

信用金庫の個人メイン化基準の設定

2025
プランニング

ポイント

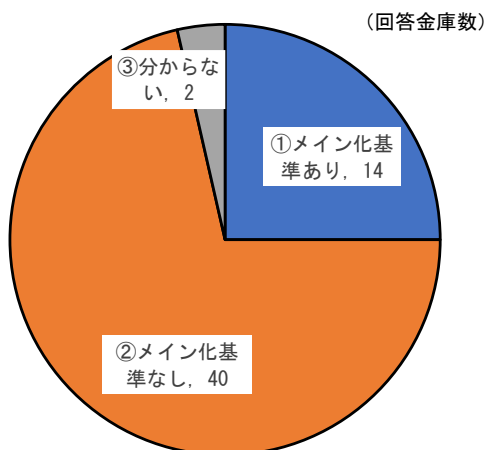
- 「金利のある世界」となり良質な預金残高を積み上げる必要性が高まる現在、顧客を囲い込む際の基準として「個人顧客のメイン化」に注目が集まる。
- 当研修の事前課題の集計結果をみると、個人メイン化基準「あり」は 25%に留まり、またその多くは『活用しきれていない』であった。
- 取組時の検討ポイントは、個人メイン化基準の①アップデートおよび②庫内共有であり、③営業活動における具体的な目標設定としての活用が期待される。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、営業店の内勤職員が窓口セールスを行う際のガイドラインとして個人メイン化基準を活用する信用金庫があった。

(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. 個人メイン化基準の設定

個人顧客との取引深耕を図る際の目安として「個人メイン化基準」に注目する信用金庫が出てきた。同基準は、ATM手数料の優遇条件（ポイント制度など）で過去に注目を集めていたが、融資セールスの強化に意識が強まる近年は注目度が低下していた。そこで当研修の事前課題では「個人メイン化基準の有無」を確認した（図表 1）。集計結果をみると、メイン化基準「あり」は 25%に留まり、7 割超の研修受講金庫でメイン化基準「なし」との回答であった。

（図表 1）個人メイン化基準の有無（2024 年度末・事前課題）



（事前課題の内容）

質問項目	個人メイン化基準の有無 (1つを選択) ①メイン化基準あり ②メイン化基準なし ③分からない
期 間	2025年6月2日～30日（追加開催の提出等を除く）
対象金庫	経営戦略プランニング研修 (2025年度および経営層向け受講金庫) 57金庫（欠席を含む）
備 考	未回答の金庫あり

（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. 主な基準例

個人メイン化基準を有する研修受講金庫へのヒアリングでは、取引の深耕度合いをメイン化の条件にしており、預金関係では預金額に加え、給振口座や年金受給口座、各種自動振替などがあった。融資関係では住宅ローンやカードローン、消費者ローンの契約も項目に入っていた。ただし『個人メイン化基準を活用しきれていない』とのコメントが相次ぎ、優遇の内容を含めて時代変化に合わせた再設定に乗り出す動きもみられた。

3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、個人メイン化基準の①アップデートおよび②庫内共有である。「金利のある世界」に相応しい基準の再設定が求められる。同基準と営業活動の目標設定が異なるケースも散見されたため、庫内で基準を共有したうえで、営業活動に活用することが必要である。特に経験の浅い渉外担当などが営業活動を行う際の目安として同基準を活用するのも一案と言える。

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

- 個人メイン化基準は営業店職員の意識付けのツールである。複合取引で個人ローンなどの金利優遇を行うが、なかには数年が経過すると複合取引が解消されているケースもある。そこで数年に 1 回、個人メイン化のキャンペーンを実施し、複合取引を徹底する。
- 住宅ローン先、給振先、年金先などをメイン先としている。渉外支援システムにフラグを立てて管理するので、営業店の職員も推進しやすい。
- 当金庫は、定期 300 万円以上、公共料金の口座あり、などの 5 項目をメイン化の条件にしており、定例訪問先に位置付けている。
- 当金庫の個人メイン化基準は、内勤職員が窓口セールスを行う際の目安として設定したものである。分かりやすくするため、条件は預金残高 1000 万円以上に絞り、内勤職員はいかに多くのメイン客を抱えるかで評価される。
- 個人メイン化基準ではないが、住宅ローンの優遇条件に給振や公共料金の引落とし契約を設定している。あえて言えば上記の項目実施が当金庫の個人メイン化基準だろう。
- 顧客数を増やすような個人メイン化基準に再設定中である。
- 過去に A T M 手数料の優遇条件として個人メイン化（ポイント制度）を実施していたが、システム更改時に廃止した。時代変化に見合った基準を模索している。

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（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 F S T 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	2026/1/19	信用金庫の預金セールスの変化
2025-124	2026/2/9	信用金庫の預金セールスチャネル