

人事評価表サンプル3【技術職】

対象期間	年 月 日 ~ 年 月 日	
氏名		
所属	等級	

評価者 氏名	一次	
	二次	

① 業績評価

評価項目	項目定義	点数基準										ウェイト	自己評価		一次評価		二次評価										
		0.0	0.5	1.0	1.5	2.0	2.5	3.0	3.5	4.0	素点		×1/10	素点	×1/10	素点	×1/10										
実績	部門売上高 目標達成率	部門別売上高 実績 部門別売上高 目標										50%未満	50%以上 60%未満	60%以上 70%未満	70%以上 80%未満	80%以上 90%未満	90%以上 100%未満	100%以上 110%未満	110%以上 120%未満	120%以上	12.5	-	-				
	部門経常利益 目標達成率	部門別経常利益高 実績 部門別経常利益高 目標										50%未満	50%以上 60%未満	60%以上 70%未満	70%以上 80%未満	80%以上 90%未満	90%以上 100%未満	100%以上 110%未満	110%以上 120%未満	120%以上	12.5	-	-				
合計→											25.0																

② テーマ評価

目標項目	目標値・達成水準	点数基準：期待を大きく上回る - やや上回る - 期待どおり - やや下回る - 期待を大きく下回る										ウェイト	自己評価		一次評価		二次評価				
		自己評価					素点	小計	上司評価					素点	小計	小計	×1/10	小計	×1/10		
個人目標		1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40						1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40			30%								
		2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40					2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40												
		3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20					3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20												
		1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40						1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40			20%								
		2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40					2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40												
		3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20					3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20												
		1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40						1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40			20%								
		2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40					2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40												
		3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20					3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20												
		1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40						1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40			15%								
		2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40					2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40												
		3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20					3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20												
	1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40						1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40			15%									
	2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40					2: 計画達成度	0 - 10 - 20 - 30 - 40													
	3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20					3: 品質・貢献度	0 - 5 - 10 - 15 - 20													
合計→											100%										

③ 職務プロセス評価

評価項目	定義	点数基準					ウェイト	自己評価		一次評価		二次評価		
		0	1	2	3	4		技術職	リーダー	素点	×1/10	素点	×1/10	素点
顧客との信頼関係	誠実な業務遂行を通して、顧客企業の信頼を得ていたか	不誠実な対応が目立ち、顧客の信頼をまったく得られなかった	約束の不履行や営業力の不足などが時々あり、顧客の信頼を損ねる場面が見られた	日々の業務には一通り問題がなく、顧客の信頼を維持していた	迅速・的確な対応で、顧客の信頼をさらに高めていた	顧客からの信頼が極めて厚く、指名や紹介を受けることが多かった	4.0	4.0						
新製品評価への取組み	新製品評価に積極的に取組み、迅速かつ確かな評価を行っていたか	新製品評価の依頼に対し、正当な理由なく応じないことがあった	新製品評価の依頼に対し、消極的で時間がかりがちであった	新製品評価の依頼に対し、一通り問題なく応じていた	新製品評価の依頼に対し、迅速かつ的確に評価を行っていた	新製品評価を進んで引き受け、販売実績に大きく貢献した	3.0	4.0						
営業支援・コミュニケーション	積極的に営業の支援を行い、営業担当者の信頼を得ていたか	営業支援をまったく行っていなかった	営業支援を求められれば行っていたが、消極的な姿勢が目立った	積極的に営業支援を行っていた	積極的に営業支援を行い、営業担当者の信頼を得ていた	十分な営業支援により、大きな受注成果につながった	3.0	3.0						
クレーム対応	クレームが発生した場合は速やかに上司に報告し、適切に対応していたか	クレームの報告・対応を怠って放置し、問題を大きくすることがあった	クレームの報告が遅く、十分に対応できなかったことがあった	クレームは速やかに報告し、上司の指示のもと適切に対応していた	クレームは速やかに報告し、自分なりに考えて主体的に対応していた	クレームの報告・対応が適切で、再発防止策も考えられていた	3.0	2.0						
新製品提案	積極的に製品開発の企画提案を出し、実現に向けて取り組んでいたか	企画提案はまったく行っていなかった	企画提案は行ったが、内容面ではやや物足りなかった	積極的に企画提案を行い、内容面でも検討に値するものだった	積極的に企画提案を行い、その後の検討・開発段階にも進んで参画していた	優れた企画提案を行って、新製品の市場投入を実現し、業績アップに貢献した	3.0	2.0						
情報収集・提供	最先端の情報を収集し、社内に積極的にかつ分かりやすく提供していたか	新しい情報を収集しようとする意欲に欠けていた	新しい情報を収集しようとする意欲はあったが、具体的な取り組みとしてはやや物足りなかった	最先端の情報を収集しており、将来を先見することにつとめていた	最先端の情報を収集しており、社内に積極的に提供していた	常に最先端の情報を社内提供することで、具体的な大きな成果につながった	3.0	4.0						
業務指導	後輩や他部門に対して、能力向上のため積極的な指導を行っていたか	必要な指導を行っていなかった	指導を求められれば行っていたが、消極的な姿勢が目立った	積極的に指導を行っていた	相手の特性に合わせた的確な指導を行っていた	的確な指導により、後輩や他部門の能力向上に大きく貢献した	2.0	3.0						
自己啓発・知識向上意欲	常に自分の知識や技能を高める意欲をもち、実践していたか	自己啓発・知識向上の意欲に欠けていた	自己啓発・知識向上の意欲はあったが、具体的な取り組みとしてはやや物足りなかった	自己啓発・知識向上の意欲をもち、具体的に取り組んでいた	自己啓発・知識向上に積極的に取り組み、目に見える成果があった	常に自己の知識や技能を高めており、周囲の模範となっていた	4.0	3.0						
合計→							25.0	25.0						

④ 上記以外の貢献による加点

テーマ	達成水準	自己評価およびコメント	上司評価およびコメント	一次評価	二次評価
				加減点	加減点
合計→					

上記①～③以外で特筆すべき貢献（開発、資格取得、他者支援など）があった場合、項目ごとに1～5点程度加点

★ 最終得点

① 業績	② テーマ	③ 職務プロセス・スキル	④ 加減点	最終得点
小計	小計	小計	小計	合計
一次	一次	一次	一次	一次
二次	二次	二次	二次	二次

(小数第1位を四捨五入)