

【主要な事業内容】

当行は、広島県に本店を置き、隣接する岡山県、山口県、愛媛県を含めた4県を主要な地盤とする地域金融機関として、預金業務、貸出業務、為替業務、有価証券投資業務、信託業務に加え、国債等公共債・投資信託・保険商品の窓口販売業務、金融商品仲介業務、M&A仲介等法人ソリューション関連業務などを通じて、地域の皆さまに金融分野、非金融分野も含めた総合サービスを提供しております。

【金融経済環境】

2023年度のわが国経済は、主要国の金融引締めに伴う世界経済の減速や中国経済の低迷などを背景に輸出や生産が伸び悩んだものの、企業業績の改善を背景に設備投資が増加したほか、個人消費に持ち直しの動きが広がるなど、コロナ禍からの経済・社会活動の正常化の中で、全体として緩やかな回復傾向を辿りました。

この間、物価上昇が続き、賃上げに向けた動きが広がる中で、日本銀行は約8年振りにマイナス金利政策を解除するなど、わが国の金融政策は大きな転換期を迎えました。

当地方の経済は、輸出や生産の一部に足踏み感が見られたものの、主力の自動車産業が上向いたほか、半導体関連産業の回復が鮮明化しました。また、設備投資が堅調に、個人消費が底堅く推移したほか、G7広島サミット開催以降、インバウンドを中心に観光客が大きく増加するなど、緩やかな回復が続きました。

【事業の経過及び成果】

当行は、2020年10月1日に、単独株式移転により株式会社ひろぎんホールディングス（以下、「ひろぎんHD」といいます。）を設立しました。ひろぎんHDグループ（以下、「当社グループ」といいます。）は、新たなグループ経営形態のもと、グループ一体経営及びグループ内連携を更に強化するとともに、グループ各社の特長・強みを活かすことで、グループシナジーの最大化を図り、「地域社会及び地域のお客さまへの更なる貢献」と「当社グループの持続的成長及び企業価値の向上」の実現を図っております。

また、このような当社グループが目指す姿を社内外に明確に示すため、経営理念（経営ビジョン）を「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」とし、ブランドスローガンを「未来を、ひろげる。」としております。

この経営理念の実現に向け、当社グループでは、2020年10月から2024年3月までを計画期間とする「中期計画2020」を策定しておりました。「中期計画2020」の最終年度となる当年度は、中期計画の総仕上げとなる重要な年度として、ポテンシャル（経済規模・成長機会等）のある広島を中心とした地元4県マーケットにおいて、業務軸及び顧客軸の深化・拡大を図る中、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み、地域の発展に積極的にコミットするため、各種取組みを進めてまいりました。また、このような取組みを通じて「SDGs」の達成への貢献を図ってまいりました。

加えて、当社グループでは、マーケットインの徹底に向け、お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティ）を実践する中、お客さまとのリレーションの深化・拡大を図り、グループ連携の一層の強化を通じた幅広いソリューション提供により、お客さまの成長への貢献を図っております。

当行における中期計画に係る具体的な取組みは以下のとおりです。

①地域活性化に向けた地域社会の課題解決への取組み

（地域活性化への取組み）

現在、地域における人口の減少や中小企業の後継者不足など、多くの問題が顕在化しており、地域社会の構造的な課題の解決が求められる状況となっております。

そうした中、当行では、地域の雇用維持・創出に向けて、地元のお客さまに対し貸出金にとどまらないエクイティ性資金を出資するなど、事業継承や事業再生支援を積極的に実施したほか、スタートアップ等支援を目的とした、新たな事業の創出にチャレンジするアクセラレータープログラム「広島オープンアクセラレーター」や大学等研究シーズ事業化プログラム「広島テックプランター」を開催いたしました。

また、現在の状況を踏まえ、ひろぎんHDにおいて、地域社会の構造的な課題の解決に資するコンサルティング子会社であるひろぎんエリアデザイン株式会社による地域活性化に向けたコンサルティング業務を推進しております。引き続き、ひろぎんエリアデザイン株式会社と協働し、地方公共団体や関係団体等とのリレーションを一層深める中、「まちづくり」への積極的な関与や地域社会の根本的な課題解決に向けた取組みをより一層強化してまいります。

②お客さまの成長への貢献に向けたグループ各社のコア業務の深化とグループ一体となった業務領域の拡大（新たな収益分野の確立）

（法人のお客さまへの取組み）

法人のお客さまに対しては、その事業の発展に貢献するため、当行が強みとする事業性評価を軸とした強固なリレーションに基づき、お客さまの多様なニーズの把握に努めるとともに、把握したニーズに対し当行のみならず、ひろぎんHDの銀行以外の子会社と協働し、金融にとどまらないグループソリューションの提供を実施いたしました。特に、原油価格・物価高騰等の影響を受けられたお客さまに対して、営業店と本店部の連携による資金繰り支援の徹底や事業再構築補助金等の活用に加え、経営改善支援チームを中心とした本業支援強化などの総合的な伴走型支援を実施するとともに、お客さまの海外拠点における多様な支援ニーズに対しこれまで以上に踏み込んだ支援等を行っていくため、日系企業の進出が多く、アセアンのハブ都市であるシンガポールにおいて、「HIROGIN GLOBAL CONSULTING PTE. LTD.」を設立いたしました。これらに加え、今後、広島市内をはじめとした地域再開発案件の増加が想定されることから、主体的に地域開発ビジネスに取り組むため、「ソリューション営業部」内に「ストラクチャードファイナンス室」を新設しております。

また、サステナビリティを巡る課題解決に向けたソリューションの充実・強化を図っております。具体的には、グループ機能とアライアンスの活用により、カーボンニュートラル対応にかかる啓発と実践までを支援する「カーボンニュートラル対応支援コンサルティング」に取り組むとともに、「〈ひろぎん〉サステナブルローン」、「〈ひろぎん〉ポジティブ・インパクト・ファイナンス」やひろぎんHDの子会社であるひろぎんリース株式会社の専門的なソリューション提供により、お客さまのグリーン化設備の導入ニーズなどに積極的に対応いたしました。

加えて、デジタル・トランスフォーメーションが急速に進展する中で、IT関連分野におけるお客さまニーズは急拡大していると想定されます。そこで、当行は、ひろぎんHDの子会社であるひろぎんITソリューションズ株式会社と協働し、ITコンサルティングを通じたソリューションの提供により、経営課題の解決に取り組んでおります。

更に、現在、地域の中小企業経営者は、人材確保や働き方改革等の人事労務に関する経営課題を抱えております。そこで、当行は、ひろぎんHDの子会社であるひろぎんヒューマンリソース株式会社と協働し、経営幹部層などの人材紹介に加え、人事労務に関するコンサルティング業務を展開しました。

（個人のお客さまへの取組み）

個人のお客さまに対しては、ライフプランに沿ったあらゆるニーズにトータルでお応えするため、「〈ひろぎん〉ライフデザインサービス」を起点とし、ひろぎん証券株式会社と協働し、新しいNISA制度への対応など、お客さまのライフプランに則ったゴールベース資産管理型ビジネスを展開いたしました。

また、人生100年時代の到来に伴い資産寿命を延ばす必要性や、資産形成に対する意識の高まりに加え、成年年齢の引き下げや高校の学習指導要領改訂等を背景として、金融教育の重要性が一層高まる中、家計管理やライフプランニングのほか、金融トラブルに関する内容も含めて、広範な視点から地域の皆さまの金融リテラシー向上に向けたサポートを実施するため、金融教育の専担者を配置するなど、金融教育への取組みを強化しております。

加えて、昨今のデジタルサービスの進展・キャッシュレス決済の浸透による環境変化やお客さまのポイントサービスに対する意識の高まりを受け、お客さまに一層メリットを感じていただくため、ポータルアプリ「ひろぎんアプリ」をご利用いただいている方を対象に、お取引に応じ、国内の主要な共通ポイントや地元企業が提供するポイント等への交換が可能な「ひろぎんポイント」が貯まるサービス「ひろぎんポイントサービス」の開始を決定いたしました。

（店舗・チャンネルに係る取組み）

デジタルチャンネルへの移行による来店者数の減少（過去5年間で約3割減少）、キャッシュレスの進展やコロナ禍によるお客さまの行動変化を受け、店舗やATMの在り方も変化してきております。そのような中、当社グループでは、リアルチャンネルとデジタルチャンネルの融合を図る中、グループ一体となって、「顧客軸」「業務軸」の深化・拡大による「地域総合サービス」の展開を支えるチャンネルを構築するため、「環境変化に即した抜本的な店舗の軽量化」「店舗数の削減」（8店の支店を店舗内店舗方式で移転、3店の出張所・特定出張所を支店へ統合）「低稼働ATMの効率化」を行うとともに、お客さまに対するコンサルティング機能が最大限発揮できる店舗機能への見直しを進めております。

また、店舗においては、お手続きや各種ご相談に加え、高齢者の方々のスマホ教室を開催するなど地域のお客さまの暮らしをサポートする場として地域コミュニティ機能の提供を進めております。

加えて、デジタルチャンネルの拡充の一環として、個人のお客さま向けの「ひろぎんアプリ」や法人のお客さま向けの「〈ひろぎん〉ビジネスポータル」の機能拡充を進める等、引き続き利便性の維持、向上を進めております。

③地域社会・お客さまの持続的成長を支えるための安定した経営基盤の確立

当行では、地域と地域のお客さまの成長に、将来に亘り貢献し続けるために、安定した経営基盤の確立に向け、デジタル技術を活用した構造改革や、持続可能な成長を支える強い組織づくりに取り組んでまいりました。

（構造改革に係る取組み）

当社グループでは、グループ各社の業務プロセスの抜本的な見直しを通じた経費削減に取り組みました。また、店頭タブレット等の活用やひろぎんアプリから口座開設できる対象店舗の拡大など、店舗における営業事務の抜本的な見直しを実施いたしました。

（人的資本投資に係る取組み）

持続可能な成長を支える強い組織づくりにおいては、当行の全職員が、その能力や専門性を遺憾なく発揮し、高いモチベーションとエンゲージメントを持ち、いきいきと働ける組織づくりが重要になります。そこで、当社グループでは、従業員の経営参画意識を高めるとともに、資産形成を促進する福利厚生制度の拡充を図ることなどを目的に、従業員インセンティブ・プラン「従業員持株ESOP信託」を導入するとともに、各従事者の能力向上に向け、各種研修の実施やリスキリング支援強化を進めるとともに、外部トレーナーを派遣するなど、積極的に人的資本投資を実施したほか、グループ内の人財交流やグループソリューションの提供強化の観点から、持株会社体制へ移行した2020年10月以降、当行職員をひろぎんHDの銀行以外の子会社へ戦略的な配置転換を実施いたしました。

また、女性職員の本人の保有する専門スキルに応じた適材適所での積極登用に向け、当社グループの女性管理職比率などの女性活躍関連目標を定めていることに加え、異業種からの専門性の高いキャリア人財の採用を実施しております。

加えて、柔軟で働きやすく、かつ生産性の高い職場環境の構築に向け、モバイルパソコンを配付するなど、在宅勤務を含む柔軟な勤務が可能な環境整備を行いました。

更に、グループ全体で積極的に障がい者雇用に取り組み、「人生の充実感・働きがいを感じてもらえる職場づくり」を目指し、ひろぎんビジネスサービス株式会社にて、「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*」の認定を取得しております。

（※）「特例子会社」とは

障がい者雇用率制度において、障がい者の雇用機会の確保は個々の企業ごとに義務付けられています。

その特例である「特例子会社」制度では、障がい者の雇用の促進及び安定を図るため、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、実雇用率を算定できるとしています。

（リスクアペタイト・フレームワークへの取組み）

当行では、リスクアペタイト・フレームワークを導入しており、リスクアセット対比の収益性を重視した経営に向け、各業務毎にリスクアセットベースでの資本配賦を実施いたしました。

このような取組みの結果、2024年3月期の業績につきましては、以下のとおりとなりました。

【2024年3月期の業績等の概要（連結）】

業績につきましては、経常収益は、貸出金利息や株式等売却益の増加を主因として、前年度比246億円増加の1,543億円となりました。経常費用は、国債等債券売却損が減少したものの、貸倒引当金繰入額や外貨調達費用等の増加を主因として、前年度比102億円増加の1,228億円となりました。その結果、経常利益は前年度比145億円増加の315億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前年度比150億円増加の265億円となりました。

【2024年3月期の業績等の概要（単体）】

業績につきましては、経常収益は、貸出金利息や株式等売却益の増加を主因として、前年度比252億円増加の1,542億円となりました。経常費用は、国債等債券売却損が減少したものの、貸倒引当金繰入額や外貨調達費用等の増加を主因として、前年度比102億円増加の1,227億円となりました。その結果、経常利益は前年度比150億円増加の314億円、当期純利益は前年度比150億円増加の265億円となりました。

主要勘定の期末残高につきましては、貸出金が前年度末比4,704億円増加の7兆7,457億円、預金等（譲渡性預金を含む）が前年度末比1,221億円増加の9兆3,995億円となりました。