



10<sup>th</sup> Information Meeting

# 平成24年度決算と当行の経営戦略

平成25年5月31日(金)



## 概要

平成25年3月31日現在

本店 : 大分市府内町3丁目4番1号

創立 : 明治26年2月1日

資本金 : 195億98百万円

従業員数 : 1,740名 (出向者および嘱託等を除く)

店舗数 : 103ヶ店 (うち大分県内:92ヶ店)  
(別途、東京事務所および香港駐在員事務所あり)

預金等残高 : 2兆5,861億円

貸出金残高 : 1兆6,420億円

外部格付 : A+(日本格付研究所)

## 経営理念

地域社会の繁栄に貢献するため

銀行業務を通じ最善をつくす

大分銀行の存在意義は、ふるさと大分県をはじめ、  
銀行店舗の存在基盤である地域の皆さまへの  
充分な金融サービスの提供を通じて、  
地域社会の繁栄に貢献することです。

## コーポレートメッセージ

地域をみつめ 未来をみつめ

当行の経営理念を集約し、社会に伝えるメッセージであると共に、  
行員一人ひとりの姿勢の表明でもあります。  
グローバルな視点と地域の一員としての自覚を持ち、  
創造性と柔軟な行動力により、地域社会の繁栄に貢献しようとする、  
企業意志を表現したものです。

## I. 平成24年度決算

1. 【連結】損益概況	4
2. 連結当期純利益・連結自己資本比率	5
3. 【単体】損益概況	6
4. コア業務純益	7
5. 当期純利益とROE	8
6. OHR	9
7. 与信費用	10
8. 金融再生法開示債権	11
9. 有価証券ポートフォリオ	12
10. 自己資本とその配賦状況	13
11. 株主還元	14
12. 平成25年度業績予想	15
13. 「中期経営計画2011」目標の見直し	16

## II. 営業の実績

1. 預金等	20
2. 貸出金	21
3. 預り資産	22
4. 利回り・利鞘	23
5. 大分県内シェア	24

## III. 当行の経営戦略

大分銀行の成長エンジン	26
1. 大分県内での更なるシェア拡大	
・お客さまとの永続的な取引関係の構築	27
・事業性貸出金と個人ローンのシェア拡大	28
・成長著しいアジア諸国への進出支援	29
2. リテールマーケットの拡大	
・ITチャネルの強化とキャラクターの活用	30
・ライフステージに応じたサービスの実践	31
・旺盛な住宅関連資金需要の取り込み	32
3. 地域の面的な活性化	
・大分銀行グループ一丸となった取組み	33
・地域と一体となった成長、発展	34
・「おんせん県」大分の魅力の発掘と発信	35
4. 営業力の強化	
・営業人員の増強	36
・女性人財の活躍と融資人財・若手行員の育成	37





# I . 平成24年度決算



# 1. 【連結】損益概況

- ・資金利益の減少を、その他の業務利益(主に国債等の債券損益)にてカバーしたことから、連結粗利益は前年実績と同水準となった。
- ・連結当期純利益は、連結子会社株式の追加取得したことに伴う特別利益の計上等により、前年対比+10億円の72億円となった。

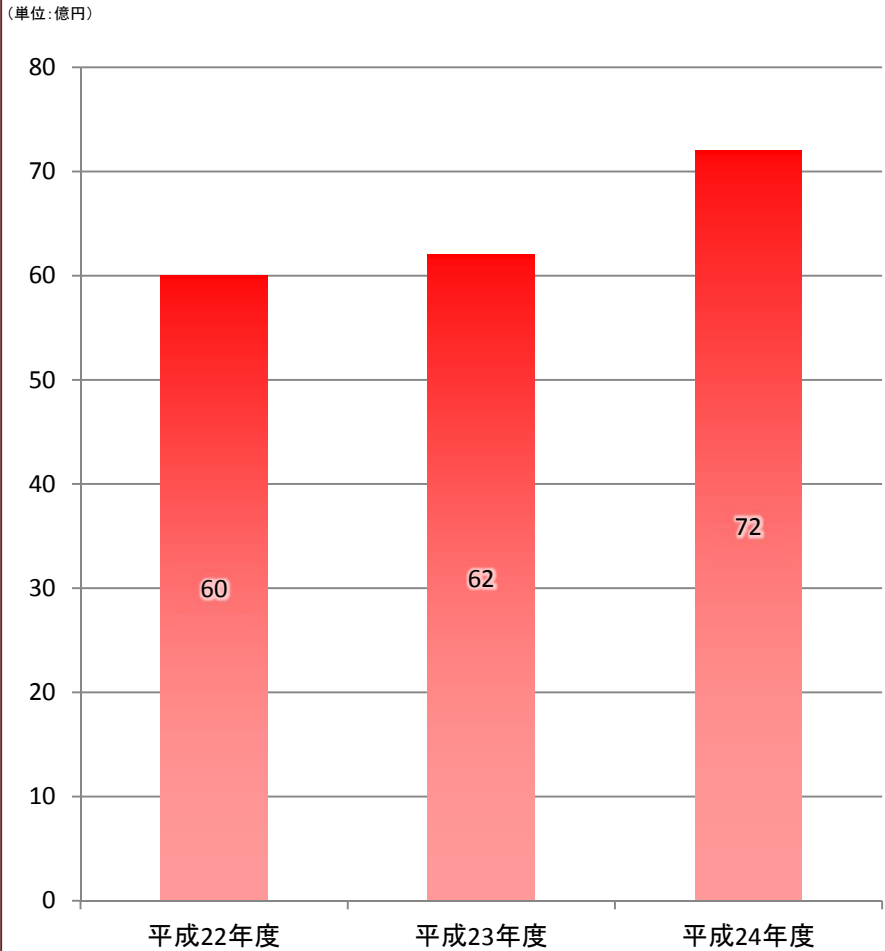
(単位: 億円)

	平成23年度	平成24年度	増 減
連結粗利益	426	425	▲ 1
資金利益	357	339	▲ 18
役務取引等利益	61	59	▲ 2
その他業務利益	8	27	19
営業経費	322	319	▲ 3
貸倒償却引当費用	▲ 1	18	19
個別貸倒引当金繰入額	—	34	34
一般貸倒引当金繰入額	—	▲ 15	▲ 15
貸倒引当金戻入益	39	—	▲ 39
株式等関係損益	▲ 17	▲ 2	15
その他	4	15	11
経常利益	131	102	▲ 29
特別損益	▲ 14	7	21
税金等調整前当期純利益	117	109	▲ 8
当期純利益	62	72	10

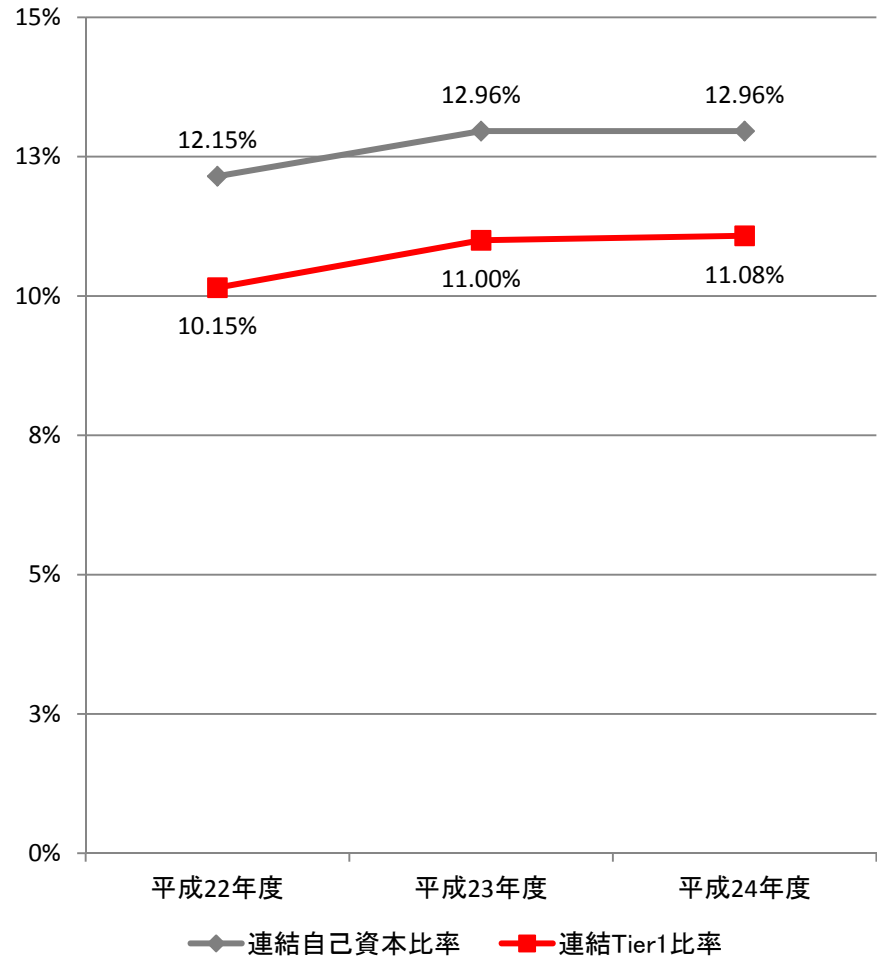
## 2. 連結当期純利益・連結自己資本比率

- ・連結当期純利益は、平成22年度以降の3年間で、60億円、62億円、72億円と堅調に推移している。
- ・連結自己資本比率は横這いであったものの、連結Tier1比率は前年対比+0.08ポイントの11.08%となった。

連結当期純利益の推移



連結自己資本比率の推移



### 3. 【単体】損益概況

- ・市場金利が極めて低水準で推移したことに伴う資金利益の減少を、国債等の債券損益でカバーし、業務粗利益は前年同水準を維持。
- ・業務粗利益が前年同水準の中、与信費用が戻入から繰入に転じたことから、当期純利益は前年対比▲5億円の54億円となった。

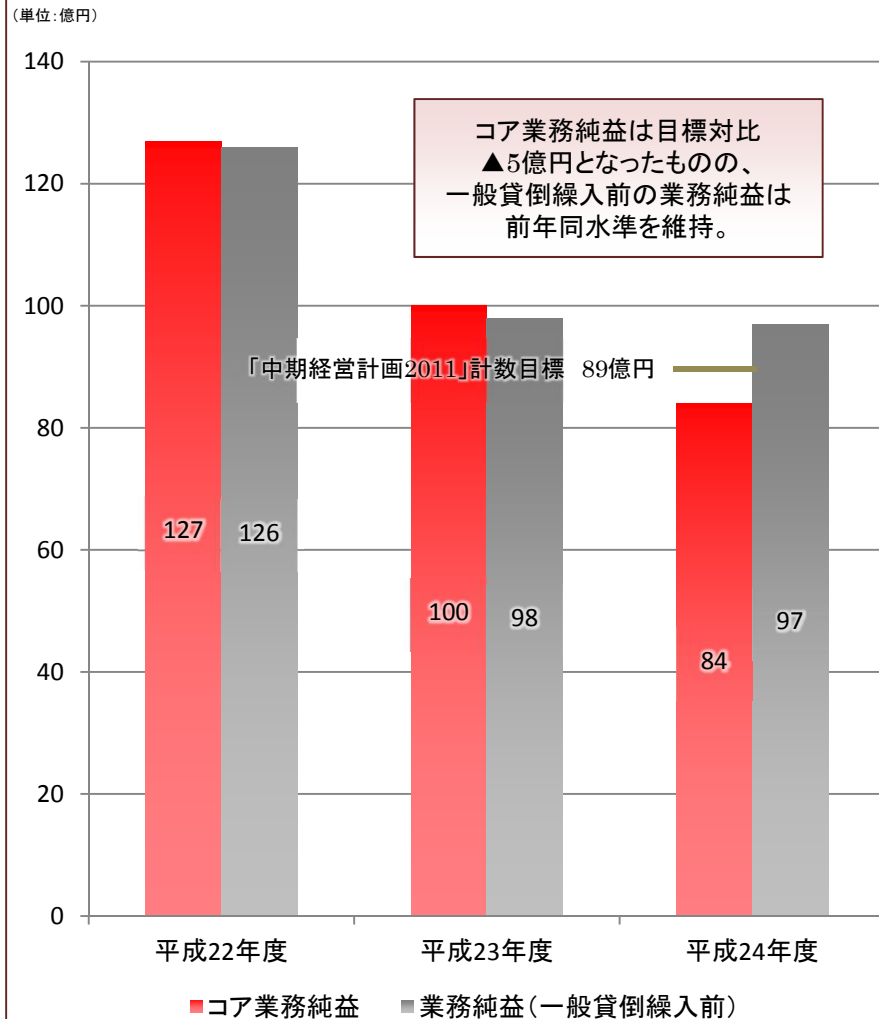
(単位: 億円)

	平成23年度	平成24年度	増減
コア業務粗利益	400	383	▲ 17
業務粗利益	398	397	▲ 1
資金利益	351	333	▲ 18
役務取引等利益	52	50	▲ 2
その他業務利益	▲ 5	13	18
(うち国債等債券損益)	▲ 2	13	15
経費	299	299	0
業務純益(一般貸倒繰入前)	98	97	▲ 1
コア業務純益	100	84	▲ 16
一般貸倒引当金繰入額①	—	▲ 13	▲ 13
業務純益	98	111	13
臨時収支	20	▲ 23	▲ 43
不良債権処理費用②	▲ 0	30	30
貸倒引当金戻入益③	41	—	▲ 41
株式等関係損益	▲ 16	▲ 1	15
経常利益	118	87	▲ 31
特別損益	▲ 13	▲ 6	7
信用コスト(①+②-③)	▲ 42	17	59
税引前当期純利益	104	81	▲ 23
<b>当期純利益</b>	<b>59</b>	<b>54</b>	<b>▲ 5</b>

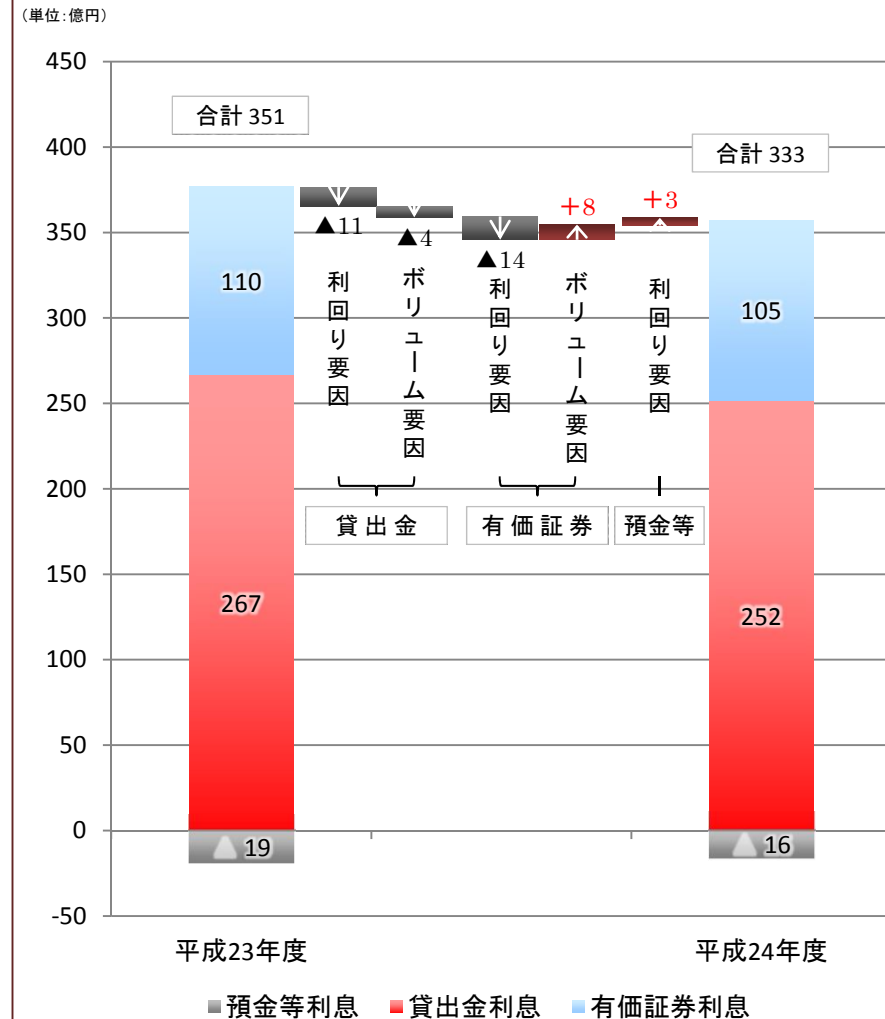
## 4. コア業務純益

- ・コア業務純益は前期対比▲16億円の84億円となり、「中期経営計画2011」の目標対比▲5億円となった。
- ・資金利益は、貸出金利息が利回りの低下により減少したこと等から、トータルで前年対比▲18億円の333億円となった。

### コア業務純益の推移



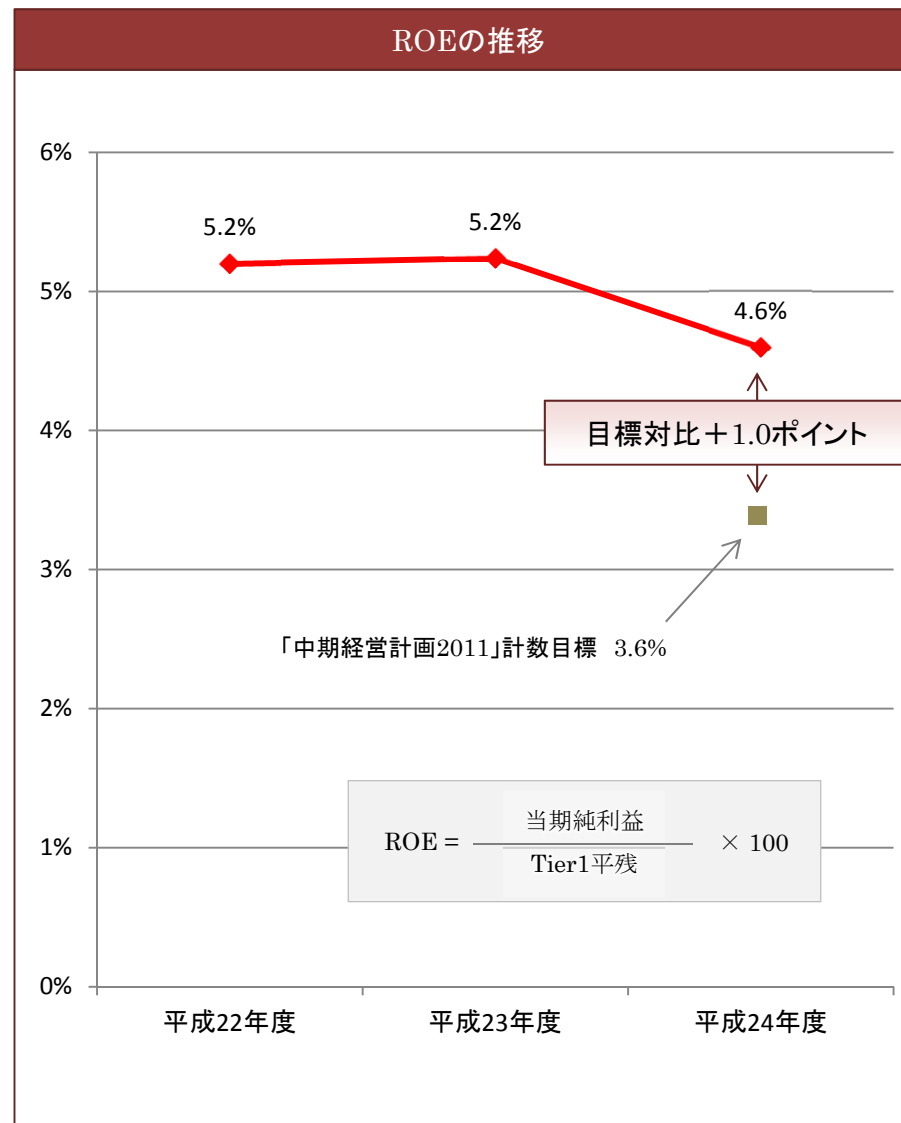
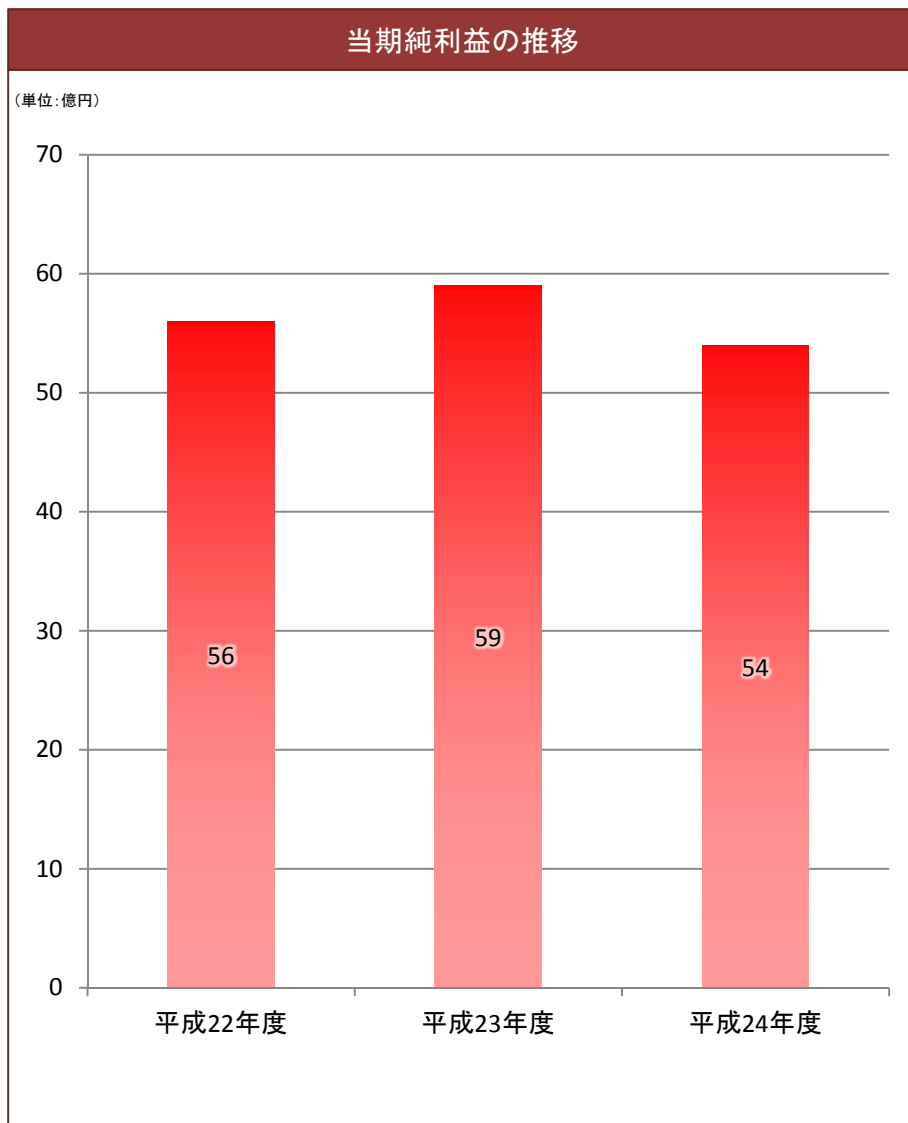
### 資金利益の増減要因





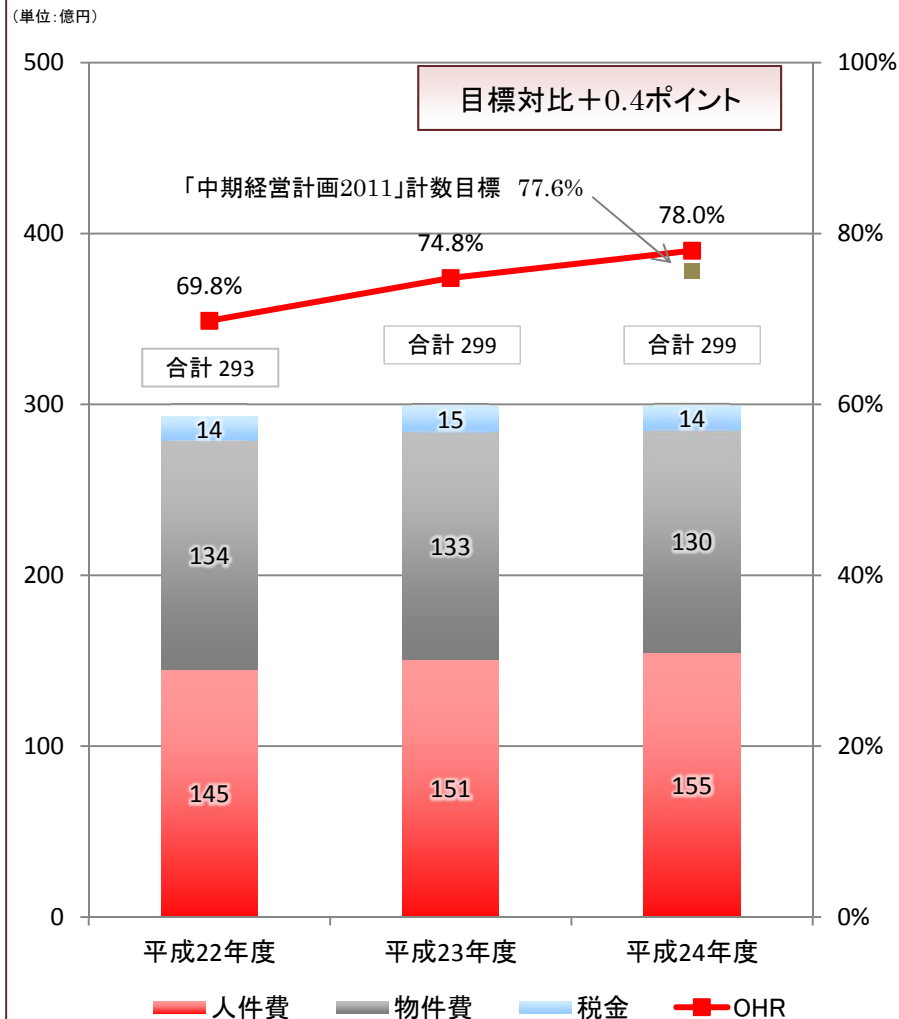
## 5. 当期純利益とROE

- ・前述のとおり、業務粗利益、経費は横這いであったが、与信費用の増加等により当期純利益は前年対比▲5億円の54億円となった。
- ・ROEは4.6%と「中期経営計画2011」の目標対比+1.0ポイントとなった。



- ・OHRは78.0%と「中期経営計画2011」の目標対比+0.4ポイントとなった。
- ・システム移行に伴い、一時的に減価償却負担が増加するものの、償却が終わる平成30年以降はOHRが大きく改善する見通し。

## 経費およびOHRの推移



## OHRの実績と計画

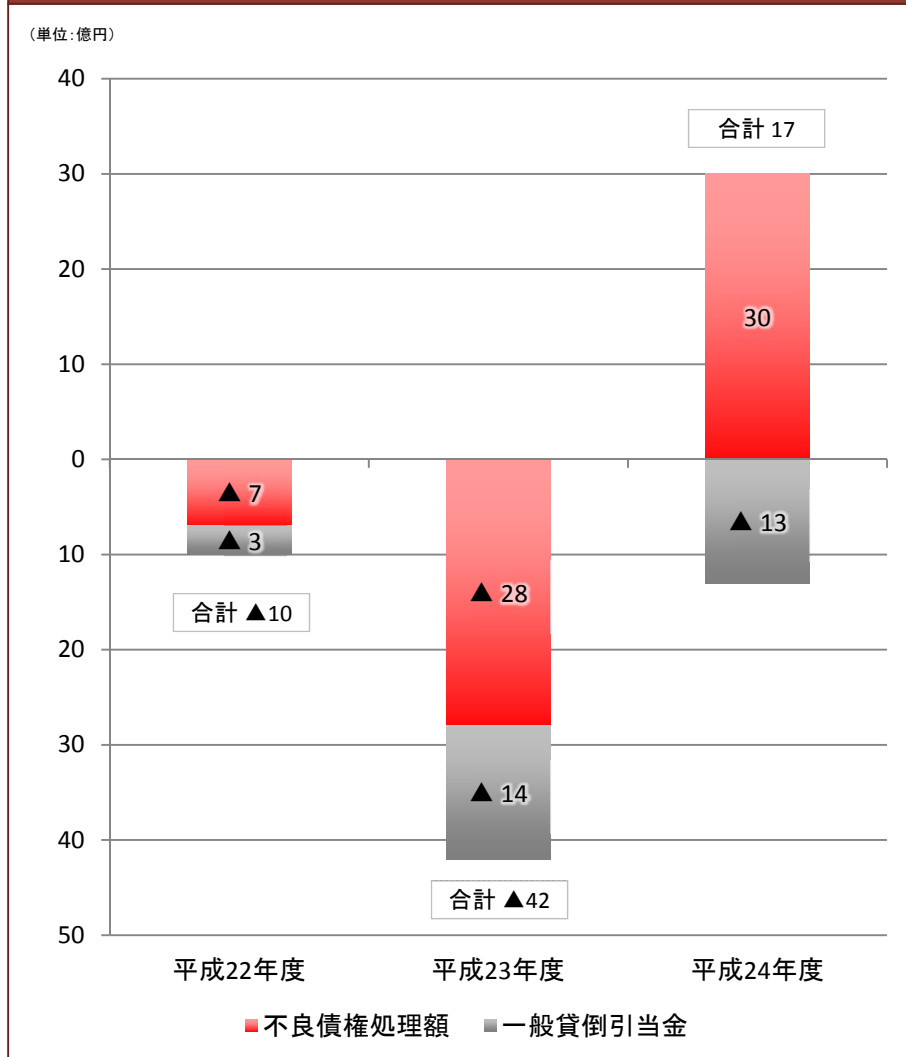
	「中期経営計画2011」		
	平成23年度 (実績)	平成24年度 (実績)	平成25年度 (計画)
OHR	74.8%	78.0%	82.0%
IT投資額	36億円	14億円	31億円
うち次期システム移行関連	16億円	10億円	24億円
IT関連経費	42億円	41億円	51億円
総合予算に占める割合	29.1%	28.5%	35.1%

- 地銀共同センターへのシステム移行に伴い、IT関連経費が一時的に増加するが、ランニングコスト、開発コスト、維持コストの低減によりシステム関連費用は約3割削減できる見通し。
- 併せて、抜本的な業務改革による経費削減と営業人財増強による収益の増加を図っていく。
- 今後5年間はシステム移行に係る減価償却負担によりOHRも一時的に高止まるが、償却が終わる平成30年以降は諸施策の効果により、大きく改善していく見通し。

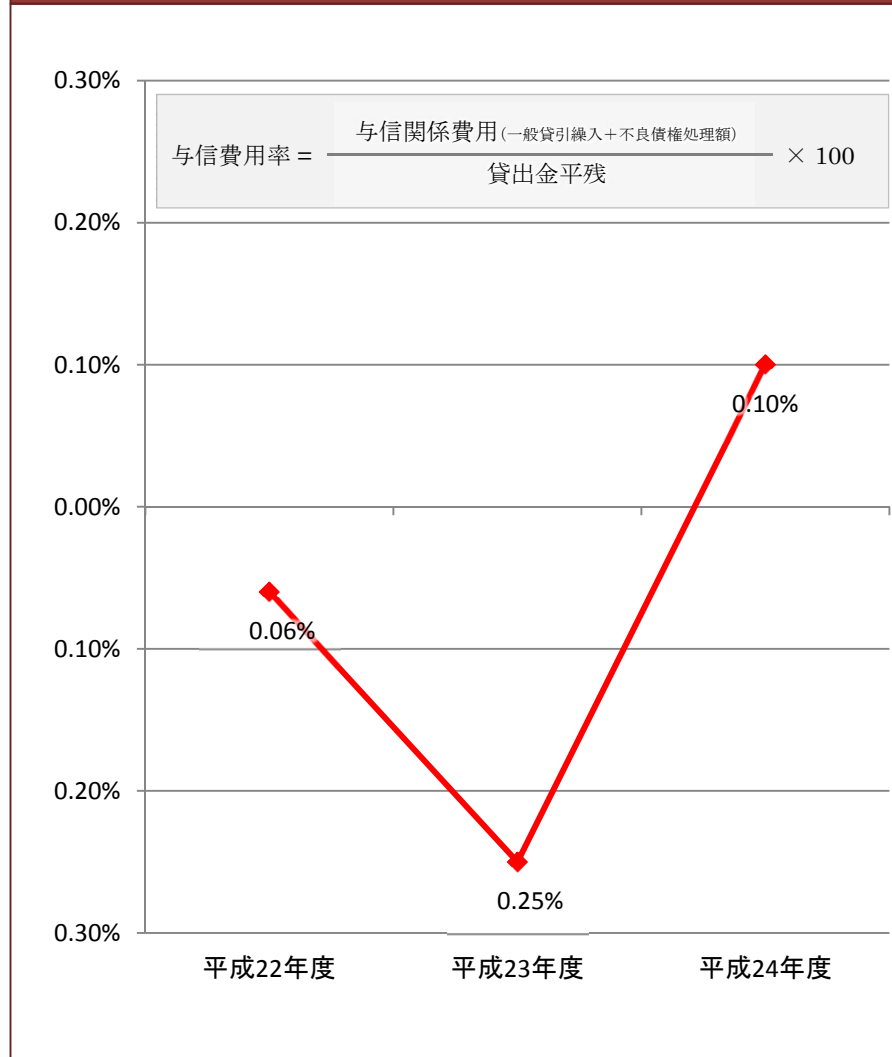
## 7. 与信費用

- ・前年▲28億円であった不良債権処理額が、当期は30億円に増加したことから、与信費用はトータルで17億円となった。
- ・与信費用率は0.10%と、プラスに転じたものの、引き続き低位にて安定している。

与信費用の推移



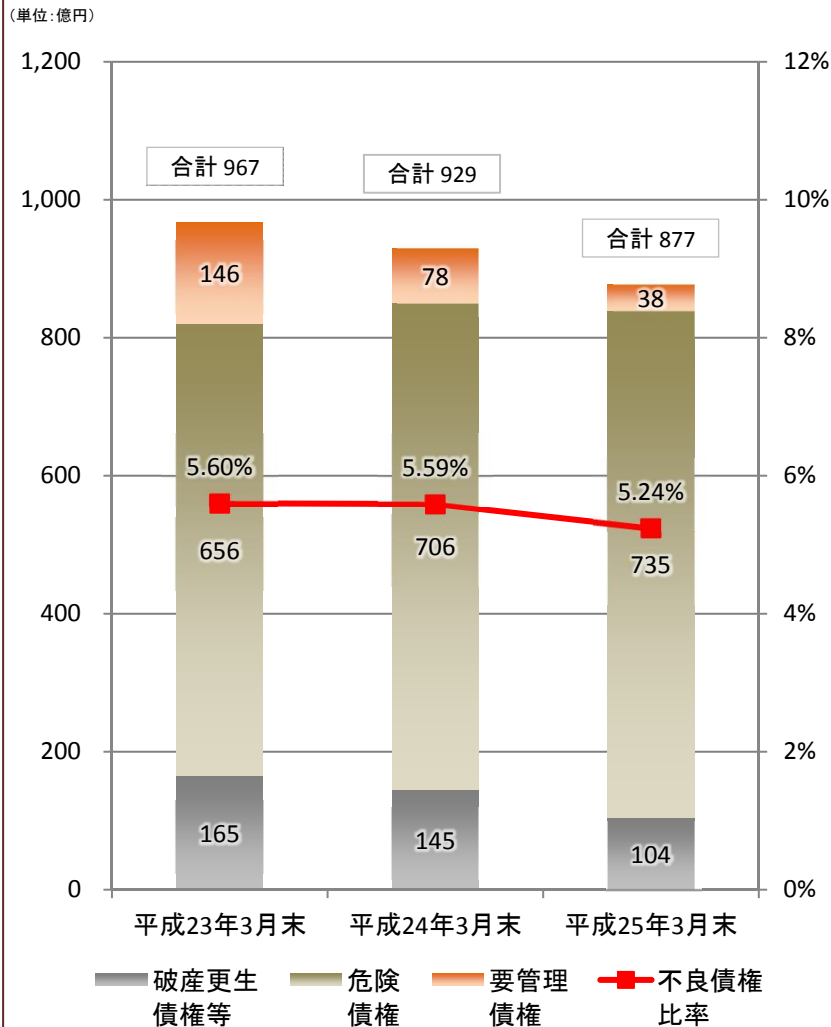
与信費用率の推移



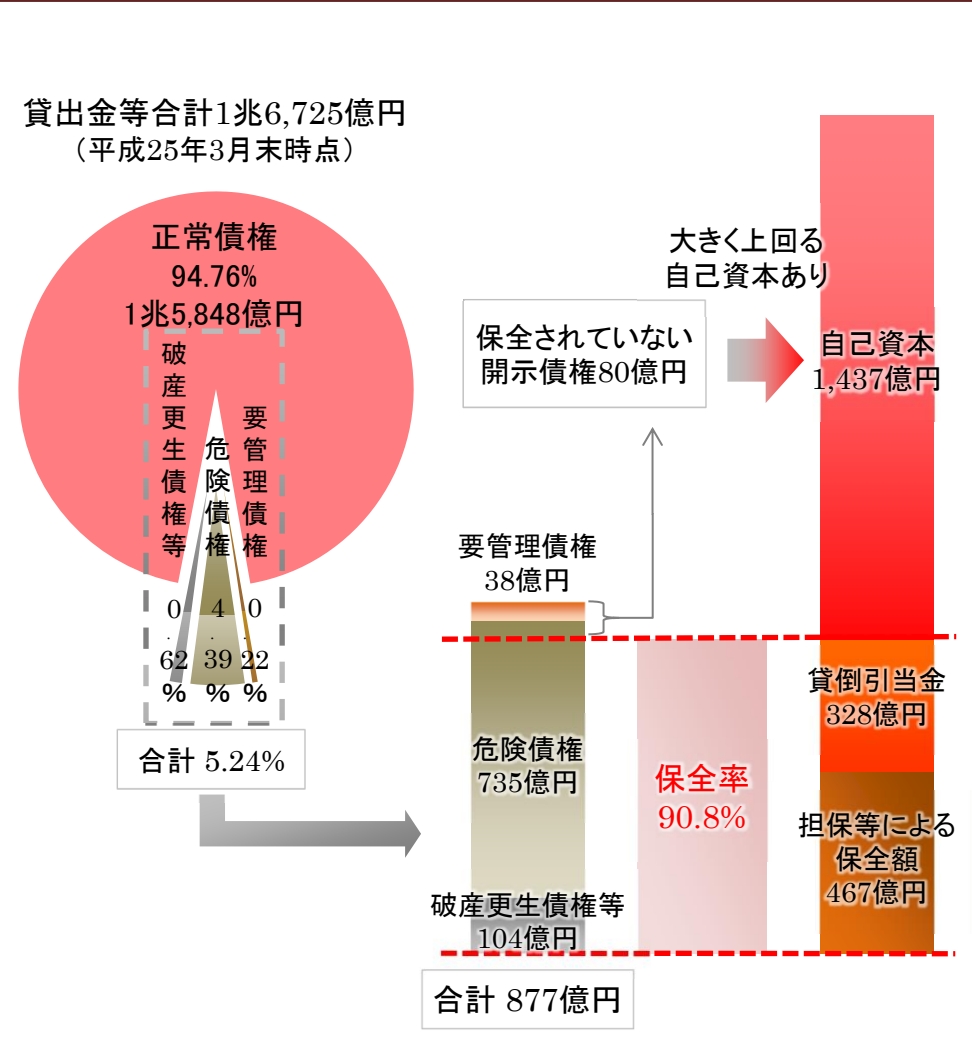
## 8. 金融再生法開示債権

- ・開示債権額877億円のうち、貸倒引当金および担保等による保全率は90.8%と高い水準にある。
- ・保全されていない81億円については、自己資本1,437億円にて十分にカバーされている。

金融再生法開示債権・不良債権比率の推移



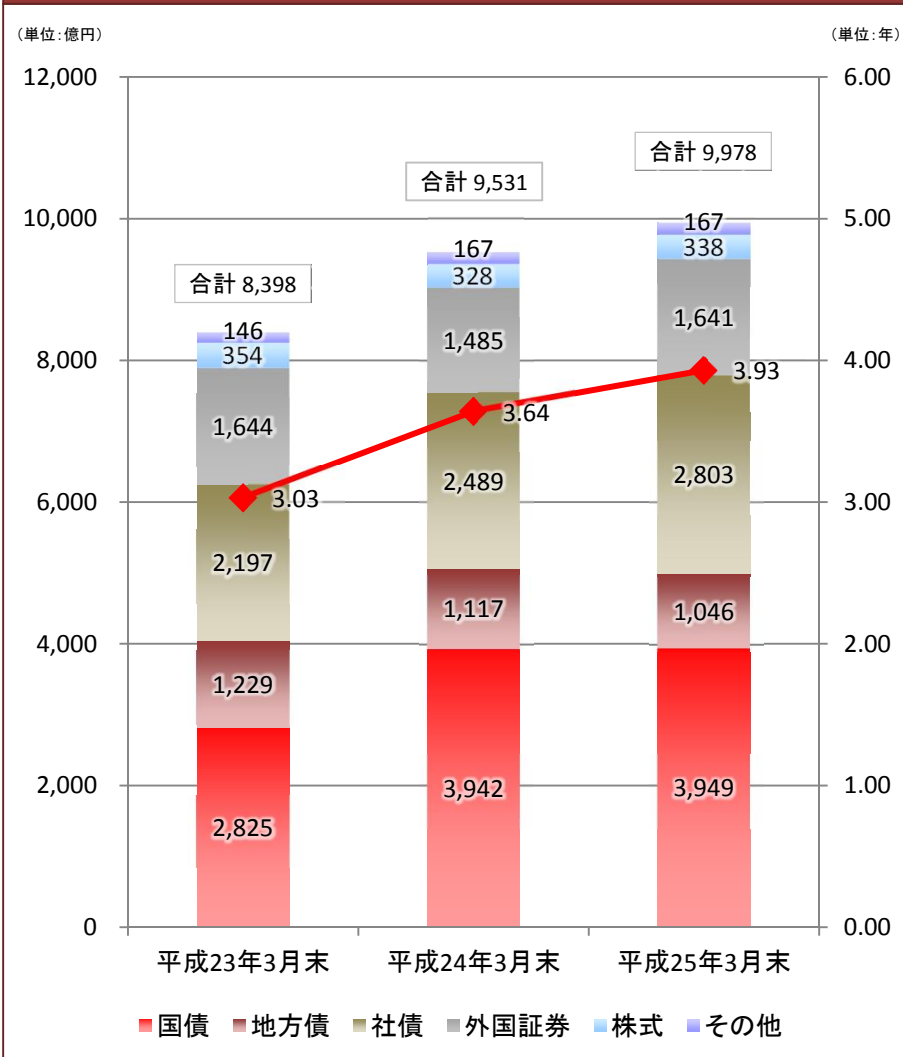
金融再生法開示債権 保全状況



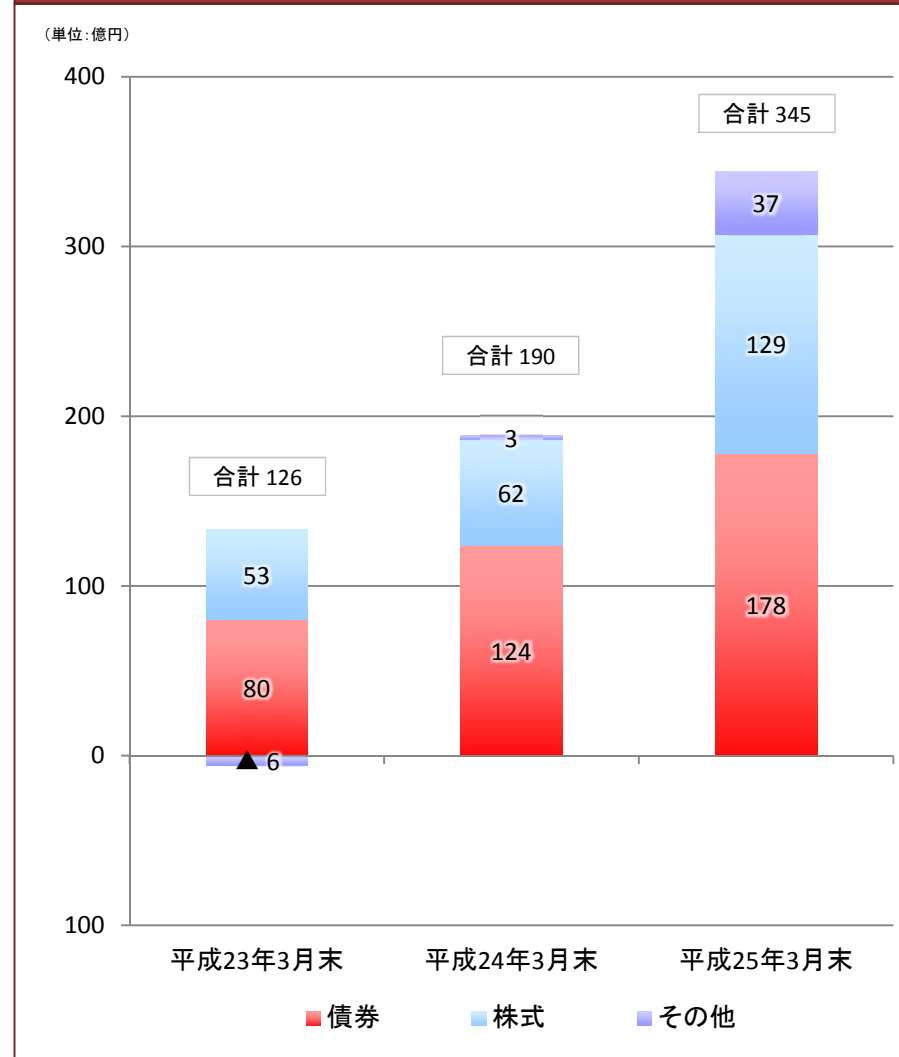
## 9. 有価証券ポートフォリオ

- ・有価証券残高は、預金等が順調に増加していることに伴い、9,978億円と前年対比+447億円の増加となった。
- ・有価証券評価損益は、市況の好転の影響などにより、前年対比+155億円の345億円となった。

有価証券残高・修正デレーション推移

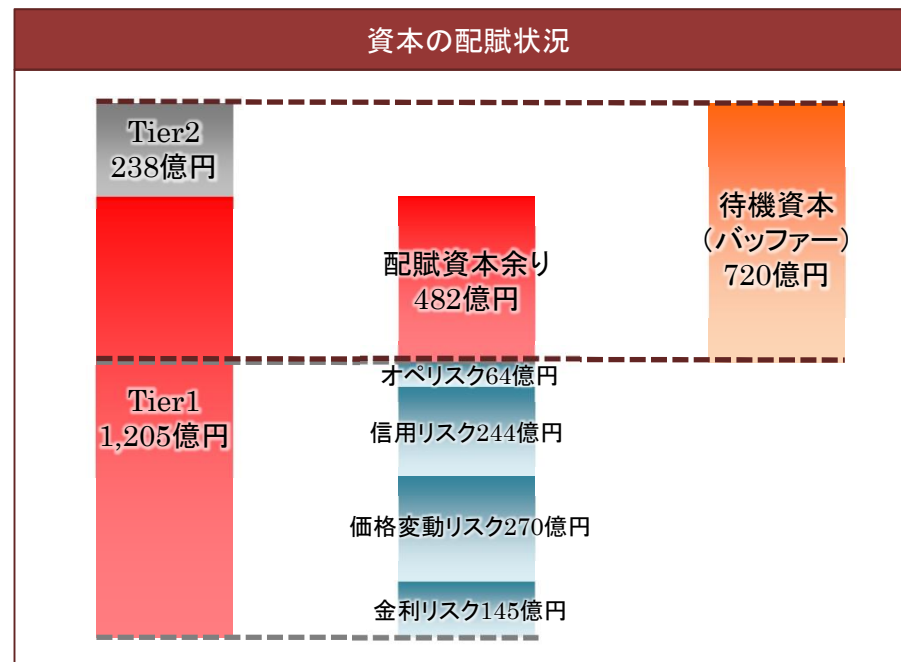
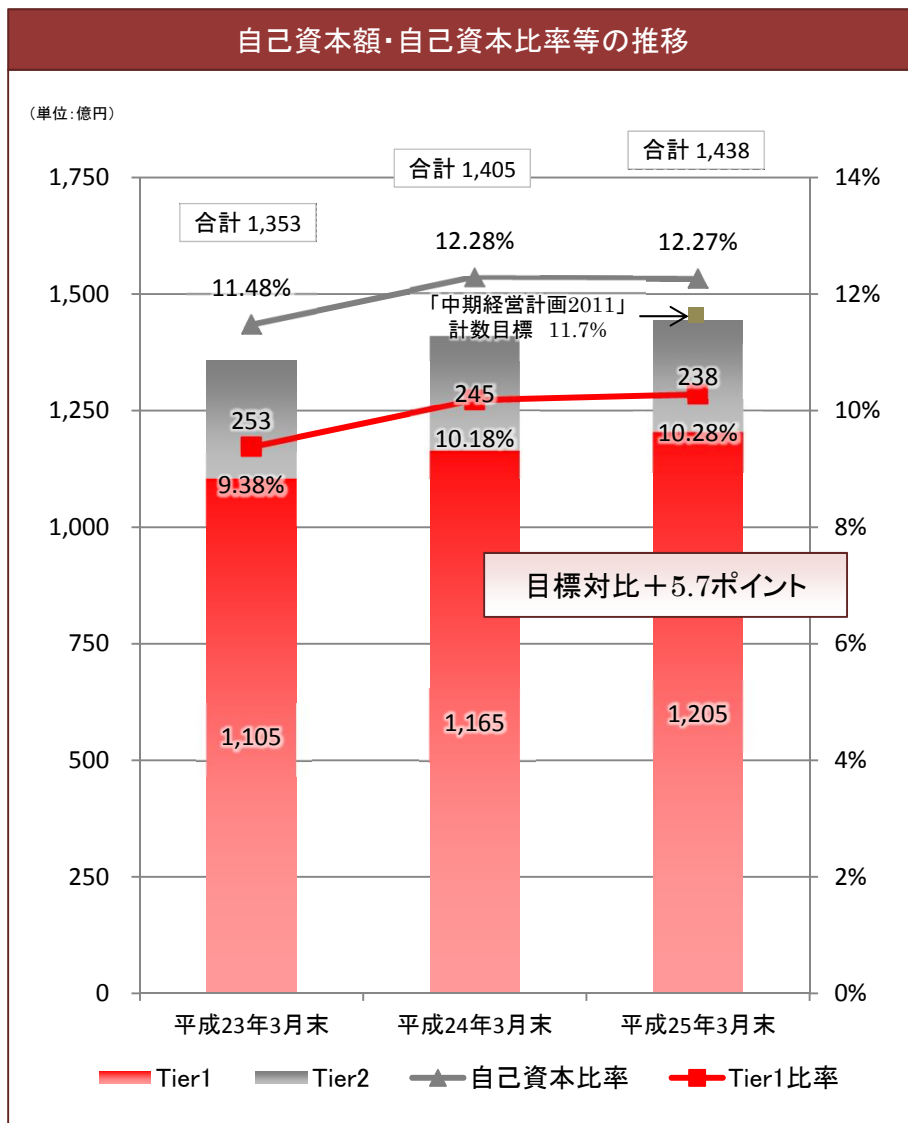


有価証券評価損益推移



# 10. 自己資本とその配賦状況

- ・自己資本比率は12.27%と、「中期経営計画2011」の目標を+0.57ポイント上回った。
- ・資本の配賦状況については配賦資本余りが482億円あり、待機資本も720億円と十分なバッファを確保している。



### 資本の配布状況

(単位:億円)

	損失額	自己資本	アウトライヤー比率
平成25年3月	124	1,443	8.627%

<前提条件>

- ・コア預金 (内部モデルを使用)  
平成25年3月末基準で、平均残存期間は4.57年。
- ・ストレス的な金利変動シナリオ  
保有期間1年、観測期間5年で計測される金利変動の1パーセンタイル値と99パーセンタイル値を使用。(ドル・ユーロ金利については200BPVにて計測)

# 11. 株主還元

- ・平成25年2月1日に創立120周年を迎えたことに伴い、平成24年度は記念配当1円を実施し、トータルで1株あたり7円の配当を行う。
- ・平成24年5月から7月にかけて、総額約12億円の自己株式の取得を行っており、平成24年度の株主還元率は43.0%となる。

## 配当額の推移

		平成22年度	平成23年度	平成24年度
1株あたり 配当額	中間	3円	3円	3円
	年間	6円	6円	7円(予定)

平成24年度の年間7円のうち1円は創立120周年記念配当。

## 自己株式の取得

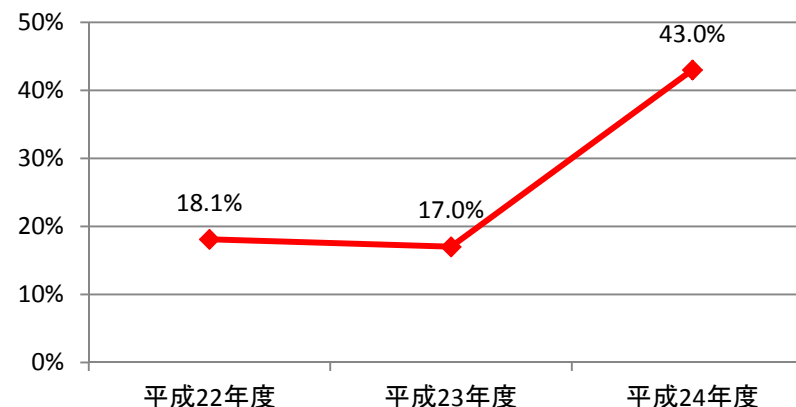
取得した株式の種類	普通株式
取得した株式の総数	5,000,000株
株式の取得価格の総額	1,182,558,000円
取得期間	平成24年5月14日～平成24年7月4日
取得方法	市場買付およびToSTNeT-3

## 株主への利益配分の状況

(単位:百万円)

	平成22年度	平成23年度	平成24年度
年間配当額	1,028	1,028	1,164
自己株式取得額	—	—	1,182
株主還元額	1,028	1,028	2,346
当期純利益	5,649	5,950	5,453
配当性向	18.1%	17.0%	21.2%
株主還元率	18.1%	17.0%	43.0%

《株主還元率の推移》



## 12. 平成25年度業績予想

- ・金利は低位で推移する予想であるが、積極的なリスクテイクによる貸出金増強等により、コア業務粗利益は前年同水準を確保する。
- ・システム移行に係る減価償却負担等の経費増加要因により、当期利益は43億円となる予想である。

(単位:億円)

	平成24年度実績	平成25年度予想	増 減
コア業務粗利益	383	384	1
業務粗利益	397	395	▲ 2
資金利益	333	331	▲ 2
役務取引等利益	50	53	3
その他業務利益	13	10	▲ 3
(うち国債等債券損益)	13	11	▲ 2
経費	299	315	16
コア業務純益	84	69	▲ 15
一般貸倒引当金繰入額①	▲ 13	—	13
業務純益	111	80	▲ 31
臨時収支	▲ 23	▲ 10	13
不良債権処理費用②	30	10	▲ 20
貸倒引当金戻入益③	—	—	—
株式等関係損益	▲ 1	5	6
経常利益	87	70	▲ 17
特別損益	▲ 6	▲ 3	3
信用コスト(①+②-③)	17	10	▲ 7
税引前当期純利益	81	66	▲ 15
<b>当期純利益</b>	<b>54</b>	<b>43</b>	<b>▲ 11</b>

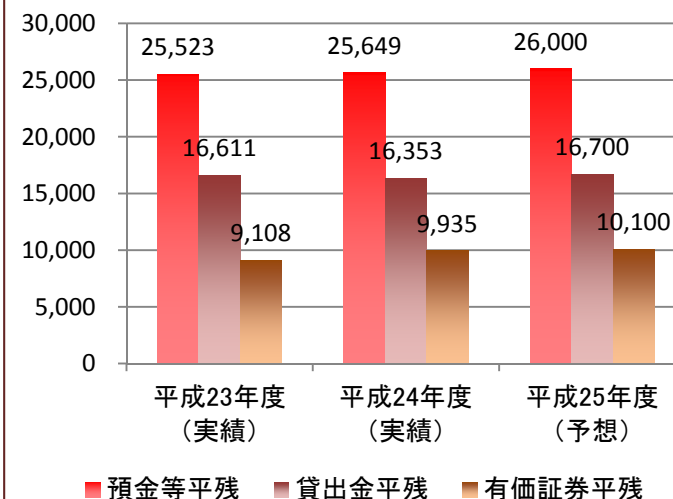
### 業績予想の前提条件

(単位:億円)

項目	平成25年度		
	上期予想	下期予想	通期予想
平残 (億円)			
預金等平残	26,154	25,845	26,000
貸出金平残	16,700	16,700	16,700
有価証券平残	10,115	10,085	10,100

### 《預貸金等平残推移》

(単位:億円)



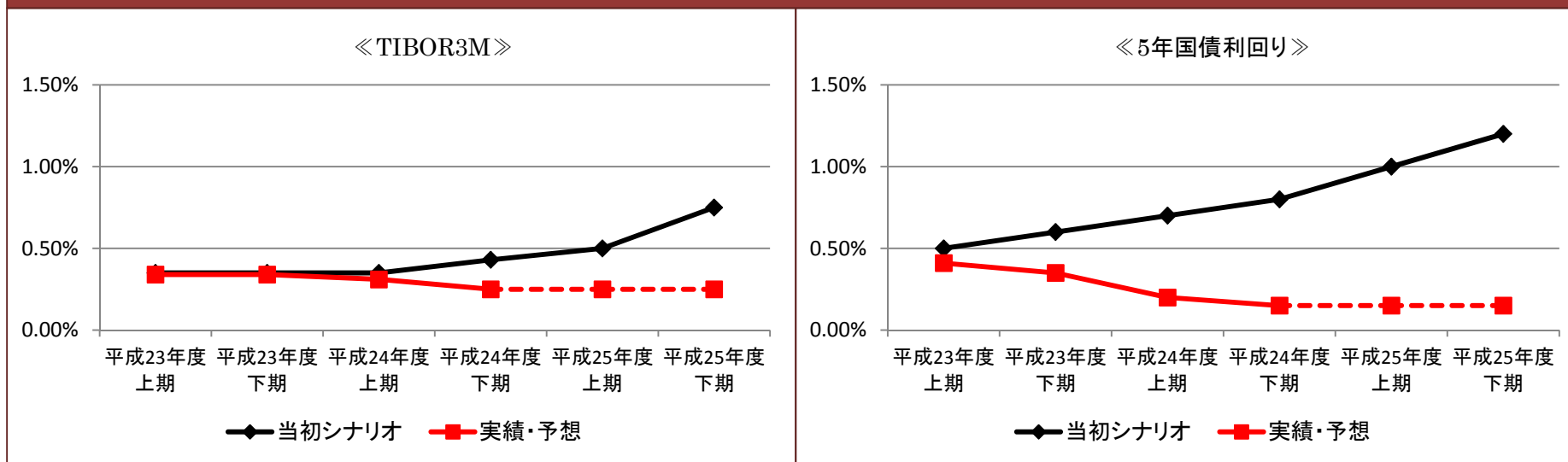


### 13. 「中期経営計画2011」目標の見直し①

- ・「中期経営計画2011」策定時、金利は緩やかな上昇シナリオとしていたものの、欧州債務問題等により金利は低位にて推移した。
- ・現状、平成25年度中の市場金利については不確定要素が高まっており、「中期経営計画2011」最終年度の目標の見直しを行うもの。

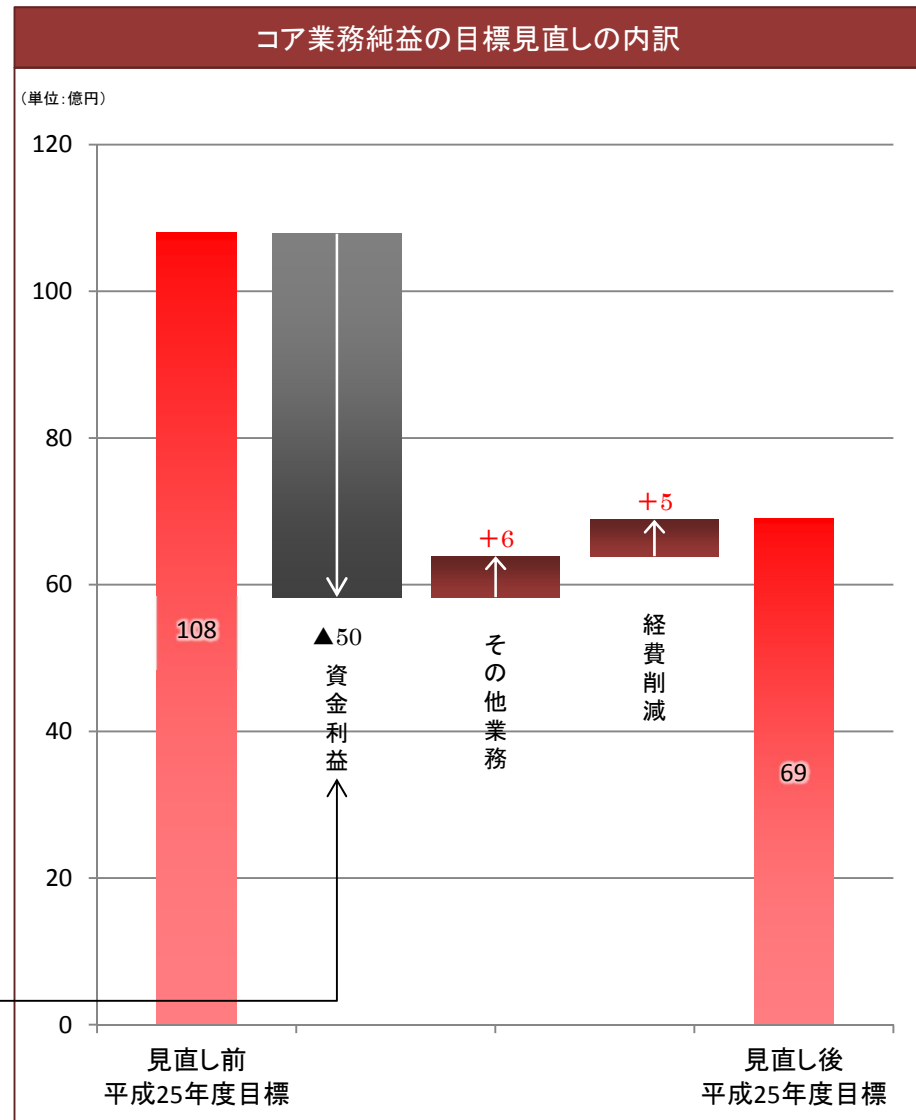
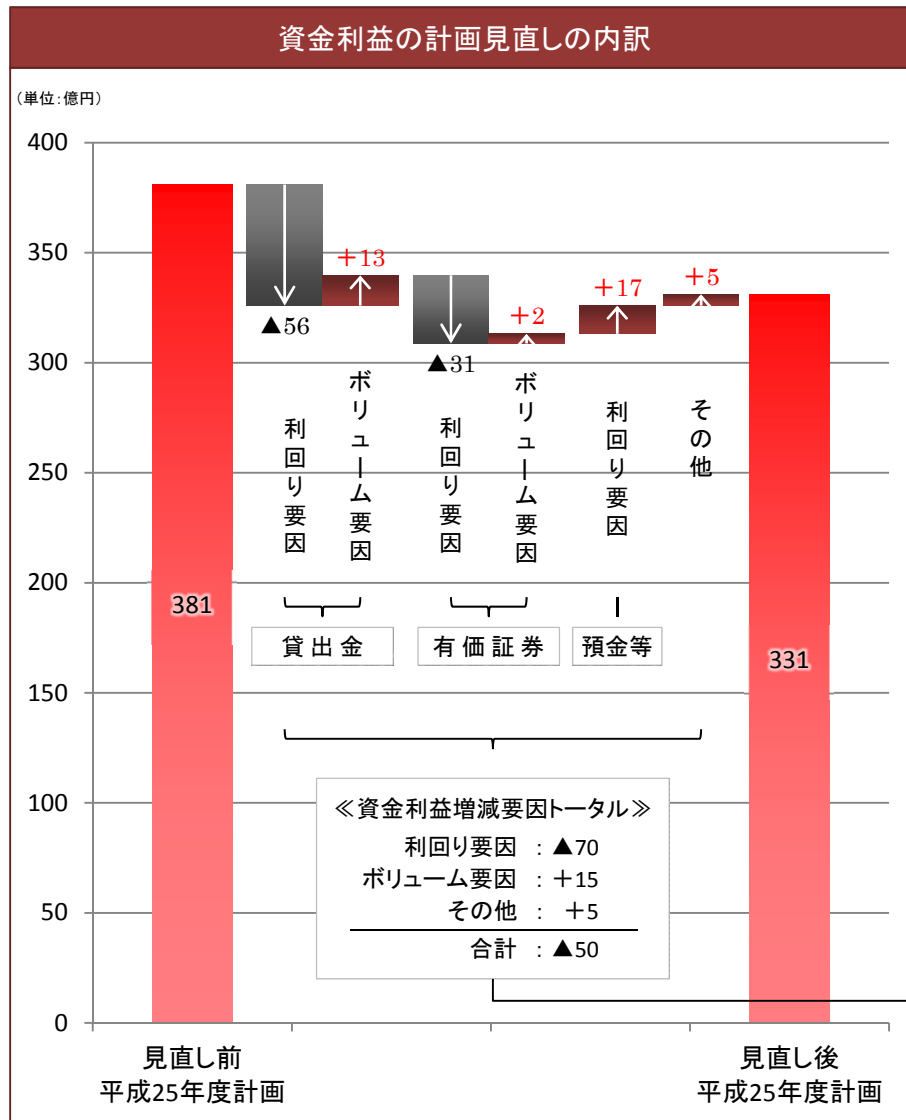
	平成24年度	平成25年度					
	通期	中間			通期		
	実績	当初目標	見直し後	対比	当初目標	見直し後	対比
コア業務純益	8,424百万円	4,931百万円	2,650百万円	▲2,281百万円	10,777百万円	6,900百万円	▲3,877百万円
ROE(Tier1)	4.60%	3.93%	3.55%	▲0.38%	4.46%	3.53%	▲0.93%
OHR	78.0%	76.8%	85.9%	+9.1%	74.8%	82.0%	+7.2%
自己資本比率	12.27%	11.90%	12.50%	+0.6%	12.10%	12.50%	+0.4%

金利シナリオのギャップ



### 13. 「中期経営計画2011」目標の見直し②

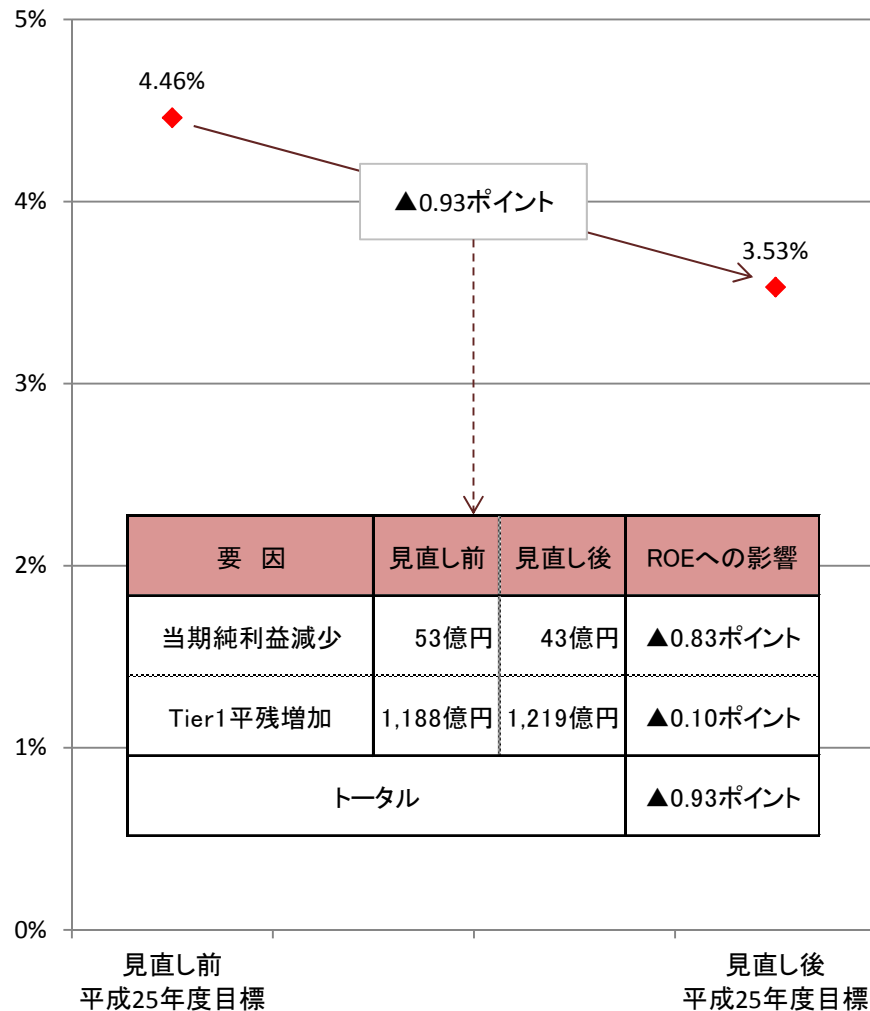
- ・当初金利シナリオと、実際の市場金利にギャップが生じたことにより、資金利益は計画対比▲50億円の331億円となる見通し。
- ・資金利益の減少幅をその他業務等ではカバーしきれないことから、コア業務純益は目標対比▲39億円の69億円となる見通し。



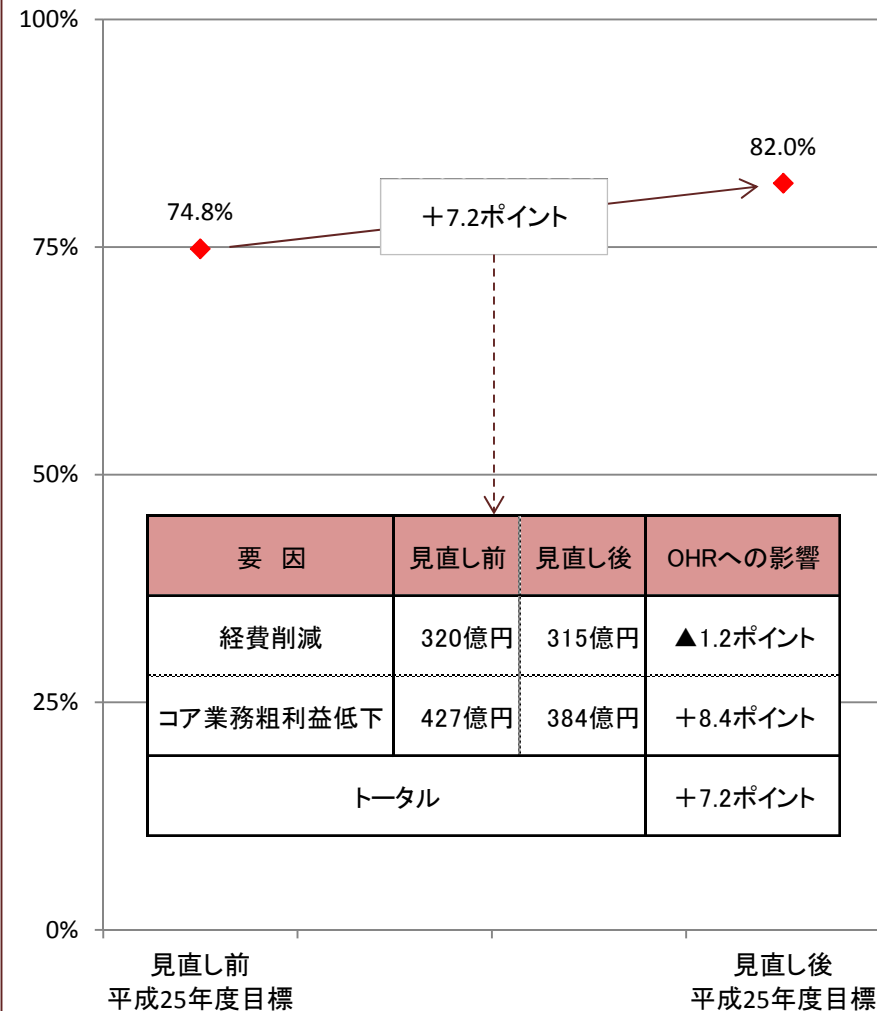
### 13. 「中期経営計画2011」目標の見直し③

- ・利回りの低下に伴う資金利益の減少に伴い、当期純利益およびコア業務粗利益もそれぞれ減少する見通し。
- ・これらが主要因となり、ROEは「中期経営計画2011」見直し前の目標対比▲0.93ポイント、OHRは同+7.2ポイントとなる見通し。

ROE(Tier1)見直しの内訳



OHR見直しの内訳





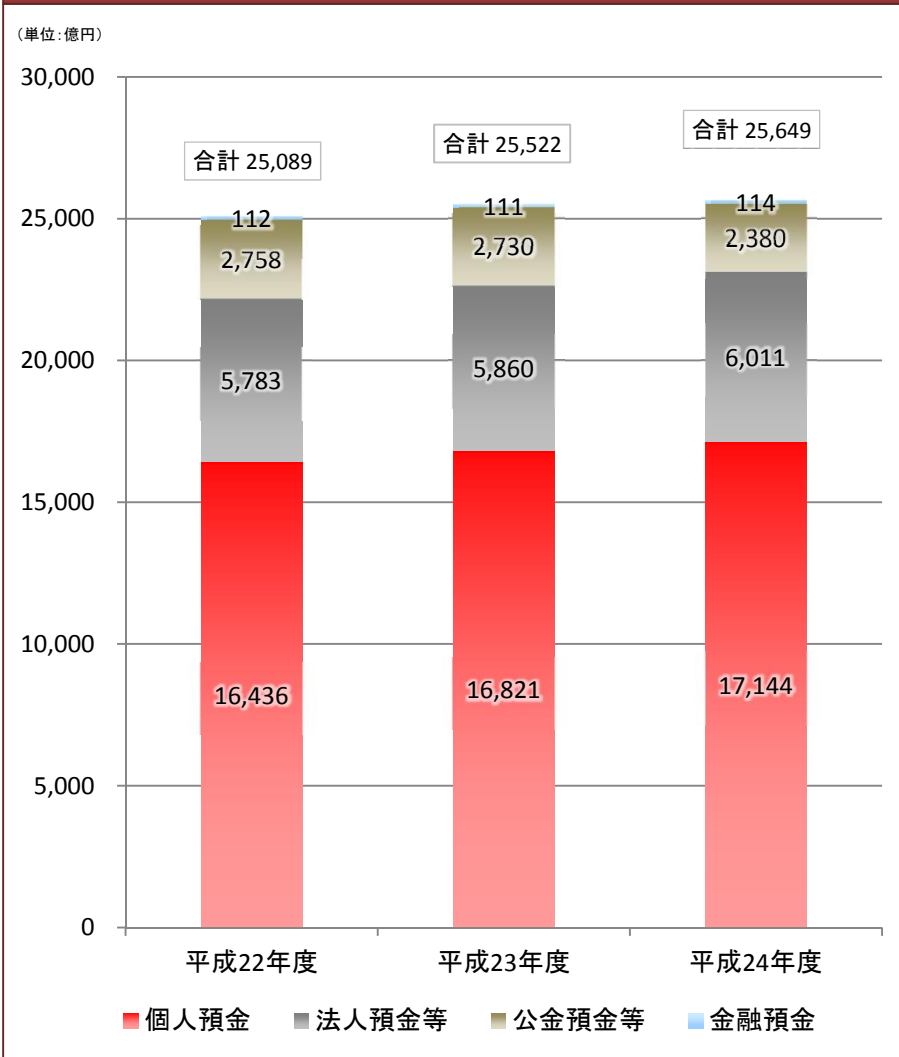
## Ⅱ. 営業の実績



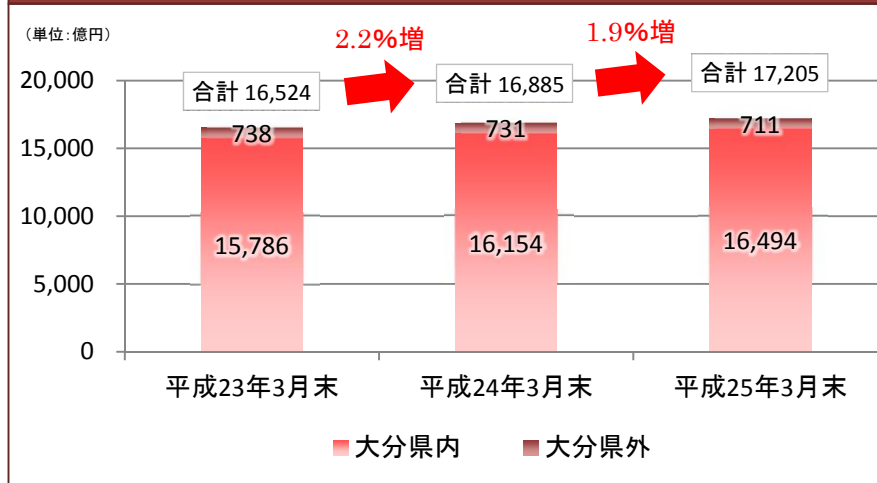
# 1. 預金等

- ・預金等の通期平均残高は順調に増加しており、平成24年度の年率は+0.5%となった。
- ・個人預金、法人預金についても、主たる営業地域である大分県内を中心に、期末残高は順調に増加している。

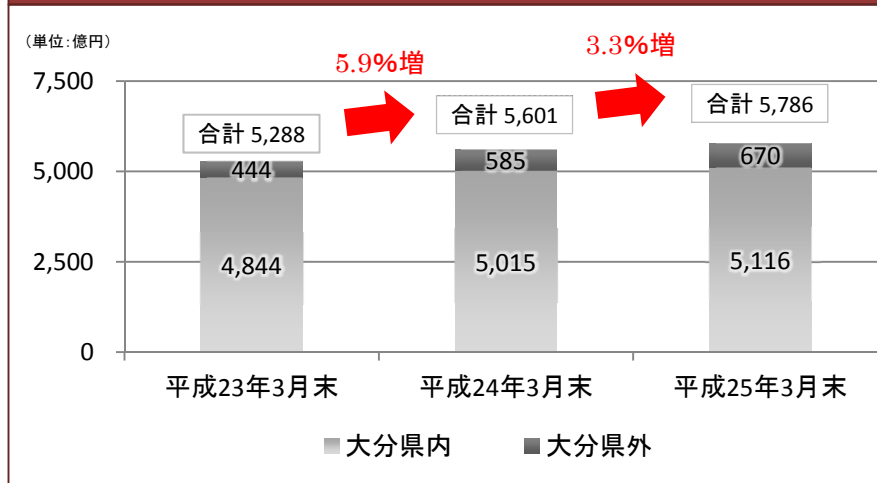
預金等「通期平均残高」推移



個人預金「期末残高」推移



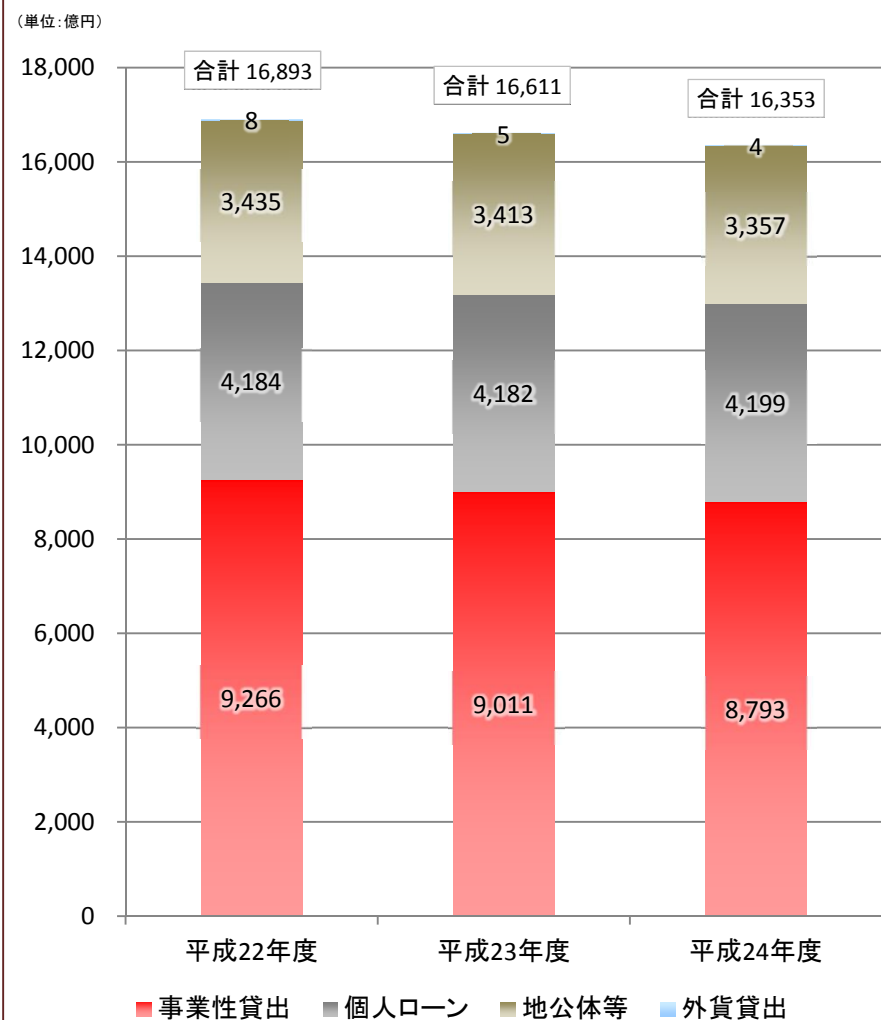
法人預金「期末残高」推移



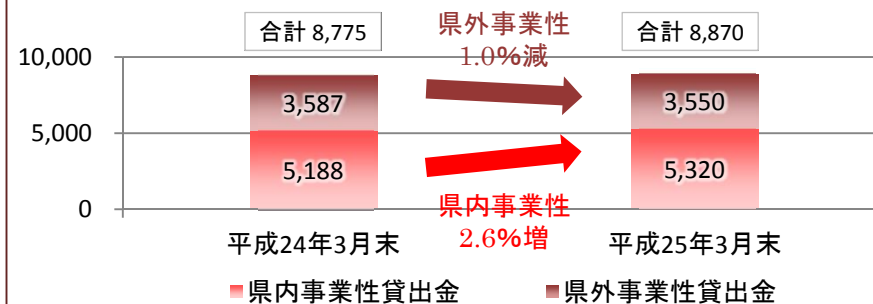
## 2. 貸出金

- ・県外事業性貸出金の減少等により、総貸出金の通期平均残高の年率は▲1.5%となった、
- ・中小企業等に対する貸出金については、県内事業性貸出金が増加したこともあり、前年対比+0.37ポイント上昇した。

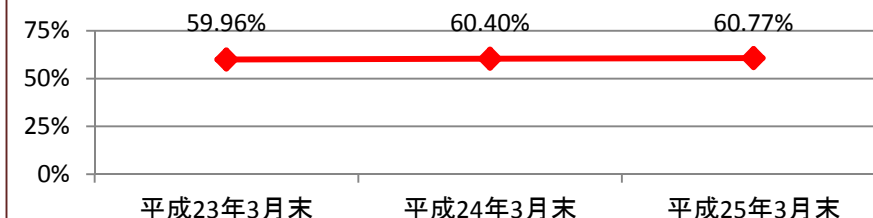
貸出金「通期平均残高」推移



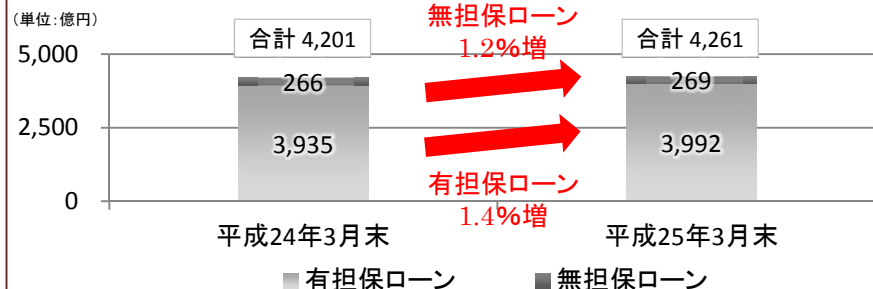
事業性貸出金「期末残高」推移



中小企業等貸出比率

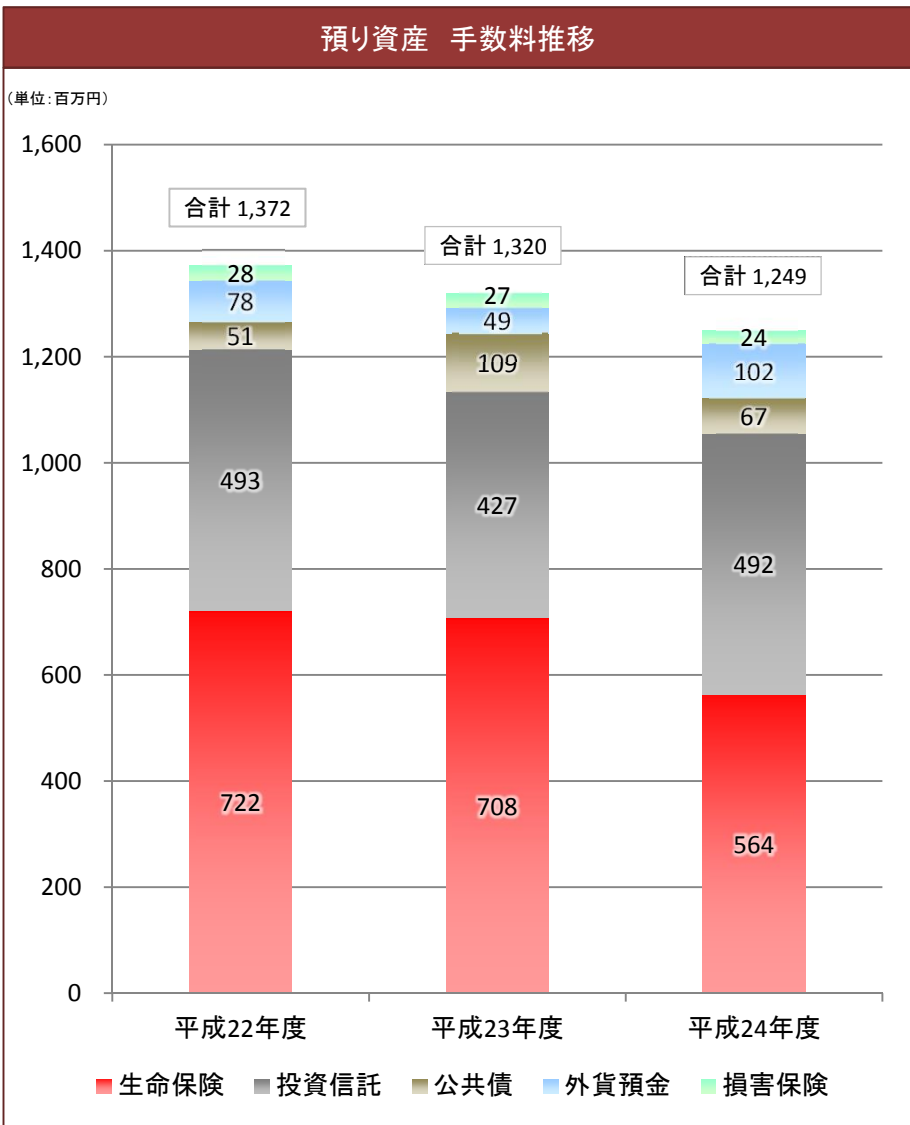
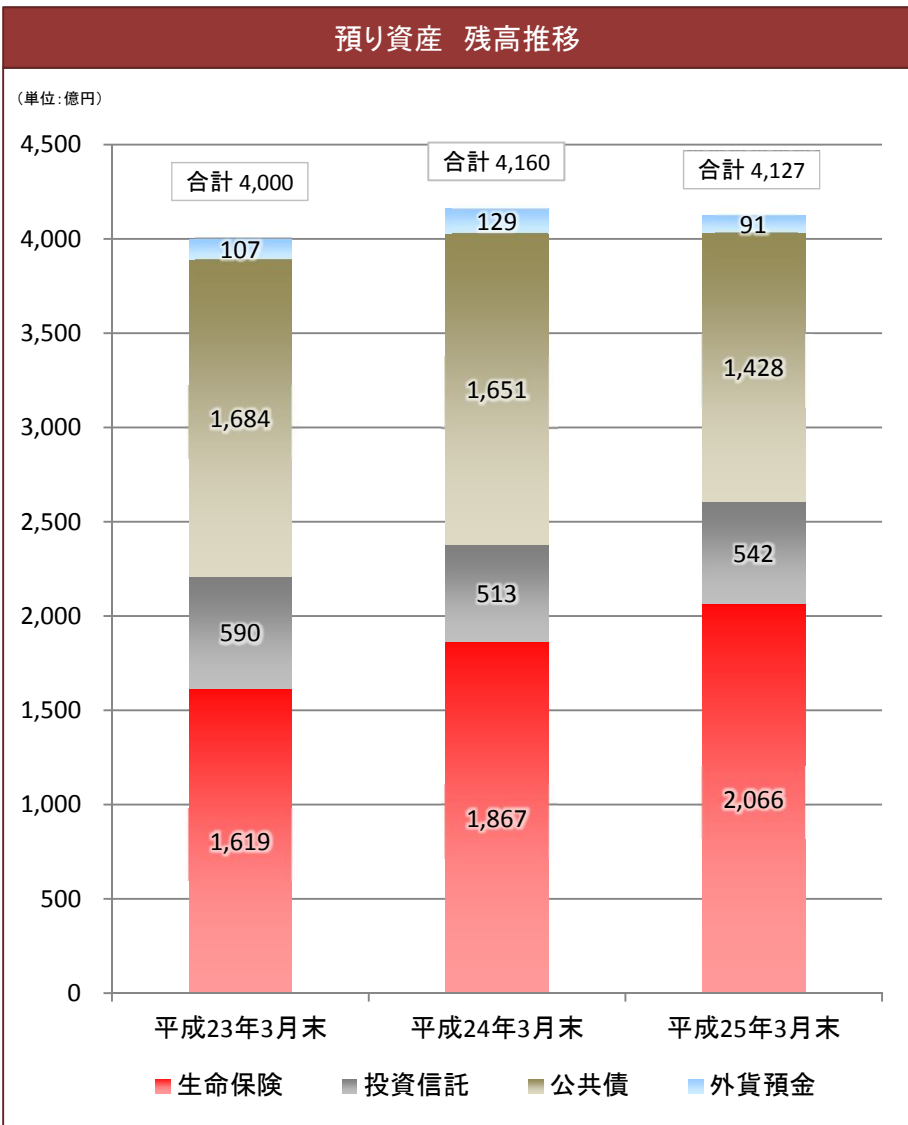


個人ローン「期末残高」推移



### 3. 預り資産

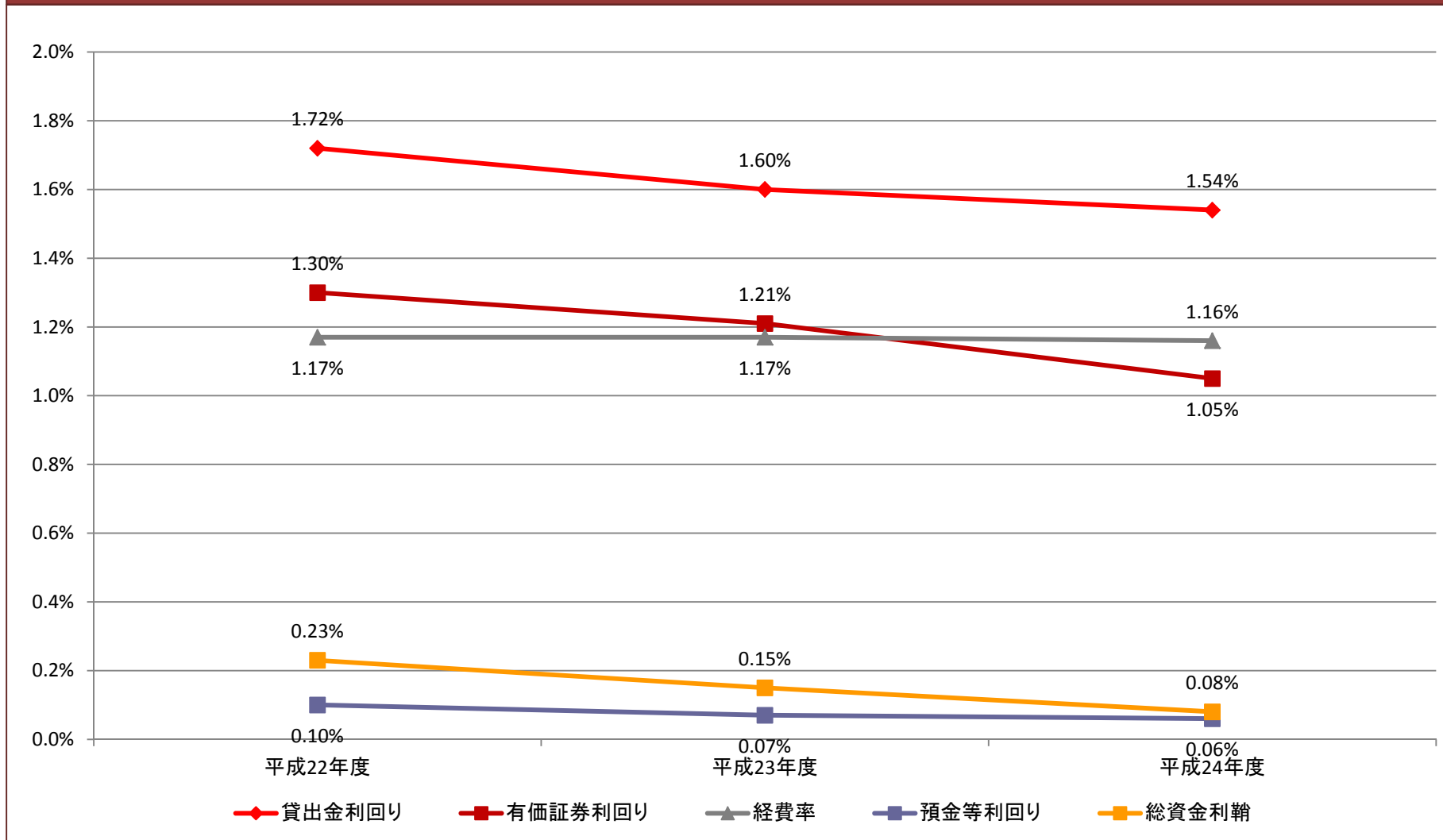
・生命保険および投資信託の販売は堅調であったものの、公共債残高の減少により、預り資産全体の残高は前期対比微減となった。  
 ・生命保険の代理店手数料率の変更や販売商品の予定利率低下等により、預り資産販売手数料は前年対比▲71百万円となった。



## 4. 利回り・利鞘

- ・市場金利が極めて低い水準にて推移している中、資金需要も盛り上がり欠けており、貸出金利回りは低下傾向にある。
- ・県内事業性貸出金および個人ローン(特に無担保ローン)の増強により、貸出金利回り全体の底上げを図っていく。

利回り・利鞘等の推移



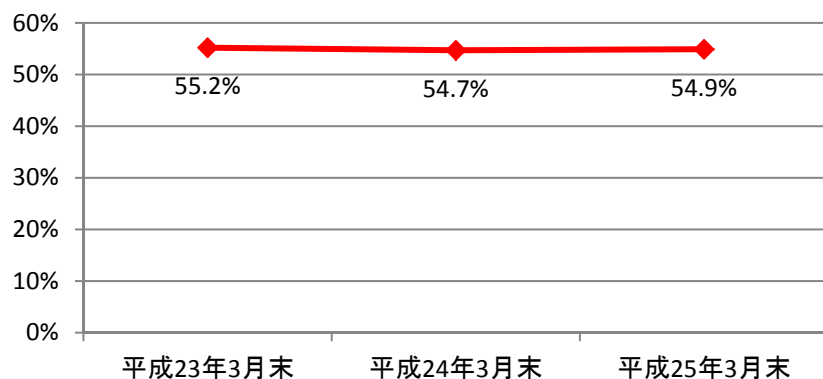


## 5. 大分県内シェア

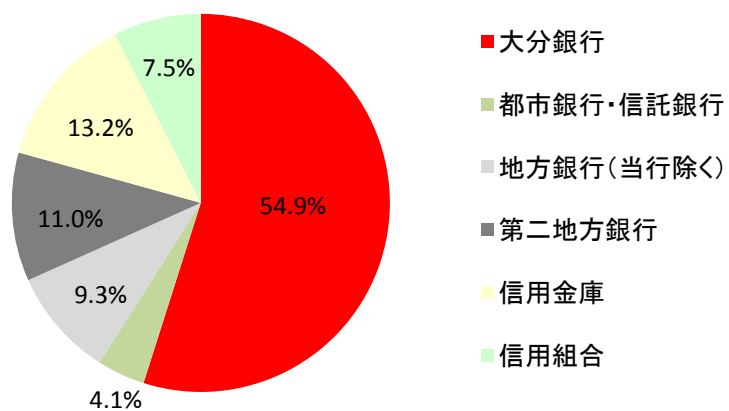
- ・平成25年3月末時点の大分県内シェアは、預金等54.9%（前年対比+0.2ポイント）、貸出金48.3%（前年対比+0.1ポイント）。
- ・お客さまとの持続的な取引関係を構築し、事業性貸出金を増強することによって、貸出金のシェアを更に高めていく。

### 預金等

《預金等 大分県内シェア推移》

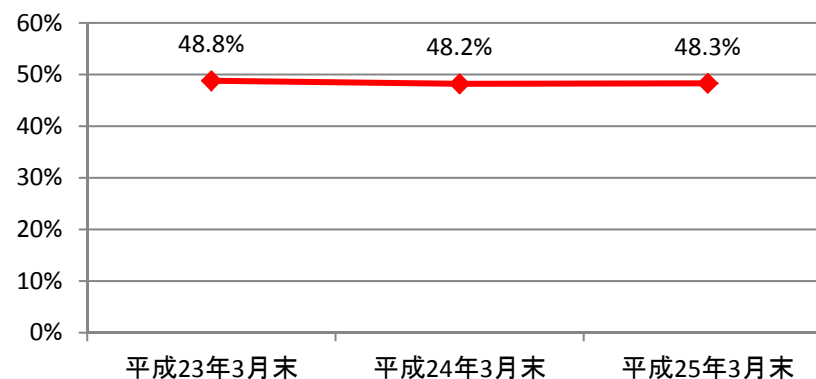


《預金等 平成25年3月末時点 大分県内シェア》

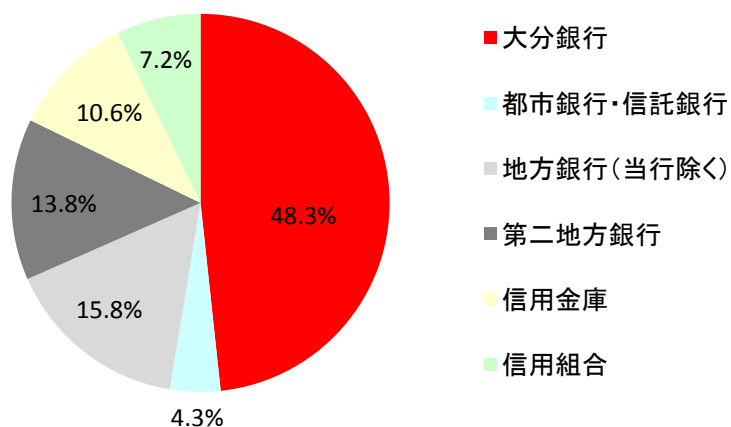


### 貸出金

《貸出金 大分県内シェア推移》



《貸出金 平成25年3月末時点 大分県内シェア》

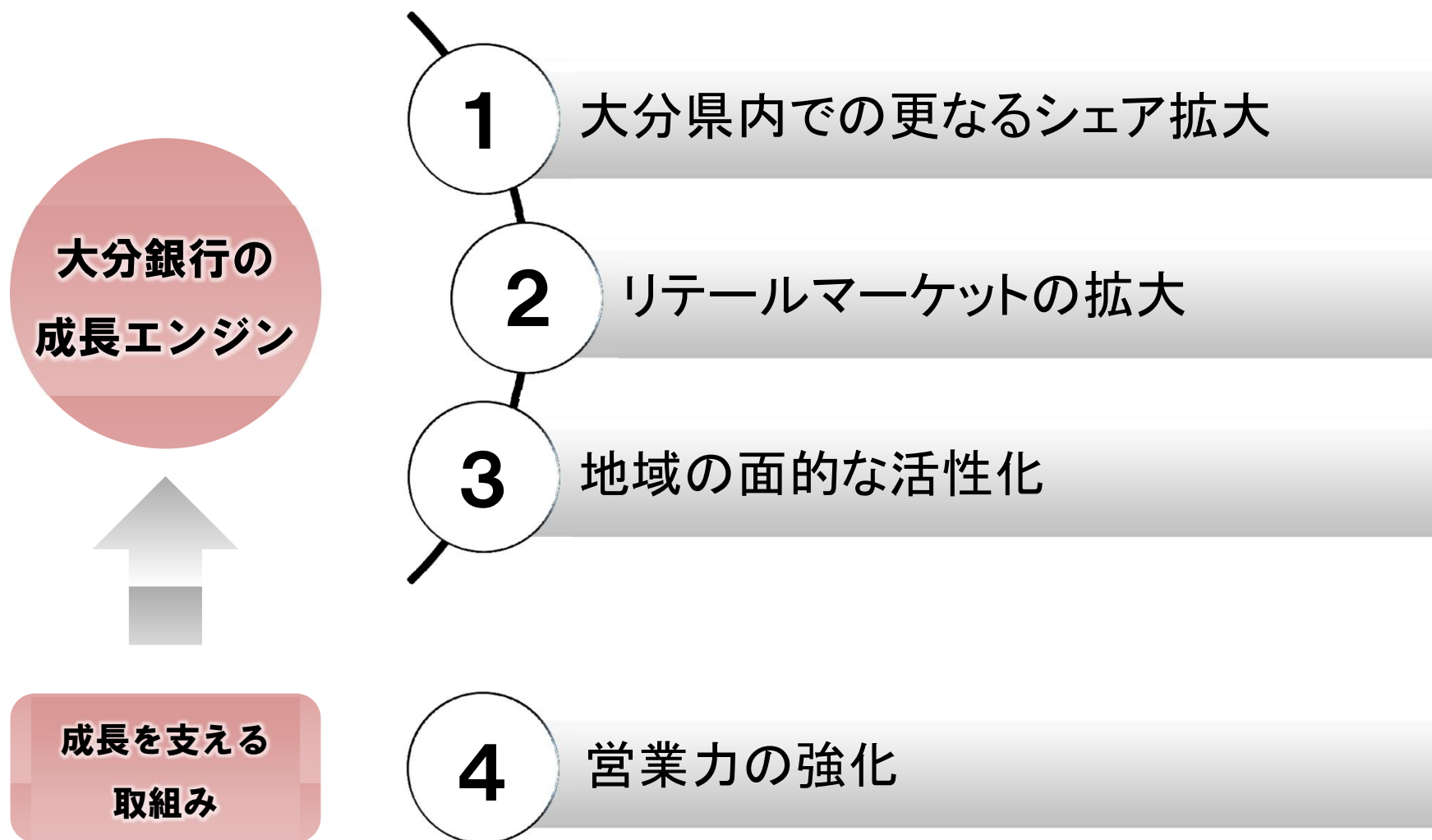




### Ⅲ. 当行の経営戦略

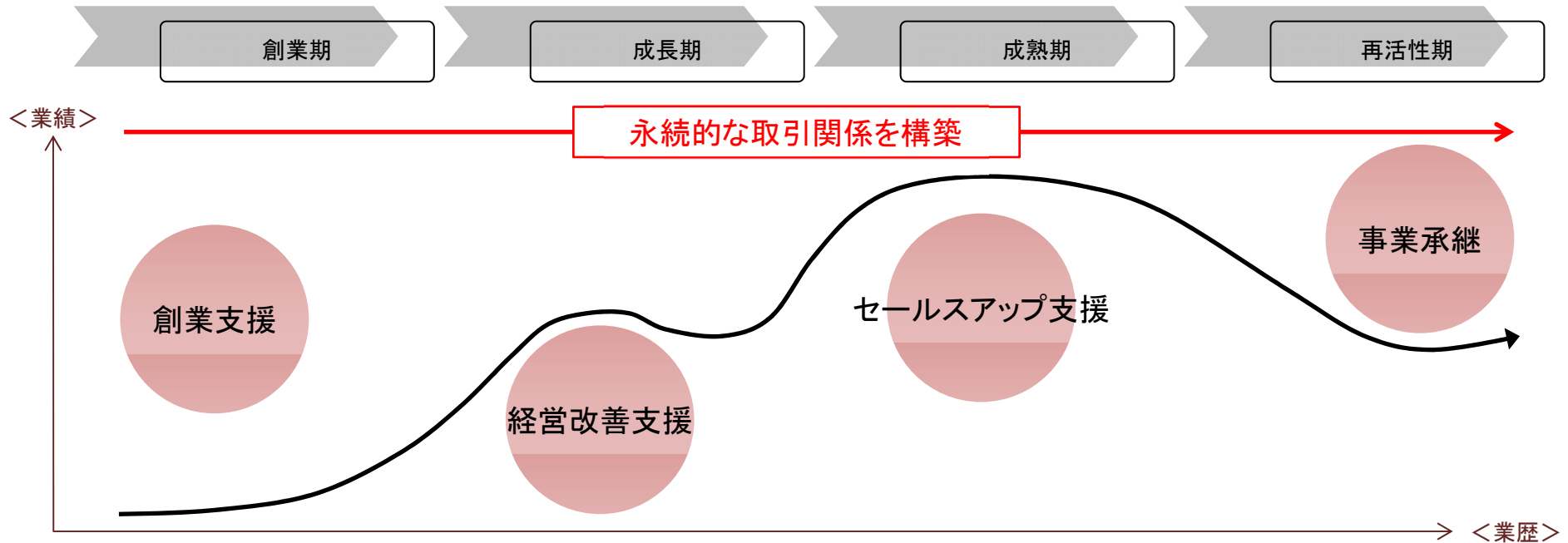


・大分銀行は、「大分県内での更なるシェア拡大」、「リテールマーケットの拡大」、そして「地域の面的な活性化」を自らの成長エンジンの中心に位置付けると共に、成長を支える取組みとして「営業力の強化」にも注力していく。



# 1-1. 大分県内での更なるシェア拡大～お客さまとの永続的な取引関係の構築～

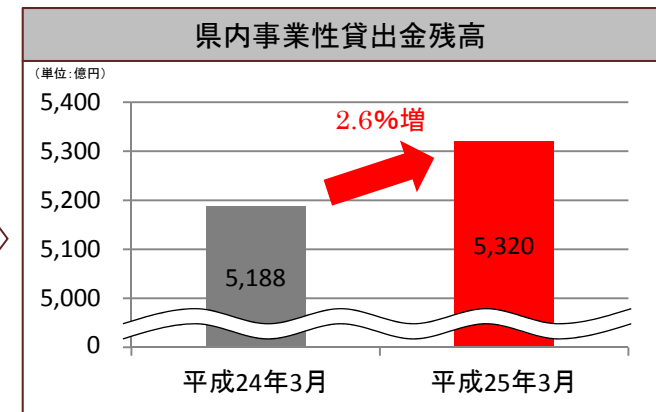
- ・お客さまと永続的なお取引をさせて頂くため、お客さまの業況等に応じた提案・サポートを継続して実施していく。
- ・事業性貸出金増強に向けた行内態勢の整備、強化を行なった結果、県内事業性貸出金の年率は+2.6%(平成25年3月末残)となった。



**事業性貸出金増強に向けた行内態勢の整備**

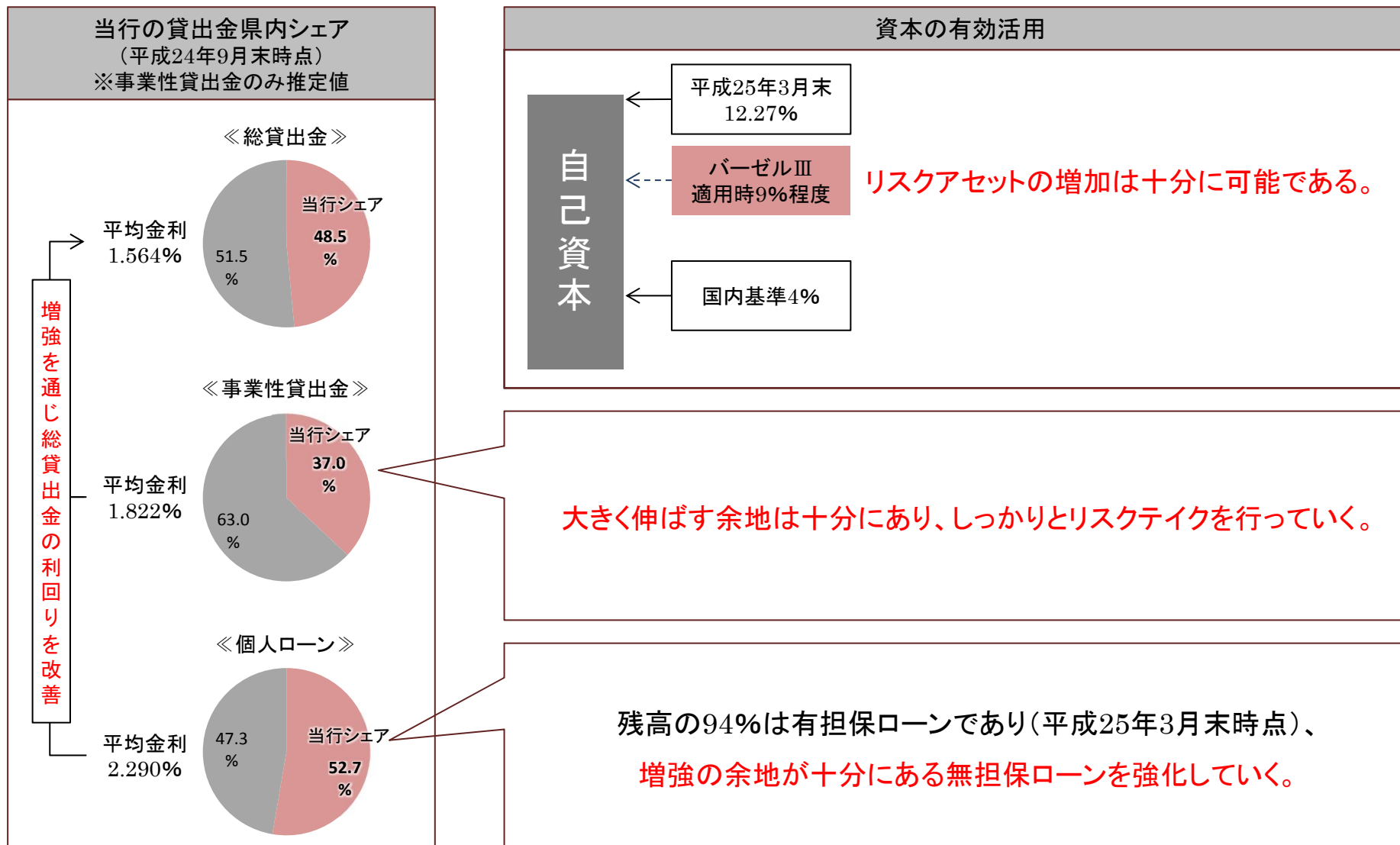
<b>マインド</b>	} <b>素早く対応</b> <b>お客さまのニーズに</b>
<b>リレーション</b>	
<b>スピード</b>	

- ・信用リスクテイクや貸出ポートフォリオの考え方を行内に浸透。
- ・徹底したお客さま訪問を通じ、お客さまのニーズを迅速に対応。
- ・現場(営業店)の融資決済権限を拡大(H24.8)。
- ・本部との事前協議を活性化し、申込から回答までの期間を短縮。



## 1-2. 大分県内での更なるシェア拡大～事業性貸出金と個人ローンのシェア拡大～

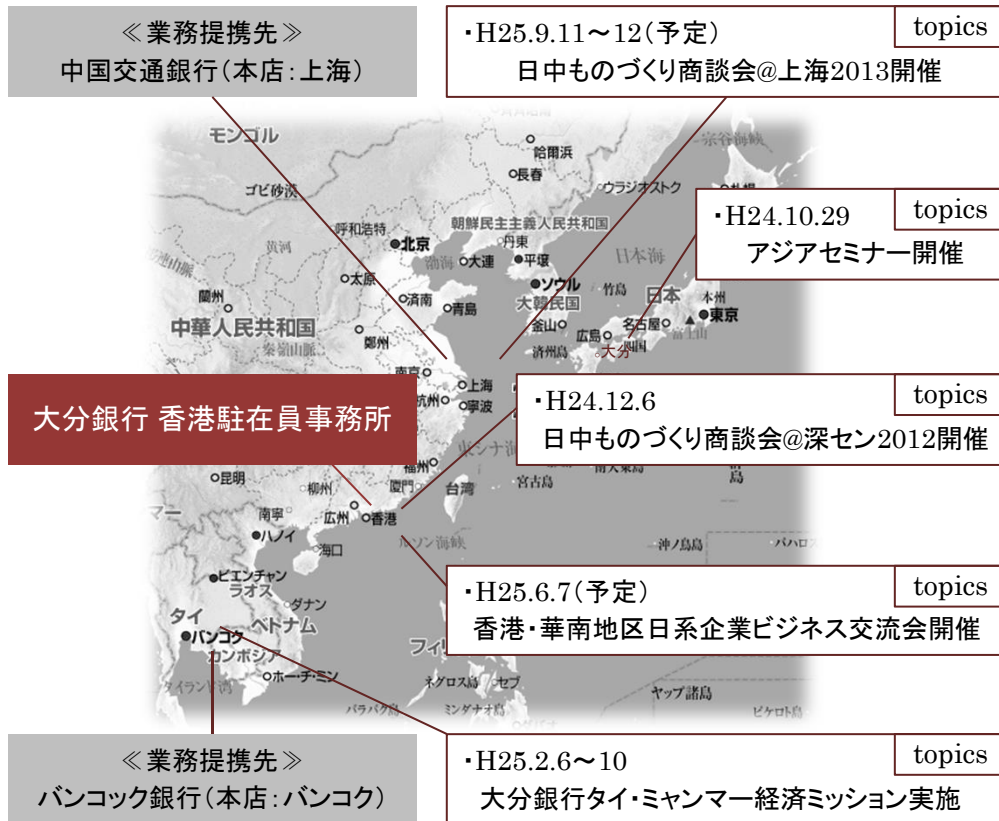
- ・大分銀行の総貸出金の県内シェアは50%程度であるが、事業性貸出金および個人ローンには、更に強化する余地が十分にある。
- ・バーゼルⅢ適用時においても自己資本比率は国内基準の4%を大きく上回る水準にあり、貸出金の増強は十分可能である。



# 1-3. 大分県内での更なるシェア拡大～成長著しいアジア諸国への進出支援～

- ・成長著しいアジア諸国を中心に、積極的な業務提携等を通じ、お客さまの海外ビジネスをサポートする態勢を構築、充実させている。
- ・平成24年12月、当行の「国際ソリューションチーム」が執筆協力した「外国人窓口対応ガイド」が経済法令研究会より出版された。

## 【海外ビジネスサポート態勢】



大分銀行 海外ビジネス・サポート・デスク

「JETRO認定貿易アドバイザー」、「通関士」、  
「中小企業診断士」等の資格を有し、  
**海外駐在経験のある行員がサービスを提供する。**

大分銀行 国際ソリューションチーム

外国籍の行員による、  
**ネイティブスタッフならではのサポートを行う。**

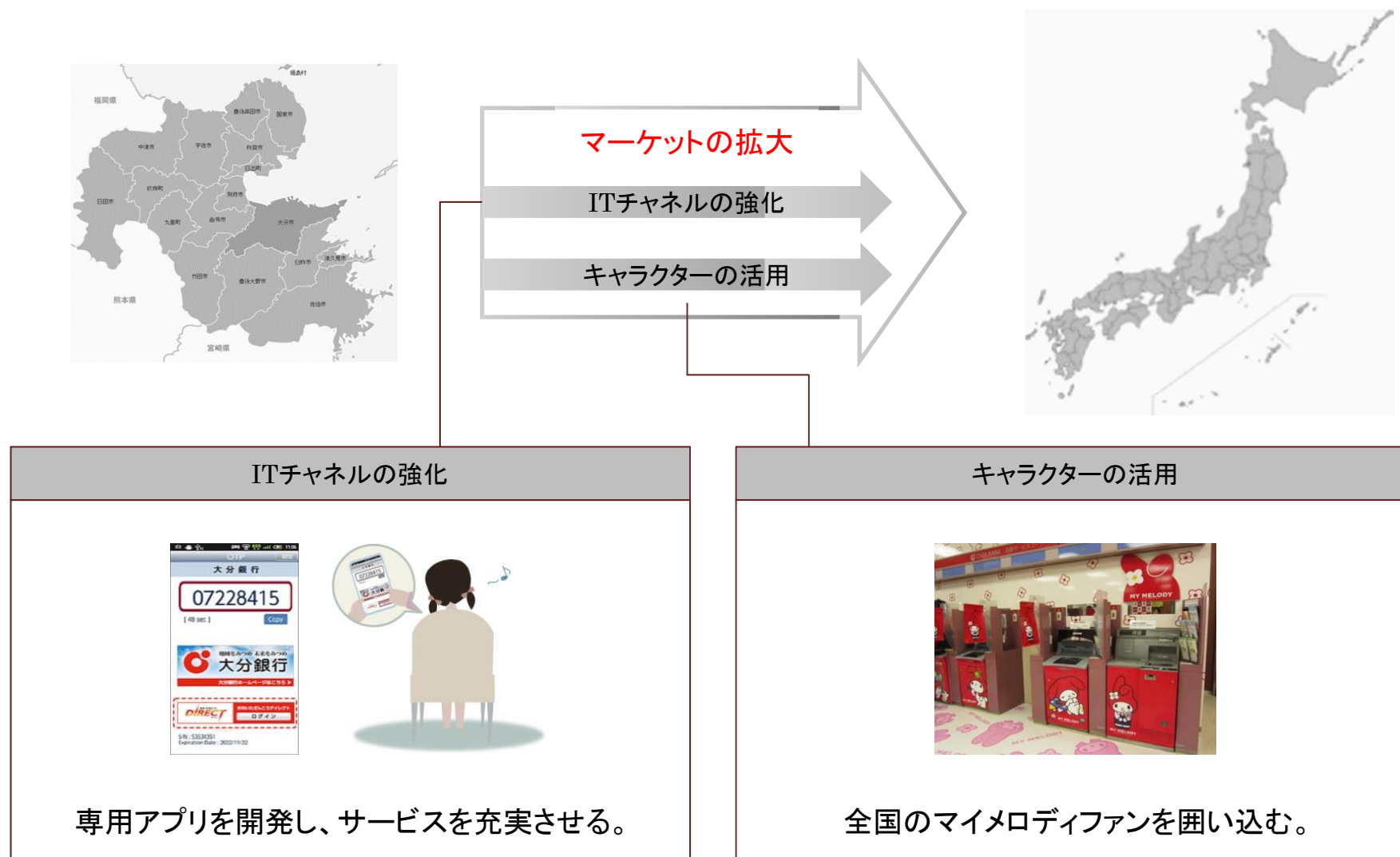
英語・中国語・韓国語  
**外国人窓口対応ガイド**  
—預金・為替取引編—

・書名:「外国人窓口対応ガイド—預金・為替取引編—」  
・出版社: (株)経済法令研究会 ・発売日: 平成24年12月1日

国際ソリューションチームが中心となり執筆協力したもので、**地方銀行界では初**となる出版物。

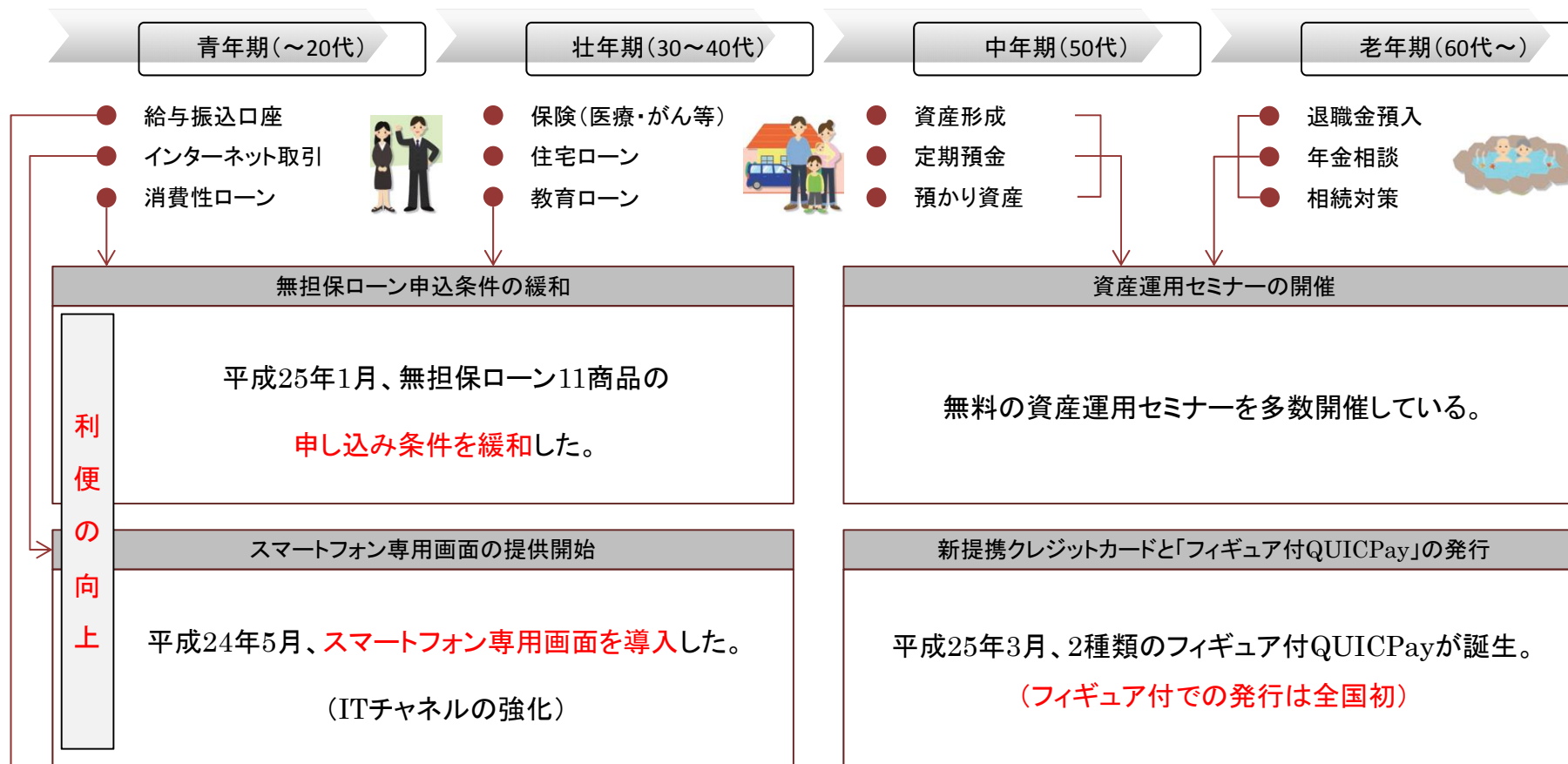
## 2-1. リテールマーケットの拡大～ITチャネルの強化とキャラクターの活用～

- ・既存のお客さまの利便性を高めるだけでなく、新たなお客さまの獲得に繋がるスマートフォン専用アプリの開発を行う。
- ・当行オリジナルの「マイメロディグッズ」を充実させ、全国の「マイメロディ」ファンの囲い込みを行う。



## 2-2. リテールマーケットの拡大～ライフステージに応じたサービスの実践～

- ・ITやキャラクターを活用したリテールマーケット拡大の他、様々なリテール分野取引強化策を実施している。
- ・マイメロディやニータン(大分トリニータのキャラクター)のフィギュア付QUICPay(電子マネー)の発行は、全国初の取組みである。



そろそろ  
ソロですぞね♪

**フレッシュャーズ  
応援  
キャンペーン**

キャンペーン期間  
平成25年3月1日(日)～5月31日(日)

平成25年3～5月、給与振込や、QUICPayの新規申込を頂いた18歳以上30歳未満のお客さまにマイメロディグッズをプレゼント。



大分銀行120周年・大分カード30周年記念  
提携クレジットカードが豪華!!

大分銀行120周年・大分カード30周年記念  
大分銀行オリジナルスマートフォ専用画面  
大分銀行  
フィギュア付き  
**QUICPay**  
(電子マネー)

MY MELODY © NEETAN



## 2-3. リテールマーケットの拡大～旺盛な住宅資金需要の取り込み～

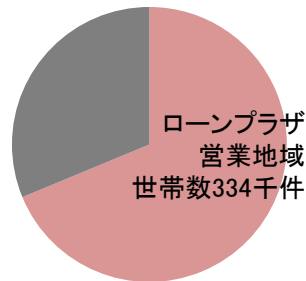
- ・大分駅周辺では連続立体交差事業が進んでおり、大分県の住宅着工件数は全国平均対比高い水準で推移している。
- ・大分銀行は土日も営業する「ローンプラザ」を3ヶ所設置。大分県内全世帯数の7割をカバーする効率的な営業態勢を構築している。

### 住宅関連ローン推進態勢

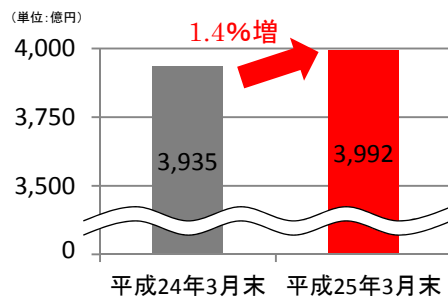
#### 《ローンプラザ一覧》 ( )内は営業地域



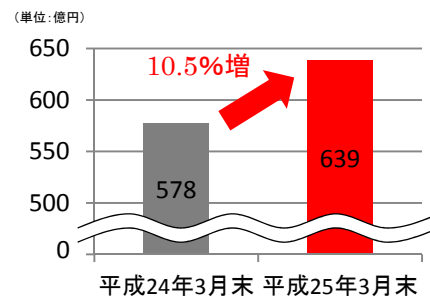
平成25年3月時点  
大分県内世帯数486千件



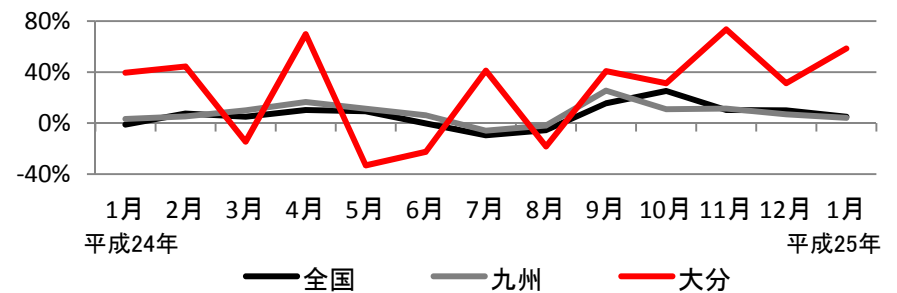
#### 《有担保ローン全体残高》



#### 《アパートローン残高》



#### 《住宅着工件数 前年同月比増加率推移》



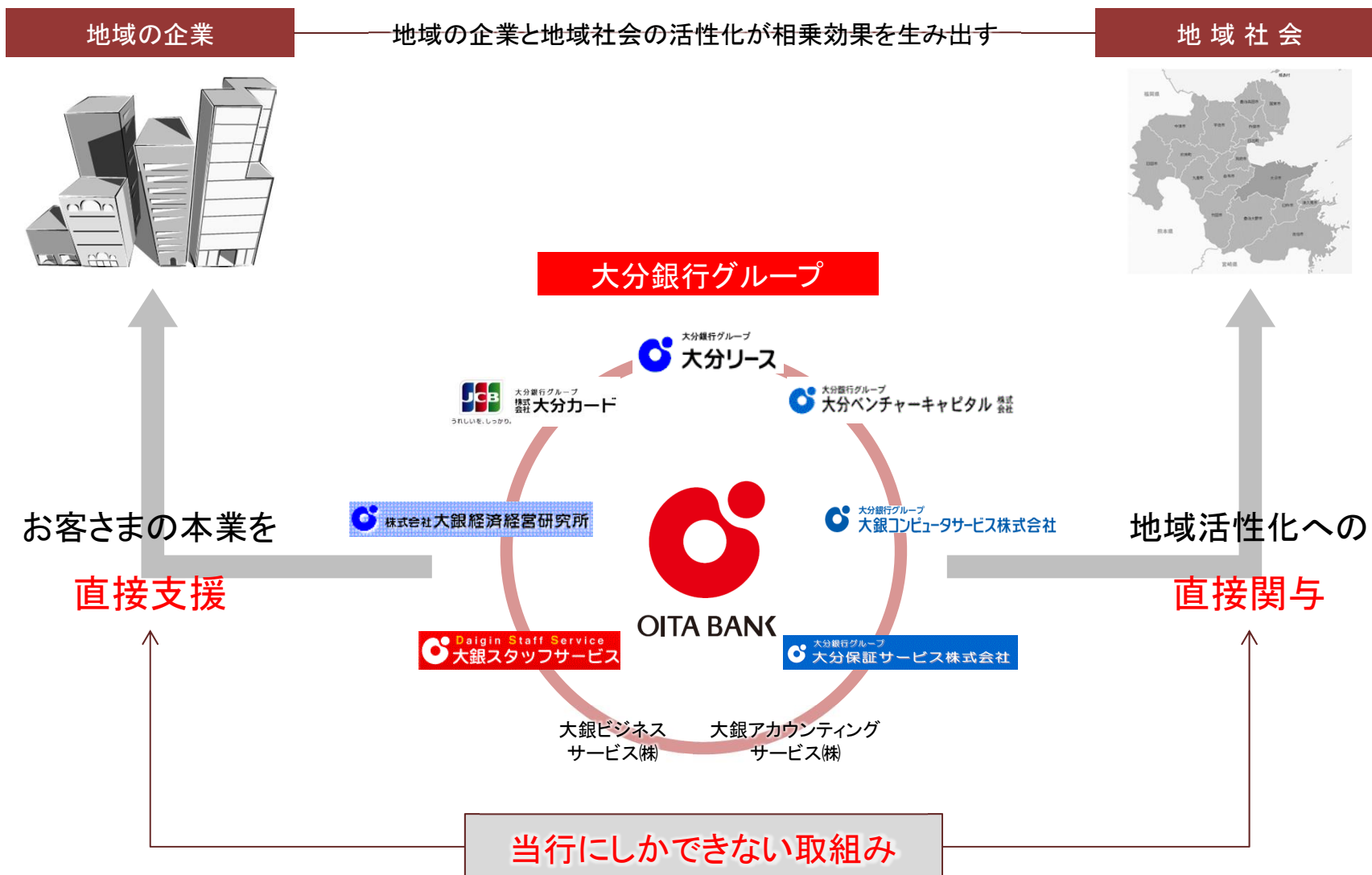
ご参考

### 大分駅付近連続立体交差事業



### 3-1. 地域の面的な活性化～大分銀行グループ一丸となった取組み～

・当行の成長、発展と一体の関係にある地域社会と地域の企業の活性化に対し、グループ一丸となった取組みを行う。

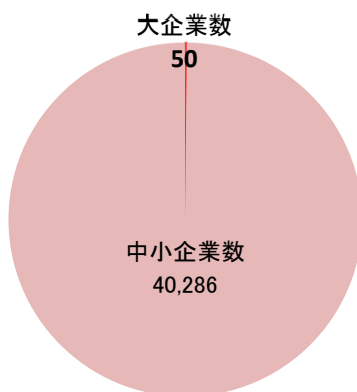


### 3-2. 地域の面的な活性化～地域と一体となった成長、発展～

・地域の面的な活性化を実現するため、お客さまの本業を直接支援すると共に、地域活性化への直接的な関与も実践していく。

#### お客さまの本業を直接支援

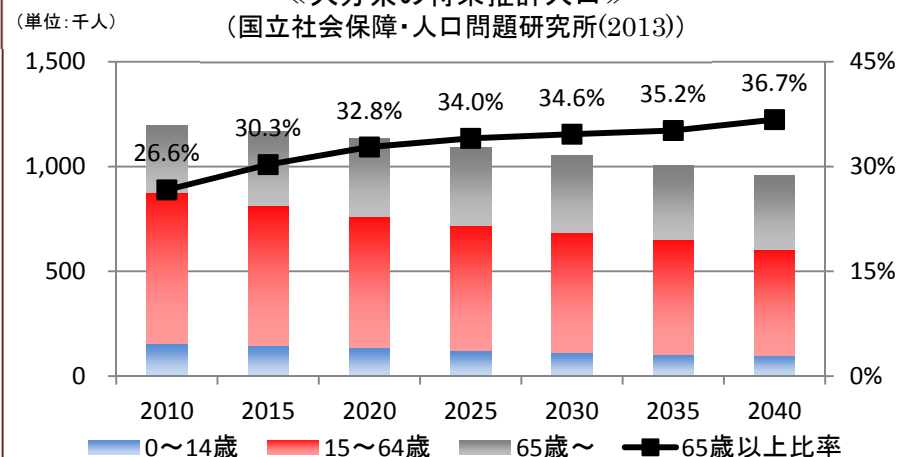
《大分県内企業数》  
(中小企業庁 2009年)



大分県内企業の99.9%を占める中小企業の皆さまの  
売上増加や経営改善等に、グループ一丸となって取り組む。

#### 地域活性化への直接関与

《大分県の将来推計人口》  
(国立社会保障・人口問題研究所(2013))



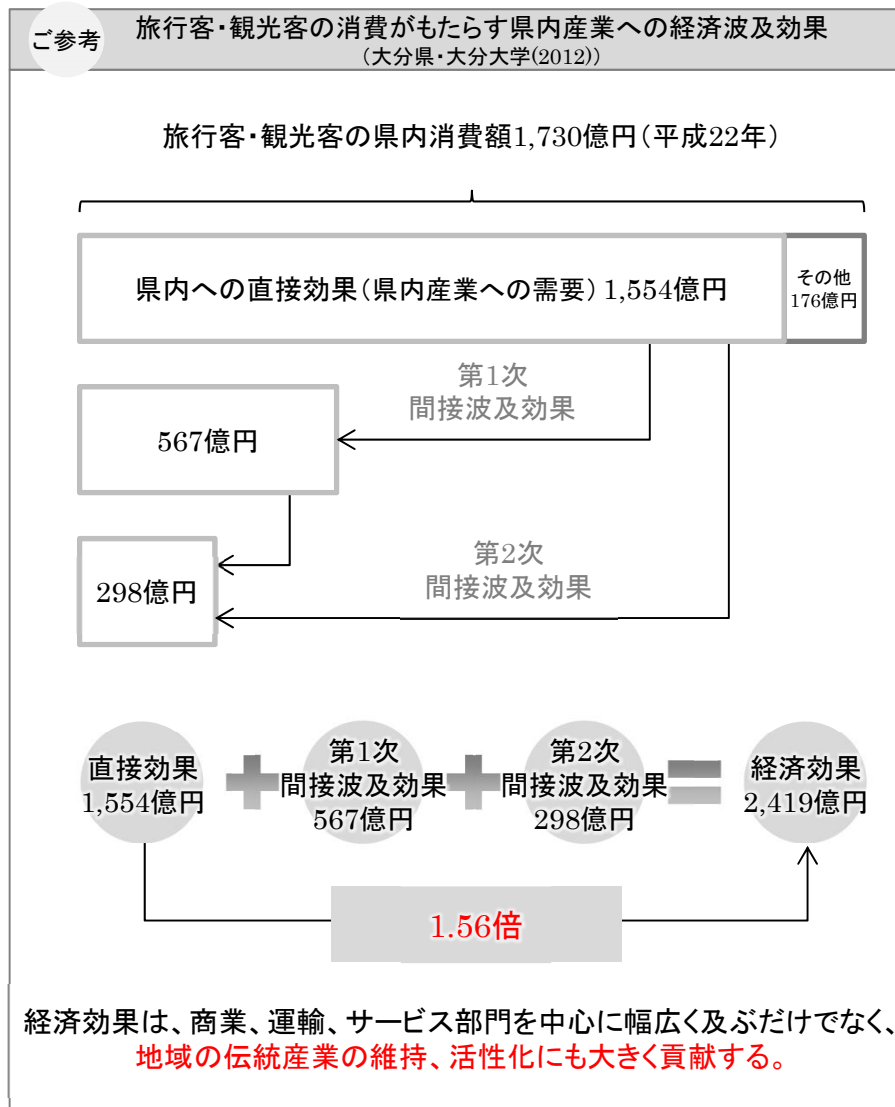
大分県内の人口が減少していくことが見込まれる中で、  
地域活性化に向けた地域間連携の橋渡しの役割を担う。

#### 地域と一体となった成長、発展

120年にわたり共に歩んできた地域の個性(魅力)を十分に引き出し、  
地域を強くしていくことによって、地域と共に大分銀行も成長、発展していく。

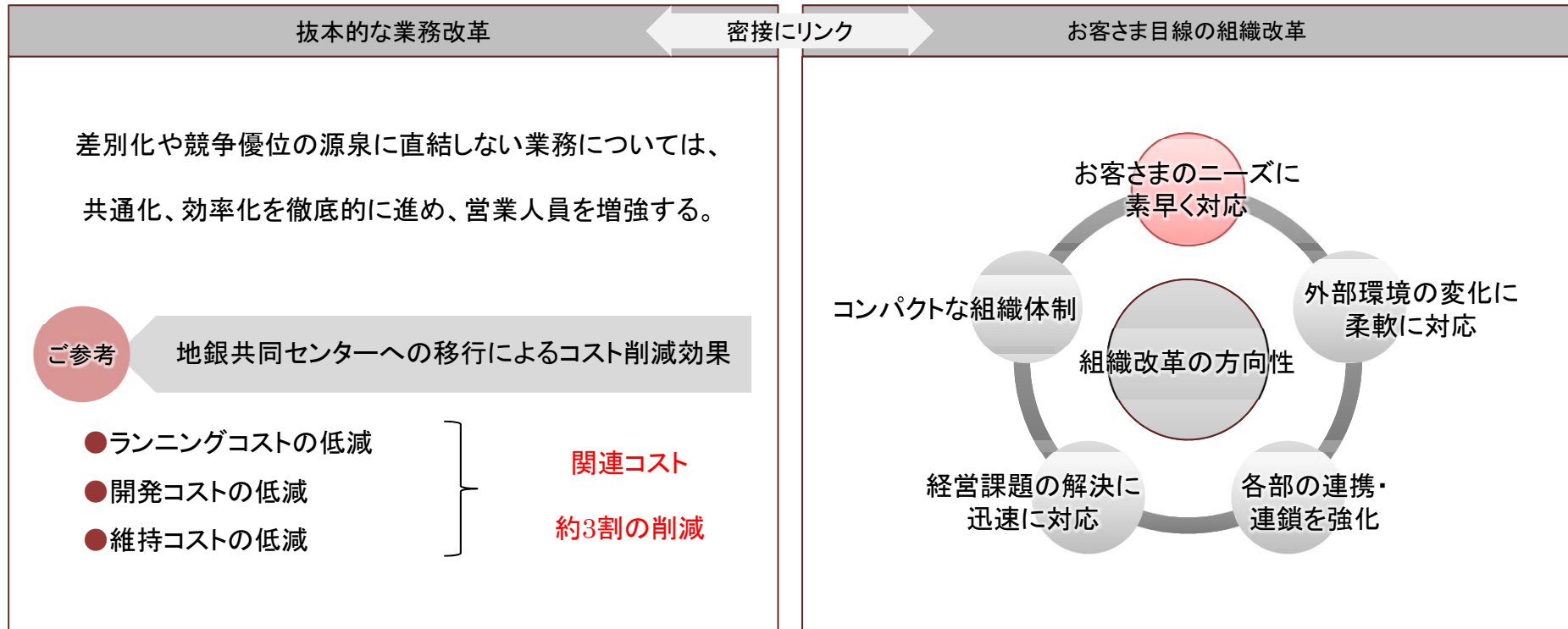
### 3-3. 地域の面的な活性化～「おんせん県」大分の魅力の発掘と発信～

- ・大分県における観光業の経済波及効果は1.56倍あり、観光業を更に活性化させることは、地域の活性化に直結する。
- ・当行では自らの経営資源を活用し、大分県内の優れた観光資源に関する情報の発信等に対し主体的な取組みを行う。



## 4-1. 営業力の強化～営業人員の増強～

・収益力の更なる強化に向けて、抜本的な業務改革やお客さま目線の組織改革を実践し、営業人員を大幅に増強する。



### 営業人員の増強

システム移行に関与していた人員40名の他、抜本的な業務改革や組織改革を通じて、**営業人員を大幅に増強し、お客さまの感動(CE)と収益力の強化を実現する。**

## 4-2. 営業力の強化～女性人財の活躍と融資人財、若手行員の育成～

- ・「中期経営計画2011」では人財育成を最重要課題として捉えており、全行一丸となって人財育成に取り組む風土を構築している。
- ・お客さまに提供できる付加価値を更に高度化するため、特に女性人財の活躍や、融資人財・若手行員の育成に注力している。

### 女性人財の活躍

- ・事業性融資に携わる女性得意先係を配置・育成し、女性ならではの視点からの経営サポートを実践する。

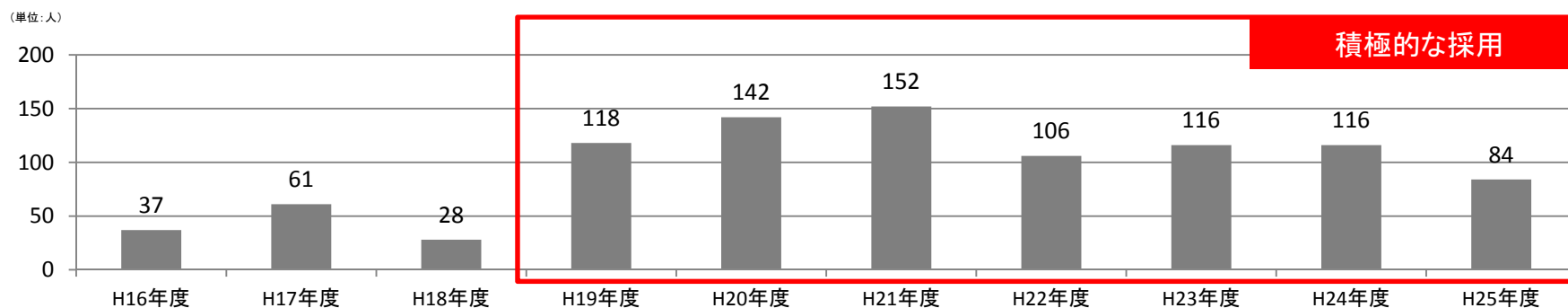
### 融資人財の育成

- ・スキル認定制度の導入を通じた更なる能力開発への動機付けや、各種専門スキル習得のためのトレーニーを実施している。
- ・目利き力養成のために、外部異業種企業への出向を実施している。

### 若手行員の育成

- ・リーダーシップ養成に向けた行内塾の開催や、自宅のパソコンを使用して業務知識を学ぶシステムの導入等を行っている。

新卒採用者数推移



本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。

こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、不確実性を内包しております。

将来の業績は、経営環境の変化等により、目標対比異なる可能性があることにご留意下さい。

《記載内容に関するお問い合わせ先》

株式会社 大分銀行 総合企画部

広報CSRグループ 藤田・長東(電話:097-538-7617)

ホームページアドレス : <http://www.oitabank.co.jp/>



©1976, 2013 SANRIO CO.,LTD. APPROVAL No. G540509



10<sup>th</sup> Information Meeting