

長期経営ビジョン

Tamashin Revival Plan

存在意義

お客さま（会員）の成長と夢づくりの支援

提供価値の創造

お客さまの課題解決

～価値創造型企業への転換～

経営土台の再構築

構造改革・人事改革・営業改革

～変革なくして未来はない～

Ver.2.0



お客さま（会員）の成長と夢づくりの支援

当金庫では、協同組織金融機関の原点に立ち返り、「お客さま（会員）の成長と夢づくりの支援」を実現するため、これまでの業務領域にとらわれずに、地域の皆さまが抱える様々な問題や社会的課題の解決（提供価値の創造）に向けて邁進して参ります。

また、この「提供価値の創造」が可能となる体制を整備するため、構造改革・営業改革・人事改革と言った「経営土台の再構築」や「経営のパラダイムシフト（大転換）」を行って参ります。

宅和博彦

存在意義

Importance of
existence

トマシンの存在意義

世の中の変革に合わせて
これまでの業務領域にとらわれない

【お客さま（会員）の成長と夢づくりの支援】

contents1

■ 定 義

contents2

■ 構 造 改 革

contents3

■ 人 事 改 革

contents4

■ 営 業 改 革

contents5

■ 提 供 価 値

目 次
c o n t e n t



提供価値の創造

■お客さまの期待を超える感動の提供

- ・顧客満足では不十分、お客さまとの絆を強化

■お客さまの社会的課題解消が使命

【第4次産業革命】

- ・デジタルトランスフォーメーション（DX）等、急速なイノベーションの動きにお客さまが取り残されないようにすること

【市場の縮小】

- ・人口減少による市場の縮小に対し、インバウンド、アウトバウンド、新分野開拓などの本業を支援すること

【超高齢化社会】

- ・超高齢化社会の中、事業承継、相続、認知症、介護など、お客さまの「ライフ」（人生・生命）そのものをサポートすること

経営土台の再構築

■構造改革

【経営強化】

- ・収益を重視した経営管理機能の強化

【人財捻出】

- ・徹底したBPRやICT化等による人財余力の捻出

■人事改革

【人財再配置】

- ・事務処理から戦略分野等へ人員シフト

【人財育成】

- ・若手や女性の活躍促進、人財のプロ化・専門化

【ビジョン実現型人事制度】

- ・経営ビジョンと人事・評価制度の最適化

■営業改革

【営業力再生】

- ・営業スキルの再生、徹底したお客さま第一主義

【組織力強化】

- ・本部のサポート機能強化、現場力の再生

玉島信用金庫

経営土台の再構築

(経営のパラダイムシフト)

玉島信用金庫

構造改革

経営強化

▶収益を意識した経営管理機能強化

- 経営のパラダイムシフト、経営企画・経営管理機能強化
- 量から質への意識転換、収益管理の高度化
- 知恵を出し合い 議論し スピーディに結論を出す組織
- 変革に耐えうる柔軟な組織（ビジョナリーカンパニー）

人財捻出

▶徹底したBPRやICT化等による人財余力の捻出

- 簡素化・本部集中・ICT化等による本部、営業店業務の抜本的な効率化
- 店舗形態や店舗網等の見直し（人財配置の効率化）
- 人財マルチタスク化、担当・ポジションに拘らない柔軟な業務応援体制（人財の活用）

人事改革

人財再配置

▶ 事務処理から戦略分野等へ人員シフト

- ―業務効率化により捻出した人財余力を、営業、戦略分野（コンサルティング・事業性評価等）、社会的課題解決、新事業（Fintech等）、業務企画部門等へ再配置

人財育成

▶ 若手や女性の活躍促進、人財のプロ化・専門化

- ―若手や女性の積極登用および登用が可能な体制の整備
- ―次世代経営リーダーや若手早期育成プログラムの策定、管理者の人財育成力強化
- ―プリンシプルを理解し行動できる人財の育成、チャレンジ精神を持った人財の育成
- ―統合力（コンセプチュアルスキル）を持った人財の育成

ビジョン実現型 人事制度

▶ 経営方針と人事・評価制度の最適化

- ―人事企画部門の機能強化（レガシー人事からの脱却）
- ―経営ビジョンと人事・評価制度のミスマッチ解消、経営意思の浸透強化
- ―自主性・チャレンジ精神重視の企業風土（指示待ちからの脱却）

王島信用金庫

営業改革

営業力再生

▶ 営業スキルの再生、徹底したお客さま第一主義

- 世代構成の歪み等により失われた基礎的な営業スキルの再生（T Q S M研修等）
- お客さまの期待を上回るサービスの提供、現場での財務分析力、営業スピードアップ
- お客さまとの接触頻度・時間拡大、お客さまとの「絆」強化、お客さまの悩みに食らいつく

組織力強化

▶ 本部のサポート機能強化、現場力の再生

- 営業店における気づきやアンテナ機能を活かした経営、営業店の自主性育成
- 営業統括部門のサポート機能強化、仮説・検証サイクルの活用
- ビジネスサポート課再編成による情報・知識集約、新分野開拓、ノウハウの標準化
- ライフサポート課新設によるお客さまの「ライフ」（人生・生命）そのものへの寄り添い

玉島信用金庫

提供価値の創造

(期待を超える感動)

玉島信用金庫

提供価値の創造

協同組織金融機関としての原点回帰



お客さまの社会的課題解決が使命

▶ 事業性評価を中心とした伴走型本業支援

- ・期待を上回る価値を提供し、お客さまとの「絆」を強化。
- ・人口減少に伴う市場縮小の中、事業性評価を軸として、インバウンド、アウトバウンド、新分野開拓等お客さまの本業支援を強化。

▶ 課題解決に向けたコンサルティング機能の拡充

- ・ビジネスサポート課への情報・知識・経験・人的ネットワークの集約等による課題解決能力向上とノウハウ標準化によるシナジー効果。
- ・コンサルティングサービスの事業化。
- ・事業者に対する経営合理化、人財育成、企業経営能力育成支援等トライ＆エラーによる新事業領域の拡大。
- ・外部専門家等との連携強化による専門性の向上。

提供価値の創造

▶ デジタルトランスフォーメーションの推進（「イノベーションの活用」）

- ・ 第4次産業革命が進行する中、キャッシュレス化、クラウド会計等デジタルトランスフォーメーション（DX）の積極的推進によるお客さまの生産性向上を支援。
- ・ インターネットネイティブ世代に対する新しいサービスチャネルの提供。
- ・ デジタル化による新業務形態の開発。
- ・ 既存チャネル（店舗形態、店頭業務、店舗網等）の見直し。

▶ 地域経済の活性化支援（「社会的課題解決」）

- ・ 地域経済の活性化について事業者の社会的課題解決支援の継続的面的展開として再定義。
- ・ 市町村との提携やイベント実施でお茶を濁さず、地域の問題に正面から向き合いながらも、一企業としての限界を認識したうえで、地域に必要な分野に的を絞って重点支援。

提供価値の創造

▶ ライフサポート機能の強化（「お客さまの困り事への寄り添い」）

- ・お客さまのライフプランに応じた「資産形成」や「借入」の相談・支援はもとより、協同組織金融機関の原点に立ち返って、お客さまの「困り事」、「人生・生命」そのものを支援。
- ・事業承継、相続、認知症対策・予防、介護、成年後見、独居者見守り等、超高齢化社会到来に伴う様々な問題に寄り添い、支援。

