

経営指針

団結 成長

第41期

自 平成25年 6月 1日
至 平成26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: _____

情熱

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



第41期経営計画発表にあたって

いよいよみんなの夢を実現へ進める経営指針が完成しました！
また新たな夢に向かうための経営指針です。
40期は節目の年でもあり厳しい目標に挑みましたが、
残念ながら目標を達成することができませんでした。
さあ、心機一転社員一丸となって目標に向かい突き進みましょう。
一人一人が意識して情熱をもって進めば、必ず大きな力となって
目標は達成できると信じています。
期末には、みんなで歓喜の祝杯を交わせるよう、
共に力を合わせ成長し、そしてウイニングロードに向かって
突き進みましょう。

平成25年6月吉日

津田運輸 株式会社

営業部係長

吉川 浩二

2013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41期年間テーマ・題字:

営業部 芦谷 朋美
 業務部 長崎 春樹
 総務部 石井 敦子
 業務部 添田 貴哉

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、真心をこめて、多種多様な通関業務を行い、
夢のある、豊かな未来を運びます。

◎私たちは、安定性・拡張性のある企業体を創りあげ、
揺るがない自己を確立し、安らかな人生を築きます。

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。

ワークライフバランス実現の為、個々の成長があり、全社一致団結する。

◇ 営業戦略方針

他港湾進出

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

多様な労働形態を取り入れる

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

◎WLB実現の為、業務配分を見直し、効率化をはかる

多工化、派遣労働者のパートタイム契約、早番遅番制度、等

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。)
- 時間を意識しよう。
(時間は限られたものです。無駄の無いように。効率よく。)
- 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

新しい10年を迎えるにあたり、今まであためてきた計画の
実践に取りかかります。

ワークライフバランスの実現です。

当初、女性社員の子育て支援のための計画でしたが、
少子高齢社会に対応するための意義を加え、
10年後の実現を目指します。

基本的には、業務の効率化、多工化が中心の課題となるでしょう。

目指すところは、仕事の量を減らさずに、6時間労働です。

これができるようになれば、ここ数年の課題であった
休暇の取得、残業、旅行等すべて解決するはずですが。

そして、かねてからの計画である、

1、他港湾への進出

2、異業種への参入

もスムーズに行われるはずですが。

新しいことを始めるわけではありません。

今までやってきたことを、体系づけ、実践するだけです。

短期計画

前期、達成できなかった計画は、
今期も取り組みます。

利益計画5%上乗せ

東京営業所開設

記念旅行

季節休日

ノー残業デー

前期より人員が減少しました。

これにより、業務の効率化が一層必要とされます。

ピンチは最大のチャンスです。

業務配分の見直しを徹底します。

一致団結して達成します。

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50期	本社 営業部 営業所 商事 商事 新規事業	横浜 東京 東京 3店舗 1名	14名 22名 14名 1名 1名	1.9億円
	9年	第49期	本社 営業部 営業所 商事	横浜 東京 東京 3店舗	13名 19名 13名 1名	1.2億円
	8年	第48期	本社 営業部 営業所 商事	横浜 東京 東京 3店舗	13名 16名 13名 1名	0.2億円
	7年	第47期	本社 営業部 営業所 商事	横浜 東京 東京 3店舗	13名 13名 13名 1名	9.3億円
	6年	第46期	本社 営業部 営業所 商事	横浜 東京 東京 3店舗	13名 10名 13名 1名	8.4億円
	中期	5年	第45期	本社 営業所 商事	横浜 東京 3店舗	20名 13名 1名
4年		第44期	本社 営業所 商事	横浜 東京 3店舗	20名 10名 1名	6.7億円
短期		3年	第43期	本社 営業所 商事	横浜 東京 1店舗	20名 7名 1名
	2年	第42期	本社 営業所 商事	横浜 東京 1店舗	20名 4名	5億円
	単年度	1年	第41期	本社 営業所 開設 商事	横浜 東京 1店舗	18名 2名

ライフプラン(2013年・総務部)

MY LIFE PLAN		(10年目・女性)		記入日:2013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	68歳~ 自身に課せられた総務としての責務を果して行く 健康管理に責任をもつ	業務内容の記録、及び後任の育成 日頃から健康である事を意識して行く	健康で、穏やかな気持ちで日々を大切に過ごす	無理しないウォーキング 睡眠5時間 どうにか成るさ!の気持ち 楽しい事を実行していく	
年後					
年後	社員の成長が会社の発展に繋がり、皆が同じ頂点を目指す努力をしている姿を見つつ、退職				
年後			ボランティア活動で、元気に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					
年後					

MY LIFE PLAN		(2年目・女性)		記入日:2013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 余裕をもって仕事をする	焦らず、優先順位を考える	規則正しい生活をする 毎日お弁当を作る	早寝早起きを心がける 自炊をする	
1年後	24 簿記2級、1級取得	仕事を早く終わらせ勉強の時間を作る 応用を身に付ける	3kg痩せる	バランスの良い食事をする 適度な運動をする	
3年後	26 仕事を任せられるようになる	日々の仕事を正確にこなせるようになる	結婚、出産する	彼氏といい関係を築いておく	
5年後	28 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する	2人目出産	家族の時間を大切にする	
7年後	30 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母親になる	手を抜かずに家事をする 子供といっぱい遊ぶ	

ライフプラン(2013年・営業部)

MY LIFE PLAN		(23年目・営業部長)		記入日:2013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	45	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1.1倍)	顧客サービスの向上 (報連相の充実)	アジア旅行	時間を作る
3年後	47	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年後	49	余裕を持って仕事をする	部下に仕事を任せる	ハーダビット購入	資金をためる
			新規顧客の獲得		
10年後	54	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		(23年目・男性)		記入日:2013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	50	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	52	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	54	部長	1か月の売り上げ1500万円		
			部下の育成		
11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		(3年目・男性)		記入日:2013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	新規・仕事の拡大を目指し動く。	今ある仕事をスムーズにこなせるようになる。 後輩の教育をしっかり行う。	英語を聞き取れるようになる。	電車等の時間を有効活用する。 仕事を早く終わらせ時間を作る。
3年後	27	今の売上の、1.5倍を売り上げる。	まかせられた仕事を広げる。 新規顧客の獲得。	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。
4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 どういう仕事をしているのか、今から吸収する。	鈴鹿でF1を観戦する。	毎月2千円を鈴鹿貯金として貯める。
5年後	29	自分の仕事を後輩にまわせられるようになる。	新規顧客の獲得。 ズムズな仕事の流れを構築。	結婚する。	毎月決まった額の貯金。 公私ともに余裕をもった人間になる。
年後					
10年後	33	課長になる。		20代前半と同じ体型を維持する。	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		(2年目・男性)		記入日:2013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	通関やデリバリーの仕事を理解している。	業務部で初めの2か月を輸入、次の2か月で輸出、最後の2か月でデリバリーを覚える	毎週土曜日はライブをやる	バンドを組む
1年後	25	通関士の資格を取得する	毎日1時間は勉強する	弛んだおなかを引き締める	毎日2キロ走る
3年後	27	売り上げ目標の105%を売り上げる	新規顧客の開拓	車でどこか遠くへ行く (目的地は決めない)	毎月2万円貯金して車を買う
5年後	29	係長になる	後輩の疑問にしっかり答えられる頼れる先輩になる	高校や大学の友人と疎遠にならずにいる	まめに連絡を取って仕事帰りや休日に飲みに行く
7年後	31	課長になる	社内外から信頼される	奨学金を完済する	無駄遣いをしない

MY LIFE PLAN		(14年目・係長)		記入日:2013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	38歳	C Sと営業の両立を そつなくこなす	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	38歳	東京営業所で働く	通関士合格	久々に旅行に行く 再検査なし、☆減少	浪費癖を改善し貯金をする 引き続き軽い運動と食生活改善
3年後	40歳	東京営業所の発展に務める	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	47歳	優秀な部下に囲まれる 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	57歳	とりあえず元気に仕事を する	遅くまで働かない	健康でいる	定期的な健康診断
30年後	67歳	定年退職してのんびり過 す	バランスの取れた食事 軽い運動		
年後					

MY LIFE PLAN		(2年目・女性)		記入日:2013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	24	・営業さんが外出する時の 引き継ぎがしっかり出来る ようになる。ひとりでも対 応できるようになる。	・あせらない ・わからないことをまその ままにしない	・土日のどちらかは外出す る	・土日に楽しみなことを計 画する
3年後	26	・お客様から頼られる人にな る ・営業さんからも安心して 頼られる ・お客様との信頼関係を築 く	・営業さんとの報・連・相 の徹底 ・落ち着いた仕事をする	・結婚 ・新婚旅行はヨーロッパに 行く	・結婚資金をためる
5年後	28	・業務と現場の状況も理解 する ・お客様の求める以上の仕 事をする	・現場の作業を見学させて もらう ・常に先のことを考える	・出産	・食生活に気を使う。
7年後	30	・仕事を続けるか、家族と 相談	・仕事・育児について結婚 する人とよく話し合う。	・穏やかでいる。	・前向き考える ・趣味を見つける
10年後	33	・家事・育児をするため、 勤務時間を短縮して働かせ てもらう	・限られた時間で 自分に何が出来るか考える	・素敵な奥さん、母親でい る ・世界遺産検定を受ける	・子供の為にキャラ弁を作 る ・実際に世界遺産を見に行 く
年後					
年後					
年後					

ライフプラン(2012年・業務部)

41期 MY LIFE PLAN		(21年目・業務部長)		記入日:2013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	48	業務部の状態を安定させる	日々の状況、個々の状態を確認 対応人数	家族との時間を大切に 体重3kg減	・禁煙 ・食生活の改善
41期					
1年後	48 49	非違・誤謬を申告件数の常時2%未満に		体重5kg減 2年後にはメタボから脱却	・継続的に運動
2年後	50	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(輸出入担当の廃止)	子供の運動会で若いお父さんに負けない 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
42期					
3年後	51		*次期役職者の育成	息子の入学式の写真にカッコいいパパとして写る 体重10kg減	・流行に敏感でいる
43期					
4年後	52				
44期					
15年後	63	役職を退き、嘱託勤務にて通関士として勤務		あと10年働ける体力を維持	
20年後	68				

MY LIFE PLAN		(6年目・男性)		記入日:2013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	28	通関の指揮をとる	輸入を後輩に教える 輸出の知識を高める	出会いを増やす	飲み会などの誘いには積極的に行く
3年後	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	33	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
	36	CSの指揮をしている	先輩たちがどう指揮していたのかを学ぶ 後輩の状況を把握する	夫婦で人生を楽しむ	恋人のようにデートをする
10年後	38	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き 子供にいろいろな経験をさせる
15年後	43	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	子供と妻と仲良くすごす	休日は家族で遊ぶ 定期的に旅行などをする
20年後	48	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	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
				老後を幸せにすごす	若いときから貯金しておく ポケ防止に趣味を持ち続ける

MY LIFE PLAN		(3年目・男性)			記入日:2013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	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。
			業務で分からないことがなくなる。		もっと遊ぶ。
3年後	28	営業になる	お客様に仕事の提案を出来る	車を買う。結婚する。	最高のプロポーズのシチュエーションを作っておく。
			知識を身につけておく。		
7年後	32	お客様の信頼を得て沢山の仕事がある。	経験を大いに活かせる営業になる。	二人の子供がいる。	夫婦の仲を良好に保つ。
8年後	33	新規のお客様の獲得数を増やす。	お客様第一で、且つ仲間もやりやすい	明るく活発な父親になる。	家族でいろいろな所へ行って
			仕事運びができる。		みる。いろんなことをしてみる。
10年後	35	売上NO.1営業になる。	お客様にも仲間にも愛される人。	両家一同で家族旅行をする。	円満で幸せな家族である。
15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。
28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作る夫でいる。	早く仕事を終わらせて、早く帰る。

MY LIFE PLAN		(3年目・女性)			記入日:2013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	24	業務の総括が出来る	後輩に声をかける量を増やす	健康的な体作りをする	サーフィン・ジム・ヨガ
		ように判断力、指示力をつける	後輩に教えて自分でも再確認する	家事をこなせる余裕を作る	
3年後	27	通関士の資格(を取る)CSとして営業の知識を学ぶ	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。
			先輩の仕事を見て学ぶ	子供を作れる体作り	禁煙
5年後	29	産休予定	通関士の資格を勉強する	妊娠予定	アメリカで子供を産む
		仕事復帰			語学勉強
7年後	31	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
			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	
9年後	33	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。		
		もう1人子供ができた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

(2年目・男性)

記入日:2013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	24	一つの書類を15分以内に作成する	時間配分に気を付け一つの書類を意識しながら作る	趣味を見つける	面白そうなイベントに頻繁に参加する
2年後	25	通関士を取る	休日に勉強する習慣を付け、法律を事細やかに覚えられるようにする	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ナへ旅行へ行く
4年後	27	業務部のワークメイクができるようになる	誰が度の書類を持っているか把握し、よりスムーズに申告ができるよう周りに配慮する	親孝行をする	3年間で40または50万貯めて、両親を旅行へ連れて行く
7年後	30	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	ゴルフまたはバタールゴルフに挑戦	友人や親と打ちっぱなしやコースを周って趣味の一つとする
10年後	33	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

(2年目・女性)

記入日:2013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	輸出通関の総括！！	輸出通関を仕切って、コントロールする。輸入・ランナーとコミュニケーションをとる。実績を見ずにまずはやってみる。自分で実績を作っていく。	今より広い家に引越しする。可愛い家に住む。	貯金する。
		輸入の書類も作れるようになる。		親孝行する。(旅行に連れていく)	無駄遣いしない。
2年後	26	通関マスターになる。	輸出・輸入通関のことなら何でも答えられるようになる。	1年後の結婚式に向けてダイエット開始。	ストレッチを毎日やる。時間があればウォーキング・ランニング。
		輸出の手配関係をできるようになる。	ドレー会社と仲良くなる。(信頼関係を作る。)		ハンドボールの練習や大会に参加。
3年後	27	通関試験に合格。	時間を作って勉強する。(1日30分)	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。	
5年後	29	カスタマーになる。	業務部で培った通関の知識を活かして、柔軟に対応する。	子供を産む。	
				家族との時間を大切にする。	仕事を早く終わらせて、早く帰る。
8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。	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。
			笑顔を忘れず行動する。		頼れるところは旦那さんに頼る。
10年後	34	業務部長になる		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)
		津田運輸で欠かせない存在になる。		美魔女になる！！	

MY LIFE PLAN

(2年目・男性)

記入日:2013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	20	一人で申告書を作成して税関に	今まで打ったことない書類を	かっこいい自転車を買う	一括で買えるように毎月1万
		入れて許可を切ってもら	積極的にやる		貯金する。
1年後	21	輸入や輸出、両方マスターする	先輩などに教えてもらう	体重103 ^{kg} から75 ^{kg} まで落とす	ウォーキングや筋トレし、
					無駄な間食を減らす
3年後	24	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。	知佳とドライブをする	貯金する。
5年後	26	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	知佳と結婚	お互いの両親とあいさつし、
		0に近づく。	ノーミスで作成	結婚式を挙げる	結婚式の計画する。
8年後	29	リーダーシップが取れ、	今の内にいろいろな体験をする	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
10年後	31	津田運輸を引っ張れる男になる	全体の流れを把握する。	第2子出産	知佳ともっと良好な関係を築く

年間行事予定(2013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40期納会	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 救命救急講習
1				
2				
3				
4				
5	創立記念日			
6			玉田	萩原
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15	小山田	海の日		
16				敬老の日
17				
18				
19	芦谷			
20				
21				
22	石井			
23				秋分の日
24		渡辺		
25				
26				
27				
28				大掃除・全体会議
29	経営指針発表会			
30		添田		
31				

備考	
----	--

年間行事予定(2013年10月～2014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				
3		文化の日		
4	三浦	吉川		仕事始め・全体会議
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11	高野			
12				相澤
13				成人の日
14	体育の日		大掃除・全体会議	
15				
16				
17				遠藤
18				
19				
20				
21				
22				
23		勤労感謝の日	天皇誕生日	
24				
25				
26				
27			御用納め	
28				
29		國井		
30		忘年会旅行		
31				

備考	
----	--

年間行事予定(2014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				
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		
11	建国記念日			長崎
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21		春分の日		
22				
23				
24				
25				
26				小林
27				
28				
29		大掃除・全体会議	昭和の日	
30				
31				

備考	
----	--

長期10年経営計画(10年ビジョン)①

前期第40期より5年目まで

長期利益計画

2013年8月決算修正済(単位:千円)

	前年度 第40期	初年度 第41期	2年目 第42期	3年目 第43期	4年目 第44期	5年目 第45期
目標売上高	446,490	421,782	512,751	594,708	679,448	767,052
変動費	275,093	259,818	315,855	366,340	418,540	472,504
限界利益	171,397	161,964	196,897	228,368	260,908	294,548
固定費	170,938	143,964	175,397	203,868	233,408	264,048
(人件費)	130,555	111,032	136,600	160,330	185,361	211,750
(管理費)	40,383	32,933	38,797	43,538	48,047	52,298
営業利益	459	18,000	21,500	24,500	27,500	30,500
社員数	21.8	18.0	21.5	24.5	27.5	30.5
固定費/人	7,841	7,998	8,158	8,321	8,488	8,657
人件費/人	5,989	6,168	6,353	6,544	6,740	6,943
生産性/人	20,481	23,432	23,849	24,274	24,707	25,149
営業部人員数	10.1	8.4	10.3	12.2	13.3	15.2
生産性/営業/月	3,684	4,184	4,148	4,062	4,257	4,205
自己資本比率	35.3%					

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)②

6年目より10年目第50期まで

長期利益計画

2013年8月決算修正済(単位:千円)

	6年目 第46期	7年目 第47期	8年目 第48期	9年目 第49期	10年目 第50期	利益累積 (50%控除)
目標売上高	857,605	951,192	1,047,903	1,142,425	1,218,062	
変動費	528,285	585,935	645,508	703,734	750,326	
限界利益	329,320	365,258	402,395	438,691	467,736	
固定費	295,820	328,758	362,895	396,391	423,436	
(人件費)	239,555	268,838	299,662	330,531	356,544	
(管理費)	56,265	59,920	63,233	65,860	66,892	
営業利益	33,500	36,500	39,500	42,300	44,300	159,280
社員数	33.5	36.5	39.5	42.3	44.3	
固定費/人	8,830	9,007	9,187	9,371	9,558	
人件費/人	7,151	7,365	7,586	7,814	8,048	
生産性/人	25,600	26,060	26,529	27,008	27,496	
営業部人員数	16.3	18.2	19.3	21.2	22.3	
生産性/営業/月	4,384	4,355	4,525	4,491	4,552	
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41期)の計画

2013年8月決算修正済(単位:千円)

	前期 第40期	絶対目標 第41期	賞与10%	賞与5%	保険積増	旅行
目標売上高	446,490	423,600	427,200	429,600	433,200	442,800
目標売上高/月	37,208	35,300	35,600	35,800	36,100	36,900
変動費	275,093	260,938	263,155	264,634	266,851	272,765
変動費/月	22,924	21,745	21,930	22,053	22,238	22,730
限界利益	171,397	162,662	164,045	164,966	166,349	170,035
利益率	38.4%	38.4%	38.4%	38.4%	38.4%	38.4%
固定費	170,938	144,254	145,728	146,538	148,338	151,938
固定費/月	14,245	12,021	12,144	12,212	12,362	12,662
営業利益	459	18,408	18,317	18,428	18,011	18,097
社員数	21.8	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0
営業部人員数	10.1	8.4	8.4	8.4	8.4	8.4
売上/営業部	44,207	50,429	50,857	51,143	51,571	52,714
売上/営業部/月	3,684	4,202	4,238	4,262	4,298	4,393
売上/総員	20,481	23,533	23,733	23,867	24,067	24,600
売上/総員/月	1,707	1,961	1,978	1,989	2,006	2,050
固定費/総員	7,841	8,014	8,096	8,141	8,241	8,441

経営者・経営陣に関する計画

委員長： 代表取締役
副委員長：取締役業務部長
副委員長：取締役営業部長

津田賢一
小山田景一
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
幹部社員の個人面談参加

営業・販売に関する計画

委員長： 営業部 課長 國井哲夫
副委員長： 取締役業務部長 小山田景一

- 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
副委員長：取締役営業部長

小山田景一
國井哲夫

○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

現場に出やすい環境づくり

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・フットサル等)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

アフターサービスに関する計画

委員長： 営業部
副委員長：業務部
副委員長：業務部

三浦勇
遠藤沙織
萩原涼

- 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
会社・部として組織的に訪問する

クレーム処理に関する計画

委員長： 営業部
副委員長： 営業部

小林千尋
芦屋朋美

- 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
 - 収集しやすいシートの作成
 - 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
相談役： 総務部

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

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
副委員長：取締役営業部長
副委員長：CSチーム係長

津田賢一
國井哲夫
吉川浩二

○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

玉田奈津美

○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

○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
パソコン・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

挨拶(電話)・清掃に関する計画

委員長： 業務部

添田貴哉

- 長期 机の上には、パソコン画面と電話のみ、広々とした事務所
ちゃんと挨拶ができる、エリートが集まり
- 中期 書類等を最小限に抑えて、すっきりとした事務所
- 短期 仕事がしやすい環境
- 単年度 急な来客があっても、恥ずかしくない綺麗な事務所にする
- 机の整理整頓・周辺環境の清掃のチェック(チェックシートの活用)
年に4回の定期的な大掃除を実施
- | | |
|-----|--------|
| 1回目 | 6月29日 |
| 2回目 | 9月28日 |
| 3回目 | 12月14日 |
| 4回目 | 3月29日 |
- 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ぐこと
待たせない。長く保留にしない。すぐ折り返す。
時間の連絡は正確に。余裕をもって。無理な予定は伝えない。

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:	取締役営業部長	國井哲夫
副委員長:	CSチーム係長	吉川浩二

- 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
- 育児・介護休暇に対応できる仕組みづくり

- 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
- 業務に合わせた派遣社員導入

組織に関する計画

委員長: 代表取締役
副委員長: 取締役業務部長
副委員長: 取締役営業部長
副委員長: CSチーム係長

津田賢一
小山田景一
國井哲夫
吉川浩二

- 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
 6時間労働を実現する組織
- 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

 情報を共有するための仕組み作り

コンプライアンスに関する計画

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
 周りから法令を順守していると認識されている

- 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
 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
 部門毎に問題点の洗い出し

- 単年度 部門毎に問題点の洗い出し
 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

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

 BCP(事業継続計画)完成

- 単年度 非常用物資の備蓄

 BCP(事業継続計画)の作成開始

 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
 - 出産を終え、戻ってきてくれた社員たちの子供の面倒がみたい

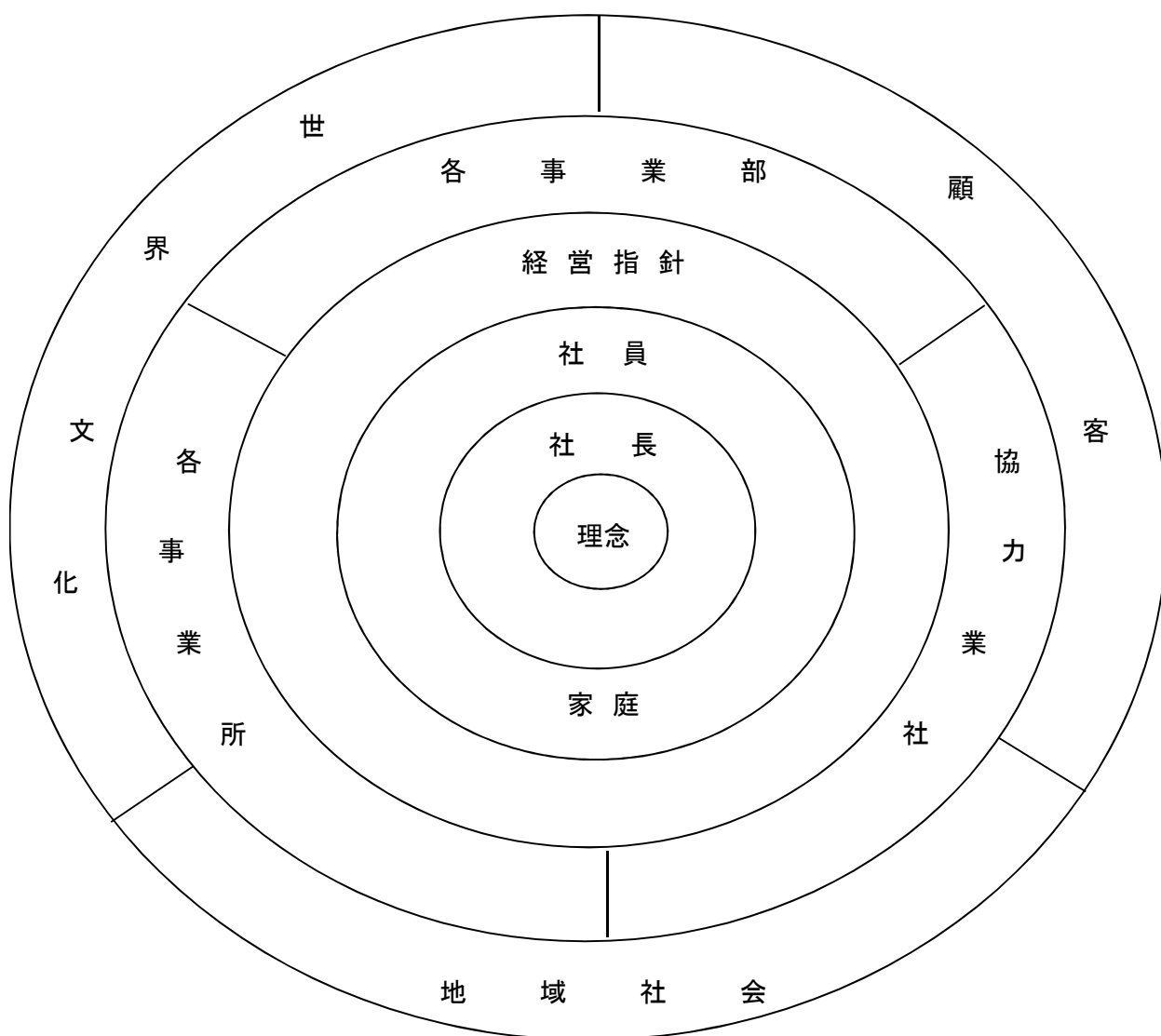
- 中期
 - 津田運輸支社組織改定

- 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
第40期	挑戦	業務部 業務部 総務部 営業部	高野恵介 玉田奈津美 相澤佐岐子 大貫貞治