

◆付与型レベル設定

1~2等級	3等級	4等級	5等級	6等級
1~4 (レベル3が合格)	2~5 (レベル4が合格)	3~6 (レベル5が合格)	4~7 (レベル6が合格)	5~8 (レベル7が合格)

≒性目標 (周囲評価なし) 一覧 (全4項目)

◆全社共通 (付与型)												
所属	No	項目名	詳細内容	選定理由	レベル1	レベル2	レベル3	レベル4	レベル5	レベル6	レベル7	レベル8
全社共通	1	方針・理念	強く (業績: 2027年10億) 楽しく (やりがい: 成長できる場) 美しく (社会性: 価値創造)	研美社を信じ、研美社の一員であることを、楽しみ、社会に必要とされる会社であるという、誇りを持って日々価値提供ができていく。	研美社ピラミッドと今期スローガンの唱和が 出来ている。	研美社ピラミッドと今期スローガンの意味を 会社の方針として正しく理解している。	方針・理念を理解し、研美社ピラミッドの 一説で社内で会話をした事がある。	研美社ピラミッドに基づいた、判断を行う事 が出来ている。その内容を周囲にも共有をし ていた。	研美社ピラミッドの考え方を説明出来、常に 部下に意識をさせている。	自らの行動で周りに影響を与え、方針・理念 を元に判断できるよう部下を導いている。	経営層の意図を汲んだ理念・方針を外部にも 正しく伝えることで、評価・評判をあげてい る。	高い志を持って、会社の理念・方針を自ら 言語化し、組織を導く覚悟を持っている。
	2	視点の深さと広さ	虫の目 (多角的な考えを) 鳥の目 (俯瞰的な考えを) 魚の目 (先見的な考えを)	仕事・人間関係において、視野を広げ、冷 静な判断ができていくか。また先を見通し た行動がとれているか。	自身の考えを伝えることができる。	他人の意見に対して傾聴力を持っている。	分析し、正しい状況判断が出来る。	自分の意見やアイデアを社内でアウトプット 出来ている。	自身の意見やアイデアを社内で実行し、利益 に繋げている。	先を見通した設備投資・新規事業・業務改善 のプロジェクト遂行ができていく。	思考や知識の幅が広く、多角的に物事をみる ことで、全社的な企画を提案・実行できる。 社外とも積極的に連携を取っている。	様々な角度からの企画・改善策を経営層・ 上司に意見を上申し、また、他社との関係 の構築に奔走し、その積み重ねが会社の評 判を上げている。
	3	ネットワーキング	取引先 (顧客・仕入れ先) 同業者 (印刷・製造業) 異業種 (セミナー・交流会)	社外の人脈を活用し情報を集める。視野を 広める。世の中を知る。仕事の成果につな げる。自己の成長につなげる。	仕入れ先から認知されている。(4社以上)	顧客、仕入れ先、同業者において、仲が良い といえる人が最低1名は居る。	取引先とのコミュニケーションから会社に 有益な情報を聞き取ることが出来る。	セミナー、交流会に出るなど、人脈が広がる 取り組みが何か一つ出来ている。	セミナー、交流会に出て人脈を活かした情報 交換をした上で社内でフィードバック出来て いる。	異業種とのつながりから、ビジネスへ発展さ せている。	自ら主体的に外部の人脈を融合させ、シナ ジーを創造している。	異業種と協業し、新たなビジネスを展開を 創出している。

◆職種共通 (付与型)

所属	No	項目名	詳細内容	選定理由	レベル1	レベル2	レベル3	レベル4	レベル5	レベル6	レベル7	レベル8
営業	1	ラポール構築力	傾聴 (よく聞く) 提案 (価値提供) 信頼 (継続)	研美社の売上構成の大黒柱でありラポール 構築していく事が成長の源であり事業の要 となる為。	基本業務を遂行出来、自社商品知識を習得し 自律商談が出来る。(ラポール比率20%目 安)	顧客ニーズを聞き解決策を提案出来る。顧客 ファン化し売上の組立てが出来る。(ラポ ール比率25%目安)	ラポール関係から白地開拓&販路開拓の商 談が出来業績構成の主軸となっている。(ラ ポール比率30%目安)	規範となる新規開拓力とセールス手法を確立 しかつ業績目標達成をリード出来る。(ラ ポール比率35%以上)	チーム力を発揮すべく部下育成と組織横断力 で業績更新する能力を備え業績に好影響を与 える。	社内外からの情報&人材を活用し、自社事業 のパフォーマンスを発揮する為の企画立案が でき業績成果に繋げている。	中長期ビジョンの視野に立ち現状のビジネス モデルの改善と新規モデルの立案・実行する 力を備え業績に道筋付けできる。	経営層の意図を汲んだ事業計画の提言実行 が出来、経営層の代行者として役割を問題 無く果たせる。
カスタマー	1	業務改善力	業務改善をしながら顧客満足を維持 する	研美社の最初の窓口となるカスタマーは、 知識と対応力をつける事が第一歩。作業だ けに留まらず、日々の業務のやり方を当た り前と思わず、常日頃、改善癖を持って取 組む。	IDmartにて基本は勿論、イレギュラーな顧 客対応 (電話、メール、基幹操作) が出来、 感じの良さが顧客に伝わっている。	ミスやトラブルがあった場合、上司に相談の 上、窓口対応ができ、顧客と友好な関係で解 決ができる。	IDmart以外のサイト問い合わせに対しても、 適切な知識で顧客へ案内をすることが 出来る。提案ができる。	ミスやトラブルがあっても自身の判断で対応 できる。リスク回避を事前に、察知し部署を 越えた改善提案に取り組んでいる。	部署を超えた提言を常日頃からしており、業 務改善に対する意識の高さが周囲にも知れ 渡っている。	人的リソースと設備投資のバランスを見るこ とが出来、中長期的な大胆な業務改善を常に 思考し、取り組んでいる。	業務改善の取り組みにおいて、顧客満足、部 下のモチベーションを得ながら直接的に時間 と利益を生み出している。	経営層の意図を汲んだ革新的な業務改善の 提言、実行が出来、経営層の代行者として その役割を果たせる。
製造	1	課題解決力	自動化省力化、クレームゼロ、人材 育成、チームワーク	その方法が一番最適だろうか?今まで通り の方法で良いだろうか?常に改善を模索 し、問題があれば必ず提案、改善する。	一通り機械の操作を習熟している。機械トラ ブルも自力で解決できる。	パート作業への作業指示が出せる、また職 場環境向上に気が配れる。	品質改善、生産性向上に繋がる成果を出せ た。	独力で一日の作業工程を組み、計画通りに製 造部を動かせる。パート作業との商談など を通じて良好な人間関係を維持できる。	パート作業者の採用、シフト組が出来る。需 要を越えた人員確保が行える。クレームゼ ロに向けて効果的な成果を出した。	製造部の課題を見出し、設備投資などプロ ジェクトを推進できる。	新技術導入による生産性と品質の向上、そし て働きやすい職場を目指して、製造部のビ ジョン(人員計画、設備導入計画)を構想でき る。	製造部の革新的な進化を実現し、会社へ多 大な利益をもたらす成果をあげる
広報	1	発信力	好感度アップからの~会社をハズラ せる	今後顧客獲得、販路開拓の為にも広報戦 略・SNSマーケティングは必須となってい ており、専門部署設置にて対応していく。	自社商品を理解しHP&SNSを活用してプロ モーション活動が出来る	プロモーション活動の結果目標を定め、それ に基づき取り組みが出来ている。	効果的な広報戦略を企画立案し、その成果 を分析しCV誘導へ繋げている。	広報戦略により誘導されたリード客を育成、 顧客獲得へ繋げている。	広報活動のノウハウを習得し、効果予測とし て見込んだ成果を概ね達成することが出来 る。	大手メディアにも取り上げられ、期待を上回 る大きな成果を上げている。	成功事例を再現性のある仕組化をしビジネス モデルとして経営層に提言できる。	広報部の情報発信の仕組み・運用方法を確 立させ継続的に会社へ多大な利益をもたら せる。

≒性目標 (周囲評価あり) 一覧 (全2項目)

◆全社共通 (付与型)

所属	No	項目名	詳細内容	選定理由	レベル1	レベル2	レベル3	レベル4	レベル5	レベル6	レベル7	レベル8
全社員	1	チームワーク	誠実さ (仕事) 思いやり (仲間) 組織感覚 (会社)	自身の成長は一人だけでは成せない。他者 を尊重しながら、互いに刺激を伝播させる 広い視野、考え方、行動の「自分袋」を皆 で広げあっていって欲しい。	自分に与えられた役割をこなしている。(周 囲40cmの視野)	周囲への気配りが出来、業務を円滑に進める ことが出来る (周囲4mの視野)	同じ部署・本社内、東京営業所内で他者を 尊重し、メンバーと協力あっている。 (周囲40mの視野)	研美社内で他者に良い刺激を与えながら自身 も活躍出来ている。(周囲400kmの視野)	問題点を見逃さず、常に問題提起を行い、 調整役を買って出て、解決しようと動いてい る。	メンバーを「諭す」「鼓舞」する言動で部下 に気づきと意欲を与えている。	鼓舞する日頃の原動力で周囲が背中を押され、 周囲や部下が判断し、行動することが出来て いる。	個の特性を活かした人材配置、育成プラン を持ち、組織力の最大化で利益を出し続け ている。

◆全員共通 (自己設定型)

◆全員共通 (自己設定型)			尺度は全員共通で以下の通り				
所属	No	項目名	初期値 (フォーマット)	1点	2点	3点	4点
全社員	1	パーソナル	[テーマ(タイトル)] [内容] [意義] ※会社に対してどのような貢献になるか [目標設定] ※具体的に。長期の取り組みの場合は経過 目標を 1Q: 2Q: 3Q: 4Q:	取り組みも共有も出来ていなかった	取り組みは出来ていたが、共有が不十分で あったため、あまり認知していなかった	取り組みも内容の共有も出来ており、会社 中で認知されている取り組みであった	本人の楽しく (やりがい) 取り組む姿勢 は、周囲も認知しており、会社へ貢献して いる取り組みだった