

# 2025年 年 頭 所 感



一般社団法人全国信用金庫協会  
会 長 平 松 廣 司

あけましておめでとうございます。

2025年の新春を迎えるにあたり、所感の一端を申し述べ、年頭のご挨拶に代えさせていただきます。

昨年は、年初に「令和6年能登半島地震」が発生し、さらに9月には能登豪雨の被害を受け、家屋の倒壊や浸水被害など、能登半島に甚大な被害をもたらし、多くの尊い命が奪われました。

震災発生から1年、能登豪雨から3か月余りが経過いたしました。被災された地域の皆様、信用金庫の皆様方に、改めて心からお見舞いを申し上げますとともに、一日も早い復旧・復興をお祈りいたします。

さて、わが国経済は、昨年の春季労使交渉を受けた所定内給与の上昇や企業収益の改善に支えられた賞与の増加などを受けて、個人消費に前向きな動きがみられるほか、設備投資の増加につながっているなど、全体としては緩やかな回復基調を維持しています。

しかしながら、中小企業の中には、物価上昇分を十分価格に転嫁できていない中でも人材確保のために賃上げせざるを得ないといった先もあり、また日本銀行の政策金利が将来的に急ピッチに上昇すれば、資金調達コストが上昇し、中小企業の業況のさらなる下押し要因になる可能性もあります。

また、海外情勢に目を転じると、ウクライナ侵攻や中東情勢の長期化、中国とアメリカの対立など、国際的な政治情勢の動向次第では、サプライチェーンの混乱や資源・穀物価格の高騰を再び引き起こす可能性があり、世界経済の下押し圧力となることが懸念され、依然として不確実性が高い状況が続いています。

こうした情勢のもとで、信用金庫の主要取引先である中小企業は、急速に進む人口減少や少子高齢化などを背景に、経営者の高齢化や後継者難、慢性的な人手不足といった構造的な問題が顕在化し、さらにデジタル化への対応や脱炭素の取組みといった新しい経営課題にも直面しています。

中小企業が難しい経営課題に直面している今こそ、私ども信用金庫は、それぞれの地域において長年にわたり積み重ねてきた経験と知見、さらには信用金庫業界の全国ネットワークを最大限に活用して、地域やお客様が抱えているさまざまな課題と真摯に向き合い、取引先中小企業、ひいては地域経済・社会の持続的な発展のために尽力していかねばなりません。

そこで迎えた新年ですが、信用金庫業界が特に重点的に取り組むべき課題について、いくつか申し述べたいと存じます。

第一点目は、「業界のデジタル戦略の推進」についてです。

私ども信用金庫は、渉外係による取引先への訪問や窓口での対応といったフェイス・トゥ・フェイスによるきめ細やかなサービスが強みでありながら、近年ではインターネット専門銀行に代表される非対面のデジタルチャネルが浸透しつつあり、新たな課題に直面しています。

さらに、クラウドサービスやAPIの普及により、現在は、比較的低コストで金融サービスの基盤を構築できるようになり、金融サービスに係る顧客基盤を

持たない企業でも、新たな顧客層を獲得しやすくなっており、他業種による金融分野への進出が容易になっています。

インターネットやスマートフォンの普及により、顧客との接点が対面からオンラインに急速にシフトしている現状において、信用金庫が取引先の利便性向上や多様化するニーズに対応するため、信用金庫におけるデジタル戦略の確立、とりわけ信用金庫のデジタルチャネルの充実・強化が業界の喫緊の課題になっています。

業界がスケールメリットと総合力を発揮し、取引先の利便性の確保や金融にとどまらない信用金庫らしいサービスの提供、信用金庫が有するブランド力を訴求できるデジタルチャネルの構築に向け、全信協に設置したデジタル戦略専門委員会において検討を進めてまいります。

第二点目は、「業界のブランド力の向上と人材の確保」についてです。

少子化・高齢化の進展、都市部への一極集中を背景に、信用金庫は、新卒採用の場面で必要な人材を確保することが年々難しくなっています。信用金庫の存在は認識していても、就職希望やサービスの利用まで至らないことが多く、若年層に信用金庫の存在意義や役割を伝えきれていないのが実情です。

一方で、生まれ育った地域への愛着が強く、地域に貢献したいという思いを持つ学生も少なくありません。こうした若者に対し、地域経済の発展に貢献し、地元の方々の夢の実現に向けて、実直に取り組む信用金庫のイメージを浸透させるとともに、信用金庫の役割について、理解を深めていただくことが人材確保につながるものと考えています。

昨年10月に俳優の伊藤沙莉さんを業界の新たなイメージキャラクターに迎え、「信用金庫って、そうなんだ。」というキャッチフレーズによって、信用金庫の魅力を伝えていく新たな業界広報活動をスタートさせました。

地域に寄り添い、地域を全力で支える信用金庫の姿を様々なメディアを通じてイメージしていただき、共感を呼び起こすことができれば、若年層との取引面だけでなく、人材獲得の面でも大きな効果が得られるものと期待しています。

第三点目は、「人的資本経営の取組みと組織力の向上」についてです。

新卒者の採用難が深刻化する一方で、入庫後3年内離職率が3割を超えているのが信用金庫業界の現状です。離職者の増加要因としては、若年層を中心とした意識の変化、転職支援サービスの充実等を背景として、業種を問わず転職市場が活性化していることが挙げられます。

こうした中で、近年、人材を組織の最も重要な資産と捉え、その価値を最大限に引き出すことで、組織全体の価値向上を目的とした戦略的な取組み、いわゆる人的資本経営が重要となっています。

人的資本経営を推進するために信用金庫は、役職員によるフェイス・トゥ・フェイスのコミュニケーション力を向上させ、人材の育成、多様性・包容性の推進、職員のエンゲージメント向上など、多角的な視点から人材に投資することで、職員が能力を発揮し、働きがいを感じられる組織風土を醸成していく必要があります。

人的資本経営による組織力の向上によって、信用金庫は地域社会に貢献し、持続的な成長を遂げることができるものと考えます。

全信協においても、人的資本経営の推進に関し、先進金庫の取組事例の紹介や各種セミナー・研修を実施していくことで会員信用金庫を側面からサポートしてまいります。

第四点目は、「経営管理態勢の充実・強化」についてです。

いかなる経営環境に置かれようとも、地域に必要とされる金融・決済サービスを安定的に提供し、地域からの信頼を確固たるものにしていくためには、制度改正等の状況の変化に迅速に適応し、様々なリスクへの対応力を高めていく必要があります。日本銀行の金融政策の動向等を踏まえた適切な金利リスク管理をはじめ、利用者保護やコンプライアンスなどを常に念頭に置き、その経営管理態勢の充実・強化を図ることが肝要です。

こうした観点から、本年も特殊詐欺などの金融犯罪防止やサイバーセキュリティ、マネロン・テロ資金供与対策強化といった問題に引き続き適切に対応してまいります。

また、手形・小切手機能の電子化については、金融界の自主行動計画である「2026年度末までに電子交換所における手形・小切手の交換枚数をゼロにする」との目標に向けて、業界全体が精力的に取り組んでいます。目標達成に向けて、本年もより一層の取り組み強化を図っていく必要があります。

全信協においても、経営管理態勢の充実・強化に資するべく、各種説明会の実施や参考情報の提供等により、引き続き会員信用金庫をサポートしてまいります。

以上縷々申し述べましたが、本年も、信用金庫がそれぞれの地域になくてはならない金融機関としての役割を果たし、さらに存在感を高めていく一年にいたしたいと存じます。

全信協といたしましては、全国の信用金庫をつなぐ中核機関として、信金中金をはじめとする業界関連組織との連携を一段と強化し、会員信用金庫のご期待に応えるよう全力を傾注してまいりたいと考えておりますので、引続き皆様のご支援、ご鞭撻を賜わりますようお願い申し上げます。

結びになりますが、この一年が皆様方にとりまして良い年となりますように祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

<了>