

保険史料からみた漫画の歴史(9) 壽生命保険の募集用四コマ漫画

東京・春・音楽祭のミュージアム・コンサート「ル・コルビュジエ 絵画から建築へ」展にいった。会場は、上野の西洋美術館。建物自体がル・コルビュジエの晩年の作品。コンサートは二日にわたっておこなわれたが、第1日目はピアノによるフランス六人組の作品。第2日目はル・コルビュジエの建築の弟子でもあったクセナキスの打楽器作品の演奏会だった。コンサートを聴いた後、ル・コルビュジエと彼の絵の先生であったオザンファンのピュリスムの絵画やブラック、レジェ、ピカソなどのキュビズム絵画を系統的に鑑賞するという企画だ。

私が聴いたのは第1日目。パリコンセルバトワールで学んだ佐野隆哉は、フランス6人組の「教祖」ともいえる、エリック・サティの「ジュ・トゥ・ヴー」ワルツからはじめ、フランス6人組のアルバムから、オーリック、デュレ、ミヨー、タイユフェールの作品をとりあげ、続いてオネゲルの「ショパンの思い出」という曲を演奏。後半は、プーランクの「ナゼルの夜会」全曲、そしてアンコールに「愛の小径」という洒落たプログラミング。1920年代にル・コルビュジエと同じパリの空の下で作曲活動を行っていたフランス音楽の若い作曲家の息遣いが、ル・コルビュジエ展覧会への素敵なプレリュードとなっていた。

展覧会でとくに印象的だったのは、ル・コルビュジエが建築家として著名になっても、絵画を描き続けたことである。彼にとっては、設計することと絵を描くことは別々の行為ではなかった。初期には、シャルル＝エドアール・ジャンヌレという実名で絵画を発表してきたが、1920年代後半からは、絵画でも建築家としての名前であるル・コルビュジエを使い始めている。絵画はジャンヌレで建築はル・コルビュジエという区別がなくなっているのだ。

この原稿が掲載される頃には、今年の「ラ・フォル・ジュルネ」も終わり、その余韻が残っている頃だろう。音楽祭「ラ・フォル・ジュルネ」は、5月の連休の三日間に限って、東京国際フォーラムを中心とした比較的狭い地域に、有料、無料、大小さまざまな演奏会が密集して開かれるものである。素晴らしい演奏や興味深い展示企画に酔いしれた上野の春から、普段はビジネス街の有楽町周辺が突如「芸術化」する「ラ・フォル・ジュルネ」までの1ヶ月間は、東京に住む人々にとって心が沸き立つ季節だ。

保険は将来の生活を金銭面で保障するひとつの手段であるが、将来の生活を豊かに過ごすためには、芸術という隠し味も必要かもしれない。仕事か芸術かという二者択一ではなく、コルビュジエのように、生活を結節点として両者が結びついているのが望ましい。

さて今回は、前回に引き続き壽生命保険株式会社を取り上げた。前回は取り上げなかった「先ず、保険の門を潜れ」という小冊子を紹介したい。この小冊子は、保険商品を紹介するものではなく、保険商品の三通りの活用方法を勧めるものである。三通りのうち二つの活用法について四コマ漫画が掲載されている。

「彼女ノ願ヒ」から見えていこう。詳しく解説するまでもない筋書きだが、最後のオチが、「二人とも寿生命に加入できる方とこへ」という「我田引水」さが面白い。保険への加入

が、当座の不自由にも将来の不安定にも対応する万全の策であるということを強く印象づける漫画である。

このパンフレットの裏面に「教育結婚の用意」と題して、次のように書かれている。「可愛い御子達の行末に幸多かれとは、美しい親子の情愛であり、親として、子女の教育と結婚とは、最も大切な義務であります。(中略)御愛児の為に父兄が保険さへお掛けになって置けば、萬が一の事があっても學資金の心配は少しもありません。(中略)少年少女時代に保険にさへ加入されて置けば立派な結婚支度も楽に出来、又これが相互唯一の健康證明となります。」さらに、「外観より実質を尊ぶ今日では、一枚の保険證書が何よりも重宝」とされると強調している。

次に「洋行土産」を見てみよう。ここでは、事業家が二人登場する。「アチラノ事業界」とは、欧米のビジネス界のこと。洋行帰りの事業家が、「事業ニ生命保険ヲ素晴ラシク利用」していることを指摘するが、聞き手は生命保険が事業に必要なことは「誰ダツテ知ツテラ！」と対応。洋行帰りに、知っているだけではダメで実行しなければいけない、「早速、寿生命ヲ利用シ給エ！！」と反論されるという筋書き。

舶来への憧れの強さを利用して、生命保険の事業への活用をアピールしている。裏面には、「事業成功の秘訣」と題して、次のように書かれている。「信用を第一とする事業に、生命保険を利用する事は、其事業の確實隆昌を期する上にも、投資と云う点からするも、最も安全有利の良策であるとして、欧米では夙くから盛んに利用されています。」そしてその利用法として、「取引先に対する信用の保証」、「事業拡張の準備資金」、保険証券を担保に「低利資金借用の便」をあげ、さらに使用人に対して雇主が保険料の一部または全部を負担して「使用人に保険」をつければ使用人の厚生福利となることなどが挙げられている。

この二つの他に、「二大特典の活用」と題して、「相続税の免除」と「所得税の控除」が述べられている。これらは、現在の生命保険募集においても強調される点であり、寿生命が提供する生命保険商品に限ったことではない。また「教育結婚の用意」と「事業成功の秘訣」についても、同社が特別にこれらの目的にかなった保険商品を提供しているのではなく、生命保険活用の上で一般的なことが書かれているにすぎない。よってこのパンフレットは、他の保険案内と併用して利用されたものと思われる。その意味では、二つの四コマ漫画の果たす役割は大きいものであり、裏面を読まずとも、顧客の生命保険加入への意欲は高まったのではないかと考える。漫画のもっている一つの力を見る思いである。













