

Shinkin Central Bank Monthly Review

# 信金中金月報

第25巻 第4号(通巻642号) 2026.4

総合研究所(略称:信金中金総研)への名称変更について

エンディングノート作成を契機とした資産シフトと  
地域金融機関の好機  
—大分みらい信用金庫の明るい終活支援「わたしの安心ノート」の事例をもとに—

信用金庫設立年からみる「存在意義」の再確認

地域金融機関にとってのスタートアップ支援とは⑤  
—沼津信用金庫(静岡県)による「人とのつながり×学金連携」  
でのスタートアップ支援に向けた挑戦—

キャッシュレス決済の動向とポイント経済圏の形成  
—リテール金融の進展と信用金庫の取組みの可能性—

2025年賃上げの実情と2026年春闘に向けての課題  
—ベースアップの着実な実施の重要性—



信金中央金庫

SCB

## 「信金中金月報掲載論文」募集のお知らせ

- 対象分野は、当研究所の研究分野でもある「地域」「中小企業」「協同組織」に関連する金融・経済分野とし、これら分野の研究の奨励を通じて、研究者の育成を図り、もって我が国における当該分野の学術研究振興に寄与することを目的としています。
- かかる目的を効果的に実現するため、本論文募集は、①懸賞論文と異なり、募集期限を設けない随時募集として息の長い取組みを目指していること、②要改善点を指摘し、加筆修正後の再応募を認める場合があること、を特徴としています。
- 信金中金月報への応募論文の掲載可否は、編集委員会が委嘱する審査員の審査結果に基づき、編集委員会が決定するという、いわゆるレフェリー制を採用しており、本月報に掲載された論文は当研究所ホームページにも掲載することで、広く一般に公表する機会を設けております。詳しくは、当研究所ホームページ (<https://www.scbri.jp/>) に掲載されている募集要項等をご参照ください。

### 編集委員会 (敬称略、順不同)

委員長	地主 敏樹	関西大学 総合情報学部教授
副委員長	藤野 次雄	横浜市立大学名誉教授
委員	打田委千弘	愛知大学 経済学部教授
委員	永田 邦和	長野県立大学 グローバルマネジメント学部教授
委員	村上 恵子	県立広島大学 地域創生学部教授

### 問い合わせ先

信金中央金庫 総合研究所「信金中金月報掲載論文」募集事務局 (担当：奥津、大里)

Tel : 03(5202)7671 / Fax : 03(3278)7048

# 信金中金月報

## 2026年4月号 目次

	総合研究所(略称:信金中金総研)への名称変更について……………	2
	信金中央金庫 総合研究所長 大野英明	
調 査	エンディングノート作成を契機とした資産シフトと 地域金融機関の好機……………	森川友理 4
	—大分みらい信用金庫の明るい終活支援「わたしの安心ノート」の事例をもとに—	
	信用金庫設立年からみる「存在意義」の再確認……………	品田雄志 11
	間下 聡	
	西 俊樹	
	地域金融機関にとってのスタートアップ支援とは⑤……………	藁品和寿 17
	—沼津信用金庫(静岡県)による「人とのつながり×学金連携」 でのスタートアップ支援に向けた挑戦—	
キャッシュレス決済の動向とポイント経済圏の形成……………	大里怜史 27	
—リテール金融の進展と信用金庫の取組みの可能性—		
2025年賃上げの実情と2026年春闘に向けての課題……………	大橋一平 44	
—ベースアップの着実な実施の重要性—		

2026

4

ごあいさつ

## 総合研究所(略称:信金中金総研)への名称変更について

信金中央金庫 総合研究所長  
大野 英明

地域・中小企業研究所は、中期経営計画『SCBストラテジー2025』に基づく経営戦略の一環として、このたび名称を「総合研究所」に改称いたしました。

中期経営計画では、「地域の『ものがたり』を明日へとつなぐ」という想いを掲げ、地域社会が直面する人口減少・少子高齢化、中小企業の経営課題の多様化、地域間格差の拡大といった困難な課題へ、信用金庫グループが一体となって取り組むことを宣言しております。

特に、ストラテジー2「地域の持続可能性の向上」においては、地域のレジリエンスと持続可能性を高めるために、中小企業のみならず、個人の資産形成・承継、環境対応、地域コミュニティの再生など、社会課題への包括的なアプローチが不可欠です。こうした広範な役割と研究対象をより適切に象徴するため、名称を刷新することといたしました。

新名称「総合研究所」には、以下の目的と想いが込められております。

### 1. 研究領域の拡大と深化

地域社会の複合的な課題を金融の視点から横断的に研究する体制を明確にします。中小企業支援に加え、個人の生活設計、脱炭素、DX、人材育成など、持続可能な地域づくりに資する幅広いテーマの調査研究・提言を行ってまいります。

### 2. グループ一体となった価値創出への貢献

ストラテジー1「信用金庫の経営基盤の強化」で目指す、信用金庫が「地域において最も信頼される金融機関」としての地位を確立するため、コンサルティングや人材育成を支える高度な知見・ノウハウの開発を、より強力で推進してまいります。

### 3. ネットワークの強化と新たな協働の促進

学術機関、政府関係機関、シンクタンクなど、多様な外部機関との連携を一層促進し、地域課題解決に向けたシンクタンクとしての機能を強化いたします。これにより、信用金庫業界が地域経済社会の成長を牽引するための、実践的なコンテンツを提供してまいります。

「総合研究所」は、単なる名称変更にとどまらず、本中金が中期経営計画で掲げる「信用金庫とともに“1つの金融グループ”として地域経済社会の成長を牽引する」という役割を、調査研究の面から具現化するための重要な一歩であります。

今後とも、全国の信用金庫ならびに地域のステークホルダーの皆様と緊密に連携し、地域のリアルな声に耳を傾けながら、未来を見据えた実践的な研究活動を展開し、その成果を還元することによって、地域の持続可能な発展と、地域金融のさらなる進化に貢献する所存です。

何卒、変わらぬご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

# エンディングノート作成を契機とした資産シフトと 地域金融機関の好機

— 大分みらい信用金庫の明るい終活支援「わたしの安心ノート」の事例をもとに —

信金中央金庫 総合研究所研究員

森川 友理

(キーワード) 大分みらい信用金庫、お金の終活、デジタル終活、エンディングノート、  
デジタル資産、資産の集約、相続預金、預金基盤強化

(視 点)

エンディングノートは死後事務・相続に係る意思や情報を平易に整理・伝達するための法的効力のない文書であるが、高齢化の進展と資産・契約のデジタル化を背景に、近年その作成需要が着実に拡大している。地域金融機関にとっては、当該需要の高まりを受け、対面チャネルの信頼性と専門性を生かして作成支援・伴走支援を提供することが、顧客の安心と自機関の預金基盤強化を同時に実現し得る戦略的機会となっている。本稿は、この潮流を踏まえ、大分みらい信用金庫の事例を紹介する。

(要 旨)

- エンディングノートは、死後事務・相続に係る意思や情報を平易に整理・伝達するための法的効力のない文書であるが、高齢化の進展と資産・契約のデジタル化を背景に、近年その作成需要が着実に拡大している。
- 大分県別府市に本店を置く大分みらい信用金庫は、相続預金の流出防止やシニア顧客とのさらなる関係強化を目的に、2024年4月からエンディングノートの作成支援サービスを開始した。相続経験のある職員が中心となり、同金庫独自のエンディングノート「わたしの安心ノート」を制作した。バインダー形式で、遺族が必要とする情報や重要物を1冊にまとめられる仕様となっている。
- 同金庫は、制作した「わたしの安心ノート」を同ノートの書き方講座（受講料5,500円）の受講者限定で無償提供している。サービス開始から1年半で、100件程度の利用があり、年金受給者専用定期預金の残高が増加するなど預金獲得にも貢献した。
- エンディングノートの作成支援は、相続手続きのサポートに留まらず、「お金の終活」において自金庫への金融資産集約を働きかける極めて貴重な接点となる。
- 特に地域に根ざした信用金庫にとっては、顧客の抱えるデジタル資産への不安を対面で解消することで、インターネット系金融機関からの資産流入を促す好機となり得る。顧客の資産状況を包括的に把握し、エンディングノート作成を通じた伴走型の支援を行うことは、地域金融機関としてのプレゼンスを高め、次世代取引を見据えた基盤強化に直結すると考えられる。

## I. エンディングノート作成需要の高まり

エンディングノートは、死後事務・相続に係る意思や情報を平易に整理・伝達するための法的効力のない文書であるが、近年その作成需要が着実に拡大している。背景には、以下の構造的・環境的要因が重層的に作用していると考えられる。

### 1 人口構成と世帯構造の変化

第一に、人口構成と世帯構造の変化である。高齢化率が一段と上昇するなか、単身高齢者世帯や夫婦のみ高齢世帯の増加、子世代の遠隔居住の一般化により、本人が生前に情報を体系的に整理しておく必要性が高まっている。介護・医療・葬送に関する希望、重要書類の所在、連絡網や支払口座の管理を家族に依存せずに準備したいという動機が強まっている。

### 2 資産・取引のデジタル化

第二に、資産・取引のデジタル化である。ネット銀行、ネット証券、キャッシュレス決済、サブスクリプション、ポイント・電子マネー、各種オンライン会員サービスの普及により、紙の通帳・契約書だけでは把握しきれない「見えない資産」が増えた。ID・パスワード、二要素認証、スマートフォンのロック解除等、アクセス情報の管理が相続・死後事務の重大なボトルネックとなり、当事者・家族ともに「事前整理」の必要性を痛感するケースが増えている。

### 3 制度・実務環境の変化

第三に、制度・実務環境の変化である。法定相続情報証明制度の浸透や自筆証書遺言書保管制度の開始等、相続関連の制度整備が進む一方、金融機関や行政手続のオンライン化・本人確認の厳格化が進展し、複数口座・複数サービスにまたがる名義変更・解約の煩雑さが増している。こうした実務負担を軽減するために、事前の資産棚卸しと手続きの優先順位付けを行うエンディングノートの機能的価値が相対的に高まっている。

### 4 供給側の裾野拡大

第四に、供給側の裾野拡大である。自治体が独自の終活ノートを配布する事例、葬祭事業者・保険会社・書店によるエンディングノートの提供・講座開催が増加し、生活者がアクセスしやすい環境が整ってきた。金融機関においても、相続・終活セミナーの定着とともに、遺言・家族信託・死後事務委任等と連動した相談メニューにエンディングノートを組み込む動きが見られる。

需要の厚みは、50代～60代のプレシニア層の「予防的準備」、70代～80代のシニア層の「具体的手続き準備」、親世代に整理を促したい子世代の「代理的関与」、障がいのある子の「親亡き後問題」など、複数のニーズ軸で形成されている。共通するキードライバーは、「家族に迷惑・負担をかけたくない」「自分の意思をきちんと残したい」「資産・契約を漏れなく整理したい」という安心志向である。

以上の通り、エンディングノートは単なる終末期の備えを超えて、生活情報・資産情報・デジタル情報を横断的に可視化し、家族コミュニケーションを促すツールとしての機能を拡張している。地域金融機関にとっては、当該需要の高まりを受け、対面チャネルの信頼性と専門性を生かして作成支援・伴走支援を提供することが、顧客の安心と自機関の預金基盤強化を同時に実現し得る戦略的機会となっている。本稿は、この潮流を踏まえ、大分みらい信用金庫の事例を紹介する。

## Ⅱ. 大分みらい信用金庫による終活支援の事例

### 1. サービス開始の経緯

大分県別府市に本店を置く大分みらい信用金庫（図表1）は、2021年7月に「みらいハートプラザ別府」を、2022年4月に「みらいハートプラザ大分」を開設した。営業エリア内の高齢化が進むなか、①相続、②終活、③年金、④資産運用、⑤個人ローンなど、顧客の多様なニーズに対応するための相談拠点として、ローン特化型店舗や店舗内店舗をリニューアルオープンしたものである。

相続預金の流出防止やシニア顧客とのさらなる関係強化を目的に、2024年4月、同プラザの新たな中核施策として、エンディングノートの作成支援サービスを開始した。

図表1 大分みらい信用金庫の概要（24年度末）

本店所在地	大分県別府市
創立年月日	1922年4月12日
預金残高	4,385億円
貸出金残高	2,156億円
店舗数	29店舗
役員数	367人

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## 2. 取組内容

### (1) 独自エンディングノートの制作

相続の経験がある職員が中心となり、同金庫独自のエンディングノート「わたしの安心ノート」を制作した（図表2）。市販のエンディングノートは内容的に統一されており個別対応に馴染まない恐れがあり、一方で、独自のエンディングノートを外注すると1冊あたりの単価が高額になってしまう可能性があった。そこで、1年近くをかけて、こだわりを詰め込んだ独自のノートを内製した。

図表2 「わたしの安心ノート」



（出所）図表2・3ともに大分みらい信用金庫提供

A4ワイドのバインダー形式で、各ページは庫内プリンターで印刷、インデックスはラベルライターを用いて作成するなど、一つひとつ職員の手で作り上げる。関係者の連絡先を一覧化するための名刺ホルダーや、思い出の写真を入れられる写真ホルダー、権利書などを入れられる書類収納ポケットも付いており、バインダー形式の特長と手作りの良さを最大限に生かし、遺族が必要とする情報や重要物をこの1冊にまとめられるようにした。

### (2) 「わたしの安心ノート」の構成

「わたしの安心ノート」の内容は、①わたしのこと、②健康状態、③資産・大切なもの、④気になること、⑤もしもの時は、⑥お願いしたいこと、⑦大切な人のこと、⑧親族・友人一覧の8章で構成されている（図表3）。「終活」と考えると心理的ハードルを高く感じてしまうため、比較的話しやすい項目を導入部分に持ってくることで、思い出話をしながら明るく楽しく記入できるようにした。

ノート自体には遺言書としての法的な効力はなく、円滑な相続に向けた記録としての活用を想定している。特にこだわったのは、随所に家族へのメッセージを記載できる欄を設けた点で、もしもの時、家族に気持ちを伝えるツールとしても活用できる。

### (3) 「わたしの安心ノート」書き方講座

「わたしの安心ノート」は、同ノートの書き方講座の受講者限定で無償提供している。書き方講座の受講料は5,500円(税込)で、アフターフォロー(作成支援・相談)も含む。みらいハートプラザの職員が、顧客と1対1で一緒にノートを作成しながら課題を把握し、顧客の要望に合わせて専門家の紹介等を行い、解決に向けて伴走する。個別対応となるため予約制で、1回の所要時間は原則60分としている。

## 3. 取組時のポイント

### (1) 個人情報の取扱い

個人情報保護の観点から、顧客が記入した「わたしの安心ノート」は必ず現物を顧客に持ち帰ってもらい、コピー等を含め、職員は一切受領しない。データでの作成を希望する顧客の場合も、「わたしの安心ノート」を記録したUSBを渡し、顧客自身で管理してもらうためデータの取得はしない。

### (2) 顧客ニーズに合わせた使い分け

高齢者向け終活セミナーへの参加者など、終活に一定の関心がある顧客に対しては、まず簡易版のエンディングノートを用いて対応する。そのうえで、より詳細・高度な相談をしたいというニーズがある顧客に対しては、「わたしの安心ノート」書き方講座を案内する。顧客ニーズに合わせて使い分けることで、手作りのノートやアフターフォローなど、丁寧できめ細やかな対応を実現している。

図表3 「わたしの安心ノート」目次



もしものときに備える  
わたしの安心ノート  
～家族へつなぐ覚え書き～

目次

- ↓ わたしのこと
  - ・プロフィール・自分史・・・・・・・・・・ 2
  - ・今のわたし・・・・・・・・・・ 4
  - ・緊急時の連絡先・・・・・・・・・・ 5
- ↓ 健康状態
  - ・健康管理・・・・・・・・・・ 6
- ↓ 資産・大切なもの
  - ・大切なものの覚え書き・・・・・・・・・・ 8
  - ・財産の記録・・・・・・・・・・ 9
  - ・その他の資産・権利・・・・・・・・・・ 14
  - ・年金関連・・・・・・・・・・ 16
- ↓ 気になること
  - ・口座振替・支払関連・・・・・・・・・・ 17
  - ・携帯・パソコン関連・・・・・・・・・・ 18
  - ・クレジット・電子マネー関連・・・・・・・・・・ 19
  - ・WebサイトのID・・・・・・・・・・ 21
  - ・その他気になること・・・・・・・・・・ 22
- ↓ もしものときは
  - ・病気の時は・・・・・・・・・・ 24
  - ・介護が必要な時は・・・・・・・・・・ 26
  - ・判断能力が低下した時は・・・・・・・・・・ 27
- ↓ お願いたいこと
  - ・大切な人のこと・・・・・・・・・・ 28
- ↓ 続編・友人へ
  - ・・・・・・・・・・ 31

※ このノートはバインダー形式により、自由に作成することができます。ページ番号は当初のものであり、カスタマイズにより変更や削除されている場合があります。

## 4. 実績・今後の計画

### (1) 実績

顧客からは、「書き方講座の受講料(5,500円)のみで、専門性の高い職員に何度も相談できる」と好評である。サービス開始から1年半で100件程度の実績があり、70代～80代の顧客を中心に利用されている。

この取組みが預金獲得にも貢献している。例えば、年金受給者専用定期預金「シルバーシート500」の残高は、2025年9月末時点で185億3,300万円と、サービス開始前の2023年9月末時点と比較して、14億2,800万円増加した。

### (2) 今後の計画

同金庫は、今後も本部と営業店、みらいハートプラザの連携をさらに強め、顧客の課題に丁寧に対応していく考えである。また、自治会など地域組織との関係を強化し、「終活相談なら、みらいハートプラザ」となるよう、認知度向上と取組みの定着を目指していく。

## Ⅲ. 所見

### 1 「お金の終活」による資産の集約

エンディングノートの作成を意識する世代は、資産形成から、相続を見据えた「お金の終活」へと金融行動をシフトさせる傾向にある。この過程において、相続時の手続きを簡素化する目的から、分散していた預金口座、証券口座、クレジットカードの集約が加速する。

この集約プロセスは、金融機関にとって預金の「流出」と「流入」が選別される局面となる。利便性や付き合いの希薄な非メイン口座の預金は解約され、管理の主体となるメイン口座へと資金が収斂していくためである。

### 2 「デジタル終活」における対面チャネルの優位性

終活において不可避な課題が、インターネット経由で契約した金融商品・サービスの管理、いわゆる「デジタル終活」である。これらは本人以外が把握していないことが多く、相続発生時に「見えない資産」として遺族に多大な負担を強いるリスクをはらんでいる。

デジタル資産の整理においては、インターネット銀行や証券会社のような非対面型サービスよりも、物理的な店舗を持ち、対面営業によるきめ細かな対応が可能な金融機関への信頼が相対的に高まる。対面による安心感は、デジタル完結型のサービスから実店舗を有する金融機関へと資産を回帰させる強力な動機となり得る。

### 3 信用金庫が果たすべき役割と期待される効果

エンディングノートの作成支援は、相続手続きのサポートに留まらず、「お金の終活」において自金庫への金融資産集約を働きかける極めて貴重な接点となる（図表4）。

特に地域に根ざした信用金庫にとっては、顧客の抱えるデジタル資産への不安を対面で解消することで、インターネット系金融機関からの資産流入を促す好機となり得る。顧客の資産状況を包括的に把握し、エンディングノート作成を通じた伴走型の支援を行うことは、地域金融機関としてのプレゼンスを高め、次世代取引を見据えた基盤強化に直結すると考えられる。

図表4 集約の代表例

- ① 年金振込口座の切替え
- ② 公共料金・クレジットの引落口座の付替え
- ③ 他行普通・定期預金の解約と残高移し替え
- ④ 証券・保険の満期金／解約返戻金／分配金の受取口座を自金庫に指定
- ⑤ ネット銀行・フリマ・決済アプリ等の残高払出しの支援
- ⑥ 相続発生時の相続預金・遺産の受け入れ先として自金庫を指定

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## 信用金庫設立年からみる「存在意義」の再確認

信金中央金庫 総合研究所主任研究員

品田 雄志

信金中央金庫 総合研究所研究員

間下 聡

信金中央金庫 総合研究所研究員

西 俊樹

(キーワード) 信用金庫の設立、産業組合法、市街地信用組合、反動恐慌、昭和金融恐慌、関東大震災、戦後復興

(視 点)

本稿の目的は、信用金庫(前身を含む)の「設立年」を用いて、その源流を制度と地域の双方の文脈で捉え直すことである。制度の転換点(1900年の産業組合法、1917年の市街地信用組合制度創設、1951年の信用金庫法)については広く知られるが、実際の設立がいつ・どこで・どのような社会経済の要請の下で加速したのかを整理した研究は多くない。設立年の分布を可視化し、震災・恐慌・戦後復興といった社会的ショックと重ねて検討することで、制度整備(必要条件)と地域ニーズの顕在化(十分条件)の重なりが信用金庫の立ち上がりを規定してきたことを示し、現代の地域課題に対する「協同の金融」の在り方を見定める手掛かりを提供したい。

分析に当たっては、全国信用金庫協会の「信用金庫の沿革と合併等変遷史～『信用金庫60年史』別冊」に基づく集計を用い、歴史の教訓を将来の政策・実務への示唆へとつなげることを目指す。

(要 旨)

- 信用金庫制度が成立する過程に当たって、①1900年の産業組合法成立(それ以降、全国で信用組合が設立)、②1917年の市街地信用組合制度創設(市街地信用組合への転換)、③1951年の信用金庫法成立(その後、1951～1953年には信用組合から信用金庫への一斉転換)といった3つの転換点があると考えられる。
- もっとも、機関の設立のピークは、これらの制度が整えられた年と一致しておらず、1922～1926年と1948～1951年に集中している。前者は、第1次世界大戦後の恐慌や関東大震災後の復興をきっかけとしており、地域別では東京での設立が特に多い。後者は、戦後復興と制度再編を背景に、より全国的な広がりがみられる。
- これらの事実からは、信用金庫のような地域に根付く民間金融機関にとっては、制度の整備はあくまで必要条件にとどまり、地域経済の具体的な課題こそが十分条件であるという歴史的教訓が導き出される。
- 物価変動や金利環境の変化といった短期的なものに限らず、人口の減少や高齢化、高まる災害リスク、カーボンニュートラルを中心とした環境への取組みの重要性の高まりなど、地域が直面する課題は複合化している。信用金庫はこれらの課題に対し、地域企業・自治体・支援機関との連携を強化して取り組むことが求められる。一方で業界内部では各種業務の共同化などグループ内外での連携を高度化することが必要となろう。

## 1. はじめに

本稿の意義は、信用金庫<sup>(注1)</sup>の設立年とその時代背景を探ることで、信用金庫の源流について確認し、信用金庫の今後のあり方について何らかの示唆を与えることにある。

これまでの先行研究においては、現在のような信用金庫制度が成立する過程に当たって、①1900年の産業組合法成立（それ以降、全国で信用組合が設立）、②1917年の市街地信用組合制度創設（市街地信用組合への転換）、③1951年の信用金庫法成立（その後、1951～1953年には信用組合から信用金庫への一斉転換）の3つの転換点に着目した考察が多い。ただし、これら3つの転換点に着目し、その前後の政策や地域からの要望について考察した文献はあるものの、3つの転換点を包括的にとらえて信用金庫の源流について考察した文献は、管見の限り存在しない。

また、信用金庫の設立に当たっては「制度ありき」ではなく、その時々時代の背景や地域の要望が重要であったと考えられる。後述するが、3つの転換点と、信用金庫が多く成立された時期とは必ずしも一致していない。制度整備は成立の必要条件であっても、それ自体は十分条件ではなく、社会環境に基づく地域からの要望の高まりがあって初めて設立が現実化したといえよう。

本稿では、このような問題意識のもと、全国信用金庫協会（2012）「信用金庫の沿革と合併等変遷史～『信用金庫60年史』別冊」（以下「別冊変遷史」という。）を用いて、各信用金庫の設立年と、その時代背景について整理することとする。本稿の構成は以下のとおりである。まず、2. でこれまでの先行研究についてまとめる。次に3. で、各信用金庫の設立年と、その背後の経済情勢についてまとめる。最後に信用金庫の今後のあり方について一定の示唆を与える。

なお、本稿の留意点が2つある。①「別冊変遷史」での記載と、各信用金庫が認識している「設立年（創設年など）」との間には認識に齟齬がある可能性がある<sup>(注2)</sup>。②信用金庫制度創設時の信用金庫数は561（うち、信用組合からの転換が560、新設が1）であるが、複数の合併を経て信用金庫に改組した場合は、「別冊変遷史」に記載の限り、元の機関までさかのぼって考察しており、本稿では、626機関を対象とする。

---

(注)1. 信用金庫法施行前に設立された機関の当時の名称は「～信用組合」などであるが、本稿では混乱を避けるために「機関」で統一する。

2. 現在、信用金庫において、組織の設立に関する統一された定義は存在しない。例えば、戦後すぐに複数の信用組合が合併して信用金庫が成立した場合、「信用金庫の創設年」を母体となった機関の設立年とするケースや、信用金庫が成立した年を設立年とするケースがみられる。また、「設立」「創業」「創設」など類義語が散見され、それぞれの定義が微妙に異なっているケースがあることも、組織の設立について考察するうえで妨げとなっている。本稿では、「別冊変遷史」に掲載されている設立年で統一する。

## 2. 信用金庫の成立過程にかかる先行研究

まず、近年の先行研究について簡潔にまとめる。信用金庫の成立過程について簡潔に全体像を示したものに村本(2022a)がある。村本(2022a)は、明治維新後の日本で近代的金融制度が形成されていくなかで、信用金庫(当時は信用組合)のような庶民金融機関が必要となっていく過程を詳らかにしており、その過程で先述の3つの転換点についても詳述している。ほか、村本(2022b)は、従来あまり研究の手がおよんでいなかった1943年の市街地信用組合法の成立過程について詳述している。また、村本(2022～2024)が月刊「信用金庫」に22回にわたって連載した「戦後復興期における信用金庫制度の制定過程」シリーズは、1951年の信用金庫法成立直前の動きについて詳述しており、当時の状況を知る上で貴重な文献となっている。

そのほか、由里(2021a、b)は信用金庫法の立法前後の動きに着目することで信用金庫が「協同」という経営理念をどう扱っているのかについて分析している。また、並松(2018)は京都中央信用金庫を対象に、前身である京都市中央市場信用組合の成立からその後の信用金庫への転換の動きについて考察することで、「中央卸売市場関係者のための金融機関から、京都市民のための金融機関」への転換過程を整理している。

これらの先行研究は、3つの転換点を中心にそれぞれの動静を振り返ることができる点で価値が高い。本稿ではこれら先行研究に加えて、設立年のデータを整理するとともに、その時代背景をさぐることで、より実態面での動きを分析する。

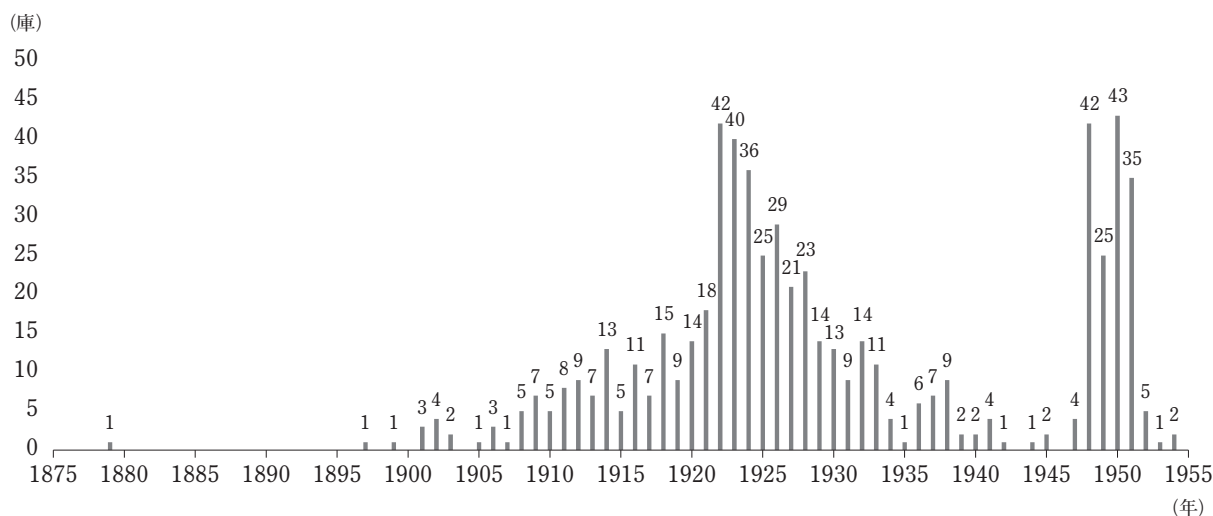
## 3. 信用金庫の設立年について

本節では、年別に信用金庫の設立数をまとめるとともにその時代背景について整理することで、当時の信用金庫に期待された「存在意義」について考察する。なお、執筆にあたっては、前述の「別冊変遷史」のほか、全国信用金庫協会が発刊した信用金庫にかかる年史(1959年「信用金庫史」、1977年「信用金庫25年史」、1992年「信用金庫40年史」、2002年「信用金庫50年史」、2012年「信用金庫60年史」)を参考としている。

### (1) 1879年の勸業資金積立組合設立から1917年の市街地信用組合制度の創設まで

信用金庫の設立数を年別にまとめたのが図表1となる。1879年に勸業資金積立組合(日本最古の信用金庫である島田掛川信用金庫の前身)が設立された動機には、「道路、堤防、水路、溜池の普請に要する資金の不足を民間活力によって補助(「別冊変遷史」p.224)」することがあった。当時の政府は、庶民を対象として郵便貯金制度(1875年設立)や貯蓄銀行(1880年に専業銀行設立)などを整備していったものの、それらの用途は工業近代化のための資金吸収に

図表1 信用金庫（設立母体）の設立年



(備考) 全国信用金庫協会 (2012) 「信用金庫の沿革と合併等変遷史～『信用金庫60年史』別冊」より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

とどまった。庶民の側で資金需要が生じた際、親類縁者や質屋、頼母子講（無尽）などに依存せざるを得ない状況にあったことが、組合成立の背景にある。

もっとも表中で示す通り、その後は1900年の産業組合法成立までの間、現在の信用金庫につながる産業組合の設立件数は、わずかにとどまる。背景には、当時の産業組合の設立運動は、品川弥二郎や平田東助といった少数の人間によって進められており、全国的な広がりを持つには至っていなかったことが挙げられよう。

また、1900年の産業組合法成立後をもみても、設立件数の増加はそれほど進んでいたとは言えない。理由としては、産業組合の側が「信用組合と他の経済組合との兼業禁止等を決めた産業組合法の内容が、既存組合の思想や活動実態とそぐわない面があり、法による保護を歓迎するよりも規制されることを嫌ったため（「信用金庫40年史」p.25）」とされている。1906年には兼業禁止規定が廃止されて産業組合の設立が増加したものの、現在の信用金庫に結びつくような機関の設立件数は、その後も大きくは増加しなかった。

なお、念のために記述すると、この当時に信用組合が設立されなかったわけではない。1900年に13だった信用組合数はその後急速な増加を遂げ、1910年には5,331機関、1920年には11,901機関となっている（図表2）。あくまで、現在の信用金庫に結びつくような信用組合の設立が少なかった、と解釈するべきと考えられる。

図表2 信用組合数の推移

年	信用組合数
1900	13
1901	191
1902	331
1903	549
1904	751
1905	986
1906	1,370
1907	1,915
1908	2,681
1909	3,823
1910	5,331
1911	6,566
1912	7,736
1913	8,530
1914	9,274
1915	9,738
1916	10,197
1917	10,490
1918	10,915
1919	11,480
1920	11,901
1921	12,192

(備考) 「信用金庫40年史」p26,30をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## (2) 1917年の市街地信用組合制度の創設から1945年の終戦まで

1917年に市街地信用組合制度が創設された背景には、第1次大戦による好景気のなかでも、金融難にあえぐ中小商工業者が多く存在したことがあった。

制度の整備もあり徐々に設立数が増加したものの、本格的な増加は1922年(42機関)以降のことになる。背景には、1920年の反動恐慌<sup>(注3)</sup>、1927年の昭和金融恐慌といった金融経済面での苦境に加え、1923年の関東大震災以降の復興需要が挙げられる。特に、1922年から1926年にかけては東京を中心に設立が相次ぎ(この時期に設立された172機関のうち東京都は38機関と、全体の約2割を占める。)、そのなかには現在の信用金庫の源流となっているケースも多くみられる。

その後、1920年代後半から1930年代にかけて発生した反産運動<sup>(注4)</sup>や、1930年代以降強められた政府からの統制を受け、信用金庫の設立数は低下をたどった。1942年に出された「金融事業整備令」以降および1943年の「市街地信用組合法」制定以降は、新設よりむしろ整理統合への動きが加速された。

## (3) 1945年の終戦以降

1945年の第2次世界大戦の終戦後、1948年から1951年にかけて設立が再び加速した。背景には、終戦直後の生産低迷とインフレ、ドッジラインによる苦境などを受け、中小企業に休廃業や倒産が相次いだことが挙げられる。

前述の1922～1926年と1948～1951年を比較すると、前者では関東大震災の影響もあり東京での設立が多かったのに対し、後者では地域的な広がり大きい(1948年から1951年にかけて設立された145機関のうち東京都は6機関にとどまる。)ことが特徴として挙げられる。1948～1951年の間にほぼすべての都道府県で信用金庫が設立されており、この時期の信用金庫制度の広がりが確認できる。

言い換えるなら、明治維新以降取り組まれてきた「民間による中小商工業者に対する資金供給」という課題は、恐慌、大災害、戦争という未曾有の危機を経て、ようやく全国的に根付いたということができよう。

---

(注)3. 第1次世界大戦の終結後に起きた、商品価格暴落や銀行破綻などの一連の恐慌を指す。「戦後恐慌」とも呼ばれる。

4. 中小商工業者を中心に発生した、産業組合に対する反対運動の総称。

## 4. おわりに

本稿は、信用金庫の設立年分布と時代背景を対応づけ、制度上の転換点と実際の設立の山が必ずしも一致しないこと、むしろ社会環境に基づく地域からの要望の高まりと「制度の受け皿」が重なった局面で設立が加速したことを明らかにした。とりわけ、1922～1926年が関東大震災後の復興需要を背景とした東京中心の増勢であったのに対し、1948～1951年は戦後復興と制度再編を背景に全国的な広がりを示した点は、信用金庫の源流が危機対応と地域課題の解決に深く結びついてきたことを示唆する。

現在に目を転じると、制度整備は必要条件にとどまり、地域経済の具体的な課題こそが十分条件であるという歴史的教訓が重要であると考えられる。

物価変動や金利環境の変化といった短期的なものに限らず、人口の減少や高齢化、高まる災害リスク、カーボンニュートラルを中心とした環境への取組みの重要性の高まりなど、地域が直面する課題は複合化している。信用金庫はこれらの課題に対し、地域企業・自治体・支援機関と連携した「課題解決型の金融仲介」の機能を一層強化する必要がある。一方で業界内部では各種業務の共同化などグループ内外での連携を高度化することにより、スケールメリットを確保しつつ地域密着の機能を維持することが必要となろう。

また、本稿は『別冊変遷史』等に基づき設立年データを整理したが、設立年（創立年）の定義差や合併・改組の遡及範囲により結果が変動し得るという限界がある。データ整備に加え、各金庫史や自治体史などを通じた分析も今後は必要となろう。

### 〈参考文献〉

- ・全国信用金庫協会（1959）『信用金庫史』
- ・全国信用金庫協会（1977）『信用金庫25年史』
- ・全国信用金庫協会（1992）『信用金庫40年史』
- ・全国信用金庫協会（2002）『信用金庫50年史』
- ・全国信用金庫協会（2012）『信用金庫60年史』
- ・全国信用金庫協会（2012）「信用金庫の沿革と合併等変遷史～『信用金庫60年史』別冊」
- ・並松信久（2018）「組合金融の形成と中央卸売市場の課題：京都中央信用金庫の設立をめぐって」『京都産業大学日本文化研究所紀要』23 pp.236-197
- ・村本孜（2022a）「信用金庫の成立過程（信用金庫前史）」『成城大学社会イノベーション研究』17（1），pp.57-71
- ・村本孜（2022b）「市街地信用組合制度（信用金庫制度の前身）の確立に貢献した4人の英傑」『信金中金月報』21（1），pp.4-18
- ・村本孜（2022～2024）「戦後復興期における信用金庫制度の制定過程」シリーズ『信用金庫』76（9）-78（6）
- ・由里宗之（2021a）「『協同組織』信用金庫における「協同」の位置づけ（前編）：信用金庫法の立法経緯とその前後の業界論説から」『経営研究』72（2），pp.85-111
- ・由里宗之（2021b）「『協同組織』信用金庫における「協同」の位置づけ（後編）：信用金庫法の立法経緯とその前後の業界論説から」『経営研究』72（3），pp.43-70

## 地域金融機関にとってのスタートアップ支援とは⑤

— 沼津信用金庫（静岡県）による「人とのつながり×学金連携」でのスタートアップ支援に向けた挑戦 —

信金中央金庫 総合研究所上席主任研究員

藁品 和寿

(キーワード) スタートアップ企業、沼津信用金庫、スタートアップ支援拠点、学金連携、人とのつながり、ヨコ連携

(視 点)

2024年11月で政府が「スタートアップ育成5か年計画」を公表してから丸2年を迎えたことを踏まえ、当研究所は、2025年度を通じて「スタートアップ支援」を題材とした調査レポートを複数回、発刊する予定である。

産業企業情報 No.2025-5 (2025年6月3日発刊) を皮切りに、地方圏における自治体や信用金庫によるスタートアップ支援の取組み事例を紹介してきたが、本稿では、沼津市（静岡県）に本店を置く沼津信用金庫による「人とのつながり×学金連携」でのスタートアップ支援の取組みを紹介する。

(要 旨)

- 地域におけるスタートアップ企業の創出において、大学が一定の役割を果たしている。学金連携の継続に向けて、態勢面を含めて課題は少なくないが、地域内での知識のスピルオーバー効果の創出を目指し、連携の目的に合わせながら活動内容を昇華させていくことが期待されている。信用金庫としては、知識のスピルオーバー効果の創出に加えて、地域人材の発掘・確保という観点からも、文部科学省が取り組む地域連携プラットフォーム等を活用しながら、地域内での産業の集積効果の創出において一定の役割を果たしていくことが期待されている。
- 沼津信用金庫（静岡県）は、まちづくりプラットフォーム「ぬましんCOMPASS」内にある創業支援拠点「TENTOぬまづ」を運営している。また、拠点内には、国立大学法人静岡大学、静岡県公立大学法人静岡県立大学、国立高等専門学校機構沼津工業高等専門学校がサテライトオフィスを設置し、地域課題や企業課題の解決に伴走している。同拠点は、シェアオフィス、コワーキングスペース、ワークショップスペースの機能を1つにまとめ、事業創出する準備を整える拠点となっている。同拠点を通じて、多様化する、さまざまな地域課題に応えるとともに、世代やキャリア、地域等をまたいで、人とのつながりづくり、新しいコミュニティづくり、新たなビジネスづくりに一役買っている。
- 今後は、“ヨコのつながり”として、スタートアップ支援拠点同士での広域連携を図っていききたいという。市外にある拠点の入居者が同拠点を利用することで、新たな交流が生まれ新たな事業につながっていくことを期待している。こうした広域連携を通じて、「ぬましんCOMPASS」のさらなる知名度向上を図りたい。
- 将来的に、同拠点から“卒業”した企業が、同拠点で培った「人とのつながり」を活かしながら、引き続き地元にとどまって事業を拡大していくことができれば、“沼津発”の成長企業が生まれることも期待できるのではないだろうか。

## はじめに

2024年11月に政府が「スタートアップ育成5か年計画」を公表してから丸2年を迎えたことを踏まえ、当研究所は、2025年度を通じて「スタートアップ支援」を題材とした調査レポートを複数回、発刊する予定である。

産業企業情報 No.2025-5<sup>(注1)</sup> (2025年6月3日発刊)を皮切りに、地方圏における自治体や信用金庫によるスタートアップ支援の取組み事例を紹介してきたが、本稿では、沼津市(静岡県)に本店を置く沼津信用金庫による「人とのつながり×学金連携」での取組みを紹介する。

なお、本稿作成に際して、沼津信用金庫地域創生部執行役員部長 武田守晃様、課長 羽根田和幸様、インキュベーションマネージャー 勝又祥雄様、地域創生 A・M 担当 及川尚亮様に取材をさせていただいた。貴重なお時間を頂戴したことに、この場をお借りしてお礼申し上げたい。

### 1. 知識のスピルオーバー効果が期待される学金連携

加藤(2024)は、「正の外部性(外部効果)」を、ある企業や個人の活動が周囲の企業や個人に対して市場での取引なしに好影響を与えることと定義している。また、スタートアップ企業が創出した地域において、組織間の交流が増えることで新たな知識が伝播し、関連分野の既存企業の生産性が高まるといった正の外部性を「知識のスピルオーバー」と呼んでいる。その上で、国内外の研究成果を踏まえ、特に技術的な情報の伝達が人を介して行われる場合、知識のスピルオーバーが得られるかどうかは「大学(特に研究大学)との距離」に依存する傾向があり、共同研究の実施等を通じて地域内における知識のスピルオーバーが起きやすい傾向があるとしている。すなわち、地域におけるスタートアップ企業の創出において、大学が一定の役割を果たしていることを示唆しているといえよう。

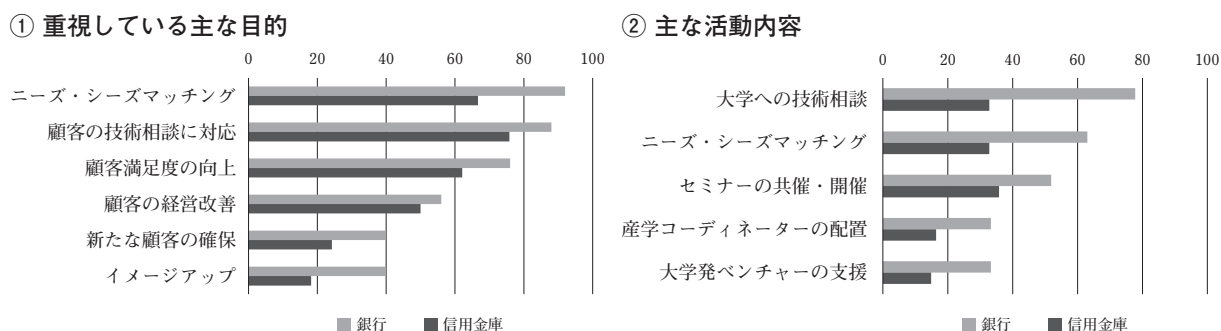
高澤・小野(2010)は、61の大学と570の金融機関(銀行・信用金庫・信用組合)を対象に<sup>(注2)</sup>、学金連携の実態を把握するためのアンケート調査を実施した。この結果、何らかの連携活動を実施している金融機関では、連携の目的として(図表1①)、大学の持つ技術や専門的な知識に基づいたコンサルティング機能を活用することを重視する傾向がみられる。また、具体的な活動内容をみると(図表1②)、「技術相談」、「ニーズ・シーズマッチング」、「セミナーの開催」が典型的なものになっている。「大学発ベンチャーの支援」に取り組むケースも一定数みられる。学金連携の継続に向けて、態勢面を含めた課題は少なくないものの、地域内での知識のス

---

(注)1. 当研究所ホームページ(<https://www.scbri.jp/reports/industry/20250603-2-35.html>)を参照

2. 回収率は、大学で77.0%(47)、金融機関で37.7%(215)である。

図表1 学金連携で重視している目的と活動内容



(備考) 1. サンプル数は銀行n=25、信用金庫n=66  
 2. 高澤、小野 (2010) をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

ピルオーバー効果の創出を目指し、連携の目的に合わせながら活動内容を昇華させていくことが期待されているといえよう。

急速な少子化により、特に地方圏を中心に高等教育機関が厳しい経営状況に陥ることが懸念される中、文部科学省は、中央教育審議会「2040年に向けた高等教育のグランドデザイン(答申)」で提言された「地域連携プラットフォーム」<sup>(注3)</sup>を通じて、複数の大学等と地方公共団体、産業界等とが恒常的に対話し、連携を行うための体制構築を進めている。地域連携プラットフォームは、2024年6月28日現在で全国に273あるとされ<sup>(注4)</sup>、そのうち20以上で地元の信用金庫が構成員となっている<sup>(注5)</sup>。

信用金庫としては、知識のスピルオーバー効果の創出に加えて、地域人材の発掘・確保という観点からも、地域連携プラットフォーム等を活用しながら、地域内での産業の集積効果<sup>(注6)</sup>等の創出において一定の役割を果たしていくことが期待されているといえるのではないだろうか。

(注)3. 文部科学省ホームページ ([https://www.mext.go.jp/a\\_menu/koutou/platform/mext\\_00994.html](https://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/platform/mext_00994.html)) を参照。なお、地域連携プラットフォームは、文部科学省ガイドラインによると、①大学等のみならず、地方公共団体、産業界等の様々な関係機関が一体となった恒常的な議論・協議の場を構築している、②エビデンスに基づく現状・課題を把握した上で将来の目標を共有し、絵に描いた餅で終わることなく地域課題の解決に向けた連携協力の強化が図られている、③地域の大学等の活性化やグランドデザインの策定、高等教育機会の確保や地域人材の確保、大学等を含めた地域社会の維持発展を図るための仕組みとなっている、と定義されている。

4. [https://www.mext.go.jp/content/20250218-mxt\\_koutou02-10662\\_1.pdf](https://www.mext.go.jp/content/20250218-mxt_koutou02-10662_1.pdf) を参照

5. [https://www.mext.go.jp/content/20250218-mxt\\_koutou02-10662\\_2.pdf](https://www.mext.go.jp/content/20250218-mxt_koutou02-10662_2.pdf) を参照

6. 加藤(2024)は、多くの企業が同一地域内に立地することによって現れるさまざまなベネフィットのことと定義している。

## 2. 「人とのつながり×学金連携」で生み出すスタートアップビジネス

以下では、沼津信用金庫（静岡県）（図表2）が、沼津工業高等専門学校（以下「沼津高専」という。）、国立大学法人静岡大学（以下「静岡大学」という。）、静岡県公立大学法人（静岡県立大学および静岡県立大学短期大学部、以下「静岡県立大学」という。）と連携して運営するスタートアップ支援拠点「ぬましんCOMPASS NUMAZU」（図表3）の取組み事例を紹介する。

図表2 金庫の概要

信用金庫名	沼津信用金庫
理事長	鈴木 俊一
本店所在地	静岡県沼津市
設立	1950年4月
役職員数	463名
預金量	5,701億円
貸出量	2,399億円



- （備考）1. 2025年3月末現在  
 2. 写真（中央）は沼津信用金庫本店、写真（右）は地域創生部執行役員部長 武田守晃様  
 3. 沼津信用金庫ホームページ等をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### （1）開設の経緯

同拠点の建物は、築60年ほどで、20数年前に都市銀行から買い受けた。買い受けた当初、駅北支店として運営していたが、徒歩圏内に支店が隣接していたことから統廃合を検討するに至った。その際、中心市街地の目立つ場所に立地することからシャッターを下ろすのは好ましくないと判断し、街の活性化のため、若者が集まる場所づくりを目的に、シェアオフィスやコワーキングスペース、ワークショップスペースの設置に向けた検討を開始した。

折しも、沼津市リノベーションまちづくり実行協議会は、2014年度から、市内で増加する空

図表3 「ぬましんCOMPASS NUMAZU」の外観



- （備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

きビル、空き家、空き地等の民間遊休不動産や利用度の低下した公共施設等を再利用し<sup>(注7)</sup>、そこにU・I・J ターン人材を呼び込むことを通じて地元住民との相乗効果を生むことで地域活性化につなげるため、「リノベーションまちづくり」事業<sup>(注8)</sup>を推進している。そこで、同拠点の設置にあたっては、この公民連携事業の一環としてリノベーションに取り組み、2020年7月のオープンに至った<sup>(注9)</sup>(図表4)。

図表4 「ぬましんCOMPASS NUMAZU」の開設式で挨拶する紅野正裕会長



(備考) 沼津信用金庫地域創生部提供

## (2) 「ぬましんCOMPASS NUMAZU」の役割・機能

同拠点は、シェアオフィス、コワーキングスペース、ワークショップスペースの機能を1つにまとめ、「まちづくりプラットフォーム」としての役割を果たしている。名称の「COMPASS」には、沼津市が港町であることから港に集まる船舶をイメージし、それぞれの船舶が安全に航海できるよう同金庫が「羅針盤(コンパス)」になるという熱い思いが込められている。なお、同金庫は、御殿場市<sup>(注10)</sup>、伊豆市<sup>(注11)</sup>にも拠点を設置し、それぞれ学生と地域の交流ならびに関係人口の創出へとつなげる複合的な場として提供されており、「多様化する、さまざまな地域課題に 대응していきたい」と意気込む。

同拠点は3階建てであり、1階には、旧駅北支店の事務室とロビーがあったが、これらを改装した。事務室スペースであった場所には、IT企業の(株)アーティスティックス<sup>(注12)</sup>が開設当初から入居している。なお、同社代表取締役は、沼津高専の出身であり、開設後の沼津高専との連携の深化や入居者募集等において先導的な役割を果たしたという。ロビースペースであった場所には、同金庫のATMコーナーのほか、コミュニティスペースとして「みんなの図書館COMPASS」(私設図書館)を設置した(図表5①)。82の本棚スペースを設け、それぞれにオーナーを募集し、オーナーは皆に読んでほしいと思う書籍等を自由に置き、無料で貸し借りをを行っている。また、コルクボードを介して(図表5②)、オーナーや利用者同士で読書会等を企画する等、イベントも随時開催している。同拠点の近隣に本屋が少なく、市立図書館も中心市街地から距離があるため、地元の利用者からは重宝されているという。

(注)7. 沼津市ホームページ (<https://www.city.numazu.shizuoka.jp/renovation/sousyutu/doc/projectmap.pdf>) を参照

8. 沼津市ホームページ (<https://www.city.numazu.shizuoka.jp/renovation/>) を参照

9. オープン当初の入居者は公募し、15者であった。

10. 沼津信用金庫ホームページ (<https://www.numashin.co.jp/ncompass/gotemba/>) を参照

11. 沼津信用金庫ホームページ (<https://www.numashin.co.jp/ncompass/shuzenji/>) を参照

12. <https://www.artistics.co.jp/> を参照

図表5 1階スペース

① みんなの図書館COMPASS



② 各種イベントを掲示したコルクボード



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影 (①は沼津信用金庫地域創生部提供)

1階から2階に上がる踊り場には、同拠点の立体ロゴマーク(図表6)が掲げられている。同金庫の想いを体現したもので、地元出身の著名な立体アーティストである田村映二氏(愛称: <sup>タムタム</sup>tamtam)が制作した。また、文字デザインは、地元のデザイン会社である(有)サンディオス<sup>(注13)</sup>が手掛けている。

同金庫は、シェアオフィスやコワーキングスペースを運営する、mass × mass 関内フューチャーセンター<sup>(注14)</sup>(神奈川県横浜市)と業務提携をしている。同センターは、地元(神奈川県足柄上郡山北町)の間伐材を活用して作られたシェアオフィス「TENTO」を展開していることから、2階には、地元の愛鷹山の間伐材を活用して「TENTOぬまづ」を設置した。なお、同金庫では、2020年から、3名の外部人材を事業戦略アドバイザーとして任命しており、そのうち1名が同センターの代表者であることが設置のきっかけになっている<sup>(注15)</sup>。

2階は、入居者<sup>(注16)</sup>のみが利用できるシェアオフィス&コワーキングスペース(図表7)で全16席を設け、勝又インキュベーションマネージャーが常駐している。セコム(株)が提供する

図表6 立体ロゴマーク



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

(注)13. <https://sundios.jp/>を参照

14. <https://massmass.jp/>を参照

15. このほか、地域活性化伝道師(内閣府)、三島市出身で3×3Lab Future(さんさんラボ フューチャー、東京・大手町)の館長を勤める三菱地所(株)の社員を任命している。

16. シェアオフィス利用、コワーキングスペース利用それぞれで料金体系は異なる。24時間365日、利用できる。また、同拠点所在地で法人登記ができる。

図表7 2階スペース「TENTOぬまづ」

① 静岡大学沼津イノベーションオフィス



② 個室ブース



③ ミーティングルーム



④ ロッカールーム



⑤ コワーキングスペース



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

入退室管理システムで万全に管理されている。2025年10月末現在の入居者は、個人利用を含めて20者であり、2024年7月に開設された静岡大学沼津イノベーションオフィス<sup>(注17)</sup>も入居している。なお、同金庫としては「オープンにつながりたい人」、すなわち“隣の話し声がグッド・ノイズに感じることができる人”を入居者として期待していることから、個室ブースを含めて鍵を設置していない。例えば、開設当初から入居しているセブセンスマーケティング(株)<sup>(注18)</sup>(代表者：宮田昌輝氏)は、同金庫からの金融・非金融支援のほか入居者同士のコミュニケーション等を通じて、外部ベンチャーキャピタル(VC)からの資金を入れずに成長を続けている。そのほか、別の一室には、同金庫が2024年8月に連携協定を締結した静岡県立

(注)17. 静岡大学イノベーション社会連携推進機構のコーディネーターが、週1回(毎週水曜日)滞在し、地元企業への経営相談等を行っている。

18. <https://seventh-sense.co.jp/seventh-sense-marketing/>を参照

図表8 3階スペース

① 沼津高専サテライトオフィス ② ワークショップスタジオ「BUZZ」



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

大学のサテライトオフィス「Kendai-com」<sup>(注19)</sup>が開所している。金庫室であった場所も改装され、ロッカールームが設置されている。

3階の1室<sup>(注20)</sup>には、開設当初から、沼津高専サテライトオフィス「N-com」<sup>(注21)</sup>が設置されている(図表8①)。また、休憩スペース「COMPASS Cafe」のほか、ワークショップスタジオ「BUZZ」(図表8②)も設置されている。後者は、セミナールームとして第三者に有料で貸し出しているほか、学生向けの学習スペースとして、平日および土曜日<sup>(注22)</sup>に無料で開放している。武田執行役員部長は、累計1,700名ほどの中学・高校生が同拠点に足を運ぶ流れを生み出したことは大きな意義があったと言い切る。学習スペースとして開放している際は、16時以降から連携する高等教育機関の学生をアルバイトで雇い、最終の戸締りまでを任せている。なお、大学生を配置したことで、何気ない雑談<sup>(注23)</sup>を通じて高校生と大学生の交流が生まれる等、当初には想定していなかった好循環も生まれているという。

このように、同拠点は、世代やキャリア、地域等をまたいで、人とのつながりづくり、新しいコミュニティづくり、新たなビジネスづくりに一役買っている。

(注)19. 大学教員が、週1回(毎週木曜日)滞在し、食品、薬品、看護関連を中心に、新たな商品・サービスの共同開発を行っている。例えば、2024年12月には、「東部のお茶 PROJECT」によるBtoB交流イベントが開催されている(<https://www.u-shizuoka-ken.ac.jp/news/20241211/>)。

20. 用務員の宿泊室であった場所を改装した。向かい側には、食堂を改装した給湯室スペースも設置されている。

21. 教員が週2回(毎週火曜日・金曜日)滞在し、技術分野を中心に地元企業との連携を図っている。

22. 平日は9時から20時まで、第1・3・5土曜日は10時から17時まで開放している。なお、2025年末は、受験を控えた学生のため、同金庫の営業終了日まで開放する予定である。

23. 大学生は高校生に勉強を教える立場ではない。雑談では、高校生の関心が高い大学生活に関する話題が多いという。

### (3) 「ぬましんCOMPASS NUMAZU」から生まれた成果

同拠点では、2024年秋頃から、人生100年時代を生き抜くための学びのプラットフォームとして「セカンドキャリアアクション講座」<sup>(注24)</sup>が提供されている。2025年度で3回目の実施となる。本講座を通じて、受講者には自らの経験を棚卸しして“自分らしさ”を再発見してもらい、地元で何かしらチャレンジをしたいと思えるきっかけになればと期待している。

2025年3月7日に、e-スポーツを題材に、静岡大学、静岡県立大学、沼津高専の学生のほか入居者を交えた初めての異業種交流会が開催され、学生と企業との交流を深めるきっかけとなった。また、2025年8月9日には、静岡大学、静岡県立大学、沼津高専の3つの高等教育機関合同での初めてのイベントとして、サマーカレッジ「もっと知ろう!! 静岡大、静岡県立大、沼津高専 in ぬましんCOMPASS」<sup>(注25)</sup>が開催された(図表9)。同金庫と高等教育機関との間だけではなく、高等教育機関同士の関係を深めるきっかけにもつながっている。

図表9 静岡大学・静岡県立大学・沼津高専合同のサマーカレッジ(集合写真)



(備考) 沼津信用金庫地域創生部提供

静岡大学は、2021年8月から、東部サテライト「三余塾」(伊豆市)にて、伊豆半島の地域活性化を目的に、座長として「伊豆未来デザインラボ」<sup>(注26)</sup>を運営している。同ラボには、規模の大小を問わず県内企業を中心に30者ほどが集まり、月1回、1～2時間程度、活発な意見交換・情報交換を行っている。地域金融機関では、同金庫とスルガ銀行が参加している。この意見交換・情報交換から企業同士の新たな連携につながる等、一定の成果が生まれている。なお、集会場所として、同拠点のワークショップスタジオ等が利用されることがあり、同ラボの参加者を通じて知名度の向上にもつながっている。

同拠点で開催されるさまざまなイベントには、入居者だけではなく同金庫役職員も参加するため、入居者同士だけではなく入居者と同金庫役職員との間の交流も深まっている。また、開設から5年が経ち、現入居者の活動が次に続く創業希望者等の入居のきっかけになるといった好循環も生まれており、同金庫は、まさに「コンパス＝羅針盤」として、インキュベーターと

(注)24. 沼津信用金庫ホームページ ([https://www.numashin.co.jp/ncompass/numazu/project/2025/20250603\\_02.html](https://www.numashin.co.jp/ncompass/numazu/project/2025/20250603_02.html)) を参照

25. 沼津信用金庫ホームページ (<https://www.numashin.co.jp/ncompass/numazu/project/2025/images/summercollege.pdf>) を参照

26. <https://www.sdgs.shizuoka.ac.jp/initiatives/1013/> を参照

しての活動をさらに昇華させていきたいと意気込む。

沼津市は、「沼津市 IT オフィス等進出事業費補助金<sup>(注27)</sup>」により、市内に新たに賃借して IT オフィス等を開設する際に、建物賃借料、通信回線使用料、IT オフィス開設経費の一部または全部を助成している。こうした助成制度により、例えば同拠点から卒業する入居者が市内にとどまって活動し続けるインセンティブにつなげている。同金庫としては、市外からの創業希望者だけでなく、市内からの創業希望者への伴走支援も強化しながら、地域に根差す信用金庫としての使命の一つである、“沼津発”の情報発信力を強めていきたいと大いに意気込む。

## おわりに 一スタートアップ支援拠点同士の“ヨコ連携”への期待一

武田執行役員部長が「隣の話し声をグッド・ノイズと覚えることのできる人にぜひ入居してほしい」と発言したとおり、「ぬましんCOMPASS」は、「人とのつながりを生み出す」という強い想いの下で開設、運営されている。実際に、同拠点では、入居者同士にとどまらず、入居者と同金庫役職員、あるいは学金連携している高等教育機関の関係者や学生との間のコミュニケーションから好循環が生まれ、新たな“絆”につながっているという。

また、同金庫は、開設から5年が経ち、同拠点の魅力が実感できるほどに引き出されたと自負する。今後は、“ヨコのつながり”として、スタートアップ支援拠点同士での広域連携を図っていきたいと意気込む。例えば、浜松いわた信用金庫（静岡県）が2020年6月にオープンした「FUSE」<sup>フューズ</sup><sup>(注28)</sup>等の入居者が同拠点を利用することで、新たな交流が生まれ新たな事業につながっていくこと等を期待している。こうした広域連携を通じて、「ぬましんCOMPASS」のさらなる知名度向上を図りたいという。

さらに、将来的に、同拠点から“卒業”した企業が、同拠点で培った「人とのつながり」を活かしながら、引き続き地元にとどまって事業を拡大していくことができれば、“沼津発”の成長企業が生まれることも期待できるのではないだろうか。

## 〈参考文献〉

- ・加藤雅俊、『スタートアップの経済学 新しい企業の誕生と成長プロセスを学ぶ』、有斐閣（2024年）
- ・高澤由美、小野浩幸（2010年）、労金連携の実態に関する基礎的研究、産学連携学Vol.6 No.2、pp33-43
- ・文部科学省（2024年6月28日）、地方公共団体と高等教育機関との連携の状況に関するアンケート結果

---

(注)27. 沼津市ホームページ (<https://city.numazu.shizuoka.jp/business/yuchi/shoko/itoffice/index.htm>) を参照

28. 浜松いわた信用金庫ホームページ (<https://hamamatsu-iwata.jp/business/sogyo/fusehamamatsu/>) を参照

# キャッシュレス決済の動向とポイント経済圏の形成

## ーリテール金融の進展と信用金庫の取組みの可能性ー

信金中央金庫 総合研究所主任研究員

大里 怜史

(キーワード) **キャッシュレス決済、クレジットカード、電子マネー、コード決済、QRコード、ポイントサービス、ポイント経済圏、資産形成、終活、信用金庫**

(視 点)

国内のキャッシュレス決済比率は2024年に42.8%に達し、政府が掲げた「2025年6月までに4割程度」という目標を前倒しで達成した。クレジットカード、電子マネー、コード決済などニーズに合わせて支払い手段が多様化する中で、キャッシュレス決済は国民の日常生活に深く浸透し、現代の消費行動を支える重要なインフラとして定着している。

キャッシュレス決済の普及を後押しする要因のひとつとして、ポイントサービスの広がりが見られる。店舗での買い物時にポイントカードの有無を尋ねられる場面は日常化しており、ポイントサービスは消費者のロイヤルティを高める有効な手段として広く活用されている。ポイントサービスは、消費者の購買行動を促進するだけでなく、企業にとって顧客基盤の強化や収益向上に寄与する重要なツールとなっている。

さらに、キャッシュレス決済とポイントサービスの連携が進むことで、企業は独自の「ポイント経済圏」を形成し、消費者の囲い込みを図る動きが加速している。例えば、三井住友フィナンシャルグループの「Olive」や楽天グループの形成する「楽天経済圏」では、クレジットカードを通じて顧客の日常的な決済行動を取り込み、ポイントサービスによって経済圏内での消費を循環させ、さらに証券サービスを通じた資産形成支援等により、経済圏内での資産の滞留を実現している。このように様々なサービスを包括的に提供する大手事業者は、高いスイッチングコストを実現して消費者を囲い込み、競争力を強化している。

こうした状況下、リテールビジネスにおける企業間競争は一層激化しており、信用金庫を含む地域金融機関にも変化への対応が求められている。本稿では、キャッシュレス決済やポイントサービスの最新の動向を整理し、それらが形成するポイント経済圏の特徴を分析する。そして、信用金庫の今後の取組みの可能性について考察する。

(要 旨)

- キャッシュレス決済の普及とポイント経済圏の拡大は、消費者の利便性を高める一方、企業間競争を一段と加速させている。大手事業者はポイントサービスを軸に広域な経済圏を形成し、顧客の囲い込みとロイヤルティ向上により競争力を高めている。
- 一方、信用金庫が単独でそのような経済圏を形成することは現実的に難しい。外部連携を戦略的に活用して必要なサービスを補完しながら、対面チャネルの強みを活かして顧客ニーズに応えることで、地域経済への持続的な貢献が期待される。

## 1. はじめに

国内のキャッシュレス決済比率は2024年に42.8%に達し、政府が掲げた「2025年6月までに4割程度」という目標を前倒して達成した。クレジットカード、電子マネー、コード決済などニーズに合わせて支払い手段が多様化する中で、キャッシュレス決済は国民の日常生活に深く浸透し、現代の消費行動を支える重要なインフラとして定着している。

キャッシュレス決済の普及を後押しする要因のひとつとして、ポイントサービスの広がりも挙げられる。店舗での買い物時にポイントカードの有無を尋ねられる場面は日常化しており、ポイントサービスは消費者のロイヤルティを高める有効な手段として広く活用されている。ポイントサービスは、消費者の購買行動を促進するだけでなく、企業にとって顧客基盤の強化や収益向上に寄与する重要なツールとなっている。

さらに、キャッシュレス決済とポイントサービスの連携が進むことで、企業は独自の「ポイント経済圏」を形成し、消費者の囲い込みを図る動きが加速している。例えば、三井住友フィナンシャルグループの「Olive」や楽天グループの形成する「楽天経済圏」では、クレジットカードを通じて顧客の日常的な決済行動を取り込み、ポイントサービスによって経済圏内での消費を循環させ、さらに証券サービスを通じた資産形成支援等により、経済圏内での資産の滞留を実現している。このように様々なサービスを包括的に提供する大手事業者は、高いスイッチングコストを実現して消費者を囲い込み、競争力を強化している。

こうした状況下、リテールビジネスにおける企業間競争は一層激化しており、信用金庫を含む地域金融機関にも変化への対応が求められている。本稿では、キャッシュレス決済やポイントサービスの最新の動向を整理し、それらが形成するポイント経済圏の特徴を分析する。そして、信用金庫の今後の取組みの可能性について考察する。

## 2. キャッシュレス決済の動向

かつて日本はキャッシュレス後進国と評されていたが、近年その状況は大きく変化している。国内におけるキャッシュレス決済の普及は急速に進み、その利用比率は年々増加している。キャッシュレス決済は経済圏を支える重要な基盤となっており、クレジットカード、コード決済、電子マネーなど多様な決済手段が日常生活に浸透している。ここでは、キャッシュレス決済市場の動向と主要な決済手段の現状を概観する。

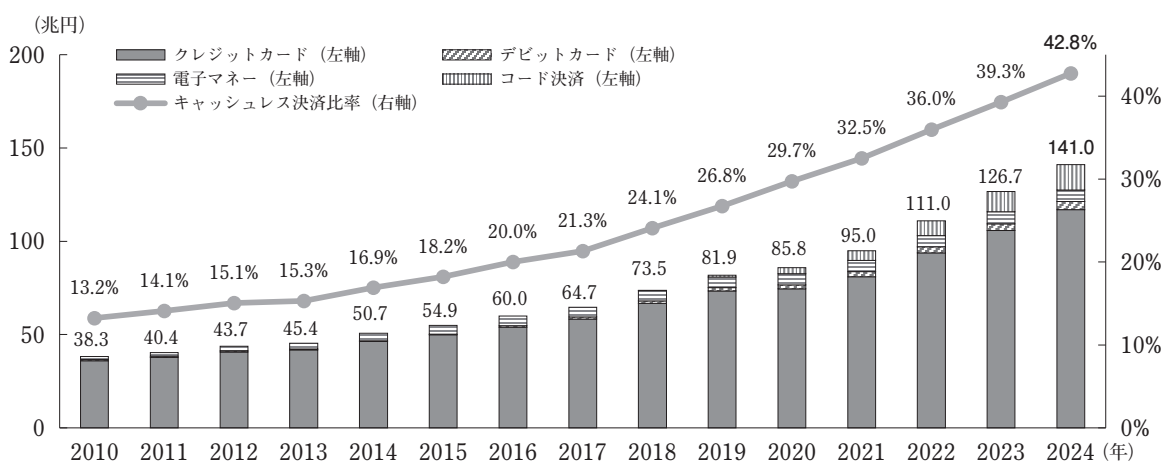
## (1) キャッシュレス決済市場の動向

日本のキャッシュレス決済市場は近年大きく成長しており、2024年のキャッシュレス決済額は140兆円に達している。政府は2019年6月に「2025年6月までにキャッシュレス決済比率を倍増し4割程度とする」と目標を掲げたが<sup>(注1)</sup>、2024年時点で42.8%となり、目標を前倒して達成した。今後は、経済産業省が「キャッシュレス・ビジョン」で掲げたキャッシュレス先進国に並ぶ80%が新たな目標となろう。

キャッシュレス決済の手段別の内訳をみると、クレジットカードのシェアが依然として最大で、82.9%（約116.9兆円）を占めている。コード決済は急成長を遂げており、決済金額は約13.5兆円（9.6%）に達している。続いて、電子マネーが約6.2兆円（4.4%）、デビットカードが約4.4兆円（3.1%）となっている（図表1）。

キャッシュレス決済が進展した背景としては、コロナ禍におけるEC市場の拡大や非接触型決済（タッチ決済）ニーズの増加、大手事業者によるポイント還元キャンペーン、政府主導の「マイナポイント事業<sup>(注2)</sup>」などが挙げられる。

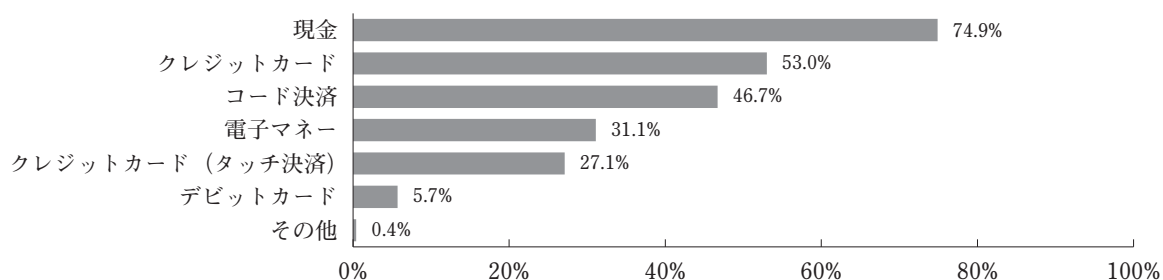
図表1 国内キャッシュレス決済の市場規模



- (備考) 1. 数値算出に使用した資料は以下の通り。  
 クレジットカード：一般社団法人日本クレジット協会「クレジット関連統計」クレジットカードショッピング信用供与額  
 デビットカード：日本銀行「決済動向」デビットカード  
 電子マネー：日本銀行「決済動向」電子マネー  
 コード決済：一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」店舗利用金額から、内)クレジットカードからの利用を減算  
 2. 経済産業省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注)1. 2019年6月「成長戦略フォローアップ」にて閣議決定された。なお「未来投資戦略2017」において、10年後の2027年6月までに4割と設定されていた目標が、2019年6月に修正され2年前倒しされたもの。  
 2. マイナンバーカードの普及とキャッシュレス決済の利用促進を目的とした政府のポイント還元施策。利用者が選択した決済サービスに対し、決済額の25%相当分(上限5,000円相当)や健康保険証利用登録等で追加ポイントを付与する等の還元が実施された。

図表2 直近1か月の普段利用している支払い方法 (n=25,000、複数回答可)



(備考) MMD研究所「2025年7月決済・金融サービスの利用動向調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

普段利用する支払い方法に関するアンケート(複数回答可)では、依然として現金が74.9%と最も多いが、クレジットカード(53.0%)、コード決済(46.7%)、電子マネー(31.1%)が続いている(図表2)。(2)以降では、キャッシュレス決済の主要手段である「クレジットカード」「コード決済」「電子マネー」についてその動向を確認する。

## (2) クレジットカード

キャッシュレス決済では、支払い手段の多様化と市場拡大が進むなかでも、依然として市場を牽引しているのはクレジットカードである。ここでは、クレジットカードの市場動向と、手数料の流れを中心としたそのビジネスの仕組みを確認する。

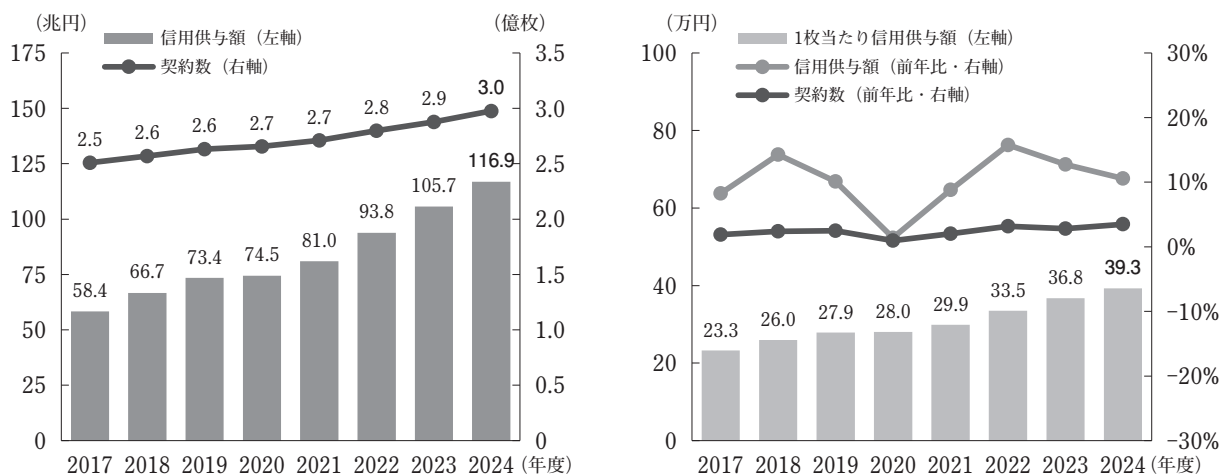
### ① 市場動向

クレジットカード市場は、EC市場の拡大やタッチ決済対応カードの普及、少額決済におけるポイント還元施策等を背景に拡大している。2024年度の国内市場規模(信用供与額)は約116兆円、契約枚数は約3億枚に達している。市場規模はコロナ禍で一時的に停滞したものの、その後は増加基調を維持している。一方で、契約枚数の増加は緩やかとなっており、1枚あたりの利用額が伸びる傾向にある(図表3)。

市場成長を後押しする要因には、デジタルカードの普及、若年層の利用増加、政府主導のキャッシュレス推進政策、法人カードの活用による企業間取引の拡大などが挙げられる。特に、スマートフォンアプリと連携したデジタルカードは、交通機関、コンビニやスーパーなどにおける少額決済の拡大に寄与している。

今後も、キャッシュレス決済市場拡大の牽引役として、その市場規模は一層拡大していくとみられる。少額決済を中心としたタッチ決済対応カードの更なる普及に加え、旅行・飲食・レジャー分野での消費拡大や、その他金融分野との連携強化が成長を支える要因となろう。また、ポイント経済圏の形成によるマーケティングの高度化が進むことも、更なる利用拡大に寄与すると期待される。

図表3 クレジットカードの信用供与額・契約数



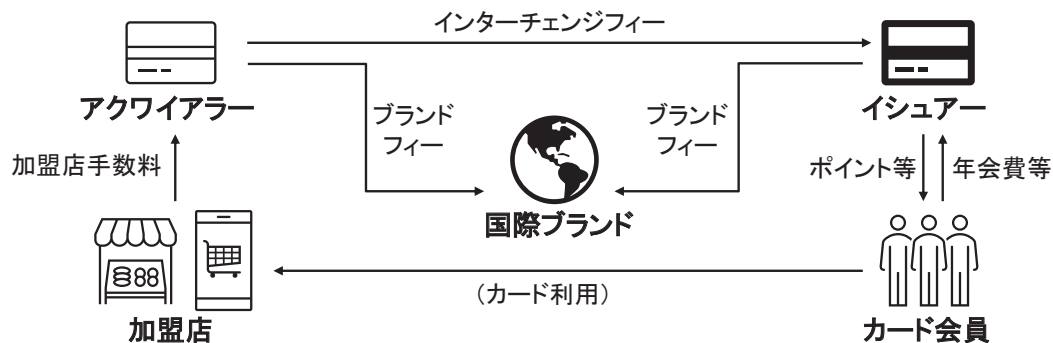
(備考) 日本クレジット協会「日本のクレジット統計」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## ② クレジットカードビジネスの仕組み

クレジットカードビジネスの主要プレイヤーは、「イシューア（カード発行会社）」「アクワイアラ（加盟店契約会社）」「国際ブランド（国際決済ネットワーク提供会社）」「加盟店」「カード会員」の5つである。取引の基本的な流れは、まずカード会員が加盟店で決済し、加盟店はアクワイアラ経由で決済情報を国際ブランドに送信する。国際ブランドはイシューアに承認を照会し、イシューアは承認のうえ代金を立替え、アクワイアラを通じて加盟店に支払う。最終的に、カード会員が後日イシューアに支払う。

このプロセスの中で発生する主な手数料は、「加盟店手数料(加盟店 ⇒ アクワイアラ)」「インターチェンジフィー (アクワイアラ ⇒ イシューア)」「ブランドフィー (アクワイアラ・イシューア ⇒ 国際ブランド)」の3つである(手数料の流れについては(図表4)に示されている通り)。また、イシューアとアクワイアラが同一企業である場合を「オンアス取引 (On-Us

図表4 クレジットカードの手数料の流れ



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

Transaction)」、異なる場合を「オフアス取引 (Off-Us Transaction)」と呼ぶ。日本国内では、イシューアとアクワイアラーが同一のクレジットカード会社であるケースが多く、オンアス取引が主流となっている。

これらの取引におけるアクワイアラーの収益は、加盟店手数料からインターチェンジフィーとブランドフィーを差し引いたもの（「アクワイアラーマージン」）となる。なお、インターチェンジフィーについては透明化が進んでおり、国際ブランドが業種別の料率を公開している<sup>(注3)</sup>。国際ブランドが受取るブランドフィーの正確な水準は非公開ながら、合計で0.1～0.2%程度と言われており、加盟店にとってはアクワイアラーのマージンを把握することで、アクワイアラーとの加盟店手数料の交渉材料とすることが可能である。イシューアにとっては、インターチェンジフィーに加え、カードの年会費も重要な収益源となる一方、ポイントサービスやキャッシュバックなどの還元はイシューアの支出となる。

### (3) コード決済

コード決済は、スマートフォン等を活用した利便性の高い決済手段であり、加盟店にとっても初期導入コストが低く、中小規模の店舗でも導入しやすい点の特徴である。ここでは、近年急速に拡大しているコード決済の市場動向と、支払い元として紐付けられているクレジットカードとの連携について確認していく。

#### ① 市場動向

国内のコード決済市場は急速に拡大しており、2024年には利用金額が18.7兆円、取引件数が115億件に達している（**図表5**）。普及初期はPayPayの大規模還元キャンペーンが市場を活性化し顧客獲得を牽引していたが、その後は、楽天ペイやメルペイなど各社が機能拡充や加盟店拡大を進め、コード決済は一般的な決済手段として定着していった。

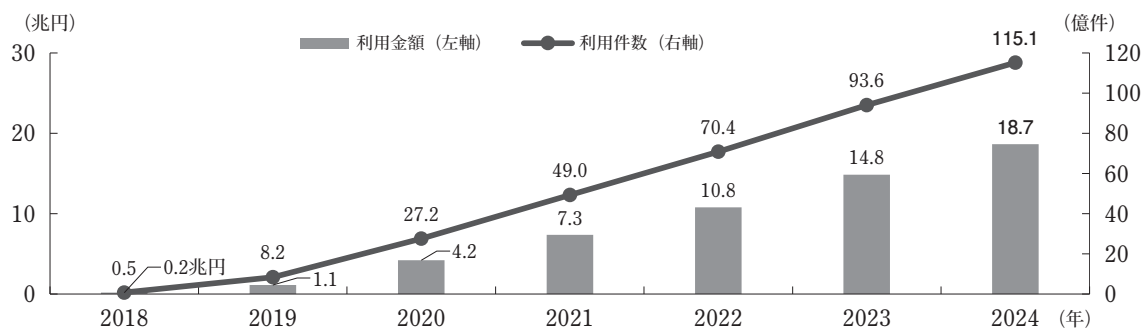
コード決済は主にコンビニやスーパーでの少額決済に利用されており、1件あたりの平均単価を試算すると約1,620円（18.7兆円÷115.1億件）となる。ただし、最近ではECサイトでの利用など、高額決済への利用も徐々に拡大しており、利用シーンが多様化している。また、LINE PayとPayPayの統合にみられるようにサービス統合の動きもあり、乱立解消による効率化により、今後の更なる市場成長が期待されよう。

---

(注)3. 参考：Visa Domestic Credit Interchange Rates (<https://www.visa.co.jp/about-visa/interchange-fees.html>)

---

図表5 コード決済利用金額・件数



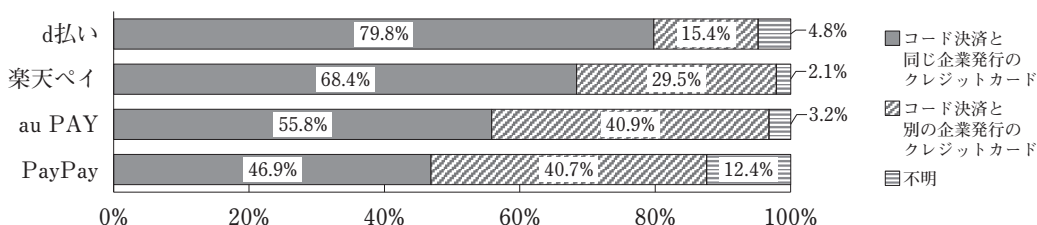
(備考) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## ② コード決済とクレジットカードの紐付け

コード決済利用金額18.7兆円のうち、約3割の5.1兆円はクレジットカードの紐付けによる利用となっている。紐付けているクレジットカードの種類についての調査によると、同一企業が発行するクレジットカードの割合は、d払いが79.8%、楽天ペイが68.4%、au PAYが55.8%、PayPayが46.9%といずれも高水準となっている(図表6)。

同調査によると、同一企業が発行するクレジットカードを紐付ける理由として、「ポイントが貯まるから」「普段利用しているクレジットカードだから」「同一会社でまとめたいから」といった回答が多く挙げられた。一方、他社のクレジットカードを紐付ける理由も、「クレジットカードのポイントを貯めているから」「普段利用しているクレジットカードだから」といった回答がみられ、クレジットカードのポイントサービスがメインカード選択に大きく影響していることがうかがえる。ポイントサービスはコード決済利用の強力なインセンティブであり、同一企業がクレジットカードとコード決済を組み合わせることでポイント還元を提供することで、顧客の囲い込みが可能になるであろう。

図表6 コード決済に紐付けているクレジットカードの種類



(備考) MMD研究所「QRコード決済サービスのチャージ/連携方法に関する調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

#### (4) 電子マネー

電子マネーは、コード決済の急速な普及などを背景に成長が鈍化しているものの、ICカード・プリペイド型の決済手段として、特に少額決済に強みを持つ。とりわけ、交通系電子マネーは公共交通機関での利用を中心に高い利便性を提供し、根強い支持を得ている。ここでは、電子マネーの市場動向と競合環境について確認をする。

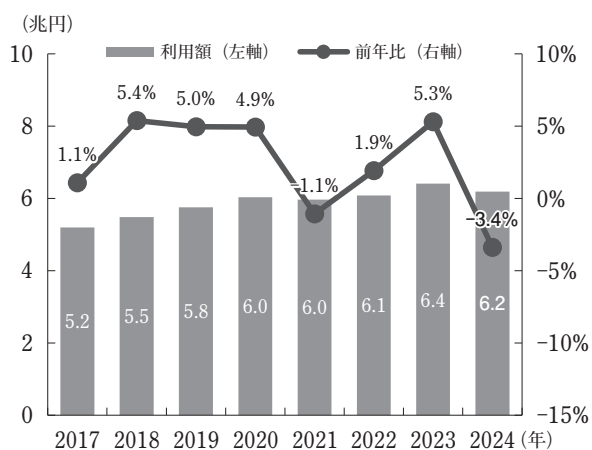
##### ① 市場動向

国内の電子マネー市場は、コロナ禍後は増減を伴いながら概ね横ばい圏内で推移しており、2024年の利用金額は6.2兆円となっている。交通系ICカードの全国展開やスマートフォン連携による利便性向上が利用シーンの拡大を後押ししてきた一方、近年はコード決済の急速な普及などを受けて成長が鈍化している（図表7）。

##### ② 競合環境－非接触型決済（タッチ決済）の利用状況－

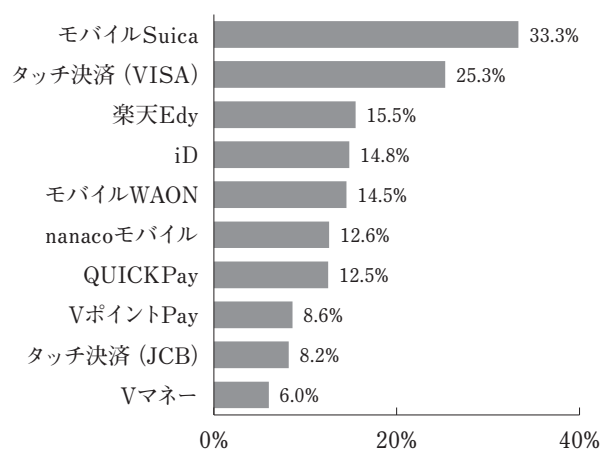
電子マネーの主要な利用形態である非接触型決済（タッチ決済）の利用動向を通じて、競合環境をみていく。スマートフォンを用いたタッチ決済の利用率が最も高いのは「モバイルSuica（33.3%）」で、交通系ICとしての高い利便性に加え、スマートフォン連携が普及を後押ししているとみられる。次いで「VISAのタッチ決済（25.3%）」が2位となっており、「楽天Edy（15.5%）」、「iD（14.8%）」、「モバイルWAON（14.5%）」が僅差で続く（図表8）。

図表7 電子マネー利用金額



(備考) 日本銀行「決済動向」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表8 利用するスマホの非接触型決済



(備考) MMD研究所「2025年7月決済・サービスの利用動向調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

交通系 IC カードは通勤・通学定期として広く利用されており、電子マネーとしても一定の支持を獲得している。さらに、JRE ポイント<sup>(注4)</sup>等の鉄道事業者の提供するポイントサービスの普及が進むことで、更なる利用拡大が期待されよう。一方で、タッチ決済を強みとして市場を拡大してきた電子マネー全般は、クレジットカードのタッチ決済やコード決済の普及が進むなか、今後の市場成長が見込みにくい状況にあるといえよう。

### 3. ポイントサービスの動向

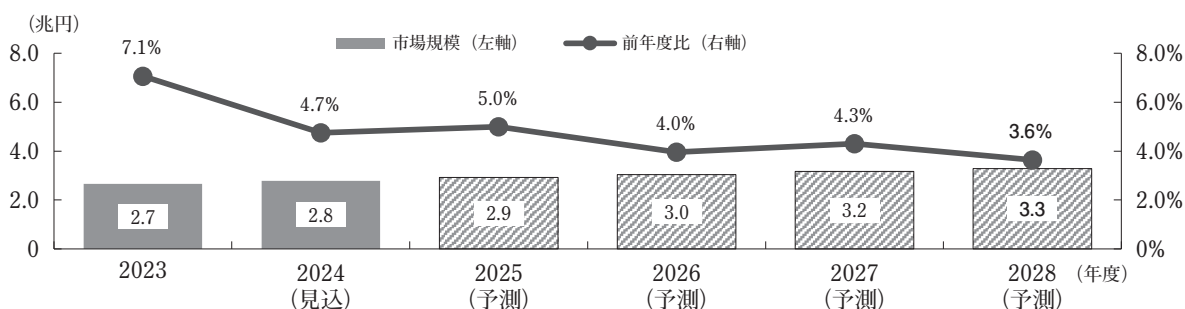
キャッシュレス決済の普及に伴い、ポイントサービスの利用も拡大している。ポイントサービスは消費者の購買意欲を高めるだけでなく、企業にとっては顧客基盤の強化や収益向上に寄与しており、ポイントサービスを軸とした経済圏が形成されている。以下では、ポイントサービスの市場動向や競合環境に加え、近年注目されているポイント運用・ポイント投資の動向について確認をする。

#### (1) ポイントサービス市場の動向

2024年度の国内ポイントサービス市場規模（ポイント発行額ベース）は約2.8兆円と見込まれており、拡大基調が続いている（図表9）。キャッシュレス決済市場が約140兆円（2024年）とされる中、ポイントサービス市場は概ねその2%相当の規模となっている。

成長要因としては、コード決済やクレジットカードの取扱高拡大に加え、消費者の「ポイ活」の浸透などが挙げられる。また、共通ポイントの加盟店拡大や自社ポイントサービス導入企業の増加も成長を後押ししている。ポイントサービスは加盟店にとって有力な販促手段であり、単なる特典に留まらず、顧客囲い込み戦略の中核を担う存在となっている。

図表9 国内ポイントサービス市場規模予測



(備考) 1. 特定の企業・団体や企業グループが提供するサービスや商品の購入等に対して、発行されるポイントやマイルージ等を対象とし、市場規模は民間企業によるポイント発行額で算出  
2. 矢野経済研究所「ポイントサービス市場に関する調査（2024年）」（2024年8月29日発表）より、信金中央金庫地域・中小企業研究所作成

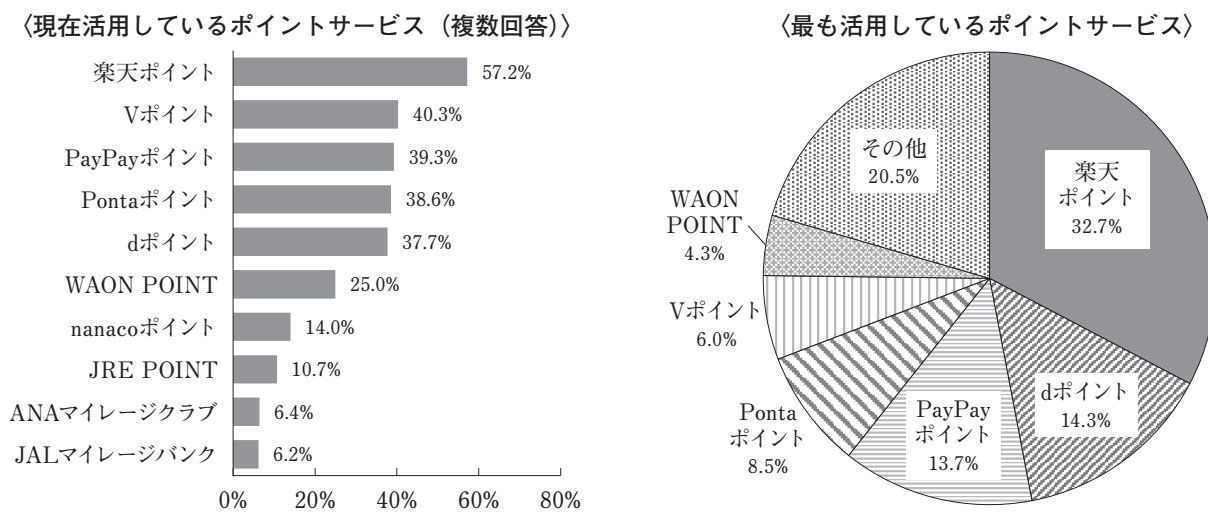
(注)4. JR 東日本が提供するポイントサービス。Suicaの利用や提携店舗での買い物で貯めたポイントをSuicaへのチャージや商品交換に利用できる。

今後もキャッシュレス決済の一層の普及に伴い、ポイント発行額は増加し、2028年度には市場規模が約3.3兆円へ拡大する見通しである。さらに、会員データを活用したマーケティングの高度化が追い風となり、継続的な市場拡大が期待される。

## (2) ポイントサービスの競合環境

現在活用しているポイントサービス（複数回答）についてのアンケートでは、楽天ポイントが57.2%で首位となっている。次いで、Vポイント（40.3%）、PayPayポイント（39.3%）、Pontaポイント（38.6%）、dポイント（37.7%）が続いている。最も活用しているポイントサービス（単一回答）についても、楽天ポイントが32.7%でトップとなり、dポイント（14.3%）、PayPayポイント（13.7%）が続いている。楽天ポイントは他のポイントサービスを大きく引き離しており、ポイントを軸とした経済圏の形成により、ユーザーの日常に深く浸透していることがうかがえる（図表10）。

図表10 活用しているポイントサービス



（備考）MMD研究所「2025年7月ポイント経済圏のサービス利用に関する調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## (3) ポイント運用・ポイント投資

### ① ポイント運用・ポイント投資とは

近年、ポイントサービスで獲得したポイントを商品交換や値引きではなく、運用・投資に回す「ポイント運用」「ポイント投資」への注目が高まっている。これにより、ポイントサービス提供事業者は、資産形成支援を通じて自社グループ内に資産が留まりやすくなり、経済圏の形成を後押しすることが期待される。

図表11 ポイント運用とポイント投資の違い

	ポイント運用	ポイント投資
目的	ポイントを増やす	資産形成
仕組み	選んだ商品の値動きに連動してポイントが増減	ポイントを金融商品の購入代金に充当
証券口座	不要	必要
引出し時の受取	ポイント	現金
課税有無	対象外	課税対象

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

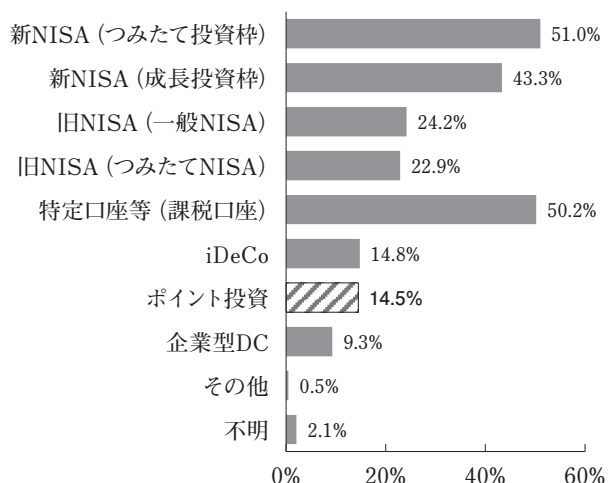
ポイントを活用した資産運用には2つの種類がある。ひとつは、ポイントをそのまま運用する「ポイント運用」で、証券口座の開設が不要で、手軽に始められる点が特徴である。もうひとつは、ポイントを現金相当額に換えて株式や投資信託の購入に充てる「ポイント投資」で、こちらは証券口座の開設が必要となる本格的な投資手段である。両者には課税関係の取扱いなどにも違いがあり、利用者は目的やニーズに応じて選択できる（図表11）。

## ② ポイント運用・ポイント投資の利用状況

ポイント運用・ポイント投資は、ポイントを有効活用でき、現金支出なしに少額から資産運用を始められる点が評価され、利用が拡大している。投資信託を保有する口座の種類に関するアンケートでは、14.5%の人がポイント投資の口座を保有していると回答している（図表12）。また別の調査では、ポイント運用サービスの認知度が75.7%、利用率が41.5%、ポイント投資サービスの認知度が66.8%、利用率が18.4%と、いずれも高い関心が示されている（図表13）。特にポイント運用については、証券口座が不要で元手がポイントであることから損失への心理的抵抗が小さく、投資初心者でも始めやすい点が普及を後押ししている。

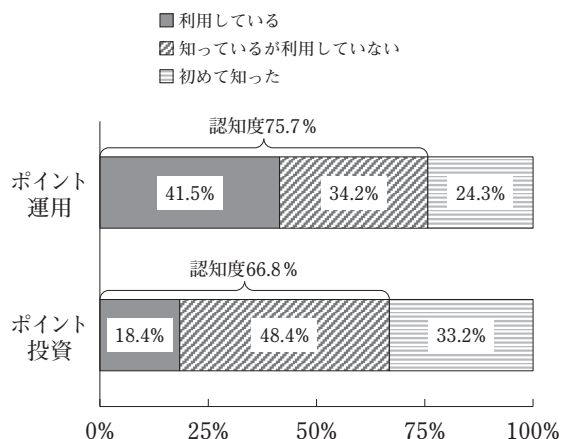
利用されているサービス別では、楽天ポイントがポイント運用で43.4%、ポイント投資で38.3%と、それぞれ約4割のシェアで首位に立つ。獲得された楽天ポイントを、買い物だけでなく投資にも循環させることで、利用者の資産形成を支援しつつポイントの滞留を促し、経済圏の形成をより強固なものにしているといえる。次いで、PayPayポイント、Vポイント、au PAYポイント（かんたん投資）など、大手事業者が提供するポイントサービスが続いている（図表14）。

図表12 投資信託を保有している口座



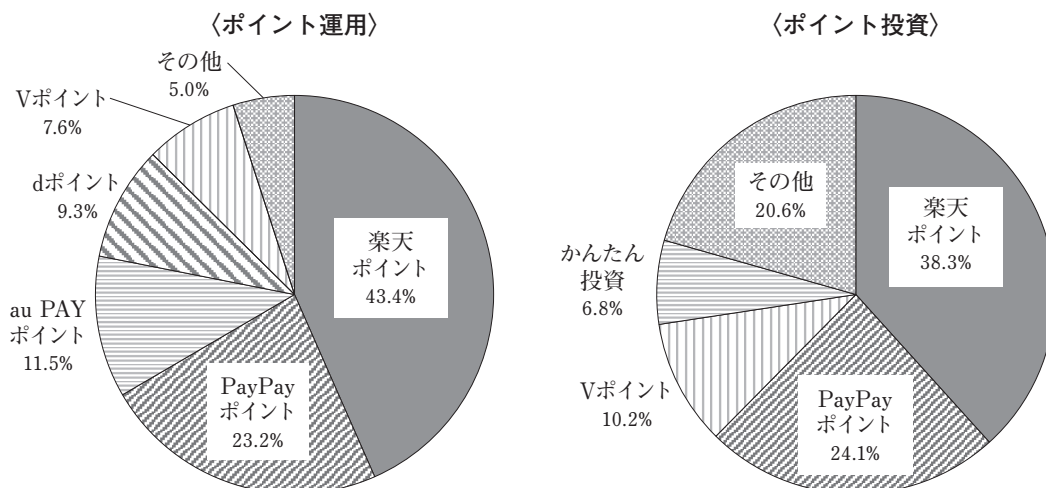
(備考) 投資信託協会「2024年(令和6年)投資信託に関するアンケート調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表13 ポイント運用・投資の利用状況



(備考) 投資信託協会「2024年(令和6年)投資信託に関するアンケート調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表14 最も利用しているポイント運用・投資のサービス



(備考) MMD研究所「2025年ポイント運用・投資に関する調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

#### 4. ポイント経済圏の形成

キャッシュレス決済とポイントサービスの普及・連携が進む中、企業は独自の経済圏を形成し、顧客の囲い込みを強化している。クレジットカードを通じて日常の決済行動を取り込み、ポイントサービスによって経済圏内での消費を循環させ、さらに証券サービスで資産形成を支援することで、経済圏内での資産の滞留を実現している。こうした取組みにより、消費者に高い利便性を提供すると同時に、スイッチングコストを引き上げて競争力を高めている。

ここでは、三井住友フィナンシャルグループの「Olive」と楽天グループの「楽天経済圏」を

事例に経済圏の形成について整理し、それらの変化に対応するための信用金庫の今後の取組みの可能性や、果たすべき役割について考えていく。

### (1) 三井住友フィナンシャルグループ：「Olive」

三井住友フィナンシャルグループ（SMBCグループ）は2023年3月、個人向け総合金融サービス「Olive」の提供を開始した。「Olive」は、銀行口座、クレジットカード、デビットカード、ポイントサービス、証券、保険など、複数の金融サービスをひとつのアプリで横断的に管理・利用できるプラットフォームである。あわせてグループ外企業との連携も進め、決済・金融機能の統合やポイント経済圏の拡張を通じて、顧客の資産形成やライフステージに応じたサービスの選択肢を広げている。

#### ① 決済・金融サービスの統合

「Oliveフレキシブルペイ」は、キャッシュカード機能に加え、「クレジット」「デビット」「ポイント払い（プリペイド）」の3つの決済機能を1枚のカードで切り替えて利用できる。アプリから支払いモードの変更が可能で、非接触（タッチ）決済にも対応している。さらに、他行振込手数料・ATM手数料の優遇や、年間100万円以上の利用でゴールドカードの年会費が翌年以降永年無料となる特典などを用意し、メイン口座としての利用を促している。これにより、決済、資金移動、カード関連の取引をグループ内に取込むことを可能にしている。

#### ② Vポイント経済圏

2024年4月、SMBCグループの「Vポイント」とカルチュア・コンビニエンス・クラブ（CCC）グループの「Tポイント」を統合し、新たな「Vポイント」の運用を開始した。高還元や各種手数料の優遇に加え、「Olive」アプリでのポイント払いにも対応している。さらに、ポイントを活用した投資サービスや、家計簿アプリ「マネーフォワードME」と連携した「ポイントが貯まる家計簿」など、ポイントを「貯める」「使う」「増やす」を一貫して体験できる施策を拡充し、継続的な利用を後押ししている。

#### ③ 資産形成層へのアプローチ

SMBCグループは2022年6月、SBI証券と業務提携契約を締結した。「Olive」では、SMBCのアプリからSBI証券の残高や明細を確認できるほか、三井住友カードによるつみたて投資に対してVポイントが付与されるサービスも提供している。若年層や資産形成層を主なターゲットとし、投資への導線をシームレスにすることで、顧客接点の拡大と基盤強化につなげている。

以上のとおり、「Olive」は「Olive アカウント」を起点に多様な金融サービスを紐づけ、アプリ上で横断的に利用できる環境を整えることで、スイッチングコストを相対的に高める設計とし、継続的な利用を促進している。あわせて、グループ内に蓄積されるデータの活用を通じてパーソナライズを高度化し、ライフステージに応じた価値提供を拡充することで、顧客生涯価値(LTV: Life Time Value)の向上を目指している。

## (2) 楽天グループ：「楽天経済圏」

楽天グループは、EC サービス「楽天市場」を基盤に、金融、通信、旅行、エンターテインメントなど多様なサービスを横断的に連携させ、独自の「楽天経済圏」を形成している。楽天市場や各種サービスにおける「楽天カード」の利用と「楽天ポイント」の付与を軸に、「貯める」「使う」が循環する消費サイクルを生み出している。さらに、ECを軸に包括的な金融サービスを提供することで、顧客の日常生活に寄り添った利便性を提供している。

### ① 「楽天ポイント」の汎用性

楽天ポイントは「楽天市場」をはじめ、楽天グループ内外で幅広く「貯める」「使う」ことができる高い汎用性を持つ。楽天市場での買い物、楽天トラベルでの旅行予約、楽天モバイルの料金支払い、さらには「楽天ペイ」による実店舗決済など、多様なシーンで利用できる。加えて、楽天証券では楽天ポイントで投資信託を購入できるなど、消費だけでなく資産形成にもポイントの用途を拡張している。楽天モバイルの利用料金の支払いに伴うポイント付与は、通信サービスを通じた顧客接点の拡大にも寄与している。こうした汎用性は、楽天グループ内の消費行動を促進するとともに、ポイント残高のグループ内滞留を高め、顧客の囲い込みを強化する重要な要素となっている。

### ② 楽天カードを中心とした金融サービス連携

楽天カードは「楽天経済圏」の中核であり、高い普及率と高還元を特徴とする。楽天市場での利用時には通常還元に加えて上乘せの特典が適用され、ECでの購買を後押ししている。さらに、楽天銀行や楽天証券と連携することで、カード利用で貯まるポイントが資産形成や金融サービスの利用拡大へとつながる設計となっている。例えば、口座を楽天銀行に設定すると追加ポイントが付与される等の横断的な優遇は、利便性と利用頻度を高めている。楽天カードは、若年層のファーストカードとして選ばれやすい点も含め、経済圏の拡大において重要な役割を果たしている。

楽天経済圏は、楽天ポイントと楽天カードを中心に複数サービスの横断連携を通じて生活シーンを幅広くカバーする経済圏を形成している。汎用性の高い楽天ポイントと、楽天カードを中心とした総合金融サービスが、スイッチングコストを高め、顧客の粘着性を高める要素となっている。加えて、通信・エンターテインメント分野への展開が顧客接点を拡充し、経済圏の更なる拡大を後押ししている。これらの取組みにより、楽天グループの各サービスは日常のさまざまな場面で利用され、顧客のロイヤルティの向上につながっている。

### (3) その他のポイント経済圏

SMBCグループの「Olive」や「楽天経済圏」に限らず、各社においてポイント経済圏の拡大が進んでいる。通信キャリアを例にとると、NTTドコモ、KDDI (au)、ソフトバンク、楽天モバイルといった事業者は、それぞれグループ内外の企業と連携し、独自の経済圏を形成している。簡潔に整理した概要を(図表15)に示す。

図表15 通信キャリアによるポイント経済圏

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	楽天
ポイントサービス	dポイント	Pontaポイント	PayPayポイント	楽天ポイント
銀行	住信SBIネット銀行	auじぶん銀行	PayPay銀行	楽天銀行
証券	マネックス証券	三菱UFJeスマート証券	PayPay証券	楽天証券
カード	dカード	au PAYカード	PayPayカード	楽天カード
コード決済	d払い	au PAY	PayPay	楽天ペイ
EC	dショッピング	au PAYマーケット	Yahoo!ショッピング	楽天市場

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### (4) 信用金庫への示唆

大手金融機関や通信事業者は、クレジットカード事業やポイントサービス、証券業務を組み合わせ大規模な経済圏を形成し、顧客基盤の拡大と経済圏内での資金循環を実現している。一方で、信用金庫が同様の経済圏を独自に形成・維持することは、規模や投資余力の観点から現実的には難しい場合が多い。しかし、信用金庫は地域との深い関係性や対面での接点、地元の中小企業や住民への深い理解といった独自の強みを持っており、これらを活かして地域に根ざした価値提供の方向性を再考する意義は大きい。

京都信用金庫の「京信ポイント BANK<sup>(注5)</sup>」のような取組みは、地域に根差したポイントサービスを展開した好例だが、多くの信用金庫が同水準の仕組みを自前で整えるのは容易ではない。ゆえに、外部の決済サービスや既存ポイントプラットフォームとの連携<sup>(注6)</sup>、フィンテック企業が提供するサービスの活用、他の金融機関との共同プラットフォームの整備、証券会社との協働による資産形成支援など、外部連携を前提とした機能拡充が重要となろう。

このような連携は、信用金庫がこれまで培ってきた対面チャネルの強みを補完する。とりわけ、大手証券のメインターゲットに入りにくいのが、自らマネーライフプランを設計するのが難しい準富裕層～富裕層ボトム層への資産形成支援や、高齢者層における「お金の終活」「デジタル終活」の相談など、きめ細かな対面支援が求められる領域では、信用金庫の対応力が一層発揮されると考えられる。これらの層に該当する人々は近年増加しており、保有金融資産も拡大傾向にあるなか、ニーズの伸長が見込まれる（図表16参照）。また、ネット金融機関の台頭やデジタル化の進展は、むしろ対面チャネルを志向する層の存在を顕在化させており、そのニーズに応える重要性が高まっているといえよう。

規模依存型の経済圏の形成に正面から挑むのではなく、外部連携を通じて必要なサービスを取り込みつつ、地域密着の強みを活かした対面支援という本来的役割を深化させることが、信用金庫にとって持続的な戦略となるだろう。顧客の変化するニーズに即したサービス提供を継続し、地域住民や企業への伴走支援を通じて、地域経済の発展に貢献することが期待される。

図表16 純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模と世帯数

	2023年	伸び率 (2013年 ⇒ 2023年)	2013年
<b>超富裕層</b> (5億円以上～)	135兆円 (11.8万世帯)	+85% (+119%)	73兆円 (5.4万世帯)
<b>富裕層</b> (1億円以上～5億円未満)	334兆円 (153.5万世帯)	+99% (+61%)	168兆円 (95.3万世帯)
<b>準富裕層</b> (5,000万円以上～1億円未満)	333兆円 (403.9万世帯)	+38% (+28%)	242兆円 (315.2万世帯)
<b>アッパーマス層</b> (3,000万円以上～5,000万円未満)	282兆円 (576.5万世帯)	+7% (-12%)	264兆円 (651.7万世帯)
<b>マス層</b> (～3,000万円未満)	711兆円 (4,424.7万世帯)	+32% (+6%)	539兆円 (4182.7万世帯)

(備考) 野村総合研究所リリース「日本の富裕層・超富裕層は合計約165万世帯、その純金融資産の総額は約469兆円と推計」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注)5. HP 参照：<https://www.kyoto-shinkin.co.jp/tenohira/pointbank/>

6. 例えば、永和信用金庫では、アプリで口座開設を行い、一定条件を満たすとdポイントをプレゼント(最大5,000ポイント)するキャンペーンを実施(2025年12月1日時点ではキャンペーン終了)

## 5. おわりに

本稿では、キャッシュレス決済およびポイントサービスの動向と、それらが形成するポイント経済圏の特徴を概観し、信用金庫が担うべき役割と取組みの可能性を検討した。キャッシュレス決済とポイントサービスの普及は、消費者の利便性を高める一方で企業間競争を一段と激化させている。とりわけ、大手事業者による広域的な経済圏の形成は、消費者の囲い込みと競争力強化の重要な戦略となっているが、巨額の投資や規模を前提とするため、同様のモデルを地域金融機関が自前で構築・維持するのは容易ではない。

一方で、信用金庫は地域との強固な関係性や対面での接点、地元の中小企業・住民への深い理解といった独自の強みを有している。これらを基盤に、外部事業者との連携を通じてサービスを補完・拡充することで、資産形成支援や高齢者層の終活支援など、対面チャンネルを求める層の期待に的確に応えることができる。こうした需要は今後も高まると見込まれ、信用金庫の存在意義を一層高める領域である。

規模依存型の経済圏の形成のような競争に正面から挑むのではなく、外部連携で必要なサービスを取り込みつつ、地域密着の強みを活かした対面での顧客支援を深化させることが、信用金庫にとって持続的な戦略となろう。変化する顧客ニーズに継続的に応え、地域住民や企業に伴走することで、地域経済の発展に貢献する役割が一層期待される。

# 2025年賃上げの実情と2026年春闘に向けての課題

## －ベースアップの着実な実施の重要性－

信金中央金庫 総合研究所上席主任研究員

大橋 一平

(キーワード) 賃上げ、ベースアップ(ベア)、実質賃金、春闘

(視 点)

2025年の春闘ではベア率が物価上昇率を上回る水準となった。もっとも、毎月勤労統計から確認される名目賃金の上昇率は物価上昇率を下回っており、実質賃金は前年比マイナスで推移している。本稿では、このほど公表された賃金構造基本調査(速報)を基に、年齢階層別にみた2025年賃上げの特徴を確認することで、2026年春闘に向けた課題についての検討を試みた。

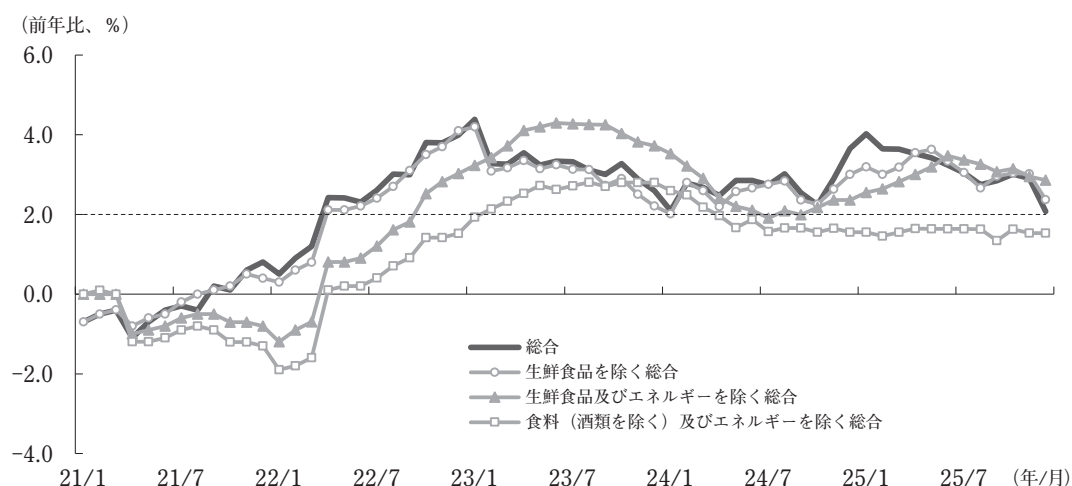
(要 旨)

- 消費者物価指数の前年比上昇率は、2022年度以降2%を上回って推移しており、2022年9月から2023年8月および2024年12月から2025年11月の期間は、3%前後と高い伸び率となっていた。
- こうしたもと、2025年春闘では、2年連続で5%を超える賃上げ率での妥結となったが、実質賃金をみると、2022年度以降、前年比マイナス傾向を脱することが出来ない状況が続いている。
- こうした背景には、5%という賃上げ率には、年齢や勤続年数により昇給する制度である定期昇給分が含まれており、年齢や勤続年数ごとの賃金テーブルが一律で引き上がるベースアップ(ベア)が物価上昇率に追いついていないことが考えられる。
- ベア実施を確認できる組合を集計したベア率をみると、その伸びは3%程度と物価上昇率とほぼ同じ伸び率となっているが、ベアを実施していない組合も含めたベア率は物価上昇に追いついていない可能性がある。
- こうした考えのもとで賃金構造基本調査(速報)を年齢階層別にみると、2025年は、40～50歳代が他の年齢階層に比べて前年比の伸びが小さく、労働者全体でみた賃金への前年比プラス寄与を大きく縮小させている。
- 2026年の春闘では、特定の年代に限らず、全ての労働者において物価上昇率を上回る賃上げが実現することで、賃金と物価の好循環につながっていくことが期待される。

## 1. 物価上昇率と賃上げ率の推移

消費者物価指数の推移をみると、2022年度以降、全ての財・サービスを集計した「総合」と、天候要因などに左右され経済的な要因に基づく需給とは関係が薄く価格が変動しやすい「生鮮食品」を除いた「生鮮食品を除く総合」(通称、コア CPI) は、前年と比べて2%以上の上昇が続いており、2022年9月(コア CPIの前年比+3.1%)から2023年8月(同+3.1%)および2024年12月(同+3.0%)から2025年11月(同+3.0%)の期間は3%前後と高い伸び率で推移した(図表1)。

図表1 消費者物価指数(前年比)の推移



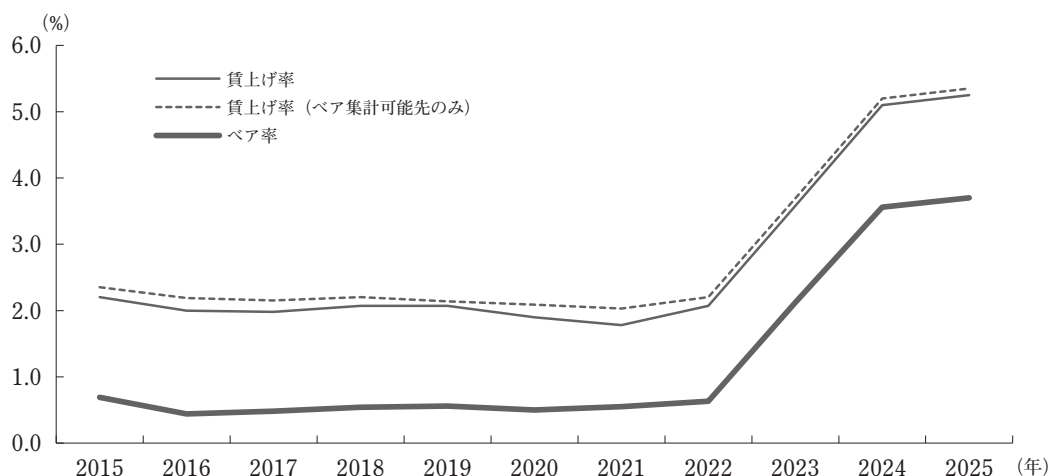
(備考) 総務省の資料を基に作成

こうした中、賃金はどのように推移してきたのか。日本では、例年2月から4月にかけて、企業経営者(使用者)と労働組合との間で労働条件に関する集中的な交渉が行われる「春季生活闘争」(春闘)が広く行われている。

春闘では、年齢や勤続年数に応じて賃金が上昇する仕組みである「定期昇給」(定昇)と年齢や勤続年数にかかわらず全社員一律に給与水準を引き上げる「ベースアップ」(ベア)などについて労使間での交渉が行われている。

労働組合の連合体として日本最大である連合が集計した春闘の結果をみると、2023年以降、物価上昇率を上回る賃上げ率を実現しており、ここ2年は5%を超える賃上げ率で妥結している(図表2)。前述のとおり賃上げ率には、定昇とベアの両方が含まれるが、ベアについても、ここ2年(2024年3.6%、2025年3.7%)は物価上昇率を上回る水準となっている。

図表2 賃上げ率の推移



(備考) 連合の資料を基に作成

なお、ベア集計可能先のみ賃上げ率をみると、全体の賃上げ率を上回って推移している。これを踏まえると、ベア集計可能先以外は、ベアを行っていない、もしくは、ベア率が低いことが考えられるが、2023年以降のベア率拡大の大きさを踏まえると、ベア率が大きく改善しているといった方向感について、疑いの余地は小さいものと思われる。

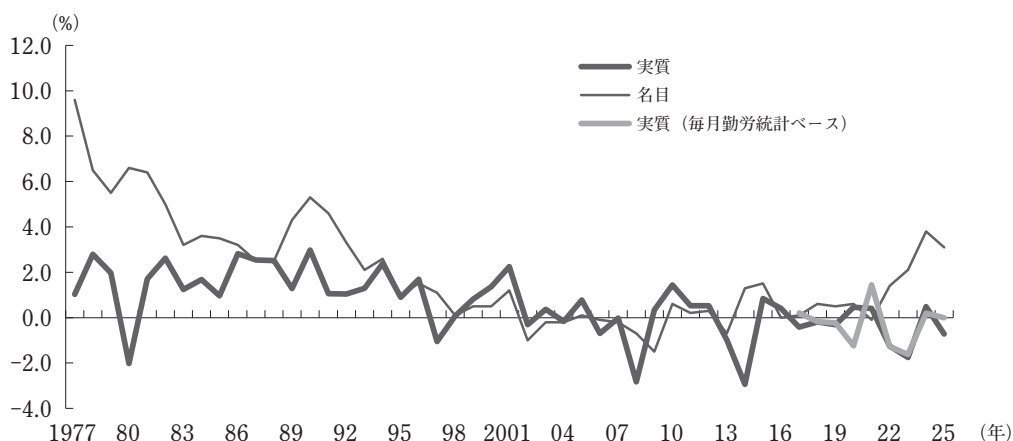
## 2. 実質賃金の推移

それでは、物価上昇の影響を除いた賃金、すなわち実質賃金の上昇率はどうなっているのか。このほど公表された賃金構造基本調査(速報)における一般労働者の所定内給与額(以下、「賃金」という。)の前年比の推移を確認すると、名目賃金の伸び率は、2024年に33年ぶりの高い水準となった。直近である2025年には名目ベースの伸び率が縮小し、実質ベースでは前年比マイナスに転じている。なお、月次の動向を確認するうえで代表的な賃金指標である毎月勤労統計も概ね同様に推移している(図表3)。

賃上げ率が5%と物価上昇率を超える中であっても、実質賃金は前年比マイナスとなっているが、こうした背景には、年齢別の賃金上昇率と年齢別の労働者数構成比とのバランスが影響している可能性がある。すなわち、年齢別にみた賃金上昇率が相応に異なるもとで、労働者数の構成比が大きい(もしくは上昇している)年齢層の賃金上昇率が、他の年齢層の賃金上昇率と比べて相対的に低い(もしくは上昇幅が縮小・下落に転じている)場合、労働者の合計でみた平均賃金に対して下押し方向の影響をもたらすことがあり得る。

端的に言えば、定率でのベアが十分に行われていないなど何らかの理由から、労働者の属性によって賃上げ率にばらつきが生じ、人数の多い年齢層の賃金上昇率が物価上昇率を下回っているといった状況が生じている可能性が考えられる。

図表3 賃金構造基本調査における賃金増減率（実質、名目）の推移



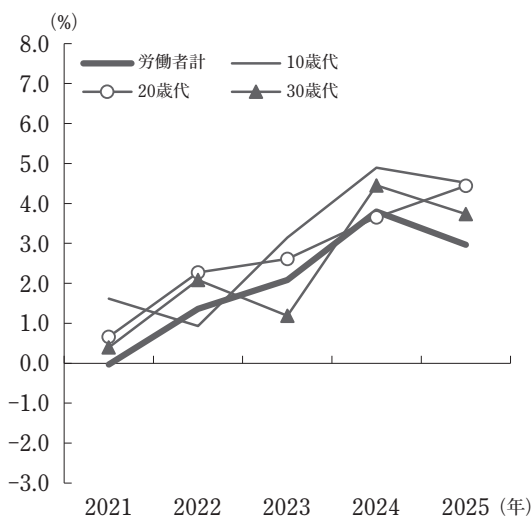
- (備考) 1. 実質賃金増減率の算出には、消費者物価指数（持家の帰属家賃を除く総合）を用いた。  
 2. 毎月勤労統計ベースは、共通事業所データを使用した。2025年については、2024年12月から2025年11月の値とした。  
 3. 厚生労働省、総務省の資料を用いて作成

### 3. 年齢階層別に見た2025年の賃上げ

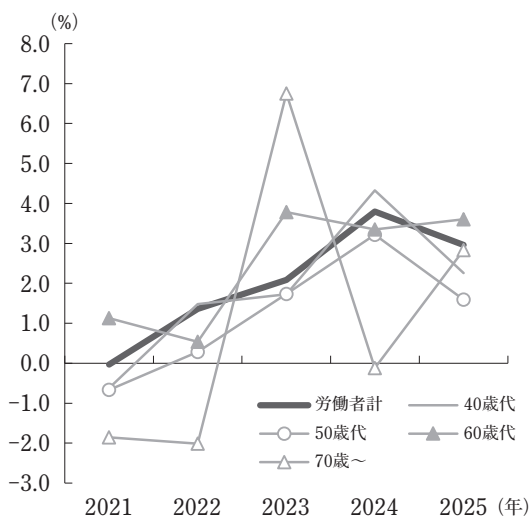
以上の問題意識のもと、賃金構造基本調査（速報）を用いて、年齢階層別の動向を確認した。賃金上昇率をみると、2023年以降、30歳代以下についてはすべての階層で労働者計の前年比を上回って推移している。他方、40歳代以上については、30歳代以下に比べて低調であり、特に50歳代の伸び率の低さが目立つ（図表4）。こうした動きを2021年と各年との2時点比較でも、全体としては、40歳代以上の伸び率の低さが目立つ（図表5）。

図表4 賃金の年齢階層別前年比の推移

(1) 30歳代以下

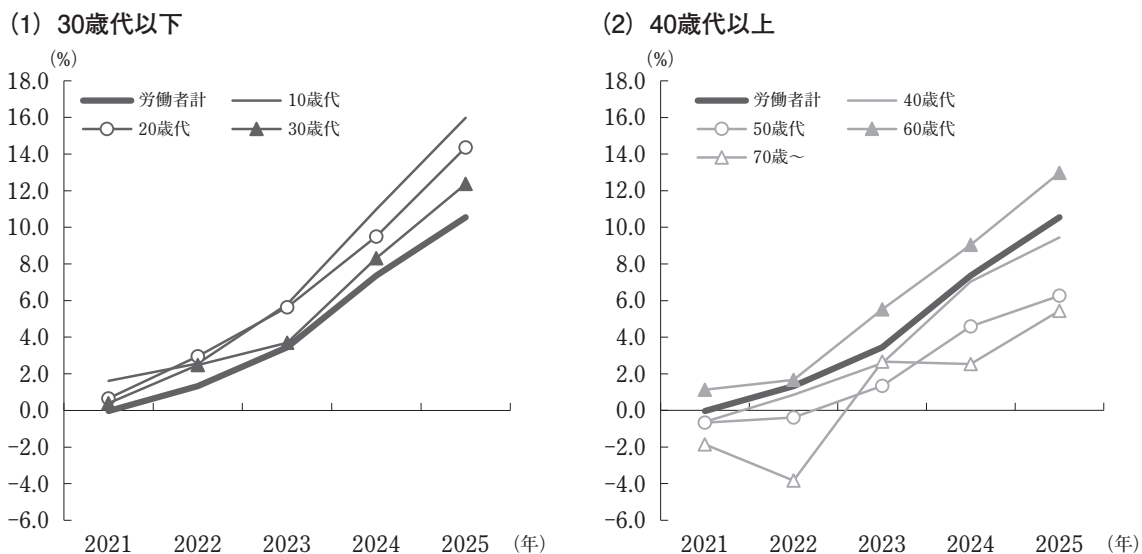


(2) 40歳代以上



- (備考) 1. 2025年の労働者数は、労働力調査における2025年6月の雇用者数の前年比を用いて延長した（以下の図表5、図表6、図表8、図表9、図表11も同様）。  
 2. 厚生労働省、総務省の資料を用いて作成

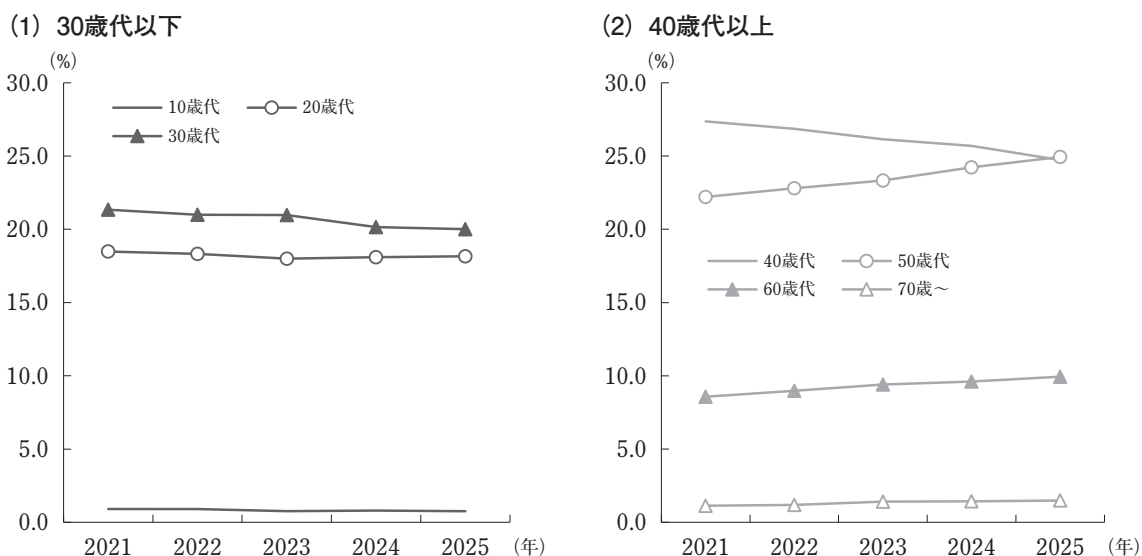
図表5 賃金の年齢階層別2時点比較（2021年と各年）の推移



(備考) 厚生労働省、総務省の資料を用いて作成

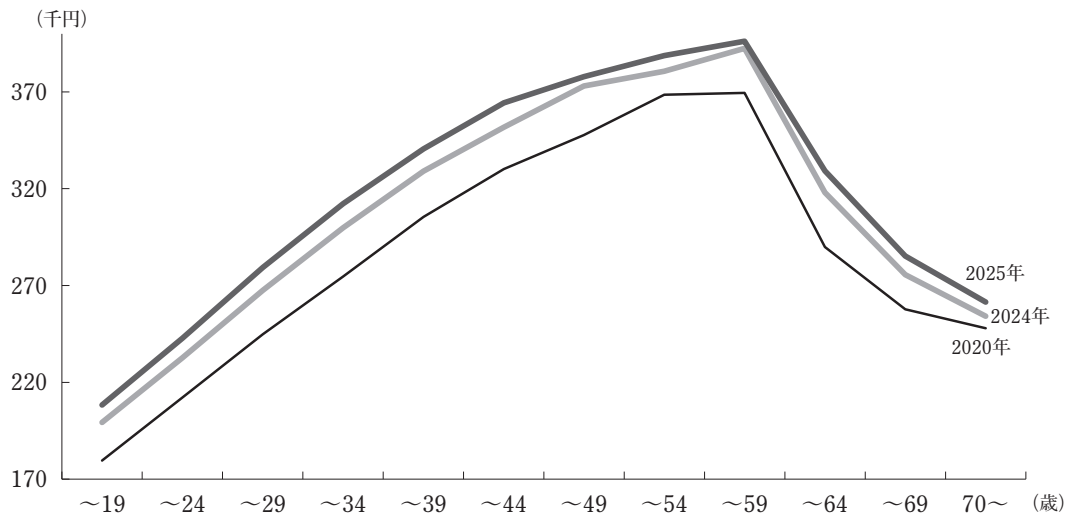
次に、年齢階層別の労働者数構成比を確認すると、相対的に賃金上昇率が高い30歳代以下の構成比は概ね横ばいとなる一方、賃金上昇率の低さが目立つ50歳代の構成比が上昇傾向にある（図表6）。かつてに比べると若年層の賃金が持ち上がる形で賃金カーブがフラット化してきてはいるが、依然として50歳代の賃金水準は、他の年齢階層に比べて高い（図表7）。

図表6 年齢階層別労働者数構成比の推移



(備考) 厚生労働省、総務省の資料を用いて作成

図表7 年齢階層別の賃金カーブ

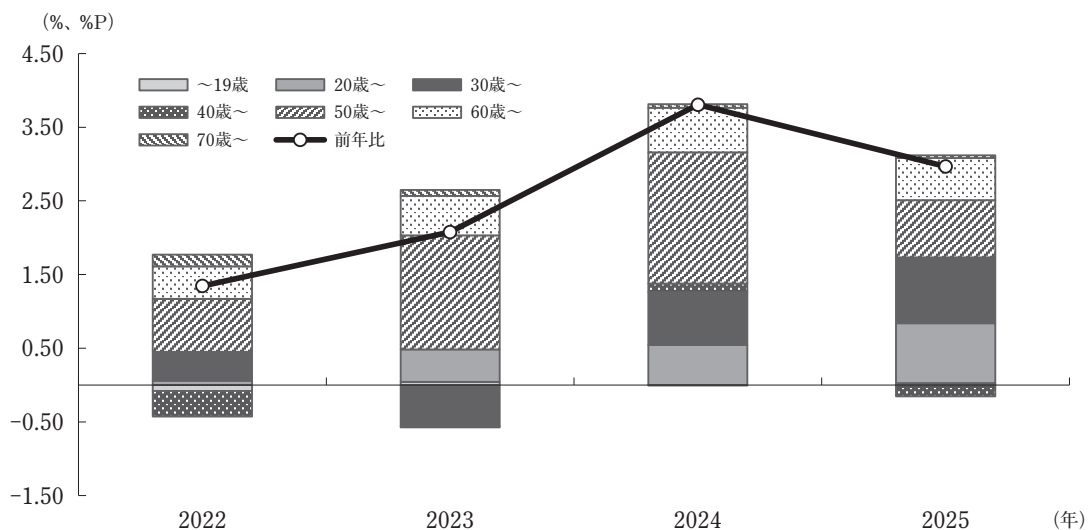


(備考) 厚生労働省の資料を用いて作成

以上を踏まえると、賃金水準が高く、労働者数構成比が上昇傾向にある50歳代の賃金上昇率が他の年齢階層に比べて低いことなどにより、労働者計でみた賃金上昇率が縮小し、その結果として実質賃金が前年を下回ってしまったものと推察される。これらについて、全労働者の賃金の前年比に対する年齢階層別寄与度を計算することで確認を行った。

この結果、40歳代および50歳代の賃金の伸びが低調であることが、全体の伸び率縮小に大きく寄与している姿が確認できた(図表8)。なお、足元で公表されている賃金構造基本調査(速報)では、労働者数に関するデータが公表されていない。このため、本稿では、2025年の労働者数は、労働力調査における雇用者数の伸び率を用いて延長することで分析を行ったことに留意されたい。

図表8 賃金の年齢階層別前年比寄与度

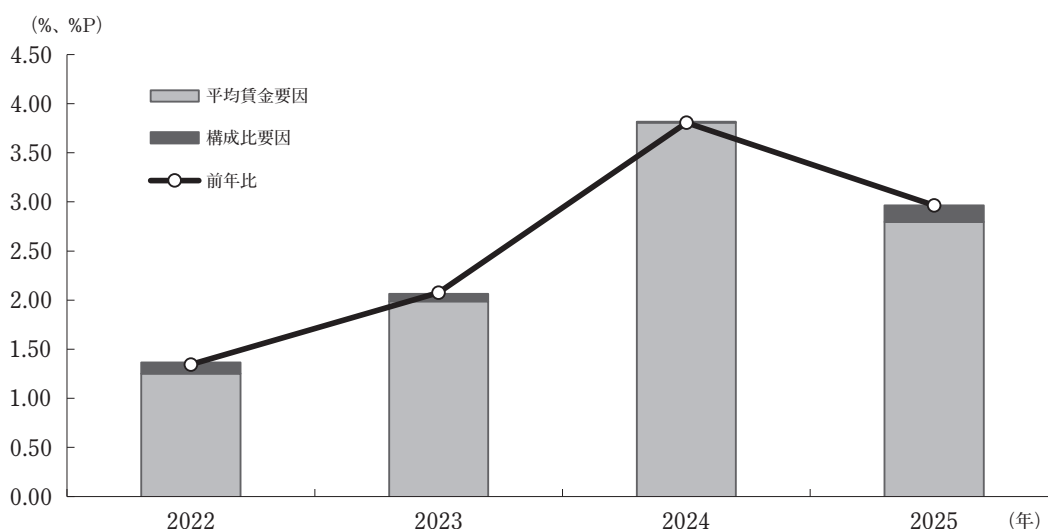


(備考) 厚生労働省、総務省の資料を基に作成

全体の平均賃金は、年齢階層別の平均賃金を年齢階層別の労働者数構成比で加重平均したものである。このため、各年齢階層の平均賃金の変化はもとより、各年齢階層の労働者数の構成比が変化することでも、全体の平均賃金は変化する。

ここでは、年齢階層ごとの平均賃金の変化（平均賃金要因）と、労働者数の構成比の変化（労働者数構成比要因）に着目して要因分解を行った。この結果、いずれの年についても、平均賃金要因が変化要因の大部分を占めていることが確認された。なお、2025年については、構成比要因の押し上げ寄与が拡大した一方、平均賃金の押し上げ寄与が縮小したことで、全体の賃金上昇率が縮小している（図表9）。

図表9 賃金上昇率の要因分解

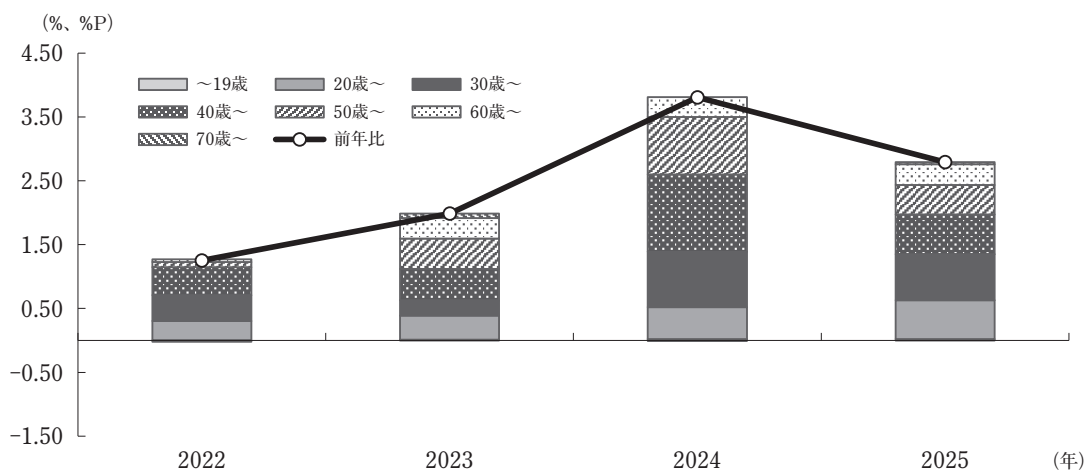


(備考) 1. 平均賃金要因は、 $\sum ((T-1)$ 期の年齢階層別労働者数構成比 $\times T$ 期の $\Delta$ 年齢階層別平均賃金) $\div T-1$ 期の全体の平均賃金)として求めた。構成比要因は、前年比から平均賃金要因を差し引いた残差として求めた。  
2. 厚生労働省の資料を基に作成

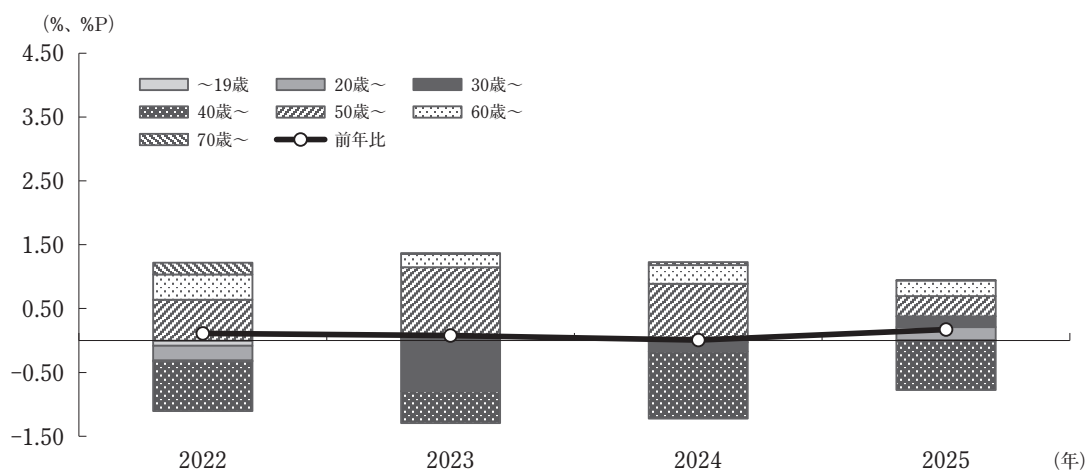
この平均賃金要因について年齢構成別にみると、平均賃金の上昇率が低かった40歳代および50歳代のプラス寄与が縮小したことで、平均賃金要因全体のプラス寄与が縮小したことが確認できる（図表10）。こうした40歳代および50歳代の賃金上昇率の低さが、全体の賃金上昇率を縮小させた要因となっている。

労働者数構成比要因についても年齢構成別に確認すると、マイナスに寄与した年齢階層（40歳代）の寄与の合計、プラスに寄与した年齢階層（40歳代以外）の寄与の合計が、それぞれ縮小するなかで、全体としてはプラス寄与が幾分拡大している。また、賃金カーブがフラット化するもとで、年齢階層別にみた労働者数構成比要因の影響度合が小さくなってきているように窺われる（図表11）。なお、拡大幅は僅少であるほか、複数の計算過程を経る中で、労働者数を延長推計していることに起因する誤差が大きくなっていることなどから、労働者数構成比要因全体の寄与については、幅をもってみる必要がある。

図表10 平均賃金要因の年齢階層別寄与度



図表11 労働者数構成比要因の年齢階層別寄与度



#### 4. 2026年春闘に向けての課題

2025年の春闘では、年齢階層別にみてボリュームゾーンである40～50歳代の賃上げ「率」が低水準となったことが、全体の賃上げ率の上昇を抑制した。内閣府「令和7年度年次経済財政報告」で指摘されていた「初任給を含め若年層では高い賃上げが実現している一方で、中年層では賃上げが抑制されている」状況から脱却できていない姿が窺われた。

以上の分析では、一部、速報段階の数値や推計を用いているため、今後公表される確報から得られる分析結果とは異なる可能性がある。もっとも、実質賃金引上げについての社会的な要請の高まりに疑いの余地はないものと思われる。

2026年の春闘では、幅広い労働者がベアの対象となり、全ての労働者において物価上昇率を上回る賃上げが実現され、賃金と物価の好循環につながっていくことが期待される。

MEMO

## ホームページのご案内

当研究所のホームページでは、調査研究成果である各種レポート、信金中金月報のほか、統計データ等を揭示し、広く一般の方のご利用に供しておりますのでご活用ください。

また、「お問い合わせ」を設置しておりますので、当研究所の調査研究や活動等に関しまして広くご意見等をお寄せいただきますよう宜しくお願い申し上げます。

### 【ホームページの主なコンテンツ】

- レポート  
経済金融情報  
産業企業情報  
金融調査情報  
景気動向調査  
金利・為替見通し  
経済見通し  
ニュース&トピックス
- 刊行物・統計  
信金中金月報  
全国信用金庫概況・統計  
信用金庫統計
- 研究所について  
活動記録  
研究員紹介
- その他のコンテンツ  
お問い合わせ  
メルマガ申し込み  
論文募集のお知らせ

### 【URL】

<https://www.scbri.jp/>



地域・中小企業研究所は2026年4月1日付けで総合研究所に名称変更いたしました。

引き続き、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

ISSN 1346-9479

## 信金中金月報

2026年4月1日 発行

2026年4月号 第25巻 第4号(通巻642号)

発行 信金中央金庫

編集 信金中央金庫 総合研究所

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-7

TEL 03(5202)7671 FAX 03(3278)7048

<本誌の無断転用、転載を禁じます>



SCB

信金中央金庫