

2022年度中間決算の概要

- 会社説明会資料 -

2022年12月

未来を、ひろげる。



本日のポイント

業績

- ▶ 親会社株主に帰属する中間純利益は、本業の業績が堅調に推移する中、保有株式の減損損失を主因として、**前年同期比11億円減益の100億円**
- ▶ 2022年度の業績予想については、本業の業績が堅調に推移していること等から、**年初公表どおりの250億円とする**

IT戦略・DX戦略

- ▶ 次世代基幹系システムとして、2030年度を目途に、全国の地方銀行5行による共同利用システム「MEJAR」へ移行するとともに、**クラウド化を実現**
- ▶ 併せて、MEJAR各行と基幹系システム以外での協業の検討を進め、各行の強みを活かした連携施策の展開を図る
- ▶ また、**DX戦略の再定義**を進めるとともに、体制強化を図り、**経済産業省「DX認定事業者」の認定を取得**

サステナビリティ

- ▶ 「中期計画2020」における各種戦略を着実に実行する中、**グループ連携の成果も着実に進展**
- ▶ **カーボンニュートラルへの取組み**については、当社の地元におけるインパクトを踏まえ、各種サービスの拡充やアライアンスの活用等を通じた**地域・取引先への支援強化**に加え、**当社グループの取組みも強化**
- ▶ また、**人的資本の充実**に向け、各種施策展開・制度設計を図る中、**ダイバーシティ&インクルージョンをはじめとした戦略を展開**

資本政策

- ▶ **HD連結自己資本比率11%確保を目指す中、地元の信用リスクテイクに加え、有価証券ポートフォリオの再構築に向けた純投資有価証券への資本配賦を強化**
- ▶ また、自己資本比率の水準を踏まえ、**着実な利益計上による増配の実現に加え、配当性向を軸とした株主還元への見直しを検討していく**
- ▶ なお、**2022年度については、親会社株主に帰属する当期純利益が240億円以下となった場合においても、1株当たり配当金額は27円での据置きとする**

01

業績サマリー

p.3

02

持続的成長に向けて

p.11

03

Appendix

p.38

01

業績サマリー

02

持続的成長に向けて

03

Appendix

2022年度中間決算の概要

- ▶ 親会社株主に帰属する中間純利益は、本業の業績が堅調に推移する中、一部の保有株式の株価下落等により、減損損失を計上したことを主因として、前年同期比11億円減益の100億円

連結業績サマリー

(億円)

	2022年度 中間期	前年 同期比	(増減率)	公表比
連結粗利益	485	8	(1.6%)	
(除く国債等債券関係損益)	① 505	21		
資金利益	347	9		
役務取引等利益	99	△ 6		
特定取引・その他業務利益	38	4		
(うち国債等債券関係損益)	② △ 19	△ 13		
営業経費 (△)	292	△ 4		
与信費用 (△)	③ 5	△ 45		
株式等関係損益	④ △ 41	△ 75		
その他	1	△ 1		
経常利益	147	△ 20 (△11.6%)		△ 38
特別損益	△ 1	5		
法人税等合計 (△)	44	△ 4		
非支配株主に帰属する 中間純利益 (△)	0	0		
親会社株主に帰属する 中間純利益	⑤ 100	△ 11 (△9.5%)		△ 25
(参考) 営業経費率	58.0%	△3.3%		

※ 営業経費率 = 営業経費 ÷ (連結粗利益 - 国債等債券関係損益)

2022年度中間決算のポイント

① 連結粗利益（除く国債等債券関係損益）

- 経営目標として掲げ、重点的に取り組んでいる広島銀行のコンサルティング業務のうち、特に注力している法人ソリューション収益が大幅に増加（+21億円）するなど、本業の業績は堅調に推移

② 国債等債券関係損益

- 米国金利の利上げペースが加速する中、低利回りの米国債等を売却するなど、利回り改善を企図した外債の入替売買に伴う売却損31億円を計上

③ 与信費用

- 前年度に貸倒引当金の算定方法の見直し（予想損失率の算定期間の長期化、グループ引当）や一部のお取引先について引当の積み増しを行うなど予防的な引当として116億円を計上したことに加え、足元では大口の倒産などは発生しておらず、与信コストは5億円の低水準にとどまる

④ 株式等関係損益

- 保有株式の株価下落等により、減損損失50億円を計上（税引後利益への影響△34億円）

(参考) 上場株式の減損基準

期末時点において、株価が取得価格に比べて著しく下落した場合

※年度末決算における減損の計上要否は、3月末の株価により判定の上確定

⑤ 親会社株主に帰属する中間純利益

- 保有株式にかかる減損損失の計上により、前年同期比11億円の減益となるものの、中間純利益は100億円を確保

主要グループ会社の実績 -銀行-

(億円)

銀行

	2022年度 中間期	前年 同期比 (増減率)
業務粗利益	442	16 (3.7%)
(うちコア業務粗利益)	462	29 (6.7%)
資金利益	359	9
役務取引等利益	69	△ 3
特定取引利益	8	5
その他業務利益	5	5
(うち国債等債券関係損益)	△ 19	△ 13
経費 (除く臨時処理分) (△)	263	△ 10
実質業務純益	179	27 (17.2%)
(コア業務純益)	198	39 (24.7%)
(コア業務純益 (除く投信解約損益))	198	39 (24.7%)
与信費用 (△)	4	△ 45
株式等関係損益	△ 41	△ 74
その他臨時損益	7	△ 5
経常利益	140	△ 9 (△5.9%)
特別損益	△ 1	5
法人税等合計 (△)	37	△ 1
中間純利益	101	△ 3 (△3.5%)

広島銀行のコア業務純益は前年同期比39億円増益と、本業の業績は堅調に推移しているが、保有株式に係る減損損失を計上したことを主因として、中間純利益は前年同期比3億円減益の101億円

有価証券評価損益

	'21/3末	'22/3末	'22/9末	'22/3末 比
債券	1	△ 112	△ 204	△ 92
国債	△ 18	△ 84	△ 148	△ 64
地方債	5	△ 17	△ 32	△ 15
社債	14	△ 10	△ 24	△ 14
株式	431	316	331	15
その他	△ 46	△ 189	△ 631	△ 442
うち外債	△ 58	△ 160	△ 528	△ 368
うち投資信託	14	△ 29	△ 103	△ 74
合計	386	15	△ 504	△ 519

(実績)

- 外債について、低利回りの銘柄の売却や金利上昇局面での買入により、デューレーションの短期化と利回り改善を図ったものの、米金利が急上昇したことにより評価損益は悪化

	'22.3末	'22.9末
利回り	約1.7%	約2.2%
デューレーション	約5.6年	約5.2年

- 外債運用において一部逆ざやも存在するものの、2022年度上期の外貨資金利益は47億円とプラスを確保

(今後の方針)

- 今後は、金利の上昇リスクに備え、外債の残高の積み増しを見送るとともに、低利回り債の売却による残高の削減を実施
- また、金利動向に応じた調達期間の見直し等により、外貨調達コストの抑制を図っていく方針

主要グループ会社の実績 -銀行以外-

(億円)

証券 (HS)

	2022年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	23.9	△ 7.1
経常利益	3.8	△ 6.3
中間純利益	2.3	△ 4.3

リース (HL)

	2022年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	11.5	0.3
経常利益	6.0	0.1
中間純利益	3.9	0.0

しまなみ債権回収 (SSC)

	2022年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	3.7	△ 2.4
経常利益	1.5	△ 2.4
中間純利益	1.0	△ 1.7

キャピタルパートナーズ (HiCAP)

	2022年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	0.6	0.1
経常利益	0.1	0.1
中間純利益	0.1	0.1

ITソリューションズ (HITS)

	2022年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	4.5	0.2
経常利益	0.5	△ 0.5
中間純利益	0.3	△ 0.3

ヒューマンリソース (HHR)

	2022年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	0.7	0.6
経常利益	△ 0.3	0.0
中間純利益	△ 0.2	0.0

エリアデザイン (HAD)

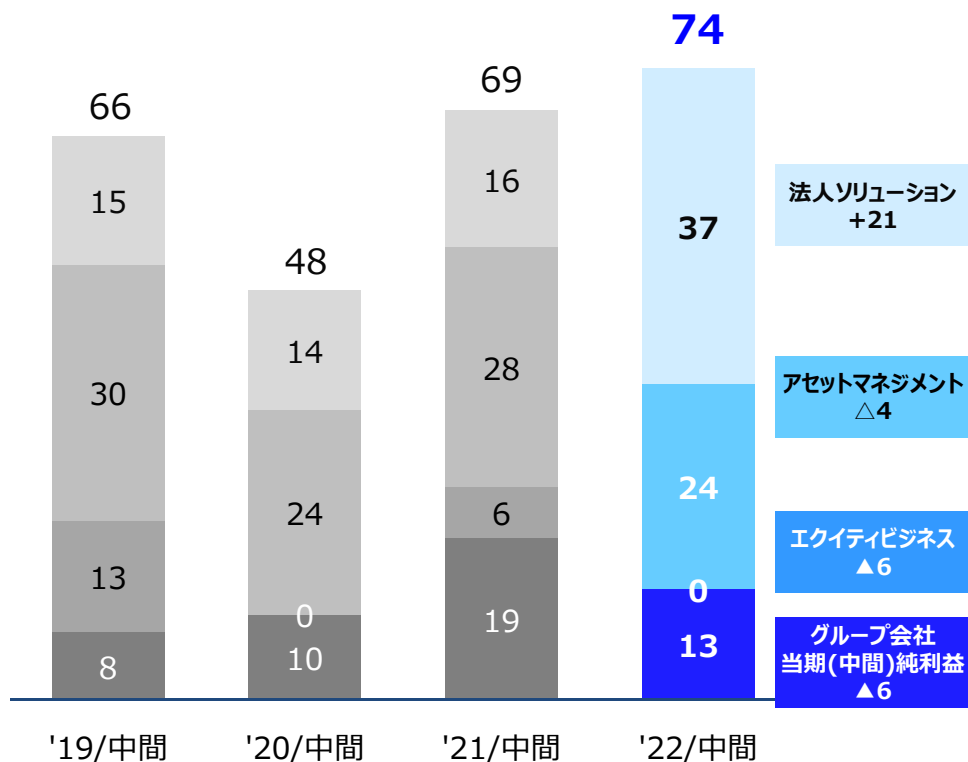
	2022年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	0.6	0.1
経常利益	△ 0.4	△ 0.1
中間純利益	△ 0.3	△ 0.1

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の合計

- ▶ 銀行における法人ソリューション収益の増加を主因として、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の合計は、前年同期比5億円増加の74億円となり、2022年度は148億円を見込む

コンサルティング業務関連収益の推移

(億円)



コンサルティング業務関連収益の内訳

(億円)

	'22/中間 実績	前年 同期比	'22年度 計画	前年比
【銀行単体】				
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	61	11	121	8
法人ソリューション	37	21	65	15
うち事業承継支援・M&A関連	7	5	12	6
うちデリバティブ	22	18	29	17
アセットマネジメント	24	△ 4	49	△ 5
うち金融商品仲介	4	△ 1	7	△ 3
うち信託	3	0	9	2
エクイティビジネス	0	△ 6	7	△ 2
グループ会社				
当期(中間)純利益 ②	13	△ 6	27	△ 8
うちひろぎん証券	2	△ 5	4	△ 8
うちしまなみ債権回収	1	△ 2	2	0
うちひろぎんリース	3	0	8	0
合計 (①+②)	74	5	148	0

グループ連携強化の成果

- ▶ グループ会社の相互連携は順調に進み、グループのあらゆる機能とアライアンスを活用した非金融分野を含めたソリューションの提供を通じて、顧客軸は着実に拡大している

グループ会社の主な取組み

金融・非金融ニーズ	ソリューションの主体	実績 * '22/中間・'22/9末	持株会社体制移行 ('20/10)後の累計
資産運用	証券	金融商品仲介 口座数 27,805口座 ('22/3末比 + 1,684)	'20/9末比 + 6,762口座
設備投資・ リース活用	リース	取引先数 6,362先 ('22/3末比 + 38)	'20/9末比 + 204先
債権買取	しまなみ債権回収	債権買取 取引先数 1,420先 ('22/3末比 △ 206)	'20/9末比 + 155先
資本増強 (事業承継・事業再生)	キャピタル パートナーズ	出資残高 * ファンド・プリンシパル 出資合計 36億円 ('22/3末比 + 7)	'20/9末比 + 35億円
ICT・業務効率化	ITソリューションズ (2021年1月子会社化)	案件成約件数 79件 ('21/中間比 + 31)	'21/1月以降 192件
人材確保・ 人事制度構築	ヒューマンリソース (2021年4月新設)	顧問契約社数 49社 ('22/3末比 + 18)	'21/4月以降 + 49社
地域課題解決	エリアデザイン (2021年4月新設)	期中受注案件 12件 ('21/中間比 ± 0)	'21/4月以降 31件

グループ連携による
シナジー効果
(収益額)

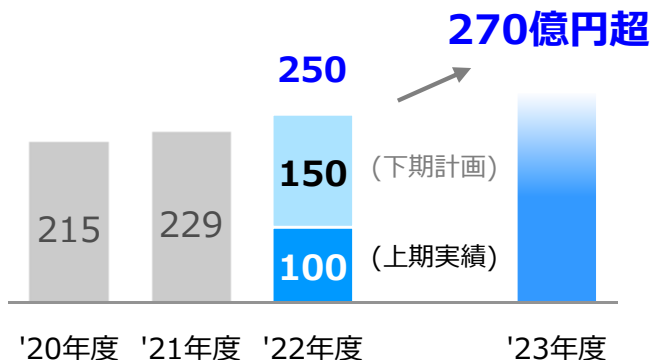
22億円

(注)グループ各社の相互の顧客紹介等による収益計上額(管理会計ベース)

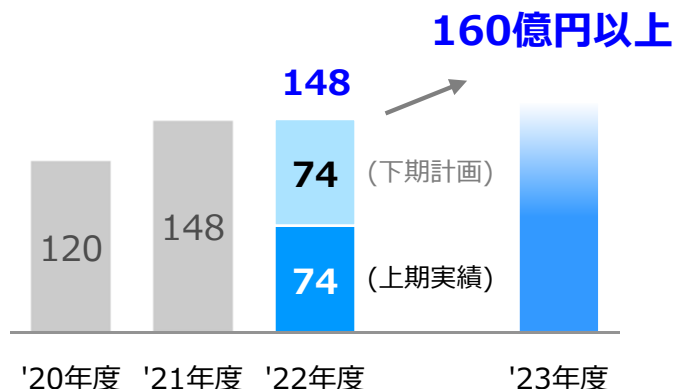
「中期計画2020」における経営目標の進捗状況

(億円)

親会社株主に帰属する当期純利益



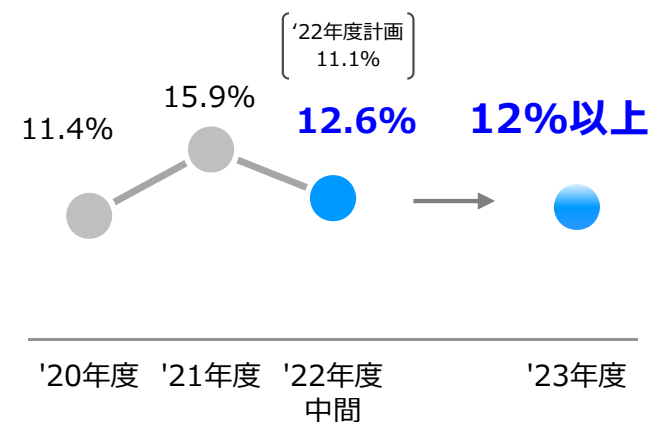
法人・個人のお客さまに対するコンサルティング業務に係る収益※1およびグループ会社当期純利益※2の合計



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

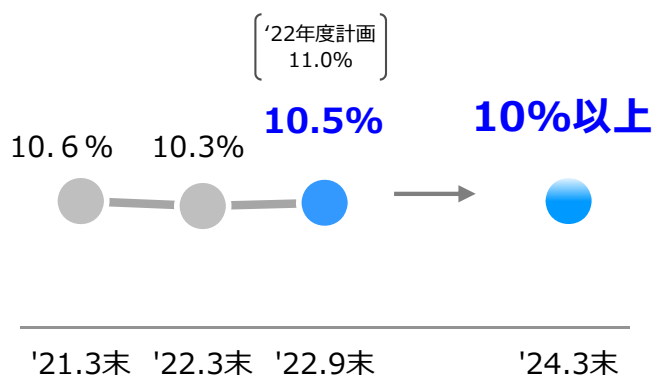
※2 グループ会社当期純利益 = 銀行を除く連結子会社の当期純利益に
出資比率を乗じた額の合計

グループ会社連結寄与度※3

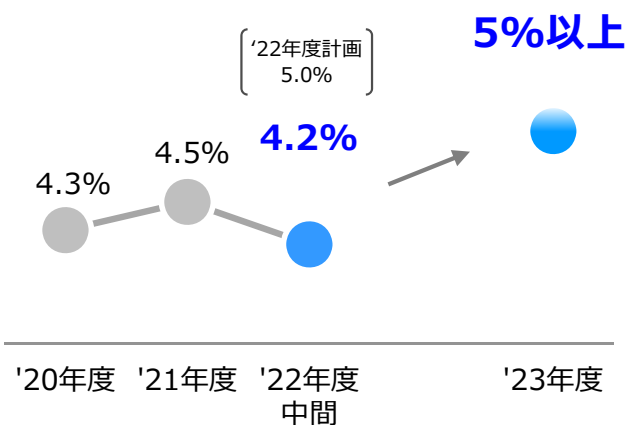


※3 グループ会社連結寄与度 = $\frac{\text{グループ会社当期純利益}(\times 2)}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$

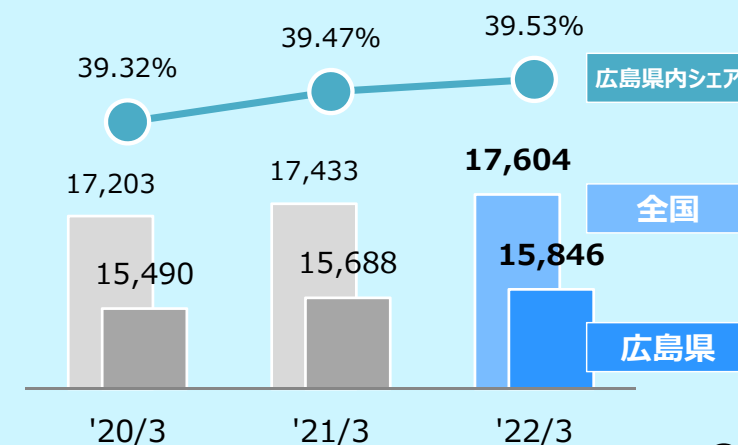
連結自己資本比率



連結ROE



メインバンク社数 (社数、出所:東京商工リサーチ)



2022年度の業績予想、配当予想

- ▶ 当中間期において保有株式の株価下落等により減損損失を計上したものの、本業の業績が堅調に推移していることに加え、年度末に向け保有株式の株価の回復も想定されるため、**通期の業績予想は、年初公表どおりの250億円**
- ▶ **また、配当予想も、年初公表どおりの1株当たり年間配当金27円**（中間配当は1株当たり13円50銭実施）
* 詳細については、p.37「資本政策」にて説明

2022年度の業績予想

(億円)

	中間期実績	2022年度業績予想	前年比	年初公表比
経常利益	147	370	100	-
親会社株主に帰属する当期純利益	100	250	21	-

(参考) 広島銀行の2022年度の個別業績予想

(億円)

	中間期実績	2022年度業績予想	前年比	年初公表比
資金利益	359	675	△ 32	△ 15
非資金利益	102	190	19	20
コア業務粗利益	462	865	△ 14	5
経費 (△)	263	530	△ 2	△ 5
コア業務純益	198	335	△ 12	10
経常利益	140	335	107	-
当期純利益	101	230	24	-
与信費用 (△)	4	15	△ 104	△ 25

2022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	18円	9円	27円	31.2%以上～35.1%未満
210億円超～240億円以下		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～

01

業績サマリー

02

持続的成長に向けて

03

Appendix

当社グループの目指すもの

- ▶ 経営理念（＝長期的に目指す姿）の実現に向けて、当社グループのビジネスモデルを展開

目指す姿

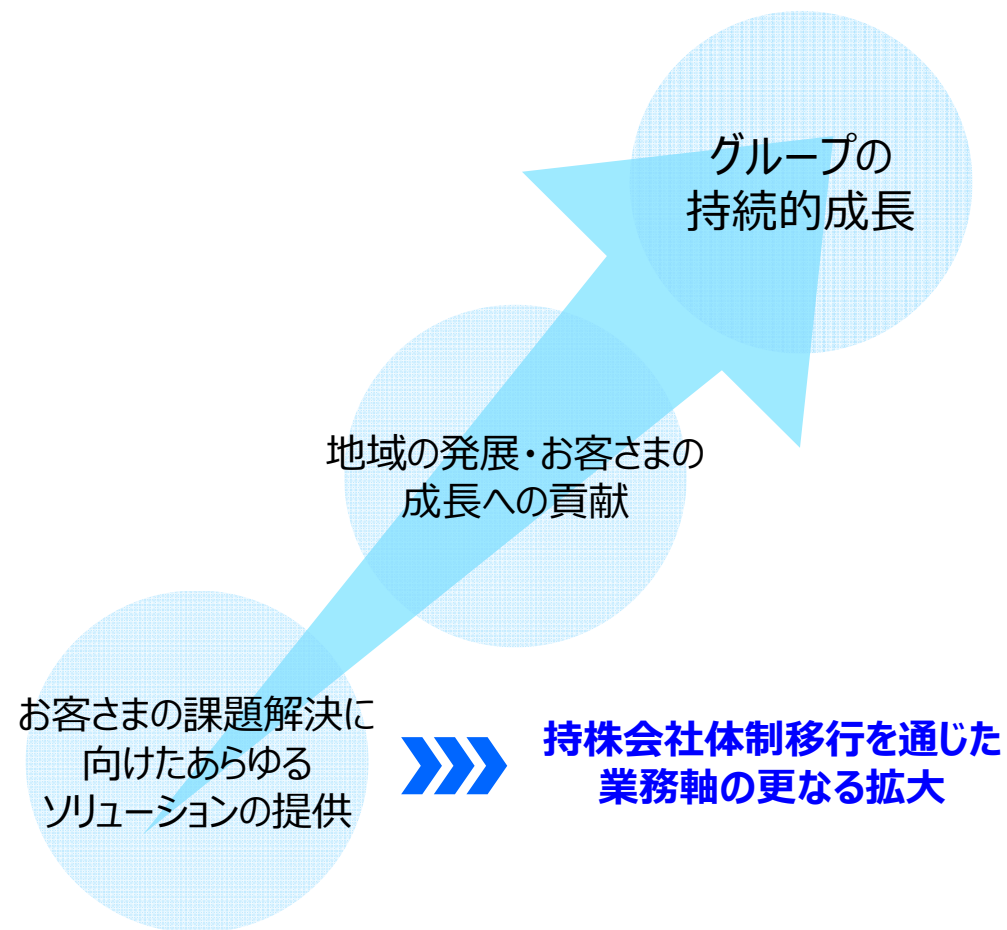
経営理念
(経営ビジョン)

お客さまに寄り添い、信頼される〈地域総合サービスグループ〉として、地域社会の豊かな未来の創造に貢献します

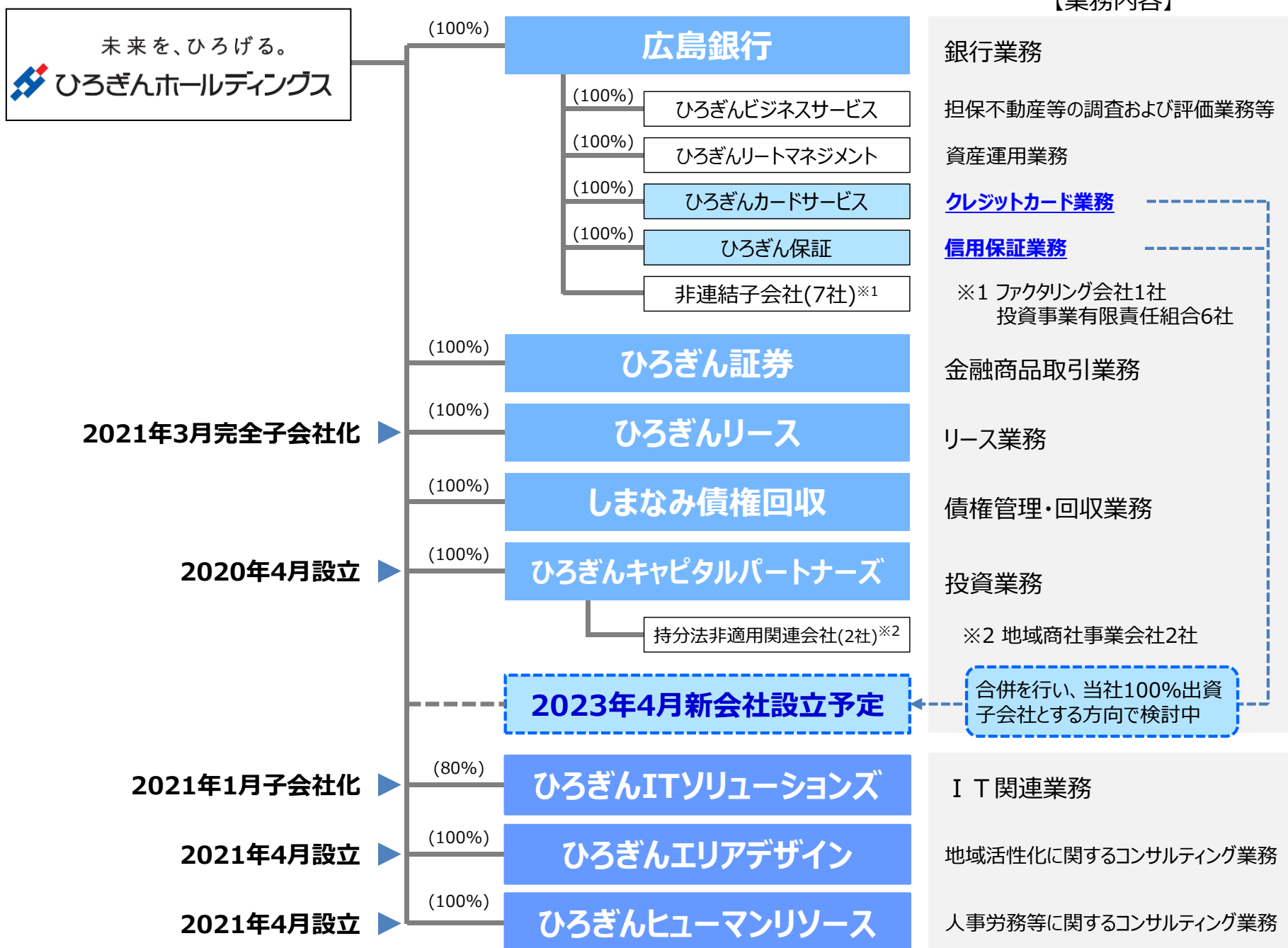
基本方針

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

ビジネスモデル



当社グループの目指すもの



* 2022年10月1日現在

金融連結子会社
9社非金融連結子会社
3社

当社グループの目指すもの

- ▶ 持株会社体制への移行等によりグループ連携強化を進めてきた結果、銀行と銀行以外の子会社連携は成果が現れている
- ▶ 今後は、グループ各社のクオリティ向上、業務軸の拡大を図るとともに、銀行以外の子会社同士の連携強化等を通じて、持株会社体制を確固たるものにしていく

グループ各社のクオリティ向上と業務軸の拡大

- グループ各社の**ソリューションの質の強化**を図る
- **新たな業務への取組みを進め、ソリューションの幅を広げる**
- **他社とのアライアンスの強化による業務軸の拡大**

リレーションの強化

- 他社との競争が激しくなる中、**メイン先や既存先と一層密なコミュニケーション**を図る
- また、取引希薄先や新規先とのリレーション強化を図る

グループ連携の一層の強化

- 当社グループが、これまで培ってきたグループ連携の成功体験を踏まえ、競合他社の先を行くソリューション提供体制を構築する
- **グループ全社が相互に連携することで、ソリューション提供能力は格段に向上（＝お客さまニーズヘワンストップでお応えできる体制を構築）**

**銀行と他の事業会社間のみならず、
銀行を介さない連携も強化**

地域経済の活性化支援策

- 新しい産業の創出（ベンチャー企業・スタートアップ企業支援）
- 事業承継・M&A支援
- 地域再開発
- 事業者誘致

**ひろぎんエリアデザインの体制強化
（人員増強）**

「中期計画2020」の達成を通じた持続的成長・企業価値の向上に向けて

- ▶ ビジネスモデルの実現に向け、持株会社体制移行後の第1次中計である「中期計画2020」では、3本柱を策定し、その戦略・施策展開を強化

持続的成長・企業価値向上に向けて

地域の課題解決に向けた
取組みの強化



まちづくり・観光振興等

- ヒルトンホテル誘致
- シトラスパーク瀬戸田の運営
- 呉駅周辺開発コンソーシアムへの参画

お客さまの成長に向けた
取組みの強化



(法人戦略)



(個人戦略)



経営基盤の強化



チャネル・
構造改革等

I.カーボンニュートラルへの取組み ①地域・お客さまのカーボンニュートラル支援

- ▶ 広島県をはじめとした地元4県は、ものづくりが盛んである地域特性上、気候変動や脱炭素社会への移行に伴う影響を、国内でも特に強く受けることが懸念され、積極的な地域の脱炭素化支援が必要
- ▶ 当社グループでは、2021年11月のカーボンニュートラル推進体制整備後、取組内容・開示内容の拡充を進めており、今後、自社の対応ノウハウ等も活用するなか、地域・取引先に対し、より実効性の高い取組支援を行っていく

カーボンニュートラル推進にかかる当社の取組状況

'21年11月

体制整備

- 「サステナビリティ基本方針」の制定
- 「グループサステナビリティ推進委員会」や「サステナビリティ統括室」の新設

'22年5月

目標の設定

- サステナブルファイナンスの目標設定
- 温室効果ガス排出量削減の目標設定
 - スコープ1・2は'30年度までに、
 - スコープ1・2・3は'50年度までに
 - カーボンニュートラル

実行目標 (2021年度～2030年度累計)	'21年度 累計実績	'22/上期 累計実績
サステナブルファイナンス: 2兆円	1,220億円	2,242億円
(うち環境分野: 1兆円)	850億円	1,496億円

'22年6月

リスク管理・開示の強化

- 物理的リスク・移行リスクに関するシナリオ分析実施（'50年までに発生し得る与信費用増加額を算出）

物理的リスク（水害・土砂災害による担保棄損、事業停止）
最大40億円

移行リスク（電力ユーティリティ、自動車部品、海運セクターにおける脱炭素社会移行に伴う与信先の財務影響）
累計60億円

'22年10月

方針整備

- 「環境・社会課題の解決に向けた投融資方針」の内容拡充
 - 石炭火力発電所向けプロジェクトファイナンスについて、2035年を目処に残高ゼロ
 - 特定セクターに対する投融資方針の新設（人権侵害や生態系影響など環境・社会課題への対応・配慮）

I.カーボンニュートラルへの取組み ①地域・お客さまのカーボンニュートラル支援

- ▶ 取引先企業のカーボンニュートラルに向けた対応支援に向け、ニーズや取組状況に応じたメニューの充実を進めており、取組みの強化・推進を図っていく

取引先企業のカーボンニュートラル（CN）支援

現状把握

計画策定

実践

SDGs取組支援サービス

銀行

- 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」を提供
- 「SDGs宣言」策定をサポートし、対外PRを支援
- 導入手数料：110千円/件

サステナビリティ経営導入サポートサービス

銀行

- 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支援
- 「サステナビリティ経営方針」の策定を支援
- 導入手数料：1,100千円/件

サステナビリティ関連金融サービス

HL×HAD×銀行

- サステナビリティへの取組みを資金面および為替リスクヘッジの面から支援



カーボンニュートラル対応支援コンサルティング

アライアンス

- CN対応強化に向けた現状把握から実践までを一貫で支援
ex. 自社およびサプライチェーンの温室効果ガス排出量の把握、削減に向けた対策提案

実績および今後の展望 *'22.9月末実績

SDGs取組支援サービス

累計実績 **569件**
* 2020/1～

サステナビリティ経営導入サポートサービス

相談受付件数 **7件**
* 2022/1～

サステナビリティ・リンク・ローン/グリーンローン

累計実行件数/実行額
8件/18億円
* 2021/12～

CN関連設備に係るリース契約

'22年度上期契約件数/収益額
87件/8.3億円

カーボンニュートラル対応支援コンサルティング

相談受付件数 **22件**
* 2021/12～

引き続き、地域の脱炭素化を積極的に推進し、
地域・取引先のサステナビリティ支援を
当社収益に繋げていく

I.カーボンニュートラルへの取り組み ②当社グループのカーボンニュートラルへの取り組み

- ▶ 2030年度までにスコープ1・2の温室効果ガス排出量をゼロにするため、毎年2割程度の排出量削減を計画しており、電力の再エネ化や店舗設備等への省エネ投資等を進めていく

本社ビルへの再生エネルギー由来電力の導入

2022年
11月～

中国電力が提供する「再エネ特約」の導入

- 中国地域内の再生可能エネルギー発電所（水力・太陽光・バイオマス）から電気と環境価値を併せて供給し、電気のCO₂排出量をゼロにする電気料金メニューであり、電力の地産地消にも資するものとして導入

CO₂削減量：年度換算 約2,400トン＝スコープ1・2の約2割相当

今後、他の本部施設、営業店への段階的な導入を検討し、
毎年、約2割程度の削減を図っていく予定



ひろぎんHD 本社ビル

「サステナブルビル」の新設

広島銀行十日市支店・ひろぎん
証券三次支店の新店舗移転2023年
12月予定

[新ビル・新店舗イメージ]



『ZEB』(Net Zero Energy Building) 認証の取得と、
広島県産木材を活用した温室効果ガス排出量削減に繋がる
「サステナブルビル」を新設予定

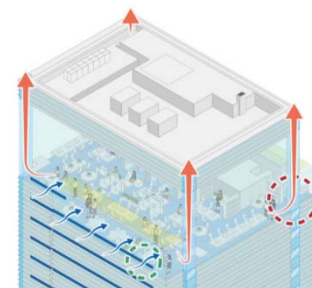
- ・ZEB認定の金融機関は、地元4県（広島・岡山・山口・愛媛）では初(予定)
- ・ZEB認定 + 木造建築を取り入れた建物としては、金融機関で全国初(予定)

環境性能の高い本社ビル

2021年
3月竣工

熱

風の塔（エコボイド・重力換気）
重力換気ルートを四隅に確保し
風の流れて自然換気効果を向上



水

雨水利用
雨水を駐車場棟の地下に
貯水し雑用水として再利用

ヒートアイランド抑制

テラス緑化
低層部と2階テラスを緑化

ミスト散布
エントランスピロティ部から
ドライミストを散布

(参考)

以下のオフィスコンセプトが評価され、
中国ニューオフィス推進賞<中国経済産業局長賞>を受賞

- 1 グループシナジー効果の発揮
- 2 生産性・効率性の向上
- 3 地域創生・CSRの進化
- 4 先進的な金融サービスの提供
- 5 BCPの強化

第35回
日経ニューオフィス賞

Ⅱ.地域活性化・地方創生 -地域産業育成-

- ▶ 当社グループが中心となり、新たなアイデアや研究シーズの事業化支援等、地元におけるオープンイノベーションに資するプラットフォームを提供するとともに、今般、スタートアップ支援に資するコワーキングスペースを新設する等、地域産業の育成による地域活性化に積極的に取り組む

コワーキングスペース「Hiromalab(ヒロマラボ)」

2022年
12月オープン



場所

サテライトオフィス、貸会議室等の設置



仕掛け

人材交流・イベント開催によるアイデア創出や共創の実現



hiromalab

広島オープンアクセラレーター

地元企業



顧客基盤や資金等の経営リソースを提供



新規事業創出

スタートアップ企業



協業アイデア・特徴的なサービスを提供

広島県内企業の経営資源と全国のスタートアップ企業とのオープンイノベーションにより新事業を開発

広島テックプランター

広島県内の大学や研究機関の研究者、学生、チームや大学発ベンチャー企業等

広島銀行

協力企業等

事業化支援



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、一気通貫で支援

I.法人戦略 ①概要

- ▶ ロワーミドル層以上は、営業店（銀行）の強固なリレーションをベースに、スモール層は、ビジネスコンサルセンターを中心に、グループ連携によるソリューション提供を強化・拡充していく

基本的な考え方

具体的な事業展開

ラージ層・
アッパーミドル層・
ロワーミドル層
(売上高2億円以上)

事業性評価を通じた
リレーションの深化
×
グループ連携による
ソリューションの強化・拡充

リアルチャネル中心

事業性評価を通じてお客さまの将来のあるべき姿の実現に
向けた課題を共有し、経営全般をトータルサポート

金融分野

- エクイティ・事業承継・M&Aニーズへの対応等
- 資金仲介機能の発揮

p.21

p.22

非金融分野

- ITコンサルティング業務の取組強化
- 人事労務ソリューションの提供

p.23

スモール層・
零細層
(売上高2億円未満)

顧客ニーズを的確に捉えた
プラットフォームの構築

Web等を活用した資金・コンサルティング
ニーズへのきめ細やかな対応とローコスト
オペレーションの両立

リアルチャネルからデジタルヘシフト

ビジネスコンサル センター

与信先の集中管理拡大とコンサルティングニーズへの対応強化（福山へ拠点拡大予定）

ビジネスポータル・ Web完結型融資商品

取引照会に加え、申込から契約までWeb上で
手続き可能なオンライン完結型融資を整備

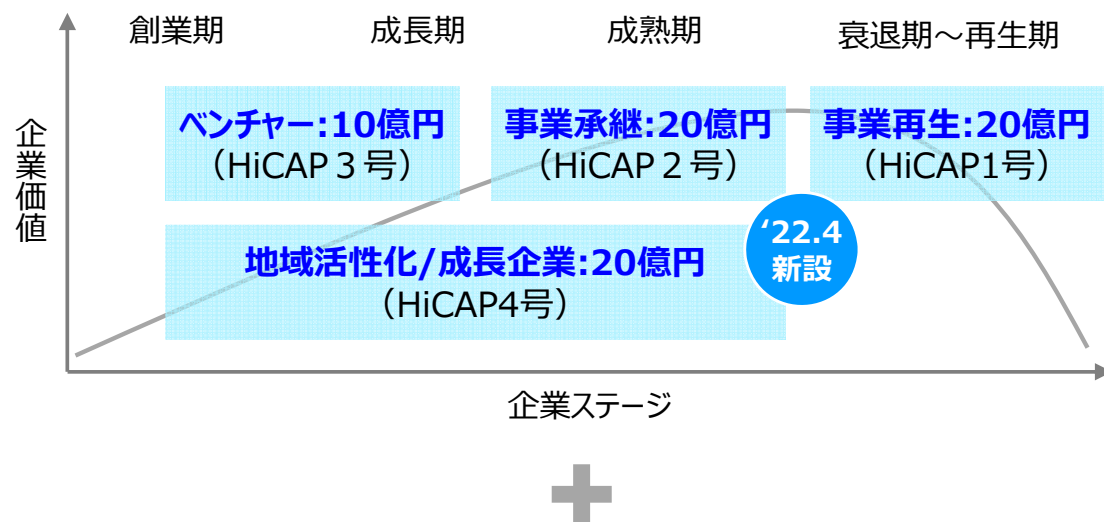
I.法人戦略 ②エクイティビジネス・M&A・事業承継

- ▶ 銀行法の規制緩和を踏まえ、様々なステージの企業へエクイティ資金が提供できる態勢を構築
- ▶ 当社グループの強みである高い専門性を備えたビジネス展開により、収益分野として確立していく

エクイティ・事業承継ニーズへの取組強化

HiCAP×銀行

銀行法の規制緩和を踏まえ、各ステージの企業へのエクイティ資金が提供できる態勢を構築



銀行

高い専門性を備えた事業承継・M&Aビジネスの展開

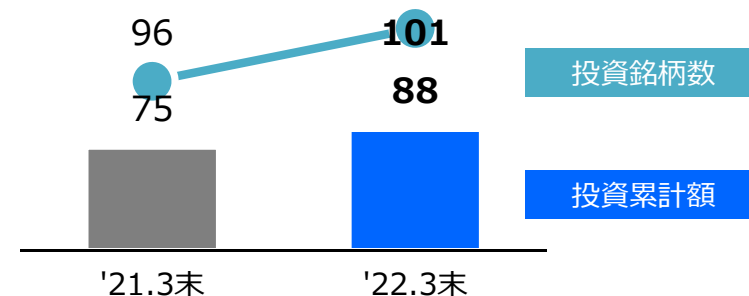
- 事業性評価を軸としたリレーションの構築
- 蓄積された事業承継関連業務のノウハウ

実績および今後の展望

エクイティビジネスへのリスクテイクの状況

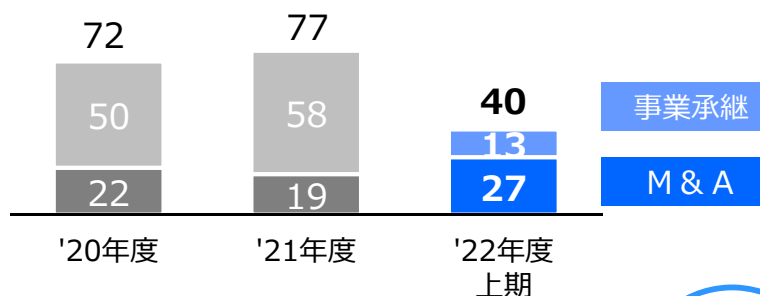
(先、億円)

* 当社Grが出資する出資証券のうち、エクイティビジネスに分類するファンドのみ抽出



M & A・事業承継の成約件数推移

(件)



引き続き、積極的なリスクテイクを行う中、
収益分野として確立していく

中計目標
(収益額合計)

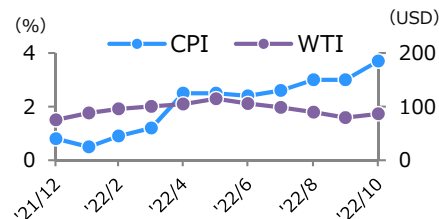
20億円

I.法人戦略 ③急激な環境変化等を踏まえた対応

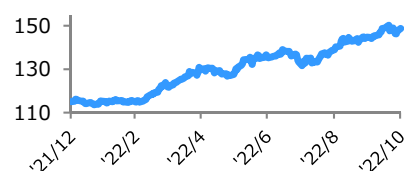
- ▶ 円安や原材料価格の高騰等の足元の急激な環境変化に加え、アフターコロナを見据えたお客さまニーズに対し、的確なソリューションを提供し、環境に左右されないストック収益モデルを構築していく

急激な環境変化を受けたニーズへの対応

物価・原油価格の推移



ドル/円の為替相場推移(円)



輸入事業者を中心とした為替リスクヘッジニーズの高まり等に対し、迅速にソリューションを提供

経営者アンケートの結果＊抜粋

Q.現在の経営上の課題は？

第1位: **原材料価格の上昇**

Q.経営を取り巻く懸念材料は？

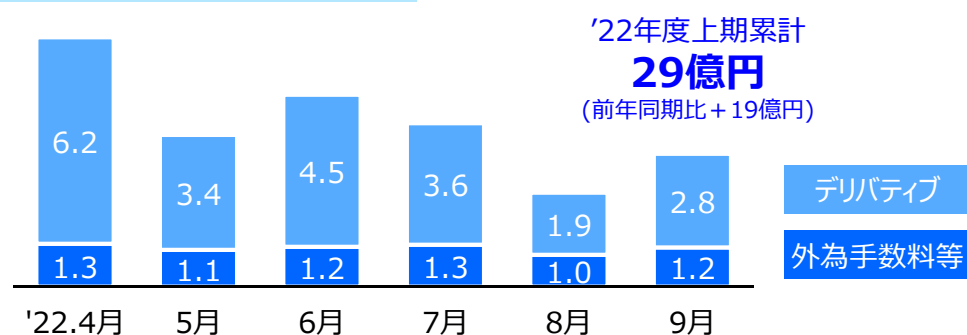
第1位: **原油・原材料価格の変動**

第2位: **急激な円安の進行**

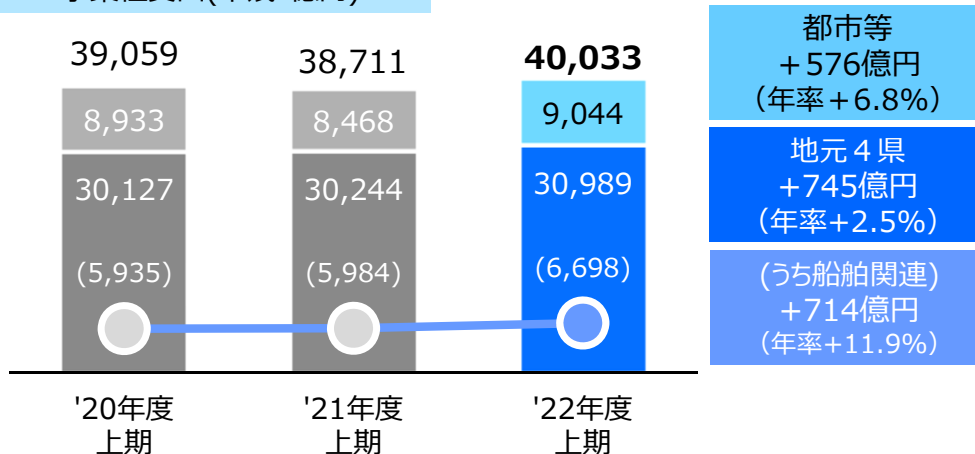
(注)経営者アンケートは、当社の会員制情報誌の広島県内会員企業に対して、2022年10月に実施。n=640社。

実績および今後の展望

外国為替関連収益の月次推移



事業性貸出(平残・億円)



今後もソリューションメニューを拡充していくことで、環境変化に伴うニーズの変化にお応えできるビジネスモデルを構築

アフターコロナを見据えたニーズへの対応

従来からの資金調達ニーズ

運転資金

設備資金

今後の金利上昇を見越した資金調達ニーズ



事業安定化・拡大や設備投資資金の調達に加え、今後の金利上昇を見据えた資金調達ニーズに積極的に対応

I.法人戦略 ④非金融ソリューションの提供

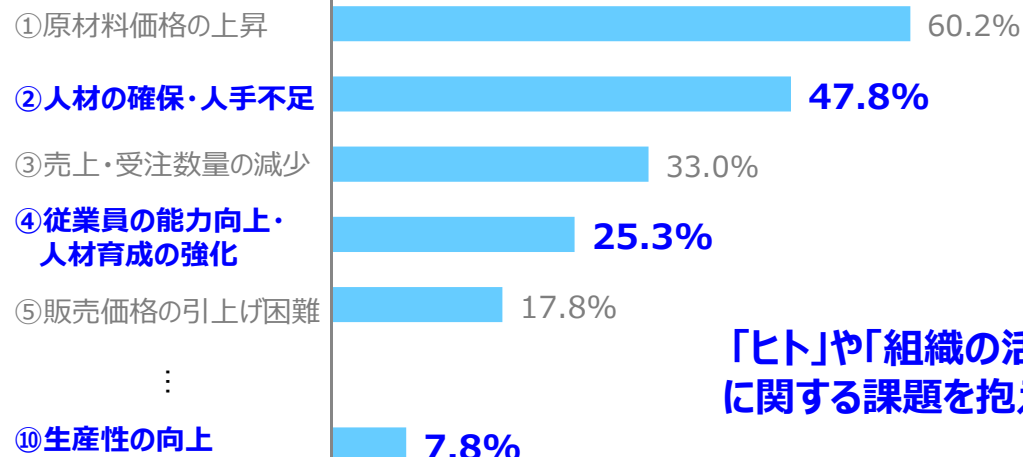
- ▶ 取引先企業においては、「ヒト」や「組織の活性化」といった非金融分野のニーズは高く、当社の非金融子会社により様々なソリューションを提供

中小企業のニーズを捉えた非金融ソリューションの提供

経営者アンケートの結果＊抜粋

(注)経営者アンケートは、当社の会員制情報誌の広島県内会員企業に対して、2022年10月に実施。n=645社。

(経営上の課題)



「ヒト」や「組織の活性化」に関する課題を抱えている

人事・労務ソリューション

HHR



人材紹介・
人材派遣



人事労務・
人事制度



研修



福利厚生

IT・DXソリューション

HITS



業務効率化



生産性向上

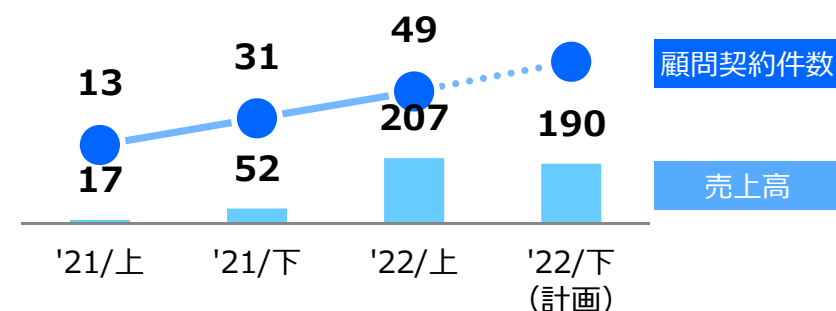


セキュリティ向上

実績および今後の展望

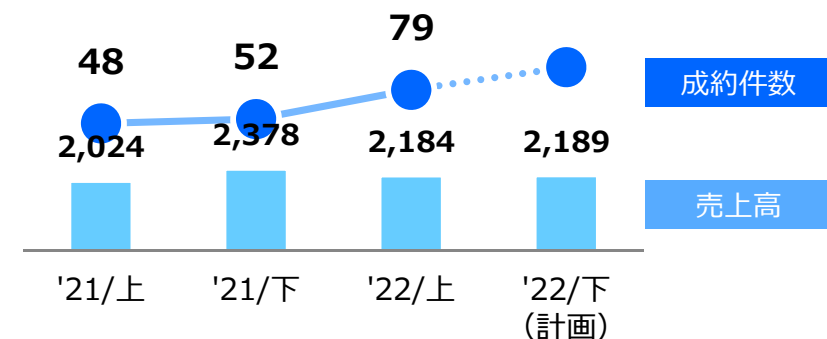
HHR

売上高(百万円)と顧問契約件数(件)



HITS

売上高(百万円)と成約件数(件)



今後も高いニーズが想定される中、専門的なソリューション提供による非金融分野の収益向上を図る

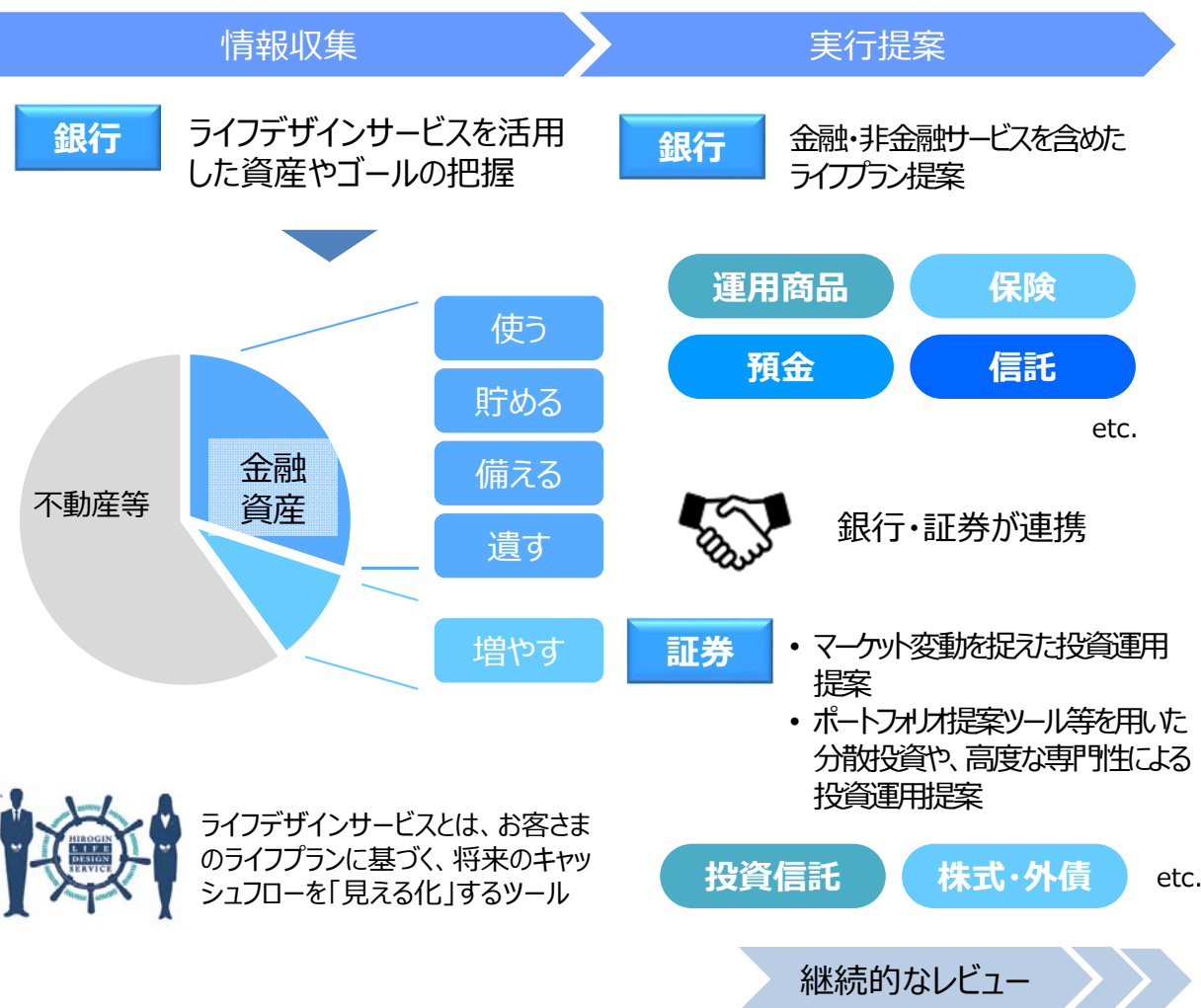
中計目標
(売上高・2社合計)

55億円

Ⅱ.個人戦略 ①ゴールベースアプローチ

- ▶ 「ライフデザインサービス」を活用したライフプランニングからゴール（＝夢や目標を描いた目標設定）の共有、継続レビューを一連のプロセスとするゴールベースアプローチを通じて、銀行と証券が連携したソリューション提供を実施
- ▶ 今後、銀証連携の在り方の見直しを進めるとともに、お客さま本位の業務運営を徹底のうえ、ゴールベースアプローチに基づくストック型収益への転換を図っていく

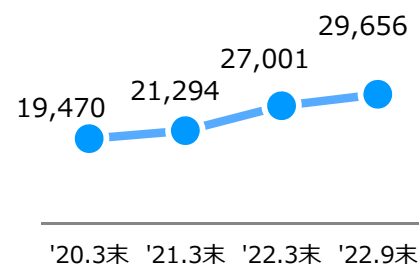
ゴールベースアプローチを通じたソリューション提供



実績および今後の展開

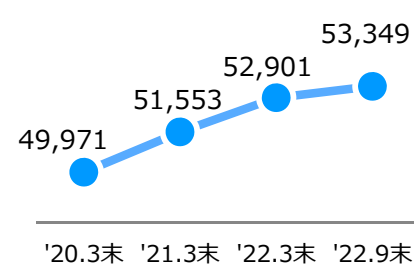
貯める

積立投信の累計件数(件)



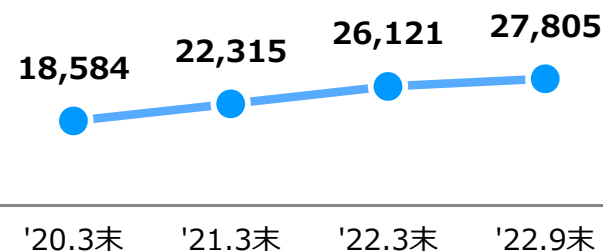
備える

平準払い保険の契約件数(件)



増やす

金融商品仲介口座数(稼働口座数・先)

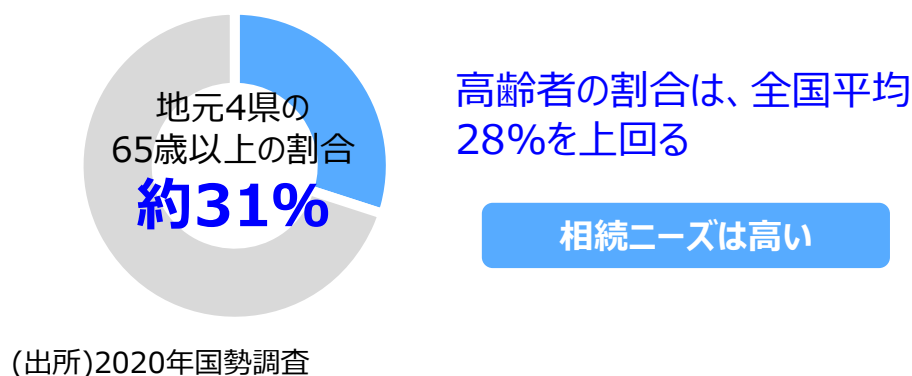


資産形成への動きが加速する中、銀証連携の在り方の見直しを進めるとともに、ゴールベースアプローチに基づくストック型収益への転換を図る
(ファンドラップの導入検討)

Ⅱ.個人戦略 ②相続ビジネスの展開

- ▶ 地元4県の高齢化比率は全国平均を上回る等、高齢化は一層進展しており、それに伴い相続ニーズは高まっている
- ▶ そうした中、これまでのノウハウや充実した相続関連サービスを活用することで、生前の相続対策から相続発生後の手続きサポートまで、最適なソリューションを提供するとともに、引き続き収益拡大の成長ドライバーとしてその取組みに注力していく

相続ニーズへの対応



相続発生前



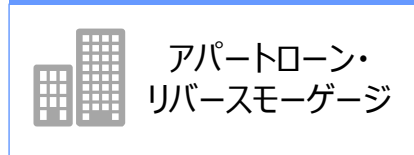
遺言代用信託



相続発生後



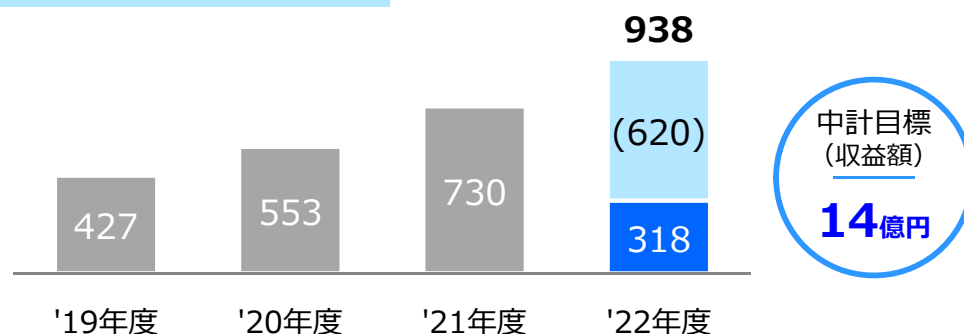
不動産の有効活用



etc.

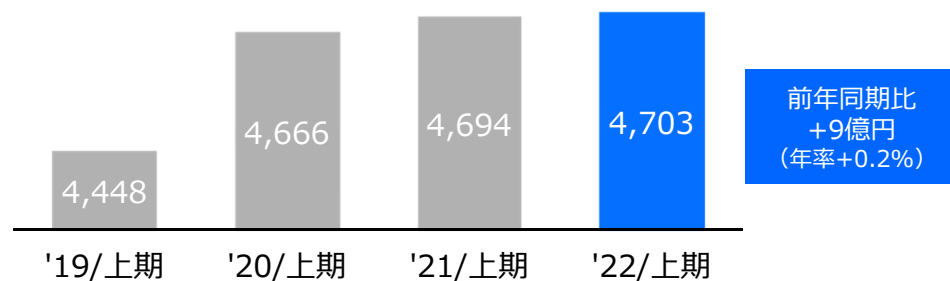
実績および今後の展開

相続・信託関連収益(百万円) * '22年度は上期実績 () は下期計画



アパートローン(億円)

- アパートローンについては、原則土地所有者の相続対策ニーズや不動産有効活用ニーズに限定して対応



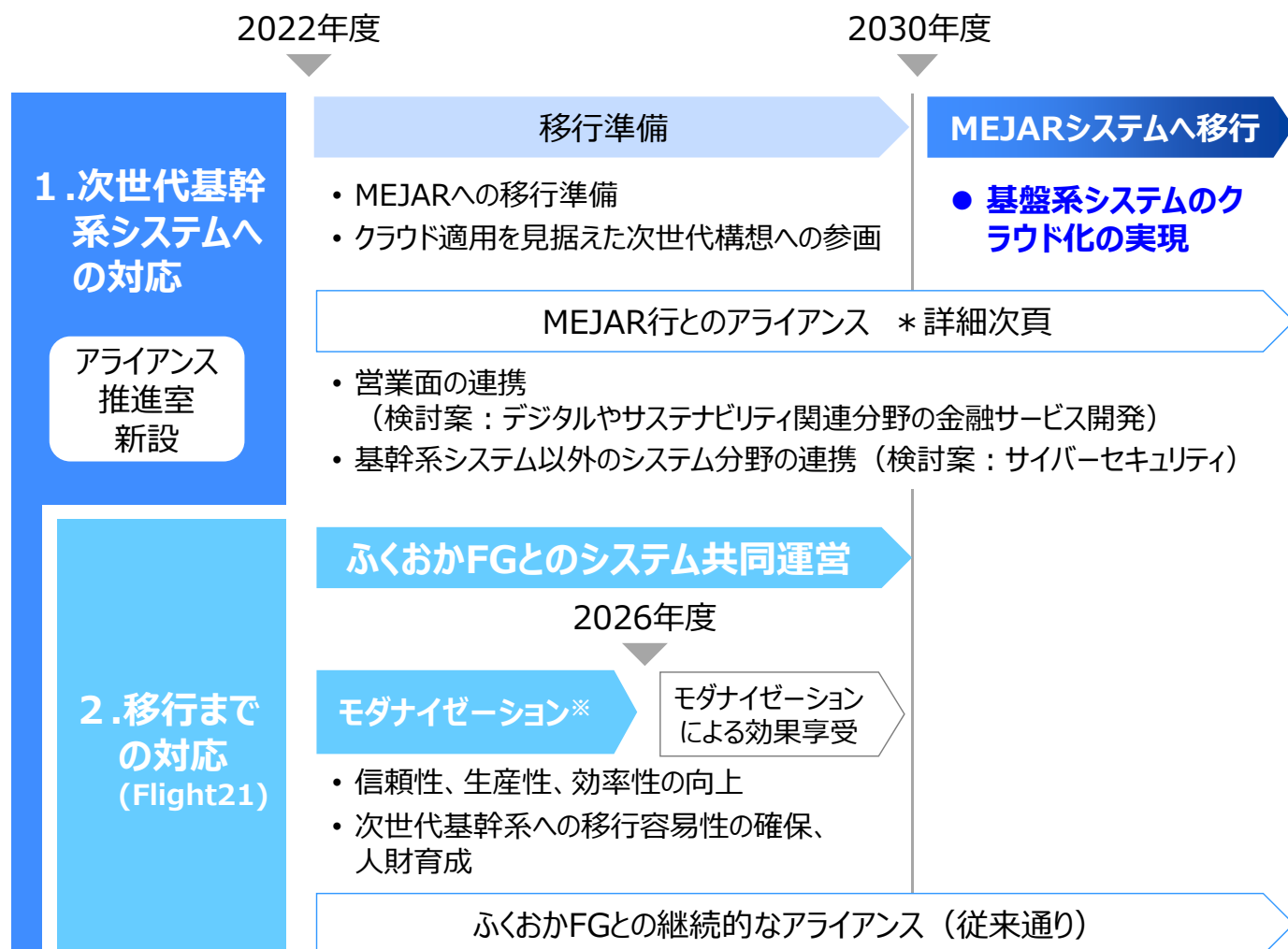
収益拡大の成長ドライバーとして高齢者ビジネスに注力

I.IT戦略 ①「MEJARシステム」への移行

- ▶ クラウド化による先進的なシステム構築の実現に向け、次世代基幹系システムとして、2030年度を目途に、横浜銀行、北陸銀行、北海道銀行、七十七銀行、東日本銀行の5行が共同利用しているシステム「MEJAR」へ参加

ロードマップ

(注) MEJARの概要については、次頁ご参照



※これまでの資産を活かしながら新しい技術的要素を取り込み、現代的なシステムへ置き換えること

目指す姿

デジタルを活用した
ビジネスモデルへの転換

クラウドをプラットフォームとした
基幹系システムへの変革

- 金融サービスの高度化・機動的な提供
- IT投資コストの低減
- DX戦略の推進によるコアビジネスの成長

幅広いアライアンスの実現による
トップラインの向上

I.IT戦略 ②基幹系システム以外の分野での連携イメージ

▶ MEJAR参加行と基幹系システム以外での協業も検討する中、各行の強みを活かした連携施策を模索していく

基幹系システム以外の分野での連携イメージ



デジタル連携

- 「MEJAR Digital Innovation Hub」への参画によるデジタル関連分野の金融サービスの開発
- サイバーセキュリティ共助（管理プロセス、訓練、教育、コストの共通化）の推進



デジタル連携以外

- MEJARサステナビリティソリューション連携への参画によるお客さまのサステナビリティ経営支援
- M&A支援等、法人分野での連携強化

各分野毎に連携テーマを検討する中、
具体的な連携効果を発揮していく

（参考）「MEJAR」の概要

MEJAR

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

MEJAR
スキーム

… NTTデータの標準バンキング・アプリケーション「BeSTA」を活用した、横浜銀行・北陸銀行・北海道銀行・七十七銀行・東日本銀行による銀行主導の共同化スキーム。

（MEJAR参加行）

6行の資金量(2022.3基準)
<合計 50兆円>



Ⅱ. デジタル戦略 ① 全体像

- ▶ DX戦略の実行による経営理念・ビジネスモデルの実現に向け、基本方針として「あらゆる業務・施策へのDX活用」および「グループ全社・全員の主体的取組と意識変革」を掲げ、取組領域と基盤整備項目を定義

あらゆる業務・施策へのDX活用

**デジタル
イノベーション**
(新ビジネス創出)

デジタルを活用した新規ビジネス・事業創造

- デジタルを活用することでビジネスモデル・事業を創造し、新たに抜本的な付加価値を創出

**デジタルイ
ノベーション**
(攻めのデジタル化)

デジタルを活用した既存業務・プロセスの変革

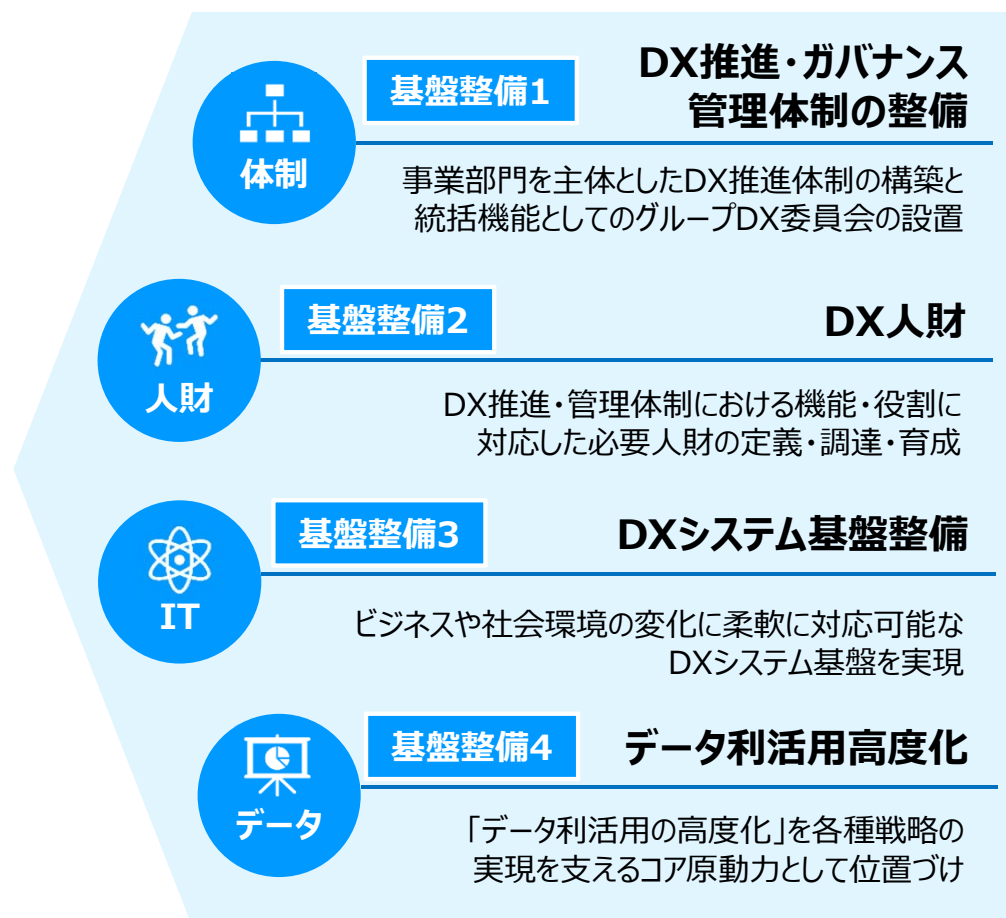
- デジタルを活用し既存の業務・プロセスを見直すことで組織のビジネスモデル全体を一新し、お客さま価値を向上

**デジタイ
ゼーション**
(守りのデジタル化)

既存業務のIT化（コスト削減・効率化）

- 既存のプロセス変更を伴わず効率化のために、デジタルテクノロジーを導入することで成長の原資（ヒト・モノ・カネ・データ）を捻出

グループ全社・全員の主体的取組と意識変革



Ⅱ.デジタル戦略 ②KPIの設定・認定取得

- ▶ DX推進に向けたグループ内意思統一および目標管理の観点から、新たにひろぎんグループにおけるDX推進上の戦略指標（KPI）を設定
- ▶ こうした取組みが認められ、経済産業省より「DX認定事業者」の認定を取得

KPIの設定

（目的）	（項目）	’22.9末	’24.3末	中長期的な目標
取組状況の全体的な向上	DX推進指標自己評価	1.6	2.4	3.5
推進体制の整備	DX推進責任者・DX推進リーダー	—	全社・全部門設置	質的向上・量的拡大
全社的ITリテラシーの底上げ	ITパスポートの取得	—	取得率30%	全社員取得

IT
パスポート

全従事者のリスキリングを志向

- 約700名取得済み、2022年度中に約2,800名が受験予定
- 2022年度内にKPIを前倒しで達成見込

経済産業省「DX認定事業者」の認定取得



* 当該マークは、経済産業省が認定した企業のみ使用可

2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応し、DX推進にかかる経営ビジョンの策定やDX戦略の実現に向けた体制の整備など認定基準を満たす優良な取組みを行う事業者を経済産業省が「DX認定事業者」として認定する制度

認定
取得日

2022年10月1日

（今後の取組み）

- DXは業務効率化や生産性向上の有効な手段であるとともに、地域社会やお客さまの価値向上に資するサービスを積極的に企画・推進するうえでも必須の取組み
- 新デジタル戦略の実現に向けた具体的取組みを加速させる

Ⅱ. デジタル戦略 ③ 主なサービス導入と取組事例

▶ DX基本方針のもと、テクノロジーの活用や外部アライアンス等により、お客さまサービスの価値向上に繋がるサービスを随時導入

デジタイゼーション・デジタイゼーションに関するサービス

AIボイスボット

- クレジットカードの解約受付時にAIを活用した電話対応サービスを導入
- 来店不要・待ち時間を解消するユーザビリティの向上および受付業務の自動化による業務フローの変革を実現

動画コンテンツ制作の内製化

- 既存商品・ソリューションを直観的かつ印象深く伝える方法として実施
- 内製化により、コストダウンを図るとともに動画制作に対するノウハウを蓄積し、将来的には顧客への転用を検討

ビジネスポータル

- 各種通知機能やオンライン融資等、デジタルで完結する事業者向けポータルサイト
- 顧客の課題解決・ニーズ充足に資するコンテンツを順次追加予定

ひろぎんアプリの機能追加

- 振替、カードローン、目的預金の各機能を追加
- 「手の中にいつも<ひろぎん>」をコンセプトに、ますます便利な機能拡充を実施予定

住宅ローンWeb仮申込 & 電子契約

- 将来的には、家探しから融資実行後のフォローまで、一貫したWeb対応を目指す

Web来店予約サービス

- 都市部の店舗での導入を皮切りに、対象店舗を随時拡大中
- 口座開設や諸届、各種お手続きについて、お待たせすることなく、より濃密な顧客接点を創出

基盤整備に係る取組み

AI分析モデルの内製化

- データ利活用の高度化に向けた取組みの一環として、内製化によるAI分析モデルの業務応用に着手
- データ分析基盤を導入し、AI分析の本格運用を開始

IT/デジタル人材採用コース

- インターンシップや地元大学と連携した講義等の実施により、これまで少なかった情報・理工学部系の学生との接点を強化
- 2022年4月、1期生として4名が入社

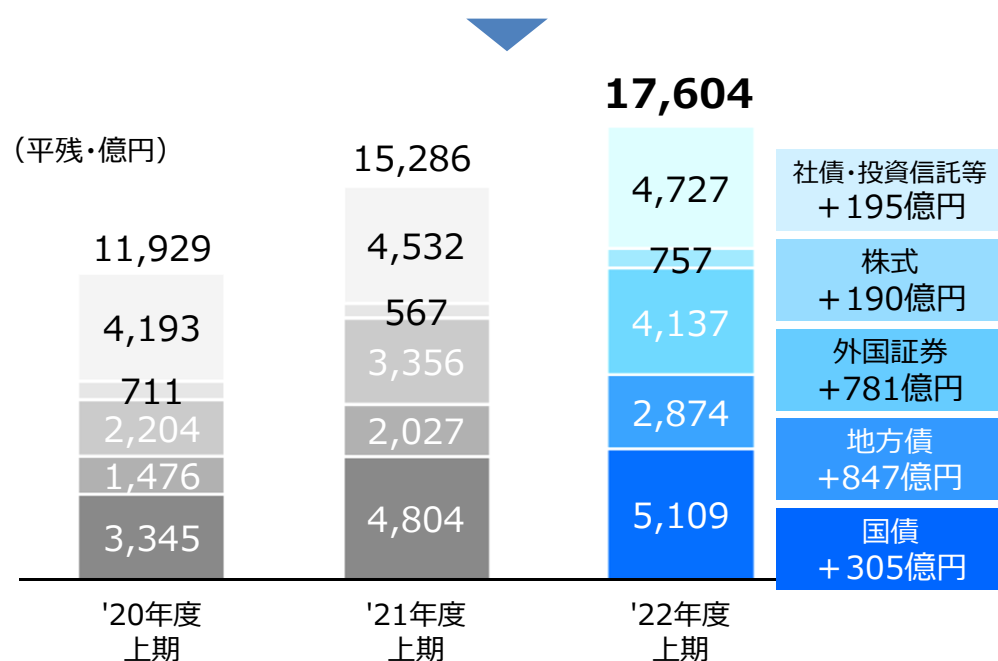
Ⅲ.有価証券戦略の高度化

- ▶ これまでは、流動性・安全性を重視した金利リスク中心の運用に加え、短期的な売買によるキャピタルゲイン確保に注力
- ▶ 今後、安定したキャリアの確保に向け、中長期的な目線での残高の増強（有価証券残高2～2.5兆円程度）により、有価証券戦略の再構築を図るとともに、当該戦略に基づく運用・投資手法の高度化を図る

有価証券投資実績

投資 スタンス

- 地元貸出への信用リスクテイクを優先し、有価証券については、流動性・安全性を重視した金利リスク中心の運用
- また、短期的な売買によるキャピタルゲイン確保に注力



安定したキャリアの確保

中長期的な目線での残高の増強

今後の投資方針

基本的な 考え方

許容されるリスクの範囲内で中長期の観点から安定的かつ継続的に高い資金収益が確保できる有価証券ポートフォリオの構築を図る

22年度

戦略の立案

- ・ 中長期的な運用環境認識、運用戦略の設計
- ・ 運用資産の多様化検討

23年度

新戦略に基づく運用・投資手法の高度化

(残高イメージ)



有価証券残高
2～2.5兆円程度

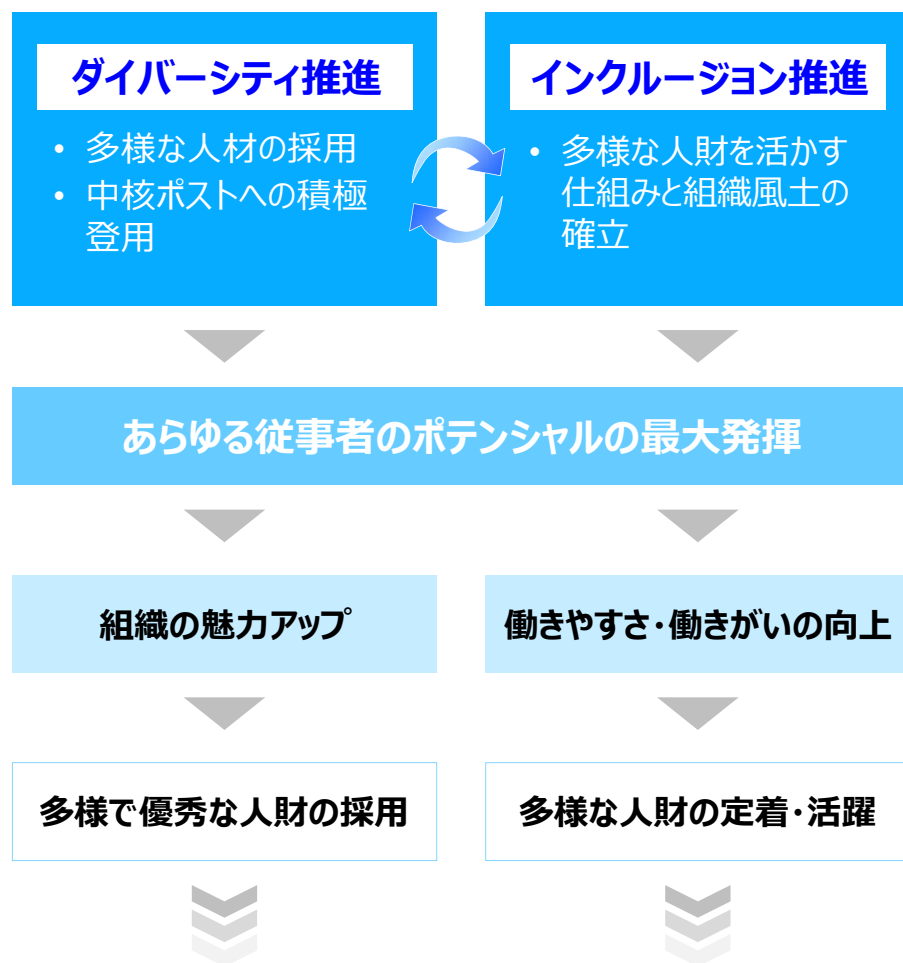


有価証券利回り改善

IV.当社グループの人的資本の充実 ①ダイバーシティ&インクルージョン -多様な人財の活躍促進-

- ▶ 「ダイバーシティ&インクルージョンの実践」に向け、様々な施策展開・制度設計を行う中、多様な価値観やスキルを有する人財の活躍を推進

基本的な考え方



キャリア・デザイン制度の創設（2022年4月～）

社内インターンシップ （業務体験）

2022年度上期 **50名** 申込

- 若手行員が対象
- 自身のビジョンに沿ったキャリア構築支援として、本部の短期インターンシップを実施

キャリアチェンジ サポート （リスキリング）

2022年度上期 **4名** 申込

- 営業事務・管理業務担当者のうち、職務転換希望者が対象
- 一定期間(6ヵ月程度)、希望する職場での研修を実施

女性の積極登用・活躍支援

（女性の比率）	'22.10.1時点	'24.4.1目標	'31.4.1目標
管理職	7.0%	7%程度	10%程度
マネジメント職※	16.0%	20%程度	25%程度
マネジメント職候補	36.3%	35%程度	40%程度
新入社員	45%	50%程度	
全社員	39.0%	—	45%程度

（※）労働基準法上の「管理監督者」および同等の権限を有する者（管理職等）

IV. 当社グループの人的資本の充実 ①ダイバーシティ&インクルージョン -障がい者の雇用促進-

- ▶ 「障がい者の自立生活を支援する」という社会的使命を踏まえ、積極的な雇用を実施するとともに、仕事・職場環境整備等「人生の充実感・働きがいを感じてもらえる職場」づくりを推進

「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づく「特例子会社」の認定取得（'22年11月）

特例子会社※1

- 「ひろぎんビジネスサービス株式会社」にて、「特例子会社」の認定を取得
- 障がいの有無に関わらず、一人ひとりの意思・ペースに合わせた成長支援や働きがいの向上を目指す「ハートフル事業本部」を新設('22.10.1、人員21名)
- 自立度・熟練度に応じてステップアップできるコース、人事制度を導入



中国地方の地方銀行グループとして初めて、グループ会社5社が「関係会社特例※2」の認定を取得し、グループ全体で障がい者雇用促進に積極的に取り組む

(※1) 障がい者雇用率制度の特例である「特例子会社」制度にて、障がい者の雇用の促進および安定を図るため、事業主が障がい者の雇用に特別の配慮をした子会社を設立し、一定の要件を満たす場合には、その子会社に雇用されている労働者を親会社に雇用されているものとみなして、実雇用率を算定することが可能

(※2) 一定要件を満たす場合に、特例子会社を保有する事業主が、特例子会社以外の関係会社も含めた企業グループ全体で雇用されている労働者を親事業部署に雇用されているものとみなして、実雇用率を算定することが可能（広島銀行、ひろぎん証券、ひろぎんリース、ひろぎんヒューマンリソース、ひろぎんITソリューションズが取得）

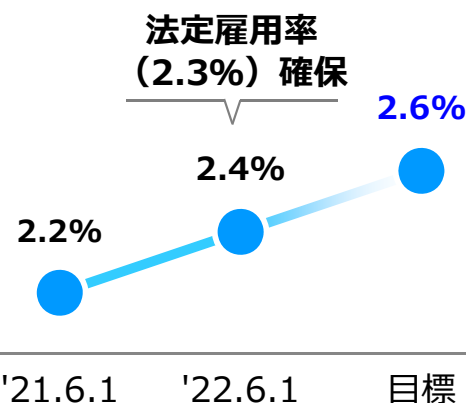


パソコン入力等のオフィスサポート



出版印刷事業

当社グループの障がい者雇用率



2.6%を目標に更なる雇用促進を目指す

IV.当社グループの人的資本の充実 ②チャレンジする風土の醸成・人財育成

- ▶ 「ビジネスコンテスト」の開催等、果敢にチャレンジする風土や各人のチャレンジを後押しする風土の醸成に注力
- ▶ また、地域社会の活性化に寄与する新たな研修施設の新設を通じた人財育成を強化

ビジネスコンテストの開催（'21年度～）

- 当社グループ社員を対象に、新規業務および業務効率化に関するビジネスアイデアを求める「ビジネスコンテスト」を開催
- 外部専門家を含む審査員が最も高く評価した案件については、発案者をプロジェクトリーダーに指名し、事業化を検討中



	'21年度	'22年度
応募	60件	43件
最終審査	5件	5件
事業化検討	1件	（未定）

「未来創造タスクフォース」の創設（'22年度～）

- 地域・当社グループの未来像を描くことを目的とした、若手社員のみによる「未来創造タスクフォース」を結成
- 77名の応募者の中から、16名を選抜
- 当社グループの目指したい／目指すべき10年後の未来像をまとめ、'23年3月にプレゼンテーションを実施予定



「褒める文化表彰」の実施（'20年度～）

- チャレンジする組織風土、周囲に関心を持ち、褒め合う組織風土の醸成を目的として開始

〈過去の表彰案件〉

- 営業地区内の名所・名跡の魅力発信（SNS、ロビー展等）
- 自治体との継続的な協議・連携による特殊事務の簡素化



累計実績 **23件**

「ひろぎんキャリア共創センター」の新設（'24年3月予定）

- オンラインとリアル双方の特長を活かしたハイブリッドでの研修・セミナー等の実現（オンライン研修の高度化や研修メニューの多機能化等に資する設備を導入）による人財育成の強化
- 「地域人財育成の場」として、地域社会の活性化に寄与する施設を目指す

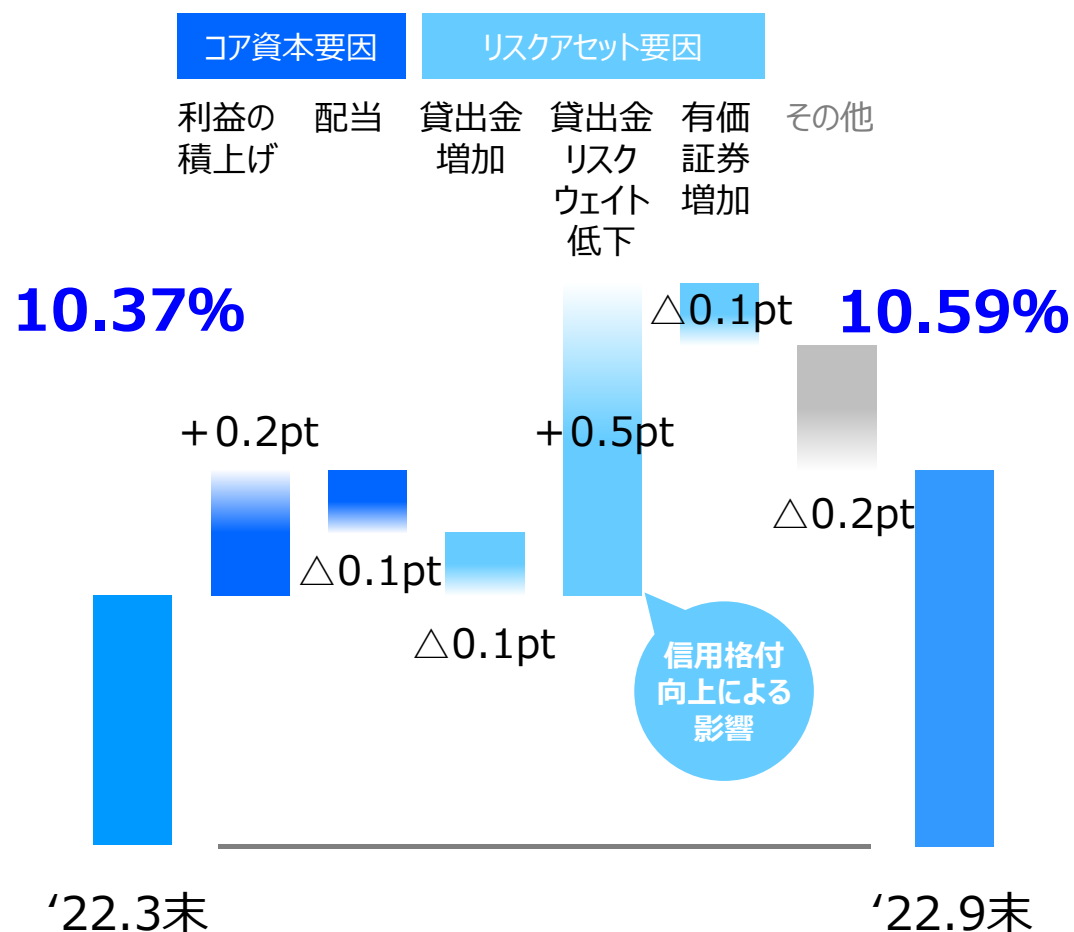
臨場感や
一体感の
ある階段状
研修室

オンラインコ
ンテンツ作
成スタジオ
ルーム

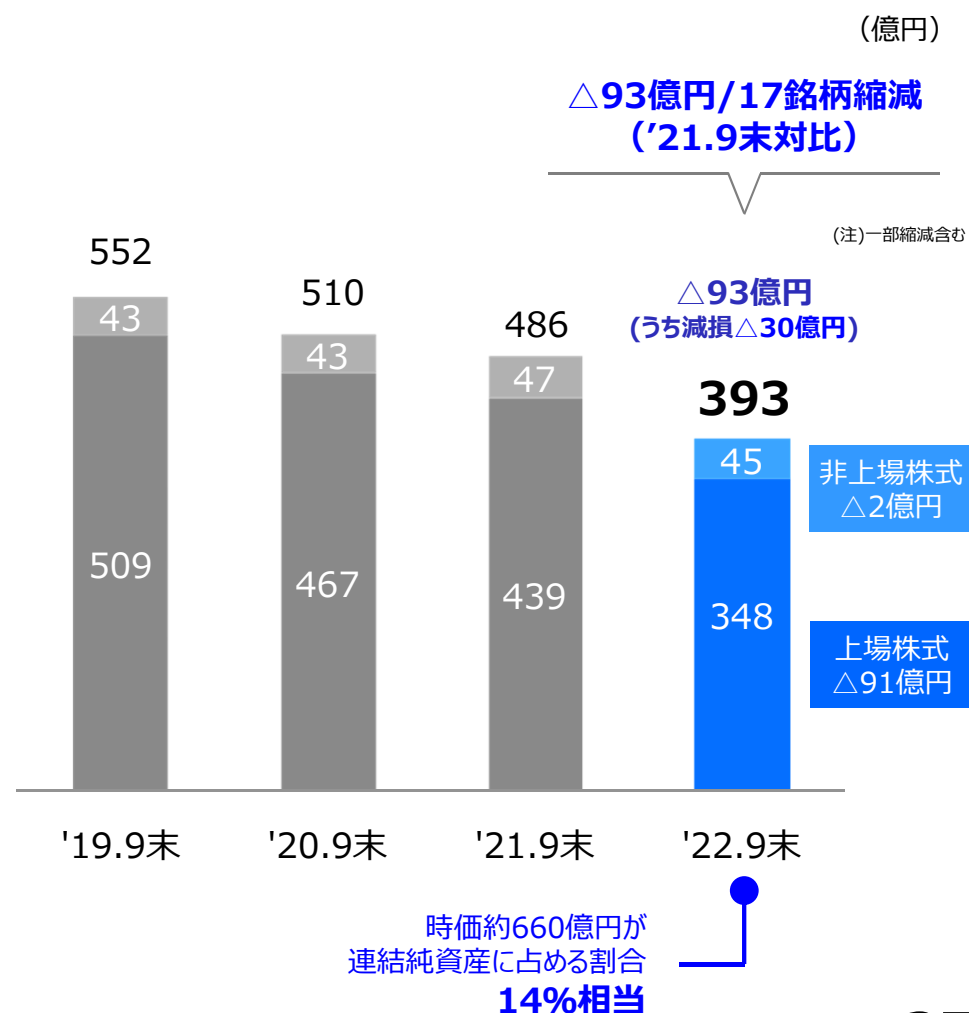
I. 自己資本比率・政策保有株式の状況

- ▶ 2022年度上期のHD連結自己資本比率は、貸出金・有価証券残高が増加する一方、貸出金の信用格付向上によるリスクウェイトの低下影響を主因として、2022年3月末対比+0.22ptの10.59%
- ▶ 政策保有株式については、引き続き発行体との対話を進めた結果、2021年9月末対比93億円の縮減を実施

HD連結自己資本比率の増減要因



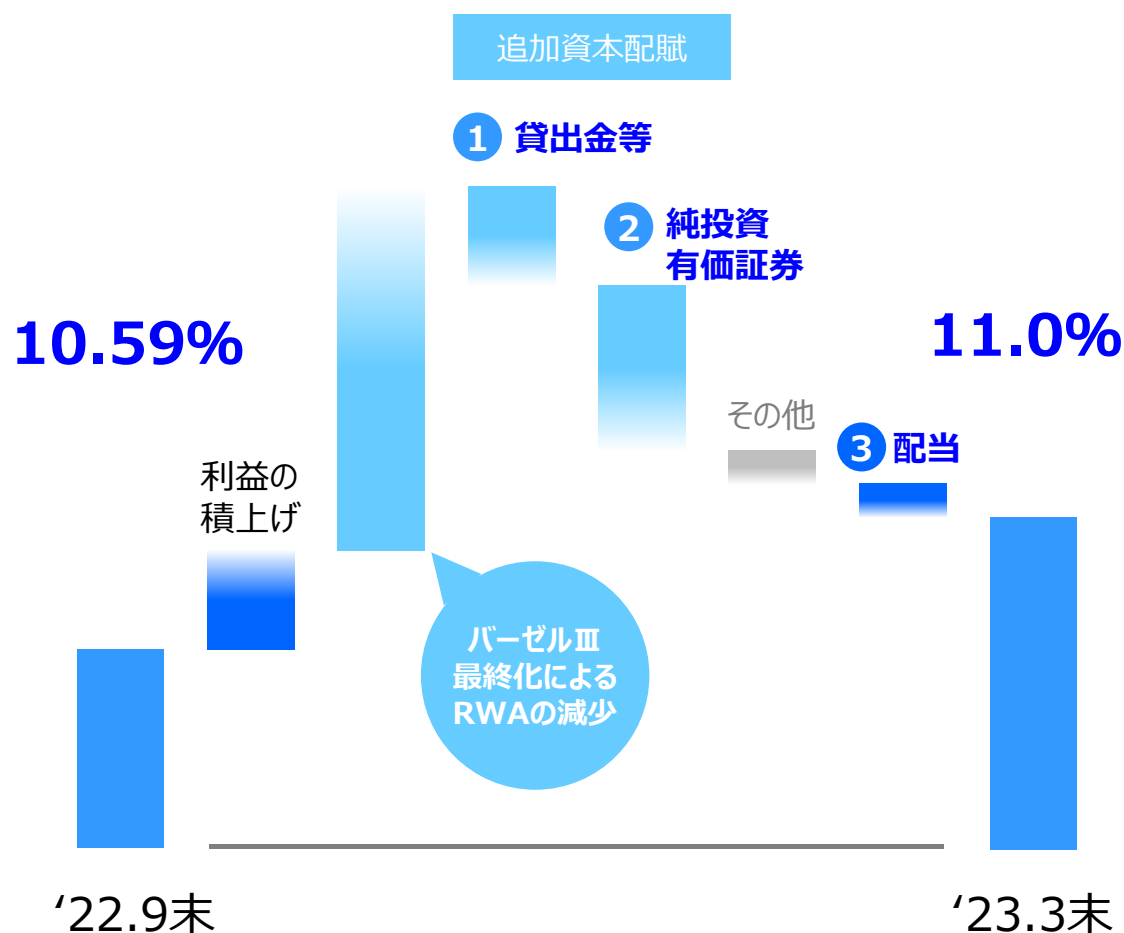
政策保有株式の縮減状況（簿価残高）



Ⅱ.自己資本比率・資本配賦の考え方

- ▶ 利益積上げやバーゼルⅢ最終化に伴うリスク・アセットの額の減少等を踏まえ、地元の信用リスクテイクを図るとともに、有価証券ポートフォリオの再構築に向けた純投資有価証券への資本配賦を強化
- ▶ 中長期的な自己資本比率の水準については、最悪シナリオにおける自己資本比率低下影響が1pt程度であること等を踏まえる中、HD連結自己資本比率11%（銀行単体10%）の確保を目指していく

自己資本比率・資本配賦の考え方



1 貸出金等

- 地元を中心とした信用リスクテイクに向け、事業性貸出および個人ローンに、約950億円の追加資本配賦
- また、収益ドライバーである「エクイティビジネス」に、約200億円の追加資本配賦

2 純投資有価証券

- 中長期の観点から安定的かつ継続的に高い資金収益が確保できる有価証券ポートフォリオの再構築に向けた資本配賦を実施

3 配当 * 詳細は次頁



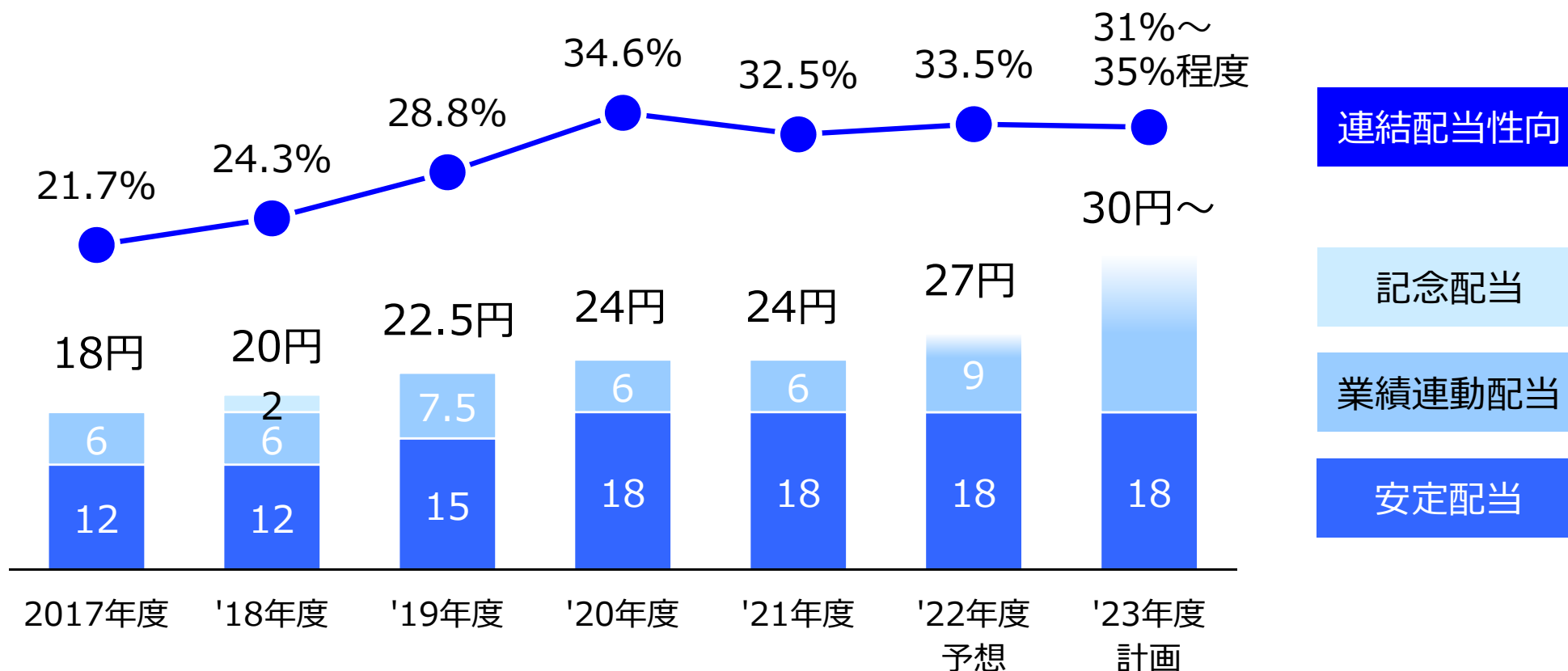
中長期的に目指す自己資本比率の水準

- 過去15年間の最悪シナリオにおける自己資本比率低下は△1.0pt程度
- 最悪シナリオ下においても、最低限維持していきたい自己資本比率10%を確保すべく、「11%」の確保を目指していく

Ⅲ.株主還元

- ▶ 2022年度については、親会社株主に帰属する当期純利益が240億円以下となる場合（株式の減損に限定しない）においても、1株当たり配当金額は27円での据置きとする
- ▶ 貸出金や純投資有価証券等に留まらないエクイティ出資への取組みを強化する中、中長期的な連結自己資本比率11%以上の確保を前提に、着実な利益計上による増配の実現に加え、配当性向を軸とした株主還元への見直しを検討していく

1株当たりの配当金額(円)および連結配当性向の推移



(注1)2017年度の1株当たりの配当金額は、株式併合(2株を1株に併合)を勘案した金額を記載しております。

(注2)2020年10月1日にひろぎんHDを設立したことを受け、2020年度に関しましては、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。

01

業績サマリー

02

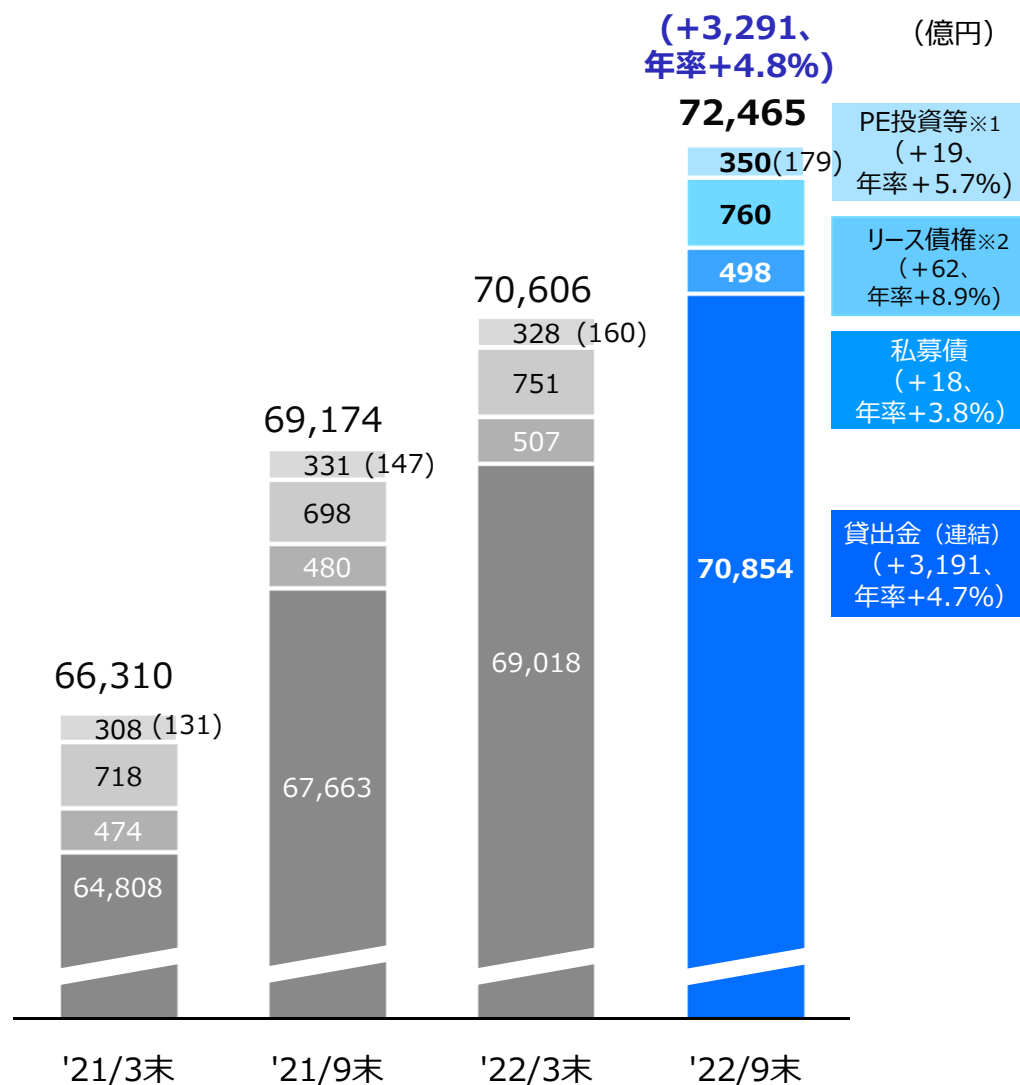
持続的成長に向けて

03

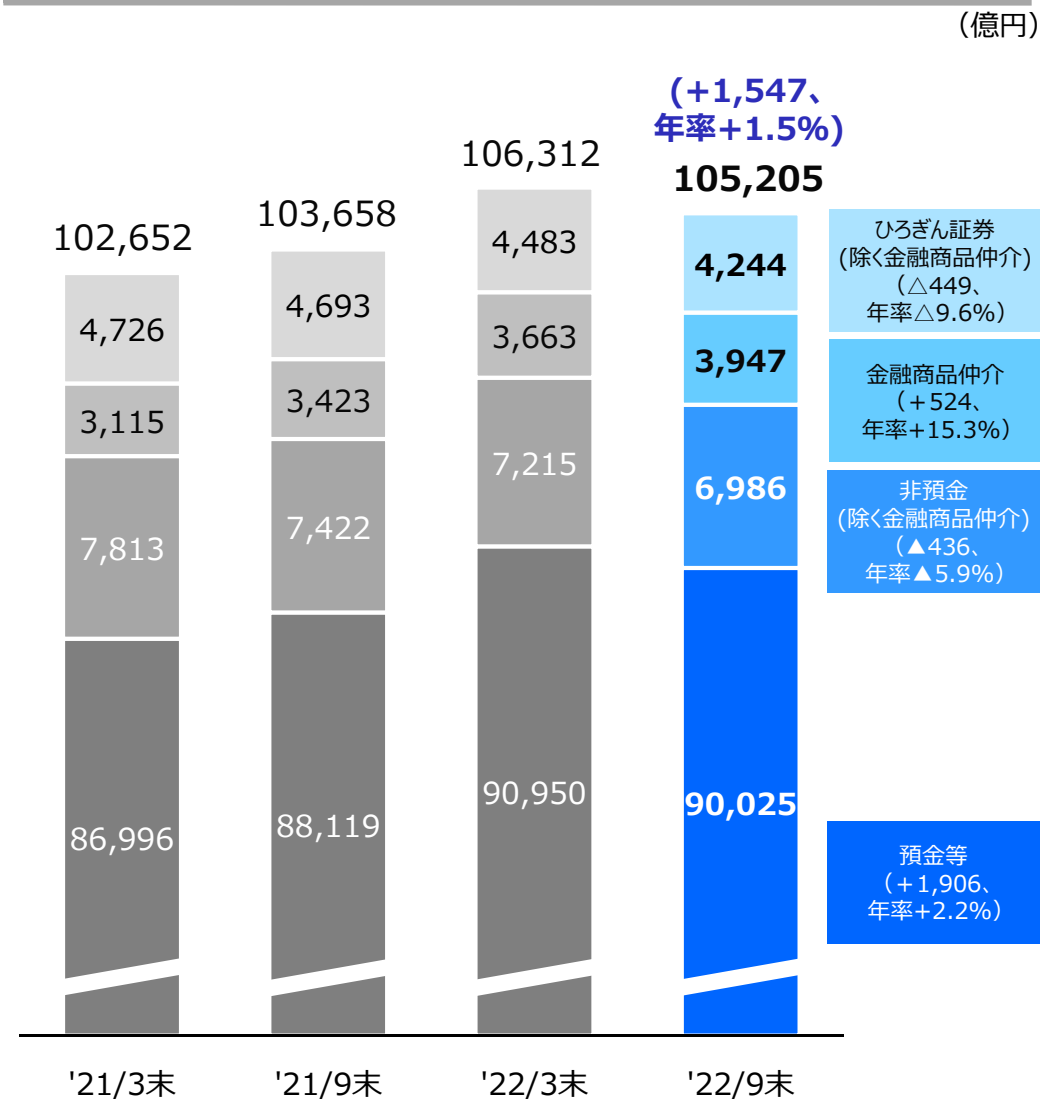
Appendix

グループ総与信、総預り資産残高（2022年9月末残高）

グループ総与信



総預り資産(広島銀行+ひろぎん証券)



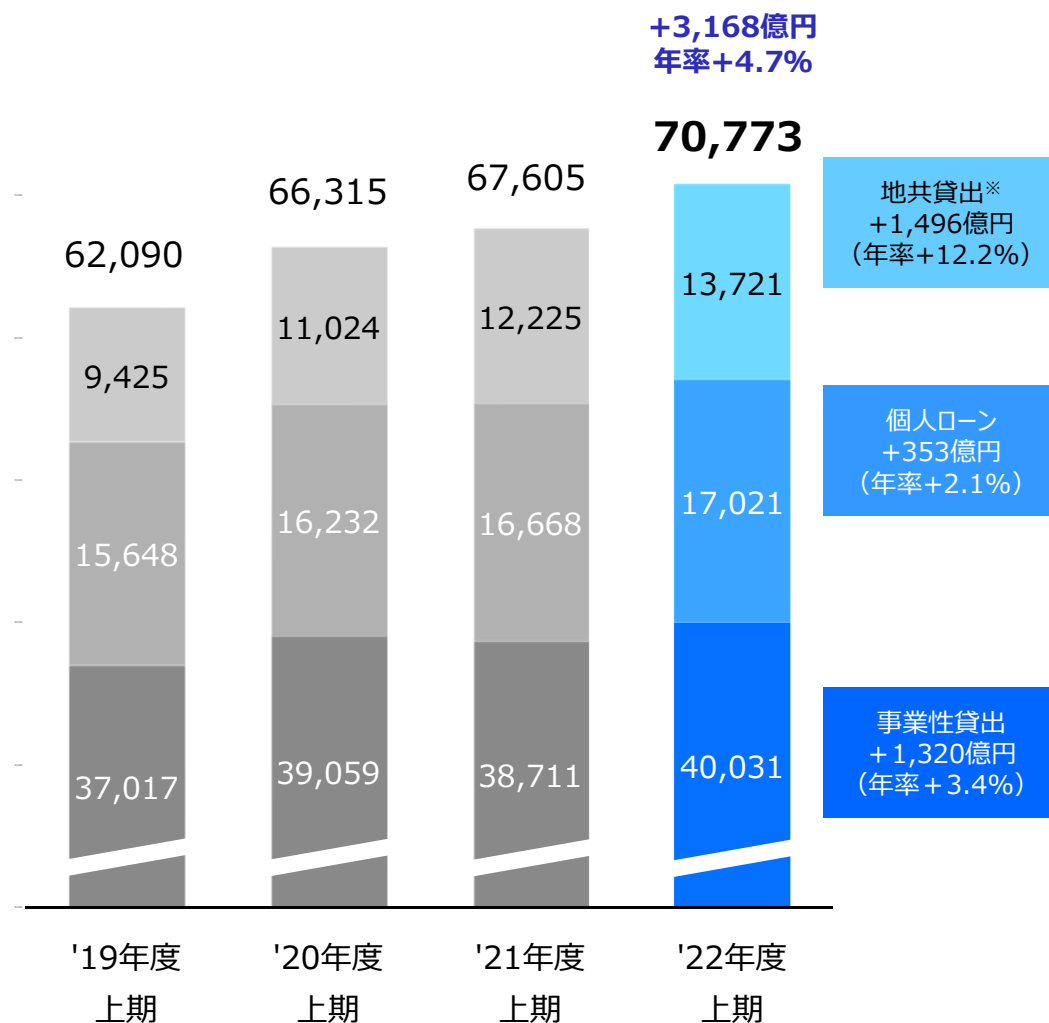
※1. PE投資等には、私募REIT出資を含んでおります。() は出資残高
 ※2. ひろぎんリースのリース債権等を計上しております。

(注) 1. ひろぎん証券の残高は、時価ベースです。
 2. 「ひろぎんアプリ」を通じた金融商品仲介(楽天証券・SBI証券)は含んでおりません。

貸出金・預金等（預金＋NCD）残高（平残）

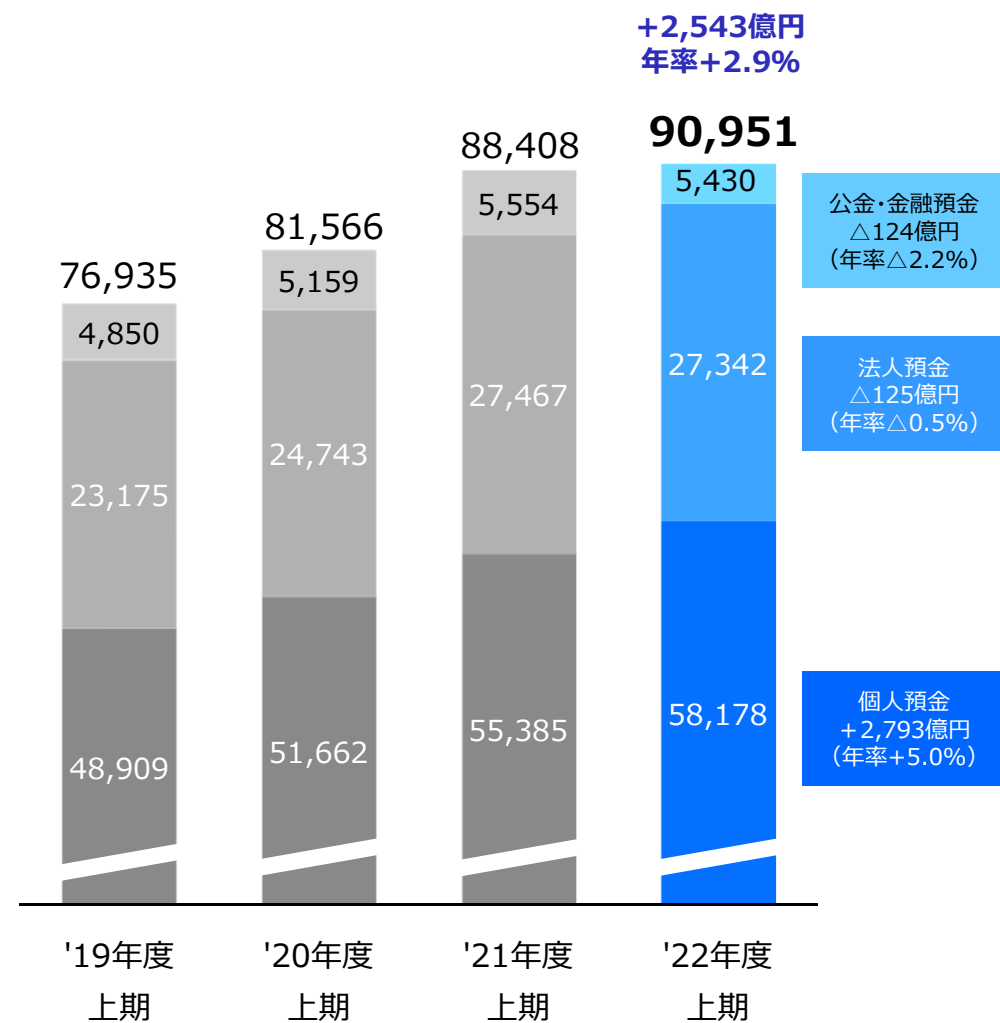
貸出金残高（平残）の推移

（億円）



預金等（預金＋NCD）残高（平残）の推移

（億円）



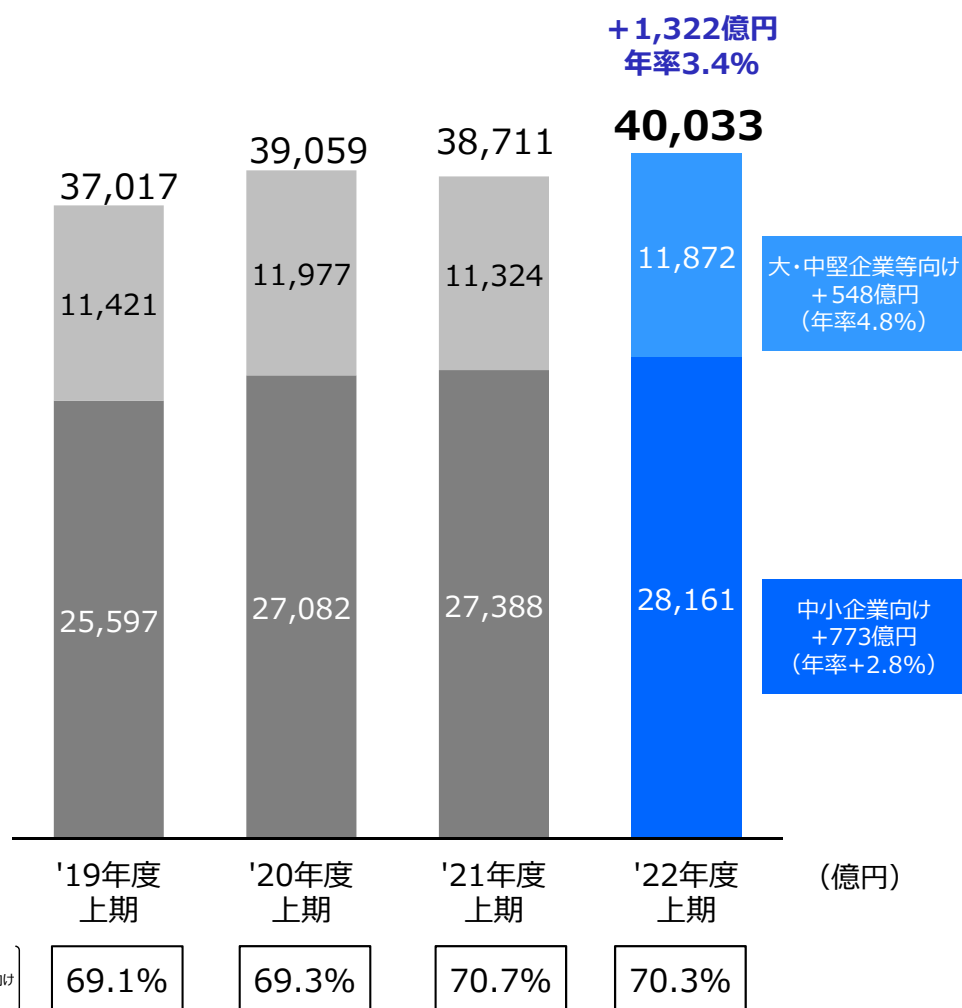
※地共貸出…地方公共団体および公社向けの貸出

中小企業向け貸出金・個人ローン

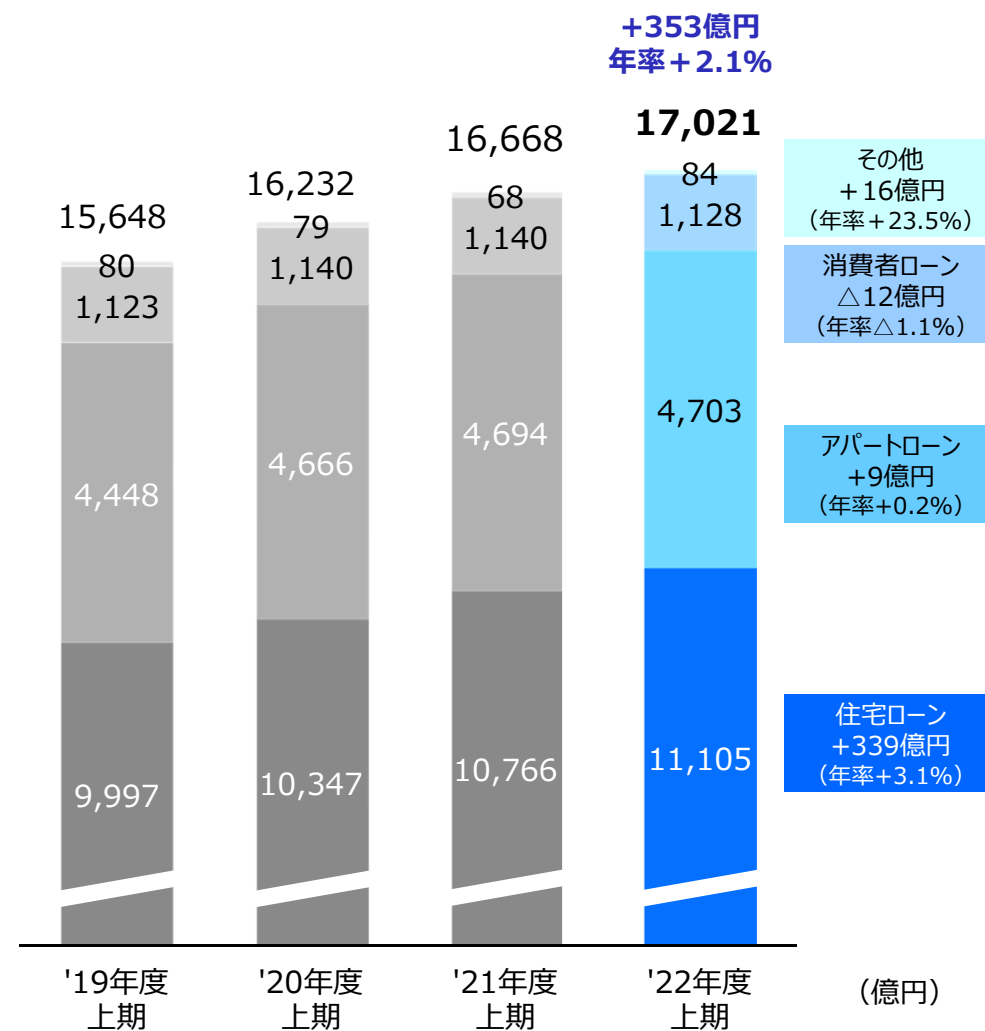
事業性貸出金（平残）の推移

2022年度上期
貸出金利回り
(ストックレート)

大企業	0.35%
中堅企業	0.51%
中小企業	0.96%
(全体)	0.94%

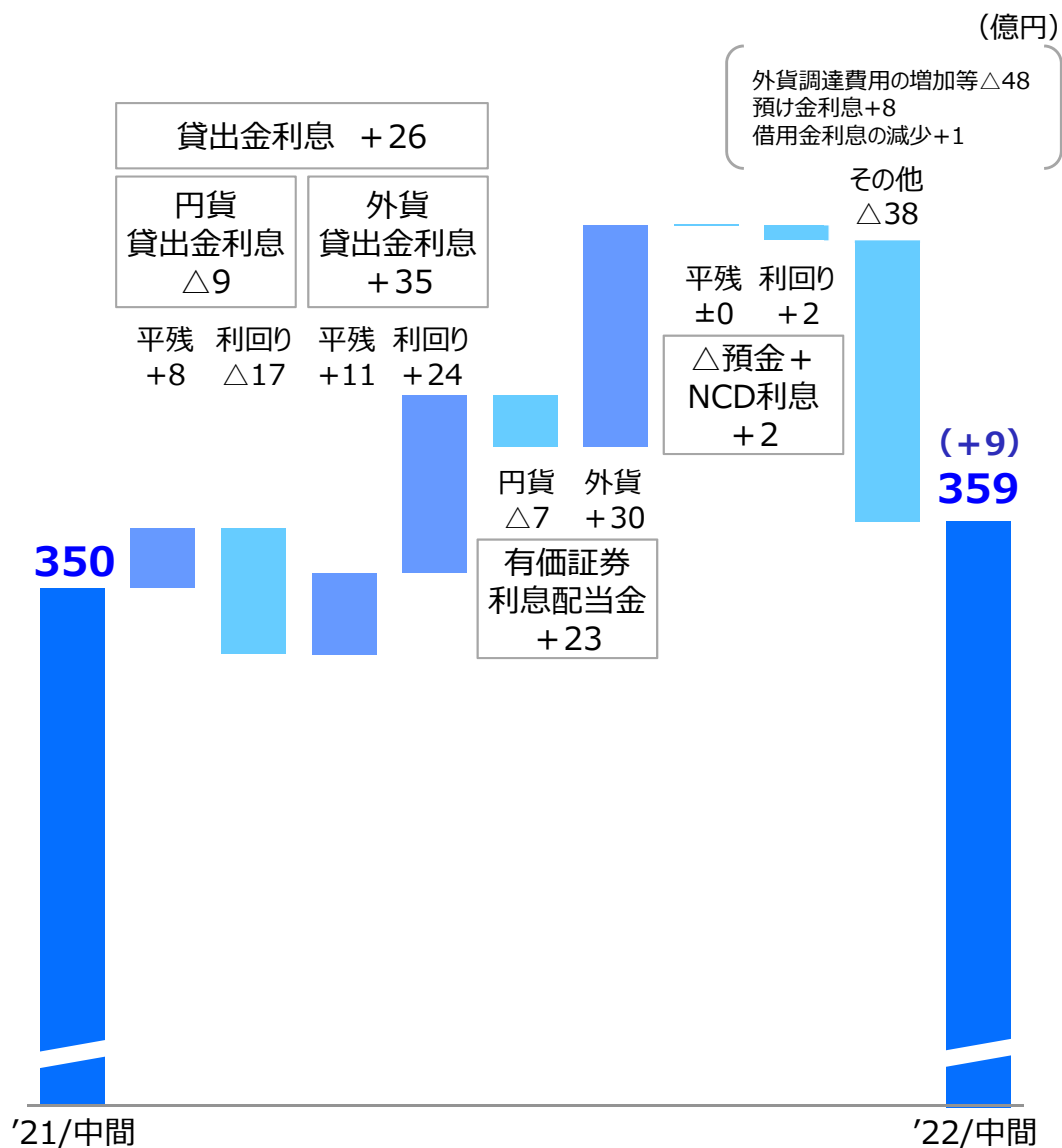


個人ローン残高（平残）の推移



資金利益・非資金利益

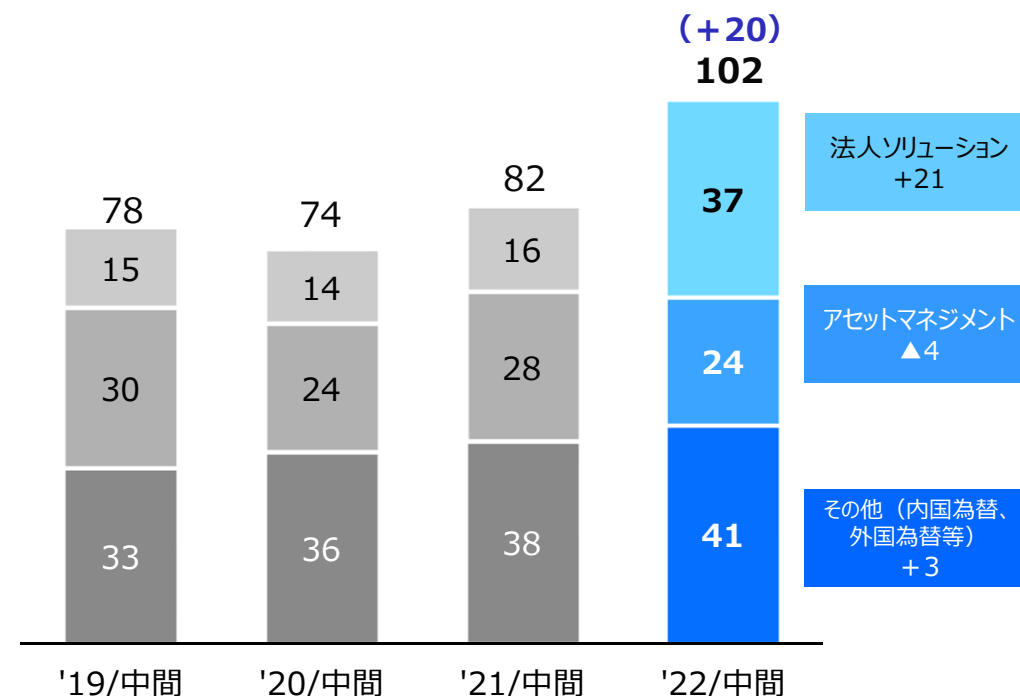
資金利益の増減要因



非資金利益の状況

(億円)

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 (除く国債等債券関係損益)



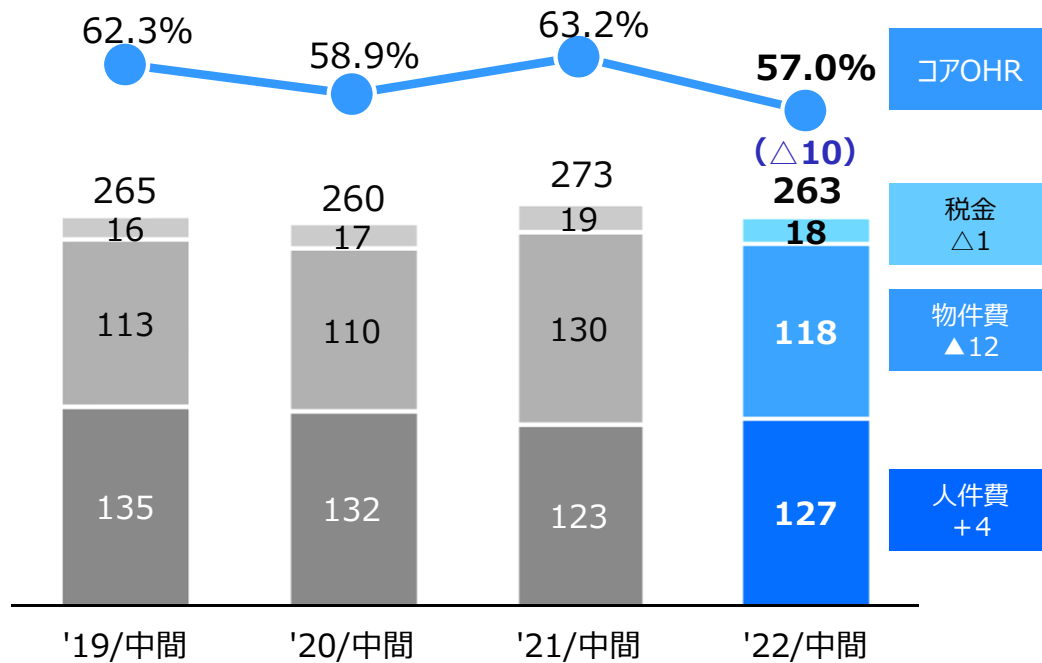
(参考) 法人・個人のお客さまに対するコンサルティング業務に係る収益 (億円)

	'19/中間	'20/中間	'21/中間	'22/中間	前年同期比
法人ソリューション	15	14	16	37	21
アセットマネジメント	30	24	28	24	△4
うち信託	2	2	3	3	0
エクイティビジネス	13	-	6	0	△6
合計	58	38	50	61	11

経費、コア業務純益／中間純利益

経費（除く臨時処理分）・コアOHR

コアOHR = $\frac{\text{経費}}{\text{コア業務粗利益}}$ (億円)

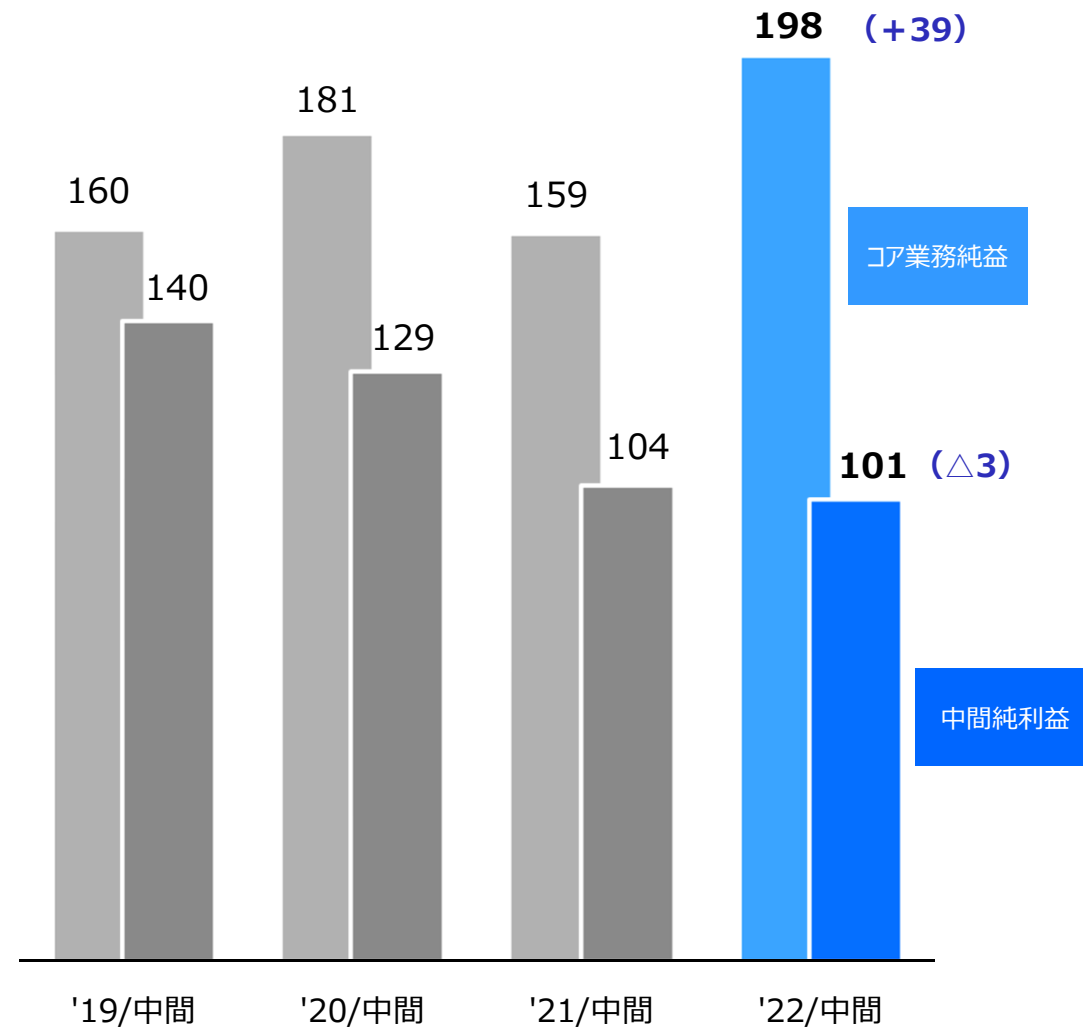


(参考) 経費の主な増減要因 (億円)

	前年 同期比	主な要因
人件費	+4	・退職給付費用+5
物件費	△12	・本社ビル関連△6（備品等） ・預金保険料△6
税金	△1	・消費税△1 （前年に計上した本社ビルに係る消費税の消失）
経費合計	△10	

コア業務純益／中間純利益

(億円)



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/>



〈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。