



SCB

ニュース&トピックス

No.2025-11

(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

信用金庫の法人特化型推進体制の留意点

2024
プランニング

ポイント

- 近年、渉外担当の業務内容を法人向けの営業活動に絞り込み、個人宅への訪問や個人ローンの推進を業務から外す「法人特化型推進体制」を導入する信用金庫がある。
- 背景には、限られた経営資源である渉外担当の活動に優先順位を設け、営業力の強化を図る狙いがある。
- 取組時の検討課題は、①職員の育成（OJT）体制、②個人マス層の推進チャネル、③効率化の徹底などとなる。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、個人向けの営業活動を本部のローンセンターと営業店の店頭に移行し、渉外担当は事業性融資と職域セールスに絞る事例があった。

（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. 法人特化型推進体制への移行

限られた経営資源である渉外担当を有効活用し、営業力を最大限に高めるため「法人特化型推進体制（法人特化型渉外体制）」を導入する信用金庫がある。渉外担当の業務内容を法人営業に絞り込み、渉外担当による①個人宅への訪問廃止、②個人取引の目標除外などを行う。ただし職域セールスについては引き続き渉外担当が営業活動を担うなど、完全な切り分け実施までは行われていないケースが多いようである。

研修受講金庫との意見交換では、法人特化型推進体制に賛同する声が主流だった一方で、懸念の声もあった（図表1）。また相対的に都市部の信用金庫や狭域型の営業体制を敷く信用金庫で前向きな反応がみられた。

（図表1）法人特化型推進体制に対する意見（メリット・デメリット）

メリット（積極的）	デメリット（消極的）
・ 渉外担当の活動を明確にすることで、事業性融資の推進に専念できる。 ・ 顧客セグメントにより金庫全体の営業力が強化される。 ・ テラーなどにも役割と目標を与えた方がモチベーションも高まる。 ・ 個人ローンの獲得は非対面が中心となりつつある（渉外営業では獲得困難）。	・ 渉外営業が他業態との差別化（強味）であり、非対面などでは競合金融機関に勝てない。 ・ 個人顧客に対するサービス低下でクレームなどの発生が心配である。 ・ 個人と法人の顧客を完全に切り分けるのは難しい。 ・ 若い渉外担当が、最初から法人営業に専念するのは困難である。

（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. 個人マス層の推進チャネル

研修受講金庫との意見交換では、個人マス層の推進チャネルとして、①店頭（テラー）の活躍拡大を挙げる信用金庫、②本部の推進部門によるネット対応やローンセンターの強化を挙げる信用金庫があった。同時に個人マス顧客を非対面などに誘導するため、商品・サービスについても低金利商品の品揃え拡充がみられた。

3. 取組時の留意点

取組時の検討課題は、①職員の育成（OJT）体制、②個人マス層の推進チャネル、③効率化の徹底などとなる。懸念の一つに若い渉外担当がいきなり法人営業に携わることの難しさであろう。実施金庫のなかには、新任の渉外担当者には一定期間、先輩職員が同行訪問するなどの手厚いOJTを実施していた。

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

- 当金庫は営業体制を転換し、営業店から個人ローン業務を外し、個人に関する目標設定も廃止した。営業店の渉外担当は事業性融資と職域セールスに特化することで、限られた経営資源を有効活用することにした。
- 当金庫は経営資源を最適配置するべく、営業店は事業性融資に力を入れ、住宅ローンを含む個人ローンはローンセンターで完結させる仕組みとしている。営業店に住宅ローンの案件が来てもローンセンターに投げるだけである。
- 当金庫の渉外担当は全員が法人担当であり、性別に関係なく渉外担当＝事業性融資の推進である。担当地区の配慮はあろうが、若手も女性も事業性融資に専念する。
- 当金庫の営業店は事業性融資の推進に専念するため、個人ローンの取扱い経験の乏しい2・3年目職員が増えている。課題もあろうが、この点については金庫として割り切った。
- 当金庫は複合取引を重視するため、個人ローンを営業店から切り離すことに違和感がある。ただし、消費者ローンなどの事務は本部に集中済で、営業活動と事務は別モノとの考えである。
- 当金庫の渉外担当の育成プロセスは、預かり資産セールス、個人ローン、その後に事業性融資を覚えるスタイルである。そのため、いきなり事業性融資を担当することに疑問が残る（当金庫では無理である）。

（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） — 営業店 2 課体制の実施ポイント —
2024-110	2024/12/26	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-06） — 若年層顧客の定義等「事前課題の集計結果」 —
2024-116	2024/12/30	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-12） — 定期積金等の取扱状況「事前課題の集計結果」 —
2024-132	2025/01/20	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-20） — 預金セールスの目標設定 —
2024-154	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-26） — 収益ベース型目標設定制度の修正動向 —
2024-156	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-28） — 相続預金の流出防止策 —
2024-158	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-30） — 手数料ビジネスの強化策 —
2024-159	2025/02/28	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 —
2024-160	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-32） — 個人表彰制度の見直し —
2024-161	2025/02/28	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-33） — 貸出金利回りの改善策 —
2024-185	2025/03/26	信用金庫の新しいビジネスモデル策定（2024-42） — 営業店表彰制度の見直し傾向 —
2025-10	2025/4/15	信用金庫の渉外体制改革の動向