

株式会社ひろぎんホールディングス

2025年6月12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

①関税

Q1：地域の主要産業である自動車サプライヤーへの関税影響が長期化した場合の見通しを教えてください。

A1：自動車関連の取引先の多くが正常先であり、急激な劣化は想定していない、関税影響が短期間（1年程度）なら影響は軽微であるが、長期間（5年程度）続くと影響は大きいと考えている。

Q2：関税影響による取引先の資金需要や投資意欲の変化について教えてください。

A2：製造業を中心に一部の取引先で投資の先送りが見られる。現状では船舶関連の取引先への影響は特段ない。

②再編

Q3：近隣他行の再編について社長の考えを教えてください。また、貴社における地域外の銀行との統合の可能性について教えてください。

A3：中四国地方では当面統合は起こらないと考えている。当社は、「地域総合サービスグループ」を掲げており、地元4県（広島県、岡山県、山口県、愛媛県）に関連のない銀行との統合は検討していない。

③預金

Q4：預金の金利上昇に伴い、普通預金から定期預金へのシフトが起こる可能性の高さについてお考えを教えてください。

A4：現状の小さな金利差でも既に定期預金へのシフトは一部始まっており、今後さらに進むと考えている。

Q5：期間が長期間で金利が高い定期預金は競争優位性があるように思えるが、今後こうした商品の取扱いを強化していく可能性について教えてください。

A5：預金増強に向けて、ご指摘のとおり差別化やプロダクト開発は必要と認識しており、今後検討していく。

Q6：マネタリーベースの減少が日本国内の預金動向に与える影響について社長の考えを教えてください。

A6：日本国内の預金は潤沢であるが、今後は人口減少や「貯蓄から投資への移行」といった要因によって減少していくことが自然だと考えている。地方銀行にとっては地域内での預金シェア確保が最重要である。

Q7：貴行の個人取引先における「貯蓄から投資への移行」の状況を教えてください。

A7：地方では高齢者層が多く、依然として預金志向が強い。若年層へのアプローチは、ひろぎんライフパートナーズを活用し提携先のネット証券との連携について対応していく。

Q8：預貸率が高まっているなか、どの程度まで許容出来ると考えているのか教えてください。

A8：現時点では特段問題ないが、預金と貸出金の差が4,000～5,000億円程度までは許容可能だと考えている。

Q9：個人預金の伸び率が落ちてきている要因を教えてください。

A9：主な原因は人口減少と他行の高金利攻勢である。高金利で獲得した預金は直ぐに流出してしまうことから、現状キャンペーンを活用した預金獲得には注力しておらず、守るべきメイン先への対応を優先して

いる。

Q10：法人預金の獲得施策について教えていただきたい。

A10：貸出金シェアに応じた預金シェアの獲得および純預金先へのアプローチを強化している。

④資本政策

Q11：中四国地方の他行と比較して貴行の ROE が高い理由について、社長のお考えを教えていただきたい。

A11：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水準だと認識している。すなわち、分母が僅少であり、ROE が相対的に高く見えると考えている。収益性も近隣他行と比較すると高いと考えているが、分母（自己資本の額）による影響が大きいと考えている。

Q12：金利上昇に伴い、収益変動リスクが高まる中で、資本を増加していく方針はあるのか。

A12：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、中計最終年度（2028年度）にBPS2,000円、すなわち自己資本6,000億円まで積み上げていく計画としている。配当・自己株式取得等の株主還元、収益力強化に向けた資本活用、継続的かつ着実な自己資本の積み上げのバランスを意識した経営を進めていく。

Q13：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の発言があったが、自己資本比率 11%程度を目処に推移しており、一定水準は確保されている。発言の真意について教えていただきたい。

A13：資本が十分にあれば、更なるリスクテイクが可能になると考えている。

Q14：政策保有株式の方針を改めて教えていただきたい。

Q14：原則地元先については原則引き続き保有する方針としている。地元先以外について縮減交渉を進めていき、中計最終年度（2028年度）に純資産対比 15%未満を計画している。

⑤収益

Q15：含み損を抱えた円債について今後の方針を教えていただきたい。

A15：現時点の評価損を半分程度にするイメージで処分を検討している。

Q16：地域開発ビジネスの今後の成長可能性およびプライオリティについて教えていただきたい。

A16：広島市内は、中規模開発のニーズが非常に高く、行政と連携しホテルや商業施設開発などを進めている。また、広島には現状「アリーナ」と「国際会議が可能な施設（MICE）」の2つがなく、早期の整備に向けて、具体的な話も進んでいる。通過型観光から滞在型観光への移行を能動的に後押ししていくためにも、地域開発ビジネスのプライオリティは非常に高いと考えている。

以上