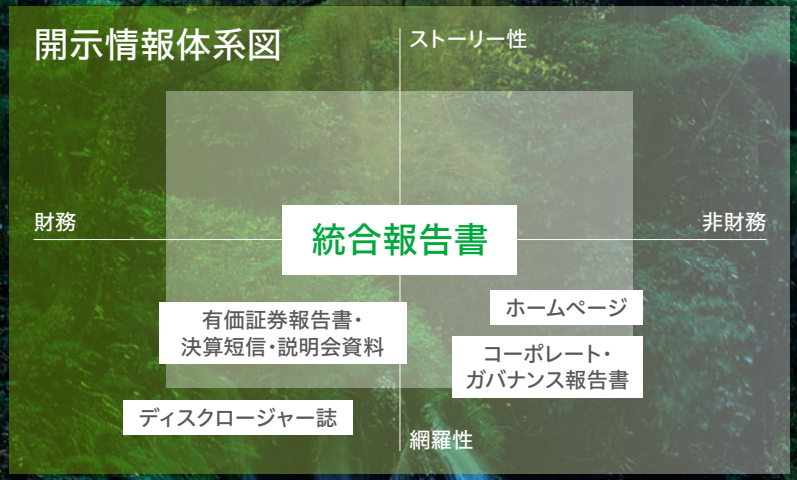
明日の夢 人から人へ
宮崎銀行

INTEGRATED REPORT 2026

宮崎銀行 統合報告書 2026

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。



CONTENTS

宮崎銀行について

P.3　宮崎銀行のあゆみ
P.5　営業基盤（強み）
P.7　財務・非財務ハイライト
P.9　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.16　前中期経営計画の振り返り
P.17　長期ビジョン
P.18　新中期経営計画の位置付けと全体像
P.19　戦略Ⅰ 事業戦略
P.27　戦略Ⅱ 基盤戦略
P.36　サステナビリティ経営の実践

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.46　役員一覧
P.48　リスク管理への取り組み
P.51　法令等遵守（コンプライアンス）と
　　顧客保護

会社概要

P.53　長期の財務データ
P.55　会社概要

統合報告書2026のポイント

本書のみどころ

本報告書は、新中期経営計画の始動という、創立100周年に向けた
「地域とともに持続的な成長を実現する地域伴“奏”企業」への
第2フェーズへ踏み出す節目に発行するものです。
生成AIの本格活用や人的資本経営の深化が
具体的な収益力向上や地域課題解決に
いかに結びついているかを詳述しました。
株主優待制度の導入やROE目標の進捗を通じ、
持続的な企業価値向上への決意を示しています。
変革を加速させる宮崎銀行の歩みをぜひご覧ください。

高千穂峡（宮崎県西臼杵郡）

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 2026」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、「2026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　2025年度（2025年4月～2026年3月）
一部に2026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。

宮崎銀行のあゆみ

1879年設立の「第百四十五国立銀行」を実質の起源とする当行は、1932年、昭和恐慌下の金融安定を願う行政と地場財界により「日向興業銀行」として誕生しました。
1962年に「宮崎銀行」へ改称し、翌年には経営理念「行是綱要」を制定。以来「地域との共存共栄」を信条に掲げ、90余年の歴史の中で地域経済の発展と健全経営に尽力し続けています。

1932年 **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

:社会への貢献

1932～ 県内金融秩序の回復と宮崎県経済の安定化

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


行是綱要


行章

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

2008～ 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

2016年 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

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

1940s 1950s 1960s 1970s

1980s
1990s
2000s
2010s
2020s

2020～ リアルとデジタルの融合

「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



プライム市場盾

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

2023年 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 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

2026年 制服の廃止・ビジネスカジュアルの導入

地域とともに歩んだ結果
（2026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
18,491先

預　金 3兆1,486億円（除く譲渡性預金）

貸出金 2兆4,733億円

社会の出来事

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

2025年
大阪・関西万博

2026年
令和8年熊本地震

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

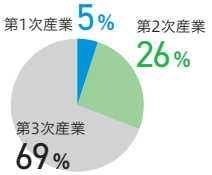
宮崎県

県内総生産

3兆8,067億円

※2023年度確報・実質ベース

産業構成



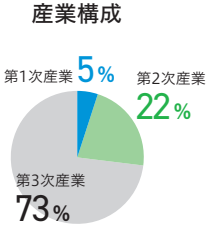
鹿児島県

県内総生産

6兆1,176億円

※2023年度確報・実質ベース

産業構成



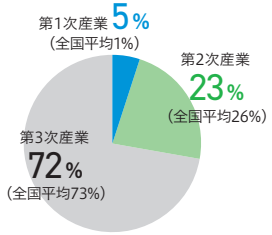
宮崎県・鹿児島県（南九州）合算

南九州域内総生産

9兆9,243億円

※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）	1,030	1,538
合計特殊出生率	1.46	1.38
事業所数（事業所）	48,940	71,793
一人当たり県民所得（千円）	2,695	2,936
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	3,725 7位	5,689 2位
年間日照時間（時間） ※代表地点	2,116	1,942

営業基盤（強み）

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
- Jクレジット付定期預金の共同推進



「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。

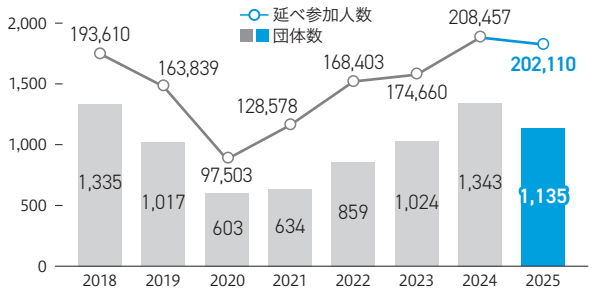


2025年度の状況
（2025年4月～2026年3月）

項目	実績
団体数（団体）	1,135
参加人数（人）	32,036
延べ参加人数（人）	202,110

表・グラフデータ：宮崎県「令和7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

スポーツキャンプ　年度実績の推移



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。

主な指標（2026年度）

子ども・若者プロジェクト

- **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

グリーン成長プロジェクト

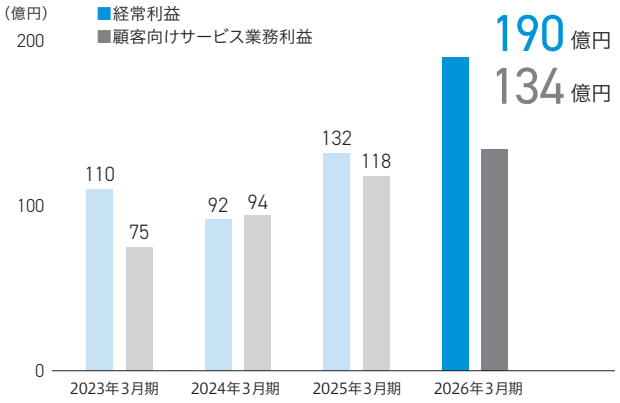
- **再造林率**
  73%（全国3位※）
  ➡90%以上（全国1位）
  ※素材生産50万㎥以上の林業県/2018-2020平均
- **粗飼料※自給率**
  ※牧草など牛のエサ
  88%➡100%

スポーツ観光プロジェクト

- **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

財務ハイライト

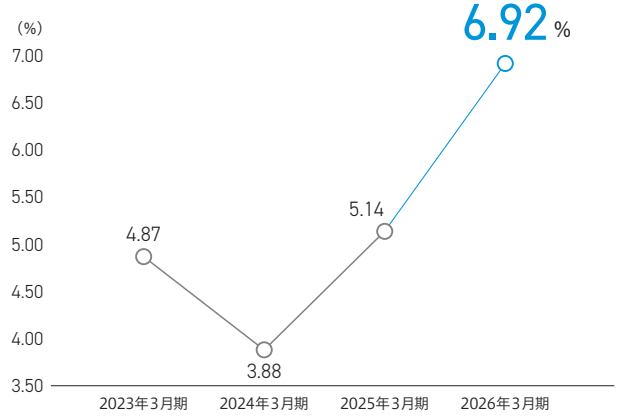
経常利益/顧客向けサービス業務利益※



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

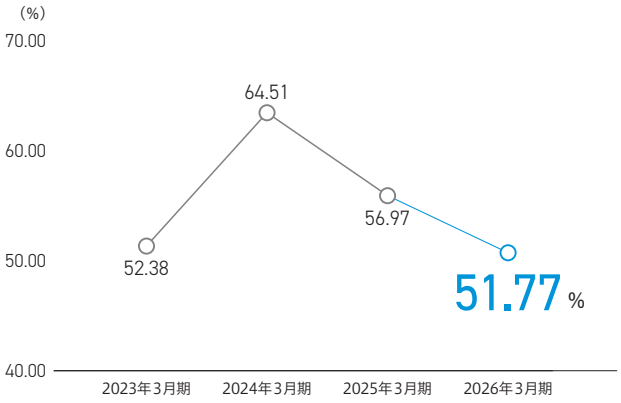
経常利益は、貸出金利息や有価証券利息配当金の増加により190億円（前期比＋58億円）、顧客向けサービス業務利益は、貸出金残高の増加や預貸金利回り差の拡大により134億円（前期比＋16億円）となりました。

ROE



当期純利益が増加したことから、6.92%（前期比＋1.78ポイント）となりました。

OHR※

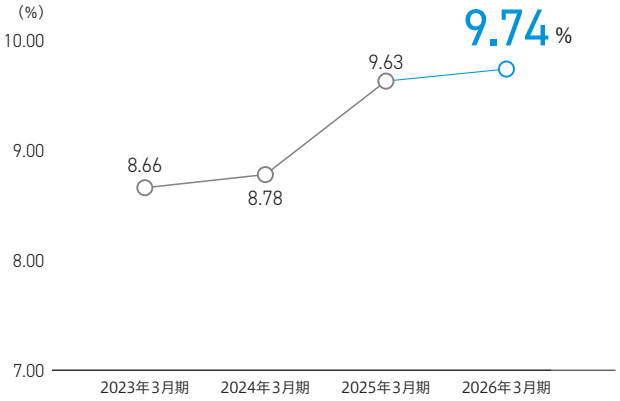


※OHR＝経費÷コア業務粗利益（業務粗利益－債券関係損益）

経費は増加しましたが、資金利益の増加によりコア業務粗利益が増加したことから、51.77%（前期比▲5.20ポイント）となりました。

ご参考

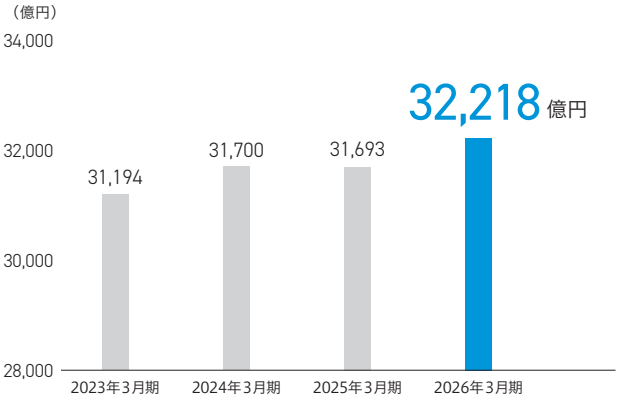
自己資本比率



※自己資本比率＝自己資本額÷リスクアセット

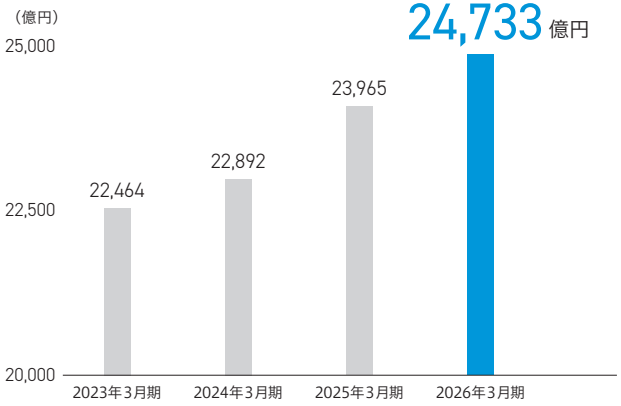
自己資本額の積み上げにより自己資本額が増加したことから、9.74%（前期末比＋0.11ポイント）となりました。

総預金残高（譲渡性預金を含む）



個人預金、法人預金、その他預金いずれも増加したことから、3兆2,218億円（前期末比＋525億円）となりました。

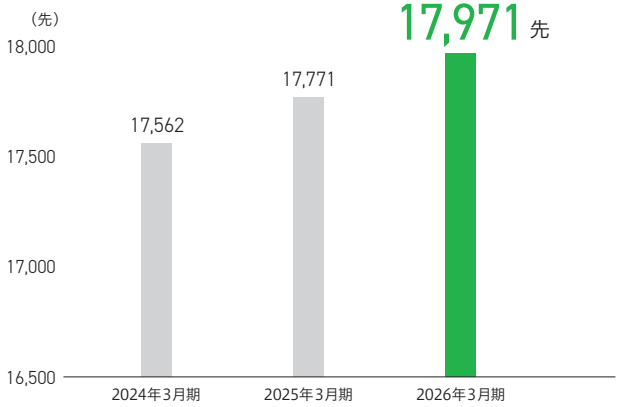
総貸出金残高



個人向け貸出、法人向け貸出が増加したことから、2兆4,733億円（前期末比＋768億円）となりました。

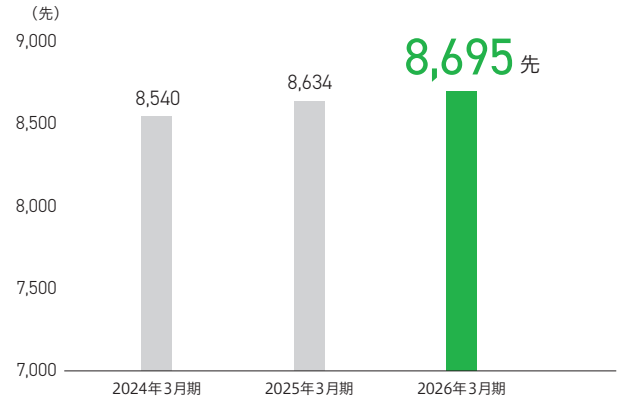
非財務ハイライト

地元（宮崎県・鹿児島県）与信取引先数



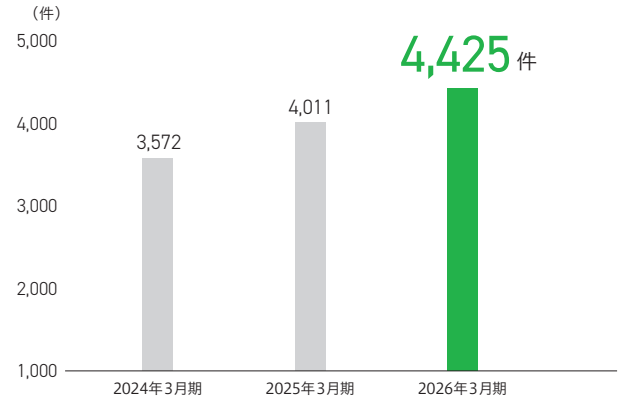
着実な顧客基盤の拡大が図れています。

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

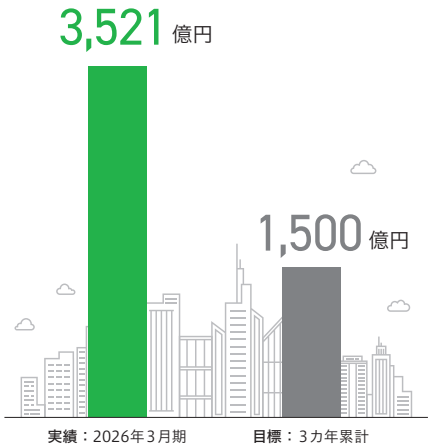


M&A支援を強化したことで、2026年３月期は相談件数が増加しました。

みやぎんESG経営目標（2023年4月～2026年3月）

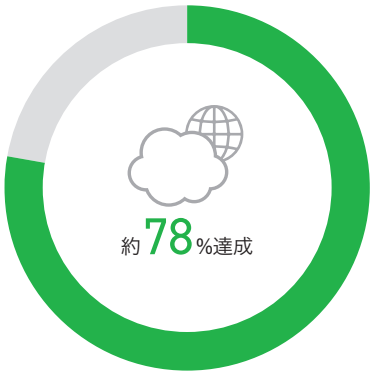
３年間取り組んでまいりました「みやぎんESG経営目標」は、全項目達成という結果となりました。

ESG関連投融資（新規実行額）



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。

行内温室効果ガス削減



目標：2013年度比
60%削減
（2030年度）

実績：2026年３月期
47.2%

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：2026年３月期
46.6%

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。

トップメッセージ

「リアル店舗を持ったデジタルバンク」を確立し、地域とともに歩む不変の「First Call Bank」へ



取締役頭取
杉田 浩二

設立の原点と歩み

当行の前身である「日向興業銀行」が設立されたのは、昭和恐慌の最中であった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て経済が疲弊を極め、県内金融機関が実質的な休業状態に追い込まれるなど、未曾有の危機に直面していました。そうした窮状を打破すべく、県政財界による挙県一致体制のもと、地域の復興と繁栄への大きな期待を背負って設立されたのが当行の歴史の始まりです。以来90余年の長きにわたり、当行は「地域との共存共栄」という経営理念を揺るぎない原点として掲げ、地域経済の成長支援と金融サービスの充実に邁進してまいりました。

▶P03　宮崎銀行のあゆみ

この数年、地域社会は本格的な人口減少や少子高齢化など、複合的かつ構造的な課題に直面しています。しかしながら、これらは単なる衰退の局面ではなく、むしろデジタルやAIの力を取り入れて生産性を向上させ、地域経済全体を高付加価値化へと大きく舵を切る「歴史的な転換期」であると捉えています。

当行はこれまでも、多様化する課題に正面から向き合い、お客さまに寄り添う伴走支援を徹底してまいりました。少子高齢化に伴う後継者不足に対しては、2014年にいち早く設置した「事業承継・M&A支援室」への累計相談件数が2026年３月末時点で4,400件を突破し、地域雇用の維持と事業基盤の承継に大きく貢献しております。また、地域企業の生産性向上を支援すべく、グループ会社や外部アライアンス先との連携を強化し、省力化投資やIT・デジタル化、販路拡大といった踏み込んだソリュ ーションの提供を加速させています。

お客さまとのリレーション発展、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、地元のお客さまとの信頼関係です。これは当行にとってかけがえのない価値であり、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、お客さま本位のソリューション提供を実践してきた結果、過去のマイナス金利という厳しい環境下にあっても、当行は本業の稼ぐ力を示す「顧客向けサービス利益」を右肩上がりで成長させてまいりました。前中期経営計画の最終年度となった2026年３月期（通期）においては、連結経常収益が前期比12.4%増の902億円、経常利益が同42.1%増の198億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同44.0%増の141億円となり、いずれも過去最高を更新いたしました。

特筆すべきは、貸出資産の質的な転換が進んでいる点です。かつては法人向けが金利収益の大半を占めておりましたが、現在は住宅ローンをはじめとする個人向け貸出が力強く伸長し、法人向けと個人向けが拮抗するバランスのとれた収益構造へと進化を遂げました。これは、当行の金融サービスが地域住民の皆さまの生活設計に深く根付いている証左であります。また、強固な収益基盤と自己資本の充実に伴い、株主還元についても一層の拡充を図っております。こうした良好な経営成績を継続できているのは、全て「地域との共存共栄」のもとでお客さま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」における「First Call Bank」の確立

2026年３月期を最終年度とした前中期経営計画「First Call Bank」において、当行は「お客さまから最初

トップメッセージ

にご相談をいただける銀行」「全てのステークホルダーから圧倒的に信頼される銀行」を目指してまいりました。環境変化のスピードが加速する中、お客さまの声や課題を起点とする「マーケットイン」の思想を組織の隅々にまで浸透させ、提供したサービスにお客さまの声を反映して絶えず改善を繰り返す仕組みを磨き上げてまいりました。

▶P16　前中期経営計画の振り返り

長きにわたるマイナス金利政策が幕を閉じ、「金利のある世界」が本格的に到来した現在、金融機関の経営環境は大きく様変わりしました。預貸ビジネスの収益性は回復基調にある一方、競争環境は引き続き熾烈を極めています。事業性貸出における短期プライムレート改定時にはお客さまと丁寧な対話と説明を重ね、貸出金利回りの改善を着実に進めてまいりました。また、有価証券運用においても、3年前より低利の円債投資を抑制して残高を圧縮し、含み損益を加味した「総合損益」を最重視するポートフォリオ運営を徹底してきたことが、金利上昇局面における耐性と成果に直結しております。

地元において当行の預金基盤を一段と強固にするため、給与振込や年金受給口座の指定獲得を徹底するとともに、日常決済の利便性を高め、お客さまの生活やビジネスにおける「First Call Bank」としての地位の確立に取り組んでいます。

「リアル店舗を持ったデジタルバンク」の追求

私が頭取就任以来、一貫して掲げ続けてきたのが「リアル店舗を持ったデジタルバンク」への変革です。デジタル技術の進展に伴う非対面取引の一般化は不可逆な潮流ですが、私たちは「全ての取引がデジタルに置き換わる」とは考えておりません。日常的な決済や簡易な手続きはデジタルで利便性を高め、相続、資産形成、事業承継といった人生や事業の重大な岐路におけるご相談には、店舗における「安心感と高度な専門性」で寄り添う、このリアルの専門性とデジタルの利便性を融合させた「ハイブリッド・チャネル」こそが、当行が目指すべき最適解であると考えています。

2026年4月にスタートさせた中期経営計画「First Call Bank 2.0 “シンカ”」では、この考え方を具現化するため、3年間で総額100億円の戦略的投資を実行いたします。投資の柱となるのは、徹底した「事務ゼロ・事務レス」の実現と「AI・DX活用」です。「事務ゼロ・事務レス」により、これまで店舗の負荷となっていた煩雑な事務処理の削減を徹底します。さらに「AI・DX活用」においては、すでに融資稟議自動作成業務等で活用を進めている生成AIを「AIエージェント」へと進化させ、行員の営業活動を自律的にサポートするAIネイティブな営業支援環境を目指します。これらの抜本的な構造改革により生み出されたエネルギーを、法人のお客さまへのライフステージに応じたインパクトのある課題解決型ソリューションや、個人のお客さまの人生設計を支える「ゴールベースアプローチ」といった業務へシフトしてまいります。デジタル技術を駆使するとともに「リアル店舗」という最大の強みを研ぎ澄ましてまいります。

▶P18　新中期経営計画の位置付けと全体像

サステナビリティ経営と人的資本経営

南九州地域における中長期的な人口減少を見据え、当行が将来にわたって自律的な成長を遂げるためには、経済的価値の創出のみならず、地域社会の課題解決に貢献するサステナビリティ経営の深化が不可欠です。

中期経営計画「First Call Bank 2.0 “シンカ”」において、私たちは新たに社会的価値指標を掲げました。それは、「当行をメイン行とするお取引先の付加価値額を増加させる」という目標です。取引先が生み出す付加価値（経常利益＋人件費＋減価償却費等）を高める取り組みを行うことで、地元の企業の稼ぐ力を強め、そこで働く人々の所得向上と地域経済の活力につなげていきます。その結果、地方銀行である我々の企業成長も実現ができると考えています。

これら全ての変革を動かす原動力は「人財」にほかなりません。当行は優秀な若者が地元に残り、挑戦できる環境を整えるため、3年連続での初任給引き上げを実施いたしました。刷新した人事制度のもと、失敗を恐れず自律的なキャリアを歩む行員を支援し、従業員一人ひとりがやりがいと成果を両立できる環境整備に努めてまいります。

▶P28　人的資本の “新価”

▶P36　サステナビリティ経営の実践

私には大切にしている「不易流行」という言葉があります。90余年にわたり受け継がれてきた「地域との共存共栄」という行是綱要は、100周年、そしてその先も決して揺らぐことのない私たちの「不易（不変の原点）」です。そして、その不変の原点を守り抜くためにこそ、AIやデジタルの力を駆使して自らのビジネスモデルを果敢にアップデートし続ける「流行」すなわち「シンカ」が求められます。

前中計「First Call Bank」で築いた盤石な礎の上に立ち、当行は2032年の創立100周年、そして長期ビジョン「地域とともに持続的な成長を実現する地域伴“奏”企業」の実現に向け、深化・進化・新価という3つの「シンカ」を加速させてまいります。

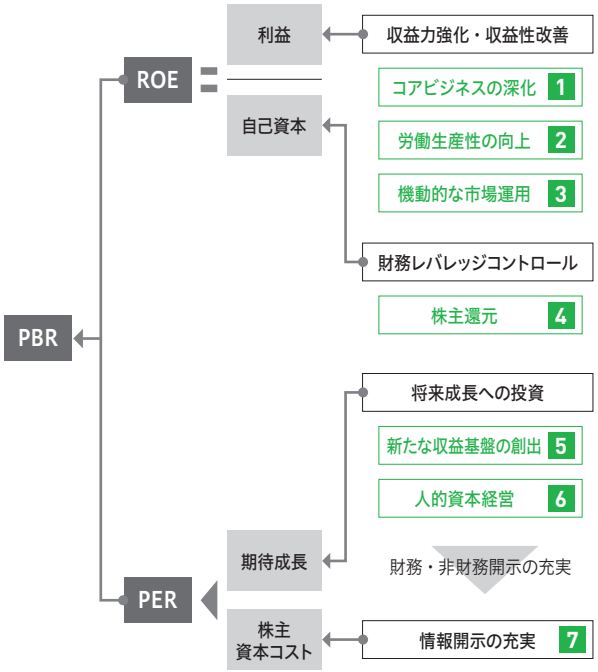
CFOメッセージ ～企業価値向上に向けた取り組み



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

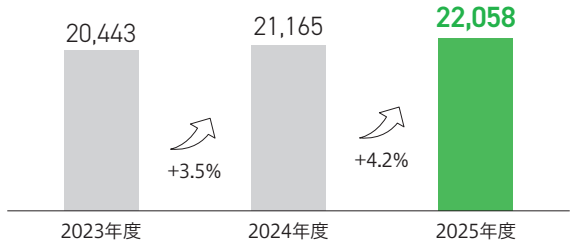
1. 預貸ビジネス（貸出金）

当行の最大の強みは、ストック収益である預貸ビジネスの強固な収益基盤です。貸出金においては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、事業性貸出および個人ローンの両面で、着実にボリュームを拡大させています。2025年度の一般貸出金平残は前期比+4.2%の２兆2,058億円となり、貸出金利息も359億円へと拡大しております。加えて、利回りについても地方銀行平均を上回る水準を維持しており、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を進めております。

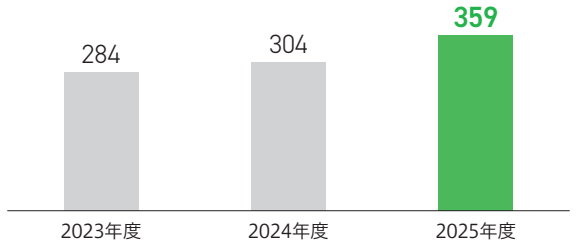
直近では、高付加価値なストラクチャリング案件や住宅ローンに付随する融資関連手数料も増加しております。加えて、金利上昇局面においては、市場金利の上昇に応じて貸出金利回りも上昇させることが重要となります。短期プライムレート改定時にはお客さまとの丁寧な対話と説明を重ね、貸出金利回りの改善を着実に進めてまいりました。その結果、総貸出金利回りは2025年度下期に1.521%まで上昇いたしました。

「金利のある世界」においては、従来以上に預貸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、当行の強みである預貸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。

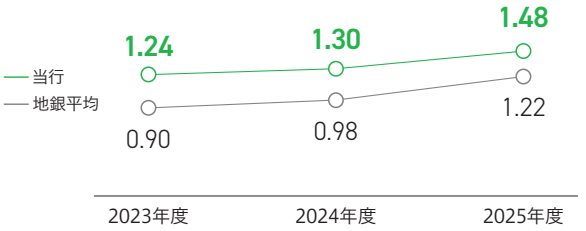
一般貸出金平残（億円）



貸出利息（億円）



貸出利回り（%）



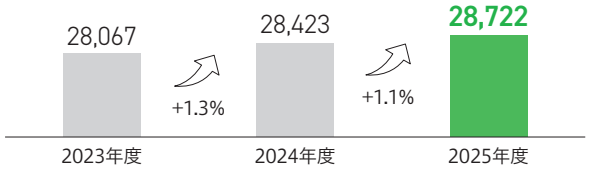
CFOメッセージ

2. 預貸ビジネス（預金戦略）

「金利のある世界」が進行し、貸出金とともに預金の獲得も重要性が高まっております。地元における強固な顧客基盤（宮崎県内預金シェア62%、南九州シェア30%）を生かし、法人顧客に対しては給振元請の取り込みや法人インバン契約先数の拡大など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、一般預金平残は2兆8,722億円と着実なボリューム増加が図れております。

▶P23　みやぎんアプリ

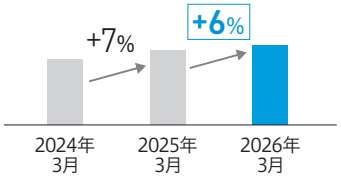
一般預金平残（億円）



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

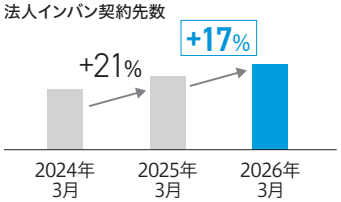
元請契約先数



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

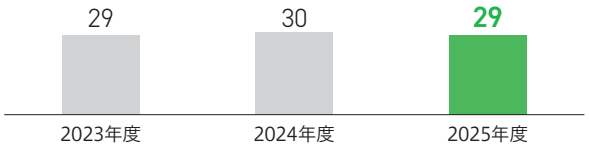
当行は、ストック収益である預貸ビジネスに加え、フローの収益源となる各種ソリューションの提供にも注力しています。ソリューションの提供において、特に重要となるのは、お客さまの成長にいかに貢献できるか、お客さまの課題をいかに解決できるかという点であります。

預り資産営業においては、人生の目標（ゴール）を明確にしそれぞれに必要な準備をご提案するゴールベースアプローチと徹底したアフターフォローにより、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。つみたてNISAのお取引の拡大など、「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貢献できております。

また、事業承継・M&A支援において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ソリューションとして、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。

相談対応件数は累計4,000件以上となり、今後ますます成長が期待できるソリューションです。さらに、グループ会社である「宮銀デジタルソリューションズ」と連携するIT・デジタル化支援（2025年度有償コンサル支援件数25件）など、支援の幅を広げております。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）



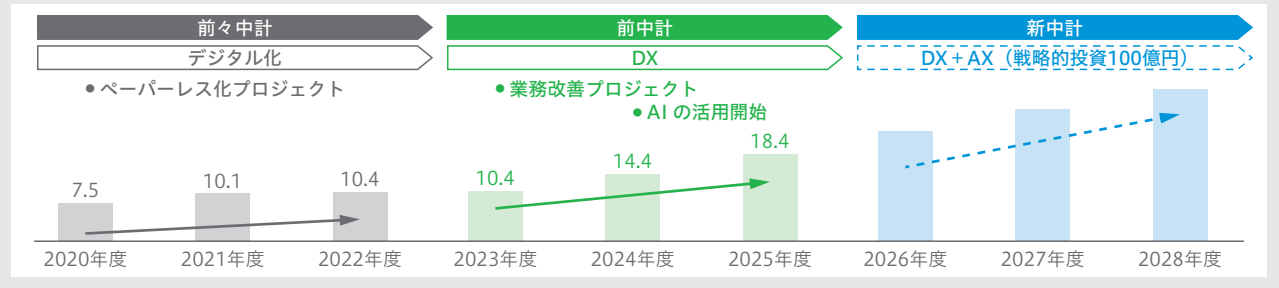
事業承継・M&A累計相談件数	2025年度IT・デジタル化支援件数
4,000件以上	25件

※2013年以降累計の相談対応件数

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。これまでに「営業店ペーパーレス化プロジェクト」、

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



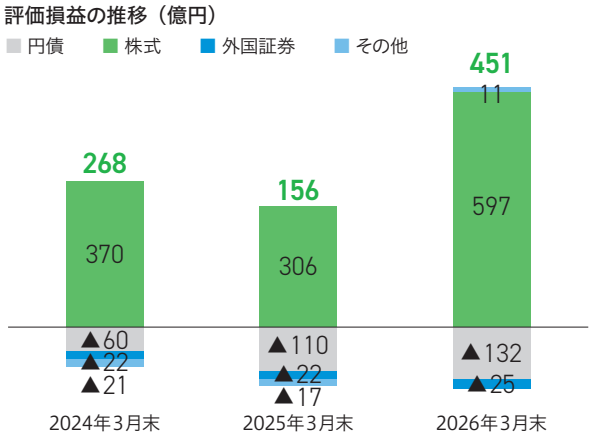
CFOメッセージ

「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。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8月から融資稟議書作成支援に生成AIを導入、2025年8月には行内にて生成AIチャットシステムを展開しています。2026年度からスタートした新中期経営計画「First Call Bank 2.0 “シンカ”」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、徹底した事務ゼロ・事務レスの推進やAI・DXの活用により、抜本的な業務改革と飛躍的な生産性向上を進めてまいります。

3 機動的な市場運用

当行では、金利上昇を想定し、2022年度から低利回り円債の売却を進めてまいりました。2026年3月期は、債券売却による損失を計上する一方で、金利の先高感を踏まえ積極的な円債の再投資は控えてまいりました。その結果、2026年3月末時点の円債の評価損はマイナス132億円、デュレーションは4.4年程度と将来の再投資に向けて良い状況を保てていると考えております。

一方、2026年3月末時点の株式の評価益はプラス597億円に増加し、有価証券全体の評価損益はプラス451億円を確保しています。

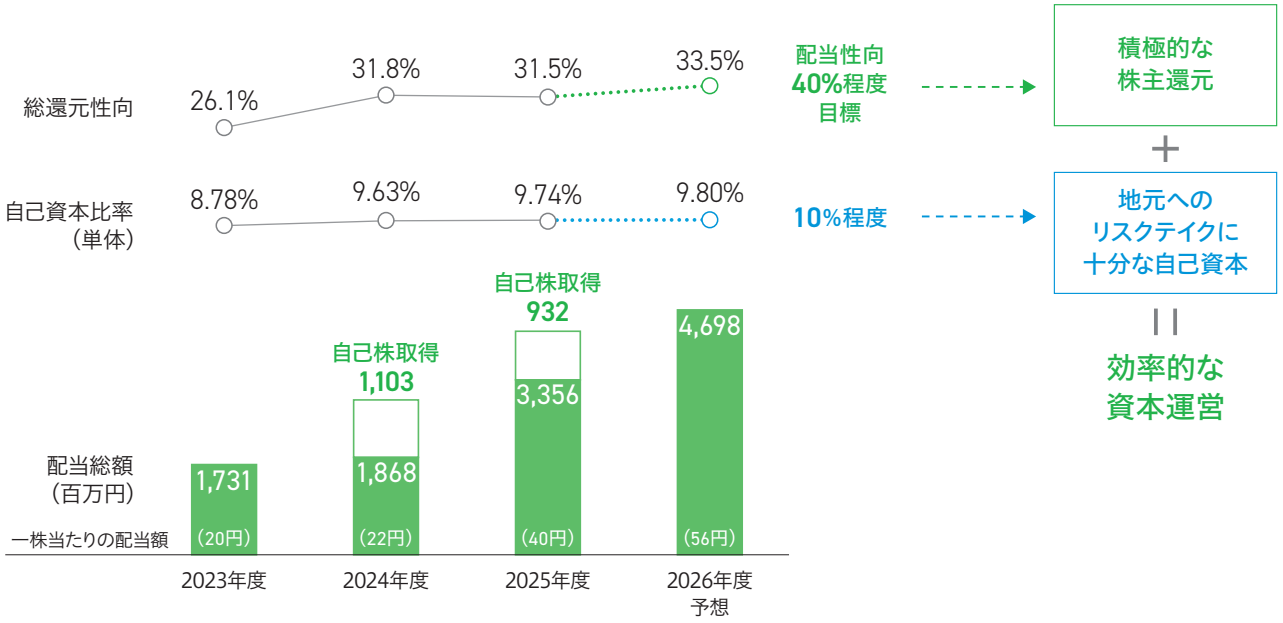


4 株主還元

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、2026年4月に株主還元方針の見直しを行い、新たな株主還元目標として、中期経営計画最終年度である2029年3月期までに配当性向40%とすることを掲げました。また、株主の皆さまの日ごろからのご支援に感謝するとともに、当行株式の投資魅力を高め、より多くの方々に長期間保有していただくことを目的として、2027年度から株主優待制度を導入いたします。優待品には、当行が地盤とする地域の特産品等を想定しており、全国の株主さまに地域の魅力をお届けすることで、地域貢献にもつなげてまいります。

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。



CFOメッセージ

5 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。2021年に家賃保証業務に参入した100%子会社の「ひなた保証」は、創業2期目で黒字化を達成し、業務委託管理会社の宮崎県内カバー率は90%以上（管理戸数ベース）に達するなど着実に業容を拡大しております。また、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、それぞれの強みを生かすことで課題解決を目指すもので、当行と地域社会の共通価値の創造に資する取り組みとなっております。

▶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、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。



6 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、新しい人事各種制度の導入・見直しも進めており、従業員一人ひとりがやりがいと成長を実感できる環境づくりに引き続き注力していきます。

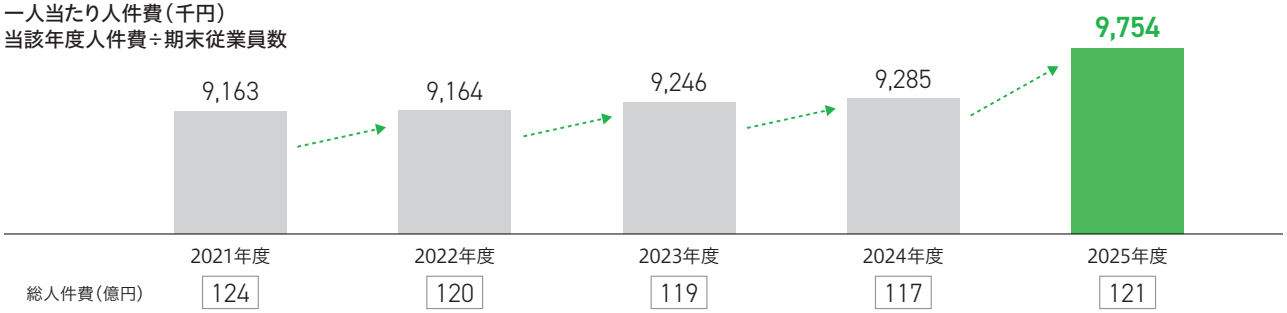
こうした取り組みの結果として、一人当たり人件費は着実に増加しており、人的資本に対する投資の着実な積み上げが図れていると言えます。加えて、当行は、人的資本への投資と生産性の向上も同時並行的に進めることで、総人件費を抑制しつつ、将来への投資をしっかりと実施できているという点が強みであると認識しています。

7 情報開示の充実

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。情報開示を一層強化し、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まいります。

一人当たり人件費（千円）
当該年度人件費÷期末従業員数



2026年のIR等活動実績

内　容		対象者等
四半期毎	決算発表	—
2026.6.25	定時株主総会	株主
2026.8.25	個人投資家向け説明会	個人投資家等
随時	個別ミーティング （2026.8.31まで13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
「行是網要」・「みやぎんフィロソフィー」

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

2026-2028 First Call Bank 2.0 “シンカ”

［基本方針］「リアル店舗を持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

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

戦略Ⅰ 地域とともに生産性向上を実現する 事業戦略

リレーションシップバンキングの“深化”	デジタルバンキングの“進化”	リージョナルバンキングの“新価”
マーケットインの金融仲介・コンサル機能の仕組み構築	利便性向上による粘着性のある取引増強と収益力強化	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

業務プロセスの“進化”	人的資本の“新価”	本部機能の“深化”
AI・DX活用による効率化と業務品質の向上	人的資本における生産性向上の取り組み	本部機能強化による堅実経営基盤の強化

地域とともに持続的な成長を実現する 地域伴“奏”企業

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

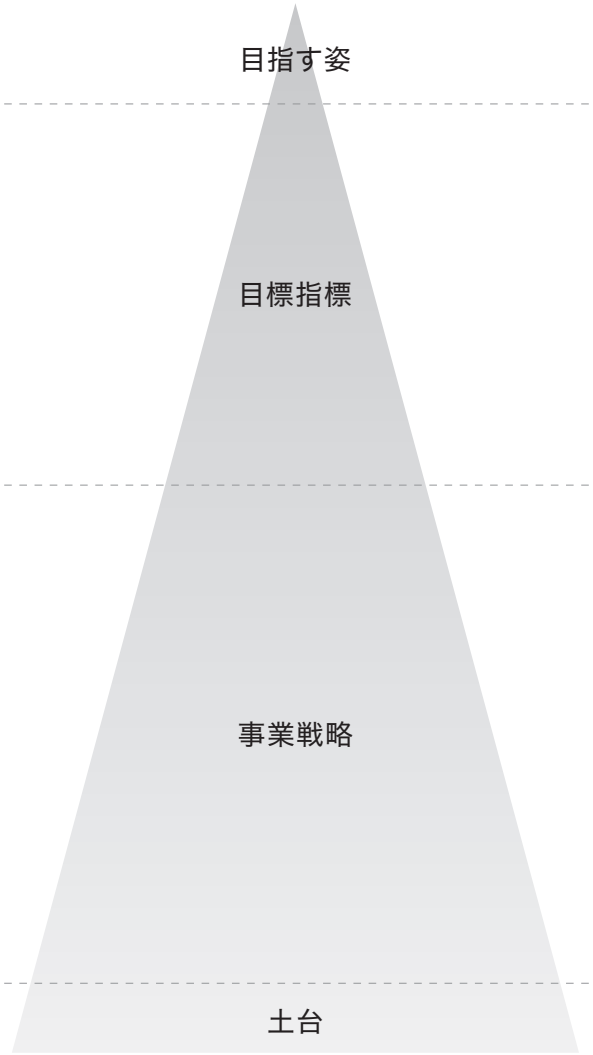
お取引先
- お取引先の利便性・生産性の向上
- コンサルティングによる経営課題解決への支援
- コンプライアンス意識に基づく質の高い提案・金融サービスの提供
- 資産形成におけるお取引先の最善の利益の実現

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

前中期経営計画（2023年度～2025年度）の振り返り

計画の全体像と実績



First Call Bank

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

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	9.74%	◎
OHR	60.0%未満	51.77%	◎

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	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

コンプライアンス経営の徹底・リスク管理の高度化

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。目標全項目達成

長期ビジョン

お客さまの多様なニーズに寄り添い、課題解決に貢献することで、経済的価値と社会的価値の極大化を実現する

地域とともに持続的な成長を実現する地域伴“奏”企業

長期的に目指す姿

経済的価値
収益力の向上

- 収益力の維持向上
- 安定的な利益還元
- 資本効率の最適化

価値の極大化

社会的価値
ステークホルダーからの信頼

- 株主・投資家　ガバナンス強化による信頼性の向上
- お取引先　事業性評価に基づく多角的な経営・資産形成支援
- 従業員　個々の成長とやりがいを両立する職場環境の構築
- 地域社会　地域社会の維持・活性化への取り組み



基盤

経営資源	地域ブランドと顧客基盤	店舗・対面ネットワーク	非対面取引基盤	誠実な企業風土と人財

環境

経営環境	人口減少・少子高齢化	AI利用・DXの進展	気候変動・脱炭素	金融政策の変化

新中期経営計画の位置付けと全体像

経済的価値と社会的価値の向上を進める『成長加速ステージ』として位置付け。新たに社会的価値目標指数を設定

100周年
2032年
地域伴“奏”機能拡大ステージ

長期ビジョンの達成へ

長期ビジョン指標

ROE	8.0%以上
経常利益(単体)	250億円以上

新中期経営計画
First Call Bank 2.0 “シンカ”

成長加速ステージ

[2028年度]
目標指標

ROE	7.0%以上
当期純利益(連結)	165億円以上
自己資本比率	10.0%程度
＋	
当行をメイン行とするお取引先の付加価値の増加率	110%

※参考:経常利益(単体) 230億円以上

前中期経営計画
First Call Bank

変革と成長ステージ

[2025年度]
目標指標

ROE	5.0%以上
経常利益(単体)	140億円以上

[2022年度]

新中期経営計画の全体像

2026-2028 First Call Bank 2.0 “シンカ”

[基本方針] 「リアル店舗を持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

リレーションシップバンキングの“深化”	デジタルバンキングの“進化”	リージョナルバンキングの“新価”
マーケットインの金融仲介・コンサル機能の仕組み構築	利便性向上による粘着性のある取引増強と収益力強化	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

業務プロセスの“進化”	人的資本の“新価”	本部機能の“深化”
AI・DX活用による効率化と業務品質の向上	人的資本における生産性向上の取り組み	本部機能強化による堅実経営基盤の強化

【戦略Ⅰ 事業戦略】

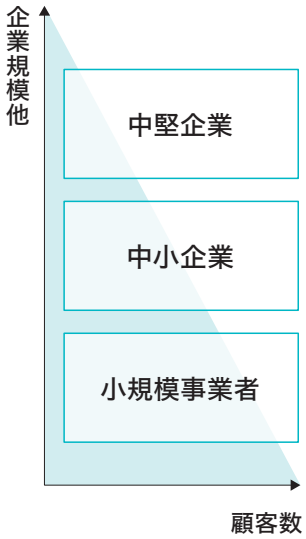
リレーションシップバンキングの“深化”ー法人戦略ー

マーケットインに基づくお取引先企業の支援体制を確立し、重点分野の強化を通じて企業の成長に貢献する

顧客ニーズに基づいた効果的で効率的な営業活動の構築 → **お取引先企業の成長** → **取引基盤の拡大**

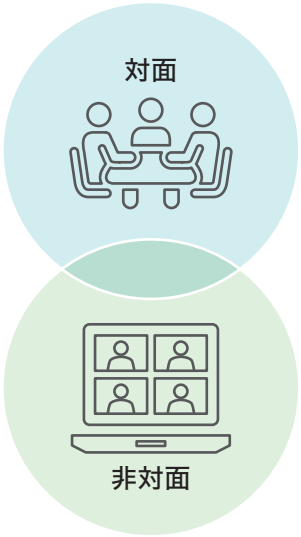
顧客セグメントの最適化

セグメントに応じた
ニーズの再定義



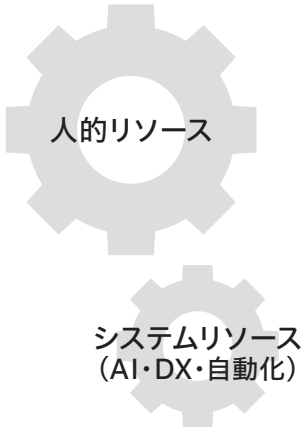
ハイブリッド・チャネルの確立

デジタルと対面を融合した
接点の質的向入



リソースの最適配分

業務効率化による
コンサル人財へのシフト

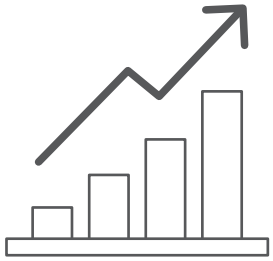


経営リソース最適化

ソリューションの実行

重点分野の課題解決

- 設備投資
- 事業承継
- DX推進など



付加価値増加

重点分野の強化

- **成長・再生支援**
  事業性評価を基礎とした、企業の成長や立て直しを支える活動
- **最適なソリューション**
  産業や企業のライフステージに合わせた柔軟な提案
- **事業承継・M&A**
  地域の雇用や技術を次世代へつなぐ、事業承継・M&Aの支援

【戦略Ⅰ 事業戦略】

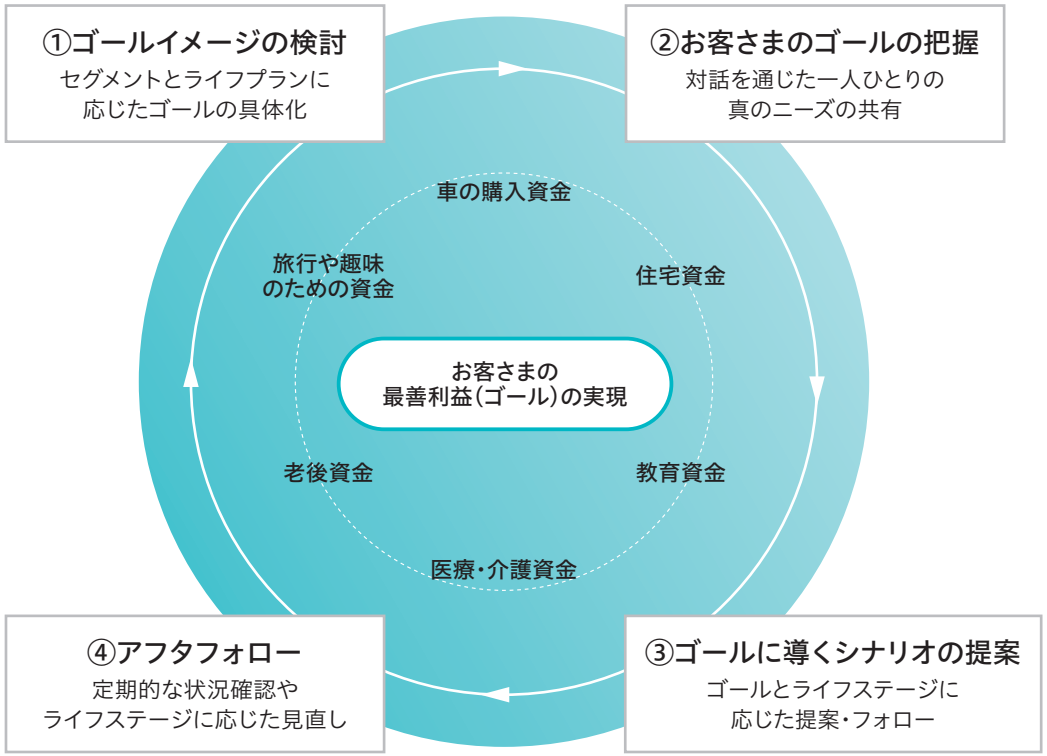
リレーションシップバンキングの“深化”ー個人戦略ー

ゴールベースアプローチに基づく提案で、「お客さまの最善利益の実現」と「ストック収益の拡大」を目指す

ゴールベースアプローチの営業体制の構築 → お客さまの最善利益の実現 → ストック収益の拡大

ゴールベースアプローチとは

住宅購入、教育、ゆとりある老後など、人生の目標（ゴール）を明確にし、お金と期間を逆算し、それぞれに必要な準備をする手法。



重点分野の強化

- **資産形成支援**
  NISA・iDeCo等を活用した将来への備え
- **クロスセル提案**
  住宅ローンを軸とした住まいと家計のトータルサポート
- **相続準備・対策**
  大切な資産を次世代へつなぐ専門支援

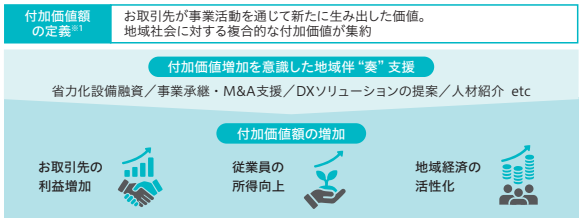
【戦略Ⅰ 事業戦略】

リレーションシップバンキングの“深化”ー法人・個人ー

成長・再生支援

地域企業一社一社の付加価値を高める「当行メインの取引先の付加価値額を2025年度比で110%の増加」という目標を中期経営計画（2026～2029年）に掲げています。資金供給に留まらず、DX推進や販路開拓、事業承継、M&A、経営改善支援などを通じて企業の生産性や収益力を向上させ、「稼ぐ力」の強化を支援する方針です。また、新産業・スタートアップ支援については、例えばアグリ・フード、脱炭素といった地域の課題と成長性が両立する分野で最適な支援を提供し地域経済が循環し成長する仕組みづくりに貢献することで、地域経済全体の活性化と持続可能な発展を実現することを目指してまいります。

社会的価値指標



※1　計算定義（日銀方式）：付加価値＝経常利益＋人件費＋減価償却費＋賃借料＋金融費用＋税金
※2　2026年3月末時点を基準

預金強化の取り組み

「金利のある時代」への移行に伴い、預金獲得競争は今後も激化することが見込まれます。預金金利による価格競争に加え、決済口座の利用定着やアプリ活用を通じた“メイン口座化”の重要性が一段と高まっています。当行は、地域に根差した取引関係を基盤に、これまでもメイン口座化を継続的に推進してきた結果、地元における預金シェアは60%超の高い水準を維持しています。

今後は、安定的な預金基盤の強化に向け、個人分野では「給与振込」「年金受給」等のライフマネー獲得を重点テーマとして、ライフイベントにおける資金の流れに着目し、世代ごとのニーズに応じた商品・サービスの提供を強化します。

法人分野では、決済取引の当行集約（決済メイン化）を一層推進し、資金管理・支払等の取引接点を広げることで、預金の粘着性向上につなげます。さらに、スマートフォンで各種取引が可能な「みやぎんアプリ」を軸に非対面チャネルの利便性を高め、日常的に使っていただける関係の構築を目指し、安定的な預金の確保に努めてまいります。

最適なソリューションの提供

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**



2025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25億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**



2025年7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。当行は以前から、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人配置しており、累計で4,400件超の相談をいただいております。

- **アプリバナー広告**



2024年11月から、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1年5カ月で約250社からのお申し込みをいただいております。

SDGs経営支援サービスの取り扱いが700件を突破

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、ご支援の件数が累計700件を突破しました。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ります。地域のお客さまの企業価値向上に向け、引き続き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。

資産形成支援

人生の目標（ゴール）を明確にし、お金と期間を逆算し、それぞれに必要な準備をするゴールベースアプローチで、お客さまの資産形成をお手伝いしております。徹底したアフターフォローの実施により、相場変動時での不安の解消や、ご意向やニーズ変化の確認などを行っています。お客さまのニーズやリスク許容度をしっかりと共有し、適切な商品提案およびリスク分散を図るための提案を実践してまいります。

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

事業承継・M&A

2014年に事業承継・M&A支援室を設置し、資金繰り支援のみならず、さまざまな伴走型支援による課題解決に取り組んでおり、2026年3月末時点で約4,400件超のご相談、1,000件を超える成約実績があり、経営者の皆さまからも高い評価をいただいております。引き続き、お客さまの事業承継等の課題解決に取り組み、地域の活性化、雇用やサプライチェーンの維持に貢献することで、地域経済の持続的発展に寄与してまいります。

マーケットインの取り組み

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。

【戦略Ⅰ 事業戦略】

デジタルバンキングの“進化”

非対面取引の利便性向上により、「粘着性のある取引」を増強し、マスリテール層を中心とした収益力強化を目指す

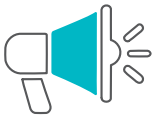
①マスリテール層への取り組み強化

- アプリを核とした販売チャネル設計
- デジタルマーケティングによる若年層へのアプローチ強化



②非対面商品の広域展開

- 全国対応の消費性ローン商品の展開
- 地域に適したキャンペーンの展開



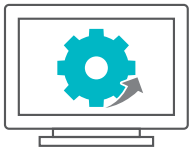
③メディア活用の高度化

- オリジナルAIタレントを活用したブランディング
- 顧客データ分析に基づく効果的な商品プロモーション



④法人デジタル化・DX支援強化

- 非対面取引基盤の強化
- 企業のDX支援拡充



非対面取引の利便性向上による粘着性のある取引の増強と収益力強化

【戦略Ⅰ 事業戦略】

デジタルバンキングの“進化”

これまで個人・法人セグメントの両面で非対面取引の利便性向上と利用拡大に努めてまいりました。個人セグメントでは、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2012年度比で約10倍、利用件数は4倍以上の伸びとなり大幅に増加しております。法人セグメントでは、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年間で約4倍に増加、利用件数も直近10年間で約2.5倍の増加をしております。中期経営計画デジタルバンキングの“進化”では、さらに非対面取引の利便性を向上させることで、粘着性のある取引の増強と収益力強化を目指してまいります。

個人セグメント

みやぎんアプリ

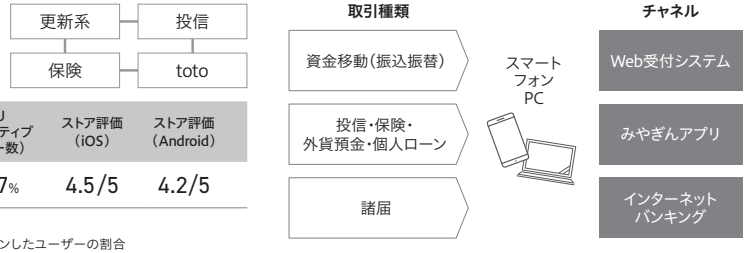
機能性・UI/UXの充実や内製化の取り組みにより幅広い顧客層から支持。



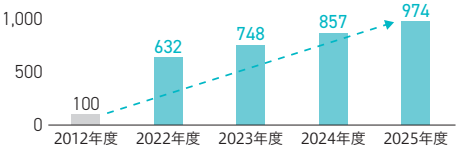
アプリ登録者数	MAU（月間アクティブユーザー数）	ストア評価（iOS）	ストア評価（Android）
279,244人	81.07%	4.5/5	4.2/5

※2026年3月末時点
※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

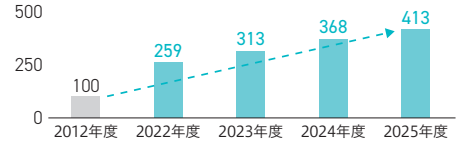


個人インターネットバンキング契約者数



※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

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）2026年3月時点契約件数 951件

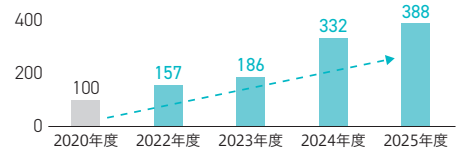
Big Advanceは、全国の金融機関が連携し、地域の中小企業の成長を支援するプラットフォームです。全国規模のビジネスマッチングから会社ホームページ作成、従業員向けの福利厚生サービスまで、幅広いサービスをご提供しております。また中小企業の皆さまと金融機関の新しいコミュニケーションプラットフォームとして、チャットで気軽に融資の相談や経営相談も可能です。

みやぎん | Mikatano

（2023年4月リリース）2026年3月時点契約件数 2,975件

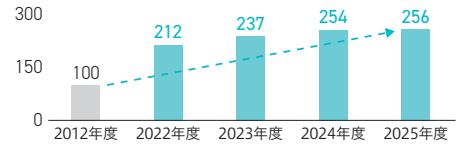
Mikatanoシリーズは、お客さまの業務効率化をサポートする商品です。主な機能は①複数金融機関の口座をまとめて管理し資金繰りを可視化、②請求書をデータ化し一元管理、③スケジュール管理や勤怠管理など社内業務をペーパーレス化の3つとなります。引き続きデジタル技術を活用し、お客さまの生産性向上に向け支援してまいります。

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

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

追加でリリースした機能

- 2025年 5 月　FIDO認証機能
  入出金明細10年表示機能
- 2025年11月　定期預金預入機能
- 2026年 3 月　税金・公共料金支払機能

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

【戦略Ⅰ 事業戦略】

デジタルバンキングの“進化”

メディア活用の高度化

「リアル店舗を持ったデジタバンク」の“シンカ”に向け、生成AI技術を活用したオリジナルAIタレントを起点に、ブランドの先進性と地域に根差した親近感の両立を目指しています。今年度は、発信チャネルの拡充、フル生成クリエイティブの活用、リアル接点の強化を柱に、メディア活用の高度化を進めました。

1．公式SNSの開設（2026年４月～）

2026年４月、当行公式SNSとしてInstagram、X、YouTubeを開設しました。AIタレントも活用しながら、当行の取り組みや商品・サービス情報を、地域の皆さまに分かりやすく継続的に発信する体制を整備しました。

リアル店舗でのご案内に加えて、デジタル上でも“いつでも接点が持てる銀行”として情報提供を強化しています。

SNS



2．フル生成によるTVCM制作（預金／みやぎんアプリ）

生成AIを活用したフル生成のTVCMを２本制作し、商品・サービスの訴求を強化しました。

当行テーマソング「夢に逢いに行こう」を生成AIでアレンジし、BGMとして使用しました。

2026年２月：預金CM

2026年７月：みやぎんアプリCM

当行の先進性を表現するとともに、みやぎんアプリの利用促進につながる情報発信に取り組んでいます。また、非対面取引の利便性向上による粘着性のある取引の増強と収益力強化を図ります。

預金CM Web
https://www.youtube.com/watch?v=rlejhIrCu0s&ra=m



みやぎんアプリCM Web
https://www.youtube.com/watch?v=sVjho9NlyfY&ra=m



3．AIタレント着ぐるみの制作（2026年７月）

2026年７月、リアルな場面でのコミュニケーション強化を目的とし、AIタレントの着ぐるみを制作しました。デジタルで生まれた存在を地域の皆さまに身近に感じていただくことで、親しみやすいブランド体験の創出を図っています。今後、店頭や地域イベント等での活用も見据えています。

着ぐるみ



【戦略Ⅰ 事業戦略】

リージョナルバンキングの“新価”

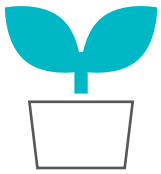
従来の銀行機能にとらわれない新しい価値提供に挑戦し、地域の多様な課題解決に貢献することで地域とともに持続的な成長を実現する

地域・お客さま・当行の持続的な成長の実現



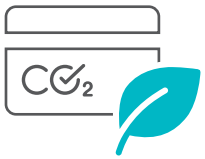
①サステナビリティ支援の強化

脱炭素・SDGs経営の総合支援



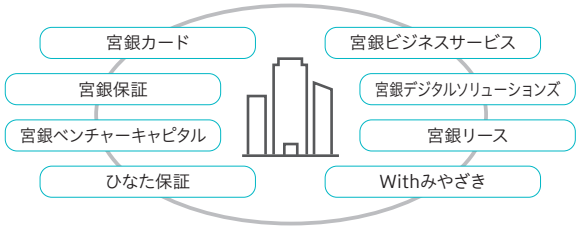
②地域特性に応じた取り組み

ひなたアライアンスの取り組み
森林を活用したカーボンクレジット



③グループ連携による総合コンサルティング

グループ総力を挙げた解決策の提供



連携強化

【戦略Ⅰ 事業戦略】

リージョナルバンキングの“新価”

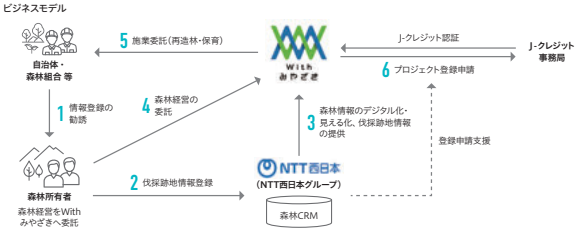
リージョナルバンキングの“新価”では、融資や預金といった従来の銀行機能に加えて、地域の多様な課題解決に貢献することを目指します。地元企業の脱炭素・SDGs経営の総合支援や、地元の金融機関と連携する「ひなたアライアンス」の推進、森林活用によるカーボンクレジット事業への挑戦、さらにグループの総力を挙げた総合コンサルティングなどがその具体例です。非金融の領域も含めた多角的な解決策を提供することで、地域社会の維持・活性化に貢献していきます。

新規事業の取り組み

「再造林」によるカーボンクレジット実証実験 第一号案件開始

2025年8月、民間企業と連携し、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。2026年7月には第1号案件を開始いたしました。

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。



アライアンスの取り組み

宮崎県デジタル人財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、産学官金がそれぞれの強みを生かし、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リスキリングプログラム、eラーニング専用アプリの提供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おります。

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、延岡信用金庫とともに設立した連携協定「ひなたアライアンス」に、2026年8月、新たに株式会社宮崎太陽銀行、宮崎第一信用金庫が参加しました。非競争領域における生産性向上や顧客支援の一層の強化に向けて、DXに関する職員研修や顧客向けセミナーの共同開催など取り組みを進めてまいりました。

地域金融機関が一体となることで、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してまいります。

グループ会社の取り組み

宮銀デジタルソリューションズ デジタル化推進の取り組み

当行はお客さまのAI・DXの活用を支援しております。IT・デジタル化に課題を感じている企業に対し、宮銀デジタルソリューションズで提供する、「デジタル化スタートアップ支援サービス」などのサービスを展開しております。

2025年7月には、グループ会社「宮銀デジタルソリューションズ株式会社」の本社機能を宮崎の中心地である橘通西地区に移転し、地域のデジタル化推進拠点として整備しました。この拠点を通じて、地域社会全体のデジタル基盤の整備と実装支援を強化し、地域経済の活性化に貢献してまいります。

宮銀リース　社会貢献の取り組み



当行のグループ会社である宮銀リース株式会社が2026年10月に創立50周年を迎えるにあたり、同年6月、日本カーシェアリング協会にリース契約の終了した車両5台を寄贈しました。被災により車を失った方や、復旧・復興に取り組む地域団体等を対象とした車の無償貸出支援、また経済的な事情により移動手段を持つことが難しい方への支援車両として活用したり、パーツや資源としてリサイクルし、買い取り額を寄付金として支援活動に必要な車両維持費などに活用します。

【戦略Ⅱ 基盤戦略】

基盤戦略の“進化・新価・深化”

AI・DX活用した抜本的な基盤強化を目指し戦略的投資を実行し、生産性を最大化することで持続可能な経営基盤を構築する

業務プロセスの“進化”

AI・DX活用による徹底した事務効率化

事務ゼロ・事務レス



チャネル改革



マーケティング力強化

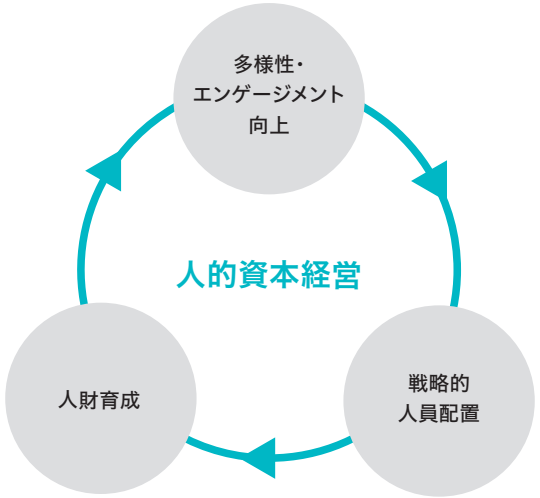


AI・ビッグデータ活用



人的資本の“新価”

自律的キャリア形成と専門性の高度化支援



本部機能の“深化”

持続的な事業成長を支える本部機能の強化

各本部機能の高度化

- AI・DX基盤
- 与信管理運営
- リスク管理 コンプライアンス
- 組織体制
- 採算管理
- 市場運用

戦略的投資　100億円

▼ **生産性の向上・営業時間の捻出**

▼ **生産性の高い人的資本経営の実践**

▼ **堅実経営の基盤強化**

【戦略Ⅱ 基盤戦略】

人的資本の“新価”

一人ひとりがやりがいを持ち可能性を広げることで、新たな価値を生み出す生産性の高い人的資本の創造を目指す

多様性・エンゲージメント向上



- 「柔軟な働き方」を実現する制度づくり
- 女性活躍推進
- ウェルビーイング施策による健康・幸福度向上

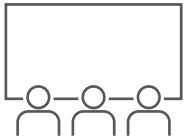
人的資本経営

人財育成



- 自律的なキャリア形成支援
- 専門人財育成（DX・コンサルティング）
- 早期戦力化のための育成支援

事業戦略に沿った人員配置



- 事業戦略に必要なスキルの明確化・定量化
- 専門人財のキャリア採用強化
- 専門人財の活用

新たな価値を生み出す生産性の高い人的資本経営の実践

【戦略Ⅱ 基盤戦略】

人財育成

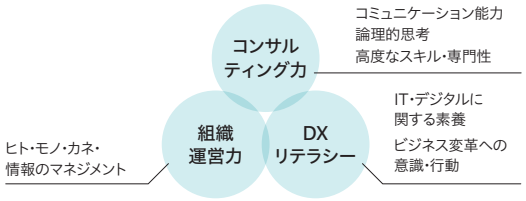
当行は、地域金融機関として地域経済の持続的な成長・発展に貢献するため、人財を最も重要な経営資本と位置付けております。お客さまの多様なニーズに寄り添い、付加価値の高い金融サービスを提供し続けるためには、従業員一人ひとりの専門性および課題解決力の向上が不可欠であると認識しております。

この認識のもと、職場内教育や集合研修、自己啓発支援等を通じて、コンサルティング力やDXリテラシーの強化に取り組んでおります。また、従業員の自律的な学びと挑戦を支援し、主体的なキャリア形成を促進することで、個人の成長と組織の成長が循環する人財育成を推進しております。

さらに、2026年4月より開始した中期経営計画「First Call Bank 2.0 “シンカ”」においては、「人的資本の“新価”」を基盤戦略の一つとして位置付け、「地域とともに持続的な成長を実現する地域伴“奏”企業」を担う人財の育成に取り組んでまいります。

求める人財と能力

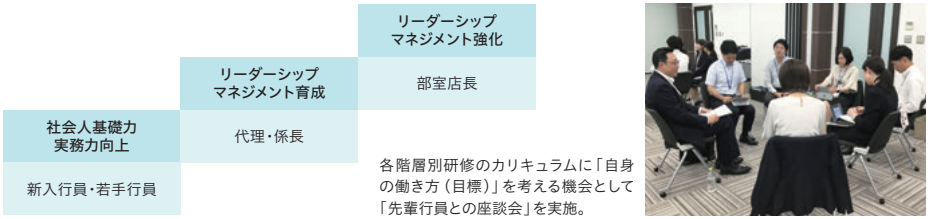
- 対話を通じたコンサルティング営業によりお客さまの成長を実現できる人財
- 既存の概念や価値観にとらわれずビジネス変革に挑戦する人財
- 組織全体のパフォーマンスを最大化し経営に貢献できる人財



能力開発のフレームワーク



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。

座談会では事務効率化やDXについて意見交換を実施。

コンサルティングの強化

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　※2023年度～2025年度（3カ年）

	法人コンサル			個人コンサル		
	目　標	実　績	達成率	目　標	実　績	達成率
実施回数	54回	62回	115%	30回	34回	113%
参加人数	750人	786人	105%	420人	618人	147%

DXリテラシーの強化

IT・DXに関する幅広い知識を身に付けることを目的として、ITパスポートの取得を推奨しております。

本部専門部署においては、県内外のIT企業へ行員を派遣するDX人財の育成や、産学官金が連携して設立された「宮崎県デジタル人財育成コンソーシアム」への参画を通じて、行員だけでなく地域のデジタルスキルの底上げを推進しています。

	2024年度	2025年度
新卒採用（ITコース）	2人	2人
キャリア採用	—	6人

また、デジタル人財の新卒採用およびキャリア採用を強化しており、2025年度は新卒採用（IT・デジタルコース）2名、キャリア採用6名のデジタル人財を採用しております。特に、デジタル人財のキャリア採用は、即戦力の確保だけでなく、外部の知見による既存行員のデジタルスキルの底上げにもつながっております。

専門性の向上

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。

外部トレーニー派遣実績

市場・運用	M&A・事業承継	法人向けコンサルティング	IT・DX	地方創生	エクイティ（投資業務）	企業再生

【戦略Ⅱ 基盤戦略】

働きやすい・働きがいのある職場づくり

当行は、多様な人財がその能力を最大限発揮できる組織づくりを重要な経営課題と認識しております。この考え方のもと、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進めております。

また、従業員エンゲージメントの向上、健康経営の推進および職場環境の改善に継続的に取り組み、従業員一人ひとりが安心して働ける環境づくりに努めております。

人事制度改定

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

ビジネスカジュアルの導入

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を実現するため、2026年4月から制服を完全廃止し、全職員にビジネスカジュアルを導入しました。

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。



「ハタラクエール2026」認証取得

2026年3月、「ハタラクエール2026」において「福利厚生推進法人」の認証を取得しました。これは、厚生労働省が後援する福利厚生の充実・活用に積極的に取り組む法人を表彰・認証する制度です。引き続き、福利厚生制度のさらなる充実と実効性の向上に努め、従業員エンゲージメントの向上を通じて、より質の高い金融サービスの提供と地域経済の持続的な発展に貢献してまいります。

賃上げ・初任給引き上げ

賃上げ

2026年4月、従業員のエンゲージメントやモチベーションの向上を目的として賃上げを行いました。ベースアップを含む賃上げは2024年度から3年連続となります。

2026年4月の賃上げ率（定期昇給含む）
5.3%程度

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、2027年4月に初任給引き上げを実施します。初任給の引き上げは、2024年度から4年連続となります。

最大10,000円の引き上げ

初任給引き上げ内容（単位：円）

コース		2023年4月	2024年4月	2025年4月	2026年4月	2027年4月
総合職	大学院卒	205,000	215,000	270,000	285,000	295,000
	大卒・高専卒			260,000	275,000	285,000
エリア総合職	大卒・高専卒	182,000	192,000	230,000	240,000	250,000
	短大卒	161,000	171,000	200,000	210,000	220,000
	高卒	152,000	162,000	190,000	200,000	210,000

【戦略Ⅱ 基盤戦略】

女性活躍推進

女性活躍推進の取り組みとして、「就業継続のための両立支援」と「キャリア自律のための支援」を行っております。

就業継続のための両立支援

両立支援制度の充実化

- 短時間勤務制度の柔軟化
- 育児休業延長要件に「子の障がいや難病等の場合」を追加



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

ライフイベントに沿って利用できる制度や支援、福利厚生等をわかりやすく解説



両立者向け座談会（託児付）

子育てと仕事を両立していく上での悩みや工夫していること、各種支援制度の利用について情報交換を実施



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5回目の次世代認定マーク「くるみん」を取得

キャリア自律のための支援

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



女性活躍推進関連非財務情報（2026年3月31日時点）

女性係長級比率	女性管理職比率	男性育児休業取得率
46.6%	25.3%	126.0%

【戦略Ⅱ 基盤戦略】

健康経営

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。

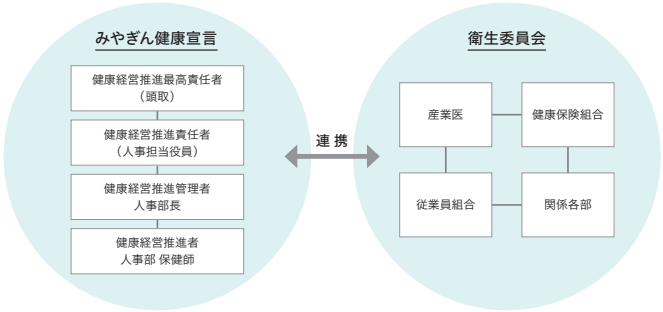
みやぎん健康宣言

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9年連続で「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定されました。

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6年連続で認定され、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。

多様な人財の活躍

異業種経験で挑む、地域企業の成長支援



本店営業部 営業課　**大村 諒** 行員

◆キャリア採用に至った経緯

私は異業種の総合商社から宮崎銀行へ転職しました。前職では貿易分野に従事し、ベトナムの飼料会社の主管業務などに携わる中でファイナンスへの関心が高まり、専門性を磨きながら地元・宮崎県に貢献したいとの思いから転職を決意しました。面接を通じて感じた職員の温かい人柄も、宮崎銀行への入行の決め手となりました。

◆現在の業務内容や今後の目標は？

現在は法人営業担当として融資業務に携わっています。金融業界は未経験でしたが、上司や周囲の丁寧なサポートを通じて日々知識と経験を積んでいます。お客さまの事業成長に融資を通じて関われることへの喜びはひとしおです。また、経営者と直接対話し、さまざまな課題やニーズに向き合えることにも大きなやりがいを感じています。

将来的にはプロジェクトファイナンスにも携わり、地域と当行に確かな収益をもたらす案件創出に貢献したいと考えています。

ノーコードで現場改革、地元に貢献



経営企画部 デジタル戦略室　**小野 愛華** 行員

◆キャリア採用に至った経緯

安心して暮らせる地元で長く働きたい。そう考えたことが、キャリア採用を意識するきっかけでした。地域密着の金融機関を通じて地元に貢献し、腰を据えてキャリアを築きたいと思いました。

◆入行して感じたこと

前職ではSEとして複数業界のシステム導入に携わり、幅広い経験を積みました。現在は、現場の職員の生産性向上のため、ノーコードツールを活用して業務効率化のアプリを作成しています。作成した仕組みによって「作業時間が減った」「便利になった」と言ってもらえることが大きなやりがいです。職場は、日頃から質問や相談がしやすい雰囲気もあり、疑問点をすぐ解消しながら業務を進められています。

今後は金融業務への理解をさらに深め、現場の課題をより正確に把握できるようになりたいです。「要望されたとおりに作る」だけでなく、「こうすればもっと便利になります」と改善提案まで踏み込める存在を目指し、作成できるツールの幅も広げながら、業務改善のスピードと精度を高めていきます。

【戦略Ⅱ 基盤戦略】

業務プロセスの“進化”

AI・DX活用を含む抜本的な改革により営業店を中心とした業務効率化と業務品質向上を進める

❶ 事務ゼロ・事務レス

- 窓口業務の非対面化推進
  タブレット受付・Web受付システムの改善
- 取り扱い商品・サービスの改廃
- 事務処理の自動化による効率化と
  事務リスク軽減



❷ チャネル改革

- 店舗運用の効率化
- 非対面チャネルの機能強化
- アウトバウンド・インバウンド高度化



❸ マーケティング力強化

- 顧客データの分析と活用
- アプリを活用したマーケティング強化
- メディア活用の最適化



❹ AI・ビッグデータ活用

- AIツール活用の強化
- 営業支援ツール活用の強化
- クラウドデータ基盤の構築



生産性の向上・営業時間の捻出

【戦略Ⅱ 基盤戦略】

本部機能の“深化”

本部の各機能を強化することで、事業の持続的な成長を支える堅実経営の基盤を強化する

本部機能の高度化

❶ AI・DX基盤

- データ統合基盤の強化
- AI・DX活用人財の育成
- CRM・SFA基盤の高度化

❷ 与信管理運営

- 与信先の実態把握精度向上
- 与信管理業務効率化
- コンサル力が発揮できる人財育成

❸ リスク管理・コンプライアンス

- リスクマネジメント強化
- リスク管理業務の標準化・効率化
- コンプライアンス意識向上の取り組み

❹ 組織体制

- 行内業績表彰制度の見直し
- 営業店・本部連携体制の強化

❺ 採算管理

- 収益管理システムの高度化
- ALM管理体制の高度化

❻ 市場運用

- テクノロジー活用による分析体制強化と効率化
- 有価証券運用人財の確保および育成

堅実経営の基盤強化

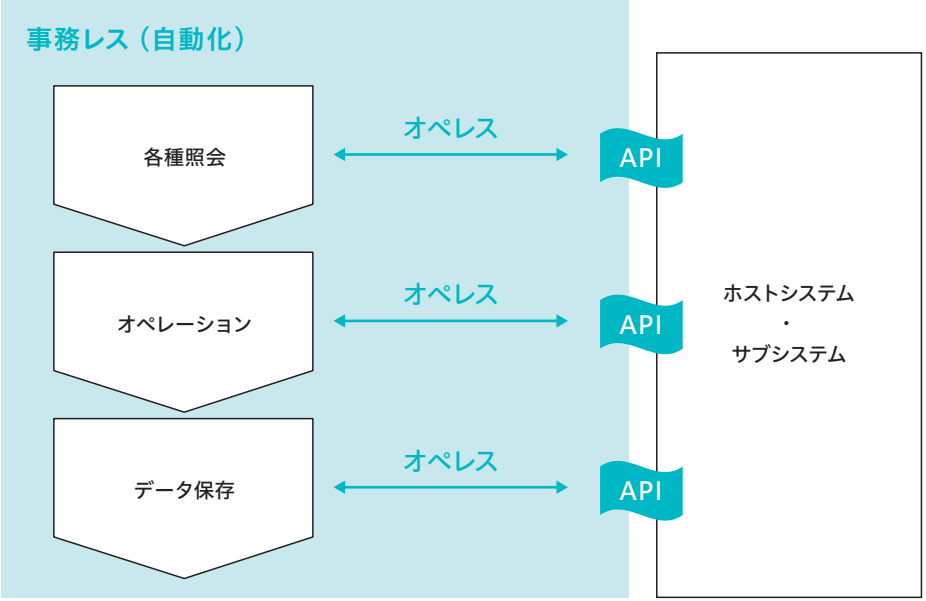
【戦略Ⅱ 基盤戦略】

「リアル店舗を持ったデジタルバンク」のシンカ

私たちが目指すのは、「リアル店舗を持ったデジタルバンク」のさらなる“シンカ”です。新中計ではAI・DX分野を中心に戦略的投資100億円を投じ、生産性の劇的な向上を目指します。中心的な取り組みは「事務ゼロ・事務レス」の推進と「AIの活用」です。創立100周年である2032年を目途に、現在の労働力と同等水準の労働力をAX（AI Transformation）とDXにより創出することを目指し、従業員数を維持しながらも利益規模の拡大を図ります。そのことは、「人」が「人」にしかできない付加価値の高い業務により一層集中できる環境を創ることであり、結果として、お客さまとの「対話」を通じたより強固な信頼関係構築、すなわちファーストコールバンクの「シンカ」につながります。個人のお客さまに対しては、人生のゴールを共有して伴走する「ゴールベースアプローチ」、法人のお客さまには課題解決型のコンサルティングへとさらにリソースを注いでいきます。地方銀行の強みであるリアルの価値をAI・DXで最大化することが、「リアル店舗を持ったデジタルバンク」の新たなフェーズ「シンカ」であると捉えています。

事務ゼロ・事務レス

内部APIを構築し、営業店タブレットやWebでの諸届受付システム等のフロントシステムをホスト直結とすることで、従来行内で発生していた事務のゼロ化を進めます。事務量削減により捻出された人員をコンサルティング営業へ再配置することで銀行全体の生産性改善が実現できます。



APIを構築することで、顧客が入力したデータを利用して、サブシステムデータとの連携、オペレーションを自動化、ペーパーレス化する

AI・DXの活用

当行は生成AIが世の中に出てきた当初から積極的にAIを業務の中に取り入れ、2024年から銀行業務の根幹である融資稟議書の作成も生成AIによる自動化を実施しております。

これからは、AIエージェント時代の本格到来を見据え、AIエージェントが行員業務を代替できる環境を整えていきます。

AIネイティブな新たなシステムを導入し、営業推進面においてAIエージェントが営業行員を自律的にサポートする世界観を実現し、生産性の飛躍的な向上を図っていきます。

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） ▶ 生成AIチャットシステムの全行員利用開始

3 今後の予定

2026年度以降
営業や企画・事務領域へ利用を拡大、生成AIを活用したシステム利用の拡大

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。

社会的価値指標

地域伴“奏”支援の下、付加価値額※1の
増加を通し、社会的価値の拡大を目指す

付加価値増加を意識した地域伴“奏”支援

- 省力化設備融資
- 事業承継・M&A支援
- DXソリューションの提案
- 人材紹介　　etc

付加価値の増加

お取引先の利益増加　従業員の所得向上　地域経済の活性化



当行をメイン行とする
お取引先の
付加価値額の増加率

2028年度目標
110%
（2025年度比※2 +10%）

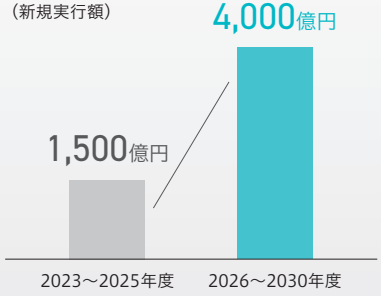
「みやぎんESG経営目標」

「みやぎんESG経営目標」にて
3つのKPIを設定し、ESGの取り組みを強化

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

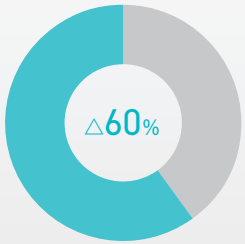
ESG関連投融資
（新規実行額）



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

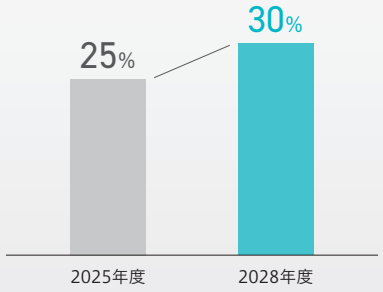


2030年度目標
2013年度比
60%削減

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

※1　お取引先が事業活動を通じて新たに生み出した価値。地域社会に対する複合的な付加価値が集約されたもの。計算定義（日銀方式）：付加価値＝経常利益＋人件費＋減価償却費＋賃借料＋金融費用＋税金
※2　2026年3月末時点を基準

サステナビリティ経営の実践①

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、取り組みを進めてまいりました。2025年度までの累計実績は3,521億円と目標を大幅に上回る実績での目標達成となりました。

また、新中期経営計画の策定に合わせ、2026年４月～2031年３月までの４年間累計にて4,000億円の目標を新たに設定し、取り組みを行っております。

今後も、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

当行では、2030年度までに温室効果ガス排出量を2013年度比60%の削減を目標に設定し、取り組みを進めております。

2025年度においては、2013年度比47.2%の削減となっております。

具体的な取り組みとして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

当行は女性管理職の候補者育成のため、女性係長級割合を目標に掲げ、登用、育成および意識醸成に取り組んできました。その結果、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、女性支店長や本部管理職への登用も着実に進んでおります。

VOICE

資産運用部 副部長 **津隈由美子**



これまで２度の育児休業を取得。今回、初めての本部職として資産運用部の副部長を拝命し、新たな役割のもと日々の業務に邁進しています。

私の一歩が、多様な人財の挑戦を後押しすることにつながればと思います。





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

（写真左）キャリアに関する先輩行員とのディスカッション
（写真右）両立者向け座談会（託児付）

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

バリューチェーン全体の脱炭素設備投資の促進

2025年８月、環境省が実施する「令和７年度バリューチェーン脱炭素促進利子補給事業」の指定金融機関に採択され、利子補給金の受け付けを開始しました。引き続き、お客さまの再エネ・省エネ設備投資を後押しするとともに、地域の脱炭素化に積極的に取り組んでまいります。



地域のイベントへの参加

当行では、CSRの取り組みの一環として、営業店のある各地域で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、小・中・高等学校や大学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。






「宮崎県フードバンク」への物資寄贈

2026年１月、子ども・若者の貧困問題への取り組みの一環として当行の全行員および本店営業部・都城営業部・延岡営業部のお客さまを対象に支援物資を収集し、「宮崎県フードバンク」へ寄贈を行いました。引き続き、地域のリーディングバンクとして、地域社会の課題解決に向けて貢献してまいります。



ユニセフへ外国コイン募金贈呈

2026年３月、2024年10月から2026年２月までの期間でお客さまからお預かりした外国コインおよび紙幣約45kgを宮崎県ユニセフ協会へ寄贈しました。2019年から開始している本取り組みは、募金箱が設置している11カ店でお客さまのご協力をいただき実施するものです。引き続き、全ての子どもの権利を守る取り組みに貢献してまいります。





こどもシゴト博in宮崎の開催

2026年３月、明治安田生命保険相互会社が主催するこどもシゴト博in宮崎に共催し、仕事体験ができる未就学児から小学生親子向けのブースを出展しました。地域の未来を支える子どもたちが模擬紙幣を使った札勘（お札を数える）体験や、１億円（模擬）の重さ体験などを通じて、銀行の仕事やお金の役割を楽しく学びました。

引き続き、地域社会の金融知識の向上に積極的に取り組んでまいります。




ビジネスプランコンテストの開催

2025年10月、宮崎県内の大学・短大・高専生を対象に「宮崎・学生ビジネスプランコンテスト」を開催しました。

2017年度の「みやだいビジコン」から数えて９回目となる今回は、ロボットがワシントニアパームを自動昇降し、AIカメラが枝を判別し剪定するビジネスプランがグランプリおよび宮崎銀行賞に輝きました。引き続き、活躍する若者のチャレンジを応援してまいります。





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、2026年4月に「みやぎんESG経営目標」を更新し、気候変動対応を含むESG関連投融資目標4,000億円（2026年度～2030年度累計）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※・運輸セクター
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59億円

※再生可能エネルギー発電事業者は除く

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
1.6%	2.0%	16.3%	5.2%	25.1%

※2026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。

サステナビリティ経営の実践③

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。

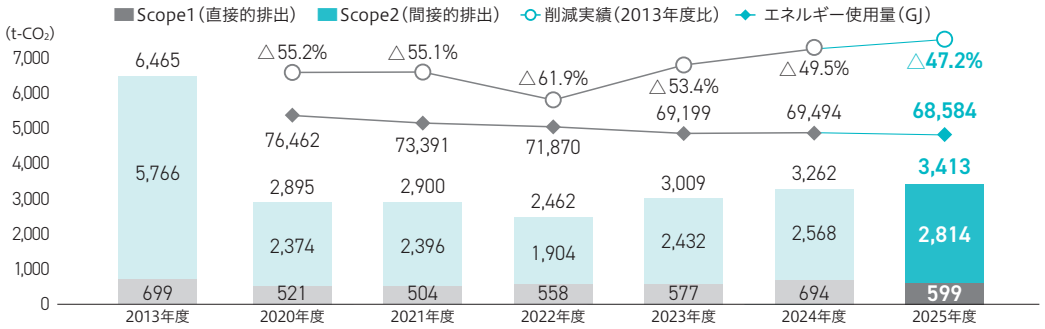
指標と目標

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右表のとおりです。

2025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減少し推移しております。



※削減実績は 2013 年度を基準年（100）とした場合の削減割合

2 Scope3 カテゴリー15

2025年度より新たにScope3（カテゴリー15：投融資）の温室効果ガス排出実績の算定・開示を開始いたしました。PCAFスタンダード※の計測手法を参考とし、法人に対する事業性融資を対象に算定を行いました。なお、本算定値は算出方法の高度化に伴い、将来的に数値が大きく遡及修正される可能性があります。

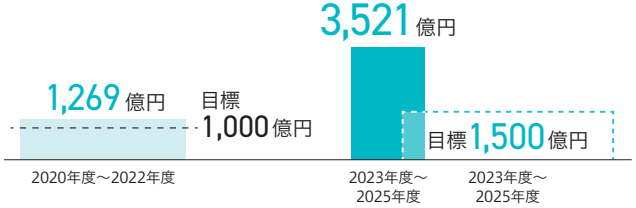
※PCAFスタンダード…投融資に関する排出量算定にかかる国際基準

計測項目	2025年度
カテゴリー15（投融資）(t-CO_2)	599
データ品質	3.78

3 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した。2025年度までのESG関連投融資累計額は3,521億円となっております。

また、2026年４月に目標を更新し、ESG関連投融資目標4,000億円（2026年度～2030年度累計）を設定しております。



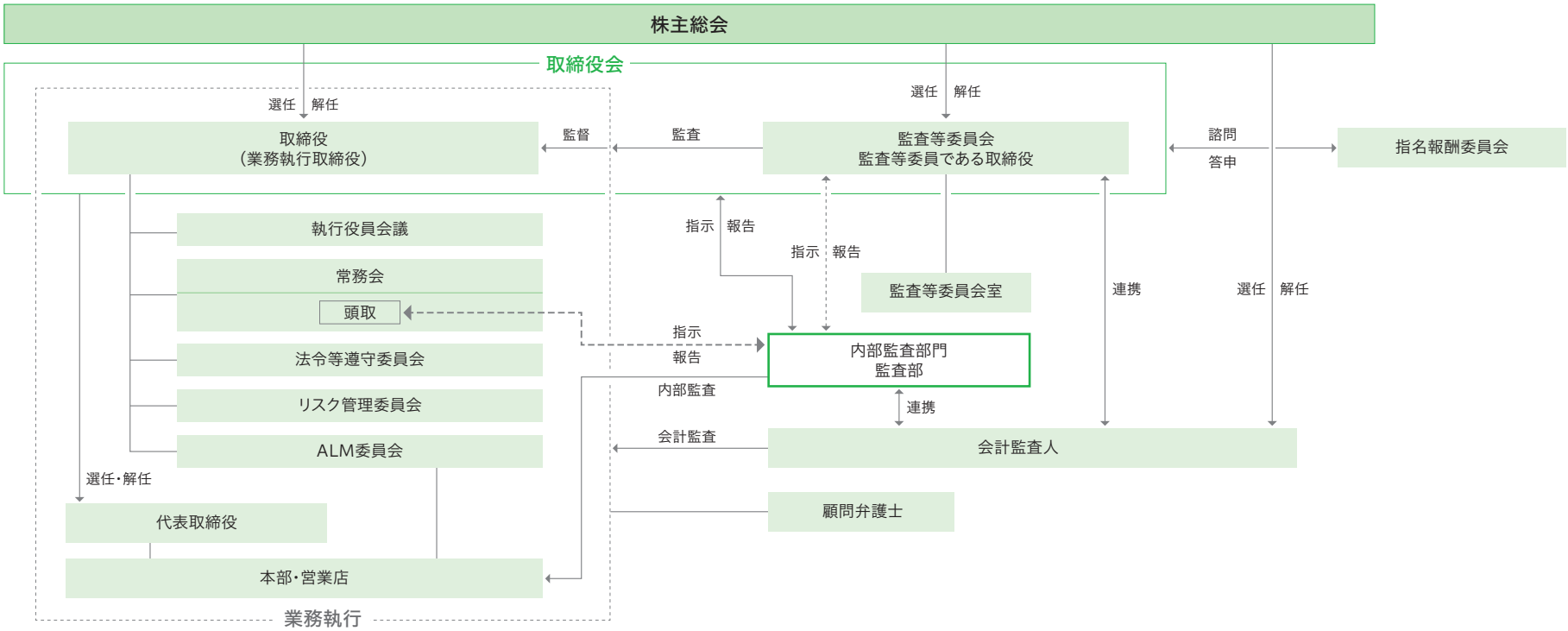
コーポレート・ガバナンス

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



コーポレート・ガバナンス

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、横山 秀樹、 湯川 康市、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、横山 秀樹、 湯川 康市、和田 建一朗、夏田 値架司、坂元 慎二、松本 昭郎、丸目 義裕
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。

2025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生かし、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。

コーポレート・ガバナンス

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、最重要課題の一つと位置付け、右記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

株主優待制度導入に関するお知らせ

●株主優待制度の導入の目的

株主の皆さまの日頃からのご支援に感謝するとともに、当行株式の投資魅力を高め、より多くの方々に長期間保有していただくことを目的として、2027年度から株主優待制度を導入いたします。

また、当行が地盤とする地域の特産品等を優待品として全国の株主さまにお届けすることにより、地域の魅力を発信し、地域貢献につなげてまいります。

●株主優待制度の概要

対象となる株主さま

①毎年３月31日現在の株主名簿に記録された、500株以上の当行株式を１年以上継続して保有されている株主さま

※「１年以上継続して保有」とは、基準日を３月31日とし、９月30日および３月31日の当行の株主名簿に、同一株主番号で連続して３回以上かつ500株以上の保有が記録されていることで判定いたします。

②ただし、初回に限り、2026年９月30日、2027年３月31日の２回連続で500株以上記録されている株主さまを対象といたします。

●ご優待内容

該当の株主さまに、毎年６月にお送りする株主総会招集通知に「優待チケット」を同封して送付いたします。専用サイトから、お好みの品をお選びいただけます。

保有株数	優待品	
500株以上 1,000株未満	クオカードまたは地域の優待品（予定）	2,000円相当
1,000株以上 3,000株未満	当行が地盤とする地域の優待品（特産品等）	4,000円相当
3,000株以上	当行が地盤とする地域の優待品（特産品等）	8,000円相当

優待チケット

※優待品の受付は、お客さまの利便性向上や円滑な業務運営の観点から専用サイトのみの対応となります。紙での受付は対応いたしかねますので、予めご了承ください。
※優待品の発送は、お届けの住所が日本国内の株主さまに限らせていただきます。
※上記優待品のほかに「社会貢献活動団体への寄付」の選択も検討しております。

コーポレート・ガバナンス

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	● 個人投資家向け会社説明会		※（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

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
2025.11. 6	第２四半期決算発表	記者会見
随時	個別ミーティング （19先）	株主、機関投資家、アナリスト等

2026年

	内容	対象者等
2026. 2.13	第３四半期決算発表	記者会見
2026. 5.12	2026年３月期決算発表	記者会見
2026. 6.25	定時株主総会	株主
2026. 8. 6	第１四半期決算発表	—
2026. 8.25	個人投資家向け会社説明会	個人投資家
随時	個別ミーティング （2026. 8.31まで13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
代表取締役専務
（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
（執行役員兼務）



HIDEKI YOKOYAMA
横山 秀樹
取締役経営企画部長
（執行役員兼務）



KOICHI YUGAWA
湯川 康市
取締役人事部長
（執行役員兼務）



KATSUNORI KAWACHI
河内 克典
取締役常勤監査等委員



役員一覧

取締役　社外取締役　監査等委員である取締役

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

和田 建一朗	夏田 値架司	坂元 慎二	松本 昭郎	丸目 義裕
執行役員 （本店営業部長兼江平支店長兼橘通支店長）	執行役員（都城営業部長）	執行役員（資産運用部長）	執行役員（鹿児島営業部長）	執行役員（延岡営業部長）

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	横山 秀樹	湯川 康市	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	●	●	●				●	●			●	
	デジタル・DX	●	●	●	●	●	●	●	●				

リスク管理への取り組み

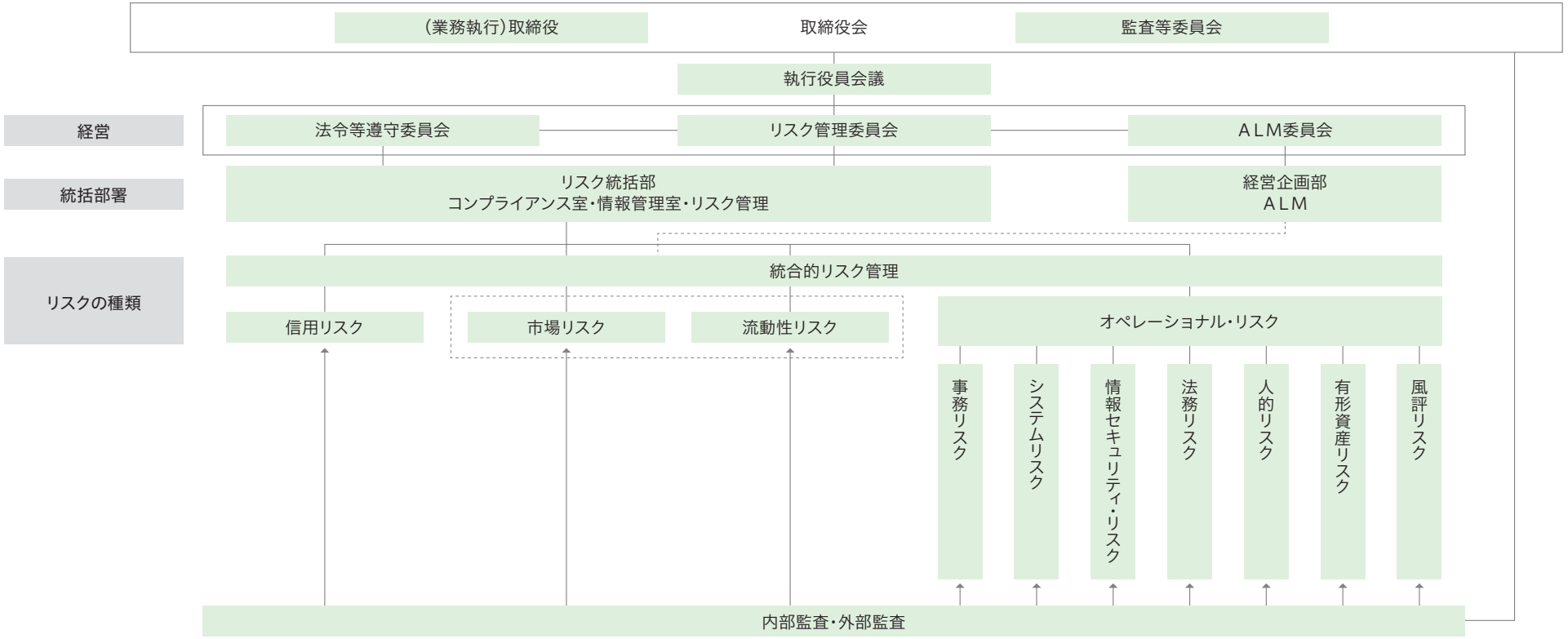
リスク管理体制

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



リスク管理への取り組み

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。

リスク管理への取り組み

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

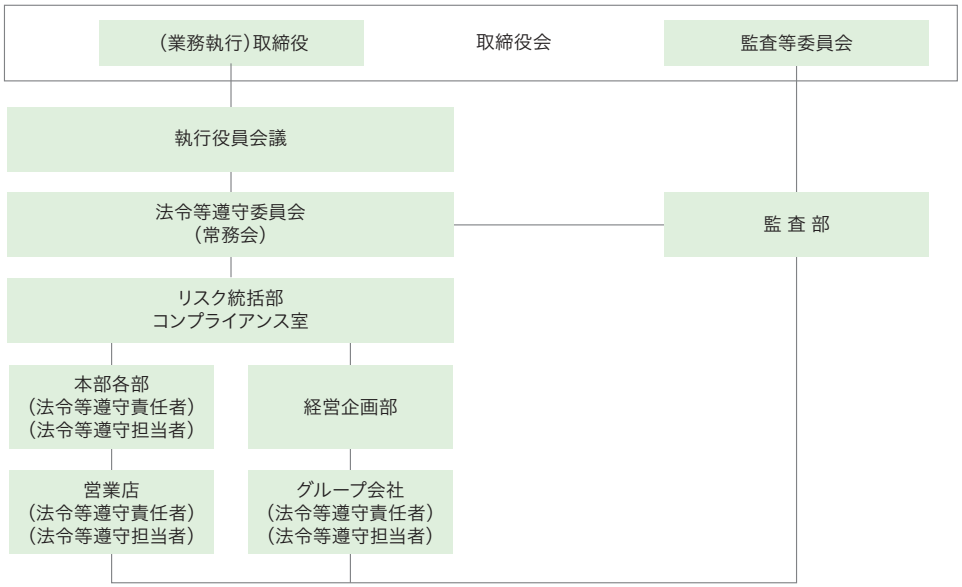
法令等遵守（コンプライアンス）への取り組み

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ならびに外為法令等に基づく制裁違反等対策

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ならびに外為法令等に基づく制裁違反等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。

法令等遵守（コンプライアンス）と顧客保護

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）

	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	2025年度
【単体】											
経常収益	47,791	45,888	48,416	47,009	50,188	47,157	55,724	60,095	62,670	73,864	**83,961**
業務粗利益	36,532	35,340	35,525	36,592	35,546	35,982	37,710	38,109	32,010	38,105	**41,461**
資金利益	32,540	32,103	33,220	33,499	34,851	34,055	37,241	41,596	33,690	38,211	**42,974**
うち貸出金利息	25,231	25,085	25,194	25,683	26,062	26,736	27,205	27,752	28,429	30,422	**35,903**
役務取引等利益	3,697	3,725	3,800	3,337	2,975	3,600	4,274	4,687	5,763	6,303	**6,137**
コア業務純益	11,850	11,569	12,960	12,738	13,543	13,286	17,422	21,659	13,316	18,099	**22,957**
経常利益	15,305	12,385	13,349	13,630	11,072	11,017	10,559	11,089	9,237	13,284	**19,070**
当期純利益	9,736	9,432	9,410	10,035	7,679	7,259	6,639	7,637	6,618	9,342	**13,579**
与信関連費用	△ 362	△ 604	197	59	1,261	1,836	4,776	2,688	2,886	3,357	**3,356**
【連結】											
経常収益	53,929	52,255	54,222	53,444	56,838	54,664	63,824	66,127	68,889	80,192	**90,159**
経常利益	15,921	12,858	12,894	13,610	10,828	12,028	11,535	11,848	9,986	13,947	**19,831**
親会社株主に帰属する当期純利益	9,804	9,255	8,770	9,729	7,125	7,995	7,473	8,127	7,087	9,784	**14,094**

長期の財務データ

貸借対照表サマリー（単体）

（単位：百万円）

	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	2025年度
資産の部合計	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	**4,061,813**
貸出金	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	**2,473,309**
うち中小企業向け	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	**1,032,355**
うち個人向け	482,989	540,390	592,109	644,841	687,107	731,571	780,295	825,122	880,173	940,237	**1,011,927**
有価証券	771,533	769,682	688,882	664,148	598,604	700,000	715,797	695,475	830,535	776,896	**768,778**
負債の部合計	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	**3,850,129**
預金等	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	**3,221,869**
預金	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	**3,148,680**
譲渡性預金	180,466	172,522	133,868	120,725	136,522	16,374	45,065	33,674	51,727	44,299	**73,188**
純資産の部合計	133,039	137,990	145,550	150,292	147,374	155,915	155,513	158,457	182,476	180,992	**211,684**
株主資本合計	108,125	116,323	124,174	132,944	138,857	144,429	149,359	155,153	160,308	166,743	**177,021**

経営指標等（単体・連結）

（単位：百万円）

	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	2025年度
【単体】											
OHR（%）	67.18	67.46	64.68	64.94	64.15	64.97	58.21	52.38	64.51	56.97	**51.77**
ROE（%）（純資産ベース）	7.46	6.96	6.64	6.79	5.16	4.79	4.26	4.87	3.88	5.14	**6.92**
【連結】											
自己資本比率（%）（国内基準）	9.83	9.82	9.51	8.29	8.34	8.40	8.39	8.90	9.06	9.64	**9.78**
1株当たり純資産額（円）	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	2,230.60	**2,647.83**
1株当たり当期純利益（円）	573.82	539.99	509.46	564.73	413.44	463.63	433.28	470.79	409.52	114.79	**167.32**
1株当たり配当額（円）	90.00	90.00	90.00	100.00	100.00	100.00	100.00	110.00	100.00	110.00	**200.00**
配当性向（%）	15.68	16.66	17.66	17.70	24.18	21.56	23.07	23.36	24.41	19.16	**23.90**
自己株式取得額を含む総還元性向（%）	15.68	16.66	17.66	17.70	24.18	21.56	23.07	23.36	24.41	30.44	**30.52**

※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、2015～2016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。
※2026年4月1日付で普通株式1株を5株とする株式分割を実施しており、「1株当たり純資産額」「1株当たり当期純利益」は、2024年度の期初に当該株式分割が行われたものと仮定して算出しております。

会社概要（2026年3月31日現在）



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25

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
- 宮銀保証株式会社
- 宮銀カード株式会社
- 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（2026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	1,461	8.71
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	3.21
株式会社福岡銀行	福岡市中央区天神二丁目13－１	457	2.72
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	2.63
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	410	2.44
宮崎銀行従業員持株会	宮崎市橘通東四丁目3－5	403	2.40
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223 （常任代理人：株式会社みずほ銀行決済営業部）	P.O. BOX 351 BOSTON MASSACHUSETTS 02101 U.S.A.（東京都港区南二丁目15－１ 品川インターシティA棟）	333	1.98
株式会社鹿児島銀行	鹿児島市金生町6－6	332	1.98
QRファンド投資事業有限責任組合	金沢市広岡二丁目12－24	312	1.86
株式会社肥後銀行	熊本市中央区練兵町1番地	311	1.85
計	—	**5,005**	**29.82**

（注）1. 上記のほか、当行名義の自己株式352千株があります。
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（352千株）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。

ホームページのご案内



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



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

株式所有者別内訳（2026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	34	28	542	107	8	5,207	5,952	—
所有株式数（単元）	2,617	56,253	6,514	39,834	19,325	74	45,805	170,422	91,200
所有株式数の割合（%）	1.54	33.01	3.82	23.37	11.34	0.04	26.88	100.00	—

（注）1. 自己株式352,144株は「個人その他」に3,521単元、「単元未満株式の状況」に44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 （2026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

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］2026年10月