

定性目標（周囲評価なし）一覧（全4項目）

◆全社共通（付与型）		◆付与型レベル設定											
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） 美しく（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ます。	・唱和はしているが、内容の理解迄至っていない。 研美社ピラミッドは唱和しているが、具体的な内容や意味を理解していない	・部分的に理解している。 基本的な概念や用語を知っているが、実際の業務にどう関連するかが分からない	・概要を理解している。 研美社ピラミッドの概要を理解しているが、詳細や具体的な適用方法についてわからない	・基本的な適用ができる。 日常業務の中で理念や方針に沿った判断や行動ができるが、複雑な状況には対応できない	・具体的な事例に適用できる。 経営理念や方針を具体的な業務やプロジェクトに適用できる。	・他者に説明・指導できる 部下や同僚に対して、理念や方針の重要性を伝え、実行を促進すること	・完全に理解し、率先して実践している 企業文化の推進者として、組織全体の革新	・ビジョナリーシップ 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るか。また先を見通した行動がとれているか。	異なる視点や意見を積極的に取り入れることをせず、固定観念にとらわれやすい	・知識習得中 業界の技術やトレンドについて学ぶ機会他社について情報を収集し、異なる視点や意見を積極的に取り入れている。	異なる意見を論理的に比較検討し、最適な結論を導き出すことが出来ている	・中期実践者 異なる意見を論理的に比較検討し、最適な結論を導き出すことが出来ている	・異なる視点からアプローチができ、全体の効率や効果を最適化するための提案と実行が出来ている。 社内イノベーション	・矛盾のない筋道で説明し、説得力のある議論が行える。戦略を立案し、全体の方向性を示す能力。	・他者に説明・指導できる 部下や同僚に対して、理念や方針の重要性を伝え、実行を促進すること	・完全に理解し、率先して実践している 企業文化の推進者として、組織全体の革新	外部環境の変化を常にスキャンし、機会や脅威を早期に発見し、意思決定を行う覚悟を持っている。
	3	ネットワーキング（贈子案）	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。視野を広げる。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。	・社内志向・現状維持 社外との積極的な交流を避け、新しい情報やアイデアの収集に消極的で、現状維持に固執する。	・定期連絡OK、もう一歩踏み込んでみよう。 社外との定期的な連絡は行うものの、深い関係を築こうとはしない。新しい情報やアイデアの収集に積極的でない。	・社外との良好な関係構築に積極的である。対話から新しい情報やアイデアを収集しようとするが、まだ十分ではない。	・社内外情報収集で新規事業創出。 社外から、情報やアイデアを積極的に収集し、また業界調査や市場分析を行い、顧客満足度向上や新しい取組みに繋げている。	・セミナーや交流会へ積極的に参加し、幅広い人脈を築き、新たな事業機会に繋げている。また社外の知見を取り入れたイノベーションを社内	・社外との情報共有を戦略的にを行い、情報共有や協業を通じて新たなビジネスチャンスを創出し、常に先進的な取り組みを実施している。	・社外との情報共有を戦略的にを行い、情報共有や協業を通じて新たなビジネスチャンスを創出し、常に先進的な取り組みを実施している。	・完全に理解し、率先して実践している 企業文化の推進者として、組織全体の革新	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。

◆職種共通 1～3等級（付与型）		◆付与型レベル設定										
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（25期）		営業力	傾聴力（よく聞く）提案力（価値提供）信頼力（顧客）	研美社の営業部員として付与価値を高め、業績貢献に繋げていく事を【営業力】という言葉で括り、各レベルに落とし込みました。 【存在価値を高め】＝反響を受けて処理マンに終わらない	基本業務（見積・受発注）を遂行出来、自社商品知識を根柢習得し自立商談を行なえる。	顧客ニーズをほぼ正確にヒアリング出来、周囲の協力を適宜得る事でクロージング出来る。	顧客のニーズを聞き、経験を踏まえて、より良い提案を行なえる。その結果、多くの顧客の信頼を勝ち取っている。	最初の取引をきっかけに顧客との関係を深め自発的なアクションを交えてラポール受注を獲得する事が出来る。	利益意識を高く持ち、顧客と自社の利益を考えた折衝を行なう事ができる。	顧客に課題を明示し、その解決のために持ち得るリソースを使い売上に繋げる事が出来る。	費用対効果を合理的に判断でき、より良い選択で顧客満足と共に自社営業利益に大きな貢献をする事が出来る。	顧客と協業し大きなプロジェクトに参画する事で安定的・継続的な仕事を作り顧客・会社に多大な利益をもたらす事が出来る。
カスタマー（25期）		省力化と顧客満足の二刀流	改革事項【省力派】→電話対応を今の1/3 改革事項【収益派】→+α商法	丁寧な対応が売りのカスタマー部、電話対応の中身の多くは、定型質問の多さ。未入金、納期調整。色目の差異。部内、部外連携をもってルール化。ルール変更。システム自体の見直し。	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、再発防止に向けて顧客コントロールが出来、友好な関係で解決ができる。	顧客対応の中で1件に対しての対応時間や費用対効果を意識し、適切なサービスの提供が出来、応答時間の改善やミスの低減に努める事が出来ている。	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。	IDmart以外のサイト問い合わせに対して+αの適切な知識で提案ができ、利益貢献出来ている。	人的リソースと設備投資のバランスを見ることが出来、中長期的な大胆な省力化を常に思考し、取り組んでいる。	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。	
製造（25期）		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。	適格な課題認識を行えていない。	課題認識は行えているが、解決方法を見定められていない。	課題を解決する方法を見定めて、取り組みに掛かっている。	日常的に複数の課題解決に取り組み成果を上げている。	重要な課題解決に取り組み、時間を掛けてでも確実に成果を上げていつている。	チームとしてメンバーと課題認識を共有し、メンバーにも課題解決の成果を上げさせる指導者である。	製造部門としてのビジョンを掲げ、人材育成、投資計画なども策定できる。	製造技術の革新を実現し、会社に多大な利益を及ぼしている。
広報（25期）		発信力	メディア活用で認知をはかりCV誘導支援	検索経路の多様化や広告頼りの認知を脱却し第三者発信による紹介、PRに重点を置き、関心と好感も持っていたいただき社&商品を知っていただく	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を社外にも広めかつ結果目標を定め、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社外にも広げつつ企画立案し、その成果を分析しCV誘導へ繋げている。	広報戦略とプレスリリース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。

◆職種共通 4～5等級（付与型）		◆付与型レベル設定										
所属	No	項目名	詳細内容	等級定義	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（宇野）	10	経営への参画		5等級【本部長】	自分自身の業務遂行に精一杯なみに、部下・後継に仕事を依頼するが、方針や指針を与えず放任する面も見られる。	自分自身の業務はひと通り一杯で、意見の提言・提案 遂行でき、余裕があるときには、意見を提言・提案をしている	担当業務や会社運営に関わる意見を提言提案をしている。	経営戦略への貢献。自部門の業務目標を経営戦略に沿って提言提案することで、自部署の経営参画意識を向上させている。	経営課題の解決。自分自身だけではなく、部下・後輩を計画立案や企画立案、改善活動に参加させている。	経営環境の変化への対応。変化に対応した組織改革や人材育成において経営層の意向を反映している。	経営成果を向上させ、企業価値を高め、自身の言動の積み重ねが会社の評判を上げている。	会社全体の経営問題に関しては、計画作りからその運用まで、経営層の代行者としてその役割を果たせる。
営業・カスタマー（古沼・古川）	11	権限の委譲		4等級【マネージャー】 カスタマー部 マネージャー 営業部 東京 マネージャー	自分自身の業務遂行に精一杯なために、部下・後継に仕事を依頼するが、方針や指針を与えず放任する面も見られる。	自分自身の業務遂行に精一杯で、思い切った仕事を任せたいが、それに伴う準備を行なう余裕がない。	自分自身の業務はひと通り遂行でき、余裕があるときには、それに伴う準備をした上で、部下後継に仕事を任せている。	方針や指針を伝えた上で、意欲のある部下後輩に、思い切った仕事を任せてみるが、すぐにサポートをしてしまうことがある。	方針・指針を伝えた上で、意欲のある部下後継に、思い切った仕事を任せ、伸び伸びと仕事をさせている。	自部署の積極的な権限委譲が他部署のモデルとなり、他の部門長にも好影響を与えている。	自部署での事例を会社全体の運用方法にまで波及させ、経営層・上司に意見を上申ししている。	自部署での事例を 全社的な運用方法にまで波及させ成功事例や改革も含め経営層に意見を上申ししている。またその言動の積み重ねが会社の評判を上げている。

定性目標（周囲評価あり）一覧（全2項目）

◆全社共通（付与型）		◆付与型レベル設定										
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「人」には成せない。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、行動の「自分袋」を皆で広げあっていくことを目指す。	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、メンバーと協力しあっている。（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、解決しようとしている。	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）		◆付与型レベル設定					
所属	No	項目名	評価基準	1点	2点	3点	4点
全社員	1	パーソナル	難易度	余裕に達成できるレベル	努力すれば達成できるレベル	挑戦が必要なレベル	極めて困難なレベル
			達成度	大幅に達成できなかった	努力が必要なレベル	概ね達成できた	十分に達成できた
			共有度	ほとんど知られていない	目標設定に関わる関係者のみ共有	会社全体の従業員に共有するレベル	社外も含めて広く公開するレベル