

## 信用金庫の相続預金の流出防止策

2025  
プランニング

### ポイント

- 相続預金の流出が預金残高減少の大きな要因となっており、流出防止に向けた各信用金庫の試行錯誤が続いている。
- 意見交換では、地元外に移転する相続預金については自然体とし、地元に残る相続預金に絞って囲い込みに注力するとの回答が多かった。
- 取組時の検討ポイントは、相続発生前の取組み強化であり、被相続人（取引顧客）には終活支援サービスが、相続人（未取引顧客）にはリレーション強化が有効である。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、B to Cのビジネスマッチングを用いた終活支援サービスにより顧客の囲い込みと手数料収入の強化を図る信用金庫があった。

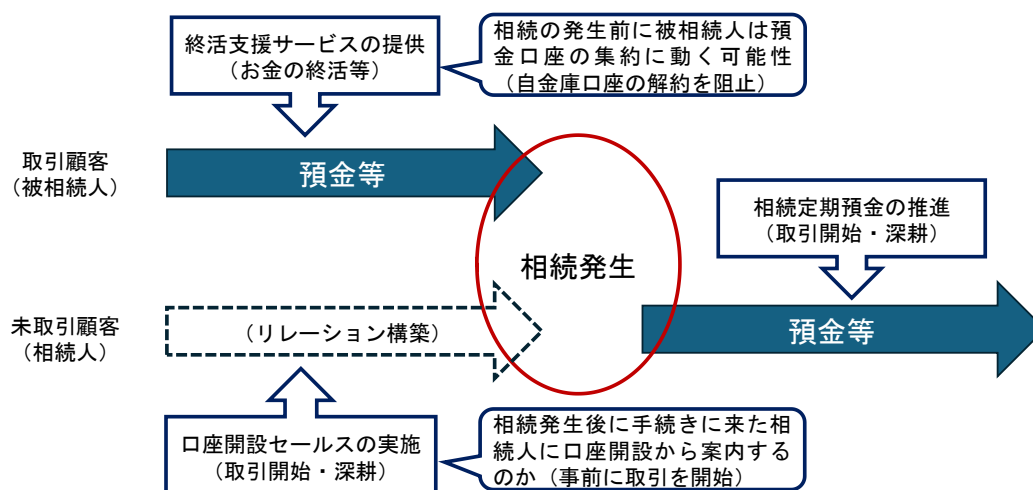
（注）本稿は、当研究所主催「経営戦略プランニング研修（2025 年度&経営層向け）」等の意見交換で得た情報をもとに作成している。

### 1. 相続預金の流出防止策

2025 年度に入り信用金庫の間で預金獲得が喫緊の経営課題としてクローズアップされるようになった。信用金庫の預金残高は 2025 年 6 月末以降、月次ベースで前年同月末を下回っており、年度を通じた前期比割れも懸念される。

預金が伸び悩む要因の一つに相続預金の流出があり、個々の信用金庫にとって切実な悩みとなっている。顧客の死亡等に伴い、ここ数年、地方部から都市部へ、信用金庫から大手金融機関への相続預金の移転が加速していると想像される。

（図表 1）相続預金の流出防止策（例）



（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. 主な取組み

意見交換では、取引顧客（被相続人）の相続発生前（死亡する前）の活動強化が強まっていた（図表1）。これは、相続発生後に来店した取引顧客の子や孫（相続人）に口座開設を伴う相続預金専用の商品を提案しても『間に合わない』との考えによるもの。エンディングノートの作成支援などを通じて被相続人および地元に住居する相続人を対象としたアプローチを強める信用金庫などが増えていた。

## 3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、相続発生前の取組み強化であり、被相続人（取引顧客）には終活支援サービスが、相続人（未取引顧客）にはリレーション強化が有効である。相続預金の流出防止策は相続発生前に始まっており、高齢の取引顧客に対しては終活支援サービスで預金口座の自金庫への集約や資産相談などを実施し、また相続発生時まで想定される相続人に対する取引開始とリレーションの構築などが求められる。

## 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2のとおりである<sup>1</sup>。

（図表2）研修受講金庫のコメント

- 当金庫は相談プラザを開設しエンディングノートの書き方支援（終活支援サービス）を有料で実施している。顧客のお金の終活・デジタルの終活をサポートすることで、富裕層顧客などの囲い込みに繋げている。
- 当金庫は顧客の終活支援の一環としてB to Cのマッチングサービスを提供する。持ち家やアパートの処分ニーズなどに応えることで、ビジネスマッチング手数料も獲得する。
- 県内に在住の人であっても、既に取りのある金融機関に相続預金を動かすのが常識的だろう。顧客が亡くなった時点で、相続先の子や孫の口座があるか・ないのかが重要なので、地元の相続人に対する口座開設に取り組んでいる。
- 当金庫は相談センターを設置しており、専門スタッフが休日にも相続相談などに応じている。対面で相続の相談に応じることで流出防止を図る。
- 振込先の登録で集計すると、相続預金の6～7割は残るイメージである。15%が県外、残る15%は県内他金融機関に流れる。営業店には県内の他金融機関に振り込もうとする顧客に対しては、引き留めるよう指示し、県外については自然体の扱いである。
- 顧客は年金受給口座に預金を一本化する傾向が強く、後の相続預金の流出防止に繋がりがやすい。となると、マンパワーをかけてでも年金受給口座を獲得するのが有効となる。

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。

<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
2025-11	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
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
2025-130	2026/2/13	信用金庫の法人預金の取扱い
2025-131	2026/2/16	信用金庫の相続手続き効率化策