

株式会社ひろぎんホールディングス

2023 年 12 月 7 日 一般投資家向け会社説明会における質疑応答

- Q1： 与信費用について上期 40 億円、下期 55 億円、通期 95 億円は保守的に見積もっているのか。または、与信費用を高く見積もらなければならない兆候があるのかを教えてください。仮に、現状、想定との与信費用に達しない場合、予想利益が上振れることになるのか、それとも外債処分を行う等、B/S 改善を進めるのか。
- A1： 下期 55 億円は、保守的に設定している。現状、個別の銘柄を想定しているものではない。仮に、想定した通りにならなければ、外債処分を含め検討していく。
- Q2： PBR、ROE や PER の中長期的に目指す水準の数値を記載いただいているが、これらの数値は次期中計の KPI のイメージか、もしくは中長期的なものなのか。また、これらの数値は外部環境、特に金利上昇等を織り込んでいるのか。
- A2： 次期中計は、期間 5 年を想定しており、当該数値は 5 年後を目途としている。次期中計における金利の前提は、マイナス金利が解除され、長期金利は 1.0%となることを想定している。
- Q3： 船舶ファイナンスの資金需要が高まっているとの発言があったが、一般的な事業会社と比較して、為替リスクや金利リスクが大きいかと考える。他の貸出先とは異なるリスク管理が必要になると想定するが、リスク管理の方法をご教示いただきたい。
- A3： ご指摘の通り、船舶セクターは、為替、金利リスクにより、変動が激しい業種だと認識しており、船舶ファイナンスは極めてリスクが高いと考えている。当社では、船主、案件を選別することでリスク管理を行っている。こうした取組みにより、外航船貸渡業については、現段階で要注意先以下の取引先はほぼない。また、新たなエネルギー源次第で、船舶セクターはより一層変革していくと考える。業界の変化に応じて、ファイナンスの方法も工夫していく必要があると思っているが、当社は船舶ファイナンスに関して、過去から取組みを強化しており、他社と比較して長い歴史を有しているので、柔軟に変化に対応できると考えている。
- Q4： HD 化以降、「地域総合サービスグループ」を目指すという発言を聞いている。社長自身が目指す地域総合サービスグループにはどの程度近づいたのか。従事者の意識の変化についても教えてください。
- A4： 当初想定していた以上に進んでいると感じている。新しい会社を数社設立し、想定よりもグループ連携が進んでいると感じており、将来の収益源となる案件も多数ある。従って、ホールディングスの第一ステージとしては順調であると認識している。次期中計でいかに結果を出していくのが最大の課題だと考えている。
- Q5： 今期 275 億円の当期純利益を見込んでおり、今後 450 億円を目指していくとの発言があった。1 年前に、当期純利益 300 億円を目指したかどうかと伺ったが、厳しいという返答だったと記憶している。当時と比べて、外的要因、内的要因について何が変わったのかを教えてください。
- A5： 外的要因については、金融政策の見直しが挙げられる。当時は、見通しが不透明であったが、現状では、金利の見通しが固まってきた。政策金利の見直しにより、資金利益にはプラスとなる見通し。内的要因については、銀行以外のグループ子会社のコンサルティング業務収益の積上げが見込める。この二つの要因により、当期純利益 450 億円を想定できるようになった。

- Q6：非資金利益のうち、シンジケートローン・船舶関連手数料が増加している。こうした収益は、一過性でボラティリティが高いと思うが、今後も成長を期待して良いのか。
- A6：足元、地元の中小企業の資金需要はそこまで強くない。貸出金における成長ドライバーとしては、船舶関連とストラクチャードファイナンスだと考えている。また、広島市を中心に再開発事業の案件が多く、これらの案件が顕在化していく。こうした資金需要を取り込むことにより、貸出金は増加していくと想定している。
- Q7：説明の中で、RORAに拘っていくという思いを感じた。RORAに着目することに至った背景や議論等があれば、ご教示頂きたい。
- A7：当社グループの弱点は、有価証券ポートフォリオである。2～3年を目途に、残高2兆円、利回り1%のポートフォリオへ再構築を進めていくとともに、非金融分野での収益積上げや貸出金のボリューム増加により、RORA改善を進めていく。また、銀行の営業店において、RORAは浸透していると考え。今後、金利が上昇する局面において、本部から適切な指示を出すことでRORA改善に取り組んでいく。
- Q8：清宗頭取に質問したい。持株会社化によって、広島銀行の従事者の意識がどのように変わったか、清宗頭取が感じる事があれば教えて頂きたい。
- A8：ホールディングスの立ち上げから3年が経過した。ホールディングス立ち上げの際から営業担当の役員として携わってきたが、当初は、組織において銀行が中心という考え方が残っており、グループ会社との連携を進めていくことは困難であった。しかしながら、現在では、例えば証券との連携については、銀証連携という言葉がしっかりと組織に浸透しており、お客さまに対する銀行、証券の役割分担が進んできた。また、リースについては、従前であれば、銀行員にとっては、リースよりも貸出金を優先する考えが根底にあった。しかしながら、現状では、取引先のニーズに応じて適切な提案を行うことが出来るようになってきている。この3年間で、意識が大きく変わってきたと感じている。また、人事労務分野については、以前であれば、提案を行うインセンティブが銀行員にはなかった。現状では、銀行の従事者が、取引先を訪問のうえニーズ喚起し、銀行以外の子会社に連携するという仕組みが出来つつある。今後、各トランザクションの質をいかに向上させ、ビジネス化していくのが重要である。こうした取組みを進めていくことは、当社グループのパフォーマンス向上にも大きく影響すると考えており、ひろぎんホールディングスの専務、広島銀行の頭取という立場としても非常に期待している。
- Q9：広島には船舶セクターや自動車セクターがあるが、全国各地域には半導体産業の進出が非常に話題となっている。広島においてもマイクロン・テクノロジーが工場拡張を公表しているが、広島経済や御社のビジネスにとって影響はあるのか。
- A9：マイクロン・テクノロジーは約5,000億円の投資を予定しているが、製造品がメモリーであるため、直接的に貸出金が増加するといった影響はないと考えている。ただし、地域においては、人口の増加や住居の新設といった地域にとってのプラス要素等、非常に効果が大いと考えている。

以上