

県番号9番

栃木県

未来の顧客獲得に  
向けて  
～若年層への資産  
形成のすすめ～

J A し も つ け

三柴 真希

みしば まき

# 未来の顧客獲得に向けて ～若年層への資産形成のすすめ～

JAしもつけ 三柴 真希

## 結論

JAが今後も永続的にあり続けるために  
若年層の資産形成ニーズの高まりに  
注目した次世代対策が必須

## 現状と課題

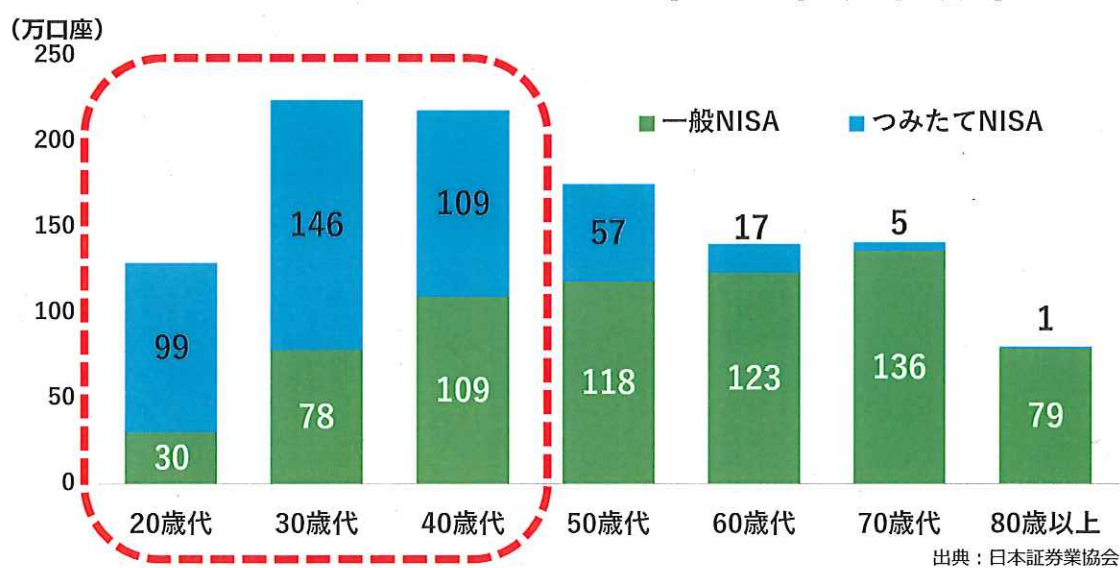


投資の活用

貯蓄から  
投資へ

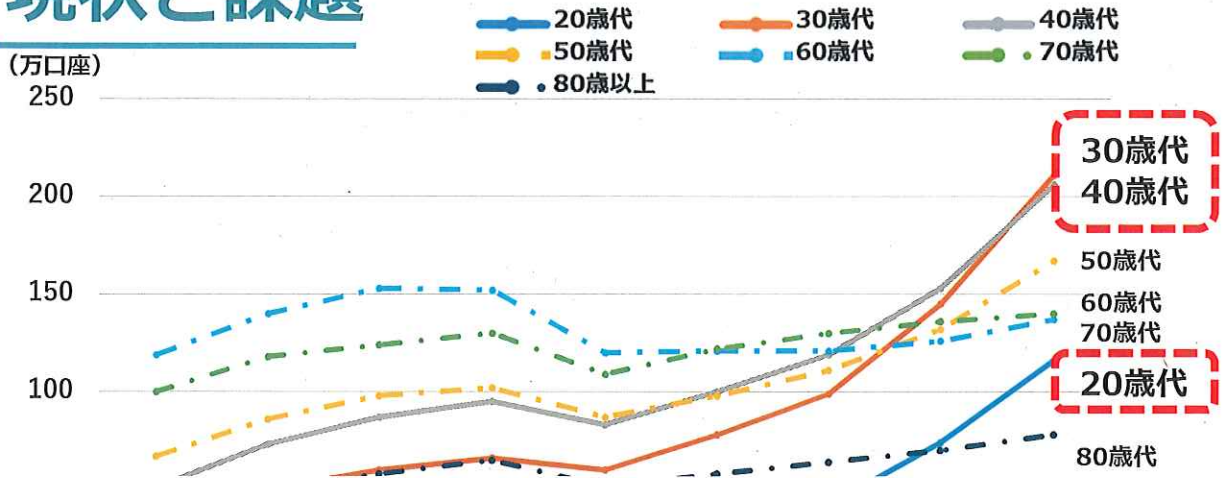
## 現状と課題

年代別NISA（一般・つみたて）口座数  
（2022年6月末時点）



# 現状と課題

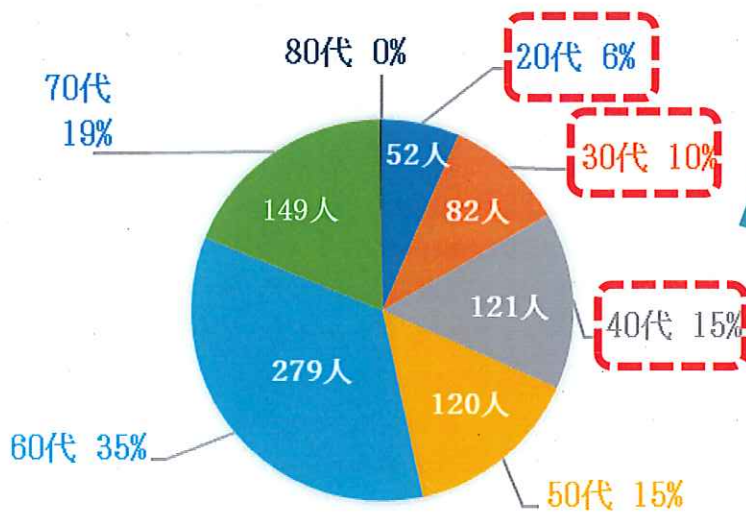
年代別NISA（一般・つみたて）口座数の推移



若年層の資産形成ニーズの高まり

# 現状と課題

J Aしもつけの年代別投信口座数



若年層の取引が非常に少ない

## 解決策

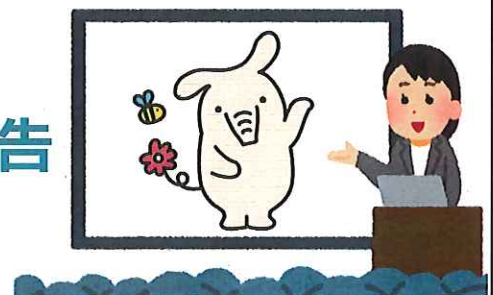
- 1 若年層向けのセミナーの開催
- 2 休日対応型店舗の導入
- 3 SNSのショート動画を活用したPR

## 解決策

- 1 若年層向けのセミナーの開催

顧客に『よりそう』ために  
対面取引を重視

コミュニティ誌、アプリ広告  
高校生向けのセミナー



## 解決策

### 2 休日対応型店舗の導入

資産運用、ローン、共済、相続等

相談業務中心  
の営業店舗



## 解決策

### 3 SNSのショート動画を活用したPR

リアルな投信残高の  
ショート動画配信



若年層との  
取引スタート



- ・ 長期的な取引
- ・ 他事業への  
シナジー効果

ご清聴ありがとうございました