



SCB

ニュース&トピックス

No.2024-76

(2024.9.13)

信金中央金庫 地域・中小企業研究所

上席主任研究員 井上 有弘

03-5202-7671

s1000790@FacetoFace.ne.jp

データで読み解くこれからの信用金庫経営 (19) 科目別預金

— 「金利のある世界」で問われる預金獲得戦略 —

ポイント

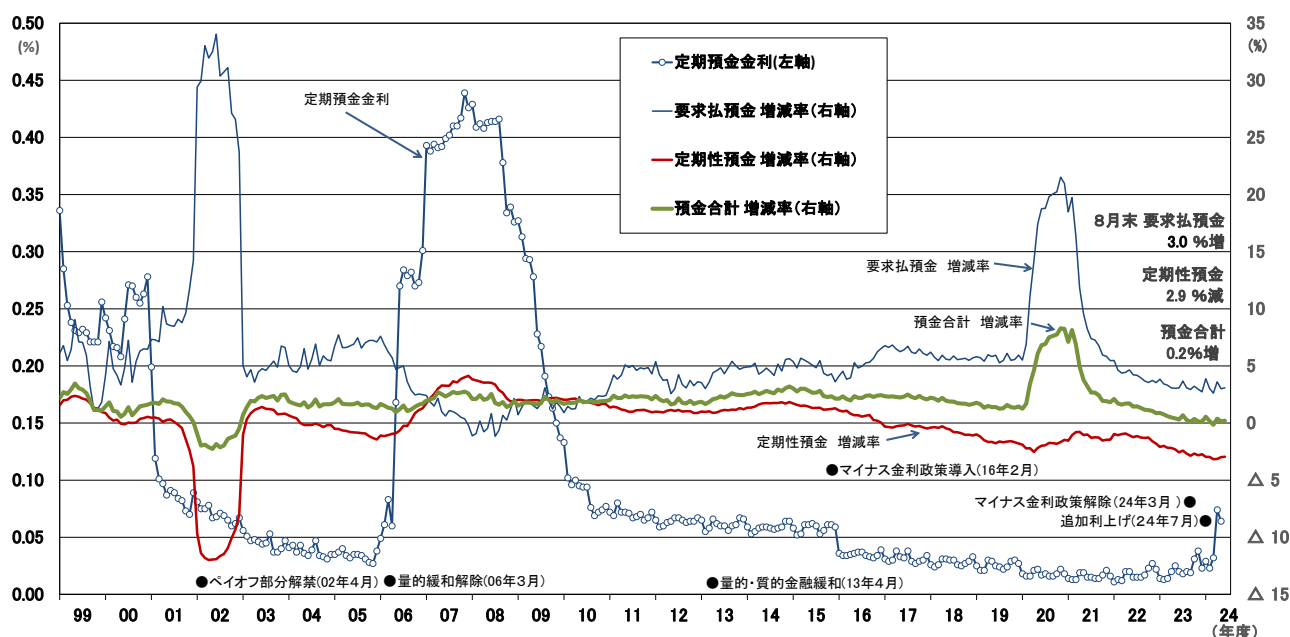
- 全国 254 信用金庫の預金残高の合計は、2020 年のコロナ禍での急増後は定期性預金の減少から鈍化傾向で推移している。24 年 8 月末には、要求払預金 3.0%増、定期性預金 2.9%減、預金合計 0.2%増となり、定期性預金の減少幅拡大は止まったとみられる。
- 科目別預金動向はまだ大きくは変化していないが、今後見込まれる本格的な金利上昇に向けて、預金科目別に「預金獲得戦略」を整理しておく必要がある。また、科目別対応のほか、ネットバンキングなど非対面チャネルの活用、ネット銀行など新たな競合も念頭に、「金利のある世界」での預金獲得戦略の明確化が求められる。

1. 信用金庫の科目別預金の長期推移

本稿では、足元で鈍化傾向にある信用金庫の預金について、要求払預金と定期性預金に分けて長期的動向を確認し、「金利のある世界」での預金獲得戦略を読み解いていく。

全国 254 信用金庫の預金残高の合計は、2020 年のコロナ禍での急増後は、定期性預金の減少から鈍化傾向で推移している(図表 1)。24 年 5 月末には、162.1 兆円、前年同月比 0.1%減と一時マイナスとなった。預金が前年同月比でマイナスとなるのは、ペイオフ部分解禁(02 年 4 月)の制度要因で減少した時期(02 年 3 月～03 年 2 月)以来、約 21 年ぶりとなる。

(図表 1) 信用金庫の科目別預金残高(前年同月末比増減率)と定期預金金利の長期推移



(備考) 1. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

2. 定期預金金利は、日本銀行調査の期間1年以上2年未満(国内銀行新規受入分・総合)より作成

定期預金金利(期間 1 年以上 2 年未満、国内銀行新規受入分・総合)の長期推移と合わせてみると、前回金利上昇局面である 06 年度には、定期性預金の残高が増加に転じている。その後のリーマン・ショック(08 年)や量的・質的金融緩和(13 年)により預金金利が低下すると、定期性預金の増加率が要求払預金の増加率を下回るようになった。16 年のマイナス金利政策で預金金利が一段と低下すると、17 年 3 月以降、定期性預金は減少を続けている。

24 年 3 月のマイナス金利政策解除、7 月の追加利上げを経て、再び「金利のある世界」となった。24 年 8 月末の要求払預金は同 3.0%増、定期性預金は同 2.9%減、預金合計は同 0.2%増であり、定期性預金の減少幅拡大は止まったが、反転増加とはなっていない。

2. 信用金庫の科目別預金獲得戦略

科目別預金動向はまだ大きくは変化していないが、今後見込まれる本格的な金利上昇に向けて、預金科目別に信用金庫の「預金獲得戦略」を整理しておく必要がある(図表2)。

(図表 2) 科目別にみた預金獲得の方向性

科目別	預金者別	構成比	主な預金獲得の方向性
要求払預金	個人預金	38.0%	・給与・年金振込口座の獲得などメイン化の推進
	法人預金	14.0%	・企業の入出金口座(決済口座)の獲得、運転資金融資による滞留
	公金・金融	1.2%	・指定金融機関としての公金収納事務等にかかる資金の滞留
定期性預金	個人預金	36.6%	・キャンペーンや優遇金利、年金受給者向け商品等による残高維持・拡大
	法人預金	6.9%	・企業の余裕資金の受入れ
	公金・金融	2.9%	・入札による公金預金の獲得、地方公共団体との関係強化

(備考) 1. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成
2. 構成比は、2024 年 3 月末時点の預金合計残高に対する割合。公金・金融は、公金預金と金融機関預金の合計

要求払預金については、基盤取引拡充のためのメイン化推進が基本となる。普通預金など個人の要求払預金は預金残高の約 4 割を占め、給与や年金など継続的な資金流入があればコア預金として滞留し、低コストで安定した資金となる。法人の決済口座も比較的大口であり、コロナ融資先のメイン化など「集まる預金」で資金調達基盤を安定化させたい。

定期性預金については、金利上昇局面では高金利を求めての資金移動が起りやすい。適切な満期管理と競合動向を踏まえた金利設定、メリハリあるキャンペーンや優遇金利により残高の維持、増加を図ることとなる。ただし「金利で集めた預金は金利で逃げる」面もあり、どこまで金利競争に踏み込むか、調達コストとの兼ね合いで獲得戦略を決める必要がある。大口となる定期性の公金は、入札競争の激化もあり調達コストが負担となり易い。渉外職員を動員したキャンペーンで小口資金を集めるよりは低コストだとする判断もありえるが、残高の急減を避けるため継続的に落札して残高維持を図ることになりがちである。

こうした科目別対応のほか、ネットバンキングなど非対面チャネルの活用、ネット銀行など新たな競合も念頭に、「金利のある世界」での預金獲得戦略の明確化が求められる。

以上

※信用金庫業界の各種データは、信金中央金庫 地域・中小企業研究所ホームページの「信用金庫統計」(<https://www.scbri.jp/publication/toukei/>)に掲載されています。併せて、ご活用ください。

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。