



SCB

ニュース&トピックス

No.2025-12

(2025. 4. 17)

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

信用金庫の本部設置型法人専担の活動状況

2024
プランニング

ポイント

- 渉外体制改革の一環として、本部に法人営業専門の渉外担当（法人専担）を配置する信用金庫があり、再注目を集めている。
- 法人専担の役割は、①自らがプレイヤーとなる新規開拓活動、②営業店を臨店し若手を育成する教育活動の2つがある。
- 取組時の検討課題は、①役割の明確化、②蓄積したノウハウの展開、③インセンティブの付与などとなる。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、法人営業部を設置し営業店では取扱いの難しい大口先などの新規開拓に特化させる事例があった。

（注）当研究所は、信用金庫の持続可能なビジネスモデル等について信用金庫役職員と検討する「経営戦略プランニング研修（2024年度）」を実施した。本稿は、当研修の意見交換等で得た情報をもとに作成している。

1. 法人専担の配置

渉外体制改革を進めるなか、本部の推進部門に法人専担を配置する信用金庫がある。限られた優秀な渉外担当を本部に集めることで、活動の自由度を高めると同時に、優れた経験・ノウハウの全店展開を意図したものとなる。

法人専担の活動内容は、大きく①自らがプレイヤーとなる新規開拓活動、②営業店を臨店し若手を育成する教育活動の2つがあり、信用金庫の問題意識によってそのウェイトも異なる（図表1）。これまでは後者を目的に配置する信用金庫が多く、店単位の勉強会実施や若手職員に対する同行訪問などが活発であった。

（図表1）法人専担の活動内容（例）

所 属	● 営業推進部門に所属する。 ● 法人営業部に所属する信用金庫もある。
配置職員	● 優秀な若手・中堅職員とする（管理職一歩手前など）。 ● 元支店長やベテラン職員とする。
活動内容	● プレイヤーとして自身が新規開拓活動を行う。 ● 営業店を臨店し若い渉外担当の指導を実施する（同行訪問など）。
選抜方法	● 人事異動のなかで、営業成績の優秀な中堅職員などを選抜する。 ● 公募で集める。
任 期	● 2年間が多い。
評 価	● 成果主義的な評価を導入する事例もある。

（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. 法人営業部の設置

数年前から本部に法人営業部を設置する信用金庫が出てきた。法人営業部とは店番を有する組織のことで、自部門として融資実行が可能な点が特徴の一つと言える。原則として営業店と連携せず、店舗空白エリアの法人営業または営業店では取り扱いにくい大口案件などに特化するなか、庫内の棲み分けを図っている。

3. 取組時の留意点

取組時の検討課題は、①役割の明確化、②蓄積したノウハウの展開、③インセンティブの付与などとなる。限られた法人専担が有するノウハウなどを営業店の若手渉外担当にも展開することが重要であり、そのためには専担者の定期的な交代が不可欠である。また若手・中堅職員が法人専担を目指すようなインセンティブも求められる。

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2のとおりである¹。

（図表2）研修受講金庫のコメント

（法人専担者の配置）

- 当金庫は、本部副部長クラスを対象に法人営業のグループを設置した。本部の副部長などが支店長に昇進昇格する前に当グループで鍛え直す目的である。一人ひとりに厳しい目標が課せられており、成果を出さないと支店長になれない可能性もある。
- 優秀な中堅職員を本部の法人専担に任命し、営業店に代わって事業性融資を開拓させている。基本は重点地区に常駐する。
- 法人専担者を配置しており、主に営業店の臨店指導を行っている。元支店長などのベテラン職員が活躍できる場を提供する狙いが大きい。
- 法人専担者を本部に設置したいが、そのための職員が不足している。支店から優秀な職員を削って法人専担を配置するのは本末転倒な気がする。

（法人営業部の設置）

- 当金庫は本部内に法人営業部を持ち、支店では対応できないような新規先の開拓を行っている。主に店舗網の薄い地域を中心に大口案件や高度な案件を新規開拓する。
- 当金庫の法人営業部は相対的に大きい不動産案件などに取り組む。過去は地方銀行と競合したが、最近では近隣金庫（の法人営業部）とのバッティングもみられる。

（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でお願いします。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いません）。

経営戦略プランニング研修（2024 年度）

関連レポートのご案内

営業推進

このほかにも、
信用金庫経営に関する様々な情報を発信していますので、
当金庫 HP からご覧ください！

当研究所 HP トップ : <https://www.scbri.jp/>

関連レポートは
こちら



No.	発行日	タイトル
2024-91	2024/10/30	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-01） ー営業店2課体制の実施ポイントー
2024-110	2024/12/26	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-06） ー若年層顧客の定義等「事前課題の集計結果」ー
2024-116	2024/12/30	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-12） ー定期積金等の取扱状況「事前課題の集計結果」ー
2024-132	2025/01/20	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-20） ー預金セールスの目標設定ー
2024-154	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-26） ー収益ベース型目標設定制度の修正動向ー
2024-156	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-28） ー相続預金の流出防止策ー
2024-158	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-30） ー手数料ビジネスの強化策ー
2024-159	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-31） ー住宅ローン推進の再強化ー
2024-160	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-32） ー個人表彰制度の見直しー
2024-161	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-33） ー貸出金利回りの改善策ー
2024-185	2025/03/26	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-42） ー営業店表彰制度の見直し傾向ー
2025-10	2025/4/15	信用金庫の渉外体制改革の動向