

職業能力評価基準(自動販売機製造・管理運営業)レベル区分の考え

【自動販売機メーカー】

レベル	レベル区分の目安	
	技術系	技能系
レベル 4	<p><u>マネジメント系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大規模または業績影響度の大きい組織(部など)の責任者として、組織目標を設定し、広範かつ統合的な判断及び意思決定を行いながら組織を統率するために必要な能力水準 <p><u>スペシャリスト系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・極めて高度な専門技術を有し、担当分野における技術開発や問題解決等を通じて、企業利益を先導・創造するために必要な能力水準 	<p><u>マネジメント系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・担当組織の責任者として、生産計画や組織目標を設定し、その達成に向けて組織全体を統率するために必要な能力水準 <p><u>スペシャリスト系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・極めて高度な熟練技能を有し、精密な作業を正確かつ効率的に行い、製品の高付加価値化に貢献する能力水準 (※高度熟練技能者に認定されるような技能水準)
レベル 3	<p><u>マネジメント系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小規模または業績影響度が通常程度の組織(課など)の責任者として、上位方針を踏まえて担当組織の業務計画作成や管理運営を行うために必要な能力水準 <p><u>スペシャリスト系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高度な専門技術を有し、担当分野における技術開発や問題解決等を通じて、企業利益を創出するために必要な能力水準 	<p><u>マネジメント系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・係長・班長・職長等として、作業現場の管理・監督を行うために必要な能力水準 (※技能検定特級程度の能力) <p><u>スペシャリスト系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高度な熟練技能を有し、精密な作業を正確かつ効率的に行い、製品の高付加価値化に貢献する能力水準 (※高度熟練技能者に認定されるような技能水準)
レベル 2	<ul style="list-style-type: none"> ・グループやチームの中心メンバーとして、創意工夫を凝らして自主的な判断、改善、提案を行いながら業務を遂行するために必要な能力水準。 (※技能系については、技能検定1級程度の能力) 	
レベル 1	<ul style="list-style-type: none"> ・担当者として、上司の指示・助言を踏まえて定例的業務を確実に遂行するために必要な能力水準。 (※技能系については、技能検定2～3級程度の能力) 	

【自動販売機オペレーター】

レベル	レベル区分の目安	
レベル 4	<p style="text-align: center;"><u>マネジメント系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・業績影響度の大きい組織の責任者として、組織目標や生産計画を設定し、広範かつ統合的な判断及び意思決定を行いながら担当組織全体を統率するために必要な能力水準 ・本社・支社の部レベル組織の長、または、複数の営業所を統括するエリア・マネジャーに求められるような能力水準 	<p style="text-align: center;"><u>スペシャリスト系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・極めて高度な専門能力を有し、大口案件の開拓や担当業務における問題解決等を通じて企業利益を先導・創造するために必要な能力水準 ・ロケーションの開拓・維持において、安定的に大口顧客を獲得・維持したり、営業活動を円滑に推進するための仕組みづくりができる高度営業スペシャリストに求められるような能力水準
レベル 3	<p style="text-align: center;"><u>マネジメント系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・業績影響度が中程度の組織の責任者として、上位方針を踏まえて問題解決を図りながら組織の管理運営を行うために必要な能力水準 ・本社・支社の課レベル組織の長、営業所の長、または技術部門の長等に求められるような能力水準 	<p style="text-align: center;"><u>スペシャリスト系</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高度な専門能力を有し、営業活動や技術的課題の解決等を通じて企業利益の創出に貢献するために必要な能力水準 ・ロケーションの開拓・維持において高い成果を上げる営業・マーケティングのスペシャリスト、品質・衛生管理やメンテナンスにおいて高度なスキルを発揮する技術スペシャリスト等に求められるような能力水準
レベル 2	<ul style="list-style-type: none"> ・グループやチームの中心メンバーとして、創意工夫を凝らして自主的な判断、改善、提案を行いながら業務を遂行するために必要な能力水準。 	
レベル 1	<ul style="list-style-type: none"> ・担当者として、上司の指示・助言を踏まえて定例的業務を確実に遂行するために必要な能力水準。 	

自動販売機製造・管理運営業におけるキャリア形成の例

【自動販売機メーカー】

