

個別テーマIR – 船舶ファイナンスの取組み –

2026年9月14日



取締役執行役員

山野 浩司

船舶ファイナンス部 部長

岡村 正之

船舶ファイナンス部 船舶ソリューション室 室長

松村 俊輔

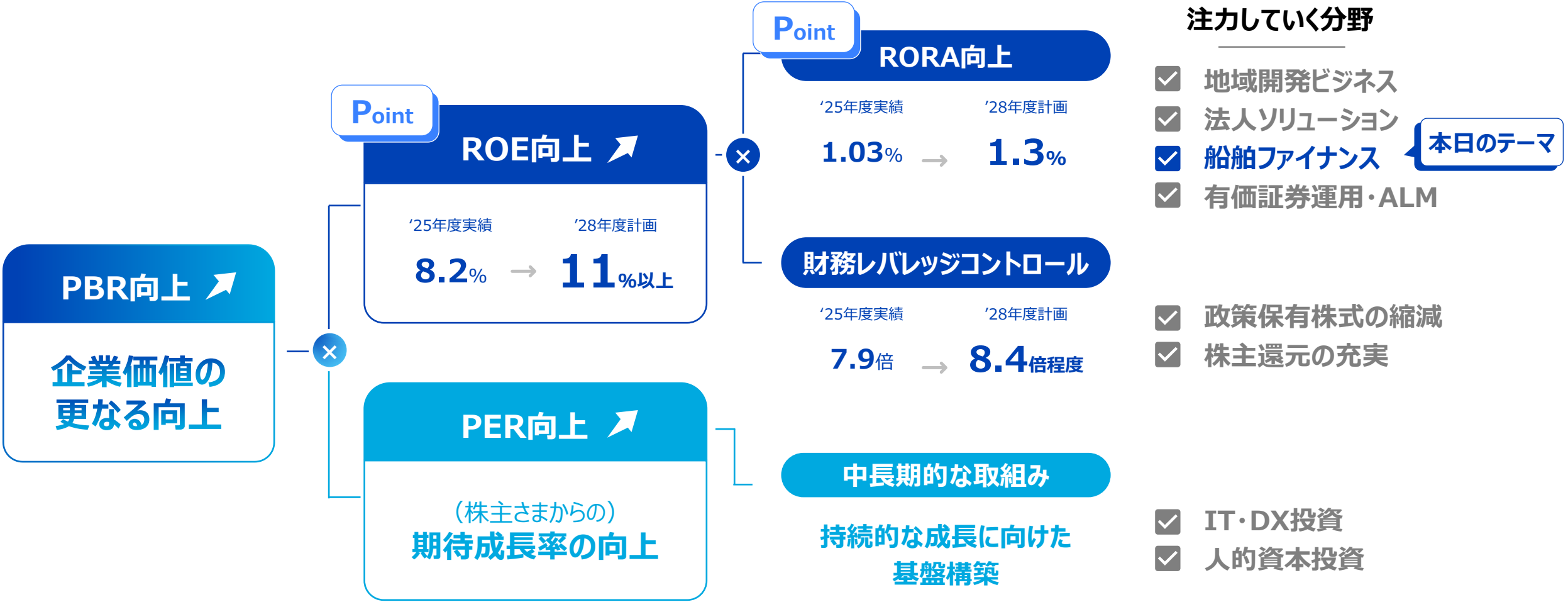
目次

I． 企業価値の向上に向けて … p.3

II． 船舶ファイナンスの取組み … p.6

I . 企業価値向上に向けて

企業価値向上に向けて



ROE向上に向けた「注力分野」への取組み

▶ 地域の成長領域（街づくり・観光、半導体・造船等）における顧客ニーズを着実に取込み、収益・RORAの向上を図っていく

地域の成長領域

注力分野

短期・中期（～'28年度）

長期（'29年度～）



街づくり・観光
(出所) 中国SC開発 (株)

- 観光・MICE需要が拡大
- 複数の新規・再開発案件が進捗



半導体
(出所) Micron Technology, Inc.

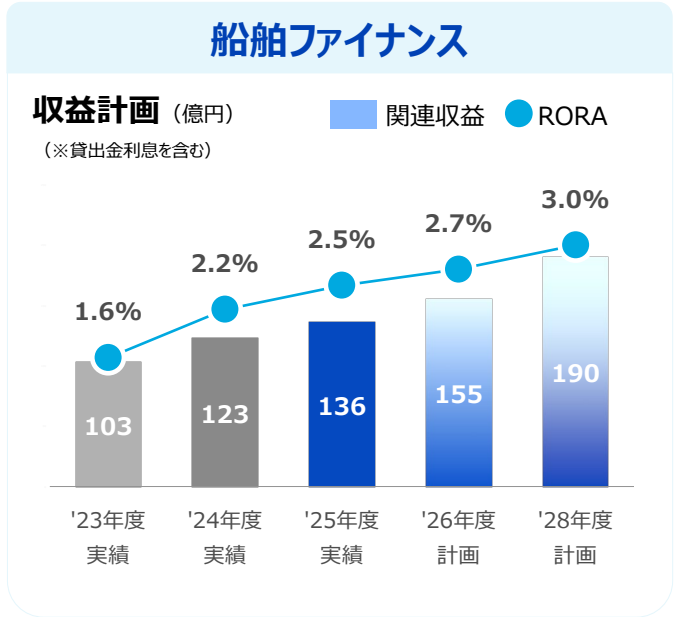
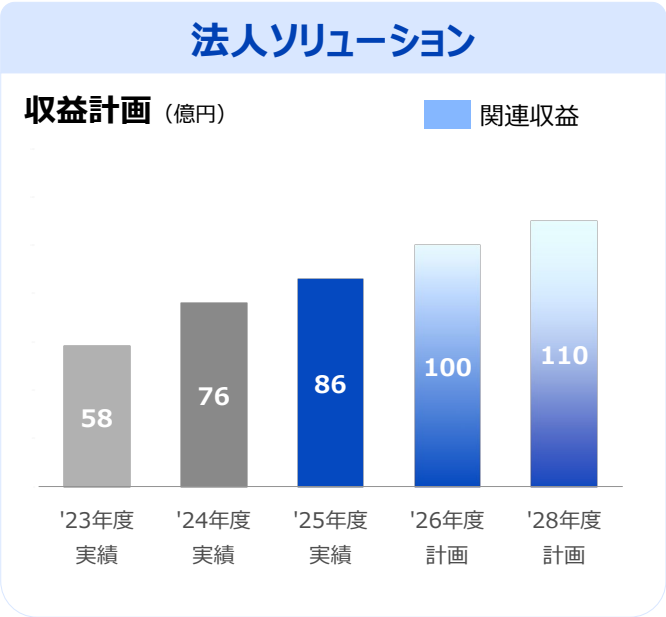
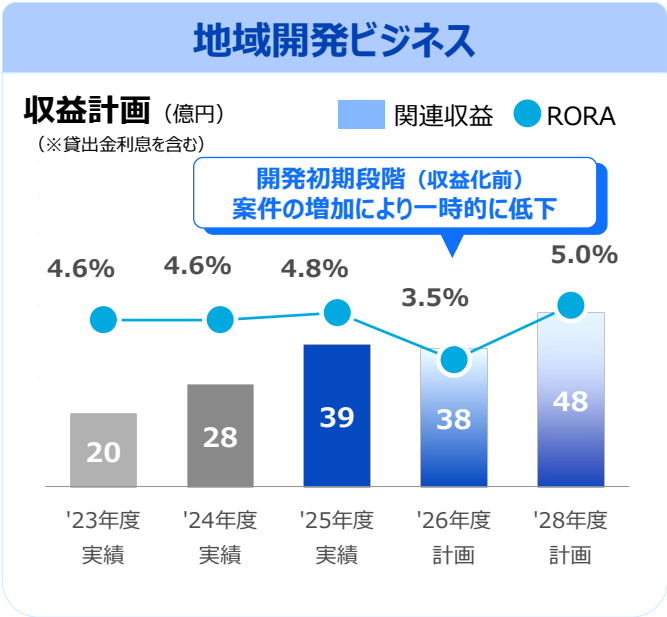
- 半導体関連企業等が大規模設備投資を実施
- 地域経済への波及効果が拡大



造船

- 「造船業再生」に向けて設備投資が拡大
- 船主の資金ニーズが拡大

収益・RORA向上のドライバーとして注力分野に経営資源（ヒト・モノ・カネ）を優先的に投入

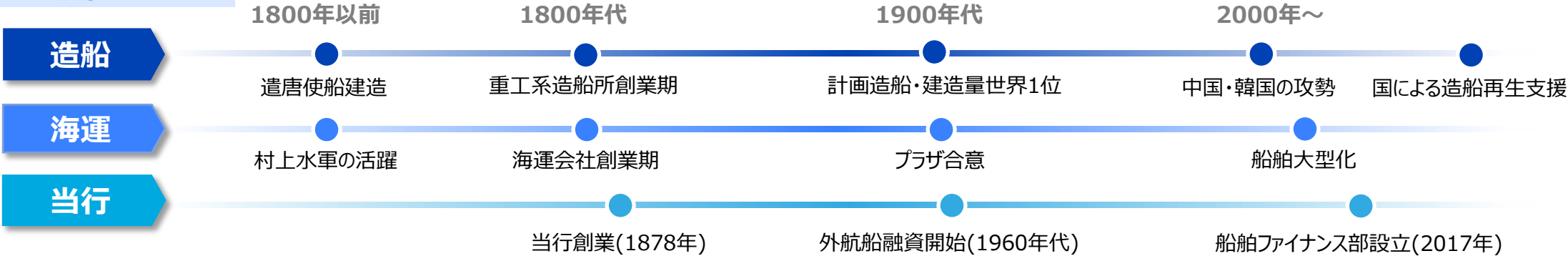


Ⅱ．船舶ファイナンスの取組み

瀬戸内地域の造船海運業

- ▶ 当行の営業基盤である瀬戸内地域は、長年の歴史から日本有数の海事クラスターを形成しており、船主、造船所、船用メーカーが数多く集積。
- ▶ 当行は地域金融機関として長年にわたりこうしたお客さまを支援しており、船舶ビジネスは当行の特色ある事業の一つとなっている。

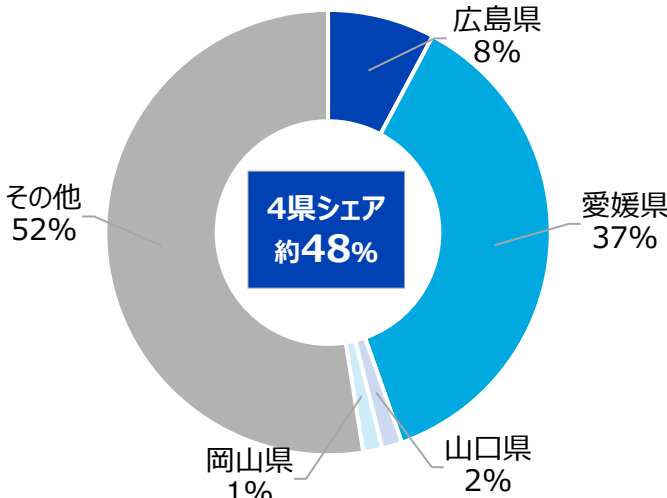
ヒストリー



瀬戸内の海事クラスター

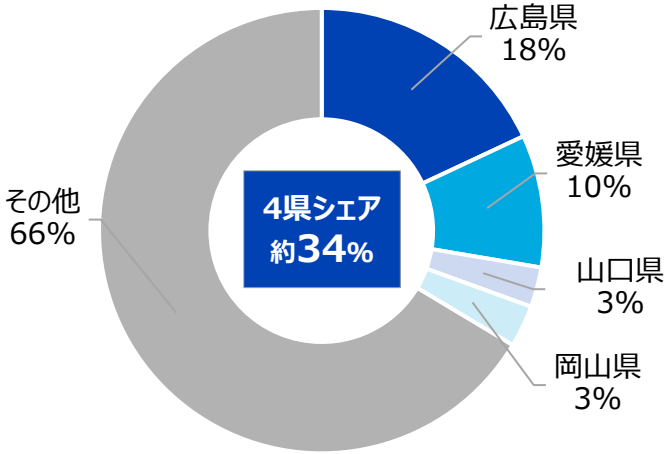


外航船保有隻数割合（2025年）



（資料）Clarksons Research「WFR」および当行データより当部推計

造船関連事業所数割合（2025年）

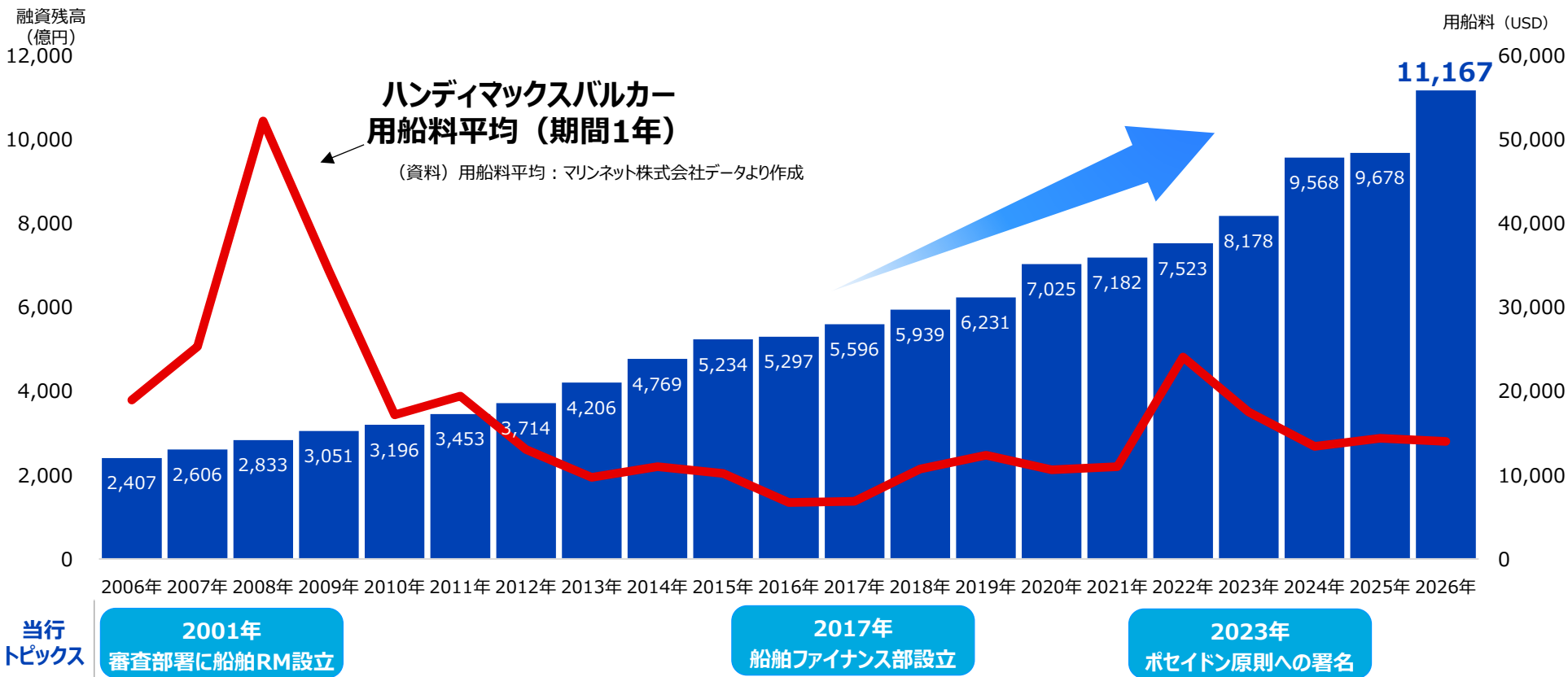


（資料）経済産業省「経済構造実態調査」より当部作成

船舶関連貸出残高

- ▶ 過去20年間では超円高や海運市況の低迷等があったが、お取引先との強固なリレーションを構築してきたことで、一貫して資金ニーズに対応。
- ▶ その結果、地銀トップクラスの船舶関連貸出残高を有している。

過去20年間の船舶関連貸出残高推移（億円/各年度末残）



外部環境
トピックス

- リーマンショック（'08/9）
- 円高・・・1ドル＝75.32円（'11/10）

- 新型コロナウイルス世界的流行（'20～）

船舶融資残高ランキング

（2025年）



（資料）ペトロフィン・リサーチおよび当社データより
当部作成

競争優位性

- ▶ 当行の競争優位性は、海運市況の変動局面においても安定した資金仲介機能を発揮できることであり、その源泉は営業エリアのネットワーク、専門人財とリスク管理体制、支援ノウハウの蓄積にある。

競争優位性

市況に左右されない安定した資金仲介機能の発揮

競争優位性を支える強み

営業エリアの ネットワーク

- 地域・業界に密着した営業ネットワークを通じて、国内有力船主や主要造船所との強固なリレーションを構築

専門人財と リスク管理体制

- 船舶ファイナンス部、営業店、リスク管理部門等が連携し、専門性の発揮と厳格なリスク管理を実践できる組織体制を構築

支援ノウハウの 蓄積

- 市況変化の激しい業界における豊富な支援実績を通じて、事業継続を支える支援ノウハウを蓄積

競争優位性

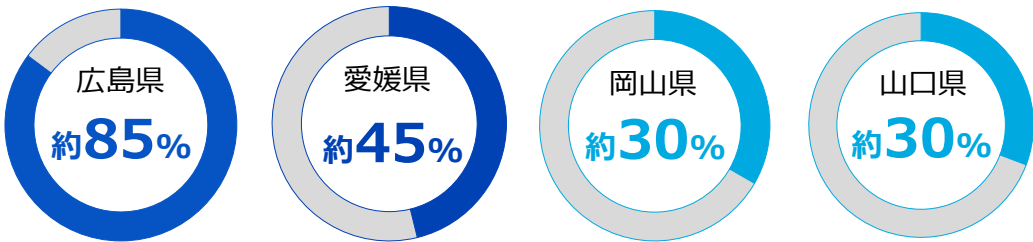
(1) 営業エリアのネットワーク

- ▶ 当行の営業ネットワークは地元4県を中心に主要エリアである東京・関西も網羅しており、海外の重要拠点であるシンガポールには現地法人を設立。
- ▶ 外航船取引の主要店舗である今治支店・尾道支店・呉支店は開設100年を超える歴史があり、お取引先との長年にわたる良好なリレーションを構築。

取引基盤（営業ネットワーク）



取引先数シェア（外航船主）



（資料）Clarksons Research「WFR」および当行データより当部推計

取引先造船所の国内建造シェア



（資料）Clarksons Researchより当部作成

【参考】HIROGIN GLOBAL CONSULTING（シンガポール現地法人）について

- ▶ 2024年1月に設立したHIROGIN GLOBAL CONSULTING（シンガポール現地法人）と連携して効率的なフィービジネスを展開。



（シンガポール現地法人、広島銀行100%出資子会社）

シンガポール拠点の歴史



設立経緯

- 取引先のASEAN進出
- 情報発信・収集がメイン業務



- 業務領域の拡大
（駐在員事務所では実施できない業務への取組み）

業務内容

- 市場・企業調査
- 販売・仕入先開拓
- 海外進出支援



- 船舶ファイナンス案件の発掘・アレンジメント業務
- 海外M&Aのソーシング業務
（船舶以外も含む）

船舶ファイナンス アレンジメント業務の一例

- ✓ **アレンジャー業務**
 - ファイナンススキーム整理、条件交渉、契約書交渉
- ✓ **エーгент業務**
 - モニタリング、借入人との調整支援、債権保全措置の支援等

<スキーム図>

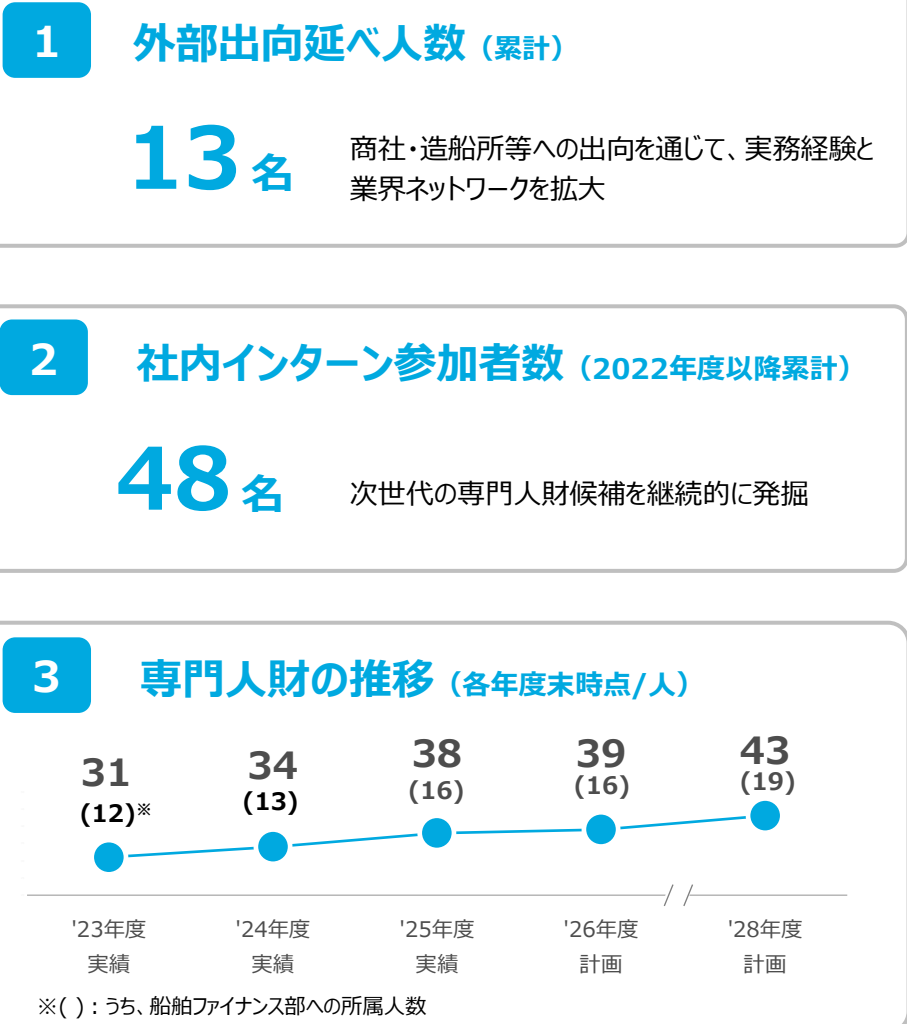
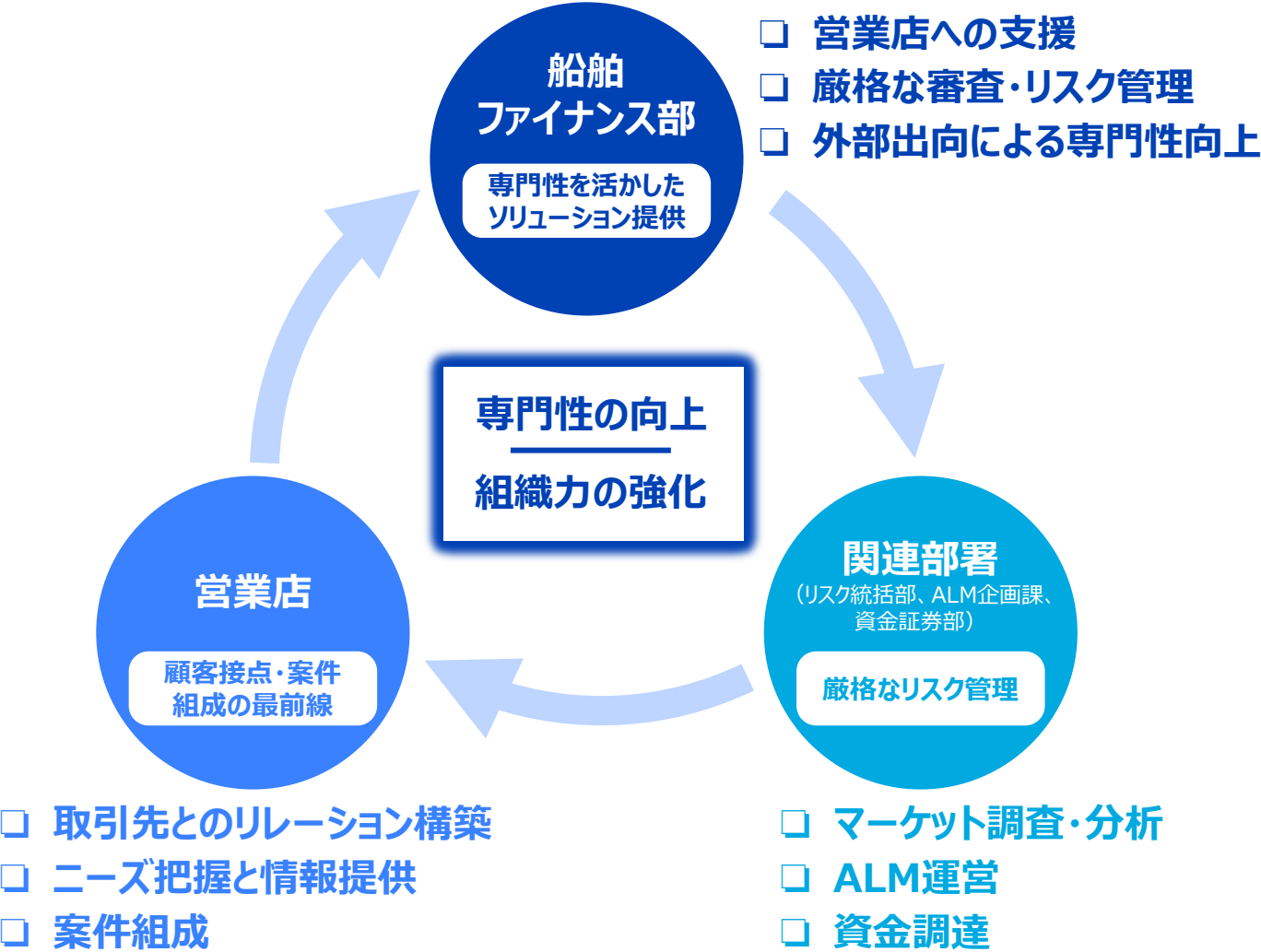


**ファイナンス機能は有していないものの、
効率的なフィービジネスを展開**

競争優位性 (2) 専門人財とリスク管理体制

- ▶ 船舶ファイナンス部と営業店を中心に、外部出向等も活用しながら、専門人財の育成と業界知見の蓄積に取り組んでいる。
- ▶ また、リスク管理部門とも連携し、専門性の発揮と厳格なリスク管理を両立する体制を構築。

専門人財の育成とリスク管理体制



【参考】 リスク管理体制 – 案件審査時のポイント –

- ▶ 長年培ってきたノウハウを活かし、単船の採算性に依存せず、多面的な目線での案件審査を実施。

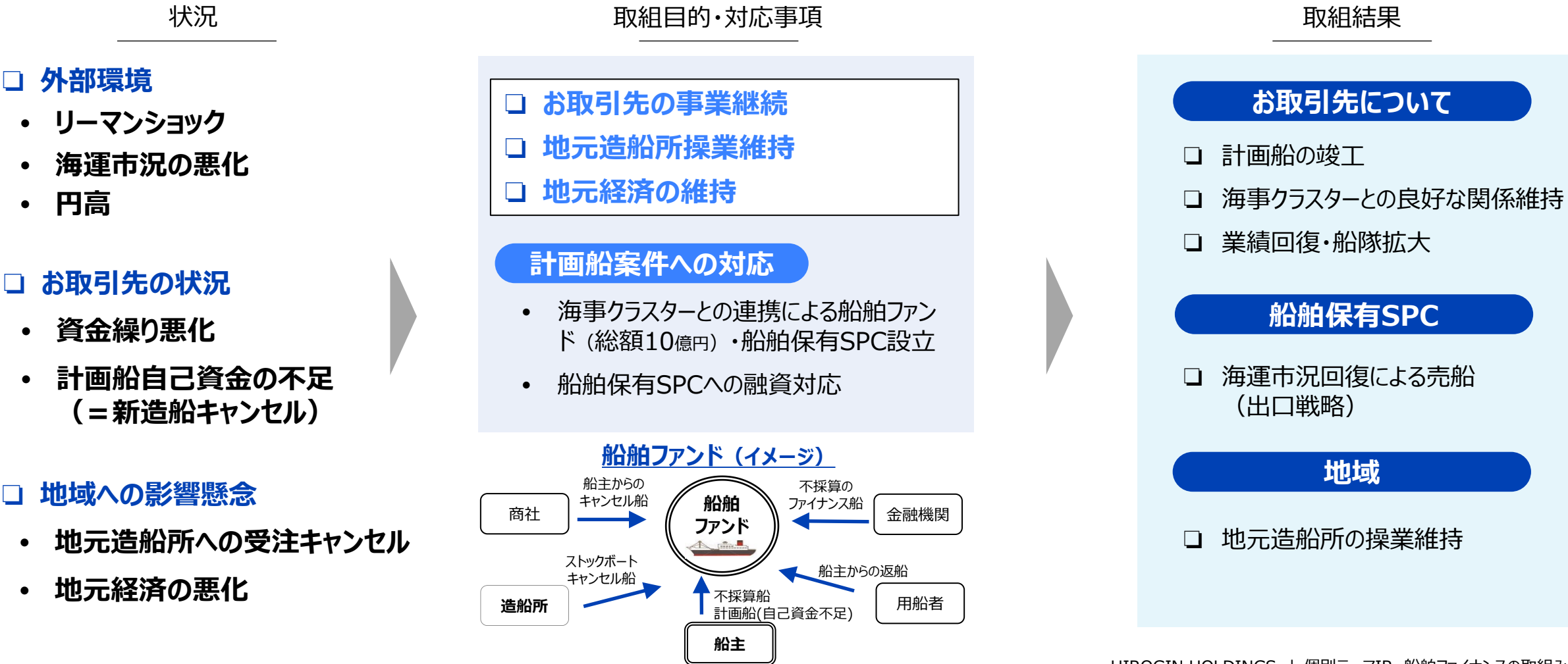
着眼点	主な項目	審査の視点
船を見る Project 	❑ 船種、船齢、スペック ❑ 運航収支、用船者 ❑ 将来の中古船価・流動性	プロジェクトの採算性・資産価値・用船者の信用力を総合的に評価
船主を見る Corporate 	❑ 船主の財務基盤、保有船隊 ❑ 運航・返済実績、グループ全体のCF ❑ 経営者の資質、事業承継	プロジェクトに加え、コーポレートベースで与信判断
市況を見る Market 	❑ 船価・用船料の変動 ❑ 金利・為替 ❑ 環境規制・次世代燃料動向	市況の変動を前提に、ダウンサイド時の返済余力を検証

深い顧客理解と幅広い業界ネットワークを活かし、多面的な与信判断を実施

競争優位性 (3) 支援ノウハウ ①海運業支援

- ▶ 海運不況と円高により資金繰りが悪化する中、事業継続と地域経済維持に向けた支援を実施。
- ▶ 海事クラスターと連携した船舶ファンドや船舶保有SPCの組成により、計画船の竣工と業況回復に貢献。

発注船のキャンセルに伴う操業維持に向けた支援



競争優位性 (3) 支援ノウハウ ②造船業支援

- ▶ 新造船受注キャンセルや資金繰り悪化に直面した取引先に対し、経営と金融の両面からの支援を実施。
- ▶ 船舶SPCの設立や経営改善支援を通じ、地域産業と雇用の維持に貢献。

資金繰り窮境下での新造船案件への組成支援

状況

□ 外部環境

- ・ リーマンショック
- ・ 海運市況の悪化

□ お取引先の状況

- ・ 受注船キャンセル
- ・ 資金繰り悪化

□ 地域への影響懸念

- ・ 雇用の悪化
- ・ 地元経済の悪化

取組目的・対応事項

- 地元造船所操業維持
- 地元雇用の維持
- 地元経済の維持

キャンセル船への対応

- ・ 海事クラスターとの連携による船舶保有SPC設立
- ・ 船舶保有SPCへの融資対応

お取引先への対応

- ・ 経営改善支援
(経営計画策定・原価管理体制構築)
- ・ 継続した金融支援

取組結果

お取引先について

- 資金繰り改善
- 受注拡大
- 収益拡大

船舶保有SPC

- 海運市況回復による売船
(出口戦略)

地域

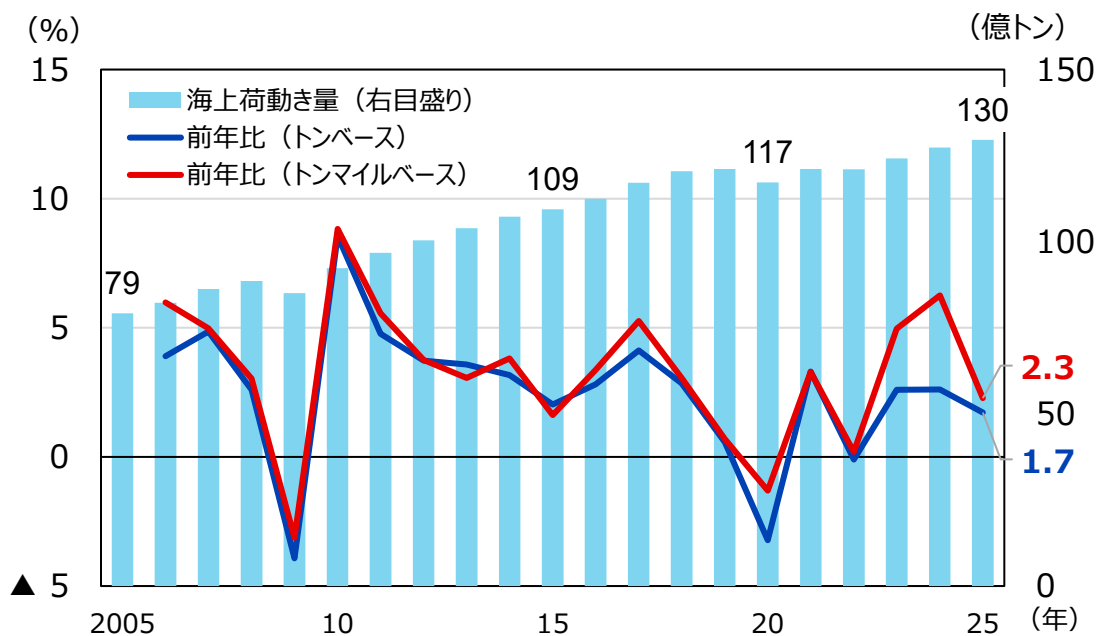
- 雇用維持
- 経済維持・拡大

マーケットの状況 (1) 海運業

- ▶ 世界の海上荷動き量は、世界経済の成長を背景にトンベース・トンマイル※ベースともに増加基調が続いているが、特に2023年以降は、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化や中東情勢の緊迫化などによる代替・迂回輸送の増加を背景にトンマイルベースの伸びが目立っている。
- ▶ 代表的な運賃市況の一つであるバルチック海運指数は、コロナ禍における経済再開時の供給制約から2021年に歴史的な高騰をみせた後は大幅に低下したが、2023年以降も地政学リスクの高まりを背景に高水準を維持。

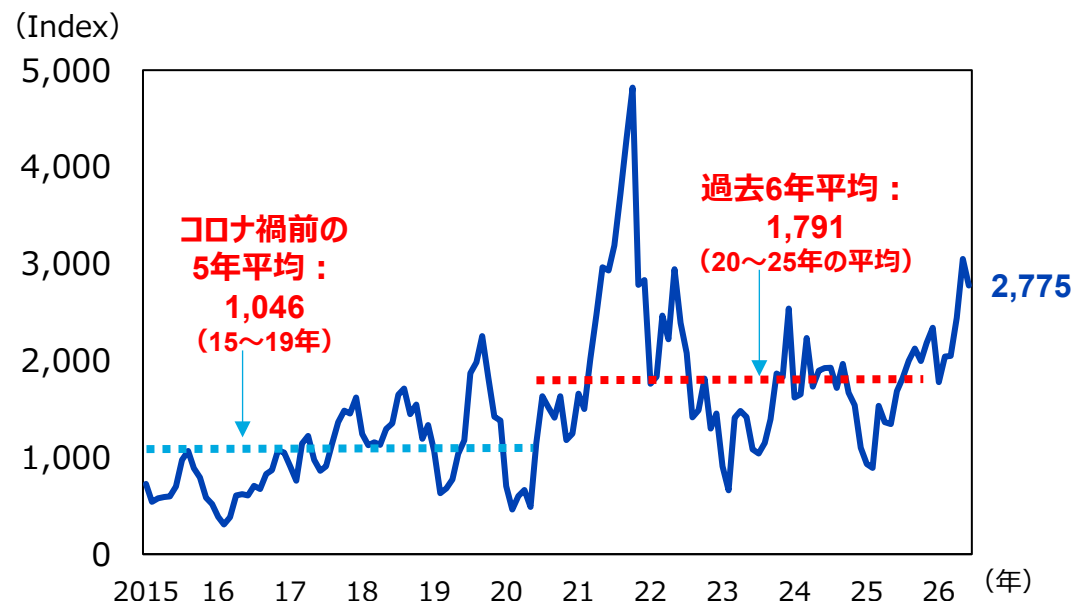
※トンマイル：輸送距離を勘案した実質的な輸送量を示す単位。貨物量（トン）×輸送距離（マイル）

世界の海上荷動き量の推移



(資料) Clarksons Researchより当部作成

運賃市況（バルチック海運指数）の推移

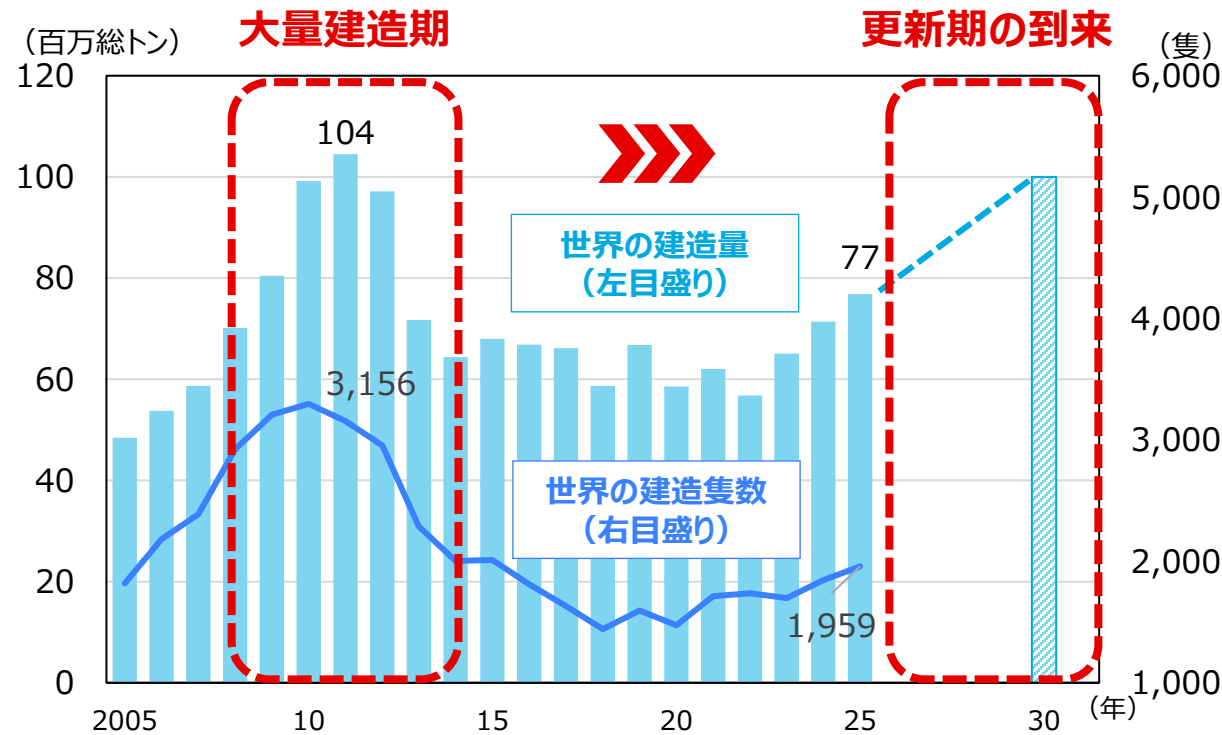


(資料) Clarksons Researchより当部作成

マーケットの状況（２）造船業

- ▶ 世界の新造船建造量は、2010年前後の大量竣工期の船舶が更新時期を迎えること等から、2030年頃まで「拡大期」が続く見通し。
- ▶ 国内造船業においては、政府主導による造船業再生ロードマップが公表され、2035年までに官民で1兆円規模の投資による建造量の倍増を目指している。

世界の新造船建造量の推移



(資料) Clarksons Researchより当社作成

造船業再生ロードマップ（日本政府公表）

目標

- 2035年までに建造量1,800万総トン（2024年比で倍増）
- 次世代船舶建造技術で世界を主導
- 国際社会における我が国造船業の役割を確立

造船体制の整備

- 船舶建造体制の強靱化
- 造船人財の確保・育成

市場の獲得

- 脱炭素化等を通じたゲームチェンジ
- 安定的な需要の確保

国際連携

- 同志国・グローバルサウスとの連携

官民 1兆円 (うち民間投資5,000億円) 規模の投資

造船企業の
資金調達

造船能力の
抜本的向上

非価格競争力向上の
ためのグリーン投資

マーケットの状況（3）環境対策への取組

- ▶ 国際海運における脱炭素については、国際海事機関（IMO）が主導するなか、2023年10月に参画したポセイドン原則に基づき、お取引先との対話を実施している。
- ▶ ポセイドン原則への署名以降、環境ファイナンスにおける船舶融資の実績は、順調に推移している。

国際海運の動向

□ 国際海事機関の取組

- ・ 2050年頃までにGHG排出ネットゼロ目標を設定
- ・ 新たな燃料規制等について検討中

国際船舶金融の動向

□ ポセイドン原則（2021年設立）

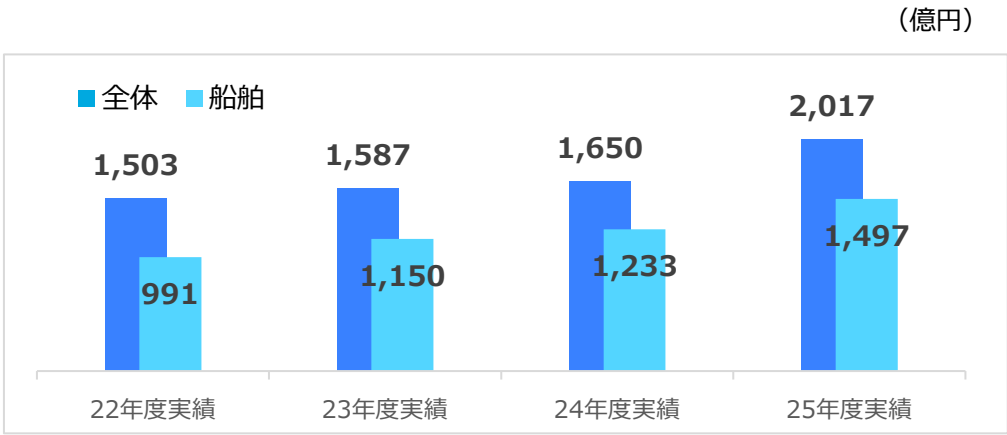
- ・ 金融機関による国際海運の脱炭素化を支援する枠組み
- ・ 参画企業数 36社（国内 9社）
- ・ 船舶融資ポートフォリオにおける気候変動目標との整合度合を評価

ポセイドン原則の実績

項目	2023年	2024年	増減	2024年実績
データ収集率	65.9%	73.3%	+7.4%	全体 6位 国内 3位 地銀 1位
実績値（※）	▲7.7%	▲3.3%	+4.4%	

（※）0%が目標と一致（スコアがマイナス：目標に達していない状態）

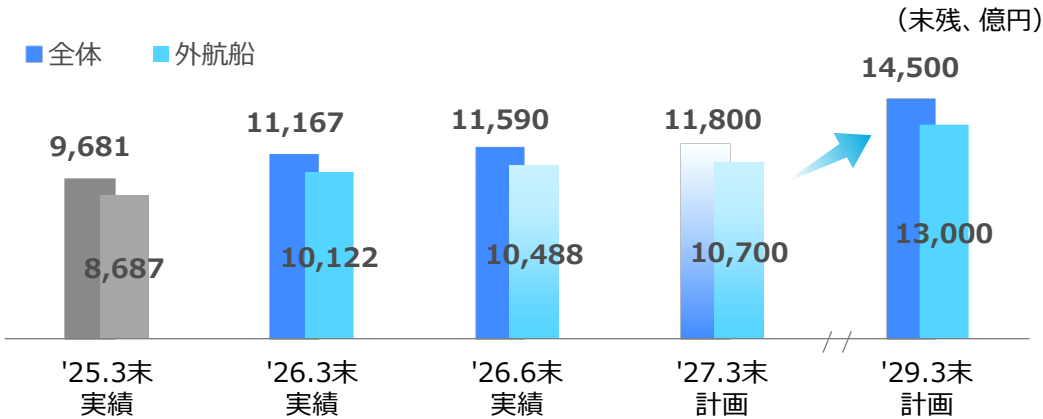
環境ファイナンス実績



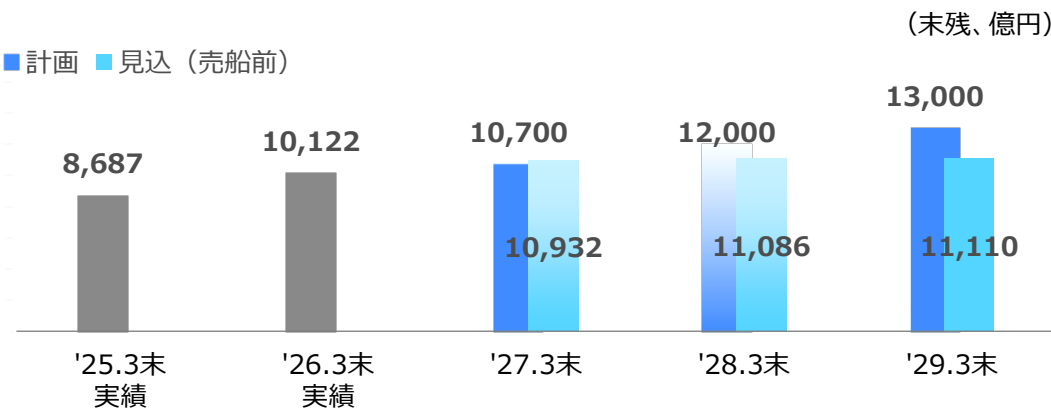
計数計画

- ▶ 外航船貸出の残高計画1兆円を2026年3月末で達成したことから、中計最終年度の計画を残高 1 兆3,000億円、船舶関連収益190億円へ上方修正。
- ▶ 現状、中計最終年度の外航船貸出残高は、売船考慮前で1兆1,000億円程度まで積み上がっており、順調に案件相談を頂いている状況。

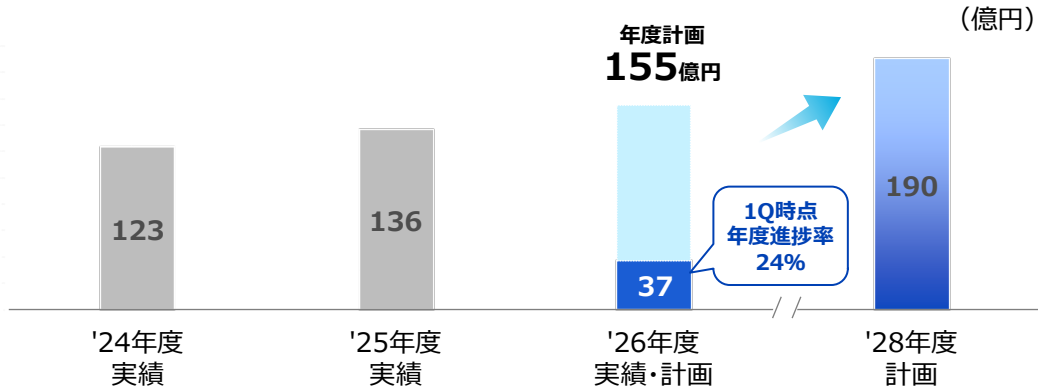
船舶関連の事業性貸出残高の実績・計画



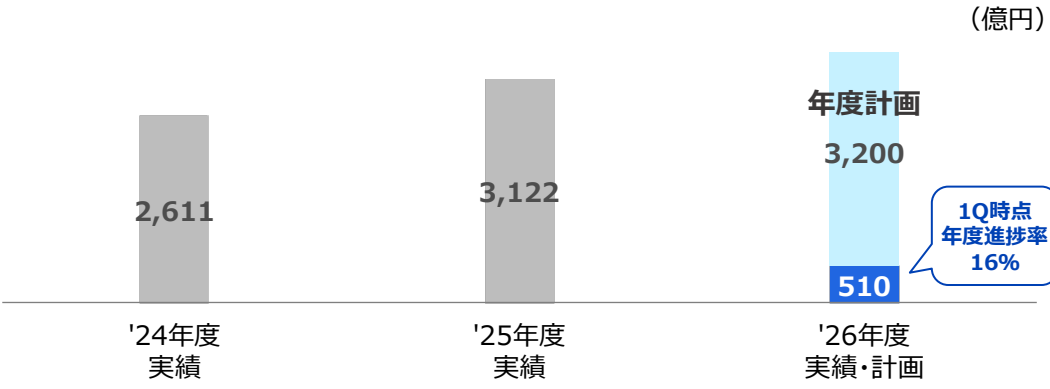
外航船貸出残高見込 (コミット案件・約定弁済考慮後)



船舶関連収益の実績・計画



外航船案件承認状況



造船海運ビジネスの変化と当社の取組

- ▶ 造船・海運業の変化に伴う新たなニーズを成長機会と捉え、ネットワーク・専門性・支援ノウハウを活かし、地域とともに持続的な成長の実現に取り組む。

取引先の変化

海運業

海運ビジネスの更なるグローバル化の進展や環境対応等により、ビジネスが多様化

所有船の大型化

用船形態の多様化

オペレーター業への進出 等

造船業

「建造量倍増」・「次世代船舶の受注量トップシェア確保」に向けた取組が始動

設備投資の増加

生産性向上

標準化・業界連携 等

顧客ニーズの変化（求められる支援の変化）

資金調達規模の拡大

- ・ 船舶大型化、次世代船舶への投資
- ・ 建造能力増強の大型設備

事業モデルの変化への対応

- ・ 新たな事業領域への理解
- ・ 複雑化する事業スキームへの対応

事業課題の多様化

- ・ 海外展開への対応
- ・ 省人化、効率化への支援

当行の取組み

資金仲介機能の拡大

- ・ 資金ニーズへの最大限の対応
- ・ エクイティを含む多様な資金提供手法の検討

ストラクチャード・ファイナンスの強化

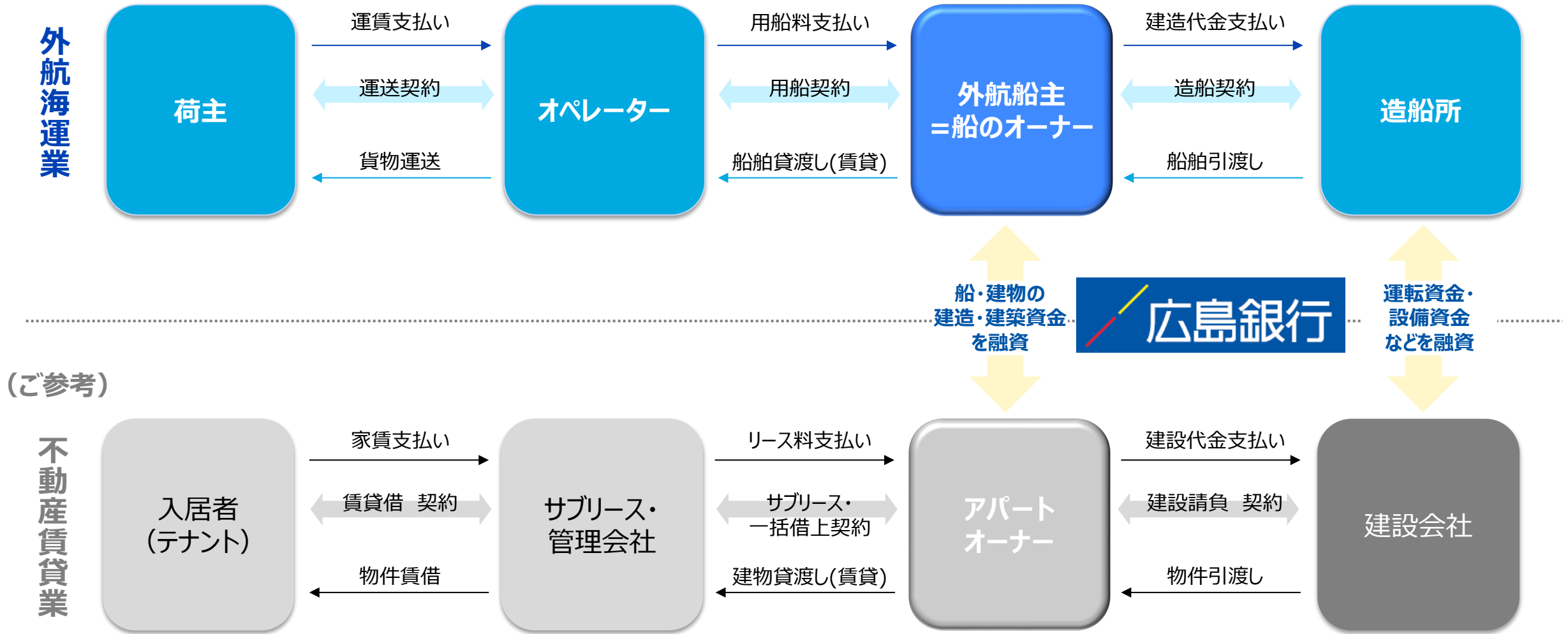
- ・ 地域外企業や非日系企業等との取引による知見獲得と地元還元
- ・ 新たな事業領域や複雑な案件への対応力強化

非金融サービスの高度化

- ・ シンガポール法人と連携した海外進出支援
- ・ グループ会社を活用した人財確保、効率化支援

【参考】 外航海運のビジネスモデル

- ▶ 外航海運業における船主は、不動産賃貸業におけるアパートオーナーに似た役割を担っている。（船主は、保有する船舶をオペレーターに貸し渡すことで、用船料収入を得ている）
- ▶ 当行は、こうした船主に対し、船舶の建造資金や運転資金を提供することで事業を支援している。



本資料には、株式会社ひろぎんホールディングス（以下「当社という」）およびそのグループ会社（以下「当社グループ」という）に関連する予想、見通し、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ありますが、これらに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、統合報告書をご参照ください。なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、当社は、それらの情報を公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

株式会社ひろぎんホールディングス 経営企画グループ

電話：082-245-5151(代表)

URL：<https://www.hirogin-hd.co.jp/>

