

株式会社ひろぎんホールディングス

2023年6月7日 一般投資家向け会社説明会における質疑応答

- Q1： 今期の ROE、配当利回り、PBR は他行と比べて高い水準であり、地銀の中では優等生だと思われる。その中で、次期中計ではどの部分に力を入れていくのか。
- 今までのデフレ、特にゼロ金利・マイナス金利下においては、法人ソリューションといった非資金収益が収益の柱になってきた。今後、インフレに向かう中でマイナス金利政策が解除された場合、フィーコミッションではなく貸出金のボリューム、預金のボリュームが収益に繋がる可能性も高い。その中で注力すべきことや牽引する分野について教えて頂きたい。
- A1： 我々は地域総合サービスグループであり、地域の経済を活性化させることが必須である。しかし、残念ながら、広島県含め人口の減少が激しいのが実態である。我々単独では難しいと思うが、行政と一体となって地域経済を維持するということを次期中計の一つの柱にしたいと思っている。
- それと同時に、今までは自己資本が若干脆弱であったため、リスクアセットを積極的に活用したビジネス展開ができていなかった。バーゼルⅢ最終化の早期適用により、HD 連結自己資本比率が 11.8%まで上昇。そうした中、今後は、従来以上にリスクアセットを活用したビジネスを展開していきたい。
- その一つとして、今まで地元 4 県（広島県、岡山県、山口県、愛媛県）中心にリスクテイクを図ってきたが、地元 4 県に加え、地元 4 県以外も含めてストラクチャードファイナンス等にも取り組んでいきたい。また、これから地元 4 県においてもカーボンニュートラル関連も含めた設備投資がかなり増えてくることが想定される。さらに、広島市を中心に再開発案件が多く進行中である。このような資金ニーズを取り込む中で、貸出金のボリュームを増やしていきたいと考えている。
- Q2： 人口減少、高齢化の中で、預金は将来少しずつ減っていくことが想定されるが、預金の粘着性について、どのように考えているのか。
- また、昨年の貸出金の実績を見てみると広島県の構成比が 1 年前の 60.7%から 59.1%に低下した一方で、その他地域が 23.4%から 24.6%に上昇しているが、この要因は何か。
- 加えて、地元地域の主要産業である造船、自動車、鉄鋼等の業界においては、脱炭素の動き、トランジションファイナンス、サステナブルファイナンスのような資金需要がこれから出てくと思うが、中小、中堅企業においても設備投資需要が出てくると考えているか。
- A2： 預金の粘着性については、現状 60%から 70%と認識している。地域の人口が減る中で預金の剥落、粘着性が落ちてくることは十分想定されるが、先ほど申し上げた通り、行政等と一体になって地域経済をどのように維持していくかが重要になってくる。また、現状の広島銀行の貸出金規模 7 兆円、預金規模 9 兆円について、将来を考えるとボリュームは少ないのではないかと考える。具体的な事例があるわけではないが、将来を考えると合従連衡等を考えていく必要もある。
- その他地域の貸出金増加の主なもの、船舶関連の非居住者貸出である。地元地域においては、資金需要が旺盛だとは思っていないが、マツダ等のカーボンニュートラルへの取組みが進みはじめており、今年度以降はサプライヤーにも浸透していくと考えている。そうした中、カーボンニュートラル関連の資金需要は高まってくると考ええる。
- 加えて、地元 4 県のみならず、地域軸を広げ、地元以外の案件にも取り組みたいと考えている。

- Q3 : 昨年度の有価証券の運用での学び、気づき、これからどのように生かしていきたいか。
- A3 : これまではリスクアセットをあまり有価証券部門に資本配賦しておらず、結果として債券中心の運用になってしまったのが大きな反省である。
資本配賦ができるようになったことから、有価証券についても分散投資をする。つまり、リスクをとることにより、有価証券運用を抜本的に変えていこうと考えている。但し、直ぐにできるものではなく、3、4年の時間をかけて2兆円程度の有価証券ポートフォリオに再構築していきたい。
- Q4 : 今年度の地銀の親会社株主に帰属する当期純利益（以下、「純利益」）の予想を見てみると300億円台の予想を出している地銀は一社もなく、400億円のめぶきFG、300億円弱に御株と群馬銀行が位置している。次期中計では、純利益300億円、過去最高益314億円を超えるような目標を掲げるのか、さらに、400億円を目指していくような銀行グループにしていくのか。質問の背景として、PBR 1 倍の議論もあるが、結局、純利益と時価総額はほぼ相関しており、純利益を上げていかなければPBRも時価総額も上がらないと考える。
- A4 : 純利益については、次期中計においては最低300億円と思っており、できればもっと増やしたいというのが本音である。
- Q5 : 上限として400億円は考えるのか。
- A5 : 現状、その点について申し上げるのは難しい。ただ、先程申しあげたように、有価証券ポートフォリオを抜本的に変えることができれば、かつリスクを適正に取ることができれば、400億円も不可能ではないと思うが、現段階では300億円をミニマムとして上積みしていくことを考えている。
- Q6 : RORAの浸透について、どこまでRORAを経営の中で使っているのか。
- A6 : RORAは銀行の中では従前から活用しており、一般行員まで浸透している。経費をどこまで算入するかといった難しい問題があり、正確性が問題になってくる。
- Q7 : 今後、正確性を上げたうえで、部門別、商品別のRORAを開示することはあるのか。
- A7 : システム含めてどのように正確に把握するかが非常に大きな問題であり、可能であれば、そうした体制を構築していきたいと考えるが、時間がかかる。
- Q8 : 資本配賦について、今年度の HD 連結自己資本比率は 11.8%から 11.0%に下がるということは、利益の積上げよりも資本配賦の方が大きいということになる。来年度以降も、利益の積上げ 100%に対し、配当 40%程度であると想定される。その中で、HD 連結自己資本比率 11%の維持を前提とした場合、リスクアセットの増加にどの程度、利益を振り分けていくのか、仮に 60%を振り分けた場合、自己株式取得の持続可能性はあまりないと考えている。
- A8 : 今年度については、相応のリスクアセットを配賦する計画にしている。来年度以降は、自己資本比率 11%を一つの目途に物事を考えていきたい。そこで、利益の積上げと投資のバランスを取っていくことになる。今年度は、考え方を大きく変え、積極的な資本配賦をしている。従って、来年度以降も同じように資本配賦するか否かは、その時の状況による。しかしながら、リスクアセットを活用したビジネスをより強化しなければ収益力は上がらないと考えており、HD 連結自己資本比率 11%程度を維持する中で、バランスを取った経営をしていく。
- Q9 : Scope3 の算定結果を公表している銀行はほぼないと認識しており、凄いなと思った。一方で、50%弱は地元、メイン、準メイン先ではないということで、御行からコンサルティングやコントロールが効きにくい先だと

思われるが、他行との連携を含めどういったアプローチをしていくのか。

- A9 : マツダのサプライヤー含めた Tier1、Tier2 は我々のメイン先がほとんどである。従って、そうした取引先における影響はかなり大きいと思っており、資金需要の観点でもかなり寄与している。マツダのサプライヤーについては、取引行がどこかはあまり関係がない話で、サプライヤー全体をどうするかが課題だと考える。メーカー、サプライヤー、各金融機関と連携しながらやっていくことが原則かつ必須だと考える。
- Q10 : アセットマネジメント分野について、ストック重視に変えていくとのことだが、その比率を変える中でアセットマネジメント業務から上がる収入の絶対額は増えていくのか。ストック収益比率 70%時における残高目標は示せるのか。
- A10 : アセットマネジメント業務に関しては、今年度、意識改革、ビジネスモデルの変革をどうするかに注力したいと考えており、フローからストック収益に変えていくのが今年度の目標になる。従って、収益は、2、3 年は厳しいと思っており、将来的にはストック収益を 70%程度まで引き上げていく。その際に、残高の詳細も出していく。この分野も当社グループのビジネスの柱になると考えるが、しばらく時間がかかる。その中で、ひろぎん証券と広島銀行の役割も変わってくると考えている。
- Q11 : HD の成長戦略は理解できた。子会社で一番大きい銀行である広島銀行がどういった成長の絵が描けるのか教えて頂きたい。
- A11 : 来年度に向けてのキーワードは成長である。自己資本が長年の懸案だったが、相応の水準にきたことで従来の強みであった法人分野を徹底して強化していきたい。それに銀行だけでなく、グループの営業力を強化すれば、より相乗効果が出てくると考えている。
- 課題は、有価証券ポートフォリオをいかにスピード感持って再構築していくか。また、個人分野のアセットマネジメント分野、個人ローン分野、それぞれ両方ともストック化をしっかりと強化していきたいと考えている。特に、ゴールベースアプローチに基づいて、ファンドラップやNISAを活用する中、積立額を地道に増やしていくことに取り組んでいく。
- Q12 : 不動産リース、航空機リースへ参入すると記載しているが、次期中計で、ある程度検討から実行に移っていくことを期待しても良いのか。また、取り組んでいく際の強みはどのように認識しているのか。
- A12 : ひろぎんリースについては、元々、他社との合併会社であり、当社の出資割合は 20%程度であったが、HD 化した時に 100%子会社化した。そのプロセスの中で自己資本が 20 億円程度まで下がったことから、リスクテイクの余地が少なかったが、2023 年度末に 50 億円出資し、資本金が 70 億円程度まで増加したことで、リスクテイクできる余地が出来つつある。まだまだ十分だとは思っていないが、その中で新しい業務への取組みとして、こうした取組みを検討している。不動産リースは既に事業展開しているが、航空機リースは今後検討を進めていく。航空機リースについては、当社グループの強みである船舶関連のビジネスのノウハウを生かしながら、可能な限り、取り組んでいきたいと考えている。今後、ひろぎんリースが成長するために、新規分野のみならず、地元の中小企業の案件を積上げていく、つまり積極的なリスクテイクを展開していく必要がある。