

深掘り！ 保険用語

〈121〉



株式会社ウインライフ
小野 力

＜E-mail＞
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

レベル4に対応した改正道交法

特定の条件下でシステムが運転

今回は、「自動運転レベル4」について深掘りしたいと思います。今年4月に自動運転レベル4に対応した改正道交法が施行されました。福岡県永平寺町では5月から無人自動運転車両「ZENN・DRIVE」による運行サービスが開始されています。今後、この動きはさらに加速すると思えます。

自動運転は5段階にレベル分けされます。レベル1・2ではシステムが運転を行い、運転手が運転を代行する。レベル3ではシステムが運転を行い、運転手が運転を代行する。レベル4では特定の条件下でシステムが運転を行います。レベル5ではシステムが常に運転を行います。

自動運転レベル4の定義は「特定自動運行」

【交通事故発生時】(1号方式)運行主任者が現場措置業務実施者が現場に派遣し、消防・警察への通報を行う。(2号方式)運行主任者自身が負傷者の救護、危険防止の措置を行う。

この季節は、人事・転勤構想の時期となり、支社長・部長・役員に至るまで、上半期業績をふまえた次年度社員配置構想を練る時期である。従って、支社長において、部下の中で現所属地勤務年数が長い者、入社年ごとに相対評価で一定%が恩恵を受ける昇進や上期人事査定も、この時期に行われ、この時期に付いた社員の本音、こころの付いた社員の本音、査定結果が、その年の結果として残っていく。

奮闘！ 支社長

西川 新一 <139>

この2次査定を決定する。場合によっては、上半期の成績優秀者が集まる層は、部下に1つでも高い査定が下るようにと、各支社長間で自らの部下が上記評価である旨を主張するといった、査定獲得競争・討論となることも発生する。当支社においても、これまで支社を影で支えてきた若手中堅社員Aが属するクラスにおいて、部内他支社との高レベルの査定合戦となった。当該若手某社員は、中堅社員ではあるが、精神力・業務知識ともに、地味ながら安定感を持ち、前年度までの成績では目立たなかったものの、1年半にわたり、ひたむきかつ上司のアドバイスを素直に受けとめる人物である。

新日本保険新聞

少し前までコンサルをして出するのは難しいというところ。今の治のタオル屋さんの商品が、いい感じで売れ続けている。なぜ売れ始めたかと言うと、某雑誌社にPRのお手紙を書き、取り上げていただき、「影響力があるモデルさんに愛用してもらって、宣伝してもらったから」という極めてシンプルなもの。

外の要素が大きいと言えまが、子供に行きました。帰ってきた。いろいろと考えてみました。考えたことを思い出します。VRアイドルのクリアアップ。移動手段であれば、飛行機でも電車でもOKですが、1人になれる至極の時間のためなら良い空間が欲しい。小腹は満たされる(笑)。

人間は逆境や悔しさを乗り越え成長する。改めて人間力育成の重要性を感じる。査定当日、当支社Aが属する同階層9名の査定資料が各支社長へ配布された。同層他支社の部下達も当支社Aに劣らず、一定の業績を収め、激しい査定合戦が繰り広げられた。結果、支社外に対する損得を抜きにした情報発信を繰り返す姿勢が評価され、当支社Aは上位「2」の評価査定が下された。支社長として、彼が不振下でもがき苦しんでいた昨年度の姿を思い返し、査定評価という目に見える勳章を勝ち取り、心底喜ぶAの姿を想像し、自身以上の喜びを感じたのであった。

人が商品を欲しくなる理由

何か言いたいのか？という。商品の品質がいい時に、それ以上の商品の良さでPRしても、品質の上乗せはほぼ期待できません。成果

腕時計を買ったときもそうでした。15年ほど前に奥さんが、「子供が生まれた記念に腕時計買おうよ」と言ってきた。時計メーカーの「父から子へ、世代から世代へ」という広告に踊らされたこと

「これから伸びるのは、損保系」。このコラムを書くきっかけをくれた人は、会議の途中に「小腹がすいたのでおにぎりを買ってきます」と、コンビニは？ 何かな？

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 -121-
問い合わせ先E-mail : info@mi-rise.com