



2017年度中間決算の概要

- 会社説明会資料 -

2017年 12月 6日

取締役頭取 池田 晃治





1. 2017年度中間期のハイライト 2

2. 2017年度中間決算の概要

(1) 2017年度中間期業績サマリー	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. 「中期計画 2017」の進捗

(1) 環境認識と戦略の方向性	14
(2) 持続的な成長の実現に向けて	15
(3) 営業推進体制の強化	16
(4) アセットマネジメント業務への取組強化① ~銀証連携~	17
<参考>ひろぎん証券のネットワーク(広島県内)	18
(5) アセットマネジメント業務への取組強化② ~富裕層ビジネスへの取組み~	19
(6) 付加価値の高いバンキング業務への取組強化① ~事業性評価の推進~	20
(7) 付加価値の高いバンキング業務への取組強化② ~消費者ローンの推進~	21
(8) 収益基盤の強化に向けた取組み① ~総括~	22
(9) 収益基盤の強化に向けた取組み② ~営業店における働き方改革の取組み~	23
(10) 収益基盤の強化に向けた取組み③ ~本部における働き方改革の取組み~	24
(11) 収益基盤の強化に向けた取組み④ ~新たなサービスへの取組み~	25

4. 2017年度の業績予想

(1) 2017年度の業績および配当予想	27
----------------------	----



1. 2017年度中間期のハイライト

1 中間純利益は、資金利益等の増加や経費削減により、5月公表からプラスで着地

2 非金利収入比率は順調に上昇し、ひろぎん証券加算後の非金利収入比率は33.6%

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
⇒ 貸出金利息収入は、7月以降、前年同月比プラスで推移

4 不良債権比率は、経営改善支援等により1.25%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%台を確保

6 配当は、当初予想を上回る増益となり、当初予想比2.0円増配の年間18.0円※に上方修正

※株式併合後の配当金額



2. 2017年度中間決算の概要

(1) 2017年度中間期業績サマリー

- 2017年度中間期の損益は、経費の削減や与信費用の減少等があったものの、有価証券関係損益の減少を主因として、中間純利益は前年同期比27億円減益の176億円、親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比57億円減益の150億円
- 資金利益および役務取引等利益等の積上げを図るとともに、一層の経費削減を実施した結果、中間純利益は**単体・連結ともに5月公表比プラスで着地**

(億円)

	2017年度		
	中 間 期	前年同期比 (増減率)	5月公表比
資 金 利 益	349	△ 8	19
役 務 取 引 等 利 益 等	88	△ 3	6
コ ア 業 務 粗 利 益	438	△ 10 (△2.3%)	26
△ 経 費	266	△ 7	△ 10
コ ア 業 務 純 益	171	△ 3 (△1.6%)	35
うち有価証券関係損益	39	△ 99	2
うち△ 与 信 費 用	8	△ 11	3
経 常 利 益	237	△ 45 (△15.9%)	64
中 間 純 利 益	176	△ 27 (△13.1%)	53
連 結 経 常 利 益	187	△ 102 (△35.3%)	5
親会社株主に帰属する 中 間 純 利 益	150	△ 57 (△27.5%)	19

(2) 資金利益

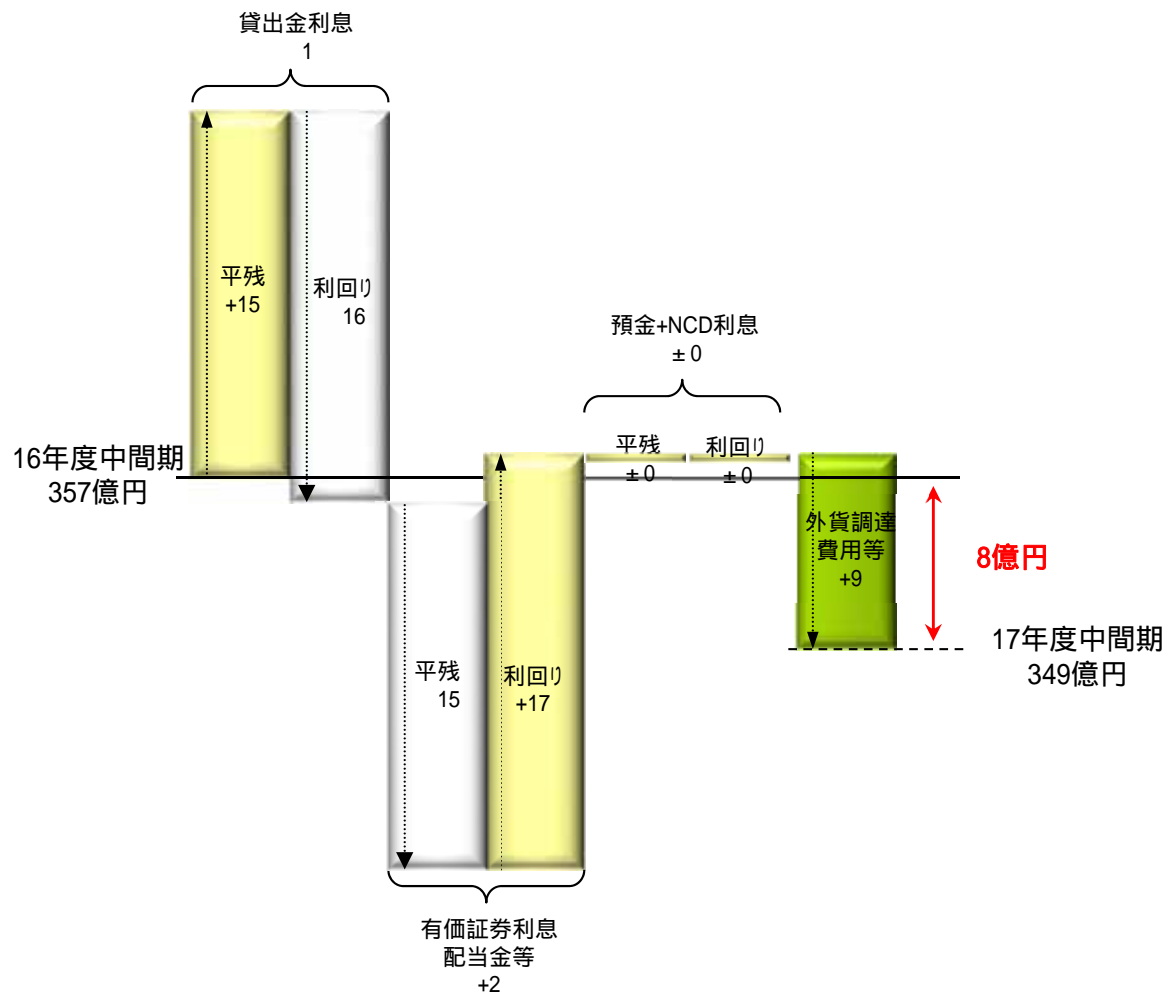
■ 資金利益は、低金利環境が継続するなか、貸出金利息収入の減少幅を縮小させたものの、外貨調達費用等の増加により、前年同期比8億円の減少

資金利益の内訳

(億円)

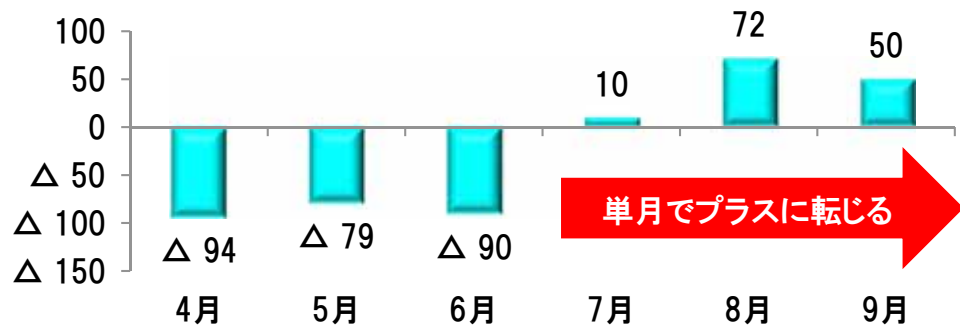
	2017年度 中間期	
	金額	前年同期比
貸出金利息	304	△ 1
有価証券利息配当金等	89	2
預金+NCD利息(△)	16	0
外貨調達費用等(△)	28	9
資金利益	349	△ 8

資金利益の各項目の増減要因(平残・利回り)



<貸出金利息収入・前年同月比>

(百万円)



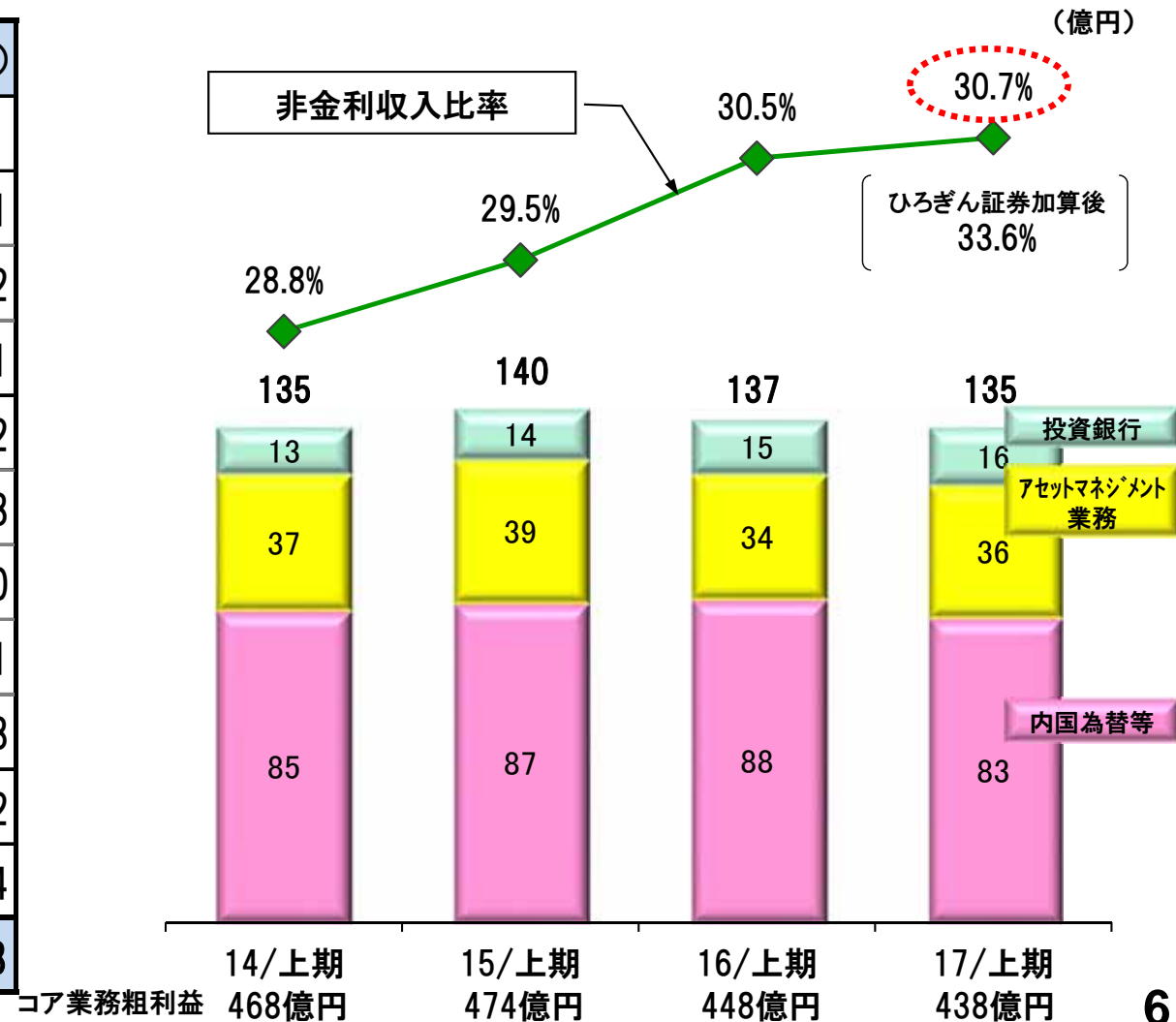
(3) 役務取引等利益等

- 役務取引等利益等は、**アセットマネジメント業務利益が前年同期比2億円増加したものの、内国為替等利益の減少により、前年同期比3億円の減少**
- コア業務粗利益に占める非金利収入比率は、**30%台を確保**(ひろぎん証券加算後は**33.6%**)

役務取引等利益等の内訳

	2017年度 中間期 (億円)	
	中間期	前年同期比
投資銀行業務	16	1
うちシジケートローン等	10	2
うち対顧販売デリバティブ	2	△1
アセットマネジメント業務	36	2
うち保険関連	14	△3
うち投資信託	11	0
うち金融商品仲介	2	1
うち外貨預金	7	3
個人ローン関連	△18	△2
内国為替等	54	△4
役務取引等利益等	88	△3

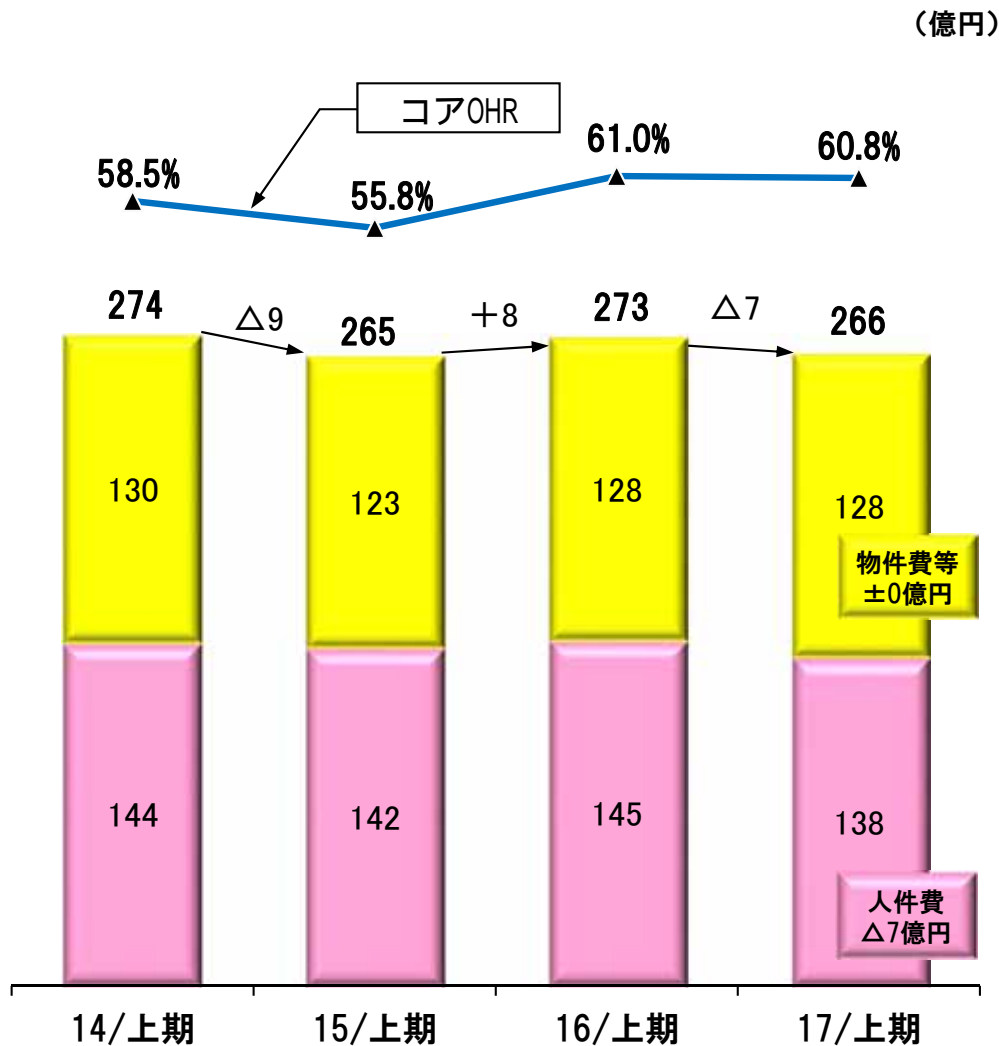
非金利収入額および非金利収入比率の推移



(4) 経費

- 経費は、人件費の減少を主因として、**前年同期比7億円減少**
- コアOHRは**前年同期比0.2ポイント改善**し、60.8%

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)

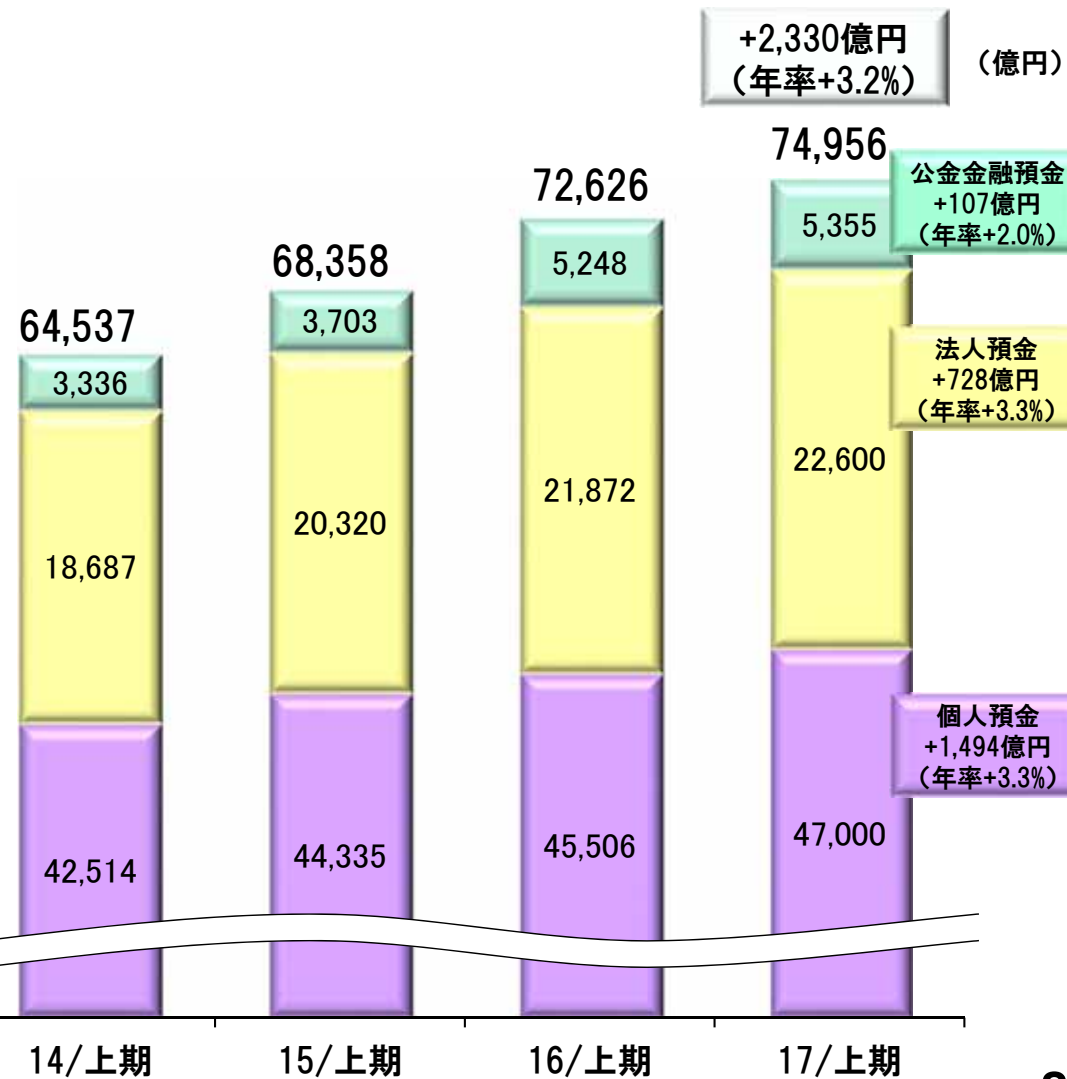
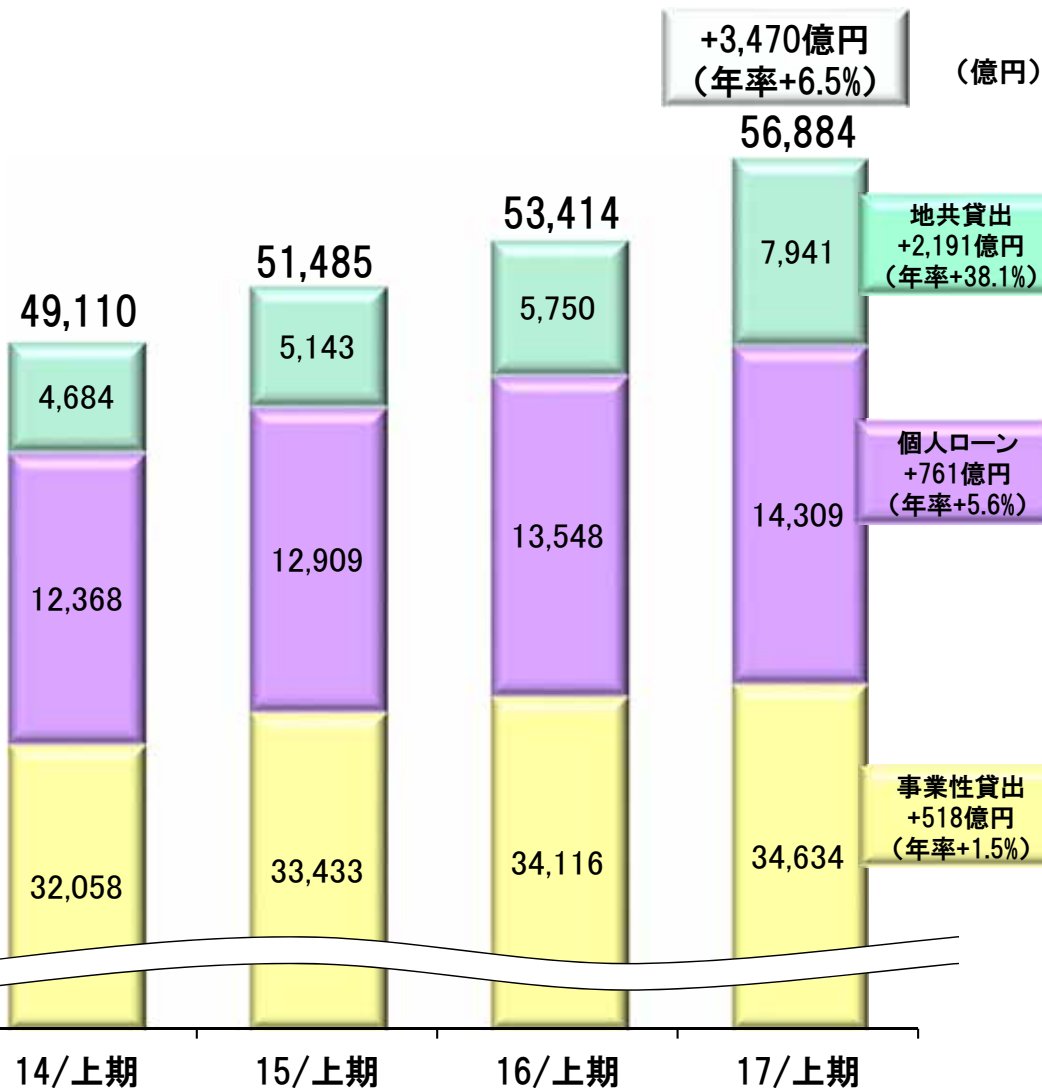
物件費等		前年同期比
主な要因		
減価償却費	+1	±0
預金保険料	△1 等	
人件費		前年同期比
主な要因		
賞与	△4	△7
時間外手当	△1	
退職給付費用	△1 等	

(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、**前年同期比+3,470億円(年率+6.5%)**
- 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+2,330億円(年率+3.2%)**

貸出金残高(平残)の推移

預金等(預金+NCD)残高(平残)の推移

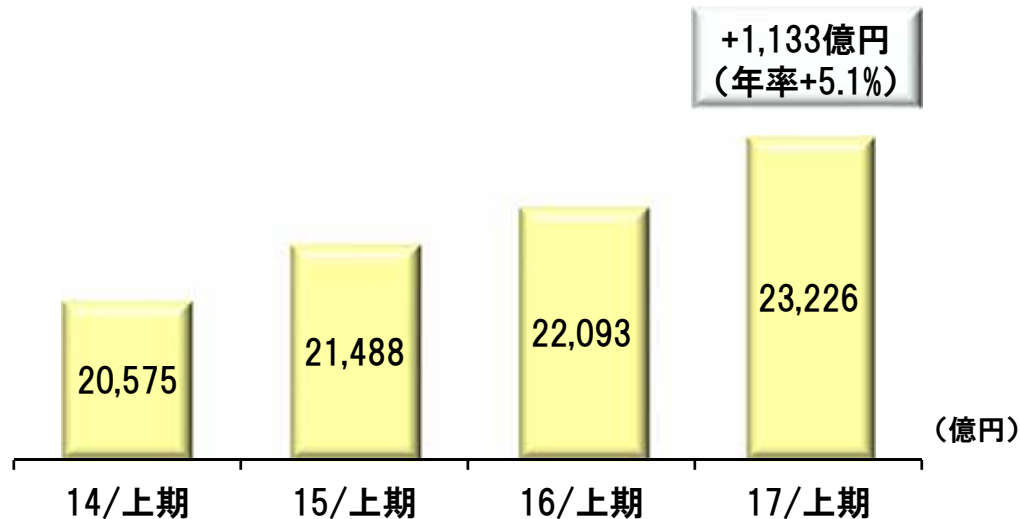


※地共貸出は地方公共団体および公社向けの貸出

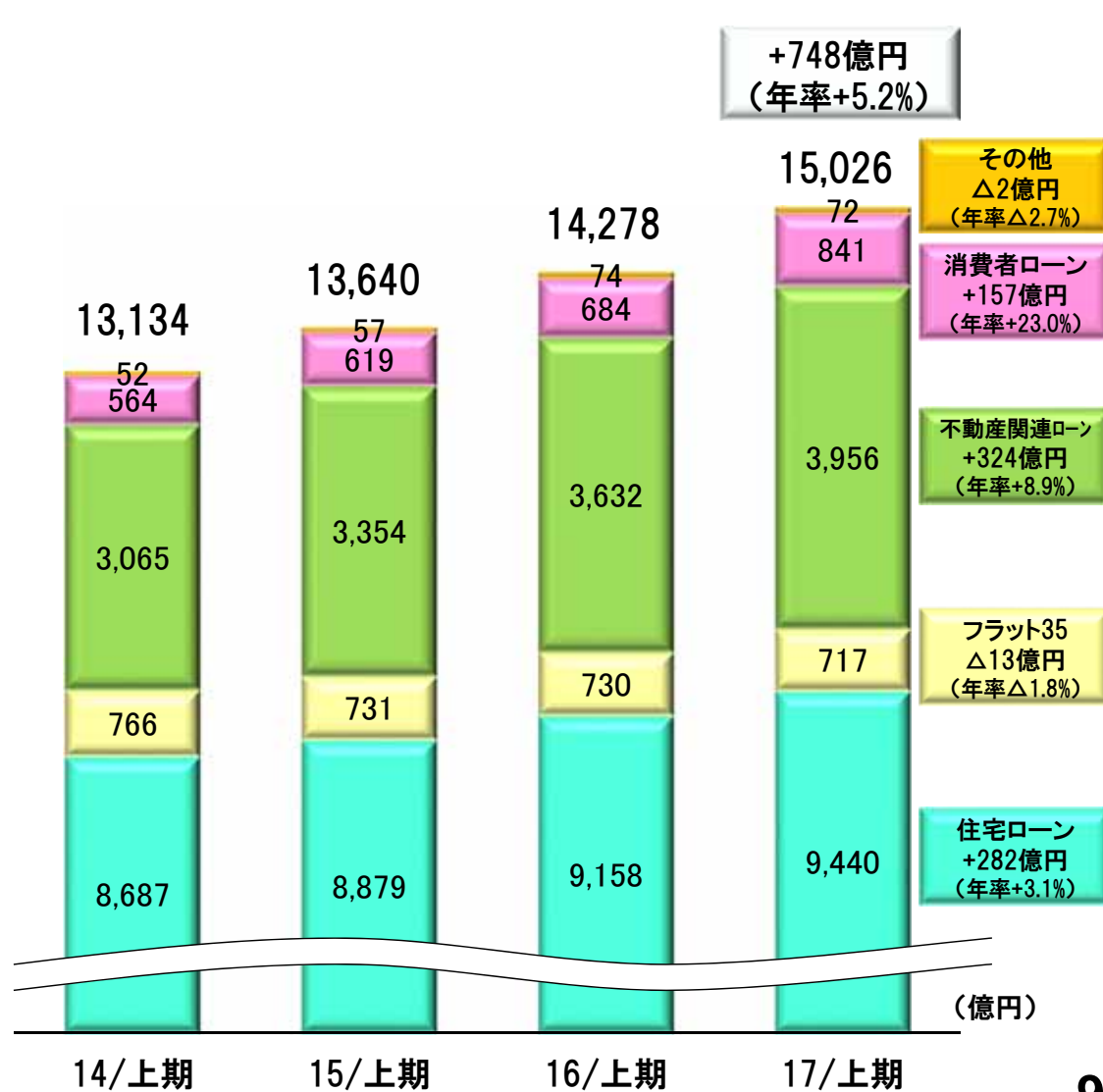
(6) 中小企業向け貸出金と個人ローンの状況

- 中小企業向け貸出金(平残)および事業性貸出先数は、コンサルティング営業の強化等により順調に**増加**
- EBMの高度化やPR強化等、本部主導による個人ローン増強に取り組んだ結果、**前年同期比+748億円(年率+5.2%)**

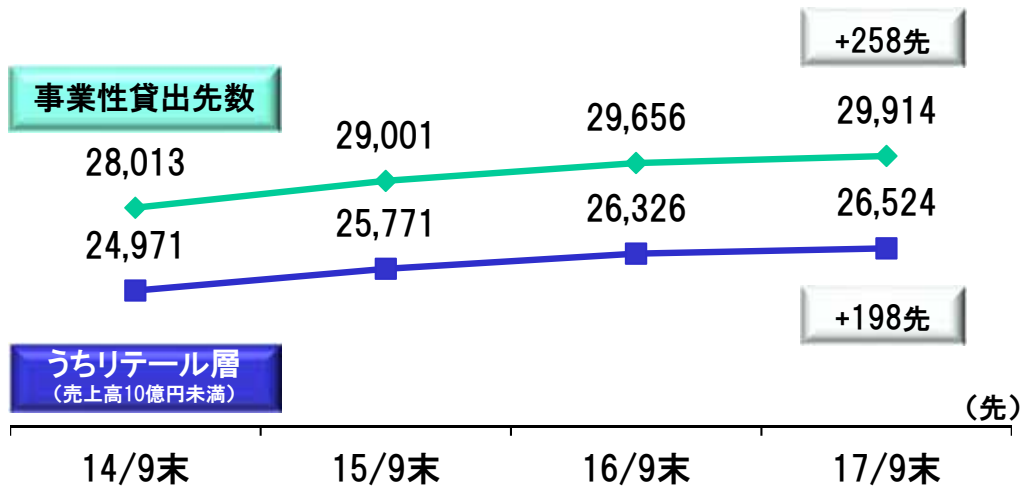
中小企業向け貸出金(平残)の推移



個人ローン(フラット35含む)残高(平残)の推移

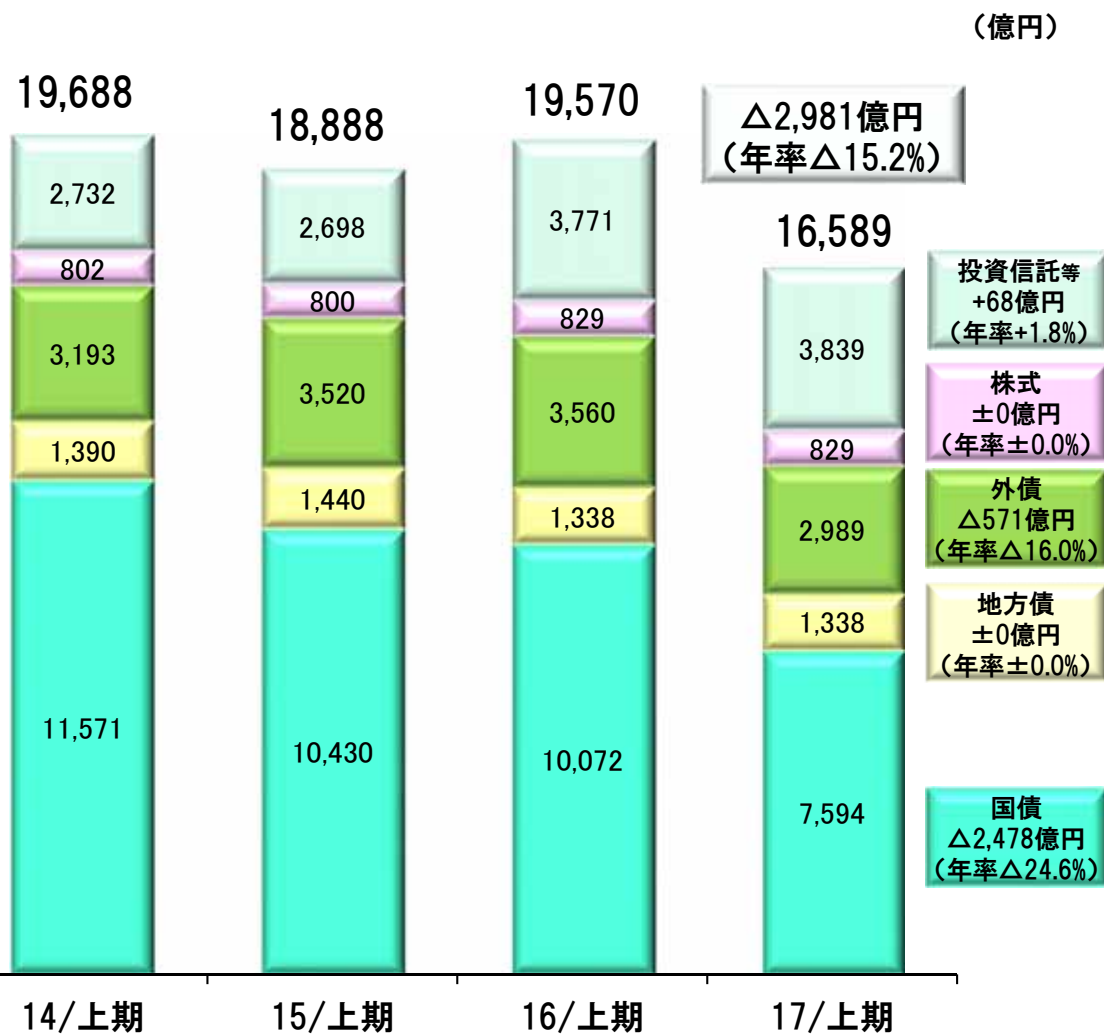


事業性貸出先数の推移

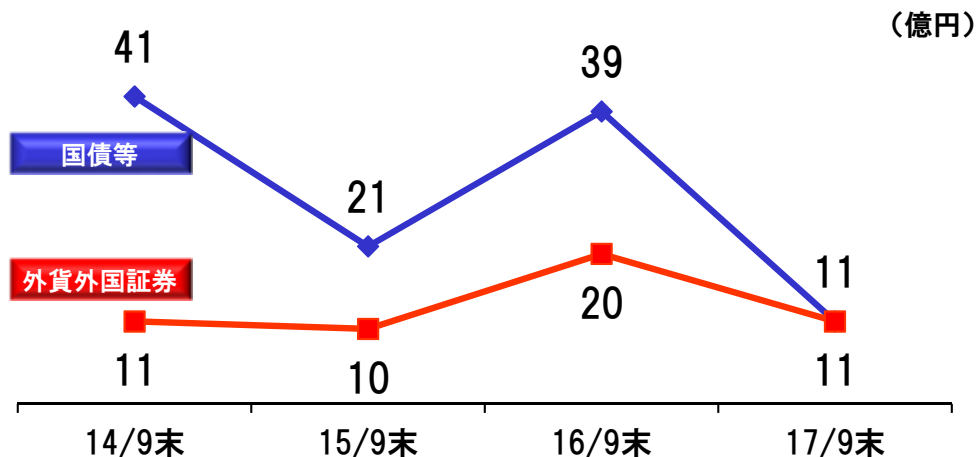


- 有価証券残高(平残)は、国債等の償還により、**残高は2,981億円減少**
- 金利リスク量は、**前年同期比減少**
- 政策保有株式は、株式の発行体との対話を進めるなか残高を削減し、**前年比12億円削減**

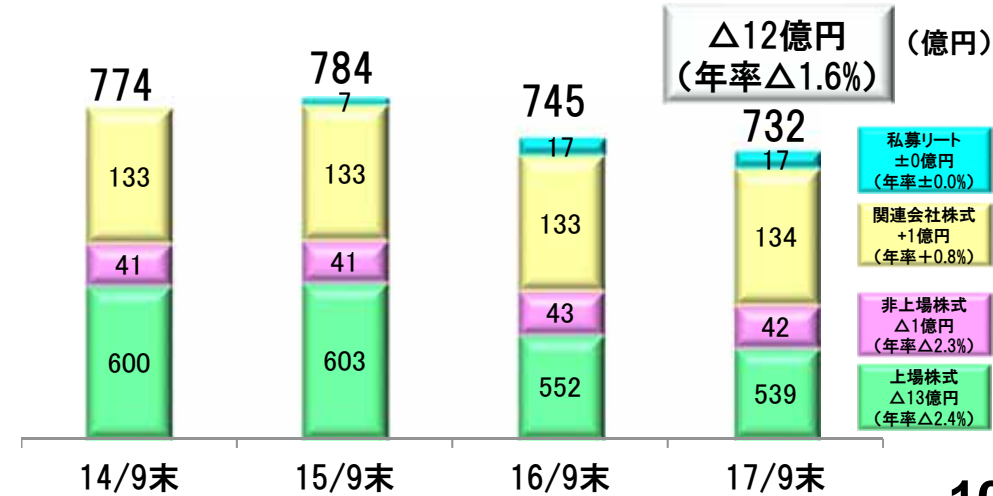
有価証券残高(平残)の推移



金利デルタの推移 ※金利10bp低下時の時価変動額



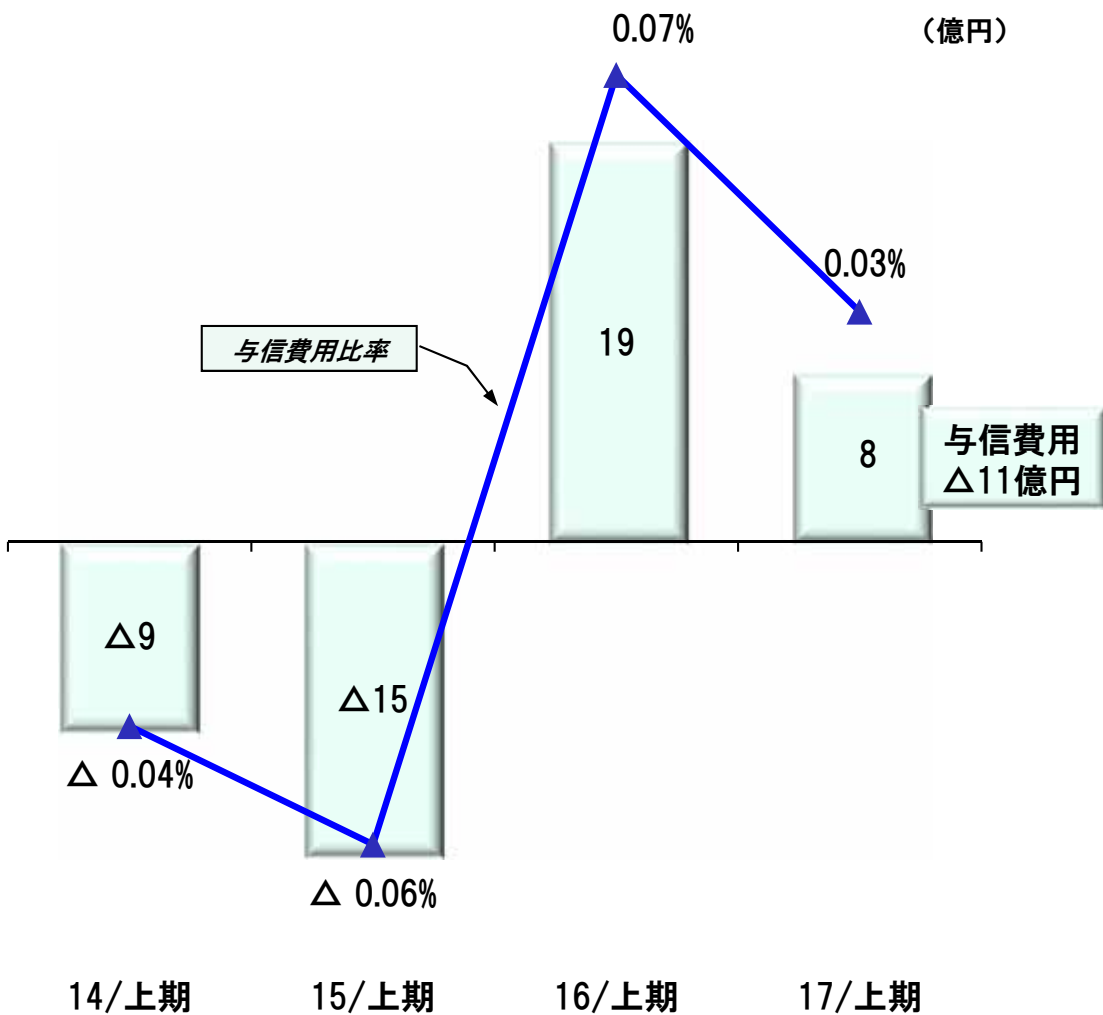
政策保有株式等(私募リート含む)残高(末残)の推移



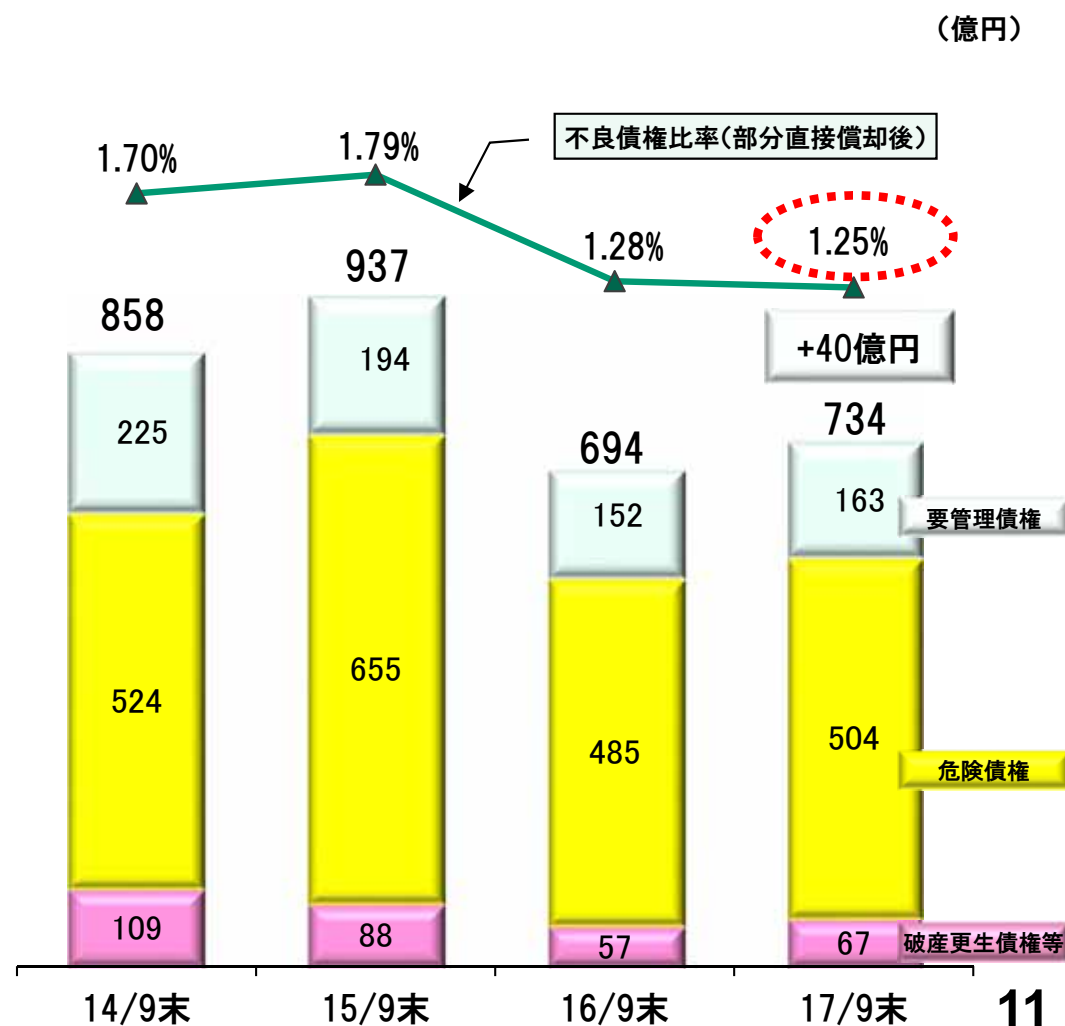
(8) 与信費用と不良債権

- 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同期比40億円増加も、不良債権比率は**1.25%**と、**過去最も低い良好な水準**

与信費用の推移



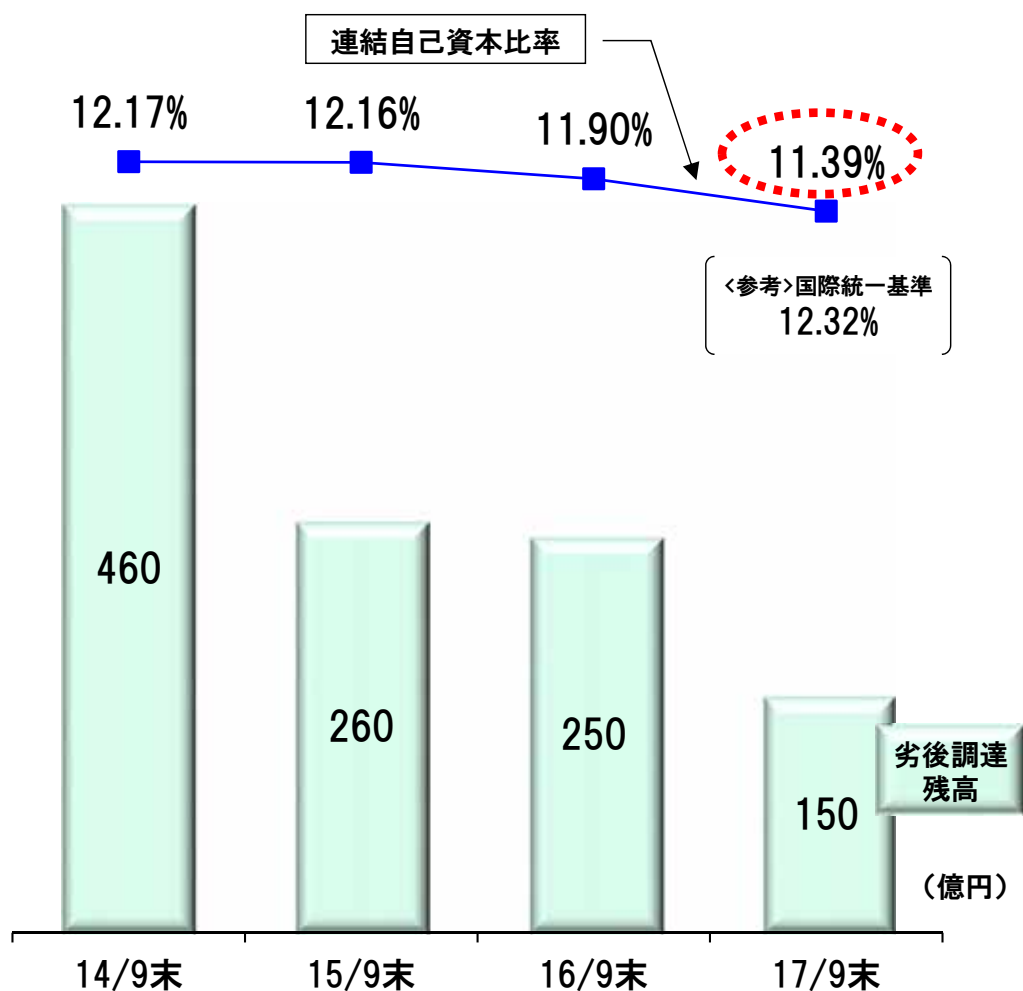
金融再生法開示額と不良債権比率の推移



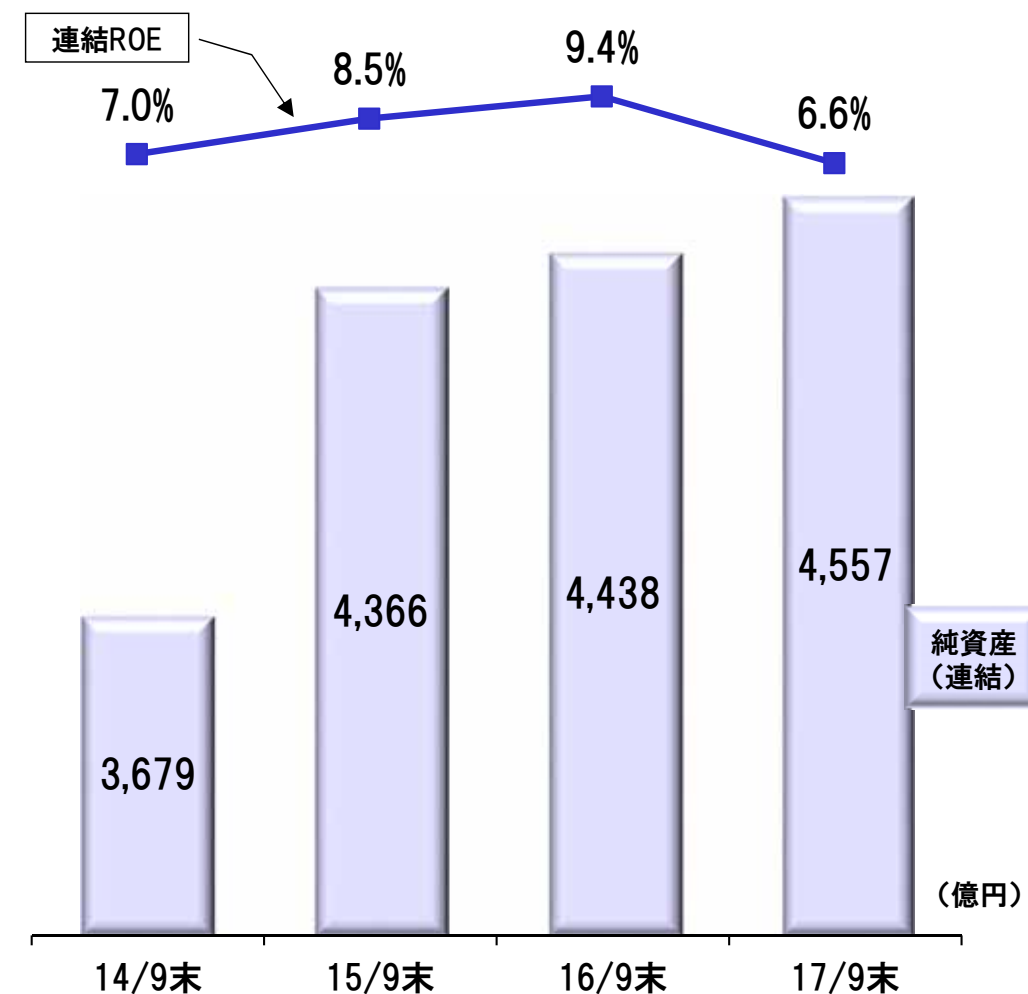
(9) 自己資本とROE

- 連結自己資本比率は、**11.39%**と十分な水準を確保
- 連結ROEは、純資産が順調に増加するなかで、**6%台を確保**

連結自己資本比率および劣後調達残高の推移



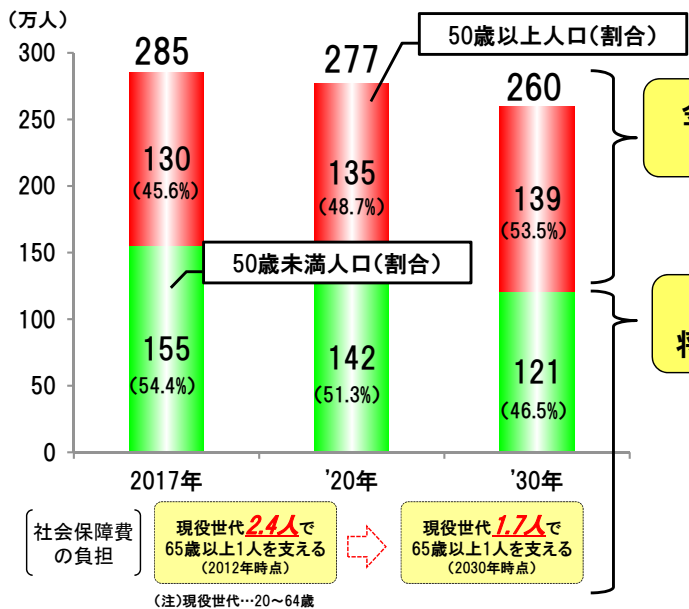
ROE(連結)の推移





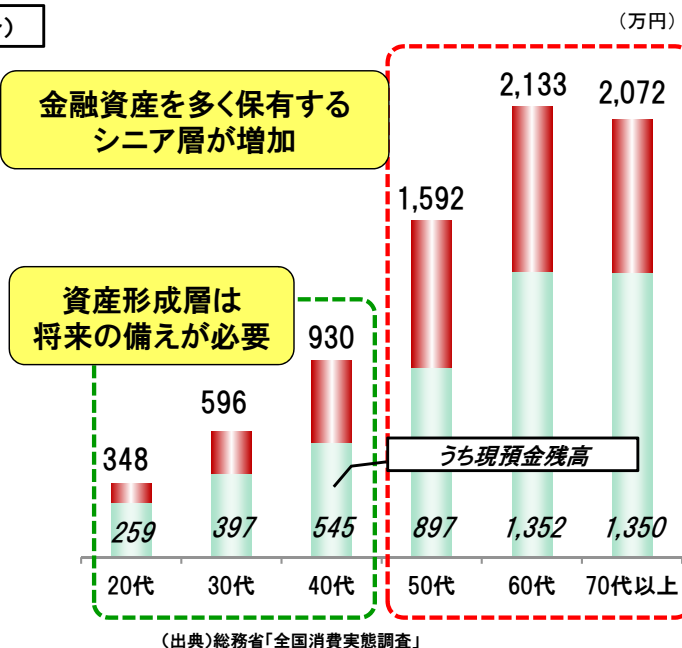
3. 「中期計画 2017」の進捗

広島県人口の状況



(出典) 広島県ホームページ、国立社会保障・人口問題研究所ホームページ

世代別保有金融資産額(2014年)



「中期計画2017」の実現

- 持続的な成長の実現
(親会社株主に帰属する当期純利益: 300億円以上)
- 新たな成長ドライバーの確立
(非金利収入比率: 40%以上)

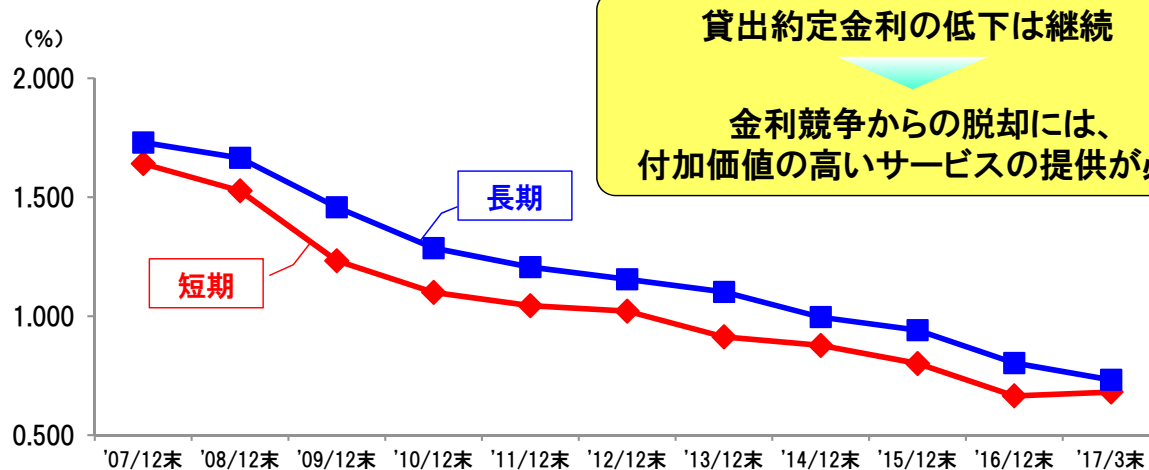
付加価値の提供による競争力の向上

アセットマネジメント業務への
取組強化(P.17-19)

付加価値の高いバンキング業務への
取組強化(P.20-21)

収益基盤の強化に向けた取組み
(P.22-25)

国内銀行の貸出約定平均金利(フローレート)



(出典) 日本銀行

貸出約定金利の低下は継続

金利競争からの脱却には、
付加価値の高いサービスの提供が必要

(2) 持続的な成長の実現に向けて

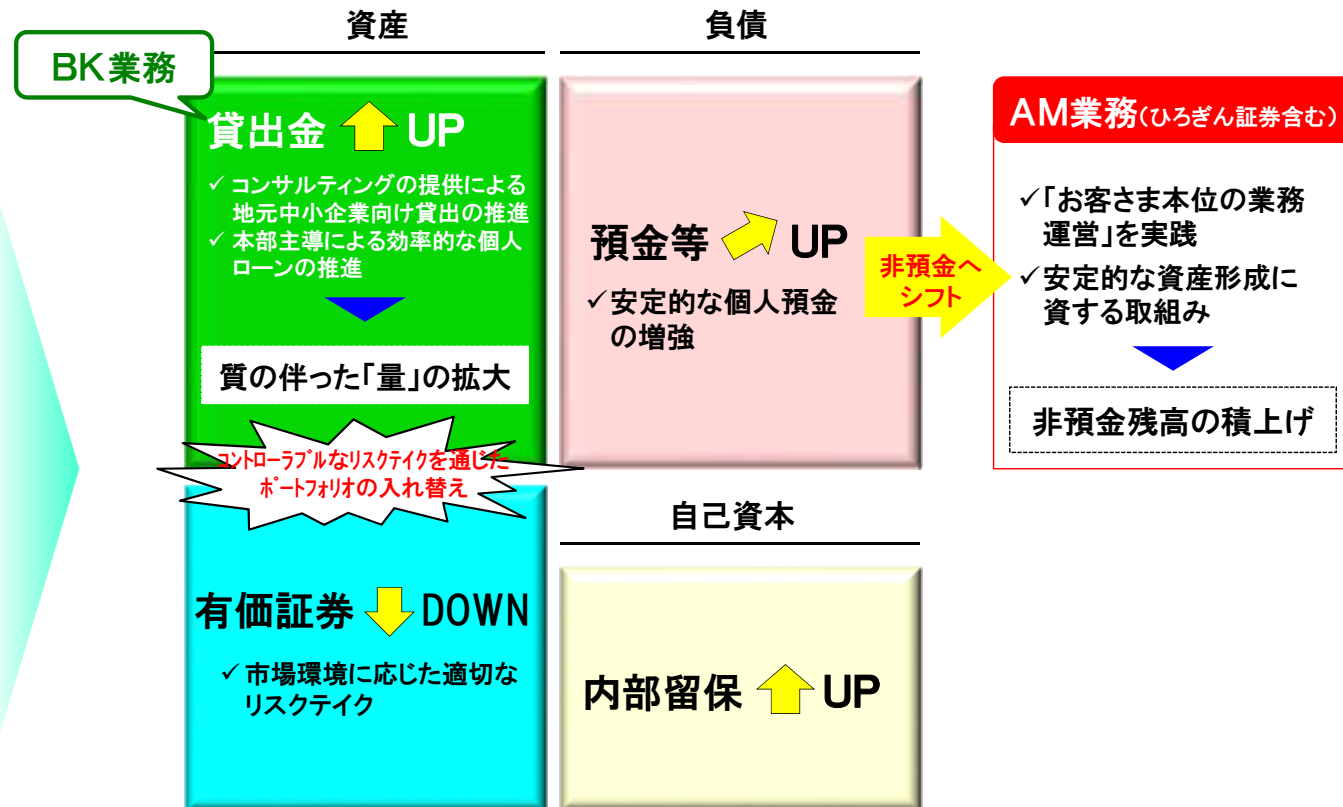
「中期計画2017」では、付加価値の高い「バンキング業務」(BK業務)への取組みに加え、新たな成長ドライバーとして「アセットマネジメント業務」(AM業務)への取組みを強化することで、持続的な成長を図る

従来(マイナス金利政策導入以前)



P/L 貸出金および有価証券運用が収益の柱

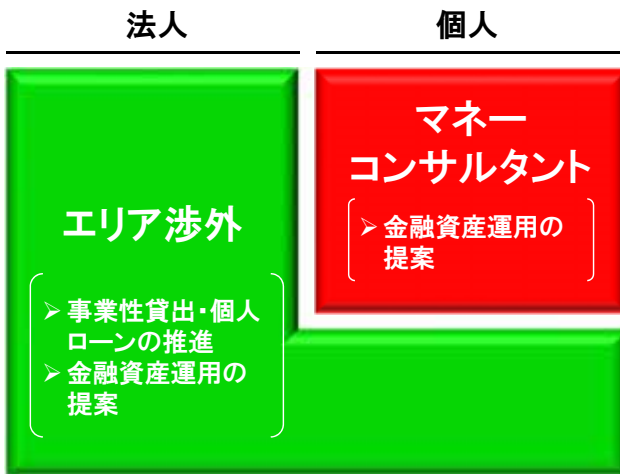
「中期計画2017」に掲げる経営戦略



P/L 付加価値の高いBK業務から得られる収益およびAM業務を通じた非金利収入を収益の柱とする

■ 当行グループを挙げてアセットマネジメント業務(AM業務)および付加価値の高いバンキング業務(BK業務)の取組強化に向け、高い専門性の発揮による顧客サービスの向上を図る

これまでの営業推進体制イメージ

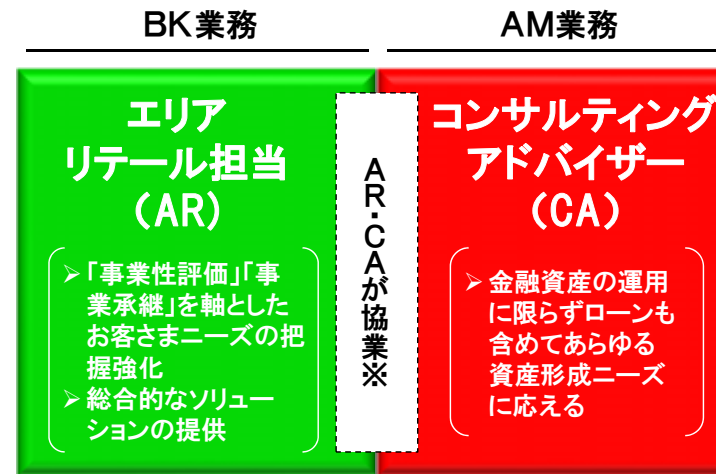


BK・AM業務体制を確立し、
役割を明確化
高い専門性の発揮による
顧客サービスの向上

名称	人員 (2017.3月末時点)
マネーコンサルタント	約230名
エリア渉外	約310名
特定先渉外(主に法人を担当)	約100名
合計	約640名

戦力の増強

新たな営業推進体制イメージ



ひろぎん証券
との連携

具体的な協業業務: アパートローン・法人オーナーの資産運用等

名称	現状の人員 (2017.10月末時点)
コンサルティングアドバイザー	約300名 (+70名)
エリアリテール担当	約290名
特定法人担当(主に法人を担当)	約80名
合計	約670名 (+30名)

< 中計期間中 >

働き方改革の推進や
店舗戦略の展開等を通じて
更なる戦力の増強を図る
(詳細はP.22)

- ✓ 高い専門性を有した人財を育成
- ✓ 業務に則したキャリアパスモデルの構築を検討

(4) アセットマネジメント業務への取組強化① ~銀証連携~

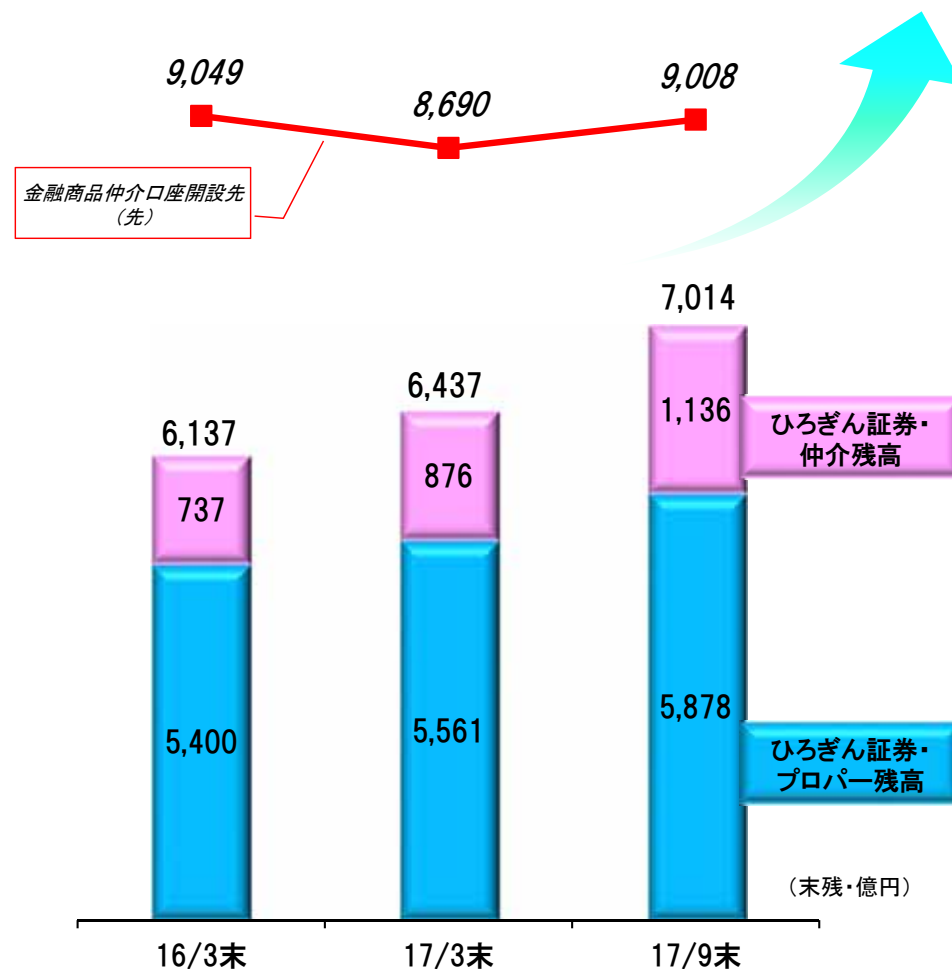
■ 顧客本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)の実践に向け、ひろぎんグループ一体となりお客さまのニーズや真の顧客利益に適う商品・サービスを提供するとともに、金融商品仲介口座数および残高の積上げを図る

ひろぎん証券の概要

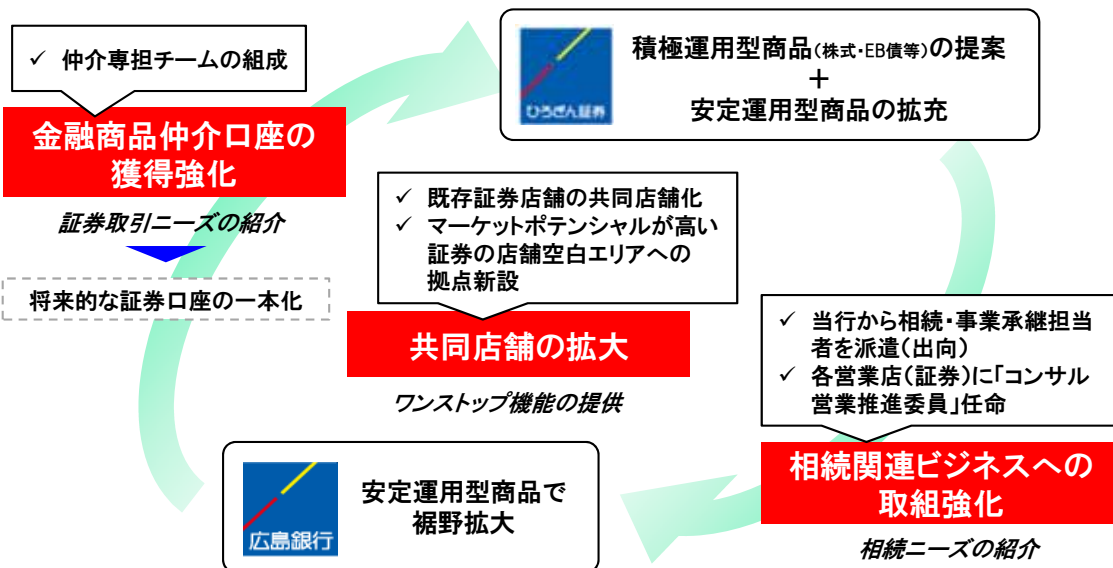
設立	2008年1月(ひろぎんウツミ屋証券)
完全子会社化	2017年6月
資本金	50億円
店舗数/従業員数	24店舗※ / 247名
仲介形態	仲介型/紹介型(併用)

※2017年9月末時点:コールセンター含む

金融商品仲介業務の推進

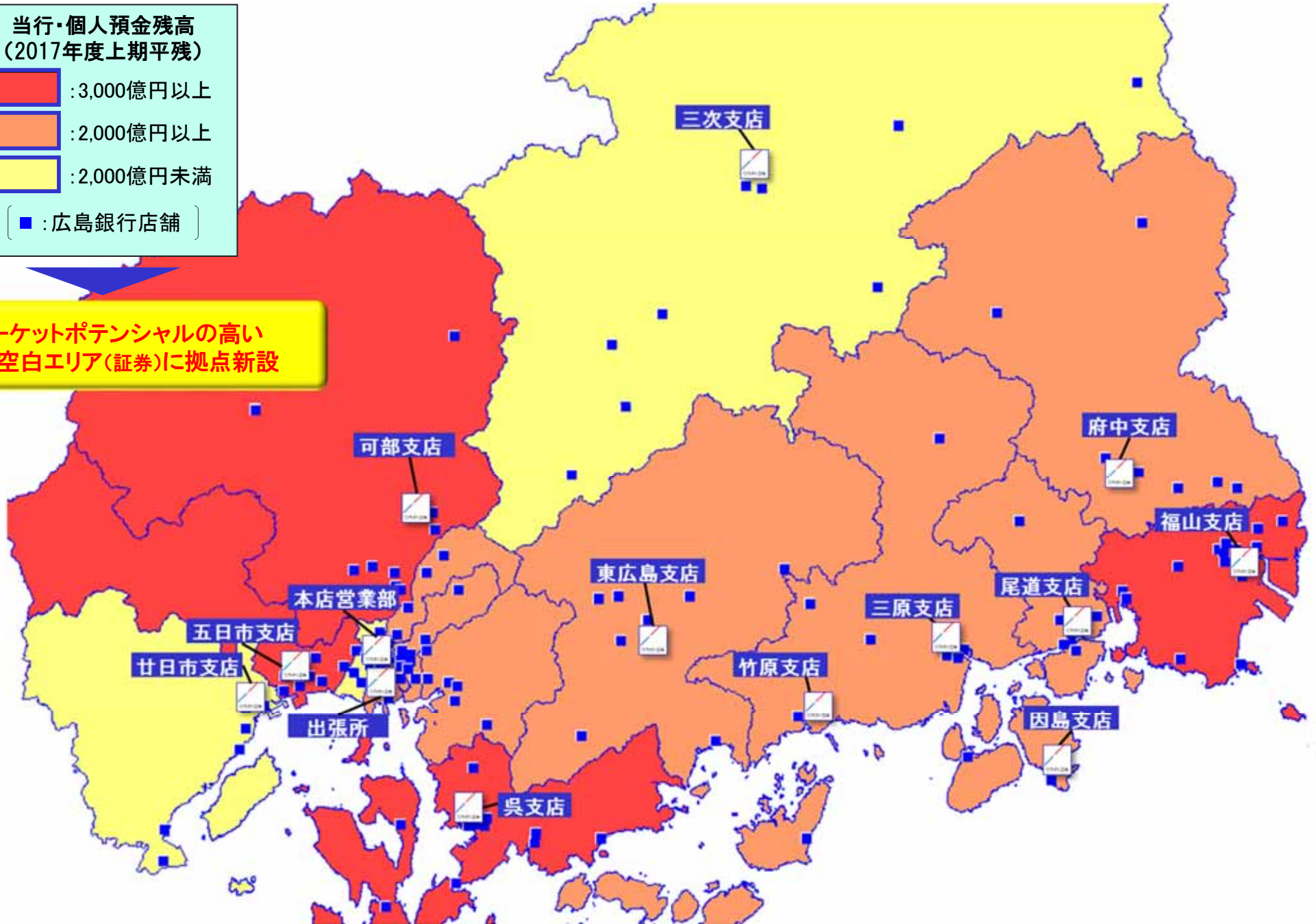


銀証一体運営の推進





マーケットポテンシャルの高い
店舗空白エリア(証券)に拠点新設



(5) アセットマネジメント業務への取組強化② ～富裕層ビジネスへの取組み～ 広島銀行

- 相続・贈与を切口としたシニア層向け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)

<2014年12月まで>
5,000万円 + 1,000万円
× 法定相続人数

<2014年>
2,839人
(3.3%)

<2015年1月から>
3,000万円 + 600万円
× 法定相続人数

<2015年>
5,724人
(6.6%)

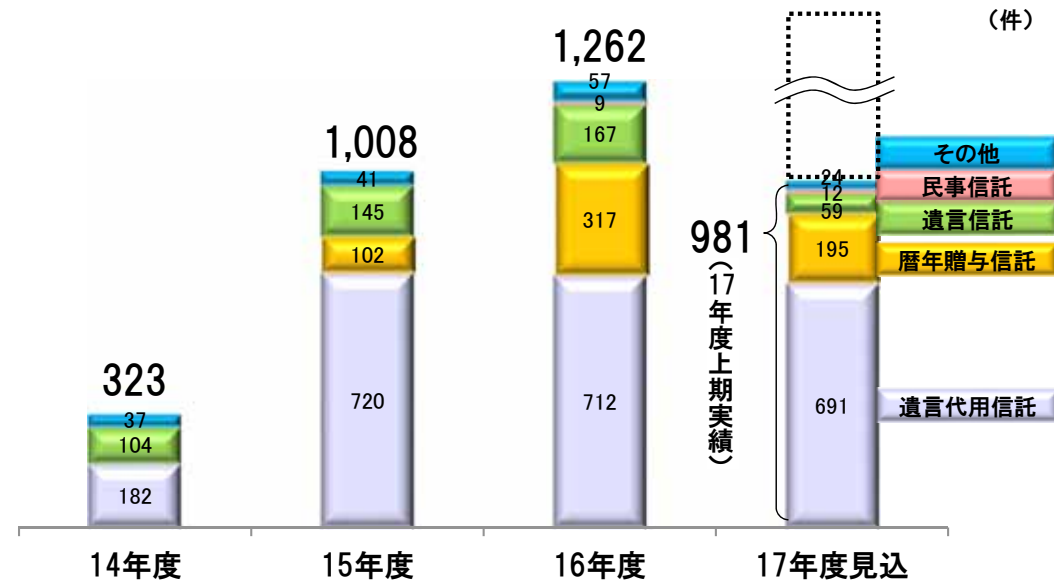
倍増

(出典: 広島国税局)

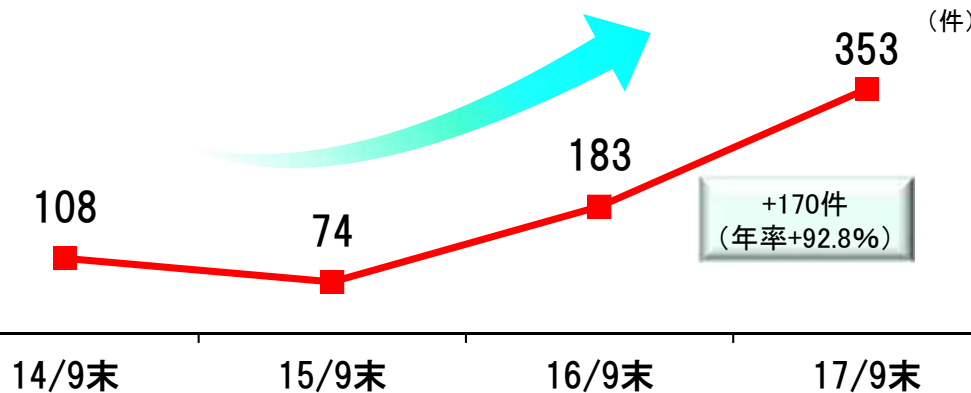
ニーズに応じたサービスの提供

何を	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 民事信託 ✓ 遺言代用信託 ✓ 遺言信託 ✓ 暦年贈与信託 等
誰が	<ul style="list-style-type: none"> ➢ プライベートバンカー(本部) ➢ 営業店担当者 <p>地銀第1位</p> <p>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290名 (2017年9月時点)</p>

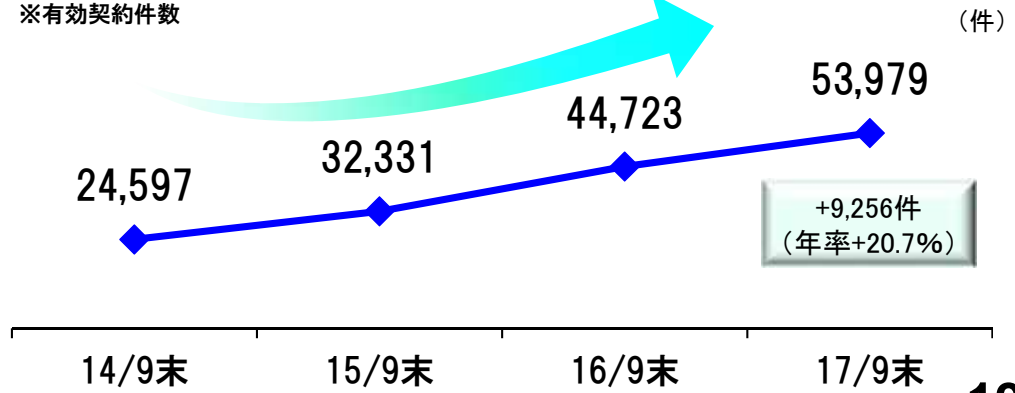
シニア層向けビジネス(相続関連業務)成約件数の推移



事業承継ニーズに応える事業保険の獲得

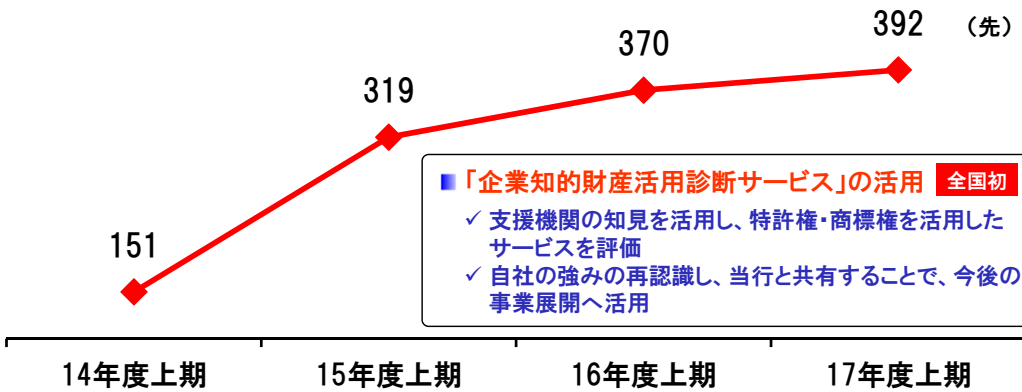


ストック収益増強に向けた平準払い保険の獲得



- 定性分析をはじめとした事業性評価により、コンサルティング型融資商品の提供等、総合的なソリューションを提供
- また、「船舶ファイナンス部」を新設し、瀬戸内海事クラスターの一員として、地場産業である造船・海運業の持続的成長・発展に貢献できる体制を構築

顧客理解・経営課題の抽出に向けた定性分析への取組み



定性分析に基づくコンサルティング型融資商品の提供

■ 震災時元本免除特約付き融資 **全国初**

特長

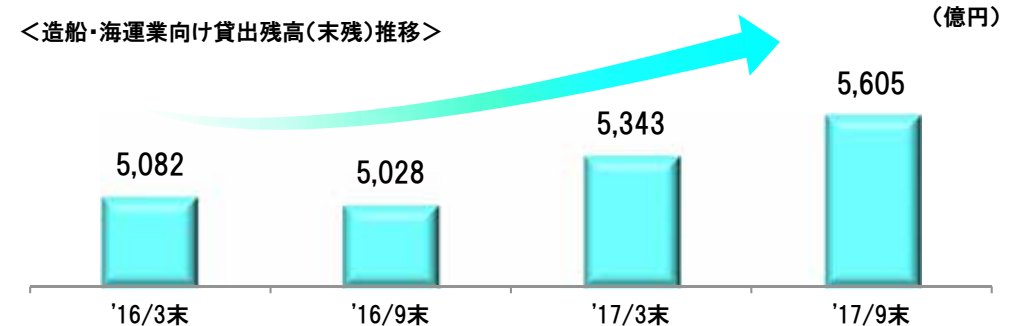
- ✓ 震度6強を観測すると損害に関係なく元本を免除(100%または50%)
- ✓ 直接的被害(建物・設備等)だけでなく、間接的被害(仕入先の被害等)にも対応可能

■ <ひろぎん>健康経営サポートローン **全国初**

特長

- ✓ 生産性向上に繋がる健康経営への取組みをサポート
 - ✓ 「(株)エムティーアイ※」と提携し、健康経営向上に繋がるシステムツール(アプリ等)を従業員に1年間無料提供
- ※(株)エムティーアイは「music.jp」「ルナルナ」等のサイト・アプリを提供する東証一部上場のモバイル・コンテンツ企業

「船舶ファイナンス部」の新設



- ✓ 当行の地元4県は海事関連産業の一大集積地
- ✓ 当行の事業性貸出金ポートフォリオにおいて最大の割合を占める
- ✓ 市況・為替等変動要因により、業績が大きく変動

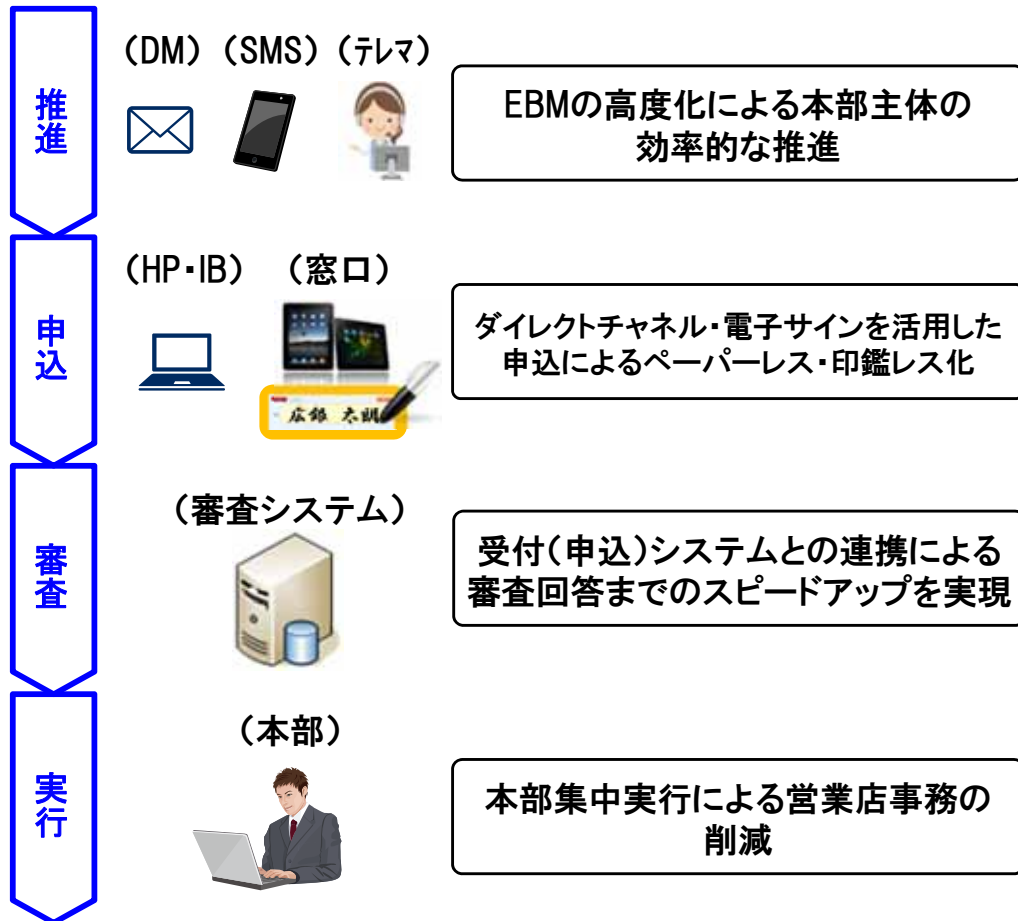
「船舶ファイナンス部」を新設(2017年11月6日)

- ✓ 顧客との強固なリレーションに基づき、最適なソリューションを提供
- ✓ 船舶・海運業界の情報を正確かつスピーディーに把握・分析し、より一層お取引先を支援する体制を構築
- ✓ 計画的な人材育成を強化

地場産業である造船・海運業の
持続的成長・発展に貢献

- 営業店を介さない本部機能による推進を図るとともに、申込に係るペーパーレス化等により、効率的な推進体制を構築
- また、PR強化等を通じて、目的別ローンの推進を図る

個人ローンに係る効率的な推進体制の構築



目的別ローンの推進

PR強化(新テレビCMの放映)



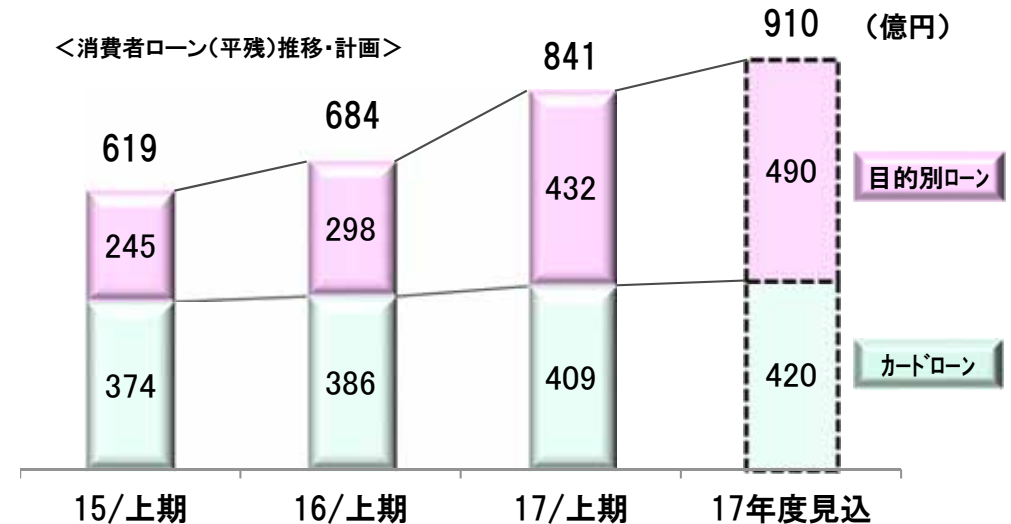
<ひろぎん>マイカーローン



<ひろぎん>の教育カードローン



<消費者ローン(平残)推移・計画>



■ 「働き方改革の推進」および「店舗戦略の展開」を併進することにより、営業推進時間および人員を捻出するとともに、経営資源の再分配による営業力強化を図る

働き方改革

風土の改革

- ✓ 全従事者の意識・行動改革

業務の改革

- ✓ 統合営業支援システムの全面稼働
- ✓ 営業店事務レス化プロジェクト
- ✓ 本部における業務効率化
- ✓ AI活用による与信モデル構築
- ✓ RPA活用による業務効率化

制度の改革

- ✓ 長時間勤務の是正に向けた取組み
(PC自動ログオフ・勤務間インターバル制度)
- ✓ ダイバーシティの推進
(女性の活躍促進・キャリア採用者の戦略的配置)



店舗戦略

- 次世代を見据えた革新的な店舗への変革
* 八丁堀支店で試行開始(2017.12.18~)
⇒ 観光案内所を併設、
ロボット・コンシェルジュの導入



- <将来の展望> 中核店舗(ハブ店舗)& 小型・軽量化店舗(スポーク店舗) 体制の構築

- ✓ 事務レス化による店舗形態・機能の見直し
(フルサービス店舗・コンサルティング特化店舗・事務処理特化店舗等)
- ✓ マーケット特性に応じた店舗役割の明確化

「働き方改革推進本部」

(2017年10月新設)

- 頭取を本部長とする「働き方改革推進本部」を創設
- 働き方改革の推進により、競争力の向上を図る
- キャリア採用者や女性従事者等、営業店・本部に拘らず、幅広い意見を積極的に取り入れる

営業推進時間&人員捻出(中計期間中300名程度)

《捻出人員》

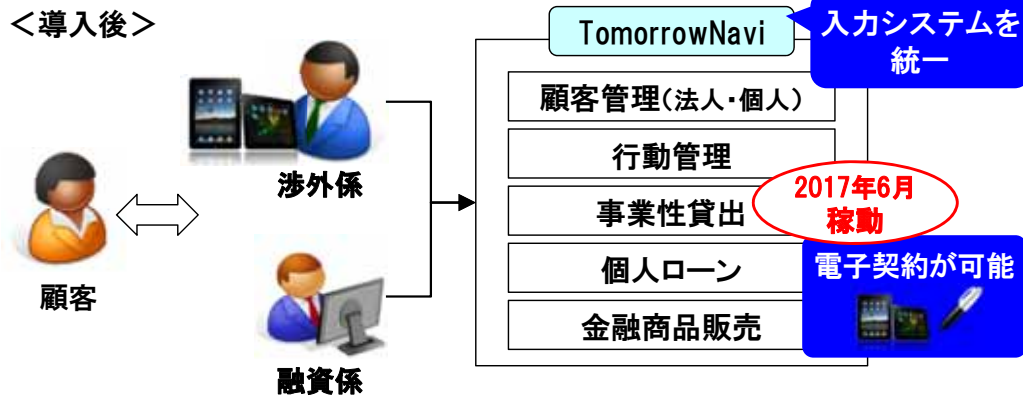
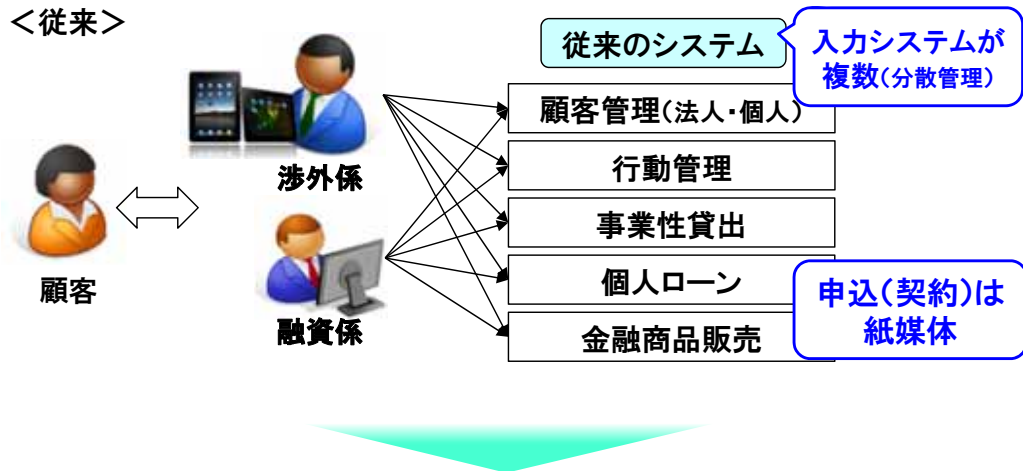
2017年9月 約40名
2018年3月 約140名(予定)

営業力強化

付加価値の高いバンキング業務、アセットマネジメント業務および有望マーケットへの戦力再配置

■ 営業推進に係る時間・人員の捻出により、組織の生産性向上を強力に進めていく

統合営業支援システム「TomorrowNavi」の全面稼働



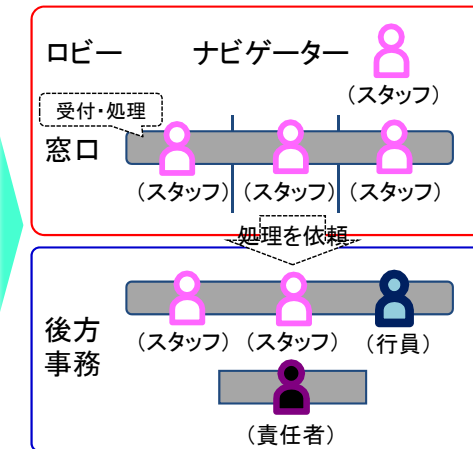
営業推進時間の捻出、情報活用・提案の高度化等により成果を拡大

「営業店事務レス化プロジェクト」の開始

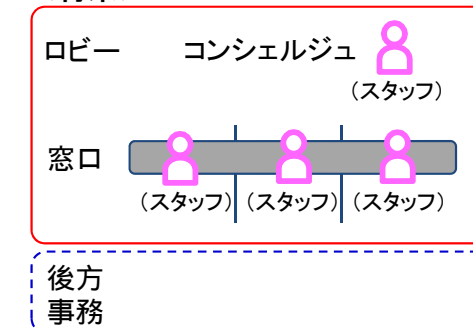
「営業店事務レス化プロジェクト」

- ① ペーパーレス・印鑑レスの徹底
- ② 徹底した事務レス
業務フローの見直しによる不要業務の廃止・本部集中化
- ③ 役席レス
事務処理権限の見直し・業務システム化
- ④ セルフ取引の推進
待ち時間を活用した事前手続きを要請

<現状>



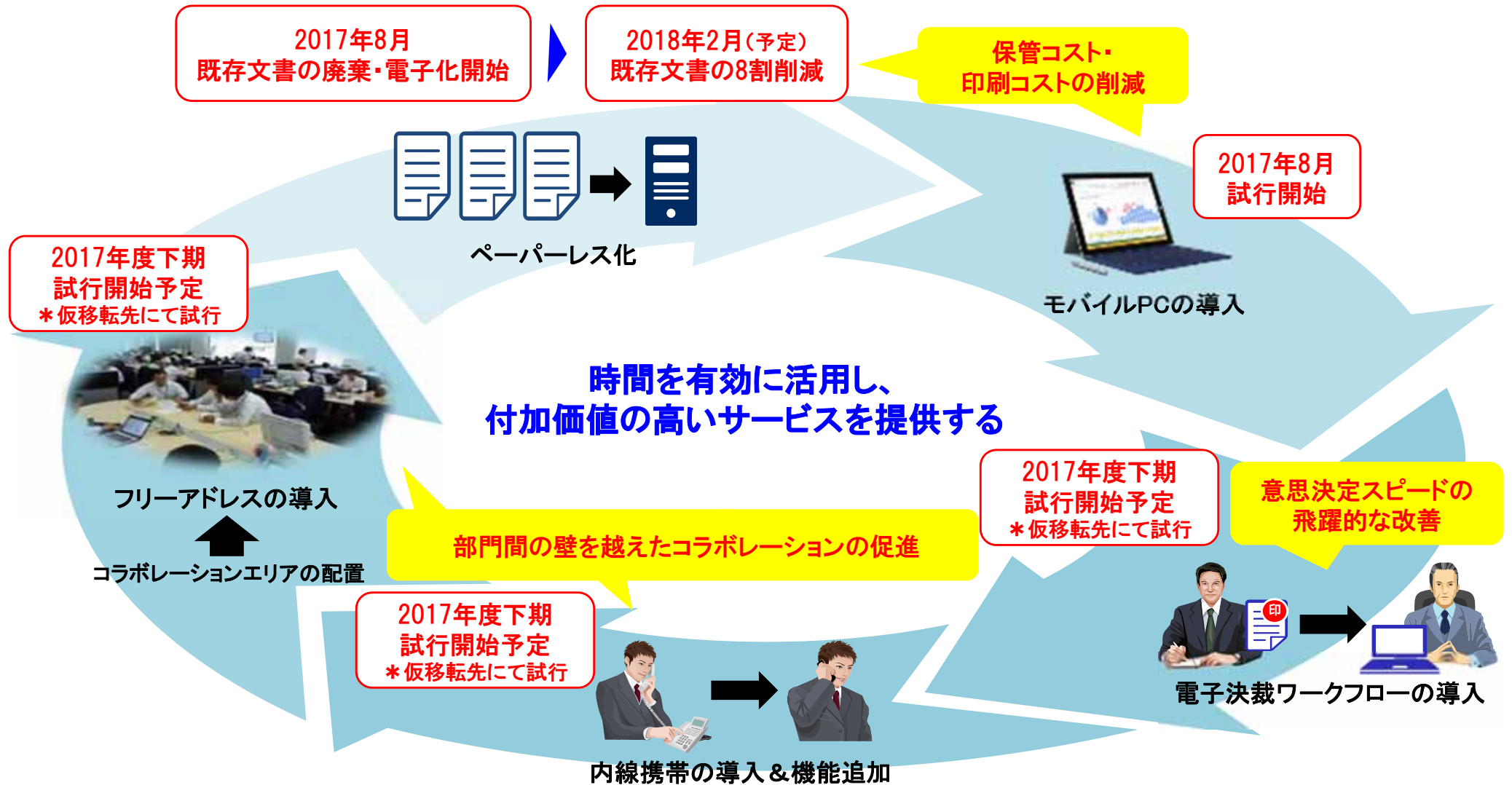
<将来>



- ロビーで顧客ニーズに応じた取引へ誘導
- 対面取引を窓口のみで完結
- 後方事務の削減により捻出した人員を推進部門へ再配置

効果的な経営資源の再配置

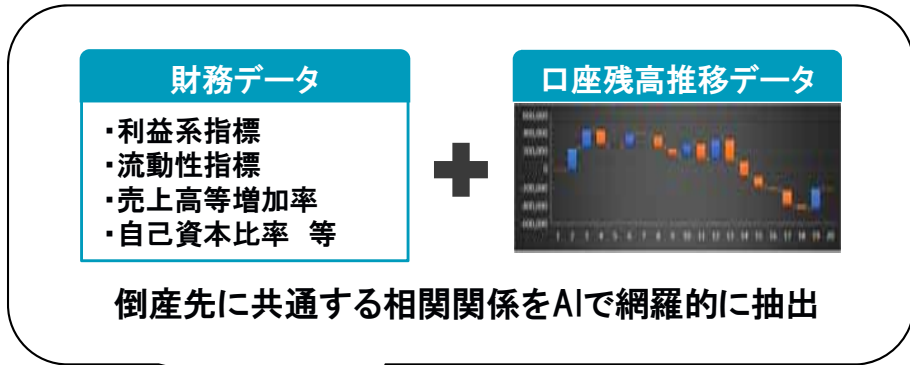
2018年2月の本店仮移転を契機に、生産性向上に向けた取組みの試行を開始



FinTech等を活用した新サービスの創出により、新たな収益機会の創出・業務効率化を図る

人工知能(AI)を活用した与信モデル構築の検討

RPA活用による業務効率化の実証実験開始



人工知能(AI)



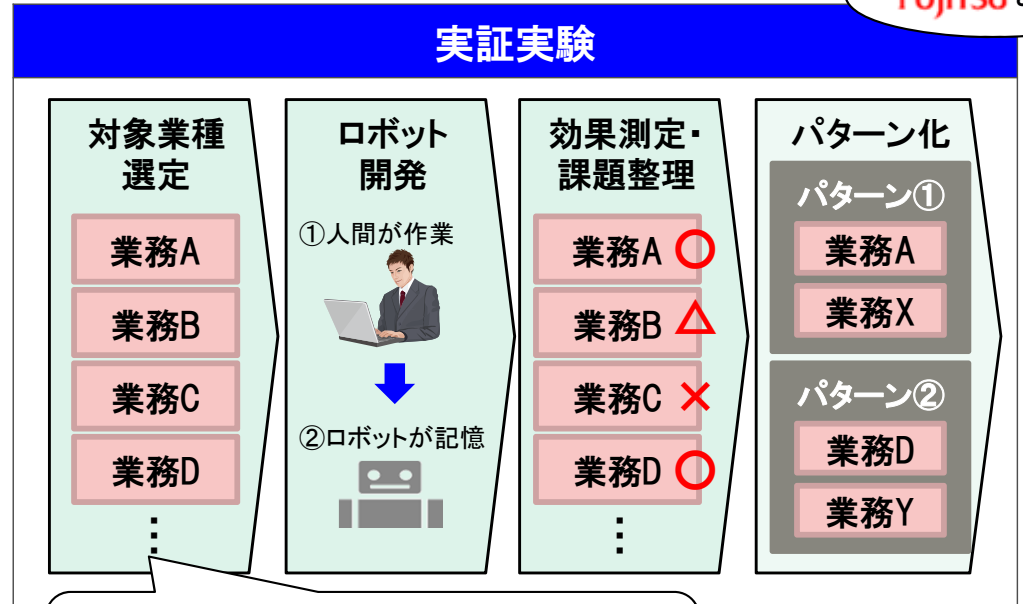
倒産確率算出

将来的には、

- ✓ 自動審査化による審査要員の再配置(推進部門)
- ✓ 個社別の事前与信枠設定による攻めの営業推進
- ✓ 他の銀行業務全般へのAI活用を検討

RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)とは…

- ✓ ソフトウェアロボットに人間のPC作業をそのまま記憶させ代替して実施させることで、人的作業の自動化を図るソリューション

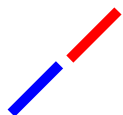


本格稼動

<対象業務(候補)>

- ✓ 外貨現金管理業務
- ✓ クレジットカード申込受付・カード発行業務 等

事務削減により捻出した経営資源の再分配を検討



4. 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、**当期純利益275億円**、**親会社株主に帰属する当期純利益259億円**と、5月公表比+28億円を見込む
- 今年度の配当については、配当目安テーブルに則り、5月公表比2円増配の**年間18円**の配当を予想

2017年度業績予想

(単位:億円)

	上期実績	下期予想	2017年度予想		
			前年比	5月公表比	
資金利益	349	333	682	△ 32	24
うち貸出金利息	304	305	609	0	—
役務取引等利益等	88	84	172	△ 5	12
コア業務粗利益	438	417	855	△ 36	37
△経費	266	277	543	△ 4	△ 10
コア業務純益	171	140	311	△ 33	46
うち有価証券関係損益	39	13	52	△ 63	7
うち△与信費用	8	15	23	△ 4	13
経常利益	237	144	381	△ 51	71
当期(中間)純利益	176	99	275	△ 24	57
親会社株主に帰属する当期(中間)純利益	150	109	259	△ 53	28

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
	①安定配当	②業績連動配当	①+②	
330億円超	12円	12円	24円	~22.7%未満
300億円超~330億円以下	12円	10円	22円	20.8%以上~22.9%未満
270億円超~300億円以下	12円	8円	20円	20.8%以上~23.2%未満
240億円超~270億円以下	12円	6円	18円	20.8%以上~23.4%未満
210億円超~240億円以下	12円	4円	16円	20.8%以上~23.8%未満
180億円超~210億円以下	12円	2円	14円	20.8%以上~24.3%未満
~180億円以下	12円	0円	12円	20.8%以上~

(注)2017年10月1日に実施いたしました株式併合(2株を1株に併合)後の配当目安テーブルを掲載しております

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/>