

深掘り！ 保険用語

＜130＞

株式会社ウインライフ



小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

事故は二段構えで判断

業務上の疾病は災害性と職業性が

今回は、「業務災害」について深掘りしたいと思います。

業務災害は、業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

【業務災害】業務に起因する労働者の傷病または死亡とされます。業務災害には職業性疾患や過労死も含まれるため、「業務に起因する」とい

新日本保険新聞

ノンコンプレックス・スタイルをしたこと。そこで今月のテーマは「パターン」についてです。

CMやスチール、TVや雑誌など、幅広くモデルとして活躍している友人が、4000人の中から、浴衣のCMオーディションに選ばれたときのエピソードです。超難関を突破した要因は、どこにあったのでしょうか？

まず1次選考で、4000人に500人に絞られ、さらに、公開オーディション形式で行われる2次選考で6人に絞られます。ここでは、5人ずつステージに上がり、1人決めポーズも宝塚歌劇風に行

「タカラジェンヌなら、清楚で可憐なイメージになるはず。自分をアピールしなくてはいけません。この中から選ばれるにはどうすれば？」と、数秒で印象に残りそうなセリフを必死で考えていました。

そんな中、彼女はあんなに気がつきません。ひと言アピールには、①自分のチャームポイントの浴衣好きアピール

③浴衣の仕様の経験という、たった3種類のパターンしかない。さらに、「審査員は同じアピールばかりで退屈では？」と「〇〇っぽい人」と、具体的なイメージを残したほうがいいかも。」と想定したのです。

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」

業務上の事故や疾病による「業務災害」

則的に業務起因性が認められます。また、生理的災害により負傷した。

要求（飲水やトイレ）で作業を中断している間の事故も業務に付随する危険が具体化したと考え、業務起因性が認められます。

②休憩中 休憩中は事業主の支配下にあるため業務遂行性があります。自由時間なので原則的には業務起因性が認められません。また、

③出張中 出張中については、出張の全過程において包括的に事業主の支配下にあるため原則的に業務遂行性が認められます。また、

④業務上の疾病 業務上の疾病には、災害性疾患と職業性疾患があります。災害性疾患（熱中症など）の業務起因性の認定は事故による業務災害と変わりがありません。一方、職業性疾患は特定の出来事ではなく緩慢な経過を経て発症します。また、発症原因も業務要因だけではなく他の要因と競合することも多く、業務起因性の立証・認定は困難と言えます。

そこで、厚労省令は業務と因果関係が確定した疾病を定型化して列挙し、業務起因性を推定する立場を取りました。列挙業務への従事、発症原因となる有害因子への接触、発症までの期間や経緯に医学的な矛盾がないこと等を総合的に判断して業務起因性を認定します。

厚労省令の列挙は例示列挙であり、これ以外の疾病も業務起因性が認定されれば業務災害となります。脳・心疾患（過労死）は業務上の有害因子が特定できないため列挙されていませんが、業務に関連した過重負担が原因となって発症した場合に業務災害となります。

奮闘！ 支社長

西川 新一 <157>

今年度の営業目標数字が大きく、プレッシャーを感じながら始動した4月も終わり、気が付くと5月のゴールデンウィークも終わり、不慣れな人員で始動した組織への目配りに翻弄されながら5月末を迎えていた。

また、毎年のことながら、この年度始めの時期は、年度変更などの挨拶回りや担当者変更などの挨拶に加え、中間管理職として強いられる各種営業本部・部主催の年次会議が、めまぐるしく開催される時期であり、例年に無き超多忙な毎日を迎えていた。

さらには全国転勤型総合社員が1名減り、代替としてエリア限定社員が1名増となったこと、営業上タメは想像を超え大きく、これら影響もあり営業結果の悪さは、5月末時点で顕著となっていた。

多様性溢れる組織リードの難しさを実感

対面での対話の重要性を再認識

特に今年度の1か月半は、支社長生活数年と同等の疲れが出るほどの苦難な時間であり、改めて組織のマネージメントの難しさを痛感すると共に、価値観の異なるメンバー間では、対面での対話の重要性を再認識した期間となった。

5月末に差し掛かる頃、私自身の上司である部長との間で、年初目標設定面が行われた。その席では、予想通りに、今年の当支社に対する「一抹の不安が語られ、いよいよ「初めての精神的劣勢状態での巻き返し」無くして、組織の浮上はあり得ない場面が自身の前に立ちほ

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 -136-
問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

数をこなし、『営業のパターン化』を

人から500人に絞られ、さらに、公開オーディション形式で行われる2次選考で6人に絞られます。ここでは、5人ずつステージに上がり、1人決めポーズも宝塚歌劇風に行

「タカラジェンヌなら、清楚で可憐なイメージになるはず。自分をアピールしなくてはいけません。この中から選ばれるにはどうすれば？」と、数秒で印象に残りそうなセリフを必死で考えていました。

そんな中、彼女はあんなに気がつきません。ひと言アピールには、①自分のチャームポイントの浴衣好きアピール

③浴衣の仕様の経験という、たった3種類のパターンしかない。さらに、「審査員は同じアピールばかりで退屈では？」と「〇〇っぽい人」と、具体的なイメージを残したほうがいいかも。」と想定したのです。

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」