

株式会社ひろぎんホールディングス

2024年11月26日 一般投資家向け会社説明会における質疑応答

- Q1：貸出金平残が年率で10.4%伸びているが、要因を教えてください。
- A1：地元取引先の設備資金需要および船舶関連における資金需要が旺盛であることが要因である。
- Q2：事業性貸出（短プラ連動）の引上げ状況について、長期の貸出金の引上げ割合は高い一方で、短期の貸出金の引上げ割合は低くなっているが、理由を教えてください。
- A2：短期の貸出金は、貸出期日が到来し既存借入の借換を行う際に金利更改となる。つまり、貸出期間が3か月超であり、金利更改のタイミングが到来していないため、割合が低い。長期の貸出金については、約定返済日に金利更改が行われ、1か月毎の約定返済が大半である。そのため、割合が高くなっている。
- Q3：メガバンクやネット銀行が預金の増強に注力しているなか、粘着性のある預金を獲得していくにあたり、貴社の施策を教えてください。
- A3：現状は、預金残高は順調に推移していると認識している。ただし、将来的には人口減少や相続預金の流出などを主因とした個人預金の減少に危機感を抱いており、さまざまな施策を進めている。具体的には、CA（コンサルティング・アドバイザー）が中心となり、世帯を含めた富裕層へのアプローチによる預金の増強に注力している。また、ひろぎんアプリをはじめとした非対面チャネルを活用した決済性預金の獲得を進めている。法人については、これまで、取引先に対して貸出金ニーズへの対応が中心であった。今後はより一層取引先との預金取引状況を注視する中、預金増強を進めていく。また、法人のマス層に対しては、WEBでの取引拡大を通じて、決済性預金の獲得を図っている。
- Q4：地方公共団体、政府向け貸出が増加しているが、理由を教えてください。
- A4：日銀借入（固定金利）の増加により、日銀差入担保用として政府向け貸出が増加したことが要因である。これは、日銀預け金よりも、高い収益を獲得するために実施しているものであり、政府向け貸出は中長期には減少していくと認識している。
- Q5：預貸率が約9割となっているが、預貸率の上昇が、新規の貸出金への制約につながることはあるか。
- A5：現状では問題ないと認識している。ただし金利のある世界において預金は極めて重要であり、先ほど述べた施策を通じて預金の増強を図っていく。
- Q6：しまなみ債権回収の業務粗利益が好調である。しまなみ債権回収の業績が好調であることは、不良債権の増加を連想させるが、実情を教えてください。
- A6：サービスについても他社との競合が熾烈になっており、案件数自体は低下傾向にある。そういった環境のなか、しまなみ債権回収は事業の方向性を「回収」から「再生」へとシフトしており、不良債権の増加につながっているとは認識していない。
- Q7：政策金利が0.5%の場合の中計最終年度のROE、当期純利益への影響を教えてください。
- A7：当期純利益500億円超、連結ROE9.0%程度を見込んでいる。なお、政策金利が1.0%の場合は、中計最終年度に当期純利益600億円弱、連結ROE9.5%程度を見込んでいる。
- Q8：中計最終年度の目標に対して、船舶ファイナンスの進捗は順調だが、残高をさらに積み上げていくのか。また、その他の注力分野に関して、進捗状況を教えてください。

A8：船舶ファイナンスについては、中計最終年度に残高1兆1千億円の目標を掲げており、順調に残高を積み上げている。ただし、外貨調達やリスク・アセットの観点から、過度な積み上げは困難であり、今後の積み上げについては状況を見ながら判断していく。

地域開発ビジネスでは、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て、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の獲得が進んでいる。

法人ソリューションは、従来からの当社の強みであり、案件の大小はあるものの事業承継やM&Aといった分野で着実に案件を獲得している。加えて、補助金のサポートビジネスにも注力しており、通期で2億5千万程度の収益を確保できる見通し。

ウェルスマネジメントについては、フローからストックへのビジネスモデルの転換を図っている最中であり、収益面での貢献は難しい面がある。体制の見直し等を通じて、効率化を進めていきたい。

有価証券については、アセットの入替、市場環境やリスクテイク状況に応じたALM戦略の多様化を通じて、収益面は改善傾向にある。

Q9：楽天グループとの連携について、背景や今後の見通しについて教えていただきたい。

A9：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を強化するために、楽天グループ（楽天証券、楽天生命、楽天カード）との連携を強化している。楽天グループの顧客ネットワークを活用し、若年層の顧客との接点を強化することで、将来の顧客基盤を構築していきたい。

Q10：ひろぎんリースの業績が好調な理由を教えてください。

A10：地元4県の主要産業である製造業の取引先において設備需要が旺盛であることが要因である。

Q11：預け金が約1兆円減少しているが、理由を教えてください。

A11：マイナス金利政策解除を受けて、より収益が見込める資産へシフトしたため、日銀の預け金が減少している。

Q12：個人預金の年率が2.1%と順調であるが、預金増強に向けて現在注力している施策があれば教えてください。

A12：ひろぎんアプリをはじめとした非対面チャネルを活用し、決済性預金の獲得に注力している。地元の地方銀行や信用金庫が積極的に定期預金のキャンペーンを実施しているなか、当行においてもタイミングや適用金利を検討するなかで適時実施しており、こうした施策が預金確保の下支えにつながっていると考えている。

Q13：はたフルの取組みについて教えてください。

A13：当社、中国電力、マツダ、広島県の4社が連携するなか、広島県の転出超過問題解消に向けて今後の具体的な取組みについて協議している状況。組織の枠を超えて人がつながり、誰もが自分らしく働くことのできる魅力的な職場を広島で増やしていくことを目指し、さまざまな施策を検討している。

Q14：政策金利が上昇し、想定よりも利益が積み上がった場合には、連結BPSの計画（中計最終年度の計画：2,000円以上）を上方修正するのか、それとも連結ROEの計画（中計最終年度の計画：7%以上）を上方修正するのか。

A14：当社の自己資本は他行と比較しても決して十分ではないと認識しており、現在の水準である11%程度まで積み上げてきたと認識している。十分な自己資本がなければ、貸出金やエクイティ投資へのリスクテ

クや自己株式取得といった資本施策を展開することはできない。こうした施策を展開していくためにも、自己資本を積み上げていきたいと考えている。

以上