

経営指針

夢の未来図

第38期

自 平成22年 6月 1日
至 平成23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、おかしなものになってしまいます。
社員全員の人間の成長を願い、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なっていきます。

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が
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38期経営計画発表にあたって

前期の経営指針から、みんなのライフプランを織り込みました。
今期は更なるステップとして、個別計画の委員長をお願いしました。
そして、計画を実現しやすくする為、経営指針の作成、そして発表を
1か月早めました。

みんな忙しい中、本当によくやってくれました。

特に、今回初めての個別計画の長期計画・ビジョン作成において
みんなの描いた素晴らしい未来図には、涙が出るほど
感動させられました。

日々の業務に追われながら、よくここまで夢を語ってくれました。
ありがとう。みんなをととても誇りに思います。

この未来図を、本物にするために、みんなで、一歩ずつ、確実に、
歩いていきましょう。

平成22年6月吉日

津田運輸 株式会社

代表取締役 津田 賢一

2010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
営業 販売に関する計画	19
仕入れに関する計画	20
社員教育に関する計画	21
社員の福利厚生に関する計画	22
アフターサービスに関する計画	23
クレーム処理に関する計画	24
協力業者に関する計画	25
設備に関する計画	26
環境問題に関する計画	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
コンプライアンスに関する計画	31
危機管理に関する計画	32
子会社に関する計画	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、組織編成 業務遂行
- 2、他港湾進出準備
- 3、個人面談の継続
- 4、役員会の継続
- 5、個別計画遂行委員会

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

未来の為の蓄積

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え。)

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、正々堂々といこう。)

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。)

数字に強くなろう
(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

まずは、個別計画を、確実に遂行します。
それぞれに委員長はいるけれど、みんなの計画です。
全員の共通認識をもってすすめたいと思います。

2年後、第40期に、東京営業所を開設します。
営業所開設にあたって、組織編成の検討・準備をします。

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・冬休みを実施しました。
今期はさらに休日を追加します。
目標は月に一度、そして、有給を無理なくとれるようになることです。
その為に、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なる為の増員計画が含まれています。

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 1名 1名	12億円
			組織変更 東京、他 3店舗 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	11億円
			東京 3店舗		
	8年	第44期	本社 支社 営業所 商事	20名 8名 1名 1名	10億円
			東京 開設 3店舗		
	7年	第43期	本社 支社 商事	20名 7名 1名	9.2億円
			組織変更 東京 3店舗		
	6年	第42期	本社 営業所 商事	20名 5名 1名	8.4億円
			東京 3店舗		
中期	5年	第41期	本社 営業所 商事	20名 3名 1名	7.6億円
			東京 3店舗		
	4年	第40期	本社 営業所 商事	20名 1名 1名	6.8億円
			開設 東京 3店舗		
短期	3年	第39期	本社 商事	19名 1名	6.1億円
			開店 3店舗		
	2年	第38期	本社 商事	17名	5億円
			開店 2店舗		
単年度	当期	第37期	本社 商事	14名	4.3億円
			1店舗		

ライフプラン (2010年 総務部)

MY LIFE PLAN		(70歳 女性)		記入日:2010年6月1日	
年齢	あたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	あたい姿 (プライベート)	そのための行動計画	
65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	健康であることと、自身に素直に生きて行く	・一日一万歩目標に、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	
		・部署や個人とのコミュニケーションを計り問題解決に努力する		・ストレスを溜めない様に過す	
		・皆で頑張った売上の実績表を、皆に配布し数字に対する意識を、今以上に理解してもらう	旅行や、少し贅沢な食事等、楽しむこと	・思ってるだけで無く、実行して行く	
		・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	
		・気配り、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		(50歳 女性)		記入日:6月1日	
年齢	あたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	あたい姿 (プライベート)	そのための行動計画	
半年後 26 (12月)	やり残した仕事が無いようにする。	先輩に仕事を教える(仕事の流れが分かるようにノートを作る)	祖父母の団楽の時間を作る	休日、一緒に過す時間を作る。	
	退職	ホームページの変更部分を手直しする。	5キロ痩せる	毎日10分位運動をするまたは、筋トレをする。休日はなるべく運動をする。	
1年後 27			海外に旅行をし視野を広げる	貯金をする。	
			語学の勉強をする。	旅行に行くにあたり、その国の言葉を少しでも分かるようになる。	
2年後 28			介護の勉強	通信教育などで勉強。	
			家庭菜園	家の畑で野菜を作る。	
4年後 30			結婚・子育て	料理が上手になるように練習。	
				子供の為に手作りの小物を作る。	
10年後 36	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 (2010年・営業部)

MY LIFE PLAN (20年目 男性) 記入日: H 22.6.1

	年齢	あたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	あたい姿 (プライベート)	そのための行動計画
1	43	月間2件の新規顧客の獲得 未回収金の撲滅	情報収集、顧客サービスの向上 情報収集	健康に暮らす	規則正しい生活
3	45	良い顧客に恵まれている	部下の育成 新規顧客の獲得	大型二輪免許取得	時間を作る
5	47	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	大型二輪購入	資金をためる
10	52	安定した状態	部下に仕事を任せる	ツーリング三昧	

MY LIFE PLAN (8年目 男性) 記入日: 2010年6月1日

	年齢	あたい姿 (仕事上)	そのための行動計画	あたい姿 (プライベート)	そのための行動計画
1年後	34	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。
2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。
3年後	36	課長になる。			
4年後	37	部長になる。			
7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。
17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。		
22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:2010.06.01.

	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	47	1ヶ月の売り上げ800万円	新規を1件でも多く取る	ダイエット	スポーツをする
		係長	新規を1件でも多く取る		
3年	49	課長	1ヶ月の売り上げ1000万円	禁煙	
5年	51	部長	1ヶ月の売り上げ1500万円		
			後輩の育成		
14年	60	定年退職		焼き鳥屋を開く	
19年	65				

MY LIFE PLAN

(1年目 男性)

記入日 :平成 22年 6月 1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
半年後	34歳	CSでの引き継ぎ	今まで培った経験を活用する	年内に彼女をつくる	きっかけはあるので 何とかデートまで持ち込む
1年後	35歳	CSとして順調に仕事をする	営業の仕事も勉強してこなす	再び車を購入する	計画的にお金を使って 少しずつ貯める
3年後	37歳	CS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。
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

(1年目 女性)

記入日 :2010.6.1

	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
半年後	24	任された仕事を確実にこなす。	教わったことをきちんと理解する 同じミスを何度もしない。	身の回りの整理整頓。 貯金をする。	家にいる時間を作る。 節約する。
1年後	24	CSとしての役割を果たす。 後輩に仕事を教える。	周りを見れるようにする。 簡単なテキストを作る。	健康に気をつける。	リラックスできる時間を作る。
2年後	25	業務部にいく。	自分なりにきちんと勉強する。 CSの経験を生かせるようにする	車を運転できるようになる。	時間を見つけてもう一度 教習所に通う。
5年後	28			ディズニーランドの30周年に 泊まりで行く。	貯金をする。
10年後	33			20代のうちに結婚・出産 主婦になっている。	

ライフプラン (2010年・業務部)

MY LIFE PLAN		(19年目 男性)		記入日:2010年6月1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	
1年後	46	非違 誤謬件数を50%以上減	個々の意識付け 書類のチェック方法	子育て	減煙 睡眠、休息、運動
2年後	47	非違 誤謬件数を90%以上減	人間的確な配置		禁煙 睡眠、休息、運動
4年後	49		次期役職者の育成	実年齢より若く見える父親	食生活の改善 継続的な運動 流行に敏感でいる
7年後	52	役職を退き、嘱託勤務にて 営業兼通関士として勤務			
10年後	55				
13年後	58		あと10年働ける体力を維持		

MY LIFE PLAN		(7年目 男性)		記入日:2010/6/1	
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	デリバリー部門 早く仕事を覚える	輸出に追われることなく 仕事をする	彼女を見つける フットサルチームの勝利	なるべく外出するようにする 定期的に練習をする
	2年後	30	デリバリー部門 通関士合格	通関経験を生かした 仕事をする	結婚する 貯金をする
4年後	32	デリバリー部門で 絶対なる信頼を獲得	細かい所まで気を配る 自分にしかできない事を探す	子供2人目ができる 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 業務部にも気を配る	築く
	42	業務部にもどり課長になる	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	笑顔が絶えない雰囲気を作るため 自分が笑顔になる	

MY LIFE PLAN		(3年目 男性)		記入日:2010年6月1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	
今年度	25 輸出通関を1人でこなせるようにする 何を聞かれても答えられるような先輩になる	仕事の優先順位をしっかりと判断する 件数にとらわれず、一件の仕事を確実にこなす。	家具を揃える。 家族で旅行。	貯金を行う。 福利厚生利用して格安ツアーを考える	
三年後	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読むように。通関だけでなく他の知識を身	結婚する。(したい。)		
四年後	28 東京へ進出する。	効率のよい業務体制を作り上げお客様の要望に答える。	子供が生まれる。男の子。 二年後に女の子。		
十年後	34 支店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。		
四年後					
七年後					
九年後					

MY LIFE PLAN		(3年目 男性)		記入日:2010年6月1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	25 税番だけでなく、他法令も理解する	わからない言葉や品物は常に調べ習慣を作る	新しい事にチャレンジする	興味を持った事はとりあえずやってみる	
一年後	25 輸入に関する事は一通り答えられるようにする 時間が空いているときは他も手伝う	税関や厚生省に質問された時は質問された意味を聞く 他の仕事に自分が移っても大丈夫なよう一人の後輩に教える	興味をもったことから一生の趣味になるようなものを見つける	サークルやなんらかのグループを所属する	
二年後	26 輸出入の通関をできるようにする 仕事の流れを理解しデリバリーも少し学ぶ	輸入の合間に輸出も手伝う 後輩に輸入の半分を任せ他の業務に手を出せるようになる	そのグループでなんらかの地位にのぼりつめる	幹事や人が嫌がる事を率先してうけ人望を集める	
三年後	27 CSになり営業の仕事も学ぶ 通関士になる	輸入、輸出での疑問を業務部にいる間に学ぶ通関を後輩に任せる お客様にもわかりやすく説明できるように話し方をかかける	結婚を前提につきあえる人を見つける	グループでチャンスをいかす	
四年後	28 CSも経験し会社の仕事全体を理解できるようにする	営業、業務両方の仕事の流れを考えながら仕事する 二階でも新しく入った後輩に仕事を教える営業さんの仕事をサポート	結婚	付き合っている彼女と良い関係をきつづけるように体みけとる	
七年後	29 輸入、輸出、デリバリーなど業務の仕事を一通りでき、後輩に頼られる業務部のトップになる	ただのデリバリー担当というわけではなく通関のリーダーとして業務部全体の後輩の仕事などの状況を把握する	結婚生活を楽しむ	今まで一人ではできなかった事をやる	
九年後	31 明るい職場になるよう心がける	普段から部下に話しかけ、親しみやすいイメージをつくる	子供をつくる	子育てをきちんとできる環境にする	

MY LIFE PLAN

(俣目 女性)

記入日:2016年6月1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
半年後	23	デリバリーの仕事を覚える。	分からない事はすぐに質問する。	親孝行する。	毎月家にお金を入れる。
		電話対応をきちんとする。	言葉遣いに気をつけて、スムーズな取り次ぎを心掛ける。		両親に旅行をプレゼントする。
一年後	24	日々の業務を1人でこなせるようになる。	忙しい時でも周りに目を配る。	料理のレパートリーを増やす。	なるべく毎朝自分でお弁当を作る。
		先輩や後輩のサポートができるようになる。	自分の仕事だけでなく、全体の流れを把握する。	車の運転を1人でできるようになる。	休みの日に練習する。
二年後	25	通関の仕事を知る。	手が空いた時に少しずつ先輩方から教えてもらう。	中国語検定2級取得。	時間を見つけて勉強する。
			通関士の勉強を始める。	3kg痩せる。	短時間でも毎日運動を続ける。
三年後	26	通関士の資格取得。	時間を見つけて勉強する。	結婚資金を貯める。	無駄遣いせずに貯金する。
				20代のうちに結婚する。	
十年後	33			2人目か3人目の子供を産んでいる。	家族の時間を大切にする。
					生活費の遣り繰りをきちんとする。

年間行事予定 (2010年 6月 ~ 9月)

	6月	7月	8月	9月
行事予定	第37期納会 新入社員歓迎会 二年目社員研修 個人面談	夏季休暇期間 就業体験研修		秋季休暇 個人面談
1				
2				
3				
4		泥谷		
5	創立記念日			野手
6	カッターボート大会			
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15	小山田			
16				
17				
18				
19		海の日		
20				敬老の日
21				
22				
23				秋分の日
24				
25				
26	納会 歓迎会			
27				
28				
29				
30				
31		大貫		

備考	
----	--

年間行事予定 (2010年10月～2011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 秋季休暇	就業体験研修 秋季休暇	忘年会 個人面談	
1				
2				
3		文化の日		
4	三浦	吉川	忘年会旅行	仕事始め 全体会議
5			忘年会旅行	
6				
7				
8				
9				
10				成人の日
11	体育の日 高野			
12				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			御用納め	
29		國井	大掃除 仕事納め	
30				
31				

備考	
----	--

年間行事予定 (2011年 2月 ~ 5月)

	2月	3月	4月	5月
行事予定	冬季休暇	個人面談 春季休暇	合同入社式 新入社員研修	
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・増田		
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			宮寺	
31				

備考	
----	--

長期10年経営計画(10年ビジョン)

第36期より5年目まで

長期利益計画

2010年8月決算修正済(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	429,038	503,765	611,160	686,870	765,176
変動費	277,470	264,717	310,823	377,086	423,799	472,113
限界利益	143,416	164,322	192,942	234,074	263,071	293,062
固定費	142,615	151,115	176,742	214,774	241,771	269,762
(人件費)	99,683	100,575	124,954	151,843	170,929	190,719
(管理費)	42,932	50,540	51,788	62,931	70,842	79,044
営業利益	801	13,207	16,200	19,300	21,300	23,300
社員数	136	133	162	193	213	233
固定費/人	10,486	11,362	10,910	11,128	11,351	11,578
人件費/人	7,330	7,562	7,713	7,868	8,025	8,185
生産性/人	30,948	32,259	31,097	31,666	32,247	32,840
営業部人員数	49	44	63	73	92	103
生産性/営業/月	7,158	8,126	6,664	6,977	6,222	6,191
自己資本比率	40%	43%				

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

2010年8月決算修正済(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	利益累積 (50%控除)
目標売上高	846,152	929,877	1,016,429	1,105,892	1,198,348	
変動費	522,076	573,734	627,137	682,335	739,381	
限界利益	324,076	356,143	389,292	423,557	458,967	
固定費	298,776	328,843	359,992	392,257	425,667	
(人件費)	211,231	232,488	254,510	277,321	300,942	
(管理費)	87,545	96,355	105,482	114,936	124,726	
営業利益	25,300	27,300	29,300	31,300	33,300	120,304
社員数	253	273	293	313	333	
固定費/人	11,809	12,046	12,286	12,532	12,783	
人件費/人	8,349	8,516	8,686	8,860	9,037	
生産性/人	33,445	34,061	34,690	35,332	35,986	
営業部人員数	122	133	152	163	182	
生産性/営業/月	5,780	5,826	5,573	5,654	5,487	
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 38期) の計画

2010年 8月決算修正済 (単位 :千円)

	前期 第 37期	絶対目標 第 38期	賞与	賞与 10%	保険積増	旅行
目標売上高	428,797	435,600	469,200	472,800	475,200	483,600
目標売上高 /月	35,733	36,300	39,100	39,400	39,600	40,300
変動費	264,471	268,765	289,496	291,718	293,198	298,381
変動費 /月	22,039	22,397	24,125	24,310	24,433	24,865
限界利益	164,326	166,835	179,704	181,082	182,002	185,219
利益率	38.3%	38.3%	38.3%	38.3%	38.3%	38.3%
固定費	151,119	150,268	163,228	164,524	165,724	168,724
固定費 /月	12,593	12,522	13,602	13,710	13,810	14,060
営業利益	13,207	16,567	16,476	16,558	16,278	16,495
社員数	133	162	162	162	162	162
営業部人員数	44	63	63	63	63	63
売上 /営業部	97,454	69,143	74,476	75,048	75,429	76,762
売上 /営業部 /月	8,121	5,762	6,206	6,254	6,286	6,397
売上 /総員	32,240	26,889	28,963	29,185	29,333	29,852
売上 /総員 /月	2,687	2,241	2,414	2,432	2,444	2,488
固定費 /総員	11,362	9,276	10,076	10,156	10,230	10,415

経営者 経営陣に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

長期

経営理念を、夢を語るができる経営陣
社員の自慢、目標、憧れられる経営陣

中期

幹部社員が中心になって経営指針を作成
取締役増員

短期

各種研修に参加
幹部候補生研修開始

単年度

幹部社員研修をはじめられる環境づくり、人員配置

営業・販売に関する計画

委員長： 営業部 課長 國井哲夫

長期	顧客の満足度、安心度が向上し、その波及効果により 新規の顧客の獲得が容易に可能となる カスタマーサービスの拡大・充実 商品にあわせた営業部（食品課、機械課、化学品課等） 地域にあわせた営業部（城南地区担当、城北地区担当等）
中期	特に得意とする分野の顧客を増やす カスタマーサービスの更なる充実
短期	営業部員数の充実 得意とする分野を数種増やす カスタマーサービスの充実
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

長期	取引業者の情報をシステム化する 受注・見積・提案等、お客様の要望に、より早く答えることができ 顧客満足度と営業効率を向上させている システムを全社共有することにより 業務全体・会社全体を理解し、その中の自分を理解している
中期	取引業者にも積極営業、バーター取引
短期	新規取引業者の開拓
単年度	取引業者について、実績・評価一覧表を作成、分析し選定する

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

- 長期 どうあって欲しいか、どうなって欲しいか
自分達で考え、提案し、実行できる集団になる
- 経営指針作成・実践
各種セミナー・研修への参加
自社における社員研修
- 中期 日々の仕事以外に何か出来る仕事はないか見直す
- 経営指針作成・実践
各種セミナー・研修への参加
自社における社員研修
通関士全員取得
- 短期 部内全体の日々の仕事の流れを把握する
- 単年度 自らの日々やるべき仕事を見直し、把握する
理解できていない仕事を無くす
- 全社員による経営指針作成
経営指針の実践
各種セミナー・研修への参加
通関士試験合格に向けて講習会参加
委員会の開催

社員の福利厚生に関する計画

委員長： 総務部

鈴木春奈

長期 仕事が定時で終わり、また有給休暇が取りやすい環境
 自社・子会社で雇用促進、福利厚生を多少なりともまかないたい

中期

短期 海外への社員旅行

単年度 福利厚生保険・医療保険の増額
 社員旅行
 メモリアルホリデー
 その他の休暇

アフターサービスに関する計画

委員長： 営業部

三浦勇

長期 お客様に信頼される会社
 お客様の仲間に自慢され、紹介や問合せが来る会社

中期 提案型営業への転換

短期 営業の強化
 業務部 輸出 輸入の強化

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
 ミス・クレームと分析、検討し、輸出 輸入 営業の
 弱い所をピックアップする

クレーム処理に関する計画

委員長： 営業部 主任 川内正人

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
 お客様から安心して御依頼頂ける会社になる

中期 社内体制が整備される

短期 問題点改善の為の討論会、全体会議を開催
 ロールプレイング等を用いた社内研修の実施
 対応マニュアルの作成

単年度 ミス・クレームの収集
 ミスの内容・件数、クレームの内容・件数の確認
 各担当の意見確認
 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： 営業部 係長 吉川浩二

長期	全国どの地域のお客様にもよりよいサービスを提供できる システムの確立 協力業者の拡大による通関業以外のサービス
中長期	マニュアルの見直し、システム化 仕事の幅が広がり、更なる協力業者との連携
中期	将来へ向けてのマニュアル作成開始 全国的に協力できあう業者の発掘 新たなサービスを提案
短期	協力業者の見直し、お互いの連携強化をはかる 東京進出へ向けて東京の協力業者の発掘 顧客からのリクエストに応えられるサービスを提供できる関係づくり
単年度	協力業者の料金＆サービスの見直し 現在頻繁に依頼する主な業者をリストアップして見つめ直す 状況に応じてベストな協力業者を選択する

設備に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

長期 関連会社全員が集まれる会議室・食堂
 本社・倉庫の一体化

中期

短期

単年度 空調 換気システムの入替

環境問題に関する計画

委員長： 業務部

伊東弥栄

長期 地元地域還元の貢献する会社として知名度を上げる
自社の発電システムから、地元地域に供給

中期 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

短期 マイ箸の持参

単年度 「もったいない」という意識を構築する

電気はこまめにON/OFFを
無駄なコピーはとらない
空調温度の設定は的確に

要員・採用 人事に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

長期

ただ働いているだけではなく、何故働いているのかを理解し、
経営理念にそって、自ら歩める人間の集団

変化に対応できる人材作り、配置

中期

短期

企業説明会に社員と一緒に参加する

中途採用もおりませる

単年度

採用に関しては経営指針・見学会を基本とする

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

各大学学内企業説明会への参加

組織に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

長期 ホールディングカンパニーを中心に運営

中期 4部門から営業所との連携までを含む組織編制の確立
東京営業所増員、営業およびカスタマーサービス

短期 東京営業所開設
まずは営業部より

単年度 営業・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

長期	通関業法同様、他の法令も普通に守れている 委員長の勉強の成果が発揮される
中期	部門毎に問題点の洗い出し 関係諸法令に関する研修、勉強会 引き続き委員長は自主勉強する
短期	一度で全てを直すのは難しいけれど、少しずつ直して 体に染み込ませる 引き続き、委員長は自主勉強する
単年度	コンプライアンスとは何かを理解する為に、 外部監査を入れ、状況を把握する みんなの手本となる為に委員長は自主勉強する 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

長期 どんな危機がおきても対応でき、お客様や地域から信頼される企業
システムやマニュアルをつくり実際に試しながら進化させていく

中期 システムやマニュアルの構築、責任者の育成

短期 社員の危機管理に関する意識を向上させる

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
ナックスや業務システムなどのバックアップ
備品の管理の徹底

子会社に関する計画

委員長： 代表取締役

津田賢一

長期

飲食店を経営、仕事帰りに使ったり、本社に弁当を配達したい

宿泊施設を経営、休日にみんなで使用したい

グループホーム、老人ホームを経営、終の棲家をつくりたい
たとえ自分が終わっても、家族や残されたみんなが、
安心して暮らせる場所をつくりたい

中期

短期

単年度

未来に向けてノウハウ、資金等を蓄積させる為に
現在の店舗を維持する

組織図

あるべき将来の組織図

