

経営指針

新たなるスタート

第37期

自 平成21年 6月 1日

至 平成22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

はじめに

当社の経営基本方針は、この 経営指針を実践すること から始まります。

経営理念 経営指針は、3つの要素からできています。

1.社員第一主義

社員一人ひとりを尊重し、本来の能力を発揮させ、充実した職場環境を創出するとともに、社員の生活の安定と未来豊かな希望を提供する。

2.お客様、社会第一主義

消費者、取引先、地域社会、社員、金融機関などに対する当社の存在価値を明らかにし、絶えず社会から信頼される企業となる。

3.技術・サービス力、商品第一主義

企業が将来にわたって存続発展し続けて行く為に最も大切な要素。
端的には利益を上げるための、能率的 効率的な企業運営の方法とシステム (高い生産性)の追求

企業活動とは、以上の3つの要素がバランスよく行われなければなりません。
どれか一つ欠けただけで、おかしいものになってしまいます。
社員全員の人的成長を願い、お客様、協力業者、地域の活性化 発展を願い、
それらが絵に描いた餅にならないように、必要な原資を得るために
利益を上げて行く。
私たちは、3つの要素をバランスよく強く大きくしていきます。

しかし、無駄に大きくするつもりはありません。
どんな時代にも対応できるように、強く小さい企業の集合体を目指しています。

そして、この経営指針は社員一人一人の指針でもあります。

会社の進むべき道と、個人個人の進むべき道は、
同じ様に、輝ける未来を向いています。

理念にそって、計画、夢を実現する為には、全員の力を合わせる必要不可欠です。

だから、経営指針は、個人のライフプランと合わせて、進化していきます。

会社の夢はみんなの夢、みんなの夢は会社の夢なのです。

第37期経営計画発表にあたって

7年かけて作ってきた経営指針を、2年かけてライフプランと融合させました。

よりみんなのものにする為に、よりわかりやすくする為に、みんなの夢と会社の未来を融合させました。

何の為に働くのか、何の為に計画を立て、頑張るのか。ここにその答えがあります。

今期の経営指針の第一稿があがった直後の会議において、早くも検討・修正がきました。

方針・計画の拡大・前倒しです。

世界恐慌が叫ばれている中、前向きな声が上がるとは、とても喜ばしく、誇りに思います。

3年後第40期の東京営業所開設計画を新たに織り込んだ、みんなの思いをのせた今期の経営指針をここに発表します。
さあ みんなで、夢に向かって新たな気持ちでスタートしましょう。

平成22年1月吉日

津田運輸 株式会社

代表取締役 津田 賢一

2009年度 経営指針

目次

経営理念	1
企業目的 事業目的	2
経営信条、社是、社訓	3
経営方針	4
経営戦略	5
社風づくり	6
経営計画	7
事業計画 利益目標	8
ライフプラン (総務部)	9
ライフプラン (営業部)	10
ライフプラン (業務部)	11
年間行事予定 (6月～9月)	12
(10月～1月)	13
(2月～5月)	14
長期10年経営計画 (10年ビジョン)	15
長期10年経営計画 (10年ビジョン)	16
単年度利益計画	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
環境問題に関する計画	28
挨拶 (電話) 清掃に関する計画	29
要員 採用 人事に関する計画	30
組織に関する計画	31
コンプライアンスに関する計画	32
危機管理に関する計画	33
組織図	34

私たちは

お客様と地域と共に成長し

夢と、安心と、満足を提供します。

企業目的 事業目的

私たちは、貿易 物流業務を安全に行い、
文化交流 経済発展の橋渡しをします。

私たちは、安定性 拡張性のある企業体を築き、
心豊かな人生を運びます。

私たちは、日々の多種多様な通関業務を通じて、
揺るがない自己を確立し、社会に参加します。

私たちは、豊かな未来を築くため、
真心をこめて、あらゆるニーズに対応します。

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。

経営方針

経営基本方針

経営指針を、全員のライフプランと合わせて、更改していく。

営業戦略方針

当社の経営理念に協調して下さるお客様に対して常に全力を尽くす
現場作業については、エキスパートである、専門の協力業者をお願いする
業務遂行に必要であれば、積極的に協力業者を増やす
新規顧客獲得に重点を置く
仕事が仕事を呼ぶ、新規顧客を紹介していただけるように仕事をする

財務体質強化方針

運転資金まで含む、完全無借金経営をめざす
立替は預かってから
自己資本比率を上げる

組織強化方針

他港湾・航空への進出
会社をただ大きくするのではなく、強く小さい企業の集合体をめざす
営業所、事業所、支社から、分社化・別法人へ
新卒は定期的に採用する
社員教育に終わりなし、社長・幹部も同様

その他の方針

リスク分散・雇用確保の為、異業種参入

経営戦略

営業戦略

1、カスタマーサービス再構築

カスタマーサービスの確立による、業務の配分見直し
分担による負担の減少、新規顧客獲得へ重点を置く
事務所で素早い顧客対応ができるようにする

まず顧客の現状、ニーズをよく知る
最新の情報の収集。最適なアドバイスの提供
輸送以外の貿易業務・事務・手続き代行
協力業者との連携による複合一貫輸送
貿易以外の一般物流業務。納品代行等
個人向け通関業務

財務体質の強化

- 1、10年後の為の蓄積
- 2、決算書の精査、運転資金まで含む無借金経営

年次決算だけではなく、月次決算を並行して行う
売上ベースのみではなく、入金ベースでも管理する
未集金、遅延金をなくす
立替金をへらす。なくす

組織力の強化

- 1、カスタマーサービス部を中心とする、組織更改
- 2、他港湾進出準備
- 3、個人面談の継続
- 4、役員会の継続

ポイントダービーの開催
カスタマーサービスの確立
月例会議の開催
メモリアルホリデーの実施
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

10年後の為の蓄積

将来を見越して、利益・マンパワー等、資産の蓄積
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

社風づくり

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。)

捨てる。今、必要なものだけファイルする。

(整理整頓が仕事の効率を上げる。)

まずやる。すぐやる。そして報告・連絡・相談を忘れない。

(やるといったらやる。よりスムーズに、より完璧を目指そう。)

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。)

胸をはって、前を向いて進みます。

(いつも自信を持って、正々堂々とこう。)

常に挑戦し続けます。

(なせばなる。なさぬは人のなさぬなりけり。)

明るく、元気に、大きな声を出していきます。

(愛嬌は人間関係の潤滑油です。)

数字に強くなる

(売上も必要だけれど、利益が重要です。)

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。)

そして良く考えよう

経営計画

通関業者である当社は、本業を重視し、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。
人員が20名になった時点で、再度、社内の組織更改を行う予定です。
それは、以下の計画を進めるため、

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させるために異業種へ参入しました。
定年退職者の雇用確保のため、計画を前倒して津田商事を設立しました。
当初予定より小規模ではありますが、コインランドリーを営業しており、
将来の為に、利益、マンパワー等、各資産の蓄積を続けています。
本業は法人向であるので、個人向が中心であること
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、を条件に、飲食業、宿泊業、福祉関係の業種
を展開します。

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、蓄積された各資産を有効に使い、計画2に進みます。

短期計画

計画を確実に遂行する。

3年後、第40期に、東京営業所を開設します。
今期より、営業所開設にあたっての検討・準備にはいります。

一所懸命働いた後は、一生懸命遊びます。ゆっくり旅行に行きたいです。
メモリアルホリデーを継続実施します。
前期に秋休みを実施しました。
今期はさらに休日を追加します。
その為には、みんなで作った単年度利益計画を完遂します。
その中には休みやすくする為の増員計画も含まれています。

事業計画・利益目標

		事業計画	人員計画	目標売上	
長期	10年	第46期	本社 支社 商事 商事	20名 13名 3店舗 1名	13億円
			組織変更 東京、他		
			新規事業		
	9年	第45期	本社 支社 営業所 商事	20名 8名 3名 1名	13億円
			東京		
	8年	第44期	本社 支社 営業所 商事	20名 8名 1名 1名	11億円
			東京		
			開設		
	7年	第43期	本社 支社 商事	20名 7名 1名	10億円
			組織変更 東京		
	6年	第42期	本社 営業所 商事	20名 5名 1名	9.4億円
			東京		
中期	5年	第41期	本社 営業所 商事	20名 3名 1名	8.4億円
			東京		
	4年	第40期	本社 営業所 商事	20名 1名 1名	7.4億円
			開設 東京		
短期	3年	第39期	本社 商事	19名 1名	6.3億円
			開店 3店舗		
	2年	第38期	本社 商事	17名	5.6億円
			開店 2店舗		
単年度	当期	第37期	本社 商事	14名	4.4億円
				1店舗	

ライフプラン (2007年 総務部)

MY LIFE PLAN

(年目 女性)

記入日:2009年7月25日

年齢	ありたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	ありたい姿 (プライベート)	そのための行動計画
64歳	管理部門としての役割と、営業・業務との問題意識の共有化に努力する役割を果たしていく。	・就業規則の理解・確認	健康と、自身に素直に生きて行く	・朝の5分体操と、無理をしないでウォーキングを続ける
		・経営指針の理解と関心をもつ		・睡眠を5時間位は取る様にする
		・部署や個人とのコミュニケーションを計る		・我慢したり、頑張りし過ぎない
		・更に数字への意識を高める為、売上ベースと合わせて入金ベースの実績表を作成する	旅行(母の一周忌が済んで)	・ハマふれんどを利用して、お世話になった姉二人を誘う
		・見直し、改善への努力を惜しまない	娘達の結婚・安堵している自分の姿	・見守る
		・心配り、思い遣る心をもって行動する		
		・健康管理に責任をもつ		
	社員全員が成長し、安泰な気持ちで退職する。			

MY LIFE PLAN

(年目 女性)

記入日:7月26日

年齢	ありたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	ありたい姿 (プライベート)	そのための行動計画
1年後	26 今までの書類の整理(求人表・未入金表を分かりやすくする)	今までに作った書類を再度見直し、分かりやすく直せる部分は直す。	祖父母の手伝い	休日、一緒に過ごし身の回りの手伝いをする。
	経理の知識を再度身につける	簿記の勉強	5キロ痩せる	毎日10分位運動をする。
半年後	26~27 退職	後輩に仕事を教える(仕事の流れが分かるようにノートを作る)	海外に旅行をし視野を広げる	貯金をする。
2年後	27		介護の勉強	通信教育などで勉強。
3年後	28		家庭菜園	家の畑で野菜を作る。
5年後	30		結婚	料理が上手になるように練習。
			子育て	子供の為に手作りの小物を作る。
10年後	35 働く(パート)		子育て	
			夫と自分の両親と旅行をする	貯金をする。

ライフプラン (2007年・営業部)

MY LIFE PLAN (20年目 男性) 記入日: H 22 2 27

	年齢	あいたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	あいたい姿 (プライベート)	そのための行動計画
1	42	利益率の向上 (粗利益を昨年の1.2倍)	新規顧客の獲得 顧客サービスの向上 (報連相の充実)	健康に暮らす	規則正しい生活
3	44	良い顧客に恵まれる	部下の育成 新規顧客の獲得	大型2輪免許取得	時間を作る
5	46	余裕を持って仕事をする	部下に仕事を任せる 新規顧客の獲得	ル・ダ・ビッツ購入	資金をためる
10	51	安定した状態	部下に仕事を任せる	北海道ツーリング	

MY LIFE PLAN (8年目 男性) 記入日: 2/26

	年齢	あいたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	あいたい姿 (プライベート)	そのための行動計画
1年後	33	難しい要望にも対応できるようになり、お客様から頼られる存在になる	知識と経験を身に付ける。	結婚する。	人との出会いを大切にする。
3年後	35	英語と中国語の日常会話程度、身につける。 係長になる。	外国語スクールに通う。	第一子誕生	子作りを頑張る。
4年後	36	課長になる。			
5年後	37	部長になる。			
8年後	40	社内外から、信頼され、多くの仕事を任される様になる。 支店長になる。	自分自身の判断力を身につける。	マイホーム購入	こつこつ貯金する。
18年後	50	役員として、会社の発展に尽力する。 支社長になる。	常に先を考えて行動する。		
23年後	55	脱サラし、カフェをオープンする。 お店のマスターになる。	こつこつ貯金する。	のんびり暮らす。	静かで暮らしやすい、環境の土地を見つける。

MY LIFE PLAN

(20年目 男性)

記入日:2009.07.26.

	年齢	ありたい姿(仕事上)	そのための行動計画	ありたい姿(プライベート)	そのための行動計画
1年	46	1ヶ月の売り上げ800万円	新規を1件でも多く取る	マンション購入	
		係長	新規を1件でも多く取る		
3年	48	課長	1ヶ月の売り上げ1000万円		
5年	50				
15年	60	定年退職		焼き鳥屋を開く	
20年	65				

ライフプラン (2007年・業務部)

MY LIFE PLAN (18年目 男性) 記入日:2010.02

	年齢	あいたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	あいたい姿 (プライベート)	そのための行動計画
6ヶ月後	44	3期へ向けての基礎作り	日々の会話 睡眠 休息	子育て	減煙 睡眠、休息 運動
3年後	47	現在の20%UPの実務量をこなす業務部にする	仕事を忘れる時間を作る		
5年後	49	業務部の実質運営を中堅中心に行う	中堅 = 次期プランへ向けての基礎作り	実年齢より若く見える父親	禁煙 継続的な運動 食生活の改善 流行に敏感でいる
8年後	52		次期役職者候補の選択		
1年後	55	部長職を退く 嘱託勤務にて営業兼通関士			
14年後	58	退職			

MY LIFE PLAN (1年目 男性) 記入日:平成22年2月27日

	年齢	あいたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	あいたい姿 (プライベート)	そのための行動計画
半年後	34歳	C Sへ移動する引き継ぎ期間	今まで培った経験を 大貫に叩き込む	年内に彼女をつくる	新たに何かをスタートする
1年後	35歳	C Sとして順調に仕事をする	営業の先輩方から教わり 経験を積む	再び車を購入する	何をするかは模索中 計画的にお金を使う
3年後	37歳	C Sでの経験を生かし 更なるステップアップ	自分自身の成長 部下への教育	結婚して家庭をもつ	浪費癖を改善し貯金をする
10年後	44歳	部長クラスとなって仕事をする 他港の支社にも興味あり	社内業務以外の仕事にも 携わり経験を積む	子供がいて賑やかな家庭をつくる 趣味を持ち続けている	学校行事や旅行など家族の 時間を大切にする。
20年後	54歳	とりあえず元気に仕事をする	遅くまで働かない	健康でいたい	定期的な健康診断

MY LIFE PLAN

(年目 男性)

記入日:2010.2.27

	年齢	あいたい姿(仕事上)	そのための行動計画	あいたい姿(プライベート)	そのための行動計画
1年後	29	輸出だけでなく	輸出に追われることなく	彼女を見つける	なるべく外出するようにする
		輸入通関も行う	仕事をする	フットサルチームの勝利	定期的に練習をする
2年後	30	デリバリー部門	通関経験を生かした	結婚する	貯金をする
		通関士合格	仕事をする		
4年後	32	デリバリー部門で	細かい所まで気を配る	子供2人ができる	
		絶対なる信頼を獲得		笑いの絶えない家庭を	家族と一緒にいる時間を増やす
9年後	37	業務経験を生かした営業をする	お客様の事を第一に考える	築く	
			業務部にも気を配る		
	42	業務部に戻り課長になる	部下の教育に専念する		
			協力会社に気を配る		
	47	業務部を取り締まる	笑顔の絶えない雰囲気をつくるために		
			自分が笑顔になる		
	52				

MY LIFE PLAN

(年目 男性)

記入日:平成22年2月27日

	年齢	あいたい姿(仕事上)	そのための行動計画	あいたい姿(プライベート)	そのための行動計画
半年後	24	輸出の対応が一人でできるようになる。	件数にとらわれず、一件の仕事を確実にこなし、ノウハウを学ぶ。	親への仕送り。 家具を揃える。	節約する。弁当を持参する。
1年後	25	輸出の通関や、すべての流れを把握し、一人でこなす。	営業さん、デリバリーさんへの報・連・相を徹底する。	家族で旅行へ行く。 残業時間を減らし自由時間を作る	福利厚生を利用して、格安ツアーを考える。
3年後	27	通関士を目指す。 東京支店へ行く準備をする。	時間を見つけて勉強する。 ガゼットなどの情報誌をよく読むようにし、通関だけでなく、他の知識を身につける。	結婚する(したい)。	
5年後	29	東京へ進出する。	効率のよい業務体制を作り上げお 要望に応える。	子供が生まれる。男の子。 二年後、女の子。	
10年後	34	支店等の規模の増進を目指し、 会社を大きくする。		男の子が生まれる。	

MY LIFE PLAN

(3年目 男性)

記入日:2010年 2月 28日

	年齢	あいたい姿(仕事上)	そのための行動計画	あいたい姿(プライベート)	そのための行動計画
半年後	24	税番を理解する	普段から解説などをチェックしておく	休みの日を充実させる	誘いは断らないようにする
			わからない事や品物は常に調べる時間をつくる習慣を作る		
一年後	24	輸入に関する事は一通り答えられるようにする	常にわからないことは質問しメモをつける	もっと色々な事をする	興味を持った事はとりあえず調べる
			物事を順序立てて考える癖をつける		
二年後	25	輸出の通関をできるようになる	手が空いた時などに手伝う	夢中になれることを探す	興味を持ったことはチャレンジする
			自分の仕事に余裕が持てるよう心がける		
三年後	26	輸入、輸出の仕事の流れを理解しデリバリーにもかかわる	申告だけではなく実際の仕事の流れや必要なことを理解する	みつけた趣味である程度のことのできるようになる	興味を続け目標をみつける
			貨物の流れなど意識して仕事をする		
四年後	27	CSになり営業の仕事も学ぶ	輸入、輸出での疑問を業務部にいる間に学ぶ	結婚を前提につきあえる人を探す	いろいろな出会いを探す
		通関士になる	休日などにも勉強時間を設ける		
七年後	30	CSも経験し会社の仕事全体を理解できるようになる	営業の仕事、業務部の仕事の流れを考えながら仕事する	結婚	生活を安定させる
			営業と業務の懸け橋になれるようコミュニケーションを心がける		
九年後	32	業務で現在の吉川さんのようなになる	部下や後輩に質問されても答えられるようになる	子供をつくる	
		課長	部下とのコミュニケーションをはかる		

MY LIFE PLAN

(2年目 女性)

記入日:平成 22年 1月 20日

	年齢	あいたい姿(仕事上)	そのための行動計画	あいたい姿(プライベート)	そのための行動計画
	23	ランナーの仕事をミスなく。	焦らずに落ち着いて行動。	奨学金 1/4を返還している。	月額定期返還。
		質問受けても即答できる自分。	気になったらすぐに質問。	身だしなみに磨きをかける。	一日三食を取る。
	24	輸出関係の書類作成担当として活躍している。	忙しいときこそ率先して動く。	奨学金 2/4を返還。	月額定期返還。
			自分の仕事だけに没頭しない。	友人との交友を深めている。	自分から率先して輪を広げる。
	26	輸出入通関の経験を養いながら、後輩に輸出関係書類を教えている	後輩一人にはその知識を伝える	家族サービスをやる。	家族と一緒に出掛ける。
			仕事の配分を逆算して、行動。	交友を深める。	自分自身を磨く努力を怠らない。
	29	他港湾など、貿易業界全体への知識を増やしていける立場にいる	輸出関係書類、輸入通関、輸出通関	奨学金 3/4を返還。	月額定期返還。
			担当二人がそれぞれ自身で仕事し	休日は休む。	仕事の計画性、効率性を高める。
	60	現役バリバリで活躍。		生活に困らない程度の貯金。	
		周りがほっといてくれない存在。			

年間行事予定 (2009年 6月 ~ 9月)

	6月	7月	8月	9月
行事予定	第3期納会 新入社員歓迎会	夏季休暇期間 就業体験研修 個人面談	インターンシップ	秋季休暇
1				
2				
3				
4				
5	創立記念日			
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15	小山田			
16				
17				
18				
19				
20		海の日		
21				敬老の日
22				休日
23				秋分の日
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31		大貫		

備考	
----	--

年間行事予定 (2009年 10月 ~ 2010年 1月)

	10月	11月	12月	1月
行事予定	フォローアップ研修 一般社員研修 個人面談	就業体験研修 二年目社員研修 一般社員研修	忘年会	個人面談
1				
2				
3		文化の日		
4	三浦	吉川		仕事始め 全体会議
5			忘年会旅行	
6			忘年会旅行	
7				
8				
9				
10				
11	高野			成人の日
12	体育の日			相澤
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23		勤労感謝の日	天皇	
24		伊東		
25				
26				
27				
28				
29		國井	大掃除 仕事納め	
30				
31				

備考	
----	--

年間行事予定 (2010年 2月 ~ 5月)

	2月	3月	4月	5月
行事予定	冬季休暇		合同入社式 新入社員研修 個人面談	
1	川内			
2				
3				憲法記念日
4				みどりの日
5				子供の日
6				
7				
8				
9				
10	津田	鈴木		
11	建国記念日			
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21		春分の日		
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29			昭和の日	
30				
31				

備考	
----	--

長期10年経営計画(10年ビジョン)

前年度より5年目まで

長期利益計画

(単位:千円)

	前年度 第36期	初年度 第37期	2年目 第38期	3年目 第39期	4年目 第40期	5年目 第41期
目標売上高	420,886	437,560	556,578	634,609	740,480	837,509
変動費	277,470	288,790	367,342	418,842	488,717	552,756
限界利益	143,416	148,771	189,237	215,767	251,763	284,753
固定費	142,615	148,671	188,737	214,767	241,763	269,753
(人件費)	99,683	103,925	131,932	150,128	168,999	188,565
(管理費)	42,932	44,746	56,805	64,639	72,764	81,188
営業利益	801	100	500	1,000	10,000	15,000
社員数	136	139	173	193	213	233
固定費/人	10,486	10,696	10,910	11,128	11,350	11,577
人件費/人	7,330	7,477	7,626	7,779	7,934	8,093
生産性/人	30,948	31,479	32,172	32,881	34,764	35,945
営業部人員数	49	46	62	73	92	103
生産性/営業/月	7,158	7,927	7,481	7,244	6,707	6,776
自己資本比率	40%					

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						
全体売上合計						
全体限界利益合計						

長期 10年経営計画 (10年ビジョン)

6年目より10年目まで

長期利益計画

(単位:千円)

	6年目 第42期	7年目 第43期	8年目 第44期	9年目 第45期	10年目 第46期	
目標売上高	937,548	1,040,682	1,147,001	1,271,304	1,296,039	
変動費	618,781	686,850	757,021	839,061	855,385	
限界利益	318,766	353,832	389,980	432,243	440,653	
固定費	298,766	328,832	359,980	392,243	425,653	
(人件費)	208,846	229,862	251,636	274,189	297,543	
(管理費)	89,920	98,969	108,344	118,055	128,110	
営業利益	20,000	25,000	30,000	40,000	15,000	
社員数	25.3	27.3	29.3	31.3	33.3	
固定費/人	11,809	12,045	12,286	12,532	12,782	
人件費/人	8,255	8,420	8,588	8,760	8,935	
生産性/人	37,057	38,120	39,147	40,617	38,920	
営業部人員数	12.2	13.3	15.2	16.3	18.2	
生産性/営業/月	6,404	6,521	6,288	6,500	5,934	
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						
全体売上合計						
全体限界利益合計						

単年度利益計画

今期 (第37期) の計画

(単位:千円)

	前期 第36期	絶対目標 第37期	賞与	賞与5%	旅行積立	会議宴会
目標売上高	410,184	396,000	444,000	444,000	456,000	456,000
目標売上高 /月	34,182	33,000	37,000	37,000	38,000	38,000
変動費	269,491	260,172	291,708	291,708	299,592	299,592
変動費 /月	22,458	21,681	24,309	24,309	24,966	24,966
限界利益	140,693	135,828	152,292	152,292	156,408	156,408
利益率	34.3%	34.3%	34.3%	34.3%	34.3%	34.3%
固定費	141,070	135,047	149,622	149,622	149,622	149,622
固定費 /月	11,756	11,254	12,469	12,469	12,469	12,469
営業利益	37,781	781	2,670	2,670	6,786	6,786
社員数	13.6	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1
営業部人員数	4.9	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3
売上 /営業部	83,711	74,717	83,774	83,774	86,038	86,038
売上 /営業部 /月	6,976	6,226	6,981	6,981	7,170	7,170
売上 /総員	30,161	28,085	31,489	31,489	32,340	32,340
売上 /総員 /月	2,513	2,340	2,624	2,624	2,695	2,695
固定費 /総員	10,373	9,578	10,611	10,611	10,611	10,611

経営者 経営陣に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

第46期	長期	本社 支社 商事	取締役 取締役 取締役	5名 3名 2名
第45期				
第44期				
第43期				
第42期				
第41期	中期	本社 支社 商事	取締役 取締役 取締役	2名 2名 1名
第40期				
第39期	短期			
第38期				
第37期	単年度	本社 幹部社員研修の充実	取締役	5名

社員に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

第46期	長期	業務拡大・充実の為、定期採用増員 異業種参入の為、その業種へ研究のため出向
第45期		店舗数増加の為、定期採用増員
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	支社開設の為、定期採用増員 異業種参入の為、その業種へ研究のため出向
第40期		通関士全員取得
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	新卒定期採用 通関士試験受験

営業・販売に関する計画

委員長： 営業部 課長 國井哲夫

第46期	長期	丁寧で確実な仕事がさらなる仕事・顧客をよび、 営業にいかなくても新規の仕事・顧客がくるようになる
第45期		カスタマーサービスの拡大・充実 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）
第44期		福祉サービス開始 バー、居酒屋、レストラン出店 ペンション開業
第43期		
第42期		
第41期	中期	カスタマーサービスの確立 飲食店開業
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	カスタマーサービスの立上 営業部・業務部の業務連携体制の確立

仕入れに関する計画

委員長： 総務部

相澤佐岐子

第46期	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
第45期		
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	貿易商社であるお客様よりの仕入
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	仕入れ(下払い)管理のシステムの必要性の確認

社員教育に関する計画

委員長：取締役 業務部長 小山田景一

第46期	長期	各種セミナー 研修への参加 自社における社員研修
第45期		経営指針作成 実践
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	各種セミナー 研修への参加 自社における社員研修
第40期		経営指針作成 実践
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	定例会議の開催 各種セミナー 研修への参加 全社員による経営指針作成 経営指針の実践 通関士試験合格に向けて講習会参加

社員の福利厚生に関する計画

委員長： 総務部

鈴木春奈

第46期	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
第45期		自社で雇用促進 福利厚生を多少なりともまかないたい
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	雇用促進 福利厚生の為、関連会社の充実 飲食サービス業をはじめ
第40期		社員へ給食配達 海外への社員旅行
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	法改正による退職給与引当金が消滅した為、積立の増額 中小企業退職金共済制度に加入 社員旅行 メモリアルホリデー

アフターサービスに関する計画

委員長： 営業部

三浦勇

第46期 長期

第45期

第44期

第43期

第42期

第41期 中期 提案型営業への転換

第40期

第39期 短期

第38期

第37期 単年度
お客様アンケートの再開
お客様のニーズの分析・再確認

クレーム処理に関する計画

委員長： 営業部 主任 川内正人

第46期	長期	ミス・クレーム、ゼロ記録の更新 ミス・クレームを飛躍のきっかけとする社風づくり
第45期		
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	対応マニュアルの作成 ロールプレイング等を用いた社内研修の実施
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	次回の配置転換に備えて、ミス・クレームの収集再開 月例会議において分析・検討

協力業者に関する計画

委員長： 業務部 係長 吉川浩二

第46期	長期	資本参加 免許貸与
第45期		
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	ネットワーク作り 新サービスや価格の提案を共同で行える仕組み作り
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	見直し・選択し直し 真の顧客は津田運輸だけではなく、その先のユーザーまでだと理解している業者 日常業務をただこなすだけではなく、提案ができる業者

設備に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

第46期	長期	本社・倉庫の一体化 自社物件での飲食店・宿泊施設の経営
第45期		
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	倉庫設立
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	社内システムの入替 (端末の追加)

環境問題に関する計画

委員長： 業務部

伊東 弥栄

第 46期 長期 自社ビルには、太陽光発電システムと、風力発電システムを

第 45期

第 44期

第 43期

第 42期

第 41期 中期 営業用車両を環境対策適応車種に

第 40期

第 39期 短期

第 38期

第 37期 単年度 電気はこまめに
無駄なコピーはとらない
空調温度の設定は的確に

挨拶（電話）清掃に関する計画

委員長： 業務部

泥谷幸祐

第46期	長期	環境測定の合格基準のクリア
第45期		
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	環境測定の実施 ロールプレイングによる研修
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	机の整理整頓・実績の整理の徹底 電話はコール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、確実に回答すること わからない場合も確実にわかる者にとりつくこと

要員 採用 人事に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

第46期	長期	変化に対応できる人材作り、配置
第45期		
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	社内組織改革の為に、定期採用する 支社設立に向けて、定期採用する
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	原則として新卒採用を基本とする 中同協共同求人活動への参加 県雇用対策課就業体験研修事業への参加

組織に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

第46期	長期	本社を中心に各事業部制を確立する スケールメリットによる優位性の確保
第45期		
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	4部門から支社との連携までを含む組織編制の確立 関連会社の方向性の確立
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	営業部・カスタマーサービス・デリバリー・通関 4部門への組織改革開始

コンプライアンスに関する計画

委員長： 業務部

大貫貞治

第46期	長期	業界全体での対応に関する提言 研究会の発足
第45期		社内資格制度の導入
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	関係諸法令に関する研修、勉強会 部門毎に問題点の洗い出し
第40期		
第39期	短期	
第38期		
第37期	単年度	通関業会のガイドラインを参考に自社むけのガイドラインの作成 就業規則におりこむ コンプライアンス意識の周知徹底 高いコンプライアンス意識を持ち続けるために 外部セミナー、社内研修、開始

危機管理に関する計画

委員長： 業務部

高野恵介

第46期	長期	責任者の養成、配置 定期的な点検
第45期		社内訓練の実施
第44期		
第43期		
第42期		
第41期	中期	書類・データの整理・収納用システムの構築 マニュアル、体制作り
第40期		管理職の危機管理能力アップ (定期的な研修、シミュレーション)
第39期	短期	部門毎に問題点の洗い出し
第38期		
第37期	単年度	営業時間内の戸締り 銀行貸し金庫の活用 書類、データの整理・収納の徹底 一般・高速道路における安全運転、構内における危機回避運転 倉庫内での作業時の安全帽、安全靴の着用の徹底

組織図

あるべき将来の組織図

