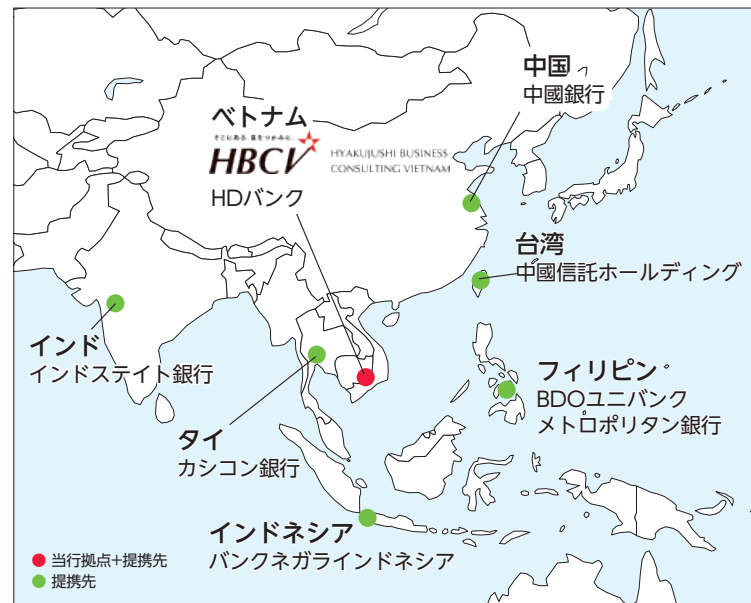


地域経済活性化への取り組み

海外ビジネス支援

ベトナム・ホーチミン市に拠点を置くコンサルティング現地法人「HYAKUJUSHI BUSINESS CONSULTING VIETNAM LIMITED (HBCV)」は、ベトナム進出を検討するお客さまに対し、ニーズヒアリングから進出・現地での伴走支援まで一貫したサービスを提供しています。

また、コンサルティング部内に「海外進出支援チーム」を配置し、HBCVや海外現地銀行等と連携のうえ、海外情報の提供、現地法人設立、仕入先・販路開拓、外国人材の紹介及び定着支援など、取引先の海外ビジネスを幅広くサポートしています。



HBCVが「優秀FDI企業2025*」 トップ20に選出！

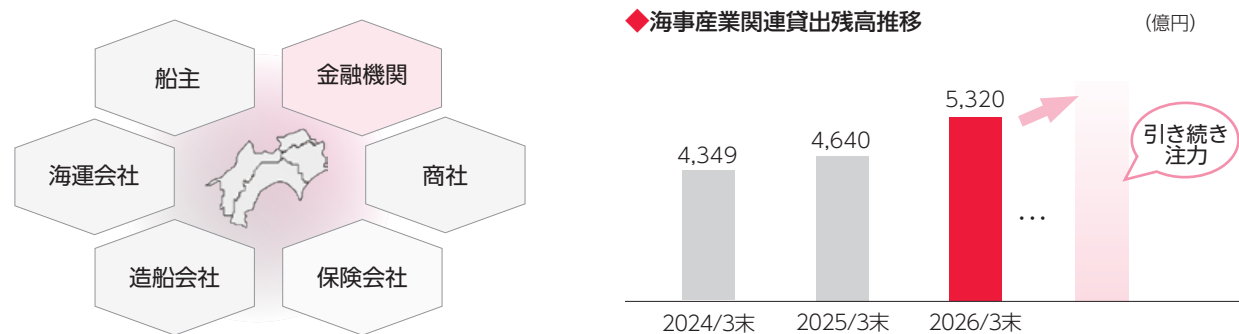
日本企業とベトナム企業をつなぐビジネス支援が現地社会への貢献として高く評価され、HBCVがベトナム消費者保護庁及び文化経済研究所より表彰を受けました。



※ベトナムに進出する外国直接投資 (FDI) 企業の中から、経済や雇用、社会貢献などへの取組みを総合的に評価し、特に優れた企業20社に贈られるもの

シップファイナンス

地元瀬戸内地域は世界有数の海事産業の集積地であり、「海事クラスター」の一角として、古くから船舶ファイナンスに注力し、船主・造船業をはじめ海事産業のお客さまと深い関係を築いています。



Focus ! 信頼を礎に、金融の面から海事産業を支える

当行のシップファイナンスの強みは、長年にわたり築いてきた船主の皆さまとの強固な信頼関係です。市況の好不況を問わず船主の皆さまに寄り添い、経営パートナーとしてともに歩んできたこの姿勢は、当行の揺るぎない競争優位の確立につながっています。一方で、近年はカーボンニュートラルへの対応や地政学リスクの高まりなど、船主の皆さまが抱える経営課題は複雑さを増しており、海事産業を取り巻く環境は大きな変革期を迎えています。今後とも揺るぎない信頼を礎に、皆さまの積極果敢な投資やチャレンジに金融面からしっかりと応えてまいります。



-マテリアリティに基づく事業展開-

人生100年時代への対応

個人戦略

▶ 基本テーマ3 | 地域経済成長に挑戦



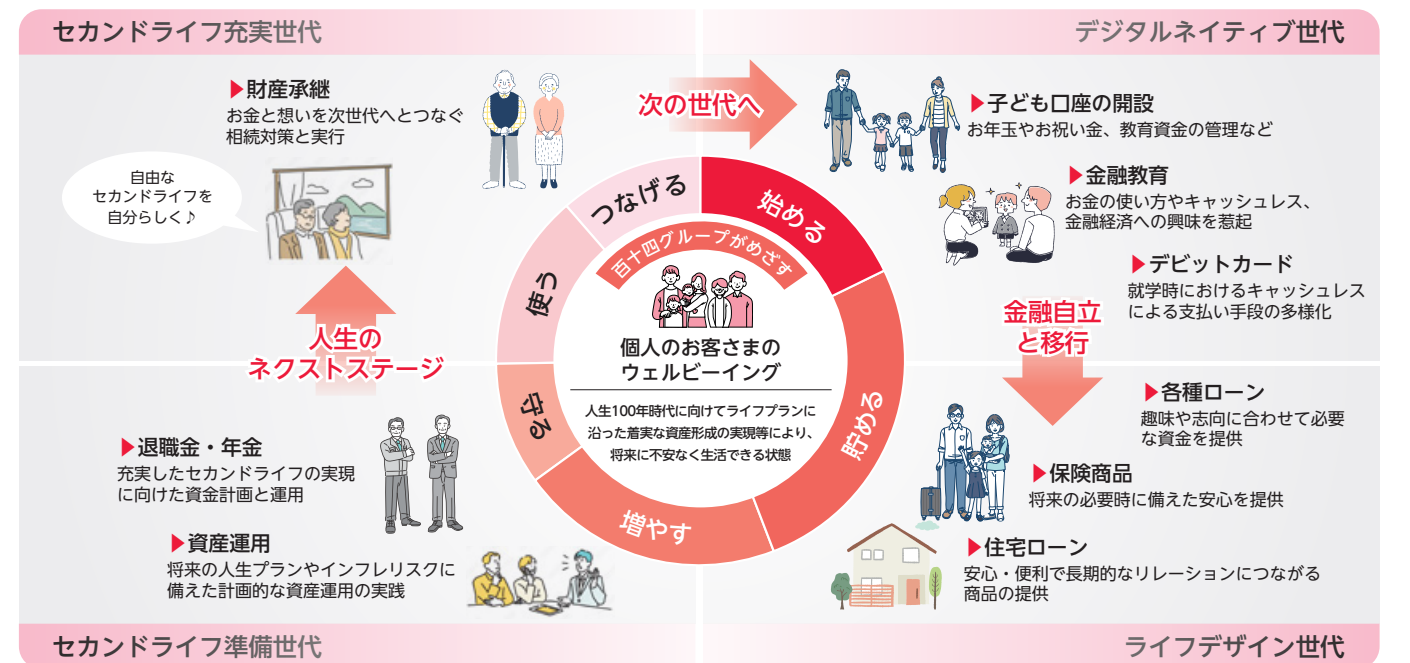
リテール推進部長

二川 真哉

お客さまの人生のあらゆる節目に寄り添い、世代を超えた深い信頼関係を築くことで、顧客生涯価値の持続的な向上をめざします。金融教育・住宅ローン・資産運用・財産承継にわたる包括的な金融サービスをシームレスに提供し、お客さまの人生全般を一貫して支えてまいります。一人ひとりが自分らしい豊かな人生を歩めるよう、ライフプランに真摯に向き合い、ともに未来を切り拓く。それが私たちの変わらぬ使命です。個人のお客さまの笑顔と、より豊かな生活の実現に向け、組織一体となって挑み続けてまいります。

基本方針

個人のお客さまを4つのセグメントに分類し、ライフステージに応じた金融サービスを提供します。資産形成・運用・次世代への承継を通じて個人のお客さまのウェルビーイングを実現し、世代をつなぐリレーションの構築により顧客生涯価値の最大化をめざします。



デジタルネイティブ世代 ー始める～貯めるー

新たな価値観と行動様式を持つ「デジタルネイティブ世代」に向けて、早い段階から金融・経済に関する正しい知識を習得し、金融やキャリアに関するリテラシーを育むための教育活動に積極的に取り組んでいます。

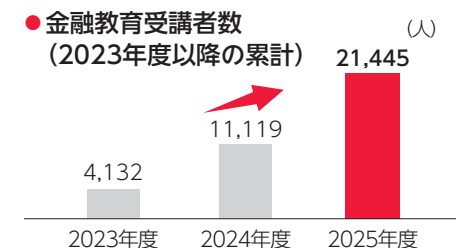
併せて、子ども口座やデビットカードをはじめとする多様な金融サービスを通じて、地域を担う次世代の金融自立を力強く支援してまいります。



金融教育の授業風景
(香川県内高等学校)



職場体験会の風景
(岡山県内小学校)

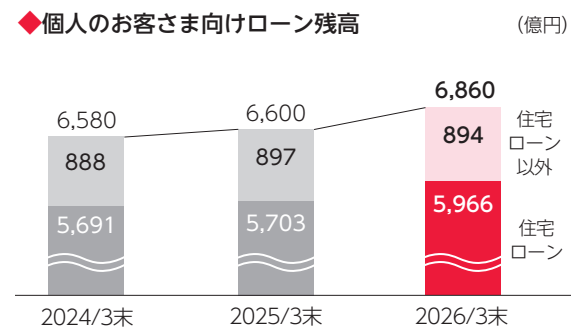


人生100年時代への対応

ライフデザイン世代 ー貯める～増やすー

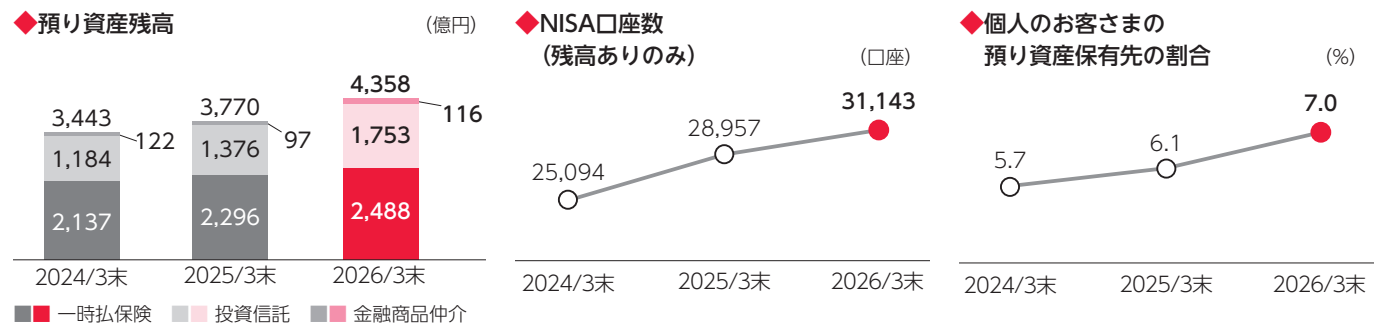
結婚・出産・マイホーム取得など、人生の重要な節目が重なる「ライフデザイン世代」に対しては、多様な資金ニーズにお応えするため、住宅ローンをはじめとする幅広いローン商品を取り揃えています。お客さま一人ひとりが「人生100年時代」を豊かに歩んでいただけるよう、きめ細やかなサポートを提供しています。

また、お客さまのニーズを踏まえた継続的な商品改善につとめてきた結果、個人のお客さまに対するローン残高は堅調に推移しています。



セカンドライフ準備世代 ー増やす～守るー

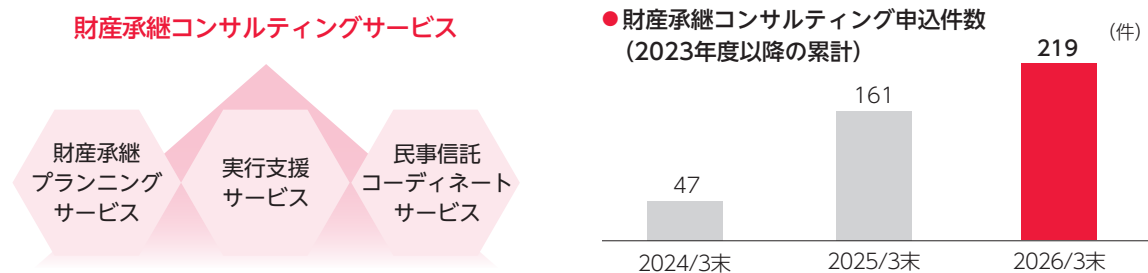
充実したセカンドライフの実現を見据える「セカンドライフ準備世代」には、お客さま一人ひとりと丁寧な対話を通じて、将来のライフプランや資産状況をきめ細かく把握することにつとめています。把握した内容をもとに、NISAや保険など多様な金融商品・サービスを組み合わせた資産運用・資産形成に関する専門的なご提案を行うことで、お客さまが安心して豊かなセカンドライフを実現できるよう、長期にわたり寄り添った支援を続けてまいります。



セカンドライフ充実世代 ー使う～つなげるー

築いた資産を活かし、人生の豊かさを存分に享受する「セカンドライフ充実世代」に向けて、自分らしい日々を謳歌しながら、大切な資産や想いを次世代へと円滑につなげていただけるよう、きめ細やかなサポートにつとめています。

相続対策やファミリービジネスの承継、あるいは介護・認知症に備えた財産管理など、個人財産の承継に関わる多様かつ高度なニーズに対応するため、専門チーム「PB・事業承継チーム」による財産承継コンサルティングサービスを通じて、お客さま一人ひとりに最適なソリューションを提供しています。



お客さま本位の業務運営

当行は、人生100年時代を見据え、お客さまの豊かな生活をしっかりと支えていくため、お客さまにとって真に価値ある金融商品・サービスをご提供できるよう、「フィデューシャリー・デューティー（顧客本位の業務運営）に関する基本方針」を策定しております。

本方針は全役職員が日々の業務において実践すべき行動指針として位置づけており、その取組状況については定期的に開示・報告してまいります。



お客さまの資産運用及び資産形成をご支援する業務の基本方針、取組方針及び取組状況等についてはこちらよりご覧ください。



執行役員 野村証券アライアンス担当
特命部長
貞廣 亜季

野村証券との業務提携が拓く、地域金融の新たな可能性 ～地域のお客さまのファイナンシャル・ウェルネス実現に向けて～

人生100年時代を迎えた今、お客さまが生涯にわたって安心、豊かに暮らし続けるため、「地域のお客さまのファイナンシャル・ウェルネスの実現」は当行の使命です。

この使命に応えるべく、当行は証券業界のリーディングカンパニーである野村証券との業務提携に踏み出しました。当行の顧客基盤と、野村証券が誇る豊富な商品ラインナップ、高度な販売ノウハウが結びつくことで生まれるシナジーは、地域金融に新たな可能性を切り拓くものと確信しています。

本提携は、当行が地域のお客さまに選ばれ続けるための大きな一歩です。

提携により、お客さまへ提供できる価値は大きく広がります。従来の投資信託・公共債に加え、株式・社債・ラップ信託等の取扱いが新たに可能となり、投資信託の銘柄数も約750銘柄へと拡充されます。そして電話による約定の導入や野村証券アプリの活用により、お客さまの利便性も飛躍的に向上します。

さらに、新設するアセットコンサルティング部が預り資産業務の中核を担い、多様なお客さまのライフプランに寄り添った総合的な金融サービスと、質の高いコンサルティングを提供してまいります。

真の価値創造において最も重要なのは「人と人との融合」です。当行が培ってきた地域に根ざした営業スタイルと、

野村証券の高度な専門性が融合してこそ、お客さまに本当の意味で選ばれるサービスが生まれます。

この融合に向けて、職員同士の交流や研修動画を活用した知識習得を積極的に推進しており、提携業務の開始に向けて両者の職員が互いを知る機会をさらに充実させてまいります。

本提携は新たな業務のスタートであると同時に、人のつながりのスタートでもあります。

現場の職員一人ひとりにとって大きな成長の機会であり、その一歩を踏み出した先にこそ、お客さまへの新たな価値提供が実現します。

本提携は、当行の預り資産ビジネスにとって新章の幕開けです。野村証券と手を携えながら、当行の新たな歴史を皆さまとともに切り拓いてまいります。



各社職員同士の交流の場（ワールドカフェ）の様子