

株式会社ひろぎんホールディングス

2026 年 9 月 14 日開催 機関投資家向けテーマ IR における質疑応答

Q1：日本の造船業・海運業が抱える中長期的な課題をどのように認識しているか。

A1：造船業については、日本政府が掲げる「造船業の再生」が大きなテーマであり、その実現に向けた最大の課題は人材確保であると認識している。特に、技能者の高齢化や人手不足への対応は喫緊の課題である。当行では、外国人材紹介サービスを手掛ける「ひろぎんワールドビジネス」等と連携し、外国人材の紹介を通じて地域の造船所の人材確保を支援している。今後もグループ機能を活用し、こうした課題解決に取り組んでいきたい。

海運業については、世界的な人口増加や物流需要の拡大を背景に、船舶輸送需要は順調に推移すると見込んでいる。一方で、船価の上昇や環境規制への対応など、事業運営上の課題もあると認識している。こうしたなか、船主に対して安定的な資金供給を行い、事業運営を支えていくことが当行の重要な役割であると考えている。

Q2：船主がオペレーターを兼ねるケースはあるか。また、その場合における銀行から見たリスクは。

A2：当行は約 90 グループの船主と取引しているが、その一部には、既にオーナー業から事業領域を拡大し、オペレーター業を兼営している先がある。

一般的な船主は、船舶を一定期間・一定金額でオペレーターへ貸し出すことで収益を得ており、長期用船契約により収入を見通しやすいビジネスモデルとなっている。一方、オペレーターとして荷主と運賃契約や輸送契約を締結する場合は、運賃市況や輸送需要の変動の影響を直接受けるため、収益の変動リスクは相対的に高くなる。

このため、オーナー専業と比較すると収益の安定性は低下する可能性がある。当行では、オペレーター業へ進出した取引先に対して、荷主との安定的な取引関係が構築できているかを重視している。具体的には、荷主との契約内容や取引実績、事業運営能力等を十分に確認したうえで、与信判断を行っている。

Q3：船舶ファイナンスには、どのような貸出形態、通貨、期間があるのか。

A3：貸出形態については、複数通貨に対応した融資スキームを採用しており、取引先のニーズを踏まえ対応している。融資期間については、原則、船舶の法定耐用年数の範囲内で設定している。

Q4：船舶ファイナンスの RORA はどの程度か。

A4：外航船ファイナンスの RORA は約 2.5% である。当行全体の RORA と比較すると、船舶ファイナンスは収益性の高いビジネスだと認識している。

Q5：複数通貨での融資は日本特有のものか。海外でも複数通貨型が一般的なのか。

A5：海外では、米ドル建ての単一通貨による融資が主流であると認識している。一方、国内の船主は、プラザ合意以降の大幅な為替変動を経験しており、為替リスクへの意識が高い。このため、複数通貨型の融資を活用し、為替リスクの分散・ヘッジを図るとともに、各通貨の金利動向も踏まえながら調達コストの抑制に取り組んでいる。複数通貨型の融資は、こうした国内船主のニーズに対応した仕組みであり、日本の船舶ファイナンスの特徴の一つであると認識している。

Q6：船舶ファイナンスの RORA を 2.5% から 3.0% へ引き上げる計画だが、改善のドライバーは貸出スプレッドか、手数料収益か。また、手数料収益の拡大は計画にどの程度織り込んでいるか。

A6：貸出スプレッドの改善と手数料収益の拡大の双方である。近年は船舶の大型化等により 1 案件当たりの融資額が増加しており、その分、当行が引き受けるリスク量も増えている。このため、リスクに見合ったリターンを確保する観点から、貸出スプレッドの改善を進めている。また、船主の資金需要には引き続き高

いポテンシャルがあり、案件相談も増加していることから、今後は手数料収益の拡大も見込んでいる。RORA 向上に向けてはスプレッド改善が中心となるものの、手数料収益の増加についても一定程度織り込んでいる。

Q7：船舶ファイナンスの分野では伊予銀行のイメージが強い。伊予銀行との違い、広島銀行の優位性は何か。

A7：外航船向け貸出残高では、当行は伊予銀行に次ぐ地銀第2位であり、足元の残高差は約5,000億円である。

主な違いは事業エリアにあると考えている。伊予銀行はシンガポールで非日系の顧客に対して約3,000億円の残高を積み上げているほか、大分県や福岡県を中心とした九州地域にも店舗網を有している。当行は瀬戸内4県を中心に展開しているため、こうした営業エリアの違いが約5,000億円の残高差につながっていると認識している。

一方、船舶ファイナンスの業務内容そのものに大きな差があるとは考えていない。

当行の強みは、取引先が苦境に陥った局面での支援実績にある。過去20年間には、円高や海運不況等によって船主の経営が厳しくなる局面があった。当行は、そうした局面でも取引先に寄り添い、事業再生や経営改善を支援してきた。この長年の支援実績と取引先との信頼関係は、当行が優位性を持つ部分と認識している。

また、外部出向等を活用した組織的な人材育成により、専門人材の厚みを有していることも当行の強みである。

Q8：いざぎんホールディングスと愛媛銀行の経営統合により、船舶ファイナンス分野での競争力が高まると考えられる。貴行への影響をどう見ているか。

A8：両行の統合により、船舶ファイナンスの貸出残高は2兆円規模になると認識している。もっとも、瀬戸内4県においては、両行とも既に一定の市場シェアを有していることから、統合によって当行の事業環境が直ちに大きく変化するとは考えていない。

一方で、統合に伴い1グループ当たりの与信額が拡大する先も想定される。その場合、統合後の銀行が与信集中リスクの観点から与信ポートフォリオを見直し、一部案件の取り扱いを再検討する可能性もある。こうした案件については、当行にとって新たな取引機会となる可能性がある。このため、本件は競争環境の変化という側面に加え、当行の事業機会拡大につながる側面もあると認識している。

Q9：船舶ファイナンスでは「一船一行」、すなわち1隻に対して1行が融資する慣行があると聞く。今後、この慣行は変化するかと考えているか。

A9：当行も従来は「一船一行」を基本としてきた。しかし、近年は船価の上昇や案件の大型化が進んでおり、1隻当たりの資金需要は高まっている。また、一つの船舶を複数の船主が共同保有する共有船のケースも増加している。こうした環境変化を踏まえると、今後は複数の金融機関による協調融資の活用が増えていくと考えている。特に大型案件では、リスク分散の観点からも協調融資のニーズが高まる可能性がある。このため、「一船一行」という従来の慣行は引き続き一定程度残ると考えるものの、船価上昇や案件の大型化を背景に、変化していくものと認識している。

Q10：協調融資が増加する環境において、貴行はどのような強みを発揮できると考えているか。

A10：当行は、将来的な共有船・協調融資の増加を見据え、他社との共有船案件に継続的に取り組んできた。案件組成の過程で、権利関係や契約面を含めた実務ノウハウを蓄積しており、これが当行の強みである。今後、協調融資が増加する環境においても、こうした経験を活かし、案件を円滑に組成・運営できると考えている。

Q11：航船ファイナンスに伴う外貨調達について、流動性リスクをどのように管理しているか。

A11：外貨流動性を確保するため、コミットメントラインを設定しており、未使用枠は円換算で約 5,000 億円ある。

Q12：調達サイドにおける通貨スワップ等のヘッジに伴う収益向上は、RORA の計画に含まれているか。

A12：織り込んでいない。

Q13：メガバンクとの、船舶ファイナンスの取り組み方にどのような違いがあるか。

A13：メガバンクは、船舶そのものや用船契約を裏付けとしたプロジェクトファイナンスを主体としているのに対し、当行は地元船主に対するコーポレートファイナンスを中心としている点が最も大きな違いである。当行は、船舶の資産価値だけでなく、長年の取引を通じて把握してきた船主の経営力、財務内容、事業承継の状況等も含めて総合的に与信判断を行っている。また、取引先が苦境に陥った局面においても、事業再生や経営改善を支援してきた実績があり、こうした長期的なリレーションに基づく支援が当行の強みである。単なる船舶単位の融資ではなく、船主との長期的な信頼関係を基盤としたコーポレートファイナンスを展開している点が、当行の特徴である。

Q14：エクイティやファンドを活用した取り組みについて教えてほしい。

A14：エクイティやファンドは、当行にとって今後成長が期待できる新たな事業領域の一つと位置付けている。これまで、造船所や船主の経営支援においてファンドを活用した実績はあるが、その際は海運・造船業界の関係者やファンド運営の専門家と連携しながら取り組んできた。

今後は、融資に加え、エクイティやファンドも活用した多様なソリューションを提供できる体制の構築を目指している。具体的には、当行が主体的にファンド組成に関与し、船主や造船所の成長支援や事業承継支援につなげていきたいと考えている。また、事業環境が悪化した局面では、ファンド等が船舶を一時的に保有することで事業継続や経営改善を支援する仕組みについても検討を進めている。

Q15：新規参入行が増加するなかで、貸出スプレッドを引き上げることができるのか。また、船主の世代交代によって従来の関係性が薄れ、低いスプレッドを提示する他行へ案件が流れる懸念はないか。

A15：船舶ファイナンスは相対的に収益性が高く、新規参入行が増加していることは事実である。ただし、この分野への本格参入には高いハードルがあると考えている。船舶ファイナンスは外貨建て融資が主体であるため、外貨を安定的に調達する体制に加え、為替や金利を含めた高度なリスク管理体制が求められる。さらに、業界特有の商慣行や船舶価値の評価に関する専門知識も必要であり、参入障壁は決して低くないと認識している。また、当行は現オーナーとの関係にとどまらず、後継者とも継続的に対話を重ねることで、長期的な信頼関係を構築している。そのため、世代交代によって直ちに取引関係が希薄化し、価格競争のみを理由に他行へ案件が流出する状況にはないと考えている。

加えて、当行は円高局面や海運不況時においても、取引先に寄り添いながら事業再生や経営改善を支援してきた実績を有している。こうした長年の支援実績や取引先との信頼関係、専門性の蓄積を踏まえれば、今後もリスクに見合った適正なスプレッドを確保できると考えている。

Q16：中期計画では船舶ファイナンス残高を約 1 兆 4,500 億円まで拡大する計画だが、それ以上に伸ばす余地はあるか。また、残高拡大における制約条件は何か。

A16：足元の顧客の資金需要や案件相談の状況を踏まえると、中期計画で掲げる 1 兆 4,500 億円を超えて残高を拡大できるポテンシャルはあると考えている。一方で、具体的な残高目標については、外貨調達環境や当行全体のポートフォリオ運営、リスクアパタイト等を総合的に勘案しながら判断する必要があるため、現時点で申し上げることは差し控えたい。また、船舶ファイナンス残高は 1 兆 4,500 億円までの拡大を計画しているが、この水準であれば現時点で大きな制約はないと認識している。ただし、想定を大きく上回るペースで残高が増加した場合には、当行の調達サイドとのバランスを踏まえ、案件を選別する

必要が生じる可能性がある。その際の主な制約要因は、外貨を中心とした資金調達力およびポートフォリオ管理だと考えている。

Q17：今後、ドル円ベースが拡大し、ドル調達環境が悪化した場合、資金調達に制約が生じるか。また、調達コストの上昇を貸出スプレッドへ転嫁できるのか。

A17：外貨建て融資については、SOFR に当行の外貨調達コストを加えた水準を基準金利として設定している。そのため、ドル円ベースの拡大などにより外貨調達環境が悪化した場合でも、原則として調達コストの変動は基準金利に反映される仕組みとなっている。また、現時点では外貨調達に大きな支障は生じておらず、船舶ファイナンスの計画達成に必要な調達能力は確保できていると認識している。今後も市場環境を注視しながら、安定的な外貨調達に努めていく。

Q18：今後の船舶ファイナンスにおいて、現実的に備えるべきリスクは何か。

A18：船舶ファイナンスにおいては、海運市況、為替、金利といった複数のリスクを認識している。

足元では、船舶需要の増加により海運市況は良好な水準で推移している。一方で、市況変動の影響を受けやすい業種であり、現在の良好な市場環境が将来的に反転する可能性には注意が必要であると考えている。

また、船主の事業採算や返済能力には、為替や金利の動向が大きく影響する。特に急激な円高や金利上昇が生じた場合には、船主の収益や資金繰りに影響を及ぼす可能性がある。

当行では、海運市況、船価、為替、金利等の動向を継続的にモニタリングするとともに、複数のストレスシナリオを設定し、案件ごとの収益性や返済能力への影響を検証している。こうしたリスク管理を徹底することで、環境変化にも耐え得るポートフォリオの構築に努めている。

Q19：為替について、どの程度の円高水準までを想定して案件を検証しているか。

A19：為替リスクの検証にあたっては、ストレスシナリオの一つとして 1 ドル＝100 円の水準を設定している。過去には 1 ドル＝75 円程度まで円高が進行した局面もあったが、足元の経済環境を踏まえると、同水準まで再び円高が進む可能性は必ずしも高くないと考えている。一方で、船主の収益や返済能力を慎重に見極める観点から、案件の検討段階では、こうした一定の円高局面を想定し、収益性やキャッシュフロー、返済能力への影響を検証している。また、案件実行後についても、為替動向を継続的にモニタリングし、環境変化が船主の収益や返済能力に与える影響を確認している。

Q20：中国・韓国等の海外造船所で建造された船舶に対するファイナンスは多いのか。それとも、瀬戸内地域の造船所で建造された船舶へのファイナンスが中心か。

A20：当行は地域金融機関として、地元の造船所で建造される船舶に対するファイナンスを優先的に取り組んでいる。一方で、世界の造船市場においては、日本の建造量シェアが低下するなか、国内船主の船舶建造ニーズは引き続き高い水準にある。このため、国内の建造能力と船主の需要との間にミスマッチが生じており、船主の建造先も多様化している。こうした状況を受け、日本の船主のなかには、中国等の海外造船所での建造を選択する動きもみられている。当行としても、海外造船所で建造される船舶を一律に対象外としているわけではなく、船主の信用力や案件内容等を総合的に勘案したうえで、個別に対応している。今後も、地域の造船業を支援するという基本方針を維持しつつ、船主の多様なニーズにも柔軟に対応していきたいと考えている。

Q21：海外造船所で建造された船舶を対象とする場合、日本建造船とは異なる審査上のチェックポイントがあるか。

A21：最も大きな違いは、船舶の品質と中古船市場における流動性・資産価値の評価である。日本建造船は品質面で高い評価を受けており、中古船市場においても安定した取引実績があることから、将来の売却

可能性や資産価値を比較的に見通しやすい。一方、中国の造船所で建造された船舶については、造船所ごとの品質や建造実績に差があるほか、中古船市場における評価や流動性について不確実性が残るケースもある。このため、海外建造船を対象とする場合には、船主の信用力に加え、造船所の建造実績や技術力、船舶の品質、将来の中古船価および売却可能性などを総合的に評価している。特に、新興造船所で建造される船舶については、資産価値の評価をより慎重に行っている。

以上