

経営指針

打破

第42期

自 平成26年 6月 1日
至 平成27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”を実践していくことから始まります。

経営指針・経営理念は、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。

社員の物心両面の成長を願い、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、以上の3つの要素についてバランスよく取組み、より強く、より大きく、夢に向かって成長していきます。

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。

みんなの進むべき道と、会社の進むべき道は、同じように、夢のあふれる、楽しく、明るい未来を向いています。

みんなの夢を実現する為、理念にそって計画を実現する為には、全員の力を合わせる事が、必要不可欠になってきます。

経営指針は、みんなのライフプランと合わせて、成長していきます。

みんなの夢は会社の夢、会社の夢はみんなの夢なのです。

津田運輸株式会社

代表取締役

津田 賢一

第42期経営計画発表にあたって

みんなの夢と目標が入った経営指針が完成しました。

新しく仲間も増え、みんなの新たな目標が組み込まれた
経営指針です。

団結、成長、情熱を掲げ、引き続きがんばり、目標を達成します。

第42期のテーマである「打破」をモットーに努力をしていきます。

努力をすればかなわない目標ではないと信じています。

みんなでがんばり、悔しさや楽しさを共有し

今期もがんばっていきましょう。

平成26年6月吉日

津田運輸 株式会社

業務部

高野 恵介

2014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42期年間テーマ・題字：**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に合わせて、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

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 輸入業務の増加

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(役員面談含む)

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

ワークライフバランスの実現に向けて動き始めました。

実験的に、色々な時間・曜日で、パートタイム雇用をしました。
フルタイム労働以外の働き方の可能性に気づきました。

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、
第50期までの実現を目指します。

まずは、業務の効率化・多工化が課題となります。

目標は、6時間労働で、数値目標を達成することです。

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。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。

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

利益計画5%上乘せ
東京営業所開設
記念旅行
季節休日
ノ残業デー

平成26年6月28日、第42期経営指針検討会議に於て、
私にちよ、今期も引き続き、上記の計画に挑戦し
必ず達成することを、社員全員に確認はしむ。

平成26年6月28日全体会議確認決定事項

利益計画5%上乘せ

新規顧客を獲得する為に積極的に営業する

半月に1度の営業会議

ミーティング時に既存の顧客の状況を把握・顧客満足度アップへ

東京営業所開設

通関士合格

内定学生に通関士試験過去問題集を進呈する

記念旅行

11月最終土日(29日、30日)鹿児島、指宿

春以降の目標

時期・回数の検討

新潟佐渡島、柏崎、鳥取砂丘・島根出雲大社、博多に行きたい

季節休日

7月に今期分の予定作成し、前月に再調整する

引継ぎが容易にできる業務・書類の管理

ノー残業デー

7月に今期分の予定作成し、前月に再調整する

週1度、交代で行う

ミーティングに参加しない社員には議事録をメールする

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 1名	14名 22名 14名 1名 1名	12.4億円
	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	11.7億円
	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	10.7億円
	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	9.7億円
	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	8.8億円
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	7.8億円
	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	6.9億円
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	6.1億円
	今期	第42期	本社 営業所 商事	横浜 東京 1店舗	20名 4名	5.2億円
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	4.1億円

ライフプラン(2014年・総務部)

MY LIFE PLAN		(11年目・女性)		記入日:2014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	69歳~	自身に課せられた役割の責務を果して行く	後任の育成 マニュアル作成 社員に対しての気遣い	健康で穏やかな気持ちで無駄なく日々を過ごす	会社の事を引きずらない 無理しないウォーキング リフレッシュできる楽しい事に目を向ける
		健康管理に責任をもつ	常に体調を整え、一日一日を大切な気持ちで過ごす		
		社員の成長が会社の発展に繋がりを、目指す目標に皆が努力してる姿を見つつ、安堵の気持ちで退職			
				ボランティア活動で、元気に楽しく頑張っている	地域での交流・お手伝い
年後					

MY LIFE PLAN		(1年目・女性)		記入日:2014年6月1日	
年齢	ありたい姿(仕事上)	そのための行動計画		そのための行動計画	
1年後	46	余裕をもって仕事をする	日々の仕事を正確にこなせるようになる		楽しい趣味を見つける
			仕事を早く終わらせる	家族で海外旅行に行く	旅行資金をためる
3年後	48	仕事を任されるようになる	周りの状況を見ながらしごとをする	家族が健康で充実して過ごす	両親と会う時間を増やす
			色々な事に関心を持ち知識を習得する		
5年後	50			健康で穏やかに生活する	ペットを飼う

ライフプラン(2014年・営業部)

MY LIFE PLAN		(24年目・営業部長)		記入日: 2014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	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	48	良い顧客に恵まれる	部下の育成	健康に暮らす	車検切れ二輪車の売却
			新規顧客の獲得	大型2輪免許取得	時間を作る
5	50	余裕を持って仕事をする	部下に仕事を任せる	ハーダビットソ購入	資金をためる
			新規顧客の獲得		
10	55	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		(24年目・男性)		記入日: 2014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	51	1か月の粗利300万円	新規顧客の開拓	健康管理	まず週末ウォーキング 規則正しい生活
3年後	53	係長	1か月の粗利400万円	テニスを再開	基礎トレーニング
			後輩の教育		
5年後	55	課長	1か月の粗利500万円	海外旅行	
			部下の育成		
10年後	60	定年退職		焼鳥屋を開く	資金をコツコツ貯める
年後					
年後					

MY LIFE PLAN		(4年目・男性)		記入日:2014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	ボーナス15%アップ	しつこい営業マンになり、41期売上の1.1倍を売り上げつつ、余裕をもって後輩を教育する。	2年後へ向けて、旅行で困らない程度の語学力の取得。	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。
2年後	27	主任になる。	40期売上の1.5倍を売り上げつつ、更なる新規仕事の開拓。	英語圏へ海外旅行	マイルとお金を貯める
3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2千円を鈴鹿貯金として貯める。
4年後	29	自分の仕事を後輩にまわされるようになる。	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					
8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。
定年後				半年間アメリカへ行き、メジャーとアメフトの試合を親で回る。	貯蓄と日常会話レベルの語学力の取得。

MY LIFE PLAN		(3年目・男性)		記入日:2014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	通関士試験に合格する。	平日は1時間、休日は4時間勉強する。	毎月一万円貯金する。	ギターのローンが終わるので、浮いたお金を貯金する。
1年後	26	輸入の仕事を増やす。 渡辺さんより忙しくなり、「暇でしょ？」と言われなくなる	通関士としての知識を生かし、提案型の営業をする。	弛んだおなかを引き締める	毎日2キロ走る
3年後	28	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	30	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	32	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
年後					
年後					

MY LIFE PLAN		(1年目・男性)		記入日:2014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	先輩方から信頼を得る。	頼んで下さったことは、必ずやり切り、どんな流れ・意味があるかを考える。	休みの日は引きこもらず、外出する。	外出が楽しみになる計画をする。
1年後	24	仕事の流れを理解して、自分から出来る事を探して仕事をする。	台帳の内容を理解して、ミスなくこなす。毎日新しい事を探す。	体重を10Kg減らす。	間食をしない。テニスを再開する。
			受け身にならず、自ら何か自分出来る事がないか先輩に聞く。	GWに友人と海外旅行に行く。	友人関係を維持する。貯金をする。
2年後	25	通関士試験に合格。	1日1時間は勉強する。	ベスト8以上に進出した	テニススクールに通う。動ける体を作る。
3年後	26	顧客満足度を上げる。	お客様が求めている通関のご提案が出来る営業になっている。	車(インプレッサB4)を買う。	貯金をする。
5年後	28	東京営業所に移って、通関士として働く。	25才の時に通関士を取得する。	結婚相手を見付け、真剣交際を開始する。	合コン・街コンに行く。
8年後	31	東京営業所で、先輩・後輩から頼られる存在になる。	全体的様子を見渡し、後輩指導を頑張る。初心を忘れない。	結婚し、新婚旅行は、ベネルクス3国に行く。	見付けた将来のお嫁さんと良い関係を維持する。
年後	老後			熱海の中古リゾートマンションでスローライフを送る。	一生懸命働き、貯金をする。

MY LIFE PLAN		(1年目・男性)		記入日: 2014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歳	台帳など日々の業務の間違えを無くす。	仕事の知識を増やす。	原付を買う。	中古で安くカッコイイのを探す。
		お客様を任せてもらえるようになる。	一つ一つの仕事の意味を理解する。	休日は出かける。	大学や高校時代の友達とはこまめに連絡する。
1年後	26歳	お客様を任せてもらえるようになる。	日々の業務を完璧にする。	一人暮らしを始める。	資金を貯めておく。
3年後	28歳	業務部の仕事をさせてもらう。	通関の知識を身に付けておく。	身体を動かす趣味を見つける。	いろいろなスポーツに挑戦する。
		通関士の資格を取る。	空いてる時間に勉強する。		サークルやクラブに参加する。
7年後	32歳	係長になる。	お客様に適切な提案・アドバイスができる。	車を買う。	欲しい車を決めて資金を貯めておく。
10年後	35歳	課長になる。	周りの状況を理解し、適切な指示が出せる。	奨学金を完済する。	収入に合わせて返済額を見直す。
			社内外から信頼される。		

MY LIFE PLAN

(15年目・係長)

記入日:2014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	39	CSと営業の両立を	週に1日はお客様と接する日をつくる	5キロ体重を減らす	軽い運動(通勤中なるべく歩く)
		そつなくこなす	部下の教育	アイドル握手会で痩せたと 言われる	食生活改善(夜間の食事を控える)
1年後	39	少しでも売上げを上げる	新規顧客獲得	行ったことのない場所に旅行	月1万は貯金をする
		目標は41期の1割UP	継続的な顧客を1件確実に増やす	10キロ体重減、再検査なし、☆減少	引き続き軽い運動と食生活改善
3年後	41	会社の発展に務める	お客様を第一に考えて行動する	結婚して家庭をもつ	さらに貯金をする
			通関士合格		
10年後	48	優秀な部下に囲まれる	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時間を大切にする。
		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	定期的な健康診断
20年後	58	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	
25年後	63	無事定年退職		沖縄でのんびり過ごす	バランスの取れた食事
					軽い運動

MY LIFE PLAN

(3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
1年後	25	・ひとつずつの仕の一連の流れがわかるようになる	・業務の仕事(デリバリー)も覚える。色々なパターンの作業を覚えてもらう。 ・見積もりの方法を覚える	・結婚、旅行はヨーロッパ ・休日は友人との遊びの時間を増やす。	・貯金 ・やるべきことをリストアップする。 ・美意識を持つ
2年後	26	・担当営業・業務部と密に連携を取り、担当営業不在時も素早く対応できるようになる。	・優先順位を考える ・落ち着いて仕事をする	・体質改善 (冷え性を治す)	・運動する (ウォーキング・山登り)
5年後	29	・社内からもお客様からも頼られる ・仕事を続けるか、家族と相談	・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	31	・家事・育児と仕事の両立。働き方を考える	・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
10年後	34	・後輩から、やさしくて素敵だと思われる先輩になる	・常に落ち着いてスムーズに仕事をする ・後輩に対して優しく接する	家族でできる趣味を見つける	・色々なところに出かけて体験する
年後					
年後					

ライフプラン(2014年・業務部)

MY LIFE PLAN		(22年目・業務部長)		記入日:2014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	業務部全員が部内の仕事を	業務分担の変更	体重 5 kg減量	・減煙
		ひと通りできるようにする	(輸出入通関担当の廃止)	娘の入学式の写真にかっこ	・食生活の改善
		輸出入共に非違・誤謬を		いいパパとして写る	・休日の早起き
		申告件数の2%以内にする		運動会で転ばない足腰	休日に料理をする
2年後	51	時期役職者の候補育成		子供達の興味のあることを	子供達との会話、行動を観察する
				見つける	
3年後	52	決算書の勉強		体重 8 kg減量	
6年後	55	次の役職に就く		あと10年働ける体力を維持	日課は散歩、趣味は熱帯魚
				新居に住み替える	
15年後	64	役職を退き。通関士として働く		娘と成人式の写真を撮る	シャキっとしたお父さんで
					いる
16年後	65	週3日、通関士として働く		息子が成人式	
18年後	67	週3日、東京(営)で囑託の		孫との散歩が日課になる	元気な爺さんでいる
		通関士として働く			

MY LIFE PLAN		(7年目・男性)		記入日:2014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	29	通関の指揮をとる	仕事の分担を考える	彼女との関係をよいものにする	家事の分担など意識する
			輸出の知識を高める		
2年後	30	業務の帰宅時間を早くし	それぞれの仕事の質を高める	結婚し幸せな家庭を作る	付き合っている彼女と良い関係をつくるよう努力する
		和やかな職場にする	お客のニーズに対応する。	会社のストレスを家庭に持ち込まない。	早く帰り家事も手伝う
5年後	32	通関の仕事を徐々に引き継ぎCSになる	マニュアルを使い後輩に簡単に教える。	夫婦で人生を楽しむ	恋人のようにデートをする
		仕事をあまりかかえこまないようにする	仕事の分散を心がける。		
7年後	34	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	子供を作り幸せな家庭をつくる	家族でいろんなどところへ行き
					子供にいろいろな経験をさせる
10年後	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	子供と妻と仲良く過ごす	休日は家族で遊ぶ
			後輩の状況を把握する		定期的に旅行などをする
15年後	40	CSを経験してから業務部に戻り	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	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
		指揮をできる立場になる			子供ができてデートに行く
20年後	48	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	老後を幸せに過ごす	若いときから貯金しておく
			質問しやすい雰囲気をつくる		ポケ防止に趣味を持ち続ける
		安定した労働環境をつくる	仕事のマニュアルづくり		
			輸出入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		(4年目・男性)		記入日:2014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	26	通関士資格を取得する。	平日30分、土日1時間、勉強する。	10キロ減量	サッカーの練習、試合回数をふやす
			業務で分からないことがなくなる。		月3回は集まる。
1年後	27	C/Sになる	お客様に仕事の提案を出来る	サッカー中にかっこよくプレー。	結婚相手が見つかる。
			知識を身につけておく。後任を育てる。		プロポーズのシチュエーション作成
2年後	28	営業になる。	経験を大いに活かせる営業になる。	1人の子供がいる。	夫婦の仲を円満に保つ。
4年後	30	お客様の信頼を得て沢山の仕事がある。	お客様第一で、且つ仲間もやりやすい 仕事運びができる。	2人の子供がいる。	かっこいいパパである。
6年後	32	新規のお客様の獲得数を増やす。	お客様からの信頼を勝ち取り、新たなお客様を紹介してもらう。	明るく活発な父親になる。	家族でいろいろな所へ行ってみる。いろんなことをしてみる。
9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。
14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。
26年後	52	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する夫でいる。	早く仕事を終わらせて、早く帰る。

MY LIFE PLAN		(4年目・女性)		記入日:2014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	
	24	産後育児休暇中		育児奮闘中	
2年後	27	通関士の資格(を取る)	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。
		C/Sとして営業の知識を学ぶ	先輩の仕事を見て学ぶ	子供を作れる体作り	禁煙
4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
6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	
8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

(3年目・男性)

記入日:2014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	通関業務のスペシャリストになる	輸出のみでなく輸入の難しい申告にどんどん手をつけていく	週末を大いに楽しむ	趣味を作る
3年後	27	営業部へ異動する	業務で下積みをして、営業時に恥じることの無いよう、知識を広げる	結婚前にメキシコへ小旅行	貯金、計画、実行
5年後	29	通関業の仕事を一貫してできるようになる	営業、業務と一通り仕事をを行い幅広い知識を身につける	親孝行する	3年間で40または50万貯めて、両親を旅行へ連れてくる
7年後	31	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	マンションを購入	月に4万円貯金する
10年後	34	貫禄を出す	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	ゴルフまたはパターゴルフに挑戦	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

MY LIFE PLAN

(3年目・男性)

記入日:2014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	21	輸入も後輩に教えられる様になる	先輩などに教えてもらう	横須賀の青山で服が買えるように	ウォーキングや筋トレし、
		輸入や輸出、両方マスターする		体重103kgから90kgまで落とす	無駄な間食を減らす
1年後	22	新卒に同年が入ってくるの絶対にはげない	3年間の経験を活かし、さらに上に ステップアップする。	中古車を購入 知佳とドライブをする	一括で買えるように毎月4万 貯金する。
3年後	24	通関士 合格	資格の勉強を会社帰りなど時間が空いたらやるようにする。	アメリカに知佳と旅行をする	3泊出来るように毎月3万 貯金する
5年後	26	通関、配送を両立する。	配送を長崎さんに教えてもらう	知佳と結婚 結婚式を挙げる	お互いの両親とあいさつし、 結婚式の計画する。
8年後	29	リーダーシップが取れ、周りの人に指示ができるように	今の内にいろいろな体験をする	女の子が生まれる。 一軒家を購入	出産後も、子供の教育費等払えるように、二人で計画し貯金する
10年後	30	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

MY LIFE PLAN

(1年目・男性)

記入日:2014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	40	書類作成を15分以内に来れるようになる	書類の意味を把握し時間を短縮する	横浜スタジアムのシーズンシート購入	毎月の貯金
1年後	41	後輩たちを指導する	今までやってきたことを再度確認し	大型二輪免許習得	休日など空いた時間に教習所に通
		申告できるようになる	仕事に責任を持つ		う
3年後	43	通関士の資格を取る	休みや空いた時間を使い勉強する	仲間とツーリング	大型バイク購入
5年後	45	役職に就く	人望を集められる存在になる	北海道一周をする	資金を貯めるそして体力作り
10年後	50	会社で欠かせない人間になる	仕事だけではなく人として大きくなる	ライブをやる	昔の仲間と集まりバンド復活
				格好いいおっちゃんになる	

MY LIFE PLAN

(1年目・男性)

記入日:2014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	自分の仕事の全てを理解する。	仕事の内容を理解する。	月に一個、模型を完成させる。	一日の時間の使い方を考える。
			予定表を自力で理解する		趣味の時間を増やす
1年後	25	申告業務に携わる。	自分の一年を振り返る。	射撃の大会に積極的に参加する。	練習と、情報の取得
			覚えたことを生かせるようにする。		仕事と生活のバランスを振り返る
2年後	27	新人に仕事を教えられる人になる。	勉強、復習を続ける。	両親、祖父を旅行に連れていく。	貯金、プランニング
3年後	29	配送業務を手伝えるようになる。	通関士試験を受ける。	家具、インテリアを増やす	貯金
5年後	32	通関士になる。	通関士試験に合格する。	一人暮らしを卒業する	恋人をつくる
10年後	34	どんな業務でも行なえる、エキスパートになる。	ずっと勉強を続ける。	もう少し広い家に移り住む準備をする。	貯金の計画をたてる。

MY LIFE PLAN

(1年目・男性)

記入日:2014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	44	基本的業務の迅速化	基本的業務の反復	片付いた部屋	不要なものを捨てる
1年後	44	発展的業務への挑戦	関係法令の勉強	英語(貿易英語)の勉強	教科書の購入、勉強時間の確保
3年後	46	後輩への指導	業務・法令の再確認	国内旅行	毎月定額貯金(一万円程度目標)
5年後	48	統括的業務への挑戦	関連業務の勉強・理解	ドイツ語の再勉強	教科書の購入、勉強時間の確保
7年後	50	同上	同上	海外旅行	毎月定額貯金(一万円程度目標)
年後					
年後					

年間行事予定(2014年6月～9月)

	6月	7月	8月	9月
行事予定	個人面談 全体会議 経営指針発表会 第41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
1				
2				
3				
4				
5	創立記念日			
6				萩原
7				
8				
9				
10				
11				
12	服部			
13				
14				市川
15	小山田			敬老の日
16				
17				
18				
19	芦谷			
20				
21		海の日 河本		
22				
23				秋分の日
24		渡辺		
25				
26				
27				大掃除・全体会議
28	経営指針発表会			
29				
30		添田		
31				

備考	
----	--

年間行事予定(2014年10月～2015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	
1				元日
2				
3		文化の日		
4	三浦	吉川		
5				仕事始め・全体会議
6				
7				
8				
9				
10				
11	高野			
12				成人の日 相澤
13	体育の日		大掃除・全体会議	
14				
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			御用納め	
27				
28				
29		忘年会 國井		
30		忘年会旅行		
31				

備考	
----	--

年間行事予定(2015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	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			松木	
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			本田	
23				
24				
25				
26				小林
27				
28		大掃除・全体会議		
29			昭和の日 會田	
30				
31				

備考	
----	--

長期10年経営計画(10年ビジョン)①

第40期より5年目まで

長期利益計画

2014年8月決算修正済(単位:千円)

	初年度 第40期	前期 第41期	今期 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	416,376	545,106	632,145	722,120	815,115
変動費	275,093	275,161	360,315	417,848	477,321	538,791
限界利益	171,397	141,214	184,791	214,297	244,799	276,324
固定費	170,938	139,985	163,291	189,797	217,299	245,824
(人件費)	130,555	104,614	123,228	144,635	167,215	191,021
(管理費)	40,383	35,371	40,064	45,163	50,083	54,803
営業利益	459	1,229	21,500	24,500	27,500	30,500
社員数	21.8	18.8	21.5	24.5	27.5	30.5
固定費/人	7,841	7,446	7,595	7,747	7,902	8,060
人件費/人	5,989	5,565	5,732	5,903	6,081	6,263
生産性/人	20,481	22,148	25,354	25,802	26,259	26,725
営業部人員数	10.1	8.5	9.9	12.2	13.3	15.2
生産性/営業/月	3,684	4,082	4,588	4,318	4,525	4,469
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

2014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	911,220	1,010,524	1,113,122	1,213,372	1,293,543	
変動費	602,316	667,957	735,774	802,039	855,032	
限界利益	308,903	342,568	377,348	411,333	438,511	
固定費	275,403	306,068	337,848	369,033	394,211	
(人件費)	216,104	242,520	270,327	298,174	321,640	
(管理費)	59,299	63,547	67,521	70,859	72,571	
営業利益	33,500	36,500	39,500	42,300	44,300	150,894
社員数	33.5	36.5	39.5	42.3	44.3	
固定費/人	8,221	8,385	8,553	8,724	8,899	
人件費/人	6,451	6,644	6,844	7,049	7,261	
生産性/人	27,201	27,686	28,180	28,685	29,200	
営業部人員数	16.3	18.2	19.3	21.2	22.3	
生産性/営業/月	4,659	4,627	4,806	4,770	4,834	
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42期)の計画

2014年8月決算修正済(単位:千円)

	前期 第41期	絶対目標 第42期	賞与10%	賞与5%	保険積増	旅行
目標売上高	416,376	498,000	502,800	505,200	511,200	524,400
目標売上高/月	34,698	41,500	41,900	42,100	42,600	43,700
変動費	275,161	329,102	332,274	333,860	337,825	346,548
変動費/月	22,930	27,425	27,690	27,822	28,152	28,879
限界利益	141,215	168,898	170,526	171,340	173,375	177,852
利益率	33.9%	33.9%	33.9%	33.9%	33.9%	33.9%
固定費	139,985	168,757	170,365	171,169	173,319	177,619
固定費/月	11,665	14,063	14,197	14,264	14,443	14,802
営業利益	1,230	141	161	171	56	233
社員数	18.8	21.5	21.5	21.5	21.5	21.5
営業部人員数	8.5	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9
売上/営業部	48,985	50,303	50,788	51,030	51,636	52,970
売上/営業部/月	4,082	4,192	4,232	4,253	4,303	4,414
売上/総員	22,148	23,163	23,386	23,498	23,777	24,391
売上/総員/月	1,846	1,930	1,949	1,958	1,981	2,033
固定費/総員	7,446	7,849	7,924	7,961	8,061	8,261

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
社員の目標、自慢、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る
幹部社員の個人面談参加

営業・販売に関する計画

委員長：取締役営業部長 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
 - 月次目標の確認、月半ばに前半・後半の状況を確認
 - 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
 - 日々のミーティングでの情報共有
 - 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
夢をもって、安心と満足を与えられる人間になる
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
色々な学習方法の情報共有
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
河本由佳子

- 長期
日々の労働6時間の実現
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
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・ママチャリGP等)の継続・実行
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

三浦勇
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)
 - お客様からの返信について、素早い対応をとる
 - 日々のミーティング時に、報告・検討・改善

 - 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
 - ミーティング議事録より、ミス・クレームの収集・分析・情報共有
 - 部内ミーティングでのミス・クレームの報告、即対応する
 - 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・検討・改善
 - 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
 - マニュアルの定期更新
- 単年度
 - 将来へ向けてのマニュアル公開
共有・用法を探りながら、スムーズな業務遂行を目指す
 - 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・休憩所

○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

市川貴典

- 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
 - 災害時にもあわてずに、自家使用・地域供給

- 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
 - 裏紙の使用

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 |
| 週に1回の掃き掃除 | 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。

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活用方法等の確認、更新、社内訓練責任者の育成

- 短期
BCP(事業継続計画)完成
書類・データ・備品の管理システムの完成 マニュアル作成
非常用物資の備蓄
救命救急講習会継続

- 単年度
BCP(事業継続計画)の作成開始
9月の全体会議にて作成、順次更新・更改していく
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、BCPや他におりこむ

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

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・介護休暇に無理なく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	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 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 フレックスタイムの導入

- 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
 通関・デリバリーチーム中心にスタート

 営業・カスタマーサービス・デリバリー・通関(輸出入の区別無)
 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
 日々のミーティングのあり方を考え、有効に活用する

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
部門毎に問題点の洗い出し
AEO制度に適応する社内体制をつくる

- 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・BCP作成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

AEO制度コースの受講

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、戻ってきた社員たちが安心して子供を預けられる保育所

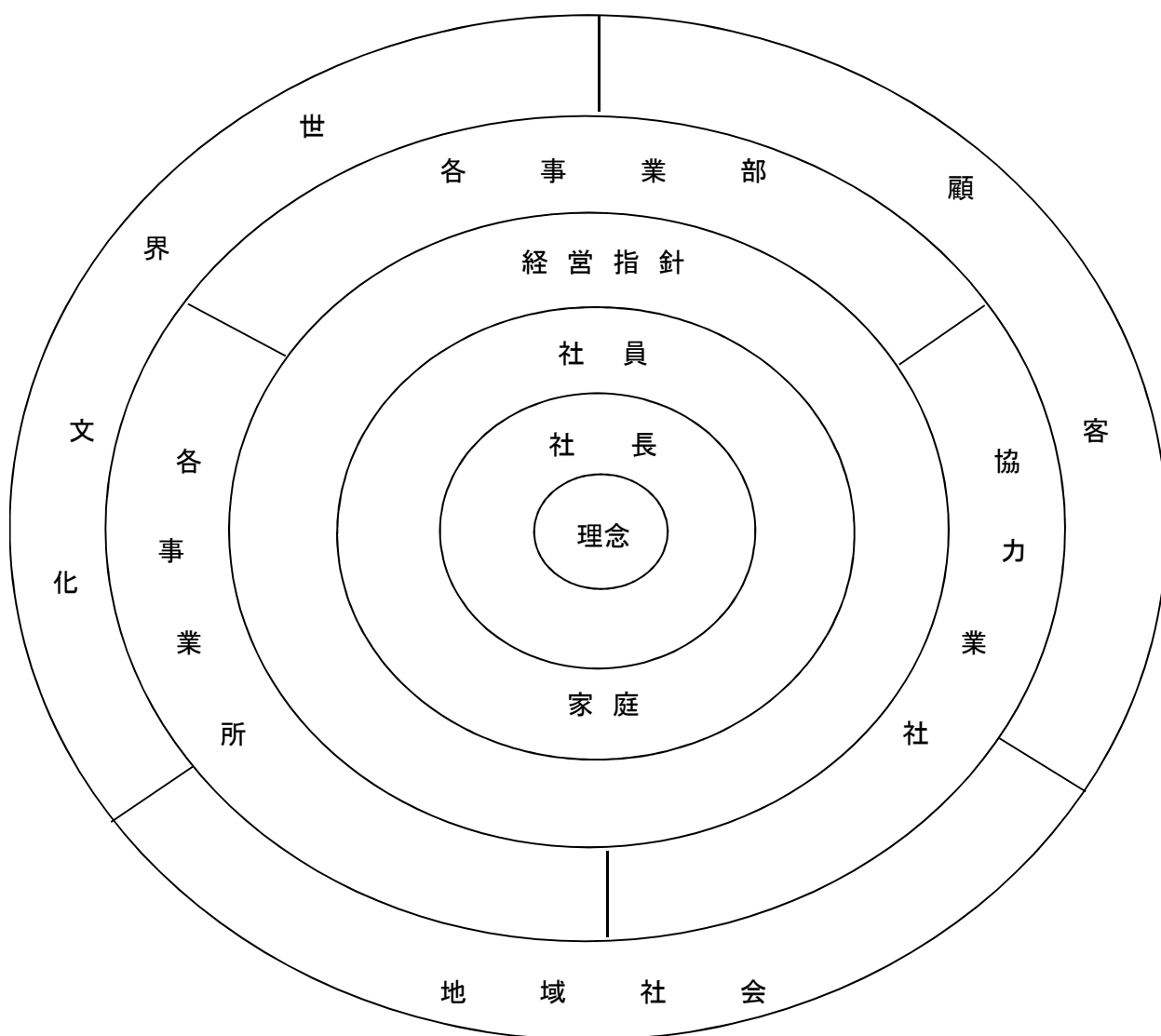
- 中期
 - 津田運輸支社組織改定

- 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
第41期	団結 成長 情熱	営業部 業務部 総務部 業務部	芦屋朋美 長崎泰樹 石井敦子 添田貴哉