

◇小売業の等級基準例

等級	カテゴリー	店長職	ブロック長職	バイヤー職
5	成果責任	就任店舗で年間店舗営業利益500万円以上の改善	10店舗以上の業績および品質責任	担当商品群の業績および品質責任
		売上伸長が全店平均+10%以上	年間担当店舗営業利益 平均1,000万円以上の実績	店舗導入率の確実な改善
		難易度の高い不採算店舗の立て直し、重要新店舗の立上げ実績	就任ブロックで年間店舗利益 平均200万円以上の改善	優良な新規仕入先の開拓実績
	顧客・取引先対応	シンパ度の高い顧客を多数獲得している	部門の取引先・関係部門と折衝ができる	部門の取引先・関係部門と折衝ができる
	目標設定・進捗管理	店舗の中長期計画が立案でき、それに従い具体的な施策を立案・推進できる	ブロックの年間計画が立案でき、それに従い具体的な施策を立案・推進できる	部門の年間計画に従い具体的な施策を立案・推進できる
	トラブル対応	難易度の高いクレーム・トラブル・ミスを適切に処理でき、防止策を立案・実行できる	ブロック内のクレーム・トラブル・ミスが適切に処理でき、防止策を立案・実行できる	部門内のクレーム・トラブル・ミスが適切に処理でき、防止策を立案・実行できる
	知識・経験	社内外の商品・市場情報収集に努め、最新情報知識を修得し、業務に活用できる	社内外の商品・市場情報収集に努め、最新情報知識を修得し、業務に活用できる	社内外の商品・市場情報収集に努め、最新情報知識を修得し、業務に活用できる
	人材育成	目標、店舗方針、必要情報について、全てのメンバーに理解・浸透させている	統括組織での部下への指導・育成ができる	統括組織での部下への指導・育成ができる
	報連相	店舗スタッフの報告に対して適切な指示を与えている	部下の報告に対して適切な指示を与えている	部下の報告に対して適切な指示を与えている
	プロセス改善	店舗での業務の改善・変革のための施策立案と実行ができる	担当ブロックでの業務の改善・変革のための施策立案と実行ができる	部門業務の改善・変革のための施策立案と実行ができる
	プロセス遂行	接客・店舗運営レベルが他店の模範となっている	ブロック内の店舗指導・運営が行なえる	国内外の仕入先からの仕入れと店舗への指導が確実に行なえる
4	成果責任	就任店舗で年間店舗営業利益300万円以上の改善、売上伸長が全店平均+5%以上		担当商品群の業績および品質責任補佐
		店舗の人材、店舗、商品に関する平均以上の品質責任		安定的な仕入ルートの確保
		不採算店舗の立て直し、新店舗の立上げ実績		

◇営業部門の等級基準例

等 級	対応役職位	職 務 、 成 果 責 任
6 級	部長・次長	年間売上高30億円以上の部門統括 部門売上高目標の達成 部門営業利益目標の達成 部門売掛回収管理責任 部門人材育成責任
5 級	課 長	年間売上高15億円以上の課統括 課売上高目標の達成 課新規顧客売上高1億円以上 課販売経費管理責任 課売掛回収管理責任 課人材育成責任
4 級	リーダー	課長の補佐及び営業マン数名のチームリーダー チームの売上高目標の達成 チーム人材育成責任 年間担当売上高2億円以上 担当売上高目標の達成 新規顧客売上高1,500万円以上 担当売掛回収管理責任
3 級	主 任	年間担当売上高1.5億円以上 担当売上高目標の達成 新規顧客売上高1,000万円以上 担当売掛回収管理責任
2 級	一 般	大卒程度、得意先の担当責任 担当売上高目標の達成 担当売掛回収管理責任
1 級	一 般	高卒程度、営業マンの補助 得意先の販売応援 商品配送業務