

## 第21回 国債トップリテラー会議

---

### 資 料

－個人向け国債販売にあたっての取組事例－

令和4年6月8日（水）

# 個人向け国債販売にあたっての取組事例（第20回トップリテラー会議紹介事例）

取扱機関 トマト銀行

事例 お客さまの幅広いニーズに応えることを目的にローリスク志向のお客さまへの提案商品として個人向け国債の販売に注力

概要

- 社員に対して、個人向け国債の販売に注力する意義（最適提案）を発信し、商品の魅力等を記載した資料を作成。事務手続きについてはマニュアルや書類の記入見本を活用。

効果

- 導入期は社員から今まで販売したことが無いので自信がないとの声があったが、入社1～2年目の若手職員が販売を積み重ねるうちに自信を持ち始め、成功体験から「私達にもできる」に変化
- 取組より個人向け国債の残高は大幅増（2019年9月：8億円 ➡ 2021年3月：138億円）

## 概要図（第20回トップリテラー会議資料抜粋）

### 1 導入期（2020年1月～2020年3月）

- ✓ 今まで販売したことが無いので自信がない（商品性を十分理解できていない）
  - ✓ キャンペーン定期預金の方が金利が高く、個人向け国債の魅力を説明できない
  - ✓ オペレーションに慣れていない、徴求書類の数が多すぎる
- …との声

### 2 成長期（2020年4月～2020年9月）

- ✓ 入社1～2年目の若手社員が販売を積み重ねるうちに自信を持ち始め、成功体験から「私達にもできる」に変化
- ✓ オペレーションに慣れ、商品性の理解が進み販売増

### 3 安定期（2020年10月～2021年3月）

- ✓ 2020年10月～11月、キャンペーン終了で販売額落ち込む
- ✓ 社員からキャンペーン再開の要望があり、2020年12月より再開
- ✓ 以降、販売は安定推移し残高拡大中  
<2021年3月現在：**138億円**>
- ✓ 現在営業店負担軽減のため、徴求書類やオペレーションの簡素化を検討中

## 会議後の経過

### 【システム面】

- 2021年10月よりタブレットの販売支援システムを導入。営業店で受注データを入力後、本部で一括してオペレーションを行うよう変更。営業店でのオペレーションを廃止したことにより事務負担は大幅に軽減された。
- 併せて紙のチェックリスト・意向確認書・複写式の伝票類を廃止し、債券取引口座申込書を1枚に集約。用紙の一元化により本部への徴求書類の問い合わせも大幅に減少した。また、データ化により本部のモニタリング対応も効率化された。

### 【販売面】

- 2021年度はコロナの影響による営業自粛期間が長く、前年度に比べて販売額は減少したものの安定的な販売は継続。中途換金も一定数発生したが、残高は191億円まで増加。（2021年度：販売額64億円）

## 今後の展開

### 【取組み】

- 安全資産での運用を必要とされるお客さまのニーズに適した商品として引き続き残高を意識した取り組みを継続。

# 個人向け国債販売にあたっての取組事例 (第20回トップリテラー会議紹介事例)

**取扱機関** 宮崎中央農業協同組合

**事例** 資金調達量の維持・増加および利息以外の経営財源確保のために、個人向け国債セット型の定期貯金を開始

**概要**

- ・ 昨今の低金利環境下で経営財源（貯金を原資とした運用益）の確保は厳しい状況であり、課題。
- ・ 個人向け国債単体で取扱いはあったものの、販売は伸び悩んでいた。
- ・ これらの課題を解決するため個人向け国債セット型の定期貯金（個人向け国債販売・取扱手数料を活用した金利上乘せ定期貯金）を開始（2017年～）

**効果**

- お客様は、低金利下の時代に金利性に優れた定期貯金が出来るとともに、国債で通常の貯金利息より優れた資産運用が可能
- JAは定期貯金による資金調達量の確保とともに、新たな経営財源（手数料収入）を確保

概要図 (第20回トップリテラー会議資料抜粋)



**会議後の経過**

- ・ 金利面での優位性や満期保有による元本保証が顧客ニーズを着実に捉え、前年対比133%の実績となりました。

**今後の展開**

- ・ 令和4年度も取扱を継続し、資産形成、運用の1つとして、顧客ニーズの獲得に繋げると共に、手数料収入の積上げによる収益貢献を図る。