

# 2016年度決算および新中期計画の概要

---

- 会社説明会資料 -

2017年 5月 31日

取締役頭取 池田 晃治





## 1. 2016年度のハイライト 2

## 2. 2016 年度決算の概要

(1) 2016年度業績サマリー	4
(2) 資金利益	5
(3) 役務取引等利益等	6
(4) 経費	7
(5) 貸出金、預金等(預金+NCD)残高	8
(6) 中小企業向け貸出金と個人ローンの状況	9
(7) 有価証券	10
(8) 与信費用と不良債権	11
(9) 自己資本とROE	12

## 3. 2017年度の業績予想

(1) 2017年度の業績および配当予想	14
----------------------	----

## 4. 「中期計画 2017」の概要について

(1) 「中期計画2017」の位置付け	16
(2) 計数計画 / 資本政策	17
(3) 「中期計画2017」における各戦略	18
(4) 付加価値の高いバンキング業務への取組強化 ~事業性評価の推進~	19
(5) 付加価値の高いバンキング業務への取組強化 ~個人ローンの推進~	20
(6) アセットマネジメント業務への取組強化 ~総括~	21
(7) アセットマネジメント業務への取組強化 ~銀証連携~	22
(8) 地方創生への取組強化	23
(9) 有価証券戦略	24
(10) 働き方改革 ~徹底した「レス化」の推進~	25
(11) 働き方改革 ~生産性向上に向けた取組み~	26
(12) 人財戦略	27
(13) 新たなサービス展開の強化	28



1 当期純利益は単体・連結とも**過去最高益を計上した前年並みの水準を確保**

2 貸出金・預金(NCD含む)とも平残は順調に**増加**

3 注力している中小企業向け貸出金・個人ローンとも平残は**増加**

4 不良債権比率は、経営改善支援等により**1.28%**と過去最も低い**良好な水準を維持**

5 経営の効率性を示すROE(連結)は**6%****台後半の水準を確保**

6 期末配当は中間決算発表時 と変わらず、**5.5円(年間11.0円)を予定**

当初予想比1.0円増配発表



## 2. 2016年度決算の概要

---

# (1) 2016年度業績サマリー

- 2016年度の損益は、有価証券関係損益の増加等により当期純利益は前年比1億円減益の299億円( 0.0%)、親会社株主に帰属する当期純利益は前年比2億円減益の312億円( 0.5%)
- 単体・連結ともに過去最高益を計上した前年並みの高水準の利益を確保

(億円)

	2016年度実績		
	前年比( 増減率 )	11月公表比	
資 金 利 益	714	33	19
役 務 取 引 等 利 益 等	177	11	6
コ ア 業 務 粗 利 益	891	44 ( 4.6% )	13
経 費	547	10	4
コ ア 業 務 純 益	344	54 ( 13.4% )	18
うち 有 価 証 券 関 係 損 益	115	65	34
うち 与 信 費 用	27	10	7
経 常 利 益	432	19 ( 4.2% )	0
当 期 純 利 益	299	1 ( 0.0% )	8
連 結 経 常 利 益	450	22 ( 4.5% )	2
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	312	2 ( 0.5% )	5

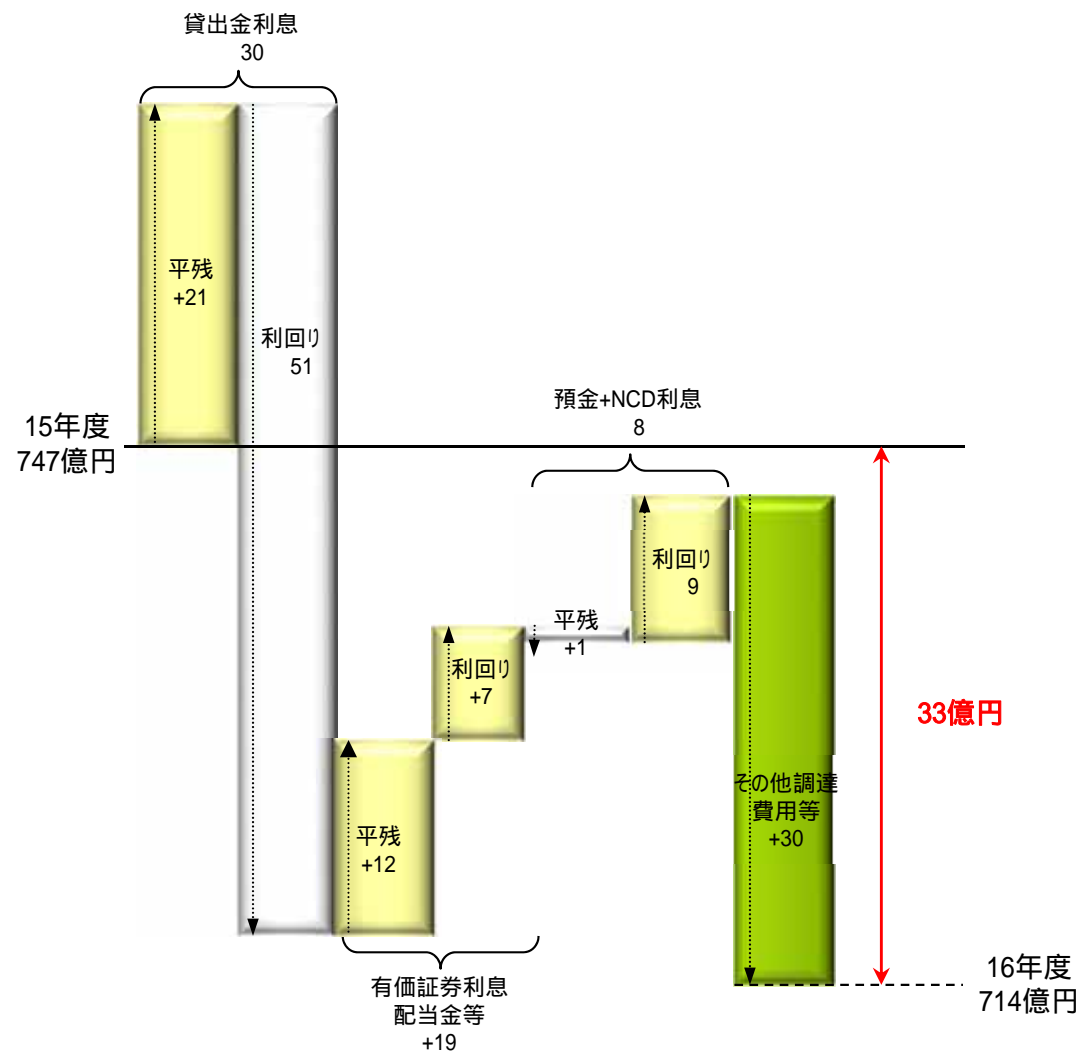
■ 資金利益は、低金利環境下における貸出金利息の減少やその他調達費用等の増加により、前年比33億円の減少

## 資金利益の内訳

(億円)

	2016年度	
	実績	前年比
貸出金利息	609	30
有価証券利息配当金等	186	19
預金+NCD利息( )	30	8
その他調達費用等( )	51	30
<b>資金利益</b>	<b>714</b>	<b>33</b>

## 資金利益の各項目の増減要因(平残・利回り)



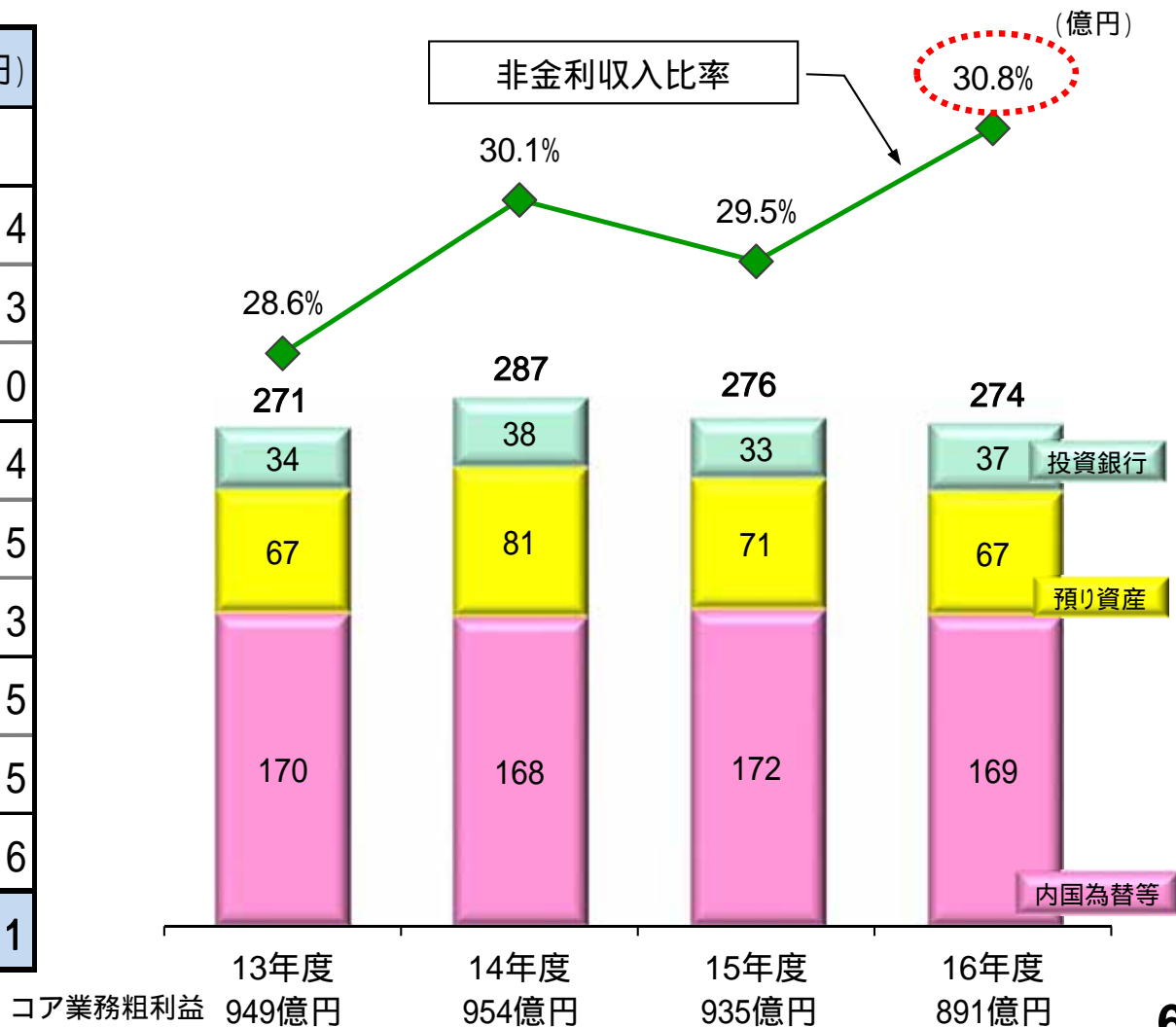
### (3) 役務取引等利益等

- 役務取引等利益等は、保険関連手数料が減少したことを主因として、前年比11億円の減少
- コア業務粗利益に占める非金利収入比率は、**30%を確保**

役務取引等利益等の内訳

	2016年度 実績 (億円)	
	実績	前年比
投資銀行業務	37	4
うちシソケットローン等	21	3
うち対顧販売デリバティブ	6	0
預り資産関連	67	4
うち保険関連	31	5
うち投資信託	21	3
個人ローン関連	40	5
うち団信保険料	27	5
その他	113	6
<b>役務取引等利益等</b>	<b>177</b>	<b>11</b>

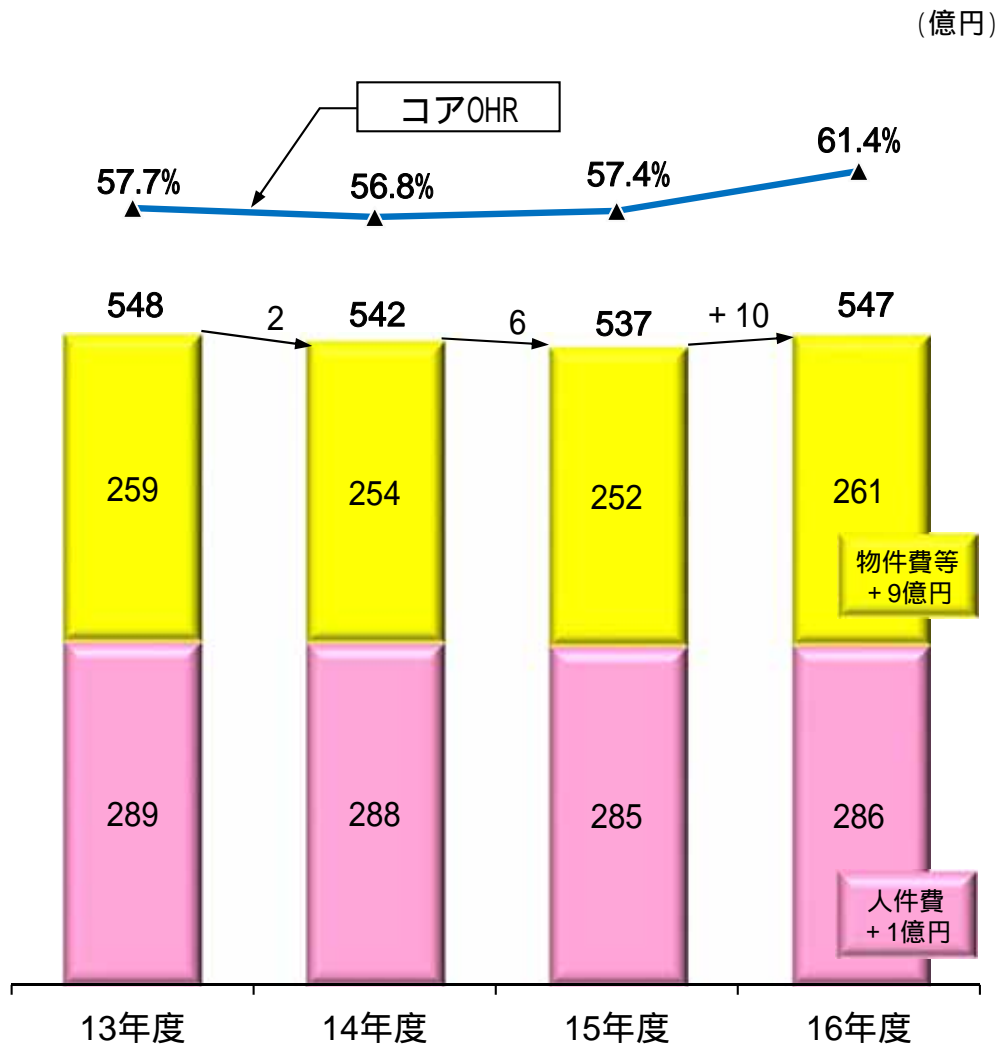
非金利収入額および非金利収入比率の推移



# (4) 経費

■ 経費は、お客さまサービス向上に向けた大型投資(ATM全台の更改、個人インターネットバンキングサービスの更改等)に伴う減価償却費の増加を主因として、**前年比10億円増加**

## 経費とコアOHR(コア営業経費率)の推移



コアOHR = 経費 / コア業務粗利益

## 経費の増減要因

(億円)

物件費等	
主な要因	増減額
減価償却費の増加 +4	+9
外形標準課税の増加 +4 等	

人件費	
主な要因	増減額
時間外手当の減少 2	+1
人事制度見直し 1	
退職給付費用の増加 +4	

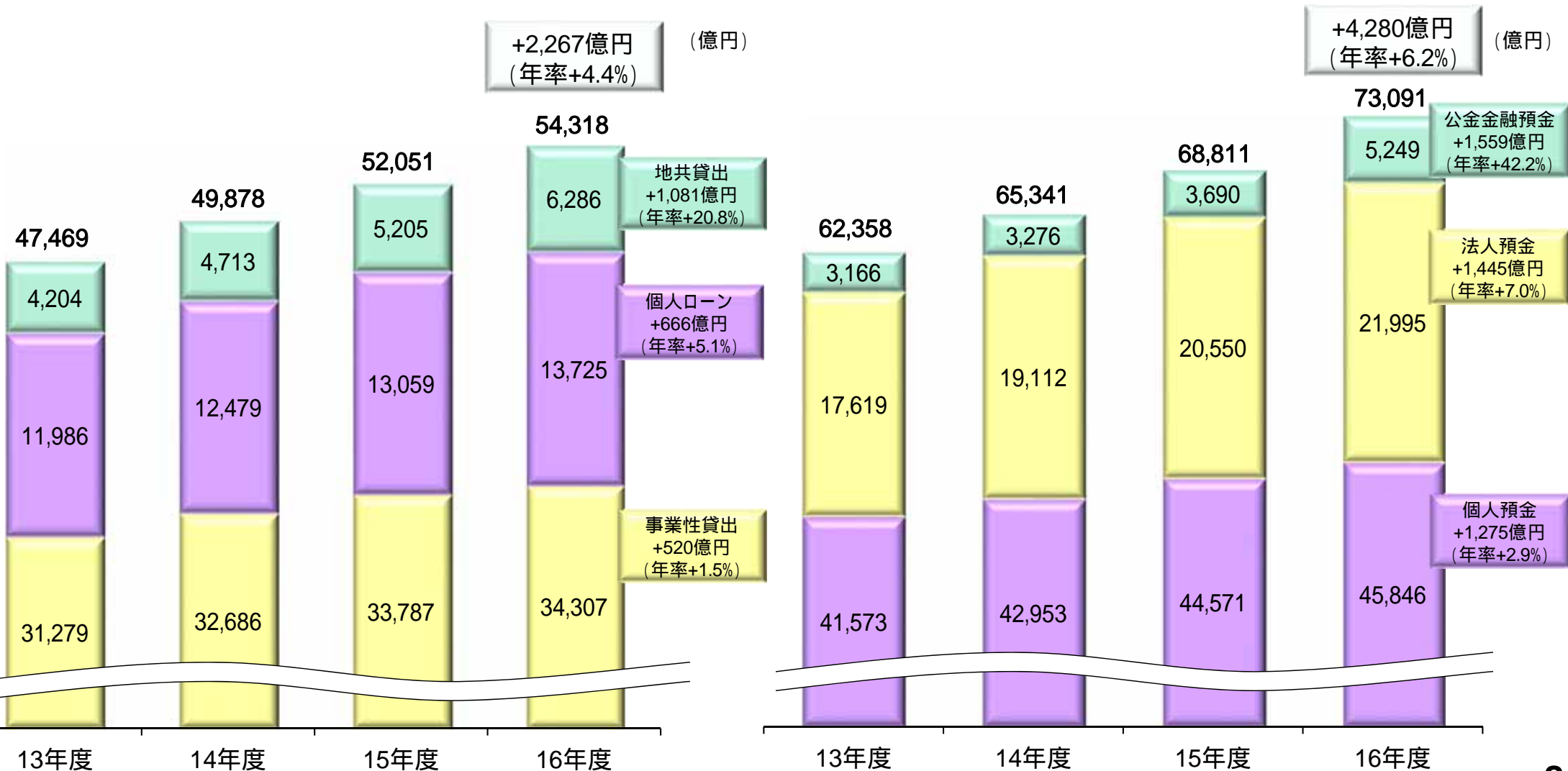


# (5) 貸出金、預金等(預金 + NCD)残高

- 貸出金残高(平残)は、事業性貸出、個人ローン、地共貸出のいずれも増加し、前年比+2,267億円(年率+4.4%)
- 預金等残高(平残)は、個人預金、法人預金、公金金融預金のいずれも増加し、前年比+4,280億円(年率+6.2%)

貸出金残高(平残)の推移

預金等(預金 + NCD)残高(平残)の推移

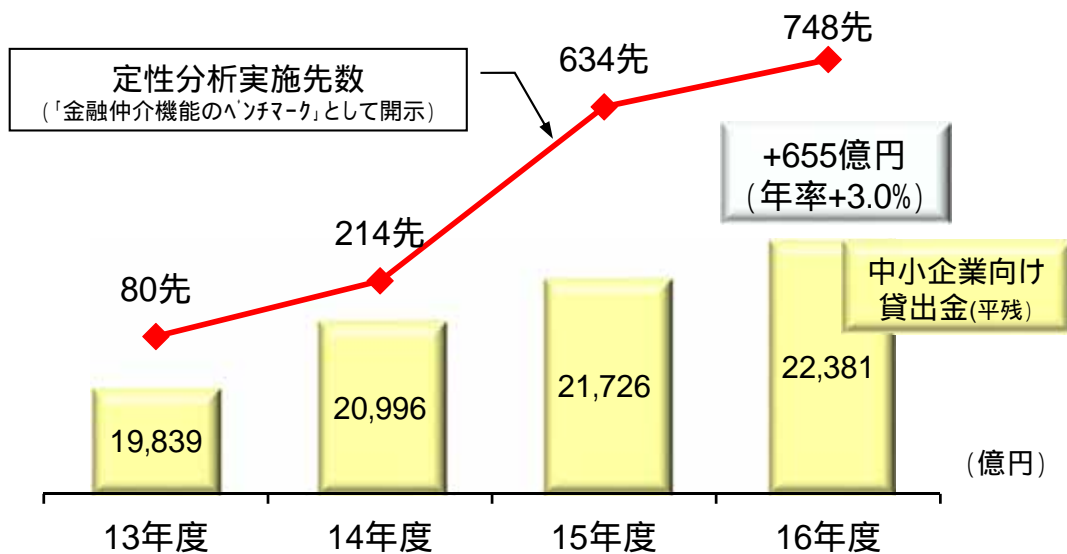


地共貸出は地方公共団体および公社向けの貸出

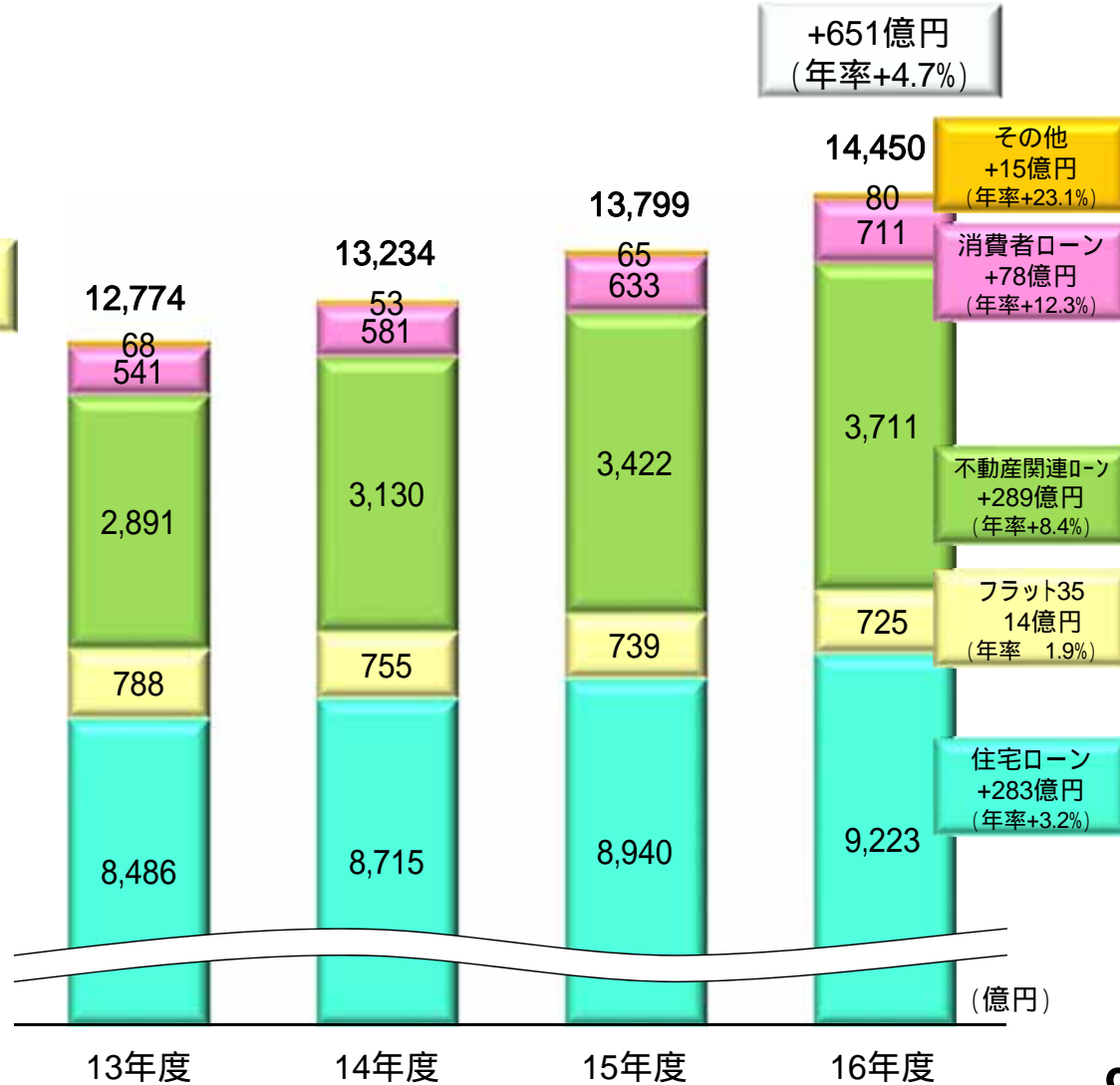
# (6) 中小企業向け貸出金と個人ローンの状況

- 中小企業向け貸出金(平残)および事業性貸出先数は、定性分析を含めたコンサルティング営業の強化等により順調に**増加**
- 全行を挙げて個人ローン増強に取り組んだ結果、残高は大幅に増加し、**前年比+651億円(年率+4.7%)**

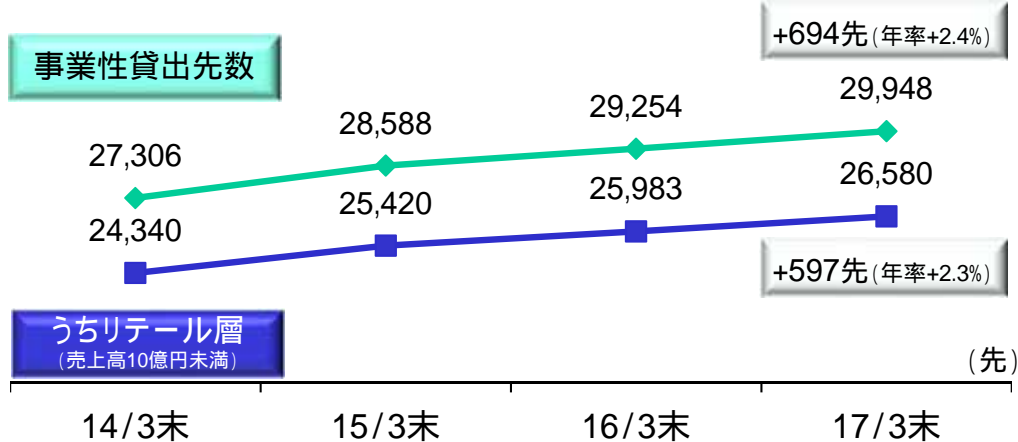
中小企業向け貸出金(平残)および定性分析実施先数の推移



個人ローン(フラット35含む)残高(平残)の推移

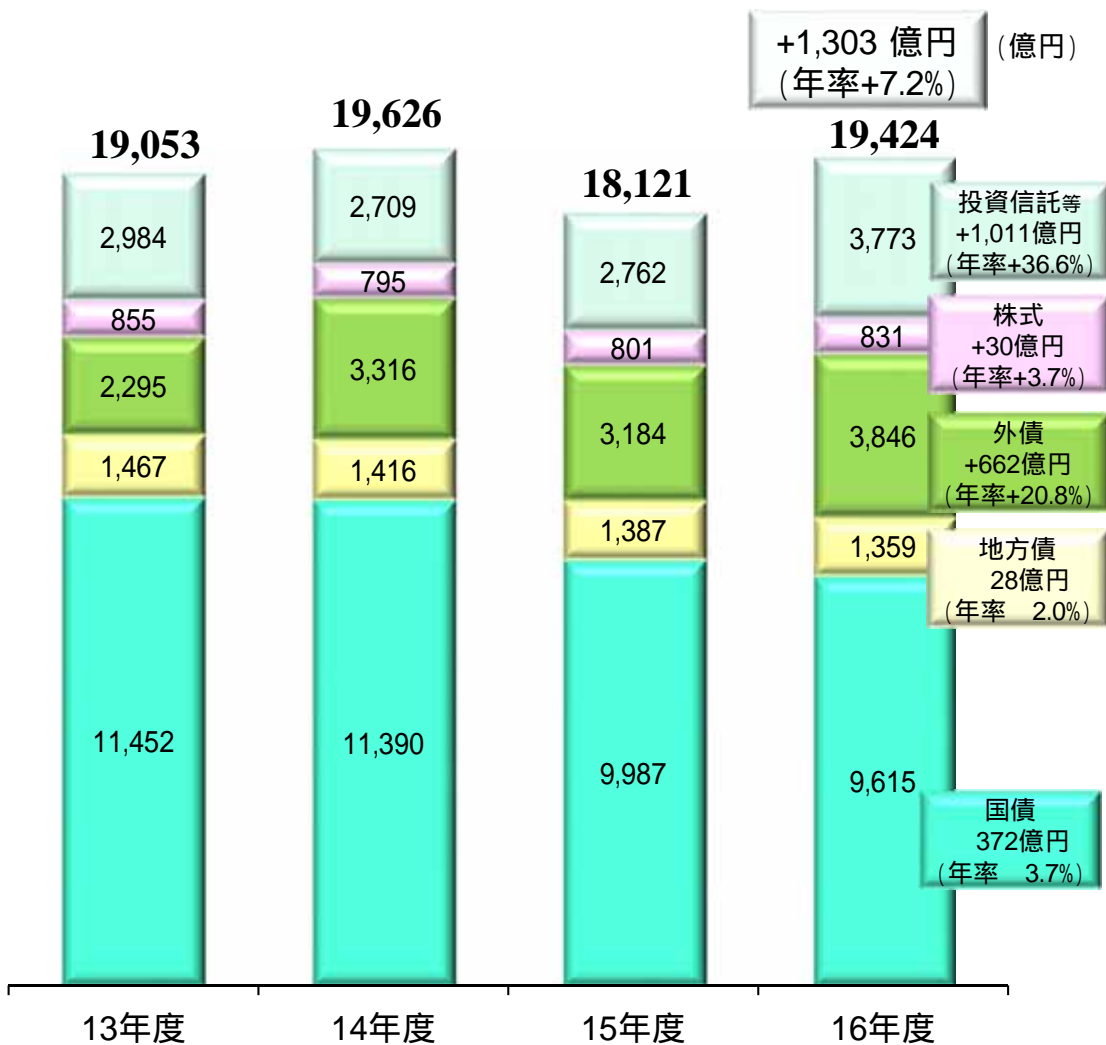


事業性貸出先数の推移

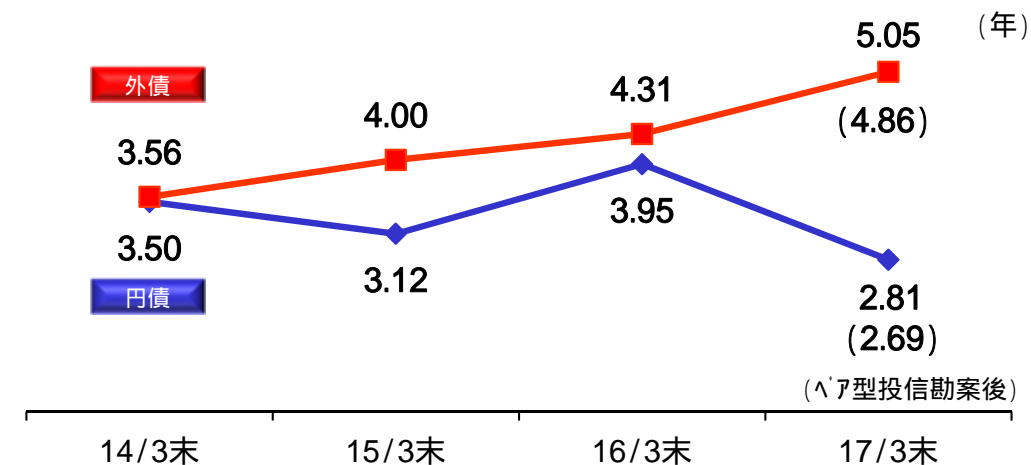


- 有価証券残高(平残)は、国債等の償還分を投資信託等で再運用し、**残高は1,303億円増加**
- 円債の債券デュレーションは、**1年以上短期化**
- 政策保有株式は、株式の発行体との対話を進めるなか残高を削減し、**前年比22億円削減**

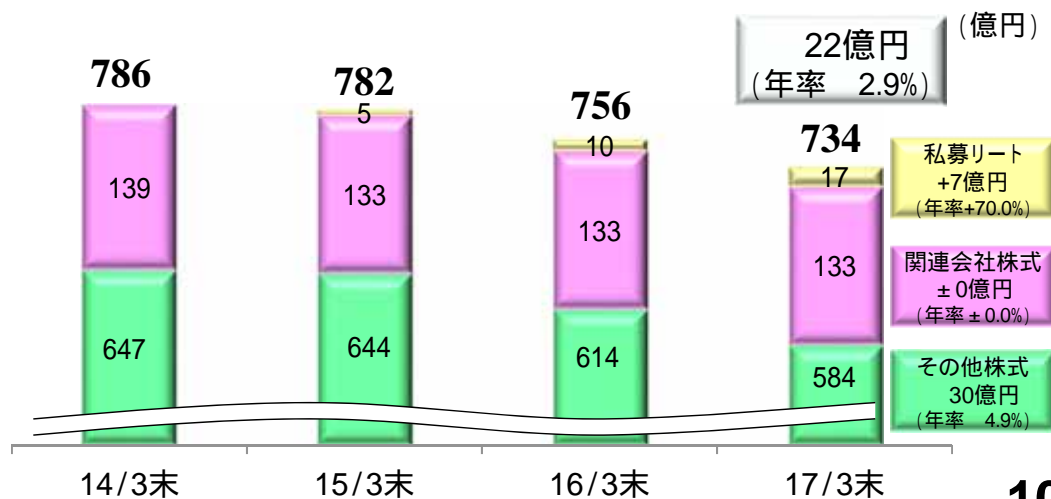
### 有価証券残高(平残)の推移



### 債券デュレーションの推移



### 政策保有株式等(私募リート含む)残高(末残)の推移

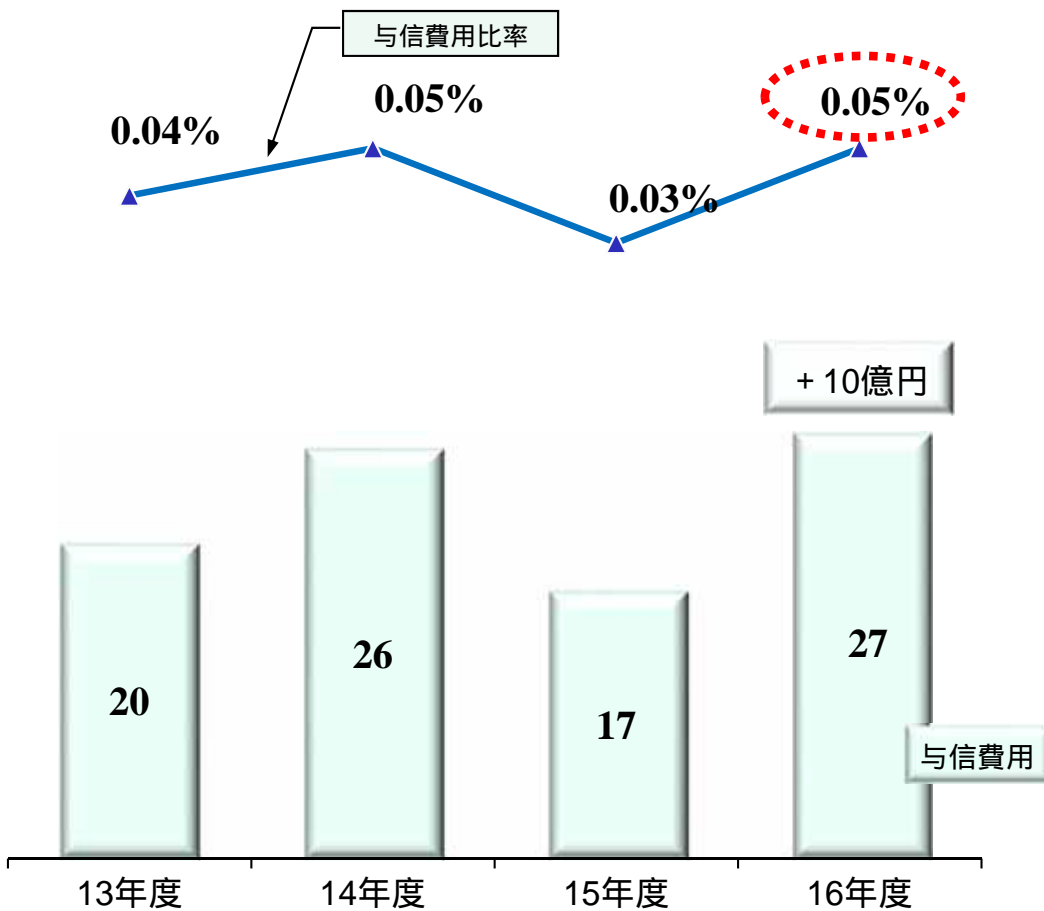


# (8) 与信費用と不良債権

- 与信費用は、事業再生をはじめとするお取引先の経営改善支援への積極的な取り組みにより、引き続き低水準を維持
- 金融再生法開示額は前年比9億円減少の726億円、不良債権比率は1.28%と、過去最も低い良好な水準

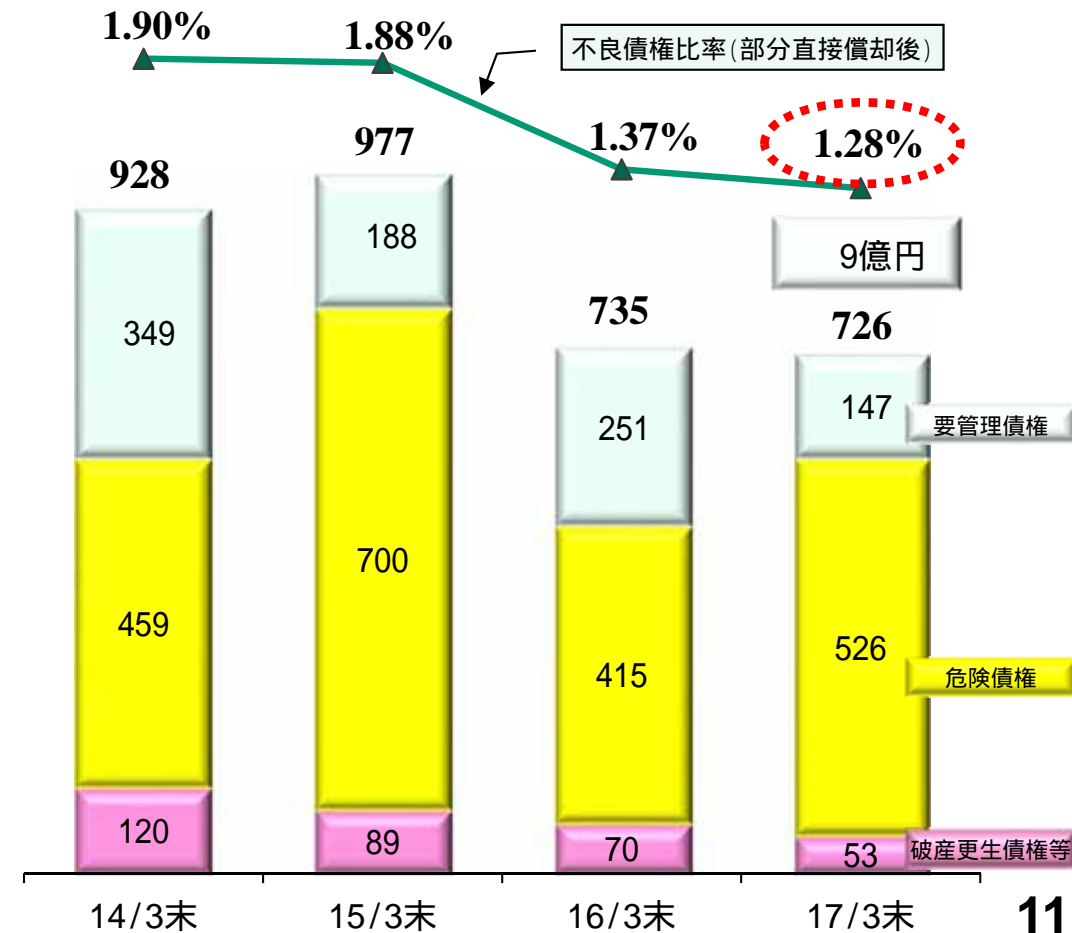
与信費用の推移

(億円)



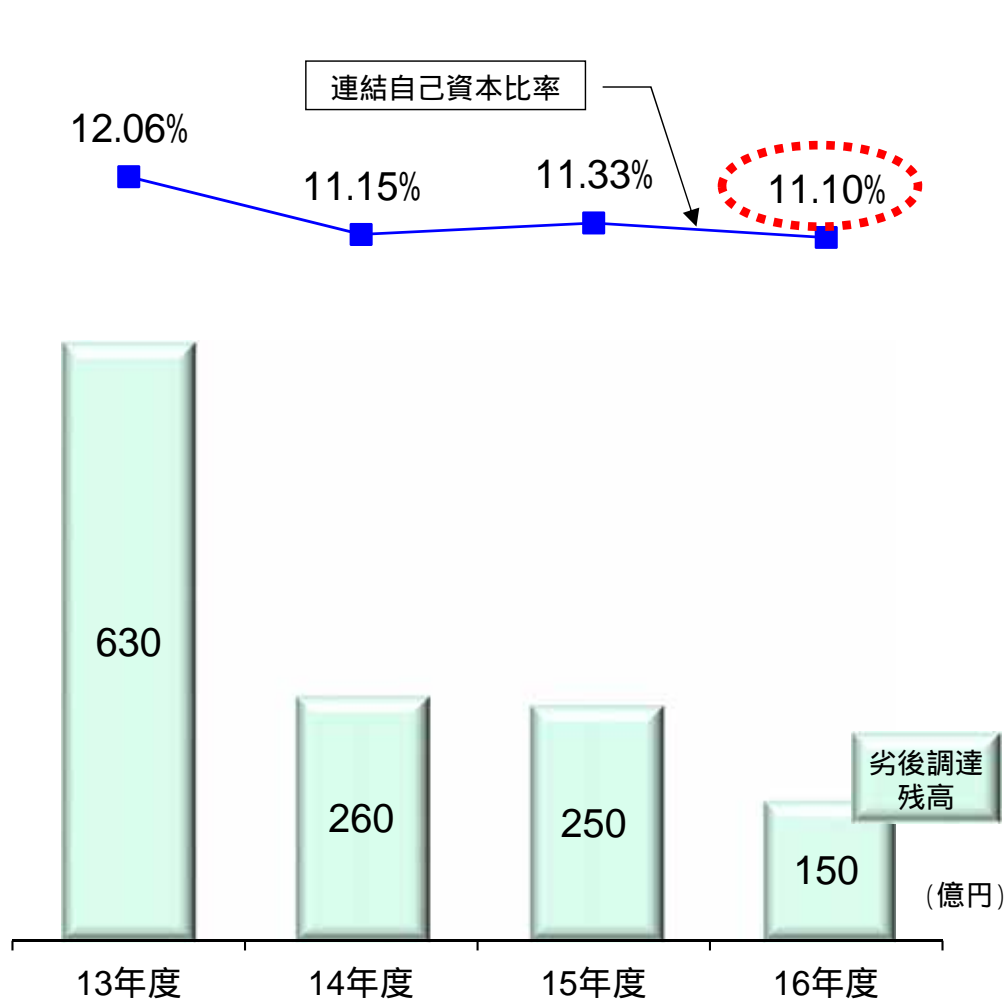
金融再生法開示額と不良債権比率の推移

(億円)

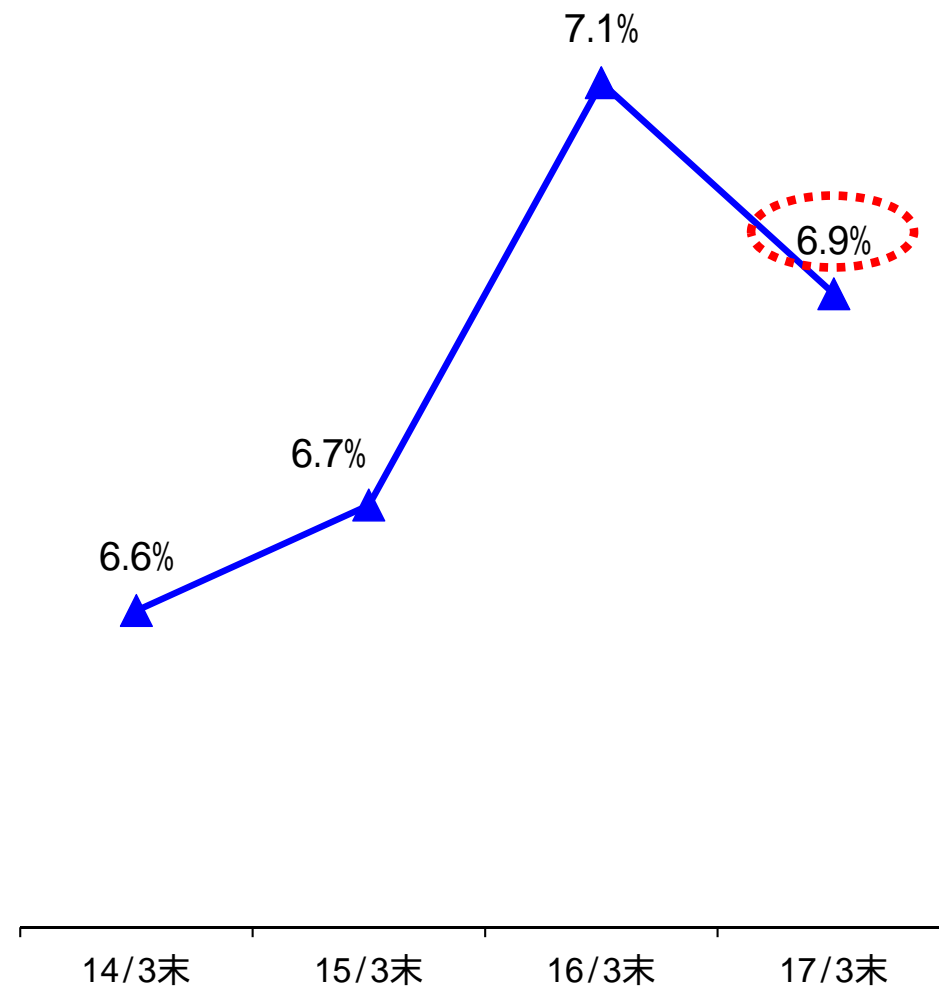


- 連結自己資本比率は、11.10%と十分な水準を確保
- 連結ROEは、6%台後半の水準を確保

### 連結自己資本比率および劣後調達残高の推移



### ROE (連結) の推移





### 3. 2017年度の業績予想

---

# (1) 2017年度の業績および配当予想

- 2017年度の業績は、低金利環境の継続による資金利益の減少等により**当期純利益218億円**、親会社株主に帰属する**当期純利益231億円**を見込む
- 今年度の配当については、配当目安テーブルに則り、**年間8円**の配当を予想

## 2017年度業績予想

(億円)

	2017年度 予想	前年比
資金利益	658	56
役務取引等利益等	160	17
コア業務粗利益	818	73
経費	553	6
コア業務純益	265	79
うち 有価証券関係損益	45	70
うち 与信費用	10	17
経常利益	310	122
当期純利益	218	81
親会社株主に帰属する 当期純利益	231	81

## 配当目安テーブルと2017年度の配当予想

親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり配当金額			連結配当性向
	安定配当	業績連動 配当	+	
330億円超	6円	6円	12円	22.7%未満
300億円超～330億円以下	6円	5円	11円	22.9%未満～20.8%以上
270億円超～300億円以下	6円	4円	10円	23.2%未満～20.8%以上
240億円超～270億円以下	6円	3円	9円	23.4%未満～20.8%以上
210億円超～240億円以下	6円	2円	8円	23.8%未満～20.8%以上
180億円超～210億円以下	6円	1円	7円	24.3%未満～20.8%以上
～180億円以下	6円	0円	6円	～20.8%以上

(注)2017年5月10日に公表いたしましたとおり、2017年6月28日開催予定の第106期定時株主総会における承認可決を条件として、2017年10月1日を効力発生日として、普通株式2株につき1株の割合で株式併合を実施する予定ですが、2018年3月期(予想)の1株当たり年間配当金及び配当性向(連結)は当該株式併合を勘案しておりません。当該株式併合が期首に行われたと仮定した場合の普通株式1株当たりの年間配当金は、16円となります。

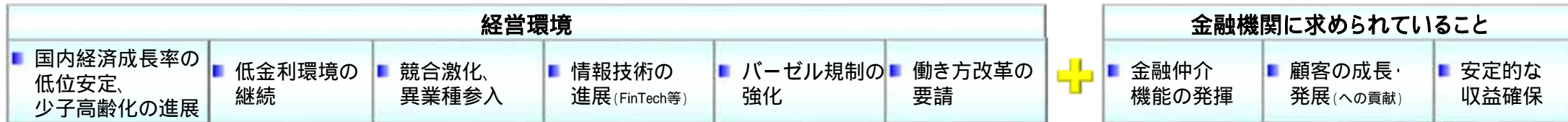


## 4. 「中期計画 2017」の概要について

---



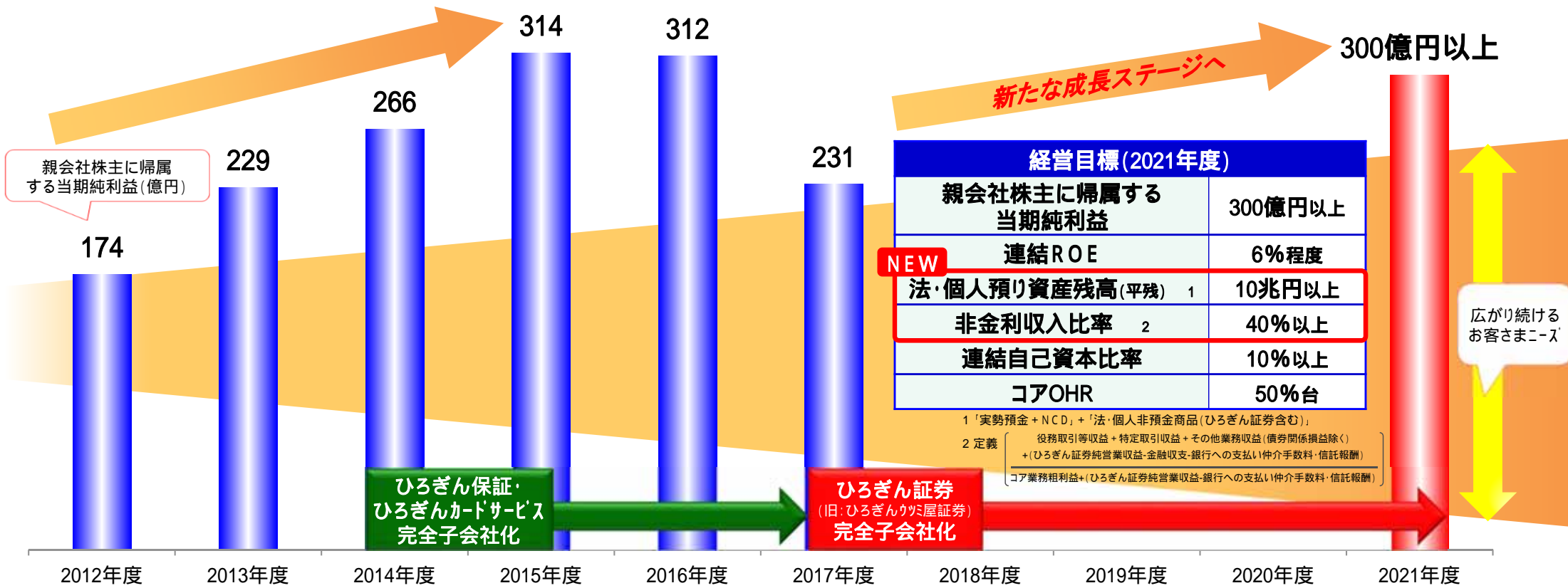
# (1) 「中期計画2017」の位置付け



従来の延長線上の取組みだけでは、地域経済における「好循環の創造」を実現することが困難であると考え、一年前倒しで中期計画を見直し

**位置付け** 広島銀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する5年間

**スロガン** 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」を目指す！  
～真のファースト・コール・バンクグループとなるために～



経営目標 (2021年度)	
親会社株主に帰属する当期純利益	300億円以上
連結ROE	6%程度
法・個人預り資産残高(平残) <sup>1</sup>	10兆円以上
非金利収入比率 <sup>2</sup>	40%以上
連結自己資本比率	10%以上
コアOHR	50%台

<sup>1</sup> 実勢預金 + NCD + 法・個人非預金商品 (ひろぎん証券含む)  
<sup>2</sup> 定義 役務取引等収益 + 特定取引収益 + その他業務収益 (債券関係損益除く) + (ひろぎん証券純営業収益 - 金融収支 - 銀行への支払い仲介手数料・信託報酬) / (コア業務粗利益 + (ひろぎん証券純営業収益 - 銀行への支払い仲介手数料・信託報酬))

## (2) 計数計画 / 資本政策

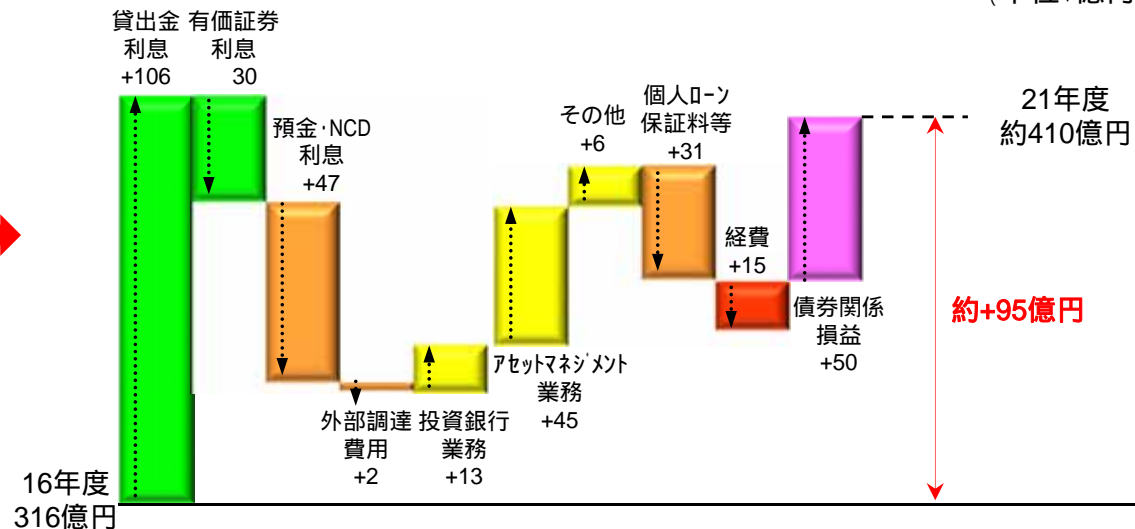
### 計数計画

(単位: 億円、%)

		中期計画2017 2021年度計画	5年間の 増減
利益計画	コア業務純益	約390	約+45
	実質業務純益	約410	約+95
	経常利益	約410	約 20
	当期純利益	約290	約 10
	親会社株主に帰属する 当期純利益	300億円以上	約 10
諸指標	連結ROE	6%程度	約 1%
	非金利収入比率 (ひろぎん証券含む)	40%以上	約+6%
	非金利収入額 (ひろぎん証券含む)	390億円以上	約+80
	連結自己資本比率	10%以上	約 1%
	コアOHR	50%台	
	与信費用比率	0.03%程度	約 0.02%
資金計画 (平残)	貸出金	平均年率2.9% 約62,800	約+8,500
	中小企業向け	平均年率6.2% 約27,800	約+7,200
	預金+NCD	平均年率1.1% 約77,000	約+3,500
	法・個人預り資産残高 (ひろぎん証券含む)	平均年率2.6% 10兆円以上	約+1.2兆円

### 実質業務純益の増減内訳

(単位: 億円)



### 中期計画2017(2021年度)における配当予想

親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり配当金額			連結配当性向
	安定配当	業績連動配当	+	
330億円超	6円	6円	12円	22.7%未満
300億円超～330億円以下	6円	5円	11円	22.9%未満～20.8%以上
270億円超～300億円以下	6円	4円	10円	23.2%未満～20.8%以上
240億円超～270億円以下	6円	3円	9円	23.4%未満～20.8%以上
210億円超～240億円以下	6円	2円	8円	23.8%未満～20.8%以上
180億円超～210億円以下	6円	1円	7円	24.3%未満～20.8%以上
～180億円以下	6円	0円	6円	～20.8%以上

(注)株式併合に伴う配当目安テーブルの変更については、14頁記載の注記をご参照ください

## 重点 取組項目

- ・付加価値の高いバンキング業務<sup>1</sup>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<sup>2</sup>への取組強化
- ・収益基盤の強化

1 バンキング(BK)業務の定義: 預貸金取引や投資銀行・外為等の役務取引(アセットマネジメント業務を除く)にかかる業務  
 2 アセットマネジメント(AM)業務の定義: お客さまの資産運用(相続・事業承継を含む)にかかる業務(相続・事業承継に関連する融資業務も含む)

## 主要戦略

1. 営業戦略	(1) 「お客さまニーズを起点とした付加価値営業」の強化 <b>P.19 ~ 23</b> 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 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 「地域開発・観光振興・地域医療対策」への取組強化
2. 有価証券戦略	(1) 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 <b>P.24</b>
3. 働き方改革	(1) 徹底した「レス化」の推進 <b>P.25 ~ 26</b> (2) Tomorrow Naviの活用強化による労働生産性の向上
4. 人財戦略	(1) 変化に即応し、地域社会に価値を創出できる人財の育成 (2) 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 (3) ダイバーシティの推進 <b>P.27</b> 多様な価値観やスキルを保有した専門人材の採用 女性のキャリアアップ支援策の実施
5. 新たなサービス展開の強化	(1) FinTechを中心としたICT <sup>3</sup> への取組み <b>P.28</b> (2) 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 <small>3 「Information and Communication Technology」の略</small>

# (4) 付加価値の高いバンキング業務への取組強化

～事業性評価の推進～

- 顧客ニーズに則した付加価値の高いバンキング業務の推進を強化し、法人顧客への総合的なソリューションを提供
- 中小企業向け貸出残高および投資銀行業務収益の積上げを図る

売上高別階層 (売上高)	事業性貸出に占める割合 (上段:先数 下段:残高)	主担当
上場 ラージ層 (30億円以上)	約5% (約65%)	特定法人担当等
アップーミドル層 (10～30億円)	約6% (約16%)	
ローミドル層 (2～10億円)	約18% (約11%)	エリアリテール担当
スモール層 (2億円未満)	約71% (約8%)	
うち、売上高 10百万円未満先	約16% (-)	マス

法人戦略の要(主要ターゲット)

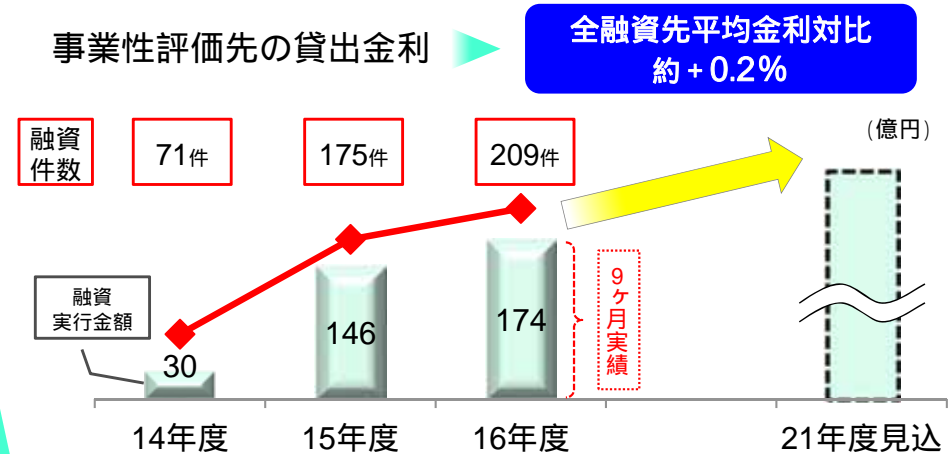
## 推進のポイント

事業性評価の取組み強化に基づく総合的なソリューション提供により「量」「収益」を拡大

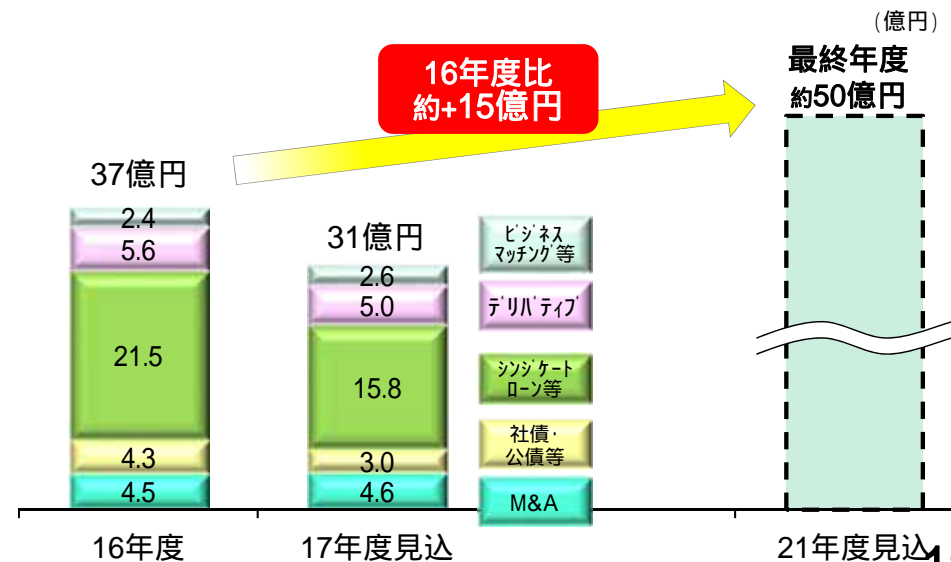
## 具体的施策

- ✓ 当行独自のコンサルティング型融資商品の活用
  - 全国初・震災時元本免除特約付き融資
  - サイバーセキュリティ対策支援ローン等
- ✓ 中計策定支援サービスの推進
- ✓ 事業性評価に係る研修の充実による人材育成強化

## 定性分析を核とする事業性評価による成果



## 事業性評価等によるコース把握に基づく投資銀行業務収益の積上げ



# (5) 付加価値の高いバンキング業務への取組強化

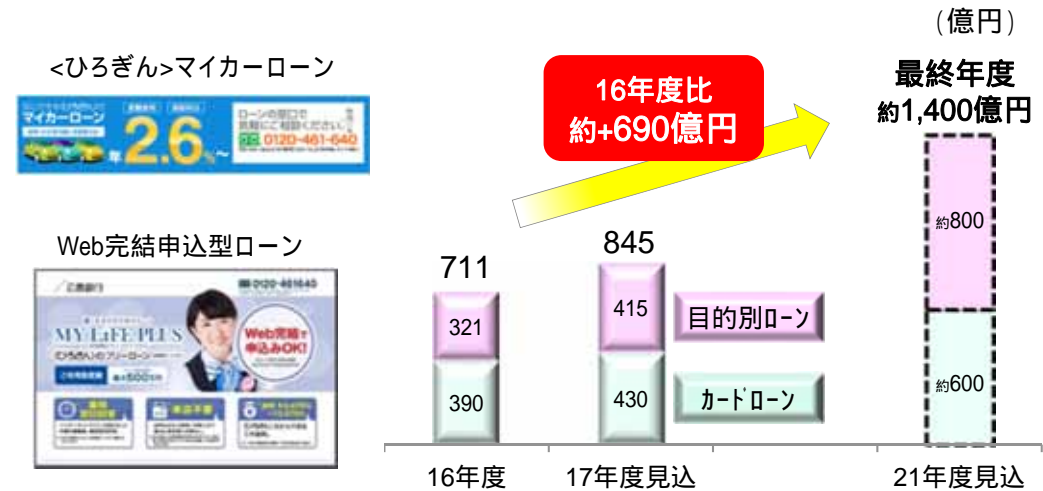
～個人ローンの推進～

- 魅力ある商品・サービスの提供とフラット35との併進により、住宅ローンの拡充を図る
- 消費者ローンについては、営業店を介さない本部機能による推進体制を構築するとともに、事務の本部集中による効率化を図る

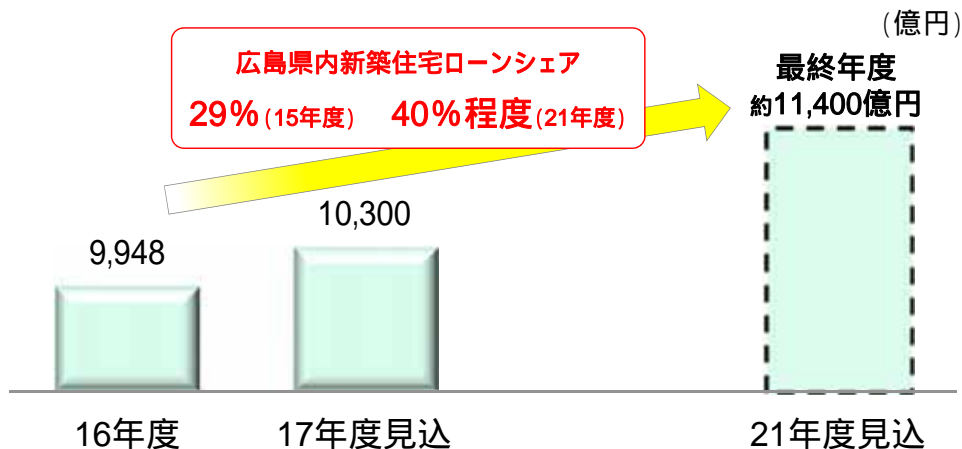
## 充実した保障特約付住宅ローンの提供

対象者	条件	保障内容
債務者	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 死亡・高度障害状態</li> <li>✓ 三大疾病と診断</li> </ul>	ローン残高が0円 (保険金にて完済)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 入院</li> </ul>	一時金10万円および入院中の返済免除
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 上皮内がん・皮膚がん と診断</li> </ul>	一時金30万円
配偶者 (女性)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ がん先進医療を受診</li> </ul>	<b>先進医療の技術料 通算1,000万円</b> <i>全国初 (女性への付保)</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 女性特有のがんと診断</li> </ul>	一時金100万円

## 消費者ローン残高(平残)の積上げ



## 住宅ローン残高(フラット35含む・平残)の積上げ



## 個人ローンに係る事務の効率化



- 相続・贈与を切口とした高齢者ビジネスへの取組みを強化するとともに、法人オーナー対策を強化する
- お客さまの安定的な資産形成に資する取組みを通じた「フローからストック型のビジネスモデル」への転換を図る

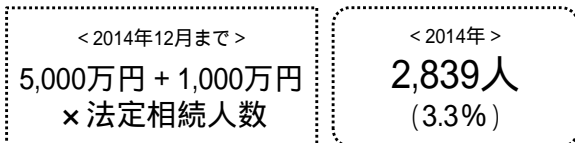
## 相続関連業務への取組強化

### 相続関連ニーズの高まり

(広島県の状況)

相続税基礎控除額

課税対象被相続人数  
(全体に占める割合)



倍増

### ニーズに応じたサービスの提供

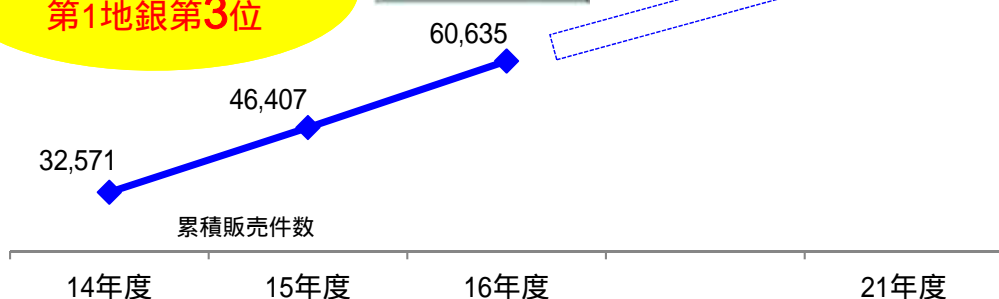
何を	✓ 民事信託 ✓ 遺言代用信託 ✓ 遺言信託 ✓ 暦年贈与信託 等
誰が	➤ プライベートバンカー(本部) ➤ 営業店担当者  <b>地銀第1位</b> 1級ファイナンシャル・プランニング技能検定 (資産相談業務) 取得者数 約280名 (2017年4月時点)

## ストック収益増強に向けた平準払い保険の獲得

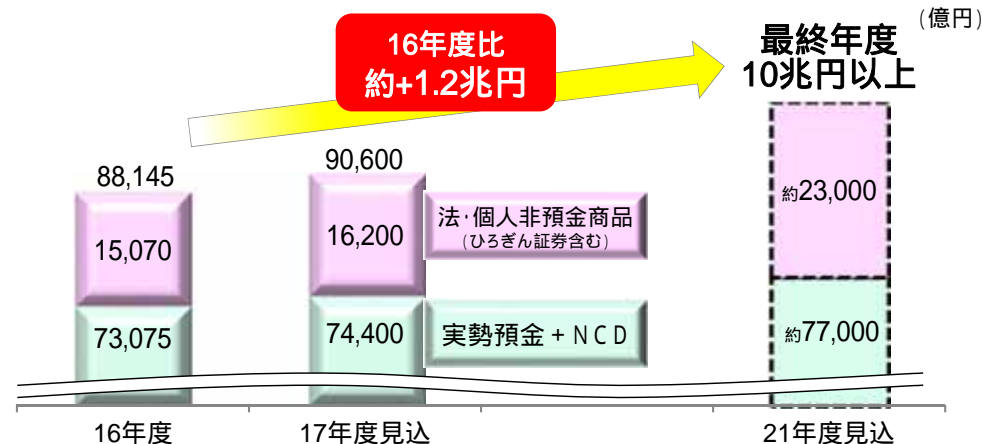
16年度における販売件数  
第1地銀第3位

+14,228件  
(年率+30.7%)

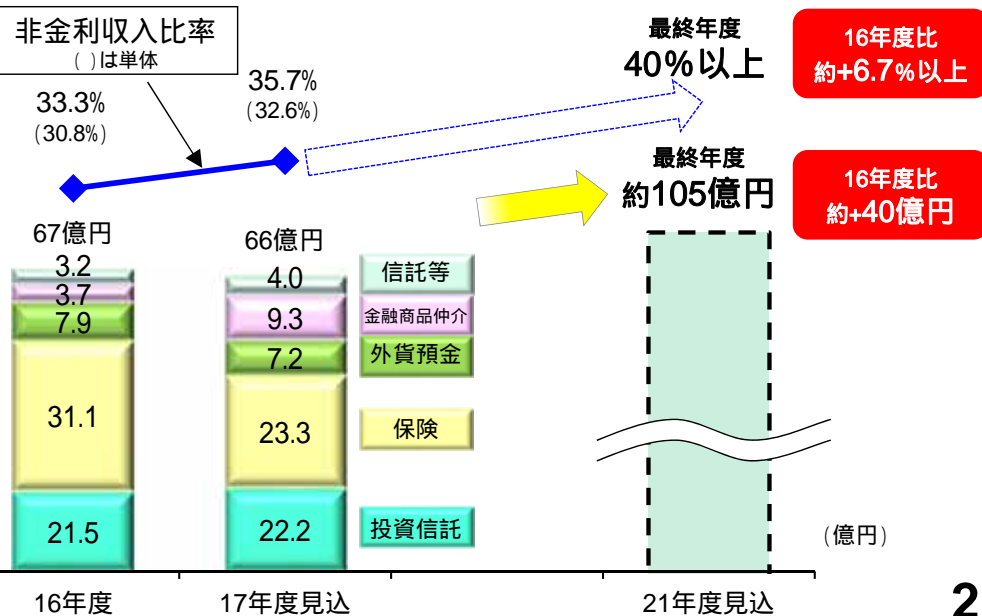
(件)



## 法・個人預り資産残高(ひろぎん証券含む・平残)の積上げ



## アセットマネジメント業務(預り資産)収益の積上げによる非金利収入比率の向上



- 本年6月1日に、「ひろぎんウツミ屋証券株」を完全子会社化(50% 100%出資)し、「ひろぎん証券株」に商号変更予定
- 顧客本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)の実践に向け、ひろぎんグループ一体となりお客さまのニーズや真の顧客利益に適う商品・サービスを提供する
- 具体的には、「商品ラインナップの充実」・「相続関連ビジネスの強化」・「共同店舗の拡大」等を軸に銀証一体運営を推進する

## 銀証連携による推進体制

顧客層 (預り資産残高)	構成比 (上段:先数 下段:残高)		推進体制	
	当行	ひろぎん証券	当行	ひろぎん証券
富裕層 投資家層 (300万円以上)	0.8% (21.8%)	3.8% (38.6%)		<b>積極型運用商品</b> 株式 仕組債 外国債券 テーマ型ファンド 等
ミドル層 資産運用層 (10～300万円)	5.5% (36.4%)	11.4% (30.4%)	<b>安定型運用商品</b>	<b>商品ラインナップの充実</b>
マス層 資産形成層 (100万円未満)	93.7% (41.8%)	84.8% (31.0%)	預金 公共債 外貨預金 コアファンド (積立投信) 保険 等	

## 銀証一体運営の推進

### 証券ニーズの紹介 (若年者等新規顧客)

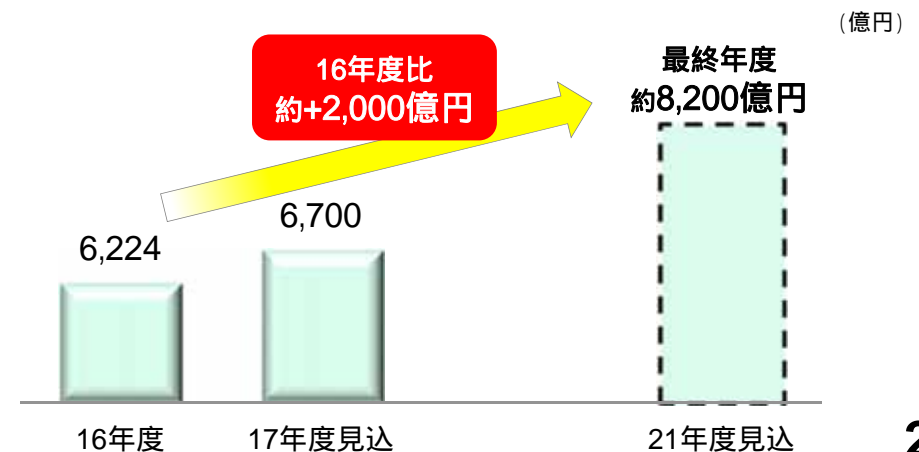


- ✓ 商品ラインナップの拡充
- ✓ 相続関連ビジネスの強化
- ✓ 共同店舗の拡大
- ✓ 証券口座の一本化
- ✓ 顧客情報の共有



### 相続ニーズの紹介 (高齢者等)

## 預り資産残高(ひろぎん証券・平残)の積上げ



グループ一体で顧客本位の良質な金融商品・サービスを提供することにより、お客さまの安定的な資産形成を実現

- 行政との連携を強化し、他行に先駆けて「地域開発」・「観光振興」・「地域医療対策」に能動的に関与する
- 地方創生推進の核となることを通じて、収益機会を確保していく

## 「地域開発」「観光振興」「地域医療対策」への取組強化

### 取組み事項

### ビジネス展開・期待収益

#### 地域開発

- ✓ 「都心活性化プラン」推進に向けた「まちづくりプラン（紙屋町・八丁堀地区）」の策定

- 開発に伴うローン・ファンドの活用
- 水道インフラ整備への支援
- 地元企業の地域開発事業参画への支援 等

期待収益(5年間合計)  
**4億円程度**

広島市・広島県が策定する市内中心部活性化を企図した都心づくりプラン

#### 観光振興

- ✓ 観光インフラ整備
- ✓ DMO設立支援
- ✓ 観光事業者向けの制度融資創設

- 観光事業者の創業・成長支援
- 空港民営化のインフラ整備支援
- 地元企業の観光インフラ整備事業参画支援 等

期待収益(5年間合計)  
**5億円程度**

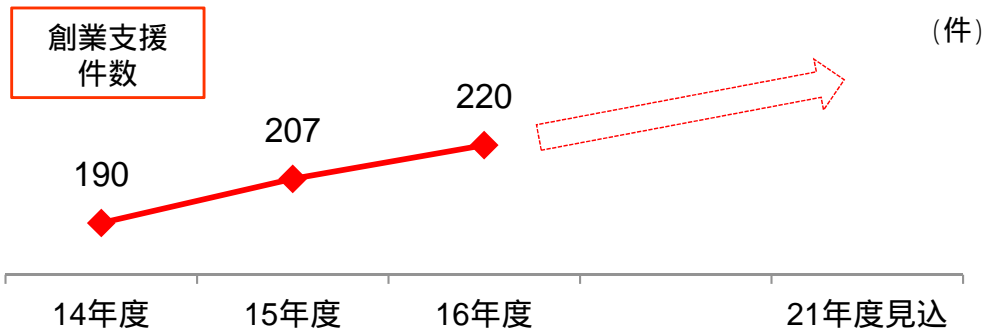
#### 地域医療対策

- ✓ 定期的な情報共有による行政との連携強化
- ✓ 各医療機関の課題整理とソリューション提供

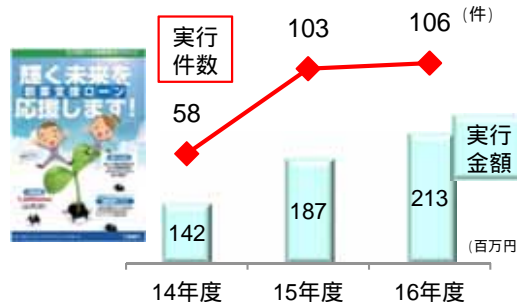
- 経営者高齢化に伴う事業承継
- 設備投資への支援 等

期待収益(5年間合計)  
**1億円程度**

## 「しごと」の創出につながる創業支援への取組強化



### 「創業支援ローン」による推進



### 「創業サクっと！カードローン」の創設(2017年3月～)



- ✓ 当行との融資取引がある先が対象
- ✓ 創業後の急な資金繰りの悪化に対応可能

### 女性向け創業支援セミナーの開催(2017年3月)



- ✓ 公営財団法人ひろしま産業振興機構と共催
- ✓ 将来のビジョンを描く場を提供



■ バーゼル関連規制(金利リスク、自己資本比率規制)および資金ポジション状況に留意するなか、市場環境に応じた適切なリスクテイクにより安定的な収益の確保を目指す

## 留意するポイント

不確実性の高い市場環境  
 ✓ 「低インフレ」「低金利」  
 「低成長」から変化の兆候  
 ✓ 米新政権の政策運営

バーゼル規制  
 ✓ 新金利リスク規制  
 (IRRBB導入)  
 ✓ 自己資本比率規制

資金ポジション状況  
 ✓ 日銀当座預金のマイナス  
 金利適用回避

個別投資対象の流動性・  
 収益性・安全性

## 有価証券運用戦略

		残高の 方向性	運営方針
金利	円債	↓	✓ 国債は圧縮しつつ、市場動向を捉えた機動的な売買を実施
	外債	↓	✓ 米国債は圧縮しつつ、市場動向を捉えた機動的な売買を実施
信用		→	✓ 流動性・安全性の高い住金債等の買入を実施
株式・J-REIT等 (政策株含む)		→	✓ 流動性が高く、安定して高配当が見込める銘柄等の積み増し
うちエクイティ化シネス		→	✓ 子会社ファンド等の組成・出資等(検討中)により、残高は増加
投信等		→	✓ 安定収益の確保を狙いマルチアセット型投信の積み増し
合計		↓	✓ 円債・外債を圧縮するため、有証運用残高は減少

■ 時間を最大限有効に活用するなかで、付加価値の高いサービスを提供するとともに、徹底した「レス化」による効率化を図る

「働き方改革」

- 仕事の進め方の見直し
- 柔軟な働き方の推進

目指すべき姿

- 効率的な働き方前提の職場風土
- 営業推進人員の増強
- 優秀な人材の確保 等

「風土」の改革

- ✓ 全従事者の意識・行動改革
- ✓ 会議、資料、報告レス等の推進

「業務」の改革

大胆且つスピーディーに徹底した「レス化」を推進

(業務)廃止

集中化

システム化

FinTechの活用

アウトソース

「制度」の改革

- ✓ 長時間勤務の是正に向けた取組強化
- ✓ ダイバーシティ推進の環境整備 27頁ご参照

< 営業店 >

- (1) 営業店のフロント事務のセルフ化
- (2) 「コンサル」主体の場への変革

- 各種書面のペーパーレス化・印鑑レス化
- 後方事務(融資・営業)の削減・兼務化
- 個人ローンローコストオペレーション
- 店舗戦略の見直し 20頁ご参照

< 本部 >

- (1) 意思決定スピードの飛躍的な改善
- (2) 部門間の壁を越えたコラボレーションの促進

先行実施(次頁ご参照)

- 効率的に行内外で業務が可能な環境づくり
- 情報共有の促進と創造性の向上を企図した環境づくり
- 業務プロセスの見直しによる更なる業務効率化

■ 本部における先行実施の効果を踏まえ、生産性向上に向けた取組みの全店展開を検討

生産性向上に向けた今後の取組み(本部)



企業内ネットワークを活用した情報共有のためのソフトウェア

本店建替え(仮移転)を契機

新本店ビルイメージ



新本店ビルの基本コンセプト

地方創生・CSRの深化  
(地域社会への貢献)

先進的金融サービスの提供  
(お客さまのご満足向上)

BCPの強化  
(お客さまのご安心向上)

グループシナジー効果の発揮  
(企業価値の持続的向上)

生産性・効率性の向上  
(働きがいのある企業づくり)

- 階数・高さ 地上19階(約94m) 地下1階
- 延床面積 約47,000㎡
- 構成 地下1階 地下駐車場  
1～3階 本店営業部等  
4～5階 応接室、会議室、大会議室等  
6～18階 執務スペース等

全店展開により生産性向上を図る

「中期計画2017」の達成に向け、「人財育成強化」と「ダイバーシティ推進」に係る諸施策を強力に推し進め、従事者の働きがい向上を実現する

重点項目

主要施策

人財育成強化

バンキング&アセットマネジメント業務体制に対応した専門人材の育成

サポート

- 各業務における将来が展望できるキャリアパスの構築
  - 専門的な研修の充実およびマイスター認定制度の活用
  - モチベーション向上につながる人事評価制度の見直し・表彰制度の新設  
「**ドリームチャレンジ制**」の新設
- 「ドリームチャレンジ制」...業務への取組姿勢が抜群且つ周りの模範となるべき人物が、異動先の制限無く、希望するポストにチャレンジできる制度

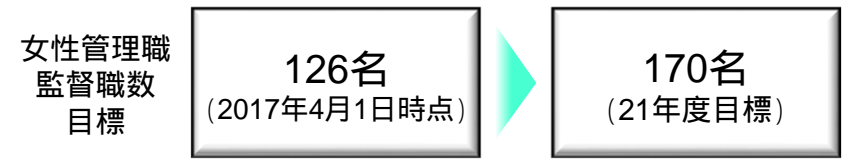
「法人融資」・「個人ローン」・「国際業務」・「FP」・「預り資産」・「営業事務」の6業務において、卓越した「知識」と「実践力」があり、店内での指導(OJT)ができる行員を認定する制度

ダイバーシティの推進

女性の活躍促進

サポート

- 両立支援制度利用者のキャリアアップ支援強化
- 女性対象のキャリア採用(本部の管理監督職ポストへ配置)



キャリア採用者の戦略的配置

(参考)戦略的配置の具体例

採用年月	前職	配属先	業務
2015年6月	IT企業	IT統括部	サイバーセキュリティ
2016年4月	人材総合サービス会社	人事総務部	採用
2016年6月	弁護士	法人営業部	M&A支援

FinTechを活用した新サービスの創出・有望な外部サービスとの連携を強化し、新たな収益機会の創出・業務効率化を図る

## FinTechを中心としたICTへの取組み

FinTech技術要素	検討中案件
クラウド・モバイル 	<ul style="list-style-type: none"> <li>「家計 / 資産管理」「来店予約」アプリ等、新サービスの継続的な開発・提供</li> <li>借入手続、経営支援メニュー等を備えた事業者向けプラットフォーム構築検討</li> <li>分散系・行内業務系を中心としたシステムのクラウド活用</li> </ul>
AI(人工知能) ・ロボティクス 	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリのAI機能高度化による対話方式での相談・提案業務への活用</li> <li>「AI融資審査モデルの構築」による審査効率化、バンキング業務の収益力強化</li> <li>営業店・センター業務の効率化に向けた対応                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- “RPA”(ロボティック・プロセス・オートメーション)導入による業務効率化</li> <li>- AIを搭載したFAQシステムをDMC、営業店業務サポート機能として活用</li> <li>- 音声認識・テキストマイニング等による顧客照会対応業務 / 行内照会対応業務の省力化・高度化</li> </ul> </li> </ul>
API 	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド会計業者やPFM(個人家計管理)との連携による会計・家計支援サービスの提供</li> <li>クラウド会計を入口とした簡易審査(自動審査)による小口融資商品の検討</li> <li>ハッカソン・アイデアソン継続実施による革新的サービスの実現に向けた対応</li> </ul>
ブロックチェーン 	<ul style="list-style-type: none"> <li>全銀ネット・SWIFTの代替となり得る低コストかつ利便性の高い少額決済サービスの検討・具体化</li> </ul>

## 他業態との連携による新たなサービス展開

他業態(非金融)とのパートナーシップを進め、当行のみでは提供できない顧客価値をワンストップで提供する

当行グループの保有する経営資源(情報・信用力)を活用



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。

株式会社 広島銀行 総合企画部 (IR担当: 矢舗、浅野)

電話: 082-504-3823

FAX: 082-504-0171

URL: <http://www.hirogin.co.jp/>