



ニュース&トピックス

No.2025-128

(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

信用金庫の給与振込口座の取扱い

2025
プランニング

ポイント

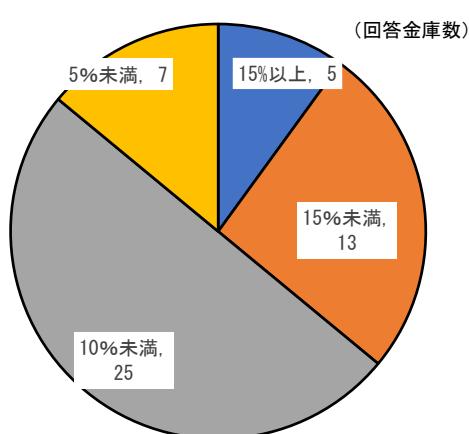
- マイナス金利政策が解除され、安定的な個人預金の積上げが必要とされる現在、給与振込口座の指定（給振契約）に力を入れる信用金庫は増加方向にある。
- 当研修の事前課題では、個人顧客数に占める給振契約者数の割合（2024年度末）は単純平均で9.2%となった。
- 取組時の検討ポイントは、①獲得意識の徹底、②ターゲットの明確化、③魅力ある商品・サービスの提供などである。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、職域セールスおよび住宅ローンの推進で給振契約を推進する信用金庫が大半を占めた。

（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. 給振口座の獲得策

マイナス金利政策が解除され「金利のある世界」が到来した現在、給与振込口座の指定（給振契約）に力を入れる信用金庫が多い。一般に信用金庫は営業地区が限られること、大手金融機関に比べ利便性が劣ることなどから、給振契約の推進で苦戦がみられるとしている。そこで現状を把握するため、当研修の事前課題では「個人顧客数および給振契約者数」を確認することとした（図表1）。集計結果をみると、2024年度末における個人顧客数に占める給振契約者数の割合は、単純平均で9.2%となった。

（図表1）個人顧客数に占める給振契約者数の割合（2024年度末・事前課題）



（事前課題の内容）

質問項目	①個人顧客数 ②うち給振契約者数
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 ・回答金庫によって定義等が異なる場合がある

（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. 主な推進策

意見交換では、給与振込口座の指定を獲得する手法として、住宅ローンおよび職域セールスの推進を挙げる受講金庫が大半を占めた。逆に『それ以外は思い付かない。』との意見が寄せられた。給振契約を住宅ローンの金利優遇の条件としたり、メイン取引先との関係強化のなか従業員に給振契約を推進したりする信用金庫があった。一方で給振契約の推進を「自然体」とする声も一定数あり、獲得スタンスに温度差がみられた。

3. 取組時の留意点

取引時の検討ポイントは、①獲得意識の徹底、②ターゲットの明確化、③魅力ある商品・サービスの提供などである。（地元地銀に勝てないので）「給振契約の推進は困難」との意識を改め、メイン取引先の従業員などに絞った推進を心掛けて臨む必要がある。住宅ローンを給与振込口座の指定（＝個人メイン化）の「きっかけ商品」と位置付け、単純な採算ではなく競合金融機関より魅力的な条件を提示するのも一手となる。

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

- これまで自然体だったが、今年度から給振契約と年金契約、クレジット契約を目標に入れた。昔は個人宅を訪問したが、今は職域を中心に個人取引を強化する形である。
- 当金庫の給振セールスは、まずは職域先の新入社員向けキャンペーンから始まる。当金庫は事業先との取引条件に職域セールスを盛り込んでおり、従業員を巻き込んだ囲い込みを図っている。また住宅ローンの申込みにあたっては給振契約を必須としている。
- 当金庫は元受けに対するセールスを重視している。給与振込時の手数料を無料にする見返りに従業員向けの給振セールスなどを行う。
- カードローンを推進する際、給与振込口座を指定すると金利を優遇するようにしている。そのためカードローン先に給振契約を勧めるイメージである。
- 今回、給振契約するとクオカードを贈呈するキャンペーンを実施した。意外に職員から好評で、「プレゼントがあった方が顧客に勧めやすい」とのこと。これまで具体的なメリットを提示できなかったので、何らかの推進ツールが欲しかったのだろう。
- 住宅ローン先＝給与振込口座の指定先である。住宅ローンの有無で顧客の預金粘着性を調べると、10年後に住宅ローン先の方が高く、住宅ローン先以外は低かった。となると、住宅ローンを着実に売って、給振契約をセットするのが預金獲得の王道と考えられる。

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