



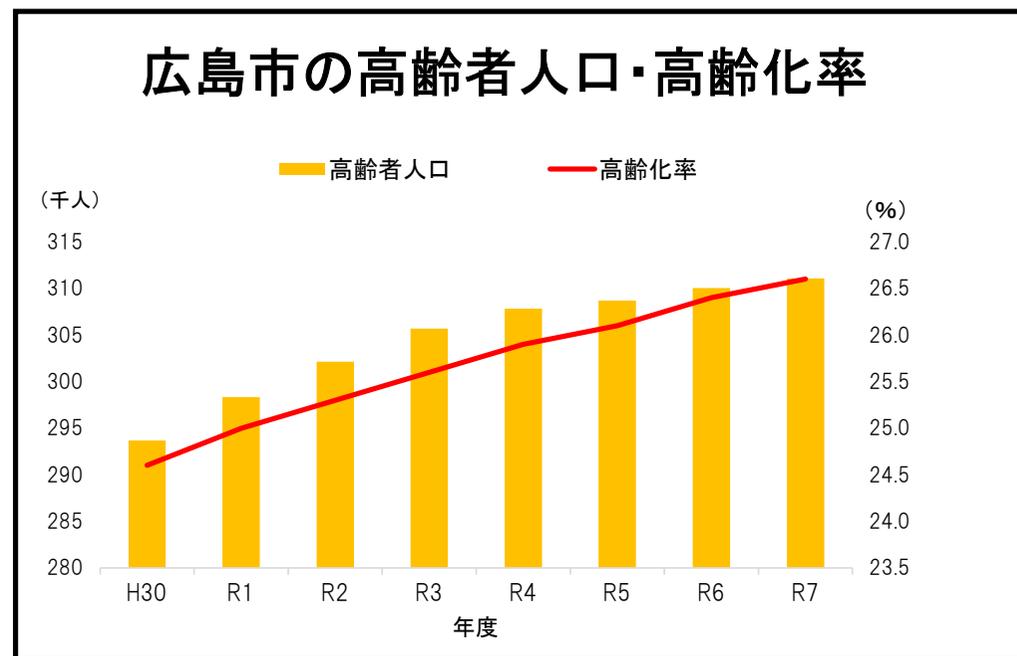
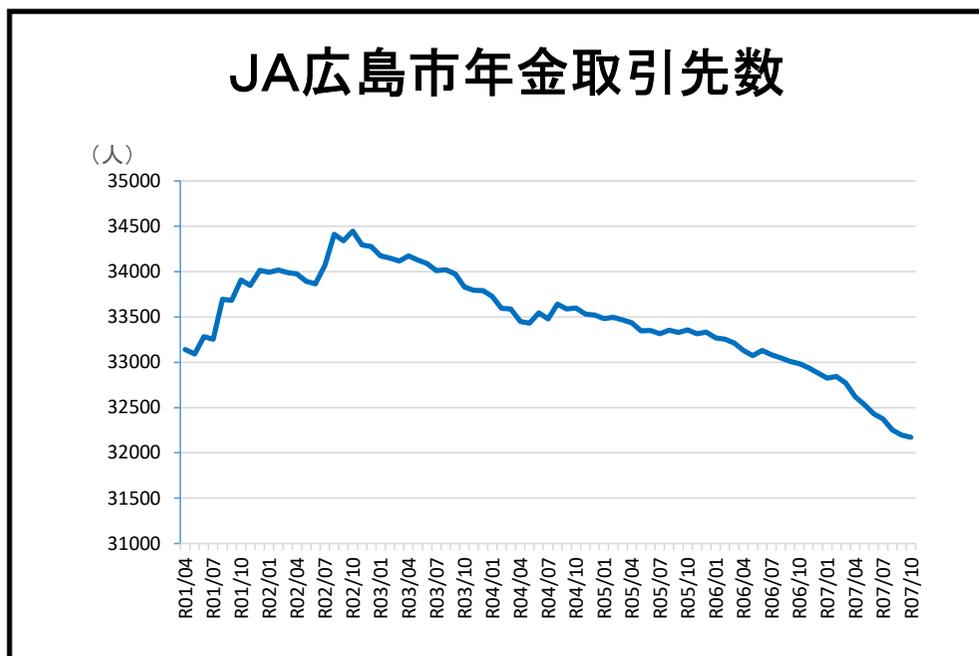
『歳をとったらJA!』 を実現する年金振込促進モデルの構築

～シニアのワクワクと地域参加を生み出す“自然と集まる”仕組みづくり～

JA広島市 竹之内 珠美



【現状】 年金取引先数と高齢者人口の推移



取引先数 : 減少

高齢者人口 : 増加

市場そのものは縮小していない → 改善の余地あり！

【課題】 構造上の限界と新たな視点の必要性

■ 構造上の限界

- ・企業取引を通じた給与振込の導線をつかづらい構造
 - 給与振込から年金振込への自然な移行が困難
- ・非農家層には、JAの価値が十分に伝わりにくい
- ・職員数の減少

■ 新たな視点の必要性

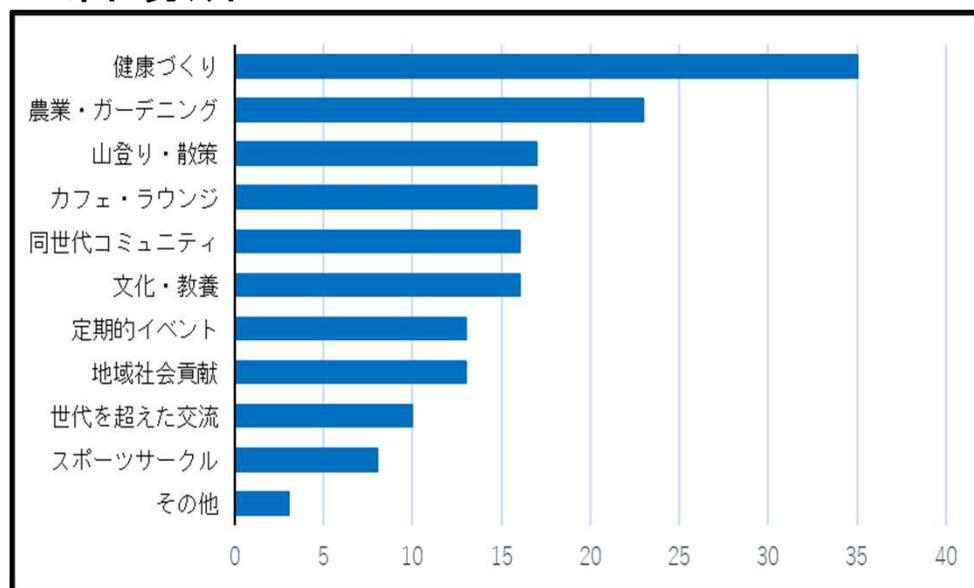
年金請求期（第二の人生のスタート）にいかに関心をもちJAを思い出してもらうか

- ・年金請求期は関心や不安が大きく変化する時期
 - ・シニアの価値観や生活スタイルは多様化している
- 既存の優遇制度や特典が現在のニーズに合っているかを見直す必要

【分析①】 シニアの声から見たニーズとギャップ

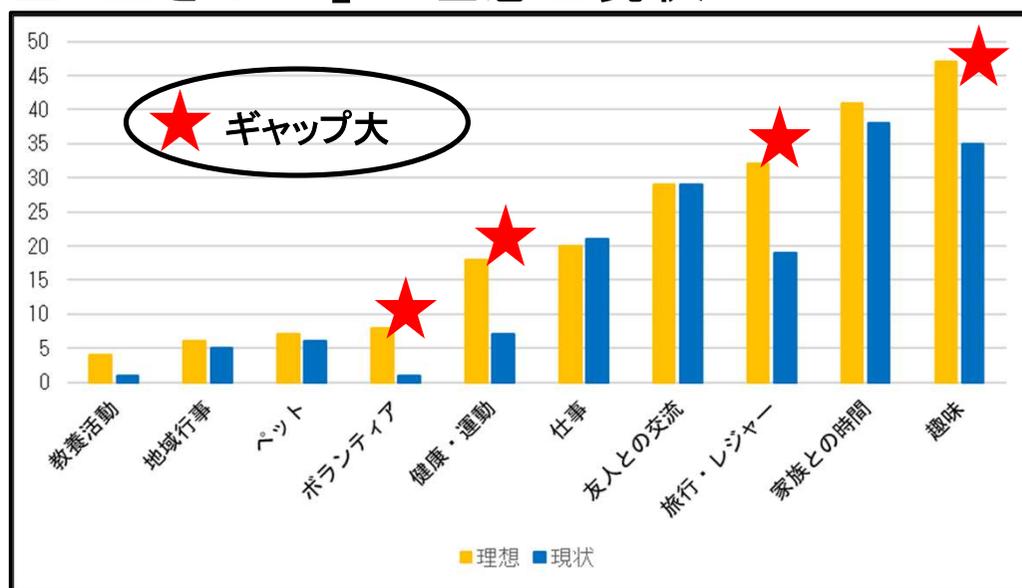
アンケート対象：55～70歳（職員・組合員・利用者）

■居場所ニーズ



健康・農・交流にニーズ有

■「生きがい」の理想と現状



健康・ワクワク・貢献にギャップ有

この「やりたいこと」と「できていないこと」の **ギャップ**をJAが埋める
ことができれば、信頼と継続利用につながる！！

【分析②】 SWOT分析

強み × 機会

農・健康・生活に関わる
総合事業と対面対応力は
シニアの居場所ニーズと高い親和性を持つ

弱み × 機会

人的資源に限りがある中でも
関わり方を工夫することで
シニアの地域参加ニーズを活かす余地がある

強み × 脅威

安心感のある対面対応力や
地域密着性は、非対面化が進む金融環境下で
差別化要因となる

弱み × 脅威

マンパワーに依存しすぎると
人的不足と競争激化により
選ばれにくくなる

高齢化は脅威ではなく、強みを活かせばJAにとって**大きな機会**となる！！

【提案】 年金振込促進モデル(施策の2つの柱)

施策①

健康・交流・楽しさ



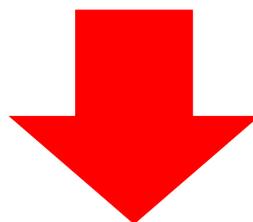
自然と集まる

施策②

OB・地域シニア協働



信頼の深化



年金振込・継続利用

【施策①】 利用者が自然と集まりたくなる 「健康・交流・楽しさ」の創出

散策マップ ・ スタンプラリー

ピククルボール

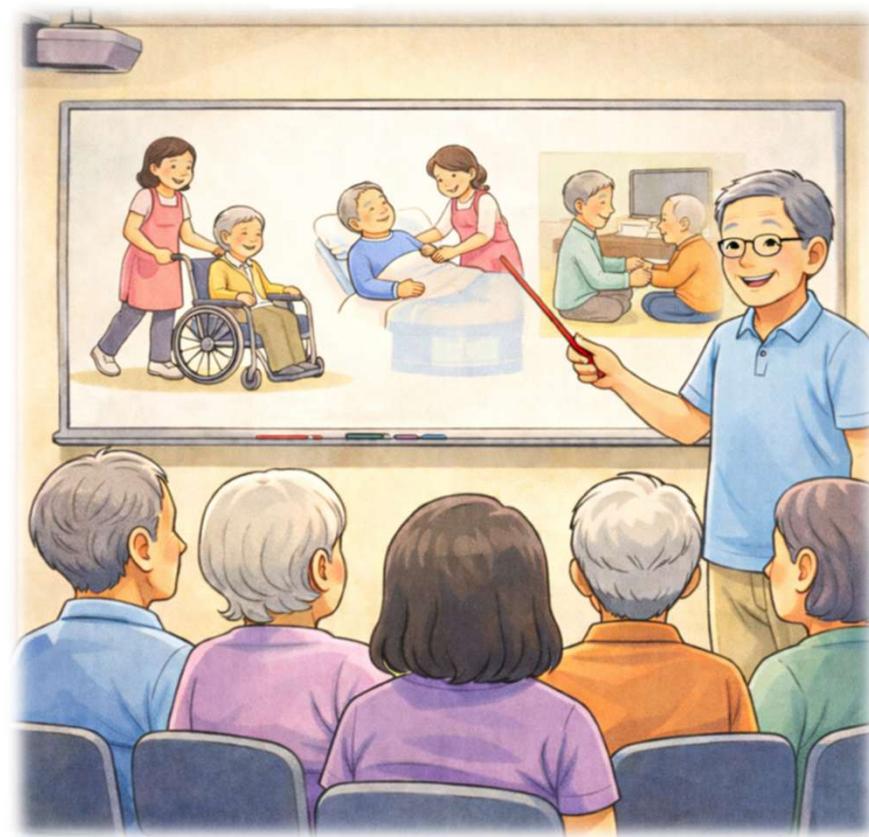


【施策②】 『OB・地域シニアとの協働』による 組合員・利用者との関係深化

OBによる誕生日訪問サポート



OB・地域シニアによる相談・学びの場



【まとめ】『歳をとったらJA！』が実現する姿

【健康・交流】 生き生き・ワクワク

【人との関わり】 信頼の蓄積

自然とJAを利用したくなる

『年金振込』という選択

継続的な関わり

JAが『第二の人生のパートナー』へ

～歳をとった時、自然とJAを思い出してもらえる存在へ～

ご清聴ありがとうございました



JA広島市イメージキャラクター
ふたばん