

信用金庫の本業支援と融資セールスの関係

2025
プランニング

ポイント

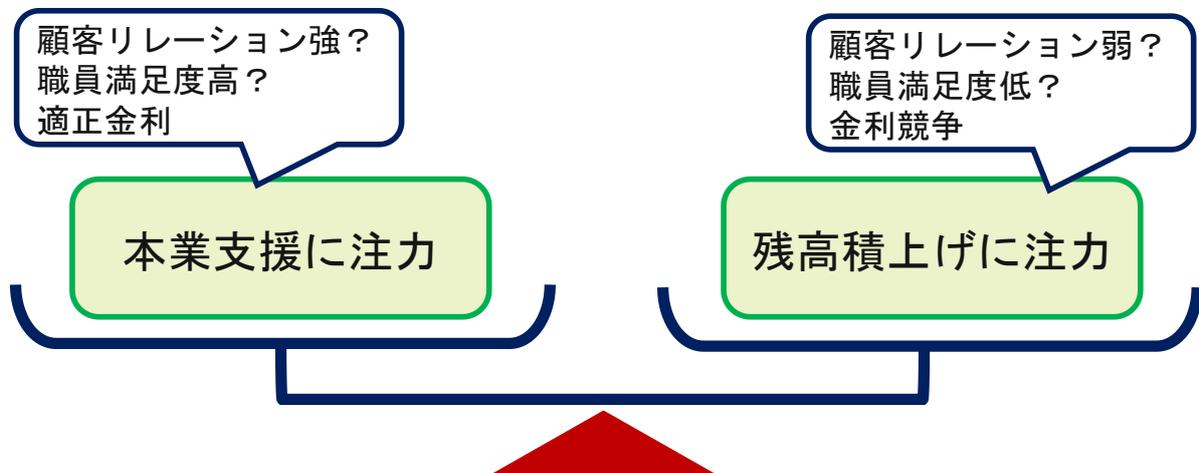
- 市場金利が上昇するなかで、実効性の高い融資セールスを実現するため、信用金庫はこれまで以上に本業支援に注力する必要があると考えられる。
- 一方で多くの研修受講金庫から『本業支援に注力しても、貸出金残高の伸長になかなか結び付かない』などのコメントが寄せられた。
- 取組時の検討ポイントは、①自金庫方針の明確化に加えて、①と整合的な②収益計画策定および③目標設定などである。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、取引先のニーズや属性・取引振りによって本業支援と資金繰り支援を使い分ける信用金庫、預金獲得に期待する信用金庫があった。

(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. 本業支援と融資セールスの関係

意見交換では、『本業支援への注力＝貸出金残高の積上げに結び付きにくい』との声が大勢を占めた。と言うのも、本業支援に力を入れると1件当たりの取組時間が増し、結果として件数を追いくくなるからである。特にこれまでの金利低下局面では、残高の積上げで収益を確保する信用金庫の躍進が目立っていた。しかしながら「金利のある世界」では、これまでのような金利競争が困難となるので、付加価値の高い提案セールスが更に重要になっていくと考えられる。

(図表1) 質の重視と量の追求の最適バランス (イメージ)



(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. 推進策の変化

今後はこれまで以上に本業支援の強化（質の向上）と融資セールスの強化（量の追求）の両立を図るべく、バランス重視型の推進が求められる（**図表 1**）。意見交換では、取引先のニーズや属性によって本業支援と資金繰り支援とを使い分ける動きがみられた。また足元では本業支援を通じて預金獲得に取り組む信用金庫も出てきており、預金推進策の一手法として機能する可能性もある。

3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、①自金庫方針の明確化に加えて、①と整合的な②収益計画策定および③目標設定などである。目指すビジネスモデルを明確にし、また自金庫の有する経営資源および市場・競合状況などを勘案した本業支援策と融資セールスの最適バランスを設定していく。営業店の職員に間違えたメッセージを与えないよう、経営陣が率先して目標設定の考え方を周知するのも大切である。

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

- 当金庫は、これまで本業支援に力を入れることで、職員の意識向上に繋がったものの、融資残高に繋がっていないとの懸念が出た。また金利も思うように取れていない。そこで数年前からコストに見合った手数料を徴求する方向に切り替えた。
- 当金庫は量と質の二兎を追う宣言をしている。ただし闇雲に動いている訳でなく、アッパー層には金利勝負で量を追い、中小のコア顧客にはコンサルを行い、適正な金利を取る考え。アッパー層は地銀がメインなので、そのような先に中途半端な本業支援をするより、最初から金利で食い込んだ方が現実的だろう。逆に中小零細はしっかり本業支援を行い、メイン化を図ると同時に金利をしっかりと頂く。
- 当金庫は、2・3年年前から本業支援先を選別する動きをしている。本業支援を求める先には有料で支援を行っていく。一方、資金繰りを求める顧客に対しては融資推進で臨む。
- 本業支援の見合いとして法人預金もお願いするようにした。実際、貸出金や手数料に加え、法人預金などの獲得にも繋がっている。
- 本業支援に力を入れているが、残高も伸びている。目標設定の問題ではないか。
- 当金庫は本業支援と言うより、不良先に対する経営改善支援の色が強い。そのためランクアップしたら評価する仕組みを採用している。

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
2025-15	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
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