

キャリアパス



能力
資格
月収
役職

■取得資格		■取得資格		■取得資格					
・玉掛け技能講習 ・ガス溶接技能講習 ・アーク溶接特別教育 ・フォーク運転工 ・酸素欠乏・硫化水素 ・小型移動式クレーン ・足場の組立て等の業務に係る特別教育 ・研削砥石 ・新明和アクアテックⅠ ・新明和アクアテックⅡ ・危険予知訓練研修会 ・粉じん作業特別教育 ・低圧電気取扱業務に係る特別教育 ・フルハーネス型安全帯 ・グラインダ		・高所作業車 ・床上操作式クレーン ・足場組立作業主任者 ・安全衛生推進者 ・安全衛生推進者養成講習 ・職長・安全衛生責任者教育 ・現場管理者統括管理 ・電気技術研修(リレーシーケンス) ・第2種消防設備点検 ・石綿作業主任者 ・安全衛生特別教育 ・あと施工アンカー 1種2種 ・ステンレス鋼溶接技能者(基本級/専門級) ・半自動溶接SC-2F,2P		・電気工事 施工管理技士 1級 ・電気工事 施工管理技士 2級 ・管工事 施工管理技士 1級 ・管工事 施工管理技士 2級 ・土木工事 施工管理技士 1級 ・土木工事 施工管理技士 2級					
Level 0		Level 1		Level 2		Level 3		Level 4	
年収350万円 ～450万円 (給12賞4)		年収400万円 ～550万円		年収450万円 ～700万円		年収550万円 ～900万円		年収750万円 ～1100万円	
プレイヤー ・基礎技術力を高め、作業スキルを取得 ・法令、社内規定の遵守 ・積極性、主体性 ・ビジネスマナー		プレイヤー ・基礎技術力を更に高め作業スキルを取得 ・通常作業を一人で行う ・積極性、主体性 ・2tユニットの操作 ・水中ポンプの取替作業 ・ネジ配管が出来る ・墨出しができる ・アルゴン溶接ができる		プレイヤー ・必要な知識・技術取得の為の予習 ・施工計画を立てれる ・1日1週間1ヶ月、1案件目標設定が出来る ・水中ポンプ分解・組立 ・ブロー・ポンプ整備見積 ・アーク溶接 ・塩ビ配管		プレイヤー ・優先順位を考え、ムダ、ムラなく効率よく作業出来る。 ・5～7人の安全管理 ・ポンプ・ブロー整備の工程分析 ・塩ビ配管、ネジ配管、アルゴン溶接の指導		マネジメント ・メンバーの育成指導 ・作業改善・作業評価 ・強いリーダーシップ ・目標を持たせ挑戦させ定期面談を通じメンバーのモチベーションUP ・問題の要因/事象の分析 ・解決案を立案	
プレイヤー ・玉掛け技能講習 ・さまざまな資格を取得し職長となるべく技能と知識を養う								プレイヤー ・大型機械の整備 ・コンプレッサーの整備 ・脱水機の点検 ・工事に対して自社施工範囲、外注範囲の選別 ・各案件の工程進捗管理	
								マネジメント ・課方針策定 ・課員の教育指導 ・優れた計画を立案し実行 ・困難や障害があっても果敢に挑戦し常にチームで成果を上げる ・失敗の要因を追求し、徹底的に理解させ、同じ失敗を繰り返させない ・自身、他人の自己共に認める一年間の成長を述べる事が出来る。	
								マネジメント ・部方針策定 ・部門資源管理 ・部員の教育育成 ・技術ノウハウの蓄積 ・部的動機付け、外発的動機付けにより部下のモチベーションを短期的長期的に上げることが出来る。 ・自分こそが能取りを担うという強烈な「責任感」とともに働く人々と自らを鼓舞することが出来る ・健全な経営をする為に業務の課題や原因を分析業務プロセスを最適化することが出来る。	
								プレイヤー ・複数指名客がいる(売上3000万以上) ・各工事の工程分析が出来、指導できる ・緊急箇所優先順位を理解	
								プレイヤー ・担当業務の遂行で、正確かつ丁寧に遂行し、何を任せられても確実な成果の仕事が出来る。	
								マネジメント ・企業目的、理念、ビジョン、戦略、戦術、目標、将来像等の共通の価値観を従業員へ共有出来る。 ・経営目標達成の為に健全な経営をする為に業務の課題や原因を分析、業務プロセスを最適化することが出来る ・経営視点、一つのPJやタスクなどの短期的な展望だけでなく、長期的な展望を持ち、事業の継続や発展、企業の成長を導ける。 ・新規事業や課題解決に至る最適なプロセスを明らかにしタスク、リソースなどを把握し、タイムラインを設定出来る。 ・戦略構築力 ・理念構築力 ・課題達成の手法 ・販売チャネルの構築力 ・競争優位戦略	
								マネジメント ・最高責任者 ・「事業の決定」 ・「資金配分の決定」 ・「人材配分の決定」 ・経営方針の決定 ・資金繰り ・社員の雇用・育成・評価 ・対人関係の役割 ・情報伝達の役割 ・意思決定の役割 ・中小企業の戦略の問題点 ・経営理念と戦略の関係性 ・コア・コンピタンスの概念 ・ペネフィットとプロフィット ・企業力としてのコア・コンピタンス ・戦略ドメイン(顧客軸と製品軸と資源軸の上手な組み合わせ) ・外部環境分析と戦略課題の明確化・自社とライバルのコア・コンピタンスの比較分析 ・戦略マトリックスの検討(ターゲット層顧客・商品・開発価格・販売)	
								Level 6	
								年収950万円 ～1350万円	
								Level 7	
								年収1000万円 ～2000万円	
								Level 8	
								年収1500万円 ～2500万円	

この辺りでの努力や頑張り具合が管理職への道程に大きな差になる