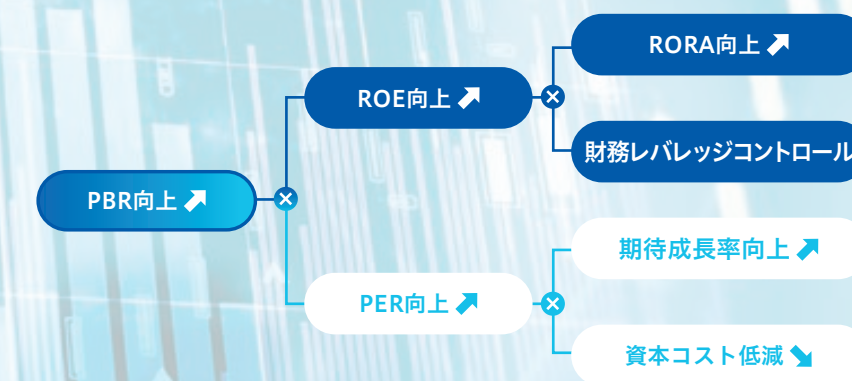


私たちは
どのように
稼ぐ力を
高めるのか？
— ROE向上に向けた取組み —

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



Contents

財務担当役員メッセージ	47
ROE向上に向けた「注力分野」への取組み	57
地域開発ビジネス	59
船舶ファイナンス	61
法人ソリューション	63
個人ソリューション	67

企業価値向上に向けて

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。

取締役常務執行役員 牛尾 匡映

企業価値の向上に向けて

今年度より財務担当役員に就任した牛尾です。財務担当役員として、「中期計画2024」の着実な実現と、持続的な企業価値向上に向け、財務・資本政策の両面からグループ経営を支えていきます。当社グループは、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などの注力分野を中心に、成長に向けた取組みを加速しています。こうした戦略を着実に実行していくためには、健全な財務基盤を維持しながら、経営資源を注力分野へ適切に配賦し、資本効率を意識した経営を実践していくことが重要であると考えています。

また、「金利ある世界」は、地域金融機関にとって大きな転換点です。金利環境の変化を適切に捉え、銀行を中心とした資産・負債の総合的なマネジメント（ALM）の高度化を通じて、安定的かつ持続可能な収益基盤の構築に努めるとともに、成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを重視した資本運営を進めていきます。

さらに、財務担当役員として重要な役割の一つが、当社の財務戦略や資本政策の考え方を、株主・投資家の皆さまへ分かりやすくお伝えすることだと考えています。対話を通じて市場からの期待やご意見を真摯に受け止め、戦略の高度化や情報開示の充実につなげることで、資本市場との信頼関係をより一層深めていきます。

今後も、着実な利益の積み上げと資本効率の向上を通じて持続的な企業価値向上を実現していきます。

株主・投資家の皆さまのご期待にお応えできるよう、透明性の高い財務運営と積極的なIR活動に努めていきますので、引き続きご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

2025年度の業績および2026年度の業績見通し

2025年度の振り返り

2期連続の過去最高益、持続的成長に向けた収益基盤を強化

2025年度は、「中期計画2024」の2年目として、将来の競争力の源泉となる人的資本への投資やIT・DX投資を着実に進めるとともに、リスクテイク余力の拡大に向け、社債発行および銀行への増資を実施いたしました。また、有価証券については、低利回りの円債を中心に約3,000億円を売却し、将来の資金利益の向上を見据えた収益性・効率性の高いポートフォリオへの転換を進めるなど、将来の収益成長を支える基盤づくりに取組みました。

こうした将来を見据えた投資を着実に進める一方で、貸出金の残高を積み上げるとともに、適正なプライシングによる利回り改善を進めたことで、資金利益は着実に拡大しました。また、法人ソリューション関連収益も堅調に推移し、本業の収益力を高めることができました。

その結果、親会社株主に帰属する当期純利益437億円と、2期連続となる過去最高益を達成しました。

2026年度の業績見通し

3期連続の過去最高益、「中期計画2024」の着実な達成に向けて

2026年度は、「中期計画2024」の折り返しとなる3年目として、これまで構築してきた態勢を活かし、成果につなげる一年と位置付けています。

なかでも、船舶ファイナンスは当社グループの強みとして注力している分野の一つです。足元では、お客さまの旺盛な資金需要が継続しており、「中期計画2024」における外航船向け貸出残高の目標を1兆円から1.3兆円へ上方修正しました。長年培ってきた専門性やネットワーク、お客さまとのリレーションを活かし、収益基盤のさらなる強化を図ってまいります。

また、「金利ある世界」においては、安定的な預金獲得の重要性がこれまで以上に高まっています。このため、2026年4月に新設したデジタルビジネス戦略室を中心に非対面チャネルの機能強化を進め、お客さまとの接点を一層拡大するとともに、利便性向上を通じて預金獲得のさらなる強化を図っていきます。

こうした取組みを通じて、親会社株主に帰属する当期純利益510億円を達成し、3期連続となる過去最高益を目指していきます。

■ひろぎんホールディングス・連結

（億円）	2025年度実績（前年比）	2026年度見込（前年比）
連結粗利益	1,215（＋87）	—（－）
経常利益	620（＋99）	745（＋125）
親会社株主に帰属する当期純利益	437（＋79）	510（＋73）
（ご参考）営業経費	695（＋54）	—（－）

■広島銀行・単体

（億円）	2025年度実績（前年比）	2026年度見込（前年比）
コア業務粗利益	1,257（＋192）	1,400（＋143）
コア業務純益	637（＋147）	735（＋98）
経常利益	569（＋92）	685（＋116）
当期純利益	403（＋74）	475（＋72）
（ご参考）与信費用	27（＋4）	70（＋43）

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 1.25％*（長期）10年国債金利 2.30％
外貸金利：（短期）FF金利 3.50％*（長期）米10年国債金利 4.30％
為替（ドル／円）：150円
日経平均株価：55,000円
※2027年3月末時点

企業価値向上に向けて
財務担当役員メッセージ

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、金融政策は大きな転換点を迎えました。これに伴い、金利水準やマーケット環境、お客さまの資金ニーズにも変化が生じるなど、当社グループを取り巻く事業環境は計画策定時から大きく変化しています。こうした外部環境の変化を踏まえ、当社は2026年5月に「中

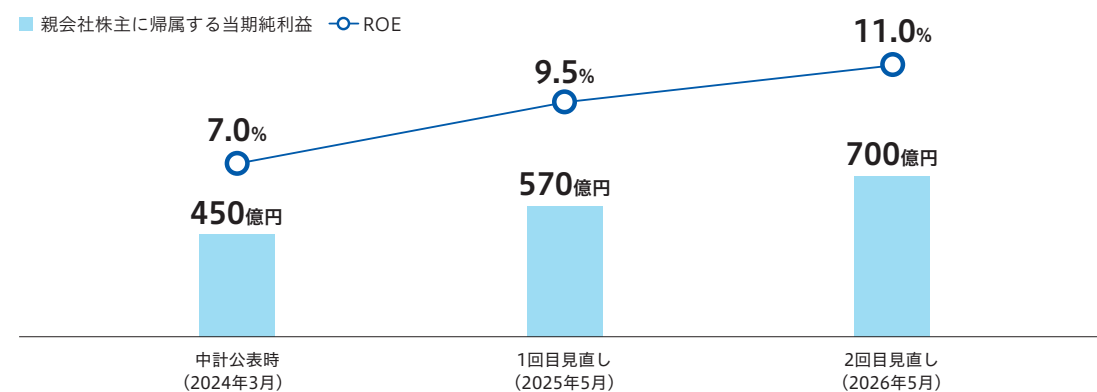
期計画2024」の見直しを行いました。

日本銀行の政策金利が段階的に1.5%まで上昇するという新たな金利シナリオを前提とし、目指す親会社株主に帰属する当期純利益の目標水準を、570億円から700億円へと上方修正しました。それに伴い、収益性の指標である連結ROEについて、従来の目標であった9.5%を大きく上回る11.0%以上へと引き上げました。

見直し内容（2028年度目標）

(経営指標)		見直し前	見直し後
連結ROE	9.5%以上	→	11.0%以上
連結自己資本比率	10%程度	→	— (現行通り)
連結BPS	2,000円以上	→	2,200円以上
+			
(参考：目指す利益水準)			
親会社株主に 帰属する当期純利益	570億円	→	700億円

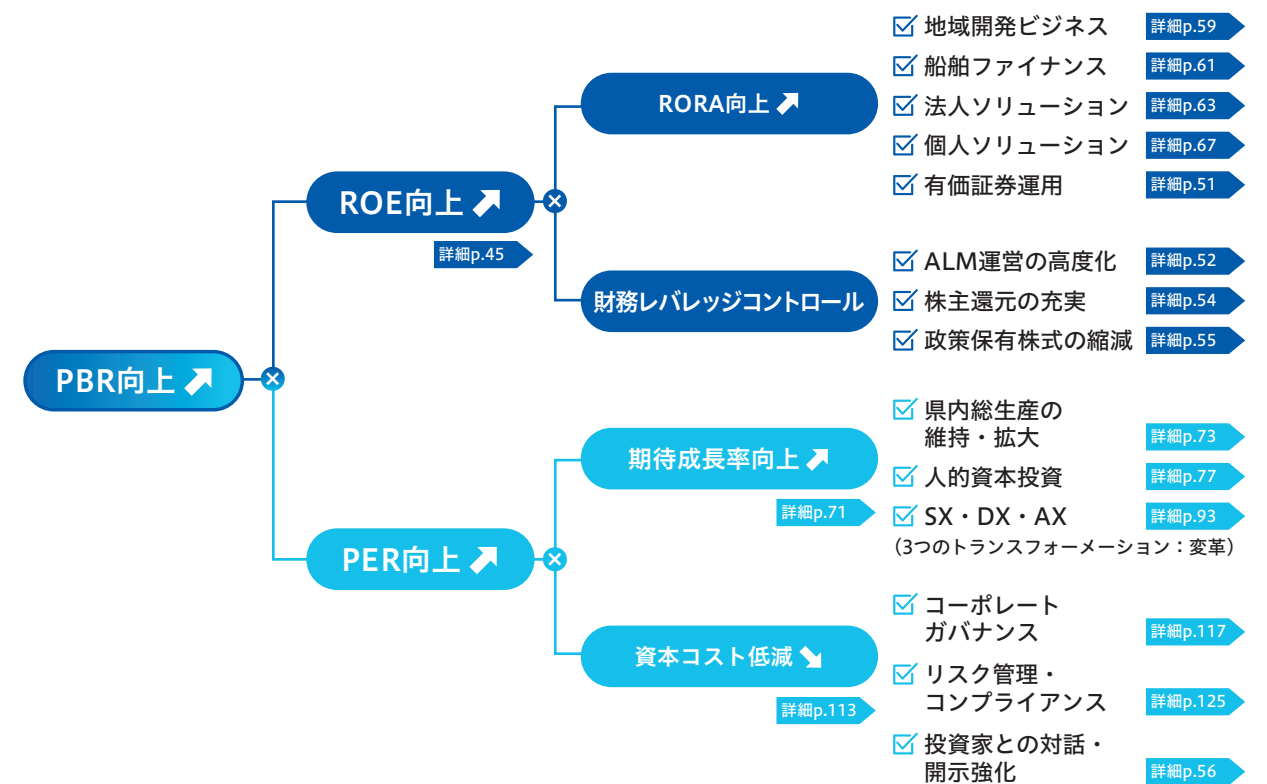
見直しの変遷（2028年度目標）



見直しのポイント（2028年度の見直し）

Point 1 事業性貸出残高の堅調な伸び		見直し前	見直し後
残高（平残）	5.5兆円程度	→	6兆円程度
年率	3%程度	→	6%程度
Point 2 有価証券ポートフォリオの改善		見直し前	見直し後
資金利益	225億円	→	345億円
利回り	1.1%以上	→	1.7%程度
Point 3 政策金利の見直し		見直し前	見直し後
日銀政策金利	1.00%	→	1.50%

企業価値の向上に向けて



RORAの向上

「金利ある世界」におけるアセットを活用した収益の強化

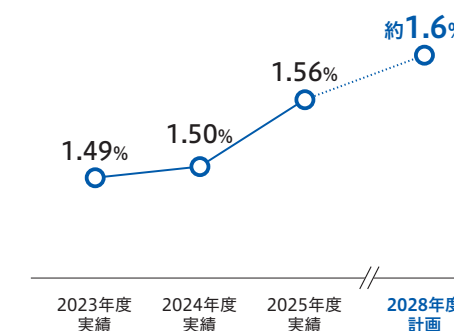
「金利ある世界」は、アセットの有効活用を通じて新たな収益機会を創出する絶好の機会であると捉えています。

一方で、リスクとリターンバランスをこれまで以上に慎重に見極め、効率的な資本運営を行うことが強く求

められる環境でもあります。

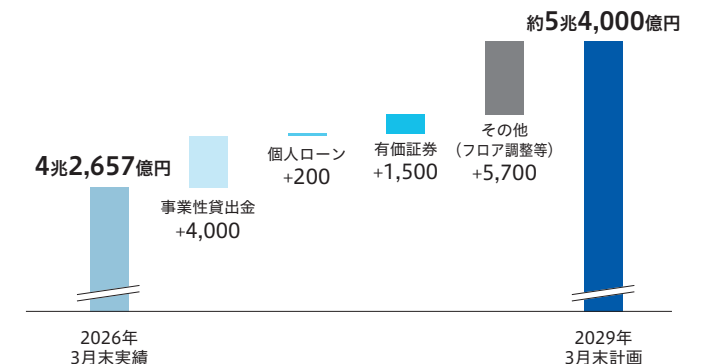
RORA（リスクアセット収益率）の向上を常に意識しながら、持続的な資本効率の改善に取り組んでいきます。

■円貨貸出金RORA



(注) 貸出金RORAは、スプレッドベース

■リスクアセットの推移



企業価値向上に向けて
財務担当役員メッセージ

有価証券運用

有価証券ポートフォリオ再構築の状況

当社グループでは有価証券運用を「中期計画2024」の注力分野の一つとして位置づけ、有価証券ポートフォリオの再構築を進めてきました。その結果、2028年度（中期計画最終年度）の目標として掲げていた「残高2兆円、利回り1%以上」を3年前倒しで達成するなど、着実な成果につながっています。2025年度には、円債を中心とした低利回り債券を約3,000億円売却し、ポートフォリオの収益性向上を進めてきました。こうした取組みや金利環境の改善を踏まえ、「中期計画2024」における有価証券運用目標を見直し、利回り目標を1.7%超へ引き上げています。

市場環境変化に対応する運用戦略

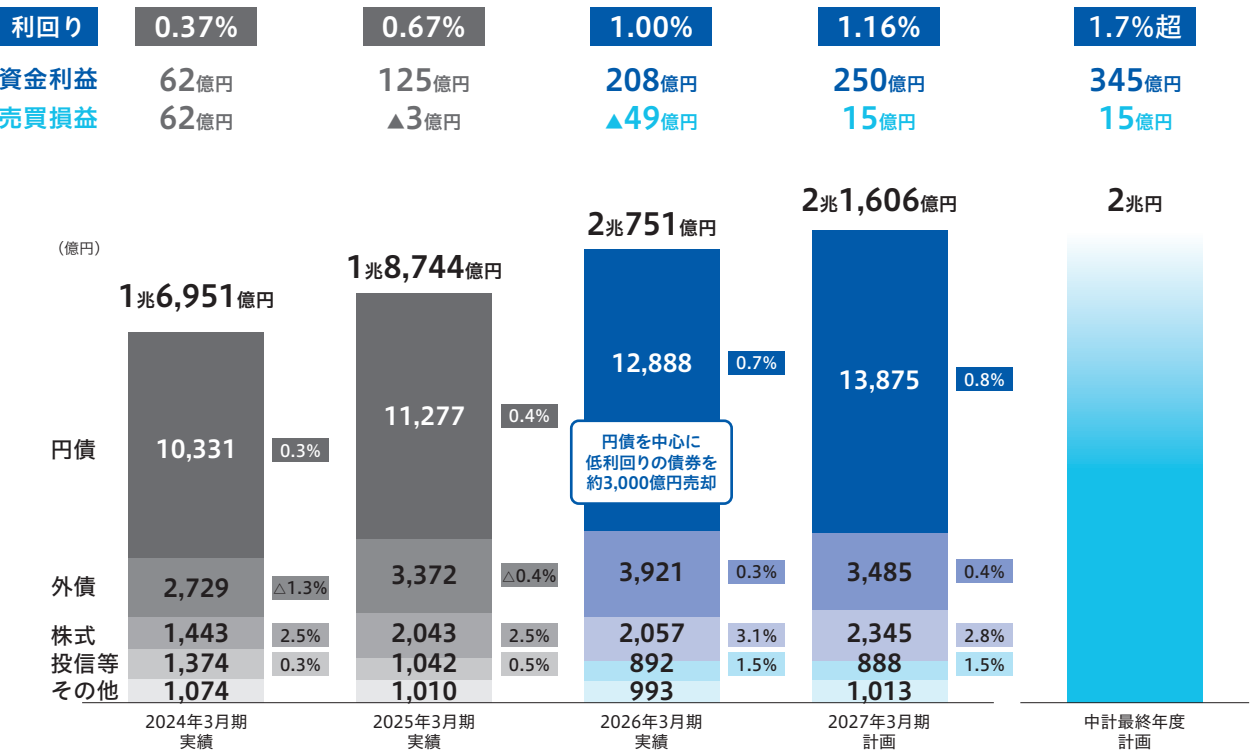
「金利ある世界」においては、収益性の追求に加え、金利リスクを適切にコントロールすることが重要であると考えています。円債運用では、アセットスワップの活用により金利変動リスクを抑制しながら収益性の向上を図っています。また、外債運用では変動債を中心に投資を行うことで、金利上昇局面におけるリスクを抑制しつ

有価証券運用の目標

	2025年度 実績		2028年度 計画 *中計最終年度
残高	2.1兆円	→	2兆円
利回り	1.0%	→	1.7%超
資金利益	208億円	→	345億円

つ、市場環境の変化に応じた機動的なポートフォリオ運営を実践しています。今後も収益性・リスク・資本効率のバランスを重視しながら、有価証券運用の高度化を進め、安定的な資金利益の確保と企業価値の向上に取り組んでいきます。

有価証券運用の状況



ALM運営

アセットアロケーションの見直し

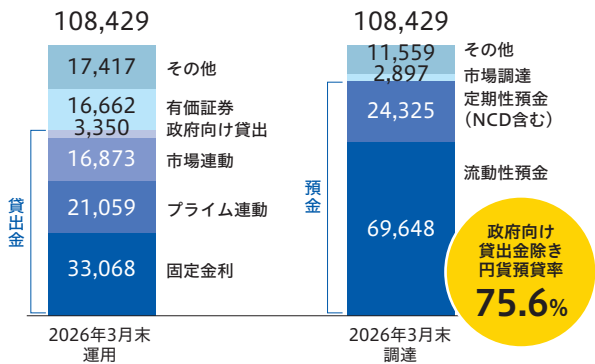
当社では、収益性・リスク・資本効率の観点から、バランスシートの最適化を進めています。貸出金については、地域金融機関としての使命である地元のお客さまの資金需要に積極的にお応えするとともに、注力分野に掲げる船舶ファイナンスや地域開発ビジネスなど、収益性の高いアセットの積み上げを戦略的かつ計画的に進めています。こうした貸出ポートフォリオの質的改善は、短期的な収益拡大にとどまらず、中長期的な企業価値向上につながるものと考えています。

調達手段多様化の検討

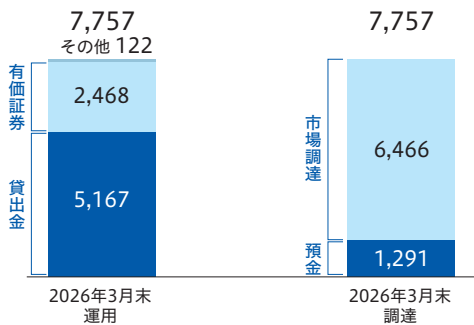
一方で、貸出金の成長を支える安定的な資金調達基盤の強化も重要な経営課題と認識しています。2026年3月末時点の政府向け貸出金を除く円貨預貸率は75.6%となっており、今後の貸出成長を見据え、預金獲得の強化に加え、資本市場の活用を含む調達手段の多様化を進めています。2025年12月には、地銀セクターでは約16年ぶりとなるシニア社債を発行しました。今後も、貸出金の持続的な成長を支えるため、CP（コマーシャルペーパー）や社債など、多様な資金調達手段の活用を図っていきます。

（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）



TOPICS

地銀セクターとして約16年ぶりのシニア社債発行

発行時期	2025年12月
発行額	300億円 機関投資家向け200億円 個人投資家向け100億円
年限	5年
取得格付	AA- （株式会社日本格付研究所（JCR）） A+ （株式会社格付投資情報センター（R&I））
資金用途	● 広島銀行への増資 ● 増資によるファイナンスやエクイティを中心とした信用リスクテイク余力の拡大

増資によるリスクテイク余力拡大

- Step 1 ひろぎんHDによるシニア社債発行
- ↓
- Step 2 ひろぎんHDによる広島銀行への増資
- ↓
- Step 3 リスクテイク余力の拡大

3,000億円規模の
リスクアセット余力を拡大

預金の増強に向けて

安定した預金獲得基盤の構築

安定した預金の獲得は、貸出金や有価証券運用を支える最も重要な資金調達手段であり、収益力や成長力を左右する銀行経営の根幹です。

近年は「金利ある世界」への移行を背景に、預金の重要性がこれまで以上に高まっており、金融機関による預金獲得競争も一層激しさを増しています。

このような環境下において、安定した預金基盤を確保することは、注力分野へのアセット配賦を可能とするだけでなく、調達コストの抑制や流動性の確保にもつながります。

当社グループでは、預金基盤の強化を持続的な成長を支える重要な経営課題と位置付け、お客さまとの長期的取引関係の構築に取り組んでいます。

コンサルティング営業を通じた預金獲得

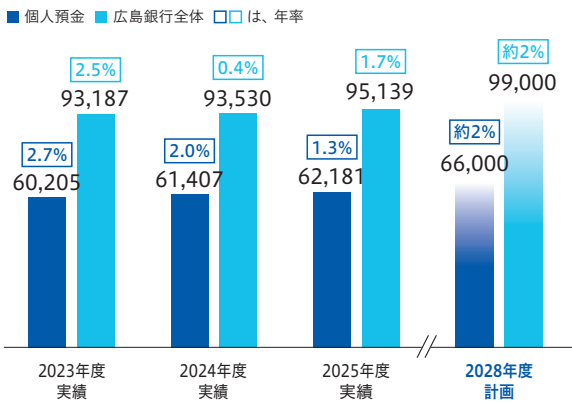
当社グループでは、お客さまの課題解決を起点としたコンサルティング営業の深化により、安定した預金基盤の構築を目指しています。

法人のお客さまに対しては、事業承継やM&A、DX支援など、お客さまの経営課題に応じたソリューションを提供するとともに、ビジネスポータルを活用した決済機能や資金管理サービスの提供を通じて、日常の資金決済まで含めたメインバンク化を推進しています。また、純預金先への営業強化や取引の深耕にも取り組み、お客さまとのリレーションのさらなる強化を図っています。

個人のお客さまに対しては、相続・資産承継ニーズに対応する遺言信託をはじめ、土日にも営業する「〈ひろぎん〉ライフコンサルプラザ」において、住宅ローン、資産運用、保険など、ライフステージに応じた総合的なコンサルティングを提供しています。こうした継続的な対話を通じて、お客さまとの信頼関係を深め、給与振込や年金受取、決済口座などのメイン口座化を促進しています。

法人・個人を問わず、お客さまとの接点を広げ、多様な金融ニーズに応えるとともに、長期的かつ安定した預金基盤の構築と持続的な収益力の向上につなげていきます。

（広島銀行）預金等残高推移 平残（億円）



当社の取組み

- 法人**
- 貸出金シェアに見合った預金シェアの確保
 - 純預金先とのリレーション強化
 - ビジネスポータルを活用した決済機能の囲い込み
- 個人**
- 信託等の富裕層向けコンサルティングによる預金獲得の強化
 - 〈ひろぎん〉ライフコンサルプラザを活用した預金獲得の強化



株主還元方針

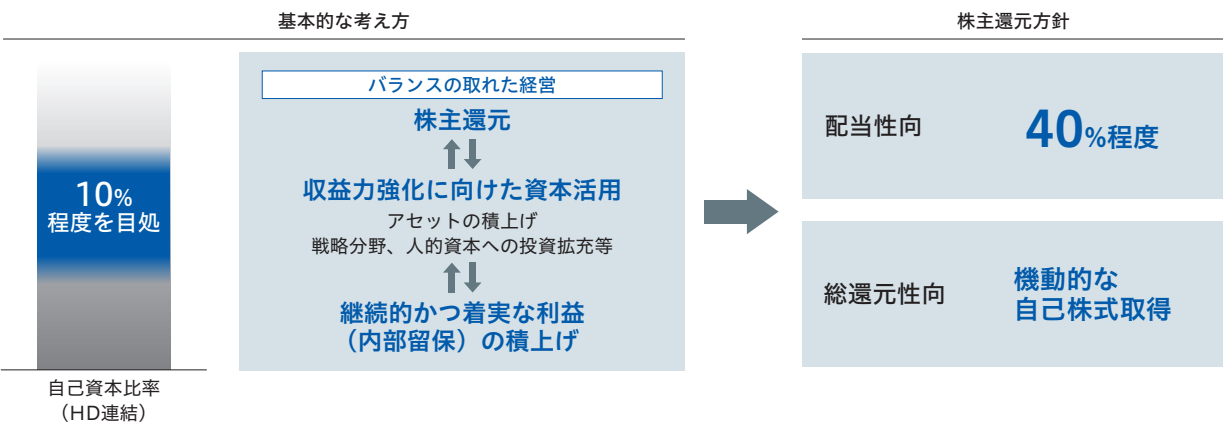
当社では、HD連結自己資本比率の目処を10%とする中、配当性向40%程度と、機動的な自己株式の取得を実施する株主還元方針を掲げています。

なお、自己資本比率10%は、ストレス環境下においても規制水準を上回る自己資本比率を維持できる水準として設定しています。2026年度は、1株当たり配当金70円、配当性向40.5%を見込んでおります。継続的な利益成長を背景に、1株当たり配当金は着実に増加しています。

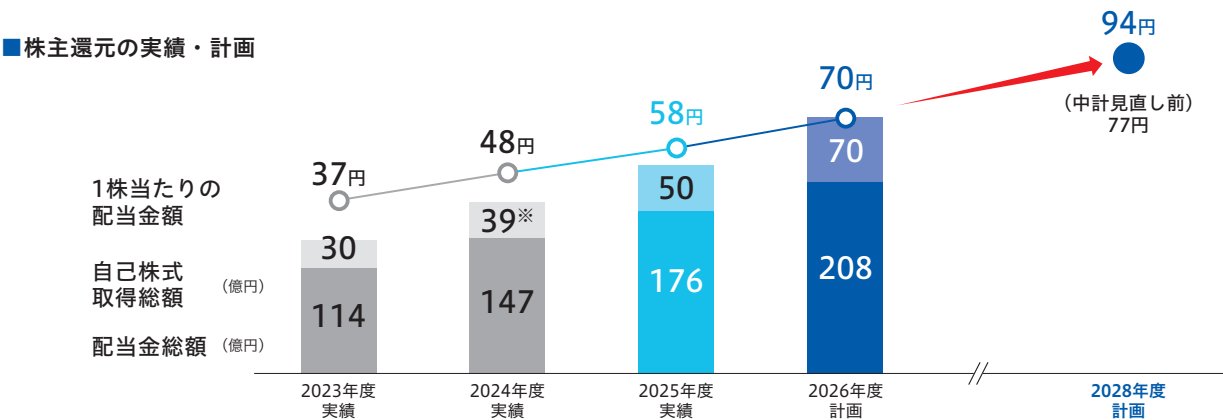
また、2026年5月には、70億円の自己株式取得を公表いたしました。これにより、2026年度における配当と自己株式取得を合わせた総還元性向は54.5%程度となる見込みです。

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700億円の達成により、1株当たりの配当金額94円を目指しています。

株主還元方針の基本的な考え方



株主還元の実績・計画



配当性向	41.0%	40.5%	39.8%	40.5%	約40%
総還元性向	52.2%	51.7%*	51.6%	54.5%	-
DOE	2.4%	3.0%	3.4%	3.9%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	276億円	358億円	437億円	510億円	700億円

※取得額50億円のうち100万株は、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処分を実施しており、実質的な取得額は39億円として算出
(注) DOEは、配当総額÷株主資本（期初・期末平均）にて算出

企業価値向上に向けて
財務担当役員メッセージ

政策保有株式の縮減

政策保有株式の基本方針

当社グループは、上場政策保有株式[※]について、将来的には原則全て保有しないことを志向し、発行体との対話を通じて段階的に残高縮減を進めることを基本方針としています。

残高縮減を進める過程で保有する政策保有株式については、リターンに対する資本コストやRORA等の資本

効率性、当該企業の地域経済への貢献度合い、ESG要素も踏まえた成長性・将来性などを総合的に勘案し、取締役会において定期的に検証しています。

※アライアンス先（事業領域の拡大やサービスの高度化等を目的とした協業先および資本・業務提携先等）への出資は除く

政策保有株式の縮減に向けた取組み

当社グループでは、「中期計画2024」において、2029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）の時価残高の合計額を、連結純資産対比15%未満とすることを目標に掲げています。

なお、2026年3月末時点における政策保有株式（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に対する比率は17.4%となっています。

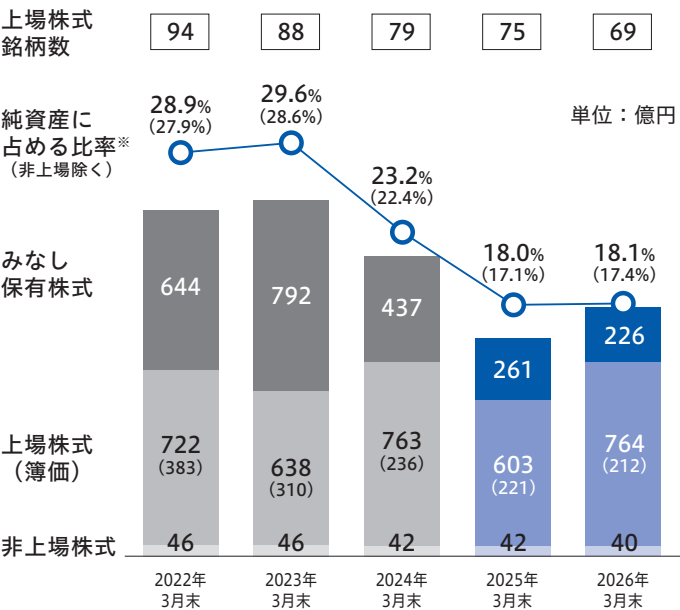
資本コストや収益性に対する市場の関心が高まるなか、政策保有株式の縮減は、資本効率の向上と企業価値向上に向けた重要な経営課題の一つであると認識しており、今後も引き続き発行体企業との対話を重ねな

がら着実に縮減を進めていきます。

また、当社グループでは、当社株式を政策保有株式として保有している会社から、当社株式の売却意向が示された場合、取引の縮減を示唆することなどにより、売却等を妨げることはいたしません。

こうした姿勢を通じて、取引関係と株式保有を切り分けた健全な関係を構築し、コーポレートガバナンスのさらなる高度化を図っています。加えて、政策保有株式の縮減によって創出された資本を成長投資や株主還元を活用することで、資本効率の向上と持続的な企業価値向上の実現に取り組んでいきます。

政策保有株式の縮減状況



※純資産に占める比率：（上場株式＋非上場株式＋みなし保有株式）÷ 純資産

縮減目標
2029年3月末
連結純資産対比15%未満
（時価ベース、非上場除く）

政策保有株式の基本方針

- 上場政策保有株式[※]について、将来的には原則全て保有しないことを志向し、発行体との対話を通じて、段階的に残高縮減を進めることを基本方針とする。

※アライアンス先（事業領域の拡大やサービスの高度化等を目的とした協業先および資本・業務提携先等）への出資は除く

投資家・アナリストの皆さまとのエンゲージメント

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います。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へ共有のうえ、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います。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いきます。

投資家からの意見とそれを踏まえた対応

主な意見	当社グループの対応
●ROE向上に向けた成長分野における取組みを具体的に示して欲しい	●3つの注力分野である「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」の取組みを詳細に開示
●社外取締役や現場（事業部門責任者や現場従業員）の生の声を聞きたい	●2025年度より、社外取締役や事業部門の担当役員等が登壇する「テーマ別IR」を新設 ●2025年度より、機関投資家向け会社説明会にて現場若手従業員の登壇によるQ&Aセッションを新設
●低利回りの円債の削減状況（円債の利回り別残高）を開示して欲しい	●2026年度より、円債全体における利回り0.5%未満の円債の簿価残高構成比を開示

TOPICS

投資家からの意見を起点としたIR活動の強化・充実

テーマ別IRの新設

2025年度より、投資家・アナリストの皆さまからの意見・要望を踏まえて、投資家の関心が高いテーマについて、社外取締役や事業部門の担当役員等が直接説明する「テーマ別IR」を新設しました。

Day1 (2025年9月19日開催)	●地域経済の概況 ●法人ソリューションビジネス ●地域開発ビジネス
Day2 (2025年9月24日開催)	●取締役会機能（ガバナンス） ●有価証券運用

機関投資家向けラージIRへの現場若手従業員の登壇

2025年度より、現場若手従業員が機関投資家向け説明会（ラージIR）に登壇し、投資家からの質問に直接回答する取組みを開始しました。

現場の営業活動や人財育成の取組みに関する対話・発信の質の向上を図るとともに、IR活動への参画機会を現場従業員に提供することで、人財育成との両立を図っています。

広島県の経済状況

地域開発ビジネス・法人ソリューション

有価証券運用

社外取締役によるガバナンス



ROE向上に向けた「注力分野」への取組み

地域の成長領域（街づくり・観光、半導体・造船等）における顧客ニーズを着実に取込み、収益・RORAの向上を図っていきます。

地域の成長産業・領域

地域経済を牽引する成長分野



街づくり・観光

- 観光・MICE需要が拡大
- 複数の新規・再開発案件が進捗

（出所）中国SC開発（株）



造船

- 「造船業再生」に向けて設備投資が拡大
- 船主の資金ニーズが拡大



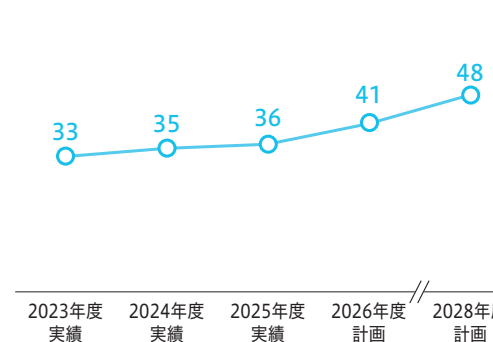
半導体

- 半導体関連企業等が大規模設備投資を実施
- 地域経済への波及効果が拡大

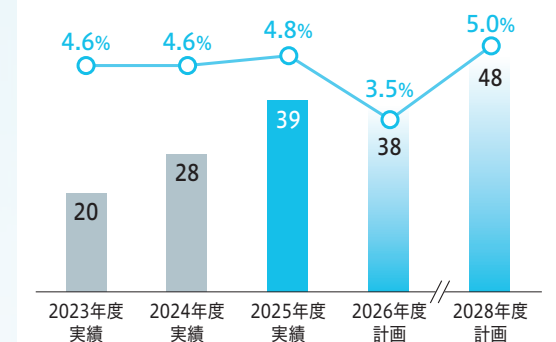
（出所）Micron Technology, Inc.

地域開発ビジネス

▶ 人員配置計画（名）

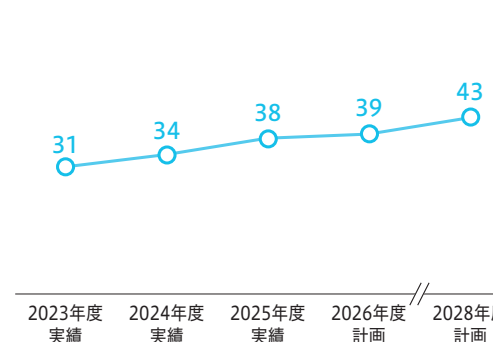


▶ 収益計画 ■ 関連収益（億円） ○ RORA（%）

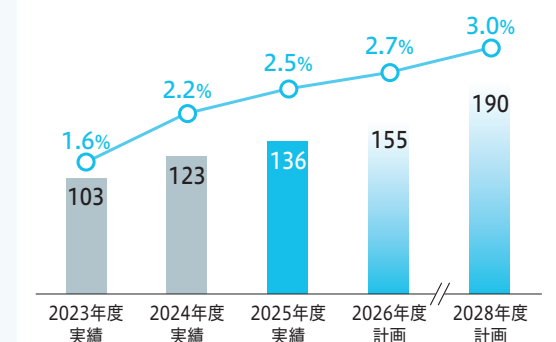


船舶ファイナンス

▶ 人員配置計画（名）

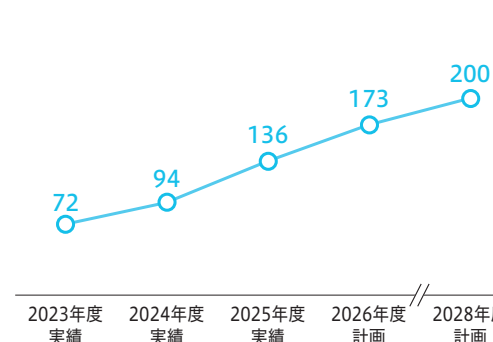


▶ 収益計画 ■ 関連収益（億円） ○ RORA（%）

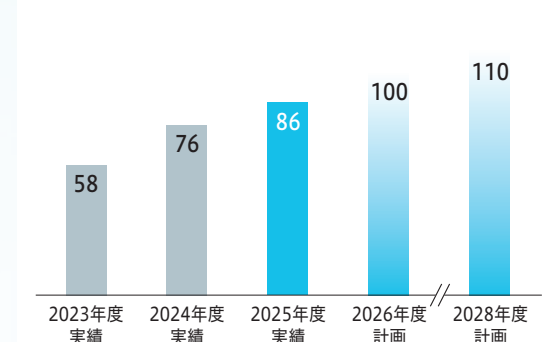


法人ソリューション

▶ 人員配置計画（名）



▶ 収益計画 ■ 関連収益（億円）



地域開発ビジネス

当社では、2026年4月に、注力分野の一つである「地域開発ビジネス」において、開発段階から長期的な運用までのアレンジメント機能を発揮するため、「地域開発ビジネス統括グループ」を新設しました。当該部署が中核となり、各グループ会社の機能・専門性を結集して、当社保養所跡地（廿日市市宮島口）へのヒルトン最高級ホテルブランド「LXR」の進出支援や音戸の瀬戸公園（呉市）の整備事業などを進めています。当社の地域開発ビジネスは、「まちづくり」を起点としています。都市機能の集積・強化を進め、人や企業を惹きつける魅力ある都市基盤の整備に取り組んでいます。加えて、個々の開発事業を点ではなく面としてつなぐことで、瀬戸内エリアの回遊性向上と滞在時間の拡大を図っています。インフラの充実と観光振興を一体的に推進することで、「ひと」が集まり、「しごと」が創出される地域活性化の好循環を生み出していきます。

執行役員 グループ営業戦略部 地域開発ビジネス統括グループ長 **山田 寛之**



取組みの特徴は？

当社グループの地域開発ビジネスは、単なる不動産ファイナンスにとどまらず、地域課題の解決と地域価値の向上を目的とした事業です。自治体や事業者との対話を通じて、地域の構想段階から事業に関与し、事業化の検討、資金調達、開発後の運営に至るまで、グループ一体となって支援しています。「まちづくり」を通じて都市機能の集積・強化を図り、インフラの充実や生活利便

性の向上を実現することで、「ひと」が集まり、「しごと」が生まれる地域経済活性化の好循環の創出を目指しています。「まちづくり」に関する金融サービスの提供に加え、地域の活性化を促進するエリアマネジメントやプロダクト開発への支援を通じて、魅力と付加価値を備えた持続可能なまちづくりに貢献していきます。

当社グループの強みは？

- 1 豊富な地域開発プロジェクトの実績（ヒルトンホテル広島の誘致等）
- 2 多くのプロジェクトに関与するなかで培われた官民との強固なリレーション
- 3 再開発案件を入口から出口まで一貫して関与・支援可能な態勢

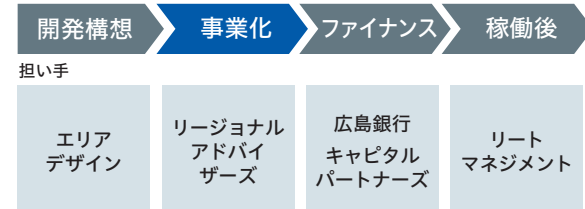
当社グループの最大の強みは、地域開発案件を入口から出口まで一貫して関与・支援可能な態勢です。地域開発では、構想立案、事業性の検証、関係者との調整、資金調達、開発後の運営など、多様な機能が求められます。企画・構想段階では「ひろぎんエリアデザイン」が行政と連携のうえ、事業構想の具体化を支援しています。加えて、2026年4月に新設した「ひろぎんリージョナルアドバイザーズ」が資金調達設計等を担い、「広島銀行」、「ひろぎんキャピタルパートナーズ」、「ひろぎんリートマネジメント」がそれぞれ融資・エクイティ出資・REIT組入れを担うことで、ワンストップでの対応が可能となっています。さらに、2026年4月には当社内に「地域開発ビジネス統括グループ」を新設し、グループ横断での推進体制を強化しました。

こうした態勢を活かし、当社グループは地域の再開発や観光拠点の整備など、多様な地域開発プロジェクトに取り組んできました。その代表例の一つが、2022年10月にグランドオープンしたヒルトン広島の誘致です。

また、このプロジェクトを通じて構築した関係性を基盤に、当社保養所跡地において、2028年開業予定のラグジュアリーブランド「LXRホテルズ&リゾーツ」（Umiuta Hiroshima, LXR Hotels & Resorts）の進出を支援しています。今後も、入口から出口まで一貫したサービス提供を強みとして、地域の持続的な発展への貢献とともに、収益成長を支える分野として取り組んでいきます。

■地域開発ビジネス推進体制

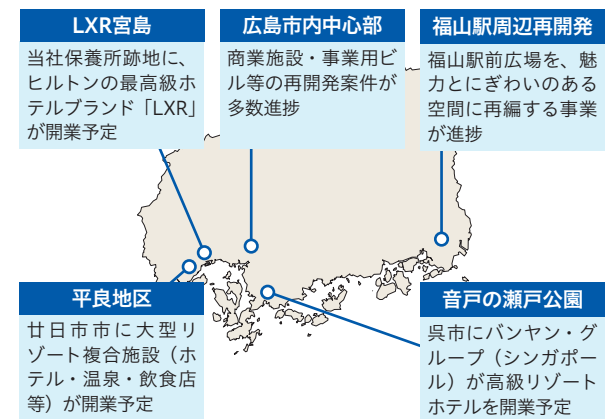
フェーズ



マーケットポテンシャルは？

広島市中心部および県内の主要都市では、建物や都市インフラの老朽化が進み、更新の時期を迎えています。当社グループは、こうした地域課題の解決と新たな価値創出に向け、各都市における再開発プロジェクトに取り組んでいます。また、広島には「厳島神社」、「原爆ドーム」の二つの世界遺産など豊富な観光資源がある一方で、観光客が広島を訪れながらも宿泊地としては大阪や福岡などの他都市を選択する、いわゆる「通過型観光」が長年の課題となっていました。ホテル誘致等を通じて、多様な旅行者の受入環境整備を支援することで交流人口の拡大を図り、地域経済の活性化と持続的な成長につなげています。

■地域開発プロジェクトの状況



どのように稼ぐ力を高めるのか？

地域開発案件を起点として、ファイナンス・エクイティ・アセットマネジメント・コンサルティングなど、グループ各社の機能を活かした多様な収益機会を創出しています。また、案件の組成だけでなく、開発後の運営にも継続的に関与することで、フロー収益に加え、

運営収益などのストック収益を積み上げます。こうした取組みを通じて、グループ収益の多様化と安定化を図るとともに、中長期的な企業価値の向上につなげていきます。

主要戦略

A. アセットマネジメント業務への参入

活況な再開発需要を踏まえた不動産流動化等のアセットマネジメント業務への参入（2026年4月に「ひろぎんリージョナルアドバイザーズ」を新設）

B. コンサルティングの強化

行政・民間開発に対するコンサルティングによるコンサルティングフィーの増強

C. エクイティ・デットファイナンス

不動産関連ファイナンスへのリスクテイクによる貸出金利・ファイナンス関連フィーの増強

主要KPIの進捗（25年度実績⇒28年度目標）

① 事業性貸出残高（地域開発ビジネス関連、平残）

1,050億円 → 1,500億円

② 地域開発ビジネス関連収益・RORA

39億円 → 48億円 4.8% → 5.0%

③ 地域開発ビジネス分野への人員シフト

36名 → 48名

KPI達成に向けた最大の課題（チャレンジ）は？ それへの工夫・対策は？

KPI達成に向けた最大のチャレンジは、地域課題を事業化につなげる案件を継続的に創出するとともに、その実現を担う専門人材を確保・育成することです。地域開発には、多様な関係者との合意形成に加え、不動産、金融、都市計画、観光など幅広い知見と実践経験が求められるため、高度な専門性を持つ人材の育成が不可欠です。

当社グループでは、自治体や地域企業とのネットワークを活かした案件の早期発掘に取り組むとともに、実際のプロジェクトへの参画を通じたOJTや外部専門機関との連携を通じて、企画立案から事業化まで担える人材の育成を進めています。こうした取組みにより、案件の創出力と実現力の向上を図り、地域の持続的な発展に貢献していきます。

船舶ファイナンス

取組みの特徴は？

当社グループは、世界有数の海事産業集積地である瀬戸内圏を営業基盤とし、地域の基幹産業である造船・海運業を支えています。船舶ファイナンスを通じて、造船所や船主の成長投資および船隊整備を支援するとともに、関連産業を含む地域経済の発展に貢献しています。2017年に広島銀行の本部に船舶ファイナンス部を設立し、営業店やグループ会社と連携しながら専門人財の育成・集積を進め、船舶金

融に関する高度な知見やノウハウを蓄積してきました。これにより、海事産業の高度化・多様化する資金ニーズや事業課題に対し、専門性の高い金融サービスを継続的に提供しています。また、幅広い海事ネットワークを活かし、関係者との連携を通じた課題解決や情報提供など、地域産業全体を見据えた取組を進めることで、地場海事産業の競争力強化と持続的な成長に貢献しています。

当社グループの強みは？

1 地域・業界に密着した営業エリアのネットワーク

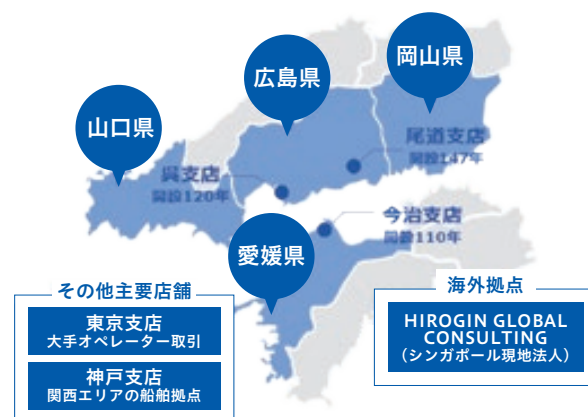
2 人財の育成による高度な専門性を持続的に発揮できる組織体制

3 支援ノウハウの蓄積

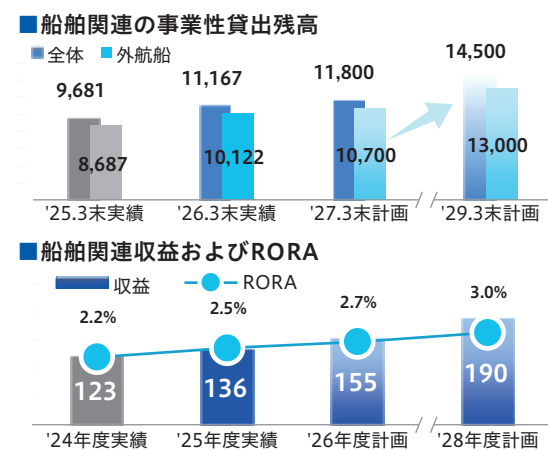
当社グループの強みは、市況変動の影響を受けやすい造船・海運業界においても、安定した資金仲介機能を発揮できることです。この強みを支えているのが、第一に、地域・業界に密着した営業ネットワークです。瀬戸内を中心とする国内有数の海事クラスターに深く根差し、船主、造船所、海運会社、関連事業者等との長年にわたる強固なリレーションを基盤として、お取引先への深い理解と継続的な支援を実現しています。第二に、船舶ファイナンスに関する高度な知見を有する人財の育成と、その知見を組織として継続的に発揮できる体制です。専門部署である船舶ファイナンス部や主要取引店舗等へ戦略的に専門人財を配置するとともに、本部でのトレーニー制度や外部出向を通じて、

金融のみならず造船・海運業界に関する知見を備えた人財を育成しています。第三に、長年にわたり蓄積してきた支援ノウハウです。1960年代に外航船向け融資への取組を開始して以来、幾度となく市況変動を経験する中でも、お取引先の状況に応じた最適なソリューションを提供し、事業継続や経営課題の解決を支援してきました。この経験を通じて培った知見と、業界関係者とのネットワークを活かし、有事においても最適な支援を実現しています。これら三つの強みを基盤として、当社グループは地域海事産業の持続的な発展を支える金融機関として、お客さまに寄り添った資金仲介機能と多様なソリューションを提供し、地域経済の持続的な成長に貢献していきます。

取引基盤（営業ネットワーク）

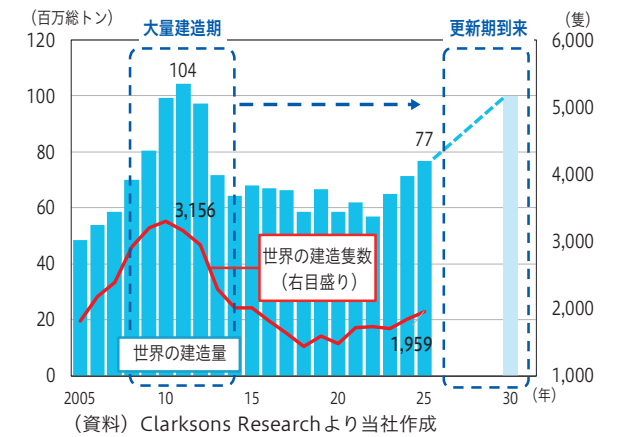


船舶関連貸出残高・収益（億円）



マーケットポテンシャルは？

世界の新造船建造量は2008年から2012年頃にかけて年間1億総トン前後の高水準で推移しており、この時期に大量建造された船舶が今後本格的な更新期を迎えます。一般的に船舶の耐用年数は20年程度とされており、老朽船の代替需要は今後継続的に発生することが見込まれます。さらに、脱炭素化や環境規制の強化を背景に、省エネ性能の高い船舶や次世代燃料船への切り替え需要も拡大しています。こうしたリプレイス需要と環境対応投資の重なりにより、新造船需要および船舶ファイナンス市場には中長期的に大きな成長が期待されています。



どのように稼ぐ力を高めるのか？

造船・海運業界では、船舶の大型化や造船再生を背景とした投資需要の拡大に加え、資金調達手法やお取引先ニーズの多様化が進んでいます。当社グループは、瀬戸内圏を中心とした強固な顧客基盤を活かし、お取引先とのさらなる取引拡大を図るとともに、良質な案件を対象としたストラクチャード・ファイナンス

を強化し、収益基盤の向上に取組みます。また、専門人財の育成・確保を通じてソリューション提供機能を強化し、金融・非金融サービスを高度化することで、お客さまの成長と当行の持続的な収益力向上を実現します。

主要戦略

A. 資金仲介機能の拡大

取引先との強固なリレーションを通じた資金需要の着実な取り込みと、多様な資金提供手法の活用推進

B. ストラクチャード・ファイナンスへの取組強化

非日系案件を含むストラクチャード・ファイナンスへの取組を強化

C. ソリューション提供体制の強化

専門人財の育成・確保や知見・ノウハウの蓄積を通じて、顧客ニーズに対応した金融・非金融サービスを拡充

主要KPIの進捗（25年度実績⇒28年度目標）

① 船舶関連事業性貸出残高

11,167億円 → 14,500億円
(うち外航船貸出 10,122億円 → 13,000億円)

② 船舶関連収益・RORA

136億円 → 190億円 2.5% → 3.0%

③ 船舶ファイナンス分野への人員シフト

38名 → 43名

KPI達成に向けた最大の課題（チャレンジ）は？ それへの工夫・対策は？

KPI達成に向けた最大の課題は、多様化・高度化するニーズを的確に捉え、新たな収益機会につなげることです。お取引先の投資戦略や資金調達手法が多様化する中、従来の融資に加え、多様な金融サービスを提供することで、お客さまへの提供価値と収益性のさ

らなる向上が求められています。当社グループでは、お取引先との対話を通じて投資戦略や経営課題への理解を深めるとともに、多様な金融サービスや新たな収益機会の創出に取組み、付加価値の高いソリューションの提供を通じて収益基盤の強化を図ります。

法人ソリューション

取組みの特徴は？

当社グループの法人分野における取組みの特徴は、単なる資金供給にとどまらず、お取引先企業の経営課題を起点に、金融・非金融を組み合わせた総合的なソリューションを提供している点にあります。

営業店による事業性評価や、本部による中期計画策定支援、外部環境分析、業種別RMの知見などを活

用し、企業の現状と将来性を多面的に把握しています。

さらに、グループ会社や外部専門機関とも連携し、M&A・事業承継、補助金申請支援、人材紹介、DX化支援、エクイティ出資など、お客さまのライフステージや成長課題に応じた伴走支援を行っています。

当社グループの強みは？

1 定性分析=事業性評価を起点としたお客さまの真の課題の把握

2 金融サービスのみならず非金融サービスも含めた幅広いソリューション提供力

3 グループの総合力を活かした実行支援体制

当社グループの強みは、第一に、お取引先企業の定性情報を把握・分析する力にあります。広島銀行では、決算書などの定量情報だけでなく、企業の技術力、商流、経営課題、将来性といった定性情報を重視し、事業性評価を通じて、お客さまの真の課題を把握してきました。2026年3月末時点で、定性分析の累計実績は6,771件、中期計画策定支援は153件となっています。

第二に、金融サービスのみならず、非金融サービスも含めた幅広いソリューション提供力です。M&A・事業承継、補助金申請支援、DX化支援、人材紹介、エクイティビジネスなど、お取引先企業の成

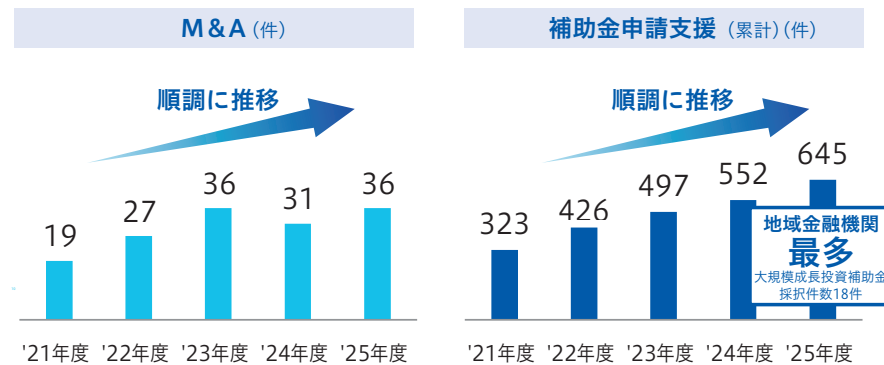
長・再生・承継に関する多様な課題に対し、グループの総合力を活かして対応しています。M&A成約件数は2021年度19件から2025年度36件へ増加し、補助金申請支援の累計件数も2025年度には645件まで積み上がっています。

第三に、グループ会社、外部専門機関、外部ファンド、地域ネットワークを活用した実行支援力です。お客さまの課題を把握するだけでなく、解決策の実行まで伴走することで、リレーションを一層強固なものとし、顧客基盤の拡大と収益機会の創出につなげています。

(営業店実施)
定性分析 **6,771件**

(本部実施)
中計策定支援 **153件**

(注) 中計策定支援、定性分析の件数は広島銀行の累計実績 (2026年3月末)

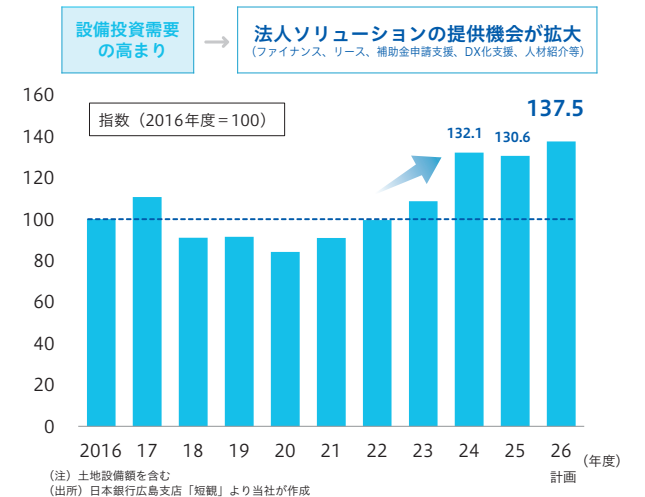


マーケットポテンシャルは？

広島県を中心とした地元4県は自動車関連産業をはじめとする製造業が多く、活発化する設備投資需要の高まりを背景に、法人ソリューションの提供機会は今後さらに拡大する見込みです。

こうした環境を背景として、ファイナンス、リース、補助金申請支援、DX化支援、人材紹介などのニーズは今後も拡大が見込まれます。当社グループでは、これらの需要を的確に捉え、2028年度には事業性貸出残高6兆円程度を目指しています。

■広島県内企業の設備投資計画額の推移 (日銀短観)



どのように稼ぐ力を高めるのか？

当社グループでは、法人ソリューションの高度化を通じて、役務収益の拡大、事業性貸出の増強、RORAの向上を一体的に進めることで、稼ぐ力を高めていきます。法人ソリューション関連収益は、2025年度実績で86億円となり、2026年度計画100億円、2028年

度計画110億円を目指しています。事業性評価を通じた「お取引先を知る」活動の徹底や、自動車産業支援で蓄積した知見を活かした「製造業RM」の展開により、M&A・事業承継、補助金申請支援等の多様な収益機会を取り込んでいきます。

主要戦略

A. 事業性評価を起点としたソリューションの高度化

事業性評価や中期計画策定支援を通じて、お取引先企業の経営課題を把握し、M&A・事業承継、資金仲介等各種ソリューションを提供

B. 製造業を中心とした成長投資需要の取込み

自動車産業支援で培った知見を活かし、「製造業RM」へ取組みを発展させ、地元製造業の設備投資、事業再構築、生産性向上、再生支援等の取組みを強化

C. エクイティ・人材・DX等の非金融領域の強化

グループ会社や外部ファンド等と連携して非金融領域のソリューションを強化

主要KPIの進捗 (25年度実績⇒28年度目標)

① 事業性貸出 (平残)

50,554億円 → 60,000億円

② 法人ソリューション関連役務収益

86億円 → 110億円

③ 法人ソリューション分野への人員シフト

136名 → 200名

KPI達成に向けた最大の課題 (チャレンジ) は？ それへの工夫・対策は？

設備投資、事業承継、人材不足、DX、脱炭素、海外展開など、企業課題は複雑化しており、従来型の金融支援だけでは十分な対応が難しくなっています。このため、広島銀行では、法人ソリューション分野への人員シフトを進めるとともに、本部・営業店・グループ会社の連携を強化しています。

また、業種別知見の高度化、外部専門機関・外部

ファンドとの連携、事業性評価を通じた課題の早期把握に取組み、課題発掘から解決策の実行まで一貫して支援する体制を整えています。こうした取組みを通じて、お取引先企業の成長を支援するとともに、法人ソリューション関連収益の拡大、事業性貸出の増強、RORA向上を実現し、地域経済の活性化と当社グループの持続的な企業価値向上につなげていきます。

法人ソリューション

例えば、どんな取組みに注力している？

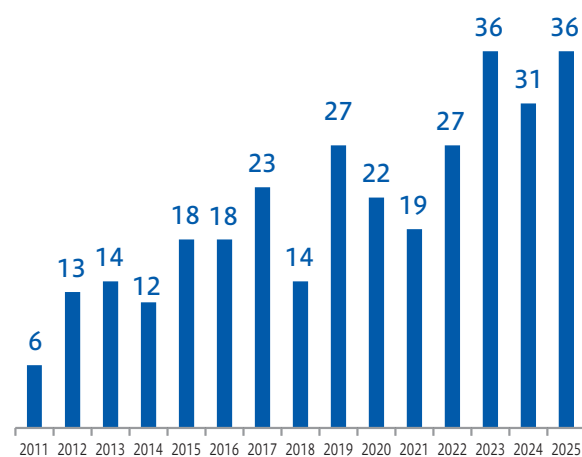
M&A・事業承継

広島銀行では、事業承継の方向性が既に定まっているお取引先へのソリューション提供に加え、初期的な検討段階のお取引先に対しても、深い顧客理解に基づくサポートを行っています。

事業環境や親族内イベントによって生じる親族内承継、従業員承継、M&Aなどの多様なニーズに対し、ワンストップで最適なソリューションを提供し、お取引先の円滑な事業承継を支援しています。

また、事業拡大を目指すお取引先に対しては、事業戦略の策定段階から伴走し、成長戦略の実現に向けた最適なM&A提案にも注力しています。今後も、お取引先が抱える多様な経営課題の解決を支援していきます。

■M&A成約件数（件）

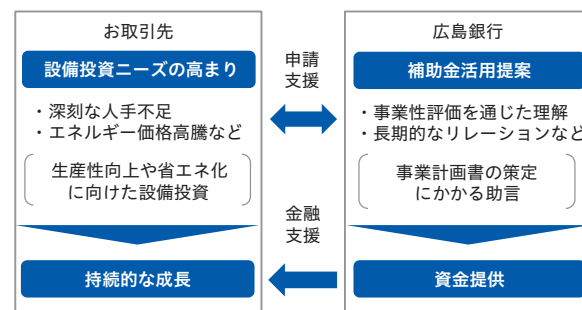


補助金申請支援コンサルティング

広島銀行では、補助金活用をお取引先の成長戦略のスタートラインと位置づけ、中小企業向けに各種補助金の申請支援サービスを提供しています。2021年4月の取扱開始以来、申請支援件数は累計645件と順調に推移し実績を重ねているほか、経済産業省による「大規模成長投資補助金」においては採択件数18件と、地域金融機関で最多となっています。深刻な人手不足やエネルギー価格高騰を背景に、生産性向上や省エネ化に向けた設備投資の重要性は一層高まっています。広島銀行では、こうした課題を抱えるお取引先に対し、設備更新・刷新に係る補助金活用を積極的に提案・支援し、引き続き企業の持続的な成長を後押ししていきます。

■補助金申請支援コンサルティング

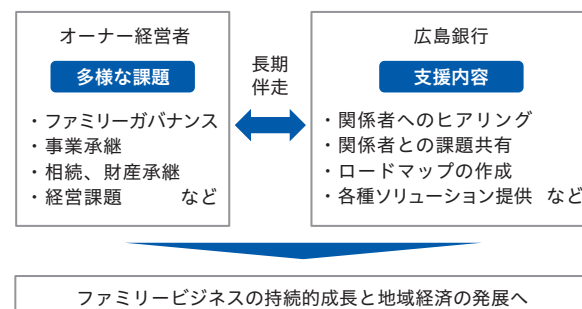
《設備投資に対する補助金申請支援から金融支援までワンストップで対応》



ファミリービジネス支援

広島銀行では、2020年に企業オーナーリレーション室を設置し、企業オーナーを起点としたコンサルティングを展開しています。オーナー経営者は、企業経営に加え、事業承継やファミリーガバナンス、次世代との合意形成など、企業とファミリーの双方に関わるさまざまな課題を抱えています。当社グループは、オーナー経営者との対話を通じて課題やニーズを把握し、営業店・専門部署・グループ各社が連携しながら、その解決に向けた伴走支援を行っています。今後も、地域に根差すファミリービジネスの持続的な成長を支え、企業価値の向上と地域経済の発展に貢献していきます。

■ファミリービジネス支援



製造業RM

RM（Relationship Management）機能のさらなる深化に向け、2000年代初頭から自動車産業を対象に培ってきたRMの知見やネットワークを製造業全体へ展開し、地元製造業への支援を強化しています。

■RM機能の深化
自動車RM

- 2001年に設立
- 自動車関連企業出身を受入
- 地元サプライチェーンの強靱化に向けた取組みおよび県内自動車産業発展への貢献がミッション



製造業RM

- 自動車RMで蓄積したノウハウ（事業性評価）を活用
- 県内大手製造業や外部専門家等と連携した経営改善支援、グループ機能を活用したソリューション提供によって地元製造業の成長と再生に貢献

事業性評価の源流

製造業領域に特化したコンサルティング提供

人材支援

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、人材育成紹介事業・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月から「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。

■ひろぎんヒューマンリソースの実績

事業・サービス	実績（2026年3月期）
人材紹介事業	成約件数：108人
研修事業	参加人数：2,382人
人事コンサルティング事業	顧問契約件数：152件
人材派遣事業	成約件数：53件
福利厚生サポート	申込受付社数：9社

TOPICS

社内ベンチャー事業①：企業向け体験型研修『あおぞら体験FARM』

2025年4月に、ひろぎんヒューマンリソースでは、農林漁業に特化した企業向け体験型研修「あおぞら体験FARM」のサービス提供を開始しました。

本サービスは、提携生産者が提供する非日常的な農林漁業の体験を通じて、お取引先企業さまの社内コミュニケーション活性化や従業員の視野拡大、地域課題への関心向上などを旨とするものであり、ご利用企業さまからもご好評をいただいています。

なお、本サービスは、当社グループで実施するビジネスコンテストにて募集した事業アイデアの中から事業化検討案件として選定したものであり、実際に起案者がプロジェクトリーダーとなって顧客インタビューや有償実証などの検討を重ねた結果、サービス提供開始に至りました。

引き続き当社グループは、地元企業の人材育成を積極的に支援していきます。



【2025年度ご利用実績】

・企業数 **9** 社
・参加者 **111** 名

個人ソリューション

取組みの特徴は？

人生100年時代を迎え、お客さまのライフステージや価値観が多様化するなか、当社グループでは、資産形成・住宅取得・資産承継を一体で支援し、人生に寄り添う長期伴走型の活動を進めています。資産形成層へのアプローチ強化や、富裕層・高齢者層に対するウェルスマネジメントの高度化、住宅ローンを

起点とした長期的な取引関係の構築、ひろぎんアプリを中心としたデジタルチャネルの拡充を推進しています。対面による安心感とデジタルの利便性を組み合わせることで、地域のお客さまとの中長期的な関係を深め、豊かな暮らしの実現とストック型収益の拡大を目指します。

当社グループの強みは？

- 1 ライフデザインサービスを起点とした長期伴走型コンサルティング
- 2 信託機能やグループ総合力を活かした資産形成から資産承継までのソリューション提供
- 3 県内最大級の店舗網に加え「ライフコンサルプラザ」「ひろぎんアプリ」など多様な顧客接点

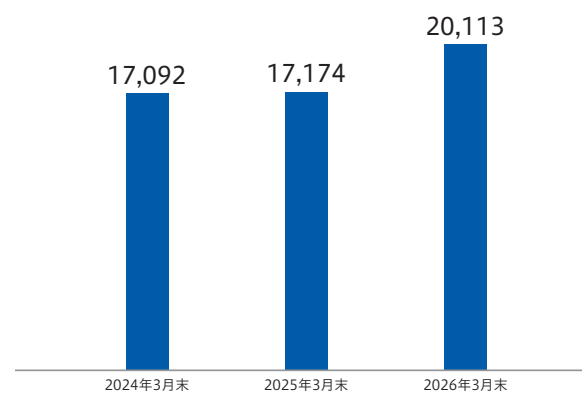
当社グループでは、お客さま一人ひとりのライフステージや価値観に寄り添い、長期的な関係構築を通じた世帯全体のコンサルティングを強みとしています。専用ツールの「ライフデザインサービス」を活用しながら、お客さまの資産状況やライフイベント、将来のご意向を継続的に把握・蓄積することで、深い顧客理解に基づく最適な提案の実践に努めています。

また、ファンドラップサービスやグループ会社との連携を通じ、高度化・多様化する資産運用ニーズに対応しています。さらに、遺言信託や多様な信託商品、

豊富なノウハウを活かし、相続・資産承継分野においても幅広いソリューションを提供しています。

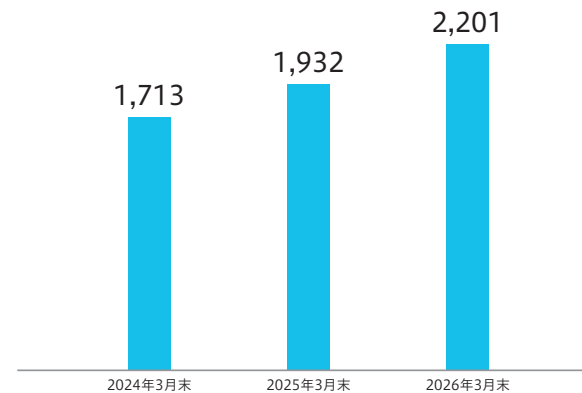
県内120店舗超の店舗ネットワークに加え、住宅ローンや資産形成などをワンストップで相談できる専門窓口「ライフコンサルプラザ」、お客さまとの継続的な接点を創出するデジタルプラットフォーム「ひろぎんアプリ」など多様な顧客接点を展開しています。リアルとデジタルを融合したチャネルを通じて、お客さまとの関係を深め、一人ひとりのニーズに応じた最適な提案につなげています。

■グループの金融商品残高推移 (単位：億円)



* 広島銀行、ひろぎん証券、ひろぎんライフパートナーズの金融商品残高合計

■遺言信託サービスの契約者数推移 (単位：先)

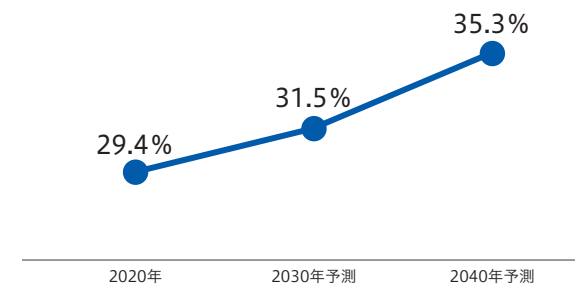


マーケットポテンシャルは？

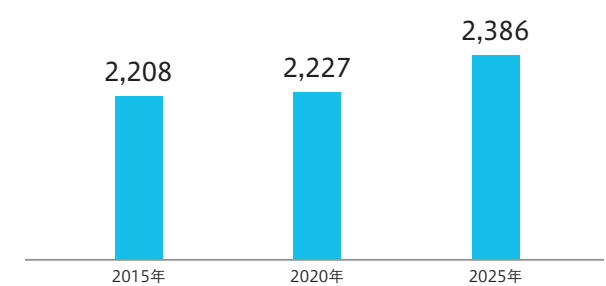
少子高齢化の進展や資産の世代間移転の本格化を背景に、相続・信託・資産承継に対するニーズが高まっており、ウェルスマネジメントの重要性は今後さらに高まることが見込まれます。また、新NISAや今後の制度拡充などの政策後押しにより、「貯蓄から

資産形成へ」の流れも加速しています。こうした環境変化を受け、お客さまの資産形成から資産承継までを一貫して支援する総合的なコンサルティングサービスへの期待は、今後ますます拡大していくと考えています。

■広島県の高齢化率(65歳以上人口比率)の推移



■日本の家計金融資産残高の推移 (単位：兆円)



どのように稼ぐ力を高めるのか？

NISAやファンドラップを通じた預り資産の拡大、高齢化の進展を見据えた相続・資産承継ニーズへの対応、ひろぎんアプリを活用した顧客接点の強化を

通じて、顧客基盤の拡大とストック型収益の成長を図ります。

主要戦略	主要KPIの進捗 (25年度実績⇒28年度目標)
A. 資産形成・運用サポート ライフデザインサービスやファンドラップサービスなどを活用し、お客さま一人ひとりのライフプランに応じた運用提案を通じて預り資産、ストック型収益を拡大	① 総預り資産残高 11.7兆円 → 約13兆円
B. ウェルスマネジメント 資産運用から資産承継まで、一体的なウェルスマネジメントを展開	② ウェルスマネジメント分野への人員シフト 5名 → 12名
C. デジタル接点の強化(アプリ) ひろぎんアプリを中心とした非対面チャネルによるお客さま接点の拡大およびデジタルマーケティングの活用	③ ひろぎんアプリの登録口座数 63万口座 → 100万口座

KPI達成に向けた最大の課題（チャレンジ）は？ それへの工夫・対策は？

KPI達成に向けた最大の課題は、人口減少や高齢化が進展する地域環境の中で、お客さまとの接点を拡大し、生涯にわたって選ばれ続ける関係を構築することです。当社グループでは、デジタルと対面を融合した「デジタル×ヒューマン」のアプローチにより、資

産形成から資産承継まで幅広いニーズに対応しています。お客さま一人ひとりに最適なソリューションを提供することで、顧客基盤の維持・拡大と持続的な収益成長を実現していきます。

個人ソリューション

例えば、どんな取組みに注力している？

資産形成・運用サポート

当社グループでは、お客さま一人ひとりの資産形成や運用のご希望に寄り添うサポート体制を整えています。銀行窓口では、将来の夢や目標に合わせた投資信託や積立投信をご案内し、株式や債券など幅広いご要望にはひろぎん証券、ネット証券の利便性を重視される方にはひろぎんライフパートナーズをご紹介します。また、「ライフデザインサービス」を軸に、お客さまを知る活動やゴールベースアプローチの深化を通じて、一人ひとりの価値観やライフステージに応じた最適なプランニングときめ細やかな支援を実現しています。今後もグループ内で知見や事例を活かし、より高品質なサービスの提供に取組み、お客さまの夢の実現を全力でサポートしていきます。

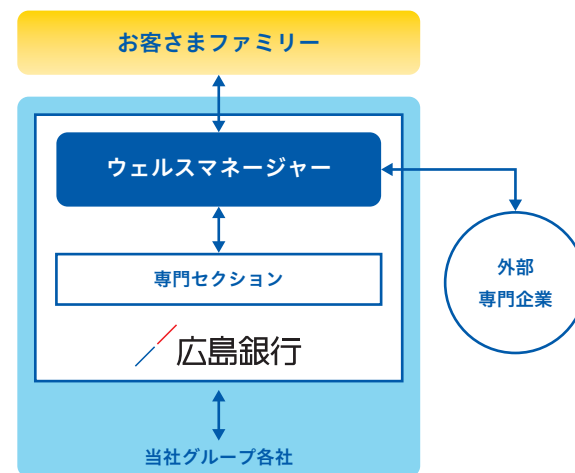
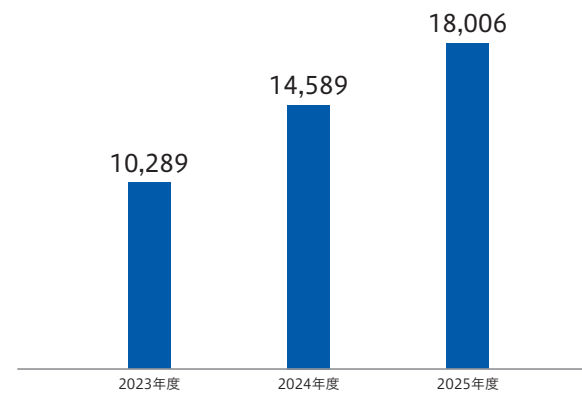
ウェルスマネジメント

当社グループのウェルスマネジメントの中核を担うのが、資産運用や相続対策、税務知識等広範な知識を有する広島銀行の専門人材「ウェルスマネージャー」です。ウェルスマネージャーは、お客さまとご家族が抱える課題の解決に向けた中長期的な伴走支援を行うため、本部に配置し各専門セクションと連携しています。お客さまの将来を見据えた伴走者として、「ライフデザインサービス」を軸に、お客さまとご家族の「将来の夢」を起点としたゴールベースアプローチを実践し、世代を超えたリレーションの構築に取り組んでいます。また、グループ総合力を活かし、金融・非金融の両面から、高度かつ最適なソリューションを提供することで、長期的な信頼関係を構築するとともに、お客さまの豊かな人生の実現を支援しています。

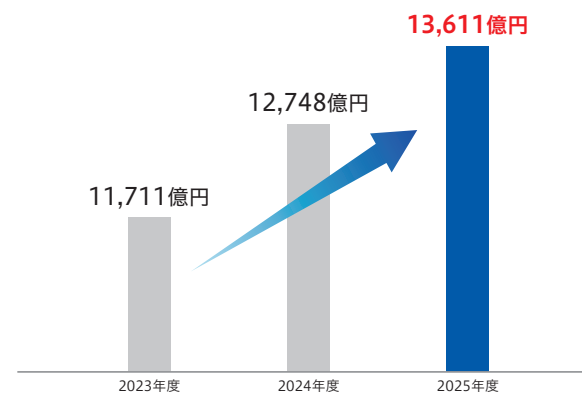
住宅ローン

広島銀行は、地域密着型金融機関として住宅ローンの提供を通じ、地域社会の発展とお客さまの豊かな暮らしの実現に貢献しています。金利環境等が大きく変化するなかにおいても、お客さまのニーズに応じた多様な商品を揃えとともに、WEB申込やオンライン相談などデジタルサービスの拡充により、利便性と審査の迅速化も進めています。今後は、〈ひろぎん〉ライフコンサルプラザでの休日営業実施を通じて、平日ご来店が難しい勤労層のお客さまとの接点を拡大していくとともに、住宅ローンを起点としたライフプラン提案に努めていきます。また、地元不動産業者との連携も深め、地域経済の活性化にも寄与していきます。

■ライフデザインサービス利用先数（累積）



住宅ローン残高推移



ひろぎんアプリ

広島銀行では、20代から40代の利用者が約6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。

2025年度は、銀行取引の利便性向上および預金増強を図る機能やお客さまとの接点強化を目的とした機能追加を行いました。

「定期預金取引機能」は、昨今の金利上昇局面において、より便利にかつ手軽に定期預金をお預け入れいただける機能を提供しています。

また、「記事を読む」や「アンケートに答える」などのミッションにクリアすることでひろぎんポイントが貯まる「ミッション機能」は、ポイントを活用しお客さまに起動する楽しさを提供しつつ、お客さまとのつながりをさらに強化していきたいという意図で導入しています。

今後も、ひろぎんアプリを通じて金融取引をより便利・手軽にご利用いただけ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いきます。

■定期預金取引機能



■ミッション機能



TOPICS

社内ベンチャー事業②：キッズプログラミングスクール

ひろぎんナレッジスクエアが展開する子ども向けプログラミングスクール「スタートプログラミング」は、社内ビジネスコンテストから誕生しました。「学校で、地域で、世界で活躍する子どもを育む」という事業方針のもと、銀行店舗等を活用して展開しており、生徒の全国コンテストでの受賞実績や保護者さまからの高い評価にも支えられ、着実に教室数を拡大してきました。

2026年6月には、ロールアップ戦略の一環として教材開発企業をグループ化しました。同社との連携により、オンライン学習ニーズの高まりを捉えた事業展開を加速していきます。今後はAI教育や金融教育へとカリキュラムの幅をさらに広げ、地域社会の未来をたくましく切り拓く子どもたちの成長と挑戦を、これからも力強くサポートしていきます。

・銀行等の施設を活用した教室
 ≪ひろぎんHD本校本校≫



≪ひろぎん西条校≫



・オンライン事業展開「デジタネ」

