

査定表 フィードバックシート

入社年月	社員番号	所 属	氏 名	クライアント	役割
入社年月を記載	社員番号を記載	所属支店を記載	氏名を記載	所属クライアントを記載	S S ～ F Mの役割を記載

① クライアント評価

結果	ウエイト	ランク	点 数

② 実績

ウエイト	ランク	点 数

③ プロセス評価

ウエイト	ランク	点 数

・プロセス評価項目

NO	評価項目
1	
2	
3	
4	

※ウエイト、ランクとは？？

グレード	全社員共通			職 能 給						
	クライアント評価	プロセス評価	実績	A	B	C	D	E	F	G
SAG1	20%	60%	20%	20,000	17,500	12,000	10,000	7,000	4,500	2,000
SAG2	20%	60%	20%	20,000	17,500	12,000	10,000	7,000	4,500	2,000
SAG3	20%	60%	20%	20,000	17,500	12,000	10,000	7,000	4,500	2,000
SAG4	20%	60%	20%	20,000	17,500	12,000	10,000	7,000	4,500	2,000

※点数とは？

達成基準	獲得点数	クライアント評価	プロセス評価
評価A	125点	95点以上	27点以上
評価B	120点	90点以上	24点以上
評価C	115点	85点以上	21点以上
評価D	110点	80点以上	18点以上
評価E	100点	70点以上	15点以上
評価F	90点	60点以上	12点以上
評価G	80点	60点未満	12点未満

【詳細説明】

ウエイト：自身のグレードがどこに所属しているか？で評価項目（クライアント評価、プロセス評価、実績）のパーセンテージが定義されており、そちらを「ウエイト」といいます

ランク：自身の獲得している点数よりA～Gのランクが決まり、それにより「職能給」が付与される

点数：それぞれの評価項目の点数により、評価A～Gのランクが決まる

プロセス評価項目：役割（S S～F M）によりプロセス評価項目は異なります、詳細は別紙「【プロセス項目】新評価制度」を確認ください

■ 査定結果

変更前	グレード	ランク	ステージ	給与額(A+B)	(A)グレード給	(B)職能給	手当	役割手当	総合点数	総合ランク	獲得点数	累積点数	新グレード	新ステージ
変更後	グレード	ランク	ステージ	給与額(A+B)	(A)グレード給	(B)職能給	手当	役割手当	差 額	給与額(A+B)	(A)グレード給	(B)職能給	手当	役割手当
				¥0						¥0	¥0	¥0	¥0	¥0

【詳細説明】

上記に「変更前」の査定結果、「変更後」の査定結果、その「差額」が反映されております。

■ 上長からのフィードバック

▽評価すべき点

こちらには担当、上司からのフィードバック、コメントを記載しております。

▽啓発点、次回評価に向けた期待

こちらには担当、上司からのフィードバック、コメントを記載しております。