深掘り！保険用語〈118〉

株式会社ウインライフ
小野　力
≪E-mail≫
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

「過失」から「欠陥」の立証責任へ
被災者救済に向け要件を変更

今回は、「製造物責任法（以下、PL法）」について深掘りしたいと思います。

PL法は、製造物（医薬品・家電製品など）の欠陥が原因となって事故が発生した場合に製造者が負う賠償責任について、ルールを定めた法律です。

【過失から欠陥へ】

不法行為では被害者が加害者の過失を立証する必要があり、製造物に関わる事故での被害者救済にとって高い障壁となっていました。PL法は、その解決の柱として「欠陥責任」を新設し、賠償責任を負う要件を「加害者の過失」から「製造物の欠陥」へと変更しました。

過失は「注意を怠った心理状態」あるいは「注意義務違反」と解釈されています。いずれにしても加害者側の状態です。

一方、欠陥とは『製造物が通常有すべき安全性を欠いていること』（2条2項）とされています。加害者側の事情とは無関係です。製造物に欠陥があるかないかという客観的な事実が判断基準となります。この発想の転換がPL法の一番の肝なのです！

《事例》A社のBという製品は製造過程で百万個に一個不良品が発生する。これは製造過程で必然的に発生する品質のバラツキであり不可避であるB に不良が発生しても最善の注意義務を果たしていればA社に責任はないと判断される可能性がある。一方、欠陥を前提とすると、客観的にBに欠陥があればA社は責任を免れない。

この意味で欠陥責任は無過失責任です。ただ、無過失責任という言葉には損害を発生させれば一律に賠償責任を負うというイメージが強いのですが、欠陥責任は結果責任や絶対責任ではありません。

【立証責任】

欠陥の立証責任は被害者にあります。この点は不法行為と同じです。おや？これでは過失が欠陥に置き換わっただけで実質的には何も変わらないのではないかという疑問が湧きます。実際、旧通産省の見解では『基本的には製品のどこに欠陥があったかを明らかにすることが必要』とされています。

例えば、前回取り上げた松下電器テレビ発火事件では原因となったテレビは焼失しています。被害者に言えることは「普通にテレビを使っていたら火が出ました」という事実です。旧通産省の見解では、それ以上に、火災の原因となったテレビのどこに欠陥があったのかを具体的に立証しなさいと被害者に要求します。

PL法は、欠陥の立証のハードルを高くすると、不法行為と変わらなくなる危険性を孕んでいるのです。判例は概ね被害者有利の傾向にあります。『通常の用法に従って使用していたにもかかわらず、身体・財産に被害を及ぼす異常が発生したことを主張・立証することで、欠陥の主張・立証としては足りるべきであり、それ以上に、具体的欠陥等を特定した上で、欠陥を生じた原因、欠陥の科学的機序まで主張立証責任を負うものではない』（携帯電話低温やけど事件）

【開発危険の抗弁】

欠陥が認められても製造者が免責される場合があります。製造物引渡し時に科学または技術に関する知見によっても、その欠陥を認識することが不可能であった場合です。この科学的・技術的知見は入手可能な最高水準であるべきとされます。一方、厳しすぎると製品開発へのマインドを低下させるという産業界からの反発もあります。

営業素人からTOTへ！
真似して伸びる暗記営業のススメ

有限会社ミライズ　片岡隆太　－118－
問い合わせ先E-mail：info@mi-rise.com

営業に自信がない悩める営業の方へ
これから伸びるのは、損保系

僕に初めて会う方は、口をそろえて「片岡さんは、肩書から想像するに、もっとポジティブで明るい人だと思っていました」と言われます。今でこそ、相手のことを気にしすぎてしまう性格に慣れ、自分で自分のことを認めていますが、少し前までは、ポジティブにバリバリ動き回り、自分をPRすることに長けている営業マンに憧れていました。正直にいうと今でも「羨ましいな～」と感じています。

かつて僕は、自分の性格が大嫌いで「真逆の自分」そう、ポジティブで明るく、プラス思考な性格になりたいと願い、自己啓発本を読み漁り、高額なセミナーにも足しげく通っていました。最も悩んでいたのは、MDRTのTOTになり、お仕事が順調だったころだったと思います。

表彰式などで出会う優績者の方々は、とても前向きで、パワフルで明るく、活動的に感じました。当時は、そんな人になりたいと思っていたし、そうならないと、自分には価値がないとすら思っていました。

真逆の自分を目指すためセミナーに出向くと、ワークをしてもつらい現実を突きつけられます。幼少期のトラウマと向き合うと、いつも泣いていて、セミナー仲間からは、「隆太はすぐ泣く」といじられていました。ですから、「セミナーの効果が出た～」と、パワフルなフリをし、明るいフリをして、ずっと「それっぽく」振る舞っていたわけです。でも頭の中ではこう思っていました。「真逆の自分を演じるって、居心地が悪いな…」と。

やがて、少しずつ、「居心地が悪い自分を目指すって変だよな。もうネガティブな自分でいいか！」と思えてきて、「憧れていたような性格にはなれない」って気がついて、カッコ悪いと思っていた自分を自覚し認めてあげて、自分は自分にしかなれないんだって白旗をあげてから、仕事もライフスタイルもガラッと変わりました。すると不思議なほど良くなり、幸せを感じるものです。全ての分野が驚くことが多くなりました。

この「性格グルッと一周経験」は、まるで形状記憶のワイシャツのように、元に戻るだけとなりましたが、反対側の性格を体験することで、本来の自分を認めることができました。

知人友人にドンドン保険がPRできる営業マンは、友達に断られる怖さからLINEができない営業マンの気持ちが分かりません。すべて自分がやらないと気が済まない上司から、イノベーションを起こす部下は育ちません。話が上手な人は、話ができない人の気持ちが理解できません。

話すのが苦手な人が「話すのが苦手」と自覚できれば、「メールで伝えよう」って工夫を考えればよくないですか？　苦手を認識しないままいて、セミナー仲間からは、「隆太はすぐ泣く」といじられていました。ですから、「セミナーの効果が出た～」と、パワフルなフリをし、明るいフリをして、ずっと「それっぽく」振る舞っていたわけです。でも頭の中ではこう思っていました。「真逆の自分を演じるって、居心地が悪いな…」と。

やがて、少しずつ、「居心地が悪い自分を目指すって変だよな。もうネガティブな自分でいいか！」と思えてきて、「憧れていたような性格にはなれない」って気がついて、カッコ悪いと思っていた自分を自覚し認めてあげて、自分は自分にしかなれないんだって白旗をあげてから、仕事もライフスタイルもガラッと変わりました。すると不思議なほど良くなり、幸せを感じるものです。全ての分野が驚くことが多くなりました。

「自分は話せるはず」「ポジティブに話ができない」と価値がない」と思い込んでしまうと、自分の才能を活かせないやり方で、行動しなければならなくなります。自分に合わないことや、やりたくないことを無理してやるのではなく、心地いいやり方を工夫することが大切だと思います。

「自分を活かせる環境で、自分の得意なやり方で勝負する」

「なんでもかんでも他人の才能を受け入れるのではなく、自分を許容し自分の才能を信じる」

営業に自信がない悩める営業マンに書きました。あなたの才能が開花しますように。

奮闘！支社長

西川　新一 ＜136＞

夏期休暇明け大幅な減収が確定
率先して部下たちへ各種再指示を徹底

毎年この8月は、営業活動も夏休みとなり、世間同様に社員も長期休暇を消化する時期となる。

当社も同様に、通常月に実施することが不可能な健康診断の一斉受診や自動車運転適性診断に加え、社員・代理店双方のコンプライアンス遵守状況検査を行うなど、営業以外の面で組織として実施しておかねばならないさまざまな項目を実行せねばならない時期でもある。

従って、自身の昨年までもそうであったが、この時期は年度始めに課せられた売上高要請額での上期目標達成への活動の中身が今一つ緊張感欠ける季節となる。

また、上記盆休みを支社内メンバーが交替で分散取得するルールとなっており、上司としての指示伝達事項が、浸透しにくくなるだけでなく、メンバー間の休暇入れ替え等による意思疎通が困難となる悩ましい時期でもある。

今年度、上司である私自身の休暇は、部下全員が取得完了となる8月中旬から後半に取ることと決め、8月前半には例年の「平和な8月」にはない、細かな営業仕掛け活動の指示をそれぞれの部下へ、各項目の指示を行った。

8月初旬、私自身の売上見込み皮算用において、7月末成績が順調な結果となり、売上要請額に対し、想定以上の貯金を維持することができていたため、上期で最も対前年売上比で厳しき増収を果たさねばならぬこの8月においても、上期累計でさほど厳しい局面に至ることはないと想定していた。

ところが、私が休暇明けに出社した8月下旬、1週間ほど見ることのなかった営業売上数字が、惨憺たる状況であることが判明した。

左記状況を回避すべく、上司としては部下あてに活動のいろはを徹底させたはずが、若い世代の集まりからなのか、上司不在時の活動に緊張感が見られず、対代理店に行っておくべき営業仕掛けが、ほぼできていない状態だったのである。

早速、休暇明け即に、私自身が率先して部下たちへの各種再指示を徹底、8月下旬の盛返しを目指すも急な成績向上は無理に近く、8月単月における売上要請額に対し、大幅な減収が確定、8月末累計でも減収に陥り、事態は一転、ドロ沼状態に陥ることとなった。

そして、中間管理職として、1年で最大の山場となる「上半期末売上要請達成」まで、残された時間は1か月半と時間のない状況下、緊張感に満ちた9月が始まろうとしていた。