



## 2018年度中間決算の概要

---

- 会社説明会資料 -

2018年 12月 4日

取締役頭取 部谷 俊雄



## 1. 2018年度中間期のハイライト 2

## 2. 2018年度中間決算の概要

(1) 2018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
(参考) 他行比較	8
(5) 貸出金、預金等(預金+NCD)残高、外貨調達	9
(6) 中小企業向け貸出金と個人ローンの状況	10
(7) 有価証券	11
(8) 与信費用と不良債権	12
(9) 自己資本とROE	13

## 3. 「中期計画 2017」の進捗

(1) 「中期計画2017」の進捗状況サマリー	15
(2) 経営目標の進捗状況	16
(3) アセットマネジメント業務への取組強化① ~銀証連携~	17
(4) アセットマネジメント業務への取組強化② ~富裕層・法人向けビジネスへの取組み~	18
(5) 付加価値の高いバンキング業務への取組強化① ~事業性貸出~	19
(6) 付加価値の高いバンキング業務への取組強化② ~個人ローン~	20
(7) 地方創生への取組み	21
(参考) 広島県内の主な開発プロジェクト	22
(8) 構造改革への取組み	23
(9) 働き方改革への取組み	24
(10) 金融のデジタル化への対応 ~店舗戦略~	25
(11) 金融のデジタル化への対応 ~多様化する決済への対応等~	26

## 4. ESGへの取組み

(1) ESGへの取組み	28
--------------	----

## 5. 2018年度の業績予想

(1) 2018年度の業績および配当予想	30
----------------------	----



# 1. 2018年度中間期のハイライト

1	コア業務純益は、資金利益の増加や経費の減少を主因として <b>前年同期比プラス</b>	P.4
2	貸出金利息は中間期として <b>10年ぶりに反転</b>	P.5
3	銀証連携の強化等により、ひろぎん証券加算後の非金利収入比率は <b>34.0%と順調に増加</b>	P.6
4	コンサルティング営業に注力した結果、 <b>中小企業向け貸出金は順調に増加</b>	P.10
5	不良債権比率は、経営改善支援等により <b>1.20%と過去最も低い良好な水準を維持</b>	P.12
6	創業140周年記念配当の実施(1株当たり2円)を決定し、 <b>配当性向の計画を上方修正</b> ⇒ 2018年度連結配当性向当初計画: <b>21.1% → 23.5%</b>	P.30



## 2. 2018年度中間決算の概要

---

# (1) 2018年度中間期業績サマリー

- 2018年度中間期の損益は、資金利益の増加や経費の削減があったものの、大口先の倒産等に起因する与信費用の増加や前年度に計上した投資損失引当金戻入益の剥落影響等により、中間純利益は前年同期比50億円減益の126億円
- 親会社株主に帰属する中間純利益は、前年度に計上した負ののれん発生益等の剥落影響により、前年同期比30億円減益の120億円

(億円)

	2018年度 中 間 期	
	前年同期比	( 増減率 )
資 金 利 益	352	3
役 務 取 引 等 利 益 等	88	0
コ ア 業 務 粗 利 益	441	3 ( 0.8% )
△ 経 費	265	△ 1
コ ア 業 務 純 益	176	5 ( 2.4% )
うち有価証券関係損益	22	△ 17
うち△与信費用	25	17
(うち投資損失引当金戻入額)	(-)	(△ 49)
経 常 利 益	175	△ 62 ( △25.8% )
中 間 純 利 益	126	△ 50 ( △28.5% )
連 結 経 常 利 益	174	△ 13 ( △6.8% )
親会社株主に帰属する 中 間 純 利 益	120	△ 30 ( △20.1% )
(うち負ののれん発生益等)	(-)	(△ 20)

## (2) 資金利益

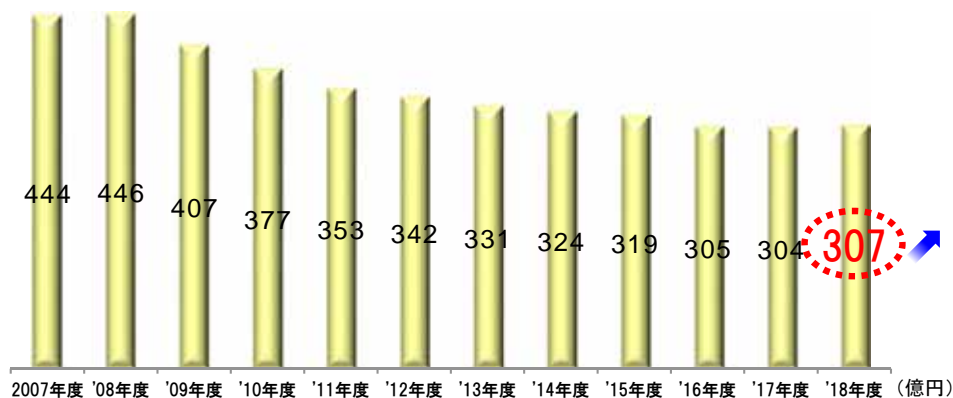
■ 資金利益は、有価証券利息配当金等が減少したものの、**貸出金利息が中間期として10年ぶりに増加**(年度ベースでは2017年度に10年ぶりに増加)したことを主因として、前年同期比3億円の増加

### 資金利益の内訳

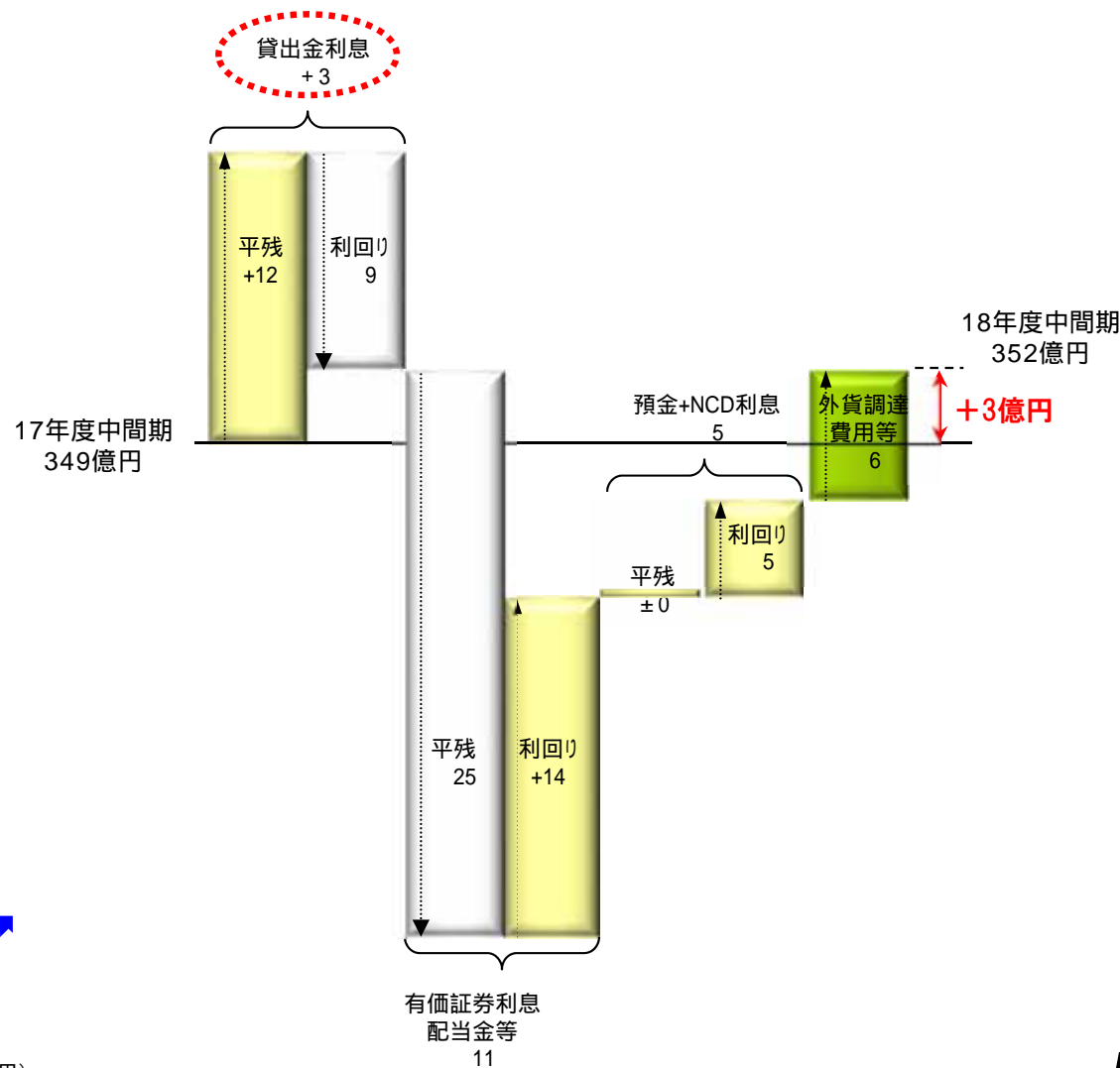
(億円)

	2018年度 中間期	前年同期比
貸出金利息	307	3
有価証券利息配当金等	78	△ 11
預金+NCD利息(△)	11	△ 5
外貨調達費用等(△)	22	△ 6
<b>資金利益</b>	<b>352</b>	<b>3</b>

### ■ 貸出金利息推移(上期)



### 資金利益の各項目の増減要因(平残・利回り)



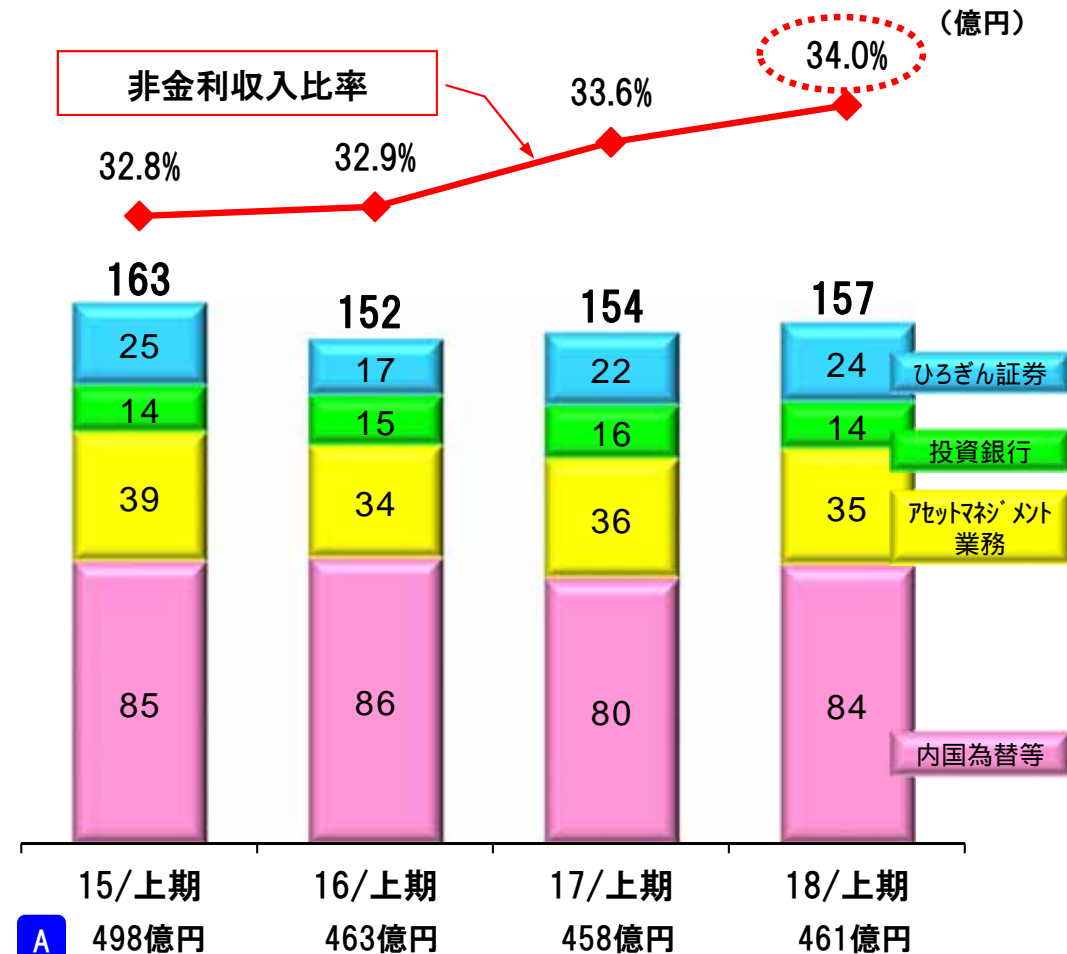
### (3) 役務取引等利益等

- 役務取引等利益等は、投資銀行業務・アセットマネジメント業務利益が前年同期比マイナスとなったものの、内国為替等に係る費用の減少により、前年同期比±0億円
- 非金利収入比率(ひろぎん証券加算後)は、ひろぎん証券の純営業収益の増加等により、**34.0%**と順調に増加

#### 役務取引等利益等の内訳

	2018年度 (億円)	
	中間期	前年同期比
投資銀行業務	14	△ 2
うちシジケートローン等	7	△ 3
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	35	△ 1
うち保険関連	19	4
うち投資信託	8	△ 2
うち金融商品仲介	2	0
うち外貨預金	4	△ 3
個人ローン関連	△ 18	0
内国為替等	57	3
<b>役務取引等利益等</b>	<b>88</b>	<b>0</b>

#### 非金利収入額および非金利収入比率の推移(ひろぎん証券含む)

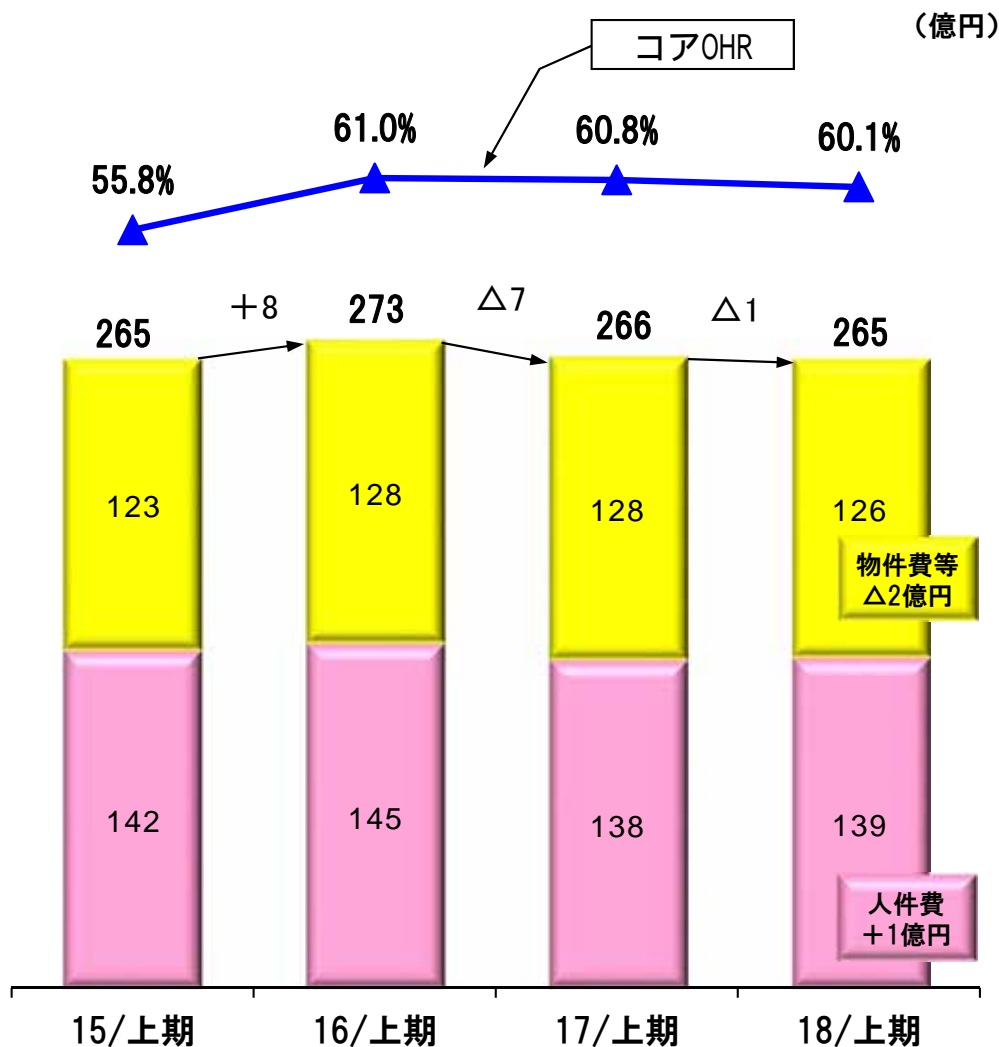


非金利収入比率 = 
$$\frac{\text{役務取引等収益} + \text{特定取引収益} + \text{その他業務収益(債券関係損益除く)} + (\text{ひろぎん証券純営業収益} - \text{金融収支} - \text{銀行への支払い} - \text{仲介手数料} - \text{信託報酬})}{\text{コア業務粗利益} + (\text{ひろぎん証券純営業収益} - \text{銀行への支払い} - \text{仲介手数料} - \text{信託報酬})}$$

# (4) 経費

- 経費は、税金の減少を主因として、**前年同期比1億円減少**
- コアOHRは**前年同期比0.7ポイント改善**し、60.1%

経費とコアOHR(コア営業経费率)の推移



経費の増減要因

物件費等		前年同期比
豪雨災害対応(義援金等)	+1	△2
預金保険料	△1	
税金	△2 等	

人件費		前年同期比
賞与	+2	+1
退職給付費用	△1 等	

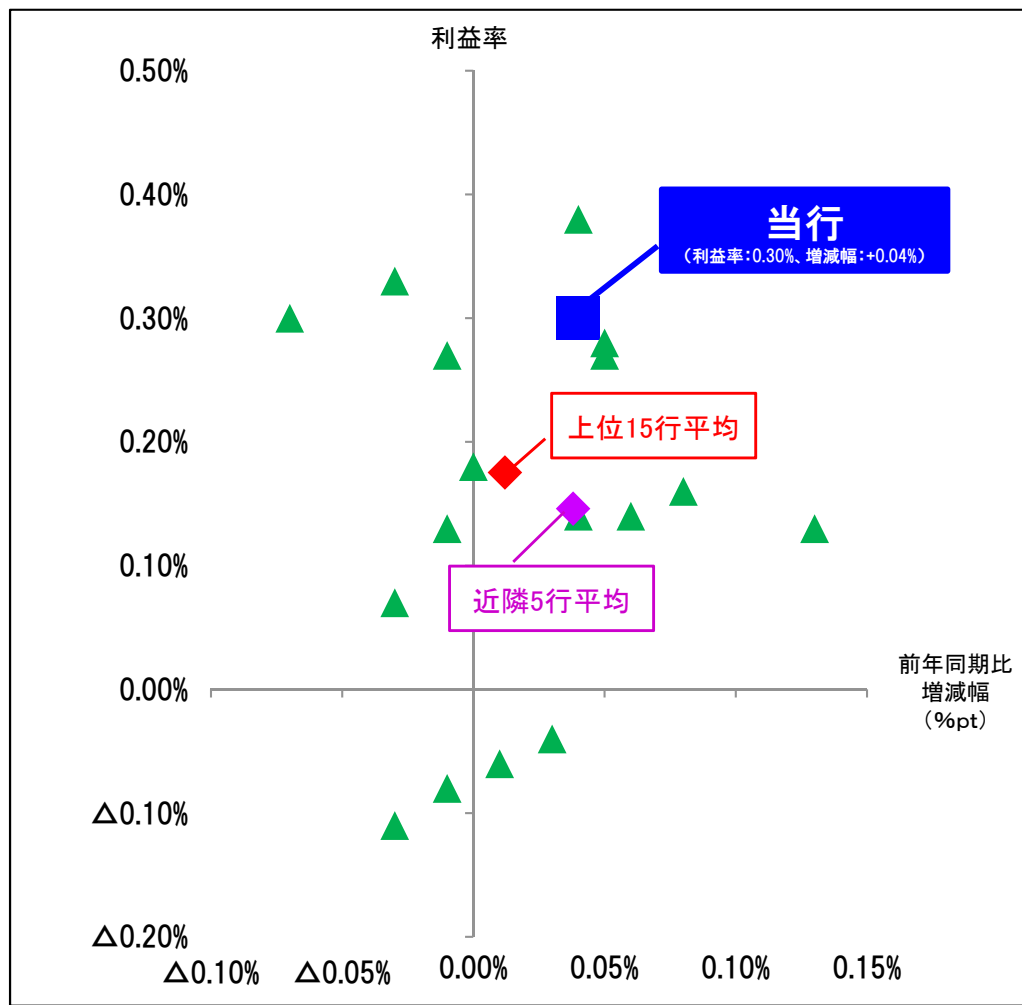


(※1)対象…資金量(預金+NCD)15位までの第一地銀(FG・FH含む)および広島県・山口県・愛媛県・岡山県・島根県の第一地銀

めぶきFG、九州FG、コンコルディアFG、西日本FH、関西みらいFG、千葉銀行、群馬銀行、七十七銀行、ふくおかFG、静岡銀行、八十二銀行、京都銀行、ほくほくFG、山陰合同銀行、中国銀行、伊予銀行、山口FG

\*各データについては、各行の決算短信をもとに、当行が算出。なお、FG・FHIについては、傘下銀行の単純合算にて算出

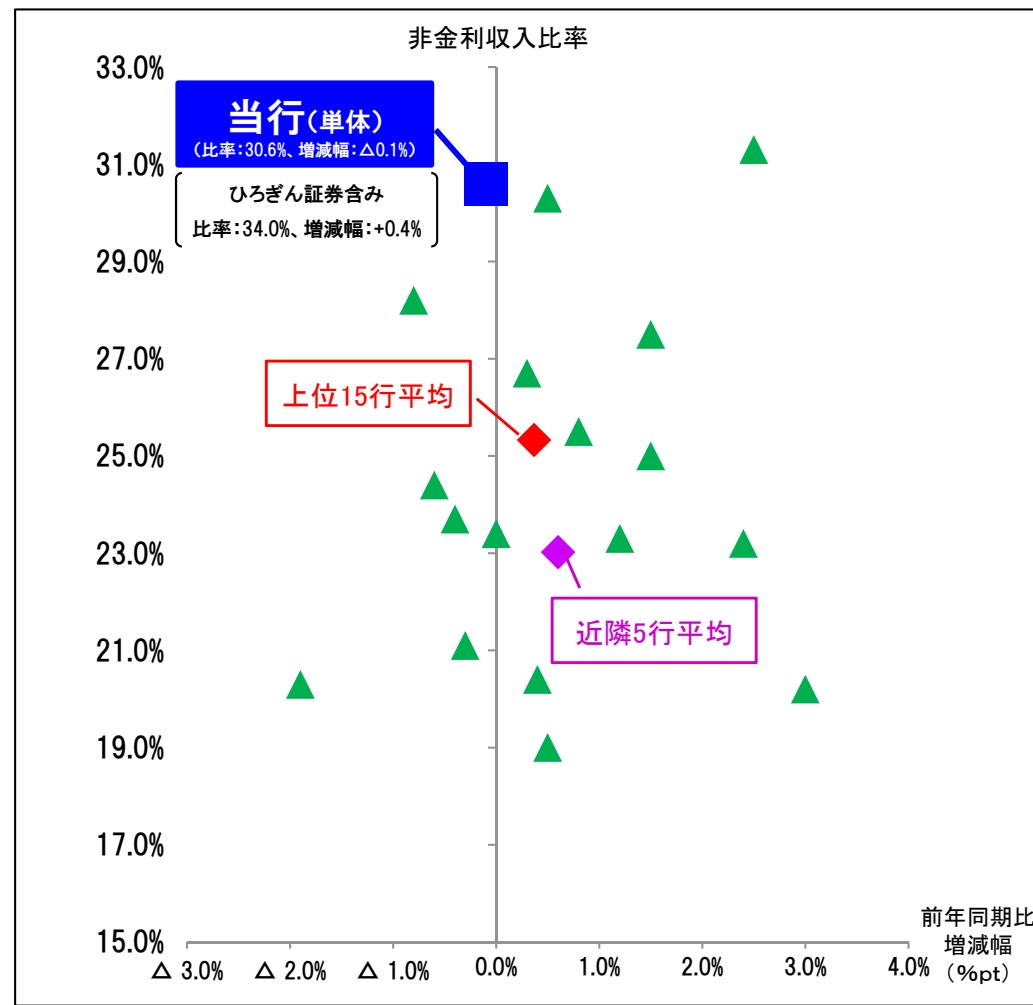
## 本業利益の利益率とその増減幅



$$\text{本業利益の利益率} = \left[ \frac{\text{貸出金残高} \times (\text{貸出金利回り} - \text{預金等利回り}) \div 2 + \text{役務取引等利益} - \text{営業経費}}{\text{預金等平残}^{\ast 2}} \right] \times 2$$

(※2) 預金等平残を公表していない銀行については、当行が以下の算式により預金等平残を算出  
 $\text{預金平残} + (\text{期首NCD残高} + \text{期末NCD残高}) / 2$

## 非金利収入比率とその増減幅

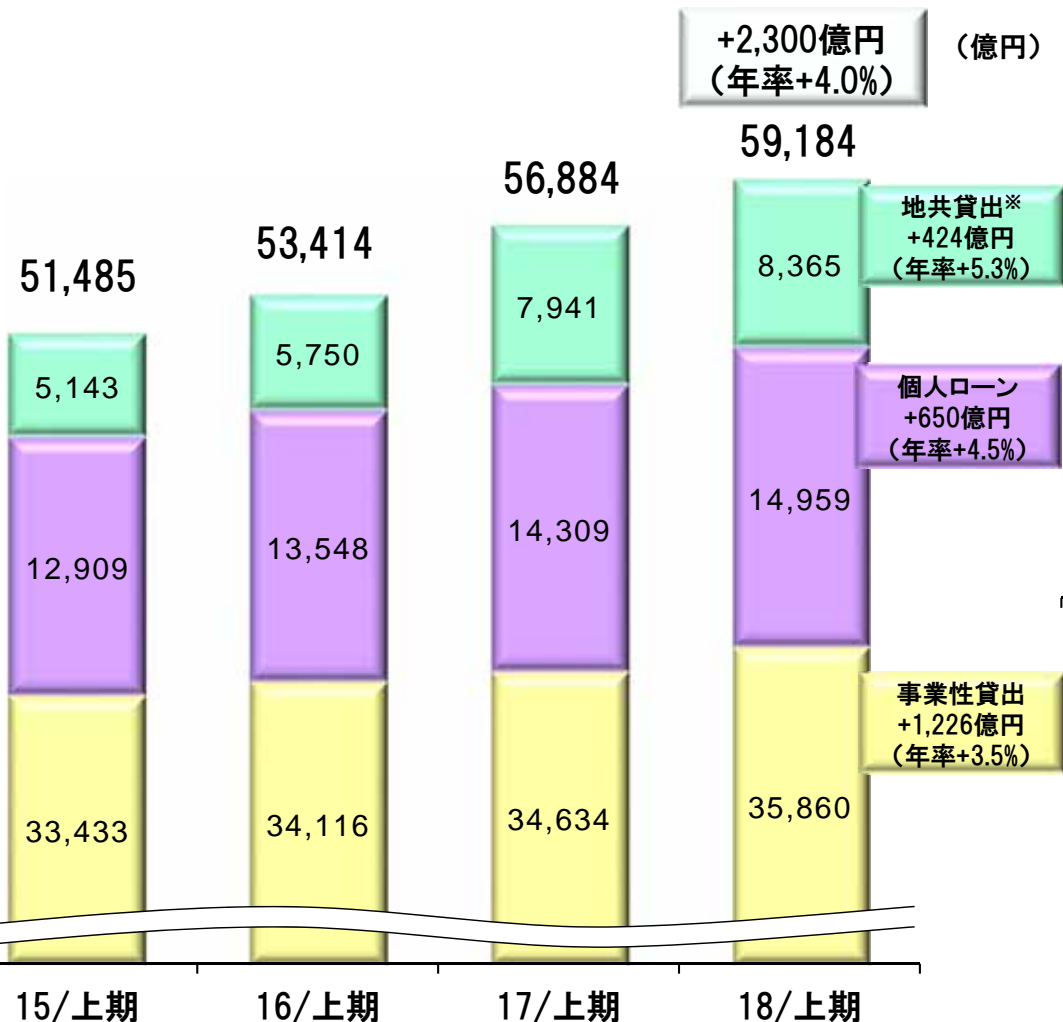


$$\text{非金利収入比率} = \left[ \frac{\text{役務取引等収益} + \text{特定取引収益} + \text{その他業務収益(債券関係損益除く)}}{\text{コア業務粗利益}} \right]$$

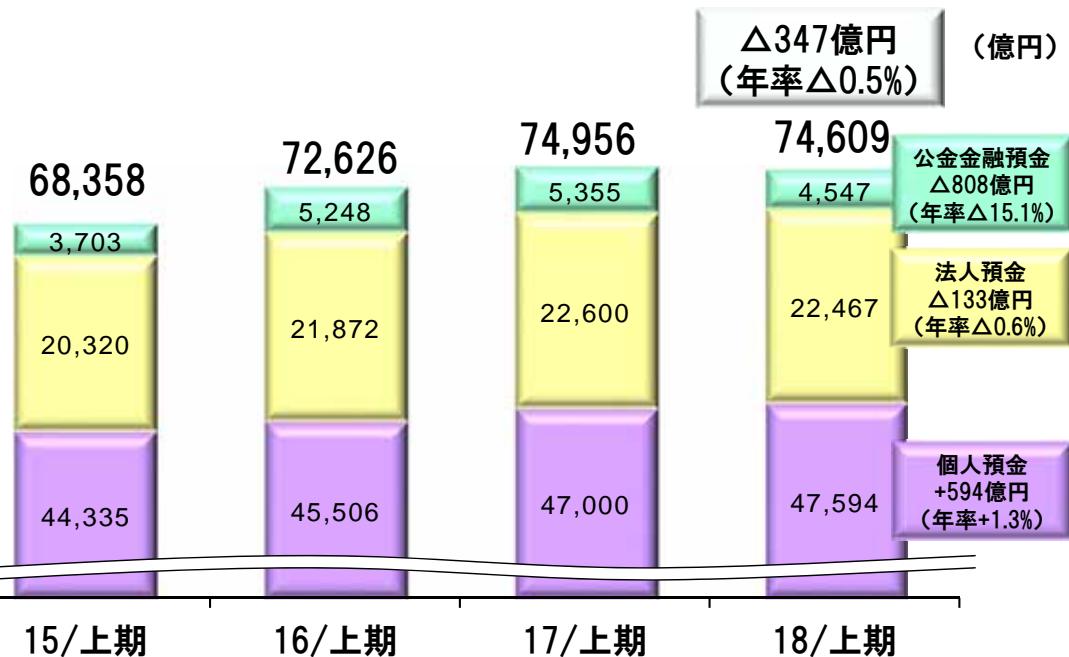
# (5) 貸出金、預金等(預金+NCD)残高、外貨調達

- 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+2,300億円(年率+4.0%)**
- 預金等残高(平残)は、個人預金は増加も、公金金融預金等の減少を主因として**前年同期比△347億円(年率△0.5%)**
- 外貨貸出金においては、十分な安定調達余力を確保

貸出金残高(平残)の推移



預金等(預金+NCD)残高(平残)の推移



外貨貸出に対する調達の状況(2018/9末、全通貨合計)

項目	残高	(億円)
貸出金	2,416	
<b>合計</b>	<b>2,416</b>	
預金	1,365	
長期調達	916	
コミットメントライン	763	
<b>合計</b>	<b>3,044</b>	

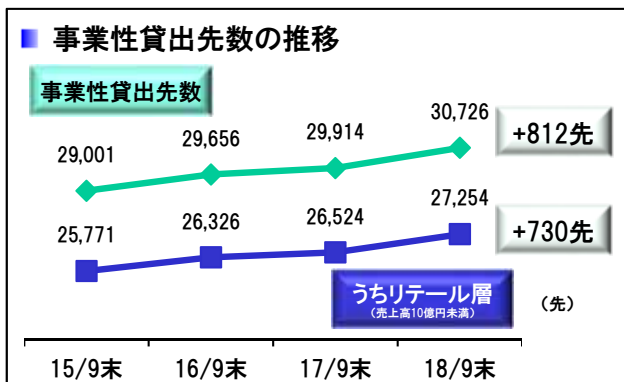
**安定調達余力(枠) +628**

(※)地共貸出…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)は、コンサルティング営業の強化等、金融仲介機能の発揮により順調に**増加**
- **事業性貸出に占める中小企業向け貸出の割合は順調に増加**し、ポートフォリオの入替えを着実に推進
- 個人ローンは、テレマーケティングの活用等、本部主導による増強に取り組んだ結果、**前年同期比+612億円(年率+4.1%)**
- アパートローンについては、十分なストレス耐性があり、相続対策・保有不動産の有効活用として効果が認められる案件に対応

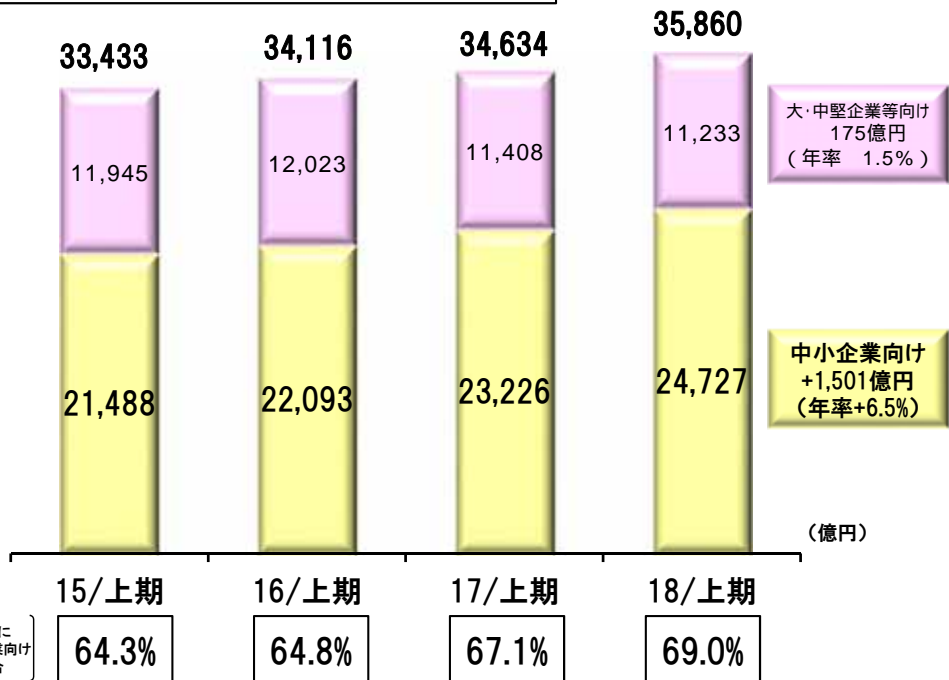
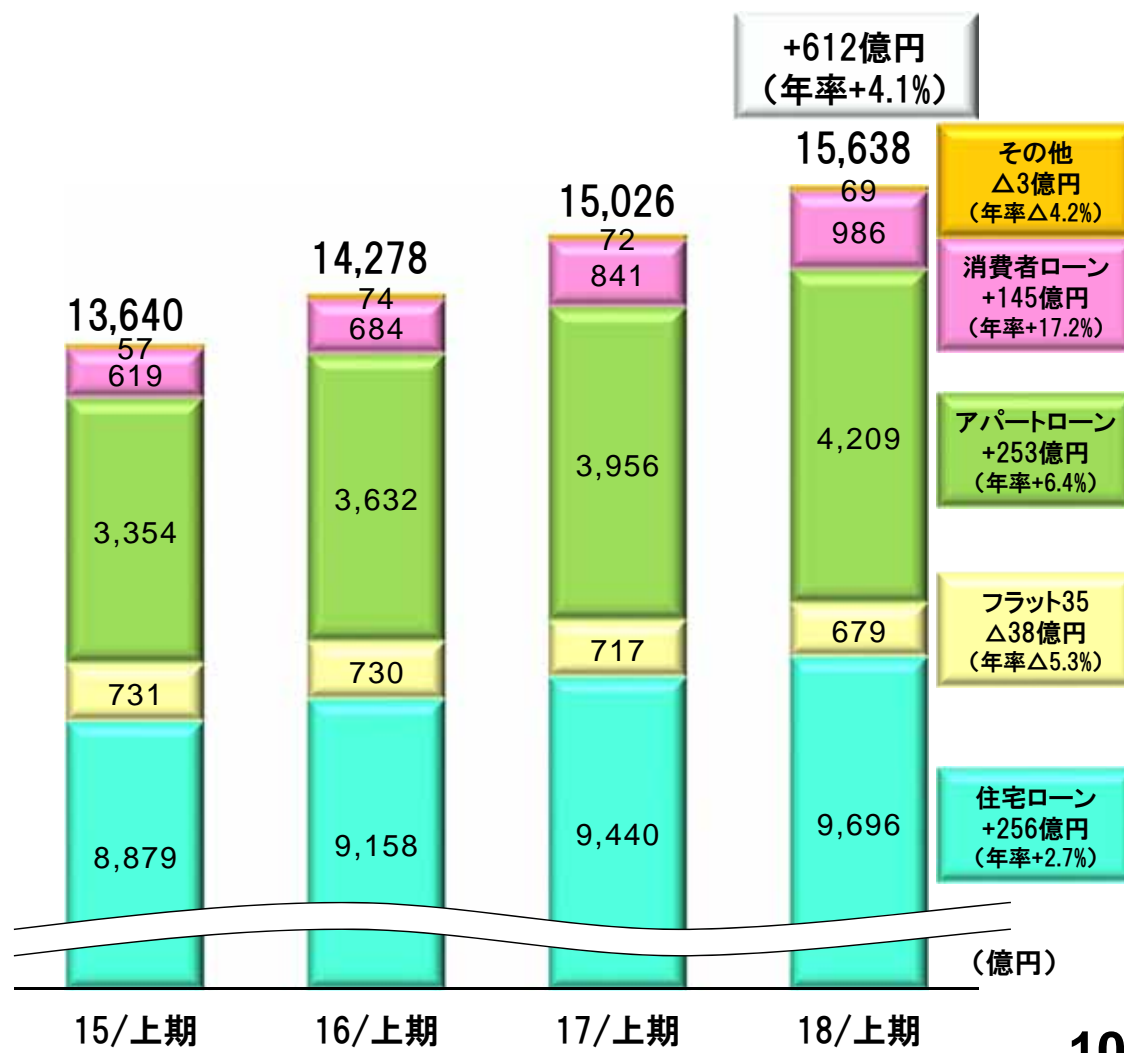
## 事業性貸出金(平残)・事業性貸出先数の推移



貸出金新規実行レート(平均)

	17年度下期	18年度上期
大企業	0.33%	0.34%
中堅企業	0.41%	0.40%
中小企業	0.73%	0.76%
全体	0.75%	0.75%

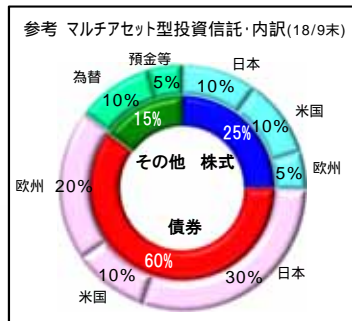
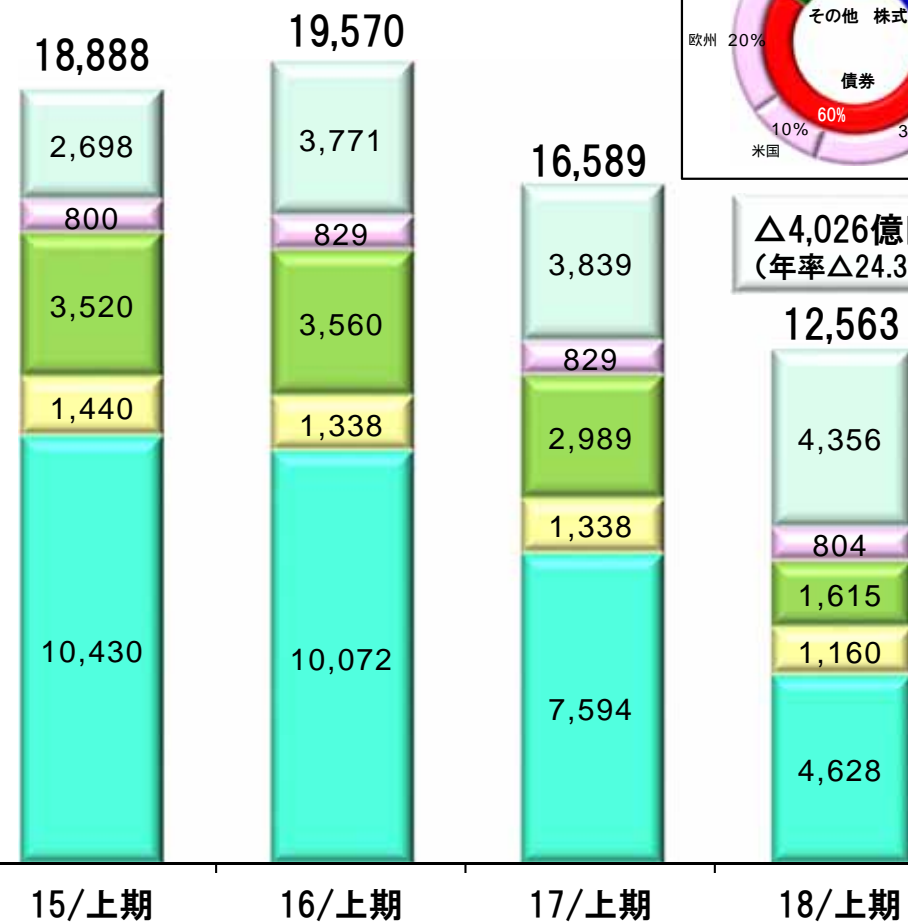
## 個人ローン(フラット35含む)残高(平残)の推移



- 有価証券残高(平残)は、国債等の償還により、**残高は4,026億円減少**
- 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、**前年同期比3億円削減**

## 有価証券残高(平残)の推移

(億円)

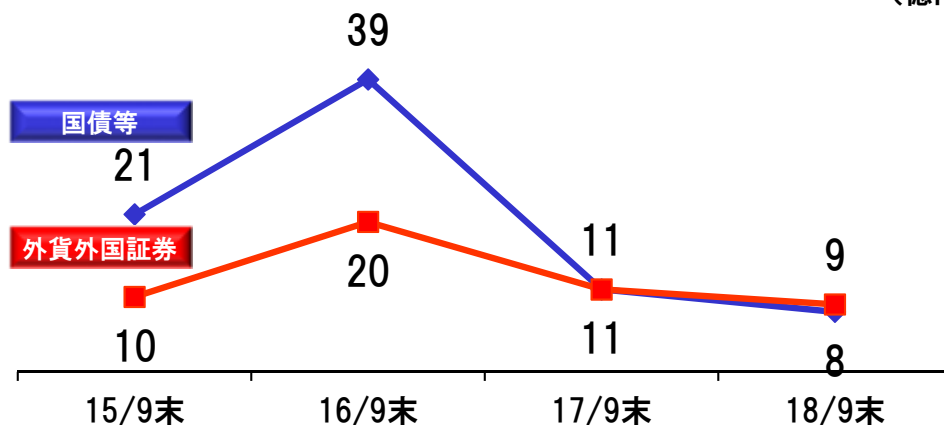


**△4,026億円**  
(年率△24.3%)

- 社債・投資信託等 +517億円 (年率+13.5%)
- 株式 △25億円 (年率△3.0%)
- 外債 △1,374億円 (年率△46.0%)
- 地方債 △178億円 (年率△13.3%)
- 国債 △2,966億円 (年率△39.1%)

## 金利デルタの推移 ※金利10bp低下時の時価変動額

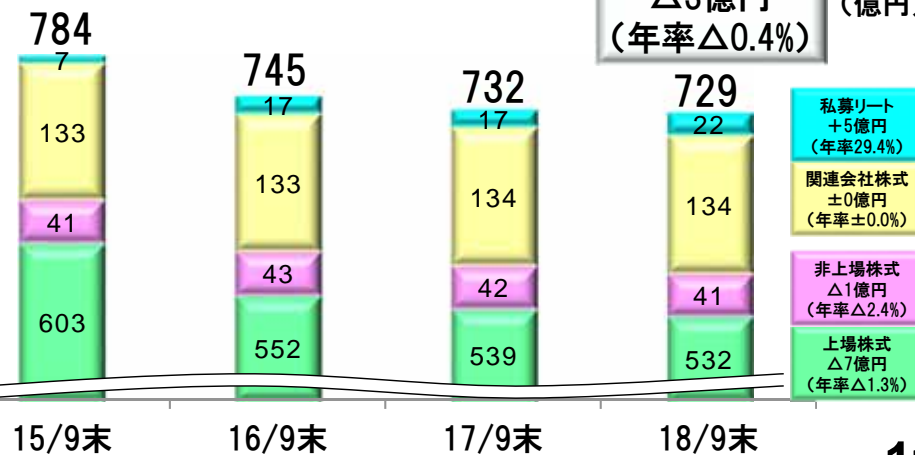
(億円)



## 政策保有株式等(私募リート含む)残高(末残)の推移

**△3億円**  
(年率△0.4%)

(億円)

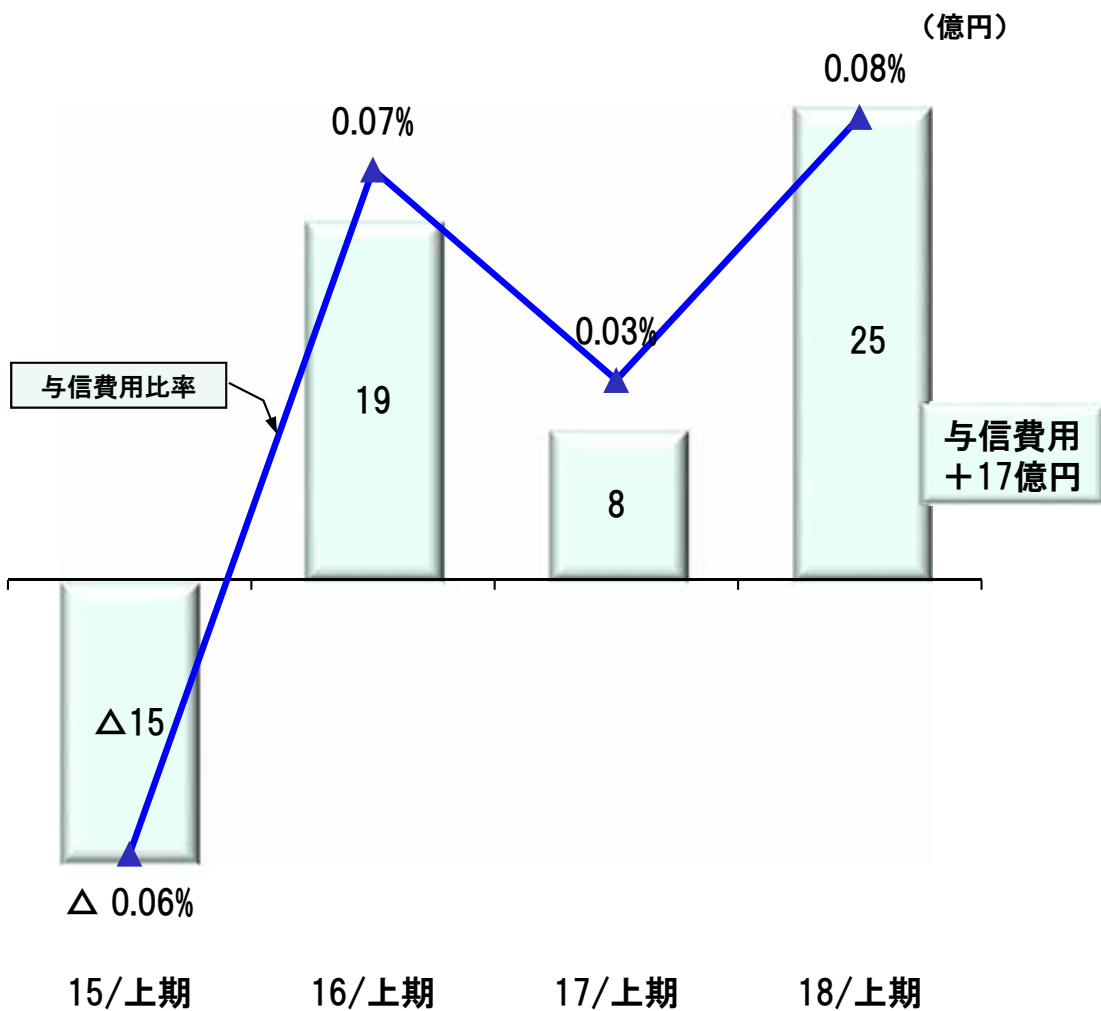


- 私募リート +5億円 (年率29.4%)
- 関連会社株式 ±0億円 (年率±0.0%)
- 非上場株式 △1億円 (年率△2.4%)
- 上場株式 △7億円 (年率△1.3%)

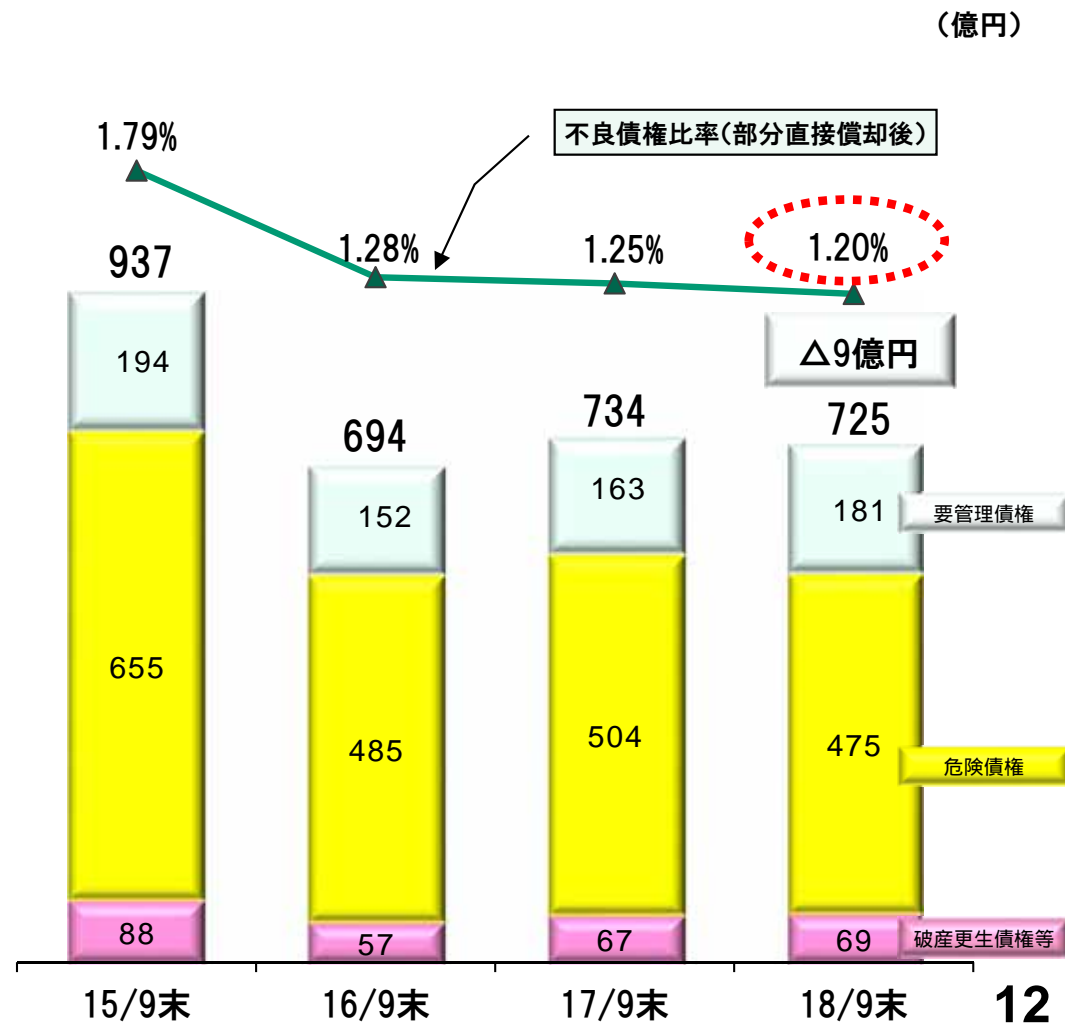
# (8) 与信費用と不良債権

- 与信費用は、大口先の倒産等による不良債権処理額の増加により、前年同期比17億円増加
- 金融再生法開示額は前年同期比9億円減少により不良債権比率は**1.20%**となり、**過去最も低い良好な水準を維持**

与信費用の推移



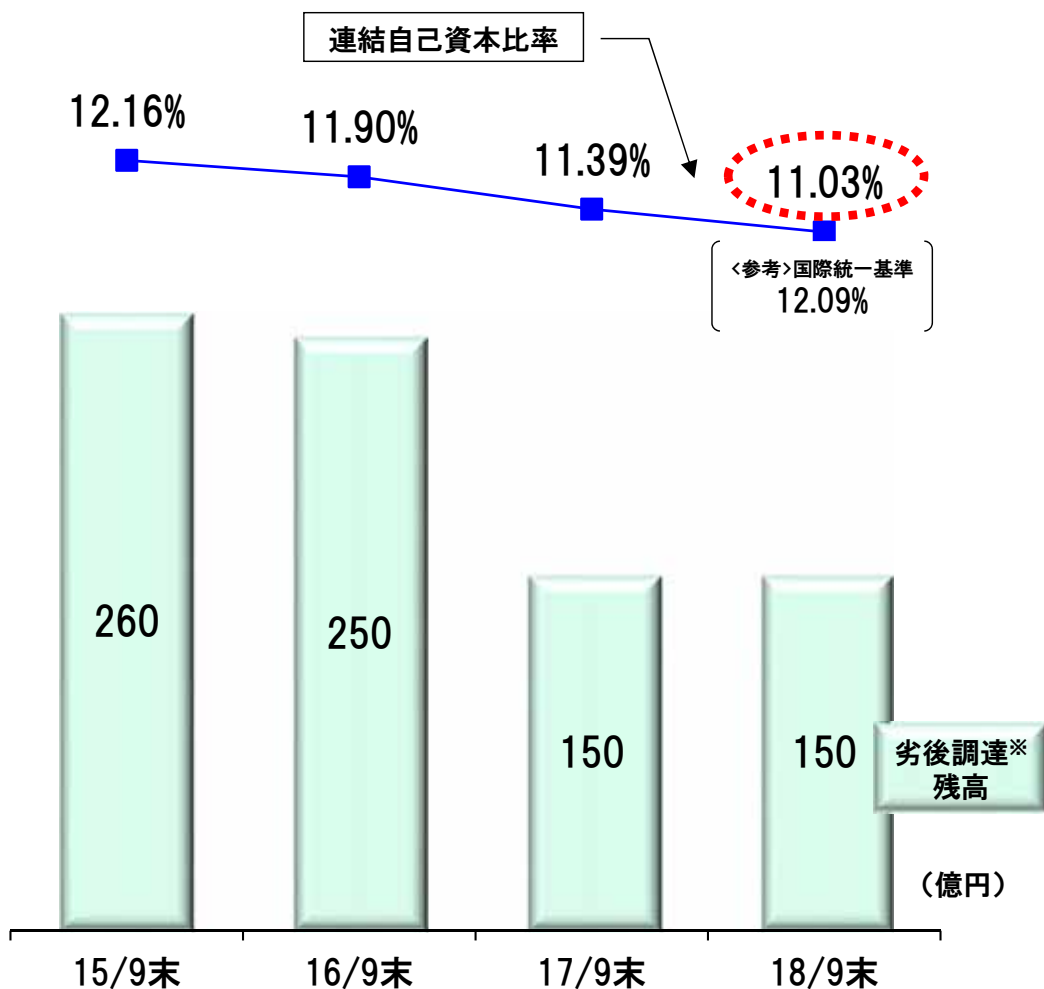
金融再生法開示額と不良債権比率の推移



# (9) 自己資本とROE

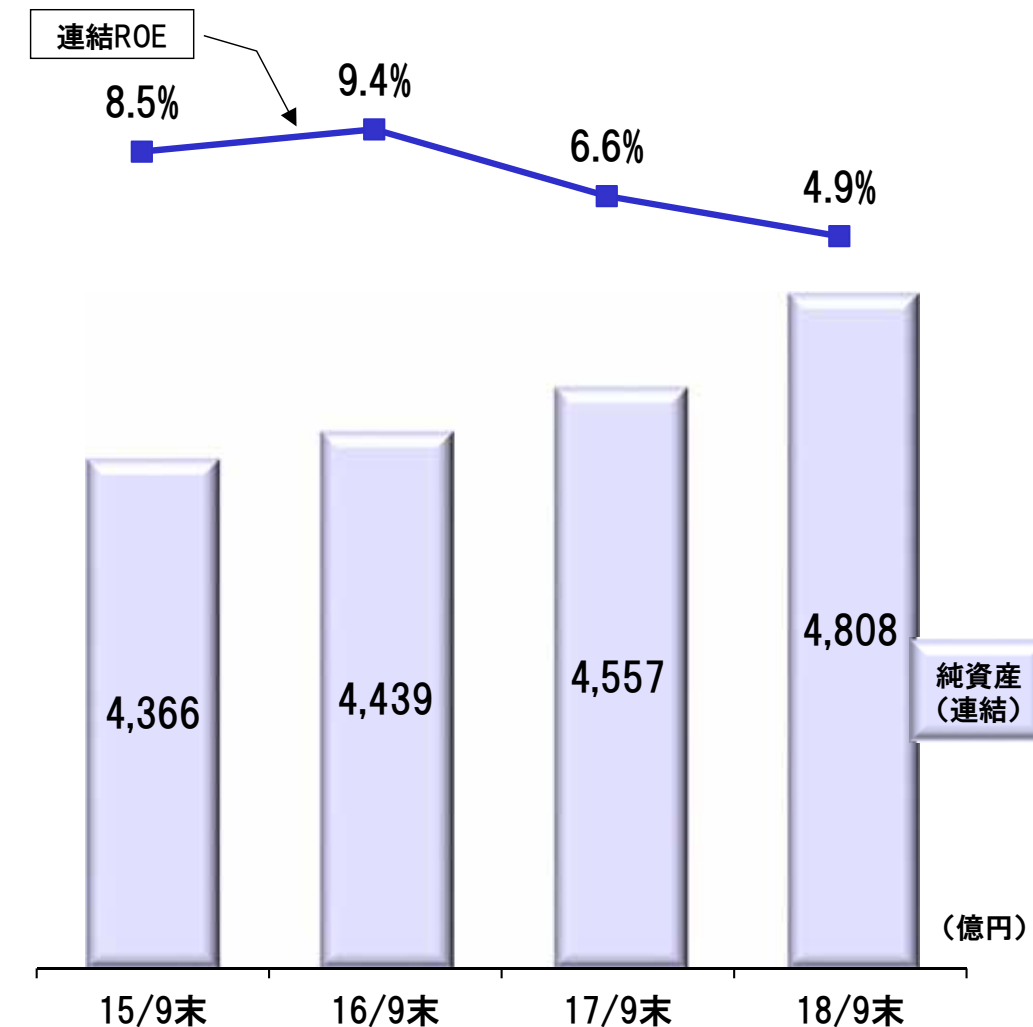
- 連結自己資本比率は、**11.03%**と十分な水準を確保
- 連結ROEは、純資産が順調に増加するなかで、前年同期比1.7ポイント低下

連結自己資本比率および劣後調達残高の推移



(※)償還期日：2021年12月

ROE(連結)の推移



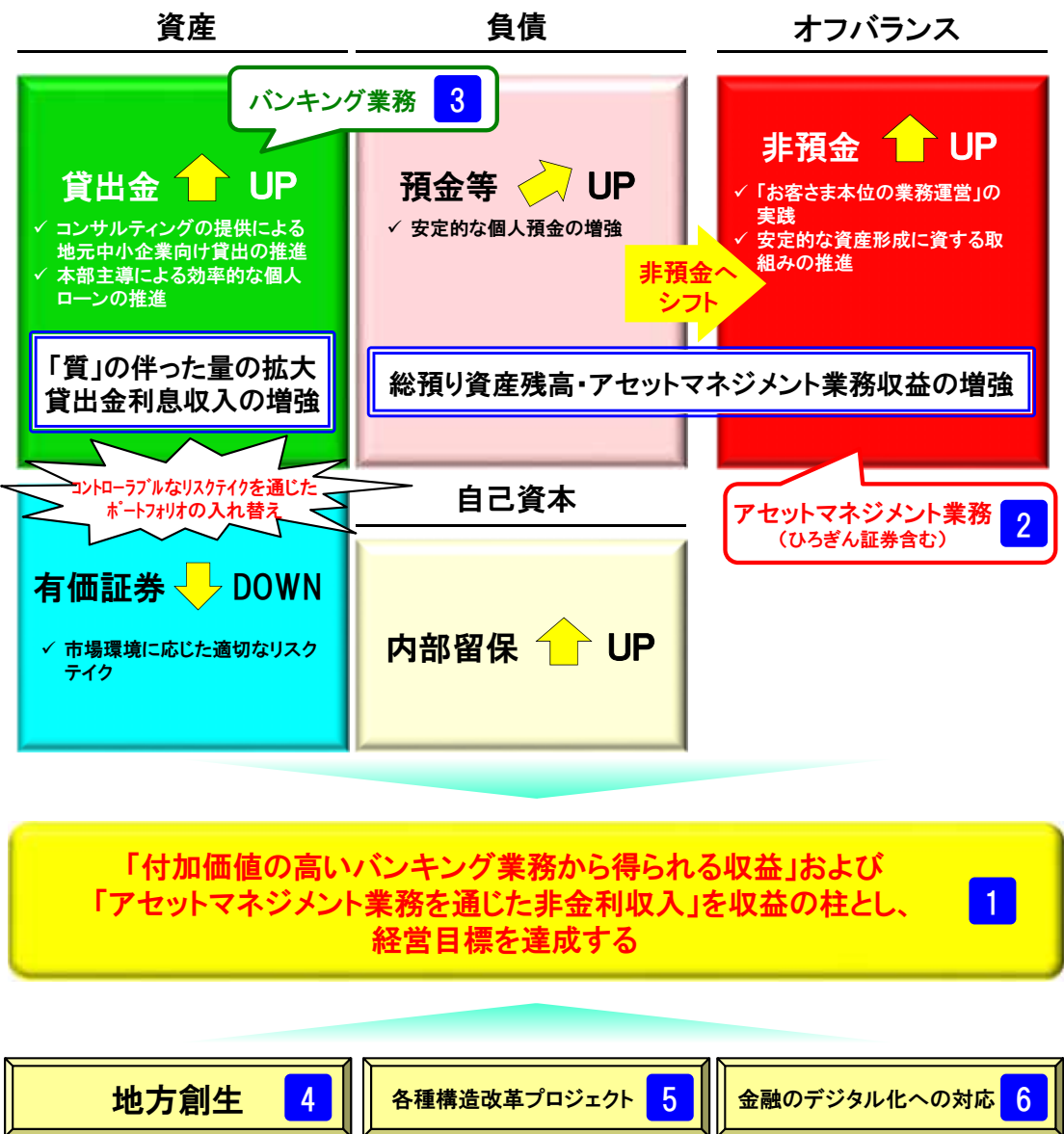
純資産＝〔期首純資産の部合計(新株予約権除き) + 中間期末純資産の部合計(新株予約権除き)〕/2



### 3. 「中期計画2017」の進捗

---

## 「中期計画2017」に掲げる経営戦略



## 2018年度上期の実績(サマリー)

- コア業務純益は前年同期比プラスとなるも、大口先の倒産等の影響により連結最終利益(単年度)の進捗率は45%

P.16
- 総預り資産残高および非金利収入比率の積上げに向け、銀証連携や法人余資運用提案等を強化

P.17-18
- 大雨災害への対応を含めた事業リスクに対するニーズの深掘りにより、付加価値営業を実践

P.19
- インバウンドの高まりに的確に対応する等、地方創生に積極的に参画

P.21-22
- 働き方改革の実践等により人員を捻出し、有望マーケットへの再配置を実施

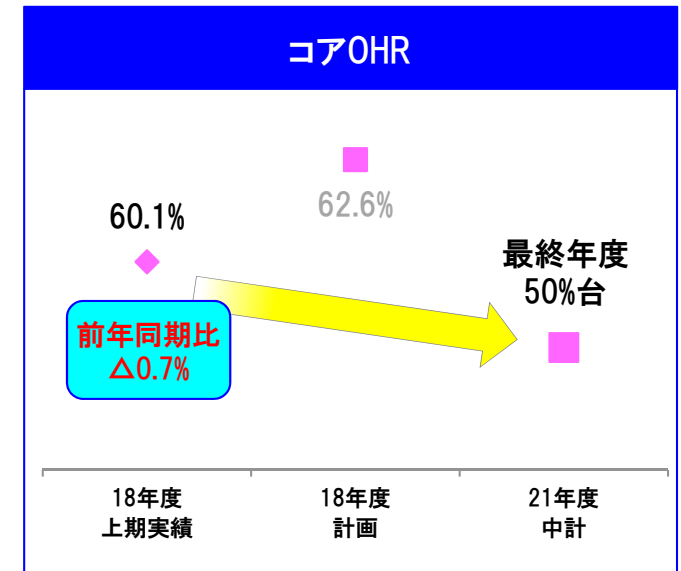
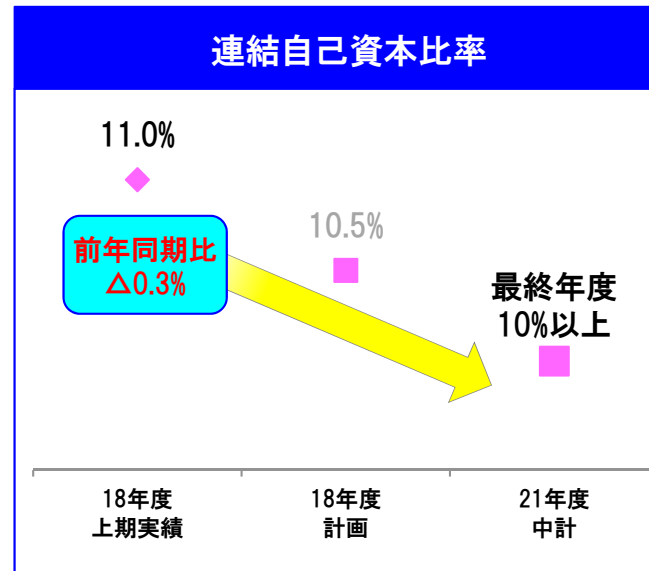
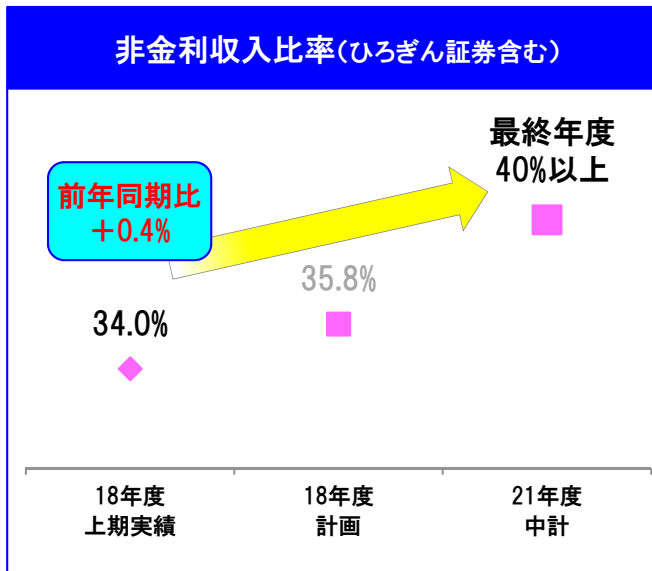
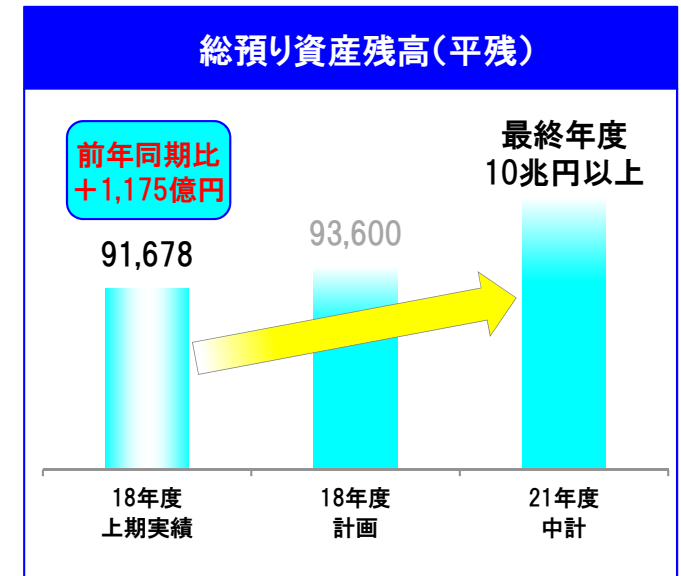
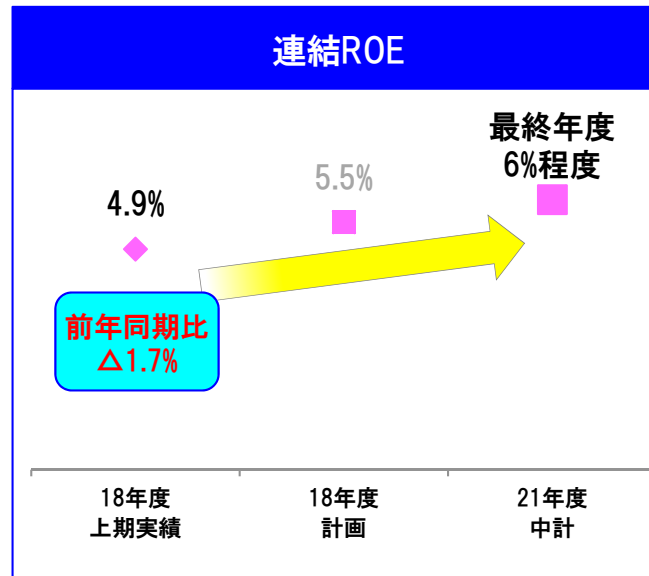
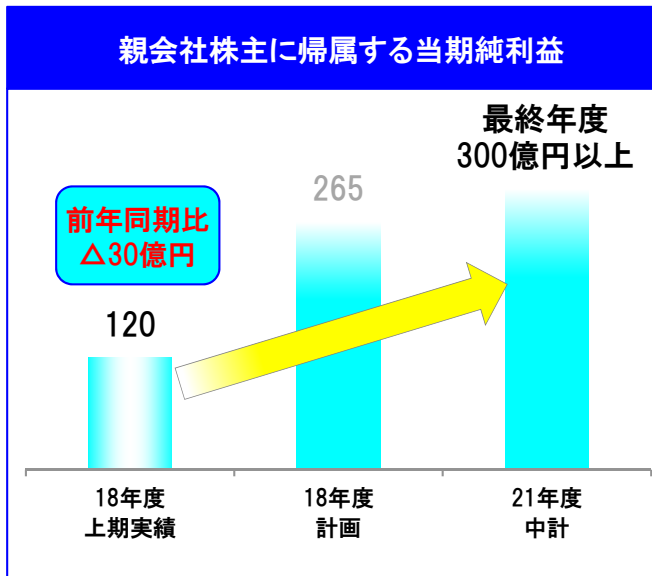
P.23-24
- お客さまに最適な金融サービスが提供できるチャネル(対面・非対面)の構築および新たなサービス展開の強化

P.25-26



## (2) 経営目標の進捗状況

(億円、%)



# (3) アセットマネジメント業務への取組強化① ～銀証連携～

■ 共同店舗の拡大や営業戦力の増強、相互のお客さまの紹介を進めるとともに、受付業務の効率化等を図り、銀行・証券が一体となって、お客さまの多様なニーズに即した商品・サービスを提供する

## 銀証一体運営の強化

### 施策

### 実績(予定含む)

ワンストップ機能の提供に向けた  
共同店舗の拡大

共同店舗数(ブース含む・累計)  
**3カ店** ⇒ **8カ店** ⇒ **16カ店**  
(2016年度) (2017年度) (2018年度予定)

前年同期比増加率 (2018年度上期)	共同店舗	全店平均
金融商品仲介口座 獲得件数	約+50%	約+40%
金融商品仲介収益	約2.7倍	約2.2倍

金融商品仲介口座の獲得強化に向けた  
営業戦力の増強

ひろぎん証券への**出向者数+20名**  
(2017.4.1~2018.4.1)

相続対策ニーズへの対応強化

**信託契約代理業・銀行代理業**  
 取得(2018.1.4)  
**全国初**(地銀系証券子会社)

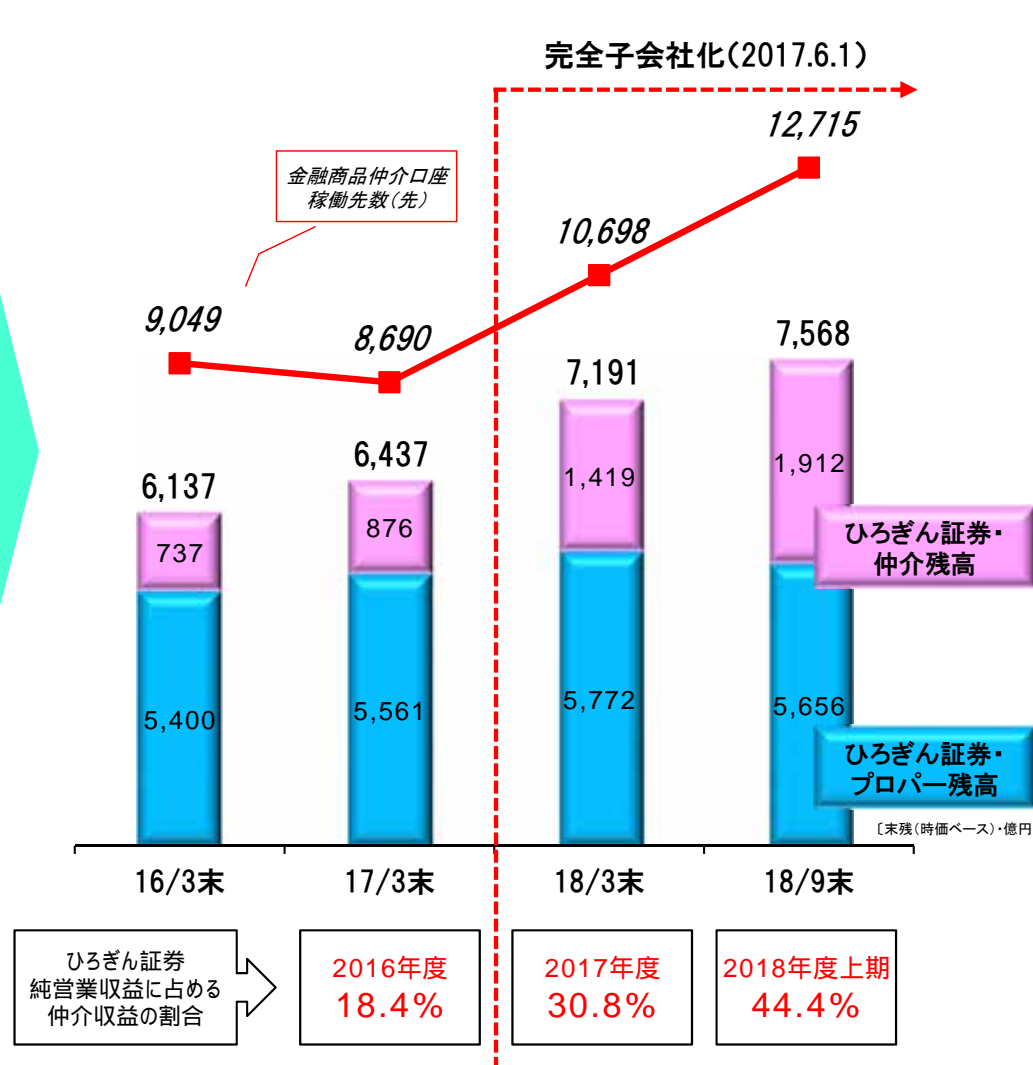
保険ニーズへの対応強化

**保険ニーズのあるお客さまを  
銀行へ紹介**(2018.10.1~)

お客さまニーズへの即応力強化  
+業務効率化・ペーパーレス化

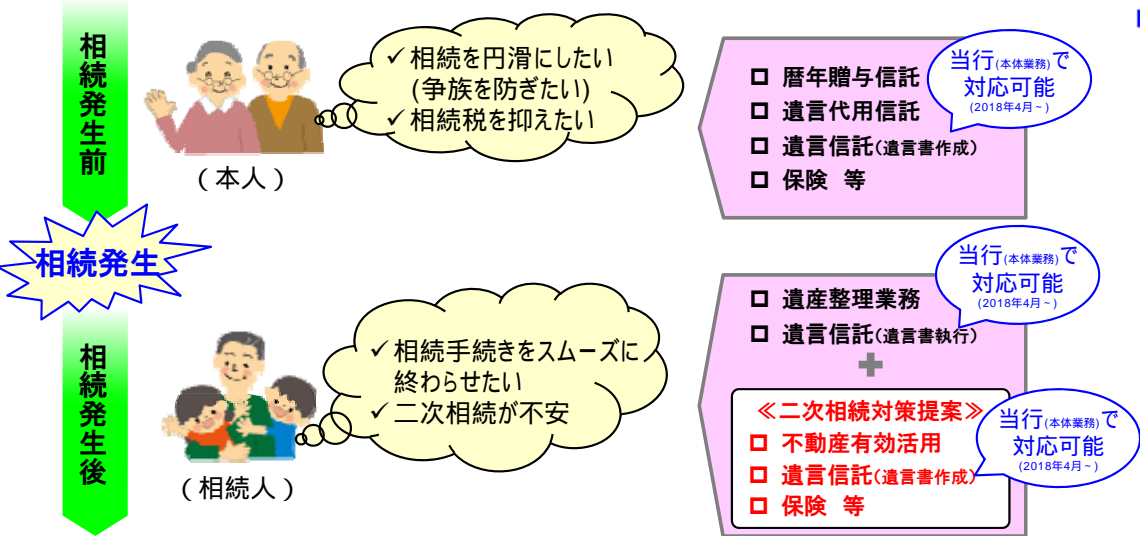
**仲介口座開設申込書(一部)の  
電子サイン受付**(2018.11.3~)  
 ⇒口座開設・仕組債購入が同時に可能

## 金融商品仲介業務の推進

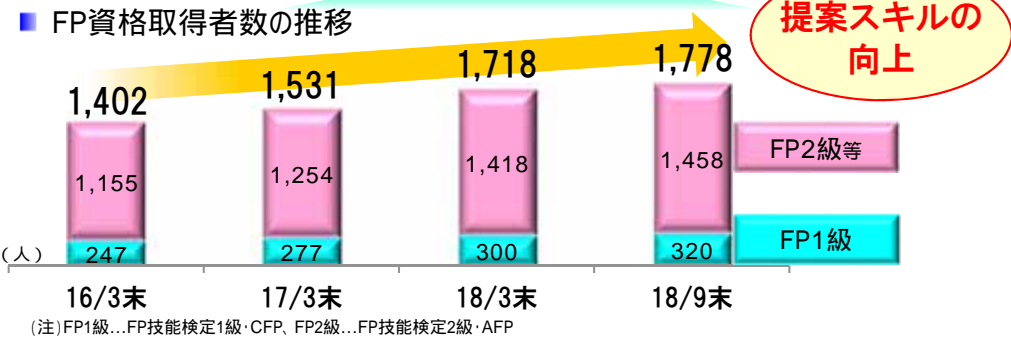


■ 豊富な提案スキルを有した人財が相続・贈与ニーズに積極的に対応するとともに、法人に対して、金融商品のみならず、リスクマネジメントニーズに応じたソリューションの提供を図る

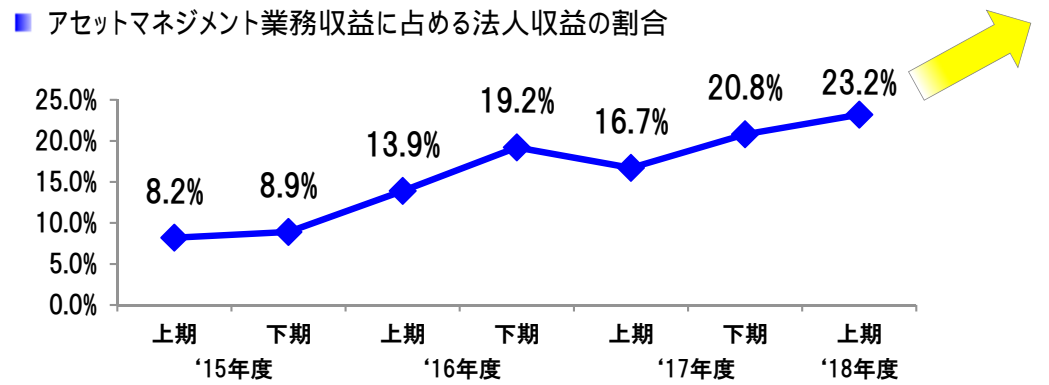
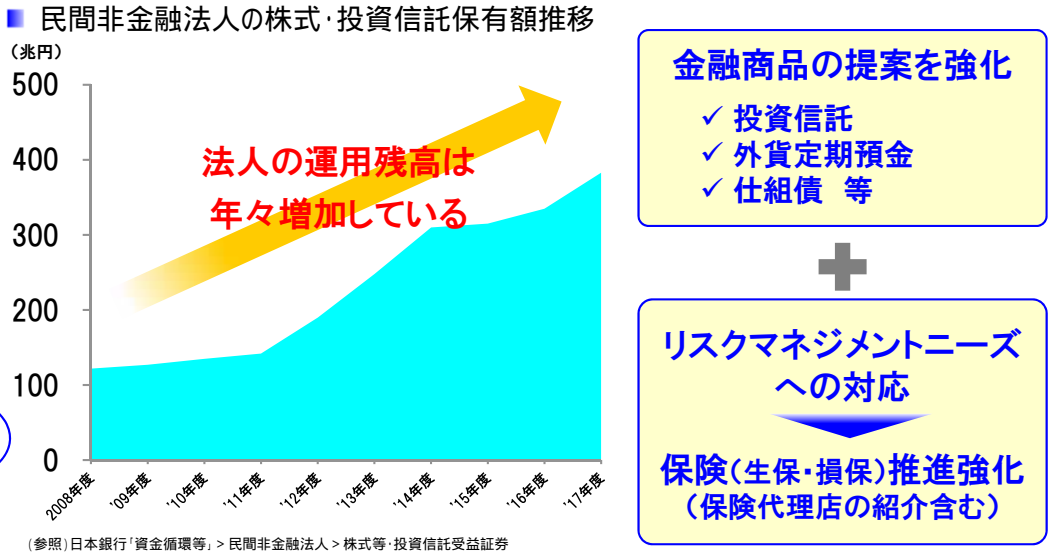
相続ニーズへの積極対応(法人オーナーへの提案含む)



相続を起点とした次世代への相続コンサルティング営業を強化 (法人オーナー向け事業承継対策強化含む)



法人に対する提案の強化

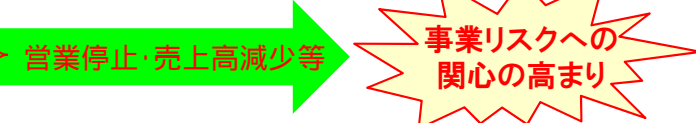


貸出金のみに留まらない総合的なソリューションを提供

■ 事業リスクを切り口としたコンサルティング営業を強化することにより、中小企業向け貸出金残高の増強および投資銀行業務収益の積上げを図る

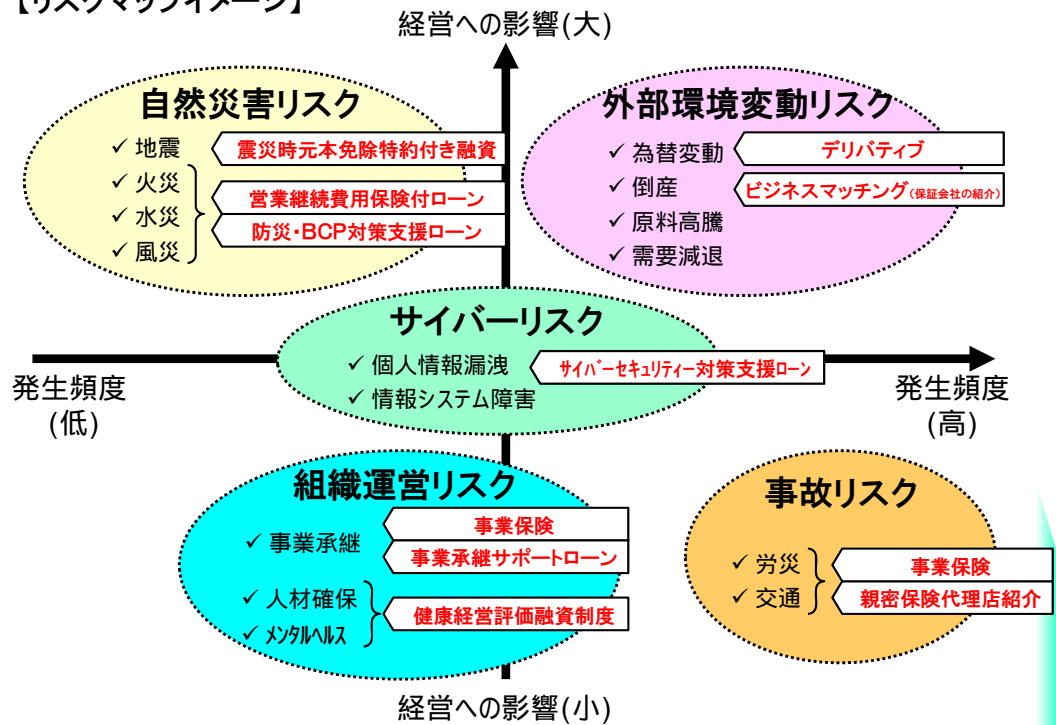
## 事業リスクを切り口としたコンサルティング営業の強化

- ✓ 大阪府北部地震
- ✓ 平成30年7月豪雨
- ✓ 北海道胆振東部地震等



このような関心の高まりに対して当行では...

【リスクマップイメージ】



- リスクマップにより深掘りした各種ニーズに対し、適切なソリューションを提供する
- コンサルティング型融資商品のラインナップ拡充を図る

## マツダ関連サプライヤーのニーズ

**マツダ**

- ✓ 2018年度より段階的に次世代商品群を投入(第7世代)
- ✓ (株)トヨタと業務資本提携による米国新工場の建設

(出典)マツダ

**関連サプライヤー**

- ✓ 次世代商品群に対応する設備資金、運転資金の調達
- ✓ 海外進出に伴う事業計画の策定、為替リスクへの対応

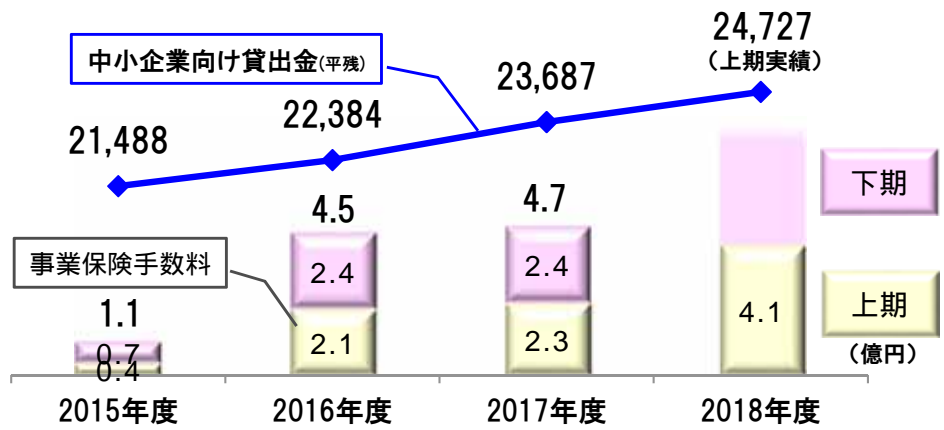
下請法の改正(支払条件の改善等を要請)

下請業者に対する

- ✓ 現金支払の増加
- ✓ 手形サイトの短縮等

に伴う運転資金の調達

## 中小企業向け貸出金・事業保険の推進



■ 個人ローンに係る本部機能の強化により、残高増強を図るとともに、業務効率化およびガバナンス強化を図る

## 住宅ローン・アパートローン推進体制の強化



個人ローンセンター

新築・中古の住宅ローンの推進を中心に活動していたが...

- ✓ 住宅ローン肩代わり
- ✓ アパートローン

推進専担者を新たに配置

住宅ローン肩代わり

- お客さまとの接点拡大(休日・夜間)
- 業者からの案件持込強化

アパートローン

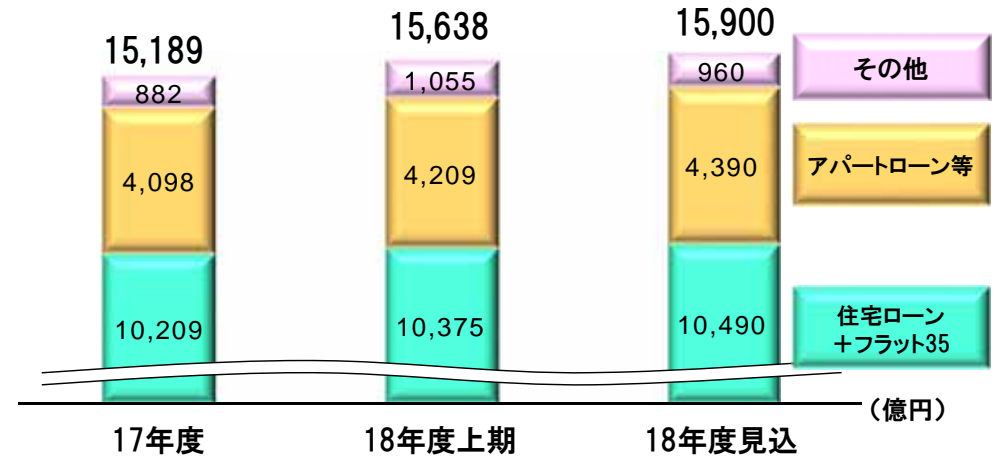
- 業者との連携強化
- 窓口一本化によるスピーディーな対応
- 審査の厳格化に伴うガバナンスの強化



業務効率化による人員捻出(優良マーケット等への再配置)

## 個人ローンの推進

■ 個人ローン平残推移

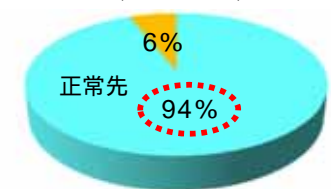


《参考》アパートローンの状況

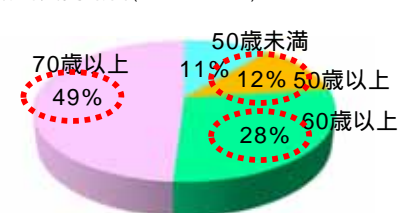
【地域別残高割合(2018.9末時点)】



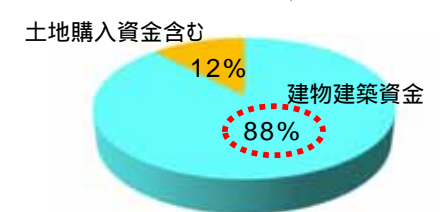
【格付別残高割合(2018.6末時点)】



【年齢別残高割合(2018.9末時点)】



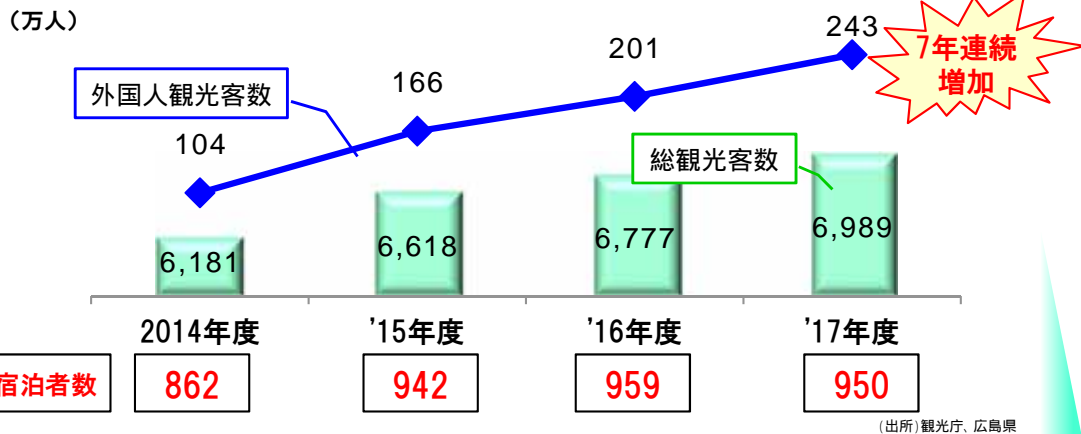
【資金用途別実行件数割合(2018.4~6月実行分)】



# (7) 地方創生への取組み

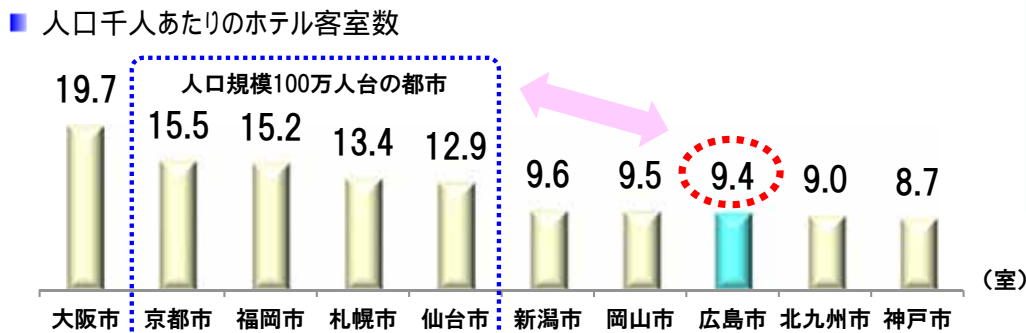
■ 当行が出資する瀬戸内ブランドコーポレーションが広島市内の再開発用地に世界的なブランドホテルを誘致する等、地方創生に積極的に取り組む

## 観光客の推移(広島県)



観光客数は順調に増加も宿泊者数は頭打ち

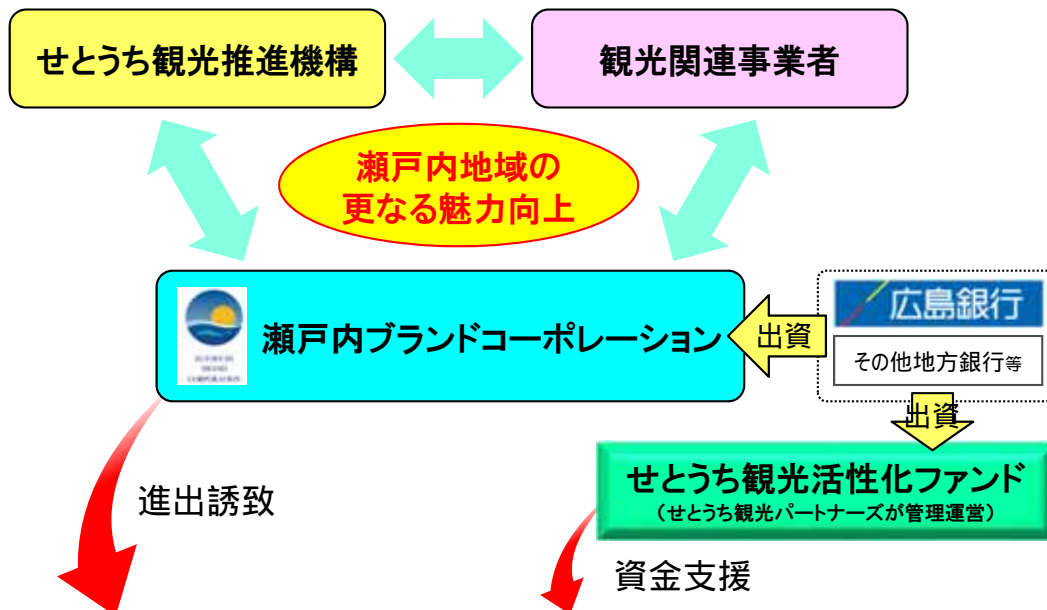
## ホテル客室数比較(2016年)



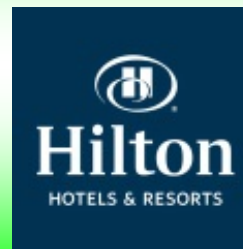
その他の政令指定都市に比べ客室数が少ない

## 瀬戸内ブランド推進体制(せとうちDMO※)

( ) 戦略策定、各種調査、マーケティング、商品造成、プロモーション等を一体的に実施する、主に米国・欧州で見られる組織体

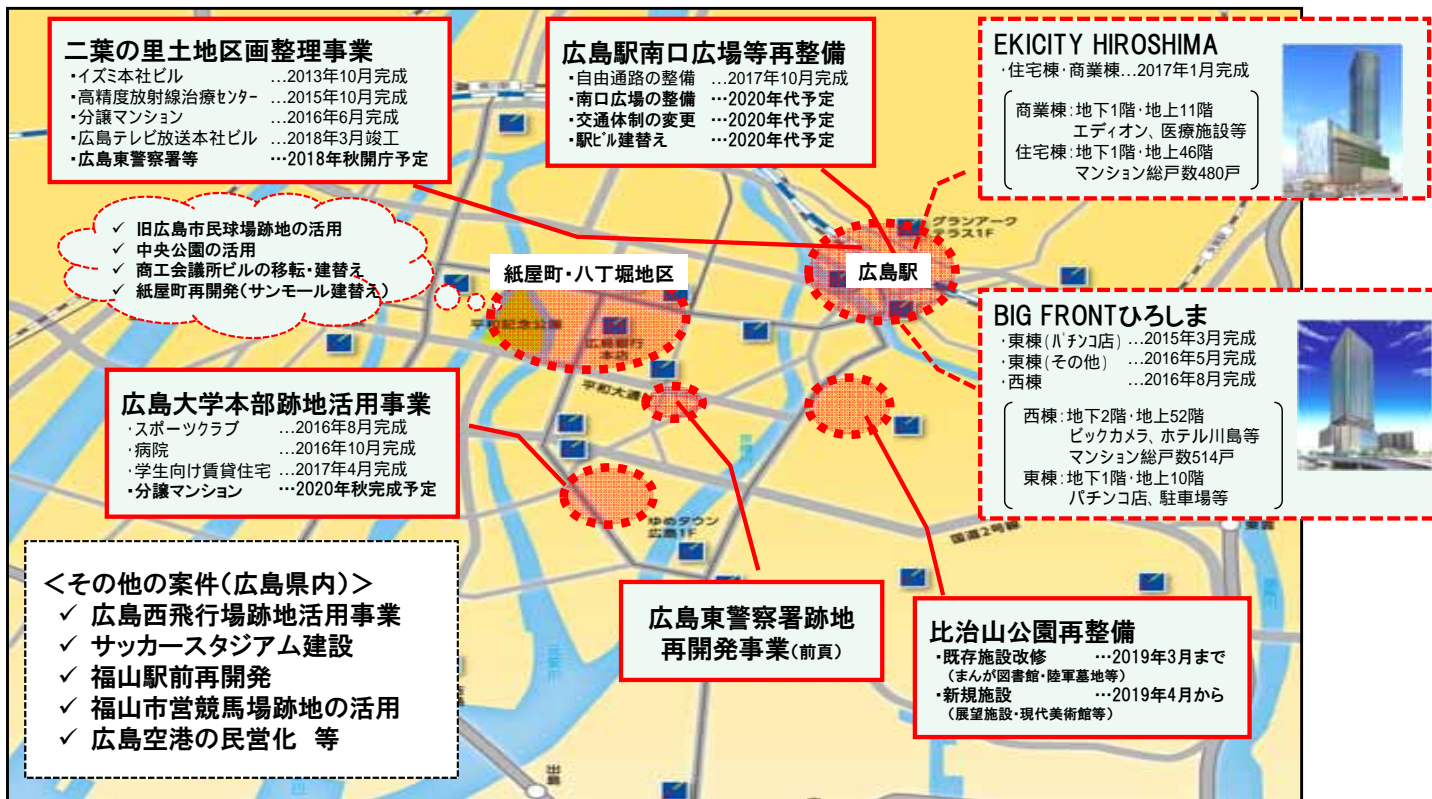


広島市中心部の約6,400㎡の再開発用地に「フルサービスホテル」を建設



- ヒルトングループが運営事業者  
\*ヒルトングループは中四国地方へ初進出、全国16店舗運営
- 約415室の客室、8会議施設、スパ、ジム等を備える(予定)
- 2022年開業予定

## <主な広島市内プロジェクト>



(新店ビル 完成後イメージ)

### 広島銀行本店建替えプロジェクト

2019年1月着工予定  
2021年1月竣工予定

**地銀初**

### 私募REITの組成

- ✓ 地元の再開発対象不動産や建替物件が投資対象
- ✓ 当行完全子会社「ひろぎんリートマネジメント」が運用指図
- ✓ 「まちづくり」の担い手として地域再開発を主導し、地方創生や地域経済の活性化に貢献

### 広島紙屋町・八丁堀地区が「都市再生緊急整備地域」指定(2018年10月)

特別措置の設定

- ✓ 各種制限・規制(用途規制・容積率制限)の緩和
- ✓ 税制特例(登録免許税・不動産取得税等軽減)

- 人口・世帯数の増加
- 地価水準や賃料の上昇
- 民間都市開発プロジェクトが増加 等

が期待される

**地域内の生産性向上に貢献**

## (8) 構造改革への取組み

■ 各種の構造改革プロジェクトにより、営業推進時間および人員を捻出し、有望マーケットおよび本部へ人材の再配置を実施

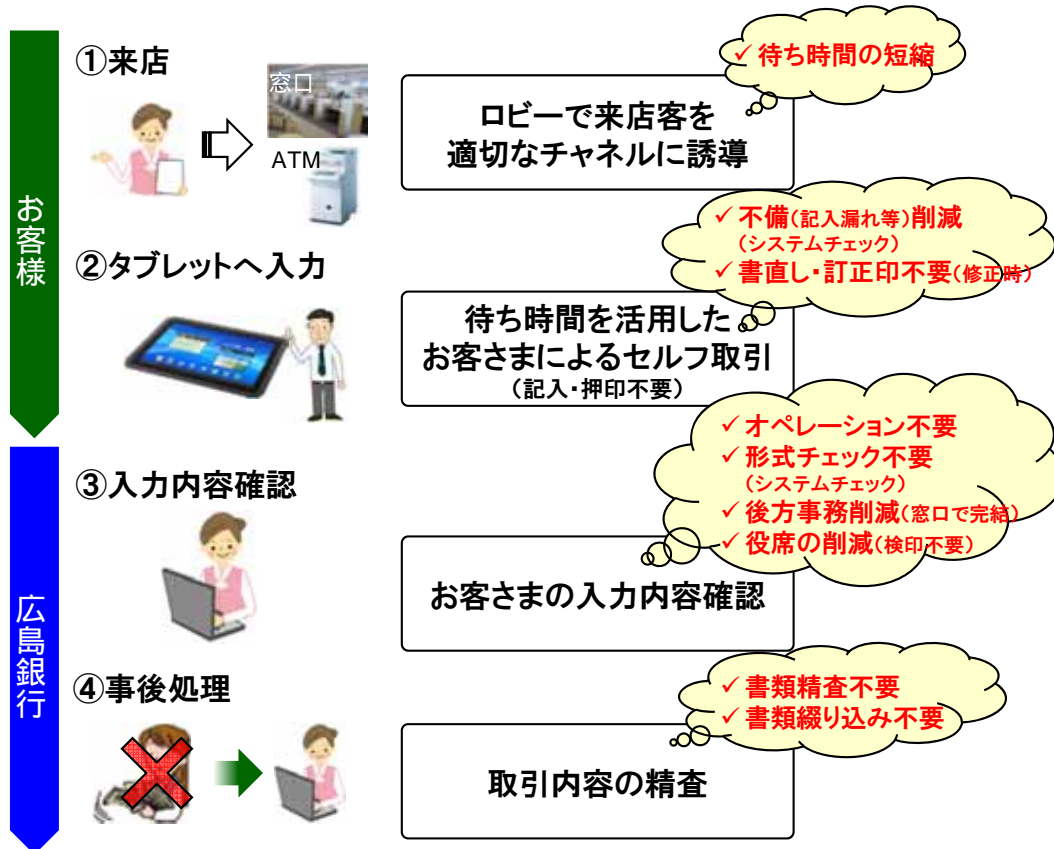
構造改革プロジェクト名	概要	実績(予定含む)	効果
営業推進改革プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 営業支援端末(タブレット)の導入</li> <li>✓ 業務別に分散していた顧客情報や管理ツールの統合</li> <li>✓ 金融商品販売時のタブレット受付</li> <li>✓ 行動・成果管理の徹底による顧客対応時間の捻出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 1人当たり0.5~1時間程度/日のお客さま対応時間増加(2016年度上期対比)</li> </ul>	<p>人員180名捻出(2017年度)</p> <p>↓</p> <p>人員再配置済(2018年4月)</p>
個人ローン ローコストオペレーション P.20	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 個人ローンのタブレット受付</li> <li>✓ 後方事務の本部集中化</li> <li>✓ 住宅ローン肩代り・アパートローン推進本部集中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 事務効率化</li> <li>➤ 推進体制の明確化</li> <li>➤ ガバナンス強化</li> </ul>	<p>人員約130名捻出予定 (2018~2021年度・累計)</p>
営業店事務レス化プロジェクト P.24	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 徹底した「レス化」の推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>□ ペーパーレス化</li> <li>□ 印鑑レス化</li> <li>□ 金庫レス化</li> <li>□ 役席レス化</li> <li>□ 通帳レス化</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 店頭タブレットの試行導入(12月~) お客さまによるセルフ取引の推進</li> <li>➤ 役席レス・二線(後方事務)レス 事務削減による役席の削減</li> </ul>	<p>生産性向上により 人員捻出(予定) (2018~2021年度)</p>
本店建替えプロジェクト P.24	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 本店仮移転を契機とした働き方改革施策の実践 <ul style="list-style-type: none"> <li>□ フリーアドレス</li> <li>□ 電子決裁</li> <li>□ 内線携帯電話</li> <li>□ モバイルPC</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 電子決裁・モバイルPCの導入(本部) <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 決裁日数40%短縮</li> <li>◆ 約50%の印刷枚数削減</li> </ul> </li> </ul>	<p>新たな収益機会の創出</p>
「金融のデジタル化」への対応 P.25-26	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 決済機能の多様化・高度化</li> <li>✓ 新たなチャネル(スマホ・アプリ)の機能強化</li> <li>✓ 新技術(AI等)を活用したサービス展開の強化</li> <li>✓ オープンAPIへの対応</li> <li>✓ マーケティングの高度化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ スマホアプリ「Wallet+」*の提供検討</li> <li>➤ 電子決済等代行業者との接続基盤の構築(参照系API)</li> <li>➤ ひろしまサンドボックスを通じたデータ連携基盤構築プロジェクトへの参画</li> </ul>	<p>新たな収益機会の創出</p>

( ) 欄は「おおかふ」グループ傘下のiBankマーケティング(株)が運営するスマートフォン専用アプリ  
詳しくは「http://www.ibank.co.jp」



積極的且つ継続的に各種の働き方改革に係る施策を展開し、生産性の向上を図る

## 店頭タブレットの導入(営業店事務レス化プロジェクト)



その他各種施策の展開により合計約52万時間/年の削減予定

(2018~2021年度・2017年度下期対比)

約130名捻出し、再配置予定(2018~2021年度)

## 本部における働き方改革施策

### 電子決裁ワークフローの導入



### モバイルPCの導入



- ✓ 紙ベースによらない決裁・報告の実施
- ✓ 出張先・外出先での電子決裁

	決裁書	報告書等	印刷枚数
2015年度下期 - 2016年度上期	3.8日	5.2日	約400万枚
(起案から決裁までの日数)			
2018年度上期	2.6日 (▲1.2日)	2.8日 (▲2.4日)	約270万枚 (削減率:約33%)

意思決定スピードの飛躍的改善

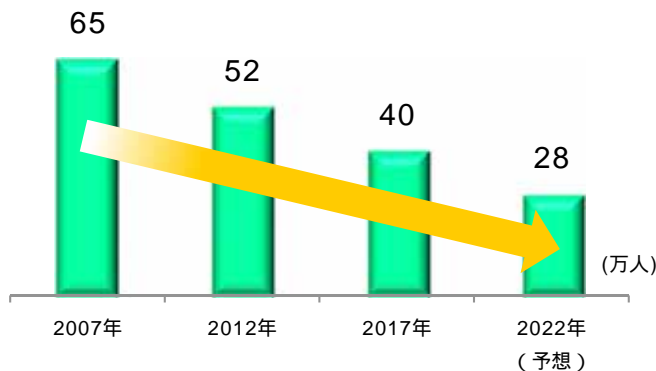
印刷コストの削減

- お客さまの行動・ニーズが変化し、来店客数が減少するなか、お客さまとの接点拡大や高度なサービス提供に向けた最適なチャネル(対面・非対面)の構築・サービスの提供が急務
- 規制緩和等を踏まえた店舗機能の見直しを検討し、今般、出張所を支店へ統合

## お客さまニーズの変化・来店客数の減少



<当行の窓口来店客数の推移(1ヶ月当たり平均)>



窓口の来店客数は年々減少  
(今後も減少することが想定される)

お客さまとの接点を高めるとともに、  
高度なサービスを提供し続けなければならない

急務

## 店舗機能の見直し

➤ 中核店舗&小型・軽量化店舗体制の構築によるお客さまサービス対応力の高度化

- ✓ 事務レス化による店舗形態・機能の見直し
- ✓ マーケット特性に応じた店舗役割の明確化・最適な人員の再配置
- ✓ 中核店舗を中心にひろぎん証券との共同店舗拡大

➤ 規制緩和を踏まえた弾力的な店舗運営

- ✓ 柔軟な営業日・営業時間の設定
- ✓ 地域の事情やお客さまニーズに応じて「顧客接点強化/サービス向上」・「効率化」の両面を実現

出張所3ヶ所を支店へ統合(出張所の廃止)

他チャネルの進展等によって来店客が減少するなか、母店との距離等を勘案し、廃止予定(2019年1・3月)

- ブランドデビットカード導入や、「iBankマーケティング㈱」との業務提携を通じたスマホアプリの提供により、新たなお客さまとの接点拡大を図るとともに、将来に向けた収益機会の拡大を図る
- また、「ヒト」を介さない小規模事業者向けのAI与信モデルを構築し、実装に向けた準備を開始

## 新たな決済手段の提供

### JCB・Visaブランドの「デビットカード」

2019年春  
**Debut!**

<「広島東洋カープ」デザイン> <「ひろくん」デザイン>



カープとの  
コラボデザインは  
当行初

JCB・Visa両ブランドの取扱い  
中四国地方の地銀初

( )イメージと実際の券面は異なる場合がございます

これまでは当行との取引接点の薄い(取り込みが図れていない)

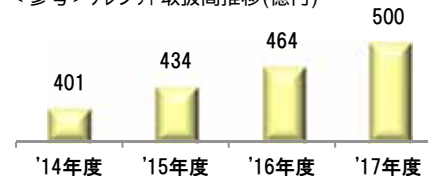
- ✓ 若年層
  - ✓ クレジット嫌悪層
- の取り込みを図る

将来的な狙いは...

### 「<ひろぎん>バリューワン※」への スムーズな移行



<参考> クレジット取扱高推移(億円)



「<ひろぎん>バリューワン」利用者から  
補足できないデータの取得

新たなデータを活用した  
戦略の展開

( )キャッシュカード・クレジットカード・カードローン機能一体型カード

## スマホアプリ「Wallet+」の提供

ひろぎんアプリにない機能を提供(予定)

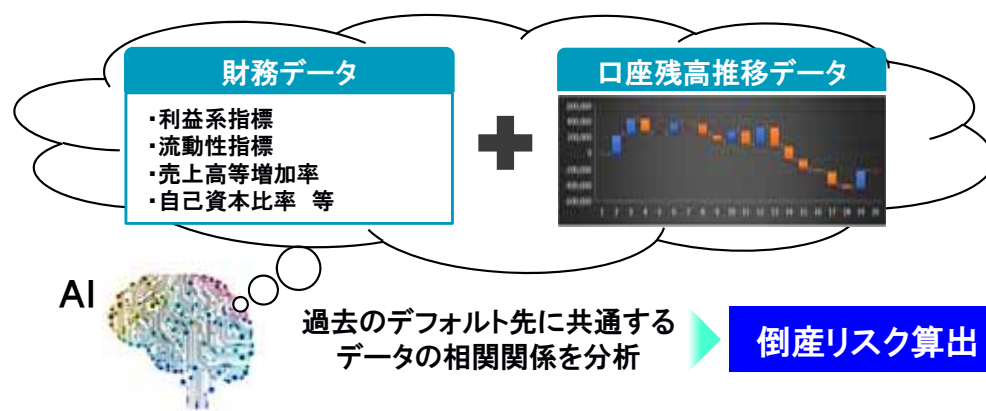
Bank と資本業務提携



- ✓ 残高確認・収支管理機能
- ✓ 目的預金機能
- ✓ ローン機能
- ✓ 運用機能 等

オープンAPIを活用した連携により、  
現状接点の薄い若年層との接点拡大を図る

## AI活用による融資審査高度化実証実験(第2弾)



- 小規模事業者向けのAI与信モデルを構築
- 小規模事業者向け融資商品の導入に向けたマーケティングを開始(2019年春リリース予定)



## 4. ESGへの取組み

---

■ 「環境」、「社会」、「ガバナンス」への取組みを通じて、長期的かつ継続的な企業価値の向上を図る

## ガバナンス強化への取組み

- 2017年6月 ひろぎん証券完全子会社化  
「お客さま本位の業務運営の実践に向けた取組方針」策定
- 2018年4月 ひろぎんリースとひろぎんオートリース合併  
ひろぎんリース（存続会社）
- 2018年6月 「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」公開
- 2018年7月 ひろぎんモーゲージサービスとひろぎんビジネスサポート  
合併  
ひろぎんビジネスサービス
- 2019年4月 ひろぎんウェルスマネジメント吸収合併  
(2018年11月公表)

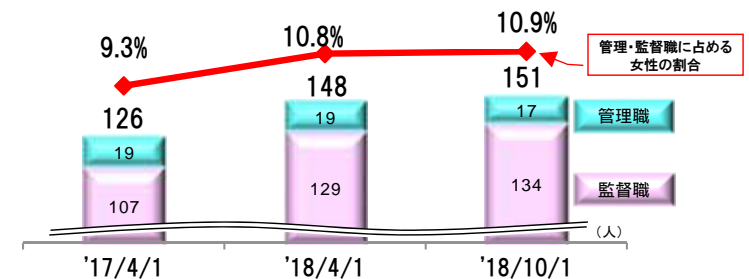
## 環境・社会への取組み

- 2017年3月 環境配慮型の新本店ビルへ建替え(公表)
- 2017年7月 MSCI 日本株女性活躍指数に採用
- 2017年12月 教育機関寄贈型私募債の取扱い開始
- 2018年4月 管理・監督職に占める女性の割合が10%突破
- 2018年7月 「平成30年7月豪雨」被災者へ義援金寄付 + 行員のボランティア派遣
- 2018年8月 「広島銀行健康経営宣言」の策定
- 2018年9月 「ひろぎんの里山」整備活動（下草刈り等）
- 2018年11月 噴水池「祈りの泉」を改修し、広島市へ寄付  
(当行創業140周年記念事業)

(新本店ビル 完成後イメージ)



\*2021年1月竣工予定



9年連続実施





## 5. 2018年度の業績予想

---

# (1) 2018年度の業績および配当予想

- 2018年度の業績は、**当期純利益256億円**、親会社株主に帰属する**当期純利益265億円**と、5月公表の業績予想に変更無し
- 今年度の配当については、配当目安テーブルに則り、1株当たり**年間18円**の配当に、**創業140周年記念配当を加えた年間20円**を予想

## 2018年度業績予想

(単位:億円)

	上期実績	2018年度予想	前年比
	資金利益	352	
うち貸出金利息	307	612	2
役務取引等利益等	88	172	△6
コア業務粗利益	441	862	1
△経費	265	540	3
コア業務純益	176	322	△1
うち有価証券関係損益	22	37	△3
経常利益	175	363	△16
当期(中間)純利益	126	256	△14
親会社株主に帰属する当期(中間)純利益	120	265	7

## 配当目安テーブルと2018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~



創業140周年記念配当  
(1株当たり増配金額)

+2円

連結配当性向  
23.5% (業績予想比+2.4%)

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/>



