

株式会社ひろぎんホールディングス
2024 年 3 月 25 日「パーパスの制定」・「中期計画 2024」に係る
機関投資家向けスモールミーティングにおける質疑応答

Q1：中期計画 2024 で ROE7%を経営指標として掲げているということは、5 年間で現状比 3 割～4 割程度の増益が必要だと認識している。増益を達成するために、中計期間中に取り組んでいくことを具体的に教えていただきたい。

A1：①地域開発ビジネス、②法人分野、③有価証券運用・ALM、④非金融分野、⑤ウェルスマネジメント、⑥IT・デジタル・MEJAR 関連の、主に 6 つの分野に注力していく（「パーパスの制定・中期計画 2024 について」の p.19 に記載）。

地域開発ビジネスにおいては、収益化を目指していくうえでの土台として、昨年 9 月にグループ再編を実施し、不動産仲介業を行うひろしま信愛不動産の親会社である信愛トータルサービスに関連会社化した。この会社を活用することにより、アセットマネジメント業務を含む不動産・地域開発ビジネスにおける収益化を図っていきたい。法人分野（エクイティ・船舶ファイナンスを含む）においては、当社の強みであると考えている。この強みを更に伸ばしていくために、中計期間中の 5 年間で 100 名程度の増員を行う。

有価証券・ALM 分野においては、今後の金融政策の変更を見越した対応として、7 名程度の増員を予定している。特に有価証券分野は、現状の利回りが 0.36%程度であり、当社の課題だと認識している。リスクアセットの配賦や分散投資を一層進めることで、中長期的に残高 2 兆円、利回り 1%、ネット収益 200 億円のポートフォリオへの再構築を実施していく。非金融分野においては、人材・観光ビジネスを強化することで、現状比 +40 億円の収益を目指す。ウェルスマネジメントについては、増員は検討していないものの、フローからストックへのビジネスモデルの転換を図ることで、現状比 +10 億円の収益を目指す。IT・デジタル・MEJAR 関連については、IT・DX の専門人材の増員を図り、業務効率化や新たなビジネスの創出に挑戦していく。

Q2：金融政策（金利）の見通しと感応度を教えていただきたい。

A2：中計の前提となる金利の見通しについては、国内は、無担保コール ON 金利で 0.15%、10 年国債金利で 1.5%程度、海外は、FF 金利 3.0%、米 10 年国債金利 3.75%程度を想定している（「パーパスの制定・中期計画 2024 について」の p.21 に記載）。国内では、先日マイナス金利の解除があったが、今後の急激な金利上昇は想定していない。預金、貸出金とも、追随率が 40%～50%程度だと見込んでいる。

Q3：中間決算時から比べると、足元の TIBOR は 18bps 程度上昇するなど、金利情勢は大きく変化している。足元の TIBOR 金利は、金融政策における今後の追加利上げを織り込んだ金利水準となっているとお考えか。

A3：その認識である。

Q4：2024 年 1 月に子会社としてひろぎんライフパートナーズを設立したが、中期計画 2024 における施策との関連性を教えていただきたい。

A4：アセットマネジメント業務におけるこれまでのアップフロント主体のビジネスから、ストック主体（残高の積上げ）への変革を図っていくための施策の一環として、ひろぎんライフパートナーズを設立した。同社を活用し、ゴールベースアプローチに基づき、提携先の幅広い商品からお客さまに最適な提案を行っていく。ネット証券との提携等を通じて、当社では接点が少ない若年層の顧客に対して、アプローチしていく。当面の間は、収益性は厳しいと考えているが、将来的には同社で構築した基盤を生かすとともに、投資顧問業への参入を検討している。

Q5：ひろぎんライフパートナーズの設立に伴い、広島銀行およびひろぎん証券のビジネスにはどういった影響があるか。

A5：既存の顧客については、引き続き、銀行と証券がお取引させていただく。先ほど申し上げた通り、ひろぎんライフパートナーズは、銀行・証券とあまり接点がない若年層のお客さまをメインターゲットとしており、同社を活かして、将来の顧客基盤を構築していきたい。

Q6：ひろぎんホールディングスの地元での知名度は相応であると認識している。ひろぎんライフパートナーズをどのように活用し、若年層の顧客へアプローチしていくのか教えていただきたい。

A6：広島県内では、当社グループではなく、ネット証券を活用しているお客様が非常に多いというのが実態。ひろぎんライフパートナーズが、すでに顧客基盤を獲得しているネット証券と提携することで、当社グループと取引がないお客さまとの接点を拡大していく。

Q7：外債の運用方針として、「逆ザヤの固定債削減・変動債への投資」との記載がある（「2023 年度中間決算の概要」p.24）。この方針は、金利上昇局面における金利リスク低減のためと理解しているが、米国の金利下降局面でもこの方針を堅持するのか。また、IRRBB への影響はあるのか。

A7：外債の運用方針については、マーケットの動向に鑑み、再検討をしていく。金利リスクについては、十分にリスクテイク余力がある状態であると認識している。IRRBB についても、同様に、リスクテイクの余力はあると考えている。

Q8：今後の有価証券の運用方針は、短期的な益出しではなく、中長期的に安定的なリターンを構築するという理解で間違いはないか。

A8：ご理解の通り。加えて、これまでは、十分に有価証券分野にリスクアセットを配賦出来ていなかった。今後は、単年度における益出しの抑制および適正なアセットの配賦により、残高 2 兆円、利回り 1%のポートフォリオの構築を進めていく。

Q9：PBR 1 倍に向けた取組みとして、非財務戦略を掲げているが、ひろぎんホールディングスの成長戦略に関する投資家へのアピール等を含めた具体的な取組みを教えていただきたい。

A9：当社の強みである法人分野の成長戦略をアピールしていきたい。特に、従来から事業承継や M&A には注力しており、実績、顧客からの信頼もあると考えている。加えて、ホールディングス化して以降、非金融会社も数社設立しており、これらの会社が、今後グループ収益に大きく寄与してくると期待している。ただし、収益化の実現には人的投資が必要であるので、適正な人員配置およびトレーニング・出向などを通じて、人材育成を着実に進めていく。

Q10：ひろぎんホールディングスの強みは法人分野であると認識しているが、法人分野が強みとなった背景と、今後の中計期間中において、この強みはどのように生かしていくのか。

A10：今でこそ多くの地方銀行が取引先の事業性評価に力を入れてきているが、当社は他行に先駆けて取組んできた。事業性評価への取組みを通じて、取引先の強み・弱みを把握し、様々なソリューションを提案するノウハウが備わってきた。また、法人のお客さまの課題解決に向けて幅広いソリューション提案をするために、ホールディングス化以降、多くの子会社を設立してきた。今後は、各社のクオリティを向上することにより、お客様のニーズにワンストップで対応できる体制を構築し、当社の強みである法人分野を更に伸ばしていく。

Q11：中期計画 2024 の注力分野である地域開発ビジネス・不動産分野における取組みについて教えていただきたい。

A11：広島市内を中心に不動産の再開発案件が多数ある。こうした案件を進めていくなか、収益の軸となる貸出金に加えて、ひろぎんエリアデザインを中心とした行政・取引先とのコンサルティング契約によるフィービジネス、関連会社化した信愛トータルサービスを中心としたアセットマネジメントビジネスでの収益化を図っていく。アセットマネジメントビジネスについては、中期計画 2024 の後半に本格的に着手していきたい。

Q12：ひろぎんホールディングスにおける人的資本投資の特徴を教えてください。

A12：中計期間中の 6 つの注力分野に関して、出向やトレーニーにより外部から知見を取り込んでいくとともに、外部企業とのアライアンスを強化していく。一方で、人材の多様化が進むなかでは、マネジメントがますます重要になってくるため、管理職のマネジメント教育にも注力していく。

Q13：デジタル分野における人材確保、人材教育の進捗度合いについて教えてください。

A13：デジタル分野については、毎年 6 名程度新卒採用を行っている。また、昨年には、東京にサテライトオフィスを開設することで、東京駐在のキャリア採用が可能となった。今後も多様な働き方をサポート出来る体制を整備していきたい。

Q14：広島でも半導体関連産業が設備投資を行っていくと認識しているが、経済面での地域への波及効果はいかがか。

A14：東広島にはマイクロン・テクノロジー、呉にはディスコといった半導体関連企業が工場を有している。しかしながら、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ものの、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経済面で、プラス要素があると考えている。

Q15：中計達成に向けての懸念点について教えてください。

A15：与信コストが挙げられる。昨今では、外部環境の変化が大きいなか、正常先からの破綻が起こり得る可能性がある。また、中計における注力分野への人員の再配置が、計画通りに行えるかというのも気になる点である。計画通りの人員再配置を実現すべく、本部業務における業務効率化を着実に進めていかなければならない。加えて、社内 IR の一環として、従業員向けに中計の社内説明会を実施したが、会社の目指す姿と、従事者個人の目標を同じベクトルに向けていくことの難しさを実感した。引き続きこうした活動を通じて、組織と個人の目指すべき姿についてのベクトルを合わせていく。

Q16：資本政策の方針を教えてください。

A16：当面は現状通り、配当性向 40%と機動的な自己株式取得を行っていきたい。株主還元の方針の見直しは、マーケット動向に鑑みて、都度検討していく。

Q17：現状の株価評価について、また PBR1 倍に向けてのトップとしての思いを教えてください。

A17：株価は、個人的にはまだ低いと感じている。地域の活性化と当社グループの強みである法人取引を更に伸ばしていくことで、PBR 1 倍に近づけていきたい。

Q18：自己資本比率目標を 11%に定めた背景、配当性向について業界横並びに考えている理由、AT1 債の活用検討状況を教えてください。

A18：ワーストシナリオを考えた際に、普通株 Tier1 比率が 6%程度まで低下するリスクがあるなか、ホールディングス 11%、銀行 10%程度の自己資本比率が必要だと認識している。ただし、自己資本比率がもし大幅に上振れることがあれば、株主への更なる還元を検討していく。配当性向については、現状の水準を当面維持していく方針。収益の積上げが実現すれば、還元の見直しを検討していく。AT1 債については、現状検討していない。

Q18：政策保有株式の縮減状況について教えてください。

A18：来年度末（'25 年 3 月 31 日）で、純資産対比 20%未満（時価ベース）を目指している。引き続き縮減は進めてきており、今年度末では純資産対比 22%～23%程度となる見通し。

Q19：政策保有株式の売却益は、中計に織り込んでいるか。織り込んでいない場合は、収益の上振れ要因となるのか。

A19：ほとんど織り込んでいないので、上振れ要因となる。

Q20：政策保有株式の売却により収益が上振れた場合は、株主還元の対象となるか。

A20：自己資本比率 11%程度を維持するなかで、都度検討していく方針。

Q21：他の地方銀行と比較した際の、ひろぎんホールディングスへの投資価値（アピールポイント）を教えてください。

A21：当社の主要エリアである広島は、観光面や産業面で非常に大きなポテンシャルを秘めており、更に魅力ある地域にしていきたいと考えている。そのために、次期中計では地域活性化指標を目標として掲げ、地域・行政へ能動的に働きかけることで地域活性化を目指している。こうした取組みが、広島という地域の更なる魅力向上につながり、当社グループの投資価値としての魅力向上に繋がればと考えている。また、当社は他行に先駆けて単独での持株会社化を実施しており、当社のグループ連携は他行にはない強みであると考えている。グループ会社のクオリティ向上も進んでおり、今後の当社グループの収益面の向上に期待していただきたい。

Q22：メインバンク社数等の計数は気にしているか。

A22：メインバンク社数は重視している。現状は広島県内で 37%程度のシェアであるが、40%程度を目指していきたい。売上高 5 億円～100 億円規模の取引先シェアを一層拡大するとともに、スタートアップ企業に対するエクイティでの支援等を進めていく。

Q23：グループ連携の進捗について教えてください。

A23：想定よりもグループ会社との連携が早く進んでいると感じている。特に、人事労務分野の案件については、ひろぎんヒューマンリソースの取引先との顧問契約数は 100 社を突破した。引き続き銀行か

らのトスアップを中心に、グループ連携を進めていきたい。

Q24：スモール・スタートアップ企業に対するエクイティ案件の今後の展望について教えていただきたい。

A24：エクイティ案件に関連する収益として単年度で10億円程度を積み上げていきたいと考えており、投資額についても500億円程度に積み上げていきたい。

以上