

「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」の公表について

株式会社ひろぎんホールディングス（社長 廣江 裕治）は、お客さまの資産形成・運用関連業務における、お客さま本位の業務運営の一層の徹底を図るため、「お客さま本位の業務運営の実践に向けた取組方針」を制定し、本方針の取組状況をお客さまに分かりやすくご確認いただけるよう、具体的な指標等を定期的に公表しております。

このたび、2026年3月末時点における「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」について、以下の通り公表しますのでお知らせいたします。

記

【お客さま本位の業務運営に関する取組状況】（詳細は別紙の通り）

KPI区分	KPI選定の視点	KPI項目			
		金融商品取扱業務		金融商品取扱業務以外の業務	
自主的 KPI	■お客さまの最善の利益の追求 ・お客さまの視点に立った販売姿勢 ・付加価値の高い商品・サービスの提供	(1) 高度な専門性を有する人材の育成	①研修・資格取得等の取組状況	①専門資格保有者数	
		(2) お客さまへの情報提供の充実	②金融リテラシー向上への取組状況 ③お客さまとの信頼関係構築への取組状況	②定性分析実施先数	
		(3) お客さまの資産形成に資するポートフォリオ提案の実践	④長期・積立・分散投資促進への取組状況		
共通 KPI		長期・積立・分散投資の促進	⑤投信・ファンドラップ運用損益別顧客比率		
		(4) お客さまの運用成果に関する指標	⑥投信預り残高上位20銘柄のコスト・リターン		
			⑦投信預り残高上位20銘柄のリスク・リターン		
			⑧保険運用評価別顧客比率		
			⑨保険銘柄別コスト・リターン		
自主的 KPI	■取組みの結果として当社グループの中長期的な企業価値の増大	(5) お客さま基盤の拡充	⑩金融商品保有者数・残高	③グループ取引先数拡大への取組状況 ④メインバンク割合	
		(6) お客さまの声を起点とした好循環の構築	⑪お客さまアンケート結果	⑤お客さまアンケート結果	

※共通KPIは金融庁から公表された「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて(2018年6月)」及び「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPIについて(2022年1月)」に基づく指標。(KPI：成果指標)

ひろぎんホールディングスは今後もお客さまの利益を最優先に考え、付加価値の高い商品・サービスの提供に努めてまいります。

【「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」について】

URL：https://www.hirogin-hd.co.jp/fiduciary-duty/pdf/fd_kpi.pdf

以上

本件に関する問い合わせ先

株式会社ひろぎんホールディングス 株式会社広島銀行 ひろぎん証券株式会社 ひろぎんライフパートナーズ株式会社
 グループ営業戦略部 営業企画部 個人企画室 企画部 企画グループ
 TEL (082) 245-5151 (代表) TEL (082) 247-5151 (代表) TEL (082) 245-5040 (直通) TEL (082) 247-5770 (直通)

【お客さま本位の業務運営に関する取組状況】

はじめに

お客さま本位の業務運営の実践に向けた取組方針

ひろぎんホールディングスの「パーパス・経営理念・ブランドスローガン」の達成・実現に向け、お客さま本位の業務運営の基本的な考え方を「取組方針」として定めております。

Purpose 当社グループの「存在意義」

幅広いサービスを通じて、地域社会と共に、「未来を、ひろげる。」

経営理念 経営ビジョン+行動規範

経営ビジョン 当社グループの「目指す姿」

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

行動規範 「経営ビジョン」を具体的に展開する上での基本的な考え方、ステークホルダーとの約束

ひろぎんホールディングスは、5つの行動規範に基づいて、地域社会と共に共通価値を創造し、持続可能な社会の実現に努めます

1. 地域社会と共に歩み、その発展に積極的に貢献します
2. お客さまの視点に立って考動し、豊かな人生と事業の成長に貢献します
3. 企業価値の持続的な向上に努めます
4. 誰もが健康で明るく働きがいのある企業グループをつくります
5. 高いレベルのコンプライアンスを実践します

ブランドスローガン

未来を、ひろげる。

パーソナリティ

Be Reliable

お客さまや地域社会と正面から向き合い、**もっとも信頼される**存在へ

Be Welcoming

地域の一人ひとりにとって身近で、**だれにでも開かれた**存在へ

Be Creative

業界初・地域初を切り拓いてきた創造力に磨きをかけ、**独創的で魅力ある**存在へ

Be Proactive

私たち自身が地域の活力につながる、**前向きで活気あふれる**存在へ

Always with Integrity

すべての起点として、お客さまや地域社会、仲間に対して、**いつでも誠実な**存在へ

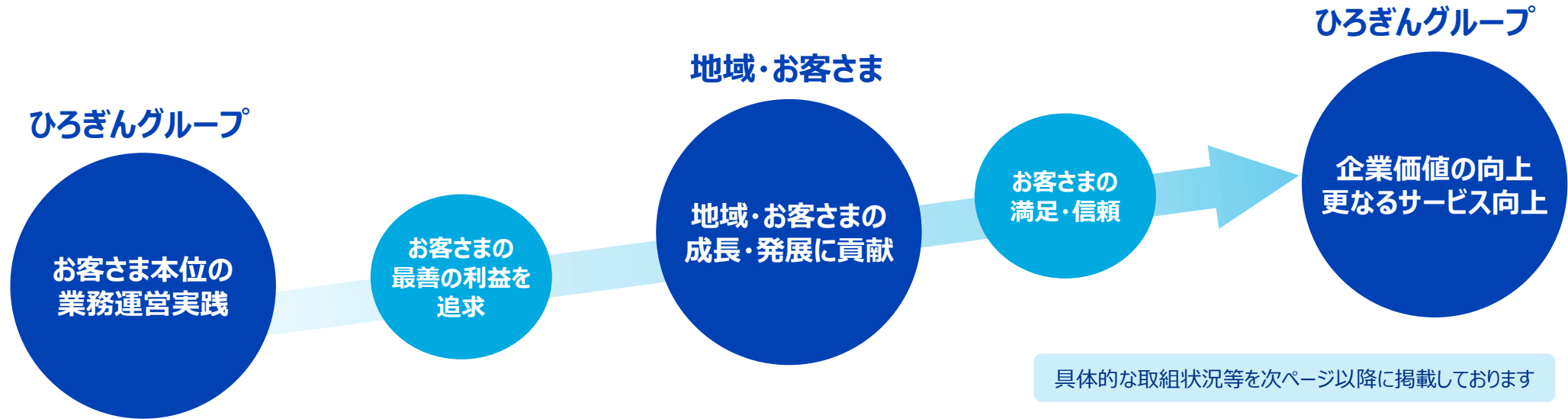
私たちひろぎんグループは、そんな個性をもったブランドを目指します。

「ひろぎんホールディングスのお客さま本位の業務運営の実践に向けた取組方針」

<https://www.hirogin-hd.co.jp/fiduciary-duty/index.html>

お客様の最善の利益の追求に向けて

- ▶ ひろぎんホールディングスでは取組方針に基づき、地域・お客様の成長・発展のため常にお客様の視点に立ち考動することが、お客様の最善の利益につながると考え、取組んでいます。
- ▶ またお客様からの満足・信頼こそが当社グループの持続的な成長（企業価値向上）の基盤であると考え、それらを通じお客様によりよいサービスの提供をめざします。



金融商品取扱業務における考え方・行動

金融商品取扱業務については、主に以下の考え方・行動をグループ内で浸透・実践・高度化していくことが、お客様の最善の利益の追求につながると考えています

<p>お客様のニーズに応える適切な商品ラインナップ整備</p>	<ul style="list-style-type: none"> • お客様の運用目的、知識・経験、リスク許容度等に応じた様々な資産形成ニーズにお応えできる、商品ラインナップを整備すること • また各社の商品導入時・導入後において、お客様の利益に資するか否かを定期的に検証すること
<p>ゴールベースアプローチおよびポートフォリオ提案の実践</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 提案にあたっては、お客様ごとのライフプランや資産状況を踏まえ、将来の「目標やゴール」「不安や課題」の実現・解決に向け、解決策の提供および中長期的なサポートを行う「ゴールベースアプローチ」を基本とすること • また資産形成・資産運用にあたっては「長期・積立・分散投資」を前提とした中長期的な提案によりお客様の資産の増加を図ること
<p>長期的な視点に配慮したフォローアップの実践</p>	<ul style="list-style-type: none"> • お客様が保有されている商品の特徴及び運用状況を適切に説明するとともに、ポートフォリオやライフプランの見直し等、長期的な視点に立った適切な情報提供を定期的に行うこと

- ▶ ひろぎんホールディングスでは、取組方針を踏まえ、お客さま本位の業務運営の考え方や事例等をまとめた「お客さま本位の業務運営冊子」を策定し、社内研修や勉強会で活用し全社での浸透を図っています。
- ▶ 広島銀行ではお客さま本位の業務運営を実践していくための活動モデルを「コンサルティングプロセス」として定着させています。

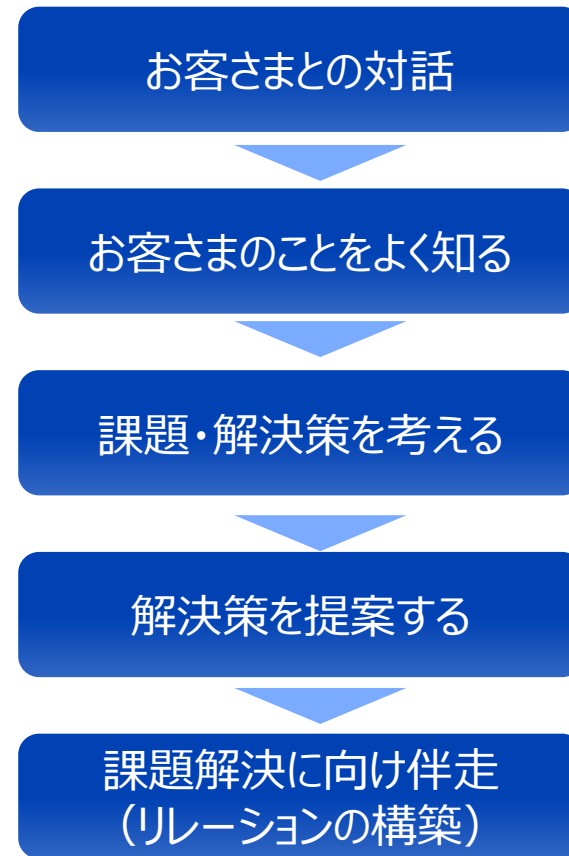
お客さま本位の業務運営冊子（一部抜粋）

HD

適宜内容を追加・更新し全社共通のバイブルとして活用しています

コンサルティングプロセスのイメージ

HBK

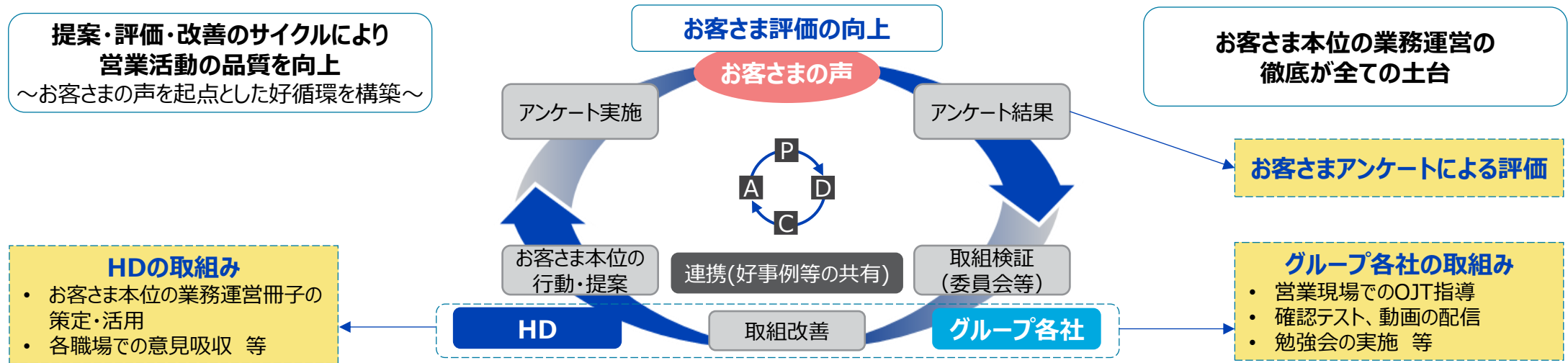


営業活動の基本的なモデルとして社内にて定着を図っています

お客さま本位の業務運営を追求するための従業員等に対する適切な動機づけの枠組みの整備①

- ひろぎんHDではお客さまの満足度を把握するため、継続的にお客さまアンケートを実施しています。
- 「お客さまの現状を踏まえた適切なアドバイス」や「商品・サービスに関する分かり易い説明」等の項目について伺っており、調査結果は更なるサービスレベル・品質向上に向け活用しています。

■ お客さまの声を起点としたPDCAサイクル構築、好循環の実現に向けた取組み



お客さまアンケートの実施

ひろぎんグループで継続的に取引いただいている法人・個人のお客さまを対象にアンケートを行っています。
引き続き、ひろぎんHDの総合力を発揮し、各種情報提供や適切なアドバイスに基づくコンサルティングを進めると共に、お客さまの声を起点とした商品・サービス改善の取組みを通じ満足度向上に努めていきます。

【広島銀行の担当者】についてお聞きします。

例1. 担当者について、次の項目に5段階で評価をお願いします。5（まったく素晴らしい）から1（実質的に評価していない）の数字をお答えください。（0は含みません）

	非常に満足している	満足している	普通	満足していない	非常に満足していない						
A マナー（礼儀・挨拶等）	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
B 正確な説明	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
C 依頼事項への迅速な対応	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
D 連絡の頻り	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
E 二重三重の電話	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
F 業務の専門的知識	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
G 利用案内（説明）の分かりやすさ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
H 窓口スタッフの笑顔、服装等の清潔	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I 窓口業務の効率化（待ち時間の短縮）	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
J 窓口業務の透明性（説明の分かりやすさ）	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
K 窓口業務の丁寧さ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

* 個人のお客さま向けアンケート例

【貴社の経営課題についてお聞きします】

例1. 「貴社の重要課題」についてお聞きします。5（最も重要）から1（最も重要でない）の数字をお答えください。（0は含みません）

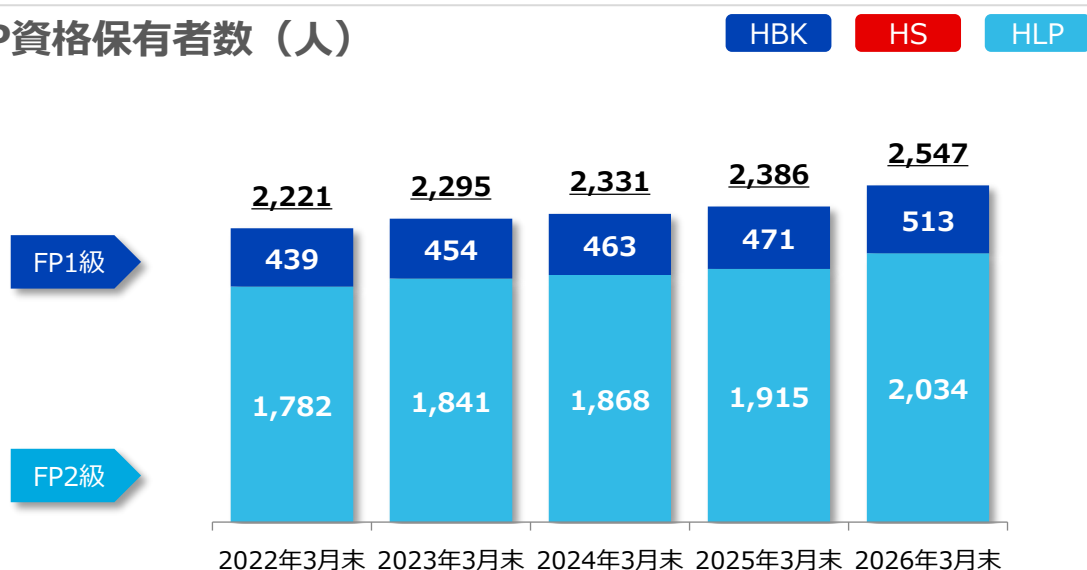
課題	重要度	重要度				
		5	4	3	2	1
1 顧客満足度の向上	5	5	4	3	2	1
2 新規顧客の獲得	5	5	4	3	2	1
3 既存顧客の維持	5	5	4	3	2	1
4 業務効率化	5	5	4	3	2	1

* 法人のお客さま向けアンケート例

お客さま本位の業務運営を追求するための従業員等に対する適切な動機づけの枠組みの整備②

- ▶ お客さまの幅広いご相談に対し適切なアドバイスを行えるよう、ファイナンシャル・プランニング技能士の資格取得を一部昇格要件に加える等、従事者に専門資格の取得を推奨・支援しています。
- ▶ 高い専門性を持った人財の育成を図るため「従事者向け休日・業後セミナー」「マイスター認定制度」「各種研修」等に取り組んでいます。

FP資格保有者数（人）



- * FP資格保有者
- * 「FP1級・CFP」「FP2級・AFP」のダブルライセンス者は1名としてカウントしています。
- * BK・HS・HLPの従事者合算

従事者向け休日セミナーイメージ

対象	内容	
HD 全従事者	マーケット	NISA・iDeCo活用 など

実施回数 年5回
参加総数 1,240名

* アセットマネジメント業務に関するセミナー実績を掲載

【マイスター認定制度】

高度な業務スキルを有し、お客さまに対し高い付加価値営業が実践できる担当者をマイスターとして認定しています。

マイスター認定者総数…168名

* うち資産運用相談等について高いスキルを有するマイスター…111名
2026年4月時点

各種研修イメージ

対象	内容
中核 人財向け	個人コンサル強化 法人コンサル強化 ポートフォリオ提案スキルアップ
中堅 人財向け	AM業務研修 「資産運用基礎」「保険コンサル」 「相続コンサル」「不動産オーナーコンサル」
初任者	個人業務初任者 新入職員スキルアップ

実施回数 年24回
受講総数 746名

お客さま本位の商品ラインナップや運営体制の整備

- お客さまの資産運用目的、知識・経験、資産状況、リスク許容度に応じた様々なニーズにお応えできる金融商品の品揃えを行います。
- 広島銀行においては商品導入・選定にかかる会議体等を設け、商品性、手数料水準、想定される顧客層、投信会社等の信用力やサポート体制等を検証・議論しています。

商品ラインナップ等の整備イメージ HBK

投資信託

生命保険

その他商品
(外貨預金等)

横断的に検証・議論

検討項目

商品ごとのリスクやコストに対するリターン状況、当初想定した運用パフォーマンスの発揮状況、資産クラスやお客さまの各種ニーズに対する商品取扱・提案状況など（組成商品含む）

+

外部機関による
分析・評価

投資信託等の商品ラインナップについて、専門の外部機関による分析・評価を実施し、お客さまの様々なニーズにお応えできる商品ラインナップ整備に努めています

定期的な検証

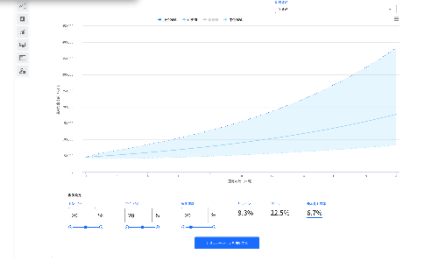
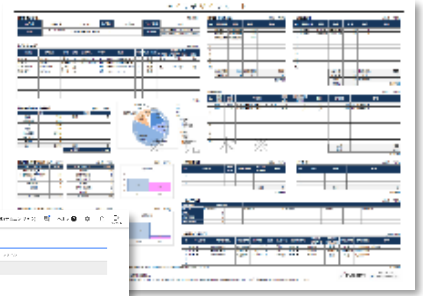
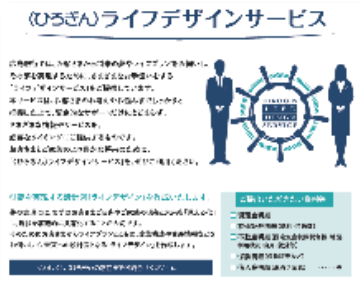
必要に応じてラインナップを見直し

お客様の資産形成に資するポートフォリオ提案（長期・積立・分散投資）の実践①

▶ お客様一人ひとりの状況を踏まえ、夢や目標をゴールとして設定の上、その実現に向けた解決策の提供および伴走支援を行う「ゴールベースアプローチ」を実践しています。その一環として、お客様の財産・収支状況等を可視化できるツールを用いてお客様を知る活動に努めています。

ライフプランの取組み

HBK HS HLP



将来の資金計画から保険管理まで、アプリを通じて、安心できるライフプラン設計をサポートしています。



HBK

簡易ライフプランシミュレーション



あなたの資産寿命

80歳

80歳以降に資産が不足する可能性があります。万一の支出に備え、定期的に家計や今後のライフイベントを確認しましょう。

お子さまの成長に伴い、教育資金が増加する可能性もあります。教育資金が調達で確保できずなど、計画的に準備しておきましょう。

資産形成や家計見直しはお気軽にご相談ください。

資産推移グラフ

キャッシュフロー表

34歳 2024

- 結婚
- 住宅購入
団地建て内建てを購入
支出：3,287万円
- 誕生(第1子)
学費：919万円
進学費：短大：172万円
支出：1,091万円

37歳 2027

- 誕生(第2子)
学費：919万円
進学費：短大：172万円
支出：1,091万円

65歳 2054

- 退職
退職金：500万円
- 退職(配偶者)
退職金：500万円

資産状況や収支状況等を見える化し将来のマネープランを一緒に検討します

ライフデザインサービス取扱お客さま数（累積）



* ライフデザインサービスは広島銀行のみの取扱いです

保険管理

ご加入中の保険証券をスマホでまとめて管理!

ひろぎんアプリで「らくらく」保険管理

ひろぎんアプリのダウンロードはこちら!

POINT 01 保険証券を撮影し登録するだけ!

POINT 02 自分のそえが一目で分かる!

POINT 03 保険会社への問い合わせがスムーズに!

POINT 04 請求できる保険を簡単診断!

お客様の資産形成に資するポートフォリオ提案（長期・積立・分散投資）の実践②

▶ 各種パンフレットや重要情報シートを活用し、お客様が様々な商品の仕組みや特徴等の諸条件を比較検討した上で、お客様の投資経験等も考慮し、ニーズに合った商品を選択していただけるよう、商品の複雑さや内容の重要度に見合った、明確で誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供に努めています。

重要情報シート（金融事業者編・個別商品編）



重要情報シート（金融事業者編）：主に初めてお取引いただくお客様が金融事業者を選ぶ際の情報として、取扱商品、商品ラインナップの考え方、苦情相談窓口等が記載されています。
（個別商品編）：お客様が複数商品の目的や機能、想定される顧客層、リスク、費用等を容易に比較できる共通の情報提供資料です。

商品提案時にご説明している重要な情報（ご案内している事項の例）

HBK HS HLP

商品等の内容	商品の目的や機能、想定される顧客層、複数の商品で構成されている商品の比較情報（個別購入の可否含む）など
リスクと運用実績	損失が生じるリスクの内容、過去の収益率や最大損失額 など
費用（手数料）	購入時、継続時等にお客様が支払う費用 など
換金・解約時の条件	換金・解約時の可否や手数料などの留意事項 など
利益相反の可能性	商品の組成事業者等との特別な関係の有無（資本関係など）、営業員の業績評価において特定商品の販売が評価されない旨 など
租税の概要	分配・換金・解約等の税金関係、NISA、iDeCoの対象か否か など

各種手数料やリスク等の説明資料



* 投資信託の手数料説明資料

* 為替リスク説明補助資料（銀行）

- 複雑またはリスクの高い商品をご提案する場合には、上記の重要情報シートや説明資料等を用いて、お客様にご理解いただけるよう工夫を行っています。
- お客様にとって必要な情報をより分かりやすくお示すため、引き続き各種ツールを充実させる等、体制整備を図っていきます。

ご高齢のお客様への対応

- ご高齢のお客様への対応につきましては、各社で商品販売ルールを策定しお客様の経験や理解度に合わせた適切な対応を実践する体制を構築しています。
- 上記ルールにつきましては、定期的なフォローやモニタリングを通じ、適切性について検証を行う体制を構築しています。

75歳以上のお客様提案時の対応（広島銀行の場合）

ご案内商品	お客様のご経験に応じて商品を限定して販売しています
役員者による確認	役員者による事前の面談等を行っています
ご家族の同席	提案をさせて頂く場合、ご家族の同席をお願いしています

お客様の資産形成に資するポートフォリオ提案（長期・積立・分散投資）の実践③

- ▶ お客様の資産運用における最適なポートフォリオ構築のサポートを行うため「ポートフォリオ提案ツール」を活用し長期・分散投資の適切なアドバイスに努めています。
- ▶ またNISAやiDeCo等、お客様にとって有益な情報提供を積極的に行う中「資産形成の必要性」や「時間分散効果」を分かり易くお伝えし、セカンドライフに向けた資産形成のサポートに努めています。

ポートフォリオ提案ツールの活用

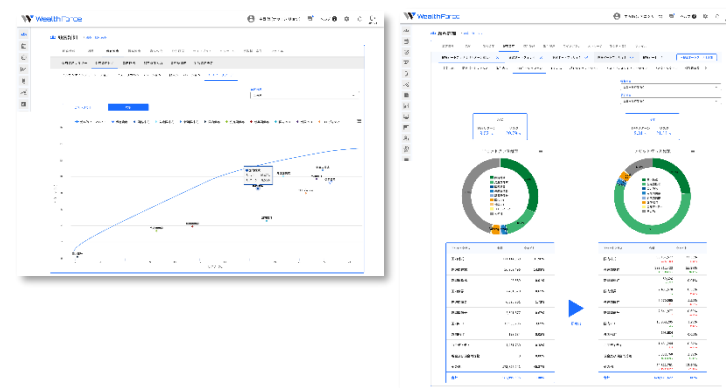
HBK



HS



HLP

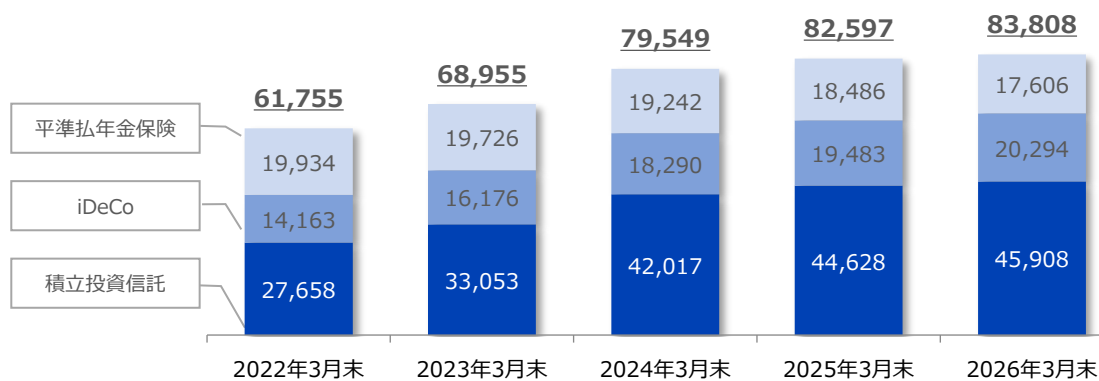


資産形成に資する商品・サービスの契約者数

HBK

HS

HLP

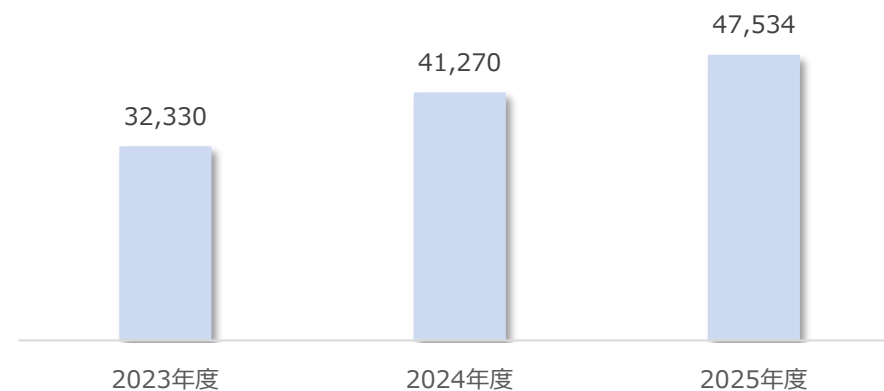


* 積立投資信託はHBK・HS・HLP合算、iDeCo・平準払年金保険はHBKのみの契約者数

ポートフォリオ提案ツールを活用した提案件数

HBK

HS



* 2021年度からの累積件数をお示ししています

お客さま本位のフォローアップの実践

- ▶ 各種セミナー、フォローアップ等を通じて、地域のお客さまの金融リテラシー向上に資する取組みを行っています。
- ▶ 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高まる中、専門の金融教育アドバイザーを配置する等、一層の取組強化を図っています。

各種セミナーの取組み

HBK HS HLP



種類	セミナー・講義実施数	
	2025年度	(ご参考) 2024年度
資産運用	166	307
相続関連	138	163
金融教育	121	135
その他	30	41
合計	455	646

フォローアップ・モニタリングの取組み

HBK HS HLP

- お客さまのお取引状況等を踏まえた適切なフォローアップに加え、相場・市場動向の急変時やライフプラン等に応じた情報提供を適切に実施するため、銀行・証券各社でルールを制定し実践しています。
- お客さまに適した販売やフォローができていないか等の観点から、本部・営業店内双方でモニタリングを実施し、検知した事象への指導と改善を行っています。

お客さまに合わせた各種情報提供・フォローアップ

お取引状況

市場・相場動向

ライフプラン

年齢・取引経験等

モニタリング（本部・営業店双方にてチェック）

適合性に則った提案状況

リスク等の説明状況

優越的地位の濫用防止

フォローアップ実施状況

金融教育の取組み

2023年1月より銀行に金融教育アドバイザー（専担者）を配置し、教育機関等に向け金融教育にかかるセミナーへの講師派遣を行っています。



「小学生を対象としたキッズマネースクールの開催」や「独自教材による楽しく学べるコンテンツの提供」等、地域のお客さまの金融リテラシー向上サポートに取り組んでいます。



©さくまあきら ©KONAMI

2025年度のお客さま本位の業務運営取組状況 お客さまの運用成果に関する指標①

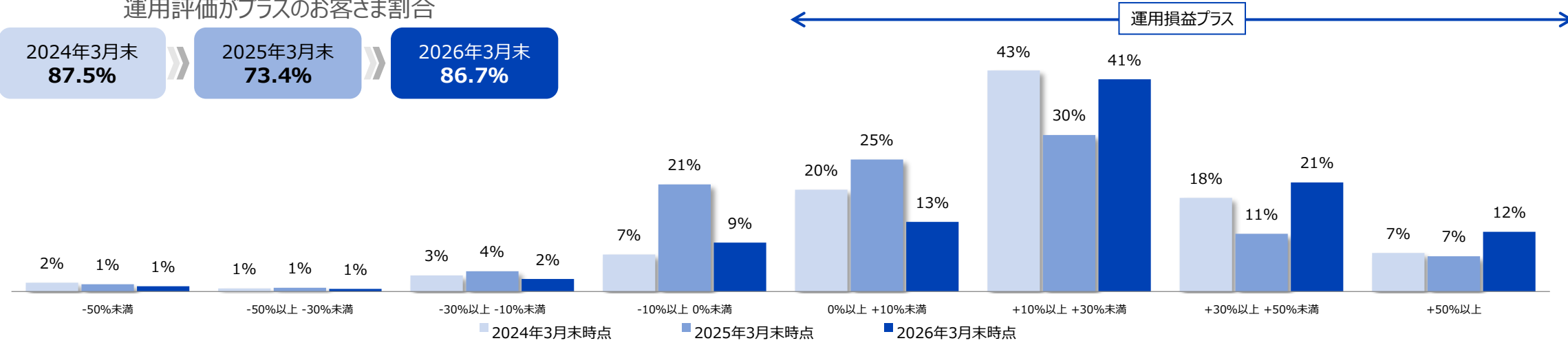
- ▶ お客さまにご購入いただいた投資信託およびファンドラップサービスの運用損益状況について、損益区分ごとのお客さま割合をお示ししています。
- ▶ 2026年3月末時点で投資信託を保有中のお客さまのうち、運用損益がプラスのお客さまは、広島銀行では全体の86.7%（ファンドラップサービス保有者は73.3%）、ひろぎん証券では85.4%、ひろぎんライフパートナーズでは73.8%（ファンドラップ保有者は86.4%）となっています。

【投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI】

投資信託運用損益別顧客比率¹ [共通KPI]

HBK

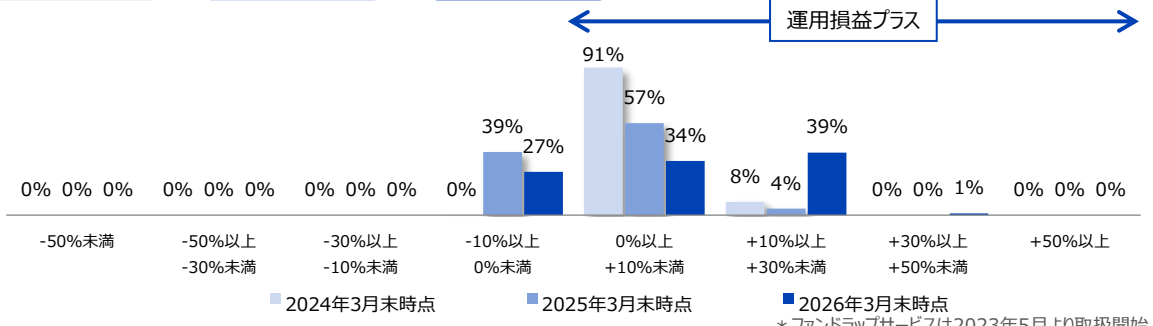
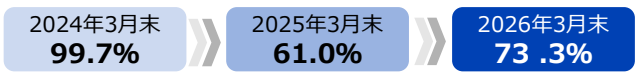
運用評価がプラスのお客さま割合



(注) 1. 2024年3月、2025年3月、2026年3月末時点で投資信託残高・ファンドラップを保有している個人（運用損益別顧客比率計算上の分母は、時価評価額）

ファンドラップサービス運用損益別顧客比率 [共通KPI]

HBK



* ファンドラップサービスは2023年5月より取扱開始

(参考) 各社の運用損益プラスのお客さま推移 (2024年3月末～2026年3月末)

運用損益プラス	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	2025年3月比
BK (投資信託)	87.5%	73.4%	86.7%	13.3 ^ホ ↑
BK (ファンドラップサービス)	99.7%	61.0%	73.3%	12.3 ^ホ ↑
HS (投資信託)	83.4%	75.2%	85.4%	10.2 ^ホ ↑
HLP (投資信託)	-	37.3%	73.8%	36.5 ^ホ ↑
HLP (ファンドラップ)	-	25.0%	86.4%	61.4 ^ホ ↑

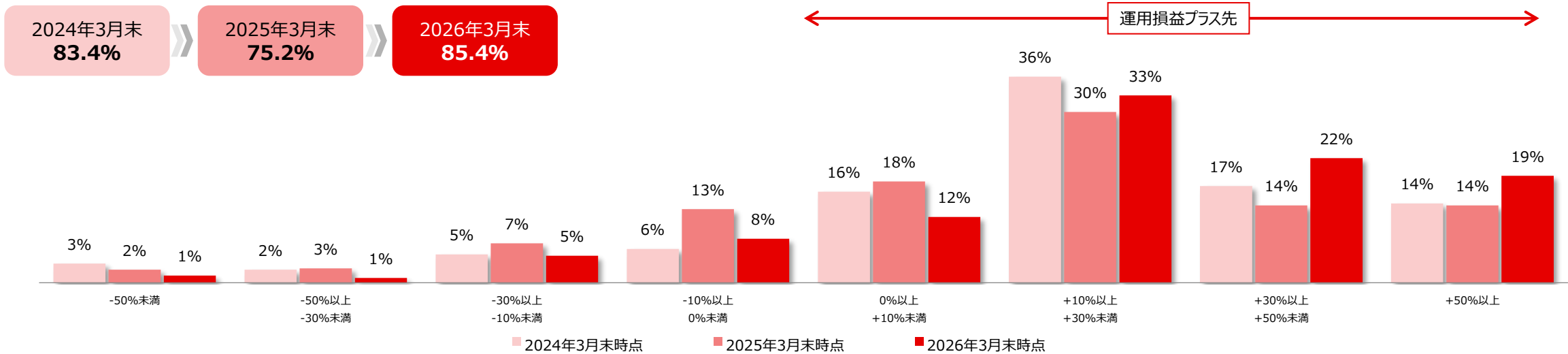
(参考) 市場動向の推移 (2024年3月末～2026年3月末)

日経平均株価	40,369	35,617	51,063	43.4%
N Y ダウ	39,807	42,001	46,341	10.3%

【投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI】

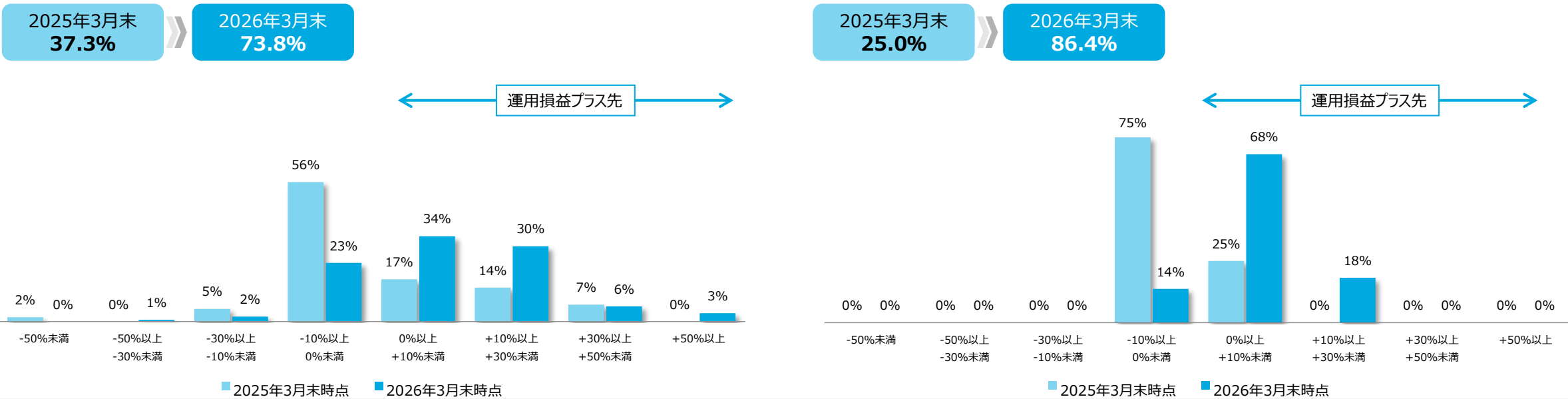
投資信託運用損益別顧客比率 [共通KPI]

HS



投資信託運用損益別顧客比率 [共通KPI]

HLP



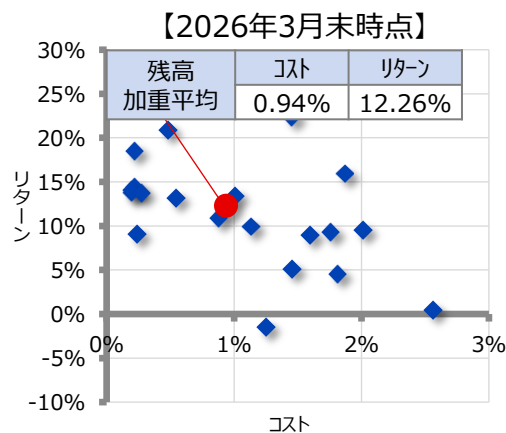
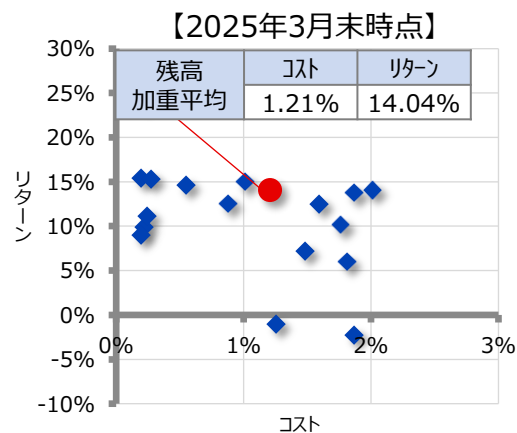
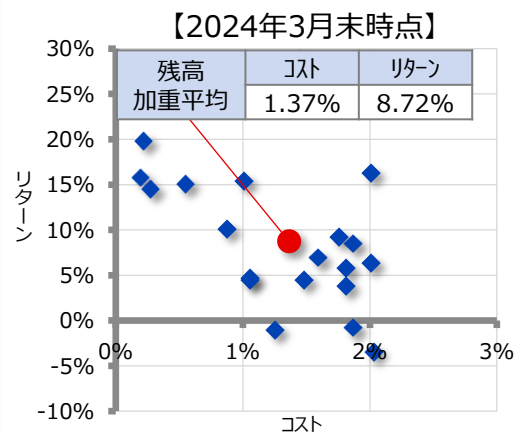
2025年度のお客さま本位の業務運営取組状況 お客さまの運用成果に関する指標③

- 各社にて、お客さまにご購入いただいた投資信託の残高上位20銘柄について、コストやリスクに対するリターンをお示ししています。
- なお、広島銀行・ひろぎん証券・ひろぎんライフパートナーズは相互に連携し、お客さまの多様なニーズにお応えしています。

【投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI】

HBK

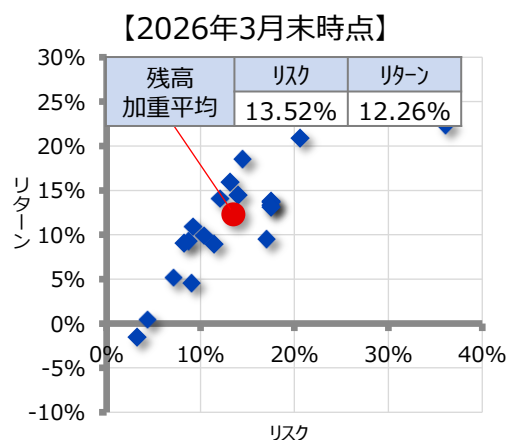
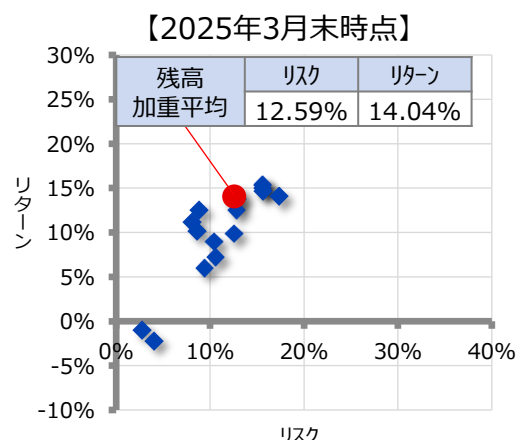
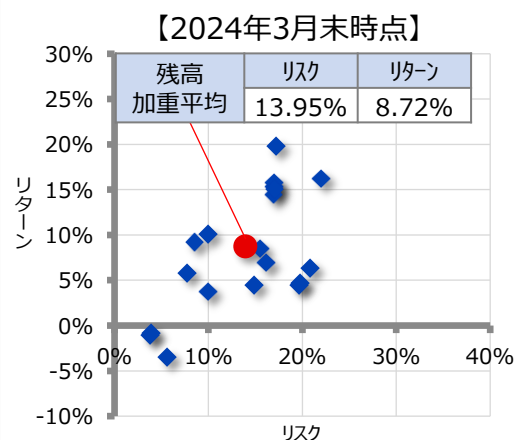
投資信託の預り残高上位20銘柄²のコスト・リターン³ [共通KPI]



預り残高上位20銘柄 (2026年3月末時点)

	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	世界経済インデックスF	0.88%	9.22%	10.91%
2	つみたて米国株式(S&P500)	0.22%	14.01%	14.43%
3	インデックスF NASDAQ100	0.48%	20.59%	20.90%
4	つみたて日本株式(日経平均)	0.20%	17.49%	13.77%
5	つみたて先進国株式	0.22%	14.50%	18.47%
6	インデックスF225	1.01%	17.48%	13.37%
7	ピクテグローバルインカム株式F(毎月)	1.87%	13.12%	15.91%
8	フロンティアグローバルファンド(毎月)	1.76%	8.75%	9.26%
9	ピクテグローバルリスクプレミアムF	1.46%	7.15%	5.13%
10	つみたて全世界株式	0.20%	12.13%	14.04%
11	ニッセイ日経225インデックスF	0.28%	17.49%	13.68%
12	フロンティアオーストラリア毎月分配型	1.82%	9.04%	4.55%
13	GS 米国REIT F BJ-ス	2.01%	17.06%	9.52%
14	東京海上・円資産バランスF(毎月)	1.25%	3.28%	-1.54%
15	ニッセイオーストラリアリ回り資産(毎月)	1.60%	11.46%	8.95%
16	つみたて8資産均等バランス	0.24%	8.26%	9.08%
17	インバンス世界厳選株式オープン(毎月)	2.56%	4.37%	0.43%
18	DLIB日経225ノットオープン	0.55%	17.51%	13.12%
19	ハイパーウェイ*	1.45%	36.12%	22.32%
20	日経平均高配当利回り株F	1.13%	10.41%	9.90%

投資信託の預り残高上位20銘柄²のリスク・リターン³ [共通KPI]



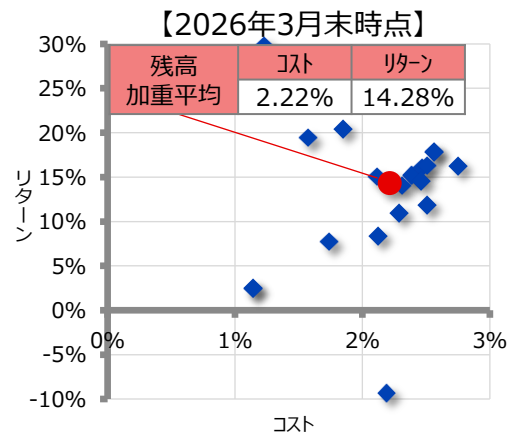
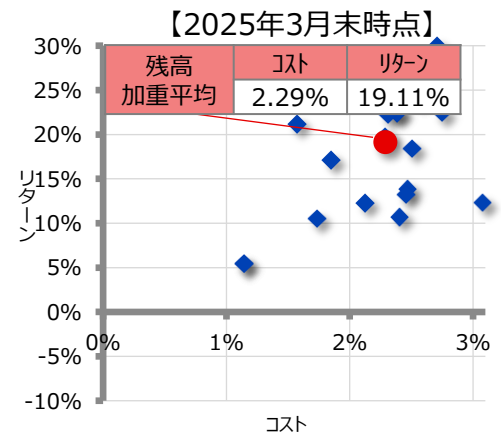
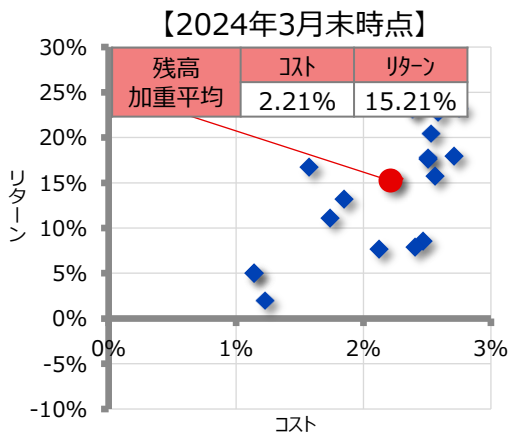
(注) 2. 2024年3月末時点、2025年3月末時点、2026年3月末時点で設定期間5年を超えるファンドのみに限った投資信託の預り残高上位20銘柄

(注) 3. コスト：販売手数料/5 + 信託報酬率、リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

(注) 4. リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）、リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

HS

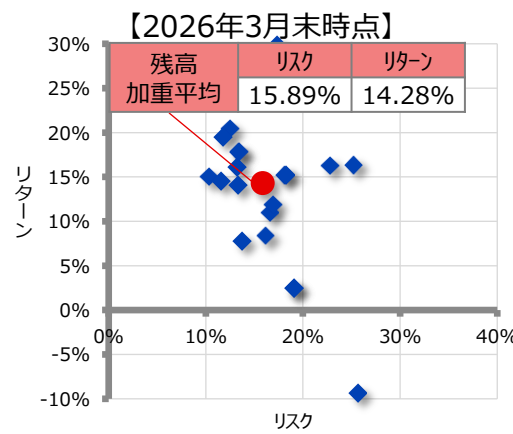
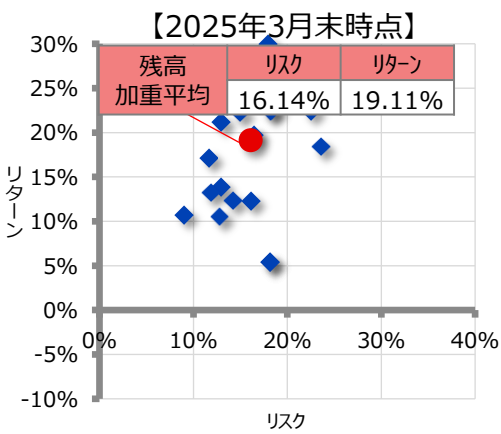
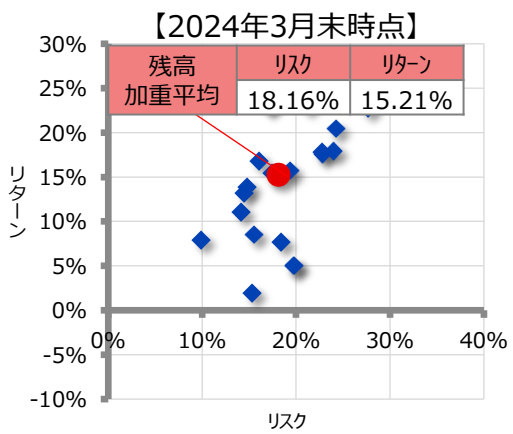
投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン [共通KPI]



預り残高上位20銘柄 (2026年3月末時点)

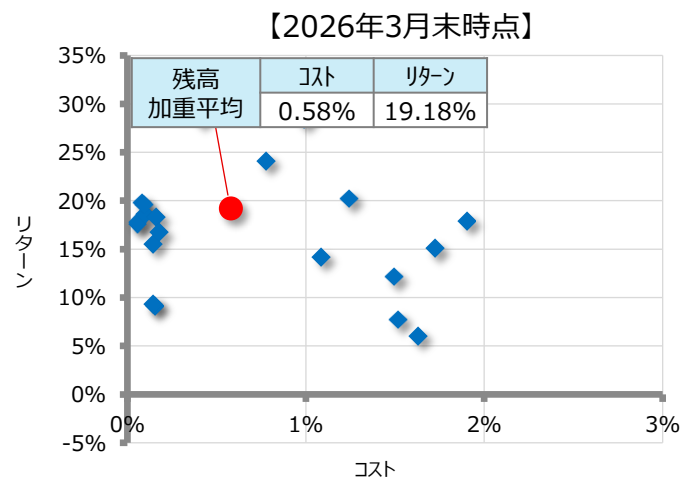
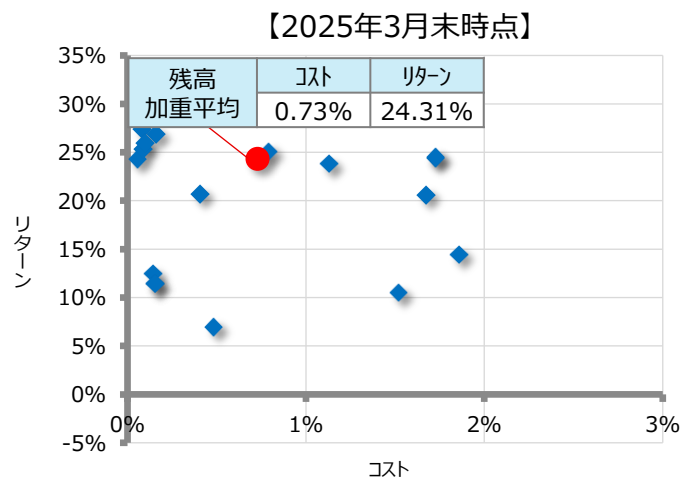
	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	イバノ世界厳選株式オープン (為替Hなし)(毎月)	2.56%	13.38%	17.80%
2	アライアンス・ボンスティン・米国成長株投信DJ-ス	2.39%	18.12%	15.15%
3	アライアンス・ボンスティン・米国成長株投信BJ-ス	2.39%	18.24%	15.22%
4	ピク・グローバル・リスクプレミアム・F	2.12%	10.36%	15.02%
5	フイデリティ・世界割安成長株投信DJ-ス (為替Hなし)	2.31%	13.33%	14.02%
6	ピク・グローバル・イカム株式F(毎月)	2.47%	13.19%	16.04%
7	ひふみワールド+	2.29%	16.60%	10.97%
8	ひふみプラス	1.74%	13.74%	7.72%
9	フイデリティ・日本配当成長株・F (分配重視型)	1.85%	12.53%	20.41%
10	東京海上・世界Eボリ戦略株式F (毎月)	2.46%	11.60%	14.52%
11	netWIN GS7カブド-株式F DJ-ス	2.75%	22.80%	16.26%
12	ダウ・ダウ・イット株F	2.51%	16.92%	11.87%
13	ピク・グローバル (為替Hなし)	1.23%	17.37%	29.83%
14	次世代通信関連 世界株式戦略F	2.51%	25.22%	16.31%
15	グローバル3倍3分法ファンド (1年)	1.14%	19.13%	2.42%
16	グローバル3倍3分法ファンド (隔月)	1.14%	19.11%	2.44%
17	日本好配当リテラスオープン	1.57%	11.79%	19.44%
18	イバノ世界厳選株式オープン (為替Hなし)(年1回)	2.56%	13.43%	17.84%
19	債券パワード・イカムファンド (資産成長型)	2.19%	25.66%	-9.39%
20	新光US-REITオープン	2.12%	16.16%	8.36%

投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン [共通KPI]



HLP

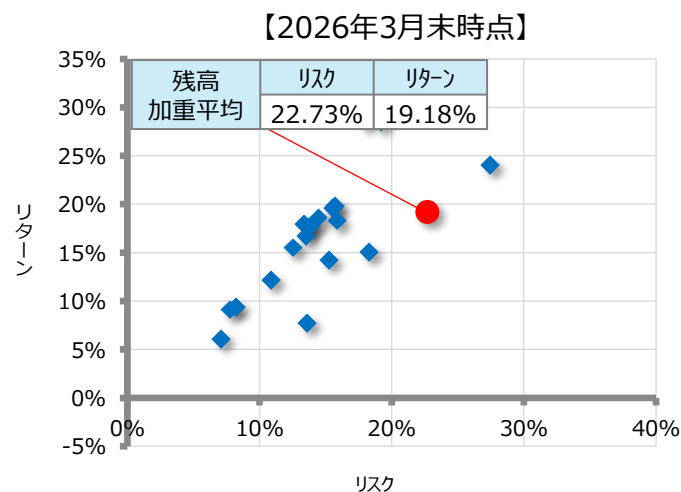
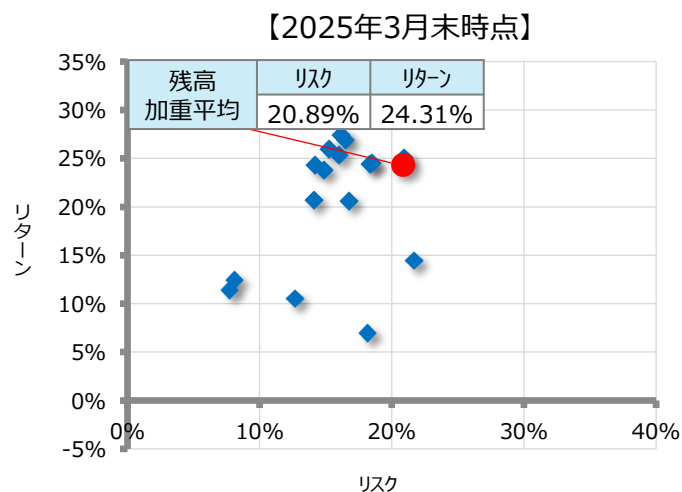
投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン [共通KPI]



預り残高上位20銘柄 (2026年3月末時点)

	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	eMAXIS Slim全世界株式(オール・カントリー)	0.06%	13.70%	17.62%
2	iFree NEXTFANG+インテックス	0.78%	27.43%	24.04%
3	eMAXIS Slim米国株式(S&P500)	0.08%	15.73%	19.78%
4	楽天日本株4.3倍フル	1.24%	81.43%	20.20%
5	イベルワールド厳選株式オープン(為替Hなし)(毎月)	1.90%	13.38%	17.89%
6	アライズ・パフォーマンス・米国成長株投信DJ-ス	1.73%	18.28%	15.07%
7	三菱UFJ 純金ファンド	0.99%	19.22%	28.45%
8	グローバル・ファンド (為替ヘッジなし)	0.41%	18.00%	28.63%
9	ビクター・アセット・アロケーション・ファンド(1年決算型)	1.63%	7.08%	6.02%
10	グローバル財産3分法ファンド(毎月決算型)	1.50%	10.87%	12.14%
11	eMAXIS Slim国内株式(TOPIX)	0.14%	12.57%	15.51%
12	eMAXIS Slim全世界株式(除く日本)	0.06%	13.93%	17.78%
13	ニッセイ外国株式インテックスファンド	0.10%	14.48%	18.60%
14	楽天・全米株式インテックス・ファンド	0.16%	15.86%	18.30%
15	ニッセイ・インテックスパランスファンド(4資産均等型)	0.15%	7.77%	9.12%
16	楽天・全世界株式インテックス・ファンド	0.18%	13.52%	16.70%
17	eMAXIS Slimパランス(8資産均等型)	0.14%	8.26%	9.33%
18	SBI・V・S&P500インテックス・ファンド	0.09%	15.54%	19.58%
19	ひふみプラス	1.52%	13.63%	7.72%
20	キャピタル世界株式ファンド(DC年金つみたて専用)	1.09%	15.27%	14.19%

投資信託の預り残高上位20銘柄²のリスク・リターン [共通KPI]



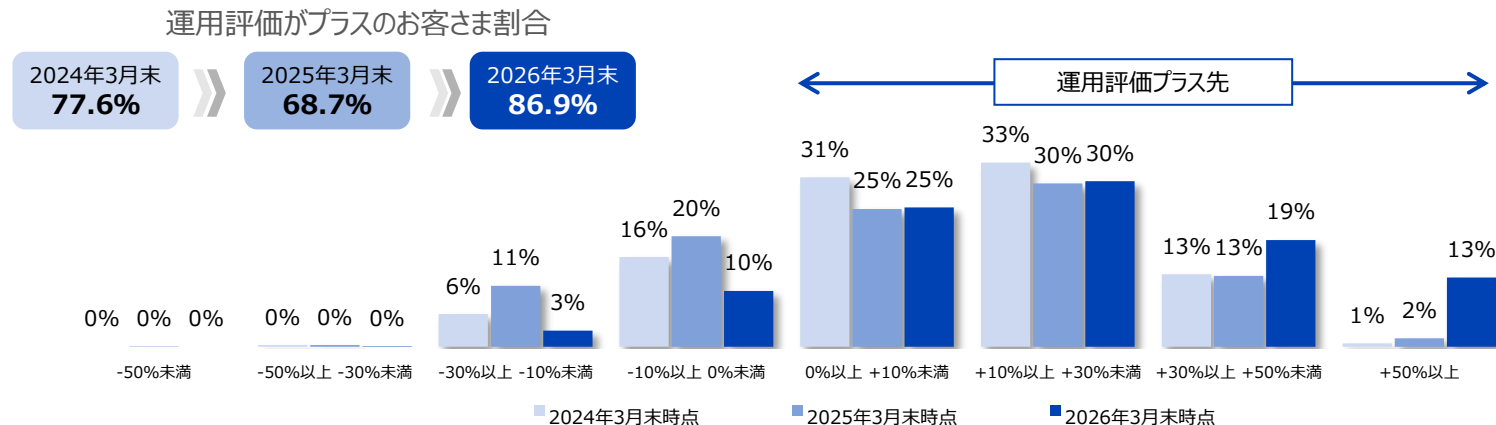
2025年度のお客さま本位の業務運営取組状況 お客さまの運用成果に関する指標⑥

- ▶ お客さまにご購入いただいた外貨建保険の運用評価状況について、評価区分ごとのお客さま割合等をお示しております。
- ▶ 為替相場上昇等の影響を受け、2026年3月末時点で外貨建保険を保有中のお客さまのうち、運用評価がプラスのお客さまは全体の86.9%となっております。
- ▶ お客さまにご購入いただいた外貨建保険の20銘柄について、コストに対するリターンをお示しております。

【外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI】

保険運用評価別顧客比率⁶ [共通KPI]

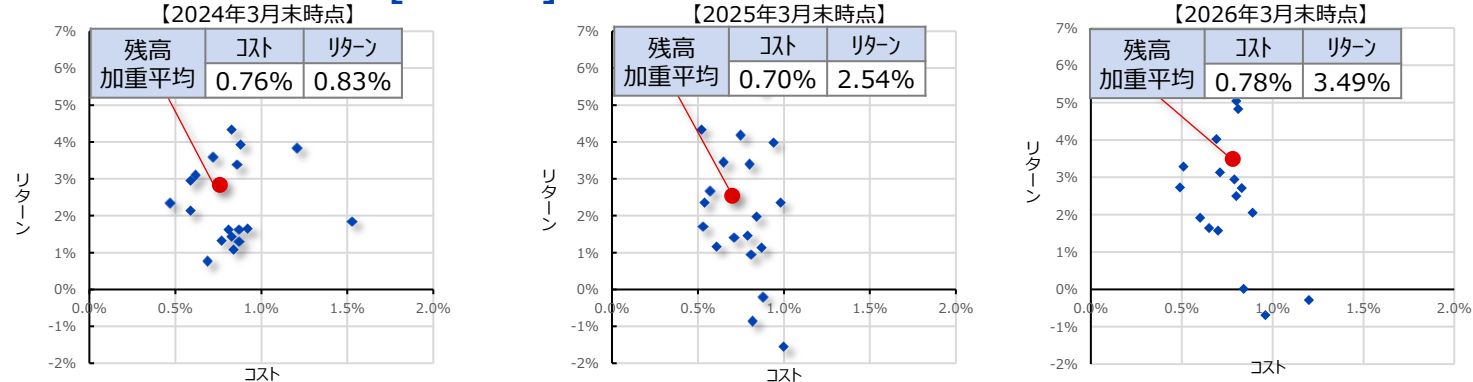
HBK



預り残高上位20銘柄 (2026年3月末時点)

順位	銘柄名	コスト	リターン
1	サニーガーデンEX	0.81%	4.83%
2	しあわせ、ずっとシリーズ	0.65%	1.64%
3	未来につなげる終身保険	0.89%	2.05%
4	やさしさ、つなぐシリーズ	0.60%	1.92%
5	プレミアプレゼント	0.80%	2.50%
6	ビー ウィズ ユー プラス	1.20%	-0.29%
7	サニーガーデン	0.49%	2.73%
8	プレミアシープ	0.67%	5.26%
9	ロングドリームGOLD2	0.75%	6.57%
10	ふるはーとJグローバルII	0.79%	2.94%
11	ビーウィズユー	0.51%	3.29%
12	外貨建・エブリバディプラス	0.71%	3.13%
13	おおきな、まごころシリーズ	0.84%	0.01%
14	ふるはーとJロードグローバル	0.69%	4.02%
15	ロングドリームGOLD3	0.80%	5.04%
16	外貨建・一時払養老保険	0.79%	6.08%
17	あしたの、よろこびシリーズ	0.96%	-0.69%
18	ロングドリームGOLD	0.70%	1.57%
19	悠々時間アドバンス	0.83%	2.71%
20	My年金外貨	0.43%	6.73%

保険銘柄別コスト・リターン⁷ [共通KPI]

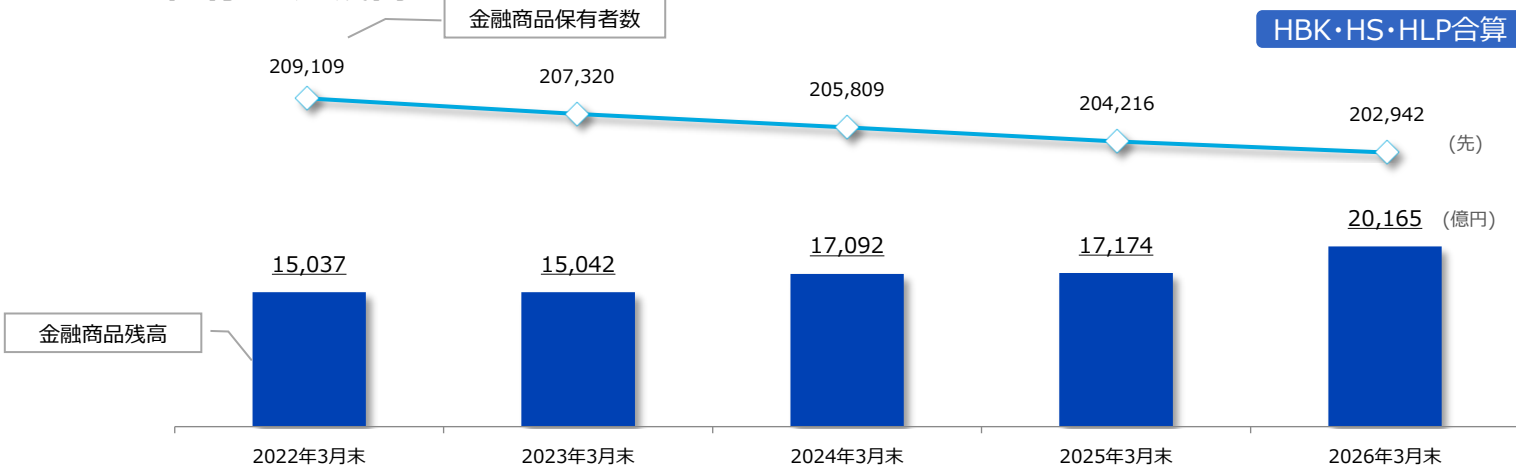


(注) 6. 2026年3月末時点で外貨建一時払保険を保有している個人
 (注) 7. 2026年3月末時点で保険契約開始から5年以上経過した外貨建一時払保険のうち、「解約返戻金額 + 既支払金額」の合計額で上位20銘柄
 コストの算出にあたっては、当該銘柄を組成する保険会社にて算出される、各契約に適用されている新契約手数料率及び継続手数料率を各契約の契約時点の一時払保険料 (円換算) で加重平均した値を使用
 *注6、7共に外貨建医療保険、外貨建準払保険、年金支払いが開始している年金契約は除く

▶ 外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。
 ▶ 解約返戻金は基準日時点の為替レートで円換算しており、満期まで保有した場合や外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

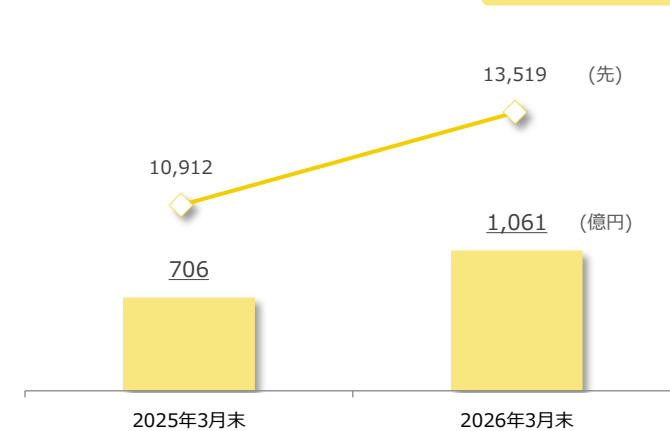
2025年度のお客さま本位の業務運営取組状況 お客さま基盤の拡充（裾野拡大・残高の増加）

金融商品保有者数・残高



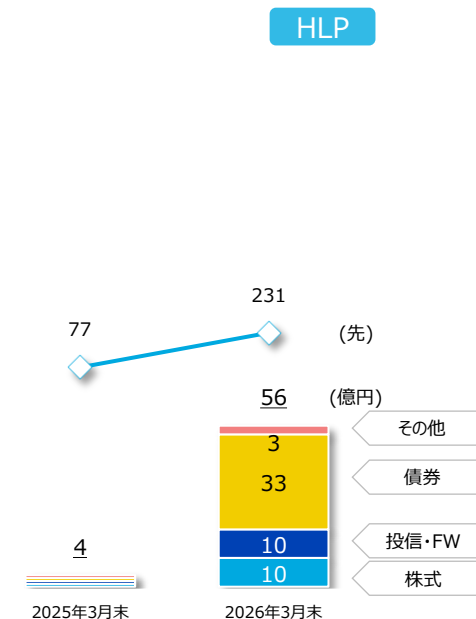
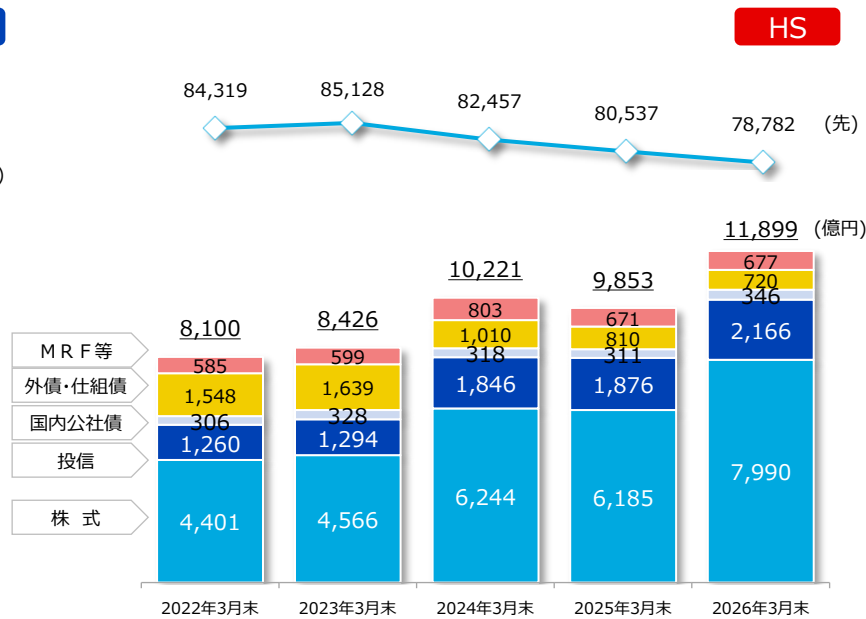
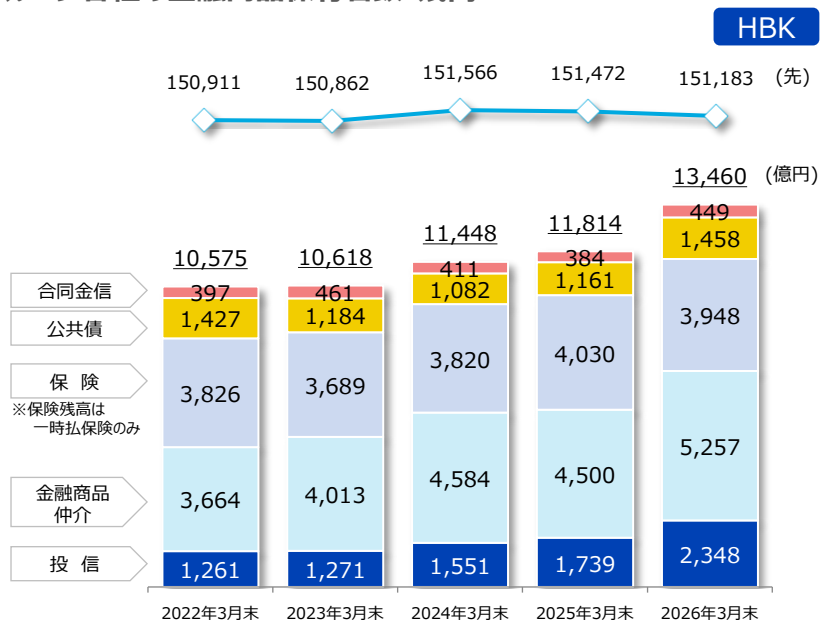
*金融商品仲介（ひろぎん証券）の重複除く [2026/3時点の場合：金融商品保有者数27,254先，金融商品残高 5,257億円]

ネット証券仲介口座



*広島銀行の仲介にてSBI・楽天証券を利用されているお客さま

グループ各社の金融商品保有者数・残高



〈ひろぎん〉ライフコンサルプラザの設置・拡大

HBK

広島銀行では2024年11月以降、土日も含め、ローン・保険・資産運用(NISA)など、幅広い相談が可能な拠点として「〈ひろぎん〉ライフコンサルプラザ」を設置・拡大し、より多くのお客さまのライフプランを支援する取組を行っております。

〈ひろぎん〉ライフコンサルプラザの特徴

<p>土日も営業</p> <p>忙しい方でも都合に合わせてご来店できます。</p>	<p>相談は何度でも無料</p> <p>相談だけでももちろんOKです！</p>	<p>ライフプランに関するお金のことなら何でもOK</p> <p>専門スタッフが親身にサポートします！</p>	<p>口座がなくてもOK</p> <p>広島銀行の口座をお持ちでない方もご相談ください。</p>	<p>お子さまづれでもOK</p> <p>お子さまやご家族のみなさまのご来店も可能です。</p>	<p>WEBでかんたん予約</p> <p>事前にご予約いただく、待ち時間なく優先的にご案内可能です。</p>
--	--	--	---	---	---



NISA制度の浸透・活用を通じた資産形成支援の取組み

HBK HS

2024年から開始した新NISA制度について、お客さまに広くその背景や内容等を発信し、将来の資産形成に向け活用頂くことが地域金融機関の大切な役割と捉え、各種取組を行っております。

各社が連携したお客さま向けセミナーの共同開催

各種ツールを活用したわかりやすい情報提供

新NISA制度に対応する幅広い商品ラインナップ

NISA口座契約者数

(先)

	2026年3月末	前年度比
グループ全体	91,047	+1,603
うち広島銀行	63,466	+1,176
うちひろぎん証券	27,581	+427

信託関連サービスの契約者数

HBK

広島銀行では多様化するお客さまの相続・認知症等の対策ニーズに合わせ、「遺言信託」等の幅広い解決策(サービス)をご案内しています。

遺言信託契約者数

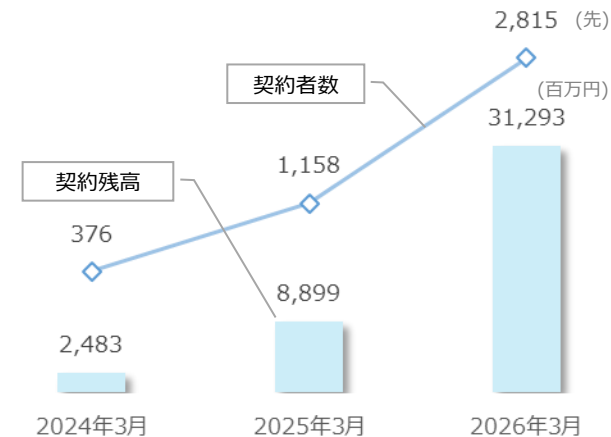
(先)

	2026年3月末	前年度比
広島銀行	2,201	+269

ひろぎんファンドラップサービス [MY GOALS] の契約者数・残高

HBK

広島銀行では、資産運用の目的やリスク許容度に合わせたポートフォリオをご提案し、運用・管理を行う、ひろぎんファンドラップサービス(投資一任サービス)を通じて、お客さまの夢やゴールの実現に向けたサポートを行っております。



■ 人材育成への取組み（専門資格保有者数）

▶ 広島銀行(HBK)・ひろぎんリース(HL)・ひろぎんクレジットサービス(HCS)・ひろぎんITソリューションズ(HITS)では、お客さまの幅広いニーズに対し適切に対応できるよう、従事者に専門資格の取得を推奨しています。

		取得者数	前年比
HBK	FP資格（1級・2級）資格取得者数	2,430	192
HL	貸金業取扱主任者	23	2
HCS	貸金業取扱主任者	20	▲2
HITS	高度情報処理技術者	81	9

※HCSの貸金業取扱主任者取得者数の前年比減少は人事異動が主因。2025年度新規取得は2名

■ お客さまとの信頼関係構築への取組状況（定性分析実施先数）、お客さまの声を起点にした好循環の構築（お客さまアンケート）

▶ 広島銀行では、事業性評価(定性分析等)を通して、お客さまの事業の強みや課題について共通認識を持ったうえで、課題解決に向けたコンサルティングを実践しています。

		先数	前年比
定性分析実施先数（2012～2025年度）		5,449	185
うち2025年度純新規実施先数		185	44

*1：アンケート回答者のうち、「フィードバックがあった」と回答頂いた先

*2：*1のうち、「強み」「課題」共に、共通認識を11段階評価で7以上と回答頂いた先

		先数	前年比	割合
定性分析アンケート回答者数（2025年4～12月）		91	14	—
うちフィードバック実施先数（2025年4～12月）*1		78	13	86%
うち「強み」「課題」について共通認識を持った先数*2		64	21	82%

■ お客さま基盤の拡充（メインバンク割合・グループ取引先数）

▶ 広島銀行は、グループ各社や提携先と連携し、お客さまニーズに添ったソリューション提供を実践しています。
▶ メインバンクについて、シェアは減少したものの、社数は増加を継続しております。

○ 広島県メインバンク調査 ■ 社数（先） ● シェア（%）
【東京商工リサーチ(TSR)（2025年8月公表）】

