

信用金庫の預金セールスチャネル

2025
プランニング

ポイント

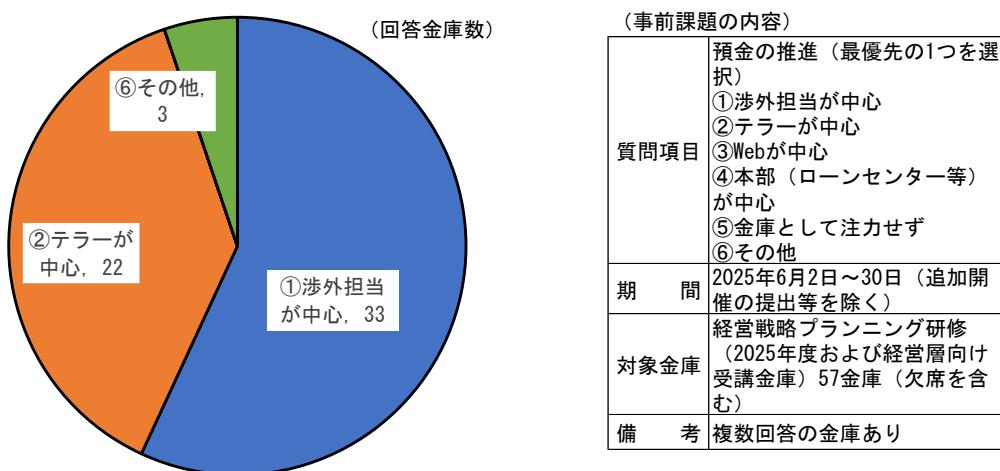
- 日本銀行によるマイナス金利政策の解除を直接のきっかけに、信用金庫の間で預金セールスの強化がクローズアップされるようになった。
- こうしたなか当研修の事前課題において預金セールスの中心チャネルを確認したところ、「渉外担当」を挙げる信用金庫が半数を超えた。
- 取組時の検討ポイントは、①渉外担当の業務負担の軽減と、②他チャネルの活用であり、そのためには③魅力ある商品・サービス提供が求められる。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、Webやアプリ提供への期待は大きいものの、引き続き対面による推進を重視する信用金庫が大半を占めた。

(注) 本稿は、当研究所主催「経営戦略プランニング研修（2025年度&経営層向け）」等の意見交換で得た情報をもとに作成している。

1. 預金セールスチャネル

日本銀行によるマイナス金利政策の解除を直接のきっかけに、信用金庫の間で預金セールスの強化がクローズアップされるようになった。その際、問題となるのが預金セールスの推進チャネルである。と言うのもこの10数年で信用金庫の営業体制は、融資推進を中心とするものに大きく変わったからである。そこで当研修の事前課題では、「預金セールスの中心チャネル」を確認することとした（図表1）。集計結果をみると、「①渉外担当が中心」とする研修受講金庫が半数を超え、多くの信用金庫が渉外営業力を重視している。

（図表1）預金セールスの中心チャネル（2024年度末・事前課題）



（備考）図表1・2とともに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

2. 主な推進チャネル

意見交換では、テラー（内勤）による店頭セールスへの期待が強かったが、『預金獲得を店頭セールスのみとする』研修受講金庫は限られた。また本部がインターネット支店による預金獲得に取り組む信用金庫もあったが、預金コストの上昇などで課題がみられた。今後についてはWebやアプリ提供に期待する声が相次ぎ、『それまでは渉外担当に頼る考え方である』との意見も一部から出た。

3. 取組時の留意点

取組時の留意点は、①渉外担当の業務負荷の軽減と、②他チャネルの活用（棲み分け・使い分け）であり、そのためにも③魅力的な商品・サービスの提供が求められる。渉外担当の人数不足・経験不足が深刻化している現在、仮に渉外担当に預金目標を課すなら、時間捻出に相応する業務負荷の軽減が不可欠である。また非対面チャネルによる推進を図る場合、競合金融機関に対抗可能な魅力ある商品・サービスの提供が必要となる。

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（2025年度&経営層向け）」等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

- 預金セールスは営業店の全員で取り組んでいる。
- 預金の獲得比率は、テラー45%、渉外50%、ネット5%である。15年位前からテラーにも目標を与え、電話セールスや店周の訪問を促している。
- 当金庫は、テラー6、渉外4の割合で預金を獲得する。ここ最近は地元で最も高い預金金利を付けているため、テラーも預金セールスを行いやすい。
- 渉外担当は事業性中心に活動しており、預金セールスの主体はテラーである。ただし職域については渉外担当が預金セールスを行う。
- 金庫として個人宅の訪問や定積集金の効率化を打ち出しているので、渉外担当に預金セールスを強く言えない。現在はテラーが預金セールスを担っている。
- 4月に金利上乗せの定期預金キャンペーンを実施したが、テラーによる電話セールスより渉外担当の訪問営業に獲得の軍配が上がった。来店客数が減っている現状を勘案すると、まだまだ渉外担当の営業力に頼るしかない。
- 預金セールスを再開するとの話が出た時、営業店長から意外にポジティブな意見が相次いだ。と言うのも、これまでの融資特化型の営業スタイルだと、内勤職員が参加しにくかったが、預金セールスならテラーや後方事務も参加しやすくなる。

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。したがいまして、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）。

経営戦略プランニング研修（2025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
2025-10	2025/4/15	信用金庫の渉外体制改革の動向
2025-11	2025/4/17	信用金庫の法人特化型推進体制の留意点
2025-12	2025/4/17	信用金庫の本部設置型法人専担の活動状況
2025-13	2025/4/17	信用金庫の集金専担の活動状況
2025-15	2025/4/30	信用金庫のFSTによる渉外営業力の強化
2025-16	2025/4/30	信用金庫のアウトバンドコールによる消費者ローンの推進
2025-112	2026/2/9	信用金庫の預金セールスの変化