

信用金庫の新しいビジネスモデル策定（26）

— 職域セールスの推進動向 —

ポイント

- 信用金庫が個人顧客、なかでも勤労世代や若年層との接点を確保する営業手法として、職域セールスの重要性が再認識されている。
- 職域セールスでは、対面と非対面チャネルの連携や、取引先中小企業への特化を通じて競合金融機関との差別化を図る信用金庫が多い。
- 推進時の検討課題には、①ターゲットの明確化、②収益確保の考え方、③経営資源の配分量などがあり、これらが曖昧ならコンセプトの再設定が求められる。
- 研修受講金庫の取組事例を挙げると、メイン先に対する職域セミナーで顧客獲得に繋がっている信用金庫がみられた。

（注1）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。

（注2）本稿は、ニュース&トピックス（2022-127）「信用金庫の新しいビジネスモデル策定 — 職域セールスの推進動向 —」のアップデート版となる。

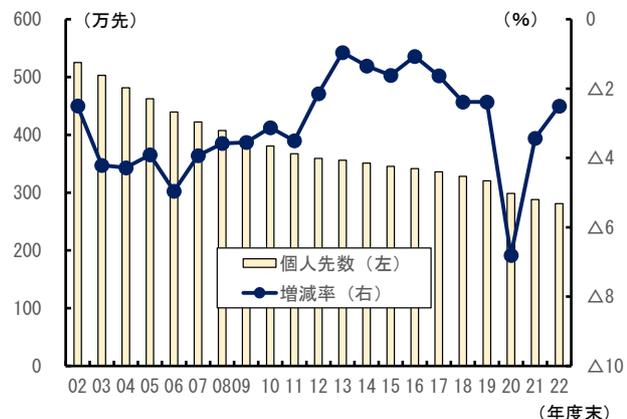
1. 職域セールスの推進

2022年度末の信用金庫の個人向け貸出先数は、前期比2.5%減少の281.0万先となった（図表1）。人口の減少・少子高齢化や小口貸出を整理する動きから、信用金庫の個人向け貸出先数は減少が続いており、2002年度末と比べると46.4%減に達する。人口減少を勘案すると、個人向け貸出先数の減少はやむを得ない面もあるが、一方で信用金庫が強固な経営基盤を維持するためにも個人向け貸出の増強は引き続き重要と考えられる。

こうした状況下、信用金庫の間で職域セールスを（再）強化する動きが強まってきた。

この背景には、信用金庫が勤労世代や若年層との接点を確保する営業手法として職域セールス以外の選択肢が乏しいことがある。平日昼間の有効面談率を確保するには、個人宅の訪問ではなく、職域訪問が現実的であり、また完全非対面を志向する大手金融機関との差別化にもなり得る。特に若年層との接点を確保し、生涯取引に繋げていくには職域セールスの活用余地は大きく、昨年来、再強化に舵を切る信用金庫が増えてきた。

（図表1）個人向け貸出先数の推移



（備考）1. 本稿では他業態との合併等を考慮していない。
 2. 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. 職域セールスの推進手法

職域セールスの推進策では、対面チャネルと非対面チャネルの連携や、取引先中小企業に特化することで競合する大手金融機関との差別化を図る信用金庫が多い。競合金融機関とのバッティングが少なく、また金融リテラシーの向上ニーズを有する従業員が多いと想像される職域先に対面セールスを行うことで、過度な金利競争の回避が期待される。

3. 推進時の留意点

推進時の検討課題は、①ターゲットの明確化、②収益確保の考え方、③経営資源の配分量などがある。職域セールスを通じて従業員を非対面に誘導するなら、競合金融機関に対抗可能な魅力的な商品・サービスを提供する必要がある。一方、対面による職域セールスを重視するなら、限られた人的経営資源の活用割合（誰がどの程度の時間を職域セールスに割くのかなど）を明確にし、体系立てて取り組むことが不可欠である。

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）職域セールスの推進に関する主なコメント

- 当金庫は、メイン先や取引の濃い先にSDGsセミナーを切り口とした職域セールスを実施している。セミナーを通じて、投資ニーズはあるがもう一步を踏み出せない従業員などに預かり資産を提案している。
- 当金庫は、メイン先中心にマネー教室を開き、そのなかで新NISAなどを案内している。特に医療関係のような女性の多い職場でマネー教室を開くと、だいたい3割の従業員が金融商品を購入してくれる。
- 当金庫は、コロナ前から職域セールスに力を入れ、メイン先の従業員に対する給振口座の開設をお願いしてきた。ベタな方法だが、意外に若年層の口座開設に貢献している。
- 当金庫は、地域で最低金利のマイカーローン職域セールスで案内し、取引に繋げている。ただし職域では案内に留め、実際の契約はWebや店頭で誘導する。
- 当金庫は、コロナ禍で職域セールスを中断していた。今年度から再強化すべく、まずは担当を決めて、職域契約のあるメイン先に職域セールスの案内を再開した。
- 当金庫は近年、女性の渉外担当が増えている。現実問題、事業性の新規開拓は難しく、どうしても個人営業にシフトさせる必要があるため、職域セールスに力を入れることにした。職域セールスは手間さえかければ確実に個人ローンなどに結び付く。
- 職域セールスを強化するため、定期積金を再推進することにした。

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）。