

【文言変更】
「冬期」と「夏期」

初めに「営業店」「営業部 本社 提携先出向」「グループ会社出向」のボタンをお選びください

区分

営業店

営業部・本社・提携先出向

グループ会社出向

冬期

夏期

ボタンを追加したい

営業店は2つに分かれる。
※文言は2ページ①

選択肢を1~14に変更

「賞与加算」削除

調整係数を最後にかける

賞与基準値 × 評価ポイント (基本+個人加算+定性加算+業績加算+賞与加算) × ポイント単価 × 調整係数

ナショナルコース

等級-基準ランク

基本 75P

個人加算	定性加算	業績加算	賞与加算
評価値	区分を選択してください	区分を選択してください	業績加算と定性加算の合計を元に算出
配賦ポイント結果	配賦ポイント結果	配賦ポイント結果	配賦ポイント結果

ポイント単価 (円) 半角数字

調整係数 半角数字

2022年冬・2023年夏は208円となります

調整係数

調整係数

半角数字

冬は1となります。夏は通達をご確認ください

計算する

「賞与加算～」の一文削除

ここに結果が表示されます。

※若干の誤差が生じる場合があります

【文言変更】
2023年冬は216円となります
2024年夏は通期業績評価に応じてポイント単価が変動します

① 営業店は2種類に分かれるため、区分の選択肢を一つ増やしてください。

→ 営業店（評価比率 部門1：支店2）

→ 営業店（評価比率 部門1：支店3）

※ 【調整係数】の算出式です

a) 標準評価時ポイントより評価結果反映ポイントが大きい場合

→ $(\text{標準評価時ポイント} \times 1.01) \div \text{評価結果反映ポイント}$ を適用

b) 標準評価時ポイントが評価結果反映ポイントより大きい場合

→ $(\text{標準評価時ポイント} \times 0.99) \div \text{評価結果反映ポイント}$ を適用

説明欄の追加

初めに「営業店」「営業部・本社・提携先出向」「グループ会社出向」のボタンをお選びください

区分

営業店

営業部・本社・提携先出向

グループ会社出向

ここに表示できますか？

賞与基準値 × 評価ポイント (基本+個人加算+定性加算+業績加算+賞与加算) × ポイント単価

ナショナルコース

等級-基準ランク

賞与基準値が入ります

ご自身の等級-基準ランクはUs-Netにてご確認ください。

計算する

ここに結果が表示されます。

※若干の誤差が生じる場合があります

基本 TSP

個人加算	定性加算	業績加算	賞与加算
評価ポイント結果	評価ポイント結果	評価ポイント結果	評価ポイント結果
<ul style="list-style-type: none"> ・個人加算-チャレンジ評価による加算 ・定性加算-部署店長から付与される加算 ・業績加算-在籍する部署店の業績評価による加算 ・賞与加算-個人加算と定性加算の合計値による加算 			

ポイント単価 (円)

2022年冬・2023年夏は208円となります

【通期評価】

冬期賞与及び夏期賞与の支給割合は4：6とし、下記計算式に基づき支給額を決定

《冬期賞与》計算式

「ポイント単価 (仮評価：BBB/BBB) × 賞与基準値 × 評価ポイント (仮評価：標準評価)」 × 0.8

《夏期賞与》計算式

「ポイント単価 (実績評価) × 賞与基準値 × 評価ポイント (実績評価)」 × 2 - 「冬期賞与」 × 調整係数

※調整係数

標準評価時の全社賞与ファンドから上下1%超のズレが生じた場合、適用されます

【冬期】 ボタンを選択した場合の画面

冬期

【文言変更】
次に「賞与基準値」を選択してください

~~初めに「営業店」「営業部・本社・提携先出向」「グループ会社出向」のボタンをお選びください~~

区分
営業店
営業部・本社・提携先出向
グループ会社出向

冬期の場合、区分選択は無し

【文言追加】
※冬期は、「評価ポイント」を標準評価として仮支給となります

賞与基準値	×	評価ポイント (基本+個人加算+定性加算+業績加算+賞与加算)	×	ポイント単価
ナショナルコース		基本 75P		ポイント単価(円)
等級-基準ランク		個人加算	定性加算	半角数字
		評価値	区分を選択してください	
賞与基準値が入ります		配賦ポイント結果	配賦ポイント結果	
ご自身の等級-基準ランクはUs-Netにてご確認ください。		業績加算	ここは削除	
		配賦ポイント結果		2022年冬・2023年夏は208円となります
		<ul style="list-style-type: none"> 個人加算…チャレンジ評価による加算 定性加算…部室店長から付与される加算 業績加算…在籍する部室店の業績評価による加算 賞与加算…個人加算と定性加算の合計値による加算 		

5ページ④参照

計算する

ここに結果が表示されます。

【計算式】
賞与基準値 × (基本ポイント + 個人加算 + 定性加算 + 業績加算) × 216 × 0.8 = 支給額

※若干の誤差が生じる場合があります

④個人加算P

個人加算P

評価	ポイント
5	30P
4	22P
3.5	18P
3	15P
2.5	12P
2	8P
1	0P

⇒標準評価は3の**15P**となります。

定性加算P

※定性加算にロジックはないため、指定された数値が決定ポイントとなります。

冬期の場合は標準評価のため**5P**となります。

定性加算P

0P~14P

業績加算P

業績加算P

0P~10P

※「業績加算ポイント」はマトリクスによって表が変動します。→マトリクスは7ページ目と同様です。

登記は標準評価のため**5P**となります

組織評価のテーブルは以下の通りとなります。

本社組織評価 海外グループ会社評価

主任 担当者	支店評価結果					
	優秀	優良	中位	下位①	下位②	
部門・グループ 評価結果	A	10	8	7	6	4
	B+	9	7	6	5	3
	B	8	6	5	4	2
	B-	7	5	4	3	1
	C	6	4	3	2	0

国内グループ会社評価

主任 担当者	評価P	
グループ会社 評価結果	S	10
	A	7
	B	5
	C	3
	D	0

営業店業績評価

(部門：支店= 1：2)

課長補佐 担当者	支店評価結果					
	優秀	優良	中位	下位①	下位②	
部門・グループ 評価結果	A	13	10	8	6	3
	B+	11	8	6	4	1
	B	10	7	5	3	0
	B-	9	6	4	2	0
	C	7	4	2	0	0

(部門：支店= 1：3) ※特定の部室店

課長補佐 担当者	支店評価結果					
	優秀	優良	中位	下位①	下位②	
部門・グループ 評価結果	A	12	9	7	5	2
	B+	11	8	6	4	1
	B	10	7	5	3	0
	B-	9	6	4	2	0
	C	8	5	3	1	0

夏期

初めに「~~営業店~~」「営業部・本社・提携先出向」「グループ会社出向」のボタンをお選びください

【文言変更】

次に「営業店
(評価比率 部
門1:支店
2)」 「営業店
(評価比率 部
門1:支店
3)」

区分
営業店
営業部・本社・提携先出向
グループ会社出向

賞与基準値	×	評価ポイント (基本+個人加算+定性加算+業績加算+賞与加算)	×	ポイント単価
ナショナルコース		基本 75P		ポイント単価(円) 半角数字
等級-基準ランク		個人加算 評価値	定性加算 区分を選択してください	
		業績加算 区分を選択してください	ここは削除	
賞与基準値が入ります		配賦ポイント結果	配賦ポイント結果	配賦ポイント結果
ご自身の等級-基準ランクはUs-Netにてご確認ください。		<ul style="list-style-type: none"> 個人加算…チャレンジ評価による加算 定性加算…部室店長から付与される加算 業績加算…在籍する部室店の業績評価による加算 賞与加算…個人加算と定性加算の合計値による加算 		2022年冬・2023年夏は208円となります

7ページ⑤参照

計算する

ここに結果が表示されます。

※若干の誤差が生じる場合があります

【計算式】

$$(\text{賞与基準値} \times (\text{基本ポイント} + \text{個人加算} + \text{定性加算} + \text{業績加算}) \times 216 \times 2 \times \text{調整係数}) - \text{冬期賞与} = \text{支給額}$$

この冬期賞与は自動計算で算出・表示できるようにしたい

⑤個人加算P 定性加算P

個人加算P	
評価	ポイント
5	30P
4	22P
3.5	18P
3	15P
2.5	12P
2	8P
1	0P

定性加算にロジックはないため、指定された数値が決定ポイントとなります。

定性加算P

0P~14P

業績加算P

※『OCLU-NEWS』No.891より

⇒区分、部門・グループ評価、支店評価で分岐させられますか？

組織評価のテーブルは以下の通りとなります。

本社組織評価

海外グループ会社評価

国内グループ会社評価

主任 担当者		支店評価結果				
		優秀	優良	中位	下位①	下位②
部門・ グループ 評価結果	A	10	8	7	6	4
	B+	9	7	6	5	3
	B	8	6	5	4	2
	B-	7	5	4	3	1
	C	6	4	3	2	0

主任 担当者		評価P
グループ 会社 評価結果	S	10
	A	7
	B	5
	C	3
	D	0

営業店業績評価

(部門 : 支店 = 1 : 2)

課長補佐 担当者		支店評価結果				
		優秀	優良	中位	下位①	下位②
部門・ グループ 評価結果	A	13	10	8	6	3
	B+	11	8	6	4	1
	B	10	7	5	3	0
	B-	9	6	4	2	0
	C	7	4	2	0	0

(部門 : 支店 = 1 : 3) ※特定の部室店

課長補佐 担当者		支店評価結果				
		優秀	優良	中位	下位①	下位②
部門・ グループ 評価結果	A	12	9	7	5	2
	B+	11	8	6	4	1
	B	10	7	5	3	0
	B-	9	6	4	2	0
	C	8	5	3	1	0