



SCB

ニュース&トピックス

No.2023-83

(2024. 2. 29)

信金中央金庫 地域・中小企業研究所

とね かずゆき
上席主任研究員 刀禰 和之

03-5202-7671
s1000790@FacetoFace.ne.jp

信用金庫の新しいビジネスモデル策定（17）

－ 法人特化型店舗の開設・出店動向 －

ポイント

- 企業向け貸出を強化するため、営業エリアの拡大に合わせて店舗空白地域に法人特化型店舗を開設・出店する信用金庫がある。
- 法人特化型店舗は、①事務所開設型と、②支店出店型の2タイプがあり、いずれを選択した場合も取り扱う業務・サービスを限定するのが一般的である。
- 取組時の検討課題は、①推進目的の共有、②中長期の位置付け、③人員の選抜方法などがあり、実施金庫からは③を重視すべきとの意見が聞かれた。
- 研修受講金庫の取組事例を挙げると、店舗空白地域に法人事務所を開設し、一定期間後に法人特化の空中店舗を出店（昇格）する信用金庫がみられた。

（注）本稿は、当研究所主催「経営戦略プランニング研修（2023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. 法人特化型店舗の仕組み

企業向け貸出の推進方法として、店舗空白地域に法人特化型店舗を開設・出店する信用金庫が増えつつある。ゼロゼロ融資の返済開始などで企業向け貸出の伸び悩みが懸念されるなか、その解決策として法人特化型店舗に期待する声は根強い。また中長期的な市場環境の変化に対応すべく、資金需要の見込める地域での拠点拡充は理に適った行動だと言える。なお信用金庫の法人特化型店舗は、大きく①事務所開設型と、②支店出店型の2タイプに分かれ、近年は①の法人事務所を開設した後、②の支店に昇格（出店）する流れが主流となる（図表1）。

（図表1）法人特化型店舗の仕組み（分類）

分類	事務所開設型	支店出店型
定款変更	不要	必要
立地・レイアウト	テナントビルの2階以上に入居（看板など無し） ATMおよび窓口は未設置、入り口にインターフォン（常時施錠）	
陣容	預金担当や事務担当を未配置のため、4～8人程度が多い（規模による）	
取扱商品等	取り扱う商品・サービスを限定（個人顧客との取引は謝絶）	
口座開設	（原則）不可	可能
現金取扱い	（原則）不可	可能
融資実行	相談のみ	可能
出退店コスト	一般に支店出店型より事務所開設型の方がローコストでの出退店が可能	

（備考）図表1・2ともに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

2. 主な推進策

法人特化型店舗の営業スタイルは、①低金利による新規開拓と、②課題解決型営業による新規開拓があり、足元では中長期の貸出強化を目指した②が中心である。また個人顧客との取引だけでなく、新規開拓先への複合取引や職域セールスにも消極的な姿勢が強く、更には新規開拓先のメイン化にも消極的な信用金庫がみられる。

3. 取組時の留意点

取組時の検討課題は、①推進目的の共有、②中長期の位置付け、③人員の選抜方法などがある。自金庫として当該店舗の段階的な発展イメージを共有する必要がある、特に事務所開設型の場合は支店昇格の目標時期や条件を想定しておくことが求められる。また、法人特化型店舗は新規開拓が中心であり担当者の精神面のプレッシャーは相当に厳しいものがあるので、選抜方法や任期、処遇などに特段の配慮が求められる。

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) 法人特化型店舗の開設・出店に関する主なコメント

- 当金庫は融資の見込める店舗空白地域に法人特化型の支店を出店し、アパートローンや不動産業者向けの新規開拓に特化している。当該店舗は空中店舗であり、ATMも未設置なので個人顧客との取引は(極力)謝絶する。
- 当金庫が新規出店した法人特化型店舗はオフィスビルの2階に立地する支店タイプである。課題解決型営業に特化しており、低金利の肩代わり攻勢は行わない。新規開拓のみの店舗となるため、とにかくエース級の渉外担当者の配置を心掛けた。
- 当金庫は新しい地域への支店出店に先立ち法人事務所を開設する。庫内では〇億円の貸出金残高(移管予定を含む)に達したら支店昇格するなどを決めており、進捗状況で支店出店の可否や時期を判断する。
- 当金庫は営業エリア外周部の店舗空白地域に法人事務所を開設した。今後の支店化を目標に課題解決型の新規開拓を徹底しており、低金利融資を行わない方針である。
- 当金庫は隣接する〇市に法人事務所を開設した(〇市に支店はない)。事務所の場合、当該〇市の制度融資を提案できないので、担当者は地道な課題解決型営業で新規先を開拓していく方針である。
- 法人特化型店舗の職員には新規開拓の目標しかなく、プレッシャーが重すぎる。賞与や昇給昇格の優遇などを合わせて提示しないと誰も行きたがらない。

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがって、投資・施策実施等についてはご自身の判断をお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。

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(信用金庫名の照会や関連資料の提供依頼にはお応えしていません)。