

2020年度中間決算および「中期計画2020」の概要

- 会社説明会資料 -

2020年 12月

未来を、ひろげる。

目次

1. 業績サマリー

銀行

2020年度中間期 損益および経営指標等の状況 … 3

2. 「中期計画2020」について

持株会社

持株会社体制移行の背景と目的 … 5

持株会社体制におけるビジネスモデル … 6

持株会社体制におけるストラクチャー … 7

グループシナジーの発揮 … 8

成長ドライバー（成長戦略） … 9

各戦略の概要 … 10

地域活性化・地方創生 … 11

都市再開発 … 12

法人戦略 … 13

事業承継を契機としたビジネス展開 … 14

新設子会社と連携したエクイティ出資を通じたビジネス展開 … 15

個人戦略 … 16

相続を契機としたビジネス展開 … 17

デジタル戦略 … 18

構造改革 … 19

経営目標(2023年度) … 20

(参考)グループ各社の戦略 … 21

資本政策 … 22

3. 2020年度の業績・配当予想

持株会社

2020年度の業績・配当予想 … 24

Appendix 2020年度中間決算の概要

銀行

資金利益 … 26

非資金利益 … 27

経費 … 28

貸出金・預金等（預金+NCD）残高 … 29

中小企業向け貸出金・個人ローン … 30

有価証券 … 31

与信費用・不良債権 … 32

連結自己資本比率・連結ROE … 33

グループ会社の状況 … 34



〈ひろぎんグループ〉は、国連において採択された「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成に向け、付加価値の高い地域総合サービスの提供を通じて、地域の社会・環境課題の解決と持続的な成長に貢献してまいります。具体的な取組みはこちらからご覧ください。

https://www.hirogin-hd.co.jp/csr/pdf/sdgs_esg.pdf



「QRコード」は(株)デンソーウェブの登録商標です

1.業績サマリー

損益の状況 (2020年9月末時点の銀行連結ベース)

	2020年度 中間期	
	金額 (億円)	前年同期比 (増減率)
資 金 利 益	366	19
非 資 金 利 益 ^{※1}	74	△ 4
コア業務粗利益	441	16
経 費 (△)	260	△ 5 (△1.8%)
コア業務純益	181	21 (13.0%)
国債等債券関係損益	16	0
実質業務純益	197	20
うち株式等関係損益	14	△ 8
うち与信費用 (△)	43	33
中間純利益	129	△ 11 (△7.5%)

うちひろぎん証券	3	1
うちしまなみ債権回収	0	△ 1
うちひろぎんリース	1	0
うちひろぎんキャピタル・トナズ	0	0
グループ会社中間純利益 ^{※2}	10	2 (18.0%)

親会社株主に帰属する 中間純利益	106	△ 29 (△21.3%)
---------------------	-----	-----------------

※1 非資金利益 = 役員取引等利益 + 特定取引利益 + その他業務利益 - 国債等債券関係損益

※2 各社の中間純利益×出資比率

経営指標等の状況

	2020年度 中間期	
	比率	前年同期比
連 結 R O E	4.3%	△ 1.1%pt
連 結 自 己 資 本 比 率	10.25%	△ 0.82%pt
グループ会社連結寄与度	9.5%	3.1%pt

ポイント

資金利益・非資金利益

- 資金利益は、子会社・関連会社からの受取配当金等、有価証券利息配当金の増加を主因として前年同期比19億円増加し、366億円
- 非資金利益は、保険や投信の販売手数料等、役務取引等利益の減少により、前年同期比4億円減少し、74億円

与信費用

- 与信費用は、新型コロナウイルス感染症の影響によるお取引先の業況悪化を踏まえた一般貸倒引当金繰入額の増加を主因として、前年同期比33億円増加し、43億円

親会社株主に帰属する中間純利益

- 銀行単体の中間純利益は、与信費用の増加を主因として、前年同期比11億円減益の129億円
- グループ会社中間純利益は、グループ連携の更なる強化に努めた結果、前年同期比2億円増益の10億円
- 親会社株主に帰属する中間純利益は、単体で計上した子会社・関連会社からの受取配当金36億円を消去した結果、前年同期比29億円減益の106億円

連結自己資本比率

- 連結自己資本比率は、貸出金増加に起因したリスクアセットの増加に加え、持株会社体制への移行におけるストラクチャー変更に係る現物配当等の実施(社外流出予定額として計上)^{※3}等により、前年同期比0.82%pt低下し、10.25%
- 但し、ストラクチャー変更に伴う変動要因を除いた場合の連結自己資本比率は、10.7%程度(前年同期比△0.3%pt)を確保

※3 持株会社体制移行に伴い、ひろぎんホールディングスに対し、広島銀行保有の子会社等4社の株式144億円の現物配当を実施。当該現物配当については、2020年12月末から算出する持株会社連結の自己資本比率には低下影響なし

2. 「中期計画2020」について

- ◆ ポテンシャル（経済規模・成長機会等）のある広島を中心とした地元4県（岡山・山口・愛媛）マーケットにおいて、業務軸および顧客軸の深化・拡大を図るなか、地域社会・お客さまのあらゆる課題の解決に徹底的に取り組む、地域の発展に積極的にコミットすることで、経営理念を実現し、グループの持続的成長を図る

当社を取り巻く経営環境

厳しい経営環境

- マイナス金利政策
- 競争激化
- 新型コロナウイルス感染症の拡大 etc.

銀行を中心とした
従来の体制では
持続的成長は困難

成長機会

- 規制緩和
- ライフスタイルの変化
- 都市再開発や豊富な観光資源 etc.

持株会社体制へ移行

考え方

多様化・複雑化・高度化するお客さまニーズを把握するとともに、非金融分野を含め、あらゆる課題の解決に徹底的に取り組む

地域の発展に積極的に
コミット

今後の取組み

グループシナジーの
強化

業務軸の
更なる拡大

経営資源の
最適な配分

グループガバナンスの
強化

目指すべき姿



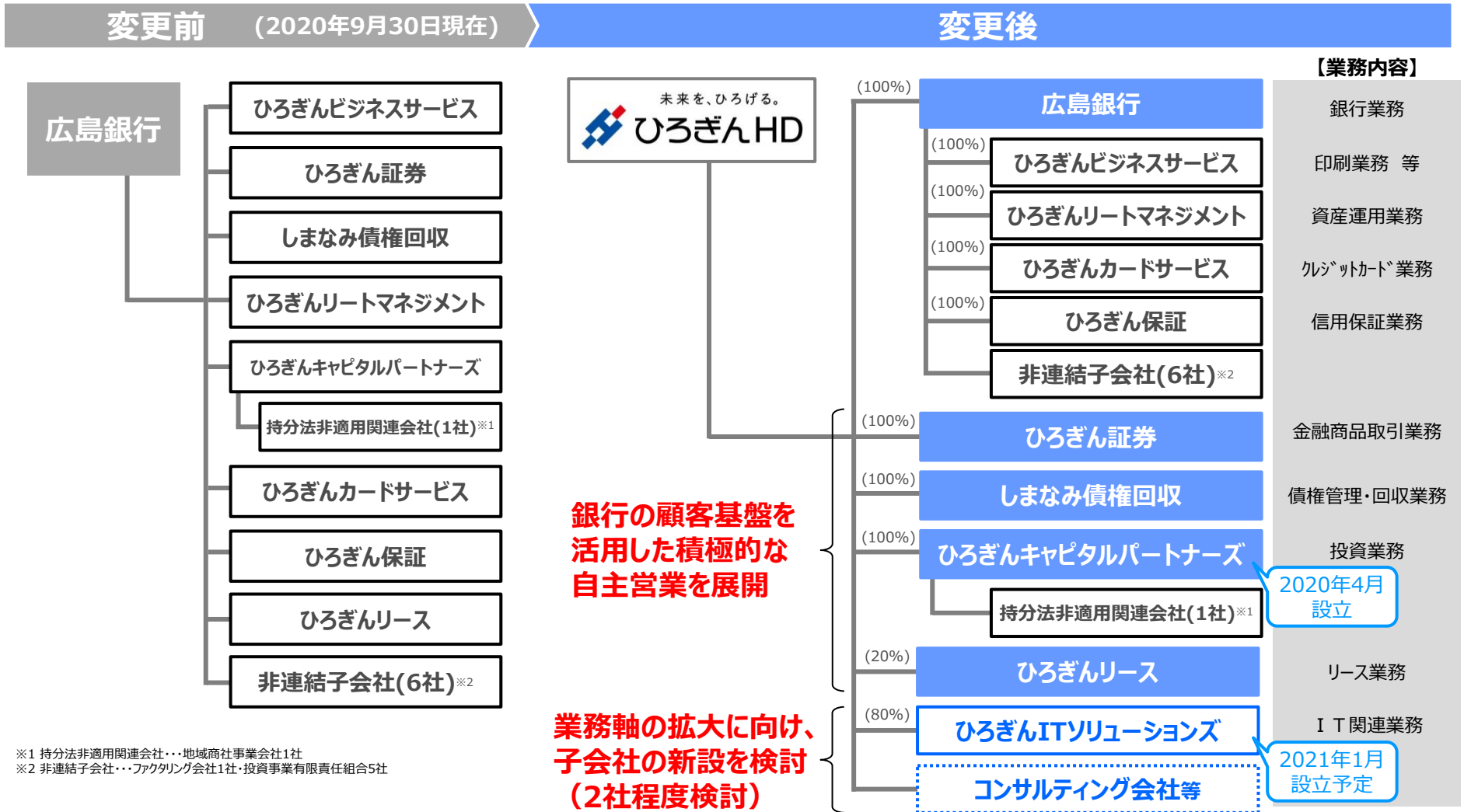
地域の発展とともに、
当グループの持続的な成長
(企業価値の向上)を図る

- ◆ 地域社会・お客さまとのリレーションを一層深め、個々のニーズや課題を知る中で、その解決に向けて、金融分野は勿論のこと、非金融分野も含めたソリューションを提供することによって、地域の発展・お客さまの成長へ貢献し、グループの持続的成長に繋げる

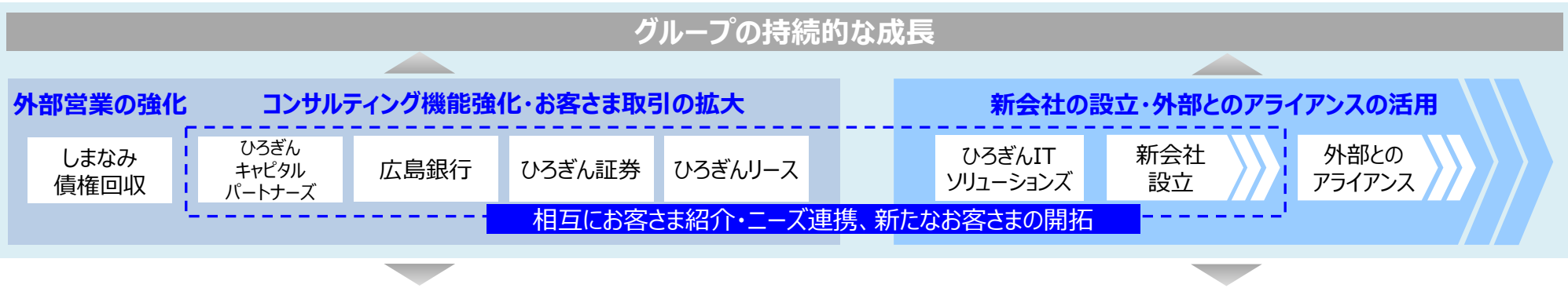
□ ひろぎんホールディングスのビジネスモデル



- ◆ 地域社会・お客さまとの強固なリレーション構築および個々のニーズや課題の解決に向けた幅広いソリューションの提供に向け、持株会社体制スタートとともにストラクチャーを見直し
- ◆ また、今後も業務軸の拡大に向け、新たな子会社の設立を検討していく



- ◆ グループの持続的な成長に向け、グループ各社の相互連携を通じた顧客軸の深化・拡大に加え、新たなソリューション機能の拡充・新事業創出による業務軸の深化・拡大を図る



金融分野を中心としたグループ会社における取組み

顧客軸の深化・拡大

- 銀行**
 - 自社の顧客基盤に非金融分野を含めた自社およびグループ会社のソリューション提供
- 銀行以外**
 - 銀行の顧客基盤に自社のソリューション提供
 - 自社の取引先の更なる開拓

→ グループ取引先の拡大

業務軸の深化・拡大

- ニーズの拡大・成長が期待できる業務領域における新たなソリューション機能の拡充・新事業創出

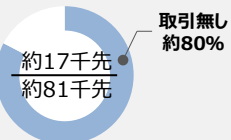
→ 新たな収益源の確立

【参考】

銀行の金融商品取引先数に占める証券の取引先数(金融商品仲介口座開設先数)の割合



証券の取引先数に占める銀行の取引先数(金融商品仲介口座開設先数)の割合



【2021年4月】
銀行従事者
30~40名
グループ各社へ

非金融分野への業務展開に向けた取組み

新会社の設立・アライアンスの活用

- お客さまに対する非金融分野のソリューション機能を拡充

ひろぎんITソリューションズの役割

- (1) 銀行システムの開発・運用の準内製化によるIT部門の業務高度化
- (2) 地元企業の業務効率化・生産性向上に向けたITソリューションの提供



→ **地域総合サービスグループへの進化**
+
他社との差別化

- ◆ 預貸金ビジネスを中心とした従来の金融分野への取組みに加え、更なるニーズの高まりが想定される相続・事業承継対策支援およびエクイティビジネス等を強化するなか、グループのあらゆる機能と他社・他業態とのアライアンスを活用し、非金融分野を含めたソリューション提供を進めていく

お客さまの課題解決に向けた
あらゆるソリューションの提供

地域の発展・お客さまの成長への貢献

グループの持続的成長

成長ドライバー

2023年度
(中計最終年度)

160億円
以上

2019年度

126億円

グループ会社
当期純利益

法人・個人のお客さまに
対するコンサルティング
業務に係る収益

伝統的な金融業務に係る収益
(貸出金利息等)

- グループ会社機能の活用
- 他社・他業態とのアライアンスの活用
- 相続・事業承継対策支援
- エクイティビジネス
- 都市再開発支援・観光振興

リレーション

法人の
お客さま

事業性評価

個人の
お客さま

世帯の資産管理
(資産形成・運用含む)

ニーズの
把握

これまで
蓄積した
情報の活用

ソリューション

グループのあらゆる機能とアライアンスを活用し、
非金融分野を含めたソリューションを提供

銀行
以外

銀行

中期計画の3本柱

中期計画における目標

地域活性化に向けた地域社会の課題解決への取組強化

地域活性化・地方創生

各種団体・協業者等とのリレーション強化、コンサルティング営業の更なる強化に向けた推進体制の再構築

法人戦略

個人戦略

法人オーナー戦略

事業承継・相続等コンサルティング営業の強化による中長期的なビジネス展開

法人・個人のお客さまに対するコンサルティング業務に係る収益およびグループ会社当期純利益

2019年度

126億円

2023年度

160億円以上

お客さまの成長への貢献に向けたグループ各社のコア業務の深化とグループ一体となった業務領域の拡大（新たな収益分野の確立）

チャネル戦略

成長戦略を支えるリアルとデジタルを融合したチャネルの構築

店舗数

約1割削減

ATM台数

約2割削減

(2019年度対比)

デジタル戦略

将来の収益事業化に向けたデジタル新ビジネスの創出

決済・チャネル機能の強化・拡充（キャッシュレス対応・アプリ機能強化）

デジタル新ビジネスによる収益

約3億円

IT戦略

新設子会社を活用したITソリューションビジネスの強化

グループIT開発・運営体制の高度化

人財戦略

グループ内人的資源の最適化を通じた強固な組織の構築

グループ人員合計

2020年3月末

約4,000名

2024年3月末

約3,700名

構造改革

グループ内連携強化およびグループ各社における抜本的な業務改革

デジタル技術の活用等による「事務レス化」の実現

構造改革による効果

約12億円

(2019年度対比)

地域社会・お客さまの持続的成長を支えるための安定した経営基盤の確立

- ◆ 地域社会・産業構造における根本的な課題解決に向け、従来の取組みをより一層強化するとともに、地公体や各事業者と連携・協業する中、当グループが中心となって地方創生に係る新たなビジネス展開を進めていく

課題認識

中期計画における取組み

前提となるグループの基本方針

『ポテンシャルのある地元4県マーケットにおいて、地域社会・お客さまの課題解決に徹底的に取り組む』

【魅力的な地元4県マーケット】

<p>人口^{※1} 約747万人 愛知県に匹敵する規模</p>	<p>GDP^{※2} 約31兆円 神奈川県に匹敵する規模</p>
--	---

一方で…

地域社会・産業構造における課題

- 地域内産業の地域外流出
- 都市部への人口流出
- 「まちづくり」の担い手不足

- ・市街中心の建物の老朽化
- ・ホテル・オフィス不足
- ・コロナ禍によるインバウンド需要の低迷

地域経済の縮小
(地域内GDPの減少)

これまでの取組みの一層強化

都市再開発

詳細次頁

- ヒルトンホテル誘致
- 私募リートの組成
- 中心市街地再開発案件等の官民連携プロジェクトへの関与

観光振興

- せとうちDMOの設立
- 地域商社事業への参画
- 広島空港民営化への参画

行政向け コンサルティング

- 「地方版総合戦略」策定支援
- 地公体からの要請等による個別案件への対応

etc.



新たなビジネス展開

各地公体における地方創生案件の“川上”にある地域社会の課題設定から能動的に関与

地域課題解決 ・産業育成

- 豊富な観光資源と結び付けた広島の魅力向上
- 地域内就業支援プロジェクト等、根本的な課題への取組み

etc.

各種団体・協業者との リレーション強化

- 対外的なPR強化による新たなリレーション構築
- コンサル・ソリューション提案を見据えた事前の情報収集、能動的な提案強化

etc.

リレーション強化に資する グループ内体制の見直し

- 地域活性化・地方創生に関する地公体等とのリレーションの強化およびタイムリーなソリューション提案の強化に向けた体制の見直し

(中長期的な検討)
子会社化の検討

地域内GDPの増加
(地域内産業の活性化・雇用の創出等)

※1 出所 総務省「住民基本台帳に基づく人口」(2020年1月)

※2 出所 内閣府(2017年度)

◆ 都市再開発案件に計画段階から関与し、広島市中心部の魅力向上を通じた地域活性化に資する施策展開を図る



■ スポーツ・イベント・歴史ゾーン

- サッカースタジアムの建設
 - 旧広島市民球場跡地の開発
 - 広島城三の丸の整備
- PPP・PFI参画
 - 地域商社を通じた事業参画
 - 各種ファイナンス対応

■ オフィス・商業施設集約ゾーン

- ヒルトンホテルの建設
 - 平和大通りのにぎわいづくり
 - 広島駅ビル建替え
 - 当社本店建替え
- 私募リートへの開発物件の組入れ
 - 地域商社を通じた事業参画
 - 各種ファイナンス対応
 - 新本店における地方創生スペース

上記以外にも広島空港民営化における運営会社に参画(出資・人材派遣)

- ◆ 事業性評価等を通じて、顕在化しているニーズのみならず潜在的なお取引先のニーズの把握を図るとともに、非金融分野を含めたあらゆる経営課題の解決にグループ一体となって取り組んでいく

中期計画における取組み

中期計画における収益目標等



- ◆ 専門性の高い事業承継コンサルティングを契機に、お客さまとのリレーションを更に深めることによって、事業承継後においてもグループの幅広いソリューションを提供し、お客さまの成長に貢献していく

強みを活かしたビジネス展開

各世代における多様なニーズに応える
専門性の高い事業承継ソリューションの提供

中長期的な収益の確保
(事業承継後)

ニーズ

ソリューションの主体

現経営者

- 後継者育成
- 事業売却・M&A
- 事業・資産承継
- 廃業

銀行

銀行

銀行

しまなみ債権回収

後継者

- 資本増強
- 資金調達
- 人材確保(経営陣)
- 事業拡大・多角化
- リース活用
- 資産売却
- ICT・業務効率化
- 資産運用
- IPO etc.

キャピタルパートナーズ

銀行・リース

銀行

銀行

リース

アライアンス

ITソリューションズ

銀行・証券

銀行・証券

事業のトータルコンサルタント
(事業アドバイザー支援)

各種ソリューションの提供

- 貸出金
- 本業支援
- リース取引
- エクイティ資金供給
- 人材紹介
- ICT・業務効率化支援
- 資産運用 etc.

お客さまの課題解決に向けた
更なる業務軸の拡大
(グループ機能の拡大)

相続コンサルティングとの連携

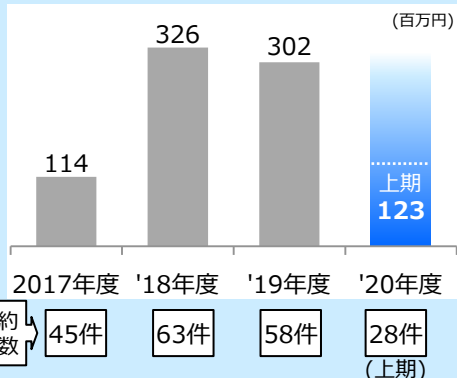
後継者不足
||
事業承継に関するニーズの高まり

「事業承継」を契機とした
グループ一体となった
課題解決ビジネスの展開

強み

- 事業性評価を核としたリレーションの構築
- 蓄積された事業承継関連業務のノウハウ

◆ 事業承継関連業務の収益および成約件数実績



- ◆ 2020年4月に新設の「ひろぎんキャピタルパートナーズ」や他社GPファンドと連携したエクイティビジネスへの取組強化を図り、地域の中小企業に対する従来の金融に留まらないソリューションを提供

事業承継・グロースキャピタル

事業再生

ブルーインベストメントファンド

- 投資期間5年超に対応可能
- 条件変更、債務整理企業等に
限らない幅広い出資が可能

HiCAP2号ファンド
(事業承継)

- 投資期間5年未満の
事業承継に悩む企業
へ出資

HiCAP1号ファンド
(事業再生)

- 条件変更、債務整理
企業や再生計画立案
企業へ出資

しまなみ価値創造ファンド

- 他の金融機関の金銭債権買取型
ファンド
- 中小企業の事業再生支援・廃業支
援が目的

他社GPファンド

- 事業承継から成長投資まで幅広い
領域に対応
- HiCAP2・3号ファンドと連携した投資
が可能

当グループが出資
(ファンドGPは、キャピタルパートナーズ)

成約案件
2件
見込案件
6件

豪雨災害復興ファンド

- ローンや金銭債権の買取が可能
- 投資総額の70%以上は、中小企
業の組み入れが必要

大学発ベンチャーファンド

- シード、アーリーステージのベンチャー
企業が対象
- HiCAP3号ファンドと連携した投資が
可能

HiCAP3号ファンド
(ベンチャー)

- 設立10年未満の企業
やミドルステージ以降の
ベンチャー企業へ出資

ひろでん中国新聞旅行
(地域商社)

- 地域経済活性化に資
する企業へ直接出資

私募REITファンド

- 地方創生につながるまちづくりの促進
が目的
- 地元の地域開発案件等に対応

ベンチャー

その他 (地域活性化)

- ◆ 世帯管理をベースに、生活を豊かにする「パーソナルコンシェルジュ」として、お客さまの幅広いニーズをトータルサポートするとともに、ひろぎんアプリを起点としたデジタルによる商品・サービスの拡大を図る

中期計画における取組み

中期計画における収益目標

グループ会社等 ……銀行以外の担い手

非金融分野

業務軸

金融分野

世帯全員のライフプランのトータルサポート

- 家族を含めた幅広いニーズに対するサービスの拡充
- 資産運用や生活設計等に係る助言サービスの検討
- 本部チャネルの統合を通じたトータルサポート

証券

アライアンス

マーケティングや各種チャネルを活用した非金融サービスの拡充

- 〈ひろぎん〉生活パートナーサービスの更なる活用
- オンラインコミュニティ等を活用した新たなサービス展開の検討

相続コンサルティング

- 次世代への円滑な資産承継の実現に向けた商品・サービスの拡充（遺産整理業務や不動産関連ビジネスの拡充）

証券

アライアンス

法人オーナー支援（オーナー自身の課題解決）

- プライベートバンキングサービスの検討および専用の運用商品開発

証券

アライアンス

非対面・デジタルビジネスへの取組み

- 「ひろぎんアプリ」の機能拡充
- アライアンスを活用した非対面による商品サービスの提供
- 情報の利活用によるマーケティングの強化
- グループ連携を通じたキャッシュレスの推進

カードサービス

アライアンス

銀行

アセットマネジメントに係る収益

2019年度実績
60億円

2023年度目標
80億円以上

証券

当期純利益

2019年度実績
5億円

2023年度目標
13億円以上

既存取引先

顧客軸

新規取引先

- ◆ 相続コンサルティングを契機に、お客さまとのリレーションを更に深めることによって、次世代も含めた資産管理・日常のお困りごとへの対応を行い、世帯全員のライフプランのトータルサポートを実践する

強みを活かしたビジネス展開

各世代における多様なニーズに応える
専門性の高い相続関連ソリューションの提供

中長期的な収益の確保
(相続発生後)

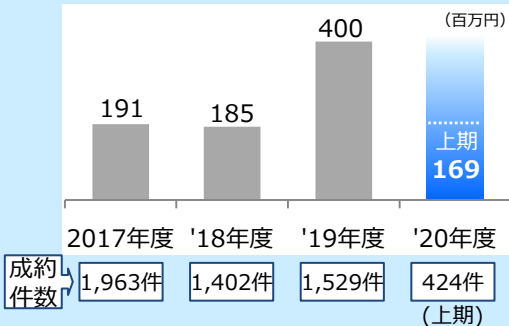
少子高齢化の進展
||
相続に関するニーズの高まり

「相続」を契機とした
グループ一体となった
課題解決ビジネスの展開

強み

- 資産管理(資産形成・資産運用)、ライフプランニングにより培ってきたノウハウ・リレーション
- 「相続コンサルティングプラザ」や本部の信託セクション等、専門性の高い人材

◆ 相続関連業務の収益および成約件数実績



ニーズ

ソリューションの主体

被相続人

- 遺言作成・執行
- 生前贈与
- 豊かな老後(資金面)
- 介護
- 相続税対策

- 銀行
- 銀行・証券
- 銀行・証券
- アライアンス
- 銀行・証券

- 資産運用
- 資産売却

- 銀行・証券
- アライアンス

相続人

- 資産形成
- 二次相続
- 借入
- もしもの備え
- etc.

- 銀行・証券
- 銀行・証券
- 銀行
- 銀行

事業承継コンサルティングとの連携

次世代とのリレーション
構築を通じた将来に亘る
ライフプランニング

世帯全員のライフプランの
トータルサポート

各種ソリューションの提供

- 二次・三次相続対策
- 資産運用・資金調達
- 資産売却
- 非金融サービス etc.

お客さまの課題解決に向けた
更なる業務軸の拡大
(グループ機能の拡大)

- ◆ デジタルテクノロジーや当グループが保有する情報資産(データ)の利活用高度化を通じて、既存金融サービスのデジタル化を図る
- ◆ また、他業態とのアライアンスやデジタルテクノロジーを活用した金融に留まらない新たなビジネス展開を進める

WEBチャネルの強化

既存金融サービスのデジタル化

デジタルテクノロジーを活用した新たなビジネス展開(金融・非金融分野)



アプリ

- 個人のお取引の入り口として、機能を拡充
- ネット証券・キャッシュレス事業者との連携強化



ポータルサイト

- お取引先のニーズに応じたサービス・機能のプラットフォームを構築し、経営課題解決のワンストップサービスを提供



渉外支援端末

- データ分析機能を搭載し、営業担当者による的確なソリューション提案を実現



- AI融資・デジタル契約等のデジタルで完結するサービスの構築
- AIによるデータ分析を通じた顧客別の提案支援モデルの構築(コンサルティング力の向上)
- 地域密着によるキャッシュレス化の拡大

AI融資

デジタル契約

データマーケティング

キャッシュレス

etc.

- グループ各社との連携によるデジタルを活用した新事業の創出
- あらゆるデータ・サービスをWEBチャネルで提供する地域アライアンスビジネスを実現

法人事業支援

データ活用ビジネス

銀行サービスのAPI提供

シニア向けサービス

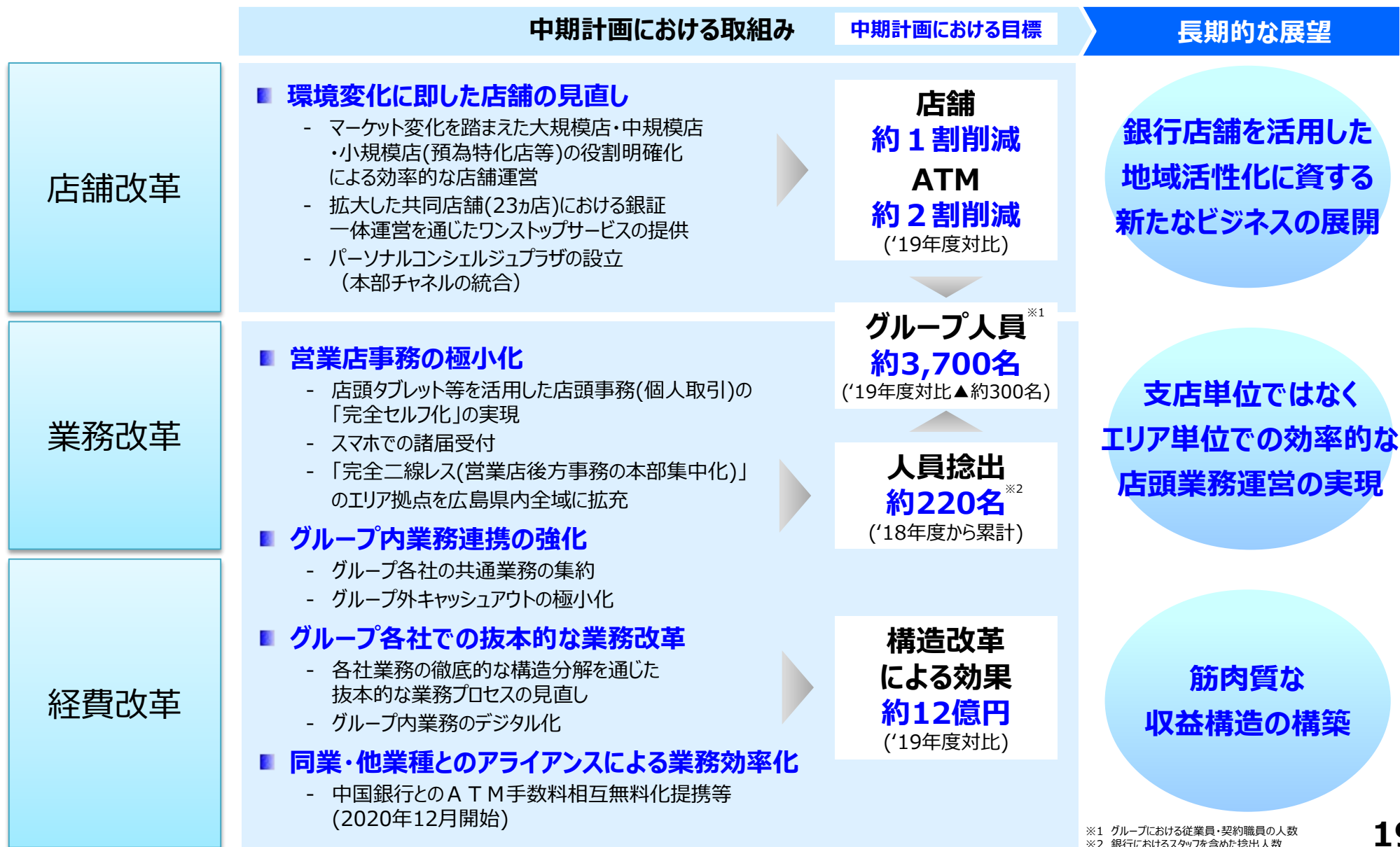
etc.

デジタル新ビジネスによる収益

2023年度目標
約3億円

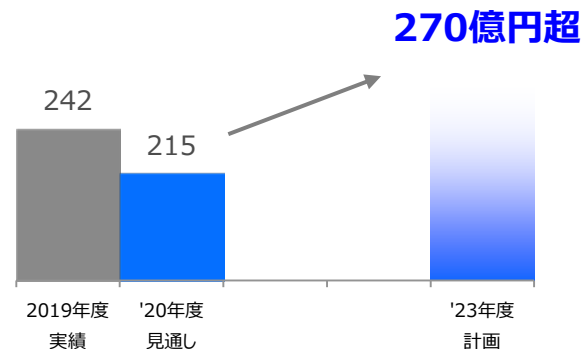
データ利活用の高度化

◆ グループ一体となった各種「改革」を通じて、成長戦略を支える安定的な経営基盤の確立を図る

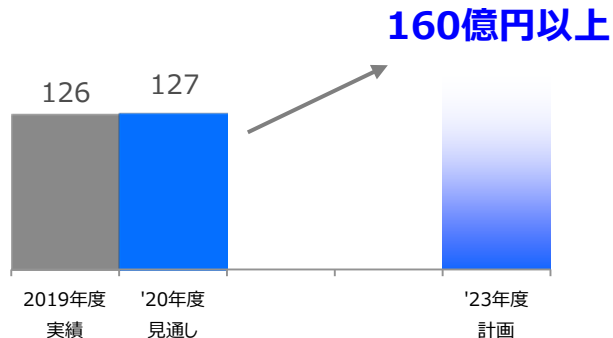


※1 グループにおける従業員・契約職員の数
※2 銀行におけるスタッフを含めた捻出人数

親会社株主に帰属する当期純利益



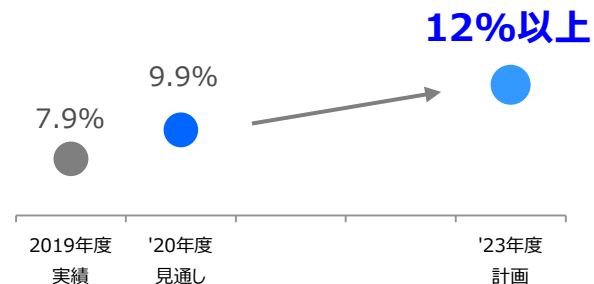
法人・個人のお客さまに対するコンサルティング業務に係る収益※1およびグループ会社当期純利益※2の合計



※1 法人・個人のお客さまに対する 法人ソリューション、アセットマネジメントおよびコンサルティング業務に係る収益 = エクイティビジネスに係る収益の合計

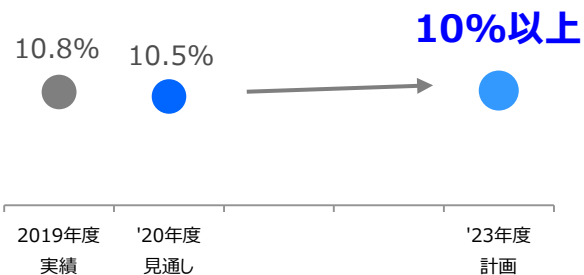
※2 グループ会社当期純利益 = 銀行を除く連結子会社の当期純利益および持分法適用関連会社の当期純利益に出資比率を乗じた額の合計

グループ会社連結寄与度※3

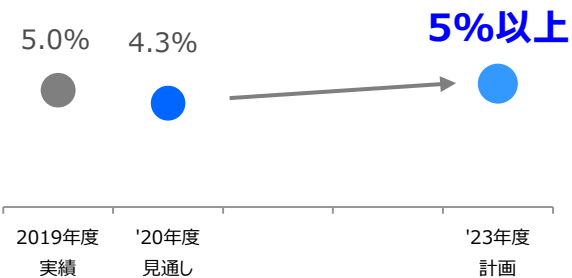


※3 グループ会社連結寄与度 = $\frac{\text{グループ会社当期純利益}(\text{※2})}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$

連結自己資本比率



連結ROE



自主営業の強化

グループ連携強化

銀行を中心としたお客さまとの強固なリレーションの構築

広島銀行

- ▶ 事業性評価・世帯の資産管理を通じた更なるリレーションの強化
- ▶ 貸出金・資金運用ニーズ等への対応をはじめとした金融ソリューションの提供

- ▶ ITコンサル・エクイティビジネス等におけるグループ会社と連携したソリューションの提供
- ▶ 相続・事業承継コンサルにおけるグループ各社との連携強化

ひろぎん証券

- ▶ 株式営業の強化（マルチチャネル活用による裾野拡大等）
- ▶ 事業法人向けPO、IPO業務の営業力強化

- ▶ 金融商品仲介口座・プロパー口座における顧客基盤の拡大および投信残高増強による安定的な収益基盤の確立
- ▶ 高齢富裕層顧客における「相続・保険ニーズ」への対応強化（銀行への紹介）

しまなみ
債権回収

- ▶ 新たな債権買取手法の活用等をはじめとした他の金融機関における再生案件支援強化
- ▶ しまなみ価値創造ファンドを切り口とした企業再生・廃業支援等への取組み

- ▶ グループ会社受託業務における債権回収強化および廃業支援等への取組強化

ひろぎん
キャピタル
パートナーズ

- ▶ 他社ファンド等と連携した投資スキーム策定、ノウハウ吸収等による案件組成能力向上・運営力向上

- ▶ 地域の雇用創出・維持等、地域活性化に資するファンド等を通じた投資（事業承継・事業再生・ベンチャー）の実現
- ▶ 銀行と連携したハンズオンによる伴走型支援を超えた支援の実施

ひろぎんリース

- ▶ 収益性の高いオートリースおよびコアリース（小口～大口）の獲得強化
- ▶ 成長分野（医療介護・環境・観光等）への取組強化
- ▶ 新たなリース分野の開拓（農林水産業向け・地方版パートナーリース等）

- ▶ 製造業をターゲットとした顧客接点強化および提案型営業の展開

ひろぎんIT
ソリューションズ

- ▶ 地元企業のIT化推進支援

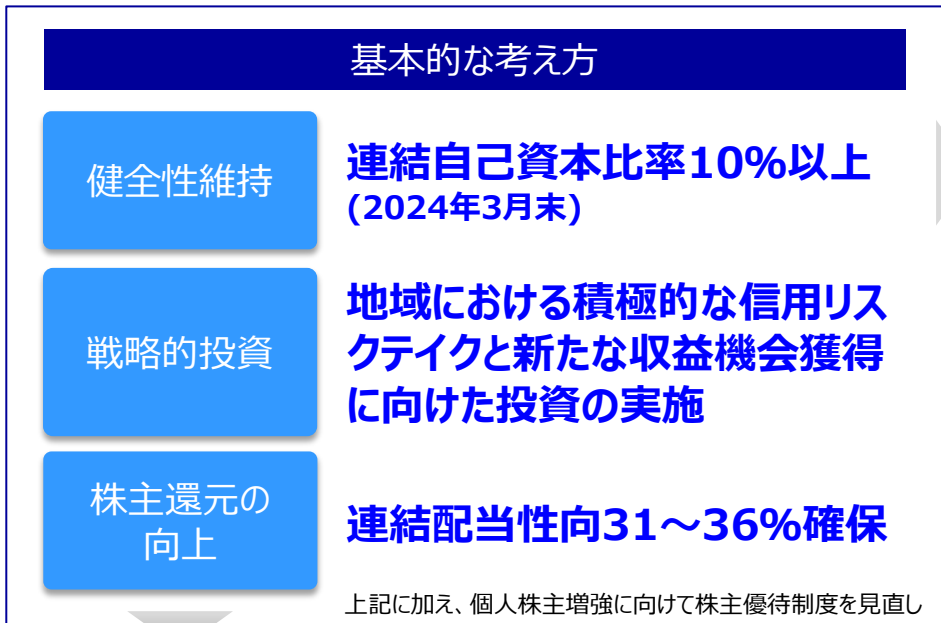
- ▶ グループ各社と連携した顧客のIT投資および投資ニーズの掘り起こしを行う総合提案モデルの構築

銀行子会社

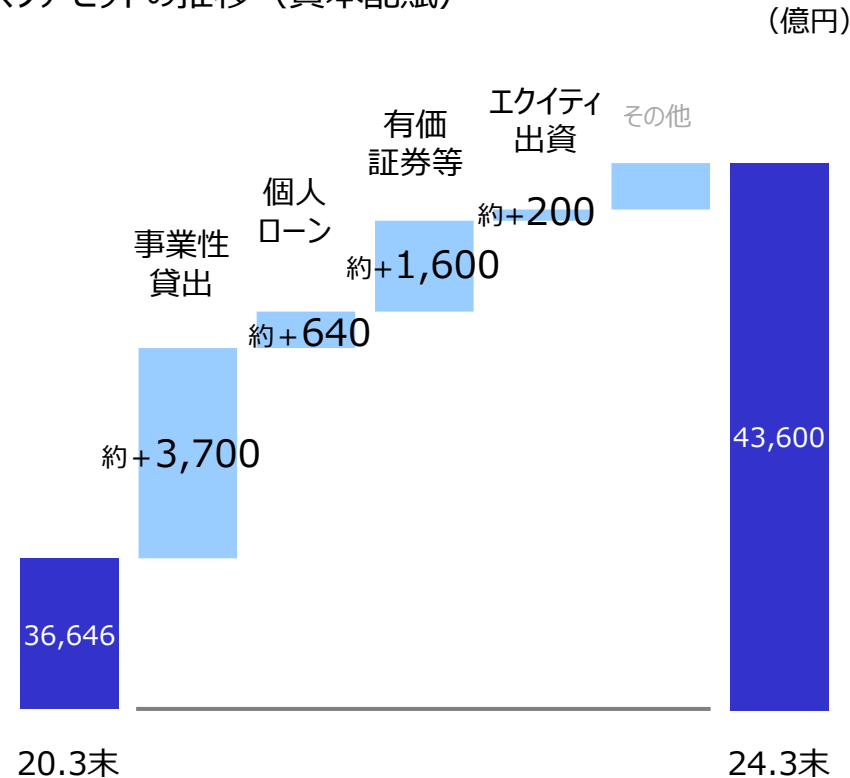
- ▶ プロパティマネジメント業者（不動産保守・管理業者）と連携した組入物件の収益力向上【対象会社：リートマネジメント】
- ▶ 地域の「まちづくり」に最適な物件を厳選した安定的な物件組入の実施【対象会社：リートマネジメント】

- ▶ 銀行との連携強化を通じた他行・他保証会社競合案件の取込強化【対象会社：保証】
- ▶ グループ会社との連携強化によるキャッシュレスの推進・新たな決済機能の拡充【対象会社：カードサービス】

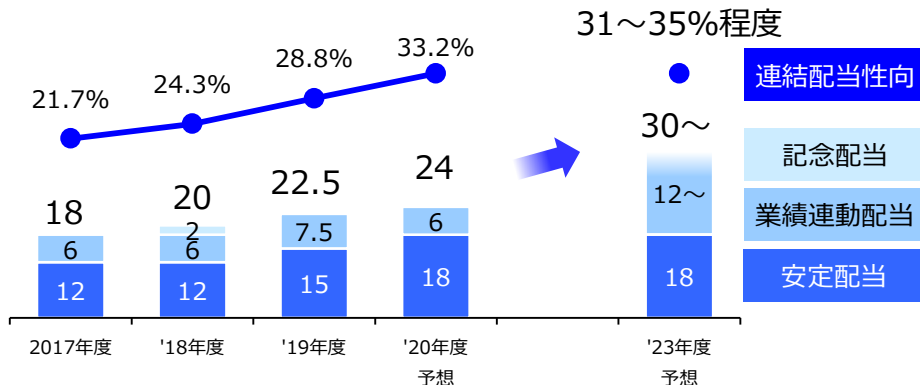
◆ 貸出金に留まらない地域における積極的なリスクテイクを図る中、連結自己資本比率10%以上確保を目指す



■ リスクアセットの推移 (資本配賦)



■ 1株当たりの配当金額(円)および連結配当性向の推移



(注)2017年10月1日に株式併合(2株を1株に併合)を実施しております。2017年度以前の1株あたりの配当金額は、株式併合を勘案した金額を掲載しております。また、2019年度に関しましては、配当目安テーブルの見直しを行ったことから、見直し前・後を案分して記載しております。

3.2020年度の業績・配当予想

- ◆ 2020年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、215億円を見込む
- ◆ 2020年度の1株当たり期末配当金は、配当目安テーブルに照らし、12円を予想。なお、広島銀行の中間配当金12円を合わせた1株当たり年間配当金は24円となる見込み

2020年度業績予想

(億円)

	2020年度 業績予想	前年比
経 常 利 益	310	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	215	—

【参考】広島銀行の2020年度の個別業績予想 (億円)

	2020年度 業績予想	前年比
資 金 利 益	692	9
非 資 金 利 益	167	13
コ ア 業 務 粗 利 益	860	23
経 費 (△)	541	14
コ ア 業 務 純 益	319	9
うち 与 信 費 用 (△)	85	43
経 常 利 益	315	△ 59
当 期 純 利 益	225	△ 16

配当目安テーブルと2020年度の配当予想

親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり配当金額			連結配当性向
	①安定配当	②業績連動配当	①+②	
330億円超～		18円	36円	～34.1%未満
300億円超 ～330億円以下		15円	33円	31.2%以上 ～34.4%未満
270億円超 ～300億円以下		12円	30円	31.2%以上 ～34.7%未満
240億円超 ～270億円以下		9円	27円	31.2%以上 ～35.1%未満
210億円超 ～240億円以下	18円	6円	24円	31.2%以上 ～35.7%未満
180億円超 ～210億円以下		3円	21円	31.2%以上 ～36.4%未満
～180億円以下		0円	18円	31.2%以上～

※ 2020年9月時点の広島銀行の配当目安テーブルから変更なし

<業績予想策定時のマーケットシナリオ>

日本円TIBOR3M：0.07%、日本国債10年：△0.02%、為替(ドル/円)：107.0円、日経平均株価：21,000円

(注)ひろぎんホールディングスは、2020年10月1日に、株式会社広島銀行の単独株式移転により同行の完全親会社として設立。上記の連結業績予想は、株式移転完全子会社となった広島銀行の中間期の連結業績を含む(業績予想の計算期間：2020年4月1日～2021年3月31日)

Appendix

2020年度中間決算の概要

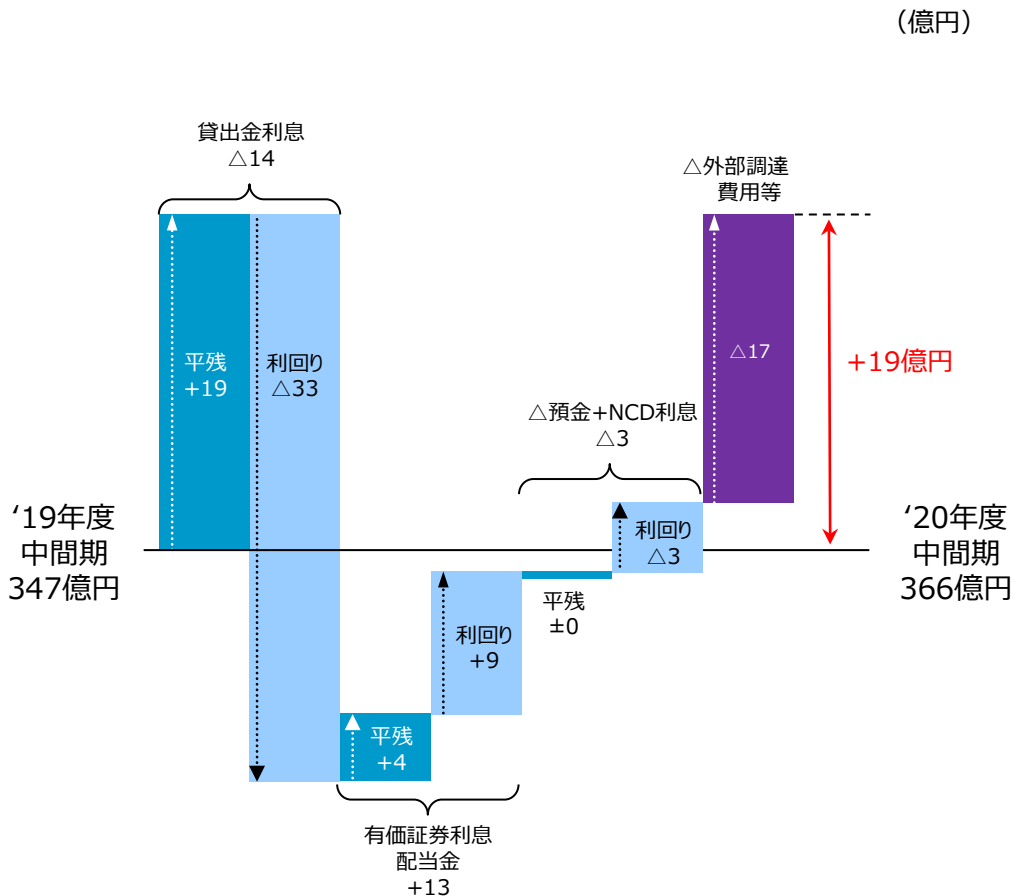
- ◆ 資金利益は、米国の利下げ影響等により、外貨貸出金利息が減少したものの、有価証券利息配当金の増加を主因として、前年同期比19億円増加

資金利益の内訳

(億円)

	2020年度	
	中間期	前年同期比
貸出金利息	295	△ 14
有価証券利息配当金	87	13
預金+NCD利息 (△)	7	△ 3
外部調達費用等 (△)	9	△ 17
資金利益	366	19

資金利益の各項目の増減要因 (平残・利回り)



◆ 非資金利益は、保険や投信の販売手数料等、役務取引等利益の減少により、前年同期比4億円減少

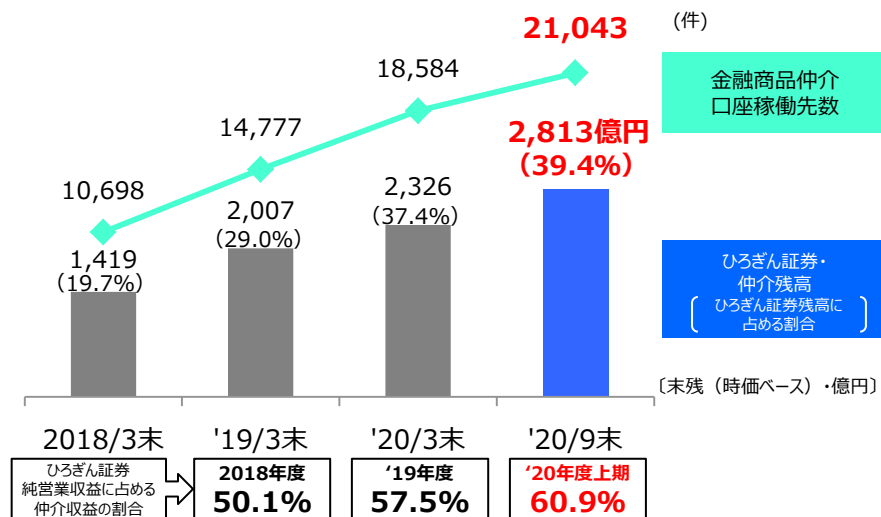
非資金利益※1の内訳

(億円)

	2020年度	
	中間期	前年同期比
法人ソリューション	14	△ 1
うち事業承継支援・M&A等	2	0
うちシンジケートローン等	3	0
うち対顧販売デリバティブ	5	1
アセットマネジメント	24	△ 6
うち信託関連	2	0
うち金融商品仲介	5	2
うち投資信託	5	△ 2
うち保険関連	9	△ 4
キャッシュレス関連	1	0
個人ローン関連	△ 22	0
内国為替等	57	3
非資金利益	74	△ 4

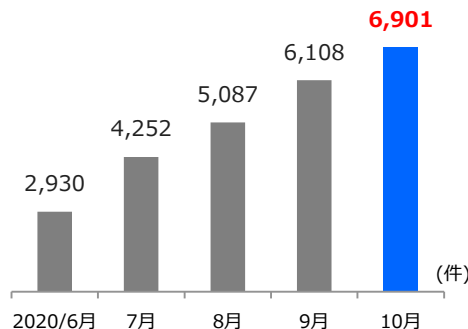
※1 非資金利益 = 役務取引等利益 + 特定取引利益 + その他業務利益 - 国債等債券関係損益

金融商品仲介業務の推進状況

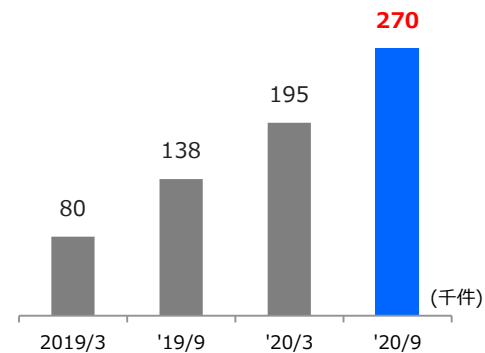


キャッシュレス関連サービスの申込状況

◆ こいPay※2 累計ダウンロード件数 (2020年6月から取扱開始)



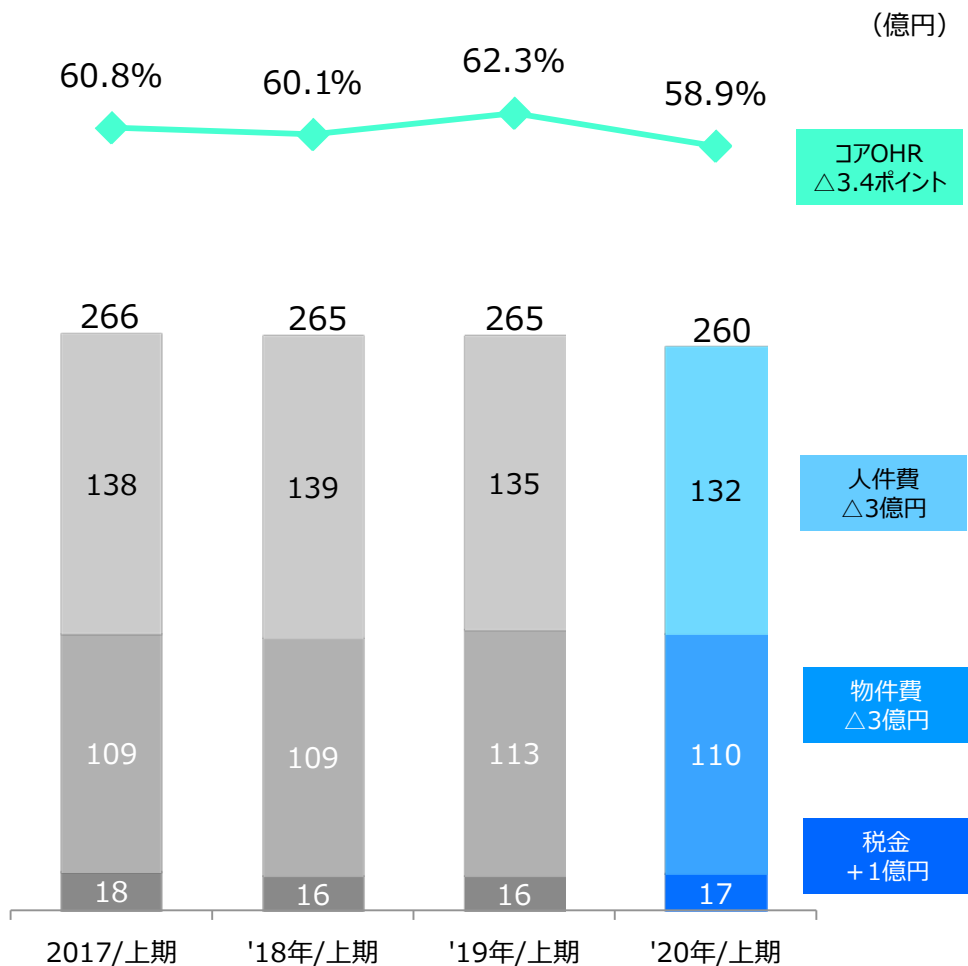
◆ ひろぎんアプリ 累計ダウンロード件数



※2 「銀行Pay」の基盤システムを利用した 広島銀行独自のスマホアプリ決済サービス

- ◆ 経費は、物件費と人件費の削減に努めた結果、前年同期比5億円減少
- ◆ コアOHRは、前年同期比3.4ポイント改善し、58.9%

経費とコアOHR（経費率）の推移



経費の増減要因

人件費 (億円)	
主な要因	前年同期比
退職給付費用 △1	△3
賞与 △1	
働き方改革等による時間外手当 △1 等	

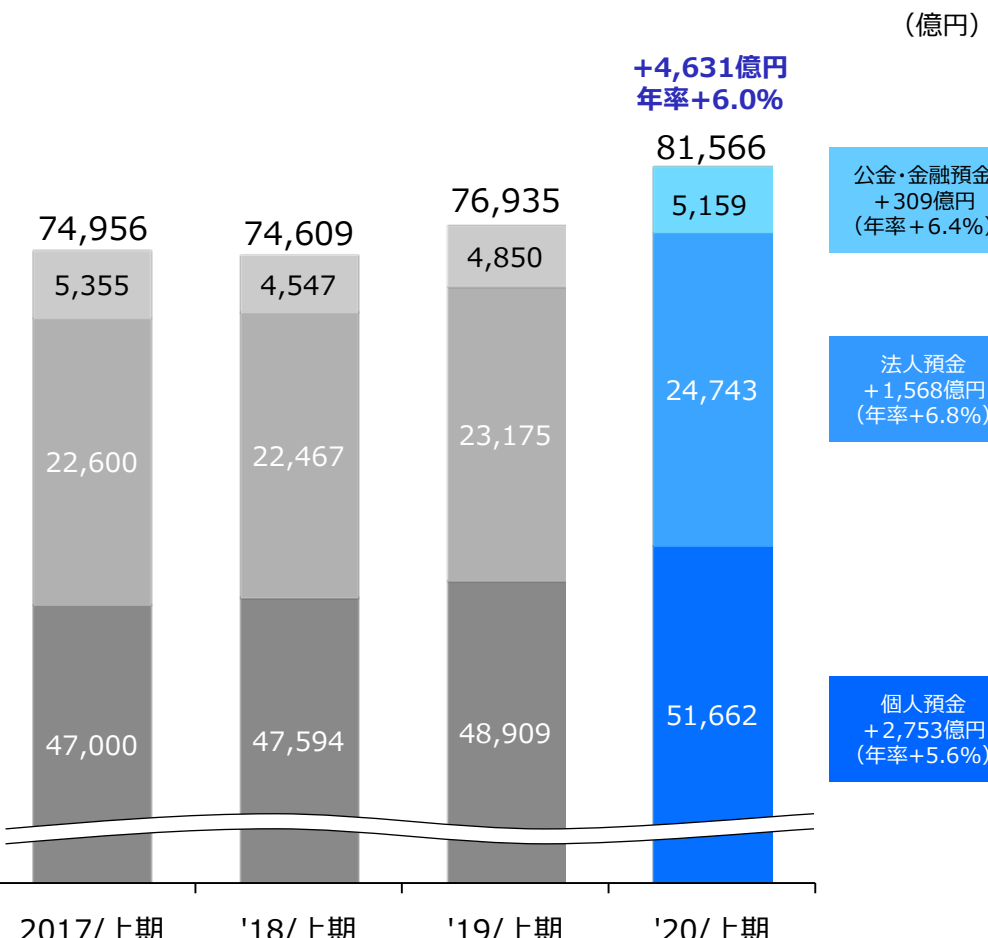
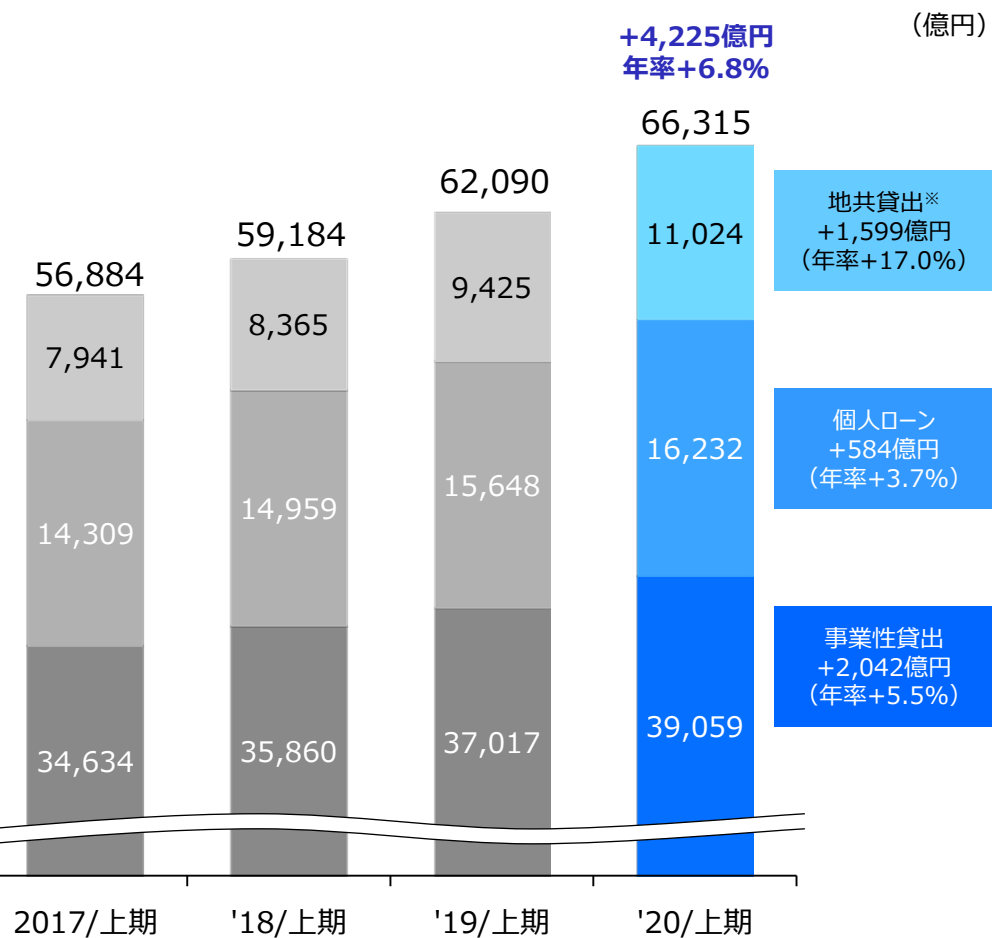
物件費 (億円)	
主な要因	前年同期比
旅費・交際費等 △2 等	△3

税金 (億円)	
主な要因	前年同期比
消費税 +1 等	+1

- ◆ 貸出金残高（平残）は、事業性貸出、個人ローン、地共貸出のいずれも増加し、前年同期比+4,225億円（年率+6.8%）
- ◆ 預金等残高（平残）は、個人預金、法人預金、公金・金融預金のいずれも増加し、前年同期比+4,631億円（年率+6.0%）

貸出金残高（平残）の推移

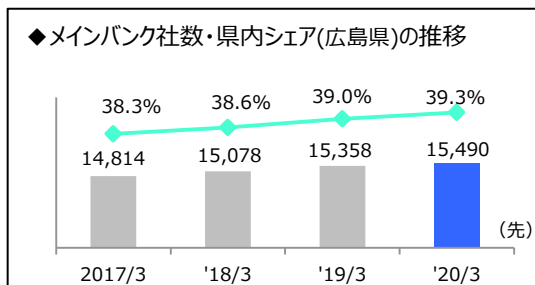
預金等（預金+NCD）残高（平残）の推移



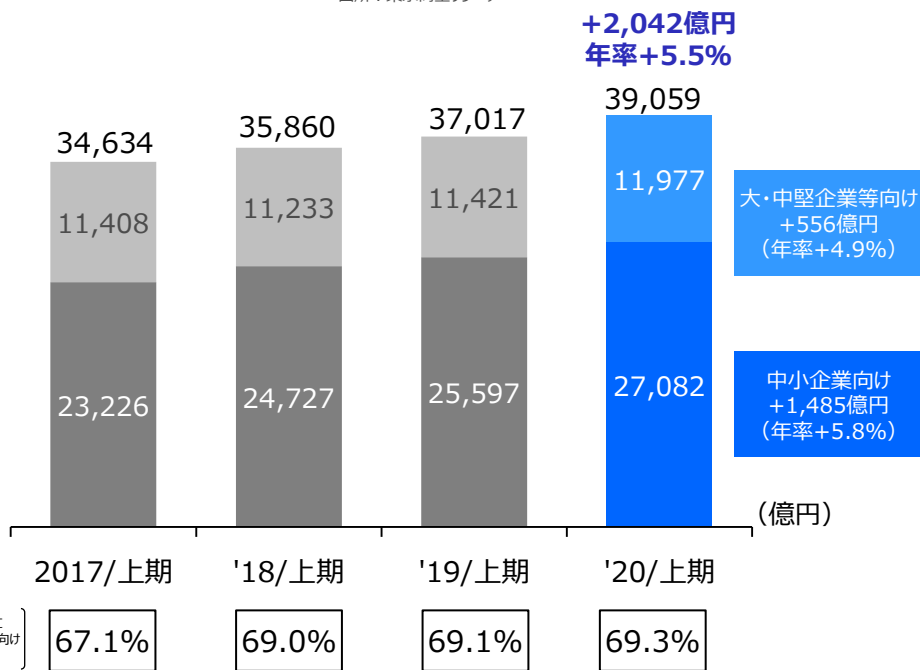
*地共貸出…地方公共団体および公社向けの貸出

- ◆ 中小企業向け貸出金（平残）は、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、お取引先に対して積極的な資金繰り支援を行った結果、前年同期比+1,485億円（年率+5.8%）
- ◆ 個人ローンは、個人ローンセンターを中心に、本部主導による増強に取り組んだ結果、前年同期比+584億円（年率+3.7%）
- ◆ アパートローンについては、十分なストレス耐性があり、相続対策・保有不動産の有効活用として効果が認められる案件に対応

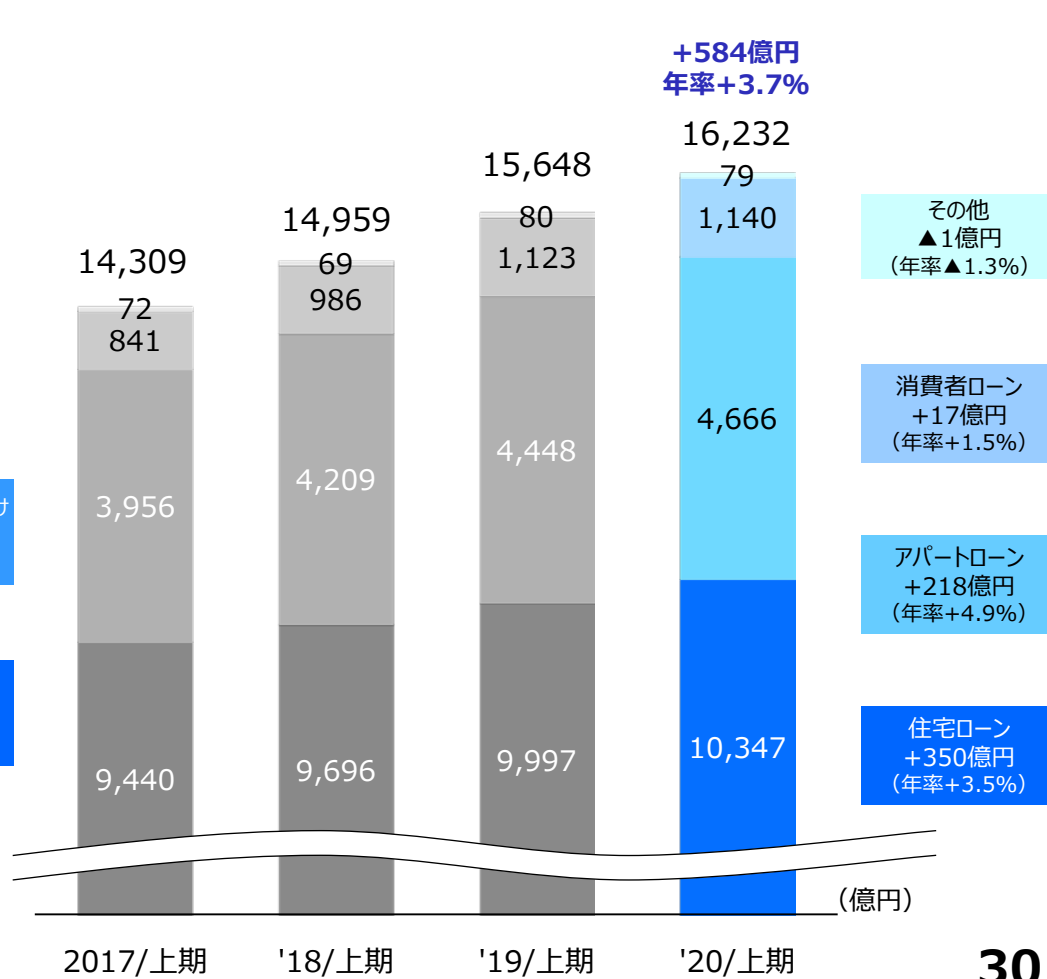
事業性貸出金（平残）の推移



貸出金利回り（ストックレート）	
	'20年度上期
大企業	0.34%
中堅企業	0.54%
中小企業	1.03%
全体	0.97%



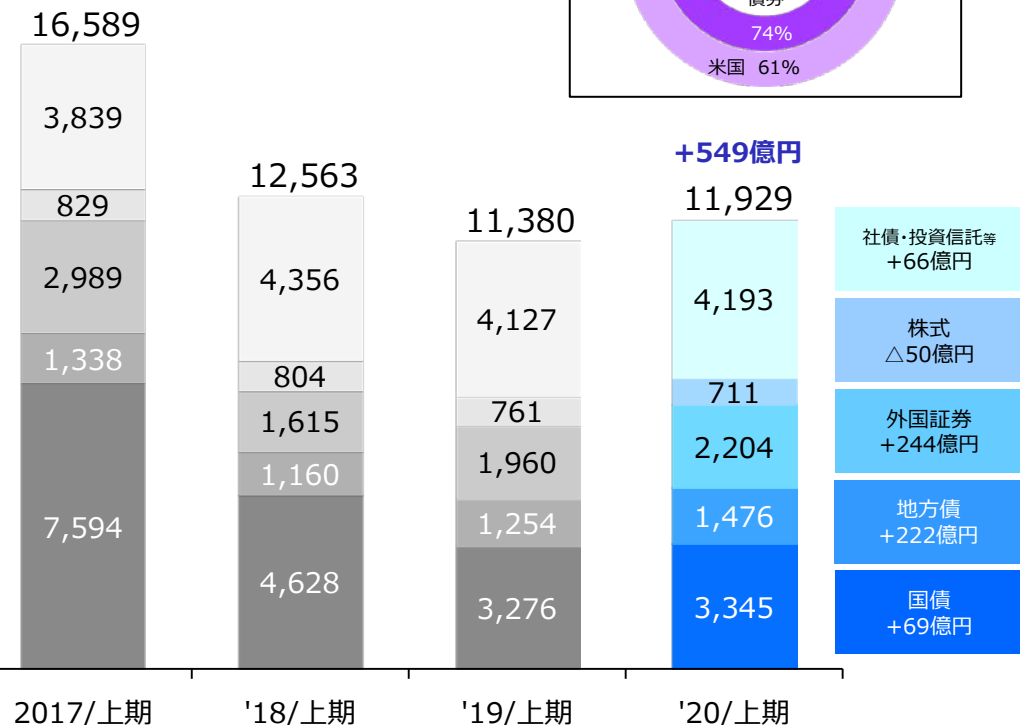
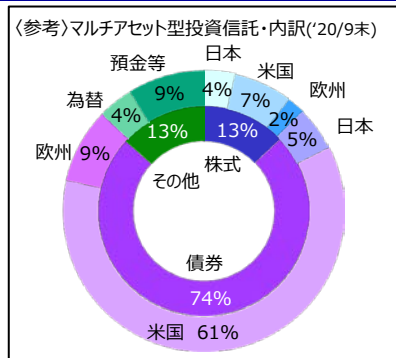
個人ローン残高（平残）の推移



- ◆ 有価証券残高（平残）は、外国証券・地方債の積み増しを主因に、前年同期比549億円増加
- ◆ 政策保有株式は、株式の発行体との対話を進めるなか残高を削減し、前年同期比42億円削減

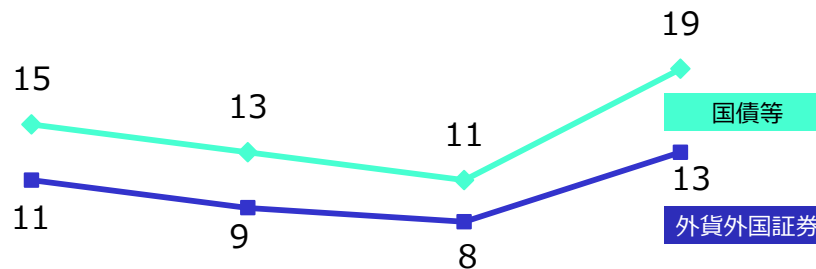
有価証券残高（平残）の推移

(億円)



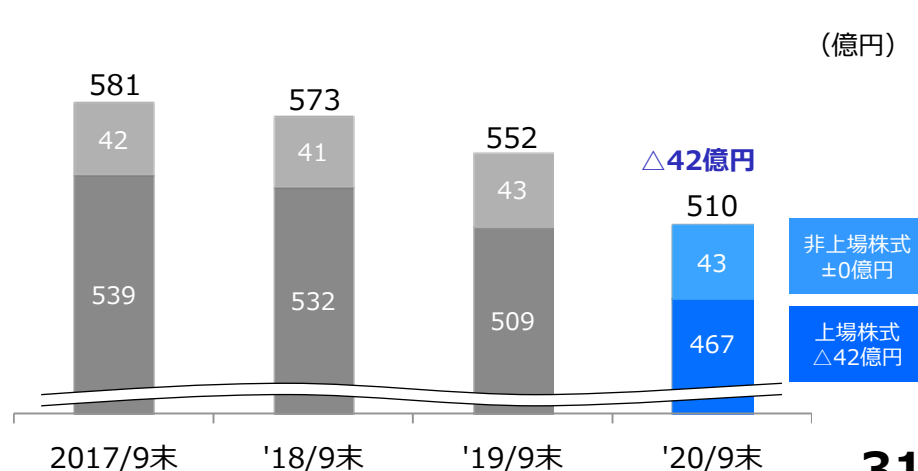
金利デルタの推移 ※金利10bp低下時の時価変動額

(億円)



政策保有株式残高（未残）推移

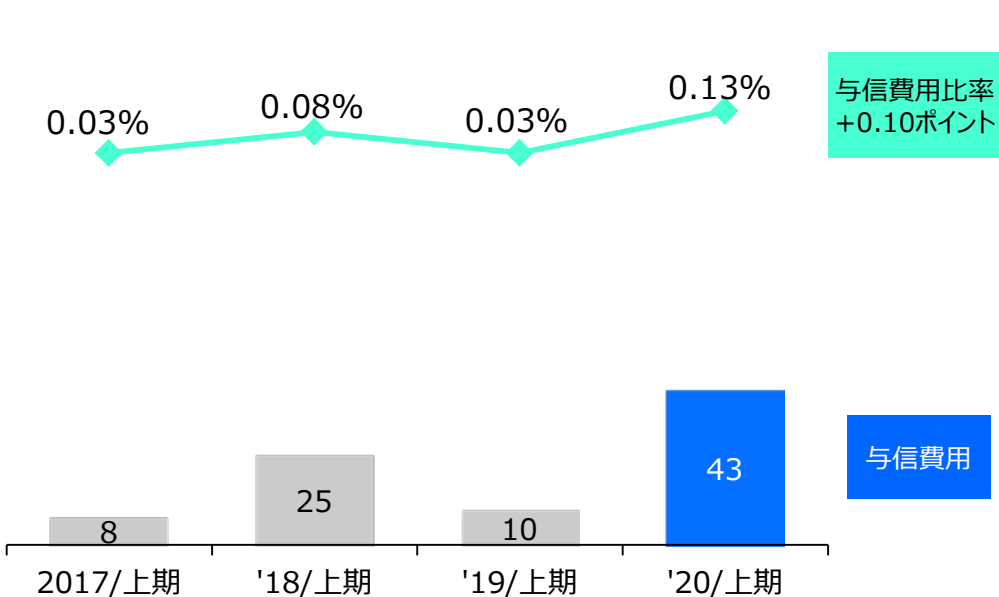
(億円)



- ◆ 与信費用は、新型コロナウイルス感染症の影響によるお取引先の業況悪化を踏まえた一般貸倒引当金繰入額の増加に加え、不良債権処理額の増加により、前年同期比33億円増加
- ◆ 金融再生法開示債権額は、前年同期比109億円増加し、不良債権比率は、0.12ポイント上昇

与信費用の推移

(億円)

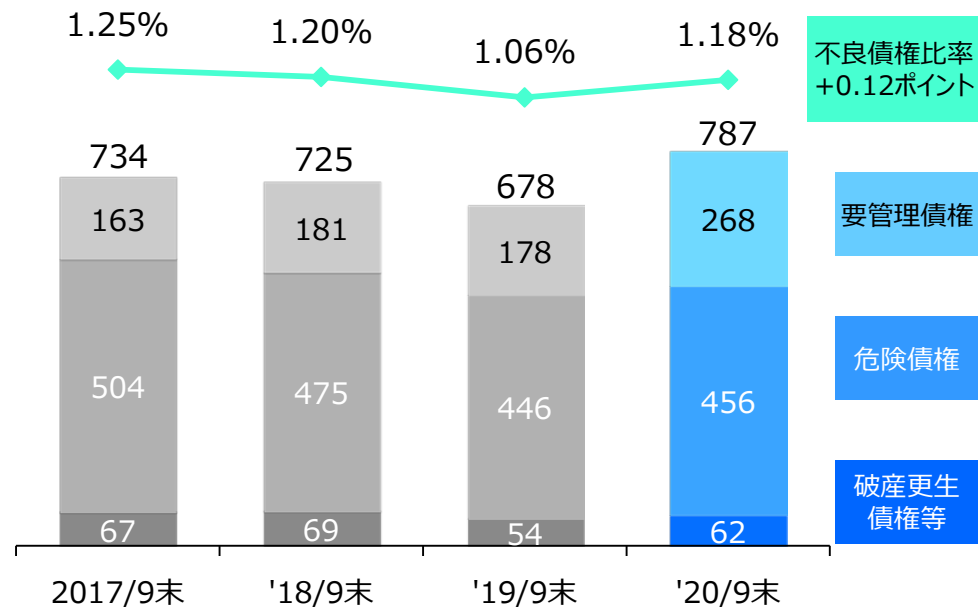


(億円)

	'08年度	'09年度	'10年度	'11年度	'12年度	'13年度	'14年度	'15年度	'16年度	'17年度	'18年度	'19年度
与信費用	232	146	119	91	83	19	25	17	27	2	31	42
与信費用比率	0.53%	0.33%	0.27%	0.20%	0.18%	0.04%	0.05%	0.03%	0.05%	0.00%	0.05%	0.07%

金融再生法開示債権額と不良債権比率の推移

(億円)



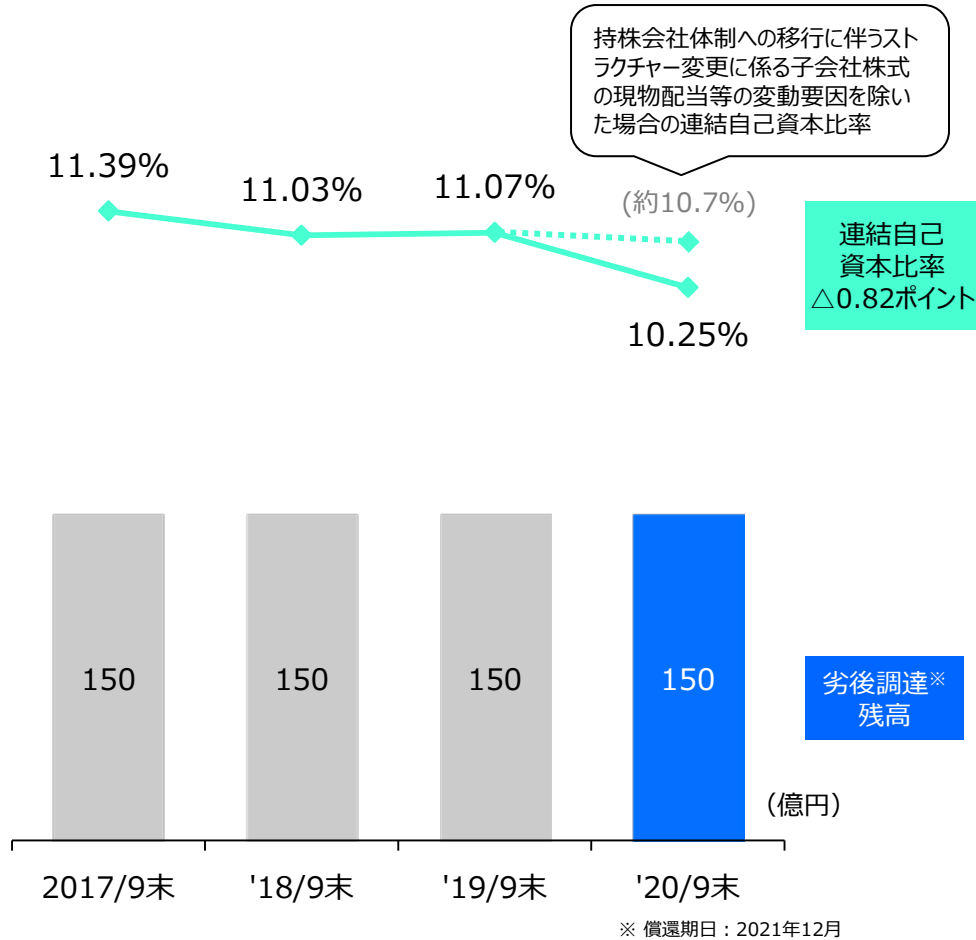
(億円)

	'09/3末	'10/3末	'11/3末	'12/3末	'13/3末	'14/3末	'15/3末	'16/3末	'17/3末	'18/3末	'19/3末	'20/3末
金融再生法開示債権額	1,284	1,119	1,158	1,052	1,122	928	977	735	726	714	701	698
不良債権比率	2.82%	2.50%	2.60%	2.31%	2.37%	1.90%	1.88%	1.37%	1.28%	1.20%	1.15%	1.06%

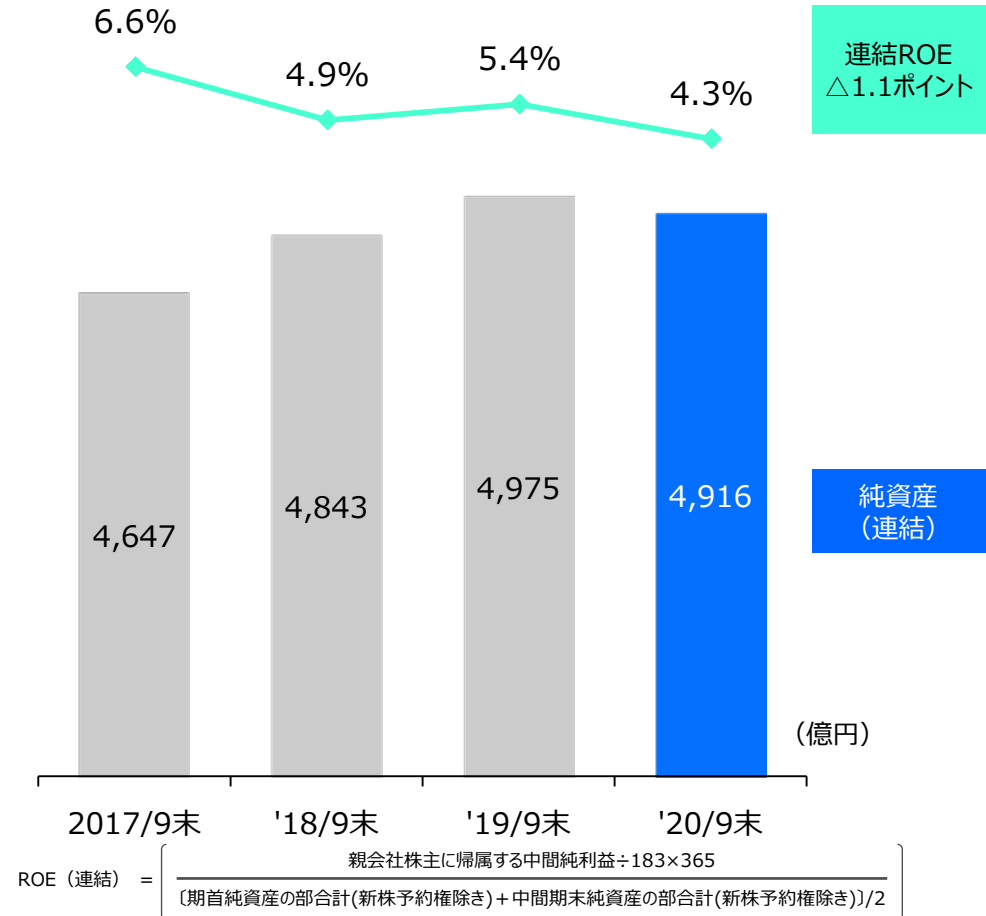
連結自己資本比率・連結ROE

- ◆ 連結自己資本比率は、10.25%と十分な水準を確保
- ◆ 連結ROEは、前年同期比1.1ポイント低下し、4.3%

連結自己資本比率および劣後調達残高の推移



連結ROEの推移



◆ 銀行を除くグループ会社の中間純利益の合計は、前年同期比247百万円増加し、1,389百万円

	会社名	設立年月日	経常利益		中間純利益	
			2020年度	前年同期比	2020年度	前年同期比
			中間期		中間期	
HD 子会社・ 関連会社	ひろぎん証券株式会社	2007年7月25日	441	172	293	133
	しまなみ債権回収株式会社	2001年6月1日	19	▲ 79	12	▲ 56
	ひろぎんキャピタルパートナーズ株式会社	2020年4月1日	▲ 13	—	▲ 10	—
	ひろぎんリース株式会社 ※	1980年10月17日	710	168	490	118
銀行 子会社	ひろぎんリートマネジメント株式会社	2017年8月3日	19	1	13	0
	ひろぎんカードサービス株式会社	1987年4月20日	243	37	161	28
	ひろぎん保証株式会社	1978年6月12日	643	49	423	34
	ひろぎんビジネスサービス株式会社	1989年8月24日	7	▲ 1	4	▲ 1
グループ会社 合計			2,070	332	1,389	247

※ ひろぎんリース単体の中間純利益

本資料に関するご照会先

本資料には、将来の業績等に関する記述が含まれています。

こうした記述は、将来の業績等を保証するものではなく、不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化等により、目標対比異なる可能性があることにご留意下さい。

株式会社 ひろぎんホールディングス 経営企画グループ

電話 : 082-245-5151(代表)

URL : <https://www.hirogin-hd.co.jp/>