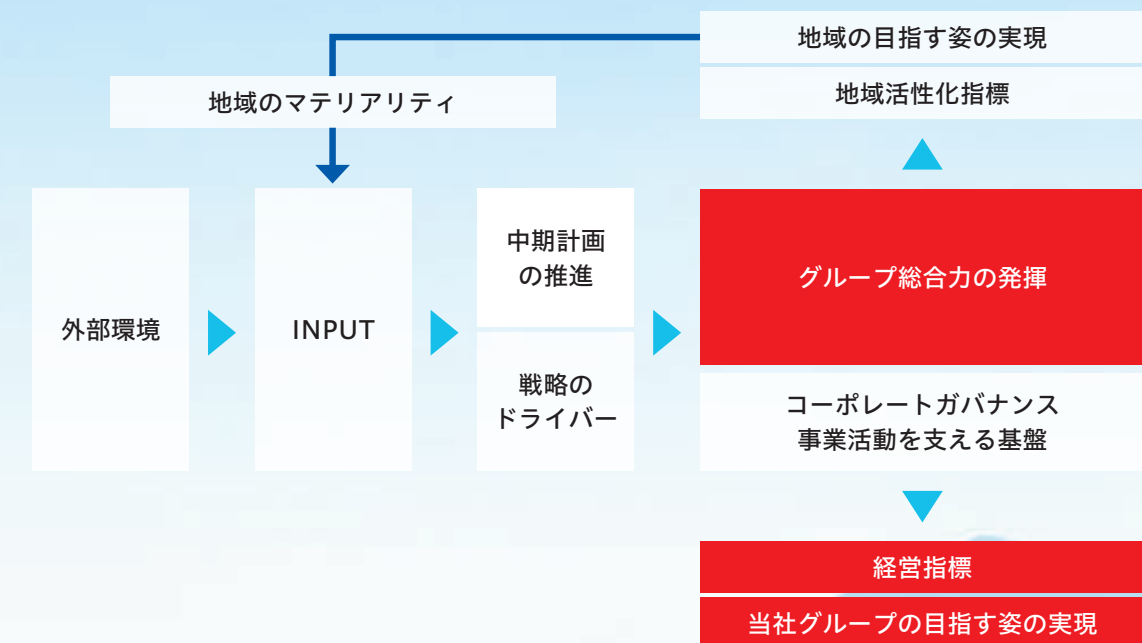


私たちはどのように価値を創造するのか？

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

- 価値創造のための戦略
- 活力ある地域の実現に向けたマテリアリティと取組み
- 法人・個人分野の営業戦略

Contents

財務担当役員メッセージ	37-44
活力ある地域の実現	
人口減少の抑制(マテリアリティ①)	45-46
街づくり(マテリアリティ②)	47-48
観光立県としての成長(マテリアリティ③)	49-50
基幹産業である製造業の成長・再生① 自動車産業(マテリアリティ④)	51-52
地域企業と歩む ～お取引先さまの声～	53-54
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)	55-56
産業イノベーション(マテリアリティ⑤)	57-58
お客さまの成長・発展	
法人分野の取組み	59-68
個人分野の取組み	69-72

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めてまいります。引き続き、着実な利益の積み上げ、成長投資、株主還元のバランスが取れた経営を推進し、持続的な企業価値の向上を図るとともに、早期に連結PBR1倍超の達成を実現すべく全力を尽くしてまいります。今後とも、株主・投資家の皆さまのご期待にお応えできるよう、誠実かつ透明性の高い財務運営に努めてまいりますので、引き続きご支援賜りますよう、お願い申し上げます。

2024年度の業績および2025年度の業績見通し

2024年度の振り返り

過去最高益を更新、
持続的成長に向けた収益基盤を強化

2024年度は、日本銀行によるマイナス金利政策の解除および追加利上げをはじめとする金融政策の転換により、市場環境が大きく変化した一年となりました。こうした環境下、地元を中心とした貸出金の増加や利回りの改善による貸出金利息の増加、さらに有価証券運用の収益力強化が追い風となり、資金利益は大幅に増加いたしました。その結果、本業収益が堅調に推移し、連結粗利益は前年比121億円増の1,128億円となりました。

一方、中期計画2024で掲げる「コストをかけてトップラインを引き上げる」方針のもと、人的資本投資やDX・IT投資を中心とした成長投資を積極的に展開し、持続的成長に向けた収益基盤の強化を図った結果、営業経費は前年比62億円増加となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益は前年度比82億円増の358億円となり、過去最高益を更新しました。

2025年度の業績見通し

法人分野を軸とした収益の最大化による
2期連続の最高益

2025年度は、米国の関税見直しを契機に景気の先行きや市場動向が不透明ななか、お客さまのニーズや課題は一層多様化・複雑化することが予想されます。こうした状況に対応するため、当社グループは他行に先駆けて取組んできた事業性評価を起点とし、お取引先の真の課題を的確に把握し、最適なソリューションの提供に努めてまいります。特に、地域再開発や船舶関連産業の堅調な資金需要を捉え、資金仲介機能を最大限に発揮することで、貸出金利息の増加をはじめとした収益の着実な積み上げを目指します。また、地元企業の成長投資や事業再生ニーズに対応した事業承継・M&A支援を積極的に展開し、役務取引等の利益拡大にも注力してまいります。これらの取組みを着実に進めることで、親会社株主に帰属する当期純利益は2024年度比42億円増の400億円と、2期連続の最高益更新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)	2024年度実績（前年比）	2025年度見込（前年比）
連結粗利益	1,128（+121）	—（—）
経常利益	521（+180）	570（+49）
親会社株主に帰属する当期純利益	358（+82）	400（+42）
（ご参考）営業経費	641（+62）	—（—）

▶広島銀行・単体

(億円)	2024年度実績（前年比）	2025年度見込（前年比）
コア業務粗利益	1,065（+145）	1,185（+120）
コア業務純益	490（+101）	570（+80）
経常利益	477（+163）	520（+43）
当期純利益	329（+64）	365（+36）
（ご参考）与信費用	23（△121）	70（+47）

（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 0.50%（長期）10年国債金利 1.40%
外貸金利：（短期）FF金利 3.75%（長期）米10年国債金利 4.50%
為替（ドル/円）：145円
日経平均株価：35,000円

■ 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 (人件費) ●年平均3%のベースアップ等 ●25年度人事制度改正 等 } '24年度対比 +約40億円
	経費	575億円		665億円	+90億円	+95億円	(物件費) ●基幹システム移行 ●DX投資 等 } '24年度対比 +約50億円
	コア業務純益	490億円		865億円	+375億円	+250億円	
	うち与信費用	23億円		80億円	+57億円	±0億円	
		当期純利益	329億円	520億円	+191億円	+110億円	
		当期純利益 (合計)	29億円	48億円	+19億円	+8億円	
広島銀行 以外	親会社株主に帰属する当期純利益	358億円		570億円	+212億円	+120億円	

(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

日本銀行の政策金利が段階的に1.0%まで上昇するという新たな金利シナリオを前提とし、親会社株主に帰属する当期純利益の目標も、450億円から570億円へと上方修正しました。それに伴い、収益性の経営指標である連結ROEについて、従来の目標であった7.0%を大きく上回る9.5%（2028年度）へと引き上げました。

■ マーケットシナリオ

(政策金利)

見直し前

見直し後

	2025年度		2026年度		2027年度		2028年度	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
日本銀行 政策金利	2026年4月 0.75%				2027年4月 1.00%			
					0.1%			

(その他シナリオ)

見直し前

見直し後

円貨金利	10年国債金利	1.50%	2.00%
	FF金利	3.00%	3.75%
外貨金利	米10年国債金利	3.75%	4.30%
為替 (ドル/円)		135円	140円
日経平均株価		41,000円	44,000円

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。

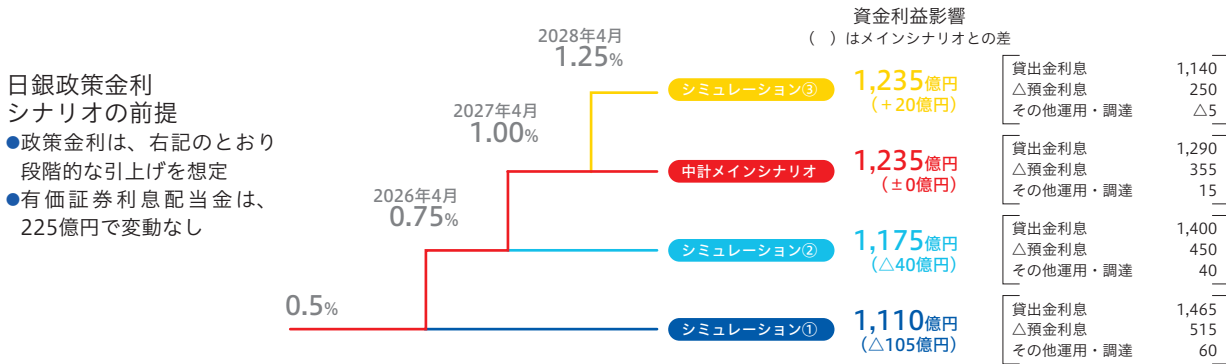
当社では、RORA（リスクアセット収益率）の向上を常に意識しながら、持続的な資本効率の改善に取り組んでまいります。

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。

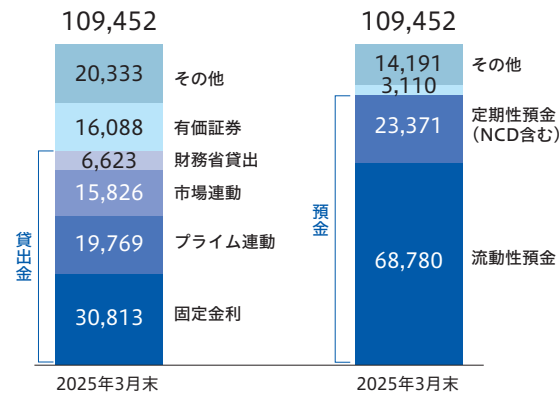


収益のドライバー

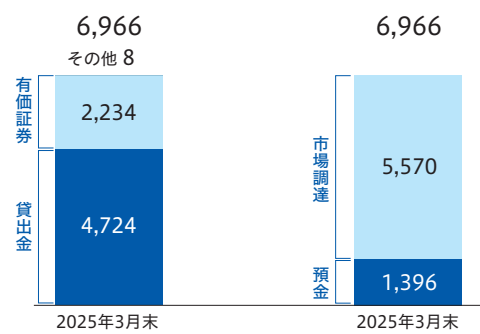
当社グループの強みを活かしたビジネス展開として、「法人ソリューション」、「地域開発ビジネス」、「船舶ファイナンス」、構造改革を進める業務領域として、「有価証券運用・ALM」に注力してまいります。

(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)



▶外貨バランスシート (百万米ドル)



こうした注力分野に対し、経営資源（ヒト・カネ）を優先的かつ積極的に投入することにより、収益の成長ドライバーとして確立させてまいります。

事業分野

法人ソリューション

地域開発ビジネス

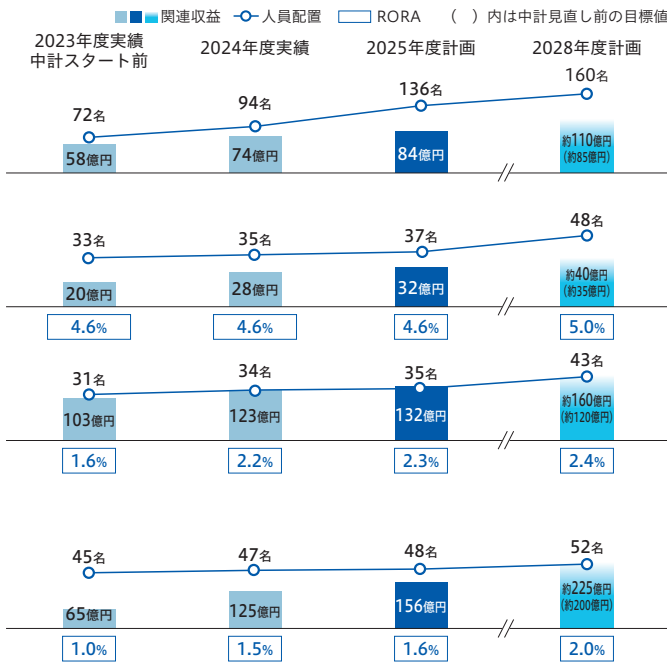
船舶ファイナンス

当社グループの「強み」を活かしたビジネス展開

「構造改革」を進める業務領域

有価証券運用・ALM

収益・人員配置計画



株主還元方針

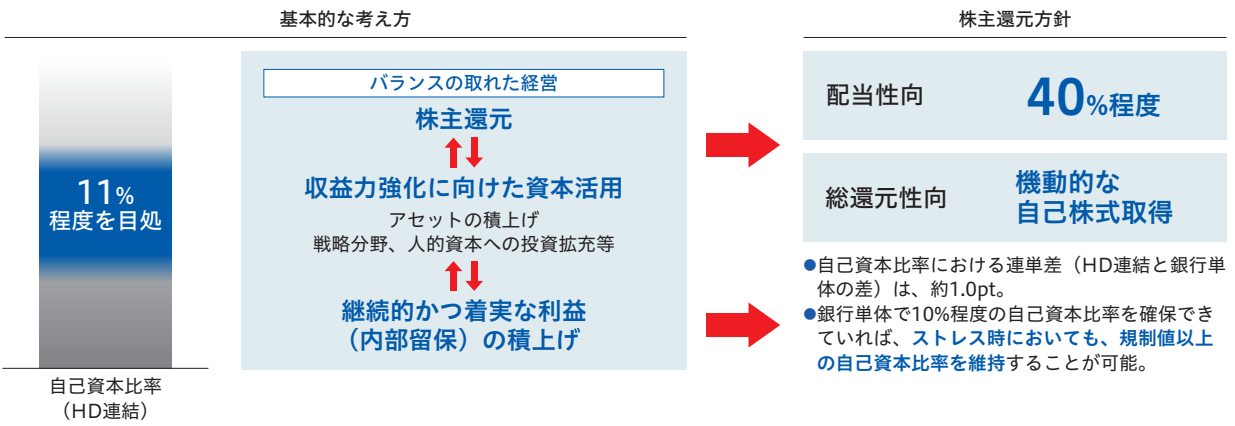
当社では、HD連結自己資本比率の目処を11%とする中、配当性向40%程度と、機動的な自己株式の取得を実施する株主還元方針を定めております。

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。2025年度の1株当たりの配当金は54円、配当性向は40.4%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。

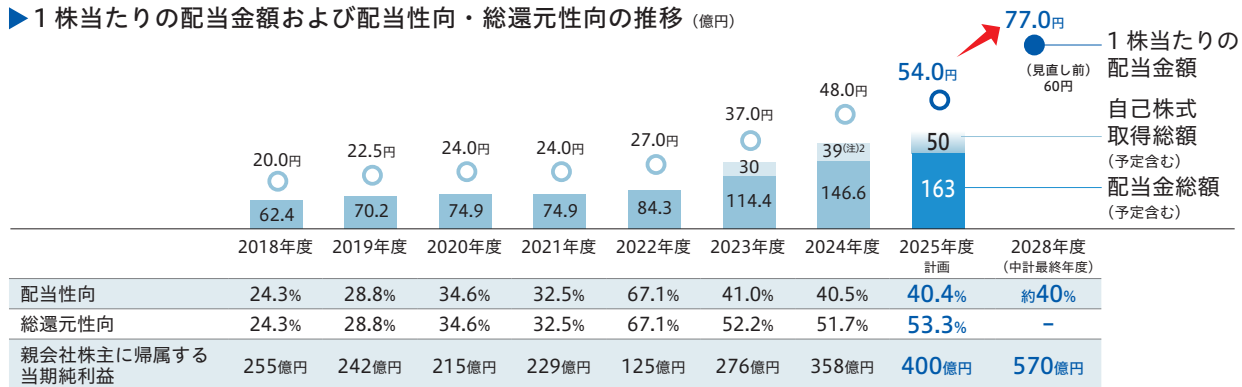
また、2025年度においては、50億円の自己株式取得を実施する予定です。その結果、2025年度の総還元性向は、53.3%程度となる見込です。

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570億円の達成により、1株当たりの配当金額77円を目指してまいります。

▶株主還元の考え方



▶ 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）1.2020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。

政策保有株式の縮減

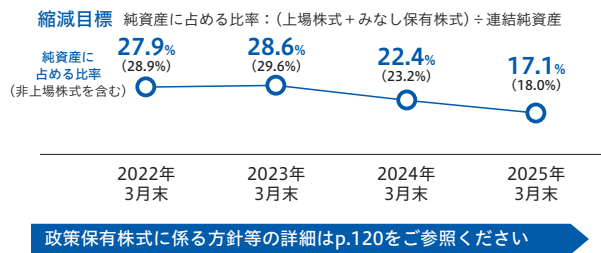
当社グループは、政策保有株式について、地域経済の発展や当社グループの企業価値の向上に資するなど保有意義が認められる場合を除き、保有しないことを基本方針としております。

縮減に向けて発行体企業との対話を進めた結果、2025年3月末時点の政策保有株式（上場株式、みなし保有株式の合計）の時価残高の連結純資産に対する比率は17.1%となり、目標としていた20%未満を達成しました。

今後も継続的に縮減を図り、「中期計画2024」の最

終年度である2029年3月末までに、連結純資産対比15%未満を目指しています。

▶ 政策保有株式の推移



資本市場との対話強化

目指す株主構成

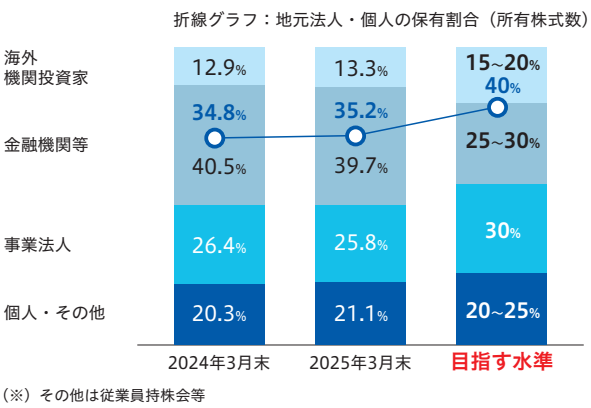
政策保有株式における持ち合い慣行の見直しが進む中、今後は国内の金融機関等による株式保有比率の低下が継続すると想定されます。こうした環境変化を踏まえ、当社では持合解消の動きを一つの契機と捉え、多様な株主との対話を通じて、株主構成の転換を進めております。具体的には、海外機関投資家、国内事業法人、個人投資家の皆さまの保有比率を高めることを目指しております。特に、当社の営業基盤である地元の株主比率を40%まで高めていきたいと

（ご参考）株式売出し（2025年7月実施）について

株主の皆さまとの継続的な対話を行う中で、主に損害保険各社による当社株式の政策保有分について、売却の意向を確認しました。当社として最適な株式売却の手法を検討した結果、円滑な売却機会を提供するとともに、当社が目指す株主構成の実現に資するものとして、株式の売出しを実施しました。今後も、政策保有株式の相互保有からの脱却を進めるとともに、当社の企業活動を中長期的な視点でご理解・ご支援いただける幅広い投資家層の拡大および市場における流動性の向上を目指してまいります。

考えています。今後も、透明性の高い情報開示と建設的な対話の強化を通じて、持続的成長に資する資本市場との良好な関係構築に努めてまいります。

▶ 目指す株主構成について



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む積極的な情報開示は、当社グループに対する投資家の皆さまの成長期待の醸成につながるものと考えております。また、皆さまとのエンゲージメントは、貴重な学びや気づきを得られる極めて重要な機会であり、いただいたご意見は取締役会やマネジメントと共有のうえ、経営戦略に反映させていくことが、財務担当役員としての重要なミッションであると認識しております。今後も、皆さまとの対話を通じていただいたご意見・ご提言を真摯に受け止め、それを経営に活かすことで、企業価値の最大化に向けた取組みを一層加速させてまいります。

	2023年度	2024年度	2025年度（予定）
機関投資家向け説明会	3回	6回	8回
機関投資家との個別面談	31社（うち海外12社）	43社（うち海外11社）	50社程度
個人投資家等向け説明会	3回	4回（うち法人取引先向け2回）	4回

TOPICS

地元での会社説明会開催

法人のお取引先さまを対象とした会社説明会を初めて開催しました。本説明会は、当社事業のご理解をより一層深めていただくことを目的として、広島、福山の2会場で開催し、約150社のお取引先さまにご来場いただきました。

法人の取引先さま向け会社説明会



地元の個人投資家さま向けを対象とした「広島IRセッション」を3年連続で開催しました。本セッションは、広島の魅力を発信することを目的に、広島県竹原市ご出身の個人投資家である桐谷広人さまの講演会、地元の神楽団による神楽公演、当社株主優待制度のカタログ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、多数のお客さまに来場いただきました。

個人投資家さま向け会社説明会



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

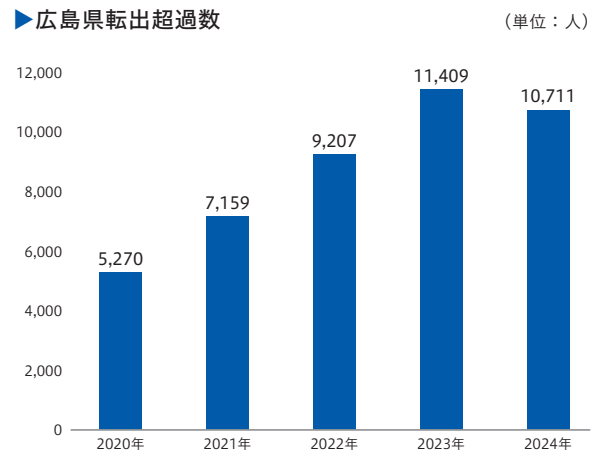
今、広島県では環境、地域交通、医療・介護等様々な地域課題が顕在化しています。当社グループは、そんな地域課題一つ一つに向き合い、様々なパートナーと共に丁寧に課題解決を行うことで、「活力あふれる地域」を実現

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



中、当社グループでは地域の魅力向上に資する様々な取組みを企画しています。2023年9月には、株式会社W TOKYOと「地方創生の推進に関する連携協定書」を締結しました。若者を中心に圧倒的な発信力を誇る東京ガールズコレクション (TGC) というプラットフォームを有する同社と連携することで、エンターテインメントの強化による地域の新たな価値創造の実現を目指しております。

若者の減少→人手不足→地元企業の活力低下という負のスパイラルからの脱却には、地域そのものの魅力を高め、人々が安心して誇りを持って暮らすことができる広島を実現することが急務であり、地域総合サービスグループとして地域の魅力向上を牽引していきます。



©ヒロマツホールディングス presents TGC 広島 2025 記者発表会

主要戦略

① 若者減少解消

人口減少を食い止めるには、若者が留まりたくなる魅力溢れる地域の実現が不可欠です。若者減少の要因を正確に把握することで、適切な施策を打ち出していきます。

② 人手不足対策

2024年問題に直面する運輸・建設業界等を中心に、人手不足の問題が顕在化しており、地元企業の活力低下が懸念されています。女性や外国人等多様な労働力の確保、DX等による生産性向上の両面から、人手不足への対応策を進めていきます。

KPI

広島県の人口社会増減

減少幅縮小

(2028年)

若者にとって魅力的な企業や職種が育ち、日々を彩るエンターテインメントに溢れること、地域の雇用と所得が安定して確保されることで、自ずと人が集まるまちを目指します。

ACTION

地元企業と若者をつなげるコンソーシアムづくり

若者が地域を離れてしまう要因の一つとして、「若者と地元企業の接点の不足」が挙げられます。地域には基幹産業である製造業はもちろん、様々な分野でオンリーワン、ナンバーワン企業が存在しているにもかかわらず、必ずしも若者にその情報が届いていない現状があります。

地元企業を若者に知ってもらうための取組みの一つとして、昨年度よりひろぎんエリアデザインが事務局を務める「ひろしまAI部運営コンソーシアム」があります。ひろしまAI部は、AI等に関心を持つ高校生を対象にAIの基礎を教えることで、デジタル・リテラシーの底上げを図る取組みとなります。デジタル人材の育成を行うことで、将来の産業人材の育成・確保を図ることが目的の一つですが、本取組みでは「地元企業の若手社員等がAIの基礎を教えるコーチとして関わる」、「地元企業を訪問して実社会でテクノロジーやデータをどう活用しているか体験する」等により、高校生と地元企業、ひいてはそこで働く人々との接点を意識的に作り出すことをポイントとしています。ひろしまAI部には、昨年度は23校170名超の生徒が参加しており、早い段階から地元企業を知り身近に感じることで、若者が就職時に地元企業を選択するきっかけとなる等の効果を狙っています。



2024年6月13日開催「ひろしまAI部運営コンソーシアム 発足式」



2025年3月27日開催「HIROSHIMA AI PITCH 2025」

VOICE

地域の魅力向上のため 産学官金で連携して取組む

私たちは10年後、若者が定住し、活力あふれる地域として誇りを持って暮らせる未来を描いています。地域の魅力向上はインフラ整備だけでなく、住民一人ひとりが夢や希望を追求できる環境づくりにほかなりません。

当社グループは、産学官金の連携を核とした取組みを推進することで、人口減少の抑制と地域の魅力向上を実現しようと試みています。

ひろしまAI部はその具体的な取組みの一つです。約40社に及ぶ地元企業等が本取組みの趣旨に賛同・参画頂き、企業、大学、自治体、金融機関といった多様なステークホルダーが互いの強みを補完し合い、連携する体制が形成されました。地域の未来を切り拓く原動力となる具体的な取組みを形作れたと考えています。



ひろぎん
エリアデザイン
地域課題解決ユニット
シニアマネージャー
浅野 晃平

当社グループは、今後も、地域に幅広いネットワークを持つハブ企業として、産学官金連携の取組みを一層深化させ、地域全体が一体となって課題に立ち向かう体制を強化してまいります。このことは、広島が安心して暮らせる、誇りと希望に満ちた未来を実現するための確かな一歩となると信じています。

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」となることが必要です。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んでいます。

「エリアマネジメント」は、「地域における良好な環境や地域の価値を維持・向上させるための、住民・事業主・地権者等による主体的な取組み」のことであり、ひろぎんエリアデザイン等が広島市中心部のエリアマネジメント団体に参画しています。エリアマネジメント団体の構成企業等と連携し、各エリアの将来像検討等の地域の魅力や価値の向上に取り組んでいます。

街づくり・地域開発案件への関与において、企画構想といった川上段階での関与を増加させることで、地

域の課題やニーズを踏まえた内容にしていくと共に各案件や既存拠点等が面的に連動することで、より価値が向上するよう取り組んでいます。

また、自治体や民間事業者といったパートナーと連携した公園等の公共空間等の整備を通じ、各地域の魅力や価値の向上に取り組んでいます。福山市においては、JR福山駅周辺のウォーカブルな街づくりに向け、ひろぎんエリアデザインが「福山駅前広場協議会」に委員として参加しています。

これらはいずれも、当社グループが強みとする地域とのネットワークやファイナンス機能等を発揮できる領域であり、グループ連携を通じ、街づくりを推進していく方針です。



広島市中心部エリアマネジメント団体
(出所：広島都心会議ホームページ)



福山駅前再生ビジョン
(出所：福山市ホームページ)

主要戦略

① 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

民間が主体となった地域の魅力・価値向上に繋がる取組みを推進

② 再開発事業者への川上関与

地域の課題やニーズを踏まえた面的な街づくりを推進

③ 行政等との連携による地域インフラ整備に対する支援

外部パートナーとの共創による街づくりを推進

KPI

街づくり・地域開発への累計関与件数 (2024年度～2028年度)

270件
(2024年度実績 50件)

ACTION

呉市「音戸の瀬戸公園」の魅力向上に向けた取組

呉市は県内3番目の中核都市であるとともに、大和ミュージアムをはじめ、てつのくじら館、音戸の瀬戸公園、桂浜温泉、御手洗保存地区といった多彩な観光資源を有する観光地です。

このような特色ある観光地によって呉市の入込観光客数は増加しておりますが、宿泊客数は低水準に留まっており、いわゆる通過型観光による観光消費額の低迷が課題となっております。

こうした中、2025年4月、地域の方々に長年愛されてきた「音戸の瀬戸公園」のリニューアル事業が発表され、通過型観光から滞在型観光への転換を図るプロジェクトが本格的に始動しました。

ひろぎんエリアデザインならびに広島銀行は、地域創生や観光分野への投資を行う投資会社である地域創生ソリューションを代表法人とする「CCKグループ」の一員として、プロジェクトに参画いたします。

本プロジェクトでは、今まで地域の公園であった音戸の瀬戸公園のエリアを再定義し、市民と観光客の「休息拠点の場」として整備運営を行うことで、呉市・せとうちエリアの観光消費の拡大を図っていきます。プロジェクトの核となるラグジュアリーホテルブランドであるバンヤンツリーホテルの設置運営をベースに、公園全体をリニューアル・リブランディングすることで、地域の価値を高め「世界に選ばれる音戸」を実現します。

プロジェクトの中では、地域イベントとの連携によるにぎわいの創出や、呉駅・呉港からのアクセスの拡充、瀬戸内におけるさまざまな観光資源との連携による回遊性の向上など、行政やDMO^(※)、地域の事業者と連携しながら施策を検討・実行していきます。

新しい音戸の瀬戸公園の実現に向けて、当社グループは、地域とプロジェクトをつなぐ連携の中核となり、地域のポテンシャルを最大限引き出し、エリアの価値向上に貢献していきます。

(※) Destination Management Organizationの略で、地域の多様な関係者との連携によって観光地域づくりを推進する組織。



音戸大橋



情島と音戸倉橋方面の眺め (出所) 呉市

VOICE

地域の価値をさらに高める街づくり

「人口流出ワースト」「通過型観光からの脱却」といった地域課題を持つ広島県にとって、「住みたい、住み続けたい」「また訪れたい」と思ってもらえることは、街づくりにおいて非常に重要な要素です。呉市を代表する音戸の瀬戸公園においても、訪れる方々に満足していただくことはもちろんのこと、地域の方々にとっての憩いの場としても機能する必要があります。

ライフスタイルだけでなく、旅行の在り方も多様化している現代において、選ばれ続ける地域・街を実現するために、われわれは常にプロジェクトと地



ひろぎん
エリアデザイン
まちづくりグループ
森久 裕太

域をつなぐハブ機能としての役割を果たす必要がありと考えています。

ひとつひとつのプロジェクトで、地域の価値を最大限高めていく、その積み重ねこそが、今広島に求められている街づくりであると私は考えています。

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

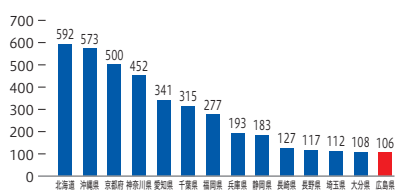
観光業への投融資額とインバウンド消費額には強い相関性があり、投融資額が多い都道府県ほどインバウンド消費額が高くなる傾向があります。当社グループでは、観光消費額の増加に向けて、瀬戸内におけるクルーズ振興、食の魅力化、宿泊施設の整備、二次交通課題の解決等、テーマを定め、観光投融資を促進する仕掛けに取り組んでいます。

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を増やし、ストレスなく県内を周遊できるよう移動手段の課題解決に取り組むなど、受入環境整備を進めています。

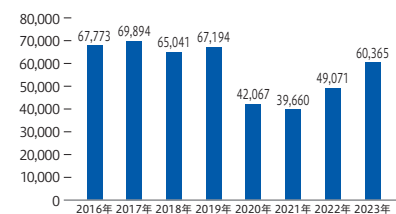
各分野における多様なステークホルダーと協働し、観光客数の増加のみならず、1人あたりの滞在時間および観光消費額の増加を図り、広島県の観光を「通過型観光」から「周遊型・滞在型観光」へシフトチェンジさせ、観光産業を県の経済基盤とする動きを加速させていきます。

▶ 宿泊・飲食業の建設投資額（東京都・大阪府除き、2014～2023年平均）（億円）



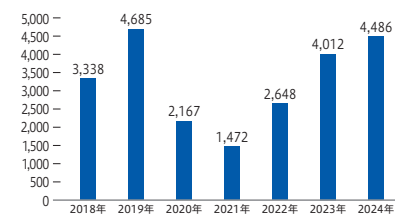
国土交通省「建設業統計調査」より当社作成

▶ 広島県観光客数（千人）



(一社)広島県観光連盟「Dive!Hiroshima」事業者向けデータページから当社作成

▶ 観光消費額（億円）



(一社)広島県観光連盟「Dive!Hiroshima」事業者向けデータページから当社作成

主要戦略

① 観光投融資額の増加

観光産業の活性化には需要の創出と供給側の整備を併せて進めなければなりません。インバウンドを含む観光客の受入環境整備や地域の魅力創出に向けて観光産業への投融資を実施します。

② 広島県観光客数の増加

観光客は宿泊施設、飲食店、交通機関、土産物屋など様々なサービスを利用するため、地域経済に直接的な貢献をします。当社の観光に関する取組みを通じて、インバウンドを含めた観光客数の増加を企図します。

③ 観光消費額の増加

観光消費額が増加することで、地域の魅力が広く知られ、新たな観光客が引き寄せられ、長期的な地域経済成長が促進されます。更に地域経済が観光産業以外に依存するリスクが軽減され、地域経済の多様化が実現できます。

KPI

観光投融資額 (2024年度～2028年度)

1,300億円
2024年度実績 163億円

広島県観光客数

1億人
(令和4年比+50,929千人)

観光消費額

8,000億円
(令和4年比+5,352億円)

ACTION

「せとうちエリアにおける高付加価値インバウンド観光地づくり

国内の人口減少を背景に個人消費の低下が予想される中、地域経済を維持するには、地域外の外貨を取り込む観光が大きな役割を果たします。特に、インバウンド誘客は大きな注目を集めており、定住人口1人とインバウンド6人の経済効果は同等と言われ、その重要性は高まっています。政府が2024年に3,687万人だったインバウンド観光客を2030年に6,000万人まで増やすという目標を掲げている中、日本各地でインバウンドに対する取組が行われていますが、単体の基礎自治体や事業者では取組に限界があると考えられるため、周辺地域と一体となった取組が求められています。

ひろぎんエリアデザインは、2023年度から継続してせとうちDMOを構成する一般社団法人せとうち観光推進機構から「せとうちエリアにおける高付加価値なインバウンド観光地づくり推進事業」を受託して、欧米およびオーストラリアを中心とした高付加価値旅行者※をせとうちエリアに呼び込む体制づくりの支援を行っています。2024年度は、本事業に参画しているせとうち7県の48基礎自治体・DMO・観光協会など多数のステークホルダーの事業窓口となり、Face to Faceで積極的な関与を引き出す役割を担いました。また、昨年度策定を支援したマスタープランの改訂を支援する中で、せとうちエリアの輸出額におけるインバウンドシェア、高価格帯宿の単価、宿泊業の賃金推移など本事業の成果目標の測定を実施しました。

※訪日旅行1回当たりの総消費額100万円以上の旅行者を「高付加価値旅行者」といいます。



「せとうちエリア」における高付加価値なインバウンド観光地づくりマスタープラン2024年度改訂版 抜粋

VOICE

広島に滞在したくなる仕掛け作り

広島県を訪れるインバウンドは、国籍別では欧米およびオーストラリアが半数以上を占めており、多くは成田空港・羽田空港から来日し、ゴールデンルートを経て広島に足を運びます。

大阪の宿泊先に荷物を預け、新幹線を利用して広島を日帰りで訪れる旅行者も多く、広島県のインバウンドの1人あたりの平均宿泊数は全国平均を下回っています。

これは、広島県が観光客にとっての「最終目的地」になっていないことを表しています。

私達は、観光客に広島を「ついで」ではなく「目的地として」訪れていただき、長く滞在したくなる仕掛けを構築することで、通過型観光からの脱却を目指します。

そのためには、広島県だけではなく、せとうちエ



ひろぎん
エリアデザイン
まちづくりグループ
高越 由紀子

リアをブランド化し、付加価値を高めていく必要があります。せとうちエリアは、世界を惹きつける観光資源を数多く有しています。

なかでも、クルーズや食といった領域にスポットをあて、広島県およびせとうちエリアを、「ついで」ではなく、「最終目的地として」何度も訪れる街にしていきたいと考えています。

基幹産業である製造業の成長・再生① — 自動車産業 —

マテリアリティ ④

10年後の目指す姿

地場サプライチェーンの強靱化を通じた地域経済の成長の実現

当地における自動車産業は、中国地方全体で約600社のサプライヤーと6万5千人超の従事者を抱える重要な基幹産業です。広島銀行では、地域経済の持続的な発展は自動車産業の成長なしには成し遂げられないと考えていることから、中期計画において自動車産業の成長支援をマテリアリティとして設定しています。

地域金融機関としてサプライヤーの本業支援に取組

むとともに、将来のEV普及による産業構造の大変革を見据えたサプライチェーンの理想像の実現に向け、サプライヤーの地域内製造品出荷額増加に向けた取組みやカーボンニュートラル推進支援を通じて、地場サプライチェーンの強靱化、および地域経済の成長に貢献してまいります。

広島県の自動車産業の状況

自動車産業はCASE等の技術革新、カーボンニュートラルの機運の高まりにより「100年に一度の大変革期」と言われるほど事業環境が激変していたところに、米国関税の影響が加わり、中長期的な見通しがより不透明となっています。自動車のEV化進展の負の影響としては、エンジン・トランスミッション関係の部品を製造しているサプライヤーの仕事量が将来大幅に減少する可能性があります。米国関税については、自動車関連の追加関税が長期化した場合、米国市場での新車販売台数が減少する可能性があり、サプライヤーを取り巻く事業環境は厳しくなることが考えられます。

一方で、EV等で新たに必要とされる電子部品（モーター、ソフトウェア等）や半導体関連部品の多くは、広

島県外からの調達が大半となっています。これらの部品を地元で製造することができれば、EV化影響や米国関税影響による仕事量減少を補い、広島県の自動車産業の維持・成長につなげることができると考えられます。広島銀行では、この産業構造の大きな変化に対して各ステークホルダーとの対話を重ねるなかで、サプライチェーンのあるべき姿やお取引先の目指すべき方向性を明

▶マツダの新型コンセプトカー（当社撮影）



確にし、的確なソリューション提供を通じて地場自動車産業全体が成長可能なサプライチェーンの構築を目指していきます。

主要戦略

① 地域内製造品出荷額増加に向けた取組みの推進

海外/中国地方外から調達している自動車部品や電動化関連部品の生産を地元へ取り込み地域に新ビジネスを創出することで、地場サプライヤーの技術力向上と生産量拡大を図り、地場自動車産業の成長に貢献します。

② 地場サプライチェーンの維持・強靱化に向けた取組みの推進

企業成長ステージに応じた地場サプライヤーの「事業承継」「事業転換」「事業再生」を的確に支援することで、地場サプライチェーンの維持・競争力向上に貢献します。

③ 自動車産業のカーボンニュートラル実現に向けたコンサルティングの強化

サプライヤーの規模・業態に応じたきめ細かいエンゲージメントとコンサルティングの実践により、地域のカーボンニュートラル実現を強力に後押しします。

KPI

① 電動化関連部品、海外生産部品等の域外調達部品の地場化の実現

② サプライチェーンの維持、強靱化に資する支援件数の増加

③ 2030年におけるサプライヤーのCO₂排出量を2013年比50%削減

▶サプライヤーとのディスカッション風景



ACTION

地域を超えた自動車産業支援の枠組みの構築

広島銀行は自動車産業支援の専担チームを2001年に創設して以来、地元自動車産業の支援に20年以上継続して取り組んでいますが、近年の急激な事業環境の変化を受け、他地域でも自動車産業支援に力を入れる地方銀行が増加しています。

広島銀行では、今後の広島県の自動車産業の持続的な成長と発展には他地域のリソースの県内への取込みと、他地域との協業を通じた共創活動が効果的と考えたことから、2023年8月に右図の6行との連携を開始しました。

本連携の活用により、他地域の自動車産業を含めた産業全体の動向の把握や、各行が保有する知見・ノウハウを共有することで、地場サプライヤー支援の一層の高度化に取り組んでいます。

2024年度においては、初の共同企画となる「自動車市場予測セミナー」を開催し、EVの普及見通しや国内完成車メーカーの今後の生産動向予測等について、連携行7行のお取引先約700名へ情報提供を実施しました。

今後についても、実効性の高い共同施策を実施することで、地域経済の活性化、および地場サプライチェーンの強靱化に資する取組みの積極的な推進を行ってまいります。

▶自動車産業支援7行連携の連携行



▶7行での情報交換会



▶「自動車市場予測セミナー」の様子



基幹産業である製造業の成長・再生① — 自動車産業 —

マテリアリティ ④

■ 地域企業と歩む 〜お取引先さまの声〜

広島銀行は、当社にとって
唯一無二の信頼できるパートナーです。
これからも変化の時代をともに歩む
パートナーとして変わらぬ支援を期待しています。

ベンダ工業株式会社 代表取締役社長 八代 一成 様



ベンダ工業株式会社様について



所在地：本社呉工場（広島県呉市苗代町10098番地3）
設立：1964年（昭和39年）
従業員数：142名（単体）、1070名（連結）
売上高：2025年3月期 71.4億円（単体）、180.2億円（連結）
事業内容：冷間圧延材、熱間圧延材、リングギア、アクスルリング、クラッチハブブランク、センサーローター、タイミングギア、リーンフォースメント、イナシャリング、ボスリング、パルサーギア等各種リング製品 ドライブプレート・アッセンブリー、フライホイール、マスリング 等の製造

Q1 創業の精神と現在の事業内容について教えてください

当社は、「世界の鉄を曲げてやる」という創業精神のもと、1964年に広島県呉市で創業し、「品質は命なり」の信念を胸に歩みを進めてまいりました。社名の由来でもある「Bend（曲げる）」のとおり、独自の冷間曲げ加工技術「ベンダ工法」を開発し、1975年にはこの技術で世界9か国において特許を取得しました。以降、自動車のエンジンに使用されるリング状の歯車（リングギア）を主力製品として事業を展開しています。

従来のプレス工法では歩留まり約15%、鍛造では約50%に対し、当社のベンダ工法では95%以上という高歩留まりを実現しており、高品質・省資源の製品を提

供することで、リングギアの分野で世界トップシェアを獲得しています。

また、工法開発から設備・検査機器に至るまでを自社で一貫して手がける「ものづくり力」が、当社の競争力の源泉です。現在、日本国内に加え、韓国、中国、タイ、ベトナムに現地法人を有し、現地での生産体制も整備しています。日本市場が売上の約4割強を占める一方、中国、北米、韓国、メキシコ、ASEAN、ヨーロッパなど、グローバルに事業を展開しています。業界別では自動車向けが約9割を占め、トラック・農業機械・建設機械や船舶向け製品も手がけています。

Q2 昨今の外部環境の変化に対してはどのように対応されていますか

ガソリン車をはじめとする内燃機関車から電動車への移行は、当社にとって極めて重要な構造変化であると認識しています。2030年代前半には内燃機関車の需要がピークを迎えるとの見通しのもと、既存事業の拡大・効率化を図りながら、電動車向け部品など新たな成長分野への展開を目指し、中期経営計画において事業ポートフォリオの転換を掲げています。

こうした将来を見据えた事業領域の拡大に向けて、

2021年には、経済産業省の事業再構築補助金を活用し、電動車向け部品への製造領域の拡大に取組みました。この挑戦にあたっては、認定支援機関として広島銀行より多大なるご支援を賜り、新たな事業分野への第一歩を踏み出すことができました。今後も、外部環境の変化に柔軟に対応しながら、持続可能な成長の実現を目指してまいります。



Q3 電動車向け部品へ事業領域を拡大するなかでのターニングポイントを教えてください

電動車向け部品事業領域拡大を進めるなかで、広島銀行からのM&A案件の紹介を通じて、茨城県に本社を構える岩瀬屋製作所とのご縁をいただきました。

岩瀬屋製作所は、EV関連製品の製造へと事業転換を図る一方で、後継者不在という経営課題を抱えていました。当社としても、電動化の進展を見据えた製品ポートフォリオの再構築に取り組んでいたタイミングであり、EV分野における将来性ある技術・製品の取り込みを実現する好機と捉え、同社をグループ会社として迎え入れるに至りました。両社の事業領域や技術には高い補

完性があり、シナジーの創出が期待できる有意義なM&Aであったと考えています。

このような取組みの背景には、2014年に当社が初めてグループ中期経営計画を策定した際から続く、広島銀行との継続的なパートナーシップがあります。経営課題の共有や将来ビジョンの構築に至るまで、常に当社に寄り添い、重要な局面での確かな助言を提供いただきました。今回のM&Aも、こうした日頃からの信頼関係と対話の積み重ねがあってこそ実現したものと捉えています。

Q4 広島銀行が他の金融機関と異なる点がありますか

広島銀行は、単なる融資支援にとどまらず、ひろぎんグループ各社を通じて、人事・労務コンサルティングやIT関連業務にも対応するワンストップ体制を整備されており、当社にとって非常に心強い存在です。

また、本部には自動車セクターを専門とする部署が設置されており、地場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いただいています。こうした情報は、当社の経営判断や戦略策定において極めて有益なリソースとなっています。

さらに、先般の中期経営計画策定に際しての伴走支援をはじめ、カーボンニュートラルへの対応支援や、各種補助金申請に関する助言など、幅広い分野にわたり実務的かつ確かなサポートをいただけてきました。

このように、経営の多面的な課題に対して継続的かつ総合的に支援いただける点において、広島銀行は当社にとって唯一無二のパートナーであると考えています。実際、これまで当社が取組んできた多くの重要な施策において、広島銀行には常に深く関与いただいています。

Q5 最後に将来の展望やビジョンについて教えてください

当社は、「人と環境に優しいものづくりとサービスを通じ、サステナブルな社会の実現に貢献する」というミッションを掲げ、目先の変化にとらわれることなく、中長期的な視点で企業の持続的な成長と価値創造に取り組んでおります。

今後は、これまで培ってきた「ものづくり力」に加え、

エンジニアリング事業といった新たな領域の強化を通じて、お客さまや社会の期待に応える価値の創出を目指してまいります。さらに、こうした挑戦を通じて、広島県をはじめとする地域経済やサプライチェーンの発展にも貢献していきたいと考えています。

広島銀行とは50年を超える長きにわたってお取引をいただいています。これからも変化の時代をともに歩むパートナーとして、引き続き変わらぬご支援を期待しています。

*本文中の社名・団体名はすべて敬称略にて記載しております。



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

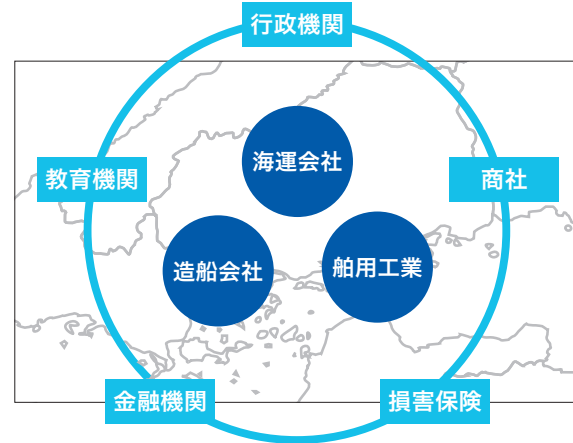
瀬戸内海事クラスターと造船業

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



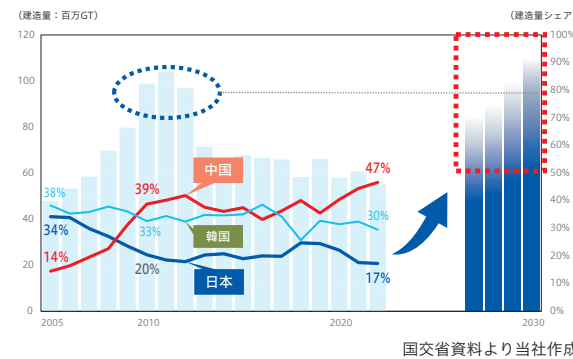
造船業の成長性と課題

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。

② 産官学金連携による成長支援

行政機関や教育機関、地元企業等との連携を通じ、将来の造船業を担う人材の確保・育成や気候変動対応による成長を支援します。

KPI

2029年3月末 造船海運業向け融資残高

1.1兆円
2025年3月末実績 9,678億円

ACTION

西日本最大の国際海事展「バリシップ2025」で特別講演を実施

2025年5月、海事都市・今治で開催された西日本最大の国際海事展「バリシップ2025」において、頭取が「造船・海運業と共に、『未来を、ひろげる。』」と題し、特別講演を行いました。

本講演では、広島銀行の造船・海運業に対する長年の取組みを振り返るとともに、お取引先や業界関係者との対話を通じて描いた「未来を、ひろげる。」取組みを共有しました。

造船業に対しては「2030年に次世代船舶の受注量でトップシェアを確保するための支援」を、海運業に対しては「ビジネスの多様化に向けた、お取引先の新たな取組みの支援」を掲げ、瀬戸内海事クラスターの持続的成長へのサポートを表明しました。



<造船業に対する取組み>

瀬戸内海事クラスターの発展をサポート

- 次世代船舶建造等に対する設備資金対応
- 効率化に向けたスタートアップ企業紹介
- 当社グループ会社による人財供給支援

<海運業に対する取組み>

多様化するビジネスをサポート

- エクイティを含む資金仲介機能の拡大
- 船舶価値の目利き力向上による資金ニーズへの最大限の対応
- 海外進出・事業承継支援

世界船腹量 シェア向上

（海運業に対する取組み）

次世代船舶受注量 トップシェア

（造船業に対する取組み）

VOICE

海事産業の変革に挑む 地元企業を支える

愛媛県今治市は、日本最大の海事都市として、数多くの造船・海運業が集積する世界でも類を見ない地域です。広島銀行今治支店は、2026年7月に開設110年を迎える予定です。長年にわたり造船・海運業のお取引先さまとの強固なリレーションを築いてきており、海運市況の変動に左右されることなく、地域金融機関として一貫して資金仲介機能を発揮してまいりました。

「バリシップ2025」において、瀬戸内海事クラスターが一体となり、地域の未来を見据えSX・DX分野において果敢に変革へ挑むその姿勢に深い感銘を受けました。今後は、従来の船舶ファイナンスにと



広島銀行
今治支店
支店長代理
嶋谷 貴士

どまらず、当社グループおよびスタートアップ企業を含めた外部とのアライアンスなど新たな伴走支援の強化に取組み、瀬戸内海事クラスターの持続的発展に貢献していきたいと考えています。

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育成基金の5団体で産官学金連携のコンソーシアム「広島ネクストイノベーション協議会」を組成し、スタートアップ・ベンチャー育成に関する定期的な情報交換を実施する中、当社グループの施策にも反映してきました。

具体的な取組みとしては、広島県内企業の新規事業

創出を支援するアクセラレーションプログラム「広島オープンアクセラレーター（2019年～）」では、これまでに24社が参加してスタートアップ企業との協業案件50件を採択するなどの実績を挙げています。また、大学等の研究シーズを発掘、事業化を支援していく「広島テックプランター（2020年～）」では、将来有望な研究シーズ45件を発掘し、事業化に向けた支援を実施するなど、地域の産業構造の変革に取り組んできました。引き続き、これまでの当社グループの取組みと、行政や大学等の地域内でスタートアップ・ベンチャー育成に取り組む団体と有機的に連携していくことで、「活力ある地域」の実現に取り組んでまいります。



第5回広島テックグランプリ表彰式の様子



第31回ひろしまベンチャー助成金贈呈式の様子

主要戦略

① 新たな事業を創出

外部環境の変化等、時代の流れに沿った地域内事業者の事業転換の促進に取組みます。また、新たに起業を目指す人を支援します。

② 創出した事業の成長を加速

地域金融グループのネットワークを最大限活用して、販路拡大支援、グループソリューションの提供等、新たに創出した事業を成長軌道に乗せるための支援に取組みます。

③ 成長に必要な金融支援

企業の成長ステージに応じて、外部ファンドへのLP出資や、ひろぎんキャピタルパートナーズを通じたエクイティ支援、ベンチャーデット等の新たな資金調達手段の提供等、成長に必要な金融支援に取組みます。

KPI

スタートアップ・ベンチャー支援件数 (2024年度～2028年度)

800件
2024年度実績 131件

ACTION

地域の産業を次世代に「つなぐ」ためには、各事業者が新たな技術・サービスの革新により、事業を持続的に発展させていくことが不可欠です。将来の予測が困難なVUCA時代において、自社単独で外部環境の変化に対応し、成長を成し遂げていくには非常に困難が伴うものと考えられます。

一方で、全国には、革新的な技術・サービスを有するスタートアップが多数存在しており、地域内の事業者と全国のスタートアップを「つなぐ」オープンイノベーションを推進することで、地域全体の産業構造の変革を起こすことができると考えています。

TSUNAGU広島の開催

広島県内企業と全国の有望なスタートアップをつなぎ、オープンイノベーション（事業共創）を促進させるマッチングイベントを2024年11月に初開催しました。中四国地域で最大規模の本イベントには約3,400名の方が来場され、出展した126社のスタートアップと商談いただくとともに、共創事例も創出されました。

この取組みをより推進していくため、2025年11月に第2回目となるイベントを開催予定です。オープンイノベーションによる地域活性化と県内企業の持続的成長および発展につなげていきたいと考えています。



Hiromalabの運営

広島市の中心部に地元を中心としたスタートアップの創出・成長支援と地元企業の新規事業創出支援を目的としたコワーキングスペース「Hiromalab（ヒロマラボ）」を2022年12月に開設のうえ運営しています。

起業や新規事業に関するセミナーからスタートアップによるピッチなど様々なイベントを開催することで、来場者同士の交流やコミュニティ組成を促すことで、起業家の支援や地元企業の新規事業創出支援を実施しています。



VOICE スタートアップとの共創で未来を切り開く

広島が世界に誇る様々な産業を次世代につなぐためには、新たな技術・サービスの革新が欠かせません。そこで、広島県内を中心とした事業者と、スタートアップ企業をマッチングする大規模イベント「TSUNAGU広島-2024」を2024年11月に初開催しました。イベントには、予想をはるかに上回る約3,400名の来場者があり、参加した地元企業からは「スタートアップの最先端技術に触れ、自社でも活用したいと強く感じた」「協業を検討してみたいスタートアップと出会うことができた」といった声が寄せられました。今後はさらにこのイベントの認知



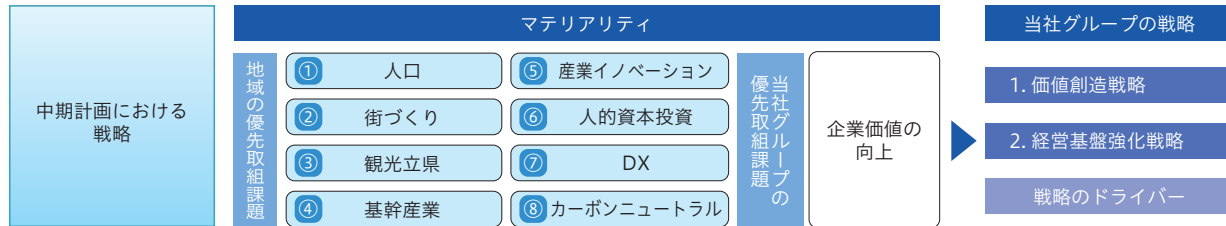
広島銀行
ソリューション営業部
法人ソリューション室
担当課長代理
原 晃太郎

度を高めるとともに、海外のスタートアップ企業の参加など新たな試みも視野に入れながら、「つなぐ」場づくりを進化させていきたいと考えています。

法人分野の取組み

取組みの位置づけ

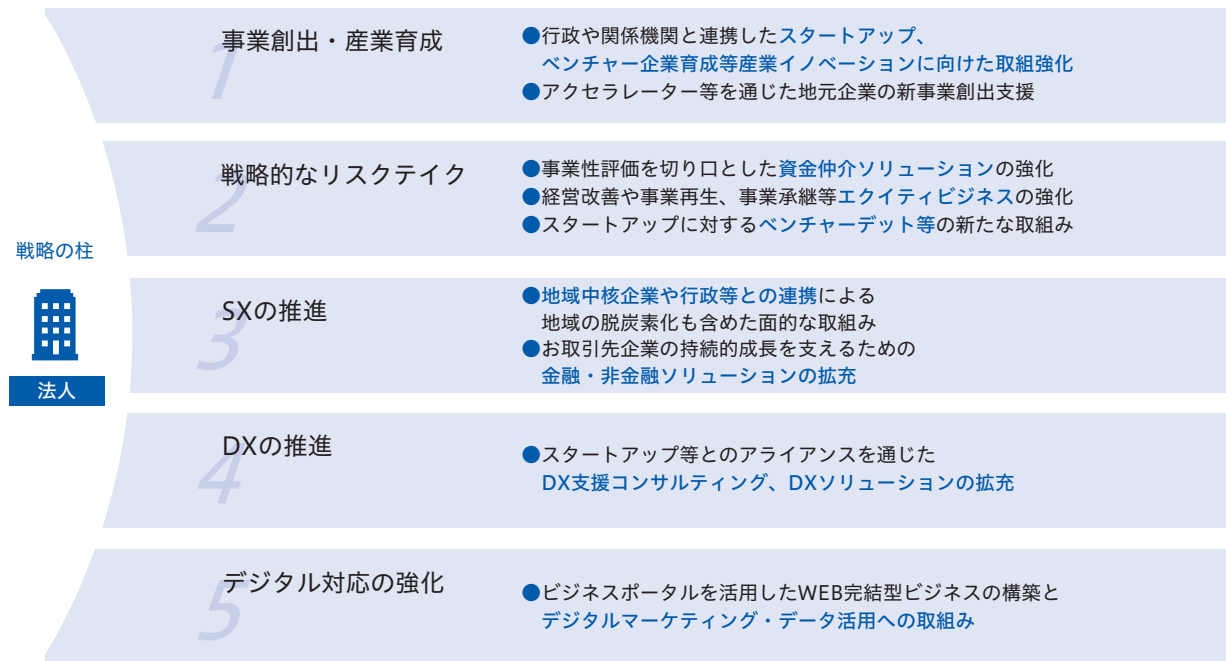
「活力ある地域」の実現に向けたマテリアリティ（地域の優先取組課題）の解決



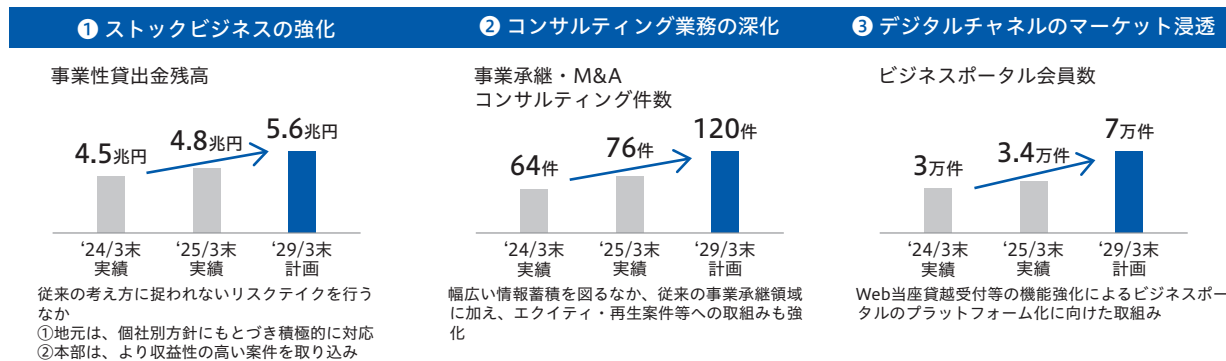
価値創造戦略のポイント ～お客さまの成長・発展に向けた取組み（法人）～

- 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



取組みの背景と現状

当社グループでは、これまで法人のお客さまの多種多様なニーズにお応えするため、事業性評価を軸としたお客さま本位のコンサルティング営業の実践により、地元産業の特性に応じたサポートに取り組んできました。

そうしたなか、地域経済の縮小や異業種参入による競争激化、脱炭素など社会的要請への取組み、DXによるデジタル社会の進展等により、金融機関を取り巻く環境は大きく変容しており、当社グループが将来に亘り必要とされる企業となるためには、高度化するお客さまニーズや脱炭素・DXなど環境変化への対応とともに、地域活性化への取組みをより強化していく必要があります。

今後、スタートアップ・ベンチャー企業支援による産業育成や各種アライアンスを通じた新事業の創出、事業性評価を軸とした資金仲介機能の発揮および非金融ソリューションの拡充、「デジタル×ヒューマン」のベストミックスな顧客接点によるデジタル対応の強化等の取組みを進めることで、お客さまの成長・発展を通じた活力ある地域の実現に貢献していきます。

事業創出・産業育成

地元起業家への助成

起業や事業化を目指す意欲のある将来有望なベンチャー企業・起業家の発掘・育成を目的とした助成事業「ひろしまベンチャー助成金」を2002年度から実施しており、これまでに累計で432先、398百万円の助成を行っています。

2024年度は最大交付金額を一般枠1,000万円、学生枠50万円へそれぞれ増額し、一般枠3先、学生枠4先に対して総額1,800万円を助成し、事業化や更なる成長に向けた支援を実施しております。



産官学金連携を通じた産業イノベーションに向けた取組強化

2019年4月、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育成基金の5機関でイノベーションを通じた新たな産業・事業者創出を目的としたコンソーシアム（広島ネクストイノベーション協議会）を組成しました。

同コンソーシアムでは、地域内の「イノベーション・エコシステム」構築に向けて定期的な情報交換を実施しており、各団体の施策間連携にも力を入れています。

地域内企業の新規事業創出

2019年度より、広島県内企業の経営資源と全国のスタートアップ企業の特徴あるサービスを結びつけるオープンイノベーションによる新事業創出を目的としたアクセラレーションプログラム「広島オープンアクセラレーター」をCreww株式会社と共催しています。

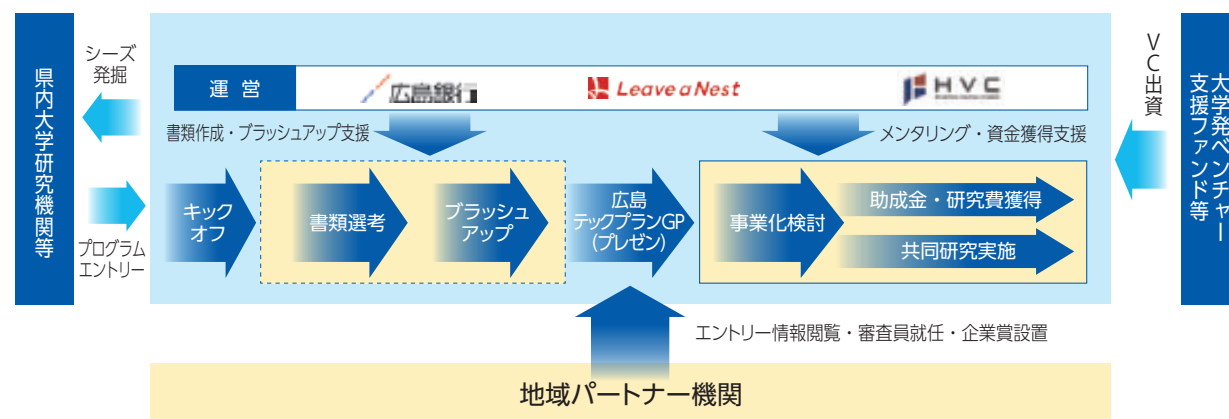
第6回目の開催となる2024年度は、広島県内企業2社が参加し、新規分野・異業種への挑戦や業界の課題解決などを目的にして、全6件のスタートアップとの協業案を採択し、事業化に向けて取り組んでおります。



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「広島デックプランター」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」へ出資を実施しました。

これまで本投資事業有限責任組合を通じて累計13件・229百万円の資金支援を実施し、将来有望な大学発ベンチャーに対する成長支援に取組んでいます。



スタートアップ企業等の海外進出支援

広島県が取組む「ひろしまユニコーン10」プロジェクトの一環として、東南アジア市場での事業展開を志向するスタートアップや中小企業を支援する「ひろしまユニコーン10 ASIA CO-CREATION PROGRAM」を広島県から受託し実施しています。

2024年度は採択企業6社について、現地での事業展開に必要なパートナー候補企業や投資家の紹介やビジネスモデル構築に向けたハンズオン支援を実施しました。

2025年度においても本事業を受託し、ハンズオンや市場調査の支援をより充実させ、取組んでいきます。



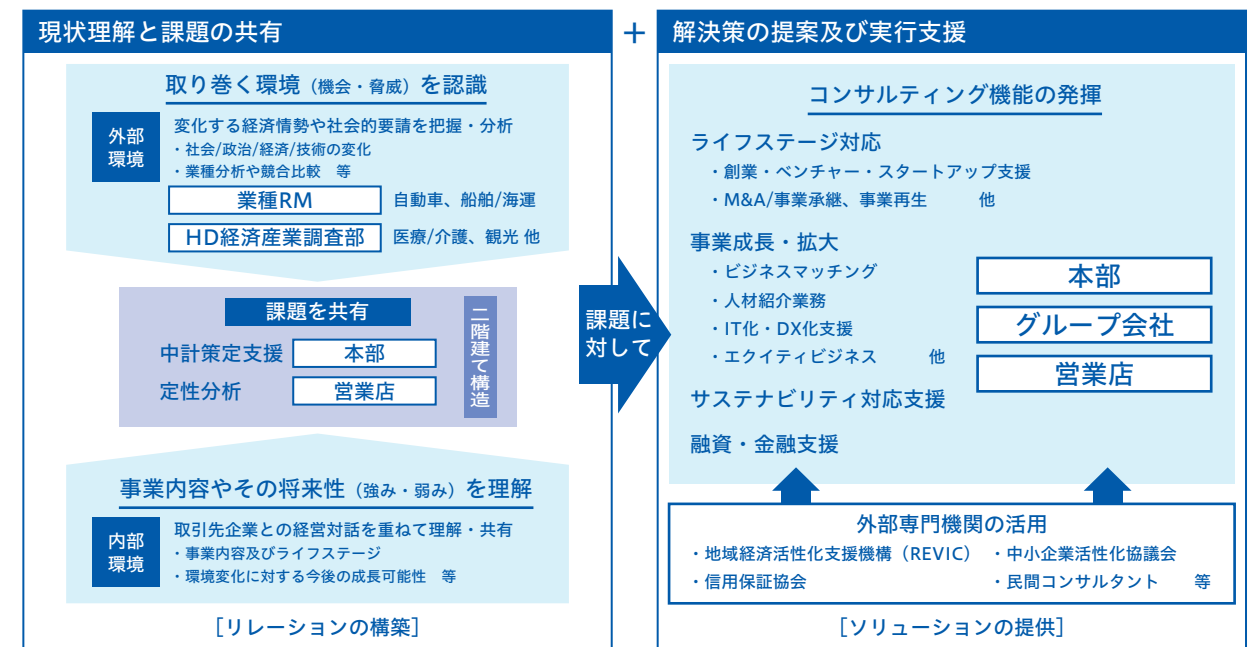
■ 戦略的なリスクテイク

事業性評価を切り口とした資金仲介ソリューションの強化

2001年1月に「自動車関連対策室」を新設して以降、「定量（財務）面」「定性面」の両面から企業を理解する事業性評価に取り組むことで地域内企業の資金ニーズに対応してきました。

事業性評価を通じて企業の現状を正しく理解し、経営者が思い描く将来ありたい姿を実現するため、対応すべき課題を双方で共有したうえで、必要な資金仲介ソリューションの提供に積極的に取り組んでいきます。

広島銀行の「事業性評価」



企業のライフステージに応じた金融支援の強化

ひろぎんキャピタルパートナーズを中心に、地域課題の解決や事業成長に取り組む地域内事業者に「エクイティ出資」を実施しております。

今後はスタートアップ・ベンチャー企業等のニーズに応えるべく「ベンチャーデット」の取組みについても検討していきます。

取組事例

事例①

コロナ禍で苦境に陥った
地元飲食チェーンに対
する中期計画策定支援

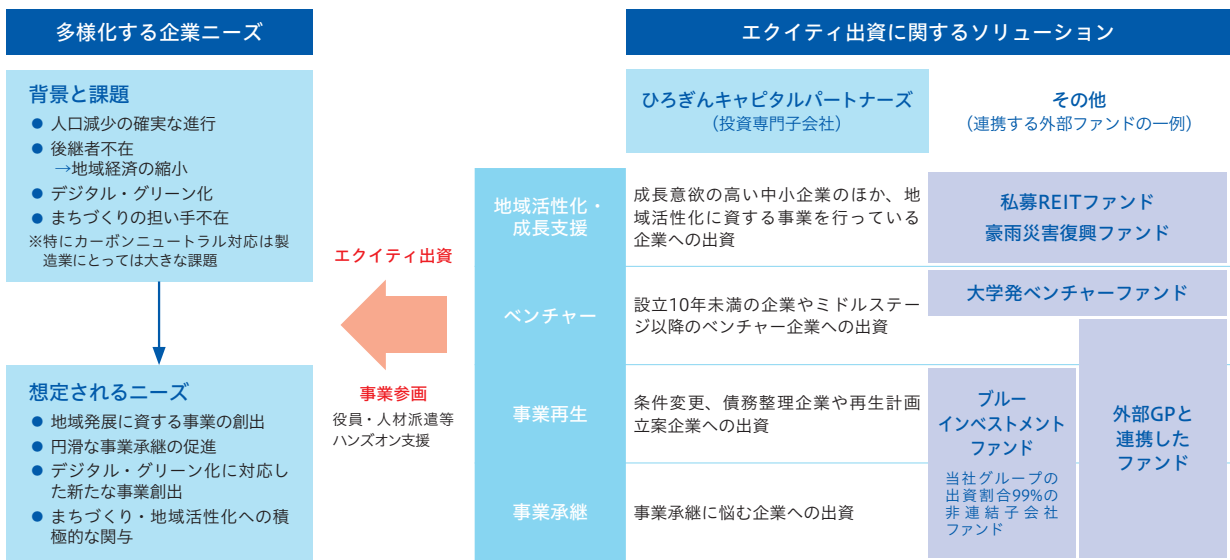


- 県内を中心に展開する飲食チェーン
- コロナ禍で業績が大幅に悪化し財務内容も毀損
- メインバンクとして現状分析を含めた中計策定・実行支援を通じて、以下の取組みを伴走支援
- ✓ 資金繰りの安定化に資する資金支援
- ✓ 不採算店舗の撤退検討
- ✓ 業績好調な業態の出店資金支援
- ✓ 月次損益管理サポート
- ✓ 取引金融機関に対する中期計画の内容説明・進捗報告に必要な資料作成サポート
- コロナ収束に伴う外食需要の復調により売上高が回復し、コロナ禍で取組んだ効率化効果もあり黒字回復

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。

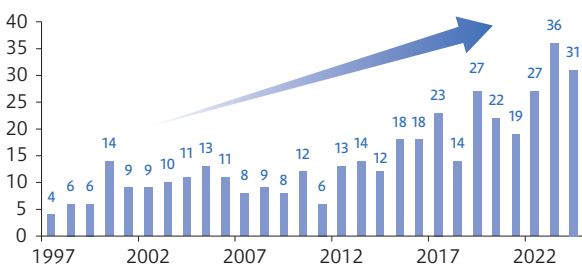


お取引先企業の事業承継、事業拡大への取組強化

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



事業承継への取組事例

事業承継の方向性が決まっている先へのソリューション提供だけではなく、事業承継の方向性を検討するフェーズから相談相手としてサポートを行っております。

事業、親族内のイベントによって変化する親族内承継、従業員承継、M&Aのニーズに対して、ワンストップでソリューションを提供し、取引先の事業承継の課題解決に取組んでおります。

■ A社の事例（親族内承継およびM&A支援）

年月	支援内容の経緯
～2015年	● ご子息に承継するか、第三者に譲渡するか、今後の事業承継の方向性についてディスカッションを継続的に実施。
2016年～2020年	● ディスカッションを重ねる中、第三者に譲渡することを決定。 ● 複数の候補先と交渉を行うも、条件面が折り合わず。
2021年1月	● 社長急逝。取締役であった配偶者が新社長に就任。
2021年3月	● 他のM&A仲介会社より提案を受け第三者承継を決断するも、従業員の反対により第三者承継を一時中断。
2022年2月	● 当行が従業員との間を取り持ち、改めて第三者承継の支援を開始。
2023年3月	● シナジー効果が期待できる企業を紹介し、M&Aで株式譲渡完了までの支援を実施。

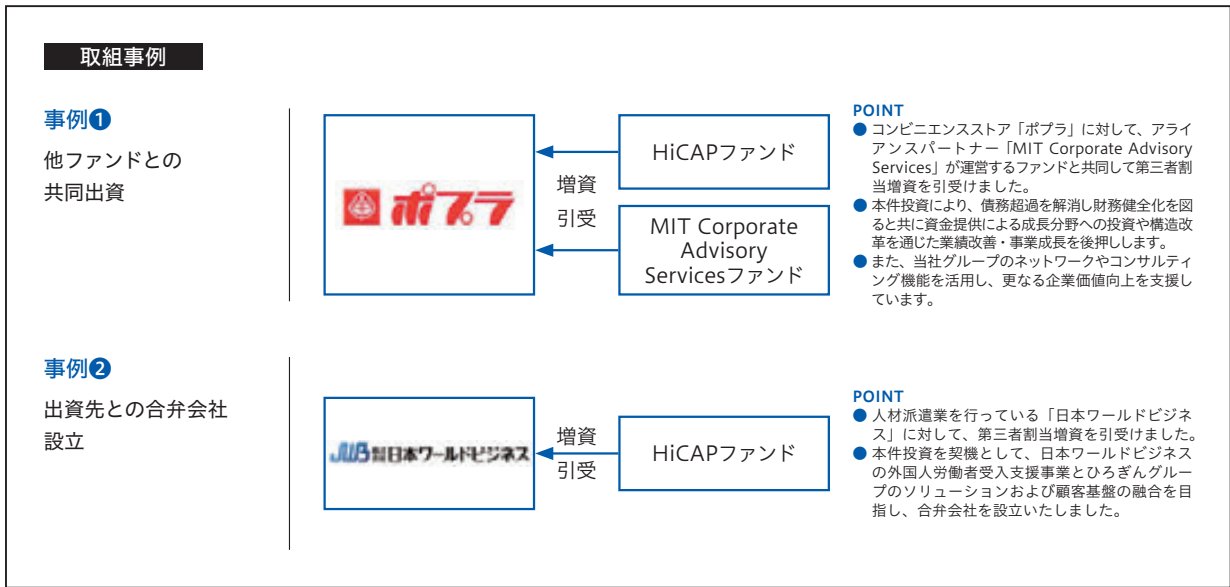
事業拡大への取組事例

事業拡大を目指されている先に対して、事業戦略を構築していくフェーズから関与し、成長支援に資する最適なM&A提案にも注力しております。

変化し続ける事業環境に対応していくべく、取引先の抱える様々な課題解決に取組んでおります。

■ B社の事例（成長支援）

年月	支援内容の経緯
2013年～2021年	● 取引先の海外進出支援や中期経営計画策定に関与。現状認識・課題整理を行い、今後の目指すべきアクションプラン（新たな取引先や新技術の獲得を目的とした、エリア外同業企業の買収）を決定。
2022年4月～2023年4月	● 広島銀行の情報網をフル活用するとともに、営業エリア外の情報については、アライアンス先（M&A仲介会社、コンサル会社、外部ファンド等）と連携し、ニーズにマッチした譲渡案件を探索。
2024年2月	● ニーズにマッチした企業を紹介し、M&Aで株式譲渡完了までのご支援を実施。



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。

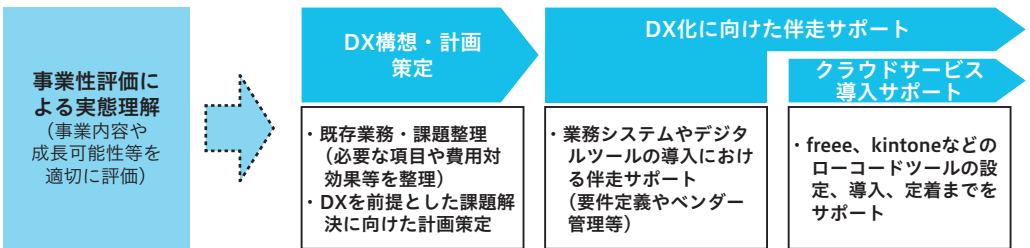
このような背景を受け、当社グループでは、従来からお客さまとの対話を通じた事業性評価を行い、実態理解をもとに、各種コンサルティング支援やソリューションを提供してきました。加えて、DXコンサルティングの体制を一層強化し、お客さまの経営課題解決・生産性向上に向けた支援を通じた企業成長への貢献を目的として、

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。



【CYBERGYM広島アリーナ】

デジタル対応の強化

デジタルを活用した法人ソリューションの拡充

広島銀行では、2022年6月より、法人・個人事業主のお客さまとの各種取引のデジタル化に向けた取組みとして、事業者向けのポータルサイト「〈ひろぎん〉ビジネスポータル」の取扱いを開始しています。また、「〈ひろぎん〉ビジネスWebサービス」においては、2026年度末の手形・小切手の全面電子化を見据えた対応として、振込件数を制限した月間基本料無償プラン「〈ひろぎん〉ビジネスWebサービス照会・振込サービス（ライトプラン）」を2024年4月に取扱いを開始しています。

また、2025年2月には人材の安定確保や雇用の維持に関する地元企業の課題解決、および働き方や給与の受取り方に多様性を求める従業員・求職者のニーズ実現に資する、〈ひろぎん〉給与スピード受取りサービス（略称：スピード給与）をリリースしました。スピード給与

によって給与の受取り方に自由をもたらすことで、地域課題の解決に貢献するとともに、給与日は月1回という常識を変革し、新しい価値を創出してまいります。

さらに、2025年6月より、法人のお客さまのバックオフィス業務効率化が課題となっている中で、お客さまの生産性向上、DXを支援する目的で「〈ひろぎん〉Smart Fine」をリリースしました。「〈ひろぎん〉Smart Fine」によって、請求書の受領から支払いまでを専用のプラットフォーム上で一元管理し、効率化することでお客さまのDXへの取組みに貢献してまいります。また、今後は支払データから得られる情報を基に財務状況に応じたアドバイスをを行うなどの機能追加も予定しており、順次サービス内容を拡充していく予定です。

〈ひろぎん〉ビジネスポータル 〈ひろぎん〉ビジネスWebサービス	〈ひろぎん〉給与スピード受取りサービス	Smart Fine
・〈ひろぎん〉ビジネスポータルでは、残高や入金明細照会、融資のお申込みなどが行えます。 ・〈ひろぎん〉ビジネスWebサービスでは、振込、振替や税金等各種料金の払込みなどが行えます。	・従業員は、給与日を待たずに働いた実績分の給与をスマホで受け取ることが出来ます。 ・企業は、従業員に対する資金面でのサポートに伴う福利厚生の実施に加え、多様化する給与の受取り方への対応が可能になります。	・Sansan社の「BillOne」などに代表される請求書DXサービスによってデジタル化された請求データを、専用のプラットフォームへシームレスに連携できます。 ・プラットフォーム上では、お客さまは直感的な操作で支払データを作成、〈ひろぎん〉ビジネスWebサービスへデータを連携し、お支払いが可能となります。

お客さまニーズに沿った幅広いサービスの提供

当社グループでは、自社のソリューションに加えお客さまが抱える経営課題や業務効率化をスピーディーに解決できるよう、代理店契約・ビジネスマッチング契約による

各種サービスの取扱いを拡充しています。IT人材不足やデジタル化が進まない中、企業の多種多様な課題に対して、迅速かつ柔軟に最適なソリューションを提供します。

お取引先企業への支援例

お取引先企業への支援（例）	SaaS名	連携グループ会社
バックオフィス業務の効率化サービス（経費精算・請求書の電子化等）	楽楽精算・明細・請求、奉行クラウドシリーズ、Bill One（ビルワン）、Bakuraku（バクラク）等	ひろぎんITソリューションズ
営業DXサービス「法人向け名刺管理」	Sansan名刺管理、SKYPCE（スカイピース）等	ひろぎんITソリューションズ
卸・小売業向け販売管理サービス	Orion ONE Saiphis（オリオンワンサイフィス）等	ひろぎんITソリューションズ
医療・介護向けサービス	病理システム「Dr.HELPER」、電子カルテ「HOPE」等	ひろぎんITソリューションズ

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



SDGs取組支援サービス

特長
●SDGsの取組状況を確認し、必要対応事項を整理のうえ「フィードバックシート」をご提供 ●「SDGs宣言」策定をご支援
取扱実績
768件（2020年1月取扱開始～2025年3月末時点）

サステナブルローン

特長
●環境省等が定めるガイドラインに整合したファイナンスフレームワークを策定し、そのもとで「サステナビリティ・リンク・ローン」と「グリーンローン」の2商品をご用意
取扱実績
76件/242億円（2021年12月取扱開始～2025年3月末時点）

サステナビリティ経営導入サポートサービス

特長
●経営者との複数回の対話によって、企業のサステナビリティ経営の主軸となるマテリアリティの特定をご支援 ●「サステナビリティ経営方針」の策定をご支援
取扱実績
44件（2022年1月取扱開始～2025年3月末時点）

ポジティブ・インパクト・ファイナンス

特長
●企業活動が環境・社会・経済に与える影響を包括的に分析・評価し、ポジティブ影響の増大とネガティブ影響の低減に向けた取組みをご支援
取扱実績
8件/16億円（2023年3月取扱開始～2025年3月末時点）

サステナブル経営に向けた人材支援の取組強化

ひろぎんヒューマンリソース

ひろぎんヒューマンリソースでは、お取引先企業の「人材確保」「人材育成強化」「生産性の向上」などの「ヒト」に関連する課題解決に向けて、人材紹介事業・研修事業・人事コンサルティング事業をはじめとした様々なソリューションを提供しています。

2021年設立当初からの事業である「人材紹介事業」、「研修事業」、「人事コンサルティング事業」に加えて、2022年4月より、M&Aにより、「人材派遣事業」を開始するなど、業務軸の拡大を進めています。

広島県内企業経営者が抱える課題（上位10項目）

物価動向	59.4%
労働力不足	49.9%
賃金動向	39.0%
米国経済の動向	34.1%
為替変動	22.9%
金利動向	21.6%
保護主義・排他主義的政策の強まり	12.2%
中国経済の動向	10.0%
自然災害の発生	8.8%
国際情勢等の地政学リスクの増大	6.5%

出所：ひろぎんホールディングス2025年度上期経営者アンケート調査（2025年4月調査）

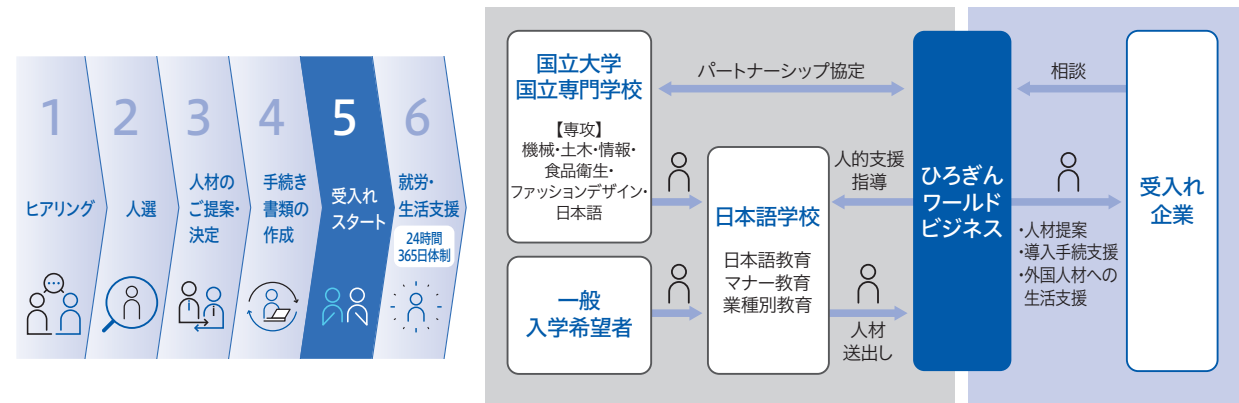
ひろぎんヒューマンリソースの事業・サービス概要

事業・サービス	内容	実績（2025年3月期）
人材紹介事業	・経営人材や専門家人材の紹介 ・人材採用強化に向けた支援	成約件数：151人 （前年同期比：+30人）
研修事業	・新入社員から経営幹部までを対象とした研修・セミナーの実施 ・講師派遣等による社内研修プログラムの実施支援	参加人数：2,584人 （前年同期比：+397人）
人事コンサルティング事業	・人事労務に係る各種コンサルティング（働き方改革への対応、労務管理に係る各種相談等） ・人事制度構築コンサルティング（評価・報酬制度の見直し、人事制度の設計支援等）	顧問契約件数：142件 （前年同期比：+32件）
人材派遣事業	・主に事務系人材（営業・経理・総務等のオフィスワーク人材）の派遣	成約件数：31件 （前年同期比：▲8件）
福利厚生サポート	・「健康管理」「自己啓発」「資産形成・ローン」「割引優待」を一つのパッケージとした「福利厚生サポート」を提供	申込受付社数：5社

ひろぎんワールドビジネス

2024年に9月に地元企業と合併で設立したひろぎんワールドビジネスでは、外国人労働者の受け入れを検討する様々な業種のお取引先企業に対し、最適な在留資格の提案から人材の紹介、入国前教育、入国後の生活支援、長期就労支援までの外国人雇用に関する一貫したサポートを提供しています。

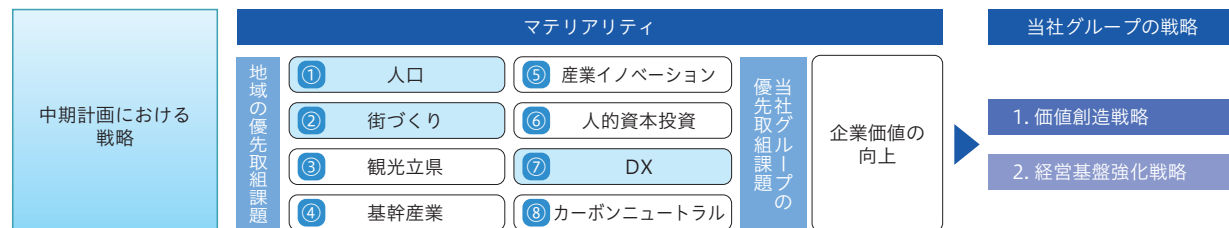
インドネシア国内トップレベルの国立大学等とのパートナーシップ協定に基づき、優秀な外国人材の発掘を行い、お取引先企業の人材確保と安定的な雇用をサポートしています。



個人分野の取組み

取組みの位置づけ

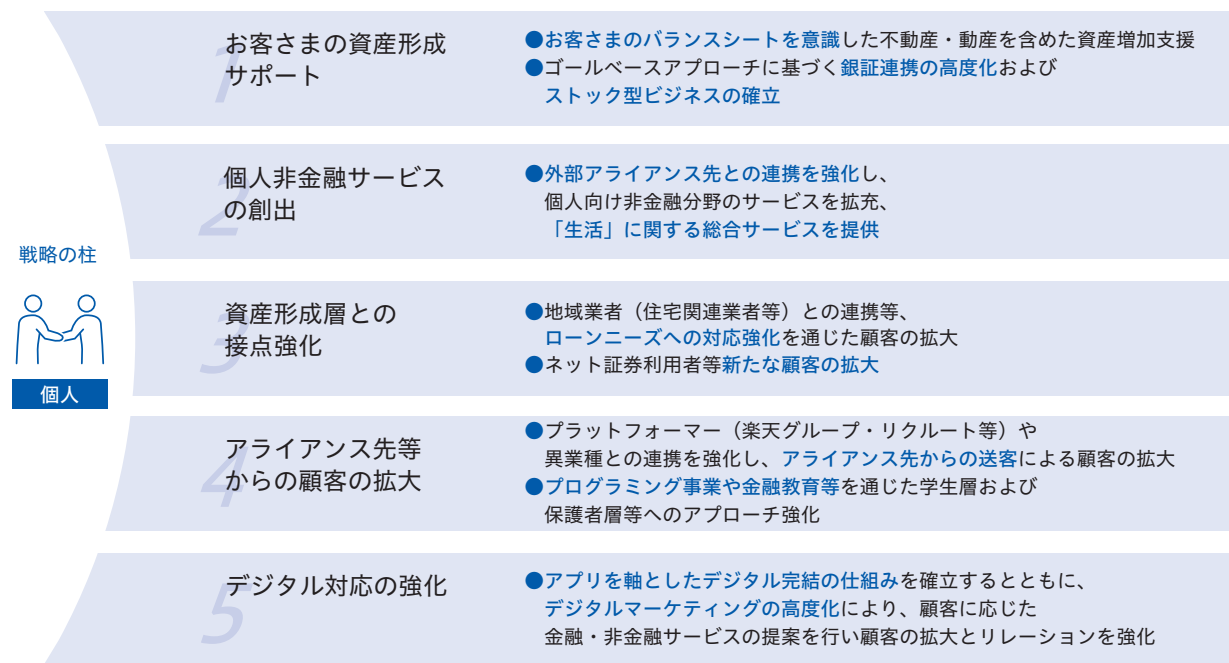
「活力ある地域」の実現に向けたマテリアリティ（地域の優先取組課題）の解決



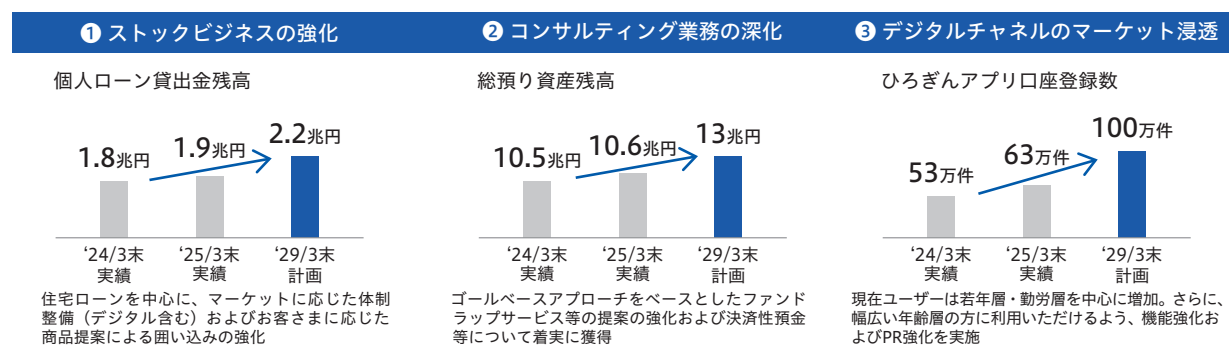
価値創造戦略のポイント ～お客さまの成長・発展に向けた取組み（個人）～

- 「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グループとしてソリューションを提供

「中期計画2024」の概要



主な指標



取組みの背景と現状

当社グループでは、これまで個人のお客さまのライフプランに沿ったあらゆるニーズにお応えするため、銀行・証券の連携強化や相続・信託の取扱拡大、本部営業拠点の整備、お客さま本位の営業活動の浸透など体制の強化に取組んできました。そうしたなか、昨今の人生100年時代へ向けた投資への意識の変化や異業種を含む新たな競合といった環境変化を受け、資産形成へのサポートを一層高度化すると共に持続可能な事

業としていくため、お客さまの属性や想定ニーズに応じた営業体制（ウェルスマネジメント拡充・リモート面談・アプリ取引）の確立やゴールベースアプローチと伴走支援によるストック型ビジネスの強化、外部アライアンス先との連携による非金融を含むサービス創出等の取組みを進めることで、地域のお客さまの豊かな暮らしの実現に貢献してまいります。

お客さまの資産形成サポート

お客さまのバランスシートを意識した不動産・動産を含めた資産増加支援

当社グループでは、広島銀行の「ライフデザインサービス」を軸に、お客さまやご家族の「将来の夢」を起点としたライフプランのトータルサポートに取組んでいます。

「ライフデザインサービス」では、お客さまのライフプラン、家計収支、不動産等の非金融資産も含めたバランスシート（資産状況）などをお伺いし、未来の設計図となる「ライフデザイン」を一緒にお作りしています。

併せてライフデザイン作成によって顕在化した、お客さまのお考えやお悩みをしっかりと受け止め、金融面の

サポートにとどまらず、非金融分野も含めた幅広い情報・サービスを最適なタイミングでご提供しています。

また2023年5月に中長期的な資産運用を通じて、お客さまの将来の夢の実現に向けた伴走支援を行う「ファンドラップサービス」を導入、2024年11月にはローンと資産運用の本部営業拠点を統合した「ライフコンサルプラザ」を開設し、お客さまに応じた最適な資産運用サービスの提供に取組んでいます。

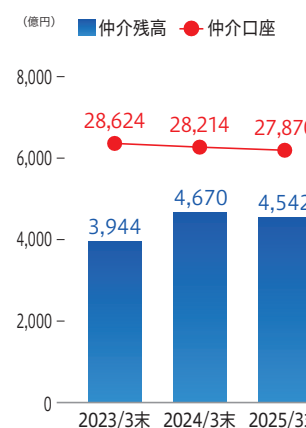
今後もライフプランのトータルサポートを通じ「コンシェルジュ」としてお客さまの生活を豊かにするお手伝いを進めていきます。

銀証連携の高度化

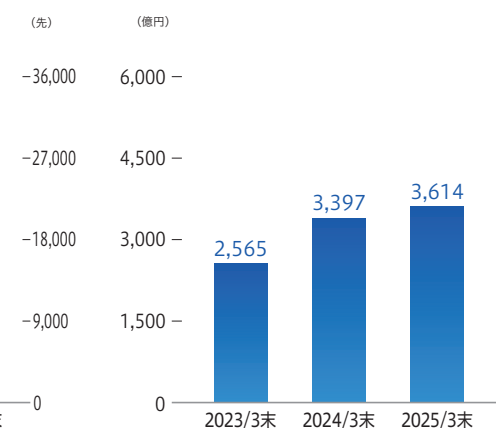
当社グループでは、広島銀行とひろぎん証券において、「金融商品取引法」による弊害防止措置（ファイアーウォール規制）等を踏まえた適切な業務運営体制を構築のうえ、ワンストップで対応が可能な共同店舗

（17ヵ店開設）を中心に、高度かつ専門的な資産運用や相続対策のご相談・ご要望にお応えする体制を整えています。

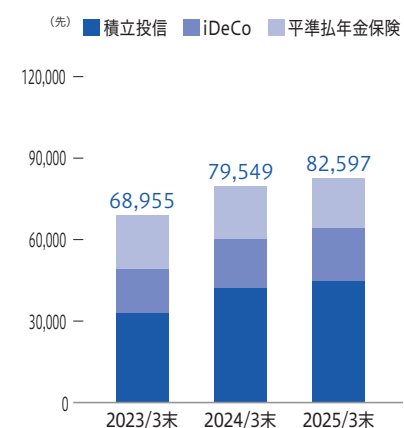
▶ひろぎん証券＜仲介口座数、及び残高推移＞



▶グループ＜投資信託残高推移＞



▶グループ＜資産形成に資する商品・サービスの契約者数＞



■ 個人非金融サービスの創出

生活パートナーサービス

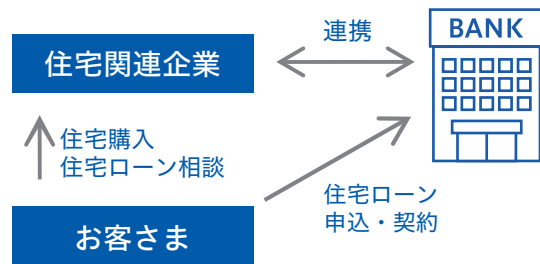
2017年9月から取扱いを開始した「〈ひろぎん〉生活パートナーサービス」は、お客さまの暮らしの中のお客さまのさまざまな悩みやお困りごとに対する最適なソリューション提供を行っています。



■ 資産形成層との接点強化

ローンニーズへの対応強化

広島銀行では、地域の住宅関連企業との連携等を通じた顧客の拡大として、地元工務店の方々とのリレーション強化に取り組むことで、お客さまの資金ニーズへ対応してまいります。



またDXを活用したローンニーズへの対応強化に向け、住宅ローン仮審査申込のWeb受付を2024年4月から開始しました。他のローンについてもWeb化を推進しており、お客さまの利便性向上を図ってまいります。

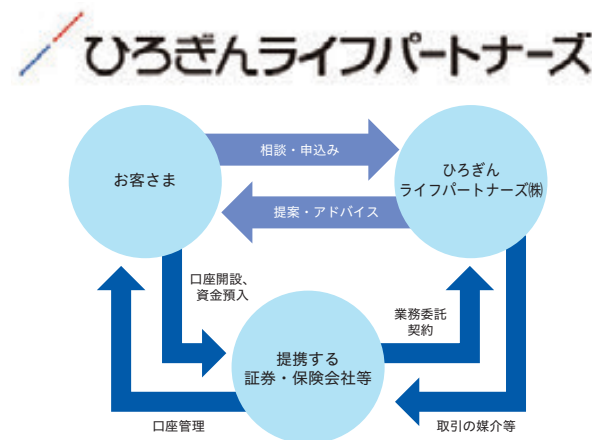


ネット証券との連携強化

2020年4月より広島銀行では楽天証券・SBI証券とインターネット取引において金融商品仲介業務を行っており、若年層を中心に取引は増加しています。

2024年7月からは急拡大するネット証券利用者へのアプローチを強化するため、金融商品仲介専門会社「ひろぎんライフパートナーズ」においてセミナーやWEB面談等による資産形成アドバイスを開始しました。

ネット証券の利便性高いシステムと幅広い商品サービス、当社グループのコンサルティングを組み合わせることで、質の高い金融サービスを提供し地域の資産運用のすそ野拡大に取り組めます。



■ アライアンス先等からの顧客の拡大

アライアンス先の拡大

当社グループ独自の商品サービス拡充による顧客拡大に加え、大手プラットフォームや異業種との連携を通じ、それぞれに強みを持つ分野で相互補完することにより、共に地域のお客さまとの取引基盤を拡大していきます。

2024年7月に楽天証券・楽天生命、同年10月に楽天ポイント、同年11月に楽天カードなど、楽天グループの持つ様々なサービスとの横断的な連携により、お客さまの利便性向上に取り組んでいます。

学生および保護者へのアプローチ強化

当社グループでは、金融教育の重要性が一層高まっている状況を踏まえ、広島銀行本部に金融教育アドバイザーを配置し、地域の学生・保護者を対象に、金融知識や資産形成にかかるセミナーを行っています。また、キッズプログラミングスクールを展開し地域の小学生を対象に「アイデアをカタチにする力」、「想

いを発信する力」を伸ばしながら、未来のイノベーターの育成を目指しています。



■ デジタル対応の強化

ひろぎんアプリを通じた資産形成支援と顧客体験の向上

広島銀行では、20代から40代の利用者が約7割を占める主要な接点となっている「ひろぎんアプリ」を通じて、金融サービスの利便性と安心感の向上に取り組んでいます。2024年度は、将来に向けた資産形成やリスクへの備えをデジタルでサポートできるような機能追加を行いました。

将来の資産計画を可視化し自身の人生設計に応じた資金計画を立てることができる「ライフプランシミュレーション機能」は、資産形成層への伴走支援を目的とし、個人のお客さまにおける中長期的な資産拡大のサポートを行っています。

また保険契約の内容をアプリ上で一元管理できる「保険証券管理機能」は、日常における保険の見直しはもちろん、万一の際にも迅速かつ簡単に契約内容を確認でき、安心感と使いやすさを兼ね備えた顧客体験を提供しています。

今後も、ひろぎんアプリを通じて金融取引から将来の備えまでができる機能提供およびお客さまに応じた情報提供、提案を行うことで、デジタル上のコンシェルジュを目指してまいります。



若年層にも人気のキャッシュレス決済

■ HIROGIN Debit

一般カード本会員さま
年会費永年無料！

口座から直接引き落としだから
分かりやすい！

使えるお店が多い
海外でも使える！

15歳からお持ちいただける
商品で、若年層のキャッシュ
レスニーズにもお応えします。



■ ひろぎん楽天カード

新規入会&3回利用&広島銀行口座設
定で合計7,000円相当の楽天ポイント
がもらえる！

※特典（期間限定ポイント含む）には条件があり、開催時期に
応じて利用回数・ポイント数等が変動する場合がございます。
詳細はひろぎん楽天カードのホームページでご確認ください。

ポイント還元率や年会費（永年無料）等の商品性は
通常の楽天カードと同じで、さらに、ひろぎんポイント
サービスの対象にもなります。

初めてクレジットカードを作る方に「ひろぎん楽
天カード」を選んでいただくことで、将来的な取引につな
げることを目指します。

