

信用金庫の営業エリアの再設定

2025
 プランニング

ポイント

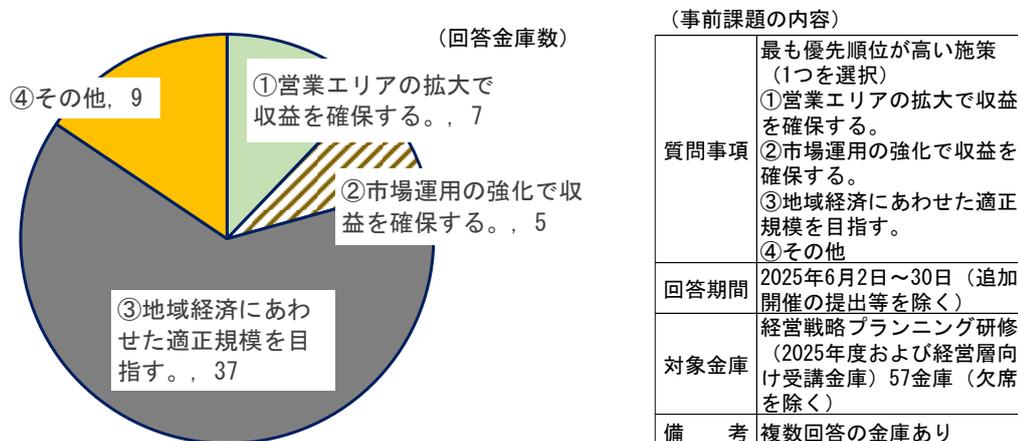
- 2025年度の経営戦略プランニング研修では「営業エリアの再設定」についてディスカッションが行われた。
- 地区拡張を検討する受講金庫は限られたものの、店舗網の再配置を含む営業エリアの再設定については総じて前向きなコメントが寄せられた。
- 取組時の検討ポイントは、①ビジネスモデルの実現可能性、②客観的な市場分析、③経営資源の捻出などである。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、本店所在地の店舗網を効率化する一方で、限られた経営資源を有望地域に再配置する信用金庫が複数あった。

(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. 営業エリアの再設定

当研修の事前課題では、人口減少を主因とする地域経済縮小への対応策として、最も優先順位が高い施策を確認した（図表1）。集計結果をみると、（地区拡張を前提とした）「営業エリアの拡大で収益を確保する」との回答は12.0%に留まった。ただし意見交換では、現在の営業エリア内における店舗網の再配置などに熱心な信用金庫の声が多々寄せられた。具体的には、店舗空白地域への新規出店やネットチャネルの活用、エリア内を自由に活動可能な法人専担の配置、人員の有望地域店舗への傾斜配分などがあった。一方で本店から離れた遠隔地店舗を廃止する動きもみられた。

（図表1）人口減少を主因とする地域経済の縮小への対応策として「最も優先順位が高い施策」（事前課題）



（備考）図表1・2とも信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

2. 再設定を妨げる要因

意見交換では、営業エリアの拡大を妨げる要因として、①新規出店などに投入可能な人員の不足、②敢えて競合の厳しい地域への進出することへの懸念、③地域金融機関として地元重視の姿勢堅持などが出た。なかでも①が深刻とされ、だからこそ『効率の悪い本店周りの店舗網を再編成し、人員余力を有望地域への新規出店に繋げたい』とのコメントが問題意識として提起された。

3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、①ビジネスモデルの実現可能性、②客観的な分析、③経営資源の捻出などである。地域金融機関として地元へ良質な金融サービスを提供するためには、持続可能なビジネスモデルを構築する必要があり、その選択肢の一つとして、地区拡張を含めた営業エリアの再設定に取り組む余地は大きい。そこでまずは、客観的な市場・競合分析などに基づく経営判断が求められる。

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¹。

（図表2）研修受講金庫のコメント

- 当金庫は3年前に地区拡張し、2年前に〇〇支店を出店した。資金需要のある都市部で貸出を行い、地元の金融インフラを守る必要がある。また地元の企業は都市部に動いていくので当金庫もその動きに合わせる必要があった。
- 当金庫の大きなビジネスモデルは、都市部店舗で収益を稼ぎ、地元の金融インフラを守る形である。経済の広がり連動させて地区拡張+新規出店する事に前向きである。なお、都市部店舗では不動産業向け貸出より製造業などの貸出に力を入れている。
- 現状、地区拡張までする考えはなく、既存の店舗網の中で重点店舗を設定し、そこには優秀な職員を配置する。当該店舗の職員の賞与なども高めに設定している。
- 当金庫は、営業エリア内の店舗空白地域に法人事務所を開設した。当該地域は中小企業が集積し開拓余地が大きかったが、それまでは近隣の営業店から渉外担当がわざわざ訪問営業していた。拠点を設けることで営業力も高まった。
- 当金庫は不動産業向け貸出に特化した空中店舗を店舗空白地域に新規出店した。30~40代の優秀な開拓担当を10数人配置し融資実績を積み上げている。
- 当金庫は先般、シェアの低い地域に住宅ローン専門の出張所（土日も営業）を新規開設した。主に業者とのパイプを太くする狙いがある。

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
2025-125	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
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