

経営指針

夢の実現のために

第31期

自 平成15年 6月 1日

至 平成16年 5月31日

津田運輸株式会社

横浜市鶴見区生麦3 - 10 - 28

電話 045-505-3711

2003年度 経営指針書

目次

経営計画発表にあたって	3
経営理念	4
経営信条、社是、社訓	4
企業目的	5
事業目的	6
経営基本方針(社風づくり)	7
経営戦略方針	8
経営計画	9
長期事業計画	10
中期事業計画	11
短期事業計画	12
単年度事業計画	13
単年度個人目標 (営業部)	14
単年度個人目標 (業務部)	15
年間行事予定	16
長期10年経営計画 (10年シート)	17

経営者・経営陣に関する計画	18
社員に関する計画	19
営業・販売に関する計画	20
仕入れに関する計画	21
社員教育に関する計画	22
社員の福利厚生に関する計画	23
アフターサービスに関する計画	24
クレーム処理に関する計画	25
協力業者に関する計画	26
設備に関する計画	27
挨拶（電話）・清掃に関する計画	28
要員・採用 人事に関する計画	29
組織に関する計画	30
組織図	31

経営計画発表にあたって

平成16年元旦

代表取締役社長

津田 賢一

私達の新しい経営指針書ができました。
前年度においては、みんなの協力のもと、経営計画のすべての項目において目標を達成しました。
右を向いても左を向いてもいい話などないこの不景気な世の中でこれは、非常にすばらしく、また非常に誇らしいことです。
しかし、喜んでばかりはられません。
現実の世の中は、依然としていいものではありません。
そして日々色々な面で変化しています。
私たちはその変化に、冷静かつ柔軟に対応し、その一歩先をみすえて、夢の現実のために邁進していきます。
今年度は、10年計画のうちでも、色々な意味で、きびしい年です。
しかし、初年度、すべてをクリアしてきた私達なら、必ずいけると信じています。
今ここで、思いも新たに、また走りだしたいと思います。

経営理念

私たちは、お客様と地域と共に成長します。

私たちは、かかわるものすべてに、夢と、安心と、満足を与えます。

経営信条

みんなで、みんなで、豊かになろう。

社是

まず知恵を出せ。知恵が出ない者は汗を出せ。必ず報われる。

社訓

闘志を以て事にあたり、和を以て事をなし、完璧を以て事を終われ。

企業目的

私たちは、貿易業務をスムーズかつ安全に遂行させ、
日本経済を豊かにさせます。

私たちは、社員とその家族が安心して人生をおくれる
就業形態、企業形態を構築します。

事業目的

私たちは、お客様の発展の為、社外スタッフとして、
あらゆるニーズに対応、お手伝いします。

私たちは、通関業だけにこだわらず、
様々な業種にチャレンジする企業をめざします。

経営基本方針

一所懸命働いて 一生懸命遊びます。
(めりはりのある人生をおくろう。)

胸をはって、前を向いて進みます。
(いつも自信を持って、正々堂々といこう。)

お客様の為を思って、事を進めます。
(当社はサービス業です。本質を忘れずに。)

社員全員が、会社の顔であることを忘れない。
(社員一人一人が会社の代表です。責任・節度ある行動を。)

明るく、元気に、大きな声を出していきます。

まずやる。すぐやる。そして報告・連絡・相談を忘れない。
(よりスムーズに、より完璧を目指そう。)

人のいうことを良く聞こう。
(顧客、上司、仲間、部下、協力業者、みんなのいうことを良く聞こう。
そしてよく考えよう。)

数字に強くなるよう。
(売上も必要だけれど、利益が重要です。)

経営戦略方針

営業戦略

- 1 まず顧客の現状、ニーズをよく知る。
- 2 最新の情報の収集。最適なアドバイスの提供。
- 3 輸送以外の貿易業務・事務・手続き代行。
- 4 協力業者との連携による複合一貫輸送。
- 5 貿易以、まず顧客の現状、ニーズをよく知る
- 6 個人向け通関業務。

財務体質の強化

- 1 未集金、遅延金をなくす。
- 2 立替金をへらす。なくす。

組織力の強化

新卒定期採用
経営幹部育成、社員教育の強化。

異業種への参入

個人、地域社会と直接かかわりあえる業種。
社員の福利厚生にいかせる業種。
高齢化社会に対応する業種。
飲食店、宿泊業、福祉施設・サービス等。

経営計画

まず5年、通関業者である当社は、本業である、通関業、および関連する、貿易・物流業務の充実に邁進します。

その後、新規借入をおこすのでは無く、蓄積された利益で、

1. 業界の状況をみながら、横浜港だけではなく、東京港、神戸港もしくは成田空港(航空貨物)へ取次業者ではなく、通関業者として参入します。
2. 不安定なこの時代にリスクを分散する為に、異業種へ参入します。業種としては、本業は主に法人向けであるので、個人向けが中心であること、社員の福利厚生にいかせること、高齢化社会に対応すること、地域社会に貢献できること、が希望です。飲食業、宿泊業、福祉関係の業種を考えています。

1 または 2 もしくは両方、本体に影響が及ばない形で、進めて行きます。

しかし、あくまでも、当社は通関業者であり、まずは計画1を優先します。その後、蓄積された利益と人間力で、計画2に進みます。

31期の計画

今期(第31期)においては、

経営基本方針(社風作り)
社員教育(経営幹部を含む)
異業種参入の時期前倒し

の3点について、深く取り組んで行きます。

長期事業計画(10年後・第40期の事業)

1. 本社			30名
2. 関西支社			10名
3. 航空支社			10名
4. 飲食サービス関連会社	直営店	3店	30名
5. 宿泊サービス関連会社	直営店	1軒	10名
6. 福祉サービス関連会社		1営業所	10名

長期利益目標(10年後・第40期の数値目標)

1. 本社	年商	12億円
2. 関西支社	年商	4億円
3. 航空支社	年商	4億円
営業利益		0.8億円
4. 5. 6		現在検討中

中期事業計画(5年後・第35期の事業)

1. 本社		30名
2. 関西支社		5名
3. 関連会社	直営店 3店	5名

中期利益目標(5年後・第35期の数値目標)

1. 本社	年商	12億円
2. 関西支社	年商	2億円
営業利益		0.6億円
3. 関連会社		現在検討中

短期事業計画(3年後・第33期の事業)

1. 本社		25名
2. 関連会社	直営店 2店舗	3名

短期利益目標(3年後・第33期の数値目標)

1. 本社	年商	10億円
営業利益		0.3億円
2. 関連会社		現在検討中

単年度事業計画(第31期の事業)

本社	23名
売上	8.5億円
営業利益	0.15億円
社員旅行	

雇用促進・中期事業計画実現の為、異業種参入

単年度個人目標(2004年・営業部)

- | | |
|--------|---|
| 諸岡 和夫 | 営業のリーダーとして営業マンを育てる。
月1件新規発掘。
月売上目標1,000万。 |
| 小笠原 紳二 | グループリーダーとしての自覚を常に持ち、
若手営業員の模範となるような営業および社内対応をする。 |
| 小山田 景一 | 新旧のお客様を問わず、慌てず、騒がず、自分のペースで
仕事をし、確実の完了する。 |
| 三浦 勇 | 通関士試験合格。
営業では、一件一件の仕事をミス無くこなす。 |
| 杉山 貴則 | お客様がより納得のいくサービス。
前任者から引き継いだ仕事をスムーズに行う。
新規顧客の開拓。
通関部門へのより正確な情報提供。 |
| 川内 正人 | 同じ失敗をくり返す事なく、日々進歩する。 |
| 峯尾 和子 | 営業が社内にはいない時の電話対応
わかる範囲の質問には迅速に答える。
常に、効率良く事務を進める。
ミスは最小限に収める。 |
| 青野 三恵 | 常に、初心の気持ちを持ち、人の話に、耳を傾け、
良く考えて、行動する。 |

単年度個人目標(2004年・業務部)

- 桜井 秀男 社内の和、税関・協力店社との和、お客様との和を一層深める。
- 大野 義則 通関士として税関等に申告する諸申告に付いて、津田運輸(株)として、1件でも多くミス等を少なくするようにアドバイスし、関税法等の大きな問題をしないように注意・目通しをする事。
通関現場と営業の間に入り、適切な書類を税関に提出出来るように調整したい。
営業売上げは、現状維持を目標とし、1年間を終わりたい。
- 高橋 民蔵 一日の仕事は一日で終わらす。
- 山之内 貴雄 業務部の若手教育指導。
業務営業として新規荷主の確保。
一年間病気、怪我がないよう。
- 国井 哲夫 視野を広く持ち仕事の幅を広げる。
- 吉川 正弘 自分自身通関のレベルアップと後輩の指導を完璧にする。
通関士試験に合格すること。
- 吉川 浩二 落ち着いてスムーズな通関を行う。
- 阿部 修一 知識の蓄積の為に最大限の努力をする。
- 本田 幸徳 通関や他法令に関する事や、商品に関する事を勉強して、間違いのない申告をする。
- 土屋 洋子 後輩たちに、見られたり聞かれたりしても恥ずかしくない仕事をする事。
デリバリー部門としては、配送のミス・クレームのない様
又、発生した場合は第一にお客様の立場に立って
迅速かつ正確に対処する。
- 蔵並 弘子 向上心を持ち、日々前進をします。
- 大貫 貞治 みなさんの長所を自分の長所に出来るように人一倍努力する。
もっと自分の個性を出せるようにする。

年間行事予定(2004年)

1月	経営指針書見直し会議・新年会
2月	就業体験研修生受入
3月	ミス・クレーム分析会議
4月	合同入社式・新入社員研修会 新会社設立
5月	31期決算・納会 合同企業説明会 顧客アンケート作成
6月	家族会 32期経営指針書作成開始
7月	
8月	通関士講習会
9月	一泊研修会・32期経営指針書完成
10月	新入社員フォローアップ研修会・一般社員研修会
11月	
12月	忘年会

長期10年経営計画(10年シート)①

当初予定(前年度より5年目まで)

長期利益計画

(単位:千円)

	前年度 第29期	初年度 第30期	2年目 第31期	3年目 第32期	4年目 第33期	5年目 第34期
目標売上高	630,591	720,000	851,000	950,000	1,053,000	1,200,000
変動費	419,537	478,800	565,915	631,750	700,245	798,369
限界利益	211,054	241,200	285,085	318,250	352,755	401,631
固定費	208,568	231,740	266,501	289,675	312,849	347,613
(人件費)	133,474	148,314	170,560	185,392	200,223	222,472
(管理費)	75,094	83,426	95,941	104,283	112,626	125,141
営業利益	2,486	9,460	18,584	28,575	39,906	54,018
社員数	18	20	23	25	27	30
生産性/人	35,032	36,000	37,000	38,000	39,000	40,000
営業利益/人	138	473	808	1,143	1,478	1,801
自己資本比率	47%					

長期事業構想

準備期間 →→→→→→→→→ ←←←←←←←←← 飛躍期間

現事業売上高						
現事業限界利益						
目標売上高との差						
新規事業A						
売上						
利益						
新規事業B						
売上						
利益						
新規事業C						
売上						
利益						
全体売上合計						
全体限界利益合計						

長期10年経営計画(10年シート)②

当初予定(6年目より10年目まで)

長期利益計画

(単位:千円)

	6年目 第35期	7年目 第36期	8年目 第37期	9年目 第38期	10年目 第39期	%
目標売上高	1,375,000	1,390,000	1,600,000	1,775,000	1,965,000	
変動費	914,375	924,350	1,064,000	1,180,375	1,306,725	
限界利益	460,625	465,650	536,000	594,625	658,275	
固定費	405,545	405,545	463,480	521,415	579,350	
(人件費)	259,549	259,549	296,627	333,706	370,784	
(管理費)	145,996	145,996	166,853	187,709	208,566	
営業利益	55,080	60,105	72,520	73,210	78,925	
社員数	35	35	40	45	50	
生産性/人	39,285	39,714	40,000	39,444	39,300	
営業利益/人	1,573	1,717	1,813	1,626	1,579	
自己資本比率						

長期事業構想 飛躍期間 調整期間 ←←←←←←←←←← 再飛躍期間 →→→→→→→→→→

現事業売上高						
現事業限界利益						
目標売上高との差						
新規事業A						
売上						
利益						
新規事業B						
売上						
利益						
新規事業C						
売上						
利益						
全体売上合計						
全体限界利益合計						

経営者・経営陣に関する計画

長期

本社	取締役	5名
支社	取締役	2名
飲食、宿泊、福祉関連会社	取締役	3名

中期

本社	取締役	5名
支社	取締役	1名
関連会社	取締役	1名

短期

本社	取締役	5名
----	-----	----

単年度

役員として経営に参加できるよう、幹部育成	取締役	
新会社設立	取締役	1名

社員に関する計画

長期

支社開設の為、定期採用増員
異業種参入の為、経験者を採用
店舗数増加の為、定期採用増員

中期

支社開設の為、定期採用増員
異業種参入の為、経験者を採用

短期

定期採用3名
通関士全員取得

単年度

新卒3名採用
新会社設立 - 転籍 - 再雇用契約

営業・販売に関する計画

長期

商品にあわせた営業部(石材課、食品課等)

地域にあわせた営業部(城南地区担当、城北地区担当等)

バー、居酒屋、レストラン出店

ペンション開業

福祉サービス開始

中期

地域にあわせた営業部

飲食店開業

短期

営業部2部制

関連会社の方向性の確立

単年度

営業部におけるグループ制の強化

営業部・業務部の業務連携体制の確立

新会社設立

仕入に関する計画

長期

貿易商社であるお客様よりの仕入
必要資材の自社輸入

中期

貿易商社であるお客様よりの仕入

短期

単年度

貿易商社であるお客様よりの仕入

社員教育に関する計画

長期

各種セミナー・研修への参加

自社における社員研修

経営指針作成・実践

中期

各種セミナー・研修への参加

自社における社員研修

経営指針作成・実践

短期

各種セミナー・研修への参加

幹部社員による社内研修

全社員による経営指針作成開始

経営指針書の実践

単年度

幹部社員の各種セミナーへの参加

経営基本方針(社風作り)の実践

幹部社員の経営指針書作成参加

幹部社員による社内研修の開始

通関士全員取得に向け講習会参加開始

社員の福利厚生に関する計画

長期

飲食サービス業の充実
宿泊サービス業、福祉サービス業へ参入
自社で多少なりともまかなえるようにしたい

中期

飲食サービス業をはじめ
自社で少しだけでもまかなえるようにしたい

短期

海外への社員旅行の復活
関連会社で給食製造・配達

単年度

社員旅行
雇用促進・福利厚生の為、新会社設立
開港記念日に屋形船で花火鑑賞

アフターサービスに関する計画

長期

地域担当による巡回サービス

商品担当による新提案

中期

地域担当による

短期

提案型営業への転換

営業部ごとに手分けして行う

単年度

お客様アンケートの分析、継続

お客様のニーズの再確認

お客様の社外スタッフとして認識される

営業部・業務部の連携サービス

クレーム処理に関する計画

長期

地域担当をつくることによって、迅速に処理する

商品担当をつくることによって、クレームそのものを減らす(なくす)

中期

地域担当による迅速な処理

短期

ミス・クレーム対応マニュアル作成

部ごとに協力して的確かつ迅速な処理

単年度

ミス・クレームの収集開始

ミス・クレームの解析

営業部・業務部の連係による的確な処理

協力業者に関する計画

長期

資本参加

免許貸与

地方の業者と直接提携

中期

免許貸与

短期

見直し

選択し直し

単年度

見直し

排ガス対策への補助、協力 - 看板・宣伝料

設備に関する計画

長期

本社・倉庫の一体化

飲食店、宿泊施設ともに自前

中期

本社倉庫設立

短期

単年度

倉庫料金の見直し

30人対応型の事務所設備

賃貸物件で開店

挨拶(電話)・清掃に関する計画

長期

中期

中短期

書類の整理

単年度

机の整理整頓・実績の整理の徹底

コール3回以内に出る

いつも明るくはっきりと

お客様からの問い合わせに対して、誰が電話に出ても

わかるようにしよう。

要員・採用 人事に関する計画

長期

中期

短期

就業体験研修への参加

共同求人への参加

OBとして母校訪問

単年度

就業体験研修への参加

共同求人への参加

OBとして母校訪問

新会社設立 転籍 再雇用

組織に関する計画

長期

本社

通関事業部

飲食サービス事業部

宿泊サービス事業部

福祉サービス事業部

中期

本社

支社

関連会社

短期

本社内において組織の確立

別会社の組織化

単年度

部、課、グループの明確化

新会社設立

組織図

あるべき将来の組織図

