

# 東邦銀行 業況説明会

18年度中間期



東邦銀行



# 目 次

## ・平成18年度 中間決算の概要

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 1. 平成18年度 中間決算の概要・・・ | 1   |
| 2. 預金・総預かり資産の状況・・・   | 2   |
| 3. 貸出金の状況・・・         | 3～4 |
| 4. 福島県内におけるシェア・・・    | 5～6 |
| 5. 資金利益の状況・・・        | 7   |
| 6. 役務取引等利益の状況・・・     | 8   |
| 7. 経費の状況・・・          | 9   |
| 8. 不良債権の状況・・・        | 10  |
| 9. 自己資本比率(単体)の状況・・・  | 11  |
| 10. 平成18年度の業績見通し・・・  | 12  |

## ・中期経営計画 「TOHO躍進プラン2006」への取組み状況

|                                     |       |
|-------------------------------------|-------|
| 1. 中期経営計画<br>「TOHO躍進プラン2006」の体系図・・・ | 13    |
| 2. 中期経営計画の収益計画・・・                   | 14    |
| 3. トップライン強化プラン<br>(1) 法人営業戦略・・・     | 15～18 |
| (2) 個人営業戦略(個人向けローン)・・・              | 19～20 |
| (3) 個人営業戦略(預かり資産)・・・                | 21～22 |
| 4. 地域活力サポートプラン・・・                   | 23～24 |
| 5. その他・・・                           | 25    |



# . 平成18年度 中間決算の概要



# 1. 平成18年度 中間決算の概要

平成18年度中間決算は、預かり資産の販売促進、信用コストの減少などにより30億円の中間純利益を計上。  
(単位: 億円)

|                    | 18年3月期     | 17年9月期    | 18年9月期    | 増減<br>(b) - (a) |
|--------------------|------------|-----------|-----------|-----------------|
|                    |            | (a)       |           |                 |
| 業務粗利益              | 489        | 247       | 231       | 16              |
| 資金利益               | 435        | 218       | 213       | 5               |
| 役務取引等利益            | 65         | 31        | 33        | +2              |
| その他業務利益            | 10         | 2         | 16        | 14              |
| 経費                 | 359        | 181       | 181       | 0               |
| 人件費                | 180        | 91        | 91        | 0               |
| 物件費                | 160        | 80        | 80        | +0              |
| <b>コア実質業務純益( )</b> | <b>138</b> | <b>68</b> | <b>63</b> | <b>5</b>        |
| 一般貸倒引当金繰入額         | 5          | 9         | 4         | +5              |
| 業務純益               | 135        | 74        | 53        | 21              |
| 臨時損益               | 25         | 1         | 1         | +0              |
| 不良債権処理額            | 79         | 19        | 7         | 12              |
| <b>経常利益</b>        | <b>110</b> | <b>72</b> | <b>52</b> | <b>20</b>       |
| 特別損益               | 10         | 8         | 2         | +6              |
| 税引前(中間)純利益         | 99         | 64        | 49        | 15              |
| <b>(中間)純利益</b>     | <b>54</b>  | <b>37</b> | <b>30</b> | <b>7</b>        |

## < 主な要因 >

貸出金利息は1億円増加したが、有価証券利息は債券残高の減少により5億円減少

投信関係手数料が2億円増加

金利リスク圧縮への取組みにより、債券関係損を13億円計上

銀行の本来業務で計上された利益(債券関係損益を除く利益)

不良債権処理額などの与信コストが8億円減少

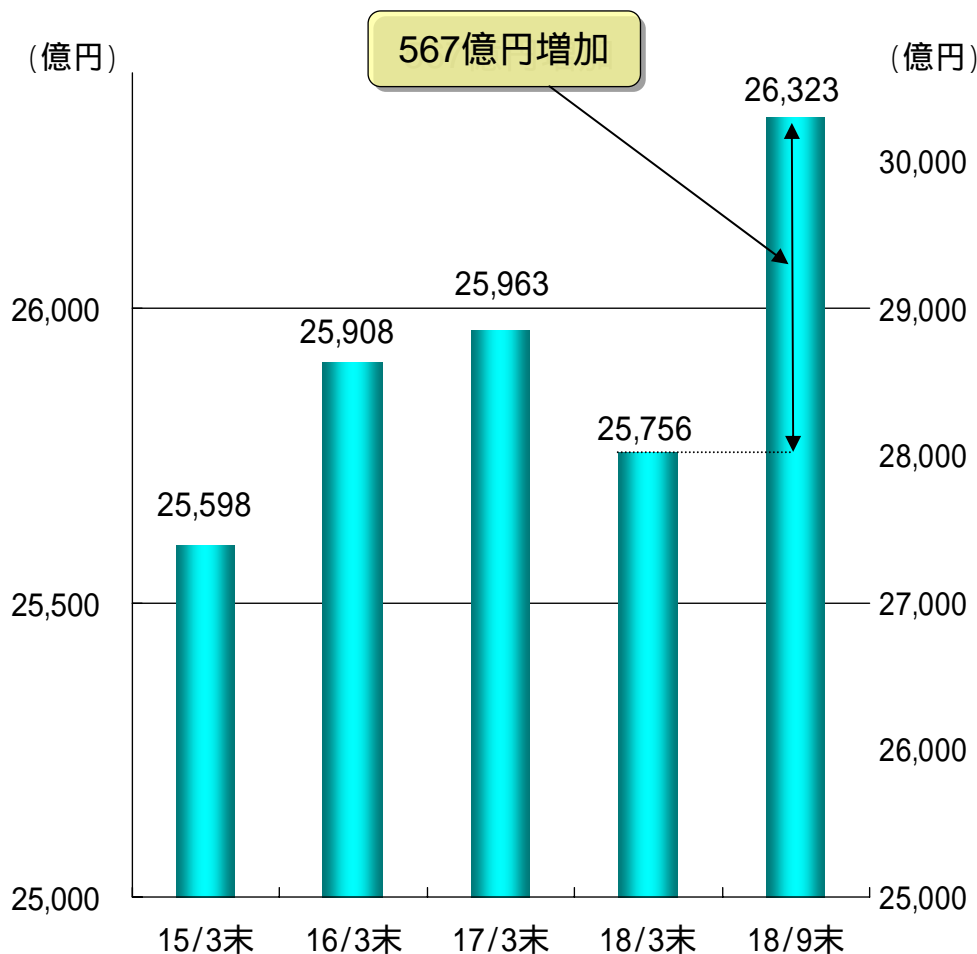


## 2. 預金・総預かり資産の状況

預金残高は2兆6,323億円となり、18年3月期末比567億円の増加。  
また、総預かり資産ベースでも18年3月期末比944億円の大幅増加となり、残高が3兆円を突破。

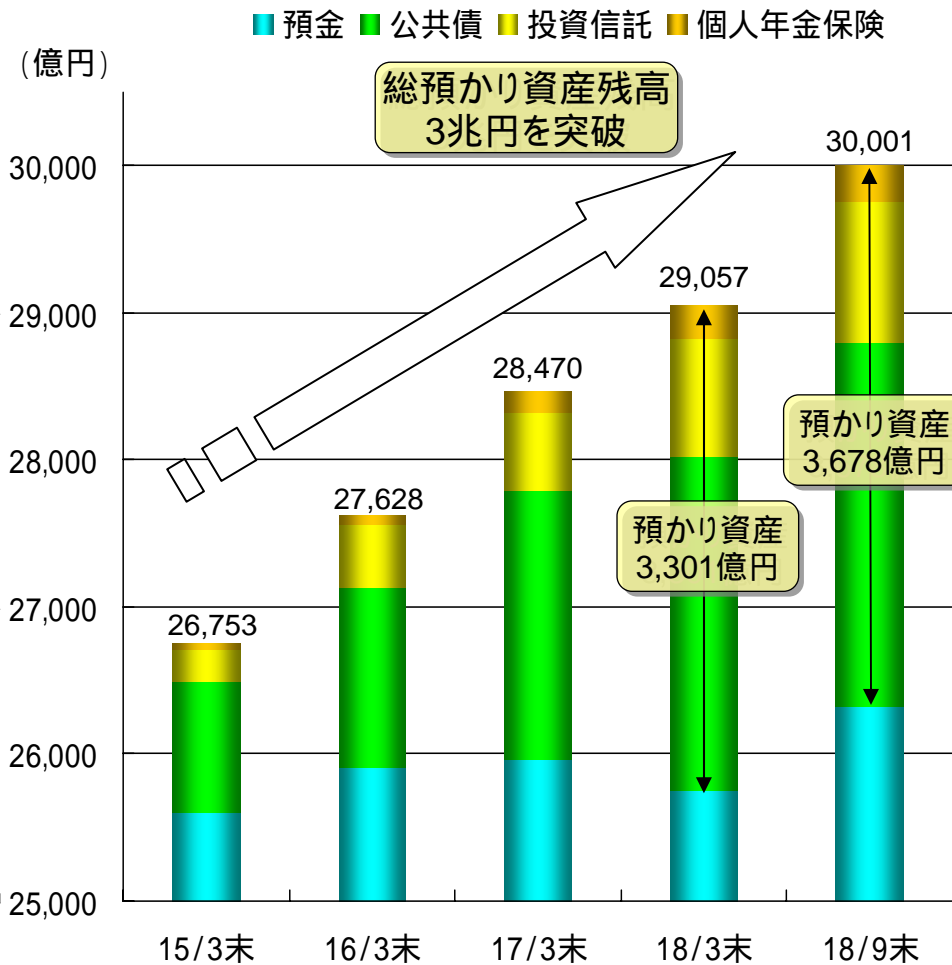
### 預金残高の推移

(預金には譲渡性預金・外貨預金も含む)



### 総預かり資産残高(預金+預かり資産)の推移

預かり資産・・・公共債、投資信託および個人年金保険



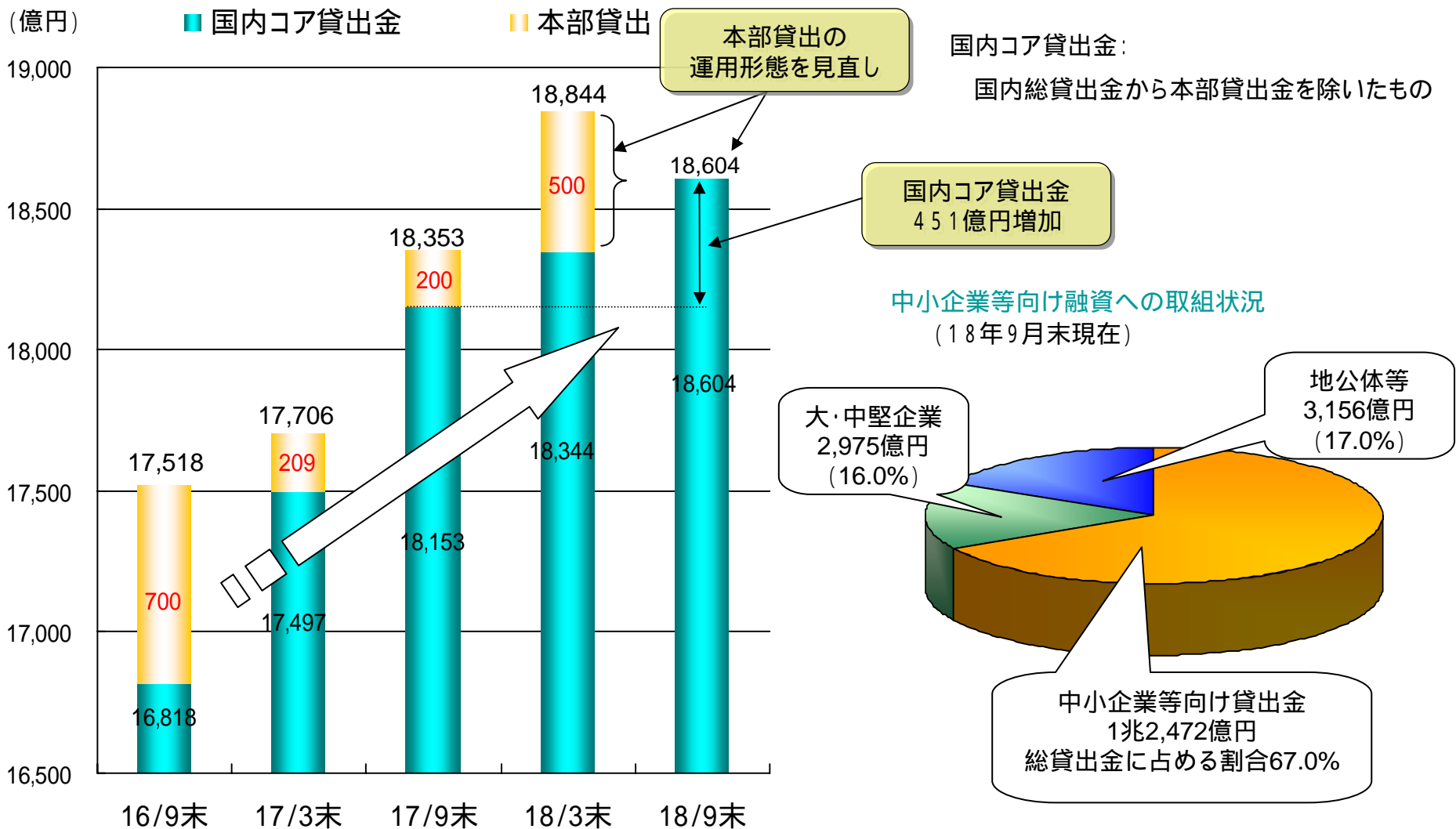




# 3. 貸出金の状況

中小企業向け融資や個人向けローンへの積極的取組みにより、国内コア貸出金は前中間期末比451億円増加。総貸出金減少は、余資運用の一環としての本部での貸出を国内コア貸出金に振り向けたことによるもの。

## 総貸出金・国内コア貸出金残高の推移



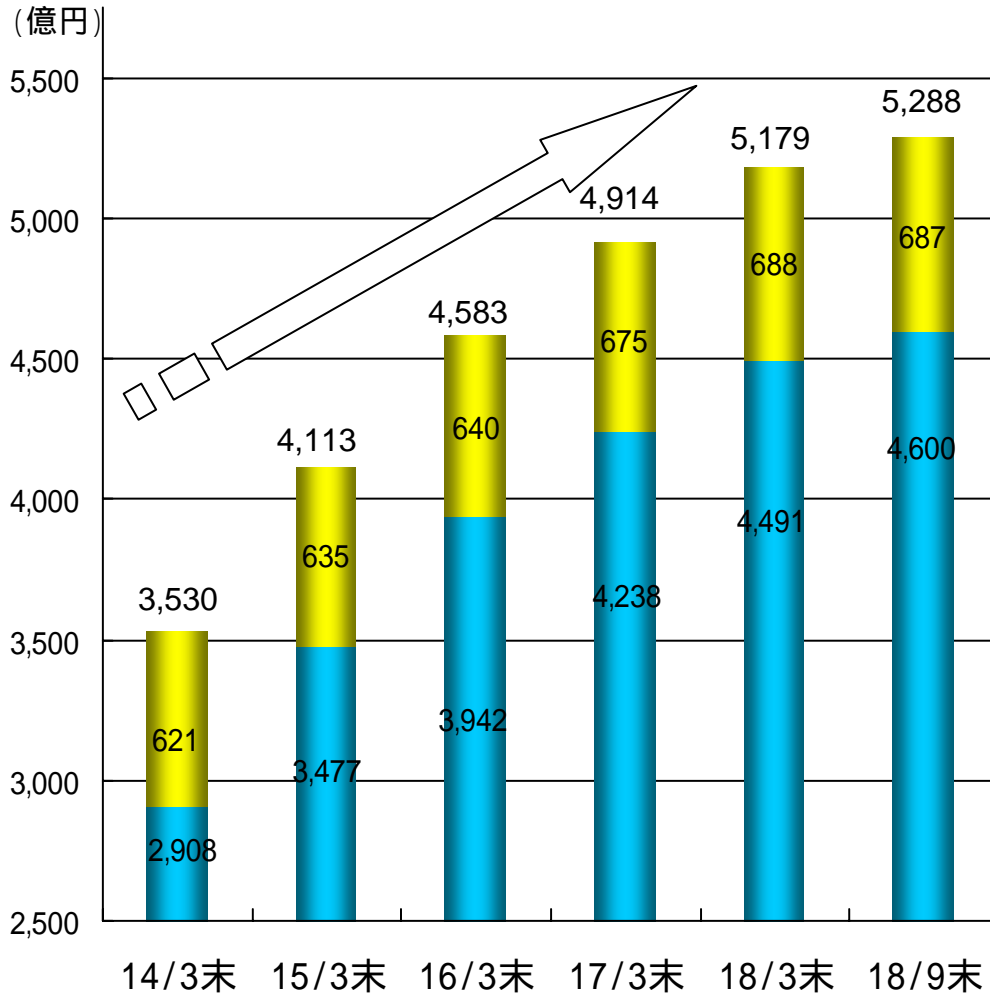


# 3. 貸出金の状況

個人向けローンは、住宅ローンを中心に18年3月期末比108億円増加と順調に推移。  
受付チャネルの多様化・スピード審査体制の確立等、お客さまのニーズに合わせた施策を今後も継続して実施。

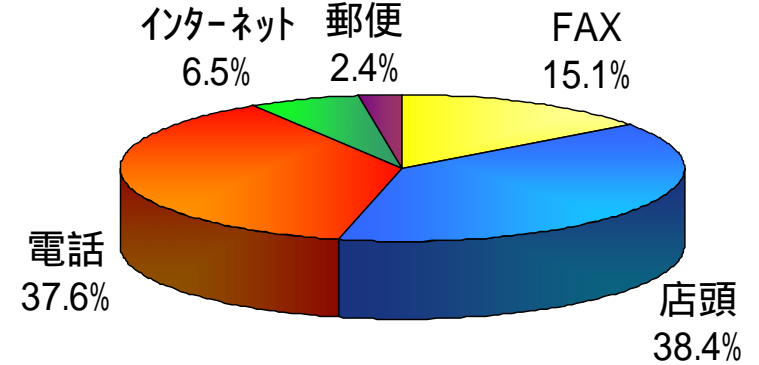
### 個人向けローン残高の推移

■ 住宅ローン      ■ 一般ローン

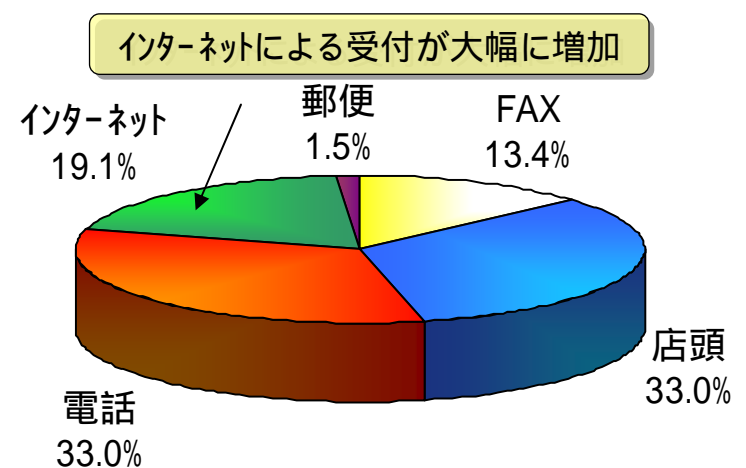


### フリーローン(オートローン、教育ローン等含) 受付チャネルの変化

【17年度上期】



【18年度上期】

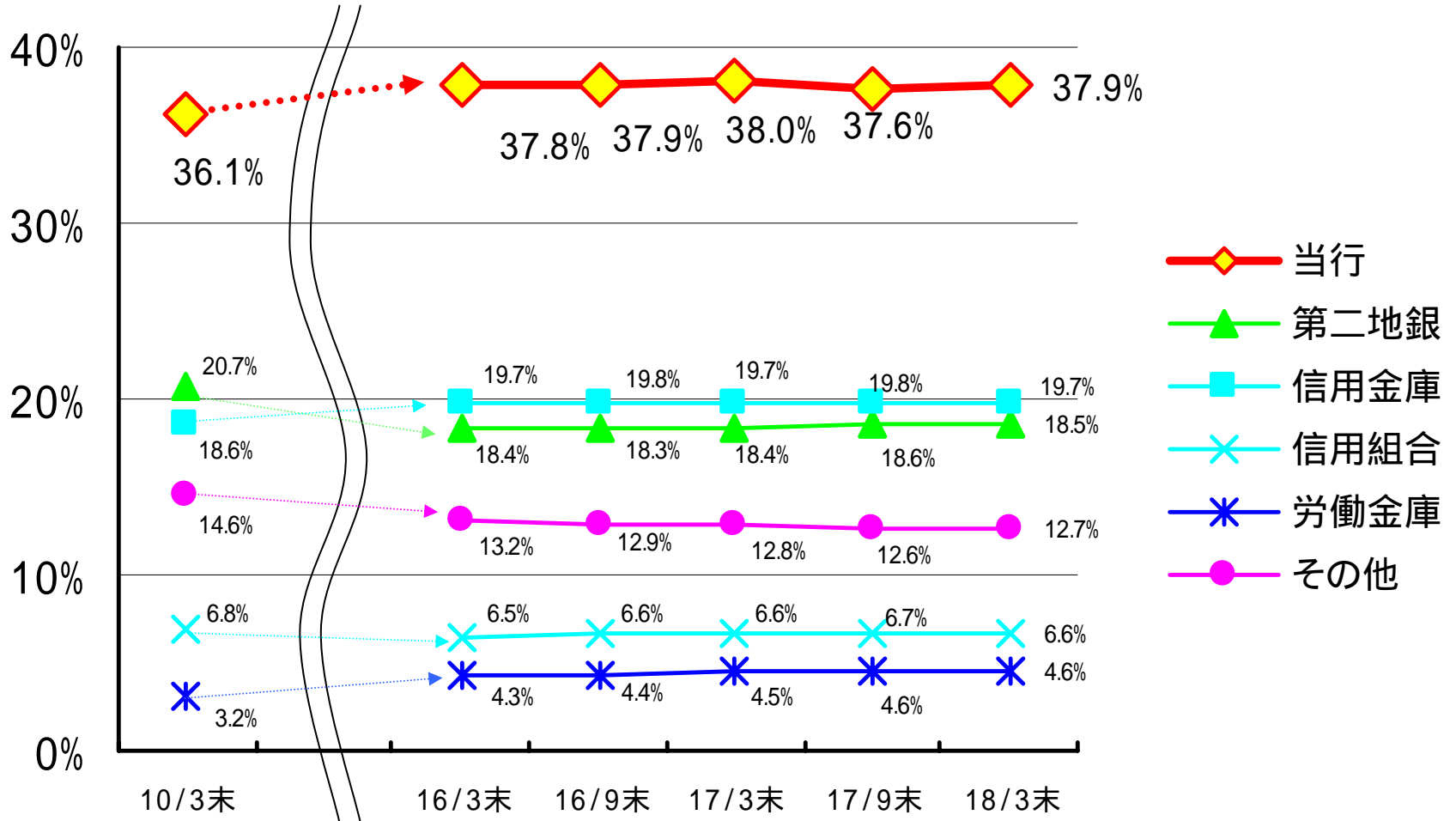




# 4. 福島県内におけるシェア(預金)

福島県内の預金シェアは37～38%の間で安定的に推移。

福島県内預金シェア(郵貯・農協・政府系金融機関等を除く)



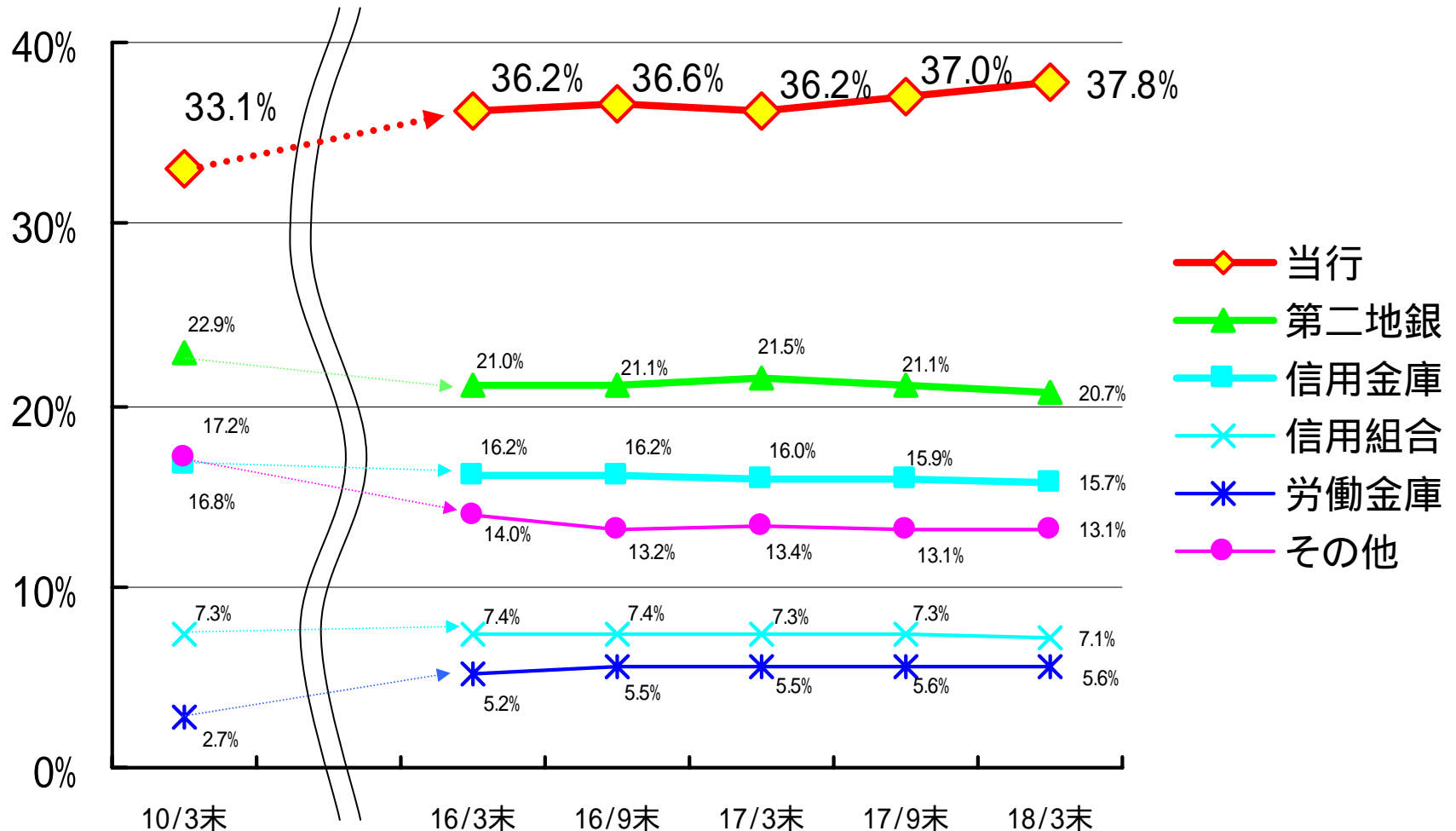




# 4. 福島県内におけるシェア(貸出金)

個人向けローンの増加等により当行の県内貸出金シェアは順調に上昇。  
法人・個人向け貸出金の推進強化により県内シェア40%を目指す。

福島県内貸出金シェア(農協・政府系金融機関等を除く)

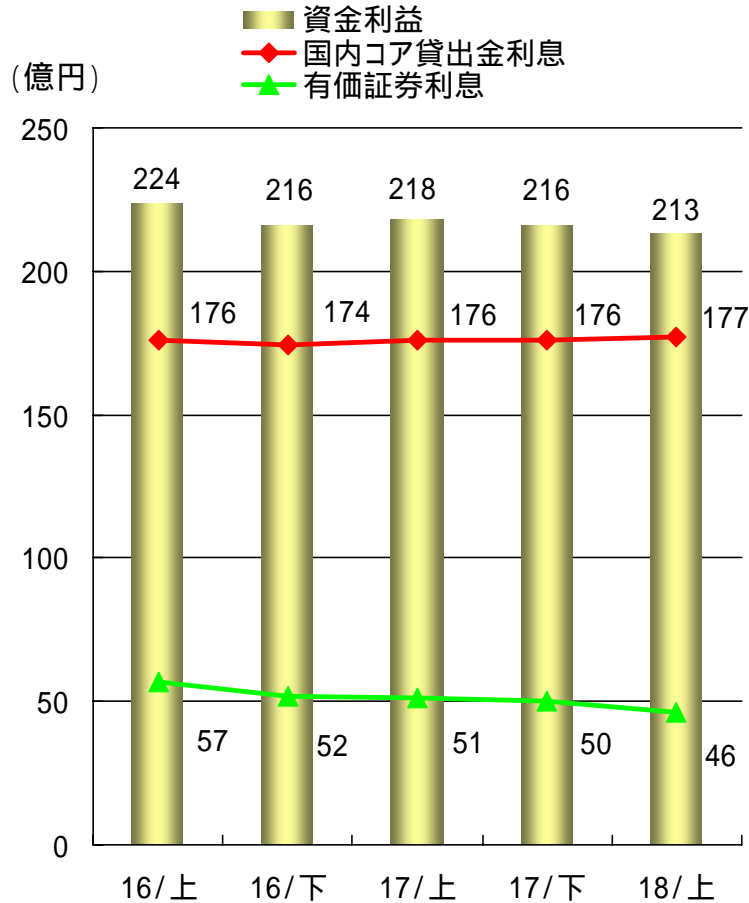




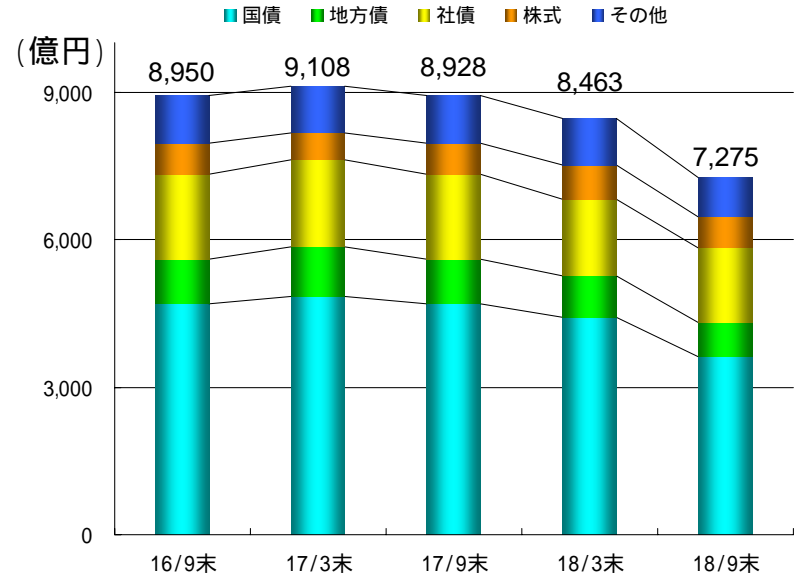
# 5. 資金利益の状況

金利リスク圧縮の観点から債券残高の圧縮を進めた結果、有価証券利息は前中間期比5億円の減少。一方、国内コア貸出金利息については、本支店一体となった推進により前中間期比1億円の増加。また、円建債券の平均残存年数も2.84年まで低下。

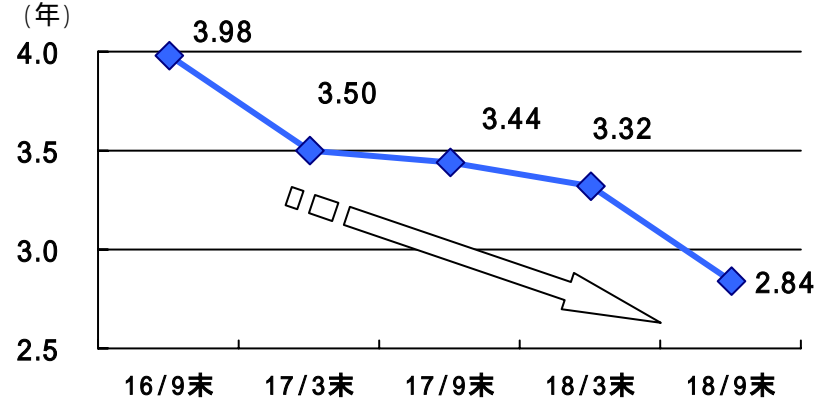
## 資金利益の推移



## 有価証券ポートフォリオの構成推移



## 円建債券平均残存年数推移の状況

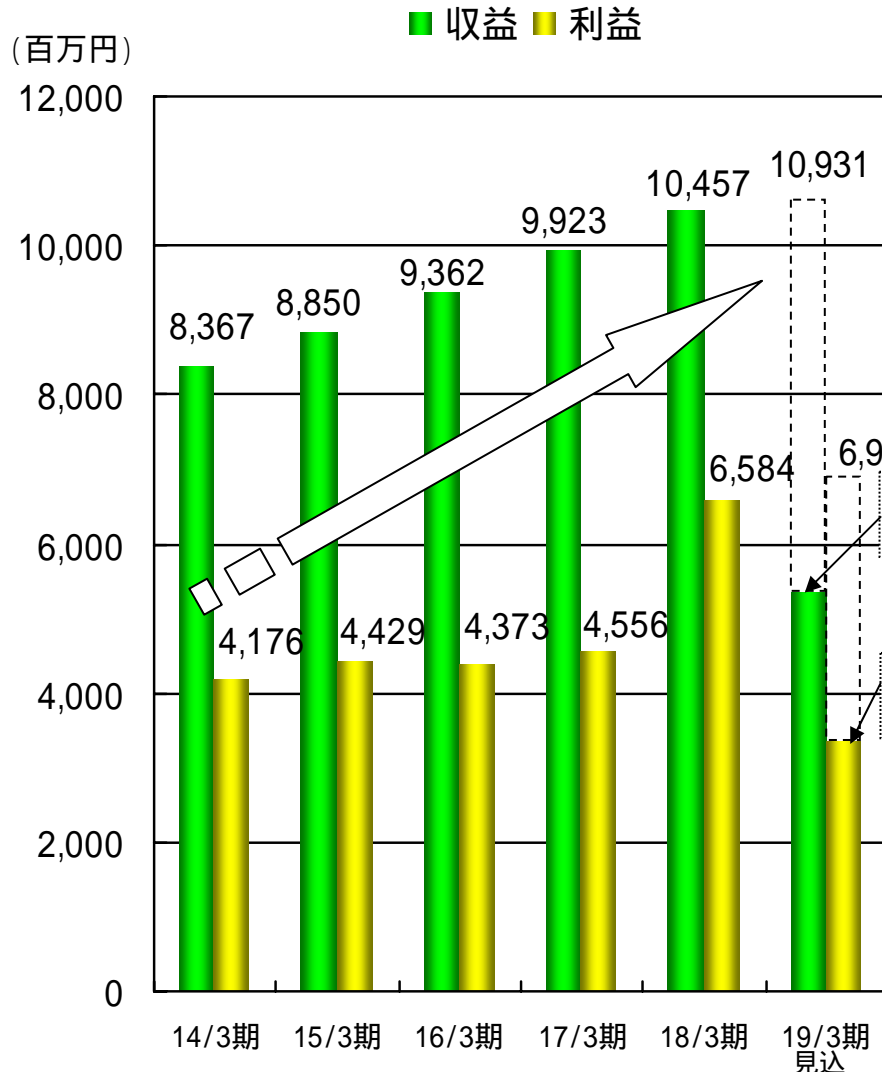




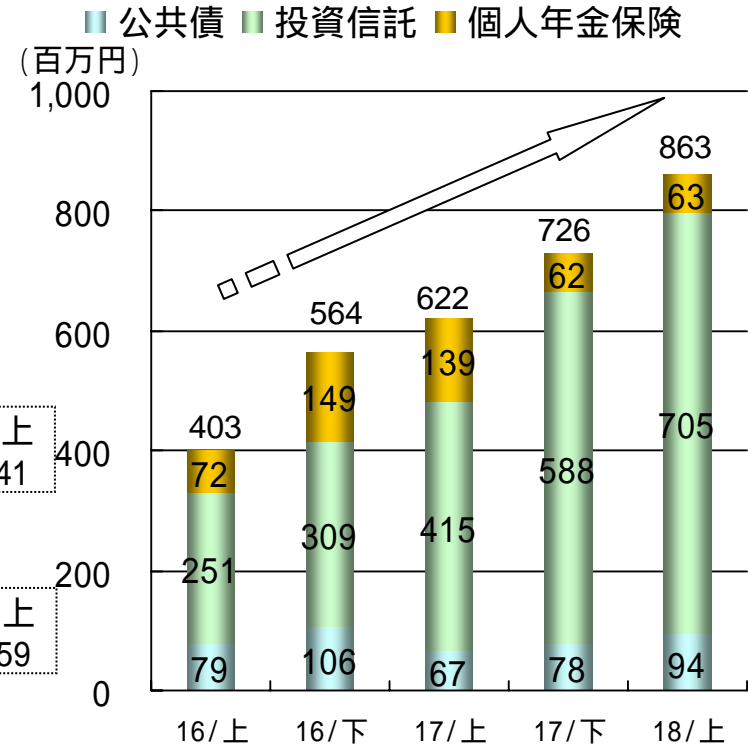
# 6. 役務取引等利益の状況

お客様のニーズに合った預かり資産の販売により、19年3月期における役務取引等利益は18年3月期比3億円の増加見込み。

### 役務取引等収益・利益の推移



### 預かり資産関連手数料の推移



(注) 18/3月期から、当行の関係会社へ支払う事務委託料の計上方法を「役務取引等費用」から「物件費」へ変更しております。

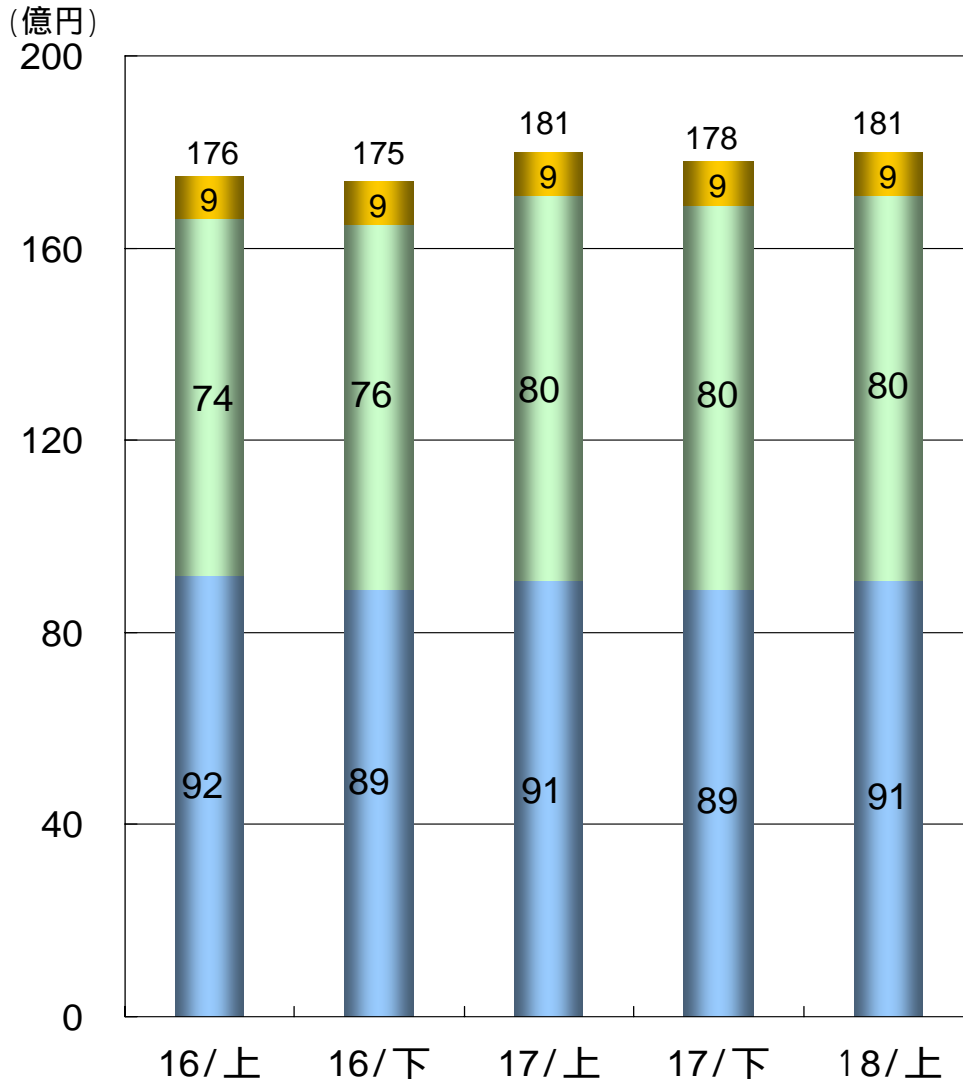


# 7. 経費の状況

お客様の利便性や、お取引の安全性向上を目的とした積極的な投資の実施等により、経費は前年同期比横這いとなった。

## 経費の推移

■ 人件費 ■ 物件費 ■ 税金



18年度上期に実施した主な大型案件

- ・ローン専門店の新設、リニューアル
- ・ICキャッシュカード導入に伴うシステム更改
- ・新手形管理システムの導入

(注) 17/上期から、当行の関係会社へ支払う事務委託料の計上方法を「役務取引等費用」から「物件費」へ変更しております。

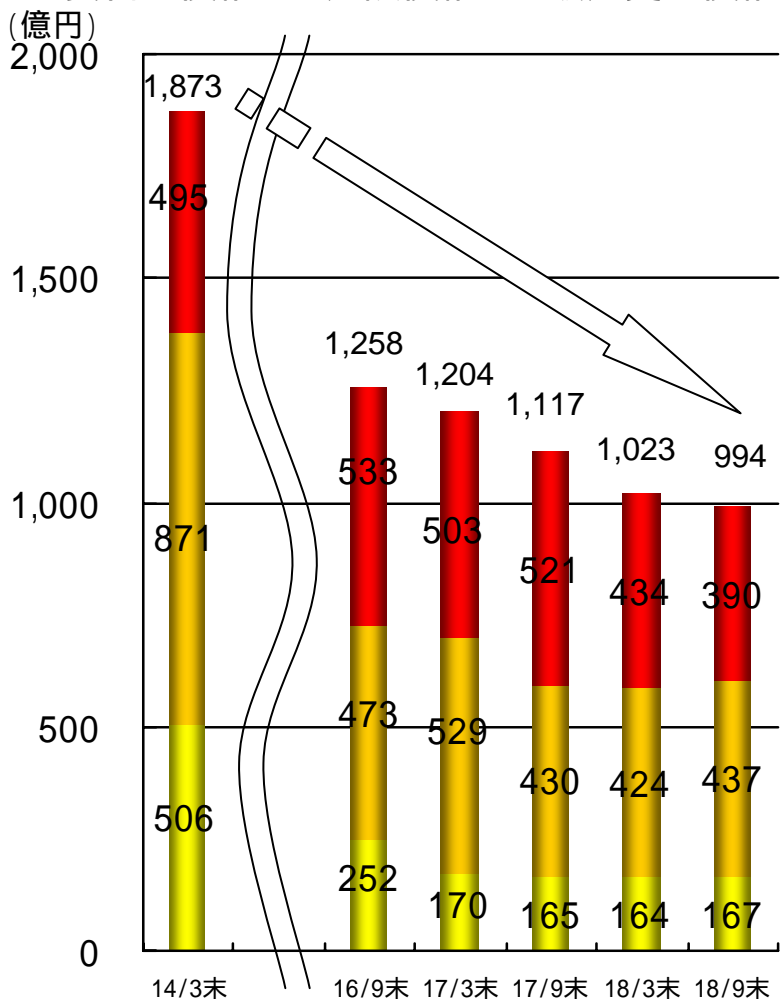


# 8. 不良債権の状況

地域金融機関の機能を活かした企業経営支援や事業再生支援、地域経済活性化に向けた様々な取組みにより、不良債権は1,000億円を下回る水準となった。

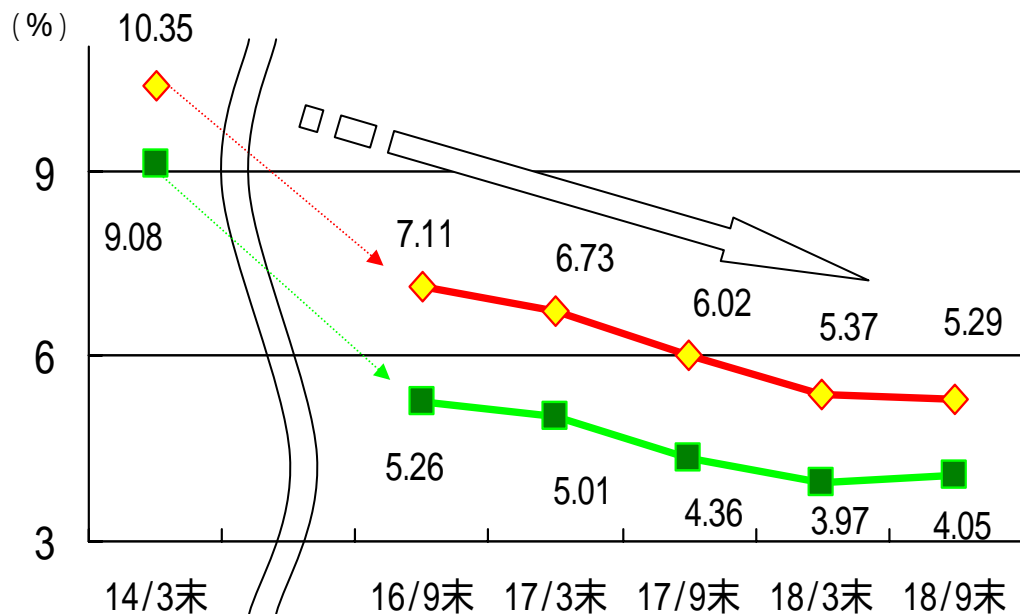
### 金融再生法開示債権の推移

■ 要管理債権 ■ 危険債権 ■ 破産更生債権等



### 金融再生法開示債権比率の推移

◆ 不良債権比率  
■ 仮に部分直接償却を実施した場合の比率



部分直接償却とは

「破産更生債権等」について、回収困難と認められる額に対し個別貸倒引当金の計上ではなく、貸倒償却として債権額から直接減額すること。

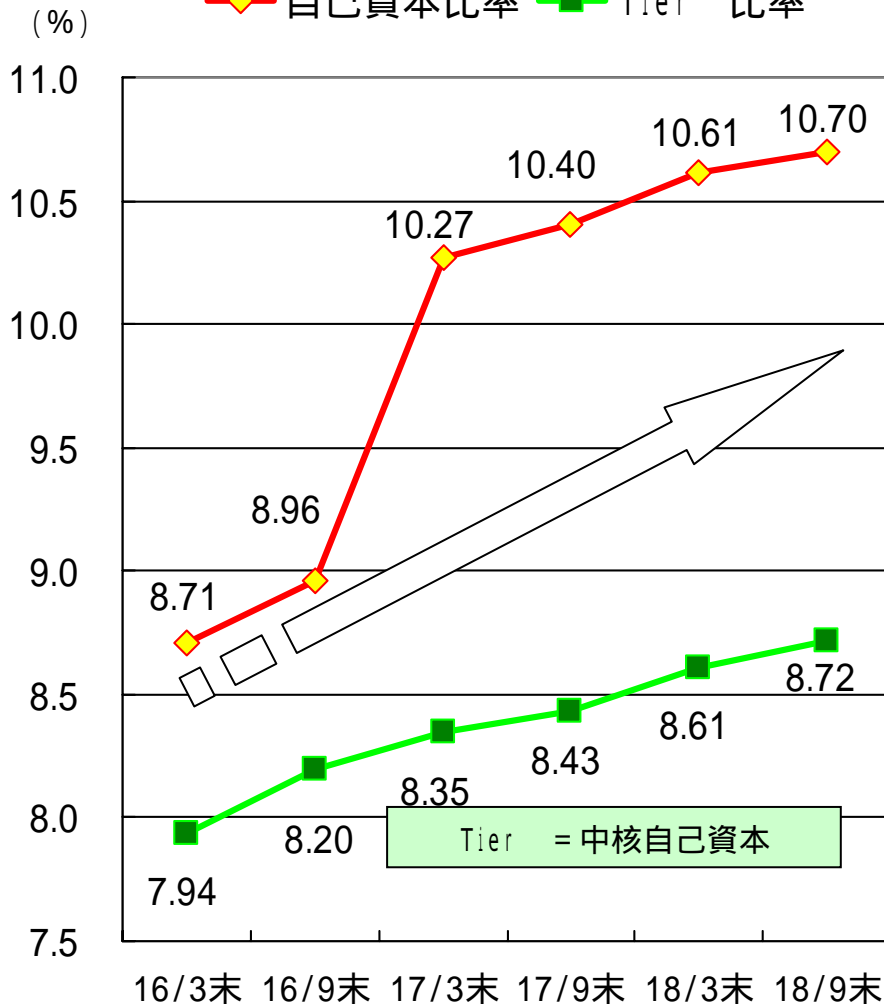


# 9. 自己資本比率(単体)の状況

自己資本比率については、内部留保の拡充により、国内基準4%を大きく上回る10.70%。Tier 比率についても8.72%の水準を確保するとともに、Tier に占める繰延税金資産比率も着実に低下。

## 自己資本比率の推移

◆ 自己資本比率 ■ Tier 比率



## 自己資本の内訳と繰延税金資産比率

(億円)

|                   | 18年3月末 | 18年9月末 | 前年度末比 |
|-------------------|--------|--------|-------|
| 自己資本              | 1,358  | 1,383  | +25   |
| Tier              | 1,103  | 1,127  | +24   |
| 繰延税金資産            | 189    | 171    | 18    |
| Tier ( )          | 255    | 255    | ±0    |
| Tier に占める繰延税金資産比率 | 17.21% | 15.19% | 2.02% |

Tier : 一般貸倒引当金・土地再評価差額および劣後社債等





# 10. 平成18年度の業績見通し

平成18年度は、県内貸出への積極的な取組みや、預かり資産の増強に努める一方、不良債権処理額の減少等を要因として、最終60億円の純利益となる見通し。

(単位:億円)

|                 | 17年度       | 18年度見通し    | 増減        |
|-----------------|------------|------------|-----------|
| 業務粗利益           | 489        | 479        | 10        |
| 資金利益            | 435        | 430        | 5         |
| 役務取引等利益         | 65         | 69         | +4        |
| 経費              | 359        | 361        | +2        |
| 人件費             | 180        | 179        | 1         |
| 物件費             | 160        | 164        | +4        |
| <b>コア実質業務純益</b> | <b>138</b> | <b>131</b> | <b>7</b>  |
| 一般貸倒引当金繰入額      | 5          | 4          | +1        |
| 業務純益            | 73 135     | 22 121     | 51 14     |
| 臨時損益            | 25         | 16         | +9        |
| 不良債権処理額         | 79         | 27         | 52        |
| <b>経常利益</b>     | <b>110</b> | <b>105</b> | <b>5</b>  |
| 特別損益            | 10         | 5          | +5        |
| 税引前当期純利益        | 99         | 99         | 0         |
| <b>当期純利益</b>    | <b>54</b>  | <b>60</b>  | <b>+6</b> |

## < 主な要因 >

貸出金の増強による貸出金利息の増加を見込むが、有価証券利息の減少などにより減益見込み

預かり資産関連手数料等の増加を見込む

資産健全化の促進により、信用コストは減少する見込み

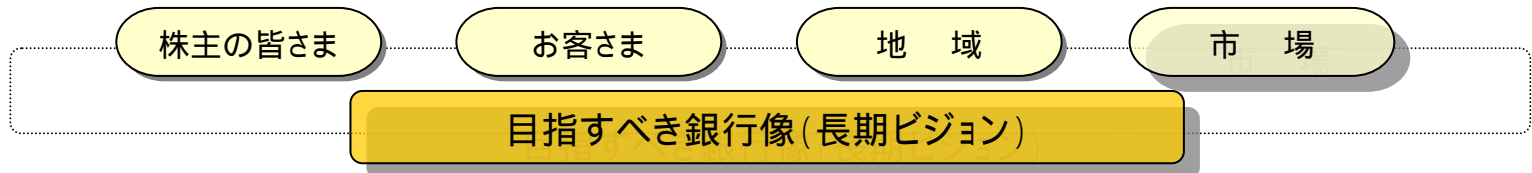
最終60億円となる見込み



# ・ 中期経営計画 「TOHO躍進プラン2006」への 取組み状況

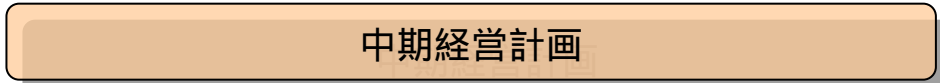


# 1. 中期経営計画「TOHO躍進プラン2006」の体系図



## 21世紀のベスト・リージョナルバンク

～お客さま・地域からの信頼に応え、市場・株主からも高く評価される金融グループ～



### 名称: TOHO 躍進プラン 2006

【計画期間:平成18年4月1日～平成21年3月31日】

メインテーマ:「地域における存在感」・「企業価値」の向上に向けて ～150週の挑戦～

#### 計数的な計画(最終年度)

|          |         |
|----------|---------|
| 県内貸出金シェア | 40%目指す  |
| 消費者ローン残高 | 6,000億円 |
| 投資商品残高   | 6,000億円 |

#### 経営指標(最終年度目標)

|          |       |
|----------|-------|
| 当期純利益    | 75億円  |
| コア実質業務純益 | 170億円 |
| ROE      | 6%程度  |
| 自己資本比率   | 11%程度 |

#### 重点プラン

トップライン強化プラン

地域活力サポートプラン

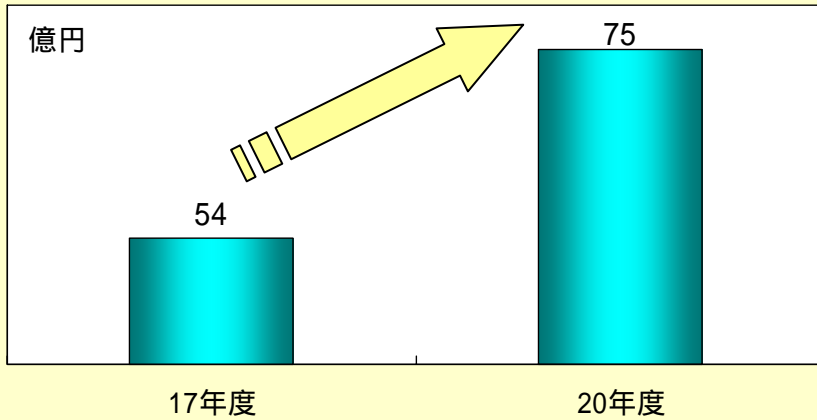
働きがい倍増プラン

ガバナンス強化プラン

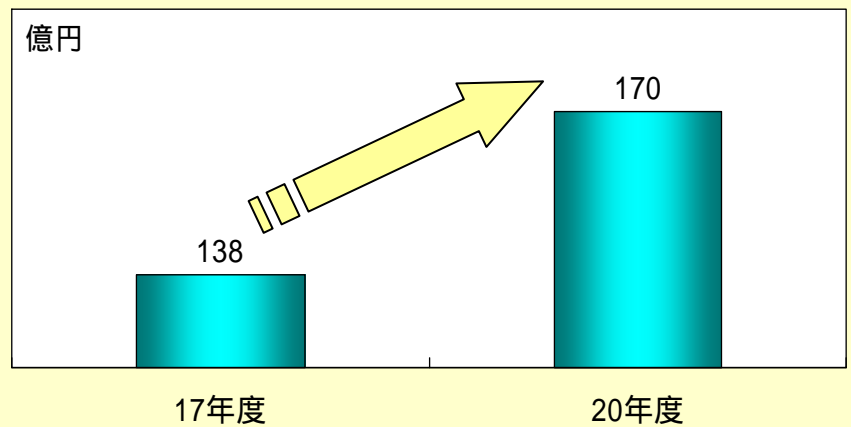


## 2. 中期経営計画の収益計画

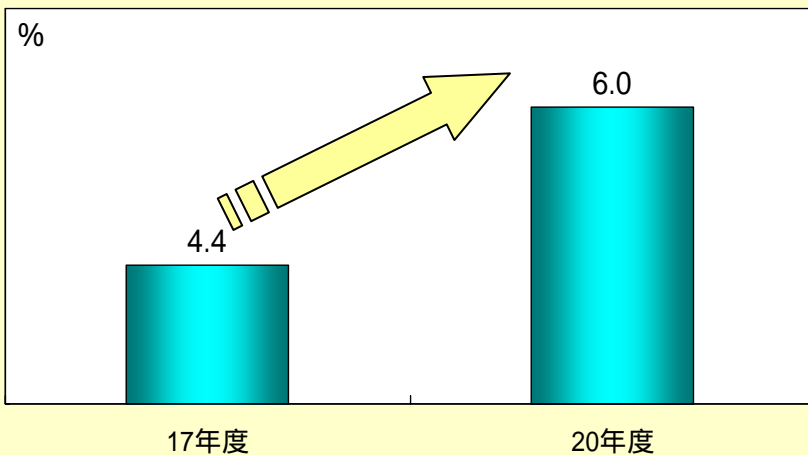
当期純利益



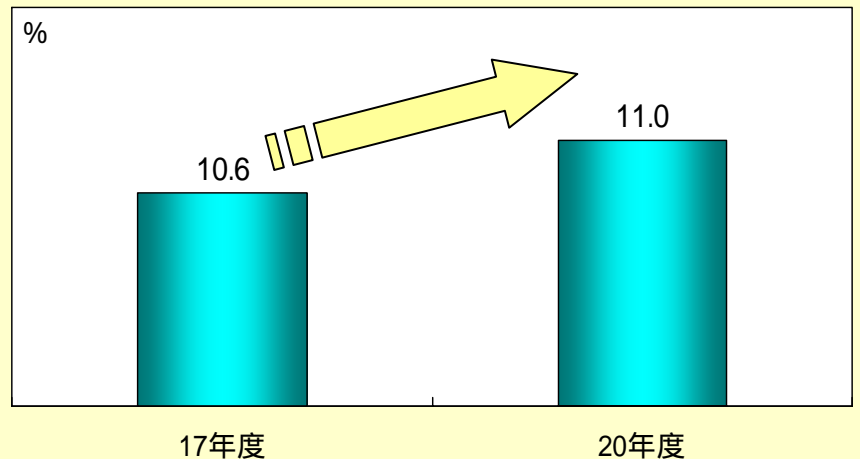
コア実質業務純益



ROE (資本当期純利益率)



自己資本比率 (国内基準)





# 3. トップライン強化プラン

## (1) 法人営業戦略

徹底した人材育成により、それぞれのお客さまに合った金融サービスを提供してまいります。

ベスト・リージョナルバンクとして福島県内での存在感を高めていくため県内貸出金シェア40%を目指し、渉外力強化を図るとともに効率的・効果的な人員配置を実施。  
 本部支援部署でのお客さま支援策の充実。  
 ビジネスローンプラザの機能拡大と商品ラインナップの充実。  
 法人取引先の預貸金シェアアップや役職員との取引を含めた法人取引メイン化の推進。

(平残ベース、単位:億円)

### 具体的施策

#### 【中堅・中小企業向け貸出金の増強】

1. 渉外実践力の強化
2. 法人向け専担部署の充実と重点地区への取組み
3. 営業基盤強化運動
4. 店舗別役割の見直し
5. 新たなマーケットへの対応、政府系金融機関対策、法人取引メイン化への取組み強化

#### 【市場型間接金融等の推進】

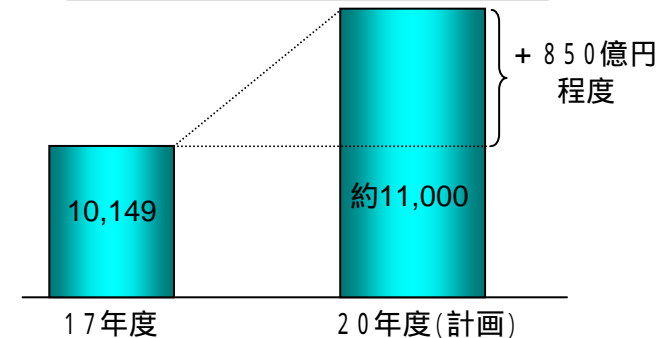
1. 法人営業部営業渉外課を主体とした対応

#### 【小口融資推進体制の確立】

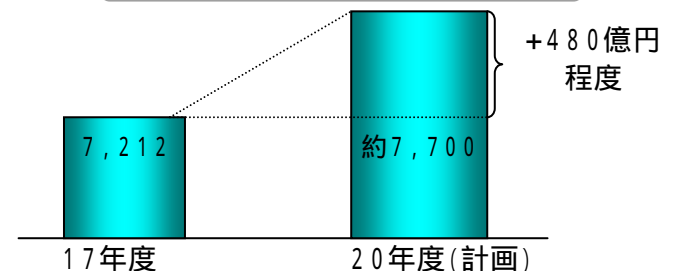
1. 外部保証付商品の導入
2. ビジネスローンプラザの活用
3. 小口審査体制の確立



#### 事業性貸出金増強額



#### うち県内事業性貸出金増強額





# 3. トップライン強化プラン

## (1) 法人営業戦略 ~ 中堅・中小企業向け貸出金の増強 ~

### 各施策の実施状況(18年度上期)

#### 【渉外実践力の強化】

1. 「企業開拓プロフェッショナル講座」による交渉力、提案力を持つ企業開拓のリーダー育成(18年度上期22人受講)
2. 行内留学制度「融資部トレーナー」による、財務分析力、業種別分析能力の強化(18年度上期延べ24人留学)
3. 行内留学制度「融資部ステップアップトレーナー」による、女子行員の事業性融資業務への実践力強化(18年度上期8人留学)

#### 【法人向け専担部署の充実と重点地区への取り組み】

1. 営業店に対する本部サポート機能強化の観点から組織改正を行い「法人営業部」を新設

#### 【営業基盤強化運動】

1. 推進対象先を選定し、それぞれの企業のニーズに則した対応方針を本支店一体となり策定し、取引開拓・拡大に向けた推進を展開

#### 【店舗別役割の見直し】

1. 各営業店のマーケット特性を反映した店舗別の役割を明確にし、役割に応じた戦略的な予算配分を実施

#### 【新たなマーケットへの対応】

1. ソフト開発企業に対する、東北地方の地銀では初めてとなる知的財産権を担保とした融資への取り組み





# 3. トップライン強化プラン

## (1) 法人営業戦略 ~ 市場型間接金融等の推進 ~

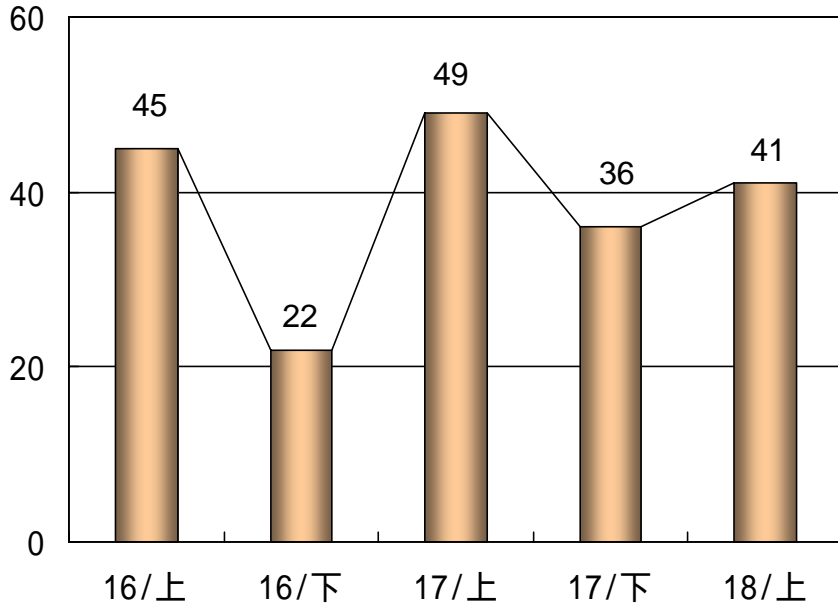
### 各施策の実施状況(18年度上期)

#### 【法人営業部営業渉外課を主体とした対応】

1. 法人営業部営業渉外課が主体となった、様々な金融商品を駆使したソリューションの提案
2. 次世代後継者向けセミナー「東邦ビジネスカレッジ」の継続開催によるお取引先とのリレーションシップ(信頼関係)の強化

#### シンジケートローン・私募債手数料収益の推移

(百万円)

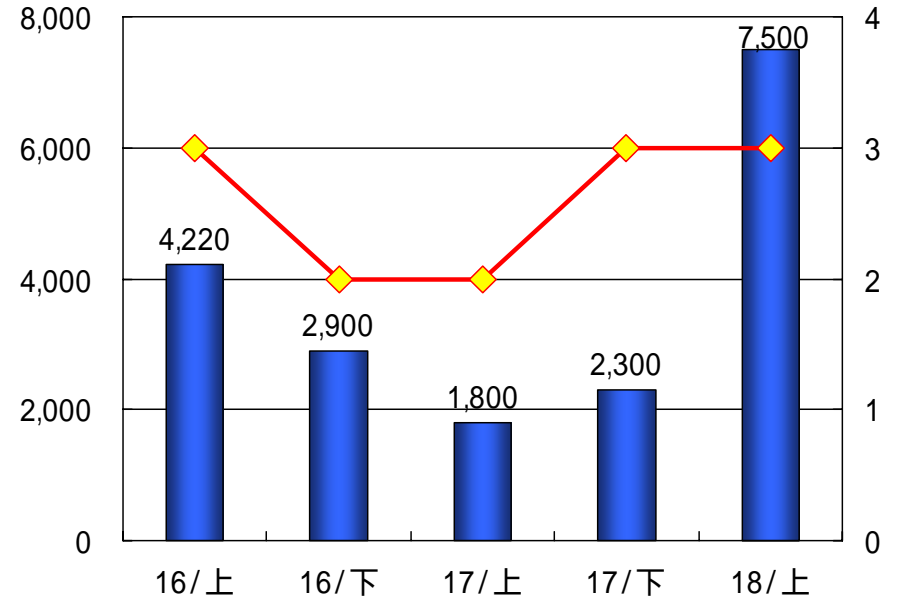


#### シンジケートローンアレンジ実績

(百万円)

■ 金額 ◆ 件数

(件数)





# 3. トップライン強化プラン

## (1) 法人営業戦略 ~ 小口融資推進体制の確立 ~

### 各施策の実施状況(18年度上期)

#### 【外部保証付商品の導入】

1. 「東邦ビジネスローン『最融先』」の取扱開始  
これまで以上に幅広いお客さまの資金需要に応えるため、オリックス(株)との提携により取扱開始

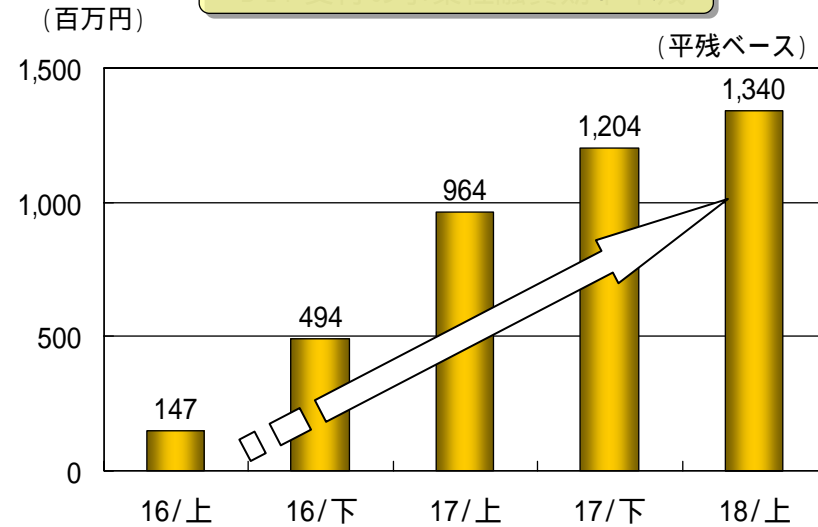
#### 【ビジネスローンプラザ(BLP)の活用】

1. 電話・FAX・インターネット等のダイレクトチャネル主体の事業性融資推進

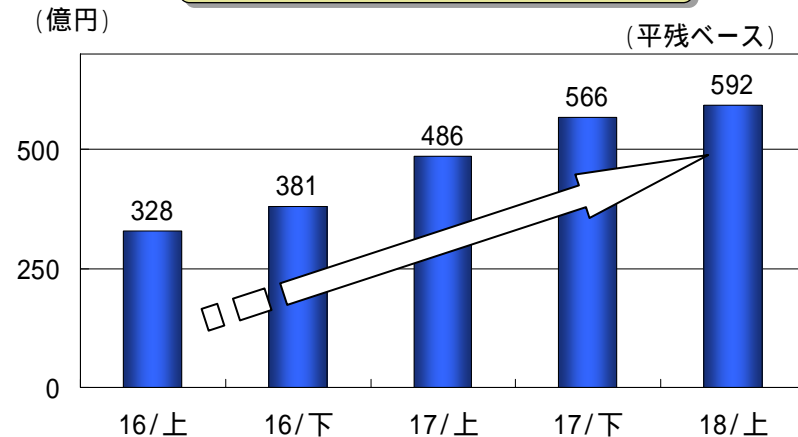
#### 【小口審査体制の確立】

1. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進として、スコアリング商品による事業性融資を推進しており、スピーディーな審査回答を実現

#### BLP受付の事業性融資期中平残



#### スコアリング商品期中平残





# 3. トップライン強化プラン

## (2) 個人営業戦略(個人向けローン) ~個人向けローン増強戦略~

平成20年度末での個人向けローン残高6,000億円を目標に、個人向けローンの増強に取り組んでいきます。

ローン専門店の強化、建設関連業者とのリレーションの強化。  
 住宅ローン自動審査システムの高度化・モニタリングにより、収益性を確保しつつ更なるリスクテイクの実現。  
 無担保自動審査システムの更改による諾否回答のスピード化、承認率の向上、およびリスク管理の強化。  
 ローン事務の集中化・効率化等の業務再構築、および専門スキルを持った行員の養成による営業推進体制の整備。

### 具体的施策

#### 【住宅関連ローン推進による収益増強】

1. 建設関連業者とのリレーションの強化
2. ローン専門店の強化
3. 住宅ローン金利の適正運用
4. 住宅ローン自動審査システムのレベルアップによる新規案件の取込強化
5. お客様の視点に立った商品の創設・改訂
6. リフォームローンの推進強化
7. アパートローンの推進強化

#### 【一般個人向けローン推進による収益増強】

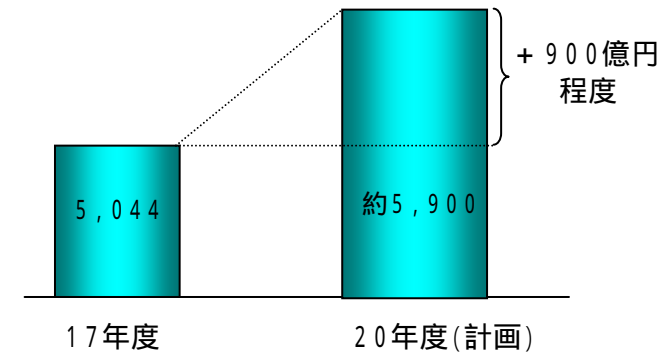
1. 無担保自動審査システムの「高度化」、「有効活用」および外部個人信用情報機関の利用
2. お客様のニーズにマッチした商品の創設・改訂
3. 受付チャネルの拡充・積極活用

#### 【営業店における推進体制の整備】

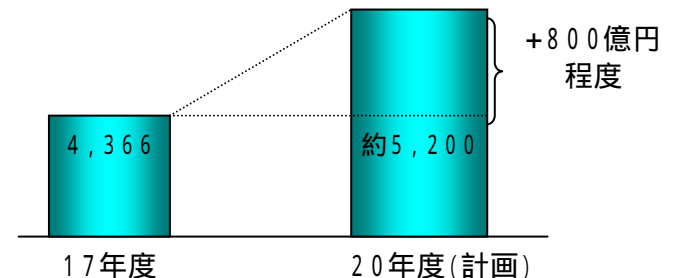
1. ローン事務の集中化・効率化による営業推進体制の整備
2. ローン研修制度の実施による人材育成・能力向上

(平残ベース、単位:億円)

#### 個人向けローン増強額



#### うち住宅関連ローン増強額





# 3. トップライン強化プラン

## (2) 個人営業戦略(個人向けローン) ~ 個人向けローンの推進状況 ~

### 各施策の実施状況(18年度上期)

#### 【住宅関連ローン推進による収益増強】

1. ローン専門店の強化  
6ヵ店目のローン専門店として、白河ローンセンターを18年4月に新設。白河エリアにおいても相談業務の強化、スピード回答(最短当日)を実現
2. 「3大疾病特約付団体信用生命保険」付住宅ローンの取扱開始  
3大疾病特約により「ガン」「急性心筋梗塞」「脳卒中」に罹患した場合も住宅ローンが全額返済
3. CSRの観点から「少子高齢化」「環境保護対策」に配慮した金利優遇を開始

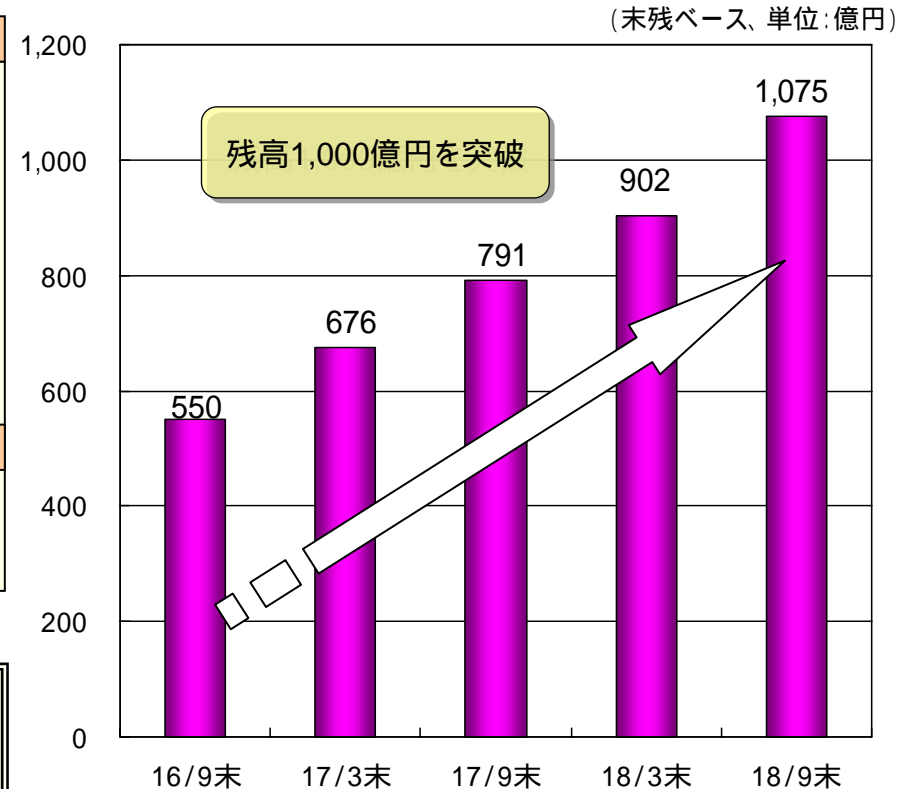
#### 【営業店における推進体制の整備】

1. 「休日ローン相談会」(統一開催)の実施  
18年度上期は4月、5月、9月の計3回開催

ローン専門店  
ローンプラザ福島、ローンプラザ須賀川、ローンプラザ会津、郡山ローンセンター(新さくら通り支店内)、白河ローンセンター(新白河支店内)、いわきローンセンター(いわき鹿島支店内)

### 個人向けローンの推進体制

#### ローン専門店の残高推移





# 3. トップライン強化プラン

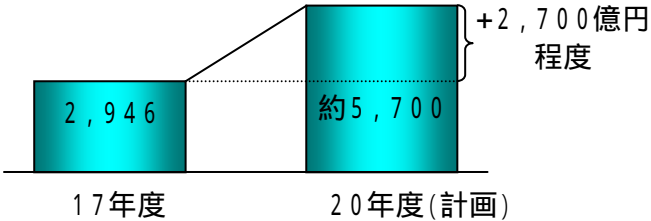
## (3) 個人営業戦略(預かり資産) ~ 預かり資産増強戦略 ~

平成20年度末での投資商品残高6,000億円を目標に預かり資産の増強に取り組んでいきます。(平残ベース、単位:億円)

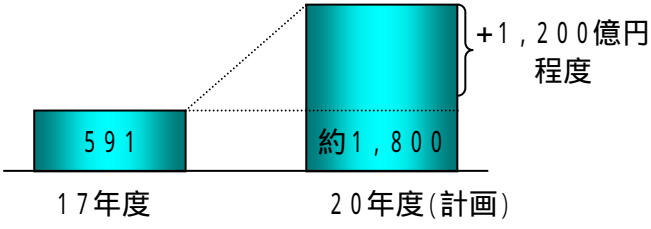
営業店支援体制の構築。  
預かり資産販売担当者の育成強化。  
営業店における販売体制の強化。

| 具体的施策                                |                 |
|--------------------------------------|-----------------|
| 【営業店支援体制の構築】                         |                 |
| 1. 預かり資産の専担部署の設置による営業店の販売支援体制構築      |                 |
| 【預かり資産販売担当者の育成】                      |                 |
| 1. 「預かり資産アドバイザー」の育成 <300名>           |                 |
| 2. 「マネープランナー」の認定 <150名>              |                 |
| 3. 「シニア マネープランナー」の認定                 |                 |
| 4. 土休セミナーの活用、管理者研修、金融インストラクターの養成     |                 |
| 【営業店販売体制の強化 ~ 「事務処理の場」から「店頭渉外の場」へ ~】 |                 |
| 1. 「預かり資産推進リーダー」の配置                  |                 |
| 2. 営業店「店頭渉外」人員の増強 <約100名>            |                 |
| 3. 販売促進ツールの導入 「統合営業支援システム」の導入        |                 |
| 4. 店舗環境整備                            |                 |
| 【販売推進策 ~ 預かり資産残高6,000億円達成のために ~】     |                 |
| 1. 各種キャンペーンの実施                       | 4. 本部による営業店販売支援 |
| 2. お客さま向けセミナーの実施                     | 5. ダイレクトチャネルの活用 |
| 3. 商品ラインナップの充実                       |                 |

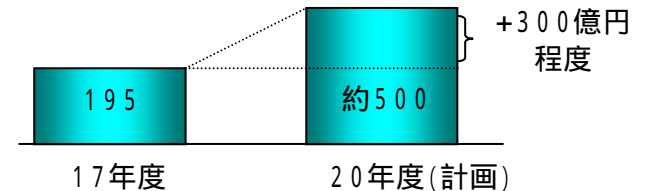
預かり資産残高計画



うち株式投信残高計画



うち個人年金保険残高計画





# 3. トップライン強化プラン

## (3) 個人営業戦略(預かり資産) ~ 預かり資産増強戦略 ~

### 各施策の実施状況(18年度上期)

#### 【営業店支援体制の構築】

1. 金融商品取引法を踏まえ、預かり資産の販売における推進体制を整備する観点から、専担部署として「営業統括部」内に【金融商品課】を設置

#### 【預かり資産販売担当者の育成】

1. 経済環境を読み解き、金融商品との関連性等の基礎的実践力を習得することを目的とした「預かり資産アドバイザー」の育成
2. 18年度上期には金融商品関連の土休セミナーを延べ7回開催

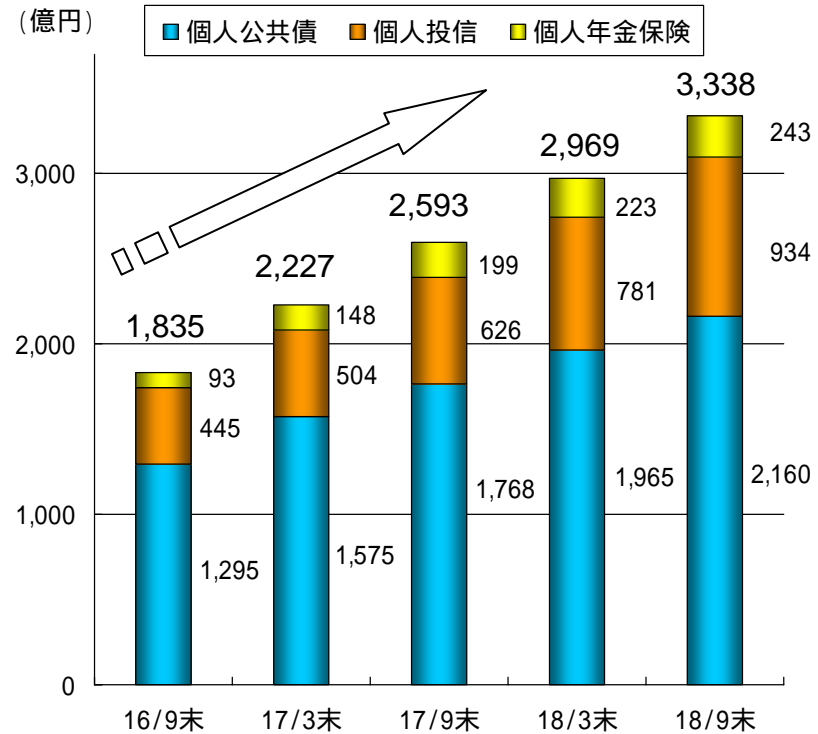
#### 【営業店販売体制の強化 ~ 「事務処理の場」から「店頭渉外の場」へ ~】

1. 各店1名「預かり資産推進リーダー」を配置
2. 証券仲介業の取扱店舗を拡大  
18年7月会津支店、18年10月郡山支店での取扱開始により取扱店が3店舗に拡大
3. 相談窓口の増設・リニューアル等の実施(9カ店)

#### 【販売推進策 ~ 預かり資産残高6,000億円達成のために ~】

1. お客さま向けセミナーの実施  
各地区でお客さま向けセミナーを58回開催
2. 商品ラインナップの充実  
投資信託に3商品追加
3. ダイレクトチャンネルの活用  
インターネットバンキングによる投資信託キャッシュバックキャンペーンを実施

### 個人預かり資産残高推移



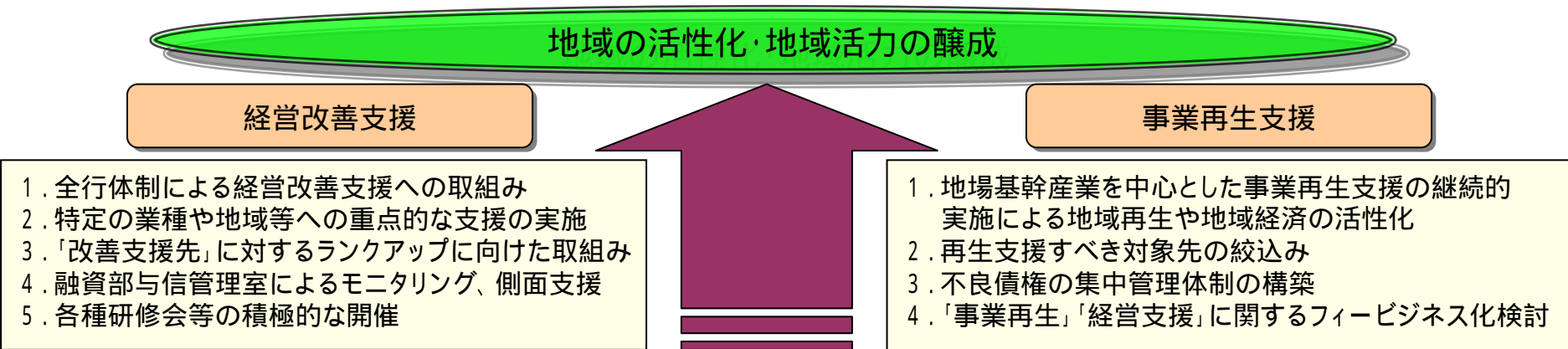




# 4. 地域活力サポートプラン

## (1) 経営支援・事業再生推進戦略

経営改善支援や事業再生支援に積極的に取り組み、活力ある地域社会の実現を目指します。



### 経営改善支援の取り組み・企業再生の主な実績

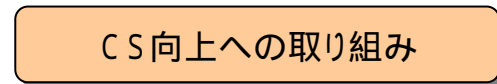
| 16年度   | 17年度   | 18年度  |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・スポンサーを活用した営業譲渡による再生</li> <li>・産業再生機構を活用した再生(大川荘)</li> <li>・温泉街関係者を集めたシンポジウム開催(参加500名)</li> <li>・会社分割などを活用した事業再生</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・「福島リバイタルファンド」を活用した事業再生(東山三滝・くつろぎ宿)</li> <li>・政府系金融機関との連携による再生</li> <li>・福島県中小企業再生支援協議会との連携による再生支援</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・建設業を対象にしたDDSによる事業再生</li> <li>・事業再生に際し協調行と連携したシンジケートローン実行</li> <li>・老舗旅館へのファンドを活用した事業再生</li> </ul> |



# 4. 地域活力サポートプラン

## (2) 利用者の利便性向上戦略

常に「お客さまの目線」を忘れることなく、企業理念＜経営姿勢＞“お客さまの満足のために”を実践していきます。

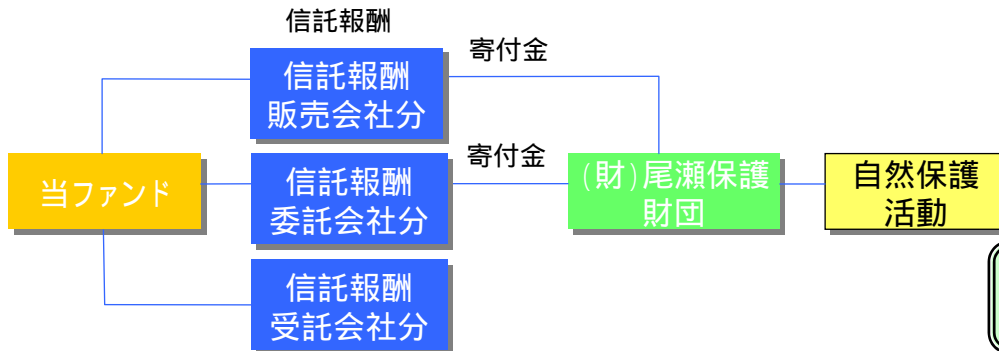


| 取り組みの方向性                           |
|------------------------------------|
| 1. CSRへの取り組み態勢の確立                  |
| 2. 環境的側面からのアプローチ強化                 |
| 3. 「CSR専門委員会の設置」「CSRコンセプト・環境方針策定」等 |

| 具体的施策                       |
|-----------------------------|
| 1. お客さまからの意見・要望等の吸収体制整備     |
| 2. 営業店によるCS向上体制整備           |
| 3. 営業統括部内に専担部署として「CS推進室」を設置 |

### CSRへの取り組み

自然環境保護ファンド「尾瀬紀行」を設立(18年4月)  
 当ファンドの販売会社及び委託会社が、それぞれ收受した信託報酬の一部を  
 (財)尾瀬保護財団へ寄付を行い、財団を通じて尾瀬地区の自然環境保護に貢献。



CSR (Corporate Social Responsibility) ... 「企業の社会的責任」

当行は「法令等遵守」「商品・サービスの提供」「収益確保と納税」  
 「株主利益の保護」等を通じ、社会的責任を果たしていきます。



## 5. その他

東邦銀行は、これからも“ふくしま”の発展とお客さまの豊かな暮らしづくりのために力を尽くしてまいりますので、最寄の支店、もしくは下記専門店にお気軽にご相談下さい。

### 事業資金のご相談

トーホーなら いーな

- ・ビジネスローンプラザ 0120-1047-17

### 個人向けローンのご相談

ローンは トーホー

- ・「福島」「郡山」「須賀川」「会津」「いわき」「白河」の個人向けローン専門店 0120-608-104

### 苦情等の受付窓口

- ・「お客さま相談室」 024-523-3131

本資料には、将来の業績に係る記述が含まれておりますが、こうした記述は、将来の業績を保証するものではありません。

将来の業績は、経営環境等の変化等により異なる可能性がありますのでご留意ください。

### < 本資料に関するお問い合わせ先 >

東邦銀行 総合企画部

TEL 024-523-3131

FAX 024-524-1425