

# 2025年度決算の概要

## －会社説明会資料－

2026年5月26日



# 本日のトピックス

## 決算

### 過去最高益

2025年度実績 当期純利益**437億円** 連結**ROE8.2%**

2026年度計画 当期純利益**510億円** 連結**ROE8.7%**

## 中期計画2024

### 上方修正

2028年度計画 当期純利益**700億円** 連結**ROE11.0%**

修正前：当期純利益570億円、HD連結ROE9.5%以上

## 株主還元

### 自己株式取得**70億円**

2026年度の一株当たり配当金**70円**、総還元性向**5期連続50%超**を計画

# 目次

I. 2025年度のハイライト	… p.4
II. 業績予想（2026年度）	… p.8
III. 「中期計画2024」の見直し	… p.10
IV. 企業価値向上に向けて	… p.16
V. 最後に	… p.42

## Appendix

未来を、ひろげる。



ひろぎんホールディングス

# I. 2025年度決算のハイライト

# 2025年度決算の概要

- ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益は、前年比79億円増益の437億円となり、2年連続で過去最高を更新。
- ▶ 連結ROEは、前年比1.3ポイント上昇の8.2%。

## 連結業績サマリー

(億円)

	2025年度	前年比	(増減率)	3月6日公表比
<b>連結粗利益</b>	<b>1,215</b>	<b>87</b>	<b>(7.7%)</b>	
<b>(除く国債等債券関係損益)</b>	<b>1,398</b>	<b>207</b>		
資金利益	1,042	185		
役員取引等利益	278	18		
特定取引・その他業務利益	△ 105	△ 115		
(うち国債等債券関係損益)	<b>2</b> △ 183	△ 121		
営業経費 (△)	<b>3</b> 695	54		
与信費用 (△)	33	4		
株式等関係損益	<b>2</b> 129	74		
持分法による投資損益	0	0		
その他	2	△ 6		
<b>経常利益</b>	<b>620</b>	<b>99</b>	<b>(18.9%)</b>	<b>5</b>
特別損益	△ 5	6		
法人税等合計 (△)	177	26		
非支配株主に帰属する当期純利益 (△)	0	0		
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>437</b>	<b>79</b>	<b>(22.0%)</b>	<b>7</b>
営業経費率 ※	49.7%	△ 4.2%		
連結ROE	<b>8.2%</b>	1.3%		

※ 営業経費率 = 営業経費 ÷ (連結粗利益 - 国債等債券関係損益)

## 2025年度決算のポイント

### 1 連結粗利益 (除く国債等債券関係損益)

- 地元を中心とした残高の積上げと預貸金利回り差の改善による貸出金収支の増加や、有価証券運用における収益力強化により、銀行の資金利益が大幅に増加
- 証券を中心にグループ会社の増益も寄与し、役員取引等利益も増加

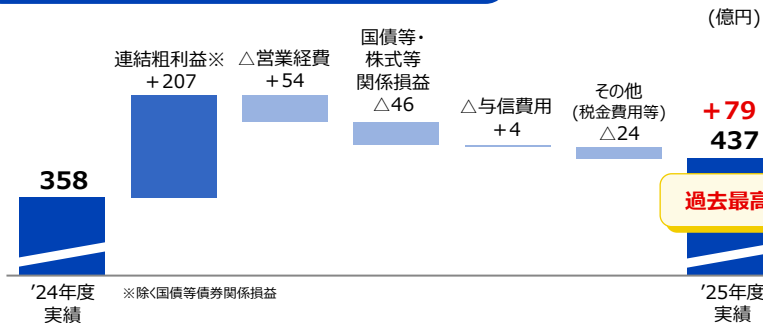
### 2 国債等債券関係損益/株式等関係損益

- 株式等の売却益を計上した一方で、ポートフォリオ改善に向け、低利回りの債券を約3,000億円処分

### 3 営業経費

- 人的資本投資やDX・IT投資を中心とした、成長投資へ積極的に投入
- 一方で、トップラインの伸長により営業経費率は大幅に改善

## 親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因



# 主要グループ会社の実績 - 広島銀行 -

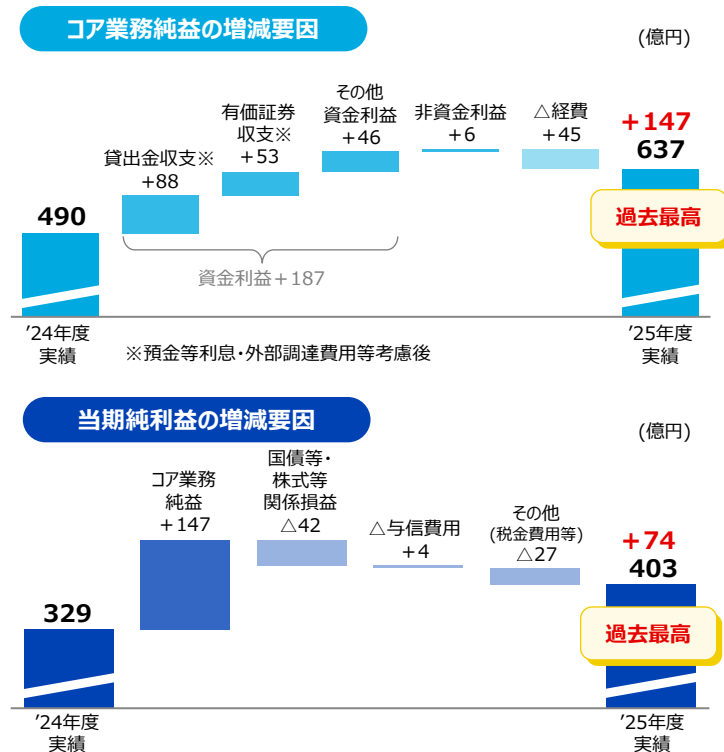
- ▶ コア業務純益(除く投信解約損益)は前年比147億円増益の637億円、当期純利益は前年比74億円増益の403億円となり、ともに過去最高を更新。

## 広島銀行 業績サマリー

(億円)

	2025年度	前年比	(増減率)
<b>コア業務粗利益</b>	<b>1,257</b>	<b>192</b>	<b>(18.1%)</b>
資金利益	1,046	187	
非資金利益	211	6	
法人ソリューション	86	10	
アセットマネジメント	39	△ 2	
個人ローン関連収益	35	0	
その他(内国為替、外国為替等)	51	△ 2	
経費(除く臨時処理分) (△)	620	45	
<b>コア業務純益</b>	<b>637</b>	<b>147</b>	<b>(29.9%)</b>
<b>コア業務純益(除く投信解約損益)</b>	<b>637</b>	<b>147</b>	<b>(29.9%)</b>
国債等債券関係損益	△ 181	△ 119	
<b>実質業務純益</b>	<b>455</b>	<b>28</b>	<b>(6.6%)</b>
与信費用 (△)	27	4	
株式等関係損益	132	77	
その他臨時損益	8	△ 9	
<b>経常利益</b>	<b>569</b>	<b>92</b>	<b>(19.3%)</b>
特別損益	△ 5	6	
法人税等合計 (△)	160	24	
<b>当期純利益</b>	<b>403</b>	<b>74</b>	<b>(22.4%)</b>

## コア業務純益・当期純利益の増減要因



# 主要グループ会社の実績 - 広島銀行以外 -

- ▶ 各社とも業績は概ね増益。
- ▶ ひろぎん証券の好調な業績が牽引し、グループ会社当期純利益の合計は前年比7億41百万円増益。

## 主要グループ会社 業績サマリー

金融連結子会社

非金融連結子会社

### ひろぎん証券

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	5,910	1,191
経常利益	1,665	987
当期純利益	1,174	696

### ひろぎんリース

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	3,284	294
経常利益	1,438	△ 36
当期純利益	1,001	61

### しまなみ債権回収

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	796	112
経常利益	273	176
当期純利益	200	145

### ひろぎんキャピタルパートナーズ

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	245	13
経常利益	△ 383	△ 470
当期純利益	△ 264	△ 324

### ひろぎんクレジットサービス

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	4,063	0
経常利益	2,018	111
当期純利益	1,338	84

保有株式等の評価損にかかる損失△444

### ひろぎんライフパートナーズ※

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	52	45
経常利益	△ 2	54
当期純利益	△ 2	37

### ひろぎんヒューマンリソース

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	335	27
経常利益	47	15
当期純利益	33	17

### ひろぎんエリアデザイン

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	488	141
経常利益	91	32
当期純利益	77	26

### ひろぎんITソリューションズ

(百万円)	2025年度	前年比
業務粗利益	1,004	△ 4
経常利益	110	△ 3
当期純利益	73	△ 8

### グループ会社当期純利益※

(百万円)	2025年度	前年比
グループ会社 当期純利益	3,746	741

※ 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

※ '24年1月設立、7月事業開始

## Ⅱ. 業績予想（2026年度）

# 2026年度の業績予想

- ▶ 2026年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、3年連続の過去最高益となる510億円を見込む。

【HD連結】 (億円)

	中間期 業績予想	2026年度 業績予想	前年比
経常利益	345	745	125
親会社株主に帰属する 当期純利益	235	510	73
連結ROE		8.7%	0.5%

## 業績予想の前提となるマーケットシナリオ

円貨金利：(短期) 日銀政策金利 1.25%※ (長期) 10年国債金利 2.30%

外貨金利：(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

(参考) 広島銀行の2026年度の個別業績予想 (億円)

	中間期 業績予想	2026年度 業績予想	前年比
資金利益		1,185	139
非資金利益		215	4
コア業務粗利益		1,400	143
経費 (△)		665	45
コア業務純益		735	98
うち有価証券関係損益		15	64
うち与信費用 (△)		70	43
経常利益	320	685	116
当期純利益	220	475	72

## Ⅲ. 「中期計画2024」の見直し

# 2028年度目標の主な見直し内容

見直し内容（中計最終年度：2028年度目標）

見直し前

見直し後

経営指標

連結ROE

9.5%以上 → 11%以上

連結自己  
資本比率

10%程度 → 10%程度  
(変更なし)

連結BPS

2,000円以上 → 2,200円以上

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

見直しの背景（中計最終年度：2028年度の見通し）

Point  
1

事業性貸出残高の堅調な伸び

詳細p.23

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

詳細p.29

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

政策金利シナリオの見直し

見直し前

見直し後

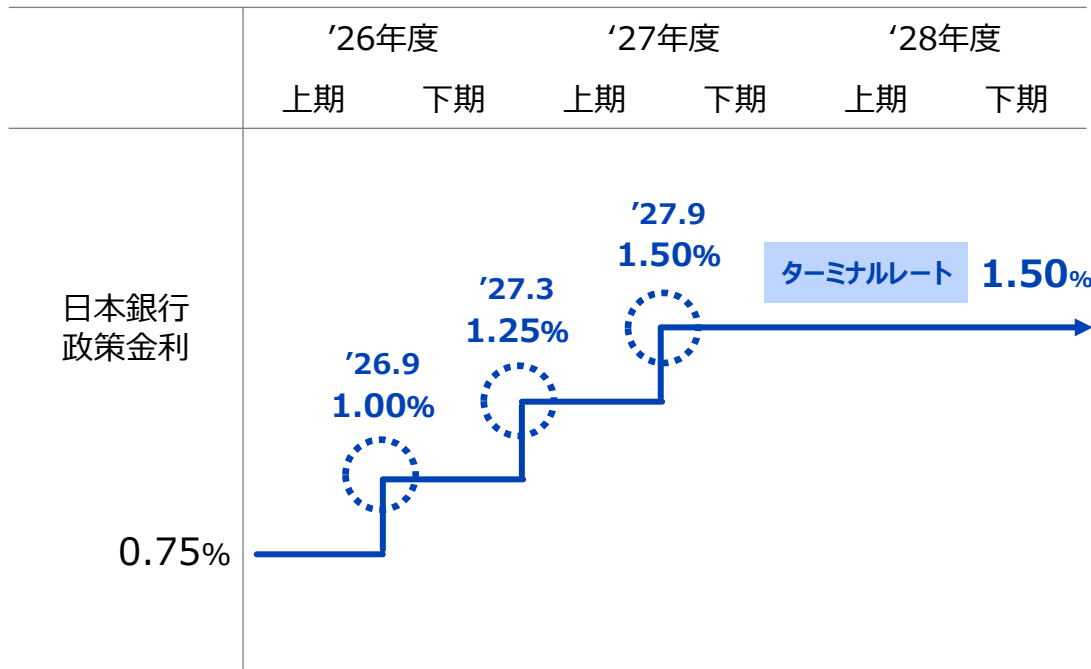
日銀政策金利

1.00% → 1.50%

# 政策金利シナリオの見直し - 金利シナリオの前提 -

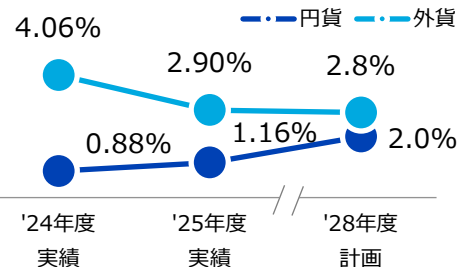
▶ 「中期計画2024」における政策金利シナリオについて、2026年9月以降半年毎に1.5%まで上昇するシナリオへの見直しを実施。

## 政策金利シナリオ

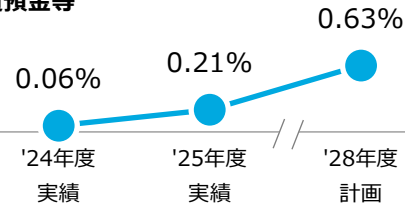


## (参考) 利回り計画

### 事業性円貨・外貨（政府向け貸出除く）



### 円貨預金等

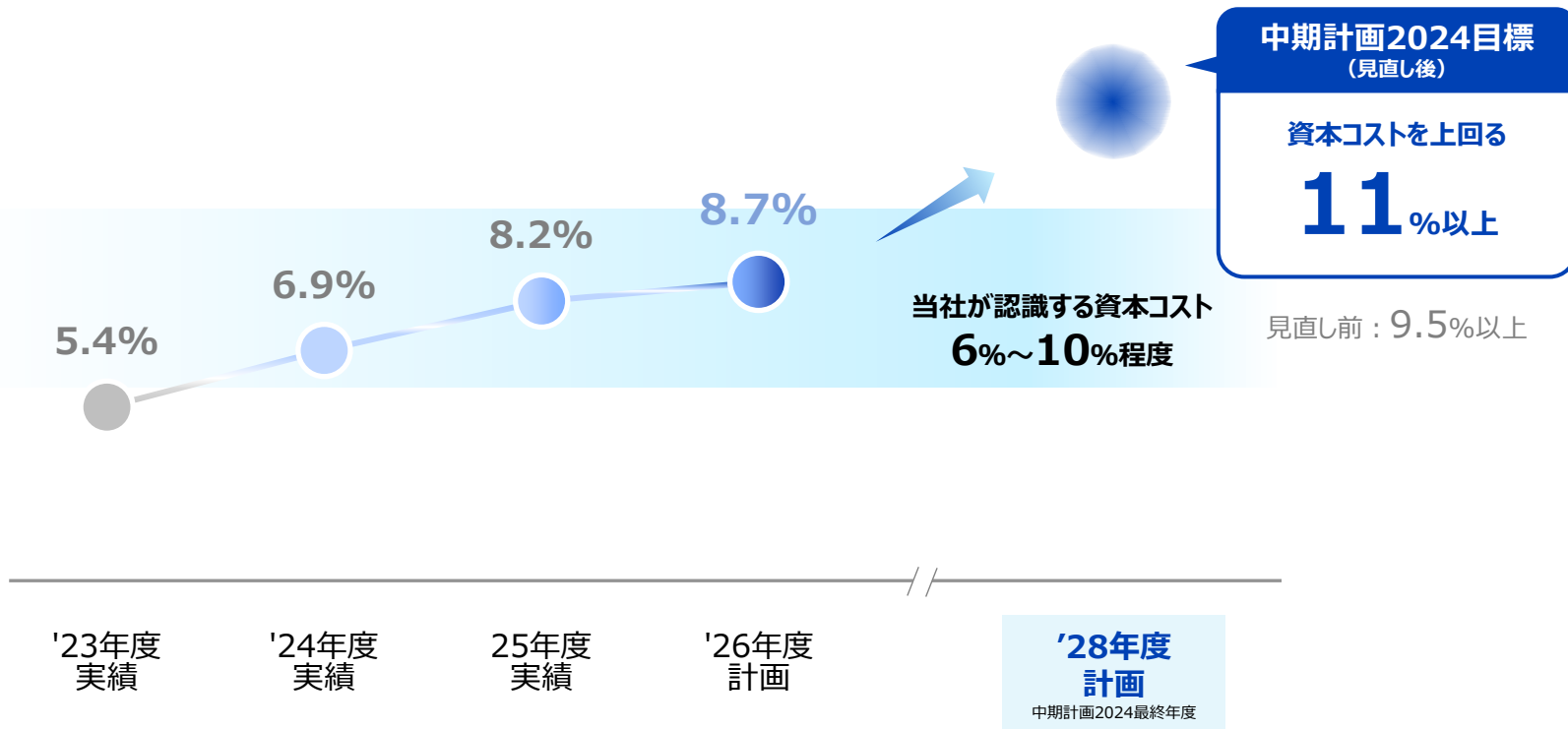


### 利回りの前提

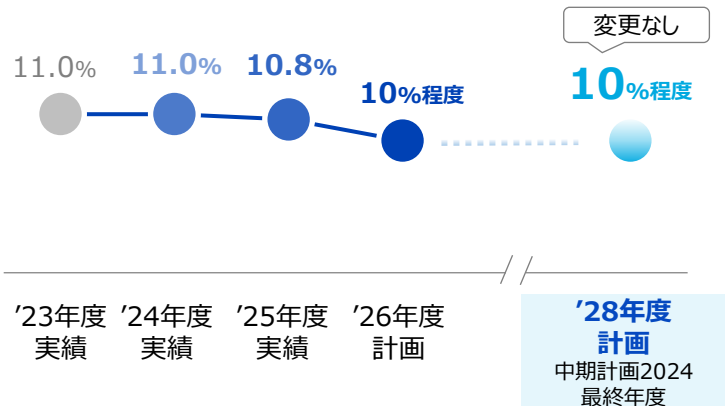
貸出金 (追随率) 短プラ スプレッド貸出 短期：50%、長期：90% 100%

預金 (利回り) 流動性 政策金利の40% 定期性 政策金利の60%

## 上方修正 連結ROE

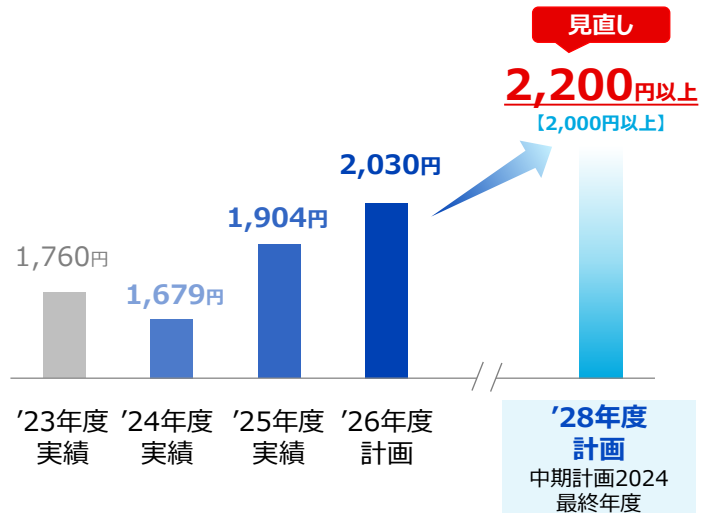


## 変更なし 連結自己資本比率



## 上方修正 連結BPS

【 】内は見直し前の目標値



# 地域活性化指標の達成に向けた当社グループの取組み

## 地域活性化指標

広島県の  
人口社会増減

減少幅縮小  
(2028年)

広島県の  
観光消費額

継続的な増加※  
(2028年)

広島県の  
温室効果ガス排出量

継続的な削減  
(2028年度)

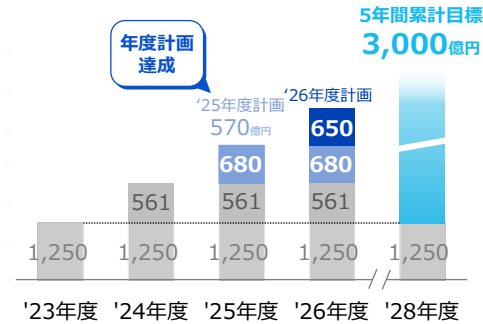
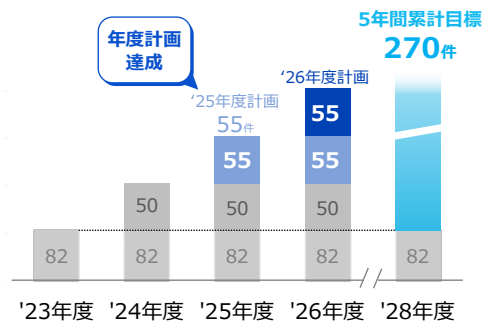
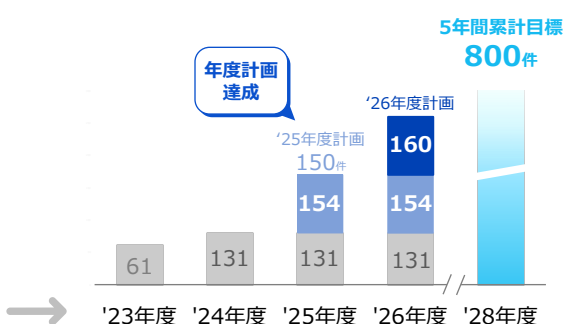
(※) 通過型から周遊型・滞在型観光  
へシフトすることにより単価を引き上げる

## 当社グループの取組み

変更なし スタートアップ・ベンチャー支援の件数

変更なし 街づくり・地域開発への関与件数

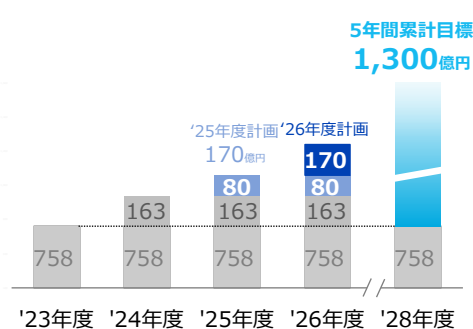
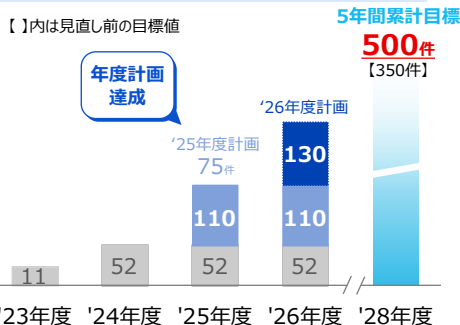
変更なし 環境ファイナンス実行額



上方修正

人材紹介の件数

変更なし 観光業への投融資額

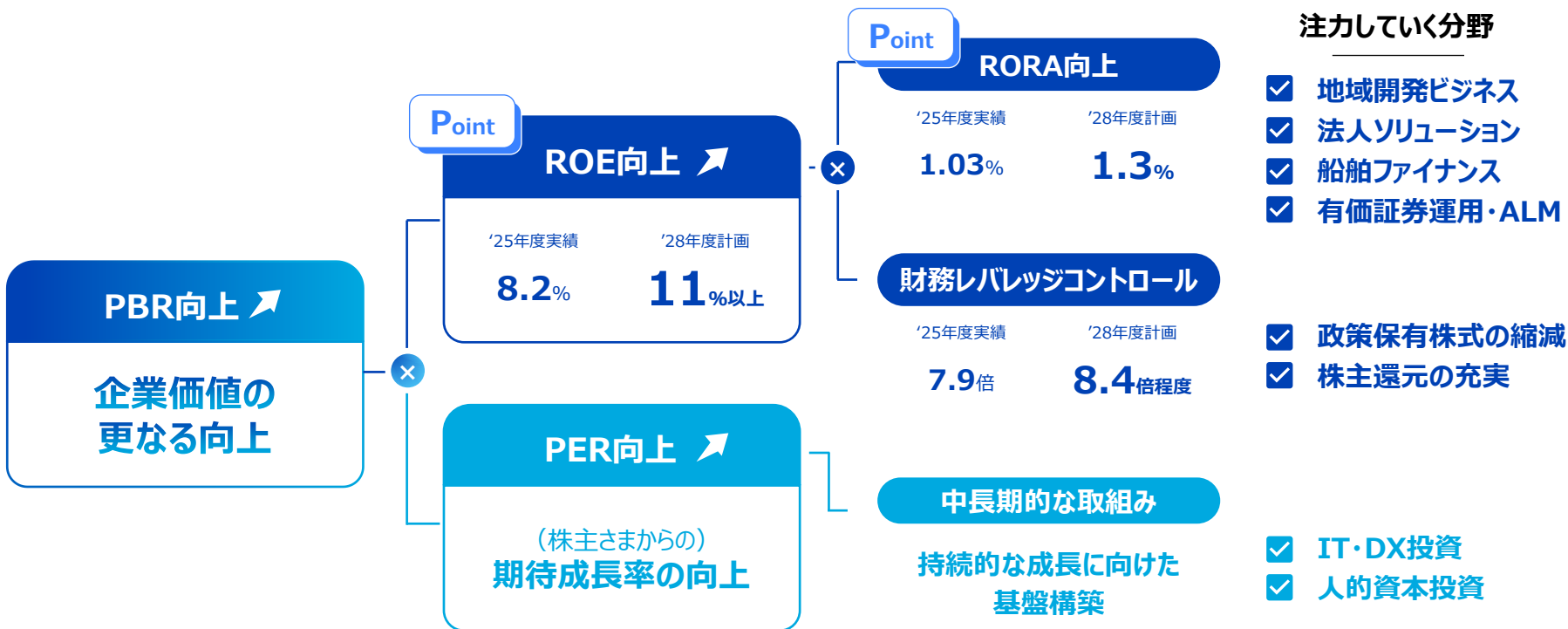


「人材紹介の件数」の  
5年間累計目標を上方修正

## IV. 企業価値向上に向けて

# 企業価値向上に向けて

- ▶ 企業価値の向上に向けて、ROE、RORAの向上に注力していく。



# 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の向上を図っていく

## 短期・中期（～'28年度）

## 長期（'29年度～）

### 地域の成長領域



#### 街づくり・観光

（出所）中国SC開発（株）

- 観光・MICE需要が拡大
- 複数の新規・再開発案件が進捗



#### 半導体

（出所）Micron Technology, Inc.

- 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



#### 造船

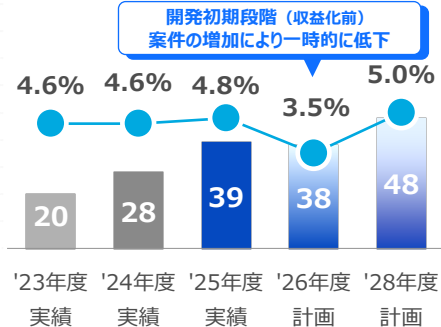
- 「造船業再生」に向けて設備投資が拡大
- 船主の資金ニーズが拡大

## 収益・RORA向上のドライバーとして注力分野に経営資源（ヒト・モノ・カネ）を優先的に投入

### 注力分野

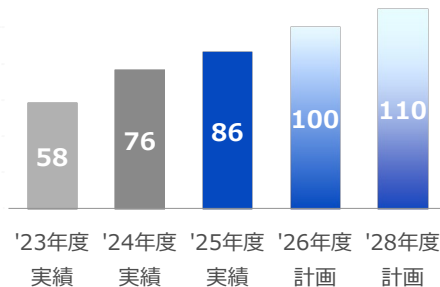
#### 地域開発ビジネス

収益計画（億円）  
（※貸出金利息を含む）



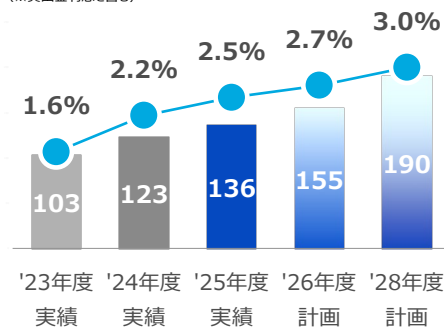
#### 法人ソリューション

収益計画（億円）



#### 船舶ファイナンス

収益計画（億円）  
（※貸出金利息を含む）



# ROE向上に向けた取組み – 地域開発ビジネス –

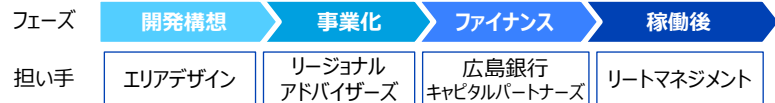
- ▶ 当社グループの強みは、不動産ファイナンスや行政・再開発事業者等へのコンサルティングの豊富な実績とそこで得られた地域開発ビジネスのノウハウ・リレーション。
- ▶ 今後拡大が見込まれる再開発案件関連の収益機会を取り込むため、再開発案件の入口から出口まで一気通貫対応できるグループ横断型の推進態勢を整備。

## 当社の優位性および実績

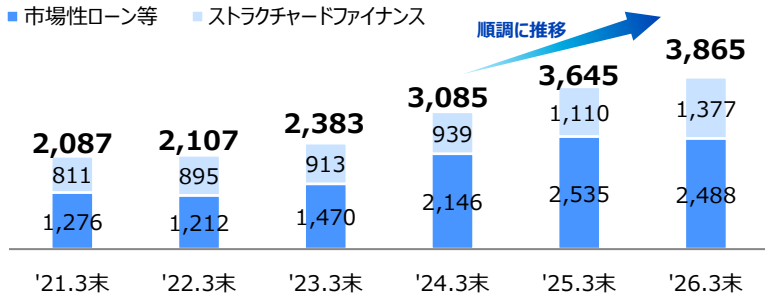
### 優位性 当社グループの強み

- ✓ 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）
- ✓ 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
- ✓ 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

#### 地域開発ビジネス推進体制



### 実績 広島銀行 本部貸出金残高の推移（未残）（億円）

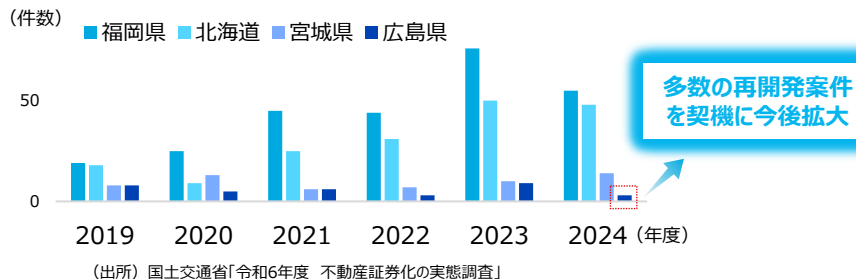


## 収益機会

### 地域開発プロジェクトの状況



### 証券化対象不動産の取得実績推移（都道府県別）



# ROE向上に向けた取組み – 地域開発ビジネス –

▶ 今後さらに、本分野への人員シフトと中計前半の2年間で入口段階から関与してきた案件の成果付けを進め、地域開発ビジネス関連収益の拡大を目指す。

## 取組を強化する領域および人員配置計画

### アセット マネジメント

- 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

### コンサルティング

- 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

### エクイティ・デット ファイナンス

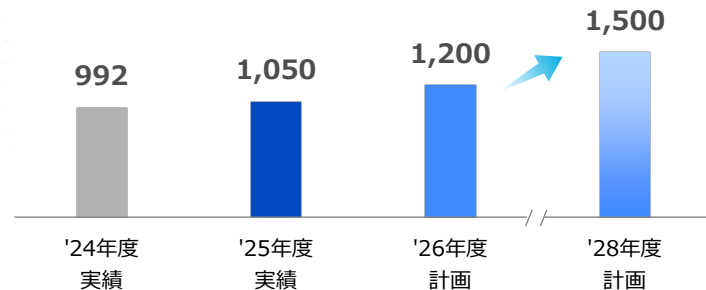
- 不動産関連ファイナンスへの積極的なリスクテイクによる貸出金利息・ファイナンス関連フィーの増強

### 人員配置計画 (人)

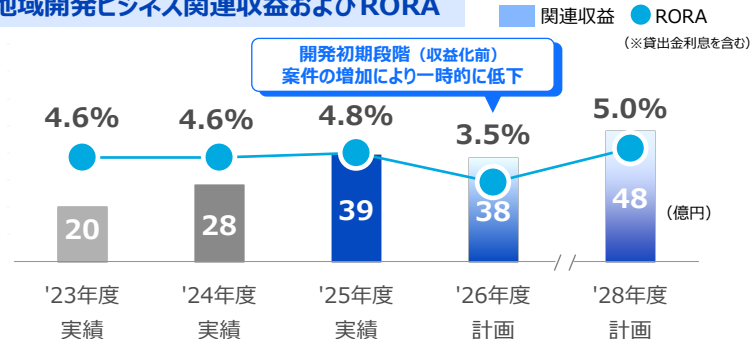


## 計数計画

### 事業性貸出残高 (地域開発ビジネス関連) 平残 (億円)



### 地域開発ビジネス関連収益およびRORA



# ROE向上に向けた取組み - 法人ソリューション -

- ▶ 当社グループの強みは、お取引先企業の定性情報（＝経営課題）の把握・分析力と、非金融分野も含めた高度なソリューション提供力。
- ▶ 広島県を中心とした地元4県は製造業が多く、活発化する設備投資需要を背景に、法人ソリューションの強みを活かせる収益機会が今後さらに拡大する見込み。

## 当社の優位性および実績

### 優位性 当社グループの強み

- ✓ 金融サービスのみならず非金融サービスを提供できるソリューション体制
- ✓ グループの「総合力」で築く強固な顧客基盤
- ✓ 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

(本部実施)

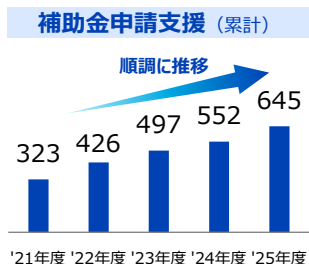
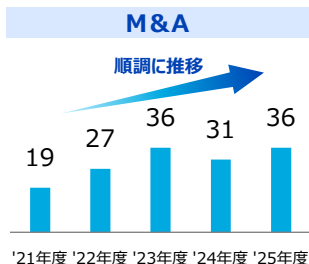
中計策定支援 **153**件

(営業店実施)

定性分析 **6,771**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）

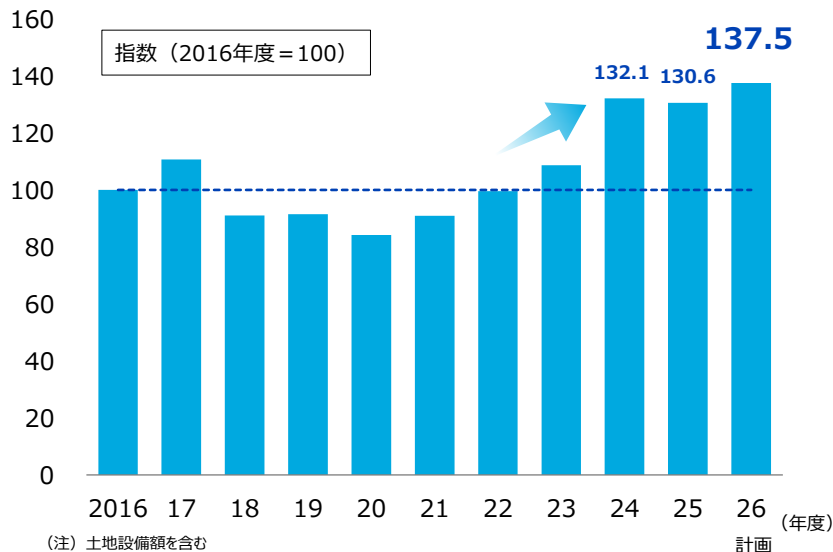
### 実績 M&A成約および補助金申請支援の件数



地域金融機関  
**最多**  
大規模成長投資補助金  
採択件数18件

## 収益機会

### 広島県内企業の設備投資計画額の推移 (日銀短観)



(注) 土地設備額を含む  
(出所) 日本銀行広島支店「短観」より当社が作成

# ROE向上に向けた取組み - 法人ソリューション -

▶ 旺盛な設備資金需要の取込みに向けた他行差別化の源泉として、お取引先企業への深い関与・支援を可能とする法人ソリューションを拡充・高度化していく。

## 取組を強化する領域および人員配置計画

### コンサルティング

- 自動車RMで蓄積したノウハウを活用し、「製造業RM」へと発展させ、地元製造業の成長と再生に貢献

### M&A・事業承継

- 事業性評価を通じた「取引先を知る」活動の徹底によるM&A・事業承継支援等の強化

### エクイティビジネス

- 外部ファンドとの共同出資を通じたエクイティビジネスの強化

### 人材紹介

- ひろぎんヒューマンリソース、ひろぎんワールドビジネスと連携した人材不足への対応支援

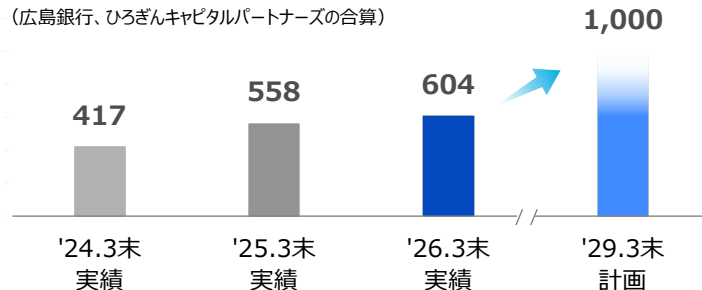
## 人員配置計画 (人)



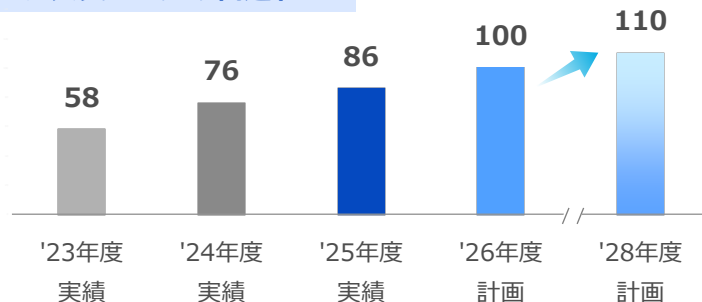
## 計数計画

### エクイティビジネス投資残高 (億円)

(広島銀行、ひろぎんキャピタルパートナーズの合算)



### 法人ソリューション関連収益 (億円)

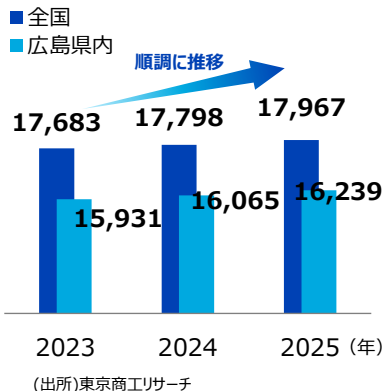


# (法人ソリューションを通じた) 顧客基盤の拡大およびRORAの向上

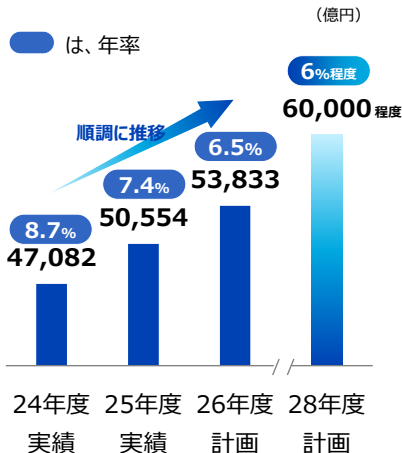
▶ 収益の柱として地元を中心とした事業性貸出を今後さらに推進し、2028年度（中計最終年度）には残高6兆円程度への積み上げを目指す。

## 量の拡大 顧客基盤の拡大

広島銀行のメインバンク社数

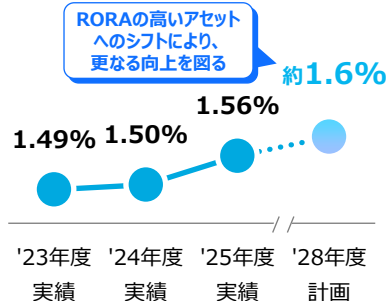


広島銀行の事業性貸出残高 (平残)

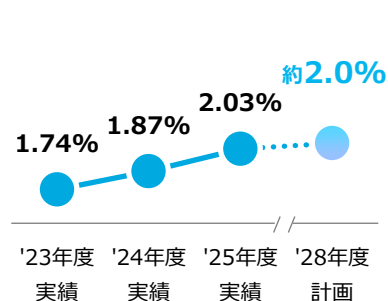


## 質の向上 RORAの向上

(円貨) 貸出金RORA

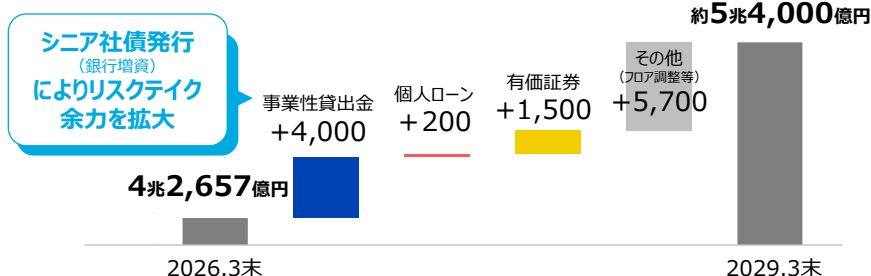


(外貨) 貸出金RORA



(注) 貸出金RORAは、スプレッドベース

## リスクアセットの推移



法人ソリューションへの取組みを起点に  
顧客基盤の拡大および貸出金増強が順調に推移

# (参考) 広島県内における半導体産業の状況

## 広島県内における半導体関連の投資状況



(写真提供) Micron Technology, Inc.



デバイス、製造装置、部品加工、研究開発に至る幅広い機能が集積

## 広島県内における半導体関連の投資計画（公表済）

マイクロン メモリジャパン(株)	22年9月公表 1,394億円	23年5月公表 5,000億円	ローツエ(株)	26年4月公表 205億円
	25年9月公表 1兆5,000億円		(株)ジェーイーエル	24年8月公表 50億円
(株)ディスコ	22年9月公表 330億円		広島大学	23年4月公表 12.5億円

出所：各企業・大学ホームページ、各種マスコミ報道等



## 半導体関連投資により広島県内に創出される経済波及効果（2022～2035年）

設備投資、生産増加 における設備投資の金額および設備投資に伴い生産が増加する金額	約6兆6,000億円
サプライヤー投資 生産増加に対応してサプライヤー等が増産するために必要となる設備投資	約6,000億円
まちづくり投資 住宅、店舗、医療・教育施設、上下水道、産業団地等を整備するための投資	約2,000億円

出所：ひろぎんエリアデザイン(株)

推計方法：上図の公表された投資計画額および公表されている各種統計データを元に、広島県・全国地域間産業連関表（令和2年版）を作成して推計

**合計 約7兆4,000億円**

# ROE向上に向けた取組み – 船舶ファイナンス –

- ▶ 当社グループの強みは、参入障壁の高い船舶ファイナンス分野にて、瀬戸内海事クラスターを黎明期から支えてきた歴史とノウハウ（船舶融資残高は国内地銀2位）。
- ▶ 直近の大量建造期だった2010年ごろの建造船のリプレース需要が旺盛であり、日本政府の「17の成長戦略分野」指定もあり、資金需要は今後さらに伸びる見込み。

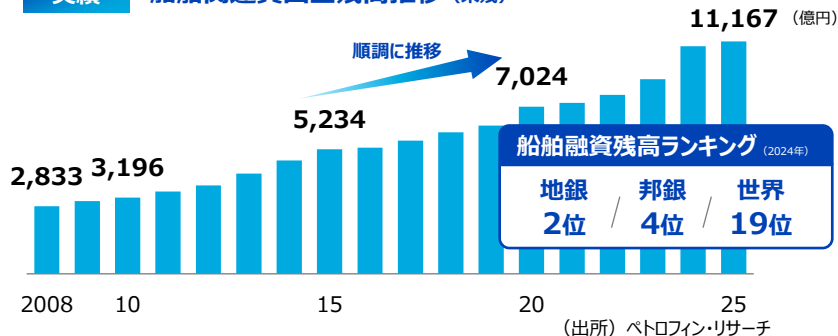
## 当社の実績および競争優位性

### 優位性 当社グループの強み

- ✓ 造船業・造船関連業・船主との強固なリレーション
- ✓ 瀬戸内海事クラスター（造船・造船関連業）の市場規模
- ✓ 長年に渡り培ってきたノウハウ（支援体制、市況動向把握、多様な資金支援手法等）

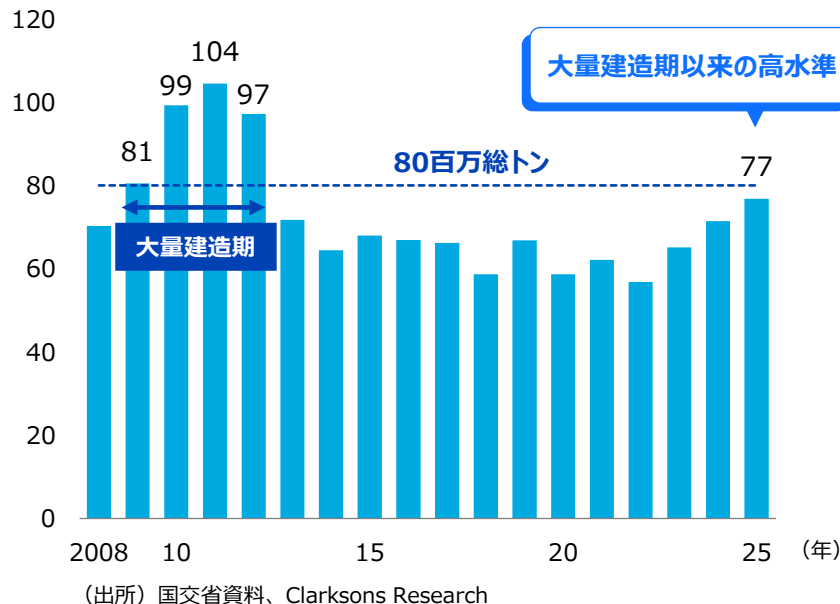
(年)	2001年	2017年	2024年
支援体制	業種RM 設立	船舶ファイナンス部 設立	シンガポール 現地法人設立

### 実績 船舶関連貸出金残高推移（末残）



## 収益機会

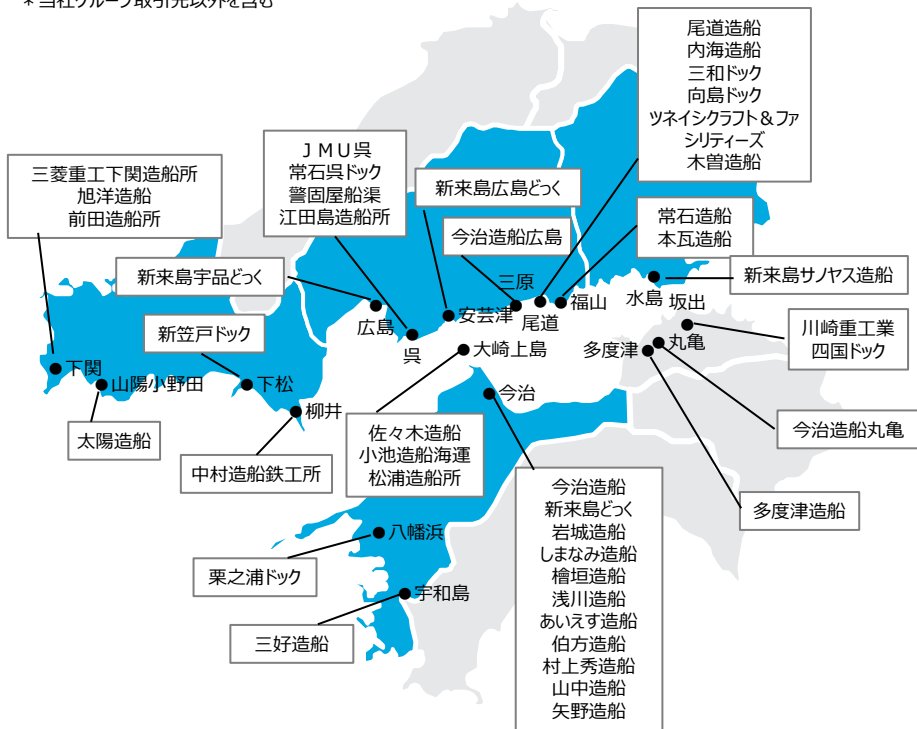
### 世界の造船建造量の推移（百万総トン）



# (参考) 造船業再生ロードマップ

## 地元4県の主要造船所一覧

\* 当社グループ取引先以外を含む



当社グループ取引先の国内建造シェアは約7割

## 造船業再生ロードマップ（日本政府公表）

目標	□ 2035年までに建造量1,800万総トン（2024年比で倍増）
	□ 次世代船舶建造技術で世界を主導
	□ 国際社会における我が国造船業の役割を確立

出所：国土交通省

目標実現に向けて、官民 **1兆円**（うち民間投資5,000億円）  
規模の投資を日本政府が主導



## 2035年までの地元4県における収益機会（国内建造シェアどおりに投資が行われた場合）

金融	造船・造船関連業の資金需要対応 （民間投資：3,500億円）	➡	最大収益機会 約 <b>35億円</b> /年間 （収益1%で試算）			
	地元企業の資金需要の具体例					
	<table border="1"> <tr> <td>艦装プラットフォーム、ドッグの新設等</td> <td>200億円</td> </tr> <tr> <td>艦装ドッグ拡張・クレーン改造等</td> <td>150億円</td> </tr> <tr> <td>ゼロエミッション船用ポンプ生産設備の増強</td> <td>95億円</td> </tr> </table>			艦装プラットフォーム、ドッグの新設等	200億円	艦装ドッグ拡張・クレーン改造等
艦装プラットフォーム、ドッグの新設等	200億円					
艦装ドッグ拡張・クレーン改造等	150億円					
ゼロエミッション船用ポンプ生産設備の増強	95億円					
非金融	補助金申請支援 （補助金支援額：3,500億円）	➡	最大収益機会 約 <b>100億円</b> （手数料率3%で試算）			

✦ 建造量増加による船主の資金需要増加

# ROE向上に向けた取組み - 船舶ファイナンス -

▶ 拡大する船舶建造需要を背景に、2028年度（中計最終年度）の船舶関連融資残高計画を1兆4,500億円へ引上げ、船舶関連収益190億円を目指す。

## 取組を強化する領域および人員配置計画

### 新造船への ファイナンス対応

□ 船主の高まる投資ニーズを踏まえた貸出金増強

### ストラクチャード ファイナンス

□ ストラクチャードファイナンス推進による船舶関連収益の増強

### 造船業再生 支援

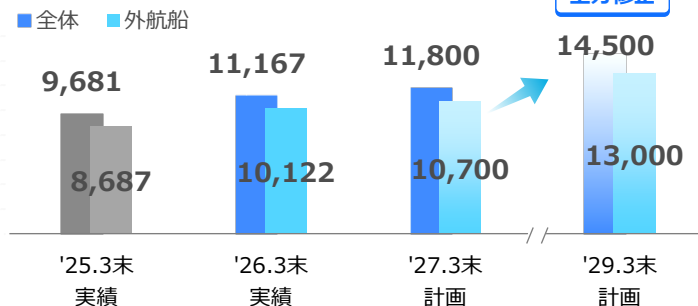
□ 日本政府が主導する造船業再生への取組みを踏まえた、造船・造船関連企業への支援強化

### 人員配置計画 (人)

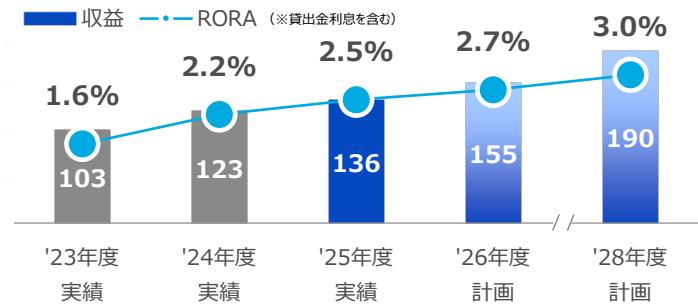


## 計数計画

### 船舶関連の事業性貸出残高 (億円)



### 船舶関連収益およびRORA (収益: 億円)



# ROE向上に向けた取組み – 有価証券運用 –

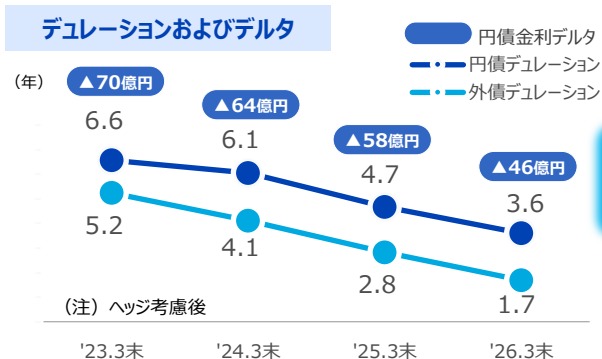
- ▶ 有価証券ポートフォリオの再構築は順調に進捗し、当初の2028年度（中計最終年度）目標「残高2兆円、利回り1%以上」を3年前倒しで達成
- ▶ 今後は、さらに高い資金利益を継続的に確保できる有価証券ポートフォリオを構築していく

## 有価証券運用の方針

運用  
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

## 実績

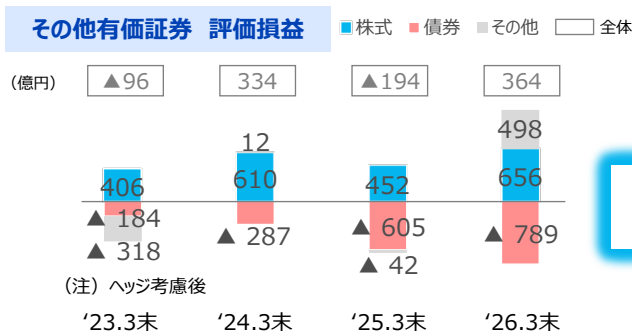


デレーションは  
着実に短期化

円債金利デルタ：  
10bp上昇時の時価変動額

## 今後の投資方針

- 円債**
  - ラダーポートフォリオの構築を進めるなか、当面はデレーションを短期化しつつ、利回り向上を図る
- 外債**
  - 金利変動リスクの影響を受けにくい変動債への投資を拡充
- 株式・投信等**
  - 高い利回りの獲得や含み益作りを目的とした投資を継続



ポートフォリオの  
評価損益は改善

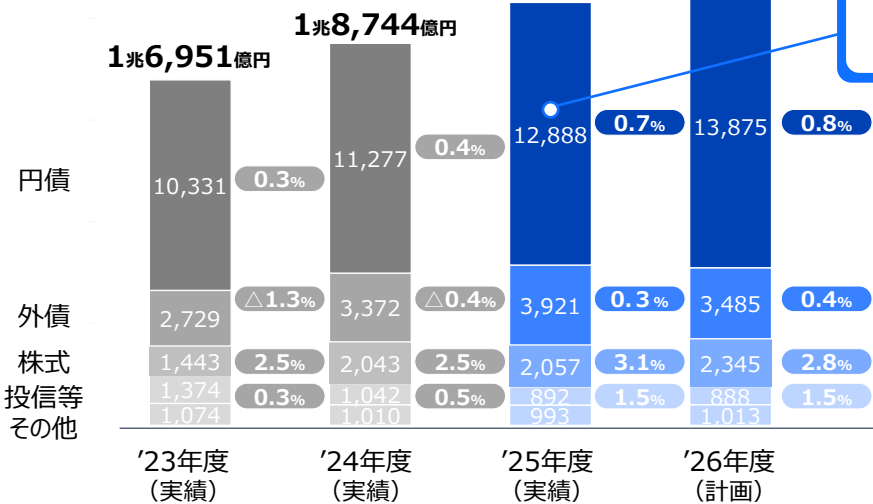
# ROE向上に向けた取組み - 有価証券運用 -

▶ 2028年度（中計最終年度）目標を「残高2兆円、利回り1.7%超」へ引上げ

## 有価証券ポートフォリオの状況

利回り	0.37%	0.67%	1.00%	1.16%
資金利益	62億円	125億円	208億円	250億円
売買損益	62億円	▲3億円	▲49億円	15億円

(億円)

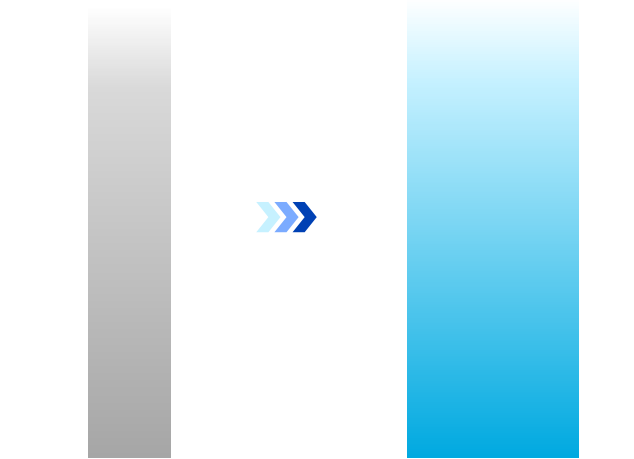


円債を中心に  
低利回りの債券を  
約3,000億円売却

## 2028年度（中計最終年度）の見直し

利回り	1.1%超	1.7%超
資金利益	225億円	345億円
売買損益	15億円	15億円
残高	2兆円	2兆円

利回り計画  
を引上げ



'28年度 (中計最終年度) 見直し前

'28年度 (中計最終年度) 見直し後

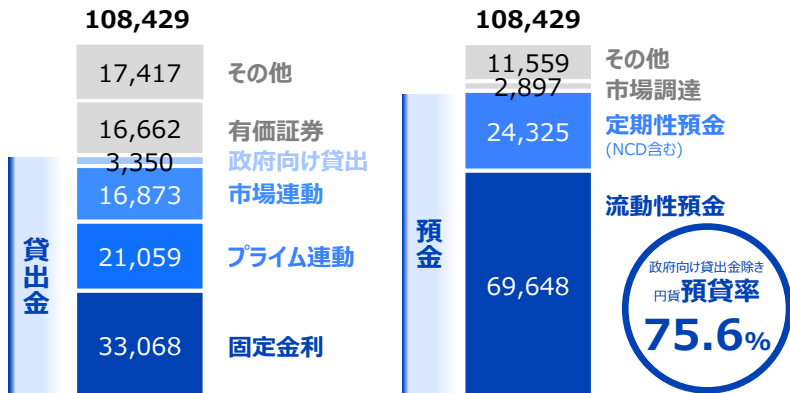
(注) 内部管理計数ベース、残高は平残（簿価ベース）、利回りは外部調達費用考慮後、有価証券残高（全体）に政策投資含み、投信等に特定金銭信託含む

# ROE向上に向けた取組み - ALM (バランスシート運営) -

▶ 政府向け貸出金除きの円貨預貸率は75.6%。引き続き、預貸率を勘案する中、収益性の高い事業性貸出金等へシフトしていく。

## 円貨バランスシート

(億円)



## バランスシート運営のポイント

Point 1

調達手段多様化 (コマーシャルペーパー等) の検討

2025年には地銀として約16年振りのシニア社債を発行するなど、多様な調達手段を検討

Point 2

政府向け貸出金のシフト

政府向け貸出金の推移 (億円) 末残



収益性の高い事業性貸出金等へシフト

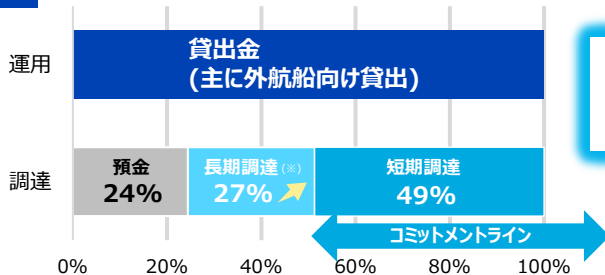
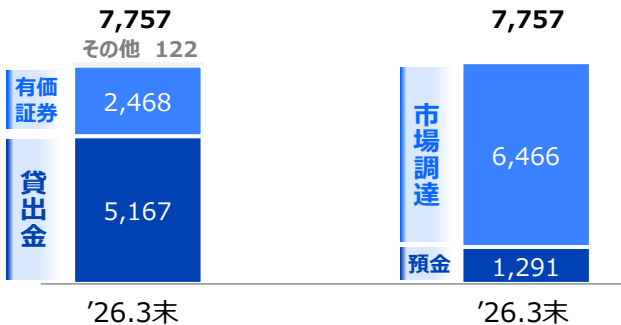
Point 3

外貨における資金繰りリスクの低減

長期調達やコミットメントラインにより資金繰りリスクを低減

## 外貨バランスシート

(百万米ドル)



(※) '25.3末比+6Pt

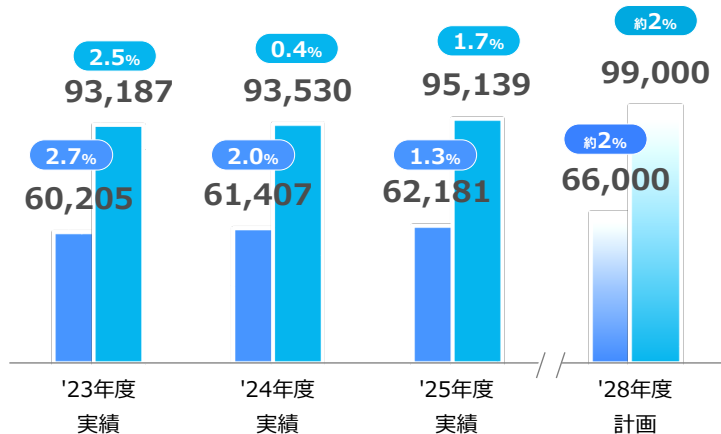
# ROE向上に向けた取組み – ALM（預金獲得施策） –

▶ 過度な金利競争に踏み込まず、メイン取引先とのリレーションを強化するとともに、遺言信託や住宅ローンを活用する中、預金増強を図る。

## 当社の実績

### （広島銀行）預金等残高推移 平残

● は、年率    ■ 個人預金    ■ 広島銀行全体



**過度な金利キャンペーンを実施せず  
（預金コストを抑制）、順調に預金を獲得**

## 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

通常相続の場合  
(n=12,377)



遺言信託受託先の相続の場合  
(n=122)



遺言信託の  
累計契約  
**3,000**  
件超

- ✓ <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

- 土日に営業する<ひろぎん> ライフコンサルプラザにおいて幅広い商品のご提案（ローン・保険・資産運用）を通じて、お客さま接点を拡大



住宅ローン実行額の推移 (億円)



# ROE向上に向けた取組み - 個人分野の取組み -

- ▶ ゴールベースアプローチに基づく資産管理型コンサルティングへの移行を進めていき、現在のアップフロント中心の収益構造から、マーケット環境に左右されないストック収益中心の収益構造への変革を図っていく。

## 当社の取組み

## 計数実績・計画

### ☑ 対面での高度なコンサルティング

担い手

／ 広島銀行 ✕ ／ ひろぎん証券

- 基幹店舗へのコンサルティングアドバイザーの集約によるノウハウの共有・スキル向上を通じた収益力の強化
- ゴールベースアプローチに基づく銀証連携の高度化およびストック型ビジネスの確立

### ☑ アライアンスを活用したお客さまの利便性向上

担い手

／ ひろぎんライフパートナーズ ✕ Rakuten 楽天証券 SBI証券

- プラットフォーマー（楽天グループ等）等とのアライアンスによるお客さまの利便性向上

### ☑ ひろぎんアプリを活用したお客さまの利便性向上

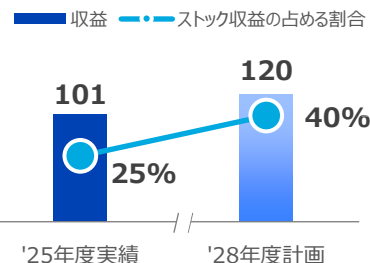
- 「手の中に、いつも〈ひろぎん〉」をコンセプトに、銀行のほぼ全ての機能を提供

### ファンドラップサービス契約者数・販売金額



### アセットマネジメント関連収益

(広島銀行、ひろぎん証券の合算) (億円)

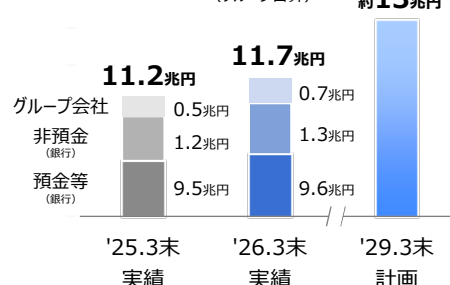


### ひろぎんアプリのダウンロード件数 (累計)



### 総預り資産残高

(グループ合算) 約13兆円



対面

非対面

# 財務レバレッジコントロール – 資本政策 –

- ▶ 配当については、配当性向は40%程度を基本方針とし、2026年度の1株当たりの年間配当額は、前年比12円増配の70円を予定。
- ▶ 自己株式取得については、連結自己資本比率「10%程度」（2026年度ターゲット）を目処とする中、自己資本比率の水準に応じて機動的に運営。

## 配当性向

利益成長を通じた1株当たり配当金の安定的かつ持続的な増加を基本とし、**配当性向を40%程度とする**

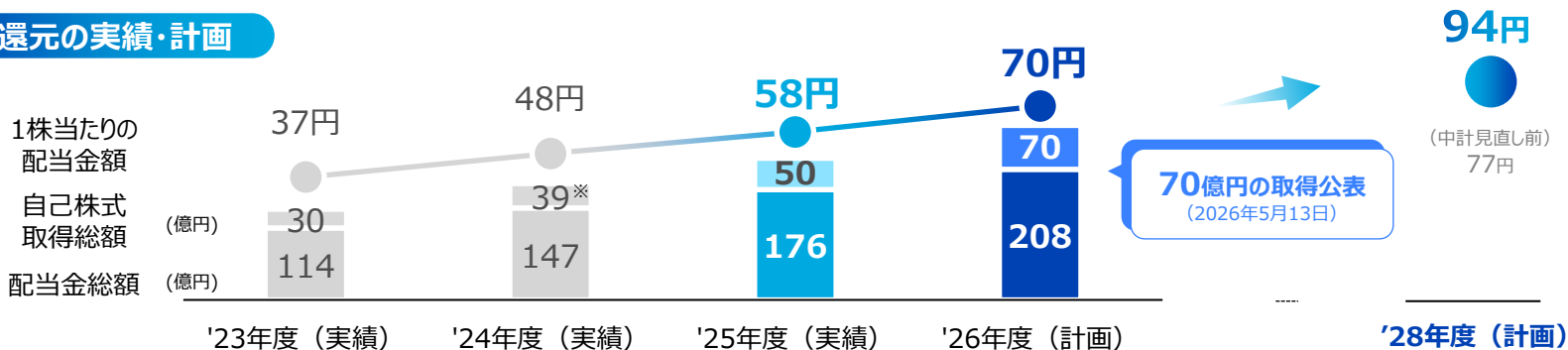
## 自己株式取得

**財務の健全性を維持**する中、業績動向や市場環境等を総合的に考慮したうえで**機動的に実施**

2026年度 自己資本比率目標

(HD連結・銀行単体) 10%程度

## 株主還元の実績・計画



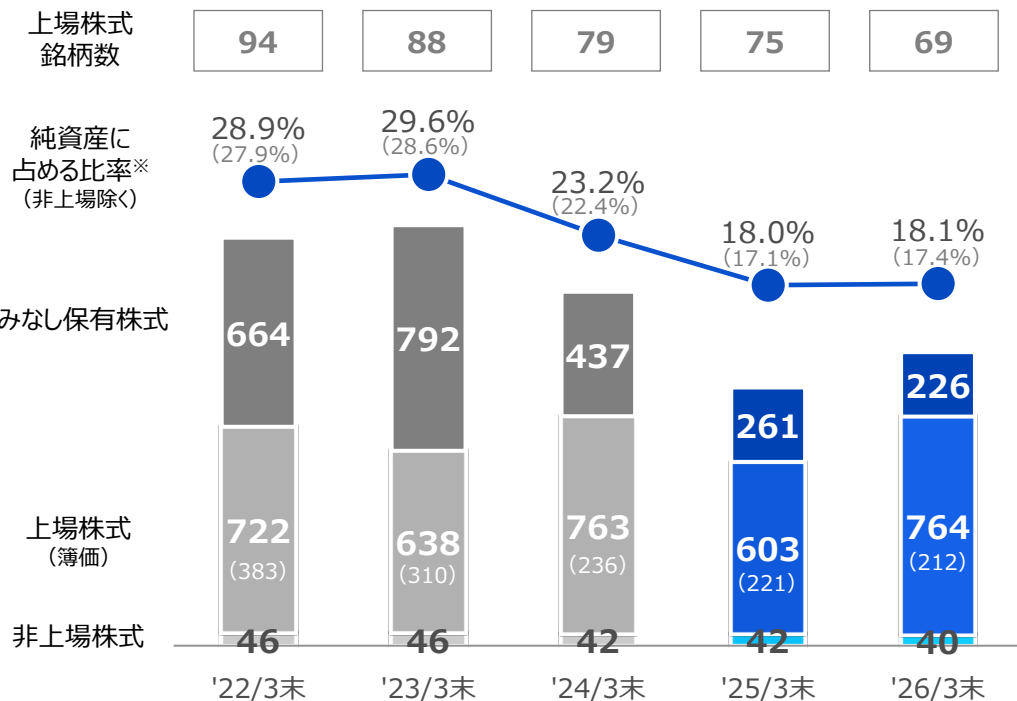
	'23年度 (実績)	'24年度 (実績)	'25年度 (実績)	'26年度 (計画)	'28年度 (計画)
配当性向	41.0%	40.5%	39.8%	40.5%	約40%
総還元性向	52.2%	51.7%*	51.6%	54.5%	-
DOE	2.4%	3.0%	3.4%	3.9%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	276億円	358億円	437億円	510億円	700億円

※ 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

# 財務レバレッジコントロール – 政策保有株式の縮減 –

- ▶ 政策保有株式（上場）については、'22年3月末対比で25銘柄（簿価ベースで171億円）の縮減を実施。
- ▶ 2029年3月末目標の連結純資産対比15%未満（時価ベース）に向けて、引き続き発行体との対話を進めていく。

## 政策保有株式の縮減状況および方針



縮減目標  
'29.3末

時価ベースで連結純資産対比**15%未満**  
(非上場除く)

### 政策保有株式の基本方針

- 地域経済（地元4県）の発展や当社グループの企業価値の向上に資するなど保有意義が認められる場合を除き、**保有しないことを基本方針**とする。
- 地元との関連性が低い取引先については、継続的な対話を実施する中、縮減を図っていく。

※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

# DX・IT投資

- ▶ 持続的な成長に向けて、DX・IT投資には引き続き注力していく。

## 実績および計画

### 基本的な考え方

持続的な成長に向けて、コストをかけてトップラインを伸長させていく

### DX・IT投資の推移

#### 業務効率化

- RPA・生成AI等の活用
  - 企画の課題抽出・壁打ち
  - 契約書の翻訳
  - 住宅ローン業務の刷新 等

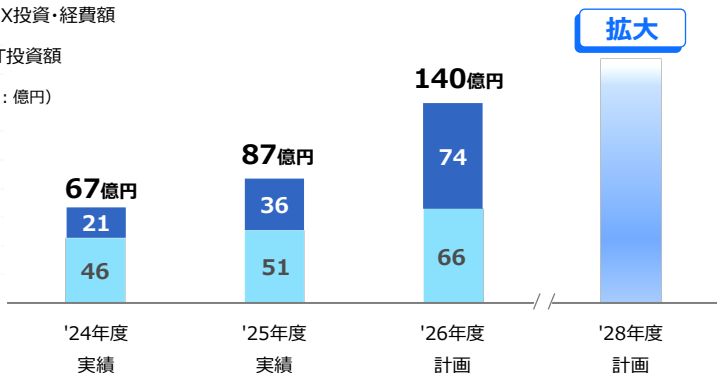
#### 経営基盤強化

- 営業支援システム更改
- ワーキングインフラ更改
- MEJAR (クラウド) 移行

■ DX投資・経費額

■ IT投資額

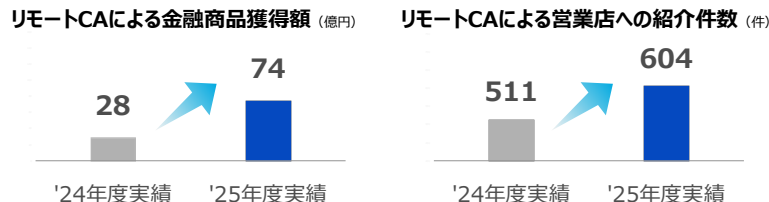
(単位: 億円)



## 当社の特徴的な取組み

### ✓ アセットマネジメント分野における業務効率化・顧客対応の品質向上

- 電話解析AIの活用により、リモートCA（非対面で金融商品を提案するコンサルティングアドバイザー）の面談記録入力時間を平均で15分短縮（20分→5分）
- 本件による顧客対応の時間捻出、担当者のスキルアップ等を背景に、リモートCAによる金融商品獲得額および営業店への紹介件数は順調に推移



### ✓ 法人分野における業務効率化・顧客対応の品質向上

- 生成AIを活用して稟議書作成機能を内製で企画・開発し、全営業店に導入

業務削減効果  
(見込)

年間▲5,200時間

# 人的資本投資 – 経営戦略と人財戦略の関連性 –

- ▶ 経営戦略に即した「求める人財像」と「目指す組織像」を具現化するための人財戦略を展開。

経営戦略

人財ポリシー（人財育成方針・社内環境整備方針）

人財戦略

## 業務軸の深化・拡大

機能

- 金融・非金融面での高度なソリューション提供
- アライアンスも活用した幅広いサービスの提供
- グループ連携の一層の強化

目指す姿

地域において  
圧倒的な存在感を発揮

金融を中心に、非金融も含めて、  
お客さまのあらゆるニーズに応える  
〈地域総合サービスグループ〉

体制  
(人財)

## 人的資本の最大化

- 自律的なキャリア形成支援
- 従業員エンゲージメント強化
- 継続的な処遇水準の見直し

## 求める人財像

お客さまの課題解決に貢献する人財

- 専門性とマネジメント能力を持ち合わせた**ゼネラリスト**
- ソリューションを生み出す**スペシャリスト**

## 目指す組織像

全ての従業員が、ひろぎんグループの一員であることに誇りを持つ会社

- 主体的にキャリアパスを描き、新たな取組みに**チャレンジ**する風土
- **多様なキャリア・経験**を活かすことができる環境

ROE ↗ 収益力の強化

- 人財育成投資の強化
- 注力分野への戦略的な人員配置

RORA向上

経営計画の実行力向上

PER ↗ 成長性の向上・将来リスクの低減

- エンゲージメントの強化
- 意識改革・組織風土改革
- DE&Iの推進

生産性向上

採用力強化・離職率低減

# 人的資本投資 – 人財育成投資の強化・注力分野への戦略的な人員配置 –

▶ 求める人財である「専門性とマネジメント能力を持ち合わせたゼネラリスト」と「ソリューションを生み出すスペシャリスト」の育成と戦略的な配置に注力。

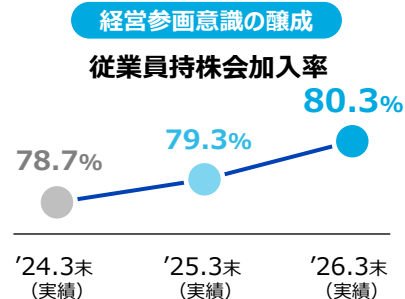
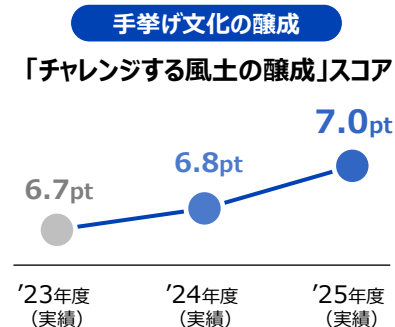
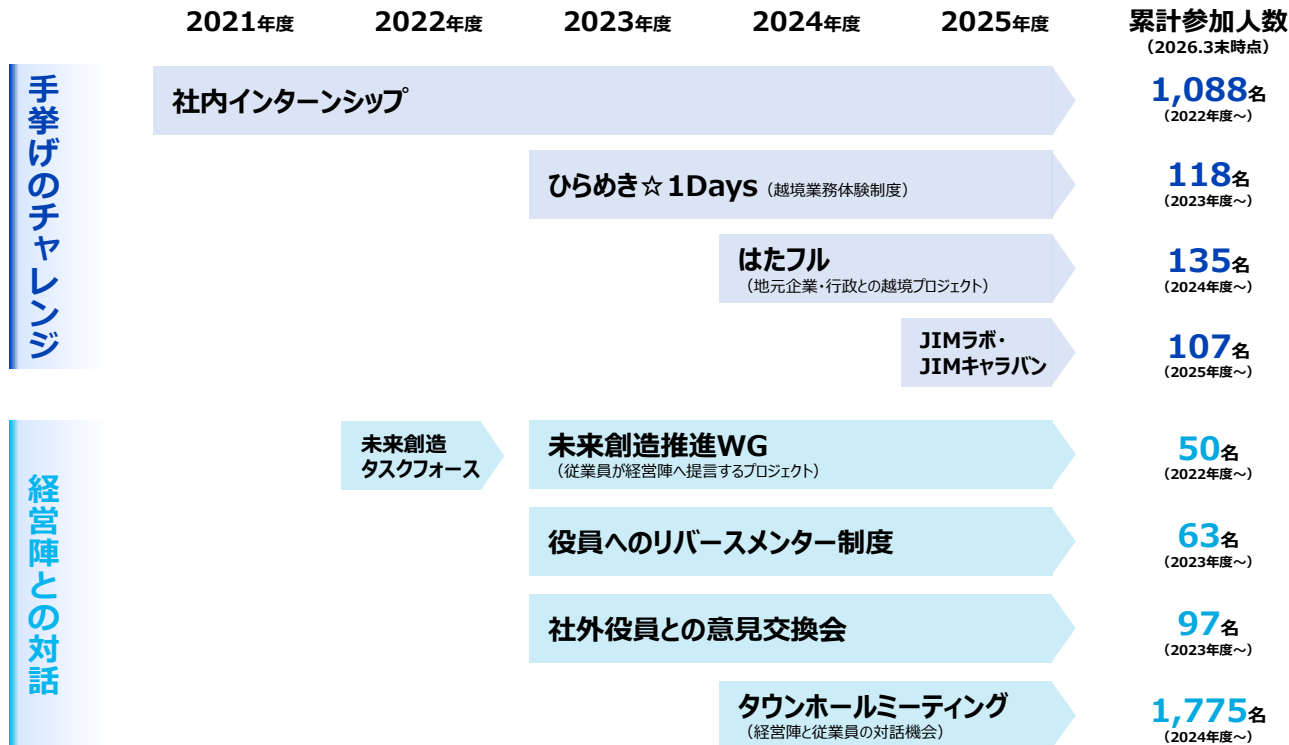
		2023年度 (Before)	2025年度 (As-Is)	2028年度対比 (GAP)	主な取組み	2028年度 (To-Be)	
ゼネラリスト	人的資本投資額	一人当たり155千円	一人当たり241千円	一人当たり▲59千円 (2030年度対比)	<b>管理・監督職への投資強化</b> ✓ 管理職・監督職向け対話 スキル高度化研修の拡充 ✓ 経営人財育成プログラム (ひろぎん経営塾)の高度化	一人当たり300千円 (2030年度)	
	マネジメント能力						
	管理監督職向け マネジメント研修 (参加者数)	510名	1,316名	—		—	—
	エンゲージメント指数	3.83pt / 5pt	3.90pt / 5pt	▲0.10pt / 5pt		4.00pt / 5pt	
スペシャリスト	収益分野				<b>専門人財の育成</b> ✓ 注力分野別の専門人財育 成施策・投資の強化	27名	
	地域開発ビジネス (専門人財認定者 延べ人数)	15名	24名	▲3名			
	法人ソリューション (専門人財認定者 延べ人数)	30名	63名	▲13名		76名	
	船舶ファイナンス (専門人財認定者 延べ人数)	21名	25名	▲1名	<b>専門人財配置の最適化</b> ✓ 営業体制見直しやDX活用等 による注力分野の増員 ✓ 人事主導のジョブローテーション から事業部門との連携を通 じた人財アロケーションへの 転換	26名	
	構造改革分野						53名
有価証券・ALM (専門人財認定者 延べ人数)	42名	44名	▲9名				
成長投資分野					75名		
	ウェルスマネジメント (専門人財認定者 延べ人数)	1名	58名	▲17名			
	IT・デジタル関連 (専門人財認定者 延べ人数)	62名	112名	▲58名		170名	

# 人的資本投資 – エンゲージメントの強化 –

▶ 「手挙げのチャレンジ文化の浸透」と「経営陣と従業員の対話」に重点を置いたエンゲージメント施策を展開。

## エンゲージメント施策の拡充

## インパクト



# 人的資本投資 – 意識改革・組織風土改革 –

▶ 業績評価制度廃止、人事制度改定等の各種制度改革が着実に実を結んでおり、従業員の「5つの意識改革」は相応に浸透。

これまで

意識改革・組織風土改革の取組み

これから

インパクト

2023年度 2024年度 2025年度

01

短期の視点

**業績評価制度廃止**

本部が営業店ごとに業績目標を定めたうえで、営業店を順位付けする業績評価制度を廃止

内向きな競争意識の払拭

02

結果重視  
(収益ありき)

**人事評価制度改正 (OKR導入)**

OKR (Objectives and Key Results) という新たな目標設定の仕組みを導入し、組織・上司ではなく、従事者自らが各自の個人目標を設定する制度へ改正

上下下達型の風土からの脱却

03

失敗=マイナス減点

**管理・監督職研修強化**

管理職・監督職を対象としたマネジメント能力・対話スキル向上を企図した研修 (全員参加必須) を、年度毎に開催

ミドルマネジメント層の意識改革

04

内向きな競争意識

**人事制度改定**

年次に抛らない適材適所を可能とする人事制度へ抜本改定

全員活躍組織の実現

05

組織・上司の指示待ち

中長期の視点

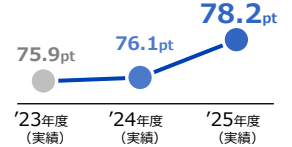
プロセス重視  
(収益は結果)

チャレンジしない  
=マイナス減点

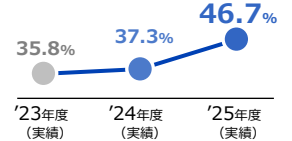
外に関心を持つ

自分で考える

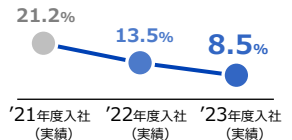
**生産性向上** EXスコア (従業員満足度) ※1  
(連結ベース)



**採用力強化** eNPS (職場推奨度) ※2  
(連結ベース)



**離職率低減** 入社3年以内離職率 ※3  
(広島銀行単体)



※1 EXスコア：従業員体験の総合満足度を表す指標 (最大値：100pt)

※2 eNPS：従業員が親しい人に自分の職場をどの程度勧めたいかを表す指標 (推奨者割合 - 批判者割合にて算出、最大値100%)

※3 入社3年以内離職率：該年度の2年度前に入社した者のうち3年以内に離職した人数÷該年度の入社社員数×100%

# 人的資本投資 – DE&Iの推進 –

▶ 多様な人財一人ひとりがポテンシャルを最大限発揮できる「全員活躍組織」の実現に向けて、DE&I各種施策を推進。



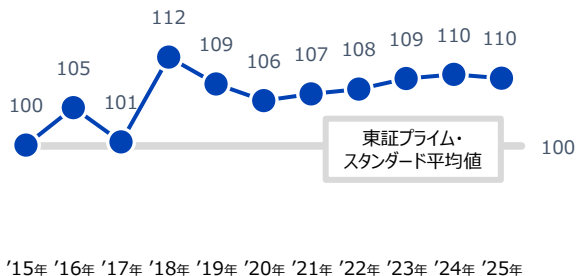
主な取組み	進捗	インパクト
<p><b>ジェンダーダイバーシティ</b></p> <p><b>女性活躍の推進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 女性管理職を対象とした役員クロスメンタリング</li> <li>● 女性職員を対象とした階層別キャリア研修</li> <li>● 共育で促進 (男性育休取得促進等)</li> </ul>	<p><b>女性管理職比率</b></p> <p>25%程度</p>	<p><b>「上位職への意欲」スコア<sup>※2</sup></b> (女性従業員)</p> <p>'23年度 4.7 pt → '25年度 5.2 pt</p> <p>※ 女性従業員 (契約職員・スタッフ除く) の「将来的に管理職以上を目指す」の回答スコア (最大値: 10pt)</p>
<p><b>経験のダイバーシティ</b></p> <p><b>越境経験の促進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● はたフル (地元企業・行政との越境プログラム)<sup>※1</sup> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ はたフルクロスメンタリング</li> <li>✓ はたフル共育プロジェクト</li> <li>✓ はたフルPrideプロジェクト</li> </ul> </li> <li>● 外部出向の促進</li> </ul>	<p><b>はたフル参加者数</b></p> <p>2026年4月より はたフル正式組織化</p>	<p><b>「職の魅力」スコア<sup>※2</sup></b> (はたフル参加者)</p> <p>'23年度 6.8 pt → '25年度 7.4 pt</p> <p>※ はたフル参加者の「自分自身の業務が魅力的だと感じる」の回答スコア (最大値: 10pt)</p>
<p><b>キャリアダイバーシティ</b></p> <p><b>キャリア採用の強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ウェルカムバック制度</li> <li>● アルムナイネットワークの運用開始</li> </ul>	<p><b>キャリア採用者数</b></p> <p>100人程度</p>	<p><b>「人の魅力」スコア<sup>※2</sup></b> (全従業員)</p> <p>'23年度 7.2 pt → '25年度 7.5 pt</p> <p>※ 全従業員の「一緒に働く人が魅力的だと感じる」の回答スコア (最大値: 10pt)</p>

※1 はたフル: 広島県の転出超過問題の解決に向けて、広島県の働く場所としての魅力を向上させる地元企業ネットワーク (中国電力・マツダ・広島県庁と立ち上げ)  
 ※2 スコア: 株式会社HRBrainが提供する組織診断サーベイ「EX intelligence」を用いて年に一度実施する従業員エンゲージメント調査結果より

# (参考) 社員クチコミサイト「OpenWork」

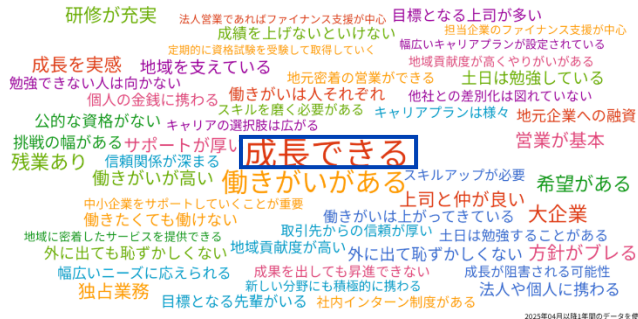
▶ これまでの人的資本投資の結果、社員クチコミサイト「OpenWork」に寄せられたクチコミ<sup>※1</sup>に基づく「働きがい」・「働きやすさ」のスコア<sup>※2</sup>等は業界高水準まで向上。

## スコア推移



働きがい

## 直近1年間のワーククラウド



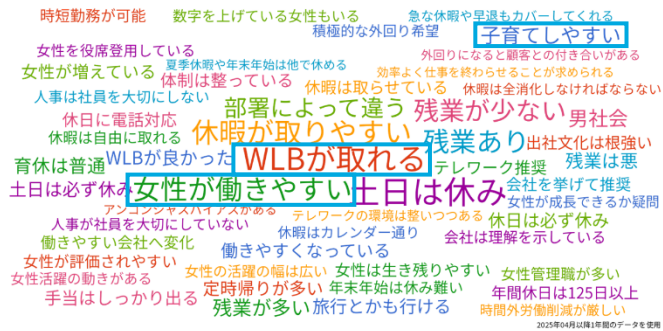
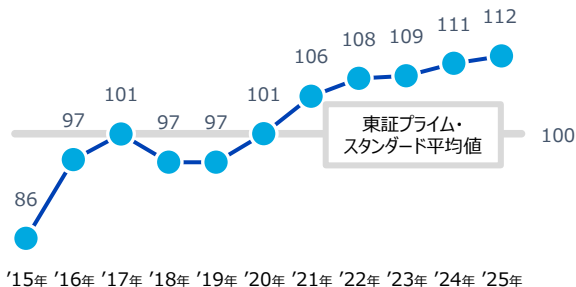
## 広島銀行 総合評価 (社員による会社評価ランキング)

地方銀行 時価総額  
上位企業15社中<sup>※3</sup>

1位

3.58 / 5.00満点<sup>※4</sup>  
(全掲載企業7万社中 上位3%)

働きやすさ



※1 クチコミデータ抽出期間を「2007年7月14日から2026年3月末まで」とした広島銀行のクチコミデータ（累積クチコミ数：609件）

※2 オープンワーク株式会社が発行する社員クチコミサイト「OpenWork」(openwork.jp) に寄せられたクチコミ文章（テキスト情報）を用いて、株式会社クレジット・プライシング・コーポレーションの独自の調査・分析に基づき、広島銀行の組織風土を「働きやすさ」と「働きがい」の2つの観点からAIで数値化したもの（「働きやすさスコア」、「働きがいスコア」は、東証プライム・スタンダード市場上場企業の平均値を100とした場合の相対値で表示）

※3 総合評価は2026年5月14日時点の比較。地方銀行セクターの株式時価総額上位15社（当該上場企業が銀行持株会社の場合は、最も従業員数が多い傘下の子銀行）の中での比較 ※4 2026年5月14日時点

※WLB：Work Life Balance（ワークライフバランス）の略

未来を、ひろげる。



ひろぎんホールディングス

## V. 最後に

## 実績

2025年度決算の親会社株主に帰属する当期純利益は**437億円**、連結ROE**8.2%**

## 取組み 状況

注力分野として掲げる「地域開発ビジネス」、「法人ソリューション」、「船舶ファイナンス」、「有価証券運用・ALM」の取組状況は順調。

特に、法人ソリューションを起点とした**貸出金の増加**や**有価証券ポートフォリオの再構築**が順調

## 計画

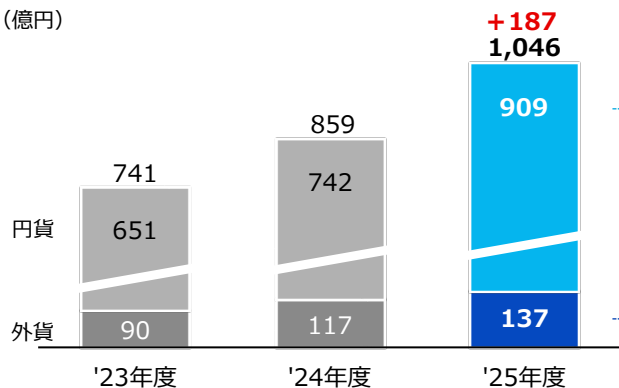
好調な取組み状況を踏まえ、中期計画最終年度（2028年度）の親会社株主に帰属する当期純利益を**700億円**、連結ROE**11.0%**以上に上方修正

# Appendix

## (決算補足説明資料)

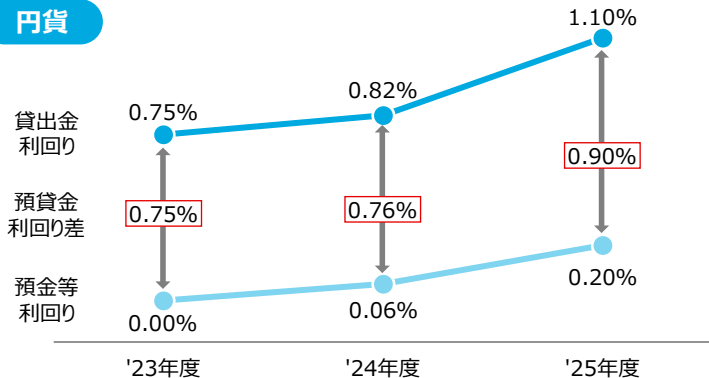
## 資金利益

(億円)



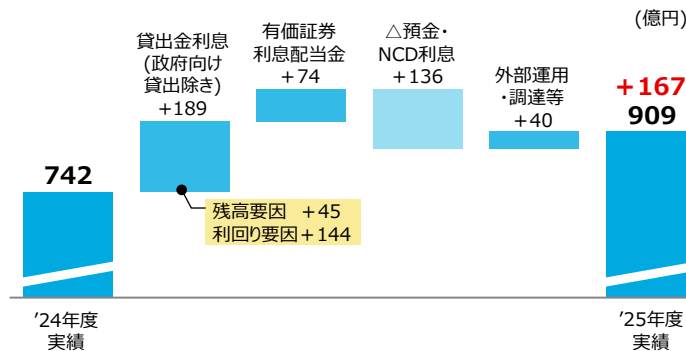
## 預貸金利回り

円貨

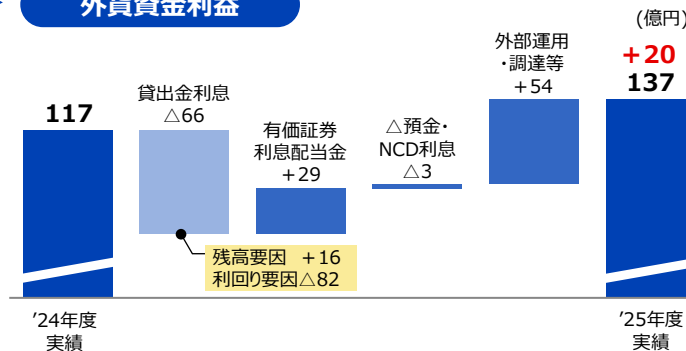


## 資金利益の増減要因

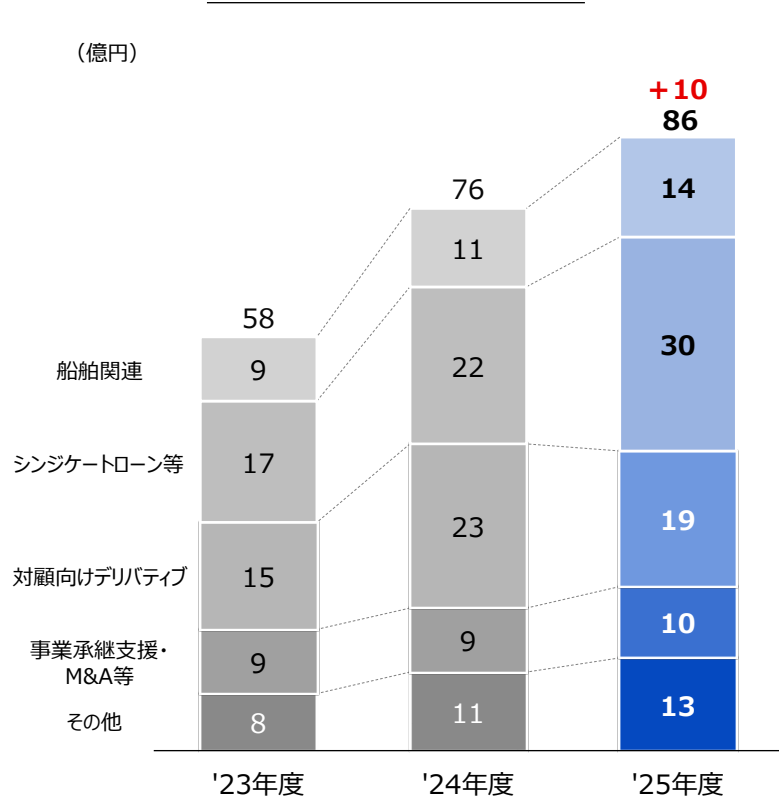
### 円貨資金利益



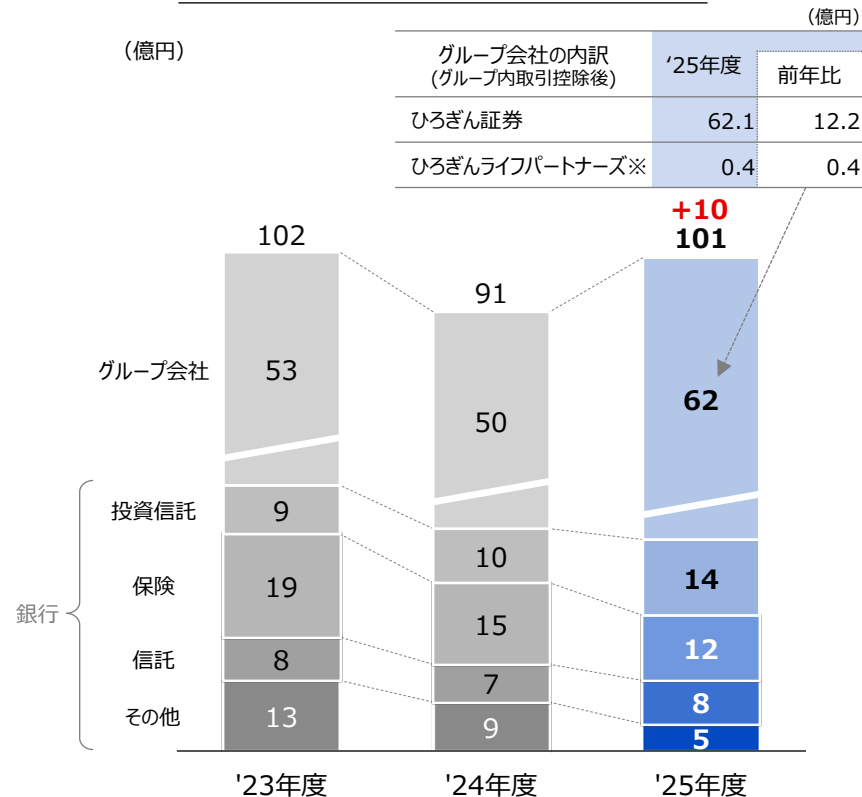
### 外貨資金利益



## 【銀行単体】法人ソリューションの内訳



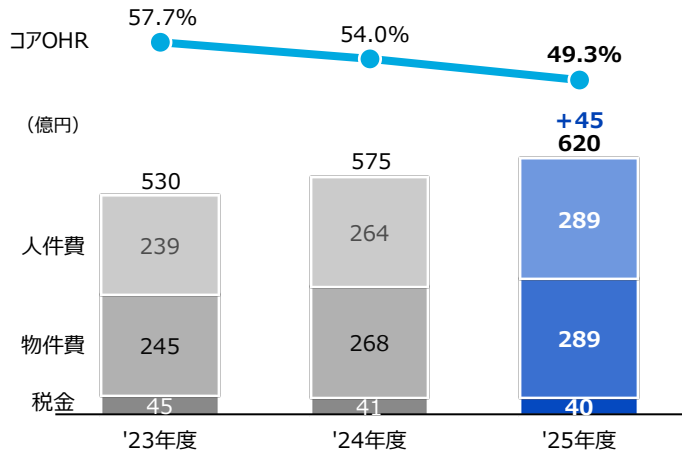
## 【HD連結】アセットマネジメントの内訳（グループ合計）



※ ひろぎんライフパートナーズは、'24年7月事業開始

## 経費（除く臨時処理分）・コアOHR

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

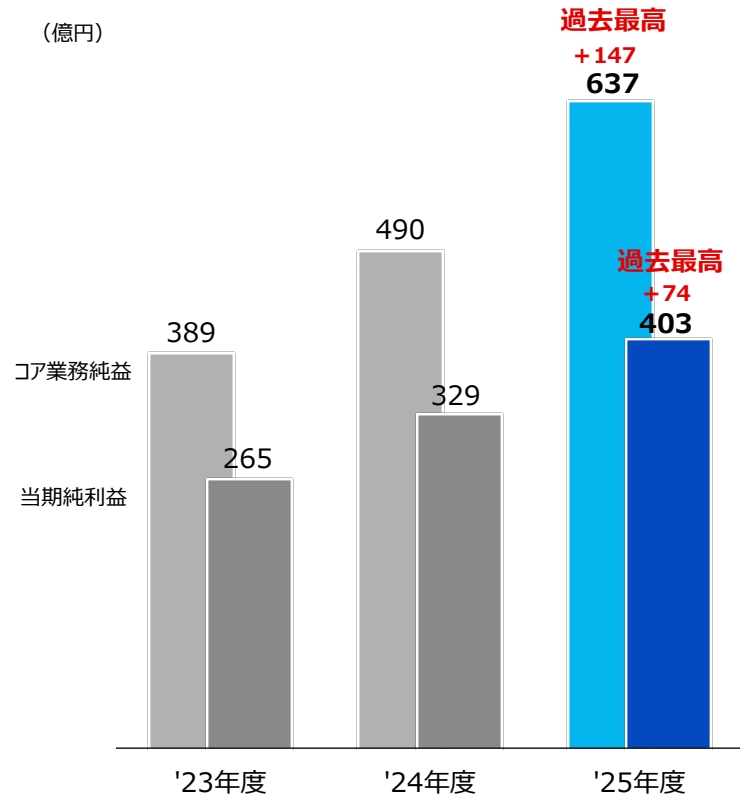


(参考) 経費の主な増減要因

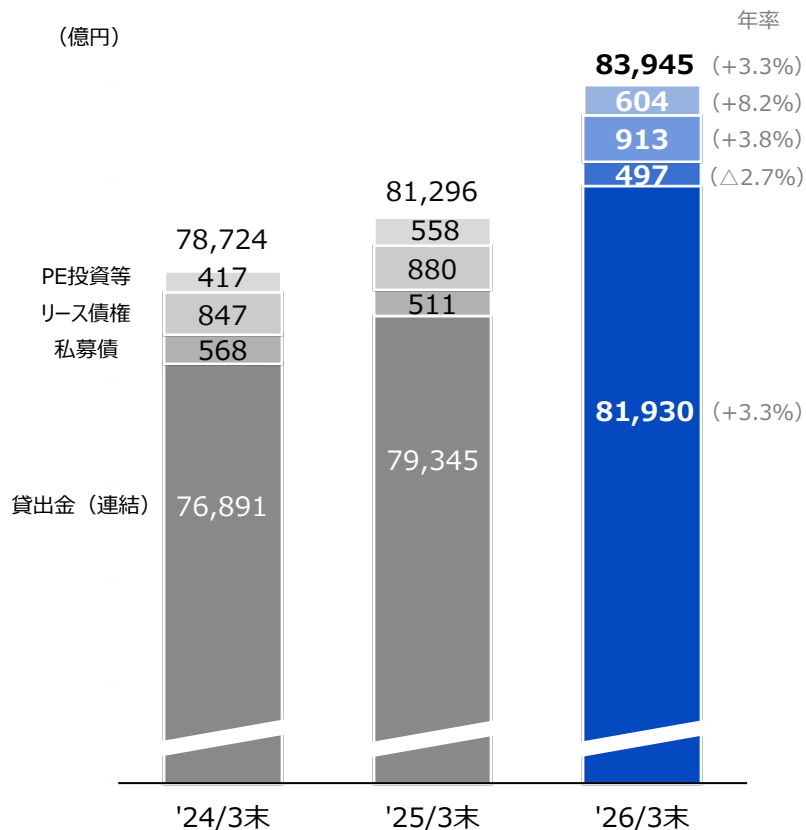
- 人件費 **+25億円**
  - 人的資本投資 + 23 (人事制度改定、業績連動賞与、ペア等)
- 物件費 **+21億円**
  - DX・IT投資関連 + 10
  - 人的資本投資 (研修等) + 1
- 税金 **△1億円**

**計 +45億円**

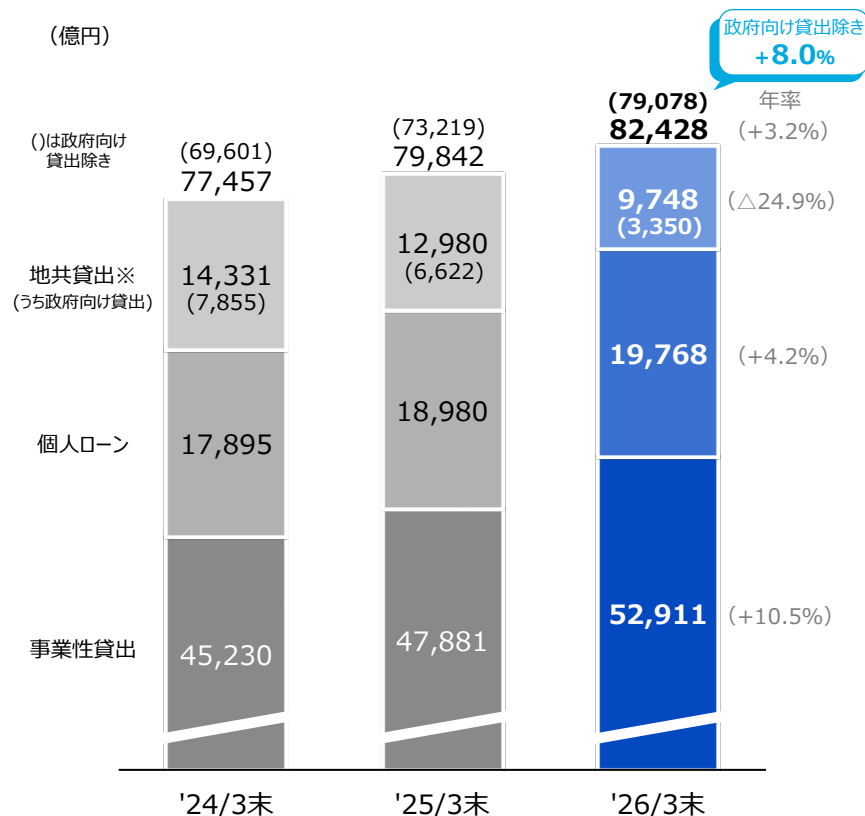
## コア業務純益／当期純利益



## 【HD連結】グループ総与信（未残）

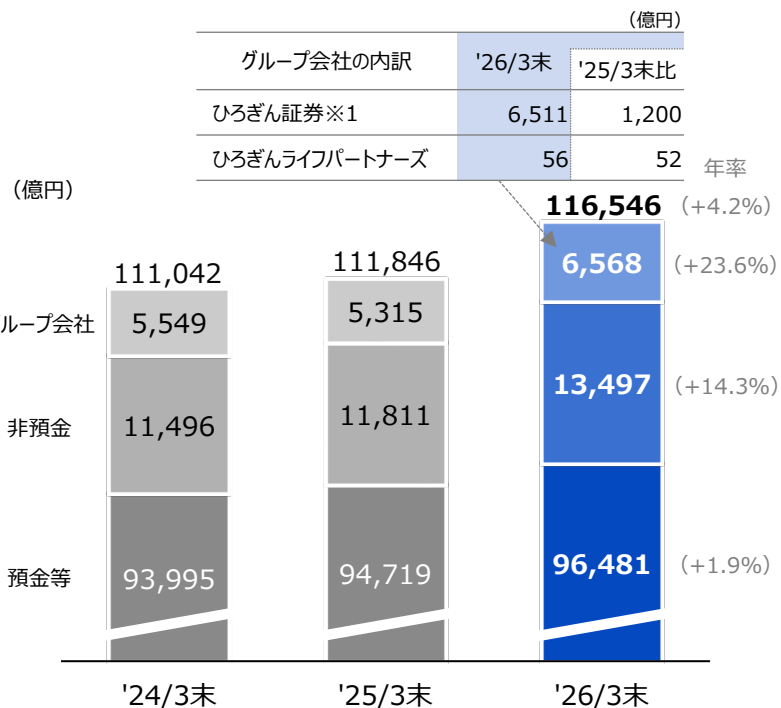


## 【銀行単体】貸出金（未残）

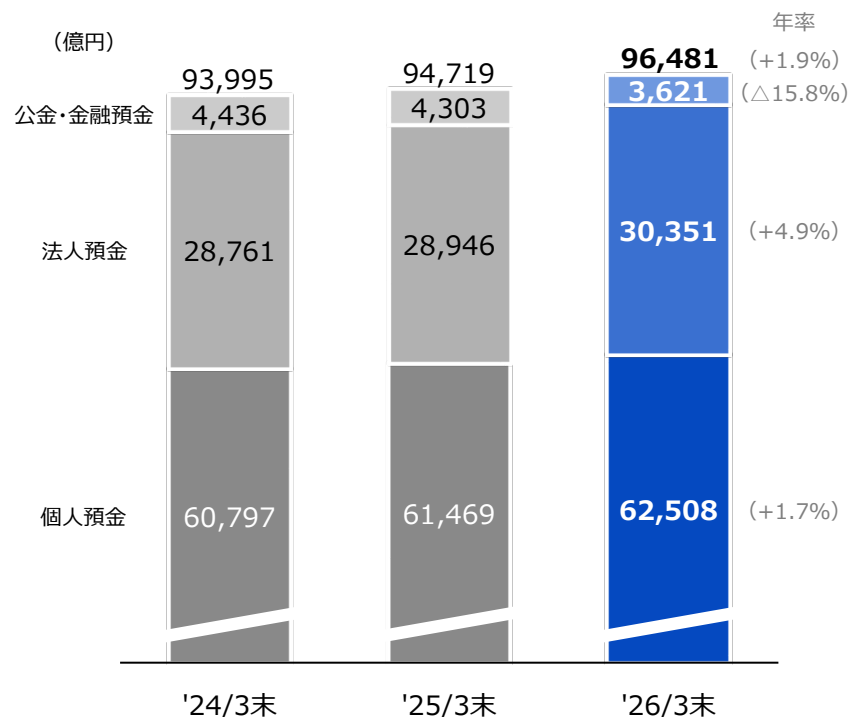


※ 地共貸出…地方公共団体、公社および政府向けの貸出

## 【HD連結】総預り資産（グループ合計 未残）



## 【銀行単体】預金等（未残）



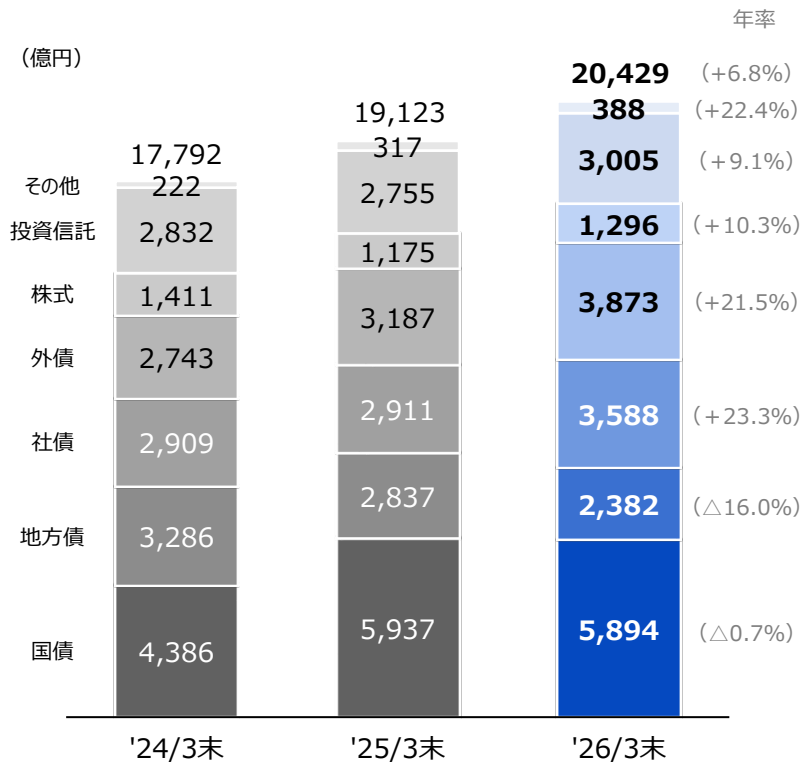
※1 ひろぎん証券の残高には、金融商品仲介は含んでおりません。

※2 グループ会社の残高は、時価ベースです。

※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。

※ 預金等は、譲渡性預金を含んでおります。

## 有価証券（未残）



## 有価証券評価損益

	(億円)	
	'26/3末	'25/3末比
満期保有目的	△ 68	△ 37
その他有価証券 ※	△ 128	150
株式	656	204
債券	△ 1,282	△ 593
国債	△ 831	△ 411
地方債	△ 155	△ 30
社債	△ 295	△ 152
その他	498	540
うち外債	△ 67	77
うち投資信託	566	474
<b>合計</b>	<b>△ 196</b>	<b>114</b>

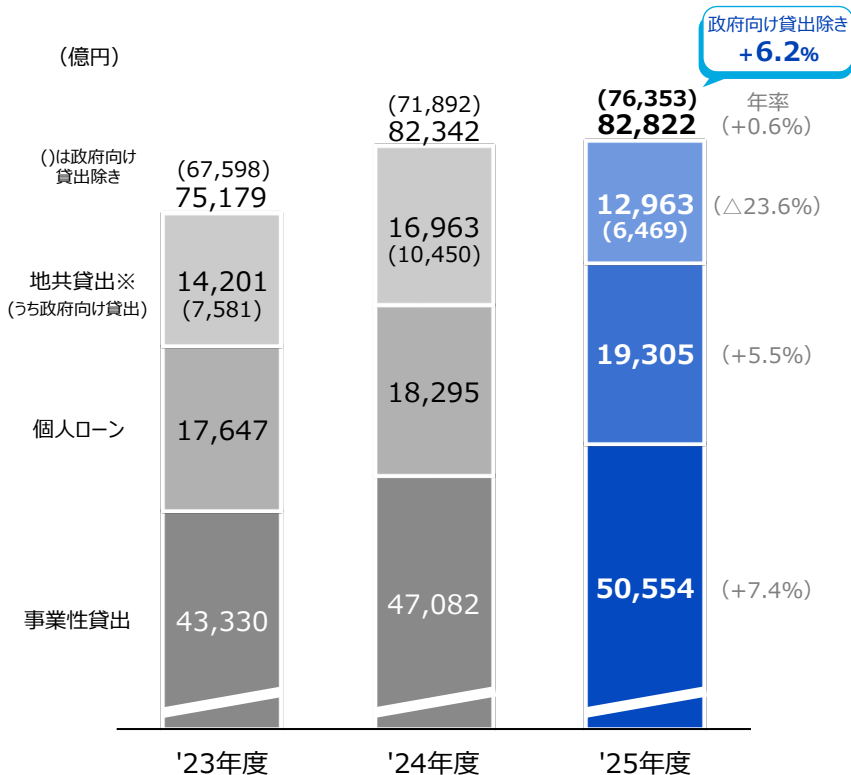
※ヘッジ考慮後の評価損益

その他有価証券(ヘッジ考慮前)	△ 128	150
金利スワップ	493	410
<b>その他有価証券(ヘッジ考慮後)</b>	<b>364</b>	<b>559</b>

	'25年度	前年比
有価証券利回り (外部調達コスト控除後)	<b>1.00%</b>	<b>+0.33%</b>

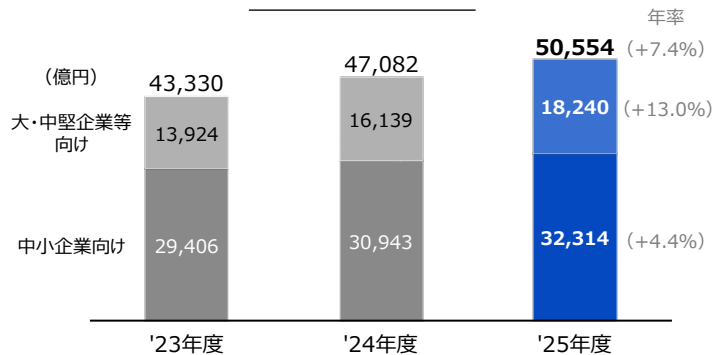
当初の「中期計画2024」目標  
(残高2兆円、利回り1%以上)  
を前倒しで達成

## 貸出金 (平残)



※ 地共貸出…地方公共団体、公社および政府向けの貸出

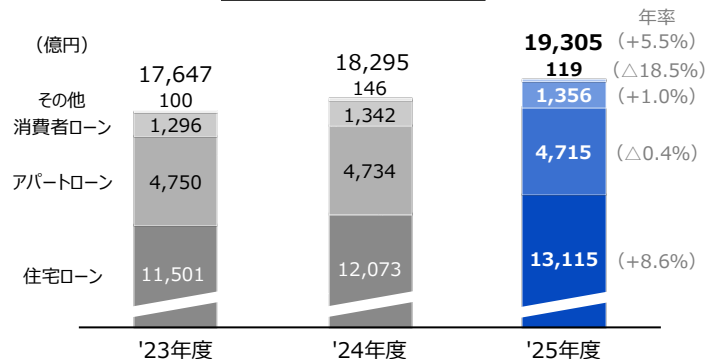
## 事業性貸出 (平残)



事業性貸出金の金利別内訳 ('26/3末)

固定金利	41%
変動金利	59%
短プラ	21%
市場性	38%

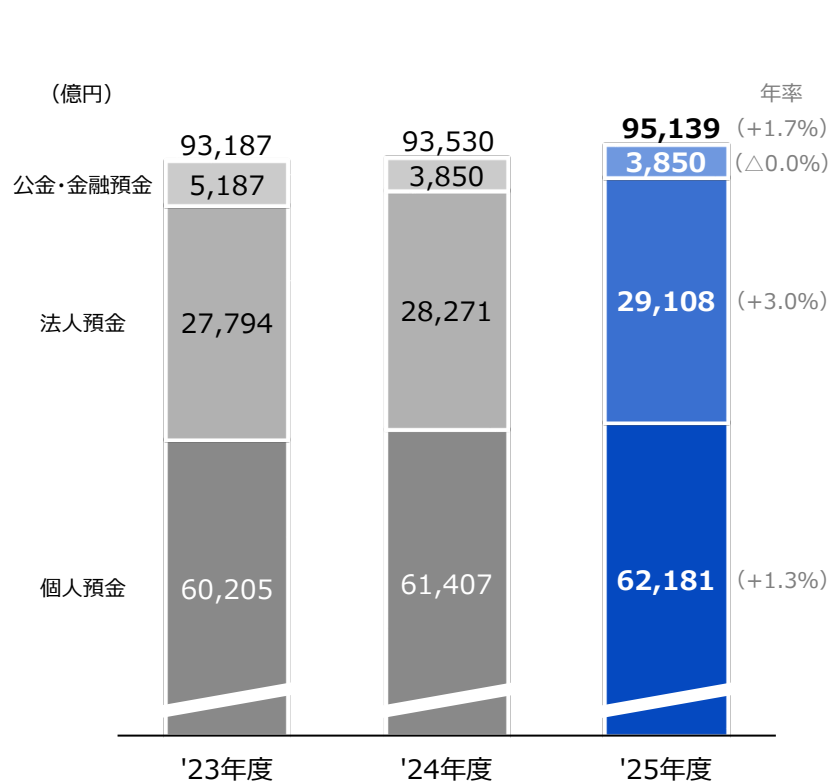
## 個人ローン残高 (平残)



住宅ローンの金利別内訳 ('26/3末)

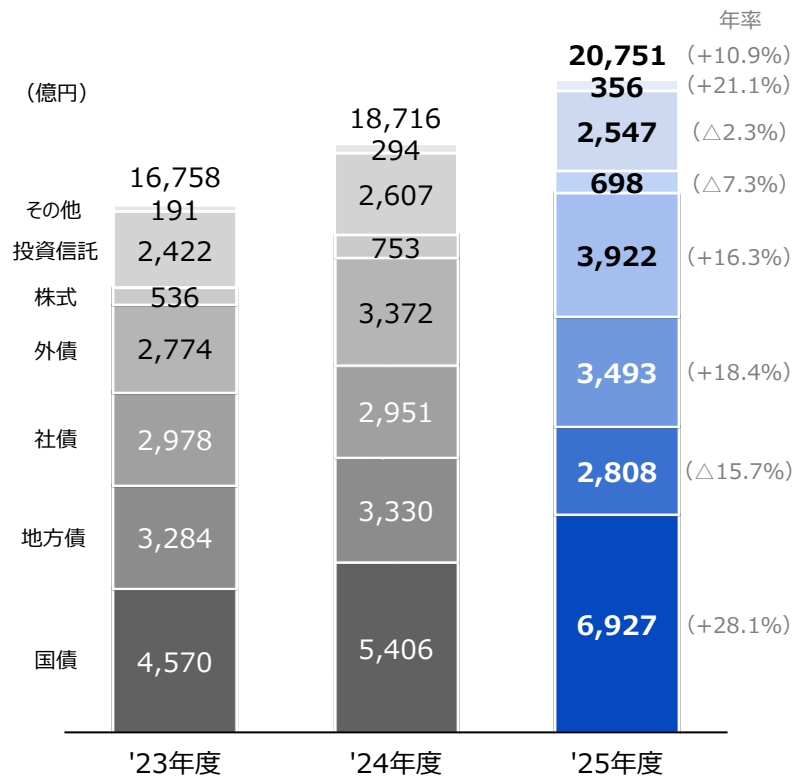
固定金利	24%
変動金利	76%

## 預金等 (平残)

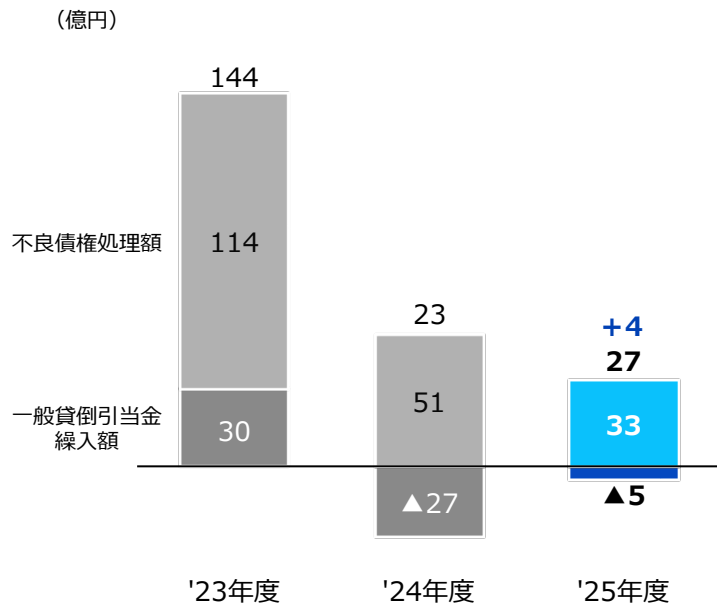


※ 預金等は、譲渡性預金を含んでおります。

## 有価証券 (平残)



## 与信費用・与信費用比率

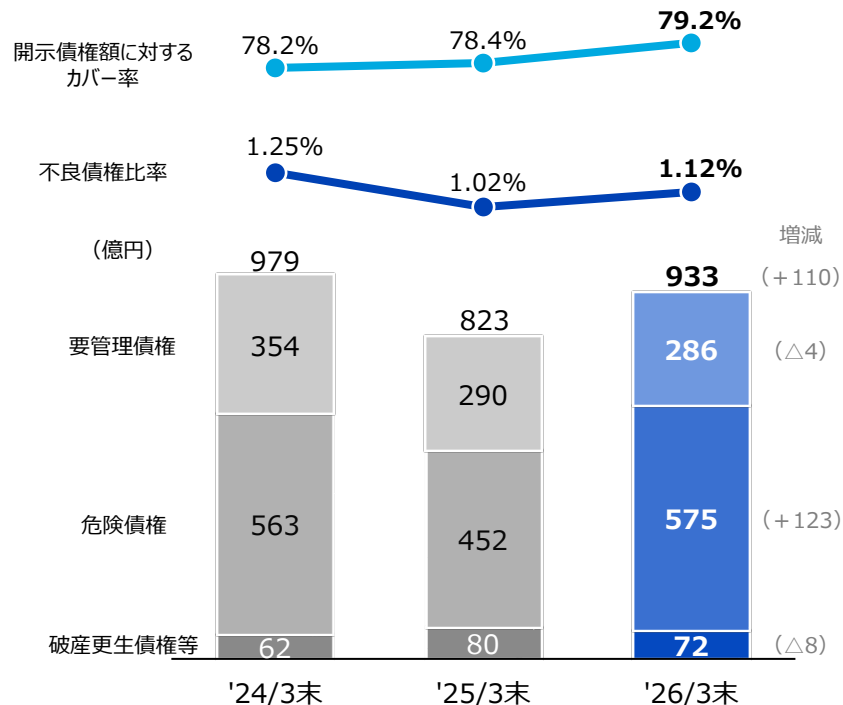


	'23年度	'24年度	'25年度
与信費用比率※	0.18%	0.02%	0.03%

※ 与信費用比率 = 与信費用 ÷ 貸出金残高

## 金融再生法開示債権額・不良債権比率

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



# 主要グループ会社の実績 - 広島銀行以外 -

## 主要グループ会社 実績

金融連結子会社	ひろぎん証券	預り資産残高	'25/3末 9,853億円	➡	'26/3末 1兆1,900億円	'25/3末比 (+2,047億円)
	ひろぎんリース	営業資産 <small>(リース資産・割賦債権・営業貸付金合計)</small>	'25/3末 908億円	➡	'26/3末 937億円	'25/3末比 (+29億円)
	しまなみ債権回収	債権買取額	'24年度 4億円	➡	'25年度 7億円	'24年度比 (+3億円)
	ひろぎんキャピタル パートナーズ	出資残高 <small>(ファンド・プリンシパル投資合計)</small>	'25/3末 50億円	➡	'26/3末 106億円	'25/3末比 (+56億円)
	ひろぎんクレジットサービス	保証残高	'25/3末 1兆933億円	➡	'26/3末 1兆1,700億円	'25/3末比 (+767億円)
	ひろぎんライフパートナーズ <small>'24年1月設立、7月事業開始</small>	金融商品仲介口座数 <small>※設立以降累計</small>	'25/3末 94口座	➡	'26/3末 293口座	'25/3末比 (+199口座)
非金融連結子会社	ひろぎんヒューマンリソース <small>'21年4月設立</small>	顧問契約社数	'25/3末 142社	➡	'26/3末 152社	'25/3末比 (+10社)
	ひろぎんエリアデザイン <small>'21年4月設立</small>	受注案件数 <small>※設立以降累計</small>	'25/3末 115件	➡	'26/3末 164件	'25/3末比 (+49件)
	ひろぎんITソリューションズ <small>'21年1月子会社化</small>	案件成約件数 <small>※子会社化以降累計</small>	'25/3末 694件	➡	'26/3末 902件	'25/3末比 (+208件)

本資料には、株式会社ひろぎんホールディングス（以下「当社という」）およびそのグループ会社（以下「当社グループ」という）に関連する予想、見通し、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ありますが、これらに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、統合報告書をご参照ください。なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、当社は、それらの情報を公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

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/>