



脱・預貸金モデル： AIと非金融サービスで再創造する 「デジタル地域密着」金融の未来

信用金庫・信用組合業界戦略レポート
Strategic Roadmap for Survival and Growth

2024-2030 Strategic Outlook

エグゼクティブサマリー：構造的危機からの脱却と再成長へのシナリオ

The Crisis (緩やかな死)



預貸金ビジネスの収益性は構造に低下。大手行との成長格差が拡大し、このままでは「座して死を待つ」状態。

貸出金伸び率 **1.4%**

(vs 都市銀行 4.4%)

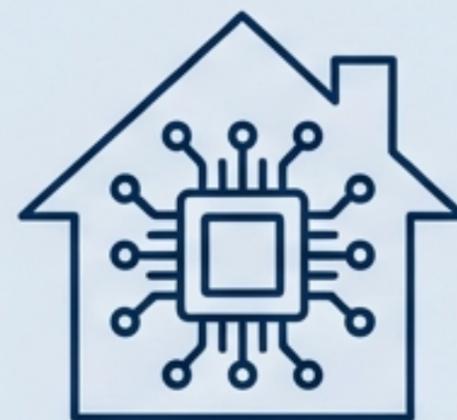
The Opportunity (地域総合サービスハブ)



地域経済の課題（事業承継・DX）こそが新たな収益源。2021年銀行法改正が追い風。

「金融業」から「地域課題解決業」への定義変更

The Strategy (デジタル地域密着)

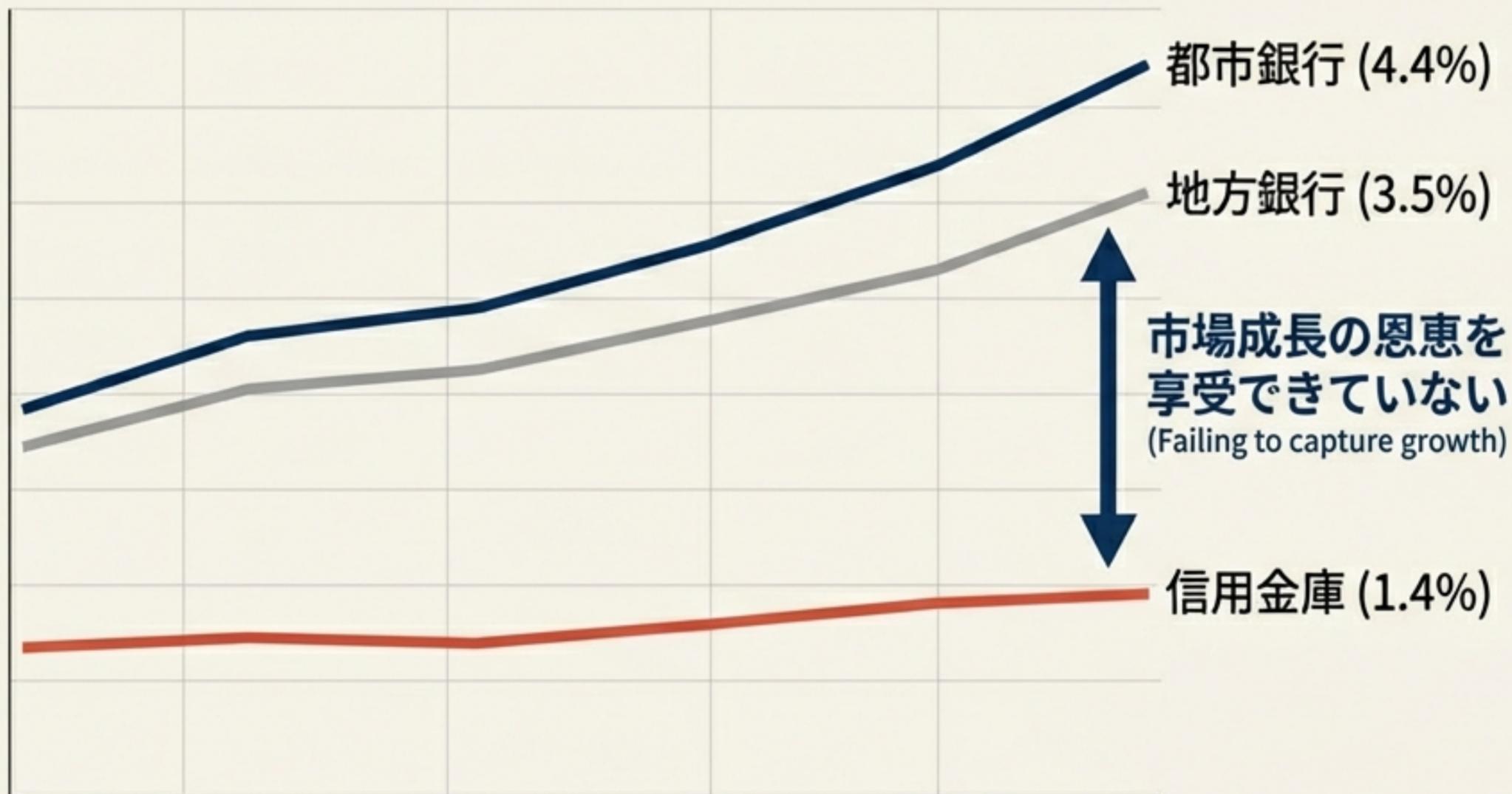


AIによる業務自動化で捻出した時を、対面コンサルティングに再投資する「ハイブリッド戦略」。

AI拡張型リレーションシップ
バンキングの導入

市場概観：成長からの乖離と「緩やかな死」の現実

貸出金伸び率の推移（前年比）



OHR（経費率）

71.95%

高コスト体質（vs 他業態）

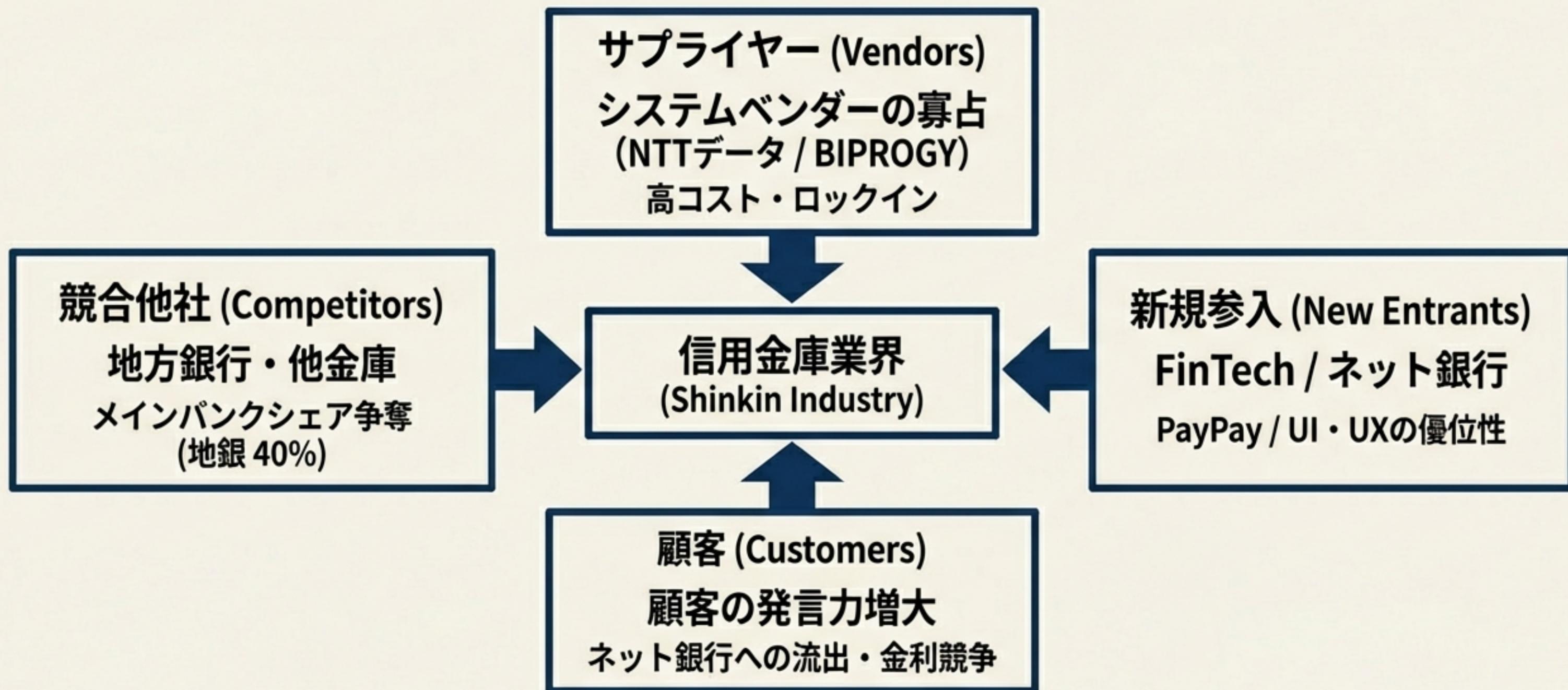
預貸率

約 50%

資金需要の消滅と運用難

人口減少エリアでは資金需要そのものが消滅しつつある構造的課題。

競争環境分析：利益を圧迫する「サンドイッチ構造」

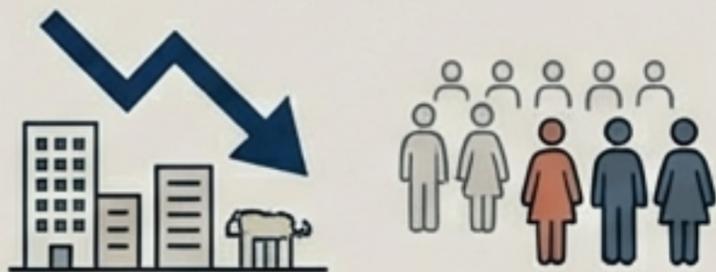


Insight: 価格競争（金利・手数料）の土俵に乗る限り、構造的に利益は出ない。

外部環境：不可逆的な「時代の潮目」

脅威 (Threats) - Social & Economic

人口減少 (Population Decline)



Shrinking regional economies.

事業承継問題 (Succession Crisis)



Aging business owners
= Loss of client base.

金利正常化 (Interest Rates)



Zero-Zero loan repayment
risks for SMEs.

推進力 (The Push) - Political & Technological

金融庁方針 (FSA Directive)



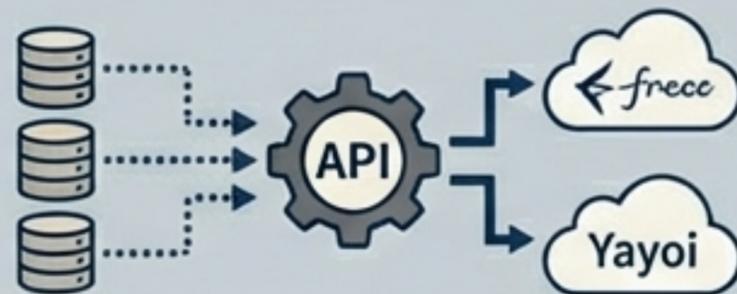
From Collateral to 「事業性評価
(Business Feasibility Evaluation)」.

規制緩和 (Deregulation)



2021 Banking Law Amendment
allows non-financial services.

技術革新 (Open API)



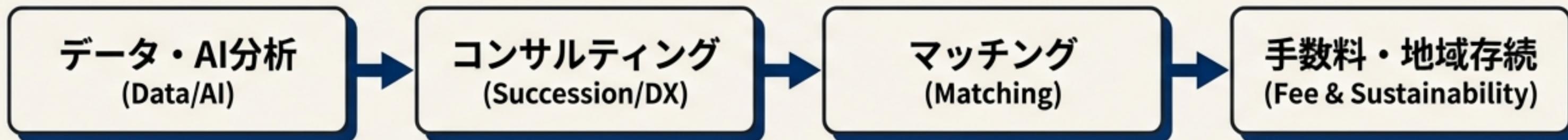
Linkage with cloud accounting
(freee, Yayoi).

ドメイン再定義：「金融業」から「地域課題解決業」へ

Old Value Chain (Dying)

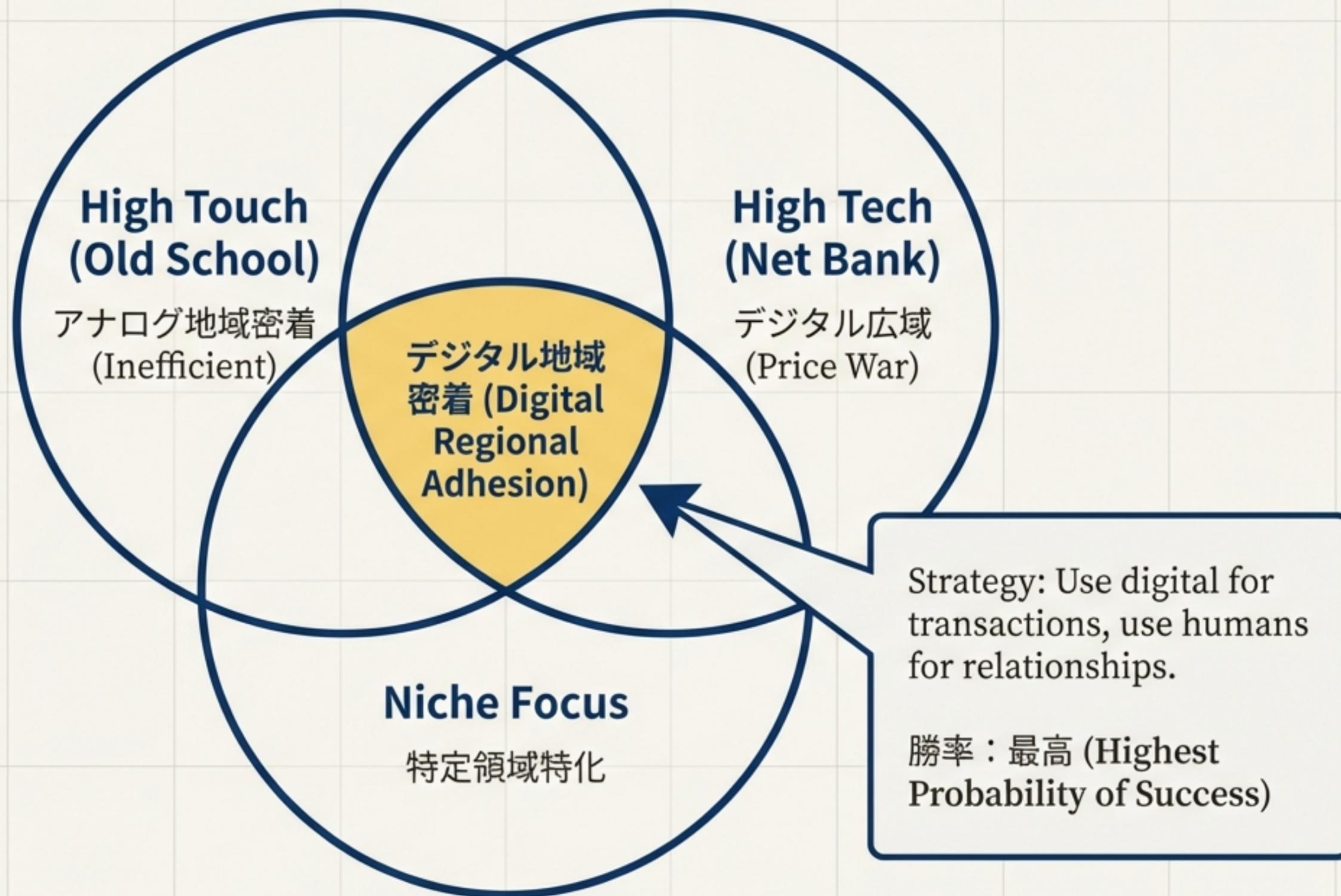


New Value Chain (Growing)



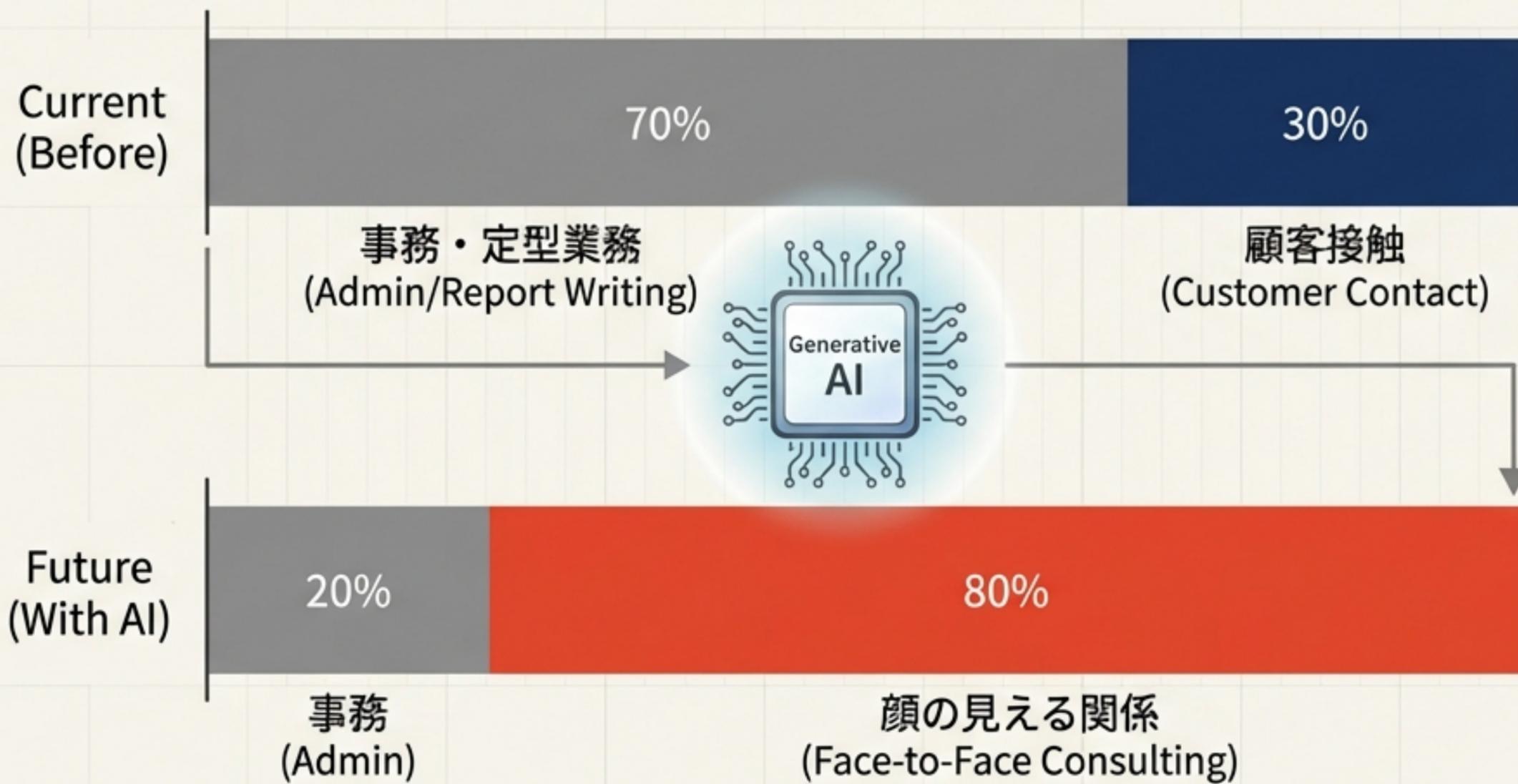
顧客が求めているのは「低金利の資金」ではなく、「経営課題（人手不足・販路・承継）の解決」である。

戦略オプション：勝ち筋は「デジタル地域密着」のみ



AIの役割：人間を「事務」から解放し「対話」へ還す

Time Allocation



Use Case: 稟議書作成、
会議要約、初期市場調査
をAIが代行

Proof Point: 三島信用金
庫 (Mishima Shinkin)
- Reduced HQ support
load by 50% via GenAI
chatbots.

収益源の多角化：非金融サービスのポートフォリオ

事業承継

(Business Succession)



M&Aマッチング、PMI支援
Target: 高齢化する経営者

DX支援

(DX Support)



ITツール導入、キャッシュレス化
Target: デジタル遅れの中小企業

人材紹介

(HR & Recruitment)

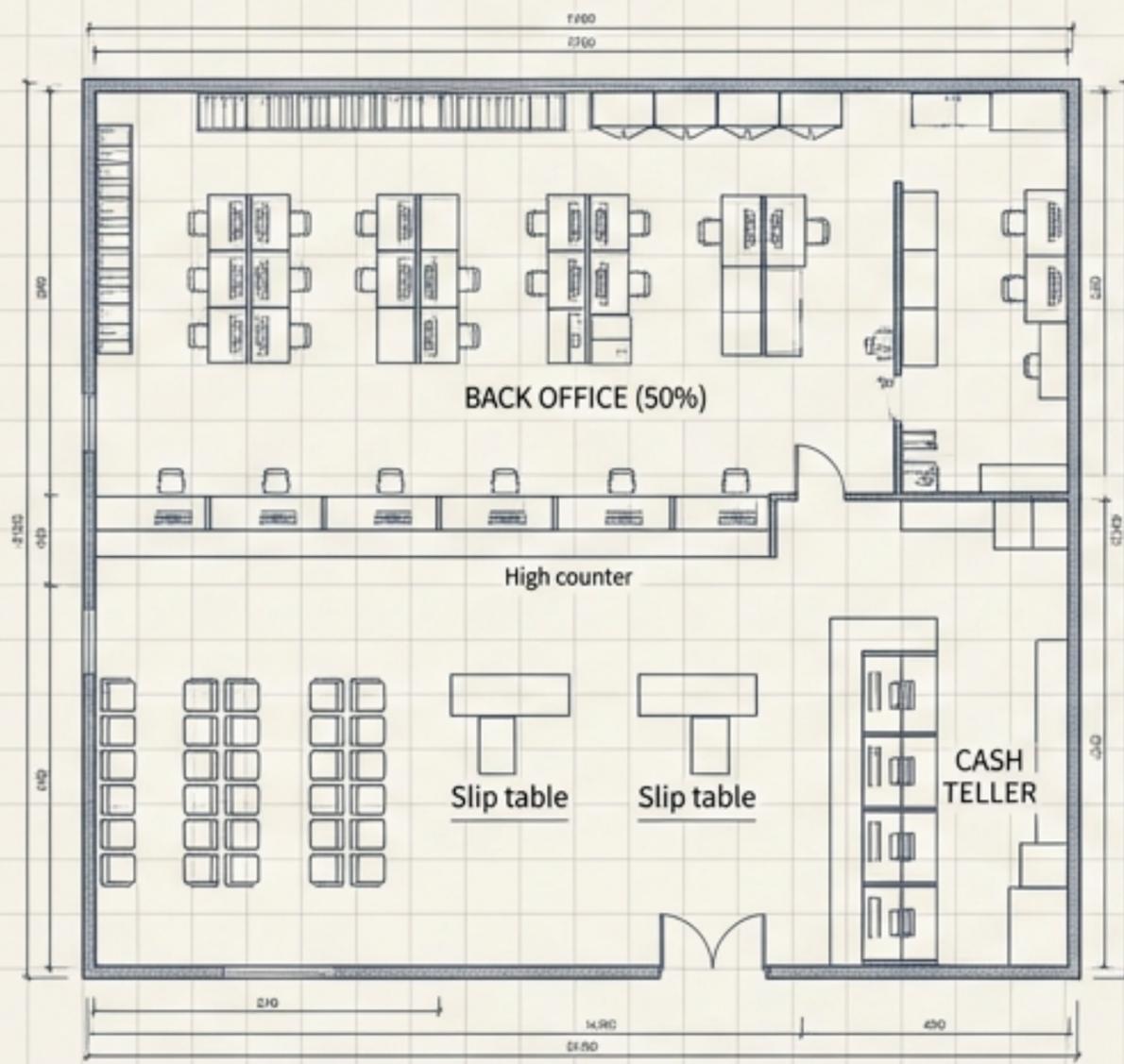


地域ネットワークを活用した
人材マッチング
Target: 人手不足企業

脱・金利依存。手数料収入(Fee)で固定費を賄う構造へ。

店舗戦略：事務センターから「コンサルティング・ハブ」へ

Old Branch (Transaction Center)

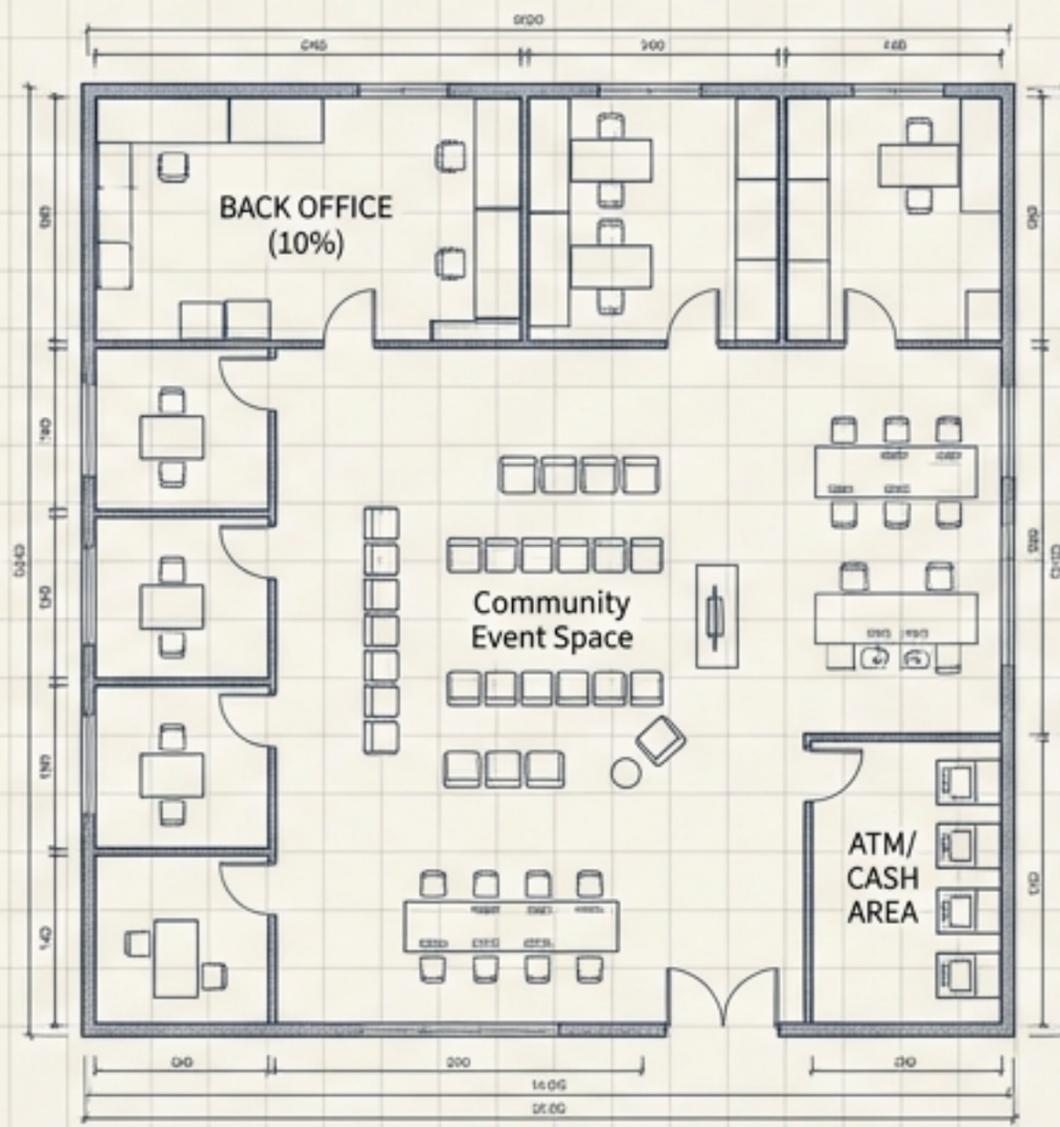


事務処理の場
(Processing Space)

Consolidation

Peak 8,673 stores
→ Current 7,059

New Branch (Consulting Hub)



関係深化の場
(Relationship Space)

Specialization

Resident experts
(Tax, M&A, DX)

VRIO分析：最大の武器は「泥臭い人間関係」

Attribute	Description	Result	Rating
Value (経済価値)	非財務情報の蓄積	[HIGH]	[HIGH]
Rarity (希少性)	デジタル時代の対面信頼	[HIGH]	[HIGH]
Inimitability (模倣困難性)	数十年の歴史と地縁	[HIGH]	[HIGH]
Organization (組織)	ナレッジの共有・データ化	[WEAK]	[WEAK]

「V・R・I」は揃っているが、「O（組織）」が欠如している。

Solution: デジタル(CRM/SFA)によるアナログ情報の組織知化。

先行事例：変革を牽引するトップランナー



Fukuoka Hibiki Shinkin Tech Independence

IT内製化、SSOによるパスワード廃止。「失敗を許容する文化」の醸成。



Shizuoka Yaizu Shinkin Holistic DX

営業戦略と事務効率化をセットで推進。完全電子稟議システムの導入。



Mishima Shinkin AI Adoption

生成AIの早期導入。内部ヘルプデスクの自動化で本部負荷を半減。

アクションプラン：2030年に向けた変革ロードマップ

Phase 1: Foundation (1-2 Years)

-  「脱・預貸金モデル」宣言
-  全職員への生成AI研修
-  DX・事業承継支援部の設立

Phase 2: Specialization (3-4 Years)

-  特定領域特化 (製造・医療)
-  コンサルティングの有料化
-  ハブ型店舗の展開

Phase 3: Ecosystem (5+ Years)

-  地域DXコンソーシアム
-  非金融収益比率 > 30%
-  地域ベンチャー投資

結論：未来は過去の延長線上にはない

“信用金庫の原点である「相互扶助」を、最新のテクノロジーで再実装せよ。”

今こそ、大胆な変革への一步を踏み出す時である。

Path of Inaction

金利競争 → 利鞘縮小 →
緩やかな死 (Slow Death)

Path of Transformation

デジタル地域密着 → 課題解決業
→ 持続可能なインフラ