

TOPMESSAGE

トップメッセージ

Toshio \の/ Heya

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。

お客さまのニーズを追求し、 業務軸を拡大

世界の景況感はピークを過ぎ、日本国内では人口減少や少子高齢化が進展しています。世界経済、日本経済ともに先行きは不透明であり、楽観視するのは非常に難しい状況と認識しています。また、キャッシュレス化の進展に伴う異業種を含めた競合関係はさらに厳しくなっており、残念ながら、地方銀行は従来の間接金融業務だけでは、経営が成り立たない時代に突入しています。

そこで、「お客さまのニーズはどこにあるのか」を追求し、業務軸を広げることが必要と考えています。また、リスクを前向きに捉え、新しいことにチャレンジすることが良い結果を導くと確信しています。

バンキング業務と アセットマネジメント業務を強化

2021年度を最終年度とした「中期計画2017」では、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」になることを掲げました。具体的には、バンキング業務の深掘りとアセットマネジメント業務への取組みを強化しています。

バンキング業務の深掘りでは、お客さまの事業内容のみならず、強みや弱み、抱えている課題などを深く知ることがとても重要です。そのためのツールの1つに、当行がいち早く取り組んできた事業性評価があります。

また、広島県は後継者不在率が全国で5番目に高く、事業承継に対するニーズが高まっています。後継者の育成や、M&Aの領域でもお手伝いできるよう取組みを強化しています。さらに、2019年4月から人材紹介業務をスタートしています。

企業の持続的な発展、そして地域の発展に資するよう、いかにお客さまをサポートすることができるかが、バンキング業務における基本的な考え方です。

アセットマネジメント業務において私どもが重視するのは、お客さまの世帯資産をしっかりと守り、増やすことです。

ひろぎん証券との連携による運用商品のラインナップ拡充のほ

代表取締役 頭取
へ や と し お
部谷 俊雄

か、不動産や保険、有価証券等、多岐にわたるお客さまの資産管理や有効活用のご提案も私たちの仕事です。個人のお客さまの信託・相続業務への取組強化を通じてニーズへの対応力も高めています。

蒔いた種に花を咲かせ、 新たな種を

2018年度は、金融機関の本業の収益力を表すコア業務純益、実質業務純益が前年比増益となるなど、一定の評価ができる業績であったと認識しています。また、真のファースト・コール・バンクグループの実現を目指し、多くの種を蒔くことができたと考えています。

中期計画の3年目にあたる2019年度は、これまで蒔いてきた種を育て、花を咲かせることに加え、さらに業務軸を広げていくための新たな種蒔きを実行していくことが必要です。

法人のお客さまの事業承継、M&A、個人のお客さまの資産承継といったテーマは簡単にご相談いただけるような内容ではありま

せん。法人のお客さまも個人のお客さまも、対話による相互理解を経て、信頼いただける関係を築いていく必要があります。

そのためにも、従事者が個性や能力を十分に発揮できるよう組織のルールの幅を広げ、誰もが前向きにチャレンジできる組織風土を醸成していきたいと考えています。

ステークホルダーに夢を

ステークホルダーに夢を与え続ける銀行であることが何より大切な役割であると考えています。今後も地元の皆さまと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〉を目指した取組みを通じて、企業価値の向上に努めていきます。皆さまにはぜひ、共に夢を描き続ける仲間として、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。