

未来を、ひろげる。

 ひろぎんホールディングス

2023年度中間決算の概要

- 会社説明会資料 -

2023年12月

本日のポイント

業績

- ▶ 本業が堅調であることに加えて、株式等関係損益の増加を主因として、中間純利益は前年同期比65億円増益の166億円
- ▶ 2023年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、前年比150億円増益の275億円を計画
- ▶ 「中期計画2020」最終年度の経営目標「親会社株主に帰属する当期純利益270億円超」の達成を見込む

企業価値向上に向けて

- ▶ 企業価値の向上に向けて、「RORAの改善」と「財務レバレッジコントロール」による「ROEの向上」を進めるとともに、非財務面の取組みも進め、企業価値向上を図っていく
- ▶ 今後の金利上昇等を見据えた貸出金のプライシング強化やALM戦略の強化による収益の拡大、有価証券ポートフォリオの再構築等を進めることでRORAの改善を図っていく

ホールディングスの第2ステージへ

- ▶ 持株会社体制への移行から3年が経過する中、グループ各社の相互連携は順調に進んでおり、ホールディングス化後の最初の中計としての第1ステージについては、順調に成果が現れている
- ▶ 「第2ステージ」としての次期中計においては、地域・当社のマテリアリティ（優先取組課題）に対して、「価値創造戦略」、「経営基盤強化戦略」および「戦略のドライバー」を策定のうえ、取り組んでいく

株主還元

- ▶ 配当性向「40%程度」とし、2023年度の1株当たり年間配当金（予想）は、前年比9円増配の36.0円
- ▶ また、HD連結自己資本比率「11%程度」を目処とし、機動的な自己株式取得を実施（2023年度は、30億円実施）



01

業績サマリー

p.3

02

戦略

p.13

03

Appendix

p.37

01

業績サマリー

02

戦略

03

Appendix

2023年度中間期決算の概要

- ▶ 親会社株主に帰属する中間純利益は、前年同期比66億円増益の166億円（年初公表比+36億円）
- ▶ 通期の業績予想に対する中間期の進捗率は60%となり、「中期計画2020」最終年度の利益目標達成に向け順調に進捗

連結業績サマリー

(億円)

	2023年度 中間期	前年 同期比	(増減率)	年初 公表比
連結粗利益	490	5	(1.0%)	
(除く国債等債券関係損益)	① 503	△ 2		
資金利益	352	5		
役務取引等利益	117	18		
特定取引・その他業務利益	20	△ 18		
(うち国債等債券関係損益)	△ 12	7		
営業経費 (△)	285	△ 7		
与信費用 (△)	② 43	38		
株式等関係損益	③ 74	115		
持分法による投資損益	△ 0	△ 0		
その他	3	2		
経常利益	239	92 (62.1%)		49
特別損益	△ 0	1		
法人税等合計 (△)	72	28		
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	④ 166	66 (65.0%)		36
(参考) 営業経費率 (※2)	56.7%	△1.3%		

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

※2 営業経費率 = 営業経費 ÷ (連結粗利益 - 国債等債券関係損益)

2023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）

- 貸出金利息収入など本業部分の収益が着実に積み上がった結果、資金利益は増加
- 前年は為替変動により、お取引先の為替ヘッジニーズが高まったことを受け大幅に増加したデリバティブ収益が、当中間期は反動減
- 一方、デリバティブ以外のコンサルティング業務にかかる法人ソリューション収益は好調であり、非資金利益は堅調に推移

(億円)	'20/中間	'21/中間	'22/中間	'23/中間	前年同期比
〔銀行〕非資金利益	74	82	102	93	△ 9
法人ソリューション収益	14	16	37	28	△ 9
うち対顧客向けデリバティブ	5	5	22	8	△ 14

② 与信費用

- 原材料価格高騰の影響を受けたお取引先の業況悪化等を踏まえ、貸倒引当金を計上

③ 株式等関係損益

- 政策保有株式等の売却益の計上に加え、前年に計上した保有株式の評価損拡大による損失(株式等償却50億円)が消失

④ 親会社株主に帰属する中間純利益

- 株式等関係損益の増加を主因として、前年同期比66億円の増益
- 通期の業績予想(275億円)に対する中間期の進捗率は60%

主要グループ会社の実績 -広島銀行-

- ▶ 貸出金収支の増加に加え、シンジケートローン等の手数料収入が増加した一方で、外貨調達費用の増加による有価証券収支の悪化や、対顧客向けデリバティブ収益の反動減により、コア業務純益は微減
- ▶ 株式等関係損益の増加を主因として、中間純利益は前年同期比65億円増益の166億円

広島銀行

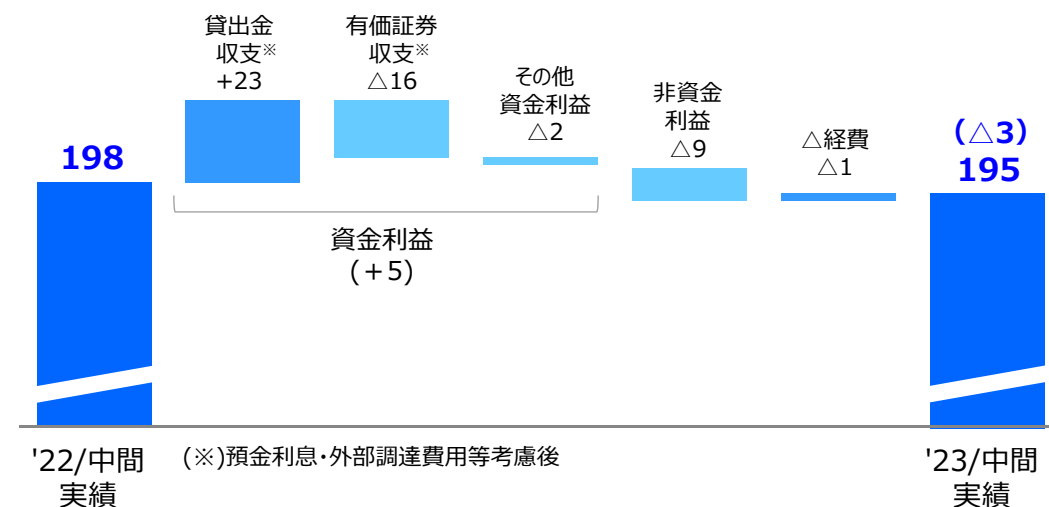
(億円)

	2023年度 中間期	前年 同期比	(増減率)
コア業務粗利益	457	△ 5	(△1.0%)
資金利益	364	5	
非資金利益	93	△ 9	
法人ソリューション	28	△ 9	
うち対顧客向けデリバティブ	8	△ 14	
うちシンジケートローン・船舶関連	13	8	
アセットマネジメント	24	0	
その他（内国為替、外国為替等）	41	0	
経費（除く臨時処理分）（△）	262	△ 1	
コア業務純益	195	△ 3	(△1.8%)
コア業務純益（除く投信解約損益）	195	△ 3	(△1.8%)
国債等債券関係損益	△ 12	7	
実質業務純益	182	3	(2.0%)
与信費用（△）	40	36	
株式等関係損益	74	115	
その他臨時損益	16	9	
経常利益	232	92	(65.0%)
特別損益	△ 0	1	
法人税等合計（△）	64	27	
中間純利益	166	65	(65.0%)

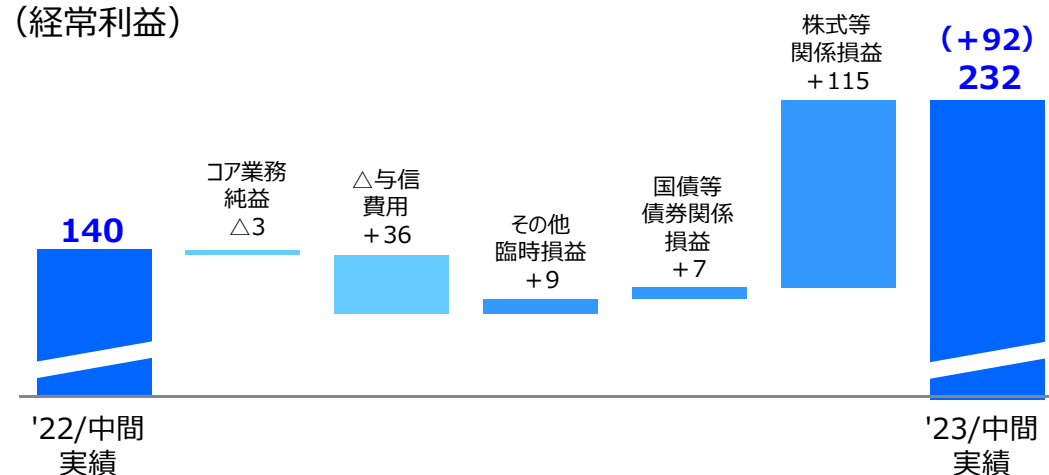
コア業務純益・経常利益の増減要因

(コア業務純益)

(億円)



(経常利益)



主要グループ会社の実績 -広島銀行以外-

▶ 足元の業績は各社とも概ね順調に推移しており、グループ会社中間純利益は増益を確保

ひろぎん証券			ひろぎんリース			しまなみ債権回収		
(百万円)	2023年度 中間期	前年 同期比	(百万円)	2023年度 中間期	前年 同期比	(百万円)	2023年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	2,482	85	業務粗利益	1,214	64	業務粗利益	257	△ 114
経常利益	485	99	経常利益	572	△ 29	経常利益	△ 91	△ 248
中間純利益	324	91	中間純利益	391	0	中間純利益	△ 71	△ 179

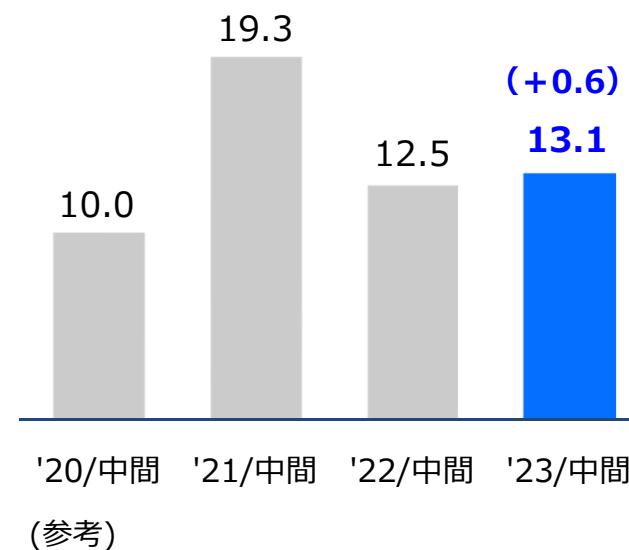
ひろぎんヒューマンリソース			ひろぎんキャピタルパートナーズ			ひろぎんITソリューションズ		
(百万円)	2023年度 中間期	前年 同期比	(百万円)	2023年度 中間期	前年 同期比	(百万円)	2023年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	132	61	業務粗利益	71	3	業務粗利益	549	90
経常利益	16	50	経常利益	21	5	経常利益	126	68
中間純利益	9	34	中間純利益	14	4	中間純利益	83	45

ひろぎんエリアデザイン			ひろぎんクレジットサービス※		
(百万円)	2023年度 中間期	前年 同期比	(百万円)	2023年度 中間期	前年 同期比
業務粗利益	89	29	業務粗利益	1,824	138
経常利益	△ 16	33	経常利益	858	74
中間純利益	△ 11	23	中間純利益	561	44

(※)2023年4月1日付で、ひろぎん保証はひろぎんカードサービスを吸収合併し、同日付で商号をひろぎんクレジットサービスに変更しております。
前年同期比はひろぎん保証とひろぎんカードサービスの合算の計数との比較であります。

グループ会社中間純利益

グループ会社中間純利益 = 銀行を除く連結子会社等の中間純利益に出資比率を乗じた額の合計
(億円)



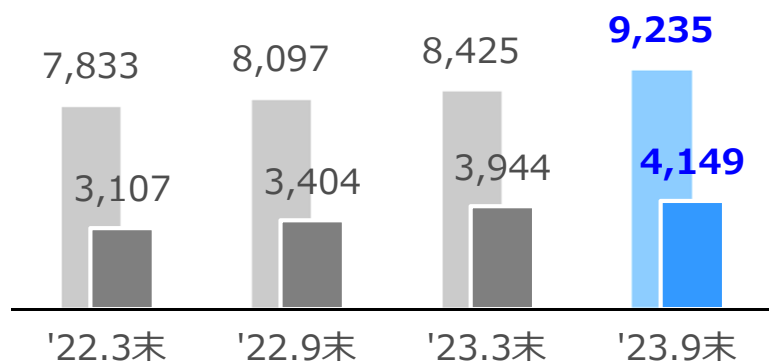
HD単体中間純利益	64
(+) 銀行	166
(+) 銀行以外のグループ会社	13
(△) 子会社からの配当金の相殺等	78
HD連結中間純利益	166

主要グループ会社の実績 -広島銀行以外-

ひろぎん証券・預り資産残高（時価）

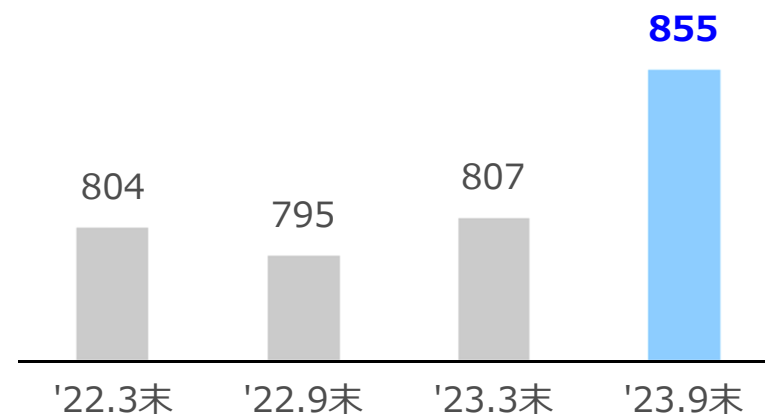
（内書きは仲介残高）

（億円）



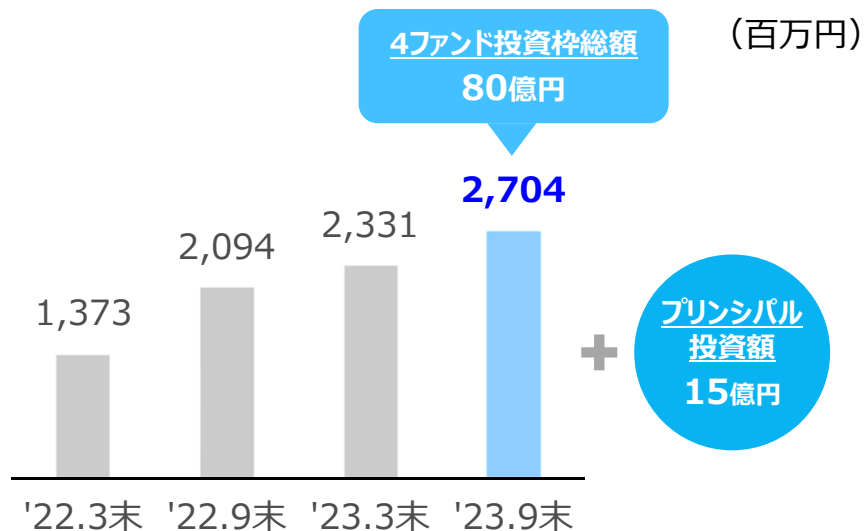
ひろぎんリースの総資産残高

（億円）



ひろぎんキャピタルパートナーズ・ファンド投資残高（簿価・累計）

（百万円）



主要グループ会社の実績 -広島銀行以外-

- ▶ 持株会社体制への移行から3年が経過する中、グループ各社の相互連携は順調に進んでおり、グループのあらゆる機能とアライアンスを活用したソリューションの提供を通じて、顧客軸・業務軸とも着実に拡大

グループ会社の主な取り組み

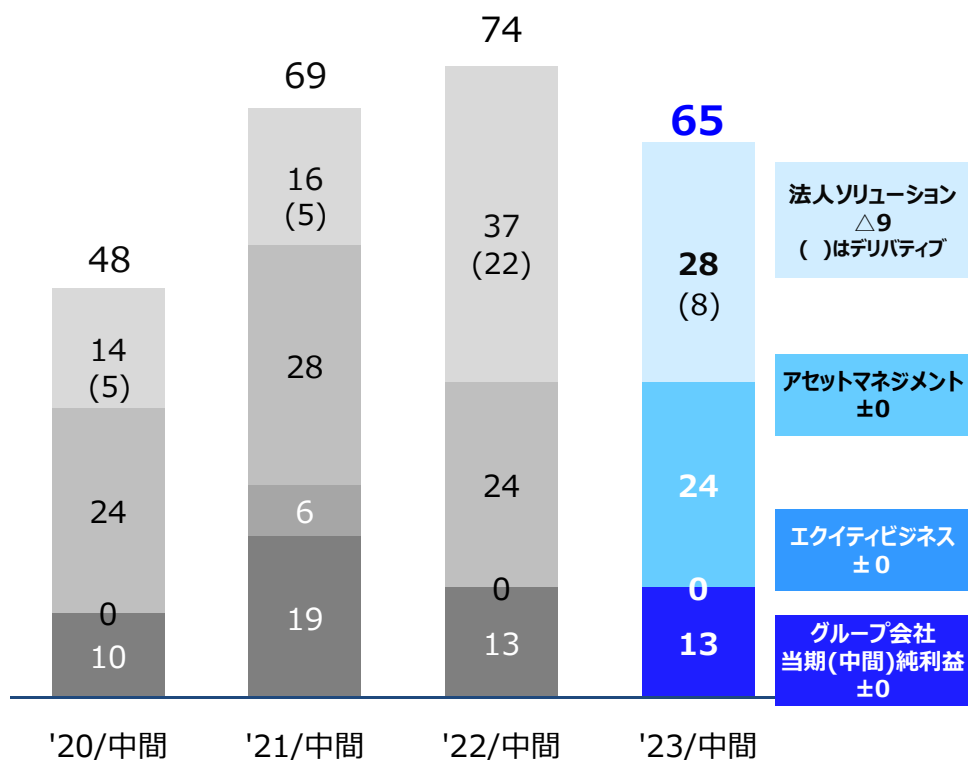
	金融・非金融ニーズ	ソリューションの主体	実績		持株会社体制移行 ('20/10)後の実績
金融連結子会社	資産運用	ひろぎん証券	金融商品仲介 口座数	'23/9末 28,109口座 ('22/9末比 + 304)	'20/9末比 + 7,066口座
	設備投資・ リース活用	ひろぎんリース	取引先数	'23/9末 6,450先 ('22/9末比 + 88)	'20/9末比 + 292先
	資本増強 (事業承継・事業再生)	ひろぎん キャピタルパートナーズ	出資残高 (ファンド・プリンシパル投資合計)	'23/9末 35億円 ('22/9末比△1)	'20/9末比 + 34億円
	決済手段多様化	ひろぎん クレジットサービス	法人カード取扱高	'23/中間 76億円 ('22/中間比 + 9)	'20/中間比 + 27億円
非金融連結子会社	人材確保・ 人事制度構築	ひろぎん ヒューマンリソース (2021年4月新規設立)	顧問契約社数	'23/9末 93社 ('22/9末比 + 44)	'21/4月以降 + 93社
	ICT・業務効率化	ひろぎん ITソリューションズ (2021年1月子会社化)	案件成約件数	'23/中間 98件 ('22/中間比 + 19)	'21/1月以降 414件
	地域課題解決	ひろぎんエリアデザイン (2021年4月新規設立)	期中受注案件	'23/中間 26件 ('22/中間比 + 14)	'21/4月以降 67件

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（対顧客向けデリバティブ収益）の反動減により、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9億円減の65億円
- ▶ 対顧客向けデリバティブ収益を除く法人ソリューション収益は順調に推移

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

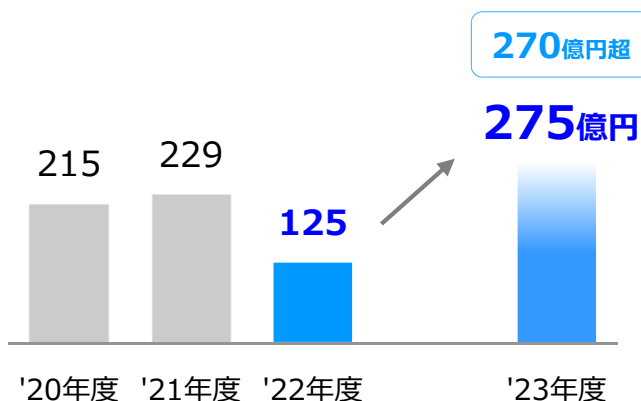
(億円)

	'23/中間 実績	前年 同期比	'23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	52	△ 9	120	△ 5
法人ソリューション	28	△ 9	56	△ 17
うちシンジケートローン等	9	5	17	2
うちデリバティブ	8	△ 14	15	△ 20
アセットマネジメント	24	0	50	0
うち金融商品仲介	3	△ 1	6	△ 1
うち信託	3	0	8	0
エクイティビジネス	0	0	14	12
グループ会社				
当期（中間）純利益 ②	13	0	30	7
うちひろぎん証券	3	1	5	4
うちしまなみ債権回収	△ 1	△ 2	3	1
うちひろぎんリース	4	0	8	2
合計（①＋②）	65	△ 9	150	2

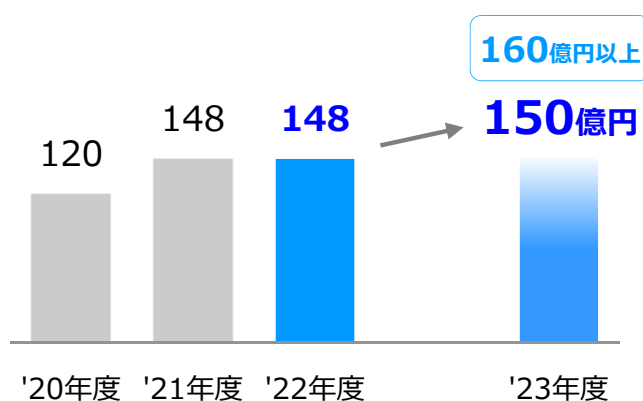
「中期計画2020」（2020年10月～2024年3月）における経営目標の進捗状況

- ▶ 2023年度について、グループ連携の強化を図る中、「親会社株主に帰属する当期純利益」、「連結自己資本比率」および「連結ROE」は達成見込
- ▶ 一方で、市場環境の急激な変化に加え、規制強化による仕組債販売の減少等、アセットマネジメント収益の減少により、「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」と「グループ会社連結寄与度」の達成は難しい状況

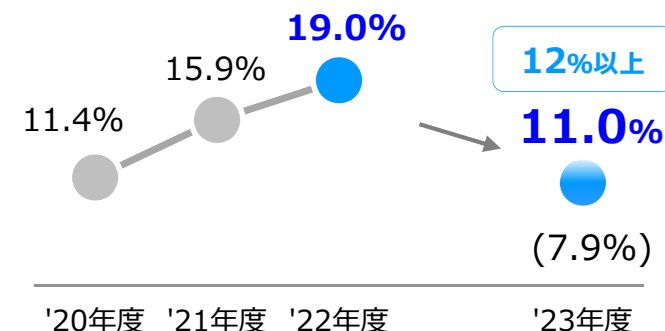
親会社株主に帰属する当期純利益



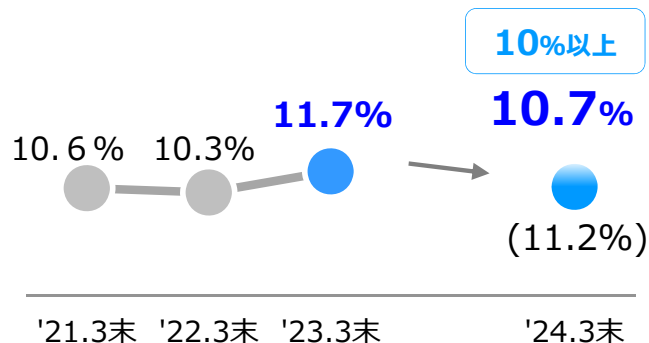
法人・個人のお客さまに対するコンサルティング業務に係る収益※1およびグループ会社当期純利益※2の合計



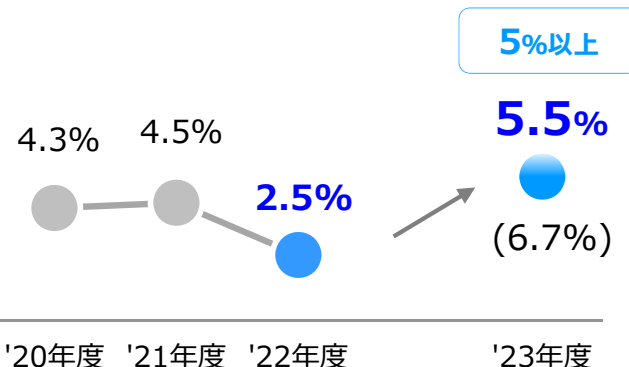
グループ会社連結寄与度※3



連結自己資本比率



連結ROE



は中計最終年度の目標

() は2023年度中間期の実績

※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等の当期純利益に出資比率を乗じた額の合計

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

業績予想

- ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益は、前年比150億円増益の275億円を計画
- ▶ 「中期計画2020」最終年度の経営目標「親会社株主に帰属する当期純利益270億円超」の達成を見込む

2023年度の業績予想

(億円)

	中間期実績	2023年度業績予想	前年比	年初公表比
経常利益	239	395	208	-
親会社株主に帰属する当期純利益	166	275	150	-

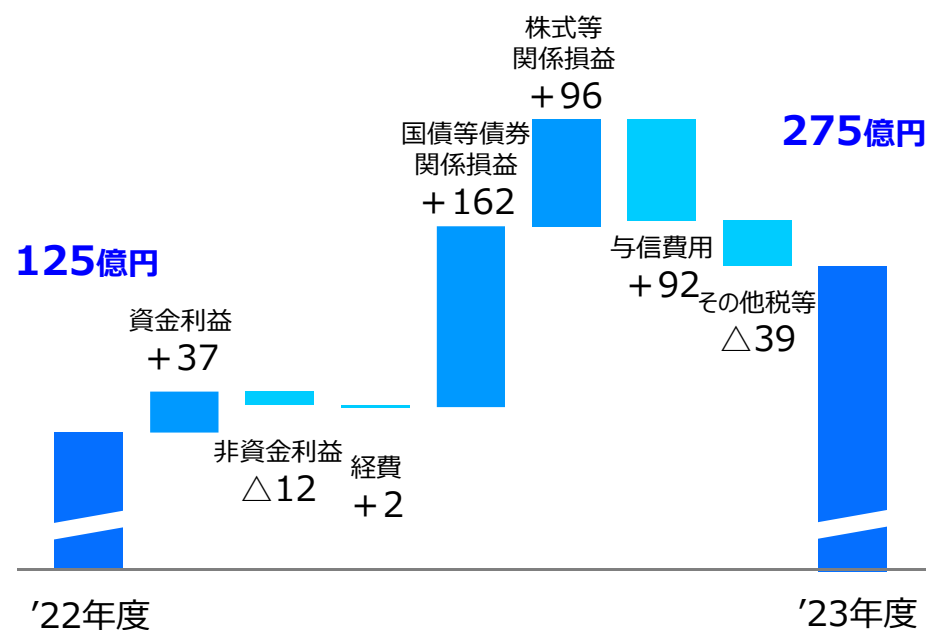
(参考) 広島銀行の2023年度の個別業績予想

(億円)

	中間期実績	2023年度業績予想	前年比	年初公表比
資金利益	364	710	36	20
非資金利益	93	180	△11	15
コア業務粗利益	457	890	25	35
経費(△)	262	525	2	-
コア業務純益	195	365	23	35
うち有価証券関係損益	61	70	260	10
うち与信費用(△)	40	95	92	45
経常利益	232	365	201	-
当期純利益	166	260	145	-

親会社株主に帰属する当期純利益の主な増減要因

(億円)

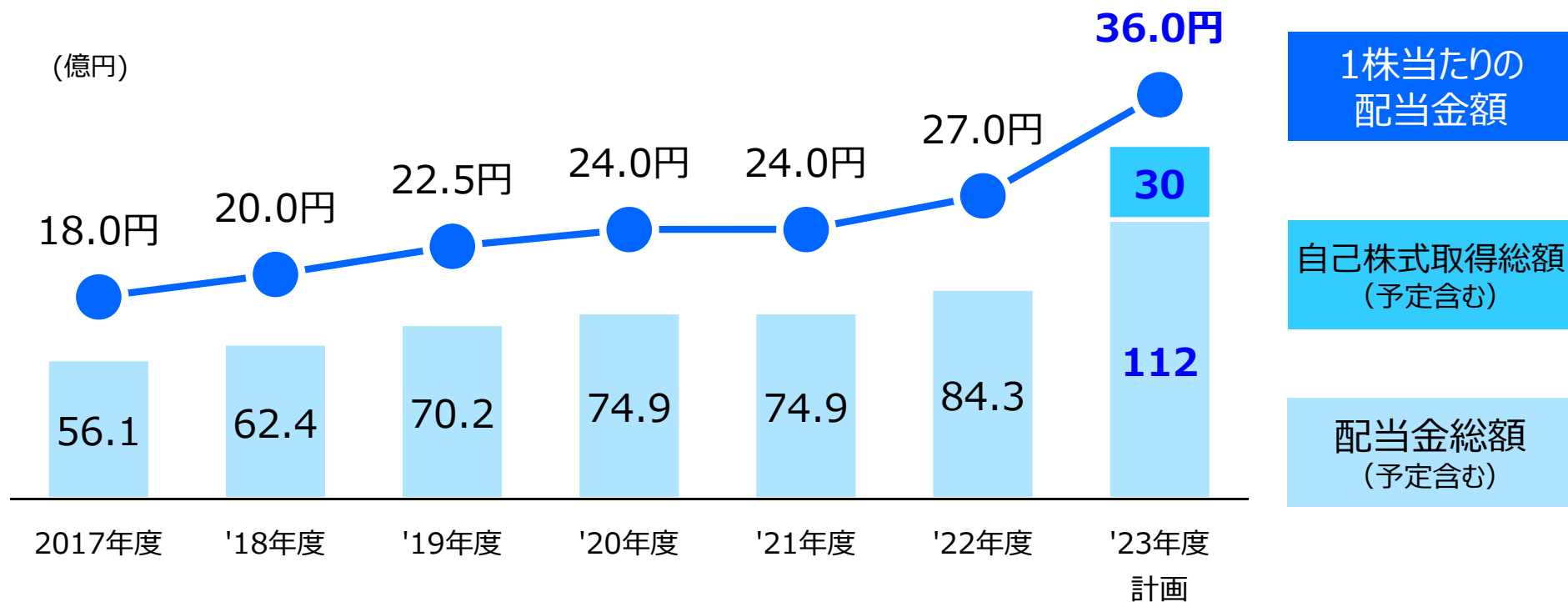


(参考)

- ・ 2022年度に逆ザヤとなった外国債券を処分（売却簿価2,464億円、△売却損184億円を計上）
- ・ 原材料高騰の影響を受けたお取引先の業況悪化等を踏まえ、貸倒引当金を計上

配当予想

- ▶ 2023年度の1株当たり年間配当金（予想）は、年初公表どおり36.0円（中間配当は1株当たり18.0円実施）
- ▶ 着実な利益計上による増配の実現に加え、内部留保の充実を通じた機動的な自己株式の取得等、柔軟な株主還元を展開



配当性向	21.7%	24.3%	28.8%	34.6%	32.5%	67.1%	40.7%
総還元性向	21.7%	24.3%	28.8%	34.6%	32.5%	67.1%	51.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	258億円	255億円	242億円	215億円	229億円	125億円	275億円

(注) 1.2017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年度の1株当たりの配当金額は、株式併合を勘案した金額を記載しております。
 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

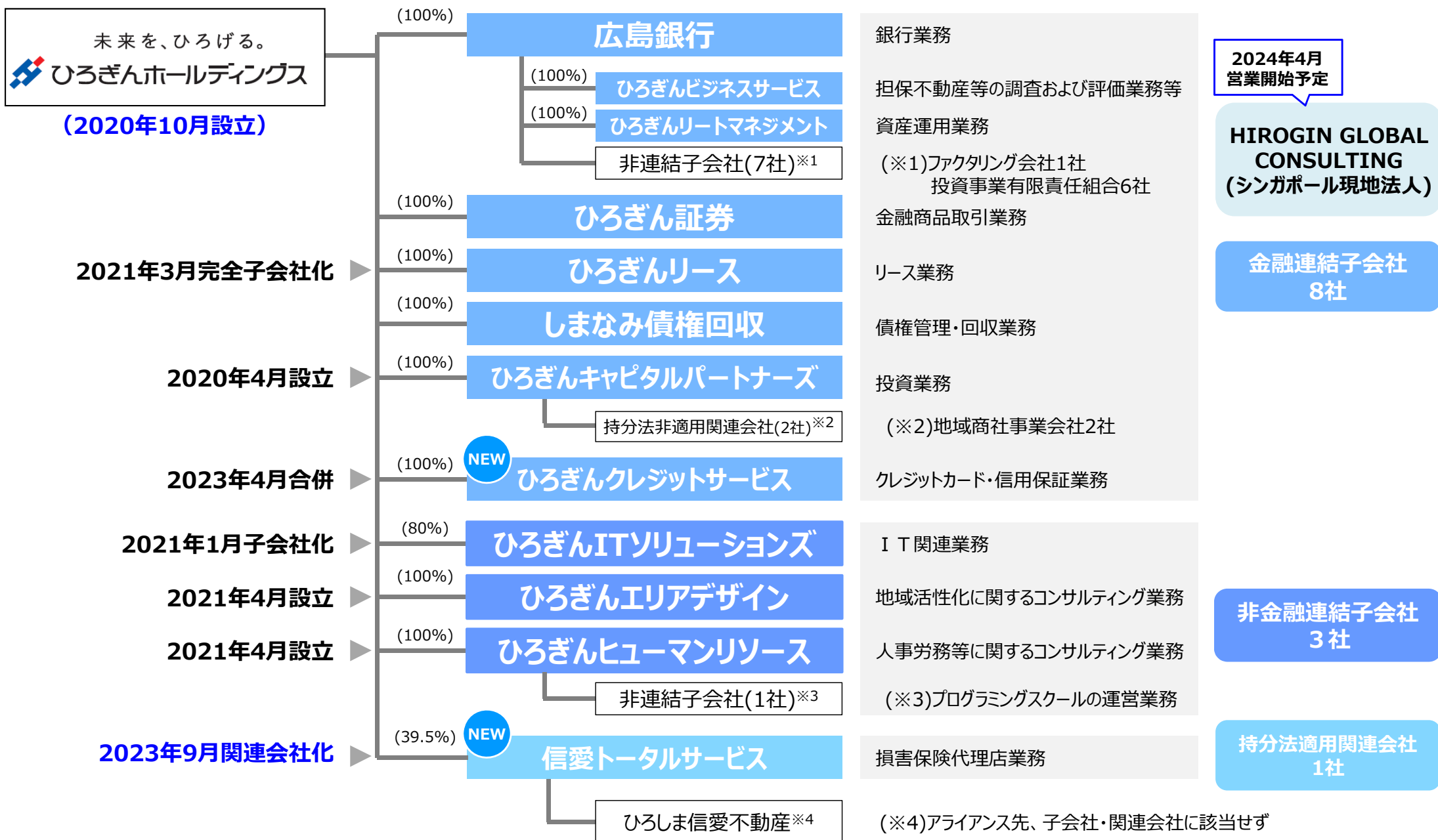
02

戦略

03

Appendix

グループストラクチャー



グループソリューションの一層の強化を図るべく、今後も最適なグループストラクチャーを検討

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従業員の意識改革やグループ連携強化を進めてきた結果、ホールディングス化後の最初の中計としての第1ステージについては、順調に成果が現れている
- ▶ 「中期計画2020」の最終年度である2023年度は、利益計画の達成に加え、次期中計（2024年度～）に向けた取組みを進めていく

これまでの成果と課題

成果

- 従業員の「地域総合サービスグループ」としての意識改革の実現
- 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

課題

- 当社（ホールディングス）を中心とした戦略の立案・展開の高度化
 - アセットマネジメント分野（個人分野）や有価証券運用における今後の収益力向上に向けた戦略の立案・展開
 - 業務効率化・業務集約の高度化

ホールディングス化の第1ステージは順調

今年度の取組み

「中期計画2020」の最終年度として、

- 中計を高いレベルで達成させる（親会社株主に帰属する当期純利益275億円の必達）
- 次期中計（2024年度～）に向けた取組みを固める

- ホールディングスの営業戦略企画部門の強化
 - グループ全体の営業戦略の立案強化
 - 子会社各社の施策立案・アライアンスへの関与の強化・深化
- ニュービジネスへの取組強化（業務軸の拡大）
- DXの推進

ホールディングスの第2ステージへ

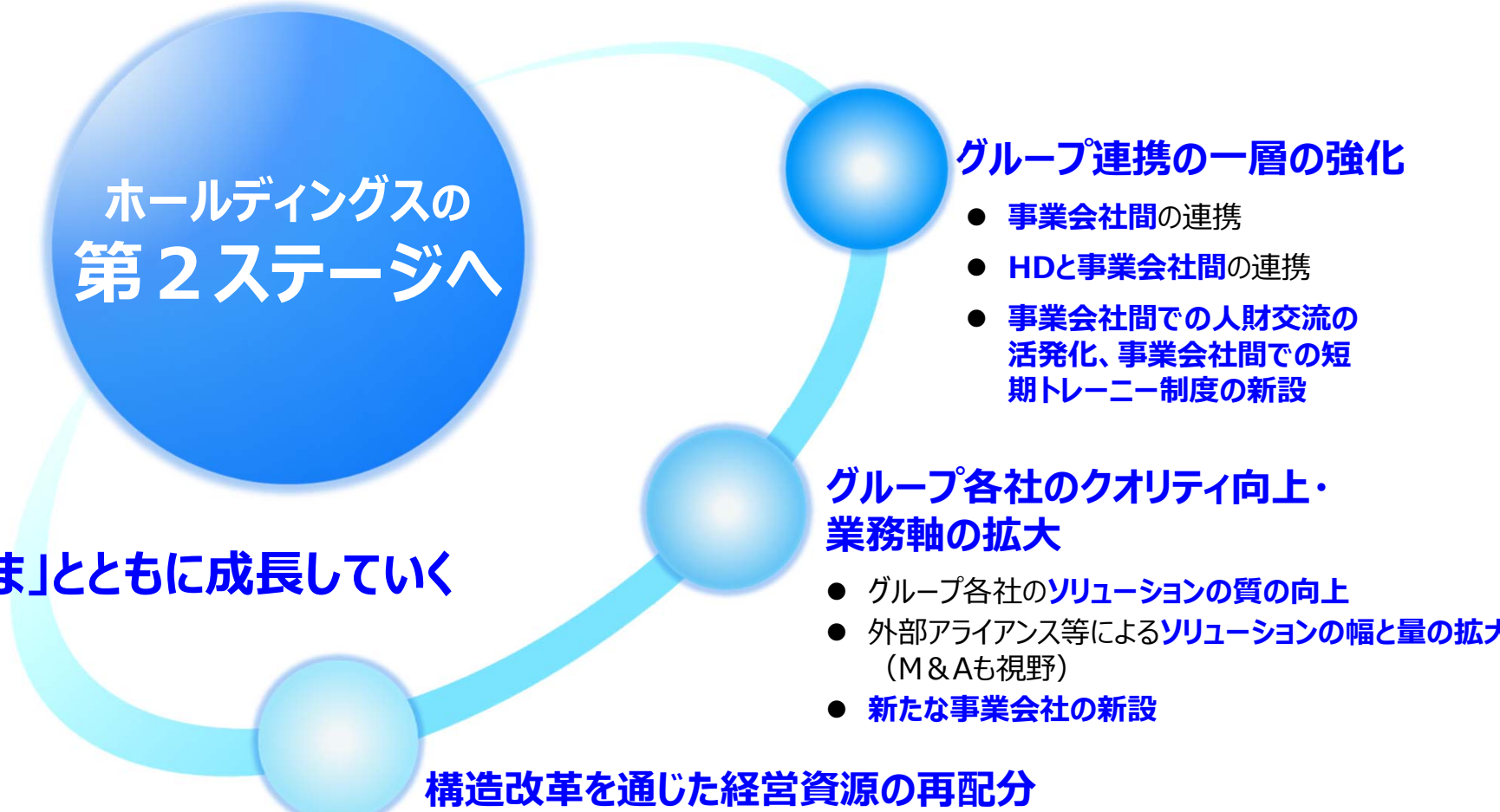
▶▶▶ 次期中計（2024年度～）においては、

- 地域のマテリアリティへの対応
- 当社の成長戦略

を明確に示す

ホールディングスの第2ステージ

- ▶ 「第2ステージ」においては、機能強化した持株会社の営業企画セクションが中心となって、「グループ各社のクオリティ向上と業務軸の拡大」、「グループ連携の一層の強化」、「構造改革を通じた経営資源の再配分」を進めていく



ホールディングスの第2ステージへ

「地域」・「お客さま」とともに成長していく

グループ連携の一層の強化

- 事業会社間の連携
- HDと事業会社間の連携
- 事業会社間での人財交流の活発化、事業会社間での短期トレーニー制度の新設

グループ各社のクオリティ向上・業務軸の拡大

- グループ各社のソリューションの質の向上
- 外部アライアンス等によるソリューションの幅と量の拡大（M&Aも視野）
- 新たな事業会社の新設

構造改革を通じた経営資源の再配分

- グループ会社の再編および各社業務の抜本的な見直しによる法人分野・新規事業分野への経営資源の再配分
- 重点分野への積極的な投資
- キャリア採用を含めた専門人財の確保

次期中計の前提となる考え方

- ▶ 外部環境の急速な変化により、地域金融機関を取り巻く環境は悪化
- ▶ 県内人口の減少に連動し、県内GDPの減少が推察される中、県内GDPの維持・増加に向け、主体的・直接的に「人口」と「生産性」の増加に取り組んでいく

地域金融機関を取り巻く環境

向こう10年を見据えたPESTの観点からの弊社を取り巻く環境

政治 (Politics)

- 各種法令上の規制緩和（他業禁止・ファイヤーウォールの緩和、電子マネー給与の解禁等）を受けた非金融業による金融サービスへの参入およびオープンバンキングの進展

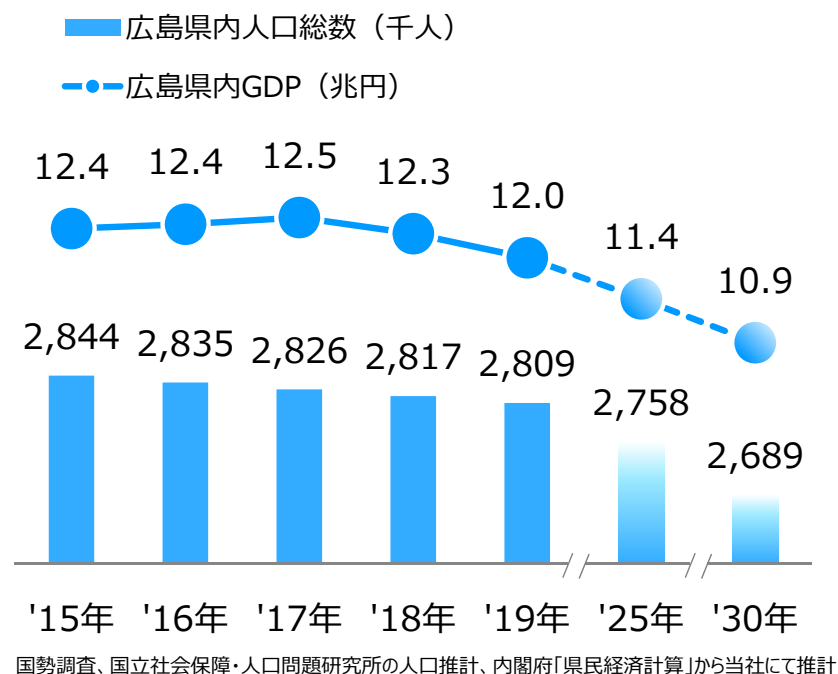
顧客 (経済Economy・社会Society)

- 地域の需要縮小による地元企業の業績低迷・企業数の減少
- 生産年齢人口の減少・高齢者の増加に伴う少子高齢化の加速長寿化や老後生活の自助意識の高まりによる資産形成や保険、相続のニーズの高まり

テクノロジー (Technology)

- キャッシュレスやデジタル手続きの普及による銀行の店舗やATMの来店客数減少
- 個人間送金による銀行口座を介さない決済ネットワーク・資金移動の普及

地域経済の見通し（広島県内GDP/人口の見通し）



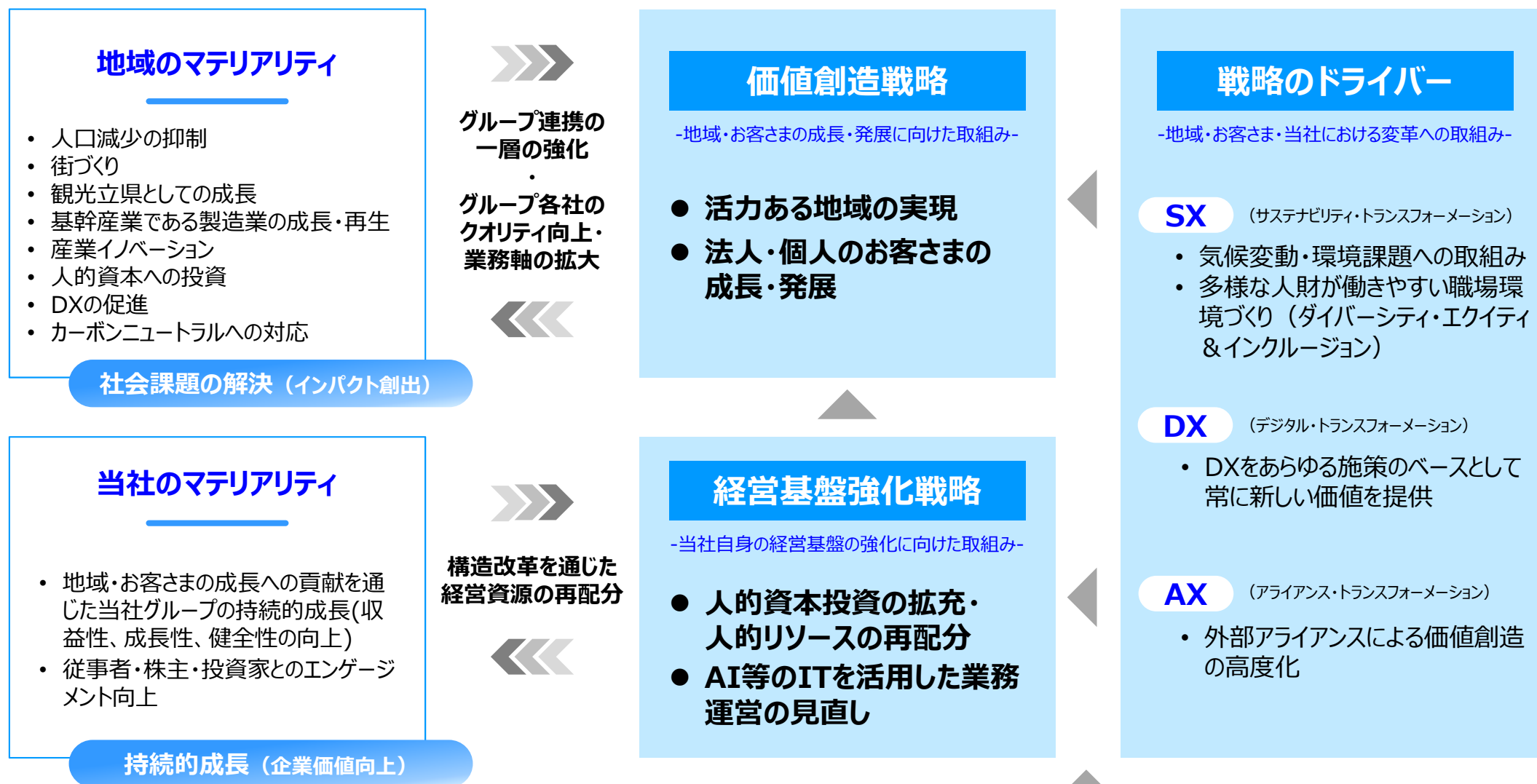
地域経済の縮小は地域金融機関にとって最大の脅威



**地域活性化(県内GDP拡大)
に対する取組みは必須**

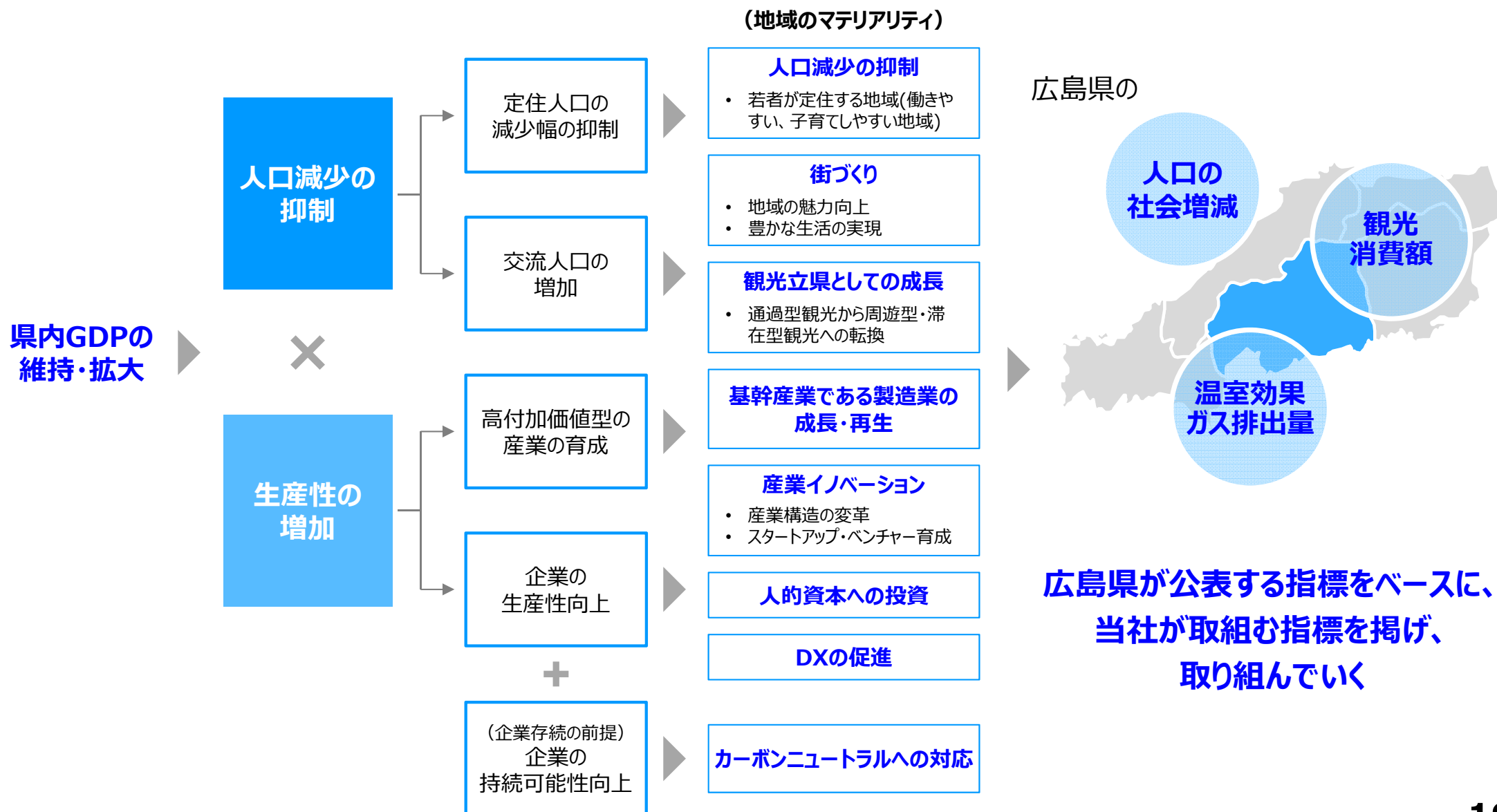
次期中計の骨子 -戦略の全体像-

- ▶ 次期中計においては、地域・当社のマテリアリティ（優先取組課題）に対して、「価値創造戦略」、「経営基盤強化戦略」および「戦略のドライバー」を策定のうえ、取り組んでいく



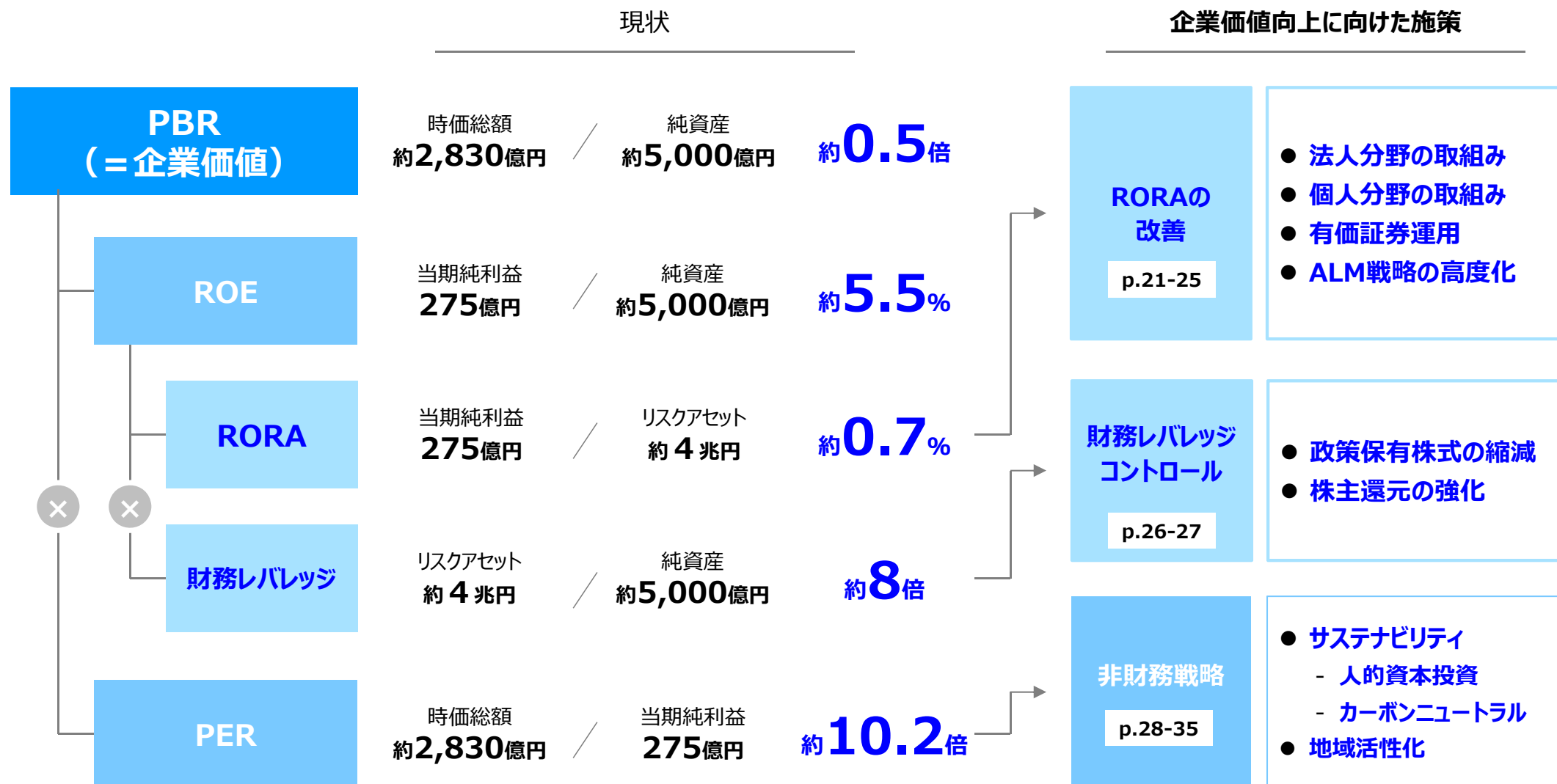
次期中計の骨子 -地域のマテリアリティへの取組み-

- ▶ 地域活性化なくして、当社グループの発展はないとの考えのもと、ひろぎんエリアデザインを中心に行政・地域社会と連携のうえ取り組んでいく



PBRの改善に向けて

- ▶ 現状のPBRは、約0.5倍
- ▶ PBRの改善に向け、「RORAの改善」と「財務レバレッジコントロール」による「ROEの向上」を進めるとともに、非財務面の取組みも進め、企業価値向上を図っていく



(注)現状の計数は、2024年3月期見込、時価総額・純資産は2023年9月末時点

RORAの改善 -法人分野の取組み-

- ▶ これまでは、地元の信用リスク中心にリスクテイクを展開
- ▶ 今後は、金利上昇等を見据えてストラクチャードファイナンスへの積極的なリスクテイクを展開
- ▶ また、M&Aや事業承継といったリスク・アセットを活用しない領域にも引き続き注力し、収益強化を図っていく

法人分野の取組施策

金融分野

- 地元4県中心のリスクテイク（貸出金、エクイティ出資）
- 事業承継・M&Aニーズへの対応

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



金融分野

- ストラクチャードファイナンス等への積極的なリスクテイク
- カーボンニュートラル関連ファイナンスの強化
- 外部アライアンス先連携強化によるM&A・事業承継の推進

非金融分野

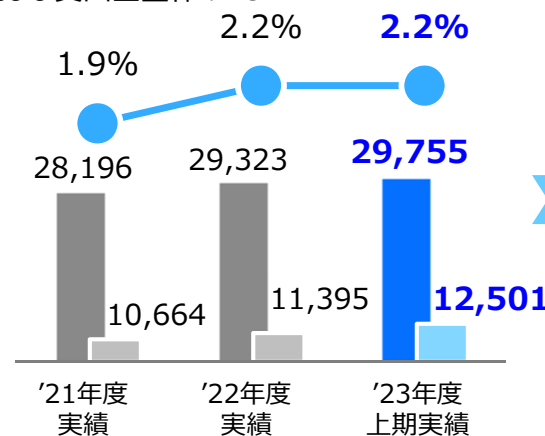
- ファンドやアライアンスを活用した新たな収益源確保
- グループ再編・DX取組強化を通じた新たな機能の獲得（グループ収益の増強）
- 地域企業と連携した地域への再生可能エネルギー供給スキームの検討

これまでの
取組み

今後更に
注力する分野

取組実績

地元4県(左棒)・ストラクチャードファイナンス等※1(右棒)に係る事業性貸出平残および貸出金全体のRORA※2



(中期的な目標)

RORA 2.3%超

* RWA + 約6,000億円
('23.3末対比)

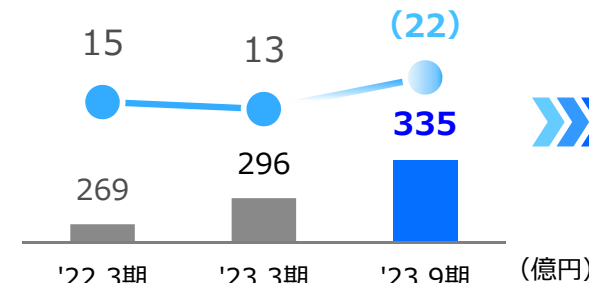
(金利前提)

円貨	政策金利	0.0%
	日本国債10年	1.0%
外貨	FF金利	3.5%
	米国債10年	3.6%

(※1)ストラクチャードファイナンス等は、地元4県以外の店舗における事業性貸出を含む

(※2)RORAは、期中の貸出金利息(外貨はスプレッド)を期末時点のRWAで除したものと

ファンド出資等残高※3(簿価、棒グラフ)、エクイティ出資・事業承継・M&Aに係る収益



(中期的な目標)

+50億円超

* 法人ソリューション収益およびエクイティ関連収益の合計
('23年度計画対比)

(※3)ファンド出資等残高は、政策投資出資証券の出資約束額とひろぎんキャピタルパートナーズのプリンシパル投資残高の合計

(注) '23.9期における収益額は、2023年度計画を記載

RORAの改善 -個人分野の取組み-

- ▶ お客さまの資産形成や中長期的な取引基盤の構築に資する非対面ビジネスへの取組みに注力するなか、「ゴールベースアプローチ」に基づくお客さまの資産形成支援を進めていく

個人分野の取組施策

ゴールベース 資産管理型営業

- 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を通じたゴールの共有
- 継続レビューの実施

顧客管理体制の 見直し

- 顧客ニーズに沿った提案を行うべく、エリア管理から顧客の預かり資産に応じたセグメント管理へ変更

金融教育の 高度化

- 小中学生向けキッズマネー講座の開催
- 地元大学での金融教育講座の実施

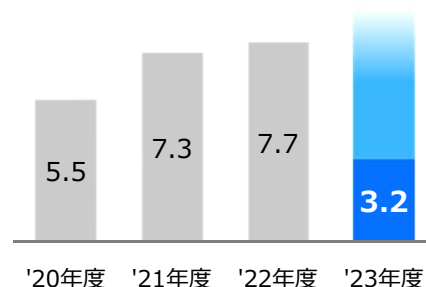


「資産所得倍増」 に向けた取組み

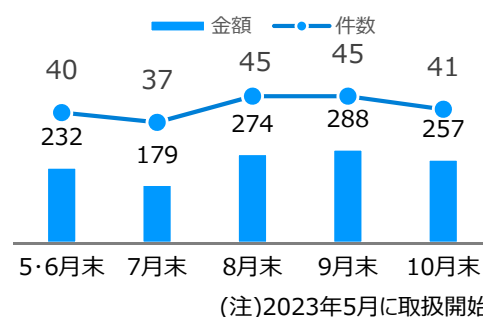
- ゴールベースアプローチに基づくファンドラップ、保険、投信等を活用した資産形成提案
- 新NISA制度('24年1月)に向けた資産形成提案
- 相続関連ニーズに対する信託の提案強化
- 長期伴走型の顧客管理および人財育成の強化を企図した営業拠点の集約
- デジタルチャネルでのリレーション構築に向けた非対面チャネルの積極的な活用

取組実績

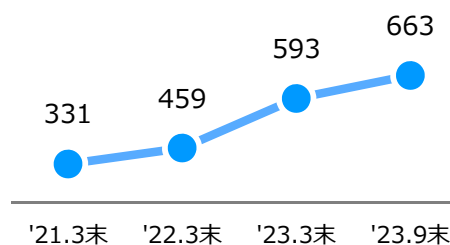
相続・信託関連収益（億円）



ファンドラップ契約状況（百万円、件）



ひろぎんアプリのダウンロード件数（千件）



**オリコン
顧客満足度
1位 獲得**

(ネットバンキングアプリの使いやすさ 2023)



**2024年4月
ひろぎんポイントサービス導入予定**

- 金融商品取引でポイントが貯まり、貯まったポイントは、他社ポイントへの交換により利用可能

RORAの改善 -個人分野の取組み-

- ▶ 資産形成への機運が高まるなか、資産運用を通じてお客さまの豊かな暮らしの実現への貢献を目指す
- ▶ 「ストック収益比率70%」の将来目標に向け、マーケット環境に左右されない収益構造を構築していく

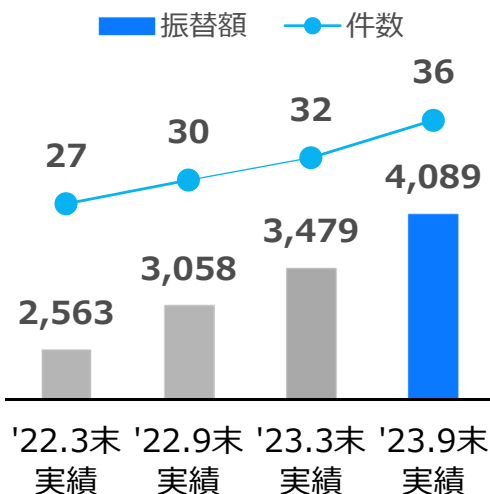
ストック収益向上に向けて

将来の展望

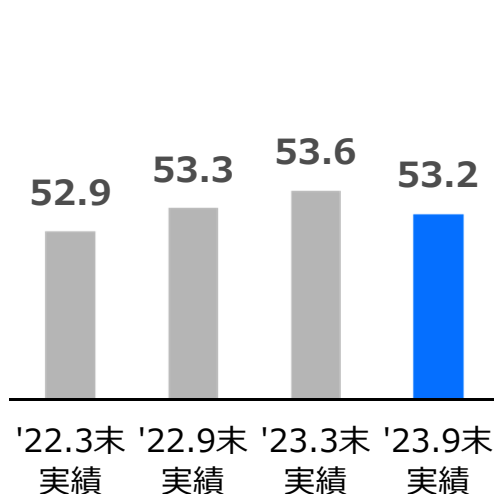
(個人分野における取組み)

- マーケット環境に左右されない収益構造へ
- リテール層への対応強化
- アドバイザースキル向上等、人財育成強化

積立投信契約先数・振替額
(単位:千件、百万円)



平準払保険契約先数
(単位:千先)



'23.3末実績

アップフロント収益 86%

ストック収益 **14%**

将来の展望

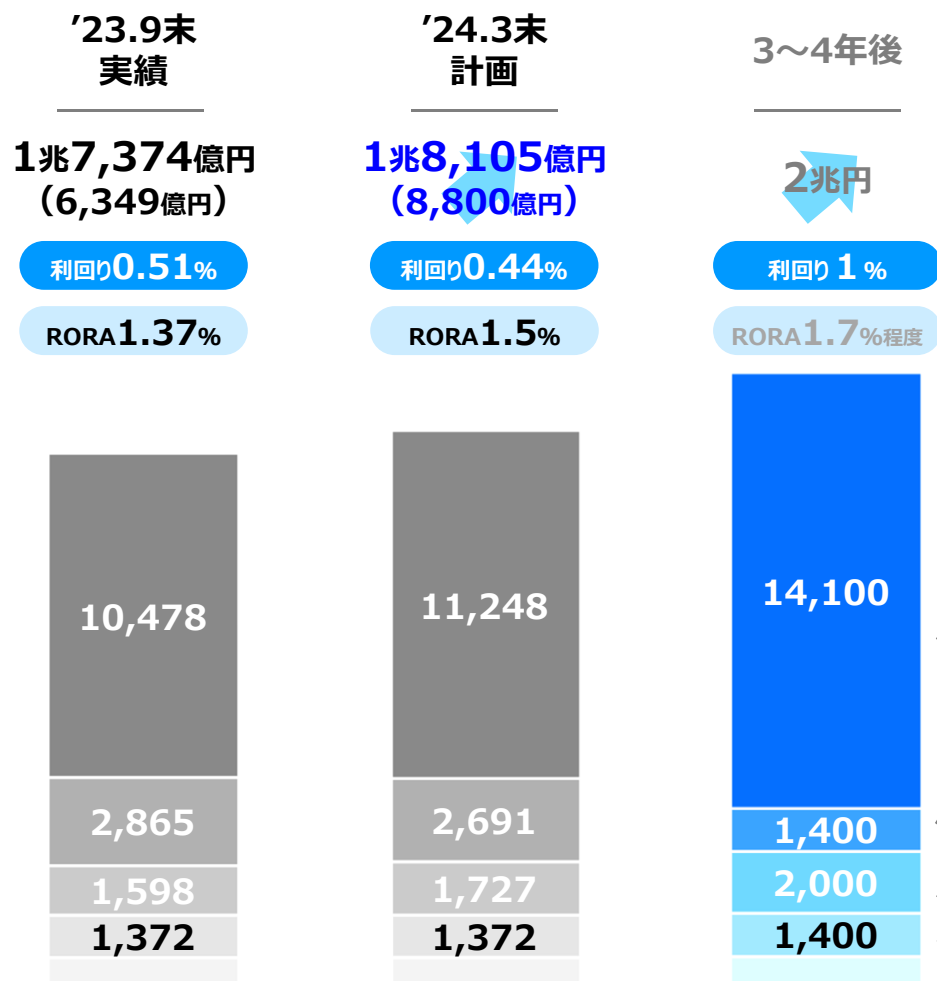
アップフロント収益 30%

ストック収益 **70%**

RORAの改善 -有価証券運用-

- ▶ 今後、許容可能な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を構築し、有価証券利回り1%（外部調達費用考慮後）を目指していく

目指すポートフォリオ



今後の投資方針

（基本的な方針）

許容可能な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を構築

国債・地方債・社債

- 国債は、金利上昇局面で段階的に積み増し（長期に亘る定期的な買入によりラダーポートフォリオの構築を目指す）
- 地方債は、満期保有目的枠等を活用し、積み増し

外債

- 逆ザヤの固定債削減
- 金利変動への対応に向け海外企業が発行する変動債への投資の拡大（社債、CMOフローター）

株式・ETF

- 国内株式資産を中心としたリスク性資産の割合増加による利回り向上

投信等

- 調達コスト負担のない外債投資による収益力向上（ポートフォリオの資産間相関を考慮したバランス運用による為替リスクテイク）
- 既存投信等のリスクアセット、為替ポジションの削減

()はリスク・アセットの額

(注) 内部管理計数ベース、残高は簿価ベース、利回りは外部調達費用考慮後、有価証券残高（全体）に政策投資含み、投信等に特定金銭信託含む

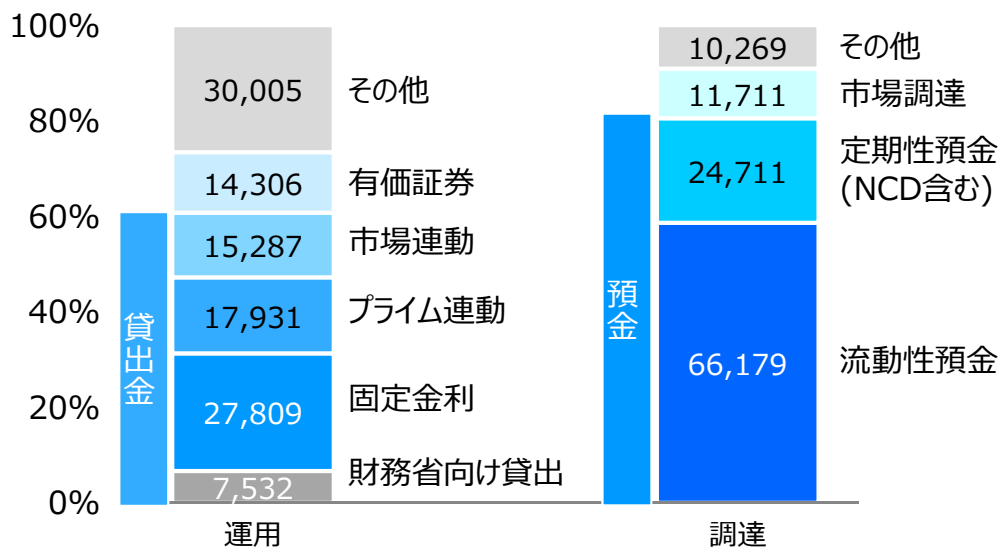
RORAの改善 -ALM戦略の高度化-

- ▶ 国内、国外とも不確実性が高まる環境下のなか、預貸金を含むB/S全体の状況を勘案した金利リスクコントロールにより収益の安定化を図っていく

円貨バランスシート

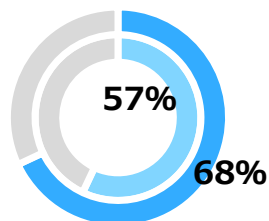
(’23年9月末時点)

(億円)



運用資産の金利種類別
(内円グラフは貸出金)

資金利益影響 (5年後)



■ 変動 ■ 固定

ゼロ金利解除

+ 約130億円

マイナス金利解除

+ 約80億円

(シミュレーションの前提)

- 2023年3月末残高を維持 (償還分は同額・同一金利種類に再投資)
- マイナス金利解除は、政策金利0.0%、ゼロ金利解除は、政策金利+0.1%。
- 影響額は、2023年3月末のB/Sに基づき、シミュレーションの前提が発生しなかった場合の単年度の収益との比較

ポイント

Point 1

ALM戦略の強化による収益の拡大

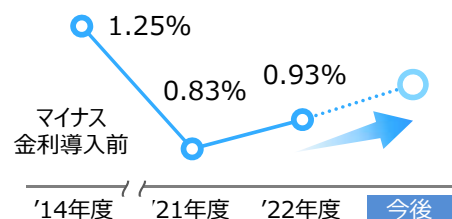
- 資産・負債の状況に関する管理・分析および金利リスクのコントロールを強化
- 銀行全体のB/S・P/Lおよびリスクアセットの状況を踏まえ、リスクアセットコントロールを実施

Point 2

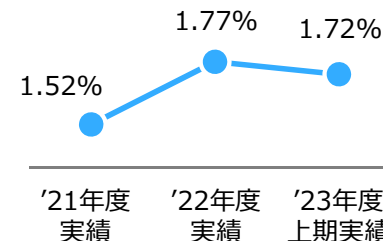
今後の貸出金のプライシング強化

- 国内金利の上昇を見据え、プライシングを更に強化していく

(法人貸出利ザヤ推移)



(スプレッドベースのRORA※)
* 円貨貸出金全体



(※) 貸出金利息から市場金利(調達)相当分を控除したものを、期末時点のRWAで除したものの

Point 3

安定的な預金調達

- 安定的な預金調達に向け、決済口座の獲得等を強化していく

(参考) 法人預金・個人預金に対する決済口座※残高の割合: **59.1%**

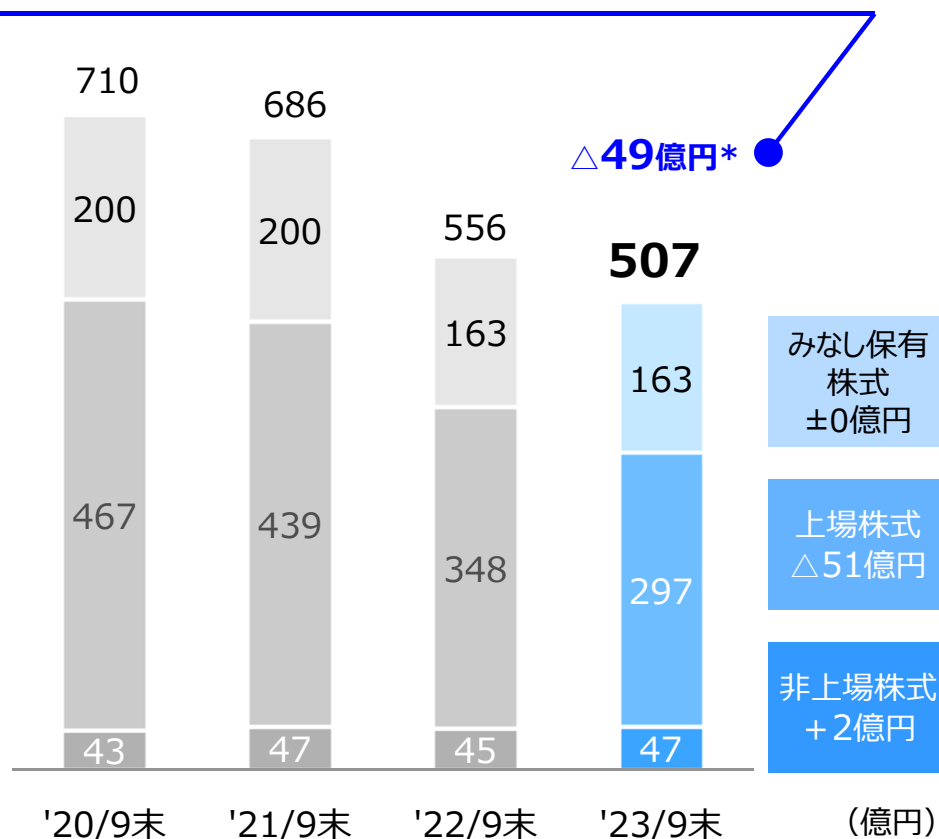
(※) 決済口座とは、個人預金先における給与振込・年金受取・公共料金口座振込先、法人預金先における貸出金残高がある先

財務レバレッジコントロール -政策保有株式-

- ▶ 成長投資に向けて、政策保有株式については、発行体との対話を進めた結果、2022年9月末対比46億円の縮減を実施
- ▶ 今後も、継続的な対話による縮減を図り、2025年3月末までに連結自己資本20%未満の時価残高を目指していく

政策保有株式の縮減状況（簿価残高）

△46億円/14銘柄縮減（'22.9末対比）（注）一部縮減含む



* 3億円の減損を含む

縮減目標

上場株式

+

みなし保有
株式の時価合計 **1,540億円**

➤➤➤ 連結純資産に占める割合 **30%相当**

（政策保有株式の保有方針）

- 発行体とは引き続き対話を実施
- 地元4県の取引先については、共に地域経済を支え、発展させていくために、原則、株式保有を継続する
- 一方で、地元との関連性が低い等といった取引先については、継続的な対話を実施する中、縮減を図る

'25.3末

連結純資産額**20%未満**
（時価ベース）

財務レバレッジコントロール -株主還元の強化-

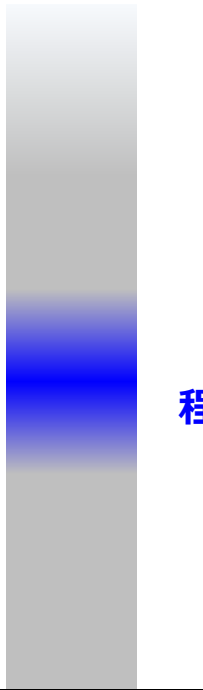
- ▶ HD連結自己資本比率「11%程度」を目処とし、自己資本比率の水準に応じた運営を展開
- ▶ 今後も自己株式取得については継続的に実施していく方針

健全性維持・成長投資

株主還元

収益力強化に向けた資本活用

- アセットの積上げ
- 戦略分野への投資拡充
- 人的資本への投資拡充等



11.0%
程度を目処

収益力強化に向けた資本活用と
資本の蓄積のバランスを取りなが
ら運営



- 配当性向「40%程度」
- 機動的な自己株式取得（2023年度は、30億円実施、最大5百万株）



自己資本比率
(HD連結)

(連結自己資本比率11%の考え方)

- 自己資本比率における連単差（HD連結と銀行単体の差）は、約1.0pt。
- 銀行単体の自己資本比率が10%程度の水準が確保できていれば、**ストレス時においても、規制値以上の自己資本比率を維持**することが可能。

非財務戦略 -カーボンニュートラル-

- ▶ 2050年度までに投融資ポートフォリオを含めたサプライチェーン全体の温室効果ガス排出量（スコープ1・2・3）のカーボンニュートラルの達成を目指していく
- ▶ 中長期目標を達成すべく、特に自動車業界、海運業界で取組みを強化

カーボンニュートラル目標

目標

- 2030年度までに当社グループによる温室効果ガス排出量（スコープ1・2）のカーボンニュートラルの達成を目指す
- 2050年度までに投融資ポートフォリオを含めたサプライチェーン全体の温室効果ガス排出量（スコープ1・2・3）のカーボンニュートラルの達成を目指す

製造業が多い地元4県の地域特性を受け、スコープ3 / カテゴリー15算出

広島銀行の事業性貸出における温室効果ガス排出量（ファイナンスド・エミッションズ）の実績（'22年3月期、t-CO₂）

	業種分類	t-CO ₂	うち「地元」・ 「メイン・準メイン先」合計
1	電力	1,591,000	441,717
2	金属・鉱業	988,365	448,050
3	海運	889,379	545,699
4	自動車	538,381	275,277
	⋮	⋮	
	合計	10,287,278	5,537,914

詳細p.30

今後の取組方針

（左記、算出結果を踏まえて）

- エンゲージメント強化を通じた取引先企業のカーボンニュートラルに係る総合的なコンサルティングの強化
- 外部ステークホルダーと連携した地域のカーボンニュートラルに向けた対応強化
 - 地域の再生可能エネルギーエコシステム拡大に向けた検討・対応等

Point 1

取引先とのエンゲージメントの具体化

- 環境省「令和5年度地域金融機関向けTCFD開示に基づくエンゲージメント実践プログラム」（'23年9月採択）を活用
- 個別企業とのエンゲージメントを通じたりスク・機会等の整理に加え、具体的な支援策を検討

海運 セクター

- 「ポセイドン原則」に署名
- 取引先と協働のうえで、各社のCO₂排出量を算出し、削減に向けたエンゲージメントを強化
- 当行の船舶ファイナンス全体におけるCO₂排出量の算出およびカーボンニュートラルを目指す

Point 2

取引先企業に対するサステナビリティ支援（詳細次頁）

非財務戦略 -カーボンニュートラル-

- ▶ 今後、取引先とのエンゲージメントを進めるほか、各種ソリューションやアライアンスを活用する中、地域のカーボンニュートラルを推進するとともに、ビジネス展開へ繋げていく

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

- 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

サステナビリティ経営導入サポートサービス

- 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

サステナビリティ関連金融サービス

- 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

- 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

アライアンス

再生可能エネルギー供給スキーム

- 地域企業と連携した地域への再生可能エネルギー供給スキームの検討

アライアンス

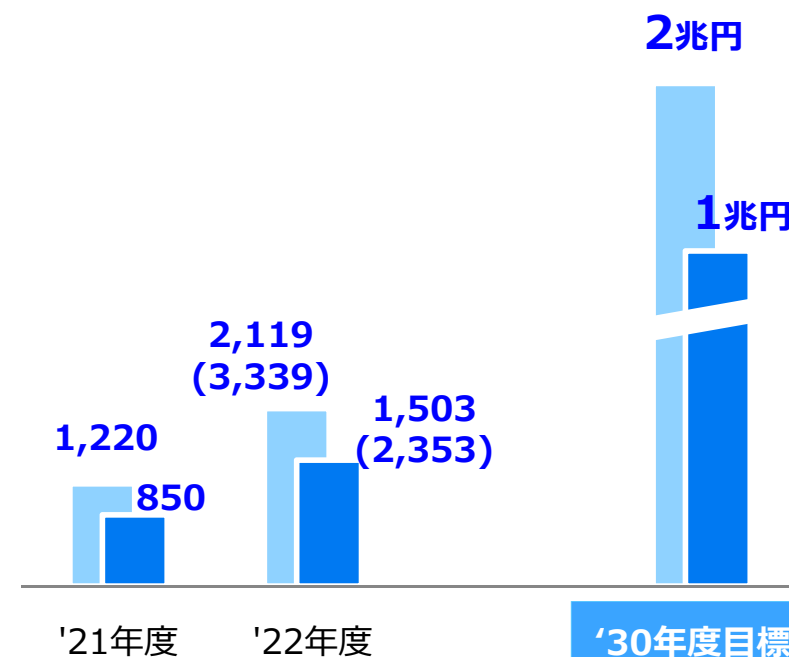
サステナブルファイナンスの中長期目標

目標

環境・社会課題の解決に資するサステナブルファイナンス2兆円実行('21~'30年度累計、うち環境ファイナンス1兆円)

サステナブルファイナンスの実行状況（億円）

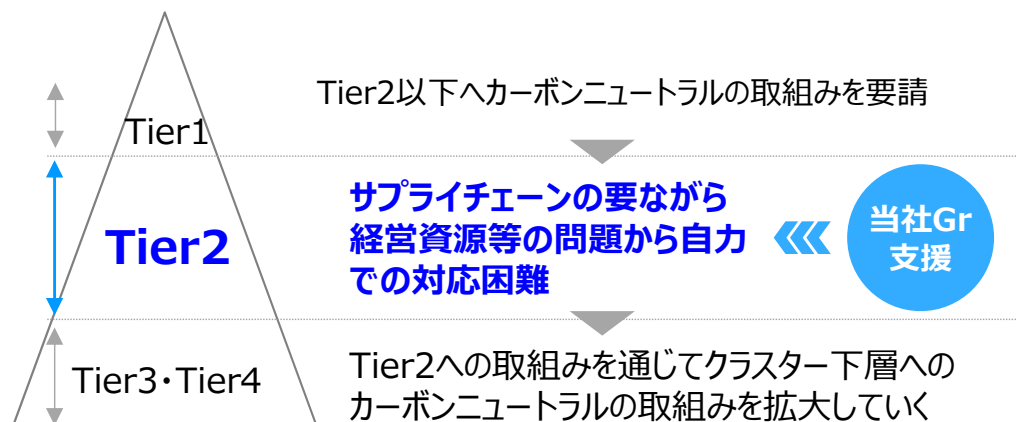
* 右：環境ファンナンス、（ ）は累計



非財務戦略 -カーボンニュートラル-

- ▶ 地元広島県の基盤産業である自動車関連産業に対しては、より一層のエンゲージメント強化を図り、カーボンニュートラルを目指していく

マツダサプライヤーへの取組み



(当社グループの取組み)

Point
1

自動車関連産業に対する専門チームの組成

- 自動車関連産業をカバーする専門チーム配置(20年以上の実績)
- サプライチェーン各社との強固なリレーションをもとに、重要度、技術力、電動化影響の多寡、経営者の性格、後継者の有無等、豊富な定量/定性情報を蓄積
- 各社の実態に合わせた適切な支援を実施

Point
2

カーボンニュートラル支援に向けた情報蓄積

- サプライチェーン上位からの取組要請を踏まえ、約160社にヒアリング(面談等)を実施
- 取組意識や取組状況を個社ベースで把握(定期的の実施し、時間経過に伴う意識や取組変化も詳細に把握)

(アライアンス等の活用)

Point
3

地方銀行7行と連携した自動車産業支援の高度化

- 各行の自動車産業支援の取組状況、お取引先向けソリューション、および活用事例の共有
- M&A・事業承継やビジネスマッチング等のお取引先のニーズに基づいた情報共有を図る中、カーボンニュートラル支援含む自動車セクターへの支援を強化

8月28日
覚書締結



Point
4

自動車部品製造に係るカーボンニュートラル推進

- 環境省「令和5年度ESG地域金融促進事業」に採択
- 取引先企業の自動車部品製造における「鋳造」工程のカーボンニュートラル推進を検討していく

7月11日
採択

Point
5

メーカーと協働したサプライヤー再編へのサポート

非財務戦略 -人的資本投資-

- ▶ 従事者一人ひとりの自律的なキャリア形成支援により、働きがいの向上と自己研鑽の風土醸成を推進
- ▶ 「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

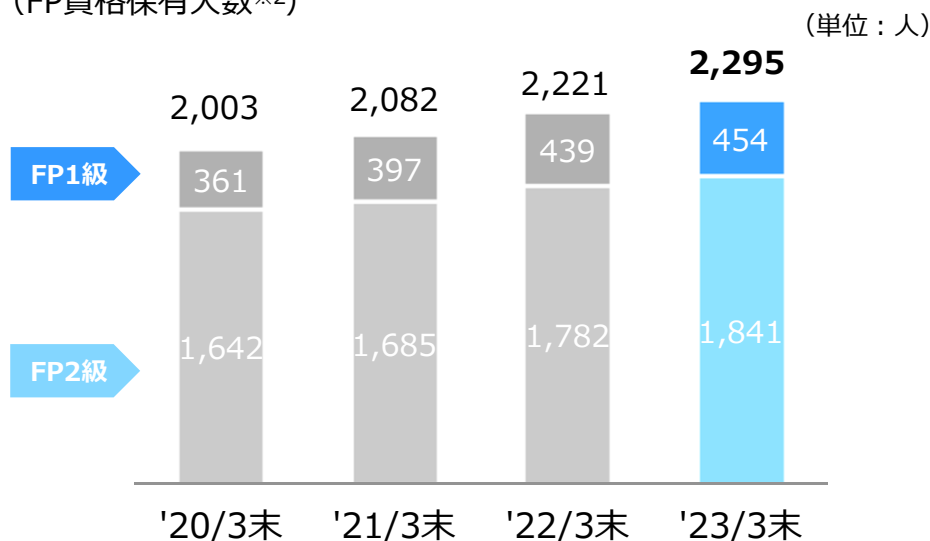
成長支援

- お客様のニーズに幅広く対応するため、能動的・積極的な学びの環境を整え、従事者の自己研鑽を支援

‘22年度実績 自己啓発奨励金投資※1 52百万円

(※1)自らのキャリアアップに向けて真剣に取り組む態勢を構築するために、従事者にチャレンジしてほしい資格の合格者に受験料等をベースとして『自己啓発奨励金』を支給

(FP資格保有人数※2)



(※2)「FP1級・CFP」「FP2級・AFP」のダブルライセンス者は1人としてカウント
広島銀行・ひろぎん証券の従事者合算

ダイバーシティ&インクルージョン

- 多様な視点・価値観を持つ従事者が、自らの意志や気付きをもとに能力を発揮できる組織を構築
- 多様性の確保と組織への包摂を実現

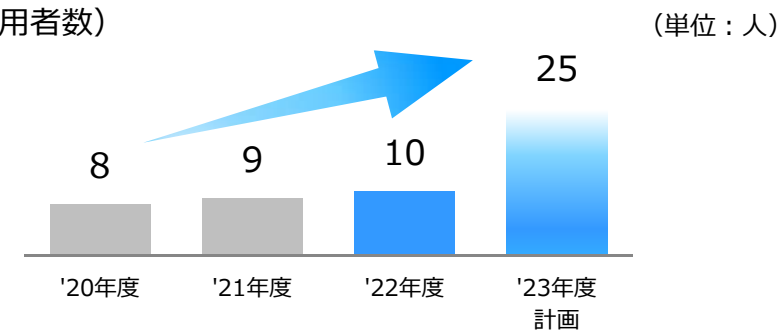
(女性の比率)

	'23.10.1時点	'24.4.1目標	'31.4.1目標
管理職※1	7%	7%程度	25%程度
マネジメント職※2	17%	20%程度	30%程度
マネジメント職候補	35%	35%程度	45%程度
新入社員	42%	50%程度	
全社員	42%	—	45%程度

(※1)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）

(※2)管理職および管理職の一つ手前の職員者の合計

(キャリア採用者数)



非財務戦略 -人的資本投資-

- ▶ 今後、更なる事業展開が見込める分野に対して、DX等を活用した人員捻出等を通じて、次期中計期間中に約180～200名の戦略的な人員投入を展開

戦略的人員配置

Point
1

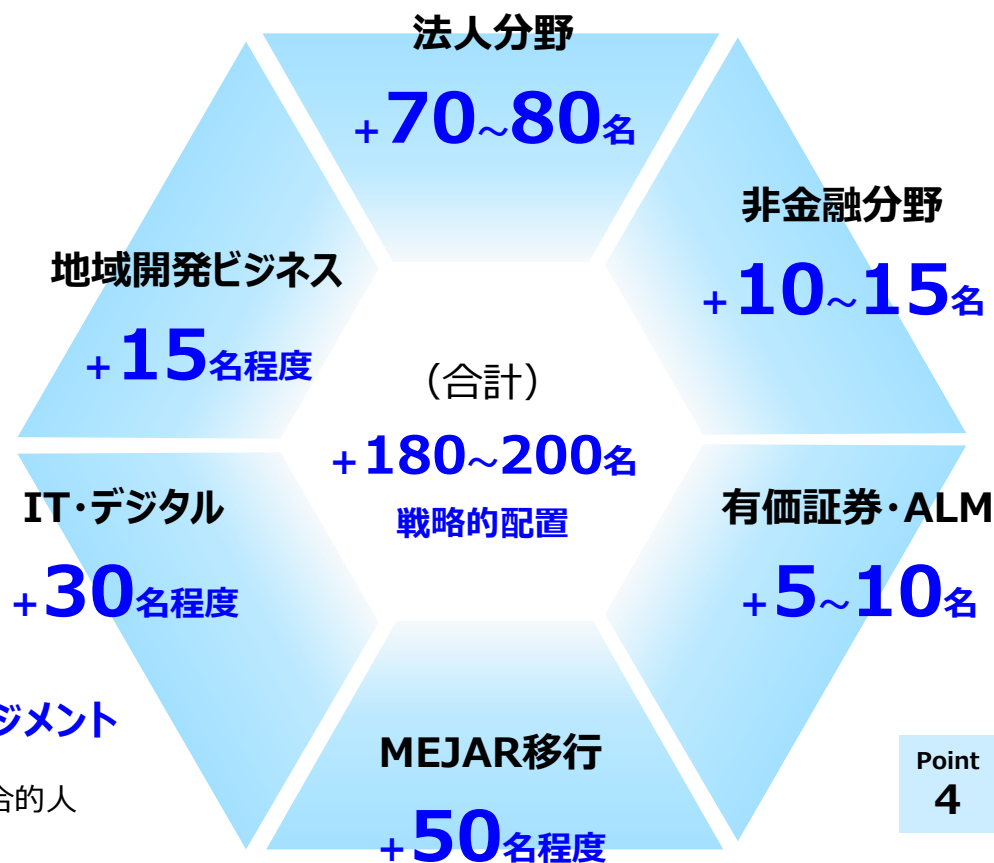
キャリア採用・シニアの活用

- ・ 戦略的に人員を投入＝専門性を必要とするポスト
- ・ 専門性を有するキャリア採用・シニアを積極的に活用

Point
2

専門人財ポートフォリオマネジメント

- ・ 各分野のビジネスモデルに連動した統合的人財マネジメントの実施
 - 育成方針の策定
 - 計画的な採用、配置・異動の実施
 - 人財ポートフォリオ管理



Point
3

人員捻出

- ・ 営業体制の見直し、DXの活用による効率化により、事務・融資・企画セクションを中心に人員捻出

Point
4

人事制度改定

- ・ 専門性の高さや職務の内容に応じた従事者の受け皿となる多彩な人事制度を整備

非財務戦略 -人的資本投資-

▶ 次期中計やその先の当社グループのあるべき姿を見据えた各種エンゲージメント施策を展開

エンゲージメント

- 前例に捉われない新たなチャレンジを後押しする施策展開
- 風土醸成を通じた従事者の働きがいの向上と自律的なキャリア形成の促進により、強固なエンゲージメントを構築

未来創造推進 ワーキング グループ

- 若手世代（20代～30代半ば）および中堅・中核世代（主に30代半ば～40代）が、地域・当社グループの未来創造に向けた取組推進に関する事項について審議・検討を行う。
- また、その内容等について、経営陣等に対して提言・意見具申を行う。

リバースメン ター制度

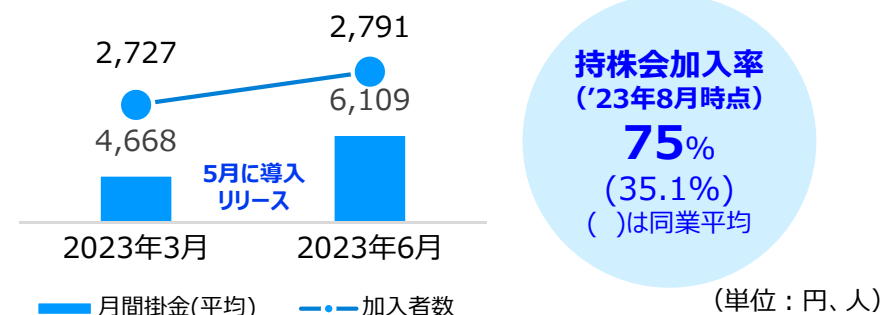
- 若手・中堅職員が役員との対話を通じて、アドバイスやフィードバックを行う双方向的なメンター制度のこと。
- 異なる世代や役職間の相互理解と一体感を醸成する機運を高め、多様な働き方の実現とチャレンジする風土の醸成の基盤となるフラットな組織作りを進める。

社内トレーニー 制度

- 短期のインターンシップにより多様な業務を経験し、自身のビジョンに沿ったキャリアパスの構築に活かす。

ESOP信託

- 従業員のファイナンシャル・ウェルネス向上に向けた取組みとして、2023年8月、ESOP信託を導入



賃上げ（ベースアップ、一時金、定期昇給）

- 従業員のファイナンシャル・ウェルビーイングの実現のため、2015年以來8年ぶりのベースアップを実施



(注)月間掛金（平均）および加入者数は、広島銀行の内容

(注)ベースアップ・一時金・定期昇給は、広島銀行の内容

非財務戦略 -DXへの取組み-

- ▶ 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するとともに、効率化等を通じた人員捻出および戦略的な再配置を展開

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

デジタルイゼーション (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

効果

AIボイスボット

- クレジットカード解約受付時にAIを活用した電話対応サービスを導入
- 来店不要・待ち時間解消によるユーザビリティの向上および受付業務の自動化

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、コストダウンおよび動画制作に対するノウハウを蓄積

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

Web来店予約サービス

- 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



etc.

効率化等を通じた人員捻出&再配置

- デジタルイゼーション・デジタイゼーションによる業務プロセス見直しを通じて人員捻出
- トップライン向上、経営基盤確立に向け、人員を戦略的配置

法人

非金融
(不動産等)

DX・IT

アライアンス

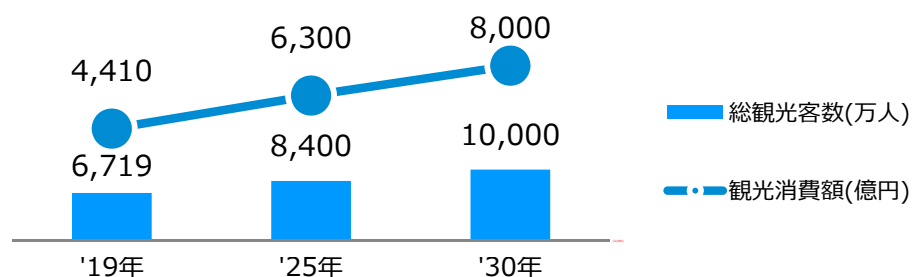
etc.

非財務戦略 -地方創生に関する取組み-

- ▶ 広島県はひろしまG7サミット開催を契機に外国人観光客数も増加傾向にある等、今後もインバウンド需要の高まりが想定される
- ▶ 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・協業し、当社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

ひろしまG7サミットの経済効果

広島県の観光計画（出所：ひろしま観光立県推進基本計画）



広島サミットの経済波及効果等について（出所：広島サミット県民会議事務局総務課）

直接的な経済効果	約 1,217 億円
うち広島県内	約725億円
うち広島県外	約492億円
メディア露出による広告換算額	約 8,832 億円
うち国内	約2,039億円
うち海外	約6,793億円
ポストサミットの経済波及効果 （推計対象期間：'23年～'27年まで）	約 1,649 億円

ひろぎんエリアデザイン(株)がG7広島サミットの経済波及効果の推計を支援する業務を受託

**ひろぎんエリアデザインを中心に行政・地域社会と連携のうえで
地方創生に取り組んでいく**

アライアンスを活用した地方創生

W TOKYO さまとの連携

静岡銀行、七十七銀行、山梨中央銀行も同様に
W TOKYO社と連携



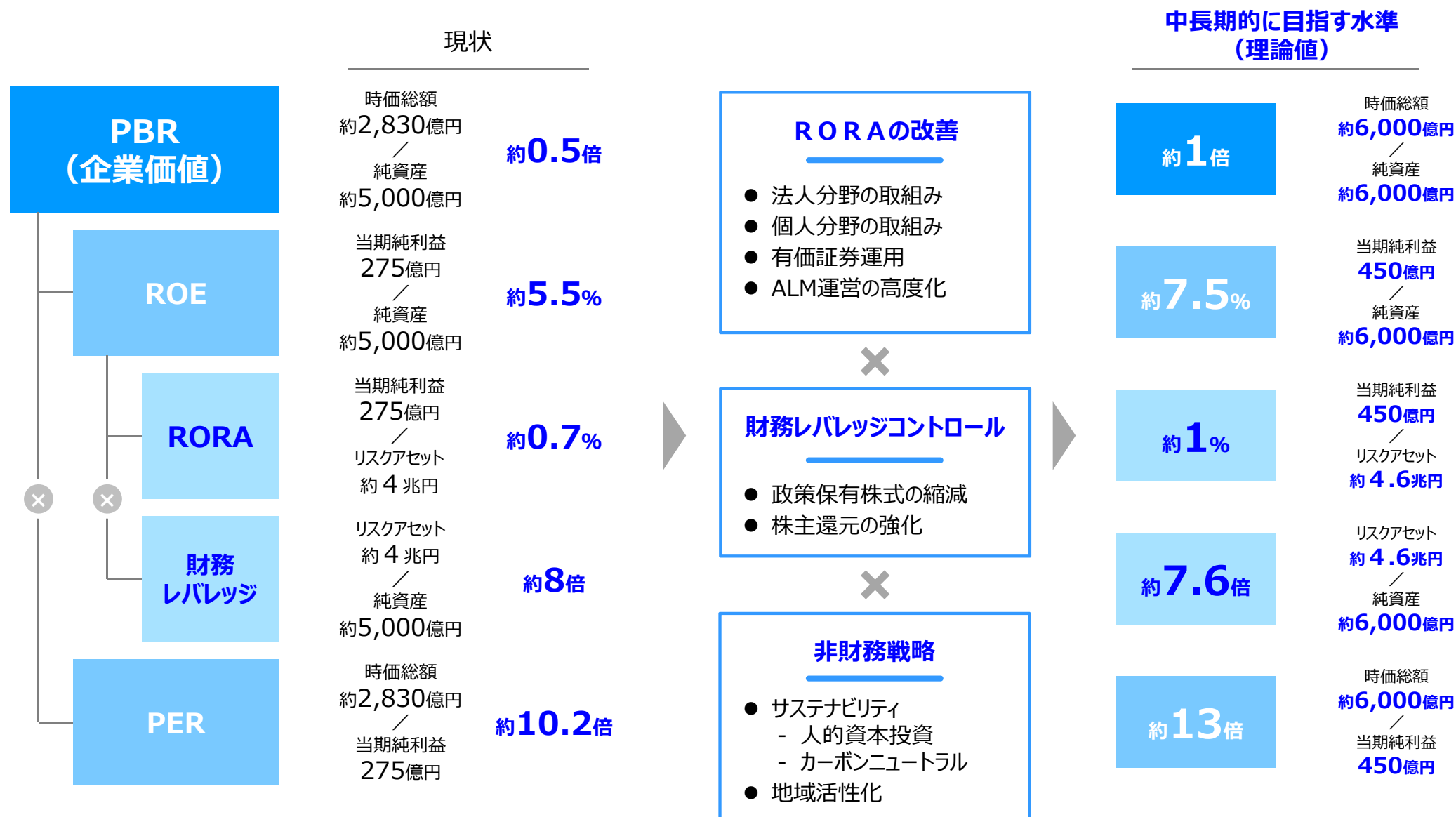
- 地域の持続的発展のためには若年層の維持が必要不可欠
- 若年層の人口流出が深刻化するなか、若年層を増やす取組みとして、東京ガールズコレクションというプラットフォームを有するW TOKYO社と連携した地域の魅力発信を画策

（参考）

W TOKYOさまは、東京ガールズコレクションを日本最大級のプラットフォームに育て上げてきた独自のプロデュースノウハウを活かし、付加価値を創造し続けるブランディングカンパニー

PBRの改善に向けて 中長期的に目指す水準

▶ 中長期的に「ROE＞株主資本コスト」を目指す中、各種戦略の実行による「ROEの向上」を図り、PBR 1 倍を目指していく



(注)現状の計数は、2024年3月期見込、時価総額・純資産は2023年9月末時点

01

業績サマリー

02

戦略

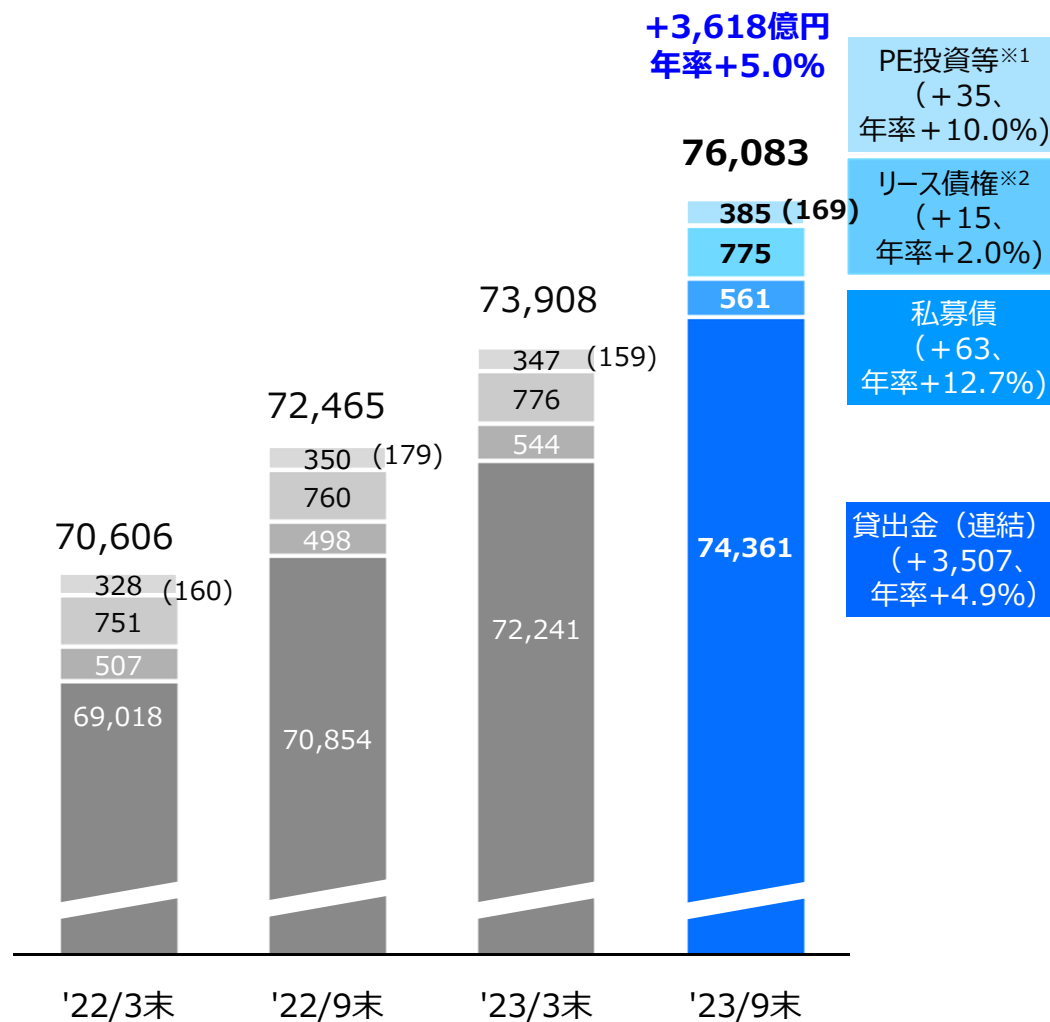
03

Appendix

グループ総与信、総預り資産残高（2023年9月末残高）

グループ総与信

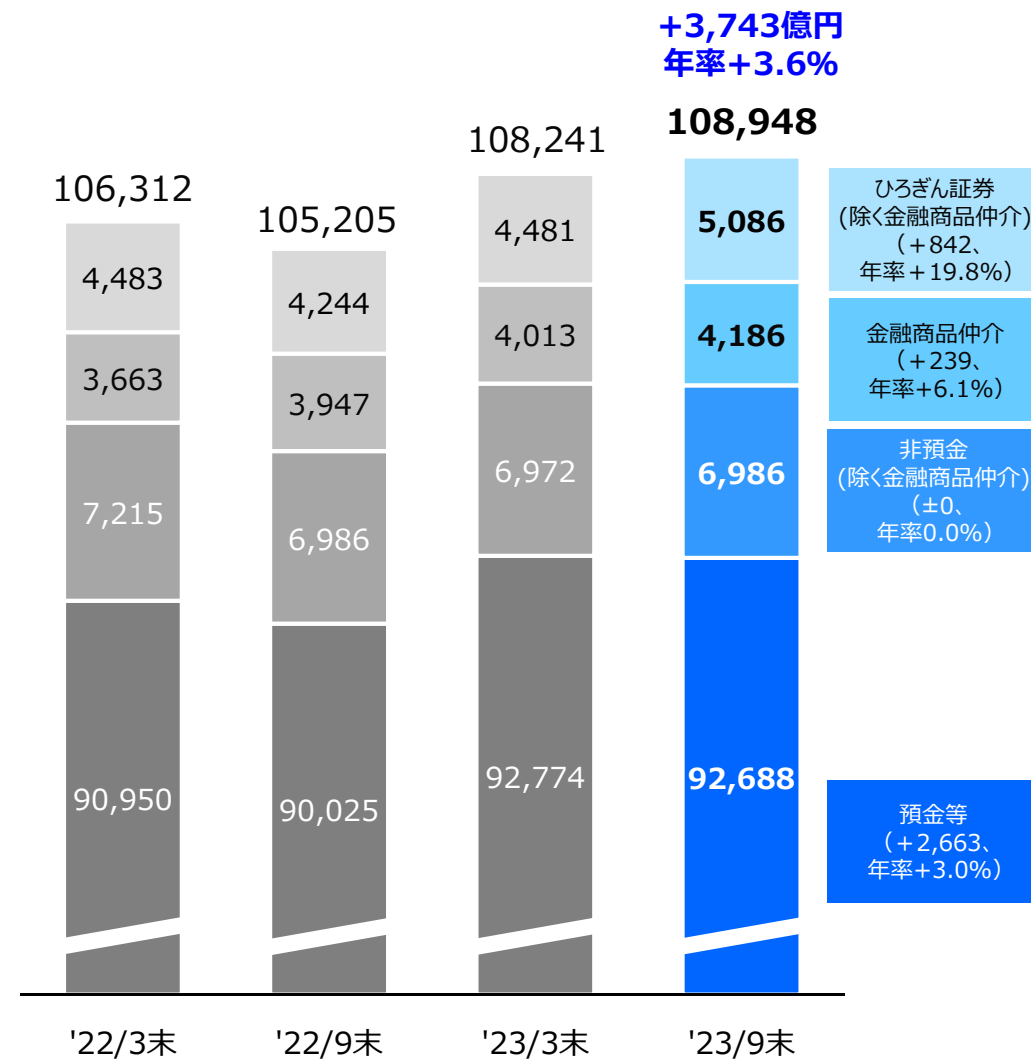
(億円)



(※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)増減、年率は'22/9末比

総預り資産(広島銀行+ひろぎん証券)

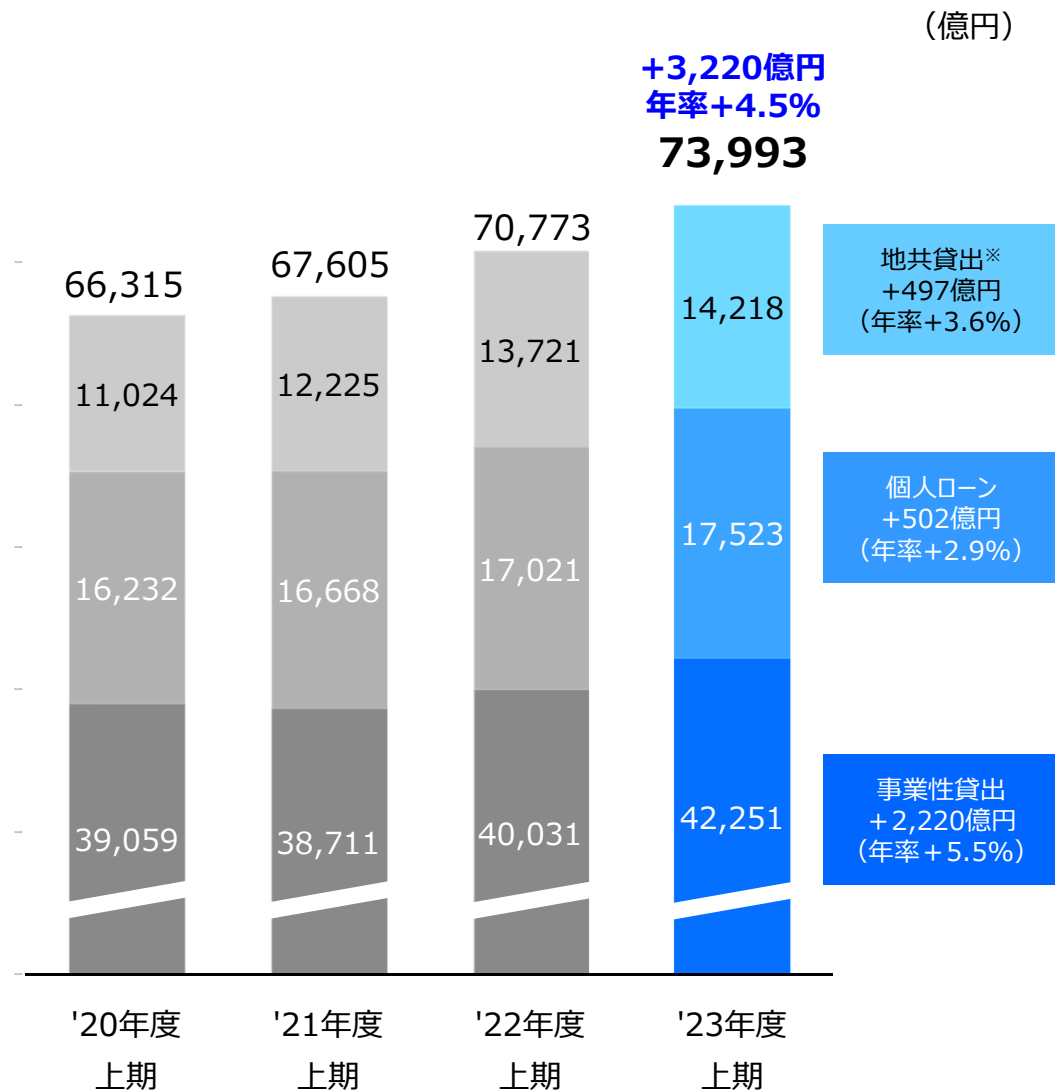
(億円)



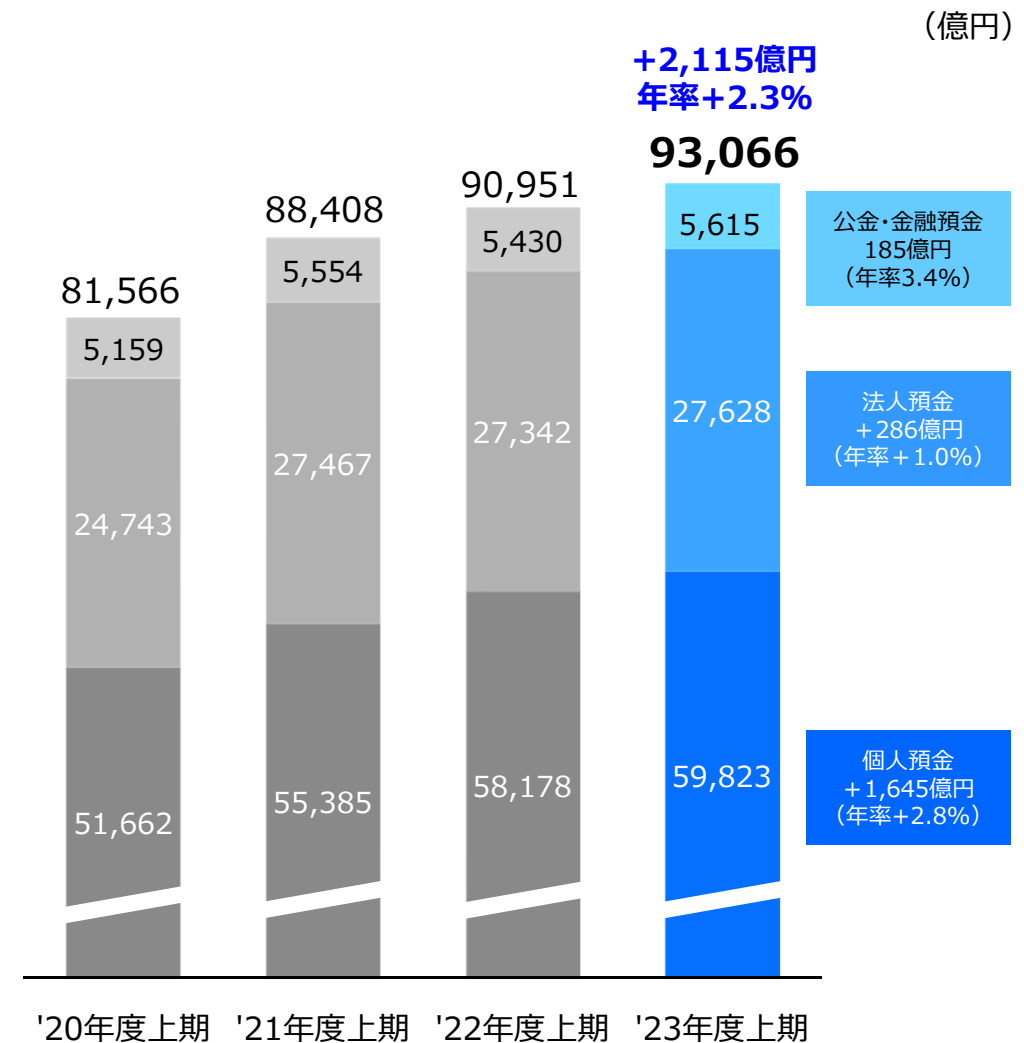
(注2) ひろぎん証券の残高は、時価ベースです。
 (注3) 「ひろぎんアプリ」を通じた金融商品仲介（楽天証券・SBI証券）は含んでおりません。

貸出金・預金等（預金＋NCD）残高（平残）

貸出金残高（平残）の推移



預金等（預金＋NCD）残高（平残）の推移

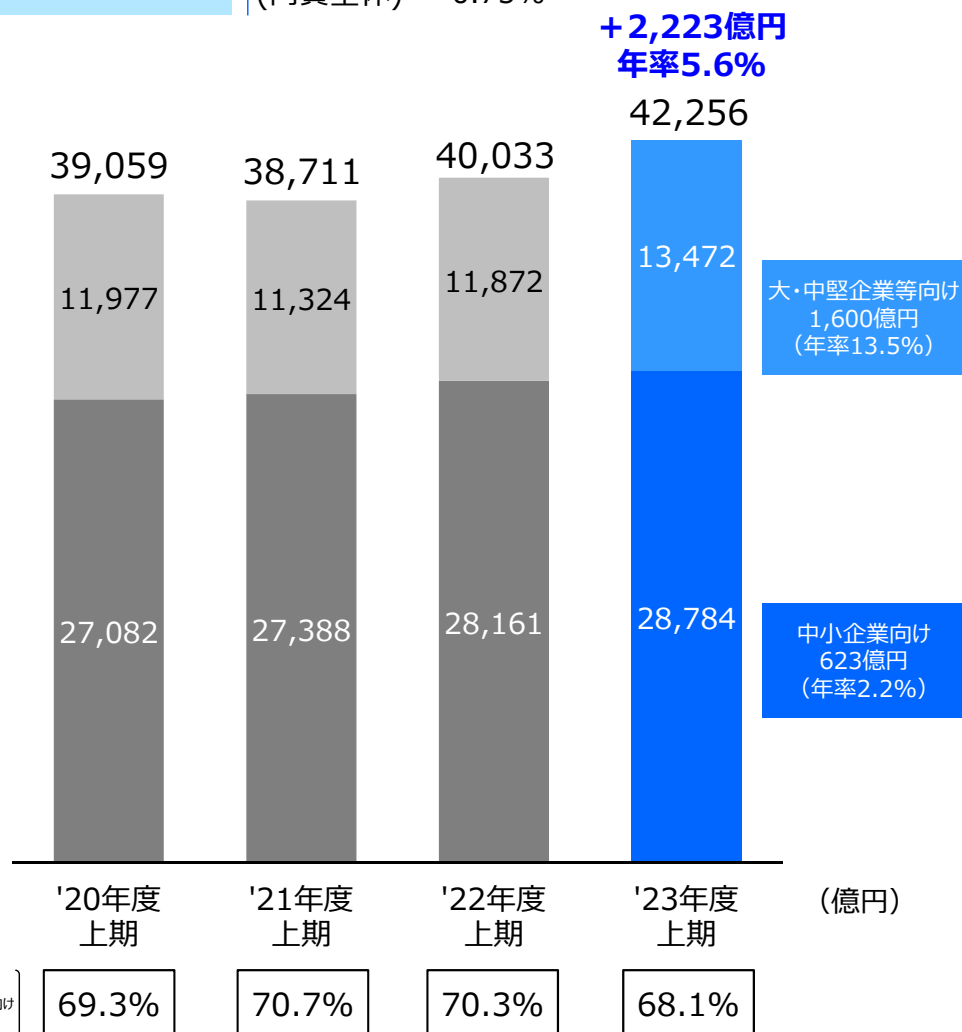


中小企業向け貸出金・個人ローン

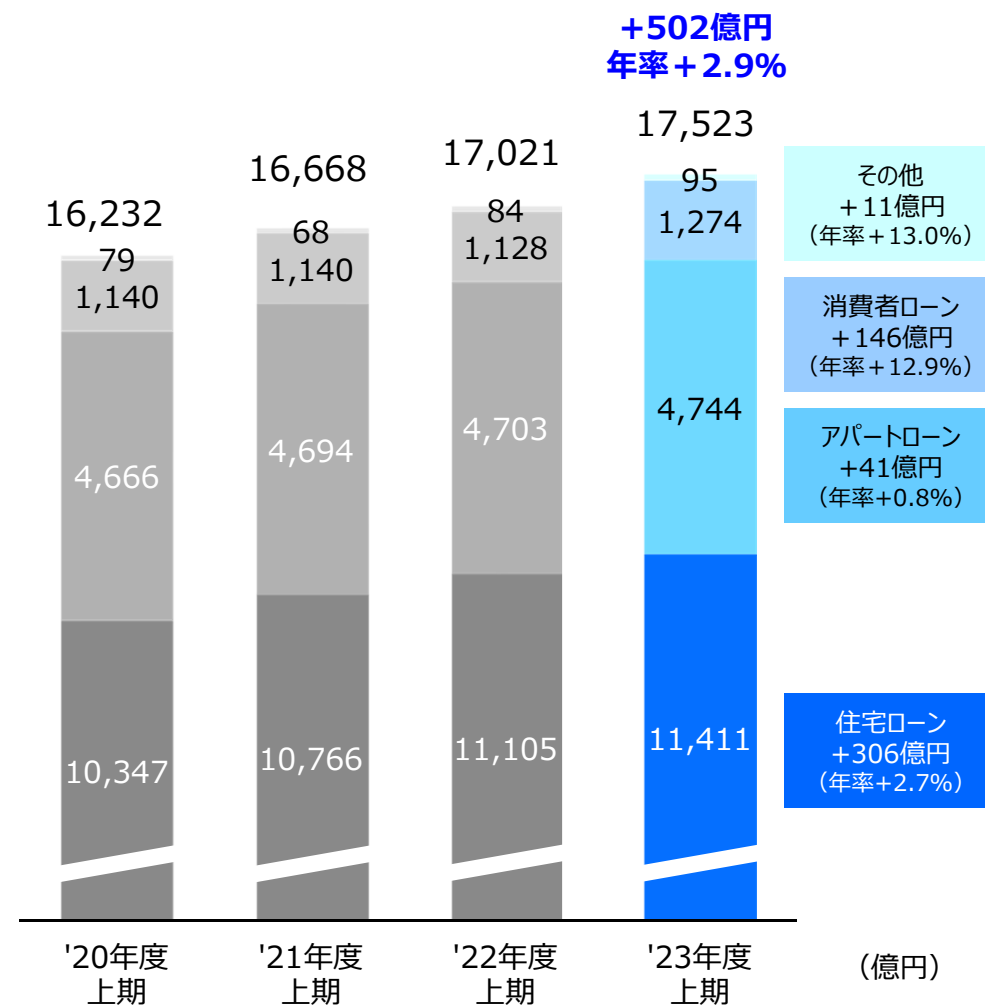
事業性貸出金（平残）の推移

2023年度上期
貸出金利回り
(ストックレート)

大企業	0.41%
中堅企業	0.50%
中小企業	0.94%
(円貨全体)	0.75%



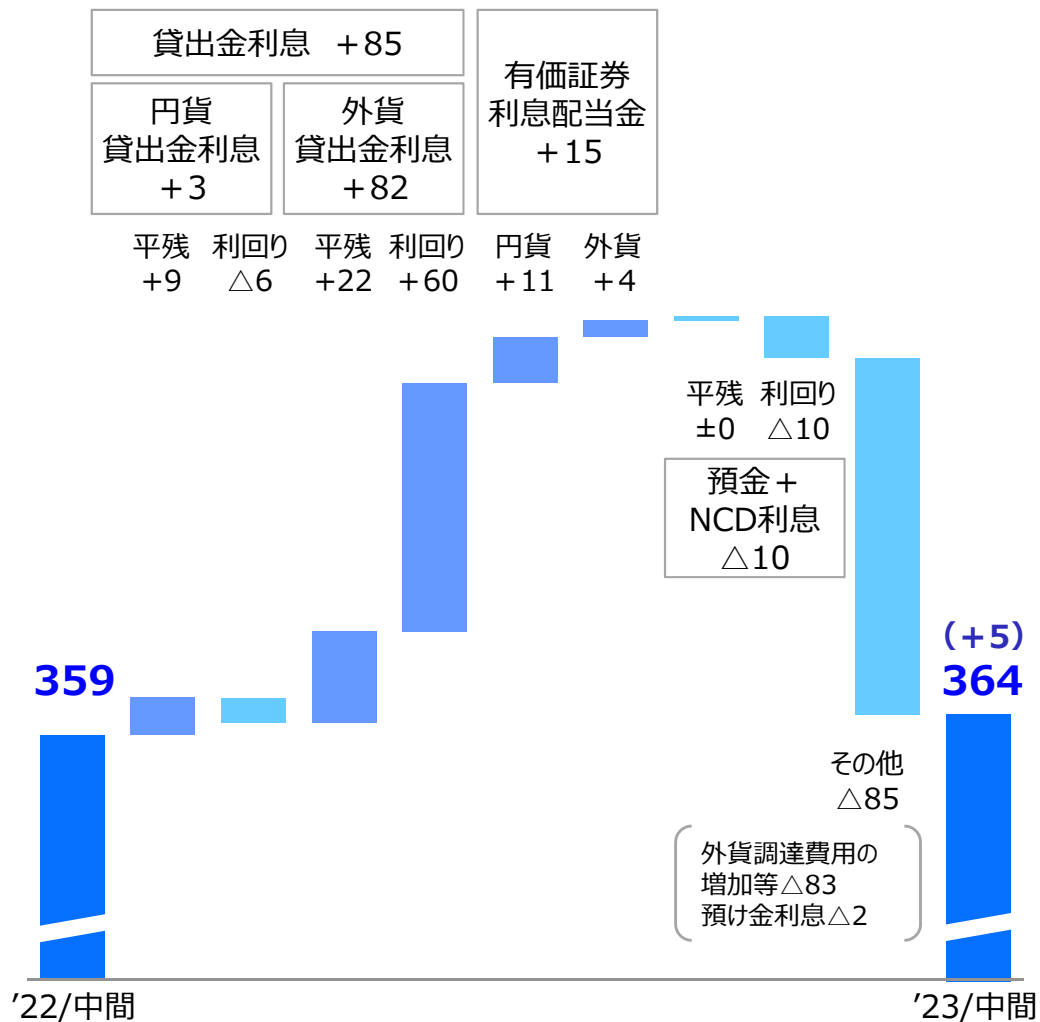
個人ローン残高（平残）の推移



資金利益・非資金利益

資金利益の増減要因

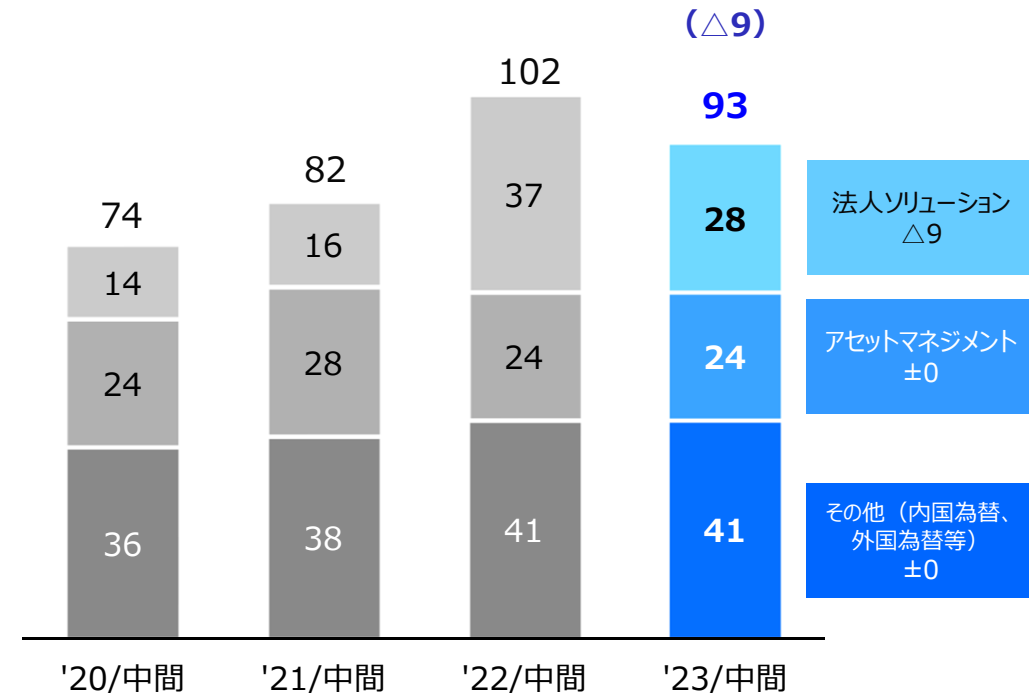
(億円)



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

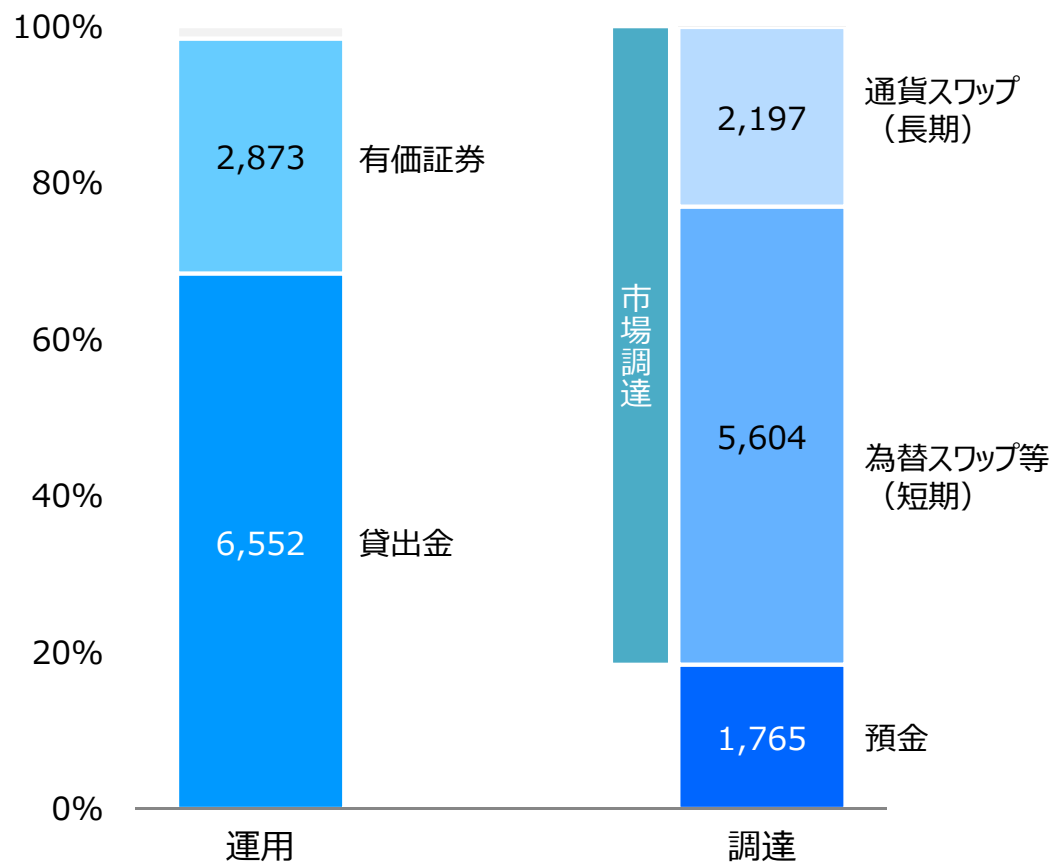
	'20/中間	'21/中間	'22/中間	'23/中間	前年 同期比
法人ソリューション	14	16	37	28	△ 9
うち対顧客向けデリバティブ	5	5	22	8	△ 14
うちファイナンス関連(船舶含む)	5	6	5	13	8
アセットマネジメント	24	28	24	24	0
うち信託	2	3	3	3	0
エクイティビジネス	-	6	0	-	△ 0
合計	38	50	61	52	△ 9

外貨バランスシートの状況

外貨バランスシート

('23年9月末時点)

(億円)



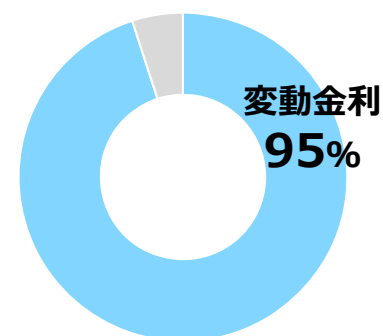
(注)

- 1ドル = 149.58円換算

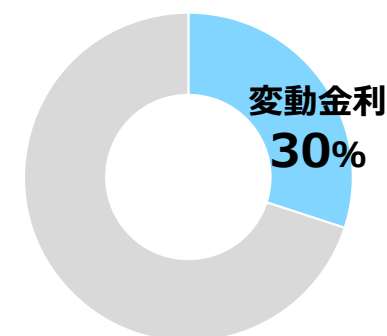
ポイント

('23年9月末時点)

貸出金の金利内訳



有価証券の金利内訳

Point
1

外貨有価証券における対応方針

- 変動債および為替オープン（為替ヘッジなし）の比率を高め、短期金利上昇時に資金収益影響を受けにくいポートフォリオを構築していく

Point
2

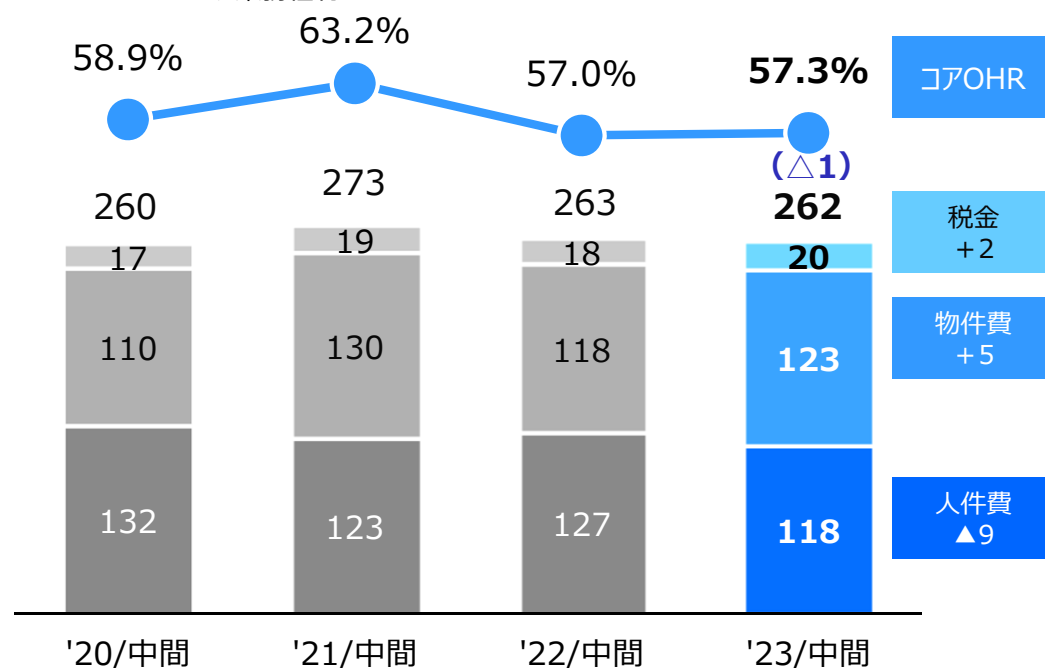
安定した調達構造

- 追加調達余力としてコミットメント枠を約3,000億円相当設定

経費、コア業務純益／当期純利益

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)



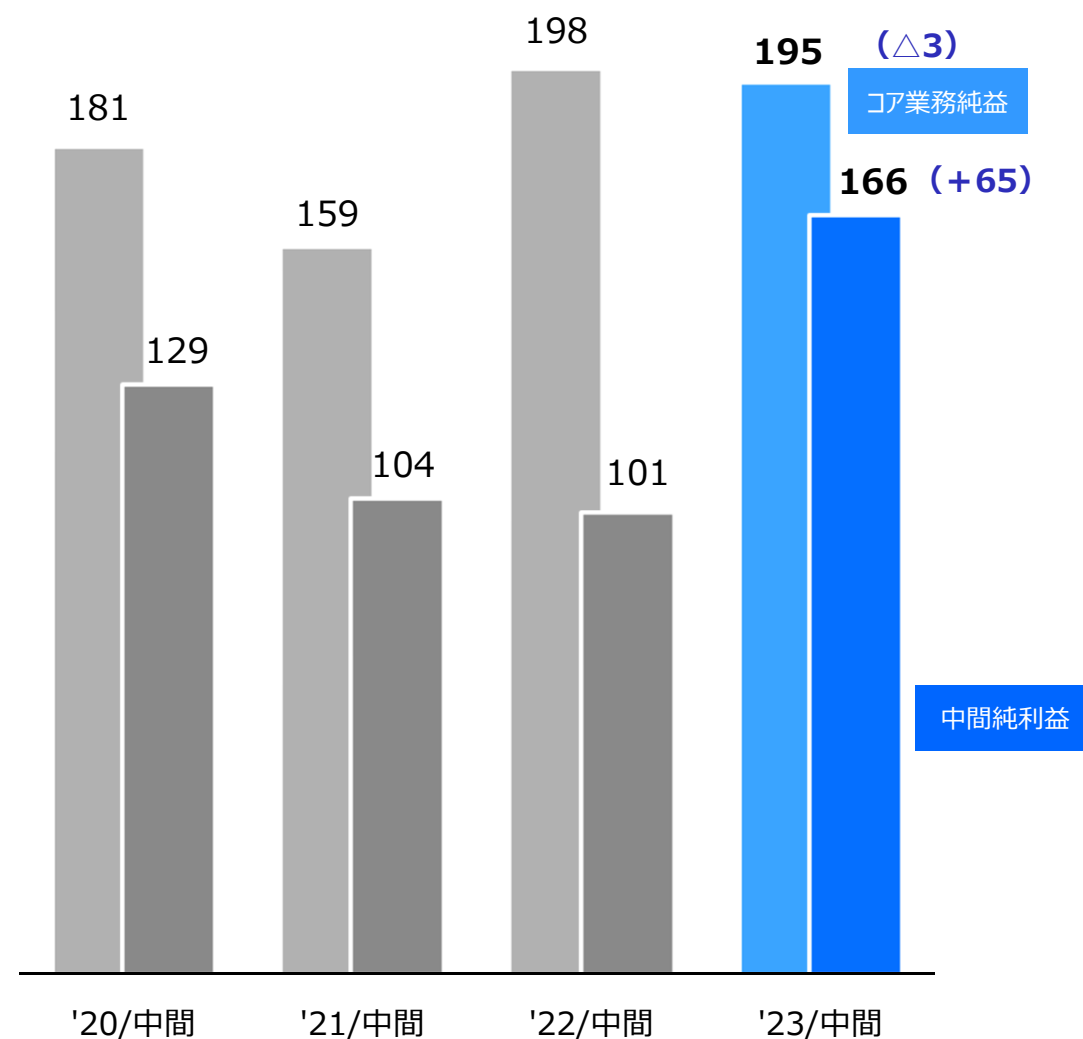
(参考) 経費の主な増減要因

(億円)

	前年 同期比	主な要因
人件費	△9	・退職給付費用△3 ・賞与(業績連動)△2 ・役員・従業員(出向者)に係るHD負担分の増加△1
物件費	+5	・収益増強施策(マーケティング、広告費用等)+2 ・HDに対する経営管理料+2(連結では相殺)
税金	+2	・外形標準課税+2
経費合計	△1	

コア業務純益／中間純利益

(億円)



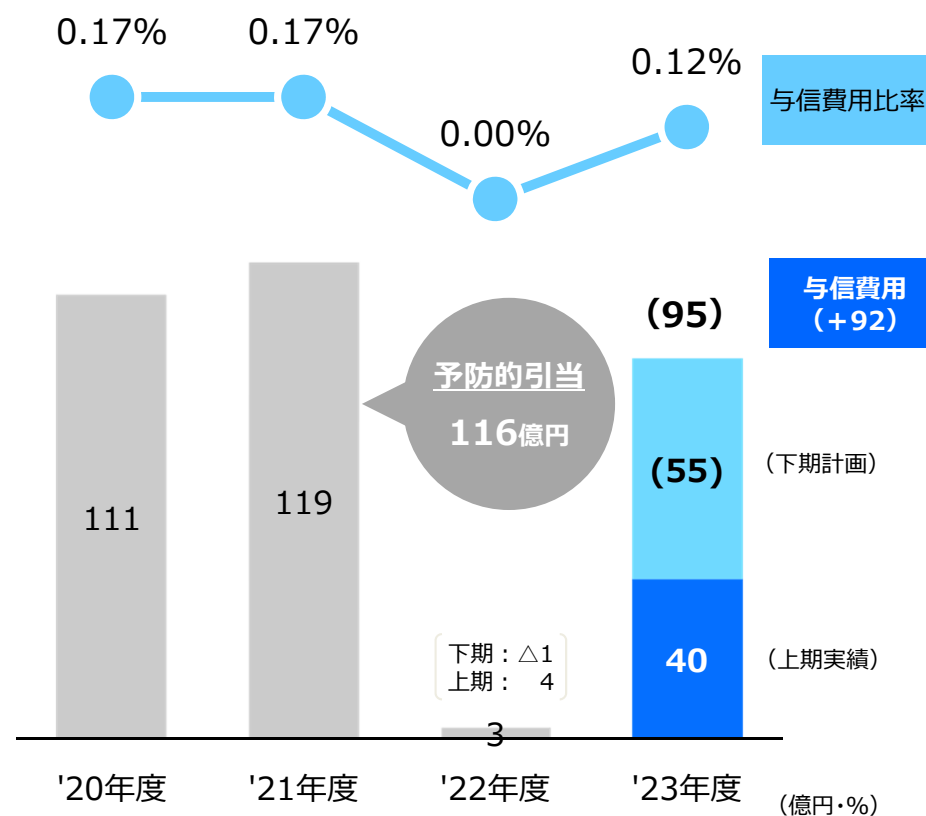
与信費用、不良債権

与信費用・与信費用比率

(億円)

$$\text{与信費用比率} = \frac{\text{与信費用}}{\text{貸出金残高}}$$

(注)'23年度の()内の数字は計画値



	'08年度	'09年度	'10年度	'11年度	...	'20年度	'21年度	'22年度	'23年度
与信費用	232	146	119	91	...	111	119	3	〔95〕
与信費用比率	0.53	0.33	0.27	0.20	...	0.17	0.17	0.00	〔0.12〕

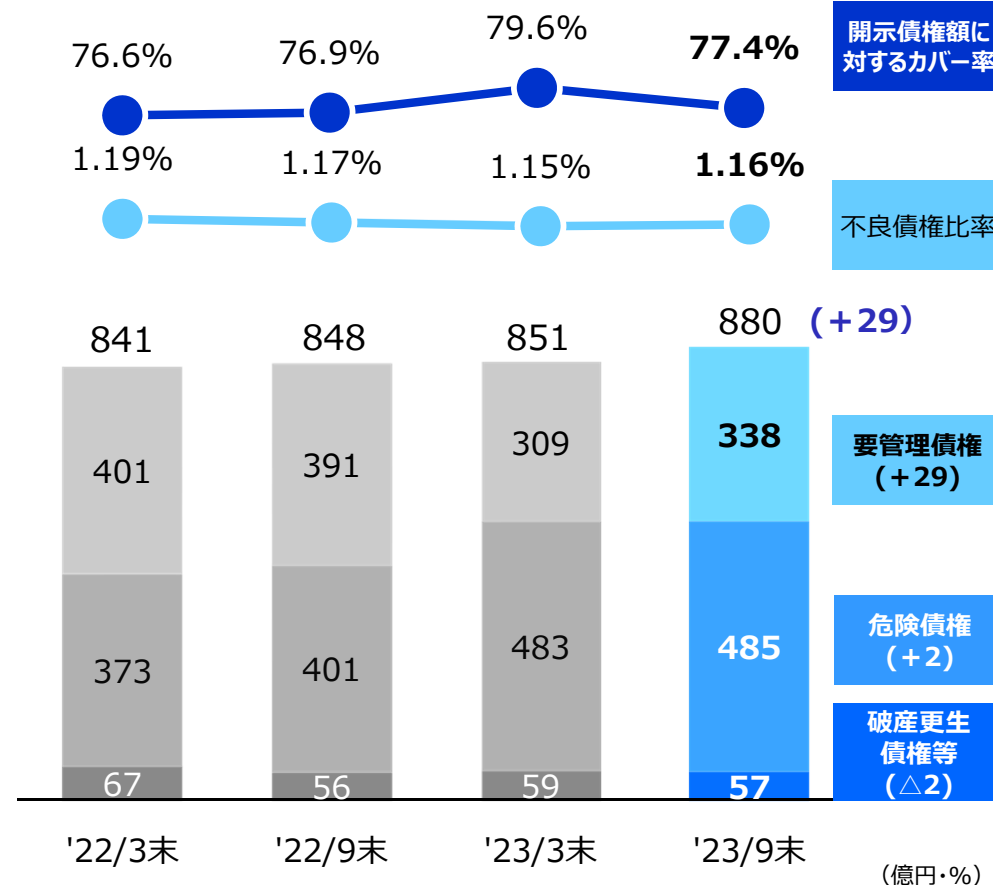
金融再生法開示債権額・不良債権比率

(億円)

$$\text{不良債権比率} = \frac{\text{金融再生法開示債権額}}{\text{総与信}}$$

()は'23/3末比

$$\text{開示債権額に対するカバー率} = \frac{\text{カバー額 (貸倒引当金 + 担保保証等による保全)}}{\text{金融再生法開示債権額}}$$



	'09/3末	'10/3末	'11/3末	'12/3末	...	'21/3末	'22/3末	'23/3末	'23/9末
金融再生法開示債権額	1,284	1,119	1,158	1,052	...	899	841	851	880
不良債権比率	2.82	2.50	2.60	2.31	...	1.36	1.19	1.15	1.16

(注) 金融再生法開示債権額は、単位未満を四捨五入して表示しております。

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。



〈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。