

株式会社ミルリーフ			所属	職層	氏 名	提出日	
第7期 前・(後半) 評価シート			コンサル部	S職	榎本あつし		

会社理念					コミットサイン		
見える行動・測れる向上 制度で中小企業の社長をサポートする					やり切ります！榎本		
今期の会社目標					今期の組織目標		
売り上げ30%増！ 大阪支店設立！					クライアントサポート数 50件！		

今期の個人目標					評価				
					本人	上司	最終		
新規の提案から受注を10件。 リピート率90%確保。									
4:模範となる最高の発揮レベル 3:行動はほぼ発揮されている 2:まだ課題が少し見られる 1:課題がかなり多い									
項 目		具体的な行動			ウェイト	評価			
						本人	上司	最終	
姿勢・態度	1	チャレンジ精神	・いままでに行ったことのないお客さまを訪問する ・新しい事業の提案を出す ・上司の仕事を自らやってみる			1			
	2	チームワーク	・仲間が悩んでいたら、声掛けをする ・他の部署の手伝いを進んで行なう ・知っている知識は、どんどんまわりにも教える ・失敗を他の人のせいにつけない			1			
	3	約束を守る	・納期を守る ・社内の決まり事も守る。 ・勤怠も守る ・品質を守る(顧客対応等、電話や問い合わせなど)			1			
	4	積極性、前向きさ	・改善改良などに積極的に取り組んでいる ・業務に対して真摯に取り組んでいる ・指示に対して前向きで+αの行動をやっている			1			
	5	へこたれない	・失敗してもよくよせず、動いている ・怒られてもめげずに頑張っている ・クレームから逃げずに取り組んでいる ・最後までやり通す			1			
共通スキル	6	地域貢献への提案	・地域のことをよく調べて、イベントスケジュールを把握している ・地域で喜んでもらえるイベントを提案する ・地域行政の担当者と面識をもっている			1			
	7	中小企業の知識	・世の中の最新情報を知っている ・中小企業の人事労務の知識がある ・専門誌を毎月3冊以上読んでいる			1			
	8	社長の味方	・クライアントの社長の悩みを聞き出せる ・常に経営者の思考で判断する ・何があっても味方(最終的にはメリットをもたらす)でいる			1			
	9	制度が作れる	・制度の基本知識がある ・独力で一通りの制度が作れる ・独力でマニュアルが作れる			1			
	10	分析・提案ができる	・独力でABC分析ができる ・分析からのプレゼン資料が作れる ・行動科学の知識がある			1			
目標への行動	11	顧客リスト作成	・10月までに顧客リストを作成する ・12月までに顧客リストのランク分けを行なう ・顧客リストを部署内で使うようにする			1			
	12	社内イベント	・イベントの企画を30件出す ・年間イベントスケジュールをつくって配布する ・イベント実施を3件行なう ・社内アンケートを実施する			0			
	13	大阪支店開発	・関西圏でのセミナーを開催する ・関西圏での講師を確保する ・大阪市内での事務所を探す ・大阪での求人、採用を行なう			1			
	14	既存顧客訪問	・スポットでの顧客に対して、新制度の営業訪問をする ・ニュースレター、メールなどでフォローする ・全社にヒアリングをする			1.5			
	15	高単価契約獲得	・〇〇〇以上の単価のお客さまへ提案する ・複数業務の提案をする ・研修の実施、レポートの作成等の付加価値を付けて単価を上げる			1.5			
★	16	特別ポイント							

振り返りと今後の取組み、目標など		
項目	本人	上司
姿勢態度		
共通スキル		
目標への行動		
全体		