

一人でも多い未来のJA共済契約者のために
今、できること

～組合員本位の活動を再確認～

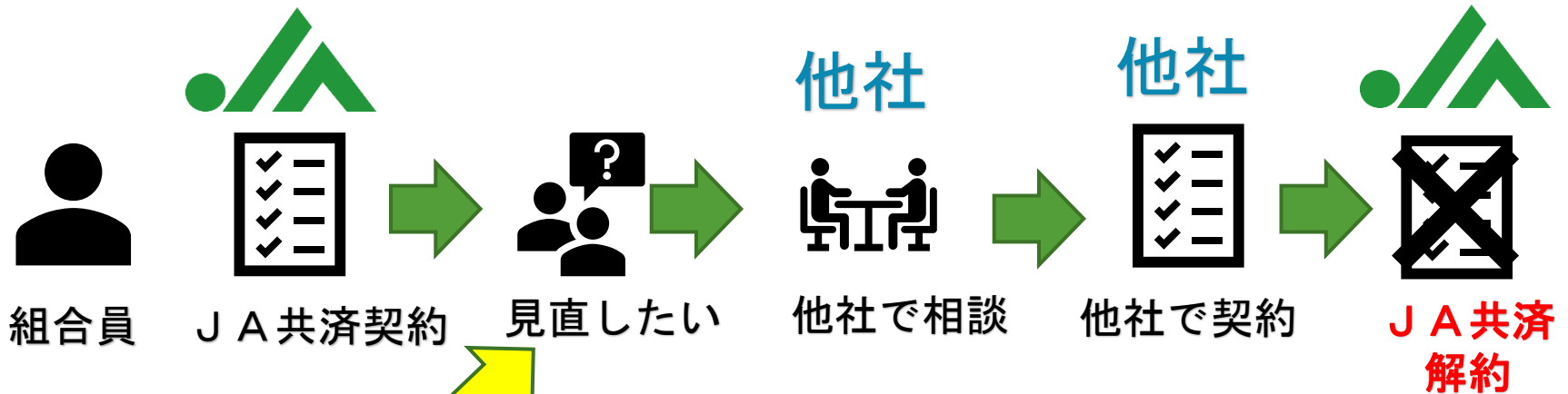
いい「土」いい「笑顔」
 JAあいち中央

田上 英典

目次

- 1 はじめに
- 2 協同組合の役割と J A あいち中央の目指す姿
- 3 保険業界を取り巻く外部環境
- 4 J A あいち中央の長期共済事業の現状
- 5 組合員本位の推進活動
- 6 改革提案
- 7 まとめ

1 > はじめに (1/1)



- ・ この時点でJAにご相談頂けない理由って何だろう？
 - ・ 組合員が求めているものとは何だろう？
 - ・ 組合員への推進時、自分本位になっていた？

これらを分析して、一人でも多くのJA共済契約者と長期的に繋がることが重要ではないか

目次

1 はじめに

2 協同組合の役割とJ Aあいち中央の目指す姿

3 保険業界を取り巻く外部環境

4 J Aあいち中央の長期共済事業の現状

5 組合員本位の推進活動

6 改革提案

7 まとめ

2 協同組合の役割とJ A あいち中央の目指す姿 (1/5)

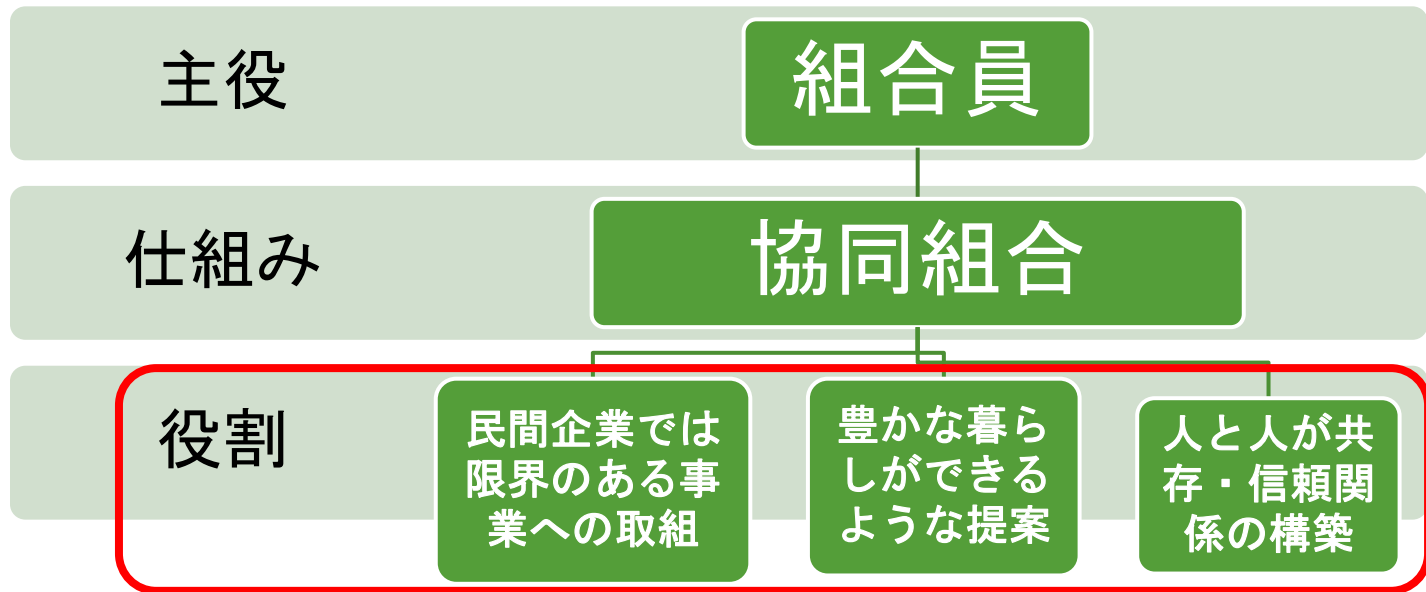
協同組合とは

協同活動を大切にし、一人でも多くの人がかような活動に
参画できるような社会を創造していくことが重要

組合員の暮らしに根ざしたニーズ（暮らしの向上に対する思い）
に基づきながら、
事業や活動の展開を通して**組合員**の思いや願いを実現していく

協同組合は「仕組み」

2 協同組合の役割とJ A あいち中央の目指す姿 (2/5)



3つの役割がある

2 協同組合の役割とJAあいち中央の目指す姿 (3/5)

基本理念

「土」と「笑顔」が煌めく地域社会構築のため、
豊かさを提供できる創造性を常に持つ
自己完結型のJAを**目指します**

①私たちJAあいち中央は、
「魅力ある地域農業」と「豊かな生活（くらし）」
を**提案していきます**

②私たちJAあいち中央は、地域にと
けこんだ活動を広げ、心のふれあう
「くらしの拠点」で
ありつづけます

③私たちJAあいち中央は、利用者の期
待を先取りし、常に「利用満足度No.1」
であるJAを**目指します**

これらの手段を用いてこれを**目指す姿**としている

2 協同組合の役割と J A あいち中央の目指す姿 (4/5)

マーケティング・コンセプト

プロダクト・アウト
(生産者側の発想)

生産志向

製品志向

販売志向

マーケット・イン
(消費者のニーズが出发点)

顧客志向

J A あいち中央の具体的な施策の基本
組合員の期待、求め、ニーズに合わせた活動
まさにマーケット・イン型の志向である！！

2 協同組合の役割とJAあいち中央の目指す姿（5/5）

まとめ

利用満足度 No. 1

土と笑顔が煌めく地域社会構築のため豊かさを提供できる
創造性を常に持つ自己完結型
のJA

「質良し、対応良し」組合員利用
「日本一」のJA

高度な相談・提案による組合員の
豊かな暮らしを実現

マーケット・イン型の提案

組合員からの評価

基本理念

長期ビジョン

第8次中期計画基本方針

共済事業の方向性

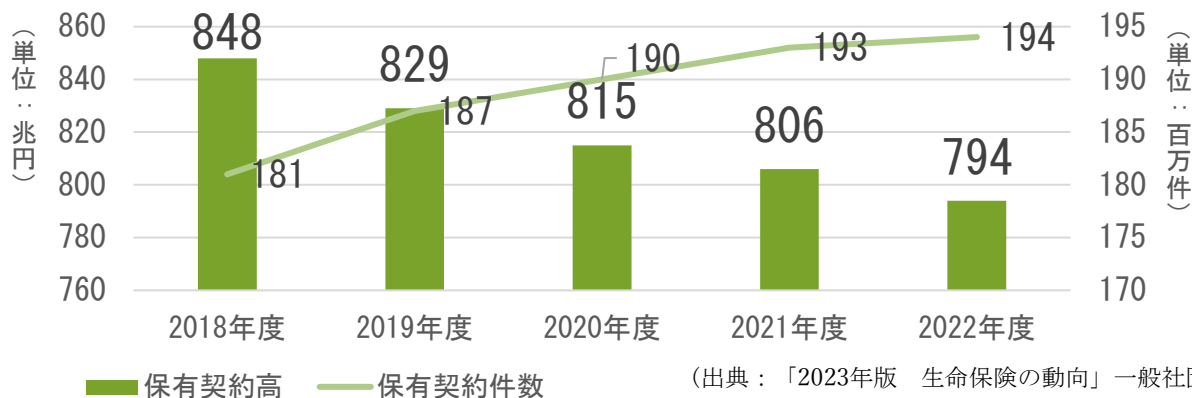
マーケット・イン型の提案がすべての基礎となり、
「利用満足度No. 1」へとつながる

目次

- 1 はじめに
- 2 協同組合の役割と J A あいち中央の目指す姿
- 3 保険業界を取り巻く外部環境
- 4 J A あいち中央の長期共済事業の現状
- 5 組合員本位の推進活動
- 6 改革提案
- 7 まとめ

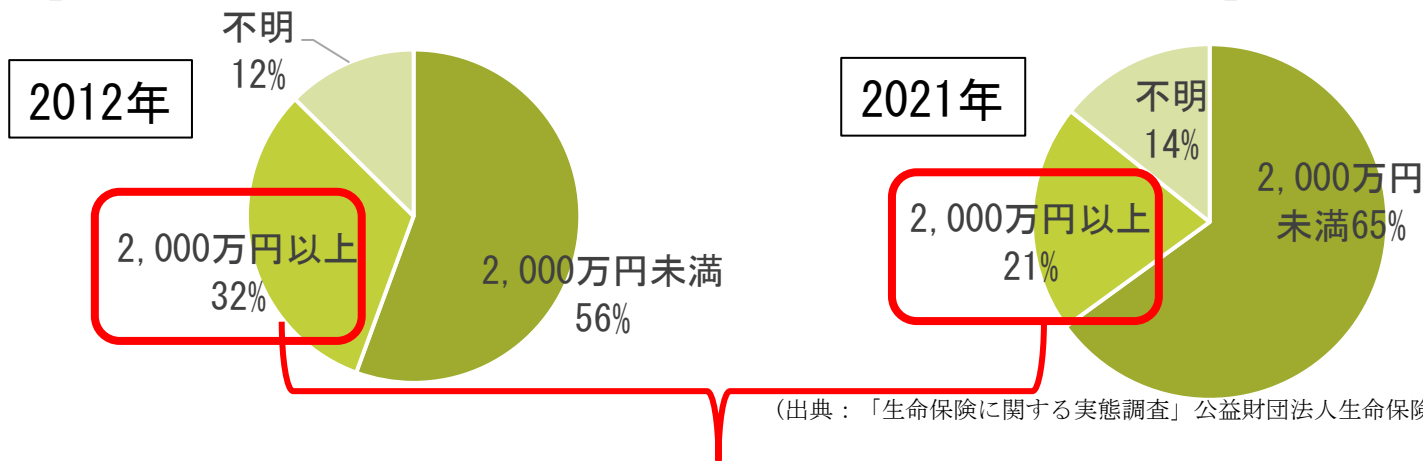
3 保険業界を取り巻く外部環境 (1/4)

【個人保険の保有高と保有契約数の実績推移】



- ・保有件数は増加傾向
- ・保有高は4年間で54兆円減少

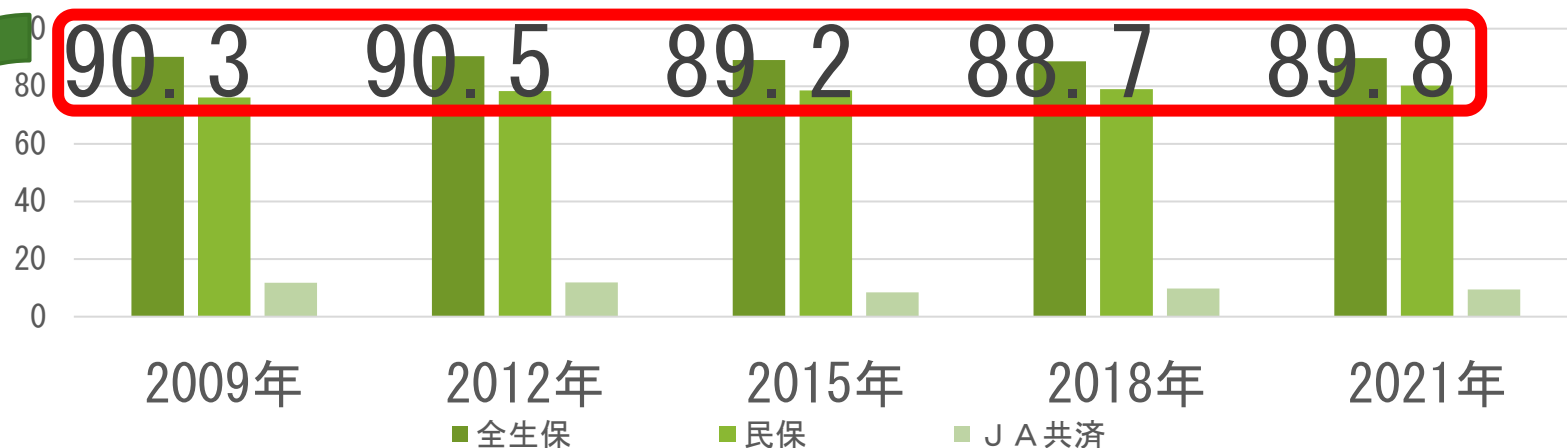
【世帯主一人当たりの普通死亡保険加入金額の割合比較】



- ・世帯主の普通保険加入金額2,000万円以上の割合が9年で11%減少

3 保険業界を取り巻く外部環境 (2/4)

【世帯の保険加入率の推移】 (単位：%)

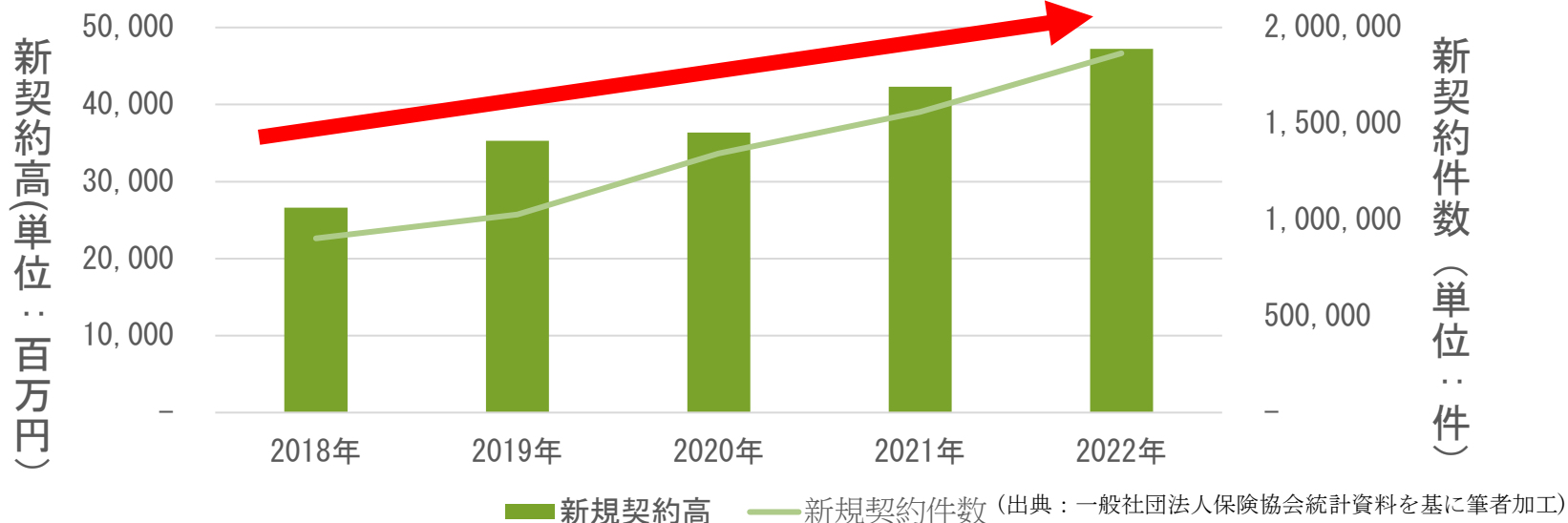


加入率自体は高い数値を維持 (出典：「生命保険に関する実態調査」公益財団法人生命保険文化センターを基に筆者加工)

「死亡保険」とは違う保険へニーズが変化

3 保険業界を取り巻く外部環境 (3/4)

【就業不能保障保険の新契約件数と新契約高】



- ・ 万一保険だけでなく、医療や健康に不安を感じた人が多い
- ・ 緊急事態宣言による大打撃を受けた中で、収入保険による「保険のありがたさ」を感じた

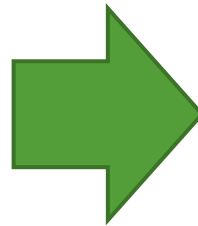
このような要因から、消費者の保険商品ニーズが「第一分野」から「**第三分野**」へ変化！！

3 保険業界を取り巻く外部環境 (4/4)

まとめ 保険業界市場の消費者のニーズ

昔

自分が万一の時
家族へ残すため



現代

生きている間自分のため
就労不能時
家族が困らないため



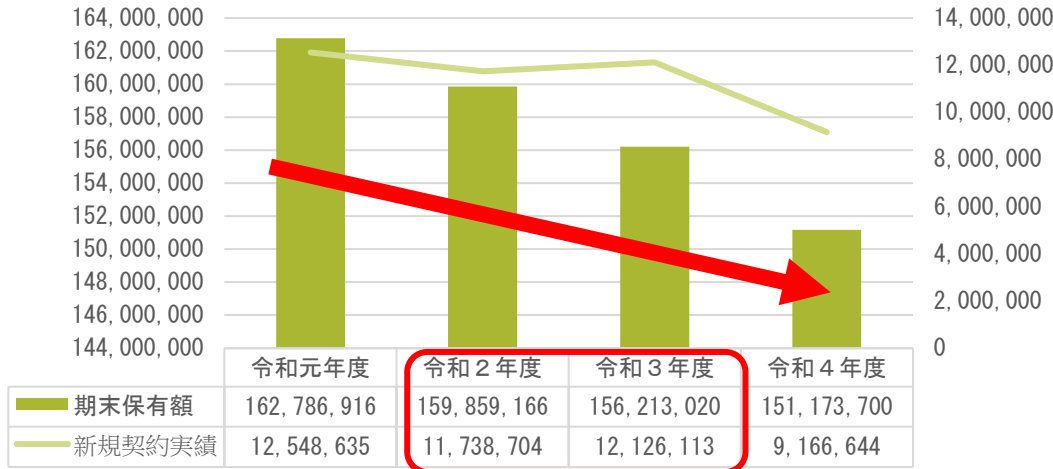
保険に加入しない時代ではない

目次

- 1 はじめに
- 2 協同組合の役割と J A あいち中央の目指す姿
- 3 保険業界を取り巻く外部環境
- 4 J A あいち中央の長期共済事業の現状
- 5 組合員本位の推進活動
- 6 改革提案
- 7 まとめ

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (1/9)

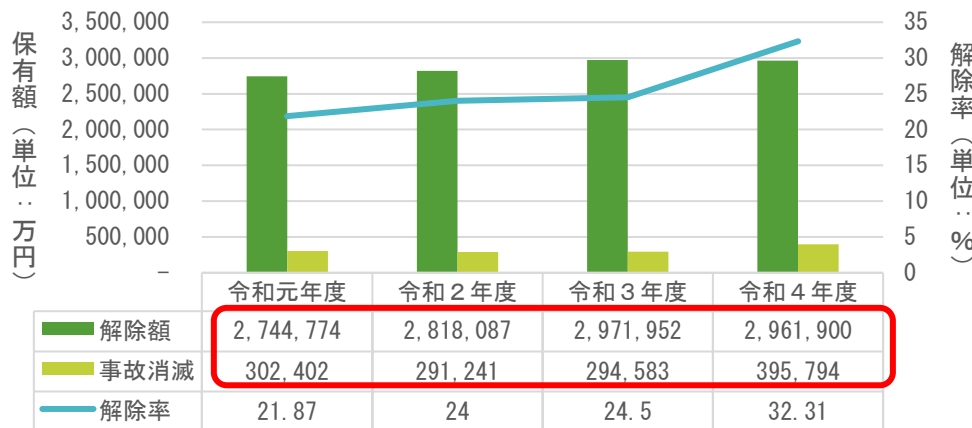
【新規契約実績と期末保有高内訳推移】 (単位：万円)



・ 新契約が前年を上回っても
保有額は例外なく毎年減少

(出典：全共連提供「生命・建物更生共済合計保有保障金額の推移」を基に筆者作成)

【保有減少項目のうち、解除額、事故消滅額、解除率】 (単位：万円)

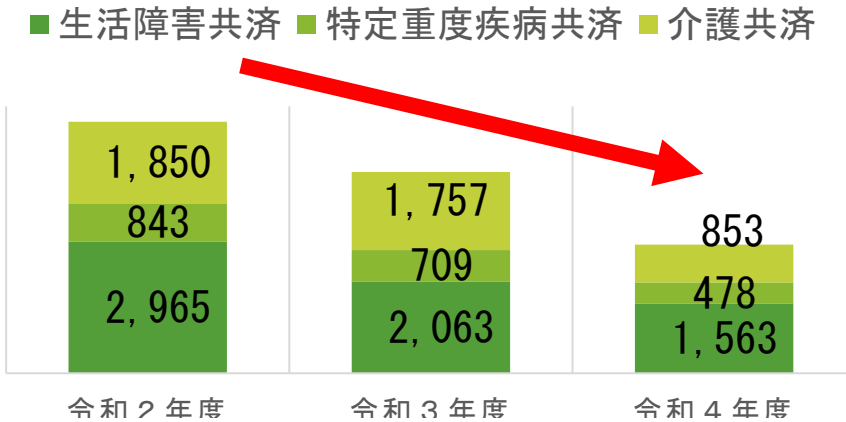


・ 死亡共済金の支払いによる
減少をはるかに上回る
解約額 (約10倍)

(出典：全共連提供「生命・建物更生共済合計保有保障金額の推移」を基に筆者作成)

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (2/9)

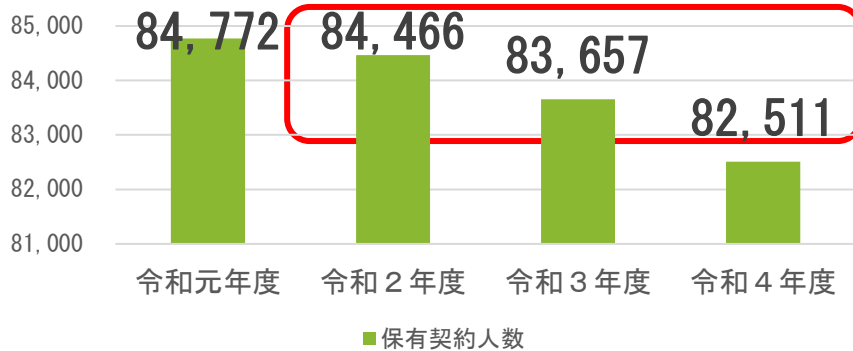
【主な「第三分野」商品の新契約実績推移】 (単位：万円)



・ 保険業界では増加傾向にあった「第三分野」の新契約が減少

(出典：J A あいち中央ディスクロージャー誌2023を基に筆者作成)

【保有契約者人数】 (単位：人)



・ 2年間で約2,000人減少

(出典：J A あいち中央ディスクロージャー誌2022、2023を基に筆者作成)

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (3/9)

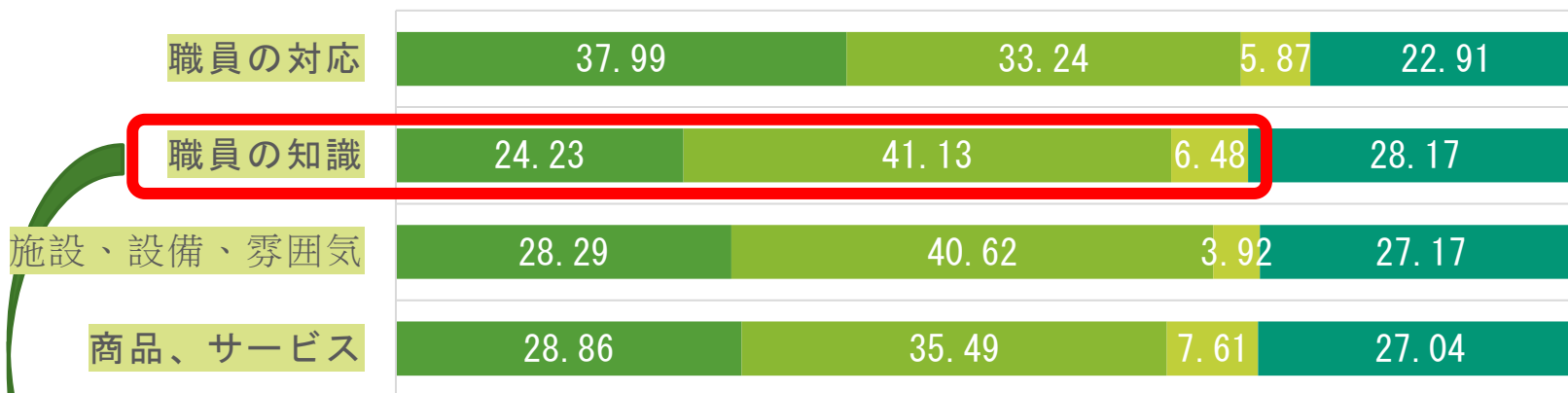
実績推移まとめ

- ・ 保有高減少は死亡によるやむを得ない理由ではなく
主には「解約」である
- ・ 解約する契約者に対してニーズがあるはずの
「第三分野」へのアプローチも困難な状況
- ・ 2年間で約2,000人の契約者が共済事業としてのつながり
をしない選択

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (4/9)

【共済事業の他業者と比較した利用満足度】 (単位：%)

■ JAのほうが良い ■ JA・他社どちらでも変わらない ■ 他業者のほうが良い ■ わからない



(出典：第8次中期計画を基に筆者加工)

「知識」において“JAの方が良い”と回答する組合員が最も少ない

優位性を
発揮できない

どこで保険加入
しても同じ

JA共済離れ
加速の危険性あり

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (5/9)

満足と期待のギャップ	新契約時	3 Q 活動時
1 番差がある項目	公的保険制度の状況などの説明	
2 番目に差がある項目	将来的リスクの説明とニーズの確認	共済金の請求忘れがないかなどの近況確認

組合員等は、これらの項目に**不満**を感じている

- ・ **公的保険制度の説明**を踏まえて、将来のリスクに対する**潜在的なニーズ**をいかに**顕在化**するかが求められている
- ・ 「3 Q 活動」で**未請求の確認に不満**を感じていることは**喫緊の課題**！

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (6/9)

仮説と評価制度

仮説

共済渉外担当者が自分自身の評価・実績を優先しマーケット・イン型の提案ができていない

評価制度

- 7項目中6項目が推進活動に関する項目
- それぞれの項目ごとに順位付け
- トータルを総合順位として最終順位をつけその順位を持って評価



新規契約を獲得しなければ成績考課に影響あり

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (7/9)

共済渉外担当者アンケート結果

• 1か月の活動実態

「推進活動」 約63% 「保全活動」 約24%
→ 推進に偏った活動 (実態)

• 組合員等と長期的に繋がるためには

「推進活動が重要」 4名

「保全活動が重要」 8名

「どちらも同じくらい重要」 41名

解約されないために保全活動が
重要と感じている (内心)

乖離している

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (8/9)

共済渉外担当者アンケート結果

- ・ 成績考課の評価項目の中で意識している項目
「保全項目」であるあんしんチェック数を選択

 2名のみ

- ・ 選択した理由

組合員のため

J A あいち中央が長期的に組合員とつながるため

 回答

6名のみ

評価・実績のための活動という意識あり

3 J A あいち中央の長期共済事業の現状 (9/9)

共済渉外担当者アンケート結果

定義：組合員本位の推進フロー

「3Q活動→ニーズ調査→提案→締結」

・ 事前準備で意識するフローは？

「3Q活動」が36名

「提案」が17名

3Q活動後求めてたこと	事前の提案資料と組合員のニーズの合致度合い
<ul style="list-style-type: none">・ 現在の保障点検 28名・ 商品の提案 1名・ 公的保険制度の説明 5名・ 面談できる安心感 4名	<ul style="list-style-type: none">・ 7割以上 4名・ 4～6割 13名・ 3割以下 0名

共済渉外と組合員の認識にギャップあり⇒**不十分な3Q活動**

提案を重視した準備をしても**ニーズに合致するのは6割以下**

目次

- 1 はじめに
- 2 協同組合の役割と J A あいち中央の目指す姿
- 3 保険業界を取り巻く外部環境
- 4 J A あいち中央の長期共済事業の現状
- 5 組合員本位の推進活動
- 6 改革提案
- 7 まとめ

5 組合員本位の推進活動 (1/2)

現状の課題

本質的な課題

新契約獲得が共済渉外担当者の成績考課に直結する評価制度

- ・ 公的保険の説明
- ・ 将来のリスクとニーズ
- ・ 未請求の確認

訪問前
組合員の期待

渉外の意識

新契約獲得しないと実績や評価に影響してしまう💧

想像していたのと違ったな.....

J A 共済の優位性ってなんだろう？

訪問後
組合員の満足度

渉外の認識

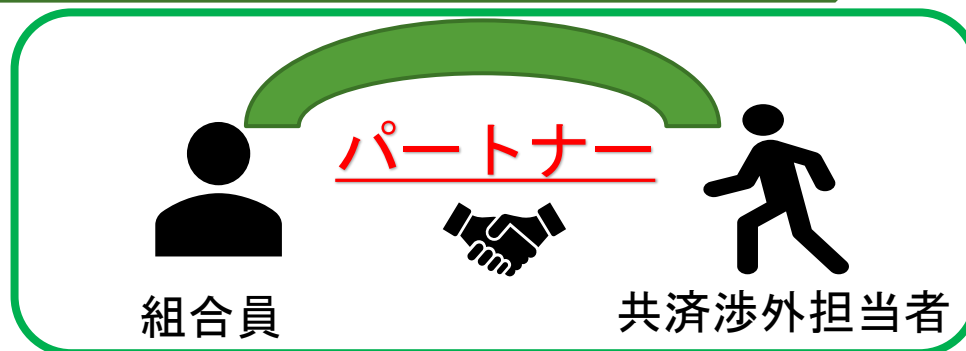
「3Q活動」も実施できて既契約の確認もできたぞ！

J A 共済離れ

無意識的に「プロダクト・アウト型」の提案

5 組合員本位の推進活動 (2/2)

共済渉外担当者のあるべき姿



様々な期待をしている



マーケット・イン型の提案

ワン・トゥ・ワンマーケティング



長期的に取引を続けたい



関係を継続・発展

目次

- 1 はじめに
- 2 協同組合の役割と J A あいち中央の目指す姿
- 3 保険業界を取り巻く外部環境
- 4 J A あいち中央の長期共済事業の現状
- 5 組合員本位の推進活動
- 6 改革提案
- 7 まとめ

6 改革提案① (1/5)

組合員の求めに応じた評価制度へ変更

廃止項目

年金共済獲得ポイント

契約人数及び契約者に対する複数契約率

生命共済商品達成バランス

変更

新規追加項目

1 公的保険制度の説明プロセス

2 共済金請求手続き件数

3 訪問（面談）軒数

プロダクト・アウト型の志向を誘発の恐れ

マーケット・イン型の志向により近い

6 改革提案① (2/5)

1 公的保険制度の説明 プロセス



①属性聞き取りシート

- 聞き取った結果を記入

②「万一」「就労不能」を選択

- 記入した結果を入力

③それぞれ公的保険の試算

- 現在の収入との差額が表示される

④公的保険試算シート

- 収入と試算結果を月額に直し転記する

①④のシートを課長・トレーナーへ提出

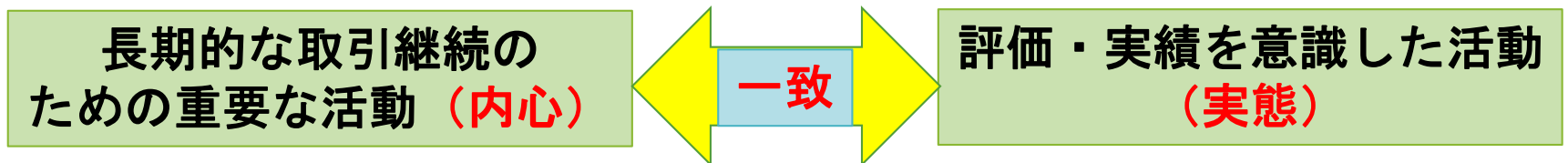
6 改革提案① (3/5)

2 共済金請求手続き件数

→ 組合員の期待ギャップ解消を図る

3 訪問（面談）軒数

→ パートナーとしての役割を果たすための大前提



組合員の求めに応じることが評価に直結

6 改革提案② (4/5)

目標値設定方法の変更

プロセス重視のボトムアップ方式の目標設定

公的保険試算シート枚数	月単位で共済渉外自身が 設定	} 重点的に評価
共済金請求手続き件数		
訪問（面談）軒数		
推進総合ポイント	課長・トレーナー、前任 者と相談の上共済渉外自 身で設定	
基盤ポイント		
生存保障合計ポイント		

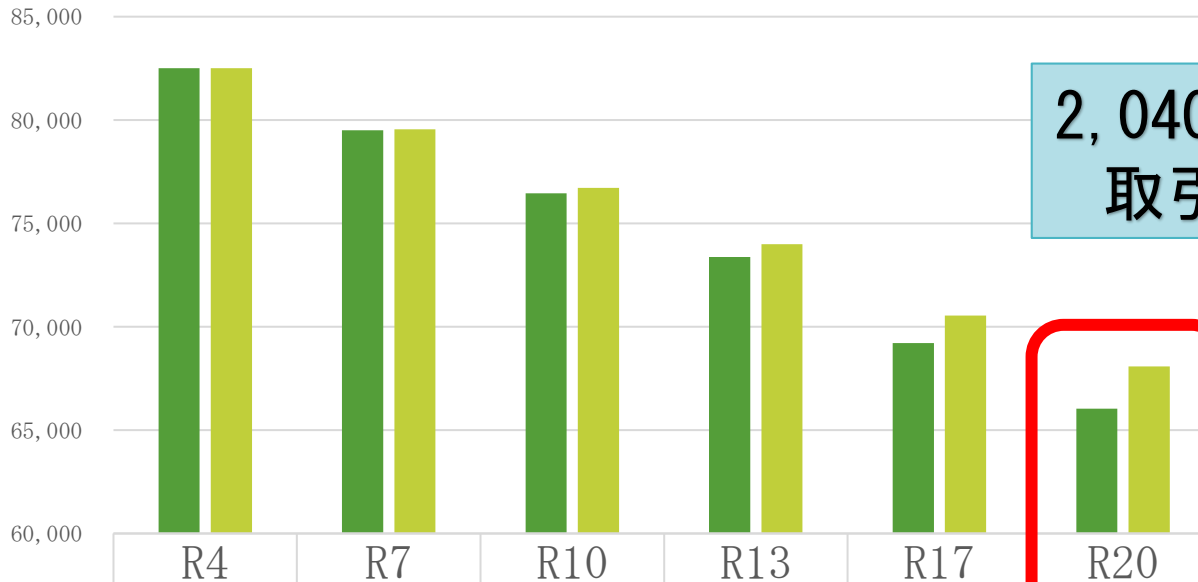
意図

- ・ 組合員のパートナーという自覚と責任という意識の醸成を図る
- ・ ニーズを把握することを重要視する活動を促進
- ・ 目の前の実績という短期的な思考から中長期的な取引を前提とした提案の重要性を認識

6 改革提案（導入の効果）（5/5）

シミュレーション 【保有契約者数推移比較】（単位：人）

※各年度末で表示



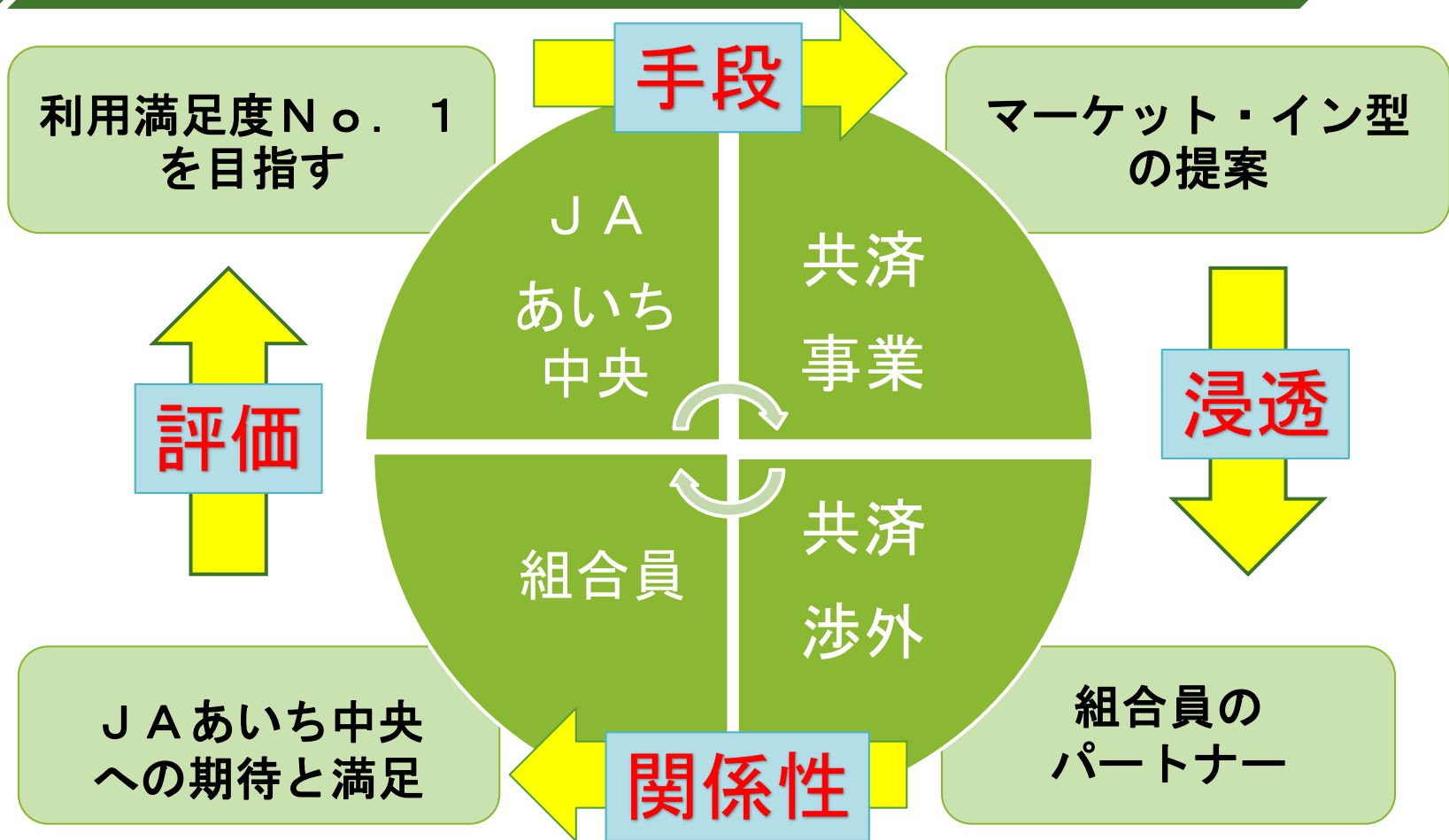
2,040人と長期的な取引継続が可能

■ 現状のまま	82,511	79,505	76,463	73,385	69,219	66,042
■ 改革案導入	82,511	79,556	76,718	73,997	70,545	68,082

■ 現状のまま ■ 改革案導入

期待ギャップ解約者に対して共済渉外のマーケット・イン型の提案が浸透し「JA共済離れ」阻止に効果が期待

7 > まとめ (1/1)



共済事業に限らず、役職員全員でこのサイクルを循環させ
引き続き「**利用満足度No. 1**」を目指すことが重要

A decorative border of vibrant green leaves with serrated edges frames the top and sides of the page. The leaves are set against a plain white background.

ご清聴ありがとうございました