

人事評価表サンプル6【店長職】

人事の書式・シートのサンプルや人事制度ノウハウがPDFファイルでダウンロードできます。ここをクリック または 左下URLより、jinji.jpサイトへアクセスしてください。

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	評価ポイント										91付	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		×91付	素点	×91付	素点	×91付	
店舗実績	店舗売上高 目標達成率	売上高 実績 売上高 目標	85%未満	85%以上 90%未満	90%以上 95%未満	95%以上 100%未満	100%以上 105%未満	105%以上 110%未満	110%以上 115%未満	115%以上 120%未満	120%以上	5.0	-	-				
	店舗営業利益 目標達成率	営業利益 実績 営業利益 目標	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 130%未満	130%以上 140%未満	140%以上	5.0	-	-				
	店舗営業利益 実績	半期間の営業利益 実績	200万円未満	200万円以上 300万円未満	300万円以上 400万円未満	400万円以上 500万円未満	500万円以上 600万円未満	600万円以上 700万円未満	700万円以上 800万円未満	800万円以上 900万円未満	900万円以上	7.0	-	-				
	店舗営業利益 前年比改善額	半期間の営業利益 実績 - 前年同期 実績	-180万円未満	-180万円以上 -120万円未満	-120万円以上 -60万円未満	-60万円以上 0万円未満	0万円以上 60万円未満	60万円以上 120万円未満	120万円以上 180万円未満	180万円以上 240万円未満	240万円以上	5.0	-	-				
	店舗在庫回転率 実績	売上高 実績 平均在庫高 実績	2.5回転未満	2.5回転以上 3.0回転未満	3.0回転以上 3.5回転未満	3.5回転以上 4.0回転未満	4.0回転以上 4.5回転未満	4.5回転以上 5.0回転未満	5.0回転以上 5.5回転未満	5.5回転以上 6.0回転未満	6.0回転以上	3.0	-	-				
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：期待を大きく下回る - やや下回る - 期待どおり - やや上回る - 期待を大きく上回る										91付	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		素点	×91付	素点	×91付			
部門重点テーマ		1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40			1: 目標難易度	0 - 10 - 20 - 30 - 40												
		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												
		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												
		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	項目定義	点数基準	上司コメント (特記事項)	91付	自己評価		一次評価		二次評価	
					素点	×91付	素点	×91付	素点	×91付
職種別項目	顧客対応・顧客志向	顧客の接遇・応対において、誠実かつ機転を利かせた販売業務ができていたか	等級基準を参照のうえ、期待レベルを満たしたかで評価する  4: 模範となるレベル  3: 期待を上回るレベル  2: 現等級の期待レベル (標準)  1: 期待を下回るレベル  0: 大幅に期待を下回るレベル							
	販促企画の立案・実行	販促企画を積極的に企画し、実行に移していたか								
	スタッフへの方針浸透	全社・担当店舗の方針をスタッフに理解浸透させ、実現に向けて一体となって取り組めたか								
	スタッフのサービスレベル向上	接客・サービスレベルを向上するため、スタッフに的確な指導を行っていたか								
	クリネルネス・商品陳列	売場・商品を清潔に保ち、創意工夫を凝らして見易さ・分かり易さを演出できたか								
	業務改善	業務の問題点を把握し、改善策を提案して実行に移していたか								
	人件費・販促費管理	費用対効果の観点を持ち、販売コストを適正に管理したか								
共通項目	在庫管理、ロス率	担当店舗の在庫管理に努め、棚卸し差異 (ロス) を防いだか								
	全社的意識	全社の方針・戦略を理解し、全体最適を意識した言動をとっていたか								
	成果・業績志向	常に利益向上を意識し、売上アップやコストダウンに取り組んでいたか								
	専門知識・技能	業務上必要な専門知識・技能を有し、業務に活用しているか								
自発性・主体性	自分の仕事の幅を増やすために積極的に行動していたか									
合計→				25.0						

④ 特別加点・減点

特筆すべき事象・取り組み	達成・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	一次評価	二次評価
				加減点	加減点

※ 上記の①～③以外で特別な貢献や重大なミス・損失があった場合、項目ごとに1～5点の範囲で加減点

★ 最終得点

