

信用金庫のWebチャンネルの強化

2025
 プランニング

ポイント

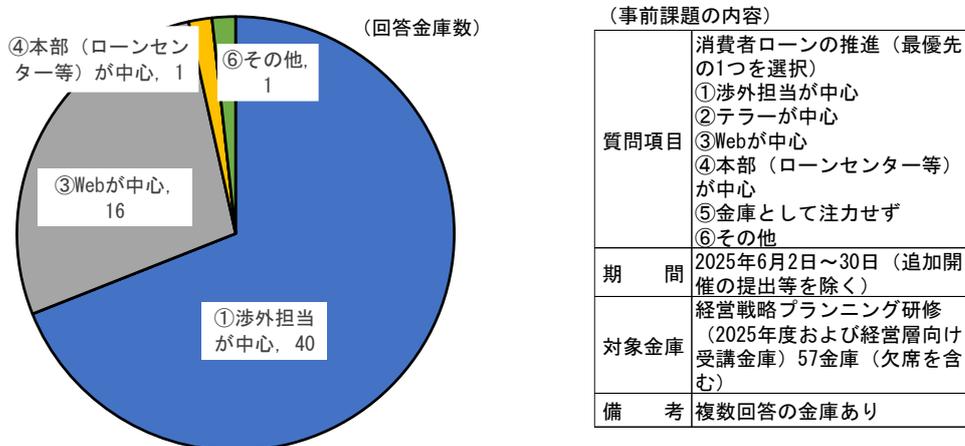
- 2025年度の経営戦略プランニング研修では「Webチャンネル（非対面取引）の強化」についてディスカッションが行われた。
- 消費者ローンなどを推進する際、Web広告を活用して非対面取引に誘導する信用金庫が増えており、一部で実績も出始めている。
- 取組時の検討ポイントは、①魅力ある商品・サービスの提供は当然として、②データの蓄積、③チャンネルの使い分けなどである。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、ターゲットを絞ったWeb広告を打ち、マイカーローンや消費者ローンに繋げる信用金庫があった。

(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. Webチャンネルの強化

消費者ローンを推進する方法として、Webチャンネル（非対面取引）の活用が期待が集まる。足元における渉外担当の不足や、顧客ニーズの変化などを勘案すると、Webチャンネルが消費者ローン推進の中心になっていくと考えられる。ただし当研修の事前課題を集計すると、消費者ローンを推進するためのチャンネルとして、Webチャンネルを挙げた信用金庫の割合は全体の3分の1に留まり、渉外担当の営業力に頼る信用金庫が6割を超えた（図表1）。現状はWebチャンネルの実効性担保に試行錯誤する信用金庫が多く、さらなる普及には時間を要すると想像される。

(図表1) 消費者ローンの推進チャンネル（2024年度末・事前課題）



(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. Web広告の普及

未取引先へのアプローチ手法として、従来型の新聞折込みやポスティングの限界が指摘されるなか、SEO (Search Engine Optimization) 対策やローン比較サイトの利用に加え、Web広告に力を入れる信用金庫が増えている。データ分析によるWeb広告のターゲット抽出の精度向上が進んでおり、実際、蓄積したノウハウを活用して融資実績に繋げる信用金庫も出始めた。

3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、①魅力ある商品・サービスの提供は当然として、②データの蓄積、③チャネルの棲み分けなどである。Webチャネルで推進する消費者ローンなどは競合金融機関に対抗可能な金利条件などを提示する必要がある。また、短期的な成果に一喜一憂するのではなく、トライ＆ランを通じてWeb広告のターゲティング精度を高めていくことも重要となる。

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 (Web広告)

- 当金庫は〇支店の移転出店に合わせてスマートフォンの位置情報を活用したWeb広告を実施した。近隣の金融機関に1年前のボーナス時期に訪れた人 (スマートフォン利用者) に定期預金キャンペーンの広告を打つなどしている。
- 当金庫はマイカーローンの推進でWeb広告を用いた。工場エリアに朝晩行き来する個人を対象にマイカーローンを案内したら、ヒット率が向上した。工場エリアは車通勤かつ若い人が多いので、マイカーローンのニーズが高いようである。
- YouTubeの広告を使ってマイカーローンを推進している。地域、年齢、検索履歴などを絞って広告を打つ。Webからの申込みが増えたので、庫内評価は『効果あり』である。
- 消費者ローンの推進はWebチャネルと職域セールスのみである。Web広告はYouTubeやTVerを使う。常に地域最安値を意識しており、若年層との接点を作るチャンス、メイン化ツールに位置付ける。現状、マイカーローン、フリーローンの順で売れる。
- 当金庫は主にリスティング広告 (検索連動型広告) を行っている。費用対効果の面では、ROI (利益/広告費) が7~8倍となり、『効果はある』との評価である。またバナー広告を試行中である。なおWeb広告の効果検証には1年以上がかかるとの認識。GoogleのAI学習に1年程度はかかるので、導入当初は試行錯誤が続いた。

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
2025-128	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
2025-141	2026/3/3	信用金庫の住宅ローンの取扱い
2025-142	2026/3/3	信用金庫の不動産業向け貸出の取扱い
2025-152	2026/3/17	信用金庫の営業エリアの再設定