

# 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(パーパス／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 広島県のマーケットポテンシャル
- 07 ひろぎんホールディングスのあゆみ
- 09 社長メッセージ
- 15 価値創造のために活用していく資本
- 19 価値創造プロセス

### 私たちはなぜ存在し、 どこへ向かうのか？

- 23 頭取メッセージ
- 27 パーパス・パーソナリティ
- 29 マテリアリティ
- 31 「中期計画2024」
- 33 **特集01** 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 財務担当役員メッセージ
- 45 活力ある地域の実現  
(53-54) 地域企業と歩む～お取引先さまの声～
- 59 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？

- 75 人的資本経営
- 89 **特集02** 広島銀行の「働く場所としての魅力」の現在地
- 90 **特集03** 地域の「働く場所としての魅力」向上に向けて
- 91 SX・DX・AX(3つのトランスフォーメーション)
- 93 DX(デジタルトランスフォーメーション)
- 95 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？

- 107 取締役会議長メッセージ
- 109 社外取締役インタビュー
- 113 コーポレートガバナンス
- 121 リスク管理
- 123 IT戦略(次世代基幹系システムの構築)
- 124 サイバーセキュリティ
- 125 コンプライアンス
- 126 人権の尊重
- 127 誰もが安心して利用できるサービス提供体制の構築
- 128 お客さま保護等管理
- 129 内部監査
- 130 ステークホルダーとのコミュニケーション
- 132 財務データ
- 133 第三者保証

## 統合報告書2025における3つのポイント

- 1** 社長メッセージ  
**P.09-14**  
 地域のポテンシャルを最大限に引き出すことが当社グループの使命であるという考えのもと、従来の金融サービスに加えて、まちづくりや人材紹介、DX・ITなど幅広い領域で地域課題の解決に挑んでいます。これからも、お客さまの課題解決に向けて常に伴走し、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** 企業価値向上に向けて ～法人分野への取組み～  
**P.51-68**  
 当社グループの最大の強みは、「事業性評価」を起点とした法人分野への取組みです。当社グループはこの「事業性評価」に他行に先駆けて取り組んでおり、地域のお客さまを深く理解し、その課題に寄り添える力を培ってきました。特に、地域の主要産業である「自動車産業」「船舶・造船業」は専門部署を設置し、取引先支援を高度化しております。「地域企業と歩む～お取引先さまの声～」(P.53-54)では、お取引先の視点から当社グループの取組みを評価いただいています。
- 3** 人的資本の最大化  
**P.75-90**  
 当社グループでは、「中期計画2024」で掲げた高い理想や目標の実現に向けて、「人的資本を最大化する5つの柱」の強化を図っています。
 

人的資本を 最大化する 5つの柱	①人材マネジメント	②DE&Iの実践
	③ボーダーレスな働き方	④エンゲージメントの強化
	⑤ウェルビーイング支援	

**編集方針**  
 当社グループでは、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グループ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2025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」などを参考にするとともに、投資家のみならず対話で得られたご意見も反映しております。  
 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。

## パーパス

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

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

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

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

3

### 企業価値の向上

企業価値の持続的な向上に努めます

# 広島県の主要な産業と現況

広島県は、自動車、造船、鉄鋼といった重厚長大産業を中心に発展してきました。近年では、半導体や電子部品などの先端分野や、観光・食品といった地域資源を活かした産業も成長を見せており、産業構造は一層多様化しています。

くらし

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**3**位\*

(2024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」2024年セミナー参加者部門

工業

製造品出荷額

**10兆6,923**億円

全国10位 (2022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

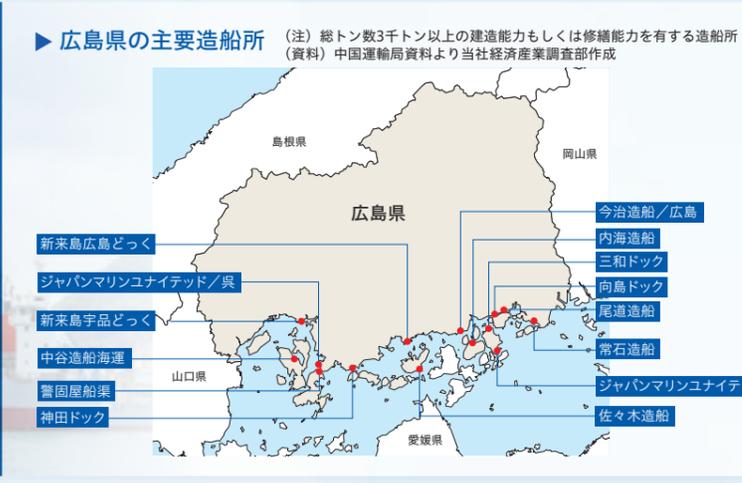
## 自動車産業

広島県はマツダを中心とした自動車産業の集積地です。車体・部品・物流まで広範なバリューチェーンが展開されており、県の主要産業となっています。



## 造船・海運業

瀬戸内海沿岸に位置する広島県は、古くから造船が盛んで、呉市・福山市・尾道市に大手・中堅造船所が集積しています。省エネ型や次世代燃料船など新たな需要に対応するため、今後の技術革新が期待されています。



## 鉄鋼業

福山市を中心にJFEスチールが拠点を構え、自動車・造船向けの高機能鋼板や電磁鋼板などを生産しています。エネルギー効率や素材開発力を活かし、国際競争力のある鉄鋼製品を供給しています。



## 電子・精密機器業

広島県を含む中国地方では半導体関連企業の集積が進んでおり、地域全体での産業振興が図られています。広島県内でも半導体の製造から加工、搬送に至るバリューチェーンが広がりつつあります。

### ▶ 広島県の主要半導体関連企業

企業	概要	県内拠点
マイクロンメモリジャパン(株)	国内最大級のDRAM製造拠点	東広島市
(株)ディスコ	ダイシング装置・グラインダで世界シェアトップクラスの実績	呉市
ローツエ(株)	ウエハ搬送装置で世界シェアトップクラスの実績	福山市

## 食品産業

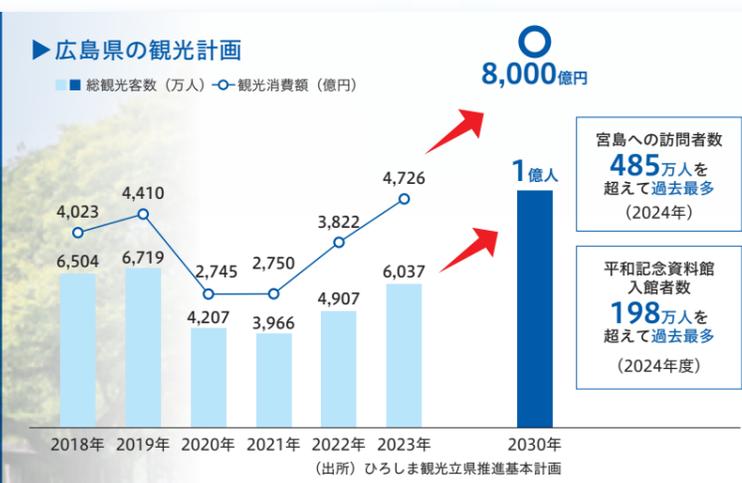
海・山・川の恵みを受けた豊かな食文化に支えられ、水産加工(かき、ちりめん)、農産加工(レモン、日本酒)が盛んです。県外・海外展開も進み、地域ブランドの確立が進んでいます。

### ▶ 広島県の食品産業

定番ご当地グルメ	特産物	国内シェア	漁獲量・生産量
広島風お好み焼き, かき料理	かき	全国一位	約60%
あなご飯, 尾道ラーメン	レモン	全国一位	約60%
	ネーブルオレンジ		約50%

## 観光産業

広島県は2つの世界遺産(厳島神社・原爆ドーム)を有し、国内外からの観光客を魅了しています。また、交通網の整備やホテルの新設といった再開発が進んでおり、にぎわいと交流を生み出す活気ある街づくりが展開されています。





お客さまの課題解決に向けて常に伴走し寄り添いながら、  
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。

10年後を見据えた中期計画  
—四つの意識改革—

私たちの主要な営業基盤である広島県は、製造業を中心とした日本有数のものづくり産業の集積地であるとともに、世界に誇る観光資源にも恵まれた、極めて高いポテンシャルを有する地域です。私は、こうした広島県の持つ力を最大限に引き出すことこそが、当社グループの使命であると考えています。

当社グループでは、2024年4月から2029年3月までの5年間の計画期間とする「中期計画2024」をスタートしています。「地域の成長なくして、当社グループの成長なし」という考え方のもと、10年後の地域の目指す姿と当社グループが目指す将来像を明確に描き、そこからバックキャストイングして前半5年間の取組みを中期計画として策定しました。

この中期計画をスタートするにあたって、私は従事者に四つの意識改革をお願いしました。

第一は、「短期から中長期へ」という視点の転換です。事業環境が大きく変化する現代においては、目の利益にとらわれるのではなく、今後の社会情勢を見据えて、中長期的な視点でお客さまにどのような価値を提供できるのかを考えて行動してほしい。その積み重ねこそが、やがて他社との差別化につながり、お客さまから当社グループを選んでいただける理由になると信じています。

第二は、「収益ありきの発想から、プロセスを大切にする姿勢」への転換です。お客さまや地域の声に耳を傾け、ともに歩む中で得られる信頼と満足感。これこそが、私たちが掲げる〈地域総合サービスグループ〉の実現に向けた確かな一歩であり、収益はその結果として自然に生まれてくるものだと思っています。

第三は、「内ではなく、外に目を向ける」ことです。組織に属していると、どうしても社内の動きや上司の

評価に目が向きがちです。しかし、本当に目を向けるべきはお客さまと地域・マーケットです。お客さまと真正面から向き合い、常に変化する社会情勢・ニーズに敏感に反応し、価値を提供し続ける、そこに、私たちの存在意義があると考えています。

第四は、「失敗を恐れずチャレンジする姿勢」です。私は、失敗は決してマイナスではなく、むしろ将来の成功を支える礎であると捉えています。銀行という業態においては、減点主義的な風土が根つきやすい傾向にありますが、そうした価値観から脱却しなければ、新しいことを生み出すことはできません。何もしなければ失敗もありませんが、同時に得るものもなく、貴重な機会を逃すことにもつながります。

私が大切にしている言葉に「至誠一貫」があります。どのようなときも誠実さを貫き、まごころを尽くしてお客さまや地域の方々と向き合い、真に求められることに応え続けることで、結果として私たち自身の成長へとつながっていく。私はそう信じています。

私は、行動・変革しないことがマイナスであると思っています。大切なのは、誠実さを貫き、失敗を恐れずに一歩を踏み出すこと。そして、そこから学びを得て、次の成功へとつなげていくこと。従事者一人ひとりのその積み重ねこそが、変化の激しい今の時代において、当社グループの持続的成長の原動力になる——私はその力を信じています。

2024年度の振り返り  
—真の〈地域総合サービスグループ〉の  
実現に向けて—

2024年度は、当期純利益で前期比82億円増益の358億円を計上し、過去最高益を達成しました。確かに、金利環境の変化という外部要因の大きな追い風

代表取締役社長  
部谷 俊雄

もありましたが、それだけではありません。従事者一人ひとりの地道な努力が実を結び、当社グループが進めている構造改革が着実に成果として表れていると考えています。

私は、2025年3月期の業績を「80点」と評価しています。従事者の努力の結果による過去最高益ですから、それは当然に評価すべきものだと思います。ただし、私たちが目指しているのは、さらにその先にある10年後の目指す姿の実現です。地域やお客さまの信頼と期待に真摯に応え続ける「地域総合サービスグループ」を実現するためには、なお一層の果敢なチャレンジが必要です。収益だけでは測れない価値の創造、新しい分野への挑戦、既存の枠組みにとられない発想——そうした動きが、まだ十分に表れているとは言いきれません。

こうした課題認識のもと、私は「自ら考え、行動する風土」のさらなる醸成を目指しています。たとえば、社内で実施しているビジネスコンテストの目的は、新たな事業創出のみではありません。重視しているのは、従事者が自ら当事者意識を持って課題を見つけ、考えを深め、発信するという経験に慣れていくことです。チャレンジは、上からの指示で生まれるものではありません。「やってみたい」と自ら手を挙げる人材が数多く存在する組織こそが、変化の時代において真に強く、持続的に成長できる企業であると考えています。現時点では、まだ会社全体として十分にチャレンジできていない領域もあります。これまで取り組んできた「企業文化の変革」は、時間を要する難しいテーマで

すが、当社グループが次のステージへ進むために、決して避けて通れない道だと強く感じています。

**不確実性の高い時代を生き抜くために  
—柔軟なアライアンス戦略の展開—**

当社グループは、2026年3月期においても「過去最高益」の連続更新を目指しています。しかしながら、その道のりを楽観視しているわけではありません。今ほど「先が見通せない」時代は、かつてなかったのではないかと感じています。いわゆるVUCA（変動性：Volatility、不確実性：Uncertainty、複雑性：Complexity、曖昧性：Ambiguity）の時代を象徴するように、環境変化が常態化しており、国内外の金融市場はますます不透明感を増しています。米国の政策の見直しに加え、地政学的リスク、原材料価格の上昇、為替の急激な変動など、いくつもの不安定な要素が地域および当社グループにとっての脅威となっています。

中国地方、とりわけ広島県には、製造業が多く集積しており、原材料・部品価格の高騰や米国の関税政策が地元企業の経営に大きな影響を及ぼします。こうした環境下において、私たちに求められる役割は、単なる資金供給にとどまりません。地元企業の「経営そのもの」に深く関与し、その持続的な成長を支える存在でなければなりません。「至誠一貫」の精神で、地元企業の将来の「ありたい姿」をともに描き、その実現に向けて伴走していくことが求められています。

このような認識のもと、当社グループでは「中期計画2024」において、SX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）、DX（デジタル・トランスフォーメーション）、AX（アライアンス・トランスフォーメーション）の3つの変革（X）を成長に向けたドライバーとして位置づけています。実際、営業現場においても、サステナビリティや業務効率化といった非財務面の課題への対応をはじめとした、従来の金融サービスの枠組みを超える幅広い支援が、お客さまから強く求められるようになってきています。これはまさにSXやDXの視点が必要とされる領域です。

また、経営の柔軟性を高める手段としてアライアンスの可能性にも注目しています。私たちが目指すアライアンスは、資本提携を念頭においたものではありません。地域社会にとって最適な価値を提供するために、自前での対応にとられることなく、業務ごとにアライアンスを柔軟に構築していきます。

特に、変化の激しいITやデジタルの領域では、私たち自身の力だけでは限界があります。だからこそ、専門性を持つグループ外の企業と連携することで、新たな価値を創出し、地域やお客さまにとって「なくてはならない存在」であり続けたいと考えています。

**広島未来に向けて  
—魅力ある街づくりを通じた地域活性化—**

広島県の人口は1999年をピークに緩やかな減少傾向をたどっており、人口減少による経済成長率の鈍化が懸念されています。特に、人口の社会減少数が全国47都道府県の中で4年連続最多となるなど、若者を中心とした「人」の県外流出への対応は、地域にとって喫緊の課題です。

私は、「広島で働くこと」「広島で暮らすこと」の魅力十分に伝えきれていないことが、こうした現象の背景にあると感じています。だからこそ、若者が「働きたい」「住みたい」と思えるような、魅力ある街づくりに取り組む必要があります。

当社グループは、このような認識のもと、広島県や広島市への問題提起や政策のサポートなどを通じて、魅力ある街づくり、地域づくりに取り組んでいます。2021年には、「ひろぎんエリアデザイン」を設立し、地域の発展と活性化に関するコンサルティングを強化しました。2024年4月には、広島銀行内にストラクチャードファイナンス室を設立し、ひろぎんエリアデ

ザインとの連携体制のもとで、自治体・民間企業との協働を一層加速させています。

また、地域の持続的な発展に向けて重要なのは、地元企業が力強く成長することです。そのためには、従来の金融サービスの提供にとどまらず、非金融領域にも踏み込み、企業の経営課題解決に向けた支援が必要です。そこで当社グループでは、2021年に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「ひろぎんヒューマンリソース」を設立し、企業の人材戦略を多面的に支援しています。また、2024年には、取引先と共同出資で、外国人労働者の受入れ支援を行う「ひろぎんワールドビジネス」を設立しました。インドネシアの複数の大学と連携し、地元企業への人材紹介を通じて、企業の持続的成長と外国人材の活躍機会の創出を両立させる仕組みを構築しています。人的資本への投資が企業経営における重要なテーマとして注目されるなか、当社グループは財務面の支援だけでなく、経営の根幹に関わる課題とも真正面から向き合い、解決に取り組んでいます。

広島県はこれまで、製造業を中心とした産業集積によって発展してきましたが、次の時代に向けて地域の魅力をさらに高め、若い世代が「働きたい」「住みたい」と思う地域へと変革していくためには、産業を牽引する新たな柱の形成が不可欠です。

当社グループではそうした新たな産業の創出を企図し、2024年11月に中四国最大級となるマッチングイベント「TSUNAGU広島」を初開催いたしました。本イベントでは、広島県内企業と全国の有望なスタートアップをつなぎ、約3,400名の来場者と126社の出展企業が交流を深め、具体的な共創事例も生まれつつあります。こうした取り組みは一朝一夕に実現するものではありませんが、取り組みを継続し、持続可能な地域社会の基盤づくりを進めていきます。

**これからの時代の変化に対応する  
—人財戦略と企業風土改革への挑戦—**

私が広島銀行に入行した当初、まず感じたのは、「目の前の数字」が優先されることへの違和感でした。融資件数、販売実績、達成率——確かにどれも大事な指標です。でも、それらがまるで仕事の目的そのものであるかのような風潮に、正直、危機感を覚えました。

だからこそ、頭取就任後、取り組んだのが「企業風土

**<地域総合サービスグループ>の  
実現に向け、なお一層の  
果敢なチャレンジを**



の見直し」でした。その象徴ともいえるのが、業績評価制度の廃止です。以前は、支店や従事者の実績を数値で順位付けし、処遇や昇進に反映させる仕組みが当たり前とされていましたが、この制度を抜本的に見直し、思い切って撤廃する決断をしました。

当然ながら、社内からはさまざまな意見が寄せられました。「数値で評価しなければ不公平ではないか」「努力が報われなくなるのではないか」といった懸念の声もありました。それでも私は、「数字は結果であって目的ではない」という考えを繰り返し伝えてきました。

現在では、人事評価の中で、挑戦への取り組みやそのプロセスを重視する方針を掲げています。全社的な浸透にはもう少し時間を要するかもしれませんが、従事者の姿勢や日々の言動には、着実な意識の変化が見え始めていると感じています。

従事者のチャレンジの中で、私にとって特に印象深かったのが、ある女性従事者たちによるプレゼンテーションです。広島銀行の店頭窓口で働く8名の女性従事者が、外部研修で得た学びをもとに、「これからの広島銀行の窓口のあり方」について、自らの言葉で堂々と発表してくれました。彼女たちが未来を見据えて自分たちの仕事を真剣に語る姿に、私は心を強く打たれました。このとき私は、「人は、きっかけさえあれば必ず成長できる」と実感しました。そして、当社グループはその成長の力を信じ、そうした人を応援できる組織でありたいと、改めて強く思いました。

一方で、課題も見えてきました。挑戦する人はいつも同じ顔ぶれで、手を挙げない人はなかなか動かない。いわゆる「二極化」が進んでいるのも事実です。だからこそ、従事者一人ひとりが、普段とは異なる環境——いわば「非日常」を気軽に体験できるような機会を設けています。研修、外部出向、トレーニー制度、他部署での業務経験など、新しい経験に触れることが、人を大きく成長させると私は信じています。これからも、そうした経験の機会をしっかりと社内にも用意していきたいと思っています。

さらに、これからの時代に不可欠なのが「人材の多様性」です。私が期待している人材像には、大きく2つの方向性があります。一つは、マネジメント力に優れ、組織を牽引するゼネラリスト。もう一つは、特定の分野においてソリューションを生み出せる専門性の高いスペシャリストです。

組織全体の力を高めていくうえで、ゼネラリストの果たす役割は非常に重要です。ただし、ゼネラリストだけでは、多様化・高度化が進む地域やお客さまの

ニーズに十分に答えることはできません。特に、IT化・デジタル化やサステナビリティといった領域では、専門性を持ったスペシャリストの存在が、これまで以上に欠かせないものとなっています。

私が何より大切にしているのは、従事者一人ひとりが「自分は何をしたいのか」「どのような方向に進みたいのか」といった意志を明確に持つことです。その意志を尊重し、実現に向けたチャレンジを後押しすることこそ、私の責務だと考えています。こうした考えに基づき、今回の中期計画では人的資本への投資を従来比で約2倍に拡大する計画としており、従事者の成長を後押ししていきます。

また、「開かれた企業風土」の醸成にも重点的に取り組んでいます。経営層と従事者が直接対話するタウンホールミーティングや、社内向けIRなどの取り組みを積極的に展開しており、今後もこうした活動を継続的に推進することで、従事者のエンゲージメント向上を図っていきます。

### 資本市場との対話 —本当に投資したくなる企業に向けて—

私は、株主や機関投資家の皆さまと対話するたびに、「自分たちは、本当に投資したくなる企業になっているだろうか」と自らに問いかけています。

もちろん、一定の手応えは感じています。2025年3月期には過去最高益を達成し、地域やお取引先との連携もこれまで以上に深まってきました。しかし、投資家の皆さまが評価されるのは、単なる業績の数字だけではなく、数字の背後にある「成長のストーリー」や「変革の兆し」、そして「地域とともに描く未来への期待感」であると、私は捉えています。だからこそ、そうした魅力を明確に示していかなければならないと考えています。

現在、広島県のGDPは全国第12位です。また、広島銀行単体での収益性、預金量、貸出残高などは、業界内で10位前後の水準で、いわば「中の上」が現状です。この事実を正面から受け止めたうえで、私が投資家の皆さまにアピールしたいことは、当面は「質」で勝負していくということです。

資産規模や預貸金残高といった「量」の勝負では、私たちはメガバンクや上位地銀には敵いません。しかし、「質」の面では、私たちにしか提供できない価値があると自負しています。地元企業に深く寄り添い腰を据えて向き合う姿勢、業種や経営課題に応じたきめ細

## 広島が持つ可能性を 最大限に引き出し、 私たちにしか提供できない 価値で勝負する



かなソリューション、真にお客さま目線に立ったサービス。こうした取り組みのクオリティを高めることで、私たちは他行とは異なる存在価値を築けると考えています。

たとえば、船舶ファイナンスにおいて、広島銀行は、造船・海運といった地域の基幹産業を長年にわたり支えてきた実績と、そこで培った高度な専門性を有しています。

さらに現在、当社グループが注力しているのが「地域開発」の分野です。広島市中心部には、1960年代の街並みが今なお色濃く残っており、建物やインフラは更新期を迎えつつあります。こうした契機を捉え、私たちはホテル誘致への関与や再開発に向けたコンサルティングなどを通じて、街の新たな価値創出に取り組んでいます。この領域では、金融の枠を超えた知見やネットワークが求められます。ひろぎんエリアデザインを中心として、行政や関連事業者との連携を深め、魅力ある街づくりを進めています。こうした取り組みを通じて、地元における存在感の一層の向上を図り、地元にとって「なくてはならない存在」としての役割を果たしていきたいと考えています。

資本市場との対話においては、「自社株買いのさらなる拡充」「配当性向の引き上げ」「PBRの改善」といったご期待を多くいただいています。私たちは、こうした声を真摯に受け止め、資本効率と株主還元強化を経営の重要課題として取り組んでいます。PBR1倍は当然の前提とし、中期計画の見直しにあたってはROE目標を9.5%へと引き上げ、10%超を見据えた各種施策にも着手しています。

ただ、先ほど申し上げたとおり、皆さまにお伝えし

たいのは、こうした短期的な数値上の成果だけではなく、中長期的な視点から「当社グループが地域とともにどのような未来を描き、実現しようとしているか」という点にもご注目いただきたい、ということです。中期計画では、人口減少の抑制と地域の生産性向上に向けた8つのマテリアリティ（地域における優先取組課題）を特定し、その解決を通じて「活力ある地域社会」の実現を目指しています。広島という地域が持つ可能性を最大限に引き出し、地域とともに歩み、地域とともに価値を創造していく。その挑戦に、今後ともご期待いただければ幸いです。

### 地域に根ざし、未来を創る —<地域総合サービスグループ>としての 持続的な価値創造—

当社グループは、次世代の地域社会を創造するための多様な取り組みを積極的に展開しています。新たな挑戦により事業領域を広げつつありますが、その活動の基盤が広島という地域に根ざしていることは、今後も決して変わることはありません。

当社グループはこれからも、地域社会の信頼と期待に真摯に応え続ける<地域総合サービスグループ>として、果敢な挑戦を重ねてまいります。すべてのステークホルダーの皆さまにおかれましては、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。

## 価値創造のために活用していく資本

### 財務資本

#### 健全な財務基盤

当社は、安定した資産規模と収益力を誇っています。自己資本比率は11%と高い健全性を維持し、外部格付機関より高水準の格付けを取得しています。

また、長年に亘り築いてきたお客さまとの信頼関係に支えられ、広島銀行の預貸金残高は中四国でトップとなっています。

#### 財務データ ※2024年度

##### ▶ 総預り資産（広島銀行+ひろぎん証券）

11兆2,077億円

##### ▶ 貸出金残高（広島銀行）

7兆9,842億円

##### ▶ 預金等残高（預金+譲渡性預金）

9兆4,719億円

##### ▶ 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 **10.0%**

##### ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益（連結）

358億円

	ひろぎんHD	広島銀行
JCR	AA-	AA-
R&I	A+	A+
Moody's	-	A2

### 社会関係資本

#### 継承されてきた「お客さま本位の業務運営」のDNA

強い使命感と責任感を大切に「お客さま本位の業務運営」は現在も変わらず受け継がれており、地域のお客さまと深い信頼関係を築く土台となっています。

#### 1945年(昭和20年)8月6日 原爆による被災



被爆直後の本店建物（1945年8月8日撮影）

被爆直後の本店建物

市内16店舗のうち11店舗が全半焼、約450名の役職員のうち144名を失うなかで、**強い責任感と使命感により、2日後には営業を再開**

#### エピソード①

- 被爆当日、本店に集まった数人の職員は、1日も早く営業を開始することについて、日本銀行と協議し、早くも8日の営業再開を決定した。
- 当時、来客のほとんどが無印鑑・無通帳であったため、顔見知りの職員が本人を認定し、拇印と念書のみで払戻請求に応じた。
- 無印鑑・無通帳の方には、行員の記憶に基づき便宜的に支払うなど、急場の臨機応変な対応だったにもかかわらず、後日さしたる紛争は発生しなかった。

#### エピソード②

- 罹災後1週間頃、預金課長代理が仮店舗を訪ね「娘ひとりを除いて他の家族は死亡。私も下痢が止まらず、斑点も出だし助からないと思ひ報告に来た。」と話し出した。
- 彼は「営業部の中で被爆した。資料は飛散してしまったが、当時の残高、現金有高等を記憶している限り話しておく。」と行員に書き取らせた。
- 話し終わると、一同に別れを告げて出て行かれた。「同氏はそれから4、5日して死亡されたことを聞いた。」と同僚の職員は回想している。

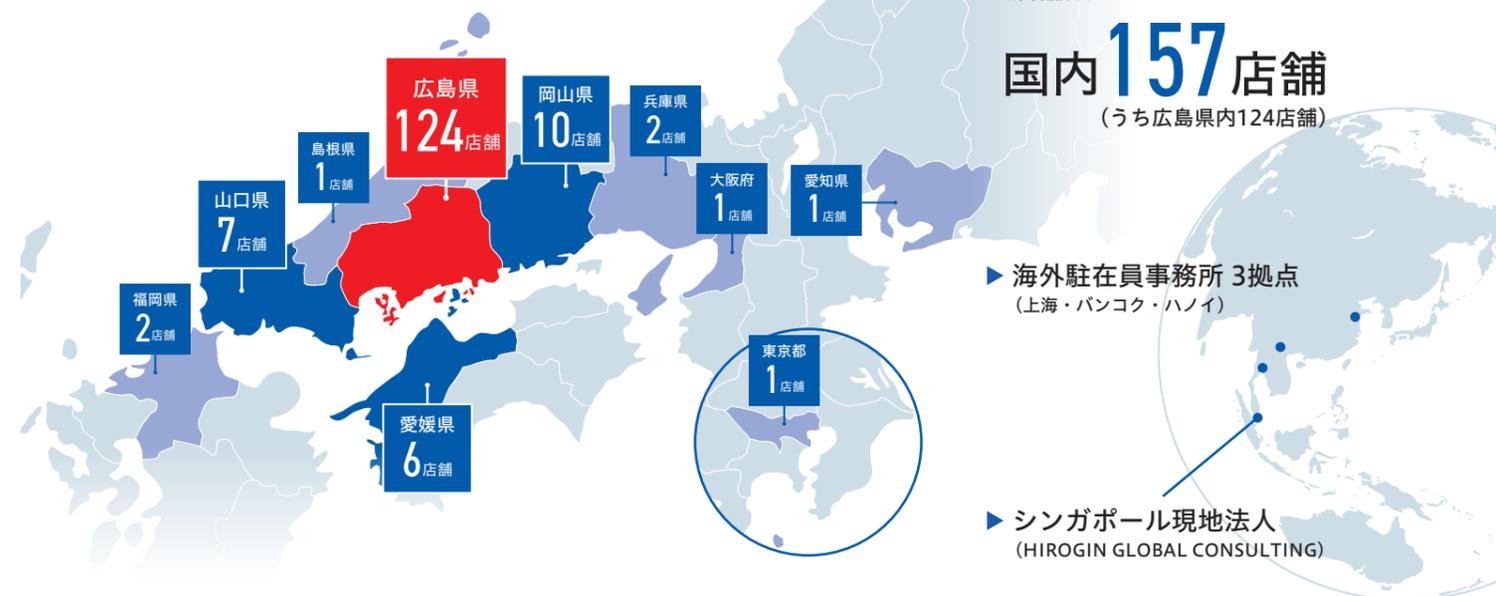
### 国内外の幅広いネットワーク

広島銀行は、国内では広島県を中心に、岡山県・山口県・愛媛県の地元4県にわたって強固な店舗ネットワークを展開しており、国内157店舗を構えています。地域に根差した金融機関として、お客さまとの接点を大切に、各地域のお客さまのニーズに合わせた最適なサービスを提供しています。

また、上海・バンコク・ハノイに海外駐在員事務所を設置し、アジア経済圏におけるお客さまのサポート体制を整備しています。さらに、シンガポールには2024年に現地法人「HIROGIN GLOBAL CONSULTING」を設立し、お客さまの海外進出や現地での販路拡大等、幅広い海外ビジネスを支援しています。

#### ▶ 営業基盤（広島銀行） ※店舗数は2025年3月31日現在

#### ▶ 店舗数 ※2025年3月31日現在



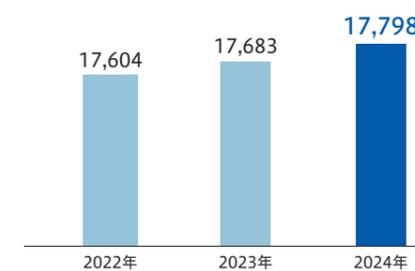
### グループの「総合力」で築く、強固な顧客基盤

当社グループは、単独の銀行を傘下に置く持株会社体制を全国で初めて採用し、先駆的にグループ経営へと舵を切りました。体制移行後は、グループ各社間の連携強化を通じてソリューション機能の高度化と業務領域の拡大が進展しており、広島銀行のメインバンク先は着実に増加しています。

#### ▶ 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	金融商品仲介業務
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

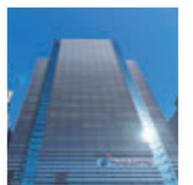
#### ▶ 広島銀行のメインバンク社数



(資料) 帝国データバンク調査

#### 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。

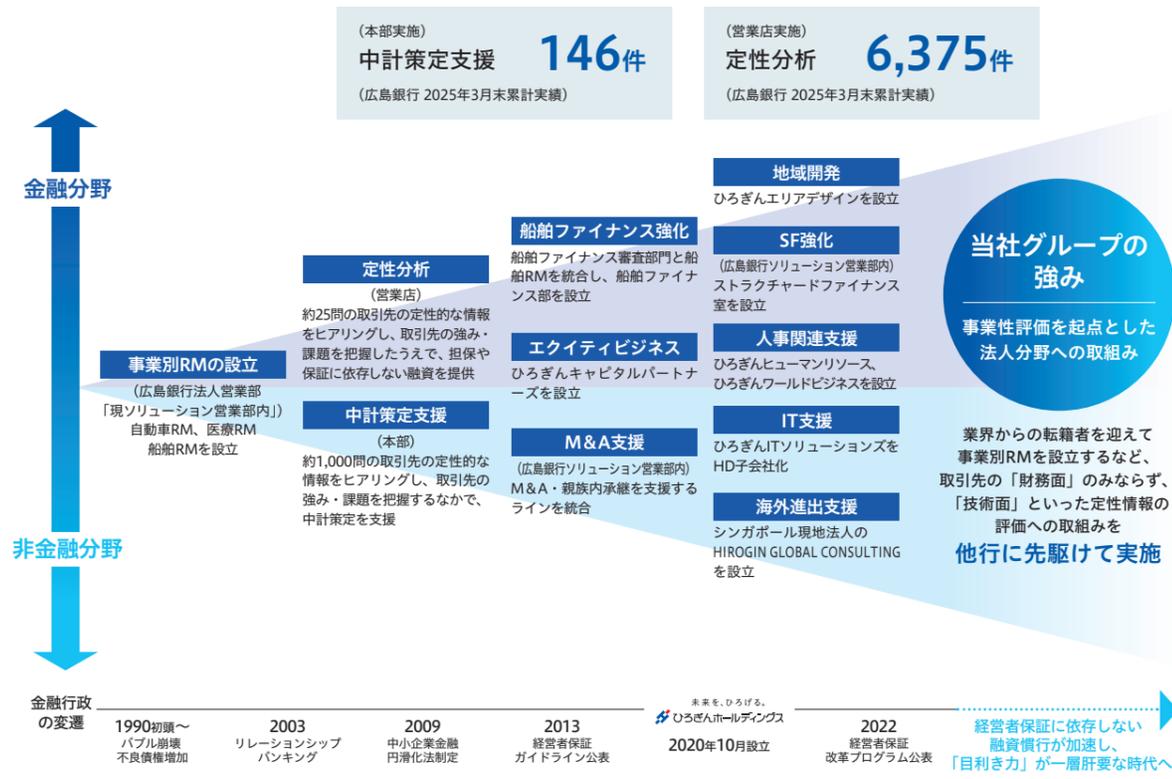


## 価値創造のために活用していく資本

### 知的資本

#### 事業性評価を起点とした法人分野の取組み

当社グループは、他行に先駆けて取引先の定性情報の評価（＝事業性評価）に取り組んでまいりました。取引先の把握・潜在ニーズの深掘りが全社で定着しており、取引先の真の課題を把握したうえで、最適なソリューションを提供する体制を整備しております。



#### 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。



### 人的資本

#### 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「多様なグループ人財」

当社グループでは、お客さまの課題解決に向けた最適なソリューションを提供できる人財の育成に努めており、積極的な人的資本投資を行っています。人財の専門性向上と視野の拡大を目的に、外部企業への出向・トレーニーを通じて多様なノウハウを吸収しています。また、取引先企業とのリレーション強化を図る観点から、取引先企業への出向も実施し、相互理解と信頼関係の深化に努めています。

人的資本投資の詳細はp.75～90をご参照ください

### 自然資本

#### 「世界遺産×観光」のポテンシャル

広島県は、厳島神社と原爆ドームの二つの世界遺産を有し、観光振興に力を入れています。交通網の整備やホテルの新設といった再開発が進んでおり、にぎわいと交流を生み出す活気ある街づくりが展開されています。



#### 生まれ変わった広島陸の玄関口



2025年3月、JR広島駅ビルに広島初のブランド店や3面スクリーンを備えた映画館が入居する新たな商業施設「minamoa」が開業しました。

また、2025年8月には、駅ビル2階に路面電車が乗り入れする新路線が開業しました。利便性・回遊性の向上による人流の活発化が期待されています。

#### 世界遺産へと続く、新たな“おもてなし”の門



2028年10月、当社の保養所施設の跡地にヒルトンの最上級ラグジュアリーブランド「LXR Hotels & Resorts」が開業予定です。

世界遺産・厳島神社の大鳥居を望む特別な立地で、国内では京都に次ぐ2軒目のLXRブランドホテルとなる計画です。

# 価値創造プロセス

## 活力ある地域 県内総生産の維持・拡大

### 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

### 地域活性化指標

	2028年度目標
広島県の人口社会増減	減少幅縮小
広島県の観光消費額	継続的な増加
広島県の温室効果ガス排出量	継続的な削減

### 外部環境

- ▶ 地域社会
  - ▶ お客さま
  - ▶ 株主・投資家
- 人口減少
- 少子高齢化
- 地域経済の縮小
- 情報通信技術の進展
- リスク管理高度化の要請
- ▶ 従事者
  - ワーク・ライフ・インテグレーションの要請
- ▶ 自然環境
  - 地球温暖化・気候変動への対応

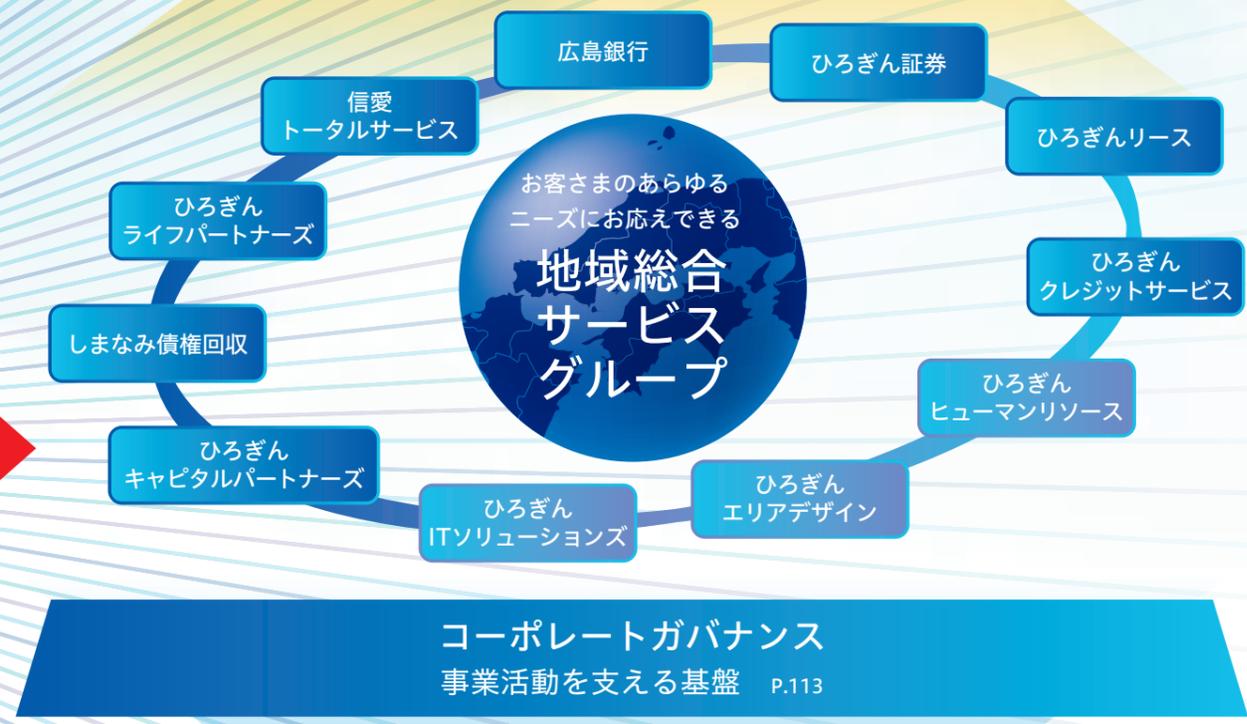
### INPUT P.15~18

- 財務資本**
  - 健全な財務基盤
  - 充実した自己資本
- 社会関係資本**
  - 創業時・原爆被災時から継承されるお客さま本位のDNA
  - お客さまとの強固なリレーション
  - 地域に密着したチャンネル・ネットワーク
- 知的資本**
  - 事業性評価の歴史とノウハウ
  - 地元産業（自動車・船舶等）への知見
  - グループ会社の高度な金融・非金融ソリューション
- 人的資本**
  - 地元貢献意識の高い多様なグループ人財
  - 金融・非金融のグループ各社における人財の専門性・スキル
  - 褒める文化と働きがいの重視
- 自然資本**
  - 瀬戸内海や中国山地に囲まれた温暖かつ恵まれた自然環境

### 中期計画の推進 P.31

### 戦略のドライバー P.91

SX  
DX AX



### コーポレートガバナンス 事業活動を支える基盤 P.113

### 経営指標

	2028年度目標
連結ROE	9.5%
連結自己資本比率	11%程度
連結BPS	2,000円以上

2025年5月 上方修正

## 地域において圧倒的な存在感を発揮 企業価値の向上