

獲得することは非常に困難なること、並に資金の運用が國債に限定せらるゝ等の事情から推して、政府は須らく本業務を停止すべきことを勧告する。」

英國々營簡易保険は、保険料も低廉であり、特に國營といふ強味をもちながら、どうして失敗したか。原因は、もとより一ならずと雖も、最大にして且つ致命的な原因は、募集と集金をしなかつたことである。英國の郵便當局は「簡易保険は國民大衆の經濟生活に、なくてはならぬものであり、而も國營簡易保険は、絶對確實である上に、保険料は目立つて廉であるから、國民は招かずとも來るべし」と云ふ理窟から、積極的募集をせず、窓口で、手を拱ねいて、自發的申込を待つてゐたのである。實に尤もらしい理窟であるが、また、これ程實際に背馳する理窟はなかつたのである。

これも、所謂世間知らずの哲人の哲理に眞に徹してゐた標榜であれば、倒れても亦愛嬌があらう。保険はかくあるべしと眞實正銘の理想主義に一貫して倒れたのであれば、これ亦倒れてもなほ敬すべきである。しかし、これは尻理窟であつた。募集の勞苦を敬遠する美しい遁辭であつた。英國郵便當局は、簡易保険の募集や集金を徹頭徹尾嫌惡し、忌避した。從來郵便とか電信のごとく、公衆の要求に應じてサービスを提供するといふ受動的業務のみに慣れてきた郵便當局は、暑寒雨雪をとはず街頭に足と口で説いてまわらねばならぬ骨の折れる積極的募集や集金を嫌惡して、つひに買つて出なかつ

たのである。又、いやしくも國家の官吏に、たとへば辻説法や托鉢のごとく、人民に頭を下げたり、頼んだりする外見のよくない保険の募集や集金が出来るか、威嚴にかゝはると云ふやうな量見から、これを忌避したのである。

一八八二年の、議會の調査委員會が不振の原因として第一にあげたのは、實に、この「積極的募集及び保険料の集金をせざるごとく」であつた。併し郵便當局は、最後まで、何としても募集と集金に乗り出さうとはしなかつた。この一つが解決しないでは、爾餘の改正も、又第二回の調査會も、たいした効果をあげ得やう筈はない。畫龍點睛を缺いて龍は遂に生きなかつたのである。

英國々營簡易保険の壊滅は、「募集なきところ生命保険事業なし」の、餘りにも貴重にして、而も餘りにも念の入りすぎた實驗であつた。

顧みて、日本の簡易保険は、英國々營簡易保険と同様に、郵便局を第一機關として創められたのであるが、賢明にも、彼の非募集非集金主義を斷乎排して積極的な勸奨と集金主義をとり、且つ我國郵便局員は、英國郵便局従事員の募集集金忌避の誤つた尊大偷安の態度を敢然排し、凡ゆる勞苦を超克し、たぎる情熱を傾けて事業使命の積極的遂行に、二十有餘年一日のごとく眞摯敢闘してきた。これが我國簡易保険の今日をつくりあげたのである。

遮莫、我簡易保険が、當初から積極的な募集集金主義を堅持してきたことについては、實は「賢明にも」といふ以上に、天祐にもとさへ云ふべきであると思ふ。創始當初、簡易保険は民間保険事業との關係から、募集の生命である戸別訪問が軟禁のごとき制肘をうけてゐた。例へば「暫らくの間、戸別訪問は絶対に止め。専ら宣傳に重きを置き。強ひて加入者を得んとするならば團體募集を行へ。この範圍を逸脱してはならぬ」といふやうな意味の指示が、當時の監督機關から與へられて居る。

簡易生命保險法が議會に提出せられたとき、議會に於ける問答のうちにも、議員の側から、「募集に關しては積極的に勧誘を試むる意思なりや、又は消極的態度を採らんとするや」その他募集についての質問がなされ、これに對して政府委員から、「募集は勿論積極的方針を採るも、簡易保険の對象とする國民階層に對して、保險思想の普及に努めるのであつて、普通保險のやうに戸別的の勧誘手段に出づる趣旨には非ず」、「多數集合の機會を利用して講演説明等はなすべきも、戸別勧誘の手段によるは絶対に避くる方針なり」など、答へられて居る。

だから、我簡易保険の募集も、擇べば英國郵便局の態度と同じやうな態度を擇び得たのである。しかもこの偷安の誘惑には目もくれず、のみならず之れを桎梏とさへ考へ、敢然この桎梏を凌いで、緒戦から、旺盛熱烈なる積極的募集の傳統端緒を築いたのである。爾來今日に至るまで、眞に血の出る

やうな百鍛千鍊、我簡易保険の積極的募集主義は、この傳統に益々磨きをかけて來たのである。

英國々營簡易保険の失敗と、日本簡易保険の驚異的成功について、最近或英國人は、次のやうに批評をして居る。

「英國々營簡易保険の失敗は、必要やむを得ざる場合の外は、官の節度に従ふことを肯んぜざるのみならず、これを極力排除する英國國民の個人主義的國民性と、且つ官當局の本事業經營に對する熱意と進取的態度を缺除してゐたがためである。これに反して、日本の簡易保険の成功したのは、日本の郵便局従事員が、本事業の使命をよく認識し、凡ゆる勞苦を厭はず、斷じてこれを成功せしめねばやまぬと云ふ牢固たる決意をもつて當つたのと、且つ國民大衆もよく政府の意のあるところを體して、俱々に手を携へて進むといふ美風あるによる。」

三、保險事業經營の正道

米國ウイスコンシン州は、西曆一九一一年に州營貯蓄銀行生命保險制度を制定して、翌々十三年から實施した。

被保険者は州に住居を有する者及び州内に居住する者に限られ、十六歳以上六十歳までを加入年齢とし、保険金額の制限は最低五百弗、最高四千五百弗、加入時の身体検査の診査費は一件三弗にして契約不成立の場合は申込人の負擔とするもので、小口生命保険である。

積極的に募集はせざる方針をとり、従つて募集員はおかない。これと目指す人々に宣傳冊子類を郵送したり、貯蓄銀行と特約して普及獎勵に當らせたり、又、特定の郡吏や市町村吏員の手許に保険料率表や諸用紙が配布してあるが、契約の申込は、既加入者である友人から傳へ聞いた人々が郵便で送つてくるものが殆ど全部らしい。

契約の成立率は良好であるらしいが、契約高に至つては、その存在の意義をなさざる程に微々たるものである。創立以來二十年を経過せし一九三四年度の事業成績が、次の如き状態であつて、同州内民營生命保険全部の契約高に較ぶれば一厘に及ばざるものである。

新規契約保険金高……………	九七、五〇〇弗
年度末現在契約保険金額……………	一、四六九、〇五〇弗
支拂保険金額……………	一三、〇〇〇弗
収入保険料……………	五六、一四三弗

總 資 産……………四四四、八〇七弗

これでも、この保険の加入者（一千人程度であらう）に關する限りは、保険の恩澤に浴させて居ると云へやうが、普く國民大衆にその恩澤を及ぼし、相扶協護の精神的團結を積極的に啓發指導して、以て國民生活の安定確保に積極的貢獻をして居るといふことは出来ない。

生命保険の本來使命たる國民相扶協護の團結具現の使命は、かやうに、來るもののみ來れといふやうな結果を招來するとき消極的經營態度を以て甘んずべきものではない。のみならず、かやうな消極的態度によつて結成し得る小團體では、生命保険の技術的基礎たる危険の分配及び損害率の安定を期することもむづかしいであらう。

米國に於て、積極的募集をせざる小口生命保険は、この外にもマサチウセツ州ニューヨーク州等の貯蓄銀行生命保険があるが、これらも業績は同様に微々たるものである。

英國のオールドイクイタブル生命保險會社は、一七六二年の創立で、世界最古の生命保險會社としてのプライドと傳統を持ち、生命保險を最も合理的に經營するといふ建前から、創業以來相互組織をとり、有給無給をとはず募集員は一切使用してゐない。事業經營費は世界無比の最低であり、信用も厚く、基礎も堅く、理想的優良會社にして、加入者の受ける利益も亦常に最大であるといはれて居

る。

それにも拘らず、新規契約は極めて少く、一九三四年度をみると、僅かに二千二百件（同年度英國の普通保険の新規契約總件数は五十八萬三千餘件）である。

この會社の保険は、普通保険で、また契約者は主に上流階層の人々で構成せられて居る關係上、件數の割合に保険金額は大きい、しかしその新契約保険金高は、英國の同業十大會社のいづれに較べてみても、その一割にも達してゐない。

この會社の契約者からみれば、同社の保険はまことに理想的のものであるともいへやうが、一步進んで生命保険事業の本來の使命からみると、極めて局限せられたる少數者の、而も必要を自覺して集つたものだけの集りをつくつて甘んじて居るといふのでは、いかに優良を誇ると雖も、結局そこに集つたものみの、利己的獨善的組合であると云つてもよろしいと思ふ。生命保険の普及上かゝるものとても決して排すべきではなからう。のみならず、國民全部が必要を自覺して自發的申込のみの契約で團結するの目を招來することこそ保険事業究極の理想であり、そうなれば莫大なる新契約費は要らなくなり、結局それだけ廉なる保険を提供しうることになるのであるから、是非かゝる日の一日でも早い招來を念じて普及宣傳につとめねばならぬのであるが、併し、今日の實狀としては、これは全くの夢

であり、希望として語りうるに過ぎないのである。

従つて、同社のごときは、單に望ましい經營の標本であり、又今日としては例外的存在であつて、生命保険事業の經營者として現實適應の正しき經營態度をとつて居るものとは云ひ得ない。今日生命保険事業經營の現實的正道は飽くまで積極的指導的開拓的であるべきである。自發的に加入し來るものを歡び迎へるは勿論、生命保険の使命や必要を充分に理解せずしてこれを顧みない、より多くのものに對して、これを啓發し、これを誘導して、理解をさせ、加入をさせる努力的經營に精進することこそ、眞に今日の生命保険事業經營の責務であり、正道である。

英國の州營保險や、英國のオールドイクイタブルは、無募集主義の生命保険經營は、たとへ全く不可能ではないにしても、如何にも消極的であり、微力であり、單に例外的存在であり、希望の標本程度たり得るにすぎざることの實證であると共に、現實的にみて生命保険事業經營の正しき態度に非らざることを痛感せしめられる實例たるに過ぎぬものと謂ふべきである。

四、簡易保険の自發的加入申込

我國の簡易保険は、大正五年に創始せられて以來、二十有五年のあひだに、累計八千萬件からの新

規契約を締結した。最近は一ケ年間の新規契約高が一千萬件を超えて居る。

これだけの新規契約を締結するためには、募集のために個々の家庭を訪問した回数だけでも、實に莫大な數字になるであらう。假りに、同一人に對する五回の勸奨は、五人に對する一回づゝの勸奨と云ふ工合の延計算にして、十人に勸奨して、そのうちから一口の新契約が得られるものとしてみると（最近では五人勸奨のうちから一口が得られる程度になつて居るのではないかと思ふが、事業創始當時から五年乃至十年の間は、一口を得るには數十人の訪問勸奨を要したであらうと思ふ）、實に二十五年間に總延回数八億の訪問勸奨をしたわけである。一年間に平均三千五百萬回である。これを我國の世帯數から推してみると、個々の家庭に毎年四度程度の直接訪問勸奨を繰返したことになる。

この外に、講演會、座談會、パンフレット、ポスター等によつて行つた宣傳の量が又莫大なものである。

更に、契約者の家庭には、毎月保険料の集金に赴く。これ亦簡易保険に對する理解を啓發する宣傳の絶好機會である。

凡ゆる機會と方法をつくして、實に莫大なる宣傳と勸奨が注ぎこまれて居る。國民の理解も相當高まつてきた。相當の自發的申込があつてよかるべきやうに思はれるが、事實はなかくさうはいかな

い。或る郵便局の調査によると、一年間に受理した新規契約の申込總數一一、五三二件のうち、自發的申込といふものは僅に三十一件である。これとても嘗ていつかは直接勸奨をうけたことのあるものであらうが、ともかくもこの自發的申込は總數に對して三百七十分の一である。爾餘の一一、五〇一件は、これみな積極的募集によつたものである。

右は、とにかく公衆から自發的に申込をうけたものであるが、これに、郵便局の窓口吏員による窓口での積極的勸奨による申込を加へたらどれ位あるか。即ち局外へ出での募集活動はやめて、保険金の受取りその他で郵便局の窓口へ來る公衆のみに對して、窓口で募集をするのと、自發的申込の兩者のみに期待して居るとしたらどれ位の加入が得られるか。昭和八年全國各地に互つて五十五の郵便局について、調査した結果によると同年度中の新規契約總件數三七六、五五九件中、この窓口受付（自發的申込を含む）は三、七二二件である。割合にして約一分である。即ち、郵便局の窓口で、自發的申込と窓口吏員の窓口での勸奨のみに委しておくとするれば、今日の百分の一の新規契約を得ることもむつかしいといふ譯である。

五、自發的加入申込なき理由

保険は、なぜ募集をせねばならぬか。人々は、なぜ自發的に加入を申し込んでこないのか。次のやうな事情が考へられやう。

(1) 保険の根本理念が未だ充分乃至は正しく理解せられてゐない。従つて保険の基調精神による保険理解が未だ不充分であり、乃至は歪んだ觀點からみられて居る。特に相扶協護の犠牲的精神から理解せられず、投資的に考へられて居る。貧弱偏狹なる打算的利殖的功利心の對象と考へられて居る。

(2) 保険は結局一身一家のためになるにも拘らず、この觀點に於ても、良薬は口に苦しの例に洩れず、保険の現實的有難味は、保険金を貰つた時に最も大きく實感されるものであつて、最大現實の有難味は加入して直に味ひ得るものではない。數年後、十數年後、又は數十年後に於て味ひ得るものである。のみならず數年乃至數十年後に有難味を實感するまでの間は、毎月毎年一定の保険料を必ず掛けつけ、而も掛けた保険料は預貯金のやうに隨時隨意に引出すことは出来ない。この克己苦痛が要求せられるがために、必要なることは承知してゐても却々自ら加入を決意することが出来ないで、逡巡し、遲疑して居る。

保険は、一身一家のためと云ふ觀點からは、保険金を貰ふ時の有難味を想定豫期して加入すべき筈であるが、實際問題として多くの人々は、保険金を貰つてはじめて忽然として保険の有難味を知り、

保険の必要を痛感するものゝやうである。その證據に、多くの人々は、保険金を貰ふ時になつてから、「こんなことだつたらもつと澤山加入しておくのだつた」と云ふ。これは偏狹貧弱なる個人主義的利己打算の爲に自らが敗れたものと云ふべきである。保険は、まづ以て利他犠牲の誓ひを要求し、利他犠牲の精神の純眞さと、その量の大きさに比例して一身一家のためにむくひ來るものである。

(3) 多くのものは、將來のことについては、たゞ漠然と樂觀的に考へる傾向が強い。その時はその時でどうかかと思つて居る。將來のことよりも眼前の安易を欲する倫安的現實主義の人生觀に多く縛られて居る。

(4) 多くのものは、將來に對する計畫的生活設計をもつてゐない。切實に考へない。現實の生活も著しく計畫的でない。家計經理が幼稚である。

(5) 大衆の生活は、眼前當面のことに追はれてゐて、先々のことを考へるには精神的にも經濟的にも餘裕がない。

(6) 従來、保險會社の激しい競争が、今日の大衆の受動的態度を一層助長した。自分から申込んで加入せぬでも、いくらでも勧めにきてくれる、保険は勧められて入るものであるといふ一種の依頼心をさへ馴致して、加入したくても自發的申込を躊躇させて居るやうなことさへある。

(7) 募集員の募集活動が、要するに保険料の掻き集めにはしつて、保険の大乗的使命の敷衍や正しき保険加入理念の弘布が晦澁に陥つてゐる。募集員に對する報酬制度が、あまり成功報酬主義に走つたこと、所謂大兵主義により募集員が無選擇に採用せられること、而も募集員に對する指導教養が不充分なること、従つて募集員のうちには一時的腰掛け氣分の浮動者が多く、又素質のよろしくないものが混在すること、時たまある所謂不良募集が、公衆をして保険そのものに對する著しく誤つた觀念又は嫌惡の感情を抱かしめること等も亦原因の一として反省せられねばならぬ。

六、保険の理解程度

生命保険に自發的契約申込の殆どないと云ふ事實は、表面的にみると、結局大部分の人々には、今日まだ保険の必要がわかつてゐないからではないかと、一應考へられる。しかし又一面、勸めれば相當多數の加入者があるといふ事實からは、數年乃至數十年間保険料を掛けつゞけねばならぬといふ相當の克己心を要するものであるだけに、必要を感じて居るといふ土臺がなくて加入できるものではないと云ふことが考へられる。

一體、國民の間に、生命保険の必要性が、どの程度に認められて居るか。我國には、まだ纏つた調

査はないが、自發的申込は殆どないといふ現象とは正反對に、必要を認めてゐないものは殆どないと斷言できると思ふ。

米國の婦人雜誌ハウスキーピング社は、六年前に、その讀者から、質問紙で回答をとり、生命保険の需要に關する調査をした。次はその結果の若干である。

- (1) 生命保険について、もつと詳しく知りたいと思ふか。
 知りたい……………男七七% 女八四%
 否……………男二〇% 女一一%
- (2) 保険は、あたれば利得をする賭け事のやうなものと思ふか。
 否……………男九〇% 女八八%
 然り……………男七% 女八%
- (3) 自分自身は生命保険に加入して居るか。
 加入して居る……………男九六% 女五三%
 否……………男四% 女四七%
- (4) 子供を生命保険に入れて居るか。

入れて居る……………男三八% 女四九%

否……………男三二% 女四〇%

(以下は男のみの回答)

(5) 妻を生命保険に入れて居るか。

入れて居る……………五二% 否……………四七%

(6) 自分自身の生命保険は、子供の教育資金とか、又は負債の償還を確實にする等の保障として仕組んであるか。

然り……………二七% 否……………七〇%

(7) 生命保険、不動産、債券、優良株式のうち、いづれが最善の投資であると思ふか。

生命保険……………四七% 不動産……………一八% 債券……………一五% 優良株式……………一三%

(8) 妻が、家計の切り上困ると云つて生命保険加入に反対したことがあるか。

あり……………二% 無し……………九七%

(以下は女のみの回答)

(9) 多くの女は、萬一主人に死なれても、どうにかなるものと思つてゐるのであらうか。

然り……………五二% 否……………四七%

(10) 主人は生命保険に入つてゐるか。

入つて居る……………九三% 否……………四%

(11) 主人の収入がうんとふえたら何を買ふか。

家を建てる(増改築を含む)……………三八% 貯蓄する……………二五% 自動車……………二% 家具……………

一% 生命保険加入……………一九% 旅行をする……………五%

(12) 生命保険は、子供の教育資金に仕組めることを知つて居るか。

知つて居る……………九五% 否……………四%

(13) 家計の切りもり上負擔が重くなるといふので生命保険加入に反対したことがあるか。

有り……………一九% 無し……………七八%

右の調査は、被調査者が主として中産階層以上であること、並に米國は、簡易保険も普通保険も、創められたのが我國よりもずっと古く、又我國よりもよく普及して居ることなどを考慮に入れて觀察せねばならぬが、

(イ) 保険の必要なることは大體わかつて居るとみてよろしからう……………回答1、2、3、7、8、

10、12、13等参照。

(ロ) 保険に對する態度はふまじめではない……回答2参照。

(ハ) 尤も、なほ一層よく理解をさせ、又更に深く利用の仕方を指導啓發する必要がある……回答1、4、5、6、9、11等参照。

(ニ) 而も、その指導啓發を皆が熱心に欲して居る……回答1参照。

(ホ) 併し、保険を大乘的眞精神から理解させてゐない。この點に關する質問事項がないのみならず、個人的貯蓄面のみが強調せられ、又保険を純然たる投資對象とみて居る……回答7参照。

我國に於ても、やはり、保険の必要なることは大部分の人にわかつて居ると思ふ。しかし更によく理解させ、更に深く利用の仕方を指導啓發する必要があることも、特に保険を大乘的眞精神から理解させる指導の必要も、米國の場合と同様であらうと思ふ。

而もその指導啓發を國民はやはり皆熱心に欲して居る。保険の勸奨に對して表面は受動的態度で、要らぬやうな顔をして居るが、内心の眞實は熱心に保険を欲求して居るものと思ふ。而もこの内心眞實の欲求は、自身には意識せられないで無意識裡にあると云ふ状態もあらう。必要意識が、加入といふ行動に具現されるところまで育つてゐない。こゝに募集の必要がある。こゝの指導啓發にあたり、

以て加入の決心を幫助する作用が即ち募集である。

七、既加入者の保険欲求

前項に於て、人々の内心眞實が熱心に生命保険を欲求して居ると云つたが、このことは保険既加入者即ち現に一口でも二口でも保険に加入して居るものゝ保険欲求の状態をみると、もつとはつきり首肯できると思ふ。

西曆一九三四年、米國カーチス會社が調査したものとすると、既に生命保険に加入して居る既加入者のうち男子の五二%は、未だ自分が必要と考へる以下の金額しか契約してゐないことを認めて居る。それでは、これら既加入者たちは、自分自身の希望としては、どれ位まで加入したいと欲求して居るかといふと、大體現在加入額の二倍半から三倍ぐらゐにはしたいものだと思つて居る。

我國では、おそらく既加入者の殆ど全部が、現在の契約高では満足してゐないものと思ふ。

既加入者は、現に募集員にとつて、一ばんよい勧め相手である。これは簡易保険でも、普通保険でも、又日本でも、外國でも同様である。

二百人の優秀なる募集員から、どんな相手が一番よい募集の對象であるか回答をとつてまとめたも

のによると、既加入者が第一位である。即ち、既加入者に對して、自分自身の保険なり又は家族の分なりを、更に追加加入するやうに勧めるのが一番よいのである。

或る保險會社が、最近一ヶ年間の新契約について、その源泉を調査した結果によると、そのうち六七％は既加入者に勧めて契約したもので、全く初めての加入者は三三％であつた。これは普通保險のことであるが、簡易保險では既加入者契約の割合は、もつと多いだらうと想像せられる。

米國のジエフアイソン・スタンダード生命保險會社は、新規契約の質の良否を評定する規準をこしらへて居るが、現に普通保險に加入して居るものゝ申込は最優として十四點に評價し、普通保險には加入してゐないが簡易保險に加入して居るといふものゝ申込は第二位の良として十二點に評價し、普通保險にも簡易保險にも加入して居らず全く初めて加入をすると云ふものゝ申込は、第三位で十一點に評價して居る。

米國ノースウエスタン・ナショナル生命保險會社も同様の評價をして居るが、全く初めて加入するものゝ申込は五點、既加入保險金二千弗未滿のものゝ申込は九點、二、〇〇〇—四、九九九弗十二點、五、〇〇〇—九、九九九弗二十三點、一〇、〇〇〇—二四、九九九弗二十九點、二五〇〇〇弗以上三十七點といふやうに評價して居る。

同様の評價をして居る會社が、他にも澤山あるが、いづれも既加入者の申込を高く評價して居る。

既加入者は、みんな自己の希望額一杯加入をして居るとすれば、更に新規契約募集の對象としての價値は零の筈である。然るに、事實は既加入者が最も有望且つ良質なる募集對象であるといふことは既加入者たちも未だ必要充分の額までは加入をしてゐないこと、のみならず、その不足を感じて居る分に對する加入欲求は、未だ全然保險に加入してゐないものゝ加入欲求よりも強いことを裏書するものである。

人は、保險に加入して保險の必要を知る。即ち體驗が必要を一層切實に知らせるのである。既加入者は、こう云ふ状態にあり、保險に對する理解も未加入者よりは高い筈であるから、募集對象として一番よいのである。しかし、かやうな既加入者と雖も、やはり募集の向ひ水をさゝねば、自發的には申込みない。自發的申込をするまでの圓熟状態にはなり得ない點があるのである。

要するに、今日人々は保險の必要性は知つて居る。しかし、その知つて居る程度たるや、未だ幼稚であり、自ら加入といふ行爲に具現するの域には至つてゐない。而も、自ら加入行爲に具現するほどの圓熟には至つてゐないが、内心の眞實欲求は、この表面の冷靜的消極的様相又は時には拒否的様相にも拘らず、はるかに激しく燃えて居り、拒否的消極的な表皮を突破つて、この内心の眞實欲求に誘

ひ手の來ることを待ちもうけて居る。

こゝに、募集の必要がある。

こゝに募集の使命がある。

生命保険事業の經營にとつて積極的募集はその責務なりといふ所以も、こゝにある。

無募集主義は生命保険事業經營の正道に非ずといふ所以もこゝにある。

第十二章 外務員の立場と職責

簡易保険事業は何故創められたか。必要から生れたのである。「必要から」といふやうな説明では、あまりにも平凡で、當り前で、また漠然としてゐて、答にならぬと云ふものがあるかも知れない。しかし、この必要性の認識こそは我々の行動を規正し、熱意を左右するものである。熾烈なる必要性認識のあるところには旺盛なる充足の行動が起り、どうでもよいと云ふやうな必要性認識からは緩漫無氣力な充足行動しか起り得ない。

簡易保険は缺くべからざる必要性をもつて生れ、特に今日は最も熾烈なる不可缺の必要性をもつて居る。所謂不要不急の必要性などに屬するものではない。簡易保険は無いよりはある方が「望ましい」とか、「好ましい」と云ふやうな必要性程度に屬するものではない。さやうな程度の必要性ならば、今日人と物のこのやうに不足する時代には、停止せらるべきものである。

國家は國民の經濟生活に對して相扶協護の強靱なる協同團結を要求する。簡易保険はこの團結具現に必要不可缺のものである。しかし、國民は郵便局の窓口へ、恰も電報を依頼したり、郵便切手を買

ひにくるやうな工合に、自發的に加入を申込んで来ない。こゝに募集の積極的の必要性が生れてくるのである。

國民が電信や、郵便を利用するやうに、簡易保険も直接加入をしてくれば募集はいらない。元來さやうであるべきであるが、實際問題としては、さやうにはいかない。そこで加入を仲介する媒體が必要になる。この媒體が募集外務員であり、媒介作用が即ち募集である。

簡易保険外務員は、簡易保険事業の使命を身に帯びて、國民に簡易保険事業に對する正しき認識と理解を吹込み、且つこれが積極的の加入を指導誘掖するものであり、簡易保険が必要不可欠であるにも拘らず國民が自發的に申込をなさざる限り、外務員は必要不可欠である。

簡易保険の募集は、従事員に給料や手當を稼がせるためなどにあるものではない。國家は簡易保険を瞬時も缺くことが出来ない。これが完全迅速なる普及を必要とする。而て募集なきところに完全迅速なる普及を積極的に實現させることは出来ない。而て外務員なきところに募集はあり得ないのである。こゝに外務員の職域が嚴として在り、こゝに外務員の使命即ち職域責務が嚴として在る。外務員は、こゝに凜として職責の重大を自覺し、毅然として何物にもおかさされざる責任觀を把握せねばならぬ。

かやうな立場にある簡易保険外務員は、その職責を遂行するため身に何を帯ぶべきか。第一に簡易保険事業の使命そのものを完全に理解體得して自分のものとし、そこから自己の募集使命をがつちりと把握し、烈々たる使命觀に燃えあがることである。烈々たる使命觀に燃えさかる精神を體得するまで簡易保険事業の使命そのものを追求せねばならぬ。吉田松陰は、「若し死すること分毫の憾あらば、是れ學問分毫徹せざるところあるなり」(學問を以て、死生工夫の正道と看做した松陰である。國のため死することについて、ほんの少しでも心残りがあるならば、まだ學問が不十分なのだ、もつと學問追求せよの意)と云つて居る。外務員として第一に身につけるものが、保険料の料率表や利廻りの計算法であつてはならない。それは第二の知識であり、そこからは精神の燃焼は出てこない。

第二には、簡易保険の制度そのものを咀嚼して、制度の仕組に通曉し、募集上必要な知識を體得すること、並に募集の對象たる各層十人十色の加入者の經濟状態や心理状態等につき募集上必要な共通及び特異の事項に關する知識及び之等個々加入者に對して適切なる保険を適用する基本的知識を研究體得することである。

第三には、實際募集技能の鍊磨、即ち以上體得したる精神と知識を以て、實際に募集を實踐するに要する技能を鍊磨研鑽して優秀なる募集技能を體得することである。

第十三章 勸奨動機の純化

一、啓蒙の責務

簡易保険は何故に必要であるか、簡易保険の基調たる眞精神に對する國民の正しき理解を徹底せしめねばならぬ。

簡易保険の加入は、個人の經濟生活、同胞萬人の經濟生活並に國家經濟力の強靱なる増強に對する國民相扶協護團結の責務觀念に立脚すべきものであることを、徹底的に鼓吹せねばならぬ。

簡易保険の加入は、純粹なる大乘的犠牲の精神から出發すべきものであることを徹底せしめ、打算や利廻の利己心による迷妄混濁を徹底的に拂拭放擲せしめねばならぬ。

これら加入理念の純化と闡明昂揚については、既に述べた。これは骨の折れる啓蒙の任務であるが徹底的に果さねばならぬ使命である。

この任務達成のためには、凡ゆる機會を捉へねばならない。個別的方法により啓蒙すると共に、集

團的方法によつても啓蒙せねばならない。個別的啓蒙は、國民を一人々々啓蒙することであつて、これは印刷物等によることも出来るが、主として外務員の肩にかゝる任務であり、日々の募集活動を通じてするのである。

集團的方法は、講演會や座談會その他部落常會に臨席したり、會社工場鑛山等に對する集團的募集の機會に行ふ宣傳の任務である。

外務員の個別的啓蒙活動は最も常時的であり、隨所的であり、普遍的であつて根幹をなすものであるが、しかし、元來斯様な啓蒙任務遂行は、講演その他強力なる集團的方法による宣傳の方が、個別的方法よりも量に於ても質に於ても壓倒的に效果的であり、又やり易い。ヒットラーは「民衆を導く最も大きな力は言葉である。燃え立つ情熱の暴風が、雷鳴のごとき言葉をもつて迸り出るとき、民衆の胸にはじめて喰ひ入る」と云つて居る。而してかゝる力のある言葉は、日常外務の場合に於ける國民との個別的接觸の場合には、常には却々出来ないものであり、講演會等に於てはじめて最も有効になしうるものである。従つて、先づかゝる講演會宣傳によつて注意を喚起し、國民的關心を醸成する、而して外務員の個別的啓蒙によつて之れを滲透普遍化するといふ段取りが仕組まらるべきである。この點について簡易保険の宣傳は更に強化せらるべきである。簡易保険の利廻りとか、普通保険と

の保険料率の違いのごときは、先づこの簡易保険の加入理念の根本が徹底的にわかつたその上での話でなければならぬ。さうでなければ簡易保険は單なる利殖や投資の手段に低迷して了ふ。

現在、國民は一般に簡易保険の募集業務、従つて外務員に對して充分にして且つ正しい理解をもつて居るとは云へない。充分にして且つ正しい理解をもつて居るとすれば、當然これに對して、もつと敬意と感謝が拂はねばならない。外務員は國民に對して決して敬意や感謝を要求するものではないが、少く共もつと協力的な態度であらねばならない。從來やゝもすれば國民一般は簡易保険の募集に對して極めて冷淡であつたり、横柄であつたり、時には蔑視的でさへあつたごとき態度を換骨脱胎し、加入について全く受動的であり、時には恩にきせて、加入してやると云ふがごときであつた既成の態度を一擲し、もつと耳を傾けて聽き、募集業務の圓滑敏速なる運行に、すゝんで協力する態度を馴致せねばならない。

現在簡易保険一件の募集には、平均四時間乃至五時間を要して居るであらう、半日以上かゝるのである。この際急速に半減、更に半減せらるべきである。國民の加入態度が協力的積極的になりさへすれば、それは決して難事でない。いとまたやすいことである。

併し、募集業務に對する國民の正しい理解や尊敬や感謝や協力的態度の馴致も亦簡易保険事業の使

命に對する徹底的啓蒙によらずしては、源をたゞずして百年清河を待つたぐひで、根本的に解決し得ることではない。従つて、この點については、簡易保険事業に携はるものは、國民の認識の不足や誤れる態度に當面する場合、これを責める代りに、自らの啓蒙任務の未だ及ばざりしことをおそれ、いよゝ啓蒙の必要なることを痛感して、その任務に敢闘すべきである。

顧みれば、加入理念の低迷混濁、従つてそれから来る加入態度を今日のごとくに在らしめて居るその責任の一半は我々の側にある。純一無雜の加入理念の指導にもつと力を注ぐべきであつた。募集の實際にしても自利小乗の打算的算盤をもつて説いたり、またこれが辯解に捲きこまれすぎてゐた憾がある。

簡易保険は、凡ゆる場合に必ず有利であり、而も最悪の場合に最も有利であると云ふやうな、さやうに調法にして小器用なものではない。自利小乗の打算から云へば、寧ろ極めてぎこちないものである。しかし、大賢は愚なるがごとく、簡易保険はぎこちなきがごときうちにこそ偉大なる力をもつ。大乘は小乗以上にして小乗を兼ねる。この點は我々に於ても豁然として大悟せねばならぬところである。

我らの戦ひは小手先の小道具を使つて戦ふべきではない。それは簡易保険の光を掩ふものである。

我々は戦時國家財政經濟政策技師である。國民貯蓄獎勵技師である。國民生活指導技師である。我々は敢然として大乘を説き、毅然として簡易保険の眞精神啓蒙を、この際徹底的に戦はねばならない。而してこの戦を戦ふためには、まづ以て我ら自身の勸奨の理念乃至動機を徹底的に純化闡明し、且つ昂揚せねばならぬ。

二、割當の超越

強い啓蒙力や指導力のある募集は、外務員自身の勸奨動機の高潔にして、純一無雜たることを要する。

例へば、割當の責任を早くのがれて肩を軽くしたいがために、何でも彼でもとにかく駆けまわると云ふやうなことが主となつて自分の心を支配して居るのでは、眞に啓蒙的指導的の募集は出来ない。割當は事業を全體として、計畫的にすゝめ最も效果的にすゝめるために是非とも必要なものである。又外務員自身にとつても、募集のごとき開拓の仕事は、座して來るものを受付ける仕事と違つて、自身の活動を計畫的に仕組まなければ決してよく出来るものではない。割當は自身の活動計畫である。

又、募集のごとく元來骨の折れる、無から有をつくり出すやうな仕事は、達成せんとする業績の目

標を、はつきりたてゝおないと、決して出来るものではない。人は何事にも、目標が明確強烈なるほど、それに向つて強烈なる努力を集中する。もう少しよい借家に移轉したいと云ふ目標と、自分自身の家を建てたいといふ目標とでは、稼殖の努力の仕方は格段の違ひを生ずる。而も、努力は集中すればするほど、難事でもその困難や苦痛を感ずることが少なくなる。のみならず目的を貫徹したときの歡喜は目標の強大なるほど、幾何級數的に大きくなる。撃つべき敵の所在や數が明確であるほど最もよい集中攻撃ができる。五ヶ年産業計畫といふのは、やはり目標を明確にして、達成を確實にせんとするものであつて、割當の類である。従つて割當は外務員の仕事を最も確實に、又等しく骨の折れることながら最も苦痛を減じて最も效果的に遂行するために必要な目標を明確にするものである。困難なる募集活動を出来る限り容易にし效果的にする支柱であり、推進器である。

割當は、事業の經營上からも、又、外務員の活動自己管理の上からも、是非とも必要な最少限度の目標であるが、割當をかやうに積極的に理解せず、重荷と考へる場合には、結局これに引ずられることになり、苦痛が多くなり、従つてこの苦痛から逃れやうとする努力が最大限度となり、とても啓蒙的募集や指導的募集の餘裕は持てなくなるのである。

割當は必要なものであるが、しかし、實際募集に當面する場合には、割當などは超越して了はね

ばならぬ。割當は内にあつて職責遂行を計畫したり、職責遂行の進度を検討する道具の一つであり、物指の一つであるが、外に出たの募集活動に當つては全然之れに拘束されてはならない。外での活動は職責遂行そのものである。簡易保険の募集そのものである。特に、公衆に對して、割當の責任があるから斯うして勧めに來なければならぬとか、責任數がまだ果せないから頼むと云ふやうなそぶりをみせたり、又は言動をするごときことが假りにもありとせば、以ての外であり、おそるべき職責無自覺である。

割當を重荷と考へたり、又は無くてもよいものであるなど考へてゐたとすれば、まづ左様な既成觀念を打破して、正しい積極的な考へ方を把握せねばならぬ。

三、自利禁戒

募集手當が募集の動機であつては斷じてならない。かゝる動機は自利である。

自利の動機に支配せられれば、募集の活動は凡て自利をはかることを中心として仕組まれ、これを中心として動くことになる。それでは、口にいくら保険の理想を説き、加入理念の純化を叫んでも、所詮、魂なきお喋りたるに過ぎず、口頭禪たるに終り、眞に迫つて相手の魂に喰ひ入ることは出來な

い。たとへ契約の獲得には成功したとしても、さやうな契約は、保険の眞精神から生れた香り高いものではなく、やはり加入者の利己打算の臭氣につままれた加入でしかあり得ないであらう。

大衆といふものは、實に鋭敏なる神經の持主であつて、外務員が心底から國を思ひ、國民の爲を思ひ、保険事業の使命を思つてやつて居るのか、或は又専ら外務員自身の利慾の爲にやつて居るのか、若は割當の責任があるからやむを得ずやつて居るのか、直ちに感じ分けるものである。外務員の勸奨動機は、相手の前に掩はんとしても掩ひ得るものではないことを忘れてはならない。動機ばかりではない、外務員がどれ位の勸奨理念を持つて居るか、どれ位の使命觀を把持して居るか、どの程度の熱意や親切味があるか、又どれほどの國民貯蓄奨励上の責務觀をもつて居るか、凡て相手の前に掩つたり、見せかけたりの出來るものではない。

新契約は所詮募集の所産である。而て募集に於てもやはり瓜の蔓には茄子はならぬ。募集の動機に似た新契約が生れる。自利私慾動機の蔓には算盤勘定の契約しかならぬ。割當に押された厭々ながらの責任逃れの蔓には、青白い弱々しい契約しかならぬ。

軍人は、手當や給料のために戦ふのではない。自利動機で戦に勝つことは斷じて出來ない。何の戦域に於ても然りである。保険の募集も然りである。眞の使命觀に燃えたつ信念と情熱を打込んだ募集

でなければ、眞に啓發的指導的の募集は出来るものではない。眞に啓發的指導的の募集でなければ、眞に強靱なる國民團結の血の通つた堅實なる契約は出来るものではない。

手當打算の募集は、例へばかひばにつられて荷車を引張る馬のやうなものである。手當はそのかひばである。手當といふものは、さやうな低劣な目的をもつて設けられて居るものではない。成功報酬主義といふものは、強烈な刺戟性をもつものであり、募集努力を促す力のあることは事實であるが、これに對する認識を誤ると、勸奨動機を自利に墮せしめる大きな危険があることを忘れてはならぬ。

特に簡易保険に於ては、この募集手當に類する勤勉手當の性質に就て、これが普通保険に於ける募集手當と根本に於て異なることを、嚴正明確に理解してゐなければならぬ。

普通保険の外務員に對する給與は、多くの場合、比較的少額なる固定給と比較的多額なる募集手當の組合せによつて支給せられる。即ち、實質上の本給が一部は固定給、一部は募集手當と云ふ仕組であつて、従つて募集手當は實質上の本給の一部をなして居る。

然るに、簡易保険に於ては、本給は全部固定給即ち郵便局員としての一般俸給々料を以て完全に給與せられて居るのであり、而もこの給與の額は簡易保険の募集に従事するものみに適用するために

特別に設けられた給與率によるものではなく、郵便に従事し、電信に従事し、貯金に従事するもの凡て同率の基準によるものである。即ち簡易保険の募集に従事するからと云つて、他の局務に従事するものより特に高くもなく、また特に低くもないのである。従つて、簡易保険の募集に従事するものゝ給與は、當初から募集の出來高とは無關係である。出來高に應じて給與が變動するのではない。出來高に應じて給與せられるのではなく、郵便局員たることによつて給與せられるのである。

然らば募集は何によつて行はれるか。それは、郵便の部署に居るものは郵便の業務を遂行することが當然の義務であると同じく、簡易保険の募集に従事するものは募集が當然の義務である。この義務に基いて募集が行はれるのである。而てこの義務の量は給與の額によつて限定せられるものではなく各人の能力を最高に發揮するといふところにある。即ち、五十圓の給與を受けるものは百圓の給與を受けると、半分の募集をすればよろしいと云ふのではなく、給與とは直接關係なく各々力一杯の募集をせねばならぬのである。

要するに、簡易保険の募集は遞信人としての當然の義務であり、その募集の量は給與には直接關係なく、各人能力を最高に發揮せねばならぬ。

外國の簡易保険外務員の給與は募集も集金も共に純然たる成功報酬主義によつて居るが、日本の簡

易保険に於ては左様な成功報酬主義は採らない。報酬の刺戟によつて募集を唆り、募集無ければ給與無く、募集多ければ給與多しといふ金錢に一切を支配させる主義は採らぬ。日本の簡易保険外務員は固定給によつて生活を保障せられ、募集は燃えさかる義務觀念によつて行はれる。募集は、給與の多きを得んがためではなく、義務を完全最高に果たさんがために行はれる。而て給與の多寡を憂へずひたすら義務遂行の缺くることなきをこれ憂ふ。これ我簡易保険の募集や集金に於ける最大の特長であり、凡ての保険の募集や集金は斯くあるべきであり、凡ての保険の募集や集金は斯くあるべしと警鐘を打ち鳴らして居るのである。

簡易保険の外務員に對する給與の土臺は斯くのごときものである。尤も、實際の募集運営に於てはこれが必要々員の配置をなさずして、局員の募集以外の本務の餘暇即ち勤務時間外又は本務以上の任務として行はねばならぬ部分や場合が常時あること、募集を本務の全部若は一部とするものにあつても、業務の性質上凡て多分に本務執行時間外にまで及ぶ活動を要すること、又募集本務時間中の募集と雖も、他の郵便局内部の業務に比して著しく勞苦と、特技とを要すること等、即ち特別の勞苦と特別の勤勉によつて行はれるものであるが故に、これに對する特別の勤勉手当が給與せられる。而て、この勤勉手当は、性質上基本は或る程度までは大體その努力の結果即ち募集の出來高に應じて給與せ

られる。故にこの手当は、これだけを形としてみれば普通保険に於ける募集手当にみえるのである。しかし、これは所謂募集手当ではなく、その名稱のごとく勤勉手当である。

簡易保険の募集に對する勤勉手当は、このやうな意味のものであるが、しかし、それがたとへ少額のものであつても、金錢的報酬であり、又或る程度出來高に應ずる給與であるかぎり、程度の差こそあれ、自利動機の對象たり得ることには變りないことに嚴に戒心を要するのである。菜根譚に、「人はたゞ一念貪私なれば、すなはち剛を銷して（鎔かすこと）柔となし、智を塞ぎて昏（昏愚）となし、恩（恩惠）を變じて慘（慘酷）となす」と云ひ、又「心は虚ならざるべからず、虚なれば則ち義理來り居る。心は實ならざるべからず、實なれば則ち物欲入らず」と云つて居る。私情があつては正義も眞理も決して來り居らずである。

手当の稼殖が募集動機となつてはならないと同時に、又「募集をしなければ手当はない。だから手当を欲しなければ募集は左程骨折つてしなくてもよいではないか」と云ふやうな迷妄に陥つてはならない。

募集は、するとしなないと各人の勝手であつて、たゞ募集をしたものには手当を支給すると云ふやうな、どうでもよいと云ふものではない。募集は我等の義務である。而もこの義務には制限はない。

出来る限り多く、各人力一杯に果たさねばならない。たとへ、割當を設ける場合にも、この割當額はそれまでやればよろしいといふ最高限度ではなくて、少くともこれまではやらねばならぬと云ふ最少限度を示すものであることを忘れてはならない。

四、職域自覺

今日保険の募集といふ職域に対する評價は、概して低劣である。普通保険、簡易保険、また火災保険等により多少の差異はあるが、それは比較的事業のことであつて、一般的に低い。

世人は一般的に、がらの悪い職業のやうに評價して居る。従事員のうちにも、これを自ら卑下するものがある。この世評と自己卑下を打破せねばならない。かゝる世評と自己卑下は、要するに保険事業の眞精神や眞使命が雲に掩はれて居るからである。而てこの雲を拂拭するのは、やはり保険事業に携はるもの自身の責務である。

職域に對する自己卑下を拂拭するといつても、神がりの的に保険の募集は聖業であるとか、我らは救世の使徒であるといふやうな概念だけの帽子を冠つて、しやちこばるだけで拂拭されるものではない。直觀的靈感的にさう云ふ域に直入することも絶無ではないかも知れぬが、普通のみちは、保険の

眞精神を飽くまで追求し、保険事業の使命を眞に掘り下げることによつてのみ達し得るのである。達し得るところまで掘り下げるのである。

保険の眞精神を掴み、保険事業の眞使命を把握し、而して募集の役割と職責を凝視し、反省する。そこに生れてくる自覺と情熱こそが、自己の職業理念を眞に淨化し、不敗不倒のものたらしめる。そこに於ては、もはや自己卑下の迷妄も自ら解け散るのみならず、殊更に自尊の衣も、しやちこばりも要らなくなり、これと運命を共にする職域即生命、生命即職域の無碍一體の域に達する。而してこの境地に於ける勸奨こそは、世人の保険募集業務に對する評價を、自ら訂正する。募集に従事するもの自身が自己の職業を卑下してゐて、世人の評價の低劣を嘆いても仕方あるまい。

簡易保険の募集に對する職域理念は、さほど低劣ではない。しかし、それも單に比較的事業のことであつて、それ自體としては世評未だ低しである。簡易保険自體のため、並に我國保険事業界全般のために、更に一段の訂正と昂揚を要する。而て、簡易保険は、この點に於ても、その立場上他保険に對して、また卒先最大の責務を自覺せねばならない。

五、理想の直視

従来、募集努力の成果を云ひ表はすに、個人単位としては「誰は今月何百件募集した」とか、郵便局単位としては「何局は今年度何萬件募集した」とか、又簡易保険總體としては「昭和十六年度は一十萬百萬件募集した。これは支那事變前に較べると三倍以上である」と云ふやうな云ひ表はし方をし居る。

しかし、簡易保険事業の使命の究極は何であるかと云へば、結局は、完全なる飽和普及の状態を一日でも早く實現させることである。従つて、我々の日々、月々、年々の、血の出るやうな募集活動は一步々この究極目標への歩みである。

してみれば、誰が今月何百件募集したとか、今年何千萬件募集したと云ふやうなことは、これも努力の成果を測る一つの物指ではあるが、事業使命究極の目標への進度を、直接的に表現する言葉や物指としては、意味のないものである。究極目標に對する募集努力の成果を直接端的に表現するために、その目標への近づき工合、理想への距離を今月はどれだけ短縮させたか、今年はどれだけ近づけたか、それを表現する言葉を用ひなければならぬ。簡易保険に於けるこの究極目標への進度を直接的に表現する物指は、即ち普及率である。

言葉は大切である。一層大乗的な内容をもつ言葉からは、一層高い精神や理念を體得することが出来るし、又一層鼓舞される。高い山の頂に立つほど、視界は廣くなり、精神的にうるものも高く大きくなる。この意味に於て、我々は、うしろをかへりみて辿つてきた裾野のひろがりばかりを見てゐないで、遙かに高く頂を直視すべきである。即ち過去の業績ばかり云々しないで、もつと多く將來を考へ、目標をにらみ、もつと多く普及率に關心を傾け、普及率を物指として募集努力の進度をはかり、普及率を物指として我々の使命遂行の活動振りを反省すべきである。

自己の募集件数の多寡や、自局の募集件数の多寡は、究極目標に向つて進んで居る多數の人や局の成果を個別にして、横の比較や關係をみるものである。これに對して普及率は、多數の人や局が一體となつて究極目標を直視し、目標と現在點を縦にみるものである。前者は眼を左右の横に向けて誰が誰より出てゐるとか、引込んで居ると云ふ個別的優劣をみるものであり、後者は多數が一個の眼となつて眞直ぐに目標をにらむものである。前者は一體を構成する多數の個の相互間の競争心を喚起することが強く、後者は一體としての前進の協同精神や、連帶責任の觀念等を喚起する。前者は個の功名心を喚ぶことが多く、後者は全體者の理想への情熱を鼓吹する。従つて勸奨動機の純化昂揚のためには、後者が絶対に必要である。眞直ぐに理想を凝視するところから、勸奨動機は嚴かに純化せられ頓に昂揚せられる。

横に對比する自己の成績や、自局の業績をみることも、勿論必要であるが、勸奨動機の純化昂揚からみる限り、これだけに没頭したり、満足してゐてはいけない。事業使命究極の目標に對して自己の受持区内の普及率はどうか、自局の普及率はどうか、自局の屬する市や郡や縣の普及率はどうか、自局の屬する遞信局管内の普及率はどうか、全國の普及率はどうか、今日一日の活動はどれだけ理想への歩みを近づけたか、理想への距離は、あとどれだけあるか。普及率を我らの募集努力の測定の物指とし、普及率の向上に我々の逞しき募集情熱を燃焼させ、こゝに渾身の努力を傾注して敢闘すべきである。

募集の苦しみは、完全飽和普及實現への苦しみであらねばならない。而て我々はこの苦しみをこそ最大の歡びとすべきである。

第十四章 指導的募集

一、邪道禁戒

骨の折れる募集をするうちには、例へば、ひたすら相手を持ちあげて、相手の機嫌をとつて加入に至らしめるやうなことがないとも限らぬ。悪意ではないとしても、眞の募集を敢闘する正道ではない。募集といふ仕事は、理窟をいつて居るのでは出来ない。相手の心理をつかまねばならない。相手の氣持を支配しなければならぬ。相手の氣持を打壊しては募集はできないが、機嫌とりは募集技能の貧困である。機嫌取りを例として、募集の正道邪道を少し考へてみよう。

機嫌取りは相手の弱點の利用であり、人の弱點に訴へるものである。太陽のごとく正大なる使命をもつ簡易保険の募集は、飽くまで人の健全眞實なるものに訴へて當らねばならない。

機嫌とりは、時に相手の氣持を付度し、これを打壊することなく、よりよき状態に導かうとする一種の思ひ遣りであるかも知れないが、下手な思遣りは排して、誠心一途の親切と眞情を以てこれに代ふ

べきである。

機嫌取りを土臺にした仕事は、仕事をしたものゝ眞意が相手に誤まれる危険がある。外務員は手當のために一生懸命をこゝしなから募集をして居るといふやうな致命的な誤解をされる虞がある。かやうな誤解をされては、禍はその外務員一個人が誤解をされるにとどまらず、外務員全體の名譽にかゝはり、又簡易保険の使命そのものを相手に理解せしめ得ないことになる。

機嫌取りは、迎合であり、外見上嘆願にみえることがある。外務員は弱々しい嘆願者にみられる。嘆願者がよるこんで迎へられる筈はない。協力的に傾聴せられる筈はない。凡てその反對の態度を相手に持続させる。ヒットラーは、「女は理窟よりも力に對する憧れに影響されることが多く、弱い男を支配するよりも寧ろ強い男に服従することを好む。女と同じやうに、大衆は弱々しい嘆願者よりも力強い指揮者を受するものである。即ち、大衆の魂は、弱い手段や半端な手段を受け入れないことを學んだ」と云つて居る。我々は人の心の法則をつかまねばならぬ。特に今日のごとき時局下にあつては國民は、恰も權威ある配給制度や切符制度のごとく、「これに従つて來い。これについて來れば間違ひはない」といふごとき、強い指導力に一層憧れて居る。納得し、不安なく、よろこんでついてゆけるやうな強く引張る力に憧れて居る。簡易保険の加入にしても、國民は、ああだこうだと文句を云つた

り、恩にきせたり、勝手な我儘を云ひながら「加入をしてやつた」と云ふやうな、さもしい優越感をもつてみたり、機嫌をとられて瞬間的な好い氣持になつてみて加入するよりも、まかせきつて、ついてゆける強い指導力のある加入の方を欲する筈である。

機嫌取りは、肝心なところを相手に支配されることになる。保険の種類にしても、保険料にしても相手の好みや氣分に支配されて、適切なる保険の適用が出來ず、事業の媒介者として、事業の使命を完全に代表して責務の履行を全うすることも出來ず、即ち、力強い啓發的指導的募集をすることは出來ない。

機嫌取りは、要するに外務員の立場と職責に對する無自覺であり、勸奨理念の蹂躪であり、募集技能の貧困であり、指導力なき無氣力の募集であり、加入理念をあやまらしめるものである。

機嫌取り募集を指摘したのは、必ずしも、今日我簡易保険の募集に機嫌取りが横行してゐるからと云ふ譯ではない。誤つた募集態度が、いかなる結果をもたらすかの例にとつたのである。ひとり機嫌取りばかりではない。その他これに類する奇道邪道がある。こう云ふ奇道邪道を用ゐてはならない。正しき募集態度のみが正しき加入理念を指導し、建設する。正しき募集態度のみが力強い啓發的指導的募集たり得る。而て力強い眞に啓發的指導的募集のみが、國民の尊信を得、事業の使命にこたへ、

國家の要請にそふものである。

二、指導的募集

今日簡易保険の募集が、どの程度の指導性をもつて推進せられて居るか。この點は、量的方面即ち募集件數の面に於ても觀察せねばならぬが、もつと本質的な觀察は、その質的方面に向つてなさるべきである。

質的方面にみる指導性は、端的に云へば、まだく指導力の弱さを感じざるを得ない。若干の舉例をしてみやう。

第一に、簡易保険の眞精神や簡易保険事業の眞使命が、國民一般に徹底し切つてゐない憾のあることは、即ち募集の指導力の不徹底である。國家のため、同胞のため、而も延いて一身一家のために加入すべき簡易保険を、郵便局から頼まれ、外務員から頼まれるので、局や外務員の顔を立て、一口加入してやるといふやうな加入が尠なからずある。恩にきるのは加入者自身であるべきに拘らず、局や外務員に恩をさせて加入する。又、義理で加入したとか、あまり何度も慫慂せられるので、うるさいから一口加入したといふやうな口吻をもらす加入者すらある。

第二に、制度の仕組や内容や業績等について、國民一般に正しい理解が徹底してゐない。すぐに算盤勘定で損得をいふ。而も算盤勘定としても實に杜撰な勘定である。「自分は所得の申告をするたびに簡易保険と普通保険の保険料と保険金額を列記しながら、いつも簡易保険の割損をつくつく感ずる。政府の經營ではあるが、些か羊頭狗肉ではなからうか。それとも官營事業はやはり民營に較べて非能率なるがためであらうか」と、つい最近、大學の教授から質問されたことがある。又、三千人餘の労働者の福利厚生施設を擔當する某工場の支配人から、「簡易保険はもつと利廻りをよくしなければ吾々の工場では餘り積極的にはすゝめられません。會社が福利施設として年八分の利で従業員貯金を預りますから」と云はれたことがある。

第三に、新規契約の保険料なども、一圓恰度といふ契約が半分を占めて居る。一千萬件の新契約のうち半分が一圓にかたまるといふことは、各人がそれく必要に應じて能力一杯の加入してゐるものとみるには、あまりにも不自然な現象である。これは要するに一圓で申譯をする加入が相當多いことを裏書するものであり、募集の側から云へば各人の必要と能力に適應した募集のできてゐない證據である。即ち各人の必要と能力に徹した、加入を指導する指導力の薄弱なるがためであると云はねばならぬ。

第四に、被保険者の面接観查についても、國民の間には、簡易保険は現に病氣をしてゐても加入出来るものであると思つてゐるものが未だ絶無ではない。保険金の削減期間があるからよいではないかといふやうなものもある。更に逆選擇加入をねらふものがある。こう云ふ點についても、要するに簡易保険加入者の遵守すべき當然の徳義心の培養強化に關して、これまでの指導力に未だ一脈の弱さがあつたと云はざるを得ない。完全無缺を期することは出来ないとしても、もつと強い指導的啓發が加へられねばならぬ。

更に、國民貯蓄奨励に於ては、組合貯金をせねばならぬから、簡易保険まではおつき合ひ出来ぬとか、他の貯蓄をして若し餘力があつたら簡易保険にも加入するといふやうな工合に、どん尻に置かれるやうなことが、まだ尠くない。

中産階層以上では、簡易保険は元來中産以下の者の保険である、我々にとつては金額が小さすぎて所謂帯に短かい中途半端であるから御免蒙る、と云ふやうな例がまだ尠なからずある。

要するに、これらも一面は募集に於ける指導性の弱さの表徴であり、その所産である。毅然たる理念と態度を以て、指導性を確立せねばならぬ。しつかりした指導性を確立して、どこからみても自然や不合理のない權威ある募集をせねばならない。相手に引きづられる募集では眞に募集の使命は果

せない。指導的募集は、手を挙げ、方向を示し、そこへ國民を力強く引張つてゆかねばならない。募集は、そこまで權威あるものにならねばならない。しかし、指導的募集といひ、權威ある募集といつても、決して威張つたり、壓力を加へたりすることでないことは云ふまでもない筈である。

三、販賣擬態の排除

保険の募集を、商品の販賣に擬態することがある。保険の募集は保険證券と云ふ商品を販賣することであると謂ふのである。

この擬態はアメリカに最も横行して居る。保険募集の外務員を保険販賣人（インシュアランス・セールスマン）と云ふ稱呼が横行して居る。アメリカに於ては、擬態以上に、寧ろ完全に商品の販賣になつて居ると云ふ方がよろしからう。我國に於ても、最近この擬態を用ゐるものが、特に普通保険に於て多くなつてきた。

名は體をあらはす大切なものである。かゝる擬態は斷乎排除せらるべきである。保険證券が商品と見立てられるとき、募集は販賣となり、一般商品の取引の對象となり、買ふと買はざるは全くの自由となり、従つて算盤勘定に走り、加入の責務觀念のごときは、成立し得ずして地を拂ふに至ることは

必然となり、その結果保険の眞精神や保険事業の眞使命は、益々邪雲に掩はれるに至る。

簡易保険の募集には、かゝる販賣擬態は、未だ滲透してゐないが、斷じて左様な觀念に墮してはならない。簡易保険は商品ではない。簡易保険の募集は商品の販賣ではない。

又、他の擬態を行ふものがある。即ち今日米や味噌や醤油のごとく國民日常生活に缺くことの出来ない必需品の配給制度のごとく、保険の募集は國民生活に不可欠なる保険の配給である。しかし、米や味噌の配給は今日需要量以下の供給量を以て需要の調節を行ふための、需要に對する抑制的配給の性格が強いのであるが、保険の配給は、需要の増加を促進する開拓的配給であると云ふやうな擬態をなすものがある。

擬態は、しかし、飽くまで擬態であつて、實體そのものではない。實體の性格を他になぞらへて、これを彷彿させるところに、説明の輕妙さがあつて、人を肯綮させることはあるが、そのため實體のあやまられる危険がある。我等は、簡易保険の募集は、飽くまで簡易保険の募集であらねばならぬ。販賣ではない、募集である。下手な擬態をして簡易保険の實をあやまることがあつてはならない。簡易保険の募集は飽くまで、簡易保険の募集として、簡易保険の實體を闡明し、募集の眞使命をまつしぐらに追求すべきである。

四、苦心の必要

眞に力強い指導的募集を建設するには、我々は募集の苦しみを、更に苦しむの覺悟がなくてはならぬ。これまで以上に募集に苦心を傾けねばならない。

支那事變前に較べると、最近の募集は、よほど捗かどるやうになつてきたことは事實である。新規契約件数は事變前に較べると三倍以上になつて居るが、募集要員はこれに相當するだけ増加して居るわけではない。事變以來は、勤務時間外夜間休日の募集等勤勞強化は随分著しくなつて居るが、この勤勞強化と募集要員の増加を合せて考へても、なほ且つそれ以上に募集が捗るやうになつた部分がある。これは何の爲に捗るやうになつたか。簡易保険に對する國民の認識が昂まり、加入理念の純化昂揚せられたによる部分も確かにあらうが、主としては、國民の時局認識、國民貯蓄獎勵の強調によるものである。

國民の時局認識や國民貯蓄獎勵の強調による募集進捗は、さやうあらねばならぬ當然のことであるが、簡易保険の募集使命そのものからみると、こゝに忘れてならない點がある。簡易保険の加入は常に簡易保険の眞精神に於て加入せられねばならぬこと、簡易保険の募集は常に簡易保険事業の募集

使命によつて募集せられねばならぬことである。國民貯蓄増強のために募集をし、國民貯蓄増強のために入加をする、しかし同時にそれは簡易保険の募集であり、簡易保険の入加でなければならぬ。單なる貯蓄の募集と入加であつてはならぬのである。

この頃は、簡易保険の話はしなくても、戦に勝つためと云へば加入するとか、又は保険料は國債の消化になる、彈丸になる、飛行機になると云へば加入すると云ふやうな言葉を聞くことがある。今日左様な勸奨話法を用ゐることはよろしいし、又そこを理解させなくてはならぬが、しかし、それだけで打止めておいてはならぬ。その上に簡易保険の眞精神をしつかり植付けねばならぬ。それは簡易保険は單なる預貯金でないからである。

簡易保険は、國民貯蓄の増強と、簡易保険としての本來使命の擴充と云ふ二重使命をもつて居る。一つ一つの募集にこの二重使命を同時に共に果さねばならぬのである。國民貯蓄の増強のために簡易保険を募集せねばならぬし、同時に又簡易保険事業のために簡易保険を募集せねばならぬのである。もしも簡易保険の話をしてゐては却々ちがあかないから、この方は抜きにして彈丸になる飛行機になるの一方でいくと云ふのであるとすれば、それは、時局をかさにきる時局便乗の募集であると云はねばならぬと同時に、亦簡易保険の使命を没却する募集である。

簡易保険の募集は、國民貯蓄奨励や、簡易保険一戸一口加入増加運動等のために、部外者の奨励協力を受けることが多くなつたが、我々はこれにたよつてはならぬ。これらの奨励協力に期待すべき限界は、簡易保険の宣傳部分である。一つ一つの契約の直接募集は飽くまで我らの職責である。一つ一つの新規契約に簡易保険の眞精神を吹込み、正しき理解の上に入加を取結ぶのは、それを専門とする我等の當然の任務であり、我等に於てせねばならぬことである。又、今日いづれの所に於ても勞力の不足著しきときに、多量の勞力を要する直接募集にまで、これら部外協力者の手を煩はすとすれば、それは募集勞苦の轉嫁とも云はねばならない。それも直接募集力を有せざる貯蓄機關であれば必要の前にはやむを得なからうが、我簡易保険には、手不足乍ら強力なる募集布陣がある。

簡易保険は二十有六年、強力無比の募集力と、獨立不羈の氣節をもつて、全く自力募集の傳統をもつてきた。今日この戦時下に於て、國民貯蓄増強のためには、凡ゆる部外機關と積極的に協力すると共に、これらの機關もあらゆる援護宣傳をせねばならぬが、しかし、我らは一口一口の契約の直接募集に關する限り、自力募集の傳統を堅持し、夜を日についても、月月火水木金の勤勞の氣魄を以てこの責務を遂行し、かりそめにも他に依頼の心を起すやうなことがあつてはならぬ。

更に依頼心は懈怠のこゝろのきざす端緒である。部外者の奨励協力に期待するところは、宣傳的部

分であり、これによつて國民の簡易保険に對する理解が一層廣まり一段と深く滲透し、又これによつて國民が我々の勸奨に一層眞摯なる耳を傾けて聽き、一段と協力的積極的加入態度を示すやうになることである。我々は國民の理解や態度がこの部外者協力によつて左様になることをひたすらに國家のため、國民のため、事業のために祈るべきであり、これら部外者の手によつて具體的な申込書が掻集められて我々の手に轉がり込むことを頼んではならない。

宮本武藏は、吉岡又七郎との試合に赴く途中、たまたま八幡の社の前に來り、勝利を祈らんとして社壇に昇り、鰐口の緒を手にとつたが、又忽ち「我常に神佛を尊んで神佛に頼らずと誓つて居るのに今この難に臨んでいかに祈るとも神は受けたまはぬであらう」と、慚愧して、そのまゝ壇を下り、飽くまで自力をひつさげて試合に赴いた。

要するに、我等は、他の援護等によつて募集が進捗すればするほど、簡易保険の眞精神敷衍と、募集の眞使命の遂行のために、一層戒心し、苦心をこらし、一段と勞苦を覺悟せねばならぬ。簡易保険の募集は、遠い將來は知らず、まだ／＼常に勞苦に満ちみちである。而て募集の使命遂行の程度と募集の眞の歡喜は、この勞苦に正比例することを忘れてはならぬ。今日、かりに募集がらくになつたなどゝ感ずることがありとせば、募集の使命は、手段をえらばず、單に募集件数を多くとりさへすれば

果たされるものであるといふやうな誤解に陥つてゐるのではないか、反省を要するものである。

簡易保険の募集は、加入理念の純化にも、契約の量的質的向上のためにも、凡ゆる部面に、まだ／＼苦勞の必要が山積して居る。もつと苦心を傾け、もつと苦勞をして募集に當ることが、即ち募集の眞使命遂行をよりよく果す不可缺のみちである。

第十五章 技能の錬磨

一、理論の必要

百の理論よりも一の實踐といふやうな言葉で理論を退けやうとする傾向がある。實踐と遊離背反するやうな理論の排斥せらるべきは當然であるが、苟も我々をして、高邁なる理想を確固把握せしめ、炬火のごとき情熱を燃焼せしめ、以て實踐をして旺盛活潑不撓不屈ならしめやうとすれば、必ず明確なる基本的理論の把握が必要である。

例へば、面接觀查にしても、何故これが必要であるか、そこをしっかりと理論的に把握してゐないと簡易保険は國民保險と云ふ位であり、それに保險の眞精神は國民相互扶助である、弱體者を除外しては國民保險でもあるまい、かゝる弱體者をも親切に抱擁してこそ眞の同胞相扶協護ではないかとか、保險金削減期間があるから左様に嚴格に云はぬでもよいではないかと云ふやうな意見に出會ふと、たゞち／＼になつたり、又相手から左様な反問をされなくても、自ら左様な考をもつことにならぬとも限

らぬ。共に面接觀查といふ最も勵行を要する行動の實踐を晦澁させ低迷させるもとである。又自ら左様考へたり、相手から反問されなくても、元來面接觀查についてしつかりした考を持つてゐないと、その實踐は自らおさなりになつたり、うっかり省略になつたりする。而もそれをたいして悪いとも思はなくなつて了ふ。これらはいづれも根柢になる理論をしつかり掴んでゐないからである。

加入理念の純化にしても、簡易保險の眞精神をしつかり掴んで、純化啓蒙の必要にたぎる情熱の燃焼がなかつたら出来るものではない。而して左様な情熱の燃焼にしても、夢寐の間に得られるものでもなければ、天の一方から流星のごとく降下し來つて忽然として心中にやどるものでもない。普遍恒常にして確固たる信念といふものは、必ず、正鵠なる理論の上に築かれるものであり、錬りに錬つた理論の結論である。

理論の不足や未熟は、必ず行動を遲疑逡巡せしめ、實踐を低調晦迷ならしめる。外務員の行動に遲疑逡巡があり、低調晦迷があつては、決して加入者を心から動かすことは出来ない。

加入理念の迷妄混濁にしても、結局は我等の理論の未熟や、不足に因るところ尠しとしないであらう。募集に於ける指導力の弱さにしても、結局は我等の理論の未熟や、不足に因るところ尠しとしないであらう。

今日自發的加入申込の殆どないと云ふことは、今日簡易保険契約は凡て加入者の全部自由意思によつて出來て居るものではなく、必ず我等の幫助が決定的に重要な役割をして居るものであり、この意味に於て、凡て我々が造り上げたものであることを意味する。我々が拵へ上げたものが、理想的な香りに缺け、理想的な内容に缺けて居ると云ふことは、結局これを造る我々の根柢的理論にまだ不足があり、未熟があると云へないであらうか。被造物をして創造者の理想通りのものたらしめることは、到底出來ないとしても、もつと理想型に近からしめねばならぬと云ふことは、現在の要求である。この要求を満すためには、我々の理論的根柢をもつと強化せねばならぬ。

募集は理窟ではなくして實踐であると云ふ。募集には理窟は禁物である。理窟で相手を負かしても相手は理窟に負けたからそれでは加入しやうといふことにはならぬ。寧ろ却て加入を拒むに至らしめると云ふ。それはその通りであらう。しかし、我々が募集に従事して旺盛活潑不撓不屈の實踐を推進してゆくためには、必ず凡ての點に於て明確なる理論を持つてゐなければならぬ。理論的混迷は信念の混迷である。しつかりした理論に立脚せざる言動は砂上を歩くがごとく、波間に漂ふが如し。我々は鐵のごとき理論をもち、それを鎔鐵のごとく灼熱する情熱にして迸り出させねばならぬ。

二、技能の公開

自分が持つて居る一圓紙幣と他人が持つて居る一圓紙幣を交換し合つても、それによつてお互に富を増す譯ではない。しかし、自分が何かよい考を一つ持つて居り、又他人も何か良い考を持つて居るとし、それをお互に公開交換し合へば、双方共に必ず富まされる。

自分の良い考へを公開することは決して損になるものではない。まづさつくばらんに自分の虎の巻と思ふほどのことを公開すれば、相手もそれに負けじと自分の良い考を公開する。人の奥義といふやうなものを書きくことは、必ず何か役に立つものである。又、自分で門外不出の良法であると思つてゐたことを公開して、果して左様であつたとすれば、他を益し、自分は益々その方法に自信がもてるわけである。自己の公開に對して、負けじと他から公開せられたことのうちには、必ず探つてもつて自己の良法を更によくするに足るものがある筈であり、これがなかつたら自分の良法も、それで停頓してゐたかも知れないものが、更に一段飛躍させられることになるのである。

技能の公開は、お互に現在の技能を更に錬磨し、更に向上させる道場である。

自分の技能を公開すれば、他人がそれをまねて、自分の成績に肉迫してくるであらう、さうなつて

は自分の王座が危ふくなるから絶対門外不出で秘藏するといふやうな考へ方をするとすれば、これは最も極端な個人主義であり、自分さへよければひとはどうでもよい、否、自分だけがよくなつて、ひとは劣弱であることを欲するものである。のみならず、さやうな技能も案外ひとりよがり、公開してみれば、自らその貧弱さを愧ぢるに至るやうな程度のものであるかも知れぬが、秘藏すれば結局自分が一層その貧弱なる技能にしばられて、それ以上の向上を享受し得ないことになることもあるであらう。

技能については、我等は更に觀點を改めねばならない。技能の秘匿は利己主義であり、許されるとしてもそれは自由主義制度の下においての話である。元來技能は、たとへ自身の刻苦研鑽によつて獲得したるものであつても私の専有すべきものではない、各人の職域は各人のためにのみあるものではなく、究極は國家の發展のためにあるのである。國家の發展のために各人の職域があり、各人はその職域を通じて國家の發展に最高の創意を働かさねばならぬのである。

而て國家の發展は各人共同連帶の責任である。されば、優秀なる技能を獲得した場合、その個人限りの用に供して自己一人の業績をあげるに止まつては國家發展の共同の責任に對する責務の失念である。自らの用に供すると同時に國民全員の用に供して全體の業績向上に資してはじめて、自己の職域

に對する責務と國家に對する共同の責務を兩全し得るのである。即ち技能は自己の専有秘匿すべきものでなく國家の用に捧ぐべき公器である。而て國家の用に供するにはこれを普く國民の間に傳播教授せねばならぬ。即ちこれを一切公開せねばならぬ。

潤達明朗積極性を生命とする外務員は、偏狹貧弱にして且つ國家に對する責務の失念となるとき技能の秘匿に墮してはならぬ。簡易保険の募集は、各自が秘匿の技能をもつて自己の成績を競ふべき個人主義や自利追求の競技ではない。全員打つて一丸となり、盛に相互に啓發し合ひ、連帶責任の觀念をもつて全體としての業績を伸張すべきを當然の責務とする。

こゝには特に技能について述べたが、公開すべきものは技能の範圍にとゞまるものではない。又技能といふ言葉の意義に囚はれてはならない。理論も、知識も、方針も、計畫も、信念も、體驗も、又勸奨話法も、斷りに對する應答の仕方、要するに、我等の職域遂行に關聯する一切のことについて同様に考へ、同様に實踐すべきである。又、公開をし合ふ範圍は、單に自局々員相互間のみではなく、局と局相互間にも同様必要のことである。

尚、ここには特に公開といふ言葉を用ゐたが、それに代へて交換とか發表といふやうな言葉を用ゐてもよい。例へば技能の交換、經驗の交換、體驗の發表、信念の發表といふことである。

三、相互啓發

募集に關する技能や知識や經驗は、募集の使命を優秀最大に遂行するために、各自常時不斷に工夫錬磨せねばならぬが、この工夫錬磨の効果をあげるには個々單獨に工夫錬磨するばかりでなく、不斷に相互に啓發し合はねばならぬ。

前に述べた技能の公開又は經驗交換等も相互啓發の一法であるが、公開や交換や發表等の持つ使命は、更に相互啓發と云ふ概念に統轄せられてもつと高く、廣く且つ積極的に理解せらるべきである。自信を以て公開し發表し得るまでに至つてゐないやうな思ひ付でも、これを同僚にはかり、又は上に獻策して検討を加へて完成させるやうにすべきである。技能の優秀なるものは、未熟なるものを誘導啓發せねばならぬ。經驗の積んだものは經驗の浅いものを誘導啓發せねばならぬ。

相互啓發は相互に勵まし合ふことをも意味する。この場合例へば一週間とか一ヶ月間とかの募集強調が行はれて、毎日個人別又は班別若くは局別の成績が發表されるといふやうな場合に、締切前までは毎日中程の成績を出しておいて、締切の時に一時にうんと持込み、一舉に第一位になつて番狂はせを出すと云ふやうなことがある。これは、よくあることで、興を惹くやうであるが、強調を健全なる

相互啓發的に維持するものではない。これは業績の秘匿であり、技能秘匿と同じやうに、自己の業績を秘し、他を安心または油断させ、相手の競争的努力を抑制し、その虚に乗じて勝を制せんとするものであつて、全體業績のよりよき遂行のために自他のよりよき努力を公正に勵まし合ふ仕方ではない。眞に公正に努力を相互に啓發し合ふには、正直に日々の業績を發表し合ふべきである。

又かゝる業績秘匿は、最後に一舉に澤山出すために、それまでことさらに一部の申込の受理を引きのばすやうなことになる危険がある。かゝる受理延伸は、虚を衝いて勝を制せんとする不公正と且つ利己心のために貴重なる保険保護を犠牲とするものである。うつかり番狂はせの興味本位などにつられてかゝる不公正を犯してはならない。たとへ競争に敗れても貴重なる保険保護を犠牲とするやうなことがあつてはならない。

相互に激勵し合ふ場合には、勵まし合ふ効果をあげ得る半面に、面白からぬ副作用を起すことがある。特に競争募集や懸賞募集等の場合には、勵まし合ふ効果も最高潮にあがるが、附隨する副作用も大きくなることがある。前例の業績秘匿のごときもかゝる副作用の一つである。手段をえらばず自分若は自局の優勝のみに囚はれてはならない。相互啓發は、國家發展のために捧げる全體成果の増大を念願する至純至高の動機から、個人と個人が全能を傾けて舷々相摩する切瑳琢磨である。

四、連帶責任

技能の錬磨は前にも述べたごとく我等當然の共同連帯の責任として理解せられねばならぬ。即ち我等は、全員打つて一丸となり、各自創意を傾けて自己の技能を錬磨向上すると同時に、盛に相互に啓發し合ひ、全體としての技能の向上について連帯責任の觀念を以て當らねばならない。

我等のうちには、常に新參の同僚がある。かゝる同僚をして速かに正しき技能を習得せしめねばならない。これは古參優秀者の責務である。工場の熟練工などの中には、新參者に自己の特技を教へることを嫌ふものがある。自分達も誰からも教はらずに自習自得してきたのであるから、君達も自ら苦勞して自得すべきだといつて教へないものがある。教へるとしてもほんの型だけのことを教へて、大事なところは決して教へないと云ふやうなこともある。偏狹なる個人主義である。我簡易保険にあつては左様なことがあつては斷じてならない。

我等の同僚のうちには、新參でなくとも、技能の未熟なるものがある。一生懸命に努力はして居るが、どうも技能が熟さないで成績があがらぬといふものがある。どこかに故障があるに違ひない。熟練者はその錬磨向上に協力すべきである。

募集は室内事務と違つて、外部で個々單獨に遂行せねばならぬ。室内事務であれば、未熟者は熟練者の仕方をはたからみてゐて、習ひおぼえると云ふことも出来るが、外部で個々單獨に活動する募集では、これが出来ない。それだけにお互の啓發向上につき一層高度の連帯責任觀念をもつと云ふことが絶対に必要である。我等は、高度の連帯責任觀念をもつて旺盛なる相互啓發と全體向上を果さねばならぬ。技能優秀なるものは、自己の現在の優秀さをもつて安んぜず、益々優秀に錬磨すると共に同僚の技能を常に察し憂へ、低きものをして少く共自己の水準にまで至らしむるための向上指導を自己の責務として痛感せねばならぬ。又、技能の低きものは、全體の技能水準に對する自己の責任を痛感して少く共平均水準の獲得を勵み、更に平均以上への超脱を願つて以て全體水準の向上に對する責任を痛感せねばならぬ。

五、連帯責任組織

募集に關する知識や經驗や技能の錬磨は、結局募集業績の向上を期するものである。即ち錬磨の結果は明瞭に業績の上に顯現せられねばならぬ。特に今日、勞力の不足は著しきに拘らず、募集の業績増強は無限に要求せられて居るとき、この限りある力を以て、限りなき要求を充す成否の最大の鍵は

現有勢力の能率をどこまで高度化し得るかにかゝつて居る。而て現有勢力の能率高度化の最も重要部分分は募集技能の高度化である。即ち募集技能の高度化による募集業績の向上こそ、今日外務員に課されたる責任の結論であり、而してこの責任は、外務員一體の連帯責任である。

連帯責任の遂行には、精神的に全員の強烈なる連帯責任観念を必要とすると共に、活動の形に於ては全員の強靱なる連帯組織が必要である。精神は組織によつて維持せられ、又組織は精神を創造發展せしめるからである。こゝに於て我等は新鮮にして潑刺たる技能の相互啓發と、業績の相互激勵と、連帯責任觀念の相互昂揚に資するとき強靱なる紐帶と骨格をもつ組織の結成と、その組織機能の發展を不斷に強化伸展せしめねばならない。

かゝる組織の一例が集金職群の班制度である。この班制度は、我等の五人組制度であり、五人づゝ組になり、がっちり肩を組んで、強きは弱きを助け、熟技者は益々技を錬り伸ばすと共に經驗の浅いものを導き、未熟者は早く熟技に達するやう、相互に啓發し合ひ、助け合ひ、協同の責任を高度の連帯に於て實踐する組織である。

而て、班制度による連帯責任に於て解決を期待せられる主要なる問題の要點は、第一に、技能並に業績の全體水準の向上であり、特に低水準者の引上である。

現在集金職群の募集成績は、あまりにも個人差が著しい。多きものは一年間に二千件以上も出来るが、三四百件ぐらゐしか出来ないものも澤山ある。もとより募集は特にむづかしい特技であつて、相當の個人差のあることは當然であるが、あまりにも差があり過ぎるのである。それは何故か。前にも述べたとほり募集業務は、凡て局外に於て各人單獨に従事する關係上、熟技者に直接指導をうけたり又はこれのみて模倣する等相互啓發の機會が少く、結局は、あまり先生につかず各自の自習自得に俟つことが大部分であるといふ缺陷などは大きな原因であらう。班制度は、こう云ふ缺陷を極力除き、活潑なる相互啓發作用を連帯責任觀念に基いて交流せしむる組織である。

第二に、自己能力の過少評價や劣等感の拂拭である。募集成績の低いものうちには、「自分には募集は出来ない」とか、「募集は不向きだ」といふやうに、頭から自己の募集能力を過少に評價して居るものがある。又、出来るものゝ出来榮えに見惚れて了つて、「自分は逆立しても到底及ばない、駄目だ」と、ひとりぎめの劣等感に陥つて興味を失つて居るものがある。結果たる成績が及ぶ及ばぬは第二の問題である。我等は飽迄全力を傾注せねばならぬ。然るに自己能力の過少評價や劣等感といふものは、眞の自己能力發揮のブレーキとなり、眞の自己能力以下の結果しか齎らさないものである。自信をもつて當ると自信なしに當るとの差を生ずるのである。

問題は結果たる募集の出来高ではない。眞に全力を發揮するか否かである。或者は自信をもつて澁瀬と働くが、或者は興味なさそうに活動が不活潑であると云ふやうな不等質こそ組織の禁物である。全員が等質の責任感をもつて旺盛に働く、結果たる出来高は各人の責任でなく全體の責任である。この結果たる出来高が各人等量であつたとすれば、これは却つて全員の責任感の不等質の表徴である。等質の責任感で働けば出来高に差の生ずるのが當り前である。即ちそこに各人各々全力を傾注した場合の技能の眞の差が現はれるのである。班制度は全員等質の責任感を維持發展させ、各人全力を傾倒した場合の技能の眞の差の現はるべき組織である。

「自分はいして募集も出来ないし、數人の優秀者が大體自局責任額の大部分を果してくれて居る。自分の成績は全體の大勢にはたいして影響はないのだから、まあゆる／＼やらう」と云ふやうな、責任觀念と募集熱意の稀薄も、亦當然拂拭せられねばならぬ。

第三に、新參者は一日も早く一人前に熟成せねばならぬが、その養成と指導について、班制度は、これを班全員の連帶責任とする組織であらねばならない。

第四に、現在簡易保険の募集は七割以上が集金職群によつてなされて居るが、この割合はもつと高められて八割となり、九割とならねばならぬ。現に九割以上を集金職群に依存して居る局の例もある

が、五割位の低位局もある。かゝる低位局は集金職群の連帶責任感をもつて之れが向上に特につとめねばならぬ。

第五に、集金職群の郵便年金募集技能の向上である。現在でも、既に局目標額の半以上を集金職群が募集して居る局があるのに、まだ其の募集皆無といふ局もある。又相當量の年金募集をして居る局にあつても、その個人差は簡易保険に於ける個人差に比して更に大きな開きがあつて、全然募集のないものも尠くない。進取的な局にあつては、集金職群が定期年金などは當然、更に五千圓以上一萬圓以上の普通年金を盛んに競つて募集して居る。

年金は土地柄なども随分關係するから、簡易保険ほどには一概に云へない點もあるが、とにかく「年金は一寸自分達には手ごわい」とか、「自分達は保険の方は引受けるが、年金は御免蒙る」といふやうな先入感が、今でも相當あるらしいが、これは此の際きれいに清算して、募集技能を特に鍊磨向上せねばならない。

割當は嫌惡すべきものでなく、日々の活動を最も計畫的に效果的にすゝめてゆくに必須のものであると同じやうに、連帶責任組織も、決して桎梏のごとく考へてはならぬ。個人並に全體の技能や知識を高め、経験を豊富精選にし、以て我等の使命をよりよく達成するに必要な組織であることを積極

的に認識して、その機能の遺憾なき發揮につとめねばならぬ。

而て連帯責任組織はひとり集金職群の班制度のみにとどまらない。こゝにはかゝる組織の一例としてこれをあげたのである。

第十六章 募集推進の重點——普遍的普及

一、募集推進の重點

簡易保険募集の使命は、國民相扶け相護る強大なる同胞團結の結成にある。國民をしてもれなくこの團結に馳せ參ぜしめ、以て國民相扶協護の責務を履行せしめると共に、同時に、もれなくその恩澤に均霑せしむるにある。

日々の募集活動は、國民團結々成の雄叫びであり、奔走である。

然らば、我々は如何なる具體的團結をつくりあげねばならぬか。一言にして云へば、我等が結成する團結は、相扶協護の香り高き強大なる團結でなければならぬ。

(1) 香り高き國民團結

相扶協護の香り高き國民團結は、高度に純化せられたる加入理念と、高度に純化せられたる勸奨動機と、眞に啓發的指導的なる募集の所産であり、これらについては既に述べた。

(2) 強大なる團結

團結の最大は、國民總加入にあり(構成員)、團結の最強は各人力一杯最高額の加入をするにある(造成協同準備財産)。

即ち國民をして一人の洩れるものなく、且つ各人最高限度に相扶協護の責務を履行せしめるにある。更に換言すれば、國民をして一人の洩れるものなく、且つ各人最高限度に相扶協護の恩澤に均霑せしめるにある。

要するに、強大なる團結の重點的要素は國民總加入と、各人力一杯最高額の加入にある。

(3) 良心的團結

香り高き強大なる團結は又當然に最も良心的なる團結であることを要求する。これは簡易保険が、その仕組上當然に要求する加入者の心身健康の條件の嚴守を意味するものである。弱體者の排除と所謂逆選擇加入の絶滅であり、加入倫理の嚴守である。

本章以下三章に亘つて、募集推進の重點即ち募集の敢闘據點として、國民總加入、各人力一杯高額の加入、逆選擇加入絶滅の三點をとりあげ、それら普遍的普及、保険料水準の向上及び面接觀査と云ふ具體的三つの頂點に立つて、我々の責務を考察する。

二、普遍的普及

第一に、普遍的普及である。これは契約件數の面と共に、保険料や保険金等金額の面があるが、こゝには問題を簡明にして理解を容易ならしめるために、主として、契約件數面に於ける普遍的普及を取扱ふ。

普遍的普及は、國民をして、一人のもれるものなく普く相扶協護の責務を履行せしむると共に、一人のもれるものなく普くその恩澤に均霑せしむるにある。

普遍的普及の責務は、簡易保険の使命にもとづく當然のことであるが、更に、簡易保険事業は獨占非營利の國營事業であると云ふことから、この責務を積極的に理解せねばならぬ。

民間の普通保険は、二十有餘の保險會社が、競争的に經營をして居る。従つて、或る地方に對して甲會社は全然募集をしないとしても、乙會社がこゝを開拓すると云ふことがある。又或る會社は甲地方に對しては十の募集力をそゝぐが、乙地方に對しては五、丙地方に對しては三の力しか注がないとしても、他の會社が甲地方には三、乙地方には八、丙地方には十の力を注ぎ、かくて甲、乙、丙三方共十三づゝの力を注がれて募集力の均等を得るといふこともある。二十有餘の會社は各々協定をし

て、計画的にかやうにして居るわけではないが、とにかく自然的にかやうな結果をもたらす傾向があり得るわけである。然るに、簡易保険は獨占經營であるが故に、もし我々が甲地方には募集力をそぐがないとしたら、甲地方は永久に簡易保険の國民團結に参加することも、簡易保険の恩澤を享受することもつひに出来ないのである。

普通保險會社は、今日の建前では、協定によつて、或は自然的結果として、各地方に普通保險を普遍普及させると云ふやうな積極的義務は負はない。従つて二十有餘の會社が一社もその募集力を向けない地方があつても別に會社に怠慢の責任はない。採算のとれないところにまで犠牲を拂つて募集をせねばならぬと云ふ義務はない。

簡易保險にあつても、嚴密なる普遍的普及が當然の義務か否かの詮議は暫らく措くが、簡易保險の使命と經營の形態に鑑みて、斯くあるべしとする義務觀にもとづいて遂行せらるべきものである。又簡易保險が、この積極的義務觀をとらなかつたら、簡易保險の國營、獨占、非營利等の經營性格は著しく、或は致命的に減殺曲歪せられるに至るのである。都合のよい地方なり地域ばかりに募集を集中して、都合のよくない地方や地域は放任しておくとしたらどう云ふ結果になるかを、假りに想像してみればわかることである。こゝは離れ島だ、あそこは山奥だ、又は募集のしにくい所だ、高額の契約

の募集できない地區だ、と云つて放任しておいたり、獎勵の手を緩めたりとしたら、そこは永久に、他と同様簡易保險の國民團結に参加も出來ず、他と同様その恩澤に均霑することも出來ない。こゝう云ふ不均衡なからしめることが、即ち普遍的普及であり、普遍的普及のためには、打算を離れて出来る限りの方法と手段をつくさねばならぬのである。

簡易保險は、國民總加入を理想とする。一人の洩れるものなく被保險者とすることである。従つて普遍的普及は、離れ島だ、山奥だと云ふやうな特殊の不便地だけをみて、かゝるところに不均霑なからしむるだけで義務の終るものではない。

大都會の眞つ只中でも、あちらこちらに未加入世帯のあることは、即ち普遍的普及の缺陷である。同一世帯の中にも未加入者があることは、これ亦普遍的普及の缺陷である。集金區別の普及状況の懸隔や、市内地と市外地で著しく普及程度の異なることや、市町村別にみて著しく普及状況の異なること、府縣別で著しい相違があること等、凡て普遍的普及の吟味を要するところである。

三、地域別普及の吟味

簡易保險の内地に於ける普及は、人口千人當七百件を超えて居る(昭和十六年十二月末にて七一六・

四一件)。しかし、これは内地を一地域として一括した場合の平均の普及率である。

普遍的普及の吟味は、かやうに一括せられて居るものの内容を分析検討することである。

内地を一地域として一括した場合の普及率は七百十六件餘であるが、これを道府縣別の普及率に分析してみると、個々府縣の普及率はまち／＼になり、高低著しき差が現はれる。次表はその二部を示すものである。

普遍的普及の理想は、凡ての地方が劃一の普及率を以て進むことを意味するやうな形式的なものではない。それは却て非現實的な、それこそ警戒を要するものであり、地方別普及率には差の生ずるのが當然であるが、各地方を横に對比するとき、それ／＼の置かれて居る經濟的環境その他の固有事情の所産として、果して釣り合ひのとれた差であるかどうかを吟味せねばならないのである。

簡易保険普及状況（昭和十六年十二月末現在）

道府縣別	普及率 高きもの			普及率 低きもの		
	人口千人當 契約件數	一件平均 保險料	一件平均 保險金額	人口千人當 契約件數	一件平均 保險料	一件平均 保險金額
京都	九〇七件	九二・八錢	一九二圓	三九三件	二九・七錢	六〇圓
沖繩						

道府縣別	普及率 高きもの			普及率 低きもの		
	人口千人當 契約件數	一件平均 保險料	一件平均 保險金額	人口千人當 契約件數	一件平均 保險料	一件平均 保險金額
香川	八五〇	七六・四	一六五	千葉	五五一	五四・三
滋賀	八三一	七一・三	一五〇	茨城	五六三	五一・〇
石川	八二六	七一・七	一七四	鹿兒島	五七五	四六・七
東京	八二一	九八・五	二〇八	岩手	六〇四	五〇・五

註 内地平均普及率は人口千人當七百十六件なり。

道府縣別の普及率に於ては、最高は人口千人當九百件を超えて居るが、最低は四百件に未だ満たない。最高より第五位の東京府と、最低より四位上の岩手縣を較べても八二一件と六〇四件で、二一七件と云ふ開きがある。

更に次位の地域に分析して、全國の市別の普及率をみれば一方には、既に人口千人當一千件を超えて居るところがあるが、未だ三四百件臺のところがあつて、道府縣別普及率に於ける高低差よりも一段と開きの大きい差が存在する。

更に、町村別の普及率をみれば、未だ二百件臺のところも尠ならずある。百件臺のところも絶無ではなす。

即ち、内地平均普及率七百十六件の内容を、市町村別單位まで分析してみると、高きは一千年以上

から、低きは百件臺までの、實に幅のひろい開きが存在するのである。
 岩手縣は普及率の低い地方である。昭和十五年三月末にて同縣の普及率は人口千人當四百八件（昭和十六年十二月末にては六〇四件にて、この間に四割八分の増加をして居る）であつたが、これを同縣下二市、二十四町、二百十村合計二百三十六の市町村別の普及率に分析してみると、最高は九百六十五件、最低は百三十八件であつて、段階別に集計すると百五十件未滿三、百五十以上二百未滿八、二百以上二百五十未滿二十三、二百五十以上三百未滿三十三、三百以上三百五十未滿五十三、三百五十以上四百未滿四十三、四百以上四百五十未滿三十、四百五十以上五百未滿二十五、五百以上五百五十未滿九、五百五十以上六百未滿五、六百以上六百五十未滿一、六百五十以上七百未滿二、此の外に九百六十五件一である。

試みに、同縣下二十四ヶ町の普及状況を、普及率順に排列してみると次表の通りである。

岩手縣下二十四ヶ町簡易保険普及状況（昭和十五年三月末現在）

町名	人口	契約件数	人口千人當契約件数	一件平均保険料	一件平均保険金額
一ノ關	一一、七五六人	一一、三三九件	九六五件	七三錢	一五八圓

町名	人口	契約件数	人口千人當契約件数	一件平均保険料	一件平均保険金額
福岡	五、〇九三	三、〇八四	六〇六	八六	一四九
岩泉	五、五四二	三、〇二八	五四六	八四	一七一
日詰	二、四四六	一、三三四	五四五	八四	一五二
沼宮内	四、一二七	二、〇五七	四九八	八九	一五八
水澤	一四、一五九	七、〇一三	四九五	九四	一六四
宮古	二二、一三五	一〇、八八九	四九二	八七	一八二
黒沢尻	一〇、三〇〇	五、〇一一	四八七	八四	一四七
前澤	六、八八六	三、三三六	四八四	七八	一五一
石鳥谷	五、二〇九	二、四二八	四六六	七八	一三八
遠野	七、三七五	三、三三九	四五三	八四	一六五
一戸	四、三〇〇	一、九三三	四五〇	八〇	一五五
高田	五、二一一	二、三三二	四四八	七九	一三一
大原	六、六二八	二、九三四	四四三	七〇	一四五
千厩	五、三八一	二、二八七	四二五	八三	一五一

久慈	八、三一五	三、五三一	四二四	一一六	二一五
盛	三、三三八	一、三七三	四一二	八九	一七五
岩谷堂	七、一四五	二、八八五	四〇四	九二	一六八
大船渡	五、六〇〇	二、一二〇	三七九	八九	一七二
金ヶ崎	八、〇六七	二、九五一	三六六	七六	一四二
花巻	一七、二八六	六、二九六	三六四	八三	一六一
藤澤	四、三五七	一、四四七	三三二	八二	一六四
大槌	一一、三二六	二、六五八	二一六	九二	一六二
氣仙	四、四八三	七四三	一六六	九六	一七八

一縣内の町を比較するとき斯様な普及率の開きを発見するばかりでなく、例へば、一郡内の村ばかりを比較してみても、やはりこれと同じやうな著しい開きを発見する。

地域別普及状況の分析は、市町村単位までにとどまらず、更に同一市内に於ける區別、町別等の分析や、町村内の町内會別、部落會別等にも及ぶべきである。

それらの郵便局は、受持区内の町村別、町内會別、部落會別、集金區別、集金区内の班別等にまで分析すべきである。

又、地域別の分析は、行政區劃や集金區劃等にもとづく分析の外に、商業地區、農業地區、工業地區、住宅地區等の別にもとづく分析も必要である。

次頁の表は、T郵便局が区内居住者の職業乃至は階層を規準としてみた地域別加入状況の調査である。

昭和十五年六月末簡易保険局の調査によると、内地人口千人當普及率は市は六百四十三件、町は四百九十五件、村は四百件、三者平均五百十二件となつてゐて市よりも町は低く、町よりも村は低くなつて居る。そうして、この總括的數字だけをみてゐるかぎり、差はあつても大きな開きではなく別に問題はないやうであるが、普遍的普及はこれらの市、町、村を全部個別にみることであり、さうみるとき其處に存在する最高は一千件を超えて居るが、最低は百件二百件臺であるといふ著しい個別差を鋭い眼で凝視せねばならぬものがあるのである。

又、等しく六百件の普及率を持つ甲、乙、丙、丁等の町なり村なりでも、それらが果して妥當なる同率であるかどうかの吟味をせねばならぬものがあるのである。

地域別簡易保険普及状況（各地域既加入百世帯につき調査）

地域別	家族總人員 (一)	加入單人員 (二)	加入件數 (三)	(二)の(一)に對する割合	(三)の(二)に對する割合	一人平均 保險料	一人平均 保險金額
住宅街(有産者居住)	四六三	二九一	四〇一	・六七	一・三八	一・三九	二七六
同 (給料生活者)	四六六	二四六	三二八	・五三	一・三三	一・一一	二二〇
同 (勞働者)	四〇〇	三〇二	四〇七	・七六	一・三五	・九七	一九一
商店街(繁華通り)	四二三	二六三	三七六	・六二	一・四三	一・五九	三〇六
同 (二流の通り)	四八七	三三七	四五二	・六九	一・三四	一・三八	二五八
問屋街	五三九	三四五	四三七	・六四	一・二七	一・六三	二八四
農家(純農)	六一二	二三八	二七一	・三九	一・一四	・八一	二一六
同 (半農半商)	五一八	二七〇	三三六	・五二	一・二四	一・〇六	二二八
漁業	四八二	一五七	一八〇	・三三	一・一五	一・二三	二六一
花柳街	四七四	三〇六	四三四	・六五	一・四二	一・四二	二八三

又、同じやうな事情の下にある相隣る甲乙兩村若は同一町村内の字にして一方は七百件であり乍ら他方は三百件であると云ふやうな例の存在がある。これも吟味をせねばならぬのである。

普遍的普及は、個別差に妥當性をもたせねばならぬ。そこを問題にするのである。如何に環境事情の差があるとしても、千件臺と百件臺とは、あまりにもその差が大き過ぎはせぬか。又、今日のごとく募集の急調に増進する時代に於ては、高い所ほど益々加速度的に高くなる傾向がある。普及率の高いところは、飽和普及への距離を益々短縮するやう指導せねばならぬと同時に、普及率の低位にあるところは、大體どこに對しても特に速かにそれを引上げる手段が講ぜられねばならぬ。均衡のとれた、充分の妥當性のある普及率低位地といふものは寧ろ少い筈である。原因が如何なるところにあるか、そこを見極めて取除きうる限りの障害の排除に努めねばならぬ。

四、世帯別普及の吟味

普遍的普及は、地域別普及の分析吟味にとゞまらず、更に個々世帯内の普及状況の吟味を必要とする。普遍的普及検討の究極は、個人別加入状況の吟味である。

世帯別吟味に於ては、既加入世帯と未加入世帯の識別を必要とする。前者は一件以上の契約に加入

せる世帯であり、後者は未だ一件も加入なき世帯である。

既加入世帯に對しては、世帯員中の被保険者数の吟味を必要とする。即ち世帯員中に於ける加入者と未加入者の識別である。家族五人で被保険者五人の世帯は、加入割合十割の普及であるが、この場合被保険者がたゞ一人であれば、普及の割合は二割にしか過ぎないのである。

昭和十五年六月末の調査によると、内地平均にて、既加入一世帯當平均被保険者数は二・四六一人即ち約二人半になつて居る。而て内地の一世帯當平均人員は、昭和五年及同十年の兩國勢調査の結果ともに五・一人である。尤も簡易保険の被保険者は年齢その他の制限事情で加入對象となり得ないものを除外して考へばならぬが、年齢制限や身體狀況で被保険者たり得ないものは大體二割程度にみればよいと思ふ。従つて、一世帯平均人員五・一人中被保険者たりうるものは四人とみることが出来るのであるが、してみれば既加入世帯の中にも、まだ未加入家族が平均一人半づゝあることになる。内地既加入世帯一世帯當りの平均加入件数は、昭和十五年六月末の調査によると、二・九四九件にして被保険者一人當り平均一・二件弱である(成人保険一・二四三件、小兒保険一・〇二九件)。被保険者一人當加入件数にも、まだ加入餘地が廣くあることが示唆せられて居る。

次表は、内地に於ける既加入件数別世帯数の百分比である。

内地加入件数別既加入世帯數百分率 (昭和十五年六月末調査)

加入件數	既加入世帯數百分率
1	31.31
2	22.16
3	16.69
4	11.43
5	6.91
6	4.38
7	2.26
8	1.73
9	.96
10	.67
11	.36
12	.27
13	.16
14	.10
15	.08
16—30	.17
30以上	.00
計	100.00

既加入世帯全體のうち、三一・三二%即ち約三分の一は一件づゝしか加入してゐない。二件加入の世帯が二二・一六%である。即ち過半数(五三・四七%)は一件か二件しか加入してゐないわけであり、又三件以下の加入が七割以上を占めて居る。要するに、世帯内への普遍的普及は未だ滲透稀薄であり、ことに既加入世帯内を更に開拓するの必要が、ありくゝと讀まれる。

我々の普遍的普及努力は、既加入世帯に對しても、以上の如く、なほそのうちの未加入家族に向つて新規契約の開拓をなすと共に、又既加入家族に對しては更に加入件数の追加契約の開拓をせねばならぬ。

五、未加入世帯

既加入世帯中の未加入者のことについては前に述べた。未加入世帯は、世帯内の家族全員が未加入者であるものである。我々は、この未加入世帯なるものは、結局普及率零なる単位地域であるといふことを肝に銘じておかねばならない。甲乙兩世帯が隣合つて居て、甲は家族一人平均二件づゝの加入があり、乙は未加入世帯であるとするれば、これを假りに人口千人當りに擴大してみると、二千件の普及率の隣に零件の世帯があるわけであつて、これは簡易保険事業の使命遂行上、實に容易ならぬ重大事態であると云はねばならぬ。

未加入世帯は、今日どこでも左程多くはないものと思はれて居る。私は二三年前出張の際、試みに十數局で古參の集金員に、あなたの受持区内で未加入世帯は何割位あるかと尋ねてみたが、たいていの答は、「正確に調べたことはないが、何割と云ふ程はありません」と云ふことであつた。中には「何町の豆腐屋一軒です」と云ふやうな答もあつた。

しかし、概して云へばこれらは過少評價であつて、事實は未加入の世帯は、皆が漠然と考へて居る以上にあるのではないかと思ふ。特に村よりは町に多く、町よりは市に多く、市も大きな都市になる

程多くあると思ふ。

三年程前高松郵便局が受持区内の千五百餘世帯を調査した結果によると、その中未加入世帯が三分の一の五百世帯餘あつた。そして、これは調査した局自體のおどろきであつたのである。

最近大正郵便局がなした調査の結果をみても、やはり同様である。調査當時大正局区内の平均普及率は人口千人當六百八十件で、これは成績の良い方であるが、そこになほ大量の未加入世帯が存在するのである。(次頁の表参照)

区内世帯總數二八、九三二中未加入世帯は一〇、三七四で、未加入世帯の割合實に三割五分八厘である。三世帯のうち一世帯以上が未加入である。特に一人世帯即ち獨身者は僅か二割しか加入してゐない。二人世帯は大體若夫婦とみてよからうが、これも四割程度しか加入してゐない。大體に於て家族數の多い世帯ほど加入割合はよい(但し、それらの各世帯中何人が被保險者で、又契約件數が何件あるか等は別個の問題である)。

六、開拓一途

我々は、簡易保険創始以來二十有六年間これ一日のごとく、眞に血と汗の努力を傾けてきた。而も

世帯人員別未加入世帯数（大正郵便局調査）

世帯人員	世帯總數	未加入世帯數	未加入世帯割合
一 人	一、二五七	一、〇〇九	〇・八〇二
二 人	四、三八六	二、五四四	〇・五八〇
三 人	五、四九一	二、〇三三	〇・三七〇
四 人	四、八九四	一、三七六	〇・二八一
五 人	四、一〇七	一、〇八〇	〇・二六二
六 人	三、一一四	七七八	〇・二五二
七 人	二、二二五	五三三	〇・二三九
八 人	一、三七二	三四八	〇・二五三
九 人	八〇五	二三七	〇・二九四
十 人、以上	一、二八一	四二七	〇・三三三
計	二八、九三二	一〇、三七四	〇・三五八

なほかゝる滲透稀薄と開拓未到のあることに、驚きをもたねばならぬ。而て驚きは即ち開拓責務觀の昂揚となり、開拓努力の倍加とならねばならぬ。

世帯對象の普遍的普及努力は、まづ第一に既加入世帯と未加入世帯を、はつきり識別することが大切である。

次に、既加入世帯に對しては、世帯に所屬する家族數を知り、そのうち加入し得るものを知り、而てそのうちの既加入家族と、未加入家族を識別する。

更に、既加入家族に對してはその加入内容を明らかにして、追加契約餘地の有無を識別し、追加契約餘地あるものについては其の程度をはかる。

かくて、未加入世帯と、既加入世帯中の未加入家族に對しては、新規契約開拓の努力を注がねばならぬ。又、加入世帯中の既加入家族中更に追加契約餘地のあるものに向つては、追加契約開拓の努力をせねばならぬ。就中未加入世帯に對しては、最も強力なる開拓努力を集中せねばならぬ——簡易保険による國民團結の責務覺醒とその恩澤の均霑のために。

差當り積極的開拓努力を向ける要なきは既加入世帯中の既加入家族にして、而も追加契約餘地なきものであるが、これに該當する部分は寥々たるものであらう。而も、保険金最高制限額の引上が矢つ

ぎ早に行はれつゝある今日に於ては、小兒保険の對象の一部を除いては殆どないと云つてよろしからう。されば我等の努力は全面的に開拓の一途である。

七、調査の必要

我等の努力は、全面的に開拓一途である。しかし、開拓一途といふことは、遮二無二の飛込募集や手當り次第の軒並募集の強行を意味するものではない。

普遍的普及を目標とする開拓努力は、精緻周到なる計畫にもとづくものでなくてはならない。而て計畫は、正確なる現實把握に、深い思索を加へることによつて得られるものであり、正確なる現實把握は、よき調査と逞しき考察を土臺とするものである。要するに、よき調査考察が、よき開拓努力の發端である。

よき調査考察は、よき開拓努力の發端であるのみならず、更に、理想を高め、責務觀念を昂揚し、強烈なる情熱を燃焼せしむる源泉である。正しき現實の把握と考察は、必然的に、斯く改めねばならぬ、かく導かねばならぬ、斯うせねばならぬと云ふ已むにやまれぬ意慾を喚起するからである。

「この忙しい中で、調査どころではない、調査などしてゐるひまがあつたら、一件でも募集した方が

よし」と云ふやうな言葉をきくことが稀でないが、調査輕視は、事業を、人を、無理想と無計畫に陥れる恐るべき陥穽である。

調査にも、ピンからキリまであつて、何等理想にも計畫にも寄與するところのないやうなものもある。くだらぬ調査が「一件でも募集をした方がましだ」と非難されるのは當り前である。

調査は、實はむつかしいものである。理想を培ひ、計畫を有効にし、眞摯敢闘努力の情熱をわき立たせる土臺となるやうな調査は最もむつかしい。しかし、募集にも、集金にも、内部事務にも、常にさやうな土臺となる新鮮なる調査が必要である。こう云ふ調査のためには時間と、勞力と、金を惜んではならない。

大正郵便局が行つた区内未加入世帯調査の結果の一部は前に紹介したが、同局はこの調査によつて知り得たこと——驚き——を次のやうに云つて居る。

(1) 一戸一口加入増加運動が、軒並に行はれて、募集員は行詰り感に陥つて居たが、實はまだ世帯數の三割五分八厘は未開拓の寶庫である。では左様な寶庫はどこにあるか。二階だ、アパートだ、下宿屋であることが判明した。殊に獨身者、若夫婦は皆目加入してゐない。

(2) 集金區別にみると、大體普及は平均して居るが、七つの區は目立つて低いことが判明した。

- (3) 町會別の普及状況が判明した。
- (4) 未加入世帯の所在や状態を的確に知悉し得た。従つてこれが開拓対策が樹て得る。
- (5) 従事員に開拓餘地のまだく澤山あることを充分認識せしめ得た。且つ正確有力なる勸奨資料を擱んだ。

(6) 追加契約第一主義のやうに今まで進んでゐたのを清算して、以て制限額超過や弱體者加入の防止に資し、又高額保険料の獲得目標を擱み得た。

(7) 年齢別職業別等の資料により將來への示唆を多分に得た。

以上のやうなことは、實は毎日當然知悉しつくされて居るべき筈のものである。今更調べてみて驚くべき筈のものではないとも考へられやう。しかし、それは理窟である。区内に何萬の世帯を擁し、何十萬の人口を擁し、これに僅かの要員で普遍滲透の努力をして居るのであるから、やはり特別に手をかけて調べてみなければ判らぬのが當然である。而て調査をしてみても、かやうな驚きを持ち得るところに調査の必要があるのである。總括的に区内人口千人當の普及率とか、集金區別の普及状況からは毎日大體わからうが、眞の普遍的普及のためにはこれだけでは駄目である。更に分析を要する。この分析には特別の調査が必要である。而してこの調査によつて、未加入世帯三割五分八厘と云ふ現

實が正確に把握され、この把握から、これではいけない、これを二割にしよう、一割にしよう、更に絶無にせねばならないと云ふ責務觀や努力の情熱が自ら湧き上つてくるのである。

尙ほ、この調査は、最近生活必需品の配給關係から町會部落會の有する町籍簿が完備せられたのを機會とし、その寫を土臺にして、一世帯毎に集金人が訪問をして相當精密な調べを行つたのである。相當手数が掛るものと豫想せられたが案するより生むが易く、三ヶ月間に而も集金兼行で、さしたる困難もなく目的を達した。

郵便局が忙しい日々業務の傍ら行つた斯様な調査のうちには、他にもすゝぶんよいものが尠なからずある。もう一つ野付牛郵便局が、昭和十六年一月一日現在で、区内全般に互つて行つた「地域別加入状況並最高額未加入状態」調査の結果を紹介しておこう。

調査は各集金區の班別に行はれ、これを集金區毎にまとめ、更に全集金區にまとめられて居る。本表は市内一區第一班の部分と、全集金區合計を示す。

人口欄の「成人」は滿十二歳以上滿六十歳未滿のもの、「小兒」は滿一歳以上滿十二歳未滿のもの、「其他」は加入對象とならぬものである。

地域別加入状況並最高額未加入状態（昭和十六年一月一日現在 野付牛局調）

集金區	市内一區内			合計	市内六區 市外二區		
	東會	交榮會	櫻會		成人	小兒	其他
町内會 又は部落會名	一五八			四、二七三			
戸數	成人 三九六	小兒 三六	其他 一五九	成人 一、八三六	小兒 七、一〇三	其他 四、七三五	
人口	成人 三九六	小兒 三六	其他 一五九	成人 一、八三六	小兒 七、一〇三	其他 四、七三五	
加入保險契約數	加入	加入	加入	加入	加入	加入	
	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	
人口千當普及率	加入	加入	加入	加入	加入	加入	
	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	
保險料額	加入	加入	加入	加入	加入	加入	
	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	
均一戸平均保險料	加入	加入	加入	加入	加入	加入	
	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	
均一人平均保險料	加入	加入	加入	加入	加入	加入	
	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	
成人一人平均保險金額	加入	加入	加入	加入	加入	加入	
	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	未加入	

未加入状態の算出は次の方法によつて居る。

(イ) 成人件數は、既加入一人平均保險金額を最高制限額七百圓より控除したる殘額に、成人人口を乗じ、三百圓(局の成人平均保險金目標額)にて除したるものとす。

(ロ) 小兒件數は、既加入一人平均保險料を、最高制限額一圓五十錢より控除したる殘額に、小兒人口を乗じ、八十錢(局の小兒平均保險料目標額)にて除したるものとす。

(ハ) 人口千人當普及率中括弧内のものは、既加入件數に、前項(イ)及び(ロ)による未加入件數を合して人口にて除したるものにして、即ち飽和普及點を示す。

(ニ) 未加入保險料額は未加入件數に、成人は一圓十錢、小兒は八十錢(共に局の平均保險料目標額)を乗じたるものとす。

尚ほ、この表には次のやうな説明が附してある。

- 一、本表は、適正貯蓄の普遍化に對する參考資料とす。
- 二、括弧内千人比率は、飽和點に對する從來の千人比率の觀念を是正するに足るものなり。
- 三、小兒一人平均保險料中括弧内の數字、及び成人一人平均保險金額中括弧内の數字は、それ〴〵最高料額及び最高金額より既加入の料額及び保險金額を控除したる殘額にして、即ち今後の開拓を要

する部分なり。

四、未加入一戸平均保険料が即ち本年度國民貯蓄奨励の着眼點とす。

五、管内に於ける加入が、最高額（飽和點）に達したるときの一ヶ月の収入保険料額は四二、三九五圓四〇錢にして、一ケ年五〇八、七四四圓八〇錢なり。

調査の結果をまとめた統計表には、常にこう云ふ將來をみる説明が必要である。これが統計の生きる畫龍點睛である。結局我々のこの種の調査は、現状をありのまま鏡に寫し出すことは、寧ろ目的のための手段であつて、目的は、これによつて將來の理想を高め、計畫をつかみ、精進の情熱をかき立てるにあるからである。

例へば、現在普及率は八百八十二件であるが、この調査結果によると飽和普及點は一千九百三十二件である（保険金最高制限額の一千圓引上にてこの飽和點は更に遙かに高まる筈である）。してみれば今から飽和點の心配などしてゐたら大變な見當違ひであることがわかるのみならず、完全普及の責務からみれば、まだ半行程にも達してゐない、前途まだ／＼である。こう云ふ正體を、數字的に正確につかんだことが、すばらしい發見である。

一戸當り平均開拓餘地を平均保険料額で五圓八十一錢とつかんだ點なども同様である。とにかく、

こう云ふ現實をはつきり擱んだら、我等の敢闘情熱は、たぎり立たざるを得ないではないか。

野付牛局の調査を紹介したのは、これが申しぶんのない理想的の調査であると云ふ意味からではない。その點から云へば、寧ろ隨分云ひたいことがある。第一最も大切な世帯個々についての實地調査が省略せられて居るやうである。人口欄にしても、總人口が成人五割、小兒三割、其他即ち加入對象とならざるもの二割と云ふ假定で按分せられて居るやうである。大體妥當な割合ではあらうが、結果は實體ではない。又實地調査が伴つてゐないから未加入世帯の割合や所在は擱めてゐない。既加入世帯内の分析も未到である。

こう云ふ缺陷があるにも拘らず、今日この種の調査の寥々たるうちに、これは確に一つの上き資料である。これに對して、高松郵便局や大正郵便局の調査は、詳しくは紹介しなかつたが、實地調査によつてつかんだものであるだけに、その點徹底した手堅さがあり、やはりよき調査である。更に手堅い立派な勸奨科學の發展を祈つてやまぬ。

八、普及飽和點

日々、月々、年々新規契約の募集が増進して、消滅契約との差引純増加がある限り、現在契約件數

は累増する。

現在契約件数の増加数が、人口の増加数より大きい限り、人口千人當普及率は漸増する。現在はこの普及率漸増が最も急調なる時代であり、又更に急調を要する時代である。

我等の募集敢闘は、不斷に普及率を漸増せしむるにあり、暫時の停滞なく、況んや一時的にも後退せしめてはならない。契約の満期等が一時的に集中して多量の消滅を生じ、新規契約がこれに及ばず従つて契約件数に於て一時後退すると云ふやうな現象の起り得ることが豫想出来ないことはないが、今日の情勢と著しく變つた情勢が起らぬ限り、件数の普及率は常に漸増すべきものである。

とにかく、普遍的普及の究極理想は、完全飽和の普及率である。然らば、簡易保険の完全飽和の普及率はどのへんにあるか。現状から推測する限り人口千人當り二千件を超えても眞の飽和点にはならない。成人保険の被保険者たりうるものは内地だけで四千五百萬人はあらう。これが全部最高額に加入する場合、其の保険金額は四百五十億圓になる。現在成人の契約保険金額は百億圓（昭和十六年十二月末にて八十八億八千萬圓餘）に満たないのであるから、完全飽和にはまだ三百五十億圓の餘地がある。新規契約一件平均の保険金額を三百圓（昭和十六年十二月末にて約二百八十圓）とすれば三百五十億圓は約一億二千萬件になる。現在契約件数は四千萬件餘（昭和十六年十二月末にて約四千八

十八萬件）であるから、大體現在契約の三倍の餘地がある。

しかし、實際問題としては、加入者個々の經濟力等個人事情の制約を受けて、この餘地は平均八割で實際上の飽和點に達するとしても二百八十億圓、件数にして九千三百萬件餘、現在件数の二倍半に近い餘地がある。

小兒保険にしても、同じやうな推算をしてみると、加入年齢の最高制限が低下されても、なほ現在の契約件数に匹敵するだけの餘地があらう。

右の推算は、實は大雑把なものであり、且つ現在直ちに飽和状態に至らせるものとして計算したのであるが、實際問題としては左様な瞬間的實現の出来るものではなく、數年乃至數十年の日子をかけるなくてはならぬであらうが、その間には人口の自然増加がある。又保険金最高制限額は更に引上げられるであらうから、實際の餘地は右の推計より徐々に又は飛躍的に擴大せられるのである。

要するに、飽和點は我々の理想の目標であるから、常に大體の見當を擱んでおくことが必要である。この目標點をはつきりしておかぬと、人口千人當千件ぐらゐで最早飽和點に手がとどいたのではないかと云ふやうな錯覺を起すことがあるかも知れない。しかし、實際問題としては、未だ飽和點を心配する時代ではなく、飽和點へのまだ遠きを憂ふべきの今日である。千人當千件は千人當五百

件よりは飽和點に近いと云ふことは大體間違なからうが、飽和點にはまだ半行程以下と思はなければならぬ。

又、たとへ實際の飽和點に達したときのことを考へても、募集が不必要になる譯ではない。人口の自然増加による餘地の自然増加と、満期消滅のあとに生ずる餘地は絶えない。

英國の簡易保険は、西曆一九三八年末現在にて二億百二十萬件餘、人口千人當普及率約二千五百五十件になつて居るが、同年度間の新規契約件数は約一千百二十萬件に達して居る（失効解約は我國に較べれば著しく高率である）。

今年あまり澤山募集をすると、翌年の募集餘地がなくなつて、割當られた責任數額の達成に困ると云ふやうなことを心配するものが、數年前までは、かなりあつた。餘地に對する心配があまりにもはやすぎる。杞憂である。素人心配である。若し、然らざれば自らの募集の方法や努力や技能を反省すべきである。

加之、翌年の餘地が眞實になくなるまで募集を徹底せしめ得たとすれば、我々は困るところではなく、つひに目的達成の旗を高々とかゝげて、たゞえられるべきである。我々の日々、年々の募集努力は、左様な日を一日も早く實現させる念願の一步々々であるのではないか。募集の餘地は、我々の募

集上の都合で月々年々適當に小出しにしてつかふべき貯水池や貯藏庫ではない。一日も早く無くすることを究極の目的とするものである。

九、件數と金額の關係

普遍的普及の内容は、前にも云つたとほり、契約件數の普及率だけではない。

保險金額の普及狀況を吟味せねばならない。保險保護は、結局は保險金のはたらきであり、保險は結局保險金が物をいふのである。昭和十六年十二月末現在の内地人口千人當契約保險金額は一四八、一一五圓一〇錢で、一人當百五十圓に足らないのである。

次に、保險料額の吟味をせねばならない。他の條件が等しければ、保險金額の大小は結局保險料の大小によつて定まるものであり、又簡易保險貯蓄の大小は保險料の大小によつて定まるものである。昭和十六年十二月末現在の内地人口千人當保險料月額は一六九三圓八〇錢で、一人當七十錢に弱いのである。

併し、件數と金額は、個々別々にみてはならない。相互に關聯してみなければならぬ。併し、それも煎じつめれば、結局は、相應はしい保險料を基礎とする相應はしい保險金額をもつた契約の件數

を、高度に且つ普遍的に普及せしめなければならぬのである。従つて、個々の募集に際して、個々の加入に對する保険料の適用と、保険種類の適用が共に適正であれば、結局我々は件數普及率一本で普遍的普及の吟味と努力をしてゆけばよろしいのである。即ち、保険料と保険種類の適用が妥當を缺くときに、金額の問題が起るのである。金額のみならず件數の吟味も當然關聯して一層複雑になるのである。

例へば、經濟事情等條件の全く等しい甲町と乙町の普及狀況が次のやうであるとする。

地域	人口千人當契約件數	一件平均保険料	一件平均保険金額
甲町	二、〇〇〇 ^件	一・〇〇〇 ^圓	二四三・〇〇〇 ^圓
乙町	一、〇〇〇	二・八〇	六八〇・四〇

假定 兩町共に人口も被保險者數も且つ保険種類も等しいものとす。

件數の普及率は甲町は乙町の二倍であるが、兩町共被保險者數は等しいのであるから、乙町は一人に對し一枚の證書で済んで居るのに、甲町は二枚の證書、従つて二倍の手續を煩はして居る。内部事務も集金も二倍の手續である。これも全く地境の相違によつて保険料適用が正しくて而もこうなつた

ものであれば、やむを得ないものあり、又當然かけねばならぬ適正なる手續である。然るに兩町の事情は全く等しい。従つて、乙町に一件平均二圓八十錢の適用が出来て居るのに、甲町には一件平均一圓の適用しか出来てゐないといふのは、妥當とはみとめられない。

次に、兩町の國民團結に對する參加振りは、構成員としては同數であるが、協同準備財産造成への力の貢納は乙町一人一ヶ月二圓八十錢に對して、甲町は二圓である。乙町が十の力を傾けて參加をして居るとすれば、甲町は七割の力しか傾けてゐない。従つて國民團結の恩澤享受も乙町は一人平均六百八十圓四十錢であるが、甲町は四百八十六圓である。

件數の普及率が向上したと云つて、慶祝してよろしいのは、保険料と保険種類適用が適正を得て居る場合である。乙町に對する甲町のやうな件數普及率は、慶祝ではなくて、警告が與へられねばならぬからである。

我々は、簡易保険の國民團結を、極力經濟的に造りあげねばならぬ。甲町は乙町に較べて、凡ての點で著しく不經濟である。而して、この分れる發端は、保険料の適用である。他の條件が等しければ成るべく保険料を大きくして、取扱件數を多くすべきではない。この點で、我々は平均の保険料についても、又個々の保険料についても、常に十分に反省せねばならぬ。

十、短期養老保険に就て

保険種類も亦重大なる關心を拂はねばならぬ。保険料が等しければ、保険金額の大小は保険種類によつて定まる。

總括的、抽象的に云へば、保険種類は個々契約に對して最も適正なるものを適用せねばならぬと云ふだけであるが、具體的問題として、個々契約に對してどれが適正であるかは、實はむづかしい問題である。

尤も、一定の保険料に對して、最高額の保険金額を得させるとか、又は最高額の保険金額を最少額なる保険料にて得させるやうに保険種類を選び適用すると云ふやうな單純なる觀點をとれば、問題は簡單であるが、これが又、常に最も適正なる適用であるかどうか問題である。

如何なる觀點から種類の適用を指導するかは、結局相手により、更に時の方針にもよらねばならぬが、簡易保険のごとく、保険金額の最高制限が、比較的低位に置かれて居るものであつて、而も國民最高額の總加入を目標とするものにあつては、個々人の一生涯に於ける、即ち一生涯を通じての加入内容まで立入つて種類を指導すべきであり、その指導の方向は、個々人の一生涯をして出来る限り高

額の簡易保険貯蓄をなさしむべきであると思ふ。即ち、個々人は、能力に應じ、常に力一杯最高額の加入をなすと共に、一生を通じても亦出来る限り高額の簡易保険貯蓄をなすやうに指導せらるべきである。この妥當性は、又國民生活の安定確保と同時に、その向上を企圖し、又、國民貯蓄の増強を企圖すると云ふ簡易保険の積極的使命そのものによつて支持せられるであらう。

例へば、十才者が一千圓の終身保険に加入して六十五才まで生きたとし、而も保険料釀出能力は此の間常に十五年滿期養老一千圓加入能力以上であつたとする。途中保険金最高制限額の引上げがなかつたものと假定すれば、一生を通じて常に絶對額からみる限り應能最低位の團結參加をなし、一生を通じて一千圓の簡易保険貯蓄をなしたに過ぎない。然るに十五年滿期養老を常に保持したとすれば、一生を通じて應能最高位の團結參加をなし、一生を通じて四千圓の簡易保険貯蓄をなしたことになるのである。

かやうな積極的應能からみれば、終身加入は、消極的應能であり、申譯的加入であると思へる。簡易保険の國民團結に相扶協護と貯蓄増強の二重使命がある限り、かゝる能力者には、かゝる短期種類の積極的加入の指導をすべきであり、従つて、普遍的普及の吟味は、個々人の生涯を通ずる普及内容まで分析検討を進むべきである。

而て、かゝる加入指導の結果は、終身その他の長期種類は、これらを應能の最高限度とするもの、又は、前に述べた例に於ける最後の加入の場合等にのみ適用せられる傾向をもつに至るものであり、契約は主として短期養老保険に集中することになるであらうが、これは、簡単に、保険の純粹論のみの立場から排撃せらるべきではない（尙ほ、短期養老保険は、國民大衆の貯蓄心涵養に、最もよい道場であることは、先に述べたとほりである）。

最も注意を要することは、かゝる加入指導をすれば、加入者に於ては、第二次以降の加入は年齢の増加により、保険料の漸増を來し、又保険金支拂の停止や削減の期間あることにより無保険期間の生ずる等の缺點のあることである。しかし、これらは忍ぶことの不可能でないものもあらうし、又調整の不可能でないものもあらう。少く共簡易保険に於ては、保険應用の積極的展開として、かゝる加入指導が望ましいと思ふ。少くとも、簡易保険に於ては、終身保険や四十年満期養老保険は、原則として、特殊の相手及び特殊の場合に適用すべきものとしてもよろしいではないか。少く共、短期養老保険を、保険の邪道と考へるとき考へ方は、我簡易保険に關する限りは、改めらるべきであると思ふ。

次表は、最近の簡易保険に於ける種類別新規契約件數割合である。

簡易保険(成人)保険種類別新規契約件數割合

年 度	保 險				終 身 保 險
	養	老	保	險	
十 四 年	二一・六%	三九・一%	一五・四%	五・五%	一九・一%
十 五 年	二四・九	四二・二	一四・八	三・二	一八・四
十 六 年	三三・八	四〇・九	一〇・八	二・三	一二・二
	十五年満期	二十年満期	三十年満期	四十年満期	

註 十六年度は四月より八月迄の新規契約による。

右の表について、斷つておかねばならぬことは、以上短期養老保険に對して述べたところは、右表による現考學的結論ではない。ましてや右表に對する辯護ではないといふこと、並に、短期養老ほどの程度の期間のものがよろしいか（必ずしも常に期間の短いもの程よいと云ふ意味ではない）、又現在の種類でよろしいかに就ても、當然意見をもつて居るといふことである。

十一、終身保険と養老保険

前項に於て、短期養老保険の問題にふれたから、當然に終身保険と養老保険の問題に一應觸れなければならぬ。短期養老考察の土臺は、實は、養老と終身の問題にある。根はこゝにあるからである。

しかし、終身か養老かの問題は、今日、現實の傾向とは別に、實は可なり大きな問題が、根柢にわかまつて居るやうであるから、次に外國における三つの意見を紹介して、私の批評や意見は省略し、専ら讀者の考究に委すこととする。

尙、次のうち、ローズ及ソルベルグ兩氏の意見は、第九回アクチュアリー會議の席上、會議の組織委員によつて提出せられたる「望ましき保険形態を助成するには何をなすべきか」と云ふ議題に對して述べられたもので、且つ普通保險的見解である。

(1) E・E・ローズ氏(米)の意見概要

米國に於て、今日最も望ましき保険形態は終身拂込終身保険であると思ふ。第一に、保險會社設立の主なる目的はそれである。保險の必要が主として保護に存する限り終身保險を以て之に應すべきである。生命保險を主として貯蓄の一手段としてみるならば、これが大發展は到底期待し得ざるものと思はれる。養老保險の場合に於てその満期保險金は、堅實なる投資に較べて、とても及ばない。養老

保險は保護と投資を結合したものである。而て保護投資の双方のために支出された資金に對する反對給付が同一資金を専ら投資のために運用した場合のそれに及ばざるべきは事物の性質上むしろ當然の事に屬する。勿論課税の關係上養老保險の却て有利な場合もあり得る。乍併、生命保險事業の發達は保險の因子を重んずる程度に比例するものと思惟される。保險會社は、その目的たる保護を固執することが公衆の好意をつなく最善手段である。

第二に、終身拂込終身保險の優勢は、原則として會社に恒久的保險料收入を保障する。この故に有限拂込終身及び養老保險が契約高の大半を占むる場合に於けるがごとく、保險料收入を維持するために多大の經費を投じて新規契約の獲得に努める必要がない。

第三に、資産が左程急速に増加することがないから、投資上問題がそれだけ單純化される。第四に、終身保險は養老保險よりも死亡率に因る剩餘金を餘計に生む。養老保險では終身保險よりも死亡率が低いことは經驗上明白になつて居るが、その差は以て剩餘金の差を償ふに足らぬ。

米國に於ては、保險金分割支拂の契約(一時拂でなく、年金式に分割して支拂ふ)が發展しつつある。この發展は、民衆の生命保險觀に大變化を生ぜしめた。要點は、今や保險證券の額面保險金額に非ずして、保險金受取人の收入の如何にある。保險申込人の最も考慮するのは、彼等が生存中その妻

子になしてゐた扶養が、自己の死亡によつて喪失する場合に備へるために、遺族に遺し得る収入の多少にあるのである。死後遺族に生存中と同様の扶養を與へんとすれば、そこに終身拂込終身保険が選ばれるべきは餘りにも明瞭なことである。

米國に於ては、遺産税及相続税の支辨を目的とする生命保険が大いに發達して居る。この場合にも終身保険が極く詭向である。

米國の外務員は、場當りの募集はしない。相手方を充分安心させて、相手方の經濟状態を充分きゝたゞした上で、遺族に對する収入の必要、遺産税及相続税に充つるための現金、負債償却資金の必要等を參酌した所謂保険プログラムをたてる。併し、相手方は即刻プログラム全部の保険に加入し得ぬ場合もあるであらうが、その際には取敢えず出来るだけの加入をした上で、後日機をみてプログラムを完了する。かゝる遣り方には終身保険が恰好であることは容易に首肯される。又かゝる保険は容易に解約失效に終るものではないことも認めるに難くない。

これらの理由から、少く共米國に於ては、終身拂込終身保険が最も推奨に値する保険形態である。

(2) N・ソルベルグ氏(諾威)の意見概要

養老保険の保険金は、被保険者が一定年齢に到達した場合若は満期前に死亡した場合に支拂はれる

から、この保険には稼人の不時の死亡に因り、その寡婦又は遺兒が被つた金錢上の損害を多少とも補償する爲と、又被保険者が必要な生活資金を得る能力を失ふであらう年齢即ち老年に於ける生活資金を蓄積する爲との、二様の目的がある。

終身保険は、被保険者死亡の際にのみ保険金を支拂ふものであるから、第一の目的に副ひ得るに過ぎぬ(併し、實際上の理由から諾威に於ては、被保険者の生死を問はず、九十才に達すれば、保険金が支拂はれる)。

養老及終身のいづれがよろしいかは、個々の場合に於て加入者の個人的必要を考慮せねばならぬから、簡単に返答は出来やう筈がない。一例として多くの家族の保護を必要として居るものは終身保険にすべきであるが、子供のない夫婦者は、まづ第一に貯蓄といふ要素を含んでゐる養老保険が結構である。

生命保險會社の第一目的は、死亡危険に對する保護であつて、貯蓄のことは銀行に委ねべきであるといふものがあるかも知れぬが、生命保險會社に於ても年金保險によつて貯蓄精神の助長につとめ、青年をして彼等の老後の準備の必要なるを覺醒せしめつゝある。従つて、生命保險は老後にそなふるための手段として利用されるに至つて居る以上、敢て養老保険よりも先づ終身保険を選択せねばなら

ぬといふ理由は、少しも認められないのである。

諸威に於ては、他國と同様に、養老保険を選ぶ傾向が益々濃厚になつてきた。保険期間を七十才若は六十五才の高齢にまで延ばすとすれば、この傾向は、加入者が現代生命保険の齎らす利益を如何に利用せんとするかを益々はつきり示すもので、これは阻止してはならない正當にして且つ自然的な發展である。

乍併、一面に於て最近不幸にも不合理なる短期保険を契約する傾向がある。五十才若は四十五才、中には四十才位で満期になる保険契約が稀でない。この種保険は自然的必要を充し得るものとは思はれない。かゝる壯年期に於ける保険金支拂は、むしろ老後の有效なる用意を妨げるものである。

然らば、如何なる理由によつてかゝる不合理なる保険が利用されるに至つたかといふに、諸會社がこれを營むで居るといふことが重なる原因であらう。外務員が極力これら短期保険のとるべからざる所以を明かにして加入者を説得すれば別であるが、然らざる限り加入者は人情として、なるべく早く貯蓄の成果をみたいといふところから、短期契約を選定することになる。かくて保険思想は失はれるのである。かゝる不合理なる保険種類を提供して世人をしてこれを利用せしめるについては、會社並に外務員はその責を負はねばなるまい。諸會社が、この事實に醒めて貯蓄的特色を多分に含んで居る保

險種類の利用を阻止せざる限り、この弊風の改善は殆ど望めない。最善唯一の有効手段は、かゝる不合理なる保険種類を斷然廢止するにある。

諸威に於ける若干會社は従前は極端なるものになると二十才満期のものすら發行して居た。小兒養老保険は三十才以下では満期を認めないことに最近協定が出來た。この變更は少しの支障もなく遂行せられた。故に短期養老保険についても、同様の制限を行ひ得ることは疑ふ餘地はない。かくすれば會社の契約の質は大いに改善されるであらう。

扱て、養老保険と終身保険のいづれが最も良き保険形態であるかについては、自分の意見としては双方共かなり廣く世に行はれて居るにも拘らず、未だ以て理想的のものといふことを得ぬ。何人と雖も、契約締結に際して、將來何時か支拂はれる保険金が、果して豫想通り必要になるか又は豫定通り使用されるかを知り得ないと云ふ點からみると、兩種保険共に、契約者の保險的必要を充分に充足するものとは云ひ兼ねる。故に、相續人の居ない者は終身保険を選ぶ必要もなく、又望ましいことでもない。同様に一定の満期日に於て支拂はれる保険金が、養老保険本來の目的であるところの老後の生活保障のために利用されるかどうかも判らないのである。保險に對する必要に變化を來した場合には、保険料の一半を他の用途に充てる方が却て効果的なことがあり得る。

然らば、終身及養老に代るべきものは何であるか。廢疾又は老年による所得喪失に備へんと欲するものは最もよき方法として廢疾年金若は据置年金（養老年金）を求むべく、併せて稼人死亡による金銭上の損失から妻子を救はんとするものは、生殘者年金（寡婦年金は勿論、小兒が順當に自活出来る）と認められるに至るまでの養育年金）を契約するが最も有効である。これらの保険形態は、現時の團體年金の組織では一般に使用されてゐるものがあるが、一人で種類を異にする數個の保険に加入することも出来、何人にも安んじて推奨することの出来るやうな契約は遺憾乍ら今日見當らない。一證券中に上記の諸給付を選択的に包括し、而も保険料率のあまり高くない保険種類の案出される日を俟たねばならぬ。

(3) F・D・キネーク氏の意見概要

米國アクチュアリー協會例會に於てF・D・キネーク氏は『現代米國簡易保険の様相』と題する講演をなした折、養老保険について、次の如き意見を述べて居る。

「簡易保険の第一の目的は、被保険者の葬儀費用の提供並に死亡當時の醫療費支辨である。従つて、斯業開始當時の契約は終身保険であつた。これは、保險會社が、被保険者が死亡した場合に、一定の金額を支拂ふことを約し、これが代償として、被保険者はその生存中一定の週拂保険料を支拂ふこと

を約するものであつた。

その後に至つて、この保険料支拂は、被保険者が生産的活動期を過ぎ、老境に達した場合には、往々にして非常な困るしい負擔となることが判り、それ以來給付額を更正して、被保険者が七十歳又は七十五歳に達した場合には、保険料の支拂ひを免除するやうな規定の變更を見た。

更にその後の經驗により、簡易保険中に貯蓄保險即ち養老保險を加味する餘地があることを知るに至つた。これは、週拂保険料の徴收により、賃銀生活者の家庭に節約の習慣を植えつけやうとするものである。貯蓄の習慣は、概して極めて困難を伴ふものであり、この養老保險の實施は、節約教育として、確かに従來に類のなかつた效果的なものであることが證明された。

保険料の週拂は、やがて、それが習慣となり、さもなくば費消されて了つたであらう貯蓄が、契約者のために積立てられるのである。この養老保險は、その保險期間の満了した場合とか、又はそれ以前に被保険者が死亡した場合に保險金を支拂ふ仕組である。

簡易保險は、保険料週拂制が賃銀支給方法と一致するやうに仕組まれて居るから、賃銀生活者の家庭の誰もが之れを利用し得る。計算の單位は、普通保險が保險金を基礎とするに反して、通常五仙又はその倍數の週拂保険料を基礎とする。普通保險では保險金千弗を以て普通の單位とする。」

十二、募集強調時の任務

普遍的普及は簡易保険の責務である。

地域的にも、世帯別にも、個人別にも、應能最高限度による當然の差以外には契約の件数に於ても金額に於ても高低凸凹のない完全飽和普遍普及の國民團結を結成すること、これが我等の募集の責務であり、目標である。

普遍的普及の責務は、日々一つ一つの募集のうちに果たしてゆかねばならぬ常時的責務であるが、募集強調時は、特に普及率低位の地域や、未加入世帯及び未加入者に對する開拓を強調して、普遍的普及の凹所の引上げによる地ならしを行ふに最もよい機會である。而して、強調期間が長く強調地域が適當に廣大であり、部外協力の強い強調時であるほどよい機會である。

郵便局が、自局限りの運動として、受持区内に對し、一週間の募集強調を行ふ場合よりも、縣及び市町村當局等の協力援護があつて、一ヶ月間に亘り、縣下全面的に行ふと云ふとき募集強調の場合の方が、一層よき機會である。後者のことき強調時は、まさに絶好の機會である。

募集強調時は、結果的には契約の飛躍的大量募集を期待せられるから、この點のみに集中して、募

集の澤山出來さうな所のみ募集力を集中して、低位地や不便地などを埒外に置くやうなことがあつてはならない。こう云うときこそ、左様な地域や未加入世帯や未加入者に對する覺醒開拓を一段強化すべきである。募集強調は國民團結の全面的擴充強化をはかる特別運動である。

第十七章 募集推進の重點—保険料水準の向上

一、質的改善の最大重點

普通保険は平均保険金額をもつと高い水準に引上げること、簡易保険は平均保険料をもつと高い水準に引上げること、これが日本の生命保険に於ける保険効果を増大し、國民生活の安定を強化し、國民貯蓄を増強し、保険事業の經營を經濟的にする肝心な急所である。

簡易保険が創始當初の五年間を經過した大正十年度を基準にしてみると、昭和十五年度の成人保險新規契約件数は約五十五割増加し、その一件平均保険料は九割増加して居る。この間の普通保險（死亡保險のみ）は、新規契約件数は四十五割増加し、平均保険金額は九割増加して居る。

不景氣の影響が深刻であつた昭和七年度基準にしてみると、昭和十五年度の新規契約件数は簡易保險が二割三分増加し、普通保險が二割九分増加して居り、簡易保險の平均保険料は三割増加し普通保險の平均保険金額は二割増加して居る。

平均保険料又は平均保険金額の向上率が、契約件数の向上率と一致せねばならぬ理由は少しもないが、件數普及に較べて金額向上率の勢が緩慢である。

昭和十五年度の國民貯蓄額は、昭和八年度に較べて九倍以上になつて居る。そのうち銀行預金は八倍以上、郵便貯金は約十八倍に向上して居ることなど、にらみ合せてみても、簡易保險の平均保険料普通保險の平均保険金額は、共に、更に向上の必要が緊急である。

國民貯蓄奨励上今日の要務の一つは能力貯蓄即ち各人能力に應ずる力一杯の貯蓄をなすことの徹底である。これは、各人能ふ限り多額の貯蓄をなさしむるために徹底を要するのであるが、同時に、貯蓄が同一種類に對してなされる場合には、金額が、殊更に少額に分割せられて、口數ばかり必要以上にふえるやうな傾向は極力矯正すべきである。さやうな口數の増加は、これが取扱に要する勞力と物資の不經濟であり、經營の原價を高からしめる。例へば、家族三人がそれ／＼同時に保険料三圓づゝの簡易保險に加入し得る能力あるにも拘らず、まづ一圓づゝの加入をし、半年後に更に一圓づゝ加入し、更に半年後に一圓づゝ加入をしたとすれば、能力貯蓄の不徹底であるのみならず、この家庭に對しては三通づゝの保険證書及び保険料領收帳と三度の手續で足るものが、各々九通づゝの物資を要し九度の手續を要することになり、事業の經營費は著しく不經濟になる。

普通保険の平均保険金額や、簡易保険の平均保険料は、個々の契約が、それ／＼必要な保険保護に對して能力一杯の契約をなして居ること、且つそれが無意義なる二個以上の件數に分割せられてゐないと云ふこの二點を満足させて居る個々契約の總體の傾向を現はすものでなくてはならない。

次の表は、簡易保険創始以來の一件平均保険料及び保険金額並に普通保険（團體、生存、徴兵の各保険を除きたる死亡保険のみ）の平均保険金額の推移を示す。

新規契約一件平均保険料及保険金額の推移

年 度	簡 易 保 險 (成人)		普 通 保 險 (死亡)
	平均 保 險 料	平均 保 險 金 額	
大 正 五 年	・四一五	九四	七七七
六 年	・三四八	八一	八〇九
七 年	・四三三	九六	八五七
八 年	・四九三	一〇五	九三五
九 年	・五六五	一一三	一、〇三九

●

* 昭 和

年 度	平均 保 險 料	平均 保 險 金 額	普 通 保 險 (死亡)
十 年	・六〇七	一一六	一、一三〇
十 一 年	・六九一	一二九	一、二二六
十 二 年	・七八五	一四一	一、三一〇
十 三 年	・八六二	一四六	一、三六五
十 四 年	・八〇〇	一三三	一、四一二
元 年	・七九七	一三五	一、五二七
二 年	・七七三	一二八	一、七〇五
三 年	・九三二	一四八	一、八〇八
四 年	一・〇六九	一六五	一、八三八
五 年	・九四八	一四七	一、八三二
六 年	・九一四	一三八	一、八六〇
七 年	・八八三	一二八	一、七六九
八 年	・九〇八	一三六	一、七三六
九 年	・九五八	一四七	一、七四〇

募集推進の重點—保険料水準の向上

年	平均保険金額	普通保険の平均保険金額	簡易保険の平均保険金額
十年	一・〇〇九	一六九	一、七七〇
十一年	一・〇一六	一九八	一、七七九
十二年	一・〇四三	二二一	一、七九七
十三年	一・一二三	二七〇	一、七八八
十四年	一・一五七	二九四	一、九八一
十五年	一・一五三	二七九	二、一二四

註 簡易保険は成人保険、普通保険は死亡保険のみとす。*印は簡易保険の最高制限額引上の行はれたる年である。

簡易保険の平均保険料及び平均保険金額や、普通保険の平均保険金額の推移を、右の表でながめて居るだけでは、別に問題はないやうに思へる。のみならず、二十有餘年間に相當著しい漸進向上を示して居る。極めて順調に發展をしてきたと云つてよろしい。

しかし、それは單に過去の數字的推移だけをみる見方である。我々は生命保険事業は斯くあらしめたい、斯くあらしめねばならぬと云ふ熾烈なる意欲即ち理想をもつ。その理想からみると、この辿つてきた推移と、現在達したところはどうかであるか、どの程度を満足せしめて居るか、こう云ふ見方

をせねばならない。さう云ふ見方からして今日の水準は更に引上を緊急とするのであり、この水準向上が我國生命保険の質的改善の急所であるのである。

今日どれ位の保険が必要であるか。その必要から割出せば、どれ位の平均保険金額や平均保険料が必要であるか。これが即ち理想である。而して現在の保険金額や保険料は、この理想に對して、どれ位の位置にあるか。そこが問題の核心である。この理想と現實の對比を、譬喩的に云つてみよう。

仔蜘蛛は、低い灌木のかけで、細い糸で目のつんだ掌大の、さゝやかな網を張る。仔蜘蛛にとつては、ぶよか蚊のやうな小さな獲物をとれば足りるからである。また、大きな蟬や蛾のやうなものをかけても、仔蜘蛛には手におへないのである。親蜘蛛は、高い喬木の枝から枝へ、太い糸で、目のあらい巨大な網を張る。親蜘蛛にとつては、ぶよや蚊のやうな獲物では仕様もないし、そんなものがあれば網がきたなくなつて漁の邪魔になるばかりであるから、さやうなものは通り抜けて了ふやうにして、蟬や蛾のやうな大ものがかゝるやうに網をいとなむのである。これは極めて當然なる自然の理法である。蜘蛛や魚は、總じて自然の理法によつて生きる。當り前のことであるが、その當り前通りにいとなんで居るところに、人間の世界に對して玄妙なる示唆を與へて居る。

我國の生命保険は、普通保険も簡易保険も、その圖體の總體だけを見、又過去の推移や、特に最近

の伸び振りを總括的にみるかぎり、素晴らしい發展をなしつつあるやうにみえるが、一步内容に立入つてみると、恰も、親蜘蛛が、仔蜘蛛の張るやうな網の真中に安坐して居るかの憾がある。

二、普通保険の千圓契約

普通保険の現在の平均保険金額や、簡易保険の平均保険料が、果して妥當であるかどうかは、結局は個々の契約がそれ〴〵妥當であるかどうかについての吟味が必要である。しかし、何百萬何千萬とある契約の個別的吟味は、到底出来ないが、それら多數の契約が全體として現はして居る傾向から、或る程度まで個々契約の性格を窺知することが出来る。

昭和十六年十月現在にて、死亡保険を営む普通保險會社二十三社（日本團體生命及協榮生命を除く）についてみると、死亡保険の保険金最高制限額は二十五萬圓五社、二十萬圓三社、十五萬圓四社、十萬圓六社、五萬圓四社、二萬圓一社であり、同最低制限額（事實上の最低額に依る）は、三百圓二社五百圓十四社、千圓九社である。

普通死亡保険の新契約は、最低三百圓から最高二十五萬圓までの契約があり得る譯であるが、最近新契約の件數に於て全體の七〇%、その保険金額に於て約八〇%を占めて居る八大會社についてみる

と、最低五百圓は一社で、他は凡て千圓、最高は二十五萬圓五社、二十萬圓三社であり、我國普通生命保險事業の大勢はこの八會社で決せられるものとみてよいのである。

以上を豫備概念として、最近十ヶ年間の普通保險新規契約被保險者數を、保險金千圓未滿のものと千圓のものと、千圓を超えるものゝ三段階に分析してみると次表の通りである。

普通保險新規契約保險金額別被保險者數の割合（死亡保險のみ）

年 度	新規契約被保險者數	保 險 金 額 別	
		千圓未滿	千圓超過
昭和四年	六七三、九八〇人	一一・七%	五六・二%
同 五年	六五五、〇六四	一〇・四	五六・九
同 六年	七三〇、一八一	九・八	五七・〇
同 七年	七六一、一二九	一〇・七	五七・七
同 八年	九五二、九九九	一一・四	五七・九
同 九年	一、一五六、〇八二	一〇・五	五九・四

募集推進の重點—保險料水準の向上

同	十年	一、二八二、五六三	八・〇	六一・六	三〇・四
同	十一年	一、四四〇、〇〇〇	六・二	六三・三	三〇・五
同	十二年	一、五八九、〇〇〇	五・二	六三・三	三一・五
同	十三年	一、九四一、六九九	六・五	六一・三	三二・二

恰度千圓と云ふ契約が過半数を占めて居る。昭和十三年度についてみれば、被保険者數百九十四萬一千人餘のうち千圓契約が六一・三%を占めて居る。

千圓のみに、かやうに集中して居ると云ふことは、各人が必要なる保険保護に對して、それ／＼能力一杯の契約を、殊更に分割せずしてなした結果としては、あまりにも不自然である。而も千圓未満の契約が僅に六%程度であることを合せ考へれば、尙ほさらその不自然さが目立つのである。

若し、各人が、必要に應じ、能力一杯の加入を、分割せずしてなしたものとすれば、この金額段階別の分配は、千圓がもつと少なくて、千圓超過がもつと多くあるべきである（こゝには千圓超過の廣い金額段階の段階別分配割合は、實際必要がないから示さないが、正常なる状態に於ける多數事象の集積が示す分配曲線は、最も多數が占める點を頂點として、左右に均衡のとれた山型の所謂蓋然曲線を呈する筈である）。

既契約者は、新規契約募集のよき源泉であるが故に、新規契約中には追加契約が可成りあるだらうと云ふことも考へられるが、しかし、それが千圓契約をかくも多くして居る主因とは思はれない。ことさらに無意義なる分割も、さほどあるものとは思はれない。

従つて、最も多數の契約が、必要と能力以下の水準に於て結ばれて居り、而もこの水準が制限額の最低限度にとどまつてゐるとみられる。八大會社の死亡保険のみについてみると、この傾向は一層はつきり現はれて居る。（次表参照）

千圓契約が、かくも多數を占めて居ること、而も最低制限額たる最低水準にかくも集中せる原因はいろいろ／＼あらうが、一種の低調且つ無理想ともいふべき既成觀念に囚はれて居ることが、最大の原因であらうと思ふ。即ち、千圓入ればまあよろしい、と云ふ、こんな觀念に大部分の契約者も外務員も囚はれて居るのであらうと思ふ。而も保険は積極的募集の所産である限り、新規契約のもつ内容は募集に携はるもの、獎勵力の反映である。

とにかく、普通保険の平均保険金額を低からしめて居る最大の原因は、この千圓契約の過多であることがわかる。而てこの千圓契約の大部分は、保険保護の必要と、契約者の加入能力をにらみ合せて

昭和十三年度八大會社新規契約保険金額別被保険者数の割合（死亡保険のみ）

會社	新規契約被保険者数	保険金額別百分率		保険金最低制限額		
		千圓未満	千圓超過	商工省認可制限額	事実上の制限額	
一	一六八、六〇四	%	六四・一七%	一、〇〇〇圓	一、〇〇〇圓	
二	二〇八、五四一	・〇二	七一・〇六	二八・九一	五〇〇	五〇〇
三	三九七、六〇四	・一八	六三・三八	三六・四四	五〇〇	五〇〇
四	七九、八四一	・〇一	七二・六九	二七・三〇	一、〇〇〇	一、〇〇〇
五	一八一、〇一九		五一・四一	四八・五九	一、〇〇〇	一、〇〇〇
六	一四八、九五二		六五・五六	三四・四四	一、〇〇〇	一、〇〇〇
七	一三四、七〇四	・〇二	六八・四二	三一・五六	一、〇〇〇	一、〇〇〇
八	一二〇、二九八	・〇三	六八・二七	三一・七〇	一、〇〇〇	一、〇〇〇

註 保険金最低制限額は昭和十三年十月末調査である。

自然妥當のものでないことも斷言できると思ふ。従つて、普通保険の平均保険金額を向上せしめる質的改善の最大の攻撃目標は極めて明瞭である。即ち、千圓契約の密集部隊を切崩して、このうち能力のあるものを千圓以上の契約に誘導することである。

千圓契約群を解消上昇せしむる實際的方策については、こゝでは述べないが、たゞ一點千圓契約と外務員の質について卑見を述べておく。而てこれは最も根本的な問題の一つである。

最低水準加入に大多數の加入者が密集低迷して居ることは、結局今日の保険教育の低調微力を露呈するものであるが、その原因は即ち今日の外務員の質に繋るものである。

千圓契約の募集が力一杯である外務員の特性と、主して一萬圓以上の契約をとり、千圓程度の契約では自ら満足しない外務員の特性を比較してみると、それは全く異なるのである。恰も一升榊と一斗榊のやうなものである。一升榊では一度に一斗はははかれない。之れをはからうとすれば、榊を改造するか、又は全然とりかへねばならない。優秀外務員の發展経路を調べてみると、優秀者と雖も初心時代には千圓の契約がとれれば、得々としてよろこんだのである。初心時代の契約には千圓が多い。それが技術が進んで優秀者の域になるにつれて、三千圓契約が多くなり、五千圓が多くなり、かくて千圓契約の割合は著しく減つて、五千圓、一萬圓、更にそれ以上のものを多く募集するやうになるので

募集推進の重點—保険料水準の向上

ある。

この點からみれば、今日我國の普通保険外務員を一團としてみると、その移動率のはげしいために、常に初心期的のものが大部分を占めて居る。謂はゞ千圓契約が力一杯といふ初心時代者で大部分が構成せられて居るのである。千圓契約が多い最大の原因は、こゝにあるのではないかと思ふ。千圓契約が力一杯といふ初心期的外務員の質的改善をはかり、千圓以上の契約勧奨力をもつ外務員が多数を占めるやうにすることが、即ち千圓契約群解消上昇の最も根本的な鍵であり、急務である。これは今日勞力不足の著しき際、勞力の活用責務からも重要な問題である。

要するに、普通保険平均保険金額低調の根本的原因是、外務員の質に依存するところ大である。契約の質的構成乃至性格は、外務員の質的構成乃至性格の反映である。

三、簡易保険の一圓契約

普通保険に於ける千圓契約と同型の現象が、簡易保険に於ては、保険料に於ける一圓契約に現はれて居る。

簡易保険の成人保険は、創始當時兩三年度の間は、十錢、二十錢、三十錢及び五十錢の四群で全契

約件数の八割を占めてゐた。これら四群のうちでは二十錢が最も多かつた。

その後十錢、二十錢の群は急調に減じ、五十錢群と六十錢以上一圓以下が漸次増加してきた。しかし、大正十一年度（最初の保険金制限額引上の年）頃までは二十錢と三十錢と五十錢が全契約件数の六割を占めてゐた。

四十錢以下の契約件数は、創始兩三年度間は全體の過半數を占めてゐたが、その後急速に大正十年代には三割臺に落ち、同十二年代には二割臺に落ち、昭和三年度には一割臺となり、同九年度には八分五厘となり、以後更に減じて昭和十二年度には二分一厘となつて割合の上では殆ど問題とするに足らぬ状態になつた。

ところが、五十錢契約は、創始當時の二二・六%から漸次増加して、創始五年目の大正九年には三〇%臺となり、爾後極く最近の昭和十年度まで、大體新契約全體の三分の一を占めて來た。しかし、昭和十三年度以降は急速に減少の傾向にあり、十六年度は更に減少して、四月から八月迄の實績では五十錢契約と、四十錢以下の契約を合して、一三・五%になつて居る。

五十錢以下の契約減少に代つて六十錢以上一圓以下の契約が急に増加して來た。創始當時は一三・五%であつたが、五年目に二〇%となり、昭和三年度以降三〇%に上り、昭和十年度に四〇%臺とな

十四	四、八三六、八三三	二二・二	五〇・三	一一・六	九・八	五・三	一・四	四	(三、四)
十五	七、五〇二、八四三	二〇・一	五四・二	九・六	九・四	四・九	一・四	四	(四、二)
* 十六	四、二九九、一六五	一三・五	五〇・八	一七・三	一〇・七	五・四	一・八	五	(三、五)
果計	六〇、九八八、五九九	四〇・五	三八・三	八・一	七・〇	四・二	一・四	五	(七、四五八)

* 昭和十六年度は四月より八月迄の実績とす。

五圓以下及五圓超過欄の括弧内の數字はパーセンテージにはあらはれないが実績のあるものの件数を示す。

六十錢以上一圓以下契約の中の大部分は一圓契約であるとみてよろしからう。従つて昭和八年、九年、十年頃の新規契約は、大體五十錢契約と一圓契約が、各々三分の一づつあつた。即ち全體の三分の二が五十錢と一圓の保険料に集中してゐたのである。これは、普通保険に於ける千圓契約同様に、全く不自然な偏つた集中現象であると云はざるを得ない。

昭和十年、十一年ころから、この五十錢契約の割合は急速に減少した(尤も割合は減少しても、募集總數が飛躍的に多くなつたのであるから、五十錢契約の絕對數はまだ可成りある。昭和十五年度には五十錢以下契約の總數は百五十一萬件あることに注意せねばならぬ)が、その代り今度は六十錢以上一圓以下の契約が五〇%を占めることになつた。即ち、最近の新契約は、凡そ半分が一圓に集中し

てゐるのである。これ亦不自然なる集中現象である。

従つて、簡易保険に於ても、數年前までは、簡易保険は五十錢か一圓入ればよいと云ふ觀念に、契約者側も、外務員側も支配せられてゐたと云へやう。それが最近では、簡易保険は一圓、普通保険は千圓と云ふ觀念が風靡してゐるのである。

従つて、簡易保険の平均保険料を向上せしめる質的改善の最大攻撃目標も亦極めて明瞭である。即ち一圓契約の密集部隊を切崩して、このうち能力のあるものを一圓以上の契約に誘導することである。平均保険料の向上は、なか／＼容易のことではない。併し、國民生活安定確保のため保険の必要は益々緊切の度を加へつゝある。國民貯蓄増強の必要は愈々緊急の度を高めつゝある。而して能力貯蓄の警鐘は鳴りひびいて居る。この警鐘は、普通保険もまだ能力貯蓄が徹底して居らん、少く共千圓契約群を切崩してもつと引上げよ、簡易保険も未だ能力貯蓄が徹底して居らん、少く共五十錢乃至一圓契約群を切崩してもつと引上げよ、と云ふ警鐘である。我等は、更に一段の工夫を凝らし、努力を傾けねばならぬ。

むづかしい仕事ではあるが、我等は、「保険料の引上げはむづかしい」と云ふ觀念を、まづ放擲してかゝらねばならぬ。而して、必ず出來るといふ希望をもつて當らねばならぬ。昭和十六年度には、こ

の希望を力づける光が、ほのぼのと見えて居る。即ち、五十銭以下群が前年までの二〇%から、急激に一三・五%に減じて居る。一圓以上一圓五十銭以下群が空前の一七・三%に飛躍して居る。一圓六十銭以上二圓以下群も、はじめて一〇%を超えて居る。これは我等の努力の結果であるが、努力の效果は必ず酬られることをあらはして居るのである。加へて、昭和十七年度は年度初頭から保険金最高制限額が、待望してやまなかつた千圓に引上げられたのである。この新しい傾向の勢に、更に一鞭十七年度以降この表に、驚異的空前の劃線を引かねばならぬ。

尙ほ、右の表の最後の累計欄を凝視しやう。我々は簡易保険創始以來、六千百萬件の成人保険新規契約を募集してきたのであるが、そのうち、實に七八・八%即ち百件のうち約八十件は一圓以下の契約ばかりで積上げてきたのである。昭和十六年度でも六四・三%は一圓以下の契約である。千圓契約が出来るとなれば、二圓三圓四圓五圓の契約を、もつと募集するやうに我等の技能を磨き、努力を傾けねばならぬ。創始當時は最高二百五十米の山に立つてゐたのである。今は一千米の山頂に立つた。眼を、かつと開かねばならない。

四、地域別世帯別吟味

保険料についても、地域別世帯別、更に個人別の吟味を要する。

昭和十六年十二月末にて、内地現在契約の一件平均保険料(成人小兒計)は、九十六銭八厘である。道府縣別にみれば、最高は東京府の一圓十九銭九厘、第二位大阪府の一圓十六銭五厘、第三位神奈川縣の一圓十五銭である。最低は高知縣の七十三銭六厘、その上は沖繩縣の七十五銭六厘、島根縣の七十六銭八厘である。最高と最低の間には四十六銭三厘の開きがある。

市町村別にみれば、最高はこれより更に高くなり、最低はこれより更に低くなつて、開きはもつと著しく大きくなり、我々の改善努力を要するものが、はつきりしてくる。参考のために、昭和十五年三月末にて仙臺逓信局管内の一、二三〇ヶ村中現在契約平均保険料の最高と最低のものを拾つてみると、次表のやうである。即ち最高は一圓四十一銭、最低は四十二銭、その差は九十九銭である。

地域別平均保険料は、更に新規契約について吟味せねばならぬ。又成人保険と小兒保険に分つて吟味せねばならぬ。

内地平均の一世帯平均保険料(成人小兒計)は昭和十五年六月末にて、二圓七十銭七厘(一世帯平均保険金額五百五十七圓)、逓信局別の最高は東京都市逓信局管内の三圓五十八銭二厘(平均保険金額七百三十一圓)、第二位大阪二圓九十六銭二厘(保険金額五百八十一圓)、第三位札幌二圓八十九銭八厘

五、ほんとうの募集

道後温泉の某旅館に女中をつとめて居る未亡人がある。

この人は、ほんとうに保険の必要と有難味を體得したひとで、自身はもとより、三人の子供も、また同じ旅館につとめて居る女中さんたちも、みんな勧めて簡易保険に加入させ、自分が代表者になつて保険料の團體拂込をなし（これは、廣い旅館の中をあちらこちらとかけ廻つて居る女中たちを、一人々々とらへて毎月集金するのは、郵便局の人も、さぞ骨が折れるだらうと云ふので、自分が發起して拵へた團體である）、實によく世話をして居る。

この未亡人の話をきいてみるところである。「十年ほど前に、主人が亡くなつたが、某會社の生命保険に千圓入つてあつた。その保険金があつたればこそ、當時三人の幼な兒を抱へて途方にくれた私が屹度自分の手一つでこの子供たちを育てあげてみせると云ふ決心がついたのである。保険金を、夫の位牌の前に供へて、泣き伏して誓つた。」

「その保険といふのは、もと／＼仕方なしに加入させられたもので、すねぶん恩にきせて入つたのであるが、保険金を貰ふときになつて、はじめて相濟まなかつたと思つた。」

「しかし、人間は、ほんとうに勝手なもので、いよく／＼保険金を貰つてみると、自分達の心掛けが悪かつたことは棚にあげて了つて、こんなことなら、せめてもう二三千圓入つておけばよかつたと、後悔したが、とにかく、それからと云ふものは保険が神様のやうに有難く肝にとたへて、この御恩を忘れては罰があたると思つてゐる。それで、細い財布の中から、自分としては力一杯入つて居る。簡易保険ばかりでなく、會社の保険にも入つて居るし、又、ひとさまにも出来る限りすゝめて居る。」

この人は、心から保険に感謝してゐてくれる。保険をたゞえてくれる。しかし、我々は、この人の感謝や稱讚の言葉を、うつかり、よい氣持になつて聞いてゐてはならない。このひとの感謝や稱讚は我々に對する、警鐘であることに、鋭く氣づかねばならぬ。

「こんなことなら、せめて、もう二三千圓入つておけばよかつたと後悔した」といふ告白が、私にはがんとこたえた。「こんなことなら、あの時、せめて、もう二三千圓勧めておいてくれればよかつた」と、いふやうに、ひゞいたのである。

一年の間には、數十萬人の被保険者が死亡する。

これらの死亡保険金を貰ふ人々の中に、貰つた保険金が多過ぎるといふ人が、果して何人かでもあらうか。多過ぎるとまではいかなくても、大體充分だといふ人が、何人あるであらうか。

大部分の人々は、道後の未亡人と同じく、「こんなことなら、もつと入つておけばよかつた」と云ふ人達であると、断じて間違ひなからう。

ここに、我々日々の職域奉公について、きびしい反省をしなければならぬ點がある。峻嚴なる責任を感じなければならぬ點がある。

加入するときには、「君の熱心に敗けたから」とか、「それほど見込まれては叶はんから、とにかく一口だけ顔を立てやう」と云ふやうな調子で、恩にきせたり、横柄な顔をして入るものが多い。

かゝる加入者の加入態度や理念といふものは、根柢から間違つて居る。徹底的にたゞき直さねばならぬ。この純化啓蒙こそ根本の問題である。しかし、實際問題としては、この啓蒙教育は牛歩より遅い長期戦を覺悟せねばならぬかも知れん。だから、差當り我々が日々、一つ一つの募集活動に於て現實に果してゆかねばならぬ責務は、保険金を貰ふ時になつて、「もう少し入つておけばよかつた」と後悔をさせぬやうに、「あの時に、もつとすゝめておいて呉れ、ばよかつた」と、怨まれないやうに、しつかり勧めておかねばならぬ、といふことである。

「もう少し大きくしたいのだが、とにかく入つて貰へたのだから有難い、まあ之れだけで我慢しておこう」といふやうな、引きさがり方をして居ることが、ありはしないか。

我々の勸奨理念は何であるか、こちらから感謝などしてはいけない。入つて貰へたなどと有難がつてはいけない。

こちらが有難がるのは、おかど違ひである。有難がるのは加入者の方である。しかし、眞に有難がられる時期は、保険金を貰ふ時である。その時に我々の眞の誠意が通するのである。

その時にのぞんで、眞に誠意が通するやうに、眞に有難がられるやうに、寸毫も後悔させたり、怨まれたりのないやうに、誠心を打込んで、しつかり勧めておかねばならぬ。眞にお國の爲になり、眞に加入者の爲になり、眞に保険の使命を果す募集は、こゝまで責任をもたねばならない。國の爲、加入者の爲、保険事業の使命の爲に、この責任のとれる募集が、ほんとうの募集である。

六、募集強調運動の意義

募集強調運動は、簡易保険事業の使命を、強力に敷衍實踐する特別指導啓蒙の運動である。

従つて、強調運動の時期に於ては、常時に於てはなし得ないことや、日々の募集活動に於てはなかく徹底せしめ得ないことを、遂行し、實現せしめねばならない。また強調運動時こそは、その最もよき機會である。特に、部外協力のある全縣的若は全國的廣範圍に互る強調時は、指導啓蒙の絶好の

機會であることは前にも述べた通りである。

募集強調運動が、かやうな理念をもつて推進せられず、又かやうな任務を果すやうに指導せられず單に募集量の増大のみに終るやうなことがありとすれば、運動の意義の重要な半面を没却するものと云はねばならぬ。強調運動の結果として募集量の増大を齎らさねばならぬことは當然であるが、それは運動による指導啓蒙の効果として募集量の増大が齎らされるものたらしめねばならぬ。

従來、大募集や募集強調運動をすれば、契約件数は増大するが、平均保険料は、必ず下るものゝやうに考へられて居る傾向がある。傾向ばかりでなく、又現實に、多くの場合がさうであつた。従つて募集強調運動では平均保険料は下ると云ふのが我々の既成觀念である。

しかし、たとへ之れまでの事實が裏書をして居るからと云つて、これを動かすべからざる鐵則のごとくに思ひ込んでゐてはならない。うつかりはまり込んでゐた一つの既成觀念として、打破してゆかねばならない。

強調運動は、指導啓蒙の強力なる實踐運動である。個々契約の保険料水準引上げは、簡易保険の質的改善の重點である。強調運動に於てこそ、この至難なる改善のための指導啓蒙を強力に實踐し、常に於ては期待し得ぬ實果をあげねばならぬ。

強調運動のときこそ、理想を説き、理想を實踐する絶好の機會である。そのためにこそ強調運動を行ふのである。保険料水準の改善と云ふ大きな理想の敷衍と實現を、最も強力に推進すべきときに、運動推進者自身が、反對の既成觀念に囚はれてゐてはならない。

さなきだに、廣範圍強力なる強調運動時には、「おつき合ひ」とか、「申譯」の低料加入をしてお茶をにごさうとするやうな加入者が少なくないのである。こう云ふ相手方に向つて、眞に理解に立つ加入を導く指導啓蒙をするには、常時よりも餘程しつかりした理念をもつてゐなくては出来ない。

強調運動時に於ける、保険料吟味の重點は、おつき合ひとか、申譯の加入とか、軒並一回と云ふやうな地域的劃一保険料に陥つてゐはしないかと云ふ點である。而て運動推進者としては常時よりも高い水準の平均保険料を期待することである。當初から、常時よりも低い料額水準を豫期してかゝるときは、運動理念そのものに、未だ晦澁と迷妄があると云はねばならぬ。

七、平均保険料と個々保険料

一つ一つの契約に對する保険料は、必要な保険保護に對して、能力一杯の契約を、無意義なる二個以上の契約に分割することなく指導せられねばならない。即ち個々保険料は、力一杯の高額で決定

せられねばならない。

平均保険料は、力一杯入った個々保険料の平均であるべきである。

平均保険料がまづあつて、それから個々保険料がつくり出されるのではない。個々保険料はそれ自体独自のものであり、平均保険料は、それら多数の個々保険料の総合的傾向を示す指標であり、結果である。

しかし、今日我々の募集活動上、結果たる平均保険料が、活動の準則として事前に與へられる。即ち募集件数の割當額と併せてその平均保険料の目標額が與へられ、我々はこれに則つて活動せねばならない。

平均保険料目標額が、事前に豫定せられるのは、募集件数の目標額が事前に豫定せられると同様の必要によるものであり、又、件数を豫定する以上當然併せて豫定せねばならぬ要素である。

平均保険料目標額は、單なる希望や又は豫想ではない。総合結果がこれ以上になるやうに個々保険料を指導せねばならぬといふ個々保険料指導の理想が盛られ、又最低限度この程度の實現は可能であるといふ洞察に基いて決せられるものである。而て凡ての個々の契約が、常に力一杯加入せられるならば、かゝる目標額の豫定は不要であるが、募集が必要であり、且つ募集が單なる契約件数の蒐集で

なく、質的向上の改善指導を必要とする限り必要なものである。

平均保険料目標額は、募集活動上重要なものであり、我々の募集活動を常に監視するがごとき力をもつて居る。しかし、こゝで大切なことは、平均保険料を物指として個々契約の保険料指導をしてはならぬといふことである。即ち、平均より低い加入希望に對してのみ、その水準引上の指導をするが、平均より高い場合には、單に平均より高いといふだけの理由で指導の手を抜いたり、又、平均と一致するものに對しては、まあ平均は維持できるからそのままでおくと云ふやうなことがあつてはならない。又平均以下のものに對する指導にしても、平均水準までの指導でとどまるといふのではない。これでは、平均保険料が却つて禍ひをする。個々保険料は、常に力一杯の加入を指導せねばならない。この指導には平均保険料は忘れてかゝらねばならない。

最も注意を要するのは、力一杯の加入が、平均保険料より遙かに低い場合に處する態度である。成人保険の平均保険料一圓五十錢を目標とするときに、眞に力一杯で三十錢の加入しか出來ないといふやうな契約に當面した場合の態度である。

これをとり入れると平均保険料に著しく影響をするからといつて、回避するやうなことがあつてはならない。當面した場合に回避してならないのみならず、頭から見當をつけて左様なところを敬遠除

外してはならない。平均保険料は事業本来の使命を一切脊負つて居る。かゝる少額保険料をも完全に抱擁して居るのである。簡易保険は、保険者や外務員に都合のよいものばかりを取捨選擇してゆくものではない。「左様なものは、全體からみれば無視してもよい程極く少數の範圍である。平均保険料維持のためには、極く少數の犠牲はやむを得ないではないか」といふやうな考へ方を、若しするとすれば、大きな間違ひである。又、さやうなものこそ眞に親切な抱擁が必要である。簡易保険がすゝんで指導抱擁せねばならぬ對象である。簡易保険の國民團結は、徹底的全體の参加と幸福を實現させねばならない。

八、保険金額目標の指導

簡易保険が創められた頃は、まづ宣傳と云ふ必要もあつて、所謂件數主義の募集をした。十錢、二十錢、三十錢と云ふ契約の絶對に多かつた時代である。

その後、質的改善のため保険料水準の向上を目ざして、所謂保険料主義の募集をした。

更に、昭和の時代になつてから、保險的效果の増大のため、保険料の水準向上と同時に保険金額水準の向上を目圖する募集方針がとられるに至り、特に、支那事變の初めころまで數年間は、一定の保

險料に對して、なるべく大きな保険金額を得させる方針が強調せられた。即ち保険料に對する保険金額の倍數が、募集上の重要な要素とせられた時代である。

國民貯蓄の増強緊急にして、且つ昭和十三年簡易保險經驗死亡表の採用による根本的制度改正を経又保險金最高制限額が一千圓に引上げられた今日の、勸奨指導の重點は、保険料水準の既成的舊殻を打破することである。

この舊殻打破のためには、凡ゆる指導的努力が傾けられねばならぬが、左様な努力の一つとして、保険料基準の指導を、保険金額目標の指導に轉換する必要がある。

簡易保険は、保険料を基準にして保険金額を決定する。この點は普通保險が、保険金額を基準にして保険料を決定するのとは全く逆である。

従來簡易保險の募集は、この簡易保險の特徴である保険金額算出の基準たる保険料を土臺とする勸奨指導を主としてきた。五十錢掛けとか一圓掛けといふやうに、掛金即ち保険料を土臺にするすゝめ方が多かつたのである。

保険金額の最高制限が四百五十圓程度であつた時代までは、それでもよかつたであらう。今日でも小さい契約に對してはそれでよろしからう。しかし、最高千圓の契約が出来るやうになつたら、保險

金額目標の勸奨指導に轉換すべきである。

人は、眼前の苦痛は、なるべく回避し、軽減しやうとする傾向があると同時に、将来に対する期待とか理想といふものは、なるべく大きくもとうとする。而て、保険料は、眼前今日の苦痛即ち克己節慾を意味し、保険金額は将来への期待、理想を意味する。更に、保険金額こそ保険の必要そのものを端的に想起させる。この點から考へると、保険料基準の勸奨指導は、眼前の苦痛回避の氣持に引つかゝる。「月々三圓や五圓は」とすゝめれば、「その三圓五圓が苦しくて」といふことになつて、どうも保険料水準の引上がむづかしい。これは、保険料基準の指導につきまとい一つの難點である。とくに高額になるほどこの傾向が大きくなる。

ところが、保険金額目標の指導は、将来への期待、理想を刺戟する。それに、保険の必要を端的に想起させ、従つて必要又は意欲する保険金額を自ら計量させる。千圓の保険をともちかけられれば、自分も千圓位の保険はもちたい。千圓とまよればどうなるといふやうに、相手の氣持は将来の理想将来に對する欲望につながる。更に、自分としてはどれ位の保険が必要である。どの程度までは是非もちたいと云ふ切實なる必要感につながつてゆく可能性がある。さうなれば、それでは保険料は一體どれ位要るか、それ位の保険料は一つ何とか捻出してみたいと云ふ工合に實行意欲が展開してくるの

である。こゝに保険金額目標の指導の長所がある。理想は歸納的であるよりも寧ろ衝動的であり、啓示的である。保険金額による指導は啓示的である。

又、保険料基準では、三圓と五圓の選擇の場合に、どうしても三圓に落ちつき易い傾向があるが、保険金額七百圓か千圓かの選擇の場合には、これは理想の選擇乃至必要充足の程度の選擇を問ふのであり、理想の選擇又は必要充足の程度の選擇を問はれる場合には、できるだけ大なることを欲し、従つて之れが達成のための眼前の克己節慾即ち保険料を最大限度に誘導する可能性が大きくなるものである。

理想や必要に根を下ろして、強い意欲のつながる保険金額を得やうといふ氣持が定まれば、この目標に導かれて、月々保険料をかけるにも克己心が一層旺盛にはたらく、途中で少々苦しくなつても、これだけは掛けつゞけやうといふ意欲も出てくる。人は、はつきりした目標をもち、又は必要に促がされ、その目標又は必要が大きく、意欲が強いほど、それにいたる努力も犠牲も、それだけ大きく強く覺悟をして拂ふ。目的や必要が行爲を規制する。

こう云ふ點から考へて、何十年といふ長い間の規則的繼續的努力を要求する保険の勸奨指導は、将来に對する理想又は必要をしつかりと掴ませて力一杯の克己努力を喚起するため、保険金額目標の勸

奨指導をすることが望ましく、且つ必要である。

しかし、最高保険金額があまり小さい時代には、例へば三百圓や四百圓では、保険金額そのものに強い意欲を喚起する理想の啓示性や、必要の想起性が薄弱であるため、保険金額目標の勧奨指導も、さほど力はなかつたのであるが、一千圓となれば、この理想啓示性や必要の想起性はよほど強くなつたのである。曩に七百圓に引上げられたときから、この保険金額目標の勧奨指導は、よほど出来るやうになつたのであるが、千圓引上げによつて、今後は一段とこれを強化することが出来るのである。

我々は、この勧奨指導の土臺の轉換に、大きな期待をかけるべきである。これによつて力一杯の加入を指導し、これによつて個々契約の保険料水準を改善し、これによつて平均保険料を高めるべきである。更に我々は、これによつて一圓契約群を解消せしむべきである。五十錢契約や一圓契約の集中は、即ち保険料基準による勧奨指導の缺陷であり、その遺物である。

九、保険金額の決め方

一つ一つの契約募集に當つて、その保険金額や保険料のきめ方を、どう指導するか。抽象的には簡単に云へる。必要なる保険保護に應ずる金額が即ち必要なる保険金額であり、力一杯の支出能力が即

ち保険料の限度であり、實際加入し得る保険金額は、力一杯の保険料に相當する保険金額である。

必要なる保険金額が五萬圓であるとする。しかし、この必要額は、全額いつでも加入の保険金額になるとは限らない。これに要する保険料はどれだけであるかを算出し、これを保険料支出能力に較べた上で、實際加入の保険金額が定まる。その場合五萬圓加入出来ることもあらうし、力一杯の加入が三萬圓にとどまらねばならぬこともあらう。可能なる實際加入額が、必要額に達しない場合には、最も必要なるものを先にし、残額は加入能力の出來次第逐次加入するか、或は、生活費のためにいくら教育費にはいくらといふやうに必要種目別に適當な比率をつけて按分して加入し、残額は加入能力の出來次第それ／＼追加々入するのである。

これは至極當然のことであるが、具體的に一つ一つの契約を指導する場合に、その必要保険金額はどうしてきめるか。一體いくら位の保険に加入すればよろしいのか。こゝが具體的に解決せられねばならない。

いくら加入すればよいか、それをきめるのに、學者や實際家の意見や提案はいろ／＼あるが、誰にもそのまゝあてはまるやうな、決定的な、最も適切な公式といふやうなものが、實はまだないのである。

何故ないのか。結局生命保険の必要保険金額は、火災保険の必要保険金額のやうに簡明には計量出来ない。個々人について複雑なる各種の事情を総合して、計畫の上決定するの外ないと云ふことになるからである。

併し、實際問題としては、今日生命保険の保険金額は、一般的には、必要額より遙かに低い水準で加入せられつゝあるとみてよろしいから、従つて、必要額の詮議よりも、先づ以て一般的にもつと高い水準へ導かねばならぬ。これが當面の問題である。

それはともかくとして、保険金額のきめ方について、参考のため、こゝに若干の方法を紹介しておく。(以下(1)より(6)までは雑誌「生命保険経営」昭和十四年八月號、長崎醇氏の「保険金額のきめ方」から抜萃引用をさせて貰ふ。同氏の論文には、こゝに紹介する以外未だ多數あげられて居るし、一々精細に批評もせられて居るから、更に詳しく知りたい人は、それによられるがよろしい。)

(1) 年收の何倍を保険金額とする方法

ペン相互會社の副社長スチヴンソン氏は、加入者の實際の需要に適應するよう保険に振向ける保険料をきめるのが順當であるが、兎に角最少限度年收の五倍の保険金額は確保すべきである、と云つて居る。

これは一體どの位入つたらよいかの問題の解決にはならないが、話の切出しに用ゐるには相當價值があらう。

コンチネンタル生命保險會社のアイケン氏は、一般的に見て年收の二割迄を限度として保険料に振向けたらよい。終身保険に加入すべき標準は、三十歳迄は年收の約十倍、四十歳迄は約八倍、五十歳迄は約六倍、六十歳迄は約四倍である、と云つて居る。

(2) 年收の何割を保険料とする方法

次の表は、メトロポリタン生命保險會社の、四人家内を標準として定める方法で、月收の少い若い時代は、將來の保證は専ら生命保険に依頼すべきものであるから、家計豫算をたてる場合、他に支出の必要があつても、生命保険の豫算には觸れず、他の項目から融通すべきであると云つて居る。

この方法は一般の標準は判るけれども、各人の適切なる保険金額をきめるには適當でない。

稻田勤氏の標準では、年收一、〇〇〇—二、〇〇〇圓のものゝ加入保険料割合は七分、二、五〇〇—五、〇〇〇圓は八分、六、〇〇〇—一〇、〇〇〇圓は九分、一五、〇〇〇—五〇、〇〇〇圓は一割である。

谷孫六氏は、「孫六錢話」の中に、絶対に間違ひのない家計安定法の秘訣として、年收を十三で割つ

(メトロポリタン生命保険會社)

月收	衣	食	住	投資	生保	其他
100 ^円	%12	%40	%30	%2	%7	%9
150	13	40	25	3	7	12
200	14	35	25	4	7	15
250	15	30	25	4	8	18
300	15	27	25	4	8	21
400	15	22	23	7	8	25
500	15	19	20	10	8	28
800	15	15	16	13	9	32

もし無事で済めば、それは後日の備金として貯金にするか、債券を買ふがよいと云つて居る。

(3) 遺族の生活費による方法

レヤード氏は、衣食住費、交際費等自己に關する一切の費用を年收の二割五分とみて、遺族の生活を保證するためには、年收七割五分を毎年必要とする。従つて必要保険金額は、年收の七割五分を基

て、その一を毎月の月收と考へると、一年には恰度その一つ分が餘る。この餘つた一つ分(年收の十三分の一即ち約七分七厘)を以て生命保険に加入せよ。人生行路は不測の不幸に蔽はれて居る故に、萬一の用意をして妻子の生活の保證をすべきである。そのためには是非共これだけの保険は必要であると云つて居る。尙月々の生活法については年收の十三分の一を月收として使つて了ふのではなく、更にこの十三分の一の四分の三を月々の生活費に充てる。残り四分の一は家族の病氣とかその他不時の入費に充て

礎として算定すべきであると云つて居る。

マツカンドレス氏は、遺族の生活費としては六割で事足りる(自己の費用として控除すべき金額を年收の四割とみる)から、この六割を基礎として保険金額を算定すべきであると云つて居る。

スチブソン氏は、右レヤード氏のごとき方法によるときは、若年時には遺族の生活費が過少であり、高年時には多過ぎる傾向があるから、修整を要するとし、二十歳臺の人はその五割増、三十歳臺二割五分増、四十歳臺割増なし、五十歳臺は二割五分減すべきであると云ふ意見を出して居る。

以上も凡て標準の推定で、各人個々の事情に合致する適切なる保険金額をきめる方法としては適當でない筈である。

(4) 平均壽命による方法

この方法は、各人の現在年齢に於ける平均壽命(現在X歳の人が將來何年間生存し得るかの統計的數字)を求め、その期間を一定の收入を以て生活の保證をなすべき期間として、萬一の場合これに代るべきものとして幾何の保険に加入すればよいかを見る方法である。

商工省日本經驗生命表による平均壽命に基いて一例を計算すると、三十歳の人の平均壽命は三十二年であるから、現在年收を千二百圓とし、遺族の生活費として其の七割五分を必要とするとせば、結

局九百圓を三十二年間残せばよい。これを基礎にし、年三分五厘の利に廻すとして必要な保険金額は一萬七千七百六十一圓、大體一萬八千圓となる。

次の表は、年利率三分五厘、年額百圓單位の表である。従つて、前例の九百圓の収入を三十二年間要する人の場合には、現在年齢三十歳の欄により千九百七十四圓を求め、これを九倍すれば一萬七千七百六十六圓となる。

平均壽命による必要保険金額表（期始拂、年額百圓、年利率三分五厘）

現在年齢	平均壽命	必要保險金額 ^圓
20	39	2,184
25	36	2,100
30	32	1,974
31	31	1,939
32	31	1,939
33	30	1,904
34	29	1,867
35	28	1,828
36	27	1,789
37	27	1,789
38	26	1,748
39	25	1,706
40	24	1,662
41	24	1,662
42	23	1,617
43	22	1,569
44	21	1,521
45	21	1,521
46	20	1,471
47	19	1,419
48	18	1,365
49	18	1,365
50	17	1,309
55	14	1,130
60	11	932

見方 現在年齢四十歳の人は平均壽命二十四年、年額千圓を必要とするときは千六百六十二圓の十倍即ち一萬六千六百二十圓である。故に必要な保険金額はこの一萬六千六百二十圓である。

(5) 家計豫算による方法

純資産より生ずる年収入と遺族の生活費との不足額を填補するに必要な保険金額をきめる方法であり、一般的の形式は、(一)所有資産より死亡費用を差引く、(二)純資産より生ずる年収を算出する(三)遺族の必要生活費を算出する、(四)遺族の必要生活費の不足額を算出する、(五)その不足額が年々生み出すべき保険金額を算定するのである。尙ほ、これで不足額が出ない場合即ち相當の恒産のある人は保険の必要が無いやうに見えるが、この場合には別の工夫により投資として勧める、といふのである。

前田梅松氏は、次のやうに例示して居る。即ち、遺族の最低限度生活費を、月額八十圓とし、遺族扶助料が月額二十五圓あるとすれば、月々實際に要するのは差引五十五圓で、利子をみないで年額六百六十圓、これが今後九年間必要とする。これを年利率五分の年金現價表で計算してみると四千六百九十一圓十六錢になる。即ち、これだけの金で公債でも買つて年利五分に運用してゆけば、年に六百六十圓づゝ使つて九年目には恰度零になる。即ち、遺族の生活保護にはどうしても之だけの金が要るから、この額の保険に加入することが必要である。尤も他に財産又は保険契約があれば、その總計を前記金額から差引いた額だけ、新に生命保険に入ればよい。假りに土地八百圓、貯金五百圓、生命保険既契約高一千圓あるとすれば、この合計二千三百圓を、前記金額から差引いて二千三百九十一圓

十六錢、概算二千四百圓だけ新に保険に入ればよい。

(6) 生命保険計畫の設計

長崎醇氏は、以上のごとき各種の保険金額の決定方法を紹介した上、結局いづれも一面的のもので方法としては面白いが、利用するためには相當の考慮を拂はねばならぬとし、生命保険計畫を樹てることを薦めて居る。即ち相手の需要を分析して、それに相應するやうに保険計畫を樹てる。それには生命保険の主たる役目即ち遺族の保護、老後の生活保證、子女の教育、資金保険の需要と、從たる役目即ち投資としての生命保険、例へば相続税の準備、債務の辨濟、利廻より見て等の需要をよく研究してどういふ目的で加入させるかを判定した上で、之等の各需要を組合せて適當なる保険金額をきめる。然る上、差し當り支出し得る保険料を以て若干の保険に加入し、不足分あるときは適時増額してゆく方法をとればよい、と云ふのである。

而て、遺族の保護に幾何の保険金額が必要であるかは、各個の家庭の事情を基礎とする家計豫算法によつて最低生活保證費を求め、その金額を何年間必要とするかを研究した上で決定する。

老後の慰安や生活に必要な費用も、不足額はどうしても保険で補ふ外手段はない。必要な保険金額は、必要な月額と期間によつて決める。

子女の教育費は、男子であれば中等學校月額三十圓として五年間で一千八百圓、高等專門學校月額平均五十圓として三年間で一千八百圓、大學月額六十圓として三年間で二千百六十圓、合計五千七百六十圓を要する。子女の資金は男子であれば開業資金等、女子であれば結婚費用の準備等である。これらは子女の年齢を考慮し、保険金額に相當する保険期間を決める。

相続税準備のために必要な保険金額は、現在の資産と將來の増加を見越して必要な保険金額を決定する。

債務の辨濟に必要な保険金額は、辨濟すべき金額と期間によつて決定する。

利廻より見て加入する場合は、保険金額は支出し得る保険料額によつて決まる。

尚ほ、氏はこれ等保険金額決定に資する各種の計數表を掲げて居られる。

(7) 簡易保険と生命保険計畫設計

前に紹介した保険金額の決め方や、生命保険計畫の設計は、簡易保険にも要るか。

簡易保険が生命保険であり、生命保険の本來使命を敷衍指導せねばならぬ限り、生命保険計畫の指導は、募集の根本的重點である。

簡易保険は、さやうな設計をして、必要な保険金額が算定出來、且つこれに必要な保険料支出

能力があつても、小口であり、必要保険金額全額の加入が出来ないから、結局無駄であるやうに思へるかも知れぬが、必要額が千圓以下の場合には全額加入出来る。必要額が千圓より大きい場合には、千圓までは簡易保険に加入し、それ以上は普通保険によらしめるのである。簡易保険と普通保険は相補足し合ひ、且つ簡易保険は國民總加入總團結を目標とする。

簡易保険の募集も、普通保険の募集も、共に、生命保険の使命の敷衍指導である。而て具體的敷衍指導は、結局各人の生命保険計畫の設計である。又、簡易保険の募集指導が、こゝまで行かなかつたら、その募集は、生命保険募集としては晦澁不徹底となる。その結果は簡易保険の生命保険たる性格の晦澁不徹底となる。

我等は、生命保険計畫設計を推進して、以て普通保険と相共に、日本の生命保険事業の眞の發展に努めねばならぬ。但し、今日、簡易保険が推進する生命保険計畫設計が、前に紹介したものでよいかどうかは、又別個の問題である。その點に就ては簡易保険独自のものをもつべきであり、而て更にすゝめて普通保険簡易保険共通の、日本の生命保険計畫設計として、單一のものに發展せしむべきであると思ふ。

第十八章 募集推進の重點—面接観査

一、面接観査の任務の再認識

簡易保険に於ける面接観査の必要を、加入者も、又外務員も、一般に輕視して居る傾向がある。何故必要であるか、その理由を充分に理解してゐないものが尠なくない。のみならず、面接観査の必要は無いではないかと云ふやうな意見を抱いて居るものさへある。

面接観査の問題は、大部分右の輕視、不徹底、疑念から起るといつてよい。これらの點が解決すれば問題は大部分解決する。固より、これだけで解決し切れない部分もあるが、それは人事をつくした後の問題であり、面接観査の仕組や技術の缺陷そのものに因るものであつて、従つて加入者や、外務員の直接責任外のことであると云つてよろしいと思ふ。

即ち、外務員も加入者も、今日定められて居る面接観査の手續を嚴守して完全に果したにも拘らずその被保険者が不幸契約後一年にて死亡したとする。これは逆選擇加入ではない。従つてこれは外務

員にも加入者にも罪はない。面接観查は、短期死亡を百中百まで完全に排除し得る絶対の方法ではない。面接観查が発揮し得る力には限度がある。十中十の排除力あるものではないが、例へば十中の七とか八とかまでは排除する力をもつ、と云ふものである。前例は、この限度を超えたもので、全く不可避なるものである。

面接観查が問題になるのは、面接観查には、この十中の七とか八とかまでの排除力あるにも拘らず実際にはその力が五とか四までしか發揮されてゐない、と云ふときである。而て、この問題が現にある。それが、面接観查の必要に對する輕視、不徹底、疑念などに因ることが多いと考へられるのである。しかし、それが輕視であるからこの風潮は必ず改め得る。不徹底であるから必ず徹底せしめ得る。疑念であるから必ずその暗雲を拂拭し得る。従つて改善の可能性は充分にある。又、輕視、不徹底、疑念などは、凡てそれ自體正しきものではない、純なるものではないから、必ず絶滅せねばならぬものである。面接観查の問題は、まづ第一にこの點を要求する。然る上、排除力の限度を改善するための面接観查そのもの、仕組や技術に關する發展を要求するものである。而て、こゝには此の第一の問題を取扱ふ。

我々は、面接観查の必要を、第一課から、根本的に認識し直す必要がある。

面接観查の勵行は、簡易保険が、加入者並に外務員に要求する、當然且つ最も峻嚴なるところの要求である。

簡易保険による同胞團結は、心身健康條件の嚴守について、最も良心的なる團結でなければならぬ。弱者の排除と所謂逆選擇加入の絶滅、即ち加入倫理の嚴守を要求する。

これは、簡易保険の經營基礎を安固にして、その現前の責任をよりよく果すために最少限度必要な基本的要件であるのみならず、更に熱烈なる積極的要求（希望や期待程度ではない）を、こゝに繋いで居るのである。即ち、簡易保険は、將來保険金支拂上の制限たる削減期間や停止期間を緩和し、更にこれを撤廢することを理想とすべきである。而してこの理想實現の鍵は一に面接観查にかゝつて居る。又、簡易保険は現在の死亡表を更に理想的な經驗死亡表に改善して、更に、理想的低保険料率を實現せねばならない。これ亦主として面接観查の任務にかゝつて居る。又、保険金最高制限額は更に引上げられねばならないが、逆選擇的加入をどの程度まで防止し得るか、この問題を決する重要な鍵である。

面接観查には、以上のごとく、現前の要求充足と、且つ簡易保険の理想的改善向上の鍵があづけられて居るのである。我々は動もすれば、面接観查の責任を現前の經營基礎的要求の充足上必要である

と云ふ程度に於て理解せんとする傾向がある。それでは認識が浅い。不足である。面接観查の任務責任は、簡易保険制度の徹底的理想的改善向上に對する灼くがごとき情熱を土臺にして、そこから認識せられねばならない。

二、國民心情の鍛錬

經營基礎的要求から來る面接観查の必要にしても、單に、これを、經營基礎的要求の面のみから理解し、認識するのでは、盾の一面をみるにすぎず、しかも、さらに／＼大切なる他の一面を忘れて居るのである。

他の一層大切なる一面とは、加入倫理の啓蒙確立であり、國民團結が、恒にまちがひなく、最も良心的に結成せられるやうに指導することである。

簡易保険に、是々しか／＼の條件が設けられて居るとすれば、それをおかさず、進んで之れに則る遵法精神の鍛錬、一般的國民心情の純化向上鍊成のために、簡易保険も亦その一役を果さねばならぬ否その當然の責任あることを知らねばならぬ。簡易保険が面接観查の則るべきおきてを設け乍ら、而も遵法を勵行しなかつたら、どうなるか。累は事業の經營基礎に及ぶといふくらゐのことでは止まら

ない。國民の一般的心情の純化向上鍊成に及ぶ。弱體者加入や、逆選擇加入はおきての侵犯である。國民が不知にして犯しても、やはり我等は不知の状態においたことに對して責任をとらねばならぬ。

徴兵検査直後に結核で死んだ青年の親から、「俸は五六年前からぶら／＼してゐた。どうも危いと思つたから二年前に會社の保険と簡易保険に加入した。簡易保険の方は問題ないが、會社の方が一寸面倒だと思ふ、何とかいゝ方法はないか」と、相談を持ちかけられたことがある。私は實になさげなかつた。公憤とゞむるを得なかつた。私が保険の仕事に携つて居ることを知り乍ら、否、私が保険の仕事に携つて居るからこそ相談をして來たのであるが、それだけに、私も亦保険事業も、この上もなく侮辱をされて居るものと齒ぎしりした。

簡易保険は、なぜ問題がないのか反問をしてみたが、簡易保険は命旦夕に迫つたやうなものではないかぎり、たとへ病臥してゐても加入出来るものと考へられて居るらしかつた。何たることであらうか。我々にも責任がある。これは、或は天下に唯一つの實例であつたにすぎぬかも知らんが、二十有餘年間の募集勸奨並にその他の活動にも拘らず、なほこんな不徹底が、而も加入者のうちにあると云ふことは實になさげない。又、我々は大きな責任を感じる。じつと反省をしてみなければならぬ。

骨の折れる説得をして、やつと加入まで漕ぎつけてから、面接観查でやかましく云ふことは、實際

問題として、却々むつかしいとか、又は、あまりやかましく云ふと、折角できかゝつたものを打ちこはして了ふなど、云ふ外務員もある。募集とは何をするとか、募集の責務を反省すべきである。加入者を、さやうな、はれもの扱ひ、こわれ物あつかひすることは、結局加入者のためにも、事業のためにもなるものではない。眞に加入者のため、事業のためになる募集は、もつとしつかりした、すぢがねの入つたものでなくてはならない。眞に加入者のためを思ひ、事業の使命を思ふならば、根本は加入者を鍛えなければならぬ。

加入の勸説も加入者鍛錬である。保険種類の選擇も、保険料額の決定指導も加入者鍛錬である。面接観查も最も重要不可欠なる加入者鍛錬である。鍛錬の鞭を、鍛錬責任者の個人的都合や、手数省略や、間違つた同情などのために放擲するやうなことがあつてはならない。

面接観查の勵行といふことは、言葉の上からは、たゞ我々が被保険者の望診尋問を勵行することのみのやうに思はれるかも知れぬが、我々がこの任務を完全に遂行するには、結局は加入者側が良心的な正直な反應をしなければ出来ないことである。従つて、加入者が常に告知義務を遵守して正直に良心的に反應するやうに加入者を鍛錬すること、即ち加入倫理の確立が面接観查勵行當面の核心的問題である。この鍛錬ができれば望診尋問は容易に且つ完全に行ひ得るに至るのである。この根本核心の

解決を志す面接観查でなければ、眞の面接観查の勵行ではない。

我々は、何事にも眼前糊塗の仕事や、小手先の仕事に安きをむさぼつてゐてはならない。常に核心に觸れた仕事をしなければならぬ。簡易保険の募集のごとく、凡ての面に於て革新的な指導と啓蒙を必要とする任務においては、特に然りである。

三、不徹底なる疑念の拂拭

簡易保険の面接観查について、いろ／＼の個人的意見や見解から、その必要性に疑念を抱くものがある。これらは結局その意見や見解の間違ひであり、面接観查の必要性に關する認識の不徹底から起る迷ひであり、而も危険なる迷ひであることを知らねばならない。二三の例をあげてみよう。

(イ) 無診査

簡易保険は無診査の建前で出來て居るのであるから、面接観查などをしないのが本當ではないか、といふやうな疑念を抱くものがある。

簡易保険が、弱體者の加入を排除することは、普通保険と變りない。確實に弱體者を排除するには醫師の身體診査を必要とする。しかし、一般に簡易保険の加入者層は、診査をうけるための自由な時

間も充分にもたぬ。又第一その煩瑣を嫌ふ、更に診査をするとせば、これに要する費用が結局保険料を著しく高率にする等のため、この醫師の診査は省略し、これに代ふるに、郵便局員の望診問診による所謂面接観査を以てする。即ち、無診査といふことは、被保険者の選擇を行はないといふことではなく、たゞ、醫師による身體診査は行はないといふだけのことである。

即ち、簡易保険は、被保険者の選擇をせねばならない。しかし、最も確實有效なる醫師の身體診査は省略する。それだけに、面接観査の責任は重いのである。

普通保険の被保険者選擇は、今日醫師の診査を原則として居るが、英國でこの診査を要求するやうになつたのは十九世紀の初葉ころである。その前はどうしてゐたかと云ふと、契約申込人に對して、健康状態の良好を確信する旨の宣誓と保險會社重役との面接を求めて選擇を行つたものらしい。重役は申込人の習性、家歴及び個人的履歴につき各自その適切と認める質問をなし、これに對する回答により判斷して採否を決したのである。遠方に居住するがため會社の本社に出頭の出来ない申込人は、場合により個人的履歴に關する本人の宣誓、及びそのかゝりつけの醫師の報告書に基いて採否を決した。

(ロ) 削減期間

保険金の支拂については、早期死亡の場合には、停止や削減の制限を設けて居るのだから面接観査は要らない筈ではないか。と云ふやうな疑問を抱くものがある。

削減期間は、醫師の診査も省略する、又面接観査もしないと云ふ建前で設けられて居るのではない。面接観査を勵行しても、なほ起り得る早期死亡の増加にそなへる一つの必要手段である。即ち面接観査の勵行と、削減期間とは共に必要なるものである。

(ハ) 弱體者

簡易保険は國民總加入を目標とし、相扶協護の國民團結を目標とする實質的國民保險である。國民のうちの少數の弱體者や病弱者こそは、多數の力で抱擁してやるがよいではないか、こう云ふ見解から面接観査に疑問を抱くものがある。

國民的感情としては、至極尤もな意見である。しかし、現實の問題としては到底出来ないことである。なまじつか左様なことをすれば、二兎を追ふもの一兎を得ずの結果に逢着せざるを得ない。即ち健康者と弱體者を併せ抱擁する結果は、いづれのためにも良き強大なる保険たり得ず、簡易保險事業そのものが弱體化する危険がある。

現に簡易保險被保険者團體は國民全體よりも高い死亡率を現はして居る。もし無選擇に加入をさせ

れば、弱體者の加入は更に遙かに多くなつて、死亡率は更に遙かに高くなり、逆に健康者の加入は益々嫌厭されることゝなつて、現在の基礎を以てしては遂に經營は困難となり、簡易保険の内容改善は逆方向に進まざるを得なくなる。グレンシャムの法則的傾向を現象することゝなるのである。簡易保険が加入任意制である限り、又、簡易保険の加入者や、保険料の應能加入が現在の狀態である限り、弱體者抱擁は簡易保険の逆行を意味する。

この點に關しても、簡易保険は現在據つて立つて居る基礎を絶対に離れることは出来ない。簡易保険は、弱體者を排除する。簡易保険は保険であつて、單なる救済や慈善事業ではない。鵜でないものが鵜のまねをしたり、下手な感情に流されてはならない。

然らば、弱體者は、つひに簡易保険の恩恵に浴し得ないか。人は生れ乍らの弱體者たることは少い筈である。健康である時代に、出来る限りはやく、能力一杯の加入をすべきである。被保険者の選擇は、主として、加入時及び既往の健康に基いて將來の健康を判斷する。この點に於て、我等の募集にも責任がある。弱體者となつて被保険者たり得ない日に至るまで未加入無募集に放任しておいてはならない。

それにしても未だ弱體者の問題は残る。即ち、健康時代に加入を申込む者の中にも、將來の健康判

断から排除せられるものがある。又、養老保険に於ては満期に及んで、更に以後の加入をせんとするに際して排除せられることがある。性來の弱體者もある。これらはどうするか。これらは弱體者保険に加入するか、その他の方法によらねばならぬ。とにかく別個の問題として考へられるべきものである。

(二) 經驗死亡表

簡易保険は、簡易保険の被保険者の死亡率の再現されて居る經驗死亡表を用ゐて居るとすれば、從來より面接觀查を特に強調勵行する必要はないかと云ふ疑問をもつものがある。

現在成人保険は經驗死亡表を基礎にして居るが、それは昭和五年から同九年までの死亡率によつたものである。その後保険金の最高制限額は二倍以上に引上げられて居る。最高制限額を引上げるほど弱體者の混入、逆選擇は多くなる。これを防止するため面接觀查は一層嚴重に勵行せねばならぬ。

又、後に述べるごとく、我々は現在の經驗表を以て満足せず、更にこれを改善せねばならぬ。その鍵は一に面接觀查の勵行にかゝつて居る。

小兒保険にしても、國民死亡率の二割増を基礎にして居る。これだけ見込んであれば、面接觀查は左程嚴重にしなくともよさうなものだと云ふものがある。

國民死亡率は、弱者も一切含んだものであり、それに更に二割の割増がしてあれば、一寸よささうに思へやうが、それは全く誤りである。素人考へである。理由は、これまでの説明ですでに判つてゐるであらうが、國民中に於ける弱者と健康者の構成過程と、簡易保険の被保険者團體に於ける弱者と健康者の構成過程は全く異なるのである。そこを混同して考へてはならない。前者は弱者を一切包含すると同時に、健康者も一人を漏らさず包含する。然るに後者は全く任意な選擇的團體であつて、保険者の側からも選擇するが、加入者の側からも選擇する。而して弱者加入者の選擇が割合に於て健康加入者の選擇に勝つ性質をもつて居るのである。即ち保険者の選擇意思に反する加入者の選擇が勝つ現状にあるのであり、こゝに面接觀查勵行の絶對必要性があるのである。

四、死亡表改善と面接觀查

我々は、成人保険にあつては、昭和十三年九月までは、國民表死亡率に二割の割増をしたものを土臺にして計算した保険料率を用ゐて來たが、爾後それよりは改善せられた簡易保険經驗死亡表を用ゐ従つて従前よりは低廉なる保険料率を用ゐ得るに至つた。

これは簡易保険の根本的基礎に對して加へられた大きな改善向上であつた。しかし、現在簡易保険

被保険者の實際死亡率は國民全體の死亡率よりも、男女共に、各年齢を通じて、はるかに高率である。男女二十歳前後と四十歳以後に於ては特に高率である。二十歳前後の高率の主要原因は結核死と認められるが、要するに、各年齢を通じて全面的に國民表死亡率よりも高いと云ふことは、逆選擇的加入が全面的に行はれて居るといふことを意味する。次表は、國民表死亡率と簡易保険實際死亡率の比較の一部である。

逆選擇加入が相當行はれて居るといふことは、更に分析觀察をすゝめると、次のやうな傾向のみられることによつて一層はつきりする。

保険金額段階別にみると、高保険金額段階にすゝむに従ひ、死亡率も亦遞増する。

終身は養老よりも各段階を通じて高率であつて、特に終身の高金額段階の死亡率が高い。

長期種類になるほど死亡率は高くなる。

結核死亡率は四十年満期及終身等長期契約に於て高率である。

要するに、逆選擇加入は、高保険金額の尋常終身並に全期拂込四十年満期養老保険の加入、或は、保険金額は小額なるも尋常終身や全期拂込の四十年満期養老の重複加入の形をとつて現はれる傾向が多いのである。これは逆選擇加入が選ばんとする最も當然のみちである。而して加入倫理が確立せら

れず、面接観査の勵行が緩るれば緩むほど、逆選擇加入がこゝに集中して結果を數字の上に瞭然とさ

國民表死亡率と簡易保險實際死亡率（昭和十四年度成人新種保險、保險金額率）

年 齡	男		女	
	國民表死亡率	簡保實際死亡率	國民表死亡率	簡保實際死亡率
一四	〇・〇〇三四三	〇・〇〇四九二	〇・〇〇五四四	〇・〇一一八九
一八	〇・〇〇八八八	〇・〇一〇九一	〇・〇〇九一〇	〇・〇一四八九
二三	〇・〇〇九八八	〇・〇一八四八	〇・〇〇九六〇	〇・〇一〇三七
三〇	〇・〇〇七六九	〇・〇〇八二九	〇・〇〇八〇六	〇・〇〇九三三
三五	〇・〇〇七六〇	〇・〇〇九二五	〇・〇〇八二四	〇・〇一一〇五
四〇	〇・〇〇八九一	〇・〇一一七八	〇・〇〇九〇一	〇・〇一一〇〇
四五	〇・〇一一八五	〇・〇一五三六	〇・〇〇九四九	〇・〇一二五七
五〇	〇・〇一七二五	〇・〇二四〇八	〇・〇一二一一	〇・〇一五九二

せる筈である。

我々は、現在の死亡率を改善して、現在の經營基礎を、もつと安固にし、現在の加入者の恩澤享受をもつと高めねばならない。これは現前最少限度の要求である。次には、更に一步を進めて、現在の死亡表よりも、もつとよい死亡表を用ゐ得るやうにして、加入者の恩澤享受を飛躍向上せしめねばならない。少く共國民表死亡率を超過しない死亡率を持ち來らす程度のこととは、例へば三年計畫とか、五ヶ年計畫位でやりとほす位の覺悟をすべきである。

更に、前進、簡易保險はもとく弱體者を排除する團體である。加入倫理が眞に徹底し、面接観査が間違ひなく勵行せられるならば、當然國民表死亡率以下の死亡率となる筈である。五ヶ年計畫乃至十ヶ年計畫を以て、この理論上あるべくして現在あり得ない事態を、實際事實として實現させやう、實現させねばやまぬと云ふ誓ひを誓ふべきである。こゝを理想として我々の日々の一つ一つの募集を推進せねばならない。而て、これは結局加入者の心情鍛錬による加入倫理の確立と、面接観査の勵行並に面接観査の仕組と技術の發展にかゝつて居る。

これは、實際困難を極める大事業である。しかし、我々は、失効解約の防止改善について十年程前に、どんな決心をしたか。さうして、まだ理想的なところまでは行つてゐないが、どんな結果をつく

り得たか。どんな確信をもつに至つたか。失効解約の改善に於て我々がなしたることを、今度は、面接観查の改善に於てなさねばならない。

五、保険金額引上げと面接観查

保険金額の最高制限額を引上げれば引上げるほど、逆選擇的加入の數と餘地を擴大する（米國メトロポリタン會社の簡易保険は、保険金額三百弗以上は診査を必要とする。英國プルデンシヤル會社の簡易保険も、年齢別にそれ〴〵診査を受くべき最低保険金額を定めて居る。又、今は加入を停止した英國の國營簡易保険に於ても、保険金額二十五磅を超えるものは診査を要した。我簡易保険はこんな制限なく全部無診査である）。

そこで、保険金引上げは、常にこの逆選擇的加入をどの程度まで防止し得るかと云ふ問題と、にらみ合せて決せられねばならない。保険金は引上げたくても、逆選擇的加入防止の見込が立たなければ遺憾ながら出来ないと云ふことになるのである。

現在、成人保険の豫定死亡率は、昭和五年から同九年までの簡易保険經驗死亡率を用ゐて居る。即ち、保険金額最高四百五十圓時代の死亡率を用ゐてゐるのである。それ以前は、これよりも高率なる

もの、即ち國民表死亡率に二割の安全を見込んだものを用ゐてゐたのであるから、豫定自體に若干の餘裕があつたわけであるが、それに較べて現在の豫定死亡率は著しくその餘裕を缺いて居る。そこへ加へて保険金は七百圓に引上げられ、更に一千圓に引上げられた。

四百五十圓時代に較べると、金額の點で逆選擇的加入の餘地は二倍以上に擴大せられたにも拘らずその豫定死亡率は、四百五十圓時代の實際死亡率を基礎にして居る。もし面接観查が四百五十圓時代の面接観查そのままに居るとすれば、子供が大人になつたのに、着物はやはり子供の着物を着せておくやうなものである。面接観查も従つて子供から大人にならねばならぬ。そうでないと、保険金を引上げるに従つて、死亡率は悪化し、經營の基礎がこはされて、保険料率は高くせねばならぬと云ふことになり、事業の内容は改善向上の方向とは凡て逆の方向に後退せねばならぬことになる。これ以上の保険金額引上も斷念せねばならぬことになるのである。

千圓といふ保険金額は、これまでに較べると、ずゝ分魅力の強いものになつた。それだけに逆選擇加入の危険も大きくなつたのである。加入倫理の徹底と我々の面接観查勵行を、うんと引締めないと現在の經營基本を打壊はして後退の餘儀なきに至り、従つて内容の改善向上理想のごときは凡て放擲せねばならぬやうな危局に直面しないと限らぬのである。

然るに、保険金額の最高制限は、千圓で、もうよろしいのではない。更に引上げを要する。従つて我々は、千圓になつても逆選擇加入の危険なしと云ふ保障を、まづ與へねばならぬ。その上更に保険金を引上げて、絶対に心配無用といふ保障を與へねばならぬ。その責任は我等の面接觀查任務にかゝつて居るのである。その責任の重きを知るべきである。

六、削減期間の撤廢と面接觀查

面接觀查を勵行しても、なほ、無診査加入に於ては、逆選擇の弊を豫防し弱體者の加入に因りて生ずる事業經營上の危険を軽減し、その安全性を保持すべき手段を講ずることが必要である。

この手段として、外國では、普通保険を無診査で行ふ場合には、保険金の最高制限額を有診査のそれよりは低く制限する（米國では普通五千弗乃至一萬弗程度に制限して居る）とか、保険金削減期間を設けるとか、保険種類を制限する（養老保険のみに限つて居る會社がある。一般的に終身保険の方に逆選擇加入が多いからである）とか、被保険者の加入最高年齢を低く制限する（米國では四十五歳で制限する會社が最も多い）等の方法をとつて居る。

我簡易保険が、早期死亡に對する保険金支拂停止又は削減期間を設けて居るのも、無診査による死

亡率の増嵩を防ぐための一つの手段である。

削減期間は、現在のところ必要やむを得ないものであるが、停止期間は一般的には實質上保険保護の停止であり、無保険を意味する。保険金額削減期間は保険保護の削減である。従つて保険の必要、保険の理想、保険の使命からは、停止期間や削減期間は、できる限りそれを短縮し、更に撤廢すべきものである。

英國プルデンシャル會社の簡易保険は、三ヶ月以内の死亡は四分の一、六ヶ月以内は二分の一の保険金を支拂ふ。災害死亡はいづれも全額を支拂ふ（尤も、加入條件に於て、保険金額二十五磅以下は無診査、超えるものは有診査である）。米國メトロポリタン會社の簡易保険は、削減期間の制限はない（但し、滿十四歳以内の死亡に對しては州法に依る制限がある。又加入は、三百弗以上は診査を要する）。獨逸フォルクス・フュールゾルゲ會社の簡易保険は、一年以内の死亡に對しては保険金支拂停止保険料拂戻、又滿七歳に達せざる場合には四分の複利を附せる既拂保険料返還とす。但し、災害及十一年種傳染病死亡及び女子の分娩死亡は此の限りにあらず（加入は全部無診査）。

早期死亡の排除や、それによる經營基礎の不安軽減の手段として、この削減期間と云ふ豫防策は、これを實效的にみると、全く簡潔であり、極めて效果的である。従つて、逆選擇の防止や弱體者の加

入防止の切實なる必要のために、面接觀查の勵行が強調せられると、さやうな大きな責任を面接觀查にばかり脊負はせないで、削減期間を延長する（削減の内容も更に嚴にする）方がよいではないかと云ふやうな意見を立てるものがある。

なるほど削減期間の延長によつて、面接觀查の勵行による以上の實質的效果を確實且つ勞せずして得られやう。しかし、それは保險の使命や理想をそれだけ犠牲にするといふ高い代價を支拂はねばならない。削減期間の制限は、全ての加入者に適用され、凡ての加入者がその制裁を受けねばならぬ。然るに削減期間の眞の目的とするものは、逆選擇加入の防止と弱體者の加入防止であり、即ち惡意又は一部特殊なるものゝ豫防である。一部のかゝるものに對する制裁を、然らざる多數者にまで及ぼさざるを得ないと云ふこと、更にその制裁を擴張せねばならぬといふことは、元來これら特殊者を排除すべき本來の手段を、嚴密に吟味検討した上でなくては、絶對になさるべきものではない。便利だ、確實だと云ふだけで輕々しくとらるべきものではないのである。即ち、削減期間擴張論の以前に、面接觀查勵行そのものが峻嚴に吟味せられねばならない。

削減期間は、加入倫理の確立や面接觀查勵行の代替物として用ゐられてはならない。それは絶對にいけない。

削減期間についての問題は、常に延長の方向ではなく、これが短縮及び撤廢の方向に在ることを銘記せねばならない。多數の善良なる加入者も、削減期間の撤廢を、常に熾烈に要求して居る。白耳義の無診査保險に於ては、削減期間を嫌惡する結果、多數の申込者が削減期間の免除を受けるため、進んで自費をもつて醫師の診査を受けるやうになつてきてゐた。

我々は、加入倫理の確立や面接觀查の困難なるに腰くだけして、その責を削減期間の延長に轉ぜんとするがごとき考を、一瞬たりとも起してはならない。

削減期間と云ふものは、我等の武器で、一日も早く撤廢せねばならぬ。その武器は即ち面接觀查である。削減期間の存する限り、我等の武器は、更に鋭くみがかねばならぬ。削減期間は、即ち我等の加入倫理確立と面接觀查活動に對する不信任の烙印であると考へねばならぬ。

削減期間は、今日我簡易保險の最大缺點である、最大の不名譽であると考へねばならぬ。我簡易保險を、最も良心的なる香り高き同胞總團結たらしめるため、第一に解決せねばならぬものである。

簡易保險の指導理念（終）

著者の略歴

明治三十三年生。本籍岐阜縣。

大正十五年逓信官吏練習所第一行政科卒業以來
逓信省簡易保險局及同管理局勤務、主として簡易保
險の規畫事務に携はり、昭和十六年十二月逓信官吏
練習所教官となり現に在任中。

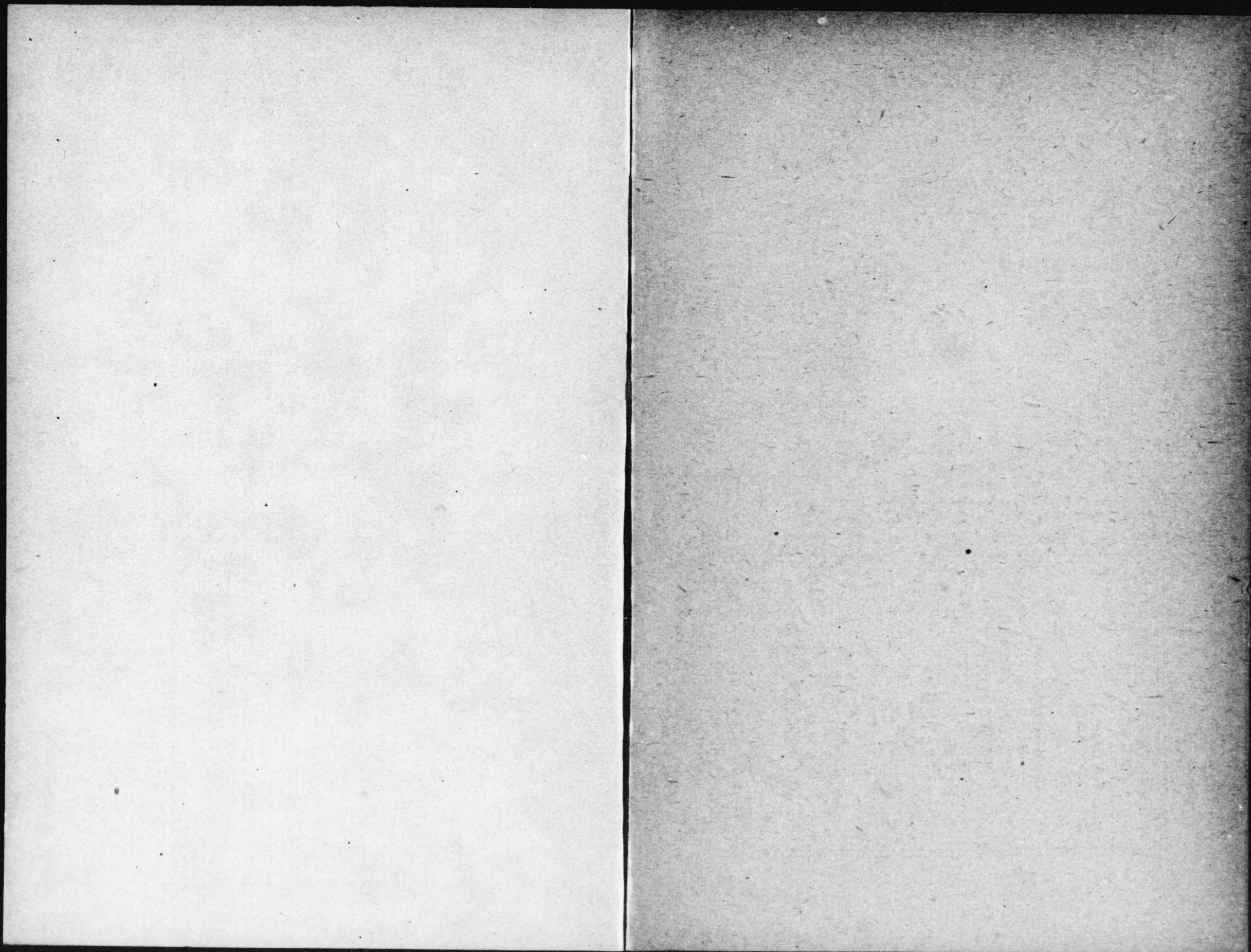
人事管理の實際と理論(昭和八年)、産業人事の組
織と實際(昭和十年)、非常時と人事管理(昭和十三
年)等の著書あり。日本能率協會の事務管理委員會
委員、保險高等專攻學校講師等を兼ねぬ。

(出文協承認)
ア270003號



印 檢

昭和十七年十月五日 初版印刷 昭和十七年十月十日 初版發行 (九〇〇部)	簡易保險の指導理念	◎定價貳圓五拾錢	著者 東京市大森區馬込西四ノ二三 高橋直服	發行者 東京市豐島區千早町三ノ三ノ七 飯田龍夫	印刷者 東京市神田區神保町三ノ一〇 春山治部左衛門	發兌 東京市豐島區千早町三ノ三ノ七 東方書院 振替東京九〇四六番 文協會員番號三〇七四	配給元 東京市神田區淡路町二ノ九 日本出版配給株式會社
--	-----------	----------	-----------------------------	-------------------------------	---------------------------------	---	-----------------------------------



945
225

