

長期(10年)経営ビジョン

(たましんリバイバルプラン)

<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

～知識集約型産業への転換～

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～

提供価値の創造

- ・事業性評価を中心とした伴走型本業支援(「非価格競争」)
- ・課題解決に向けたコンサルティング機能の拡充(「非金利収入」)
- ・サービスチャネルの拡大(「Fintechの活用」)
- ・地域経済の活性化支援(「分野を特定した重点支援」)
- ・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」)

(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】** ・事務処理から営業や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
- 【戦略的人事制度】** ・経営方針・戦略と人事・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

経営土台の再構築

(構造改革)

経営強化	<ul style="list-style-type: none">・収益を意識した経営管理機能強化<ul style="list-style-type: none">—経営企画・経営管理機能強化、経営のパラダイムシフト—量から質への意識転換、収益管理の高度化—知識を出し合い 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
人財捻出	<ul style="list-style-type: none">・徹底したBPRやICT化等による人財余力の捻出<ul style="list-style-type: none">—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	<ul style="list-style-type: none">・事務処理から営業や戦略分野等へ人員シフト<ul style="list-style-type: none">—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)、新事業(Fintech等)、成長マーケット、業務企画部門等へ再配置
人財育成	<ul style="list-style-type: none">・若手や女性の活躍促進、人財のプロ化・専門化<ul style="list-style-type: none">—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、管理者マネジメント能力の強化—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—企画力や統合力(体系的な理解に基づいた論理構築力)を持った人財の育成
戦略的人事制度	<ul style="list-style-type: none">・経営方針・戦略と人事・評価制度の最適化<ul style="list-style-type: none">—人事企画部門の機能強化—経営方針・戦略と人事・評価制度のミスマッチ解消による経営意思の浸透強化—保身主義からチャレンジ主義へ企業風土の転換

(営業改革)

営業力再生	<ul style="list-style-type: none">・営業スキルの再生、徹底したお客さま第一主義<ul style="list-style-type: none">—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研修(営業要員総動員)—お客さまの期待を上回るサービス提供、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	<ul style="list-style-type: none">・本部のサポート機能強化、現場力の再生<ul style="list-style-type: none">—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

事業性評価を中心とした伴走型本業支援(非価格競争)

- ・事業性評価を軸とした提案型セールスの拡充。
- ・お客さまの期待を上回る価値を提供し、お客さまとの「絆」を強化。

課題解決に向けたコンサルティング機能の拡充(非金利収入)

- ・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。
- ・ライフステージに応じたコンサルティングサービスの事業化。
- ・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。

サービスチャネルの拡大(「Fintechの活用」)

- ・Fintech研究・検討部署の確立。
- ・インターネットネイティブ世代に対するサービスチャネルの提供。
- ・キャッシュレス化、クラウド会計等Fintechの積極的推進によるお客さまの生産性向上支援。
- ・デジタル化による新業務形態の開発。
- ・既存チャネル(店頭業務、店舗網等)の縮小・見直しの必要性。

地域経済の活性化支援（「分野を特定した重点支援」）

- ・事業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内々絞った重点支援（医療・福祉・健康産業クラスターや医療ツーリズム、古民家再生ビジネス等）

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、お客さまの「困り事」の相談・支援（マイクロファイナンス等社会的弱者向け金融サービス、多重債務者生活改善支援、相続問題、貧困家庭の教育問題、独居老人問題等）。