

中期計画 2020

計画期間：
2020年10月～
2024年3月

基本的な考え方

ポテンシャル（経済規模・成長機会等）のある広島を中心とした地元4県（岡山・山口・愛媛）マーケットにおいて、業務軸および顧客軸の深化・拡大を図るなか、地域社会・お客さまのあらゆる課題の解決に徹底的に取り組む、地域の発展に積極的にコミットすることで、経営理念を実現し、グループの持続的成長を図る

中期計画の3本柱

柱1 地域活性化に向けた地域社会の課題解決への取組強化 詳細▶P.43

柱2 お客さまの成長への貢献に向けたグループ各社のコア業務の深化とグループ一体となった業務領域の拡大（新たな収益分野の確立） 詳細▶P.45

柱3 地域社会・お客さまの持続的成長を支えるための安定した経営基盤の確立 詳細▶P.63

中期計画における目標およびSDGs達成への貢献

地域活性化・地方創生

各種団体・協業者等とのリレーション強化、コン

法人戦略

個人戦略

法人オーナー戦略

事業承継・相続等コン

チャンネル戦略

成長戦略を支えるリアルとデジタルを融合したチャンネルの構築

- 店舗数 約1割削減
 - ATM台数 約2割削減
- (2019年度対比)

デジタル戦略

将来の収益事業化にデジタル新ビジネスの

決済・チャンネル機能
(キャッシュレス対応・

デジタル新ビジネスによる
約3億円

人財戦略

グループ内人的資源の最適化を通じた強固な組織の構築

グループ人員合計

2020年3月末 約4,000名 → 2024年3月末 約3,700名

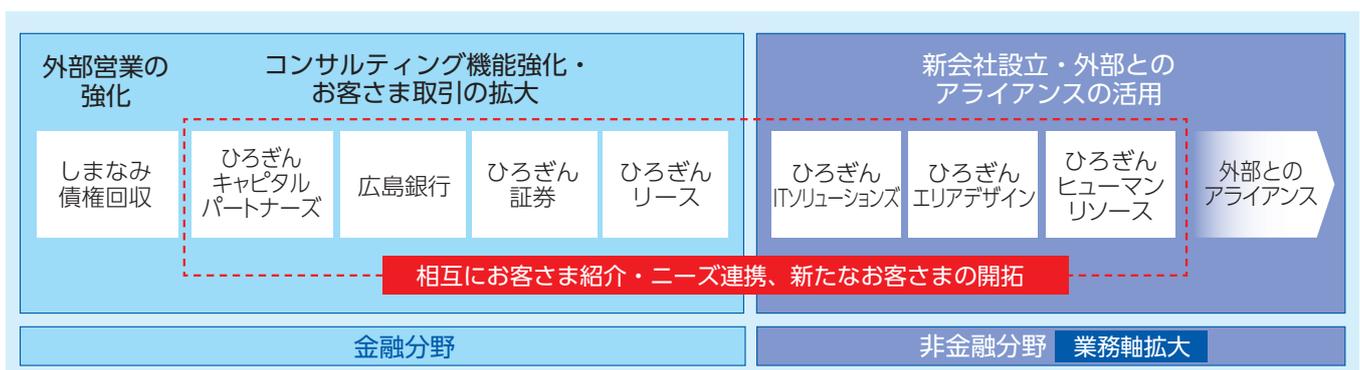
グループ内連携強化
デジタル技術の活用

構造改革

グループ連携強化を通じた業務領域の拡大に向けて

当社グループ各社が相互に取引先を紹介し顧客軸を拡大していくとともに、各社機能の組み合わせや新事業創出・アライアンスによる業務軸拡大により、圧倒的なソリューションを有す

るく地域総合サービスグループ>を構築し、ステークホルダーの「未来を、ひろげる。」



持株会社化を契機とした意識・行動改革により、グループ連携を一気に加速させ、次なるステージへステップアップする

サルティング営業の更なる強化に向けた推進体制の再構築

サルティング営業の強化による中長期的なビジネス展開

IT 戦略

新設子会社を活用した IT ソリューションビジネスの強化

の強化・拡充 (アプリ機能強化) グループ IT 開発・運営体制の高度化

収益

構造改革

およびグループ各社における抜本的な業務改革等による「事務レス化」の実現

による効果 約 12 億円 (2019 年度対比)

SDGs 達成への貢献

経営理念 (経営ビジョン+行動規範)

経営ビジョン

お客さまに寄り添い、信頼される〈地域総合サービスグループ〉として、地域社会の豊かな未来の創造に貢献します

+

行動規範

ひろぎんホールディングスは、5つの行動規範に基づいて、地域社会と共に共通価値を創造し、持続可能な社会の実現に努めます

1. 地域社会への貢献

地域社会と共に歩み、その発展に積極的に貢献します

2. お客さまへの貢献

お客さまの視点に立って考動し、豊かな人生と事業の成長に貢献します

3. 企業価値の向上

企業価値の持続的な向上に努めます

4. 「働きがい」の向上

誰もが健康で明るく働きがいのある企業グループをつくります

5. コンプライアンス

高いレベルのコンプライアンスを実践します

経営目標 (2023年度目標)

ホールディングス	親会社株主に帰属する当期純利益		270 億円超
	連結 ROE		5%以上
	連結自己資本比率		10%以上
	銀行	法人・個人のお客さまに対するコンサルティング業務に係る収益	160億円以上
	銀行以外	グループ会社当期純利益 ^{※1}	
	銀行以外	グループ会社連結寄与度 ^{※2}	12%以上

※1.グループ会社当期純利益=銀行を除く連結子会社の当期純利益に出資比率を乗じた額の合計

※2.グループ会社連結寄与度 = $\frac{\text{グループ会社当期純利益}(\text{※1})}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$

中期計画での取組み

中長期的な取組み

顧客軸の深化・拡大

銀行

◎自社の顧客基盤に非金融分野を含めた自社およびグループ会社のソリューション提供

銀行以外

◎銀行の顧客基盤に自社のソリューション提供
◎自社の取引先の更なる開拓

▶▶▶ 当社グループ取引先の拡大

他業態とのアライアンスの活用

業務軸の深化・拡大

ニーズの拡大・成長が期待できる業務領域における新たなソリューション機能の拡充・新事業創出

▶▶▶ 新たな収益源の確立

◎これまで当社グループと取引のない新たなお客さまの開拓
◎新ビジネスのスクラップ&ビルド、規制緩和に合わせた他業態取り込み