

# 経営指針

# 初心

第44期

自 平成28年 6月 1日

至 平成29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:

---

結束

協調

気合

夢への一歩

相互

飛躍

一貫決心

初心

つなぐ

効率 変革

研鑽

自覚

FIGHTING SPIRIT

## 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44期経営計画発表にあたって

今期、経営指針の構成を変えて、部門別の計画を全員で作成しました。

よりわかりやすく、行動しやすいものになったと思います。

日々時間に追われながら、ひたいに汗し、励まし合いながら前を向いて頑張ってきました。

着実に力をつけ、みんなが成長してきたと思います。

44期のテーマは「初心」です。

若手はもちろん、これから中堅となる人、ベテランと言われる人も今期は初心にかえり、気分も新たにスタートしましょう。

「初心忘れるべからず」今期は皆、このテーマのもと初々しい気持ちを忘れずに頑張っていきましょう。

平成28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

# 2016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

◇ 組織に関する計画 .....	18
◇ 要員・採用 人事に関する計画 .....	19
◇ 経営者・経営陣に関する計画 .....	20
◇ 営業部に関する計画 .....	21
◇ 業務部に関する計画 .....	22
◇ 社員教育に関する計画 .....	23
◇ コンプライアンスに関する計画 .....	24
◇ 危機管理に関する計画 .....	25
◇ 挨拶（電話）・清掃に関する計画 .....	26
◇ 社員の福利厚生に関する計画 .....	27
◇ 設備に関する計画 .....	28
◇ 環境問題に関する計画 .....	29
◇ 子会社に関する計画 .....	30
◇ 組織図 .....	31
◇ あゆみ .....	32

第44期年間テーマ・題字: 営業部 三浦 勇  
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。

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

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

多能工化をすすめ、効率を上げる

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  
多能工化、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・多能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

今までやってきたことを、体系づけ、実践します。

## 短期計画

フレックスタイムを導入します。  
ノー残業デーと合わせて、実行します。

経営指針の構成を見直します。  
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。  
まずは、営業部・業務部の計画を作成します。

経営指針実践マニュアル・チェックリストの活用を進めます。  
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。

## 平成28年6月25日全体会議確認決定事項

営業部・業務部の計画について

営業部 P21 単年度参照

業務部 P22 単年度参照

業務の効率化・多能工化について

P22 単年度参照

利益計画10%上乘せ

P21 単年度参照

ノー残業デー

時間を定める

チェックリスト

該当者が記入する

東京営業所

東京通関の仕事を増やし、常駐者を置く

以上の決定事項は6月中に各部のミーティング時に詳細を決定し実行する

## 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	横浜 東京 東京 3店舗 新規事業	14名 19名 8名 1名 1名	10.6億円
	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 17名 7名 1名	9.4億円
	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 14名 6名 1名	8.2億円
	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 11名 5名 1名	7.1億円
	6年	第46期	本社 営業所 商事	横浜 東京 3店舗	20名 5名 1名	6億円
	中期	5年	第45期	本社 営業所 商事	横浜 東京 3店舗	19名 2名 1名
今期		第44期	本社 営業所 商事	横浜 東京 3店舗	15名 2名 1名	4億円
短期		前期	第43期	本社 営業所 商事	横浜 東京 1店舗	18名 2名 1名
	前々期	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 商事	開設 横浜 東京 1店舗	18名 2名	4.1億円

# ライフプラン(2016年・総務部)

MY LIFE PLAN

氏名： 3年目・女性

記入日：2016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	余裕をもって仕事をする	月、年の予定を立てて仕事をする。 必要な知識を取得する	家族が健康で充実して過ごす	趣味を見つける 適度に運動をする 両親と会う時間を増やす
3年後	50~	他の部署の状況を把握して仕事をする	周りの状況を見ながらしごとをする 色々な事に関心を持ち知識を習得する	健康で穏やかに生活する	ペットを飼える住居に引っ越す 日常的に運動する 旅行に行く

# ライフプラン(2016年・営業部)

MY LIFE PLAN

氏名: 26年・営業部長

記入日: 2016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	48	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)	カンボジア旅行	時間を作る
3	50	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	52	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		
9	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

氏名: 25年・男性

記入日: 2016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	53	貿易のエキスパート	後輩に顧客を引き継ぐ	健康管理	週末ウォーキング
			通関士の仕事をする	自動二輪免許を取る	自転車通勤
2年後	54	カスタマーサービス	後輩の教育	テニス・ゴルフを再開	基礎トレーニング
5年後	57	東京営業所の通関士になる	部下の育成	バイクで一人旅	
8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					
年後					

## MY LIFE PLAN

氏名：3年目・男性

記入日：2016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	28歳	新規獲得。既存のお客様の件数拡大	お客様により良いサービスの提供ができる。	車で旅行に行く	ツーリングマップルを買う
			お客様の所に訪問。外出先から社内の人に事務処理の指示が出せる状態を作る。		
		お客様の質問に直ぐに答えられる知識を身に着ける。	通関士合格。いろいろなパターンの見積りの作成		一緒に出かける彼女をゲットする。
2年後	29歳	お客様により良いサービスや適切なアドバイスの提供ができる。	お客様への理解を深め、隠れたニーズの発掘をする。	一人暮らしを始める。(車は手放さない)	資金を貯める。 自炊が出来る。
				EVO(格ゲー世界大会)に参加する。	旅費を貯める。プロゲーマーにも負けない運と実力をつける。
5年後	33歳	NO.1営業マンになる	お客様から信頼される。 良いお客様に囲まれる。	結婚する。	相手を見つけいい関係を保つ
7年後	35歳	係長になる。	後輩などに適切なアドバイスができる。	新車購入 (ファミリーカー?)	資金を貯める。
			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	38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

氏名：1年目・男性

記入日：2016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	24	業界の流れをつかむ	自分がしていることがどんな影響を与えるか考え仕事をする。	草野球チームに参加する。	ランニングや筋トレなどを行い体を作る。
1年後	24	後輩の面倒をみる。	後輩に仕事を説明できるように知識をつける	祖母を旅行につれていく。	毎月1万貯金する。
2年後	25	お客様を紹介して頂く。	社内、外での信頼の獲得	第一子出産	毎月3万貯金する。
3年後	26	紹介して頂いたお客様の売り上げを伸ばす。	お客様が何を望んでいるかを考え、適切なプランの提案をする。	家を少しリフォームする。	毎月2万貯金する。
5年後	28	通関士取得。	日々時間を作り勉強し、知識をつける。	猫を飼う。	猫アレルギーを克服するために猫と触れあう。
10年後	33	周りの人の仕事のサポートができるようになる。	様々な角度から仕事をみて、多くの仕事を経験し知識をつける。	家を建てる。	節約と貯金をする。
36年後	60	退職。	部下に仕事を引き継ぐ。	家族と落ち着いた毎日を過ごす	家族の絆を深める。

## MY LIFE PLAN

氏名：17年目・男性

記入日：2016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	今まで以上に営業に力を入れる	週に2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
		通関士合格	ある程度仕事を部下に任す	アイドル握手会で痩せたとされる	食生活改善(夜間の食事を控える)
1年後	42	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43期の1割UP	継続的な顧客を1件確実に増やす		
3年後	45	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
10年後	50	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
		他港の支社にも興味あり	携わり経験を積む		
20年後	55	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
25年後	60	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

氏名：5年目・女性

記入日：2016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	産休・育休			
2年後	28	・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。	・落ち着いて仕事をする	・スタイルのいい女性 ・車を買う	・筋肉をつける ・休日は運動する ・計画的な貯金
			・もっとお客様や営業さんの全体を把握する		
4年後	30	・カスタマーサービスとして仕事全般の流れを把握する。	・周りの動きを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
7年後	33	・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
10年後	36	・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	・いろんな土地の美味しいもの・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
15年後	41	・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	

# ライフプラン(2016年・業務部)

MY LIFE PLAN

氏名: 24年目・業務部長

記入日: 2016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	51	業務の効率化・多工化	仕事内容の可視化	体重2kg 減量	体を動かす習慣
		非違・誤謬「0」に	輸出入分けの撤廃	運動会で走れる足腰	体を休める時間を増やす
1年後	52	1+αができる	「仕事」のできる人材と	1週間のドライブ旅行	体力維持
			「核」になる人材の育成		自分の時間づくり
2年後	53	柔軟な業務対応の体制づくり	中堅的役割を担う人材育成		
3年後	54		「核」1人 「中核」1人	新居に引っ越し	日課は散歩
			「中堅」3人		熱帯魚を飼う
14年後	65	次の役職に		娘と成人式の記念写真	
16年後	66	役職を退く		息子と成人式の記念写真	
17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

氏名: 3年目・男性

記入日: 2016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	46	週1日ノー残業デー	仕事に優先順位をつける 引継ぎがしやすい仕組み作り	筋力アップ	定期的トレーニング
		後任者への引継ぎ準備	業務手順、各種ノウハウの標準化、文書化	高校程度の数学、	学習習慣の確立
1年後	46	週3日ノー残業デーを実行	書類の流れ、時間を意識して仕事に取り組む	物理の習得	
2年後	47	通関業務に異動	後任者への引継ぎ	中古マンション購入	貯金
		輸入他法令の習得			
5年後	50	輸出、輸入、受渡し全てに		海外(ドイツ)旅行	体力維持
		通じ、後輩に指導できる。		結婚?	
7年後					
年後					
15年後	60	退職		セカンドハウス購入?	
				田舎への転居?	

## MY LIFE PLAN

氏名： 9年目・男性

記入日：2016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
	30	頼られる通関のリーダーとなる	広い視野を持つ	充実した休日を過ごす	休日に仕事を残さない
		残業を減らし自由な時間を増やす	効率のいいしごとをする		
半年	31	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。	結婚を前提に考える人と付き合う	付き合っている彼女とい関係をつくるよう努力する
		お客さんの立場になれるCSになる	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
1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	
15年後	45	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	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	
		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

氏名： 6年目・女性

記入日：2016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	27	通常申告に集中して貰う為、イレギュラーごとをこなす	現場士気が下がらぬ働き引き継ぎ〇計画	忙しくても生活が荒れない様キープさせる	手抜き術攻略 体力回復の運動
1年後	28	通関の知識を高める	仕事のペースを掴み、通関士の勉強を始める	睡眠時間を増やす 家族の時間を増やす	二輪免許取得
2年後	29	通関士取得	土日集中した勉強時間を設ける	自分の時間を増やす	完璧を目指さない、 土日に家事集中
3年後	30	CSとしてお客様対応をする	通常申告とは異なる角度から知識を増やしていく	子どもに色んな事を経験させる	趣味の時間を作る アンチエイジング
	30代後	CS兼営業	CSとしてお客様対応の知識を身に着ける	家のリノベーション	介護の知識をつける
	40代				
	50代			ピンヒールの似合うFUNKYなBBAになる	

## MY LIFE PLAN

氏名：5年目・男性

記入日：2016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	他法令がある申告作成できるようにする。	持っている仕事を早く終わらせ、先輩から	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、
		自分ができることを増やしていく	教わる。	体重120 <sup>kg</sup> から108 <sup>kg</sup> まで落とす	無駄な間食を減らす
1年後	24	後輩から頼られて	今のうちに、わからないことを	中古車を購入	一括で買えるように毎月4万
		カッコいい先輩になる	ピックアップし、調べるか教えてもらう	知佳とドライブをする	
3年後	26	通関士 合格	資格の勉強を会社帰りなど時間が	アメリカに知佳と旅行をする	5泊3日出来るように毎月3万
			空いてたらやるようにする。	申告を行う	貯金する
5年後	28	通関、配送を	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、
		両立する。		結婚式を挙げる	結婚式の計画する。
8年後	31	リーダーシップが取れ、	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
		津田運輸を引っ張れる男になる	全体の流れを把握する。	一軒家を購入	るように、二人で計画し貯金する

## MY LIFE PLAN

氏名：3年目・男性

記入日：2016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	42	復職		友人と朝まで行ける体力を取り戻す	毎朝走る
		仕事を思い出す			
1年後	43	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
		申告できるようにする	仕事に責任を持つ		う
3年後	45	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	47	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	52	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

氏名：3年目・男性

記入日：2016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	27	輸出の申告業務をできるようにする。	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	28	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	29	申告業務を先輩に教えられるようになる。	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	30	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	35	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	45	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

氏名：2年目・男性

記入日2016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	20	くだらないミスをなくす。	報連相の徹底。 積極的に書類を作成し、周りの評価を高めながら自信をつける。	痩せる。	休日は運動する。間食を減らす。
1年後	21	書類作成の速度で先輩方を追い抜く。	忙しい時間帯にも面倒な書類をこなすようにする。	S15シルビアかER34スカイラインを買う。	1年で50万円を目標に貯金する。
2年後	22	通関チームの中心になる。	忙しいときも周りを見ることが出来るだけの実力をつける。	一人暮らしを始める。	車を手放さないと済むように貯金する。
3年後	23	同い年の後輩に絶対に追いつけない実力を見せつける。	上記の計画が達成できていれば間違いなく見せつけることができるはず。	大型二輪免許を取る。	休日に教習所に通う。
4年後	24	通関士の資格を取る。	空き時間の勉強。	美人でスタイルが良くて性格も良い女性と交際する。	いい男になる。
6年後	26	受け渡しの担当になる。	前任の担当者に教えてもらう。		
8年後	28	C Sに異動になる。	業務部での仕事をしながら、常にお客様を意識した仕事を心掛ける。		
10年後	30	自他共に認める会社の中心人物になる。	実力をつけ、信頼関係を構築する。	結婚する。	バリバリ仕事をしてお金も稼いで、外面も内面も経済面でもいい女を逃がさない男になる。
?年後	?			車とバイクのある一軒家で家族と一緒にベースターズの中継を見ている。	仕事も趣味も家族も忘れない。

## MY LIFE PLAN

氏名：1年目・男性

記入日：2016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	安心して仕事を任せられるランナーになる	時間を効率的に使い手早く且つ完璧に準備し、早く外に出る、そして早く戻ってくる	健康な体を作る	お酒を控えて肝機能を回復させる ウォーキングを始める
1年後	25	社内でも活躍できる人物になる	積極的に教えを請い、通関業務を行えるようになる	健康体を維持する	煙草の本数を減らす ランニングを始める
3年後	27	自身を持ってこなせる仕事がある	イレギュラーにも対応できるよう実績や例外を自分の知識に落とし込む	引越す	減らした分の酒・煙草代も含め確実に貯金していく
5年後	29	通関士試験合格	時間を作り計画的にコツコツ勉強する	フルマラソンに挑戦する	ランニングを続ける
8年後	32	営業やCS、受け渡しの知識も身に付けていく。	向上心を持ち続け、貪欲な気持ちを忘れない。常に能動的に動く	両親に旅行をプレゼントする	兄弟達と疎遠にならない
10年後	34	多様な仕事をこなせるようになる	周りのサポートをし、点ではなく線で仕事をしていく。	結婚する	日々の出会いを大切にす
16年後	40	役職に就く	仕事をこなしていく中で、信頼を得る	家を購入する	経済感覚のしっかりした奥さんに財布を委ねる
年後				家族と穏やかな時間を過ごすお酒とタバコを嗜み続ける	

## 年間行事予定(2016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43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
1				
2				
3				
4				
5	創立記念日			
6				
7				
8				
9	星野			
10				
11			山の日	
12	服部			
13				
14				市川
15	小山田			
16				
17				
18		海の日		
19	鈴木			敬老の日
20				
21		河本		
22				秋分の日
23				
24				
25	経営指針発表会			
26				
27				
28				
29				
30		添田		
31				

備考	
----	--

## 年間行事予定(2016年10月～2017年1月)

	10月	11月	12月	1月
行事予定	秋季休暇② 大掃除・全体会議	秋季休暇③ 忘年会	個人面談 大掃除・全体会議	
1	大掃除・全体会議			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	体育の日			成人の日
10			大掃除・全体会議	
11	高野			
12				
13				
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		忘年会旅行		
27		忘年会旅行		
28			御用納め	
29		國井		
30				
31				

備考	
----	--

## 年間行事予定(2017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			木佐貫
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20		春分の日		
21				
22				
23				
24				
25		大掃除・全体会議		
26				
27				
28				
29			昭和の日 會田	
30			佐久間	
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

2016年7月決算修正予定(単位:千円)

	初年度 第40期	1年目 第41期	前々期 第42期	前期 第43期	今期 第44期	5年目 第45期
目標売上高	446,490	416,376	403,571	406,212	399,087	494,547
変動費	275,093	275,161	252,717	255,842	251,425	311,565
限界利益	171,397	141,214	150,855	150,370	147,662	182,982
固定費	170,938	139,985	150,491	149,199	130,662	162,282
(人件費)	130,555	104,614	110,956	115,569	102,203	128,180
(管理費)	40,383	35,371	39,535	33,630	28,459	34,102
営業利益	459	1,229	364	1,171	17,000	20,700
社員数	21.8	18.8	20.9	19.8	17.0	20.7
固定費/人	7,841	7,446	7,201	7,535	7,686	7,840
人件費/人	5,989	5,565	5,309	5,837	6,012	6,192
生産性/人	20,481	22,148	19,310	20,516	23,476	23,891
営業部人員数	10.1	8.5	9.2	8.4	7.3	15.2
生産性/営業/月	3,684	4,082	3,656	4,030	4,556	2,711
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

2016年7月決算修正予定(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	600,579	710,244	823,650	940,906	1,062,126	
変動費	378,365	447,454	518,899	592,771	669,140	
限界利益	222,214	262,790	304,750	348,135	392,987	
固定費	197,514	234,090	272,050	311,435	352,287	
(人件費)	157,538	188,542	221,264	255,779	292,167	
(管理費)	39,976	45,549	50,787	55,656	60,120	
営業利益	24,700	28,700	32,700	36,700	40,700	102,212
社員数	24.7	28.7	32.7	36.7	40.7	
固定費/人	7,997	8,156	8,320	8,486	8,656	
人件費/人	6,378	6,569	6,766	6,969	7,179	
生産性/人	24,315	24,747	25,188	25,638	26,096	
営業部人員数	16.3	18.2	19.3	21.2	22.3	
生産性/営業/月	3,070	3,252	3,556	3,699	3,969	
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44期)の計画

2016年7月決算修正予定(単位:千円)

	前期 第43期	絶対目標 第44期	賞与10%	賞与5%	保険積増	旅行
目標売上高	406,212	414,000	420,000	420,000	426,000	438,000
目標売上高/月	33,851	34,500	35,000	35,000	35,500	36,500
変動費	255,842	260,747	264,526	264,526	268,305	275,863
変動費/月	21,320	21,729	22,044	22,044	22,359	22,989
限界利益	150,370	153,253	155,474	155,474	157,695	162,137
利益率	37.0%	37.0%	37.0%	37.0%	37.0%	37.0%
固定費	149,199	153,145	154,419	155,056	156,756	160,156
固定費/月	12,433	12,762	12,868	12,921	13,063	13,346
営業利益	1,171	108	1,055	418	939	1,981
社員数	19.8	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0
営業部人員数	8.4	7.3	9.2	9.2	9.2	9.2
売上/営業部	48,359	56,712	45,652	45,652	46,304	47,609
売上/営業部/月	4,030	4,726	3,804	3,804	3,859	3,967
売上/総員	20,516	24,353	24,706	24,706	25,059	25,765
売上/総員/月	1,710	2,029	2,059	2,059	2,088	2,147
固定費/総員	7,535	9,009	9,083	9,121	9,221	9,421

## 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標準化
  
- 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  
                              横浜・東京通関部門合併？
  
- 単年度                    東京営業所の人員を含む組織編制を構築  
                              営業・カスタマーサービス・受渡し・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  
  
                              フレックスタイムの導入

## 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継続  
WEBシステムの構築  
業務に合わせた派遣社員導入

## 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

## 営業部に関する計画

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  
副委員長：取締役業務部長 小山田景一

- 長期
- お客様に信頼される会社
  - お客様の仲間に自慢され、紹介や問合せがくる会社
- 中期
- 役員追加選任
  - 中堅社員、幹部社員の育成
- 短期
- ミスの無い、安心を届られる業務体制を確立
  - 良い顧客、良い仕事をする
  - 東京営業所合併か？
- 単年度
- 売上、利益率を向上。前年対比10%アップ
  - 新規顧客を獲得する
  - 顧客の定期訪問、効率よく仕事をする
  - 営業は、自分の担当顧客だけではなく、近隣の担当外の顧客も訪問する
  - 前日のミーティング時に確認する
  - 顧客満足度アンケートの継続(9月)、フィードバック、全社で共有(担当三浦)
  - ミス、クレームの分析、共有、検討、改善、チェックリストを使用
  - 素早い対応、日々のミーティング時に報告、検討、改善、共有(担当會田)
  - 既存顧客の付帯作業の要望の掘り起こし
  - 的確な指示、引継ぎをする
  - 各種チェックリストの活用
  - ノー残業デーの徹底
  - 東京営業所の活用

## 業務部に関する計画

委員長： 取締役業務部長 小山田景一  
副委員長：受渡課 服部俊行  
副委員長：取締役営業部長 國井哲夫

○長期 全国どの地域のお客様にもよいサービスを提供できる

○中期 役員追加選任  
中堅社員、幹部社員の育成

○短期 協力業者との連携、社内の連携を強化し  
顧客からの要望に応えられるサービスを提供する  
マニュアルの定期更新

○単年度 労働時間の短縮  
時間を意識して、業務行程を見直し  
受渡しから書類作成までの工程を再構築する  
急な依頼でも必ず受渡しを確認、指示をだす  
業務・書類の進行状況がわかる進行表を作成する  
業務の多能工化、効率化を図る  
業務部全員で輸出入に書類を作成する  
非違・誤謬をゼロにする  
東京の協力業者の拡充  
東京税関通関分について  
顧客満足度アンケートの継続、フィードバック、全社で共有  
ミス、クレームの分析、共有、検討、改善

## 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

## コンプライアンスに関する計画

委員長：取締役業務部長 小山田景一  
委員長：取締役東京営業所長 國井哲夫  
副委員長：専任通関士 高野恵介  
副委員長：専任通関士 服部俊行

○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 適正な内部監査を行う  
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  
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： 取締役業務部長 小山田景一  
委員長： 取締役東京営業所長 國井哲夫

○長期 どのよう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  
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

## 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  
副委員長：業務部

添田貴哉  
松木雄太  
星野孝徳

○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

○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。

## 社員の福利厚生に関する計画

委員長：総務部  
副委員長：業務部  
副委員長：営業部

河本由佳子  
遠藤沙織  
鈴木朋美

- 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

## 設備に関する計画

委員長： 代表取締役 津田賢一  
副委員長：取締役東京営業所長 國井哲夫  
副委員長：取締役業務部長 小山田景一  
副委員長：総務部 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

## 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

市川貴典  
國井哲夫

- 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

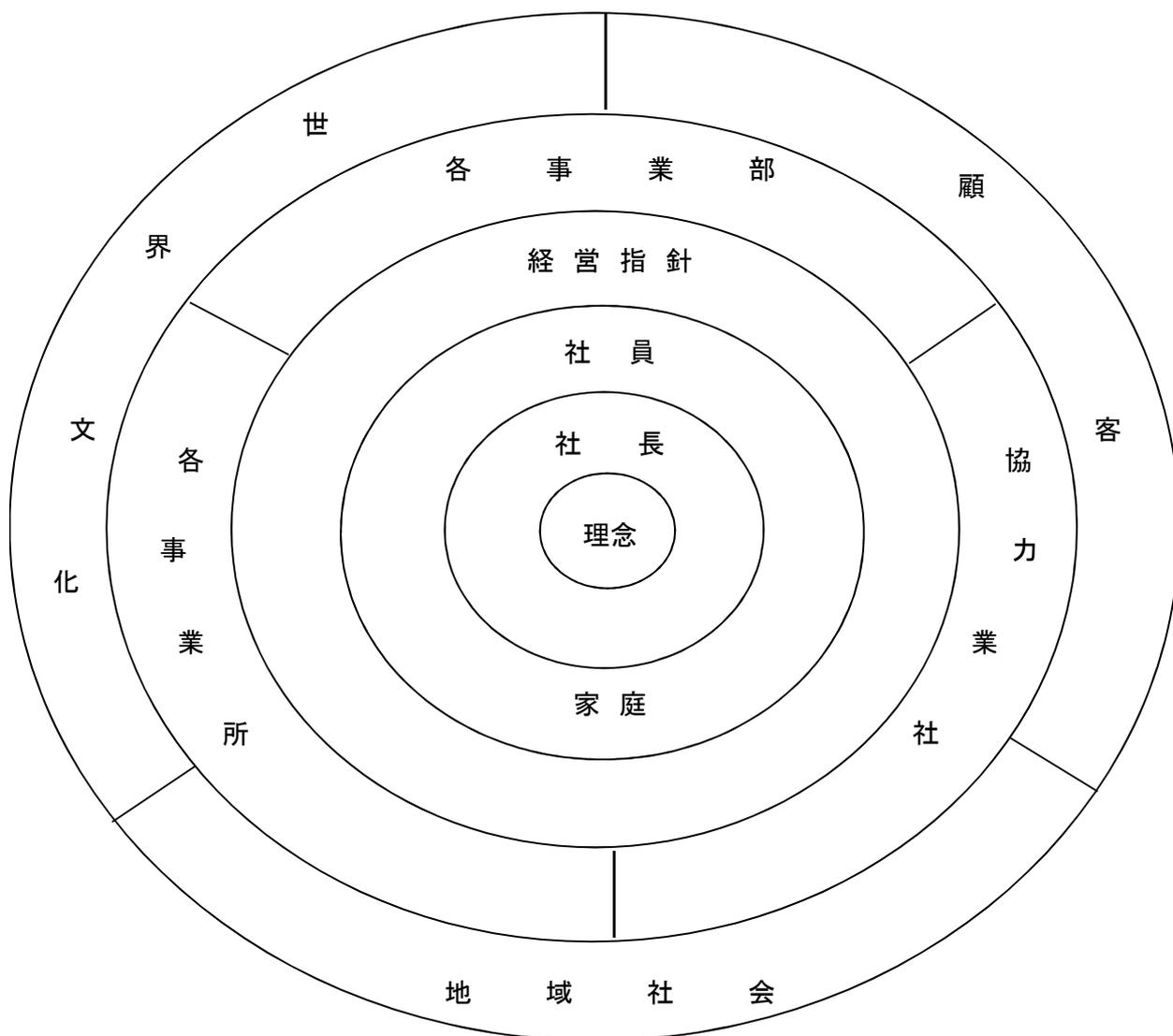
## 子会社に関する計画

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
  - 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
第43期	結束	営業部	會田啓介