

経営指針

和

第45期

自 平成29年 6月 1日

至 平成30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:

日進月歩

捲土重来
挑戰

進取果敢

飛翔

精神一到

更何前進

心機一轉

飛躍

前進

邁進

变革 (新しい風)

変化への挑戦

上昇

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り組み、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45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。

今期のテーマは「和」です。

社訓に和を以て事をなすとあります。

みんなの和を以て進めば目標達成も叶うはずです。

みんなで知恵と汗を出し、力を合わせていきましょう。

平成29年6月吉日

津田運輸 株式会社

取締役営業部長 国井哲夫

2017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45期年間テーマ・題字： 営業部 遠藤 穂澄

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

新卒は定期的に採用する

社員教育・採用の両面から、インターンシップに重点を置く

社員教育に終わりなし、社長・幹部も同様

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

◇ 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、顧客の定期訪問を増やす
- 2、顧客満足度をあげて、新しい仕事・顧客を紹介してもらう

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、社員の成長、人員強化の為、インターンシップに参加する
 - 2、カスタマーサービスと受渡し課の連携強化
 - 3、個人面談の継続(役員面談含む)
 - 4、役員会の継続
 - 5、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
 - 6、各種年間カレンダーの作成

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。)
- お客様の為を思って、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す。

今までやってきたことを、体系づけ、実践します。

第50期に向けて、記念事業の準備を始めます。
記念旅行・記念品・パーティー等、企画を考えていきます。

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。

45周年記念旅行に行きます。

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	14名 19名 8名 1名 1名	11.6億円
	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	10.2億円
	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 14名 6名 1名	8.9億円
	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	7.7億円
	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	6.6億円
中期	今期	第45期	本社 営業所 商事	横浜 東京 3店舗	19名 2名 1名	4.6億円
	前期	第44期	本社 営業所 商事	横浜 東京 1店舗	15名 2名 1名	3.8億円
短期	前々期	第43期	本社 営業所 商事	横浜 東京 1店舗	18名 2名 1名	4.2億円
	2年目	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年目	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(2017年・総務部)

MY LIFE PLAN

氏名: 4年目 女性

記入日: 2017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	余裕をもって仕事をする	月、年の予定を立てる。 必要な知識を取得する	家族が健康で充実して過ごす	自分の時間をもつ 適度に運動をする 両親を沖縄旅行に招待する
3年後	52~	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(2017年・営業部)

MY LIFE PLAN

氏名: 27年目 営業部長 記入日:2017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	49	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)	カボヅ7旅行	時間を作る
3	51	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	53	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		
7	55	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: 26年目 男性 記入日:2017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	54	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	休肝日を作る。	早寝・早起き
2年後	55	カスタマーサービス	後輩の教育	テニスを再開	基礎トレーニング
5年後	58	東京営業所の通関士になる	部下の育成	一人旅	
7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：2年目 男性

記入日：2017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	外出している時でも自分の仕事が止まらないようにする。	カスタマーや後輩に自分の仕事理解してもらう	体を引き締める	筋力トレーニングをする。
1年後	25	お客様からの信頼を積み重ねる	お客様のところに何度もお伺いをして気に入られる。信頼関係を築きあげる。	祖母を旅行につれていく。	旅行の計画を立てて実行に移す
2年後	26	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	27	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	29	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	34	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、多くの仕事を体験し知識をつける。	家を建てる。	節約と貯金をする。
35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：2年目 男性

記入日：2017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	新規顧客獲得	お客様への定期訪問 お客様のニーズを知り、 アイデア・サービスを 提供する	痩せる。まずはマイナス 5KG	ウォーキングを続ける 夜中に食事をしない
1年後	26	上司・先輩から一目置かれ、後輩からは尊敬される	報連相を徹底して堅実な 仕事をしていく 営業マンとして多くの時 間を外で過ごす	人に出せるくらいの料理 を作れるようになる	自炊を続ける 調理器具にこだわる
2年後	27	前年度比売上げ10%上乗せ	新規顧客獲得	海外旅行：オランダ	一緒に行ってくれる素敵 な女性を見つける
4年後	29	通関士試験合格	1つ1つの案件を、通関 内容まで含めて把握して いく 時間を作り通関実務の知 識をつけていく	車を買う	タバコとお酒、外食を控 えてコツコツ資金を貯め ていく
7年後	32	営業部の中心人物になる	ランナー、営業、通関士 の経験・知識を活かして あらゆる案件をこなす	両親に旅行をプレゼント する	5人兄弟疎遠にならず、 みんなで資金を出し合う
10年後	35	役職に就く	多くの仕事をしていき社 内外の信頼を得る	結婚する	日々の出会いを大切にす
15年後	40	頼もしい部下達と仕事を する	部下の育成 定期的な顧客訪問	住まいを購入する	経済感覚のしっかりした 奥さんに財布を委ねる
				家族と、タバコとお酒を 愛し、ゆったりとした時 間を過ごす	

MY LIFE PLAN			氏名: 18年目 男性		記入日: 2017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	通関士合格	ある程度仕事を部下に任せて	5キロ体重を減らす	自宅から最寄駅までの徒歩	
			勉強する時間を作る	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	週に2日はお客様と接する日をつくる			
3年後	44	会社の発展に務める	部下の教育	結婚する?	貯金をする	
10年後	51	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			
15年後	56	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	
20年後	61	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: 6年目 女性		記入日: 2017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	産休・育休		子育て奮闘中		
2年後	29	・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 ・もっとお客様や営業さんの全体を把握する	・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	
4年後	31	・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	
7年後	34	・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	37	・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	42	・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

氏名：1年目 女性

記入日：2017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	42	迅速且つ正確に業務をこなす	業務が重なっても優先順位を考え冷静にこなす	いつも笑顔で時間に余裕を持つ	早起きして自分の時間を作る
5年後	47	担当営業が不在の時にも対応できるようになる	日頃より色々な書類のやり方を教えていただく	自分の趣味を持つ	早朝ジョギングを始める
10年後	52	社内全体の状況を判断できるようになり、適切な仕事ができるようになる	カスタマーの仕事以外もできることを増やしていく	老後に向け共通の趣味を持つ友達作りをする	ボランティアに参加する
15年後	57	後輩指導をしながら頼れる先輩になる	後輩に仕事を任せ始める	ホノルルマラソンに参加	スポーツクラブに通い体カづくり
19年後	60	退職	仕事最終引き継ぎをする	家族で富士山登頂	週末プチ登山に行き山登りの練習をする

MY LIFE PLAN

氏名：1年目 女性

記入日：2017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	効率的・能率的な仕事をして、教えてあげられる先輩になる	エクセルなどのソフトを使った効率化、一日やることの可視化	綺麗な身体を作る	トランポリンジムに行く
1年後	24	HPなどを見たお客様等の反響営業に一役買う	料金体系やシステムをマニュアル化する	かっこいい素敵なお姉さんになる	仕事もプライベートも管理できるようになる
2年後	25	営業事務を続けてやり、反響営業を任せられるようになる	HP作成の知識を蓄える	結婚をする	貯金と婚活同時並行で行う
5年後	27	事務としてのキャリアを積んでMOSなどのPCの検定や資格を取る	合間を見つけて勉強できる計画を立てる	子供を産む	ためた貯金で学資保険に入る
12年後	35	保育工と事務の両方が生かせるような仕事につく	両方の知識や経験を確実に身に付ける	住みやすい家、町に住む	日々サーチして貯金を継続する
17年後	40	35歳で就いた仕事を充実させる	日々、仕事の幅を広げられるようにする	井川遥みたいな女の人になる	VAILAを定期購読する

ライフプラン(2017年・業務部)

MY LIFE PLAN

氏名: 25年目 業務部長

記入日: 2017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	52	業務の効率化・多工化 (1+αの仕事)	輸出入分担の廃止 非違・誤謬ゼロを目指す	体重2kg 減量	休日に体を動かす 朝方の生活習慣
1年後	53	仕事の流れを確立させる	受渡しからの指示・命令系統を 構築し業務を遂行する	1週間のドライブ旅行 娘と一緒に神輿を担ぐ	体力維持 自分の時間づくり
2年後	54	柔軟な対応が出来る 業務体制づくり	中堅的役割を担う人材育成 「核」になる人材育成		
3年後	55	部下に仕事を任せる	「核」1人 「中核」1人 「中堅」2人	新居に引っ越し	日課は散歩 熱帯魚を飼う
13年後	65	次の役職に		娘と成人式の記念写真	
15年後	67	役職を退く		息子と成人式の記念写真	
17年後	69	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: 4年目 男性

記入日: 2017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	後任者への引継ぎ準備 週3日ノー残業デーを実行	業務手順、各種ノウハウの標準化、文書化 書類の流れ、時間を意識して仕事に取り組む。業務全体に目が届くようにする。	筋力アップ、体力維持	トレーニング時間の確保
1年後	47	通関業務に異動 輸入他法令の習得	後任者への引継ぎ		
2年後	48	輸出、輸入、受渡し全てに 通じ、後輩に指導できる。	実務、各種法令の勉強、習得。 各手順の標準化、マニュアル化。	海外(ドイツ)旅行	体力維持
5年後	51			中古マンション購入	貯金
7年後					
年後					
15年後	60	退職			

MY LIFE PLAN			氏名: 10年目 男性		記入日: 2017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		
	31	東京の通関を完璧にこなす	状況の把握	充実した休日を過ごす	休日に仕事を残さない	
			マイナールールを覚える			
半年	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。	結婚を前提に考えれる人と付き合う	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	早く帰り家事も手伝う	
	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	CSを経験した事を活かして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		ポケ防止に趣味を継続ける
		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			氏名: 6年目 男性		記入日: 2017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年後に向け通関士試験の準備や勉強を行う。	持っている仕事を早く終わらせ、先輩から教わる。	横須賀の青山で服が買えるように 体重120kgから109kgまで落とす	ランニングや筋トレし、無駄な間食を減らす	
		通関士 合格	資格の勉強を会社帰りなど時間が空いてたらやるようにする。	中古車を購入	一括で買えるように毎月4万	
3年後	26	後輩から頼られて	今のうちに、わからないことを	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	
		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	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、津田運輸を引っ張れる男になる	周りの人に声をかけ、現状を把握する。 全体の流れを把握する。	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	

MY LIFE PLAN

氏名: 4年目 男性

記入日:2017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	書類作成を迅速、正確に行う。	自身の行動を振り返り、悪い点は修正し、良い点は伸ばしていく。	月に一個、模型を完成させる。	趣味の時間を増やす。
1年後	28	通関士試験に再挑戦する。	しっかり勉強する。	射撃の大会に積極的に参加する。	練習と、情報の取得
2年後	29	通関士試験に合格する。 (この時まで)	しっかり勉強する。	家具を増やす	貯金
3年後	30	手配、配送について教えてもらう。	その為の時間を自発的に作る。	両親、祖父を旅行に連れていく。	貯金、プランニング
5年後	32	書類作成と配送を受け持つ。	業務を的確、確実に行うように 自身の1日の動きを決める。	一人暮らしを卒業する?	恋人をつくる
10年後	37	業務全体を見ながら仕事をする 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: 3年目 男性

記入日:2017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	後輩に頼られる先輩でいる。	仕事を丁寧に教える。 忙しいときでもフォローをしっかりする。	痩せる。	最近始めた腹筋を続ける。休日にランニングをする。 食事が遅くならないよう早く帰る。
1年後	22	通関チームの中心になる。	やったことのない書類にも手を伸ばす。できることをどんどん増やす。	車をしっかり維持する。	毎月一万円を必ず貯金する。
3年後	24	通関士の資格を取る。	空き時間の勉強。	彼女をつくる。	いい男になる。チャンスを逃さないようにする。
5年後	26	申告の数をこなしながら、通関以外もしっかりフォローする。	回りの状況を見る。それだけの余裕を持って仕事をする。	一人暮らしを始める。	貯金をする。
6年後	27	受け渡しの担当になる。	手配関連の仕事を前任者に聞きながら覚える。 業務部内の仕事を一通りこなせるようになる。	大型二輪の免許を取る。	休日に教習所に通う。
10年後	31	CSに異動になる。	お客様の事を意識した仕事を心がける。	結婚する。	30代になっても見た目に気を使う。経済的に困らせないためにバリバリ仕事をして、給料をたくさんもらえるようにする。
16年後	36	CSの係長になる。	業務部での経験を生かして、お客様に対しても業務部に対してもスムーズに対応して、評価を上げる。	毎年家族旅行に行く。	額を決めて毎月貯金する。
25年後	45	業務部長になる。	業務部と営業部、双方の経験を生かし、後輩や部下をまとめ上げられるようになる。		
?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: 2017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	ミスがなくし、周りの信頼を得る	ハウレンソウを徹底する	健康な体を作る	食生活を改善する
1年後	25	通関の書類を作成できるようになる	先輩に作り方、調べ方を教えてもらう	健康な体を維持する	水泳やサイクリングで体を鍛える
3年後	27	自信を持ってできる仕事がある	考えながら反復して仕事をこなす	彼女と同棲をする	無駄使いをやめてお金を貯める
5年後	29	通関士の資格を取る	計画的に時間を作り勉強をする	結婚をする	彼女との時間を増やす
8年後	32	営業部に移動する	業務部でもお客様のことを考え仕事をする	年に一度旅行に行く	財布を妻に預け、資金を貯める
10年後	34	売り上げを大きく上げる	業務部での経験を生かしお客様に業務部もスムーズにできる仕事を提案す	第一子出産	仕事とお金に余裕を持つ。
12年後	36	先輩よりも早く役職に就く	上司や先輩に信頼される仕事をする	家族との時間を大切にす	仕事を正確に早く終わらせる

年間行事予定(2017年6月～9月)

行事予定	6月	7月	8月	9月
	個人面談 全体会議 経営指針発表会 第44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				
7				
8				
9	星野			
10				
11			山の日	
12	服部			
13				
14				
15	小山田			
16				
17		海の日		
18				敬老の日
19	鈴木			
20				
21		河本		
22				
23				秋分の日
24	経営指針発表会			
25				
26				
27				
28				
29				
30		添田		大掃除・全体会議
31				

備考	
----	--

年間行事予定(2017年10月～2018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				成人の日
9	体育の日			
10				
11	高野			
12				
13				
14				
15				
16			大掃除・全体会議	
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23		勤労感謝の日	天皇誕生日	
24				
25		忘年会旅行		
26		忘年会旅行		
27				
28			御用納め	
29		國井		
30				
31				

備考	
----	--

年間行事予定(2018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	遠藤			
9				
10	津田			
11	建国記念日			木佐貫
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21		春分の日		
22				
23				
24		大掃除・全体会議		
25				
26			枇榔	
27				
28				
29			昭和の日	
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

2017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	2年目 第42期	前々期 第43期	前期 第44期	今期 第45期
目標売上高	446,490	416,376	403,571	421,915	382,414	461,220
変動費	275,093	275,161	252,717	255,792	242,028	291,952
限界利益	171,397	141,214	150,855	164,897	140,386	169,268
固定費	170,938	139,985	150,491	164,431	139,361	151,568
(人件費)	130,555	104,614	110,956	115,049	99,955	109,776
(管理費)	40,383	35,371	39,535	49,382	39,406	41,792
営業利益	459	1,229	364	466	1,025	17,700
社員数	21.8	18.8	20.9	19.8	16.6	17.7
固定費/人	7,841	7,446	7,201	8,305	8,395	8,563
人件費/人	5,989	5,565	5,309	5,811	6,021	6,202
生産性/人	20,481	22,148	19,310	21,309	23,037	26,058
営業部人員数	10.1	8.5	9.2	8.4	6.6	7.3
生産性/営業/月	3,684	4,082	3,656	4,186	4,828	5,265
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

2017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	655,150	774,908	898,785	1,026,902	1,159,385	
変動費	414,710	490,516	568,931	650,029	733,891	
限界利益	240,440	284,391	329,854	376,873	425,494	
固定費	215,740	255,691	297,154	340,173	384,794	
(人件費)	157,786	188,838	221,612	256,182	292,627	
(管理費)	57,954	66,853	75,542	83,991	92,167	
営業利益	24,700	28,700	32,700	36,700	40,700	92,372
社員数	24.7	28.7	32.7	36.7	40.7	
固定費/人	8,734	8,909	9,087	9,269	9,454	
人件費/人	6,388	6,580	6,777	6,980	7,190	
生産性/人	26,524	27,000	27,486	27,981	28,486	
営業部人員数	16.3	18.2	19.3	21.2	22.3	
生産性/営業/月	3,349	3,548	3,881	4,037	4,333	
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45期)の計画

2017年7月決算修正予定(単位:千円)

	前期 第44期	絶対目標 第45期	賞与10%	賞与5%	保険積増	旅行
目標売上高	382,414	448,800	452,400	454,800	458,400	468,000
目標売上高/月	31,868	37,400	37,700	37,900	38,200	39,000
変動費	242,028	284,043	286,322	287,841	290,119	296,195
変動費/月	20,169	23,670	23,860	23,987	24,177	24,683
限界利益	140,386	164,757	166,078	166,959	168,281	171,805
利益率	36.7%	36.7%	36.7%	36.7%	36.7%	36.7%
固定費	139,361	164,678	165,912	166,529	168,189	171,509
固定費/月	11,613	13,723	13,826	13,877	14,016	14,292
営業利益	1,025	79	166	430	92	296
社員数	16.6	17.7	17.7	17.7	17.7	17.7
営業部人員数	6.6	7.3	7.3	7.3	7.3	7.3
売上/営業部	57,942	61,479	61,973	62,301	62,795	64,110
売上/営業部/月	4,828	5,123	5,164	5,192	5,233	5,342
売上/総員	23,037	25,356	25,559	25,695	25,898	26,441
売上/総員/月	1,920	2,113	2,130	2,141	2,158	2,203
固定費/総員	8,395	9,304	9,374	9,408	9,502	9,690

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

- 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
- インターンシップに重点をおく
- 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
各大学のキャリア教育に協力させていただく
- 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 役員が中心になって経営指針を作成
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	営業部	三浦勇
副委員長	営業部	遠藤穂澄

○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、

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

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(担当吉川)

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

各種マニュアル(手順書)・チェックリストの活用

ノー残業デーの徹底

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： 三浦勇
副委員長： 添田貴哉

○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見直し再構築する
急な依頼でも必ず受渡しが確認、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の書類を作成する
非違・誤謬をゼロにする
東京の協力業者の拡充
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
営業明細書の作成

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
- インターンシップの企画

コンプライアンスに関する計画

委員長： 専任通関士 高野恵介
副委員長 営業部 木佐貫順平、佐久間大和
副委員長 業務部 服部俊行、星野孝徳

- 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 内部監査を行い、専門家(顧問)にチェックしてもらう
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： 専任通関士
副委員長 営業部
副委員長 営業部
副委員長 業務部

高野恵介
木佐貫順平
佐久間大和
枇榔尚也

○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
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
AED講習会
避難訓練

挨拶(電話)・清掃に関する計画

委員長： 営業部
副委員長 業務部

池野涼子
枇榔尚也

- 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24日 |
| 週に1回の掃き掃除 | 2回目 | 9月30日 |
| | 3回目 | 12月16日 |
| | 4回目 | 3月24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 営業部
業務部

河本由佳子
鈴木朋美
松木雄太

- 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
50周年記念事業

- 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
45周年記念旅行の実施

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 事務所拡張

環境問題に関する計画

委員長： 取締役営業部長 國井哲夫
副委員長： 松木雄太

- 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

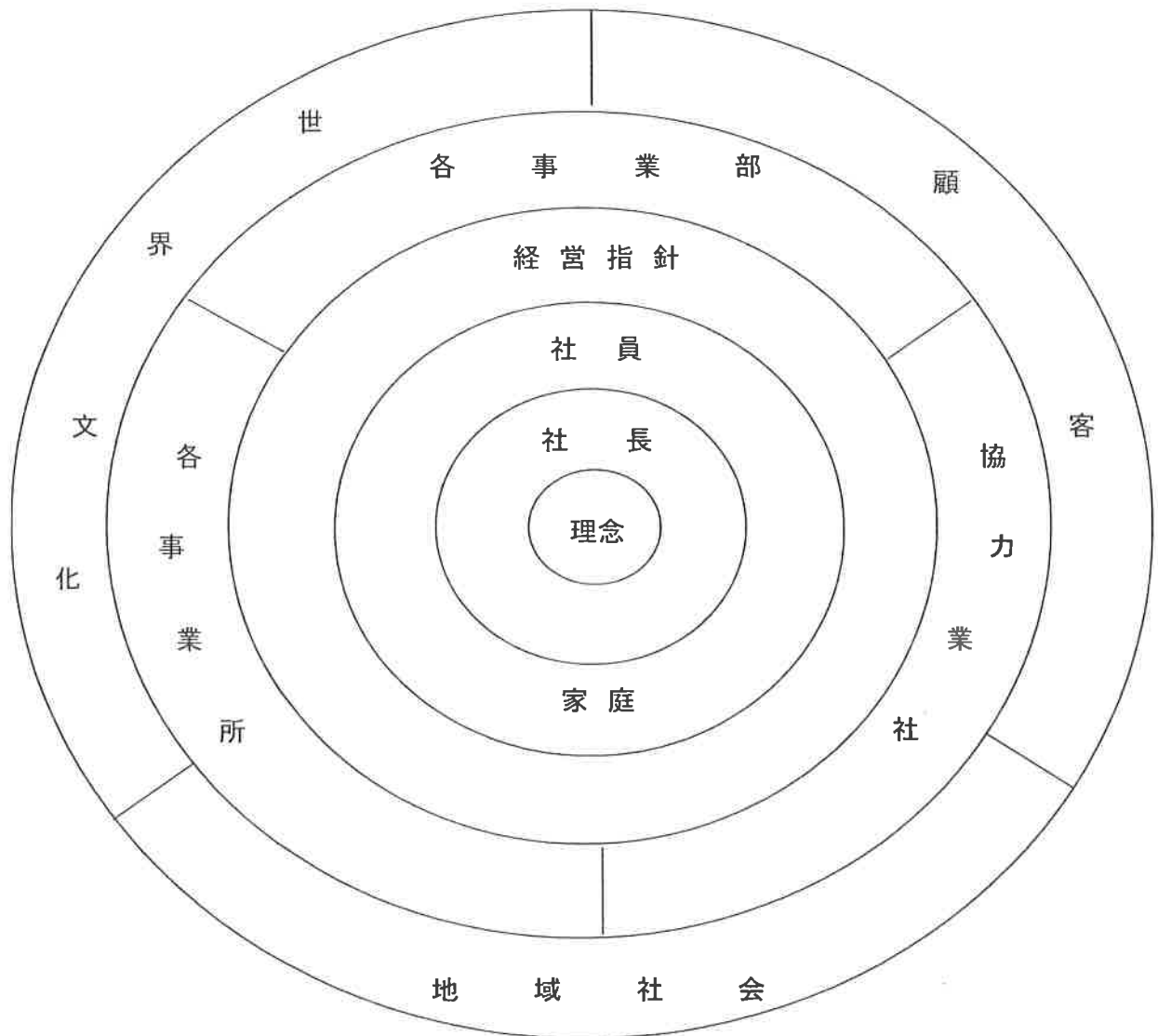
- 中期 津田運輸支社組織改定

- 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
第44期	初心	営業部 業務部	三浦勇 添田貴哉