

信用金庫のフィービジネスの取扱い

2025
プランニング

ポイント

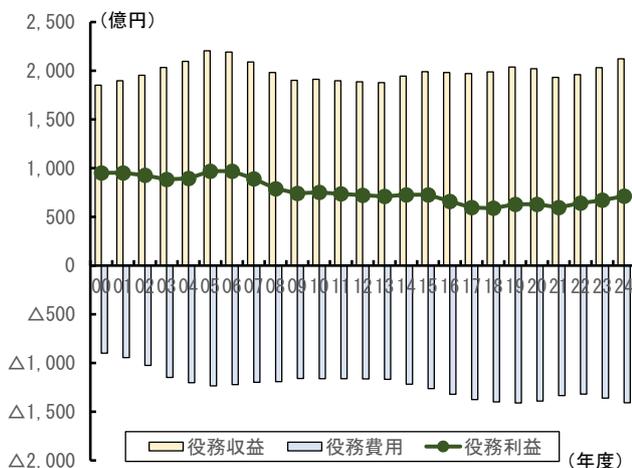
- ▶ 本格的な金利上昇局面に入るなか、信用金庫の間でフィービジネス（役務取引等利益）の取扱いを再設定する動きが出てきた。
- ▶ 信用金庫の役務取引等利益は2000年度以降伸び悩んでおり、足元ではマイナスの信用金庫割合も25%となる。
- ▶ 取組時の検討ポイントは、①目指す収益構造の共有、②経営陣の意識改革、③地域・顧客ニーズの把握である。
- ▶ 研修受講金庫の取組事例をみると、不動産マッチング手数料や住宅ローンの実行手数料を徴求する信用金庫があった。

(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。

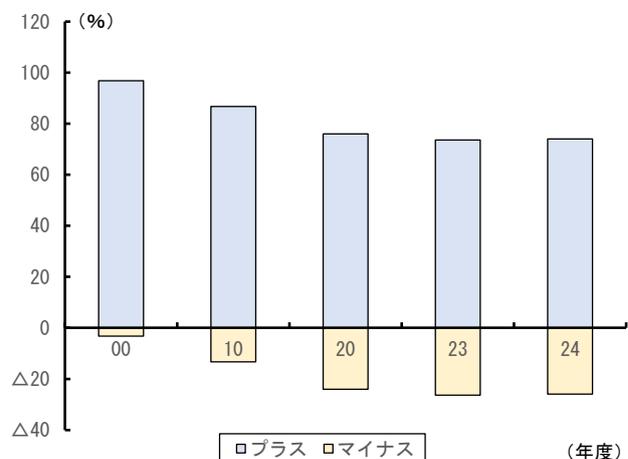
1. フィービジネスの取扱い

2024年度の信用金庫の役務取引等利益は、3期連続増加の712億円となった（図表1）。ただし2000年度以降は、役務取引等収益が伸び悩む一方で、役務取引等費用が増加しており、差引きの役務取引等利益は951億円（2000年度）から75%の水準に留まる。また、信用金庫別では、役務取引等利益がマイナスの金庫の割合が高まっており、2000年度の3.2%（12金庫）から2024年度には25.4%（66金庫）に上昇した（図表2）。

（図表1）役務取引等利益の推移



（図表2）信用金庫別の役務取引等利益のプラス・マイナス割合



- (備考) 1. 図表1の役務費用および図表2のマイナス金庫割合はマイナス表記
 2. 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. 推進スタンスの変化

「金利のある世界」が到来し、貸出金利回りの改善（貸出金利息の増加）が期待されるなか、フィービジネスの推進スタンスを見直す信用金庫が急速に増えている。意見交換では、預金セールスを強化するため、預かり資産の推進目標を引き下げる信用金庫が目立った。一方、不動産マッチング手数料や住宅ローンの実行手数料で手数料収入（役務取引等収益）を伸ばす信用金庫もあった。

3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、①目指す収益構造の共有、②経営陣の意識改革、③地域・顧客ニーズの把握である。現状の収益構造を勘案すると、役務取引等利益は今後も信用金庫収益の一部に留まると考えられる。そこで地域において一定の顧客ニーズが見込まれ、自金庫として採算確保が見込まれる分野から優先的に経営資源を投入する必要がある。特に融資ビジネスとの親和性が高い事業承継・M&Aなどから注力することが有効だろう。

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¹。

（図表3）研修受講金庫のコメント

- 当金庫は、ビジネスマッチングなどで収益を稼いでいる。なかでも個人向けの終活支援BtoCに力を入れており、今後、収益の柱となることを期待する。
- 当金庫はプロパー住宅ローンを取り扱い、保証料ではなく手数料を徴求する。住宅ローンの2～3割がプロパー住宅ローンなので、手数料収入に貢献している。
- 当金庫は中小企業向け貸出に注力し、昔からメイン化を図ってきた。そのため役務取引等利益は、昔ながらの外為や振込などの法人向け為替手数料が多いと思う。個人向けの投信や保険は自然体である。
- これまでは個人向けの預かり資産などが手数料収入の中心だったが、最近はシ・ローンやPIF、SLLなどの法人向けが伸びている。
- 当金庫はコラボ店舗などで遊休不動産を有効活用することにより、地域貢献を実現している。また、コラボ店舗は改装や維持コストとの見合いによるが、安定的な役務取引等収益に貢献するのも事実である。
- 当金庫は投資信託と保険商品を取り扱っている。ここ最近では、保険商品の一時払いを目標から外し、預金セールスに意識を向けさせた。一方、手数料目的ではなく資産形成に繋がるような商品については引き続き目標を課している。

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 |
|----------|-----------|----------------------------|
| 2025-16 | 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 |
| 2025-132 | 2026/2/16 | 信用金庫の相続預金の流出防止策 |
| 2025-133 | 2026/2/25 | 信用金庫の預貸率の変化 |
| 2025-134 | 2026/2/25 | 信用金庫の貸出金利息と経費の関係 |
| 2025-139 | 2025/3/2 | 信用金庫の本業支援と融資セールスの関係 |