

各 位



2020年10月1日

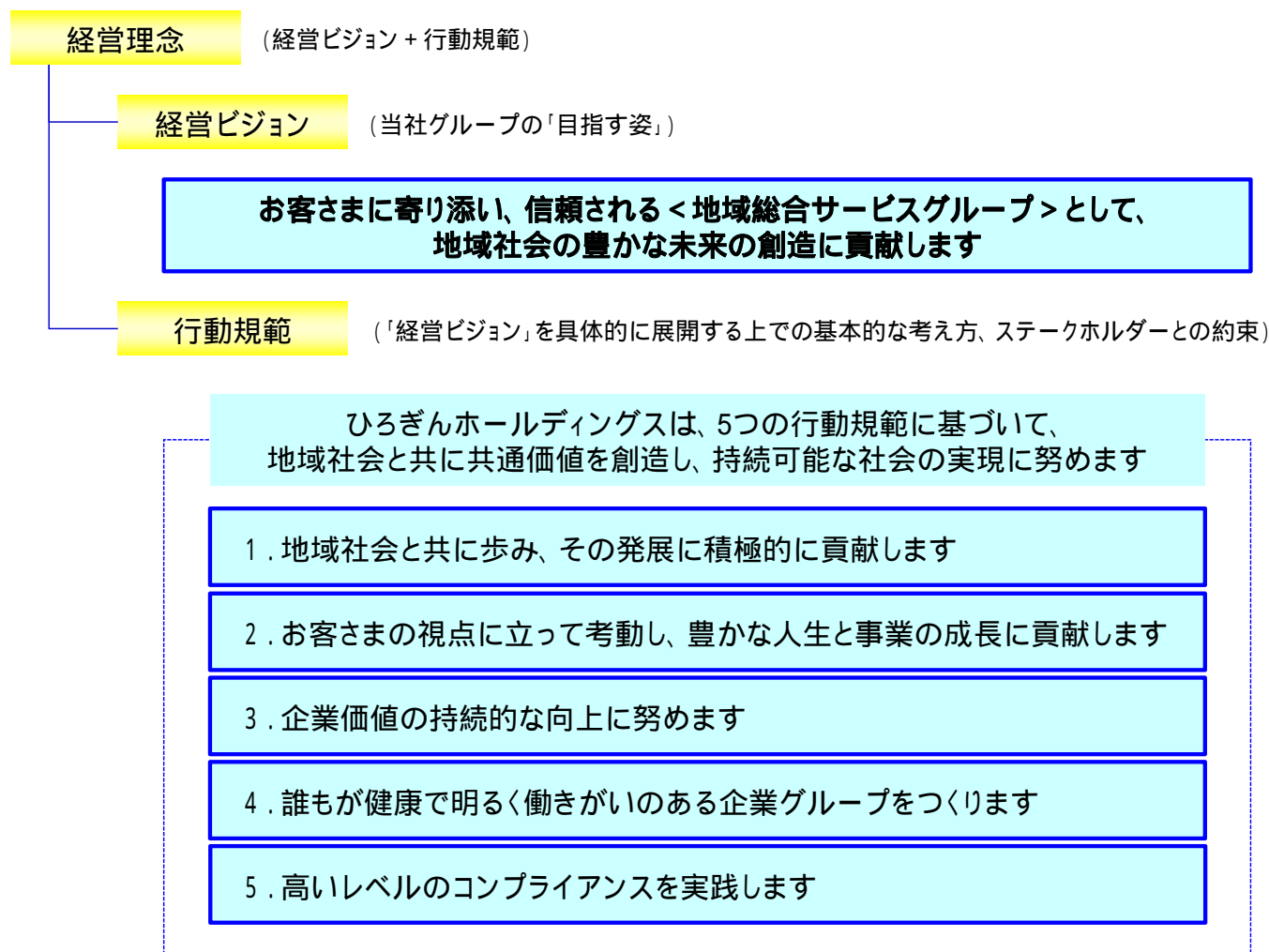
会 社 名 株式会社 ひろぎんホールディングス  
代表者名 代表取締役社長 部谷 俊雄  
(コード番号 7337 東証第一部)  
問 合 せ 先 経営企画部 経営企画グループ  
企画室長 佐藤 憲彦  
(TEL 082-245-5151)

## 株式会社ひろぎんホールディングスの経営理念およびブランドスローガンならびに「中期計画2020」の策定について

株式会社 ひろぎんホールディングス(社長 部谷 俊雄、以下「当社」といいます。)は、本日開催の取締役会において、経営理念およびブランドスローガンならびに2020年10月から2024年3月までを計画期間とする中期計画を決議しましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

### 1. 経営理念



## 2. ブランドスローガン

### 未来を、ひろげる。

持株会社体制への移行により、お客さまの未来、組織の未来、そして地域の未来の可能性を広げること  
を表現しております。

## 3. 中期計画の概要

### (1) 基本的な考え方

ポテンシャル(経済規模・成長機会等)のある広島を中心とした地元4県(岡山・山口・愛媛)マーケットにおいて、業務軸および顧客軸の深化・拡大を図るなか、地域社会・お客さまのあらゆる課題の解決に徹底的に取り組む、地域の発展に積極的にコミットすることで、経営理念を実現し、グループの持続的成長を図る

持株会社化を契機とした意識・行動改革により、グループ連携を一気に加速させ、次なるステージへステップアップする

### (2) 中期計画の3本柱

地域活性化に向けた地域社会の課題解決への取組強化

お客さまの成長への貢献に向けたグループ各社のコア業務の深化とグループ一体となった業務領域の拡大(新たな収益分野の確立)

地域社会・お客さまの持続的成長を支えるための安定した経営基盤の確立

### (3) 経営目標

		2023年度
ホールディングス	親会社株主に帰属する当期純利益	270億円超
	連結ROE	5%以上
	連結自己資本比率	10%以上
銀行	法人・個人のお客さまに対する コンサルティング業務に係る収益	合計 160億円以上
銀行以外	グループ会社当期純利益 <sup>1</sup>	
銀行以外	グループ会社連結寄与度 <sup>2</sup>	12%以上

( 1) 銀行を除く連結子会社の当期純利益および持分法適用関連会社の当期純利益に出資比率を乗じた額の合計

( 2) グループ会社当期純利益( 1)を親会社株主に帰属する当期純利益で除したもの

### (4) その他詳細について

本ニュースリリースの別紙『「中期計画2020」の概要について』を参照ください。

以上

未来を、ひろげる。



ひろぎんホールディングス

# 「中期計画2020」の概要について

2020年10月



# 持株会社体制への移行

当社を取り巻く経営環境

## 厳しい経営環境

- マイナス金利政策
- 競争激化
- 新型コロナウイルス感染症の拡大 etc.

銀行を中心とした現在の体制では持続的成長は困難

## 成長機会

- 規制緩和
- ライフスタイルの変化
- 都市再開発や豊富な観光資源 etc.

持株会社体制へ移行

## 考え方

多様化・複雑化・高度化するお客さまニーズに対し、非金融分野を含め、あらゆる課題の解決に徹底的に取り組む

地域の発展に積極的にコミット

## 今後の取組み

グループシナジーの強化

業務軸の更なる拡大

経営資源の最適な配分

グループガバナンスの強化

目指すべき姿

金融を中心としてお客さまのあらゆるニーズに対応できる『地域総合サービスグループ』を目指す

地域の発展とともに、当グループの持続的な成長（企業価値の向上）を図る

中期計画2020

# 「中期計画2020」の概要



基本的な考え方

ポテンシャル（経済規模・成長機会等）のある広島を中心とした地元4県（岡山・山口・愛媛）マーケットにおいて、業務軸および顧客軸の深化・拡大を図るなか、地域社会・お客さまのあらゆる課題の解決に徹底的に取り組む、地域の発展に積極的にコミットすることで、経営理念を実現し、グループの持続的成長を図る



持株会社化を契機とした意識・行動改革により、グループ連携を一気に加速させ、次なるステージへステップアップする

中期計画の3本柱

地域の持続的な発展を  
グループの成長機会に



1

**地域活性化に向けた地域社会の課題解決への取組強化**

地域のお客さまの成長を  
グループの成長機会に



2

**お客さまの成長への貢献に向けたグループ各社のコア業務の深化とグループ一体となった業務領域の拡大（新たな収益分野の確立）**

地域・お客さまを将来に  
亘り支え続けるために



3

**地域社会・お客さまの持続的成長を支えるための安定した経営基盤の確立**

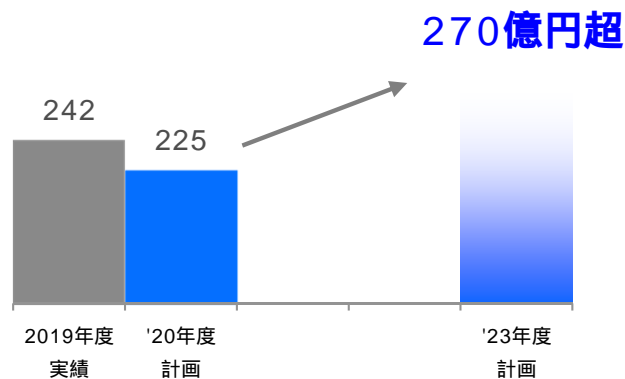
# 持株会社体制におけるビジネスモデル



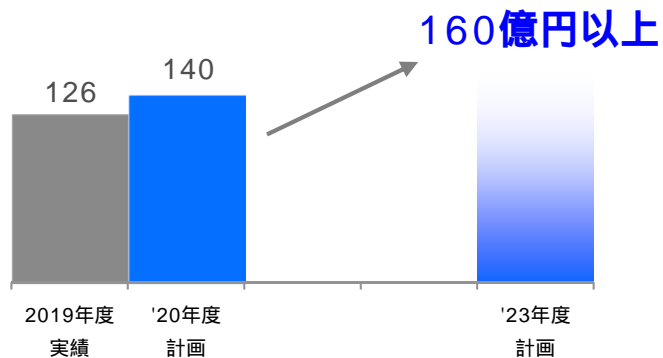


# 「中期計画2020」の経営目標(2023年度)

## 親会社株主に帰属する 当期純利益

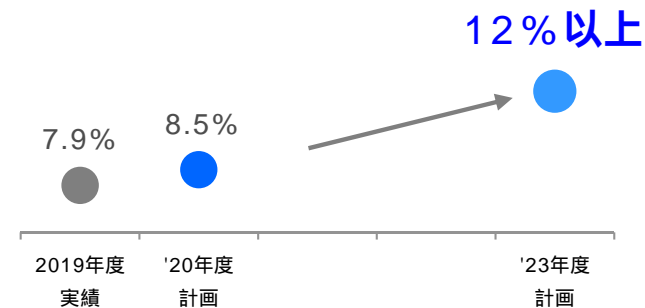


## 法人・個人のお客さまに対するコンサルティング業務に 係る収益およびグループ会社当期純利益<sup>1</sup>の合計



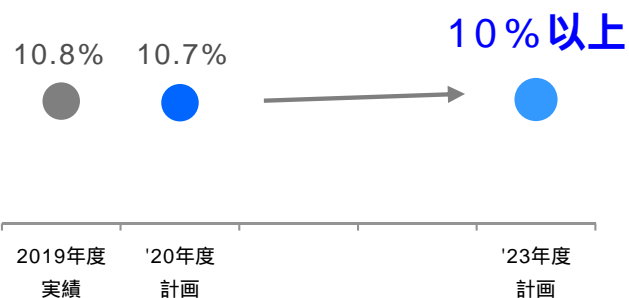
1 グループ会社当期純利益 = 銀行を除く連結子会社の当期純利益および持分法適用関連会社の当期純利益に出資比率を乗じた額の合計

## グループ会社連結寄与度<sup>2</sup>

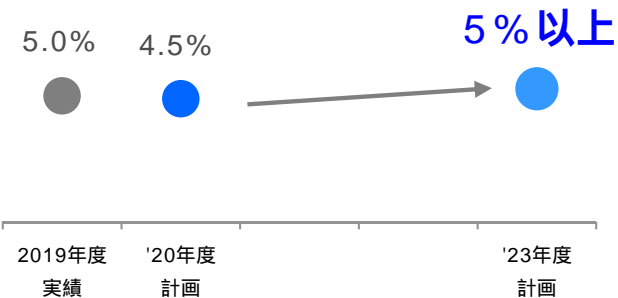


2 グループ会社連結寄与度 =  $\frac{\text{グループ会社当期純利益(1)}}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$

## 連結自己資本比率



## 連結ROE





# 「中期計画2020」における成長ドライバー

お客様の課題解決に向けたあらゆるソリューションの提供

地域の発展・お客様の成長への貢献

グループの持続的成長

## 成長ドライバー

2023年度  
(中計最終年度)

160億円  
以上

2019年度

126億円

グループ会社  
当期純利益

法人・個人のお客様に  
対するコンサルティング  
業務に係る収益

伝統的な金融業務に係る収益  
(貸出金利息等)

- グループ会社機能の活用
- 他社・他業態とのアライアンスの活用
- 相続・事業承継対策支援
- エクイティビジネス
- 都市再開発支援・観光振興

リレーション

法人の  
お客様

事業性評価

個人  
のお客様

世帯の資産管理  
(資産形成・運用含む)

ニーズの  
把握

+

これまで  
蓄積した  
情報の活用

ソリューション

グループのあらゆる機能とアライアンスを活用し、  
非金融分野を含めたソリューションを提供

銀行  
以外

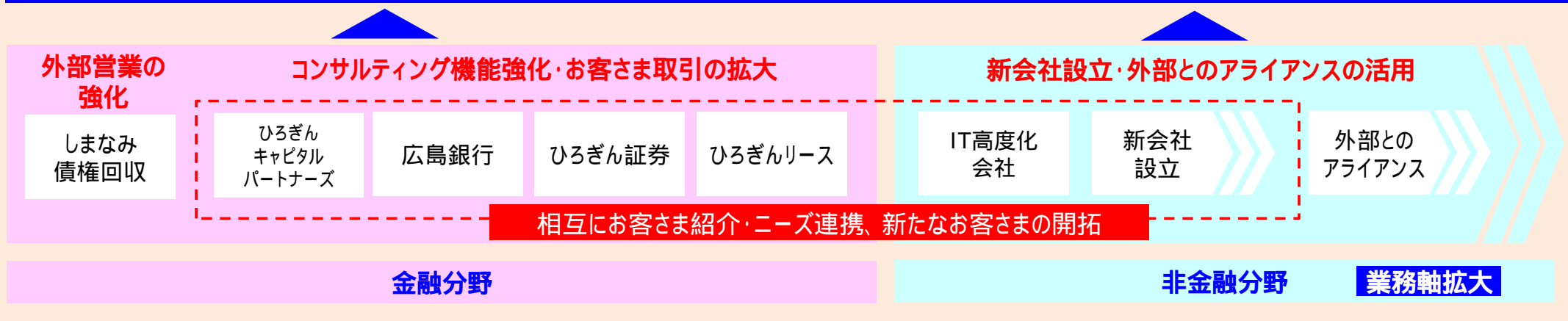
銀行





# グループ連携強化を通じた業務領域の拡大に向けて

## 当グループの持続的な成長



## 中計での取組み

## 中長期的な取組み

### 顧客軸の深化・拡大

### 業務軸の深化・拡大

- 銀行**
    - 自社の顧客基盤に非金融分野を含めた自社およびグループ会社のソリューション提供
  - 銀行以外**
    - 銀行の顧客基盤に自社のソリューション提供
    - 自社の取引先の更なる開拓
- ➔ **当グループ取引先の拡大**

ニーズの拡大・成長が期待できる業務領域における新たなソリューション機能の拡充・新事業創出

➔ **新たな収益源の確立**

- これまで当グループと取引のない新たなお客さまの開拓
- 新ビジネスのスクラップ&ビルド、規制緩和に合わせた他業態取り込み

他業態とのアライアンスの活用

# 各戦略の概要



## 新中計の3本柱

地域活性化に向けた地域社会の課題解決への取組強化

### 地域活性化・地方創生

- 各種団体・協業者等とのリレーション強化、コンサルティング営業の更なる強化に向けた推進体制の再構築

お客さまの成長への貢献に向けたグループ各社のコア業務の深化とグループ一体となった業務領域の拡大（新たな収益分野の確立）

### 法人戦略

### 個人戦略

### 法人オーナー戦略

#### 顧客軸の深化・拡大

- 事業性評価・個人世帯管理等を通じたリレーションの強化
- グループ各社の情報連携強化による顧客基盤の相互活用・拡充

事業承継・相続等  
コンサル営業の強化  
による中長期的な  
ビジネス展開

#### 業務軸の深化・拡大

#### 銀行を含めた グループ会社機能の発揮

- グループ各社のソリューション機能の強化・活用
- 更なるソリューション機能の拡充(子会社新設等の検討)

#### アライアンスの活用

- 非金融を含めた顧客軸・業務軸の拡大
- ミドル・バック業務の共同化による事務コスト低減

### チャンネル戦略

- 顧客接点の変化に応じたグループ営業拠点の見直し・効率化
- コンサル機能強化、専門性高度化に向けた営業推進体制の構築

### デジタル戦略

- デジタル新ビジネスの創出
- データ利活用の高度化
- グループ内業務のデジタル化
- キャッシュレス対応
- アプリの機能強化

### IT戦略

- 新設子会社を活用したITソリューションビジネスの強化
- システムアーキテクチャの高度化
- グループIT開発・運営体制の高度化

### 人財戦略

- グループ内人的資源の最適化
- グループ一体での人事運営
- 専門性の高い人財の確保・育成
- ダイバーシティ&インクルージョンの実践

### 構造改革

- グループ内業務連携の強化(業務集約・グループ外キャッシュアウトの極小化)
- グループ各社における抜本的な業務改革
- デジタル技術の活用等による「事務レス化」の実現

地域社会・お客さまの持続的成長を支えるための安定した経営基盤の確立

SDGSへの取組強化