

地域の成長なくして、 ひろぎんグループの 成長なし。

Contents

- 01 目次／編集方針
- 03 理念体系(PURPOSE／経営ビジョン・行動規範)

私たちは何者で、 どこから来たのか？

- 05 At a glance
- 07 社長メッセージ
- 13 頭取メッセージ
- 15 財務担当役員メッセージ
- 23 ひろぎんホールディングスのあゆみと培われた強み

私たちはなぜ存在し、 どこへ向かうのか？

- 29 パーパス
- 30 実現したい未来(10年後の目指す姿)
- 31 マテリアリティ
- 33 特集「未来をひろげる取組み」

私たちはどのように 価値を創造するのか？

- 37 価値創造プロセス
- 39 「中期計画2024」
- 43 活力ある地域の実現
- 55 お客さまの成長・発展

私たちは持続的成長に向けて 何を変革するのか？

- 71 SX・DX・AX(3つのトランスフォーメーション)
- 73 人的資本経営
- 85 DX(デジタルトランスフォーメーション)
- 91 カーボンニュートラル

私たちはどのように 経営基盤を強化するのか？

- 105 社外取締役インタビュー
- 109 コーポレートガバナンス
- 117 リスク管理
- 119 IT戦略(次世代基幹系システムの構築)
- 120 サイバーセキュリティ
- 121 コンプライアンス
- 122 人権の尊重
- 123 お客さま保護等管理
- 124 内部監査
- 125 ステークホルダー
とのコミュニケーション
- 127 第三者保証



編集方針

当社では、このたび、投資家を中心としたステークホルダーの皆さまに当社の持続的な価値創造に向けた取組みをご理解いただくため、「ひろぎんホールディングス統合報告書 2024 本編」を作成いたしました。

編集にあたっては、IFRS財団が提唱する国際統合報告フレームワークや、経済産業省が提唱する「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参考に、ひろぎんグループのビジネスモデルを提示するとともに、持続的な価値創造の仕組みを統合的に説明しています。

なお、詳細な財務データ等につきましては、「資料編」をホームページに公開しています。

PURPOSE

当社グループの「存在意義」

幅広いサービスを通じて、
地域社会と共に、
「未来」を、ひろげる。」

経営ビジョン

当社グループの「目指す姿」

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

「経営ビジョン」を具体的に展開する上での基本的な考え方、ステークホルダーとの約束

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

At a glance

ひろぎんホールディングスについて

ひろぎんグループは広島県、岡山県、山口県、愛媛県を主要な営業基盤とし、銀行業のほか、証券業、リース業などの金融分野と、IT関連業務などの非金融分野も含めた付加価値の高いソリューション提供ができる<地域総合サービスグループ>です。

I 広島銀行（主要データ）※一部グループ会社実績を含む

財務データ



※2023年度

総預り資産（広島銀行+ひろぎん証券）

11兆1,163億円

預金等残高（預金+譲渡性預金）

9兆3,995億円

貸出金残高（広島銀行）

7兆7,457億円

自己資本比率

ひろぎんホールディングス
連結

11.0%

広島銀行単体

10.2%

店舗数



※2024年5月31日現在

国内 157店舗
(うち広島県内124店舗)

従業員数



※2024年3月31日現在

3,682人

メインバンク社数



※（資料）帝国データバンク調査

広島県内

14,520社
(37.36%)

全

国

15,946社
(1.09%)

I 営業基盤・マーケットポテンシャル

【営業基盤（広島銀行）】※店舗数は2024年5月31日現在



【広島県のマーケットポテンシャル】

人口
約280万人
全国12位
(2020年)県内総生産
約12兆円
全国12位
(2021年度)移住希望地
ランキング
全国1位※
(2022年)※認定NPO法人ふるさと回帰支援センター
「移住希望地ランキング」2021年セミナー参加者部門

工業

製造品出荷額
9兆9,439億円
全国10位
(2021年)

- 自動車クラスターや造船業を中心とする輸送用機械
- はん用・生産用・業務用機械
- 鉄鋼

観光

世界遺産の数
2か所
日本遺産の数
5か所

- 原爆ドーム
- 厳島神社

農水産物

レモン生産量
全国1位牡蠣の生産量
全国1位

I グループ会社

広島銀行	銀行業務
ひろぎん証券	金融商品取引業務
ひろぎんリース	リース業務
しまなみ債権回収	債権管理・回収業務
ひろぎんキャピタルパートナーズ	投資業務
ひろぎんクレジットサービス	クレジットカード・信用保証業務
ひろぎんライフパートナーズ	金融商品仲介専門会社
ひろぎんITソリューションズ	IT関連業務
ひろぎんエリアデザイン	地域活性化に関するコンサルティング業務
ひろぎんヒューマンリソース	人事労務等に関するコンサルティング業務
信愛トータルサービス	損害保険代理店業務



代表取締役社長
部谷 俊雄

10年後を見据えた
「中期計画2024」のもと、
多彩なニーズに即応する
事業ポートフォリオの
構築を通じて
地域社会の豊かな未来の
創造に貢献してまいります。

前中期計画では、 グループ企業の連携強化と 事業ポートフォリオの最適化に注力

ひろぎんグループは2020年10月に持株会社体制に移行し、同時に発表した2024年3月期を最終年度とする「中期計画2020」のもとで、機動的なグループ運営を基軸に、地域社会・お客さまとのリレーションを深化させるとともに、非金融分野を含めた多角的なソリューションを提供することで、地域の発展とお客さまの成長に貢献することを目指してまいりました。

持株会社体制への移行から約4年が経過した現在、「中期計画2020」での取組みを改めて振り返ると、当初私が想定していた以上に手応えを感じています。持株会社体制移行直後は、正直に申し上げて、「本当にこれで良かったのか」と自問自答することもありましたが、今では「持株会社体制移行を決断しておいて本当に良かった」と確信するに至っています。

成果としては、子会社間の連携が強化され、グループの一体運営が一段と前進したことを強調したいと思います。設立間もない企業が多いこともあって、連結収益への貢献はいまだ途上ではあるものの、お客さまの多様なニーズに応える多角的な事業ポートフォリオを確立できたことは、当社グループに大きな意味を有するものと受け止めています。

具体的には、グループの中核子会社である広島銀行と、ひろぎん証券、しまなみ債権回収、ひろぎんキャピタルパートナーズ、ひろぎんリースの協働関係は一段と強化されました。また、ひろぎんITソリューションズ、ひろぎんエリアデザイン、ひろぎんヒューマンリソースなどの非金融子会社の設立で、お客さまの多様な課題に即応する事業ポートフォリオを構築し、ひろぎんグループの新たな収益源の獲得に道筋をつけることができました。

一例を挙げると、ひろぎんヒューマンリソースは、経営幹部層の紹介や人材派遣、人事制度に関するコンサルティングなどを手掛ける非金融子会社ですが、実は顧問契約締結先数が既に約110社となっております。月に1回、担当者がお邪魔して、人事に関する相談事をお伺いしているのですが、これだけの短期間で100社を超えてくるとは、当初は夢にも思いませんでした。それだけ人的資本の強化が企業経営において強く意識されていることの現れだとも思いますが、財務課題だけでなく、経営課題そのものと正面から向き合っているという当社グループのスタンスが、企業ニーズとピッタリはまったのだろうと実感しています。

ひろぎんグループでは、＜地域総合サービスグループ＞として、グループ各社が保有する経営リソースと諸機能を、お客さまとの接点が多い広島銀行を通じて訴求・提案することで、地域社会やお客さまが直面している諸課題に最適なソリューションを提供しています。このように申し上げると、よく「脱金融」と誤解されることがありますが、大前提として、私たちに「脱金融」の発想はありません。＜地域総合サービスグループ＞を標榜しておりますが、あくまで金融を中核とした＜地域総合サービスグループ＞なのです。ということは、金融機能をどのように活かすかという視点がまずあって、そのための手段として様々な事業会社がある。各企業のニーズからすると、当然金融だけではありません。先ほど申し上げたヒトの課題もそうですが、今の時代で言いますとIT化やデジタル化の流れもあり、企業のIT化やデジタル化をサポートするため、ひろぎんITソリューションズという会社も作った訳ですが、いずれも金融を活かすための会社という理解です。従事者一人ひとりが持株会社体制の意義をしっかりと理解し、非金融系を包摂したグループ各社の経営資源を有効に活用しつつ、提供価値の拡大と多様化に邁進している姿を頼もしく見つめているところです。

他方で、課題として残ったのは、マーケット部門を中心に、金融ビジネスの外部環境の激しい変化に対応しきれなかった点です。アメリカで金利の高騰や高止まりに対応が追い付かず、マーケット部門の収益性が低下したことにより、2023年3月期は減益という結果に終わった点は大きな反省点です。2024年3月期は増収増益となり、親会社株主に帰属する当期純利益を276億円計上するなど計画策定時に設定した数値目標は達成できましたが、収益力の一層の強化に向けて、マーケットの動向に即した戦略・施策をさらに加速していくことが、当社グループが持続的な成長を図る上で不可欠な取組みだと考えています。

わが国の金融業界はいま歴史的な転換点を迎えています。日本銀行は2024年3月にマイナス金利政策解除を行い、＜金利ゼロ時代＞を実質的に終了させましたが、銀行中心の当社グループとしてはプラス要因です。一方、日銀がこれまで主導してきた金融緩和政策に伴って円安が進行し、輸入品を中心とした物価の高騰が企業の経営や人びとの暮らしを圧迫しています。こうした外部環境の変化は、当社グループの経営にも影響を及ぼしており、経済・金融の動向を踏まえたより慎重な舵取りが求められるようになっています。

社長メッセージ

若手と外部の視点で練り上げた 「中期計画2024」、地域社会との共創を 通じて、豊かな未来の創造に貢献する

「中期計画2020」の成果と課題を踏まえて、2024年4月にスタートしたのが、2029年3月期までの5年間で対象とする「中期計画2024」です。本計画の策定に伴って、ひろぎんグループの存在意義と原点を明確化するため、<幅広いサービスを通じて、地域社会と共に、「未来を、ひろげる。」>をパーパスとして制定しました。ひろぎんグループにとって、地域社会の発展は事業存立の基盤であり、成長の源泉です。地域経済が衰退してしまうと、私たちは縮小均衡に入らざるを得ません。中長期の成長を追求するためには、行政などの関係機関と連携して地域の経済力を維持・強化していくことが欠かせません。また当社グループが保有する機能の質的向上を図るとともに、その成果を地域社会の皆さまと分かち合い、ともに成長していく良好なサイクルを形成することが大切です。<地域総合サービスグループ>として、地域社会の活性化を通じて新たな事業機会を創出し、地域、お客さま、株主、そして当社グループ自身の未来の可能性を広げていきたい。そうした私たちの強い思いをこのパーパスに託しました。

中期計画の作り方も、従来から大きく変えました。従来は、大体3年後の利益水準をどの程度まで持っていくかをイメージして、そのために何をするのかという作り方でした。しかし、今回は、10年後のあるべき姿を先にイメージして、その前半戦の5年間の戦略を計画に落とし込むという作り方をしています。

計画策定の具体的なプロセスは、当社グループの若手従事者を中心に16名で結成した「未来創造タスクフォース」において、地域や当社グループの「10年後の目指す姿」を検討することから始まりました。そこで得られた将来ビジョンからバックキャストし8つのマテリアリティ（地域の優先取組課題）を明確化し、戦略を立案していきました。中期計画のあり方を検討するに当たり、若手従事者を登用したのは、10年後にグループの中堅を担う彼らに期待したこと、そして上から与えられた計画ではなく従業員一人ひとりが当事者意識を持って自らの課題に取り組む企業風土の醸成を目指したからです。

「中期計画2024」では、「活力ある地域」の実現を目指し、人口減少の抑制と生産性の向上に向けた8つのマテリアリティ（地域の優先取組課題）の解決を通じて、「地域において圧倒的な存在感を発揮」できる企業グ

ループとなることを目指してまいります。「価値創造戦略」「経営基盤強化戦略」「戦略のドライバー」を取組みの主眼に置き、「成長投資」「健全性」「株主還元」をバランスさせつつ、業務軸の深化・拡大と人的資本の最大化を通じて、さらなる企業価値の向上を図るというのが、新たな中期計画で目指すところです。

経営指標としては、PBR1倍の実現に向けて、計画の最終年度である2029年3月期に、連結ROE 約7.5%、連結自己資本比率 11%程度、連結BPS 2,000円以上を達成したいと考えています。加えて、地域活性化指標として、広島県の人口外部流出の抑制や、広島県の観光消費額の増加などにも取り組んでいく考えです。

「中期計画2024」の策定においては、先ほど申し上げた通り当社グループの次代を担う若手従事者の声に真摯に耳を傾けるとともに、企業の社会的使命と価値創造について豊かな見識をお持ちである社外取締役の意見・提言を計画内容にしっかりと反映するよう努めました。計画の始動後も、外部視点を考慮した経営を実現するため、社外取締役と幅広い世代の社員の対話の場を増やすなど、組織運営の枠組みを大きく進化させていきます。計画の策定と展開を通じて、社内コミュニケーションが一段と活性化し、ガバナンスの透明性と機動性がさらに高まったことに確かな手応えを感じています。

街づくり・地域開発を通じた 地域活性化への関与・貢献を図る

広島県の人口は1999年をピークに緩やかな減少基調を辿っており、人口減少による経済成長率の低下が懸念されています。加えて、広島県は、47都道府県中、3年連続で人口社会減少数がワーストとなるなど、若者を中心とした人材県外流出への対策が目下の課題となっています。広島に基盤を置くひろぎんグループにとって、人口吸引力が大きい、住みやすい街づくりが、企業存立の前提となる重要命題であることは言うまでもありません。当社グループは、こうした基本認識のもと、広島市や広島県が実施する政策のサポートや問題提起などを通じて、魅力ある街づくり、地域づくりに取り組んでいます。2021年にひろぎんホールディングスの100%子会社としてスタートしたひろぎんエリアデザインは、地域の発展と活性化に関するコンサルティングを手掛けています。加えて、2024年4月には、広島銀行のソリューション営業部内にストラクチャードファイナンス室を新設し、地域開発ビジネスに主体的に取り組んでいくため、ひろぎんエリアデザインと一緒

「地域において圧倒的な 存在感を発揮」できる 企業グループへ

になって、自治体や民間企業との連携強化に動いています。

広島市および県内の主要都市ではいま、中規模以上の再開発案件が多数進行しています。広島県の中心部は、昭和40年代にできた街です。半世紀の歴史を経た広島市の中心部は、ちょうどビルや街区、各種インフラが更新時期を迎えています。また広島市に近接する呉市や県東部の福山市でも駅前の再開発が進行しています。地域活性化ビジネスのマーケットはこれからも伸びていくとみており、当社グループ一体となって、新市街の核となる複合ビルのコンセプト設計や資金面のサポートを通じて、大規模再開発を基軸とした次代の街づくりに寄与していきます。また、広島市・広島県の豊かな観光資源、文化資産を活かした地域ブランディングの促進と内外観光需要の掘り起こしに努め、地元経済社会の一層の活性化を図ってまいります。

ステークホルダーの利益に配慮しつつ キャッシュアロケーションの 最適化を図る

<金利のある世界>が到来したいま、ストックの活用が事業運営の成否を左右することは事実ですが、私たちはやみくもに量的拡大を追求するつもりはありません。貸出業務は広島を中心に展開し、その補完として資金需要の大きい首都圏があるという位置づけです。有価証券運用ビジネスも同様です。あくまで預貸金業務がメインで、それを支えるものとして有価証券運用業務がある。キャッシュアロケーションについては、成長分野に対する投資や業務効率の向上を目的とする

システム投資、配当と自社株取得を基軸とする株主還元、そして従事者の待遇改善やリスクリングの促進を含めた人材投資にバランス良く資金を配分することが基本的な考え方です。

なかでも人的資本投資やDX投資を中心とした経営基盤の強化には集中的に資金投入していく計画です。従事者一人ひとりがその個性や特性を活かして、得意な業務に専心できるよう、充実した研修システムやトレーニングを通じて従事者の能力開発を進め、それぞれの自己実現をサポートしていきます。また最先端のデジタル技術を駆使して業務プロセスの見直しと再構築を推進するとともに、中期計画の要である価値創造戦略を確実に遂行するため、DX関連の成長投資を実施していきます。

SX・DXによる従業員の意識変革を 通じて「中期計画2024」の 取組みを加速させる

今回の「中期計画2024」では、SX（サステナビリティ）・DX（デジタル）・AX（アライアンス）の3つのトランスフォーメーションを「戦略のドライバー」として位置づけました。また、「この分野に注力していく」という意思を社内外に示していくためにも、サステナビリティ統括部とDX統括部という二つの専門部署を新たに設け、専任の執行役員を置くなど、推進体制を強化しました。

但し、専門部署を設けたとはいえ、サステナビリティにしろ、デジタルにしろ、その部署だけが取組めば済む話ではありません。専門部署が中心となって取組み



社長メッセージ



地域社会とともに 未来を広げていくことが 当社グループの使命であり、 私の責務

を引っ張りつつも、周りの部署が当事者意識を持って協力して取組んでいかないと、何も物事は変わりません。

例えば、カーボンニュートラルに関して言えば、現状、この地域ではなかなか取組機運が高まっておらず、上場企業やそのサプライチェーン上に位置する一部の企業しか動いていないのが実態です。しかし、そういった中でも、動き出している企業はもう動き出しており、個別の課題に対して、こういったメニューで、具体的に何が提案できるかが重要であり、そういった具体的な個社別戦略を考えていくべき時期に入ってきています。加えて、まだ動きがない潜在的な企業であっても、私たちとしてその企業に将来どういったことが起こるかを想定したうえで、いかに今の内から接点を持っておけるかが重要です。そのためにも、サステナビリティ統括部だけでなく、営業関連部門が一緒になって、「総論」から「各論」へと議論の焦点を移し、個社別の取組みや自動車や船舶セクターを中心とした業種別の取組みを具体化できるかを重視しています。

また、DXについても申し上げると、DXとは単に、デジタル技術を導入することで業務の効率化を図るツールではありません。新しい業務を円滑に運用するためには、どのような手段を用いればよいのか。事業と業務の変革に向けて私たちに何かできるか。そうした問題意識を喚起し、改善・改革のプロセスを可視化すること、それがDXの役割であり、すべての従事者が取組むべき課題です。DXは自分とは関係ないと思っている従事者も一部残っていますが、私はかねてから、前例主義はダメだ、断捨離をしなさいと言っています。DX統括部とグループ各社・各部門が問題意識を共有し、より良いサービスを提供するために何を変えるべきか真剣に考えてほしいと言い続けてきました。DXの本質

は企業風土の変革であり、従事者の意識改革であることを深く認識し、全社一体となってその進展を図っていくことが、当社グループが将来にわたり発展していくための重要な取組みだと考えています。

人的資本経営の高度化を通じて 企業価値の向上を図る

人財はひろぎんグループの最大の財産であり、同時に企業成長の原動力です。今回の「中期計画2024」では、「地域開発ビジネス」、「船舶ファイナンス」、「法人ソリューション」、「ウェルスマネジメント」、「有価証券運用・ALM」という5つの注力分野を定め、人的資本を優先的に投入し、収益の成長ドライバーとして確立させることを目指しています。

社内体制の再配置を考える際に、私が一番思うのは、やはり従事者一人ひとりにそれぞれ特性がありますので、それぞれの方々がやりたい業務や得意な業務をやっていただくのが基本だと思っています。それに関連して、人財育成投資が重要となってきますが、今回の中期計画でもかなり大胆に出していますが、従前の2倍程度投資をする予定としております。多層的な教育・研修システムを活用して従事者の活躍と自己実現をサポートするとともに、働きやすい職場環境の整備や従事者の努力に応える人事評価システムの確立に力を注いでいます。

私が期待するひろぎんグループの人財像は二つあります。一つは、マネジメント能力に長けたゼネラリスト、もう一つは、特定の分野でソリューションを生み出すスペシャリストです。あくまでも、従事者自身の

何がしたいのか、どういう方向を目指したいのかという意思を大切にしながら、経営戦略実現の両輪であるゼネラリストとスペシャリストを養成していきたいと考えています。

また従事者一人ひとりの個性を尊重する開かれた企業文化の醸成にも努めています。もちろん従事者のなかには、新しい価値観に即座に順応できる人もいれば、旧来の考え方に縛られ、ジェンダーやダイバーシティの考え方に容易に馴染めない人もいます。従事者の意識改革と組織風土の変革を並行して、粘り強く進めていくことが私の役割の一つだと捉えています。

そのためにも、今回の中期計画策定にあわせて、インフォメーションセッションをしたり、タウンホールミーティングをしたりと、従事者との対話にかなり力を入れましたが、こういう活動は今まで以上にこれからも必要だと思っています。

PBR1倍を目指して

近年、わが国においても、資本コストと株価を意識した経営や株主との対話の重要性が従来にもまして強調されるようになってきました。ひろぎんグループでも、PBR1倍を目指して、「RORAの改善」、「財務レバレッジコントロール」、「非財務戦略」への取組強化を図るとともに、株主の皆さまとの建設的な対話に注力しています。

投資家やアナリストを対象としたいいわゆるラージミーティングはかねてから行っています。近年ではそれに加えて、スモールミーティングや1 on 1ミーティングの回数をかなり増やしており、北米・ヨーロッパやアジアなどの海外投資家向けのIRにも力を入れています。その中で、投資家の反応もかなり変わってきたと感じています。

業界的に申し上げますと、これまではマイナス金利政策もあって、残念ながら、投資家の目がなかなか地方銀行に向いてこなかったというのが実態です。ところが、政策が変わる中で、日本の地方銀行にも投資家の目が向いてきました。特に、アジアの投資家で申し上げると、日本に対してかなり興味を持っていると実感しています。

一つは、単純に、金利が上昇局面に入ったことが挙げられますが、もう一つ、地域性の観点も重要視されていると感じています。例えば、半導体のTSMC誘致によって熊本が活況を呈しておりますが、地域産業で明るい兆しがある地方では、同様に地方銀行株も伸びを見せています。

PBR1倍は、当然達成するつもりです。ただ、どの

企業も同様の目標や方針を掲げているなかで、結局投資家の方々が見ているのは、そこに実現可能性があるかということです。すなわち、私たちのセクターでは、企業としてどれだけ収益力を上げていくのかという軸と、地域がどうなるのかという軸の両面が重視されています。その観点をしっかりと踏まえながら、当社グループの戦略・施策とその成果を広く訴求するとともに、市場との対話をより活性化することで、株主・投資家の皆さまをはじめ、幅広いステークホルダーのご期待に応えてまいります。

地域社会に寄り添い、あらゆる ステークホルダーから期待される ＜地域総合サービスグループ＞を目指して

ひろぎんグループはいま10年後を見据えた「中期計画2024」のもとで次世代の地域社会を創造するさまざまな取組みを進めています。しかし、グループの中核的な存在が広島銀行であること、グループの地盤が広島であることは、今後も変わりありません。パーパスで謳っている通り、地域社会とともに未来を広げていくことが当社グループの使命であり、私の責務であると考えています。

広島県はこれまで製造業を中心に発展を続けてきましたが、その魅力をさらに高めていくためには、地域経済を牽引するもう一つの柱をつくるが必要だと思います。時間はかかりますが、当社グループは、新たなビジネスやサービスの創出に取組むスタートアップ、ベンチャーの育成にも力を注ぎながら、広島の未来ビジョンを描いていきます。

またすべての活動領域においてパーパス・経営理念を具現化し、企業価値を最大化するためには、中長期的にわたり安定した収益を確保していくことが大切です。自律的に考え、当事者意識を持って業務に当たる前向きな人財の育成や、将来を見通した成長投資・DX投資の実行、健全な財務規律の維持と合理的なキャッシュアロケーションなど、多彩な取組みを通じて収益力のさらなる強化を図っていきます。

当社グループはこれからも、創業来の「挑戦のDNA」を堅持しながら、地域社会から信頼され、期待される＜地域総合サービスグループ＞を目指してまいりる決意です。ステークホルダーの皆さまには、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

頭取メッセージ



広島銀行 代表取締役頭取
清宗 一男

ホールディングスの
中核としてグループをリードし、
経営資源としての
人的資本を強化し、
お客さまとの接点を
重視してまいります。

業績評価制度の廃止と人事評価制度 改正でお客さまとの接点を重視

2020年10月の持株会社体制への移行以来、当行ではさまざまな制度の見直しを実施してまいりました。その一つが業績評価制度の廃止です。銀行にとっての持続可能性を考えたとき、将来のお客さまから必要とされる存在であり続けられるかは非常に重要な要素です。しかし長年続けてきた業績評価制度は、やや内向きなものでした。約150ある当行の支店同士が、競って成果を上げていく考え方自体、お客さまからの期待に応えられないと判断したのです。

例えば新支店長が着任すると、在任期間に成果を最大限に上げることを追求します。しかし、それは自分たちのための行動であり長続きしません。一時的に支店の業績が向上しても、後任者には支店職員は疲弊し、士気が上がらないということが起きていました。

そこで2023年度に同制度を廃止したところ、成果の極端な落ち込みもなく、むしろより高まった実感があります。2024年度以降もそれがどう定着し、お客

さまの信頼向上につながっていくか、経営者としてしっかり目を配っていきます。

もう一つは、人事評価制度の改正です。従来は業績評価制度の成果を、ほぼそのまま人事評価としていました。それを各自が設定するベンチマークに対してどれだけ真摯に向き合ったか、達成度を評価するOKR (Objectives and Key Results) に変えました。定着にはまだ時間はかかると思いますが、従来の内向きの目線から、お客さまを中心に考える組織へという方向性に合致する評価制度だと考えて継続していきます。

経営資源として人的資本を重視し、 育成方法を大幅に見直す

私が考える最も大切な経営資源は人的資本です。金融のみならず非金融分野のサービスも高度化する中で、お客さまからの幅広い期待に応える知識や能力、スキルを持った人財を育てていく必要があります。従来は全員に対して、同じような育成方法をとっていました。今後は各自の能力や適性に応じた研修体系の導入や、

他の企業に出向し銀行では経験できない業務を担当させて頂き、当行に戻ってその体験やスキルを活かせる育成方法も計画していきます。2024年4月からの5年間で計画期間とする「中期計画2024」では、こうした人財育成のための予算も確保しています。

その他の経営資源に関しては、自己資本水準が重要だと捉えています。デフレからインフレへ、金利のない世界から金利のある世界へと変化する中で、攻めの経営をするには適切なリスクを取っていく必要があります。そのためには十分な自己資本を維持していく必要があります。また、有価証券ポートフォリオの運用パフォーマンスも、私の在任期間中に、より収益を上げることができるよう体質改善を図っていこうと考えています。

これらを実現して広島銀行を成長軌道に乗せ、その成果を地元に還元することで地域経済が活性化し、それが再び当行のパフォーマンス向上につながるような、好循環を作っていきたいと思っています。

ひろぎんファンを 増やすために

ひろぎんファンを増やす取組みとして、「中期計画2024」ではグループ全体でブランディングの構築を推進しています。その中で最も重要な役割を担うのが、お客さまとの接点の最前線である約150の当行の支店です。

ひろぎんに対する評価は、各支店従事者のお客さまへの接し方で大きく変わります。さらに渉外担当や支店長、役員、非金融分野の業務担当者も含めて、お客さまにいかにより良い印象を持って頂けるか、日々の対応の積み重ねがファンづくりにつながると考えています。

その基本は、お客さまの気持ちにいかにより寄り添うかということです。お客さまが何か困り事をもって相談に来られたとき、お客さまの立場に立って話を聞いて的確にニーズをくみ取り、心を込めて対応する姿勢を示すことで、お客さまとの接点の質は大きく変わります。私自身も従事者に対して、こうしたメッセージを全員に浸透できるまで継続的に発信し続けたいと思います。

その効果は少しずつ出始めており、「最近、広銀の営業の対応が変わった」「困った事を相談したら、担当外の業務でもさまざまな人に掛け合って解決策を提示してくれた」などの声が届くようになり、良い方向に変化しているという手応えを徐々に感じています。

頭取として考える 広島銀行の役割とは

持株会社体制に移行後も、広島銀行はグループ内で最も大きな存在であり、中心となってお客さまニーズに沿ったソリューションを提供していくことでグループの力を発揮し、さらに発展させる重要な役割があると認識しています。

しばらくの間は広島銀行が持株会社の運営を主導しますが、今後の理想を言えば、ホールディングスを中心にブランド構築を進めていき、徐々に各グループ会社が自走し、お客さまを増やしていけるように変化していく必要があります。

現状ではまだ銀行が主導する立場で、われわれが持っている強みである顧客とのリレーション、情報量、信用創造機能を活用して、次のステージへと変えていくための取組みを進めます。そして、グループ全体としてこれまで以上に地域のお取引先、お客さまに対してお役に立てる存在となることを目指していきます。

ステークホルダーへの メッセージ

地域において法人、個人のお客さまを問わず必要とされ続けるためには、皆さまのお役に立てる十分なスキルが必要であり、それを提供し続けるための収益もしっかり上げていかねばなりません。そして、業務を通じて地域のお客さまのお役に立ち、収益を株主の皆さまや従事者に還元することで、地域の活性化に貢献し、われわれ自身もさらに次のステージへと成長していく好循環を定着させていきたいと思っています。

また従事者が明日も頑張ろうと思えるような、日々のモチベーションを高く持って働ける職場環境づくりは、管理・監督職の重要な役割です。国籍、ジェンダー、年齢などに関係なく、あらゆる人財がチャンスを得て活躍できる組織づくり、各自の仕事観や家庭の事情などに応じた多様な働き方ができる制度の整備や環境づくりも、これまで以上に進めていく覚悟です。

制度改革や組織文化の変革への取組みの浸透は、やや時間がかかると思いますが、広島銀行が地域の皆さまのお役に立ち、必要とされ続けるよう、頭取として責任を持って将来に向けた成長・発展を目指してコミットしていきます。



取締役専務執行役員
廣江 裕治

継続的かつ着実な
利益(内部留保)の積上げと、
株主還元のバランスの
取れた経営を展開し、
当社グループの企業価値
向上を図ります。

持続的成長に向けた 土台を構築

今年度より財務担当役員に就任した廣江です。財務担当役員として、当社グループの重点分野への経営資源の適切な配賦を通じた着実な戦略の展開と、健全な財務運営・資本政策を進めてまいります。また、こうした業務運営を、投資家の皆さまに分かりやすく、お伝えしてまいります。今後とも宜しく願いいたします。

当社は、2024～2028年度を計画期間とする「中期計画2024」を策定しました。この中期計画では、「地域活性化」を主眼におき、地域の「10年後の目指す姿」を踏まえる中、10年後に当社グループが「どのように在りたいか」を明確にしたうえで、そこからバック

キャストイングし、前半5年間で何をするのかを示しています。中期計画期間中においては、地域経済の発展に貢献していくとともに、既存業務のクオリティ向上（業務軸の深化）に加え、ストラクチャーの見直し・新事業への積極的な投資（業務軸の拡大）・人的資本投資等、新たな各種戦略を展開していく方針です。これらの取組みを通じて当社グループとして「地力」をつけ、「成長投資」「健全性」「株主還元」をバランスさせるなか、企業価値の向上を図ってまいります。

そうした中、2024年度は、「中期計画2024」の初年度として、収益力強化に向けた成長投資や経営資源の再配分を進める等、各種戦略を展開することにより、昨年度を上回る利益水準を確保するとともに、持続的成長に向けた土台を構築してまいります。

2023年度の業績および2024年度の業績見通し

2023年度の業績

2023年度の当地方では、主要国の金融引締めに伴う世界経済の減速や物価上昇という厳しい環境の中、主力の自動車産業や半導体関連産業は改善しました。また、設備投資に加え、個人消費が底堅く推移したほか、G7広島サミット開催以降、インバウンドを中心に観光客が大きく増加するなど、全体として緩やかな回復傾向を迎えました。

このような経済環境のもと、広島銀行では貸出金増加等により資金収益が着実に増加しました。また、船舶関連やシンジケートローンの手数料に加え、ひろぎん証券における金融商品販売が好調であった結果、役務取引等利益も増加しました。こうした本業部分の収益が堅調であった結果、連結粗利益は、前年比214億円増加の1,007億円となりました。

原材料価格の高騰の影響を受けた取引先の業況悪化等に伴う貸倒引当金を計上しましたが、保有株式等の売却益の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は前年度比151億円増加の276億円となりました。

2024年度の業績見通し

2024年度においては、3月のマイナス金利政策解除に引き続き、7月にも日本銀行の追加利上げが実施されました。また、今後も更なる金融政策変更が想定されます。国内金利が緩やかに上昇するなか、地域再開発や船舶関連産業における堅調な資金需要を捉えた資金仲介機能の発揮により、広島銀行の貸出金利息増加等による着実な収益の積上げを進めてまいります。

また、地元企業の成長投資や事業再生ニーズを捉えた事業承継・M&A支援を積極的に展開するとともに、アセットマネジメント業務分野におけるゴールベースアプローチに基づくストック型ビジネスへの転換を図ることで、役務取引等利益の増強を図ってまいります。

一方で、ベースアップをはじめとした人的資本投資の拡充を図るとともに、将来のトップライン収益の向上を企図した積極的な投資も実施してまいります。

以上から、親会社株主に帰属する当期純利益は、2023年度対比24億円増益の300億円を見込んでおります。

ひろぎんホールディングス・連結

(億円)	2023年度実績 (前年比)	2024年度見込 (前年比)
連結粗利益	1,007 (+214)	— (—)
経常利益	341 (+154)	440 (+99)
親会社株主に帰属する当期純利益	276 (+151)	300 (+24)

広島銀行・単体

(億円)	2023年度実績 (前年比)	2024年度見込 (前年比)
コア業務粗利益	920 (+55)	960 (+40)
コア業務純益	389 (+47)	400 (+11)
経常利益	314 (+150)	400 (+86)
当期純利益	265 (+150)	275 (+10)

(ご参考) 与信費用	144 (+141)	50 (△94)
------------	------------	----------

(業績予想の前提となるマーケットシナリオ)
円貸金利：(短期) 日銀政策金利 0.10% (長期) 10年国債金利 1.20%
外貸金利：(短期) FF金利 5.00% (長期) 米10年国債金利 4.00%
為替 (ドル/円)：140円
日経平均株価： 38,000円

(注) 業績予想の前提となるマーケットシナリオに記載の通り、上記、2024年度の業績見込には、2024年7月に実施されました日本銀行の政策金利上げ影響を勘案しておりません。今後、業績見込の修正を行う場合には、速やかに適時開示いたします。

■（ご参考）「中期計画2020」の総括

「中期計画2020」においては、地域の課題解決やお客さまの成長に向けた取組みを進めるとともに、当社グループの経営基盤強化に向けた取組みを進めてまいりました。

そうした中、地域社会の構造的な課題の解決に資するコンサルティング子会社「ひろぎんエリアデザイン」を設立したほか、事業性評価を通じた地元企業支援を展開しました。また、非金融分野ソリューションを提供する「ひろぎんITソリューションズ」の子会社化、「ひろぎんヒューマンリソース」の設立を行いました。

加えて、スマートフォンアプリによる非対面取引拡充や、IT技術を活用した経営基盤の強化に向けた取組みを進めてまいりました。

■「中期計画2020」最終年度（2023年度）の達成状況

	計画	実績
親会社株主に帰属する当期純利益	270億円超	276億円：達成
銀行の法人・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 ^{※1} およびグループ会社当期純利益 ^{※2} の合計	160億円以上	148億円：未達成
グループ会社連結寄与度 ^{※3}	12%以上	9.5%：未達成
連結自己資本比率	10%以上	11.0%：達成
連結ROE	5%以上	5.4%：達成

（※1）銀行の法人・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とは、法人ソリューション、アセットマネジメントおよびエクイティビジネスに係る収益の合計です。
（※2）グループ会社当期純利益とは、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です。
（※3）グループ会社連結寄与度とは、グループ会社当期純利益（※2）を親会社株主に帰属する当期純利益にて除したものです。

PBR1倍に向けて

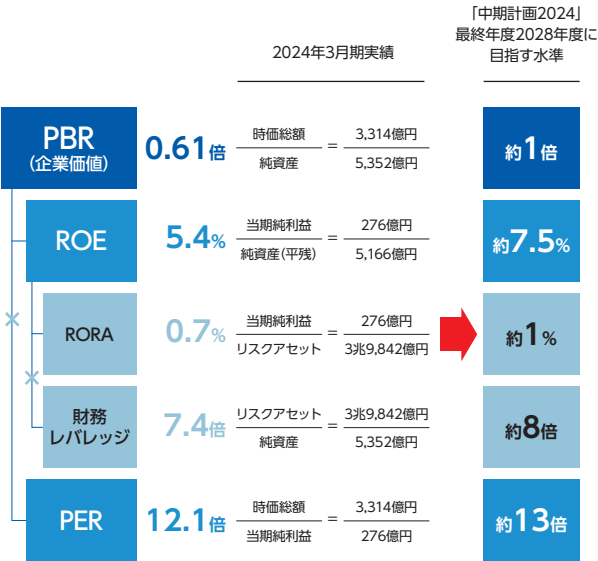
当社では、「中期計画2024」の最終年度である2028年度までに、PBR1倍を目指してまいります。

PBR向上には、ROEの向上が不可欠です。そのため、ROEの向上に資する「RORA(Return on Risk-Weighted Assets、リスク・アセット対比利益)の改善」および「財務レバレッジコントロール」を強化してまいります。

また、PER向上につながる、「非財務戦略への取組み」にも注力してまいります。

こうした取組みを進めた結果、「中期計画2020」の経営目標のうち、「親会社株主に帰属する当期純利益」、「連結自己資本比率」および「連結ROE」は目標達成しました。

一方で、「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およびグループ会社当期純利益の合計」と「グループ会社連結寄与度」は目標未達となりました。その要因としては、市場環境の急激な変化に加え、仕組債販売の減少など、「中期計画2020」を策定した当初の前提から、経営環境が大きく変化したことによる、広島銀行とひろぎん証券のアセットマネジメント収益の減少によるものです。



■（ご参考）金利上昇による影響

広島銀行のバランスシートの状況

円貨バランスシート

円貨バランスシートにおける預貸率は、76.9%となっており、調達サイドにおける決済口座の割合は約54%、預金保険法対象預金の割合は約73%であり、相応の粘着性を有していると認識しております。

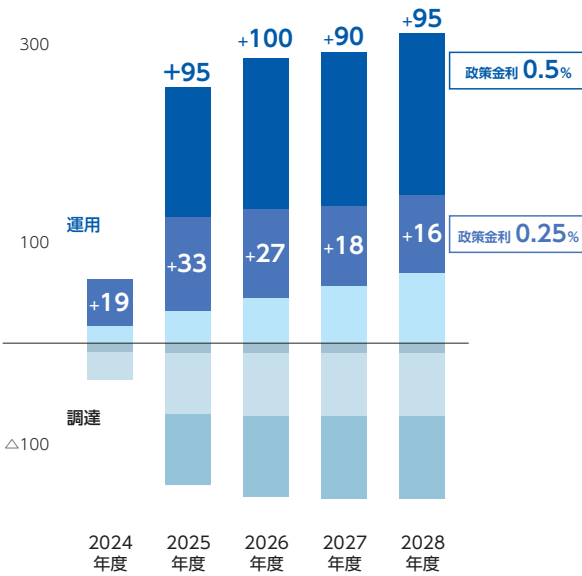
外貨バランスシート

運用サイドにおいては、船舶関連セクターが集積している地域特性を受け、外航船貸渡業向け貸出は、今後増加していく見込です。

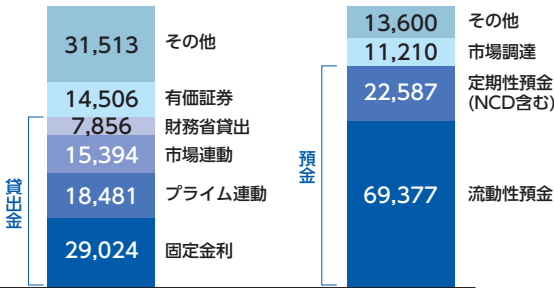
調達サイドは、市場調達比率が高く、今後、貸出金の増加を踏まえた外貨調達の安定化を図り、更なる収益力強化を進めてまいります。

■ 日銀の政策金利引上げによる影響

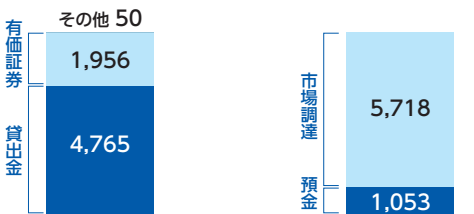
日本銀行の政策金利が「0.5%」に上昇した場合、年間90～100億円程度の収益増加が見込まれます。



▶円貨バランスシート（億円）



▶外貨バランスシート（億円）



(2024.3末時点)

前提・金利シナリオ

- 資産・負債残高は、'24.3末時点が継続
- 増加額は、政策金利「0.1%」（中計マーケットシナリオ）対比
- 政策金利は、2024年度中は「0.25%」。「0.5%」への上昇は、2025年4月以降の想定
- 貸出金利の追随率は、短期プライムレート・市場連動・長期固定ともに政策金利の100%
- 預金金利の追随率は、流動性預金は政策金利の40%まで上昇、定期性預金等は長期金利の40%程度まで上昇
- 各種金利シナリオは、以下の通り

政策金利		0.25%	0.5%
ベースレート	短期プライムレート	2.125%	2.375%
	固定金利（期間5年）	0.70%	0.90%
預金金利	流動性預金	0.10%	0.20%
	定期預金（期間1年）	0.11%	0.22%

■（ご参考）「中期計画2024」における利益計画

		2023年度	2028年度	(増減)	増減のうち 政策金利見直し影響
銀行	資金利益	741億円	970億円	229億円	42億円
	うち貸出金利息・預金利息等	637億円	737億円	100億円	42億円
	うち有価証券利息配当金	76億円	200億円	124億円	—
	非資金利益	178億円	215億円	37億円	—
	うち法人ソリューション	58億円	85億円	27億円	—
	うちアセットマネジメント	49億円	55億円	6億円	—
	コア業務粗利益	920億円	1,185億円	265億円	42億円
	経費	530億円	570億円	40億円	—
	コア業務純益	389億円	615億円	226億円	42億円
	当期純利益	265億円	410億円	145億円	29億円
銀行以外	当期純利益（合計）	26億円	40億円	14億円	—
親会社株主に帰属する当期純利益		276億円	450億円	174億円	29億円

中計の前提となる
マーケットシナリオ
(2028年度)

円貨金利
日銀政策金利 0.10%
10年国債金利 1.50%
外貨金利
FF金利 3.00%
米10年国債金利 3.75%
為替（ドル／円） 135円
日経平均株価 41,000円

(注) 貸出金利息・有価証券利息配当金は、外部調達費用控除後
(注) 中計の前提となるマーケットシナリオ（2028年度）に記載の通り、左記、「中期計画2024」における利益計画には、2024年7月に実施されました日本銀行の政策金利引上げ影響を勘案しておりません。

株主還元の強化

当社では、HD連結自己資本比率の目処を11%とする中、配当性向40%程度と、機動的な自己株式の取得を実施する株主還元方針を定めております。

自己資本比率11%は、ストレス時における規制値以上の自己資本比率を維持することが可能な水準として設定しております。

2024年度の1株当たりの配当金は40円、配当性向は40.5%となる見込であり、1株当たりの配当金は右肩上がりを実現しております。

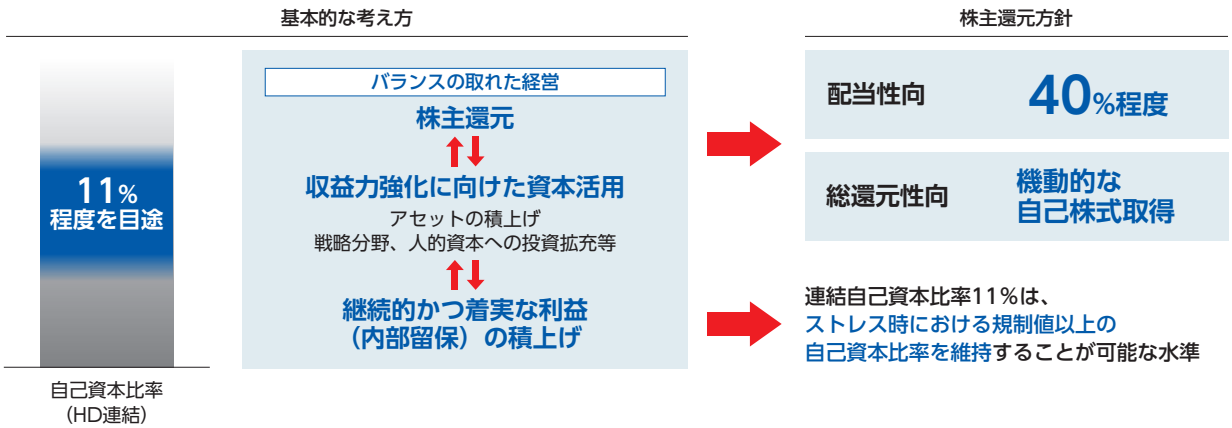
また、2024年度においては、昨年度に引き続き、約

35億円*の自己株式取得を実施する予定です。その結果、2024年度の総還元性向は、51.8%程度となる見込です。

なお、現中期計画期間中においては、利益水準の向上により1株当たりの配当金額の増配を目指し、最終年度である2028年度においては、親会社株主に帰属する当期純利益450億円の達成により、1株当たりの配当金額60円を目指してまいります。

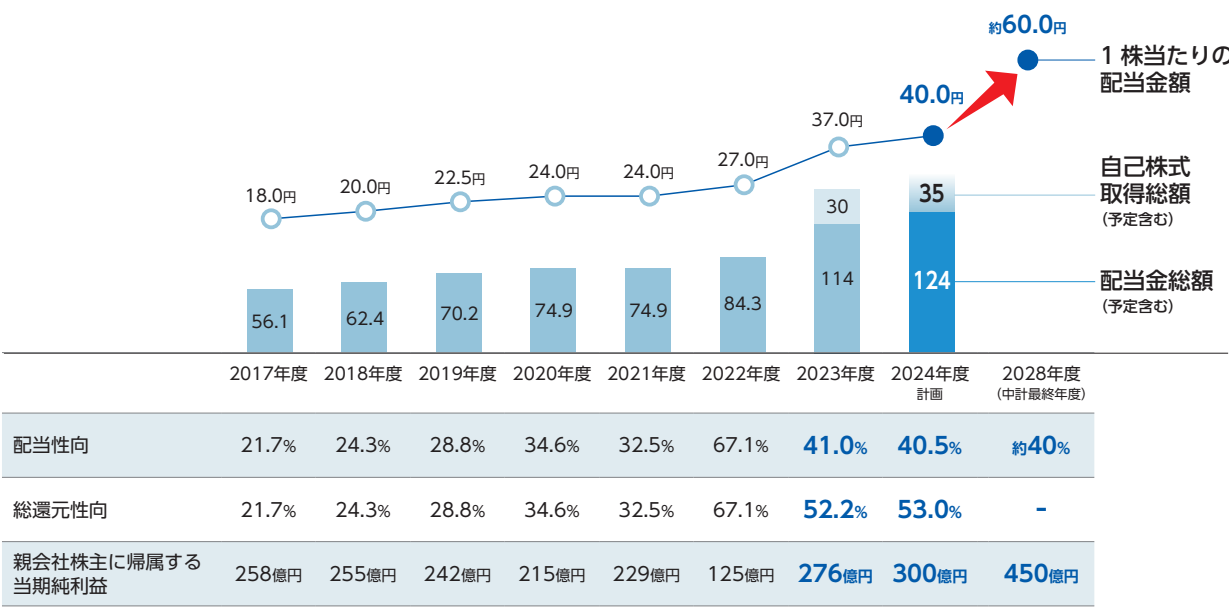
(※)2024年7月25日に適時開示を行っております「自己株式の取得に係る事項の決定に関するお知らせ」においては、自己株式の取得総額を50億円と公表しております。そのうち、1,000千株（15億円相当額）については、同日別途開示しております「公益財団法人ひろしま美術館に対する賛助を目的とした第三者割当による自己株式の処分に関するお知らせ」の通り、2025年6月開催予定の第5回定時株主総会の承認を条件に、第三者割当による自己株式の処分を行う予定です。そのため、こちらには実質的な株主還元金額である35億円を記載しております。

■ 株主還元考え方



企業価値向上に向けて
財務担当役員メッセージ

1 株当たりの配当金額および配当性向・総還元性向の推移
(億円)



(注) 1.2017年10月1日に株式併合(2株を1株に併合)を実施しております。2017年度の1株当たりの配当金額は、株式併合を勘案した金額を記載しております。
2.2020年10月1日にひろぎんHDを設立したことを受け、2020年度は、広島銀行が実施した1株当たり12円(配当金総額3,748百万円)の中間配当と合計で記載しております。
3.2024年度における自己株式取得総額(予定含む)については、2024年7月25日に公表いたしました通り、50億円実施いたしますが、同日公表の「公益財団法人ひろしま美術館に対する賛助を目的とした第三者割当による自己株式の処分に関するお知らせ」に記載の通り、1,000千株(15億円相当額)にしましては、2025年6月開催予定の第5回定時株主総会の承認を条件に、公益財団法人ひろしま美術館へ第三者割当による自己株式の処分を行います。そのため、上記自己株式取得総額については、35億円と記載しております。
4. 上記、2024年度計画および2028年度(中計最終年度)における利益計画には、2024年7月に実施されました日本銀行の政策金利上げ影響を勘案しておりません。

政策保有株式の縮減

当社グループは、政策保有株式について、地域経済の発展や当社グループの企業価値の向上に資するなど保有意義が認められる場合を除き、保有しないことを基本方針としております。

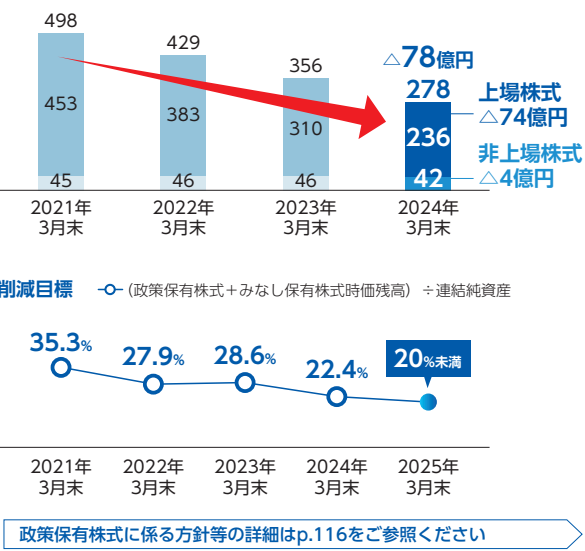
保有する株式については、その保有意義をESGの観点も踏まえて検証し、その保有意義が不十分と判断される場合には、発行体企業と対話を行い、今後の保有の可否を判断します。

2023年度は発行体企業との対話を進めるなか、78億円(取得原価ベース)を縮減しました。

当社グループでは、削減目標として、2025年3月末までに、政策保有株式(上場株式およびみなし保有株式)の時価残高の連結純資産対比20%未満を掲げております。

政策保有株式の推移

(億円・取得原価ベース、みなし保有株式を除く)



投資家・アナリストの皆さまとのエンゲージメント

開示内容の充実を含めた積極的な開示により投資家の皆さまに情報をご提供することは、当社グループへの成長期待の醸成に繋がると考えております。また、皆さまとのエンゲージメントは、様々な気づきを得られる非常に重要な機会だと認識しております。

今後も、分かりやすい発信によりステークホルダーの皆さまとの対話を活性化し、対話を通じていただいたご意見を取締役会などにタイムリーに情報共有し、経営戦略へと反映させていくことで企業価値向上に向けた取組みをさらに加速させてまいります。

	2022年度	2023年度	2024年度 (予定)
機関投資家 向け説明会	3回	3回	7回
機関投資家 との個別面談	20社 (うち海外1社)	31社 (うち海外12社)	40社 程度
個人投資家等 向け説明会	4回	3回	4回

TOPICS

地元での会社説明会開催

当社では、地元の個人投資家さま向け会社説明として、「広島IRセッション」を昨年に引き続き開催しました。本セッションは、地元企業の魅力を再認識していただくことを目的に、広島の上場企業と連携した合同での会社説明会や、当社株主優待制度のカatalogギフトに商品提供いただいている地元企業の商品をピックアップした物販イベントを同時開催し、多数のお客さまに会場いただきました。



個人投資家さま向け説明会

ひろぎんホールディングスのあゆみと培われた強み

1878

1950

1960

1970

1980

1990

2000

2010

2020

1945年の原爆投下、1997年の風説の流布による株価急落と預金流出、という2度の大きな危機に直面しながらも、お客さまの温かいご支援と従事者の真摯かつ誠実な取組みにより、苦難を乗り越え、今日まで成長することができました。

強い使命感と責任感を大切にする「お客さま本位の業務運営」のDNAが、現在も変わらず受け継がれ、持株会社体制移行等先進的な取組みにチャレンジする、ひろぎんホールディングスの組織風土の源となっています。

1878

11月、広島銀行の前身である第六十六国立銀行が県内最初の銀行として尾道に設立され、1879年4月に開業しました。

1945

5月、藝備銀行、呉銀行、備南銀行、三次銀行、広島合同貯蓄銀行の5銀行が合併し、(新)株式会社藝備銀行設立

原爆被災した預金者との信頼



被爆直後の本店建物（8月8日撮影）

8月6日午前8時15分、広島市に世界最初の原子爆弾が投下され、広島市の街並みは一瞬间のうちに倒壊し、火災に包まれて壊滅しました。この原爆によって当時の藝備銀行本店で勤務していた約450人の内、役職員144人が死亡、生存していた職員のほとんども負傷し、本店をはじめ8店が全焼して、3店が半焼しました。

原爆投下から2日後の8月8日午前10時、日本銀行内の仮営業所に頭取以下25名の職員が集まり営業再開しました。日本銀行からの借入で、主に預金の払い出しと火災保険金の代払い事務を行いました。来客のほとんどが印鑑や通帳を焼失していました。「このくらい残高があったはず」という預金者の言葉を信じ、拇印と念書のみで支払いに応じていました。極度の混乱状態にあっても、預金者に不安を与えないことを第一に便宜を図り、臨機応変な対応をしました。

1950

原爆被災から5年目に「平和都市ヒロシマ」にちなんで広島銀行に行名変更

広島銀行

1965

2月、本店新築完成



1971

東京証券取引所市場第一部に上場

1973

先駆けてキャッシュ・ディスペンサーを設置、お客さまの利便性向上に寄与

1973年2月、西日本地区金融機関のトップを切って、本店営業部にキャッシュ・ディスペンサー(CD：現金自動引出機)を設置しました。CDは1960年代から普及し始めたオンラインシステム化の波によって、銀行窓口の営業時間外でも現金を引き出すことができる唯一の手段として、お客さまの利便性向上のために導入しました。広島市内および近郊のオンライン主要店舗において順次採用され、さらに同年9月、広島市内の百貨店に初めて銀行店舗外のCDを設置し、以降ショッピングセンター、国鉄(現JR)駅などに設置の範囲を広げました。

1978

創業100周年
ひろしま美術館開館



1988

4月、CI実施、現在の行章を制定
7月、「広島銀行」から「広島銀行」へ

1990

2月、新電算センター「ゲネシスビル」完成



1997

風説の流布により
株価が急落

1997年11月に、風説の流布による株価急落と預金流出という2度目の大きな危機が起きました。広島銀行の業績や資産内容等を積極的に公開し、全従事者がお客さまを訪問して説明するとともに、大胆な構造改革を断行することで、市場からの信頼を回復させることができました。

1998

2月、●構造改革策として「120年目のお約束」を発表
●「地域の銀行」への回帰に向け、海外店舗や都市店舗の統廃合を実施
10月、新長期経営計画「リライアンス21」を策定

運用ニーズにあわせて投資信託の窓口販売開始

1998年12月、銀行での投資信託の窓口販売が解禁されたことを受け、お客さまの運用ニーズに的確に応えるため国内外の優れた商品を厳選して提供できる体制を整え、投資信託の窓口販売を開始しました。1999年4月には、地域に根差す企業への経営支援を行うため、他行に先駆け「企業財務支援グループ(CFグループ：CF＝コーポレートファイナンス)」を設置しました。

2000-2001

ニーズの多様化・高度化に対応する「金融サービス部」

預金・貸出業務だけでは解決しない多様化・高度化するお客さまのニーズに応える金融サービスとして2000年6月に「金融サービス部」を創設しました。2001年2月には「天候デリバティブ」媒介契約を全国の地方銀行で初めて締結、同年10月には「確定拠出年金(日本版401k)」を開始するなど新規業務を積極的に拡大しました。

2003

1月、福岡銀行とのシステム共同化

2016

5月、〈ひろぎん〉中央ビルディング完成

2018

1月、本店を仮店舗へ移転

2020

10月、持株会社体制に移行

ひろぎんホールディングスを設立

- 「中期計画2020」を策定
- 「未来を、ひろげる。」をブランドスローガンに掲げる

グループ会社の沿革(「業務軸」の拡大)

2021年 ひろぎんITソリューションズ(株)を子会社化
ひろぎんリース(株)を子会社化
ひろぎんエリアデザイン(株)・ひろぎんヒューマンリソース(株)を設立

2023年 ひろぎん保証(株)・ひろぎんカードサービス(株)を合併し、名称をひろぎんクレジットサービス(株)に変更

2024年 ひろぎんライフパートナーズ(株)を設立
信愛トータルサービス(株)を関連会社化

2021

5月、新本社ビルオープン



2022

4月、東京証券取引所プライム市場に移行
11月、クラウド化を志向した次世代基幹系システムの構築を発表(2030年度にMEJARへ参加)

2024

3月、〈ひろぎん〉「キャリア共創センター」オープン

ひろぎんホールディングスのあゆみと培われた強み

培われた
強み
01

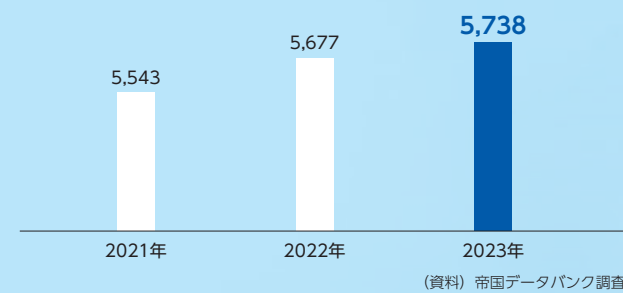
グループ総合力

持株会社体制移行を通じて
拡充・強化された「グループ各社の
高度な金融・非金融ソリューション」

2020年10月の持株会社体制移行後、従業員の意識改革に加え、グループ各社の相互連携によるソリューション機能の強化や、グループの業務軸の拡大に注力してきました。

その後約3年半が経過するなか、子会社の顧客軸は拡大し、グループ連携によるシナジー効果は収益額や、広島銀行のメインバンク社数（売上高1億円以上）の増加など着実に成果へと繋がっています。

▶売上高1億円以上のメインバンク社数



▶ひろぎんホールディングス本社ビル

本社ビルにはグループ各社が入居しており、執務空間を共有することで、互いの情報や人財を連携し合うなど、グループシナジーを極限まで高めるための拠点となっています。

▶グループ連携によるシナジー効果（収益額）

22億円

(注) グループ各社の相互の顧客紹介等による収益計上額
(2023年度実績、管理会計ベース)

培われた
強み
02

お客さまとのリレーション

140年を超える地域密着型経営の
歴史に裏打ちされた
「お客さまとの強固なリレーション」

140年を超える広島銀行の地域密着型金融の歴史におけるお客さま本位の取組みを通じ、当社グループは、お客さまとの強固なリレーションの確立を進めてきました。

特に、法人分野における事業性評価を通じたコンサルティングは、自動車や船舶などものづくりの盛んな地域への貢献を通じて培った当社グループの大きな強みです。

▶事業性評価の歴史

不良債権処理に追われていた1990年代、広島銀行の取引先である自動車業界のサプライヤー（部品メーカー）も厳しい経営環境に直面していました。しかしそのサプライヤーの財務内容が厳しくても代替できない技術を持っている場合、経営再建まで踏み込んで支えないと自動車業界が成り立ちません。財務内容だけを見るのではなく、産業クラスターにおける重要性（位置づけ）といった定性情報を重要視する必要が出てきたのです。

2001年1月、自動車関連業界の取引先の多様化・高度化に的確にお応えするため、自動車業界からの転籍者を迎えるなどして「自動車関連対策室」を新設しました。専門家がサプライヤーの工場へ出向き、技術面を把握。これに広島銀行の財務分析を合わせ「技術」「財務」の両面から企業を理解することになり、リーマン・ショックなど急激な外部変化があっても軸がぶれることなく対峙することができました。これが広島銀行の事業性評価に繋がっていきました。



▶創業 1878年

培われた
強み
03

人財の力

リレーション確立とソリューション提供の担い手となる
「地元貢献意識の高い多様なグループ人財」

リレーションの確立やソリューション提供の担い手となる「地元貢献意識の高い多様なグループ人財」が、お客さまのコンシェルジュとして、グループの総合力を活用した伴走支援を行うことで地域・お客さまとの共通価値を創造しています。

