

News Release

CONCORDIA
Financial Group

2020年11月11日

会社名 株式会社コンコルディア・フィナンシャルグループ

代表者名 代表取締役社長 大矢 恭好

コード番号 7186 東証第一部

東日本銀行の企業価値向上に向けた取り組みの強化について

コンコルディア・フィナンシャルグループ（代表取締役社長 大矢 恭好）は、子会社である東日本銀行（代表取締役頭取 大石 慶之）の企業価値向上に向けて、2019年11月に「東日本銀行 Sunrise Plan」を策定して抜本的な構造改革やコアビジネスの深化などに取り組んでいますが、新型コロナウイルスによる影響が大きい環境下においても、東日本銀行における2021年度の黒字化を確実に達成するため、トップライン向上および店舗再編等の施策を追加した「Sunrise Plan～Next 100～」を策定しましたので、お知らせします。

なお、本件にともなうコンコルディア・フィナンシャルグループの中期経営計画の目標指標の変更はありません。

コンコルディア・フィナンシャルグループは、今後も地域にとってなくてはならない金融グループとして、地域とともに持続的に成長し、企業価値の向上をめざします。

【別紙1】 東日本銀行の企業価値向上に向けた取り組みの強化について

以上

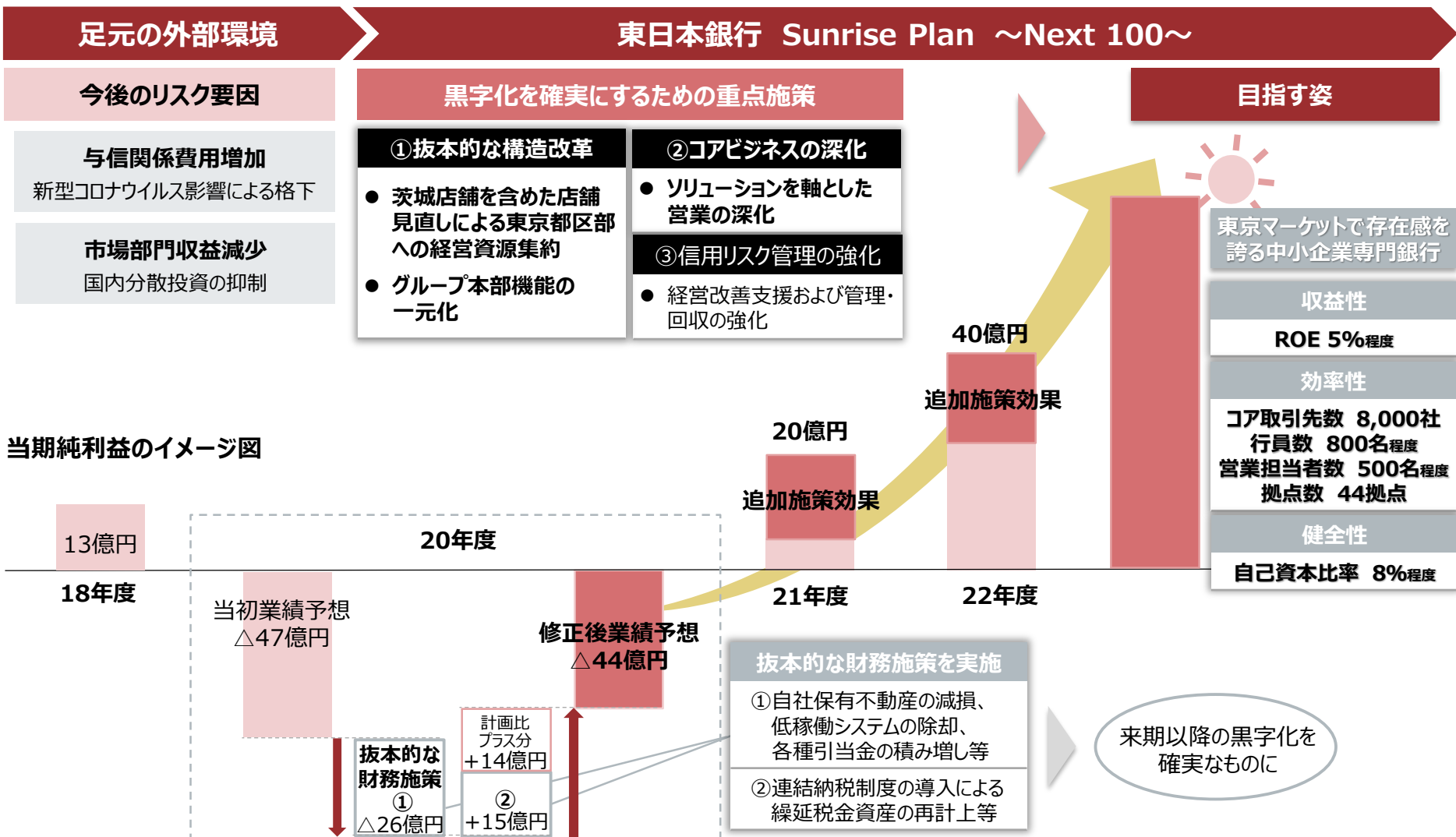
本件に関する照会先（報道関係）

コンコルディア・フィナンシャルグループ 経営企画部広報室

TEL:045-225-1141

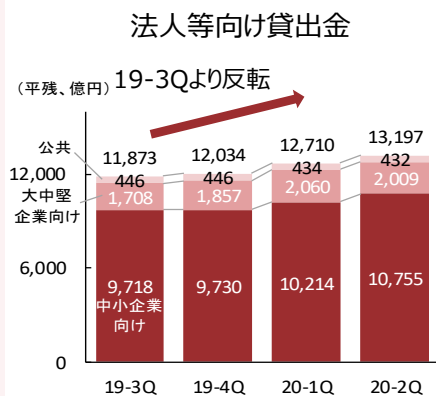
1. 東日本銀行の企業価値向上に向けた取り組みの強化について

- 業務改善命令については対応を完了。当局への報告も終了。
- 計画策定当初想定していなかった「新型コロナウイルス」の環境下においても、21年度の黒字化を確実に達成させるため、トップライン向上施策、店舗再編施策等を追加した「Sunrise Plan ～Next 100～」を策定。



2. 進捗状況、追加施策について

ポイント1 資金利益



営業体制の見直し（都内を中心に渉外を増員）

	19年3月末	20年10月1日	23年3月末
渉外人員	約240名	約270名 ↑	約330名 ↑
うち都心5区	約90名	約100名 ↑	約170名 ↑

追加 既往先との取引拡大（貸出取引の深化）

利回り改善に向けた取り組み強化

不動産の価値に着目した不動産専用ローン商品を導入し取り込めていない新たな顧客層を掘り起こし

新規取引による取引先の裾野拡大

ターゲット顧客の見直し

20年8月	目指す姿
コア先取引先数 5,400社	コア先取引先数 8,000社

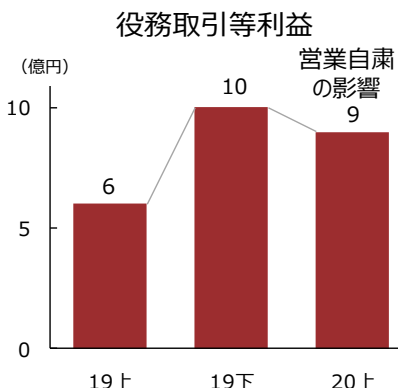
※コア先：売上3~50億円

追加 横浜銀行との連携強化（LBO、シ・ローン）

グループで顧客ニーズの取り込みを図る

- ①単独での取り組みが難しい先
- ②LBO、シ・ローン等のニーズ先

ポイント2 役務取引等利益



ソリューションを軸とした営業への転換

ソリューションメニュー拡充
20上 ストラクチャリング手数料 3.1億円
ビジネスマッチング手数料 1.3億円

本部ソリューション体制の強化

横浜銀行へトレーニー5名派遣（3名帰行済）
横浜銀行から東日本銀行営業統括部へ10名派遣

本部ソリューション人員 **+7名**

追加

既往先との取引拡大（ソリューション提供力向上）

新設 不動産ソリューション専門グループ
専門家を活用したコンサルティングを提供

新設 地域企業支援強化チーム
事業評価を通じた債務の再構築などの支援を開始

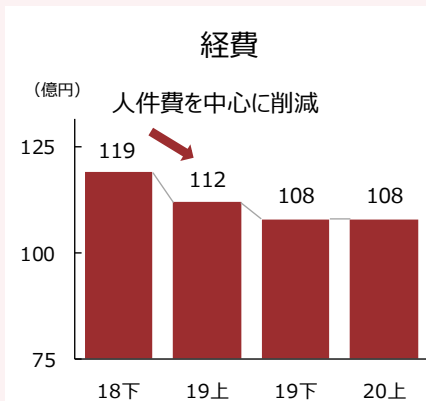
追加

横浜銀行との連携強化（M&A、ビジネスマッチング）

両行M&Aチームの合同化など連携強化スキームを検討

2. 進捗状況、追加施策について

ポイント3 経費



ビジネスモデルを踏まえたチャネルの適正化

追加 東京都区部への経営資源集約

<店舗・拠点数>

19年3月末

20年9月末

22年3月末

茨城店舗を含めた見直し

23年3月末

24年3月末

80拠点

70拠点

55拠点

47拠点

44拠点

うち〔営業事務所〕
〔有人出張所〕が10拠点

業務運営体制の効率化

追加 見直し

19年3月末
行員数 1,210名程度

20年3月末

23年3月末

経費 234億円

△6%程度

△20%程度

さらに効率化

23年3月末

△23%程度

△14%程度

追加 グループ本部機能の一元化

20年度中に横浜銀行本店へ移転

リスク管理

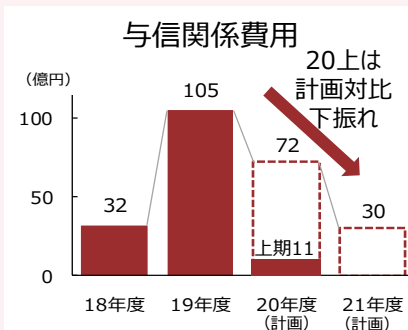
監査

IT

人事

事務

ポイント4 与信関係費用



追加 取引先企業の実態把握の強化

融資部による顧客同行訪問での実態把握、内容検証

債権管理担当者による営業店低格付け先のモニタリング強化による管理徹底

追加 経営改善支援および管理・回収強化による与信費用削減

融資部経営サポート室による再生支援先・回収専念先の見極めと支援・回収の実行

営業店債権管理担当者による回収強化