

令和7年2月26日

人生の目標に真摯に向き合う投資信託提案戦略
～相談できるJAを目指した体制改革～

JAセレサ川崎
安田 亮介

プレゼン全体の流れ

きっかけ

- ① 投資信託残高
208億円に拡大
- ② 急速な資産運用
ニーズの高まり



農業協同組合として
どう取り組みを進めていくべきか？

01 農協として資産形成・運用に 取り組む理由

協同組合として、なぜ？
JAセレサ川崎で投資信託の位置づけ
投資信託による効果



02 外部と内部の 事業環境の理解

これから川崎市の65歳以上は増える
運用ニーズが高まる + 提案活動拡大
金融庁・組合員の期待・評価



04 課題の原因を解決

改革提案



03 あるべき姿と現状の差 = 課題認識

取組方針

提案水準

検証体制

成績評価制度

プレゼン全体の流れ

きっかけ

- ① 投資信託残高
208億円に拡大
- ② 急速な資産運用
ニーズの高まり



農業協同組合として
どう取り組みを進めていくべきか？

01 農協として資産形成・運用に 取り組む理由

協同組合として、なぜ？
JAセレサ川崎で投資信託の位置づけ
投資信託による効果



02 外部と内部の 事業環境の理解

これから川崎市の65歳以上は増える
運用ニーズが高まる + 提案活動拡大
金融庁・組合員の期待・評価



04 課題の原因を解決

改革提案



03 あるべき姿と現状の差 = 課題認識

取組方針

提案水準

検証体制

成績評価制度

第1章 投資信託に取り組む意義

協同組合ゆえの理由

資産形成・資産運用による金融資産の増加

家計の「困りごと」解消

組合員の暮らしを良くして幸せを実現

「困りごと」を
明確にする必要性

協同組合の使命

自分たちの暮らしや社会を良くする

一人では解決できない共通の課題・願いを解決

農業経営

家計部門

支援

現在も

生活満足度No2・将来不安度No1

家計と資産の満足度

資産形成・資産運用

信用事業

第1章 投資信託に取り組む意義

JAセレサ川崎での投資信託の位置づけ

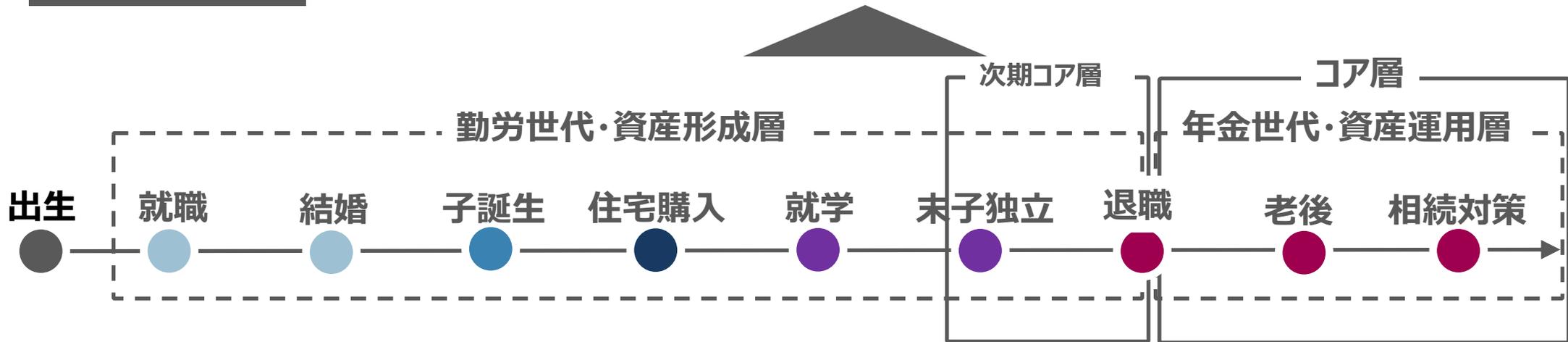
経営理念

都市型JAの総合機能を最大限発揮し、ニーズに合った事業・サービスの提供により組合員満足度を高め、安心して暮らせる豊かな地域社会に貢献します

3か年計画

【基本目標】組合員満足度が高い総合事業展開

【重点方針】組合員ニーズに適うコンサルティング提供体制の強化



勤労世代・資産形成層

生命共済
医療共済

投資信託

教育
ローン

介護共済

住宅
ローン

貯金

コア層

遺言信託

ファンド
ラップ等

事業資金
貸出

施設建設

第1章 投資信託に取り組む意義

組合員・JAセレサ川崎への効果

組合員

投資信託を通して「農業」と「農家」に貢献

JAセレサ川崎

持続可能な経営基盤の確立

ライフプランを立て、
「困りごと」を明確化

持続可能な経営基盤の確立

ライフプランを立てる過程で、複数提案が可能。スイッチングコストの発生。

安心して農業を
営む環境が整う

家業としての農業を
継続できる

農業や地域経済の発展を共に支えるパートナー
として「食べて応援」に寄与

農家の生活基盤安定

消費マインドの低下を抑える

正組合員・農家

准組合員

投資信託を通じた資産形成・資産運用支援

プレゼン全体の流れ

きっかけ

- ① 投資信託残高
208億円に拡大
- ② 急速な資産運用
ニーズの高まり



農業協同組合として
どう取り組みを進めていくべきか？

01 農協として資産形成・運用に 取り組む理由

協同組合として、なぜ？
JAセレサ川崎で投資信託の位置づけ
投資信託による効果



02 外部と内部の 事業環境の理解

これから川崎市の65歳以上は増える
運用ニーズが高まる + 提案活動拡大
金融庁・組合員の期待・評価



04 課題の原因を解決

改革提案



03 あるべき姿と現状の差 = 課題認識

取組方針

提案水準

検証体制

成績評価制度

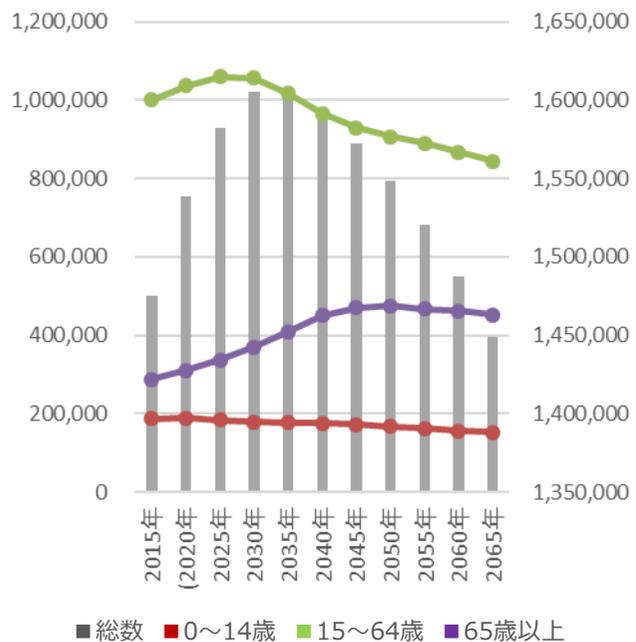
第2章 外部環境の理解

川崎市の人口動態

JAセレサ川崎管内もライフプランを検討する重要性が高まる
= こうした課題を解決するサービスを提供する必要がある

川崎市 人口推移

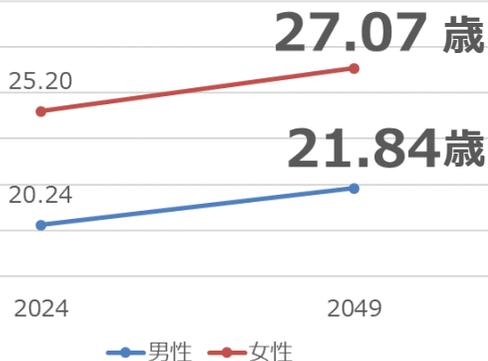
総人口2030年まで増加
×
65歳以上は2050年まで



65歳の平均余命

男女共に長寿化

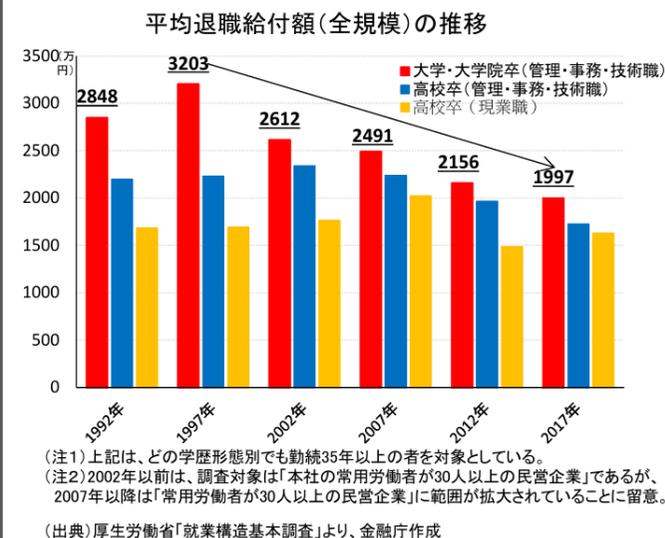
資産寿命を考慮する
期間が延長



平均退職給付額

退職金も減少傾向

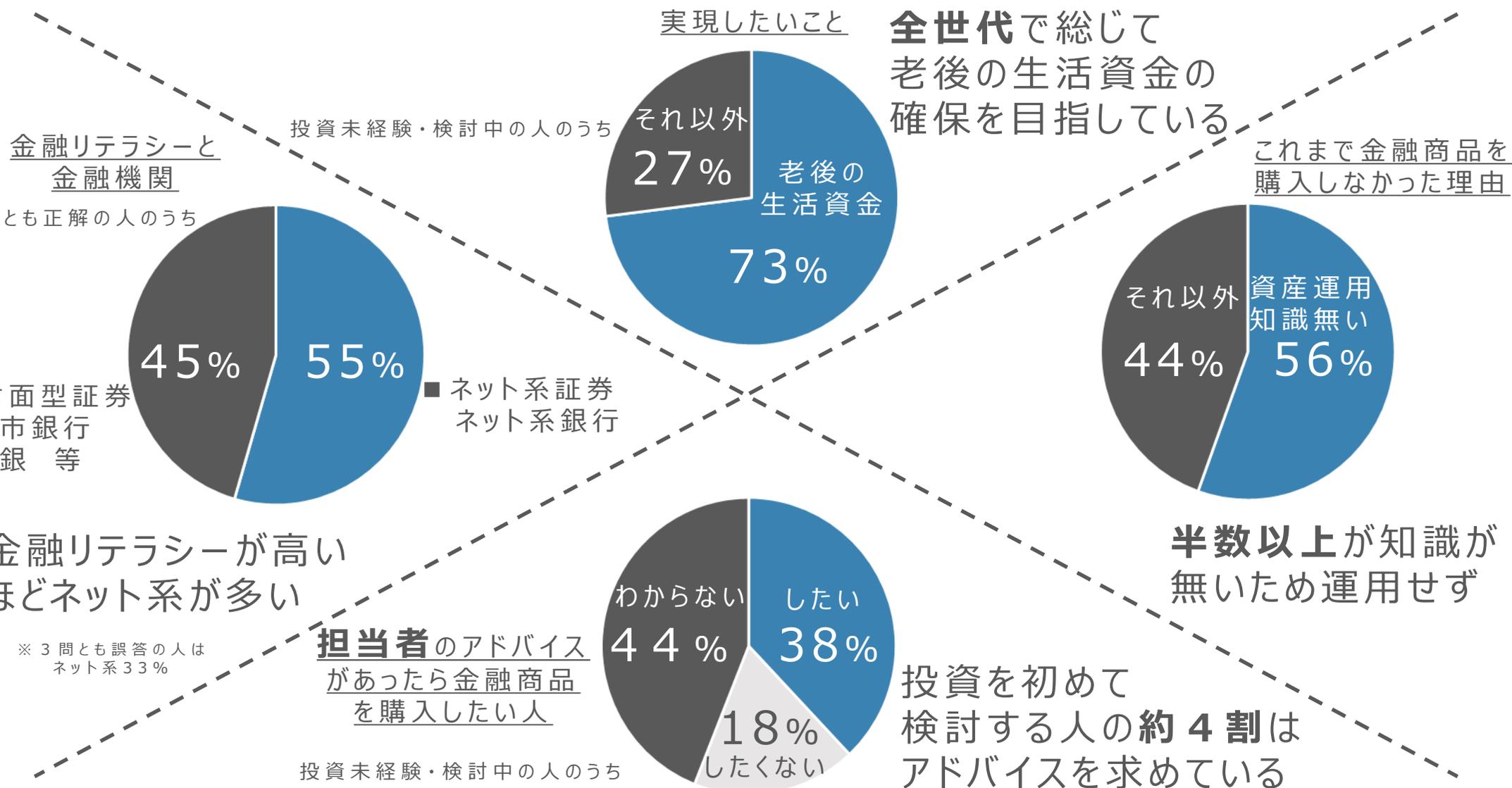
老後資金準備の
必要性が高まる



第2章 外部環境の理解

国民およびJA利用者の望む価値やニーズ

「知識がない」「アドバイスが欲しい」層に対し、提案の余地

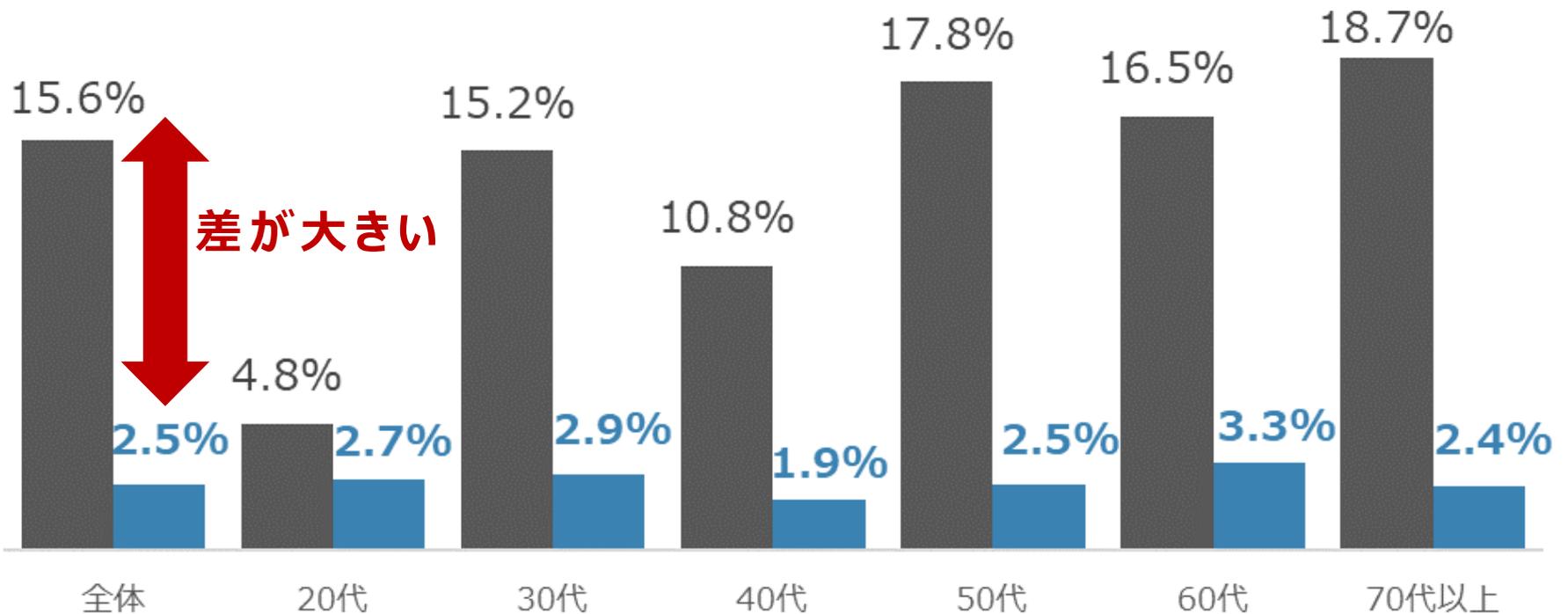


第2章 外部環境の理解

国民およびJA利用者の望む価値やニーズ

投資信託「未保有」「追加購入希望」層のニーズに応える必要

投資信託の保有者の70%が今後も投資信託を利用希望



投資信託の保有率 ■ J A利用者 ■ J Aセレサ川崎

第2章 外部環境の理解

金融庁が金融事業者に求めるもの

- その方針が現場に浸透・実践される必要
- 成績評価は取組方針に即した行動を促す内容であるべき
- 顧客の最善の利益に繋がっているか事後的検証が必要



金融庁が策定・
金融事業者が採択



顧客本位の業務運営に関する原則

7項目

金融事業者が
取組方針を策定・公表



1. 顧客本位の業務運営に関する方針（取組方針）の策定・公表等

第2章 内部環境の理解～取組状況～

JAセレサ川崎の投資信託取組方針

「組合員・利用者本位の業務運営に関する方針」

ポイント

- 組合員ごとのライフイベントを **一人一人聞く**
- 一緒に寄り添い、**ふさわしい商品**をご案内する
- ライフプランなど不安や悩みに **真摯に向き合う**。寄り添う。自分の事として考える
- **提案ツール**を使って、丁寧にわかりやすく説明する
- 投資の魅力や楽しさを伝える。**利益に適う適切な商品**を選定する。

担当者が行うべき提案を定義する

オーダーメイドの提案を実際の数値を用いて、納得感があり、魅力や楽しさが伝わるように、ツールを用いて分かりやすく説明すること

第2章 内部環境の理解～取組状況～

提案体制 ① 目標設定項目

→JAセレサ川崎の投資信託の目標は「**業績目標**」となっている。

	全体・店舗目標	店舗奨励	担当者奨励
2024年度	投資信託 販売額 投資信託 残高 投信つみたて <u>純増加額</u> NISA口座獲得件数	投資信託 残高 投信つみたて <u>純増加額</u> NISA口座獲得件数	【渉外】 投資信託販売金額 投信つみたて <u>純増加額</u> NISA口座獲得件数 【貯金窓口】 同上
2023年度	投資信託 販売額 投資信託 残高 投信つみたて <u>契約額</u> NISA口座獲得件数	投資信託 残高 投信つみたて <u>契約額</u> NISA口座獲得件数	【渉外】 投資信託販売金額 投信つみたて <u>契約額</u> NISA口座獲得件数 【貯金窓口】 同上
2022年度	投資信託 販売額 投資信託 残高 投信つみたて <u>契約額</u> <u>新規取引者獲得件数</u>	投資信託 残高 投信つみたて <u>契約額</u>	【渉外】 投資信託販売金額 <u>新規取引者獲得件数</u> NISA口座獲得件数 投信つみたて <u>契約額</u> 【貯金窓口】 同上

第2章 内部環境の理解～取組状況～

提案体制 ②提案プロセス

組合員の価値観を実現する具体的な数値を用いたオリジナルのライフプランを提案し、ゴールを達成するための方法を紐解く過程がない

01 JA取引状況共有 02 資産の利用目的確認

03 NISA等の制度案内

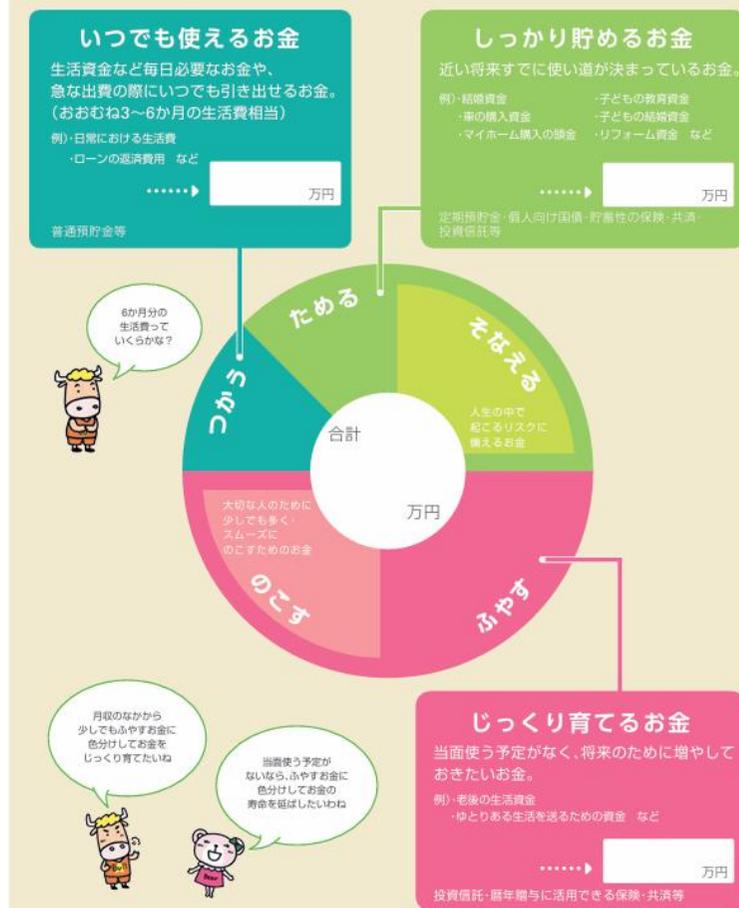
04 他金融機関での保有含めた総資産の色分け

05 ライフプラン確認 06 投資経験の聞き取り

07 リスクの説明

08 JAでも資産形成・運用の相談ができることを提案
意向確認・個別商品の説明、約定手続き

まず、お持ちの資金(または収入)を目的に応じて色分けしましょう
お持ちの資金(または収入)を、色分けしてみましょう。
そうすることで、どのような金融商品を選べば良いかが分かってきます。



第2章 内部環境の理解～取組状況～

投資信託に携わる担当者ヒアリング

2023年、2024年に投資信託を一括販売で実績のある 貯金担当者・渉外担当者へヒアリング

1. 取組方針を認識しているか		2. Lablt'sの試算機能を使用しているか		3. 提案姿勢	
認識している	0人	使用	2人	投資信託を販売	1人
認識していない	10人	未使用	8人	資産運用を提案	9人

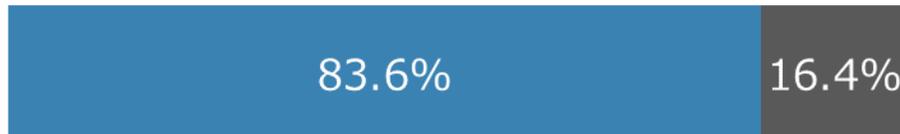
取組方針は認識なし。 基準価額の比較に使用 研修会を通じて
組合内メールでは、 **運用効果の試算は少数** 理解が浸透
担当者まで伝わっていない

第2章 内部環境の理解～取組状況～

利用者アンケート JAセレサ川崎に求めるもの・その評価

①担当者の知識が豊富でわかりやすい

②ライフプランの設計



知識の蓄積が進展

■ 提供できている ■ 提供できていない

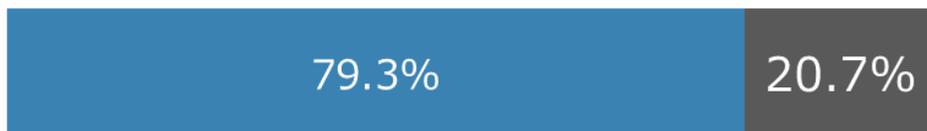
③ライフプランやニーズに合致した商品提案



ラブレッツのシミュレーション機能の使用が少ない

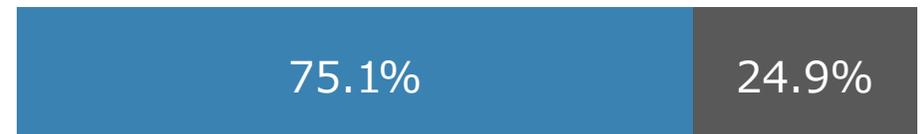
■ 提供できている ■ 提供できていない

④資産配分(ポートフォリオ)の提案



未顕在のニーズ発掘が課題

■ 提供できている ■ 提供できていない



具体的な数値提案の有無が課題

■ 提供できている ■ 提供できていない

総じて、8割前後が満足

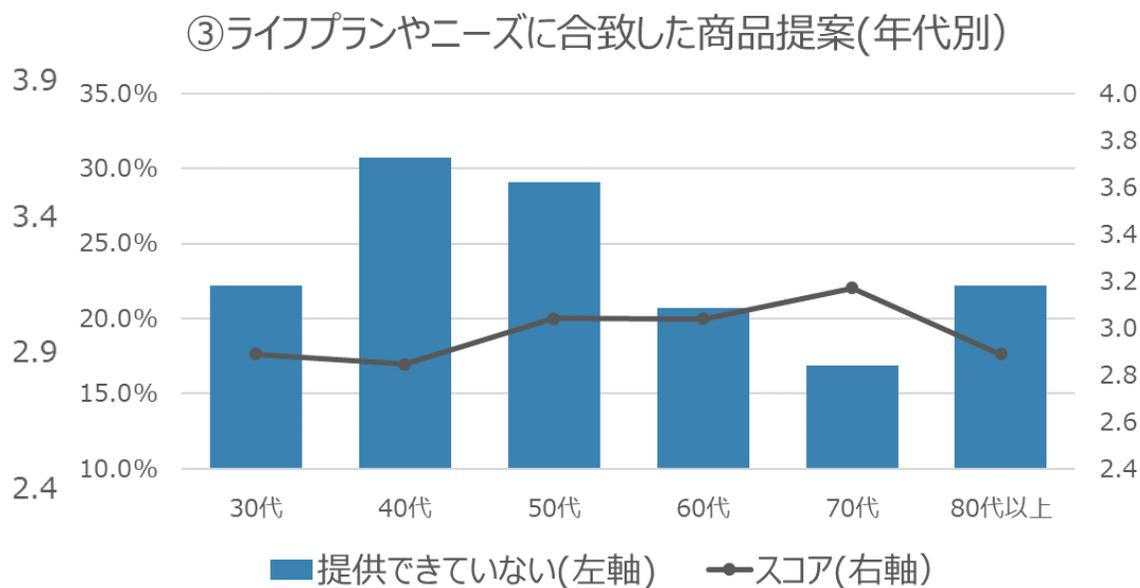
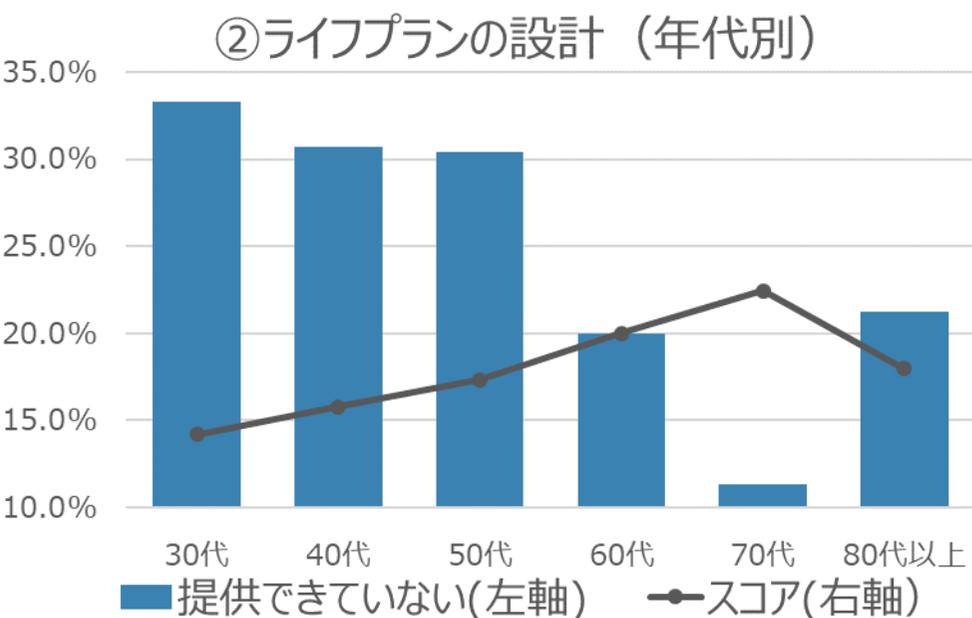
= 提案範囲拡大より、まずは、提供サービスの水準を上げるべき

= 具体的な数値を用いた提案で潜在的ニーズの発掘が必要

第2章 内部環境の理解～取組状況～

利用者アンケート

水準を上げるべき分野は = ライフプランの提案水準



▶ 長期的にライフプラン設計が必要な若年層が不満足

▶ ライフプランを組合員と担当者がよく共有する必要あり

プレゼン全体の流れ

きっかけ

- ① 投資信託残高
208億円に拡大
- ② 急速な資産運用
ニーズの高まり



農業協同組合として
どう取り組みを進めていくべきか？

01 農協として資産形成・運用に 取り組む理由

協同組合として、なぜ？
JAセレサ川崎で投資信託の位置づけ
投資信託による効果



02 外部と内部の 事業環境の理解

これから川崎市の65歳以上は増える
運用ニーズが高まる + 提案活動拡大
金融庁・組合員の期待・評価



04 課題の原因を解決

改革提案



03 あるべき姿と現状の差 = 課題認識

取組方針

提案水準

検証体制

成績評価制度

第3章 課題認識

取組方針の浸透・実践

浸透と実践が必要 ▶ 担当者の認識はない

周知方法がメールのみ

認知・理解・共感・行動の過程で浸透すべき

浸透 = 実践 + 不安や困りごとの解消

提案水準の向上

ゴールまでの過程を明確化

資材で一般的な数値を提示

組合員ならでのライフプラン作成

潜在ニーズが認識できるように

取組方針に沿った提案の評価制度

現状はJA全体も担当者も業績を評価

成績評価は取組方針を即した内容にすべき

成果を得た過程も評価できるように

取組方針実践の検証体制

現状は事務の正確性(守りのガバナンス)

顧客の最善の利益を追求しているか検証

取組方針に即した成績評価か検証

今後、攻めのガバナンスとして3線管理

プレゼン全体の流れ

きっかけ

- ① 投資信託残高
208億円に拡大
- ② 急速な資産運用
ニーズの高まり



農業協同組合として
どう取り組みを進めていくべきか？

01 農協として資産形成・運用に 取り組む理由

協同組合として、なぜ？
JAセレサ川崎で投資信託の位置づけ
投資信託による効果

02 外部と内部の 事業環境の理解

これから川崎市の65歳以上は増える
運用ニーズが高まる + 提案活動拡大
金融庁・組合員の期待・評価

04 課題の原因を解決

改革提案

03 あるべき姿と現状の差 = 課題認識

取組方針

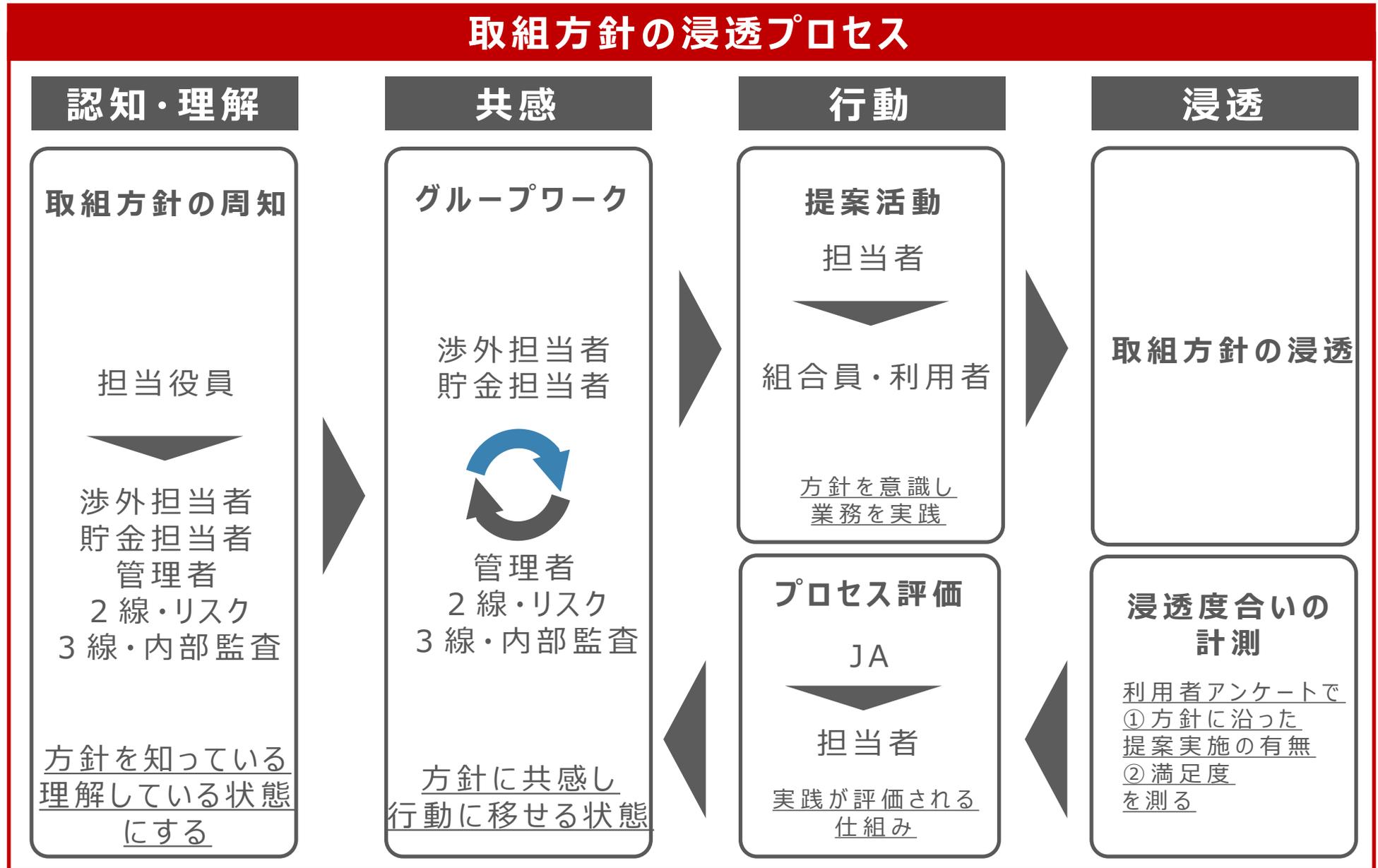
提案水準

検証体制

成績評価制度

3線管理

取組方針の浸透プロセス



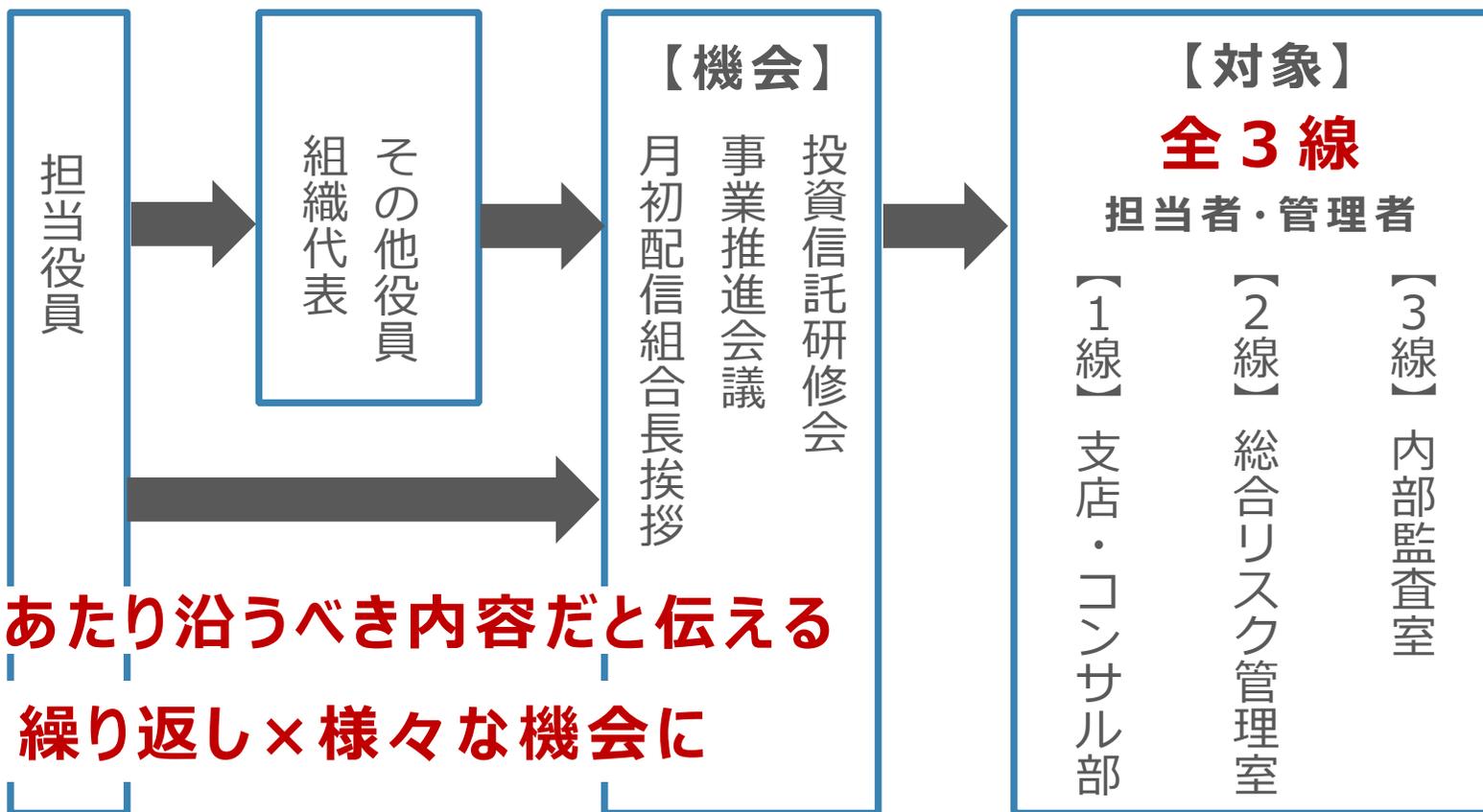
第4章 課題への改革提案

取組方針の浸透プロセスにおける

認知・理解

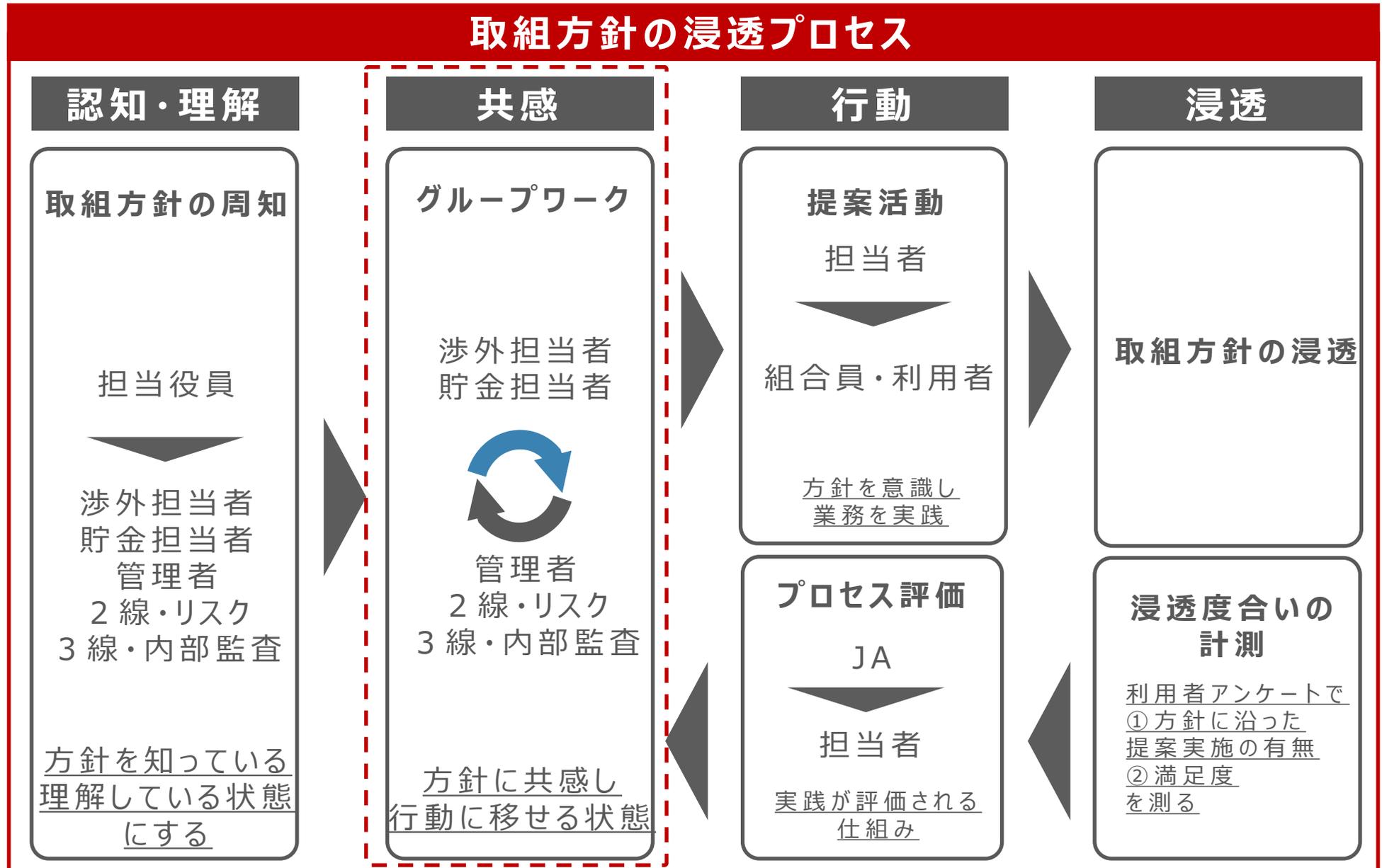
< 「組合員・利用者本位の業務運営方針」の周知 >

内容：①存在②内容③目的④職員に望むこと



3線管理

取組方針の浸透プロセス



第4章 課題への改革提案

取組方針の浸透プロセスにおける

共感

<役員からの説明 + 討議 = 自らに落とし込める>

グループワーク

【1線】
支店(渉外・貯金担当者)
ライフサポート課担当者



【2線】総合リスク管理室担当者
【3線】内部監査室担当者

STEP①

経営理念等
取組方針
書き出し

担当役員

STEP②

取組方針
説明

STEP③

日頃の自分の
提案方法の
確認

STEP④

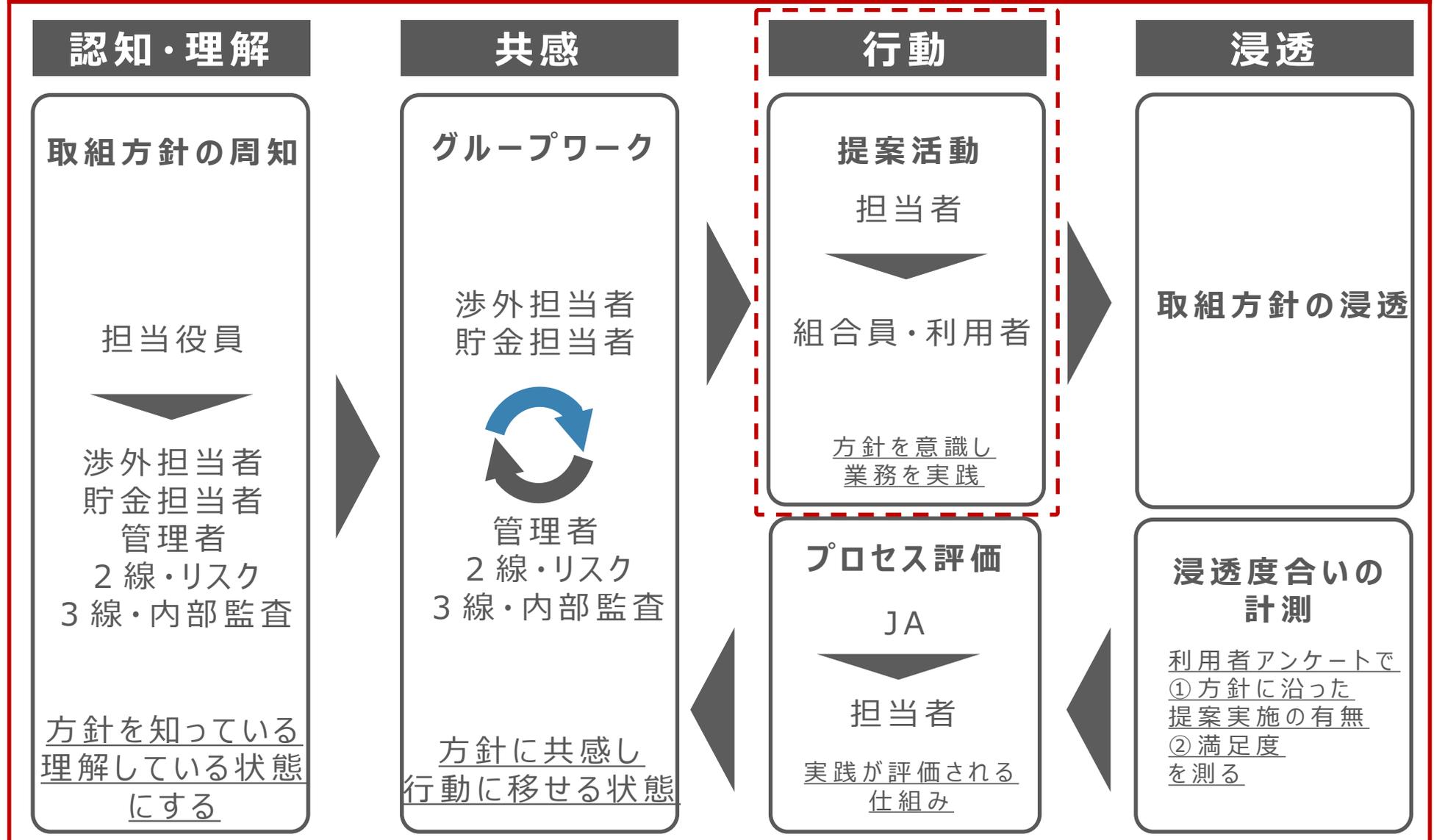
寄り添う提案、
真摯に
向き合うとは
具体的に
どのような
行動か考える

STEP⑤

自分の考え方
と他の人の
意見を共有

3線管理

取組方針の浸透プロセス



第4章 課題への改革提案

取組方針の浸透プロセスにおける

行動（提案活動）

< 担当者が取組方針に沿った「提案活動」を行う >

= 一般的な数字や例ではなく、希望する生活水準に沿った、対象者ならではの具体的提案

現在

資産形成層に老後資金の備えを提案する場合

資産運用ガイダンス

公的年金だけでは、ゆとりある老後は厳しそう…
 [夫が厚生年金に40年加入の片働き夫婦の標準モデル]

ゆとりあるセカンドライフを送るのに必要な生活資金 月額 36万円 ※1 最低日常生活費約22万円 ゆとりのための上乗せ額約14万円	-	公的年金 月額 22万円 ※2 夫の厚生年金15.5万円 妻の国民年金6.5万円	=	不足額 月額約 14万円 年額にすると 168万円不足 (14万円×12ヵ月=168万円)
---	---	--	---	--

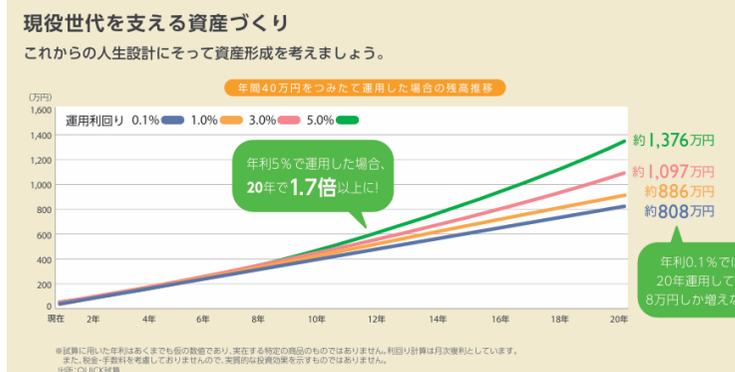
65歳で

※1 生命保険文化センター「令和元年度 生活保障に関する調査」(夫婦2人で老後をおくる場合)
 ※2 厚生労働省の令和3年度モデル年金月額(夫婦2人、夫は平均的賃金43.9万円で厚生年金に40年加入、妻は国民年金に40年加入)

一般的にこの位
資金が不足

対象者の
必要資金を
視覚的に
示す場所が
ない

【サンプル】
年利別の差



まず、お持ちの資金(または収入)を目的に応じて色分けしましょう
 お持ちの資金(または収入)を、色分けしてみましょう。
 そうすることで、どのような金融商品を調べれば良いかが分かってきます。

いつでも使えるお金 生活資金など毎日必要なお金や、 急な出費の際にいつでも引き出せるお金。 (おおよそ3~6か月の生活費相当) 例) 日曜における生活費、 ローンの返済費用 など ……… 万円 普通預貯金等	しっかり貯めるお金 近い将来までに使い道が決まっているお金。 例) 結婚資金、 車の購入資金、 マイホーム購入の頭金、 リフォーム資金 など ……… 万円 定期預金、個人向け国債、貯蓄性の保険、共済、 投資信託等
--	--

つから ためる そなえる 合計 万円
 のこす ぶやす

60歳から
お持ちの
お金の
使い道を
どうするか
を
考えて
いく
かな?

大収入のために
少しでも多く
ためる
の
こ
す
の
こ
す

月額のなかから
少しでもおやすみ
に
使
い
ま
す
か
ら
お
金
を
つ
く
り
ま
す
か
ら
お
金
を
つ
く
り
ま
す

目標額や予定が
お持ちの資金に
色分けして
お金の
準備を
進めたい
かな

じっくり育てるお金
当面使う予定がなく、将来のために増やして
おきたいお金。
例) 老後の生活資金
……… 万円
投資信託、積立投資に活用できる保険、共済等

第4章 課題への改革提案

取組方針の浸透プロセスにおける

行動（提案活動）

＜ 担当者が取組方針に沿った「提案活動」を行う＞

＝ 一般的な数字や例ではなく、希望する生活水準に沿った、対象者ならではの具体的提案

変更後

資産形成層に老後資金の備えを提案する場合

ラブレッツ

JAバンクメインメニュー

投信提案アプリ

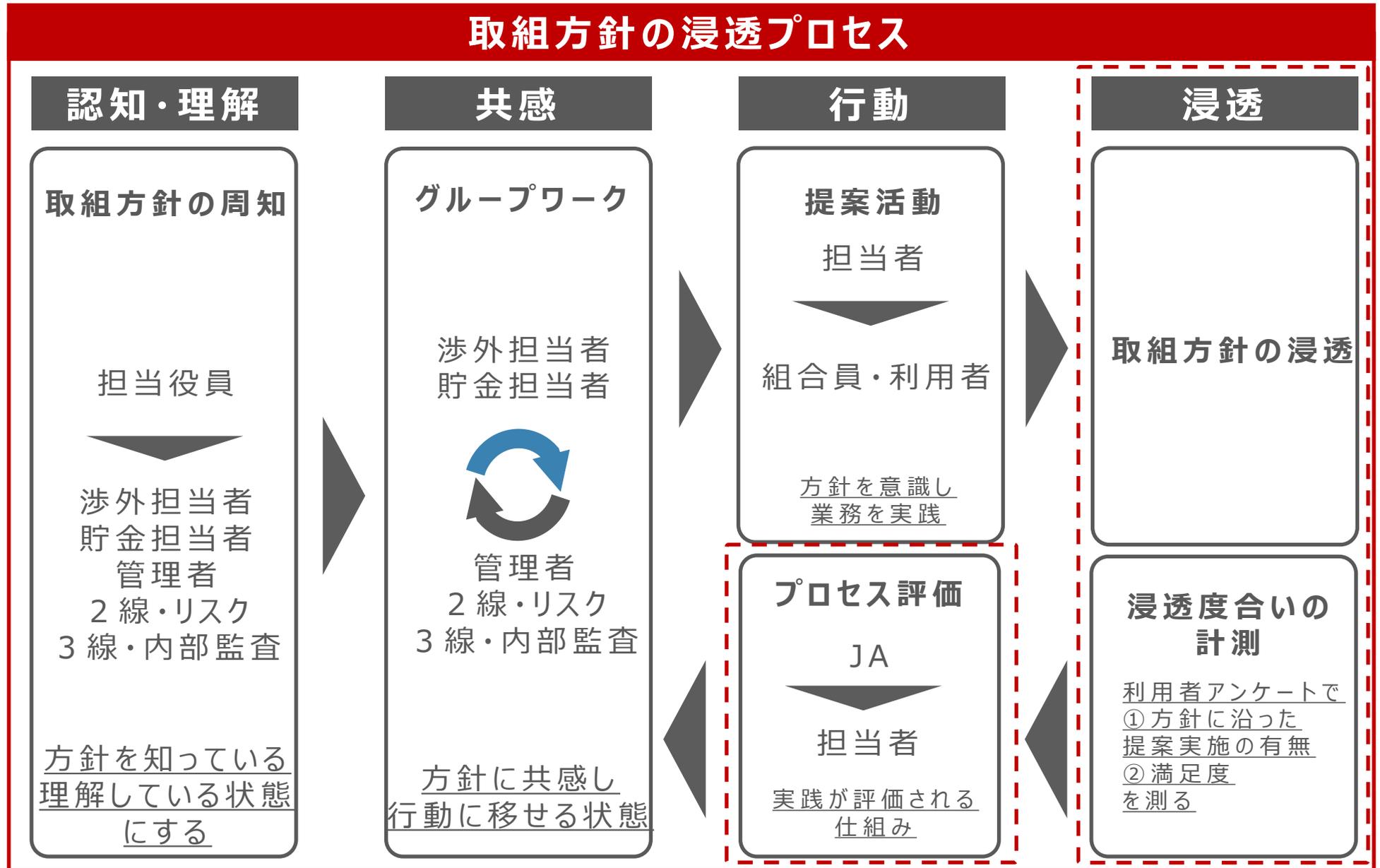
資産運用の入り口

The screenshot displays a financial simulation tool with two main sections: '目標別シミュレーション' (Target-based Simulation) and '積立シミュレーション' (Accumulation Simulation). The top section, '目標別シミュレーション', includes input fields for '受取期間' (65-90 years), '基礎年金' (270万/年), '生活費' (25万/月), and '収入総額' (6,750万). It shows a deficit of -1,678万. The bottom section, '積立シミュレーション', shows a target amount of 500万 over 30 years, with interest rate options of 0%, 1.0%, 3.0%, and 5.0%, resulting in required savings of 1.4万, 1.2万, 0.9万, and 0.7万 respectively. A red arrow points from the '積立シミュレーション' section to the '目標別シミュレーション' section. A text box on the right says '「見える化」 組合員・利用者は「自分事化」可能に'. A red dashed box highlights the deficit and accumulation simulation results.

仕組化必須

3線管理

取組方針の浸透プロセス



第4章 課題への改革提案

取組方針の浸透プロセスにおける

浸透

＜取組方針に沿った提案が
実践されているか浸透度合いの測定＞

利用者アンケート

行動

＜取組方針に沿った提案が
実践されているか評価＞

プロセス評価

利用者

投資信託利用者 アンケート

Q1. 具体的な数値を用いた
取組方針に沿った提案か

= ツールを用いて具
体的な数字を示して
提案したかを測る

Q2. 提案の満足度

= 提案に取組方針が浸透し、
利用者へ伝わっているかを
測る

JA
セレサ
川崎

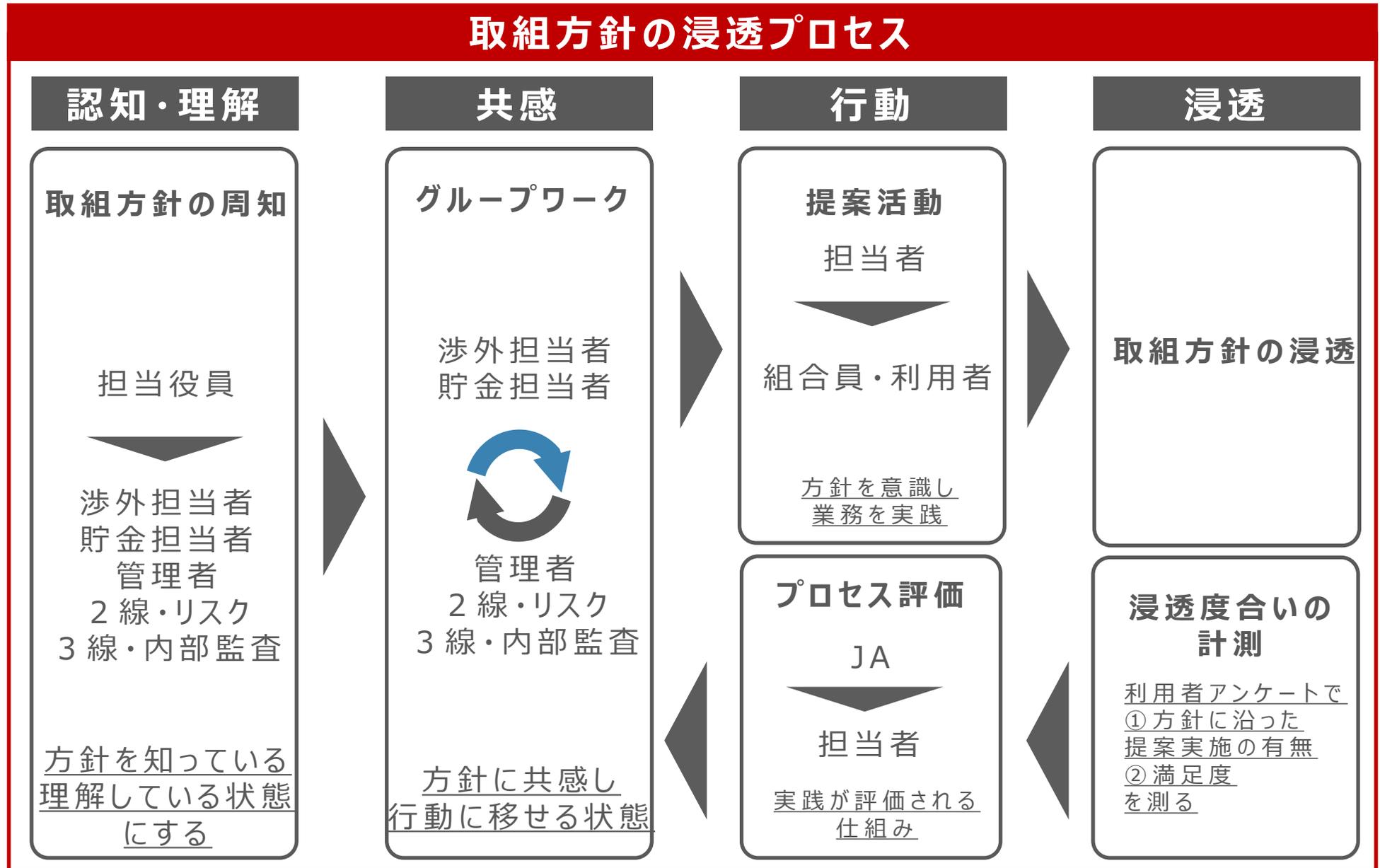
ツールを使って具体的な
数字を示す件数が
契約件数の90%を目標

実績だけでなく、その提
案過程を支店・担当者
の評価項目として併用

業績評価を取組方針を
即した行動を促す内容に

3線管理

取組方針の浸透プロセス



3線管理

攻めのガバナンス

- ① 「取組方針の浸透プロセス」が適正に機能し、全3線に該当する職員に浸透しているか
- ② 組合員の声を把握、最善の利益を追求した提案か
- ③ 取組方針に即した成績評価か

取組方針の浸透プロセス

第4章 課題への改革提案

期待される効果

期待される効果

ニーズに適う提案体制の強化

顧客本位の業務運営の遵守

相談されるJAへ

投資信託

その他サービス

ゴールベースアプローチが実現

組合員と担当者が共有

明確なライフプランが可能に

目標達成のための資金を可視化

家計の「困りごと」解消

組合員の暮らしを良くして幸せを実現

協同組合の使命

自分たちの暮らしや社会を良くする

一人では解決できない共通の課題・願いを解決

農業経営

家計部門

資産形成・資産運用

信用事業

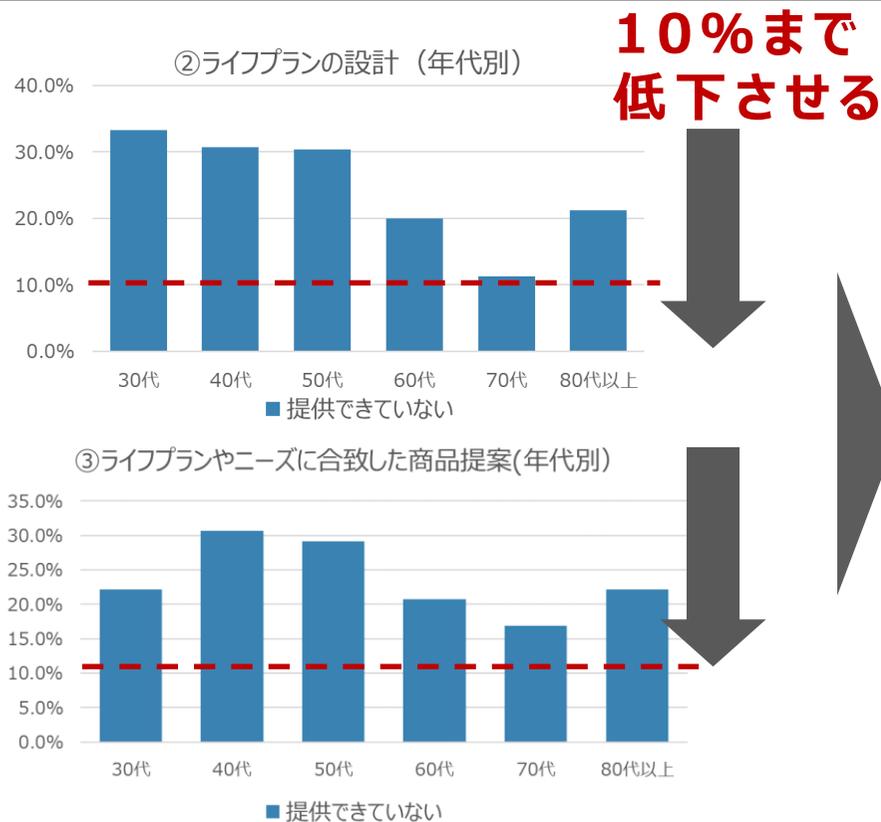
第4章 課題への改革提案

期待される効果

期待される効果

ニーズに適う提案体制の強化

顧客本位の業務運営の遵守



組合員・利用者ならでの
ライフプランを提案することで

経営理念

ニーズに合った事業・サービスの提供により
組合員満足度を高め、安心して暮らせる豊かな
地域社会に貢献します

3か年計画

【基本目標】組合員満足度が高い総合事業展開

【重点方針】組合員ニーズに適うコンサルティング
提供体制の強化

オリジナルのライフプラン提案



ご清聴ありがとうございました