

保険毎日新聞連載「みちくさ保険物語」025

福澤諭吉と保険業 - 明治・大正期の明治生命の顧客層

一般には、わが国に保険という制度を紹介したのは福澤諭吉であるといわれているが、宮脇泰『保険史話』では、保険の紹介は福澤以前にさかのぼることができるという。文久遣欧使節団の「探索報告書」（文久2年（1863年）11月から3年2月に編纂）で生命保険制度が紹介された可能性が大きいようであり、また播州彦蔵『漂流記』文久3年（1864年）では、保険を紹介する次のような記述がみられる。「又人命を受負こと有り。是又何ヶ年と定文銀を出し置は若年にて死去しても其者壱ヶ年分の働金丈は請負人より妻子に渡、故に妻子難渋せず。無事に年限済は年々納めたる分銀は請負人の所徳となる。」幕末から明治にかけて西洋文化が怒涛のごとくわが国に流れ込んでいたので、保険の紹介が福澤以前に行われていたとしても不思議はない。

福澤諭吉は、初版が慶応2年（1866年）に刊行された『西洋事情』の中で保険を紹介している。同書では、「火災請負（火災保険）」、「海上請負（海上保険）」の他、「相对扶助の法（共済組合）」を取り上げたが、生命保険に関する記述はない。慶應3年に欧米に旅をする人への手引書として出版した『西洋旅案内』では、「火災請合（火災保険）」、「海上請合（海上保険）」のほかに、「傷害請合（生命保険）」が紹介されている。なお、この時点において、まだ「保険」という言葉は一般的ではなく、「請負」とか「請合」という表現がされている。

わが国にこれほど近代保険について詳細な説明をしたものは他になく、その意味で、福澤が日本に保険を紹介した最初の人物であるという評価は間違っていると思えない。日本保険学会の開催に合わせて、慶應義塾大学三田キャンパスの図書館で「福澤諭吉と日本の保険業」という展示企画があった。この企画は、「福澤諭吉の本邦への保険紹介」、「福澤諭吉の時代の保険認識」、「福澤諭吉と保険人脈」、「福澤諭吉と生命保険業」、「福澤諭吉と損害保険業」という五つのテーマに整理されており、大変興味深いものであった。残念ながら10月31日で会期が終了してしまっている。

慶應義塾が戦前戦後を通じて保険教育の中核であることはいままでのことであるが、とくに戦前の生命保険に連なる福澤人脈は他を圧倒するほどのものであった。大正から昭和期にかけて形成された五大生保のうち二社が福澤諭吉の門下生が中心となった設立された会社であった。二社とは、わが国最初の近代生命保険会社である明治生命とわが国最初の保険業法の成立直後に相互会社として設立されいち早く成長を遂げた千代田生命である。この連載ですでに取り上げた早稲田の日清生命や東京高商の万歳生命の勢いと比べると雲泥の差である。

今回の企画展示に福澤が慶應3年（1867年）に二度目に訪米した際に、長男と次男のためにニューヨークで購入した四輪式の乳母車が展示されていた。展示企画の解説書（編集・展示企画委員会、代表・堀田一吉）によれば、「福澤は、この乳母車を持って帰るにあたって、アメリカで購入した夥しい洋書とともに、外国保険会社と海上保険契約を結んだとき

れる。これが、日本人として最初の保険契約」であったとされている。

ところで福澤人脈は、海上保険でも重要であった。東京海上の最初の支配人となった益田克徳は慶應義塾で教育を受けている。益田克徳は、三井物産の益田孝の実弟である。初期の東京海上の業績だけから判断すると、益田克徳は必ずしも株主から強い支持をうける経営者ではなかった。彼が採用していたいわゆる「現計計算」は、保険負債の特徴を十分に反映したものとは言い難く、これが後に海外営業における失敗と相まって東京海上の存亡の危機を招来したといえる。生命保険業に対して損害保険における福澤人脈が見劣りする原因を探れば、初期における両保険業のキーマンであった阿部泰蔵（明治生命）と益田克徳（東京海上）の経営者としての資質の違いに求めることができるかもしれない。

今回は、わが国最初の近代生命保険会社である明治生命の「営業案内」から明治期から大正期にかけての同社の顧客層の特徴を明らかにしたい。

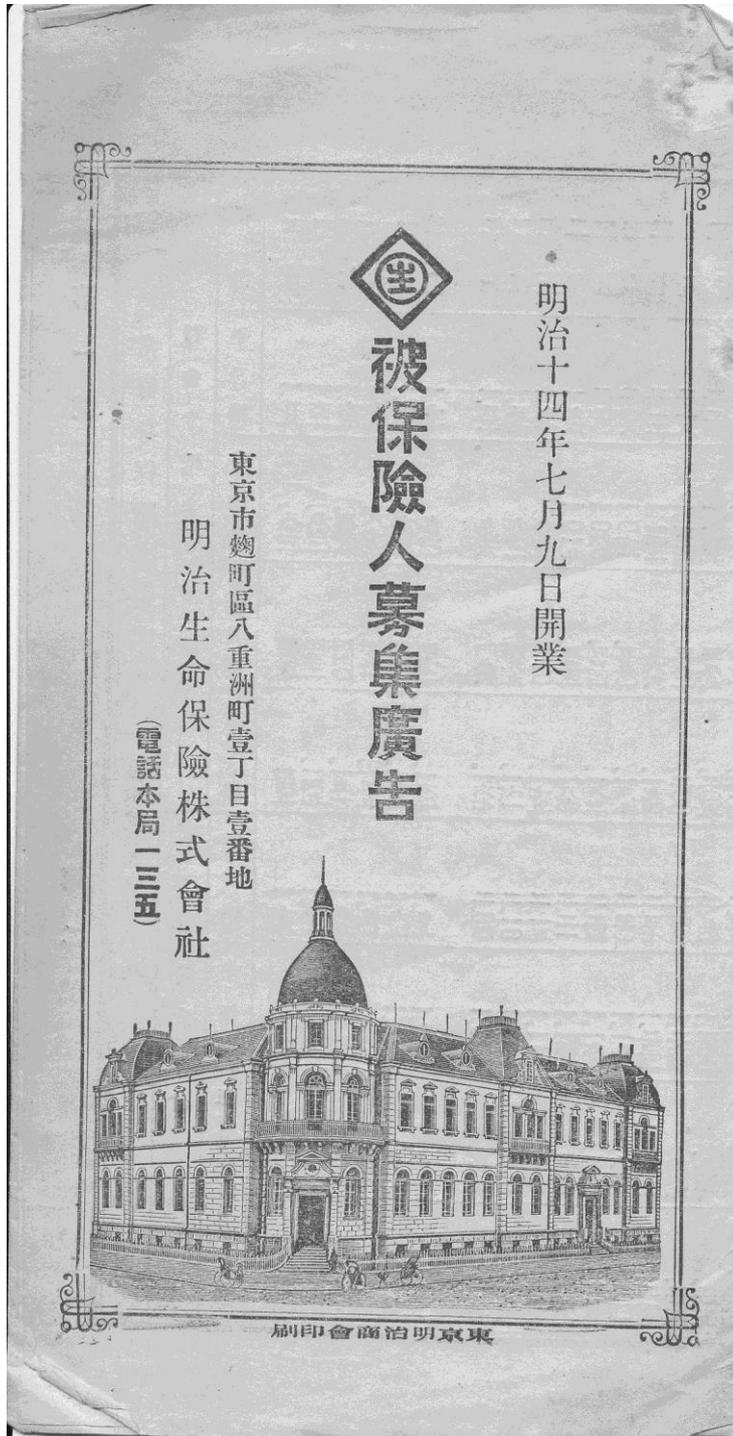
最初のもは明治から大正初期にかけての「営業案内」の典型例である。一枚の紙（19cm×55cm）の裏表にモノクロ印刷されており六つ折りされている。掲載のものは明治41年頃に作成されたものである。大正期末から「営業案内」が一枚紙（27cm×39cm）であるが、一色カラー刷りの八つ折りとなった。今回掲載したものは大正13年頃に作成されたものであり、現物はオレンジ色の配色である。

わが国の生命保険史研究では、戦前の保険商品の需要は、当初は終身保険が中心であったが、徐々に養老保険に移行したといわれている。これは生命保険産業全体としては正しい。しかし個々の会社で契約者層に大きな相違があったことを見逃してはならない。たとえば、一件当たりの契約金額をみると個社間のバラツキが大きい。明治生命は、比較的裕福な契約者を顧客としていた。「被保人募集広告」とある最初の史料をみると、有限掛金終身保険を推奨する記述がみられる。前述の通説と異なり、少なくともこの時期において養老保険を中心に営業を展開しているようにはみえない。明治生命は、なぜ終身保険に重点をおく募集をおこなっていたのだろうか？

この謎を解くのが、手元に所蔵する「相続税と生命保険」というチラシ（18cm×26cm）である（画像参照）。明治38年4月1日より実施される相続税に対して資産家は生命保険を利用して相続税に備えるべきことを提案している。さらに最後に掲載する画像の「資産家と生命保険」（19cm×29cm）では、資産家が相続税対策として加入する生命保険は、掛金の高い養老保険である必要はなく、また尋常終身保険だと保険料を払い込む年限が判然としていないので予算が立てにくいことから有限終身保険が適切な保険であるとしている。

当時の明治生命は、他の生命保険会社と比較して、資産家の比率が高かった。それ故、相続税対策等により、養老保険よりも終身保険の募集に力を入れていたものと推定される。ところで、中堅生命保険会社が、庶民を含む顧客に対して比較的低額の養老保険を売っていたことが保険需要に関する歴史研究から明らかになっている（米山高生「Ⅲ. 生命保険業の歴史」山下友信・米山高生編『保険法解説』有斐閣、2010年に所収）。これらの事実を比較対照すると、戦前の生命保険市場が、戦後のような一様な市場ではなかったことが明

らかになる。



画像資料1 明治生命の営業案内（明治末）



資料2 明治生命の営業案内（大正末）

相続税と生命保険

明治参拾八年四月一日より實施の相続税法は資産家に取り容易ならざる納税義務にして平素大に注意すべき處のものなり今同法の課税價格を見るに實に左記の如き累進率なりとす

相続人が被相続人の家族なる直系卑屬の時

課税價格	壹萬圓以上	千分ノ十七
全	貳萬圓以上	千分ノ二十
全	參萬圓以上	千分ノ廿五
全	四萬圓以上	千分ノ三十
全	七萬圓以上	千分ノ四十
全	十五萬圓以上	千分ノ四十五
全	百萬圓以上	千分ノ百三十

右の如く資産はよく多くして税金はよく高し拾萬圓の家督相続せんに四千圓の税金を納めざるべからず四千圓の税金は拾萬圓の資産家に取りてはさしたる苦痛に非ざるべきも而も一時に之を支出するは決して輕き負擔と云ふ可らず

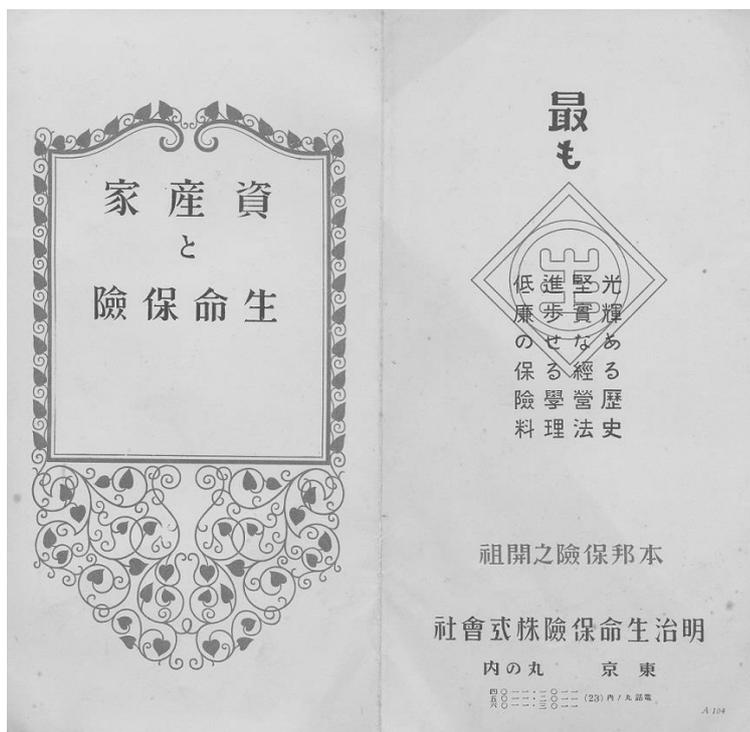
本税法施行以來大資産家にして遺産^{相続}するに當り此相続税の爲め忍んで不動産を賣却し又高利率の金を借りて支辨したる實例尠からず然るを今保險會社と契約と結び年々少許の保険料を拂ひ込み置かば一朝かゝる不幸に遇ふも容易に此相続税を得るは勿論他に多くの利益あり保險金は性質上何程多額の契約にても相続税を課せらるゝものならざれば相続税準備として生命保險を契約すること適切なる方法なれ**最新に契約と結ばんと欲せば最も確實に最も積立金の多き會社と擇むこと極めて肝要なり**

明治生命保險株式會社は明治拾四年七月の開業に係り我國生命保險會社の嚆矢にして基礎の鞏固なる保險金支拂の確實にして敏速なる一般の定評とする處なり

以上篇と御熟覽の上契約御申込被下度奉願上候

明治生命保險株式會社代理店

画像資料 3 明治生命「相続税と生命保険」(明治 35 年頃)



画像資料 4 明治生命「資産家と生命保険」(年代不明)