

人事評価表（半期）

工務職（1級～3級）

評価実施日 平成 年 月 日

対象期間 平成 年 月 日 ～ 平成 年 月 日

氏名			
所属		等級	

一次評価者	
二次評価者	

① 成果・業績評価

評価項目	定義	ウエイト	評価ポイント												評価（×ウエイト）		
			0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	本人	一次	二次	
① 成果・業績	部門粗利益目標達成度	部門粗利益実績額 部門粗利益目標額	50%	55%以上	60%以上	65%以上	70%以上	75%以上	80%以上	85%以上	90%以上	95%以上	100%以上				
	55%未満	60%未満		65%未満	75%未満	75%未満	80%未満	85%未満	90%未満	95%未満	100%未満						
担当物件実行予算遵守率	担当物件実行額 担当物件実行予算額	30%	120%以上	115%以上	110%以上	105%以上	100%以上	95%以上	90%以上	85%以上	80%以上	75%以上					
	120%未満		115%未満	110%未満	105%未満	100%未満	95%未満	90%未満	85%未満	80%未満	75%未満						
担当物件工期目標遵守率	担当物件工期実績 担当物件工期目標	20%	115%以上	112%以上	109%以上	106%以上	103%以上	100%以上	97%以上	94%以上	91%以上	88%以上					
	115%未満		112%未満	109%未満	106%未満	103%未満	100%未満	97%未満	94%未満	91%未満	88%未満						
合計		100%															

① ①

② 職務・プロセス評価

評価項目	定義	ウエイト			0	1	2	3	4	本人	一次	二次		
		1級	2級	3級										
顧客管理	訪問管理、キーマン管理は充分に出来ていたか	2.0	2.0	2.0	顧客管理が出来ておらず、業務に支障があった	やや受け身の姿勢であり不十分なところがあった	ひととおりの管理が出来ており、問題なかった	積極的な活動で顧客との良好な関係を築いていた	優れた対応力で具体的な成果につながった					
顧客ニーズの理解	顧客のニーズを理解し、的確な提案ができていたか	2.0	3.0	3.0	全く理解できていなかった	理解しようとする努力は見られたが、不十分であった	顧客の顕在化したニーズは理解していた	顧客の顕在ニーズだけでなく、潜在ニーズも引き出そうとしていた	顧客の潜在ニーズも把握し、的確な提案ができていた					
顧客情報	顧客の情報や市場の情報を収集し、業務に活用していたか	2.0	2.0	2.0	情報収集に関してなら努力をしなかった	担当業務に必要な情報はある程度収集していた	必要な情報はほぼ収集・整理でき、他者へも伝えていた	有用な情報の収集・整理に努め、業務に活かしていた	有用な情報の収集・提供を行い、業務改善に大きく貢献した					
報告・連絡・相談	正確且つ適切な報告、連絡、相談を積極的に行っていたか	3.0	2.0	1.0	報連相が出来ず業務に支障があった	報連相が不足することがあった	基本的な報連相に問題はなかった	積極的な報連相で業務が円滑に運ぶよう努力していた	周囲を巻き込み、チーム連携や全体により影響を与えていた					
基本的な仕事の進め方	健康管理や時間管理に留意し、納期や段取りについて、自己管理ができていたか	2.0	1.0	1.0	自己管理が不十分であった	自己管理に不安が感じられた	一通り問題はなかった	高い自己管理能力を持ち、信頼されていた	他の模範となる努力を続けていた					
建築関連知識の取得	積極的な学習姿勢、業務への活用、レベルアップができていたか	1.0	2.0	2.0	知識レベル、学習姿勢ともに低く、問題があった	知識取得努力はしているが、やや不足している場面があった	取得努力をしており、業務にも問題なかった	積極的に努力しており、業務に活用していた	知識を業務に活用し、全社的に貢献していた					
目標達成意欲	部門および個人の目標を達成するための、高い意欲と行動が見られたか	3.0	2.0	2.0	目標達成意欲は低い	目標達成意欲が弱くなることもある	目標達成意欲がある	高い目標達成意欲がある	常に高い目標達成意欲をもち、粘り強い行動であった					
改善提案と実行	全体最適を意識した改善提案し、その実践に向けて自ら実行できたか	1.0	1.0	2.0	改善に向けた取り組みが見られなかった	改善すべき課題は把握していたが、具体策を提案できなかった	改善すべき課題を正しく捉え、課題解決策を提案していた	改善すべき課題の解決策を提案し、責任を持って実行していた	課題解決に向け、粘り強く行動し、大きな成果をあげていた					
他部署との連携	他部門と調整を図り、協調して業務を進めたか	2.0	2.0	2.0	連携しようとする意識が見られなかった	努力はしていたが、連携不足によるトラブルが何度かあった	調整はスムーズで、協調して業務を進めていた	部門間の連携を促進し、積極的に相互協力させていた	部門間の連携を大幅に改善させた					
社内ルール、規律の遵守	社内ルール、社会常識の遵守	2.0	2.0	1.0	ルールが守れないことが多い	稀に守れないことがあった	常にルールを守っていた	模範的な姿勢であった	周囲へも良い影響を与えていた					
チームワーク	常にチームワークを意識した活動ができていたか	1.0	1.0	1.0	協調姿勢に問題があった	協調姿勢に欠ける時があった	協調姿勢に問題がなく、良好な関係づくりを心がけていた	関わったすべての人々と、良好な関係が築けていた	関わったすべての人々から、信頼されていた					
後輩指導	営業同行などの現場指導を行っていたか	-	1.0	2.0	ほとんど指導してしなかった	消極的であり、上司の指示によって指導する程度であった	自ら進んで指導していた	指導方針を立てるなど熱心に指導していた	熱心に指導し、具体的な成果につながっていた					
報告書、伝票、その他書類作成、入力	必要情報の報告、データ入力、書類等の作成を正確に、期日どおり行っていたか	2.0	2.0	1.0	報告、書類作成、データ入力が出来ず業務に支障があった	業務に支障をきたすほどではないが、ミスや漏れがあった	必要な入力、書類作成はできており、問題はなかった	正確且つ迅速な対応ができていた	周囲に対しても働きかけるなど、全体のレベルアップにつながった					
サービス品質方針の実践	方針を理解し、その実践を常に心がけた行動ができていたか	1.0	1.0	1.0	方針を理解しておらず、実践に向けた取り組みが不十分であった	方針は理解していたが、実践に向けた行動は不十分であった	方針を理解し、実際に行動に移せていた	方針を理解し、その実践を常に意識した行動ができていた	常に方針を理解した行動を実践し、周囲にも働きかけていた					
経営方針・部門方針への取り組み姿勢	経営方針や部門方針を理解し、その実践を常に心がけた行動ができていたか	1.0	1.0	2.0	方針の理解しておらず、実践に向けた取り組みが不十分であった	方針は理解していたが、実践に向けた行動は不十分であった	方針を理解し、実際に行動に移せていた	方針を理解し、その実践を常に意識した行動ができていた	常に方針を理解した行動を実践し、他に良い影響を与えていた					
合計		25.0	25.0	25.0										

② ②

特別加点・減点	テーマ	達成水準（損失水準）	自己評価およびコメント	上司評価およびコメント	本人	一次	二次
					-		
					-		
					-		
	上記の成果・職務以外での特別貢献もしくは重大なミス・損失			項目ごとに、会社への貢献度（ミス・損失）により1～5点程度加点（減点）	-		

③ ③

(少数点第1位を四捨五入する)

① × 40%	一次		+	② × 60%	一次		+	③	一次		=	一次	
	二次				二次				二次				