

経営指針

意識と行動

勝負の年！

第39期

自 平成23年 6月 1日

至 平成24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

第39期年間テーマ・題字:

総務部 相澤 佐波子

営業部 渡辺 寿樹

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なっていきます。

しかし、そのまま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。

また、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、みんなの進むべき道は、同じく、夢のあふれる、楽しく、明るい未来を向いています。

だから、経営指針は、個人のライフプランと合わせて、成長していきます。

そして理念にそって、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。

会社の夢はみんなの夢、みんなの夢は会社の夢なのです。

津田運輸株式会社

代表取締役

津田 賢一

第39期経営計画発表にあたって

みんなの夢を詰め込んだ経営指針が完成しました。
新しい夢に向かい一歩を踏み出すための指針です。
38期は夢の未来図に向けてみんなで無我夢中で突っ走り、
そして目標を達成することができました。
みんなの頑張りがあったからこそ成し得た結果だと思います。
そして今期、みんなで力を合わせ、より一層パワーアップして
前に進んでいけば、夢は必ず現実になります。
1人1人の意識と行動が大きな力となり、その結果が想像を超える、
そんな最高の喜びをみんなで味わいましょう。
より確実に、より大きな一歩で、最高の結果で39期を終えられるよう
みんなで一緒に前に進んでいきましょう。

平成23年6月吉日

津田運輸 株式会社

取締役業務部長 小山田 景一

2011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)①	15
◇ 長期10年経営計画 (10年ビジョン)②	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
◇ 社員教育に関する計画	20
◇ 社員の福利厚生に関する計画	21
◇ アフターサービスに関する計画	22
◇ クレーム処理に関する計画	23
◇ 協力業者・仕入れに関する計画	24
◇ 設備に関する計画	25
◇ 環境問題に関する計画	26
◇ 挨拶（電話）・清掃に関する計画	27
◇ 要員・採用 人事に関する計画	28
◇ 組織に関する計画	29
◇ コンプライアンスに関する計画	30
◇ 危機管理に関する計画	31
◇ 子会社に関する計画	32
◇ 組織図	33

経営理念

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・豊かな老後の為、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。)
- お客様の為に思って、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

国家を揺るがす程の震災がありました。
日本国民として、できることから頑張ります。
大幅な増税に対応できるように、利益計画に5%上乗せします。

個別計画遂行について、全体会議が何度か必要になってきています。
無理のない進め方をみんなで考えていきます。

来期、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。
風評被害にあっている東北地方に遊びに行きたいです。
メモリアルホリデー、春夏秋冬の各休日を継続実施します。
確実に全員がとれるようにします。
最終目標は月に一度、そして、有給を無理なくとれるようになることです。
業務を見直し改善し、ノー残業デーを実施します。
仕事が早く終われば、エコにもつながります。

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② 組織変更 東京、他 商事 3店舗 商事 新規事業	20名 15名 1名 1名	11億円
	9年	第45期	本社 支社① 東京 営業所① 商事 3店舗	20名 10名 3名 1名	10億円
	8年	第44期	本社 支社① 東京 営業所① 開設 商事 3店舗	20名 9名 2名 1名	9.3億円
	7年	第43期	本社 支社① 組織変更 東京 商事 3店舗	20名 9名 1名	8.5億円
	6年	第42期	本社 営業所① 東京 商事 3店舗	20名 7名 1名	7.8億円
	中期	5年	第41期	本社 営業所① 東京 商事 3店舗	20名 5名 1名
4年		第40期	本社 営業所① 開設 東京 商事 3店舗	21名 2名 1名	6.3億円
短期		3年	第39期	本社 商事 開店 3店舗	19名 1名
	2年	第38期	本社 商事 開店 2店舗	16名	4.1億円
	単年度	1年	第37期	本社 商事 1店舗	14名

ライフプラン(2010年・総務部)

MY LIFE PLAN		(8年目・女性)		記入日:2011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
66歳~	企業の財産である人・物・金に関わる部門。事務処理、管理能力、社内社外に於いて、気配りや信頼性が求められる総務担当として最後までオールマイティな仕事を目標としている自分でありたい	・事務効率の見直し及び改善 ・体制作り及び役割分担 ・時間の使い方を考え無駄の無い行動をとる ・部内外のコミュニケーションを計る ・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	健康であることと、素直に楽しく日々を大切に送る	・一日一万歩目標に、ウォーキングを続ける(無理はしない) ・睡眠時間を5時間は取る ・ストレスを溜めない ・旅行や食事等、遊ぶことも考える
			娘二人が結婚し安堵している	・見守る
	後任が育ち、社員も成長し安泰な気持ちで退職する。			
			ボランティア活動で、楽しく頑張ってる	・地域でのお手伝い

MY LIFE PLAN		(1年目・女性)		記入日:2011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
1年後	帳票関係の作成を一人でできるようにしている。	早く仕事を覚えて、仕事に慣れる。	結婚式を挙げる。	無駄遣いをしない。
		自分の間違えやすい点を理解し、効率を上げる方法を考える。		家事も仕事も一生懸命がんばる。
2年後	試算表を理解し、作成できるようになっている。	常に正確で迅速な仕事ができるように心がける。	疲れていても家事を手抜きしない	無理をせず、要領よくできるようにする。
	パソコンに詳しくなっている。	既存のものだけに頼らず、積極的に必要なものを作っていく。		
3年後	自分の業務だけでなく、会社の一連の仕事を理解する。	常に向上心を忘れず、積極的に仕事をする。	住宅ローンの繰上げ返済。	コツコツと貯金をする。
	簿記2級取得。	基礎を十分に身につけることによって、応用に強くなる。		
5年後	社員が働きやすい環境を作る	総務として何が出来るか、会社と社員双方の立場になり考える。	リフォームをする。	常にリラックスできる環境を作り、素敵な家庭を築いていく。
	総務全般の仕事を任されている	丁寧でかつ信頼されるような仕事をする。		
10年後	会社にとって必要な人になっている。	調和を大切に仕事ができるように心がける。	主人が部長クラスに出世して	主人を支えられるようにいつも余裕を持つ。
		周りに自然と配慮ができるように常に余裕を持つ。		
25年後	惜しまれながら退職。		住宅ローン完済!	夫婦二人三脚で、苦労も笑顔で乗り越えられるように心がける。
			収益物件を購入する。	最期まで豊かな人生が送れるようにがんばる。
30年後			夫婦で楽しい老後を過ごす。	

ライフプラン(2010年・営業部)

MY LIFE PLAN		(21年目・男性)		記入日: H.23.6.1	
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	
1	43	利益率の向上 (粗利益を昨年の1.1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	45	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	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	ヘルメット購入	資金をためる
10	52	安定した状態	部下に仕事を任せる	世界一周旅行	資金をためる

MY LIFE PLAN		(9年目・男性)		作成日: 2011/6/1	
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	
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 売上、利益を向上する	お客様を回って、情報収集・営業活動をする カスタマーと連携し、仕事の効率を向上する	新しい生活環境になれる	家の手伝いをする。
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	引っ越しをする	貯金する、粘り強く物件探しをする
3年後	36	課長になる		第二子誕生	
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		(21年目・男性)		記入日:平成23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	
1年後	48	1か月の売り上げ800万円	新規顧客の開拓	健康管理	スポーツをする
		係長	旧顧客リストの掘り起こし		規則正しい生活
3年後	50	課長	1か月の売り上げ1000万円	ゴルフを再開	
			後輩の教育		
5年後	52	部長	1か月の売り上げ1500万円		
			部下の育成		
13年後	60	定年退職		焼鳥屋を開く	資金をコツコツ貯める

MY LIFE PLAN		(1年目・男性)		記入日:2011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	取引先などに良いイメージを持ってもらい、顔と名前を覚えてもらう。	礼儀正しく、元氣よくあいさつや会話をする。	休日を有意義に使えるようになる。 (一日中寝てないようになる。)	休日目覚ましをセットし、10時まで起きる。
		1年後	24	営業で、複数のお客さんを担当できるようになる。	疑問な点はどんどん質問し、様々なことを理解しているようになる。
3年後	26	通関士の資格を取る。	電車の中など、空いた時間を使って、勉強する。	彼女と結婚できるような関係を築いている。	毎月2万円ずつ貯金する。
		5年後	28	自分以外の仕事の事も把握しているようになる。 (他の人のことを聞かれても概ね答えられる。)	常に周りに気を配り、皆がどうしているのか、今の段階から吸収していく。
年後					
年後					
10年後	33	課長になる。		20代前半と同じ体型を維持している。	腹筋を鍛える。 ジャンキーなものを食べ過ぎない。

MY LIFE PLAN		(12年目・男性)		記入日:2011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	36歳	通関士合格	勉強の時間をつくる	意中の彼女と遊びに行く	積極的に行動する
1年後	36歳	CSの人員が増えて 営業よりな仕事をする	状況にあった仕事の割り振り	少しでも体重を減らす	深夜の飲食を控える
			お客様と接する機会を増やす	再検査なし、☆減少	浪費癖を改善し貯金をする
3年後	38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	結婚して家庭をもつ	継続して野菜ジュースを飲む
			部下への教育		貯金する
10年後	45歳	幹部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	学校行事や旅行など家族の時間を大切にする。
			とりあえず元気に仕事を 速くまで働かない	健康でいたい	定期的な健康診断
20年後	55歳				
25年後	60歳	定年退職	バランスの取れた食事		
			軽い運動		

MY LIFE PLAN		(1年目・女性)		記入日:2011/6/1	
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	
1年後	23	カスタマーとして一人前になる	電話対応をスムーズにこなす	休みの日は友達と遊ぶ	自分から連絡を取る
			誰がどんな仕事に携わっているか把握する	母親の家事の手伝いをする	少しでも早く仕事を終わらせて、睡眠時間や家事の時間を確保する
			専門用語を早く覚える	健康でいる	
			忙しくても慌てずに優先順位を考える		こまめに体を動かす
3年後	25	頼られる先輩になる	先輩に仕事を教える余裕を作る	親友と長崎の五島に旅行に行く	今から貯金をして計画を立てる
4年後	26	営業さんのお客様からも信頼されるようになる	営業さんと情報を共有する	高校・大学の友達との繋がりを大切にする	幹事を引き受ける
5年後	27			旦那さんを支えられるしつかり者のお嫁さんになる	花嫁修業をしておく
6年後	28	仕事を続けるかどうかは家族になる人と相談する		母親になって子供にたくさん愛情を注ぐ	一人で頑張り過ぎずに親や旦那さんに頼る
					絵本を描いてあげる
					洋服を作ってあげる
15年後	37	子供が小学校に入学したら、仕事を再開する	横浜在住なら津田運輸にその他の地域なら他で検討する	浮気されないように綺麗なお母さんでいる	たまには旦那さんとデートしたい
					体に良い食事を作る

ライフプラン(2010年・業務部)

MY LIFE PLAN		(19年目・男性)		記入日:2011年6月20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 39期	* 非違・誤謬件数を削減 * 書類受理から完了までの時間を短縮する * 書類作成のフレキシブル化	* 確認、チェックの時間及び回数を増やす * 件数(状況)の把握 * 作業の明確化 > 着手順 > 流れ > 進行状況の確認 > 書類配置 > 資料の作成 > 情報の共有 * 業務分担の変更 > 通関部(輸出入担当の廃止)	・子育て	・減煙 ・睡眠、休息、運動	
1年後	非違・誤謬件数を10%以内に			・禁煙 ・睡眠、休息、運動	
2年後 41期		* CS人員の育成		・食生活の改善	
4年後		* 業務分担の変更の定着		・継続的な運動	
7年後		次期役職者の育成		・流行に敏感でいる	
10年後	役職を退き、嘱託勤務にて 営業兼通関士として勤務		あと10年働ける体力を維持		
15年後	退職				

MY LIFE PLAN		(8年目・男性)		記入日:2011/6/1	
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	
1年後	デリバリー部門	社内、社外での信頼関係を	彼女を見つける	なるべく外出するようにする	
	絶対なる信頼を獲得	を作る	フットサルチームの勝利	定期的に練習をする	
2年後	業務経験を生かした営業をする	自分にしかできない事をさがす	結婚する	貯金をする	
		お客様の事を第一に考える			
4年後	お客様から信頼される営業をする	業務部にも気を配りながら仕事を	子供2人目ができる	家族と一緒にいる時間を増やす	
9年後	業務部にもどり課長になる	部下の教育に専念する	築く		
		協力会社に気を配る。			
	42 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		(4年目・男性)		記入日:2011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
一年後	25 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	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 輸入輸出関係なく通関を指揮できるようにする 簡単な輸出入ならば後輩ができるように教育し自分は難しい仕事や、指揮に専念できるようにする	自分が休んでも会社がまわるよ最低限の仕事は何人かに教える	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び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な話し方を心がける	そのグループで色々なイベントをたて色々楽しむ	定期的に遊びを企画しグループの団結を強くする
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営業さんの仕事をサポート	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つかす
五年後	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の全体を把握する	結婚	付き合っている彼女と良い関係をきづけるように休みはとる
六年後	30 明るい職場になるよう心がける 全体をみれるようになる	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 常に部下たちの言動をみて困っているようだったら今までの経験を生かし助言する	結婚生活を楽しむ	今まで一人でではできなかった事をやる
七年後	31 明るい職場になるよう心がける 全体をみれるようになる	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 常に部下たちの言動をみて困っているようだったら今までの経験を生かし助言する	子供をつくる	子育てをきちんとできる環境にする
8年後	32 業務部の労働改善	めりはりをしっかりとつけるように意識を浸透させる		

MY LIFE PLAN		(3年目・女性)		記入日:平成23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
現在	25 輸出関係の書類作成担当として 活躍している。輸入通関にも進出	先輩からの知識の引き継ぎ。時間内に仕事を出来るだけ完成させる 自分の仕事の書類の把握を怠らない。	奨学金2/4を返還中。 平日のアフターファイブを楽しむ。30代でいろいろな国へ旅行しに行くことを夢見て英会話を学ぶ	月額定期返還。無駄遣いは控える
1	26 通関担当の一人として活躍中。今よりも一時間半早く帰れるようになるようにする。	先輩から教わった仕事を整理、実績として残る形にすべく。集中力をうまくつなげていく。書類の整理整頓を心掛ける。後輩に仕事を引き継いでいく。実績づくり	奨学金3/4を返還中。 外国語の勉強、習得を目指す。	月額定期返還。収支に関心を払う みだしなみに磨きをかける。身体を休めて精神的な向上心を持たせる。
3	29 営業部にてCSとして輸出と輸入通関の知識を活かしながら、質問や疑問に対して返答。	誰が見ても解り易く使いやすい資料を残す。 自分の仕事だけに没頭しない。気になることを、頼まれた仕事を後回しにしない。	話を英語でできるようにする。 自分の知識や経験を活かして積極的に色々な業種の方との関わりを作る。第三外国語を学ぶことを考える。	月額定期返還。収支を把握する。 自分自身を磨く努力を怠らない。お誘いを受けられるように仕事の効率化を図る。
6	31 業務部門だけでなく実際のお客さんへの対応や、お得意様をつくっていく。	お客さんが何を求めているのか、電話の日常会話で一歩深いところに突っ込んでいけるように心掛けて電話対応をする。	日本や様々な国や地域を訪ねる。	調べることにに対して情熱を燃やす
8	33 仕事環境を見直す		いままで出来なかった経験を培う	
10	45 定時近くで、日々仕事に浸る			
35	60 現役バリバリで活躍。常に仕事半分遊び半分の情熱を燃やす。 周りがほっといてくれない存在		生活に困らない程度の貯金。 生涯のパートナーと色々な所へ旅行しに行く。	

MY LIFE PLAN		(2年目・男性)		2011.6.1	
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	
1年後	26	輸出、輸入の質問は全て答えられるようにする。	輸出通関の流れが一人で把握できるようにする。	オシャレに気を使う	ある程度揃えてきているので不足している服を買いたす。
		先輩に自分が経験した事全てを教える。	デリバリーにも携わる。言われた事をやっているだけではダメ。	服装の乱れは心の乱れ。他人に足元を見られない為にも、服装に気を使う	だらしないカッコはしない。
2年後	27	輸出、輸入の通関が出来るようになる。	常日頃から輸出入の流れを把握し、	資格を取る。最低3種以上取得したいです。	毎月目標金額を決め、貯金する。
			どちらの担当でも対応できるようにする。		やると決めたらすぐ行動する。
5年後	30	通関士の資格を取得する。	仕事中「通関士」を意識して仕事に臨む。	生活を安定させる。	結婚を視野に入れ、仕事と
			先輩のアドバイスをしっかり聞く。	新型GT-Rを買う。	プライベートを両立させる。
10年後	35	営業部へ転属。様々なお客様に	自分の持っている知識を最大限生かせる	この年までには結婚する。	結婚資金を貯めておく。
		対して柔軟な対応ができる。	ように、仕事と結び付ける。		
20年後	44	今までの経験を生かして	普段の小さな事にも注目し、他人と	充実した結婚生活を送っている。	子供が3人くらい欲しい。
		起業する。	同じ事をしない。(違う事を考える)		(上の子が中学くらいが理想)

MY LIFE PLAN		(2年目・女性)		記入日:2011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	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。	なるべく毎日自分でお弁当を作る。
		先輩や後輩のサポートをできるようにする。	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。もう一度教習所へ通う。
1年後	25	デリバリーのことでは分からないことはないと言えるようになる。	分からないことをそのままにしない。	趣味を見つける。	いろんなことに挑戦する。
		通関の仕事覚える。	自分の仕事を早く片付けて、飽いた時間に先輩に教えてもらう。	3kg痩せる。	短時間でも毎日運動を続ける。食生活に気を付ける。
2年後	26	輸出入両方の通関ができるようになる。	輸出と輸入の違いを把握して、両立できるようにする。	結婚資金を貯める。	無駄遣いせずに貯金する。
		通関士の資格取得。	勉強する時間を作る。	健康に気をつける。	きちんと睡眠をとる。
5年後	29	CSになる。	業務での経験を活かして、臨機応変に対応を心掛ける。		
		より近くでお客様のご要望を聞き、それに答えられるようになる。			
				20代のうちに結婚する。	
10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作る。
					生活費の遣り繰りをきちんとする。

MY LIFE PLAN		(1年目・男性)		記入日:2011年6月1日	
年齢	ありたい姿(工作上)	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	23 打ち込みの腕を上げ NACCSを使いこなす。	日頃から考えながら打ち込みをし、 記号の意味を理解する。	一人暮らしにも慣れ 休日を満喫する。	彼女と趣味を見つけ イベントなどには常に参加する。	
2年後	24 輸出の仕事を マスターする。	一日1個は統番を覚える。	必要な家具や家電を揃え、 理想の部屋にする。	計画的な買い物をする。	
3年後	25 ドレーの手配と 輸入の仕事もできるように なる	ドレー会社と仲良くする。 週に一回は輸入の仕事を手 伝う。	欲しい車を買って乗り回 す。	毎月、余裕がある時は 一万円ずつでも貯金する。	
5年後	27 営業の仕事をする。	業務の時からお客と接する 機会を 作る。	海外旅行をする。	日常会話程度の 英語を覚える。	
8年後	30 通関士の資格を取得する。	仕事後や休日に少しずつで も 時間を作り、勉強する。	結婚する。	奨学金をすべて返済する。	
13年後	35 課長になる。		子供がで、 幸せな家庭を築く。	常に笑顔をもって生活す る。	
18年後	40 部長になる。	仕事に対し、 自信と誇りをもつ。	家建て 家族の大黒柱になる。	どんなことにも動じない 強い意志を持つ。	

MY LIFE PLAN		(1年目・男性)		記入日:2011年6月1日	
年齢	ありたい姿(工作上)	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 ランナーをやりながら 輸出の書類作成に関わる	考えながら行動をとる癖を つける。	プライベートを充実させ る。	彼女を作る。	
1年後	24 輸出書類が一から 1人でできるようになる。	新しい事を覚える時間を作 る 努力をする。	休みにも本気で打ち込める ことを 作る。	フットサルのチームを作 る。	
3年後	26 輸出書類を作りながら 輸入にも関わられるようにな る。	輸出書類作成のスピード アップ	結婚を意識し、欲しい車を見 つける。	貯金を始める。	
6年後	29 輸出・輸入書類作成が完璧に なり、デリバリーを覚える。	応用力を身につけ、今までの 経験を 活かせるようにする。	周りも感じるほど人として 変わる。 成長する。	結婚する。	
7年後	30 営業になる。	業務の仕事は何を聞かれても 答えられ るようにする。	カッコイイ父になる。	子供を作り、仕事プライ ベート をより充実させる。	
10年後	33 通関士資格を取得する。	通常の自分の仕事を早く終 わらせ、 勉強時間を確保する。	周りも認める立派な男にな る。	2人の子供、妻をしっかり 養っていく。	
17年後	40 部長になる。	会社を引っ張る行動、発言 を考えなが ら働く。	明るく、活発な家族の父で いる。	家族揃っていろんな所へ行 き、 いろんなことをする。	
30年後	53 良い人材を育てられるベテ ラン になる。	様々な自らの経験を伝えて いく。	妻との時間を大切にしている。 夫 でいる。	2人の時間を多く作る。	

MY LIFE PLAN

(1年目・女性)

記入日:2011年6月1日

	年齢	ありたい姿(工作上)	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	22	他法令の輸入の控えまで一人できるようにする。	分からない事は質問するのではなく、自ら考え調べる。	親族孝行 新しいマリンスポーツをする。	年に一度は関西に行く。/ 一眼レフ パドルボード/ファンボ
1年後	22	日々の業務を1人でこなす。 業務部の整理整頓	今の仕事を着実なものにする。	お金の使い道の把握・見直し	貯金を始める。
3年後	24	輸入に関することは一通り理解	周り(人・物)に目を配る 通関だけでなく、品物の知識をつける。		
5年後	26	輸出入の通関に携わる	輸入のみに偏らない	一級船舶免許をとる リーガルエステートワゴン購入	
8年後	29	お客様への対応も始める	質問に対して分かりやすく説明できる	スタイルキープ 婚活をしてみる	バレエ復帰
		目指すは女部長?女課長?	人望を集めるような仕事内容にする。		
				ファンキーなおばあちゃんになる。 平屋の家に住む。	ヒール、デニムの似合う人になる

年間行事予定(2011年6月～9月)

	6月	7月	8月	9月
行事予定	第38期納会 新入社員歓迎会 二年目社員研修 個人面談 経営指針発表会 全体会議	夏季休暇期間 就業体験研修 インターンシップ		秋季休暇 個人面談 大掃除・全体会議 災害訓練
1				
2				
3				大出
4				
5	創立記念日		舂水	
6				
7				
8				
9				
10				大掃除・全体会議
11				
12				
13				
14				
15	小山田			
16				
17				
18		海の日		
19				敬老の日
20				
21				
22				
23				秋分の日
24		渡辺		
25	大掃除・納会・歓迎会			
26				
27		野口		
28				
29				
30				
31		大貫		

備考	
----	--

年間行事予定(2011年10月～2012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②	就業体験研修 秋季休暇③	忘年会 個人面談 大掃除・全体会議 コンプライアンス講習	
1				元日
2				
3		文化の日	忘年会旅行	
4	三浦	吉川	忘年会旅行	仕事始め・全体会議
5				
6				
7				
8				
9				成人の日
10	体育の日			
11	高野			
12				相澤
13				
14				
15				
16				
17			大掃除・全体会議	打田
18				
19				
20				
21				
22				
23		勤労感謝の日	天皇誕生日	
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(2012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 大掃除・全体会議 ミスクレーム討論会	合同入社式 新入社員研修	カッターレース大会
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	増田		
11	建国記念日			長崎
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20		春分の日		
21				
22				
23				
24		大掃除・全体会議		
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)①

第36期より5年目まで

長期利益計画

2011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	412,044	552,492	630,711	702,583
変動費	277,470	264,717	248,875	328,180	374,642	417,334
限界利益	143,416	164,322	163,169	224,312	256,069	285,249
固定費	142,615	151,115	159,969	205,312	234,769	261,949
(人件費)	99,683	100,575	106,364	136,513	156,099	174,171
(管理費)	42,932	50,540	53,605	68,799	78,670	87,778
営業利益	801	13,207	3,200	19,000	21,300	23,300
社員数	13.6	13.3	15.1	19.0	21.3	23.3
固定費/人	10,486	11,362	10,594	10,806	11,022	11,242
人件費/人	7,330	7,562	7,044	7,185	7,329	7,475
生産性/人	30,948	32,259	27,288	29,079	29,611	30,154
営業部人員数	4.9	4.4	5.9	7.3	9.3	11.2
生産性/営業/月	7,158	8,126	5,820	6,307	5,652	5,228
自己資本比率	39.6%	42.9%	42.8%			

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						

単年度利益計画

今期(第39期)の計画

2011年8月決算修正済(単位:千円)

	前期 第38期	絶対目標 第39期	賞与10%	賞与5%	保険積増	旅行
目標売上高	411,766	534,000	537,600	538,800	544,800	554,400
目標売上高/月	34,314	44,500	44,800	44,900	45,400	46,200
変動費	244,589	317,196	319,334	320,047	323,611	329,314
変動費/月	20,382	26,433	26,611	26,671	26,968	27,443
限界利益	167,177	216,804	218,266	218,753	221,189	225,086
利益率	40.6%	40.6%	40.6%	40.6%	40.6%	40.6%
固定費	159,970	197,596	199,025	199,741	201,741	205,741
固定費/月	13,331	16,466	16,585	16,645	16,812	17,145
営業利益	7,207	19,208	19,241	19,012	19,448	19,345
社員数	15.1	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0
営業部人員数	5.9	7.3	7.3	7.3	7.3	7.3
売上/営業部	69,791	73,151	73,644	73,808	74,630	75,945
売上/営業部/月	5,816	6,096	6,137	6,151	6,219	6,329
売上/総員	27,269	28,105	28,295	28,358	28,674	29,179
売上/総員/月	2,272	2,342	2,358	2,363	2,389	2,432
固定費/総員	10,594	10,400	10,475	10,513	10,618	10,828

長期10年経営計画(10年ビジョン)②

6年目より10年目まで

長期利益計画

2011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	776,902	853,739	933,166	1,015,259	1,100,094	
変動費	461,480	507,121	554,301	603,064	653,456	
限界利益	315,422	346,618	378,866	412,195	446,638	
固定費	290,122	319,318	349,566	380,895	413,338	
(人件費)	192,904	212,316	232,428	253,259	274,831	
(管理費)	97,219	107,002	117,138	127,636	138,508	
営業利益	25,300	27,300	29,300	31,300	33,300	113,654
社員数	25.3	27.3	29.3	31.3	33.3	
固定費/人	11,467	11,697	11,931	12,169	12,413	
人件費/人	7,625	7,777	7,933	8,091	8,253	
生産性/人	30,708	31,272	31,849	32,436	33,036	
営業部人員数	12.3	14.2	15.3	17.2	18.3	
生産性/営業/月	5,264	5,010	5,083	4,919	5,010	
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						

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継続(10月)
 - 営業会議開催
 - お客様のニーズの分析・再確認
 - 全体会議開催
 - ミス・クレームと合わせて分析、検討し、改善する

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
 - 新しい問題点発見と対応マニュアル作成の為の討論会
 - 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・仕入れに関する計画

委員長： 営業部 係長 吉川浩二
副委員長：業務部 宮寺美季
相談役： 総務部 相澤佐岐子

- 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

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

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

デリバリー部門と合同で検討

状況に応じてベストな協力業者を選択・依頼開始

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 東京営業所開設

○単年度 太陽光発電装置設置検討
 LED照明器具設置検討
 東京営業所開設準備

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

各大学学内企業説明会への参加

インターンシップの再開

WEBシステムの構築

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、
安心して楽しくいられる場所をつくりたい

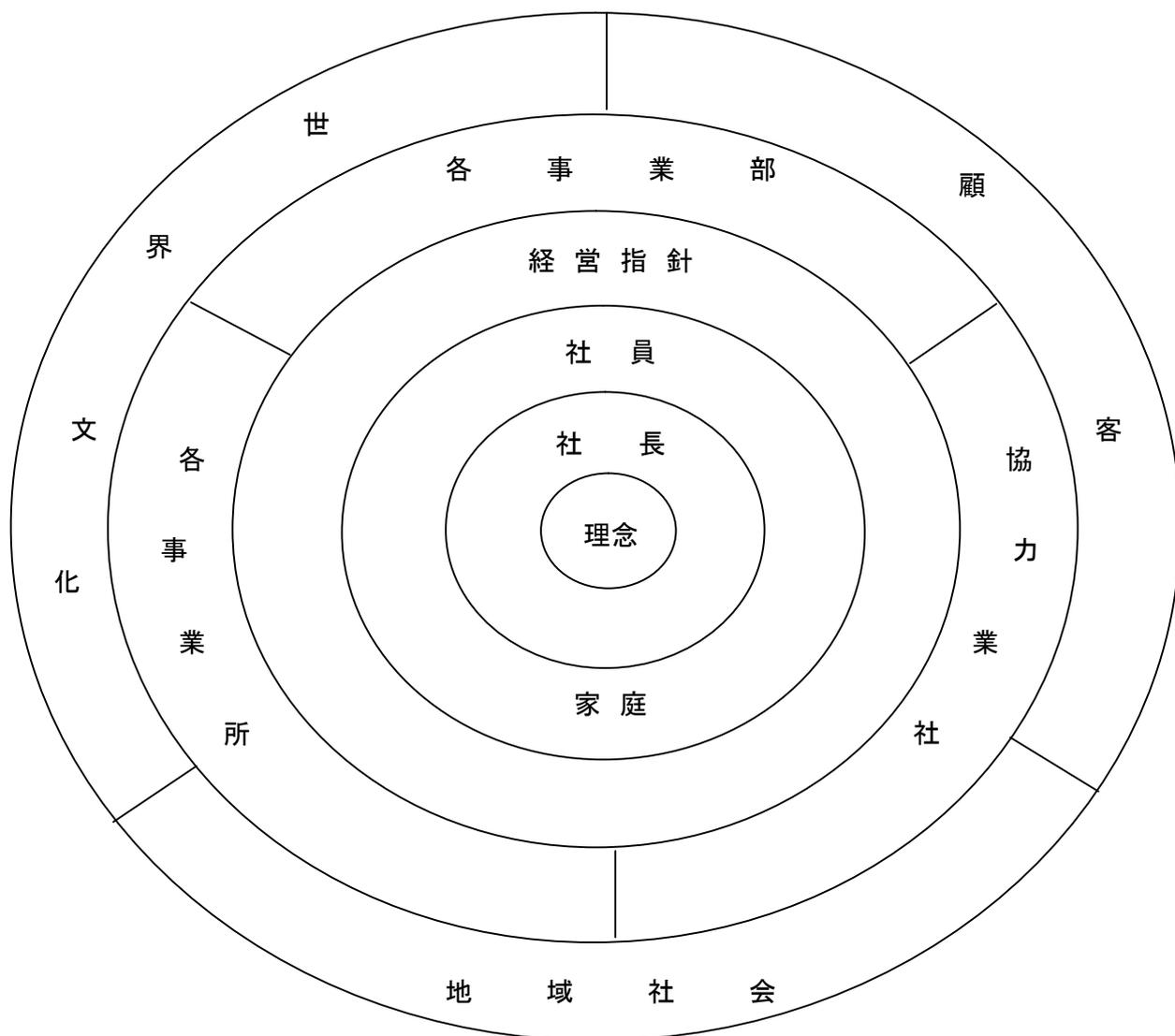
- 中期
 - 津田運輸支社組織改定

- 短期
 - 津田商事3店舗

- 単年度
 - 未来に向けてノウハウ、資金等を蓄積させる為に
現在の店舗を維持し、さらに2店舗出店する

組織図

あるべき将来の組織図



組織図 今期 37期

社長	津田					
専務						
常務						
総務部	相澤・鈴木					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長				小山田		
課長	國井					
係長				吉川		
主任	川内					
		三浦		名嘉真	大貫	高野
				伊東	泥谷	

組織図 来期 38期

社長	津田					
専務						
常務						
総務部	相澤・鈴木					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長				小山田		
課長	國井					
係長	吉川	三浦				
主任			川内			
	新人①女	新人②男		大貫	高野	泥谷
				新人③男	伊東	
				新人④女	名嘉真	

組織図 2年後 39期

社長	津田					
専務						
常務						
総務部	相澤・新人①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長				小山田		
課長	國井					
係長	吉川	三浦				
主任			川内	大貫		
	2年①女	2年②男	新人③男	2年④女	高野	泥谷
				新人②男	伊東	2年③男
					名嘉真	

組織図 3年後 40期

社長	津田					
専務						
常務						
総務部	相澤・2年①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長	國井			小山田		
課長		三浦				
係長	吉川		川内			
主任	大貫					
	3年①女	新人②女	2年③男	高野	泥谷	3年③男
				3年④女	伊東	3年②男
				新人①男	名嘉真	2年②男

組織図 4年後 41期

社長	津田					
専務						
常務						
総務部	相澤・3年①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長	國井			小山田		
課長	吉川	三浦	川内			
係長	大貫					
主任						
	4年①女	2年②女	3年③男	泥谷	4年③男	4年②男
	高野		新人②男	4年④女	伊東	3年②男
				新人①男	名嘉真	
					2年①男	

組織図 5年後 42期

社長	津田					
専務	小山田					
常務	國井					
総務部	相澤・4年①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長	川内			吉川		
課長	大貫	三浦				
係長						
主任	高野			泥谷		
	5年①女	3年②女	4年③男	2年①男	5年③男	5年②男
		5年④女	2年②男	新人①男	伊東	4年②男
			新人②女		名嘉真	
					3年①男	

組織図 6年後 43期

社長	津田					
専務	小山田					
常務	國井					
総務部	相澤・5年①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長	川内			吉川		
課長	大貫	三浦				
係長	泥谷			高野		
主任	6年①女	5年③男	6年④女	6年③男	6年②男	5年②男
		4年②女	3年②男	3年①男	伊東	4年①男
		2年①男	2年②女	新人①男	名嘉真	
			新人②男			

組織図 7年後 44期

社長	津田					
専務	小山田					
常務	國井					
総務部	相澤・6年①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長	川内			吉川		
課長	大貫	三浦				
係長	泥谷			高野		
主任	7年①女	6年③男	7年④女	7年③男	7年②男	6年②男
		5年②女	4年②男	4年①男	伊東	5年①男
		3年①男	3年②女	2年①男	名嘉真	
		新人②男	2年②男	新人①男		

組織図 8年後 45期

社長	津田					
専務	小山田					
常務	國井					
総務部	相澤・7年①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長	川内			吉川		
課長	大貫	三浦				
係長	泥谷	8年③男	8年②男	高野		
主任	8年①女	7年③男	8年④女	3年①男	5年①男	7年②男
	新人②女	6年②女	5年②男	2年①男	伊東	6年①男
		4年①男	4年②女	新人①男	名嘉真	
		2年②男	3年②男			

組織図 9年後 46期

社長	津田					
専務	小山田					
常務	國井					
総務部	相澤・8年①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長	川内			吉川		
課長	大貫	三浦	9年②男			
係長	泥谷	9年③男	9年④女	高野		
主任	9年①女	8年③男	6年②男	4年①男	6年①男	8年②男
	2年②女	7年②女	5年②女	3年①男	伊東	7年①男
		5年①男	4年②男	2年①男	名嘉真	
		3年②男	新人①男	新人②男		

組織図 10年後 47期

社長	津田					
専務	小山田					
常務	國井					
総務部	相澤・9年①女					
	営業部			業務部		
	CS	一課	二課	受渡	輸出	輸入
部長	川内			吉川		
課長	大貫	三浦	10年②男			
係長	泥谷	10年③男	10年④女	高野		
主任	10年①女	9年③男	7年②男	5年①男	7年①男	9年②男
	3年②女	8年②女	6年②女	4年①男	伊東	8年①男
	新人①男	6年①男	5年②男	3年①男	名嘉真	
		4年②男	2年①男	2年②男		
				新人②男		