

株式会社ひろぎんホールディングス

2026年8月20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： 有価証券運用における投資信託の含み益が 2026 年 3 月末比で増加しているが、これは日本株関連の ETF によるものか。また、こうした含み益の拡大を踏まえ、業績を上方修正する可能性はあるのか。有価証券ポートフォリオの改善や低利回り円債の売却への活用方針とあわせてコメントいただきたい。
- A1： ご指摘のとおり、投資信託の含み益の増加は、主として株式 ETF によるものである。有価証券の含み益については、まずは有価証券ポートフォリオの改善に活用したいと考えている。政策保有株式の売却益等も活用しながら、利回り 0.5% 未満の低利回り債券の売却を進めていく方針である。ただし、売却する金額については、市場環境等を踏まえながら判断していく。
- Q2： いはぎんホールディングスと愛媛銀行の経営統合により、貴社の船舶ファイナンス分野においてどのような影響があると考えているか。
- A2： 経営統合した場合、船舶ファイナンスの残高は 2 兆円を超え、邦銀でもトップクラスの規模となる。一方、船舶ファイナンスでは、船主が保有船舶ごとに取り引銀行を分散させる「一船一行」とするケースも多く、各金融機関に継続的に案件が持ち込まれる取引慣行に大きな変化はないとみている。このため、当行の船舶ファイナンス分野に大きな影響が生じるとは考えていない。大口信用供与等規制との関係から、これまで伊予銀行では取り組めなかった案件を愛媛銀行側で対応するケースなどは想定されるものの、当行への案件の持ち込みが大きく減少するとは考えていない。
- Q3： 地方銀行の再編・経営統合について、どのように考えているか。
- A3： 再編そのものを否定する考えはないが、現状、広島県を中心とする地元マーケットは十分な規模があると認識しており、まずはこのマーケットにおいて着実に事業を展開していきたい。一方で、長期的には人口減少に伴うマーケットの縮小が見込まれることから、将来的な再編についても選択肢の一つとして念頭に置いておく必要があると考えている。現時点で具体的な話はないが、将来の選択肢を狭めることのないよう、今後の環境変化を見据えながら対応していきたい。
- Q4： 事業性貸出や住宅ローンなどの固定金利貸出について、金利リスクをどのように管理しているのか。
- A4： コア預金等の残高を踏まえると、現時点では金利リスクに一定の許容余地があり、固定金利貸出に対して大規模なヘッジを行う必要性は高くないと認識している。一方、長期金利が上昇していることから、一部では金利スワップ等を活用しているものの、その規模は限定的である。今後も、金利動向や金利リスクの許容度を踏まえながら、必要に応じて柔軟に対応していく方針である。
- Q5： 顧客から長期固定金利のニーズがある場合、変動金利貸出に金利スワップを組み合わせ提供する場合と、直接固定金利で貸し出すケースでは、どちらが多いのか。
- A5： いずれか一方を基本とするものではなく、顧客のニーズや取引状況等を踏まえ、個別に対応している。
- Q6： 法人預金の伸びが非常に強いが、地元企業の業況改善による自然増なのか、それとも他行から預金シェアを獲得しているのか。どのような顧客属性・地域・預金種類が増加を牽引しているのか。また、今後の持続性をどのように考えているか。
- A6： 法人預金の増加は、地元法人、特に融資取引先からの預金を中心である。これまで流動性預金として保有されていた余剰資金を定期預金としてお預かりするケースが増えているほか、医療法人や学校法人などの取引先からも定期預金等をお預かりしている。高い金利を提示して預金を獲得するのではなく、基本的には顧客とのリレーションを通じた預金獲得が中心である。
- また、ALM 強化の一環として社内の収益管理制度における仕切りレートを見直し、預金獲得が営業店

の収益向上につながる仕組みに変更したことで、営業店における預金獲得への意識も高まっている。これまで十分にアプローチできていなかった法人に対しても、他行に預けている資金を当社へ移していただけるよう働きかけている。

今後も同じペースで増加し続けるとは限らないものの、こうした取り組みに加え、取引先企業の売上成長等に伴う預金の増加も期待できている。

Q7：第1四半期は与信コストが低水準で推移しており、通期計画70億円に対して余裕がある状況と認識している。足元の環境を踏まえ、通期の与信コストについてどのように見通しているか。

A7：通期では70億円を計画しているが、足元では大きな懸念案件はない。今後、突発的な事象等が発生しない限り、現時点では通期計画の範囲内に十分収まるものと考えている。

Q8：シンガポール拠点（ひろぎんグローバルコンサルティング）は支店ではなく現地法人として事業展開しているが、船舶ファイナンスの分野において、支店でないことによる制約があるのか。

A8：一般的に、支店の方が取り扱える業務の範囲は広く、預金の受入れや現地での直接的なファイナンスが可能であるため、顧客サービスの面では優位性がある。一方、当社は駐在員事務所から現地法人へ移行したことで、従来と比べて提供できるサービスの幅が広がっており、コンサルティング収益等の手数料収入の獲得が可能となった。こうした手数料ビジネスについては、資本を大きく使用せずに収益を獲得できる点がメリットである。

また、ファイナンスについては日本からクロスボーダーで対応可能であり、取引先に大きな不便は生じていないと認識している。シンガポールに支店を有する銀行では、国内企業の現地法人に加え、海外オペレーター向けに直接ファイナンスを行うケースもあるが、同市場は競争が激しく、スプレッドも縮小していることから、現時点では当社グループにとって必ずしも魅力の高い市場とは考えていない。

Q9：政策金利が1.5%を超え、例えば4%まで上昇した場合においても、預金調達コストの上昇により増益幅は鈍化するものの、基本的には金利が上昇するほど銀行収益にはプラスと考えてよいか。

A9：資金利益の観点では、ご認識のとおりである。貸出金利と預金金利では政策金利に対する追従率に差があるため、基本的には金利上昇に伴い資金利益は増加すると考えている。一方、金利上昇に伴い借入負担が増加し、借入依存度の高い企業の業績が悪化した場合には、与信コストが増加する可能性がある。特に、不動産業など一部の業種については、金利上昇の影響を受ける可能性があるため、動向を注視していく必要がある。

Q10：利回り0.5%未満の低利回り円債は今後も売却を進めるとのことだが、ターミナルレートが上昇すれば、逆ざやとなる金利水準も上昇する。低利回り円債の売却について、どのような時間軸で考えているか。

A10：現状、売却後の再投資については短い年限の債券を中心に投資しており、円債ポートフォリオのデュレーションは継続的に短期化している。今後は、金利上昇局面においてターミナルレートを見極めながら、短期債の償還資金を適切なタイミングで長期債へ振り向けていきたいと考えている。このような運用を通じて、金利上昇により新たな逆ざやの円債が増加しないよう対応している。また、保有する長期円債については、アセットスワップを活用し、金利リスクをヘッジしている。

以上