

**株式会社ひろぎんホールディングス**  
**2025年5月26日 一般投資家向け会社説明会における質疑応答**

- Q1：2025年度の与信費用は、米国の関税政策が地域経済に与える影響を考慮して保守的に計画したのか。
- A1：2025年度の与信費用は70億円を計画している。関税影響が大きいと想定される船舶関連の与信残高は9,700億円程度、自動車関連の与信残高は1,700億円程度であり、その多くが正常先である。こうした状況を踏まえると、米国の関税政策が今年度の与信費用に与える影響は、軽微であると考えている。
- Q2：自己資本比率11%程度を維持する方針と今後の利益計画を踏まえると、繰上返済率は50%超となることが試算される。改めて株主還元方針をご教示いただきたい。
- A2：配当性向40%程度に加えて機動的な自己株式取得を実施する方針に変更はない。利益が上振れした場合は、自己株式取得額の増加を検討する。また、将来に向けた成長投資として、新規事業やシステム・DX関連の投資を積極的に進めていきたいと考えている。
- Q3：経費が中期計画の見直し前対比で95億円増加しているが、詳細を教えてください。
- A3：人的資本投資やシステム関連投資を見込んでいる。併せて、戦略的な経費の活用による物件費の増加も織り込んでいる。
- Q4：2025年度計画のROEは7.8%と、地銀セクターのなかでも高水準である。一方で、2028年度計画のROEは9.5%超に留まっており、2027年度計画としてROE10%を公表した他社と比較すると、ROEの改善スピードが遅いように感じる。ROE目標を早期に達成するにはどのような施策に注力する必要があるか。
- A4：前倒しでROE計画を達成するには、広島銀行の強みである法人分野における取組みがカギとなる。ストラクチャードファイナンスや船舶ファイナンスといった、通常の事業性貸出よりも収益性が高い分野への取組みを強化する必要がある。また、M&Aや事業承継ビジネスといった非資金分野にも注力し、早期達成を目指していきたい。
- Q5：グループ全体における人員配置計画について教えてください。
- A5：総人員は横ばいを想定している。本部の企画・事務部門における業務の断捨離やDX・ITを活用した効率化および積極的なキャリア採用を通じて、注力分野への人員の再配置を進めていく。
- Q6：預金の獲得施策について教えてください。
- A6：預金収益の可視化を通じた預金獲得意識の醸成を企図し、支店の収益管理方法の見直しを実施した。対面では、CA（コンサルティング・アドバイザー）が中心となり、遺言信託を活用した相続対策に注力しており、2025年度の遺言信託獲得件数は350件のほり、累計では2,000件超となっている。非対面では、ひろぎんアプリ等を活用し、決済性預金の獲得に注力している。また、店頭での預金獲得を企図し、これまでは基幹店舗の支店長が同地区の小規模店舗の支店長を兼任する体制としていたが、昨年、小規模店舗に専任の支店長を配置する体制へと変更した。
- Q7：短期プライムレートの引き上げ時には、短プラベースの長期貸出金の約定金利は即刻引き上げとなる仕組みとなっているのか。

A7： 約定金利は短期プライムレートに連動して引き上げとなる。

Q8： RORA の改善に向けたウェルスマネジメントに関する取り組みの進捗状況は如何か。

A8： フローからストックへのビジネス改革を進めているが、成果が出るまでは、もう少し時間がかかると考えている。

以上