

信用金庫の渉外体制改革

2025
 プランニング

ポイント

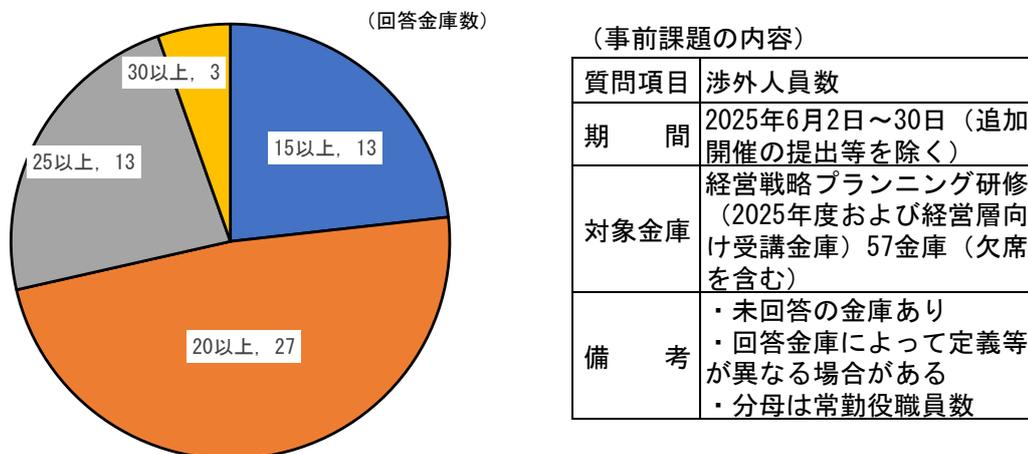
- 2025年度の経営戦略プランニング研修では「渉外体制改革」についてディスカッションが行われた。
- 渉外担当の量的な不足と質的なミスマッチが深刻化するなか、目指すビジネスモデルの実現に向けた渉外体制改革が盛んである。
- 取組時の検討ポイントは、①渉外担当に求める役割、②IT・DXの活用、③各種教育の充実などである。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、渉外担当の母店集約が進むなか、売上集金などの専担者を配置する信用金庫があった。

(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. 渉外体制改革

近年、多くの信用金庫で渉外担当の量的・質的な不足が深刻である。こうした状況下、目指すビジネスモデルを実現するため、渉外体制改革に取り組む動きが活発である。地区別管理型や役割別（重層）管理型など、自金庫に最適な渉外体制の模索が続いている。当研修の事前課題の集計結果をみると、2024年度末における研修受講金庫の渉外人員比率は単純平均で23.4%となり、30%を超える信用金庫も3金庫あった（**図表1**）。なお、渉外人員比率の高い信用金庫の多くは営業店2課体制を導入していた。

(図表1) 渉外人員比率（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. 改革例

意見交換では、代表的な渉外体制である地区別管理型と役割別管理型のそれぞれについてメリット・デメリットが議論された。引き続き渉外営業力の強化などを目的に渉外担当の母店集約が進んでおり、足元では複数店舗の渉外担当を集約した「渉外センター化」を志向する動きがみられた。その他では、本部に法人専担（法人営業部）や母店に集金専担を配置する信用金庫もあった。

3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、①渉外担当に求める役割、②IT・DXの活用、③各種教育の充実などである。渉外営業力を高めるためには、量（人数）の確保と同時に質（1人あたりの活動量）を高める必要がある。そのためにもまずは渉外担当の役割を明確にすると同時に、人材育成やキャリアパスを再設定する必要もある。また、活動の無駄を省くため、IT・DXの活用が重要となる。

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

- 当金庫の渉外体制は、法人担当と個人担当からなる。担当を2つに分けたメリットは大きい一方で、個人担当から法人担当への転換が困難などのデメリットも顕在化してきた。
- 次期中計では渉外体制のシンプル化を図りたい。現在の4つの係分け（法人・中堅以上、法人・小零細、個人・リテール、個人・預かり専担）は多過ぎるので、地区管理型などのシンプルな渉外体制に戻す考えである。現状は係別の担当を配置するのに苦慮している。
- 渉外体制を法人・個人に分けたことで、中途採用者の配置が容易になった。業務を絞るので、他金融機関の出身者も活躍しやすい。
- 渉外担当の人数に限りがあり、また若手も増えているので、なるべく母店に渉外担当を寄せた方が営業力も高まる。
- 当金庫は10年ほど前に渉外センター制度を導入し渉外担当のセンター集約を図った。渉外担当を集めるメリットはOJTや業務の効率化だったが、渉外担当を抜かれた支店長のモチベーションが下がり、また遠方顧客への訪問発生など非効率な活動も目立った。メリットは大きかったが、最終的に経営判断としてセンターを廃止し、営業店に渉外担当を戻した。
- 渉外活動の効率化を進めるなか、集金専担を母店に配置した。どうしても廃止できない集金業務が残ってしまい、渉外担当の活動の妨げになっていた。

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
2025-129	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
2025-153	2026/3/17	信用金庫のWebチャンネルの強化