

昇格グレード一覧

グレード	ランク	肩書	求められる能力	賞与査定基準	不動産
	経営者	オーナー	思考の拡張、三方よし経営思考、社会貢献、地域繁栄思考、ファンづくり、顧客の利益追求、社員を守る		変動
1	A	専務・常務	戦略構築、経営者の代理事業、経営者の具体的実行戦略立案、行政対応		変動
	Z	取締役	グループ会社経営者、行政対応、		変動
2	A	マネージャー	新事業構築：事業の新発想、融資活動、事業の組立、大口法人顧客、新店立上げ、マーケティング	7倍	500,000~600,000
		社内責任者	人材育成：4, 5グレードの教育責任、リクルート、基本年間行事企画、一部決定権委託		430,000~550,000
	Z	マネージャー	社外営業：強力な味方づくり、全方位紹介の仕組み、法人顧客営業、外部セミナー、新商圏の構築	6倍	450,000~500,000
		社外営業	全部署管轄：内外勤者への貢献、改善、社内全方位調整能力、社内全方位支援、一部決定権委託		400,000~440,000
3	A	リーダー	経営感覚：自店他店目標達成、他店協力体制の調整、部下の成果卓越へ貢献、既顧客の徹底的フォロー	5倍	380,000~420,000
		全方位成果構築	責任感：イベントサポート、経営者に相談、上位職と常に連携、独自の発想、仕組みの構築、		360,000~400,000
	Z	リーダー	目標達成：目標改善、目標達成、後輩育成、商談同席、戦略協力、社外協力者構築、既顧客紹介依頼	4倍	340,000~380,000
		自店成果構築	後輩育成：部下の人的成長、次期店長育成、イベント責任者、責任感、経営者と呼吸を合わせる		320,000~360,000
4	A	プレイヤー	成果思考：卓越した成果、後輩の同行、戦略改善思考、行動予定改善思考、目標逆算思考、段取思考	4倍	300,000~340,000
		事前対応能力	改善思考：自発的自己研鑽、書類改善、仕組み改善、イベント企画、業者協力依頼、非営業満足対応		280,000~320,000
	Z	プレイヤー	継続営業：商談の継続、商談数、自力クロージング、自力商談組立、成果重視思考、結果を出す行動予定	3倍	260,000~300,000
		協力志向	情報共有：社内外の情報を関係者へ共有、他者の社内処理サポート、社会貢献提案、社外ファンづくり思考		240,000~280,000
5	A	プレイヤー	営業能力：自発的アポ取り、積極的営業活動、同行依頼、戦略相談、個人別決算意識、目標設定	2倍	220,000~260,000
		自管理	社外対応：紹介依頼、味方構築、言葉使い、御礼姿勢、冠婚葬祭対応、盆暮対応、自己研鑽、資格取得		190,000~230,000
	Z	プレイヤー	業務遂行：連絡、報告、連携、自発的相談、雑務率先、事務処理、書類把握、行動予定を組む	1倍	180,000
		社会人として	社会人として：挨拶、言葉使い、礼節、整理整頓、時間遵守、素直、反応、資格取得		

※賞与（3月支給）についての分配説明。（年1回の決算賞与となる）

※決算賞与の優先は、社内留保金（固定費・一般管理費×6ヵ月）を達成するまでは、留保45%、賞与25%、配当25% 寄付5%。尚、試用期間中は賞与支給無し。

※試用期間中は、提示給与×90%（正社員のみ）である。

※6ヵ月間は試用期間であるが、2ヵ月後に面談し継続するか意思確認。継続の場合、4ヵ月間の試用期間として有期雇用契約。

※成果成績を半期で評価し、昇格対象となる。（9月、3月）

※個別成績は賞与に反映する、半期固定給制度