

人事評価表サンプル【工務職】

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	定義	点数基準								ウエイト	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	×ウエイト	素点	×ウエイト	素点	×ウエイト	
実績	部門粗利益 目標達成度	部門粗利益 実績 部門粗利益 目標	91%未満	91%以上 94%未満	94%以上 97%未満	97%以上 100%未満	100%以上 103%未満	103%以上 106%未満	106%以上 109%未満	109%以上 112%未満	112%以上	13.0	-	-					
	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	115%以上	115%未満 110%以上	110%未満 105%以上	105%未満 100%以上	100%未満 95%以上	95%未満 90%以上	90%未満 85%以上	85%未満 80%以上	80%未満	7.0	-	-					
	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	109%以上	109%未満 106%以上	106%未満 103%以上	103%未満 100%以上	100%未満 97%以上	97%未満 94%以上	94%未満 91%以上	91%未満 88%以上	88%未満	5.0	-	-					
※ 特記すべき理由があるときは、±0.5点を限度に点数を調整する。（+）本人の責任外による業績ダウン等 / （-）本人の活動によらない業績アップ等												合計→	25.0						
一次調整 理由欄			二次調整 理由欄																

② 職務プロセス評価

	評価項目	定義	点数基準				ウエイト	自己評価		一次評価		二次評価			
			0	1	2	3		4	素点	×ウエイト	素点	×ウエイト	素点	×ウエイト	
職種別項目	顧客との関係構築	顧客と綿密なコミュニケーションを取り、信頼を得ていたか	不十分・不適切なコミュニケーションで、顧客の信頼を失った	必要最低限のコミュニケーションを取るにとどまっていた	十分なコミュニケーションを取っており、一通り問題はなかった	迅速かつ的確なコミュニケーションで、顧客の信頼を得ていた	顧客から強い信頼感と評価を得ており、ビジネスチャンスを大きく広げた	3.0							
	顧客のニーズの理解	顧客のニーズを理解し、的確な提案ができていたか	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	3.0							
	商品・技術知識	業務上必要な商品・技術知識を有しているのはもちろんのこと、もう一段高いレベルを身につけて活用しようとしていたか	必要な知識が不足しており、改善の姿勢も見られなかった	必要最小限の知識は有していたが、レベルアップには消極的だった	必要な知識を十分有しており、さらなるレベルアップにも取り組んでいた	高度な知識を有しており、継続的にレベルアップして、業務に活用していた	かなり高度な知識を有しており、レベルアップにも余念がなく、業務に大いに活用していた	3.0							
	品質管理	常に細心の注意を払って、建築物やインフラの安全性、耐久性、耐震性を確保し、発注者の信頼を得ることができていたか	品質管理への意識が低く、チェックが不十分であった	品質への意識はあったが、チェック不足により、品質基準が確保できていないことがあった	品質の確認やミス防止策を一通り行っており、品質管理に問題はなかった	品質管理をしっかり行い、正確性と品質について発注者からの信頼を得ていた	工程の各段階において十分な品質管理を行い、施工品質を向上させ、再発防止に向けた取り組みを行っていた	3.0							
	現場との連携	現場の進捗状況を把握し、問題が発生した場合は、連携して対応できていたか	状況把握や指示が不十分・不適切で、問題発生やクレームにつながるがあった	必要最低限の連携を取るにとどまっており、対応が後手に回ることがあった	現場の進捗状況を把握し、一通り問題なく対応していた	現場との連携ができており、安心感のある対応をしていた	現場との十分な連携ができており、あらゆる状況において、スムーズで模範となる対応を行っていた	3.0							
小計→								15.0							
全社共通項目	情報の共有化・浸透	業務上有用な情報を社内外から収集して社内にも共有・浸透を図り、改善につなげていたか	情報収集に積極的に取り組む姿勢が見られなかった	担当業務に必要な情報はある程度収集しているが、業務の改善には活かされていなかった	担当業務に必要な情報はほぼ収集・整理できており、業務の改善にもある程度活かされていた	担当業務以外にも、会社全体にとって有用な情報の収集・整理に努め、必要に応じて提供し、改善につなげることができた	常に有用な情報の収集に努め、社内にも提供することにより、自部門または他部門の業務の改善に大きく貢献することができた	2.0							
	コミュニケーション	経営陣・部下・他部門と十分なコミュニケーションを取り、状況や認識の共有を図っていたか	必要なコミュニケーションをとっておらず、経営陣・部下・他部門の状況を十分把握できていなかった	必要最低限のコミュニケーションはとっていたが、問題点について報告する程度であった	十分なコミュニケーションを取っており、経営陣・部下・他部門と状況や認識を共有できていた	経営陣・部下・他部門と価値観を共有し、会社・部門の運営方針を一致させていた	経営陣・部下と同じ気持ちで経営に関わり、一緒に夢を追い求めていこうとしていた	2.0							
	業績・コスト意識	業績向上・コスト削減に向けた取り組みを行っているか	コスト意識が低く、金銭・資源を浪費していることが多かった	コスト意識はあるようだが、旧来の業務の進め方を踏襲するに留まっていた	コスト意識を持ち、自身の業務の進め方を工夫していた	コスト意識が高く、周囲の業務の進め方にも工夫を取り入れていた	コスト削減・効率化において大きな貢献があった	2.0							
	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、期日通り行っていたか	報告、書類作成、データ入力ができず業務に支障があった	軽度のミス、漏れや督促をされることがあった	必要な入力、書類作成はできており、問題はなかった	正確かつ迅速な対応ができていた	周囲に対しても働きかけするなど、全体のレベルアップにつながった	2.0							
	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、消極的な姿勢がみられた	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							
小計→								10.0							
合計→								25.0							

★ 最終得点

① 業績				+	② 職務プロセス				=	最終得点	
小計		ウエイト			小計		ウエイト	合計			
一次		×	20%		一次		×	80%		一次	
二次					二次					二次	

★ 総合コメント記入欄

本人	一次評価者	二次評価者