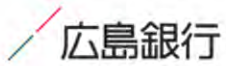


個別テーマIR - 船舶ファイナンスの取組み -

2026年9月14日



取締役執行役員

船舶ファイナンス部 部長

船舶ファイナンス部 船舶ソリューション室 室長

山野 浩司

岡村 正之

松村 俊輔

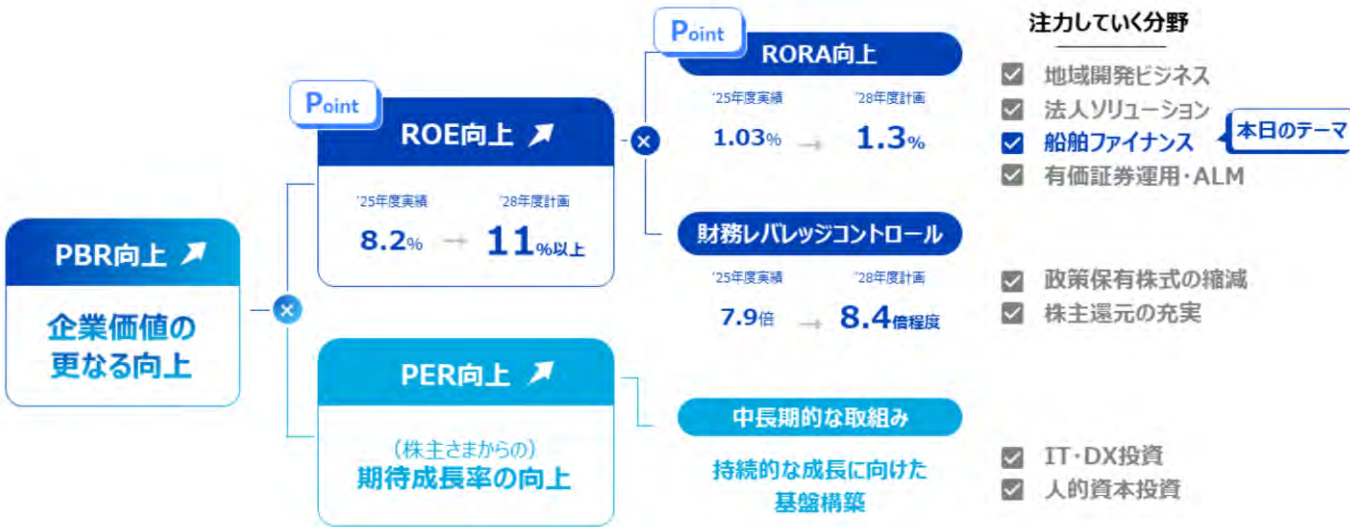
目次

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

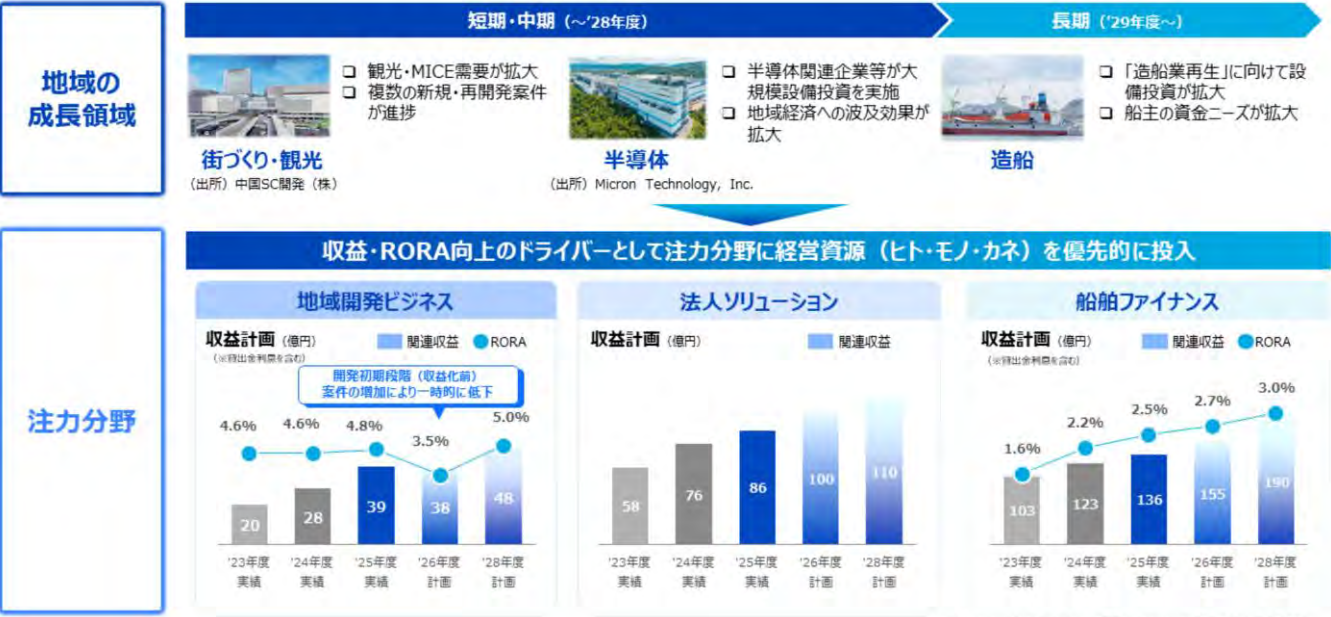


(注) RORA: 親会社株主に帰属する当期純利益÷リスクアセット | HIROGIN HOLDINGS | 個別テーマIR 船舶ファイナンスの取組み 4

- PBR（＝企業価値）の向上に向けて、ROEを11%以上に引き上げていく。
- そのために、RORA向上、財務レバレッジコントロールの取組みを強化。
- また、（株主さまからの）期待成長率の向上を図るべく、IT・DX投資や人的資本投資などの成長投資を強化。

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



- ▶ ROE向上に向けた取組みについて。
- ▶ 広島県を中心とした地元4県では、「街づくり・観光」、「半導体」、「造船」という3つの成長領域において、今後大きな資金需要や地域経済波及効果が見込まれる。
- ▶ 当地の経済成長は長らく「自動車」産業に支えられてきたが、次なる成長の柱となる「二の矢」・「三の矢」となるものが、ようやく見えてきた。
- ▶ 我々としても、こうした成長分野にしっかりとリソースを重点投入して積極支援し、そこから成長の果実を得られる収益モデルを構築することで、次なる企業成長のステージに入っていきたい。
- ▶ 具体的には、「地域開発ビジネス」、「法人ソリューション」、「船舶ファイナンス」の3つの分野に特に注力し、中計前半2年間で温めてきたものを、後半3年間で着実に成果として具現化させ、ROEの向上を図っていく。

Ⅱ．船舶ファイナンスの取組み

瀬戸内地域の造船海運業

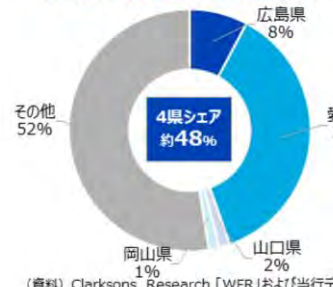
- ▶ 当行の営業基盤である瀬戸内地域は、長年の歴史から日本有数の海事クラスターを形成しており、船主、造船所、船用メーカーが数多く集積。
- ▶ 当行は地域金融機関として長年にわたりこうしたお客さまを支援しており、船舶ビジネスは当行の特色ある事業の一つとなっている。



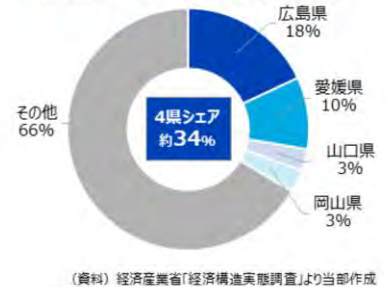
瀬戸内の海事クラスター



外航船保有隻数割合 (2025年)



造船関連事業所数割合 (2025年)



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

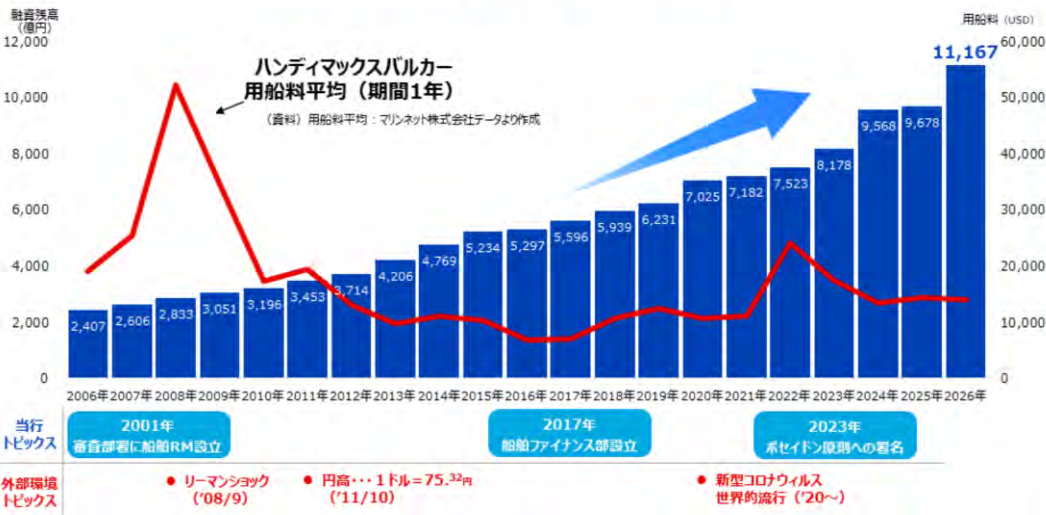
(資料) 経済産業省「経済構造実態調査」より当部作成

- まず、当行がなぜ船舶ファイナンスに取り組んでいるのかをご説明します。
- 当行の営業基盤である瀬戸内地域は、日本有数の海事クラスターを形成しております。
- 船主、造船所、船用メーカーに加え、金融機関や保険会社など多様なプレーヤーが集積しており、国内の船腹保有や造船関連事業所において高いシェアを占めています。
- 当行はこうした地域産業を長年支援してきており、船舶ファイナンスは地域金融機関としての重要な事業領域の一つとなっています。

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）



船舶融資残高ランキング

〔2025年〕



（資料）ペトロフィニ・リサーチおよび当社データより
当部作成

- 次に、これまでの造船・海運業に対する取り組み実績といたしまして、当行の過去20年間の船舶関連貸出の残高推移をお示しております。
- 過去20年間において、リーマンショックや超円高、海運不況など厳しい局面が幾度となくありましたが、当行は、お取引先との強固なリレーションを基盤に、一貫して資金ニーズに対応してまいりました。
- その結果、貸出残高は継続的に拡大し、足元では1兆円を超える残高まで増加しております。
- この残高は長年にわたり地域産業を支援してきた結果であると考えております。

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

- 次に、当行の競争優位性についてご説明します。
- 当行の強みは、市況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す。
- その競争力を支える要素は3つあります。
- 一つ目が営業エリアのネットワーク、二つ目が専門人財とリスク管理体制、三つ目が長年蓄積してきた支援ノウハウです。
- 以降、それぞれについてご説明いたします。

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。



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



（資料）Clarksons Researchより当期作成

- まず営業エリアのネットワークについてです。
- 当行は瀬戸内4県に加え、東京、関西、さらにはシンガポールにも拠点を有しております。また、今治支店、尾道支店、呉支店など主要店舗は100年以上の歴史を持ち、お取引先との長年のリレーションを構築しております。
- こうしたネットワークを通じて国内有力船主や主要造船所との取引基盤を形成しており、鮮度の高い情報や業界動向、変化の速いお客さまのニーズを的確に把握し、タイムリーな提案や資金提供につなげていることが当行の大きな強みです。

【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ジビリティを展開。



➤ こちらは参考までの掲載ですが、シンガポール現地法人と連携しながら、業界動向の把握や非日系船主・オペレーターとのネットワーク拡充を図り、新たな収益機会の創出に取り組んでいます。

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。



- 続いて、専門人財とリスク管理体制についてです。
- 船舶ファイナンスは高度な専門性が求められる分野であり、当行では船舶ファイナンス部を中心に、専門人財の育成に取り組んでおります。
- また、外部出向などを通じて業界知見やネットワークの拡充を図っており、専門性を継続的に承継・強化できる体制を整備しております。
- 加えて、リスク管理部門とも密接に連携し、専門性の発揮と厳格なリスク管理を両立する組織体制を構築しております。
- 市況変動の大きい業界においても、こうした専門人財とリスク管理体制が安定した資金仲介機能を支える重要な基盤となっています。

【参考】リスク管理体制 – 案件審査時のポイント–

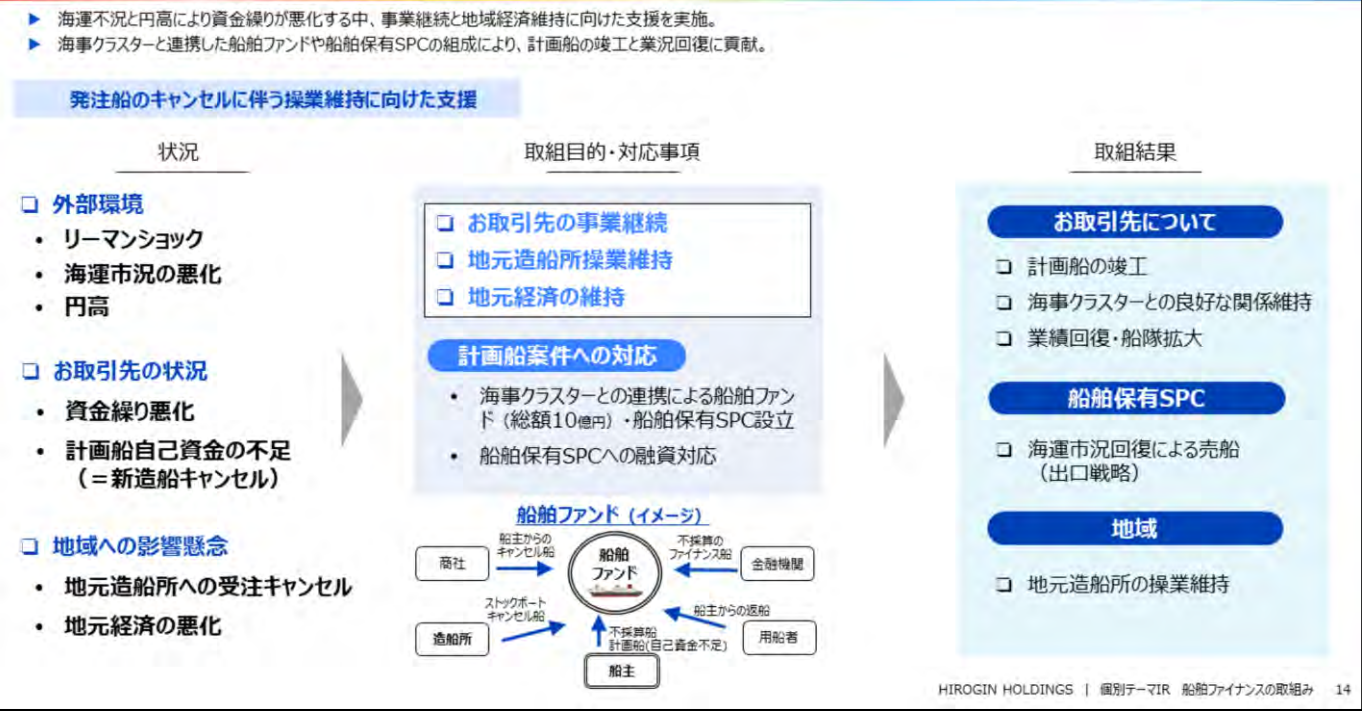
▶ 長年培ってきたノウハウを活かし、単船の採算性に依存せず、多面的な目線での案件審査を実施。

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

- こちらは参考までに、当行の案件審査における主なポイントを整理したものです。
- 当行では、プロジェクト、コーポレート、マーケットの各側面から案件を評価しております。
- また、長年にわたり構築してきた船主とのリレーションによる深い顧客理解に加え、幅広い業界ネットワークを通じて得られる情報を活用し、多面的な与信判断を行っている点が当行の特徴です。

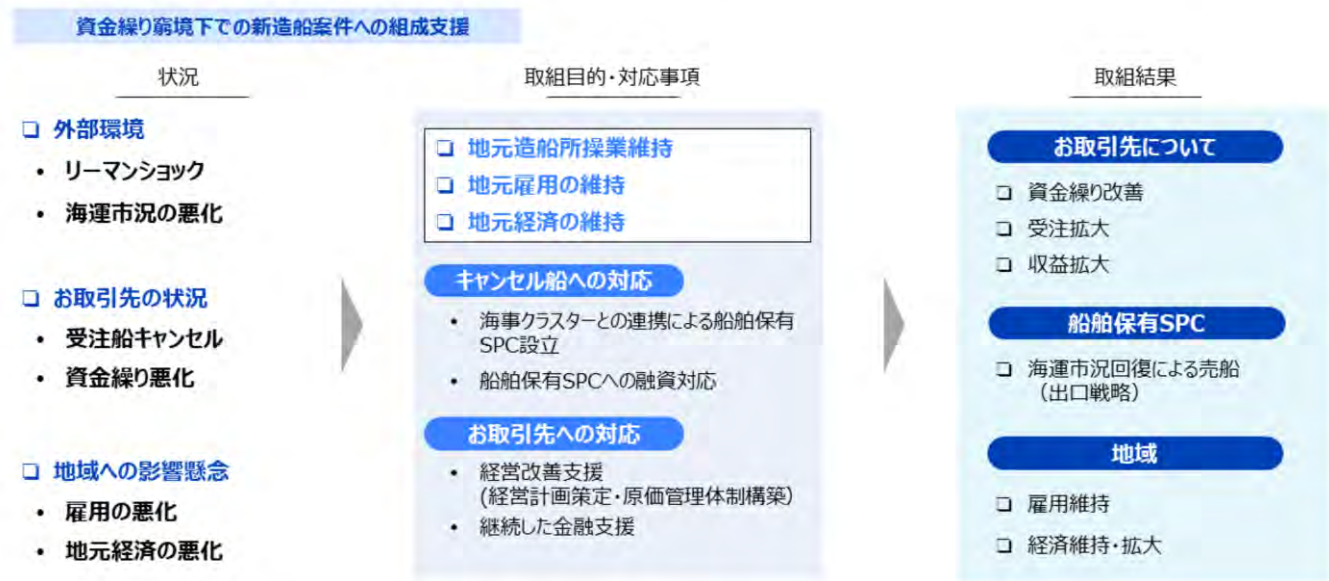
競争優位性 (3) 支援ノウハウ ①海運業支援



- 最後に、支援ノウハウについてです。
- 海運・造船業界は市況変動の大きい業界ですが、当行は継続してお取引先や地域の発展に向けた支援を行ってまいりました。
- その過程で培った支援ノウハウも大きな強みであると考えております。
- ご参考までに、代表的な事例を二つご紹介いたします。
- まず海運業への支援事例です。
- リーマンショック後の海運市況悪化に加え、急激な円高により、お取引先では、計画船に対する自己資金不足が発生しました。
- 当行は、海事クラスターの皆さまと連携し、船舶ファンドや船舶保有SPCを設立するとともに、当該SPCに対して船舶取得資金をご融資いたしました。
- その結果、お取引先は計画船を予定通り竣工させることができ、業況回復につなげることができました。

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。



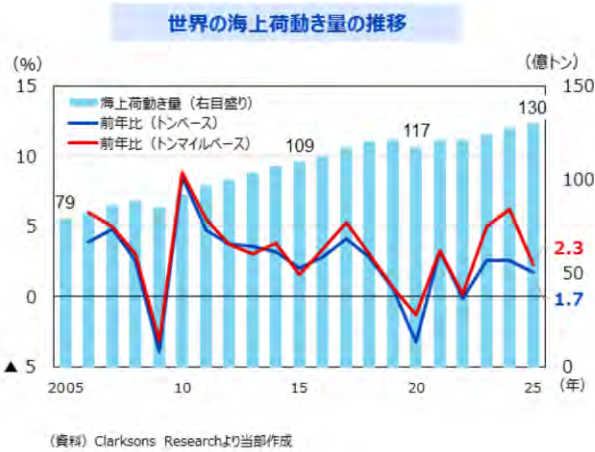
HIROGIN HOLDINGS | 個別テーマIR 船舶ファイナンスの取組み 15

- 次に造船業のお取引先に対する支援事例です。
- こちらもリーマンショック後の海運不況の影響により、新造船の受注キャンセルや資金繰り悪化が発生しました。
- 当行は地元造船所の操業維持や地域雇用の維持が重要であると考え、海事クラスターと連携したキャンセル船対応に加え、経営改善支援や継続的な金融支援を実施いたしました。
- その結果、お取引先の業況は回復し、地域雇用の維持にもつなげることができました。
- このような厳しい環境下でお取引先や地域を支えてきた経験が、当行の支援ノウハウであり、お取引先との信頼関係の基盤になっていると考えております。
- 以上が当行の競争優位性でございますが、近隣他行との比較で申し上げますと、特に、当行は広島、愛媛、岡山、山口まで含めた広域ネットワークを有することに加え、専門人材を継続的に育成する体制を有している点に特徴があります。

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）

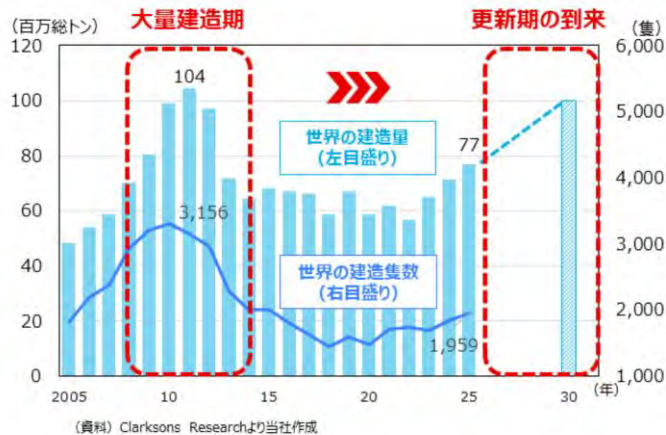


- 続いて、船舶ファイナンスの今後のポテンシャルについて、マーケット環境を踏まえてご説明いたします。
- 世界の海上荷動き量は、世界経済の成長を背景に増加基調にあります。
- 加えて近年は、地政学リスクの高まりに伴う輸送ルートの変化などを背景に、実質的な輸送需要を示すトンマイルも拡大しております。
- 海運は世界経済を支える重要なインフラであり、中長期的にも安定した輸送需要が見込まれることから、船舶ファイナンスの事業機会も引き続き拡大していくものと考えております。

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



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 □ 造船人材の確保・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
-----------	------------	--------------------

- 次に造船業です。
- 世界では2010年前後に大量建造された船舶が更新時期を迎えており、新造船市場は今後も堅調に推移すると見込まれております。
- また、日本政府においても造船業再生ロードマップが公表されており、2035年までに建造量倍増という高い目標が掲げられています。
- こうした船舶の更新需要や、造船業再生に向けた取組により、当行としても造船業分野における事業機会の拡大が期待できると考えております。

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月に参画したボ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。
- ▶ ボ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

ボ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）

国際船舶金融の動向

□ ボセイドン原則（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

環境ファイナンス実績

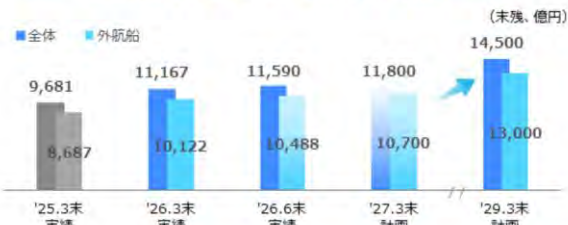


- 次に環境対応についてです。
- 国際海運では脱炭素化への対応が重要課題となっており、船主各社では環境性能の高い船舶への更新が進められております。
- 当行は2023年にボセイドン原則へ署名し、お取引先との対話や環境ファイナンスを通じて、脱炭素化への取組みを支援しております。
- 今後も海運業界の環境対応をサポートするとともに、こうした脱炭素化の流れに伴う船舶更新需要を着実に取り込んでまいります。

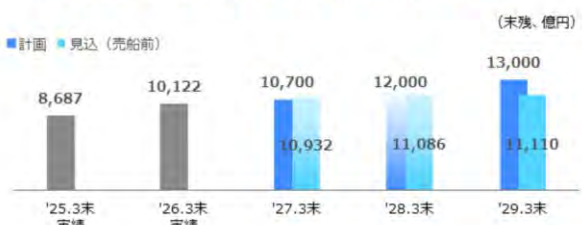
計数計画

- ▶ 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。

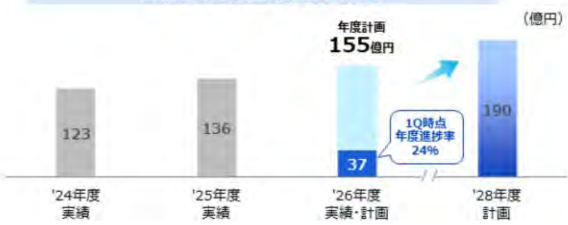
船舶関連の事業性貸出残高の実績・計画



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



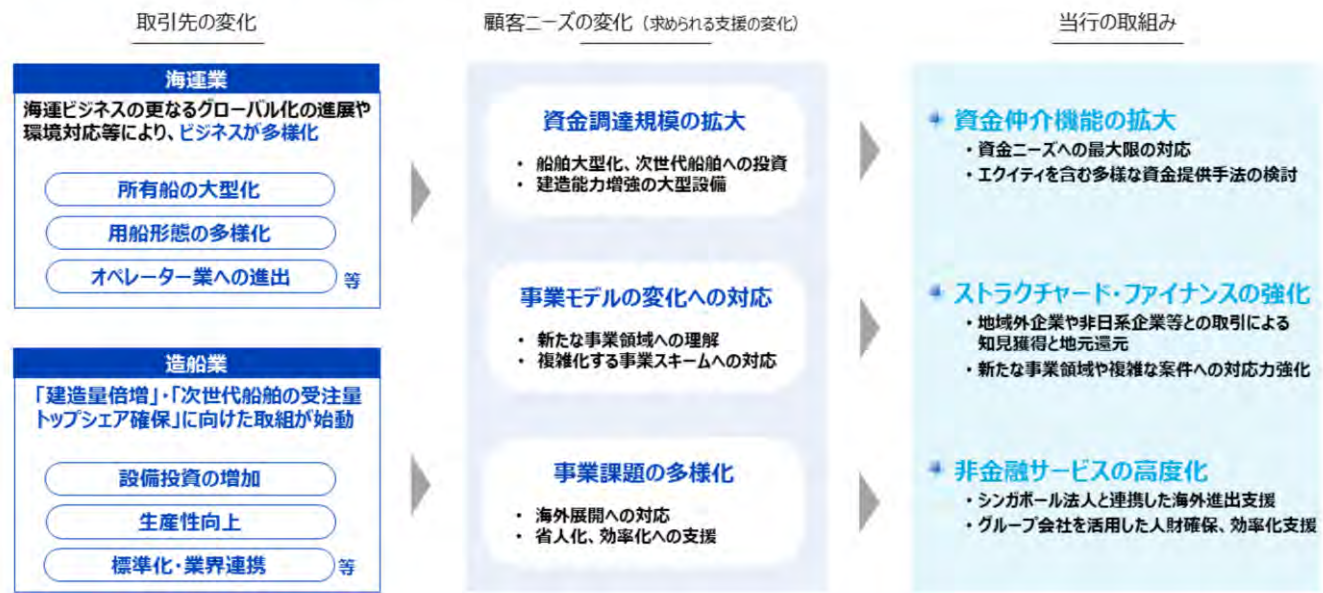
外航船案件承認状況



- こうした市場環境や当行の競争優位性を背景に、船舶関連ビジネスは順調に拡大しております。
- 2026年3月末には外航船貸出残高1兆円を達成しました。
- これを受けて中期計画を上方修正し、最終年度の船舶関連貸出残高を1兆4,500億円、船舶関連収益を190億円としております。
- 案件相談も引き続き堅調であり、計画達成に向けて順調に進捗しています。

造船海運ビジネスの変化と当社の取組

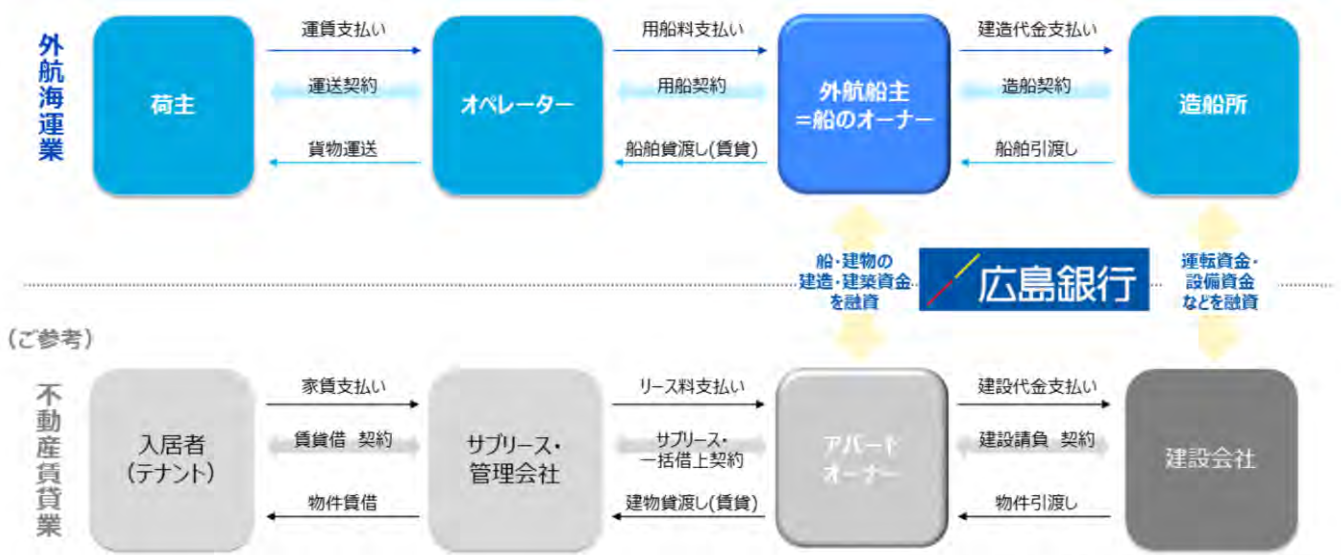
▶ 造船・海運業の変化に伴う新たなニーズを成長機会と捉え、ネットワーク・専門性・支援ノウハウを活かし、地域とともに持続的な成長の実現に取り組む。



- 最後に成長戦略です。
- 海運業では船舶の大型化や環境対応、ビジネスモデルの高度化が進んでいます。
- 造船業でも建造能力増強や生産性向上に向けた投資が期待されています。
- 当行はこれらを大きな成長機会と認識しておりますので、これまで培ってきたネットワーク、専門性、支援ノウハウを活かしながら、資金仲介機能の拡大、ストラクチャードファイナンスの強化、非金融サービスの高度化を進めてまいります。
- 最後になりますが、当行の船舶ファイナンスは、瀬戸内地域の海事クラスターとともに発展してきた特色ある事業です。
- 今後も、当行の競争優位性を発揮しながら、海運・造船業の成長とともに、収益拡大と企業価値向上に取り組んでまいります。

【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。



ディスクレーマー

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/>

