



2024 年 5 月 20 日

各 位

上場会社名 株式会社 宮崎太陽銀行
代表者 取締役頭取 林田 洋二
(コード番号 8560)
問合せ責任者 常務取締役総合企画部長 上野 哲弘
(TEL 0985-24-2111)

新中期経営計画について

株式会社宮崎太陽銀行（頭取 林田 洋二）は、2024 年度から 2026 年度までの 3 年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画名称：中期経営計画「To evolution and beyond（進化へ、そしてその先へ）」

2. 計画期間：2024 年 4 月～2027 年 3 月（3 年間）

3. 本計画の構成

（1）パーパス（存在意義）の確認

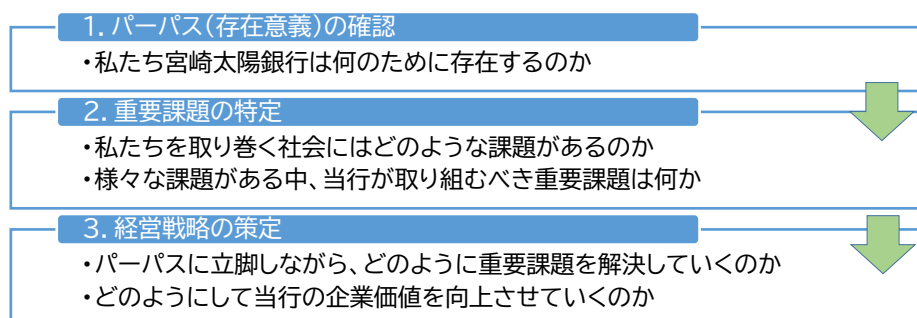
地元を中心とする社会や経済の構造が大きく変化する中、わたしたちは何のために存在し、どのような「使命」、「志」、「強み」、そして「行動規範」に基づいて行動するのかということを「パーパス」として改めて確認しました。

（2）重要課題の特定

地元を中心とする社会に様々な課題がある中、当行が取り組むべき重要課題を特定しました。

（3）経営戦略の策定

特定した重要課題をどのように解決し、その解決を通して当行の企業価値を向上させていくことを経営戦略として策定しました。



4. 本計画の位置づけ

前計画では、本業サポート With、商流情報、有用情報といった当行独自の顧客貢献手段を活用してお客さまへの価値提供に注力するビジネスモデルへの転換・再構築を図ってまいりました。

新中期経営計画では、そのように再構築したビジネスモデルを踏まえて、お客さまに対する理解と課題解決をさらに深化させ、お客さまの成長の進化を一層サポートしていくことに注力してまいります。

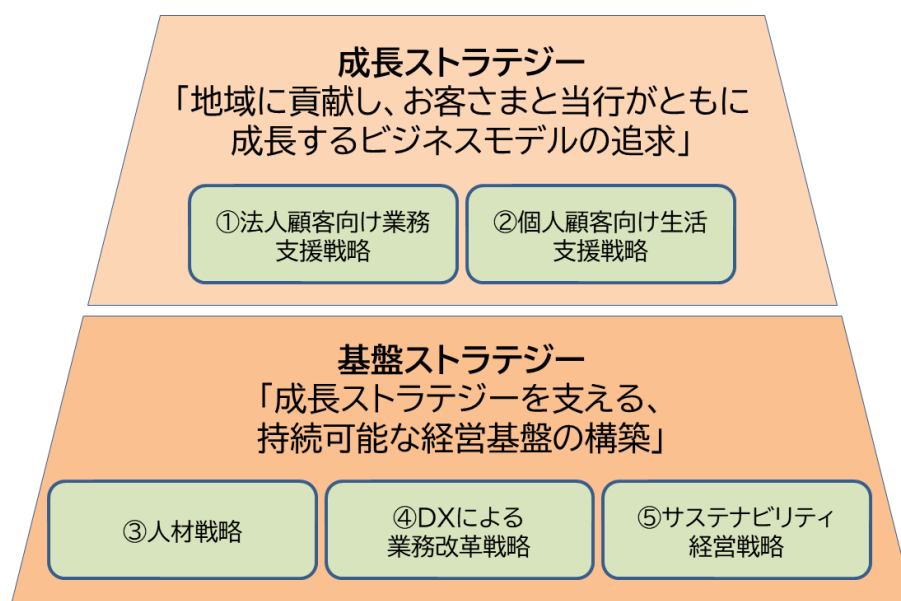
そして、その深化と進化を達成していくことで、その先に続くステージでお客さまと当行が飛躍的に成長していく未来に繋がれると考えております。

5. 財務目標

	2026 年度	2029 年度
コア業務純益（投信解約益除く）	20 億円	26 億円
OHR（経費÷修正業務粗利益※） ※業務粗利益-国債等債券売却損益-投信解約益	80%	75%
自己資本比率	8.5%	9.0%
ROE（コア業務純益(投信解約益除く)÷純資産の部合計）	5.0%	6.0%

6. 基本戦略

お客さまと当行がともに成長するための「成長戦略」とそれを支える「基盤戦略」の2段階構成としています。



(1) 法人顧客向け業務支援戦略

- ①DXを活用した業務効率化による顧客理解と課題解決のための時間の確保
- ②お客さまとの対話を重視した、より深い顧客理解
- ③十分な顧客理解に基づく課題解決の深化と成長の進化のサポート

(2) 個人顧客向け生活支援戦略

- ①ライフステージに応じた資金の提供
- ②人生設計を見据えた資産形成のサポート
- ③シニア世代への安心の提供

(3) 人材戦略

- ①人的資本投資による経営戦略に沿った高度な知識・スキルの向上
- ②より楽しく、幸せに、より積極的に働こうと思える職場づくり
- ③多様な人材が十分に能力を発揮し、活躍ができる組織づくり

(4) DXによる業務改革戦略

- ①対面/非対面チャネルの使い分けによる、より深い顧客との関係構築、新たな顧客接触機会の創出
- ②DX支援を通じた事業者さまの企業価値向上のサポート
- ③DXを活用した業務効率化による当行の生産性向上

(5) サステナビリティ経営戦略

- ①伝統的な地域貢献活動による地域の継続的な豊かさへの貢献
- ②地域への貢献を継続していくための経営基盤強化
- ③お客さまのサステナビリティ経営への移行、推進のご支援

7. 計画内容

別紙「中期経営計画」をご参照ください。

8. お問い合わせ

株式会社宮崎太陽銀行 総合企画部 (TEL0985-60-6270)

以上

中期経営計画

2024年度～2026年度

To evolution and beyond
進化へ、そしてその先へ



0. 前経営計画の振り返り(成果、主要指標推移、課題)	・・・2～4
1. 新中期経営計画の構成(パーパス、重要課題、経営戦略)	・・・5
2. パーパス(存在意義)	・・・6～7
3. 重要課題	・・・8
4. 経営戦略	
(1)経営戦略概要	・・・9～12
(2)基本戦略	
①法人顧客向け業務支援戦略(成長ストラテジー)	・・・13～15
②個人顧客向け生活支援戦略(成長ストラテジー)	・・・16～17
③人材戦略(基盤ストラテジー)	・・・18～19
④DX戦略(基盤ストラテジー)	・・・20～21
⑤サステナビリティ経営戦略(基盤ストラテジー)	・・・22～23
巻末	・・・24

0. 前経営計画の振り返り

0 振り返り

成果

成果

お客さま志向のビジネスモデルの転換・再構築を
通じた顧客価値提供に注力



お客さまとのリレーションの強化、業容・顧客基盤の拡大

前計画までに行ってきたこと

確固たるお客さま志向
のビジネスモデル構築

組織体制強化等による
経営改善支援の推進

業務効率化による経費
削減の推進

顧客価値提供に向けた
・本業サポートWith
・商流情報
・有用情報
の深掘り

お客さまとのリレーショ
ン強化に基づく業容と顧
客基盤の拡大

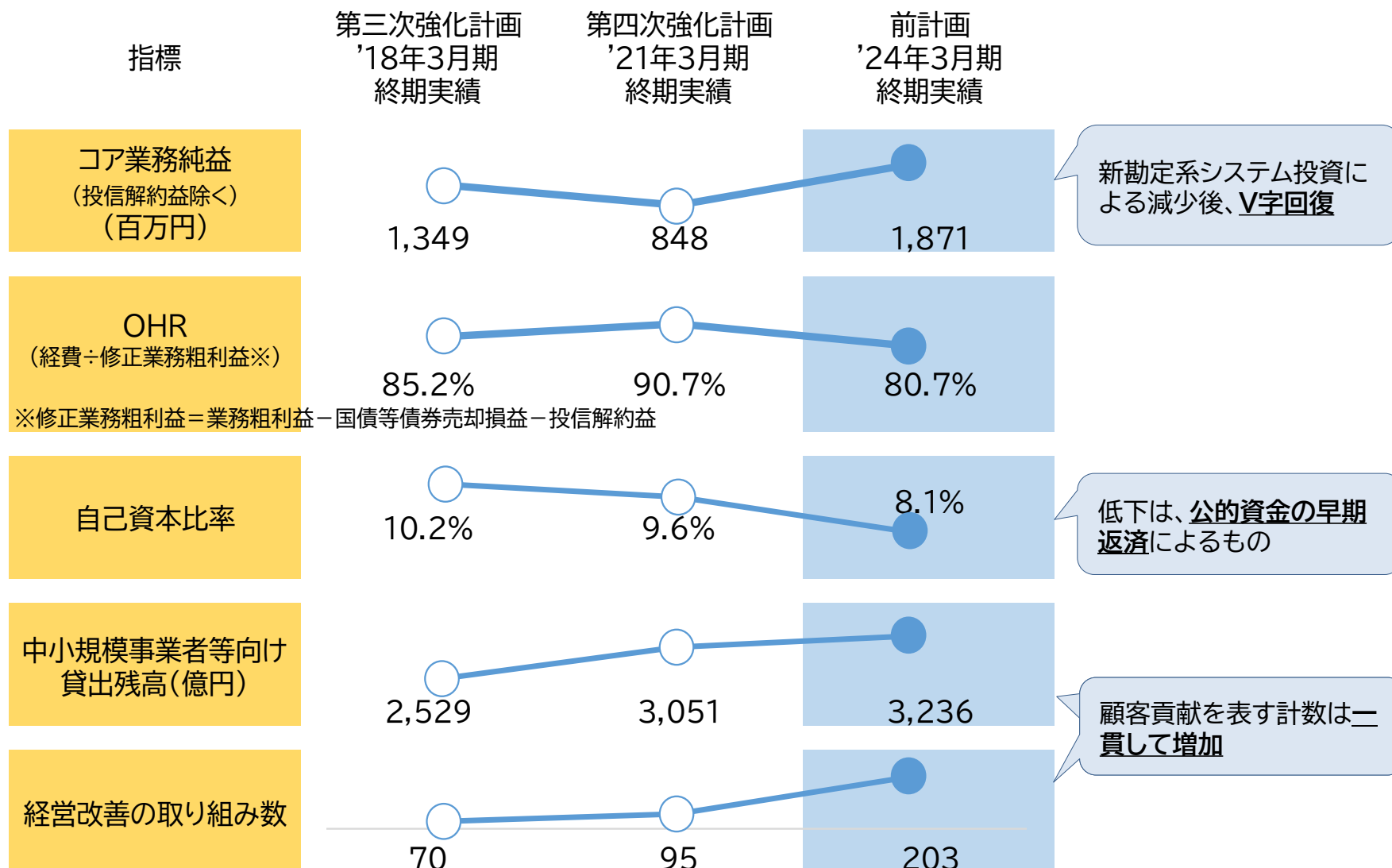
経営強化計画における
KPIおよび利益の積み
上げ達成による公的資
金早期返済

0. 前経営計画の振り返り

主要指標の推移

0 振り返り

主要指標推移



0. 前経営計画の振り返り

課題

より一層お客さまの課題解決に注力する時間を確保するため、
業務改革や体制整備等が必要



生産性および収益性の向上による当行の企業価値向上

1. 顧客貢献に邁進するための業務量配分のシフト

(1) 営業店業務量の現状把握調査

営業店の業務量配分の実態把握のための調査を実施した



(2) 営業店業務量の分析

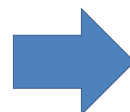
“顧客対話”と“事務管理”にかかる時間配分の把握など



(3) DX投資による業務プロセスの効率化



(4) “顧客対話”の時間を増やし、 顧客貢献に邁進できる体制とする。



2. 生産性および収益性の向上

(1) 顧客理解と課題解決を一層深める



(2) お客さまの成長への進化をサポート



(3) 提供顧客価値の増大



(4) 生産性および収益性の向上

モニタリング指標: 1人当たりコア業務純益

1. 新中期経営計画の構成

1. パーパス(存在意義)の確認

- ・ 私たち宮崎太陽銀行は何のために存在するのか

2. 重要課題の特定

- ・ 私たちを取り巻く社会にはどのような課題があるのか
- ・ 様々な課題がある中、当行が取り組むべき重要課題は何か

3. 経営戦略の策定

- ・ パーパスに立脚しながら、どのように重要課題を解決していくのか
- ・ どのようにして当行の企業価値を向上させていくのか

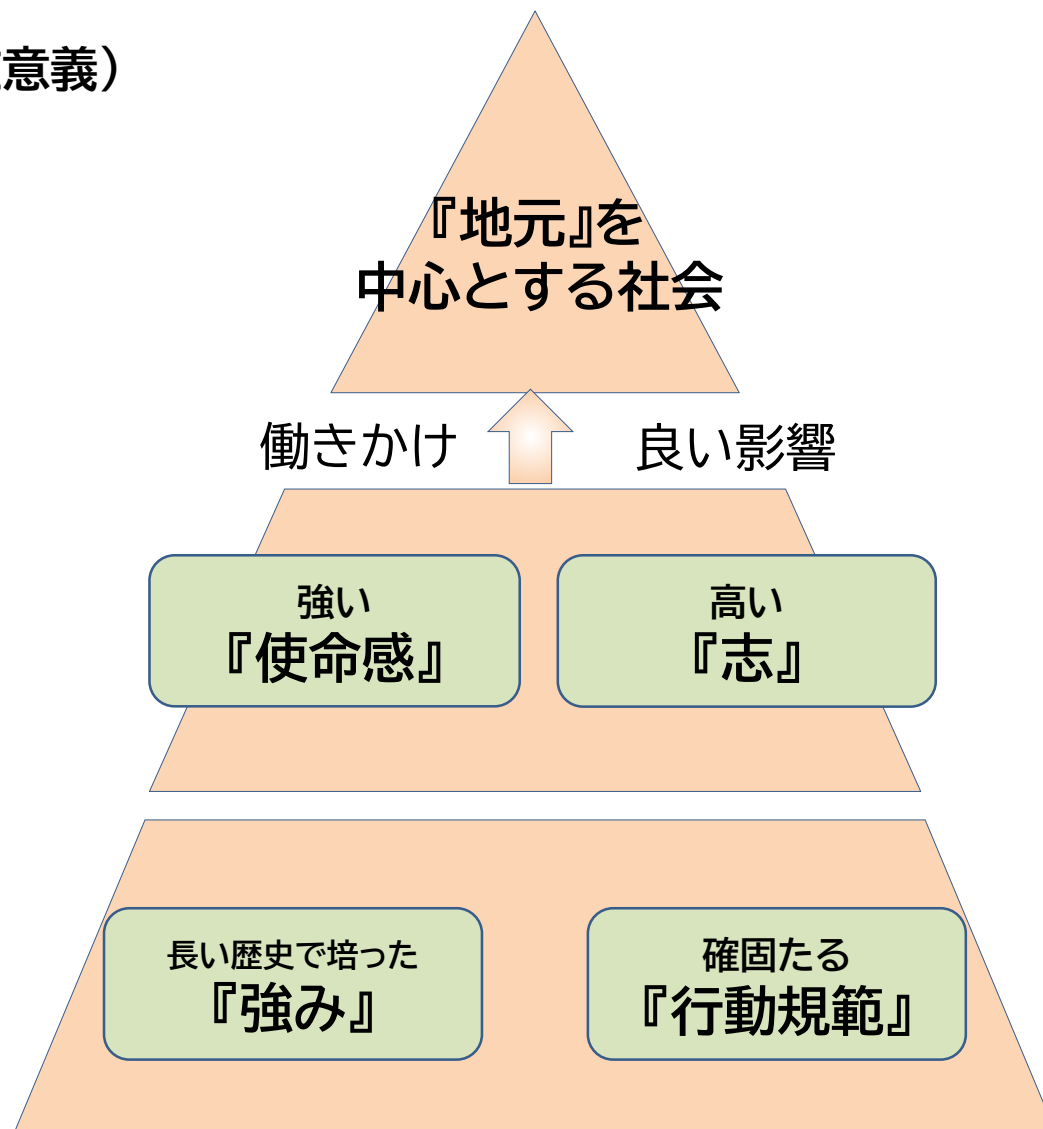
2. パーパス(存在意義)

宮崎太陽銀行のパーパス(存在意義)

『地元』を中心とする社会へ
良い影響を提供し、
お客さまと当行が共に成長する
社会づくりに貢献する

パーパスを高めていくために、
強い『**使命感**』と 高い『**志**』
をもって社会に働きかけます。

その働きかけは、
長い歴史で培った『**強み**』
と
確固たる『**行動規範**』
を裏付けとして行って参ります。



2. パーパス(存在意義)

『使命』

私たち宮崎太陽銀行は、
これまで脈々と受け継がれてきた『経営理念』を実現すること
を使命として行動しております。

『日進月歩の伸展』

着実かつスピーディに、社会の伸展に貢献します。

『地域社会の繁栄』

地域社会の一員として、地域の繁栄に貢献します。

『生活文化の向上』

地域の皆さまの生活や心がより豊かになるよう様々な
形で貢献します。

『強み』

私たち宮崎太陽銀行は、
長い歴史の中で培ってきた『ちから』を強みとしております。

1. 金融や事業の課題に対して、

専門的に対応する『ちから』

2. 親しみやすさと信頼で、

様々な人とのつながりを大事にする『ちから』

3. お客様のご要望に対して機動的に動く『ちから』

これらの『ちから』を結集して、
お客様に貢献します。

『志』

私たち宮崎太陽銀行の志は、

一人一人が夢や希望をもち、

それを叶えるためのさまざまな課題に果敢に

挑戦できる社会をつくる

すべての世代が安心して暮らせる

豊かな社会をつくる

『行動規範』

私たち宮崎太陽銀行は、
「地域の繁栄なくして銀行の発展なく、銀行の発展なくして地域へ
の奉仕なし」をモットーに、

1. お客様の立場に立って考え、

何ができるかを考え、行動します。

2. 私たちが持つすべての人材、情報、知識、経験

を駆使して、最大限の貢献に寄与します。

3. 従業員が生きがいややりがいをもって

働ける職場づくりをします。

4. 法令等遵守はもとより、

一人ひとりが高い倫理観を保持し、

良識ある企業活動を実践します。

3. 重要課題

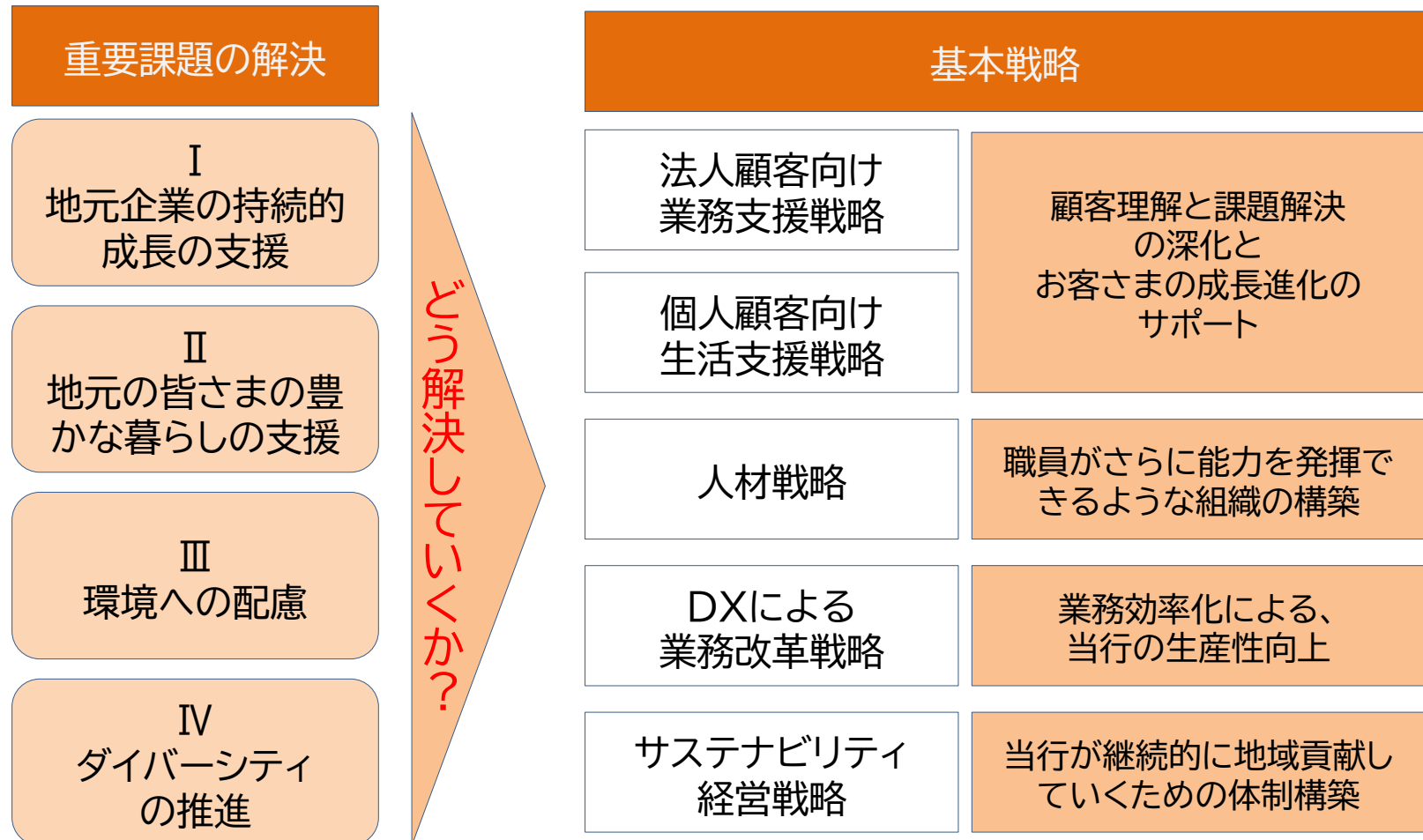
『地元』社会は、今後さまざまな変化とそれに伴う影響が想定されます。
当行が取り組む課題を4つの重要課題にまとめ、解決に向けた戦略策定を行います。

想定される変化	変化に伴う影響	当行が取り組む重要課題
1. 人口減少・少子高齢化	(1)少子高齢化による雇用ひっ迫 (2)人口減少等による地域経済の低迷 (3)事業承継の困難化	I 地元企業の持続的 成長の支援
2. IT・DX化の進展	(1)急速なデジタル化の進展への対応	
3. 気候変動、脱炭素、循環型社会への対応	(1)GHG排出規制などの強化への対応 (2)気候変動等への対応不足による信頼低下	II 地元の皆さまの豊 かな暮らしの支援
4. 既存ビジネス、産業構造の変化	(1)既存ビジネスモデルからの脱却	
5. ライフスタイル・価値観の多様化	(1)顧客のライフスタイルやニーズの多様化対応 (2)従業員の価値観の多様化や社会構造変化に対応した職場環境等の提供	III 環境への配慮
6. 金融市場の変動	(1)金融市場(株、金利、為替)の急激な変動に備えた対応	
7. 危機管理	(1)天変地異、サイバー攻撃、パンデミックなどの危機時に備えた対応	IV ダイバーシティの 推進
	宮崎県の人口 ・2023年12月の人口は103万人、2030年は97万人、2050年は79万人まで減少との予想 ・合計特殊出生率1.61は全国第2位 ・進学や就業期に当たる15～24歳の若年層の県外流出が顕著 宮崎県のGHG排出 ・宮崎県は、2050年までにGHG排出量実質ゼロを目指すことを表明 南海トラフ地震の影響 ・南海トラフ地震の発生確率は、30年以内に70%～80% ・宮崎県内最大震度7を想定	

4. 経営戦略 (1)経営戦略概要

①重要課題解決のための基本戦略

当行が取り組む4つの重要課題を解決し、当行の企業価値を向上させるための基本戦略



4. 経営戦略 (1)経営戦略概要

②新中期経営計画における戦略の位置づけ

お客さまと当行が共に成長する社会づくりを実現する道筋

次期以降(2027年度～)

飛躍的成長へ

・新計画までの施策を礎に、お客さまと当行の飛躍的成長を推し進める

新計画(2024年度～2026年度)

顧客貢献の深化・進化

- ◆DX投資による業務効率化で、お客さまに対する理解を深め、貢献していくための時間を拡大
- ◆高度化させた貢献手段を活かした課題解決の深化
- ◆お客さまの課題解決の先にある成長への進化をしっかりとサポート

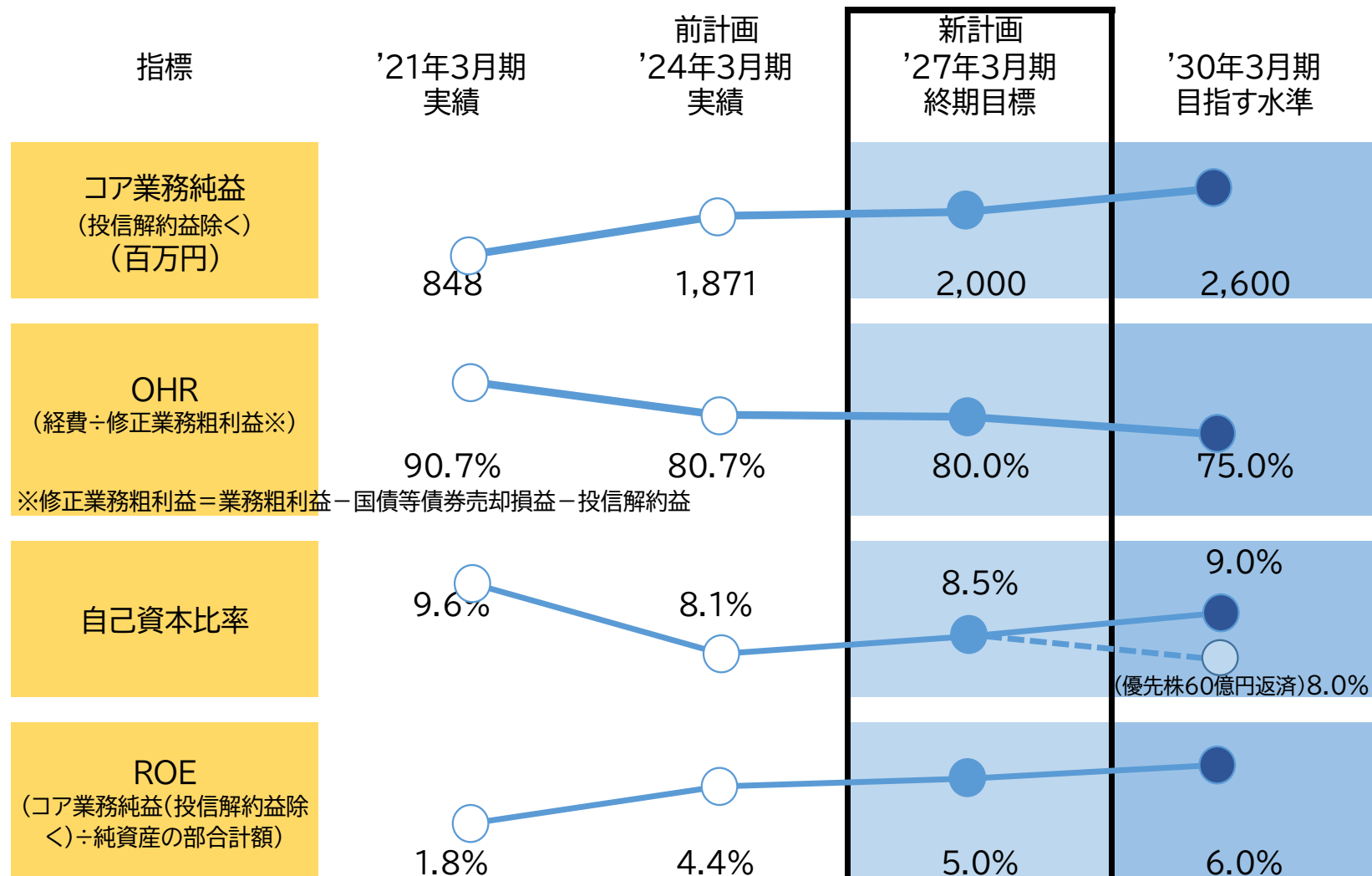
前計画まで(～2023年度)

ビジネスモデルの転換・再構築

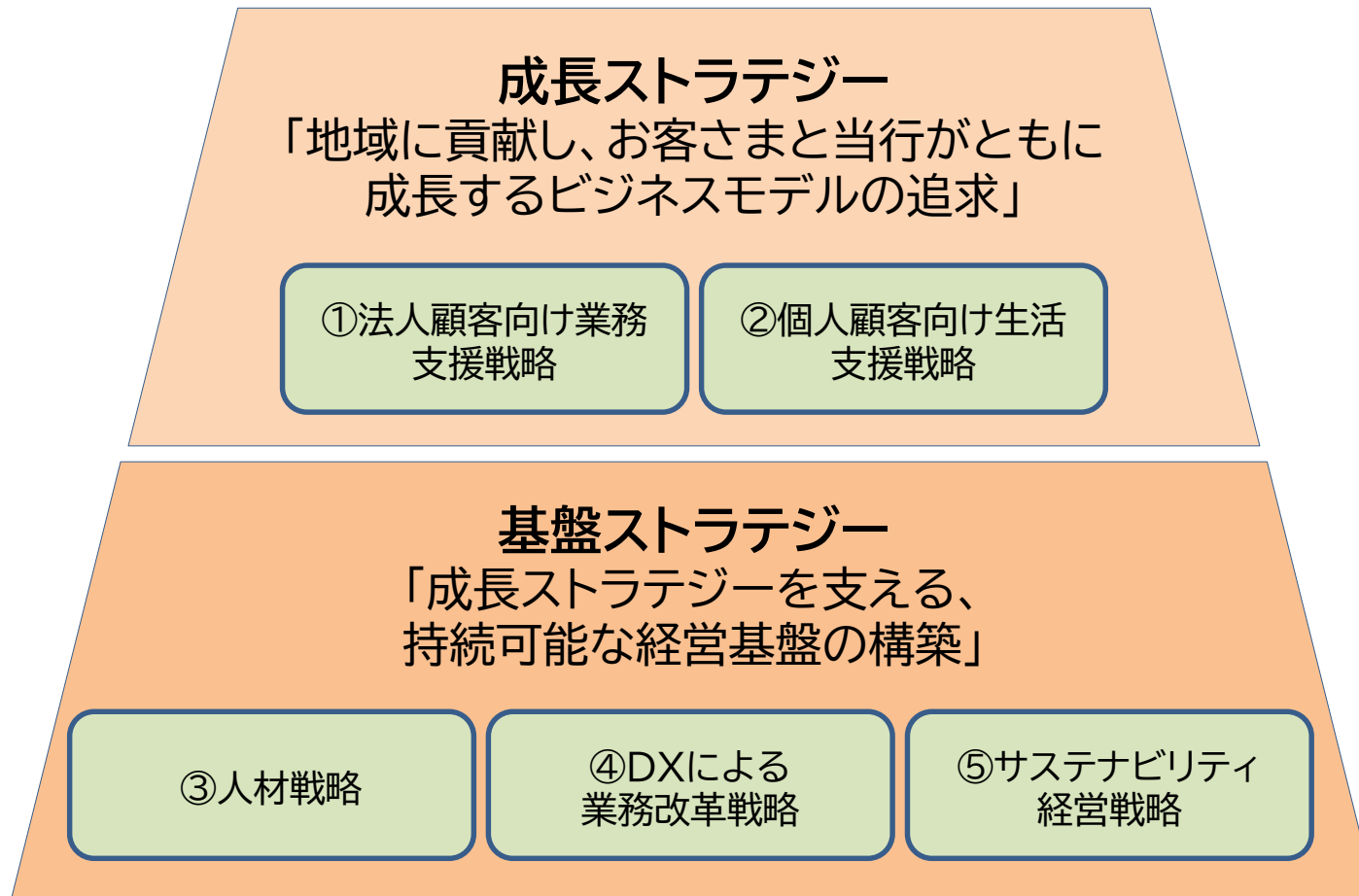
- ・お客さまへの価値提供へ注力
- ・本業サポートWith、商流情報、有用情報をはじめとする顧客貢献手段の高度化

4. 経営戦略 (1)経営戦略概要

③主要指標の目標および目指す水準



④基本戦略体系



4. 経営戦略 (2)基本戦略

成長戦略

基盤戦略

(2)基本戦略

①法人顧客向け業務支援戦略(成長戦略)

②個人顧客向け生活支援戦略(成長戦略)

③人材戦略(基盤戦略)

④DX戦略(基盤戦略)

⑤サステナビリティ経営戦略(基盤戦略)

4. 経営戦略 (2)基本戦略

成長戦略

基盤戦略

①法人顧客向け業務支援戦略(成長戦略)

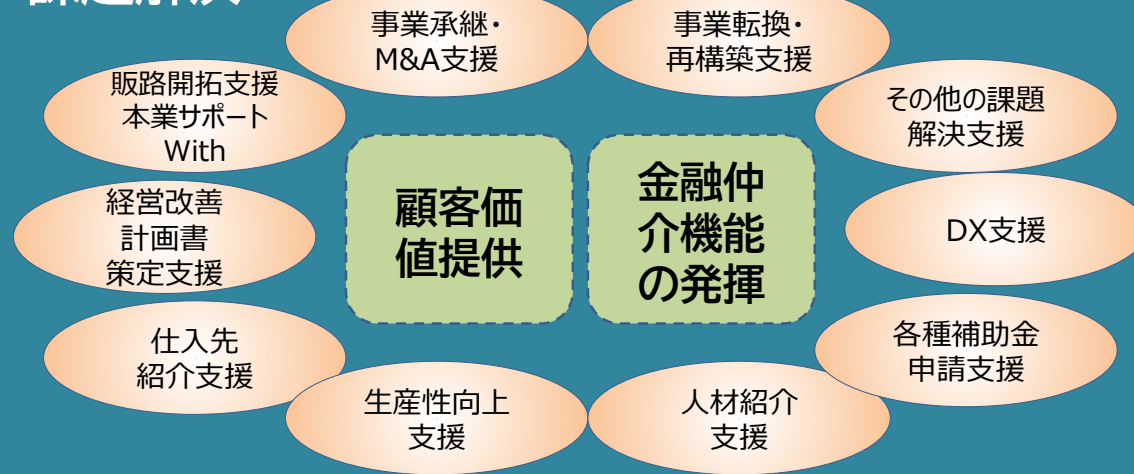
<戦略コンセプト>

私たちは、

『地元ぎんこう』として**考え・動き**

『地元』と共に成長し続けます。

課題解決



顧客理解

- ①対話
- ②財務、非財務分析

基盤構築

- ①DX投資による業務効率化
- ②人材育成

十分な顧客理解のもと、お客さまのために考え・動く

顧客理解と課題解決のための時間の確保と専門的知識の習得

4. 経営戦略 (2)基本戦略

成長ストラテジー

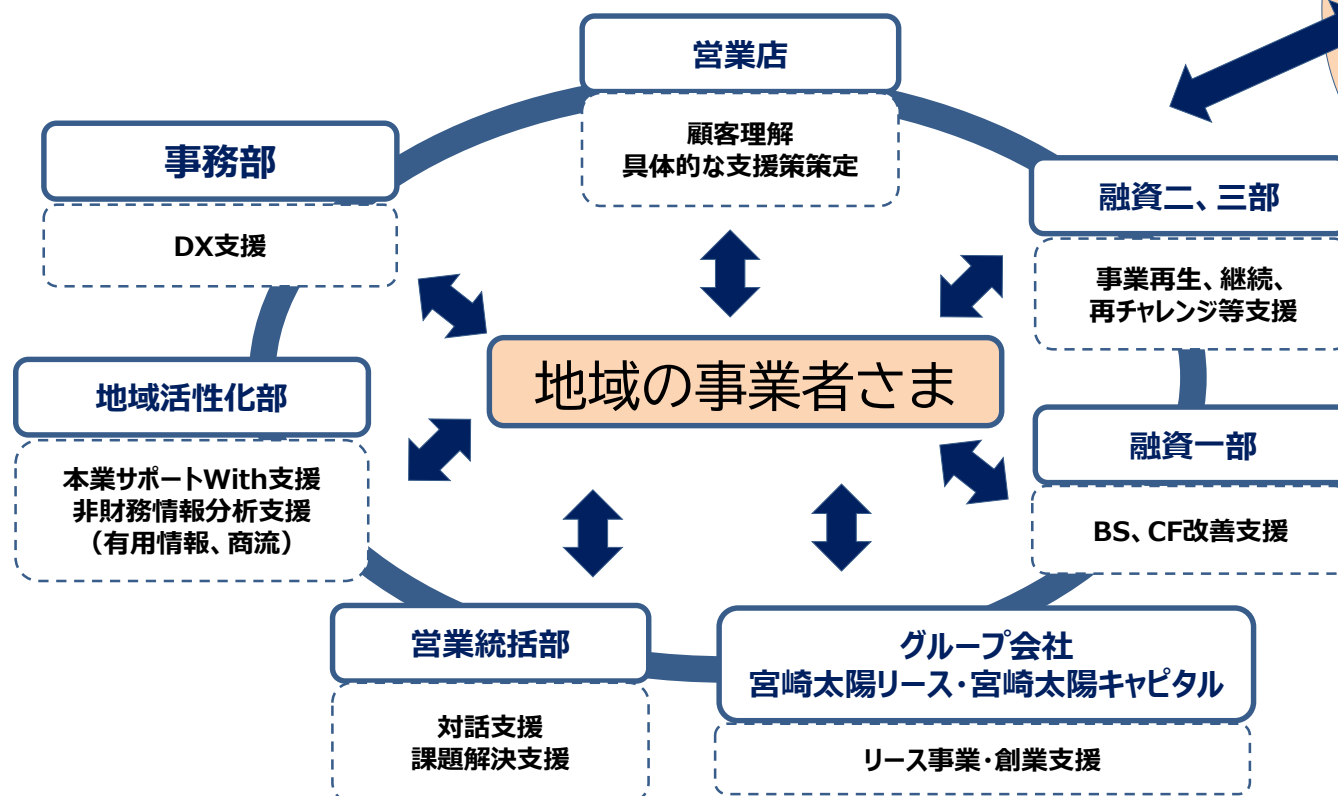
基盤ストラテジー

<法人顧客向け業務支援体制図>

私たちは、営業店・本部各部、グループ会社の専門性を結集して、
地域の事業者さまに貢献します。

外部支援機関

- ・行政機関
- ・宮崎県中小企業
活性化協議会
- ・宮崎県事業承継・
引継ぎ支援センター
- ・信用保証協会
- ・政府系金融機関
など



※本部各部連携による課題解決事業は、“地域活性化連携室”が取りまとめ、各部に開示する。

4. 経営戦略 (2)基本戦略

成長ストラテジー

基盤ストラテジー

(2)基本戦略

- ①法人顧客向け業務支援戦略(成長ストラテジー)
- ②個人顧客向け生活支援戦略(成長ストラテジー)**
- ③人材戦略(基盤ストラテジー)
- ④DX戦略(基盤ストラテジー)
- ⑤サステナビリティ経営戦略(基盤ストラテジー)

4. 経営戦略 (2)基本戦略

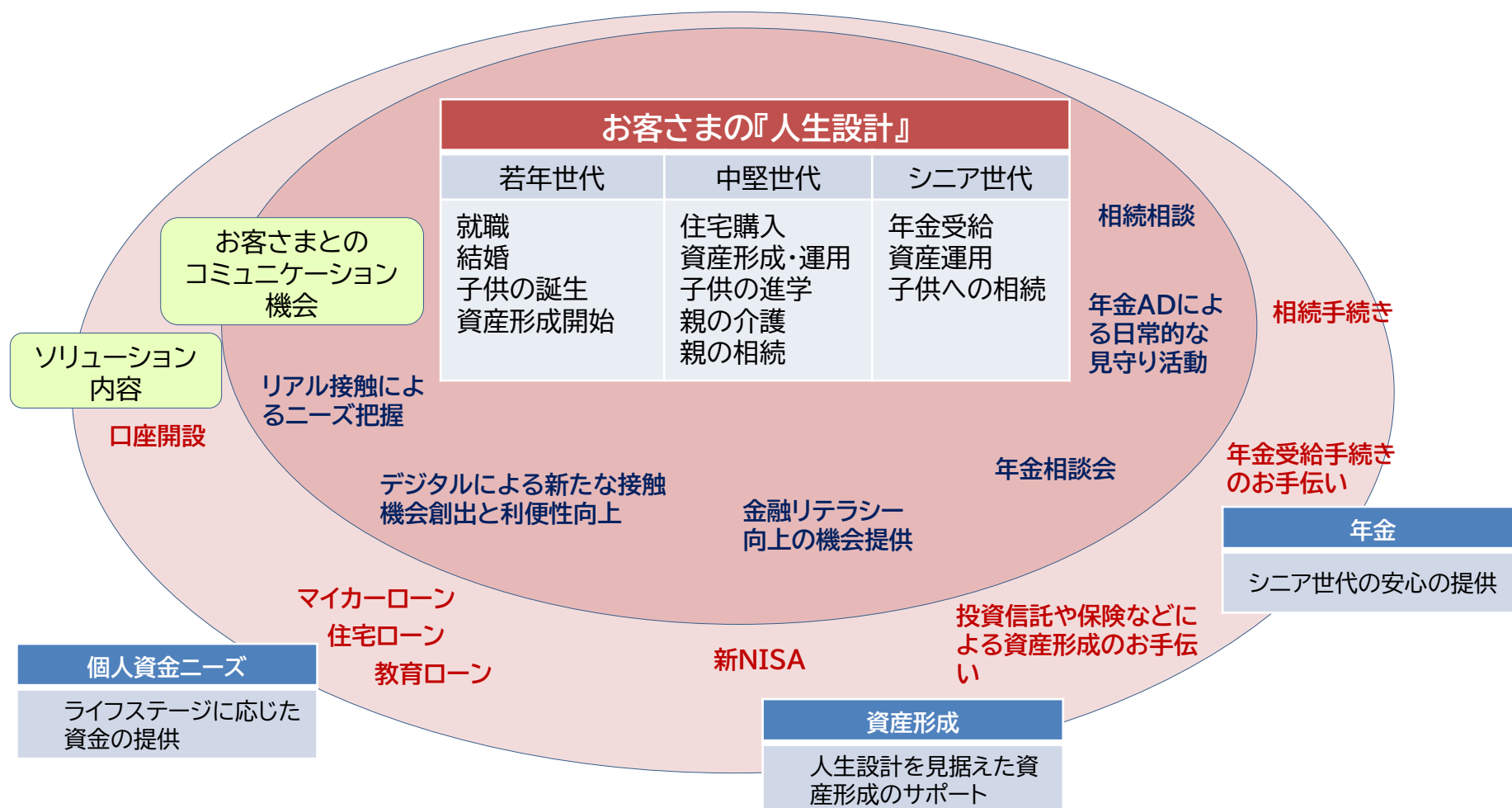
成長戦略

基盤戦略

②個人顧客向け生活支援戦略(成長戦略)

<戦略コンセプト>

私たちは、お客さまが思い描く『人生設計』を共有し、お客さまの豊かな人生をご支援します。



4. 経営戦略 (2)基本戦略

成長ストラテジー

基盤ストラテジー

(2)基本戦略

- ①法人顧客向け業務支援戦略(成長ストラテジー)
- ②個人顧客向け生活支援戦略(成長ストラテジー)
- ③人材戦略(基盤ストラテジー)
- ④DX戦略(基盤ストラテジー)
- ⑤サステナビリティ経営戦略(基盤ストラテジー)

4. 経営戦略 (2)基本戦略

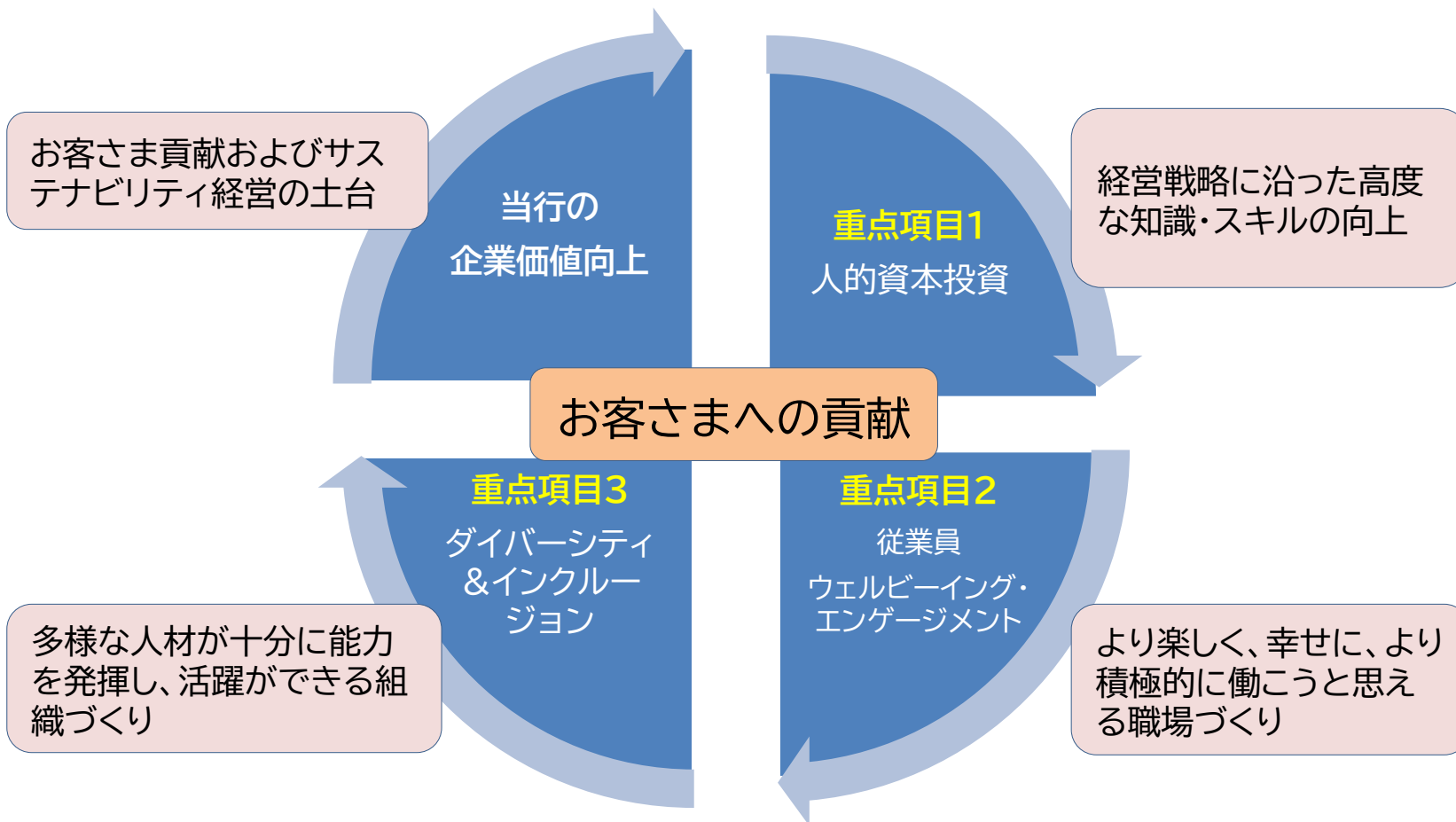
成長ストラテジー

基盤ストラテジー

③人材戦略(基盤ストラテジー)

<戦略コンセプト>

私たちは、3つの重点項目を実行し、当行の企業価値向上へとつなげる循環サイクルを構築し、お客さまへの貢献度合いを高めます。



4. 経営戦略 (2)基本戦略

成長ストラテジー

基盤ストラテジー

(2)基本戦略

- ①法人顧客向け業務支援戦略(成長ストラテジー)
- ②個人顧客向け生活支援戦略(成長ストラテジー)
- ③人材戦略(基盤ストラテジー)
- ④DX戦略(基盤ストラテジー)**
- ⑤サステナビリティ経営戦略(基盤ストラテジー)

4. 経営戦略 (2)基本戦略

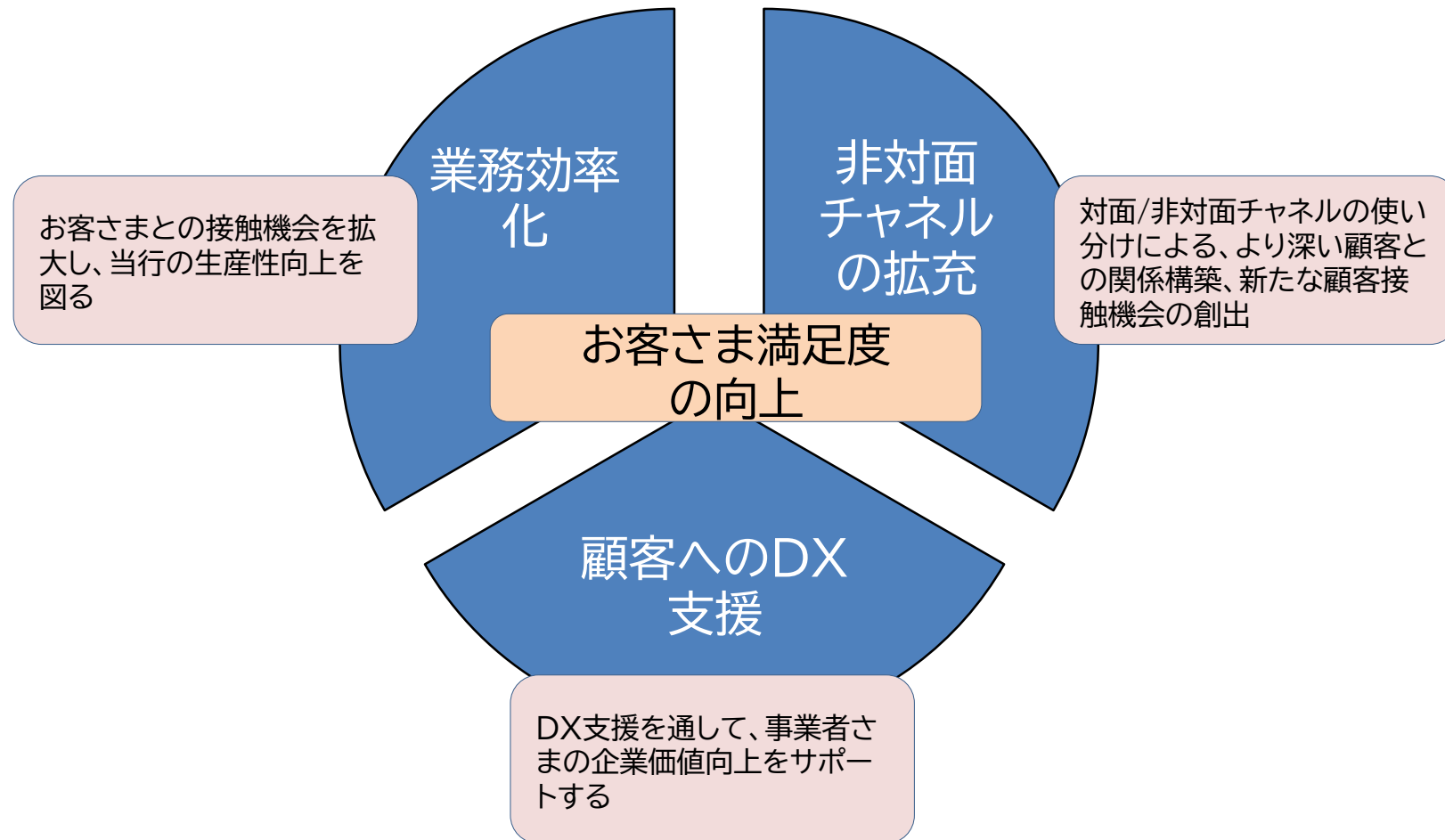
成長ストラテジー

基盤ストラテジー

④DXによる業務改革戦略(基盤ストラテジー)

<戦略コンセプト>

私たちは、DXにより、お客さまの利便性向上や業務支援を行い、同時に当行における業務効率を高めることで、お客さまとの接点をさらに創出します。



4. 経営戦略 (2)基本戦略

成長戦略

基盤戦略

(2)基本戦略

- ①法人顧客向け業務支援戦略(成長戦略)
- ②個人顧客向け生活支援戦略(成長戦略)
- ③人材戦略(基盤戦略)
- ④DX戦略(基盤戦略)
- ⑤サステナビリティ経営戦略(基盤戦略)

4. 経営戦略 (2)基本戦略

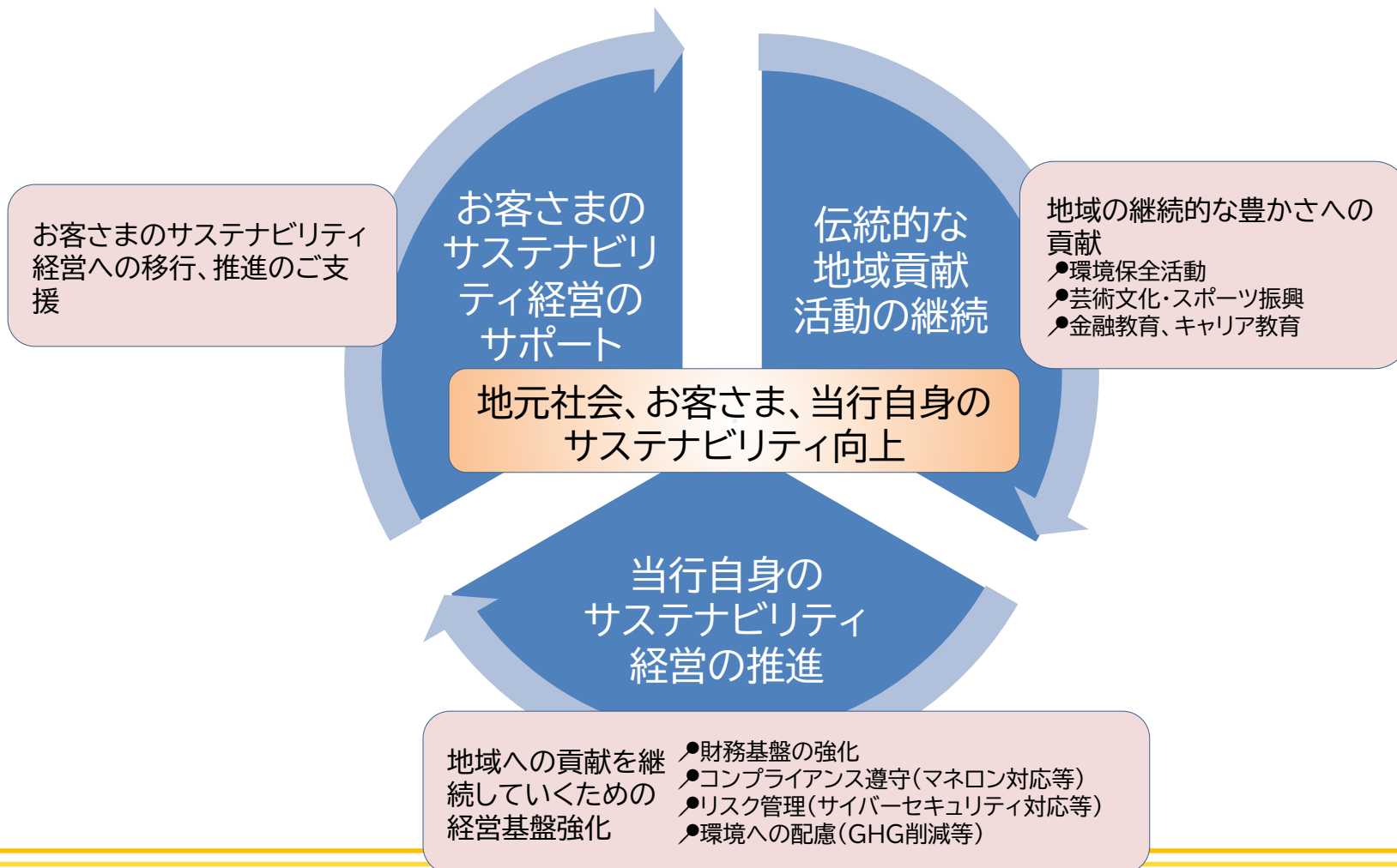
成長ストラテジー

基盤ストラテジー

⑤サステナビリティ経営戦略(基盤ストラテジー)

<戦略コンセプト>

私たちは、さまざまな活動を通じて、
地元社会、お取引先、当行自身のサステナビリティ向上に努めます。



本資料には将来の業績に関する記述が含まれております。
こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

本件に関する照会先

株式会社宮崎太陽銀行 総合企画部 TEL:0985-60-6270

データ出所

- ・宮崎県の人口:国立社会保障・人口問題研究所
- ・宮崎県の合計特殊出生率:厚生労働省「人口動態統計」
- ・宮崎県GHG排出量実質ゼロ:第四次宮崎県環境基本計画「2050年ゼロカーボン社会づくり」
- ・南海トラフ地震確率:地震調査研究推進本部
- ・南海トラフ地震のときの県内最大震度想定:宮崎県ホームページ