バンキング業務

「事業性評価」を軸とした地元企業の本業支援を通じ、地域経済とともに成長を図る

広島銀行の強みである「事業性評価」を軸とした
「付加価値の高いバンキング業務」の実践に取り組んでいます。
当地は、自動車や造船など特色のある産業が集積しており、
当行では従前より産業動向や事業内容の理解及び課題解決支援に
積極的に取り組むとともに、属人的になりがちな『目利き』の能力を体系化し、
組織的な活用を図ってまいりました。
当行の「事業性評価」は、事業の将来性に繋がる定性情報の重要度を
過去より体感してきたことが背景にあり、「付加価値の高いバンキング業務」を
実践するための、顧客ニーズを起点とした営業の軸と位置付けております。

【環境認識・課題】

マイナス金利の長期化、人口や事業所数の減少、企業ニーズの多様化

【取り組むべき事項】

企業の成長や新たな事業創出の支援、地域の活性化と持続的な経済発展への寄与

【目指す姿】

強みである「事業性評価」を軸とした付加価値の高いバンキング業務の実践

地元産業の特性に応じたサポートを、長い間重ねてきたことで培ってきた「事業性評価」が強みです。
地域と産業を理解し、お取引先の成長につながる融資や本業支援を実践することが、
地域で生きていく金融機関としての目指す姿です。

コンサルティングプロセス

当行のコンサルティングプロセス
お客さまとの対話
お客さまとの相互理解
経営課題の抽出
課題解決提案
課題解決

事業性評価を軸としたコンサルティング

【リレーションの構築】

理解と課題の共有

- ●定性分析
- ●中期計画策定支援　他

業界RM
自動車、船舶・海運、医療・介護、観光　他

ひろぎん経済研究所

＋

【ソリューションの提供】

コンサルティングの発揮

- ●コンサルティング型融資商品
- ●M&A ／事業承継
- ●ビジネスマッチング
- ●デリバティブ（為替・リスクヘッジ）
- ●海外進出支援
- ●人材紹介業務
- ●エクイティビジネス　他

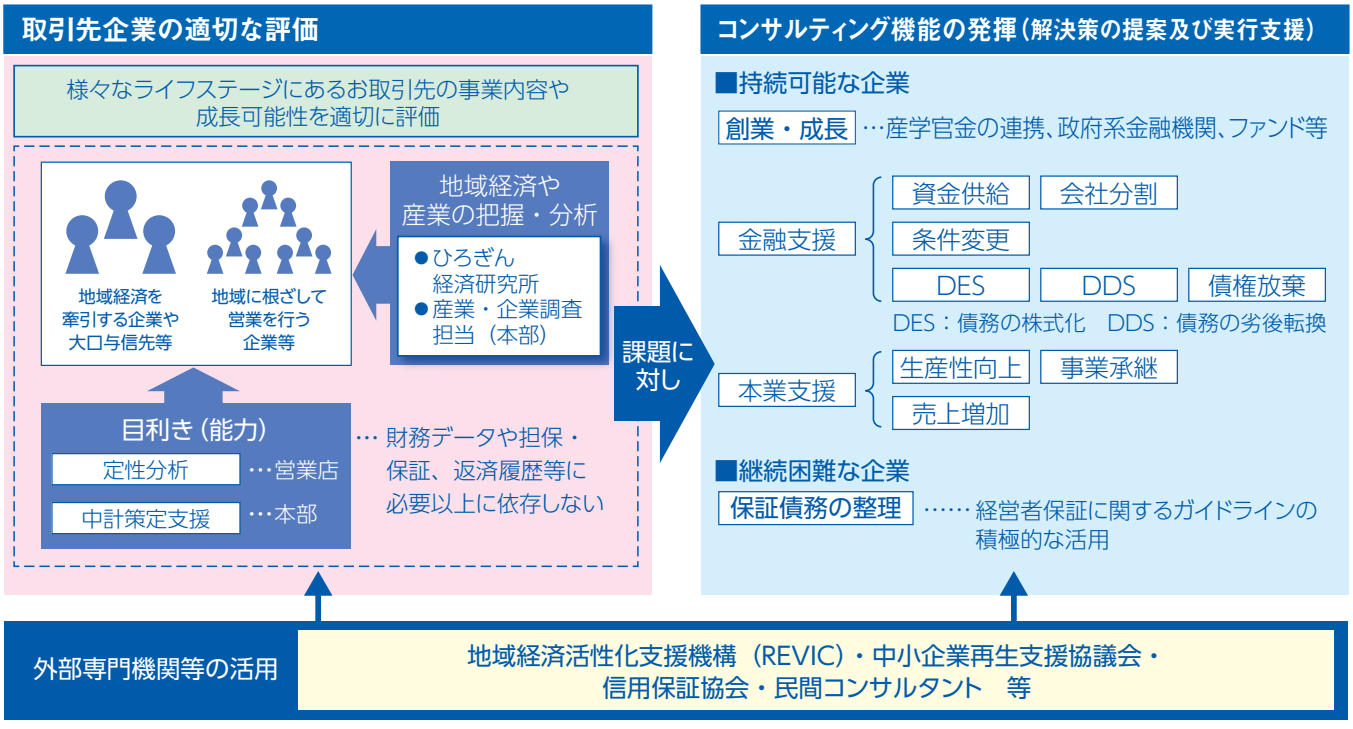
広島銀行の「事業性評価」について

■ 取組みの経緯

不良債権処理に追われていた1990年代、当行は自動車業界のサプライヤー（部品メーカー）の財務面を見て、融資を実行していました。しかし、自動車業界では代替できない技術を持つサプライヤーは、財務内容が厳しくても経営再建まで踏み込んで支えなければいけません。財務内容だけを見るのではなく、産業クラスターにとって必要なのか否かといった観点から定性情報を重要視する必要が出てきたのです。

2001年1月、自動車関連業界の取引先の多様化・高度化に的確にお応えするため、自動車業界からの転籍者を迎えるなどして、「自動車関連対策室」を新設しました。専門家がサプライヤーの工場へ出向き、技術面を把握。これに銀行の財務分析を合わせ、「技術」「財務」の両面から企業を理解することに。リーマン・ショックなど急激な外部変化があっても、当行は軸がぶれることなく対峙することができました。これが、当行の事業性評価に繋がっていきました。

■ 広島銀行の「事業性評価」



トピックス

2020年4月に本店の機構改正を実施

◎事業承継やM&Aに関するニーズ拡大に向けて、法人営業部とアセットマネジメント部の事業承継に関する機能を統合し、法人営業部金融サービス室内に「事業承継・M&A担当」を新設

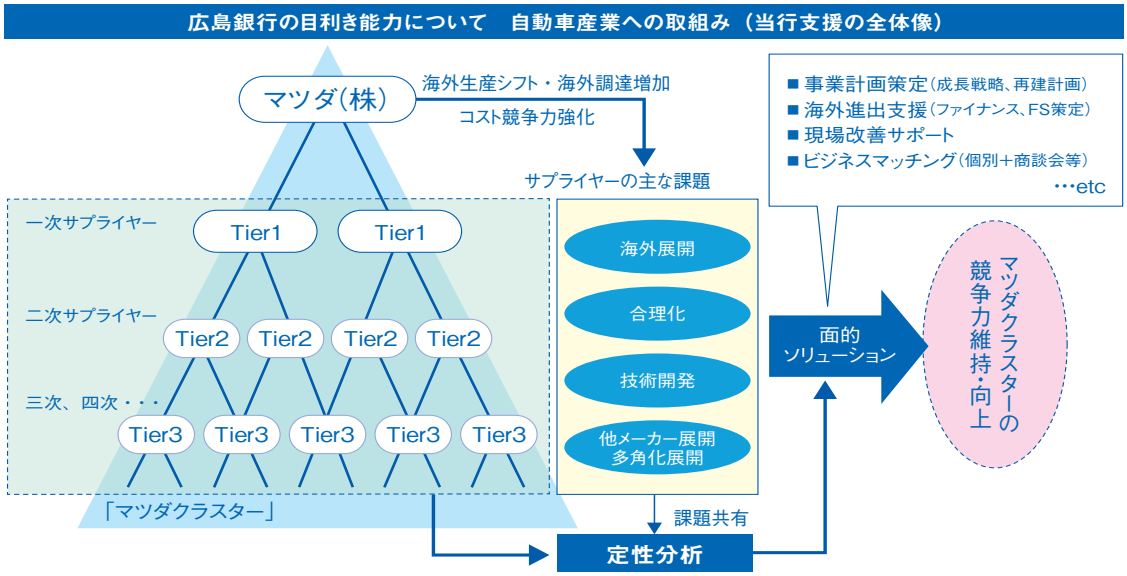
◎ファミリー経営の中小企業およびオーナーの皆さまを中長期的にサポートするため、営業統括部内に「企業オーナーリレーション室」を新設

「事業性評価」を軸とした法人戦略（重点施策）

■ 広島銀行の目利き能力

■広島県には、マツダ株式会社を中心に、数多くの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います。

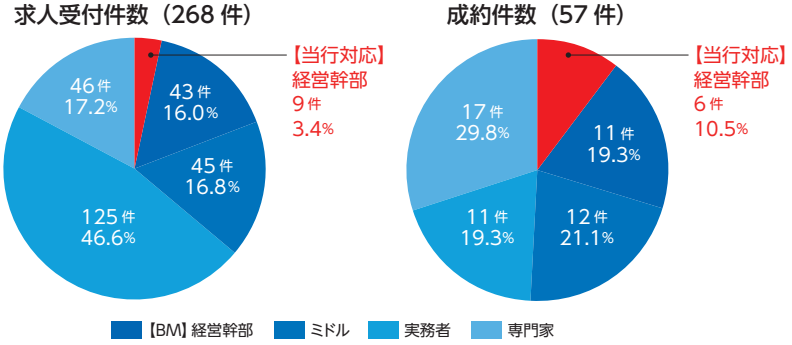
■マツダ株式会社や自動車業界の現状把握・動向分析を行い、地域経済への影響が大きいサプライヤー（Tier1、Tier2、Tier3…）のお取引先の経営改善支援や海外進出支援等を積極的に実施しています。



■ 人材紹介業務への取組み

2019年4月に人材紹介業務を開始し、お取引先企業の人材不足解消に向けて取り組んでいます。なかでも、事業性評価を通じてお客さまの経営課題を共有してきた強みを活かし、課題解決のご支援の一環として、経営幹部層の紹介に注力しています。

■ 2019年4月～2020年3月の活動実績 ※比率は構成比



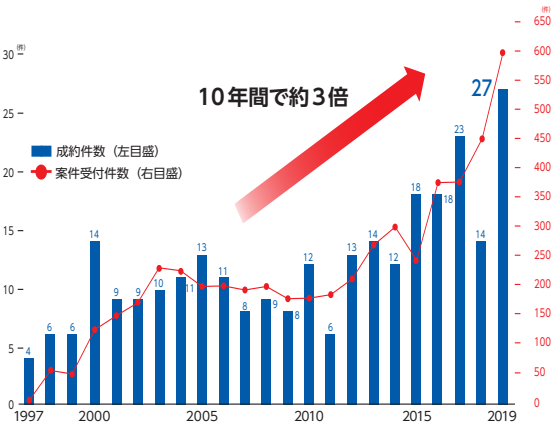
・経営幹部のうち法人営業部が事業性評価を実施した先について、当行本体で人材紹介を行う
・ミドル層・実務層・専門家層については、人材紹介は提携先紹介会社が対応

■事業承継への取組み

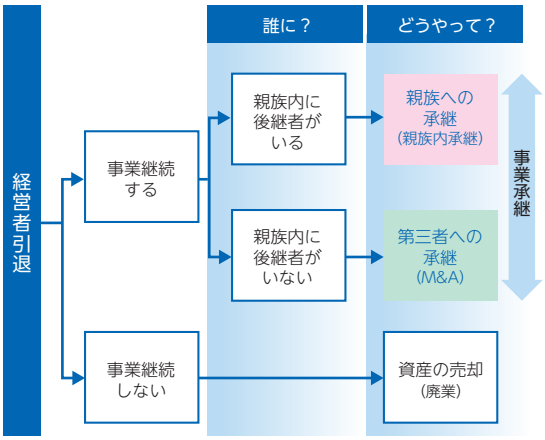
高齢化や後継者不足を背景に、事業承継が地域経済にとって益々重要な課題となるなか、当行ではM&Aアドバイザリー業務を通じて事業承継をサポートしており、ご相談件数は年々増加しています。

また2020年4月から、親族内承継をサポートする部門を統合し、あらゆるニーズにワンストップで支援できる体制を整えました。

■M&A成約件数と相談件数



■事業承継の主な流れ

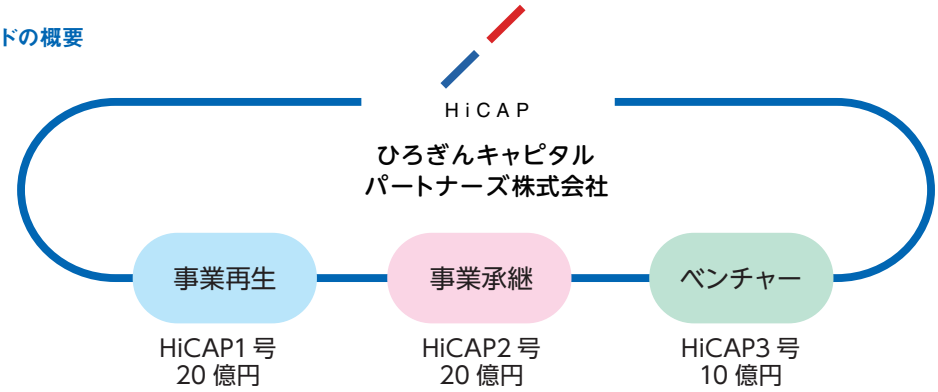


■エクイティビジネスへの取組み

当行は、ひろぎんキャピタルパートナーズ株式会社が新たに組成する3つのファンド「事業再生ファンド」、「事業承継ファンド」、「ベンチャーファンド」へ出資しています。

本ファンドを活用し、地域課題の解決に貢献する取引先や事業成長に取り組む取引先への「エクイティ出資」と、従来から培ってきた「コンサルティング機能」を活かし、「事業参画」という形で伴走型支援を超えた支援を行っていきます。これにより、当行グループの顧客軸・業務軸を深化・拡大させ、投資先企業の企業価値向上と地域経済の活性化の実現を目指します。

■ファンドの概要



名　　称	HiCAP1 号 投資事業有限責任組合	HiCAP2 号 投資事業有限責任組合	HiCAP3 号 投資事業有限責任組合
投資対象領域	事業再生※	事業承継	ベンチャー
ファンド総額	20 億円	20 億円	10 億円
組合員構成	有限責任組合員（LP）：株式会社広島銀行 無限責任組合員（GP）：ひろぎんキャピタルパートナーズ株式会社		
設　　立　　日	2020 年 7 月 3 日		

※ 事業再生ファンドでは、今般の新型コロナウイルス感染症の拡大により直接的・間接的に悪影響を受けられた取引先に対しても、積極的に支援していきます。