株式会社ひろぎんホールディングス

2025 年 3 月 13 日開催　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：　広島県内の預金が他県と比較して増加している要因および貴社の法人預金獲得に向けた施策について教えてほしい。

A1：　広島県内の預金が特別に増加している実感はないが、法人預金および公金は他行との競争が激化している。遺言信託等の富裕層向けコンサルティング、アプリ活用を通じて預金増加を図っていく。また、法人預金の新規開拓に注力していく。

Q2：　預金獲得に関して、他行との競合状況を教えていただきたい。

A2：　信用金庫や信用組合が金利を上乗し、攻勢を仕掛けてきている。取引先によっては防衛策を講じるが、全ての取引先に対して一律の防衛策を講じることは、預金コストの観点から難しいと感じている。

（廣江専務）

一部県外の地銀も預金獲得に積極的である。

Q3：　有価証券運用における債券のロスカットの方針や目指すデュレーションの目安について教えてほしい。

A3：　低利回りの債券は、公表している当期純利益（350 億円）を維持する範囲内で、ロスカットを進めていく方針である。デュレーションについては市場環境を見ながら随時適切な基準を検討している。

Q4：　中期計画の見直しを検討するなかで、BPS の変更は検討していないとのことだが、その理由は。また、ROE を上方修正しつつ BPS を据え置くことは、還元方針の強化に繋がるのか。

A4：　利益水準を踏まえると BPS2,000 円以上の達成は困難だと試算している。現状配当性向 40%程度を変更するつもりはない。利益の上振れ分は、自己株式の取得を検討していきたいと考えている。

Q5：　中期計画の計画対比でリスクアセットを増加させる可能性はあるか。

A5：　自己資本比率の制約があるため、大幅な増加は考えていない。

Q6：　広島県内の上場企業が、自己株式取得を活用した政策保有株式の縮減を先日公表していたが、貴社の名前はなかった。政策保有株式の保有方針を再度教えていただきたい。

A6：　原則として地元の取引先については保有する方針である。地元以外の取引先については、対話を継続する中で縮減を進めていく方針である。

Q7：　政策保有目的から純投資保有目的に保有目的を変更した株式に対する当局の目が一段と厳しくなっているが、貴社の方針は如何か。また、内閣府令の改正に伴う開示内容の変更に関して、社内での議論は進んでいるか。

A7：　純投資目的として保有する基準を設定している。基準を満たさない銘柄は政策保有目的のまま売却し、基準を満たしている銘柄については、今後も継続して保有する可能性はある。

（廣江専務）

開示内容については社内で十分議論を進めている。

Q8：　当局がリスク管理の強化を促している仕組貸し出しへの対応状況は。

Q8：　仕組貸し出しの残高は極めて僅少である。

Q9：　事業性貸出の伸びは今後も継続すると想定しているか。

A9：　今年度は事業性貸出が大きく伸びたが、今後は一定の成長に留まると想定している。地元取引先の設備投資の増加が大きな要因だが、継続するとは考えていない。ただし、当行の広島県内の貸出シェアは

3 割強に留まっており、成長の余地は残されていると考えている。下位行が預金の獲得に苦慮していることを事業機会と捉えて、貸出シェアの増加を図っていきたい。

Q10： 広島市内の再開発案件の進捗はいかがか。

A10： 足元では、呉市（音戸の瀬戸公園跡地）での高級ホテルの誘致等、複数のホテルの新設案件を抱えており、それに伴いエクイティ・デッドとも増加を見込んでいる。通過型観光から滞在型観光へのシフトを後押しし、インバウンド需要を取り込んでいくためにも、こうした案件には積極的に関与していきたいと考えている。

Q11：中期計画を政策金利 0.25％で策定しているが、現行の政策金利状況を踏まえた ROE の見通しを教えていただきたい。

A11：現在見直しを検討しており、改めてご報告させていただく。

Q12：特に改善したいグループ会社はあるか。

A12：ひろぎん IT ソリューションズのビジネスモデルを見直す必要がある。現状、同社では銀行からのトスアップを受け中小・零細企業向けにソフトウェアを販売することがメインのビジネスモデルになっている。今後は、より付加価値のある IT コンサルティングを主力ビジネスにしていく必要がある。また、ひろぎん証券は、仕組債の販売停止以降、業績が低調に推移しており、改善が必要だと考えている。

Q13：中長期的に円高基調の兆しがみられる中、シップファイナンスへの影響はどのように考えているか。中計の残高目標を下方修正する可能性はあるか。

A13：130円～140円程度の円高水準であれば問題ない。勿論、為替、金利リスクによる変動が激しい産業で、相応のリスクは抱えているが、当社における船舶ファイナンスの歴史は長く、リスク管理面に懸念事項はない。現状の市場環境では、中期計画の残高目標を下方修正する必要はないと考えている。

Q14：楽天グループとの業務提携状況を教えていただきたい。

A14：カード・保険・証券を中心に業務提携を進めている。楽天グループのブランド・プラットフォームを活用し、若年層の顧客との接点を強化することで、将来の顧客基盤の構築に繋げていきたい。

Q15：大手金融では初任給を 30 万円とした企業があるなか、初任給の改定と人件費増加の見通しについて教えていただきたい。

A15：初任給は 25 万円としており、地元企業の水準を比較材料としている。人事制度の抜本的な見直しにより、年間 20 億円のコスト増加を予定している。具体的には、銀行以外のグループ会社の若年層の給与水準を銀行の給与水準と一致させることを予定している。加えて、シニア層の給与体系について、職位定年後の給与の下落幅を抑えることを検討している。

Q16：地銀再編について社長の所見を教えていただきたい。

A16：全国的には再編が進む可能性は高い。中四国地方の銀行は事業規模が同程度であることから、再編は進みにくいと考えている。

Q17：インフレが継続する一方で金利が上昇しない場合の経営方針を教えていただきたい。

A17：現中計は、積極的な投資による経営基盤の強化を掲げているが、必要に応じて投資抑制・コスト削減方針へシフトしていく。

以上