

ごあいさつ

皆さま方には、平素より広島銀行に対し、ご理解とご支援を賜り、誠に有り難うございます。

さて、このたび〈ひろぎん〉レポート2017 ディスクロージャー誌を作成いたしましたので、是非ともご高覧いただきますようお願い申し上げます。

地域金融機関を取り巻く経営環境は、人口や事業所数の減少に加え、低金利環境の長期化など、これまで経験したことのない厳しい状況を迎えております。

このような状況下においても、これまで以上にお客さま本位の業務運営を実践するなかで、お客さまの成長と発展に貢献することが、地域金融機関の責務であると考えております。

しかしながら、その責務を果たし、お客さまと共に成長していくには、従来の延長線上の取組みだけでは困難であると考え、平成29年度までを計画期間としておりました前中期計画を1年前倒しで終了させ、本年4月に「中期計画2017」をスタートさせました。

本中期計画では、

「お客さまニーズを起点とした付加価値営業の実践に基づく収益構造の改革」

「働き方改革の推進とチャレンジ精神に溢れる組織風土の醸成」

「地方創生への積極的なコミット」

を三本柱として掲げ、当行グループの総力を結集し、地域のお客さまと共に成長を続ける「総合金融サービスグループ」を目指してまいります。特に、ひろぎん証券との連携強化を通じた、お客さまの資産形成に資するアセットマネジメント業務を推進してまいります。

また、女性の活躍に向けた取組みの強化や専門人材の採用によるダイバーシティの推進に加え、他業態との連携強化などを通じて、当行のみでは提供できないサービスをワンストップで提供してまいります。

加えて、サイバーセキュリティ管理の強化や振り込め詐欺未然防止への取組みなど、お客さま保護に努めていくと共に、社会貢献や環境保全といった、CSRに関するあらゆる面で積極的に行動し、地域での存在価値をさらに高めてまいります。

これらの取組みを通じて、全てのステークホルダーから信頼される、頼りがいのある〈ひろぎんグループ〉を構築してまいります。

今後とも、より一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

平成29年7月

代表取締役頭取

いけ だ こう じ

池田晃治

代表取締役会長

すみ ひろ いさお

角 廣 勲



経営理念

経営ビジョン 地域社会との強い信頼関係で結ばれた、頼りがいのある〈ひろぎんグループ〉を構築する

行動規範 ひろぎんグループは、5つの行動規範に基づく健全経営に徹します

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. お客さまのご満足とご安心の向上に取り組めます
3. 企業価値の持続的な向上に努めます
4. 明るく働きがいのある企業をつくります
5. 高いレベルのコンプライアンスを実践します

当行の概要 (平成29年3月31日現在)

創 業	明治11年11月	店 舗 数	国内本支店	151
資 本 金	545億73百万円		(うち振込専用支店	1)
預 金	6兆9,924億円		インターネット支店	1)
貸 出 金	5兆6,051億円		出張所	16
従業員数	3,381名		上海駐在員事務所	
			バンコック駐在員事務所	
			シンガポール駐在員事務所	

CONTENTS

経営理念 (経営ビジョン・行動規範)・当行の概要	1	[コーポレート・ガバナンスの状況等]	
中期計画2017	2	コーポレート・ガバナンス	30
中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況	4	リスク管理の体制	34
[コーポレートデータ]		コンプライアンス (法令等遵守) への取組み	38
組織図	19	「個人情報の保護に関する法律」(個人情報保護法) への対応	40
役員	20	手続実施基本契約を締結している指定紛争解決機関	40
資本の状況	21	[資料編]	
銀行及び子会社等の概況	22	経済金融環境と業績等	41
店舗一覧	23	連結情報	43
店舗外キャッシュコーナー一覧	27	単体情報	54
業務内容	29	自己資本の充実の状況	76
		報酬等に関する開示事項	116

※〈ひろぎん〉レポートは、銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー資料 (業務及び財産の状況に関する説明書類) です。
※ 計数につきましては、原則として単位未満を切り捨てのうえ表示しております。

地域のお客さまと共に成長を続ける

『総合金融サービスグループ』

～真のファースト・コール・バンクグループとなるために～

当行グループの総力を結集し、お客さま本位の業務運営を実践するなかで、新たな成長ドライバーを確立しお客さまと共に成長していこうという思いを込めました。

当行グループ全従事者が一丸となって「中期計画2017」に取り組み、真のファースト・コール・バンクグループを実現させてまいります。

■ 基本方針（中期計画の三本柱）

お客さまニーズを起点とした
付加価値営業の実践に基づく
収益構造の改革

働き方改革の推進と
チャレンジ精神に溢れる
組織風土の醸成

地方創生への
積極的なコミット

■ 重点取組項目

付加価値の高いバンキング業務
への取組強化

お客さまの資産形成ニーズ等の
高まりに応えるアセットマネジメント業務
への取組強化

収益基盤の強化

地域社会との
強い信頼関係で結ばれた、
頼りがいのある
〈ひろぎんグループ〉
を構築する

を目指す!

■ 経営目標 (平成33年度目標)

親会社株主に帰属する当期純利益
300億円以上

非金利収入比率
40%以上

連結ROE
6%程度

連結自己資本比率
10%以上

法・個人預り資産残高 (平残)
10兆円以上

コアOHR
50%台

■ 主要戦略

営業戦略

- 「お客さまニーズを起点とした付加価値営業」の強化
 1. コンサルティング営業(事業性評価等)強化と総合的なソリューションの提供
 2. 次世代を含めた長期継続的な取引の実現によるアセットマネジメント業務の拡大
 3. 「地域開発・観光振興・地域医療対策」への取組強化

有価証券戦略

- 市場環境に応じた適切なリスクテイクによる安定的な収益の確保

働き方改革

- 徹底した「レス化」の推進
- Tomorrow Navi(統合営業支援システム)の活用強化による労働生産性の向上

人財戦略

- 変化に即応し、地域社会に価値を創出できる人財の育成
- バンキング&アセットマネジメント業務体制に対応した育成施策の実施とキャリアパスの構築
- ダイバーシティの推進
 1. 多様な価値観やスキルを保有した専門人材の採用
 2. 女性のキャリアアップ支援策の実施

新たなサービス展開の強化

- FinTechを中心としたICT[※]への取組み
- 他業態(非金融)との連携による新たなサービス展開の強化

※「Information and Communication Technology」の略

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

イ. 中小企業の経営支援に関する取組方針

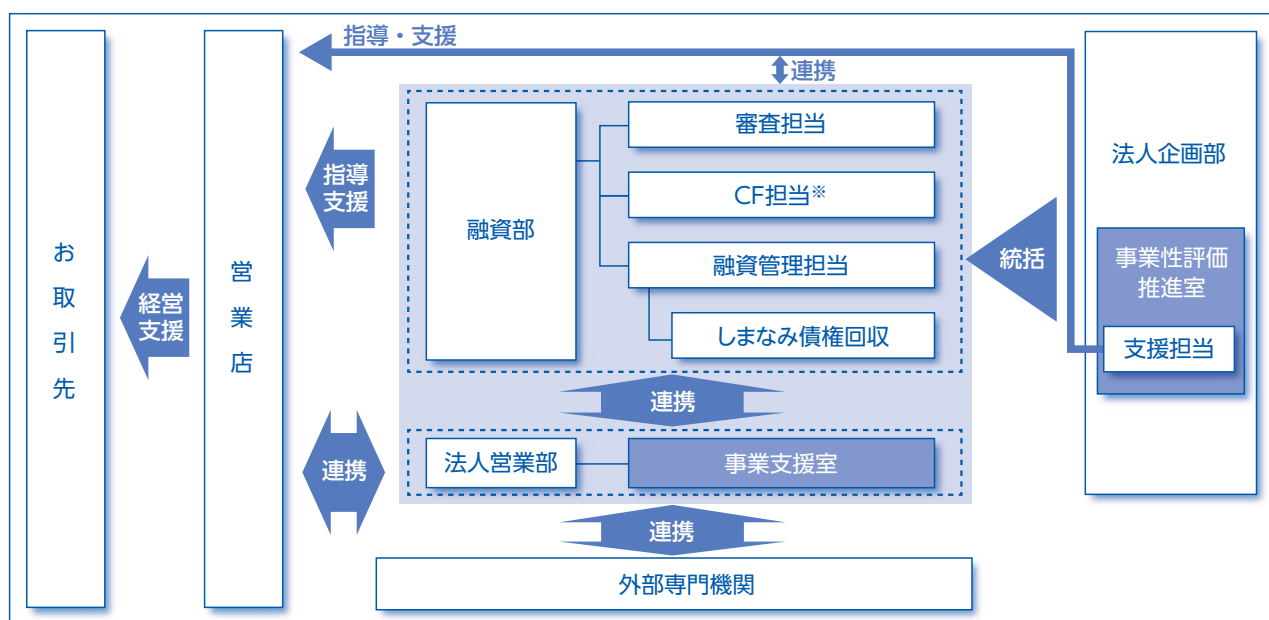
当行では、お取引先への円滑な資金仲介機能を最大限に発揮することが、地域金融機関の最も重要な使命・役割と捉え、お取引先の経営支援に向けた取組みを強化し、経営目標の実現や経営課題の解決に向けた最適なソリューションを提案してまいります。

これらの取組みは、金融庁が公表した「金融仲介機能のベンチマーク」の趣旨と同じものと考えております。「金融仲介機能のベンチマーク」のうち、当行が積極的に推進を図っていく取組みを開示し、皆さまにご理解いただけますよう努めてまいります。

なお、該当の取組みにつきましては、ベンチマーク と表示しております。

ロ. 中小企業の経営支援に関する態勢整備 (外部専門家・外部機関等との連携を含む) の状況

当行の地域密着型金融推進体制 (平成27年4月～)

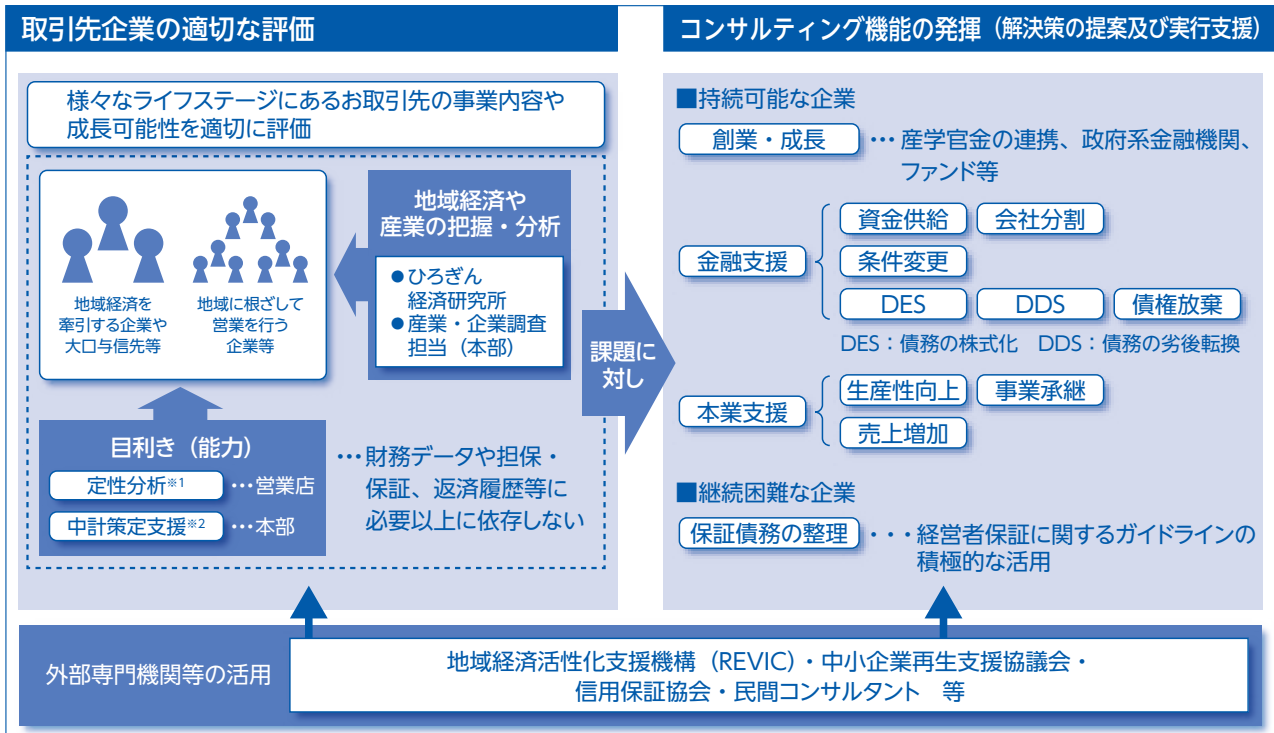


事業性評価推進室	▶	地域密着型金融推進に係る統括
支援担当	▶	行員の業務スキルや目利き能力アップに向けた臨店指導・支援
事業支援室	▶	M&A等の投資銀行業務機能の活用による的確な事業再生支援の遂行

※CF担当：企業財務内容改善支援

当行では、お取引先の事業の内容や成長可能性等を適切に評価（事業性評価）し、融資や本業支援を通じて地域産業の活性化に取り組んでまいります。

そのために職員の目利き能力の発揮や外部環境等の分析によって、お取引先の真の課題を明らかにするとともに、外部専門機関等の活用も含め解決策の幅広い提案及び実行支援を実施しております。



事業性評価に係る取組み実績 ベンチマーク

事業性評価の結果をもとに経営者と対話を行っているお取引先（純預金先含む）（平成28年3月末時点）	7,253先
うち労働生産性向上のための対話を行っているお取引先（純預金先含む）	6,141先
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高（平成28年3月末時点）	7,202先／15,916億円
本業支援先（平成27年度）	2,646先
うち経営改善が見られた先	1,948先
ソリューション提案*先とその融資残高（平成27年度）	4,828先／13,202億円

*ソリューション提案：本業支援、経営計画策定支援、創業支援、販路開拓支援、M&A支援、事業承継支援等の提案

※1 定性分析について ベンチマーク

定性分析とは、お取引先をもっと良く知り、お取引先の強み、課題を把握するなかで、真に必要な融資やコンサルティングの提供につなげていくために活用しているツールです。

	平成24年度～平成28年度
定性分析実施先数	1,900先

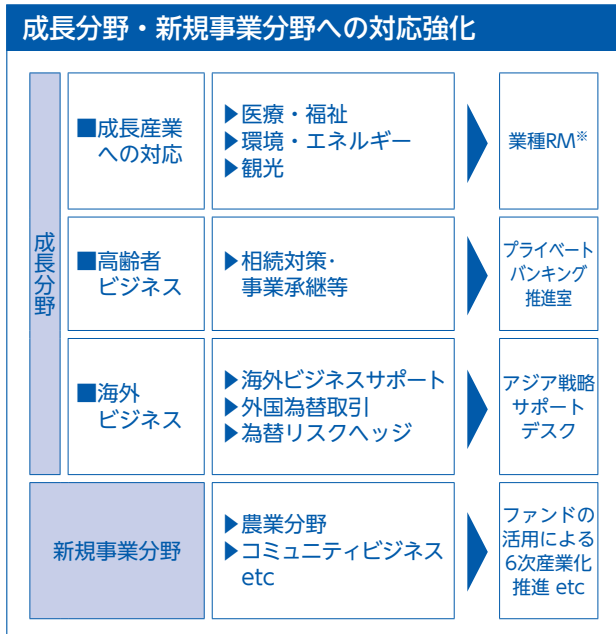
※2 中計策定支援について ベンチマーク

中計策定支援とは、お取引先の事業構造や強み・課題を正しく理解することを通じて、中期経営計画策定をサポートし、課題解決に向けたコンサルティングを行っていくものです。

	お取引先企業の実態把握	中期経営計画策定のサポート
中計策定支援の実績（平成22年度～平成28年度）	145先	68先

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

さらに、コンサルティング機能の発揮に向けた態勢強化として、成長分野・新規事業分野への対応を強化し、他行との差別化を推進するほか、お取引先の将来性や技術力を的確に評価する「目利き能力」や「提案力」の更なる向上を目指して人材を育成しております。



※業種RM：業種別の支援・経営改善支援

「目利き能力」や「提案力」の向上に向けた人材育成

「目利き能力」向上に向けた取組み

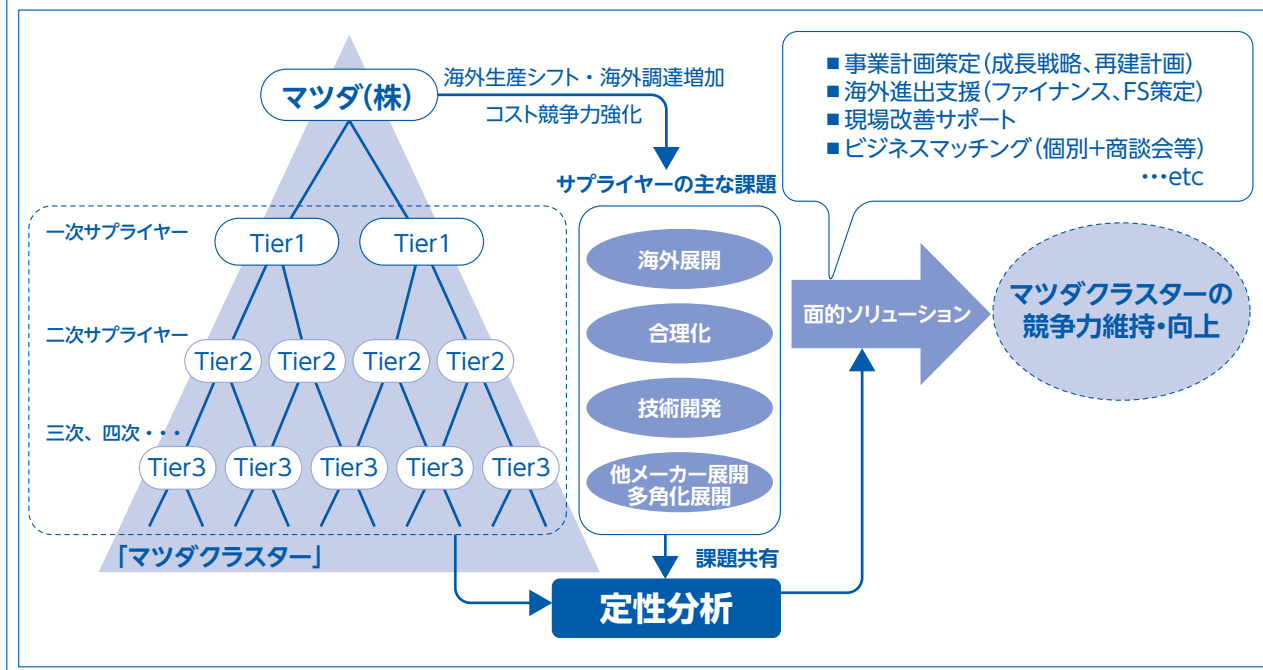
	平成28年度実績
目利き能力養成研修・事業性評価研修	40名実施
取引先成長支援研修	28名実施
融資トレーナー	116名実施

「提案力」向上に向けた取組み

	平成28年度実績
コンサルティング能力強化プログラム	80名実施
FP実践力強化研修	35名実施
外為相談窓口担当者研修	40名実施
外為推進研修	32名実施
デリバティブ推進研修	37名実施
海外進出支援研修	34名実施
〈ひろぎん〉国際業務アドバイザー養成プログラム	38名実施

広島銀行の目利き能力について 自動車産業への取組み（当行支援の全体像）

- 広島県には、マツダ株式会社を中心に、数多くの部品メーカー（サプライヤー）が集積（クラスター）しており、当行は融資部に自動車関連審査担当、法人営業部に自動車関連担当を設置し、この「マツダクラスター」全体をお取引先の対象と捉えております。
- マツダ株式会社や自動車業界の現状把握・動向分析を行い、地域経済への影響が大きいサプライヤー（Tier1、Tier2、Tier3...）のお取引先の経営改善支援や海外進出支援等を積極的に実施しております。

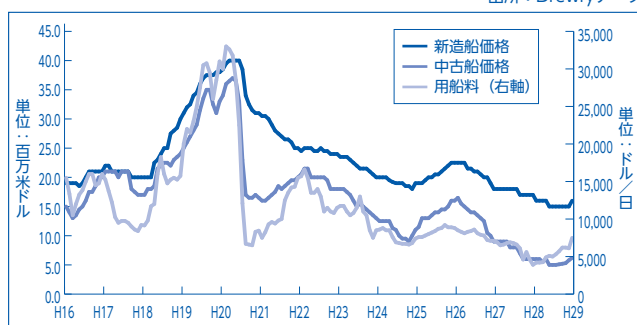


広島銀行の目利き能力について 造船・海運業への取組み（資金ニーズへの対応）

- 造船・海運業は、当行が地元4県（広島、岡山、山口、愛媛）と位置付けるエリアに集積しており、地場産業として積極的な支援が必要であることから融資部に造船・海運審査担当、法人営業部に船舶関連担当を配置しております。
- 業界の現状把握・動向分析を行い、最適なソリューションを提供しております。

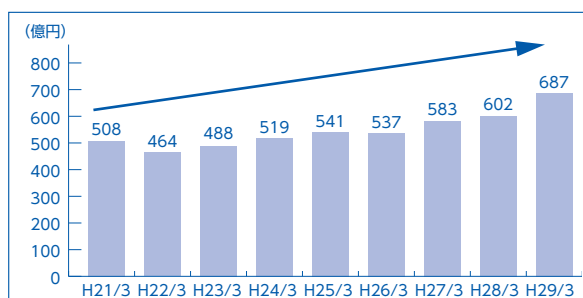
スモールハンディバルカー※船価・用船料推移

出所：Drewryデータ

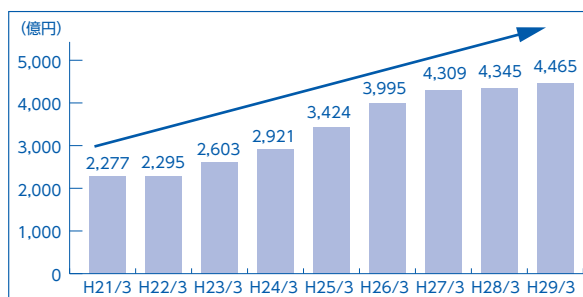


※28,000~38,000DWTのバルカー

<造船業 貸出残高推移>



<外航船舶貸渡業 貸出残高推移>



マーケットは回復基調にあるものの依然として厳しい状況は続いている

当行は着実に資金ニーズに対応するとともに
コンサルティング機能の発揮による
経営改善支援を強化する方針

八. 中小企業の経営支援に関する取組状況 (支援内容、外部専門家・外部機関等との連携、取組事例等)

a. 創業・新規事業開拓の支援

創業・新規事業開拓を目指すお取引先への取組みとして、公的助成制度の紹介、ファンドの活用を含め、事業立上げ時の資金需要にお応えするほか、技術力・販売力等を踏まえた新事業の価値の見極めを実施しております。

「創業・新事業、ベンチャー企業」支援及び企業育成ファンドの活用

創業・新事業立上げ時の資金需要に対する支援を行っています。

	平成28年度実績 (前年比)
創業・新事業支援融資	220先/574百万円 (+13先/△65百万円)

ひろしまベンチャー育成基金（ひろしまベンチャー助成金）を活用し、ベンチャー企業の育成支援を行っています。

	平成28年度実績 (前年比)
ひろしまベンチャー育成基金助成実績 (ひろしまベンチャー助成金)	20先/18百万円 (+4先/+1百万円)

企業育成ファンドの活用等、外部機関との連携強化を図っています。

	企業育成ファンドへの出資額 (前年比)
平成28年度中に出資額 (前年比)	3先/63百万円 (±0先/+20百万円)
平成28年度末残高 (前年比)	4先/549百万円 (±0先/+78百万円)

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

ベンチャー企業支援への取組み

- 地域経済の活力向上のために、「創業の活性化」やベンチャー企業等による「新たな事業創出」が強く求められています。
- 適切かつ積極的な資金供給を行うとともに、当行のネットワークを活用しながら、創業や事業成長への支援を行うことで、地元経済の活性化に寄与し、地域密着型金融を実践しております。

ベンチャー企業支援

企業の成長

起業 → 成長期 → 安定期

ひろしまベンチャー助成金 ひろぎんベンチャーファンド ひろぎんベンチャー企業支援融資

ひろしまベンチャー助成金【(公財) ひろしまベンチャー育成基金】

起業や事業化を目指す意欲のある将来有望なベンチャー企業起業家の発掘・育成を目的とした、公募による助成金

<助成実績 (平成14年度から実施)>

- ・助成先数：307先 (うち学生枠98先)
- ・助成総額：258百万円 (うち学生枠7百万円)

ひろぎんベンチャーファンド

成長性や事業可能性を重視し、より創業段階に近いベンチャー企業を対象とした投資 (当行出資の地域ファンドを活用)

ひろぎんベンチャー企業支援融資

外部の技術評価機関等を活用した融資

〈ひろぎん〉創業支援ローン (平成26年7月創設)

創業に必要な資金のご融資 (開業前融資も可) に加え、創業計画書の作成支援、専門家無料派遣やホームページ作成支援等、開業前に必要な資金の融資など、創業を目指される方を総合的に支援します。

〔サポート内容〕

創業支援ローン 融資による事業資金サポート (開業前融資も可能)

創業希望者 (開業前) → 創業者 (開業後) → 事業拡大 事業安定

「創業計画書 策定の手引き」による 計画策定支援 専門家の無料 派遣 (経営相談・ アドバイス) 専門家の無料 派遣 (経営相談・ アドバイス) ホームページ 作成の 無料支援

〔商品概要〕

ご融資の金額	1,000万円以内
創業支援 サービス	①「創業計画書策定の手引き」 無料配布 ②専門家の無料派遣 (ひろしま産業振興機構と提携) ③ホームページ作成無料支援 ^(※)

(※) 株式会社KDDIウェブコミュニケーションズと提携し、提供いたします。
なお、金融機関との提携による本サービスの提供は全国初となります。

	平成28年度実績 (前年比)
創業支援ローン	106先/213百万円 (+6先/+26百万円)

(参考) 創業期のお取引先に対する支援

ベンチマーク

創業・新事業立上げ時だけでなく、創業期^{*}のお取引先に対する支援も行っています。

※創業期：創業から5年までの期間

	平成27年度実績
創業期のお取引先支援先数	1,169先

b. 成長段階における支援

お取引先の成長段階における支援として、ビジネスマッチングや技術開発支援による新たな販路拡大支援、海外進出など新たな事業展開に向けての情報提供や助言の実施、動産・債権譲渡担保融資、知的財産担保融資の活用など、より幅広い融資スキームを提供しております。

ビジネスマッチング業務の推進

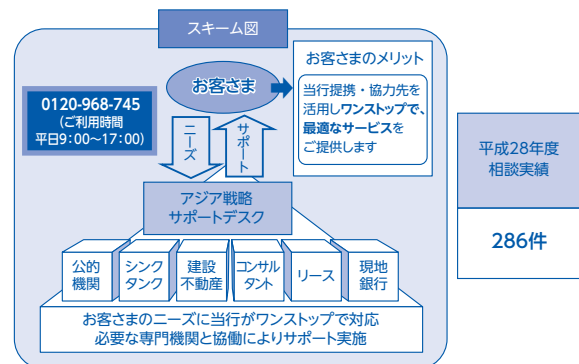
中小企業の多様化するニーズに対応し、ビジネスマッチング業務をはじめ、企業交流の場や経営相談機能の提供など、企業経営の役に立つ情報の提供に積極的に取り組んでいます。

	平成28年度実績
地方銀行フードセレクション2016の開催	28年11月開催／4社参加
地域再生・活性化ネットワークを活用したビジネスマッチング実施	28年度マッチング工作実績／36件
ものづくりB2Bネットワークの活用	28年度エントリー件数／7件
マッチングシステム「リンカーズ」の活用	28年度登録社数／39社 28年度エントリー件数／7件
ビジネスマッチング成約件数	4,759件 (前年比+546件)*

*ひろぎんリース・ひろぎんオートリースとのビジネスマッチングを含む

海外ビジネスのサポート

平成25年10月に、国際営業部を創設し、国際業務に係るさらなる機能強化を図っております。部内に設置するアジア戦略サポートデスクでは、上海・バンコック・シンガポールの各海外駐在員事務所と協力し、お取引先の海外進出や貿易取引などのさまざまなニーズにワンストップで対応しています。



平成28年度
相談実績
286件

市場型間接金融手法の活用

中小企業の資金調達ニーズに基づき、各金融機関をとりまとめシンジケート団を組成し、シンジケートローンをアレンジするなど市場型間接金融手法の活用を図っています。

	平成28年度実績 (前年比)
シンジケートローン組成実績*	31件／108,192百万円 (△3件／+16,513百万円)

*広島銀行がアレランジャー（幹事）として組成した実績

〈ひろぎん〉中小企業地方創生支援ローン(平成27年4月創設)

平成26年12月27日に閣議決定された「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を受け地域の活性化につながる地元中小企業の設備導入や雇用拡大等の企業活動を支援する融資商品の取扱いを開始しました。

雇用増加に向けた取組みを行う企業については、金利優遇を行うことで、地方創生に関する取組みを後押しします。

	平成28年度実績 (前年比)
中小企業地方創生支援ローン	611件／14,141百万円 (+117件／+4,642百万円)

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

コンサルティング型融資のご提供 ベンチマーク

当行はお取引先の様々なニーズにお応えするため、コンサルティング型融資*をご提供しております。平成28年度の実績は以下の通りとなっております。

	平成28年度実績
コンサルティング型融資の実績 (合計)	129件/6,550百万円

*当行におけるコンサルティング型融資 (★マーク)

- ・〈ひろぎん〉健康経営評価融資制度 (p.10)
- ・〈ひろぎん〉サイバーセキュリティ対策支援ローン (p.11)
- ・〈ひろぎん〉防災・BCP対応支援ローン (p.11)
- ・〈ひろぎん〉事業承継サポートローン (p.13)

★〈ひろぎん〉健康経営評価融資制度 (平成27年5月創設)

従業員の健康を重要な経営資源と捉え、従業員の健康増進に企業が積極的に取組む「健康経営」は、生産性向上や業務効率化、リスクマネジメントに繋がり、企業業績に好影響をもたらすほか、「従業員を大切にす企業」としてイメージアップにも繋がり、安定した従業員確保にも効果があるとされており、「健康経営」を取り入れる企業が増加しています。

当行では、地元企業の「健康経営」への取組みを支援・促進するため、平成27年5月に「〈ひろぎん〉健康経営評価融資制度」を創設しています。

制度の特長

- ①「健康経営」への取組みを〈ひろぎん〉が評価します
※協会けんぽ広島支部と共同開発したプログラムにより、S・A・B・Cの4段階で評価し、B以上の場合、融資実行後に「認定書」をお渡しします
- ②評価結果が良好な企業は、〈ひろぎん〉がニュースリリースにより公表
また、評価結果に応じた「健康経営」向上へのアドバイスも行います

【制度概要】

タイプ	証書貸付型	当座貸越型
取扱店	全店	広島県内店舗
対象となる方	当行の営業エリア内で原則1年以上継続して同一事業を営む法人のお客さまで、「〈ひろぎん〉健康経営評価」において「B」以上となる方 ※当座貸越型は、上記に加え、協会けんぽ広島支部発行の「ヘルスケア通信簿」を当行にご提出いただける方が対象	
お使用みち	事業活動に必要な設備資金・運転資金	事業活動に必要な運転資金
ご融資金額	1億円以内	極度額：1億円以内
ご融資期間	運転資金：7年以内/設備資金：10年以内	契約期間：1年間
ご融資利率	当行所定の金利(変動金利) 評価結果に応じて金利引下げ(最大△1.0%) 健康経営に資する投資は別途△0.1%	当行所定の金利(変動金利) 評価結果に応じて金利引下げ(最大△1.0%)
		平成28年度実績 (前年比)
健康経営評価融資制度		12先/852百万円 (+3先/+303百万円)

★〈ひろぎん〉防災・BCP対応支援ローン(平成28年1月創設)

災害発生時の初動対応体制を整備する「防災対策」と、災害発生時に企業活動を早期に復旧できるよう組織整備や対応を定めた計画である「BCP(事業継続計画)」の策定は、どちらも災害等の危機発生時に生き抜く強い企業となるため、すべての企業が取り組むべき課題です。

当行では、地域金融機関として地元企業の事業継続の本質に関わる防災対策・BCP策定の取組みを促進・支援するため、平成28年1月に「〈ひろぎん〉防災・BCP対応支援ローン」を創設しています。

制度の特長

- ①防災対策・BCP策定状況と災害時の財務インパクトを損害保険会社との提携により無料診断します
- ②BCPの策定・見直しを希望される場合、BCP策定の無料支援プランまたは有料支援プランをご利用いただけます
※有料支援プラン：当行提携の損害保険会社を通じたコンサルティングを実施
- ③条件を満たす場合、コミットメントラインの設定も可能です

【制度概要】

融資形式	証書貸付・手形貸付	コミットメントライン
対象となる方	防災対策・BCP策定を必要とし、〈ひろぎん〉防災・BCP対応支援ローンの無料診断をご利用いただいた法人のお客さま	以下をすべて満たす法人のお客さま ①特定融資枠契約に関する法律の適用対象となる法人であること ②災害復旧必要額を明記したBCPを当行にご提出いただけること
お使いみち	運転資金・設備資金	危機対応時に必要な資金 ※融資枠はBCPで想定する災害が発生した場合のみ利用可
ご融資金額	1,000万円以上 10億円以内	極度額：10億円以内 ※BCPで想定する災害復旧必要額が上限
ご融資期間	運転資金：7年以内／設備資金：15年以内	契約期間：1年間
ご融資利率	当行所定の金利(変動金利)	当行所定の金利(変動金利)
手数料	不要	コミットメントフィー：0.1%以上
		平成28年度実績(前年比)
防災・BCP対応支援ローン		21先／1,792百万円(+18先／1,732百万円)

★〈ひろぎん〉サイバーセキュリティ対策支援ローン(平成28年6月創設)

企業が保有する顧客の個人情報や重要な技術情報を狙うサイバー攻撃は増加しており、手口も多様化・巧妙化するなか、サイバーセキュリティ対策は、ITを利用するすべての企業にとって検討が必要な経営課題となっています。

当行では、地域金融機関として、地元企業のサイバーセキュリティ対策への取組みを促進・支援するため、平成28年6月に「〈ひろぎん〉サイバーセキュリティ対策支援ローン」を創設しています。

制度の特長

- ①サイバーセキュリティ体制とサイバー攻撃を受けた場合の資金面への影響を、損害保険会社との提携により無料診断し、融資実行後に診断結果をフィードバックします
- ②診断結果とお客さまのご要望に応じて、対策導入・向上に向けた個別支援*を、損害保険会社やサイバーセキュリティ対策の専門事業者と連携のうえ実施します

※個別支援の主な内容

- ・専用システム導入等のセキュリティ対策強化
- ・従業員向けの情報セキュリティに係る訓練・マニュアルの制定
- ・サイバー攻撃発生時の初動対応や対外公表の相談

【制度概要】

融資形式	証書貸付・手形貸付	
対象となる方	サイバーセキュリティ対策を必要とし、「簡易リスク診断(定量・定性)ヒアリングシート」を当行へご提出いただける法人のお客さま	
お使いみち	設備資金・運転資金	
ご融資金額	500万円以上5億円以内	
ご融資期間	運転資金：7年以内／設備資金：10年以内	
ご融資利率	当行所定の金利(変動金利)	
		平成28年度実績
サイバーセキュリティ対策支援ローン		88先／3,603百万円

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

c. 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

お取引先とのリレーション強化により、お客さまが抱える課題や問題点を共有し、経営改善計画の策定支援から進捗状況のフォローを実施しております。また、お取引先の経営改善・事業再生・業種転換等の支援として、積極的に外部専門機関等との連携を深めており、加えて事業再生における高いスキルをもった人材の育成を図っております。

経営改善計画の進捗状況 ベンチマーク

定期的に経営改善計画の進捗状況をフォローすることにより、積極的にお取引先の経営課題の解決を図っています。

	平成28年3月末時点
貸付条件の変更を行っている中小企業先数	1,601先
うち経営改善計画の進捗状況が好調または順調な先数*	683先

※売上高及び当期利益の進捗状況が、経営改善計画に対し80%以上のお取引先

最適な経営改善支援の選択・活用

お取引先の財務面だけでなく、売上げ増加や事業承継等の様々な経営課題の解決に向けて、必要に応じ、積極的に外部専門機関等の知見・ノウハウを活用した経営改善支援を行っています。

	平成28年度実績
中小企業再生支援協議会（相談持込先数）	10先
経営改善計画策定支援事業	24先
よろず支援拠点（出張相談会）*	632先（79回）
地域建設産業活性化支援事業	40先

※テレビ会議システムを活用した相談会を含む

テレビ会議システムを活用した「よろず支援拠点」の相談会共催

平成28年9月に公益財団法人ひろしま産業振興機構と、平成29年1月に一般社団法人広島県発明協会および広島県事業引継ぎ支援センターと「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、当行のテレビ会議システムを活用した「広島県よろず支援拠点」による相談会を共催しました。

なお、地域金融機関のネットワークとテレビ会議システムを活用した「よろず支援拠点」による相談会の開催は全国初の取組みとなりました。

	平成28年度実績
テレビ会議システムを活用した「広島県よろず支援拠点」による相談会	79先（21回）

真の事業再生に結びつく再生計画の策定

	平成28年度実績	(ご参考) 平成27年度実績
期初債務者数	29,254先	28,588先
経営改善支援取組み先数	1,721先	1,905先
うち期末に債務者区分がランクアップした先数	85先	150先
うち再生計画を策定した先数	1,510先	1,696先

事業再生スキルの向上に向けた人材育成

事業再生スキルをもった人材を、継続的に育成しています。

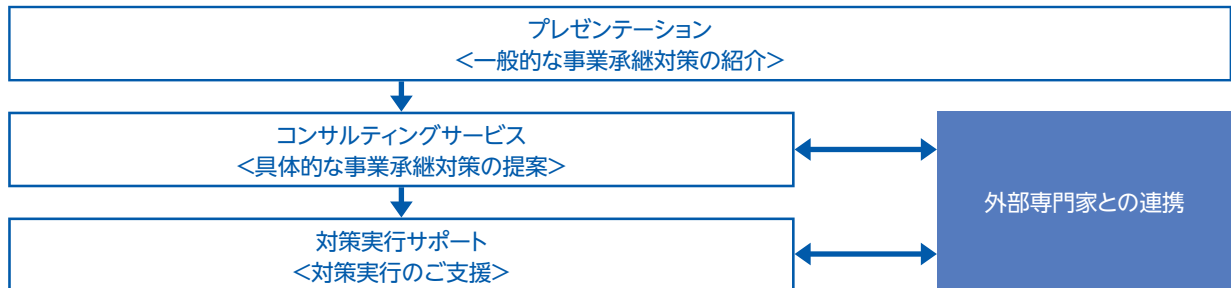
	平成28年度実績
融資スキルアップ研修	51名実施

事業承継が必要なお取引先への取組みとして、コンサルティング業務を通じて事業や資産承継にかかる課題をお取引先と一緒に解決しております。

コンサルティング業務(相続・事業承継)について

高齢化や後継者不足等、法人オーナーの経営課題のひとつである『事業承継』やご自身の問題である『相続』について、「事業承継アドバイザーサービス」によるコンサルティングを実施しています。
オーダーメイドのご提案から外部専門家との連携による対策実行までを一貫してご支援することで、お取引先の円滑な相続・事業承継の実現を目指しています。

事業承継アドバイザーサービスの流れ



	平成28年度実績
事業承継アドバイザーサービス支援企業数	815件
プレゼンテーション	793件
コンサルティングサービス、対策実行サポート	22件

★〈ひろぎん〉事業承継サポートローン(平成27年11月創設)

事業承継計画の策定支援から必要資金のご融資までをパッケージにした融資商品「〈ひろぎん〉事業承継サポートローン」を創設しています。

	平成28年度実績
〈ひろぎん〉事業承継サポートローン	8先/303百万円

不動産や自社株式の円滑な承継を支援するサービスを提供しております。

民事信託マネジメントサービスについて

平成28年8月からお客さまの次世代への円滑な資産承継や資産の有効活用等をサポートする「民事信託マネジメントサービス」の取扱いを開始しました。

年齢を重ね、認知症等で判断が難しくなった場合に備え、お客さまがご家族等の信頼できる相手に財産管理を任せる仕組みを提供することにより、お客さまのニーズに応じた柔軟な財産管理が可能となります。

<民事信託マネジメントサービスの仕組み>



	平成28年度実績
民事信託マネジメントサービス	11件

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

d. 担保・保証に依存しない融資の取組状況

当行では、平成26年2月から適用が開始された「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、個人保証や不動産担保に依存しない融資の推進に取り組んでおります。

「経営者保証に関するガイドライン」（以下「ガイドライン」）とは
 中小企業の経営者等による個人保証における合理的な保証契約の在り方等を示すとともに、主たる債務の整理局面における保証債務の整理を公正かつ迅速に行うための準則を定めたものです。
 日本商工会議所と全国銀行協会を事務局として、中小企業団体及び金融機関団体の関係者、学識経験者、専門家等が協議を重ね、平成25年12月に策定されました。

具体的な当行の取組みとして、お借入の申込時や保証契約の更改時、事業承継時などに、ガイドラインの概要について説明させていただき、ガイドラインで求められている以下に記載の要件などについて、個々の案件毎にこれらの充足状況を検証のうえ、保証参加の要否を検討しております。

- ・法人と経営者個人の資産・経理が明確に分離されていること
- ・法人と経営者の間の資金のやりとりが、社会通念上適切な範囲を超えていないこと
- ・法人のみの資産・収益力で借入返済が可能であること
- ・法人から適時適切に財務情報等が提供されていること

また、既存の保証契約の見直しのお申し出があった場合には、ガイドラインに基づき、保証参加の要否を検討することとしております。なお、保証債務を整理する場合においても、ガイドラインに基づき誠実に対応することとしております。

併せて、動産担保融資や売掛金担保融資など、従来の担保や保証に代わる新たな資金調達手法の拡充を図っております。

経営者保証に関するガイドラインの対応状況

	平成28年度実績（前年比）	
新規に無保証で融資した件数（A）	1,824件	（+309件）
新規で融資した件数（B）	7,052件	（+1,648件）
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合（A/B）	25.87%	（△2.16P）
既存保証契約を解除・変更（減額）した件数	176件	（+28件）
保証債務整理の成立件数	2件	（±0件）

※経営者保証参加の要否を個別に検討した件数を表示しています。

従来の担保や保証に代わる新たな資金調達手法

	平成28年度実績（前年比）	
動産・売掛金担保融資（ABL）	195件／38,225百万円（+47件／+7,378百万円）	
動産担保融資	167件／35,948百万円（+47件／+7,607百万円）	
売掛金担保融資	28件／2,277百万円（±0件／△229百万円）	

二. 地域の活性化に関する取組状況

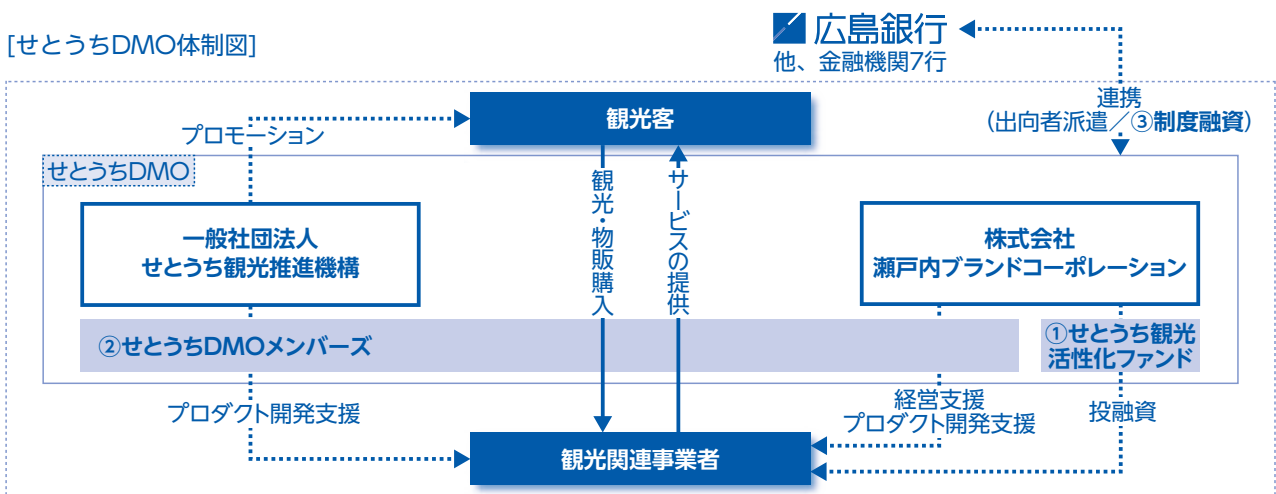
(1) 瀬戸内地域の観光産業活性化を企図する「せとうちDMO」と連携することで、これまで銀行単体ではできなかった事業者への事業支援及び資金支援を実施

「せとうちDMO」との連携

政府が掲げる成長戦略の一つである「地方創生」において、地域金融機関の役割が重要となる中で、当行を含む瀬戸内地域の地方銀行7行は、「せとうちDMO」の取組に参画しており、地域の観光関連事業者の支援を行っています。当行は「せとうちDMO」と連携を図り、観光関連事業者へ「せとうち観光活性化ファンド」を活用した資金支援を行うとともに「せとうちDMOメンバーズ」を通じて直接的な事業サポートを行っています。

※せとうちDMO…せとうち観光推進機構と瀬戸内ブランドコーポレーションが連携し、瀬戸内地域の観光振興を経営視点からマネジメントすることで観光客誘致等に取組む連携体制

[せとうちDMO体制図]



①「せとうち観光活性化ファンド」の活用

瀬戸内地方銀行7行及び日本政策投資銀行等が出資して設立した投資事業有限責任組合で、当行は10億円を出資しました。地域の観光関連事業者の事業化及び成長に必要な資金を供給します。

平成28年8月に第一号案件として、瀬戸内周遊クルーズ事業を運営する事業者に対する支援を実施しました。



②「せとうちDMOメンバーズ」の紹介実施

「せとうちDMO」が運営する観光関連事業者の売上拡大と事業支援を行う会員組織です。当行は、営業店と連携を図り、地域の観光関連事業者に本商品の紹介を実施しています。

サービス名	サービス内容
ビジネスサポート	各種情報提供、勉強会の開催、ビジネス交流会の開催
業務サポート	多言語電話通訳サービス、WEBモール（物販、クラウドファンディング）、越境EC
メディアサービス	瀬戸内Finderによる情報発信（特集記事、広告掲載）

③制度融資(ぐるり瀬戸内活性化保証)の設計

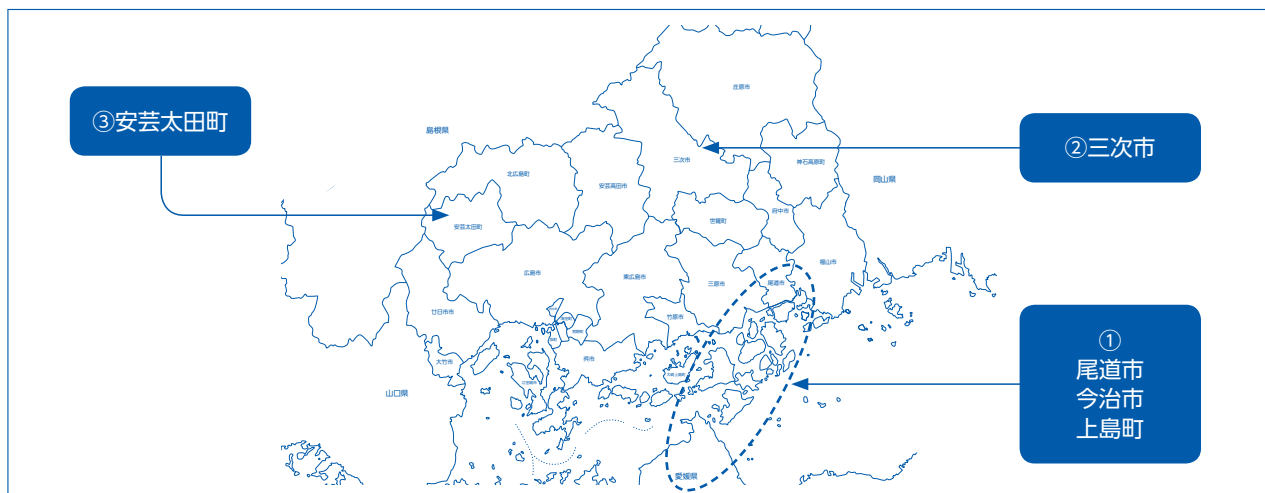
当行は、瀬戸内7県の信用保証協会が「せとうちDMO」の取組に協調して、平成29年5月1日から取扱いを開始する「ぐるり瀬戸内活性化保証」の設計について、従前より瀬戸内ブランドコーポレーション及び広島県信用保証協会と協議を重ねてきました。

本商品は瀬戸内ブランドの価値向上、瀬戸内エリアの地方創生に資する目的として創設され、瀬戸内活性化のために必要な資金ニーズに対応します。

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

(2) 地域版総合戦略の実行支援として地域版DMOの設立支援を中心とする自治体へのコンサルティングを実施

- i) 各自治体は「まち・ひと・しごと総合戦略」において、観光振興による地域活性化について記載されています。
- ii) 全国的にDMO設立による観光振興に注目が集まっており、県内各地の自治体からDMO設立に関連する相談が急増。
- iii) 当行は、DMO設立について、営業店と連携を図り、各自治体へコンサルティングを実施しています。



①しまなみDMO調査研究事業委託業務

- ・瀬戸内しまなみ海道振興協議会より、尾道市、今治市、上島町の2市1町からなる県内初の地域連携DMO「しまなみDMO」の設立支援業務を受託
- ・当行は、観光関連事業者などの実態把握や地域資源調査を行い、事業計画書を策定するとともに、法人設立に向けた準備を進め、地域の実情に沿ったDMOの設立を支援
- ・平成29年3月に「一般社団法人しまなみジャパン」設立

②三次版DMO設立支援業務

- ・三次市より「三次版DMO」の設立支援業務を受託
- ・当行は、観光関連事業者などの実態把握や地域資源調査を行い、観光戦略案及び事業計画案を作成
- ・平成29年度中に「三次版DMO」設立予定

③安芸太田町版地域商社設立検討等計画策定業務

- ・安芸太田町より「安芸太田町版地域商社」の設立検討及び計画策定業務を受託
- ・当行は、産業関連(農林水産業・観光業・商工業)事業者などの実態把握や資源調査を行い、事業計画案を作成
- ・地域商社に必要な経営資源(人材、業務内容、財源等)を検討
- ・平成29年秋に「仮称・安芸太田町版地域商社」設立予定

(3) 地方創生の推進体制を強化し、地方公共団体と連携した「地方版総合戦略」の実行支援や当行独自の「まち・ひと・しごとの創生」に係る取組みを実施

①地方創生担当の設置

- ・地方公共団体との取引推進を担う公務営業部内に「地方創生担当」を設置し、公務営業部においてこれまで培ってきた地方公共団体とのリレーションを活用しつつ、地方創生に一元的に取り組む体制を一層強化いたしました。
- ・平成28年度は、地方公共団体の地方版総合戦略の実行・推進を積極的に支援するとともに、創業支援や成長産業支援など、地方創生に繋がる取組みを強化しています。

② 地方公共団体と連携した「地方版総合戦略」の実行支援

地方版総合戦略

当行は、広島県内の地方公共団体に対し、「地方版総合戦略」の具体的な施策に対するソリューションを提供しております。
〔主な取組み状況〕

地方公共団体名	地方公共団体のニーズ	当行ソリューションの提供内容
広島県	RESAS ^{※1} 普及による県内地方公共団体のビッグデータ活用	RESAS普及促進事業の受託
東広島市	広島国際大学を核としたCCRC ^{※2} 構想の実現	ひろぎん経済研究所が「CCRC基本構想策定支援業務」受託
庄原市	地域内消費の喚起	地域電子マネー「HIROCA（ヒロカ）」機能搭載の県立広島大学学生証を活用し、「庄原市街地のにぎわいを創出する」取組みについて、庄原市および県立広島大学と協定締結

※1 RESAS（Regional Economy Society Analyzing System）：人口動態や産業構造等がマップやグラフ等で見える化した地域経済分析システム

※2 CCRC（Continuing Care Retirement Community）：健康なうちに入居し人生最後の時まで継続的な医療・介護等を受けることが出来る生活共同体

③ 行政との連携強化

連携協定の締結

当行は、地方公共団体との包括的な連携のもと、地方創生に係る様々な分野で相互に協力し、協働した取組みを行うことにより、地方創生の実現に資することを目的とした連携協定を締結しました。

締結時期	地方公共団体	内容
平成28年4月	備後圏域連携協議会	備後圏域連携中枢都市圏における地域包括ケアシステムの構築にかかる協定
平成28年4月	福山市	地方創生に係る包括連携
平成28年8月	庄原市	地方創生に係る包括連携

人材派遣

広島市及び福山市への人材派遣を実施。

両市の目指す地方創生の実現に向け、行政との連携を更に強化しております。

派遣先	広島市	福山市
派遣人員の当行における職位・人数	監督職・1名	監督職・1名
派遣先での業務	広島市 企画総務局 企画調整部 政策企画課	福山市 企画総務局 企画政策部 企画政策課

〈ひろぎん〉定住促進ローン（平成28年8月創設）

当行では、Uターン者・Iターン者の定住支援を目的とした専用ローンを創設し、移住希望者への支援体制の充実を図ることで、地域コミュニティの活性化を目指します。

〔商品概要〕

対象となる方	以下をすべて満たす個人のお客さま ①借入時年齢が満20歳以上71歳未満 ②Uターン・Iターン者で、対象市町村の定住に関する助成金等の認定者 ※移住に伴い移住前の勤務先を退職する場合は、新たな職に就くことが決定・内定していることを確認できる場合に限る
お使いみち	Uターン・Iターン先に移住・定住するための必要資金
ご融資金額	10万円以上1,000万円以下
ご融資期間	1年以上20年以内 ※最長12ヵ月間の元金据置可
ご融資利率	当行所定の金利（変動金利）

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

ビジネスマッチング業務の推進

- 当行では、金融面からのご支援に加えて、直接お取引先のビジネスのお役に立てる活動にも積極的に取組んでおります。他の地方銀行や外部機関等との連携により、国内及び海外での商談会開催など様々な機会のご提供に加え、個別のお取引先のビジネスマッチングニーズにもお応えしております。

海外でのビジネスマッチング商談会

- ・ 海外での取引拡大をサポートする為、地域を越えた金融機関が協力し、ビジネスマッチング商談会を行っています。
- ・ 現地企業との商談に加えて、各地域から現地に進出している日系企業との商談も活発に行われています。

	大連－地方銀行合同商談会－	ものづくり商談会 @バンコック2016	Food Japan2016
開催日	平成28年11月18日（7回目）	平成28年6月22～24日（3回目）	平成28年10月27～29日（2回目）
開催場所	遼寧省大連市 『大連フラマホテル』	タイ・バンコック 『BITEC会議室』	シンガポール 『サンテックシンガポール国際会議場』
主催者	大連市 広島銀行、他地銀16行	ファクトリーネットワークアジア（FNA） 広島銀行、他地銀30行	広島銀行、他地銀14行
出展企業	552社	191社	304社
来場者数	2,557件（商談件数）	3,823件（商談件数）	11,525名

地方銀行フードセレクション2016の開催

- ・ お取引先のビジネス展開をサポートするため、全国の地方銀行及びリックキービジネスソリューション㈱と共催し、全国規模の食の商談会を行っています。
- ・ 地域の食材に特化した商談会として、地方の食材サプライヤーと全国から来場する食品担当バイヤーの出会いの場を提供しています。
- ・ 出展社数：687社（うち当行お取引先：4社ご参加）
来場者数：12,436名（2日間合計）

地域再生・活性化ネットワーク（9行連携）の活用

- ・ 9行連携（当行、北海道、七十七、千葉、八十二、静岡、京都、伊予、福岡）では、県境・地域を越えて活躍されるお取引先のビジネスニーズに対応するため、ビジネスマッチングの売り案件・買い案件等の情報交換を行っています。
- ・ 平成29年2月より、9行と㈱矢野経済研究所が業務提携を行い、お取引先と全国のお取引先のマッチングを図る企画をスタートさせております。

（参考）産学官との連携強化

- ・ 産学官が、相互に保有する情報やノウハウを利用し、協力し合う体制を構築するため、その連携強化に積極的に取組んでいます。

	平成28年度実績
大学研究シーズと企業ニーズのマッチング件数 〔地元9大学（広島、県立広島、広島市立、広島経済、広島工業、広島修道、広島国際、近畿、福山）との産学連携協定を締結〕	41件
地元大学への講師派遣	13回