



# ニュース&トピックス

## No.2025-130

### (2026. 2. 13)

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  
03-5202-7671  
s1000790@facetoface.ne.jp

## 信用金庫の法人預金の取扱い

2025  
プランニング

### ポイント

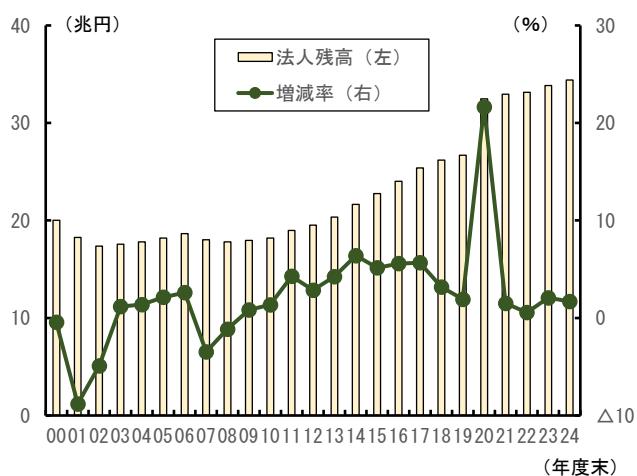
- 2024年度末の信用金庫の法人預金残高は、2年連続で前期末から増加の34.4兆円に達すると同時に、過去最高を更新した。
- 個人預金の伸び悩みを背景に、法人預金への注目度合いが高まっており、事業先にも預貸併進でアプローチする動きが強まっている。
- 取組時の検討ポイントは、①預貸併進への意識改革、②推進対象（訪問先）の再設定、③取引メリットの提供などである。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、法人クレジットカードを推進することで、法人預金の獲得（囲い込み）を図る信用金庫があった。

（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。

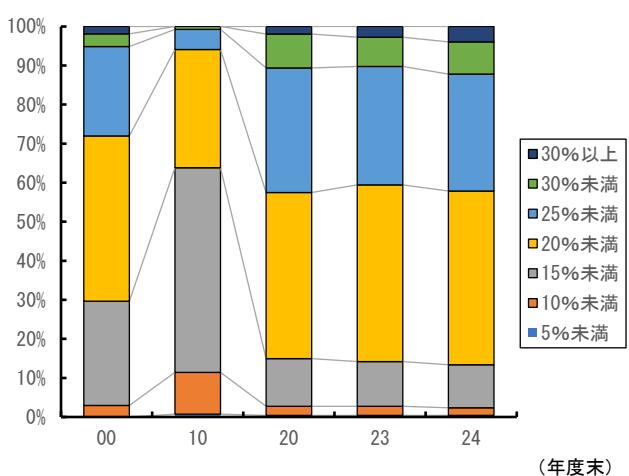
### 1. 法人預金残高の取扱い

個人預金の伸び悩みを背景に法人預金に注目する信用金庫が増えている。2024年度末の信用金庫の法人預金残高は、前期比1.4%増の34.4兆円に達した（図表1）。引き続き2025年9月末には前年同月比2.8%増を続ける。2000年度末と2024年度末の残高を比べると71.8%増となり、また預金残高に占める法人預金の割合（法人預金比率）も21.2%に上昇した。信用金庫別にみても、法人預金比率は上昇傾向にあり、例えば25%以上の信用金庫割合は2000年度末の5.1%から2024年度末には12.2%に高まっている（図表2）。

（図表1）法人預金残高の推移



（図表2）信用金庫別の法人預金比率（構成比）



（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. 主な推進策

意見交換では、融資先にも預金商品を案内する信用金庫が増えており、その際、融資相当額や融資シェアに見合った預金を提案するケースがみられた。また、融資時の優遇条件の一つとして法人預金の有無などを考慮する信用金庫もあった。そのほかでは、アパートローンの融資先に修繕積立金用の定期積金を推進する信用金庫、法人向けのクレジットカードを推進する信用金庫などがあった。

## 3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、①預貸併進への意識改革、②推進対象（訪問先）の再設定、③取引メリットの提供などである。これまで渉外担当は融資の見込める先を中心に訪問していたと想像される。今後は資金需要の乏しい無借金企業などをターゲットとした預金セールスに取り組む必要が高まろう。そのため訪問先のリストアップ方法など、渉外担当の営業スタイルも適宜に見直すことが求められる。

## 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（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3のとおりである<sup>1</sup>。

（図表3）研修受講金庫のコメント

- 当金庫は融資を実行する際、法人預金をお願いする。融資割合に見合った預金を案内するが、特に顧客から反発はない。
- 法人預金の推進ノルマはない。ただし融資審査の条件に預金の有無や残高があり、預金のある先には金利を引き下げるなどのメリットを与える。そのため、営業店も法人先に対する融資セールスと一緒に預金の案内も行っている。
- 現状は個人預金の減少を法人預金の増加でカバーしている。当金庫は法人クレジットカードを推進することで、顧客の囲い込みと同時に法人預金を伸ばしている。
- 法人向けの大口定期預金の金利上乗せなどをしている。
- 法人専用の高金利定期積金を取り扱う。どちらかと言えば開拓ツールである。
- 当金庫は、本部で法人預金の推進先をリストアップすると同時に、本部のシニア職員が営業店と同行して法人先を回る活動に着手した。専門の担当ではなく、日常業務の片手間で同行訪問してもらい、営業店の若手に社長との話法などを実演してもらう。
- アパートローンを出す際、修繕積立金用の定期積金を推進する。ただ、地元のアパート事業者は富裕層が多いので、融資実行の見合いで一定額の預金を預けてくれる。また、メディカルローンの推進先は相対的に富裕層が多く、別途、預金も預けてくれる。

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。

<sup>1</sup> 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	2026/1/19	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
2025-125	2026/2/9	信用金庫の個人メイン化基準の設定
2025-128	2026/2/13	信用金庫の給与振込口座の取扱い
2025-129	2026/2/13	信用金庫の年金受給口座の取扱い