



信金中央金庫

SCB SHINKIN CENTRAL BANK

地域・中小企業研究所

ニュース&トピックス No. 2022-138

(2023. 3. 28)

〒103-0028 東京都中央区八重洲 1-3-7 TEL. 03-5202-7671 FAX. 03-3278-7048
URL <https://www.scbri.jp> e-mail : s1000790@FaceToFace.ne.jp

信用金庫の新しいビジネスモデル策定 -一定積集金の効率化動向-

とね かずゆき
刀禰 和之

ポイント

- 2021 年度末の信用金庫の定期積金残高は、2000 年度末（864 百億円）から 57.6%減少の 396 百億円となり、預金残高に占める割合も 2.3%に留まった。
- 定期積金の集金業務の効率化に取り組む信用金庫が大半を占める一方で、若手職員の教育や顧客囲い込みのツールと位置付け定期積金を推進する研修受講金庫もある。
- 定期積金の集金業務の全廃は困難と判断するなら、活用目的を明確にすると同時に、集金先数や対象顧客を限定する必要がある。
- 研修受講金庫の取組事例を挙げると、定期積金の集金全廃に取り組む信用金庫、取扱いを限定する信用金庫、積極的に推進する方向の信用金庫などに分かれた。

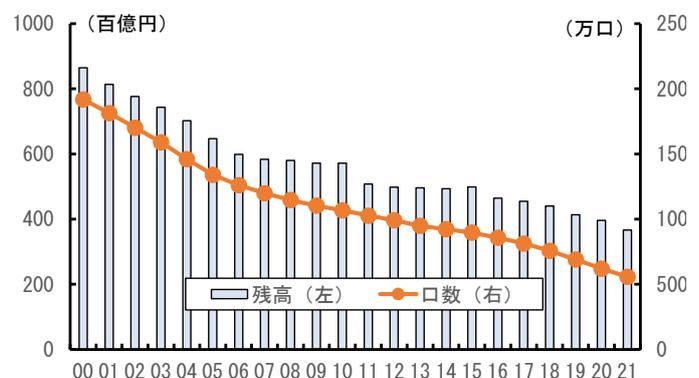
(注) 本稿は、当研究所主催「経営戦略プランニング研修（2022 年度）」の講義および意見交換時の内容を中心に作成している。

1. 定期積金残高の状況

2021 年度末の信用金庫の定期積金残高は、前期比 7.5%減少の 396 百億円となり、2000 年度末と比較すると 57.6%減に達する（図表 1）。渉外営業の生産性向上が叫ばれるなか、定期積金の集金業務を効率化する信用金庫は多く、預金残高に占める定期積金比率も同 8.3%から同 2.3%にまで低下している。また、定期積金口数の推移をみると、2021 年度末には 558 万口となり、2000 年度末から 7 割の減少を示す。ちなみに 2021 年度末における都道府県別の定期積金比率を比較すると、熊本県の 4.8%が最も高く、宮崎県、秋田県の比率も 4%を超えた。その一方で、高知県（0.3%）、京都府（0.8%）の定期積金比率は 1%未満であった。

多くの信用金庫で渉外担当者の不足が顕在化し、また、コンサルティング営業への転換が課題となっている。コロナ禍による営業活動の自粛を契機に渉外営業のあり方を再考する信用金庫も出てきた。こうした状況下、定期積金の集金業務のもう一段の効率化を選択する信用金庫が増えているが、「まだまだ庫内に定期積金の集金業務を重視する声が根強く、効率化の反対勢力となっている。」との声もあり、定期積金の集金業務の効率化に試行錯誤する研修受講金庫も散見された。

(図表 1) 定期積金残高・口数の推移



- (備考) 1. 本稿では他業態との合併等を考慮しない。
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

2. 最近の効率化の傾向

渉外営業の生産性向上を考えるうえで、定期積金の集金業務の効率化は10年以上前から課題となっていた。そのため、「定期積金の集金業務の効率化に取り組んでいる。」信用金庫は多い。最近の集金業務の効率化傾向をみると、これまでの金額基準による集金先の削減よりも、訪問先で選別する研修受講金庫が目立った。例えば、「個人宅に対する集金業務を廃止し、法人先・職域先については一定のルールのもと集金を継続する。」などのコメントがあった。

一方、若手職員の教育や個人顧客の囲い込みツールとして定期積金の集金業務を（再）強化する研修受講金庫も複数みられた。ただし推進に前向きな研修受講金庫からも、かつてのような集金先数を競うような施策実施の話は聞かれなかった。

3. 効率化時の検討課題

定期積金の集金業務を全廃困難と判断するなら、集金先数や対象顧客を明確にして臨む必要がある。やみくもに集金活動を続けるのではなく、集金業務に関するルールを決め、法人先や職域セールス先のように定期的な訪問が必要で、また一定の面談率も期待できる場合などに限定することが望まれる。合わせて集金そのものが目的とならないような、個人表彰や営業店評価の目標設定の工夫が必要である。

4. 研修受講金庫の取組事例

当研修の意見交換時に聴取した研修受講金庫の主なコメントは図表2のとおりである¹。

（図表2）集金業務の効率化に関する主なコメント

- 日中面談率が低く融資に繋がらない個人宅の定積集金を取り止め、法人先の職域セールスでの推進に特化することにした。なお重要先などの個人宅の集金は個別に判断する。
- 当金庫は法人先に対する定期積金の集金業務を推進している。ベタな方法だが、定期的な定積集金は取引先のモニタリングに効果があると思う。
- 数年前から定期積金の集金廃止に動き、既に集金先の2割強を効率化した。ただし事業性の定積集金は継続する考えなので、最終的に半数程度の効率化で落ち着くだろう。
- 年明けから定期積金の集金業務を廃止する。営業店の職員が本業支援に特化するためには時間を捻出する必要があり、金庫として提供サービスを取捨選択する必要があった。
- 本業支援に力を入れるため、定期積金の集金廃止を決断した。今後は、これまで以上に渉外担当者の能力開発や武器となるツールの提供を進める必要がある。
- 当金庫は、事務効率化の流れと言うより不祥事件への対策強化の観点から定期積金の集金業務や現金届サービスなどを減らす方向である。
- 当金庫は職域セールスで定期積金の集金を活用する。顧客にいきなりリスク商品を薦めず、まずは説明が簡単で顧客理解も容易な定期積金を勧め、そのあと複合取引化を目指す。
- 当金庫の渉外担当者の半数が入庫3年目以下で、女性の渉外担当多い。効率が悪いのは承知のうえで、教育の観点から定積集金の先数増強に取り組んでいる。
- 定積集金を廃止したところモチベーションの低い渉外担当者を中心にするのがなくなった。改善の策として、こうした職員に対しては、定期積金の集金業務を推進するよう指示している。

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

以 上

¹ 当該コメントは研修受講者の個人的な意見・感想を含むものであり、研修受講金庫の正式なコメントではない。そのため事例の記載にあたっては信用金庫名が特定できないように修正してある。