

# ひろぎんホールディングスのDX

2026年4月1日



# 目次

---

1. トップメッセージ
2. 中期計画2024とDXの位置づけ
3. DX戦略全体像
4. DXの主な取組み
  - (1) 営業DX
  - (2) 取引先DX
  - (3) 業務DX
  - (4) 経営DX
  - (5) DX人財
  - (6) AIの活用
  - (7) データ基盤
5. KPI

## 1. トップメッセージ

### <地域社会とともに進化する、ひろぎんHDのDX>

広島県では、人口減少や産業構造の変化が進み、大きな転換点を迎えています。また、生成AIをはじめとした技術革新により、お客さまの行動は急速にデジタル化しています。

当社グループの中期計画2024では、DXを戦略のドライバーとして位置づけ、AIやデータを活用したサービス提供や業務効率化・高度化を進めるとともに、DXコンサルティングなどを通じて地域企業の成長支援にも注力しています。

当社グループは、「DXをあらゆる施策のベースとし、地域・お客さま・従事者に新しい価値を提供し続ける」というDXビジョンのもと、全社一丸となって変革に挑戦します。これからも「活力ある地域の実現」に向け、お客さまに寄り添いながら、地域とともに進化する<地域総合サービスグループ>を目指して邁進してまいります。



## 2. 中期計画2024とDXの位置づけ

地域マテリアリティへの対応および当社の成長・発展の実現に向けた戦略のドライバーの一つとしてDXを位置付け

### 地域のマテリアリティ

人口減少の抑制

街づくり

観光立県としての成長

基幹産業である製造業の成長・再生

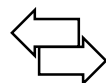
産業イノベーション

人的資本への投資

DXの促進

カーボンニュートラルへの対応

社会課題の  
解決（イン  
パクト創出）



グループ連携の  
一層の強化、  
グループ各社の  
クオリティ向上、  
業務軸の拡大

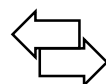
のマテリアリティは、地域活性化指標を設定

### 当社グループのマテリアリティ

企業価値の向上

- 地域・お客さまの成長への貢献を通じた当社グループの持続的成長（収益性、成長性、健全性、効率性の向上）
- 従事者・株主・投資家とのエンゲージメント向上

持続的成長



構造改革を通  
じた経営資源の  
再配分

### 価値創造戦略

地域・お客さまの成長・発展に向けた取組み

戦略のベース

### お客さま本位の業務運営

お客さま一人ひとりの悩みやニーズに合った  
きめ細やかなサービスを提供し、信頼に応える

活力ある地域の実現

法人・個人のお客さまの成長・発展

### 経営基盤強化戦略

当社グループの経営基盤の強化に向けた取組み

人的資本投資の拡充

注力分野の体制強化

IT・DXを活用した業務運営の見直し

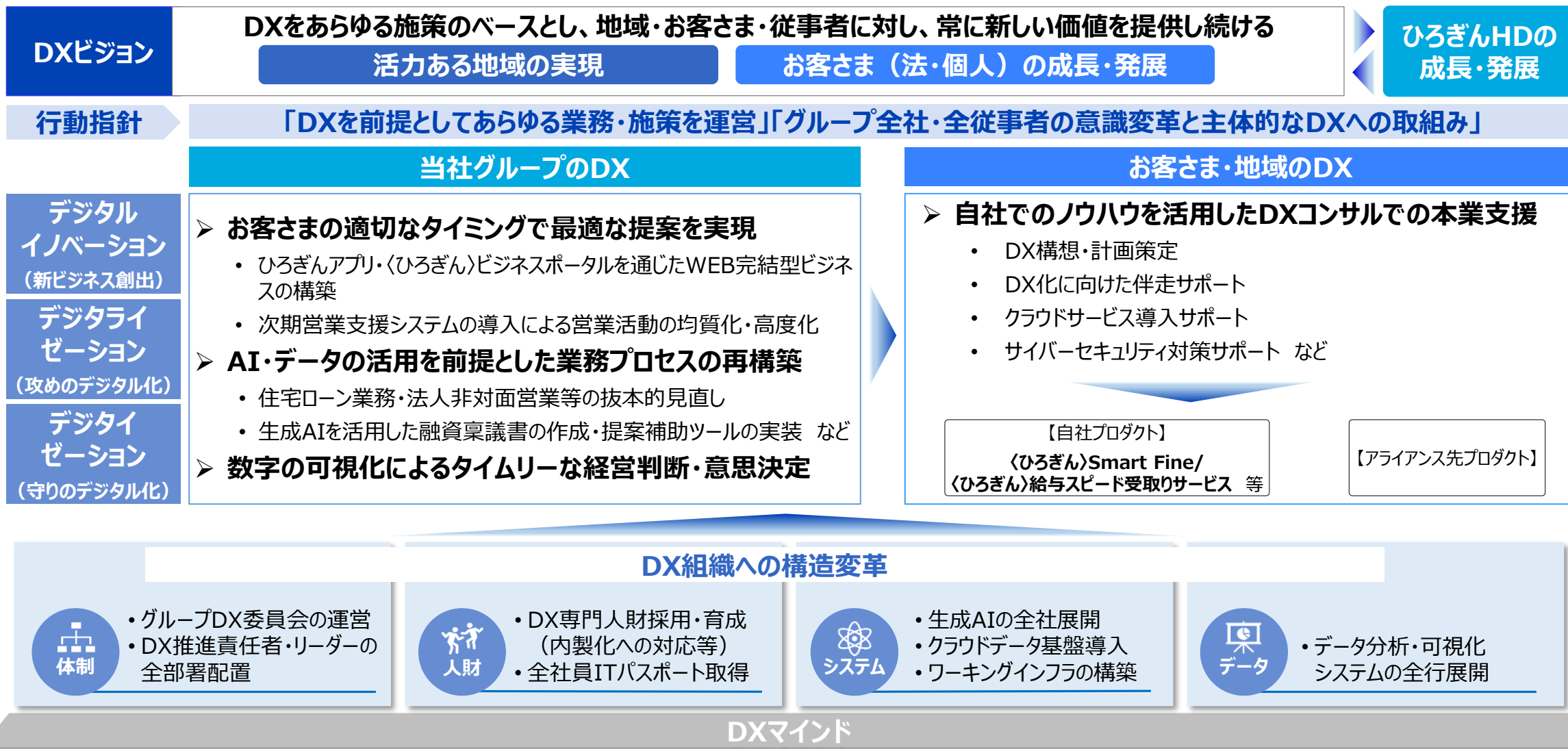
### 戦略のドライバー

当社グループ・お客さま・地域における  
変革への取組み

- SX** サステナビリティ・トランスフォーメーション
  - 気候変動・環境課題への取組み
  - 多様な人財が働きやすい職場環境づくり（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）
- DX** デジタル・トランスフォーメーション
  - DXをあらゆる施策のベースとして常に新しい価値を提供
- AX** アライアンス・トランスフォーメーション
  - 外部アライアンスによる価値創造の高度化

### 3. DX戦略全体像

- DXをあらゆる施策のベースとし、地域・お客さま・従事者に対し、常に新しい価値を提供し続けることで、お客さま・地域および当社グループの発展に貢献していく



## 4. DXの主な取組み（1）営業DX

全てのお客さまに向けたデジタルプラットフォームとして、銀行取引のWEB完結化に向けた取組みにより利便性を向上し、これまで以上の価値提供を実施。

### ①ひろぎんアプリ・〈ひろぎん〉ビジネスポータル

#### ひろぎんアプリ

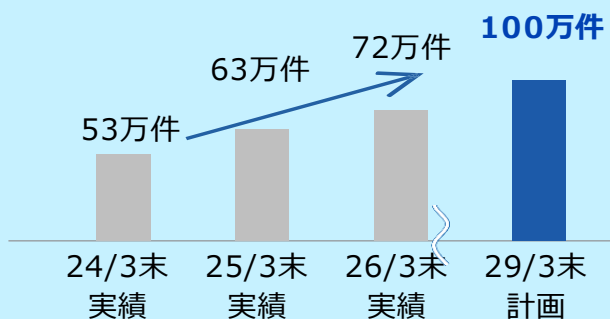
##### 金融機能

- ・ 口座開設（総合口座・投信口座）
- ・ 残高・入出金明細照会
- ・ ローン契約内容照会
- ・ 口座間振替
- ・ 目的預金（貯蓄預金）
- ・ 定期預金（預入/解約）
- ・ カードローン（借入/返済）
- ・ 個人IBとの連携（かんたんログイン）
- ・ ネット証券との連携
- ・ iDeco残高照会

##### 非金融機能

- ・ ひろぎんポイントサービス
- ・ ライフシミュレーション機能
- ・ 保険内容読取・表示、保険診断
- ・ ミッション機能
- ・ One to Oneメッセージ

【ひろぎんアプリ口座登録数】



#### 〈ひろぎん〉ビジネスポータル

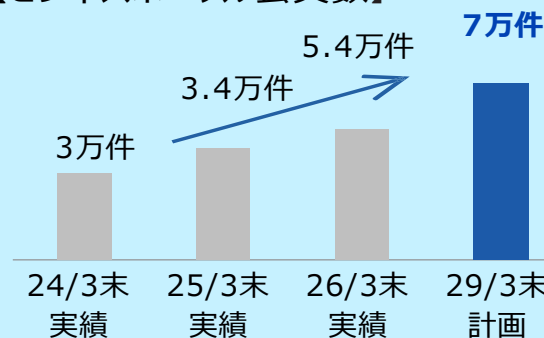
##### 金融機能

- ・ 残高照会
- ・ 取引明細確認
- ・ 他行口座照会サービス
- ・ 電子交付サービス
- ・ ポータルローン
- ・ Web当貸受付サービス

##### 非金融機能

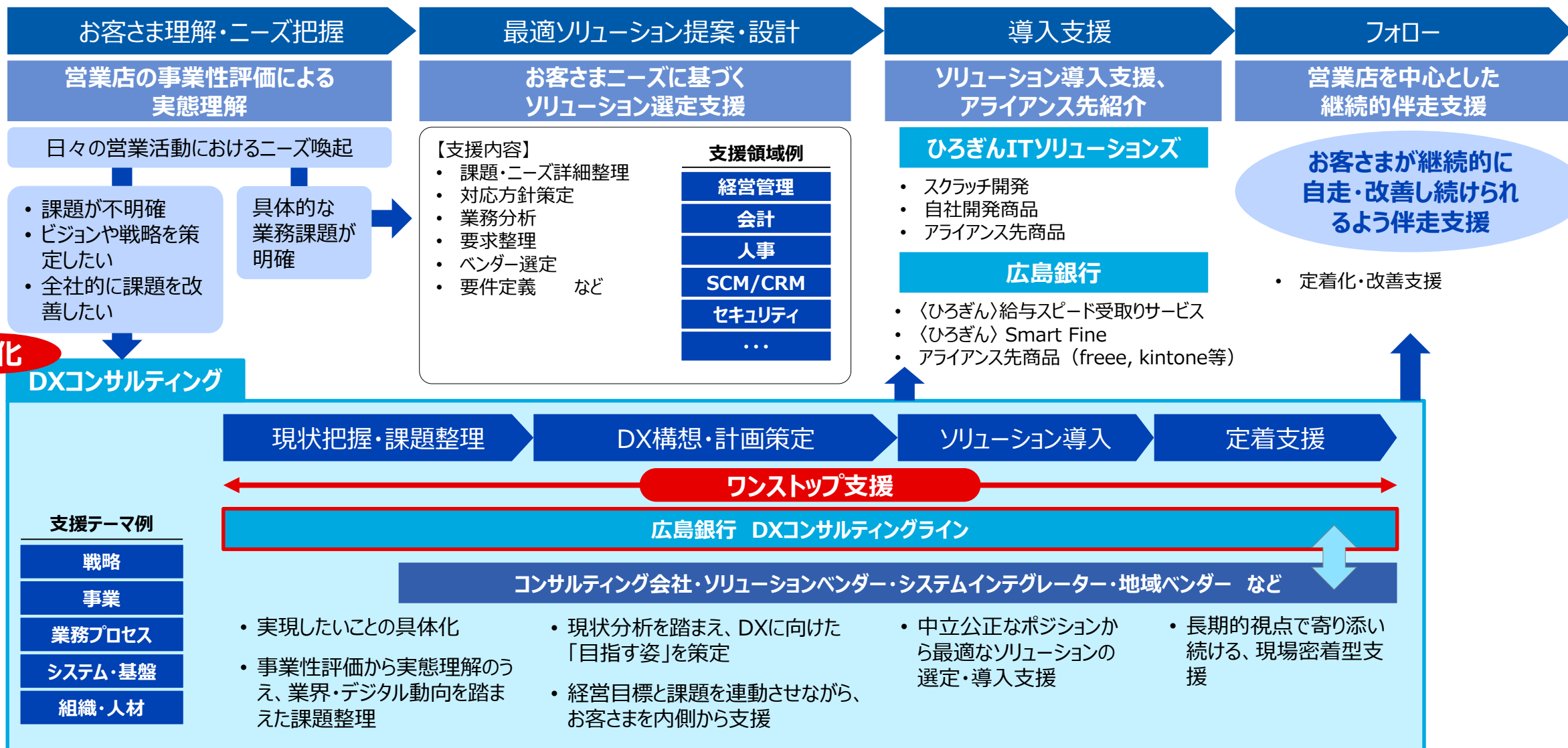
- ・ 請求書作成サービス
- ・ お知らせ・メッセージ配信
- ・ 経営情報配信

【ビジネスポータル会員数】



## 4. DXの主な取組み（2）取引先DX

当社グループが有するノウハウや外部アライアンス先との連携によるDX支援を実施し、地域企業の経営課題解決に貢献。



## 4. DXの主な取組み（3）業務DX

AIなどのデジタル技術やデータの活用を前提とした業務プロセスの再構築を通じて、戦略的な人員配置・体制見直しを実現する。

### お客さま本位の業務運営の実現に向けた注力分野の体制強化

#### 業務改善・集中化

- 全社・全領域における業務のペーパーレス化
- RPA・AIによる定型業務の自動化
- 生成AIの活用による非定型業務の自動化
- 本部集中化による効率化 など

生成AIによる提案補助ツール

経費業務電子化

融資契約書の電子化

店頭帳票のデジタル化

オペレーション本部集中

HP手続きの拡充

...

#### ゼロベース業務刷新・プロセス変革

業務プロセスを可視化のうえ、従来のやり方にとらわれない抜本的な業務プロセスの見直し

##### 施策例（進行中含む）

住宅  
ローン

WEB申込の導入・  
業務プロセスのデジタル化

融資

融資稟議書作成業務への  
生成AI実装

人事

人事業務プロセス見直し

法人  
非対面

法人非対面組織の  
業務見直し

信託

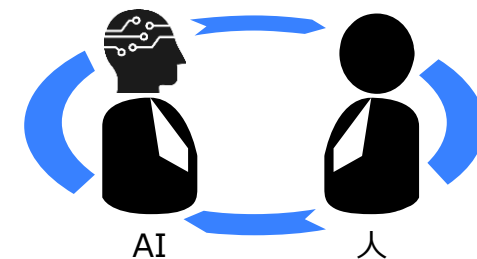
システム活用およびフロント  
～バックの業務見直し

#### 更なる業務の自動化・ 高度な意思決定の実現

進化するデジタル技術に合わせた業務プロセス再構築、AIやデータの活用による高度な意思決定の実現

##### 生成AIの活用（人とAIの協働）

AIの判断を活用しつつ、人が最終判断を行う。



## 4. DXの主な取組み（3）業務DX

業務プロセス全体を可視化のうえ、デジタルを活用した住宅ローン業務プロセスの見直しを実施。また、蓄積されたデータを活用し、業務の高度化を実現。

### 事例①住宅ローン業務の抜本的見直し

#### お客さまの 利便性向上

仮審査申込から契約まで  
非対面で完結

時間や場所に  
制限されることなく  
手続きが可能に



審査の迅速化

最短即日で仮審査の  
結果を通知



#### 業務効率化

業務プロセスのデジタル化に  
よる業務効率化

紙やExcelでの管理から  
システム内データでの管理に



AI等の活用により、審査業  
務の効率化を実現



AI

約42.6千時間分/年の  
業務削減効果

#### 業務高度化 収益力向上

データ活用による  
業務の高度化

「仮審査から本審査」への  
移行率・離脱者の把握が  
容易となる等、蓄積され  
たデータを推進に活用



注力分野の体制強化

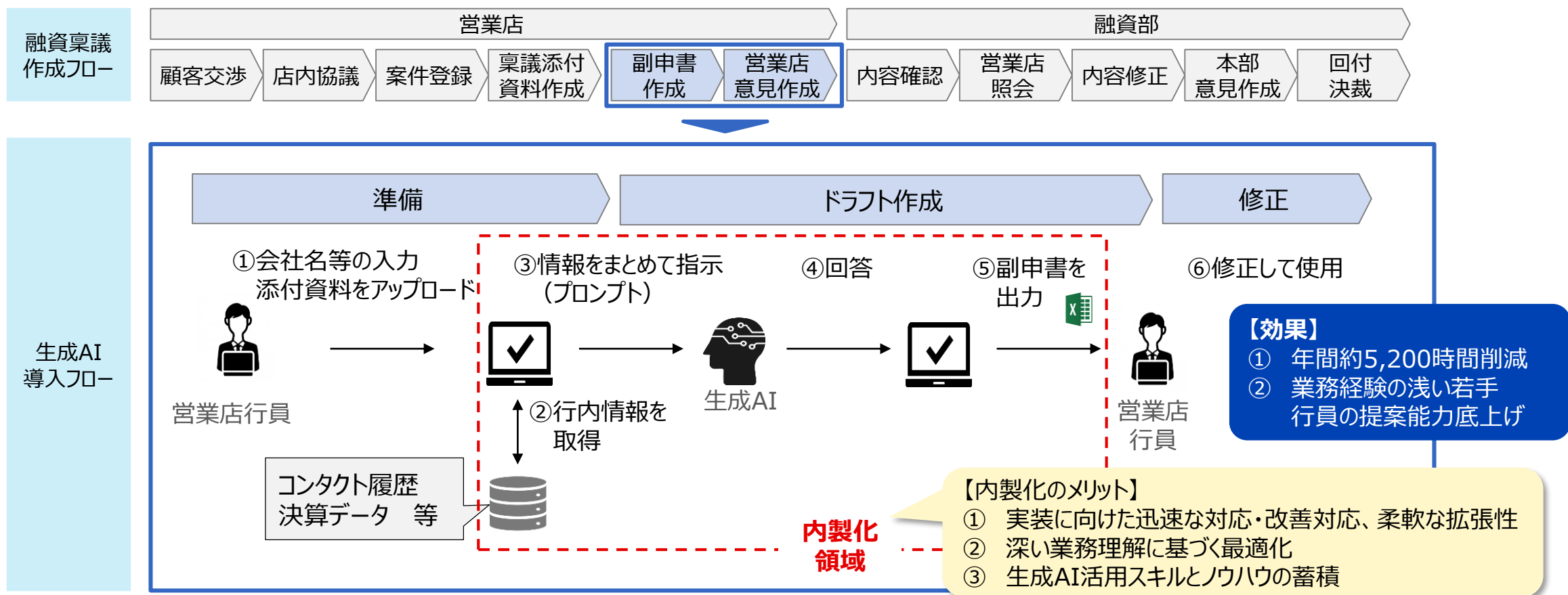
効率化により捻出されたリソー  
スを注力分野へシフト

## 4. DXの主な取組み（3）業務DX

営業店が作成する融資稟議書への生成AIを実装し、作成時間削減および、文章精度向上を実現。また、生成AI活用・実装ノウハウを蓄積すべく、稟議書作成機能は内製で企画・開発。

### 事例② 生成AIを活用した融資稟議書の作成

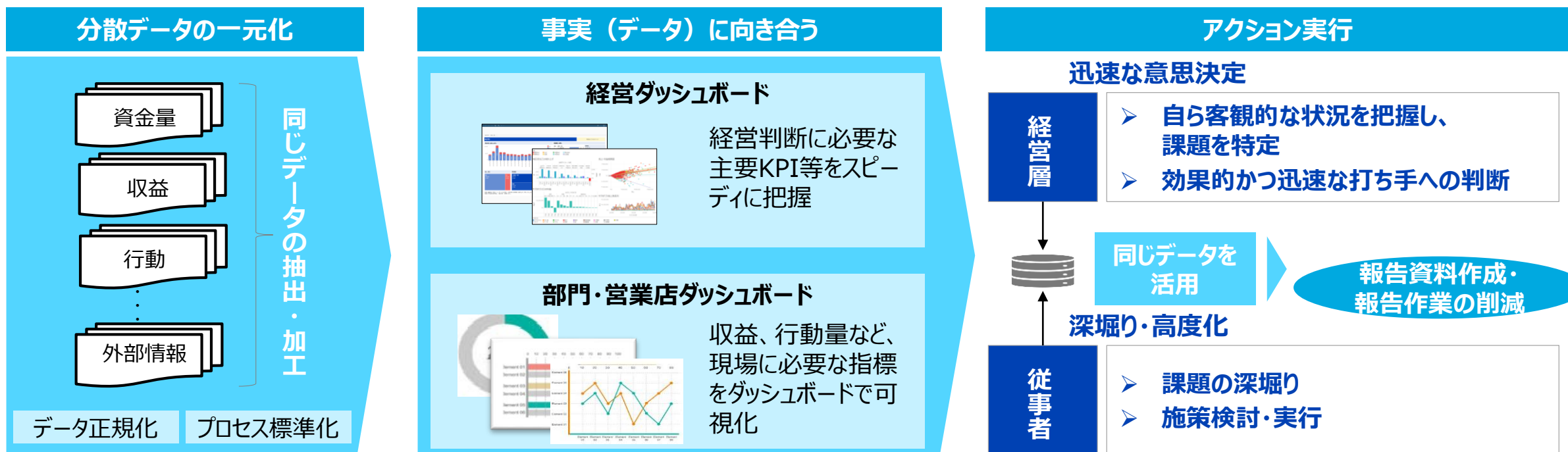
#### 融資稟議作成フローにおける生成AIの導入効果イメージ



## 4. DXの主な取組み（4）経営DX

経営層から従事者までが同じデータを活用することで、アクションの迅速化・高度化を目指す。

### 【経営DXで目指す姿のイメージと現在の取組状況】



#### 具体的活用事例

##### 業績推進会議資料ダッシュボード

計数集約作業を標準化し、属人的な資料作成を廃止

##### 住宅ローン審査進捗状況ダッシュボード

仮審査から本審査の移行率・離脱率を把握し、離脱顧客へのフォロー・移行率向上に活用

##### 貸出金残高ダッシュボード

地区別・店別残高から個社別・担当者別までドリルダウンさせる機能を付け、要因分析の深掘り、個社別の対応策検討に活用

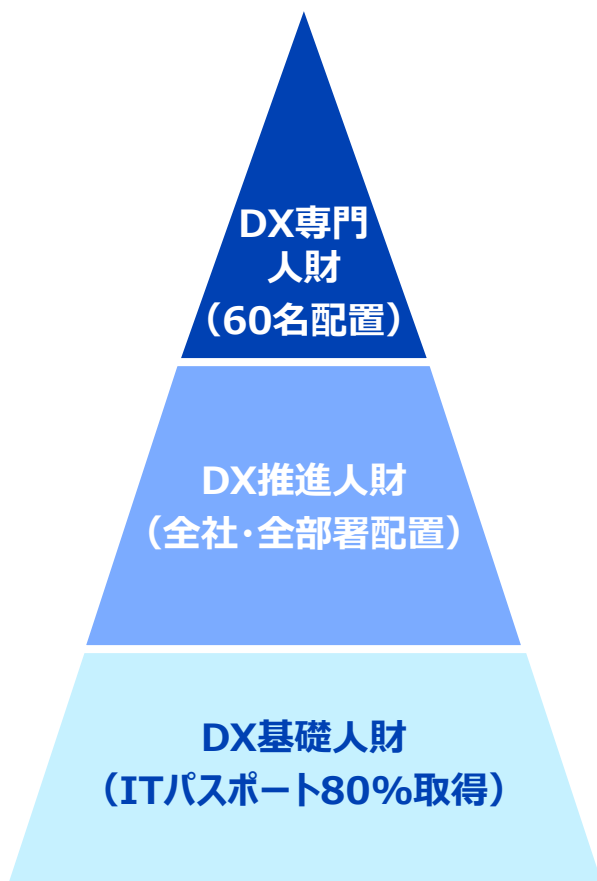
## 4. DXの主な取組み（5）DX人財

全ての従事者をDX人財に位置付けるとともに、定義したDX人財ごとの採用・育成を強化していく。内製化に向けた対応により、迅速かつ柔軟な対応を可能とし、お客さま・従事者満足度の更なる向上を目指す。

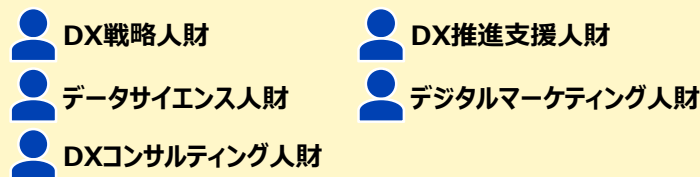
### DX人財体系

### 期待役割

### 実施施策・実績



- データ・デジタル関連の専門性を活用した全社のDX戦略策定・推進をリード
- お客さま向けのデジタル化支援



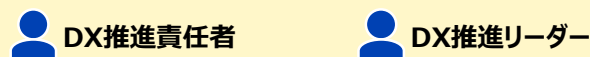
#### 育成プログラム（2026年3月時点）

- 専門人財数：**31名**
- 外部出向（大手コンサル、SIer、メガバンク他）
- キャリアパス、スキル要件の明確化

#### 採用強化

- ITデジタル新卒採用、キャリア採用（スペシャリスト・エキスパート）

- 各社・各部のDX推進計画を策定・推進
- 既存事業・サービスの見直し・改善・発展
- 社内業務の課題解決を推進



#### DX推進責任者・リーダー配置・育成

- 各社・各部への配置：**約100名（配置済み）**
- e-learning、座学、ワークショップ開催（2023年5月～）

- デジタルツールを柔軟に業務活用
- 自部門・自店の課題発見、DX推進人財への連携
- お客さまのニーズ喚起・課題把握

#### ITパスポートの取得促進（2026年2月時点）

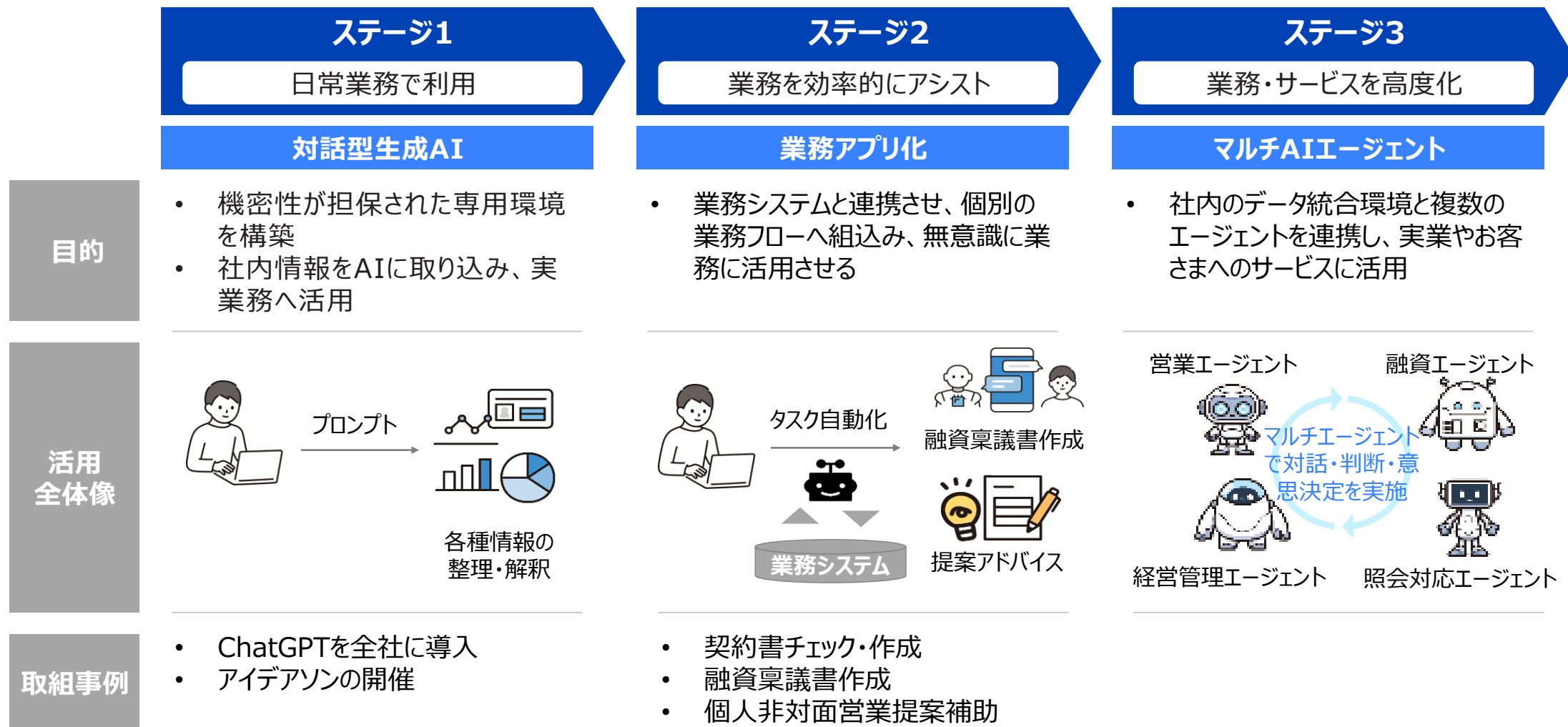
- 取得者：**2,734名**
- 取得率：**約70%**

※（）内は中計期間中の目標値

## 4. DXの主な取組み（6）AIの活用

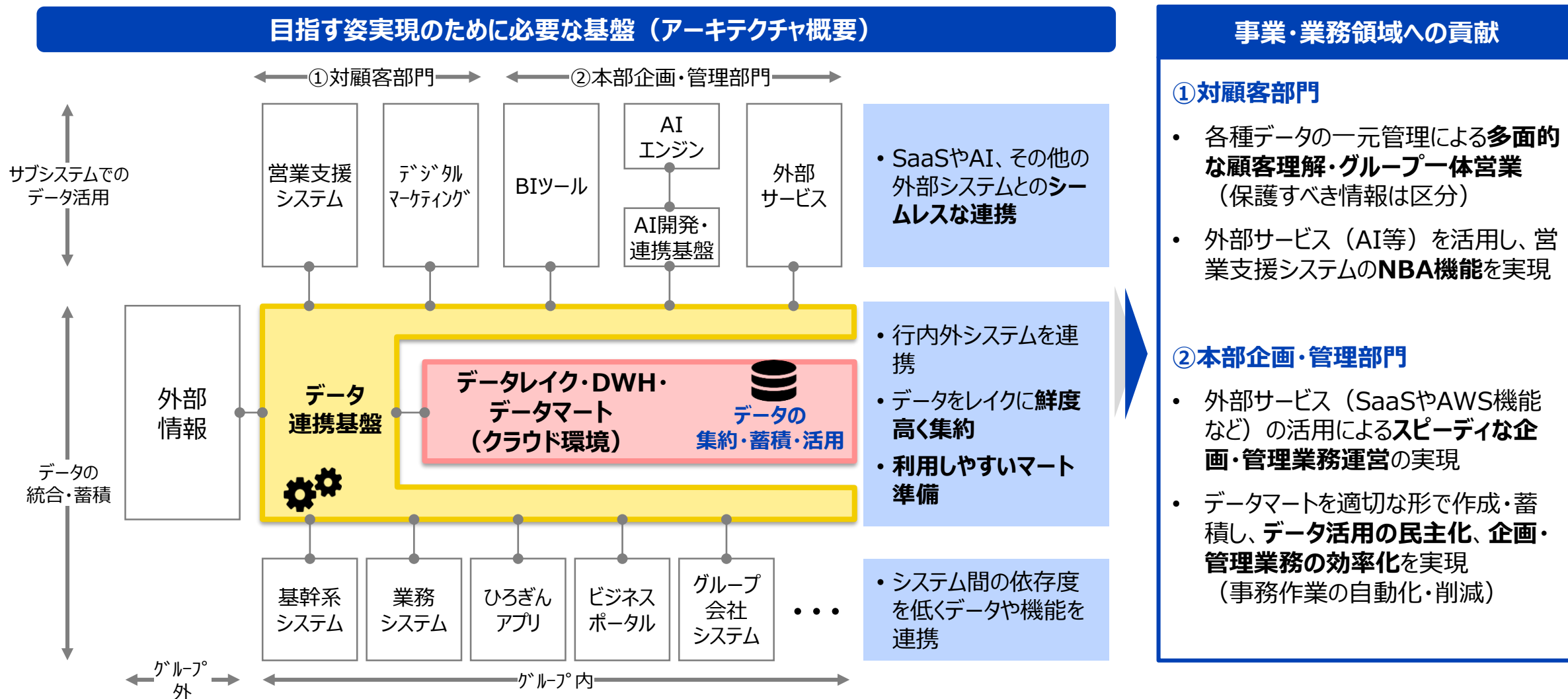
生成AIの活用を通じて、当社グループにおける業務効率化・価値創造効果の最大化を目指す。

### 【生成AI活用フェーズ】



## 4. DXの主な取組み（7）データ基盤

AI活用のさらなる推進とデータ利活用の民主化の実現を目指し、全社統合型クラウドデータ基盤の導入を推進。



### 事業・業務領域への貢献

#### ①対顧客部門

- 各種データの一元管理による**多面的な顧客理解・グループ体営業**（保護すべき情報は区分）
- 外部サービス（AI等）を活用し、営業支援システムの**NBA機能**を実現

#### ②本部企画・管理部門

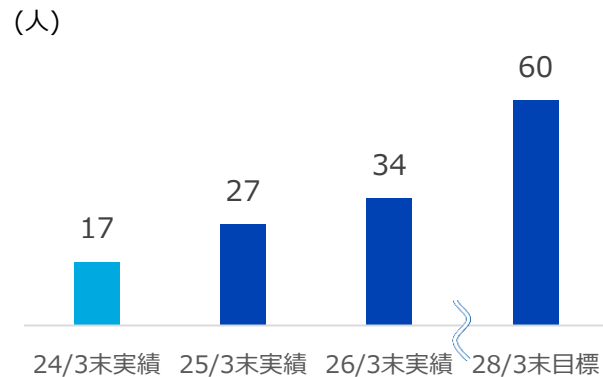
- 外部サービス（SaaSやAWS機能など）の活用による**スピーディな企画・管理業務運営**の実現
- データマートを適切な形で作成・蓄積し、**データ活用の民主化、企画・管理業務の効率化**を実現（事務作業の自動化・削減）

## 5. DX推進上のKPI

DXビジョンの実現に向け、DX戦略のKPIを設定。

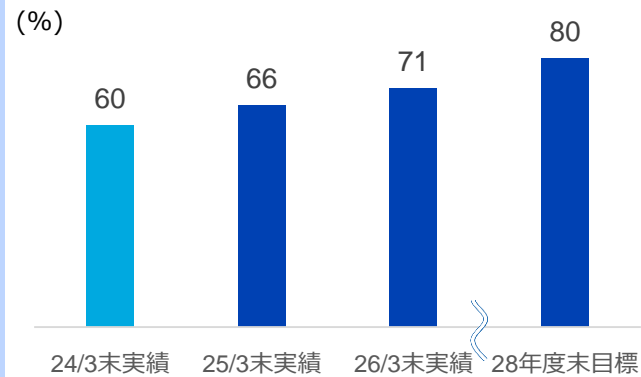
DXをあらゆる施策のベースとし、地域・お客さま・従事者に対し、常に新しい価値を提供し続ける

### 【DX専門人財育成】 DX専門人財60人以上



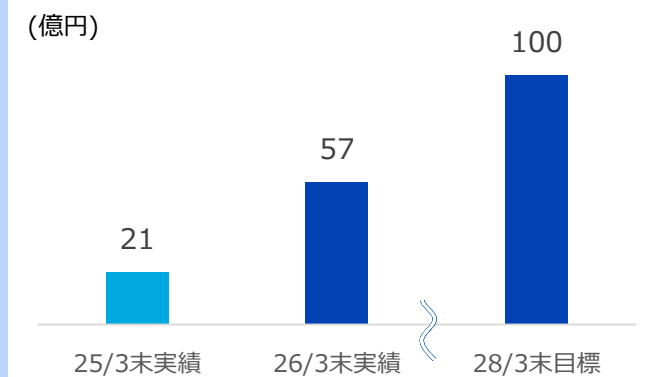
- スキルレベル等を詳細化し、認定基準・育成体系を整理
- 現在進行中プロジェクトの開発ベンダーへの派遣等による開発業務を通じたスキル習得
- キャリア採用強化 など

### 【ITパスポート取得率】 グループ社員ITパスポート取得率80%



- 一斉受験や奨励金等を活用し、常時資格取得奨励

### 【DX投資・経費総額】 DX投資・経費総額（累計）100億円



- 投資対効果、DX特性上のリスク、ビジネス・デジタル技術の蓋然性等の観点から検討のうえ、DX案件を積極的に取上げ