

信用金庫の住宅ローンの取扱い

ポイント

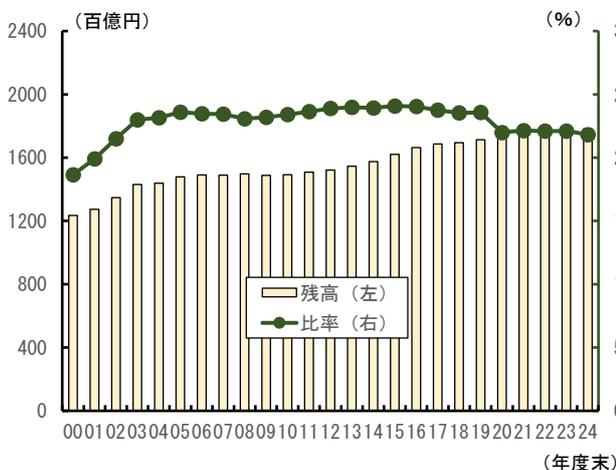
- 2024 年度末の信用金庫の住宅ローン残高は過去最高を更新したものの、意見交換では多くの信用金庫の間で低採算商品のイメージが強かった。
- 「金利のある世界」が到来し、また個人預金の獲得がクローズアップされるなか、住宅ローンの取扱いを再設定する動きが高まりつつある。
- 取組時の検討ポイントは、①推進目的の再確認、②長期取引の仕組みづくり、③営業店の負荷軽減などである。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、住宅ローンを若年顧客との接点ツール（メイン化ツール）に位置付ける信用金庫が増えていた。

(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。

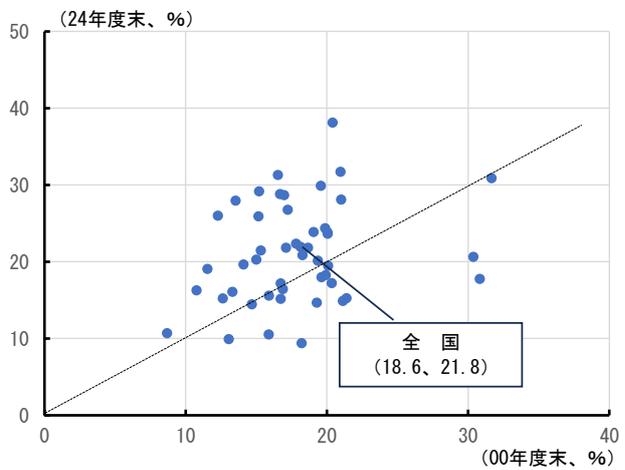
1. 住宅ローンの取扱い

2024 年度末の信用金庫の住宅ローン残高は 15 年連続で前年度末を上回ると同時に過去最高を更新した（**図表 1**）。2025 年 9 月末についても前年同月比 0.3%増を維持している。都道府県別に 2024 年度末の貸出金残高に占める住宅ローンの割合（住宅ローン比率）をみると、2000 年度末比で 30 県が上昇し、また埼玉などの 4 府県で 3 割を超えた（**図表 2**）。ただし意見交換では、大都市部の信用金庫を中心に、住宅ローンは低採算商品といったイメージが強く、総じて推進に消極的な姿勢もみられた。

(図表 1) 住宅ローン残高の推移



(図表 2) 都道府県別の住宅ローン比率の変化



(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. 積極推進への転換

日本銀行による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、住宅ローンを探算面だけでなく個人顧客のメイン化ツールと位置付ける信用金庫が増えている。意見交換でも、『住宅ローン先に給振口座をセットし長期・複合取引を進めることで、将来の年金受給口座に繋がる可能性が高い』とのコメントがあった。今後、住宅ローンの位置付けを再設定し、積極推進に動く信用金庫が増えていくと予想される。

3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、①推進目的の再確認、②長期取引の仕組みづくり、③営業店の負荷軽減などである。短期的な収益獲得も大切だが、取引深耕を図るなか長期取引に繋げる仕組みづくりが求められる。躍進するインターネット専門銀行を含め対面チャネルを介して実契約を結ぶ金融機関が多いので、先ずは競合に劣後しないような魅力ある商品・サービスの提供が不可欠と言えよう。

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

- 当金庫は昔から住宅ローンに力を入れている。後付けの話だが、粘着性の高い預金を獲得するには住宅ローンの推進が欠かせないと認識であり、今後も推進し続ける。
- 当金庫の店舗網は大都市のベッドタウンであり、住宅需要が盛んである。また住宅ローン単体では低収益であっても、複合取引や生涯取引を勧案すると住宅ローンを推進した方がトータルの収益確保に繋がる。
- 当金庫の分析では、住宅ローン先の方が複合取引は進む。逆に言えば個人複合取引を推進するには住宅ローンが重要とのロジックも成り立つ。そこで現在、住宅ローン先を半期に1回訪問するルールを設けるなどし、複合取引に取り組んでいる。
- 近年は残高確保のため、住宅ローンにも力を入れている。住宅メーカーとタイアップした担当者を貼り付けたり、休日に商業施設で住宅ローン相談会を開催したりしている。
- 住宅ローン残高を維持するため、本部のローンセンターが業者セールスを実施している。営業店では若い渉外担当や女性渉外の教育ツールとして位置付け推進するが、必要以上に住宅ローンに注力させない。
- 当金庫は低金利の住宅ローンを取り扱う一方で、実行額割合の手数料を徴求する。地元の地方銀行も取り扱っているので顧客も気にしていない。

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
2025-112	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	2026/3/2	信用金庫の本業支援と融資セールスの関係
2025-140	2026/3/2	信用金庫のフィービジネスの取扱い