

経営指針

糸吉 東

第43期

自 平成27年 6月 1日

至 平成28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

所属:

氏名:

開拓

刷新

變化

限界突破

健康第一

突破

挑戰

一心

進化

進步

苦は樂の種

勢

改革

CHALLENGE FOR THE FUTURE

努力

進化

屈強

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ことが、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43期経営計画発表にあたって

私は今回の異動で、営業部から業務部へ一つの仕事を一貫して見る事が出来るようになり、やりがいと、大変さを再度実感しました。

初めてお客様を担当し、仕事を任されるようにもなりました。

通関時に厚労省の申請が思うように進まなかったり、配送時の細かい指示や変更・問い合わせに、担当者・協力業者を悩ませたり初めての事で、戸惑う場面もありました。

しかし、みんなの積極的な協力によって様々な障壁を乗り越え、お客様にも満足して頂き、良い評価を頂くことができました。

そんな私にとって、今期のテーマ「結束」は、とても重要であり、私たちに相応しいものであると思います。

第43期は、お客様満足度を最高点に、また津田運輸に係わる全員の満足度が最高点となる様に、社員一同、結束をもって邁進していきましょう。

平成27年6月吉日

津田運輸 株式会社

営業部

萩原 涼

2015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43期年間テーマ・題字： 営業部 會田 啓介

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。

実践マニュアル・チェックリストを使用し、計画・実行・評価・改善を続ける。

◇ 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
- 2、営業部カスタマーサービス・業務部通関課の業務配分見直し

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
- 3、月次決算報告は全社員が確認・意識する

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
 - 6、日々のミーティングの議事録を有効に活用し情報を共有する

ポイントダービーの開催

カスタマーサービスの確立
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

経営指針実践マニュアルができました。

マニュアル・チェックリストを活用して、
各個別計画の、計画・実行・評価・改善を行います。

社会情勢を見据え、私たちの未来に向けて対応できるように
また、日々の業務、月・年次業務等、現状の業務効率を上げる為に
マニュアルを更改します。

経営指針のありかたを見直します。

担当部署・責任者・委員長・副委員長等の業務範囲を明確にし、
より、みんなのものになるように、作成、運用の方法を考えていきます。

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 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
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	今期	第43期	本社 営業所 商事	横浜 東京 1店舗	22名 2名 1名	4.6億円
	前期	第42期	本社 営業所 商事	横浜 東京 1店舗	21名 2名	4億円
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(2015年・営業部)

MY LIFE PLAN		(25年目・営業部長)		記入日: 2015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	46	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)	タイ旅行	時間を作る	
3年後	49	良い顧客に恵まれる	部下の育成	健康に暮らす	自転車通勤を続ける	
			新規顧客の獲得			
5年後	51	余裕を持って仕事をする	部下に仕事を任せる	自転車レースへの参加	自転車通勤を続ける	
			新規顧客の獲得			
10年後	56	退職	部下に仕事を任せる	世界一周旅行	資金をためる	

MY LIFE PLAN		(25年目・男性)		記入日: 2015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	52	貿易のエキスパート	新規顧客の開拓	健康管理	ウォーキング・規則正しい生活	
			通関士の仕事をする	自動二輪免許を取る		
2年後	53	営業活動の見直し	後輩に顧客を引き継ぐ	テニス・ゴルフを再開	基礎トレーニング	
		カスタマーサービス	後輩の教育			
5年後	56	東京営業所の通関士になる	部下の育成	バイクで一人旅		
9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: 2015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 売り上げ目標110%達成	一週間の行動計画を立てる。カスタマーに引き継ぎをし、外に出られる時間を増やす。	たばこを吸わない人。	禁煙。ギターをローンで購入し、たばこを買うお金をなくす。	
1年後	27 通関士試験合格	平日1日1時間、休日は4時間勉強をする。	弛んだおなかを引き締める	毎日1キロ走る。1日おきに腹筋を辛くなるまでやる。	
3年後	29 毎月の粗利300万	お客様と直接話す時間を増やす。自分を売り込みに行く。	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	31 後輩の指導をする。	新規の顧客を獲得し、様々なパターンの仕事をこなせるようにする。	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	33 粗利400万達成する。	10時~17時まで外出する。	奨学金を完済する	無駄遣いをしない	

MY LIFE PLAN		(2年目・男性)		記入日: 2015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歳 お客様に認めてもらい	時間を作りお客様と	車で日本三景に行く	ナビを買う	
	1件紹介してもらおう。	直接会うようにする。	第一弾、天橋立	一緒に行ってくれる人を見つける	
	適切な提案ができる。				
	通関士合格	勉強する。			
2年後	28歳 お客様により良いサービスの提供ができる。	お客様への理解を深め、	一人暮らしを始める	資金を貯める。	
		隠れたニーズの発掘をする。		自炊が出来る。	
5年後	31歳 係長になる。	後輩などに適切なアドバイスができる。	結婚する。	相手を見つけいい関係を保つ	
		自分の仕事だけでなく周りの人のやっていることも理解する。			
10年後	36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		(16年目・男性)			記入日: 2015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	C S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	スポーツジムに通う
		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	40	少しでも売上げを上げる	新規顧客獲得	10キロ体重減、再検査なし、☆減少	引き続き運動と食生活改善
		目標は42期の1割UP	継続的な顧客を1件確実に増やす		
3年後	42	会社の発展に務める	お客様を第一に考えて行動する	結婚する?	貯金をする
			通関士合格		
10年後	49	優秀な部下に囲まれる	社内業務以外の仕事にも	趣味を持ち続けている	日々の時間を大切に。する。
		他港の支社にも興味あり	携わり経験を積む		
20年後	59	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	64	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		(4年目・女性)			記入日: 2015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	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する。仕事を早く終わらせ18:30には会社をでる。ノー残業を週一でとる。	落ち着いて仕事をする もっとお客様や営業さんの全体を把握する	冷え性を治すための体質改善車 を買う	筋肉をつける 休日は運動する 計画的な貯金
4年後	29	任せてもらっているお客様の売り上げを伸ばす	お客様との信頼関係。求められていること以上の事を考える	出産	食生活に気を付ける 働き方を考える
6年後	31	仕事と家庭の両立 仕事は続ける	自分が出来ること、会社が 必要としているもの考える。	余裕をもって生活する	先のことを考えて行動する 部屋を常にきれいにする
7年後	32	カスタマーサービスとして 仕事全般の流れを把握する。	周りの動きややっていること をよく見る。	家を買う	貯金 立地等の下調べ
10年後	35	後輩がたくさん出来、割り 振りを考えながらスムーズ に仕事をする	後輩の事も、お客様の特徴 等も把握する	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
15年後	40	後輩から、やさしくて素敵 だと思われる先輩になる	冷静な仕事ぶりを見せる	いろんな土地のおいしいも の・めずらしいものをたく さん食べる	郷土料理の情報を集める
		仕事の事以外でも、会社の 事を一番わかっている存在 になる		老後は旅行を楽しむ	

MY LIFE PLAN

(4年目・男性)

記入日: 2015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	担当の顧客をいただき自分宛ての電話が来るようにする	顧客をいただきそのニーズを知る	夏にむけての身体作り	筋肉トレーニング、ランニングを一週間の日課に入れる
1年後	26	営業へ異動する	業務、カスタマーで培った経験を生かす	結婚前にメキシコへ小旅行	貯金、計画、実行
3年後	28	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行く
5年後	30	通関のエキスパートになる	様々な経験をし、苦楽として積み上げたものを発揮する	マンションを購入	月に4万円貯金する
7年後	32	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	友人や親と打ちっばなしやコースを周って趣味の一つとする
10年後	35	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		

(4年目・女性)

記入日: 2015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	メールを10分以内に処理する	電卓のブラインドタッチの習得	一人暮らしをする	貯金をする
			一呼吸おいてから行動する。	旅行に行く	
1年後	23	後輩に指導ができるようになる。	場数を踏む。	婚約する	胃袋を確実につかむ。料理の腕を磨く。
		堂々とした受け答えが出来るようになる	通関業務の勉強をし知識の幅を広げる		仕事に理解のある女になる
2年後	24	週3で定時退社する	仕事の処理速度を上げる	結婚する	貯金する
			基礎の反復		定期預金口座をつくる。
3年後	25	寿退社	自分・後輩用のマニュアルを作る	第一子妊娠&出産(双子)	体調管理をしっかりとする
					筋トレを始める
	26			義実家と親戚との関係を良好に築きあげる	顔と名前を覚える
	27			第二子妊娠&出産	夫婦関係を良好に保つ
	28			周りに流されない子育てをする	育児雑誌は読まない
	29			第三子妊娠&出産	広い家に引っ越す
				泳げるようになる	子供を連れてプールに通う
	52			九州で農家を営む	旦那を説得

ライフプラン(2015年・業務部)

MY LIFE PLAN

(23年目・業務部長)

記入日: 2015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	50	業務の多工化	仕事内容の可視化	体重5kg 減量	断煙
			相手目線での仕事		体を動かす習慣
1年後	51	「仕事」のできる人材育成		娘の入学式で記念写真	歩く時間を増やす
				運動会で走れる足腰	
2年後	52			1週間のドライブ旅行	体力維持
5年後	55	次の役職に		新居に引っ越し	日課は散歩
					熱帯魚を飼う
15年後	65	役職を退く		娘と成人式の記念写真	
16年後	66	通関士として勤務		息子と成人式の記念写真	
18年後	68	週3日、通関士として勤務		元気な爺さん	孫との散歩が日課

MY LIFE PLAN

(8年目・男性)

記入日: 2015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	29	業務の帰宅時間を早くし	それぞれの仕事の質を高める	彼女を見つける	出会いの場を増やす
		和やかな職場にする	お客のニーズに対応する。		
1年	30	通関の仕事徐徐に引き継ぎCSになる	マニュアルを使い後輩に簡単に教える。	結婚を前提に考えられる人を誘う	付き合っている彼女と良い関係をつくるよう努力する
		業務だけでなくいろんな視点から物事を見る	仕事の分散を心がける。	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
3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	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
5年後	35	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	45	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ところがける	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 子供ができてデートに行く
20年後	50	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		(5年目・女性)			記入日:2015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	仕事を思い出す	現場士気が下がらぬ働き方	目まぐるしい日々をこなす	旦那教育・甘え上手になる
		時間内に当日申告をこなす	1年生の面倒係(土曜)	睡眠時間を増やす	完璧を目指さない
1年後	27	通常申告に集中して貰う為、	仕事のペースを掴み、	体型を戻す	背筋を伸ばす・ヒールを履く
		イレギュラーごとをこなす	通関士の勉強を始める	家族の時間を増やす	全て自分でやろうとしない
2年後	28	通関の知識を高める	通常申告とは異なる角度から	自分の時間を増やす	POWER YOGAを始める
3年後	29	通関士取得	土日に集中した勉強時間を設ける	子どもに色んな事を経験させる	SUPでクルージング
	30代	CSとしてお客様対応	CSとしてお客様対応の	家を建て替える	介護の知識をつける
	40代	CS兼営業			
	50代			ピンヒールの似合うFUNKY	

MY LIFE PLAN		(4年目・男性)			記入日: 2015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	輸入も申告できるようになる	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	ランニングや筋トレし、
		非違0を目指す。		体重109%から99%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で絶対に負けない先輩になる。	3年間の経験を活かし、さらに上に	中古車を購入	一括で買えるように毎月4万
		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。	知佳とドライブをする	貯金する。
3年後	24		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
				申告を行う	貯金する
5年後	26	通関、配送を両立する。	配送を教えてもらう	知佳と結婚	お互いの両親とあいさつし、
				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、周りの人に指示ができるように	周りの人に声をかけ、現状を把握する。	女の子が生まれる。	出産後も、子供の教育費等払え
				一軒家を購入	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

(2年目・男性)

記入日: 2015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	41	復職		友人と朝まで行ける体力を取り戻す	毎朝走る
1年後	42	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	大型二輪免許取得	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	44	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	46	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	51	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

(2年目・男性)

記入日: 2015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	輸出の申告業務をできるようになる。	教えられたことは忘れないようにする。	月に一個、模型を完成させる。	趣味の時間を増やす。
			自分用ノート(輸出)を完成させる。		
1年後	26	輸入通関の申告業務を教わって、やり始める。	ノート(輸入)を完成させる。	射撃の大会に積極的に参加する。	練習と、情報の取得
			自分用の通関ノートをまとめる		
2年後	27	申告業務を後輩に教えられようになる。	日ごろから気になったことは先輩に尋ねる習慣をつける	家具を増やす	貯金
3年後	28	通関士試験に合格する。	講座、予備校を受講する。	両親、祖父を旅行に連れていく。	貯金、プランニング
			先輩方から過去問をもらう。		
5年後	30	手配業務について勉強し始める。	ノート(デリバリー)を作成し始める。	一人暮らしを卒業する?	恋人をつくる
			ドレー業者の名前を覚える。		
10年後	35	業務全体を見ながら仕事を人間になる。	自分だけではなく、ほかの社員を気遣えるようになる。	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

(2年目・男性)

記入日: 2015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	45	基礎的な配送業務の習得	基礎的業務の反復	TOEIC受験	教材購入、勉強の習慣づけ
1年後	45	配送業務の習得		国内旅行	定額貯金
		通関業務の補佐			
3年後	47	配送業務を先輩に譲り、輸入申告業務に戻る	先輩への指導	中古マンション購入	貯金
5年後	49	輸入・輸出・配送全部が見れるようになる	輸出業務の勉強	ドイツ語の再勉強	教科書購入
7年後	51			海外旅行	貯金、体力維持
				ドイツから金髪の嫁を連れて帰る	

MY LIFE PLAN

(1年目・男性)

記入日: 2015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	19	ランナーとして、周りを見て自分で考えて動けるようになる。	自分のやっている事が何かを常に考える。周りの状況を確認する。	休日は友達と遊ぶ。	学生の友達とも定期的に連絡を取る。
1年後	20	輸出や輸入の申告に携われるようになる。	自分でも調べたり勉強するようにしつつ先輩方に教えていただく。	一人暮らしを始める。	節約と貯金。
2年後	21	先輩方と同等の一人分の戦力として見てもらえるようになる。	指示を待つのではなく自分で考えて仕事をできるようにする。	カッコいいバイクに乗って色々な所に遊びに行く。	ショッピングを回る。貯金する。
4年後	23	同い年の後輩に自信を持って仕事を教える。	自信を持てるだけの量の仕事をこなす。	痩せる。	運動をする。
6年後	25	通関士の資格を取る。	空き時間の勉強。	大型二輪免許を取る。	仕事のスピードを上げ、勉強を効率化し、教習所に通う時間をつくる。
11年後	30	後輩だけでなく、先輩や上司にも頼りにされる会社の中心人物の一人になる。	日々、信頼を積み重ねる。	幸せな家庭をつくる。	綺麗で素敵な女性と結婚する。

年間行事予定(2015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42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	星野			
10				
11				
12	服部			
13				
14				市川
15	小山田			
16				
17				
18				
19	鈴木			
20		海の日		
21		河本		敬老の日
22				国民の休日
23				秋分の日 宇佐美
24				
25				
26				大掃除・全体会議
27	経営指針発表会			
28				
29				
30		添田		
31				

備考	
----	--

年間行事予定(2015年10月～2016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		仕事始め・全体会議
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11	高野			成人の日
12	体育の日		大掃除・全体会議	相澤
13				
14				
15				
16				
17				遠藤
18				
19				
20				
21				
22		勤労感謝の日		
23			天皇誕生日	
24				
25				
26				
27				
28		忘年会旅行	御用納め	
29		忘年会 国井		
30				
31				

備考	
----	--

年間行事予定(2016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			
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21		春分の日		
22				
23				
24				
25				
26		大掃除・全体会議		小林
27				
28				
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

2015年8月決算修正済(単位:千円)

	初年度 第40期	前々期 第41期	前期 第42期	今期 第43期	4年目 第44期	5年目 第45期
目標売上高	446,490	416,376	403,571	497,549	624,370	704,701
変動費	275,093	275,161	252,717	311,465	390,855	441,143
限界利益	171,397	141,214	150,855	186,083	233,514	263,558
固定費	170,938	139,985	150,491	163,783	206,014	233,058
(人件費)	130,555	104,614	110,956	121,940	154,886	176,936
(管理費)	40,383	35,371	39,535	41,843	51,128	56,122
営業利益	459	1,229	364	22,300	27,500	30,500
社員数	21.8	18.8	20.9	22.3	27.5	30.5
固定費/人	7,841	7,446	7,201	7,345	7,491	7,641
人件費/人	5,989	5,565	5,309	5,468	5,632	5,801
生産性/人	20,481	22,148	19,310	22,312	22,704	23,105
営業部人員数	10.1	8.5	9.2	12.2	13.3	15.2
生産性/営業/月	3,684	4,082	3,656	3,399	3,912	3,863
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

2015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	787,705	873,459	962,043	1,048,581	1,117,753	
変動費	493,103	546,785	602,239	656,412	699,714	
限界利益	294,602	326,674	359,804	392,169	418,040	
固定費	261,102	290,174	320,304	349,869	373,740	
(人件費)	200,170	224,638	250,395	276,188	297,924	
(管理費)	60,932	65,536	69,909	73,681	75,815	
営業利益	33,500	36,500	39,500	42,300	44,300	139,226
社員数	33.5	36.5	39.5	42.3	44.3	
固定費/人	7,794	7,950	8,109	8,271	8,437	
人件費/人	5,975	6,154	6,339	6,529	6,725	
生産性/人	23,514	23,930	24,356	24,789	25,231	
営業部人員数	16.3	18.2	19.3	21.2	22.3	
生産性/営業/月	4,027	3,999	4,154	4,122	4,177	
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43期)の計画

2015年8月決算修正済(単位:千円)

	前期 第42期	絶対目標 第43期	賞与10%	賞与5%	保険積増	旅行
目標売上高	403,571	456,000	498,000	498,000	504,000	504,000
目標売上高/月	33,631	38,000	41,500	41,500	42,000	42,000
変動費	252,717	285,548	311,849	311,849	315,606	315,606
変動費/月	21,060	23,796	25,987	25,987	26,300	26,300
限界利益	150,854	170,452	186,151	186,151	188,394	188,394
利益率	37.4%	37.4%	37.4%	37.4%	37.4%	37.4%
固定費	150,491	168,757	184,157	184,857	186,857	187,057
固定費/月	12,541	14,063	15,346	15,405	15,571	15,588
営業利益	363	1,695	1,994	1,294	1,537	1,337
社員数	20.9	20.9	20.9	20.9	20.9	20.9
営業部人員数	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2
売上/営業部	43,866	49,565	54,130	54,130	54,783	54,783
売上/営業部/月	3,656	4,130	4,511	4,511	4,565	4,565
売上/総員	19,310	21,818	23,828	23,828	24,115	24,115
売上/総員/月	1,609	1,818	1,986	1,986	2,010	2,010
固定費/総員	7,201	8,074	8,811	8,845	8,941	8,950

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
副委員長：総務部

津田賢一
小山田景一
國井哲夫
河本由佳子

○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
幹部社員研修の継続
幹部社員の個人面談参加
幹部社員による個人面談

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
副委員長：業務部 服部俊行

- 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(5%上乘せ)の達成
 - 月次目標の確認、月半ばに前半・後半の状況を確認
 - 月次決算報告
 - 営業部・業務部・カスタマーサービスの業務連携体制の見直し
 - 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
副委員長：総務部

小山田景一
國井哲夫
河本由佳子

- 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・実践マニュアルの作成・実践
 - 通関士試験合格に向けて色々な学習方法の情報共有
内定学生に通関士試験過去問題集を進呈
 - 通関業務従事者証全員取得
通関協議会、税関説明会、各省庁説明会等の参加
 - 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
副委員長：営業部
副委員長：業務部

河本由佳子
相澤佐岐子
鈴木朋美
遠藤沙織

- 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・ノー残業デーの継続・実行
休日は7月に今期分の予定を作成し、前月に再調整する
ノー残業デーは週1度交代で、週末に翌週の調整をする
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：CSチーム
副委員長：営業部

三浦勇
高野恵介
萩原涼
會田啓介

- 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：業務部
副委員長：営業部
副委員長：営業部

小林千尋
遠藤沙織
鈴木朋美
會田啓介

- 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
 - 対応マニュアルの作成

- 単年度
 - ミス・クレームの収集・分析・情報共有しやすいミーティング議事録を作成
 - 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
 - ロールプレイング等を用いた社内研修の実施

協力業者・仕入れに関する計画

委員長： 業務部
副委員長：CSチーム係長
相談役： 総務部

服部俊行
吉川浩二
河本由佳子

- 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改定
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：総務部

津田賢一
國井哲夫
河本由佳子

○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
副委員長：取締役営業部長
副委員長：総務部

市川貴典
國井哲夫
相澤佐岐子

○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
ゴミの減量、分別収集、リサイクル

挨拶(電話)・清掃に関する計画

委員長： 業務部
副委員長：業務部

添田貴哉
松木雄太

- 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27日 |
| 週に1回の掃き掃除 | 2回目 | 9月26日 |
| | 3回目 | 12月12日 |
| | 4回目 | 3月26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:	総務部	河本由佳子

- 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
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 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・CS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部門の業務分担を見直し
 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議事録を見直し、有効に活用する

コンプライアンスに関する計画

委員長： 業務部
副委員長：業務部
副委員長：取締役業務部長
副委員長：取締役営業部長

服部俊行
高野恵介
小山田景一
國井哲夫

○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制度に適應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、
実践マニュアルを更改する
(クレーム・危機管理・コンプライアンス)
プライバシーマークについて検討
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

危機管理に関する計画

委員長：業務部	高野恵介
副委員長：業務部	服部俊行
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

○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 実践マニュアル更新
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 実践マニュアルを更新
9月の全体会議は救命救急講習
社員の危機管理に関する意識を向上させる為
日々のミーティング時に問題点等検討し、実践マニュアルにおりこむ

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

子会社に関する計画

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

- 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

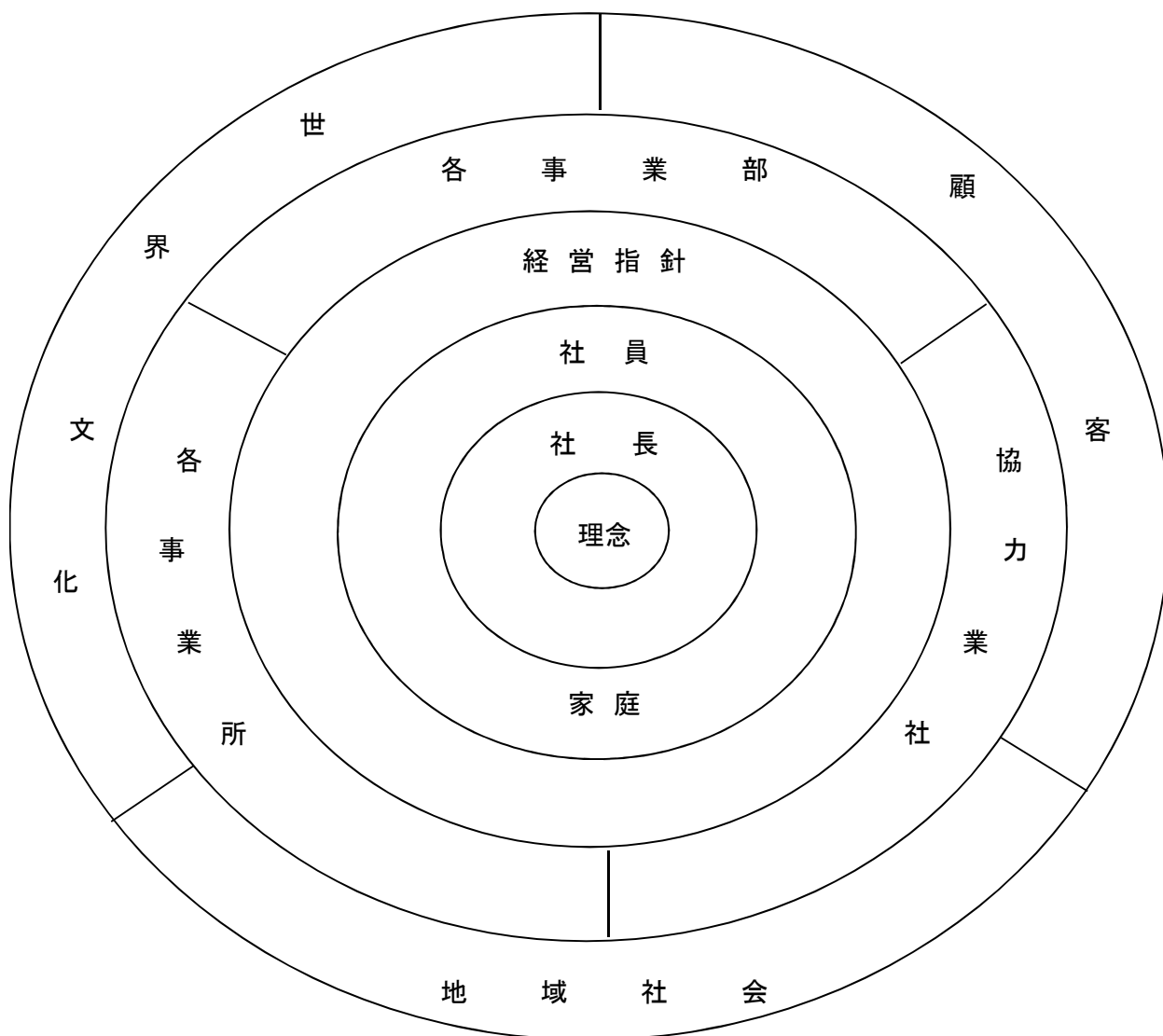
- 中期
 - 津田運輸支社組織改定

- 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
第42期	打破	業務部	添田貴哉