

経営指針

挑戦

第40期

自 平成24年 6月 1日
至 平成25年 5月31日

横浜市鶴見区生麦3-10-28

電話 045-505-3711

所属:

氏名:

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、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40期経営計画発表にあたって

みんなで考え、みんなの目標が入った経営指針が出来ました。

私たちには目標があり、その道標が経営指針です。

39期は、「意識と行動」「勝負の年！」とテーマを掲げましたが、利益目標の達成が残念ながら出来ませんでした。

今期のテーマは「挑戦」です。目標という相手に対しての戦いです。

みんなで闘志をもって進めば必ずや叶うはずです。

そして今期は東京営業所開設の計画を実行に移す大事な期となります。

みんなで知恵と汗を出し、力を合せ、挑戦しようではありませんか。

平成24年6月吉日

津田運輸 株式会社

東京営業所準備室長

国井哲夫

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
◇ あゆみ	34

第40期年間テーマ・題字:

業務部	高野 恵介
業務部	玉田 奈津美
総務部	相澤 麻波子
営業部	大貫 貞治

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、東京営業所開設

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、東京営業所開設

2、カスタマーサービス部を中心とする、組織編成・業務遂行

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。
(やると思ったらやる。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

国家を揺るがした震災からまだ立ち直っていません。
日本国民として、できることから頑張ります。
大幅な増税にも対応できるように、利益計画に5%上乗せします。

個別計画遂行について、委員を増員しました。
より広く、より深く、より細やかに進めます。

今期、第40期に、東京営業所を開設します。
営業所開設にあたり準備室を開設、組織編成の検討・準備をします。

創立40周年記念事業の一つとして、大々的に記念旅行にいきます。
被災地支援第二弾、福島に家族でも連れてみんなでワイワイ行きましょう。
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	9億円
	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	8.3億円
	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	7.7億円
	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	7億円
	6年	第42期	本社 営業所① 東京 商事 3店舗	20名 7名 1名	6.4億円
	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	5.2億円
短期		3年	第39期	本社 商事 1店舗	19名 1名
	2年	第38期	本社 商事 1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	4.3億円

ライフプラン(2012年・総務部)

MY LIFE PLAN		(9年目・女性)		記入日:2012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
年後	67歳～ 総務部としての自分の役割を積極的に責務を果たしていく 健康管理に背責任をもつ	・定着できる確りとした後任を育てる ・日頃から健康に気をつけることを意識していく	健康で、ゆとりのある日々を大切に過ごす	・睡眠時間を5時間とる ・ストレスを溜めない ・ウォーキングを続ける ・楽しいことを考える
年後				
年後	社員の成長が会社の成長に繋がり皆が同じ方向に向かう姿勢で努力している姿を見つつ退職			
年後			ボランティア活動で、楽しく頑張っている	・地域でのお手伝い
年後				
年後				
年後				
年後				

MY LIFE PLAN		(1年目・女性)		記入日:2012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	22 日次業務を1人でこなせるようになる	分からないことは積極的に質問する	休日でもダラダラしない	仕事のときと同じ時間に起きて家事をする
1年後	23 簿記3級取得	早く仕事を覚える 仕事を早く終わらせ勉強の時間を作る	健康でいる 5kg痩せる	新しい環境にも慣れ、きちんと体を休める 時間を見つけ運動をする
3年後	25 仕事を任せられるようになる 簿記2級取得	日々の仕事を正確にこなせるよう心がける 応用を身に付ける	自立する 全国各地へ旅行する	一人暮らしを始める 今から貯金をする
5年後	27 会社の人から頼られるようになる	周りに気を配り、迅速な対応が出来るようになる	結婚する	彼氏といい関係を築いておく
7年後	29 仕事がしやすい環境作り	どうしたら仕事の効率が上がるか常に意識する	仕事と子育てを両立できる	手を抜かずに家事をする 子供といっばい遊ぶ
年後				
年後				

ライフプラン(2012年・営業部)

MY LIFE PLAN		(22年目・男性)		記入日: H.24.6.1	
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	44	売上、利益率の向上	新規顧客の獲得 部下の育成	健康に暮らす	規則正しい生活
		(粗利益を昨年の1.1倍)	顧客サービスの向上 (報連相の充実)		
3	46	良い顧客に恵まれる	部下の育成	大型2輪免許取得	時間を作る
			新規顧客の獲得		
5	48	余裕を持って仕事をする	部下に仕事を任せる	海外旅行の購入	資金をためる
			新規顧客の獲得		
10	53	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		(10年目・男性)		作成日: 2012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	35	係長になる	お客様のご要望をしっかりと把握し、行き届いたサービスを提供できる営業をする	英語と中国語の日常会話程度、身につける	外国語スクールに通う
			月間の一千万円を売り上げる	マイホーム購入	こつこつ貯金する
2年後	36	課長になる	部下に的確な指示を下せるようになる	第二子誕生	妻をいたわる
3年後	37	課長として会社の発展に貢献	部下をよくまとめて、効率よく仕事をする	家族旅行に行く	家族で仲良く過ごす
4年後	38	部長になる	課長としての実績を積み上げる	第三子誕生	妻をいたわる
6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。	自分自身の判断力を身につける		
		支店長になる。			
16年後	50	役員として、会社の発展に尽力する	常に先を考えて行動する		
		支社長になる			
21年後	55	脱サラし、カフェをオープンする	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
		お店のマスターになる			

MY LIFE PLAN		(22年目・男性)		記入日:平成24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	49	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	51	課長	1か月の売り上げ1000万円	テニスを再開	
			後輩の教育		
5年後	53	部長	1か月の売り上げ1500万円		
			部下の育成		
12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		(2年目・男性)		記入日:2012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	通関士の資格を取る。	平日30分~1時間、休日は1日中勉強する。		
			日々の業務からも学ぶ。		
1年後	25	営業部に戻っていて、お客様を6社まかせられている。	積極性を持って、業務部で勉強し、他の営業さんやお客様から信頼してもらえるようになる。	英語を聞き取れるようになる。	毎日英語を聞き、耳を慣らす。
3年後	26	1年後の売上の、1.5倍を売り上げる。	まかせられた仕事を広げる。	日常会話程度の英語を話せるようになる。	外国語スクールに通う。
			新規顧客の獲得。		
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、今から吸収する。	鈴鹿でF1を観戦する。	毎月決まった額の貯金
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。
				死ぬまでにスーパーポウルを生で観戦する。	

MY LIFE PLAN

(1年目・男性)

記入日:2012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	1つの仕事を最後までできるようになる	先輩の仕事を見て覚える 1日の最後にノートをまとめる	生活リズムを整える	一日のスケジュールを立てる
1年後	24	最低でも2社のお客さんを担当できるようになる	お客さんが何を求めているかを考える	ギターに囲まれた生活をずる	40万円貯金して新しいギターを買う
3年後	26	会社全体の仕事を見れるようになる	自分から積極的に動く	充実した休日を送る	バンドを組む
5年後	28	通関士の資格を取得する	空き時間に勉強する	学生時代の友人と仲良しでいる	まめに連絡を取る
7年後	30	お客さんの疑問や要望に答えられる営業になる	必要な知識は全部吸収する 1週間に3回は訪問し、お客さんの話を聞く	奨学金を完済する	無駄遣いをしない
年後					
年後					

MY LIFE PLAN

(13年目・男性)

記入日:平成24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	37歳	営業サポート強化	お客様と接する機会を増やす 部下の教育	少しでも体重を減らす	軽い運動と食生活改善
1年後	37歳	東京営業所で働く	通関士合格	久々に旅行に行く	浪費癖を改善し貯金をする
				再検査なし、☆減少	継続して野菜ジュースを飲む
3年後	39歳	課長に昇進	お客様を第一に考えて行動する	結婚して家庭をもつ	貯金をする
10年後	46歳	部長として会社の発展に務める	社内業務以外の仕事にも	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
		他港の支社にも興味あり	携わり経験を積む	趣味を持ち続けている	時間を大切にす。
20年後	56歳	とりあえず元気に仕事をす	遅くまで働かない	健康でいる	定期的な健康診断
25年後	61歳	定年退職してのんびり過ごす	バランスの取れた食事 軽い運動		

MY LIFE PLAN

(9年目・男性)

記入日:2012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	32	カスタマー部門で	お客様満足度をあげる為に	結婚する	貯金をする
		絶対なる信頼を獲得	レスポンスを早くする	自転車で神奈川一周	自主トレをする
3年後	34	業務経験を生かした営業を	自分にしかできない事をさ	子供1人目ができる	奥さんの事を気遣う
			お客様の事を第一に考える	家を購入	貯金をがんばる
4年後	35	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 仕事をする	2人目ができる	家族の為に早く帰る
9年後	39	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。	家族でサイクリング	家族分の自転車を購入
12年後	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

(2年目・女性)

記入日:2012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	25	頼られる先輩になる	忙しくても慌てずに優先順位を考える	休みの日は友達と遊ぶ	自分から連絡を取る
			走らない		
			同時進行でいくつもやらない	健康でいる	リフティング目標20回
			分からないことはノートに控えておく		
2年後	26	営業さんのお客様からも信頼されるようになる	営業さんとこまめに情報交換をする	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
3年後	27	業務や現場のこともある程度わかる カスタマーになる	余裕のある時に現場を見に行く	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
			業務の仕事に関わる	編み物が趣味と言えるようになる	時間を作ってコツコツやる
4年後	28	いつでも寿退社できる状態にしておく	引継ぎ書を作っておく 日々自分の知識を後輩に伝える	旦那さんを支えられるしっかり者のお嫁さんになる	花嫁修業をしておく
5年後	29	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	39	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	浮気されないように綺麗なお母さんになって旦那さんとデートする	身だしなみをきちんとする
			その他の地域なら他で検討する		体に良い食事を作る
					子供と一緒に体を動かす

MY LIFE PLAN

(1年目・女性)

記入日: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	23	・電話の取次ぎを完璧にする	・たくさん電話を取る	・ヘルシーなお弁当を自分で作る	・料理の勉強 ・もっと早く起きる
1年後	23	・日々業務を一人でできるようになる	・入ってくる後輩に教えながら復習・確認	・3キロ痩せてかわいい服を着る	・自宅から駅まで歩く
2年後	24	・お客様7人以上に覚えてもらう。	・丁寧で感じのいい電話応対	・海外旅行に行く	・お金をためる
		・お客様のことも声でわかるようになる。			・英語の勉強をする
5年後	27	・営業さんのおお客様と内容を把握する	・営業さんとの報・連・相の徹底	・結婚, 出産する	・人脈を広げる ・家事に慣れる
7年後	29		・通関士の勉強する	・世界遺産検定に受かる	・実際に世界遺産を見に行く
10年後	32	・通関士の資格を取る		・若々しい母親でいる	・運動する ・美容に気を使う
年後					

ライフプラン(2012年・業務部)

40期		MY LIFE PLAN	(20年目・男性)		記入日:2012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	47	非違・誤謬件数を削減	* 日々の状況(件数)の確認 * ミーティングでの状況報告	休日は家族とのんびりと時間を過ごす	・禁煙 ・睡眠、休息、運動
40期					
1年後	47	非違・誤謬を申告件数の10%以内にする 業務部全員があらゆる仕事を出来るようにする	* 業務分担の変更 →通関部(輸出入分担廃止)		・ ・体重3kg減
2年後	48	非違・誤謬ポイントを常に平均以下にする	* CS人材の育成 * 次期役職者の育成	子供の運動会に出て若い父親に走り負けたくない	・体重5kg減 ・食生活の改善
41期					
3年後	49	常にどっしり座ってられる	* 中堅社員の育成 CS中心の業務体強化	娘の入学式の写真にカッコいいパパとして写る	・継続的な運動 ・流行に敏感でいる
42期					
5年後	52	常務になる	東京営業所の人材育成		
45期					
10年後	57	専務になる	敏腕な補佐(秘書)をつける		
50期					
15年後	62			あと10年働く体力を維持	
20年後	67	役職を退き、嘱託勤務にて 営業兼通関士として勤務			

		MY LIFE PLAN	(5年目・男性)		記入日:2012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	27	自分の仕事だけでなく通関の指揮をもっと心がける。デリバリーの状況も把握できるようにする	予定表をこまめにみてピンチなところを助ける みんなに声をかけて現状を把握	今の遊んでいるグループを大事にする	集まりには定期的に顔を出す。
	29	通関とデリバリーを指揮して、業務全体の指揮をとれるようにする	後輩に自分の持っていることをとこなく教える	出会いを増やす	飲み会などの誘いには積極的にに行く
	30	業務の帰宅時間を早くし 和やかな職場にする	誰か一人に負担がいかないように仕事の分量をわりふる	結婚を前提に考えられる人と付き合う	ふられないよう自分磨きを忘れない
5年後	32	CSとして会社に欠かせない存在になる	業務での経験を生かし営業と業務部のパイプ役となる	結婚し幸せな家庭を作る	付き合っている彼女といい関係をつくるよう努力する
10年後	37	CSを経験してから業務部に戻り 指揮をできる立場になる	CSを経験した事を活かしよりお客様の立場に立った仕事するようこころがける	子供を作り幸せな家庭をつくる	家族でいろんなところへ行く 子供にいろいろな経験をさせる
15年後	42	頼られる幹部になっている	部下の状況をみて面倒をみる 質問しやすい雰囲気をつくる	いつまでもいい夫婦でいられるようにがんばる	二人で共通の趣味をもつ 子供ができてデートに行く
20年後	47	安定した労働環境をつくる	仕事のマニュアルづくり 全員が輸入輸出関係なく通関として仕事ができるように心がける		

MY LIFE PLAN

(3年目・男性)

2012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	27	業務部を安定させるように仕事をする。	輸出入通関の知識をつける。輸出入の流れを把握、相談して仕事の分配をする。	オシャレ継続。	日常生活にも身だしなみに気をつける。部屋を片付ける。
		業務の取りまとめができるようになる。判断力、指示力をつける。	業務の人が輸出入の通関ができるようにする。	健康維持	食生活にも気をつける。
2年後	28			GT-R維持	メンテナンスを怠らず、現状維持に努める。
		通関士の資格を取得する。	時間を作って勉強する。		毎月目標金額を決め、貯金する。
5年後	31	CSとして営業、業務を盛り上げる。	先輩から仕事を見て学ぶ。報・連・相を徹底する。	生活を安定させる。	結婚を視野に入れ、仕事とプライベートを両立させる。
10年後	36	今までの経験を生かして起業する。	大限活かせるように、仕事と結び付ける。	この年までには結婚する。	結婚資金を貯めておく。
15年後	41	創業5年 株式会社に上場	普段の小さな事にも注目し、他人と同じ事をしない。(人と違う事を考える)	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。
			会社の経営理念・経営方針に沿って仕事をしているか、意識する。		(上の子が中学くらいが理想)

MY LIFE PLAN

(3年目・女性)

記入日:2012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	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。	会社の中のことだけでなく現場のことを知る。	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。
		通関の仕事覚える。	打ち込みだけでなく、線引きやチェックなども積極的に行う。	3kg痩せる。	運動する習慣をつける。食生活に気をつける。
二年後	27	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。	趣味を見つける。	いろんなことに挑戦する。
		通関士の資格取得。	勉強する時間を作る。	家族旅行に行く。	早めに計画を立ててみんなの日程を調整する。
三年後	28	通関チームの中心になって活躍する。	経験を積んで、早く正確な申告をできるようにする。	結婚資金を貯める。	無駄遣いせずに貯金する。
				健康に気をつける。	睡眠時間をしっかり確保する。
四年後	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、それに応えられるようになる。			
				20代のうちに結婚する。	
八年後	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。

MY LIFE PLAN

(2年目・男性)

2012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	25	業務部全体の行動を把握し、	まずは、デリバリーの把握。その後、	フットサルチームの大会初優勝。	練習機会増やす。
		1日の予定は自分が組む。	全体の把握が出来るようになる。		
2年後	26	通関士資格を取得する。	平日30分、土日1時間、勉強する。	ほしい車と、結婚相手が見つかる。	貯金を始める。
					もっと遊ぶ。
4年後	28	営業になる	業務で分からないことがなくなる。	車を買う。結婚する。	最高のプロポーズのシチュエー
			後輩に仕事を教える。		ションを作っておく。
8年後	32	お客様の信頼を得て沢山の仕事がある。	応用力を身につけ、これまでの経験を活かせるようにする。	二人の子供がいる。	夫婦の仲を良好に保つ。
9年後	33	新規のお客様の獲得数を増やす。	業務の仕事は何を聞かれても答えられ	明るく活発な父親になる。	家族でいろいろな所へ行って
			るようにする。		みる。いろんなことをしてみる。
16年後	40	部長になる。	会社で絶対的な存在になる。	マイホームを建てる。	仕事が順調である。
29年後	53	良い人材を育てられるベテラン	様々な自らの経験を伝えていく。	妻との時間を大切にできる。	早く仕事を終わらせて、早く帰る。
30年後					

MY LIFE PLAN

(2年目・女性)

記入日：2012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	少しずつ作成書類の難関度を	イレギュラーの仕事をする	健康的な体作りをする	サーフィン・ジム・ピラティス
		上げていく	先輩に教えて自分でも再確認する	結婚し、三世帯に慣れる。	お金の使い道の見直し、振袖を着る
1年後	24	自分の仕事の本質を知る	六法を読むようにする	家事全般をこなせるようになる	得意料理を作る。
		通関の現場の流れを把握	輸入からデリバリーまでの流れの把握	海外旅行をする。	
3年後	26	輸入に関することは一通り理解	通関だけでなく、品物の知識をつける。	仲の良い仲間とホームパーティーや	交友関係を広げる
		し、輸入通関に携わる		アウトドアの企画を楽しむ	
5年後	28	輸出入の通関に携わる	輸入のみに偏らない	一級船舶か大型二輪の免許取得	父の趣味を継ぐ
		輸入の知識を輸出でも生かす	人望を集めるような仕事内容にする。	子供のことは旦那と相談する	禁煙
7年後	30	お客様への対応も始める	通関で身につけた知識をお客様の対応	スタイルキープ	バレエ復帰
			で生かす。		
		子供ができたなら仕事を続けるか			
		家族と相談する			
		目指すは女部長？女課長？		ファンキーなおばあちゃんになる。	ヒール、デニムの似合う人になる
				平屋の家に住む。	

MY LIFE PLAN		(1年目・男性)		記入日:2012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	会社の戦力となる	事終わるごとに、先輩に聞き、どんどん ん次の仕事をもらい経験を積む	外食を控えて、健康体を作る	ら工夫をしてバリエーションを増やして
					しっかり自炊する
1年後	23	通関士を取る	毎日1時間以上を目安にコツコツ、勉強を積み重ねる	メキシコへ小旅行する	自分なりに旅行を計画してロサンゼルスのあるティファに行く
					3年間で40または50万貯めて、両親を旅行へ行かせる
3年後	25	書類の作成を素早く正確にできるようにする	港やヤードのコードを覚えて時間の短縮をする	親孝行をする	友人や親と打ちっぱなしやコース
		周りを見れる一人前の社会人となる	後輩に仕事を教えるだけでなく、鼓舞するなど精神面からもサポートする	ゴルフまたはパターゴルフに挑戦	を周って趣味の一つとする
5年後	27	貴禄を出す	身だしなみに気を遣ったり、仕事に余裕を持って取り組む	2ルームあるいは3ルームあるアパー ト・マンションに住む	余分な費用(食費)などを削り地道に貯金していく

MY LIFE PLAN		(1年目・女性)		記入日:2012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	輸出の車の打ち込みが一人でできるようになる。	分からないことはそのままにしない。	新しい土地での一人暮らしになれる。	家の周りを散策してみる。
1年後	23	輸出の問い合わせの電話に対応できるようになる。A C Lが打てるようになる。(1日10件)	早く電話に出る。早く用語を覚える。たくさんのお客様の書類を作成する。	横浜の遊びを知る。	朝早く起きる。積極的に外出する。だらだらしない。ハンドボールの大会や練習に参加。(仲間作り)
		日々の業務が一人でこなせるようになる。輸出のことで分からないことはないようにする。	自ら考え、行動する。分からないことは、分かるまで調べる。	親孝行する。(旅行に連れていく)	無駄遣いしない。
3年後	25	輸出・輸入どちらでも対応できるようになる。	通関のことなら何でも答えられるようになる。	結婚する。	貯金をする。お金の遣り繰りをしっかりする。(家計簿・お付き合いノートの記入)
				幸せな家庭を築く。	
8年後	30	通関試験に合格。	時間を作って勉強する。	子供を産む。家族との時間を大切ににする。	仕事を早く終わらせて、早く帰る。
10年後	32	「津田運輸の顔」と言われるような存在になる。	マルチに仕事をこなす。笑顔忘れず行動する。	仕事・家事・育児をバリバリこなす、スーパーお母さん。	無理はしない。頼れるところは旦那さんに頼る。
		部長になる。		年層に見られないような、きれいなお母さんになる。	女磨きする(エステ・ネイル・オシャレ)

	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	19	埠頭や関内以外の川崎等も	渋滞しやすい所を予想し渋滞に、	原付を購入する。	毎月2万ずつ原付用に貯金する
		周れるようになる。	巻き込まれないように運転する。	原付で箱根まで旅行する	ヘルメットなども購入
1年後	19	一人で書類を作成。	今の内に先輩に、この書類はなんの	普通自動車2輪の免許を取得	会社に行きながら、土日に教習
			為の書類なのかなどを教わる		
3年後	21	通関士の資格取得	資格の勉強を会社帰りなど時間が	中古車を購入	一括で買えるように毎月4万
			空いてたらやるようにする。	彼女とドライブをする	貯金する。
5年後	23	自分が打ち込みをしたらミスが	ミス無いように複数の人にチェックし	今の彼女と結婚	お互いの両親とあいさつし、
		0に近づく。	ノーミスで作成	結婚式をする	結婚式の計画する。
8年後	25	リーダーシップが取れ、	全体の流れを把握する。	女の子を出産	出産後も、子供の教育費等払え
		周りの人に指示ができるように		一軒家を購入	るように、二人で計画し貯金する

年間行事予定(2012年6月～9月)

	6月	7月	8月	9月
行事予定	個人面談 経営指針発表会 全体会議 第39期納会 新入社員歓迎会	夏季休暇期間 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			
6			玉田	萩原
7				
8				大掃除・全体会議
9				
10	カッターレース大会			
11				
12				
13				
14				
15	小山田			
16		海の日		
17				敬老の日
18				
19	芦谷			
20				
21				
22	石井			秋分の日
23				
24		渡辺		
25				
26				
27				
28				
29				
30	大掃除・納会・歓迎会	添田		
31		大貫		

備考	
----	--

年間行事予定(2012年10月～2013年1月)

	10月	11月	12月	1月
行事予定	秋季休暇②	秋季休暇③	忘年会 個人面談 大掃除・全体会議 講習会	
1			忘年会旅行	元日
2			忘年会旅行	
3		文化の日		
4	三浦	吉川		仕事始め・全体会議
5				
6				
7				
8	体育の日			
9				
10				
11	高野			
12				相澤
13				
14				成人の日
15			大掃除・全体会議	
16				
17				打田
18				
19				
20				
21				
22				
23		勤労感謝の日	天皇誕生日	
24				
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(2013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 講習会	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		大掃除・全体会議		
24				
25				
26				小林
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

2012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	409,327	545,804	606,637
変動費	277,470	264,717	248,875	241,093	321,479	357,309
限界利益	143,416	164,322	163,169	168,233	224,325	249,328
固定費	142,615	151,115	159,969	167,587	202,525	225,528
(人件費)	99,683	100,575	106,364	123,427	149,159	166,100
(管理費)	42,932	50,540	53,605	44,160	53,366	59,428
営業利益	801	13,207	3,200	646	21,800	23,800
社員数	13.6	13.3	15.1	18.4	21.8	23.8
固定費/人	10,486	11,362	10,594	9,108	9,290	9,476
人件費/人	7,330	7,562	7,044	6,708	6,842	6,979
生産性/人	30,948	32,259	27,288	22,246	25,037	25,489
営業部人員数	4.9	4.4	5.9	7.5	10.2	11.2
生産性/営業/月	7,158	8,126	5,820	4,548	4,459	4,514
自己資本比率	39.6%	42.9%	42.8%	41.5%		

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40期)の計画

2012年8月決算修正済(単位:千円)

	前期 第39期	絶対目標 第40期	賞与10%	賞与5%	保険積増	旅行
目標売上高	409,000	505,200	508,800	510,000	516,000	526,800
目標売上高/月	34,083	42,100	42,400	42,500	43,000	43,900
変動費	240,771	297,563	299,683	300,390	303,924	310,285
変動費/月	20,064	24,797	24,974	25,033	25,327	25,857
限界利益	168,229	207,637	209,117	209,610	212,076	216,515
利益率	41.1%	41.1%	41.1%	41.1%	41.1%	41.1%
固定費	167,582	185,401	186,998	187,796	189,996	194,396
固定費/月	13,965	15,450	15,583	15,650	15,833	16,200
営業利益	647	22,236	22,119	21,814	22,080	22,119
社員数	18.4	21.8	21.8	21.8	21.8	21.8
営業部人員数	7.5	10.2	10.2	10.2	10.2	10.2
売上/営業部	54,533	49,529	49,882	50,000	50,588	51,647
売上/営業部/月	4,544	4,127	4,157	4,167	4,216	4,304
売上/総員	22,228	23,174	23,339	23,394	23,670	24,165
売上/総員/月	1,852	1,931	1,945	1,950	1,972	2,014
固定費/総員	9,108	8,505	8,578	8,614	8,715	8,917

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

2012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	669,512	734,488	801,625	870,986	942,636	
変動費	394,343	432,613	472,157	513,011	555,213	
限界利益	275,169	301,874	329,468	357,975	387,423	
固定費	249,369	274,074	299,668	326,175	353,623	
(人件費)	183,659	201,855	220,704	240,227	260,442	
(管理費)	65,710	72,220	78,964	85,949	93,181	
営業利益	25,800	27,800	29,800	31,800	33,800	106,227
社員数	25.8	27.8	29.8	31.8	33.8	
固定費/人	9,665	9,859	10,056	10,257	10,462	
人件費/人	7,119	7,261	7,406	7,554	7,705	
生産性/人	25,950	26,420	26,900	27,390	27,889	
営業部人員数	12.3	14.2	15.3	17.2	18.3	
生産性/営業/月	4,536	4,310	4,366	4,220	4,293	
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						

経営者・経営陣に関する計画

委員長： 代表取締役 津田賢一
副委員長：取締役業務部長 小山田景一
副委員長：東京営業所準備室長 國井哲夫

- 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

- 短期 取締役増員
各種研修に参加
幹部候補生研修開始

- 単年度 幹部会継続開催
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
 - 単年度利益計画の達成
 - カスタマーサービス部門の周知、宣伝
 - 営業部・業務部・カスタマーサービスの業務連携体制の確立
 - 営業・CS満足度向上ミーティングの定例化
 - 新規顧客の開拓
 - 既存顧客の付帯作業の要望の掘り起し

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 自分達で考え、提案し、実行できる集団になる

自社における社員研修
経営指針作成・実践
各種セミナー・研修への参加

○中期 継続する、教育に終わりなし

通関士全員取得

OJTの標準型を完成させる

○短期 各種セミナー・研修へ参加できる体制づくり

OJTの標準型を構築する

○単年度 全社員による経営指針作成・実践
単年度計画・目標の達成

通関士試験合格に向けて学習
通信教育・参考資料の購入

通関業務従事者証全員取得

全体会議・学習会の開催

現場見学会

社員の福利厚生に関する計画

委員長： 総務部
副委員長： 総務部

相澤佐岐子
石井敦子

- 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
- 社員、その家族の為に一つ一つの計画が実行され、
社員の勤労意欲につながっている
-
- 中期
- 見直し意見交換
-
- 短期
- 海外への社員旅行
- 第40期記念ブレザー作成
-
- 単年度
- 福利厚生保険・医療保険の増額
- レクリエーション(慰安旅行・納会・記念行事・社長の料理等)継続
- スポーツ(カッターレース等)の継続
- メモリアルホリデー・その他の休暇の継続・実行
- 健康診断実施の継続
- 生麦3丁目ユニフォーム作成

アフターサービスに関する計画

委員長： 営業部
副委員長：CSチーム 係長
副委員長：営業部

三浦勇
吉川浩二
渡辺寿樹

- 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
様々な情報を顧客に提供する為、会議を定例化する
提案した情報を共有する

- 短期
営業の強化
カスタマーサービスの強化
業務部・輸出・輸入の強化

- 単年度
お客様アンケートの継続(9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
情報収集の為、顧客を定期訪問する

クレーム処理に関する計画

委員長： 営業部 主任
副委員長：業務部
副委員長：CSチーム

川内正人
長崎泰樹
大出美里

- 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
 - 月例会議を開催、分析・検討する
 - お客様満足度向上の為の会議の実施

協力業者・仕入れに関する計画

委員長： 業務部
副委員長：業務部
相談役： 総務部

宮寺美季
長崎泰樹
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
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

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
将来へ向けてのマニュアル作成開始

東京進出へ向けて東京の協力業者の発掘

設備に関する計画

委員長： 代表取締役 津田賢一
副委員長：東京営業所準備室長 國井哲夫

○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 太陽光発電装置設置検討
LED照明器具設置検討

○単年度 東京営業所開設

環境問題に関する計画

委員長： 業務部

打田沙織

- 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、地元地域に電気を供給
売電した収益を地元地域に還元する

- 中期
エコドライブの徹底
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
クールビズ運動に参加したい

- 単年度
仕事を早く終わらせて、電気の使用時間を短くする
「もったいない」という意識を構築する
マイ箸の持参
グリーンカーテン使用
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
副委員長：取締役業務部長 小山田景一
副委員長：東京営業所準備室長 國井哲夫

- 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 　　幹部社員による求人活動

- 短期 　　東京営業所要員増員
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 　東京営業所の人員の選考
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

組織に関する計画

委員長： 代表取締役 津田賢一
副委員長：取締役業務部長 小山田景一
副委員長：東京営業所準備室長 國井哲夫

○長期 ホールディングカンパニーを中心に運営
 それぞれ別法人にする

○中期

○短期 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・CS・通関

○単年度 東京営業所開設
 営業部とCSチームから

 営業・カスタマーサービス・デリバリー・通関
 4部門の業務分担を明確にし
 業務の効率化をはかる

コンプライアンスに関する計画

委員長： 営業部 CSチーム 大貫貞治
副委員長： 営業部 渡辺寿樹

- 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
プライバシーマーク取得
- 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 コンプライアンス追求の為、
次期経営指針編集に積極的に参加する
(クレーム・危機管理・コンプライアンス)
みんなの手本となる為に委員長は自主勉強する
参考にする為、プライバシーマークについて研究する
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、社内研修等行う

危機管理に関する計画

委員長： 業務部
副委員長：業務部

高野恵介
増田和夫

○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為
 問題点等検討し、学習会の準備をする

救命救急講習会開催

○単年度 非常用物資の備蓄
 AED設置
 緊急避難マニュアルの作成
 緊急連絡網の作成

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

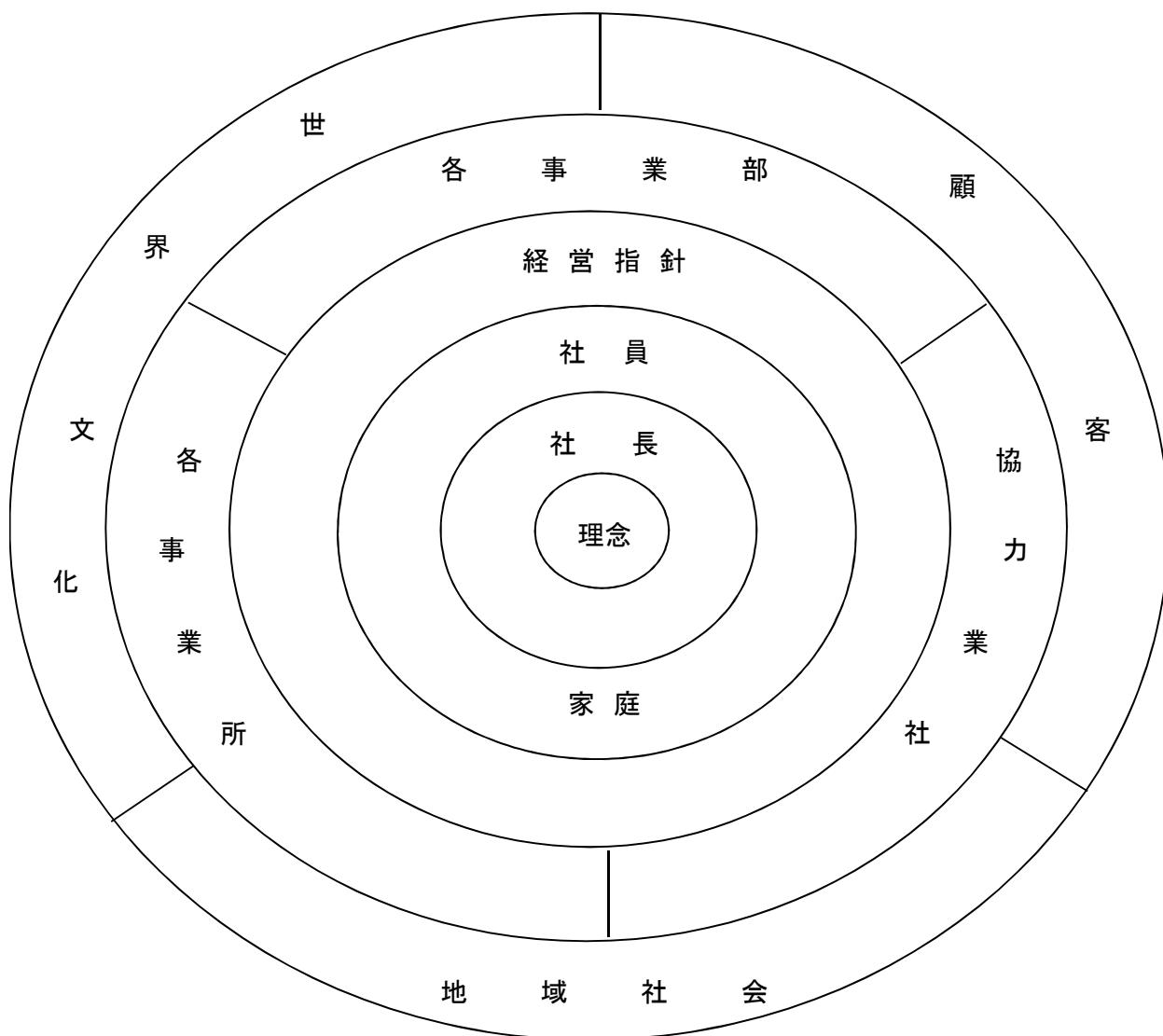
- 中期
 - 津田運輸支社組織改定

- 短期
 - 津田商事3店舗

- 単年度
 - 東京営業所開設
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



あゆみ

平成14年6月1日第30期より前期までの年間テーマ

第30期	未来に向けて	代表取締役	津田賢一
第31期	夢の実現のために	代表取締役	津田賢一
第32期	未作成		
第33期	新たなる第一歩のために	代表取締役	津田賢一
第34期	実行あるのみ	代表取締役	津田賢一
第35期	融合	代表取締役	津田賢一
第36期	融合	代表取締役	津田賢一
第37期	新たなるスタート	代表取締役	津田賢一
第38期	夢の未来図	代表取締役	津田賢一
第39期	意識と行動 勝負の年！	総務部 営業部	相澤佐岐子 渡辺寿樹