



SCB

ニュース&トピックス

No.2024-159

(2025. 2. 28)

信金中央金庫 地域・中小企業研究所

上席主任研究員 刀禰 和之

研究員 森川 友理

03-5202-7671

s1000790@FacetoFace.ne.jp

信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-31）

－ 住宅ローン推進の再強化 －

ポイント

- 金利のある世界が到来するなか、個人メイン化（給振口座の獲得など）のツールとして住宅ローンに再注目する信用金庫が出てきた。
- 研修受講金庫の多くが業者セールスに注力しており、また非対面チャネルの整備や融資事務の集中化といったBPRに取り組んでいる。
- 取組時の検討課題は、①複合取引の視点に立った採算管理、②顧客獲得の仕掛けづくり、③営業店の負荷軽減策などとなる。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、将来のメイン顧客獲得を目的に、足元の低採算には目を瞑りつつ住宅ローンを推進する考え方が広がっていた。

（注1）本稿は、当研究所主催「経営戦略プランニング研修（2024年度）」の意見交換および個別信用金庫へのヒアリング等で得た情報をもとに作成している。

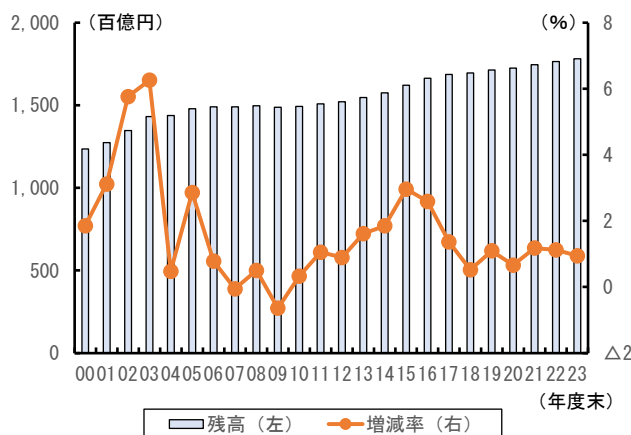
（注2）本稿は、ニュース&トピックス（2024-78）「信用金庫の新しいビジネスモデル策定（12）－住宅ローンの推進動向－」のアップデート版となる。

1. 住宅ローン残高の推移

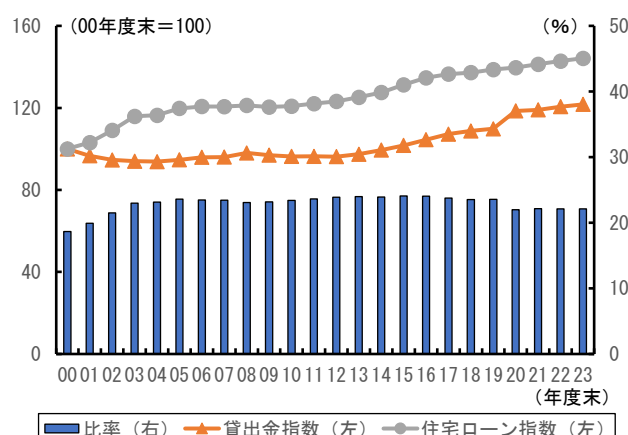
2023年度末の信用金庫の住宅ローン残高は17兆81百億円に達し、14年連続で前年度末を上回った（図表1）。また、貸出金残高に占める住宅ローン残高の比率（住宅ローン比率）は、2割強を占める水準が続いている（図表2）。

ここ数年、金利競争などによる低採算を主な理由に住宅ローンを自然体とする信用金庫が大都市部などでみられた。しかしながら「金利のある世界」の到来をきっかけに、足元では再強化に舵を切る事例が増えつつある。

（図表1）住宅ローン残高の推移



（図表2）住宅ローン比率の推移



（備考）図表1から3まで信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

2. 個人メイン化ツールとしての位置付け

信用金庫が住宅ローンを推進する目的は、貸出金残高および利息収入の確保に加え、個人メイン化ツールとしての位置付けが強まっている。給振口座の獲得や各種の複合取引を推進し個人顧客を長期に囲い込むツールとして住宅ローンは有効と言える。商品単体の低採算には目を瞑り、複合取引による生涯取引（生涯収益）に期待する声は大きい。

3. 取組時の留意点

取組時の検討課題は、①複合取引の視点に立った採算管理、②顧客獲得の仕掛けづくり、③営業店の負荷軽減策などとなる。大手銀行やネット銀行などに対抗していくためには、業者セールスの強化や非対面チャネルの整備とともに、競合金融機関に負けないだけの魅力ある商品・サービスの提供が不可欠と言えよう。

4. 研修受講金庫のコメント

当研究所が主催する「経営戦略プランニング研修（2024 年度）」など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 3 のとおりである¹。

（図表 3）研修受講金庫のコメント（推進の考え方）

- 当金庫の調べでは、「住宅ローンがある顧客は複合取引をしている（事が多い）」という検証結果が出た。だとするなら個人顧客を囲い込むためには、「住宅ローンの金利を引き下げてでも取り組んだ方が良い」との考え方も可能となる。
- 住宅ローンを推進しないと、若年層顧客との接点を得にくい。そこで超低金利の住宅ローンを投入すると同時に、これまで曖昧だった給振口座とカードローン契約を必須にし、また融資実行手数料を徴求することにした。
- 給振口座の契約には住宅ローンの獲得は必須と考える。そこで取引のある不動産会社の物件やメイン先の従業員などに限定した低金利の住宅ローンを取り扱うことにした。
- 当金庫のメイン取引先の社長がネット銀行で住宅ローンを借りているケースもみられ、「それなら採算度外視でも社長などに商品提供しても良いのでは」との話になった。
- 当金庫は住宅ローンを自然体に切り替え、職域のみ推進している。取引先の代表者や従業員には住宅ローンを勧め、逆に一般個人向けの住宅ローンは消極的なスタンスである。
- 当金庫は営業店の負荷を軽減するため、住宅ローンの事務集中などを進めている。マス層に対する住宅ローンは本部・ローンセンターが担い、営業店は職域などに限定したセールスを行う棲み分けを図っている。

（備考）過去レポートの再掲あり

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 信用金庫のコメント等は研修受講者の個人的な意見・感想を含むものであり、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（個別信用金庫名や詳細資料の提供依頼にはお応えしておりません）。