



お客様の夢をかたちに

お客様に寄り添い、課題を解決します

東京スター銀行の存在意義

夢をかたちに、未来を創る。

私たちは、不確実性の高いこれからの日本、あるいは世界において、お客様をはじめとするステークホルダーの皆さまが“夢”をかたちにし、未来を創っていくためのお手伝いをします。

銀行として、Financial Inclusion(金融包摂)を念頭に、既存の金融商品・サービスが届いていないお客様や既存の金融商品・サービスではサポートしきれないお客様も含め、すべての人々に本当に必要な金融商品・サービスを提供することに私たちはこだわります。

既存の銀行の概念に縛られずに、私たちだからこそできるユニークなアプローチで皆さまとともに未来を創っていきます。



行員の夢をかたちに

行員が働きがいを感じ、活躍できる場を創ります



社会の夢をかたちに

事業を通じて、社会の発展に貢献します



株主の夢をかたちに

企業価値を向上させ、持続的に成長します

CTBC Financial Park (台湾台北市)

Unique No. 01

さまざまなバックグラウンドや 価値観を持つ人材

私たちは、一貫して多様な人材を受け入れ続けています。
中途入行者比率は78.6%で、出身業界も国内外金融機関に限らず多岐にわたっています。
外国籍従業員も74人在籍し、私たちがグローバルなビジネスを展開できる
ユニークな強みの一つです。



中途入行者比率

78.6 %

(2024年3月31日現在)

中途入行者のうちの
金融機関以外からの入行者比率

31.1 %

(2023年7月在籍者数調べ)

中途入行者のうちの
アルムナイ採用*の比率

12.2 %

(2023年度実績)

外国籍従業員数・比率

74人・5.3 %

(2024年4月1日現在)

新入行員の外国籍従業員比率

66.6 %

(2024年4月1日付け入行者)

* 退職者の再雇用制度

Unique No. 02

ユニークな商品・サービス展開

2001年の創業以来、私たちはユニークな金融商品や金融サービスを世の中に送り出し続けてきました。“日本初”や“業界初”を冠する商品・サービスもいくつもあります。今では当たり前になったコンサルティングスペース主体の店舗（ファイナンシャル・ラウンジ）も私たちは創業当時から展開してきました。

また、法人ビジネスにおいても、不動産・ホテル・デリバティブをはじめとした特定分野・商品ごとに、銀行業界では小さい規模ながら多くの知見・ノウハウを持ち合わせています。

Financial Inclusion (金融包摂)

すべての人々に本当に必要な金融商品・サービスを提供することに私たちはこだわります。誰一人として取り残されないように、すべての人々の暮らしや事業を支える金融商品・サービスを提供するFinancial Inclusion (金融包摂)が、創業以来私たちが大切にしている考えです。



ユニークな商品・サービス例

給与振込・年金受取などの条件を満たすと好金利	ご自宅を担保に住み続けながらお借り入れ	日本非居住者向けスター不動産投資ローン	ベンチャー企業の成長支援フロントを活用した	ストラクチャードファイナンスなどの	金利・為替リスクに対応するテラーメイドな	CTBC Bankとの連携を生かした
スターワン円普通預金	リバースモーゲージ「充実人生」	「東京招福星」	ベンチャーデット	ハイレベルな金融ソリューション	デリバティブ商品	インバウンド支援

Unique No. 03

親会社である 台湾CTBC Bank (中国信託商業銀行股份有限公司) の強固なサポート体制

1966年創業のCTBC Bankは台湾最大規模の民間金融機関で、台湾の大手金融グループ、CTBC Financial Holdingの中核企業です。

台湾をはじめ全世界に370を超える拠点を展開しています。

このグローバルネットワークやさまざまな知見は、私たちのユニークな強みの一つです。

なお、CTBC Financial Holdingは、中核事業の銀行を含め、証券、保険、アセットマネジメントおよびベンチャーキャピタル等9つの子会社を保有する台湾有数の大手金融グループの一つです。



CTBC Bankは、グループのネットワークを活用したグローバルな活動によって大きな成長を遂げています。

総資産(連結) | 27兆8,117億円

従業員数(連結) | 18,806人

(2023年12月末時点、参考為替レート: 1台湾ドル=4.5998円)

CTBC Bankのグローバルネットワーク

台湾、アメリカ、カナダ、日本、インドネシア、フィリピン、インド、タイ、ベトナム、マレーシア、香港、シンガポール、中国、ミャンマー、オーストラリアに拠点を展開(2023年12月末時点)。



Topics

2023年12月、日本・台湾のビジネス強化のために当行は熊本オフィスを開設しました。CTBC Bankとともに、日台のビジネス拡大やビジネス深耕に資する取り組みを推進していきます。

熊本で日台ビジネス交流セミナーを開催

熊本オフィス開設に合わせて、CTBC Bankとともに「日台ビジネス交流セミナー」を開催しました。台湾から半導体産業研究の専門家を招き、地域金融機関や日本と台湾の半導体関連企業など総勢約150人が集まり、関係者が交流を深める良い機会になりました。



熊本オフィス開所式



日台ビジネス交流セミナーを開催

Challenge

ユニークな金融サービスで
お客さまに信頼される
銀行となることを目指します。

そのために私たちが大切にすることは **Challenge** です

東京スター銀行は、「夢をかたちに、未来を創る。」ことを通じて社会に貢献し続けていくため、時代に合わせてしなやかに変革し、ユニークな価値を世の中に提供するためのチャレンジを続けていきます。

金融は人や企業の一生に寄り添う長期的なサービスです。ステークホルダーの皆さまに末永くお付き合いしたいと思っただけのような信頼される銀行になることを目指します。これからも東京スター銀行のチャレンジにご期待ください。



経営理念

Mission **Protect & Build** 夢をかたちに、未来を創る

- 行員** 行員が働きがいを感じ、活躍できる場を創ります
- 顧客** お客様に寄り添い、課題を解決します
- 株主** 企業価値を向上させ、持続的に成長します
- 社会** 事業を通じて、社会の発展に貢献します

Vision ユニークな金融サービスでお客様に信頼される銀行となる

Values

 Integrity	誠実 Honesty	信頼 Trust	責任感 Responsibility
 Professional	顧客目線 Customer Focus	品質 Quality	スピード Speed
 Teamwork	コミュニケーション Communication	協力 Cooperation	一体感 Inclusion
 Caring	サポート Support	リスペクト Respect	安心感 Comfort

目次

東京スター銀行の価値創造

- 1 東京スター銀行の存在意義
- 3 東京スター銀行が存在意義を発揮できる理由
- 9 東京スター銀行が目指すもの
- 11 経営理念
- 12 目次
- 13 トップメッセージ
- 17 価値創造プロセス
- 19 中期経営計画(2022年1月~2026年12月)
- 21 財務担当執行役メッセージ
- 23 財務ハイライト(日本会計基準)
- 24 非財務ハイライト

成長戦略による価値創造ストーリー

- 25 個人金融部門
- 27 法人金融部門
- 29 金融市場部門
- 31 クロスボーダービジネス
- 33 IT戦略
- 34 オペレーション戦略
- 35 中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取り組みの状況

サステナビリティ

- 36 サステナビリティの取り組み
- 38 気候変動への対応
- 39 社会貢献の取り組み

価値創造を支える基盤

- 41 人的資本への取り組み
- 47 ダイバーシティトーク
- 49 行員座談会 東京スター銀行の「ユニークさ」
- 51 インタビュー チャレンジする行員たち
- 53 当行のコーポレートガバナンス
- 55 役員一覧
- 57 社外取締役メッセージ
- 59 組織図
- 60 リスクアペタイト・フレームワークの活用
- 61 トップリスクの選定
- 62 リスク管理体制
- 67 コンプライアンス体制
- 70 お客様本位の取り組み
- 71 ステークホルダーコミュニケーション

データファイル

- 73 財務データ
- 163 店舗
- 164 コーポレートデータ

編集方針

本誌は、当行の特長や価値創造に向けた取り組みをステークホルダーの皆さまに、わかりやすくご説明するための資料です。編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)が提示する「国際統合報告フレームワーク」や経済産業省が提示する「価値協創ガイダンス」等を参照し、非財務情報と財務情報を総合的にまとめてお示しております。また本誌は、銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー誌(業務および財産の状況に関する説明資料)です。

将来に関する記述に対する注意事項

本誌には財政状態および経営成績に関する将来予測の記述が含まれています。この前提および将来予測の記述には、経営を取り巻く環境の変化などによる一定のリスクと不確実性が含まれています。

ユニークな強みを生かして 社会に必要とされる銀行に

ユニークな商品・サービスを 生み出すDNA

当行は、長期にわたるマイナス金利の環境下、他行との差別化を進め、そのような環境下でも収益をあげるビジネスモデルを作るとともに、大規模な構造改革を進めてまいりました。その結果、2024年3月期連結決算における当期利益は前年度比15億円増の65億円と好調な結果となりました。17年ぶりに金利上昇の局面に入りましたが、この流れは当行のビジネスにおいて、さらにポジティブであると捉えています。

昨年9月、当行は他行に先駆けて、給与振込・年金受取口座を当行口座に設定されたお客さま向けの普通預金金利を業界最高水準まで引き上げ、多くのお客さまに新たに口座を開設していただきました。あわせて、本施策のプロモーションに、部門・部署を越えて銀行全体で一丸となり取り組んだことで、行内の意識醸成にもつながりました。昨年のうちに行員一人ひとりが預金獲得の重要性を再認識できたことは大きな成果であったと考えています。

この動きをさらに加速させるために、今年7月には普通預金金利の優遇幅をもう一段拡大しました。これは、世の中の流れや環境変化を捉え、いち早くお客さまに喜んでいただけるユニークな商品・サービスを創り上げようとする、行員一人ひとりが持つDNAからくるもので、当行の最大の強みであると考えています。

ユニークさを強みに社会的意義を 追求することで当行の存在意義を発揮

当行は、引き続き、①「他行がやらないユニークでニッチな金融サービス」②「当行の強みを生かせること」③「社会的に意義があること」、これら三つの要素が揃ったビジネスを柱にしていきます。この三つの要素が揃っていれば、当行の存在意義を十分に発揮でき、社会に必要な銀行であり続けられると確信しています。

たとえば、インバウンドビジネスを含めた外国人向け取引は、他行が積極的に取り組んでいない分野です。当行が優位性を持つ住宅ローンや投資用不動産ローンを提供するほか、他行に比べ極めて柔軟に口座開設が行えるようにしています。

帳票の多言語化と多言語対応できるスタッフの増員による手続き時間の大幅短縮や、業界初の非居住者向け非対面口座開設サービスをまずは台湾に居住されている方向けに開始したことなどは多くの反響をいただきました。

外国人のお客さまへの取り引きはKYCやマネー・ローンダリング対応が大きな課題となる中で、ここまでお客さまに寄り添った対応を取れるのは、台湾最大規模の民間金融機関である親会社CTBC Bankと連携ができるからです。

昨今の円安は当行が注力するインバウンドビジネスに非常にプラスに働いており、この傾向は当面継続すると考えています。今後、円高になれば外国人による投資用不動産の売却や買い替え需要も捕捉できます。外国人にオープンな銀行というブランドが確立すれば、マーケットの変化にも影響されないビジネスモデルを構築できます。引き続き、これらのサービスを拡充し、他行との差別化を図っていきます。



取締役兼代表執行役頭取
最高経営責任者 (CEO)

伊東 武

当行は昨年12月に熊本オフィスを開設しましたが、台湾の大手半導体企業の熊本県への進出を契機に、台湾のサプライヤーや不動産会社などからの中国語での問い合わせが続いているため、人員拡充の検討も始めています。親会社が台湾の銀行であるというアドバンテージを十分に発揮できている好事例です。当行はCTBC Bankのグローバル戦略の中でも非常に重要なポジションにあります。CTBC Bankのお客さまが日本への投資や日本でのビジネスを検討される場合など、CTBC Bankは当行を十分に活用でき、高いシナジー効果を発揮できていると感じています。

また、昨年にはハワイのセントラル パシフィック バンクと

行にしかできない分野に集中し、そうではないものはなるべく削ぎ落としています。

たとえば、本店以外の店舗をすべてキャッシュレス店舗とし、効率化を実現する一方で、お客さまの利便性を高めるために店舗の営業時間帯を平日夜間や土日の拡大を検討しています。

現在当行の店舗は14拠点ですが、私はこれらの拠点を人が集まる場にしたいと考えています。そのために、各支店長に独自の新しい試みを始めてもらっています。従来の銀行は、本部が支店を統括し、支店は本部の指示に従うだけというのが一般的でしたが、私から各支店長に主体的に支店を経営することの重要性を伝えています。

実はそういった行員の意識を変えるということが、中期経営計画を達成するために一番大事なことだと考えています。意識が変われば働き方も変わります。行員一人ひとりが生き生きと働いていれば、お客さまにもその姿勢は伝わります。行員一人ひとりが会社・組織がどうあるべきかを考えられる組織は強く、難局も乗り越えられると考えています。まだまだ道半ばですが、変化の兆しは現れてきています。引き続き、この意識変革には注力していきます。

「ユニークさ」を生み出すカルチャー ＝規律のある多様性文化

今期も、役職員の皆さんには「チャレンジ」を意識して業務に取り組んでもらっています。当行は、中途入行者の比率が8割、外国籍の行員も約70人と多様性にあふれた職場です。

行員の多様性は間違いなく当行の強みの一つであり、経営としてこの強みを最大限生かしていきたいという思いがあります。多様な働き方をさらにサポートするため、子育てや介護などと仕事を両立する行員の働き方を工夫しながら、継続して安心して働けるような職場を作りたいと考えています。また、スマートオフィスプロジェクトを立ち上げ、テレワーク勤務などの働き方の多様性やフリーアドレスの推進を行うとともに、本店のワンフロアを役職員の憩いの場にしようと考えています。食堂だけでなく、行員の健康や福利厚生を意識したスペースの構築により、会社に来ることでコミュニケーションが活性化され、新しいアイデアが自然に生まれるような雰囲気を作ることが重要であると考えていて、環境づくりにも力を注いでいきます。

一方で、さまざまなカルチャーやバックボーンを持つ人た

ちが仲間として、ともに新しいものを創り出していくためには、一定程度の規律が必要だと言いつづけています。私が目指す理想の職場は、規律がある多様性文化が定着している職場です。昨年9月から「TSB流仕事の流儀」として、上司と部下が一週間単位でコミュニケーションを取りながら上司がマネジメントできる体制を作りました。どこにいても成果物をしっかりと生み出せる働き方を目指したいと考えています。

多様性がある組織を一つにまとめるために一番効果的な手段は、企業としてのルールを作ることです。そのルールは誰でも簡単にできることが良く、現在は「あいさつ運動」を続けています。役職員全員でしっかりとあいさつし、毎朝のコミュニケーションのスタートを切るようにしています。

あわせて、女性の活躍推進、次世代リーダーおよびDX人材の育成にもこれまで以上に注力していきます。女性が活躍できるように育成や柔軟な働き方の確保に取り組んでいます。また、当行の持続的成長を考えるうえで次世代リーダーおよびDX人材の育成も欠かせません。若手・中堅世代の成長を促し、活躍できる環境を整備して、当行の強みであるユニークさを持続的に発揮できるようにしていきます。

健全な経営判断につながる コーポレートガバナンス

100%株主でもある親会社のCTBC Bankとの間では、各部門、部署で日ごろからコミュニケーションを取っています。中でも重要なトピックスは当行の取締役会で最終決定をしています。CTBC Bankからの取締役メンバーも含め、日本の銀行として、日本の事情を前提にしながら活発な議論がなされており、当行としてのガバナンスは適切に機能していると考えています。

取締役会では、当行の中長期の戦略的方向性や信用リスク、流動性リスクを含む銀行全体のリスクコントロールについて常に議論しています。当行は、過度なマーケットリスクは取らず、預金を集め、貸し出しに注力する銀行として基本的に忠実な姿勢を貫いており、その考えを前提にして健全な経営判断ができていると考えています。

「金融包摂」が当たり前の日本社会へ 金融商品・サービスの提供を通じて、 人々の豊かで安心な暮らしを支えたい

当行のビジネスの根底にあるのは「金融包摂」の考え方です。これは当行が創業以来大切にしてきた考えであり、当行が担うべき最も重要な「持続可能な社会への貢献」だと考えています。

この考え方をもとに、たとえば、今後ますます増加する高齢のお客さま向けにリバースモーゲージのような商品・サービスを拡充します。あわせて、インバウンドビジネスにもさらに注力し、海外からの日本国内への投資促進や、金融商品・サービスが十分に行き届いていない在日外国人の方向けの商品・サービスの提供などを通じて日本社会に貢献していきたいと考えています。

「金融包摂」が当たり前の日本社会になるように、当行は常に先を見据えて、存在意義を発揮しながら、社会的意義を追求し続けてまいります。

も業務提携をし、現在は同行のお客さまにも当行の口座開設をしていただいています。このように世界各国の金融機関とのネットワークを広げ、台湾以外の外国人のニーズにもお応えできるビジネスを構築していこうと考えています。

「選択と集中」：行員一人ひとりの 意識改革

私は2年前に頭取に就任して以降、強みのある分野にフォーカスする「選択と集中」という大きなテーマを掲げています。デジタルの時代にどのような戦略を講じていくか、限られた資源をどの分野に集中させていくかは非常に難しい選択ですが、当

価値創造プロセス

東京スター銀行は、これまで培ってきた財務資本・非財務資本を統合的に生かした中期経営計画の確実な実行により、ステークホルダーの皆さまとの価値協創を通じたサステナビリティ経営を実現し、「ユニークな金融サービスで皆さまに信頼される銀行となる」ことを目指します。

目指す銀行像

ユニークな金融サービスで
皆さまに
信頼される銀行となる



中期経営計画 (2022年1月～2026年12月)

「選択と集中」という命題に全員で取り組みながら、ステークホルダーにアピールできるユニークさに磨きをかけます。

当行のユニークな価値を多様なチャネルによって広くお客さまに提供し、海外からの金融ニーズにも柔軟に対応することにより盤石な基盤を構築します。



執行役常務
経営企画、リスクマネジメント
(リスク管理) 所管
等々力 泉

ビジョン

ユニークな金融サービスでお客さまに信頼される銀行となる

位置づけ

「トップクラスの収益性、効率性、資産の質を有した価値ある銀行」を目指す5年間

基本方針



基本方針と基本戦略

1 顧客基盤の強化・収益構造改革

○ 顧客基盤の拡大

当行の新しい領域として法個連携ビジネスおよびクロスボーダービジネスに取り組んでいます。法個連携ビジネスについては、中小企業およびその企業オーナーに対し、事業承継を軸として、法人のお客さま、個人のお客さまの金融ニーズに対し、ワンストップで多面的な金融サービスの提供を進めています。クロスボーダービジネスについては、海外からのインバウンドビジネスの本格取り込みに向け、全行横断型の専門部署を新設し推進しています。

○ 非対面チャネル強化

個人のお客さま向けの商品・サービスのデジタル化を推進し、対面チャネルに加えて非対面チャネルの強化を図ります。お客さまの利便性を高め、現役世代や店舗にお越しになれないお客さまにも対面と同様のサービスの提供を進めています。

○ 資本効率を意識した優良なアセットの積み上げ

個人のお客さま向けビジネスについては、他行にないユニークなローン商品の販売や他社と提携しながらローンビジネス拡大を進めています。法人のお客さま向けビジネスについては、当行が強みを持つセクターを中心にリスク・リターンを考慮しながら推進しています。

2 経営基盤強化

○ コスト構造改革

主要戦略にリソースを集中的に投下する「選択と集中」を進めることで低コストな経営体質への改善を図っています。コストの大きな割合を占めるシステム投資については、経営計画を実現する効率的な全体アーキテクチャーのあるべき姿を明確にしながら、コスト引き下げのためシステム投資プロセス整理による牽制機能強化・投資優先順位の精緻化に取り組んでいます。

○ 企業風土の変革

行員に対するコンプライアンス意識の向上および経営理念(ミッション、ビジョン、バリュー)、フィデューシャリー・デューティーの浸透を図るため、人事施策・コミュニケーション活性化施策・行内提案制度など多面的な施策に取り組んでいます。

3 組織・ガバナンスの強化

継続的なコスト削減・最適化 → オフィス・拠点整理、商品サービス・業務見直し

デジタル化の推進 → システムアーキテクチャー最適化、ペーパーレス化

リスク管理態勢の強化 → 中長期的な事業戦略を実現させる土台づくり

人材育成・コンプライアンス向上 → 人材プロフェッショナル化の推進、次世代リーダー育成強化、DX化に向けた人材育成

財務担当執行役メッセージ

ステークホルダーの持続的な成長に向けて資源の最適配分を実践し、企業価値の向上に貢献します。

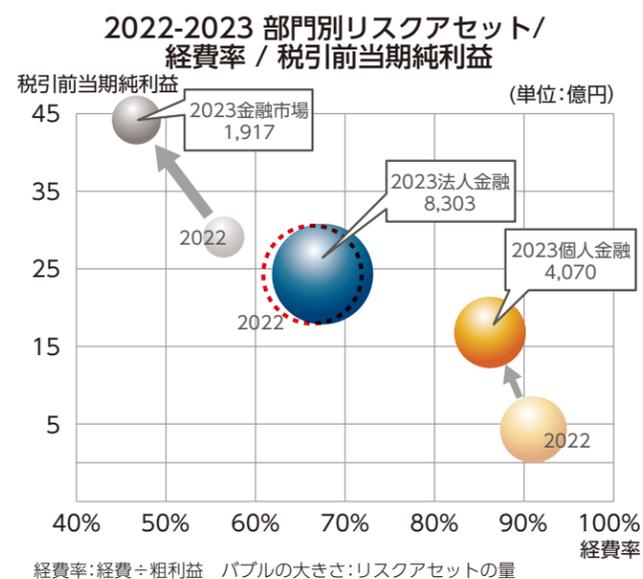


執行役
財務 所管
高島 太

▶ 2023年(1月~12月) 総括

CTBC Bankを親会社に持つ当行は、国際会計基準(IFRS)1月~12月で経営管理を行っていますので当該基準で説明します。2023年はコロナ禍から正常化して景気は緩やかに回復しました。日本で物価や金利が上昇する中、2020年から減少傾向にあった投融資残高、資金利益は増加に転じ、個人金融・法人金融・金融市場すべての部門で増収・増益を達成、成長を実感できる1年となりました。ホテルやノンバンク等のセクター、投資用マンションローンやおまとめローン等の貸出増加が収益を牽引、経費・与信コストを抑制した結果、経費前利益は前期比34億円増加の416億円、税引前当期純利益は前期比27億円増加の85億円となりました。

IFRS(億円)	2022年 12月期	2023年 12月期	増減
経費前利益	382	416	+34
税引前当期純利益	58	85	+27



▶ 経済環境と2024年計画

2024年も緩やかな景気回復傾向にあります。日本でマイナス金利が解除される一方、米国は利下げ観測後退で円安が加速、世界的にも地域紛争や資源価格高騰などVUCAの時代に入り予断を許さない状況です。かかる環境下、2024年は当行の強みを生かした商品・サービスにリソースを集中させ、クロスボーダービジネス、LBOやベンチャーデット等の投資銀行業務等に注力しています。また、預金獲得を強化し、店舗戦略を見直して対面機会を増やすことで現役層のお客さまのニーズにお応えするビジネスを伸ばしています。2024年計画は投融資平均残高を前期比1,611億円増加の1兆8,048億円に伸ばし、経費前利益は29億円増加の445億円、税引前利益は11億円増加の96億円の達成を掲げています。折り返し手前の5月末時点で経費前利益の進捗率は40%とほぼ計画どおりに推移しております。

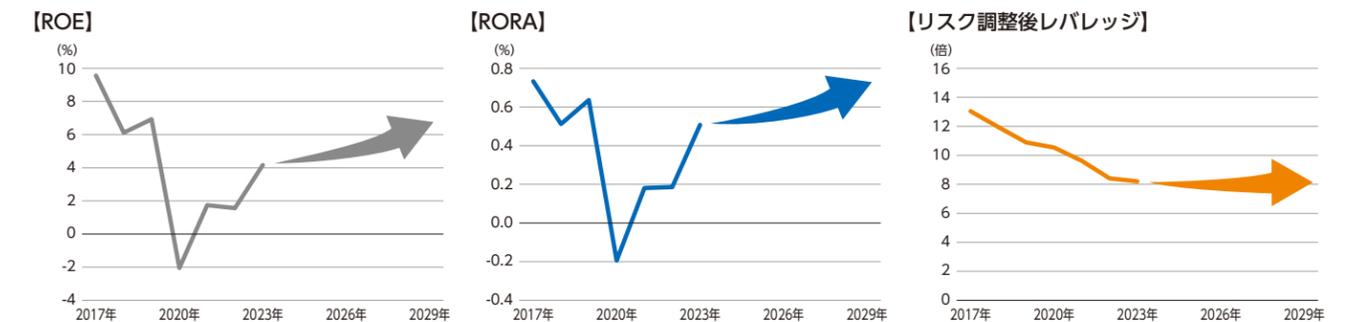
IFRS(億円)	2023年12月期	2024年12月期計画	増減
投融資平均残高	16,437	18,048	+1,611
経費前利益	416	445	+29
税引前当期純利益	85	96	+11

▶ 中期経営計画における企業価値向上に向けた取り組み

当行は中期経営計画において2026年に自己資本利益率(ROE)6%程度の達成を目指しています。ROEは、当期純利益をリスクアセット(RWA)で除するRORA*と、RWAを株主資本で除するリスク調整後レバレッジに要素分解できます。

* RORA: Return on Risk-Weighted Assets

$$ROE = RORA \left(\frac{\text{当期純利益}}{RWA} \right) \times \text{リスク調整後レバレッジ} \left(\frac{RWA}{\text{株主資本}} \right)$$



1 資本運営

当行の資本政策は、配当による株主還元というよりは内部留保の有効活用により国内外のお客さまにより良いサービスを提供することで企業価値を高めることを優先しています。内部留保をビジネスの成長に継続的に配分する結果、リスク調整後レバレッジは8~8.5倍の水準を前提に考えています。

また、資本コストを意識した効率的な業務運営への取り組みはステークホルダーのために必須であると考えており、将来的な業績評価ツールとしてそうした指標の導入についても検討を進めてまいります。

2 業務粗利益の増強・投資/経費コントロール

上記の結果、業務粗利益の増強ならびに投資/経費コントロールによるRORAの上昇がROE向上の鍵となります。専門的な知見を有するニッチな商品の提供や強みのあるビジネスセクターへのローン提供、CTBC Bankとの連携によるアジアを中心とするお客さまへの金融サービス提供に注力してまいります。

投資や経費は予算枠を定めつつ「選択と集中」でメリハリのある資源配分を行い、2026年には当期純利益を112億円積み上げROE目標の実現を目指しています。

3 調達戦略

当行ビジネスを支える調達としては、魅力的な預金商品を揃え、非居住者を含む幅広いお客さまと末永くリレーションを築き維持発展できるように努めてまいります。同時に、調達手段の多様化によりビジネスを安定的にサポートしてまいります。

(参考)

(億円)	IFRS 2023年1月-2023年12月	期間差異	会計基準差異	日本会計基準 2023年4月-2024年3月
税引前当期純利益	85	+14	-3	96

