

考え方編

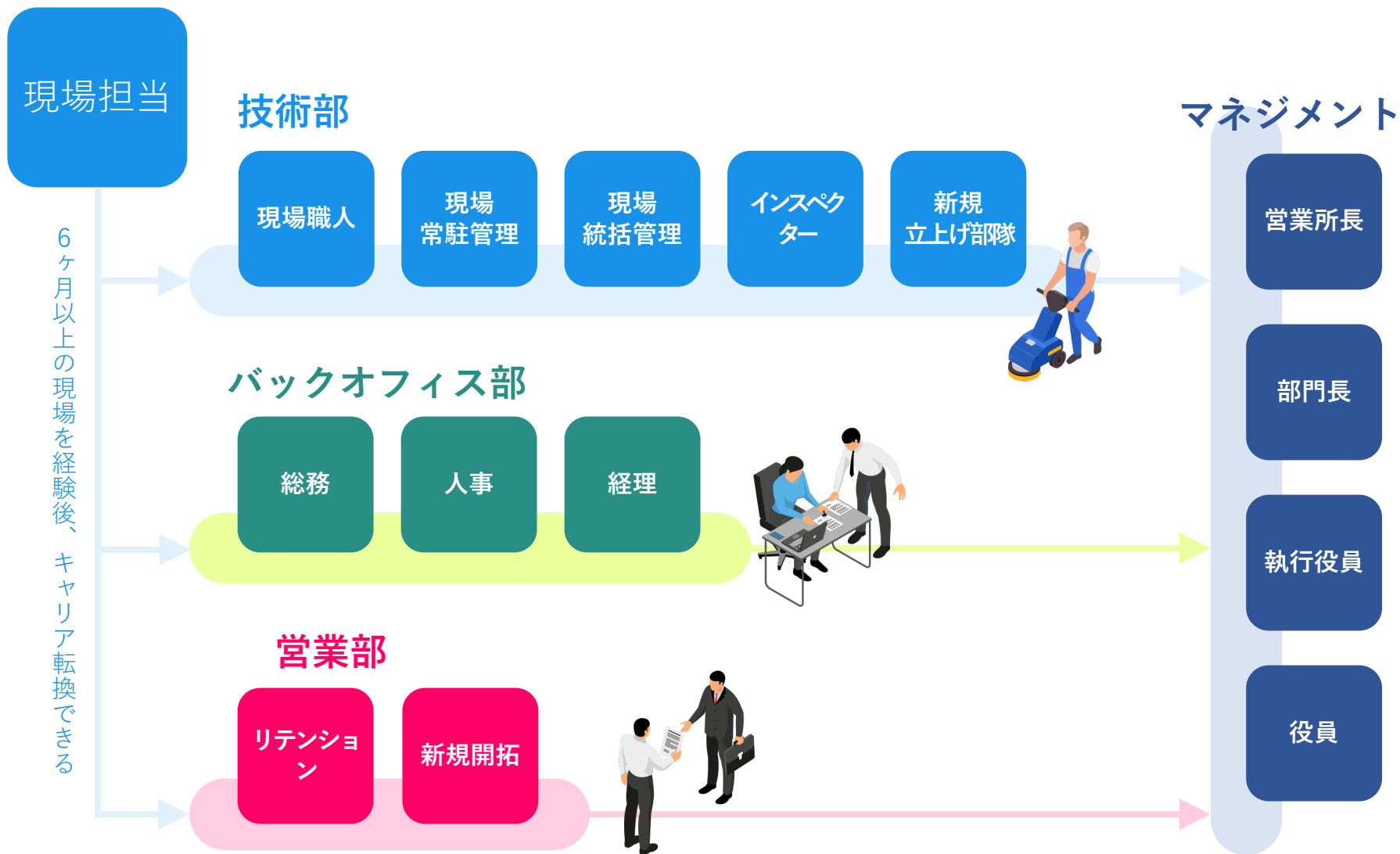
キャリアプラン

☒ 将来的役割をイメージする



キャリアプラン

START !



キャリアプラン

まずは全員ここから

現場担当

定期清掃

弊社が一提供したい価値。
実際に現場に行って作業を
担当する為、基礎のスキル
が身に付く。

現場職人

定期清掃

現場でのスペシャリスト。

弊社が一番提供したい価値の担い手。
数々の現場を経験し、技術面・知識面共に社内の代
表。
新入社員の現場教育も担当。

常駐管理

日常清掃・定期清掃

大型現場（病院や旅館）の常駐責任者。

雇用している清掃クルーのマネジメントが中心。
日勤作業がメイン。現場担当が体力的にしんどい
方のキャリアプランの一つ。

統括管理

日常清掃・定期清掃

中小現場で社員が常駐しない現場を複数管理。
現場を定期訪問し、お客様や清掃クルーと
コミュニケーションを取り、**円滑に現場を管理す
る。**

インスペク ター

日常清掃・定期清掃

第三者的視点で受託現場の品質や効率を監査する。
常に新しい技術を情報収集し、作業マニュアルを作
成。
現場の経験を多くこなし、かつ知識的にも熟練した
先生的な役割。

新規 立上げ部隊

日常清掃・定期清掃

新規立上げ現場の際の特攻部隊。

新規立上げは難しいため、専門的にこなす部隊。

技術部



バック オフィス 部



総務

書類や備品管理、来客応対、事務作業など、**職場を通して組織を円滑に動かす。**

人事

給与・配置転換・異動・福利厚生・勤怠などを管理する。採用を行い、人員を育成するなど、**ヒトに関する業務全般を行う。**

経理

現金の出納管理、立替経費の精算、伝票の記帳、受注・売上の集計、入金確認など、**カネに関する業務全般を行う。**

営業部



リテンション

既に受託している現場のルート営業や、再委託先のフロント管理をする。
顧客の満足度を高める役割。
コミュニケーションによって解約率を下げる。

新規開拓

顧客先に出向いて提案を行うなど、**新規の開拓を専門に行う。**
提携先企業との関係構築を担う。
新規商材の発掘を行う。

マネジメント



営業所長

各拠点（大阪・関東・東海・北陸）**全体のマネジメント**。
営業部や技術部などの所属・役割は問わない。

部門長

技術部、バックオフィス部、営業部の各部門長。
担当部門の全体のマネジメントを行う。

執行役員

会社の意思決定に対し実行する役割。
営業所長・部門長のマネジメントを行う。

役員

将来に向けての意思決定と監督を担う。
全ての責任を負う。

- まずは技術職で6カ月以上の現場を経験後、適正に応じた部門に配置転換を希望できる。
- 質の高い現場作業を価値とし、一貫した現場目線での組織を作っていくため、全員現場経験者を各担当に配置する。

キャリアの一例



Aさん

現場
担当
1年統括
管理
3年営業
所長
3年

Bさん

現場
担当
3年現場
職人
20年常駐
管理
10年