

株式会社ひろぎんホールディングス

2026年6月17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：船舶ファイナンスの残高は2029年3月期に1.3兆円を計画している。その実現可能性はどうか。
- A1：達成確度は高いと考えている。背景として、世界的な船舶のリプレイス需要が本格化していることに加え、近年の地政学的リスクの高まりにより、従来の航路が利用できず、輸送距離が長期化しているケースが増加している。その結果、輸送に必要な船舶数が増加しており、船主の資金需要は極めて強い状況である。当社グループにも多数の案件相談が寄せられており、案件不足を懸念する状況ではない。したがって、1.3兆円という計画については、十分達成可能な水準であると認識している。
- Q2：船舶ファイナンスの需要が強い中、ボトルネックはあるか。
- A2：現時点で大きなボトルネックはない。船価の上昇や船舶の大型化により、1隻あたりの融資金額は大きくなっている。このため、将来的には与信集中リスクが課題となる可能性はある。ただし、現状では自己資本比率や外貨調達に制約となって案件を取り逃しているといった状況は発生していない。当社グループとしては、船舶価値、オペレーターの信用力、リスクに見合ったスプレッド、船主の財務内容や自己資本投入余力などを総合的に判断し、収益性とリスクを見極めながら、選別的に案件に取り組んでいる。
- Q3：ひろぎんグループの強みと課題をどのように認識しているか。
- A3：当社グループの強みは、長年培ってきた事業性評価を起点とした法人ソリューション力である。広島銀行は、他社に先駆けて事業性評価に取り組み、財務情報だけでなく、事業内容や将来性を踏まえた取引先との対話を重視してきた。特に、自動車産業をはじめとする地域企業との取引において、バランスシートや損益計算書だけでは判断しきれない企業の実態を把握し、資金面・非資金面の支援につなげてきた実績があると自負している。このような関係性を基盤として、融資にとどまらず、M&A、事業承継、人材紹介、DX支援など、グループ各社の機能を活用した幅広いソリューションを提供できる点が強みであると考えている。
- 一方で課題としては、有価証券ポートフォリオの収益性向上が挙げられる。これまでポートフォリオの見直しを進めてきたが、今後さらに収益力を高める余地がある。この分野を着実に改善することが、当社グループ全体の収益性向上につながると考えている。
- Q4：半導体関連企業の資金需要について、どの程度の拡大を想定しているか。
- A4：マイクロメモリジャパンを中心とした大型投資による経済波及効果は非常に大きいと考えている。一方で、マイクロメモリジャパンについては、外資系企業であり、グローバルな資金調達体制や国からの補助金もあるため、当社グループが直接ファイナンスで関与する余地は限定的である。ただし、今後はサプライヤー企業の進出や設備投資が本格化していく可能性がある。特に、海外の一次サプライヤーが進出する際に、地元企業と連携する動きが出てくれば、二次サプライヤーを含めた資金需要やソリューション需要が期待できる。
- 現時点で具体的な金額を示せる段階ではないが、今後数年以内には具体的な案件や成果を示せる可能性があると考えており、引き続き取り組みを進めていく。
- Q5：半導体関連のサプライヤーは、既に広島県内に存在しているのか。それとも今後、県外・海外から進出してくると考えているか。
- A5：現時点で想定している一次サプライヤーは、主に海外企業である。マイクロメモリジャパンはシンガポールや台湾にも拠点を有しており、そうした拠点で取引のある海外サプライヤーが広島に進出してくる可能性があるとしている。そうした海外サプライヤーと国内企業、できれば地元企業とのマッチングを進め、二

次サプライヤーとして地元企業が関与できるよう支援していきたいと考えている。熊本のように国内大手メーカーが大規模に進出する構図とはやや異なり、海外サプライヤーの進出と地元企業との連携に期待している。

Q6：事業性貸出残高の成長率目標を年率6%へ引き上げているが、この水準をどのように受け止めればよいのか。

A6：年率6%という目標は、十分に達成可能な水準であると認識している。足元の事業性貸出残高が高い伸びを示していることを踏まえ、年率目標を引き上げた。ただ、今後は単純に残高を積み上げるのではなく、収益性の高い貸出金を中心に取り組んでいく方針である。低金利環境下では、バランスシートを拡大すること自体が収益確保のために重要であったが、金利のある世界においては、量だけでなく質、すなわち収益性を伴った貸出成長が重要となる。その意味で、収益性を確保しながら年率6%の成長を実現することは容易ではないが十分な達成可能な目標として設定している。

Q7：預金の年率2%成長目標について、実現可能性をどのように考えているか。

A7：預金の年率2%成長は、非常に高い目標であると認識している。足元の個人預金は2%には届いておらず、物価上昇による支払い増加もあり、預金流出圧力は強まっている。一方で、賃金上昇により家計への資金流入も増加しており、こうした資金をしっかりと取り込むことが重要である。具体的には、遺言信託など相続関連サービスの強化、休日でも住宅ローン・預金・運用の相談ができる拠点の整備、アプリを活用した決済基盤の強化などを進めている。預金獲得に関しては、特効薬があるわけではないが、こうした施策を積み重ねることで、預金流出の抑制と資金流入の取り込みを図り、目標達成を目指していく。

Q8：広島県外におけるひろぎんグループの強みは何か。

A8：当社グループは、広島県に加え、岡山県、山口県、愛媛県の「地元4県」を主要な営業基盤としている。広島県外においても、当社グループの強みは、貸出金利だけに依存しない法人ソリューション力である。具体的には、M&A、事業承継、人材紹介、DX支援など、グループ会社を含めた幅広い提案が可能である。他行との競争においても、単純な金利競争ではなく、こうしたソリューションの幅と質で差別化を図っている。広島県外であっても、当社グループの提案力を評価いただいている取引先とは、メイン取引を含めた深い関係を構築できている。今後も、金利を過度に引き下げるのではなく、付加価値の高い提案を通じて、地元4県での貸出成長を図っていく。

Q9：愛媛県における貸出の伸びが高い要因は何か。

A9：主因は船舶ファイナンスである。愛媛県今治市は、国内有数の海事クラスターを形成しており、多くの船主や造船関連企業が集積している。当社グループは、こうした地域特性を踏まえ、船舶ファイナンスに注力してきた。足元では船舶のリプレイス需要や船価上昇を背景に、船舶ファイナンスの資金需要が非常に強い状況であり、愛媛県における貸出残高の伸びが高くなっている。

Q10：自己資本比率について、将来的に10%から11%程度へ目標を引き上げる可能性はあるか。

A10：現時点では、自己資本比率10%程度を目安として考えている。金利環境や規制環境が大きく変化し、より厚い資本が必要であると判断される場合には、将来的に目標水準を見直す可能性はある。ただし、現時点では10%程度を維持することで、成長投資、株主還元、健全性のバランスを取ることができると考えている。そのため、現段階で自己資本比率目標を11%程度へ引き上げることは考えていない。

Q11：定期性預金の現状や今後の方針について教えていただきたい。

A11：定期性預金は今後増加していくと考えている。これまでは金利がほとんど付かない環境であったため、流動性預金を中心であった。しかし、金利のある世界に移行する中で、顧客の定期預金への関心は高まっている。ただし、高金利競争に過度に依存する考えはない。他行からの資金流入を目的としたキャンペー

ンについては一定の金利を付与する一方で、既存の流動性預金から定期預金への振替については、地域性を活かした商品設計などにより対応している。例えば、広島東洋カープやサンフレッチェ広島の成績に応じて金利を上乗せする商品など、地域のお客さまに支持いただける預金商品を展開している。近隣他行のキャンペーン動向は常に注視しているが、現時点で大きな預金流出は確認していない。今後も市場環境や競合状況を見ながら、適切に対応していく。

Q12：長期の定期預金について、ALM 上どのように金利リスクを管理しているか。

A12：期間 3 年の定期預金を募集した際には、金利スワップを活用し、金利リスクを抑制した。固定金利で調達したまま保有していた方が結果的に有利となる場合もあるが、広島銀行としては ALM 運営上、金利リスクをフラットに近づけることを重視している。今後も、定期性預金の増加に伴い、運用・調達のバランスを見ながら、金利リスクを適切にコントロールしていく方針である。

以上