へ」を後押しする取引も増加しており、お客さまへの健全な資産形成に大きく貢献できています。

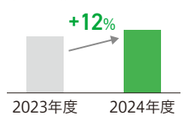
また、法人向けソリューションの代表格である事業承継・M&A支援は地域経済の縮小や後継者不在といった構造的な課題を解決する手段として、当行は他行に先駆けてノウハウの習得を進め、これまで多くの案件を成約してきました。2024年度の支援件数は前期比+12%の伸長となり、今後ますます成長が期待できるソリューションであります。

当行は、ストック収益とフロー収益の両面において、お客さまのニーズに対して的確に対処することで、当行収益力の強化とお客さまの成長を両立し、コアビジネスの一層の深化を目指していきます。

預り資産手数料（億円）



事業承継・M&A支援件数



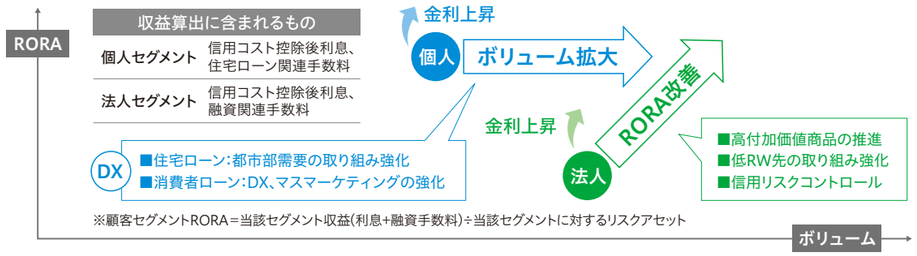
4. RORAの向上

PBRの上昇には、コアビジネスの深化と合わせて、資本効率の向上が必要となります。当行の自己資本比率は他の地方銀行と比較して、決して高い水準ではありませんが、裏を返せば、適切なリスクテイクのもと資本効率の良いビジネスモデルが展開できているとも言えます。

一方で、PBRは依然として1倍を割っている状況でありますので、さらなる資本効率の向上、特に銀行業務においては、RORAの向上が重要と考えています。

RORA向上に向けた大きな方向性としては、住宅ローンを中心とする個人セグメントにおいては、現状においても相対的にRORAが高い水準にありますので、ボリュームの拡大に努めます。具体的には、住宅ローンの都市部需要の取り込みやデジタルマーケティング等を活用した消費者ローンの拡大を進めていきます。

法人セグメントについては、ストラクチャリング案件による収益性強化や低リスクウェイト先へのボリューム拡大等、RORA改善の取り組みを強化していきます。

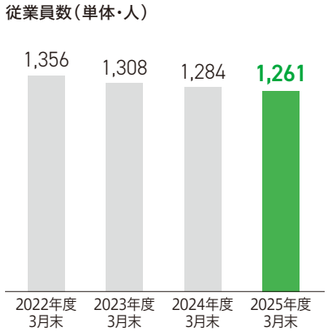


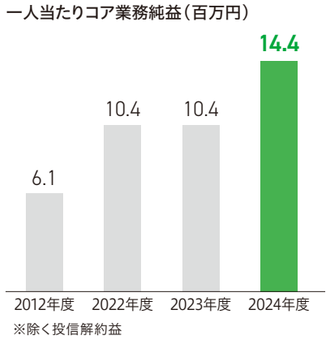
2 労働生産性の向上

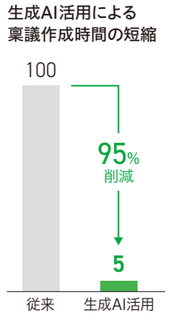
トップラインの増加、収益性の強化に合わせて、ボトムラインに直結する労働生産性の向上にも注力しています。2021年度以降、「営業店ペーパーレス化プロジェクト」、「業務改革プロジェクト」を全行ベースで展開し、業務効率化を目的とした業務改革の取り組みに注力してきました。その結果として、銀行全体で約84,000時間（45人相当分）の業務削減が実現できました。

こうした生産性向上の取り組みを通じて、従業員数が減少する中においても、一人当たりの利益を向上させることで、当行全体の利益水準の増加を図っています。

また、生成AIの積極的な活用を進めています。2024年4月から融資稟議書作成支援に生成AIを導入し、大きな効果が得られています。今後は他の業務にも応用し、抜本的な業務改革を進めてまいります。



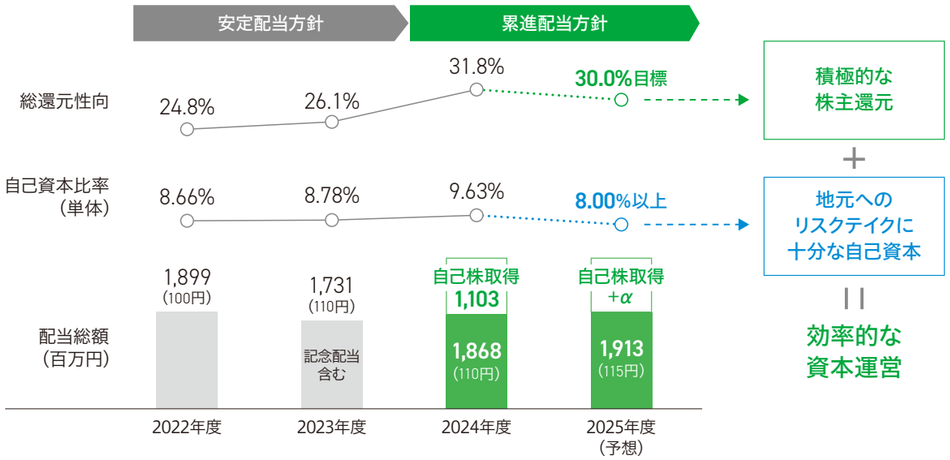




3 株主還元

銀行は効率的な資本運営と金融仲介機能を全うするために必要な自己資本の維持の両立を図る必要があります。当行は、2024年4月に配当方針の見直しと機動的な自社株買いを行っていくことを公表しました。

従来以上に積極的な株主還元を行うこととしており、収益力の強化と積極的な株主還元をしっかりと継続することで、効率的な資本運営を実践し、株主の皆さまにとっての企業価値向上に努めてまいります。



4 新たな収益基盤の創出

当行は社会的価値と経済的価値を両立するような新規事業の検討にも注力しております。2025年8月には、再造林活動によるカーボンクレジット創出事業に関する実証実験を開始しました。同事業は宮崎県が抱える社会課題に対して、当行とNTT西日本が連携し、それぞれの強みを活かすことで課題解決を目指すもので、まさに当行と地域社会の共通価値の創造に資する取り組みであります。

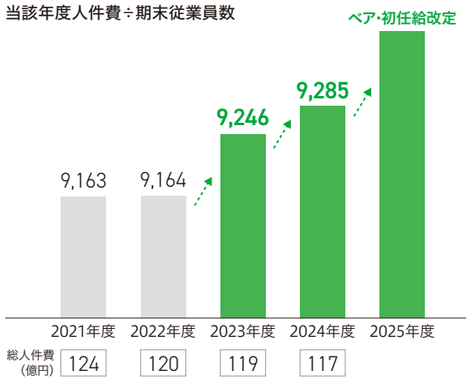
▶P26 再造林活動によるカーボンクレジットの創出・販売事業

社会全体でサステナビリティが求められている現状において、当行では、特に「脱炭素」分野において、行政・自治体や当行とは異なるコンピタンスを持つ民間企業と連携を行い、新たな付加価値が提供できる事業への参入・開発を進めております。



5 人的資本経営

持続的な企業価値の向上を成し遂げる上において、「人的資本経営」が極めて重要であると認識しており、人的資本に関連する各種取り組みを強化しています。特に、人的資本への投資という観点では、ベースアップや初任給引き上げに加え、新しい人事制度の導入も進めており、従業員一人ひとりがやりがいと成長を実感できる環境作りに引き続き注力していきます。こうした取り組みの結果として、一人当たり人件費は着実に増加しており、人的資本に対する投資の着実な積み上げが図れていると言えます。加えて、当行は、人的資本への投資と生産性の向上も同時並行的に進めることで、総人件費を抑制しつつ、将来への投資をしっかりと実施できているという点が強みであると認識しています。



6 IR・SRの強化

非財務情報を含めた当行の強みや将来の成長性を投資家の皆さまに分かりやすくご理解いただくことを目的に、情報開示の充実に努め、IR・SRを強化しています。

2023年度から、統合報告書の発刊を始め、決算説明資料についても当行の強みや非財務情報を充実させる内容に変更しております。また、IR・SRも強化し、投資家・株主との対話から得られたご意見について、適切に経営に反映できるよう努力しております。

2025年のIR等活動実績

	内容	対象者等
四半期毎	決算発表	記者会見
2025.6.26	定時株主総会	株主
2025.7月	地域別会社説明会（宮崎3会場、鹿児島1会場）	株主、お取引先等
随時	個別ミーティング（8月30日まで6先）	株主、機関投資家、アナリスト等

価値創造プロセス

宮崎銀行は、地域のリーディングバンクとして「地域との共存共栄」を経営理念としています。
これまで培ってきた強みを生かしながらお客さまと地域社会の課題解決を図り、
地域のファーストコールバンクを目指してまいります。

経営理念・行動規範
「行是綱要」・「みやぎんフィロソフィー」

地域と共に持続的な成長を実現する
インフラ創造企業

外部要因

地域社会
- 人口・生産年齢人口の減少
- 企業数の減少
- 地域産業の振興

お取引先
- AI活用・DX化の進展
- 事業承継ニーズの拡大
- 資産形成ニーズの高まり

株主
- 企業価値の向上

従業員
- 多様な働き方
- リスキリングへの取り組み
- 働き甲斐の拡充

Input 活用する経営資本・当行の強み

財務資本
- 預金残高 …… 31,693億円
- 貸出金残高 …… 23,965億円
- 強固なストック収益基盤

人的資本
- 充実した研修制度
- 勤勉・実直な企業風土
- 専門性の高いコンサルティング人財
- 高い健康経営意識

知的資本
- DX推進によるデータ蓄積・マーケティングの高度化
- 地域における高いブランド力
- 高品質のソリューション提供
- グループ総合力
- 顧客ビジネスモデルの熟知

社会・関係資本
- 地域に密着した店舗ネットワーク
- 外部アライアンス先の拡大による支援体制
- 産官学金の連携
- 圧倒的な県内シェア率
  預金：50%　貸金：62%

自然資本
- 恵まれた気候
- 歴史・観光資源
- 豊富な自然資本
- 第一次産業の充実

Activities 具体的取り組み

「リアル店舗を持ったデジタルバンク」の実現

リアル・対面
対面サービスの深化



- 対面営業によるお客さまとの信頼関係の強化
- 質の高いコンサルティング・ソリューション提供によるお取引先の課題解決
- リアル店舗の最適化　　等

×

デジタル・非対面
デジタルサービスの進化



- 非対面チャネルによる収益力強化
- デジタル技術を活用した新規ビジネスの創出
- 生成AIの活用による生産性向上　　等

経営資源の最適化 | **質の高いサービスの提供** | **収益力の強化** | **顧客利便性の向上**

中期経営計画「First Call Bank」(2023.4～2026.3)

目指す姿
全てのステークホルダーのサステナビリティに貢献し、圧倒的に信頼される銀行グループ

基本戦略1　「First Call Bank営業の確立」
基本戦略2　経営基盤の強化
基本戦略3　サステナビリティ経営の実践

価値創造を支える基盤
- コンプライアンス経営の徹底
- リスク管理の高度化
- コーポレートガバナンスの高度化

Outcome 提供する価値

経済的価値と社会的価値の極大化

経済的価値
- ROE　8.0%以上
- 経常利益　250億円以上

社会的価値

地域社会
- 地域経済の維持・活性化
- 地域課題の解決、持続可能な地域社会の実現
- 新たな事業・雇用の創出
- 関係人口の創出

お取引先
- お取引先の利便性・生産性の向上
- コンサルティングによる経営課題解決への支援
- コンプライアンス意識に基づく質の高い提案・金融サービスの提供
- 資産形成におけるお取引先の最善の利益の実現

株主
- 中長期的な企業価値の向上
- 安定的な利益還元

従業員
- 柔軟な働き方が可能な職場環境
- 能力や適性に応じた役割を最大限発揮でき、やりがいを実感できる体制
- 従業員や家族のウェルビーイングの実現

長期ビジョン

将来、人口減少を主因とする地域経済の縮小に伴い、地方銀行のビジネス基盤も縮小することが予想される中、経済的価値と社会的価値の極大化を実現する新たな成長戦略が重要となる。

長期ビジョン：100 周年に目指す姿

地域と共に持続的な成長を実現する インフラ創造企業

※インフラ創造企業：地域・お客さまにとって必要不可欠な
サービス・仕組みを提供する銀行グループ

当行の文化・強み

- 文化　自由闊達・明朗・融和
- 文化　積極果敢
- 強み　店舗網と対面営業力
- 強み　信頼と歴史
- 強み　強固なお客さま基盤

ソリューションの提供

地域の抱える中長期的な課題

- 人口減少
- 生産年齢人口減少
- 企業数減少
- Withコロナ
- 気候変動・脱炭素
- デジタル化

共存共栄

経済的価値と社会的価値の極大化

中期経営計画の全体像

「全てのステークホルダーのサステナビリティに貢献し、圧倒的に信頼される銀行グループ」を目指す姿とする。
積極的に挑戦し、「変革と成長」の3年間とする。

目指す姿

変革・成長

全てのステークホルダーの サステナビリティに貢献し、 圧倒的に信頼される銀行グループ

（First Call Bank）

目標指標
2025年度

- ROE **5.0** % 以上
- 経常利益 **140** 億円 以上

事業戦略

基本方針

「リアル・対面」と「デジタル・非対面」を融合させ、
「リアル店舗を持ったデジタルバンク」を実現する

- 基本戦略 1 ：「 First Call Bank 」営業の確立
- 基本戦略 2 ：経営基盤の強化
- 基本戦略 3 ：サステナビリティ経営の実践

DX

土台

- コンプライアンス経営の徹底
- リスク管理の高度化

特集

「リアル店舗を持ったデジタルバンク」の実現

生成AI技術を活用したオリジナルAIタレント

コンセプト　当行キャッチコピー「明日の夢 人から人へ」と、コーポレートカラー「宮崎の青い空、青い海原」のブルー、「宮崎の緑豊かな大地」のグリーンを表現



ドリームAI（アイ）（左）

- 当行イメージソング「夢に逢いに行こう」が名前の由来
- 当行シンボルカラーをイメージした髪色
- 新しいものを積極的に取り入れ発信するインフルエンサー的役割

ひなたこ（右）

- 宮崎県出身の当行行員
- 子どもからお年寄りまで誰にでも優しく接する
- 地域の人が安心して過ごせる街づくりが夢

DREAM AI



イメージCM



DREAM AI

HELLO! MIYAZAKI BANK



HINATAKO

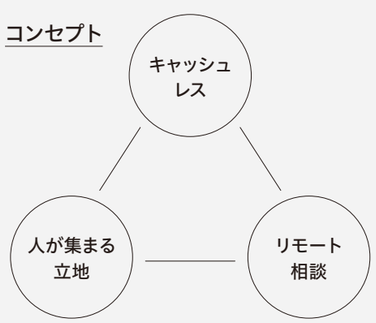
2024年11月、最新のAI技術で生成したAIモデルを当行専属オリジナルAIタレントとして起用しました。2025年2月には未来感あふれる空間をバックに、「宮崎銀行は進化する」ことを表現した新イメージCMを制作し、宮崎県・鹿児島県で放映しています。6月には地域の皆さまにより親しんでいただけるタレントになることを目指し、イラスト化も行いました。その他、各商品の広告塔としてチラシやWeb広告のバナーなどで活躍しています。

当行の生成AI技術を用いた取り組みは先駆的な取り組みであり、さまざまな業務における生産性向上のみならず、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しています。今後の二人の活躍を通じて、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まいります。

「みやぎんキャッシュレスステーション」の設置

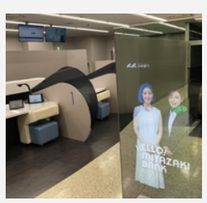
宮崎市の繁華街に位置する橘通支店（近隣地区を統括する母店）を本店にBinB方式により統合し、同支店跡に新しい店舗形態である「みやぎんキャッシュレスステーション」を設置。お客さまとのタッチポイントの維持と効率的な店舗運営の両立を図る。

コンセプト









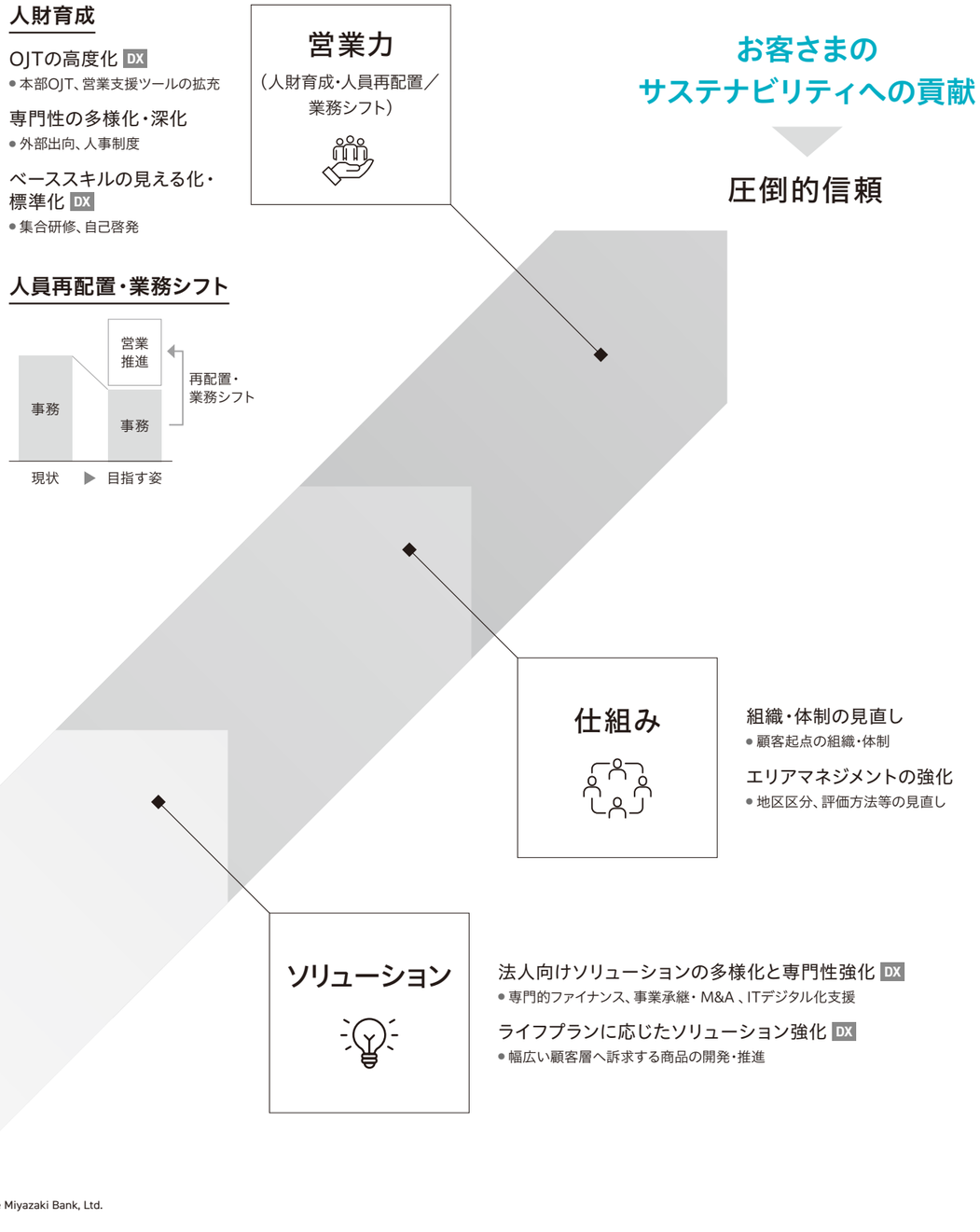
みやぎんキャッシュレスステーションに設置されたミラーサイネージでは、2人による店舗案内や自己紹介が視聴できる。

HINATAKO

基本戦略1 「First Call Bank」営業の確立

1 First Call Bank の営業を推進するための態勢強化

①営業力の強化（人財育成・人員再配置／業務シフト）、②仕組みの構築、③ソリューションの強化
（多様な顧客ニーズへの対応）を進め、顧客から圧倒的に信頼される営業を実践する。



営業力の強化

「当行とお客さまの成長を両立するコンサルティング営業（First Call Bank営業）」を実践するため、コンサルティング力の高い人財の育成に向けた教育・研修の強化に取り組んでおります。

コンサルティング力向上研修の実施状況

法人コンサルティング	2023年度～2025年度（3カ年の累計目標）	2023年度～2024年度（2カ年の累計実績）	達成率
実施回数	54回	42回	78%
参加人数	750人	626人	83%

個人コンサルティング	2023年度～2025年度（3カ年の累計目標）	2023年度～2024年度（2カ年の累計実績）	達成率
実施回数	30回	22回	73%
参加人数	420人	392人	93%

「仕組み」の構築

「メディア戦略室」の改組

2025年6月、営業統括部内の「メディア戦略室（2023年3月新設）」を独立させ、当行全体の広告戦略の統括として、より横断的かつ効果的なプロモーション戦略を実行してまいります。

ソリューションの強化

専門的ファイナンス/事業承継・M&A

●シンジケートローンの組成

2024年度は、大型設備資金を中心に、当行がアレンジャーとして総額232億円のシンジケートローンを組成しました。大口資金ニーズに対し、有効な金融スキームを駆使することで協調融資銀行団を招聘し大口資金調達を可能にします。今後もお客さまのさまざまなニーズにお応えし、持続可能な地域社会の実現を目指してまいります。



●「事業承継・M＆Aセミナー」を開催

2024年12月、経営者さまの事業承継・成長戦略ニーズにお応えするため、セミナーを開催しました。当行はかねてから、取引先の課題解決や経営改善等のコンサルティング機能を強化し、地元経済の成長を支援してきました。特に事業承継問題は、地元の宮崎・鹿児島両県における喫緊の課題として捉えており、2014年4月に事業承継・M&A支援室を設置し、2020年10月には鹿児島分室を新設しました。高度な知識とノウハウ、経験を備えた専門担当者を計8人配置し、相談件数は累計で4,000件超となります。



●アプリバナー広告取り扱い開始

2024年11月より、お取引先の集客支援や企業イメージの向上を目的としてアプリバナー広告の取り扱いを開始しました。みやぎんアプリのメイン画面にお取引先のバナー広告を掲載するサービスです。

サービス開始から5カ月で約100社からのお申込みをいただいております。



SDGs経営支援サービスが600件突破

2021年11月のサービス取り扱い開始以降、お客さまへSDGsの取り組みを促し、累計600件に達しました。SDGsへの取り組みは、企業イメージ向上や人材確保にもつながるなど多くの効果があることから、地域金融機関として持続可能な社会の実現に貢献する取り組みを支援してまいります。

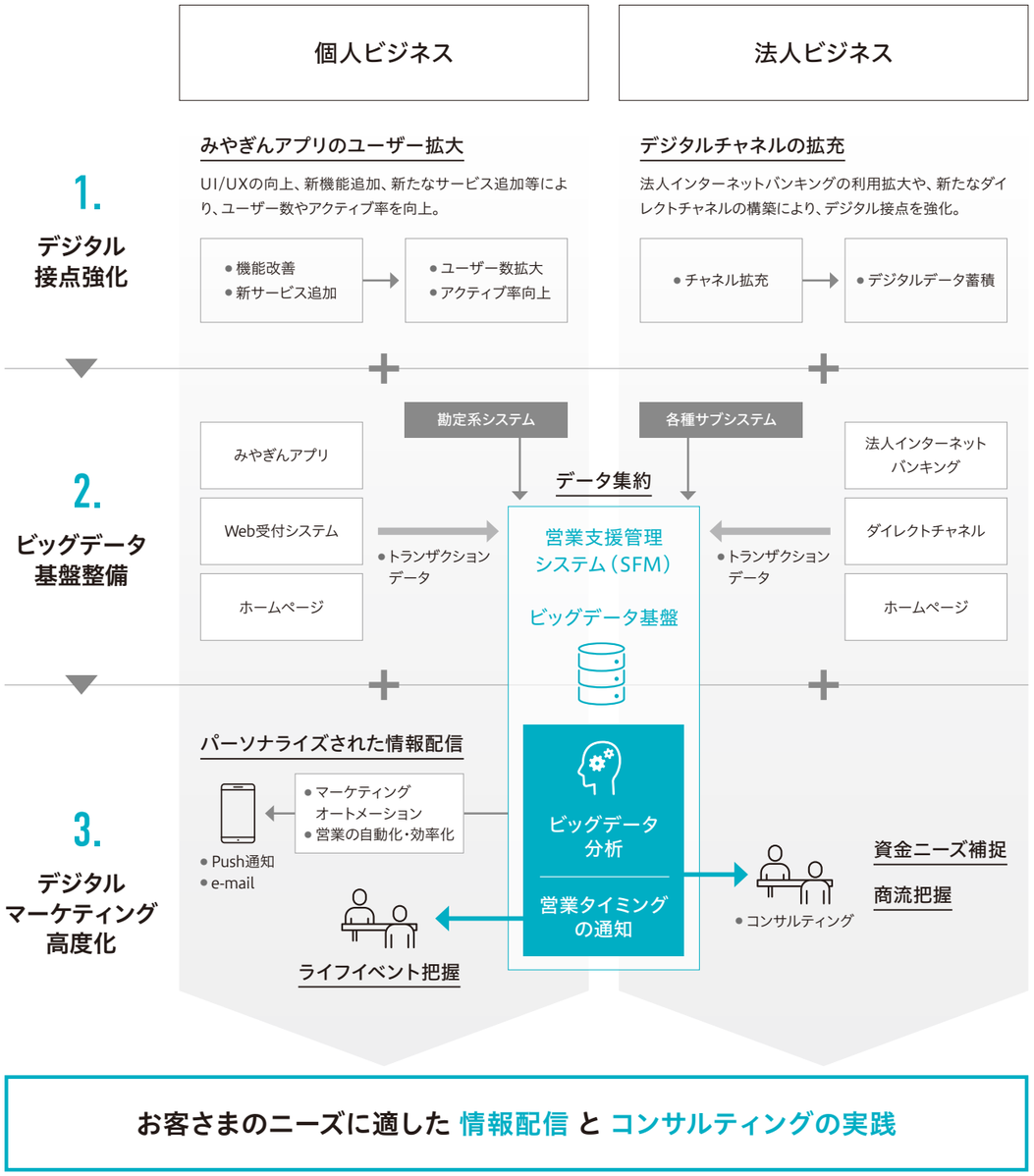
ライフプランに応じたソリューション強化

- **資産形成支援の強化～つみたて投信商品の拡充（NISAつみたて投資枠）**
- **みやぎんリバースモゲージの取り扱い開始（2025年1月）**
  →シニア層への資金ニーズ対応

基本戦略1 「First Call Bank」営業の確立

2 DX推進による個人・法人ビジネスの進化

デジタル接点強化、ビッグデータ基盤の整備、デジタルマーケティング高度化により、
お客さまのニーズに適した情報配信やコンサルティングを実践する。



お客さまのニーズに適した 情報配信 と コンサルティングの実践

個人セグメントにおいては、「みやぎんアプリ」を核としたデジタル取引、非対面取引の拡大に注力してまいりました。「みやぎんアプリ」は2021年1月にリリースしましたが、地方銀行としてはいち早く更新系のサービスを搭載し、リリース後も、投信取引、保険契約、スポーツくじといったさまざまなサービスを順次追加してまいりました。アプリ開発の一部内製化も行い、よりスピーディーな対応が可能となる体制を整えております。そうした取り組みの結果として、月間アクティブユーザー数（MAU）は83%、各ストアでのアプリ評価も4点以上を獲得しており、幅広い顧客層から支持を得ております。また、「みやぎんアプリ」に加え、「Web受付システム」といった非対面チャネルを構築しており、当行では、資金移動や投信・保険・個人ローンの各種手続き、住所変更や氏名変更といった諸届に至るまで幅広い銀行取引をデジタルでお取引できる仕組みを整えております。

法人セグメントにおいては、法人インターネットバンキングの機能向上を行い、取引のデジタル化が大きく進展しております。インターネットバンキング以外でも、デジタルによるダイレクトチャネル、法人ポータルの構築を目的に、「みやぎんBig Advance」や「みやぎんMikatanoシリーズ」をリリースしております。

引き続き、デジタル技術を活用し、お客さまの利便性向上に努めてまいります。

個人セグメント

みやぎんアプリ

機能性・UI/UXの充実や内製化の取り組みにより幅広い顧客層から支持。

更新系　投信
保険　toto



MAU（月間アクティブユーザー数）	ストア評価（iOS）	ストア評価（Android）
83%	4.5	4.2

※MAUは月に1回以上ログインしたユーザーの割合

デジタル取引の充実

取引種類	チャネル
資金移動（振込振替）	Web受付システム
投信・保険・外貨預金・個人ローン	みやぎんアプリ
諸届	インターネットバンキング

スマートフォン PC

法人セグメント

ダイレクトチャネルの構築

みやぎん Big Advance　（2021年5月リリース）2025年3月時点契約件数 979件

Big Advanceは、全国の金融機関が連携し、地域の中小企業の成長を支援するプラットフォームです。

全国規模のビジネスマッチングから会社ホームページ作成、従業員向けの福利厚生サービスまで、幅広いサービスをご提供しております。また中小企業の皆さまと金融機関の新しいコミュニケーションプラットフォームとして、チャットで気軽に融資の相談や経営相談も可能です。

みやぎん | Mikatano　（2023年4月リリース）2025年3月時点契約件数 2,936件

Mikatanoシリーズは、お客さまの業務効率化をサポートする商品です。主な機能は①複数金融機関の口座をまとめて管理し資金繰りを可視化、②請求書をデータ化し一元管理、③スケジュール管理や勤怠管理など社内業務をペーパーレス化の3つとなります。引き続きデジタル技術を活用し、お客さまの生産性向上に向け支援してまいります。

その他リリースした機能

個人
- 住宅ローンWeb受付システム「WELCOME」
- Web完結型マイカーローン・教育ローン・リフォームローン
- インターネット保険
- Webでの投資信託・NISA口座開設
- 投信ロボットアドバイザー「投信のミカタ」
- 外貨預金

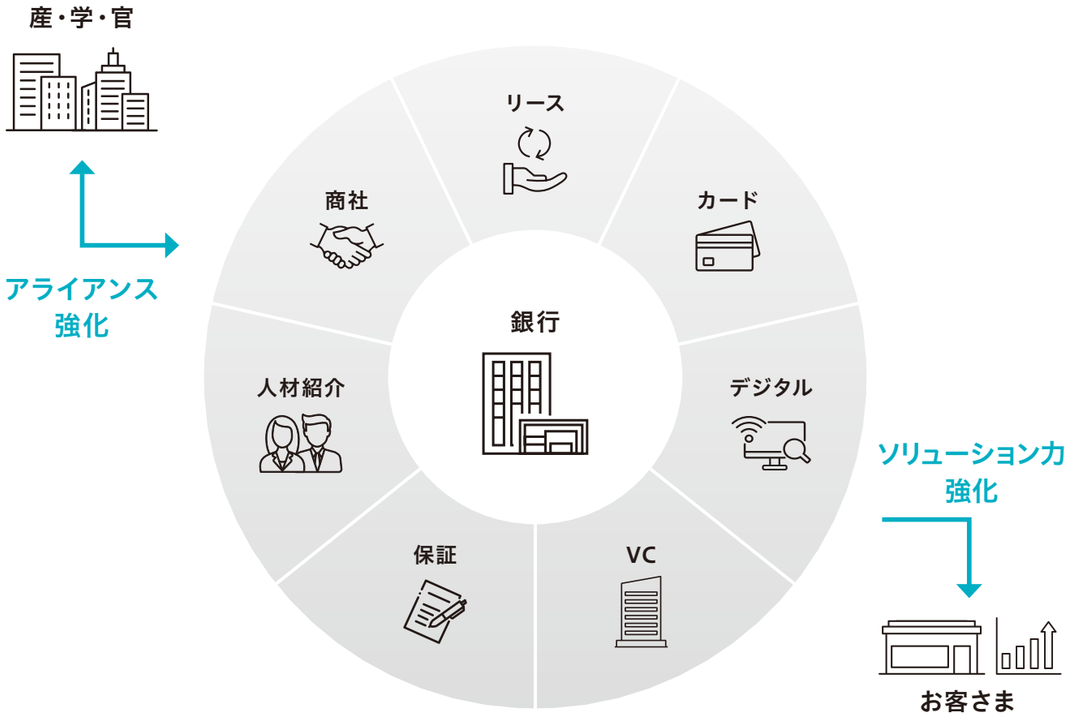
法人・個人共通
- Web伝票作成サービス
- 外国送金依頼書Web作成サービス
- インターネット口座振替受付サービス
- 変更届出書作成サービス

法人
- みやぎん電子交付サービス
- 事業性融資電子契約サービス

基本戦略1 「First Call Bank」営業の確立

3 グループ総合力によるコンサルティング営業の実践

ソリューション力の強化を図り、各社の自立力を高めることで、より強固な銀行グループへの進化を実現する。



ソリューション力

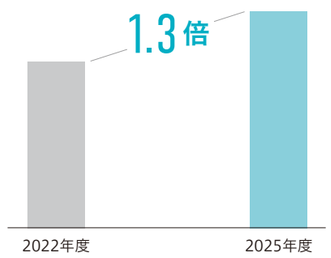
ソリューションの多様化・高度化 DX

社会課題解決に資する新たなソリューションの開発や各機能の専門性を高め、コンサルティング力の強化を図る

DX分野でのアライアンス強化 DX

産・学・官との連携を強化し、地域の課題解決やグループの収益力向上を図る

グループ会社の収益規模



ソリューションの多様化・高度化

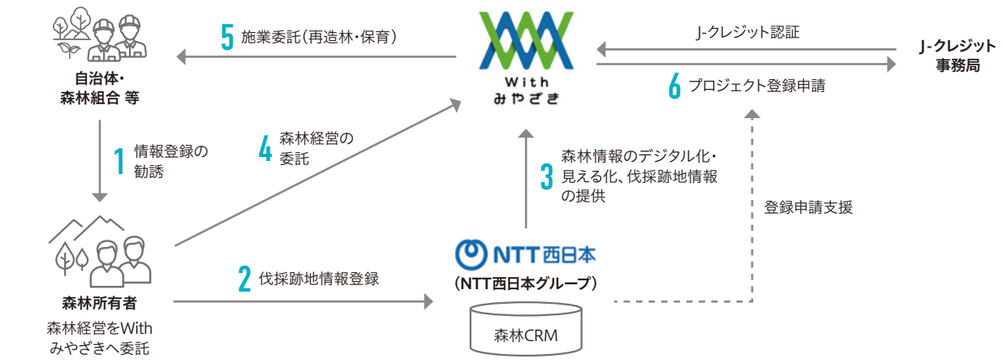
株式会社Withみやざき～再造林活動によるカーボンクレジットの創出・販売事業

サステナビリティ分野における新たな取り組みとして、NTT西日本グループと連携し、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いたしました。

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です。また、宮崎県が取り組みを進めている「3つの日本一挑戦プロジェクト」における「グリーン成長プロジェクト～再造林率日本一への挑戦～」にも資する事業となっております。

今後は、実証実験を通してさまざまな部分について検証を行い、事業化の見極めを行ってまいります。

ビジネスモデル



DX分野でのアライアンス強化

ひなたアライアンスの取り組み

2024年7月に高鍋信用金庫、延岡信用金庫と締結をした「ひなたアライアンス」での取り組みの一環として、DX分野におけるリテラシー向上等を目的とした3金融機関合同での職員向け勉強会や、取引先企業向けの「DX推進セミナー」を開催いたしました。



◀職員向け勉強会



▶顧客向けセミナー

宮崎県デジタル人財育成コンソーシアムの取り組み

2023年5月に設立した「宮崎県デジタル人財育成コンソーシアム」は、産学官がそれぞれの強みを活かし、一体となってデジタル人財の育成に取り組んでいます。本年度は、デジタル人財育成を目的とした講演会や企業訪問を通じてデジタル技術の普及・向上を図り、地域課題の解決と地方創生に取り組んでまいります。



◀データサイエンスコンペティション



▶工場見学

基本戦略 2 経営基盤の強化

1 人的資本経営①

人員構成の高齢化、行員のキャリア観の変化、業務の複雑化・専門化等、「人」を取り巻く環境は大きく変化している。
環境変化に応じた制度・仕組みや教育体系を構築することで、人的資本経営の高度化を図る。

環境変化

- 人員構成の高齢化
- 人財確保の難化
- 業務の複雑化・高度化・専門化
- 従業員価値観・キャリア観の多様化
- 企業経営における人的資本の重要性が増加

取り組み

人事制度

環境変化に応じた人事制度の見直し

- 能力・適性を十分に発揮できる体制の整備
- 成果・貢献度に応じた公正・公平な処遇の実現
- 生涯「やりがい」をもって働ける制度の構築

人財育成・人員再配置

人的価値を高める機会の提供

- 経営戦略・事業計画に連動した人財ポートフォリオの構築
- 専門性の向上（DX、営業、本部企画、マネジメント等） DX
- 新たなスキルの習得

目指す姿

多様なバックグラウンド・価値観を持つ人財が、
多様な専門性と付加価値を高めることで、
働きがい と **成果** を両立できる環境

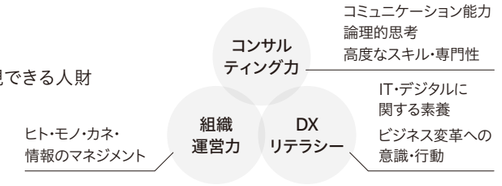
人財育成方針

当行は、2023年４月にスタートした中期経営計画において「全てのステークホルダーのサスティナビリティに貢献し、圧倒的に信頼される銀行グループ（First Call Bank）」を目指す姿に掲げており、その実現のため、求める人財と能力を以下のとおり設定し、「（内外から）圧倒的に信頼される行員」づくりに取り組んでおります。

具体的な取り組みとしては、コンサルティング営業を実践するため、今後もコンサルティング力の強化に資する研修体系の整備を進めていくとともに、行員の積極的なリスキリングに対する支援の拡充を図っております。

求める人財と能力

- 対話を通じたコンサルティング営業によりお客さまの成長を実現できる人財
- 既存の概念や価値観にとらわれずビジネス変革に挑戦する人財
- 組織全体のパフォーマンスを最大化し経営に貢献できる人財



「圧倒的に信頼される行員」づくりのフレームワーク



階層別研修体系図



各階層別研修のカリキュラムに「自身の働き方（目標）」を考える機会として「先輩行員との座談会」を実施。



その他育成支援

バディ制度

入行後6カ月間、1人の新入行員に対し、1人の先輩行員をバディとして任命。
バディは新入行員と定期的な面談等を通じて職場定着を支援。
バディ自身も「後輩育成」を通じて人財育成のスキル向上につながっている。



オンデマンド動画

時間・場所・媒体を問わないオンデマンド動画配信ツール（呼称：ミヤ★スタ）を導入し、自宅学習や職場単位の勉強会等に活用。



若手行員座談会

行内ネットワーク構築やエンゲージメント向上を目的とした「若手行員座談会」を実施。
座談会では「銀行をよりよくするために」をテーマに意見交換を実施。



働きやすい・働きがいのある職場づくり

従業員一人ひとりの能力や特性、描くキャリアやライフスタイルなど、多様な価値観・職業観に柔軟に対応するため、2025年4月に人事制度の改定を行いました。

主な改定内容

職能資格制度	● 特定職をエリア総合職へ改称し、最上位資格を総合職と統一 ● 事務を主に担当するコース（オフィス職）の新設 ● 上位職級・職位への早期登用
報酬体系	● 年功的要素の強い本給（年齢給）を廃止し、資格給へ一本化 ● 成果・貢献に応じた処遇を目的とした資格給差の拡大 ● 物価上昇への対応や自己啓発の後押しを目的とした支援金の新設
人事考課制度	● 考課区分の細分化

制服の廃止

多様性・自主性を尊重する組織風土を醸成し、誰もが自分らしく能力を発揮できる職場環境の実現を目指して、制服を廃止することを決定しました。
柔軟な被服着用により寒暖差対応を行うことで、冷暖房使用に伴うCO_2削減にもつながっております。



基本戦略 2 経営基盤の強化

1 人的資本経営②

初任給引き上げ・賃上げへの取り組み

初任給引き上げ

地域と当行の持続的成長を担う優秀な人財の確保を目的として、2026年4月に初任給の引き上げを実施します。

初任給の引き上げは2024年度および2025年度に引き続き、3年連続となります。

最大15,000円の初任給引き上げ

初任給引き上げ内容（単位：円）

		2023年4月	2024年4月	2025年4月	2026年4月
総合職	大学院卒	205,000	215,000	270,000	285,000
	大卒・高専卒			260,000	275,000
エリア総合職	大卒・高専卒	182,000	192,000	230,000	240,000
	短大卒	161,000	171,000	200,000	210,000
	高卒	152,000	162,000	190,000	200,000

賃上げ

2025年4月に、物価上昇等の社会環境への対応ならびに従業員のモチベーション向上を目的として、賃上げを実施しました。賃上げ率は2024年4月を上回る水準であり、5%以上の賃上げは2年連続となります。

2025年4月の賃上げ率（定期昇給含む）
6.5%程度

女性活躍推進

女性活躍推進に向けた取り組みとして、就業継続に向けた両立支援の充実とキャリア自律に向けた支援を行っております。

両立支援の充実

両立支援制度の充実化
- 短時間勤務制度の柔軟化
- 子の障がいや難病等の場合を育児休業延長要件に追加



復職者研修

育児休業者の円滑な職場復帰や復帰前の不安軽減を目的に定期開催



両立支援面談

産休前から復職後まで面談を実施



ハンドブックの作成・オンデマンド動画配信



両立者向け座談会（託児付）



次世代認定マーク「くるみん」の取得

子育てサポート企業として、県内企業では最多となる4回目の次世代認定マーク「くるみん」を取得しております。

キャリア自律に向けた支援

キャリア面談

ロールモデルとの交流機会の創出





ロールモデルの紹介

イントラネット上に「ロールモデル集」を掲載し常時閲覧できる環境を整備



健康経営の取り組み

当行は、頭取を筆頭とする健康経営推進体制のもと「みやぎん健康宣言」を策定し、さまざまな健康施策に取り組んでおります。

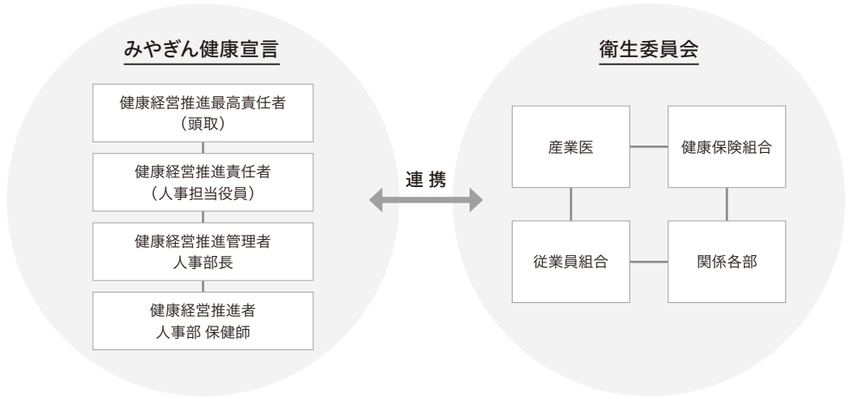
みやぎん健康宣言

従業員とその家族一人ひとりが心身ともに健康で、最大限のパフォーマンスを発揮することが組織の生産性の向上、活力向上につながると考え、明るく働きがいのある職場を実現します。

従業員の健康を重要な経営資源の一つと位置付け、銀行、健康保険組合、従業員組合、従業員とその家族が一体となって、より積極的な健康保持・増進に取り組みます。

従業員の健康意識向上により、その家族ひいては地域社会にもつながるよう推進していきます。

推進体制



健康保持・増進への主な活動

健康管理	健康教育	メンタルヘルス対策
● 所属長、人事部長の受診勧奨による二次検査受診強化 ● 健康保険組合とのコラボヘルスによる肥満対策や生活習慣病対策 ● 保健師面談による保健指導と個人のセルフケア能力向上	● 健康保険組合、従業員組合とのコラボヘルスによる運動習慣定着および職場活性のための行内運動会・ウォーキング大会実施 ● 敷地内禁煙、就業時間内禁煙、禁煙支援による喫煙防止対策 ● 女性健康セミナー、階層別研修等ヘルスリテラシー向上	● ストレスチェックや長時間労働対策による一次予防強化 ● 復職支援プログラムに基づいた柔軟な職場復帰対応

健康経営に関する外部評価

「健康経営」について優良な取り組みを実践する企業として8年連続で「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」に認定されました。

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

スポーツ活動に積極的に取り組む企業として「スポーツエールカンパニー」に5年連続認定され、通算5回以上認定された企業として県内で初めてブロンズ認定を付与されました。

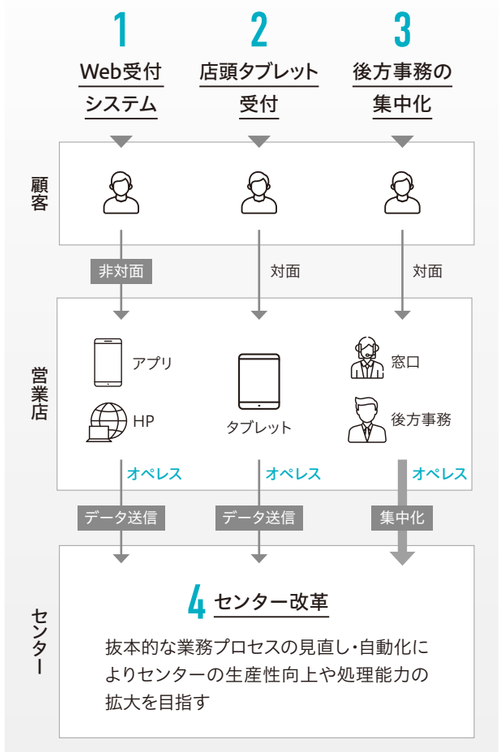
SPORTS YELL COMPANY 2025

基本戦略2　経営基盤の強化

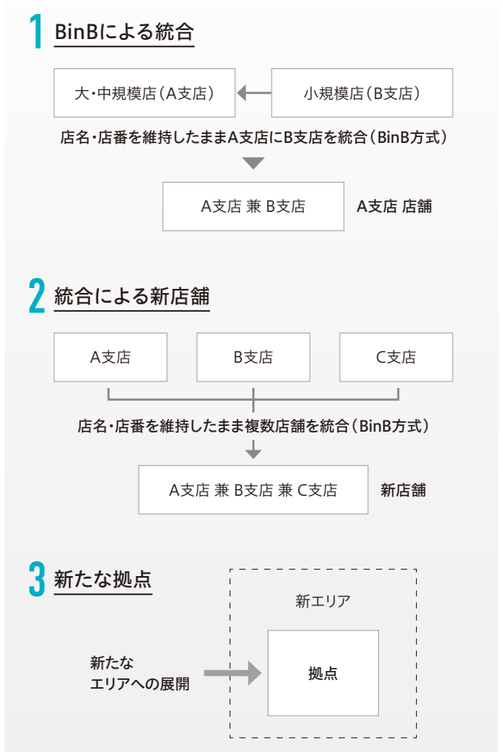
2 リアル店舗の最適化

デジタル技術を活用した非対面取引の拡大や営業店事務の効率化により、
リアル店舗を「事務」から「コンサルティング」の場へと進化させる（「機能」の最適化）。
店舗網の再構築を進めることで、地方銀行の強みである「営業店ネットワークの優位性」を
極大化する（「店舗網」の最適化）。

コンサルティングの場へ進化：「機能」の最適化 DX



店舗網再構築：「店舗網」の最適化



営業店を「コンサルティングの場」に進化

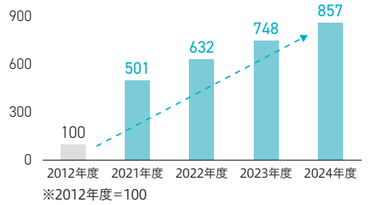
リアル店舗の「付加価値」・「生産性」の向上

コンサルティングの場へ進化：「機能」の最適化

機能の最適化について、2024年度までの約10年間のアプリを含む個人インターネットバンキングの契約件数は約8.6倍、利用件数は約3.7倍の伸びとなり、大幅に増加をしております。法人セグメントにおいても、法人インターネットバンキングの機能向上を行い、契約者数は5年間で3.3倍に増加、利用件数も直近10年間で2.5倍の増加をしております。法人、個人両方において銀行取引のデジタル化・非対面化は大きく進展しました。その結果として、銀行における中心的な取引である資金移動取引をチャネル別でみた場合、既に95%程度が非対面チャネルで完了しております。

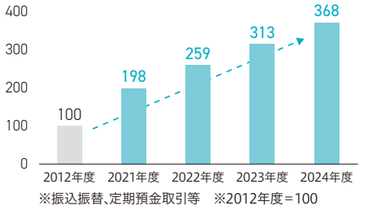
このように銀行取引のデジタル化・非対面化に伴い、営業店の役割も大きく変化してきました。従来の「事務」の場所から「コンサルティング」の場へ進化すべく、店舗網の再構築も進めており、2024年度までの約10年間で10%以上の店舗数を削減してきました。引き続き、店舗網の再構築を進めることで、地方銀行の強みである、「営業店ネットワークの優位性」を維持、拡大してまいります。

個人インターネットバンキング契約者数



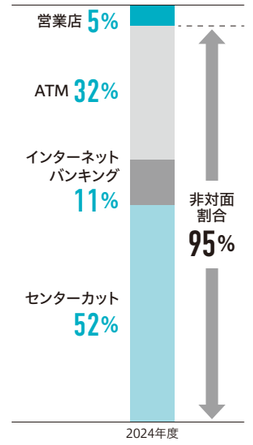
※2012年度＝100

個人インターネットバンキング利用件数

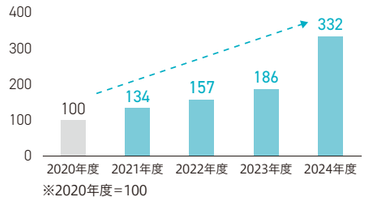


※振込振替、定期預金取引等　※2012年度＝100

資金移動取引の非対面割合

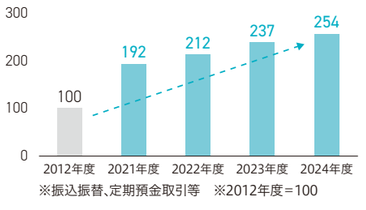


法人インターネットバンキング契約先数



※2020年度＝100

法人インターネットバンキング利用件数



※振込振替、定期預金取引等　※2012年度＝100

店舗網再構築：「店舗網」の最適化

営業店数の推移（実店舗ベース、単位：カ店）



店舗機能の進化（移転・建て替え、統合）

営業店を「コンサルティングの場」へ進化させるべく、2023年度は3カ店の中核店舗の移転・建て替えを実施し、2024年度は母店同士のBinB、新形態となる「みやぎんキャッシュレスステーション」の新設を実施しております。

移転・建て替え実施店舗



移転　2023年9月　**熊本支店**



建て替え　2024年2月　**小林支店・西都支店**



新設　2025年4月　**みやぎんキャッシュレスステーション**

基本戦略2 経営基盤の強化

3 本部機能の高度化

「First Call Bank」の実現に向け、本部機能の高度化を図り、経営基盤の強化を目指す。

First Call Bankを支える本部機能

業務の効率化



センター業務改革 DX
- 営業店の事務量削減を目的とし抜本的な業務プロセスの見直し・自動化によりセンターの生産性向上や処理能力の拡大を目指す

本部業務改革 DX
- 本部業務の効率化・生産性向上を進め、営業推進関連や企画・開発業務に注力できる環境を作る

機能の強化



融資・審査業務
- 能動的審査 、特定業種や専門的ファイナンスに対する審査スキル向上、再生支援強化

データ集約・分析 DX
- ビッグデータ基盤の構築、データ分析スキルの強化

市場運用
- 安定的な総合損益の確保を目指した機動的なポートフォリオ運営

リスク管理・コンプライアンス
- コンプライアンスカルチャーの浸透

人財の強化



企画人財の育成
- 外部研修／教育の活用、情報インプット機会の提供

プロフェッショナル人財の育成・確保 DX
- プロフェッショナル人財の育成体制の整備、中途採用の活用

業務の効率化

当行では、生産性向上を目的に、2021年度から内部業務の効率化を進めるためのプロジェクトを立ち上げ、デジタル技術等を活用した業務効率化に取り組んでまいりました。取り組みの成果として、従業員が減少する中でも、一人当たりのコア業務純益の向上を実現しております。

生成AIの活用について2023年度から検証を進め、他行に先駆けて2024年4月から融資業務における利用を開始しました。2025年度はチャットシステムを構築し全行員での利用を開始しました。これらの取り組みにより従来は手作業で行っていた業務の作業時間が大幅に削減することが可能となります。

生成AIは、銀行業務の生産性を飛躍的に向上させる可能性を秘めていると認識しており、当行では、今後も引き続き、最新生成AIを積極的に活用し、さまざまな業務における生産性向上や商品・サービスの拡充に努めるとともに、利用に際してのリスクについても、しっかりとコントロールを行ってまいります。

本部において、機能・人財の強化という観点では、今後、本部の重要な責務である企画人財に加え、各領域におけるプロフェッショナル人財の育成・確保が求められます。体制の整備や中途採用などにも取り組み、First Call Bankを支える本部機能を構築してまいります。

機能の強化

直近の業務効率化の取り組み

デジタル技術を活用した業務効率化

ペーパーレス化プロジェクト（2021年度）

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

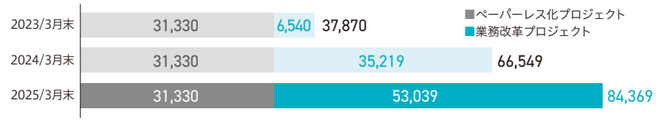
➡年間152万枚の紙削減

業務改革プロジェクト（2022年度）

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
- 顧客交付物の電子化
- 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

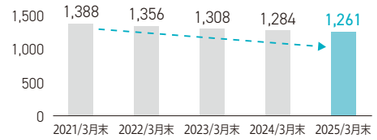
業務時間削減

業務削減効果発現見込み（時間）

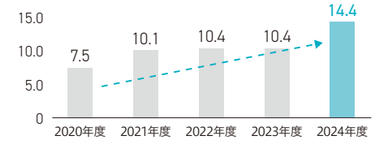


生産性の向上

従業員数（単体）（人）



一人当たりコア業務純益（百万円）※除く投信解約益



生成AIの積極的な利活用により、生産性や業務品質の向上を図る

1 銀行業務における主な活用領域

①融資業務
高度な文章生成能力を生かし、融資における稟議資料を支援

②営業
顧客データを活用し提案資料や営業話法例の作成を支援

③企画・事務
企画業務におけるアイディエーションや事務手続き等のチェック業務を支援

2 これまでの動き

融資業務における稟議資料作成支援のPoCを実施 ▶ PoCの効果検証を経て本番システムの開発着手 ▶ 営業店で利用開始（生成AIの実務利用開始）

3 今後の予定

2025年度
生成AIチャットシステムの全行員利用開始 ▶ 2026年度以降
営業や企画・事務領域へ利用を拡大

人財の強化

行員の専門性向上を目的として、地銀協研修への参加や外部企業への中長期的なトレーニー派遣を実施しております。
また、積極的なキャリア採用を通じて、プロフェッショナル人財の確保に取り組んでおります。

外部出向派遣実績	市場・運用関連	M&A・事業承継関連	法人向けコンサルティング関連	IT・DX関連	地方創生関連	エクイティー（投資業務）関連	企業再生関連

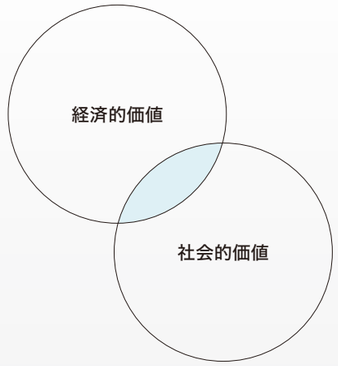
基本戦略 3 サステナビリティ経営の実践

サステナビリティ経営の実践①

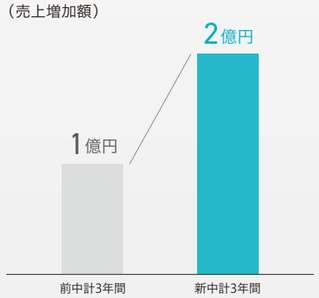
地域課題の解決に資する事業・活動を通じたサステナビリティ経営を実践し、当行グループの社会的価値の極大化を図る。
また、「みやぎんESG経営目標」を策定し、ステークホルダーに対してESGに関するコミットメントを開示する。

新規ビジネス DX

経済的価値と社会的価値の両立する
新規ビジネスの創出



新規ビジネス
（売上増加額）



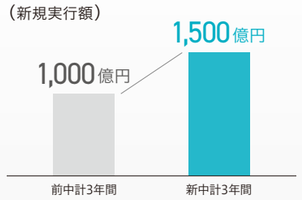
「みやぎんESG経営目標」

「みやぎんESG経営目標」（対象期間：2023年4月～2026年3月）
にて3つのKPIを設定し、ESGの取り組みを強化する

1 ESG関連投融資

お客さまのESG経営に資する資金提供を行うことで、地域社会のサステナビリティに貢献する

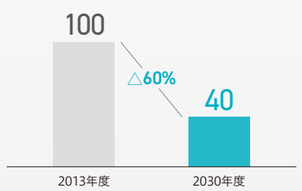
ESG関連投融資
（新規実行額）



2 温室効果ガス削減

再生エネルギーの活用や高効率機器の導入等により自行の温室効果ガス排出量を削減する

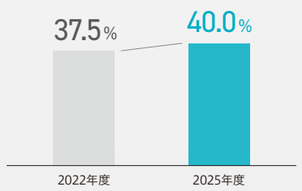
行内温室効果ガス削減
（2013年度比）



3 人的資本経営関連

ダイバーシティの実現に向け、マネジメントを担う人財の育成に力を入れ、積極的な配置・登用に取り組む

係長級に占める女性の割合



サステナビリティ経営を実践し、地域のサステナビリティへ貢献する

新規ビジネス

当行グループでは、2023年3月に「みやぎんESG経営目標」を策定し、投融資による企業のSDGsやESGに関する取り組み支援や、温室効果ガス削減など地域社会の持続的な成長に向けた取り組みを進めております。

現在は、サステナビリティの領域の中でも、特に社会的要請の高まりを見せる「脱炭素」分野における新規ビジネスの検討を進めております。

2025年度には関連会社である「Withみやざき」にて、「再造林活動によるカーボンクレジット創出・販売事業」の事業化に向けた実証実験を開始いたしました。

サステナビリティの領域は、当行が目指す経済的価値と社会的価値の両立が図れる分野であり、専門的な知見を有する民間企業や、自治体・行政との連携も強化し、事業活動を通して、お客さまだけでなく、社会課題への解決へも貢献できる新規ビジネスの創出に努めてまいります。

みやぎんESG経営目標

①ESG関連投融資

当行は、2023年4月～2026年3月までの3年間累計にて、ESG関連投融資額の目標を1,500億円に設定し、取り組みを進めております。

2024年度までの累計実績は2,139億円と目標を上回る実績を計上しております。また、多様化するお客さまのニーズに対応するため、随時、商品ラインナップの充実も図っております。

今後はサステナブルファイナンスの導入等の検討も進め、より多くのお客さまのESGに資する取り組みを後押しすることで、気候変動などの地域の課題解決にもつなげてまいります。

②温室効果ガス排出量削減

当行は、2030年度までに温室効果ガス排出量を2013年度比60%の削減を行うこととしております。

2024年度においては、2013年度比49.5%の削減となっております。

具体的な取り組みとして「法人ネットバンキング」や「みやぎんアプリ」等を活用した非対面取引の拡大によるペーパーレス化の推進、本部棟や営業店のLED化、電気自動車・PHV車への入れ替え等を行っております。今後も引き続き、目標達成に向け、温室効果ガス排出量削減に積極的に取り組み、当行の脱炭素化を進めてまいります。

③人的資本経営関連

当行は女性の係長級割合の増加を目標に掲げ積極登用、育成および意識醸成に取り組んでおり、女性係長級の人数は順調に増加、さまざまな分野で活躍しております。今後も男女が等しく活躍できる環境と、職場と家庭の両立において男女がともに貢献できる風土のさらなる醸成を目指し、多様化する環境・価値観に対応したキャリアパスの構築や、両立支援の充実化を図ってまいります。

VOICE　高岡支店長 **小坂 香織**

これまで2度の育児休業を取得。現在は支店長として仕事と家庭の両立に取り組んでいます。自身の経験を活かし、誰もが働きやすい職場環境づくりを支援していきます。



誰もが等しく活躍できる環境に向けてダイバーシティを推進



キャリアに関する先輩行員とのディスカッション



育児との両立者向け座談会

マーケットインの取り組みについて

当行は、お客さまからのお問い合わせやご相談、ご意見やご要望等のお申し出に対して、お客さまの視点に立ち、迅速・適切・真摯に対応し、お客さまの保護および利便性の向上を目指していくことが重要であると認識しております。また、お客さまからのお申し出は当行サービスや商品、業務品質の改善・向上を実現するための貴重な財産であり、積極的にその収集に努め、原因分析や改善・対応策を講じる取り組みを強化しております。

具体的な取り組みとして、お客さまからのご意見やご要望等のお申し出を主管部である品質向上推進室が取りまとめ、事案の業務所管部と連携し、原因分析から改善・対応策を協議しております。その上で部長級の会議等で議論し、検討結果を経営に報告しております。また、改善・対応策については行内に周知し実践しております。

当行は、引き続きお客さまからの貴重なご意見やご要望等のお申し出に適切にお応えできるよう努めてまいります。

基本戦略3　サステナビリティ経営の実践

サステナビリティ経営の実践②

サステナビリティの取り組み

「ひなたアライアンス」連携協定の締結



2024年7月、参加金融機関が相互の連携を強化し、地域社会に対する安定的かつ高品質な金融機能の提供および地域経済のさらなる成長を目指すため、地元信用金庫2庫と「ひなたアライアンス」を締結しました。

相続事務の共通化をメインテーマとした事務分科会と、顧客向けソリューションを相互に活用することを目的とした顧客支援分科会を立ち上げ、継続的にディスカッションを行っております。

地域の課題解決に資する事業・活動を通じ、地域社会の持続的な成長に貢献してまいります。

「南九州サーチファンド1号」への出資

2025年3月、少子高齢化が進む地方において、南九州での企業経営を志す経営候補者（サーチャー）と地元企業をつなぎ後継者不在による宮崎・鹿児島・熊本県の事業承継問題の解決に貢献するため、「南九州サーチファンド1号」に出資しました。

引き続き、お客さまの事業承継・成長戦略に対するニーズにお応えし、地域経済の発展に寄与してまいります。



「フードバンクみやざき」への物品寄贈

2024年12月、全国銀行協会と日本証券業協会が、各協会の会員を対象とした子ども・若者の貧困問題への取り組みである「物資支援プロジェクト」に参加し、「フードバンクみやざき」へ収集物資の寄贈を行いました。

引き続き、地域のリーディングバンクとして、社会課題解決に向けた取り組みにも参加してまいります。



エコノミクス甲子園宮崎大会の開催

当行では、地域内学生の金融リテラシー向上に積極的に取り組んでおります。

2024年12月、宮崎太陽銀行と高校生の金融リテラシー向上に資する取り組みの一環として、「エコノミクス甲子園宮崎大会」を開催いたしました。今年度はオンライン形式での開催となり、県内5校・9チームがエントリーし、熱戦を繰り広げました。今大会は鵬翔高校のチームが優勝し、東京で行われた全国大会に参加しました。





ビジネスプランコンテストの開催

2024年10月、宮崎から世界を視野に活躍する人材の育成・輩出を目的とする「宮崎・学生ビジネスプランコンテスト」を宮崎大学と共催にて開催しました。43名28組がコンテストにエントリーし、審査を勝ち抜いた8組によるプレゼンテーションが行われました。

決勝ステージでは、「新廻魚～日の目を見るシークレットフィッシュ～」を提案した宮崎大学の学生がグランプリを受賞しました。

今後も学生のチャレンジを応援し、地域経済の成長・発展につなげてまいります。





地域イベントへの参加

当行では、CSRの取り組みの一環として、県内にて開催されているイベントへ積極的に参加をしております。

各地域のお祭りイベントや清掃活動、各小中学校での学生向け講話への講師としての参加などを行っております。

今後も引き続き、地域貢献に積極的に取り組んでまいります。







基本戦略3 サステナビリティ経営の実践

サステナビリティ経営の実践③

気候変動への対応

当行は、気候変動を含む環境課題を経営の重要課題として捉えており、2022年2月にTCFD提言への賛同を表明しました。

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サポートを行うことで、地球環境の保護に努めてまいります。

ガバナンス

常務会において、気候変動にかかるリスクについて審議しております。気候変動を含む長期的なESG課題にかかるリスクおよび機会への対応について審議・確認を実施しております。また、気候変動対応に関する取り組み事項および状況については、四半期ごとに取締役会に報告しております。

戦略

1 リスク

気候変動リスクとして、物理的リスクと移行リスクを認識しております。物理的リスクについては、異常気象に伴うお客さまの資産毀損による信用リスクの増大を想定しております。移行リスクについては、気候関連の規制強化等の影響を受けているお客さまに対する信用リスクの増大等を想定しております。

2 機会

当行では、2023年3月に「みやぎんESG経営目標」（2023年4月～2026年3月）を公表し、気候変動対応を含むESG関連投融資目標1,500億円（3年間累計）を設定するなど、脱炭素社会の実現に向け、循環経済（サーキュラー・エコノミー）の実現に資するファイナンスを供給してまいります。また、お客さまの脱炭素社会への移行を支援する各種ソリューションの提供により、ビジネス機会の創出にも力を入れてまいります。今後も、気候変動によるリスクと機会について、複数のシナリオ分析を通じた検討も実施してまいります。

3 シナリオ分析

当行では、気候変動リスクが当行に及ぼす影響を把握するため、「物理的リスク」および「移行リスク」に関するシナリオ分析を実施しております。今後も引き続き、気候変動リスクが当行に及ぼす影響の把握に努めてまいります。

	物理的リスク	移行リスク
リスクイベント	●河川洪水による融資先の事業中断や事業拠点の直接被害に伴う財務内容の悪化 ●河川洪水による当行担保物件の毀損	●低炭素社会への移行に伴う融資先の売上減少や炭素コスト（炭素税や設備投資）増加による財務内容の悪化
シナリオ	IPCCのRCP8.5シナリオ（4℃シナリオ）およびRCP2.6シナリオ（2℃シナリオ）	NGFSによる1.5℃シナリオおよび3.0℃シナリオ
分析対象	宮崎県内の事業性貸出先	エネルギーセクター※
分析手法	●ハザードマップデータから洪水発生時の取引先の財務および担保への影響を算出 ●シナリオを踏まえ推計した2050年までの洪水発生確率・洪水頻度を勘案し、与信関係費用の増加額を算出	●移行シナリオに基づき、低炭素社会への移行に伴う市場環境の変化や炭素コストの増加が取引先の財務に与える影響を算出。その結果を踏まえ、与信関係費用の増加額を算出
対象期間	2050年まで	2050年まで
分析結果	2050年までに追加で発生しうる与信関連 費用:最大40億円	2050年までに追加で発生しうる与信関連 費用:最大27億円

※再生可能エネルギー発電事業者は除く

戦略

4 炭素関連資産

当行の貸出金に占める炭素関連資産の割合は以下のとおりです。

エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林産物	炭素関連資産計
1.8%	2.6%	16.9%	4.6%	25.8%

※2025年3月末基準にて試算。 ※「エネルギー」セクターは再生可能エネルギー発電事業者向けを除く。

リスク管理

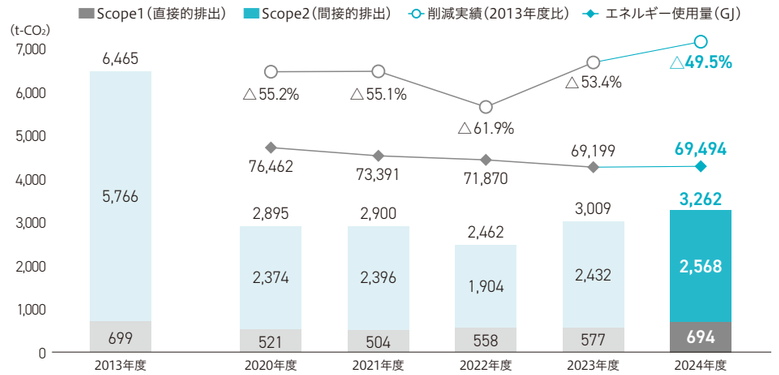
気候変動リスクが将来的に大きな財務的影響を及ぼす可能性があることを認識し、そのリスクを管理する体制の構築に努めてまいります。具体的には、気候変動がもたらす当行取引先の事業活動への影響および業況の変化等による信用リスクや営業店舗の損壊等によるオペレーショナル・リスクを中心に管理手法を検討の上、必要に応じ対策を講じてまいります。

指標と目標

当行では、2023年3月に「みやぎんESG経営目標」を公表し、ESG関連投融資および温室効果ガス削減について、以下のとおり目標を設定しております。

1 温室効果ガス排出量

当行では、2030年度までに当行の温室効果ガス排出量を2013年度比60%の削減を目標として掲げております。当行の温室効果ガス排出量の推移は下表のとおりです。



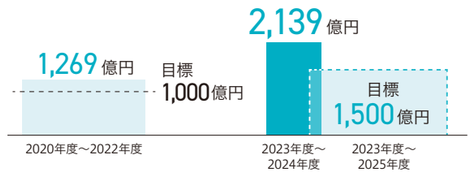
※削減実績は2013年度を基準年（100）とした場合の削減割合

2024年度については、排出量算定時に使用する「排出係数」の影響もあり、排出量は増加しましたが、エネルギー使用量はほぼ横ばいにて推移しております。

2 ESG関連投融資（新規実行額）

2023年度から2025年度までの3年間累計にて、1,500億円の目標を掲げております。

2024年度までのESG関連投融資累計額は2,139億円となっております。



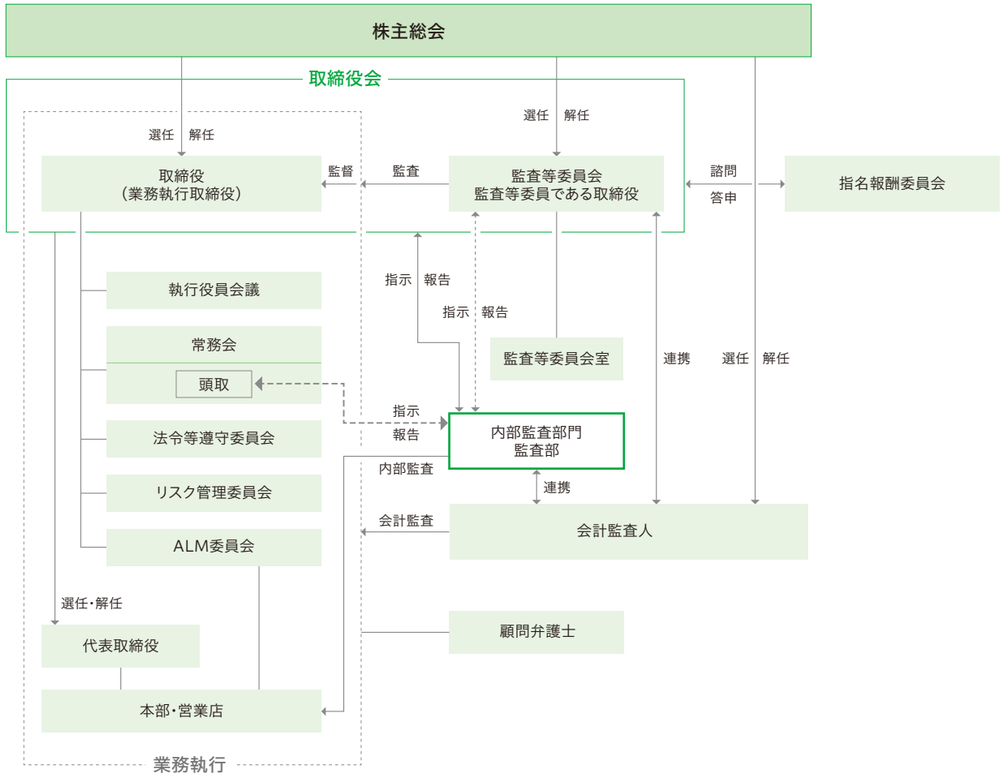
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

コーポレートガバナンスに関する基本方針は下記のとおりです。

1. 当行は、常に最良のコーポレートガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組みます。
2. 当行の持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、保有する経営資源を十分有効に活用し、迅速・果断な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレートガバナンスの要諦であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組みます。
   （1）株主の権利を尊重し、平等性を確保いたします。
   （2）株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働いたします。
   （3）会社情報を適切に開示し、透明性を確保いたします。
   （4）取締役会による業務執行の監督機能を実効化いたします。
   （5）持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、株主との建設的な対話を行ってまいります。

コーポレート・ガバナンス体制



設置する機関等の名称（権限および構成員の氏名）

名称	機関等の長	権限	構成員の氏名
取締役会	取締役頭取	法定の事項の決定 定款に定められた事項の決定 重要な業務に関する事項の決定	杉田浩二、西川義久、渡邊友樹、 琴寄攝也、長友正人、河内克典、 島津久友（社外取締役）、 柏田芳徳（社外取締役）、 浅山理恵（社外取締役）、 髙妻和寛（社外取締役）
常務会	取締役頭取	取締役会付議事項の立案 取締役会の決定した経営方針に基づくその執行に関する事項の決定	杉田浩二、西川義久、渡邊友樹
指名報酬委員会	取締役監査等委員（社外取締役）	以下の事項に係る取締役会への答申 1. 取締役の選任および解任に関する株主総会議案の内容 2. 代表取締役および役付取締役の選定および解職に関する取締役会議案の内容 3. 取締役の報酬等の総枠および取締役の個人別の報酬等の内容 4. その他、指名報酬委員会の機能の範囲内において取締役会から諮問を受けた事項、経営に関する重要事項として指名報酬委員会が必要と認めた事項	杉田浩二、島津久友（社外取締役）、 柏田芳徳（社外取締役）、 浅山理恵（社外取締役）、 髙妻和寛（社外取締役）
執行役員会議	取締役頭取	業務執行事項の決定	杉田浩二、西川義久、渡邊友樹、 琴寄攝也、長友正人、国部直、 和田建一朗、夏田値架司、 横山秀樹、坂元慎二
法令等遵守委員会	取締役頭取	法令等遵守状況の把握とその対応に関する事項 法令等遵守体制の構築、整備に関する事項 各所管部署における重要なコンプライアンス事項 その他法令等遵守全般に関する事項	杉田浩二、西川義久、渡邊友樹、 その他関係部長
リスク管理委員会	取締役頭取	リスク管理に関する組織体制の構築・整備 各種リスク管理規程の制定・改廃 リスク管理態勢および各種リスク管理規程の整備プロセスの有効性検証・見直し 各種リスクの状況把握および改善策の実施 各種リスクの管理プロセス（管理対象とするリスクの特定、評価、モニタリング、報告、コントロールおよび削減）の有効性検証・見直し その他リスク管理全般に関する事項の決定	杉田浩二、西川義久、渡邊友樹、 その他関係部長
ALM委員会	取締役頭取	ALM方針の決定 市場リスク、信用リスク等に関する自己資本の配賦および各リスクの限度額等の設定・管理 金利シナリオ、資金シナリオに基づく収益シミュレーション 市場リスク、流動性リスクにかかるリスク分析やストレステスト等 自己資本比率の実績と今後の見込みの算定 行内振替レート その他ALM運営に関する事項	杉田浩二、西川義久、渡邊友樹、 その他関係部長

コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性評価

当行は、取締役会がその役割・責務を果たす上で重要と考えられる、規模、構成、運営方法、審議状況、支援体制などの事項につき、各取締役（独立社外取締役を含む）に対するアンケート方式での自己評価を踏まえ、取締役会全体の実効性について分析・評価を行っております。

2023年度においても、取締役会の実効性は確保されていると評価しておりますが、今回までの自己評価の結果を踏まえて、来年度以降の審議に活かし、さらなる実効性強化を図ってまいります。

社外役員の選任理由

氏名	監査等委員	独立役員	選任の理由
島津 久友	○	○	金融機関等での幅広い経験、実績があり、また、代表者として会社経営に関する知見も有しており、外部から見た経営全般に関する助言をいただけることを期待し、取締役監査等委員として選任しました。
柏田 芳徳	○	○	弁護士として法令等に関する専門的知見を有しており、その経験、見識を当行の経営に生かしていただくため、取締役監査等委員として選任しました。
浅山 理恵	○	○	株式会社三井住友銀行で長年にわたりダイバーシティの推進や品質管理部門を担当され、豊富な知識と経験を有し、当行経営に対し適切な助言および意見が期待できると判断し、取締役監査等委員として選任しました。
髙妻 和寛	○	○	公認会計士および税理士として会計や税務に関する専門的知見を有しており、その経験、見識を当行の経営に活かしていただくため、取締役監査等委員として選任しました。

役員の報酬制度

取締役（監査等委員である取締役を除く）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針

1．基本方針
当行の取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬等は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するとともに、株主の長期的利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては、各職責を踏まえた公正かつ適正な水準とすることを基本方針とします。具体的には、固定報酬としての「基本報酬」、業績等を勘案して支給する「役員賞与」および「ストック・オプション報酬」により構成し、監査等委員である取締役の報酬は、固定報酬としての「基本報酬」のみとします。

2．基本報酬の個人別の報酬等の額の決定に関する方針
基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、在位年数に応じ、他行水準、当行の業績、従業員給与の水準等を総合的に勘案し、役位に応じた支給額を下記6．の方法により決定します。

3．役員賞与の個人別の報酬等の額の決定に関する方針
役員賞与は、業績向上への貢献意欲や士気を高めるため、毎事業年度の当期純利益等を勘案し、毎事業年度末終了後に、2016年6月24日開催の定時株主総会にて承認された、基本報酬を含めた最高限度額300百万円の範囲内で、役位に応じた支給額を下記6．の方法により決定します。

4．ストック・オプション報酬の個人別の額の決定に関する方針
ストック・オプション報酬は、業績に対する意欲や士気を一層高めることにより、企業価値の持続的向上を図るため、取締役（監査等委員である取締役および非常勤取締役を除く）に対して、新株予約権を年額70百万円の範囲で割り当てることを、2016年6月24日開催の定時株主総会にて承認を受けており、下記6．の方法により、予め定めた役位に応じた付与額および付与時期を決定します。

5．基本報酬額、役員賞与額およびストック・オプション報酬額の割合の決定に関する方針
基本報酬額、役員賞与額およびストック・オプション報酬額の割合は以下の範囲で下記6．の方法により決定します。なお、基本報酬額には使用人兼務取締役の使用人としての報酬を含むものとします。
基本報酬額（年額）：役員賞与額 ：ストック・オプション報酬額 ＝ 1 ：0.0～0.3 ：0.0～0.3

6．取締役の個人別の報酬等の内容についての決定の方法
取締役（監査等委員である取締役を除く）の個人別の各報酬等の内容については、社外取締役が委員長を務める指名報酬委員会への諮問とその答申内容、および監査等委員会の意見を踏まえた上で、取締役会において決定します。

7．取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する重要な事項
ストック・オプション報酬は、取締役を解任された場合等、一定の事由が生じた場合は、当該取締役は新株予約権を行使できないこととし、未行使の新株予約権全部を放棄したとみなすこととします。

株主・投資家の皆さまとのコミュニケーション

当行は、株主・投資家との建設的な対話の促進に努めるとともに、会社情報を適時適切かつ分かりやすく開示し、経営の透明性を確保してまいります。

株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取り組みに関する基本方針

株主・投資家との双方向の建設的な対話を促進し、これにより、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けた実効的なコーポレートガバナンスの実現を図ることを、最重要課題の1つと位置付け、以下の項目について取り組んでおります。

（1）株主との対話に関する担当者の指定
（2）行内部署の有機的な連携のための方策
（3）個別面談以外の対話の手段に関する取り組み
（4）株主の意見・懸念のフィードバックのための方策
（5）インサイダー情報の管理に関する方策

IRカレンダー ≪年間スケジュール（予定）≫

	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
決算発表（短信）		● 通期決算			● 第1四半期決算			● 第2四半期決算			● 第3四半期決算	
IRツール			● 有価証券報告書	● ディスクロージャー誌		● 統合報告書			● 半期報告書			
株主総会			● 定時株主総会									
会社説明会			● 機関投資家向け会社説明会		● 地域別会社説明会			※（随時開催）株主・機関投資家との個別ミーティング				

IR活動実績

2024年

	内容	対象者等
2024．2．9	第3四半期決算発表	記者会見
2024．5.10	2024年3月期決算発表	記者会見
2024．6.25	定時株主総会	株主
2024．8．9	第1四半期決算発表	記者会見
2024．8～9月 ※台風10号の影響により中止	地域別会社説明会 （宮崎3会場、鹿児島1会場）	株主、お取引先等
2024.11．8	第2四半期決算発表	記者会見
随時	個別ミーティング （8先）	株主、機関投資家、 アナリスト等

2025年

	内容	対象者等
2025．2.14	第3四半期決算発表	記者会見
2025．5．9	2025年3月期決算発表	記者会見
2025．6.26	定時株主総会	株主
2025．7月	地域別会社説明会 （宮崎3会場、鹿児島1会場）	株主、お取引先等
2025．8．8	第1四半期決算発表	記者会見
随時	個別ミーティング （2025.8.30まで6先）	株主、機関投資家、 アナリスト等

役員一覧

取締役　社外取締役　監査等委員である取締役



KOJI SUGITA

杉田 浩二

代表取締役頭取

（重要な兼職の状況）
一般財団法人みやぎん経済研究所理事長



YOSHIHISA NISHIKAWA

西川 義久

常務取締役
（執行役員兼務）



TOMOKI WATANABE

渡邊 友樹

常務取締役
（執行役員兼務）



SETSUYA KOTOYORI

琴寄 攝也

取締役市場金融部長
（執行役員兼務）



MASATO NAGATOMO

長友 正人

取締役営業統括部長 兼
ビジネスソリューション部長
（執行役員兼務）



KATSUNORI KAWACHI

河内 克典

取締役常勤監査等委員



HISATOMO SHIMAZU

島津 久友

社外取締役監査等委員

（重要な兼職の状況）
島津山林株式会社
代表取締役
株式会社島津茶園
代表取締役
株式会社ハンズマン
社外監査役



YOSHINORI KASHIWADA

柏田 芳徳

社外取締役監査等委員

（重要な兼職の状況）
柏田法律事務所
所長



RIE ASAYAMA

浅山 理恵

社外取締役監査等委員

（重要な兼職の状況）
SMBCオペレーションサービス
株式会社取締役副社長
GMOフィナンシャルゲート
株式会社社外取締役
監査等委員



KAZUHIRO KOUZUMA

髙妻 和寛

社外取締役監査等委員

（重要な兼職の状況）
髙妻公認会計士事務所
所長
髙妻和寛税理士事務所
所長

執行役員

国部 直
上席執行役員
（融資部長）

和田 建一朗
執行役員
（本店営業部長兼江平支店長
兼橘通支店長）

夏田 値架司
執行役員
（都城営業部長）

横山 秀樹
執行役員
（経営企画部長）

坂元 慎二
執行役員
（資産運用部長）

取締役会のスキル・マトリックス

		監査等委員でない取締役					監査等委員である取締役				
		杉田 浩二	西川 義久	渡邊 友樹	琴寄 攝也	長友 正人	河内 克典	島津 久友	柏田 芳徳	浅山 理恵	髙妻 和寛
スキル	企業経営	●	●	●		●	●	●	●	●	●
	金融経済	●	●	●	●	●	●	●		●	
	財務・会計	●		●			●	●			●
	法務・リスク管理	●	●		●		●		●		
	人材開発	●	●	●			●			●	

リスク管理への取り組み

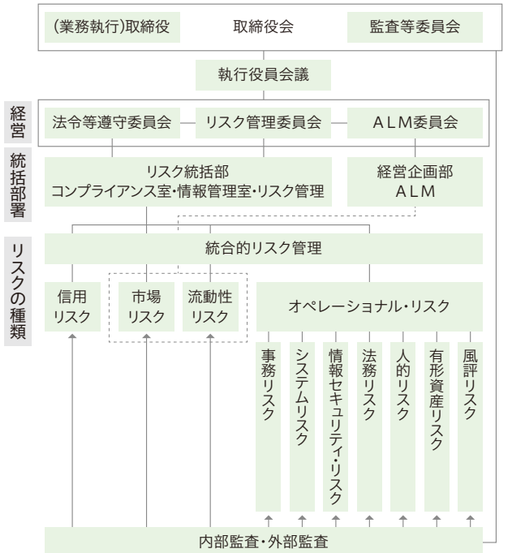
リスク管理体制

当行は、リスク管理を経営の最重要課題と位置付け、「内部管理基本方針」および「リスク管理基本方針」を柱に、「統合的リスク管理規程」をはじめとする各リスクカテゴリー別に規程を制定し、経営の健全性の確保と収益性の向上に取り組んでおります。また、多様化、高度化するリスクを統合的に管理する部署としてリスク統括部を設置するとともに、情報管理についてもリスク統括部内に情報管理室を設け、セキュリティと安全性の確保に努めております。さらに、リスク管理全般に関して審議する機関として「リスク管理委員会」を設置し、経営の健全性の維持向上に努めております。

当行は、内部管理基本方針に基づく、当行・グループ会社（以下、「当行」という。）業務および業務委託先へ委託する業務に係る全てのリスク管理に関する基本方針として、「リスク管理基本方針」を定め、年１回あるいは経営方針等が変更される場合等必要に応じて見直しを行っております。

当行は、「リスク管理基本方針」に基づき、リスクは一律に極小化するものではなく、企業価値増大のため適切にコントロールし、リスクをその特性に応じ自己資本対比で適切な範囲・規模にマネジメントすることで経営の「健全性の確保」と「収益性の向上」を図っております。

リスク管理体制図



統合的リスク管理

当行は、管理すべきリスクを特定し、当行に適したリスクの評価・モニタリング手法を定め、経営方針に則って自己資本と比較・対照しながらリスクをコントロールし、健全性・収益性を確保するために、以下の項目について整備を行うことでリスクを統合的に管理しております。

（１）リスクの評価、モニタリング、コントロール、削減等に関する事項についてリスク管理プロセスを適切に機能させる。
（２）リスク評価について、前提条件、リスク計測モデル、計測値の正確性・妥当性を確保する。
（３）各リスクについて、リスク評価により自己資本対比でリスク限度額を設定する。信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスクについては、VaRもしくは標準的計測手法にて計測する。計量化できないその他のリスク等については、可能な範囲で影響度を段階的に評価する。また、流動性リスクについては、業務計画の資金ギャップあるいは外部負債調達額をリスク限度額とする。
（４）各リスクの特定、評価、モニタリング、コントロールおよび削減に関して、別途定める各リスク管理規程に定める。
（５）新規業務・新商品については、内在するリスクおよび顧客保護等の観点から検討を行う。

「リスク管理基本方針」では管理すべきリスクを「信用リスク」、「市場リスク」、「流動性リスク」、「オペレーショナル・リスク」、オペレーショナル・リスクを「事務リスク」、「システムリスク」、「情報セキュリティ・リスク」、「法務リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」、「風評リスク」に分け、それぞれに管理規程を定めております。また、「情報セキュリティ・リスク」に関しては別途「情報セキュリティ基本方針」および具体的な管理手法等を定めた「情報セキュリティ基本規程」を定めております。

これら各種リスクについて、各業務所管部署が適切なリスク管理を行いリスク統括部が全てを統括管理する体制としております。

信用リスク管理

信用リスクとは、信用供与先（お取引先）の財務状況の悪化等により、資産の価値が減少ないし消失することにより損失を被るリスクです。

信用リスクについては、融資部を主管部として審査管理およびポートフォリオ管理を行っており、リスク統括部は統括管理部門としての役割を担い、信用リスク量の計測、信用供与先の管理の状況、ポートフォリオの適切性について検証しております。監査部は資産査定内部監査部門として、信用格付および自己査定の正確性を検証することにより牽制機能を保っております。また、融資審査モラルの維持向上のため、当行が融資業務を行う上で必要な基本方針と信用リスクに対する考え方をまとめた「クレジットポリシー」を制定し貸出資産の健全性・収益性の維持向上に努めております。

市場リスク管理　および　流動性リスク管理

市場リスクとは、金利、有価証券の価格、為替等、市場のリスク要素の変動により、保有する資産の価値が変動し損失を被るリスクです。また、流動性リスクとは、当行の財務内容の悪化等により必要な資金が確保できず資金繰りがつかなくなる場合や、資金の確保に通常よりも著しく不利な条件での調達を余儀なくされることにより損失を被るリスクと、市場の混乱等により取引ができない場合や、通常よりも著しく不利な条件での取引を余儀なくされることにより被るリスクです。市場リスクおよび流動性リスクについては、市場金融部を主管部としており、市場金融部内を市場取引部署（フロントオフィス）、事務管理部署（バックオフィス）、リスク管理部署（ミドルオフィス）に明確に区分し、内部牽制機能を保っております。また、「ＡＬＭ委員会」では、金利予測をもとに、市場リスク、流動性リスクの管理を強化充実するとともに、BPV法やVaR法等により、自己資本に対し許容できるリスク内での効率的な資金の調達、資産の最適配分を協議しております。

オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスクとは、当行の全ての業務のプロセスにおいて発生する事務事故、システム障害、不正行為および外生的な事象によって損失を被るリスクであり、以下の7項目に細分化しております。オペレーショナル・リスクについては、リスク統括部を総合的な管理部署とし、ＣＳＡ、ＫＲＩ等を用い、リスクの把握、軽減等を行っております。

事務リスク管理	事務リスクとは、役職員が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等を起こすことにより損失を被るリスクです。事務リスクについては事務統括部を主管部とし、各業務担当部が各々のリスクを管理する体制としており、事務の効率化、事務規程等の整備を進めるとともに、研修等により事務の堅確性向上を図っております。また、営業店においては毎月、店内検査を実施し、事務管理水準の向上および相互チェックを行っております。さらに監査部は、内部監査を実施し、本部・営業店の各種リスク管理状況ならびに内部事務管理体制全般を検証しております。
システムリスク管理	システムリスクとは、情報提供と業務処理を通じて経営目標や戦略目的の実現に資するというシステムの目的が、何かしらの事象により不利な影響もしくは損失を被るリスクです。システムリスクについては、事務統括部を主管部として管理を行っており、セキュリティ、システム、データ、ネットワーク等ごとに管理担当者を置くとともに、システム開発部門とシステム運用部門を原則的に分離することで、相互牽制を保つ体制としております。
情報セキュリティ・リスク管理	情報セキュリティ・リスクとは、顧客情報等の情報資産が役職員の過失・不正等によって漏洩、滅失または毀損することにより信用の失墜または損失が発生するリスクです。情報セキュリティ・リスクについてはリスク統括部情報管理室を統括管理部署とし、各部室店には情報セキュリティ責任者および情報セキュリティ担当者を配置しています。情報管理室は、各部室店が「情報セキュリティ基本方針」に基づく具体的な安全対策基準である「情報セキュリティ基本規程」に則り、適切な管理を行うべく、日常業務を通じてのモニタリング等により内部牽制機能を高めるとともに、情報セキュリティ・リスクについての研修・教育を実施し、適切な情報管理と安全性の維持向上を図っております。
法務リスク管理（コンプライアンス）	法務リスクとは、取引、訴訟等において法律関係に不確実性、不備があることにより損失が発生するリスクです。また、コンプライアンスとは、法令や規程等さらには一般社会の規範等のルールを守ることをいいます。法務リスクについては、リスク統括部コンプライアンス室を統括管理部署とし、各部室店に法令等遵守責任者および法令等遵守担当者を配置し、法令等の遵守状況についてチェックする体制としております。さらに「法令等遵守委員会」を設置し、定期的または随時に、コンプライアンスに関する重要事項について審議を行うことで、コンプライアンス体制の整備、維持向上に努めております。
人的リスク管理	人的リスクとは、人事運営上の不公平・不公正な行為（報酬・手当・解雇等の問題）やセクシャルハラスメント等の差別行為などの問題等により経営への影響が生じたり、損失を被るリスクです。人的リスクについては人事部を主管部とし、人事運営上の不公平・不公正な行為やセクシャルハラスメント等の差別行為などが発生する可能性や、その影響度を把握するとともに、それらのリスクをコントロールするための諸施策について検討する体制としております。適時適切にそれらをモニタリングすることによりリスクの極小化を図っております。
有形資産リスク管理	有形資産リスクとは、自然災害やその他の事象により、当行の有形資産が毀損・損害を被るリスクです。有形資産リスクについては、総務部を主管部としており、日頃から自然災害等のリスク要因を具体的に想定し、それらが発生する可能性やその影響を把握したのち、それらから生じるリスクをコントロールする諸施策について検討し、費用対効果等を考慮の上適時適切にこれを実行・モニタリングすることでリスクの極小化を図る体制としております。
風評リスク管理	風評リスクとは、緊急事態発生等により生じた風評や、経営内容等が不正確に伝わることなどで生じた風評が、経営上重大な影響を及ぼし、直接間接を問わず結果的に収益や資本、顧客基盤等に不測の損失を被るリスクです。風評リスクについてはリスク統括部を主管部とし、各業務担当部が管理を行い、風評の発生や広がりを防止もしくは最小限にすることで、経営に及ぼす影響を極小化する体制としております。

業務継続体制

当行は自然災害、火災、人為的災害などの緊急事態発生において人命・安全を確保するとともに、被害を最小限にして当行の業務継続機能の保全または業務体制の早期復旧を図ることを目的とした「緊急事態時対応規程」を制定しております。加えて緊急事態の種別に応じた各対応マニュアルを制定して緊急事態時における業務継続方針、および組織体制とその基本的な役割について定めております。

また、被害や障害などが業務継続に影響を及ぼす懸念がある場合、同規程に基づき緊急時対策本部を設置し、情報の収集や営業部店に対する指示など、緊急事態時における総合的な指揮・指導・監督・統括を行っております。

サイバーセキュリティ

サイバー攻撃が高度化・巧妙化していることを踏まえ、当行ではサイバーセキュリティの重要性を認識し、サイバーセキュリティに関する管理方針、管理体制および実施体制を定めた「サイバーセキュリティ基本規程」を制定しております。

また、サイバーセキュリティ対策の強化、インシデント発生時における迅速かつ適切な対応の実現等のために関連部署の担当者が組織横断的に活動する「CSIRT専門部会」を組織しており、金融庁や金融ISAC等が主催する各種共同演習への参加や、外部関係機関との情報連携により、サイバーセキュリティ事案にかかる未然防止の態勢と事案発生時の態勢を適切に構築・運営しております。

さらに、当行およびグループ会社の役職員向けに標的型攻撃メール訓練やサイバーセキュリティに関する教育・研修、情報発信を定期的に実施し、リテラシー向上に努めております。

法令等遵守（コンプライアンス）と顧客保護

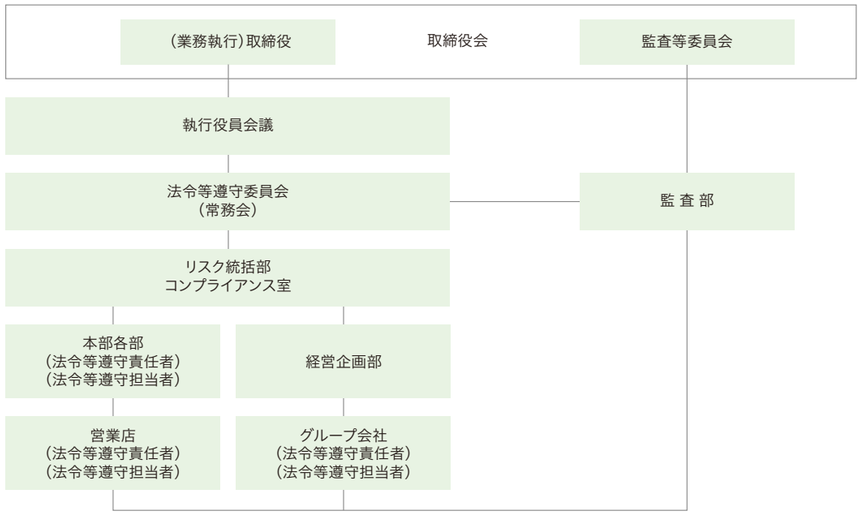
法令等遵守（コンプライアンス）への取り組み

法令等遵守は金融機関にとって、経営の健全性を高め、社会からの信用およびお客さまからの信頼を揺るぎないものにするための基本原則であり、役職員一人ひとりが、日々の業務運営の中で着実に実践しなければならないものであると認識しております。当行は法令等遵守に関する重要事項について審議する機関として「法令等遵守委員会」を設置し、同委員会が法令等遵守方針、および実践計画である「コンプライアンス・プログラム」に基づく体制整備、検証を行い、「取締役会」に付議・報告する態勢としております。また、行内の法令等遵守全てに関する統括管理部署をリスク統括部「コンプライアンス室」とするとともに、監査部が本部各部、営業店、グループ会社に対して内部監査を実施する態勢としております。

さらに、法令等違反行為による信用低下・損失発生の未然防止、商品・事務規程等に内在するリスクの早期発見のため、リスク・ホットライン（内部通報制度）を整備し、役職員が通報・相談できる窓口を設けております。

当行は引き続き、金融機能を通して地域経済の健全な発展に資するという、地域に根差す金融機関としての公共的使命や社会的責任の重さに鑑み、役職員一丸となって法令等遵守重視の企業風土醸成について努力をしてまいります。

法令等遵守体制図



反社会的勢力の排除

当行は、銀行の持つ公共的使命および社会的責任の重みを常に認識し、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力への資金提供は断固として拒絶するとともに、不当要求、不当介入に対しても毅然として排除するなど、反社会的勢力との取引を含めた一切の関係を遮断するという基本原則を果たすべく、当行全体で対応しております。

具体的には、反社会的勢力との取引および利益供与の排除を目的に「反社会的勢力管理対応マニュアル」を制定するとともに、役職員等への研修、啓発に取り組むほか、リスク統括部を統括部署、総務部を対応部署と定め、宮崎県銀行警察連絡協議会への参画等により警察等関係行政機関、弁護士等とも連携して、反社会的勢力との取引防止、関係遮断を図っております。

さらに、2009年9月より銀行取引約定書等、2015年5月より預金・貸金庫規程等に暴力団排除条項を導入し、反社会的勢力との取引防止に対応しております。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策

国際社会が金融犯罪やテロ等の脅威に直面している中、当行はマネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策に関する基本方針を定めております。基本方針に基づき、犯罪組織やテロ組織への資金流入を未然に防ぎ、安全で利便性が高い金融サービスを維持し、犯罪組織やテロ組織に利用させない体制の構築に努めております。

内部通報制度（リスク・ホットライン）

当行は、従業員等からの組織的または個人的な法令等違反行為に関すること、および銀行が取り扱う商品や事務規程等に内在するリスクについて、通報および相談の適正な対応の仕組みを定めることにより法令等違反行為の防止、早期発見、是正等自浄プロセスの向上や風評リスクの減少ならびに社会的信用の確保、強化を図ることを目的として、リスク・ホットラインを設置しております。

運用にあたっては銀行内の専用窓口に加えて行外受付窓口（弁護士）の設置や、通報者等が通報を理由に不利益な取扱いを受けることがないよう通報者保護を徹底することに加え、毎年グループ会社を含む全職場に制度周知を図る目的でリスク・ホットラインポスターを配布し従業員等が安心して制度を利用できる体制作りに努めております。

顧客保護等管理への取り組み

当行は顧客保護等に関し、以下の項目に適切に対応するため、顧客説明管理態勢、顧客サポート等管理態勢、顧客情報管理態勢、外部委託管理態勢、利益相反管理態勢等の各態勢を整備し顧客保護等を図っております。

1 お客さまに対するお取引または商品の説明および情報提供を適切かつ十分に行う。
2 お客さまからのお問い合わせ、ご相談・ご要望・苦情および紛争について適切に対処・対応する。
3 顧客情報の管理を適切に行う。
4 業務が外部委託される場合における顧客情報や顧客への対応の管理を適切に行う。
5 その他顧客保護や利便の向上および利益相反行為の防止のために必要であると判断した業務の管理を適切に行う。

当行は顧客保護等管理を図るため、「顧客保護等管理方針」および「顧客保護等管理規程」、各マニュアル等を制定し、役職員が取り組むべきことを明確にしております。引き続き、お客さまのご要望等に適切にお応えできるよう努めてまいります。

個人情報保護への取り組み

当行は、「個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）」・「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律（番号法）」および関連法令等に従って定めた「プライバシーポリシー（個人情報保護宣言）」やお客さまの個人情報の利用目的について、ホームページや店頭へのポスター掲示等により公表しております。また、各種取扱規程を整備して役職員に周知徹底するとともに、さまざまな機会を捉えて個人情報の保護に関する教育・研修を行い、お客さまの個人情報の適切な取り扱いに努めております。

さらにリスク統括部情報管理室では、当行全体の情報管理を統括・審議する機関である「リスク管理委員会」の指示等に基づき、お客さまの情報を適切に保護するための態勢整備に継続して取り組んでいるほか、さまざまな情報セキュリティ対策の実施により、お客さまの情報の取り扱いや保護に関する安全性の維持向上に取り組んでおります。

ご要望、苦情の受付窓口

お客さまサービス室

電話番号（フリーダイヤル）
0120-053131
受付時間　平日9:00～17:00

2010年10月1日から金融ADR制度（裁判外紛争解決制度）開始に伴い、指定銀行業務紛争解決機関である全国銀行協会と「全国銀行協会の苦情処理手続きおよび紛争解決手続きにかかる手続実施基本契約」を締結いたしております。

当行が契約している銀行法上の指定銀行業務紛争解決機関
一般社団法人全国銀行協会（全国銀行協会相談室）

電話番号（ナビダイヤル）
0570-017109
または**03-5252-3772**
受付時間　平日9:00～17:00

長期の財務データ

損益サマリー（単体・連結）

（単位:百万円）

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
【単体】											
経常収益	44,750	47,791	45,888	48,416	47,009	50,188	47,157	55,724	60,095	62,670	73,864
業務粗利益	34,956	36,532	35,340	35,525	36,592	35,546	35,982	37,710	38,109	32,010	38,105
資金利益	31,187	32,540	32,103	33,220	33,499	34,851	34,055	37,241	41,596	33,690	38,211
うち貸出金利息	24,784	25,231	25,085	25,194	25,683	26,062	26,736	27,205	27,752	28,429	30,422
役務取引等利益	3,706	3,697	3,725	3,800	3,337	2,975	3,600	4,274	4,687	5,763	6,303
コア業務純益	10,705	11,850	11,569	12,960	12,738	13,543	13,286	17,422	21,659	13,316	18,099
経常利益	11,930	15,305	12,385	13,349	13,630	11,072	11,017	10,559	11,089	9,237	13,284
当期純利益	6,187	9,736	9,432	9,410	10,035	7,679	7,259	6,639	7,637	6,618	9,342
与信関連費用	1,180	△ 362	△ 604	197	59	1,261	1,836	4,776	2,688	2,886	3,357
【連結】											
経常収益	51,016	53,929	52,255	54,222	53,444	56,838	54,664	63,824	66,127	68,889	80,192
経常利益	12,808	15,921	12,858	12,894	13,610	10,828	12,028	11,535	11,848	9,986	13,947
親会社株主に帰属する当期純利益	6,238	9,804	9,255	8,770	9,729	7,125	7,995	7,473	8,127	7,087	9,784

貸借対照表サマリー（単体）

（単位:百万円）

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
資産の部合計	2,614,198	2,764,524	2,971,536	2,956,337	3,091,096	3,314,993	3,644,134	4,232,450	4,016,621	4,100,554	4,060,743
貸出金	1,667,549	1,767,923	1,846,852	1,934,671	2,000,547	2,076,686	2,157,703	2,263,593	2,246,429	2,289,235	2,396,587
うち中小企業向け	755,648	780,638	809,412	880,833	922,100	935,491	1,015,815	1,018,266	1,038,820	1,022,791	1,022,175
うち個人向け	427,289	482,989	540,390	592,109	644,841	687,107	731,571	780,295	825,122	880,173	940,237
有価証券	776,314	771,533	769,682	688,882	664,148	598,604	700,000	715,797	695,475	830,535	776,896
負債の部合計	2,486,106	2,631,484	2,833,545	2,810,786	2,940,804	3,167,618	3,488,218	4,076,936	3,858,163	3,918,078	3,879,751
預金等	2,194,408	2,325,344	2,399,866	2,493,021	2,543,404	2,593,659	2,820,096	2,998,040	3,119,491	3,170,016	3,169,368
預金	2,042,631	2,144,878	2,227,344	2,359,152	2,422,679	2,457,136	2,803,722	2,952,975	3,085,817	3,118,288	3,125,069
譲渡性預金	151,777	180,466	172,522	133,868	120,725	136,522	16,374	45,065	33,674	51,727	44,299
純資産の部合計	128,091	133,039	137,990	145,550	150,292	147,374	155,915	155,513	158,457	182,476	180,992
株主資本合計	99,696	108,125	116,323	124,174	132,944	138,857	144,429	149,359	155,153	160,308	166,743

経営指標等（単体・連結）

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
【単体】											
OHR（%）	69.33	67.18	67.46	64.68	64.94	64.15	64.97	58.21	52.38	64.51	56.97
ROE（%）（純資産ベース）	5.14	7.46	6.96	6.64	6.79	5.16	4.79	4.26	4.87	3.88	5.14
【連結】											
自己資本比率（%）（国内基準）	10.90	9.83	9.82	9.51	8.29	8.34	8.40	8.39	8.90	9.06	9.64
1株当たり純資産額（円）	7,369.97	7,568.73	8,070.00	8,486.39	8,791.61	8,593.83	9,182.77	9,212.03	9,435.64	10,954.41	11,153.00
1株当たり当期純利益（円）	365.18	573.82	539.99	509.46	564.73	413.44	463.63	433.28	470.79	409.52	573.96
1株当たり配当額（円）	80.00	90.00	90.00	90.00	100.00	100.00	100.00	100.00	110.00	100.00	110.00
配当性向（%）	21.90	15.68	16.66	17.66	17.70	24.18	21.56	23.07	23.36	24.41	19.16
自己株式取得額を含む総還元性向（%）	21.90	15.68	16.66	17.66	17.70	24.18	21.56	23.07	23.36	24.41	30.44

※2017年10月1日付で普通株式10株を1株とする株式併合を実施しておりますが、2013～2016年度の1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益、1株当たり配当額は、株式併合後の株式数をもと に算出しております。

会社概要

プロフィール



会　社　名	株式会社　宮崎銀行 The Miyazaki Bank, Ltd.
本店所在地	宮崎県宮崎市橘通東四丁目3番5号
創　　立	1932年8月2日
資　本　金	146億円
拠　点　数	国内本支店71　出張所26

グループ会社

明日の夢 人から人へ
宮崎銀行

- 宮銀ビジネスサービス株式会社
- 宮銀デジタルソリューションズ株式会社
- 宮銀リース株式会社
- 宮銀ベンチャーキャピタル株式会社
- 宮銀カード株式会社
- 宮銀保証株式会社
- 株式会社Withみやざき
- 株式会社ひなた保証
- 一般財団法人みやぎん経済研究所

株式情報

大株主の状況（2025年3月31日現在）

氏名または名称	住　所	所有株式数（千株）	発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	東京都港区赤坂一丁目8番1号　赤坂インターシティAIR	1,726	10.16
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	東京都中央区晴海一丁目8－12	569	3.35
明治安田生命保険相互会社	東京都千代田区丸の内二丁目1－1	540	3.18
宮崎銀行従業員持株会	宮崎県宮崎市橘通東四丁目3－5	468	2.75
株式会社福岡銀行	福岡県福岡市中央区天神二丁目13－1	457	2.69
日本生命保険相互会社	東京都千代田区丸の内一丁目6－6	441	2.59
株式会社鹿児島銀行	鹿児島県鹿児島市金生町6－6	332	1.96
株式会社肥後銀行	熊本県熊本市中央区練兵町1番地	311	1.83
住友生命保険相互会社	東京都中央区八重洲二丁目2－1	289	1.70
QR ファンド投資事業有限責任組合	石川県金沢市武蔵町1－16	271	1.60
計	—	**5,410**	**31.84**

(注)1. 上記のほか、当行名義の自己株式147千株があります。
2. 持株数等は、千株未満を切り捨てて表示しております。
3. 持株比率は、自己株式(147千株)を控除して計算しております。
4. 持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

株式所有者別内訳（2025年3月31日現在）

区分	株式の状況（1単元の株式数100株）								単元未満株式の状況（株）
	政府および地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等		個人その他	計	
					個人以外	個人			
株主数(人)	26	37	25	554	90	3	5,796	6,531	—
所有株式数（単元）	2,630	61,962	4,209	39,183	14,639	3	47,770	170,396	93,800
所有株式数の割合(%)	1.54	36.36	2.47	23.00	8.59	0.00	28.04	100.00	—

(注)1. 自己株式147,045株は「個人その他」に1,470単元、「単元未満株式の状況」に45株含まれております。
2. 「その他の法人」および「単元未満株式の状況」の欄には、株式会社証券保管振替機構名義の株式が、それぞれ1単元および70株含まれております。

発行済株式の内容

種　類	発行済株式数	上場証券取引所
普通株式	17,133,400株 （2025年3月31日現在）	東京証券取引所プライム市場 福岡証券取引所

ホームページのご案内



https://www.miyagin.co.jp/



https://www.miyagin.co.jp/kabunushi/

明日の夢 人から人へ
宮崎銀行

株式会社宮崎銀行　経営企画部
〒880-0805 宮崎市橘通東四丁目3番5号
Tel. 0985-27-3131（代表）
https://www.miyagin.co.jp/
［発行］2025年9月