

HIROGIN HOLDINGS INTEGRATED REPORT

統合報告書2025 本編



ひろぎんホールディングスのあゆみ

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」への移行をはじめとして、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

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われない発想——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、

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

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

▶ 預金等残高（預金+譲渡性預金）

9兆4,719億円

▶ 親会社株主に帰属する当期純利益（連結）

358億円

▶ 貸出金残高（広島銀行）

7兆9,842億円

▶ 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%

	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する「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



被災直後の本店建物（1945年8月8日撮影）



被災直後の本店建物

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

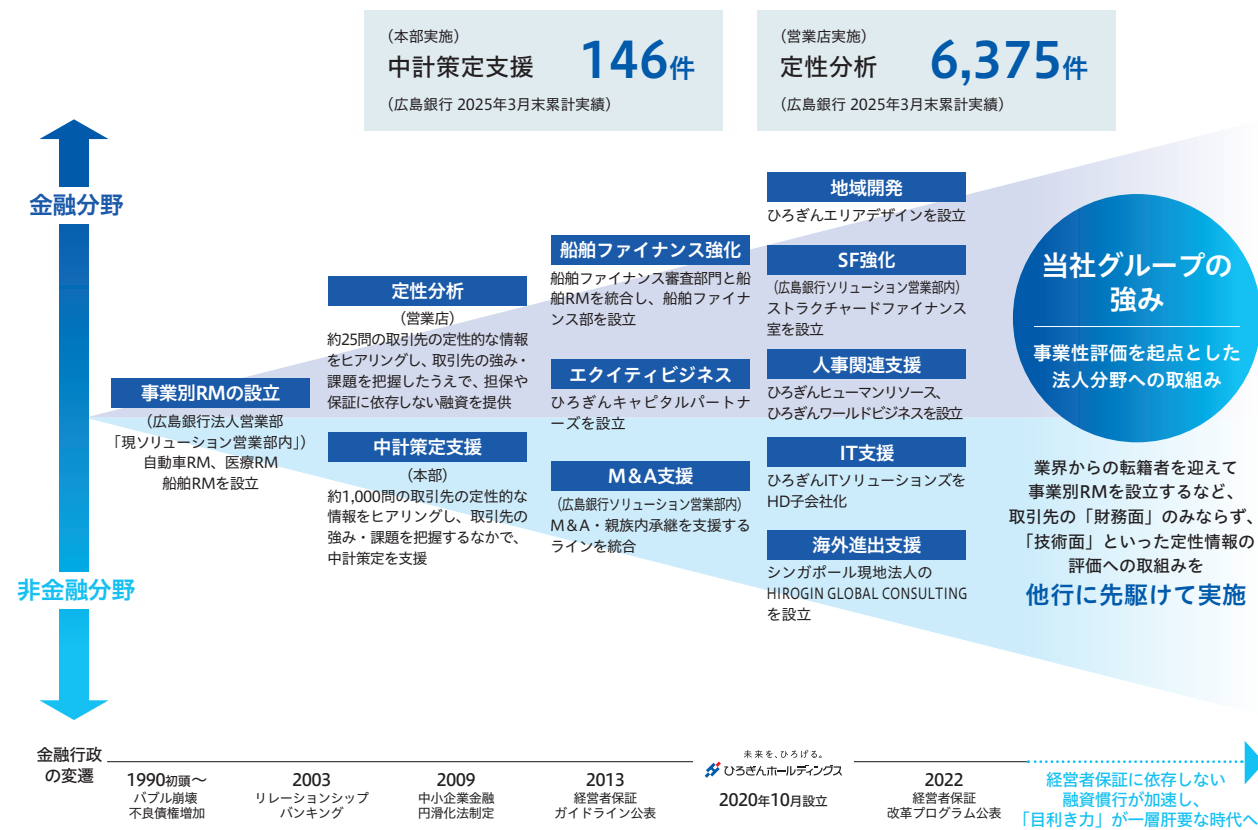
エピソード①

- 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。

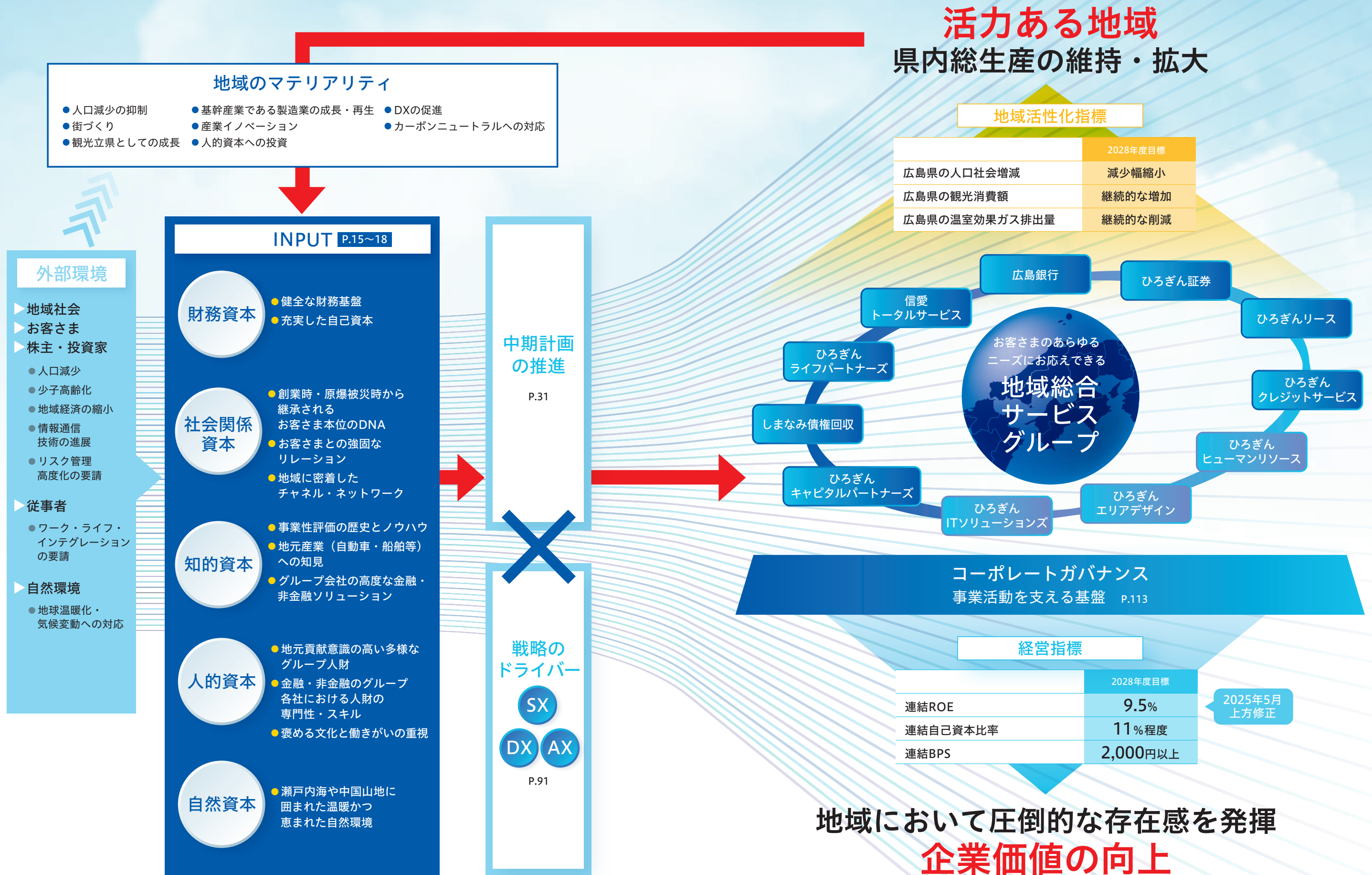
知的資本

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。

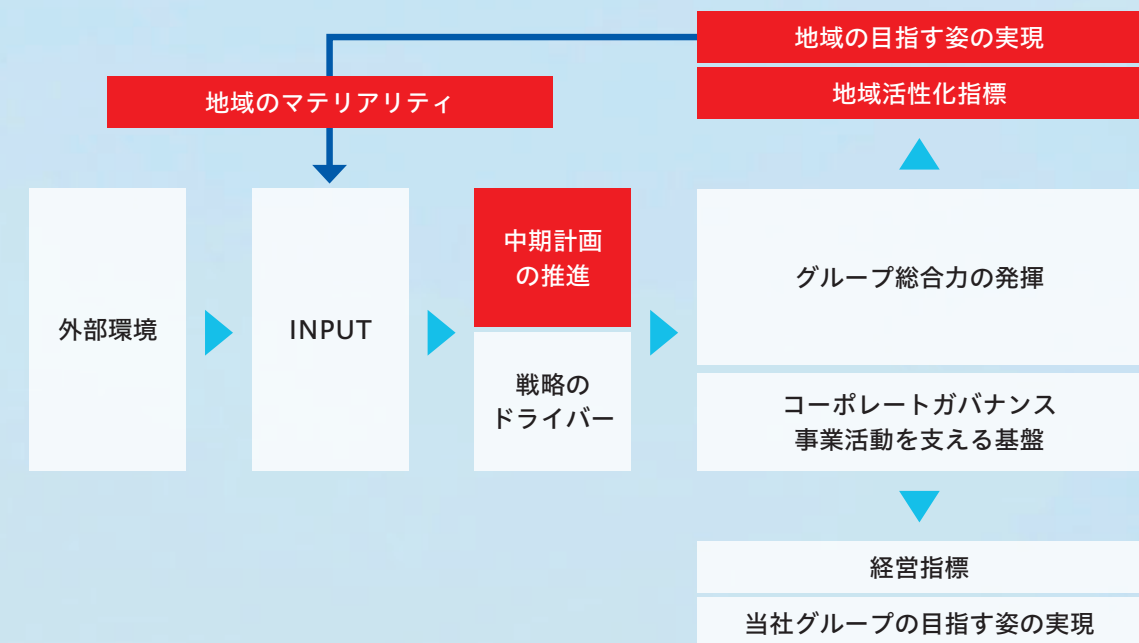


価値創造プロセス



私たちはなぜ存在し、どこへ向かうのか？

このセクションでご説明する価値創造ストーリー内の位置づけ



このセクションでお伝えしたいこと

- 当社のパーパスの浸透・実践に向けた取組み
- 当社のマテリアリティと特定プロセス

頭取メッセージ



広島銀行
代表取締役頭取

清宗 一男

広島銀行はグループ連携の中核として徹底して 地域とお客さまに向き合い、 信頼関係を一層強化してまいります。

変化の時代にこそ、 地域とともに進む

2025年3月期は、長らく続いたゼロ金利政策の転換により、「金利のある世界」への本格的な移行が始まった一年となりました。これにより、当行およびお客さまを取り巻く経済環境は大きく様変わりしました。この金利環境の変化は、当行にとって追い風であると同時に、これまでのデフレ環境下で業務を行ってきた私たちにとって、大きな転換点でもありました。

多くの従事者にとって、金利引き上げ交渉は未経験の領域でしたが、営業現場では一人ひとりが誠実にお客さまに向き合い、ご理解を得ながら粘り強く取り組んでくれました。頭取として、その真摯な行動と努力に心から感謝しております。その積み重ねの結果、貸出金利利息収入は着実に増加し、当行はグループの最高益達成を中核企業として力強く牽引することができました。

頭取メッセージ

分野においては、ソリューション営業部内の法人ソリューション室に「自動車RM」を設置しており、地元自動車産業に関する長年の調査・分析に基づいた高度な知見を提供しています。

また、法人のお客さまニーズが一層多様化・高度化しているなか、当行では2025年4月に法人分野へ約40名増員し、課題解決に寄り添う体制強化を着実に進めています。具体的には、お客さまの経営が悪化する前に、早期に必要な支援を講じるため、2025年4月に「経営サポート室」を新設しました。また、デジタル技術の進展や人手不足への対応を背景に、地域企業においても業務効率化やビジネスモデル変革を目的としたIT化・デジタル化のニーズが急速に高まっているなか、ソリューション営業部内にDXコンサルティングラインを新設しています。

一方、個人分野では、対面での「顔の見えるコンサルティング」の高度化に取り組んでいます。具体的には、地域の幹事店にCA（コンサルティングアドバイザー）を集約し、従事者が切磋琢磨しながらノウハウを共有できる体制を整備することでサービスの向上を図るとともに、専門性の高いウェルスマネージャーを本部に配置しており、高度な資産運用コンサルティングを提供しています。

非対面チャネルの利便性向上にも注力しており、「ひろぎんアプリ」の登録者数は60万件を超え、多くのお客さまにご利用いただいています。

こうした取組みは、お客さまから一定の評価いただいていると実感しておりますが、今後は他行との競争がさらに激化することが見込まれます。その中で、引き続きお客さまに選ばれる存在であり続けるためには、「広島銀行の担当者の言うことなら信頼できる」と思

■ パーパス・パーソナリティ

ひろぎんホールディングスは、当社グループのビジネスの拠りどころ・目的、当社グループ・従事者の回帰すべき原点として、2024年4月にパーパスを制定しました。

また、パーパス実現に向けて当社グループ・従事者が目指す“当社グループらしさ”を表すものとして、2024年9月にパーソナリティを制定しました。

■ ひろぎんグループのパーパス・パーソナリティ

パーパス

ひろぎんグループの存在意義
(自分たちはどうありたいか)

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。」

パーソナリティ

ひろぎんグループらしさ
(ステークホルダーからどう見られたいか)

Be Reliable お客さまや地域社会と正面から向き合い、
もっとも信頼される 存在へ

Be Welcoming 地域の一人ひとりにとって身近で、
だれにでも開かれた 存在へ

Be Creative 業界初・地域初を切り拓いてきた
創造力に磨きをかけ、
独創的で魅力ある 存在へ

Be Proactive 私たち自身が地域の活力につながる、
前向きで活気あふれる 存在へ

Always with Integrity すべての起点として、
お客さまや地域社会、仲間に対して、
いつでも誠実な 存在へ

私たちひろぎんグループ従事者一人ひとりが、パーパス・パーソナリティを自分事化し、日々実践することで

ひろぎんグループファンを増やしていく！

■ パーパス・パーソナリティの浸透・実践に向けたこれまでの歩み

2024年
3月8日

3月23日

3月30日

4月3日・4月9日

4月～11月

8月～11月

8月～2025年3月

9月30日

12月4日

2025年
1月20日

パーパス・「中期計画2024」公表（2024年4月開始）

インフォメーションセッション（社内説明会）
→ 部谷社長と従事者代表（未来創造推進WGメンバー）が
パーパス・「中期計画2024」への想いを社内プレゼン

グループ全社会議（参加者：全社長・全支店長・全部長）

社長とのQ&Aセッション
→ 従事者が部谷社長に直接質問・意見できるWebセッション

A タウンホールミーティング
→ 役員が各職場を訪問し、パーパス・「中期計画2024」等について
ディスカッションを実施

B 役員へのリバースメンター
→ 有志（手挙げ制）の若手・中堅従事者が役員のメンターとなり、
3回の面談によりアドバイス・フィードバックを行う制度を導入

C 社外役員との意見交換会
→ 社外役員と従事者（若手・中堅等）とのディスカッションを実施

パーソナリティ・ブランドデザインの制定

社内IR（社内向け中間決算説明会）

未来創造推進ワーキンググループの役員プレゼン
→ 有志（手挙げ制）の従事者12名が、「パーパス具現化」等をテーマ
とした討議活動を行い、役員へ提言プレゼンを実施

A タウンホールミーティング
の実施回数

2024年度より
新たにスタート

2023年度 0 2024年度 55

B 役員へのリバースメンター
の参加従事者数

2023年度 11 2024年度 24

C 社外役員との意見交換会
の実施回数

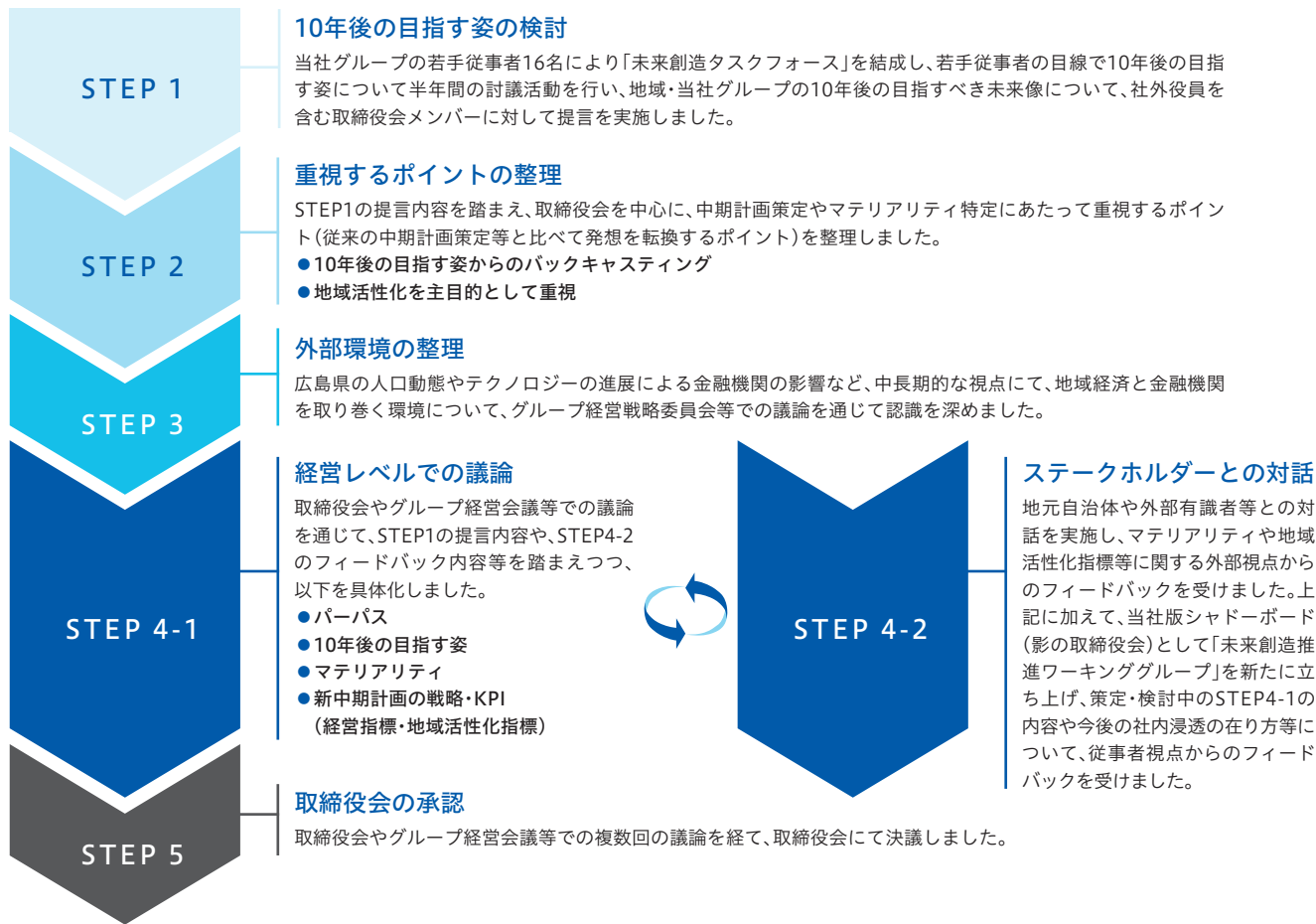
2023年度 4 2024年度 6

経営陣と
従事者の
対話機会を
大幅に拡充

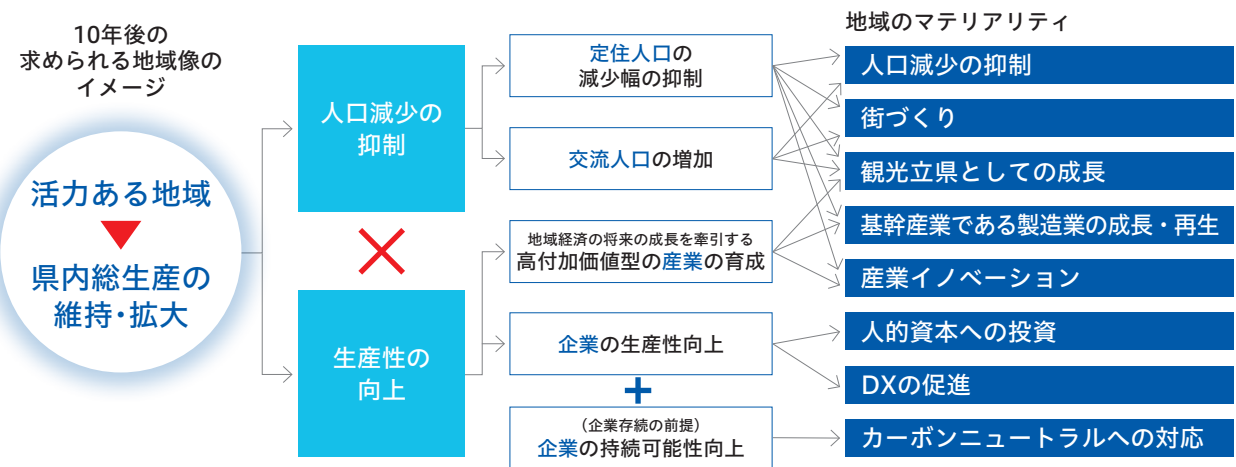
当社グループは、＜地域総合サービスグループ＞として、徹底した地域密着型経営のスタンスを取り、地元地域と共生共栄の関係にあるため、地域の経済規模が維持できないと、当社グループのビジネスは縮小均衡に入らざるを得ないという現状（As-Is）への危機感を有しています。

そこで、当社グループの持続的成長のために、地域活性化（県内総生産の維持・拡大）に対する取組みは必須であるという覚悟と決意のもと、「活力ある地域」という10年後の目指す姿（To-Be）の実現に向けた優先取組課題として8つのマテリアリティを設定し、「中期計画2024」における各種戦略・施策を展開しています。

マテリアリティ特定のステップ



特定したマテリアリティ



マテリアリティの解決に向けた取組み

地域のマテリアリティ	アクティビティ これまでの主な取組み	アウトプット 地域活性化指標の達成に向けた 当社グループの取組み (広島県における取組み)	アウトカム 「中期計画2024」における 地域活性化指標
①人口減少の抑制	➢東京ガールズコレクションを企画・制作する株式会社WTOKYOとの連携 ➢地元企業と若者をつなげるコンソーシアムづくり（ひろしまAI部等） ➢人材紹介事業の展開	「街づくり・地域開発への関与件数」 「環境ファイナンス実行額」 の5年間累計目標を 上方修正 人材紹介の件数 5年間累計目標 350件 年度計画達成 '23年度 11 '24年度 52 '25年度 52 '28年度 75 () 内は見直し前の目標値 上方修正 年度計画達成 '23年度 82 '24年度 82 '25年度 82 '28年度 270性 (120件)	広島県の人口社会増減 減少幅縮小 (202

「中期計画2024」の位置づけ・考え方

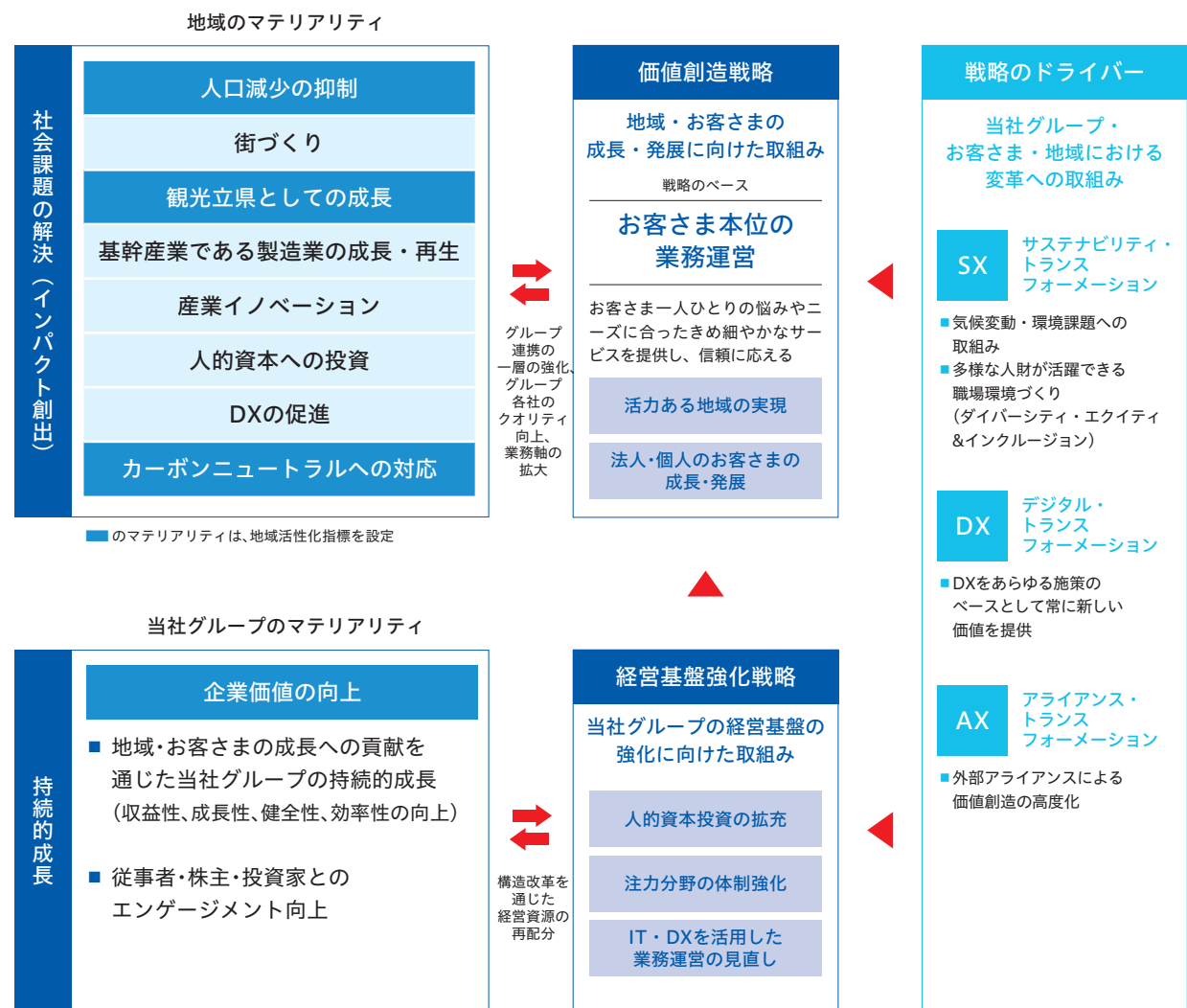
10年後における「地域」および「当社グループ」の目指す姿から、バックカスティングし、前半の5年間を計画期間とした「中期計画2024」を2024年4月から始動しました。

「地域」および「当社グループ」の目指す姿

「活力のある地域」（＝県内総生産の維持・拡大）の実現に向け、地域のマテリアリティを明確化し、その解決への取組みとして、業務軸の深化・拡大、人的資本の最大化を通じて「当社グループ」の目指す姿の実現を図っていきます。

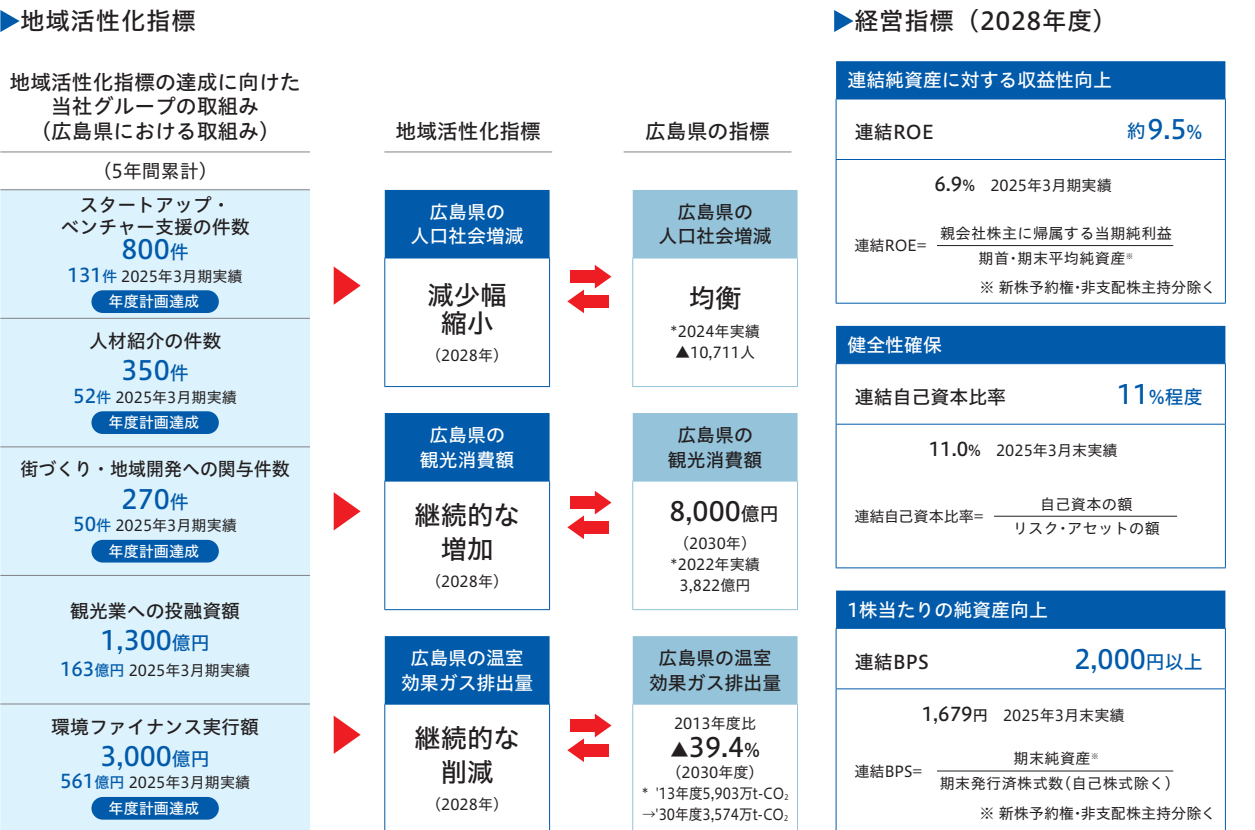
戦略の全体像

「価値創造戦略」「経営基盤強化戦略」「戦略のドライバー」を取組みの重要要素とし、「成長投資」「健全性」「株主還元」をバランスさせ、企業価値を更に高めていきます。



地域活性化指標と経営指標

地域課題の解決に向けた地域活性化指標と、当社グループの経営指標を定め、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ていきます。



特集
01

未来をひろげる取組み
— 未来創造タスクフォース・未来創造推進ワーキンググループ —



当社グループでは、従事者が当事者意識と貢献意欲を持って、地域・当社グループの未来創造に向けてチャレンジする企業文化の醸成を図るため、**幅広い世代の従事者が「経営陣に本気の提言をする」手挙げの機会**を作っています。

未来創造
タスク
フォース

有志の20代若手従事者の提言から広がった“越境経験”の輪！

2023年3月、パーパス制定・「中期計画2024」策定から約1年前に遡ったこの時期に、有志の20代若手従事者16名からなる「未来創造タスクフォース」は、「地域・当社グループの目指したい／目指すべき10年後の未来像」について、社外役員を含む取締役会メンバーに提言プレゼンテーションを実施しました。

人口転出超過問題に悩まされる広島県にあって、「日本一、若者が集まる地域を目指したい!」という彼ら／彼女らが掲げる未来像は、「中期計画2024」における「10年後の目指す姿」やマテリアリティ（優先取組課題）を検討・議論していくうえでの礎となりました

財務担当役員メッセージ



着実な利益の積上げ、
成長投資、株主還元の
バランスが取れた経営を進め、
持続的な企業価値の向上を
目指していきます。

取締役専務執行役員 廣江 裕治

「金利ある世界」での資本効率の改善、
企業価値の向上に向けて

2024年度は、新たに始動した「中期計画2024」のもと、法人ソリューション、地域開発ビジネス、船舶ファイナンスといった重点戦略領域に経営資源を優先的に投入し、成長に向けた戦略施策の加速に取り組んでまいりました。また、ROEの向上に向け、収益の最大化はもちろんのこと、これまで以上に資本効率を意識した運営を徹底するとともに、経営管理の高度化にも努めております。

「金利ある世界」を本格的に迎える中、当社は銀行を中心とした資産・負債の最適管理を通じて、安定的かつ持続可能な資金利益を確保できる収益基盤の構築を進

■ 中期計画2024の見直し

2024年4月に「中期計画2024」をスタートして以降、日本銀行によるマイナス金利政策の解除や追加利上げなど、急速な金融政策の転換を背景に、金利水準およびマーケット環境が大きく変化しました。そのため、「中期計画2024」策定時に想定していたマーケットシナリオとの間に大きな乖離が生じました。こうした外部環境の変化を踏まえ、当社は2025年5月に「中期計画2024」の見直しを行いました。

■ 主な見直し内容（2025年5月見直し）

(経営指標)		見直し前	見直し後
連結ROE	7%以上	→	9.5%以上
連結自己資本比率	11%程度	→	— (現行通り)
連結BPS	2,000円以上	→	— (現行通り)
+			
地域活性化指標の達成に向けた当社グループの取組みを一部見直し			
(利益水準)			
親会社株主に 帰属する当期純利益	450億円	→	570億円

■ 「中期計画2024」における利益計画（2025年5月見直し）

2024年度		...	2028年度	2024年度 対比	見直し前 対比	計画の前提
広島銀行	資金利益	859億円	1,215億円	+356億円	+245億円	貸出金・預金利息等 (貸出金) ●事業性貸出金・個人ローンの平均年率3% ●貸出金利の政策金利に対する追随率は、 短期プライムレートは長期：80%、短期：50%、市場連動・長期固定：100%
	うち貸出金利息・預金利息等	708億円	870億円	+162億円	+133億円	
	うち有価証券利息配当金	130億円	225億円	+95億円	+25億円	(預金) ●円貨預金の平均年率2% ●預金金利の政策金利に対する追随率は、 流動性：40%、定期性：50%程度
	非資金利益	205億円	265億円	+60億円	+50億円	非資金利益 (法人) ●新たなソリューション提供やさらなるリスク・テイクの発揮 (戦略・実施施策については検討中)
	うち法人ソリューション	74億円	110億円	+36億円	+25億円	
	うちアセットマネジメント	42億円	60億円	+18億円	+5億円	
	コア業務粗利益	1,065億円	1,480億円	+415億円	+295億円	経費

アセットアロケーションの見直し

収益性・リスク・資本効率の観点からバランスシートの最適化を進めてまいります。特に、貸出金については、地元の資金需要に積極的に対応するなか、ストラクチャードファイナンス等の収益性（＝スプレッド）の高いアセットの増強を戦略的かつ計画的に進めていく方針です。こうした貸出ポートフォリオの質的改善は、単なる短期的な収益の積み増しにとどまらず、中長期的な企業価値の持続的な向上につながると考えております。

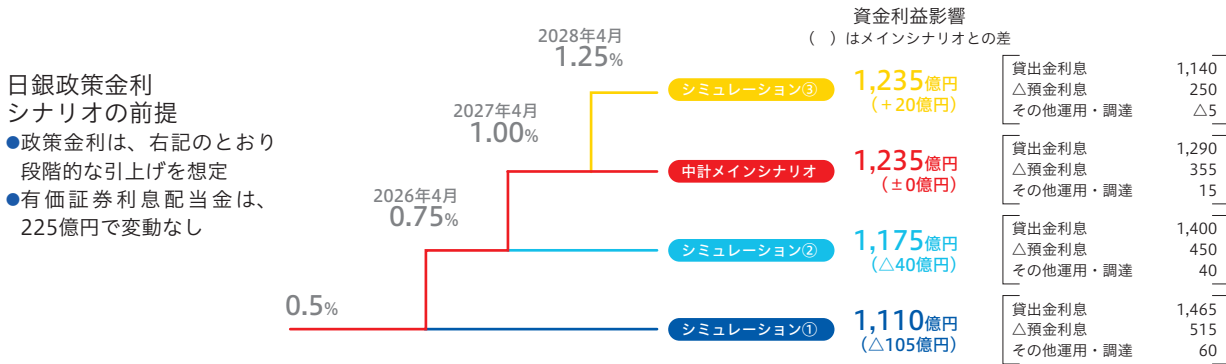
当社では、RORA（リスクアセット収益率）の向上を常に意識しながら、持続的な資本効率の改善に取り組んでまいります。

預金の増強に向けて

預金の増強に向けて、個人預金については、信託などを活用した富裕層向けコンサルティングによる預金獲得の強化に加え、デジタルアプリを通じた若年層へのアプローチを積極的に進めてまいります。法人預金については、既存のお取引先とのリレーションを基盤とし、貸出金シェアに見合った預金シェアの確保を図るとともに、純預金先に対するアプローチにも注力してまいります。

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変動した場合の資金利益への影響は以下のとおりです。

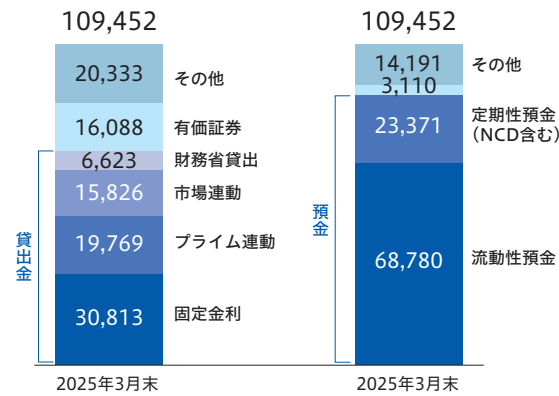


収益のドライバー

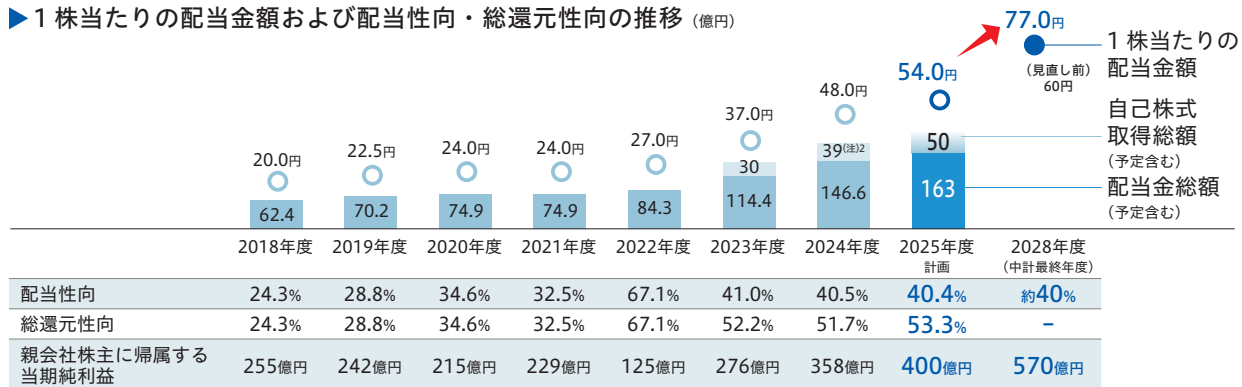
当社グループの強みを活かしたビジネス展開として、「法人ソリューション」、「地域開発ビジネス」、「船舶ファイナンス」、構造改革を進める業務領域として、「有価証券運用・ALM」に注力してまいります。

(ご参考) 広島銀行のバランスシートの状況

▶ 円貨バランスシート (億円)



▶ 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）



人口減少の抑制

マテリアリティ ①

10年後の目指す姿

若者が定住し活力あふれる地域

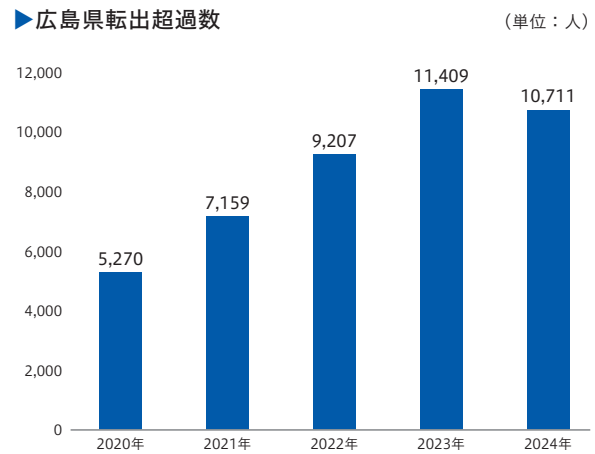
今、広島県では環境、地域交通、医療・介護等様々な地域課題が顕在化しています。当社グループは、そんな地域課題一つ一つに向き合い、様々なパートナーと共に丁寧に課題解決を行うことで、「活力あふれる地域」を実現

したいと考えています。「活力あふれる地域」とは、年代、性別を問わず一人ひとりが誇りを持って夢や希望に挑戦できる地域ではないでしょうか。私たちが住む広島の魅力向上、愛され選ばれる地域への進化に貢献していきます。

人口流出・人手不足の状況

広島県は、2024年まで人口転出超過数が4年連続全国最多であり、中でも20代の転出超過数が全体の6割超を占めています。就職を機に県を離れる若者が多いことから、「県内に若者が働きたいと思う魅力的な働き口が不足していること」や「ライブやテーマパーク等のエンターテインメントが不足していること」が転出超過の主な要因と言われています。加えて、2024年問題を契機とする運輸・建設業界を中心とした人手不足も深刻化を増しています。当社グループが2025年4月に実施した経営者アンケート調査では、「経営を取り巻く懸念材料」として「労働力不足」を挙げる企業が5割弱となりました。

「若者の減少」と「人手不足」という課題が顕在化する



10年後の目指す姿

地域に喜ばれ、訪れる人にも選ばれる街

活力ある地域の実現のためには、「地域に喜ばれ、訪れる人にも選ばれる街」となる必要があります。そのために、利便性や快適性といった暮らしやすさに直接繋がる要素に加え、地域の魅力を継続的に高め地域の価値を向上させていくことが求められます。広島らしい

魅力に溢れ、地域において多様な選択が可能となることで、地域外の人からも憧れを抱かれ、選ばれる街となります。その結果、人が集まる街となり、地域の発展や課題解決に向けた再投資が生まれ、持続可能な活力ある地域が実現できると考えています。

街づくりの取組み状況

街づくりについては、「広島市中心部におけるエリアマネジメント団体への参画」、「再開発事業者への川上関与」、「行政等との連携による地域インフラ整備に対する支援」を通じ、活力ある地域の実現に取り組

観光立県としての成長

マテリアリティ ③

10年後の目指す姿

観光投融資額1,300億円の実現

広島県の産業構造は製造業の比率が高く、「ものづくり」を軸として、造船・鉄鋼・自動車などの重工業から、電気機械・電子部品などの先端産業までバランスの取れた層が厚い産業群を形成しています。一方で、観光産業においては、平和記念公園と厳島神社という二つの世界遺産を有しているながらも、これらの世界遺産だけを

訪れる観光客の割合が多いため、観光客の滞在時間が短く、観光消費額が伸び悩んでいます。

当社グループでは、このような課題を解決し、広島県を観光立県として成長させるために、中期計画において2024年からの5年間累計で観光業への投融資額1,300億円を実行することを目標に掲げて活動しています。

観光立県実現に向けた取組み状況

観光業への投融資額とインバウンド消費額には強い相関性があり、投融資額が多い都道府県ほどインバウンド消費額が高くなる傾向があります。当社グループでは、観光消費額の増加に向けて、瀬戸内におけるクルーズ振興、食の魅力化、宿泊施設の整備、二次交通課題の解決等、テーマを定め、観光投融資を促進する仕掛けに取り組んでいます。

クルーズ振興、食の魅力化においては、瀬戸内海の美しい景観や島ごとに異なる歴史文化、特色あふれる食資源を活用して、広島県に観光客を惹きつけます。

更に宿泊施設の整備や二次交通の課題解決の分野において、多様なニーズや属性を持つ観光客がそれぞれ好みのスタイルで過ごせるよう地域に宿泊施設の選択肢

基幹産業である製造業の成長・再生② ― 造船業 ―

マテリアリティ ④

10年後の目指す姿

瀬戸内海事クラスターの持続的成長

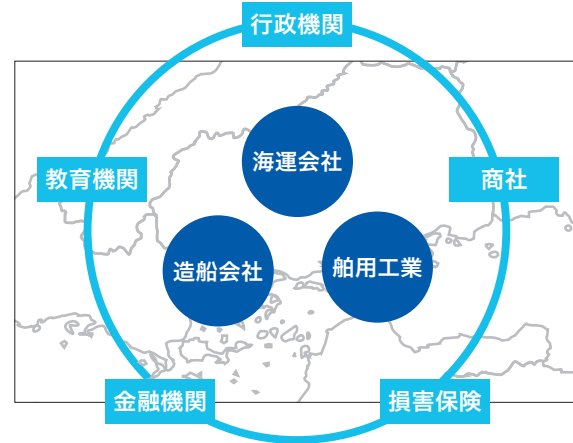
瀬戸内海事クラスターと造船業

瀬戸内地域では、古くから海運業が盛んであったことに加え、造船に適した地形や気候条件から造船業も発展し、関連企業が集積する「海事クラスター」が形成されました。

現在、地元4県（広島県、岡山県、山口県、愛媛県）における造船・造船関連業は、製造品出荷額（2022年度実績）1.2兆円、従業員数2.3万人といずれも日本全国の約4割を占めており、地域経済を支えています。

広島銀行は、50年以上に亘り、地元造船所に新造船船を発注する船主向けの船舶ファイナンスを通じ、造船業を含む海事クラスターの発展を支援しており、2025年3月末の造船・海運業向けの融資残高は9,678億円に上ります。

▶海事クラスターイメージ図



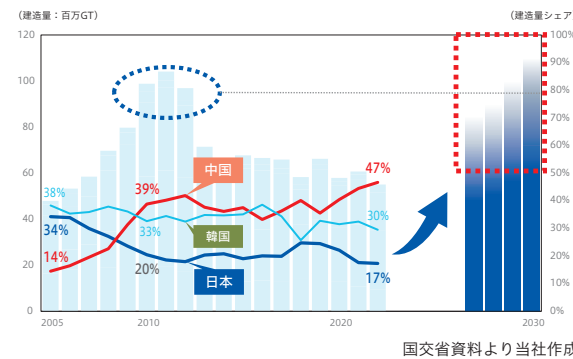
造船業の成長性と課題

世界の新造船需要は、2010年前後の大量建造船のリリース需要を中心に、2030年頃までに1億総トン程度まで拡大するとみられています。また、2023年7月、国際海事機関は、国際海運における温室効果ガスの排出量を2050年頃にネットゼロとする改定目標を採択し、2025年4月には、「使用燃料のGHG強度規制」や、同規制で支払われる負担金をゼロエミッション燃料船の報奨金として還付する「ネットゼロ基金」の設立が盛り込まれた中期対策について合意しました。これにより今後、LNGやメタノール、アンモニア等を用いた次世代燃料船に順次転換されることから、2030年以降も新造船需要は高止まりする可能性があります。

一方、日本の造船業は、かつて世界の新造船建造量の約50%のシェアを占めましたが、2000年代半ば以降、中国や韓国との競争が激化し、現在は20%を下回っており、

今後、人口減少の中で人材を確保・育成し、国際的に競争力のある次世代燃料船を供給する体制を構築するという課題に直面しています。

▶新造船建造量の推移



主要戦略

① 船舶ファイナンスを通じた海事クラスターの成長支援

広島銀行の伝統的な強みである船舶ファイナンスを通じ、地元造船・海運業の持続的成長に貢献するために、市況に左右されることなく、安定的に資金供給します。

10年後の目指す姿

産業構造の変革、スタートアップ・ベンチャー育成

「活力ある地域」を実現する。そのためには、若い世代にとって魅力的な企業や職種が育ち、地域の雇用と所得を確保していくことが重要です。当社グループでは、従来より地元エリアで他金融機関が十分に対応できていないスタートアップ、ベンチャー企業の支援

に取り組んできました。「中期計画2024」では、これまでの取組みをベースに産官学金連携を一層強化していくことで、持続的に地域経済の発展を後押しし、「活力ある地域」の実現を目指しています。

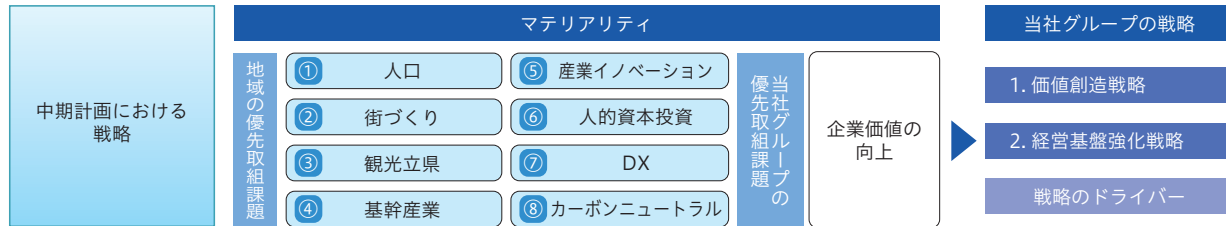
これまでの取組み

当社グループでは公益財団法人ひろしまベンチャー育成基金を通じたベンチャー企業に対する助成事業「ひろしまベンチャー助成金」を20年以上継続して取組む等、地域の活性化や発展に資する産業の育成に取り組んできた歴史的背景があります。また、2019年4月には、広島銀行、広島県、広島大学、ひろしま産業振興機構、ひろしまベンチャー

法人分野の取組み

取組みの位置づけ

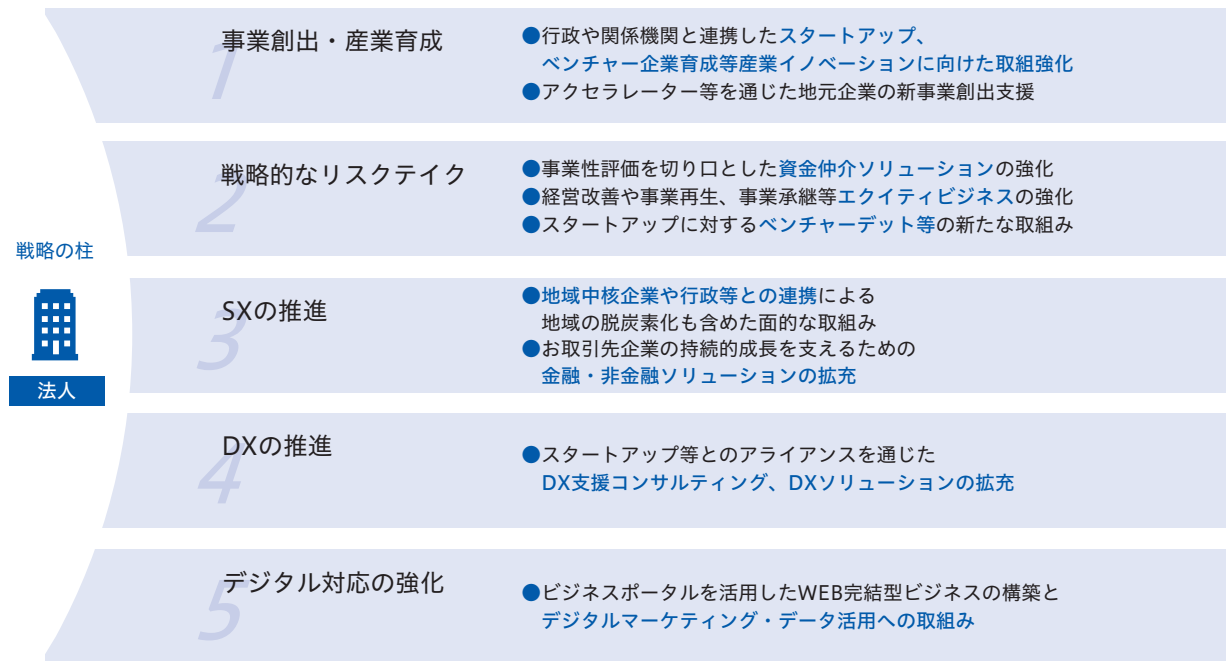
「活力ある地域」の実現に向けたマテリアリティ（地域の優先取組課題）の解決



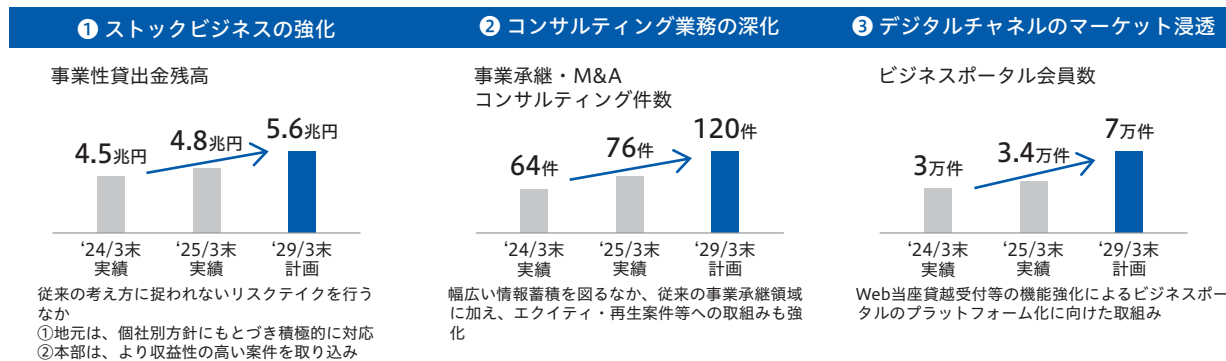
価値創造戦略のポイント ～お客さまの成長・発展に向けた取組み（法人）～

- 創業から廃業までのトータルパートナーとして、事業ステージに応じたソリューションを拡充し、事業創出・産業イノベーションに繋げる
- 「デジタル×ヒューマン」のベストミックスな顧客接点の観点から、法人分野においてもデジタル対応を強化

「中期計画2024」の概要



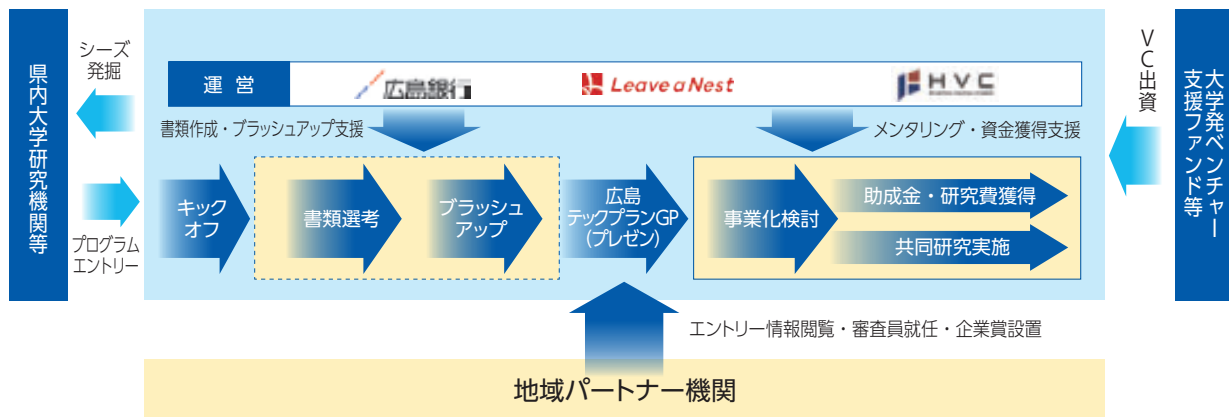
主な指標



法人分野の取り組み

大学等研究シーズの発掘

2020年度より、株式会社リバネスとの共催により、大学等の研究シーズを発掘し、事業化から成長に至るまで一貫して支援することを目的としたアクセラレーションプログラム「広島テックプランター」を実施しています。
これまで本プログラムを通じて、5社が新規に法人を設立するなど、研究シーズの事業化が進んでおります。



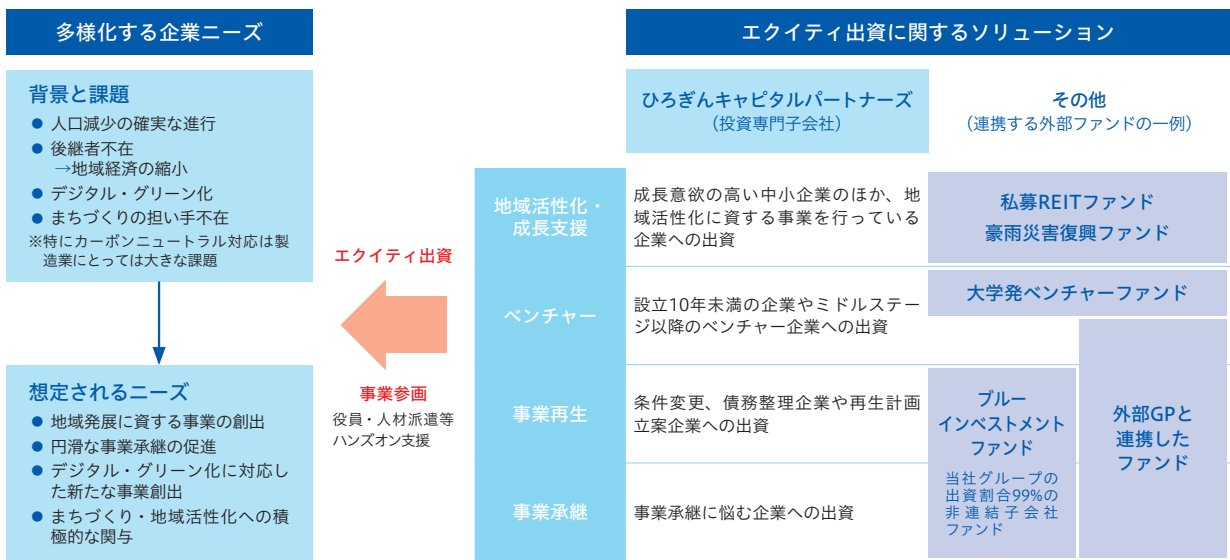
広島県内大学発ベンチャー支援

2020年4月、広島大学をはじめとした広島県内の大学、研究機関が有する研究シーズや、研究者・学生等の関係者を起点とするベンチャー企業に対して投資を行い、企業価値の向上を図ることで、地域経済の持続的な発展と雇用創出による「地方創生」を目的として設立した「広島大学・広島県内大学発ベンチャー支援投資事業有限責任組合」へ

エクイティビジネスの取組強化

当社グループでは、地域企業の成長に貢献するため、ひろぎんキャピタルパートナーズにて、「事業再生ファンド」・「事業承継ファンド」・「ベンチャーファンド」・「地域活性化ファンド」の4つの分野に投資を行うファンドを組成し、地域課題の解決や事業成長に取組むお取引先へのエクイティ出資を積極的に行っています。

今後も、広島銀行の「事業性評価」を切り口に、エクイティ出資による資金を提供するとともに、事業計画の策定や人材派遣等の当社グループのリソースを活用したハンズオン支援の取組みを強化することで、地域のお取引先企業の成長を支援していきます。

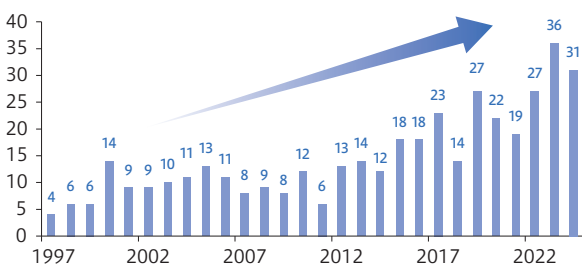


お取引先企業の事業承継、事業拡大への取組強化

当社グループでは、広島銀行を中心に、お取引先企業の持続的な成長を支援するため、事業承継や事業拡大に関する課題解決に向けて、M&A業務等を通じたサポートを行っています。

今後も、広島銀行の「事業性評価」を切り口に、親族内・従業員承継から第三者承継（M&A）、事業拡大に関するあらゆるニーズにワンストップで対応できる体制を整え、お取引先企業のサポートを行ってまいります。

▶M&A成約件数



DXの推進

DX推進支援の取組み

昨今の地方において、中堅・中小企業は、労働人口の減少や市場の縮小などの厳しい環境に直面しており、業務効率化や生産性向上が喫緊の課題となっています。さらに、AIやデータ、クラウド活用などのデジタル技術が急速に発展する中で、DX人材の不足もあり、独力でのDX推進が困難なケースが増えていることから、経済産業省の「DX支援ガイドンス」では地域金融機関が、地域の中堅・中小企業のDX支援を実施し、地域経済の持続的な発展を牽引することを期待されています。

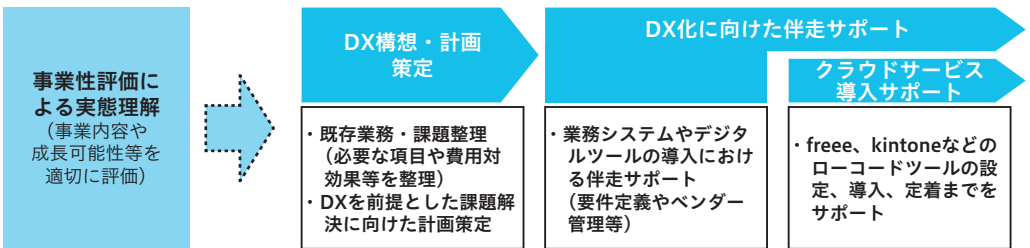
このような背景を受け、当社グループでは、従来からお客さまとの対話を通じた事業性評価を行い、実態理解をもとに、各種コンサルティング支援やソリューションを提供してきました。加えて、DXコンサルティングの体制を一層強化し、お客さまの経営課題解決・生産性向上に向けた支援を通じた企業成長への貢献を目的として、

2025年4月、広島銀行ソリューション営業部法人ソリューション室内に、DX専門のコンサルタントが在籍するDXコンサルティング組織を新設しました。

具体的には、以下ソリューションを提供中であり、今後もソリューションラインナップを拡充していく予定です。

- ①お客さまの経営目標と経営・現場課題をリンクさせた「DX構想・計画策定」、最適なソリューションの選定
 - ②デジタルツール導入・運用定着化までを一気通貫で伴走してサポートする「DX化に向けた伴走サポート」
 - ③freeeやkintone等のクラウドサービスの設定、導入、定着までサポートする「クラウドサービス導入サポート」
- また、ひろぎんITソリューションズ等のグループ会社・外部アライアンス先と連携することで、お客さまの経営課題解決に向けたサポートに取り組んでまいります。

DXコンサルティングのサポートフロー



事業性評価による実態理解をもとに課題解決に向けた整理・計画策定といったコンサルティングから実装（デジタルツール開発・導入・運用定着化）までを一気通貫で伴走してサポートします。

一方で、サイバー攻撃の脅威が年々増加し、企業活動の中断や情報漏洩のリスクが高まっています。お客さまが安心してDXを推進できるように、ひろぎんITソリューションズは、地域企業のリスクマネジメントの強化や社員教育・管理体制の整備を目的としたサイバーセキュリティトレーニング施設「CYBERGYM広島アリーナ」を開設し、地域のお客さまのサイバーセキュリティ対策をサポートしています。

また、自社保有のIDC（インターネット・データ・センター）を活用し、お客さまのシステム資産の保護、ランサムウェア攻撃によるイミュータブルバックアップサービス（暗号化や削除からデータを保護）の提供により、万が一サイバー攻撃の被害が発生した場合でもお客さまが事業継続できるよう支援を行っています。



SXの推進

お取引先企業のサステナビリティ向上に向けた取組み

当社グループでは、地域・お客さまが直面する環境・社会課題の解決に向けて、グループのあらゆる機能とアライアンスを活用することで、地元企業の成長・発展に寄与することを目指しています。

特に、広島銀行においては、2020年1月に地域金融機関として初めて「SDGs取組支援サービス」を創設して以降、一貫して、地元企業のサステナビリティ向上支援

を地域金融機関の責務ととらえ、お取引先企業へのサステナビリティ経営導入から実践までを金融・非金融の両面から支援するソリューションを展開・拡充しております。

また、カーボンニュートラルについては、お取引先企業との対話を通じて把握したニーズ・取組状況に応じて、主にグループ会社やアライアンス先との連携によるソリューション提供を行っております。

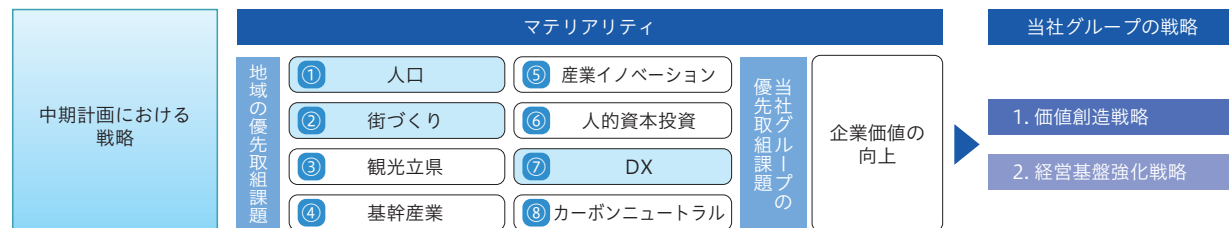
お取引先企業のサステナビリティに係るコンサルティングの概要



個人分野の取組み

取組みの位置づけ

「活力ある地域」の実現に向けたマテリアリティ（地域の優先取組課題）の解決



価値創造戦略のポイント ～お客さまの成長・発展に向けた取組み（個人）～

- 「人生100年時代」金融・非金融サービスの提供を通じて、お客さまの豊かな暮らしの実現に貢献
- お客さまのライフイベントに応じた潜在的なニーズを掘り起こし、あらゆる課題解決に向けて

コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、社会的責任と公共的使命を果たすなか、経営の健全性、効率性および透明性を高めることで、ステークホルダーであるお客さま、株主の皆さま等から高い評価と揺るぎない信頼を確立し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めています。そのため、株式

会社東京証券取引所による「コーポレートガバナンス・コード」の趣旨・精神も踏まえ、実効的なコーポレートガバナンスの実現に向け、次の5つの方針を掲げて取り組んでいます。

- 1.株主の皆さまの権利を尊重し、平等性を確保するとともに、権利行使に係る適切な環境を整備します。
- 2.国連において採択された「持続可能な開発目標（SDGs）」および企業の社会的責任（CSR）への取り組みを強化するとともに、地域社会、お客さま、従業員等の全てのステークホルダーとの適切な協働に努め、その権利や立場を尊重する企業文化・風土を醸成します。
- 3.ディスクロージャーの充実による適時適切な情報開示を通じて、経営の透明性を確保します。
- 4.取締役会は、株主の皆さまに対する受託者責任・説明責任を踏まえ、業務執行の実効性の高い監督と迅速な意思決定を行います。
- 5.株主の皆さまとの建設的な対話を行い、適切な対応に努めます。

コーポレートガバナンス体制

当社は、「監査等委員会設置会社」を採用することで、監査等委員である取締役(複数の社外取締役を含む)に取締役会での

リスク管理

基本的な考え方

当社グループが、お取引先や株主の皆さまからの信頼にお応えするためには、様々な「リスク」に的確に対処することにより、経営の健全性を維持・向上しつつ、適切な収益を確保し、安定的な経営を行っていく必要があります。

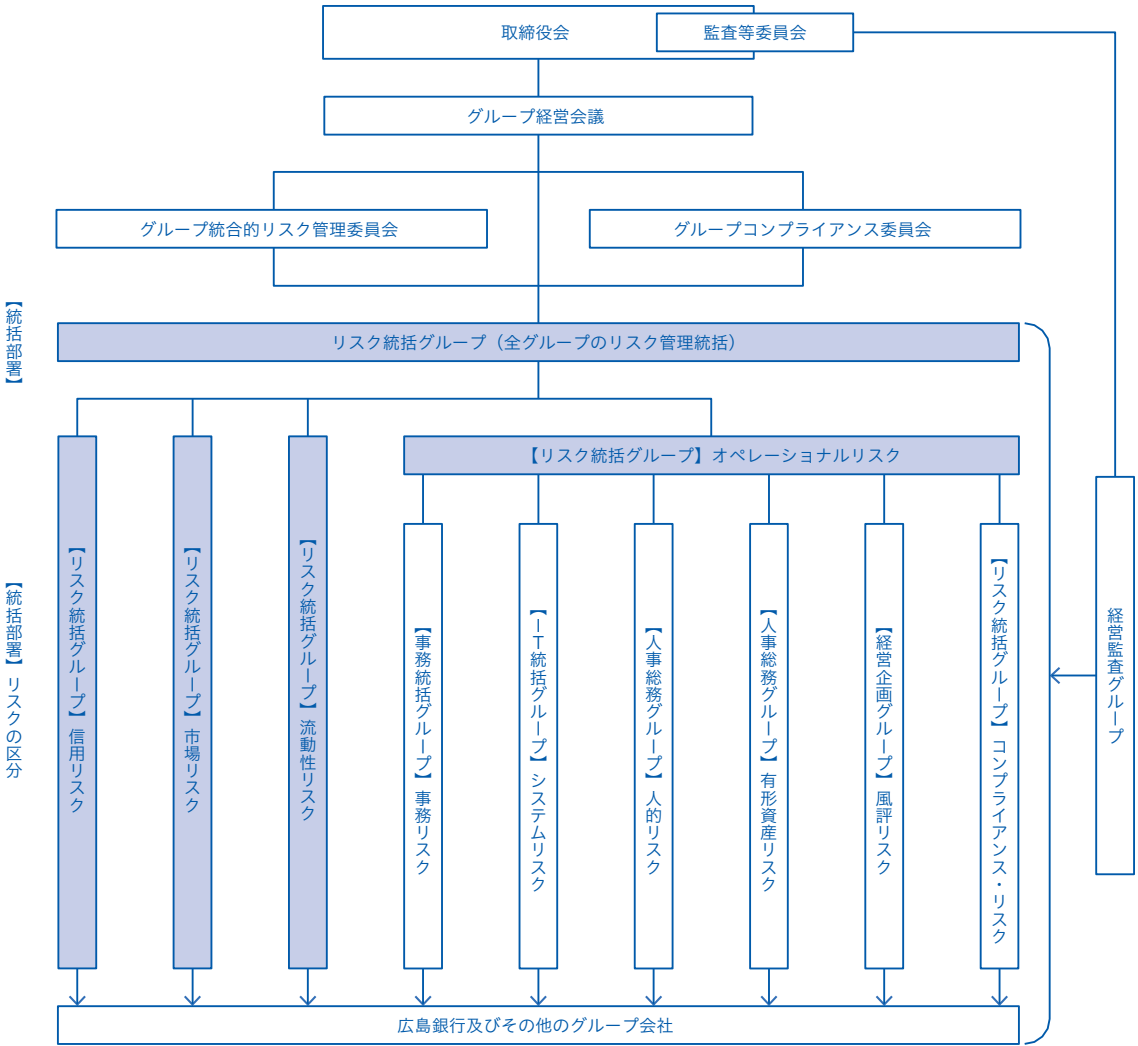
当社グループでは、リスクを的確に管理するため、取締役会で定めた「グループ統合的リスク管理規程」に基づき、毎期のリスク管理方針を決定し、各種リスクを統合的に管理しております。

リスク管理体制

主要なリスクである信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスクの管理については、それぞれの管理部署を明確化し、リスク統括グループが当社グループのリスク管理を統括して一元的な管理を行っております。また、「グループ統合的リスク管理委員会」を設置するとともに、経営監査グループが

リスク管理体制の適切性・有効性を定期的に監査し、多様化・複雑化するリスクに対して適切に対応する体制を構築しております。
こうしたリスク管理体制の下で、自己資本、リスク、収益のバランスのとれた、健全で収益力の高い経営を実現してまいります。

▶リスク管理体制（2025年4月1日現在）



IT戦略（次世代基幹系システムの構築）

次世代基幹系システムへの対応（MEJARへの参加、および詳細検討に関する基本合意）

広島銀行では、2030年を目途とし、次世代基幹系システムとして、メインフレームからクラウドへの移行を目指します。

クラウド化の実現にあたり、株式会社横浜銀行、株式会社北陸銀行、株式会社北海道銀行、株式会社七十七銀行、株式会社東日本銀行との間で2010年1月から稼働を開始している共同利用システム（MEJAR※）

※Most Efficient Joint Advanced Regional banking-system（最も効率的な先進的地方銀行共同システム）の略

に参加し、6行によるシステム共同利用に向けた詳細検討を行うことで基本合意しております。

「MEJAR」スキームに参画することで、金融サービスを機動的に提供しつつIT投資を低減できる“クラウド”をプラットフォームとした次世代基幹系システムの実現と、DX戦略の推進によるコアビジネスの成長を同時に実現してまいります。

次世代基幹系システム移行までの対応（2022年度～2030年度）

現在、広島銀行と株式会社ふくおかフィナンシャルグループ（以下、F F G）、日本IBM株式会社（代表取締役社長 山口 明夫）およびキンドリルジャパン株式会社（代表取締役社長 上坂 貴志）との間で実施している基幹系システムの共同運営（Flight21）を2030年度まで延長の上、2022年度～2026年度の期間で、基幹系システムのモダナイゼーションを実施します。モダナイゼーションでは、F F Gと共同で、①勘定系・情報系システムの構造刷新やオープン化による効率化、②チャネル統合基盤の新

