



相互会社における経営者支配と契約者主権に関する研究

田村, 祐一郎

(Degree)

博士 (商学)

(Date of Degree)

1990-05-09

(Date of Publication)

2008-02-25

(Resource Type)

doctoral thesis

(Report Number)

乙1433

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/D2001433>

※ 当コンテンツは神戸大学の学術成果です。無断複製・不正使用等を禁じます。著作権法で認められている範囲内で、適切にご利用ください。



相互会社における経営者支配と
契約者主権に関する研究

田村 祐一郎

目 次

1	アメリカ生命保険業における相互会社	1							
1.1.	現 状	1							
1.1.1.	生命保険の経営形態	1							
1.1.2.	相互会社と株式会社	3							
1.1.2.1.	序 …(3)	1.1.2.2.	会社数の推移 …(3)	1.1.2.3.	設立と消滅の状況 …(4)	1.1.2.4.	市場占率 …(6)	1.1.2.5.	小括 …(7)
1.1.3.	相互会社の規模	8							
1.1.4.	他の分野の相互形態	8							
1.2.	相互会社の構造	10							
1.2.1.	序	10							
1.2.2.	相互会社・株式会社・混合形態	11							
1.2.2.1.	タイプの分類 …(12)	1.2.2.2.	純然たる相互会社 …(13)						
1.2.2.3.	純然たる株式会社 …(13)	1.2.2.4.	混合形態 …(13)						
1.2.3.	相互会社の構造	18							
1.2.3.1.	序 …(18)	1.2.3.2.	年次選挙 …(18)	1.2.3.3.	契約者のその他の権利と義務 …(21)	1.2.3.4.	取締役会と委員会 …(22)		
1.2.3.5.	役員 …(23)	1.2.3.6.	小括 …(24)						
1.3.	相互会社問題	25							
1.3.1.	相互会社の定義：その性格と背景	25							
1.3.1.1.	定義の性格 …(25)	1.3.1.2.	定義の背景 …(27)						
1.3.2.	相互会社問題	30							
1.3.2.1.	問題の所在 …(30)	1.3.2.2.	問題把握のタイプ …(32)						

2	経営者支配の成立	37
2.1.	「1843年の革命」と相互会社	37
2.2.	剰余金配当における相互主義.....	39
2.2.1.	「分配の原理」と「蓄積の原理」	39
2.2.1.1.	分配の原理：セールス・ポイントとしての相互主義…(39)	
2.2.1.2.	蓄積の原理…(42)	
2.2.2.	リポート・プラン	45
2.2.2.1.	1872年料率引下げ計画…(45)	
2.2.2.2.	1878年リポート・プラン…(49)	
2.3.	株式会社と相互会社	58
2.3.1.	自称相互会社——エクイタブル・ライフ	58
2.3.2.	ナショナル・ライフ：相互会社・株式会社論争	64
2.3.2.1.	ナショナル・ライフの設立…(64)	
2.3.2.2.	相互会社対株式会社論争…(66)	
2.3.3.	契約者の収奪——世紀末の株式会社	69
2.3.3.1.	序…(69)	
2.3.3.2.	アメリカン・ライフのケース…(69)	
2.3.3.3.	フェニックス・ミューチュアルのケース…(71)	
2.3.3.4.	ナショナル・ライフのケース…(72)	
2.3.3.5.	ホームシアバ	
	シック・ミューチュアルのケース…(72)	
2.3.3.6.	株式会社批判…(75)	
2.3.4.	株主の利益対契約者の利益——プルデンシャル	78
2.3.4.1.	序…(78)	
2.3.4.2.	資本金の増額と株主配当…(79)	
2.3.4.3.	プルデンシャル＝フィデリティ相互支配案…(81)	
2.3.4.4.	プルデンシャルの相互化…(85)	
2.3.4.5.	小括…(86)	
2.4.	経営者支配の成立	87
2.4.1.	1853年ミューチュアル・ライフ	87
2.4.2.	「ウィンストン体制」——1870年代のミューチュアル	91
2.4.2.1.	序…(91)	
2.4.2.2.	1869年の選挙…(92)	
2.4.2.3.	ホ	

ーマンズ解任…(94)	2.4.2.4. 取締役会特別調査委員会報告書…(95)	
2.4.2.5. 保険監督官ミラーの検査報告書…(96)	2.4.2.6. ポストン	
保険契約者委員会…(98)	2.4.2.7. イングリッシュ事件…(99)	
2.4.2.8. 1873年ニューヨーク州議会調査…(101)		
2.4.3. 相互会社における取締役選挙の実態……………		102
2.4.3.1. 序…(102)	2.4.3.2. 選挙の実態に関する証言…(102)	
2.4.3.3. マッカーディの証言…(104)	2.4.3.4. ホーマンズの証	
言…(105)	2.4.3.5. コネチカット・ミューチュアルのケース…(107)	
2.4.3.6. ノースウェスタン・ミューチュアルのケース…(109)		
2.4.4. 委任状制に関する議論……………		110
2.4.4.1. 序…(110)	2.4.4.2. 『クロニクル』の委任状制批判…(111)	
2.4.4.3. ミューチュアルの委任状制擁護論…(113)		
2.4.5. 取締役と経営者……………		116
2.4.5.1. 取締役…(116)	2.4.5.2. 経営者の自己規定…(118)	
2.4.5.3. 経営者支配の非難…(119)	2.4.5.4. 役員報酬問題…(122)	
2.4.6. ニューヨーク・ライフ事件……………		125
2.4.6.1. 「メルツバッハー」「パンタ」事件と『ニューヨーク・タイム		
ズ』…(125)	2.4.6.2. 保険局検査報告書…(127)	2.4.6.3. ビ
アーズの辞任とマッコールの就任…(130)	2.4.6.4. ニューヨーク・	
ライフ事件の意義…(133)		
3 経営者支配の動揺……………		137
3.1. 1905年と1906年……………		137
3.2. アームストロング調査以前の生保業……………		144
3.2.1. 序論……………		144
3.2.2. 拡張政策の弊害と自浄能力の欠如……………		145
3.2.2.1. 成長至上主義…(145)	3.2.2.2. リベート問題…(148)	
3.2.2.3. 保有高制限の企て…(150)		
3.2.3. 「相互」概念：建前と本音……………		153

4 目 次

3.2.3.1. 「相互」概念の展開…(153)	3.2.3.2. 相互性における論理の二重性…(156)	3.2.3.3. パブリシティと契約者…(162)
3.3. エクイタブル紛争 ……………165		
3.3.1. 序論……………165		
3.3.2. 紛争発生の背景 ……………165		
3.3.3. 紛争の経過 ……………168		
3.3.3.1. アレキサンダーの相互化請願…(168)	3.3.3.2. 取締役会の対応——暫定的・部分的相互化案の採択…(170)	3.3.3.3. ロード訴訟…(176)
3.3.3.4. 外務員大会…(178)	3.3.3.5. 契約者の動向と契約者委員会…(181)	3.3.3.6. フリック委員会報告書…(186)
3.3.3.7. ヘンドリックス報告書…(189)		
3.3.4. 紛争の終結 ……………194		
3.3.4.1. ライアンによるハイドの持株の買収…(194)	3.3.4.2. 議決権信託協定…(196)	3.3.4.3. モートンの新経営政策…(200)
3.3.5. 相互化をめぐる議論……………203		
3.3.5.1. 株式資本批判…(203)	3.3.5.2. 相互化の意味…(205)	
3.3.6. エクイタブル紛争の本質 ……………207		
3.3.7. エクイタブルの相互化 ……………211		
3.3.7.1. 序…(211)	3.3.7.2. ロード訴訟…(212)	3.3.7.3. 相互化法の制定と定款の修正…(213)
3.3.7.4. モルガンによるライアン株の取得…(215)	3.3.7.5. 相互化委員会…(217)	3.3.7.6. デュポンによるモルガン株の取得…(220)
3.3.7.7. 相互化の完了…(223)		
3.3.7.8. 小括…(225)		
3.4. アームストロング調査と相互会社 ……………228		
3.4.1. 序論 ……………228		
3.4.2. アームストロング委員会 ……………229		
3.4.2.1. 二大相互会社への疑惑と調査要求…(229)	3.4.2.2. アームストロング調査委員会の設置…(234)	

3.4.3.	アームストロング調査と相互会社	236
3.4.3.1.	序.....	(236)
3.4.3.2.	取締役選挙の実態.....	(237)
(a)	ミューチュアル・ライフ.....	(237)
(b)	ニューヨーク・ライフ	
(c)	フ.....	(239)
(d)	2社に関する要約.....	(240)
(e)	補足.....	(241)
3.4.3.3.	取締役会の形骸化と経営者支配.....	(243)
(a)	取締役会の実態.....	(243)
(b)	常置委員会の実態.....	(245)
3.4.3.4.	経営者支配と私利の追求.....	(249)
(a)	役員報酬.....	(250)
(b)	ネポティズム.....	(252)
3.4.4.	調査への反響254
3.4.4.1.	序.....	(254)
3.4.4.2.	社会一般による相互会社の実	
	態の認識.....	(257)
3.4.4.3.	取締役に對する非難.....	(261)
3.4.4.4.	経営変革の要求.....	(265)
3.4.5.	経営サイドの反論270
3.4.5.1.	序.....	(270)
3.4.5.2.	相互会社の現状の是認.....	(273)
(a)	マクリントックの所論.....	(273)
(b)	マッカーディの所論.....	(275)
3.4.5.3.	役員報酬.....	(280)
3.4.6.	相互会社改革論285
3.4.6.1.	序.....	(285)
3.4.6.2.	契約者代表としての外務員取締	
	役.....	(287)
3.4.6.3.	代議員制.....	(288)
3.4.6.4.	郵便投票	
	制.....	(290)
3.4.7.	他州の動向294
3.4.7.1.	序.....	(294)
3.4.7.2.	マサチューセッツ州.....	(295)
(a)	保険法改正委員会報告書.....	(296)
(b)	合同保険委員会報告書.....	(300)
3.4.7.3.	ウィスコンシン州.....	(304)
(a)	ウィスコンシン州の状況.....	(304)
(b)	ノースウェスタン・ミ	
	ューチュアルにおける実態.....	(306)
(c)	改善策の提案.....	(309)
3.4.7.4.	ニュージャージー州.....	(312)
3.5.	アームストロング選挙法314
3.5.1.	序論314
3.5.2.	アームストロング法315

6 目 次

3.5.2.1.	立法の趣旨…(315)	3.5.2.2.	アームストロング法の主な内容…(317)
(a)	概要…(318)	(b)	新契約高の制限…(319)
(c)	事業費の制限…(321)	(d)	剰余金と配当に関する制限…(322)
3.5.2.3.	立法への反響…(324)		
3.5.3.	アームストロング選挙法 ……………		327
3.5.3.1.	序…(327)	3.5.3.2.	委員会報告書による勧告…(327)
3.5.3.3.	相互会社の取締役選挙に関するヒューズの見解…(331)		
3.5.3.4.	1906年保険法第94条…(333)		
(a)	有権者の資格など…(333)	(b)	契約者リスト…(333)
(c)	株式会社の契約者…(334)	(d)	経営者側候補者名簿…(334)
(e)	独自の指名…(334)	(f)	選挙関係文書の契約者への送付…(335)
(g)	郵便投票…(335)	(h)	委任状投票…(336)
(i)	投票…(336)	(j)	選挙の実施…(337)
3.5.4.	アームストロング選挙法批判 ……………		338
3.5.4.1.	序…(338)	3.5.4.2.	選挙法批判…(339)
3.5.5.	契約者リスト問題……………		344
3.5.5.1.	序…(344)	3.5.5.2.	ベナー事件…(345)
3.5.5.3.	契約者リスト公開法修正要求…(352)	3.5.5.4.	契約者リスト公開法への批判…(355)
3.6.	1906年次選挙 ……………		358
3.6.1.	序論 ……………		358
3.6.2.	国際保険契約者委員会 (I. P. C.) の結成 ……………		360
3.6.2.1.	契約者組織…(360)	3.6.2.2.	ローソンとウンターマイヤー…(363)
3.6.2.3.	国際保険契約者委員会の結成…(366)		
3.6.3.	選挙運動 ……………		370
3.6.3.1.	非難合戦…(370)	3.6.3.2.	保険契約者リスト問題…(374)
3.6.3.3.	内紛…(378)	3.6.3.4.	選挙と外務員…(382)
3.6.3.5.	選挙と会社資金…(389)	3.6.3.6.	他州保険局の動向…(392)

3.6.3.7. 海外の動向…(397)	3.6.3.8. 国際契約者委員会への期待と批判…(402)	
3.6.4. 候補者の指名 ……………		410
3.6.4.1. 序…(410)	3.6.4.2. 経営者側候補者名簿…(410)	
3.6.4.3. 合同委員会候補者名簿…(417)	3.6.4.4. 精選連合名簿…(420)	
3.6.5. 投票とその結果 ……………		424
3.6.5.1. 投票…(424)	3.6.5.2. 集計…(427)	3.6.5.3. 勝敗…(430)
3.6.6. 選挙直後の動向 ……………		432
3.6.6.1. 序…(432)	3.6.6.2. 経営者による論評…(433)	
3.6.6.3. 選挙法修正に関する意見…(438)		
	(a) 郵便投票と委任状…(438)	(b) 外務員による選挙運動…(441)
3.6.6.4. 選挙法修正に関する保険局の見解…(444)		
3.6.7. 1906年次選挙についての小括 ……………		447
4 経営者支配の復活 ……………		453
4.1. 1906年以後の生保業 ……………		453
4.1.1. 序論……………		453
4.1.2. 業界構造の変化……………		454
4.1.2.1. 三大生保の低落と中小会社・新設会社…(454)		
4.1.2.2. ニューヨーク州の低落と西部の反乱…(457)	4.1.2.3. 貯蓄銀行生命保険…(461)	
4.1.3. 経営改革と経営者の反撃……………		462
4.1.3.1. 経営改革…(462)		
	(a) 経営改革の試み…(462)	(b) 効果…(464)
		(c) パブリシテ ィ…(466)
4.1.3.2. 経営者の反撃…(469)	4.1.3.3. アームストロング調査の 帰結…(474)	

4.2.	経営者支配の復活	475
4.2.1.	序論	475
4.2.2.	取締役選挙の実態	476
4.2.2.1.	『マネー・トラスト調査』	(477)
4.2.2.2.	サウス・カロライナ州保険コミッショナーの所見	(478)
4.2.3.	1915年修正選挙法	481
4.2.4.	経営者支配復活の宣告	485
4.2.5.	ヒューズによる免罪	488
4.3.	TNEC 調査と経営者の反論	490
4.3.1.	序論	490
4.3.2.	TNEC 調査における相互会社問題	491
4.3.2.1.	相互会社問題への注目	(491)
4.3.2.2.	取締役選挙の実態	(493)
(a)	ニューヨーク州法の不備	(493)
(b)	契約者の権利と選挙に関する通知	(494)
(c)	メトロポリタンのケース	(496)
(d)	ブルデンシャルのケース	(500)
(e)	選挙支配のためのその他の方法	(502)
(f)	結論	(503)
4.3.2.3.	取締役と経営者	(504)
(a)	取締役の兼任	(504)
(b)	取締役会への出席を怠る取締役	(505)
(c)	取締役と役員による私利の追求	(507)
(d)	役員および取締役の個人的利益を図るための会社形態の転換	(508)
(e)	生保会社取締役の責任	(510)
(f)	役員俸給と利益	(511)
4.3.2.4.	TNEC 調査の意義	(512)
4.3.3.	経営者の反論	513
4.3.3.1.	TNEC への『業界意見書』	(513)
4.3.3.2.	経営者による経営者支配擁護論	(518)
(a)	エドワード・ローズ	(518)
(b)	アルバート・リントン	(519)
(c)	アルバート・アトウッド	(522)
4.3.3.3.	経営者による反論の論理構造	(524)
4.3.3.4.	ニューヨーク州保険局の立場	(527)

4.4.	第二次大戦後の動向	531
4.4.1.	序論	531
4.4.2.	相互会社問題に関する論説	534
4.4.2.1.	経営者支配批判…(534)	
	(a) カルプレス…(534) (b) クライダー…(537) (c) ロング…(540)	
4.4.2.2.	現状は認論——アンダーソン…(544)	4.4.2.3. ヘテリントン論文…(546)
4.4.2.4.	ウィスコンシン州保険法改正委員会第四次草案…(551)	
4.4.3.	メッツェンバウムの活動	554
4.4.3.1.	序…(554)	4.4.3.2. メッツェンバウム公聴会…(554)
	(a) 問題提起…(555) (b) コーエン事件…(556) (c) プルデンシャル会長、ベックの証言…(557) (d) メトロポリタン会長、シンの証言…(559) (e) ニューヨーク州保険局次官、グリーンズパンの証言…(560) (f) 小括…(562)	
4.4.3.3.	メッツェンバウム相互保険諮問委員会…(564)	
	(a) 「問題および考えられる解決策のアウトライン」…(565) (b) 「各相互生保会社への書簡」…(567)	
5	相互会社問題：要約と問題提起	569
5.1.	序論	569
5.2.	相互会社契約者とはいかなる存在であるか？	571
5.3.	契約者はなぜ投票しないのか？	573
5.3.1.	委任状問題	577
5.3.2.	外務員の役割	579
5.4.	契約者の無投票から弊害が発生しているのか？	581
5.5.	経営者の論理は正しいのか？	585
5.6.	解決策はあるのか？	587
	引用文献	1～14
	人名索引および会社・団体・機関名等索引	1～16

図 表 目 次

表 1.1	経営形態別事業成績	3
表 1.2	相互会社と株式会社の比較 (1)——会社数の推移	4
表 1.3	相互会社と株式会社の比較 (2)——設立と消滅の推移	4
表 1.4	相互会社と株式会社の比較 (3)——市場占率の推移	6
表 1.5	相互会社と株式会社の比較 (4)——設立年代別分類	7
表 1.6	相互会社の規模——資産高	9
表 1.7	相互会社と株式会社の比較 (5)——資産高	10
表 2.1	破産会社の契約者が受領した金額	74
表 2.2	主要株式会社における資本金額と株式配当の推移	77
表 2.3	ブルデンシャルの資本金額の推移	79
表 3.1	州内会社が自州契約高に占める割合	141
表 3.2	州別事業成績	142
表 3.3	寡占化の傾向	146
表 3.4	エクイタブル紛争の経過——1905年2月～1905年6月	166
表 3.5	エクイタブルの相互化	212
表 3.6	生保調査——1905年8月の状況	233
表 3.7	ニューヨーク・ライフの投票数の推移	239
表 3.8	国際保険契約者委員会委員	366
表 3.9	国際保険契約者委員会の委員会および役員	368
表 3.10	ニューヨーク・ライフの経営者側候補者名簿	411
表 3.11	ミューチュアル・ライフの経営者側候補者名簿	413
表 3.12	ミューチュアル・ライフの合同委員会候補者名簿	418
表 3.13	ミューチュアル・ライフの精選連合候補者名簿	423
表 3.14	ニューヨーク・ライフの投票結果	428
図 3.1	選挙日程に関する1906年法と1907年法の比較	445
表 4.1	主要会社の新契約高の推移——1904～1910年	455
表 4.2	三大生保の変遷	455

表 4.3	ニューヨーク州内会社の低落 (1).....	458
表 4.4	ニューヨーク州内会社の低落 (2).....	458
表 4.5	アームストロング調査以後の生保業.....	465
表 4.6	相互会社における取締役選挙の実態.....	480
表 4.7	選挙費用.....	482

1 アメリカ生命保険業における相互会社

1.1. 現 状

1.1.1. 生命保険の経営形態

現在のアメリカでは、次の機関が生命保険を提供している。

- (a) 株式会社 (Stock or Proprietary Company)
- (b) 相互会社 (Mutual Company)
- (c) 貯蓄銀行生命保険 (Savings Bank Life Insurance; SBLI)
- (d) ウィスコンシン州保険基金 (Wisconsin State Insurance Fund)
- (e) フラターナル保険組合 (Fraternity or Fraternal Benefit Society)
- (f) 賦課式保険会社 (Assessment Insurance Company)
- (g) 連邦政府生命保険 (United States Government and National Service Life Insurance)

貯蓄銀行生保は、相互貯蓄銀行 (mutual savings bank) によって生まれ、積極的に外務員制を排除して店頭販売 (over-the-counter selling) に専念する点に特徴がある。ウィスコンシン州保険基金と連邦政府生保は、公営保険の範疇に入る。前者と貯蓄銀行生保は、特定の州の市民に対して提供され、連邦政府生保は、兵役に携わる者にのみ利用可能である。フラターナル保険は、何らかの社会集団を前提として成立する。賦課式保険は、通常の保険とは別個の原理に立ち、一方、現在のフラターナルは、普通保険に近いものを提供するが、しかし、例えば「オープン保険契約」(open contract) 制をとるなど特色を残し、保険法上、相互会社や株式会社とは別個の規制に服している。

一方、株式会社と相互会社は、純然たる私企業であり、その経営には原則として経済的合理主義が貫徹する。それらは、地域的・職業的・宗教的等々の加入資格を設定しておらず、保険料支払能力があり身体的に所定の標準以

上にあるすべての市民に対し開放的である。これらの会社は、通常、量的拡張を目標とし、販売組織を駆使し、中には国際的に展開する会社も存在する。さらに、経営に対して厳格な監督体制が樹立されている。かくして株式会社と相互会社は、一般に“Regular Company”, “Commercial Insurer”, “Legal Reserve Company”, より頻繁に“Old-Line Company”と一括して呼ばれ、その他の経営形態から区別される。こうした呼称と区別の背後には、株式会社と相互会社こそ生保機関として最も一般的で典型的であり、一方、その他の形態には何らかの点で特殊性があるとの認識と事実がある。実際、アメリカ生保業の発展を担ってきたのは、相互会社と株式会社であり、現在でも生保の大部分は、これら両形態によって供給される。

上述の各経営形態の実績は、表 1.1 に示される。株式会社と相互会社、つまり普通生保会社を除けば、フラターナルが最大であるが、それでも1980年における保有契約高は、普通生保会社の個人保険部門の30分の1、保険料収入では40分の1、そして資産では50分の1の大きさでしかない。貯蓄銀行生保は、はるかに小規模である。その他の形態について正確な数字は得られないが、「きわめて小さいと信じられている⁽¹⁾」。

このように現状を量的に把握すれば、普通生保会社が圧倒的に重要であり、それ以外は無視しても差し支えない程度である。半面、歴史的にみれば、賦課式保険、フラターナル保険、それに貯蓄銀行生保の意義は、必ずしも小さくない。なぜなら、アメリカにおけるこれら3形態の発生と展開には、普通生保を供給する相互会社および株式会社の行動様式が深い関連をもつからである。さらに、これら3形態は、「相互保険」範疇に含まれる。それゆえ、近代保険としての生保、それを主として担う「相互会社」、そしてその経営の実態は、これら3形態との比較によっていっそう明瞭に理解されるであろう。もっとも、本書ではこれらを直接に研究対象にする紙幅の余裕はない。

(1) American Council of Life Insurance, *Life Insurance Fact Book*, 1982 ed. (Washington 1982), p. 101.

表 1.1 経営形態別事業成績

保有契約高 (単位: 億ドル)				
	1950	1960	1970	1980
普通会社 個人保険	1,491	3,419	7,347	17,605
団体保険	478	1,759	5,514	15,794
簡易保険	334	396	386	360
信用保険	38	291	774	1,652
小計	2,342	5,864	14,021	35,410
連邦政府生命保険	453	420	375	324
フラタernal保険	88	142	244	583
貯蓄銀行生命保険 (3州合計)	6	13	41	133
保険料収入 (単位: 1,000万ドル)				
普通会社	6,249	11,998	21,679	40,829
連邦政府生命保険	465	550	579	708
フラタernal保険	—	—	—	1,000
貯蓄銀行生命保険	—	—	—	131
資産 (単位: 億ドル)				
普通会社	640	1,196	2,073	4,792
連邦政府生命保険	—	—	—	—
フラタernal保険	22	32	49	100
貯蓄銀行生命保険	1	3	5	9

出典: *Life Insurance Fact Book*.

1.1.2. 相互会社と株式会社

1.1.2.1. 序

アメリカ生保市場の大部分を, “Regular Company” とか “Old-Line” と一括して呼ばれる相互会社と株式会社が占める。本節の課題は, 両形態を, 会社数の推移, 設立と消滅の状況, そして市場占率について比較し, もって相互会社の特性を析出することにある。両形態の概念上の差異は, [1.2.] で説明する。

1.1.2.2. 会社数の推移

表 1.2 に見るように, 1820年以降のアメリカ生保史を通じて, 有力な相互会社が続出した1840年代後半を唯一の例外として, 常に株式会社が相互会社を会社数において凌駕した。20世紀前半に株式会社数は, 相互会社数の4倍

4 1 アメリカ生命保険業における相互会社

表 1.2 相互会社と株式会社の比較 (1)——会社数の推移

	株式会社	相互会社	合計
1820	4	2	6
1830	7	2	9
1840	10	3	13
1850	24	21	45
1860	22	19	41
1870	98	23	121
1880	38	18	56
1890	40	20	60
1900	51	33	83
1910	223	59	282
1920	265	67	332
1930	341	91	432
1940	N. B.	N. B.	N. B.
1950	507	142	649
1960	1,286	155	1,441
1970	1,627	153	1,780
1980	1,823	135	1,958

出典: Stalson, *op. cit.*, pp. 743 ff., Appendix 9; *Fact Book*, 1981.

表 1.3 相互会社と株式会社の比較 (2)——設立と消滅の推移

	株式会社		相互会社	
	設立数	消滅数	設立数	消滅数
1851~1860	12	14	6	8
1861~1870	89	13	6	2
1871~1880	10	70	1	6
1881~1890	13	11	3	1
1891~1900	31	20	17	4
1901~1910	213	41	34	8
1911~1920	138	96	24	16
1921~1930	194	118	50	26

出典: Stalson, *op. cit.*

前後であった。第二次大戦後、次第にその差が開き始め、1980年では13.5倍(株式会社=93%, 相互会社=7%)になっている。

1.1.2.3. 設立と消滅の状況

両形態の年度別設立状況〔表 1.3〕を概観すると、少なくとも3回にわたって株式会社ブームが発生したことが分る。第一期、つまり1861年から70年

までの間に89社が設立されたが、この数字は、1860年末に営業していた株式会社22社の約4倍に達した。その結果、1871年の営業株式会社数は、92社へ増加した。次は、1901年から1930年にかけてであって、この間に545の株式会社が出現した。1900年末の営業会社数51社から1930年末には341社へと増加した。第三期は、第二次大戦後に生じた。この期間中はほぼ一貫して株式会社数は増加している。設立数と消滅数の正確な状況は把握できなかったが、各年度末の営業会社数の推移から判断すると、1950年代にとくに顕著な増加がみられる。この間に営業株式会社数は、1950年の507社から1960年の1,286社へと増加した⁽²⁾。

一方、相互会社の場合、1840年代後半の一時期を除けば、ブームと言えるほどの増加はみられない。第二次大戦後は、1953年をピークに逡減傾向にある。

他方、生保史を回顧するとき、長い年月を生き延びた会社はむしろ少数である⁽³⁾が、一般的にみて、株式会社の方が消滅する割合の大きいことが分る。例えば、1868年初頭に存在し、または1905年までに設立された株式会社、合計205社のうち、1905年に存在したのは79社、したがって、死亡率は61%に達した。同じ時期に相互会社は、61社のうち47社が生存しており、死亡率は、

(2) それぞれの時期の詳細については次の文献をみよ。

Zartman, L. W., *Investments of Life Insurance Companies* (New York 1906), Ch. V, "Failures of Life Insurance Companies"; Stalson, J. O., *Marketing Life Insurance, Its History in America* (Cambridge, Mass., 1942), Ch. 23; Pfeffer, Irving, "Measuring the Profit Potential of a New Life Insurance Company", *Journal of Risk and Insurance* [以下, JRIとして引用], 32-3(1965), pp. 413-422; Pfeffer & Seev Newmann, "The Survival Probability of a New Life Insurance Company", *JRI*, 34-1 (1967), pp.9-13; Hansen, Jon S. & Duncan R. Farney, "New Life Insurance Companies; Their Promotion and Regulation", *Marquette Law Review*, vol.49, No.2 (1965), pp.176-328; Milton, A., *Life Insurance Stocks, the Modern Gold Rush* (New York 1966).

(3) Stalson, *op. cit.*, p.756, Appendix 9, Table Bによれば、1759年から1937年までの間に消滅した会社635のうち、4年間存続したものが63社で最大であった。そして平均存続期間は、6年間である。

表 1.4 相互会社と株式会社の比較 (3)——市場占率の推移

	1937	1950	1960	1970	1980
保 有 契 約 高					
相互会社	% 74(88)	% 70(142)	% 61(155)	% 52(153)	% 48(137)
株式会社	26(244)	30(507)	39(1,286)	48(1,627)	52(1,758)
資 産					
相互会社	—	—	% 73	% 68	% 61
株式会社	—	—	27	32	39

出典：1937年については Stalson, *op. cit.* その他は *Fact Book*, 1951, 1961, 1971, 1981.
注：() 内の数字は、会社数を示す。但し、1980年の会社数は、1979年度の数字である。

(4) 22%である。1841年から1935年までに、株式会社の64%が消滅したのに対し、相互会社の場合は、51%であった。(5) 相互会社の消滅割合は高くなるが、それでもまだ株式会社の方が高い。第二次大戦後について明確な数字はないが、以上の事実を覆す証言や資料は存在しない。

1.1.2.4. 市場占率

会社数とは対照的に、保有契約高と資産の点で相互会社が優勢であった。表 1.4 に見る通り、1937年に相互会社の保有契約高が4分の3を占めた。1960年には61%、1970年には52%であった。しかし、1980年には48%へ低下し、保有契約高の点で株式会社側が優勢となった。(6) 半面、資産の点では依然として相互会社が優位である。このように、相互会社の市場地位は低下傾向にあるものの、ごく最近まで優勢であった。19世紀の実情は不明であるが、諸般

(4) Stalson, *op. cit.*, p. 430.

(5) 株式会社の設立数748, 消滅数482, 相互会社の設立数188, 消滅数95 [Stalson, *ibid.*, pp. 748 ff., Appendix 9 より]。

(6) つまり、第二次大戦後は、株式会社側の成長率が相互会社よりも高い。Richard Spilier は、両者の所有形態の違いが因果関連的な (causal) 要素をなしている——つまり、株式会社は、株式市場での株価によって業績の判定が行われる一方、相互会社にはそれが欠如し、またテーク・オーバーの危険もない——ことを指摘している。Cf. Spilier, R., "Ownership and Performance; Stock and Mutual Life Insurance Companies", *JRI*, 34-1 (March 1972), pp. 17-26.

表 1.5 相互会社と株式会社の比較 (4)——設立年代別分類

設 立 年 代	株 式 会 社		相 互 会 社	
1875年以前	8(0.5)	} 346(19.7) %	22(16.1)	} 95(69.3) %
1876~1925	143(8.1)		34(24.8)	
1926~1950	195(11.1)		39(28.5)	
1951~1960	335(19.1)		21(15.3)	
1961~1970	481(27.4)	} 1,412(80.3)	20(14.6)	} 42(30.7)
1971~1979	596(33.9)		1(0.7)	
合 計	1,758(100.0)		137(100.0)	

出典：Fact Book, 1981, p. 91 の表より作成。

の事情からみて、相互会社が有力であったと推測される⁽⁷⁾⁽⁸⁾。

1.1.2.5. 小 括

以上の事実は、相互会社の中には1世紀以上の伝統を誇る有力会社が数多く存在するのに対して、株式会社は、第二次大戦後に設立された中小規模のものが多いとの事実を反映する〔表1.5〕。すなわち、相互会社の約70%は、1950年以前に設立され、一方、株式会社の80%は、1950年以後に出現した。また『フォーチュン』誌の掲げる50大生保会社のリストの中で両形態は、各各25社ずつを占めるが、設立年度についてみると、20世紀に設立された相互

(7) 参考までにいえば、利益配当付保険 (participating policy) も、無配当保険 (non-participating policy) に対して相対的に減少している。もっとも、株式会社の中にも利益配当付保険を販売するものがあり、必ずしも相互会社の市場地位の低下をストレートに反映するものではない。

	1950	1960	1970	1980
利益配当付保険	75%	67%	61%	55%
無配当保険	25%	33%	39%	45%

[Fact Book, 1951, 1961, 1971, 1982]

(8) 1903年末についていえば、以下の通り。

株式会社22社	資産 8億8,698万ドル(39.8%)	保有高33億9,062万ドル(37.0%)
相互会社19社	” 13億4,347万ドル(60.2%)	” 57億7,736万ドル(63.0%)

合計 22億3,045万ドル(100%) 91億6,798万ドル(100%)

(9) Fortune, July 13, 1981, p. 118.

会社が僅か1社であるのに対し、株式会社のうち19世紀に設立されたものは、⁽¹⁰⁾6社にすぎなかった。

以上から次の点が明らかになる。相互会社の場合、早い時期に設立され、その後着実な成長をとげて今日の大規模企業へ発展したものが多く含まれること、対照的に株式会社では何度かブームを引き起すほど次々に設立される一方、大部分が踵を接して消滅したこと、19世紀に設立されて今日まで続くのは、「エトナ」Aetna Life Insurance Company (Hartford, Conn., 1853設立) や「コネチカット・ゼネラル」Connecticut General Life Insurance Company (Hartford, Conn., 1865創立) など少数であること、そして現在の大手株式会社も、今世紀に設立されてのち急速な成長をとげたものが多いこと、以上で⁽¹¹⁾ある。

1.1.3. 相互会社の規模

相互会社の中には、資産高でみて他産業の代表的企業に比べて遜色のない規模をもつものがある。表1.6は、『フォーチュン』誌に掲載された各分野の大企業のうち、上位5社の資産高を比較している。業種の違いがあり、単純な比較は無意味かもしれないが、相互会社の規模が巨大であること、そして常にそうであったことを、念頭におくべきである。

1.1.4. 他の分野の相互形態

(10) 創立年代は、次のものに拠った。*The Insurance Almanac, Who, What, When and Where in Insurance*, 68th Annual Edition, Compiled by the Underwriter Printing and Publishing Co. (1980). 不明が各1社含まれる。

(11) 地域的にも特色がある。大手の相互会社は、主として東部に本社をもつものに対し、中小の株式会社は、西部や南部が多く、これらの地域では、また、生保会社の合併が盛んであるという。Cf. Marshall, R. A., *Life Insurance Company Mergers and Consolidations in the Southeast* (Bureau of Business and Economic Research, School of Business Administration, Georgia State Univ., Atlanta, Georgia 1970), 14p.

表 1.6 相互会社の規模——資産高 (単位: 億ドル)

相互生命保険会社		各種金融会社	
Prudential	598	Federal National Mortgage	585
Metropolitan	483	Aetna Life & Casualty	358
Equitable	346	Travelers Corp	216
New York Life	197	American Express	197
John Hancock	188	Merrill Lynch & Co.	132
株式会社生命保険会社		工業会社	
Aetna	223	Exxon	566
Connecticut General	138	General Motors	346
Travelers	134	Mobil	327
Teachers	97	International Business Machines	267
Lincoln National	50	Texaco	264
商業銀行		公益事業	
Citicorp	1,149	American Telephone & Telegraph	1,255
Bank America	1,116	General Telephone & Electorics	197
Chase Manhattan	762	Southern Company	115
Manufacturers Hanover	555	Pacific Gas & Electric	113
J. P. Morgan & Co.	520	American Electric Power	110

出典: *Fortune*, July 13, 1981.

相互会社は、生保業に特有ではない。他の保険分野にもこの形態が存在する。殊に、火災保険分野には多くの相互形態が見いだされるが、これらの大部分は、小規模で、地域的に限定されたものが多い。さらに、相互形態を、株主=株式資本の欠如というメルクマールでとらえるなら、他の金融分野にもこの種の形態が存在する。一つは、相互貯蓄銀行であり、いま一つは、貯蓄貸付組合 (savings and loan associations) である。前者の場合、資本金はなく、預金者が出資者に相当するとみられているが、しかし、預金者には経営に参加する権利は与えられていない。また、貯蓄貸付組合の場合、株式組織と相互組織とが存在し、⁽¹²⁾ 後者では預金者と借入者の双方に投票権が与えられている。表 1.7 から、相互形態は、とくに生保と貯蓄貸付組合において比重の高いことが知られる。他方、後者では小規模の組合が大部分であるのに対

(12) Cf. Kreider, Gary P., "Who Owns the Mutuals? Proposals for Reform of Membership Rights in Mutual Insurance and Banking Companies", *University of Cincinnati Law Review*, vol. 41, No. 2 (1972), pp. 275 ff.

表 1.7 相互会社と株式会社の比較 (5)——資産高 (1970)
(単位: 100万ドル)

	相 互 会 社	株 式 会 社
	%	%
生命保険	140, 200 (68)	67, 100 (32)
損害保険	14, 100 (25)	42, 600 (75)
保険合計	154, 300 (58)	109, 700 (42)
銀行	79, 000 (12)	576, 200 (88)
貯蓄貸付組合	140, 000 (79)	36, 600 (21)
銀行合計	219, 000 (26)	612, 800 (74)
総 計	373, 300 (33)	722, 500 (67)

出典: Kreider, *op. cit.*

注: パーセンテージは、各領域における相互会社と株式会社の割合を示す。

し、上述のように、生保における相互会社には大規模なものが含まれている。⁽¹³⁾

1.2. 相互会社の構造

1.2.1. 序

1840年代に生保相互会社が登場したとき、保険法にも一般法にも拠るべき規定はなかった。それゆえ、各社は、それぞれの州議会の特別法によって設立の許可を得た。保険法の制定は、その後に行われたのであり、したがって、これら40年代の相互会社に対して州議会が許可した法人としての構造がその後の立法に強い影響を与えた。1939年に「相互性 (mutuality)」に関するそれまでの立法と判例を検討したグラハム (Orville F. Grahame) は、次のように述べている。各州議会は、株式会社、賦課株式会社、そして相互会社に関連して相互性を論ずるとき、とりわけ不注意であり、相互生保を正確な文言で定義しなかった。「相互性の概念は、一般法のオーソリティーに基づくというよりは、むしろ伝統と実際に依存している」と。しかも、保険規制は、連邦

(13) Cf. *Report of the Advisory Committee on the Supervision of Mutual Institutions*, Submitted to the Superintendent of Banks of the State of New York, Jan. 1967, vol. 1, IV, "Treeees and Directors of Mutual Savings Institutions", pp. 71-78.

(14) Grahame, Orville F, "Introduction to Mutuality", *Proceedings of the Association of Life Insurance Council*, vol. VII (1940), pp. 431-462.

ではなく州の管轄事項であり、各州が独自の保険法と規制機関をもつから、相互会社に関する条文も規制も、決して一様ではなかつた。⁽¹⁵⁾ 相互性に関して裁判所の見解も甚だ混乱しており、原告と被告は、それぞれ自己の側に好都合な判例を引用することができたのである。⁽¹⁶⁾

かくして相互会社の構造を知るには、基本定款 (Charter; Articles of Incorporation) および付属定款 (By-Laws) が有益な素材になる。幸い、19世紀中葉から20世紀初頭までに設立され、1905年の時点で存在した生保会社42社についてこれらを収録した文献がある。⁽¹⁷⁾ ここではそれを整理して相互会社の構造を抽出してみる。各社の定款は構成や文言の面でかなりの差異を示すが、⁽¹⁸⁾ 相互会社としての基本的な枠組みに大きな違いはない。

1.2.2. 相互会社・株式会社・混合形態

(15) 相互会社契約者の投票権に関連して、Douglas P. Long が各州保険法を整理している。Long, D. P., "Governance of Mutual Insurance Companies; A Call for Reform", *Drake Law Review*, vol. 29 (1979-1980), pp. 693 ff.

(16) 判例の混乱について Cf. Pierson, Sterling., "Some Reflections on Mutuality and Trusteeship", *Proceedings of the ALIC*, vol. VIII (1941), pp. 453-469; Mason, Jr., John S., "Distribution of a Mutual Insurance Company's Assets upon Disolution", *Stanford Law Review*, vol. 19 (May 1967), pp. 1046-1057; Mooney, William E., "Mutual and Fraternal Surpluses—Class Suits for Accounting and Distribution", *Insurance Law Journal*, No. 262 (Nov. 1944), pp. 643-653, esp. 649 ff.; Hughes, Andrew L., "Derivative Actions by Policy-holders", *St. Jones's Law Review*, vol. VIII, No. 2 (Nov. 1947), pp. 100-109.

(17) *Charters and By-Laws. Full Text of the Original Charters with Amendments thereto and Complete Copies of the By-Laws of Forty-two Life Insurance Companies in the United States* (pub. by A. J. Flitcraft, Oak Park, Ill. Jan. 2, 1905), 643p.

(18) *New York Insurance Report*, 8 (1867), pp. lix-lx は次のように述べている。「チャーターは、組織の基本的な法律または憲法であるからきわめて重要であり、付属定款も、ある会社の立法機関制定法または改正法であるから同様に重要である。これらの文書の各条項は、公的検査 (public inspection) と批判に供されるべきである」。

1.2.2.1. タイプの分類

上述の42社を、資本および配当に関して分類すると、次のようなタイプを析出することができる。

- (a) 株式資本または保証資本を一切もたず、契約者がメンバーとなり、契約者にのみ剰余金を分配するもの⁽¹⁹⁾ (10社)。
- (b) 株式資本をもち、株主のみが取締役選挙の投票権をもち、利潤の分配に与るもの⁽²⁰⁾ (8社)。
- (c) 株式資本ないし保証資本をもち、株主のみが投票権をもち、株主配当と同時に契約者配当を実施するもの⁽²¹⁾ (8社)。
- (d) 株式資本ないし保証資本をもち、契約者と株主の方が投票権をもち、双方に配当を行うもの⁽²²⁾ (10社)。
- (e) (c)および(d)のうち株式資本ないし保証資本について償却規定をもち、実際に償却したのちは、(a)に移るもの⁽²³⁾ (6社)。

以上のうち、(a)は、「純然たる相互会社」(purely mutual company)、また(b)は、「純然たる株式会社」(purely stock company)と呼ばれる。(c)、(d)そして(e)は、一般に「混合会社」(mixed company)と称されるが、これは、第三のカテゴリーをなすのではなく、相互会社と株式会社がそれぞれ他方の特徴を

(19) Mutual Life, Fidelity Mutual, John Hancock Mutual, Mutual Benefit, Penn Mutual, Connecticut Mutual, Des Moines, New York Life, Security Mutual, Union Mutual.

(20) Bankers Life, Conservative, Hartford, National of U.S., Phoenix Mutual (1889年相互会社へ転換), Pittsburgh Life and Trust, Reliance, Security Trust and Life.

(21) Aetna (但し、1861年以後), Equitable, Federal, Pacific Mutual, Provident Savings, Travelers, Union Central, Washington Life.

(22) Germania, Home, Manhattan, Metropolitan, Michigan Mutual, National of Vermont, Provident Life and Trust, Prudential, United States, Equitable of Iowa.

(23) Berkshire, Massachusetts Mutual (1867年償却), New England Mutual (同1854年), State Mutual (同1865年), Northwestern Mutual (同1854年), Columbia National [株主にのみ投票権を与えていた].

採り入れた場合をいうのであり、会社形態としては、2種類しかない。

1.2.2.2. 純然たる相互会社

このカテゴリーに属する会社は、次のような特徴をもつ。

まず第一に、株式または保証資本をもたない。定款にはっきりとその旨を規定する会社もある。⁽²⁴⁾第二に、保険契約者がその契約の有効期間中「メンバー」となる旨明記されることが多い。⁽²⁵⁾第三に、取締役選挙で投票権をもつものは「メンバー」、すなわち保険契約者である。最後に、剰余金は、「メンバー」すなわち契約者に分配される。

1.2.2.3. 純然たる株式会社

このカテゴリーに属する会社は、他の分野の株式会社と基本的に同じ構造をもつ。すなわち株式資本が存在し、出資者＝株主がその中から取締役を選び、そして株主に対してのみ利潤の分配が行われる。「事業経営のプランまたは原理は、株式原理 (the stock principle) である」とか、「当社の経営方法は、株式プランに拠らねばならない」と明記する会社もあつた。⁽²⁶⁾これらの会社では、もちろん契約者は単なる顧客または保険契約上の債権者・債務者にすぎないから、取締役選挙での投票や剰余金配当に関する契約者の権利は、定款などで全くふれないし、実際にもその種の権利を契約者には与えていない。

1.2.2.4. 混合形態

生保会社の中には相互会社と株式会社それぞれの特徴を兼ね備えるものがあり、一般に「混合会社」と呼ばれることは、先に述べた。これについて明

(24) Cf. New York Life, Charter Art. IV-1: Des Moines, Charter sec. 12; Security Mutual, Charter, Art. V. sec. 1—「当社は、株式資本 (Capital stock) を所有せず、純然たる相互会社であるものとする」。但し、New York Life, Penn Mutual および Connecticut Mutual では、保証資本は要求されていなかったが、会社側が自発的に積み立てたという (Stalson, *op. cit.*, p. 667, note 10)。

(25) Cf. Connecticut Mutual, Charter sec. 5; Des Moines, Charter sec. 13; Mutual, Charter sec. 3; Mutual Benefit, sec. 2 so on.

(26) Reliance, Charter 3; National Life of U. S. A., Charter 9.

確な定義は見られず、また独自の会社形態として法的に規定される例も余り⁽²⁷⁾ない。したがって、混合会社は、相互会社または株式会社⁽²⁸⁾が他方の特徴を採り入れた場合を指している。形態上、混合会社は、次のように分類される。

まず、相互会社としての設立を意図されたものが「保証資本」⁽²⁹⁾をもち、その出資者に取締役選挙の投票権を与える場合がある。ニューイングランド・ミューチュアルやステート・ミューチュアルがその典型例である。いずれも創業当初に10万ドルの保証資本が設定され、取締役は、出資者と契約者がそれぞれ半数ずつを選出した。定款には保証資本の償却が規定され、実際に比較的早い時期に償却された。保証資本の出資者に対しては一定の報酬（両社とも年率7%）以外には一切支払われない。資本償却後は、純然たる相互会社⁽³⁰⁾となった。

一方、株式会社を意図したと思われる会社が相互会社の特徴を採り入れる場合も多い。これらは、契約者へ配当する、もしくは利益配当付保険証券（participating policy）を発行する点で共通するが、さらに契約者へ投票権を与えるかどうかで二つに分類される。

エクイタブルは、10万ドルの株式資本をもつ一方、株主配当として年率7%を支払い、残りの利潤はすべて契約者に配分するとの「相互プラン」（mu-

(27) ミズーリ州法は、この種の会社を“Stock and Mutual”と称しているという。 Cf. Belth, J. M., *Participating Life Insurance Sold by Stock Companies* (Homewood, Ill., 1965), p. 99.

(28) “Guarantee capital stock” (Massachusetts Mutual, Charter sec. 2; New England Mutual, Charter sec. 2.), “guarantee capital” (State Mutual, Charter sec. 2), 法的性質については、保険法関係のテキストをみよ。

(29) New England Mutual では、剰余金の4分の1、State Mutual では3分の1がこの目的のために別途に積み立てられ、そして設立後10年を経過した時点でこの目的の積立金が十分な額に達し、そして契約者の投票による賛成が得られた場合、償却が行われることになっていた [New England Mutual, Charter sec. 4; State Mutual, Charter sec. 5.]。

(30) 保証資本の危険性をエリザベス・ライトは、しばしば指摘していた。 Cf. *Massachusetts Insurance Report*, 4 (1859)-10 (1865), passim.

tual plan) を採用した。⁽³¹⁾ 取締役会の4分の3の賛成を得て保険金額5,000ドル以上の契約者に投票権を与えることができる旨を規定していたが、しかし、この条項は、1905年まで考慮を払われたことはなかった [3.3]。ユニオン・セントラルの場合、利益配当付保険の契約者は、剰余金の分配を受ける一方、株主は、年率10%と無配当保険の利潤すべてを得た。⁽³²⁾ しかし、契約者に投票権はなかった。

一方、株主と契約者の双方に投票権を与えるものも多い。例えば、ジャーマニアは、「保険料積立金」が100ドルを超える契約者に1個の投票権を与え、そして剰余金の80%を分配する一方、株主は、1株1票の投票権と、年率7%の配当および剰余金の20%を得た。そして取締役の被選挙権者は、少なくとも10株以上を保有する株主か、または保険料積立金が500ドル以上の契約者とされた。マンハッタンは、年間保険料が75ドル以上の契約者に1票を、そして「利潤」の8分の7を契約者に与えた。一方、株主は、利潤の8分の1と年率7%の「利息」(interests) を与えられた。そして取締役は、少なくとも10株以上をもつ株主か、または年間保険料100ドル以上の契約者から選ばれた。⁽³³⁾ メトロポリタンやユナイテッド・ステーツも同様の規定を設けていた。プロビデント・ライフは、定款で「株式原理と相互原理の統合」(jointstock and mutual principles combined) を謳い、50ドル以上の保険料を支払う契約者に1票を与え、そして、1869年からは「純利潤」のすべてが契約

(31) Equitable, Charter Art. III, IV, VI. Cf. Washington Life, Charter Art. III sec. 2 (1863年修正), 「契約者に利潤への参加権を与えるとの原理」。Pittsburgh Life & Trust Co., 1869 Charter sec. 3, 「このようにして創造された当社は、株式会社であるが、相互制 (mutual system) を採用することができる」。かくして、株式会社と相互保険の双方の利点を結合する」。なお取締役選挙の投票権は、株主のみにあった。

(32) Union Central, By-Laws Art. II, sec. 1, 2 & 3. Cf. Provident Life and Trust, Amended, Charter Art. IV, sec. 1, 2 & 3.

(33) Germania, Charter Art. III, IV, VI, VIII—1869年以後、株主の受取額は、剰余金の20%から株主資本の5%に変更された。Manhattan, Charter sec. 5, 9, 16, 17.

者へ配分された⁽³⁴⁾。他方、ミシガン・ミューチュアルは、保険金額5,000ドル以上の契約者に1票を与えたが、しかし、取締役は、少なくとも10株を保有する株主から選ばれた。株主に年率10%が与えられる一方、剰余金は、契約者に配分された⁽³⁵⁾。「相互」という名を冠していても、ジャーマニアなど、このカテゴリーに属するものと大差ない⁽³⁶⁾。

「混合」会社は、その形態の面でさまざまであり、それゆえ、明確な定義づけは難しい。もともと、これは、イギリスで契約者配当を実施する株式会社が出現したときに付けられた名称であり、保険法学者ヴァンス(W.R. Vance)は、この意味で使っている⁽³⁷⁾。一方、株式会社と相互会社の差異を「所有形態」に求めるベルスは、契約者にも取締役選挙権を与える株式会社に限定すべきだとみる⁽³⁸⁾。この場合、契約者に投票権を与える株式会社は、保証資本出資者に投票権を与える相互会社に著しく接近し、形態上は判別が困難なケースもある。いずれにせよ、相互会社と株式会社が対極にあるとすれば、その間に混合形態が入り、契約者に剰余金を分配し、かつ投票権を与える混合会社が相互会社に近い方に、剰余金のみを与えるものが株式会社に近い方に位置づけられよう。そして「相互」概念を投票権を中心に考えれば、契約者に投票権を与える株式会社も、広い意味で、相互会社のカテゴリーに含められ、一方、エクイタブルが外部に向かって「純然たる相互会社」と自称したように、剰余金配分を基準にすれば、純然たる株式会社以外のすべての形態が入るこ

(34) Provident Life & Trust, Charter sec. 1, 7, 1869 Supplement, sec. 1.

(35) Michigan Mutual, Charter Art. IV, VI.

(36) 1951年のカナダ法は、利益配当付保険証券を発行する株式会社では、取締役の3分の1は契約者の投票によることを定め、またミネソタ、ミズーリ両州も、同様の規定をもつという。但し、契約者の選ぶ取締役数は、明記されていない。Belth, *op. cit.*, pp. 79, 99.

(37) Vance, W.R., *Handbook on the Law of Insurance*, 3rd ed., by Buist M. Anderson (St. Paul, Minn., 1951), sec. 21, p. 124.

(38) Cf. McGill, D.M., *Life Insurance*, rev. ed. (1967), p. 790; Belth, *op. cit.*, p. 4.

とになるであろう。もっとも、同社は、利潤分配の点では保証資本をもつ相互会社と同じ形をとるが、しかし、所有形態からみれば、株式会社である。1905年のエクイタブル紛争の経過をみれば、「純然たる相互会社」と称することは、無理があるし、「混合形態」としても、著しく株式会社に近いものとみるべきであろう。

形態の上では以上のように分類されるが、しかし、ある混合会社が相互、株式いずれの形態に近いかは、実際に即してみる他ない。例えば、会社名に「ミューチュアル」という言葉を含む会社が必ずしも「相互会社」であるとは限らないし、一方、相互会社が必ず「ミューチュアル」と名乗っているわけでもない。後者の例としてニューヨーク・ライフがあり、また相互化後のエクイタブル、プルデンシャル、メトロポリタンも、改名していない。⁽³⁹⁾一方、前者の例としてグローブ・ミューチュアルがある。定款によれば、10万ドルの資本をもち、取締役選挙では1株につき1票、契約者一人につき1票と規定されていた。もっとも、契約者には委任状投票は認められず、選挙日時も、株主のみ通知された。これだけを見れば、同社は、一応「混合」形態に含まれる。しかし、1870年と71年には合計96,000ドルが株式資本に剰余金から追加され、そのため、「当初の100ドルの株式が今では196ドルになり」、一方、剰余金は、大幅に縮小された。そして株式の過半数は、社長とその家族によ⁽⁴⁰⁾って所有されていた。

この例にみるように、「相互」という名称や定款の条文から直ちにある会社の性格を類推することは、危険である。要は、実態を史料に即して分析する以外にない。本書では、相互会社というとき、「純然たる相互会社」のみを指すことにする。これには保証資本の償却規定をもち、そして実際に償却した会社、および相互会社へ転換されたものを含む。そして、行論の必要上、適宜、株式会社や混合形態に言及することになるだろう。

(39) 現行のニューヨーク州法は、相互会社が「ミューチュアル」を社名に入れることを要求しているが、この規定がいつ設けられたか、不明である。少なくとも、1906年改正法にはこの種の条項はない。

(40) “Globe Mutual Life Ins Co.,” *Chronicle*, Dec. 26, 1872, pp. 402-405.

1.2.3. 相互会社の構造

1.2.3.1. 序

上述のように、相互会社は、資本をもたず、保険契約者が「メンバー」となる会社である。⁽⁴¹⁾ 契約者は、取締役選挙について投票権をもち、剰余金の配分を受ける権利をもつ。これらの点について相互会社の構造をいっそう詳細にみておくことにしよう。

1.2.3.2. 年次選挙

相互会社でも取締役会 (Board of Directors or Trustees) が法人としての権限を行使するから、取締役を選挙する契約者の権利は、最も重要である。この権利をすべての相互会社が明記するのは当然だが、権利を行使する場である年次選挙、一人の契約者の投ずることのできる票数など、詳細に関わる規定は、会社によってさまざまである。

さて、選挙は、毎年実施される。選挙の期日は、定款などに明記され、場所も、多くは本社ないし本社所在地の適当な所とされた。⁽⁴²⁾

選挙通知は、本社所在地で発行される新聞1紙か2紙に、選挙日の1週間か2週間前に発表された。郵便による通知など他の方法を規定したものはない。相互会社における選挙通知が、実際上ごく狭い地域に限られ、しかも、当該新聞の読者にのみ届くことを考えれば、他州の契約者には知る機会がなかったことが明白である。

選挙の成立に必要な有効投票数を規定する定款は、ほとんどない。実際の

(41) Connecticut Mutual, 1856 Amended Charter 1—無配当保険の発行を許可するとともに、その契約者は「メンバー」と見なされない旨を規定した。

(42) Cf. Connecticut Mutual, Charter sec. 3, 「毎年1月の第1水曜日」。Fidelity Mutual, By-Laws Art. II, sec. 4, 「毎年1月の第2火曜日」。John Hancock, By-Laws, sec. 1, 「毎年2月の第2月曜日」。New England Mutual, By-Laws, 「毎年12月の第3月曜日」。New York Life, Amended Charter of 1893, sec. 3, 「毎年4月の第2水曜日」。投票所 (polls) を開く時間を指定するものもあった。Penn Mutual, Charter sec. 7. では午前10時から正午となっていたが、のち、「短すぎる」との理由で、午後3時まで延長された (1870 Amended Charter sec. 1, 2.)。

経過からみれば、有効票 1 票でも選挙は成立したものと考えられる。会社によつては「総会」(general meeting)を規定するが、定足数は、「出席したメンバー」⁽⁴³⁾、「10名」⁽⁴⁴⁾、「12名」⁽⁴⁵⁾、「合計2,000ドル以上の保険金額をもつもの7名」⁽⁴⁶⁾などとなっていた。どれをとつても実質的には同じことである。選挙管理人 (Inspectors of Elections) の指名——多くは 3 名——は、各社に共通している。

次に、契約者各人が投ずることのできる票数については、一人 1 票とする会社と、⁽⁴⁷⁾票数に差をつける会社とに分れる。後者には、保険金額 1,000 ドルごとに 1 票とするもの⁽⁴⁸⁾、保険金額 2,000 ドルまで 1 票、2,000 ドルから 5,000 ドルまでのもの 2 票、そして 5,000 ドル以上のもの 3 票とする会社、一人 1 票とした上で 500 ドルごとに 1 票を追加するもの、⁽⁴⁹⁾これと同じだが 6 票を限度とするもの⁽⁵⁰⁾、そして保険料 25 ドルまでを 1 票とし、50 ドル増えるごとに 1 票を追加するものがある。⁽⁵¹⁾いずれにせよ、契約者一人についての保険金額に上限を画す会社が多く、⁽⁵²⁾また膨大な契約者数を考えれば、契約者一人でもって投票数の大きな割合を左右することはありえない。この点が株式会社と異なる⁽⁵³⁾ところである。⁽⁵⁴⁾

委任状投票 (voting by proxy) は、大部分の会社が認めている。但し、ペン・ミューチュアルは、1870年に本人自らの投票 (voting in person) に限定

(43) Des Moines, By-Laws Art. V; Security Mutual, By-Laws meeting.

(44) John Hancock, By-Laws sec. 3.

(45) Massachusetts Mutual, By-Laws sec. 1, 4.

(46) New England Mutual, By-Laws sec. 1, 6.

(47) New York Life, Fidelity Mutual, New England Mutual, Mutual Life.
(但し、保険金額1,000ドル以上に限る)

(48) Des Moines, Northwestern Mutual, Security Mutual, Union Central.

(49) Mutual Benefit.

(50) Massachusetts Mutual.

(51) State Mutual.

(52) Penn Mutual.

(53) 1905年当時で大部分の会社が制限していた。金額は、Berkshireの2万ドルから Penn Mutualの10万ドルまでさまざまであった。

(54) 契約者に投票権を与える株式会社では、大部分一人1票としていた。

(55) した。またノースウェスタン・ミューチュアルは、メンバーが自己のもつ票数に加えて100票以上を委任状で投票することを禁じ、ステート・ミューチュアルも20票を限度とした。(56) 前者はまた、役員、取締役、外務員、そして使用人が欠席したメンバーの代理人(proxy)として投票することを禁じ、(58) 後者も、「役員が自ら、または他人を通じて委任状を要求し、受け取り、勧誘し、あるいは行使する」ことを禁止している。(59) これら以外には、委任状投票に制限を課する会社はなかった。

大部分の会社は、1回の年次選挙ですべての取締役を選出する方法をとらなかった。取締役会のメンバーは、(60) 三つないし四つのクラスに分けられ、その一つずつが毎年改選された。したがって、取締役の任期は、クラスの数と同じになる。(61)

取締役に選ばれるための資格や条件は、大部分の会社では明記されていない。メンバーであることを要する旨の規定をもたない会社が少なくなかった。(62) 例えば、コネチカット・ミューチュアルでは、「当州の市民であるすべての成人男子は、取締役に選ばれる資格をもつ」とのみ定めていた。(63) 多くの会社は、取締役の過半数が本社の所在する州の市民、または居住者であることを要求している。(64) 一方、ジョン・ハンコックは、例外的に、保険金額1,000ド

(55) Penn Mutual, 1870 Amended Charter.

(56) Northwestern Mutual, Charter sec. 21.

(57) State Mutual, By-Laws Voting, sec. 3.

(58) Northwestern Mutual, *ibid.*

(59) State Mutual, *ibid.*

(60) 取締役の定員は、さまざまである。最大はエクイタブルの52名、最小は Security Mutual の9名であった。10名台の会社が最も多かった。

(61) 例えば、Mutual Benefit は、12名の取締役を四つのクラスに分ける。それゆえ、毎年3名ずつ改選され、任期は4年である。

(62) 例外、National Life of Vermont, 1886 Amended Charter sec. 1. 取締役は、「全メンバーにより、メンバーの中から選ばれる」。

(63) Connecticut Mutual, 1856 Amended Charter sec. 4.

(64) Connecticut Mutual, John Hancock, Mutual Benefit, New York Life, Mutual Life, Security Mutual. ノースウェスタン・ミューチュアルは3分の2が

(65)
ル以上の契約者、同じくニューイングランド・ミューチュアルは2,000ドル
(66)
以上の契約者と規定していた。

選挙における候補者の指名の方法についても大部分の会社の定款は、沈黙
(67)
している。

定款と付属定款における選挙規定は、会社ごとに異なるとはいえ、大部分は、簡略なものであるうえに、通知が一部の地域に限られるとか、有効投票数の規定を欠くなど粗雑なものにすぎなかった。少なくとも、こうした規定がすべての契約者の選挙参加を想定し、周到な配慮を払って作成されたと考えられるものは、いないであろう。

1.2.3.3. 契約者のその他の権利と義務

契約者は、取締役選挙での投票権とともに、剰余金配分を受ける権利を有するが、これは、すべての相互会社が当然明記していた。しかし、剰余金計算や配分の方法などについて詳細な規定はない。その他の権利、例えば帳簿
(68)
の閲覧権などをとくに規定した会社もあった。

ウィスコンシン州民であることを要求した。

(65) John Hancock, By-Laws 6.

(66) New England Mutual, By-Laws sec. 4.

(67) 例外, Penn Mutual, By-Laws Art. IV. 「社長は、11月の定例取締役会で5名の取締役を指名し、候補者名簿を推薦させねばならない。5名かそれ以上の契約者の文書による指名があるときには別のものが候補者として適格である。この指名は選挙の少なくとも15日前に社長かまたは取締役会に提出されねばならない」。

(68) Des Moines, Charter Art. VIII では、「メンバーシップから生ずるすべての利益 (benefits and advantages) を受ける権利をもつ」とし、Northwestern Mutual, Charter sec. 14 では役員が同社の貸借対照表を作成し、帳簿に記入し、「すべてのメンバーの検査に供すべし」と定めていた。Penn Mutual, Charter sec. 16 は、「取締役、役員または使用人は、当社の事業を不当にディスクロージしてはならない。取締役、役員、または保管の責任を負う使用人を除いて、いかなる人も、社長の特別の許可なくして帳簿や書類に接近することを許されない」とする一方、「フィラデルフィアの新聞少なくとも1紙に」同社の財務を公表することを義務づけた。一方、Connecticut Mutual, Charter sec. 15は、貸借対照表のコピーは、求

一方、契約者の義務としては、取締役会の定めた保険料を期限内に払い込むことが要求された。払込の遅延について「没収」を定めたものもある。また、ペン・ミューチュアルでは、「いかなるメンバーも、彼が当社へ支払う旨合意した保険料額を超えて当社の損失または支出に責任を負うことはない⁽⁶⁹⁾」と規定されており、セキュリティ・ミューチュアルでも、「いかなる人も、当社の保険証券の所持者であることを理由として当社の損失または負債⁽⁷⁰⁾について個人的に責任を負うことはない」と、契約者の有限責任が明記されていた。これに対して、いわゆる「保険料手形」を認める会社は、その手形の回収について規則を定め、徴収される金額が、契約者の振り出した手形の額を超えない旨を記していた⁽⁷¹⁾。契約者の権利義務に関する規定も、以上のように簡略であった。

1.2.3.4. 取締役会と委員会

取締役会の権限と義務、その会合などについては定款や付属定款が詳細に定めている。規定の仕方や用語など必ずしも一致しないが、しかし、主要な内容は、株式会社と相互会社で大差なく、また会社一般に共通する部分も多いと思われる。つまり、この点に関して相互会社特有といえる要素を抽出することは難しい。以下、本書のテーマに関わりある二、三の点を摘記しておく。

取締役会は、一般に次のような権限と義務を有した。すなわち、付属定款

めに応じてメンバーに渡される旨明記していた。

(69) Penn Mutual, An Act..., sec. 9.

(70) Security Mutual, Charter Art. VI. Cf. Northwestern Mutual, Charter sec. 7 は、「払い込まれた保険料は別段の定めある場合を除いて、当社から引き出されてはならず、当定款の有効期間中に発生した一切の損失と経費に充当される」とし、Cherter sec. 13 では、「当社の役員および代理人を除いていかなるメンバーも、当社の損失について個人的に責任を負うことはない」としている。一方、State Mutual, By-Laws membership 2 では、「すべてのメンバーは、定款および本付属定款によって彼に与えられた権利を享受し、そして当社の損失と経費について責任を負う」ものとしている。

(71) Cf. Connecticut Mutual, Charter sec. 10; Mutual Benefit, Charter sec. 9.

その他経営に必要な規則などを制定し、または修正すること。料率、保険金額、契約条件などを決定し、あるいは承認すること。社長その他の役員を任命し、その任期を決定し、あるいはその報酬を定めること。年次総会において報告すること。取締役の欠員を埋めること。委員会を構成すること。そして資産運用に関する決定などである。つまり、取締役会は、経営に関する最高の意思決定機関であった。

取締役会の開催は、1カ月に1回⁽⁷²⁾、年に4回の割合であった。取締役会の重要性と開催頻度の少なさを調和するため、常置委員会制をとるところが多かった。その数や名称、権限、構成は、会社によって異なっている。例えば、コネチカット・ミューチュアルでは、「財務委員会」のみを規定するが、ニューヨーク・ライフには七つの委員会があった。ノースウエスタン・ミューチュアルの場合、執行委員会 (Executive Committee, 取締役10名, うち社長と副社長を含む)、財務委員会 (7名, うち社長と副社長を含む)、そして監査委員会 (Examining Committee, 取締役3名) が規定され、そして執行委員会は、取締役会休会中、これを代行することになっていた。さらに、保険・外野委員会 (Committee on Insurance and Agencies) (社長, 副社長, 第二副社長, セクレタリー, アクチュアリー) が置かれていた⁽⁷⁴⁾。このように、委員会制の採用によって、取締役は、その職務を十分に果せるはずであった。

1.2.3.5. 役員

実際に経営に当るのは、いわゆる「役員」(officers) であるが、これに関する規程も、一般に詳細であった。ミューチュアル・ライフでは役員は、次のものを指した。President, Vice-President, 2nd Vice-President, 3rd Vice-President, General Manager, Treasurer, Comptroller, Secretary そして Cashier。その他に Actuary, Chief Medical Examiner, General Solicitor, Auditors, Superintendent of Foreign Department などがいたが、これらは、

(72) Aetna, Des Moines, New York Life, Penn Mutual, State Mutual.

(73) Equitable, Mutual Life, Northwestern Mutual.

(74) Northwestern Mutual, By-Laws sec. 6, 19.

役員に含まれていない。一方、ノースウェスタン・ミューチュアルでは、Actuaryなども役員に含まれる。

これら役員の仕事は、詳細に規定されているが、そのうち「社長」についてニューヨーク・ライフは、① 全般的管理、② 常置委員会の職権上のメンバー (ex-officio member)、③ アクチュアリー⁽⁷⁵⁾の任免、④ 常置委員会の委員の任免、⑤ 資産運用、⑥ 外務員報酬の決定、そして⑦ 役員給与の決定を規定していた。⁽⁷⁵⁾ ミューチュアル・ベネフィットでは、① 全般的管理、② 取締役会の召集と主宰、③ 保険証券、各種の文書、小切手などへの署名、そして④ 印章の保管が、社長の職務とされている。⁽⁷⁶⁾

役員が広範な権限をもつことが定款などの規定からうかがえる。この点でも株式会社の場合と大差なく、相互会社が法人として株式会社と同じ構造をもつことを示している。

1.2.3.6. 小 括

以上から明らかなように、相互会社は、一切資本をもたず、契約者が「メンバー」となる会社である。契約者は、主な権利として、剰余金配当を受ける権利とともに、取締役選挙における投票権をもつ。そして契約者によって選ばれた取締役が法人としての権限を行使する。とくに実際の経営に当る役員を選ぶ。かくして相互会社では、一種の間接民主制をとっており、そこでは、契約者が主権者に、取締役会が議会ないし立法部に、そして役員が行政機関に相当するといえる。

相互会社は、このように契約者が主権者である点で株式会社と異なっている。しかし、半面、取締役会や役員の仕事などについては株式会社の場合とほとんど同様である。したがって、ある意味では株式会社における株主を契約者へ置き換えたものともいえる。しかし、上述の点からも推測されるように、権利や義務に関する規程は、むしろ簡略であって、株主に等置することはできないだろう。また、保険法でも契約者の権利義務は、決して詳細に規

(75) New York Life, By-Laws sec. 4.

(76) Mutual Benefit, By-Laws sec. 10.

定されてはいなかった。

1.3. 相互会社問題

1.3.1. 相互会社の定義：その性格と背景

1.3.1.1. 定義の性格

保険テキストの著者たちは、さまざまな表現で相互会社を定義する。しかし、どれを参照しても大した違いがあるわけではない。一例としてヒューブナーの定義を引用してみよう。

「厳密な意味で言えば、相互会社は、株式資本をもたず、それゆえ株主のいない会社である。相互会社は、契約者によって構成され、彼らは、相互会社の資産のすべてを所有し、そして少なくとも法的には何らかの投票制⁽⁷⁷⁾によって経営を支配する」。

これは、典型的な説明である。保険研究者の大部分は、相互会社を株式会社と比較する。そして株主、したがって株式資本の欠如と、契約者により「少なくとも法的に」、あるいは「少なくとも理論上」支配されることを、相互会社が株式会社から区別される最も重要な要素とみる。この点でマギルは率直である。

「相互生保会社は、株主のいない法定準備金生保法人の一形態である。あるいは一般的にバランス・シートに『資本』の項目をもたない法定準備金⁽⁷⁸⁾生保法人と定義されてもよい」。

ここでは、法定準備金会社という上位概念のもとに、株主の存否、もしくは資本の有無によって区別される2種類の法人がある、と説明されている。マクリーンも、有名なテキストの中で、「会社が株主をもっていれば株式会社であり、もっていなければ相互会社である⁽⁷⁹⁾」と述べている。

(77) Huebner, S.S., *Life Insurance*, 4th ed. (1977), p. 409.

(78) McGill, D.M., *Life Insurance*, rev. ed. (1967), p. 787.

(79) MacLean, J.B., *Life Insurance*, 8th ed. (New York, Toronto, London 1957), p. 19. この文章は、9th ed. (1962) では削除されている。

相互会社は、このように「株主のいない」、「株式資本のない」会社、という否定的言辭をもって定義される。テキストとしての性格上、この種の表現が一般の理解を得るうえで、あるいは有用なのかもしれないし、また否定の言葉の使用が定義を効果的にすることもあろう。相互会社であれば、株主の代りに契約者が会社を所有するという、保険株式会社にはない——それゆえ、株式会社一般には見いだされない——ユニークな形態であることが強調されよう。ところが多くの論者は、「少なくとも法的には」、「少なくとも理論的には」という限定句を付することによって、実際には契約者支配が存在しないことを暗示する。つまり、株主や資本の現実の不存在と、それに対応する法的もしくは理論上の——すなわち、現実には架空の——契約者支配をもって相互会社を定義する。それゆえ、定義は、積極的な内容——相互会社をして相互会社たらしめる実体——を含まない。一般の人々がこれらを読んで、相互会社とは要するに「株主のいない、株式資本のない株式会社の一種」だと読み取ったとしても、彼らを粗忽だといって責めるわけにはいかないであろう。

奇妙なことに、相互会社の定義で「相互保険」の概念は、余り用いられない。マクリーンは、相互会社を「協同組合」(co-operative association)とするが、すぐ後で、株式会社を含め「すべての保険会社は、『協同組合』、つまり『相互的』企業である」と述べる⁽⁸⁰⁾。この説明は、すべての保険が相互的だという、余り意味のない命題の適用であるから、相互会社の定義にはならない。一方、保険法に関するテキストは、「相互保険」のカテゴリーを使って相互会社を多様な相互扶助的保険から区別しようと試みる。フラターナルなど多様な「相互」保険形態があるのだから、一般のテキストの著者も、それらを視野に収めてもよかったはずである。しかし、もっぱら株式会社を比較基準として相互会社を説明することには、根拠があるに違いない。定義の適切さいかんの問題はさておき、その根拠を明らかにすることが、相互会社の性格

(80) MacLean, *op. cit.*, 9th ed. (1962), p. 340.

の一段の明確化に役立つように思われる。

1.3.1.2. 定義の背景

相互会社の定義においてもっぱら株式会社と比較する根拠は、多様であろう。まず、他の諸々の経営形態が市場で徴々たる存在にすぎないとの経済的実態がある。さらに、他の諸々の形態はいずれも何らかの特色をもち、他の形態との識別が容易である。これは、株式会社にもいえるが、一方、相互会社には自らを際立たせる特徴を求めることが難しい。1.1.2. で株式会社と相互会社の市場における差異の一端に言及したが、両者の間にはむしろ類似点の方が多し。

一般的に株式会社と相互会社は、同一の市場で競争しあい、同一の原理に拠る保険技術と商品をもち、多数の外務員を駆使する類似した販売形態をとる。相互会社が相互会社であるという理由で株式会社からはっきりと判別されうる類の市場行動を展開することは、ほとんどない。有力な株式会社が相互会社へ転換された例が少なくないが、相互化ののち行動面で顕著な変化は生じなかったように思われる。

契約者配当は、確かに相互会社の本質的な特徴である。しかし、株式会社の中にも、相互会社との競争の必要から、契約者配当を実施するものが少なくない⁽⁸¹⁾。他方、すべての剰余金が契約者のものであるとの理念を掲げる相互会社が、実際にすべての剰余金を契約者へ適正に返済したかどうか疑わしい。むしろ契約者配当は、相互会社にとっても、販売＝競争上の問題であり、また剰余金の内部留保を図り、もって成長政策の資金に充当するという意味もある。つまり、剰余金と契約者配当は、相互保険の理念の実現よりはむしろ経営政策の問題である。のみならず、相互会社は、往々にして「配当」(dividends)とか「利益分配」(profit sharing)といった言葉を使う。その結果、株

(81) Belth, J.M., *Participating Life*, *op. cit.*, pp.30-31 に拠れば、株式会社では普通個人生保保有高に対する利益配当付保険の割合は22～26%程度(1956～1963年)であった。

式会社における株主配当と同種のものだとの錯覚が一般に生じている⁽⁸²⁾。このように、現象的にみると、相互会社と株式会社は、契約者配当をめぐっても境界が曖昧となる。保険研究者が契約者配当を相互会社の重大なメルクマールとみななかったのも、このためであろうし、また、契約者配当を実施する株式会社を、相互会社から明確に識別しうる契約者は、ごく少数であろう。実際、株式会社として設立されたエクイタブルは、「純然たる相互会社」(purely mutual)と自称したが、そのことに異議を申し立てるものは、ほとんどいなかった。

さらに、ベルスが指摘するように、相互会社は、幹部職員に多額のサラリーを支払うが、「より大きなサラリーの見込が営利動機を与えている」⁽⁸³⁾という面がある。相互会社におけるサラリー問題は、経営者の専制的支配問題および彼らの利己的行動に関連して、しばしば社会的批判の的になってきた。つまり、相互会社には私利を目的とする——少なくともそれを行動の一つの動機とする——主体が存在し、他ならぬ彼らが相互会社を支配してきたとの実態があり、それが株式会社との間に強い類似性をもたらすのである。形の上では相互的だといわれる賦課式保険の場合でも、営利的な経営者の存在が指摘されたことがある⁽⁸⁴⁾。このことは、ある保険組織の中にその組織本来の

(82) 19世紀のトンチン・ポリシーの盛況を批判したニューイングランド・ミューチュアルの社長は、剰余金がいかなる意味においても「利潤」でないにもかかわらず、「配当」という言葉が用いられているが、それは間違いであること、そして社会の生保に対する不満の多くがこの言葉の誤用によることを指摘している。Cf. Stevens, Benjamin F., *Reminiscences of the Past Half Century* (Boston 1897), pp. 27-28. また、ニューヨーク・ライフのアクチュアリー、Rufus W. Weeksも契約者配当は、いかなる意味でも利潤でないことを強調している。Cf. "No Profits in Life Insurance", *Monitor*, Dec., 1893, pp. 531-532.

(83) Belth, J. M., *Life Insurance, A Consumers' Handbook* (Indiana Univ. Press, 1973), p. 79.

(84) 19世紀末に「営利的賦課式会社」が流行したが、それについてドーソンは、次のように述べている。「賦課式会社は、形態においても、また参加の面でも相互的である。それゆえ、これらの会社の支配権は、表向きはメンバーに与えられて

——または、本来のものと想定される——理念とは別個の行動原理が介在していることを示している。もとより、ここでいう「営利」は、株式会社の場合とは概念上峻別されるべきであろう。しかし、相互会社経営者の中に営利的行動をとるものが存在すれば、企業行動それ自体が少なからぬ影響を受けるであろうし、表面的には株式会社と区別し難くなるであろう。もし論者たちが、「株主のいない会社」という表現によって相互会社の「非営利性」を示唆しようとしたのであれば、不正確な表現であったといわねばならない。

以上のように、株式会社と相互会社の間には、市場と市場行動、配当、そして経営者に関して強い同質性が認められる。転換の容易さが同質性⁽⁸⁵⁾の存在

いる。実際には、多くの場合、もう一つの、ときにはメンバーに敵対的な利害関係がある。つまり、プロモーターと経営者のそれである。彼らは、組合の設立に投資した。正確に言えば金を使っており、いかなる場合でも名誉と役職という報酬を永続的に我が物にすることを望んでいる。……経営者は、たいていの場合、『委任状制』を推進してきた。これを彼らは、普通生保会社から借りてきた。その結果、メンバーに帳簿閲覧を許さず、またメンバーの名前と住所を教えないことによって、経営者の打倒はほとんど不可能となっている」。Dawson, M. M., *Assessment Life Insurance* (New York 1896), pp. 116-117. 営利的賦課式会社については、次のような文献がある。English, S., "Co-Operative Insurance", *Insurance Times*, Extra No. 285(1870), 2p.; *Remarks of the Insurance Commissioner of Mass. in Relation to the Endowment Corporation, not Fraternal, but Speculative Associations, delivered before the Joint Legislative Committee on Insurance*, March 10, 1892; *Massachusetts Insurance Report*, 29 (1884), xvi-xviii, 32 (1887), xix-xx, 33 (1888), xiii-xliii, 36 (1891), x-xiii, 37 (1892), ix-xxii, 42 (1897), xi-xxv.

(85) 但し、ニューヨークの現行法では、相互会社の株式会社への転換は禁止されている(N. Y. Ins. Law, sec. 54.)。このことは、株式会社と相互会社が同質でない面をもつことを示している。本書の著者も、何から何まで同一だというつもりは全くない。なお、相互会社の株式会社への転換については、次をみよ。Binning, John H., "Conversion of a Mutual Insurance Company", *The Forum*, Vol. VI, No. 2 (Jan. 1971), pp. 127-140; Fitzgerald, Jr., John F., "Demutualization of Mutual Property and Liability Insurance", *JRI*, Vol. 40, No. 4 (1973), pp. 575-584; Kelley, Bruce G., "Stocking a Mutual Insurance Company: The Re-

を証明する。いわゆる混合会社 (mixed company) が境界をいっそう曖昧なものにする。かくして両者は, “Regular Company” とか “Legal Reserve Company” と一括して呼ばれるわけであり, またほとんど同一の保険法が適用され, 同一の保険局によって規制されるのである。こうした事情のもとで両者の差を明確に区別し, 相互会社の実体をとらえることは難しい。結局, ベルスのように「株主の存在または不存在を除けば, 両形態の間に差を識別することは難しい」といわねばならない。テキストの著者たちが相互会社の定義づけにおいて苦勞するのも, 現実の相互会社の非個性的存在を反映しているといえる。

1.3.2. 相互会社問題

1.3.2.1. 問題の所在

会社の構造 (corporate structure) という面からみたときに株式会社に対して相互会社もつ顕著な特徴は, 契約者が会社の所有者 (owner) として位置づけられることである。その結果, 契約者は, 取締役を選挙する権利をもち, そして契約者によって選出された取締役会が, 経営者を選出する。これは, 一種の間接民主制である。契約者は, 主権者に, 取締役会は, 意思決定と監査の機能をもつ議会ないし立法部に, そして経営者が行政機関にそれぞれ対比される。この点で相互会社の契約者は, 株式会社の株主におおよそ相当する地位を占める。したがって, 株主がいないからある会社が相互会社になる

gulatory Experience”, *FIC Quarterly*, Fall 1979, pp. 29-69; Thornsjo, Douglas, “Does Management of a Mutual Insurer Have a Duty to Consider Conversion to a Shareholder Owned Company”, *Best’s Review*, June 1979, pp. 16 ff. また株式会社の相互化については, 次の文献がある。Parish, Virgil D., “The Mutualization of a Legal Reserve Stock Life Insurance company”, *Table and Index of Papers Presented before the ALIC*, XI (1952~1953), pp. 475-511; Gold, Melvin L., “On the Mutualization of a Stock Life Insurance Companies”, *Best’s Insurance News*, Life and Health Ed., Jan. 1976, pp. 24 ff.; Fletcher, Linda P., “Motivations Underlying the Mutualization of Stock Life Insurance Companies”, *JRI*, 33 (1966), pp. 19-32.

のではなく、もっぱら契約者が所有者の地位を占めるがゆえに相互会社であるのであって、株主の不存在は、その結果の一つにすぎない。

以上のような構造をアメリカで最初に規定したミューチュアル・ライフのチャーター(1843年)は、生保における「マグナ・カルタ」に、同社の経営は、「人民の、人民による、人民のための政治」に比べられた⁽⁸⁶⁾。ノースウェスタン・ミューチュアルの箴言集は、「純粹の相互会社ほど、完全な民主主義が他にあらうか⁽⁸⁷⁾」と述べた。かくして、相互会社は、契約者総体の「民意」を受けて、もっぱら契約者の利益のために経営される、という。経営サイドがこの種の主張をとくに好む。

契約者が所有者であることから、いま一つの権利が生ずる。すなわち、相互会社の剰余金のすべてが契約者に帰属し、分配されることである。これは、本質の特徴であって、契約者配当を行う株式会社がそれを中止しても株式会社であることに変わりはないが、一方、相互会社が契約者配当を止め、あるいは不当な配当政策を採れば、直ちに相互会社としての存在を疑われる。

ところが現実を見ると、所有者＝主権者としての契約者は、自ら権利を放棄したり、経営者によってないがしろにされている。投票権は、有名無実であり、取締役会は形骸化し、経営者の専制的支配が横行する。剰余金処分についても多くの批判がある。このように、相互会社では契約者主権が形の上では厳然と存在する——つまり、形態の面で株式会社から截然と区別される——一方、実際にはそれが機能せず、経営者支配が常態となっている。そのもとで株式会社と何ら異なるところのない拡張主義的経営政策が展開される。それが契約者にとってメリットをもつかどうか、経営者たちは問うことをしないし、契約者総体の「民意」に諮ることなど考えもしない。相互会社

(86) Clough, S. B., *A Century of American Life Insurance Business, A History of the Mutual Life Insurance Company of New York, 1843-1943* (Conn. 1946), p. 32.

(87) Northwestern Mutual Life Insurance Company, *Wise Saws and Modern Instances* (Milwaukee, Wis., 1930), p. 59.

が建前通りに存在していれば、株式会社との間には歴然とした差異が発生していたであろうし、定義づけに苦勞する必要もなかったであろう。

相互会社におけるかくも大きな形式と実態の乖離——その事実、それから派生する多様な問題、そしてその解決への努力——を、ここでは「相互会社問題」と呼ぶ。1843年のミューチュアル・ライフ創設以来、アメリカ生保史の一節は、この問題で占められてきた。過去140年の間、さまざまな事件が起り、多くの人々が議論してきた。しかもなお、根本的解決へ至るところか、出発点から余り隔たっていない。本書のテーマは、以上の歴史をたどることであるが、相互会社問題のすべてを論ずることは不可能であり、そのうちの一部、契約者の投票権を主として扱うことになる。そして、その問題に関連して取締役会の機能、経営者の行動や報酬、剰余金問題などを取りあげる。

1.3.2.2. 問題把握のタイプ

相互会社問題は、多様な側面をもつと同時に、最終的には契約者が最低のコストで最大かつ最適の保障を享受しうるか否かに関わる。つまり、生保経営のあり方に帰着するのであって、きわめて重大な問題である。ここでは、この問題が現代の論者によってどのように把握されているかを概観してみよう。

まず、所有と支配の側面よりも、むしろ購入者 (insurance buyer) にとってどちらの形態が有利であるかに重きを置いて論ずるものがある。このタイプの典型であるマギルは、双方の財務と価格、殊に配当に関して比較する。但し、断定的な結論は下さない⁽⁸⁸⁾。一方、所有と支配の問題にふれるものは多い。これには事実のみ論及するものと、相互会社の現状を否定的に、または肯定的にみるものがある。

前者は、多くのテキストがとる立場である。これらでは、相互会社問題の重要性や契約者に及ぼす利益・不利益といった点について明解な叙述はなく、そもそも問題があると著者が認識しているのかどうかさえはっきりしない。また、相互会社の現状についての評価も示さない。そのために彼らの論述は、

(88) McGill, D. M., *Life Insurance*, rev. ed. (1967), pp. 791 ff.

「ほとんど常に、彼ら自身の信念と無関係に中立性の外被をまとっている」と批評される⁽⁸⁹⁾。少なくとも、相互会社問題の探求を試みるものに対して有益な指針を与えない。これは、アメリカにおける保険研究がテクニカルな問題の解明ではすぐれている一方、歴史や現状分析の面で見べき成果をあげていないことを反映するのかもしれない。

これに対して、比較的早い時期から、生保および生保業を批判的に観察し、契約者や一般への警告ないし助言を意図した文献が出版されてきた。多くは、批判のための批判だとか、余りに通俗的だとみられるためか、アカデミックな立場からの論評はほとんど受けていないように思われる。この種の文献は、当然、相互会社問題に多大の関心を寄せる。例えばヘンダーショットは、「相互生保会社ほど、その所有者を完全に無視し、経営機能から排除する法人は他にない」と述べる。さらに、株式生保会社が実によく儲けること、相互会社も同じように儲けているが、所有者へ返さないことを指摘したのち、家計の生保予算全部を生保の購入に充当するのは賢明でなく、その半分で低料の定期生保を買い、残りは株式生保会社の株式を買い、と勧める。「契約者であるとともに株主であれ！」と⁽⁹⁰⁾。

レイノルズも、相互会社が十分な利益をあげているのに契約者へ返さないこと、経営者が誰に対しても責任を負わないことなどを述べ、そして「どんなことがあろうと、相互会社から純粹の死亡保障 (pure death protection) を買ってはならない」と忠告する⁽⁹¹⁾。その他これに似た立場をとる文献がいくつかある⁽⁹²⁾。

(89) Josephson, H. D., *Life Insurance and the Public Interest* (New York, 1971), p. 14.

(90) Hendershot, R., *The Grim Truth about Life Insurance* (New York 1957), pp. 67-68, 85.

(91) Reynolds, G. S., *The Mortality Merchants* (New York 1968), Ch. 17 mutual companies.

(92) Ex. Dacey, N. F., *What's Wrong with Your Life Insurance* (New York 1963), pp. 129-141; Shulman, R., *The Billion Dollar Bookies* (New York

これらの文献は、確かに、相互会社問題に注目し、契約者に忠告を与える点で無視すべきでない。しかし、叙述の性質上、相互会社経営への批判において性急である。つまり、たいていの事柄を経営者の責めに帰してしまう嫌がある。それで問題の全貌が見えるわけではない。そして、契約者に対する助言も、消費者としての賢明な利用という点からは納得しうるとしても、所有者として相互会社経営に発言権をもつ契約者の立場からすれば、あるいは逃避的といえるかもしれない。

一方、相互会社問題の所在を否定する、つまり経営者支配を是認するものもある。これは、とくに1930年代に経営者によって展開されたが、その他にも類似の見解は多い。例えばメアーとオスラーは、「契約者は、拒否権をもつ」こと、この特権は、株式会社であれば株主しかもちえないことを指摘する。そして「一般的に契約者の観点からみると、支配は、何の問題も引き起さない」と述べている⁽⁹³⁾。マギーも、相互会社が民主的でないとの批判に対して「しかし、このプランは、過去、うまく働いてきた」と答える⁽⁹⁴⁾。彼らは、いずれも、保険業が政府によって規制されている事実を、自説の補強材料として活用している。一方、ヨゼフソンは、相互会社でも株式会社でも経営者支配があること、そのことを「批判的にうんぬんしない」こと、そしていずれの形態でも確立された会社の経営チームは、有能で献身的であり、取締役会の支配と保険局の規制を受けていることを指摘する。もっとも、彼は一貫して株式生保会社を批判する立場をとっている。この種の経営擁護論は、理論的にも事実の面でも裏付けをもたない——彼らのいうことに対していくらでも反証をあげうる——という欠陥をもつ半面、相互会社の歴史を通じて根強く主張されてきたものでもあった。

さて、相互会社の多くは、きわめて大規模であり、それゆえ、その経営の

1976); Tabias, A., *The Invisible Bankers* (New York 1982).

(93) Mehr, R. I. and Osler, R. W., *Modern Life Insurance* (1956), pp. 585-586.

(94) MaGee, J. H., *Life Insurance* (1958), p. 676.

あり方が及ぼす影響の範囲も広範である。契約者の公正な処遇という問題はもとより、資産運用の国民経済的意義も、相互会社問題に関わる面をもつ。それにもかかわらず、相互会社における契約者主権と経営者支配をめぐる問題の所在とその把握の仕方には、現代でさえ、一致がみられない。実は、その背後には、約140年間にわたる多様な事実と多彩な論争が存在していたのである。本書は、以下において、その歴史をたどってゆくことになる。

2 経営者支配の成立

2.1. 「1843年の革命」と相互会社

アメリカにおける生命保険の起源は、海上保険に関連するものを含めれば、かなり古い時代にさかのぼる⁽¹⁾。18世紀には長老派教会の有名な保険組織があった。そして1809年に最初の生保会社がペンシルバニアに設立され⁽²⁾、続いて一連の生保信託兼営会社⁽³⁾が出現した。これらは、多額の資本をもつ株式会社であったが、生保市場の開拓の面で見ざるべき成果を残さず、のちに多くが生保業を放棄した。したがって、1840年代以前の生保業は「前史」とみるべきである。

1843年にミューチュアル・ライフが設立され、続いて短期間内にいくつかの相互会社が東部諸州に出現した。いずれも生保専営会社として積極的に市場開拓を図り、とくに外務員制を確立した。19世紀アメリカ生保業の特徴は、何よりも旺盛な拡張意欲をもち、販売に多大のエネルギーを傾注し、激烈な競争を展開したことである。その結果、1870年代にはイギリスを抜いて世界最大の保有高をもつに至り、さらに有力会社は、世界各地へ進出した。こうした急速な成長を担ったのは、1840年代に出現した相互会社であり、企業行動の面でそれ以前の生保・信託株式会社とは顕著な差異を示した。それゆえ、アメリカ生保業の本格的な発展は、1843年のミューチュアル・ライフとともに始まったのである。

(1) Knight, C.K., *The History of Life Insurance in the United States to 1870* (Philadelphia 1920), Ch. 2.

(2) Mackie, A., *Facile Princeps, The Story of the Beginning of Life Insurance in America* (Presbyterian Ministers Fund, 1956).

(3) Morris, H.S., *A Sketch of the Pennsylvania Company for Insurance on Lives and Granting Annuities* (Philadelphia 1896).

しかし、生保史家が「1843年の革命」と称したとき、相互会社形態がアメリカで初めて採用された事実を指したのではない。相互会社の意義は、アグレッシブな企業行動を展開した新たな経営主体の登場との関連でとらえられる。すなわち、生保業に「機会」を見いだしたものにとって、相互形態には顕著なメリットがあった。契約者配当という新たな魅力を提示しえたばかりか、この形態には多額の資本投下は必要でなかった。創立者は、ほとんど無資本で設立した相互会社の経営に献身し、その成功を通じて所得の増加や社会的地位の上昇を果そうとした。実際、彼らや後継者は成功を収めた。のちにはしばしば社会的批判を浴びたほどの高給を得るようになり、また生保会社の巨大化とともにあるいは金融家へ、あるいは政治家へと華麗な転身すら図った。相互会社形態は、彼らの企業者の欲望の充足を図る「手段」に他ならなかったのである。

しかし、株式の欠如は、会社支配の方法をもたないことでもあった。経営者にとっては、相互会社内での確固たる地位の保持が何よりも重大となり、一方、経営者のイスをうかがうものも出現した。初期に多くの内紛が発生し、委任状合戦が戦わされた。その結果、経営者は、自己の身を守るに十分な数の委任状を常時手許に置くようになり、かくして株式会社経営者よりはるかに堅固な地位を得た。一方、契約者の主権は、最初から無視された。経営者が契約者に投票を促した形跡は皆無であり、経営者の眼は、既契約者の利益の確保よりは新契約者の獲得、つまりは販売に向けられていた。

アメリカにおける相互会社の展開は、以上の文脈でとらえられるべきである。ドイツ保険学の泰斗マーネスは、アメリカの生保業における相互会社の優位について「この事実は、国際的観点からみると、驚くべきことであり、十分な説明を与えることは困難である」と述べたのち、次のように印象を語っている。

「アメリカの相互会社は、他の諸国のどれよりも資本家的性格をもつかもしれない。湿潤な気候の中では最も乾燥した商品でさえ湿っぽい。高度に資本家的な国では、非資本家的企業でさえ、他の諸国よりはっそう資

本家的であるのかもしれない。理由はどうであれ、この重要な例外がまさしく存在すること、しかももっぱら生保においてそうであることは、きわめて興味深い⁽⁴⁾」。

アメリカの相互会社の「資本家的」性格は、企業行動と経営者の性格の解明によって明らかになるであろうし、それが分れば、相互会社の優位に「十分な説明を与える」ことも可能であろう。これに対して、相互会社とは人々が相互に保険しあうために結集した団体であるという先入観——空虚な相互保険の概念——に立って、ただ単にそれだけを視座としてアメリカの相互会社の展開をみることは、的外れであるばかりか、大きな間違いを犯すことにもなるであろう。

2.2. 剰余金配当における相互主義

2.2.1. 「分配の原理」と「蓄積の原理」

2.2.1.1. 分配の原理：セールス・ポイントとしての相互主義

相互会社契約者は、上述のように、メンバー＝所有者として取締役を選挙する権利と剰余金配分を受ける権利とをもつ。では、創業期の相互会社は、その特質を一般に対してどのように説明したのであろうか。一例として1844年にミューチュアル・ライフが刊行したパンフレット⁽¹⁾を引用しよう。標題にみられる通り、これは、生保の有用性ととも相互制の原理 (principles of the mutual system) の優越を誇示しようとする。それによれば、相互会社と株式

(4) Manes, A., *Insurance, Facts and Problems* (1938), pp.137-138.

(1) *A Treatise on Life Insurance: Being an Explanation of the Principles and the Useful Application of the Mutual System to the Different Situation of Life; Together with a Short Account of the Mutual Life Insurance Company of New York; Embracing a Summary of its Charter, its Progress, Terms and Conditions of Insurance and Mode of Effecting It* (New York 1844), 36p. このパンフレットは、Stalson, *op. cit.*, p.135, 邦訳(上), pp.181-183で紹介されている。「分量が多く、通読するには骨が折れる」と評している通りである。

会社 (joint stock company) は、それぞれ次のように対比される。

「正しい原理の上に確立された相互プランは、契約者には完全な安全性を保証し、会社には確かな信用、力、そして安定性を与えるであろう。これは、事業の純利潤 (nett profits of the business) のすべてを契約者へ与え、しかも、当社への年間支払高以上に賦課したり、責任を負わせることはしない。「株式会社には株主と呼ばれる個々人によって供給された資本があり、事業の純利潤のすべては、資本投下の報酬としてもっぱら株主へ配分される。しかしながら、こうした会社では、それがいかに成功し、いかに繁栄しようと、契約者は、保険金額以上の恩典を引き出すことはできない」⁽²⁾。

パンフレットは、続いて「事実を述べる」。つまりオールド・エクイタブルを例に引いて相互制を詳細に説明するが、要するに、「純利潤のすべてに参加するとの重要な特権」が契約者にもたらす恩恵の数々が語られる。相互主義におけるこの「分配の原理」は、創業期に繰り返し説かれたことであつた⁽³⁾。そして実際に各相互会社は、高率の配当を競い合ったのである。

元来、相互主義の原型は、メンバーのあるものに生ずる損失を全員が分担しあうこと、つまり「分担の原理」にあった。この場合、剰余が生ずれば全員へ分配し、欠損は全員で分担し、そして積み立てられた資金は、全員の共有財産となる。その処分は、全員の総意を反映した形で行われる。分配の原理は、分担の原理に包摂されていた。

ところが、ミューチュアルにみられるように、アメリカの相互主義は、メンバーの追徴責任をはっきりと否定し、もっぱら分配の側面のみを強調した。これは、生保業には未知であった相互主義への一般の不安を解消するととも

(2) *Ibid.*, p. 13.

(3) ミューチュアルの年報で繰り返し指摘された。 *Annual Report* (1846), pp. 5, 7, 14, 18, 19, 24; *Annual Report* (1847), p. 7; *Annual Report* (1848), p. 6; *Annual Report* (1850), p. 9; *Annual Report* (1857), p. 13; *Annual Report* (1860), pp. 51, 83; *Annual Report* (1861), p. 57; *Annual Report* (1865), pp. 16, 26; *Annual Report* (1866), pp. 17, 19, 63.

に、配当の魅力を力説することで新契約の促進に資することを狙いに行っていた。何らの基礎集団をもたず、市民一般を対象として新契約を募ることで保険業を営むためには、こうした措置が必要であった。つまり、アメリカ生保業における相互主義は、企業者活動と結びつくことによって最初から特殊な性質を帯びたのであり、その後の発展と競争の激化により、相互主義は、ますますセールス・アピールの道具と化したのである。

契約者配当の強調によって販売促進を図る生保業の傾向を業界紙『クロニクル』は、1860年代から70年代にかけてしばしば指摘している。例えば1869年12月2日号では、アメリカ人の国民性である「性急さ」(rapidity)が生保の発展に寄与していること、但し、成長は保障よりむしろ投資の方向を向いていることを指摘し、これを不健全(unhealthy)だと断定した。

「人々は、保障ではなく配当を、遠い将来の安全な財産ではなく、大きな、⁽⁴⁾すぐに得られる見返りを求めて保険してきた」。

もちろん、契約者の間にみられた高配当への希求は、経営政策の反映でもあった。

「過大な約束や実現できない期待を謳うことで契約を得ようとする傾向がある。これらの間違いは、野心的な役員之余りに楽観的な期待と、彼らの外務員が正直さを欠くことの結果である。これは、生保に対するいっそうの不信と不満の原因になっている」。

「役員は、外務員の価値を獲得した契約高で測りがちである。それを得るために用いた方法は問わない。もっともらしい話のできる、そして配当の形で最大の見返りを描き出すことのできる外務員が最もほめられ、最大の報酬をもらい、最も早く昇進する。そうあってはならないのに」。⁽⁵⁾

エンパイア・ミューチュアル (Empire Mutual Life Ins. Co. of Chicago) が外

(4) “The Present Growth of Life Insurance Unhealthy”, *Chronicle*, Dec. 2, 1869, pp. 63-64. Cf. “The Greatest Peril of Life Insurance”, *ibid.*, Dec. 16, 1869, pp. 103-105: “What is Life Insurance?”, *ibid.*, June 15, 1871, p. 372.

(5) “Honesty the Best Policy”, *Chronicle*, Dec. 26, 1872, p. 401.

務員に、「当社が保証しない約束や誘因を提示しないよう十分に注意せよ」、
 「すべての人に契約の性質をできる限り完全に理解させよ」と命じたとき、
 『クロニクル』は、「これこそ多くの会社が成功していないこと」、つまり
 「大衆に対し利点や特徴を虚偽に表示」しないことだと述べ、同社の成功を
 請けあった⁽⁶⁾。同紙はさらに、相互会社が配当の「宣言」という慣習に頼ること
 に警告を発し、これが「人々の無知に付け込む」ことだと非難し⁽⁷⁾、「早晚
 革命が生ぜずにはいない」と予言した⁽⁸⁾。

1867年頃に「配当熱」(dividend mania)は最高頂に達し、50%が最低の配
 当率にさえた⁽⁹⁾。しかし、それ以降配当率は急速に低下し、契約者の間に
 大きな失望をもたらした⁽¹⁰⁾。これが1870年代の後退の一因だと考えられたらし
 い。

以上のように、契約者配当は、経営者と外務員によりセールス・アピール
 として重用され、一方、契約者もそれを期待する風潮があった、と同時代人
 はみていた。

2.2.1.2. 蓄積の原理

しかし、「分配の原理」は、「蓄積の原理」に結び付けられていた。先に引
 用したミューチュアルのパフレットは、次のように述べている。

「株式会社では〔保険料のうち〕超過支払分は、会社にとっても契約者に
 ともにも保障 (security) を追加しない。なぜなら、これは、毎年株主へ配
 分されるからである。しかし、相互会社ではこの超過分は、蓄積のために
 留保される。そのうえ年々新しいメンバーの追加によって重要性を増して

(6) “The Empire Mutual Life Ins. Co. of Chicago”, *Chronicle*, July 11, 1867, p. 220.

(7) “The Present Value of Dividends”, *Chronicle*, Oct. 16, 1873, pp. 243-244.

(8) “Stock and Mutual Life Companies Changing Policies”, *ibid.*, Aug. 22, 1872, pp. 115-116.

(9) “The Decline in Dividend”, *ibid.*, Dec. 9, 1875, pp. 371-372.

(10) “Life Insurance Dividends”, *ibid.*, Sept. 15, 1870, pp. 168-169. これは Asbury Life のアクチュアリー、E. McClintock の論文である。

ゆく。かくして一貫して増加する資本を生み出す⁽¹¹⁾。

別の所で「この蓄積の原理が〔オールド・〕エクイタブルをイギリスで最強の会社の一つにした」と指摘されているように、内部留保および新契約の獲得の重要性が強調された。確かに、伝染病の流行などによる死亡率の大幅な変動が予想される環境の中で、株式資本を欠く相互会社、殊に創業期には安定性についての「偏見」⁽¹²⁾、つまり追徴の危惧があるかもしれず、したがって、一般の信頼を得るためには、一つには有限責任制を採用し、広告するとともに、いま一つ、ひたすら内部留保に励み、新契約の獲得に努めざるをえないだろう。やがて着実な成長の段階に入れば、厚い内部留保は、契約者への利潤分配率を大きくし、販売および競争において有利な立場をもたらす。「純然たる相互会社」を自称したエクイタブルのハイドが「剰余金は力」⁽¹³⁾ (Surplus is Strength) との信条を抱いたのも、以上のことをよく知っていたからである。

しかし、容易に想像されるように、高率の配当の実施と厚い内部留保の維持は、矛盾しがちである。相互会社経営者は、この課題を解決するために、当初は配当を宣言し、証明書 (scrip) を渡すという方法をとった。これであれば、契約者に形の上では剰余金を配分し、しかも一定期間それを留保することができた⁽¹⁴⁾。しかし、競争の激化は、一部に配当の現金払制を導入させ、さらに、従来の3年ないし5年の配当間隔から年次配当への変化を引き起し⁽¹⁵⁾た。のち1906年にメリーランド保険局のアクチュアリーは、この年次配当制⁽¹⁶⁾

(11) *Mutual Life, A Treatise, ...*, *op. cit.*, p. 20.

(12) *Ibid.*, p. 22.

(13) *Ibid.*, p. 19.

(14) *Henry Balduin Hyde, A Biographical Sketch* (New York 1901), p. 59.

(15) "The Present Value of Dividends", *Chronicle*, Oct. 16, 1873, pp. 243-244
は、「配当宣言」という慣習が「非良心的外務員に詐欺と虚偽の表示へのドアを開き、そして契約者の間に期待をあおる」こと、この方法が結局、「人々の無知を利用して」いることを指摘している。

(16) 配当の歴史については、MacLean, J. B., *Distribution of Surplus* (New York 1937), Ch. V; Armhein, G. L., *The Liberalization of the Life Insur-*

の導入が間違いであったことを指摘している。

「40年ほど前に、南北戦争から生じた〔好調な〕財務状況を誤解してそれが永久に続くとみた会社が年次配当を始めた。失敗が明らかになると、率直に、年次配当が生保に適さないことを認める代りに、事実を隠蔽する手段として据置配当がとられた。だから、現在の弊害の多くは、年次配当に帰せられる。これは、主として競争と誤解から生じたのである⁽¹⁷⁾」。

ここで指摘されているように、高率配当と剰余金蓄積という課題は、ハイドのトンチン・ポリシーによって解決された。これについては前著で詳述したので、本書のテーマとの関連で留意すべき点のみを列記しておく。

- (a) トンチン・ポリシーは、19世紀後半のアメリカで大流行をみたこと。
- (b) その理由は、高率の配当予想を契約者に提示し、一方、契約者の間にも高配当を求める傾向が強かったこと。
- (c) 配当予想は、単なる予想であり、決して会社による約束または保証ではなかったが、しかし、外務員は、あたかも約束であるかのごとく提示し、この点で経営者は、外務員を統制する力を失っていたこと。
- (d) 提示された予想配当率は、決して実現されず、契約者の間に大きな不満が生じたこと。
- (e) トンチン会社は、巨額の剰余金を積み立て、それを販売経費などに流用した。それゆえ、剰余金が「諸悪の根源⁽¹⁹⁾」とみられたこと。

かくして19世紀後半の生保業は、トンチン・ポリシーを中心に展開された。その重要性は、1906年、プロビデント・ライフ副社長、アシュブルック (Joseph Ashbrook) によって次のように表現された。

「もし、据置配当制が導入されていなかったならば、アームストロング委

ance Contract (Philadelphia 1933), pp. 182-195.

(17) "Clayton C. Hall on Annual Dividends", *Monitor*, June 1906, pp. 235-236.

(18) 1905年に、「少なくとも全米の保有高の4分の3、多分、5分の4が据置配当である」と見積られた。"Side-Tracking Reforms", *Chronicle*, Oct. 12, 1905, p. 229.

(19) "Thus Saith the Oracle", *Insurance Press*, Oct. 18, 1905, p. 9.

員会の必要もなかったであろう⁽²⁰⁾。

2.2.2 リポート・プラン

2.2.2.1 1872年料率引下げ計画

1872年11月、ミューチュアルは、新規契約についてローディングを純保険料の40%から10%へ引き下げるとの計画を発表した。同社アクチュアリー、パーレットは、生保を「ごく細やかな資産をもつ人びと、殊に労働者階級」にも利用可能にするために料率を安全性に矛盾しない範囲で最低にすべきだと社長ウィンストンに説明している⁽²¹⁾。しかし、『モニター』は、「この古い会社に対して浴びせられた反対と中傷を、デスパレートな行動で一掃したいとの断固たる決意の表明⁽²²⁾」と受け取り、エリザー・ライトは、「ウィンストン氏のターゲター⁽²³⁾」と評した。つまり、新計画は、周到な配慮と確固たる理念に基づくものではなかった。しかし、「これによって9割余の生保会社が破滅するだろうし、ミューチュアル自体にその危険がある⁽²⁴⁾」と予測された。アクチュアリーや業界紙の大部分だけでなく、生保22社が結束して反対を表明した。この結果、実行可能性を確信したウィンストンも、計画延期を決定せざるをえなかった⁽²⁵⁾。

この計画、そして1878年リポート・プランは、生保史において重大な意義を担ったとは思えない。しかし、こうした措置が他社との競争や一般の批判に直面した経営者の選択した一つの方向であってみれば、彼らがしばしば口

(20) “Insurance Men at Albany”, *Independent*, March 15, 1906, p. 644.

(21) プランについては “Reduction in the Cost of Life Insurance”, *Chronicle*, Dec. 5, 1872, p. 362; “An Attempted Reduction in Life Insurance”, *Monitor*, Dec. 1872, pp. 1021-1023.

(22) *Monitor*, *ibid.*

(23) Wright, E., *Politics and Mysteries of Life Insurance* (Boston 1873), p. 149.

(24) *Monitor*, *op. cit.*

(25) “The Mutual Life’s Retrogradation”, *Monitor*, Jan. 1873, pp. 35-36.

にした生保の科学性も、その倫理性も、単なる言葉にすぎなかったことが分る。つまり、多分に「気分の問題」であった。ハイドのウィンストン攻撃も、エクイタブル設立時の「感情のもつれ」によると言われる⁽²⁶⁾し、1874年にウィンストンの採ったもう一つの政策、「規模の制限」も、経営者の気紛れの所産にすぎなかった。

したがって、これらのプランの解説が目的ではない。ミューチュアルとウィンストンに向けられた批判の中でしばしば依拠された相互主義論を知ることがここでの課題である。これは、19世紀生保業で相互主義がいかにとらえられていたかを示す格好の資料である。

さて、『モニター』1872年12月号と翌1月号は、計画の「非現実性、不公平、馬鹿馬鹿しさには論駁の余地がない⁽²⁷⁾」との観点から、多数の記事と論説を掲げた。その主要な論点は、こうであった。まず、新計画は、要するに高料高配から低料低配への転換であるが、一方、「ミューチュアルをして今日あらしめているのは、設立時に確立され、それ以後一貫して守られてきた相互性原理である」こと、したがって新計画は、長年の経営政策を「裏返す」という点で異常である」こと、「契約者が同社を熟慮の末に選んだのは、株式制より相互制がまさるとみたからである」こと、それにもかかわらず、今突然に「古い原理を捨て去ることは、メンバーへの約束違反」であり、同社には「メンバーの同意なしに相互制を別の制度へ変える権利はない」こと、⁽²⁸⁾である。

(26) *Henry Baldwin Hyde, op. cit.*, pp. 42 ff.; *Stalson, op. cit.*, p. 433; *Buley, R. C., The Equitable Life Assurance Society of the United States 1859-1964* (New York 1967), pp. 7, 68.

(27) “The Mutual Life”, *Monitor*, Jan. 1873, p. 34.

(28) “An Attempted...”, *Monitor*, Dec. 1872, “The Proposed Reduction of Rates a Virtual Abandonment of Principles by the Mutual Life”, *ibid.*, Dec. 1872, pp. 1023-1024. 「料率の引下げ！新計画は、配当の引下げを含む！『配当』は、同社が当初からあげてきたときの声であった。配当の力を誇示する表が国中に秋の落葉のようにまき散らされてきた。この突然の変更は、同社が今裏返そう

次に、相互制は、契約者間に公平性 (equity) の概念をもたらすことが論じられる。「もし各人に課される条件が一律で一律であれば、その結果生ずる給付も、一様かつ一律でなければならない。この逆もまた真である——つまり、平等な給付に対しては平等な条件が課されるべきだし……不平等な条件に基づいて与えられる平等な給付は、不公平 (inequitable) で不当である」。ところが、新計画のもとでは、新契約者への有利な待遇は、既契約者の剰余金によって負担されねばならない。⁽²⁹⁾ かくして新旧契約者間に不平等がもち込まれる、というのであった。他の有力会社に意見を求められたライト、ホームズ、そしてファックラーも、これに同意している。⁽³⁰⁾

さらに、株式資本を欠く相互会社で唯一考えられるべきことは、絶対的安全性である。ところが、新計画は、「株式制」への転換に等しく、純然たる相互会社を、株式資本の保証をもつ株式会社と同じ立場に置くことだ、とも批判された。⁽³¹⁾

としている当の政策を、29年の間追求してきた点で異常である。一方を正と呼べば他方は悪と認められる。かくして、過去の配当政策が事実上間違っていたことを大衆に告白している」。

(29) “Can Equal Benefit be Granted for Unequal Conditions?—A Review of the Mutual Life’s Low Rate Plan”, *ibid.*, Jan. 1873, pp. 41-42.

(30) Cf. “Opinions of Distinguished Actuaries on the Course of the Mutual Life”, *ibid.*, Jan. 1873, pp. 45-46. 「プラン全般に関して言えば、これは、ミュチュアルが契約者と会社の信頼を得ていると主張するときに依拠してきた基本原理——すなわち、安全性と公平性——の実質的な廃棄である」。「既契約者の準備金を実際上、株式資本として用いられる。つまり、株式制料率で新契約を得る経費を負担することになる。……しかし、既契約者のこの負担は、将来、新規契約者から引き出される利潤によって償還されえない。けだし、後者も相互メンバーであって、彼らは、彼ら自身の保険料から生ずるであろう剰余金に対して権利をもつからである」。「もし新しいメンバーが既契約者の費用負担においてミュチュアルへの加入を認められれば、……これは、不当 (injustice) である。これに対して同社の全契約者は苦情をいう権利をもっている」。

(31) 両形態の相違が大要次のように論じられた。「株式会社では、資本が利潤分配に与るとともに損失の危険を負担するから、低料率が可能だし、また成功のためにはそうしなければならない。しかも、低率すぎると判明すれば、料率を自由に

さて、『モニター』は、この問題を生保会社間の、また一般対ミュチュアルの問題とみることには間違いで、これは「単に同社の経営者対契約者の問題にすぎない」とみる。つまり、この提案は、「既契約者の費用で一般受けを狙ったものである。しかし、同社役員は、彼らを雇用する人々の利害に無知で、無神経であることを恥ずべきだ⁽³²⁾」。取締役の責任は、もちろん厳しく追求された⁽³³⁾。さらに契約者にも立ちあがれと勧告する。

「われわれは、北部の積雪地帯からメキシコ湾に至る全国津々浦々のミュチュアルの既契約者に、力強く立ちあがり、そして彼らの権利と財産へのこの侵害に強く抗議することを求める⁽³⁴⁾」。

上げることも、また利潤を忘れることもできる。一方、相互会社は、保険料のみに依拠する。そこでは、自由に料率を上下すれば契約者間の公平性を乱さずにはいない。そこで相互会社は、剰余金に頼って配当を宣言するか、それとも信頼を失うかしかない。後者は、それ自体破滅である。積立剰余金も、契約者のものであり、雲散しやすいから、株式資本に比べ余り役には立たない。ともかく現行の年次配当制のもとでは、株式資本に匹敵する剰余金を得るには、10～15%のローディングを必要とするだろう」。

ミュチュアルは、株式制料率 (stock rates) を徴収して、しかもなお、契約者配当を実施することはできない。要するに、株式資本をもたない相互会社が株式会社へ転換するのと同じだ、というわけである。“Why Rates Adequate for a Nonparticipating Company do not Furnish Sufficient Security for a Mutual”, *ibid.*, Jan. 1873, pp. 40-41.

(32) “The Lesson of the Mutual Life Discussion”, *ibid.*, Jan. 1873, p. 44.

(33) “Now, Let the Mutual Life Management be Vindicated”, *ibid.*, Jan. 1873, p. 44. 「ウィンストンとマッカーディに対して告発されたことが正しかったかどうか、取締役は、明らかにせよ」。「もし取締役がこれを怠るなら、彼ら自身の名誉を危険にさらすだろう」。「人の立場やその転落は、ミュチュアルに関係する大勢の利害関係者に比べれば、重要でも何でもない」。

(34) “The Whole Thing is a Nut-Shell”, *ibid.*, Jan. 1873, p. 47. 「その蓄積が新メンバーのために使われる既契約者こそ、ミュチュアル経営者の現在の気狂いじみた意図に抵抗すべき人である」[“Who Should Resist and Who Approve the Course of the Mutual Life”, *ibid.*, Jan. 1873, pp. 47-48.]。

すべてが「途方もない間違い」⁽³⁵⁾であった。同紙によれば、「会社を預かる役員が他人の金を使う、しかもその金の持主の許可を得ることなく使う権限をもつと思ひ込むことは、まことに不埒なこと⁽³⁶⁾であった」。

以上のように、ミューチュアルの料率引下げ計画は、厳しく批判された。要するに、他社との競争に勝ち、多量の新契約を得るために、創業以来の配当政策を経営者が安易に放棄し、しかも既契約者の利益を侵害することは、「相互会社のチャンピオン」たるミューチュアルには許されないことであった。のみならず、取締役の責任が追求され、契約者運動の発起が要望された。相互会社に関して発生する多くの問題が、この1872年プランによってすでに露呈されていたのである。しかし、ウィンストンは、1878年に再び新しい提案を行い、部分的修正を経て翌年に強行した。そして再び多くの批判を浴びる。

2.2.2.2. 1878年リベート・プラン

1878年プランによれば、外務員は、申込者から保険料の70%を現金で、残りの30%を外務員宛の手形で受け取った。外務員は、申込者の署名の前に、『償還義務を負わず』(without recourse)と裏書きすることができた。もっとも、制度の趣旨からみて、裏書がなくとも、ミューチュアルに償還請求の意思はなかったと推測される。この手形分が実質的な割引となった。

(a) ミューチュアルは、「全契約者の温かい承認を期待し」てリベート・プラン採用の理由を説明した。まず、平均年齢の上昇を防ぎ、選択の利益を保つためには、「常に新しい健康な生命の流入」による活力 (vitality) の保持が必要であること：これは、既契約への最善の配当の維持や保障の強化に資するから、既契約者の利益にも合致すること：「ここに、新契約の勧誘に相

(35) *Ibid.* ここでも取締役の責任が追求される。「いまや、正義を行うことがミューチュアル取締役の手にゆだねられている。彼らの名譽は、公的のみならず私的な面でも危機に瀕している。そして彼らを信頼してきた何千もの眼が彼らの上に注がれている。これを別にしても、社会全体の批判は、彼らに向いつつある」。

(36) "Can a New Life Company Start Business on a Ten percent Loading?" *ibid.*, Jan. 1873, p. 48.

互会社が金を賭けることを真に正当化する根拠がある」こと：新契約の勧誘には、高率の手数料を外務員に支給する方法と、保険料の一部を申込者に与える方法とがあるが、「長期不況」の中で前者の方法を「取る気になれない」こと：そこで「当社から脱退し、その結果契約に違反することで当社の活力を損ない、あるいは脅かすメンバーは、彼らの空けた場所を埋め、そして全体の活力を回復する経費を分担すべきである」こと、以上である。したがって、リベートに要する資金の財源には解約控除を当てることが明言された。つまり、「既契約に関する準備金や剰余金からは1ドルたりと支出せず、脱落メンバーのみが空席を埋めるコストを支払う」というのである。⁽³⁷⁾

(b) ここで、リベート・プランの意義と背景を説明しておく。その意義は二つある。一つは、当時公然たる秘密となっていた契約者へのリベート供与を販売政策の一法として公式に認めたことである。後年、リベート問題が業界最大の弊害の一つと認識され、この慣行の起源がミューチュアルにあると非難されたとき、それは、この1878年リベート・プランを指していた。第二は、解約失効者からの没収の正当化を試みたことである。つまり、このプランは、解約失効者から没収した部分をリベートとして新契約者へ与えるというもので、トンチン・ポリシーに共通したところがあった。

ミューチュアルにこの政策を採らせた背景として2点を指摘できる。一つは、70年代に入って以来長期にわたって生保業の停滞が続き、ミューチュアルもその例外でなかったことである。同社にとって最悪の年、1877年——つまり、リベート・プラン採用の前年——には、新契約高が1870年度の60%に落ちていた。また、解約失効率がこの年代に大幅に上昇している。

いま一つは、対エクイタブル戦略の意味をもった。1859年創立のエクイタブルは、ミューチュアルを目標に急速に伸びた。1869年には新契約高で追い

(37) 日付不詳の契約者宛チラシ。cit. in “The Mutual Life Insurance Company”, *Chronicle*, Nov. 7, 1878, pp. 295-296. 1878年9月25日付のゼネラル・エージェント宛書簡も参照。cit. in “The Reduction of Premium by the Mutual Life”, *ibid.*, Oct. 10, 1878, pp. 229-231.

つき、その後一進一退を続けたが、保有契約高でも早晚ミューチュアルを凌駕する勢いをみせた。両者の角逐は、ウィンストンとハイドの間にあった「感情のもつれ」が絡んだから、一段と激しいものになった。

エクイタブルの主力商品は、トンチン・ポリシーである。ハイドは、多額の配当予想をセールス・ポイントとする一方、この保険のもとで蓄積される剰余金を外野経費に流用した。これがエクイタブルの急速な成長を可能にした。ウィンストンは、いったんはトンチン・ポリシーを採用したが、しかし、すぐに中止した。明示された理由はともかくとして、彼がハイドと同じ方法で戦うことを快く思っていなかったこと、あるいは、この頃著しく保守的になっていたことが推測される。リベート公認政策は、前者によるのであろうし、規模制限は、後者によるのであろう。いずれにせよ、ウィンストンの経営は、明解な信念と論理に基づくとはいえなかった。上述のように、多分に「気分の問題」であったから、批判を受けるとすぐに撤回する。もっとも、ウィンストンは、こうした経営政策の失敗にもかかわらず、依然として「独裁者」ではあった。

(c) 今回の特徴は、契約者の反対運動が活発であったことである。1879年2月27日付の『クロニクル』は、契約者に賛否両論があること、そしてニューヨークや他の都市で「パブリック・ミーティング」が開かれていることを伝えた。⁽³⁸⁾ そうしたものの一つとして、1月2日、ニューヨーク市のあるホテルで契約者集会が開かれた。召集者の一人は、マッカーローであり [2.4.2.2.]、また保険証券番号3の契約者 (Hezron A. Johnson) が含まれた。この集会は実行委員会を選んだ。また、新プランの廃止要求運動について献金を仰いだところ、散会前に何件かの寄付があったという。そして満場一致で7カ条の決議文を採択した。それによれば、プランの不当さが指摘され (第1条)、十分な審議と重大な過ちの速やかな矯正を取締役会に要求し (第2条)、会社に各種の情報提供を求め (第4条)、既契約者が保険料支払のたびに抗議するこ

(38) "Demise of the Mutual Life's 'Tentative' Plan", *ibid.*, Feb. 27, 1879, p. 130.

とを勧める（第5条）。そして第7条は、次のように決議した。

「当集会は、契約者に既存の委任状の破棄を勧告する。そして選挙の60日以前に発行された委任状の使用を禁止し、委任状が役員、使用人、もしくは取締役の手にあるときには無効とする法律の成立に努力する⁽³⁹⁾」。

続いて1月17日にはロードアイランドのプロビデンスで2回目の契約者集会⁽⁴⁰⁾が開かれた。また、シカゴ在住の契約者夫妻は、ウィンストン、二人の副社長、アクチュアリーらを相手取ってニューヨーク南部地区の連邦巡回裁判所⁽⁴¹⁾へ提訴した。

一方、1月15日に取締役会は、委員会を任命したが、このとき、132名の契約者による抗議と、経営者に賛成して新プランの継続を希望する6,000名の契約者の署名した請願書が提出された。これについて『クロニクル』は、次のようにコメントした。

「6,000名が賛成したとの声明は、重視されるべきでない。というのは、これらの大部分は、国中の外務員の個人的努力を通じて得たものだからである。そのうえ、こうした努力をみれば、7万名の契約者のうち6,000名の賛成は、むしろ契約者一般がこのプランを好意的に受け取っていないことを証明する⁽⁴²⁾」。

(39) “Organized Opposition to the Mutual’s New Plan”, *ibid.*, Jan. 9, 1879, pp. 19–20.

(40) “Another Stage Reached in the Mutual Life Controversy”, *ibid.*, Jan. 23, 1879, p. 50.

(41) “The Mutual Life Controversy in the Courts”, *ibid.*, Fed. 6, 1879, pp. 84–85; “Legal Conflict Begun”, *Monitor*, March 1879, pp. 132–133. 訴状によれば、「同社は、純然たる相互会社であって、すべての契約者は、例外なくすべての利潤に参加すること、利潤のすべては払込保険料に比例してメンバー間へ分配され、そして契約者の死亡時に支払われる積立金として留保されるであろうこと、かかる faith of representatives および定款の要件に基づいて会社は、保険を契約すること」、そして、新プランのもとでは、「会社は、法的に有効な根拠をもつことなく、また法と定款により会社と役員に与えられた権限を逸脱して行動していること」を主張した。

(42) “Another Stage…”, *Chronicle* Jan. 23, 1879, p. 50.

『クロニクル』1879年1月9日号は、「不満を抱いた契約者の一隊」と、「反対の多い計画を情熱的に弁護する有給役員組織の勢力」が対立し、そして後者は、「すべての外務員を使って経営者を支持する文書に契約者の署名を得ようとしているが、こうした署名1通ごとに外務員が1ドルを受け取っている」ことを伝えた。そして、このことの不当さを突く。すなわち「抗議する契約者は……自分個人の財布を出して、彼らの見解表明に必要な経費を支払う一方、この件の反対意見の提示に使われるのも、また彼らの金だという曲げようのない事実が明白である」。そして「役員が人を雇ってこの仕事をやらせることが当を得たことだとみるのであれば、彼らは、自分のポケットから、そのためのコストを支払わねばならない。彼らは、会社の金の中から1セントでもこうした仕事に……支払う権利をもたない」と主張している⁽⁴³⁾。

さて、この委員会は、30%の割合の代りに15%を採用すること、委員会を設置して法律関係経費、サラリー、広告などの程度経費削減が可能かを調査すること、解約返戻金について公平かつ公正なスケールを用いること、そして外野制度の徹底的調査を勧告した⁽⁴⁴⁾。結局、ミュチュアルは、この線に沿って妥協せざるをえなかった。1879年早々、新旧の契約者に対し15%の料率引下げを行う旨決定し、実行に移したのである。

(d) リベート・プランに対する批判は、一段と厳しいものがあつた。まず『クロニクル』は、1876年度の解約差益は、マッカディによれば約63万ドルであるが、一方、同紙の計算ではリベート・プランの実施に要する経費が87万5,000ドルに達すること、それゆえ、「新計画のもとで、新契約者が既契約者の費用で保護されるとの事実は、依然として残る」こと、かくして「形

(43) “Are the Officers of the Mutual Life Spending Policyholders’ Money in Procuring Endorsements of their Own Actions?”, *ibid.*, Jan. 9, 1879, p. 17.

(44) Mutual Life, *To the Policy-Holders of the Mutual Life Insurance Company of New York* (Feb. 19, 1879), p. 7.

式精神の両面で相互性に反する」ことを指摘した⁽⁴⁵⁾。また、同社の定款および年報の中で明記された相互会社の性格、殊に剰余金の帰属に関する記述を詳細にフォローし、「ミューチュアルの35年にわたる経歴を通じて、剰余金のすべてが既契約者のものであるとの事実以上に明白に、間違いようもなく年報の中で述べられたものは他にない」こと、「資本をもたない、厳格に相互的な機関である——その契約者が唯一の株主である」ミューチュアルでは、剰余金一切が既契約者に属するだけでなく、「保険証券の買戻しから生ずる利潤」も、明らかに既契約者のものであることを指摘した⁽⁴⁶⁾。

コネチカット州の前知事ハバード (Richard D. Hubbard) も、新プランを「詐欺」と決めつけ、新契約者へ解約差益を与えることを非難した。

「この資金は、誰のものか？ 名目的にはもちろん会社のものである。では、会社とは何か？ 契約者の集合体以外のものではありえない。では、この資金の真の所有者は誰か？ 私は、こう答える。同社のすべての資産は、契約者のものであり、各自の分担に比例した公正な財産に他ならない、と。これは、コモン・センス、コモン・オネスティ、そしてコモン・ロー⁽⁴⁷⁾である」。

ボストンのある法律事務所 (Messrs. Gray, Ropes and Loring) は、「たとえ究極的にメンバーのためになると考えられたとしても、利潤の中から彼らの持分を奪う権利は、役員にはない」と批判した⁽⁴⁸⁾。ミューチュアルは、取締役には料率決定の権限がある、と反論した。しかし、『クロニクル』は、「問題が違う」と反駁する。

(45) “The New Scheme of the Mutual Life”, *Chronicle*, Oct. 17, 1878, pp. 245-246.

(46) “Facts for Policyholders of the Mutual Life to Ponder”, *ibid.*, Oct. 31, 1878, pp. 277-278.

(47) “Another Adverse Opinion of the Mutual Life’s Plan”, *ibid.*, Feb. 6, 1879, pp. 82-83.

(48) “The Legality of the Mutual Life’s ‘New Departure’ Disputed”, *ibid.*, Nov. 21, 1878, pp. 326-328.

「問題は、保険料を1セントたりと支払っていない人々へ利潤の一部を分配する権限をもつかどうかである。取締役は、すでに料率を決定した。経験が証明するように、この料率は、健全で信頼にたる基礎の上に決定された。契約者は、彼らの保険のために必要以上に支払ってきた。しかし、彼らは、利潤の中から公正な持分をまだ受け取っていないではないか？ しかも、解約差益は、『契約者の財産』⁽⁴⁹⁾ではないのか？」

契約者のあるグループは、ミューチュアルに抗議書を提出したが、それは、きわめて詳細にリポート・プランの不当を突いた。まず、解約差益の徴収について、「同社は、すでに揺るぎない地位を築いた……のだから、脱退メンバーに彼らの負担でもって代置するよう要求しなくてもやっていけるはずである」と述べたのち、次のように非難する。

「彼らは、メンバーであった間、その公正な負担分全額を支払ったのだから、脱退せざるをえないとすれば、公正な持分のすべてを返してもらうべきではないか。これがメンバーの間で有力な考え方であるし、会社の公式声明や外務員が請合ってきたことでもある。そして多くのものは、会社のこうした声明や外務員の保証を全面的に信用したからこそ、メンバーとなった。しかし、いまや、脱落するメンバーが不当に扱われてきたのだと考えざるをえない。継続するメンバーがかの不幸な兄弟たちに対する不正を、たとえ自分たちの利益となるにせよ、承認するとは信じられない。ましてや、……その果実が恩恵として〔新契約者へ〕与えられるとすれば、なおのこと承認しないだろう。われわれは、すでに当社の与える不当な解約返戻金について大きな不満のあることを知っている。そして当社が脱退メンバーを不当に扱っていること、当社が彼らの不運に付け込むことが大衆に信じられれば、その成功の日々は、もはや、終りを告げるだろう。」

抗議文書は、さらに、「完全な保守主義、健全な判断、賢明な先見力をもって経営されてきた」と経営者が保証してきたにもかかわらず、「新メンバ

(49) "The Case of the Mutual Life", *ibid.*, Nov. 28, 1878, pp. 341-342.

一への大きなボーナスの提供というコストを払ってまで修復されねばならない状況にいるとは到底信じられない」こと（第2条）、「あなた方は、メンバーの間に差別をもち込む法的な、もしくは衡平法上の権利をもたない」こと（第3条）、「神聖な信託資金を経営する相互会社の役員と取締役は……〔剰余金を〕費消し、誰かに与え、適切さの疑わしい実験に使う権利をもたない」こと（第4条）、そして外務員手数料率は、新プラン採用後も従来の料率に対する一定割合であり、70%の現金保険料に対してではないこと——つまり、外野手数料の⁽⁵⁰⁾実質的引上げを伴うこと——（第7条）などを指摘した。

これに対してウィンストンは、反論を加えた。第一に、「申し立てられた事項は、事実の裏付けをもたず、誤った根拠に基づき、不正確な結論を出している」こと、第二に、「他社の役員、外務員、そして密偵が、わが契約者の間へ不信感を植え付け、争いを引き起そうと到る所で活発に動いている……。反対運動を開始したのは、彼らである」ことを指摘した。そして新プランが「原理において健全で実際において公正」であること、生保会社は「前進しなければならない……。座視してしかもなお配当によって大きな追加を契約者に与えるわけにはいかない」⁽⁵¹⁾ことを力説した。しかし、これは、契約者側が提起した問題への十分な解答になっていなかった。

結局、さまざまな批判に屈したミューチュアルは、新旧契約者への料率引下げという形で妥協を試みた。しかし、これに対しても『クロニクル』は、痛烈な批判を浴びせている。まず、妥協案も「契約者の利益を無視した……最初から最後までぺてん」である。ではなぜ、妥協案を出したのか？「単に

(50) “The Mutual Life Controversy”, *ibid.*, Dec. 19, 1878, pp. 389-391. ミューチュアル契約者による反対運動グループの所論は、次の文献で詳述されている。*Brief Summary of the Argument of the Committee of Policyholders of the Mutual Life Insurance Company against Rebate Plan, New York Feb. 1879* (New York 1879), 54p. これには、「当社の相互性」(mutuality of the corporation)と題して、年次報告の中で相互性を説明した部分が引用されており、また、ハーバードの見解が収録されている。*Ibid.*, pp. 35-54.

(51) *Chronicle, ibid.*

ウィンストンとマッカーディが目にも余る大失策で傷つかぬようにするためである」こと、つまり、「これら役員が無能と道徳的卑劣さを隠すために、この大会社の契約者の利益が無にされねばならなかったのではないか」と考えられる。一方、役員は、次のようにクールに主張した。すなわち、定款によって36名の取締役と、彼らが任命した役員に経営が許されており、しかも取締役会に「料率決定」の権限があるから、この件で契約者は——ましてや一般は——何かしたり言ったりする権利をもたないのであり、唯一の是正策は、新しい取締役を選ぶことだ、と。『クロニクル』は、これに対し、「何万もの委任状をもつ役員は、彼らの権力の無法で大胆な誤用について自らを安泰にしようと信じている。彼らと取締役は、しかし、定款の文言よりいっそう厳しい規範によって裁かれるだろう。……取締役と役員は……正直で誠実でなければならない」と述べている。さらに、外野管理やネポティズムなど改革の余地が十分にあること、そして経営者は、「平和を欲している。しかし、契約者は、まず清潔 (purity) を求めている」こと、「ミューチュアルの経営の内幕が外部の未開人 (barbarians) ——つまり8,800万ドルのトラスト・ファンドの真の所有者に知らされるようにしよう」と、その批判を締めくく⁽⁵²⁾ている。

(e) リベート・ブラン騒動は、これで終わったのではない。ある契約者のウィンストン宛書簡が公表され、⁽⁵³⁾ ミューチュアルのボストンの有力外務員を解

(52) “The Last Move of the Mutual Life”, *Chronicle*, March 3, 1879, p. 209.

ミューチュアル側の議論については、次の文書にまとめられている。*Legal Opinions as to the Validity of the Policies Issued by the Mutual Life Insurance Company, of New York* (New York 1879), 18p. また、当時のアクチュアリーによる批判としては、次の文献が有益である。*Report of Amzi Dodd, Mathematician on the Recent Action of the Mutual Life Insurance Company of New York in regard to Rebates Offered to Applicants for New Insurance* (New England Mutual, Nov. 1878), 14p. および *Report of Amzi Dodd in regard to Reduction of Premium* (Feb. 25, 1879), 12p.

(53) “The Rebate of the Mutual Life”, *ibid.*, Sept. 11, 1879, pp. 110-112.

雇して、リベート・プランに反対した前知事 (Alexander H. Rice) を変心させるため彼の政治上の、または個人的友人をマサチューセッツのゼネラル・エージェントに任命するとの提案が行われ、ウィンストンの辞任の噂も出たほどであった。⁽⁵⁴⁾そして15%料率引下げ案が、結局、⁽⁵⁵⁾ ミューチュアルに収入減経費増の結果をもたらしたことが伝えられた。⁽⁵⁶⁾1880年代に生保業が回復期に入ったとき、ミューチュアルの成長がエクイタブルやニューヨーク・ライフよりもはるかに劣ったのは、このときの騒ぎが影響したのかもしれない。

いずれにせよ、1872年、1878年、そして1879年におけるミューチュアルの政策決定は、その実現可能性いかによりは、むしろ同社がそれまでに契約者に、また一般に言ってきた相互主義の概念に著しく反した点、役員や取締役の権限と契約者の要求とが対立した点、そして契約者には経営者の権利の濫用をチェックする力がなかった点、などを明らかにした。経営者が説明してきた相互主義——剰余金の帰属と処分に関する相互主義——は、何か問題が起ると、別の解釈を経営者自身によって施される。リベート・プランは、その典型例であった。

2.3. 株式会社と相互会社

2.3.1. 自称相互会社——エクイタブル・ライフ

1859年にハイドによって創立され、19世紀後半の生保業をリードしたエクイタブルは、相互主義の歴史でも重要な会社の一つである。第一に、形態上は株式会社であるにもかかわらず「純然たる相互会社」と自称した点で、第二に、自称相互会社の根拠とした剰余金配分における建前と本音の違いの点で、同社は、二重性を示した。そして第三に、1905年前半の同社の相互化騒動がその年の後半にアームストロング調査とニューヨーク州保険法の大改正

(54) "Is the Mutual Life Controlled by Political Trickstars?", *Chronicle*, Oct. 23, 1879, pp. 217-218.

(55) *Ibid.*, Dec. 18, 1879, Jan. 9, 1880, Jan. 15, 1880.

(56) "The Mutual Life's Tell-Tall Statement", *ibid.*, Feb. 5, 1880, p. 82.

を引き起す契機となり、ひいては翌1906年のミューチュアル、ニューヨーク・ライフ両社に選挙騒動をもたらしたことである。さらに付け加えれば、第一点が相互化問題を引き起し、第二点は、アームストロング調査開始の近因となった。これらのうち第一点を、ここでは述べることにしよう。

さて、1853年のニューヨーク州法は、新設の生保会社に10万ドル以上の資本の調達を義務づけた⁽¹⁾。ハイドは、これに従って出資者を募ったが、株主配当は、法定利息の7%に限定した。10%への引上げ要求に対して、彼は、3%でも余計に支払えば相互会社の利点が消滅するだろうと説得している。そして同社の定款の第6条は、次のように定めていた。

「当社の保険事業は、相互プランに基づいて営まれなければならない」。

「各契約者は、当該剰余金の公平な持分 (equitable share) を貸方に記入されなければならない」。

他方、第4条は、株主が1株について1票の投票権を取締役選挙で行使できる旨を定めたのち、次のように規定していた。

「今後いかなる時においても、取締役会は、……全取締役の4分の3の票決により、保険金額5,000ドル以上の契約者に年次取締役選挙での1個の投票権を与える旨を定めることをうる。但し、契約者は、本人自ら投票し

(1) New York Law, Chap. 463 (June 24, 1853), sec. 6, Chap. 551 (July 18, 1853), sec. 1. “No company shall be organized under this act…with a less capital than one hundred thousand dollars. …The whole capital of such company shall, before proceeding to business, be paid in and invested in stocks of the United States, or of the State of New York, …or in such stocks or securities as now are or may here after be receivable by the bank department. …no company organized…shall commerce business until they have deposited with the comptroller of this State the sum of one hundred thousand dollars in the stocks or securities before mentioned, …The comptroller shall hold such stocks or securities as security for policy holders in said companies, …” 同種の条文は、1849 New York Law, Chap. 308, sec. 6. および 1851 Chap. 95, sec. 1 にもみられた。

(2) Buley, *Equitable Life*, *op. cit.*, vol. 1, p. 10.

なければならない。委任状によって投票してはならない」。

以上のようにエクイタブルは、剰余金配分に関しては保証資本をもつ相互会社と同じであった。しかも、7%以外は株主へ与えないとの規定を忠実に守った点で、いくつかの類似の会社に比べて、株式利潤が設立動機でなかったことを明瞭に示している。半面、株主にのみ取締役の選挙権と被選挙権を与えたこと、したがって支配の点からみれば、純然たる株式会社⁽³⁾に近かった。しかも、第4条に定められた契約者への投票権付与が初めて考慮されたのは1905年であった。要するに、エクイタブルには、剰余金配分に関しては相互会社、支配に関しては株式会社という二重の性格があった。

さて、創立後最初の広告(1859年8月)では、「契約者に純然たる相互制の利点すべてを与えるとともに、恒久的資本の保証……も与える」と宣伝し、1868年の広告では、「純然たる相互会社(Purely Mutual)——すべての利潤は毎年契約者に配分される」と訴えている。それゆえ、同社は、剰余金配分を根拠として「純然たる相互会社」と自称した。これに対して、1870年代中葉にある一般紙が、同社は株式会社であり、この形態特有の弊害があると批判した。同社は、当然反論を加えたが⁽⁴⁾、その主張は、マサチューセッツ州コミッショナーを含むエクイタブル調査委員会によって支持された。その報告書(1872年3月20日付)は、次のように述べている。

「同社が自らを相互会社として虚偽に広告しているのを、当委員会は知った。株式資本の必要性は、同社設立に先立ってニューヨークに……法律ができたことから生じたのである。……株式配当は年率7%であった。その多くは、資本金の投資によって賄っている。利潤のすべては契約者に配分される。この株式は、告発されているような市場価格をもたな

(3) 被選挙権は、最低5株以上を所有する株主にのみ与えられた [Charter sec. IV]。

(4) Cit. in “The Birth of the Equitable Viewed from the Outside”, *Monitor*, Sept. 1899, pp. 411-412.

(5) Advertisement in *ibid.*, July 1868.

(6) “Fair Play in Life Insurance”, *Chronicle*, Aug. 28, 1873, pp. 138-139.

い。そして、株式について違法な利益を得ることはできないから、株主は、単に会社保護の上からのみ望ましいとされている。株主による経営 (stock management) に関する条項は、契約者から隠されていない。むしろ反対に、取締役は、それが同社の最大の保障 (safeguard) の一つだと考えている⁽⁷⁾。エクイタブルは、1905年まで終始一貫して自らを相互会社と称してきた⁽⁸⁾。1902年に同社社長のアレキサンダー (James W. Alexander) は、理想的生保会社を描いてみせた。

「理想的な会社は、もっぱら契約者のために経営されるべきである——言いかえれば、相互プランに基づくべきである。会社が株式資本をもつかどうかは重要でない。これは、単に支配 (control) の問題、または法律の要求事項にすぎない⁽⁹⁾」。

ここでは見事なまでに契約者主権の側面が脱落している。しかし、同じアレキサンダーが3年後には支配を求めて同社の「相互化」を要求したことは、まさに皮肉な出来事であった。ところで、エクイタブルのこうした相互会社としての広告、あるいは主張は、半世紀の間ほとんど批判を受けなかったばかりか、むしろ積極的な支持を得ていたようである。1905年にエクイタブル紛争が発生すると、業界紙の『クロニクル』は、同社を「混合会社」でなく「保証資本をもつ相互会社」とみた。けだし、前者では株主が利潤に対して利害関係をもつのに対し、エクイタブルでは株主配当が制限されているからである⁽¹⁰⁾。と。同紙はまた、「エクイタブル創立者が純然たる相互会社を

(7) “The Equitable Life Assurance Society: Report of a Committee of Investigation”, *Monitor*, May 1872, pp. 416–417.

(8) 1903年発行のパンフレットには、「当社の保険業は相互制に基づいて営まれねばならない」との定款の文章は、「文字面だけでなくスピリットにおいても活かされてきた」と書いていたという [cit. in “Equitable Life Assurance Society”, *Chronicle*, June 4, 1903, pp. 272–273]。

(9) Cit. in “Mr. Alexander Defines Ideals”, *ibid.*, Oct. 2, 1902, pp. 177 f.

(10) “The Compromise in the Equitable”, *ibid.*, March 16, 1905, p. 165; “Mutual and Mixed Companies”, *ibid.*, March 30, 1905, p. 201.

意図した」ことを述べ、それを阻んだ1853年ニューヨーク州法に関して次のように「問題のルーツ」を指摘する。

「本法は、疑いもなく、50年代に存在した卑しい動機をもつ相互会社の強い要請によるものであり、まさに議会の愚行、これらの会社の犯罪であつた⁽¹²⁾」。

同紙はさらに、「既存の相互会社の私利私欲が新しい相互会社への門戸開放」を阻止した結果、エクイタブルだけでなく、生保業全般に不健全な面をもたらしたとさえ述べている。同紙の論説は、ミューチュアルとニューヨーク・ライフのよこしまな行動がエクイタブル紛争を引き起したとして、それを痛切に悔やむ論調に満ちている。

以上のように、エクイタブルは、1853年ニューヨーク州法の結果、株式会社とならざるをえなかったこと、一方、自らを「純然たる相互会社」と称してきたこと、後者は、業界紙などにより支持されたこと、そして彼らのいう相互主義は、剰余金配分のみ関連していたことが明らかとなった。確かに、ミューチュアルを初め「純然たる相互会社」が相互制のメリットとして契約者配当のみを強調し、一方、契約者主権を無視してきたとの背景に照らすとき、エクイタブルの主張がすべて虚偽であったと決めつけることはできないであろう⁽¹³⁾。

(11) “A Great Mutual Company”, *ibid.*, Feb. 16, 1905, pp. 101-102; also see “The Great Issues Involved in the Proposed Changes in the Equitable”, *Monitor*, Feb. 1905, p. 76.

(12) “A Blunder and a Crime”, *Chronicle*, March 23, 1905, p. 181; “Nobody Cares For Babes Yet Unborn!”, *ibid.*, June 8, 1905, p. 353; “Let us Begin at the Beginning!”, *ibid.*, July 6, 1905, p. 1; “The Consequence of Bad Law”, *ibid.*, Aug. 10, 1905, p. 85. also see, “The Great Issues”, *Monitor*, *op. cit.*; “The Democracy of Life Insurance”, *Insurance Press*, Feb. 22, 1905, p. 8; “The Revolt in the Equitable”, *Independent*, Feb. 23, 1905, p. 451.

(13) エクイタブルのセクレタリーをつとめた William Alexander は、次のように述べている。「“Mutual” という言葉は、事業が営まれる方式だけでなく、会社が統治される方式をも示すために用いられる」。「利益配当制に基づいて営まれる

しかし、相互主義は、支配の側面をもつ。1876年に『クロニクル』は、『『ニューヨーク・トリビューン』』によれば、エクイタブル株が競売で453ドルの値を付けられた。同社を食い物にすることが目的的结合が存在する」と伝えたのち、「州議会へ定款の修正を請願し、相互化してはどうか？」と助言した。⁽¹⁴⁾このときはともかく、エクイタブルがビッグ・スリーの一角を占めた80年代後半以降であれば、社内でのリーダーシップや州政界への影響力からみて、相互化は可能であったかもしれない。しかし、創立者は、創立時の意図の実現を考えなかつた。⁽¹⁵⁾むしろ反対に、エクイタブル株を買い集め、過半数を掌握し、名実共に同社の支配者となった。確かに、彼は、自己の持株への配当、3,500ドルで満足していた。しかし、エクイタブルの支配者の地位には、さまざまな利得が伴った。彼は、次子、ゼームズに同社を相続させようと図った。これらの点でエクイタブルは、まさに株式会社の典型であったといえる。1905年の紛争は、株式会社と相互会社という二重の性格から生じたのである。

ハイドビいきであった『モニター』でさえ、次のように述べている。

会社は、たとえ株主によって、統治されるとしても、『相互』組織として叙述されるべきである。そして株主をもたず、契約者によって支配される同様の会社は、『純然たる相互』会社として叙述されるべきである」。W. Alexander, *My-Half Century in Life Insurance* (New York and London 1935), p. 152.

(14) “The Stock of the Equitable Life Insurance Company”, *Chronicle*, Nov. 16, 1876, pp. 322-323.

(15) 1853年法は、“capital”を要求したが、「株式会社」であることを要求したのではない。理論的には、New England Mutualと同じ方式をとることができたであろう。もっとも、現実問題として保証資本の調達は、きわめて困難であると考えられたから、この法律が相互会社の設立を不可能にした、といわれるのである。Cf. Gouverneur, *Remarks on the Life Insurance Laws of New York and Fallacy of Any System of Legislation which Undertakes the Control and Management of Insurance Companies* (Boston 1852), 12p. 『モニター』も、立法の趣旨は、株式保険に味方することではなくして、相互会社育成のために一時的に基礎を確立させることであったと述べている。Cf. “Are Policyholders Debarred from Voting under the Statutes of New York?”, *Monitor*, Oct. 1901, p. 471.

「エクイタブルの取締役は、決して契約者を代表しなかった。ほとんど最初から、彼らは、過半数の株式をもつあるものによって選ばれたのであり、彼の支配のもとに置かれていた。実質的に、彼らは、彼の手中にあるあやつり人形 (puppets) であった。最初から最後まで、その事業は、ワンマンによって所有された株式会社であるかのように経営され、一方、大衆には相互会社としてのポーズをとってきた⁽¹⁶⁾」。

2.3.2. ナショナル・ライフ：相互会社・株式会社論争

2.3.2.1. ナショナル・ライフの設立

1860年代は、業界全体で保有契約高が11倍強に増大した黄金時代である。有力な相互会社が着実な成長をとげる一方、この年代の後半には最初の株式会社ブームが起った。もっとも、この時に参入した株式会社の大部分は、続く70年代に泡沫のごとく消え去った。

その中で有力な金融家ジェイ・クック (Jay Cooke) が1868年に設立したナショナル・ライフ (National Life Insurance Company of the United States of America) は、生保会社としては一時的な成功を収めたにすぎなかったが、次のような顕著な特徴があったために、生保史に名を留めている。第一に、本社をコロンビア特別区に置き、連邦議会から設立認可状を得たこと⁽¹⁷⁾、第二に、資本金 100 万ドルをもち、有力な銀行家を取締役や総代理人として集めたこと⁽¹⁸⁾と、そして第三に、株式制保険を積極的に売り出す姿勢を示したことである。

(16) “Mr. McClintock on the Attributes of the Mutual Plan in Life Insurance”, *Monitor*, July 1905, p. 307.

(17) 生保会社としては唯一。一般企業としても第一および第二 Bank of the U. S. と若干の鉄道会社ぐらいであった。クックは、連邦の特許状が同社を著名にするだけでなく、州の監督、殊に準備金に関する要件から自由である点で大きな利点をもつだろう、と考えていたという。Cf. Larson, H. M., *Jay Cooke, Private Banker* (New York 1968), pp. 239-240.

(18) Hine, C. C., *Insurance Blue Book* (New York 1877), p. 152.

このため、同社は、設立企画の時から多大の注目を集めたという⁽¹⁹⁾。
ある広告は、同社のメリットを次のように強調している。⁽²⁰⁾

National Life Insurance Company
of the United States of America
.....
Cash Capital, \$1,000,000 Chartered by Congress
A STRONG STOCK COMPANY
Special Features—SECURITY, LOW RATES, NO DIVIDEND
DELUSION.....

すなわち、第一に巨額の資本が保証する安全性、第二に低料率、そして第三に無配当制が強調された。別の広告では「明確で理解しやすい契約」(definite, clear contract) が追加されている⁽²¹⁾。この中で無配当制が最も重要であった。当時、生保のほとんどすべては相互制に基づいており、低料率の無配当保険は、短期契約に限りごく少数の申込があったにすぎない⁽²²⁾から、ナショナル・ライフが「生保に関して承認されていた原則への乱暴な革新」(violent innovation)⁽²³⁾を行ったことが分る。同社は、相互制保険に積極的に批判を加えた。

「大衆が賛成も希望もしていないプランを彼らに受け入れさせるために、大きな配当が外務員によって約束されたが、その多くは、果されなかったし、果すこともできない」。「保険を欲する人々は、いやいやでも相互プランを受け入れざるをえなかった」⁽²⁴⁾。

(19) *Ibid.*

(20) *Chronicle*, Aug. 28, 1873, p. 139より。

(21) “The Stock Plan of Life Insurance”, *Monitor*, May 1870, p. 378.

(22) Hine, *op. cit.*, pp. 59-60.

(23) *Ibid.*, p. 152.

(24) *Monitor*, *op. cit.*

ナショナルの保険には「配当という複雑で不確かなもの」を含まなかったから、「いまや反動が起りつつある——潮流は変わりつつある」と訴えられた⁽²⁵⁾。同社が一時的にせよ成功したのは、当時余りに強調された配当——「架空の配当」(illusory dividends)——に対して多くの人々が確定価格の生保を求めるという「反動」があり、同社がその恩恵に浴しえたからである。かくして、ナショナル・ライフは、「株式生保のチャンピオン」となった⁽²⁶⁾⁽²⁷⁾。

2.3.2.2. 相互会社対株式会社論争

同社の設立に脅威を感じた既存の相互会社は、早速批判を開始した。ナショナルもこれに反論したから、時ならぬ相互会社対株式会社論争が発生した。『クロニクル』によれば、「ゴングが激しく鳴らされ、戦鼓が勇壮に響いた」⁽²⁸⁾。

さて、『モニター』1868年10月号にナショナル批判を目的とする三つの論文が掲載された。内容はほとんど同じで、要するに、特殊な性質をもつ生保業が株式会社には適さないことを、抽象的に指摘している。

「生保関係の用語に利潤という言葉はない。生保の主根は、全く別個の土壌から出たものであり、利潤や利得は、生保の願うところとは正反対のものである」。「剰余金を商業的意味で利潤とか利得と呼ぶことは、言葉の誤用であるばかりか、生保の基本理念の曲解である。それは、愛情の商品化であり、親による将来への配慮を譲渡可能な財貨として扱うことである」。

「ナショナル・ライフは、利潤の獲得以外に目的をもたない資本家によって作られた。定款は、もっぱら株式と株主、そしてその投資、権利、特権に関する規定だけをもっている」。「これは、プロモーターの致富のために巧妙に工夫された計画であって、それ以外の何ものでもないとの印象が強まる」⁽²⁹⁾。

(25) *Ibid.*

(26) Hine, *op. cit.*, p. 152.

(27) *Ibid.*, p. 60.

(28) “The Stock System in Life Insurance”, *Chronicle*, March 4, 1869, p. 104.

(29) “Proprietary vs. Mutuality—Stockholders vs. Policyholders. The Foundation Examined. Things Called by the Right Names. Jay Cooke’s Money-

同紙1869年2月号にも“M. U. T.”と署名した論文がのっている。

「株式会社側の人々は、『ビジネスはビジネスである』という。しかし、すべてのビジネスが同じなのではない。建築家は、教会の建物については劇場の場合ほど儲けようとしな。『社会の良識がそれに反対する』……生保はどうか？ 自明の理である。生保は、準慈善的機関である。……生保会社の資金は、『神聖な貯え』である。……ゆえに生保は、金儲けの領域から離れているべきだし、生保の道徳的側面は、ますます相互性の原則を要求する」。

さらに数学的側面について指摘する。

「何十年かのちにコストが上昇したとき、株式会社では対応できない。一方、相互会社は高目に料率を設定しており、賢明な途をとっている。……相互制には将来未知の出来事に安全に対応する弾力性があり、現在の節約が時が経つにつれて保険を原価で供給することを可能にする。数学的にみて、株式制には欠陥がある⁽³⁰⁾」。

これに対して当然ナショナル・ライフも反駁した。『モニター』1869年3月号には、“M. U. T.”論文への反論が掲載されている。

「もし、M. U. T.氏が『社会の良識』へアピールすることで株式制反対への支持を集めようとしたのであれば、彼は、これら『準慈善的機関』、つまり相互生保会社によって雇用される社長、セクレタリー、アクチュアリー、そして外務員の間へ入ってゆくべきであろう。そうすれば、これら紳士方が『社会の良識』へ敬意を表して俸給や手数料の形で多くのものを捨てたりしていないことを知ったであろう。私が懸念するのは、M. U. T.氏の研究が実際に存在すると思われる以上に準の性質を見だし、少しばか

Mill Investigated”, *Monitor*, Oct. 1868, p. 647. 他の論文は, “Jay Cooke and Company” と “Mr. Jay Cooke’s Life Insurance Enterprise” である。後者では, 「相互会社では保険が原価で供給されるが, ナショナル・ライフではジェイ・クック氏とその仲間の株主のポケットへ金を入れるように料率が設定されている」と批判している。

(30) “Stock and Mutual—The Principles Discussed”, *ibid.*, Feb. 1869, p. 127.

り少なめに慈善的性格をみることにはならないか、ということである」。

「相互会社によって課される不必要なほどに高い保険料は、浪費的支出を奨励する効果をもった。現在の激しい競争のもとで各社の経営者は、この誘惑に身を任せてきたし、また迅速かつ正直に契約者へ返済されるべき剰余金の大部分は、新契約の獲得に費やされてきた。これこそ生保会社経費の増大の原因であり、いまや一般の注目を集めていることである」。

「料率の変動は、相互会社による不必要で過大な保険料によるものである。相互会社の保険が必然的に株式会社のものより安価だとの主張は、とても支持できない。何がコストか、という問題は、激しい競争に従事する経営者の手中にのみあるのだ⁽³¹⁾」。

論争は、ナショナル・ライフの成功が一時的であったために、実際の結果をみて決着をつけるわけにはいかなかった。19世紀を通じて相互会社、および利益配当付保険が主流をなし、それに対してさまざまな形で反発が生じたが、これも、その一つといえる。しかし、この論争自体からいえることは、ナショナル・ライフ側の反論がむしろ的を射ていたことである。相互会社が力説した剰余金の非利潤的性格も、自らの行動で否定してきたし、経営者がすべて誠実で清貧に甘んじたわけではなく、相互保険が常に原価で供給されてきたとは断言できない。別の株式会社、ユニバーサル・ライフ (Universal Life Insurance Company) を検討した『クロニクル』は、結論の中で言っている。

「自分の金を賭けている人々は、他人のために受託者 (trustees) として行動する人々と同じぐらい慎重で経済性を重んじる⁽³²⁾」。

相互会社対株式会社問題は、19世紀末にもう一度発生してくるし、ある意味では今日まで続いているのかもしれない。しかし、株式会社が株主の利殖のための機関であるとすれば、相互会社にも同じ可能性がある。他方、双方

(31) "Stock versus Mutual: Reply to M. U. T. in the Monitor for February", *ibid.*, March 1869, p. 195.

(32) *Chronicle, op. cit.*, p. 105.

の保険プラン自体は、決して一方が他方よりすぐれていると断言できる性質のものだとは思えない。

2.3.3. 契約者の収奪——世紀末の株式会社

2.3.3.1. 序

生保詐欺の頻発を指摘した『スペクテーター』1888年5月7日号は、「契約者のために数百万ドルを受託する生保会社は、しばしば非良心的な人々により詐取的に選ばれるが、しかし、その種の企みが成功した例は、ほとんど記録されていない」、「けだし、生保経営者の工夫した照合制度が完璧で、内部の聖域にはめったに近づけない⁽³³⁾」からだ、と述べている。

しかし、他ならぬ経営者や株主が詐欺師 (swindler) である場合には、きわめて容易に金庫を空っぽにすることができた。以下は、生保会社を舞台にさまざまな手口で契約者が収奪された事例であり、いずれも19世紀末に発生している。しかも、この種の事件は、とりわけ株式会社に多かったようである。これらの中には『ミューチュアル』を名乗るものもあるが、実質的には株式会社であり、会社の名称だけで形態を判別してはならない。また、株主による利益の追求は、当然大手会社にもみられた。20世紀初頭のプルデンシャル＝フィデリティ協定事件は、その典型例であった。半面、他の産業であれば当然容認される株主の利益追求に対して、生保業の分野には強い反感がみられた。本節で述べるさまざまな事件、そしてプルデンシャル問題は、次第に株式生保への不信感を醸成させていったと思われる。そのピークが、言うまでもなく1905年前半のエクイタブル紛争であった。なお、破産した生保会社の契約者を襲う「鯨」がいたり、破産管財人の任命によっても契約者に損失が発生した。これらは、生保契約者がどのような状況におかれていたかを知る手掛りとして、本文の中で簡単にふれておいた。

2.3.3.2. アメリカン・ライフのケース⁽³⁴⁾

(33) “Life Insurance Frauds”, *Spectator*, May 7, 1888, pp. 239-241.

(34) 以下は、*Spectator*, May 8, 1890, p. 266; May 22, pp. 299-300, 304-305;

1890年に破産管財人の手に渡ったアメリカン・ライフは、「完全な破滅」と称されたケースである。社長マクファーレン (John J. MacFarlane) は、州上院議員として正直さと買収されないこととで有名であった。だから、長年停滞していた、しかし十分な剰余金をもつ同社を1887年に買収したときには、活動の再開を期待された。しかし、彼は、同社の経営に専心しなかった。けだし、「金融界の若きナポレオン」たらんとの野心を抱いていた彼には、同社再建の仕事があわなかったからだ、といわれている。もともと、投機資金調達のため同社買収を狙っていたシンジケートがあり、彼も、野心を満たすためにそれに参加し、そしてかつて買収に失敗したこのシンジケートがマクファーレンの声名によって安く買うことができた、というのが真相であった。結局、このシンジケートは、同社の資金を使ってさまざまな投機に手を出し、それが失敗した結果、アメリカン・ライフの破産を招くに至ったのである。

同社の資金がいかに費消されたかは、貸付記録に示されている。貸付残高84万8,000ドルのうち、社長マクファーレン宛48万7,000ドル、ダンガン (James S. Dungan) 宛10万ドル、ペファー (Louis E. Pfeiffer) 宛6万ドルとなっていた。後2者は、アメリカン・ライフ失敗のあおりで「ドアを閉めた」銀行 (Bank of America) の社長と支配人であり、同時にシンジケート・メンバーであった。ペンシルバニア州保険監督官の調査によれば、借手のリストに含まれた他の人々は、現実に一文も受け取っていないかった。このように貸付残高の大部分がマクファーレン一派に対するものとされ、しかも、その担保に供された有価証券は、紙屑同然であった。これらの貸付を決定した財務委員は、上記3名であり、取締役会には何も知らされていなかった。最終的に契約者が受け取った金額は、彼らが会社に対してもつ債権の35%にすぎなかったのである。『スペクテーター』は、「もう少し時間があれば、今残っている良好な資産の全部が消え失せただろう」と述べ、そして「これほど見事なやり口はなかった」と、驚嘆の念をもってコメントしている。

2.3.3.3. フェニックス・ミューチュアルのケース⁽³⁵⁾

同社は、1868年に株主配当を法定利息6%に限定する旨を付属定款に明記した。しかし、1883年に30万ドルを剰余金勘定から資本勘定へ移し、株主配当率を当初資本10万ドルに対して実質24%へ引き上げた。コネチカット州保険コミッショナーは、この措置を違法と断定し、取締役会と社長にその旨を通達した。

1889年には社長グッドマン (Goodman) が彼の持株501の売却を計画した。申込者は、アメリカン・ライフ事件の主役マクファーレンで、額面100ドルに対し実に1,000ドルの価格を提示した。グッドマンの動機は、「純粋に投機的で、この件で契約者の権利を全く尊重していないことは、確かである」とみられたし、一方、マクファーレン側は、マサチューセッツ州保険年報によれば、「株主配当を年間5万ドルに増やす方法がある」と語ったという。彼の動機も、明らかであった。

これに対して取締役の一部と契約者は、コネチカット州議会に救済を訴えた。議会は、契約者の剰余金から支出して株式を取得し償却することを認めた法案を、圧倒的多数で通過させた。その後株式に対して支払われた価格は、額面の5倍であった。株式すべての償却が完了するまで、購入ずみの株式は、コミッショナーが保管し、議決権を行使した。同社は、このようにして純然たる相互会社へ転換することで、株主の強欲から逃れた。

このフェニックス事件を論評したマサチューセッツ保険年報は、資本金増額による配当額の引上げを「窃盗でないまでもそれにきわめて近い」と非難し、株式売却計画を「契約者に不利益とコストを与えるだけ」だとみた。そして事件全体を、「法人の株式支配が契約者にもたらす多くの危険の一例」と強調している。これと同じことがプルデンシャルにも発生していたのであ

(35) *Spectator* June 6, 1889, p. 287; June 13, p. 300; June 27, p. 325; Dec. 12, p. 278; "The Danger from Stock in Life Companies", *Massachusetts Insurance Report*, 34 (1889), xi-xiv; "The Attempted Sale of the Phoenix", *ibid.*, 35 (1890), x-xi.

る。

2.3.3.4. ナショナル・ライフのケース⁽³⁶⁾

株式会社保の「チャンピオン」として華々しく登場したこの会社は、見事にその主張を裏切った例である。同社については第34回マサチューセッツ保険年報の一節を引用しよう。

「ナショナル・ライフの歴史は、ある会社を株主のポケットへ移す企みがいかに容易に実行されるかを示している。その財産を手に入れ、経営支配権を得た投機家たちは、巧妙に、情容赦なく同社をつぶす作業を続けた。一時は7,840件、約1,400万ドルの契約が有効であった。資産389万ドル、負債350万ドル弱であったから、剰余金は39万ドル余りあった。公式検査が示すように、支払能力を保っていた。……契約者の権利が満期まで保障されることにいささかの疑いもなかった。しかし、廃業によって株主にはいっそう大きな報酬がすぐに手に入りそうに思えた。「このプロセスは、新規契約の打ち切り、ごく些細な怠慢を理由とするメンバーの冷酷な追放、没収、そして契約者を注意深くさせたり不快に思わせるために信用を傷つけるありとあらゆる方法を使って始められた。十分に不人気になると、外務員を送り込んでできるだけ少額を払い戻して保険証券を買い取らせた。今手許にある最後の報告書の日付——1887年12月31日付で、保有件数は、当初の3分の1に、金額は、もっと大きな割合で減った。しかし、没収や少ない解約返戻金の支払から得た利益は、剰余金を86万ドルに増やした。しかも、その時までには株主には94万ドルが支払われていた。これは、額面の4分の1以下で購入した株式について、年当り40%以上の収益であった。このプロセスは、メンバーが一握りになるまで続けられるだろう。そのときには保険金額に等しい金を払ってでも買い上げることができるだろう。そしてすべての略奪品がオペレーターたちの手に入るだろう。」

2.3.3.5. ホーミアパシク・ミューチュアルのケース⁽³⁷⁾

(36) *Massachusetts Insurance Report*, 34 (1889), *op. cit.*

(37) *Massachusetts Insurance Report*, 32 (1887), x-xii, xliii-xliv.

1886年、マサチューセッツ州保険当局は、このニューヨークの会社に対し、資本金10万ドルのうち欠損が8万ドルに達したことを理由に、同州内での営業認可を取り消した。欠損は、過大な経費支出によるものであった。⁽³⁸⁾ 営業停止処分を受けた後同社のとった行動は、ナショナル・ライフと同じであった。

「同社は、外務員を通じて集金していた。この慣習に頼ってきた契約者は、いつものように外務員を待ったが、やがて事態に気付くと、本社宛に送金した。しかし、保険料不払いにより契約が没収されたとの通知とともに返送されてきた。契約者はすべて、誠実に行動したし、払込も数日遅れただけであった。しかも、その遅れは、従来の慣習があったからである。この出来事は、同社の性格を暴露する」。

ホームiapニックも、財務力の評判を落すことで解約を促進した。契約者の「無知と不安」に付け込んで資本の破滅から逃れようとしたのである。同社に対しニューヨーク州保険局は、90日以内に欠損分を現金で払い込むように株主に指示したが、同社は、新契約の引受けの停止をもって答えたという。⁽³⁹⁾

ところで、同社に関する『クロニクル』の記事に、次のような興味深い事実が記されていた。

「すでに仲裁人 (interveners) が契約者の軽信性を食い物にしようとする意している。新聞を通じて犠牲者を集めている。契約者は、彼らの請求権を第三者に寄託し、利益を守るようにと説得されている。『契約者ユニオン』なるものを経営するクロフツ某は、この分野では最も早い仲裁業者であるらしい。クロフツは、チラシを送って契約者に『請求権の半分以下』でも得るようにと説得中だという。新聞に暴露する以外、苦境に陥った生保会社契約者の不幸を食い荒す鮫を取り押えられないとは、残念である」。⁽⁴⁰⁾

(38) 1885年で、保険料収入15万ドルに対し、外務員手数料・経費だけで9万ドルに上った。

(39) “Further Information for the Policyholders of the Homeopathic Mutual Life”, *Chronicle*, April 14, 1887, pp.176-177.

(40) “Miscellaneous”, *ibid.*, April 14, 1887, p.173. 同紙によれば、‘Life Policyholders’ Collection Agency of the U.S.’なる団体が配当や失効について相談

表 2.1 破産会社の契約者が受領した金額

(単位: 万ドル)

ニューヨーク州の会社	責任準備金額 (A)	現金配分額 (B)	契約者の損失	B/A
Continental	482	134	348	27.9%
Globe	327	192	135	58.8
Guardian	173	38	135	21.8
Knickerbocker	307	69	238	22.4
North America	292	99	194	33.8
Security Life & Annuity	247	26	222	10.5
Universal	281	20	261	7.1
中小会社12社	384	182	202	47.3
合計	2,493	759	1,734	30.4
他州の会社				
New Jersey Mutual, N.J.	101	4	97	4.1
Piedmont & Arlington, Va.	82	5	77	6.4
Republic, Ill.	110	35	75	31.5
Charter Oak, Con.	849	55	794	6.5
Continental, Con.	175	30	145	17.0
Columbia, Mis.	282	25	257	8.8
Life Association, Mis.	194	42	152	21.6
American National Life & Trust, Con.	67	7	60	10.0
American, Penn.	130	45	85	34.9
中小会社7社	119	53	66	44.8
合計	2,109	301	1,808	14.3

出典: *Spectator*, Oct. 6, 1898, p. 145 より作成。

保険契約者が株主や経営者だけでなく、こうした「鮫」にも狙われたことは、不幸であった。それだけでなく、破産した生保会社の契約者は、破産管財人 (receiver) の任命によっても損失を被った。『スペクテーター』によれば、「経験が示すように、破産管財人の手に渡った会社にはほとんど何も期待できない」。というのは、破産手続の完了には長い年月と過大な経費を要し、結局は「法律家に職を与える」ことで終わってしまうからである。「実際、receiver とはよくぞ名付けたものである。法律家は、receive する。しかし、債権者は何も receive しない」。生保における破産管財人は、「スキャンダル

にのり、集金を請負っていたという。Cf. "What We Think of it", *ibid.*, June 30, 1881, pp. 401-402.

であり欺瞞である」と、同紙は、断定している。⁽⁴¹⁾

19世紀を通じて、生保経営者の責務や生保規制の目的としてまず指摘されたのは、会社の安定性であった。それは、破産の頻発という背景があったと同時に、破産によって契約者の被る損害が少なくなかったからでもあった。そして、新設会社に安全性を約束する株式資本をもった会社の方がはるかに高い失敗率を示したのである。株式会社への不信任が芽生えるのも、当然であったといつてよい。

2.3.3.6. 株式会社批判

株式会社への一般の不信任を代弁し、最も厳しく批判したのは、マサチューセッツ州保険コミッショナーであった。

「当コミッショナーは、株式が生保に寄生し、その血を吸い取ることを許す一般原理に心から反対する」。「この制度ががつがつした株主のギャングによる純粹の利殖産業として利用されることを決して許すべきでない。株主は、法に違反して、あるいは法のないことをよいことに、自らをこの制度に押し付け、居据わらることを企み、そして当初の投資に対して莫大な配当の支払を不法に強制して搾り取るだけでなく、資本の増額によつても強奪する」。

彼は、新設会社における資本の役割を否定しないし、また「株主の中に利潤よりも名譽を重んずるもの」がいることを認める。しかし、「株式支配の原理そのものが今日、そして永久に間違つたものである」と主張する。それゆゑ、会社が成長し、資本の必要がなくなれば速やかに償却されるべきであった。そして議会对して、「[株主の寄生を]もはや許すべきでなく、強奪された分は回収できないとしても、株式の償却によつてその存在を打ち切らせる法の制定」を勧告した。当時、株式会社の相互会社への轉換を規定した法は存在しなかつた。フェニックスのように特例として認可された事例があるだけであつた。多分、相互化の一般的必要性を指摘したのは、これが最初であつた。

(41) "Life Insurance Receivership", *Spectator*, Oct. 6, 1898, pp. 144-145.

しかし、相互会社についても、委任状による経営者更迭の危険があった。しかし、彼は、これを「たわごと」(moonshine) とみた。

「大規模でよく管理された相互会社の中でこの種の企てが成功したことがあるだろうか。相互会社の経営が成功している間は更迭の必要も要望もないこと、そして委任状収集運動員(proxy boomers)が成功しえなかったこと、これが歴史である。しかし、半面、更迭が有利であることが明らかになるとき、当州の会社の例が証明するように、それは成就されるだろうし、また成就されてきた⁽⁴²⁾」。

株式生保に関連するさまざまな弊害を見ると、相互会社にはまだしも救いがある、と考えられたのであろう。

以上の株式生保批判に対して『ユナイテッド・ステーツ・レビュー』は、エトナとナショナルを一括して論ずることの不当さ、最初に失敗した最大の会社は相互会社であること、そして「株主は、事業を慎重に営ませることに利害関係をもち、一方、相互会社は、委任状によって支配されている」ことを指摘した。また、⁽⁴³⁾『スペクテーター』は、「株主配当は総資産に比べると僅かであり、各社は、株主の利益のためにだけ経営されているのではない」と、具体的な数字をあげて反論した。それによれば、1859年のニューヨーク州保険局設置以来、株主配当の累計は、「僅か1,249万ドルであり、これは、投資された資本に対し年当り6.5%であった⁽⁴⁴⁾」という。もっとも、同紙は、剰余金から資本勘定へ移された分を考慮しない。株主が設立時に現金で払い込んだ額を基準にとれば、株主の報酬は、きわめて大きなものになっていたであろう。

一方、『モニター』は、「すべての株式が悪いわけではない」としながらも、「そのトラストを濫用しかねない人々の手から支配権を取りあげ、もし十分

(42) *Massachusetts Insurance Report*, 34 (1889), *op. cit.*, xiii-xiv.

(43) "Life Insurance Companies and Capital Stock", *cit. in Chronicle*, July 20, 1889, p. 293.

(44) "Dividends to Life Insurance Stockholders", *Spectator*, Dec. 27, 1894, pp. 290-292.

表 2.2 主要株式会社における資本金額と株式配当の推移

	Aetna		Metropolitan		Prudential	
	資本金額	株式配当	資本金額	株式配当	資本金額	株式配当
1874	150,000	45,000	200,000	...		
1875		"		7,000		
1876		"		"	5,900	...
1877		"	
1878	750,000	"	
1879		75,000	100,000	...	100,000	9,000
1880		"		7,000		...
1881		"		"		...
1882		"		"	103,000	9,900
1883	1,000,000	87,500	500,000	21,000	106,000	14,500
1884		100,000		33,930	115,000	20,500
1885		"		35,000	149,500	49,450
1886		"		"		14,950
1887	1,250,000	112,500		"	209,300	80,730
1888		125,000		"		20,930
1889		"	1,000,000	52,500	418,600	41,860
1890		"		70,000	837,200	83,720
1891		"	2,000,000	126,000		"
1892	1,500,000	"		140,000		"
1893		187,500		"	2,000,000	200,000

出典：Spectator, Dec. 27, 1894, pp. 290-292.

な理由が示されるなら、それを加入者の手へ渡すことは議会の権限であると信じたい」と述べている。⁽⁴⁵⁾

1903年、ボルティモア・ライフの買収を狙ったシンジケートの失敗が伝えられると、『モニター』は、次のようにコメントした。

「これは、外部の者が生保会社の支配権を得ようとした、近年における多くの類似の企ての一つにすぎない。その目的は、明らかに、契約者の利益を株主のそれに従属させ、そして買収者にとって最も有利な形で会社を利用することである。「通常の企業であれば、これは許されるだろう」。「しかし、生保は違う。その資金の主たる所有者は、株主ではなく契約者である。前者は、後者の受託者にすぎない」。「株主の法的権利が何であれ、彼

(45) "A Few Words about Stock Capital", *Monitor*, July 1889, p. 344.

らは、会社の目的にとって有害であるような意図のために持株を処分する道徳的権利をもたない。「[それゆえ] シンジケートが利己的目的のためにあらゆる事業の支配権を得るとの最近の傾向に照らして生保のため追加立法があってよい。……こうした立法は、支配の変更が契約者の利益を脅かすことが裁判所に示されるとき、契約者自身による介入を許すとの線に沿っているべきである⁽⁴⁶⁾」。

ここでは、生保業が他の産業分野とははっきりと一線を画される性質をもつことが力説されている。その性質は、株式会社であっても株主の利潤追求に制約を課し、株式の譲渡も「道徳的に」検討されることを要求するという。そして、相互化への途を開くことの必要性が強調されている。

2.3.4. 株主の利益対契約者の利益——プルデンシャル

2.3.4.1. 序

アメリカで最初の簡易保険会社プルデンシャル (Prudential Insurance Company of America) は、1873年に “Widows’ and Orphans’ Friendly Society” として設立され、1877年に現在の名称に変更された。創立者の一人としてその後の経営を担ったのは、ドライデン (John F. Dryden) である⁽⁴⁷⁾。

創立定款には、「病気の、または困窮した、もしくは廃疾のメンバーを援助し、死亡したメンバーの埋葬費の支払を補助し、そして未亡人と家族の欠乏に備える」との崇高な目的が謳われていた。しかも、契約者はメンバーであると明記され、取締役選挙で一人1票の投票権を与えられた。一方、株式資本が規定されており、実際に現金で91,000ドルが払い込まれた。同社はいわゆる混合会社であった。ところが、1880年にニュージャージー州議会は、プルデンシャルの働きかけに応じて、かかる保険会社の契約者には投票権がない旨の法律を成立させた。のちにドライデンは、小口保険を扱い、国中

(46) “Attempts to Purchase Control of Life Companies”, *Monitor*, May 1903, p. 206.

(47) Dryden, J.F., *Addresses and Papers on Life Insurance and Other Subjects* (Newark, N.J., 1908).

表 2.3 プルデンシャルの資本金額の推移

創業時	ドル
1878年9月	25,000
1885年1月12日	115,000
1887年1月11日	149,000
1887年1月11日	209,300
1889年1月14日	418,600
1890年1月9日	837,000
1893年1月6日	2,000,000

出典：New Jersey Report (1907), p. 5.

る所に散在する多数の契約者をもつこの種の会社にとり、株主支配の方がより安全だと考えられたからである、とその理由を説明した。しかし、実際に投票権を行使した契約者はなく、また選挙通知や投票の勧誘を受けたものもいなかった。⁽⁴⁸⁾この法律がなくとも、契約者が株主を押えて支配権を握ることはありえなかった。しかし、契約者の投票権は、もし契約者が経営に発言権を求めようとすれば、あるいはその利用を図るものがいれば、手掛りを与えるであろう。また、剰余金処分に関して所有者概念に混乱が生ずるかもしれない。1880年法がこれらの危惧の一掃に役立ったことは、確かである。

2.3.4.2. 資本金の増額と株主配当

プルデンシャルの事業は急速に伸び、それとともに資本金も増額された。しかし、これは剰余金勘定から移されたものであり、株主の払込額は、創立時の9万ドルだけであった。彼らの投資は、20年後に22倍へ増えたのである。しかも、配当率10%は、1893年以降毎年20万ドルを株主に与えた。1906年までに株主配当の累計は、331万ドルに達したと推定される。さらに後述のプルデンシャル=フィデリティ取決めに基づいて前者から後者へ株式19,993株が引き渡され、代償として株主は600万ドルを得たが、これらの株式について創立時に株主が払い込んだ金額は、45,484ドル、600万ドルの僅か0.75%にすぎなかった。⁽⁴⁹⁾

(48) Report of the Senate Select Committee Appointed April 12th, 1906 to Investigate the Subject of Life Insurance in New Jersey, Vol. IV (Trenton, N. J., 1907), pp. 7-8 [一般にヒラリー委員会と称される].

(49) Ibid., p. 20.

これらの莫大な利得にも株主の一部は、満足しなかった。彼らは、1906年末に剰余金のうち1,200万ドルが株主のものだと主張し、現金か株式の形で分配を要求したという。⁽⁵⁰⁾ 株主の飽く無き欲望は、1898年7月の500万ドルへの増資案にも現れた。この提案は、ドライデンの影響力によって退けられたが、彼は、ニュージャージー州議会のヒラリー委員会に、「株主の側にあった配当増額の要求は相当にやかましく、脅迫的にすらなっていた」と語っている。彼には「これ以上1ドルでも配当の増額を許せな」かったから、「合法的に抑止することに全力を尽す決意をした」。これが「株式の過半数を集められる所へ集める」方法としてプルデンシャル＝フィデリティ相互支配案を思い付いた理由であり、あわせて「当社に全く愛着をもたない、利己的で下心ある人々の手から当社を遠去ける」ことも狙っていた⁽⁵¹⁾、というのである。

結局、プルデンシャルが生保会社として崇高な使命を謳う一方、株式会社として存在すること、つまりは二重の利害関係によって形成されていたことが問題の原因であった。しかも、株主の権利は、通常の株式会社と同様に保護される一方、個々の契約者の権利は、保険契約によって規定され、彼らには会社と交渉する余地はありえず、また取締役選挙への投票権を奪われた以上、総体としても何らの権利も力もなかった。零細な簡保契約者の日々の節約から形成された莫大な蓄積は、かくして株主の所有に帰し、彼らの際限ない利潤追求の欲望にさらされる。

ヒラリー委員会は、株主に適法な利潤を受け取る権利を認める一方、「もし剰余金が株主の財産だと考えられるのであれば、憂慮なしにそれを見ることはできない」と述べ、契約者のために保有されることを希望した。委員会は、次のように主張する。まず、「この組織は、州議会により、明らかに貧者と不幸なものを救済するための友愛的組織として創造されたのであり、プロモーターのための莫大な財産蓄積は、議会の意図ではなかった」。次に「生

(50) *Ibid.*

(51) *Ibid.*, pp.18-19.

保、とりわけ簡保事業は、最も神聖で厳粛な性質のトラストを含み、この法人が株式をもつからといって、常に考慮されるべき……受託者としての義務から取締役が解放されるのではない」。さらに、契約者に対する責任が保険証券の文言によって限定されることは、法的命題としては正しいかもしれないが、しかし、「プルデンシャル自体、その責任が公正と良心の点でそれ以上だということを認め」、自発的に契約者に700万ドル以上を分配してきた。以上のことを「見失ってはならない」と述べたのち、次のように言う。

「真実は、こうである。いまや1億2,500万ドルにも達するこの莫大な蓄積は、すべて契約者によって拠出されてきたのであり、事業費とプロモーターへの公正かつ寛大な報酬を正当に控除したのちは、倫理上、すべてが契約者のものである」。

さらに、プルデンシャル契約者がニュージャージー州の人口の約3倍であり、また契約者と会社とが対等の契約当事者でないことを考慮し、鉄道会社に似て、「きわめて重要なパブリック・トラストを管理する立場にある」こと、「その構成員の利益のためにトラスト・ファンドを管理する」などの点で「同じように厳格な責任に忠実でなければならない」ことを指摘した。⁽⁵²⁾

要するに、契約者の立場は、必ずしも法的にのみ規定されるのではなく、倫理的側面からも考慮されるべきであり、さらに生保会社は、営む事業の性質上、公共性を濃厚にもつことが強調される。マサチューセッツ州の保険年報と同じく、生保会社が生保会社であるがゆえに、通常の事業体とは異なる性質をもち、その点では株式会社も相互会社も同じだと考えられたのである。

2.3.4.3. プルデンシャル＝フィデリティ相互支配案

1902年、プルデンシャルとフィデリティ信託会社との間に次のような取決めが交換された。すなわち、後者は、資本金を150万ドルから300万ドルへ増額し、新規発行株式は、1株750ドルでプルデンシャルへ売却されること——この結果、フィデリティは、300万ドルの資本金と1,300万ドルの剰余金をもつ屈指の大会社となり、一方、プルデンシャルは、従来のフィデリテ

(52) *Ibid.*, pp. 20-22.

ィ株とあわせて、同社の絶対的支配権を確保する。一方、フィデリティは、これによって得た資金の大部分をプルデンシャル株の入手に当て、その支配権を確保すること。そしてプルデンシャルの株主は、彼らの持株を額面の6倍の価格でフィデリティに売却すること。⁽⁵³⁾

これは、両者の相互支配計画であるが、取決めでは、「両社の年次総会その他の事項は、プルデンシャルが永久に支配的ファクターであるように調整される」とされており、したがって、主導権は、プルデンシャルが握る手はずになっていた。この計画についてプルデンシャルは、「その資産を永久に無謀な投機家の手の届かない所へ置き、もって契約者の利益を守る」こと、そしてニューヨーク・ライフとギャランティ・トラストやエクイタブルとマーカンタイル・トラストとの関係と同様に信託会社が利益を得て、それがプルデンシャルにも好結果をもたらすことを、利点として強調した。⁽⁵⁴⁾

しかし、プランの発表と同時に、マサチューセッツ、ニューハンプシャー、バーモント、ロードアイランド、コネチカット、イリノイ、インディアナ、アラバマ、ジョージア、サウスカロライナ、ルイジアナ、ミシシッピ各州の保険局が反対の意向を表明し、中にはプランを実行すれば州内営業許可を取り消すと通知した州もあった。反対は、金融家や保険経営者によっても表明された。プルデンシャルによるフィデリティ株の取得に反対して少数株主がニュージャージー州の裁判所へ差止命令を請願し、裁判所は、これを聞き届けた (William Robotan, et. al., vs. the Prudential Insurance Company of America)。

反対論は、いくつかの理由をあげた。まずマサチューセッツ州コミッションナーは、「この計画は、一口で言えば、支配権を一組の人々に与え、その手中に留めさせ、しかも個人的には多額の株式を保有せずすむようにすることだと指摘した。この計画が実現すれば少数派株主には、多数派を形成する機会は永久にありえない。「彼らの議論が正しいと信じて、経営の失敗

(53) 以下、*Massachusetts Insurance Report*, 48 (1903) に拠る。

(54) ロボタン事件での被告としての主張。

や腐敗がいかにひどくとも……経営者を起訴できる犯罪を彼らが避けているかぎりには。——その時でさえ、州権力の介入がなければ、経営者は追放されないだろう。「個人株主の手の届く範囲から余りにも遠去けられた、こうした権限の集中は、公共政策に反する」。マサチューセッツ州当局は、以上の(55)ように、この計画が少数株主の排除による支配の固定化ととらえた。ロボタン事件の原告側は、まずプルデンシャルの大株主が両社の取締役を兼任する事実を指摘し、そして「第一に個人として、第二に信託会社取締役として、第三に保険会社取締役として」彼ら自身の間で三つの役割を演じることにより、結局は保険会社の金庫から信託会社の金庫を経て自分たちのポケットへ多額の金を移すことになる」と批判した。次に、「現在不同意の保険会社株主は、今後永久に少数派となる」一方、「現在の取締役会を必然的に居据わせる」ことになると述べた。裁判所は、これらを受け入れた。(56) その中でこの計画の立案者が利己的決定を行ったと厳しく批判している。

「これらの取締役は、彼らの計画が目論む魅惑的なサークルから自分を除外しない。彼らはそこに居据わって、他の株主の排除を提案している。……現プルデンシャル取締役は、『支配』しなければならない。彼らは、投機家の『略奪』から免れ、しかも彼ら自身の利益とは無関係の計画を樹立

(55) いま一つの反対理由は、フィデリティの資産の半分近くがプルデンシャル株によって構成され、一方、後者が前者の株式の過半数を保有することから、「プルデンシャルの資産価値は、プルデンシャル株の評価に依存する」こと、その結果は、プルデンシャルが自社株を保有するのと実際には同じことになり、「自社株を資産として保有することを許さない当局の政策」に反することであった。

(56) 裁判所は、次のように差止命令を与えた根拠を示した。第一に、プルデンシャルによるフィデリティ株の取得は定款にいわゆる「投資」ではなく、「単に投資を装って、自分たちの会社にとって有利だと思ふ法人支配計画の実行を確保するために、プルデンシャルのかくも大きな資金の支出を提案しているにすぎないこと。第二に、少数株主の権利を侵害すること。そして第三に、プルデンシャルの取締役は、この計画に直接の利害関係をもつこと。「提案された計画が実行されれば、これら14名の取締役を直接かつ必然的に利得させるであろうこと、そして彼らに大きなサラリーと大きな影響力、権力を入手させるであろうことは、争う余地のない事実だと思われる」。

しえたであろう。……しかし、彼らはそうしなかったのみならず、こうした状況が考えられることに想到しなかった。

かくしてプルデンシャルによるフィデリティ株の取得は、禁止された。一方、フィデリティによるプルデンシャル株の取得は、禁じられてはいなかったから当初の取決めに従って実行され、過半数に不足すること僅か7株を残して19,993株が引き渡された。しかし、プルデンシャルの大株主＝取締役は、フィデリティの取締役を兼ねたから、プルデンシャルの主導権を確保していた。彼らは、結局のところ、600万ドルを得て同時に両社の支配株を手放さなくてもすんだのである。ドライデンの意図がどこにあったにせよ、この計画は、彼を含む大株主の利益追求の巧妙な方法にすぎなかった。争いは、大株主と、このサークルから除外された少数株主との争いでしかなかった。

ところで裁判所は、この計画が将来に重大な禍根を残すことを指摘した。

「これら忠実で経験ある人々が一人また一人と、彼らの権力のイスをあげて代りに未知の人に譲る——結局、現取締役のすべてが去り、取締役会が何回か入れ替ってのち、この計画は、大保険会社を破滅させるかもしれない」。

マサチューセッツ州コミッショナーも、「どちらかの会社の取締役の間で廉直さや正直な意図に対する重しが少しでも軽くなれば、……強欲の餌食となり、投機の駒になる」おそれがあると指摘した。ニュージャージー州議会がドライデンの勧告に従って、州知事に3名の取締役を任命させたのも、この可能性を憂慮したからであろう。確かに、取締役会のメンバーの資質と性格に、保険会社の運命が握られていた。ドライデンの個人的影響力が裁判所の憂慮の実現を阻止していた。しかし、1911年のドライデンの死は、フィデリティによるプルデンシャル支配の野望を引き出した。これは、プランが差止命令により一部変更されたことによるというよりも、プランそれ自体の性格——すなわち、大株主による支配権固定化の欲望と、それを許す株式会社としての存在にあった、とみるべきであろう。この争いの中から、相互化以外に解決の道がないとの認識が生れ、1912年、その作業に着手したのである。

2.3.4.4. プルデンシャルの相互化

プルデンシャルの相互化は、ニュージャージーの特別法に基づいて実施された。それに拠れば、相互化決定のために召集される契約者総会と株主総会での票決、州衡平法裁判所が任命するコミッショナーの決めた価格による株式の取得、そしてすべての株式が取得されるまで、購入済み株式を契約者のためにトラステーズが保管し、議決権を行使することが定められていた。

特別株主総会は、1914年10月7日に召集され、30,889株が投票し、コミッショナーの決めた価格で購入する権限を同社に与える決議を満場一致で採択した。同じ日に召集された契約者総会では、白紙委任状によって投票された。それによって、94万余の契約者のうち208票が反対したにすぎないものとされた。これらの手続は、同年12月22日、裁判所により最終的に承認された。

ところで、相互化決定の時点でプルデンシャルは、200万ドルの株式資本と2,360万ドルの剰余金を保有していた。株式配当率は、10%であったが、これには法定の制限はなく、1913年には20%が支払われている。一方、株式資本の増額は許されていなかった。さて、コミッショナーは、額面50ドルの株式について455ドルと評価した。これは、次のように計算された。つまり、1,300万ドル弱は株主の資本剰余金 (earned surplus) であり、500万ドルは、未稼得剰余金に対する彼らの権利分であり、そして評価時までの市場価格の値上り分18万ドル余が加算され、合計1,820万ドルと認められたのである。これは、同じ時期に相互化されたホーム・ライフが発行価格の4.5倍、メトロポリタンが3倍を支払ったのに対し、9.1倍という高率であった。もっとも、両社と違って現金配当率に制限がなく、市場価格も額面の4倍から8倍に達しており、さらに大株主にかつて6倍で支払われたという事情があった。さらに、プルデンシャルの収益率は高く、全償却価格の40%を1914年の剰余金への追加分で賄えるという状況でもあった。しかし、ドーソンは、「ニュー
ーヨークであれば、このように高い価格が許されたかどうか疑わしい」⁽⁵⁷⁾と批

(57) Dawson, M.M., "Mutualization of Life Insurance Companies", *Modern Insurance Problems* (American Academy of Political and Social Science, Philadelphia 1917), p. 73.

判している。いずれにせよ、プルデンシャルの一部の株主は、これに抵抗し、相互化が完了したのは、1943年のことであった。

2.3.4.5. 小 括

以上のプルデンシャルの経験は、生保経営史にいかん位置づけられるべきであろうか。何よりもまず、確立された生保会社に株式資本は、もともと不必要であるだけでなく、度重なる株主の要求は、煩わしく、また高価につくことを証明したことである。多額の株主配当や資本金増額によって株主が得た報酬は、彼らが生保会社で果す役割に釣り合わないものであった。もし株式会社でなければ、契約者配当の増大などの形で、契約者により大きな利益が与えられていたであろう。プルデンシャルは、2.3.3. でみた株式会社のように不正を行ったわけではないが、それらと同様に、株式生保の不健全な側面を示したというべきである。

第二に、株式生保における株主の権利に対して、契約者のいわば道徳的権利の優位が主張されたことである。ヒラリー委員会が述べているように、厳密に法的な立場からいえば、株主の合法的権利が道徳的に抑制される根拠はなかったし、また、生保を鉄道会社と同じ公益法人というわけにもいかなかった。しかし、生保会社が営む事業の性質は、それに特殊な意味を追加した。すなわち、株式会社においても契約者の優位が容認され、また公共的観点からさまざまな制約が課されるというのである。こうした主張が株式生保の相互化を正当化する論理に直結することは、明白であろう。

しかし、この事件の間中、「保険契約者は、何百万ドルもの利益が侵害されているにもかかわらず……全く反対しなかった」と指摘されていること⁽⁵⁸⁾に注目すべきである。生保会社において常に契約者の利益が最大限重視され、その観点からあらゆる問題が論じられることを、プルデンシャルが例証する一方、このケースは、契約者自身沈黙していたことをも示したのである。その沈黙が、株式会社であるがゆえに彼らに発言権がなかったことによるのかどうか、興味深い問題といわねばなるまい。しかしてその解答は、相互会社

(58) *Massachusetts Insurance Report*, 48 (1903), xxvii.

の歴史が与えるであろう。

2.4. 経営者支配の成立

2.4.1. 1853年ミューチュアル・ライフ

19世紀を通じてミューチュアルには2回の内紛が、一つは1853年に、いま一つは60年代末から70年代にかけて発生した。前者は、相互会社の創業期に頻発した内紛の典型例であり、経営支配をめぐる争いの性格を端的に示している。一方、後者は、経営者支配が確固たる体制になっていたこと、そしてそれに伴う弊害を如実に示す事例である。

さて、1853年の総会で342対330の票数で、またその後の取締役会でも15対9の票数で、ミューチュアルの第二代社長コリンズ (Joseph B. Collins) がウィンストン (Frederick C. Winston) を支持する一派によって追放され、後者が第三代社長に就任する⁽¹⁾という事件が起った。これは、反経営者側が現職経営者の追放に成功したまれなケースの一つであった。

しかし、これは後を引いた。1856年に同社の「契約者」10名がニューヨーク議会に「覚書」を送り、調査を要求した。覚書の執筆者は、同社法律顧問ブラント (Joseph Blunt) であった。一方、取締役会も議会へ「覚書」を送り、ブラントなどによる非難が「単なる噂」に基づくこと、取締役は職責を承知していること、そしてこの件により同社への信頼が動揺しかねないことを指摘して、これも調査を要求した。しかし、議会は、双方の請願を却下した。

このため取締役会は、3名の「当社とは無関係の市民」から成る調査委員会を設けた。委員会は、直ちに調査を開始したが、その要請に応じて出頭した「契約者」は、10名のうち1名にすぎず、しかも、「彼は、短い会見の中で告発をしなかった」。明白な証拠はないが、彼らがブラントに名を貸しただけではないかと推測される。この後もしばしば「契約者」の集会や運動が現れるが、いわゆる「契約者」の正体ほど解明の難しい問題はなかった。集

(1) Clough, *op. cit.*, p. 113.

会や委員会に「契約者」の名が冠してあることだけをもって、それが契約者の自生的運動だと類推することは、慎むべきである。一方、ブランドは、曲折ののちに出頭し、所存を述べた。かくして1856年7月22日付で委員会報告書⁽²⁾が提出された。これにより事件の経過とともに、双方の言い分を知ることができる。

まずブランドは、ミューチュアルの経営に関し7項目を指摘しており、いずれも興味深い論点を含むが、ここでは第一点、「当社の支配権がウィンストンとその友人、主として織物 (drygoods) 商人の手に握られたときのやり方と、外務員ジョンストン (John C. Johnston) の介入」について見ることにしよう。ブランドの言い分は、こうである。ジョンストンは、1848年に外務員に任命され、きわめて優秀な成績を上げたが、代理契約の条件をめぐって会社側と不和を生じ、その有利な解決を図るためウィンストン一派との間に「共謀」(complicity) が成立したこと；ジョンストンは、それまでも委任状を集めて選挙に介入したことがあるが、1853年次選挙ではウィンストンのために動いたこと；そしてウィンストンの社長就任後、ジョンストンに多額の金が「信託基金」から支払われたこと、以上である。

これについて委員会は、次のように所見を述べている。

「取締役選挙へのジョンストン氏の干渉は、差し出がましく、また不当なことだと思われるし、取締役もそう見ていた。彼は、1850年の選挙のときに大量の委任状をもち、これを投じた。このときには5人の新しい取締役が選ばれた。……その後の選挙、殊に1853年のときには7人が新たに選ばれたが、このときにはジョンストン氏の介入を示す証拠はなく、またこの選挙がどのような形で動かされたか、役員が替えられたかに関するブランド氏の証言もはっきりしない。しかし、契約者の側に団結した行動があっ

(2) *Report of the Board of Examiners Appointed April 15, 1856 to Examine the Affairs of the Mutual Life Insurance Company* (July 22, 1856, New York), 64p.

(3) *Ibid.*, pp. 34-43.

たこと、そして選挙直後に生じた役員の変替が取締役更迭の目的であり誘因であったことを疑う理由は、当委員会にはない。しかし、選挙は、規則通りに実施された。どのような動機であれ、取締役を替える権利は、疑いもなく契約者の権限 (competency) の中にある。腐敗した動機が示されず、また法や定款に適った行為によって不当な結果が生じないときには、法廷にせよ調査委員会にせよ、それを告発する権限をもたない。「当委員会は、外務員との精算に不利な点も不正行為も見いださなかった。ジョンストン、ウィンストン……両氏の間『共謀』があったとの証拠もない。取締役選挙に違法な所もない。取締役と役員の変替によって当社の財務状況に不利な結果が生じたのでもない。当委員会は、これ以上前進し、仮に調査の方法があるとしても、選挙に先立つ投票者間の協議とか、彼らが定款上にもつ公認の権利を行使する動機いかんといったことを調査する権利があるかどうか、あるいはそれが適法かどうか、疑っている」。

「当社の支配が『主として織物商人たち』の手に帰したか否かは、証明されなかった。36名の取締役のうち僅か6名が織物商人である。そして、もし取締役の多くがこの商人層から選ばれていたとしたら、彼らがこの国のあらゆる地域との間に広範かつ親密な関係をもつことから、当社業務の発展にとって大いに利益をもたらすだろう」。

以上のように、1853年選挙を論じている。要するに、ジョンストンとウィンストンの「共謀」については証拠不十分とみる一方、契約者の共同行為があったとして、選挙の正当性・合法性を指摘した。確かにウィンストンとその友人は、契約者であり、しかも選挙の実施に手続上問題はなかったから、そう言ったとしても間違いではなかった。委員会の性格はよく分らないが、著しく経営者寄りであることは、確かであろう。

ところで、委員会の所見には、委任状投票に関する興味深い主張が含まれていた。

「ジョンストン氏はまた、相互会社における委任状禁止法案の成立阻止に尽力したと非難されている……。彼の動機が何であれ、当委員会は、この

反対運動を告発するつもりはない。……委任状投票は、遠隔地の契約者の投票を積極的に勧誘する外務員や取締役によって選挙を左右され易くする一方、委任状投票の権利の廃止が逆の弊害を引き起すであろうこと、それが実際上取締役選挙をニューヨーク市に居住する比較的少数の契約者の排他的特権とすることに当委員会は気付いている。委任状投票は、ニューヨーク市以外の地に居住する大多数の契約者が当社に対する支配権を行使する唯一の方法である」。

これは、経営者が委任状投票を正当化する根拠としてのちにしばしば持ち出した論理と同じであった。

委員会は、結論において、いま一つ、「不当な非難や根拠のないあてこすりや慎むべきこと、そして、生保機関の「有用性はそれへの全面的信頼に依存する」ことを説いている⁽⁴⁾が、これも、のちに繰り返される論点のいわばはしりであった。

さて、1853年選挙について『モニター』は、次のように論評した。まず、コリンズとウィンストンの「両方の紳士を個人的に知っているわれわれにとって、この変化は、驚きでもなければ遺憾なことでもなかった」、けだしコリンズの就任後は同社の停滞が甚だしく、それは「原動力の弱さ」を示していたからだ、と述べる。そして「共謀」の非難について次のように言う。

「ここでは事実と虚構の混同が甚だしく、これを区別することが必要である。この変化を引き起した人々が何らの筋書き (design) なしに行動したとか、あるいは彼らに反対しそうな人々に助言したとは考えられない。そうしていれば、敗北を招いていただろう。しかし、彼らの運動が陰謀家のそれであったとの証拠をまだ見いだしていない。その任期が切れかかっていた取締役の少なくとも幾人かは、更迭案を知らされていたし、協力が要請されてもいた。それに反対したものは、候補者名簿から落され、再選されなかった。……別の名簿が社長と友人によって作られていた。社長は委任

(4) *Ibid.*, pp. 54-58.

状をもっていたが、使用されなかった。というのは、十分でなかったからである。選挙は、公正に実施された」。

これによれば、反乱は、計画的で秘密裏に進められたことが明らかである。コリンズは、前もって対抗策を講ずることができなかったが、選挙が手続面で合法的であった以上、経営権を渡す以外になかった。『モニター』は、この事件について、「同社の繁栄において新紀元を画すであろう……。この会社は、いまやその頭上に、能力の認められた紳士を頂いている」と評価し、「取締役の大多数は……信念に基づいて行動した。彼らは、権利を行使しただけでなく、一つの義務を果たした」と認めた⁽⁵⁾。そして30年後にこれを回顧したときにも、コリンズ解任を「英雄的救済」とみたのである⁽⁶⁾。しかし、ウィンストン治下のミューチュアルがエクイタブルやニューヨーク・ライフに抜かれたときには、同紙は、沈黙を守っていた。

以上のように、1853年にミューチュアルでは、社長追放のための「共謀」あるいは「協議」があり、そのために多分有力な外務員が委任状を集めて協力したと推測される。小規模な相互会社の経営者の地位が不安定である一方、その地位や生保会社の資金が魅力的になりつつあったことを、この事件は示している。しかし、委任状を与えた契約者の意思がどこにあったかを知る手掛りは全くないし、プラントに加担した契約者が本心からそうしたのだとみる証拠もない。その後の歴史からみれば、この事件は、契約者一般の意向と無関係に発生した内紛であったとみるべきであろう。

2.4.2. 「ウィンストン体制」——1870年代のミューチュアル

2.4.2.1. 序

(5) “Thirty Years Ago! The Mutual Life, From the Monitor of August, 1853”, *Monitor*, May 1885, p. 240.

(6) “A Glant at the Past” & “A Suggestive Parallel”, *ibid.*, May 1885, pp. 240-242. Cf. Howard, Jr., J., *Marvels in Finance, A History of the Mutual Life Insurance Company of New York* (New York 1881), pp. 8-9 も同じ論法を示している。

黄金の60年代に続く10年間は、「危機の時代」であり、多くの会社が破産したばかりでなく、有力会社も、事業の停滞に苦しんだ。とりわけミュチュアルとウィンストンにとっては受難の時代であった。60年代末から70年代初頭へかけて、外部からの告発があり、アクチュアリー、ホームズズの解任事件が起った。次いで、「30年戦争」と称される抗争を続けていたエクイタブルとの間に、『インシュアランス・タイムズ』のイングリッシュが介在したことからスキャンダルが発生し、ニューヨーク州議会の調査を招いた。既述の料率引下げ問題で世論や契約者の厳しい批判を浴びた。1877年にはもう一度議会調査が実施された。そして1878年のリベート制の強行で一段と大きなダメージを受けた。本節の課題は、ミュチュアルに生じたさまざまな事件を描写することで、「ウィンストン体制」と呼ばれた経営者支配の実態を明らかにすることである。

2.4.2.2. 1869年の選挙

1869年6月の年次選挙に反対派がホームズズを含む9名の対立候補を立てた。このグループは、「不満を抱いた契約者の一派」⁽⁷⁾とみられ、また「この日は、契約者がミュチュアルの支配を試みた最後の日」⁽⁸⁾と叙述されるが、しかし、詳細は不明である。リーダーは、ニューヨーク州下院のマッカロー(James W. McCulloh)で、彼は、こののちも同社を告発し続けた。反対派の

(7) Clough, *op. cit.*, p. 117.

(8) Hendrick, B. J., *Story of Life Insurance* (New York 1907), p. 84.

(9) マッカローは、1870年代前半のミュチュアル・ライフ告発運動をリードしたが、彼の経歴などは不明である。Hendrick, *op. cit.*, p. 181 は、「ニューヨーク州議会下院の特別代表」と述べているが、一方、*The Mutual Life Insurance Company of New York: Interesting Correspondence* と題するパンフレットに収録された Miller to George C. Richardson (May 18, 1870) に拠ると、「議会によって検査を任命されたのではなくして、下院の調査委員会によってそれへ出席することを許され、そして私〔ミラー保険監督官〕と会社の同意を得て、私が行っていた検査へ出席し参加していた」と述べている。

マッカローは、*To the Policyholders of the Mutual Life Insurance Company of New York* と題するパンフレットを配布した。著者は、そのうち最初の3部

主張は、1869年5月17日付で日刊紙に発表された。

「当社契約者の大多数は、これまで取締役選挙に全く関心を寄せず、何の役も演じてこなかった。多くは、投票権をもつことさえ知らない。こうした怠慢または無知の結果として、取締役を選び出すある一つの方法が当社で行われるのを黙視してきたが、その方式たるや原理において間違っており、実際において危険である。多くの委任状が遠隔地に住むために当社の経営に注意を払ったり、知ることのできない多くの人々から集められ、当社役員的手中に握られてきた。それは、外務員を通じて集められたが、彼らの任命と任期は、役員思い通りにされている。

かくて取締役は、名目的にはメンバー（契約者）によって選ばれる一方、実際には役員によって選ばれる。役員は、彼らが好むがままに選び、あるいは選ばせないために委任状を行使する。

このようにして選ばれた取締役が、かかる信託の経営に絶対に必要な独立性を保ちうるであろうか？ われわれは、この莫大な、急速に増大しつつある事業のすべての権限と支配が役員の手集中するのを許すべきか？ われわれは、かかる権限が濫用されないとの保証をもちうるか？ 遅かれ早かれ、役員が義務の遂行に当たってもたねばならない誠実さ (integrity and fidelity) が損なわれるのは確実ではないのか？

われわれは、契約者が自己の好む者へ委任状を与える権利をもつことを否定しない。しかし、役員による現在のやり方の中には正義もなければ適切きもないこと、彼らは、契約者によって行使されるべく意図された権限

を入手した。第一部は、1873年6月27日付、第二部は1873年8月1日付、そして第三部は、1873年10月14日付である。その後何回にわたって発行されたか不明である。

このパンフレットの目的は、第一部の冒頭で示されている。すなわち、「最近の議会調査に関する多くの質問に答える」こと、「その報告書に気付かないであろう多くの人々に知らせること」、そして「報告書のうち委任状行使に関する部分を注意深く考慮してもらいたいこと」であった。その内容は、ニューヨーク州議会調査の紹介である。

を強奪しており、そのためこの権限が濫用されるかもしれないことを主張する⁽¹⁰⁾」。

この反対派の候補者名簿は敗れた。もっとも、9名のうち2名が選出されている。その間の事情は審らかでないが、ミューチュアルがこの後にも見せる方法——反対派のうち少数を取り込むというやり口——の、あるいはこれが端緒であったのかもしれない。

2.4.2.3. ホーマンズ解任

同じ年にホーマンズとウィンストンの間に争いが生じた。ホーマンズは、⁽¹¹⁾監査を拒否し、一方、ウィンストンは、ウェスト・ポイントの数学教授パーレット (W. E. Bartlett)⁽¹²⁾ を起用して対抗した。その結果、1871年1月25日付でホーマンズは解任された⁽¹³⁾。

ウィンストンは、『スペクテーター』との会見の中で、「つまりは不誠実、無能、強情、頑固、そして反抗、私見ではこれが取締役が彼を除いた理由だ」と述べたが、これに対してホーマンズは、「彼の見解ではなく事実を述べるべきだ」と、次のように反論した。

「事実はこうである。1869年11月、ウィンストン氏が監査人たるホーマンズに4半期ごとの公式計算書の監査を求めたところ、死亡した契約者に対する保険金支払が不当に留保されていることが判明した。これを承認すれば、私自身が契約者に対して不誠実な行為を犯すことになり、当社の定款にも反する。そこで私は、計算書が『当社帳簿に基づく』旨の証明書を書

(10) “The Embroglio in the Mutual Life”, cit. in *Chronicle*, June 10, 1869, p. 272.

(11) 監査は、まずアクチュアリーが行い、次いで取締役会の委員会によって行われた。1858年以降、監査委員会が設置されたが、年次報告書は、特別委員会によって監査された [Clough, *op. cit.*, p. 114, f. n. 34]。

(12) ホーマンズの後任のアクチュアリーとなる。

(13) この事件については、Clough. *op. cit.*, pp. 74-75; Wright, *Politics and Mysteries*, pp. 194 ff.; “A Rejoinder from Sheppard Homans”, *Chronicle*, July 24, 1873, p. 52; *The Condition of the Life Insurance Companies of the State of New York*, Revised Tabulated Edition (Albany, N. Y., 1877), p. 32.

き、監査は拒否した。彼は、この証明書を乱暴に消し、監査しないのなら別のアクチュアリーを見付けるだろうと脅迫した。「このように、私は、ウィンストン氏に対しては、頑固で反抗的で強情であった」。「ウィンストン氏は、私を除く必要があった。しかし、取締役会が私を除いたと述べても、彼自身の立場を少しも正当化しない⁽¹⁴⁾」。

ホームズ⁽¹⁵⁾の言い分が正しかったことは、のちに認められた。しかし、この事件の意義は、双方の主張もさることながら、アメリカ生保業の確立に多大の貢献を行った高名のアクチュアリーでさえウィンストンに対抗しえなかったこと、そして取締役会がこの件でウィンストンの言いなりになっていたことである。ウィンストンびいきの『モニター』でさえホームズを称賛⁽¹⁶⁾、「ホームズ氏がミューチュアルの社長について告発した点は、否定も、否認も、取消しもされていない⁽¹⁷⁾」と述べ、さらに、計算書が虚偽であることを証明するか、それとも共犯者の態度を取るか、いずれかを選ぶようにと取締役会に迫ったほどである。ウィンストンと取締役会の力関係をこの事件は、如実に示したのである。

2.4.2.4. 取締役会特別調査委員会報告書

取締役会は、1869年6月9日に負債と資産について調査するため特別委員会を任命した。同年7月21日付で公表された報告書⁽¹⁹⁾は、取締役会がウィンス

(14) *Chronicle, op. cit.*

(15) Clough, *op. cit.* はこの解任を「大きな間違い」と記している。

(16) “Secretary Stuart on the Character and Standing of Mr. Homans”, *Monitor* Sept. 1873, p. 686. もっとも『クロニクル』は、ホームズに批判的であった。Cf. “The Life Insurance Controversy”, *Chronicle*, Aug. 28, 1873, p. 132.

(17) “Vindication of Mr. Sheppard Homans from the Charges made by the Mutual Life Insurance Company of New York”, *Monitor*, Oct. 1873, p. 760.

(18) “An Important Communication that demands a Speedy Answer”, *ibid.*, Aug. 1873, p. 610.

(19) *Report of a Special Committee, Consisting of the Hon. John V. L. Pruyn, David Hoadley, Esq., Hon. Oliver H. Palmer, Hon. Henry E. Davis, and Hon. William E. Dodge, upon the Assets, Liabilities and Management*

トンをどのように見ていたかを示している。結論部分で、「当社は、神の加護のもとに、わが国が与える最高の保障を与えていること、そしてその歴史においてこれまでに得た称賛すべき記録は、将来における誠実さの証として受け取ってよい」と自画自賛し、そして外務員や役員をほめ称えたのち、「社長」に言及する。

「社長について、当委員会は、彼がこの地位に就いて以来、最高度の事業の才能と精力を、責任の重く苦勞の多い職務に注いできたと言いたい。この15年間、彼は、毎年、満場一致でこの重要な地位に選ばれてきた。」「保険監督官によって……当社は、世界屈指の生保会社と呼ばれたが、これは、大部分、彼の有能な経営と倦むことを知らない献身によるものである⁽²⁰⁾」。

2.4.2.5. 保険監督官ミラーの検査報告書

ウィンストンを賞賛したのは、取締役会だけではなかった。ニューヨーク州保険監督官ミラーは、⁽²¹⁾ ミューチュアルに関するさまざまな非難を耳にして同社の検査を実施した。彼によれば、「この調査を徹底的かつ完璧なものにするためあらゆる努力を尽した」。調査には3カ月を要し、約600ページにわたる証言を得たという。そしてミューチュアルに対する非難の一つ一つに反駁する。その中に次の一文があった。

「批判の第一点は、こうである。社長ウィンストンと副社長マッカーディは、取締役の同意を得て経営を不法に支配しており、そして、委任状の不当な獲得と、行使によってその支配を保ち、居据わっている」と。「この批

of the Mutual Life Insurance Company of New York (New York July 1869), 20p.

(20) *Ibid.*, p. 19.

(21) *Report of George W. Miller, Superintendent of the Insurance Department of the State of New York, of his Examination of the Special Charges against the Officers and Trustees, and the General Condition of the Affairs of the Mutual Life Insurance Company of New York* (New York 1870), 14p.; *New York Insurance Report*, 11 (1870), pp. 231-234.

(22) *Report of George Miller, ibid.*, pp. 3, 4.

判のどの部分も、確認されなかった。証言は、次のことだけを示した。すなわち、取締役は、立派で知的な人々の間には当然存在すると思われる大きな信頼を、社長と副社長に置いていること、そしてかかる地位にふさわしいと見なされてきた紳士に対して与えられるべき影響力が存在すること、である。私はこの信頼が裏切られ、あるいはその影響力が不当に行使された事実を発見できなかった。委任状の取得または行使について不正の証拠はなかった。これに関する証言によるかぎり、選挙は、公正かつ高潔に実施されてきた⁽²³⁾」。

ミラーは、その他の非難についてもすべてウィンストンを是としたのち、総括的に述べる。

「私は、ミューチュアルの現状が大衆の信頼に値すること、同社が長らく占めてきた高い地位にふさわしい……ことを宣言する用意がある。〔それは〕紛れもなく、経営に携わってきた人々の能率・能力、そして誠実さによるものである」。「過去16～7年間、同社の経営を厳格に検査してきたが、役員や取締役の着服、使い込み、あるいは信託違反 (breach of trust) によって1ドルでも失われたことが発見されたことはなかつた⁽²⁵⁾」。

ミラーは、のちにミューチュアルから多額の金銭を受け取った科で解任さ

(23) *Ibid.*, pp. 5-6.

(24) その他の非難

- ②定款に違反して取締役や外務員への貸付を行ったこと。
- ③帳簿への虚偽の記入により、役員ボーナスを支払った。また前年度配当のうち未払分を現金収入として記入した。さらに、同社の支配を維持したり、立法を左右するために支払った金額を虚偽に記入した。
- ④失効解約された保険証券を復活させたり、過大な解約返戻金を支払って反対派を黙らせたり、友人に報いたこと……。
- ⑤マッカーディは、自分の縁者に金銭的利得を与える目的で外野部門の管理で権限を濫用した。
- ⑥ misconduct や違法な行為を役員の子にせしめ、あるいは取締役の共謀に帰した

こと。

(25) *Ibid.*, p. 12.

れた。

2.4.2.6. ポストン保険契約者委員会

ウィンストンへの援助は、「契約者」からもやってきた。マッカローによる告発を調査する目的で、ポストンとその近郊に居住する契約者が1870年5月19日に集会を開いて「委員会」を任命した。その報告書は、1870年6月8日付で発表された。⁽²⁶⁾

報告書は、まず1870年6月6日の年次総会の有様を描く。このとき、ポストン契約者委員会は、マサチューセッツの契約者の委任状725を投じた。そのうち400以上は、役員によって保持されていたが、しかし、「親切なことに、彼らは、その委任状をわれわれの行使に任せた」。この時に選出された⁽²⁷⁾10名の取締役のうち2名が「ポストンの最も尊敬される市民」であった。

「彼らを取締役会へ加えたことは、契約者に改めて安心感と満足感を与えるだろうが、それ自体、5月の集会の有益な成果である。しかしながら、ニューヨークの選挙人は、この総会に先立って、少なくとも1名のポストン人を候補者名簿に載せることを決定していた」。⁽²⁸⁾

次いで委員会は、調査結果を報告する。その所見によれば、第一に、通常の業務は、完璧に近く、第二に、会社の記録は、「この偉大なトラストの有能かつ慎重な管理と、現時点における経営の満足すべき状況を示して」いた。一方、マッカローによる告発は否認された。——例えば、ウィンストンの息子の保険証券を死後に復活させた件について、彼のサラリーが生前低すぎた埋合せであり、「道徳的に正当」と述べた。⁽²⁹⁾そしてミラーの言葉に賛意を表したのち、結論として「とくに有能かつ誠実に経営されてきたし、現状は、きわめて健全である」上に、「過去における卓越した経営、およびこのトラ

(26) *Report of the Boston Committee of Policyholders, upon the Condition and Management of the Mutual Life Insurance Company of New York* (Boston 1870), 12p.

(27) うち1名は、欠員分。

(28) *Ibid.*, p. 4.

(29) *Ibid.*, pp. 5-6.

ストを管理する人々の性格は、同社が今後どのようなようになるかの良き証である⁽³⁰⁾」と、賞賛を惜しまなかった。

この委員会の性格も、よく分らない。しかし、取締役2名がこの委員会から選ばれたことや報告書の論調からみて、経営者に協力的な人々によって構成されたか、もしくは途中でそのように変わったものと推測される。いずれにせよ、ウィンストンにとっては、2名の取締役と引替えに契約者の証明書を得ることができたのである。

2.4.2.7. イングリッシュ事件

ミューチュアルとエクイタブルの間に抗争が続いていた。1872年、副社長マッカーディは、エクイタブルを中傷する文書を発行し始めた。エクイタブルが詐欺や違法な行為を犯したというのである。もとよりこの種の文書は、匿名で、外務員を通じて配布された。その数は、当のマッカーディにさえ分らぬほどで、彼は、「私に出せる限り、私が思いつかぎり」配布したと1877年⁽³¹⁾に証言している。ハイドは、当然、これに反撃した。

『インシュアランス・タイムズ』の所有者で編集者、ステファン・イングリッシュは、それまでの数年間、ミューチュアルの忠実な代弁者であった。しかし、突然彼は、ウィンストン攻撃を開始した。変心の理由を、次のように証言している。

「私は、ミラーを非難し、彼を追放させた。各社は、それに反対した。そこで私は、向きを変え、ウィンストン氏を攻撃した。……なぜなら、彼の影響力により、多数の保険会社が私への賛助を取り止めたからである。ミラーを追いつくすや否や、私は、ウィンストン氏の方に向き直り、彼を攻撃⁽³²⁾した」。

イングリッシュは、ウィンストンの私事だけでなく、ミューチュアルの経

(30) *Ibid.*, p. 9.

(31) *The Condition of the Life Insurance Companies of the State of New York* (Albany, New York 1877), p. 315—以下、*The Condition* として引用。

(32) *Ibid.*, p. 436.

営についても激しく攻撃したから、ウィンストンは、名誉毀損で告発した。イングリッシュは、官憲に逮捕され、投獄された。彼は、8万ドルの保釈金を裁判所によって命じられたが、しかし、支払うことはできなかったから、6カ月余を刑務所で過した。「その間は前にもまして激しく戦った」⁽³³⁾。ヘンドリックによれば、彼は、ミューチュアルが自分を弾圧していると非難し、「言論の自由の大義の殉教者」として自らを描写した。いまや問題は「関係者の人格」よりはもっと大きなものと思えた。彼は、ヒーローとなり、「会社の増大する力と横柄さに反対してきた人々にとりポピュラーなテーマとなっ」⁽³⁴⁾た。議会下院に調査委員会が設置され、「請願者イングリッシュの申立てには十分な根拠がある」から、「命じられた保釈金は過大かつ過酷である」こと、そして彼の投獄は、「適切な救済の問題」⁽³⁵⁾であることを報告した。

エクイタブルは、外務員にこの報告書を広くばらまかせた。ミューチュアルは、この争いの結果、1年間に新契約1,700万ドルを失った⁽³⁶⁾。しかし、被害は、ミューチュアルだけでなく、エクイタブルにも他の会社にも及んだから、「ハイドが止めるように言った」し、「ほとんどすべての会社が止めるよう頼んだ」。イングリッシュ自身は、それがウィンストン攻撃を止めた理由だ、と語っている⁽³⁷⁾。マッカーディによれば、それと同時にミューチュアルとエクイタブルの争いも止んだ。「ハイドは、自分の犬を追っばらい、われわれは、われわれの犬を追っばらった」⁽³⁸⁾。このとき、イングリッシュには生保会議所 (Chamber of Life Insurance) を通じて多額の金銭が与えられたらしく、それがウィンストン攻撃を止めた本当の理由であった。結局、この争いは、イングリッシュが証言し、ハイドが裏付けたように、「ウィンストン対イン

(33) *Ibid.*, p. 435.

(34) Hendrick, *op. cit.*, pp. 184-185.

(35) *Report of the Committee on Grievances Relative to the Petition of Stephen English*, cit. in *The Condition*, p. 434.

(36) Hendrick, *op. cit.*, p. 185.

(37) *The Condition*, p. 441.

(38) *Ibid.*, p. 315.

グリッシュの私闘⁽³⁹⁾であった。しかし、ハイドは、イングリッシュの後援者 (backer) とみられていたから、同時に、ウィンストン対ハイドの争いでもあった。⁽⁴⁰⁾ 経営者は互いに中傷しあい、業界紙が金目当てに介入し、外務員が文書を広く世間に伝達した。生保業関係者すべてがそれぞれの役を担って、事業の信用失墜に骨折っていたのである。

2.4.2.8. 1873年ニューヨーク州議会調査

イングリッシュがウィンストンの経営に対して浴びせた非難は、ニューヨーク州議会下院の調査委員会によって正当なものと認められた。つまり、以下に要約して示す事項は、現実に存在したものと議会によって認定されたのである。

第一に、ウィンストン社長の息子の生命に関し解約された保険証券が彼の死後に復活されたことは、真実だと証明された。第二に、ある取締役の生命に関する保険証券を、通常の解約価格よりも高いレートで違法に購入し、その後彼が死亡したときに復活し、死亡保険金を支払ったことが証明された。二つの措置は、保険委員会や取締役会の承認を得ていなかった。第三に、潤沢なサラリーに加え、同社役員の間には19万ドルのボーナスを配分したが、その大部分を「契約者配当勘定」に記入して契約者の眼から隠したことが真実だと証明された。第四に、ウィンストンにより違法な、変則的なやり方で貸付が行われ、しかも、これを虚偽の記帳によって隠蔽するための工作が行われた。第五に、1864年に外務員の振り出した小切手を支払うため18,000ドル以上がウィンストンによって非公式に費消された。これは、「個人的友人に報いるためのウィンストン社長による信託基金の不当な使用」である。第六に、税金、事務所経費、弁護士費用などの形で多額の金銭が費消されたことが判明したが、これは、オルバニーその他で立法に影響を与えるため不当に使用されたのではないかとの疑いがある。この中には、ウィンストンがミラ

(39) *Ibid.*, pp. 407, 435. イングリッシュの告訴は、ミューチュアルでなく、ウィンストンによって提起されたという。

(40) *Ibid.*, p. 315.

一に与えた3,500ドルが含まれた。

最後に、選挙に関する非難がある。

「ウィンストン社長とマッカーディ副社長により、同社外務員を通じて取締役選挙に関する絶対的支配を得るに十分な数の委任状が収集されたことが証明されている。そして不適当な取締役の侵入に対して委任状により防衛することが必要だとして、その正当化が図られている。しかし、当委員会としては、役員をして取締役を意のままに選ぶことを許し、それによって実質的に役員を……既契約者の召使 (servants) よりむしろ主人 (master) にする点で、契約者にとってかかる慣習にはきわめて大きな危険があることを認める⁽⁴¹⁾」。

以上は、マッカーローが非難したこととほとんど同じであり、また1877年の議会調査において証人が認めた事実でもあった。ウィンストンの経営がどのようなものであったかが、十分に明瞭になるであろう。

2.4.3. 相互会社における取締役選挙の実態

2.4.3.1. 序

19世紀中頃における相互会社での選挙の実態——そしてそれに伴う経営者支配の実態——は、ミューチュアルのケースによってある程度明白になったと思われる。しかし、いっそう詳細に見るために、1877年ニューヨーク州議会の調査から、選挙の実情に関する証言を取りあげ、さらに、二、三の事実によって補足することにしよう。

2.4.3.2. 選挙の実態に関する証言

1877年の議会調査において、ミューチュアルのセクレタリー、ロイド (Isaac Lloyd)⁽⁴²⁾ は、次のように証言した。

「役員はどのようにして選挙されますか」

(41) *Report of the Committee on Grievances Relative to the Petition of Stephen English, op. cit.*

(42) *The Condition*, pp.133-134.

「取締役会によって選ばれます」

「取締役会は、どのようにして選挙されますか」、「毎年、9名が選出されます」

「誰によって?」、「取締役会は、契約者によって選ばれます。当社は、相互会社です」

「契約者は、一般的に選挙に参加しますか」

「投票所が設けられており、ニューヨーク市に居住する大勢のもの(a good many)が毎年出席し、投票します」

「人々は、これらの選挙で投ずる委任状を所持していますか?」、「知りません」

「委任状投票が契約者に許されていますか」

「そうだと思います。本社にきて投票するものが200~300人ぐらいいると思います」

「契約者総数はいくらですか?」、「約91,000名です。本人自ら投票するのは、毎年200名を超えたことはありません」

「年次選挙についてどのような通知をしていますか」、「2,3週間、ニューヨークの新聞二、三に発表されます」

「郵便通知はしていないのですか」、「していません」

同じ議会調査で、ニューヨーク・ライフ関係者も同様の証言をした。社長フランクリン (Morris Franklin) によれば、委任状は少数で、有効期間は「無期限」(ad infinitum)であった。彼は、有効期間を設けても差し支えないと述べた。一方、副社長ピアーズは、自分が委任状をいくらもつか分らないが「多分100か200だろう」、「それは、多分、ここ1,2年内に得たがよく分らない」と答えた。ニューヨーク・ライフの契約者数は、約45,000名であったが、選挙への出席者は、社長によれば150~300とされ、副社長は、「一般的にいて50名を超えたことはない」と答えた。そして後者は、最近の選挙日について聞かれたとき、次のように答えた。

「私は、本社の建物のどこかにいたはずだが、選挙には注意を払わなかつ

た。取締役の交替はなかったし、長年そうだった⁽⁴³⁾」。

混合会社のマンハッタンでは、役員は委任状をもたなかったことと、「契約者は、総じて投票しない」ことが証言された⁽⁴⁴⁾。同じく、ニッカーボッカーでは、契約者のうち有権者は、1,200～1,500名、株主は4,000票であったが、1876年次選挙の投票数3,000は、大部分株主によって投じられた。「契約者は、原則として投票しない」から、「取締役は、実質的に株主によって選ばれてきた」。しかし、最大の株主は、社長ニコルス (J. A. Nichols) であったから、「社長自身の投票が取締役を選んでい⁽⁴⁵⁾」た。彼は、契約者に委任状を求めたことは全くなかった。

2.4.3.3. マッカーディの証言

ミューチュアル副社長マッカーディは、委任状について次のように証言した⁽⁴⁶⁾。

まず、委任状は、ウィンストン、マッカーディのいずれか、または両者宛になっていた。有効期間が無期限であるうえに、「チェックしたのは数年前で、随分古いものがあった。会社創立時のもの（保険証券番号3）さえあった」。委任状を集める方法は、次のようであった。

「契約者が保険料の支払にやってくると、外務員は、委任状を与えたことがあるかどうかを聞く。ないと答えたら、外務員は、書いてもらえないかどうかを聞く。たいていの場合、書いてもらえる。委任状の大多数は、既婚婦人によって与えられる。というのは保険証券をもっているのは婦人だからである。外務員は、婦人たちに言う。もし委任状に反対でなければ、公証人の若い男を回らせ、委任状へ署名をもらうようにします、と。よろしいと言う。署名され、そしてうまくいく」。

このようにして収集した委任状の数をマッカーディは、知らなかった。彼

(43) *Ibid.*, pp. 188-189, 210-213.

(44) *Ibid.*, pp. 426, 429. (Henry Stokes, President the Manhattan Life)

(45) *Ibid.*, pp. 155-157.

(46) *Ibid.*, pp. 298-300.

は、これを「ユダヤ人」(the Children of Israel) と呼んだ。「なぜなら、ユダヤ人は、決して数えられないと考えられているし、われわれも、それを数えたことがないからだ」⁽⁴⁷⁾。

ここ数年、委任状が投じられたことはなかった。「けだし、必要がなかったからである」。最近の例では、1871年の選挙のときだが、これは、「小さな事件」にすぎなかった。

委任状収集の目的を聞かれると、こう答えた。

「もし、ニューヨークの100人足らずの人々によってミューチュアルの全事業が覆されるのを黙視すれば、われわれに過失があったと言われるだろう。それは、契約者の利益を守ったことにならないだろう」。

これが委任状保持の正当化の論理であった。そして同時に、経営者自身が身を守ることの正当性も示唆している⁽⁴⁸⁾。

2.4.3.4. ホーマンズの証言

元アクチュアリー、ホーマンズも、委任状について証言した⁽⁴⁹⁾。彼によれば、委任状は、通常役員のために「彼ら自身の地位を強化する目的で」保持される。たいていの場合、外務員に委任状収集が求められる。有効期間に制限はなく、そのため50年前に与えた委任状ですら、その間に取り消されていなければずっと有効であろう。契約者が自分で委任状を取り消したことは、決してない。

ホーマンズは、「保険実務家として委任状に関する提言」を求められると、こう答えた。

「無期限の有効期間は、きわめて危険だと思う。委任状を与える根拠が無

(47) マッカーディによれば、「委任状は、年々、少しずつ送られてくる。そのたびに箱に放り込んでおり、見たことはない」。彼自身は、1万ぐらいだろうと答えている。

(48) しかし、「もし外部に一般的な不満があれば、地上のいかなる力も、それを止めることはできないだろう」と述べている。この言葉は、1905年に彼自身の辞職によって証明されたが、それまではその地位は、きわめて堅固であった。

(49) *Ibid.*, pp. 515 ff.

くなるし、委任状を与えておく必要が消えてしまうかもしれないし、委任状が契約者の利益や希望とは全く無関係に、それに反して用いられるかもしれない」。

銀行法と同様に、役員委任状保持を規制することは、「きわめて正当な法律」だと述べた。彼によれば、そうした規制によって、

「契約者は、自然な形で経営問題に発言するだろう。役員は、契約者が信頼することのできる受託者の委員会を指名するだろう。そして彼らは、委任状をもち、自らの判断の命ずるままに、また彼らの判断において契約者の利益に役立つと思えば、それを投ずるだろう」。

その場合でも役員が自らの利益のために委員会を指名することをどうやって防止するのか、また誰が契約者で誰が総代理人であるかを役員は知っており、友人から委任状を集め、従前と同様に選挙を支配するとしたら、どうやってそれを防止するのか。調査委員会のこの質問に次のように答えた。

「どのような場合でも役員を支配する方法はない。しかし、委任状が〔役員から〕独立した人々 (the independent man) の手中に託されるなら、彼らは、それを独自に、必要であれば契約者のために行使するのではないか」。

ホームズは、役員に委任状をもたせることに反対したのである。仮に有効期間をごく短期に限定しても、「健全なチェック」になるとは思えなかった。役員には外務員を通じて委任状を得る方法があるからである。

「それは、役員に会社を支配する不当に大きな力を与える。契約者の側で一致した運動がないかぎり、それをゆきぶることはできない。役員の手にかわめて大きな力を集中させる」。「役員や取締役は、ともかく委任状をもつべきではない」。

ホームズは、今後は取締役会が5人の紳士を委員に指名して彼らに委任状を受領させることを提案する。役員へ与えるのと同じではないかとの問に対しては、「違う」と答える。「というのは、委員会が委任状を投ずるからで、役員は、その委員会を支配できないと考える」。しかし、調査委員会は、さらに問う。ここに8,000万ドルの資産をもつ会社があるとする。外部から秘

密組織が入ってきて畏を仕掛け、資産と会社を手中に収めようとするとき、それから守るのが役員の義務ではないか、と。ホームズは同意し、1853年の例を引用した。結局、彼の提案には「安全とともに危険な要素もある」ことを認めた。

不当な経営があるとき、契約者多数の団結した運動だけが唯一の救済策だと思えた。それには契約者の名前を知らねばならない。会社の帳簿を見ることはできるが、「それは、きわめて難しい」。広告も考えられるし、総代理人から契約者リストを得る方法もある。しかし、「総代理人は、権力あるものの味方」で、この方法は「可能でもなければ实际的でもない」。つまり、契約者の側で運動することは、實際上、多大の困難を伴うと考えられた。

ホームズの証言は、十分に整理されたものとはいえない。彼は、株式会社でも契約者に投票権を与えるべきだと述べているから、契約者主権制に反対ではなかった。要は、役員が選挙を支配すること、その道具として委任状をもつことに反対した。それが弊害の源泉であることを、彼は身をもって知っていたのである。しかし、有効な方法を提示することはできなかった。

この議会調査は、証言集を出しただけで、報告書は提出しなかったし、また勧告も行わなかった。このときに後年のアームストロング委員会のように峻厳な法改正を伴っていたならば、その後の経営者支配は、多少は変わった形をとっていたかもしれない。

2.4.3.5. コネチカット・ミューチュアルのケース

同社は、19世紀の生保業ではユニークな地位を占めた。社長グリーン (Jacob L. Greene) は、量的拡大政策を採らず、彼が信奉する生保理念に基づいて経営した。そのため三大生保との間に激しい論争を繰り広げ、また大手寄りの『モニター』に執拗に批判された。半面、『クロニクル』など、支持する業界紙もあった。

ところで、1889年に外務員の使い込み事件が発生したが、その報道の中で、同社の総会と選挙の有様が伝えられている。まず、同年2月に、グリーンは、インディアナポリスでの契約者集会に出席し、質問に答えたが、その中に次

の一節があった。

「問：取締役と役員選挙のための年次総会で、あなた方は委任状を投じますか？ そしてどれぐらいの契約者が出席しますか？ 答：出席者は、少数です。多分、30から100人ぐらい。われわれは、委任状を保有しますが、決して投じたことはありません。問：あなた方の選挙で一つ以上の候補者名簿が出たことがありますか？ 答：ありません。問：では、委任状を使う必要がなかったわけですね？」

『モニター』は、最後の質問にグリーンが「うんざりしたように沈黙をもって答えた」と伝えている⁽⁵⁰⁾。かつて『インシュアランス・タイムズ』のイングリッシュがコネチカット・ミューチュアルに浴びせた17項目の批判リストにも、「現在の役員と取締役は、委任状の使用によって地位に留まっており、それを集めるために外務員が起用されている」という項目があった⁽⁵¹⁾。委任状問題は経営者を攻撃するときの有力な論点と考えられていたらしい。

一方、『スペクテーター』は、同じ年の総会について報道している。

「総会には大勢出席していた。そして同社に革命を起す好機と見た若干の紳士が激しい言葉で脅かしたり、陰謀を企んだにもかかわらず、現職経営者の再選に終わった。グリーン社長と仲間の間では、モーマ事件についてだけでなく、同社に関するあらゆる事柄についてすべての事実をできるだけ広く公表することが明らかにされていた。そして大多数の契約者が、彼らのために十分に尽してきた経営政策の継続に満足していることは、ほとん

(50) “Greene Catechised”, *Monitor*, Feb. 1889, p.140. このとき同紙は、反グリーン・キャンペーンを展開していた。他の新聞が『モニター』編集者 C. C. Hine が委任状を集めていると伝えたらしく、打消しに躍起となっていた。Cf. “Another Open Letter to the Officers and Directors of the Connecticut Mutual Life Insurance Company [From the Boston Daily Globe], C. C. Hine, Feb. 16, 1889”, *ibid.*, March 1889, pp.143-144; “An Open Letter to the Directors of the Connecticut Mutual, C. C. Hine”, *ibid.*, April 1889, p.142.

(51) “Versus the Connecticut Mutual Life”, cit. in *ibid.*, Jan. 1880, pp.36-37.

ど疑われていない」。⁽⁵²⁾

ここで「大勢」とは、取締役選挙に投げられた票が119であったことで推測されよう。⁽⁵³⁾ともあれ、同社の場合でも役員が委任状を保有していたことは、興味深い。一方、グリーンは、すべての質問に「きわめて冷静かつ明瞭に」答えたのですべての「知的な人々が彼を誤ることなく理解できた」という。⁽⁵⁴⁾彼は、委任状に頼ることなく、「略奪者の一隊」⁽⁵⁵⁾(band of wreckers)を退けることができたのである。

2.4.3.6. ノースウェスタン・ミューチュアルのケース

1903年の『クロニクル』は、興味深い事例を伝えている。同社が専属外務員以外による契約の仲介を拒否する方針をとったところ、シカゴの保険ブローカー、ペイル(H.S. Vail)は、総会へ出席して、ミルウォーキーからシカゴへの本社移転、少なくとも1名のシカゴ在住者の取締役の選出、そしてペイルの債権の精算を要求することを決意した。彼は、シカゴの契約者へ文書を配布し、「貴下は、経営に発言権をもちます。本年の選挙は、7月15日水曜日午前10時から午後4時まで開かれます」と伝え、参加を呼び掛けた。

「グッドリッチ蒸気船会社が船を出すことに決まりました。……乗場はシカゴ棧橋です。水曜日午前9時半に出航し、帰りはミルウォーキーを4時に出ます。料金は往復90セント。素晴らしい定食90セント」。

そして直接にミルウォーキーに出向けない契約者には委任状をペイルに送るよう依頼した。⁽⁵⁶⁾これは、外野関係者が委任状の収集によって経営政策に影響を与えようとした事例の一つである。確かに、契約者と接触する外務員は、

(52) *Spectator*, April 4, 1889, p.179.

(53) "The Annual Meeting of the Connecticut Mutual", *Chronicle*, April 4, 1889, p.159.

(54) *Hartford Courant*, cit. in *ibid.*

(55) "The Week", *ibid.*, April 4, 1889, p.158.

(56) "The Week", *ibid.*, July 2, 1903, pp.1-2; "A Most Remarkable Document, Actuary Vail Wants the Northwestern Mutual to Establish a Principal Branch Office at Chicago", *ibid.*, July 9, 1903, pp.14-15.

顧客から容易に委任状を入手しうる。それゆえ、経営者は、外務員支配によって自己の地位の強化を狙い、一方、外務員は、経営者に抵抗する力をもつことがある。例えば、規模制限問題を論じたファックラー (David Fackler) は、問題解決を阻む要因を指摘する。

「しかし、どうやって規模を制限するか?……経営者に制限する気持があったとしても、外務員は、全力を奮って止めさせようとするだろう。経営者が強力な (potent) 外野に抵抗しうるとは、まず期待されない。けだし、外野は、契約者に連絡して委任状を得ることができるからである」⁽⁵⁷⁾

実際、外野が商品や配当に関して経営政策を左右した例や、外務担当役員が大きな力を手に入れた例が少なくない。ノースウェスタン・ミューチュアルの場合、年次総会の時にミルウォーキーへ集まるよう外務員に奨励し、旅費を、一時は宿泊代も、支給していた。のみならず、候補者について外務員の代表と協議する慣行さえあった⁽⁵⁸⁾。このため、外務員の影響力は、他社の場合よりはるかに大きかったようである。1869年と1872年に発生した内紛に決着を付けたのは、外野勢力であった⁽⁵⁹⁾。要するに、外野が結束するとき、あるいは誰かが外野勢力を結集しうるとき、委任状は、経営者の安全を脅かしかねなかったことをこの事件は示唆している⁽⁶⁰⁾。

2.4.4. 委任状制に関する議論

2.4.4.1. 序

相互会社経営者が常時多数の委任状を用意することで自らの支配体制を強固なものにしたことは、これまでの叙述から明らかであろう。委任状制の弊害は、すでに十分に認識されていた。1870年ペンシルバニア州議会は、委任

(57) “Limitation of the Business of Life Insurance Companies, A Paper by David Fackler”, *ibid.*, June 16, 1892, pp. 310-312.

(58) Williamson, H. F. and Smalley, O. A., *Northwestern Mutual Life, A Century of Trusteeship* (Evanston, Ill., 1957), p. 72.

(59) *Ibid.*, pp. 57-58, 62-63, 67.

(60) ノースウェスタン・ミューチュアルの取締役選挙については、cf. [3.4.7.3.]。

状投票を禁止する法律を制定した。多分同じ時期にニューヨーク州議会に委任状を特定の選挙に限定して有効とする旨の法案が提出された。その詳細は不明であるが、成立しなかったのは確かである。また70年代後半のコネチカット州議会に同種の法案が上程されたという。相互生保会社における委任状制の弊害が漸く議会の注目をひくほどになっていたと推測される。

残念なことに議会での討論の内容は不明であるので、以下では、1869年と71年に業界紙『クロニクル』が展開した委任状制批判と、ミューチュアルによる擁護論を取りあげることにした。

2.4.4.2. 『クロニクル』の委任状制批判

マッカローの運動〔cf. 2.4.2.〕を「正当な運動」として支持する『クロニクル』1869年6月10日号は、相互会社の構造の中に「唯一の弱点または危険な要素」を見いだした。すなわち、「現職の経営者が彼らに権限を集中し、それを永続的に保つことの容易さ」である。かかる権限が濫用されないとの保証はなかった。では是正案はあるのか。『クロニクル』は、業務に関する支配の一切を毎年の選挙によってチェックすること、役員にいっそう直接的な責任を負わせること、そして役員が保持しうる委任状の数と有効期間の制限によって「委任状制の弊害の改革」を図ることを指摘した。「こうした方法が採用されねばならない。さもなくば、自分自身を選び続けるミューチュアルの現経営者やその後継者に権力をもたせないようにすることはできない」。同紙は、次のように警告している。

「実際に無責任で、また独立した支配を伴う現在の腐敗した体制が続くならば、わが国の相互生保の時代の命数は、⁽⁶¹⁾ 尽きてしまうだろう」。

『クロニクル』は、1871年に再び委任状制を論じた。それによれば、株式生保会社の選挙に見られる不愉快な特徴の一つは、「委任状制の甚だしい濫用」であるが、しかし、「事情は、相互生保会社の方がもっと悪い」。まず、委任状収集の方法や有効性に問題があった。

「メンバーの委任状が現在の経営者に奉仕する外務員などによって大量に

(61) “The Embroglio in the Mutual Life”, *Chronicle*, June 10, 1869, p. 272.

取り揃えられ、反対派を圧倒するに足る十分な数が選挙日に満ちるよう提出される。委任状が現メンバーのものであるかどうか語ることさえできないし、ある巨大な相互会社では一群の死亡した契約者が毎年復活させられてきた。そしてはるか昔に与えた委任状によってかの死亡した契約者は、役員を選任と業務の管理に発言権をもち続けてきたのである」。

このようにして収集され行使される委任状制の弊害は、余りに明白であった。

「無数の詐欺と悪弊が罰を受けることなくはびこっているが、これは、委任状がなければ不可能であっただろう。実際、このようにして選ばれた役員は、すべての監査と統制を排除する。彼らは、好むがままに行動し、会社の状況を自分に都合のよいように報告し、そして検査を公然と無視したり解任に抵抗する。そして遂には、堅固であると見られたものが実は空っぽで腐っていたことを露呈する」。

この記事の『クロニクル』は、適切な是正策が見いだされ難いことを嘆く。「もし株主と契約者が自分の財産や権利に十分に気を付けないならば、また財産を管理し権利を守るべき人の選挙に出席を怠るならば、いったい誰が彼らをして自らを守らしめることができるのだろうか？」

「確かに法によって、選挙の3カ月前に書面で与えないかぎり委任状が投じられてはならないと定めることはできる。しかし、これは、部分的な是正策にすぎず、詐欺の機会を全面的に除去しうるものではない」。

委任状制が経営者支配とそれに伴う弊害をもたらす点で、『クロニクル』の二つの論説は、一致している。しかし、問題の根底にはいま一つの重要な事実、すなわち「株主と契約者のほとんど犯罪的な無関心」(the almost criminal indifference)があることを、1871年の論説は指摘した。契約者の無関心を相互会社問題の主要な原因の一つとみた点で、これは多分最初の文献の一つであった。これによって問題の理解は、一段と深まったが、半面、問題意識の深化は、解決策の模索をいっそう暗い闇の中へ投げ込むことでもあった。『クロニクル』は、取締役会に「真実の光が射す」ことが必要だと訴え

る。

「保険会社の議事が余りにもしばしば秘密裏に、無責任に処理されること、これこそこの委任状制の保護のもとで経営者が犯す不正行為の多くの原因となっている。詐欺は、真実の光が射すことを許されているとき、長くは続きえない。取締役会議事録は、いかなるときでも、株主または契約者として利害関係をもつ人々の閲覧に供されるべきである。そうすれば取締役たることの金銭的価値は下落し、その名声は上がるだろう。……株主と契約者は、彼らの権利を主張するよう勇気づけられるだろうし、どのような改革が必要か分っているので、前進し、それを実現するだろう⁽⁶²⁾」。

この論説は、取締役会の議事をオープンにすることで問題の解決を図ろうとしている。後述のように [cf. 2.4.5.]、取締役への期待は、しばしばその無責任さによって裏切られたのである。

2.4.4.3. ミューチュアルの委任状制擁護論

ミューチュアルの第28回年次報告書は、委任状制を次のように擁護した。

「バッファロー、フィラデルフィア、ボストン、シカゴ、そしてセントルイスの市民は、なぜ、彼が投票しうる唯一の方法を許されないことによって、選挙権を奪われ、会社に託した彼の金の支配すべてから遮断されるべきであるのか？」

つまり、委任状制は、遠隔地の契約者に投票の唯一の機会を与えるものであり、もしそれを禁止すれば、「これら法人の支配を、メンバー一般から、ニューヨーク市とその近郊に居住する比較的少数のメンバーに移す」ことになるだろう、というのである⁽⁶³⁾。

1879年の『モニター』は、同社がニューヨーク州議会保険委員会へ提出した、委任状法案への反対陳述を収録している。これは、上の論点を含め、いっそう詳細に委任状制擁護論を展開している。

(62) “Voting by Proxy”, *ibid.*, Jan. 5, 1871, pp. 2-3. これは, July 1, 1873に再録された。

(63) Mutual Life, *Annual Report*, 28 (Jan. 1, 1871), pp. 7-8.

「当陳述の筆者は、契約者の権利 (liberty) には制限がなく、彼は、役員による行使に不満を覚えればいつでも委任状を変えることができると言いたい。世界中に散在する6万の契約者が彼らに代って投票権を託すことのできる人を知ることは、不可能である。そこで彼らは、当然、長年の間代理権 (power of attorneys) をうまく行使してきた人々にこの権利を託す。……上程された法案は、投票者の権利を制限し、そしてこれまで無条件に成功をみてきた唯一の制度を変えるだろう、と取締役によって信じられている」。

「会社に役員として関係してきた人が多数のメンバーによって選ばれたのではなく、そのため取締役の人選に支配的影響力を揮ってきたとの非難に対しては、支配が契約者の意思に沿って行使されていないとの苦情がかつて寄せられたことはなく、しかもメンバーは自分の手で是正策を講じてきたのだと言いたい。現在の制度はまた、腹黒い人々の企てに対するチェックと考えられる。……株主 (stockholders) の大部分が経営者支持のために自発的に委任状を与えてきたとの簡明な事実は、議会在望むことのできる最も完全な保証 (pledge) である。つまり、この経営がメンバーの信頼を得ているということである。役員は、この信頼を失ったのちは留まることはできないだろう。26年にわたって取締役は、契約者のごく少数の意見を無にするため委任状の行使された例を知らない。……」

「委任状制が濫用されるかもしれないこと、それが経営の性格を知らない遠隔地の契約者から得た代理権を通じて下劣な役員に権力をもたせる手段とされるかもしれないこと、これは否定できない。かかる濫用の危険を、より大きな危険を引き起すことなく排除する是正策があれば、もちろんそれが望ましい。しかし、そうした場合、より大きな危険が常に視野に収められているべきである」。

ここでより大きな危険とは、「共謀により少数者の委任状がうまく用いられて、経営を投機家の群れへ引き渡す」ことであり、この陳述は、一つの例を引用している。そして次のように言う。

「さて、わが巨大な生保会社の莫大な資産が、かかる当事者の一時的な支配のもとに置かれたことを想像してみよう。ミューチュアルに属する8,000万ドルの、あるいはニューヨーク・ライフの3,000万ドルの支配についていかなる誘惑に耐えられようか！ 非良心的な人々によるこれら巨大会社のごく一時的の所有でさえ、いかに悲惨な結果をもたらすだろうか！ 契約者にとっては、現経営者が永続的権力をもつ方が、こうした結果をもたらしかねない企ての採用より良くはないだろうか。相互会社が富裕になればなるほど、保守的で責任ある経営を保つためにその周囲に張りめぐらされる防壁施設はより強くあるべきである」⁽⁶⁴⁾。

これは、委任状制が遠隔地の契約者に投票の機会を与えること、そして「投機家の群れ」から会社を守ること、この2点において長所をもつことを指摘する。確かに第一点は、委任状の必要性を説明しうるかのようである。仮に相互会社の構造が契約者自治を想定しているとすれば、地域的に限定された少人数の場合に、それがうまく働くであろう。一方、1840年代以降の相互会社は、成長至上主義をとり、全米はもとより海外にまで拡張していった。委任状が必要となったのも、他ならぬこの間隙を埋めるためであった。また大規模な相互会社で契約者自治がうまく機能するには、契約者が会社や経営者について十分な情報を持ち、その上で自発的に委任状を与えることが必要であろう。そうしてこそ初めて、「経営が契約者の信頼を得ている」と言えるのではないか。当時の実情をみれば、経営を信頼していたのは、契約者であるよりもむしろ委任状を集めてまわった外務員の方であった。つまり、ミューチュアルが指摘した委任状の存在意義の第一点は、契約者の自発性を前提としていた。言うまでもなく、何も知らない契約者が「苦情」を寄せなかったからといって、自発性の証明にはならない。

第二に、投機家から会社を守ること、確かに必要であろう。しかし、経営者自身が投機家でないとの保証もなかった。つまり、この論点は、経営者

(64) "A Few Words on Life Insurance Proxies", *Monitor*, March 1879, pp. 131-132.

性善説の上に成立している。ミューチュアルは、経営者のすべてがアプリオリに誠実で正直であり、一方、アウトサイダーがすべて「投機的」、「非良心的」、「腹黒い」ことを証明しなければならなかったであろう。しかし、事実を見るかぎり、その証明は、まさに至難の技であったと思われる。さらに、この論拠の難点は、仮に経営者に問題があるとすれば、そうした経営者の周囲にも「より強い防御施設」を張りめぐらせてしまうことであった。他ならぬ委任状制によって。

2.4.5. 取締役と経営者

2.4.5.1. 取締役

相互会社の中で取締役は、いかなる地位を占め、いかに機能していたか。形式的には契約者によって選挙された契約者の代表である。そして「経営者や他の役員らの行為は、強力な取締役会の決議を実行に移すことである。取締役会こそオーソリティーの源泉である」と、『クロニクル』は論じた。しかし、すぐ続けて実態を述べる。

「現代の取締役は、ほとんどダミーに等しく、彼が指揮すべく要請されている事業についてほとんど何も知らないか、全くの無知である」。「こうした実態が余りにも頻繁に観察されるため、次のように結論せざるをえない。すなわち、一人一人は、すぐれて立派なお歴々であるこれら取締役が選ばれたのも、第一に社会における彼らの地位と影響力のゆえであり、第二に、彼らの無知のゆえであり、そして最後に、彼らが表面上もっている権力と影響力がほとんど取るに足りないものであるがゆえだ、と。……取締役は、非良心的な経営者の手中にある柔順なツールである」。

同紙によれば、取締役の95%は、他に収入源をもつ。取締役は、利益を求める地位ではなく、名誉職とみられている。必然的に、彼の保険会社に時間を割くことは、ほとんどしない。形式的な事項をざっと調べるために、1週間か1カ月のうち、1,2時間が要求されるだけである。そして決して目を通すことのない文書へのサインを求められるにすぎない。社長などは、彼に言

う。「わざわざ読んで頂くほどのことではありません。単なる形式です」と。しかし、訴訟や経営上の過誤が発生したときには、取締役の社会的地位や財務の責任が経営者の役に立つ⁽⁶⁵⁾。

『モニター』も同様に指摘した。ニューヨークには85の保険会社があり、各社には平均して20名の取締役がいるから、全部で1,700人ぐらいになる。彼らは、月に1回、取締役会に出席し、そのたびに例えば5ドルを受け取る。総計すれば、年に10万ドル余になる。しかし、そのサービスは、出席手当を支払う会社にとっては一組の有能なブローカーほどの値打ちもない。一方、取締役は、自分が取締役を勤める会社に対して責任を負うとは考えない。保険会社の取締役になるほど重要である人々は、彼ら自身のいっそう重要な事業に没頭している。かくして取締役会は、次のような有様になる。

「取締役会は、手際よく運ばれねばならない。30秒の浪費は、非難に値するかもしれない。議案は、あらかじめ役員によって用意され、できるだけ短時間で大急ぎで済まされねばならない。そして手当が支払われ、審議が繰り延べられる。取締役は、彼が投票した問題について何も知ることなく出てゆく⁽⁶⁶⁾」。

ここで描かれている取締役は、それぞれ他の分野では有力で名声をもつ一方、保険については無知で、保険会社に時間も精力も割くことをしない。彼らには契約者代表という意識、それゆえ契約者への責任感は欠如していた。それにもかかわらず、何か事件が起ると、取締役への非難は、殊のほか厳しいものがあつた。1870年代のミューチュアルに加えられたさまざまな非難について、その「真偽を最終的に明らかにする検査の実施こそ、取締役に課された決定的義務」であり、「もしこの義務の遂行を怠るなら、取締役は、自分自身の個人的名誉を傷つけるだろう」と警告された⁽⁶⁷⁾。ニューヨーク・ライ

(65) "Directors", *Chronicle*, May 30, 1872, pp. 338-339.

(66) "The Director Question", *Monitor*, July 1880, p. 356.

(67) "Now, Let the Mutual Life Management be Vindicated", *Monitor*, March 1, 1873, p. 44.

フに「メルツバッハー事件」[cf. 2.4.6.]が起ると、「取締役もまた、惜しめない酷評に値する。彼らは、可能でさえあれば契約者や州当局によって告訴されるべきだ」と、職務怠慢を責められた⁽⁶⁸⁾。同じ事件を論評した『スペクター』は、取締役が従来「大会社の経営における通常のコースに従っていた」、つまり「経営者の手に経営を託して満足していた」と指摘したのち、「しかし、いまや彼らは、経営改革の必要性を公式に知らされているのだから、適切な是正策を遅滞なく講ずるだろう」と、一応期待してみせた⁽⁶⁹⁾。取締役は、相互会社の中で無力な存在であった⁽⁷⁰⁾。

取締役会の形骸化の原因は、一つには彼らを選ぶ選挙のあり方にあったと思われる。契約者によって選ばれたわけではないから、取締役に契約者代表の意識が芽生えるはずはなく、一方経営者が自らに非友好的、あるいは批判的取締役を選ぶ理由も全くなかった。一般企業に比べて巨大な規模を誇る生保会社の取締役の地位が魅力的でなかったとはいえないが、半面、取締役職に伴う収入は、ごく僅かで、文字通り名誉職であった。しかし、時には資産運用の面で利便を図ってもらえることもあった。こうした取締役が経営者を「取り締る」ことは、ほとんど期待しえなかったであろう。

2.4.5.2. 経営者の自己規定

相互会社経営者は、自らをどのように位置づけていたのか。マッコールは、ニューヨーク・ライフ社長就任に際して、「われわれは、純然たる相互会社の代表者として召集されている。そしてその資格において、われわれは私人

(68) “The Week”, *Chronicle*, Jan. 28, 1892, pp.37-39.

(69) *Spectator*, Jan. 28, 1892, pp.38-40.

(70) 『モニター』は、『ロンドン・インシュアランス・オブザーバー』を引用して、取締役会の地位が英米で著しく対照的であることを述べた。イギリスでは取締役会が経営者を管理するのに対して、「アメリカでは社長が取締役会会長の地位を占め、他の役員もそのメンバーであり」、「会社は、実際には役員によって運営されている」と。“Defects in the English System of Insurance Management”, *Monitor*, Nov. 1888, p. 566. この記事は、取締役を非難したのではなく、経営制度の差が彼我の効率性の差をもたらしたことを主張している。

ではありえない。われわれは、もっぱらかつ絶対的に、契約者のために努力する徳義上の義務を負う。この義務の観念について過ちのなからんことを」と、⁽⁷¹⁾決意のほどを語った。その10年後に、「理想的生保会社」を語ったエクイタブル社長アレキサンダーは、次のように言う。「とりわけ役員と取締役は、高潔で、名誉を尊び、経験を積んだ老練の人々であって、契約者利益への奉仕以外目的をもたない」。彼は、これを実際とみたらしい。「生保会社ほど権力の不当な行使に対してよく防御されている会社統治形態を知らない。工業、運輸その他商企業にありふれている弊害は、生保会社では不可能であるだけでなく、弊害の根底に横たわる個人的致富の機会がわれわれにはない」。⁽⁷²⁾プロビデント・ライフ社長シップリィ (Samuel R. Shipley) は、生保会社のような「トラストの役員にふさわしいのは、疾しいところのない生活を送る人だけである」。「この国の生保会社は、他のどの種類の法人にもまして高い道徳的水準に立ち、また、⁽⁷³⁾立たねばならない」と指摘した。

経営者は、契約者にのみ奉仕する気高い存在として自らを規定した。もちろん、こうした自己規定は、⁽⁷⁴⁾「生保は準公的である」とか慈善的・博愛的だとする、生保業の性格づけにも関連していた。経営者自身が、自己の一生を捧げる生保業を、そして経営者の地位を高く評価することは、むしろ当然であった。しかし、社会がいったんそれを容認したのちにそれに反する事件が発生すれば、生保業と経営者への非難は、いっそう厳しいものとならざるをえない。1905年の出来事が全米に大きな不詳事として受け取られた背景の一つは、ここにあったのである。

2.4.5.3. 経営者支配の非難

経営者がいかに自らを気高い存在として描いても、彼らの言葉がしばしば

(71) “New York Life Insurance Company”, *Chronicle*, Feb. 18, 1892, pp. 96-97.

(72) “Mr. Alexander Defines Ideals”, *ibid.*, Oct. 2, 1902, pp. 177 ff.

(73) “What is the Ideal Life Insurance Company? Address before the National Association of Life Underwriters”, *ibid.*, Oct. 31, 1895, pp. 219-221.

(74) “Talking the Public into Its Confidence”, *Spectator*, March 12, 1896, pp. 146-147 [マッコールの契約者宛書簡].

事実によって裏切られただけでなく、経営者が実は相互会社の中で専制者であることは、つとに認識されていたことでもあった。『クロニクル』は、『ロンドン・レビュー』を引用して、「相互生保会社の経営者や取締役が時折感じているように、自分たちを専制者だと考えることほど、大きな間違いはない。彼らは、契約者の絶対的かつ完全な召使である」と述べ、⁽⁷⁵⁾『モニター』も、「ミューチュアルの役員と取締役は……契約者のエージェントであって、もともと、有限の、はっきりと定められた権限をもつにすぎない」と主張し⁽⁷⁶⁾ている。1872年に『インシュアランス・ロー・ジャーナル』は、次のように批判した。

「受託者が受益者に対する直接の責任をかくも免れている点で、契約者に対する生保経営者にまさるものはない。「会社と契約者の隔たりは、余りに遠く、その関係は余り薄いから、契約者による経営者の監督と監視は、無きに等しい」。

同紙は、契約者の権利を保護するために法に依拠すべきだと力説している。⁽⁷⁷⁾ペン・ミューチュアルのリピンコット (Henry C. Lippincott, manager of agency, Penn Mutual) は、後述のニューヨーク・ライフ事件に言及し「ホッグ・セオリー」を提唱した。つまり、社長ビアーズは、「すべての権威と権限を我が物にしたいと希望し、意図していた」というのである。⁽⁷⁸⁾ミシガン州保険コミッショナー、キャンベル (Milo D. Campbell) は、「当州で設立された相互会社の多くの役員は、彼らが会社を所有すると思ひ込んでおり、こうし

(75) “Rights of Policyholders”, *Chronicle*, May 8, 1884, pp. 292-293.

(76) “Can Equal Benefits be Granted for Unequal Conditions? — A Review of the Mutual Life Low-Rate Plan”, *Monitor*, Jan. 1873, pp. 41-42.

(77) “Moral Dangers Incident of Life Insurance Management”, *Chronicle*, Aug. 15, 1877, pp. 103-104.

(78) “New York Life Insurance Company”, *ibid.*, Feb. 18, 1892, pp. 96-97. “hog” は『ランダムハウス英和辞典』に拠れば、「豚」であり、「豚みたいな奴、利己的（貪欲、不潔、下劣）な人間」とある。

た会社の多くが役員によって売買された」と報告している。⁽⁷⁹⁾

こうした中でマサチューセッツ州は、とりわけ厳しい批判者であった。ニューヨーク州保険局が1905年までついぞ相互会社問題に触れたことがなかったのに比べて、顕著な対照を成した。例えば第18回年次報告書は、相互生保会社の役員のパワーを詳細に論じた。まず、相互会社の基本的特徴を「最も単純な形で言えば、株主の不在であり、契約者自身が会社である」点に求め、そして「このプランに一つの危険の要素がある」ことを指摘する。

「ある生保会社のメンバーは、物事の性質からみて、互いに見知らぬ人々の集団である。彼らの住所は、大部分本社から遠く離れているし、互いに隔たってもいる。彼らの側での統一的行動は、不可能でないまでも困難である。「その自然の結果は、ある会社が契約者の側からの干渉、抑制あるいは監督を受けることなく役員によって全面的に経営されることである。彼らに帰属するものとして認識される唯一の権利は、保険証券の文言によって明白に定められたものだけである。契約者は、契約の当事者としてのみ扱われるにすぎず、しかも会社は、実質的に取締役と役員のご意思と目的に従って存在する」。

確かに、役員が経営全般を引き受けることは株式会社にも見られるが、しかし、生保業には「ある種の特殊性」が存在し、「契約者は、できれば、それまで以上に彼ら自身の利益を個人的に追求すべきだ」と、助言する。その特殊性の一つとして、「契約者がある会社から他の会社へ自由に移れない」こと、つまり「ある状況下でこれを行えば必ず犠牲を払わねばならない」ことがある。次に、その資金のかなりの部分が、「自由 (free)」である、つまり、「剰余金処分の方式に関して役員に自由裁量権を行使する十分な余地」があることである。その配分原理の変更は、契約者に帰属する資金の相当部分について彼らの権利を変更することである。役員による剰余金配分原理の変更を、この年報は、「取締役と役員によって行使される権限の絶対的かつ専制的性質」の例とみている。

(79) “Campbell after Mutuals and Fraternal”, *ibid.*, March 10, 1898, p. 114.

「確かに、少数者の同意すら事前に得ることもせず、ましてや一人一人の同意を得ることなく、契約者間の財産権を変更する権限は、絶対的権限の十分な証拠である」。かくして、結論として次のように指摘する。「現状のもとで、役員を責任あるものとするために利用しうる方法が、彼らによって行使される権限に対応しているであろうか?。「われわれは、これを生保で最も重要な問題とみる。役員は、他の人々と同じ程度に信頼される権利をもつが、しかし、それ以上ではない。責任が権限に等しくあるべきだ、というのが健全な統治原則である。経験上、他の分野について必要だと判明したような予防措置が講じられないかぎり、大衆の信頼が裏切られるような出来事が早晚発生するであろうことは、あらゆる人事と同じく確実である⁽⁸⁰⁾」。

この予言は、30年後に実現したとはいえ、マサチューセッツ州も、適切な予防措置を考え出すことはできなかつたらしい。1870年に保険法に、総会に関する通知を画面で、または保険証券、保険料受領書などの裏面に印刷することを要求する一条を追加したに留ま⁽⁸¹⁾った。しかし、同州の立場は、むしろニューヨークの大手会社の批判に向けられていたから、止むをえないことであったのかもしれない。

2.4.5.4. 役員報酬問題

相互会社経営者に支払われる報酬は、しばしば批判的にされた。1878年に手数料の引下げに直面したある外務員は、『モニター』に投書している。

「貧しい外務員が彼の努力を一段と高めることを要求されるのであれば、その給与が（病気であれ健康であれ）毎日同じである高給取りの役員が、この問題で自分の名誉を忘れないように切望する⁽⁸²⁾」。

シンシナチの『カレント・プライス』なる雑誌は、事業費高騰の原因を示

(80) *Massachusetts Insurance Report*, 18 (1873), Pt. II, Ivii-Ixi.

(81) "Amendments to the Massachusetts Insurance Law", *Chronicle*, July 14, 1870, p. 21.

(82) "Agents' Commission vs. Officers' Salaries", *Monitor*, Jan. 1873, p. 61.

した。

「もし、最高最大の責任を負う州や連邦の役人の俸給すら惨めにみせるほどの高給が、生保役員に、その縁者に、そして部下に支払われるのでなければ、もし彼らが自分専用のレストランやパールームを含む、近代的設備を取り揃えた豪華な建物を建てたりしなければ、生保は、それを最も必要とする人々に原価で供給されるだろう⁽⁸³⁾」。

ポピュリストによる東部の会社への反感を代表してテキサス州知事カルバーソン (C. A. Culberson) は、テキサスから東部へ保険料が流出している事実を指摘した。

「この金が各社の役員によりスキャンダラスな俸給、臨時収入、そして雑費の形で無駄遣いされたという事実がなければ、まだしも我慢できたかもしれない。これらの会社の社長の中には、合衆国大統領よりも高給を得ているものがある⁽⁸⁴⁾」。

1870年代末に『ニューヨーク・タイムズ』が役員報酬問題を活発に論じたという。それに対してミューチュアルのある取締役が反論し、資産と職員数の増加にもかかわらず、給与総額の伸び率は低く押えられていると述べた⁽⁸⁵⁾。しかし、問題は、一部の幹部役員が得ていた高額な報酬にあった。しかも、この問題は、一部の批判者が好んだテーマだったのではなく、ニューヨーク州議会も、1877年の調査で多大の関心を寄せた事項でもあった。

生保経営者の高給の正当化は、経営者自身よりむしろ業界紙が歩調をあわせて代弁した。指摘された論拠は、2点であった。まず、生保会社の規模が、例えば銀行に比べてはるかに大きいことが強調された⁽⁸⁶⁾。そして「生保役員へ

(83) “The Week”, cit. in *Chronicle*, Oct. 4, 1880, pp. 169–170.

(84) “A Populists’ Idea of Insurance”, *Spectator*, Jan. 28, 1891, pp. 38–39.

(85) “The Salary Question”, *Monitor*, July 1879, pp. 340–341.

(86) *Ibid.* ニューヨーク州の生保会社34の総資産は、3億9,600万ドル、1社平均で1,140万ドル、一方、全米の国法銀行2,000の総資産は17億ドル、1行平均85万ドルであった。つまり、銀行14が生保1に当る。モニターは、これを根拠に高給を正当化する。「10の無力で信頼できない会社をもつなりに、その大きさこそ安全

支払われる報酬は、それぞれのトラストの大きさを考えれば、他のどの給料取りに比べてもまだ小さい⁽⁸⁷⁾とみられた。第二に、そうした大規模な会社にまで成長させる能力や献身、そしてそれに伴う責任が高給の根拠としてあげられた。

「契約者にとって薄給のもの (cheap John) を雇って何も得られないよりは、数字はどうであれ、ハイドやマッコールを雇う方が結局は安くつくということを、実務に通じた人は知っている。しかし、こうした論法は、田舎⁽⁸⁸⁾の (rustic) には分らない」。

「普通の人は、経営者に託されている責任を考えるだろうか？ しかも、彼らは、その地位を占めるにふさわしい有能な、例外的に貴重な人であるに違いない。能力をもち、同時に正直さと先見力を託されている人は、希少であるから、そのサービスに見合った価格を要求できる⁽⁸⁹⁾」。

1898年、カンザス州保険コミッショナー、マクネール (Webb McNall) は、東部の各社に対して役員報酬を質問した。しかし、各社は、回答を拒否した。『スペクテーター』は、各社の態度を「適切」とみなし、取締役会が契約者の最善の利益を考え、役員サービスに見合った額を支払っているのだから、保険監督官には質問する権限はないと論じている⁽⁹⁰⁾。

一般に、業界紙は、業界外からの——とくに一般ジャーナリズムや西部の監督機関からの——批判に対しては、過敏に反応し、業界を代弁する傾向をもった。これは、その典型例であるが、しかし、相互会社、しかもその一部における役員の高給を弁護する論拠としては、いささか弱いことを認めねばならない。規模や責任をいうのであれば、大統領よりも高給であってよいという理由はないであろうし、経営者自身が生保業に個人的致富の機会がない

性の保証であるような一つの生保会社をもつただから、凡百の三文文士は、役員が横領者でも詐欺師でもないことを大衆へ信じさせねばならない」。

(87) “Life Insurance”, *Chronicle*, Aug. 22, 1878, p. 155.

(88) “Those Officers’ Salaries”, *Monitor*, March 1898, p. 139.

(89) *Insurance World*, cit. in *Chronicle*, Aug. 5, 1886, p. 70.

(90) *Spectator*, Feb. 10, 1898, pp. 71-72. Cf. Jan. 15, 1891, pp. 28-29.

とってきたことに反するであろう。一方、高給批判の側にも、論理の組立という点で弱点がある。しかし、それも、生保会社がマクネールの質問に答えなかったように、必ずしも情報を公開しない点に問題があった。いずれにせよ、役員報酬問題は、生保業を一貫して流れる有力な批判点の一つとされてきた。いかに会社が巨大であれ、その資産は、零細な契約者の貯蓄の集積にすぎず、また必ずしも高収入を得ていたわけではない外務員の労力の結果であってみれば、役員の給与の高さには、自ずと社会的に納得しうる一線があったはずである。もちろん、それを明解な数字と論拠で示すわけにはいかないであろう。しかし、たえず批判を浴びたことは、社会の良識が納得しうる一線を越えているとの感情があったのであろう。

2.4.6. ニューヨーク・ライフ事件

2.4.6.1. 「メルツバッハー」「バンタ」事件と『ニューヨーク・タイムズ』

1891年6月、ニューヨーク・ライフに事件が発生した。南米と西インド諸島をテリトリーとする総代理商会のパートナー、メルツバッハー (Julio Merzbacher) が同社の委託金37万ドルを不正に流用し、ウォール街での投機によって費消した旨の『ニューヨーク・タイムズ』の⁽⁹¹⁾記事が発端となった。同社の財務委員会は、直ちに保険局の検査を要望し、承認された⁽⁹²⁾が、その後も『タイムズ』を初め日刊紙に同社関係の記事が現れた。これに対し、日刊紙に常に敵意を燃やす業界紙が反駁した。今回は「ニューヨーク・ライフのオフィスで余り好まれていない⁽⁹³⁾」と自認する『スペクテーター』が論陣を張った。

(91) “News of the Week”, *Spectator*, June 18, 1891, p. 380.

(92) “The New York Life Asks for an Official Investigation”, *ibid.*

(93) “The Times and the New York Life”, *ibid.*, July 30, 1891, p. 52. 同紙は、保険ジャーナリストの立場を説明している。「保険会社が健全であれば、その事実の公表をためらわず、万一の時には健全な保険と大衆のために一貫して力強くそれを詳述すること。一方、経営者の名声は、自ら保つべきである。誰かが攻撃されることは残念だが、そうした攻撃の根拠を与えないよう、自らを律すべきだし、もし攻撃されれば自分のやり方で自分の戦いを闘うべきだ」。

同紙は、日刊紙の記事は「会社と契約者の利益よりむしろセンセーションを目的にする」⁽⁹⁴⁾もので、「ゴシップ、噂話、非難、あてこすり」に満ちていると批判する一方、ビアーズを弁護した。⁽⁹⁵⁾事件そのものは、同社の支払能力に全く影響を及ぼさなかったから、当初は、日刊紙対業界紙のやり取りにすぎないように見えた。

しかし、問題は、メルツパッカーの着服事件に留まらず、同社経理部長バンタ (Theodore M. Banta) が1887年に取締役会に対し社長ビアーズの経営を28項目にわたって批判する文書を提出した件に波及した。このバンタ事件は、当時、一応の調査を受けたのち、彼の意図が真摯かつ正直であると認められ、彼も現職を保つ一方、ビアーズの責任も不問に付される形で結着を見ていた。しかし、バンタ告発の存在が暴露されると、日刊紙によるビアーズ攻撃は、一段と激しくなった。『タイムズ』は、彼を「ウォール街の放縦な投機家」と呼び、「自分一人の欲望を満たすために大生保会社の信託資金の保管者としての地位を利用した」と非難した。⁽⁹⁶⁾これに対しビアーズは、『タイムズ』の非難を断固として否定し、「当社は、私の経営のもとで世界最大の会社になった」と自賛した。⁽⁹⁷⁾取締役会も、彼を支持し、同紙を相手取って名誉毀損罪で告訴することを認めた。⁽⁹⁸⁾

同年7月15日にはニューヨーク市で契約者集会が開かれた。出席者は、約30~40名で、しかも半数近くが報道関係者と、「好奇心にかられた」生保関係者であったという。集会は、五人委員会を任命して情報収集に努めるとともに、⁽⁹⁹⁾「契約者に権利と利益について助言する」ことを決議して散会した。

(94) *Ibid.*, June 18, 1891, pp. 372-373.

(95) "The Affairs of the New York Life", *ibid.*, June 25, 1891, pp. 384-385.

この記事の中で、「ビアーズの献身ぶりからみて、同社を傷ついたり、一般の信用を損なうような行動を取ったとは思えない」と弁護している。

(96) "The Times……", *ibid.*, July 30, 1891, pp. 51-53.

(97) *Ibid.*

(98) "News of the Week", *ibid.*, July 16, 1891, p. 34.

(99) "News of the Week", *ibid.*, July 23, 1891, p. 46.

契約者の関心が僅かばかり芽生えてきたようである。

8月31日、取締役会は、バンタに解雇通告を⁽¹⁰⁰⁾発した。これは、バンタが『タイムズ』に書簡を⁽¹⁰¹⁾寄せ、ビーズ攻撃を正当と認めたことを理由にしたが、これによって『タイムズ』は、一段と勢いづき、ニューヨーク・ライフのオフィスを「盗賊の巣くつ」とさえ呼んだのである。⁽¹⁰²⁾

契約者の関心も高まり、サウスカロライナ州チャールストンで、「驚きと多大の不安」を抱いた契約者によって委員会が結成された。そして取締役で法律顧問のホルンブローワー (W. B. Hornblower) に質問状を寄せた。これに対して後者は、6月12日以来『タイムズ』が役員と取締役に加えた攻撃とそれへの対処を詳述したのち、「当社の経営や現在の財務状況に関して何かを隠したいとは全く思っていない」と述べ、⁽¹⁰³⁾取締役と経営者への信頼を強調したのである。

以上のように、1891年後半は、ニューヨーク・ライフ事件に揺れた。『スペクテーター』は、これによってかつて以上に「厳しい眼で生保会社の経営に一般の注目が向けられるようになった」⁽¹⁰⁴⁾と述べ、ニューヨーク・ライフとともに業界一般が「危機の時代」を通過しつつあると⁽¹⁰⁵⁾とらえた。その意味で、事件の全容とともに同社の経営の実態を明らかにするであろう保険局検査の発表が、等しく待望されていたのである。

2.4.6.2. 保険局検査報告書

(100) “Mr. Banta Dismissed”, *ibid.*, Sept. 3, 1891, p. 122; “The Dismissal of Cashier Banta”, *ibid.*, Sept. 10, 1891, p. 127.

(101) “Cashier Banta Writes a Letter”, *ibid.*, Sept. 3, 1891, pp. 119–120.

(102) “News of the Week”, *ibid.*, Aug. 20, 1891, pp. 93–94, その他 *Ibid.*, Aug. 27, 1891, pp. 101, 109–110; Sept. 3, 1891, pp. 113–114, 119–120; Sept. 10, 1891, p. 127.

(103) *Ibid.*, Oct. 8, 1891, pp. 180–181, 190–192.

(104) “Needed Reforms in Life Insurance Methods”, *ibid.*, Aug. 20, 1891, pp. 88–89.

(105) “The Times……”, *ibid.*, July 30, 1891, p. 53.

1892年1月19日付で保険局検査報告書⁽¹⁰⁶⁾が発表された。報告書は、監督官ピアス (James Pierce) のものと、副監督官シャノン (Michael Shannon, Deputy Superintendent) による大部の報告書で構成された。いずれも冒頭で「支払能力には全く問題がない」ことを強調したが、しかし、シャノン報告は、ピアーズの経営にかなりの問題があることを明らかにした。

まず、同社が保有する不動産の中に多大の欠損を出した物件が発見された。ホルブルック・ホール (Holbrook Hall) は、取得価格101万ドルに対し評価額48万ドルにすぎなかった。シャノンは、「この件で同社が被った大きな損失は、粗末な判断によるものであり、加えて悪しき経営がそれを補った」と述べている。⁽¹⁰⁷⁾同様の損失がプラザ・ホテル (Plaza Hotel)、本社建物、そしてパリの不動産にも見いだされた。

外野管理にはさらに多くの問題があった。ピアスは、「同社の外野管理は最も厳しい批判と非難に値する現状であり、もしこれが続くなら、同社を破滅させるに違いない」と指摘している。⁽¹⁰⁸⁾すなわち、シャノンが調査した3件——スペイン領アメリカ部門 (メルツバッハーがパートナーであった商会)、カヌックセン (L. C. Kanuxem & Co.), そしてディンケルスピール (S. L. Dinkelspiel) ——から次のことが明らかになった。すなわち、過大な手数料や不当な手当が支給され、多額の金が無利子で、しかも十分な担保を取ることなく前貸しされ、同社の資金が外務員によって投機目的に使われてその利潤の相当部分が外務員に与えられる一方、損失は会社負担であったこと、そしてこの3件だけで同社は150万ドル以上を外務員に貸し与えていたが、これにさらに数百万ドルが加算されるべきことである。そして、「外務員に手数料、⁽¹⁰⁹⁾手当等々の形で支払われる金額は、浪費であり、正当な理由のないもの」で

(106) *Report of the Superintendent and Deputy Superintendent of the Insurance Department on the Examination of the New York Life Insurance Company in New York Insurance Report*, 33 (1892), pp. 477-560.

(107) *Ibid.*, pp. 491, 495.

(108) *Ibid.*, p. 480.

(109) *Ibid.*, p. 539.

あり、バンタによって「事業運営の経費に対して抗議が行われたのも不思議ではない」と述べている。⁽¹¹⁰⁾

この外野管理は、ピアーズに責任があった。シャノンは、次のように指摘している。

「この検査に費やされた多くの時間は、同社の帳簿が真実を示していないことを知るのに奪われたものである。この仕事で経験したもう一つの困難は、各外務員の勘定に関する記入事項の余りに多くが明白な契約文書によってではなく、社長の口頭の命令によって行われており、それについての記録がないことであった。社長が適当と思えばいつでも『特権』、『手当』、そして『更新の延長』が与えられた」。⁽¹¹¹⁾

ピアーズは、シャノンに対して「それが社長の職務」だと証言したが、しかし、「付属定款のどこにも、社長が自分のものと主張した権限は見当らない」⁽¹¹²⁾有様であった。取締役会は、何も知らなかったばかりか、時には「ピアーズ氏は、明らかに故意に彼の取締役を欺こうとした」。⁽¹¹³⁾このように、「ピアーズ氏が長年この会社の支配者 (controlling spirit) であった」。⁽¹¹⁴⁾シャノンは、大企業にはむしろそれが一般的であることを認めるが、しかし、取締役会に対して、「彼ら個々の名誉を守るために、同社の経営を理性的に監督し、契約者の利益を守ることができるような方策の採択」⁽¹¹⁵⁾を勧告している。

さて、ピアスは、「保険監督官として、同社の経営における欠陥と不当な行為の是正策をいかに助言すべきか、そして……誰に助言すべきかの問題を真剣に考慮した」のち、次の結論に達した。

「改善と改革の能力は、同社それ自体、その取締役と契約者の行動にあり、私の現在の義務は、同社の管理方法において弊害と見られるものに関して

(110) *Ibid.*, p. 537.

(111) *Ibid.*, p. 538.

(112) *Ibid.*, pp. 538, 539.

(113) *Ibid.*, p. 532.

(114) *Ibid.*, p. 540.

(115) *Ibid.*, pp. 539–540.

率直に、底意や誇張なく、事実を収集し、当局の見解を述べるときに果される」。

つまり、彼は、「利害関係をもつもの、状況の主人 (masters of the situation)」たるものに一任する方針を取った。もし彼らが事態を重視するならば、自ら必要な措置を取るだろうし、保険局は、側面から助ければよい、というのである。彼は、続けて次のように監督理念を述べる。

「代表制統治形態のもとで法人の管理上の失敗を予防し、是正するのは、パブリシティである。建国の父祖たちは、パターナリズムを排し、同時に専制政治のかせから免れた。当監督官は、合法的に人々の資金の管理者として任命されたものの上に、さらに法人の管理に干渉すべき別の管理者を置くことが保険局設置の目的ではなかったと信ずる。⁽¹¹⁶⁾」

この監督理念は、彼の監督下にある生保会社への信頼感に対応する。すなわち、ニューヨークの大手会社の経営には、時に過失や不注意が生じ、契約者のものである利潤や資産が減ることもあったが、しかし、「大手会社の採用する生保システムは、それへ投資する人々にとって安全かつ有益なシステムとして存続する。そして、実質的に投資家の支配下にあるのだから、大きな弊害や間違いがこの機関の実際の管理に直接の関心をもつ人々によって暴露され是正されることなく長く続くことはありえない」。かくして、経営者が契約者に対してはもとより保険局へも十分に報告し、検査に服し、一方、保険局もその結果を公表するとき、契約者と取締役が適切な措置を取り、前者の利益が保護される⁽¹¹⁷⁾という立場を取ったのである。

2.4.6.3. ビアーズの辞任とマッコールの就任

同年2月5日、ビアーズは、「高齢と健康状態」ならびに「主として私個人に向けられた長く執拗な非難が、いかに不当であれ、当社にとって有害である」ことを理由に、取締役会に辞表を提出した。⁽¹¹⁸⁾ 一方、取締役会の特別委

(116) *Ibid.*, pp. 482–483.

(117) *Ibid.*, p. 478.

(118) “Resignation of President Beers”, *Spectator*, Feb. 11, 1892, p. 88.

員会は、2月8日、保険局報告書には「当社資金が役員の私的利益のために不正に用いられたことを示すものは何もなく」、「経営は、全体として、理性的で正直であった」こと、半面、「現在用いられている方法とチェックにあわないほど当社業務が大きくなりすぎた」ことを認め、5項目にわたる勧告——取締役会へ直接に報告する義務を負う監査人の任命、社長と副社長を除く有給職員は取締役になれないなどの付属定款の修正、委員会の改組など——を行った。さらにピアーズの献身と貢献を賞賛し、彼に25,000ドルの終身年金を与えることも勧告した。取締役会は、「遺憾ながら」ピアーズの辞表を受理したが、「彼の偉大な知識、手腕、能力、そして経験を失うことは好ましくない」として、彼を相談役に迎え、終生37,500ドルの年俸を支払うことを決定した。⁽¹¹⁹⁾

続く2月12日の取締役会は、社長の後任に、マッコールを選んだ。彼は、1870年に保険局アクチュアリー部に入り、1833年から2年間、保険監督官を勤めた。保険監督官としては「最も有名で最も活動的で」あり、「彼の検査は、常に公平かつ徹底的で、大衆の利益の保護を真剣に望んで実施された」。彼は、「保険のすべての面に通じ」、「その清廉さは疑う余地がない」と評された。⁽¹²⁰⁾ ニューヨーク・ライフによるマッコールの選任を、ハイドは「最高の見識」を示したものとして好感をもって受け取り、ミューチュアルの副社長グラニス (Robert A. Grannis) は、彼ほどの適任者はいないと語り、ホームズは、「理想的解決」と評した。⁽¹²¹⁾ 『スペクテーター』は、「昨年⁽¹²²⁾の事件で著しく動揺した同社への信頼感を回復させる」だけでなく、ここ数年来懸案となっていた「生保改革の実施が可能になった」と期待した。⁽¹²³⁾ 社長就任に当って彼ほど歓迎され期待されたものは他になかった。

(119) “Troubles of the New York Life”, *ibid.*, *Chronicle*, Feb. 11, 1892, p. 86.

(120) *Spectator*, Feb. 25, 1892, p. 116.

(121) “New York Life Insurance Company”, *Chronicle*, Feb. 18, 1892, p. 96.

(122) *Spectator*, *ibid.*

(123) *Ibid.*, p. 116.

1891年11月に結成されていたニューヨーク・ライフ契約者委員会も、歓迎の意を表明した。この委員会は、契約者によって送付される委任状を次回選挙で投ずることを決定した。⁽¹²⁴⁾この年度の契約者総会は、「同社の歴史において、経営を指揮する契約者の権利を完全に証明した出来事」であったと伝えられている。マッコールは、席上、同社を契約者の会社にするべきだとの契約者の要望に直ちに同調した。

「[選挙では] 70人委員会が契約者を代表した。この委員会は、契約者からの委任状18,000をもっていった。そして全部で5万票以上が投じられた。この総会は、投票所が終日開けられていた点で、そして総会の声明が広く公表され、そのため出席を望みながらその機会を得なかった契約者に実質的にそうさせたに等しかった点で、同社の歴史上驚異的であった。総会には完全な融和が見られた。けだし、マッコールと契約者の間で前もって取締役選挙について合意があり、候補者の名前が呼び上げられたとき、反対の声は全く出なかったからである。同社の経営を引き受けて以来マッコール氏は、全力を尽して、彼の目的が同社を契約者の会社にあること⁽¹²⁵⁾を示してきた」。

このときの委任状収集についてホームズは、次のように語った。

「マッコール氏は、委任状を高名な人々から成る委員会へ送るようにと契約者に依頼することで、彼を信頼させるつもりだ、という噂がある。この委員会は、送り手の指示に従って委任状を投ずるだろう。これが実施されれば、マッコール氏は、大いに必要とされる改革を成しとげるだけでなく、彼の経営の永続性を最も確実に確保するだろうし、実際、彼は、それに値する⁽¹²⁶⁾」。

かつて委任状に反対したホームズも、マッコール宛の委任状であればほとんど無条件で賛成したようである。しかし、彼の言葉は、契約者委員会や

(124) *Ibid.*, March 3, 1892, p. 131.

(125) "The Reorganized New York Life", *ibid.*, April 1, 1892, pp. 252-253.

(126) *Chronicle*, *op. cit.*

それが収集した委任状の性格を暗示するように思われる。

ところで、契約者委員会は、ビアーズへの年金支払に反対の意向を表明した。また、同趣旨の「多数の手紙がマッコールの手許に届き」、彼は、「契約者自身の明白な要望に従って」訴訟を開始した。のみならず、「70人委員会を通じて表面化された契約者の要望」を受け入れ、バンタを復職させた。⁽¹²⁷⁾ マッコールは、契約者の利益を最大限尊重し、その意向に従うことを繰り返し誓っていた。また、「量より質を信ずる」政策、すなわち単なる量的規模の⁽¹²⁸⁾拡大を求めず、多額の経費を要する競争には加わらないとの政策を表明した。

マッコールは、付属定款を修正し、さらに人事の刷新を行った。とくにパーキンスを第三副社長に登用した。彼は、こののちマッコールの「右腕」と称された。⁽¹²⁹⁾ しかし、パーキンスの重用は、マッコールの政策表明とは逆に、激しい競争の中でニューヨーク・ライフを一段と強力にしたのである。『スペクテーター』がマッコールに期待した生保改革は、かなえられなかった。1905年の事件の結果マッコールが辞任したとき、彼を惜しむ声は大きかった。しかし、同時代人がみたほどには生保経営史の中で大きな役を演じたとは思えない。

2.4.6.4. ニューヨーク・ライフ事件の意義

1891年と92年のニューヨーク・ライフ事件は、生保経営史の中でどのように位置づけられるべきであろうか。第一に、日刊紙が生保経営および生保経営者を激しく批判し、その結果、最大手会社の首脳が退陣を余儀なくされたことである。この種のスキャンダルは、生保史では最初であったが、1905年

(127) *Spectator*, March 3, 1892, p.131; May 19, 1892, p.301. ビアーズの年金支払については、のちに妥協が成立し、当初の金額の半額が、1893年から彼の死亡するまで支払われた。

(128) *Ibid.*, May 12, 1892, p.288. カナダの外務員代表大会での Address をみよ。Hudnut, J.M., *Semi-Centennial History of the New York Life Insurance Company 1845-1895* (New York 1895), pp.301-302.

(129) Cf. Garraty, John A., *Right-Hand Man, The Life of George W. Perkins* (New York 1960).

にはいっそう大規模な一般ジャーナリズムによる生保経営者攻撃と、経営者および一部業界紙による防戦が展開された。その意味では、1891年は、1905年の前哨戦だといえる。もとより、日刊紙の批判は、単なる敵意からではないだろう。むしろ、経済生活における生保の重要性、経営者などによる生保の倫理性、慈善性などの力説、生保会社の巨大な規模とそれによる経済一般への潜在的脅威、そして高圧的販売とその弊害、配当などに関する契約者の不満の増大、さらに経営者支配の実態などが背景にあり、生保会社は、何らかの事件を契機に常に多大の注目をひく存在になっていたと思われる。ニューヨーク・ライフのケースでは、メルツバッハーの費消事件が引金となり、社長退陣にまで及んだのである。

第二に、保険局検査が問題点の剔出に成功しなかったことである。確かに、ニューヨーク・ライフの経営に若干の問題を見いだした。しかし、それよりはるかに大きな弊習が大手会社すべてに共通して存在したことを知らなかった。あるいは知っていたのかもしれない。そうだとすれば、シャノンがピアーズに浴びせた批判がそっくり保険局に跳ね返る。

「もし、社長がこの状況を知っていたのであれば、彼は、それを許した点で責められるべき怠慢を犯したのであり、もし、知らなかったのであれば、同じく咎められるべきである」。

この後大手会社は、保険局検査を進んで求めるようになった。⁽¹³⁰⁾ けれど、支払能力の証明としてはまたと無い権威をもちえたからである。さらに、⁽¹³¹⁾ ニューヨーク州保険局と大手会社との間には密接な関係があった。ニューヨーク

(130) *New York Insurance Report*, 35 (1894), xxxix; 36 (1895), xxxvii-xxxviii; 40 (1899), xlvii. "The Week", *Chronicle*, July 18, 1895, p. 25 は、ピアースのエクイタブル検査について「一片の批判の言葉もない」と述べ、"The Week", July 25, 1895, pp. 37-38. では、同じくミューチュアルの検査について、「全体としてニューヨーク保険局の検査は、契約者、外務員、そして友人たちが読んで喜ぶように書かれている」とコメントしている。

(131) "The Coming Examination of the Mutual Life", *Chronicle*, July 29, 1880, pp. 65-66; Keller, M., *Life Insurance Enterprise 1885-1910* (Cambri-

州保険局は、根本的な問題の解決という点で無力であった。アームストロング調査は、大手会社の経営の実態とともに、保険局の無力さを暴露したのである。

第三に、保険局は、責任をピアーズに帰した。このような問題把握は、例えば『クロニクル』にもみられた。同紙は、保険局が「役員の更迭」、しかも「リアルで根本的な」それを求めたと受け取り、「ピアーズの名前は、ニューヨーク・ライフの文書から永遠に消えねばならない」とコメントした。⁽¹³²⁾この見方からいけば、問題は、社長の交替によって解決されたことになる。つまり、ニューヨーク・ライフ問題は、経営者個人の責任に帰せられるべき性質のものであり、それがむしろ構造的であることには思い至らなかった。一方、『スペクテーター』は、異なる見方をしていた。同紙は、ニューヨーク・ライフの外野管理に関連して、各社の「経営者の間に新契約を求める狂気が存在した。その目的を達成するため、コストの項目は、ほとんど忘れられた」と述べている。⁽¹³³⁾つまり、ニューヨーク・ライフの外野管理問題は、同時にすべての生保会社の問題でもあった。同紙は、この頃、経費高とリポート供与に警告するキャンペーンを展開していた。だから、ピアーズのみが責められるのは不当だ、と考えたのである。

同様に、生保会社の経営組織の問題があった。委任状制によって防御された経営者の地位は、きわめて強固であった。のちにアームストロング調査で明らかにされたさまざまな弊害が発生したのも、経営者の地位の強大さとともに、それをチェックすべき取締役会がきわめて無力であったこと、そして経営組織内に他のチェック機構が成立していなかったことによる。ニューヨーク・ライフが付属定款の修正を行ったのも、この点が認識されたからであった。しかし、最も大きな力を形式的にはもっているはずの契約者が無関心

dge, Mass. 1963). 現在でも業界と政界の癒着がみられることについては、Orren, K., *Corporate Power and Social Change, The Politics of the Life Insurance Industry* (Baltimore and London 1974).

(132) "The Week". *Chronicle*, Jan. 23, 1892, pp. 37-39.

(133) *Spectator*, Jan. 28, 1892, p. 38.

で、委任状を求められるままに与えるという状況のもとでは、そうしたチェック機構は、円滑には機能しないであろう。こうした要因と経営者の権力志向とが結びつくとき、結果は自ずと明白になるとと思われる。⁽¹³⁴⁾

さて、マッコールに委任状を与えた契約者の心中を推測する手掛りはないし、それがどのような方法で収集されたかも分らない。しかし、ホームマンズの証言にみるように、マッコールの意思が働いていたことは、確実であろう。彼の意図が何であったにせよ、多数の委任状は、彼への信頼感を証明するものとして利用された。この点に関してマッコールがニューヨーク・ライフを真に契約者の会社にする意図があったとすれば、アームストロング調査において、同社が他の大手会社と同様、委任状と選挙について批判されることもなかったであろう。少なくとも、委任状の利用という点でマッコールが他の経営者と違っていたとは思えない。

同様の事件を起したコネチカット・ミューチュアルでは、経営者グリーン
の責任は、ほとんど追求されなかった。彼が量的拡大を志向する生保業一般の動向に敢然として反対していたこととそれは無関係でなかったと思われる。一方、ニューヨーク・ライフは、ピアーズの指揮のもとに、典型的な拡張主義の会社であった。そして1905年に後者が裁かれた。1891年の事件は、拡張的生保経営の構造的特質と、そして相互会社に内在する経営者の専制支配を束の間露呈した事件であった。

(134) *Ibid.*, Jan. 28, 1892, pp. 38-40. 「ピアーズは、会社の成長とともにうわべだけの独裁者 (seeming autocrat) の地位に追い込まれた。そして経営に伴うすべての名声を主張できる一方、すべての責任を負わねばならなかった。20年の間に他ならぬ彼の能力によって一人で率いるには余りに大きくなりすぎた業務の指揮において、もし彼に間違いがなかったとすれば、人間離れしているといえよう」。

3 経営者支配の動揺

3.1. 1905年と1906年

1905年と1906年は、アメリカ生保史上に前例のない事件が連続した2年間であった。まず、1905年前半のエクイタブルに内紛が発生した。これは、創立者ヘンリー・B. ハイドの次子ゼームズ・H. ハイドと長い間前者の片腕であったアレキサンダーとの支配権をめぐる抗争であった。内紛は、年度半ばに一応の結着をみたが、しかし、同社に対する一般の疑惑は消えず、のみならずビッグ・スリーの他の2社、ミューチュアルとニューヨーク・ライフにも波及した。ついに1905年9月から12月末まで、ニューヨーク州議会は、生保業全般について広範かつ徹底的な調査を実施した。世に名高いアームストロング調査委員会がそれであり、アメリカの議会調査の中で「最も目覚ましい成果をあげたもののひとつ⁽¹⁾」と評価される。全文7,000ページに及ぶ証言集とともに公表された報告書は、「1905年以前の大手会社ソサエティの本質を突いた、詳細な告発にほかならなかった⁽²⁾」。

この調査の結果、1906年4月にニューヨーク州保険法が抜本的に改正された。これは、事業費、新契約高、投資活動、ロビイングなど事業全般に及ぶ制限ないし禁止を含む峻烈な立法であった。『インシュアランス・プレス』が「バターナリズムの限界に達した⁽³⁾」とコメントしたように、事業についてこれほどの規制を甘受せざるをえなかった分野は、他になかったはずである。

この法律は、また、相互生保会社の取締役選挙について詳細な条項を新設し、経営の民主化を要求した。さらに同年の別の法律は、同州法に基づいて設立された相互生保会社の取締役全員を同年11月15日付で任期満了とし、選

(1) Keller, *op. cit.*, p. 245, 邦訳, p. 333.

(2) *Ibid.*, p. 253, 邦訳, p. 346.

(3) “The Changes Proposed”, *Insurance Press*, Feb. 28, 1906, p. 12.

拳のやり直しを命じた。1906年後半に実施されたミューチュアルとニューヨーク・ライフの選挙は、経営者と「国際保険契約者委員会」との間に激しい選挙運動を引き起したのである。最終的に経営者側が勝利を収めたとはいえ、1905年以前に支配権を掌握していた主要役員が多くが退陣したことからあわせて、この選挙運動は、経営者支配体制が根底から動揺していたことを示した。

1905年と1906年の出来事を特徴づけるのは、まず、多数かつ多彩な登場人物であった。経営者、取締役、外務員など会社関係者だけでなく、各州の保険局や知事や議会、そして業界紙と一般紙誌、さらに外部にあって支配権の奪取を狙った、殊にウォール街の金融資本家など、さまざまな人物や組織がそれぞれの利害関係や思惑に動かされて介在した。これが事件そのものに複雑な様相を与えた一因である。一方、知事や議会、保険局、そして委員会関係者の立場も、さまざまであった。大手会社と政党との間に密接な関係がある上、彼らが政治的立場を優先させたのも、当然であっただろう。この中にあって、アームストロング調査の成功は、主席顧問、ヒューズに帰せられた。無名に近い法律家であった彼は、この功により、ニューヨーク州知事となり、のち連邦最高裁長官となり、さらに大統領候補になった。ヒューズの名は、アームストロング調査と同義であった。『モニター』は、彼が急速に大立者にのし上がったのも、もっぱら生保のおかげであると指摘し、次のように問うている。「では、彼がこの事業へお返しとして与えたのは、何だったのか⁽⁴⁾」と。業界の怨みは、深いものがあつた。

会社関係者は、しばしば契約者の利益を説いた。しかし、ターベルが「それこそ至高である」と述べて、「空虚な言葉はもう沢山だ」と論評されたように⁽⁵⁾、「契約者の利益」は、単なる言葉か、それともそれを説くものが最も

(4) "Exit Governor Hughes", *Monitor*, Nov. 1910, p. 351.

(5) "Equitable Life Developments", *United States Investor*, July 22, 1905, p. 1142.

大きな利益を得る場合が多かったようである。元来、契約者は、この2年間で主役を占めるはずであった。しかし、彼らの大多数は、自らの役柄に無自覚であった。

第二の特徴は、一般ジャーナリズムが前例のないほどに生保業に注目し、報道し、そして非難し続けたことである。『モニター』は、エクイタブル紛争に関連して苦々しげに伝えている。

「ほんの9カ月ほど前には、世界の第一級の事業が日刊紙や他の通俗誌によって全く無視されているという苦情があった」。「今後は、生保人の間にその種の苦情はなくなるだろう。ここ数カ月、毎日、一群の多少ともみすぼらしい若者たちが、エキセントリックな帽子と風変りなネクタイを着用してエクイタブル・アーケードにあるハイドのブロンズ像のもとに集まってきている」。「これらの若者は、皆忠実に働いている。……彼らは、もちろん、偏見によって動かされている。もちろん、生保の全制度を徹底的に否とする考えをもって動いている」⁽⁶⁾。

一般ジャーナリズムの関心は、非常に大きく⁽⁷⁾、また国際的でもあった。そしてこうした異常なほどの報道が一連の事件の展開を導き、あるいは後押しした面があった。従来から日刊紙を「イエロー・ジャーナリズム」と呼んで敵視してきた業界紙が一段と批判の声を高めたのも、当然であった。この点、前財務省次官、ロバート・アームストロング (Robert S. Armstrong) の言葉が最も近く真相を突いている。

「新聞のセンセーショナルリズムを語ることは容易である。確かにセンセーショナルリズムがある。しかし、事実それ自体がセンセーショナルであっ

(6) "Life Insurance and Daily Press", *Monitor*, July 1905, p. 302.

(7) ニューヨーク・タイムズにのる保険関係の記事は、1905年前半まで、1年間で80件前後であった。ところが、1905年後半の半年間で241件、1906年では1年間で348件に達したのである。Cf. *The New York Times Index for the Published News*. 当時の日刊紙の記事は *The Literary Digest*, Feb. 25, 1905 以後に収録されている。

⁽⁸⁾
た」。

第三の特徴は、ミズーリ州知事が適切に表現している。

「人々が反対するのは保険会社ではなく、保険会社を経営する人々の側での信託義務違反である⁽⁹⁾」。

この2年間、生保会社は、あらゆる批判にさらされたが、しかし、支払能力が問題視されたことは、殊に大手会社に関しては、全くなかった。保険料の徴収、準備金の積立、そして給付の支払という、生保事業の基本構造に致命的な欠陥はなかった。この間、「会社の事情が分からないためパニックに陥った⁽¹⁰⁾」契約者が少なくなかった⁽¹¹⁾が、アームストロングやヒューズ、そして各州保険局は、失効・解約の防止を繰り返し契約者に呼び掛けている。問題視されたのは、ひたすら量的拡張に走り、多額の事業費を投入し、高配当の予想で契約者を釣り、外野に不健全な慣行を持ち込むなど、不適切な経営政策を展開したこと、ロビイングや政治献金など生保会社に本来適していない活動を行ったこと、さらに経営者がその独裁的地位を利用して自らに多額のサ

(8) *Wall Street Journal*, cit. in *Chronicle*, Nov. 30, 1905, p. 367.

(9) Folk, Joseph W., "The Right of the Insured", *Independent*, Dec. 7, 1905, pp. 1318-1319.

(10) "The Foolish Panic of the Insured", *The Worlds Work*, Sept. 1905, p. 6582. — 「われわれは、常に、理解しえないものを安易に疑う」。

(11) 例えば、エクイタブルは、アラバマ州で38%の失効率を記録した。"Confusion Worse Confounded", *Monitor*, April 1906, p. 142.

(12) エクイタブルの完全な支払能力を証明する公式声明がヘンドリック ス監督官によって発表された。"Equitable Life", *Chronicle*, May 11, 1905, p. 297. また、"Your Policy in the Equitable", *ibid.*, July 6, 1905, p. 7. アームストロング調査に関連した声明については次をみよ。"Trustworthy Advice", *Insurance Press*, Nov. 29, 1905, pp. 9-10, "Flattering Testimonials", *ibid.*, Dec. 6, 1905, p. 8, "Don't Let Policies Lapse, Chairman Armstrong's Thanksgiving Advice to Policyholders", *ibid.*, p. 13, "Sound Advice to Policyholders", *ibid.*, Dec. 13, 1905, p. 19; "Foreign Policyholders", *Monitor*, April 1906, p. 149. その他、Flower, Elliott, "Shall We Still Insure Ourselves?", *World Today*, Vol. x, No. 5 (May 1906), pp. 479-482.

表 3.1 州内会社が自州契約高に占める割合

	%		%		%
ニューヨーク	66	インディアナ	13	メリーランド	3
ウィスコンシン	30	メイン	13	ミネソタ	3
コネチカット	25	カリフォルニア	11	ミズーリ	3
ニュージャージー	24	オハイオ	8	テネシー	2
ネブラスカ	20	イリノイ	5	テキサス	2
ペンシルバニア	19	ノースカロライナ	5	ケンタッキー	0.5
アイオワ	17	ユタ	5	ニューハンプシャー	0.1
マサチューセッツ	16	ミシガン	4		
バーモント	16	バージニア	4		

出典：“How They Stand in ‘Home’ States”, *Insurance Press*, Aug. 9, 1905, pp. 1, 8-10より作成。

ラリーを支払い、ネポティズムに耽り、会社の投資活動と自己のそれとを混同するなど甚だしい公私混同に陥ったこと、そしてこれらにより契約者の利益をないがしろにしたことである。非難されたのは、経営者であり、彼らの経営理念や政策、そして行動であり、さらに、彼らに自由に振舞うことを許した支配構造であった。⁽¹³⁾

第四に、一連の出来事は、ニューヨーク州の会社に関することであり、アームストロング委員会も、同州議会の一委員会であった。しかし、その影響は、全米的、あるいは国際的でさえあった。1904年に州内会社をもつ州は、25にすぎず、しかも、州内会社が自州内の契約の大半を占める州は、ニューヨークだけで、多くの州では州外会社が大部分の契約を引き受けていた〔表 3.1〕。さらに、ニューヨークの会社14社が全米の契約高の57%を占めた。2位のマサチューセッツ州は、7社で7%を得たにすぎない〔表 3.2〕。もっと⁽¹⁴⁾

(13) 当時の主要な経営者の人物像は次の文献によって描写されている。Cf. Grim, I. S., “The Masters of Insurance Finance”, *World’s Work*, x(1905), pp. 6207-6214; “Men who Control Millions 2-A Group of Life Assurance Presidents”, *Harper’s Weekly*, Aug. 24, 1906, pp. 671-672.

(14) “How They Stand in ‘Home’ States”, *Insurance Press*, Aug. 9, 1905, pp. 1, 8-10.

(15) “Ninety-Four Life Insurance Companies”, *ibid.*, Aug. 30, 1905, pp. 1, 10-11.

表 3.2 州別事業成績

州名	会社数	保有契約高	州名	会社数	保有契約高
ニューヨーク	14	597,089(57.6)	ネブラスカ	3	2,856(0.3)
ニュージャージー	3	74,339(7.2)	メリーランド	5	1,021(0.1)
マサチューセッツ	7	65,377(6.3)	ミネソタ	1	2,062(0.2)
ウィスコンシン	2	71,156(6.9)	ミズーリ	3	1,483(0.1)
コネチカット	6	67,919(6.6)	テキサス	2	460(0.04)
ペンシルバニア	7	66,088(6.4)	ノースカロライナ	4	486(0.05)
オハイオ	3	22,316(2.2)	ユタ	1	339(0.03)
バーモント	1	13,160(1.3)	コロンビア自治区	1	303(0.03)
イリノイ	5	12,173(1.2)	テネシー	1	280(0.02)
インディアナ	7	9,549(0.9)	デラウェア	1	107(0.01)
カリフォルニア	2	8,480(0.8)	ケンタッキー	1	103(0.01)
アイオワ	7	7,166(0.7)	ロード・アイランド	1	30 --
メイン	1	6,060(0.6)	ニューハンプシャー	1	6 --
バージニア	3	1,600(0.2)	全米(28州)	94	1,036,109(100.0)
ミシガン	1	4,542(0.4)			

出典：“Ninety-Four Life Insurance Companies”, *Insurance Press*, Aug. 30, 1905, pp. 1, 10-11より作成。

も、ニューヨークの会社といっても中核をなしたのは、いわゆる三大生保であり、これらが全米生保会社の保有高の50%強を引き受けていた。このようにみると、ニューヨーク州の、しかも三大生保の圧倒的な力が分るのであろう。

かくして批判の対象となったのは、すべての生保会社ではなく、ニューヨーク州の三大生保であった。言いかえれば、アームストロング調査とは、ニューヨーク州議会が自州会社を調査し、経営上の弊害の是正を図ったのであり、州外会社は、当然、規制外におかれた。

一方、19世紀末以降の西部や南部にはポピュリズムの一環として東部の生保会社への反感が広まっていた。1905年と1906年は、これらの地域の知事や議会、そして保険局による三大生保批判がとりわけ厳しかった。これらは、三大生保の合同検査を実施し、あるいは詰問状を寄せた。1906年2月早々には、30州から知事、司法長官、そして保険コミッショナーなどがシカゴに集まり、生保問題を討議した。⁽¹⁶⁾『インデペンデント』によれば、この会議を支配した

(16) Cf. *Proceedings of the Conference of Governors, Attorney General, and*

のは、中西部の保険局関係者であった⁽¹⁷⁾。そしてついにテキサス州は、同州で得た契約についての準備金を同州内に投資すべしとの法律（ロバートソン法）を制定した⁽¹⁸⁾。もちろん、こうした要求の背後には、ニューヨークの会社、殊に三大生保がこれらの州の生保契約の大部分を得ていたという事実がある。一方、ニューヨーク州内にも、議会調査や法改正が他州を益するにすぎないとの見方⁽¹⁹⁾や、他州によるニューヨーク批判に反感を隠さないものもいた⁽²⁰⁾。保険監督権が連邦でなく各州にある一方、東部の生保会社が全米的規模で活動することの矛盾がこの段階で一挙にふき出たといえる。当時の主要論題の一つに連邦監督制があったことは、少しも不思議でない。ついでに言えば、相互会社問題を重視したTNEC調査においても、保険監督における州対連邦の問題が存在していた。本書ではふれる余裕は全くないが、相互会社問題の背後に常に監督体制の問題があることに注意すべきである。

以上のように、1905年と1906年は、きわめて大きな事件を経験した2年間であった。非難されたのは、ニューヨーク州の三大生保、しかもその経営者であったが、一方、この間に生保および生保業に関して広く多様な意見が戦わされたし、また保険法改正により経営に大きな制約も課された。この2年

Insurance Commissioners, held in Chicago, Feb. 1, 2, 1906, 58p.

(17) "The Insurance Conference", *Independent*, Feb. 22, 1906, pp. 471-472.

(18) Tinsley, James A., "Texas Progressives and Insurance Regulation", *Southwestern Social Science Quarterly*, Vol. 36, No. 3 (Dec. 1955), pp. 237-247; Hurrell, Alfred, *The Call for Investments*, An Address delivered before the South Carolina Bankers' Association, at Charleston, S. C., July 5, 1912, 24p.; Cox, R. L., *A Trial Test of Compulsory Investment Legislation, Economic Result of the Robertson Insurance Law of Texas*, An Address delivered before the Texas Welfare Commission at Dallas, Texas, May 16, 1912, 26p.

(19) "Proposed Amendments to Insurance Law", *Monitor*, April 1906, p. 155; "Foreign Life Companies Not Debarred from Doing Both Mutual and Stock Business", *ibid.*, Oct. 1906, p. 377.

(20) "Like Unto Lawson is Cutting Report", *Insurance Press*, July 26, 1905, pp. 1, 9-10; "Let Each Put his House in Order", *Chronicle*, Aug. 3, 1905, p. 69.

間の出来事を詳細に追うことは、到底不可能である。この第3部の課題は、この間の主要な問題の一つであった相互会社の現状とその改革の試みについてみてゆくことである。

3.2. アームストロング調査以前の生保業

3.2.1. 序 論

1896年にニューヨーク州保険局は、すべての州内会社の「経営は良好であり、契約者の信頼に値する」と報告した。⁽¹⁾ 1898年にミューチュアルを検査した保険局は、「契約者の利益が役員と取締役によって十分に守られていること [が] 決定的に示され」たとの検査結果を公表した。⁽²⁾ 1903年の「最も厳密な検査」は、「同社が契約者利益のために経営されたかどうか」の確認に多大の時日を費やした。⁽³⁾ 1904年のニューヨーク・ライフに関する検査報告は、「事業費は、決して過大でなく、不合理でなく、不当でもない」と指摘した。⁽⁴⁾ アームストロング調査に至るまでの十数年の間、ニューヨーク州保険局は、全般的状況についても、個別会社についても、何ら問題点を見いだしていなかった。かくして1904年9月29日の『クロニクル』は、「ほとんどあらゆる点からみて、アメリカの生保会社は、世界全体で最善である」と賞賛したのである。⁽⁵⁾

この現状認識からみれば、アームストロング調査は、晴天の霹靂に近いものであった。実際、業界人やその支持者は、そうした受取り方をしていた。例えば、ある上院議員は、1906年になってもまだ次のようにとらえていた。

「大きなトラブルは、事業が余りに健全であったこと、すなわち他ならぬその健全さが各社の経営について発見されたトラブルを……もたらしたこ

(1) *New York Insurance Report*, 37 (1896), xxxviii.

(2) *Ibid.*, 40 (1899), xlvi.

(3) *Ibid.*, 45 (1904), Pt. II, pp. 567, 568.

(4) *Ibid.*, 46 (1905), Pt. II, p. 600.

(5) "Let the Best Be Made Better", *Chronicle*, Sep. 29, 1904, p. 178.

とである」⁽⁶⁾。

しかし、アームストロング調査が突然に、何のいわれもなく発生したのではないこと、つまり十分に根拠のあったことは、他ならぬこの調査によって暴露された生保業の実態をみれば明白である。それゆえ、1905年と1906年を理解するには、それに至るまでの、殊に1880年代以降の生保業を知っておく必要がある。とはいえ、状況は多面的で複雑であるから、ここでは、本書の主題たる相互会社問題の理解に資する程度に簡単に説明しておく。全般的状況は、アームストロング報告によって詳しく分析されており、またケラーやヘンドリックスによる叙述があり、あわせて参照されるべきである。

3.2.2. 拡張政策の弊害と自浄能力の欠如

3.2.2.1. 成長至上主義

1870年代に後退を経験したアメリカ生保業は、80年代に入ると再び急速な成長を開始した。新契約高（普通保険）は、1880年の2億ドルから1890年には7億ドル、1900年には13億ドル、1905年には17億ドルへ増加し、保有契約高も、1880年=16億ドル、1890年=36億ドル、1900年=71億ドル、そして1905年=115億ドルへと順調に増加した。

業界全般の好調な業績の中で、三大生保の地位は、まことに堅固であった。1900年の『スペクテーター』によれば、1873年に当時の三大生保（エクイタブル、ミューチュアル、コネチカット・ミューチュアル）の占率は、全保有高の31.43%であった。コネチカット・ミューチュアルの代りにニューヨーク・ライフが三大生保の一角に入った1884年には47.65%に達し、1894年には55.43%と、ピークを迎えた。その後、若干の比率の低下はみられたが、1898年に三大生保の占率は、依然として51.8%であった⁽⁷⁾[表3.3]。このように、大手会社の寡占化傾向が続いていた。そして、これら三大生保の規模は、

(6) “Senator Bulkley on Corporations”, *Monitor*, Oct. 1906, p. 381.

(7) “Relative Size of Life Insurance Companies”, *Spectator*, Jan. 4, 1900, pp.

表 3.3 寡占化の傾向（保有契約高）

	会社数	三大会社	六大会社	十大会社	二十大会社
		%	%	%	%
1873	56	31.43	48.40	62.18	79.62
1879	32	43.45	65.88	78.75	94.44
1884	30	47.65	68.29	80.74	95.30
1889	31	53.78	70.20	81.02	95.46
1894	33	55.43	70.60	80.48	94.94
1895	35	54.17	69.54	79.45	94.02
1896	36	53.54	68.97	78.96	93.39
1897	35	52.58	67.89	77.90	92.56
1898	35	51.75	67.23	77.20	92.45

出典：“Relative Size of Life Insurance Companies”, *Spectator*, Jan. 4, 1900, p. 4

きわめて大きいものであった。アームストロング委員会において、ミュチュアルの資産高がバンク・オブ・フランス、バンク・オブ・イングランド、そしてバンク・オブ・ジャーマニーの資産を合計したものより大きいことが証言されている⁽⁸⁾。

しかしこの顕著な成長も、同時代人に言わせれば、多くの問題を含んでいた。1892年ニューヨーク『保険年報』は、「生保会社の取り引きする莫大な数の契約は、経営者の精力と企業精神に帰せられ、また外務員の勤勉さと粘り強さを証明する」と評価する一方、「疑わしい方法」を含む「不健全な成長」だと批判した。そして各社には「年次報告の数字を膨らませるという目的だけで保険を引き受けたがる野心」がみられるという。3年間に引き受けた契約のうち20%が「返送され」(not taken)、21.5%が失効したのである。

(8) The State of New York, *Testimony taken before the Joint Committee of Senate and Assembly of the State of New York to Investigate and Examine into Business and Affairs of Life Insurance Companies Doing Business in the State of New York* (Albany 1905), p. 1834—*Armstrong Investigation* および *Report* として引用。大手生保会社が常に巨大な規模をもつことが注目されていた。例えば、ミュチュアルとニューヨーク・ライフの二大相互会社の収入（1905年）は、1億8,800万ドルであったが、歳入がこの数字を超える国は、11カ国にすぎなかったといわれている。“Insurance Democracy”, *Insurance Press*, July 18, 1906, p. 10.

『年報』は、弊害の是正が「大幅に会社それ自体」に依存する一方、「これ以上の法的介入」を望まない旨を述べていた。⁽⁹⁾

カンザス州保険局は、新契約費が保険料に対して100~180%に達する事実を指摘し、多くの会社が「書類の上で大きくありたい——大きな数字を示したい——との明らかに伝染性の狂気」に取り付かれていると批判している。⁽¹⁰⁾ケンタッキー州コミッショナーも、「嘆わしいことに事業費がかかりすぎて、近年ではスキャンダルにさえなっている」と非難した。⁽¹¹⁾競争の功罪を要約した『クロニクル』は、業界の現状が「理想に程遠い」として、各当事者に与えた悪影響を列挙する。まず役員については、「契約に対する不健全な貪欲」；「しばしば社内の価値尺度は、得られた契約高である」こと；「経営者は、不当なコストと不健全な方法による以外達成しようのない課題を外務員に負わせる」こと；「役員は、自分の成功を契約者利益と同じくらい重視する」こと。次に、外務員には、過度の手数料への欲望、リベート、ツイスティングといった弊害が見られること、そして契約者に関してはリベートへの期待、配当の減少に対する不満、ツイスティング、生保への敬意の喪失といったことが指摘された。⁽¹²⁾

要するに、生保経営者には成長至上主義とでもいうべき価値観と熾烈な競

(9) *New York Insurance Report*, 33(1892). 但し、80年代以降、保険局が業界批判を行ったのは、1892年がほとんど唯一の年であった。

(10) "Let Me First Illustrate", *Monitor*, Aug. 1894, p. 319.

(11) "Comingore on High Pressure", *Chronicle*, July 8, 1897, p. 5.

(12) "Competition in Life Insurance", *ibid.*, Feb. 20, 1896, p. 85. Cf. Anderson, L. A., "Competition in Life Insurance", *Yale Review*, Vol. xiv, No. 3 (Nov. 1905), pp. 285-299. 「価格が引き下げられるどころか、逆に、コストが引き上げられてきた。契約条件の寛大化と企業の失敗の減少が契約者の便宜と安全を増したことを除いて、商品の質が改善されたことはなかった」。Howard, Earnest, "The Next Step in Life Insurance", *The International Quarterly*, Vol. xii, No. 1 (Oct. 1905), pp. 145-156. 「アメリカの会社は、現在の半分足らずの事業費率で事業を営むことができる」。また、次を参照せよ。Willett, Allan H., "The Cost of Life Insurance", *Political Science Quarterly*, Vol. xx, No. 3 (1905), pp. 456-479.

争意識があり、彼らは、一貫して拡張的経営政策を展開してきた。確かに、これがあの効率的な外野組織を生み出し、生保業の急速な成長を可能にした。半面、手数料率の引上げに伴う事業費率の高騰や不当な販売慣行の発生など、さまざまな弊害を生み出した。しかし、上の引用から明らかなように、当時においても、拡張政策に伴う弊害は、十分に認識されていた。業界も、そして各州保険局も、弊害は正に努力した。では、その結果はどうであったのか。

3.2.2.2. リベート問題

起源は定かでないが、1880年代初め頃に外務員による保険料の割戻し、いわゆるリベートが用いられ始め、すぐに一般的慣行となった。マサチューセッツ州『保険年報』は、次のように指摘している。

「このルーズで、しかもビジネス・ライクでない慣行が目には余るものになったとき、大衆は、大きな矛盾を見だし、会社自体を疑惑の眼で眺め始めた。けだし、莫大な資金……をもつにもかかわらず、かくも不確かで不当な方法で営まれる制度の安定性や永続性について、到る所で不安が増し、信頼が失われたからである」。

確かに、これは重大な問題であり、ほとんどすべての会社が「遺憾に思っていた」。しかし、個々の会社にそれを抑制する力はなかった。なぜなら、それを企てる会社は、すぐにレースから脱落するからである。会社間の協調的行動も、効を奏さなかった。かくして、法の必要性が痛感された⁽¹³⁾。

1889年にニューヨーク州は、「リベート禁止法」(Anti-Rebate Law)を制定⁽¹⁴⁾し、マサチューセッツなど若干の州が歩調を合わせた。しかし、法も無力であった。

「もしある会社の役員に違法行為を黙認する気持さえあれば、彼らが外務員の行動に賛成しない旨をおざなりに表明し、同時に片眼をつぶってみせ、次はもっと注意して捕まらないようにとほのめかすことは、容易である」⁽¹⁵⁾。

(13) *Massachusetts Insurance Report*, 35 (1894), xiii.

(14) *New York Insurance Report*, 31 (1890), xxxiii-xxxviii.

(15) *Massachusetts Insurance Report*, 41 (1896), ix.

しかも、競争が激しいときに1社でもリベートを黙認すれば、ほとんどすべての会社がそれにならうであろう。リベートの慣行は、衰えることなく続いた。解決は、三大生保の首脳の決断に待つべきだとみられた。

「リベートを禁止しうるか否かは、3人、つまりマッカーディ、ハイド、そしてマッコールの力に懸っている。彼らは、『3巨人』を代表するが、この3社こそ、業界のペースを決め、競争者を追従させてきた。彼らに思い通りにさせることでリベートを止めさせよ⁽¹⁶⁾」。

1895年、マサチューセッツ州コミッションナーの呼び掛けに応じて、三大生保を含む28社がリベート禁止協定に調印し、前マサチューセッツ州知事(William E. Russell)を仲裁人(rebate referee)に指名した。しかし、正式の協定も、リベート根絶には無力であった。結局、1890年代にこの問題を解決しえなかった責任は、三大生保の首脳の消極的態度に帰せられた。

アームストロング委員会も、リベートの慣行が続いていることを知り⁽¹⁷⁾、その原因が「過当競争」にあること、そして外務員への過大な手数料や前貸金の支払によって栄えたことを指摘した。1906年早々、グローバー・クリーブランドが年俸12,000ドルで仲裁人に指名されたとき、『プレス』のコメントは、次のようであった。

「リベートを止める方法は仲裁人でもなければ、法律でもない。もし各社に本当に止める気があるのであれば、リベートができなくなるように外務員手数料を引き下げねばならない⁽¹⁸⁾」。

リベート問題は、上の二つの指摘にあるように、競争の実態と外野報酬のあり方に原因があった。さらに、何よりもこの方法が販売手段としてもつ有効性が、ずっと長い間、それを存続させてきた理由であったと思われる。し

(16) *Spectator*, Jan. 17, 1895, pp. 23-24.

(17) *Armstrong Report*, p. 147.

(18) *Ibid.*, p. 421.

(19) "Unthinkable!", *Insurance Press*, Jan. 10, 1906, p. 6. Cf. Parker, F., "Cleveland and the Insurance Crisis," *McClure's Magazine*, xxxiii (1909), pp. 184-191.

たがって、三大生保の首脳の決断は、それだけではリベートを根絶させうる力をもったとは思えない。しかし、重要なことは、リベートを発生させた競争構造を創出したのは、他ならぬ3社であったこと、そしてあらゆる弊害が拡張政策を活発に推し進めるこれらの会社に帰せられたこと——そのようにみられたこと、さらに、これら3社の首脳に改革を断行する気持すらなかったことである。

3.2.2.3. 保有高制限の企て

およそ1890年頃から、生保会社の規模の拡大に制限を加えるべきだとの意見が表明されるようになった。ミズーリ州『保険年報』は、会社が大きくなりすぎて取締役の「力に余る」ほどであり、「各社が保有する金額に自発的に制限を加えるべき時ではないか」と、規模の制限を提案した。⁽²⁰⁾『クロニクル』も、「中小会社は、探検ずみの海を進んでいるが、しかし、大手は、地平線をはるかに通りすぎ、その航海の結末は、予測の限りでない」と述べている。⁽²¹⁾

1892年にファックラーは、規模の制限を提唱する有名な論文を発表した。彼は、まず生保業が一貫して成長を志向してきたが、契約者に何らの利益も伴わなかったこと、そして取締役が自己本来の事業を無視するのでない限り、巨大な規模の生保会社を適切に管理しえないことを指摘した。しかし、新契約を消滅契約の補充に限定しても、資産は「きわめて急速に」増加し、それを「穏当な」数字に押えるにはもはや「遅すぎる」し、「外務員が委任状を集めてでも規模制限に反対する」など、有効な方法がないという。「しかし」と彼は続ける。

「競争をこれ以上続けても契約者にメリットはなく、また巨大金融機関に成長した生保会社は、いまや、社会にとって危険の源泉となるかもしれな

(20) “The Magnitude of Life Insurance”, *Chronicle*, May 29, 1890, pp. 261-262.

(21) “The Week”, *ibid.*, Aug. 28, 1890, p. 98.

い。……わが大手生保会社の規模の増大は——控え目に表現しても——契約者にも大衆にも利益をもたらさない。こうした拡張は、経営者の野心と外務員の利益にとってのみ有用であるにすぎない。

かくしてファックラーは、⁽²²⁾ 2、3年の猶予期間を置いたのち、⁽²³⁾ 適当な立法措置を講ずることを勧告した。この論文は、大きな反響を呼んだ。NAICは、⁽²⁴⁾ 特別委員会を任命し、ミズーリ、コネチカット両州は、1893年早々に規模制限法案を上程した。⁽²⁵⁾

一方、1891年にマッカーディは、ハイドに規模の制限を提案し、翌1892年には、⁽²⁶⁾ 新契約高を1億ドルに制限する旨を発表した。しかし、ハイドは、同調しなかった。ニューヨーク州保険局は、「わがアメリカの会社の役員と外務員が契約獲得競争においてもつ、決して止むことのない企業精神と疲れを知らぬ情熱」を指摘し、彼らの行動が「これまでのところ、アブノーマルであり、それゆえ、不健全で好ましくない」と述べた。しかし、「大手の間にみられる正常化への動き」⁽²⁷⁾ に対しては、「手数料率の高騰を止めなければ、改革には実効が伴わない」と、規模制限法に反対した。かくして、コネチカットの法案についてグリーンが指摘したように、⁽²⁸⁾ 肝心の三大生保を擁するニューヨークが同調しない限り、他州の法律に実質的な意味はなかつたのである。そのため、1894年には「この問題について最近はほとんど何も聞かれなくな

(22) "Limitation of the Business of Life Insurance Companies; A Paper Read Yesterday before the National Insurance Convention by David Fackler", *ibid.*, June 16, 1892, pp. 310-312.

(23) "The Week", *ibid.*, Dec. 22, 1892, p. 370.

(24) "Limitation of Life Insurance Companies", *ibid.*, Dec. 22, 1892, p. 371.

(25) "Limitation Bills in Connecticut and Missouri", *ibid.*, Feb. 16, 1893, p. 98.

(26) *Armstrong Investigation*, pp. 2392-2393.

(27) *New York Insurance Report*, 34 (1893), xli-xliv.

(28) "The 'Limitation' Bill in Connecticut", *Chronicle*, March 9, 1893, p. 142.

った」と報道されている。⁽²⁹⁾

NAICでも、コミッショナーの大部分が規模制限に賛成したが、しかし、実行可能な方法を見付けることができなかった。1894年の総会は、「各社の自発的行動による改革を期待しても無益であった」との特別委員会の報告書を採択した。これについて『クロニクル』は、次のようにコメントした。

「三大生保の役員は、かつて以上に過当競争に唸り声をあげている。契約獲得の経費、社長たちの野心、そして契約者の忍耐は、すぐに『自然の限界』に達するだろう。単なる肥大化のみを求める現在の狂気を終らせるプランは、〔規模〕制限プランであろう。……近い将来に休止があるに違⁽³⁰⁾なく、それ以上に明白なことは他にない⁽³¹⁾」。

要するに、生保会社が巨大な規模に達したとみられたこと。それが経営者の野心や外務員の欲望の充足にのみ役立ち、一方、契約者にはメリットがないとみられていたことが分る。そして何よりも重要なことは、こうした批判や要望に対して、経営者が有効な手を打つことができなかったことである。マッカーディによる規模制限案も、一般の声に真剣に答える意図で行われたのではなく、急速に成長し続けていたエクイタブルに対する戦略から出たものであった。⁽³¹⁾このように経営者が自浄能力を欠き、しかも、ニューヨーク保険局が問題解決への意欲、というよりも問題意識を欠いたことが、この規模制限をめぐる動向から明らかになるであろう。

1898年に三大生保の保有高は、いずれも10億ドルの舞台に到達する直前にあった。『スペクテーター』は、この傾向に批判的で、「契約者にも大衆にも有利な『中道』があるのではないか」と問う。しかし、同時に、「後退は破滅的で、彼らは立ち止めることはできない。……彼らは、依然として野心的である」と述べている。⁽³²⁾1900年にマッカーディは、再び規模制限を提案したが、

(29) "The Week", *ibid.*, July 5, 1894, p. 1.

(30) *Ibid.*, Nov. 22, 1894, pp. 245-246.

(31) Keller, *op. cit.*, p. 73. 邦訳, p. 94.

(32) *Spectator*, Feb. 16, 1898, pp. 85-86. Cf. *ibid.*, June 1, 1898, p. 296.

今度は、ニューヨーク・ライフが標的であつた。⁽³³⁾ 大手会社首脳のこうした行動は、1906年に重大な反動をもたらすことになったのである。

3.2.3. 「相互」概念：建前と本音

3.2.3.1. 「相互」概念の展開

1843年以降、「相互性」(mutuality), あるいは「相互」という形容詞を冠したさまざまな言葉(例: mutual principle, mutual plan, mutual system, mutual company, mutual rates, etc.) が生保業で頻繁に使用されるようになった。定款には、相互会社契約者が会社のメンバーとして取締役選挙での投票権と剰余金配分に与る権利をもつ旨が明記されていた。ところが、ミューチュアルの創業期を扱った [2.2.1.] で見たように、またエクイタブルを論じた [2.3.1.] で見るように、「相互」という言葉は、主として剰余金の帰属と配分に関連して用いられた。その後もこの点でほとんど変化は見られなかった。

例えば、ミューチュアル・ベネフィットの1869年次『報告書』は、「相互原理」を次のように説明した。

「メンバーに株主はいない。契約者は、当社資金の持分に権利をもつ唯一の人間である。……すべての剰余金は、あらゆる種類の債務に対応する部分を控除したのち、……毎年、契約者へ配分される」⁽³⁴⁾。

ミューチュアルも、相互会社契約者の特権を繰り返し強調した。

「配当を行う時点で保険証券を所持するすべての人々は……留保条件を一切付されることなく、当社の利潤のすべて〔の配分〕に参加する」⁽³⁵⁾。

「当社剰余金のすべては、もっぱら契約者に帰属し、そして毎年、最も公平な方法で彼らの間へ配分される」⁽³⁶⁾。

「収益 (earnings) のすべては、契約者の財産である」⁽³⁷⁾。

(33) Keller, *op. cit.*, p. 74.

(34) "The Mutual Principle", *cit. in Monitor*, Aug. 1869, p. 623.

(35) Mutual Life, *Annual Report*, 9 (1853), p. 11.

(36) *Ibid.*, 23 (1867), p. 17.

(37) *Ibid.*, 25 (1869), p. 16.

エクイタブルも、同社を「純然たる相互会社」(purely mutual)と称し、「すべての利潤が株主ではなく、契約者へ公平に配分される」ことを力説した。⁽³⁸⁾ 同社社長アレキサンダーは、1904年末、エクイタブル紛争の直前に次のように語った。

「契約者は、実質的に会社を形成し、互いに保険する。役員と取締役は、単にこの組織を作り、事業を契約者のために経営するにすぎない。そして必要な経費が支払われたのち他のすべては、契約者のものであり、利潤配当、死亡保険金……などの形で契約者の手許に届く」。⁽³⁹⁾

このように、相互会社契約者は、会社のメンバーであり、資産の所有者であり、利潤配分を受ける唯一の当事者だと説明された。業界紙なども、これを支持した。『クロニクル』は、[2.2.2.]で引用したように、「ミューチュアルは、株式資本をもたない厳格に相互的機関である——契約者が唯一の株主である」から、解約差益がすべて契約者に帰属すると論じた。⁽⁴⁰⁾ 『モニター』に契約者への助言を連載したデイヴィッドソン(S. Davidson)は、「契約者は、『相互制』によって提供される利点を理解するには、生保会社の用いる『相互』という言葉の意味と性質を十分に会得しておく必要がある」と述べ、株主への配当が決して小さくない一方、「純然たる相互会社では、この部分は、契約者に配分される……から、資本の償却は早ければ、早いほどよい」と説明する。⁽⁴¹⁾ また、次のように解約控除の正当化を試みる。

(38) Equitable, *Annual Report*, 11 (1871), pp. 8, 30.

(39) “President Alexander’s Lofty conception of Life Insurance”, *Chronicle*, Dec. 1, 1904, p. 313.

(40) “Facts for Policyholders of the Mutual Life to Ponder”, *ibid.*, Oct. 31, 1878, pp. 277-278. Cf. “The Ownership of Life Insurance-Reserves”, *ibid.*, Jan. 11, 1877, p. 18. 同紙は、1882年に、相互会社契約者は株式会社の株主と同じ関係にたつとみて、経営者の違法行為や詐欺的行為によって権利や利益が侵害された時には経営者を訴えることができると論じた。Cf. “In What Circumstances a Policyholder in a Mutual Life Insurance Company May Apply to a Court for Redress”, *ibid.*, Feb. 9, 1882, pp. 81-82.

(41) Davidson, S., “Advice to the Holders of Life Insurance Policies”, *Mo-*

『相互』生保会社は、契約者が株主であるところの法人である。コモンの原則に拠れば、『法人またはパートナーシップにおいては、いかなるメンバーも、残留する人々に明白な損害を与えるときには、脱退するをえない』。この原則は、相互会社にも適用される。脱退メンバーは、彼が残留したときと同様の良好な状態を会社に残さねばならない⁽⁴²⁾。

「相互」概念について主張されたもう一つの意味は、それが契約者間にある関係を発生させることであった。『モニター』は、1872年のミューチュアルによる料率引下げ計画を批判するときに、次のように述べた。

「実際、相互会社は、多数の個人によりその間で結ばれた契約によってのみ存在する。それによって、各人によって遂行されるべきある条件と引換えにある給付が発生することを、他者との間で協定し、合意する⁽⁴³⁾」。

かくして、契約者間に平等の待遇を受ける権利が発生する。『モニター』が終始非難し続けたコネチカット・ミューチュアルの社長グリーンも、「相互性」の特徴の一つとして同じことを述べた。

「相互性は、負担と給付の平等を意味する。すなわち、同じものについては各人に同じコストを徴することである。ゆえに、優遇されるクラスは、存在しない。「各メンバーは、個人的コスト——つまり、総コストに対する各人の比例分——を払って、彼のリスクを負担しなければならない」。

「いかなるメンバーも、他の誰からも利潤を引き出しはならない⁽⁴⁴⁾」。

ここでは、平等待遇原則とともに、相互保険が「コスト分担」を本質的特徴とすることが説かれている。対照的に、他の相互会社では「利潤分配」の面が強調された。コストの分担と剰余の分配は、古典的相互保険ではいわば盾の両面であったが、相互会社が企業的活動を展開するにつれて、コスト分

nitor, March 1871, pp. 240-241.

(42) *Ibid.*, April 1871, p. 327.

(43) "Can Equal Benefits be Granted for Unequal Conditions?.....", *ibid.*, Jan. 1873, pp. 41-42.

(44) "Col. Greene Versus the Connecticut Mutual", *ibid.*, Dec. 1891, p. 604.

担の側面が脱落し、もっぱら利潤分配に力点が置かれた。その点、グリーンの見解は、ユニークである。彼は、「コストの節約」とともに、「彼ら自身のためすべての利潤を節約して」正確なコストで事業を営むことが重要だという。こうした差異は、グリーンの生保経営理念に基づくもので、彼の経営を他の相互会社のそれから著しく際立たせる特徴であった。しかし、これは、19世紀生保業では例外であり、大勢は、相互性の特徴を利潤分配に求め、それを契約者や一般に強く訴えることで販売に努めた。つまり、相互性概念は、成長政策に関連づけられていたのである。

3.2.3.2. 相互性における論理の二重性

相互会社契約者は、相互会社のメンバーであり、株主であり、所有者であり、そして剰余金すべての配分を受ける権利をもつこと、これが契約者や一般に対して「相互性」について与えられた説明の大要であったといつてよい。ところで、19世紀末になると、「トンチン・ポリシー」の配当額に対して契約者の間に不満が発生し、中には「計算」(accounting)を求めるものも出てきた。会社がそれを拒否すると、彼らは、裁判所に判断を仰いだ。判例は、若干の混乱を示したものの、多くは会社側の主張を承認した。著者は、アメリカ法および保険法について門外漢であり、これらの判例に体系的かつ専門的コメントを加えうる立場にいない⁽⁴⁵⁾。しかし、会社が販売に当って用いる説明の内容と、裁判所で主張する論理との間に存在した大きな食い違いを明らかにすることは、「相互」会社の性格を知る上で有意義であろう。

さて、1871年発行のニューヨーク・ライフの10年満期トンチン・ポリシーをもつある契約者は、満期後の配当額の計算について詳細な説明を求めた。下級審の判決は原告を支持したが、控訴審で逆転された (Uhlman vs. th New

(45) この問題は、ほとんどの保険法テキストでふれている。Cf. Cooley, Roger W., *Briefs on the Law of Insurance*, 2nd ed. (Kansas City, Ms. 1927), Vol. 1, pp. 162 ff.; *American Jurisprudence*, 2nd ed. (San Francisco Calif. 1969), Vol. 43, § 123; *Corpus Juris Secundum, A Complete Restatement of the Entire American Law as Developed by all Reported Cases* (St. Paul, Minn.), Vol. XLIV, § 114.

York Life)。そこでは次のように判示された。⁽⁴⁶⁾

「当事者の立場は、単に債権者と債務者のそれであって、保険証券の文言を考慮に入れば、〔剰余金の〕配分は、その役員を通じて当該法人によって行われるべきである」。

同社について別のケースでは、裁判所の見解は、次のように示された〔William vs. the New York Life〕。

「メンバーは、いかなる意味でも会社のパートナーではない。彼は、支払った保険料に対して一切権原 (title) をもたない。これは会社に属するの⁽⁴⁷⁾であって、彼は、債権者にすぎない」。

エクイタブルに関する判例も、上と同様の判断を示した。ある判例〔John H. Bewley vs. the Equitable Life〕は、「生保契約者は銀行預金者がパートナーであるという以上に保険会社の財産のパートナーであるのではない」という別の判例を引用し、そして「原告と被告会社もしくはその取締役の間にはいかなる信託関係も生じなかった」と述べた。⁽⁴⁸⁾別のケース〔Emil Greef vs. the Equitable〕では、契約者は配当が現実に宣言されるまで、それについて法的権利をもたない。剰余金は、さまざまな意味をもつ総称的言辭であるが、一般に用いられる特定の意味では、会社によりその契約者の保護のために使われねばならず、事業の拡張にさえ用いられる。そしてこの点に関して役員⁽⁴⁹⁾の行為は、善意でさえあれば決定的である、と判示された。さらに、連邦巡回裁判所は、原告が剰余金の持分すべてを受け取っているかどうかを知るため

(46) “The Right of a Policyholder to Ask Question”, *Chronicle*, March 20, 1884, p. 178.

(47) “Tontine Policyholders not entitled to an Accounting”, *Monitor*, July 1888, p. 344.

(48) “The Interest of Life Policy-holders in their Company”, *ibid.*, Aug. 1881, p. 397.

(49) “The Week”, *Chronicle*, May 4, 1899, pp. 205, 206, “Undivided Surplus not the Property of the Policyholder, A Decision of Immense Importance in the Greef Case”, *Monitor*, Oct. 1899, p. 503; “Result of the Greef Decision”, *ibid.*, June 1899, p. 310.

に詳細な資料の提出を要求した件 [Everson vs. the Equitable Life] について、「これを認めれば、保険会社の事業は、契約者に対する契約上の責務に応ずるためその資金を節約して使うという領域から、契約者のため膨大な会計を準備するとの領域に移る」と述べ、計算を求める権利は、各個契約者にはないと判示した。そして、「当事者間で結ばれた契約の文言から、かかる準備金が契約者の個人財産であるべきだとか、会社はそれを彼のために受託者として保有し、したがって信託資金としてその計算を行う義務を負う、ということとはできない」と述べている。⁽⁵⁰⁾

要するに、裁判所の見解によれば、相互会社契約者は、株主やパートナーではなく、契約上の債権者にすぎず、剰余金処分は、取締役や役員の決定すべき事項であり、個々の契約者の持分を1件ごとに満期前に確定することも、その計算を詳細に示すことも必要でない⁽⁵¹⁾とされたのである。

以上の見解を業界紙も支持した。『モニター』は、契約者が株主と同じ意味で会社の所有者であるとの「通俗的な理論」にコメントしている。

「適当な範囲に限定されていれば、この理論にも反論の余地はない。ある意味でメンバーは、会社の所有者であり、資金は、彼らのものである。事業は、彼らの利益のために営まれる。……もし、その会社の経営に過ちがあれば、彼らには苦情をいう権利がある」。「しかし、別の重要な意味において契約者の地位は、通常の株主のそれと違っている。つまり、法的な意味においてである。この点で彼らは、外部の債権者であり、かかるものとして扱われるべきである」。

同紙は、契約者の立場をパートナーのそれと同一視することから生ずる危険を指摘する。一つは、会社の支払不能のときに契約者の利益が損なわれる

(50) “Tontine Policyholders not entitled to an Accounting”, *ibid.*, May 1895, pp. 194-195.

(51) *Taylor vs. the Charter Oak Life* においても、会社は契約者の受託者であるとの理由で計算を求めた原告に対し、裁判所は、相互会社の契約者と会社との間に信託関係は存在しないと判示した。Cf. “The Insurance Rights of Policy Holders”, *Monitor*, Nov. 1880, p. 576.

こと、いま一つは、「何らかの申し立てられた不正を正し、あるいは何らかの想像上の不平を癒すためにある法人の事業を拘束するパートナーの権利は、⁽⁵²⁾危険な権利になる」ことであった。後者は、経営に不満を抱いた契約者による提訴が生保会社にとって不都合で煩わしいという意味であった。また、グリーン事件の下級審が、エクイタブルの配当は「エクイタブルでない」と判示したときには、「各社は配当増額を強制される」と憂慮した。しかし、上訴審で逆転されると、「将来の剰余金への襲撃 (raids) を効果的に締め出した」と評価し、そして「生保資金の個別所有権 (individual ownership) にもう耳を傾けないことにしよう」と呼び掛けた。⁽⁵³⁾

『モニター』は、エクイタブルにきわめて近い業界紙であり、これは、同社の見解を代弁したとみてよい。とすれば、相互会社が論理の使分けをしていたことが明らかである。すなわち、一方では契約者を株主とか所有者として説明し、他方では、剰余金に対する契約者の権利を論ずるときには契約当事者として規定し、株主や所有者であることを否定する。いささか図式的に言えば、すべての剰余金が契約者の財産であること、および配当の投資としての魅力を強調して契約者を勧誘し、そしていったん契約したものに対しては計算を拒否し、取締役や役員の設定に全面的に委任するように求め、その間内部留保に努め、それを販売経費に流用して外務員を鼓舞し、いっそう多くの契約者を集める、というやり方であった。したがって、個別所有を認め、計算要求に応ずることは、エクイタブルの経営を根本から革新することを意味していた。『モニター』が指摘したように、この種の訴訟で負けることは、生保会社の安全性を脅かすであろう。但し、ここでいう「生保会社」とは、

(52) “The Interest……”, *ibid.*, Aug. 1881, p. 397. 一方、『クロニクル』は、「相互保険契約者が配当その他の事項について彼の会社の経営者によって不当に扱われるとき、裁判所に救済を求めることは、彼の権利である」こと、その点で株主と同じであることを論じた。Cf. “In What Circumstances A Policyholder in a Mutual Life Insurance Company May Apply to a Court for Redress”, *Chronicle*, Feb. 9, 1882, pp. 81–82.

(53) “Result……” *Monitor*, *op. cit.*

トンチン会社だけを指していたのである。

確かに、契約者と相互会社との間には、しばしば指摘されるように、二重の関係があり、権利義務に関連して契約者の地位を明確に示すことは、容易でない。裁判所でさえ、この点で見解の一致をみていたわけではない。エクイタブル法律顧問ピアソン (Sterling Pierson) は、1941年に過去の判例を回顧して、「相互生保会社に関して裁判所の用いた言葉にいかにも多くの混乱が忍び込んでいたか⁽⁵⁴⁾」を知り、「正確な用語法の重要性」を訴えている。こうした特殊な性質をもつ相互会社を契約者一般に説明するために、彼の地位を例えば株主に比することは、理解の便からみて必ずしも非合理的ではない。一方、そのように教え込まれた契約者が株主と同様の権利をもつと理解し、かかる権利の行使を企てたとしても、それを不当だと断定することはできない。しかし、ある時点で契約者に与えられる説明と、別の時点、とりわけ会社に対する何らかの請求に関わる時点での説明とが食い違うとき、契約者一般の間には確かな理解は生れず、むしろ不信感の累積を招くだけであろう。

生保会社の態度は、余りに御都合主義的な面をもっていた。例えば『モニター』は、次のように述べている。

「株式制と相互制の基本原理は同じで、後者では契約者自身が株主である。もし株式会社が株主の資金を前借りして新契約という利益を得られるのであれば、相互会社も既契約者のために準備金の一部を前借りして新メンバー⁽⁵⁵⁾を得ることができる」。

確かに新メンバーの流入、つまり規模の拡大は、経営者にとってはサラリー引上げの口実や支配力の増大をもたらした。初年度保険料の大部分を販売費に投入しても、それに見合う販売実績は、経営者にとって少しもマイナスにはならない。しかし、それが契約者にもメリットがあるかどうか、決して

(54) Pierson, *op. cit.*, pp. 463, 469.

(55) "Equity and First Year's Reserves", *Monitor*, Oct. 1898, p. 501. 別の所では、生保の基礎は、「個人主義」でなく「 Kommunismus」だと論じている。Cf. "Individualism vs. Communism", *ibid.*, Nov. 1898, p. 605.

明白でないし、『モニター』も、そして経営者も、その主張を証明しようとはしなかった。むしろ事実が示すように、競争激化に伴う経費率の上昇がトンチン配当減少の有力な一因となつたのであり、それが訴訟の頻発を招いたことを考えれば、契約者にとって多大の損失が発生したというべきである。

付言しておけば、トンチン・ポリシーの販売に当って外務員は、過大な配当を約束した。会社側は、これを約束でなく、単なる予想だとしたが、しかし、トンチン配当の実績がかかる予想の半分にも満たなかったことが、契約者の間に不満を引き起した。彼らが計算を求め、あるいはデータや帳簿の公開を迫ったのも、予想と実績とが余りに乖離した原因の明解な説明を欲したからである。もちろん、エクイタブルなどトンチン会社の経営者には、そうした説明は、少なくとも契約者の理解を得ることは、不可能であった。

19世紀末には、トンチン・ポリシーへの批判が高まっていた。契約者だけでなく、コネチカット、イリノイ、あるいはウィスコンシン州などの保険コミッショナーの間でも、その禁止を含む要求があつた。⁽⁵⁶⁾しかし、1906年まで、有効な規制は行われなかつたのである。トンチン・ポリシーは、自称相互会社のエクイタブルが開発し、拡張主義的経営のために最大限に利用したものである。他の大手相互会社も追随した。この保険の流行と批判、そして最終

(56) ウィスコンシン州は、最も強硬であつた。同州法では、相互会社は、取締役会の決定により毎年、または2年、3年、4年、もしくは5年に1回の割で配当することを得る(may)と規定されていたが、同州保険局は、“may”を“must”と読みかえることで、トンチン・ポリシーの禁止を意図したのである。Cf. “Relation of Deferred and Tontine Dividends to the Surplus of a Mutual Company, The Illinois Statute Defined”, *Monitor*, July 1903, pp.293-294; “Distribution of Life Insurance Surplus under the Wisconsin Law”, *ibid.*, Nov. 1902, p. 402; “The Wisconsin Commissioner on a Life Insurance Expert”, *ibid.*, Aug. 1903, p. 335; “Excerpts from the 1906 Report of the Commissioner of Insurance for the State of Wisconsin, Zeno M. Host”, *Life Insurance Courant*, Aug. 1906, pp.19-25; “The Week”, *Chronicle*, Nov. 6, 1902, p. 237; “The Week”, *ibid.*, Nov. 13, 1902, p. 249; “After Defferred Dividends, What?”, *ibid.*, March 31, 1904, p. 273.

的な禁止措置は、生保経営者による相互性の主張が明らかに二重性をもって
いたことを示していた。

3.2.3.3. パブリシティと契約者

1888年に渡英したある生保関係者は、イギリスの生保会社98社をみて最も
驚いたことは、「契約者および一般に対して各社の内部経営に関する情報が
全く与えられていない」ことだと伝えてきた。彼は、「平均的なイギリスの
生保会社のドアの背後には、朝の陽光も真昼の太陽も決して射さない」と指
摘している。⁽⁵⁷⁾では、アメリカの会社は、契約者に対して十分に情報を与えて
いたのであろうか？あるいは、生保に関する一般の理解は、十分であった
といえるのか？もとより、当時は、契約者に関する実態調査などなかった
から、この種の問題の解明は、きわめて難しく、断片的資料から一般的傾向
を推測する他ない。

さて、1882年にニューヨークのある有力な法律家は、支払った保険料と同
額の返済を要求したという。これは、明らかに無知の露呈であった。これを
伝えた『クロニクル』によれば、一般ジャーナリズムや議会にこの種の無知
が横行していた。⁽⁵⁸⁾また、契約者についても、「保険証券を読まず、読んでも
理解しない」と指摘された。⁽⁵⁹⁾もっとも、これには契約の難解さという要因が
あった。

「保険証券は、かつて作成されたあらゆる法律文書の中で最もテクニカル
であり、たいいていの場合、それに書かれた条件と責務について真の意味や
趣旨を理解しようとすれば、第一級の法律家でなければならぬように表
現されている」。⁽⁶⁰⁾

(57) “Correspondence, British Life Companies, from an Occasional Correspondent”, *Spectator*, Sept. 6, 1888, p. 433.

(58) “The Origin of Hostile Insurance Bills”, *Chronicle*, Feb. 23, 1882, pp. 113-114.

(59) “The Week”, *ibid.*, April 8, 1886, p. 173.

(60) St. Louis *Globe Democrat*, cit. in “The Week”, *Chronicle*, June 27, 1889, p. 301.

契約者の側には一般的に、保険に関する十分な知識や正確な理解が欠けていたとみる方が自然であるが、一方、それは、生保会社の契約者に対する姿勢と不可分の関連をもっていたと思われる。1896年にマッコールは、契約者宛に財務報告書を送付したが、その中で、「生保は、準公共的であり、その契約者は、彼らが深い関心をもつ資金の現状について会社によって時折完全な情報を与えられる権利をもつ」と述べていた。これを紹介した『スペクター』は、経営者が契約高を年次報告書の中で膨ませるために「パッド」を入れる一方、人々の信頼を確保する他の諸要素を無視してきたと指摘している。⁽⁶¹⁾ マッコールの措置が高く評価されたことは、逆に、各社が正確な情報を十分に契約者に伝えていなかったことを示唆している。

もっとも、1840年代以降、生保に関する無数のパンフレットが配布され、多数の論説が書かれてきた。しかし、それらは、生保の「真の性格」を明確に説明するものではなく、勧誘のための「最も魅力的な特徴の提示」を目的にしていた。⁽⁶²⁾ つまり、自社の有利な点、殊に配当の魅力を訴えることが、これらの文書の主たる目的であった。19世紀中葉に配当の方法、間隔、そして配当率はきわめて多様なものになり、そのために、契約者の間に混乱が発生した。各社は、それを正すよりは、「大衆の無知を利用している」とさえ批判された。⁽⁶³⁾ トンチン・ポリシーの流行は、この傾向に拍車をかけた。多くの契約者は、「少額の保険料と引替えに一財産作れると信じ込む」⁽⁶⁴⁾ ように、会社によって、殊に外務員によって説得された。外務員の仕事は、「伝道的使命」を帯びるとしばしば説かれてきた。⁽⁶⁵⁾ しかし、トンチン配当の単なる予想を、彼らは、会社の保証として伝え、結果的に契約者を欺くことも少なくなかつ

(61) "Taking the Public into its Confidence", *Spectator*, Feb. 12, 1896, pp. 146-147.

(62) "What is Life Insurance?", *Chronicle*, June 15, 1871, p. 372.

(63) "The Present Value of Dividends", *ibid.*, Oct. 6, 1873, pp. 243-244.

(64) "What is Life Insurance?", *ibid.*, op. cit.

(65) Zelizer, Viviana A. Rotman, *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States* (New York and London 1979).

た。すでに1872年に『クロニクル』は、「外務員という職業は、一般に不評となり、彼の名前は、虚偽の説明や非良心的な策略と同義にされている」と指摘していたのである。⁽⁶⁶⁾

契約者や一般が生保についての確な理解を欠くことが、生保批判の増大の原因とみられた。1877年には、「新聞や議会に現れた大衆の気分がすべての会社にとって小さからぬ敵意のそれであることが、ますます明白になっている」と指摘された。⁽⁶⁷⁾

「最近まで、生保に対する大衆の態度は、盲目的信頼のそれであった」。

「役員を保証を無条件に信頼し、取締役会の偉大な名前の力や趣旨書の仰仰しい宣言に基づいて保険証券を受け入れた日々は去った。世論の法廷で、⁽⁶⁸⁾明るい日の光の中で裁かれる日がやってきた」。

一方、『ユナイテッド・ステーツ・レビュー』は、「生保ほど、あらゆる行われる事業は他にない。一般に契約者は、不平家で、保険料支払を求められるたびに、外務員や会社にぶつぶつ言う。きわめて多くの場合、彼らはどこかに間違いがあるに違いないと確信している」と指摘したが、これは、経営者に情報提供を説くのではなく、契約者に経営者を信頼せよと説くのが目的であった。⁽⁶⁹⁾しかし、契約者は、生保会社への不信感を行動で示した。19世紀後半におけるフラタernal保険や賦課式保険会社の流行は、さまざまな原因をもつにしても、その底流には生保への不信感があったとみるべきである。それゆえ、経営者は、契約者に正確な情報を伝達し、不信感の解消に努めるべきであった。しかし、中には次のようなケースもあった。

1880年にマッカーディは、『インデペンデント』に対し3万ドルの広告契

(66) “Honesty the Best Policy”, *Chronicle*, *op. cit.*

(67) “The Popular Assault upon Life Insurance”, *ibid.*, March 15, 1877, pp. 161-162.

(68) “The Attitude of Public Toward Life Insurance”, *ibid.*, Feb. 22, 1877, pp. 113-114.

(69) “A Word to Life Insurance Policyholders”, *cit. in Chronicle*, Dec. 27, 1888, pp. 317-318.

約を申し込んだ。彼の意図は、「敵対的批判の沈黙を買う」ことであった。マッカーディは、この件について口を閉ざし続けたが、そのため釈明を要求した『クロニクル』は、ついに沈黙は「自認」したも同然だと決めつけている。⁽⁷⁰⁾

一般的にいて、生保経営者は、成長目的のために自社の有利さについては広告や説明の労を惜しまなかったが、一方、生保それ自体についての説明や自社の現状に関する情報の提供は怠っていた。外務員も、自己の収入増を図るため、しばしば「伝道的使命」を忘れた。その結果、19世紀末から20世紀初頭へかけての生保業の繁栄の陰で、生保への不信感や批判が累積しつつあったのである。

3.3. エクイタブル紛争

3.3.1. 序 論

1905年前半にエクイタブルを震撼させた紛争は、2月2日、社長アレキサンダー他役員33名による取締役会への相互化請願を発端とし、6月15日、ライオンによる議決権信託協定による一応の沈静まで続いた。この後もモルガン (J. P. Morgan) がエクイタブル株を取得するなど、相互化の完了まで紆余曲折を経るが、しかし、相互化問題の核心が集中的に現れたのは、1905年前半であった。本章は、2月初旬から6月中旬までの主要な出来事と、その間に現れたさまざまな論説を、相互化問題を中心に据えて見てゆくことにする。

3.3.2. 紛争発生の背景

紛争の発端は、上述のように2月2日のアレキサンダー請願であるが、こ

(70) “The Publisher of a Religious Newspaper Says He Spurned A Bribe of Thirty Thousand Dollars”, *ibid.*, May 13, 1880, p. 307; “Trying to Drown the Worm”, *ibid.*, June 3, 1880, p. 353.

表 3.4 エクイタブル紛争の経過——1905年2月～1905年6月

2月2日	アレキサンダーなどによる取締役会への相互化請願
2月8日	取締役会, 12人委員会の任命
2月16日	取締役会相互化決議: 同, スナイダー委員会の任命
2月後半	契約者による訴訟
3月2日	クリミンス契約者委員会の結成とアピール
3月21日	取締役会, スナイダー勧告の採択: 同, フリック委員会の任命
4月5日	少数株主ロードによる訴訟
4月17～19日	外務員大会
4月18日	ニューイングランド契約者委員会の結成とアピール
5月31日	フリック委員会報告書
6月9日	ハイド, トーマス・ライアンへ持株を売却: ポール・モートン, 取締役会会長に就任
6月15日	ライアンによる議決権信託協定
6月21日	ヘンドリックス保険監督官報告書

れは、もちろん、突如として現れたのではない⁽¹⁾。ここで紛争発生の背景を簡単に記しておく。

[2.3.1.]で述べたように、エクイタブルは、剰余金配分の面で純粹の相互会社を自称したが、一方、所有と支配の面では純然たる株式会社であった。創立者ヘンリー・B. ハイドは、有能な経営者であると同時に過半数株式の所有者であったから、名実共に同社の支配者であった。そして多くの創業者型経営者に共通して、自己の心血を注いだ会社を私物化する傾向を多分に有した。のちにニューヨーク州保険監督官ヘンドリックスも、「彼は、自分自身の、また社内の側近や仲間の利益を無視しなかった」と指摘している。ハイドやその仲間の利益がエクイタブルに損失を与えた例も少なくなかったのである [3.3.3.7.]。

会社私物化の性向が最も端的に現れたのは、1895年であった。この年にハイドはエクイタブル株 502 株をゼームズ・W. アレキサンダーなど 8 名に託し、次子ゼームズが30歳になるまで彼らの管理下に置いた⁽²⁾。株式だけでなく

(1) 『クロニクル』は、エクイタブルに危機が発生するかもしれないことは、長年同社を観察していたものには周知のことであった、と述べている[“The Duties of Distinguished Directors”, *Chronicle*, May 18, 1905, p. 306.]。

(2) この“trust deed”の全文は、*Armstrong Investigation*, Vol. 1, pp. 148-155.

エクイタブルそのものをゼームズに相続させる意思の表明であった。⁽³⁾「契約者の会社」というモットーも、父親としての愛情の前には何の効力もなかったのである。

ゼームズは、1898年、ハーバード大学卒業の年に第二副社長として入社し、翌年、父親の死後に副社長に昇進し、1902年には執行委員会と財務委員会の委員長に就任した。年俸も累増し、1903年には社長と同額の10万ドルになった。また、さまざまな名目で会社から金を引き出した。エクイタブルをバックに金融界に乗り出し、彼個人の投資活動をエクイタブルのそれに優先させた。1年の大半をヨーロッパで過す傍ら、文化活動や社交に精を出した。1905年1月31日に開かれた舞踏会は、費用10万ドルを要した華美なもので、日刊紙でも報道されたが、費用はエクイタブルが支払った。⁽⁴⁾これが紛争の引金となったのである。

一方、エクイタブルは、創立時からニューヨークの名門、アレキサンダー一族との間に密接な関係をもっていた。⁽⁵⁾ハイドの存命中は両家の関係は、親密で協力的であった。とくにゼームズ・W. アレキサンダーは、1866年にセクレタリーとして入社以来、常にハイドを補佐してきた。したがって、ハイドが彼の息子の後見役をアレキサンダーに期待したのも当然であった。ハイドの死後に社長職を継いだアレキサンダーとゼームズ・ハイドの間も、最初

に収録されている。

- (3) ハイドは息子宛書簡の中で次のように伝えている。「君がエクイタブル経営を最も重要な義務とみることを私は願っている」[Hyde to Calib, probably March, 1896]; 「私が存命で君の面倒をみてやれる間に、エクイタブルの中で君の利益が守られるようにしたいと私は願っている」[Hyde to Calib, Feb. 2, 1898]。一方、ゼームズ・ハイドも、「私は常々、エクイタブルで父の後を継ぐことこそ私の当然のライフワークだと思い込むようにしつけられてきた」と証言している [Armstrong Investigation, p. 2890.]。
- (4) Buley, *op. cit.*, pp. 598 ff.; James Hydeについては “Life Insurance Corruption by ‘Q.P.’”, *World’s Work*, March 1906, pp. 7317-7322.
- (5) Buley, *op. cit.*, pp. 51 ff. and Chart at p. 165.

の数年間⁽⁶⁾は友好的であった。しかし、次第に亀裂が入り始めた。ハイドが30歳になってエクイタブルを完全に自由にできる1906年を目前に遂に破局を迎えた。エクイタブル紛争の背景に両者の軋轢が存在した。創立者ハイドのもとでエクイタブルに献身してきたアレキサンダーには、「生保について父親ほどの経験も知識も関心もない若者の支配下にいることに我慢できなくなった⁽⁷⁾」のかもしれない。あるいはターベルとともに支配権確保の好機だとみたのかもしれない。アレキサンダーの動機が何であれ、彼の相互化要求は、ハイド支配の拒否と彼の追放を伴っていた。当然、ハイド側はこれに反発したから、双方の非難合戦は、一段と激しくなり、世論の注目を集めた⁽⁸⁾のみならず、ウォール街が多額の関心を示した。遂には、単なる両派の争いでは収まらなくなったのである。

3.3.3. 紛争の経過

3.3.3.1. アレキサンダーの相互化請願

1905年2月2日、社長アレキサンダー他33名の役員が連署して取締役会に請願書を提出した。その中で、「業務運営の実際的経験から次のように信ずるに至った」と述べる。

(6) *Ibid.*, pp. 587 ff.; アレキサンダーは、1903年にハイドのエクイタブル株のトラスティを辞した [p. 594]。ハイドはアレキサンダーの不在中、ターベルのサラリーを引き上げた [p. 588]。そしてアレキサンダーが彼の息子 (Henry Martyn Alexander, 1904年以来エクイタブルの取締役) を執行委員にしようとしたとき、ハイドは、きっぱりと拒絶している [p. 611]。

(7) *Ibid.*, p. 611.

(8) 一般紙の切抜きが、ハイド・コレクション, Case P 13, “Policy Holders Committee” のフォルダーに多数収録されている。当時の新聞の論調については、*Literally Digest*, Vol. 30(1905), passim; “Some Views of the Equitable Controversy”, *Chronicle*, April 20, 1905, pp. 250-251; “Eloquent Figure in Life Insurance”, *Current Literature*, Nov. 1905, pp. 477-479 および “The Seamy Side of Life Insurance”, *ibid.*, Jan. 1906, pp. 27-30; “The Insurance Situation”, *The Arena*, XXX (Dec. 1905), pp. 642-644; “Judge Kellogg’s Blow at Entrenched Rascality”, *ibid.*, XXX (April 1906), pp. 419-421.

「当社の一貫した福祉と発展、ならびに当社の預かる信託資金の適正な管理と保全は、一つの変化を必要としている。そして、真の利害関係者としての契約者がこれらの資金の管理について全く発言権をもたない一方、取締役選任のすべての権限が、当社の名目的な株式資本の過半数を当面所有する者にのみ与えられ、彼によってのみ行使されることが続くことは、当社の利益、およびその受益者、ならびに現在の世論とは両立し難いものになっている」。

そこで、「役員としての義務、および取締役会の権限」について法律顧問により次のような助言を得たとする。すなわち、

「第一に、取締役会にわれわれの見解を知らせ、かつ、われわれが今付託する勧告の採択を説くことは、われわれの義務であること。第二に、定款のもとで契約者に投票権を付与することは、取締役会に与えられた権限であること」。

かくしてこの請願書は、5,000ドル以上の保険金額をもつ保険契約者に、年次選挙での1個の投票権を与えるために必要な措置をとることを要望したのである。⁽⁹⁾

この請願は、契約者への投票権付与により、利潤分配の面だけでなく、支配についてもエクイタブルの相互化を図るというものであった。アレキサンダーは、「相互プランに基づいて経営される会社の契約者は、単なる顧客ではない」と主張してきたから、彼の年来の見解に添ったものとも言える。しかし、2月7日に提出された補充請願書は次のように述べている。

「われわれは、この問題を熟慮したのち、ハイド氏を、彼が行使してきたすべての権限を付して副社長に再選することが、当社の福祉と発展、およ

(9) *To the Board of Directors of the Equitable Life Assurance Society*, Feb. 2, 1905. [Hyde Collection, Case P 13, Foulder "Board Matters"]

(10) "Life Insurance, by James W. Alexander, Address to the National Association of Insurance Commissioners, at Detroit", *Spectator*, Sept. 14, 1899, pp. 123-125.

びわが契約者のために保持される信託資金の保全にとって有害になるだろうとの見解を追加することが適切だとみている。さまざまな形でのハイド氏の派手な振舞や副社長としての行動は、当社への批判を誘発し、経営の堅実さについて懸念を生み出し、そして契約者の利益と保護のためもっぱら相互プランに基づいて経営される旨を常に公に主張してきた一つの機関としてその事業を損なう傾向をもつ⁽¹¹⁾」。

アレキサンダーは、ハイド追放の意図を表明した。彼は、この後もハイドと彼の株式支配を内外に向けて非難し続けた。一方、ハイド自身は、新聞の会見申込などには全く応えず、もっぱら取締役会や委員会などを論戦の舞台に選んだ。ハイド陣営のスポークスマン、第四副社長マッキンタイアがステートメントの中で伝えたように、相互化問題は、「今取締役会で審議中であり、取締役や役員が個別に論ずることは適当でない」と考えたからだという。同じステートメントによれば、ハイドは、「この件が平和裏に、そして当社の最善の利益に合致するよう堅実に、かつ賢明に解決されることを確信していた⁽¹²⁾」。ハイドも、相互化案に賛成せざるをえなかったのである。

3.3.3.2. 取締役会の対応——暫定的・部分的相互化案の採択

取締役会は、アレキサンダー請願を受けて2月8日に「十二人委員会」(Committee of Twelve)を任命した。委員会では相互化問題を中心に激論が交され、また、ハイドおよび彼の株式支配を非難する文書がアレキサンダーによって提出された⁽¹³⁾。しかし、この委員会は、合意に達することができなかつた⁽¹⁴⁾。

(11) *To the Board of the Directors*……, Feb. 7, 1905 [Hyde Paper, *ibid.*].

(12) “Mutualization of the Equitable Life”, *Chronicle*, March 9, 1905, p. 155.

ハイドの「沈黙」は、この後も続いたが、一方、「彼の友人、あるいは氏名不詳の友人と思われているもの」から「ありとあらゆる物語が多量に流れ出ている」と伝えられた。これが、ハイドに対する非難の原因の一つであったと思われる。

(13) “Equitable Policyholders—Shall They Be Allowed to Vote?—Matters Being Considered”, *Insurance Press*, Feb. 15, 1905, p. 1.

(14) Buley, *op. cit.*, pp. 612 ff. 委員にはハイド、アレキサンダー双方が含まれた。委員会は2回にわたって開かれ、その間にはハイド・ターベル会議も行われている。この中でターベルは、彼が本社に移った時に副社長を引き継ぐ約束があ

続いて2月16日の取締役会は、「契約者に投票権を与えること、および早速この原理を実施するための手段を講ずること」、ならびに「この方策を実施するための詳細、およびそれに付随する株主補償問題について取り決める」ための委員会の任命を、満場一致で決議した。この委員会は、スナイダー (Valentine P. Snyder) を委員長とし、⁽¹⁵⁾ ハイドとアレキサンダーを含んだ。⁽¹⁶⁾ さらにこの取締役会は、主要役員⁽¹⁶⁾の留任を決定し、人事⁽¹⁷⁾に関して「武装停戦」をもたらしたのである。

アレキサンダーは、この決議が「契約者にきわめて重大なメッセージを伝える」こと、つまり、この措置は、「契約者に経営への直接参加を呼び掛けることで支持基盤を拡げ、管理の基礎を深めるべき時がきたことを意味する」と指摘した。⁽¹⁸⁾ また、外野向け書簡の中で、「現在の運動は、取締役選挙の投票権を、それが所属するところ、つまり当社の利益権者 (beneficial owner)——契約者——に与えることによって、将来とも、当社の力と繁栄を保つことを

ったこと、ハイドがこの地位に就いたのは大きな間違いであること、そしてシカゴに留まっていれば年当り30万ドルの収入があったはずだと述べたという [Ibid., p. 616]。ターベルが野心に燃えて、ハイド追放運動の主役の一人であったことは、確実である。彼は、エクイタブル紛争の関係者の中で、アームストロング調査の試練を生きのびた唯一の人物であった。Cf. “Gage E. Tarbell Retire from the Equitable”, *Monitor*, Feb. 1907, p. 54.

(15) “Calm Now in the Equitable……”, *Insurance Press*, Feb. 22, 1905, p. 2.

(16) この決議に先立ち、調整を図るため、取締役会を1時間ほど休会し、その間、「二人委員会」による話し合いが行われた。ハイド側委員は、シフ (Jacob Schiff)、アレキサンダー側は、ターベルであった。話し合いの結果、第一に、相互化の実施、そして第二に、社長職を空席にすることが提案された。後者は、アレキサンダー派を驚かせ、あるものはターベルの裏切りだと非難したらしい。シフがターベルを社長にすると約束して自分の側にひきつけたとの噂があったという [Buley, *op. cit.*, pp. 619–620]。真偽のほどは明らかでないが、この噂は、エクイタブル紛争が人事の争いであったことを暗示している。

(17) “The Situation in the Equitable”, *Chronicle*, Feb. 23, 1905, p. 117.

(18) “Equitable Affairs”, *Insurance Press*, March 15, 1905, p. 12.

目的にしてきた」と語り⁽¹⁹⁾、彼の行動の正当性を訴えた。

一方、『エクイタブル・ニュース』は、同社が非相互会社であるために経験した不利益を指摘している。

「当社は、事実上相互会社であると常に公に主張してきたが、一方、他社の外務員は、資本の存在が当社を相互組織のカテゴリーから除外すると故意に主張してきた。……また、剰余金が契約者のものでないとか、その支払は権利としてでなく恩恵としてだとか言われてきた。きっぱりと打ち消されてきたにもかかわらず、こうした誤解がある。すべての間違いを直すためには、明解な措置が重要である⁽²⁰⁾」。

株式資本の存在が自称相互会社へのあからさまな批判を招いたことはなかったが、他社の外務員や他州の保険局によって突かれる一つの弱点だと懸念されていたようである。アレキサンダーが外務員に向けて強調し、彼の政策への支持を求めたのもこの点に関わっていた。

「当社の相互化は、外務員諸氏の一貫した発展を阻んできた一つの大きな障害を除去するであろう⁽²¹⁾」。

ところで、『インシュアランス・プレス』は、「すべての眼がこの委員会に向けられている。その前にあるのは複雑で異常な問題であるが、解決策が見いだされねばならない」とコメントした⁽²²⁾。しかし、『クロニクル』は、それまでの議論の激しさからみて、合意に達することはないと予測した。同紙は、二つの対立点を見いだした。一つは、定款通りに契約者の投票を本人自らの投票に限るか、それとも定款を修正して委任状による投票を許すかという問

(19) “Calm Now……”, *op. cit.*, p. 1.

(20) Equitable News cit. in “Equitable Affairs”, *ibid.*, March 15, 1905, p. 12.

(21) 「十二人委員会」へ提出されたアレキサンダー文書は、各州の保険コミッションナーが一般に株式会社に対して偏見を抱き、相互会社を圧倒的に偏重しているため、同社がハンディキャップを負っていたことを指摘した(Buley, *op. cit.*, p. 613)。但し、具体的な内容は、明らかでない。

(22) “Calm Now……”, *op. cit.*

(23) “The Equitable Committee”, *ibid.*, Feb. 22, 1905, p. 8.

題で、前者はハイド側が、後者はアレキサンダー側が主張していた。前者であればハイド支配が続き、後者を認めれば、外務員を掌握するアレキサンダーが圧倒的に有利になる。したがって、「支配をめぐる争いは、この点に関わって」いた。いま一つ、株式の償却を決定したときにその価格をどう決めるかの問題があった。これについて一方は数百万ドルを要求し、他方は、配当率7%を基礎に評価すべきだと主張した。⁽²⁴⁾この株主補償問題が相互化を遅らせる一因となった。一方、委任状投票問題は、エクイタブル紛争の本質の解明に当り有力な手掛りを与える。これは、のちにふれることにする。

『ネーション』は、相互化の現実性と有効性を認めた。「しかし、問題がそこで止められてはならない」と述べ、「相互化案の正式採用ののち、過去の弊害を適切に是正するためいかなる方法をとるつもりか」、アレキサンダーは語るべきだと注文を付けた。⁽²⁵⁾相互化が最終的解決でなく、それに至るまでの一歩にすぎないとみたのである。

一方、保険監督官ヘンドリックスの態度が明らかになった。彼は、取締役会に解決を委ねる方針を取り、「当局の介入は、今のところ、必要でない」と語った。但し、「迅速な措置と、望ましい成果が無条件に達成されること」を要求した。そして、最終的解決に当り「法的困難はない」ことを強調した。すなわち、「株主の財産権は、年当り7%の配当に限定され、取締役選挙権は、金銭的価値をもたない。しかも、契約者への投票権付与は、取締役会の権限であり、かつてジャーマニアが相互化されたときと同じ方式をエクイタ

(24) "The Equitable Situation and Its Equities", *Chronicle*, March 2, 1905, pp. 133-134, 第二点について『クロニクル』は、将来のサラリーや財務取引によるリベートは回避し難い大きな危険 (peril) であるから、寛大な「身代金」(ransom) は、戦いより安くつくとみた。しかし、「せいぜい20万ドルが妥当」と述べた [*ibid.*]。しかし、これが最大の難問であることは確かであった。そこで、「エクイタブル株の実際の価値を発見する方法は、まず有効な相互支配 (mutual control) を導入し、次いで同社が支配株主のなすがままにならなくなったときに、市場で安全かつ有利な投資としてどのレベルにあるか知ることである」と勧告した ["Mutuality First, Retire Stock Later", *ibid.*, March 9, 1905, p. 150.]。

(25) "The Equitable Controversy", *Nation*, Feb. 23, 1905, pp. 146-147.

ブルもとることができる」と。⁽²⁶⁾ヘンドリックスは、事態を楽観し、従来通りの自由放任政策をとっていた。⁽²⁷⁾

さて、スナイダー委員会は、6回にわたって開かれ、3月14日に結論を得た。それによれば、取締役52名のうち28名を選出する権利を契約者に与えるために定款を修正すること、および株主と契約者がそれぞれ選出する取締役の割合を毎年6対7にすることを勧告した。⁽²⁸⁾これは、3月21日の取締役会で満場一致で採択された。同時に、3名を選んで定款修正について保険局と交渉させること、および7名を選んで同社の経営を徹底的に調査させることも決議した。⁽²⁹⁾後者が「フリック委員会」である。

この合意は、部分的・暫定的相互化案であり、妥協の産物とみられた。当然、株式償却問題は、棚上げされた。委任状投票問題も未解決であった。さらに、全取締役が株主でなければならないとの定款の規定にもふれていなかったから、契約者は、依然として、彼らの代表を株主の間から選ぶしかなかった。⁽³⁰⁾

(26) この見解は、『保険年報』の「火災保険」部に付して、多分、2月末に発表された。Cf. “Superintendent Hendricks on Mutualization of the Equitable”, *Monitor*, March 1905, pp. 126-127. のち *New York Insurance Report*, 46 (1905), Pt. 1, Life ed. に収録された。

(27) これに対しては批判があった。「ニューヨークは、契約者の権利についてとくに注意深いとはいえない。それは、法の条文の形式的なあるいはお座成りな遵守で満足している」[“Wisconsin and the Equitable”, *U. S. Investor*, March 4, 1905, p. 314.]。「契約者と大衆は、保険監督官に期待している。戦っている党派間の平和をとりつくりうためでなく、『紛争をもみ消す』ためでもなく、徹底的な調査を行い、事実を公表するために」[“A Great Daily Press Echoes ‘The Chronicle’s’ Warning”, *Chronicle*, April 9, 1905, pp. 218-219.]。同紙は、ヘンドリックスが「沈黙している」ことに大きな不満を表明した。しかし、ヘンドリックスは、関係者と秘密会談を続け、紛争の収束に努力していたらしい。

(28) “The Compromise in the Equitable”, *Chronicle*, March 16, 1905, p. 165.

(29) *Ibid.*; “Equitable Life”, *ibid.*, March 23, 1905, p. 188; *Life Insurance Courant*, April 6, 1905, pp. 231-232.

(30) “What is the Equitable’s Plan?”, *Chronicle*, March 23, 1905, p. 181.

『インシュアランス・プレス』は、この相互化プランを、「ハイド氏にとって最も満足のいくやり方で争いに結着を付けた」とみた。⁽³¹⁾それと同時に、このプランが連邦の上院と下院の役割やイギリス国会の二大政党制に類似しており、「契約者の政党と株主の政党」が相互に有効なチェック機能を果たすことを期待した。⁽³²⁾『クロニクル』は、契約者が支配権を得るのに4年を要するだけでなく、契約者選出の取締役のうち僅か3名の「二枚舌」がいれば、株主側が常に過半数を制することができる⁽³³⁾と指摘した。そして「妥協策は、現状では最善だが、しかし、純然たる相互会社であるべき会社の取締役会に、ほとんど同じバランスで二つの対立する利害集団を存在させることは、遺憾である」と述べた。⁽³³⁾『ネーション』も、『クロニクル』と同様に「採択された妥協策では不和の種を取り除くことはできない」こと、「契約者の総体的で持続的な反乱でなければ、ハイド氏を打倒することはできない」こと、そして「ありとあらゆる非難が飛び交ったあとでは、徹底的な相互化を主張する他ない」ことを指摘し、⁽³⁴⁾不満の意を表明した。世論は、完全な相互化を要求していたのである。

ともあれ、スナイダー委員会の妥協案は、エクイタブルの将来について方向を定めた。その限りにおいて、当面の紛争の沈静をもたらすはずであった。⁽³⁵⁾しかし非難合戦は、依然として激しく、外務員がハイドの辞職を要求し、議会にエクイタブル相互化のための法案が提出され、⁽³⁶⁾契約者などが提訴し、そ

(31) "Equitable's Plan of Mutualization", *Insurance Press*, March 22, 1905, p. 2.

(32) "Democratic Government of Corporations", *ibid.*, March 29, 1905, p. 4.

(33) "The Compromise", *Chronicle*, March 16, 1905, p. 165.

(34) *Nation*, March 23, 1905, p. 223.

(35) "Equitable Life", *Chronicle*, April 6, 1905, p. 223 によれば、「反対しあっている役員間の党派が交しているシリアスな非難、それに込められている辛辣な言葉を考えれば、妥協に関するあらゆる話し合いは実を結びそうにない」状況であった。

(36) "Legislative Regulation of Life Insurance Management", *Monitor*, March 1905, p. 126.

して一般紙が盛んに報道するといったように、依然として騒々しい状況が続いた。この中で少数株主による提訴が再び問題解決を頓挫させた。

3.3.3.3. ロード訴訟

1905年4月5日、21株を所有するロード (Franklin B. Lord) は、定款を修正して契約者に投票権を与えるとの取締役会の決議に反対して裁判所に差止命令を求めた。彼は、定款修正が取締役の全員について投票する株主の権利、および剰余金のある割合に対する株主の権利を奪うだろうと主張した。これについてニューヨーク州最高裁判所のマドックス判事 (Judge Samuel T. Maddox) が5月に暫定的差止命令を与えた。この判決には法曹界に反対意見があり、上訴審では逆転されるだろうと観測されていたが、11月には原判決が支持された [cf. 3.3.7.]。

マドックス判事は、相互化案が2点において州および連邦の憲法に違反するとした。

「第一に、これは、52名の取締役全員についての投票権を株主から奪う点で、株式が発行された時の会社と株主との間の契約によって課された責務に違反する。そして第二に、他の一切の利害関係者を排除して法人を支配する株主の権利は、確定的財産権であり、この権利を軽視したりこの権利に干渉することは、生命、自由、および財産が法の正当な手続なしに奪われてはならないとの憲法の条文に反する」。

「被告会社の株主は、法人のメンバーであり、法人財産の衡平法上の所有者である。そして株主の投票権は、財産権であり、所有に伴う本質的権利の一つである。……[新プランにより] 株主は、取締役全員について投票する権利を失った。……かくして、所有に伴う本質的権利の一つを行使することを妨げられるであろう」。

マドックス判事は、新プランが契約者に絶対的支配の機会を与えるとみる。

「次のような可能性を考えてみよ。契約者の多数派があり、取締役会が28

(37) Buley, *op. cit.*, pp. 626-627.

(38) "Equitable Affairs", *Insurance Press*, May 31, 1905, p. 6.

対24で構成され、そして契約者のこの多数派が、契約者ではあるが株主でない人々を同社の社長や他の役員に選ぶかもしれない。次いで冷静に問うてみるがよい。株主の財産権が侵害され、あるいは破壊されることはない⁽³⁹⁾だろうか、と」。

『クロニクル』によれば、ロードの代理人は、審理において、株主のために剰余金1,000万ドルを要求し、ハイドもこれを支持したという⁽⁴⁰⁾。しかし、マドックスは、「8,000万ドルの剰余金について……現段階で見解を表明する必要はない」として、こうした要求の考慮を拒否した。一方、『クロニクル』は、株主の要求について次のようにコメントした。

「たとえこの非常識な要求が是認されうるとしても、株主は、同社を破産させる他、剰余金を手にすることはできないだろう。それゆえ、株主の敵対的な性格が十分に暴露された。契約者は、彼らの利益の擁護者たるアレキサンダーを支持するために結集すべきである」。

同紙は、株主を「餌食を待つ秃鷹」と呼んだ。エクイタブルでは、ブルデンシャルと異なり、株主の利益分配の要求が表面化したことは、多分、なかったと思われる。株主の報酬を7%の配当率に限定することは、ヘンリー・ハイドの意思であったし、実際、彼自身、3,500ドル余の配当で満足した。しかし、他方では、彼は、エクイタブルの支配者であることによって十分な利得を得た。それらを考えれば、中小株主の不満や要求が不当で非合理的であったとは断言できない。ロード訴訟はこののちも続き、エクイタブルの相

(39) *Insurance Press, ibid.*

(40) “The Status of the Equitable Controversy”, *Chronicle*, April 13, 1905, pp. 233-234. ハイドは契約者に剰余金のすべてが帰属するとのアレキサンダーの主張が、亡父の残したトラスト・ディードの価値を減じたと非難した [“Equitable Life”, *ibid.*, April 6, 1905, p. 223.]. なお、これに対して『クロニクル』は、トラストの性質からみれば、その主要な目的は、「エクイタブルをこの未熟な若者の愚行から守ることにあつた」と述べている [“Some Folks’ Conception of a Trust”, *ibid.*, May 11, 1905, pp. 289-290.].

(41) *Ibid.*

互化を遅延させたのである。

ロード訴訟により、定款修正に基づく「相互化プランの放棄が余儀なくされ⁽⁴²⁾」た。同時に、エクイタブルの所有者が決して契約者ではなく、同社が紛れもなく株式会社であることが明らかにされたのである。

3.3.3.4. 外務員大会

1905年4月中旬、ニューヨーク市でエクイタブルのゼネラル・エージェン
トとマネジャー約200名が集会を開いた。席上、アレキサンダーとターベル、
およびフリック委員会への支持が表明され、次いで長い討論のちペーム
(Boehm) 提案が採択された。

「エクイタブルは、相互制に基づいて設立されたがゆえに、

定款は、事業が相互制に基づいて営まれること、資本への配当が年間
7,000ドルに限定されるべきこと、そしてすべての剰余金が株主でなく契
約者のものであることを定めているがゆえに、

過去45年間にわたり取締役と役員⁽⁴³⁾の公式発言が、無条件に当社を相互制
にコミットさせてきた……がゆえに、……

契約者の心中がこれらに関する根拠のない、間違った説明によって不安
にさらされているがゆえに、われわれは、当社役員に、以下の事実を明確
かつ公式に声明することを要求する。

1. 事業が常に相互制に基づいて営まれてきたこと、そして常に営まれる
であろうこと、
2. すべての剰余金が契約者にのみ所属すること、
3. 利益配当付保険証券は、それぞれの契約条件に従って剰余利潤の正当

(42) “Put it to the Test!”, *ibid.*, June 1, 1905, pp. 337-338. 同紙は、定款修正の合法性を疑い、定款通りの相互化を一貫して主張した。Cf. “The Status……” *ibid.*; “The Direct Road is the Shortest and Best”, *ibid.*, April 10, 1905, p. 249.

(43) このときも、非難合戦があった。ハイドは、「人身攻撃をしないようにと要請されていたが、ターベルを嘲るという誘惑に抵抗できず、ターベルも直ちに同じやり方で応えた」[“Stand by Alexander”, *ibid.*, April 20, 1905, p. 256.]。

な持分を受け取るであろうこと、

4. この基礎に立って契約を勧誘する外務員は、正当な権限 (authority) をもって行動してきたこと、
5. 契約者は、以上の事項について誤解し、疑う根拠をもたないこと」。

次いで、ニューヨーク州議会と知事へのアピールが157対34で採択され、相互化に関して請願を行うことを決定した。また、副社長ハイドの辞任を求める決議が175対13で採択された。最後に次の決議文をもって集会は、締めくくられた。

「われわれは、われわれの事務所へ帰ると、契約者に対し、彼らの利益 (cause) が擁護されていることを確信せしめる立場にたたされるがゆえに、本集会は、相互化に正式にコミットし、また当社業務の忠実な管理にコミットするがゆえに、契約者委員会が各地に結成されつつあるがゆえに、

当集会は、出席者に対し、次のことが必要であることを勧告する。すなわち、帰着後直ちに契約者を小集団に結集せしめ、貴下のリーダーシップのもとで権利を進んで要求させること；直ちに外野勢力を組織し、この種のキャンペーンにおける支援者として活動させること；そして全契約者の衷心よりの期待の実現に適していない組織へ彼らが引き込まれるのを傍観することなく、貴下を通じて当社の役員と取締役とに接触するよう契約者を説得すること」。

この集会は、散会後に早速行動を開始した。まず、ある委員会は、ハイドを訪問して辞職を勧告した。⁽⁴⁴⁾ もっともハイドは、「あなた方は、この不幸な紛争、もしくは当社支配を求める利己的闘争の背後にある動機を少しも分っていない」と述べ、きっぱりと否認した。⁽⁴⁵⁾ また、この委員会は、ヘンドリック

(44) 以上、“Agents Convention”, *Hyde Paper*; “Equitable Life Imbroglia”, *Life Insurance Courant*, May 4, 1905, pp. 257-261.

(45) “Declines to Resign”, *Chronicle*, April 27, 1905, p. 271. 1905年4月19日付ハイド宛書簡は、次のように述べている。「アメリカとカナダのあらゆる所から会議に参集したわれわれゼネラル・エージェントとマネジャーは、個人的に、また

クス監督官とヒギンズ州知事を訪問した。ヘンドリックスは「相互化には、全面的に賛成するが、しかし、私には議会を動かす力はない」と回答し、またヒギンズ知事は、次のように語った。

「私は、これが大変に重大な話であることを承知している。貴社の契約者が、貴社を相互会社と信じ込まされてきたことも十分に知っている。私は、相互化のために、妥当な範囲で全力を尽すつもりである。しかし、当州では、市民の間に生じた紛争は、知事や議会ではなく裁判所によって解決される⁽⁴⁶⁾」。

保険局も知事も、依然として積極介入の意向をもたないことがはっきりしていた。

ところで、この外務員集会は、アレキサンダー＝ターベル支持でほとんど一致していた⁽⁴⁷⁾。外野はターベルが掌握していたから、それも当然であった⁽⁴⁸⁾。

われわれの外務員を通じて大衆に密着して、わが契約者の根強い確信を知り、われわれの行動の必要を深く遺憾に思うがゆえに、貴下の父上がその創立と確立に生涯を捧げた当社のために、また、契約者と外務員のために、一切の個人的利害の考慮を捨てて、当社副社長から今自発的に引退することを衷心から貴下に訴える」。

(46) *Life Insurant Courant, op. cit.*

(47) 集会の指導者の一人 (Joseph Bowes) は、「アレキサンダー社長の手は、金融取引で汚れていない。……彼は、私財の半分を投げ出すつもりだし、当社に平和をもたらすのであれば、社長を辞めてもよいと語った。相互化の戦いを起したのは、彼である。」「ハイドが金融取引で儲けたことをわれわれは知っている。……彼は、追放されるだろう。ほとんどすべての外務員は、彼が金融操作の点で有罪だと信じている」と語った。Cf. “Decline to Resign”, *Chronicle*, April 27, 1905, p. 271. もっともこのとき、同社の前 agency superintendent, Henry H. Knowls は、紛争がターベルの野心——2年後にターベルがアレキサンダーの後を継ぐとの了解——によって促進されたと非難した。Cf. “Stand by Alexander”, *ibid.*, April 20, 1905, p. 286. これは例外である。また海外担当第三副社長 Willson は、アレキサンダー派からハイド派へ移ったと言われており、この集会に招待されなかった。*Chronicle, ibid.*

(48) ハイドは、1905年4月11日付のフリック宛書簡では、次のように述べている。
「当社の内部機構を支配するセームズ・W. アレキサンダー氏と外野機構を支配

この集会の最終決議で勧告された契約者と外務員の組織化がどこまで実行されたか、明らかでない。しかし、彼らには委任状を集め、それをもって事態を左右する力があることを誇示するものであった。⁽⁴⁹⁾アレキサンダーが契約者に委任状投票を認めるべきだと主張し、一方ハイドが反対したのもそのためであった。ただし、「外務員の最近の気持からみれば、アレキサンダーのために委任状を集めそうであり、そのハイドの反対には十分な根拠がある⁽⁵⁰⁾」からであった。

外務員が株式資本の存在によって生ずる不都合から相互化を望んだことは、確かであろう。しかし、彼らの真意がアレキサンダーとターベルの支持にあったことも確かである。『インベスター』は、ハイド辞任勧告について次のようにコメントした。

「この出来事のユニークな特徴は、これら外務員が自発的に彼らの『ボス』ターベルの仕事に加担してきたこと、そして事業の大部分を墮落させた状態の発生に寄与したことを想起すれば、十分に理解できる。……彼らが指示する線に沿って変化が生ずれば、エクイタブルだけでなく他社の現在の弊習も続くことになるだろう⁽⁵¹⁾」。

エクイタブル紛争は、同社だけでなく、他の生保会社を含む業界共通の問題の、そしてまた経営者や株主だけでなく、外務員自体にも責任ある弊害の現れだとみられていたのである。

3.3.3.5. 契約者の動向と契約者委員会

するターベル氏は……明らかに私に対する戦いを激しく続けている」[ハイド・ペーバー]。

(49) “Reorganization of the Equitable Life”, *Chronicle*, June 29, 1905, p. 408. は、取締役の空席について、「数名のゼネラル・エージェントが契約者から多数の委任状を集めたり、株を買っており、取締役に選ばれるだろうと報道されている」と伝えた。

(50) “Mr. Hyde’s Opportunity”, *ibid.*, April 27, 1905, p. 265.

(51) “The Equitable Agents—Their Unfitness to Advice Policy-Holders”, *U. S. Investor*, April 29, 1905, p. 662.

1905年と1906年に関連して最も興味深く、かつ重大な問題は、契約者一般の動向である。エクイタブルでは契約者の投票権が論点の中心となり、アレキサンダー対ハイドの争いが契約者代表対株主代表の争いの一面をもつとの見方があったうえ、紛争が広く喧伝されたから、契約者の関心も低くはなかったと推測される。しかし、この種の事例の大部分に共通して最も困難な課題は、契約者一般の関心の度合と自発的行動の有無を確認することであった。ここでは、まず『インベスター』の論説を紹介してみよう。

同紙は、1905年4月22日号で、エクイタブル契約者に呼び掛けた。

「多くの契約者が今何をなすべきか聞いてくる。われわれは、ためらうことなく答える。第一段は、経営の改革のために結集し、協力しあうことだ。と。彼らは、自分たちの財産に対する権利を主張するのが余りにも遅すぎた」。

同紙は、次のように説く。現在の経営者は契約者の利益に関心をもたないこと、「ターベルの被造物」にすぎない外務員を信頼してはならないこと、「契約者の利益が守られるべきだとすれば、徹底的改革が不可欠である」こと、そのために契約者がグループを作り、代表を全国組織へ送り、そして「利己主義者の陰謀」が同社をこれ以上傷付けないようにするため「行動を起す」べきだ、と。⁽⁵²⁾

しかし、4月29日号では、「契約者はなぜ黙っているのか」といら立ちを示し、⁽⁵³⁾6月10日号では、問題解決に対する取締役や役員、そして当局者たちの熱意の欠如について、契約者にも責任があると指摘した。⁽⁵⁴⁾8月26日号は、「契約者は、この問題に注目しなければならない。それは、他の誰のでもなく、彼ら自身の問題なのだ」と、再び訴えた。しかし、9月16日号では、若干の諦念を込めて次のように指摘している。

(52) "Equitable Policy-Holders Should Act", *U.S. Investor*, April 22, 1905, p. 610.

(53) "Inexplicable Negligence of Policy-Holders", *ibid.*, April 29, 1905, p. 662.

(54) "Responsibility of Policyholders", *ibid.*, June 10, 1905, pp. 869-870.

「これまでの証言は、相互化がうまくいかないことを決定的に示した。というのは、契約者が投票権の行使を好まないからである。あるものは、確かに、彼らが権利をもつとの事実には無知であり、経営者は、彼らが無知であり続けることを当てにしている。しかし、結局のところ、契約者の大多数は、無関心である。この姿勢を変えようと試みても無益であろう。当然、彼らの金の安全性について思慮を欠く場合、経営者がうまく立ち回ってしま⁽⁵⁵⁾う」。

同紙は、比較的早い時期から、他の相互会社でも契約者が無関心であり、それがさまざまな弊害の発生原因の一つだとみていた。⁽⁵⁶⁾それゆえ、後述のように、エクイタブルの相互化に無条件の賛意をあらわさなかった。毎号、エクイタブルや生保業の問題にページを割いた同誌の指摘は、契約者一般が、その関心量はともかくとして、少なくとも行動を起すまでに至らなかったことを示唆している。

契約者の中には訴訟を起すものがいた。2月にフィラデルフィアの契約者 (Herbert H. Tull) が提訴した。そして、同社の役員と外務員は、勧誘の際に常に同社が相互組織であり、定款には取締役会での契約者代表が明記されているとはっきり言ってきたこと、取締役が契約者への投票権付与を差し控えてきたこと、などを主張し、原告および他の契約者に投票権がある旨宣言されるべきだと要求した。⁽⁵⁷⁾バージニアの有力者ブラウン (J. Willcox Brown) も、⁽⁵⁸⁾計算と破産管財人の指名を求めて提訴した。『クロニクル』は、こうした訴

(55) *Ibid.*, Sept. 16, 1905, pp. 1414-1415.

(56) "Duties of Policy-Holders", *ibid.*, March 4, 1905, pp. 314-315; "Policy-Holders' Responsibility", *ibid.*, March 11, 1905, p. 354; "The Mutual's Account", *ibid.*, April 1, 1905, p. 486; "Policy-Holders to Blame", *ibid.*, April 15, 1905, p. 576, et. al.

(57) "Equitable Affairs", *Insurance Press*, March 1, 1905, p. 1; Buley, *op. cit.*, pp. 625-626.

(58) "Decline to Resign", *Chronicle*, April 27, 1905, p. 271. この Equitable

訟の頻発を指摘している。

「すでに多数の訴訟が起り、先週も何件か加わり、先行きは皆目分らない。というのは、ある訴訟が別の訴訟を始めるインセンティブになっているからである」⁽⁵⁹⁾。

こうした訴訟は、しかし、契約者の個人的行動であり、組織的活動ではなかった。その点、これまでも発生したことのある保険契約者委員会は、後者の性格をもつ。エクイタブルでは、3月早々に結成されたクリミンズ (John D. Crimmins) によるものが最も有名であるが、その他にもいくつか結成されたらしい。⁽⁶⁰⁾ イギリスにも契約者委員会が出現した。⁽⁶¹⁾

さて、クリミンズ委員会は、ニューヨーク州内の契約者に対してアピールを送った。その中に次のような文書が同封され、契約者に署名のうえ返送するよう求めていた。

「ニューヨーク州議会御中

私は、エクイタブル生命保険会社の契約者です。私は、すべての契約者が同社の取締役について本人自ら、もしくは委任状により投票する権利をもち、また取締役の被選挙権をもちるように、同社の定款を修正し、もしくは別段の規定を設ける法の制定を、議会に請願します。

(サイン)

(住所)

Life vs. Brown については、Buley, *op. cit.*, p. 762. をみよ。

(59) “Decline to Resign”, *ibid.* ニューヨーク州上院議員 Edgar T. Brackett は、役員と取締役のあるものが不法に受け取った金の返済と、契約者への剰余金配分を求めて提訴した。“The Equitable Situation”, *Monitor*, April 1905, p. 211; Buley, *op. cit.*, p. 726. 同社の株主で契約者でもある Mary S. Young も、取締役会を相手取って提訴した。

(60) “Mutualization of the Equitable Life”, *Chronicle*, March 9, 1905, p. 155. に拠れば、Col. A. S. Bacon によるものがあっらしい。これらについて詳細は不明である。

(61) “Equitable’s British Policyholders”, *Insurance Press*, Aug. 9, 1905, p. 10. これは、*Glasgow Herald* の転載である。

委員会は、次のように書き加えている。

「現状からの適切な救済は、現在開会中の議会の立法による以外確保しえないというのが、当委員会の見解である。もしこの機会を見逃すならば、現在の不満足な状況に対し何ら有効な是正策がとられることなく事態が続くことを見守らざるをえないであろう⁽⁶²⁾」。

しかし、クリミズ委員会に内紛が発生した。委員長クリミズと法律顧問プラット (Frank Platt) が対立したのである。プラットは、クリミズが忠実なハイド・マンであると非難し、一方、クリミズによれば、プラットはアレキサンダーへの同情を隠さなかった⁽⁶³⁾という。この委員会の真の性格も、その結末も、分っていない。

4月18日には、もう一つの有名な契約者委員会がボストンに結成された (New England Policy-Holders' Protective Committee)。これは、ニューヨーク以外で結成された最初の組織だといわれている。委員は、ボストンの有力市民であり、顧問は、社会改革家として有名なブランダイス (Louis D. Brandeis) であった。契約者宛アピールには、「現状と将来の展開を十分に知るためののみ」、⁽⁶⁴⁾「保護委員会として活動する」という言葉がみられた。委員会は、ライオンによる議決権信託協定後にその受託者に書簡を送っているが、この文書は、委員会の立場を最も明瞭に示している。すなわち、「同社の唯一の目的は、絶対に安全な保険を最低のコストで供給する」ことにあるべきこと、そのためには、「制度の根本的改革が図られるべきこと」、「契約高の単なる増加は、契約者にいかなる利益ももたらさないこと」、そして「契約を意図するものと会社との関係には、ごまかしが入ってはならないだけでなく、何事も隠しだてをしないことを特徴とすべき⁽⁶⁵⁾」こと、などであった。

(62) "Equitable Affairs", *Insurance Press*, March 15, 1905, p. 12.

(63) "Examining Equitable Life Affairs", *Chronicle*, May 18, 1905, p. 312.

(64) "Stand by Alexander", *ibid.*, April 20, 1905, p. 256. Cf. Mason, A. T., *The Brandeis Way, A Case Study in the Workings of Democracy* (Princeton University Press, 1938), p. 88.

(65) "Reorganization of the Equitable Life", *Chronicle*, June 29, 1905, p. 408.

この委員会の活動は、ニューイングランドのエクイタブル契約者に、「その利益の保護のため結束の機会を与える」ことに限定された。そして、ブランドアイスのリーダーシップのもとにあったから、経営者と何らかの取引を行ったり、その影響を受けることはなかったと推測される。彼は、この委員会の活動を通じて生保業の問題に注目し、やがてマサチューセッツ州に「貯蓄銀行生保」を導入させた。これも、1905年の余波の一つ——きわめて重大な余波の一つ——であった。

3.3.3.6. フリック委員会報告書

『フリック委員会報告書』⁽⁶⁶⁾が5月31日付で発表され、紛争の発端とその経過、アレキサンダーによるハイド批判、そして経営の問題点を取り上げ、改革の必要を訴えた。しかし、ハイドだけでなく、アレキサンダーにも批判が向けられた。すなわち、社長アレキサンダーが副社長ハイドに加えた非難は「真実」であるが、一方、アレキサンダーは、ハイドの「不当な行為」(irregular conduct)を知っていて取締役会から隠したのみならず、それらの多くを唆しさえした。さらに、ハイドのシンジケートに参加して不法な利潤を得た、と。また、ハイドに対しては、執行委員会の事前の承認を得ることなく大規模な金融取引にエクイタブルを慣習的に巻き込むなど、「不当な」行為が目に見ると非難した。そして、「不当」の意味を次のように示した。

「これらの行為は、当社の規則にも健全な事業慣習にも従っておらず、当社とその業務の大部分をあたかも彼自身の私事であるかのように扱っている」⁽⁶⁷⁾。

全文が Brandeis to Adolph Brandeis, July 22, 1905, in *Letters of Louis D. Brandeis*, Vol. 1 (1870-1907): Urban Reformer, ed. by Melvin I. Urofsky & David W. Levy (State University of New York Press, 1971), pp. 340-345 に収録されている。

(66) *Report to the Board of Directors of the Equitable Life Assurance Society of the United States at its Meeting of May 31st, 1905, of the Committee appointed April 6th, to "Investigate and Report upon the Present Management of the Society"*, 38p. —以下、*Frick Report* として引用。

(67) *Frick Report*, pp. 20-23, 36-38.

フリック報告が双方の党派を批判したために、「アレキサンダー社長は、ハイドと同様に彼の地位も危ういことを突然に悟った。そこで、報告書の採択に反対した⁽⁶⁸⁾」。6月2日の取締役会は、報告書の採択を拒否し、その結果、フリック他数名の委員が取締役を辞任した。『クロニクル』は、「辛子がよく効いている」と評し、ハイドには「もう逃げ道がなく、アレキサンダーも、大渦巻きから逃れる術がない」と指摘した。そして「見通しは暗い——これを書いている今、きわめて暗い⁽⁶⁹⁾」と、事態の悪化を嘆いた。確かに、この報告書が暴露したエクイタブルの経営の乱脈ぶりは、広く非難の大合唱をひき起した。結果的には、ハイドとアレキサンダーの争いをアームストロング調査へ結びつける役を果たした。

さて、フリック報告は、外務員貸付の膨張、友好関係にある銀行などへの預金残高の増大、連係金融機関網の形成、事業経営のための包括的システムの欠如（権限と責任の不明確さや記録の不十分さ）など、のちにアームストロング委員会によっていっそう詳細に暴露されたエクイタブルの経営の問題点のある程度明らかにした。ここで興味深いのは、まず、同社が「生保の真の原理と倫理から離れた」とする指摘であった。

報告書によれば、理想的生保は、契約者に絶対に安全な保障を最低のコストで供給することを唯一の目的にする。単なる規模の拡大は、この目的にとって有害でさえある。ところが、「規模拡大の重要性についての間違った考え方、他社との競争、あるいは抜きん出ることへの人間本能、そのどれから生じたにせよ、生保の真の目的を見失い、大規模化達成に全精力を注ぎ込む傾向があった」。そのための商品として据置配当保険が用いられたが、これが経営に浪費や無責任さなどさまざまな弊害をもたらした。

「当社の一般的経営政策が真のコースから離れていたのだから、その役員

(68) Buley, *op. cit.*, p. 641.

(69) "A Few Comments upon the Frick Report", *Chronicle*, June 8, 1905, p. 354.

の間に一種の道徳的不誠実——個人の所得が時に恒久的目的であるかのよう
 に見えてしまうこと——が見いだされたとしても、少しも不思議でない⁽⁷⁰⁾
 い」。

この項目は、創立者ハイドの経営理念と経営政策を、そしてまた、エクイ
 タブルを三大生保の一員に押し上げた据置配当保険を、経営の弊害や内紛を
 生み出した基本的な過ちの原因だと断罪した。この見解は、ハイドが終生の
 論敵としたコネチカット・ミューチュアルのグリーンと同一の発想に立って
 いる。だから、他のすべては仮に許せるとしても、ハイドの片腕であったア
 レキサンダーにも、相続人たるゼームズにも、決して容認しうる所見ではな
 かった。

いま一つの興味深い論点は、エクイタブルの取締役会に関するものであっ
 た。報告書によれば、取締役の大多数は、取締役としての資格を得るために
 株を譲渡 (transfer) された。この慣行は、同社設立とほとんど同時に始まっ
 た。取締役に就任するための5株をすでに所有する株主が、十分な数だけい
 たことはなかったのである。現在の取締役のうち40名は、このようにして株
 を譲渡されたのであり、その真の所有権は、ハイドの遺産の受託者にあった。
 この40名のうち22名は、故ハイドの存命中にこのようにして資格を得たし、
 そのうちあるものは、33年以上も取締役を勤めてきた。また、残りの18名は、
 ハイドの死後、その遺産の受託者によって指名された⁽⁷¹⁾。フリック報告は、こ
 のように、取締役の大多数がハイド父子の被造物であることを明らかにした。

次に、取締役会と各委員会の活動実態が明白にされた。すなわち、取締役
 会による権限の行使は、形式的である。当社の実際の経営は、取締役会から
 委員会に委譲された。執行委員会と財務委員会は、多分、相互にチェックし
 あうために作られた。しかし、一人を除いて双方の委員は、同じである。か
 くして相互の有効なチェックは、全く働かない。

「多数の紳士が執行委員として会合し、審議する。彼らは、執行委員会を

(70) *Frick Report*, pp. 33-35.

(71) *Frick Report*, p. 23.

休会とし、直ちに財務委員として再召集される。そして、執行委員会で決めたことを自ら承認する。

両委員会のメンバーは、主要役員である。彼らは、当然、最も活動的な委員である。その他の委員は、「関係会社の役員」である。これから生ずる最終的結果は、「取締役会の至高の権限が主要役員に委譲される」ことであつた。⁽⁷²⁾

以上のように、取締役会は、本来の責任を果さず、実質的にすべての権限が主要役員に集中した。しかも、こうした「異常な権力」に伴う「最高度の責任」を主要役員は無視した。フリック委員会は、かくして、アレキサンダー、ハイド、そしてターベルの更迭を勧告したのである。⁽⁷³⁾

フリック報告は、取締役会による承認を得られなかったし、この委員会は、ウォール街の勢力下にあるとの噂もあつた。⁽⁷⁴⁾しかし、前述のように、比較的公平に事態の真相を暴露することによって、その收拾をいっそう困難なものにし、そしてその結果として、より大きな事件であるアームストロング調査にまでつなぐ役を果したのである。

3.3.3.7. ヘンドリックス報告書

紛争発生とほとんど同時に、ニューヨーク州保険監督官ヘンドリックスは、エクイタブルの検査を開始し、6月21日付で報告書を発表した。⁽⁷⁵⁾フリック報

(72) *Frick Report*, pp. 23-24. "Directors Admit Their Negligence", *U. S. Investor*, June 10, 1905, p. 869. に拠れば、ある取締役は、数年前に辞職 (resign) したが、しかし、それにもかかわらず、取締役として彼の名前を使うことを許していた、という。

(73) *Frick Report*, p. 38.

(74) フリックは、ハリマンにきわめて近いと信じられていた [Keller, *op. cit.*, p. 49, 邦訳, p. 61.]. ハリマンは、ハイドにフリック報告に賛成するように助言した [*Armstrong Investigation*, pp. 3098-3099.]. また、ハイドをフランス大使に任命させようとした [*Ibid.*, pp. 3096-3098, 3103, 3109-3110.]. これに対してハイドは、次のように証言した。「私がこの国を留守にすることになぜ彼らが異常な関心をもつのか、その理由がその時以来明白になった [*Ibid.*, p. 3011].

(75) *Preliminary Report on the Investigation into the Management of the*

告と重複する部分が少なくないが、半面、経営者の不当な行動をより厳しく指摘している。以下、簡単に内容を紹介しよう。

ヘンドリックス報告は、フリック報告よりもいっそう率直に創立者ハイドに批判の眼を向けた。

「ハイドの指揮と管理のもとで、同社は、大衆の信頼を得て成長し、彼の死の前には、世界で最大の保険会社の一つになった。しかし、彼は、自分自身の、また社内の側近や仲間の利益を無視しなかつた⁽⁷⁶⁾」。

その一例として分析された保護預り会社 (safe deposit company) への投資について、次のように言う。

「エクイタブルが大きな損失を受けたことは明白だが、一方、保護預り会社⁽⁷⁷⁾に⁽⁷⁷⁾関係した紳士たちは、莫大な利潤を得た」。

この種の不当な取引は、少なくなかつた。かくしてハイド父子を初め、彼らに結びつくことで利益を得た「紳士方」が厳しく批判される。

「彼らは、同社に損をさせたり、危険にさらさせたりすることで自分が儲けることを許されるべきでない。彼ら……が得た利潤は、同社のものである。……彼らは、利子を付けて彼らの儲けを同社へ返済しなければならぬ⁽⁷⁸⁾」。

以上のように、主要役員が中心となってエクイタブルを利用し私腹を肥やした。役員報酬などの分析は、彼らが、殊にゼームズ・ハイドが同社からより直接的に利益を引き出したことを示した。1900年24歳のゼームズ・ハイドは、3万ドルを、1902年には7万5,000ドルを給与として得た。そして1903年27歳のときには10万ドルへ「ジャンプ」した。そのため、アレキサンダーの給与も10万ドルへ増額された。その他にハイドは、いくつかの関係会社か

Equitable Life Assurance Society of the United States made to the Governor of the State of New York by the Superintendent of Insurance as of June 21, 1905 (Albany, 1905), 84p. —以下 Hendricks Report として引用。

(76) *Hendricks Report*, p. 5.

(77) *Ibid.*, p. 7.

(78) *Ibid.*, p. 39.

ら1904年には合計12万8,000ドルの報酬を得た。しかし、彼は、毎年数カ月をヨーロッパで過した⁽⁷⁹⁾。ハイドはまた、エクイタブルから経費を引き出した。1903年には2万ドル余が領収証だけで支払われた⁽⁸⁰⁾。さらに、ヘンリー・ハイドの未亡人には、2万5,000ドルの年金が1900年以降、毎年支給された。ヘンドリックスは、これを次のように批判した。

「もし、ヘンリー・ハイド氏が貧しい……境遇で死去したのであれば、多分、この年金に反対の声は上がらないだろう。しかし、彼が多額の遺産を残したことは、一般に知られているし、彼の息子ゼームズは、高額の株券などを多数所有している。誰がこの年金を許可したのかははっきりしないし、なぜ年金が支給されるべきか、理由も分らない。同社役員がハイド夫人へこの金を、まさに契約者のものであるこの金を与える法的権利をもつかどうか、きわめて疑わしい⁽⁸¹⁾」。

このように、ハイド家は、そして他の役員も、エクイタブルから多額の金を得た。しかしながら、ヘンドリックスが指摘するように、次のことに注意すべきである。

「普通の職員などの場合、決して給与が多すぎたのではない。……彼らは、忠実で、有能で、自分の金を正当に稼いでいる。個人的な報酬の形で発生した浪費や無駄使いは、高級幹部および彼らの直属でお気に入りの部下た

(79) *Ibid.*, pp. 44-45.

(80) *Ibid.*, p. 46.

(81) *Ibid.*, p. 46. これは、一般に承認された見解であるが、中には次のようなものもいた。*Monthly Journal of Insurance Economics* によれば、ハイドの10万ドルのサラリーは、「父ハイドの会社へのサービスを考えれば」正当であるという。「父ハイドは、その献身によってくたくたとなり、10年も寿命を縮めた。……それについて契約者は、彼の家族に償いをするを認めるだろう」。しかし、『クロニクル』は、「ハイドは数百万ドルを残したのだから、彼ほど、寛大に報いられたものは少ない。彼の息子が何年もの間10万ドルをもらう理由はない」と述べている [“Some Views of the Equitable Controversy”, *Chronicle*, April 20, 1905, pp. 250-251.]. ハイドの遺産は、公表されていないが、一説では165万ドルだと伝えられている [“Henry B. Hyde’s Will”, *ibid.*, Nov. 2, 1899, p. 208.].

ちのサラリー・リストに見いだされる⁽⁸²⁾」。

ヘンドリックスは、「なぜ、これらの役員たちは、長年の間再三再四にわたって彼らの義務に違反し、そして彼ら自身の利益のために同社の利益に反するかくも多くの不正行為を続けることが許されたのか」と問い、同社の組織と事業経営の方法を少しでも考えてみれば、その解答が明らかになるだろう、という。彼は、取締役の選任、取締役会、委員会、そして役員の実態を述べている。フリック報告と重複する部分が多いが、補足を兼ねて二、三引用してみる。

まず、取締役の選任について次のように述べる。

「ハイド氏は、ある取締役を有資格者とするために5株を譲渡 (assign) する。そしてすぐに白紙の再譲渡 (reassignment) を行い、その株の配当はハイド氏に支払われるべしとの指示を付ける。株主名簿 (stock book) にはこれら5株が取締役の名前で記入され、そして株主配当簿 (dividend order book) には、配当がハイド氏に支払われるべしと記入される。それゆえ、取締役は、彼の名前で記入される株式について⁽⁸³⁾利益権をもたない」。

次に取締役会の活動について次のように指摘した。

「本年度初頭に取り締役会は、有力者によって構成された。彼らは、各分野で成功した人々であった。しかし、彼らの大部分は、このきわめて重要な受託者として彼らの義務と責任にほとんど注意を向けなかった。年次および4半期ごとの取締役会に出席者は少なかった。彼らは、同社の経営に積極的な関心を向けなかった。彼らは、義務と責任の履行において無関心かつ⁽⁸⁴⁾不注意であった」。

(82) *Hendricks Report, op. cit.*, p. 42.

(83) *Ibid.*, p. 48.

(84) *Ibid.*, p. 50. エクイタブル紛争でも取締役の怠慢が厳しく批判された。Cf. "The Duties of Distinguished Directors", *Chronicle*, May 18, 1905, pp. 306-307; "Indifference of Trustees", *U. S. Investor*, April 15, 1905, p. 549; *ibid.*, April 22, 1905, p. 589; "Directors Admit Their Negligence", *ibid.*, June 10, 1905, p. 869.

ヘンドリックスも、ハイドはもとよりアレキサンダーにも批判を加えた。そして「今後、彼が生保会社の中に役職をもつ資格があるかどうか、疑わしい」と述べ、その退任を示唆した。

最後に、「エクイタブルの支配」を論ずる。

「私見によれば、信頼を回復するには、株式支配の排除しかないであろう。そして同じように重要だと思いが、ウォール街の支配を排除すべきであろう。「表面的な方策では同社に現存する弊害は、あらためられないだろう。ガンは、症状の治療だけでは根本的に治癒しない。配当に見合った価格を支払って株式を排除する完全な相互化、これこそ、私見では、唯一確実な救済の手段である⁽⁸⁵⁾」。

ヘンドリックスも、フリック報告と同様、エクイタブルの経営に過誤があったこと、とくに主要役員の間は無責任で利己的な行動があったこと、その原因が株式支配にあることを指摘した。そして、フリックよりさらに一步進んで、完全相互化を要望したのである。この報告書は、業界紙によって高く評価された。『クロニクル』は、「生保監督史の中でこれほどに思慮深く、公平で、綿密な調査はなかった」と称賛し、『モニター』も、「問題を徹底的に調査した⁽⁸⁷⁾」ことを認めた⁽⁸⁸⁾。もっとも、業界紙は、これ以上事態の暴露を望まなかった。

ところで、ヘンドリックスは、報告書の冒頭で、「この会社に内紛が発生したことは、一般大衆はもとより、私にとっても大きな驚きであった」と述べている。内紛の原因となった株式支配の問題も、経営上のさまざまな弊害も、監督官が指摘したのは、これが初めてであった。しかし、問題の保護預り会社 (Mercantile Safe Deposit Company) の設立は、1876年であり、翌1877

(85) *Hendricks Report*, pp. 54, 55.

(86) “An Honor to Francis Hendricks”, *Chronicle*, June 29, 1905, p. 401.

(87) “The Affairs of the Equitable”, *Monitor*, June 1905, pp. 249–251.

(88) *Monitor*, *ibid.* は「これ以上外部からの検査は、同社とメンバーにとって有害であろう」と述べている。

年には、契約者の委員会がこの保護預り会社への投資をすでに批判していた⁽⁸⁹⁾。つまり、弊害がずっと以前に発生していたにもかかわらず、保険局検査が何一つ問題を発見しえなかったことになる。『ネーション』が、今回の検査報告書に対して、「それ自体、過去の怠慢の告白⁽⁹⁰⁾」と評したのも当然であった。保険局の怠慢は、前にも引用したように、1899年に実施されたミューチュアルの検査ののちに、「契約者の利益は、役員と取締役によって十分に守られている」と述べたことと、アームストロング調査の結果を照合すれば、明白⁽⁹¹⁾になろう。ヘンドリックス報告は、エクイタブルの内情の暴露によって、事態の悪化を一段と促進した。とくに、他の生保会社への疑惑をかきたてた。同時に、「思慮深く、公平で、徹底的」であることによって、自らの無能をも暴露したのである。その点、ニューヨーク・ライフ事件の時と全く同じであった。あの時には議会が動かず、マッコールの就任で沈静したが、今回は、そうはならなかったのである。

3.3.4. 紛争の終結

3.3.4.1. ライアンによるハイドの持株の買収

ハイドに彼のエクイタブル株を買収したいとの数多くの申込があった。400万ドルから700万ドルの価格が提示された⁽⁹²⁾。僅か年間3,500ドル余の配当を稼ぐ額面5万ドルの株券⁽⁹³⁾に対して提示されたこの莫大な価格——『クロ

(89) Buley, *op. cit.*, p. 170.

(90) “Mr. Hendrick’s Report”, *Nation*, June 29, 1905, p. 516.

(91) *New York Insurance Report*, 40 (1899), xlvii.

(92) George J. Gould は 400~500 万ドル、フリックは 500 万ドル、George W. Young は 700 万ドルを、それぞれ申し込んだという [Buley, *op. cit.*, p. 644; *Armstrong Investigation*, pp. 3021-3023.]。数年前にはミューチュアルの財務委員 George Haven が 1,000 万ドルで申し込んだことがあり、また National City Bank の James Stillman も、同額での交渉を許可したという [Buley, *op. cit.*, p. 577.]。

(93) ヘンリー・ハイドの死後、相続税に関して 1 株 250 ドル、502 株、合計 125,500 ドルに評価されたことがあった [*Ibid.*, p. 644.]。

ニクル』のいわゆる「買手が間接的性質の見返りを求めねばならないという前提に立って支払われる価格」⁽⁹⁴⁾——こそ、エクイタブル紛争の真相の一端を示すのかもしれない。

6月9日、ハイドは、こうした高額の申込を出し抜いてトーマス・ライアン⁽⁹⁵⁾に売却した。ライアンによって公表された価格は、250万ドルであった。⁽⁹⁶⁾ハイドがなぜライアンに売却したのか、不明であるが、最も熱心に求めているハリマンへの反感があったのかもしれない。⁽⁹⁷⁾しかし、事態が「予想をはるかに越えて不安定になっていた」こと、そして「ハイド氏への不信感が甚だしいものになっていたために、この株式売却の消息は、解放感をもって迎えられた⁽⁹⁸⁾」という。

ライアンは、ステートメントを発表し、その中で次のように述べた。

「私自身と同様に契約者として以外にはエクイタブルと何の関係ももたない他の契約者と連帯して、私は、同社の株式の過半数をハイドから購入した。われわれがこれを買ったのも、契約者のためだけでなく、全国の一般事業界のためにも、同社の現在の不幸な事態を終らせるためであった⁽⁹⁹⁾。のちにみるように、ライアンは、「契約者の手中に支配権を置くために、

(94) "Give Him a Trial!", *Chronicle*, June 15, 1905, p. 369.

(95) ライアンについては、Buley, *op. cit.*, pp. 646-649.

(96) "Ratification of the Equitable Trust Deed", *Insurance Press*, June 21, 1905, pp. 1-2.

(97) ケラーは「おそらく腹立ちまぎれに」ライアンへ売却し、「もって、ハリマンのエクイタブル支配の野望をくいだいた」と推測している [Keller, *op. cit.*, p. 248, 邦訳, p. 338.]。

(98) "Give Him a Trial!", *Chronicle*, *op. cit.*

(99) Buley, *op. cit.*, p. 645. Cf. *Armstrong Investigation*, pp. 4554-4555; *Ryan to Cleveland*, June 9th, 1905 & *Ryan to Cleveland*, O'Brien, *Westinghouse*, June 15th, 1905, *ibid.*, Exhibits No. 649, 650. 彼は、エクイタブルが金融関係者の手に陥ることは、良くないと考えており、自分の利益のために、エクイタブルを支配するつもりはなかった、と証言している [Armstrong Investigation, p. 4557.]。別のところでは、「私は、大いに公共の利益に奉仕しているつもりであった」と証言した [*Ibid.*, p. 4562]。

彼の購入した株式を議決権信託に委ねた。彼もまた、「契約者のために」行動したのである。『アウトルック』は、これを受けてライアンの利他主義 (altruism) を称賛した。

「ライアン氏のような大きな責任と影響力をもつ金融家が、エクイタブルの失敗により確実に生ずるであろう災厄から、この都市とこの国を救うことは十分にコストに見合うだろうと考えたとしても、決して想像できないことではない⁽¹⁰⁰⁾」。

しかし、ウェルマン (Walter Wellman) は、長文の論説の中で違った見方をしていた。彼は、ライアンによる買収を「株式生保の最悪の局面の一つを例示した取引」とみた。そして、ライアンが「メトロポリスの金融界の王」になりたかっただけだと指摘する。

「数年前、ライアンは、ニューヨークの金融家の間では四流か五流にランクされた。1年前、彼は、二流にいた。彼は、一流の仲間入りをしたかった。彼は、エクイタブルの支配権の買収によってそれを果した。この株式の配当は僅かである。同時に、威信と権力の点で最も素晴らしい投資であった。それは、コストをはるかにこえる価値をもった。もし、エクイタブルが大衆の信頼を失って崩壊し……そしてライアン氏がこの冒険に投じた金のすべてを失ったとしても、彼は、この取引は良かったとみるだろう。金融界の高く力強いイスに座るには、250万ドルは安いものである⁽¹⁰¹⁾」。

3.3.4.2. 議決権信託協定

ライアンは、買収したエクイタブル株を3名の受託者——前合衆国大統領クリーブランド (Glover Cleveland)、判事オブライアン (Morgan J. O'Brien)、実業家ウェスティングハウス (George Westinghouse)——の管理下においた。この合意書は、前文と10カ条の本文から成っていた。前文は、「相互化プラン⁽¹⁰²⁾

(100) “Financial Altruism”, *Outlook*, June 24, 1905, p. 462.

(101) Wellman, W., “American Life Insurance on Trial”, *American Monthly Review of Reviews*, Oct. 1905, pp. 458-468.

(102) *Armstrong Investigation*, Exhibit 24.

の完了……が訴訟によって阻まれ」ており、「相互化プランによって達成されようとした成果を、実践可能な範囲で、かつ遅滞なく実現するために」、このような措置をとった旨、記している。そして、本文では、502株が受託者に投票権を与える目的で譲渡 (transfer) されること (第1条)、有効期間5年で、受託者の意向によって更新できること (第9条)、そして配当がライアンへ支払われること (第8条) などを規定していたが、この協定書の眼目は、第2条にあった。

すなわち、受託者は、取締役選挙において、本協定書のもとで保有される株式に基づき投票権を行使する権限を与えられる。投票権は、毎年選出される13名の取締役のうち7名が契約者の希望に沿って選ばれた契約者であるように行使される。残りの6名は、株主から選ばれる。そして最終的に——つまり、4年を経過すると——52名の取締役のうち契約者が28名に、また株主が24名になるようにする。取締役に関する契約者の意向は、以下のやり方で表明されねばならない。すなわち、毎年11月1日以前に、それまで1年かそれ以上有効であった保険証券を保有する契約者は、ニューヨーク市のエクイタブル・ビル内の受託者宛に、次回選挙で選出される取締役13名のうち7名について、取締役に選出されるべきだと思ふ契約者を指名した文書、もしくは、契約者に代って自由裁量権の行使を受託者に依頼する文書を送付すべし、というものであった。さらに第3条は、相互化プランの完了に必要な、もしくは適切な行動を、投票権の行使その他自由裁量権の範囲内で、受託者はとることができる、と定めていた。

これは、アレキサンダー提案が少数株主の提訴により不可能となったためにとられた、いま一つの暫定的・部分的相互化案であった。契約者は、3名の受託者に意向や希望を表明することで間接的に取締役選挙に参加することになる。受託者は、直ちに契約者に対して彼らの希望を知らせるように要請し⁽¹⁰³⁾た。そしてその時に空席となっていた取締役9名を指名したが、そのうち3

(103) “Ratification of the Equitable Trust Deed”, *Insurance Press*, June 21, 1905, pp. 1-2; “The Affairs of the Equitable”, *Monitor*, June 1905, pp. 249-

名は、契約者の希望に沿って選ばれた。⁽¹⁰⁴⁾

ライアの議決権信託協定について当時の論評は、賛否2方向に分れた。まず、『アウトLOOK』は、「エクイタブル契約者が実質的勝利をかちえた」とみた。⁽¹⁰⁵⁾『モニター』も、「状況を公平に見れば、これ以上の実際的解決策は、見だし難しい」とコメントした。同紙によれば、「トラブルの根源は、同社のワンマン支配にあった」。ハイドが株を保有する限り、解決の道はなかった。

「ハイド氏は、紛争によって好ましからざる人物とされた。株式支配は、新しい手へ移されねばならなかった。しかも、その償却はできなかったから、相互化の唯一の方法は、契約者のための信託制以外になかった。これが実施されたのである」。

同紙は、「支配に関する限り、契約者が権利の行使を選べば、誰が株式を所有するかは問題でない」こと、そして、完全な相互化には長い時間を要する一方、経営の安定が不可欠である、と述べている。⁽¹⁰⁶⁾

一方、『ネーション』は、「現状では最も実際的なコース」であることを認めたが、⁽¹⁰⁷⁾しかし、次のようにプランの欠陥を指摘する。

「第一に、契約者の意向がどのようにして有効に確認されるのかを定めていないこと、第二に、株主の選んだ24名の取締役によって同社が実際に経営される可能性を強く残していること、そして第三に、現在の受託者の人格に依拠する信頼がその寿命に依存することである。言いかえれば、問題

251.

(104) *Nation*, July 6, 1905, p. 3; “New Directors Nominated by the Trustees”, *Outlook*, July 8, 1905, pp. 598-600.

(105) “The Equitable: A Result Reached”, *Outlook*, June 17, 1905, pp. 404-405. Cf. “Financial Altruism”, *ibid.*, June 24, 1905, pp. 461-462; “New Directors Nominated by the Trustees”, *ibid.*, July 8, 1905, pp. 598-600.

(106) “The Affairs of the Equitable”, *Monitor*, June 1905, pp. 249-251.

(107) *Nation*, July 6, 1905, p. 3.

の要点は、株式所有制にある。「この合意は、28名の取締役の契約者による選出を『相互化プランの完了』とみているが、われわれは、そうは思わない。……ライアン氏は、ハイド氏がかつて占めていた地位を占めている。一人が過半数株を所有すること、それがトラブルの原因であったことを忘れるべきでない⁽¹⁰⁸⁾」。

要するに、問題の根源であった「単独所有」(single ownership)をそのままにして構想されたプランが、不安定な要素を残存するということであった。その不安定性がさしあたりは受託者の人格への信頼感によって糊塗されたことは、『クロニクル』が、「クリーブランド氏は、契約者のためにエクイタブルを救うことができるし、そうすべきである」と期待したことによっても示されている。同紙は、この観点から、受託者に次のような要求を行う。第一に、ライアンは、250万ドルの投資について、いかなる形であれ報酬を求めないこと、第二に、すべての剰余金に対する契約者の所有権が認められること、第三に、投資は、投機的操作を不可能にするよう制限されること、第四に、据置配当について即座に契約者のための計算を実施すること、そして第五に、契約者がすべての取締役についての投票権を与えられること。この要望⁽¹⁰⁹⁾は、クリーブランドに合意書で与えられた権限をはるかに越えており、ライアンやモートンに向けられるべきであった。しかし、ここに見いだされるのは、エクイタブルの主要役員⁽¹¹⁰⁾の人格に対する疑惑と、それと対照的なクリーブランドの人格への信頼であった。これは、1891年のニューヨーク・ライフ事件におけるピアーズへの嫌悪感とマッコールの歓迎に通ずるものがある。こうした経営者の人格、あるいはモラルが厳しく問われたことが、1905年と1906年の事件の特徴になったのである。それと同時に、エクイタブル紛争に対して世論の眼が厳しく向けられており、関係者による隠密の処理がきわめて難しかったことを示唆している。

(108) *Nation*, June 22, 1905, pp. 492-493.

(109) "A Great Opportunity", *Chronicle*, July 13, 1905, p. 17.

(110) クリーブランドの回顧録, "Cleveland and the Insurance Crisis", *Monitor*, June 1909, pp. 202-203.

3.3.4.3. モートンの新経営政策

1905年2月上旬以来、エクイタブルは、ハイドとアレキサンダーの果てしない争いによって動揺した。日刊紙が同社に注目し、大小の記事がほとんど連日のように紙面を賑わした。少数株主や契約者の提訴が続き、各地に契約者委員会が結成された。外野管理者は、大部分、アレキサンダーを支持して動いた。もっとも、多くの外務員を引き連れて出ていったものもいた。⁽¹¹¹⁾当然、新契約高は激減した。エクイタブルは、この時期、根底からゆさぶられていたのである。

こうした中で、6月9日、取締役会は、付属定款を修正し、「取締役会会長」(Chairman of the Board) 職を新設し、⁽¹¹²⁾海軍省長官モートン (Paul Morton) を迎えた。彼は、「方法と人について」フリー・ハンドをもつことを条件にこの職を引き受けたという。⁽¹¹³⁾一方、主要役員が辞表を提出し、モートンは、このうち社長アレキサンダーと副社長ハイドの辞表を受理した。7月26日にモートンは、社長に就任し、同時に取締役会会長の職は、廃止された。ここに、紛争の主要当事者2名が退場するとともに、モートンを長とする経営陣⁽¹¹⁴⁾が構成された。

モートンは、まず二つの公認会計士事務所に対し、過去15年間における同

(111) アイオワのマネジャー、Elmer D. Wiggins は200名の外務員を連れて Central Life, of Des Moines へ去った。モンタナのマネジャー、A. J. King も、同じ会社へ移ったが、「多くの外務員があとを追った」[“Desert the Equitable Life for the Central Life, of Iowa”, *Chronicle*, June 8, 1905, p. 360.]。

(112) モートンについては、Buley, *op. cit.*, pp. 660 ff.; “The Affairs of the Equitable”, *Monitor*, June 1905, pp. 249-251. ライオンによれば、モートンを会長に選ぶこと、および役員辞表をモートンに預けることがエクイタブル株売買の条件であったという。その理由はこうである。「人事の刷新が行われねばならないことは、明白であった」[*Armstrong Investigation*, pp. 4581-4582.]。

(113) 6月12日付の *letter to agents*.

(114) “More Light Needed”, *Chronicle*, June 15, 1905, p. 376; “Out of the Society”, *ibid.*, June 22, 1905, p. 393; “The Affairs of the Equitable”, *Monitor*, June 1905, pp. 249-251; Buley, *op. cit.*, pp. 666-669.

社の全部門の全取引の徹底的な調査を依頼した。そして、もし不正利得の証拠が明らかになれば、誰であれ速やかに告訴することを決定した。また、7月26日には、社長の報酬を8万ドルに引き下げ、他の役員のスラリーも、カットした。⁽¹¹⁵⁾

モートンは、新たな経営理念を繰り返し語った。

「私は、苛烈な契約獲得レースが終るだろうと期待している。私は、このようなレースを好意的にみていない。……われわれが狙うのは、量ではなく質、規模ではなく安全である」。⁽¹¹⁶⁾

「世界で最大の会社たらんとする努力は、新経営者によってはとられない。努力は、最善かつ最も安全とすることに向けられる」。⁽¹¹⁷⁾

「私は、当社が財務面だけでなく、道徳的にも最強だとして知られることを希望する」。⁽¹¹⁸⁾

要するに、量的拡大政策を第一目標の地位から降ろし、かわって経済性や投資の健全性を追求する方針に切り替えたのである。この政策の効果は、例えば総収入に対する事業費率が1904年度の19.42%、1905年度の17.38%から、1906年度には14.48%へ低下したことに示された。⁽¹¹⁹⁾

モートンは、1911年に現職のまま死亡したが、『モニター』は、追悼の一文を掲げてその業績を高く評価した。それによれば、モートンは、ボーイからついに幹線鉄道会社の運行担当副社長となった。その間に彼は、大衆の欲

(115) カット率は、サラリー15,000ドル以上について20%、15,000~9,000ドルについて15%、そして9,000~2,500ドルについて10%であり、合計して20万ドルの節約になった〔“Morton Cuts Salaries”, *Life Insurance Courant*, Aug. 3, 1905, p. 1.〕。

(116) “Not Quantity, But Quality. President Morton’s Remarks at Pittsburg on Equitable’s Future”, *Insurance Press*, Nov. 8, 1905, p. 6.

(117) *Letter to Policyholders from the President of the Equitable*, Dec. 14, 1905. この中で、モートンは、新経営政策を詳細に説明している。Cf. “President Paul Morton to the Equitable Policyholders”, *Monitor*, Jan., 1901, pp. 16-17.

(118) Cit. in Buley, *op. cit.*, pp. 608-609.

(119) *Annual Report of the Equitable Life*, 47 (1906), p. 8.

求を満たすためにはどのように鉄道を建設し、運営し、そして部下に指示すればよいかを知った。ルーズベルトの要請により海軍担当の閣僚に就任したとき、彼は、艦船のことも造船のことも知らなかった。しかし、彼は、鉄道経営と同じ原理を適用して成功した。エクイタブル社長という「重要な地位は、半ば無理やり押し付けられた」ものであり、「彼は、生保についても生保事業についても何も知らなかった」。しかし、海軍省長官の時と同様に成功した。

「生保の危機の中で彼が登場した。……問題は、事業における技術的な過ちの矯正ではなく、財務的な力と正しい経営を保証することであった。これがモートン氏に課せられた課題であった。……彼かいかにもこの仕事を果たしたか、いまやすべての人が知っている。……モートン氏は、現代の改革運動とともに生きたのである。……あと数年が残されていれば、彼の課題は、完璧に果されたであろう。ハイド体制に関連したスキャンダルは、すでに半ば忘れ去られている⁽¹²⁰⁾」。

このように、モートンは、エクイタブルの危機を回避し、新しい路線に乗せることに成功した。同じく『モニター』は、1905年6月号で、「すべては過去のこと⁽¹²¹⁾」であり、「すでに清浄化が始まった」と指摘し、紛争の終結を宣言したのである。

もっとも、エクイタブル紛争の沈静化は、同社の保険事業それ自体には致命的な欠陥が含まれておらず、ヘンドリック스가公式に保証したように⁽¹²²⁾、支払能力に全く問題がなかったことによるところが大きいであろう⁽¹²³⁾。紛争は、

(120) “President Paul Morton; the Man for the Hour”, *Monitor*, March 1911, p. 49.

(121) “Looking Backward; the Financial Solution of the Equitable Problem”, *ibid.*, June 1905, p. 261.

(122) “The Equitable Life”, *Chronicle*, May 11, 1905, p. 297. Cf. “Your Policy in the Equitable”, *ibid.*, July 6, 1905, p. 7.

(123) 紛争中、社内は全く平穏であったという。“The Equitable Situation”, *Monitor*, May 1905, p. 211. また、この間、United Cigar Stores Company との間一種の団体保険契約が成立している。“The Equitable Chosen, Large Under-

結局、経営者間の争いであったから、その当事者たちが去り、過去の出来事に無関係な経営者が登場すれば、沈静化するのも当然であった。しかも、発端となった相互化案は、暫定的・部分的とはいえ、議決権信託協定によって果され、そのうえ、全面的相互化の方向が確認されていた。かくして6月段階で、エクイタブル紛争は、終ったとみてよい。関心は、いまや、エクイタブルから他の二つの巨大企業へと移りつつあった。世論は、ミューチュアルとニューヨーク・ライフにも疑惑の眼を向け、徹底的な調査を要求していた。それが期待通りの成果をあげたため、結果的には、エクイタブルに集中していた非難を、他の2社へも分ち、エクイタブルの負担を3等分することになったのである。

3.3.5. 相互化をめぐる議論

3.3.5.1. 株式資本批判

エクイタブルの相互化に関して展開されたさまざまな議論は、株式会社と相互会社に関する理解を深めることに役立つであろう。以下では、株式資本批判と相互化の意味に関する所論を紹介してゆくことにする。

[2.3.3.6.] で見たように、生保業の分野では、株式会社に対する根強い不信感があった。エクイタブル紛争がこれを再び顕在化した。『ネーション』は、株式資本こそ紛争の根本的原因だと指摘した。

「過去のエクイタブルにおける弊害は、株式所有原理から直接に出たものであり、将来は、この原理の廃棄されるまで、同様の弊害の再発を決して免れない⁽¹²⁴⁾」。

『インデペンデント』は、さまざまな事例と見解の引用で構成された詳細な株式生保会社批判を展開した。結論のみを摘記してみる。

「剰余金は、数学的にも道徳的にも契約者の財産であり……この点に議論

writing Deal Handled by Prosser and Homans”, *Insurance Press*, March 15, 1905, p. 3.

(124) *Nation*, June 29, 1905, pp. 515-516.

の余地はない。では、株主は、株式所有に対して何から、何と引替えに、何を支払われるのか？ 株主は、株式を契約者に渡す時に何を放棄するのか？ 株主は、契約者との間にどのような関係をもつのか？ 最後の間に最初に答えると、株主は、受託者だといえるであろう。彼らは、最も慈善的な性質をもつ資金の監督を託されている。その費消は、信託義務違反であり、個人的致富のための利用は、背信であろう。第二の問に対する答。株主が財務的観点から見て放棄するものは、合法的投資から得られるものよりも大きな報酬を得るために、彼らに託された資金を操作する機会である。彼らは、この機会の放棄について補償を要求できるか？ 肯定的に答えることは、彼らに冒険家の極印を押すことである。もし、あるコミッションナーが言うように、『どんな強欲な者も夢想しえないほど多くをすでに受け取っている』ことが正しいのであれば、将来の利得の期待の放棄について補償を要求するよりも、利得の一部を契約者へ返す方が、社会の道徳感に適うことにならないだろうか？」。

同誌は、株式資本を欠く相互会社の繁栄を指摘する。しかし、ここには委任状支配の弊害があった。それをどのように見ていたか？

「経験が示すところによれば、いかなる経営も、それがいかに強力に委任状によって守られていようと、世論の力には抗しえず、契約者集団によって要求される時は退かざるをえない⁽¹²⁵⁾」。

株式資本の存在意義を認めないだけでなく、生保業におけるその危険性を指摘すること、そして少なくとも道徳的抑制があるべきこと、これが同誌の主張の要旨であり、それとの関連で相互会社が望ましい形態だと主張されている。一方、『インシュアランス・プレス』は、エクイタブル問題を次のように表現した。

「株式資本をどうしたら最もうまく償却し、あるいは抑制することができるか、そして生保会社に真の民主主義、すなわち契約者の投票による役員の実現ができるか、この問題は、未解決であり、いま、エクイタブルが

(125) “Stock Capital in Life Insurance”, *Independent*, March 16, 1905, p. 628.

取り組んでいる」。「役員は、契約者との間にいっそう密接な関係を期待し、そのために準備しなければならない。生保業における良き統治、民主的統治の問題は、實際上、公共的業務のそれに似ている。一つのことが明白である——生保における莫大な信託資金を、過半数株式の掌握によって支配することは、日々、ますます不人気となり、いっそう不安に思われている。〔契約者は〕、彼らの預託金を保管する機関を統治しなければならない⁽¹²⁶⁾。

ここでは、生保資金が株式資本によって支配されるべきでなく、契約者自身の民主的統治に委ねられるべきことが力説される。エクイタブル紛争は、同社が相互会社と自称したにもかかわらず、実は、過半数の株式を所有するハイド父子によって支配されたワンマン会社であることを明らかにした。例外なくすべてのものがその弊害を認め、株式資本の償却と契約者への投票権付与による相互化を望ましいとみた。かくして伝統的な株式会社批判は、いまや、広く一般に、決定的に承認されたといえる。

3.3.5.2. 相互化の意味

エクイタブルの相互化案は、好意的に迎えられたが、中には相互化それ自体は問題の最終的解決ではないとか、実は相互化ののちこそ問題があるということを描するものがいた。例えば、『インベスター』は、一連の論説の中で次のように主張した。

委任状制の採用によって経営者は居据わることができる一方、契約者は、実質的に投票権をもたないことになる。「つまり、投票権に関する相互化は、茶番劇である⁽¹²⁷⁾」。エクイタブルにおける株式の償却は、理論的にはワンマン支配を排除するだろう。株式支配の潜在的危険は確かに大きく、契約者のためにはすべての会社でできる限り早く排除されるべきである。しかし、株式資本をもったことのないニューヨーク・ライフやミューチュアルに比べて、何か良いことが起るだろうか。真の危険は、もっと深い所にある。現実の危

(126) "The Democracy of Life Insurance", *Insurance Press*, Feb. 22, 1905, p. 8.

(127) "The Equitable Affair: What is Mutualization?—Complex", *U. S. Investor*, Feb. 25, 1905, p. 24.

除は、株式支配から生ずるのではなくして、「虚構的相互化 (fictitious mutualization)」から生ずる。⁽¹²⁸⁾ この主張の基礎には、他の相互会社の実態についての認識があった。

「他の二大会社は、純然たる相互会社であるが、実際には契約者によって支配されていない……。彼らの財産を支配する彼らの権利は、一つには彼らの無関心により、また一つには関係者の陰謀 (machination) により、実体のないものになっている」。⁽¹²⁹⁾

そこで同紙は、「契約者一般による正当な意思表示が行われ、しかも、結果が会社にとって安全であるようなプラン」⁽¹³⁰⁾、「契約者が精力的に結集し、事業経営に生ずるあらゆることを彼らに十分に知らせるような取締役を実際に選ぶ」⁽¹³¹⁾プランを工夫すべきだし、エクイタブルにはそれができると説いた。

ウォルター・ウェルマン (Walter Wellman) も、次のように論じた。「すべての生保は、理論上は相互的であるが、しかし、現実にはワンマン支配、またはせいぜい少数者の支配下に置かれている。相互会社でも株式会社でも結果は同じであり、「人間性が改められ、あるいは委任状制が廃止されるまで、生保の現実の相互化は、……単なる夢 (a mere dreame) にすぎない」。彼は、さらに進んでエクイタブル問題を検討する。

「例えば、ライアン氏は、相互化への道を整えるために株をエクイタブルへ売るかもしれない。そして、もしモートン氏がライアン氏を彼のチーフあるいはリーダーだと認め続けるなら、ライアン氏は、依然としてエクイタブルの背後にいる権力者であり続けるだろう。委任状支配が株式支配に代置されるだけである。ライアン氏は、250万ドルのケーキを食べ、しかもそれを手にもっていることができるだろう」。

ウェルマンは、生保会社を契約者に支配させる実際的な方法がないことか

(128) "The Equitable Contest", *ibid.*, March 25, 1905, p. 444.

(129) "The Equitable Instance", *ibid.*, April 15, 1905, pp. 545-546.

(130) *Ibid.*, Feb. 25, 1905.

(131) *Ibid.*, April 15, 1905.

ら、「相互化が現実改善をもたらすかどうか、疑わしい」という。彼によって、「相互化は、単なる理論」(Mutualization a Mere Theory) にすぎなかつた⁽¹³²⁾。

確かに、生保会社における株主の存在にはほとんど意味がなく、むしろ、プルデンシャルや今回のエクイタブルによって証明されたように、弊害の方が大きいかもしれない。だからこそ、多くのものが相互化に賛成したのである。ところが一歩進んで相互会社の実態をみると、相互化によって実現される状況がやはり同じような問題をはらむことも明らかである。確かに、契約者の力、もしくは世論の力は無視できないとしても、しかし、それが効果的に働いた事例は、ほとんどなかった。『インベスター』やウェルマンは、そこに注目したのであるし、ケロッグ (A. B. Kellog) が皮肉を言ったのも、同じ理由からであった。

「エクイタブルの相互化、それとも相互会社のエクイタブル化⁽¹³³⁾？」。

しかし、これらも、株式支配よりは相互化の方がまだしも救いがあると考ええる点で他の論者と同じであった。最善でなくとも次善の策には違いないからであった。

3.3.6. エクイタブル紛争の本質

エクイタブル紛争の本質について当時の主要な論調をみてみよう。

「この闘争は、あらゆる等級の金融家が渴望の眼でみてきた莫大な資金を

(132) Wellman, W., "American Life Insurance on Trial", *op. cit.* しかし、次のように述べる。生保経営は、他の事業と同様、経験、技能、そして一貫性を要するから、契約者大衆の不满による経営の頻繁な交替は、少なからぬ弊害をもたらす。一方、世論の力ほど、生保の害悪に対する良い是正策はない。契約者は、エクイタブルの暴露によって覚醒された警戒心をもち続けるべきで、再び架空の保障 (fancied security) の中で眠り込んではいならない。彼らは、経営に圧力を加えることができる。すべての生保経営者は、世論を恐れている、と。

(133) Kellog, A. B., "Life Insurance", *Moody's Magazine*, July 1906, p. 195.

もつエクイタブルを、アレキサンダー派が支配すべきか、それともハイド派が支配すべきかに関わっている⁽¹³⁴⁾」。

「[この紛争は] 同社の巨額の資産と収入の投資から生ずる財務的に重大な権力と地位を誰がもつべきかを決定するための純然たる闘争だと分るだろう⁽¹³⁵⁾」。

「実際、同社が余りに多くの剰余金を所有し、その結果、役員たちが利潤のいくらかを間接的に受け取れるように、この剰余金を投資したいとの誘惑に駆られたこと、これが紛争の根本的原因であった。……ハイドが250万ドルの申し出を断ったことは、同社の保有する莫大な資金を支配する権力がいかに大きな価値をもつかを示している⁽¹³⁶⁾」。

これらの見解は、エクイタブル紛争が同社の支配権と私的利益をめぐるハイド対アレキサンダーの争いであったこと、しかも、両者の個人的な争いではなく、ウォール街の金融家、株主、主要役員、あるいは外務員など、それぞれの利害と思惑で動く党派を背後にもつ争いであったとみている。これは、常識的な見方といえるであろう。

これに対して『クロニクル』の見方は、少し違っていた。

「エクイタブルにおける問題の核心は、ハイド対アレキサンダーではない。これは、付随的事件にすぎない。モルガン対ハリマンでもない。これは作り話 (fabrication) である。ターベルの昇進や降級でもない。会社は、どちらでもやってゆける。契約者の投票権でもない。これは、重要だが、しかし、最も重要だというわけではない。……真の争点は、こうである。同社は、人々が未亡人や孤児の援助のために信頼してきた、しかも裏切られたことのない偉大な相互会社であるのか、それとも『ゼームズ・ヘズン・ハイド・アンド・アソシエーツ』という証券仲介商会の単なる付属物であるのか、ということである。さらに、剰余金が契約者に属するのか、それ

(134) *Nation*, March 23, 1905, p. 223.

(135) "Investment Methods in Insurance", *U. S. Investor*, Feb. 25, 1905, p. 270.

(136) "Faults that Require Remedy", *Outlook*, June 10, 1905, pp. 351-352.

とも大部分が株主に属するの、という問題がある⁽¹³⁷⁾。

要するに、紛争は、個人的争いではなく、相互会社たらんとするエクイタブルと、別の方向へ進もうとするエクイタブルとの争いであったというのである。そして、前者の路線を代表するものがアレキサンダーであるとみられた。『サーベイヤー』という業界紙が「巨大な投資資金の管理に結びついた財務的権力の支配を求める恥多き闘争」とみたのに対して、『クロニクル』は、そうではないと言う。

「これは、高潔で尊敬に値する男、アレキサンダー社長が、契約者のために会社と資金を守り、そしてその所有者が正しく行使すべき支配権を彼らのために確保しようとする企てである⁽¹³⁸⁾」。

かくして『クロニクル』によれば、アレキサンダーは、契約者のためにその所有権を守り、真の相互会社の方向へ同社を導くものであった。もっとも、一般的には「ハイド氏と同様、アレキサンダー氏に対しても容赦ない疑惑がある⁽¹⁴⁰⁾」とみられたし、アレキサンダー自身、相互会社としてのエクイタブルを具体的にどのように経営するか、語っていない。そして、この点で重要であるのは、委任状制に関する論争であった。契約者の投票方法に関してアレキサンダーは、委任状制を認めるべきだと主張し、一方、ハイドは、本人自らの投票への限定を求めた。アレキサンダーの主張の真意を見抜いたのは、その賛美者であった『クロニクル』に他ならない。

「[アレキサンダー・プランによれば]、株主の投票数が僅か1,000票であるのに対して、契約者は、何千票も投票しうる。かくして株主は、契約者

(137) “The Real Issue”, *Chronicle*, April 20, 1905, p. 249.

(138) “Some Views of the Equitable Controversy”, *Chronicle*, April 20, 1905, p. 251.

(139) 「契約者の所有権を主張し、堅持することがアレキサンダー社長の断固たる決意であることを知れば、契約者にとって一安心である」(New York Sun, cit. in *Chronicle, ibid.*.)。

(140) *Nation*, March 9, 1905, p. 182.

の同意なしには取締役になれない」。⁽¹⁴¹⁾

「[その場合の] 論点は、定款に従って本人自らの投票に限定するか、それとも定款修正ののち委任状投票を許すか、にある。これには支配権を求める闘争が絡んでいる」。⁽¹⁴²⁾

「ハイドは、他方が委任状によって彼の追放を意図していると非難し、そうした結果をもたらすどのような制度にも同意しないと述べた。……プロテスタント側は、へまをやった。定款に従う代りに委任状投票を提唱したからである。……彼らの多くは、これによって『安定した経営』を目論んだが、それは、彼ら自身による経営を意味する。……委任状による経営者の居据わりは、4億ドルを支配する5万ドルよりは好まれている。……[しかし]、委任状制の力の行使者は、ハイド氏が彼の力を濫用しようのと同じぐらい、その信託を濫用する力をもつ点で、無責任である。……それゆえ、本紙は、ハイドの見解に同情する。……われわれは、契約者が本人自らの投票を要求し、すべての無責任な支配者 (masters) から契約者自身を解放する……ことを望む」。⁽¹⁴³⁾

『クロニクル』は、「契約者に、名目的ではなく真の支配権を与える」⁽¹⁴⁴⁾ことを主張し、そのために郵便投票を提唱し続けた (3.5.6.4.)。したがって、委任状制には我慢ならなかったのであり、それを提唱するアレキサンダーを非難した。当然、『クロニクル』だけでなく、ハイドも、そしてアレキサンダーも、相互会社における委任状制の実態を十分に知っていたはずである。

委任状制に関する論争は、両者が相互化後の支配権を求めていたことを証明している。アレキサンダーは、ターベルの支配下にあった外野組織を通じ

(141) "The Equitable's Position Endorsed", *Chronicle*, Sept. 21, 1905, pp. 181-182.

(142) "The Equitable Situation and Its Equities", *ibid.*, March 2, 1905, pp. 133-134.

(143) "The Situation in the Equitable", *ibid.*, Feb. 23, 1905, pp. 117-118.

(144) "The Equitable Situation and Its Equities", *ibid.*, March 2, 1905, pp. 133-134.

て委任状を収集し、高々500票余りのハイドに対抗することができる。これによってハイドを追放した上、彼の地位は、安泰であろう。一方、契約者一般の無関心や総会に出席できるものに距離的な制約がある——つまり、『モニター』が言うように、「実際の支配を本社から数マイルの所に居住する一握りの人々に与える」⁽¹⁴⁵⁾——ことを考えれば、本人自らの投票は、ハイドに有利であった。彼には、「人を都合よく集める」⁽¹⁴⁶⁾ことが資金的に可能だからである。かくして相互化＝契約者への投票権付与は、両者に都合のよい状況を生み出すであろう。

アレキサンダーの真の動機が何であったにせよ、ハイドの追放と支配権の掌握が彼の相互化提案の直接の目的であった。そして、委任状制の採用は、そのための方法として不可欠であったが、しかし、相互会社のあり方からみれば、決して好ましい方法ではなかった。「虚構的相互化」という非難は、十分に根拠があったとみるべきである。

エクイタブル紛争は、他の分野の株式会社にはありえない形態をとったことが明らかであろう。通常の株式会社であれば、アレキサンダーにはハイドに対抗する方法はない。しかし、エクイタブルは、生保会社であった。そこには少なくとも名目的には契約者に支配権が与えられる多数の相互会社があった。エクイタブルが相互会社を自称してきたことも、アレキサンダーには有利な条件であった。しかも、委任状制という格好の方法があったのである。アレキサンダーを契約者代表とみることにはいささか無理であろう。

3.3.7. エクイタブルの相互化

3.3.7.1. 序

ライオンの議決権信託は、部分的・暫定的とはいえ、相互化の具体的表現であった。しかし、ライオン自身は、「株式所有制のもとで契約者は、はる

(145) “The Great Issues Involved in the Proposed Changes in the Equitable”, *Monitor*, Feb. 1905, p. 76.

(146) *Ibid.*

表 3.5 エクイタブルの相互化

1905年11月	ロード訴訟控訴審判決
1906年4月27日	アームストロング法成立
5月31日	取締役会による定款修正案の了承
6月20日	定款修正に関する株主総会
1909年4月	定款修正無効判決
12月3日	ライオン、エクイタブル株を J. P. モルガンへ売却
12月31日	議決権信託協定の締結
1911年4月20日	デイ、社長に就任：取締役会、相互化促進の決議
5月19日	アームストロング法第16条と第95条の改正
5月(?)	保険監督官ホチキス、1906年修正定款の無効を通告
1915年6月11日	モルガン、エクイタブル株をデュボンへ売却
1917年5月1日	保険法第16条と第95条の改正
7月19日	エクイタブル相互化委員会の相互化プランを取締役会が承認
8月	株主総会
9月	少数株主の相互化プラン差し命令の申請却下
12月6日	相互化に関する契約者投票
1918年2月	保険監督官フリップス相互化プランを了承
1925年	すべての株式を償却、相互化完了

かに安全である」こと、「株式所有の責任は、きわめて大きい」上に、「議決権信託プランは、生保会社や株式会社にきわめて大きな利益をもたらすだろう」こと、それゆえ、このプランを「理想的」と考えていた⁽¹⁴⁷⁾。しかし、「契約者のために行動すると仮定される取締役をもった同社の現在の姿は、変則であり、一つの実験にすぎな⁽¹⁴⁸⁾」かった。世論も、完全な相互化を要求していた。いまや、相互化の完了以外の方向は選択しようがなかった。しかし、これは、決してスムーズには実現せず、長い日時を要した。以下では、最終的相互化に至るまでの経過とその間の問題点を簡単に要約しておく。

3.3.7.2. ロード訴訟

まず、1905年11月、ロード訴訟におけるマドックス判決がニューヨーク州最高裁判所によって確認された。それによれば、取締役全員について投票する株主の権利を、取締役会は、奪うことはできない。つまり、現行の定款を修正して相互化する権限は、取締役会にはない。但し、議会はそれを行うこ

(147) *Armstrong Investigation*, pp. 4564, 4585.

(148) "Mutualization of the Equitable", *Monitor*, April 1906, p. 135.

とができる⁽¹⁴⁹⁾と判示された。かくして、エクイタブルの相互化は、議会の立法を待つ以外方法がなくなったのである。

3.3.7.3. 相互化法の制定と定款の修正

1906年4月27日、いわゆるアームストロング法が成立した。その第95条は、「株式生保会社の相互会社への転換」を定めていた。それによれば、州内株式生保会社は、取締役会、株主総会、および契約者総会それぞれの過半数の賛成投票、ならびに保険監督官の承認を得て定款を修正し、株式償却プランを作成することができる、と定められていた。本条は、エクイタブルの相互化を念頭に置いて制定された⁽¹⁵⁰⁾という。

1906年5月31日、エクイタブル取締役会は、定款修正を了承した。それによれば、契約者は、取締役52名のうち28名を直接に選出することになった。ところで、これに先立つ5月22日、ライオン株の受託者クリーブランドは、社長モートンに次のように伝えた。すなわち、受託者方式が実質的に契約者

(149) “Legislation Needed for the Mutualization of the Equitable”, *Monitor*, Dec. 1905, p. 525; “Mutualization of the Equitable Prevented”, *Insurance Press*, Nov. 29, 1905, p. 7; “Mutualization of Equitable Held Invalid and Impossible without Legislative Action”, *Life Insurance Courant*, Jan. 4, 1906, pp. 148-149.

判決は、次のようにいう。「株主は、法技術的には (technically) 同社資産の所有者 (equitable owner) であるが、一方、……契約者は保険資金 (active capital) のすべてと莫大な剰余金を供給してきた。……各契約者は、剰余金に、そして同社の支払能力の維持に明確な利害関係をもつ。「株主は、……10万ドルの株式資本 (idle capital) の代表者として権利をもつ——そして、この点で、彼らは、その投資額とは全く不釣り合いに投票権をもつだろう。「確かに、州が創造したものに對して、創造目的の誠実な実行を強いるために内部問題を規制することは、州の主権に属する」。

これに対して『モニター』は、「定款で表現されている当事者間の真の關係に關するいっそう明白な考え方よりも、会社とその資金の法技術的所有者としての株主の權利に關する 厳格な法的見解によって裁判所が支配された」とコメントしている。

(150) “Mutualization of the Equitable Life”, *Chronicle*, May 31, 1906, p. 348.

に支配権を与えるための「相互化に最も近い代替策」であるとの理論に従って、受託者は行動してきたこと、アームストロング委員会とその顧問〔ヒューズ〕は、この12月の年次総会に間に合うように定款修正が行われることを期待していること、修正案はクラバス〔ライアンの法律顧問〕によって作成されたが、これは、「われわれが考えている目的を十分に達成すると思われる」こと、そして取締役会および株主総会で「この修正案が可及的速やかに決定される」ことを希望すること、以上である。⁽¹⁵¹⁾ 一方、モートンは、28名の「契約者・取締役が相互会社の取締役選挙に関する新法の規定と同じ形式で選出されるべき」ことを述べた。⁽¹⁵²⁾

「ライオンは約束を守った」と評価されたが、⁽¹⁵³⁾ 半面、これは、社長アレキサンダーの時に提案されたものとほとんど同じであり、依然として部分的相互化に留まっていた。⁽¹⁵⁴⁾ 殊に株式の償却が提案されていない点で、大きな前進があったとはいえない。ライオンは、自己の持株について「購入価格プラス利子」で買い取るよう提案したという。⁽¹⁵⁵⁾ これが適正な価格であるかどうか未決定の問題であり、その上、自社株の保有を禁ずるアームストロング法の規定があった。

さて、6月20日に株主総会が招集され、定款修正案が採択された。投票総数771のうち賛成667、反対80、棄権24という内訳であった。しかしながら、ロードは、修正案が1906年法第95条に反すること、同法自体、違憲であること、ロード判決で得た差止命令に反すること、クリーブランドなどは株主で

(151) “Equitable Mutualization”, *Insurance Press*, May 30, 1906, p. 12.

(152) “Mutualization of the Equitable Life”, *Chronicle*, May 31, 1906, p. 348.

(153) “Mutualization Accomplished by the Equitable”, *Monitor*, June 1906, p. 220 は、これが「ライオン支配に向けられた批判から今後同社を解放するに違いない」と述べている。

(154) “The Mutualization of the Equitable”, *Independent*, May 31, 1906, p. 1302 は、「真の相互化こそ、現状の唯一論理的帰結」だと不満を表明した。

(155) “Mutualization of the Equitable”, *Monitor*, April 1906, p. 135.

なく、投票権をもたないことなどを理由に、株主総会の決定に異議を申し立てた。⁽¹⁵⁶⁾ 彼ら少数派は、「あらゆる方策を取ってこの計画と戦うことを決意し、そして定款修正……を無効にするための法的手続をとる旨、通知した」。かくしてエクイタブルの相互化は、再び「無期限に遅れる見込」となったので⁽¹⁵⁷⁾ある。

1908年1月、ニューヨークの裁判所は、ロードの訴えを却下し、エクイタブルが修正定款のもとで行動する権利を支持した。⁽¹⁵⁸⁾しかし、控訴裁判所は、逆転判決を下した。それによれば、同社の株主の権利を取締役の一定割合の選出に制限することはできないこと、たとえ契約者に取締役全員を選挙する権利を与える結果に終るとしても、株主は、取締役全員について投票する権利をもつこと、けだし、投票権は、彼らの利益の保護のためにあるのであって、株主から奪うことのできない財産権であること、⁽¹⁵⁹⁾以上が判示された。これによって相互化は、またも混乱の中に陥ったのである。

3.3.7.4. モルガンによるライアン株の取得

1909年12月3日、ライアンは、J.P.モルガンに彼のエクイタブル株502株を売却した。これは、突然の出来事であったらしく、受託者もモートンも知らされていなかったという。⁽¹⁶⁰⁾この株式の移転は、1910年6月に満了する議決権信託協定下での受託者の権限には何ら影響を及ぼさなかった。⁽¹⁶¹⁾

(156) "Equitable Troubles", *Insurance Press*, June 20, 1906, p. 3.

(157) "Opposed to Mutualization of Equitable", *Chronicle*, June 21, 1906, p. 397.

(158) "Mutualization of the Equitable Sustained", *Monitor*, Feb. 1908, p. 53.

(159) "Property Rights in a Life Insurance Corporation as Affected by the Reform Statutes of New York", *ibid.*, May 1909, p. 162.

(160) 1905年6月26日付ライアンよりモートン宛書簡では、転売のつもりはないが、しかし、モートンが契約者全体のため、この株を償却するプランの実行が望ましいとみたときには彼にまかせる旨を書き送っている〔*Armstrong Investigation*, Exhibit, No. 651.〕。

(161) "Transfer of the Controlling Interest in the Stock of the Equitable Life Assurance Society from Thomas F. Ryan to J.P. Morgan", *Weekly Under-*

この件を知った保険監督官は、モルガンを訪問し、「彼の意図」を尋ね、公式のステートメントを発表した。それによれば、モルガンは、彼の目的はただ一つ、エクイタブル株が「別の個人へ売却されることを防止し、この偉大な事業が契約者に害悪を及ぼす形で利用されることを不可能にすること」であったと語り、さらに、「株式——すなわち同社の支配——が契約者のために守られるようなプランの作成について保険局との協力を望んでいる」と語ったという。⁽¹⁶²⁾

一般的にもこれは、歓迎されたようである。受託者の一人、オブライアンは、モルガンの買収により「契約者は、大いに益するであろう。モルガン氏は、この株を買った時、金銭的利得を希望しなかった。これは、確かである。彼は、多くの契約者の利益だけを考えていた」と語った。⁽¹⁶³⁾『ウィークリー・アンダーライター』は、「所有権の変更が単に生じただけだ」と冷静に受けとめた。⁽¹⁶⁴⁾一方、『モニター』は、「この買収が慈善的動機からではなく、ビジネス上の動機から行われたことは確かだ」、「ハイド家やライアンによるこの株の所有をきわめて価値あるものにしたのと同じあの間接的利益」が目的である、とみた。しかし、同時に、「契約者の立場からみて、これは、保険契

writer, Dec. 4, 1909, pp. 423-424; "J. Pierpont Morgan Buys the Equitable", *Chronicle*, Dec. 9, 1909, pp. 3-4; "Control of Equitable", *Insurance Press*, Dec. 8, 1909, pp. 1-2.; Buley, *op. cit.*, pp. 757 ff.

(162) *Weekly Underwriter*, Dec. 11, 1909, pp. 430-431.

(163) "Transfer……" *ibid.*, Dec. 4, 1909, pp. 423-424. 彼は、さらに次のように言っている。「私の考えでは、株式支配か、または契約者による支配の方が、現在の共同支配 (joint control) の方式よりよいだらう。現在の方式のもとでは、責任がはっきりしない。……受託者は、もともと株主を代表するために選ばれた。しかし、実際問題として、われわれは、株主と契約者の双方を代表している。契約者は、取締役の過半数を選ぶ権利をもつが、しかし、その機会を利用することはできなかった。彼らは、われわれに手紙を寄せ、彼らを代表する取締役を指名するよう求めてきた。われわれは、そうしてきた。受託者は、この間、無報酬であったが、次の6月に……喜んで引退したい。……もちろん、契約者が要求するなら、われわれは、この地位に留まるだらう。」

(164) *Ibid.*, Dec. 4, 1909, p. 409.

約の安全性に追加されたもう一つの保証である」と歓迎している。⁽¹⁶⁵⁾

1910年6月15日付で議決権信託協定が満了する。受託者は、5月6日付でモルガンに書簡を送り、「ライアン氏が工夫したプランの賢明さ」により「大衆の信頼が回復された」こと、「こうした経験から、議決権信託協定の継続が賢明である」こと、但し、別のプランの採用、または別の受託者の選択について「モルガン氏は、全く自由である」ことを通告した。⁽¹⁶⁶⁾ もっとも、この時にモルガンが渡欧中であったため、新たに信託協定が結ばれたのは、12月31日であった。受託者は、オブライアンの他にパーキンスとレディヤード⁽¹⁶⁷⁾ (Lewis Cass Ledyard) が加わった。パーキンスは、かつてニューヨーク・ライフの副社長をつとめ、同時にモルガン商会のパートナーであった。しかし、モルガンは、1915年にデュポン (Coleman duPont) にエクイタブル株を売却した。彼がライアンから買収した時の価格は、300万ドルであったが、今回は、350~400万ドルだと噂されたという。⁽¹⁶⁸⁾ いずれにせよ、購入価格に利子を加えた程度であり、これは、ライアンの場合も同じであった。

3.3.7.5. 相互化委員会

1911年1月19日、社長モートンは、現職のまま死去した。4月20日の取締役会は、後任に副社長デイ (William A. Day) を選ぶ⁽¹⁶⁹⁾とともに、次のような決議を行った。

「次のように決議する。保険監督官ホチキスにより1月8日付モルガン氏宛書簡の中で示唆された相互化、すなわち訴訟の延引や剰余金の多額の減

(165) “J. P. Morgan and the Equitable”, *Monitor*, Jan. 1910, pp.20-21.

(166) “J. P. Morgan in Full Charge”, *Chronicle*, June 16, 1910, pp.1-2.

(167) Buley, *op. cit.*, pp.761-762.

(168) *Life Insurance Courant*, July 1, 1915, pp.475-476.

(169) デイは、モートンの親友で、法律家であった。ルーズベルトにより、Assistant to the Attorney General of the United Statesに任命されたことがある。エクイタブルに入社したのは、1905年 Comptroller としてであり、1906年5月31日、副社長に就任した。デイの社長としてのサラリーは5万ドルに引き下げられた。

少を避けるようなやり方での相互化が望ましいこと、そして相互化委員会は、保険監督官、受託者、およびモルガン氏との間で、この目的達成のために協力を続けること⁽¹⁷⁰⁾」。

エクイタブルは、1909年と1910年にはすでに契約者による選挙を実施していた。「同社は、事実上、契約者のために、そして契約者の支配のもとに経営されている」状況であった⁽¹⁷¹⁾。したがって、この相互化委員会の主要な課題は、株式償却について価格問題に決着をつけることにあった⁽¹⁷²⁾。

モルガンによる同社株の取得直後から、彼の代表者と会社側との間で相互化について交渉が開始され、時には保険監督官も同席した。しかし、モルガンが1910年に渡欧したため、交渉は、ほとんど進展をみなかった。結局、「どのプランが合意を得られるにせよ、その前に価格問題が決定されねばならなかった」のである。しかし、これは、きわめて困難な問題であった。一方には、モルガンは、「何ら支配目的をもつことなく、しかし、この株を金融機関から離しておくために250万ドル、プラス利子を支払った」のだから、「彼に損をさせてはならない」という主張があり、他方には、かくも多額を剰余金から支出することは正当でないとの見解があった。前者の考えに従えば、全株式の償却には600万ドルが必要だと推定された⁽¹⁷³⁾。モルガン自身は、ライアンに支払ったのと同じ方式——つまり300万ドルの購入価格プラス利子——で引き渡す用意があると述べていた。しかし、この点について合意に達することはできず、保険局にも成案はなかった⁽¹⁷⁴⁾。価格交渉は、空しく打ち

(170) *Weekly Underwriter*, Feb. 11, 1911, p. 134; “The New Presidency of the Equitable”, *Monitor*, April 1911, p. 111; “Day Heads the Equitable”, *Life Insurance Courant*, May 4, 1911, p. 290; Buley, *op. cit.*, pp. 766 ff.

(171) *Monitor*, *op. cit.*

(172) *Weekly Underwriter*, *op. cit.*

(173) つまり、1株6,000ドルになるが、これには、相互化委員会が反対していた。というのは、“free surplus”は、当時832万ドルであり、600万ドルは、その大部分を吸収してしまうからである [“Policyholders Cannot Vote for Directors……”, *ibid.*, May 20, 1911, p. 420.]。

(174) *New York Insurance Report*, 53 (1912), pp. 56–62.

切られたのである。

一方、ホチキスは、現行法制に基づく相互化には支障があると考え、アームストロング法の改正を図った。まず、自社株の保有を禁じた第16条に例外規定を入れ、自社株の取得が相互化プランを促進する場合にはそれを許可する旨の改正を行った。次に第95条も、自社株の取得プランを実施しうるように、いっそう弾力的にされた。この法案は、1911年5月19日に知事の署名を得た。これによって剰余金を株式の買取りにあてることが可能になった。⁽¹⁷⁵⁾

ところが、別の障害が現れた。ホチキスは、1906年修正定款は1909年ロード判決の結果、違法かつ無効であると通告したのである。したがって、エクイタブルは、彼によれば、「1905年紛争の勃発以前の状況——つまり、契約者に投票権のない株式生保会社——へ戻った」ことになる。同州法務長官も、この見解を支持した。もっとも、1909年と1910年に契約者によって選出された取締役は、受託者によって追認された形となっており、無効にはならなかった。しかし、1911年12月の選挙で選出される予定の契約者・取締役7名のリストは、保険局によって受領を拒否された。もっとも、今回も、モルガン株の受託者が契約者選出の取締役を追認したため、「法的に重大な問題は、⁽¹⁷⁶⁾生じなかった」。しかし、1906年修正定款は無効になったとみなされた。

ホチキスは、エクイタブル相互化の方法として二つを示唆した。一つは、

(175) “The Proposed Mutualization of the Equitable”, *Weekly Underwriter*, May 6, 1911, p. 378; “Bill for Equitable Life Enabling Legislation for Mutualization”, *Insurance Press*, May 10, 1911, p. 3; “Mutualization Made Possible”, *Life Insurance Courant* June 1, 1911, p. 325. これはエクイタブルの相互化に関する障害を除去しただけで、エクイタブルの相互化そのものを規定したのではない。また、株主が、持株を処分するかどうかはその意思にまかされたし、価格は、すべての当事者に満足のゆくように決定されことになっていた。この修正法のモデルとなったのは、フェニックス・ミューチュアルの相互化のためにコネチカット州議会が用いた方法であった。

(176) *Weekly Underwriter*, May 20, 1911, p. 409; “Policyholders Cannot Vote for Directors”, *ibid.*, May 20, 1911, p. 420; “Equitable Election”, *Insurance Press*, May 24, 1911, p. 3.

株主と契約者に同等の投票権を与えるように定款を修正することであった。これは、すぐにも実行可能である上に、株主への補償を必要としない。しかも、契約者は、常に数の上で株主を圧倒しうるから、「純粹の相互化ではないものの、實質的に相互化に等しい」結果が得られる。いま一つは、1911年修正保険法に従って、株式の有償の償却を含むプランの作成である。⁽¹⁷⁷⁾彼は、どちらを取れとも助言しなかった。1912年の『保険年報』の末尾で、彼は、次のように述べている。

「交渉開始以来、2年以上が経過した。同社の問題の解決は……はるかに遠い先と思われる。しかし、現在、当局において最も重大な問題と信じられているものの適切な解決に関して深甚かつ永続的な関心を表明することなしには、この問題は片付かないであろう」。⁽¹⁷⁸⁾

3.3.7.6. デュポンによるモルガン株の取得

1915年6月11日、デュポン (T. Coleman duPont)⁽¹⁷⁹⁾ がモルガンのエクイタブル株 564 株を、439万ドルで取得した。これは、「生保界を驚かせ、ある意味でミステリーを感じさせた」という。デュポンは、新しいエクイタブル・ビルの用地の所有者であり、またこのビルを建設した会社 (Equitable Office

(177) この方式で、メトロポリタンとホーム・ライフの2社が相互化された。メトロポリタンのケースについていうと、同社は、無配当式の保険証券のみを発行してきたが、時折、「自発的にボーナスを」契約者へ支払ってきた。1914年末で剰余金は3,300万ドルに達していた。一方、契約者には投票権が与えられていたが、取締役の3分の2は、株主の間から指名する権利を株主に与えていた。さて、1914年11月6日、取締役会は、相互化プランを採択した。これによれば、額面25ドルの株式について75ドルの支払を定めており、このために剰余金400万ドルの支払が必要であった。しかし、これらに関して争いは発生せず、相互化は速やかに実行された。保険監督官は、「株主の寛大な行為」を賞賛している。New York Insurance Report, 56 (1915), Pt. I, pp.19-23.

(178) New York Insurance Report, 53 (1912), op. cit.

(179) 彼は有名なデュポン家の一人で、duPont Powder Co. の社長をつとめた。しかし、エクイタブル株を取得した頃は、エクイタブル・ビル会社が彼の唯一の事業となっていた。“Control of Equitable Changes Hands”, Life Insurance Courant, July 1, 1915, p.478.

Building Corporation) の所有者でもあった⁽¹⁸⁰⁾。彼は、同社支配権の取得により
 抵当貸付の処理などで有利な地歩を占めることを狙ったと噂された。これを
 含め「あらゆる類の噂が生保界にあった」が、「確かなことは何も分らない」
 という状況であった⁽¹⁸¹⁾。

保険監督官 ハスブルック (Frank Hasbrouck) は、6月16日付デュボン宛書
 簡の中で、全米保険監督官会議 (NAIC) の執行委員会の決議を伝えた。

「数州の保険コミッショナーは、契約者および政府の代表として、かかる
 株式の売買が同社の将来の政策に及ぼす効果について情報を必要とする。
 同社の現在および将来の契約者は、かかる支配権をもつ人々によって時折
 決定されるべき問題、すなわち契約者配当……などに重大な関心をもって
 いる。そして外務員集団は、彼らの将来を事業の成長拡大に結びつけてい
 る。」「ゆえに、当執行委員会は、ニューヨーク州監督官に対し……〔デュ
 ボンから〕この件についての説明を入手し、そしてすべての関係者に情報
 を提供することを要望する」。

6月29日にデュボンは、「私の希望は、相互化の実現である」こと、「私は、
 同社経営者との協力を望む。この目的のためにすでに相互化委員会と会談し
 ている」こと、そして剰余金について「私には意見も意図もない。この問題
 は、法と保険局によってコントロールされると思う」と答えた⁽¹⁸²⁾。エクイタブ
 ルも、デュボンとの会談において「実際的な線に沿って相互化に賛成するこ
 とで完全に一致した」とのステートメントを発表した⁽¹⁸³⁾。さらに、ニューヨ

(180) 1912年にエクイタブル・ビルに火災が発生した。このビルは、無保険であっ
 たが、実損は生じなかったという。この土地がデュボンに売却され、彼が新しい
 ビルを建設し、エクイタブルはテナントになった。Buley, *op. cit.*, pp. 803-812.

(181) "Equitable's New Ownership", *Weekly Underwriter*, June 19, 1915,
 p. 667; *Life Insurance Courant*, July 1, 1915, pp. 475-476; "J. P. Morgan
 Estate Disposes of Equitable Life Stock", *Commercial and Financial Chronicle*,
 June 19, 1915, pp. 2058-2059.

(182) "The Equitable Mutualization", *Weekly Underwriter*, July 3, 1915, pp.
 3-4.

(183) "Equitable Mutualization", *ibid.*, June 26, 1915, p. 691.

ク州保険局は、株式の売買は私事であって「当局は関知しない」一方、「われわれの知らないうちに同社の支配や経営にラディカルな変化が生ずることはありえない」と述べた。⁽¹⁸⁴⁾ 議決権信託協定が新たに結ばれたから、ライオンやモルガンの時と同じ支配の方法が続くことになった。⁽¹⁸⁵⁾

しかし、相互化の作業は、進展しなかった。デュポンは、相互化委員会が「この2、3年、何もしていないし、何かしたものも他にない」と述べたという。⁽¹⁸⁶⁾

一方、相互化を強く希望する保険局は、1917年5月1日、いま一度、保険法第16条と第95条を改正した。まず、1911年法第95条は、1906年法の規定——株式償却プラン決定後の強制的な償却、および償却プランのもとで決定される価格の強制的受入れ——を改正し、個々の株主にプランを了承するか否かの自由を与えた。その結果、「不満株主が、株式の大部分が償却されたのち、会社を絶対的に支配することがありうる」。これを避けるために1917年法第16条は、すべての株式が取得されるまで、取得済みの株式は、契約者の利益のため、このプランのもとで指名される受託者によって保管されること、そして株主が議決権をもつ会合では彼らによってそれが行使されることを定めた。次いで第95条は、まず、プランの承認に必要な「契約者の過半数の賛成投票」は、総会で投票する契約者の過半数であって、全契約者のそれでないことを定めた。さらに、この目的のために召集される契約者総会において契約者に投票権がある旨の通知が発せられること、かかる総会での投票は、本人自ら、または委任状により、もしくは郵便により行うことができること、そして監督官は、州内相互会社の取締役選挙を規定した第94条に定められたのと同じ方法で、選挙管理人を通じて、この総会の手続を完全に監督し、指揮しなければならないと定めたのである。⁽¹⁸⁷⁾ エクイタブル相互化のため

(184) *Life Insurance Courant*, July 1, 1915, pp.475-476.

(185) Buley, *op. cit.*, p.819. 受託者は、Morgan J. O'Brien, Lewis Cass Ledyard, Joseph H. Chooteである。

(186) Buley, *ibid.*

(187) *New York Insurance Report*, 58 (1917), pp.10-14.

の法制面での最終的な詰めに他ならなかった。

3.3.7.7. 相互化の完了

1917年7月19日、相互化委員会のプランが取締役会で承認された。そのプランによれば、デュポンは、彼の持株564を総額279万9,900ドルでエクイタブルに売却することに同意した。このうち501株については1株当たり5,400ドル、他の63株は、1株1,500ドルとされた。他の少数株436にも後者の価格が適用され、それに要する費用は、65万4,000ドルであった。一方、デュポンがモルガンから購入した時の価格は、439万4,540ドルであり、これに利子を加えると、480万ドルと算定された。したがってデュポンは、200万ドルほど安い価格で提供することになった。これについてデイは、次のように述べた。

「株式を取得した日から、彼は、当社の相互化を助けること以上にパブリックに奉仕することはありえないだろうと考えた。彼は、相互化のためにこの金額を寄付することで、その見解を裏のあるものにした」。

また、デュポンへの支払は、エクイタブルがエクイタブル・ビル会社に対してもつ抵当貸付債権2,050万ドルについての利子を控除する形で行われる。1回につき11万ドル余が40回の半期払いで実施されたのである。デイは、「剰余金の大幅な減少を避ける」ことができると歓迎した。もっとも、デュポンは、未払残高について5%の利子を受け取り、また、エクイタブルは、エクイタブル・ビル会社との協定で、後者の株式配当金の9%に等しい金額を受け取る権利をもったが、これを放棄した。これは、200万ドルに相当するとみられたが、しかし、この事実は、デイのステートメントでは触れていなかった。このようにして取得された株式は、3名の受託者の管理下に置かれることになった。⁽¹⁸⁸⁾

(188) *Report of the Committee on Mutualization*, July 19, 1917, p. 8. (ベーカー・ライプリー所蔵)。これはデイの契約者宛書簡、相互化委員会報告書、相互化プラン、および同社とデュポンとの取決めを含む。Cf. “Equitable Mutualization Consummated, Company to be Owned by Policyholders”, *Weekly Underwriter*, July 28, 1917, p. 99; “Mutualization of the Equitable Probable”, *Life Insurance Courant*, Aug. 2, 1917, pp. 6-7.

『ウィークリー・アンダーライター』は、「生保における実際の相互性は、理論上の相互性よりもいっそう強く大衆にアピールする⁽¹⁸⁹⁾」と歓迎した。しかし、少数株主の間には不満があった。この後に開かれた株主総会では、615株が賛成を表明し、一方、248株は、反対票を投じた。少数派の不満は、もちろん、価格にあった。デュポンの支配株が5,400ドルであるのに対し、彼らの少数株は、1,500ドルにすぎなかったからである⁽¹⁹⁰⁾。

少数株主 (Sir William C. Van Horne) の遺言執行人、ロイヤル信託会社 (Royal Trust Co. of Montreal) は、相互プランの差止命令を申請した。しかし、連邦巡回裁判所は、これを却下した。それによれば、「原告は、デュポンの株の購入に同社の剰余金を充てることに関し、株主として一切損害を受けていない。けだし、彼らは、剰余金について利害関係をもたないからである。もし、この点について苦情をいう権利をもつものがあるとするれば、それは、利益配当付保険の契約者であり、年金受領者である⁽¹⁹¹⁾」と判示された。

1917年12月6日、相互化に関して契約者投票が実施された。保険金額1,000ドル以上の契約者は、1票の権利をもった。約10万票が投じられ、保険局が集計の責任を負った⁽¹⁹²⁾。そして投票した契約者の96%が賛成を表明した。相互化の最終手続は、監督官の承認であった。1918年早々、この件について公聴会が開かれたが、反対意見はなかった⁽¹⁹⁴⁾。かくして1918年2月、監督官は、エ

(189) “The Gool Reached”, *Weekly Underwriter*, July 28, 1917, p. 97.

(190) “Vote to Mutualize”, *ibid.*, Aug. 25, 1917, p. 237; “Equitable Stockholders Approve Mutualization”, *Life Insurance Courant*, Sept. 6, 1917, p. 51.

(191) “Injunction in Equitable Case”, *Weekly Underwriter*, Sept. 22, 1917, p. 368; “Equitable May Proceed”, *ibid.*, Sept. 29, 1917, p. 412; “Equitable Can Mutualize, Says United States Circuit Appeals Court”, *ibid.*, Oct. 10, 1917, p. 619; “Plea Against Mutualization”, *ibid.*, Oct. 27, 1917, p. 552; “Attempt to Restrain Equitable Mutualization”, *Life Insurance Courant*, Oct. 4, 1917, p. 94; Buley, *op. cit.*, pp. 822–823.

(192) “Ten to One to Mutualize”, *Weekly Underwriter*, Dec. 8, 1917, p. 759.

(193) “President Day on Mutualization”, *ibid.*, Feb. 16, 1918, p. 212.

(194) “Hearing on Mutualization”, *ibid.*, Jan. 12, 1918, p. 38; “Equitable Plan

クイタブルの相互化プランを承認した。「法的障害は、すべて除去された」⁽¹⁹⁵⁾。社長デイは、外務員に向けて、「これは、当社の歴史において最も重要な事件の一つであり、当社の真の友人すべてに満足を与えるもの」だと表明した。⁽¹⁹⁶⁾ 23株を除いてすべての株式が5月14日までに取得された。そして1925年、残っていた株も取得され、エクイタブルは、相互化を完了した。紛争開始以来、20年を要したのである。

3.3.7.8. 小 括

エクイタブルの相互化は、1905年春以降、既定路線となった。ほとんどすべてのものが相互化を要求し、あるいは渋々にでも賛成せざるをえなかった。それにもかかわらず20年を要した原因は、何よりも、唯一の反対者、少数派株主の執拗な抵抗であった。彼らは、他の株式会社、ことにプルデンシャルの株主に比べれば、報われるところはなかったし、一方、エクイタブルの支配株主、ハイド家は、支配者であるがゆえに、十分な報酬を得た。その点を考えれば、少数派株主の不满には理由があるようにも思える。しかし、エクイタブルでは、株主が剰余金配分を要求しても、支持される見込みはほとんどなかったであろう。⁽¹⁹⁷⁾ 彼らが大きな利得を得る唯一の機会、相互化に伴う株式償却価格の引上げしかなかった。あるいは彼らも、相互化に賛成しており、抵抗は、そのための駆引であったのかもしれない。彼らは、最終的に額面100ドルに対して1,500ドルを得た。同じ時期に設立され、同じ頃に相互化されたホーム・ライフの株主は、額面100ドルに対し450ドルを、またメトロポリタンの場合は、25ドルに対し75ドルを、そしてプルデンシャルでは、50ドルに対して455ドルが支払われた。これらに比べれば、エクイタブルの少数

Unopposed”, *ibid.*, Jan. 19, 1918, p. 77.

(195) “Superintendent Phillips Approves Equitable Plan”, *ibid.*, Feb. 9, 1918, p. 173. Cf. “Mutualization of the Equitable Approved”, *Life Insurance Courtant*, March 7, 1918, pp. 320 ff.

(196) “President Day……”, *Weekly Underwriter*, Feb. 16, 1918, p. 212.

(197) アームストロング委員会の席上、ライオンは、剰余金について全く考えなかったと証言している [Armstrong Investigation, p. 4564].

株主は、少なくとも償却価格の点で冷遇されたとはいえない。⁽¹⁹⁸⁾

一方、裁判所は、彼らの法的権利を認めた。すでに、大規模な生保会社における株式資本の存在は、ほとんど無意味で、むしろ有害でさえあることが一般に認められていた。株式会社でさえ、剰余金の実質的所有者は株主ではなく契約者であるとか、株主は神聖な資金の受託者にすぎず、厳しい道徳的制約を課されるという見方もあった。これに対して、ロード訴訟判決にみられるように、裁判所は、エクイタブル株主の法的権利を厳格に解釈した。その点についてコメントする資格は、著者にはないが、こうした裁判所の姿勢が相互化の大幅な遅延を発生させた原因の一つになった。

これに法制面の不備が重なった。エクイタブルが相互化へ進もうとするたびに、その行動の合法性が疑われた。保険局は、その都度法改正を図り、試行錯誤の形で前進する他なかった。これら修正法は、一般保険法の中の当該条文に関連したが、しかし、明らかに、エクイタブルという特定の会社の相互化を促進する狙いをもった。19世紀の保険法は、相互会社の設立を実質的に困難とする条項をもつ一方、相互会社への転換を規定した条文を含まなかった。エクイタブル問題がこうした法制面の不備を露呈させたといえる。さらに言えば、ニューヨーク州保険局が、例えばマサチューセッツ州と異なり、会社形態の差異にほとんど注意を払わなかったことを反映している。

ところで、アレキサンダー提案を初め、相互化プラン自体、必ずしも明瞭なものではなかった。彼は、多分、株式償却を含む完全な相互化を考えていたであろう。しかし、人事の争いの中でいつのまにかこの問題は、棚上げされた。その後も契約者と株主の共同支配を「相互化」と称してきた。そして、契約者への投票権付与問題で紛糾していった。もとより、完全な相互化には、株式価格——つまり、契約者の財産とみなされた剰余金からいくらを支出す

(198) もっとも、メトロポリタンの当初資本は、20万ドルであるのに対し、のちに剰余金から資本勘定への繰り込みによって200万ドルに増資された。プルデンシャルについては、もっと多くの額が支払われている。ホーム・ライフの株主配当率は、12%であった。

べきかの問題——の決定が含まれた。この難問が相互化遅延の主要な原因の一つになったが、取締役会も経営者も、この問題の決定を避けたふしがある。さらに、支配株の所有者が三度変り、その都度、交渉相手も変った。これらを含め、関係者がそれぞれの利害と思惑で動いたようである。⁽¹⁹⁹⁾最終的にデュポンの譲歩が問題の解決に導いたが、相互化は、明瞭な理念によって指導されたというより、むしろ妥協の連続であった。⁽²⁰⁰⁾アレキサンダーがハイドの追放という人事の争いと契約者への主権付与とを結びつけた結果ではないだろうか。

相互化は、いったい望ましいことであつたのだろうか。ドーソンは、メトロポリタンのケースについて次のようにいう。純粹に財務的観点からみると、年当り14万ドルの株式配当を節約するために600万ドルを支払ったかのようにみえる。しかし、これは、片寄つた見方である。同社が依然として株式会社であつたとすれば、3,300万ドルの剰余金は、全部とまではいかににしても、「多く」が株主のものだと裁判所によって認められるかもしれない。株主配当の制限の有効性は疑わしく、剰余金の資本化も防止できるかどうか、不確かである。契約者の投票権も同じである。だから、「経営者は、……手許にある最善の方法で契約者の利益を守ろうとした。相互化のみが有効に、かつ恒久的にそれをなした」と。

メトロポリタンは、無配当保険証券のみを発行したし、剰余金の資本化も行った。したがって、株主と契約者それぞれの権利には不明確な所があつた。一方、エクイタブルでは事情が違つており、メトロポリタンのケースと同一

(199) *Insurance Press* の1906年6月6日号によれば、「この時期においても、エクイタブル取締役会は、相互化に一致して賛成しているとはとてもいえない」という状況であつた〔“Reorganization Doings”, *Insurance Press*, June 6, 1906, p.7.〕。

(200) ライオン株の受託者、ウェスチングハウスが興味深い提案を行っている。つまり、5,000株を新規に発行し、1株1,000ドルで5,000名の大口契約者に売り出し、それでもつて従来株式を償却するというものであつた。彼は、これを1905年7月と1911年6月に提案している〔“Scheme for Mutualization”, *Chronicle*, July 20, 1905, p.42; *Weekly Underwriter*, June 17, 1911, p.492.〕。

視することはできない。ドーソンは、むしろ過半数株式が個人の所有に帰することを重視する。個人に巨大な資産の支配権を与えるよりは、相互化の方がはるかに望ましいとみた。けだし、相互会社には支配に関してまだしも救いがあるからである。⁽²⁰¹⁾

確かに、過半数株を構成する1株の価値は、少数株のそれよりもはるかに大きい。実際、デュポンの501株とその他の少数株とでは価格が違っていた。それゆえ、相互化は、個人の手エクイタブルの支配が帰することを防止する点に意味があった。言いかえれば、ハイドの手にあった502株に対してつけられた莫大な価格、そして次々と所有者が変わるたびに大きくなった価格が示唆するあの「間接的利益」の発生が防止されれば、相互化は、充分に有意義であった。ほとんどすべてのものは、その可能性を信じた。だからこそ、全面的相互化を望んだのである。

確かに、形の上では、完全な相互化は、所期の目標を達成した。しかし、この問題への解答は、ライオン、モルガン、そしてデュボンが、エクイタブルの支配権を得ていたそれぞれ数年間に何をなしたか、つまり、エクイタブル株を手放したのちの同社を実際に支配したかどうか、に依存している。もしそうだとすれば、彼らは、投資について利子を得たうえに、エクイタブルをも手に入れたことになる。われわれは、これを実証しうる十分なデータをもたない。しかし、エクイタブルを初め大手相互生保会社が金融集団との間に連係関係を保ったことはよく知られているし、エクイタブルがモルガン系列の会社だとみるものもある。これらが正しいとすれば、相互化は、結局、彼らに大きな利益をもたらしたといわざるをえない。

3.4. アームストロング調査と相互会社

3.4.1. 序 論

エクイタブル紛争は、1905年中頃には沈静したが、生保会社に対する一般の関心は衰えなかった。次第に議会による徹底的な調査を要求する声が高ま

(201) Dawson, *op. cit.*, pp. 62 ff.

り、ついにニューヨーク州議会は、8月1日、上下両院の合同委員会 (Joint Committee of the Senate and Assembly of the State of New York Appointed to Investigate the Affairs of Life Insurance Companies Doing Business in the State of New York) を任命した。上院議員アームストロング (William W. Armstrong) を委員長とし、ヒューズという有能な法律顧問を得たこの委員会は、1905年9月6日から12月30日まで、延べ57日間にわたり公聴会を開き、多数の証人を招き、「1日当り4万語の割合で」証言を得た。ヒューズの調査は、「時間がないために割愛せざるをえなかった細々とした事柄を除いて、生保業のあらゆる面に及んだ」⁽¹⁾。そして翌1906年2月22日には、委員会報告書を提出し、あわせて、ニューヨーク州保険法の抜本的改正を勧告した。この公聴会記録と報告書⁽³⁾は当時の大手生保会社における経営の実態を暴露し、大きな反響を呼び、当の生保会社はもとより他州や海外にまで波紋を投げ、そして何よりも、ニューヨーク州法の大改正という結果をもたらした。本章では、この調査に関連するさまざまな動向と論評、そして調査によって明らかにされた事実を、相互会社問題に焦点を絞って述べてゆくことにする。

3.4.2. アームストロング委員会

3.4.2.1. 二大相互会社への疑惑と調査要求

『インデペンデント』は、1905年4月に、エクイタブル紛争の真相の究明を要求した。

「60万契約者の利益が和解、合意、沈黙、そして密やかな改革によって最

(1) “The Investigation”, *Insurance Press*, Oct. 4, 1905, p. 10.

(2) Graves, Ralph H., “The Insurance Investigation and its Results”, *Harper's Weekly*, March 17, 1906, p. 366.

(3) アームストロング調査は、証言集、証拠書類、そして報告書をあわせて公刊されたが、これには、J. B. Lyon Co., Albanyによる7巻本と、Brandow Printing Co., State Printers, Albanyによる10巻本とがある。両者共に引用されるが、一般には後者が用いられる。これは、また、御茶ノ水書房によってリプリントされた。本書ではその復刻版のページ数を引用する。

もうまく守られる時があったとしても、その時は、もう過ぎ去った。契約者の福祉のために、また正義のためにいま要求されているのは、有能で公平な国民の代表による徹底的な公的調査である⁽⁴⁾。

ある上院議員がエクイタブルの剰余金処分について議会調査を要求したことにコメントして『ネーション』は、「わが大手生保会社の経営に自発的でラディカルな変化が発生するまで、議会活動の提案は、終ることはないだろうと考⁽⁵⁾えた。このように、議会調査への要望が生じたが、疑惑は、エクイタブルにのみ集中したのではなかった。『インベスター』は、「エクイタブルにだけ罪があるのではない⁽⁶⁾」として、ミューチュアルとニューヨーク・ライフにも批判の眼を向けた。例えば、ミューチュアルとノースウェスタン・ミューチュアルを比較する。

「このように、ミューチュアルは、外務員手数料の比率で2倍、事業費率で3倍も多く支払う。ミューチュアルは、初年度保険料として受け取った額よりも9%も多く支出した。その結果はどうであったか？ ミューチュアルは、保有契約高を7%ほど増やし、ノースウェスタンは、6.9%増であった。このコスト対成果における法外な差額分を誰が支払うのか？ もちろん契約者である」。

同紙は、「こうした弊害の多くは、ミューチュアルや他の大会社の用いる近代的方法による⁽⁷⁾」とみた。批判は、率直に経営者に向けられる。

(4) “The Misfortunes of a Great Life Insurance Company”, *Independent*, April 7, 1905, pp. 961-962.

(5) *Nation*, March 9, 1905, p. 182.

(6) “The Equitable Not the Only Sinner”, *U. S. Investor*, April 22, 1905, pp. 589-591.

(7) *U. S. Investor*, April 15, 1905, pp. 576-577.

	ミューチュアル	ノースウェスタン
初年度保険料収入 (A)	9,174	3,955
それについての外務員手数料 (B)	6,558	1,326
その他事業費	<u>3,433</u>	<u>187</u>
事業費合計 (C)	9,991	1,513

「一般の注目は、当然、エクイタブルに集中している……〔一方〕マッコール社長の立派な仕事が賞賛される。しかし、ニューヨーク・ライフにも大掃除 (House-Cleaning) が必要である。昔のマッコールと今のマッコールは、別人なのだ⁽⁸⁾」。

業界紙の立場は、一般紙のそれとは別であっただろう。それでも、実際に経営の弊害をいっそう間近に見聞してきた『クロニクル』は、おのずと三大生保批判の列に加わった。「長年『3巨人』の中に含まれたという事実そのものが、エクイタブルのトラブルをミューチュアルとニューヨーク・ライフに波及させようである⁽⁹⁾」と憂慮する一方、厳しい批判も忘れなかった。

「この慈善機関の熱心な信奉者は、長年、それを取り巻いてきた有害な状態を遺憾に思っていた。時には、逡増する浪費に失望し絶望してきた」。

「本当に恥しい話だが、生保には『いかさま』(bunco) の要素があった——契約者に、彼らがつもつのは実際以上に良いものだと思込ませるべく努める一方、実際は、あるべきものよりもっと悪いものであった。長年、この制度を心から支持してきたものは、その完全な廃棄を切望してきた。その日が確実に来るだろうと考えていたが、いつ、どのようにして来るのか、知ることはできなかった。「いまや、間近に迫っている。……恥多き時代は終わった」。「われわれは、立法によって拘禁服 (straight-jackets) を着せられることはないを期待する。必要であるのは、光である——もっと光を！……大衆は、知る権利をもつ。そして大衆が知る時、支持によって報い、背を向けることによって罰するだろう」。

手数料の比率 (B/A)	71.4%	33.5%
事業費の比率 (C/A)	108.9%	38.3%

(単位：1,000ドル)

(8) “The Equitable Agents”, *ibid.*, April 29, 1905, p. 662. “House-Cleaning” には「肅清」の意味があり、これは、マッコールの退陣要求であった。

(9) “A Harvest for some of the Companies”, *Chronicle*, June 15, 1905, pp. 369-370.

同紙は、「自由とパブリシティ」を声高く要求した⁽¹⁰⁾。しかし、議会調査には反対を表明した。けだし、議会の委員会は、「調査の仕方を知らないだろうし、うまくやれそうにもない」とみたからである。むしろ、遅滞なく立法措置を講ずることを要望した⁽¹¹⁾。

対照的に、大手会社ひいきの『モニター』は、立法をさけるべきだとみた。1905年7月には、「狂乱的立法」(frenzied legislation)の脅威を語り、「幸い議会が休会中で『頭を冷やす時間』が与えられている」ことを喜んだ⁽¹²⁾。そして、「現在の特殊な事情のもとでは、議会調査こそ最も賢明なコース」だとみた。

「大衆の関心は余りに大きく、こうした調査以外には、事業が適切に経営されていることを大衆に納得させられそうになく、調査が理性をもって実施されさえすれば、生保業にとってあらゆる点で有益であろう。それも、大きな改革が生ずるからではなく、大衆の要求を満足させ、不幸な立法を防止する一助になるからである」⁽¹³⁾。

『モニター』は、一般の興奮を静めるために議会調査を要望した。しかし、意図に反して、「大きな改革」が生じた。一方、議会は、「調査の仕方」を十分に心得、生保経営に「拘禁服」を着せた点で『クロニクル』も見通しを誤ったのである。

ところで、1905年は「調査の洪水」(flood of investigations)と称されたほどに多数の生保調査が実施された。同年8月段階でエクイタブルについて、ニューヨーク州議会、同保険局、ミネソタ、ケンタッキーなど西部各州の保険局、そして社内委員会による4件の調査が実施中または計画されており、「調査過剰の危険」が指摘された⁽¹⁴⁾。このうち西部各州の保険局による合同検

(10) "Conditions are better, not worse", *ibid.*, July 20, 1905, p. 33.

(11) "Legislation, not Investigation", *ibid.*, July 20, 1905, p. 34.

(12) "Frenzied Legislation", *Monitor*, July 1905, p. 307.

(13) "Legislative Investigation of Life Insurance in New York", *ibid.*, July 1905, p. 321.

(14) "Equitable Situation to Date", *ibid.*, Aug. 1905, p. 351.

表 3.6 生保調査——1905年8月の状況

・過去12カ月間に実施された、または継続中の生保調査		
ワシントン・ライフ	ニューヨーク州保険局	経営者の更迭
ユナイテッド・ステーツ	同上	
エクイタブル	{ 同上	} 経営者の更迭
	{ フリック委員会	
ノースウェスタン・ミューチュアル	ミネソタ州保険局	同上
・現在継続中		
生保一般	ニューヨーク州議会	
ミネソタ	ミネソタ州保険コミッションナーと ミネアポリスの大陪審	
ニューヨーク・ライフ	南部・西部の保険局	
・予定		
カナダ		
アルゼンチン共和国		

出典：“Investigation Galore”, *Chronicle*, Nov. 16, 1905, p. 324.

査に対して『モニター』は、「政治的・個人的、および地域の利害関係が絡み、西部の兄弟たちには他の所で得られる調査結果が信頼できないのである。……他の会社がエクイタブルのコースを模倣した証拠はなく、大衆の興奮を静めることを除けば、これらの検査は、経費の無駄使いである。……新しい重大な発見は何もないだろう」とコメントした⁽¹⁵⁾。三大生保の契約者は、西部にも大勢いたうえ、19世紀末に、東部の法人への反感——ポピュリズム——に影響された保険規制が出現し、三大生保を格好の批判的にしていたが、合同検査は、西部各州の保険局がニューヨークのそれを信用していなかったことを示している。但し、合同検査が良好な成果をあげたともいえなかった。一方、『アウトLOOK』も、この種の調査に不信感を表明した。

「自称専門家から成る社内委員会は、この紛争に導いた原因の私的調査でもって大衆は満足せよ、などと言ってはならない。……保険局に対して不幸にも大衆は、ある不安を抱いている。……エクイタブル紛争に関与したウォール街の利害関係者が議会に対して大きな影響力をもち、そのため、大衆が議会調査を心から信頼して期待することはないと広く受け取られて⁽¹⁶⁾いる」。

(15) “The Flood of Investigations”, *ibid.*, Aug. 1905, p. 355.

(16) “The Need of Public Investigation”, *Outlook*, April 15, 1905, p. 917.

同誌は、裁判所に期待した。しかし、真相究明を要求する点では他の一般紙に共通していた。このように、「日刊紙の詳細な報道によって大衆は、興奮の極致に達しており、スキャンダルが隅々まで暴露されなければ、収まり(17)そうにない」状況となっていた。

一方、真相究明の声の高まりの中で、経営者の態度にも変化がみられた。1898年にカンザス州コミッショナーが東部の各社に対し、役員のスラリ-を質問した時、各社は、にべもなく回答を拒否した。(18)しかし、1905年5月にケンタッキーとテネシーのコミッショナーが同じような質問状を発したところ、26社が回答を寄せた。(19)また、合同検査に対してマッコールは、「商用や休暇で離れていた役員は、全員、すべての公式検査を勧迎するため、用意を整えている」と語った。(20)マッコールの自信を示すとともに、かつて嫌悪感を露わに示した西部の保険局に対しても、歓迎の意を表明せざるをえなくなっていたのである。

3.4.2.2. アームストロング調査委員会の設置

1905年7月20日、ニューヨーク州議会は、同州内で営業する生保会社についての調査を決定し、8月1日、いわゆるアームストロング委員会を任命した。

議会の決議文は、エクイタブルに関する保険監督官の予備報告書からみて、現行ニューヨーク州法によって契約者の利益が適切に保護されておらず、保険法が改正されるべきこと、および監督官の検査は、主として支払能力の観

(17) *Monitor, op. cit.*

(18) *Spectator*, Feb. 10, 1898, pp. 71-72.

(19) *Answers of Life Insurance Companies Doing Business in Tennessee and Kentucky to Interrogatories Submitted by Reau E. Folk, Insurance Commissioner of Tennessee and Henry R. Prewitt, Insurance Commissioner of Kentucky* (Nashville, Tenn. 1905), 114p.; "Salaries Paid by Life Insurance Companies", *Life Insurance Courant*, Aug. 3, 1905, p. 20; "About Salaries", *Insurance Press*, Sept. 13, 1905, p. 9.

(20) "Enjoys Being Investigated", *Chronicle*, Aug. 31, 1905, p. 142.

点から、各社の役員と外務員、ならびに帳簿の検査に限定されており、立法の基礎として、生保会社の経営が十分かつ迅速に調査されるべきことを指摘した。そこで、州法改正のために州内で営業する生保会社の経営を次の事項に関して調査するようにと委員会に指示した。

「各社の投資、かかる投資に対する役員の関係、子会社に対する各社の関係、各社の統治と支配、契約者に対する各社の契約関係、生保のコスト、各社の事業費、および当該委員会が適切とみなすその他の事項」。

議会が生保経営について広範な調査を意図したことがうかがえる。一方、州知事ヒギンスは、7月20日に議会へメッセージを送り、調査の方向を示唆した。

「当州が契約者に対して負う義務は、資産を負債と比較すること、および満足すべきバランス・シートの提示と保険金の迅速な支払によって各社にその存在の正当化を許すということに留まらない。投資は制限されねばならず、俸給は、職務の商業的価値に関連した金額に限定されねばならず、取締役は、いっそう厳格な計算責任を負わねばならず、そして契約者は、各社の統治においていっそう有効な役割を与えられねばならない。解散と破産管財という粗暴で恣意的な是正策が、支払不能へのペナルティとしてのみならず、支払能力ある会社が無法な強欲の慰めもの(the plaything of lawless greed)として救い難くなった時にもそれへの即決の抑制措置として用いられるべきだという主張にも、無理からぬところがある。当州が監督の対象としているものに対して、他人の金の公認の浪費者(licensed prodigals of other people's money)となることを許せば、当州もまた、共犯者たらざるをえない。

われわれは、建物に蔓延する害虫を駆除するためにその建物を壊すべきでないし、病気の進行を押えるために患者を殺すことがあってはならない。保険法の改正は、必要である。それは、しかし、冷静に、慎重に、理性的に、そして入念な研究と調査ののちに、行われるべきである⁽²¹⁾」。

(21) "A Statesmanlike Document", *Chronicle*, July 27, 1905, pp. 53-54;

知事が生保業界の現状を厳しく受けとめるとともに、従来の自由放任主義を捨てて実体的監督への移行を考慮していたことが推測される。

しかしながら、業界のリーダーたちは、別の受取り方をしており、むしろ歓迎の意を表明した。マッコールは、議会と知事の決定が「清浄化」、すなわちエクイタブル紛争から生じた疑念の一掃に役立つと信じた。ターベルは、「一隅に小さな黒いしみがあり、すべての眼がそれに向けられてきたが、大きな白布そのものは、看過されてきた」と述べた。そして「信頼が幾分か動揺している」ので、正直で公平な議会調査がその回復に最も役立つだろうとみた。⁽²²⁾この段階で生保経営者は、エクイタブル紛争に一つの決まりを付け、業界に再び平和を取り戻す方法として議会調査を歓迎した。この時点で調査の結末は、誰にも予想できなかったのである。

3.4.3. アームストロング調査と相互会社

3.4.3.1. 序

『アームストロング委員会報告書』は、前半で生保会社⁽²³⁾17社の経営とニューヨーク州保険局による保険監督について実態を解明し、そして後半では、さまざまな弊害是正のための立法措置を論じた。後者は、17項目に及び、調査が生保経営全般にわたる広範なものであったことを示している。もとより各項目は、それぞれ密接な関連をもつが、一つ一つを詳細に論ずることは、本書では不可能である。これまでに各所で引用したことであり、ここでは主として相互会社問題に的を絞ることにした。とくに、契約者主権と経営者

“Message Regarding the Equitable to the Legislature of the State of New York by Gov. Frank W. Higgins, July 20, 1905”, *Life Insurance Courant*, Aug. 3, 1905, p. 4; “Life Insurance Inquiry in New York State”, *Insurance Press*, July 26, 1905, p. 15.

(22) *Insurance Press*, *ibid.*

(23) 公聴会には、コネチカット・ミューチュアル、ミューチュアル・ベネフィットなど、若干の州外会社も召喚された。しかし、プルデンシャルを除いて、報告書は、ニューヨークの州内会社のみを扱っている。

支配の観点から、取締役選挙、取締役会と委員会制度、ネポティズム、役員報酬などの諸問題を取りあげる。これらの事実は、本書でみてきたように、すでに1877年のニューヨーク州議会調査や業界紙などの指摘によって明らかにされていた。しかし、決定的に重要であったのは、アームストロング調査が、単に事実の指摘に終らず、峻烈な立法を伴ったこと、そしてそれに基づく相互会社選挙の実施を強制したことである。

3.4.3.2. 取締役選挙の実態

ヒューズは、証言の聴取に先立ち、「当委員会は、各保険会社の組織と統治、ならびに契約者が現実にその管理にどれくらい参加しているかを知らねばならない」と述べ⁽²⁴⁾、委員会が最初に究明すべき問題が相互会社における契約者主権と経営者支配の実態であることを明らかにした。彼は、多分、財務や外野管理などにみられるさまざまな弊害や不正行為よりも、これこそ最も重大で根本的な問題であることを知っていた。彼の質問は、まず、各社における取締役選挙の実態に向けられた。ここでは、主としてミューチュアルとニューヨーク・ライフを取りあげ、他の各社の事例を追加した。

(a) ミューチュアル・ライフ

まず、ミューチュアルについて整理する⁽²⁵⁾。同社の契約者65万人のうち有権者は、40～50万人と推定されたが、総会での投票数は、「長年の間」200票前後であった⁽²⁶⁾。投票の実際についての証言によれば、選挙管理人が集合し、2時間ほど、投票箱をあける。候補者名が印刷された投票用紙が机の上に置かれており、投票者は、その1枚を取って箱に入れる。管理人は、それらの人人を記録し、証明書を作成するが、投票者が契約者であるか否かを確認しな

(24) *Armstrong Investigation*, p. 18.

(25) 証言は、副社長 Robert A. Grannis (pp. 19-45)、および選挙管理人をつとめた2名、Guarantee Trustの会長 Walter G. Oakman (pp. 46-51)と United States Mortgage & Trust Co. 社長、George M. Cummings (pp. 82-86)から得たものである。なお、委任状などに関する社長マッカーディの証言 (pp. 1819-1821) は、別の所で取りあげる。

(26) 1904年=158票、1905年=199票。

いし、確認することもできない。契約者であることを役員が知っており、彼らによってそれが承認される。

「こういうことですか。ある人が入ってくる。マッカーディ氏が誰かがあなたに彼は契約者だと告げる。彼は、投票用紙を入れる。それが集計される」、「そうです」、「それがあなたのするすべてですか」、「すべてです」、「契約者かどうか確認する努力はしないのですか」、「いいえ」、「役員は……何か帳簿だとか記録とかを持っていますか」、「いいえ」、「これらの人々は、個人的に役員の知り合いだと思いませんか」、「そうです」。

委任状投票は、数年前に1回あっただけであるが、しかし、2万前後の委任状が保持されていた。委任状用紙は、⁽²⁷⁾保険証券とともに送られ、それに署名の上返送するかどうかは、契約者の自由に任されたという。しかし、ローカル・マネジャーに対しては、サインする気持のある契約者からは委任状を得るようとの口頭の指示が与えられた。委任状の有効期間は10年で、取り消されたことは、ほとんどなかった。送付された委任状は、金庫ではなく、ブリキの箱で保管された。

次に、選挙通知は、ニューヨークについては、定款の規定する以上に通知し、一方、その他の地域では新聞公告も郵便通知もしなかった。つまり、ニューヨークの新聞への公告を除けば、会社による正式な形での通知は、なかったのである。また、契約者リストは、本社でカード・インデックスの形で保管された。このリストを契約者が検索しうるか否かについての質問に対し、証人は、「多分、制限がある」が、しかし、実際に検索を求められたことはなく、したがって、「われわれがどのような態度を取るか、私にも分ら

(27) *Armstrong Investigation*, pp. 47-48 [Walter G. Oakman の証言]. George M. Cummings によれば、選挙管理人は、ミューチュアルの保険証券をもつかどうか、それがまだ有効かどうかを聞くだけで、会社に確認を求めたことはなかった。投票者を知っているかとの間に対しては、「事業を通じて多くの人を知っていた。ミューチュアルの関係者は、1 ダースぐらい」と答えている (pp. 83-84)。

(28) 保険証券を送る封筒の裏に通知が印刷されていた。Ibid., p. 28, Ex. 3. 委任状様式は p. 29 をみよ。

表 3.7 ニューヨーク・ライフの投票数の推移

投票日	投票総数	本人自らの投票	委任状投票
1895年4月10日	215		
1896年4月8日	146		
1897年4月14日	683		
1898年4月13日	126		
1899年4月12日	117	17	100
1900年4月11日	130	30	100
1901年4月10日	233	37	196
1902年4月9日	319	15	300
1903年4月8日	663	29	634
1904年4月13日	803	9	794
1905年4月12日	2328	30	2292

出典：Armstrong Investigation, pp.64-72, Exhibit, No.5.

ない」と答えている。

(b) ニューヨーク・ライフ

ニューヨーク・ライフについては、社長の長子で、同社のセクレタリーを勤めるジョン・C.マッコールが答えた⁽²⁹⁾。それによれば、契約者80万人——金額制限がないから、重複を除いてすべて有権者——のうちで実際に投票した者は、表3.7の通りであった。1899年以降の数字にみるように、大部分、委任状投票である。1905年に本人自ら投票した30名は、「實際上、すべて当社の職員」であり、それ以前も同じであった。つまり、ニューヨーク・ライフの職員以外の投票者は、「きわめて少数」で、「1ダースより多いだろうが、50とか60より多くはない」。また、投じられた委任状の数に毎年変化がみられるが、余り明白な理由はなかったらしい。1902年の委任状300について「なぜ100でなく300にしたのか」との間に対し、マッコールは、「分らない」と答えた。そして、1905年の2,292票についてのやり取りは、次のようであった。

「なぜ2万にしなかったのですか」、「時間が掛りすぎるからです」、「では、なぜ100にしなかったのですか」、「100にしてもよかったかもしれません」。

(29) Armstrong Investigation, pp.52-80, 87-90.

投じられた委任状は、ある職員がアトランダムに選んだものであった。保有する有効な委任状の正確な数は不明で、約25,000と推定された。記録上11万1,000を保持していたが、これに「死亡率」を適用して「大雑把な推定」を試みたところ、上の数字が得られたわけである。委任状の収集を外務員に指示したことはなかった。契約者に対し、契約後1年を経過したのちに年間8,000の割で手紙を送っているが、約3,500通が回収されるという⁽³⁰⁾⁽³¹⁾。

選挙通知は、ニューヨークに限られたが、そのスペースは、8行、約半インチであった。また、契約時に渡す保険証券を入れた封筒に選挙日が記載されており、その後は、保険料支払通知や会社の営業状況を知らせる冊子に同様の日付が示された。但し、これは、この証言の9カ月前から始められたものであった。「もし、契約者へ通知を郵送してれば、ここ10年で、郵税だけで10万ドル余の経費を要しただろう」と主張された。

契約者リストの検索については、「見たいといった契約者を知らない。もし求められれば、断る理由はないが……そうした機会がなかったから、全く考えたことはない」と、ミューチュアルと同様の証言があった。

(c) 2社に関する要約

以上の証言から次のように要約することができる。

- (i) 契約者自らの投票は、きわめて少数であり、多くは、本社職員によること。
- (ii) 主要役員は、多数の委任状を常時手許に置いていたこと。
- (iii) 委任状は、外務員を通じて、あるいは他の方法で収集したこと。
- (iv) 委任状の有効期間は長いうえに、その有効性の確認は、行われていなかったこと。

(30) *Armstrong Investigation*, pp. 89–90, Exhibit No. 8.

(31) なお、1905年5月24日の臨時取締役会において、付属定款第33条が修正され、役員、使用人、外務員以外のものが年次選挙において代理人 (proxy) として投票することができる旨、規定された。修正の目的は、「役員が委任状をもつことに対して広く批判があり、それゆえ、この種の批判をうける機会を除去したいと望んだ」ことであった。*Ibid.*, p. 93, Exhibit 9 & p. 94.

- (v) 通知は、本社所在地、例えばニューヨーク市で発行される新聞数紙への余り目立たない形での公告に限られ、郵便による通知はなかったこと。⁽³²⁾
- (vi) 契約者リストの参照を求められた例はなく、そのため、この問題に対する明確な方針が確立されていなかったこと。

二大相互会社における取締役選挙の実態について委員会報告書は、次のように指摘した。

「[ミューチュアル] 純然たる相互会社であり、理論上は、もっぱら契約者によって統治される。……実際には契約者は、取締役の選挙に、あるいは同社の経営にほとんど関心を寄せなかった。……委任状、および委任状を容易に収集しうる機構の指揮を通じて、主要役員が現実に支配してきたし、実質的に取締役会のメンバーを選択することができた。そして今度は、[このようにして選んだ] 取締役を通じて、役員自身、留任してきた。その結果は、ほとんど挑戦されることなく維持される独裁であった。それに反対して行われてきたどのような努力も、無益に終わったのである」。⁽³³⁾

「[ニューヨーク・ライフ] 契約者による統治は、名前のうえでだけ存在してきた。役員が絶対的に支配してきたし、それに対応して、本当の意味での責任感が欠如していた」。⁽³⁴⁾

(d) 補 足

二、三補足すれば、コネチカット・ミューチュアルの場合、委任状は、州法により1回の選挙についてだけ有効で、いったん投ずれば効力を失うとされていた。言いかえれば、行使されないかぎり、委任状は有効であった。同社役員は、約4,000の委任状を保持したが、1866年以来、それを投じたこと

(32) Mutual Reserve では、各契約者へ本社から郵便で通知することが「不変の慣行」であった。同社の投票数は、本人自ら=38、委任状=20,786であった。前者は「主として職員」とされている。社長は、投票数とほぼ同数の委任状をもっていた。Armstrong Investigation, p. 136.

(33) Armstrong Report, pp. 9-10.

(34) Ibid., p. 46.

はなかった⁽³⁵⁾。つまり、役員は、いつでもこれだけの委任状を投ずる用意があったことになる。

また、ミュージチュアル・ベネフィットの証人ローズ (E. E. Rhodes) は、次のように述べた⁽³⁶⁾。同社役員は、1,800の有効な委任状をもっていた。その有効数は、各年度の選挙前に確認される。委任状収集のための決まった方法はないが、主要な外務員の所に委任状用紙を預けておいた。但し、委任状収集について外務員との間に取決めはなかった。

ローズは、委任状収集の目的について次のように証言した。これは、経営者側の見解を率直に披瀝した、きわめて重要な証言である。

「当社は、無責任な当事者の手に落ちることを防止するのに十分な数があれば、それ以上の委任状を得ようとは思わない」。

「会社を守るとは、取締役会の指名した人々の選出を保証することですか」、
「そうです」。

契約者リストの契約者による検索についても、次のように答えた。

「[要求された] 事例はありません。契約者に [リストを] 参照させるかどうかは、その目的によるでしょう。当事者以外の手に入れば、不当に使用されるかもしれません」。

不当な使用の例として、外務員が用いるかもしれないと示唆された。

以上二つの事例は、比較的契約者寄りの会社として好評を得ていた2社でさえ、総会の有様や委任状収集の点で、二大相互会社の場合と同じであったことを示している。とくに [2.4.3.5.] でみたように、コネチカット・ミュージチュアルのグリーンは、自己に対する攻撃に対し総会などで十分に説明を行うことで切り抜けた。それにもかかわらず、彼も委任状を用意していたこと、そして総会での投票数がきわめて少なかったことが知られるのである。

(35) *Armstrong Investigation*, pp. 212-216 (David H. Wells). 同社の投票数は、ここ10～15年間、約40～50票で、すべて本人自らの投票であった。約5分の4は、同社職員で若干の外務員が投票した。有権者は約4万人であった。

(36) *Ibid.*, pp. 104-109. E. E. Rhodes の職名は “mathematician” であり、他社のアクチュアリーに相当する。当時、業界有数の論客であった。

ペン・ミューチュアルの事例は、興味深い⁽³⁷⁾。同社では、ペンシルバニア州法により委任状投票が禁止されていた⁽³⁸⁾。1905年1月の年次選挙では1,136票が投じられたが、すべて本人自らが投じたものであった。そのうち同社職員や外務員は、25人以下(100票以下)とみられ、したがって、契約者147名と推測された⁽³⁹⁾。これらの契約者は、「十分な関心をもって本社へ投票に来るもの」であったが、しかし、契約者を本社へつれてくるための方策はとられていなかった。また、選挙通知も、とくに他社より丁寧だとはいえなかった。

1886年には反対派が当時の経営者を打倒した。この時には選挙当日に活発な運動が行われ、約3,000票が投じられた。有力な外務員が「反対派」であったという。彼らの目的は、次のように説明された。すなわち、個人的な怨恨ではなく、また取締役批判の意味もなかった。しかし、外務員は、取締役会がテリトリーに応じてもっと分散しているべきだと感じていた。そのため、大きな契約高をもっていたマサチューセッツ、メリーランド、そしてペンシルバニア西部からそれぞれ1名の取締役が選ばれた、と。これは、直接投票に限定することの危険性を示す事例としてしばしば引用された。ともあれ、ペン・ミューチュアルは、きわめて特異なケースであることに留意すべきである。

3.4.3.3. 取締役会の形骸化と経営者支配

これまでも度々指摘されたように、生保会社の取締役会は、形骸化し、単なる装飾的存在と化していた。アームストロング委員会も、改めてこの事実注目した。

(a) 取締役会の実態

まず、取締役会の実態については、エクイタブルの取締役を勤めたクーン

(37) *Ibid.*, pp.224-232 [William H. Kingsley (Secretary and Treasurer) の証言].

(38) *Ibid.*, Exhibit No. 34.

(39) 同社契約者は、保険料の最初の1ドルについて1票、その後50ドルを増すごとに1票が追加されたから、一人で3票、5票、あるいは10票をもつものもいた。

・ロープ商会のシフ (Jacob H. Schiff) による有名な証言がある。彼は、「取締役として何をしたか」と問われると、「法人における一般的な慣行のもとで私に許されている限りにおいて、取締役職を勤めた」と答えた。

「言いかえれば、取締役会が召集されるとそれへ出かけ、役員による報告に耳を傾け、それについて議決し、そして求められれば助言を与えました。……ニューヨーク市の大法人における取締役会制度とは、取締役が實際上何の力 (power) も持たないことです。彼は、多くの場合……経営者によって取るに足らないもの (negligible) と見られています。役員にとって都合の良い時には助言を求められます。現行制度のもとでは間違っただけを行き、あるいは取締役から何かを隠す、あるいはここで暴露されているような不正を働く、そうしたことを役員が望むなら、取締役は、全く無力です」。

「問：では、〔取締役に関する〕法の正式な条項に従うことを除けば、取締役は、いったい、何の役に立つのですか？ 答：それは、大変良い質問だと思いますが、取締役は、ほとんど何の役にも立たないと思います。そう言うのは大変残念ですが」。

エクイタブルの経営は、法人一般の場合と同じく、経営者の手中に握られていた。取締役は、経営に関する第一級の情報を得る方法をもたなかったし、経営者が何をしているかも、経営者が語らない限り、知ることはできなかった⁽⁴⁰⁾。同様の事実を、同じくエクイタブルの取締役を勤めたハリマンが証言している。それによれば、取締役会では、主要役員が事業や収支について報告し、各担当役員への賞賛の言葉があり、そして事業の一貫した繁栄を祝しただけで、詳細を取締役が検討するといったことはなかった。

「問：取締役会には、その支配に託された資金の処分について、何らかの意味で、主要役員の実行をチェックしましたか？ 答：取締役会に提出された役員報告書に記載されたこと以外には、何もしていません⁽⁴¹⁾」。

(40) *Ibid.*, pp. 1299-1300.

(41) *Ibid.*, pp. 3105-3107.

エクイタブルは、株式会社であり、ハイド父子の絶対的支配のもとに置かれていたが、一方、相互会社たるミューチュアルやニューヨーク・ライフの取締役がエクイタブルのそれと違っていたとみる根拠はない。実際、アームストロング委員会報告書は、ミューチュアルの「取締役会は、経営を効果的にチェックしていなかったようである」と批判している⁽⁴²⁾。同社ではマッカーディを、ニューヨーク・ライフではマッコールを中心とする一握りの役員によって経営が支配されており、一方、取締役会は、エクイタブルと同様に形骸化していたのである。エクイタブルと二大相互会社との間に見られる差異は、過半数の株式を所有するか、それとも多数の委任状を保有するかという、支配の方法にのみ関わっていた。

ところで、取締役会の開催は、エクイタブルとミューチュアルでは年に4回、ニューヨーク・ライフでは毎月1回の割にすぎなかった。激しい販売競争と広範な地域に散在する外務員との応接、大量の契約処理、とりわけ巨額の資金の運用などの面で、迅速な決定を必要とする事項が大手会社には数多くあったであろう。取締役会が形式化し、事後承認機関に化したのも、止むをえないことであつたかもしれない。しかし、これらの会社は、その代りに常置委員会制を設けていた。各委員会は、広範な権限を委譲され、頻繁に会合を開くことになっていた。それゆえ、問題は、これらの委員会が経営者の行動を規制するうえでどのように機能したか、ということになる。

(b) 常置委員会の実態

『アームストロング委員会報告書』は、ミューチュアルの委員会について次のように指摘している。

「これらの委員会は、財務委員会を別にして、それらの管理に任された事項を綿密に、また十分に監督しなかった。外野委員会は、外務員契約の最も重要な部分を監督しなかった。経費委員会は、適切な領収証を取ることなく多額の支出を許し、監査委員会は、会計監査を怠った。役員への許可(warrant)や承認(approval)が契約と支出の正当さの十分な保証とみなさ

(42) *Armstrong Report*, p. 11.

(43)
れた」。

また、ニューヨーク・ライフについても、同様に指摘している。

「取締役会の委員会を通じて監督するという仕組みは、役員に、その権限を恣意的に行使する大幅な余地を与えてきた。役員は、適切な会計手続を執ることなく、莫大な金の支出を許されてきた」⁽⁴⁴⁾。

委員会活動の実態を典型的に示す一例は、ミューチュアルの経費委員会(Committee on Expenditures)に見いだされる。同社付属定款第44条は、次のように、この委員会を規定していた。

「経費委員会は、3名で構成され、毎週会議が開かれねばならない。当社に対するすべての勘定書(accounts)は、該当する委員会によって正式に承認されたものを除き当委員会によって審議されねばならない。そして、当委員会の会議の中間に役員の権限に基づいて行われた一切の支払は、次の会議で当委員会に報告されなければならない。

経費委員会設立の趣旨は、明白であろう。これに対し、当時の経費委員長(Robert Olyphant)は、次のように証言した。すなわち、彼は、4半期ごとに機密の法的活動資金、25,000ドルの領収証を承認したが、それがどこでどのように使われたかは知らず、一切を役員に任せた。なぜなら、「それがこの資金の使い方であり、私は、ルールに従った」からである、と。

「問：……これらの付属定款は、明瞭に読みとれます。私は、次のことが事実かどうかを知りたい。つまり、副社長の一人があなたに向って、ある特定の事項をすべて正当だと語るなら、本委員会の一員としてあなたは、単にそれを受け入れ、そしてあなたがそれについて何も知らないとしても、それ以上の質問を控えるということですか？ 答：われわれは、そうすべきなのです」⁽⁴⁵⁾。

(43) *Armstrong Report*, p. 11.

(44) *Ibid.*, p. 48.

(45) *Armstrong Investigation*, pp. 1730, 1732-1753, 1737-1738 [Olyphantの証言]。

この例は、取締役会の常置委員会もまた形式化し、経営者の行動を有効に規制していなかったことを示している。同様の実態は、役員報酬の決定についても見いだされた[3.4.3.4.]。エクイタブルの財務委員会についても「⁽⁴⁶⁾實際上、名目的な存在」になったことが証言された。先に引用したシフは、次のように述べている。

「財務委員会は、月に一度、会合を開きました。そして、その席上で、すでに実施されたことについて報告を受けましたが、しかし、これから行われようとしていることについては、何も報告されませんでした。財務委員会へ提示されたのは、証券の売買の記録、つまり、現実に購入されて支払済みとなった証券とか、実際に売却して代金を受け取った証券の記録です。財務委員会にできたことといえば、これは行われるべきでなかったとか、あれは会社にとって適切な投資でないといったことを言うだけでした。そして、このような場合にも、証券の転売や買戻しによって、せいぜい、旧情へ復すことができただけで、それ以外の場合には、財務委員会の機能は、⁽⁴⁷⁾全く形式的なものにすぎなかったのです」。

シフは、さらに、エクイタブルでは、社内に発生してきた慣習が付属定款より優先されたことを指摘している。⁽⁴⁸⁾そして、同社取締役へ就任したことを「ミステーク」と呼んだ。

「問：では、ある保険会社の経営がある一人の意のままにされることは、保険会社、または保険会社の経営にとって良いことだとは考えないのですね？ 答：どの法人にせよ、ある一人の意のままにされることを良いことだとは思いません。 問：では、効率的経営をもつためには必然的にある経営者に付与されねばならない権限は、何らかの制限や監督のもとに置かれるべきだと考えるのですか？ 答：絶対にそうあるべきだと考えます⁽⁴⁹⁾」。

(46) *Ibid.*, pp. 181-182 [William Alexander (1880年以来、セクレタリー) の証言]。彼は財務委員会が執行委員会に取ってかわったという。

(47) *Ibid.*, p. 1304.

(48) *Ibid.*, pp. 1310-1311.

(49) *Ibid.*, p. 1313.

以上のように、取締役会およびその常置委員会が形だけの存在にすぎなかったこと、言いかえれば、経営者は、これらによる規制や監督を受けることなく、自由に振舞いえたことが示された。それを典型的に示す例は、エクイタブルの「ゼームズ・ハイド・アンド・アソシエーツ」やニューヨーク・ライフのパーキンスで、いずれも各社の資産運用を彼らの思い通りに動かしたのである。多分、アームストロング調査が最も精力的に解明しようとしたのは、そして当時の生保経営の実態を最もよく示すのは、この領域であった。しかし、これは、本書の直接のテーマではないから、ここでは、ただ一つのケースの引用に留めたい。

パーキンスは、外野の第一線の監督者から本社の販売担当副社長に登用された。その後、資産運用の面でも活躍を始め、1900年にはニューヨーク・ライフの財務委員長に就任し、1901年には、現職のままモルガン商会のパートナーになった。以後、ニューヨーク・ライフの資産運用は、彼の指揮下に置かれた。その結果、次のような取引が行われた。

1902年、モルガン商会から400万ドルのセントルイス・ターミナル債を購入したが、この金額について財務委員会の許可を取り付けた以外、すべての取引は、パーキンスによって行われた。

「問：あなたは、この取決めを誰との間で行いましたか？…… 答：思い出せません。もちろん、私は、モルガン商会によるこの債券の購入を知っていたし、それがきわめて有望だと考えました。そこで、ニューヨーク・ライフの注意を喚起しました。 問：この取決めをあなた以外の他の人との間でしたのですか？ 答：モルガン商会の他の誰かと話したかどうか思い出しません。多分、他の人と話をしたとは思いますが、しかし、他の場合と同じく、自分でこの取引を行ったことも、大いにありうると思います。」「問：さて、あなたは、[ニューヨーク・ライフの]財務委員会の認可に従ってこの取決めを実行した時、ニューヨーク・ライフを代表して自分一人で行動しましたか、それとも誰か他の役員が同社を代表してあなたと行動を共にしましたか？ 答：この記録が示すように、私がこの取引を

行いました」。

結局、パーキンスは、モルガン商会のパートナーとしてニューヨーク・ライフにセントルイス・ターミナル債の購入を申し込み、次にニューヨーク・ライフの財務委員長としてその購入を決定したことになる。ヒューズは、これを、「あなたは、あなた自身と取り引きした」と要約してみせた。⁽⁵⁰⁾

パーキンスは、一方で債券購入者たるニューヨーク・ライフを代表し、他方で、仲介業者たるモルガン商会のパートナーであったから、利害が必ずしも一致しない二重の役割を負っていた。このことは、日々、資産が急増し、たえず適切な運用を図らねばならない大手生保会社にとっては、ある意味で、問題解決の一法であったのかもしれない。しかし、その結果として、責任と権限が不明確になり、生保会社には不適切な資産がまぎれこみ、会計処理に不明確さのみならず、ごまかしすら入ることになった。⁽⁵¹⁾さらに、生保会社としての資産運用が、他の金融・証券取引に従事する業界の慣行に左右されることさえ生じていた。こうしたことは、ニューヨーク・ライフだけでなく、他の二大会社にも当然見いだされたのである。⁽⁵²⁾さらに、経営者が取締役会や常置委員会を無視して行動した事例として、大規模な選挙献金があり、また、州政治を左右し、自社に有利な法的環境を得るために展開した政治組織がある。⁽⁵³⁾これについては、別の文献を参照されたい。

3.4.3.4. 経営者支配と私利の追求

(50) *Ibid.*, pp. 1218–1221 [パーキンスの証言].

(51) Keller, *op. cit.*, p. 183, 邦訳, p. 246.

(52) ミューチュアルの treasurer のクロムウエルによれば、シンジケートで割当てられた証券を、資産として保有したいと望んでも、しばしばそれができなかったという。なぜなら、「彼らは売却によって儲けるからだ」[*Ibid.*, p. 246].

(53) 例えば, North, D., “Entrepreneurial Policy and Internal Organization in the Large Life Insurance Companies at the Time of the Armstrong Investigation of Life Insurance”, *Explorations in Entrepreneurial History*, Vol. 5 (1952–1953), do., “Capital Accumulation in Life Insurance between the Civil War and Investigation of 1905”, *Men in Business, Essays on the Historical Role of the Entrepreneur*, ed., by William Miller (1962).

「生保会社は、だいたいにおいて慈善的機関である」ことを、ミューチュアル社長、マッカーディは、「終生信じてきたし、今日も信じて⁽⁵⁴⁾」いた。かくも崇高な性格を与えられた生保会社において、しかし、その経営者が目に余る私利の追求に耽っていたことは、とりわけ世論を厳しく刺激した[3.4.4.]。ここでは、経営者による私利追求の例として、役員報酬とネポティズムを取りあげよう。

(a) 役員報酬

役員報酬は、従来もしばしば問題視されてきた。その主要な論点は、生保役員報酬が社会通念上妥当と思われる水準よりも相当に高いことであった。アームストロング委員会も、この問題に大きな関心を寄せ、各社の役員報酬を重要な調査項目の一つとした。その結果、三大生保の役員報酬が際立って高いことが判明した。報告書によれば、ニューヨーク・ライフにおいて役員に支払われた俸給の合計額は、1899年の14万9,000ドルから1905年には32万2,000ドルへ、216%以上も増加し、ミューチュアルの場合にも、「俸給が途方もなく引き上げられた⁽⁵⁵⁾」。例えば、同社の社長職の俸給は、次のようであった⁽⁵⁷⁾。

1877—1885年	30,000ドル
1886—1892年	50,000ドル
1893—1894年	75,000ドル
1895年	90,000ドル
1896—1900年	100,000ドル
1901—1905年	150,000ドル

役員報酬に関する問題点は、金額の高さだけでなく、その決定の仕方や根拠にもあった。ミューチュアルの財務委員会の権限を規定した付属定款第36条には、次の条文が含まれた。

「同委員会はまだ、取締役会、社長、もしくは他の該当する委員会によっ

(54) *Armstrong Investigasion*, p. 1845 [3.4.5.2.] 参照。

(55) *Armstrong Report*, p. 48.

(56) *Ibid.*, p. 11.

(57) *Ibid.*, pp. 11-12.

て決定されない時、俸給および報酬に関する一切の問題を決定しなければならない」。

したがって、役員報酬の決定は、財務委員会の管轄事項であった。ところが、約20年前に、同委によって「サラリー小委員会」が任命され、それ以後は、2、3名の委員で構成されるこの小委員会が役員報酬を決定した。しかし、そこでの決定事項は、財務委員会にも、また「決して⁽⁵⁸⁾取締役会にも知らされなかった。ミューチュアル取締役 (1892-1906) ヘープン (George G. Haven) は、1904年7月にこの小委員会の臨時委員に任命されたことを知らなかったと証言し、もし知っていたならば断ただろうという。けだし、「これは、非常に不愉快な地位 (a very disagreeable position) だろうと考えた」からである。そして、俸給に関する「生保会社の不文律」を説明した。

「俸給がある委員会によって決定され、そして一般に知らされるべきでない、ということで、それぞれ他人の俸給がいくらであるかを知った者の間にねたみが起るのをそれで防止したので⁽⁵⁹⁾」。

マッカーディは、これがウィンストン社長時代に発生した慣行で、「知恵の問題」(a matter of wisdom) だと、誇らしげに述べている。⁽⁶⁰⁾ 彼は、さらに、彼の年俸が15万ドルに引き上げられた時の小委員会の有様を描き、決定が完全に委員会によるものであることを強調した。引上げの根拠を質問されると、「俸給委員会が私のサービスについて示した評価の指標」だと答えた。しかし、15万ドルという年俸を受け取る保険会社の社長は、他にいなかった。その事実を知っているかと尋ねられると、その事実によって、「ますます恵まれていると感じた⁽⁶¹⁾」という。他の幹部の俸給についても、「彼らの起居、振舞や生活状態、そして、彼らの仕事の性質からみて、ひとりとして余計に支給されているとは思えない⁽⁶²⁾」と述べている。しかし、彼は、一般職員の給与

(58) *Armstrong Investigation*, p. 1848.

(59) *Ibid.*, pp. 6043-6047, 6219, Cf. *ibid.*, pp. 6092-6094.

(60) *Ibid.*, p. 1849.

(61) *Ibid.*, pp. 1817-1818.

(62) *Ibid.*, p. 1894.

については、「一貫して給与増額の傾向を押える努力」を行っていたのである⁽⁶³⁾。

アームストロング委員会に出席していたミューチュアル法律顧問、ベック (James M. Beck) は、傍らから助け舟を出した。彼は、マッカーディの管理下における同社の「資産の増大、事業の成長、そして責任の増大」が社長の給与を説明する。つまり、「60万契約者に対して4億5,000万ドルについて責任を負う人は、1億ドルに責任を負うものよりも多くの俸給を受け取る価値がある」と指摘した⁽⁶⁴⁾。こうした正当化の試みは、しかし、功を奏さず、委員会を十分に納得させることはできなかった。委員ロジャーズ下院議員は、ベックの説明に次のような疑問を投げかけた。1885年から1901年までに、同社資産は3倍に増加し、契約者への支払高も2倍に増えたが、一方、同じ時期に社長給は、5倍増であった。

「社長の俸給に関するかぎり、あなたのあげた増加の割合は、少し大きすぎませんか？」⁽⁶⁵⁾

報告書は、各社の役員俸給を詳細に記録した。何よりも、役員俸給に関する一条がニューヨーク州保険法に追加されたのである⁽⁶⁶⁾。要するに、三大生保の役員俸給は、ほとんど内密に、十分な根拠なく、数年ごとに大幅に引き上げられてきた。その実態は、いわゆる「御手盛り」に近いものであっただろう。

(b) ネポティズム

経営者による私利の追求は、ネポティズムの形でも現れた。エクイタブルのハイド父子のケースは、その典型であったが、ニューヨーク・ライフにも、これに劣らない事例が見いだされた。同社社長マッコールの息子、ジョン・

(63) *Ibid.*, pp. 1850, 1893-1894.

(64) *Ibid.*, pp. 1822, 1834-1838.

(65) *Ibid.*, pp. 1835-1836.

(66) 第98条、「取締役会の決議による場合を除いて、いかなる生保会社も、役員、トラスティーズ、もしくは取締役は、1年間に5,000ドル以上のサラリー、報酬または給与を支給してはならない」。

C. マッコールは、1889年、ハーバード大学卒業後にアシスタント・セクレタリーとして入社、その後セクレタリーに昇進し、1904年には年俸14,000ドルを得ていた。社長の女婿、ダーウィン・P. キングズリー (Darwin P. Kingsley) は、1898年に年俸2万ドルの第三副社長に就任し、1903年以後は、副社長となり、年俸35,000ドルを得た。ニューヨーク・ライフでも、社長が自己の縁者を社内の重要な地位に就け、多額の俸給を与えていたのである。⁽⁶⁷⁾

「縁者が目に余るほどに厚遇された」点で、ミューチュアルも同じであった。社長の息子、ロバート・H. マッカーディは、1881年にハーバード大学を卒業し、1年間の海外旅行ののちに、同社のメトロポリタン地区(ニューヨーク市)担当の総代理店、レイモンド商会 (C.H. Raymond & Co.) に入社した。1883年には、純利潤の4分の1に権利をもつパートナーになり、数年後には、この割合が2分の1に増やされた。1892年にこの商会を辞めたのちも、更新手数料の中から彼の持分を受け取り続けた。記録によれば、1899年以降だけでも、この商会の純利潤から彼に支払われた金額は、約53万ドル余に達したのである。

1885年後半に、ミューチュアルは、エクイタブルやニューヨーク・ライフに追随して海外事業への進出を決定した。翌1886年1月に、ロバート・H. マッカーディは、この海外部門の責任者 (Superintendent of the Foreign Department) に任命された。この契約によれば、彼は、海外事業から得たすべての保険料について5%の手数料を得ることになっていた。事業の拡大につれてこの手数料率は、彼自身の要望に基づいて引き下げられ、1901年には、初年度保険料についての手数料が放棄された。しかし、彼が1886年から1905年までに得た手数料合計は、127万ドルであった。

1903年6月、マッカーディは、海外部門の責任者から本社の「ゼネラル・マネジャー」に登用された。これは、外野部門の総括責任者の地位であり、

(67) また、マッコールの女婿、Albert McClave は、ニューヨーク・ライフの常任監査役として15,000ドルを受け取り、マッコール夫人の兄弟、John A. Horanは、パリ事務所の監査役で、年当たり7,500ドルを得ていた (*Ibid.*, pp. 1498-1499)。

年俸2万ドル、のち1904年7月からは3万ドルが支給された⁽⁶⁸⁾

社長の女婿シーボード (Louis A. Thebaud) は、ロバート・マッカーディの後を継いでレイモンド商会のパートナーとなり (1893年)、当初4分の1、のち2分の1 (1896年)、3分の2 (1902年)、そして4分の3 (1903年) の割合で純利潤の分配にあずかった。その結果、初年度手数料として1893年から1904年までに37万ドル、更新手数料として56万ドル、合計して93万ドルを得たのである⁽⁶⁹⁾。

マッカーディは、自分の息子を海外部門の責任者に任命した理由を次のように説明している。

「これ〔海外事業〕は、全く新しい分野で、私自身、この分野には全く経験をもっていませんでした。……こうした事情のもとで、私は、必要な資格を備え、私が個人的に頼ることができ、そして当社が絶対に安心していられる人を探しました。自分の息子を得たのです⁽⁷⁰⁾。

こうした理由づけも、世論の納得を得ることはできなかった。

以上のように、経営者は、役員報酬やネポティズムの形で私利を追求した。しかし、それだけではなく、会社の資産運用に便乗し、あるいは個人的利益のために投資政策を左右することさえ行っていた。このようにして彼らが会社に損害を与えたことは、アームストロング調査以後に、彼らが自ら進んで損害賠償金を支払い、あるいは性格の疑わしい事業費支出について返済し、さらには会社によって提訴されたことから明らかである⁽⁷¹⁾。

3.4.4. 調査への反響

3.4.4.1. 序

9月6日に始まった公聴会で多数の証人が生保経営の実態を明らかにする

(68) *Ibid.*, pp. 1564 ff.

(69) *Ibid.*, pp. 1582-1583, 1598-1599.

(70) *Ibid.*, p. 1962.

(71) Keller, *op. cit.*, p. 265, 邦訳, pp. 363-365.

につれて、国中が衝撃を受けた。『アウトルック』は、端的に「道徳」の問題とみた。

「会社と社会で高い地位を占める人々に誠実な責任感が欠けることが暴露されたことでこの国の道徳は、根底から動揺している⁽⁷²⁾」。

「生保役員の告白を読んだ、たいていの人がショックを受けたが……これは、眠っていた時に顔に冷水を浴びたようなものだ⁽⁷³⁾」。

証言の中でもミューチュアル社長、マッカーディのそれが最も注目された。彼は、自分の会社の業務についてほとんど何も答えることができなかった。しかし、彼の年俸が15万ドルであるうえに、縁者に多額の利得の機会を与えていた。『フォーラム』の署名入り論説は、「大衆に与えた印象に関する限り」、この証言が「最も効果的であった」と述べ、さらにネポティズムの事実が明らかにされた「同じ日に、社長の考えでは生保会社は慈善機関だと証言した——この異様な事実も、同様に効果的であった」と指摘している⁽⁷⁴⁾。

20世紀アメリカを「古代」にみたて、「偉大なアメリカ共和国の没落をひき起した愚行」の一因こそ保険であったとの諷刺物語を書いたものもいた⁽⁷⁵⁾。

生保業やその関係者に対する非難の高まりの中で、ニューヨーク州商業会議所は、その保険委員会の決議案を採択した。

「当会議所は、わが金融機関の名声を汚し、商業界の名誉を傷付けた慣行に対し、厳粛なる反対の意を表明することを決議する⁽⁷⁶⁾」。

委員会報告書が発表されると、『ネーション』は、「保険問題に関心をもつすべての人に一語一句精読することをすすめる⁽⁷⁷⁾」た。『インデペンデント』は、

(72) “The Next Step”, *Outlook*, Oct. 28, 1905, p. 452.

(73) “The Search for a Remedy”, *ibid.*, Nov. 4, 1905, pp. 545-546.

(74) Noyes, Alexander D., “Finance”, *Forum*, Jan. 3, 1906, p. 346.

(75) Bierce, Ambrose, “Insurance in Ancient America”, *Cosmopolitan*, Sept., 1906, pp. 555-557.

(76) Corporation of the Chamber of Commerce of the State of New York, *Annual Report*, 48 (New York 1906), p. 108.

(77) “The Insurance Report”, *Nation*, March 1, 1906, p. 170.

「今後、この種の課題に携わる人すべてにとって一つのモデル」になるとみ⁽⁷⁸⁾た。『クロニクル』は、「報告書を無条件に支持し」た。そして過去の弊害を列挙したのち、将来を明るく描いた。「生保を弱体化させ、損じてきた弊害を切り捨て、生保を一段と高い所へ置くことによって、たとえ一時的に混乱⁽⁷⁹⁾が大きくとも、破滅させてしまうことはない」だろうと。

アームストロング調査は、海外でも注目された。『ノース・アメリカン・レビュー』は、ロンドン発として、公聴会の証言がイギリスの有名な雑誌などにより「異例の詳しさ」で再録され、また「どこかへ出かければ、この問題が国際的関心事として論じられるのを聞かないわけにいかなかった」と伝えた。そしてこの暴露が「商業や金融の面での正直さに関するアメリカの名声をぐらつかせる一撃」になり、「道徳的不誠実がイギリスや全欧の良識を間違いなく動揺させた」と、彼地での衝撃を語った。⁽⁸⁰⁾これは、事件の異常さとともに、三大生保が海外で広範な活動を展開しており、契約者として利害関係をもつものが大勢いたことを反映している。海外の契約者の間にも「パニック」が発生していたのである。⁽⁸¹⁾

(78) “Report of the Insurance Committee”, *Independent*, March 1, 1906, pp. 520-521.

(79) “The New Conditions”, *Chronicle*, March 1, 1906, pp.129-130. Cf. “The Future of the Life Insurance Business”, *ibid.*, March 8, 1906, p.149.

(80) “World Politics”, *North American Review*, Nov., 1905, pp.777-781. この記事では、次のようにも言っている。「世界的規模の保険会社の取締役が彼ら自身の利益のために、契約者の何百万ドルもの積立金を使うという光景は、純粹に商業的な企業の首脳に適用されるのと同じ標準によっては判断されない。「問題のモラル面は、イギリスの契約者にはどうすることもできない。それは、アメリカ人自身によって、そしてアメリカの世論の力によってのみ、解決されうることである」。

(81) “Foreign Policyholders”, *Monitor*, April, 1906, p.149. Cf. “London Opinion of Insurance Inquiry”, *Insurance Press*, Jan. 10, 1906, p.12. 「調査委員会は長期的には良い結果をもたらすであろうが、しかし、委員会の採用した方法と、それ以上にセンセーショナルな新聞報道が……契約者の間に大いに不安感を生み出した」。「アームストロングの通知〔解約防止の訴え〕がもっと早く出さ

以上のような批判や非難は、生保業全般や生保会社一般に対してというよりも、主として大手会社に、その経営者や取締役、彼らの得た個人的利得に、そして彼らの採用した経営政策に向けられていた。そして三大生保が相互会社、あるいは相互主義を標榜する会社であり、また調査がそれに多大の関心を示したことから、1905年と1906年には、相互会社およびそれにまつわるさまざまな問題が広く議論された。以下においては、調査によって解明された事実を素材に展開されたさまざまな議論を紹介し、もって相互会社問題の理解を深めることにしたい。

3.4.4.2. 社会一般による相互会社の実態の認識

相互会社の実態が広く一般に知られるに至ったことは、アームストロング調査の功績の一つに数えてよいであろう。『インデペンデント』は、公聴会の開始直後に、「いかがわしい相互主義」を論じた。それによれば、相互会社の基本原理は、メンバーの代表制自治、および負担の公平な分担と利益の公平な配分にあるが、何かの理由でこれらのどれかが修正されれば、相互主義は破壊される。

「代表制統治は、実体のない形式 (a form without substance) となり、負担は、多くの人の肩に負わされ、利益は、少数者のものになる」。

州議会調査は、この点で「驚くべき実態」を明らかにした。「自治に関する限り、これらの会社は、どの株式会社にも比べても完全に閉鎖的 (close)」であった。取締役選挙制度は、まさに「茶番劇」であった。

「原因は何か？ 契約者の無関心。その結果はいかん？ 権力をもつ人々が適性や能力に関わりなく永続的地位を得ること；巨額の資金を自分自身の利益のために、法をかいくぐって運用すること；浪費的慣行に耽り、契約者に多大の損失を与えること；個々のメンバーに対してと同様、社会一般にとっても有害となること⁽⁸²⁾」。

れていけば、多くの不幸はさけられたであろうし、委員会がドアを閉じていたならば、もっと良かったであろう」。

(82) "Queer Mutuality", *Independent*, Sept. 14, 1905, p. 651.

ウォルター・ウェルマンも、「50万から100万の家族の貯蓄と希望を託された大生保会社は、ワンマン支配のもとに置かれるべきでない」にもかかわらず、「権力が一つのグループに、その頭に一人の強力な人を頂くグループに集中する傾向」があること、契約者の与えた委任状がそれを可能にしていること、そして「人間性が改められ、あるいは委任状が廃止されるまで、生保の現実の相互化」は、「単なる夢想」(a mere dream)に留まることを指摘した⁽⁸³⁾。

大手相互会社における経営者支配体制、そしてそれを可能にする選挙制度こそ、さまざまな弊害の原因の一つだと認識されたのである⁽⁸⁴⁾。

『インベスター』は、1905年早々、エクイタブル紛争と並んで相互会社問題にも並々ならぬ関心を示した。

「契約者は、巧妙な方法で、相互会社経営への発言権を奪われてきた。その結果、取締役は、自らを永久に再選することができる。彼らに託された財産が、もともとそれが所屬している人々による規制を受けていないために、彼らは、明白な職務怠慢を犯すことなく、このようにして得た権力からいっそう大きな個人的利得を得てきた」⁽⁸⁵⁾。

同紙は、ニューヨーク・ライフが繰り返す「契約者が会社である」とか、「当社は、契約者に所有され支配される」と表明してきたことに対して、「これほどに白々しい言葉があろうか。経営者にとって契約者とは、保険料を支払う者という以外、実際には何も意味しない」と、厳しく批判する⁽⁸⁶⁾。経

(83) W. Wellman, "American Life Insurance on Trial", *op. cit.*

(84) Bullock, Charles J., "Life Insurance and Speculation", *The Atlantic Monthly*, Vol. 97 (May 1906), pp. 629-648. は是正策として①規模の制限, ②保険証券様式の標準化, 年次計算制, トンチン・ポリシーの廃止, ③株式投資の制限と共に, ④相互社会の改革を指摘した。——「今後、われわれの保険法を拡大し、そして相互会社契約者がもっていると仮定される支配権を、いっそう有効なものとする合理的な機会を与えねばならない」。同じ雑誌に掲載された次の論文は、相互会社問題を幅広い観点から論じている。Lowell, Francis C., "Mutual Life Insurance", *ibid.*, Vol. 99 (Jan. 1907), pp. 51-60.

(85) "Investment Methods in Insurance", *U. S. Investor*, Feb. 25, 1905, p. 270.

営者が表向き言ってきたことが、実は虚偽であることを明白に示した。しかし、同時に、相互会社における経営者支配が実は契約者の怠慢の結果でもあることを示している。

「契約者一般が……会社の状況に関して彼らの義務を怠っているとの事実は、不幸である。とくに相互会社では、業務がどのように営まれているかに注意を払うことは、契約者のビジネスである⁽⁸⁷⁾」。「保険料収入などの20%かそれ以上を事業費として用いることは、まさに浪費であり、チェックされるべきである。しかし、契約者が現状に満足している限り、それはできないだろう。過大なコストで営まれているのは、彼らのビジネスである。コストを引き下げるべきだという権利は、彼らの権利である。もし彼らが問題を官庁議会に委任するのであれば、現状が変る見込みはない⁽⁸⁸⁾」。

「いうところの相互性は、まずもって経営者と彼らの友人の相互利益のためにあり、そしてこれが満たされると契約者のための相互性にチャンスが与えられる⁽⁸⁹⁾」。

『インベスター』は、かくしてエクイタブル契約者だけでなく、相互会社契約者にも立ち上がれと呼びかける。1906年末の三大相互会社における取締役選挙について次のように希望を表明した。

「最近の法律の制定まで、これ〔契約者の発言権の喪失と経営者による委任状支配〕は、同一の経営者を永続的に権力ある地位につかせてきた。彼らは、何らの妨害もなく、我が道を進んだ。事業費支出も経営政策も彼らの手中にあった。契約者の賛否は、何の意味ももたなかった。「いまや、変化のチャンスが芽生えている。相互会社の相互経営 (mutual management) が実際に可能であるかどうか、見守られなければならない。……それは、

(86) “Result of the Investigation”, *ibid.*, Jan. 6, 1906, p. 30.

(87) “Policyholders’ Neglect of Duty”, *ibid.*, March 4, 1905, p. 314.

(88) “Greater Interest Displayed—Policyholders’ Responsibility”, *ibid.*, March 11, 1905, p. 354.

(89) “The Alleged Mutuality”, *ibid.*, July 1, 1905, p. 1028.

単に、契約者の関心をどこまでかきたてることができるか——どれだけの人々を協調させることができるか、という問題にすぎない⁽⁹⁰⁾。

同紙は、のちに選挙の結果をみて、エクイタブルの場合と同じく、絶望を表明するに至るのである。

19世紀末から東部の大手会社を批判していた西部の保険コミッショナーたちも、一段と口調を強めた。ミズーリ州のバンディバーは、過大な役員報酬の支払に対して、「汝、盗むなかれ」とさえ警告した。そして大手会社経営者が莫大な年俸を入手しえたのも委任状のおかげだと指摘し、経営者支配体制を、「永久動力をもつ自動機械」(a self-acting machine in perpetual motion) になぞらえた。彼によれば、「この体制の打破は何びとにもできない——大衆の憤りがとてつもなく盛り上がるか、それとも、マッコール、マッカーディ、そしてすべての不正利得者連中に出て行けと要求する勇気をもった少数のコミッショナーを除いて⁽⁹¹⁾」。

オハイオ州保険局年報は、契約者が経営を有効に統制しえないために、州が法的規制を通じて経営を支配すべきだとの要望が高まっていることを指摘する。そして、「遂には、無配当保険を発行する株式会社と州営保険だけになってしま⁽⁹²⁾う」かもしれないと危惧の念を表明した。

トラベラーズ保険会社の社長は、大規模な相互会社の場合、大衆が平等に参加する選挙制度の導入は難しいとみた。

「私は、契約者が実際に彼ら自身の取締役を選択し、そして彼ら自身の問題を自ら統治しうるような方法が考案されるとはほとんど期待していない」。

彼は、多額の資本金をもち、そしてその利害関係が十分に大きいためにあ

(90) “Mutual Management in New York”, *ibid.*, July 28, 1906, p.1181.

(91) W.D. Vandiver, “The Responsibility of Insurance Officials”, *The World Today*, Dec. 1905, pp.1283-1285.

(92) *Ohio Insurance Report*, 39(1906), cit. in *Life Insurance Courant*, March 3, 1906, pp.257-258.

らゆることを監視する株主と取締役によって統治される「株式会社を信じて」いた。⁽⁹³⁾かつて厳しく批判された株式会社が、いまや、相互会社批判の嵐の中で復権を果しつつあったのである。

批判は、海外からもやってきた。郵便投票制の実績を『クロニクル』に高く評価されるオーストラリア・ミューチュアル (Australian Mutual Provident Society) は、その機関紙 (*Mutual Provident Messenger*, June 1905) の中で、ニューヨーク・ライフに言及したのち、次のように述べる。

「われわれは、常にわが契約者に率直な関心をもつようと訴えてきた。わが年次報告書が現存するどの会社のものよりも、事業のあらゆる面について詳細に説明するのもそのためである。われわれは、真に相互的な会社である。そしてわが契約者に対する責任を回避しようとはせず、契約者が支配する事業の進展を彼らに示すように努力している」⁽⁹⁴⁾。

3.4.4.3. 取締役に対する非難

相互会社の定款によれば、契約者が取締役を選挙する。そして取締役会が役員を選び、経営を託し、役員の実行を監督する。それゆえ取締役は、いわば契約者代表として重要な責務を負うと考えられた。エクイタブル紛争の時にも、また調査によって暴露された二大相互会社での経営者支配の実情についても、職務怠慢だとして取締役が最も強く非難されたのはそのためであった。

『ワールズ・ワーク』は、契約者が取締役を信頼して裏切られたのだと述べる。

「取締役会にこれらの人々の……名前があったからこそ、大衆は、これら卓越した人々が事業を監督する……会社が正直に、経済的に管理されない

(93) “Insurance Opinion on Armstrong Propositions”, *Insurance Press*, Feb. 28, 1906, pp. 10-11; “Comments on Contemplated Insurance Legislation by President Dunham (S. C.)”, *Life Insurance Courant*, April 5, 1906, pp. 232-233.

(94) “The Mutuality of the New York Life”, cit. in *Monitor*, July 1905, p. 302. — 『モニター』は、反論している。「ニューヨーク・ライフの採択した〔委任状〕プランのもとでは、契約者が直接に投票できないとき、彼の代りに投票する人を誰であれ選ぶことができる」。「ニューヨーク・ライフを常に契約者の、契約者による、契約者のための会社にしようと努力しているマッコール社長……」。

はずはないと信じ込まされてきた」。「実は、これらの人々はダミーにすぎず、実際の経営が社長を頭とする小さな集団の手に握られていたことが暴露されたのである⁽⁹⁵⁾」。

先に引用した『フォーラム』の署名入り論説は、アームストロング調査での取締役に関する証言に矛盾が見られると指摘した。

「最初、これらの事業を指揮するには幅広い経験と尊敬をもつ人々を得ることが不可欠だと言われた。次に、『シンジケート参加』問題が入ってくると、要求される能力をもつ人々は、彼らの会社とともに財務的冒険へ乗り出すことを許されないなら得られないだろうと言われた。この証言を書き留めたインクが乾く間もなく、当の取締役たちは、多忙で業務へ割く時間がなかったとか、重要な活動について相談にあずかっていないとか、自分たちは『取るに足りぬもの』だと証言している。これは、前の二つの証言に矛盾している⁽⁹⁶⁾」。

確かに、取締役の中には大手生保会社の資産に多大の関心を抱くものがあった。彼らが経営者とともに財務活動を支配したことは、周知の事実である。しかし、そうした取締役でも、生保事業そのものには関心を示さなかった。大手会社に発生した弊習の数々は、取締役一般の無関心と無責任に原因がある、と広く認められたのである。例えば、『インベスター』は、「経営者は、取締役の監督下にあると考えられているが、実際は逆である。それは、現状への無関心によって助長された」と指摘した。それゆえ、同紙にとって、取締役自身が責任を痛感することが是正策だったのである⁽⁹⁷⁾。

ニューヨーク・ライフの政治組織を率領していたハミルトン (Andrew Hamilton) は、アームストロング法公聴会に出席して証言し、自らを「イエロー・ドッグ」と呼び、再びセンセーションを巻き起した。彼は、席上、マッ

(95) “Changes in the ‘Big Three’ Companies”, *World’s Work, The Policyholder’s Mutual*, April 1906, pp.7379-7391.

(96) Noyes, A. D., *op. cit.*

(97) “Trustees Not Posted”, *U. S. Investor*, April 15, 1905, pp.545-546.

コール社長を称賛する一方、取締役の職務怠慢を強く非難した。⁽⁹⁸⁾ これを受けて『クロニクル』も、取締役批判を展開した。

「なぜ、監査委員会は、外務員への支払という名目の領収証で『イエロー・ドッグ』への支出を認めたのか？ こうした委員会に席を置く取締役は、大掛りな選挙献金がこっそりと彼らの傍らを通り過ぎた時、それについての免責をどうして期待できるのか？ 彼らは、何万ドルもの金が無担保でワンマンへ預けられ、彼の選挙で支出された時、それから生ずるであろう共謀の罪からどうして免れると期待できたのだろうか？ そして彼らは、社長が彼らの暗黙の承認を受けただけで行ったことについて法のおよび道徳的責任をどのようにして免れるというのか？」⁽⁹⁹⁾

これに対し『モニター』は、ミューチュアルの役員や取締役に對する訴訟の頻発を報じた記事の中で、取締役への同情を示した。

「しかし、彼らは、こうした責任を負うなど、考えてもみななかっただろう。彼らの仕事は、そう思われている通り、形だけのもの (perfunctory) である。領収証は、形式的に正しければそれでよいのであって、そのことは、裏書きした者〔役員〕への信頼の表明以外の何物でもない。彼らは、多忙で、厳格にチェックする十分な時間をもたなかった」。

この記事は、さらに次のように主張する。取締役は、不正な企みに気付かなかったといわれるが、しかし、彼らは、「確立された慣習に従って」いただけである。法人の取締役は、通常、名誉職とみなされ、特別の報酬を得たわけではない。しかも、彼らの会社が失敗したのではないし、犯罪的な横領に関係したのでもなく、単に「浪費的支出に関連していたにすぎない」。もし、判決がこれら取締役にとって不利なものとなれば、「取締役職に伴う危険」が新たに脚光を浴びるだろうし、「役員の過誤は、それを発見した取締役に⁽¹⁰⁰⁾はブーメランになりかねない」と。

(98) "Only a 'Yellow Dog'", *Chronicle*, March 22, 1906, pp.186-187.

(99) "The Failure of Directors to Direct", *ibid.*, March 22, 1906, p.181.

(100) "The Penalties of Directorship", *Monitor*, May 1906, p.188.

『モニター』の主張には根拠があったように思われる。第一に、相互会社取締役は、文字通り名誉職であり、彼らと相互会社との間に特別の利害関係は存在しない。この点で株式会社の場合と異なる。第二に、取締役の多くは、企業経営者や法律家など各界で多忙を極める有力者であり、相互会社取締役として割くことのできる時間は限られていた。彼らは、経営に充分な関心を示さず、経営者によって与えられる情報に「満足していた」⁽¹⁰¹⁾。さらに、『モニター』が1910年に主張したように、保険経営は「専門職」であり、一般の事業経験を適用しうる領域は小さく、そのため生保取締役は、「通常の事業会社の場合よりもいっそう大きな責任をエキスパートたる役員に置きがちである」との傾向があった⁽¹⁰²⁾。

だからといって取締役の責任が看過されてよいということにはならなかった。この『モニター』の論説も、保険経営の専門性が「取締役の職務怠慢を弁解する十分な理由にはならない」と指摘していた。また、生保会社から取締役が「脱走中」と報じた『インシュアランス・プレス』は、そうした取締役は、「軽蔑に値する」とみた。

「もし正されるべき不正が存在するのであれば、彼らは、最低限船に留まって港に着け、旅客を救うべきではないか。もし重大な不正がなかったのであれば、大衆のヒステリックな叫びに対面し、そして愚かなアジテーションを静めることに全力を尽す勇気をもつべきではないか」⁽¹⁰³⁾。

イギリスの生保関係者も、アメリカの生保会社における取締役と役員との関係を批判している。例えばあるアクチュアリー (G. H. Ryan, F. I. A., Actuary and Manager Pelican & British Empire Life) は、次のように述べる。

「[イギリスでは] 権限 (power and authority) は、高い地位を占める、あるいは商業・金融界で認められた人々から成る取締役会にある。彼らは、

(101) "Trustees Not Posted", *U. S. Investor*, April 15, 1905, pp. 545-546.

(102) "One Man Power in the Directorate of an Insurance Office and Its Remedy", *Monitor*, Jan. 1910, p. 19.

(103) "Unadmirable Quitters", *Insurance Press*, Dec. 6, 1905, p. 7.

経営者とそのスタッフを任命し、統制し、時にはやさしく導き、時には厳しく締め付ける。〔これに対しアメリカでは〕社長とよばれるチーフ・エグゼクティブが取締役会を支配するようであり、しばしば、彼自身の直接的な、あるいは間接的な影響力によって取締役を指名する」。

このアクチュアリーによれば、アメリカの方式は、生保会社には不向きであり、契約者にとって有害である。

「いかなる人も、こうした機関に対して個人的に大きな権限を許されるべきでない。事業の商業的側面に関していかなる権限が主要経営者によって保持され、あるいは彼に委譲されていようと、多数メンバーのための信託財産の性質をもつ資金の管理については経営者から全く独立した取締役会だけが責任をもつべきであり、他のものへ委譲されてはならない。

彼は、アメリカ企業がこの「健全な経営原則」を守るようになれば、「悲⁽¹⁰⁴⁾しむべき過去の4カ月から良い結果が出てくるだろう」とみたのである。

3.4.4.4. 経営変革の要求

従来主要会社を率いてきた経営者に対して決定的な不信感が生じた。世論による厳しい批判を受けた点で経営者も取締役と同じであった。例えば、コンサーバティブ・ライフの機関紙 (*The Conservative News*) が「生保は、ここ30年か40年の間にコストを削減してきた唯一の商品である」と述べた時、『クロニクル』は、それが事実と異なることを指摘し、そしてこの文書は、「黒を白と言い含めようとする若干の人々の不幸な性癖の見本」と決めつけ⁽¹⁰⁵⁾た。こうした批判の結果、主要会社の幹部役員のいく人かが退陣を余儀なくされたのである。

ミューチュアルでは、1905年11月29日から翌1月1日までクロムウェルが社長代理を勤めたが、その間にマッカーディの後任に8名の候補者の中からピーボディ (Charles A. Peabody) が選ばれた。彼は、弁護士であったが、ま

(104) "A British Actuary on American Conditions", *Chronicle*, Feb. 15, 1906, p. 104.

(105) "Time for Economy Instead of Living", *ibid.*, Sept. 4, 1905, p. 166.

(106)
 た多くの銀行や鉄道会社の取締役でもあった。こうしたピーボディの選任は、生保経営者のあるべき姿について議論を引き起した。一つは、アクチュアリー（106）の登用を求める主張であり、いま一つは、金融資本家との関係を断絶すべしとの要求であった。

まず『クロニクル』によれば、生保経営には二つの理論があるという。一つは、既契約者の利益を無視してでも最大の保有高を得るために多大の資金を投入するエクイタブルやニューヨーク・ライフが従ってきた理論であり、いま一つは、ノースウェスタン・ミューチュアル、ミューチュアル・ベネフィット、そしてプロビデント・ライフが追求してきたように、既契約者の利益を最大とする範囲内で新契約を募集するという方式であった。前者が株式会社にこそふさわしいのに対し、相互会社や利益配当を行う混合会社は、後者の理論に従うべきであった。そこでは「最低のコスト」で生保を営む、言いかえれば「個々の契約者に最大の利益を返す」ことを目的にして経営が行われるべきである。そして重要なことは、この理論を実践してきた会社ではアクチュアリー（107）が有効な影響力を行使してきたことであった。

いまや、「生保会社経営の第一目標が新契約高の大きさに置かれた時代から、契約者の利益を主要目的とし、新契約高が従属的目的となる時代へ変わりつつある」。では、こうした新時代において最もよく会社を守り、奉仕しうるものは誰か、と同紙は問う。それは、「精力的で性急な契約獲得者」(pushing, hustling business getter)ではなく、「大金融家」でもなく、「高潔な引退

(106) "Charles A. Peabody", *ibid.*, Dec. 14, 1905, p. 401; "C. A. Peabody Elected", *Insurance Press*, Dec. 20, 1905, p. 4. ピーボディは、当時、次のような役職についていた。"American representative of William Waldorf Astor, director of the Gallatine National Bank, Bank for Savings, National Bank of Commerce, Astor National Bank, Illinois Central, Union Pacific, Delaware and Hudson Railroads, British American Insurance Company of New York. その他".

(107) "Two Distinct Modes of Management", *Chronicle*, Nov. 30, Dec. 7, 1905, p. 379. また、次のように言う。「それゆえ、理想的な相互生保会社は、……契約者の最小コストを主要目的とする。そして副次的目的として、また主要目的への fidelity を生み出す範囲内においてのみ、新契約を求めるだろう」。

実業家や専門家」でもない。「彼らは、利己的な人と同じ位保険を知らない」。「責任を負うべきものは、専門的に訓練を受けた生保マン、すなわちアクチュアリーである。アクチュアリーのみが経営の全力を、一つの望ましい目標、すなわち契約者にとって最善の利益という目標に向けることができる」。かくして『クロニクル』は、ミューチュアルについてはマクリントックを、ニューヨーク・ライフについてはウィークス (Rufus W. Weeks) を社長候補に推薦した⁽¹⁰⁸⁾。別の記事では、イギリスと対比して論じている。

「アメリカの法人では社長は、余りに強力強大であるが、相互生保会社ほど、この地位が強大にされてきた法人は、他になかった——まさに、最も用心されるべき分野であったのに。イギリスの会社の経営者は、取締役会の上ではなく下にいる。彼は、取締役の創造物であって、逆ではない。その結果、彼は、たいていの場合、生保の専門家であり、アクチュアリーとして訓練される。[対照的にアメリカでは] 社長は、しばしば実力者であり、常に大きな事を好む一方、科学的経済性に基づく抑制に我慢できず、こうした要求を行う者を軽蔑しさえする」。

同紙によれば、「かのマッコールを結局つぶしてしまったのも、この経営方式である」し、経営者たちは、「これを許す取締役を創造してきた」。しかしまや、契約者が真に取締役を選ぶならば、「職責のすべてを誠実に果たせよう慎重で自主的な人」、すなわちアクチュアリーを選ぶだろう、と同紙は、期待を表明したのである。⁽¹⁰⁹⁾

『インシュアランス・プレス』も、この見解に同調した。それによれば、「他の分野で有力である人、例えば金融家、法律家、政治家、あるいは実業家を生保会社のトップに据えることがアメリカでは慣行になっていた」。一方、「現在進行中の調査によって示される経営上の最も重大な変化は、新契約コストを減らし、契約者により大きな配当を与えることであるが、この課

(108) “The Ideas of November”, *ibid.*, March 1, 1906, p.129; “Actuaries the Best Men to Take Charge”, *ibid.*, March 29, 1906, p.197.

(109) “The Failure of Directors to Direct”, *ibid.*, March 22, 1906, p.181.

題を達成するには、事業について訓練を受けた人、殊にアクチュアリー⁽¹¹⁰⁾の支援が絶対に必要である」。同紙は、将来、アクチュアリーの見解がますます尊重されるであろうとみていた。そしてピーボディが保険について無知だと指摘する投稿を掲載している。

「社長を必要とする火災保険会社が製靴業者をこの地位に選んだケースを思い出せるだろうか？あるいは、鉄鋼会社がその社長を織物商から選んだ例があったであろうか？⁽¹¹¹⁾」。

結局、19世紀型の生保経営——セールスマン型経営の変革が必要とされ、そしてその変革を担う新しい経営主体としてアクチュアリーが期待されていたことが分る。その際、モデルとしてイギリスのアクチュアリー型経営が評価されたことは、興味深い。⁽¹¹²⁾

なお、あるイギリスの生保経営者（匿名）は、実務知識の重要性という視点からコメントしている。

「三つのアメリカの会社で経営者の交替があった。退職した役員のを、確かに良い人々が埋めた。しかし、彼らは、明らかに、最低限の実務経験すらもたない。それゆえ、彼らは、彼ら以上に知っている人々の指導のもとで仕事をしなければならない。これは、契約者の利益にとって有害であるかもしれない行為がありうる一方、これらの行為を唆かしたものが一切の責任を免れうることを意味する。こうした交替は、この国での契約者の信頼を回復しないし、アメリカや他の所でもそうだろう」。

彼は、信頼回復のためには次のような措置が必要だと助言している。すなわち、経営者は、実務家として、その仕事によって契約者の尊敬と信頼に値することを証明してきた人であること、主要役員が行使してきた独裁的権力が即刻制限されること、有力役員との関係が地位を得る上で価値をもつことがないようにすること、そして役員は、社長を除いて取締役であってはなら

(110) “Life Insurance Men at the Front”, *Insurance Press*, Nov. 29, 1905, p. 8.

(111) “Insurance Men Needed”, *ibid.*, Dec. 13, 1905, p. 9.

(112) *Ibid.*, Nov. 29, 1905 もイギリスの例にふれている。

(113)
ないと。

要するに、イギリスの関係者は、取締役会が相応の権限と権威をもち、経営者を統制すること、一方、経営者が十分な実務経験と知識をもつことが生保会社およびその契約者にとって良いことだと主張した。そしてアームストロング期の混乱の中で、イギリス型の経営をアメリカの論者も支持していたのである。

さて、生保経営者に対して要求された第二点は、いわゆる金融資本家との関係の断絶であった。周知のように、生保会社には保険と財務という二つの主要部門があり、たいていの会社では財務部門が保険部門に従属していた。ところが三大生保では、「保険部門の方が従属的 (subsidiary) であつた」⁽¹¹⁴⁾。これがさまざまな弊害を発生させる原因の一つになっていた。ところが、ピーボディの社長選出がスタンダード石油のロジャーズによって進められたことから、上述のような主張が行われるようになったのである。『クロニクル』は、生保会社の社長は「すべての人にとって安心のできる者」であるべきだと主張する一方、三大生保の取締役会にロジャーズ、ロックフェラー、パーキンスなどが在籍することを強く非難した。

「彼らは、これらの会社の完全なリハビリテーションを期待するといい、また生保がトラストであつてビジネスでないという見解を支持する。しかし、誰一人として、『彼がなしうる最善のサービスは、自分を取り除くことだ』ということを理解していない。「彼らが不適當だというのではなくして、この信託基金をすべての投機的事業のプロモーションから完全に切り離すことを強く要求する世論が巻き起っているからである」⁽¹¹⁶⁾。

(113) "A British View of the American Life Insurance Situation—Danger to the Companies of Losing Their European Business—London Correspondence of the Chicago Daily News", *Weekly Underwriter*, Feb. 10, 1906, pp. 108-111.

(114) "Changes in th 'Big Three' Companies", *World's Work, The Policyholders Manual*, *op. cit.*

(115) "Keep Wall Street of It", *Chronicle*, Dec. 7, 1905, p. 377.

(116) "The Best Service They Can Render", *ibid.*, Jan. 4, 1906, p. 1, also

ピーボディは、ステートメントを発表し、「いかなる私的利益も、当社を支配しない」と述べ⁽¹¹⁷⁾、ロジャーズも、『ニューヨーク・ヘラルド』とのインタビューの中で、社長就任後のピーボディには数回しか会っていないと弁解を試みる⁽¹¹⁸⁾。しかし、アクチュアリーを登用したプロビデント・ライフと比較して『クロニクル』は、ミューチュアルの経営政策を痛烈に批判したのち、次のようにいう。

「賢い人間は、自分の歯を治すために大工を雇ったり、時計の修理に石工を雇ったりはしない。しかし、伝えられる実業家のグループは、生保史のいかなる時よりも賢明で有能な経営を必要とするこの時に、大手生保会社を率いさせるために一弁護士を選んだのである」⁽¹¹⁹⁾。

アームストロング調査によって、生保会社を生保会社として営むべきだとの声が強くあがったこと、そのためにはアクチュアリーを登用すべきであるとともに金融資本との関係を断つべきだとの主張があったこと、しかし、同時に、1906年以後のエクイタブルにもみられたように、金融資本家が決して手を引こうとはしなかったことが明らかであろう⁽¹²⁰⁾。20世紀における相互生保会社の契約者自治を考える時、以上のことは忘却されるべきでない。

3.4.5. 経営サイドの反論

3.4.5.1. 序

アームストロング調査は、契約者や世論だけでなく、経営者側にも大きな衝撃を与えた。1906年春まで沈黙がちであった経営者を代弁してまず反応を

Cf. "Ideas of November", *ibid.*

(117) "C. A. Peabody Elected", *Insurance Press*, *op. cit.*

(118) "Ideas of November", *Chronicle*, *ibid.*

(119) "Wisdom and Folly", *ibid.*, Dec. 14, 1905, pp. 394-395.

(120) 例えば、*U. S. Investor*, Jan. 13, 1906, p. 70. は、三大生保の現実の支配者が National Bank of Commerce であると報道し、続く1月20日号 (p. 110) は、「三大生保の合併」があるだろうと推測していた。

示したのは、業界紙であった。これらは、委員会やヒューズに対してむしろ悪罵を投げつけた。

「議会の委員会は、各社を立法の不当な影響に結びつけるべく絶望的な努力を尽してきたが、今のところ、ほとんど成功していない⁽¹²¹⁾」。

「アメリカの経営の歴史を書くものは、これから何年か先に、1905年の生保ヒステリーについて興味深い章を書くだろう⁽¹²²⁾」。

「毎日委員会に座っていると、いわゆる『調査官』の無能、つまり公正で知的な質問をする能力の欠如がよく分る。かくして時間が浪費される⁽¹²³⁾」。

「ヒューズは、保険を知らない。……自らを調査することもできない哀れな調査委員会である。……多分、この調査の終了後にこの調査の調査が実施されるだろう⁽¹²⁴⁾」。

1906年2月に委員会報告書が公表されると、早速『モニター』は、「無数の下らない言葉を含む⁽¹²⁵⁾」と毒づき、『クーラント』は、「禍を転じて福となす」(blessing in disguise) 類の出来事とみた。ただし、「この6カ月間に大勢の人人が従前以上にこの素晴らしい事業について多くのことを知った⁽¹²⁶⁾」からであると。

騒動の原因の一つは、例によって一般ジャーナリズムの偏向に帰せられた。

「[調査によって] 大会社経営者の清廉さが明らかになっただけである」。

「不幸にも物語は、[業界に] 敵対的な媒体を通じてのみ大衆の手許に届いた。それは、センセーショナルな新聞によって色づけされ、歪曲されて発表される⁽¹²⁷⁾」。

(121) "Who are the sinners?", *Monitor*, Nov. 1905, p. 493.

(122) "Hysteria and Shysteria", *Insurance Press*, Nov. 8, 1905, p. 8.

(123) "The Investigation", *ibid.*, Nov. 15, 1905, p. 6.

(124) "It is to Laugh", *ibid.*, Dec. 20, 1905, p. 8.

(125) "Salaries in New England Companies", *Monitor*, May 1906, p. 183.

(126) *Life Insurance Courant*, April 1906, pp. 277-278.

(127) "Net Result of the Investigation Up to Date", *Monitor*, Oct. 1905, pp. 449-450.

1905年と1906年には、業界紙によるこの種の一般紙批判が続いた。⁽¹²⁸⁾その背景は、次の一文に示されている。

「日刊紙が常に生保という偉大な事業を無視してきたことは、大変に不幸である。但し、何らかのスクャンダル、もしくはスクャンダルの申立てがセンセーショナル・コピーを作る機会を与えた時は別である」⁽¹²⁹⁾。

委員会の調査結果やそれに関する報道に一般的に反論しただけでなく、個々の論点についての反論も始められた。例えばフィスク (William A. Fiske) が政治活動経費の正当性を論じ、他の点では経営者に厳格な批判を加えた『クロニクル』も、人情の点からみて「ネポティズムは当然」と主張した⁽¹³⁰⁾。『クロニクル』も、人情の点からみて「ネポティズムは当然」と主張した⁽¹³¹⁾。コスト高について『インシュアランス・プレス』は、現行手数料水準でさえ個々の外務員は、熟練労働者の賃金に及ばないと指摘し、さらに次のように自問自答する。

「誰が外務員への手数料支払を余儀なくさせているのか？ 答——大衆である」。

同じ記事が規模の問題を論じている。

「しかし、大規模〔であること〕が悪いことなのか？……事業が大きくなればなるほど、利益 (benefit) もますます大きくなる。保有契約高が増えれば増えるほど、この国の家族に対する保障も増大する」⁽¹³²⁾。

(128) "Hunt the Policyholder", *Insurance Press*, Dec. 6, 1905, p. 7; "Dialogue of the Day", *ibid.*, Oct. 11, 1905, p. 9; "Fake Editions", *ibid.*, Sept. 27, 1905, p. 12; "Trial by Newspaper", *ibid.*, Sept. 27, 1905, pp. 11-12; "Chairman Armstrong to Policyholders", *Monitor*, Dec. 1905, p. 521.

(129) "The Legislative Inquiry", *Monitor*, Oct. 1905, p. 440.

(130) "Legislative Expenditure", *Insurance Press*, Jan. 3, 1906, p. 6.

(131) "The Evil is Deeper Than That", *Chronicle*, Dec. 7, 1905, pp. 377-379.

ネポティズムに不当な面があったのは、「父親が息子たちに間違った理想を植え付けた」こと（つまり、「十分な収入、力、威信、社交、人と金に対する独裁的支配」）だと論じている。したがって、事業の発展に貢献させたいと願う点では正当だというのである。

(132) "Thus Saith the Oracle", *Insurance Press*, Sept. 27, 1905, pp. 10-11.

これらは、アームストロング委員会が主張したり示唆した点に対する反論としては不十分である。例えば、外務員手数料の存在それ自体が否定されたのではなく、水準の適切さいかんが問われたのであり、また、規模を追求する際に既契約者の利益が不当に侵害されたのではないかと疑われたのである。業界紙は、大衆や一般紙が保険について無知だと決めつけたが、しかし、根本的な問題点の把握ではむしろ劣っていたのではないか。それが彼らの努力にもかかわらず、騒動の沈静化に成功しなかった理由の一つであろう。アームストロング調査は、生保経営者がいわば社会の常識から大幅にはずれていたことを明らかにしたが、同様に、「専門」紙の限界も、この時におのずと露呈されたように思われる。

さて、経営者側の反論を次に紹介する。まず、相互会社の現状を是認する見解として、1905年中頃のマクリントック（ミューチュアルのアクチュアリー）とアームストロング公聴会でのマッカーディ（同社社長）を取りあげる。次いでサラリー問題をみるが、これについては経営者報酬に関する批判と反論の双方を引用し、また1906年以後数年間のサラリー規制の動向に触れる。

3.4.5.2. 相互会社の現状の是認

(a) マクリントックの所論

マクリントックは、『アメリカン・アンダーライター』1905年6月号に「相互生保プランの本質」と題する論文を発表した。これは、エクイタブル紛争の間に次第に高まった相互会社批判に対して、相互会社の現状を是認する経営者の立場から書かれている。

まず、金融家が取締役に就任しており、彼らは「自己の事業のために保険会社に対して影響力を行使するかもしれない」との批判に対して、「もちろん馬鹿げている」と一蹴する。彼によれば、それが事実だとすれば違法行為（malfeasance）であるし、「名誉ある金融家は、常に社会の信頼を得てきた」ことでもあった。

次に「大衆が取締役に期待するもの」と題して以下のように論じている。

Cf. "Exploded 'Sensations'", *ibid.*, Nov. 8, 1905, pp. 8-9.

「生保会社取締役に対して大衆が期待するのは、銀行のように雑多な詳細事項の監視ではなく、正直で信頼に足る役員を雇い、各種委員会を通じて最善を尽し、会計を定期的に監査し、そして正当な、つまり役員の仕事への干渉を正当化するような非難に対して目を開けておくことである」。

「株式会社取締役は、株主に対してのみ責任を負い、役員は、通常、大株主である。相互会社取締役の責任は、契約者に対するものであって、委任状所持者に対するものではない。……契約者に対する取締役の責任感……への期待が実際に満たされていることを経験が示している。この国の相互生保の全歴史を通じて、事実のみ着目する限り、取締役会の見解が役員、あるいは契約者の委任状をもつ他の人の命令で変更された事例は、ただ一つもない」。

「しかしながら、取締役は、業務が円滑に営まれている時には経営者を監視するとの義務を果していないと言われている。解答はこうである。彼らは、責任ある役員から業務運営に必要な権限を奪取する必要がない限り、委員会の入念な審議を通じて義務を果している」と。

以上のように、取締役が建前通りに機能していることが強調された。続いて、「ワンマン支配 (one-man power) の必要性」が論じられる。

「諸々の機関の中でも殊に生保会社は、円滑に、堅固に、そして虚構なしに営まれねばならない。すべての成功した会社が自ら『ワンマン支配』を利用してきたのも、そのためである。生保会社は、大衆の信頼と外務員の忠誠に依拠するが、いずれも経営における優柔不断や反目によって損なわれる」。

「取締役会が時に介入することもあるが、しかし、一般的にみて、彼らが見いだしうる最善の人を確保し、そして彼を信頼する。では、取締役選挙に関して提案されている方策はどうだろうか？ 相互会社取締役の交替が一度に行われるのでないこと、しかも取締役自体が〔後任を〕指名することは、歴史的事実である。社長の判断〔による介入〕があるとしばしば推測されている。しかし、埋められるべき空席がある時、社長は、進んで最

善の人をほのめかすし、もっと良い人が提案されればそれに譲る。実際にそうであることは、取締役会が社長を選び、そして彼の判断と清廉さを信頼するとの本質的事実から生じてくる」。

「契約者の委任状が主要役員の名前を記入していようと、取締役の委員会の名前であろうと、あるいは……たまたま役員と取締役の友人である何百もの市民の名前であろうと、必然的に同じコースをたどる。この制度は、長年多くの会社でテストされ、うまく動いてきた。それを何に変えるというのだろうか？ 取締役会が閉鎖的団体となり、自らを再選せよというのか？ そのようなことをすれば、現行制度のもつ偉大な防御機構は破壊され、契約者＝選挙権者への責任感は消滅するだろう。取締役は、5年任期の3名のトラステーズによって指名されるべきか？ この方法は、ある有名なケースで完全な相互化の達成されるまで用いられるが、その限りにおいて許容される。契約者間で選挙運動を実施するための特別の機構があるべきか——委任状を1回の選挙に限定し、あるいは選挙運動のため地方組織を作ることによって？ この種の提案を行う人は、生保会社の依拠する信頼のエッセンスがまさに現経営者への穏やかで落ち着いた忠誠であり、現取締役会の永続であることを忘れて⁽¹³³⁾いる」。

マクリントックは、以上のように、取締役会が正常に機能し、事業の性質上「ワンマン支配」者たるべき経営者もその信頼に依拠していること、一方、現行制度の変更がさまざまな不都合をもたらすこと、要するに現状こそ最善であることを論じている。経営者が相互会社について論ずる時に依拠する一つの論法——「信頼」の必要性と重要性の強調——がここでも繰り返されている。

(b) マッカーディの所論

マッカーディは、アームストロング公聴会で、独自の——『モニター』に

(133) “Mr. McClintock on the Attribute of the Mutual Plan in Life Insurance”, cit. in *Monitor*, July 1905, p. 307; *Life Insurance Courant*, Aug. 1905, pp. 20-21.

よれば、「きわめてラディカルな」⁽¹³⁴⁾——相互会社論を展開した。⁽¹³⁵⁾所説はむしろ冗長であり、決して理路整然たるものとは言えないが、整理して示せば次のようになるであろう。

彼は、まず、金儲けのために、あるいは同社へ保険料を支払う人へ配当を宣言するために生保会社が設立されたと考えることは、生保会社機能の完全な誤解であるし、また、すべての契約者が取締役について選挙し、あるいは委任状を送るからといって相互会社であるのではない、と言う。では、彼にとって相互会社とは何であったのか。彼によれば、ミューチュアルの創立者たちは、次のような理論に依拠していた。

「当社は、安全性の許す範囲内で、実行可能な限り、この国のあらゆる町や集落へ生保の恩恵 (benefit) を普及する (extend) 偉大な慈善的・伝道的機関である」。

当時はヨーロッパへの進出は考えられていなかったが、この理論によれば、「普及すべきであった」ということになる。このように、相互会社の「目的は、できる限り多くの人を保険すること」にあったが、同時に、「死亡の時に人々に支払うことが目的であって、存命中は1銭たりと支払うことは目的ではなかった」。「それゆえ、利潤 (profits) は考えられていなかったし、⁽¹³⁶⁾夢想もされていなかった」。

「ある人へ配当を宣言することが目的ではなかった。ある人が2,500ドルとか3,000ドルの保険証券をもち、19.28ドルかそこらの保険料を支払い、そして年度末に7ドルを手にして帰宅し、それをタバコ銭に使うことが目的ではなかった。配当は、考えられていなかった」。

(134) "The Real Functions of a Mutual Life Insurance", *Monitor*, Nov., 1905, pp. 497-498.

(135) *Armstrong Investigation*, pp. 1839-1842, 1844-1845.

(136) 彼によれば、イギリスではそうでなかったという。「というのは、イギリスの生保は、もともと金儲けの計画 (Money-making Schema) であった。それは、株式会社であって、それへ金を払い込んだ人々は、彼らの投資について配当を得ることを期待した」。

このように考えるマッカーディにとって、近年の生保界の風潮は、我慢ならなかったらしい。

「近年、生保会社について抱かれている評価は、完全に間違っている。契約者のために金を儲けるものだと考えられていること、そして毎年配当を彼に返すこと、これが相互会社の目的すべてを曖昧なものにしてきた⁽¹³⁷⁾」。

以上のように、相互会社の目的は生保の普及にあり、利潤＝配当は考慮されていなかったという。マッカーディは、さらに次のように論ずる。

「すべての人が生保を一つの恩恵 (benefit) として彼の家族へ、地域社会へ、世界へ、そして広く文明社会へ伝えなければならないという信念に、この〔相互会社の〕目的は依拠してきた」。

つまり、契約者にも「伝道」の義務があると考えられていた。それゆえ、金儲けのために契約するなど論外であり、また、「事業費の要素」(the element of expense) も考えられていなかった。さらに、普及が「当社に既に加している人々の一時的な、あるいは恒久的な費用において」行われるかどうかは、大した違いではなかった。

「当社の目的は、できる限り広く自らを普及することである。すべての人は、保険証券を取得する時、自分自身の利益のためにのみそうするのではなく、広く人類のために、また当社へ加入して保険証券を得る他の人々のために、偉大な運動に参加していることを、そしてそのようにして彼の友愛団体 (brotherhood) へ加わることを、理解しなければならない。それは、フラタernal・オーダーズの原理であり……生保会社は、大いに慈善的な (eleemosynary) 機関である。私は、終生これを信じてきたし、今日も信じている」。

マッカーディによれば、創立者たちは、事業開始に必要な保険料を前払いしたが、彼らは、利殖のためにそうしたのではなかった。

(137) *Ibid.*, p. 1846—「生保の目的についてきわめて不適切な見方をする事によって、またそれを——すべての人が個人の利己的目的のためでなく共通の利益のために参加すべき一つの制度としてではなく——個人のための金儲けの事業と考えることによって、生保の目的は、近年、著しく曖昧にされてきたと思う」。

「彼らの誰一人として結果がどうなるのか考えたものはいないと思う。彼らは、いわば伝道的企業 (missionary enterprise) だと信ずる会社を出発させるために、純粹の博愛的・慈善的精神 (pure spirit of philanthropy and benevolence) からそうしたのである」。

以上のマッカーディの相互会社論によれば、相互会社は生保の恩恵の普及をほとんど唯一の目的とした。しかも、その事業は、慈善性とか博愛性という言葉によって濃厚に色づけされている。つまり、既契約者の利己心を満たすためではなく、いわば社会一般に仕えるために相互会社が存在した。その結果、⁽¹³⁸⁾「伝道」のためには既契約者の犠牲すら求められた。

この「理論」からどのような性格の生保経営が予期されるであろうか。慈善性や博愛性といった言葉をはぎ取れば、成長を唯一の目的とし、そのためには既契約者が得られたかもしれない持分すら事業費に投入するという経営ではなかったか。実際、公聴会では彼の治下のミューチュアルがいかに成長したかを長々と説明し、また彼のサラリーの増大をその事実結びつけた。しかも、ウィンストンが放棄したトンチン・ポリシーを再導入したのは、他ならぬマッカーディであった。これこそ、利潤分配の要素を最も強くアピールする保険であったにも⁽¹³⁹⁾かかわらず。

(138) Monitor, *op. cit.* はマッカーディの所説を「否定し難い事実⁽¹³⁸⁾に依拠する」と認めた。それによれば、相互会社の責務は、一般には既契約者に対するものと考えられるが、一方、パブリックに対する責務は、従属的にすぎない。しかし、「その事業を限られた数のメンバーの利己心に限定することは、創立者の企てたことではなかった」。彼らの意図は、生保の恩恵を広めるための純粹に慈善的な企業であった。やがて事業の予期されなかった進展と新契約費の増大に伴い、既契約者と新規申込者の間で経費分担をめぐる利害の対立——「近代的性格」の問題が生じた。しかし、既契約者の利己心を満たさんがために、「将来のメンバーのために組織を維持する」という「パブリックへの永続的義務」を忘れてはならない。新旧契約者は、「将来の維持に必要な応分の分担を行う義務を負う」。『モニター』は、1870年代にミューチュアルに浴びせた批判を撤回したのであろうか。Cf. 本書 [2.2.2.]。

(139) マッカーディは、彼のいう「相互会社の目的」を明瞭にするため努力をした

さて、相互会社における経営者支配について聞かれたマッカーディは、次のように答えている。⁽¹⁴⁰⁾

「問：では、契約者間に有効な運動がなかったとすれば、あなたが取締役選挙を絶対的に支配しているのではないですか？ 答：ミューチュアル契約者は、当社の経営に十分な信頼を置いてきたから……彼らの保険料をこの経営に支払い、また当社の経営と取締役選挙で彼を代表する委任状をこの経営に与えてきました。そして、毎年当社へ保険料を支払う同じ人が……彼を代表し、彼の票を投ずることを特定の人々に認める文書にサインします。ピオリア (Peoria) やフォート・ウィニペグなどに住むため、自分で票を投じたり、出かけたりすることができないのです。契約者から選挙権を奪うというのでない限り、私は、別の方法を知りません」。

しかし、彼が多数の委任状をもつことが取締役選挙の支配を可能にしたのではないかと問われると、「ちがう」と答えた。なぜなら「すべての人が好む時に取り消すことができる」からであると。しかし、実際問題として取消しがなかった以上、長年、委任状によって支配できたのではないかと重ねて質問されると、マッカーディは次のように答えた。

「もし、相互生保会社の契約者一般の心中に、不満を抱くべき重大な根拠があるのではないかという疑問があれば、彼らは、委任状を取り消し、誰か別人へそれを与えるでしょう。私は、このことを疑いません。そして毎年契約者が委任状を送り続けてくることは、当社の経営に彼らが十分に満足していることの……最善の証拠です。もし彼らが満足していなかったとすれば、委任状を送りはしなかったでしょう」。

マッカーディもまた、「信頼」を強調している。すなわち、取り消すこと

が、しかし環境 (circumstances) がそれを妨げたという。「環境」とは、彼によれば、「きわめて強力で、積極的で、巧妙な競争者による過当競争」であり、そのため「私は市場に対処しなければならない」のであった。この証言は、彼の統治下にあったミューチュアルが三大生保の他の2社に、ともすれば遅れがちであったことへの弁解ではなかったかと思われる。

(140) *Armstrong Investigation*, pp. 1819-1821.

のできる委任状を取り消さなかったことが、契約者による経営への信頼の証拠だというのである。この主張は、アームストロング報告書で否定されたことはすでに述べた。

3.4.5.3. 役員報酬

生保会社役員の報酬は、常に注目を集めた問題であった。アームストロング委員会も、この問題に重大な関心を示し、1906年法には、5,000ドル以上の役員俸給について取締役会の議決を要求する一条(第98条)を設けた[3.4.3.4.]。翌1906年にはコロラド州保険局が⁽¹⁴¹⁾この件について調査を実施し、シカゴ会議の「十五人委員会」も規制法を勧告した。連邦議会も、コロンビア自治区に関して役員報酬規制法を審議し、ルーズベルト大統領がそれに反対を表明したために「腐敗した保険界の友人」だと非難されたこともあった。⁽¹⁴²⁾ミズーリ州最高裁は、同州サラリー規制法に基づく保険監督官の措置について判決を申し渡した。一方、ミューチュアルのツルースデール委員会は、1905年11月15日付で予備報告書を発表し、その中で、「若干の契約者は役員報酬が余りに高すぎると感じていることを認め」てその再調整(Readjustment of Salaries)⁽¹⁴³⁾を勧告した。三大生保の新しい首脳は、いずれも前任者に比べて相当に低い給与を支給された。ナショナル・ライフ(National Life of Vermont)社長(Joseph De Beer)が『生保界の現状に関するわれわれの態度』と題する書簡の中で(1906年1月1日付)次のように述べたことは、生保役員の高給が相当に厳しく受け取られていたことを示唆している。

(141) "Colorad Insurance Department's Circular Letter to All Insurance Companies Doing Business in Colorad, Denver, Jan. 18, 1906", *Life Insurance Courant*, Feb. 1, 1906, p. 170.

(142) 連邦議会にある議員(Shackle Ford)によって提出された法案には次の一条が含まれた。「第43条 主要役員に年当り2万ドル以上を、またその他の役員や職員に1万ドル以上をサラリーとして……支払う生保会社は、コロンビア自治区で事業を営む許可を得ることはできない」。 *Weekly Underwriter*, Jan. 26, 1907, p. 61. 連邦議会の動向については、Cf. *Ibid.*, Jan. 19, 1907, pp. 41-42.

(143) "Mutual Life Reforms", *Life Insurance Courant*, Dec. 7, 1905, pp. 121-123.

「役員報酬 われわれは、賃金の支出によって契約者のため真のサービスを買うべきだとの方から、過大な報酬を不正 (wrong) とみなし、年金リストを弁解不能とみる」。

もとより、同紙が役員報酬の点で大手会社に比べはるかに「慎ましい」ことを誇示するためであった。⁽¹⁴⁴⁾

先に引用したように [3.4.4.2.]、ミズーリ州コミッショナーは、「汝、盗むなかれ」と生保役員に警告を発したが、マッカーディが年俸15万ドルであるのに対し、バンク・オブ・イングランドやバンク・オブ・ジャーマニーの首脳がはるかに安い俸給であることを指摘し、次のように述べている。

「保険会社の経営に必要な能力が銀行の場合よりも大きいなどと誰が信ずるだろうか？ それとも、経験の問題だというのだろうか？ では、ポール・モートン氏が年俸8万ドルでエクイタブルの社長になった時、彼に保険事業での経験がどれだけあったというのか？ 保険会社役員が合衆国大統領より重要だと誰が考えるのか？ しかも、契約者のもっと多くの金がマッカーディ家の大金庫に流れ込んだが、これは、大統領と彼の閣僚の全員、連邦最高裁の全判事、そして16の大きな州の知事、これら全員の給与を合わせたものよりも大きい」。⁽¹⁴⁵⁾

ある大学の総長は、ニューヨーク州立大学の創立に際して、大学総長と大手生保の社長の給与を比較した。

「14の大きな大学の総長の給与を全部足しても、生保会社のある幸運な社長のそれに及ばない。……生保会社と契約した人が見返りとして受け取るものは、家族のための平均2,000ドルの支払の約束である。一方、大学は卒業証書を与えた各人に、その人の生涯を通して毎年配当を与える教育を施してきた」。

これに対して『モニター』は、この種の比較をよくみるが、しかし、比較

(144) "A Little Visit with the Policy Holders", *Life Insurance Courant*, Feb. 1906, pp. 167-170.

(145) W. D. Vandiver, "The Responsibility of Insurance Officials", *op. cit.*

は比較に留めるべきだと反論している。

「サービスの金銭的価値は、何らかの社会的観点から測られた価値とは全く別の原理で決められる。……報酬を決定する経済法則は、需要供給の法則であり、社会に対するある人のサービスの価値とはほとんど無関係である。……生保会社社長の報酬は、すべての重要な金融企業や事業に適用されるルールによって支配される。その経営に要求される特別の能力は、市場で高い値が付けられる。適当な人に十分に支払う方が結局は安くつくのである」⁽¹⁴⁶⁾。

『インシュアランス・プレス』は、資産や保有高の伸びに比べれば、ニューヨーク・ライフ社長の報酬の伸びがはるかに低いことを指摘した⁽¹⁴⁷⁾。また、世界の100人の富豪のリストに生保関係者が含まれておらず、しかも、富豪の財産が6億ドルから2,000万ドルに及ぶのに対し、生保では一人か二人がせいぜい数百万ドルを得ただけだと述べた。

「生保は、他のどの事業と比べてもそれらと同じくらいに高い事業能力を要求するが、石油、鉱山、不動産、あるいは銀行のように寛大に頭脳に報いることはしない」⁽¹⁴⁸⁾。

同紙は、アームストロング法が役員報酬リストの公表を要求したことを批判する。

「保険会社役員という地位は、給与が公表されるべきパブリック・オフィサーであるのか？ もし生保の購入者が会社役員のサラリーを知る権利が

(146) “Salaries of Life Insurance and of University Presidents”, *Monitor*, June 1905, p. 251.

(147) “About Salaries”, *Insurance Press*, Sept. 13, 1905, p. 9.

(148) “Great Fortunes”, *Insurance Press*, May 23, 1906, p. 12. サラリー問題についても、「イエロー・ジャーナリズム」に皮肉を言っている。「イエロー・ジャーナリズムにおいてさえ大手生保の最も成功した創立者が生保証券の販売に一生を費やして得ることができた金額の少なくとも4倍も大きい財産が作られたではないか」。 *Monitor ibid.* も、Berkshire Lifeの社長の遺産が「全部で僅か11万3,000ドルにすぎなかった」と指摘している。

あるという理論があるのであれば、同様に1ポンドの砂糖を買った者は、食料品商の収入を問うことが許されるべきだし、安っぽい新聞を買った者も発行者の収入を知る権利をもつ」。

役員報酬の公表が要求される事業は他になく、議会の委員会は、「公共の必要に基づいてというより個人的好奇心に動かされて」調査を行ったにすぎず、生保役員報酬は、「私的事項」であって、「取締役を除けば誰のビジネスでもない」と、同紙は論じている。⁽¹⁴⁹⁾しかし、相互会社役員報酬が、砂糖商や新聞発行者の収入と同様に全く「個人的問題」であって、契約者に無関係であるといえるのかどうか、この点を同紙は検討していない。少なくとも、世論や議会は、「個人的問題」とはみななかったから、つまり、生保事業が砂糖商や新聞発行者とは違うと信じたから、アームストロング調査だけでなく、生保相互会社の成立以後ずっと長い間、批判してきたのではなかったか。

さて、シカゴ会議の「十五人委員会」は、役員報酬規制法を勧告した。それによれば、5万ドル以上を役員に支払う生保会社には州内での営業認可を与えるべきでないとされていた。若干の州がそれぞれの議会へ提案したらしいが、詳細は不明である。⁽¹⁵⁰⁾ミズーリ州は、これを成文化し、一方、テキサス州控訴裁判所は、違憲と判示したという。コロンビア自治区の監督官は、反対の意思を表明した書簡を各州保険局に送付している。⁽¹⁵¹⁾

この十五人委員会による役員報酬規制法を『ウォークリー・アンダーライター』が違憲だと批判すると、オハイオ州保険コミッショナーが次のように反駁した。

「その理由は、要するに、役員報酬に制限を付する経営者の行動を、契約者が統制しようとしないうであらうし、現に統制していないということであ

(149) "Impertinent Publicity", *Insurance Press*, Feb. 28, 1906. pp.12-14.

(150) 十五人委員会の勧告が各州でどのように立法化されたかについては、Cf. Buckley R. C., *American Life Convention, 1906-1952, A Study in the History of Life Insurance* (New York 1953), Vol. 1, pp. 300-301.

(151) "Insurance Superintendent Vorys Defends the Salary Limitation Bill of the Committee of Fifteen", *Weekly Underwriter*, Jan. 26, 1907, p. 68.

る。そこで、契約者に保護の手を差しのべ、彼らに代って役員報酬を規制することが当州の義務である」。

これに対し『ウィークリー・アンダーライター』も、再度、反論した。

「しかし、一度これを認めてしまうと、契約者や株主から事業内部の事柄を決定する彼らの権利を奪い、州へ与えることになる。これは、結局、州が所有者の賛否にかかわらず、給与と賃金を決定することを意味するであろう」。

一方、役員報酬規制法に基づいてミズーリ州監督官は、エクイタブル、メトロポリタン、ブルデンシャルに対し州内での営業認可を取り消した。これについて同州最高裁判所は、1907年役員報酬規制法の有効性を認める一方、⁽¹⁵³⁾「愚かな」立法だとして廃棄を勧告している。後任の監督官は、1910年に、「州がある人のある法人に対する価値を、彼が受け取るべき報酬を指示することによって決定することは、賢明でもなければ慎重なことでもない」とし

(152) *Weekly Underwriter*, Jan. 26, 1907, p. 61. このオハイオ州コミッショナー (A. I. Vorys) は、同紙宛書簡の中でも次のように説明している。

「勧告された他の法案の多くと同様に、また経営を統制する多くの法律と同じく、この法案は、委員会の考えるところによれば、自分の資金を管理される契約者が経営を支配しないと信じられること、およびどのような方法をとるにせよ契約者は経営を支配できないであろうし、しないであろう。また経営に計算を要求しないであろうし、できないだろうと信じられることによって、正しいものとみられた」。*Ibid.*, p. 68. 一方、同紙も、Jan. 19, 1907, pp. 41-42 では、次のように述べている。

「相互会社では契約者によって、株式会社では株主によって選ばれた取締役が、サービスの価値に関する彼らの判断に従ってサラリーを決定する。彼は、会社の所有者によってこの権限を与えられている。議会が干渉して、合法的に選ばれた代表者へのかかる権限の委譲を所有者に許さないことは、最も不快な性質の『パターナリズム』である」。

(153) “Limitation of Salary, Missouri Statute Upheld by Supreme Court—Repeal Recommended”, *Insurance Press*, May 26, 1909, p. 9; “Limitation of Salary, Majority Opinion of Missouri Court Overlooked Main Objection”, *ibid.*, June 2, 1909, p. 13.

(154)
て廃止を勧告した。

以上のように、生保経営者の報酬に対して広範な注目が集まり、中には州の強権をもって規制する動きすらあった。確かに、州法をもって私企業経営者の報酬を規制することには、さまざまな問題が含まれるであろう。一方、そうした提案が行われた背景には、一部経営者が社会の良識をはるかに超えて高い給与を得ていたという事実がある。さらに、オハイオ州コミッショナーが指摘したように、相互会社契約者が経営者の行動を統制することができず、その結果、いわばお手盛に近い形で役員報酬が決定されていたという事実があった。結局、この問題の根源にあったのも、相互会社における契約者主権と経営者支配の問題であったといわねばならない。

3.4.6. 相互会社改革論

3.4.6.1. 序

相互会社の現状を知った者の中には絶望感にとられるものもいた。選挙制度を「茶番劇」と批判した『インデペンデント』は(3.4.4.2.)、「是正策いかん」と自問し、「多分、ない」と自答した。それでも「契約者さえその気になれば、いわゆる相互会社は、事実の上でも相互会社になる」として、⁽¹⁵⁵⁾ 秘密結社やフラタernalの統治制の研究を勧めている。

一方、『アウトロック』は、契約者の安全 (security) が依存する四つの条件の一つに「相互化 (mutualization) に関する規定」をあげ、「契約者が彼の会社の経営に対して決定的 (dominant) でなくとも有力な (influential) 発言権をもちうるよう何らかの方法が見いだされねばならない」と論じた。ところが、アームストロング法によって権利を与えられても契約者はそれを行使しないだろうとの反対があったが、それに対して次のように述べている。

(154) "Some Important Insurance Questions Discussed by the Missouri Superintendent", *Monitor*, June 1910, p.195. Cf. "Official Salaries", *Monitor*, April, 1907, pp.141-142 [Grover Cleveland の反対意見].

(155) "Queer Mutuality", *Independent*, Sept. 14, 1905, p. 651.

「生保の価値，そして年々の保険料の必要性を納得できる人に対しては，彼が積み立てた保険料を守るために毎年投票する必要があるということ(156)を説得できるであろう」。

『アウトLOOK』が契約者の自発的行動にまだ希望を捨てていなかったのに対し、『モニター』は，それはありえないと断定する。

「本年にトラブルが始まって以来，われわれは，相互性およびその欠如について聞かされてきた。そして契約者が救いのない状況にいらして，多くの追悼文が書かれ，義憤の言葉が費やされてきた。組織されておらず，互いに顔も名も知らず，自分の島でロビンソン・クルーソーのように遠く離れている，こうした不幸な個人は，たやすく大都市の下心ある金融家の餌食になってきた，しかして金融家は，委任状によって契約者を束縛している——これが，われわれについての心痛む描写である。……取締役について直かに投票することは明らかに不可能であり，それゆえ，委任状は，不可欠であるとともに自然でさえある。解決策として郵便投票が提案され，若干の会社が認めているが，これには反対しない。しかし，エクイタブルの3名の議決権受託者は，彼ら自身の名声，そしてこの件に関する報道と興奮に大いに助けられて最善を尽した。しかし，契約者は，かくも熱心に求められた取締役候補者名の提案を行うことに十分な関心を示さない。良識ある新聞がいうところの『茶番劇』が変化する見込はなさそうである(157)」。

同紙は，もちろん，現状を是認し，あらゆる改革に反対した。しかし，絶望感にとらわれたり，改革への動きを揶揄するものだけではなかった。相互会社改革のために具体的な提案を行ったものも少なくない。ここでは，それらを取りあげよう。

改革提案には大別して2種類があった。一つは，相互会社取締役会に特別

(156) “The Reform of Insurance”, *Outlook*, March 3, 1906, p. 492.

(157) “The Undiscovered Power of the Policyholders”, *Monitor*, Jan. 1906, pp. 24-25.

の資格をもつものを参加させるとの提案——外務員取締役、およびステート・ディレクター制——であり、いま一つは、取締役の選挙方法に関するもの——代議員制や郵便投票制——であった。アームストロング法第94条は、後者に関わるが、これは、次章の課題である。本節の目的は、同条を理解するための予備作業を行っておくことにある。また、ステート・ディレクター制は、州が生保会社取締役の若干名を任命する権限をもつとのユニークな提案である。これは、アームストロング期にマサチューセッツ、ニュージャージー、ウィスコンシンの各州で提案されたが、ニューヨーク州に触発されてこれらの州が実施した生保調査に基づく改革案に含まれている。その後1920年代にニューヨーク州保険監督官により、また第二次大戦後再びウィスコンシン州で提案された。それゆえ、ステート・ディレクター制については、それぞれ該当する箇所に触れることにしたい。

3.4.6.2 契約者代表としての外務員取締役

全米外務員協会 (National Association of Life Underwriters; NALU) の会長 (Charles W. Scovel) は、第17回年次大会において次のような提案を行った。

「私は、相互会社を居据わり集団による占有と不当な支配から守るために新たな法的機構を探し求めている人々に、ここに魅力的な研究分野があることを申し述べたい。責任感ある外務員を組織し、彼らに取締役の一定数を選ばせ、あわせて各委員会での席を与えるような慎重なプランを作ることができるだろう。組織された外野勢力のかかる代表者は、選挙機構によって契約者自らその利益を守るように求められる場合よりいっそう知的に、いっそう有効に契約者利益を守るだろう。会社自体の主要な第三部門——すでに契約者と経営者との間を仲介している部門——からこうした安全保障的な取締役を引き出すことは、取締役会に知事の任命したアウトサイダーを押し込むという……異常な方法による場合よりも、同じ目的を達成する点ではるかに論理的で、賢明だと信ずる。この問題には確かに難しい点があるが、しかし、外野組織代表というこのアイデアは、多くの現実の経験と良き成果によって裏打ちされている。他方、頻繁に論じられた各プラ

んは、主として理論と期待の上に構築されている」⁽¹⁵⁸⁾。

この提案は、のちにミューチュアル・ベネフィット社長 (Frelinghuysen) が述べた「外務員は、契約者の最も安全な代表者である。外務員にとり顧客たる契約者への忠誠こそ、仕事における最善のストックである」⁽¹⁵⁹⁾という主張に依拠している。しかしながら、容易に明らかかなように、契約者の利害と外務員のそれとは必ずしも一致しない。外務員取締役が契約者代表としての実質をもちうるかどうか疑問である。もっとも、このプランがどのように受け取られたかは、不明である。

3.4.6.3. 代議員制

代議員制 (representative form of government) を最初に提案したのは、『インベスター』であった。同誌は、エクイタブル問題の解決のためには「真の相互化」(Real Mutualization)こそ唯一の実行可能な方法だとみるが、その際、地方別組織に基づく代議員制を取ることを条件にした。

「一人、もしくは一組の人々に委任状を与えるシステムは、オリガーキィの存続を許すにすぎない。真に必要であるのは、われわれが政治組織で用いるのと同様の代議員制の採用である。われわれは、地方団体(local bodies)から代議員を選び、州会議 (state conventions) でわれわれを代表させる。次いで全国会議 (national conventions) へ送る代議員を任命する。そこで候補者が指名され、取締役が選出される。こうした方法を取れば、保険会社の大物たちが示してきた……あの横柄な態度は、すぐに一掃されるだろう」⁽¹⁶⁰⁾。

(158) The National Association of Life Underwriters, *Proceedings of the 17th Annual Convention* (1906), Address of President Scovel, p. 29.

(159) "President Frelinghuysen's Views of the Principles Which Should Govern Insurance Legislation", *Monitor*, April 1907, p. 140. この主張が外務員取締役を示唆したものであるかどうか、不明である。多分、『モニター』がコメントしたように、「外務員は契約者の最良の友人」だということであろう。Cf. "Amended Voting Bill", *ibid.*, June 1907, p. 208.

(160) "Equitable's Balance Sheet", *U. S. Investor*, Dec. 9, 1905, p. 1978.

次に代議員制を提案したのは、テネシー、ケンタッキー、ウィスコンシン、ネブラスカ、そしてミネソタ5州コミッショナーによる『ニューヨーク・ライフ合同検査報告書』である。「契約者による支配」(Control by Policyholders)と題する項目で、次のように論じている。まず、契約者の無関心が指摘される。

「同社は、相互会社であるが、そのメンバーたる契約者は、経営についての発言権をほとんど行使してこなかった。……この状況についての責任は、経営者、法、そして契約者によって分担されねばならない。もっとも、契約者の分担すべき部分は、きわめて小さいに違いない。しかしながら、名目上の相互会社が実際上もそうなるような方法を考える際には、契約者の無気力 (inertia) に十分配慮されているべきである。彼らが無関心 (apathic) であるのも、未組織であるために彼らが無力 (helpless) であること、つまり契約者が自分の票が何らの効果ももちえないと感じていることによる。さらに、彼らは、誰が取締役に推薦されたかは知っているとしても、それらの人々のパーソナリティについて知的判断を下す方法をもたず、その結果、彼らは等しく行動を差し控えることになる」。

報告書は、以上の状況が必然的だとは信じない。知的な契約者は、十分な情報が与えられれば、実際に取締役選挙に参加し、それを支配するようになるであろう。問題は、その方法であった。

「契約者による実際的支配は、代議員形態の導入によって達成される。つまり、これによって充分多数の契約者の代表が年次総会に出席し、他の同様に選ばれた代表者たちと協議し、そして彼らの選択を表明する。各代表は、彼を選んだ人々に対して責任を感じるだろう。彼は、契約者の利害に関わる事項を知るために骨折るだろうし、全体としてこれらの代表たちは、すべての関係者の利害に目を配る知的集団を形成するだろう」。

続いて取締役責任を論じたのち、次のように指摘した。

「現在の取締役は、将来、どの人々の手中に契約者利益が託されるべきかを決定するために、契約者の協力を得ることに努めてこそ初めて義務を果

したことになる。これは、代議員制の導入によって果される⁽¹⁶¹⁾」。

代議員制の提案は、要するに、未組織であるために選挙に関心を示さない契約者一般を組織化し、それによって選挙への参加を促進しようとするものであった。しかし、これに対しては、アームストロング報告書が批判を加え、退けている〔3.5.3.2.〕。また、大手の相互会社でこの方法を採用した例は、知られていない。

3.4.6.4. 郵便投票制

『クロニクル』は、エクイタブル紛争の初期から郵便投票を最も熱心に推奨していた。それは、次の一文にみるように、委任状投票への強い非難と表裏の関係をなしていた。

「本人自らの投票、多分、郵便によるその側には、分別のある、慎重な、そして理性的な行為が見いだされ、一方、委任状投票の側には虚偽の約束、欺瞞、そして隠蔽による恥ずべき争いが間近にある。その結果は、経営者についてははっきりしていないが、しかし、契約者にとっては確実に有害である⁽¹⁶²⁾」。

同紙は、委任状制のあるべき姿と、それが経営者によって歪められることを説く。

「契約者は、彼らが誰に委任状を託すかについて自由に選択を行うあらゆる機会を与えられるべきである。それゆえ、彼らを味方につけるために彼らへ接近する自由も、無制限にあらゆる人に与えられるべきである」。「も

(161) New York Life, *To the Policyholders of the New York Life Insurance Company*, Feb. 21, 1906, pp. 80-82; "Five States on New York Life", *Insurance Press*, Feb. 28, 1906, pp. 1-2, 22-24. 取締役責任に関する部分は、次の通り。「われわれの批判が正当であれば……その多くは、取締役会に向けられねばならない。……怠慢の罪は、犯罪のそれと同じくらい大きく、そしてこれはとくに神聖なトラスト・ファンドの受託者の地位と報酬を受け取る人々に当てはまる。……のみならず、過失ある人は、救済を申請する権利をもつべきでない」。

(162) "Proxy Voting a Peril to Policyholders and Officers", *Chronicle*, Nov. 23, 1905, p. 337.

し、これに疑問があるなら、疑問を出すのは常に経営者であるが、この制度には欠陥があることになる。そして委任状制のもとで活動する相互会社は、メンバーから実質的にこの権利 (power) を奪うことで災厄を避ける⁽¹⁶³⁾」。

どの投票方法によろうと、経営者に対抗する集団が出現する危険がある。また、委任状投票制の場合、対抗派が委任状を収集することは、決して不当ではない。そこで、経営者は、契約者に相互会社の何たるかを知らせず、あるいは常時多数の委任状を保持することでそれに備える⁽¹⁶⁴⁾。ところが、委任状制の中には経営者にとっていっそう危険な側面がある。

「残念なことに、委任状制は、本人自らの投票の場合に比べて一段と汚れた抗争に門戸を開く。というのも、本人自らの投票制であれば、投票者は、自分自身の選択を示し、そして11時59分まで考えることができるが、一方、委任状制のもとでは、彼は、不注意にも彼の委任状を数週間か数カ月前に与えており、そのことを忘れてしまう。ところが、その間にも良きにつけ悪きにつけ事態は進行する。委任状制は、人々をして自分自身の問題を軽視するよう誘い込む方法であり、一方、本人自らの投票は、自分の問題へ注目すべきことを思い出させる⁽¹⁶⁵⁾」。

要するに委任状制は、人々が元来もっているはずの適切な判断能力を失わせてしまい、そのため、経営者には危険を、契約者には有害な結果をもたらすというのである。実際、『クロニクル』がこの論陣を張っていた1905年後半、アームストロング調査の最中に、この調査の原因の一つとなったローソ

(163) “The Right and Wrong of Proxies”, *ibid.*, Dec. 14, 1905, p. 393. ここでいう「疑問」というのは、次の一文を指している。「若干の業界紙は、テネシー州コミッショナー、フォークや他州の役人が契約者から委任状を集めるための地方の運動を……奨励しているという批判している。奇妙なことに、それらは、こうしたことに関して欠陥を発見するときには、委任状制について意見を述べているということ、はっきりとは分っていない」。

(164) 「自分の会社であり、自分がメンバーだということを言ってもらえないために、契約者には相互会社と株式会社との区別も難しい」。 *Ibid.*, Sept. 14, 1905.

(165) “Proxy Voting and What Next?”, *ibid.*, Jan. 4, 1906, p. 1.

ンが、秘かに、二大相互会社の「激怒した契約者から何万もの委任状を収集しつつあった」。そのため、「現経営者——あるいは経営内の一党派——と、メンバーや本社外の他の人々との間で大きな抗争が確実に間近に迫って」いた。つまり、経営者への「不信感に駆りたてられ、あるいはミスリーディングな約束によって説伏された契約者がその委任状を彼らの利益にとって最も有害なやり方で与えてしまうかもしれない」という状況にあったのである。⁽¹⁶⁶⁾

「いまや、過去においてわが生保会社の高官を守ってきた機構そのものが、彼らを破滅させる兵器になる」⁽¹⁶⁷⁾。

こうした危険をさけるために『クロニクル』は、契約者自身の自由な選択に委ねることを説く。

「もし、本人自ら投票させる制度により契約者の選択意思が真に自由に表明されるなら、会社の内外を問わずすべてん師 (mountbanks) を彼らを選ぶことはありえない」⁽¹⁶⁸⁾。

かくして本人自らの投票が経営者にとっても望ましいことを主張した。⁽¹⁶⁹⁾ もとより、大会社のメンバーが一堂に会することは不可能であるし、⁽¹⁷⁰⁾ 通信手段の発達した「今日、必要でもなければ、望ましくもない」。しかも、本人自らの投票に限定するベン・ミューチュアルでは、「役員と取締役を追放するため十分な数の契約者が集まったことがある」⁽¹⁷¹⁾。かくして、郵便投票制の採

(166) *Ibid.*, Nov. 23, 1905, p. 337.

(167) *Ibid.*, Jan. 4, 1906, p. 1.

(168) *Ibid.*, Nov. 23, 1905, p. 337.

(169) “A Great Mutual Company”, *ibid.*, Feb. 16, 1905, pp. 101-102 では、郵便投票であれば、「これら大会社の契約者は、保守的であって、経営を覆すとは思えない」と指摘している。以下の本文での引用にもみられるように、このことをたびたび請けあっている。

(170) これを「要求することは、契約者に対し会社の支配を否定することである。合衆国大統領の選挙権をある日のワシントンに集まるであろう市民に限定すれば、わが民主主義を破壊することになるだろうし、それ以上かもしれない」。*Ibid.*, Sept. 14, 1905.

(171) *Ibid.*, Sept. 14, 1905. 同社ではそのため、「経営者の最も熱烈な友人たちが

用を勧告する。同紙は、その主張の裏付けとして、オーストラリア・ミューチュアル (Australian Mutual Provident Society) を引用する。同社は、郵便投票制を採用してすでに半世紀を経ていたという。

「大英帝国最大の生保会社の取締役選挙〔では〕……メンバーは、何十年もの間、郵便で投票してきた。しかし、経営に革命的变化が生じたことはなく、経営の経済性と効率性について最善の結果をもたらした」。「ここでは契約者の20%以上が毎回投票する。……投票する20%は、知的関心を抱く人々であり、委任状へサインして自分の権利を他人へ渡してしまうような無関心な人々ではない」。「これこそ、メンバーの意思を効果的に表現させる近代的方法である。メンバーによる選択の真正の表明を妨げるわが旧式⁽¹⁷²⁾ (antiquated) 方法をこれに代えるべきではないか」。

以上のように『クロニクル』は、一貫して委任状制の廃止と郵便投票制の採用を説いた。所論の基礎には、経営者が契約者に相互会社メンバーとしての権利について一切説明しない上に、委任状制の不当な使用によって契約者の眼を一段と曇らせてきたことへの批判があった。一方、契約者が本来適正な判断能力をもち、適当な方法の採用によって経営への関心を高めうることを所論の前提に置いている。そして、契約者が郵便投票により彼らの選択意思を自由に表明しうるとき、不適切な者を排除し、一方、適切なもの——例

彼らの信頼を表明するために出席し、またフィラデルフィアやその近郊に住む契約者も出席する」という。そして本文で述べたような危険があるため、エクイタブルが結局、委任状制を放棄できなかったのだと述べている。但し、同紙1905年12月14日号では、ペン・ミューチュアルには、「いかなる弊害も経験されていない」としており、同社についての記述は、一貫していない。

(172) “Real Control by the Policyholders”. *ibid.*, April 6, 1905, p.218; “Policyholders to Vote by Mail”, *ibid.*, April 27, 1905, p.266 では、Canada Life Insurance のケースを引用している。 *Ibid.*, Sept. 14, 1905 では同社から同紙宛の書簡を引用している。それによれば、「投票するメンバーは、会社側候補者を盲目的に支持する強い傾向をもつ」こと、そのため経営者は、その地位についてほとんど不安を抱いていないこと、むしろ、「もっと多くの投票といっそう大きな選択の幅をもたらすため、会社のあらゆるオフィスでの投票を望んでいる」こと。

えば、「金融上の誘惑をさげすむ、ルーズベルト・タイプの人」⁽¹⁷³⁾——を選ぶだろうと期待していたのである。

3.4.7. 他州の動向

3.4.7.1. 序

アームストロング委員会は、ニューヨーク州を本籍地とする生保会社の経営実態の調査および改革立法の提案を目的にしていたが、この活動に他州の議会や行政府が多大の関心を抱き、中には自州生保会社について独自に調査を実施し、あるいは改革法を制定した所もあった。マサチューセッツ、ニュージャージー、ウィスコンシン、アイオワ、オハイオ、そしてインディアナがそれであり、また、アメリカの会社が早くから進出していたカナダ⁽¹⁷⁴⁾でも、生保調査委員会が設置された。

周知のように、アメリカでは各州が独自の保険法と保険行政組織をもち、州内保険会社に対し監督権を行使する。一方、他州へ進出する会社も多く、各州は、こうした州外会社に対してもライセンス賦与などの形で関与する。その結果、州内会社保護の立場に立つ各州の規制当局、議会の間で、互いに⁽¹⁷⁵⁾反発し、あるいは協力し合うという複雑な関係が発生した。これに連邦政府⁽¹⁷⁶⁾の動向と業界の利害関係が絡むため、アメリカの保険規制は、きわめて複雑

(173) *Ibid.*, Nov. 23, 1905.

(174) カナダでは、1903年2月28日に生保調査委員会が任命され、翌年に報告書が発表された。その中で、相互会社についてアメリカと同様の実情がみられること、その是正が必要なことが指摘されている。Cf. *Report of the Royal Commission on Life Insurance* (Ottawa 1907), p. 204. 相互会社については、*Ibid.*, pp. 160 ff.

(175) 例えば、19世紀前半には相互に報復的立法を制定しあう一方、1871年にはNAICが成立している。19世紀末には中西部保険当局が東部に対して強い反感を示す一方、1906年にはシカゴで生保対策を協議している。

(176) 1904年にルーズベルト大統領が州際保険事業について連邦監督を示唆するメッセージを議会に送った。プルデンシャルのドライデンが連邦保険法の制定に尽力したことはよく知られている。州規制、殊に州税に反対していた大手会社が

な様相を呈する。

こうした中でニューヨーク州は、巨大な生保会社をもつだけでなく、これらの会社が全米に進出し、進出した先の州で圧倒的優位を占めることも多かったから、他州は、当然、ニューヨークの動向に深い関心を寄せた。とくにアームストロング調査の影響は大きく、これを好機として他州規制当局がニューヨークの生保会社を強く非難し、時には締め出しを図り、一方、それに対して同州生保関係者が反発することも珍しくなかった。同時に、一般の関心がそれぞれの州内会社にも向けられたところから、独自の活動を行った州も出現したのである。しかし、自州会社に対する姿勢——実態把握や改革への取組み方——は、必ずしもニューヨークに一致しない。むしろ、これらの州を見る時、ニューヨークが最も徹底的で峻烈であったことが分る。時期的にはアームストロング調査が最初であるが、あえて各州の生保調査や改革の動向をここで取りあげるのも、そのためである。

ここでは、マサチューセッツ、ウィスコンシン、そしてニュージャージー各州を紹介する。インディアナその他の州については十分な資料が得られず、割愛せざるをえない。なお、各州の報告書は、証言集などを含めれば、アームストロング委員会のそれには及ばないとはいえ、かなりの分量をもち、ここで全貌を見ることはできないから、相互会社に関連する部分、それも主として取締役選挙に関する箇所限定せざるをえない。しかし、それによってアームストロング調査の意義や1906年ニューヨーク州法第94条の苛烈さが明瞭になるであろう。

3.4.7.2. マサチューセッツ州

ニューイングランド・ミューチュアルを初め有力な生保会社をもつマサチューセッツ州は、エリザ・ライト以来独特の保険規制の歴史をもち、殊に

これを支持した。1906年には、マサチューセッツ州選出下院議員 Butler Ames が、いわゆるアメス法案を提出した。しかし、大手会社は、州規制支持に態度を変えていた。こうした保険規制をめぐる連邦対州の問題は、アメリカ保険研究の重要なテーマであり、これに関する文献は、膨大な数に達する。

ニューヨークに対して常に對抗心をもつ点で特徴のある州であった。⁽¹⁷⁷⁾ 同州は、1906年早々、保険法改正委員会を設置し、同年6月に報告書を得た。これは、州議会両院の合同保険委員会に付託され、翌1907年7月にその報告書⁽¹⁷⁸⁾が発表され、保険法が改正された。⁽¹⁷⁹⁾ ここでは、これら二つの報告書を取りあげる。なお、前者が二大相互会社の選挙運動が華々しく戦われ始めた時点で発表され、一方、後者は、その結果が判明したのちに書かれたことに注意すべきである。

(a) 保険法改正委員会報告書 (1906年6月)

まず、「問題点を冷静に、高度の知性をもって論じた」と『保険年報』で称賛された⁽¹⁸¹⁾この報告書は、冒頭で次のように指摘する。

(177) *Massachusetts Insurance Report*, 50 (1905) は、1905年前半のニューヨークの状況を辛辣に、かつ皮肉に満ちた筆致で描いている。これに対しては *Insurance Press* が「まるでローソンのようだ」と非難し、『クロニクル』でさえ、「まずカイより始めよ」と注文をつけ、過去、マサチューセッツ州保険規制が犯した過ちを指摘したほどであった。Cf. “Like Unto Lawson is Cutting Report”, *Insurance Press*, July 26, 1905, pp. 1, 9-10; “Let Each Put his House in Order”, *Chronicle*, Aug. 3, 1905, p. 69.

(178) *Report of the Commission to Recodify the Insurance Laws under Ch. 11 of the Resolves of 1906, Made to His Excellency Curtis Guild, Jr., Gov. of the Commonwealth of Massachusetts* (Boston, June 1906), 75p.

(179) *Report of the Joint Special Committee on Insurance Appointed to Revise and Amend the Insurance Laws of Commonwealth of Massachusetts, Jan., 1907* (Boston 1907), 222p.

(180) 主要な改正点の要約については、Cf. *Massachusetts Insurance Report*, 52 (1907), ix-xiii.

(181) *Massachusetts Insurance Report*, 51 (1906), xxxxi. この年報は、一方、アームストロング調査については、次のように批評している。「アームストロング委員会がこのフィールド〔生保業界〕を掘り起し耕やし、そして日にさらしたということは、性格の上では、破壊的な仕事であった。このフィールドがすべてきれいにされたと考えるべきでなく、むしろ暴かれなかった多くの弊習があると考えられるべきである——暴露に怖れおののいていた役員たちには、大いなる安堵を与えた」。Ibid., xxiv.

「当州民には満足のゆくことだと思われるが、最近の暴露によって大衆が生保会社に対しきわめて批判的となっているこの時代に、当州が設立を認可した生保会社の経営について不利な批判は全くなく、その業務が賢明に、清廉に執行されてきた点について何ら不満は見いだされなかった」。

このようにマサチューセッツ州の生保会社の良好さを自賛したのち、しかし、「将来も当州がこうした弊害の発生から免れることは保証され」ておらず、それゆえ、「他州の経験によって利益を得る」、つまり⁽¹⁸²⁾予防措置を講じておくことが必要だと指摘する。報告書は、「すでに州法に全部または一部盛り込まれている」部分についての修正勧告と、新たに成文化されるべき点についての勧告とに分けて論じている。前者については、アームストロング法と同様のパブリシティの重要性に関する指摘⁽¹⁸³⁾以外、本書にはあまり関係がない。相互会社に関連する項目は、後者、すなわち新たに成文化されるべき部分に含まれる。

さて、相互会社に関連する項目としては、生保会社の設立⁽¹⁸⁴⁾、配当付保険と

(182) *Ibid.*, p. 3. 各勧告点について、アームストロング委員会の勧告およびニューヨーク州法に一々言及している。

(183) *Ibid.*, p. 17. 「ずっと後に返すという約束で人の金を受領する事業は、現代の会社会計が保証しうる最大のパブリシティをもって営まれなければならない」。

(184) *Ibid.*, pp. 26-28. 当時のマサチューセッツは、一般法に基づく生保会社の設立を認めていなかったが、報告書は、「特別法によりさまざまな制限を課すよりも、この種の新規企業のすべてに適用される厳格な一般規制による方が公益に適う」との理由で、相互会社および株式会社の両形態に関する設立手続の成文化を勧告した。両形態の併存を認めた理由は、次のように説明される。「互いに競争しあう2種類の会社の存在は、一方が他方のチェックとして役立ち、そして経営の失敗を暴く傾向のある比較を可能にするから、良存な結果が得られるだろうと信ずる」。一般法による設立を認めなかったのは、新規企業の成功が難しい生保業で「実験を許すことは公共の利益に反する」と考えられたからだという。しかし、当時、一般法への要望が生じていたらしい。相互会社の設立に必要な条件は、①少なくとも500名が平準保険料保険を申し込み、少なくとも合計100万ドルの保険金額を保有し、そして年払い平準保険料1回分が現金で支払われていること、そして②現金で払い込まれた保証資本10万ドルをもつことであった。

無配当保険を同時に販売してはならないこと、据置配当保険の禁止⁽¹⁸⁶⁾、そしてサラリーなどの規制が含まれたが、もとより、最も重要であるのは、相互会社の取締役選挙に関する主張である。報告書は、まず、シカゴ会議やアームストロング委員会の勧告に言及し、その有効性に疑問を呈する。

「われわれは、ニューヨーク州の複雑な規定や、代議員制に関してどこかで制定されるかもしれない法律によって心を動かされた契約者が、こうした特権を大いに利用するかどうか、疑っている。

報告書は、その証拠として、アームストロング調査で解明された契約者投票の実態と、エクイタブルの議決権受託者の経験⁽¹⁸⁷⁾を引用する。そして、次のように続ける。

「われわれは、すべての相互会社の経験が示すところに基づいて、契約者の保護を契約者の行動に頼ることはできないと確信する。一般的には経営の永続性 (permanence) が望ましい。不安定さ、方法の変化、移りゆく観

(185) *Ibid.*, pp. 44-45. これに関する勧告は、アームストロング法と全く同じであった。その理由は、相互会社が株式会社との競争上、無配当保険に頼ることがあるが、しかし、その結果、利益配当付保険の契約者の利益が損なわれるおそれがある、ということであった。

(186) *Ibid.*, pp. 32-42. 剰余金の積立と配分については、きわめて詳細に論じられている。そして、将来における据置配当保険の禁止、現契約者への即時の計算と負債項目への記入 (暫定的配分) が勧告される。この中で、据置配当保険は次のように批判される。

「据置配当制は、不必要であり、……さまざまな弊害を発生させるだけでなく、保険の基礎理念たる相互性を破壊する。相互保険の基本原理は、共通の保護のために結集する人々……の間での損失の均等分担である。据置配当制は、損失の均等分担でなく、他のメンバーの犠牲において別のメンバーに利得させる。」

(187) 「エクイタブルのクリーブランド氏と彼の同僚の受託者が近年経験したことは、こうした問題に大衆が大きな関心を抱いている時でさえ、契約者が不活発 (inertia) であることの衝撃的な一例である。これらの紳士たちは、エクイタブル契約者とコミュニケーションし、そして彼らの希望なり、取締役候補者についての提案なりを得ようと真剣に努力した。……その結果、全契約者のわずか1.5%が何らかの意向を表明したにすぎなかった」。

念への従順さ、これらは、悔やむべきことである。一方契約者は、他のどの機関への投資家に比べても、取締役の忠誠により大きく依存する。契約者の立場は、取締役への信頼感を失うなら自由に預金を引き出せる預金者のそれとは異なる。契約者は、その放棄が取り返しのつかない損失を意味する契約を結んでいる。彼らの権利は、居据わりを続ける取締役会や、会社の支配者……へ忠誠を誓うことで選出と再選を保証される取締役が会社を経営するという……余分なハザードによって危機にさらされてはならない。……もし、取締役としての地位が他の影響力ではなく契約者によるのだと感ずる人々を取締役に据えるために、何千もの世界中に散在する契約者の行動に頼ることができるのであれば、上述のような弊害は、ありえないであろう。政府は、契約者の行動に頼ることなく、しかも彼らの利益を守るために、組織内の支配勢力から完全に独立する取締役が必ず一名かそれ以上いるというようにすることができるであろうか？ もしそれが可能であれば、居据わりを続ける取締役会から生ずるかもしれない弊害を、ある程度、減ずるであろう。

かくして報告書は、州が大きな利害関係をもつ法人に対して公共の利益を守るために州知事に任命権を与えてきたステート・ディレクター制を生保会社にも適用すべきだとする。それによって、「公共心に富む市民の取締役会への出席が大衆の信頼感を増し、そして取締役と役員がたえず自らの周りに作ろうとする党派を防止することもできる⁽¹⁸⁸⁾」というのである。

要するに、『保険法改正委員会報告書』は、契約者の自主的行動を期待することなく、しかも、その利益を守るために、ステート・ディレクター制の採用を提案し、一方、選挙手続などについては全く勧告を行っていない。このユニークな主張の基礎には、保険契約者の利益がとくに取締役の誠実な行

(188) *Ibid.*, pp. 29-32. これは、新規会社に対し2名のステート・ディレクターを任命するというものであり、既存の会社に対しては、それに従うことを期待したに留まる。なお、この部分で、契約者リスト問題に言及しているが、それは[3.5.5.4.]でふれる。

動に依存する一方、現実には取締役会や経営者にそれを期待できないという認識があった。

(b) 合同保険委員会報告書（1907年7月）

この報告書は、『保険法改正委員会』とは異なり、取締役選挙に関するマサチューセッツ州現行法第74条について改正案を提示した。

州内相互生命保険会社の契約者の権利

第76条 州内相互生保会社により保険されたすべての人は、1票の投票権をもつメンバーになるものとする。そして最初の5,000ドルを越える保険金額500ドルごとに1票が追加される。そして保険証券、更新保険料領収証、または更新証明書の裏面に記載された文書により、または第43条に定められた書式の印刷物⁽¹⁸⁹⁾により、年次総会について通知されなければならない。

メンバーは、委任状により投票することができる。委任状は、それが行使されるべき総会の日から3カ月以内の日付をもち、かつその期間内に行使され、そして総会の7日前かそれ以前に会社の帳簿に報告され記載されていないとなければならない。但し、いかなる人も、代理人 (attorney) またはその他の資格で20票以上を投ずることはできない。そして、いかなる役員または外務員も、自ら、または他の人を通じて、委任状を依頼し、受領し、勧誘し、または投票してはならない。

すべての州内相互生保会社のシクレタリーは、契約者の氏名と住所の正確なリストを保管していなければならない。これは、契約者の文書による申込があるときにはいつでも彼の検索に供されなければならない。かかる

(189) 第43条（現行法第40条）は、相互火災保険会社に関する条項であり、その中で、総会通知の書式が定められている。

“The assured is hereby notified that by virtue of this policy he is a member of the... Insurance Company, and is entitled to vote either in person or by proxy at any and all meetings of said company. The annual meetings are held at its home office on the day of... in each year, at... o'clock.” *Ibid.*, p.96.

リストの提示を拒否する役員は、1回の違反ごとに50ドルの料金を課せられる。

取締役の少なくとも3分の2は、当州の市民でなければならない。そして第1回選挙の後には、メンバーのみが被選挙資格をもたねばならない。但し、いかなる取締役も、保険契約の満了または取消しを理由として、任期中に解任されてはならない。⁽¹⁹⁰⁾

以上の改正案について次のように説明される。まず、外務員による委任状勧誘の禁止について、ニューヨークの二大相互会社の1906年次選挙の経験——「外務員が経営者側候補者名簿のために積極的に委任状を勧誘した」こと——が指摘された。

「会社役員が、この手近の組織を使うならば、契約者団体の目的を容易にくだきうることは、明白である」。

かくして、役員⁽¹⁹¹⁾の委任状勧誘を禁止する条項が外務員にも拡張されるべきであった。

契約者リストに関しては [3.5.5.4.] で引用するとして、次に「契約者への投票権の通知」に関する説明をみよう。まず、契約者の権利がめったに行使されることがなく、そのために経営者の任期が実質的に終身になることを指摘したのち、次のように述べている。

「これは、大部分、次の事実による。すなわち、契約者の側に、彼らの利益が高度の知性と良識により守られているとの信頼感があること、および経営の継続性が最善の結果を得るために望ましく、また不可欠であるとの信念があることである。われわれは、たいいていの場合、またマサチューセッツ州の各社の名声からみて、確かにこの信頼が適えられてきたことを信ずる」。

「しかしながら、ニューヨークのいくつかの大会社における経営者の犯罪

(190) *Ibid.*, p. 159.

(191) *Ibid.*, p. 33.

的不正行為の暴露は、契約者に、過度の信頼と権利への無関心が時には彼らの利益に重大な危険を及ぼすことを証明してみせた。本報告の執筆の時点で、経営に失敗したある会社の契約者の間に、私利 (self-interest) と義務の観念を喚起し、それによって信頼に足る有能な取締役を選任するとの企てが進められている。その結果は……この件に関するニューヨーク州法の厄介で金のかかる要件が……実際的で有効であるかどうか、一般に採択する価値があるかどうかを示すだろう。当州保険会社の役員選挙に関して法を変更すべしとの不満の声は、当委員会の耳には入ってこなかった⁽¹⁹²⁾」。

以上の立場から現行法の若干の修正で十分だと、合同委員会は考えた。この所論は、『保険法改正委員会』の勧告したステート・ディレクター制の否認によって一段と明瞭になる。これも長文だが、全文を引用してみる。

「役員選挙を論ずる時にわれわれは、契約者というのはずっと目覚めていて、会社業務の執行に対して彼の影響力を感じさせる機会を待っているだけだと考えていた。不幸にも、この仮説に矛盾する多くの証言がある。確かにエクイタブル契約者の態度は、保険問題に関する比類ないパブリック・アジテーションに直面してさえ、エクイタブルが中でも最も重大なものであったのに、……きわめて冷淡であった。

このように契約者は、彼ら自身の努力を通じて取締役に代表を確保することを明らかに怠ってきたが、それを是正するために、当州知事が州内相互生保会社の各々について取締役会で議決権を行使する2名のステート・ディレクターを任命せよとの提案があった。教育がやがて契約者を、彼の新たに獲得した機会のより有効な行使に導くとは、われわれも決して確信していない。しかしながら、状況改善のためのこの方法を是認することはできない。かかる手段の目的がいかに有益であるにせよ、それは、単に屋上屋を重ねるにすぎないと思う。すなわち、これは、本報告で提唱された——リストへの接近、詳細な計算手続、パブリシティなど——さまざまな方策への追加にすぎないのだから、われわれが契約者へ与えてきた保護

(192) *Ibid.*, pp. 34-35.

の制度 (system of protection) を強化するよりむしろ弱めるだろう。

理論上契約者集団を代表する州任命取締役をもつことにより契約者は、州が自分たちの利益を保護していると考えて安心し、自分たちの注意を甘んじて他へ向けてしまい、過去よりもいっそう甚だしい無力によって特徴づけられるようになる、これが自然の結果ではないか？ 契約者が彼の仲間とともに会社を構成すること、そして会社の経営について厳重に監視することが彼の特権であるとともに義務であることを、すべての相互保険契約者に悟らせることがわれわれの目的であるとすれば、当州へ責任を課することによってわれわれは、経営参加のインセンティブを彼らから奪い、もってこの目的を無にしてしまう。そして、当州がこれら取締役の有効性についてたとえ法的または道徳的に責任を免れることができるとしても、人々の心中にかかる取締役への依頼心と、それに対応して契約者と大衆の側に警戒心の喪失が生ずるとすれば、決して好ましいことではない。当州の保険監督制は、その多くを、保険コミッションナーを中心に構築されてきたし……きわめて適切でもあった。したがって、現在、州に負わされている重い責任にかんがみ、契約者への真の利点が疑わしい時に負担を一段と増大することは適当でないと思う。

当州は、政策上、ある種の鉄道会社についてステート・ディレクターを任命した先例があると指摘された。しかし、この場合には州が直接の財務上の利害関係をもっていた。そしてこうした財務的利害関係のいっそう明瞭な例として……州法銀行の取締役会に州の代表を送ったことがあげられる。現在、州は、債務者の利益を守るため、抵当貸付組合の取締役会に1名の取締役を任命することが賢明だとみている。これが生保会社のケースに最も近いと信ずる。しかし同時に、貸付組合に適用される原理は——ここでは、保護を求める人々が経営に何らの発言権ももたないばかりか、彼らは〔生保契約者に比べて〕貧困で、従属的な階級に属している——相互生保契約者にはほとんど当てはまらない。けだし、彼らは、彼らの会社のアイデンティティ〔すなわち、相互会社であること〕のおかげで十分に確

立された権利をもち、当然に自分の利益を守れるだけの能力をもつ階級に所属し、そして州が高度の保護を与える現行法のもとにいるからである。それゆえ、生保に十分に適用できると言われる先例は、この監督上の方策〔ステート・ディレクター制の採用〕を正当化しない。それは、いっそう積極的な経営参加に契約者を導くために発揮される影響力を——それを見たいとわれわれは切望しているのだが——著しく阻害するだろう⁽¹⁹³⁾」。

さて、二つの委員会報告書は、契約者が自主的な経営参加を怠る結果、ニューヨークの大会社にみられた弊害がマサチューセッツでも発生する危険があると見る点で大差ない。しかし、それへの対策という点になると、対照的な立場をとる。すなわち、『改正委員会』は、契約者の無関心を変化の見込のない前提条件だと考え、州権力を直接に私企業の取締役会へ介入させ、それによって契約者へ信頼感を与え、また経営者支配を防止すべきだと説く。一方、『合同委員会』は、契約者の自主性を尊重し、また契約者が自主的であるべきだし、自主的でありうるとも考える。そしてこの基本的立場から、ステート・ディレクター制が契約者に依頼心を植えつけるだけの効果しかなく、むしろ選挙手続を改正すべきだとする。但し、そうしたからといって、契約者が自主性を発揮する可能性があるとは信じておらず、また、アームストロング法第94条の詳細な選挙手続の規定には批判的であった。『合同委員会報告書』は、1906年の二大相互会社の取締役選挙について状況と結果が判明したのちに発表されているが、それを考慮すると、若干、疑問がないわけではない。しかし、多分、マサチューセッツの会社はニューヨークの会社ほどひどくはないとの認識が——その点では『改正委員会』も同じだが——根底にあったと思われる。ともあれ、二つの委員会報告書は、相互会社の契約者自治問題を考察するとき、有益な示唆を与えられる。

3.4.7.3. ウィスコンシン州

(a) ウィスコンシン州の状況

(193) *Ibid.*, pp. 214-216.

ウィスコンシン州には当時多くの州外会社が存在し、一方、有力な州内会社はノースウェスタン・ミューチュアルだけであった。ニューヨークの事件に衝撃を受けた州知事、ラフォレット (Robert M. LaFollette) は、1906年早、州議会にメッセージを送り、調査委員会の設置を勧告した。その中で彼は、「交通関係を除けば生保事業を営む会社ほど、注意深く、また経済的に管理される必要をもった会社は他にない」こと、しかるに「ニューヨーク州調査委員会による暴露は、三大生保会社の契約者が各社役員の操作によって計画的に横領 (plunder) されてきたことを示した」こと、そこで「ニューヨークで生じたことが当州に発生しないようにするため、またウィスコンシンの各社の実情について人々を安心させるために当州がこうした行動をとることは、わが州内会社、その契約者、そして当州市民にとって当然だと思われる」ことを指摘した。⁽¹⁹⁴⁾ ウィスコンシンの調査は、アームストロング調査の影響を強く受けていたのである。

調査委員会の公聴会は、1906年4月12日に始まり、23日間にわたって続き、6月末に終わった。主な標的は、もとよりノースウェスタン・ミューチュアルであった。その成果は、しかし、「竜頭蛇尾 (anticlimax)」に終わったと評されている。⁽¹⁹⁵⁾ 経営者の高給も、ネポティズムも、そして財務活動に関連する役員らの行為も、アームストロング調査による発見に比べれば、影の薄いものであった。一方、委員会が1907年1月に公表した報告書は、24項目にわたる法案を勧告した。多くの修正を経て成立した1907年ウィスコンシン州法は、「アームストロング調査の結果として生保会社が直面した懲罰的立法の中でも、⁽¹⁹⁶⁾ 文句なしに最悪であった」と言われている。この結果、6割以上の州外会社

(194) The State of Wisconsin, *Report of the Joint Committee of Senate and Assembly on the Affairs of Life Insurance Companies* (Madison, Wisconsin, 1907), pp. 1-3. —以下、*Wisconsin Report* として引用。

(195) Smally & Williamson, *op. cit.*, p. 143.

(196) Anderson, B. M., *The Armstrong Investigation in Retrospect, op. cit.*, p. 268. 1907年に設立された Association of Life Insurance Presidents の第1回会合の主要な議題は、ウィスコンシン州法への対処であった。Cf. The ALIP

が同州を⁽¹⁹⁷⁾引きあげた。また、1911年に成立したウィスコンシン州生保基金 (Wisconsin State Life Fund) も、1906-07年の余波の一つだとみられている。以上のような状況の中で、相互会社がどのように把握されたかをみることに、これが本項の課題である。

(b) ノースウェスタン・ミューチュアルにおける実態

さて、1904年にノースウェスタン・ミューチュアルの年次総会の性格をめぐって業界紙の間で意見が分れた。『インシュアランス・レジスター』は、同社批判の中に次の項目を含めた。

「ごく控え目に言っても、いわゆる年次総会は、茶番劇以外の何ものでもない。なぜなら、取締役の人選と業務の一切とが取締役会によって行われており、契約者は、他社の単なるアウトサイダーに比べてさえ、発言権や意見表明の機会をもたないからである」⁽¹⁹⁸⁾。

これに対して『クロニクル』は、同紙が「年次総会を雑談の場所と心得ているらしい」として、次のように反論した。

「同誌の編集者は、ノースウェスタン社以上に、契約者に取締役選挙を支配させることに大きな配慮を払う相互会社があるというのであれば、その会社を名指ししてもよさそうなものである」⁽¹⁹⁹⁾。

『クロニクル』は、同社の定款第21条を引用する。そこには、契約者の委

Proceedings of the First Annual Meeting (New York 1907), pp.30-35 (Recent Wisconsin Legislation: Viewed From the Standpoint of a Company Intending to Continue Doing Business in the State, by William Bro Smith), および pp.101-138 (Annual Meeting of the Association of Life Insurance Presidents, at the Hotel Belmonts, Second Session, Dec. 7, 1907).

(197) 引きあげた会社は23社で、残ったのは、14社であった。前者には、Mutual Benefit, Mutual Life, Equitable, Massachusetts Mutual, Phoenix Mutual を含んだ。Cf. Williamson & Smalley, *op. cit.*, p.144; Buley, *America Life Convention, op. cit.*, p.308.

(198) “The ‘Insurance Register’ on the Northwestern Mutual Life”, *Chronicle*, Aug. 11, 1904, p.75.

(199) *Ibid.*

任状が1回の選挙についてののみ有効であること、契約者は100票以上の委任状を投じてはならないこと、そして「当社役員、取締役、外務員、もしくは使用人は、欠席したメンバーの代りに委任状を投票してはならない」ことが明記されていた⁽²⁰⁰⁾。これは、他の相互会社には例をみないルールであるから、『クロニクル』が自説の証拠として引用したのである。しかし、同社の経営者は、巧妙に抜け道を見付けていた。

調査委員会は、以下の事実を発見した。経営者に友好的でミルウォーキーに居住するものが委任状保持者(proxy holders)として役員によって選ばれる。契約者であるかどうかは問われなかった。役員と取締役の指示のもとに100票の委任状が上記代理人1名ごとに用意され、ゼネラル・エージェントへ送られる。第一線の外務員を通じて契約者のサインを得ると、逆のルートをとって本社へ送り返される。委任状の裏面に契約者への指示が印刷されていたが、その中に「委任状保持者をミルウォーキー市民から選ぶことは、役員義務である」という、ミスリーディングな説明が含まれた。1904年次の選挙では、ミルウォーキーの住民により30,013票の委任状が投じられたが、うち15,887票は、同社契約者でないものによって投じられ、1,510票は、契約者が自分の票を直接に投じたものであり、残りの14,126票が契約者の保持する委任状であった。一方、定款(第20条)は、保険金額1,000ドル以下の契約者には投票権を認めなかったが、委員会によれば、これは、「少なくとも1,000ドルの保険によって会社への利害関係をもつのでない限り、取締役について投票を許さない」という趣旨であった。かくして、委任状投票の慣行を定款の趣旨に照らすとき、「保険契約をもたず、同社に全く利害関

(200) *Ibid.*, *Wisconsin Report*, p.9. カッコ付きで引用した部分について、*Wisconsin Report* は、次のように説明している。「この規定は、1882年に第21条修正として採択された。この年の直前に superintendent of agencies が彼自身と彼の友人のために多くの委任状を集めた。その目的は、選挙を支配し、当時の経営者を追放することであった。この企てののちに役員により上記の修正が行われた。当時の社長の証言によれば、『外務員を預かる人々が外務員を通じて契約者の投票を不当に操作することを防止するためであった。』」。

係をもたない人々の手に15,000票を委ねた役員⁽²⁰¹⁾の行動には、弁解の余地がない」といえた。

取締役候補者の指名手続は、調査委員会によれば、次のようであった。取締役会によって選ばれた委員会と、「契約者の費用で」年次総会につれてこられる外務員の委員会とが会合し、候補者名簿を作成する。これが取締役会に提示されて承認を得ると、そのまま総会にかけられ、また承認を得られない時には、指名は取締役会によって行われる。「自分自身を取締役候補者として申し出るもの、あるいは、何名かの契約者によって選ばれ、申し出られた有権者が、候補者名簿に名前をのせることはできない」。取締役会によって選挙管理人が指名され、そして委任状保持者に選ばれていたミルウォーキー市民に文書で通知される。彼らは、選挙当日に本社に出頭し、委任状を投票するように要請される。これに応えた人には、役員と使用人により、印刷済みの候補者名簿が渡されている。そして、選挙の最終幕は、経営者によって指名された取締役の選出をもって終了する。取締役の一人一人は、一般的に、ぴったり同じ数の票を得る。「法律の条文は、守られている。しかし、法律の精神と意図は全く無視される」。しかし、契約者の大部分は投票しない一方、役員は、いっそう有効な投票の方法を契約者へ与えるという問題を考えたことすらなかった。

以上の所見をもとに、調査委員会は、経営者支配を批判する。

「同社の役員は、その地位と俸給を取締役に負う。ゼネラル・エージェントは、その地位と報酬を役員に負う。役員は、委任状保持者を選び、外務員は、委任状を集め、取締役は、候補者を指名し、そして委任状保持者が彼らを選出する。この選挙は、同社の文書で『当社契約者による当社の経営』と表現されている。「この制度のもとで同社役員と取締役は、すべての株式を保有する株式会社の役員と同じくらい確実に自らの役職を終身化する力をもつ。契約者は、国中に散在し、互いに顔も名も知らず、統一行動(combined action)を起すこともできず、経営者の活動に対抗して、同社

(201) *Wisconsin Report*, pp.9-11.

経営の全部または一部に変化を起す力も絶対的にもたない」。「定款は、契約者が同社を経営すると定めている。それは、役員、取締役、外務員、あるいは使用人が、欠席したメンバーの代りに委任状を投ずることを禁止する。しかし、実際には、役員、取締役、および外務員が取締役を指名し、指名されたものが選ばれるようにしている。その結果が成就されるときやり方は、単純ではあるが、効果的である。委任状制は、定款の明白な意思を無効にするように操作されている⁽²⁰²⁾」。

『クロニクル』は、間違っていた。ノースウェスタン・ミューチュアルにも、他社とは多少形が違ってはいたが、委任状による経営者支配が存在した。それに伴う弊害も、三大生保ほどではなかったが、発生していた。とりわけ同社のケースから強い印象を受けるのは、外務員の力と役割である〔Cf. 2.4.3.6.〕。さらに、定款の規定や総会での投票数の多寡をもってある会社の民主性を測ってはならないことを、ノースウェスタン・ミューチュアルの事例が強く示唆しているように思われる。

(c) 改善策の提案

さて、調査委員会は、以上の状況に対して改善策を提案する。それは、委任状投票の禁止を含む投票手続の詳細な規定と、いわゆるステート・ディレクター制の採用とを含み、その点でアームストロング法とマサチューセッツ州『保険法改正委員会』案を加えたようなものであった。

まず、委任状投票の禁止を訴える。

「われわれの判断では、委任状投票の許可を含むプランヤンシステムであれば、役員と外務員の行動に対抗して契約者に相互会社経営を支配させることはできないであろう」。

「われわれは、〔アームストロング法のごとく〕委任状投票の権利を保留する制度は、それが契約者に選挙を支配させるとの意図をもつ限り、無益に終るだろうと信ずる。過去の経験は、次の予測が正しいことを十分に証明する。すなわち、委任状投票が保留されるどのような制度においても、

(202) *Ibid.*, pp. 11-12.

経営者は、その外野制度の完璧な組織を通じて、過去と同様に将来においても、委任状を操作し、選挙を支配するだろう、ということである。法の複雑な規定に心を動かされた契約者が、これらの権利を大いに利用することはないだろう」。

委員会によれば、「取締役選挙への参加権を行使する方法は、単純で実際の」(simple and practicable) でなければならない。また、どこに住しよう、保険金額がいくらであろうと、1票を投ずる権利をすべての契約者がもつべきであった。さらに、契約者は、役員を選んだ委任状保持者の手に託された無数の委任状に対抗して、「彼の投票が無価値でないことを確信させられるべきであった」。かくして、選挙法について9項目の勧告が行われた。

- (i) 委任状投票の禁止。
- (ii) 保険金額のいかんに関わりなく、すべてのメンバーが各候補者について1票を投ずる権利をもつこと。
- (iii) すべてのメンバーは、本人自らまたは郵便により投票する権利をもつこと。
- (iv) 選挙前のある一定の時期に、役員は、選出されるべき空席のすべてについて候補者を指名し、公表すること。そして直接にしる間接にしる、それ以外の候補者の指名に参加してはならないこと。
- (v) 10名かそれ以上の契約者は、選挙前のある一定の時期に、本社へ願書を提出することによって候補者を指名できること。
- (vi) 役員は、印刷された投票用紙に二つの欄を用意し、一つには「経営者側候補者名簿」(Administration Ticket) を、もう一つには「契約者側候補者名簿」(Policyholders' Ticket) を、氏名をアルファベット順に整理して、記載すること。
- (vii) 選挙前のある一定の時期に、全メンバーに、彼の選択の意思を表明する方法について適切な指示を付した投票用紙を郵送すること。年次選挙で1名以上の取締役が選出される場合、各契約者は、人数分の票数をもち、その全部を特定の候補者1名に投ずることも、また各候補者へ案分

することもできる。この場合、彼が投票したいと思う候補者の名称の向い側に×印を付し、また1票以上を投じたいと思う候補者の名前の向い側の空欄に数字を記入すること。

(㉒) 投票用紙の本社への返送およびその保管について適切な措置が取られること。

(㉓) 相互保険会社は、州および郡別に、すべての契約者の名前をアルファベット順に整理し、住所を付して公表すること。契約者の要請に応じて、1ドル以内の料金で、かかるリストを提供すること。⁽²⁰³⁾

以上のように詳細な選挙手続を勧告し、「各契約者に、経営について彼の選択を表明する疑う余地のない権利を与える」一方、委員会は、「契約者全員に投票を強いるいかなる制度も工夫されえないことを認め」た。かくしてマサチューセッツ州の『保険法改正委員会報告書』を引用しつつ、次のように論ずる。

「契約者保護を義務とする州は、どのような取締役選挙制度のもとであれ、契約者が確実に自らを保護しうるようにすることはできない、とわれわれは信ずる。この事実には照らして、その地位が経営者の支配勢力から全く独立している取締役を、契約者のために確保する法律の制定こそ、当州の簡明なる義務であると考え」。「市民のために行動する州知事に、当州法に基づいて設立されたかかる会社各々の取締役会に1名の取締役を任命する権限を付与することによって、居据わりの取締役会から生ずる弊害の可能性を最小化しうる……と信ずる」。

委員会は、エクイタブルにこうしたステート・ディレクターが指名されていたならば、役員2名の間の個人的争いも発生しなかったであろうと述べて、その有効性を指摘する。⁽²⁰⁴⁾このようにして、ウィスコンシン州の生保調査委員

(203) *Ibid.*, pp. 15-17.

(204) *Ibid.*, pp. 17-19. ステート・ディレクターは、委員会案にれば、他の取締役役と同じ権限と同じ報酬を受ける権利とをもち、そして、選挙管理人になること、

会は、ニューヨークとマサチューセッツの折衷案を提示したのである。

この時には、ステート・ディレクター制は採用されなかった。また、1907年法の結果、契約者が取締役選挙への関心を増大させたともいえない。

3.4.7.4. ニュージャージー州

ニュージャージー州は、1906年6月1日に生保調査委員会——通称「ヒラリー委員会」——⁽²⁰⁵⁾を任命した。そして1907年3月6日付で報告書が発表された。当時、同州が設立を認可した生保会社は、ミューチュアル・ベネフィットとプルデンシャルを含む4社であった。相互会社は前者だけであり、他の3社は、すべて株式会社であった。そして委員会の関心は、主としてプルデンシャルに向けられていた。

既述のように [Cf. 2.3.4.], プルデンシャルについては厳しい批判があった。とくに、株主の法的権利に対して契約者のいわば道徳的権利が主張されたが、ヒラリー委員会は、それを守るための具体的方策を提案した。それによれば、経費その他の点からみて、多数の契約者に取締役選挙で投票させることは、ほとんど不可能であるし、また、契約者の間にも選挙へ参加したいとの希望は、ほとんどみられない。そこで、適切な取締役を選ぶ別の方法が実行されなければならない。

「株式会社では、通常、株主が取締役を選ぶであろうが、しかし、契約者の利害関係が株主のそれに比べて非常に大きい場合には、契約者の利益を守る責任をとくに負わされた、そして取締役会においてある意味で彼らの代表者だといわれるような取締役が選ばれるべきである。それゆえ、われわれは、すべての株式生保会社について知事が3名の取締役を任命することを定めた法案を用意した。これらの取締役は、株式に対して一切利害関係をもたない人になるだろう」⁽²⁰⁶⁾。

一般的経営状況について知事に報告すること、そして知事による要求に応じて特定の事項について報告することを義務とした。

(205) *Report of the Senate Select Committee, Appointed April 12th, 1906, to Investigate the Subject of Life Insurance in New Jersey* (Trenton, N. J., 1907).

(206) *Ibid.*, p. 12.

これは、ステート・ディレクター制の提案であるが、株式会社に対してのみ適用した点に注目されるし、法制面からみれば、ラディカルでさえある。一方、マサチューセッツ州やウィスコンシン州では、相互会社についてその必要性が指摘された。こうした差異は、唯一の相互会社たるミューチュアル・ベネフィットをヒラリー委員会がどのように見ていたかに基づくと思われる。

ヒラリー委員会は、同社についてはごく簡単に解れるにすぎない。まず、全般的状況について言う。

「同社は、ほぼ同じ頃に設立されたいくつかの最大手会社ほどの規模には達していないが、一方、堅実さ、安定性、そして契約者への十分な払戻しという点では第一級に位置すると思われる。……同社について批判や改革立法の要求は、ほとんどなかつた⁽²⁰⁷⁾」。

続いて取締役選挙について次のように指摘する。

「保険契約者は、きわめて多数であるが、長年、取締役に関する投票権を大に行使してきたとは言えない。「取締役は、注意深く選ばれてきたようである。空席が生じた時には、取締役会自体がその空席を埋める適当な代表者を探すが慣行であった。そして取締役会によって選ばれた人は、年次総会で投票するごく少数の契約者によって常に選出されてきた。選挙に関して争いや不満が生じたことは、全くなかつた」。

「この慣行が実質的に居据わりの取締役会をもたらした一方、この方法がこれまでは満足のいくものであったことは、否定されない。この方法が派閥や契約者の結合による中断を受けることなくずっと続くかどうか疑問に思えるかもしれないが、しかし、これまでいかなる疑問も生じなかつた。ニュージャージー州で唯一の相互会社たる同社が60年にわたって用いてきたこの慣行は、大いに成功してきたのだから、変化の機会が生ずるまで、不幸にしてそれが生じたとしたらということであるが、それまではこの件は現状のままにしておくべきだ、とわれわれは考える⁽²⁰⁸⁾」。

(207) *Ibid.*, p. 4.

(208) *Ibid.*, pp. 4-5.

ミューチュアル・ベネフィットでも、他の相互会社と同様に、契約者投票制の有名無実化や取締役会の居据わりが生じており、それをヒラリー委員会は、明瞭に認識していた。また、同社のローズは、アームストロング公聴会において、経営者による委任状支配の意図をはっきりと証言している (Cf. 3.4.3.2.)。それにもかかわらず、同社については現状維持というきわめて寛大な姿勢を委員会はとったのである。

多分、ヒラリー委員会自体の低調さにその理由があったのであろうが、それと同時にミューチュアル・ベネフィットに、他の大手相互会社に見いだされた弊害が全くといってよいほどに発見されなかったことも、寛大な所見を得た理由の一つであった。実際、この会社は、1896年に「言葉の完全な意味で、契約者の会社であり、契約者の利益のためにのみ経営されている」との最大級の称賛を、ニュージャージー、マサチューセッツ両州のコミッショナーから得たように、最も良心的な会社とみられていた。⁽²¹⁰⁾つまり、経営者支配は、現に存在したが、それが契約者利益を損ねる方向で働いていなかったのである。しかし、そうだからといって、契約者投票制の有名無実化が等閑に附されてよいとか、あるいは、マサチューセッツやウィスコンシンと異なり、将来の危険に備えなくてもよい、という理由はなかったであろう。ニュー・イングランド・ミューチュアルも、同じように良心的な会社だとみられていたのである。

3.5. アームストロング選挙法

3.5.1. 序 論

1905年12月末に公聴会が終了し、生保業の実態を暴露するとともに、立法

(209) Carr, William H. A., *From Three Cents A Week, The Story of the Prudential Insurance Company of America* (Englewood Cliffs, N. J., 1975), p. 55.

(210) “Report of the Examination of the Mutual Benefit Life” & “A Policyholders’ Life”, *Chronicle*, Oct. 29, 1896, pp. 209, 212-213.

への期待が高まった。フェニックス・ミューチュアル社長、ホルコム (John M. Holcombe) は、「生保の最善の利益のために」追加立法が必要だと⁽¹⁾の経営者としては異例の発言を行った。アイオワ州知事は、「ラディカルな保険立法が即座に実現されるべき」ことを説いた。⁽²⁾『インベスター』は、「取締役が本来もつべきはずの権限が彼らに返されるであろうし、役員は、もはや独裁者にはならないだろう」と立法への期待を表明した。⁽³⁾一方、「かくも重要な事柄について性急な行動は慎むべきだ」と警告するもの⁽⁴⁾(ロード・アイランド州知事)もいたが、委員会の行動は、迅速であった。2月22日には報告書が公表され、その中で多様な勧告が提示された。議会は、これを受けて3月9日に公聴会を開催し、そして若干の修正を施して、4月2日にはいわゆるアームストロング法を成立させたのである。

ここでは、まず、アームストロング法全般について簡単に説明したのち、相互会社の取締役選挙に関して新設された第94条を訳出し、それについて同時代人によるコメントを紹介していきたい。

3.5.2. アームストロング法

3.5.2.1. 立法の趣旨

1906年アームストロング法は、委員会によって暴露された生保業の弊害の是正を目的とした。委員会報告書は、末尾で次のように説明している。

「当委員会ならびにその関係者は、当州民のために公平な (impartial) 判断を下し、必要とされる改革を遂行したいということだけを念願してこの仕事に携わってきた。彼らは、ここに提案される救済措置が有益 (salutary) であるだけでなく、本質的 (essential) でもあることを確信する。これは我慢できないものとなっていた状況に対して適切な是正策を与え、そして当

(1) “Holcombe’s Suggestion”, *Insurance Press*, Jan. 10, 1906, p. 2.

(2) “Governor’s Opinion”, *ibid.*, Jan. 17, 1906, pp. 6-7.

(3) *U.S. Investor*, Jan. 13, 1906, p. 70.

(4) “Governor’s Opinion”, *Insurance Press*, *ibid.*

州の生保業を健全で持続的な (sound and enduring) 基礎の上に置くだろうと信じられている⁽⁵⁾」。

この草案の作成においても主要な役を果たしたヒューズは、調査が「生保のために行われたのであり、それに対立するものでなかった」こと、「何よりもまず、われわれは、事実を知りたかった」こと、そして「明らかにされた弊害の再発を防止するであろう法案の作成に努めた」ことを強調したのち、委員会が生保業に何を望んでいたかを説明している。

「まず第一に、われわれは、保険業を政治の世界から遠去けることを望んだ⁽⁷⁾」。「次に保険業に従事する人々が保険業に専念し、そして他の多くの事業を経営しないことを望んだ」。第三に、「法人組織に関する理論の実践を望んだ」。すなわち、経営はオープンに、また取締役として権限と責任を託された人々の審議を経て行われること、一方、経営者がいかに有能であれ、取締役の票決による承認を許さないような事項を扱いたいとの誘惑にかられてはならないことである。さらに、すべては、契約者の利益という観点から考慮

(5) *Armstrong Reports*, p. 446.

(6) ヒューズは、1906年5月22日、Life Underwriters Ass'n of New Yorkでのスピーチ [“Hughes Reviews His Work”, cit. in *Insurance Press*, May 30, 1906, pp. 9-10.], 1908年1月18日、メトロポリタン・ライフの年次外野管理者大会でのスピーチ [*Life Insurance Courant*, Feb. 6, 1908, pp. 174-176; “Metropolitan Life Convention”, *Insurance Press*, Jan. 22, 1908, pp. 1-2, 15-16.], および1910年1月19日、Ass'n of Life Insurance Presidentsの第三回大会でのスピーチ [*Proceeding of the Third Annual Meeting of the Ass'n of Life Insurance Presidents*, pp. 38-44.] で調査および立法の趣旨を説明している。ここでは、メトロポリタン・ライフでのスピーチを引用した。なお、1906年4月8日、ニューヨーク市のカーネギー・ホールで“The Moral Lesson of the Insurance Investigation”と題する講演を行っているが、参照の機会を得なかった。

(7) 「われわれは、アメリカ人として、国民の代表の良識と公正な意図を信頼し、そして願望を性急に達成しようとして〔政治献金など〕他の方法に頼ることを止めよう。これこそ民主主義である。あなた方は、民主主義の諸原理によって生きねばならない」。

されるべきであった。⁽⁸⁾「経営政策は、経営に関する人々の利益ではなく、契約者の利益に向けられていなければならない」と、彼は信じた。最後に、「高圧的販売方法による浪費から生ずるいっそう大きな弊害」の防止——「経営の経済性」(economy of management)の確保、および外野活動における「フェア・プレー」の重要性が指摘された。

要するにヒューズは、保険業がもっぱら保険業として、適切な基礎に立って、契約者の利益のみを考慮して経営されるべきことを説いた。言うまでもなく、彼が明らかにした生保業の実態は、この理念から懸け離れていた。ヒューズ、そして他の委員会関係者は、明言は避けているものの、多分、業界の自主的解決能力を疑っていた。このことは、経営者や取締役の「責任感」の重要性——つまりは、それが現実に欠如していたこと——をたびたび指摘していることから推察される〔例えば、3.5.3.3.〕。一方、「法人を創造し、それが事業を営むことを可能にしてきた国家が、適法な努力を阻害するためではなくして、受益者のためにならないような形での行動を防止するために、規制を加える必要があることは、完全に明白である」とされた。かくして、契約者保護のために、そしてまた「他州のためにも」⁽⁹⁾、根本的改革が必要とされた。⁽¹⁰⁾アームストロング法は、1892年法の改正ではあったが、その内容は、次にみるように、広範多岐にわたり、しかも、多くの制限ないし禁止条項を含む峻烈なものとなったのである。

3.5.2.2. アームストロング法の主な内容

(8) このことから、“full publicity”の重要性が指摘される。Cf. “Hughes Reviews His Work”, *Insurance Press*, *op. cit.*, p.10.

(9) ヒューズは、1910年ALIP大会でのスピーチの中で、しばしば引用される次の言葉をはいている。「ある会社の経営の現状を承認するニューヨーク州票 (Seal of the State) が、連邦の他のすべての州にとって、本質的安全性が断言された旨の保証になる日が……来ることを切望する」(*Proceedings of ALIP* (1910), p.41.)。

(10) 「ヒューズ氏の改革は、表面的なものではなく、根本的な (fundamental) 改革であった」[Hendrick, B. J., “Governor Hughes”, *McClure’s Magazine*, March, 1908, p.535.]。

(a) 概要

委員会が勧告した法案は、業界の激しい反対運動により修正ないし廃棄された部分もあったが、しかし、大部分は原案通りに議会によって承認された。⁽¹¹⁾ その主な内容は、次のようであった。

- 36条 会社の取引に関連して役員または取締役が金品などを受け取ることの禁止
 41条 政治献金の禁止⁽¹²⁾
 66条 政治活動 (Lobbying) の規制⁽¹³⁾
 94条 相互生保会社の取締役選挙〔後述〕
 95条 株式会社の相互会社への転換〔3.3.7.3.〕
 98条 役員の年俸が5,000ドルを超える場合には取締役会の票決を要すること
 102条 相互生保会社、および利益配当付保険証券を発行する株式会社は、無配当保険証券を発行してはならないこと
 101条 簡易保険を除くすべての保険証券は、本条に規定される様式で発行されること——標準保険証券様式の制定
 84条 保険監督官は、毎年、純保険料ベースで、すべての有効な契約について責任準備金の計算を行うこと
 83条 剰余金は、毎年確認され、配分されること——据置配当保険の禁止
 87条 本法に定める標準を超えて異常危険準備金 (contingency reserve) を積み立ててはならないこと
 89条 契約者に対し、保険料の払戻しなどの形で差別を行ってはならないこと
 92条 通知することなく没収してはならないこと
 88条 失効または解約の場合、所定の積立金を1回払い保険料として延長定期保険

(11) *Law of New York*, Chap. 326 (1906). 本書では *New York Insurance Report*, 47 (1906), Pt. III に掲載されたものを利用した。委員会原案は、*Armstrong Report*, Vol. 10 をみよ。原案と新法を同時代人の見いだした問題点などを付して詳細に検討した W. H. Price, "Life Insurance Reform in New York", *American Economic Association Quarterly*, Vol. 10 (1909), Third Series, pp. 1-95. は有益である。また、Anderson, Buist M., "The Armstrong Investigation in Retrospect", *Table and Index of Papers Presented before the Assn of Life Insurance Counsel*, Vol. 10 (1952-1953), pp. 237-276 をみよ。

(12) *Law of New York*, Chap. 239 (1906).

(13) *Law of New York*, Chap. 321 (1906).

などの購入に充当すること

97条 事業費は、所定の標準に従って制限されること

96条 新契約高は、所定の標準に従って制限されること

20条 営業用不動産を除いて、すべての不動産は、取得後5年以内に処分されること

100条 公共団体のものを除いて株式を保有してはならず、株式担保貸付も禁止される。現に保有する分は、5年以内に処分すること。証券発行業務に参加してはならないこと

103条 保険会社による年次報告書は、所定の16項目⁽¹⁴⁾を記載しておらねばならないこと

以上から明らかなように、1906年アームストロング法は、生保経営のあらゆる面について規制ないし制限を加えた。その趣旨は、前述の通りであるが、ここでは、新契約高、事業費、そして剰余金と配当に関する規制について、委員会報告書をごく簡単に引用しておきたい。それによって、委員会が生保業およびその規制について抱いていた理念がいっそう明瞭に理解されるであろう。

(b) 新契約高の制限

委員会報告書は、この項目の冒頭で、「ミューチュアル、エクイタブル、そしてニューヨーク・ライフの事業が合理的限界 (reasonable limits) を超えて成長してきた」と指摘している。「合理的限界」の意味は、明瞭でないが、これに続く文章では、「これ以上の拡張が契約者に利益を与えうるポイントをずっと前を通り過ぎた」こと、それにもかかわらず、三大生保は、「配当

(14) 16項目は、次の通りである。① 保有する不動産について取得日、取得価格、帳簿価格、市価、収益など、② 不動産抵当貸付、③ すべての貸付、④ その他一切の財産、⑤ 貸付や財産の売買に関して支払った手数料、⑥ 政治団体および政府部局などに関連して支出された金額、⑦ 役員と取締役の名前、および選挙での得票数など、⑧ 役員と取締役ならびに本支店の主要なものに支払われたサラリーなど、⑨ 銀行や信託会社の残高、⑩ 問題のあった保険金支払、⑪ 損益計算書、⑫ 利源別説明書、⑬ 年次配当率、⑭ 据置配当保険に関する配当率、⑮ 据置配当保険に関する説明書、⑯ 責任準備金および剰余金に関する説明書。

減少に反映される事業費の増大を無視して、新契約の獲得にあらゆる努力を傾けてきた」と述べている。三大生保間の競争は、それら自身にとって有害であっただけでなく、中小会社にも悪影響を与えた。かくして、報告書は、次のように指摘する。

「それらがいっそう大きくなることによって有益な目的が果されることはないであろう。それらの契約者数は膨大で、資金量は莫大であるから、責任ある支配と堅実な経営という課題を著しく困難なものとする。そしてそれらの規模は、無制限に成長を許されるならば、直ちに社会にとって重大な脅威となるであろう」。

委員会は、三大生保の新契約高を年間1億5,000万ドルに制限することを提案した。それによって、「3社は、健全で堅実な基礎の上に置かれるだろう」という。制限は、中小会社にも適用された。すなわち、「合理的支出によって引き受けることができると正当に期待される新契約高」に制限されるべきであった。委員会のこの提案は、前述のように、保険法第96条として成立したのである。⁽¹⁵⁾

要するに、アームストロング委員会は、ひたすら契約高の拡大を志向する生保経営を否定したのである。確かに、私企業の規模を法律によって制限することには大きな問題が含まれるが、このドラスティックな措置が、19世紀後半以降、しばしば問題視されてきた大手会社の成長政策とそれによる弊害に起因することは確かであった。また、規模の制限は、大手会社の経営者などによっても提案されたことがあり、その意味では、必ずしも唐突な措置であるとはいえなかった。さらに、成長が契約者に利益を与えなかったとの認識が委員会にあったことも、重要である。第96条の廃棄を提案したプライス⁽¹⁶⁾も、この最後の論点だけは認めざるをえなかった。そして、三大生保が相互

(15) *Armstrong Report*, pp. 392-396.

(16) Price, *op. cit.*, p. 58. 「経営者の野心に自然の抑制はなかった。というのも、不当な支出による損失を負担するのは、経営者や株主ではなくして契約者だったからである。各社の運命は、それゆえ、実際はアクチュアリーではなく、外務員にも託されていた。これは、高率の手数料と、経費のかかる新契約の追求を意味

会社、もしくは自称相互会社であったことを考えれば、この論点の重大性が明白になるであろう。

(c) 事業費の制限

ここでは、まず、生保規制のあり方を指摘している。それによれば、「保険会社の経費支出について指図するようにと議会の勧告することは、愚か」だという。けだし、「議会が事業経営を引き受けることはできない」からである。それゆえ、生保企業に「経済的管理を確実に実行させようとする場合には」「細々とした事柄を指図するとの全く実行不能な努力」を行うべきでなく、「全般的規制と完全なパブリシティという条件を付して、経営の自由を許すことを狙うべき」であった。

それにもかかわらず、委員会による事業費についての提案、殊に新契約費に関する制限は厳しいものであった。けだし、新契約獲得のために「最も無駄な経費」が費やされてきたからである。業界は、それを遺憾に思いつつも、競争上やむをえなかったと主張したが、多くの場合、事業費は、ローディングを大幅に超過した。問題は、こうした浪費的経営をいかにして是正してゆくかであった。

確かに、三大生保の場合には、新契約高の制限によって外野経費の削減ができるであろうし、中小会社も、三大生保との競争を緩和されるであろう。しかし、中小会社間の競争は、激化するかもしれないし、また新契約高の制限は、中小会社に依然として大きな活動領域を残す以上、経済性の十分な保証にはなりえない。かくして、

「契約獲得に当てられる経費の何らかの制限が絶対的に要求されている。さもなくば、現在の浪費的な方法が続くであろうことは、ほとんど疑いえない」。

しかし、委員会は、手数料率の法定など直接的に事業費を制限するためのさまざまな方策を退ける。そして、「新契約の獲得において適切に支出され

した。既契約者、そして最終的にすべての契約者は、他人をして契約するよう説得するコストを賄うために、不当に高い分担金を支払った」。

うる金額を決定することのできる何らかの基準 (criterion) の確立」で十分だという。委員会は、この「基準」、あるいは「新契約を得るための合理的で有益な支出に関する適切な標準」を次のように表現する。すなわち、

「新契約費は、初年度保険料についてのローディングと、契約後5年間における……死差益の現価とを加算したものを超えてはならない」。

結局、この「基準」を超えて支出される金額は、さもなくば既契約者の配当に充当されえただであろう金額であった。委員会は、そのことを「比較的経済的に」経営されてきた会社について示している。かくして新しい基準の採用によって、新契約費を経済的ペースで支払うに足る十分な金額が会社に与えられ、しかも、新契約費は、新契約それ自体によって賄われる。かくして、これによる節約分は、契約者配当に充当することができる⁽¹⁷⁾。

委員会のこの提案は、業界による最大の抵抗に出合ったが⁽¹⁸⁾、しかし、1906年保険法第97条として実現された。

(d) 剰余金と配当に関する制限

報告書は、相互制について説明している。すなわち、「生保会社は、通常、契約者のために金を儲ける目的で設立されるのではなく、「契約者は、掛値なしに保険そのものを受け取り、それ以外には一切受け取らない」。生保会社の利益 (gains) は、五つの源泉から発生するが、「これらの利益は、単に、契約者が彼の保険について過大に賦課されてきた金額を表示するにすぎない。相互会社、または相互制に基づいて営業し、利益配当付保険証券を発行する株式会社では、契約者は、この過大請求分の公平な払戻しを受ける権利をもち、そしてこれは、配当の支払によって実現される」。しかし、事業や投資の結果を正確に予測することはできないから、会社は、契約者の安全のために異常危険準備金をもつべきで、これを剰余金の中から積み立てることが許されるべきである。そしてこの額を超えるすべての利益や剰余金は、適切な間隔で返済されるべきである。「そのためには、会社は、事業の現実

(17) *Armstrong Report*, pp. 403-419.

(18) *Price, op. cit.*, pp. 41-58.

の結果を示す損益計算書 (gain and loss exhibit) を、適切な間隔で契約者に与える義務を負う。それによって、経営者の能率がテストされるであろうし、契約者への払戻しに充当しうる金額が確認されるであろう。

ところが1870年代に、「据置配当制」、いわゆるトンチン・ポリシーが出現してきた。「これは、会社にとって顕著な利点をもった。というのも、長期間、計算を行うことなく利潤の蓄積を許したからである」。この保険は、一定期間を生き延びたものに大きな利点を与えるという仕組みであったが、それが人々の「賭博本能」にアピールし、さらに、利得について魅力的な予想が行われた。これに関する手数料率は、他の保険よりも高く設定されており、それが欺瞞的な説明を行わさせることにもなった。このようにして、当時の保有契約の大部分がこの保険であったとみられている。

しかし、現実の配当は、予想を大きく下まわった。その原因の一つは、投資収益の低下にあったが、しかし、より大きな原因は、「浪費的経営」に帰せられた。これは、この保険のもとで生ずる莫大な蓄積によって、しかも実際に配分を行うまでは一切の計算と各契約者の持分の確定とを拒否することによって、可能になった。「このようにして、巨額の剰余金が浪費を奨励し、腐敗を助長した」と、委員会は指摘している。

そこで、委員会は、配当が毎年実施されること、将来について据置配当保険が禁止されるべきこと、年次計算の必要性、そして確定された配当の処分について会社ではなく、契約者に選択権を与えるべきことを提案した。さらに、剰余金の中から積み立てられる異常危険準備金が制限されるべきことも指摘された。以上のように、剰余金とその配分についても、厳格な制限が課されるに至ったのである。⁽¹⁹⁾

(19) *Armstrong Report*, pp. 422-433. 据置配当保険を、契約の自由という観点から弁護する意見に対して、「この問題では、パブリック・ポリシーが契約の自由に優先されるべきだ」と述べている。そして、委員会によって提案されたすべての改革の中で、年次計算の強制ほど、強く求められたものは、他になく、経営上の細々とした事柄が取締役の自由裁量に委ねられるとしても、彼らは、経営の成果を毎年説明し、そして契約者が権利をもつ金額についてはっきりと契約者への負

3.5.2.3. 立法への反響

委員会の勧告から保険立法の成立まで、従来と同様に賛否両論が鋭く対立した。『ネーション』は、立法により、「保険業は、ウォール街の投機家、各社の役員と内輪筋、勤勉な外務員のためではなく、多くの場合無名で、しかも無視されてきた契約者のためにのみ営まれる」ことを要求した。⁽²⁰⁾『インデペンデント』は、法案を検討して、「明らかに公益に適う」と表明し、そして、ミューチュアルが「工業・鉄道結合と一体化した資本家のグループ」ではなく、「契約者によって支配される」べきだと主張した。⁽²¹⁾立法成立後に『アウトルック』は、次のようにコメントした。

「保険会社は、今後、契約者のために営まれるだろう。これは、最も神聖に守護されるべき多数の人々の利害に関わる、きわめて重大で、またラディカルな改革である」。

債項目に含めるように強制されるべきだ、という。そして、多額の積立金の支配から必然的に発生する弊害がこれを必要にするということは、一般に同意されたことだと指摘している。

このちトンチン・ポリシーの剰余金配分をめぐる訴訟と論争が生じた。Cf. Carter, E. W., "Suits for Accounting on Tontine Life Insurance Policies", *Virginia Law Review*, 2-1 (Oct. 1914), pp. 18-32; Bullitt, W. M., *The Relation of the Individual Policyholder to the Resources of a Mutual Life Insurance Company*, Address before the ALIC, Dec. 9, 1914, 46p.; Trenholm, W., "A Statement Concerning Mr. Samuel B. Clarke's Article Entitled, 'Defects of the Armstrong Committee's Legislation Relating to the Dividends of Mutual Life Policy-Holders and Mr. James McKeen's Answer", *American Law Review*, 42 (Jan.-Feb., 1908), pp. 1-11; Reed, H. H., "Distribution of Surplus by Insurance Companies, *ibid.*, pp. 12-24; Trenholm, W., "Accounting in Mutual Life Insurance", *ibid.* (May-June 1908), pp. 445-454; "Right of Policy Holder in Mutual Insurance Company to Have in Share", *ibid.* 48 (Nov.-Dec. 1914), pp. 925-926. 『モニター』などの業界紙にも数多くの記事と論説が掲載されている。

(20) *Nation*, March 15, 1906, p. 212.

(21) "Report of the Insurance Committee", *Independent*, March 1, 1906, pp. 520-521.

そして調査の最も重要な成果は、「この国における良心の目覚め」だと指摘した。⁽²²⁾一方、ケンタッキー州保険コミッショナーは、「ニューヨークの改革法のもとで引き受けられる保険は、従前のものよりも良くなるだろう」と請けあっている。⁽²³⁾

これに対して、フリックは、次のように論じた。「生保における真の弊害は、経営者が彼らに託されたすべての資金について計算責任を果していないことにあること」および「この弊害の効果が浪費をひき起し、それが、生保業を、競争がパブリックに対するコストを増加させた唯一の産業にしたこと」。これに対してニューヨーク法は、「真の弊害に対する是正策を提供しておらず」、また「多くの立派な条文が提示されているものの、それらは真の弊害やその効果に対して直接の影響力をもちえない一方、委員会は、悪法をさらに悪くする多くの変更を勧告していること」。⁽²⁴⁾フリックと同様、アメリカ法曹協会 (American Bar Association) の保険法委員会も、連邦規制への反対を表明した報告書の冒頭で、「議会の愚行」を論じている。⁽²⁵⁾調査の完了まで一方的に攻撃を加えられた経営者側も、1906年春から一斉に反撃に転じた。立法に関する公聴会が最初の舞台となった。3月9日に、「革命的な勧告に反対する保険会社の戦い」に、800人以上の外野関係者と、少なくとも90社の代表が集まった。彼らは、それぞれの立場から、各論点について反対を表明した。もっとも、委員長アームストロングが「単なる騒音は、決定に少しも関係しない」と述べたことに示されるように、業界に議会を動かす力

(22) *Outlook*, May 26, 1906, pp. 151-153.

(23) "The Kentucky Commissioner on Life Insurance Reform", *Monitor*, Aug. 1906, p. 301.

(24) Fricke, W. A., "Misdirected Insurance Legislation", *Moody's Magazine*, May 1906, pp. 621 ff.

(25) *Report of the Committee on Insurance Law, to be Presented at the Meeting of the American Bar Association at St. Paul, Minnesota*, Aug. 30, 1906, pp. 1-2.

は残ってはいなかった。⁽²⁶⁾

全米外務員協会 (NALU) の大会でも、会長スコープルが議会を非難し、ミューチュアル・ベネフィットのローズも、「ニューヨーク法は、議会の良識を代表していない」と決めつけた。⁽²⁷⁾ プルデンシャルのドライデンは、同社は「もっぱら、また一貫して契約者のために」経営されてきたのであり、追加立法は不必要だと述べたのち、契約者に警告した。

「生保会社に有害な影響を与える法が契約者自身の利益を著しく損なわずにはいないこと、そして厄介な法律、高価で恣意的な監督の方法、あるいは過大な課税が契約者による投資への見返りを大幅に減らすに違いないこと、この事実を契約者すべてが悟るべきである。⁽²⁸⁾

アクチュアリー協会の会長は、大会でのあいさつの中で、「サンフランシスコの人々と同様に地震にあっていたかのようであった」と感想を述べ、そして、「将来はどうなるのか？ 近い将来は、そして遠い将来は？」と不安を表明している。⁽²⁹⁾

もちろん業界紙は、経営者サイドに立った。『ウィークリー・アンダーライター』は、議会が大衆に迎合したと非難した。⁽³⁰⁾ 『モニター』は、「経営には

(26) "Hearing on Armstrong Bill", *Monitor*, March 1906, pp.97-101; "Solemn Protest at Albany", *Insurance Press*, March 14, 1906, pp.1, 4-10; "Armstrong Committee Public Hearing at Albany", *Life Insurance Courant*, April 5, 1906, pp.228-232.

(27) *Proceedings of the 17th Annual Convention of the NALU* (1906), pp.24-33. & Rhodes, E. E., "Problems of Life Insurance Law", *ibid.*, pp.120-128. Cf. "The National Association of Life Underwriters Have Some Views on New York Legislation", *Monitor*, Oct. 1906, p. 378.

(28) "Senator Dryden's Review, As President of the Prudential, He Discusses Affairs of the Day", *Insurance Press*, March 28, 1906, p.5.

(29) Address of the President, by R. W. Weeks, *Actuarial Society of America Transactions*, Vol. Ⅹ, No. 35 (1906), p. 279. 1906年にサンフランシスコに有名な地震が発生している。当分の間、業界紙の一面は、この記事で占められた。

(30) *Weekly Underwriter*, April 28, 1906, p. 309.

自由が必要である」から、「是正策は、制限的立法でなく、役員の側でのパブリシティと厳格な計算責任に求められる」べきだと主張し、⁽³¹⁾「たいていの改革の企てと同様、この運動は、適正な領域を超えた」と批判した。⁽³²⁾

要するに、調査が大衆の異常なほどの関心呼び、その雰囲気が続く中で立法が図られ、その結果、他に例をみない厳格な規制が加えられることに、経営者も、それに同調する業界紙も、我慢できなかったのである。しかし、かつて潤沢にあった経営の自由の帰結がアームストロング調査および立法であったとすれば、立法による経営の自由の抑制に対してあげられた反対の叫びは、著しく説得力を欠くものとなったのである。

3.5.3. アームストロング選挙法

3.5.3.1. 序

アームストロング法は、相互生保会社の取締役選挙に関してきわめて詳細な規定を設けた。この第94条は、現行保険法第198条に継承されている。本節では、まず、委員会報告書の中からこの条文に関連する部分を紹介し、それをヒューズの所見で補足したのち、第94条を訳出することにしよう。

3.5.3.2. 委員会報告書による勧告

報告書は、相互会社自治問題を、「支配、または取締役選挙における契約者の権利」と題する箇所⁽³³⁾で論じている。まず、その冒頭で、州内生保会社15社のうち、純然たる相互会社および契約者に投票権を与える株式会社が各々4社ずつ存在するが、これら8社が15社の保有契約高合計の3分の2以上を

(31) "On Managerial Policies and Other Matters", *Monitor* Jan. 1906, p. 26.

(32) "On Legislation", *ibid.*, April 1906, p. 145. New York Public Service Commission a Librarian and Statistician の Robert H. Whitten も、改革法の「狙いは、良かったかもしれないが、武器の選択を誤った」、「議會は、狼を狙って打ったが、弾は、羊に当たった」と批判している。Whitten, R. H., "The Spread of Legislation and the Need for Improved Legislative Method", *Proceedings of the Second Annual Meeting of the ALIP* (1908), p. 75.

(33) *Armstrong Report*, pp. 366-373.

占めており、この問題が多く契約者に関わることを示唆した。続いて、現状を論じ、あるべき解決の方向を指示し、提案されたさまざまな解決策を検討したのち、取締役選挙に関して新設されるべき条文の骨子を説明している。以下、順次みてゆくことにしたい。

まず、現状把握が示される。

「契約者は、理論上の権利にもかかわらず、実際には経営についてほとんど、あるいは全く発言権をもたない。従順な外務員によってたやすく収集され、明文をもって取り消されない限り長期間効力を保つ委任状によって守られたこれらの会社の役員は、攻撃されることのない地位を占め、専制的権力 (despotic power) を行使することができた。純粹の株式会社で株式全部を所有するものでさえ、相互会社役員以上に確実な身分保証をもちうることは、まれであろう。経営上の弊害の最も肥沃な源泉であったのは、役員支配の無責任さであった。絶対的株式支配であればこれも大いに予期されるかもしれないが、相互会社の場合にはそのあるべき本質の徹底的な無視から生じている。ある生保会社の経営が不安定にされたり、あるいは頻繁な人事の交替があることは、確かに賢明なこととは言えないが、一方、役員は、彼らが代表する人々に対して直接的に負っている責任を悟ること、そして彼らが役職に留まるのも、彼らを契約者が実際上解任できないからではなくして、彼らの能率が証明されたおかげだというようにすることが、きわめて重要である」。

大手会社における契約者数は膨大で、問題の解決は難しいが、だからといって、解決の努力は放棄されるべきではなかった。しかし、同時に、「契約者全員による権利行使を確保するプランの提案は必要でない」とみられていた。

「達成されるべき目標は、いついかなる時でも、とりわけ緊急の場合に、契約者の希望を自由に、また有効に表明する方法を提供すること、そして過去において彼らを絶望的な状況に置いてきた機構を破壊することである」。

これが委員会の考える解決の方向であった。要するに、過去、経営者の専制的支配を可能にしてきた構造を破壊するとともに、万一の場合に契約者に自発的な意思の表明を行う機会を保証することによって、必ずしも大量の票が年々投じられることではなかった。この立場から、委員会は、さまざまな提案を検討する。まず代議員制について。

「一般的に契約者は、十分な情報を得て取締役選挙で投票することはできないから、もし、選挙人団 (electoral college) あるいは一組の代議員が選ばれ、次いで彼らが取締役を選ぶようにすれば、契約者の関心が喚起され、いっそう良好な結果が得られるだろうという趣旨の提案があった。この種のプランのもとでは、契約者は、地区別に分けられ、各地区内で秀れた人格と経験をもつ人々が選挙で契約者を代表するために選ばれるだろうという。しかし、こうしたプランには、明白な反対の根拠がある。すなわち、契約者は、彼の票を直接に投ずる権利を奪われるであろうし、また、彼の地区の代表——つまり、大きな選挙団体の中の一つだけ——の選出に限定されるだろう、ということである。これは、ある特定の取締役候補者の支持を誓った人々を地区別に選出する結果に終るだろうし、しかも彼らの選出に関する機構を複雑にするだろう。これは、十分に整備された組織の利点をもつ経営者側に対抗して、多数の地区ごとに別々の選挙運動を必要とし、そのため、万一の場合に対処することを著しく困難にするだろう。当委員会は、取締役について自分の票を直接に投ずる契約者の権利が留保されるべきこと、そして契約者がその利益の保全のため結合することが重要になった場合には地区やその他の区分の考慮によって束縛されるべきでないということに十分だと考える」。

次に、委任状問題が論じられる。

「委任状投票は、すべて禁止されるべきだと提案されてきた。当委員会には、これは無分別な (ill-advised) 是正策だと思われる。契約者に彼の票を本人自ら投ずるよう強制することは、同じく不当な制限であろう。法人のメンバーとして、契約者が彼の指名する代理人を通じて、投票する通常の

権利をもつべきでないという理由はない。票を郵便で送れと強制することは、適切な代替策ではないだろう。けだし、これは、契約者の結合の自由に干渉する傾向をもつだろうし、また、遠隔地に住み、候補者について十分な情報を欠く契約者が、彼らの信頼する人々を指名して彼らの代りに投票させることも妨げるからである。弊害は、代理投票に潜むのではなくして、経営者に特別の便宜を与えるような状況のもとでの代理の継続にある。契約者が直接に投票する権利を奪われることによって、選挙権を剥奪されてはならないだけでなく、彼は、指定された候補者について投票し、あるいはもし望まれば、彼の自由裁量に応じてその権限を行使する信頼された代理人に委任状を与えることによって、彼の居住地区の内外で他の契約者と結合する権利を与えられるべきである。他方、委任状が自由に取り消されうるだけでなく、選挙日前2カ月以内に与えられるように要求され、また当該選挙についてのみ有効であるべきだと、当委員会は判断する。現在の委任状は、すべて無効だと宣言されるべきである」。

ところで、投票における自由は、契約者の関心を高め、互いに結合する機会が与えられていなければ、ほとんど役に立たないといえる。そこで委員会は、次のように主張する。

「契約者は、互いに容易に連絡しあい、結合しうるようにするために、彼らの仲間を知る適切な方法を与えられているべきである。経営者は、取締役候補者の適格性が論じられ、評価され、〔それへ〕反対することの重要性が正当に秤量されうるように候補者を指名すべきである。契約者による直接の、かつ独自の指名について十分な機会が与えられるべきだし、会社は、すべての契約者の手に、候補者の名前を記入した投票用紙の配布を強制されるべきである。申し分のない候補者を指名し、その後それに劣る候補者名簿を置き代えることで反対を圧倒しようとする企てを避けるために、選挙は、所定的方式で指名された人々に限られるべきである」。

要するに、委員会の考えでは、契約者の投票権の行使について、また彼らの間での結合について最大限の自由と機会が保証されているべきであった。

同時に、経営者が専制的支配構造を築きあげるために、長期委任状を使用し、あるいは候補者の指名に際して術策を弄することをできうる限り防止することを狙っていた。以上をふまえて、相互会社取締役選挙に関して新設されるべき条文のプランが示される。それは、第94条に具現されているので、ここでは、委員会による要約を掲げておく。

「法は、次のことを規定すべきである。

- (1) 契約者が接近することのできる契約者リスト。
 - (2) 経営を代表する候補者の指名。
 - (3) 望ましい時にはいつでも行うことのできる〔契約者側の〕独自の指名。
 - (4) 候補者全員の名前を記入した投票用紙を会社が配布すること。
 - (5) 現在の委任状の取消し。
 - (6) 直接に出席して、または郵便により、もしくは委任状によって投票できること。但し、委任状の有効期間を、特定の選挙前2カ月に限ること」
- 委員会報告書は、結論として次のように述べている。

「かかるプランが公正な保守主義 (just conservatism) および有能な経営者の重任を促進し、あわせて、経営者の更迭が契約者利益の保護に望ましいと信ずべき合理的理由がある時にはいつでも、彼らの希望を表明する最大の機会を与えると信ずる」。

3.5.3.3. 相互会社の取締役選挙に関するヒューズの見解

委員会報告書にはヒューズの見解が濃厚に反映されていると思われるが、ここでは、彼が1906年5月22日のニューヨーク生保外務員協会で行ったスピーチの中から、相互会社自治に関して述べた部分を、参考のために、引用しておく。

「これら莫大な蓄積の、またこれら重要な事業の支配を得ることに利己的な利害関係をもつ人々に、機会を与えることは、決して望ましいことではない。しかし、これらの事業を営む人々は、理論上もまた実際においても、常にメンバーの奉仕者 (ministers of the members) であり、契約者の召使であり、その地位を契約者の選任に負い、そして契約者の真の利益以外には

いかなる主人もいかなる動機ももつべきでない。

「委員会に提起された一つの基本的な問題は、大手生保会社の支配に関するものであった。これは、法によれば、独裁的でも寡頭政的でもなく、民主的である。そして、相互会社経営に関わるすべての人々が……まず第一に、そして常に契約者に対する責任を果すことほど重要なものはない。議会の努力によって是正すべく努めてきた諸々の弊害を生み出したのは、その責任を忘れたこと、そして独裁者としての、また専制的権力をもつとの意識であった。わが相互会社の取締役、そして相互主義に基づくと広言する会社の取締役がまさにその名称の通りに職務を果すことが重要である。最近制定された法によって強制される条件のもとで、この保守主義が勝利を収めること、信頼に値する人々がこれら重要な義務を託されるであろうこと……を私は信じている⁽³⁴⁾」。

また、1910年1月19日、生保社長協会 (Association of Life Insurance Presidents) の第三回大会で、調査および立法の趣旨を説明したが、その中でも次のようにふれている。

「[新法は] パブリシティを促進し、経済性を保証し、そして生保業を、この制度の理論に従って、経営への不当な干渉をひき起すことなく営ませることを意図した。契約者が会社であって、経営者がそうであるのではない。契約者が実際に資金を提供するのであって、経営者がそうするのではない。しかし、契約者が効果的に代表されることは、至難の技である。われわれの会社は、私は相互会社を語っているのだが、余りに巨大であり、そのために、かくも巨大な団体の実際の希望や考えを代表していると言われるような代議形態を確保することは、どのような方法を用いても、まず不可能である。しかし、契約者の希望を表明する方法の存在は、契約者全体の利益にとって有害であるような個人的野心を育む企てに対して、チェックとして働くであろうし、また働くべきなのである⁽³⁵⁾」。

(34) “Hughes Reviews His Work”, *Insurance Press*, May 30, 1906, pp. 9-10.

(35) *Proceedings of the 3rd Annual Meeting of ALIP*, pp. 38-44.

3.5.3.4. 1906年保険法第94条

1906年4月27日、法律第326号としてニューヨーク州議会が承認した保険法第94条は、相互生保会社の取締役選挙を規定した全く新しい条文であった。

以下、その主要内容を整理要約して掲げておく。

(a) 有権者の資格など

すべての州内相互生保会社の取締役選挙においては、現在有効でかつ選挙前少なくとも1年間有効であった保険証券を有するすべての契約者は、それ以外の資格を問われることなく、投票権を有するものとする。

投票権をもつすべての契約者は、本人自ら (in person)、または委任状により、もしくは郵便によって投票する権利をもつ。

現在有効な保険証券に別段の定めがないかぎり、すべての契約者は、保険証券の数または保険金額にかかわらず、一個の投票権をもつ。

当該選挙の6カ月以上前に、当該保険証券を発行した会社以外の譲受人に対しその証券表面に対する無条件の譲渡署名によって保険証券が譲渡された場合を除いて、その申込に基づいて保険証券が発行された人、または、その申込が一人以上の人によって署名されている場合には、その生命が保険に付された人が、投票権をもつ契約者とみなされる。保険証券が上に定めたように譲渡された場合には、譲受人が投票権をもつ契約者とみなされる。但し、譲渡人により証明されるか、または当局に登録される文書の場合と同様に承認された譲受人の署名が、当該保険証券を発行した会社の本社所在地において届け出られていなければならない。

(b) 契約者リスト

少なくとも当該選挙の5カ月以前に、すべての会社は、選挙前12カ月間有効であった保険契約者全員の氏名と最近の住所に関する完全かつ正確なリストを保険監督官に提出しなければならない。

契約者の氏名は、アルファベット順に整理され、また合衆国内の州、準州、もしくは領土別に、また各国別に分類されていなければならない。

会社は、同様のリスト2通を本社に備えておかねばならない。そして合衆

国内の州、準州、領土および諸外国の総代理人事務所に、法によって禁止されていないかぎり、各裁判権単位地域に居住する契約者のリスト2通を備えておかねばならない。

契約者リストは、当該選挙前の5カ月間、営業時間中はいかなるときでも、当該会社の契約者または彼の正当な代理人による検索および複写に供されなければならない。

但し、当該選挙ののち、または取締役会による指名以外にいかなる候補者も指名されないときには独自の指名のための期間が終了したのちは、当該リストは、それを提出し、または備えている会社によって引き上げることができる。そして、次回選挙までに、上に定められたように、新しいリストが提出され、備えられ、検索と複写に供されなければならない。

(c) 株式会社の契約者

州内株式会社の契約者が取締役について投票権をもつ場合、上記と同様の権利をもち、また契約者リストが用意されなければならない。但し、簡保契約者は除く。

(d) 経営者側候補者名簿

少なくとも当該会社の選挙日の5カ月前に、取締役会は、当該選挙で補充されるべき欠員について候補者を指名し、また指名者について投じられるべき委任状を受領するもの3名を任命し、そして、保険監督官、本社、および総代理人の事務所のすべてに、指名された候補者の氏名、委任状の受領を指名された人々の氏名について、証明書を届け出なければならない。これは、「経営者側候補者名簿」と称される。

(e) 独自の指名

100名かそれ以上の有権者は、当該選挙で埋められるべき1名ないしそれ以上の欠員について独自の指名を行うことができる。

独自の指名は、少なくとも選挙日の3カ月前に、指名された候補者の氏名と住所、候補者について投じられる委任状の受領を任命された3名の氏名と住所、および経営者側候補者名簿その他この名簿とを区別するために保険

監督官によって示された適切な名称を、保険監督官および本社へ届け出ることによって行うことができる。

(f) 選挙関係文書の契約者への送付

少なくとも選挙の2カ月以前に、会社は、その氏名が契約者リストに記載され、かつ保険証券が有効である各々の契約者に対し、彼の最新の住所に宛てて、本条で定められた通りに指名された候補者および委任状受領を指名された人々についてのステートメントを郵送しなければならない。

ステートメントは、指名を表示する名称別に整理されていなければならない。そして会社名、本社所在地、選ばれる取締役の数とその任期満了者の氏名、選挙の日付、投票箱の使用もしくは委任状の使用について本条で定められた通りの指示、および契約者の署名と証人の署名を行うための所定のスペースを、印刷していなければならない。

シールされた封筒には、かかるステートメントとともに、本社の名称と住所、『取締役選挙投票用紙』(ballot for directors)の言葉、および投票する契約者が自己の氏名、住所、少なくとも1件の保険証券の番号を記入するための所定のスペースをもち、適当に糊付けされる返信用封筒が同封されていなければならない。

さらに、シールされた封筒には、郵便または委任状によって、もしくは本人自ら投票できる契約者の権利を表示した、適切な白紙委任状(blank proxy)が同封されなければならない。

シールされた封筒には、その他の文書もしくは印刷物が同封されてはならない。

シールされた封筒と同封される文書の見本は、郵送される前に、保険監督官の承認を得なければならない。

(g) 郵便投票

郵便による投票を希望する契約者は、彼が投票したいと望む被指名者の名を表示するか、もしくは投票したくないと思うものの氏名をステートメントから抹消するか、または投票したいと思う被指名者の氏名を文書で適切に指

示しなければならない。

かかるステートメントもしくは他の文書には、証人の前で署名しなければならない。

ステートメントもしくは他の文書は、それが以上のようにマークされ、署名されたときに投票用紙になるものとする。

保険契約者は、このようにマークされたステートメント、もしくは他の文書を、返信用封筒、もしくは類似の封筒によって送付しなければならない。封筒の上には自筆の署名、住所および彼が所持する少なくとも1件の保険証券の番号を記入していなければならない。シールされ、郵税が支払われた、投票用紙を同封する封筒は、契約者によって本社へ郵送されるか、もしくは届けられる。

いかなる契約者も、選ばれる取締役の数以上に投票してはならない。

契約者の意思が正当に表現されていない投票用紙は、すべて無効とされる。

(h) 委任状投票

すべての契約者は、特定の人に宛てた委任状によって投票することができる。それは、上に定められた通りに届け出られた証明書によって指名されたものであると、それ以外のものであるとを問わない。

委任状の行使は、証人によって証明 (attest) されなければならない。そして委任状は、少なくとも1件の保険証券番号を付していなければならない。

委任状は、当該選挙の2カ月以内に作成されないかぎり、有効でない。そして当該選挙、またはそれが延期されたときのみ、使用されなければならない。

当該選挙日に投票箱を開ける前であれば、いついかなるときでも、契約者は委任状を取り消すことができる。

(i) 投票

当該選挙での投票は、指名された候補者に限られる。但し、指名された候補者が死亡し、あるいは不適格 (incapacity) とされる場合には、もしそれが経営者側候補者名簿に記載された候補者であれば、取締役会が、また独自指

名のそれであれば指名者の過半数が、選挙前に保険監督官へ証明書を届け出すことによって、代りの候補者を指名することができる。

かかる新しい指名の証明書が、選挙の10週間以上前に届け出られるならば、このようにして選ばれた候補者の氏名が、会社の送付する候補者のステートメントの中に示されていないなければならない。

もし、新しい指名が行われないならば、そのときには、かかる名簿について委任状の受領を指名された人の過半数が、死亡した、もしくは不適格とされた人の代りにこの地位に就かせるべく選んだ候補者に、選挙のときに彼らの保持する委任状に基づいて投票することができる。

(j) 選挙の実施

選挙は、投票用紙によって行われなければならない。そして本社において開かれなければならない。

投票箱は、午前10時に開かれ、午後4時まで開かれていなければならない。そして午後4時に閉じられるものとする。

取締役会は、適当な数の選挙管理人 (inspectors) を指名しなければならない。選挙管理人は、有権者であって、会社によりその職務について報酬が支払われなければならない。

すべての投票は、投票用紙によって行われるべきである。そしてここで規定された場合を除いて、契約者が自筆によって署名し、かつ彼の保持する少なくとも1件の保険証券番号を表示していなければならない。委任状によって1票を投ずる場合、委任状の所持者 (proxyholders)、または、もし3名かそれ以上の人が連名で委任状において指名されているならば、その過半数の人々は、投票用紙の上に彼のもしくは彼らの氏名と住所を記入し、そして委任状のもとで行使される票数を指示しなければならない。

当該選挙日前に、もしくは投票箱が閉じられる前日に、『取締役選挙投票用紙』として確かにマークされており、そして本社で受け取ったすべての封筒は、開封されることなく保管されなければならない。そして投票箱が閉じられる前に、選挙管理人に手渡されねばならない。

選挙管理人が封筒を開封し、もしくは開封に関与したときにそれを隠蔽し、あるいは妨げ、もしくは隠蔽や妨害に関与したとき、または管理人でないときに開封し、またはそれに関与するとき、軽罪の点で有罪とされる。

会社へ郵送され、もしくは届けられ、あるいは本人自ら、もしくは委任状によって投じられた投票用紙は、もしそれが投票箱を閉じたのちであるならば、集計されてはならない。

本人自ら、もしくは委任状によって投じられたすべての投票用紙、および郵送され、または会社へ届けられたすべての投票用紙は、投票箱を閉じる前であれば、選挙管理人によって受領され、そして有効性と投票者の資格に関して確認されなければならない。

投票箱が閉じられるとともに直ちに選挙管理人は、投票用紙の検査を行い、そして合法的に投じられた票を集計しなければならない。

集計は、毎日実施され、それが完了したならば直ちに選挙管理人は、結果を会社に認証しなければならない。

各名簿について投じられる委任状の受領を指示された者3名のうち過半数によって指名された有権者1名は、投票および集計の間、立ち会うことができる。

選挙管理人が受け取ったすべての投票用紙、委任状、そして封筒は、集計の終了後直ちに封緘包装され、そしてこれに関する訴訟を管轄する裁判所の命令に従って4カ月間、当該選挙管理人によって保管されなければならない。

本条によって要求される契約者リストに、会社が名前を記載することは、保険証券の有効性を会社が認めたものと解されてはならない。かかるリストは、保険証券の有効性やそれに基づくクレームの有効性に関して疑問が提起されたときに、それに関する訴訟、および訴訟手続において会社に不利な証拠とされてはならない。

3.5.4. アームストロング選挙法批判

3.5.4.1. 序

アームストロング選挙法は、きわめて詳細に選挙手続を定めた。同時に、後述のように(3.6.1.)、州内相互生保会社の取締役全員について1906年中に選挙のやり直しを命ずる法律を施行した。かくしてアームストロング選挙法は、早速、その有効性を試されることになったが、その及ぼす影響の重大性が予想されたから、委員会プランの公表以降、法案に関する公聴会(1906年3月9日)で、またその後も2、3年の間、経営者や業界紙などによる選挙法批判が展開された。これらは、選挙法の想定する選挙のあり方について疑問を表明していた。一方、賛成論は、契約者の関心の覚睡やそれによる変化への期待を表明するに留まり、内容的には余り見るべきものはない。⁽³⁶⁾いずれにせよ、1906年選挙に際して展開された運動とその結果が、アームストロング選挙法の有効性とそれへの反対論の当否を検証することになる。ここでは、以上の観点から、選挙法批判を取りあげた。なお、反対論が最も重視した契約者リスト公開問題は、節を改めて[cf. 3.5.5.]論ずることにしたい。

3.5.4.2. 選挙法批判

のちにニューヨーク・ライフ社長に就任するキングズリー(Darwin P. Kingsley)は、選挙法を「革命」と呼んだ。彼は、次のように言う。

「[選挙法によって]各社の支配は、政略の闘技場(arena of politics)へ……

(36) アームストロング法公聴会において、ミューチュアルの契約者代表(John D. Warner)が選挙法に賛成した。彼は、「ニューヨークの保険会社が投機好きな取締役やその友人たちのための“promoters of pools”になっており、これは、変えられねばならない」と述べた。また、のちに国際契約者委員会の代表となるウンターマイヤーは、委員会案に賛成した。そして次のように述べる。

「この問題について何かを知っているすべての人々は、これら相互会社の経営に関する限り、過去、彼らの活動を一貫していた腐敗の底知れない穴をほんの表面すら覗いていないことを理解している。契約者がどの程度まで収奪されてきたかは、現在の体制(regime)が追放され、そして彼らの非行に責任のない、または無関係な人が、その代りに就任するまでは、知ることができない。その日が遅れば遅れるほど、契約者にとって事態は、ますます悪くなる。」

彼は、選挙日をもっと早くすることを要求した。Cf. “Armstrong Committee Public Hearing at Albany, New York”, *Life Insurance Courant*, April 5, 1906, pp. 228-232.

投げ込まれざるをえない。……9億ドルもの積立金の支配権を、ある一組の取締役から別の一組へ突然に移転させるかもしれない取決めは、そうしなければ資産に重大な危険の発生することが明白な場合にのみ正当化される⁽³⁷⁾」。

キングズリーと同様に選挙法が相互会社に支配争奪戦を導入するとみる者が多かった。ニューヨーク・ライフのブルックリン地区のある契約者グループを代表する弁護士 (R. Burnham Moffat) は、現在の取締役が「自己の再選のために半ペニーでも使ったことがあると想像できるだろうか」と、現職者の善意を信ずる一方、公聴会で次のように主張する。

「支配権取得のために委任状を確保しようとする人々の目的と動機が純粹無私であることを、委員長、あなたが保証できないとすれば、あなたのプランは、契約者の資金を危険にさらすに違いありません。そして私が金融界と呼ぶ所にはこうした支配権を入手しようと努める時には確実に当てにできる人々が若干——いや、数多く——見いだされるし、彼らの動機が常に純粹無私だとは限らない、人間性とはそうしたものです⁽³⁸⁾」。

ミューチュアルの有名なアクチュアリー、マッキントッシュも、次のように述べた。

「人間性をありのままに考えれば、選挙で勝つのは、何十万ドルもの金を進んで使う人だとは考えませんか。そしてもし彼らがこれだけの金を進んで使うのであれば、それを取り戻すことを期待しているとは考えられませんか。われわれは、4億ドルを街へ放り出して、最も多く委任状を調達する人々に奪い取られることに反対しているのです⁽³⁹⁾」。

彼も、私利を図った取締役はいなかったし、告発された事柄は些事にすぎなかったと指摘し、「現在の組織に任せようではないか」と主張している。

(37) D. P. Kingsley, "Life Insurance Legislation, II. Safeguard the Companies", *North American Review*, April 1906, pp. 492-501.

(38) *Life Insurance Courant*, *op. cit.*

(39) *Ibid.*

ミューチュアル・ベネフィットのローズは、前に引用したNALU大会での講演の中で、次のように述べた。

「相互会社は、名実ともに相互的であるべきだ。しかし、ある会社の相互性は、経営が容易に変えられるかどうかで測られるべきでない。相互会社というのは、ある契約者を他のものよりも有利に扱わない会社のことであり、また契約者利益が変化を要求する時には経営を変える力が契約者にある会社のことである。利己的な、あるいは邪悪な目的のために会社を使うような人々の手へ会社に移ることを防止しようとしないう相互会社経営者は、最も重要な義務の一つの履行を怠っている」。

ローズは、経営者がいかに強く守られていようと、「世論の力には屈せざるをえない」のだから、たとえ悪しき経営であっても、世論が要求するまでは地位を保つ方が、変化によっていっそう悪くなるよりははるかに良いという。それゆえ、法律が支配をめぐる争いを毎年ひき起すことはさけるべきだし、こうした争いの中では、最も卑しい者が契約者のために運動していると広言することさえありうる。彼は、アームストロング法よりはるかに緩やかな法律を提唱している⁽⁴⁰⁾。

1890年にウィスコンシン州コミッショナーを勤め、この頃ニューヨーク・ライフのロビイストであったフリックも、選挙法について同様にコメントした。

「工夫された厄介な投票制は、多くの経費を要し、しかも有益な効果をもたらさないであろう。それは、契約者に支配権を与えるよりは、むしろ、良い人々を役職から追放し、そして各社を、利己的目的のために支配権を求め⁽⁴¹⁾る一群の人々の合法的な餌食にしてしまうだろう」。

『ウィークリー・アンダーライター』も、新法が各社の資産から富を得たいと切望する投機家たちに「勇気を与える」結果、騒々しい選挙運動が繰り返

(40) Rhodes, "Problems of Life Insurance Law", *op. cit.*

(41) Fricke, W. A., "Misdirected Insurance Legislation", *Moody's Magazine*, *op. cit.*, pp. 632-635; *Monitor*, May 1906, p. 189.

拡げられ、多額の経費が使われ、しかも、「成功は財布の大きさに決まる」と予言した。もちろん、契約者の票は奪い合いの対象となるにすぎず、制度は、結局、墮落してしまうという。⁽⁴²⁾『インシュアランス・プレス』は、選挙法が「次のような傾向をもつ」として、問題点を列挙してみせた。

「誰にでも、会社支配権取得のプランを作る機会を与えること。

契約者の何億ドルもの金を、毎年、策謀および策謀家 (schemes and schemers) の標的にすること。

良好な経営を不安定にすること。

経営者の頻繁な交替をひき起こすこと。

リストの印刷や郵税など、契約者に重い選挙費用を負担させること。

国中到處に徒党や騒々しい党派を生み出すこと。

暴徒による支配 (mob rule) や悪口雑言に満ちた選挙運動を発生させ、その結果、この事業をたえず悪罵や侮蔑にさらすこと。

当分の間、幹部役員のお座成りな勤務を招くこと。

1,000ドル以下の契約者を無視し、實際上、彼らから選挙権を奪うこと。

5万ドルの契約者に1,000ドルのものと同じ発言権を与えるので、不平等を発生させること。

役員や取締役を法によって追放することで、早期に、多分危険な革命を発生させること。

取締役会の多数派に長期の在職を禁ずることによって、将来の革命的転覆に対する防御柵を破壊すること⁽⁴³⁾。

「フランス革命の時に『自由、友愛、平等』という言葉が濫用されたのと同じことが起こること；自由について無駄口をたたく人は、他の者には最も少なく自由を与える人に他ならないこと。

不条理を内部に持ち込み、ひどく歪んだ革新を導入すること；鉄道家、肉屋、大工、仕立屋、あるいは他の誰であれ、彼らが生保会社の複雑な経営

(42) *Weekly Underwriter*, April 7, 1906, p. 253.

(43) "The Changes Proposed", *Insurance Press*, Feb. 28, 1906, p. 12.

の支配を企てることは、印刷業者がパン屋を経営し、銀行家が鉄道機関の運転を企てるのと同じくらいに気のきいたことであろう。

これは、絶対に実践不可能であり、適切な経営を破壊すること⁽⁴⁴⁾。

以上の引用から、選挙法に反対する論者に共通の認識のあったことが分るのであろう。第一に、選挙法によって、支配権争奪戦が発生すると予想すること、しかも、第二に、外部から経営支配をうかがう者は、必ず生保資産の利己的目的を図る「邪悪な」、「卑しい」人々であること、そして第三に、対照的に、現職の経営者がすべて誠実で清廉で有能で信頼に足るということである。つまり、選挙法反対論者は、経営者性善説に立ち、一方、経営者に挑戦する者はほとんどすべて性悪だとの烙印を押された。それゆえ、ローズのように、経営者には自己防衛の義務があるということになる。

以上のうち第一点、すなわち選挙法によって騒々しい選挙運動が発生し、多額の金銭が費消されるだろうという予言は、1906年次選挙についての的中した。一方、第二および第三点は、こののちも経営サイドによって繰り返される主張であるが、少なくとも、この当時には、著しく説得力を欠いていたように思われる。他ならぬアームストロング調査が相互会社経営者の「人間性」について重大な疑惑をひき起し、取締役が見過した弊害が「些事」でなかったことを明白にした。「世論」が要求したからこそ、取締役の一斉退陣が法律によって強制された。役員報酬問題についてと同様、経営の専門性や複雑さが経営の継続性を求めると主張されたが、しかし、生保に全く経験をもたない者が幹部役員に就任していた。反対論は、ブーメランの性質を帯びている。

さて、『モニター』は、別の角度から論じた。同紙は、1905年の出来事が大衆の興奮をあおることで発生したとみていたが、そうした雰囲気の中で作られた選挙法を「恣意的で実験的」だと決めつけ、その効果に疑問を抱いた。

(44) “Armstrong Committee Measures Drastic, Revolutionary”, *Insurance Press*, March 7, 1906, p. 4.

確かに、選挙法をみれば、「その作成者が、発生するであろう問題を研究し尽し、それらに備えることを考えていたとみられるし、実際、この仕組みを扱わねばならない人々には、何ら決定の余地が残されていない」ほどである。しかし、「議会は、今後有権者がこの問題に対して示すであろう関心を誇大に評価していたに違いない」。いったい、この詳細な規定によって注意深く作りあげられた仕組みと、その結果たる投票が釣り合うのだろうか、と疑問を表明し、次のように予言した。

「時の歩みが結果を語るだろう。1年か2年もすれば、大衆が再びアパシーという従前の状態へ復帰すること、年々、各社に独自の道を歩ませることは、確実である。3、4年後に……10人でも20人でも投票すれば、それこそ奇妙であらう⁽⁴⁵⁾」。

確かに、相互会社経営に対する契約者の無関心が1905年に暴露された経営の弊害の一因であり、そしてアームストロング選挙法が契約者の関心の喚起を狙っていたとすれば、『モニター』は、きわめて重要な論点を突いていたことになろう。⁽⁴⁶⁾ともあれ、この予言の当否は、1906年以降に示される。

3.5.5. 契約者リスト問題

3.5.5.1. 序

アームストロング委員会の公聴会においてヒューズは、相互会社契約者が契約者リストに接近できるか否かに、重大な関心を示した。そして報告書では、契約者がリストを参照できねばならないとの立場を表明し、1906年ニューヨーク州法は、それを受けてリスト公開を成文化した。しかし、これには

(45) “Reform Election Methods” and “Proposed Amendments to Insurance Law”, *Monitor*, April 1906, pp. 149-156.

(46) 公聴会でベン・ミュチュアルの Manager of Agencies, Henry C. Lippincott も、次のように契約者の関心の乏しさを証言した。

「16万人の契約者のうち、アジテーションが始まって以来、20人足らずがベン・ミュチュアルに問い合わせたにすぎない」 [*Life Insurance Courant*, *op. cit.*, p. 232.]。

強力な反対があったし、ニューヨーク・ライフでは、契約者と会社が法廷で争っている。多分、契約者リスト問題——すなわち、契約者が会社側の費用負担で契約者リストを検索しうるか否かという問題——は、相互会社自治に関する諸問題の中でも、とりわけ重要な意味をもつのではないか。なぜなら、契約者が団結しうるか否かは、他の契約者の名前と住所を知ることができるかどうかにかかるところが大きいと思われるからである。一方、経営者が契約者リストを独占するかぎり、彼らの地位が脅かされる可能性は、著しく小さくなるであろう。それゆえ、契約者参加のためには、契約者リストの公開が、不可欠であるが、しかし、問題は、それほど単純ではなさそうである。ここでは、この問題についての論争を少し詳細にみておきたい。

3.5.5.2. ベナー事件

ニューヨーク・ライフの5万ドルの保険証券を所有するベナー (Claren H. Venner) は、同社に対して契約者リストの提供を要求し、それが拒否されると裁判所へ職務執行令状 (writ of mandamns) の発行を求めた。これが契約者リスト問題に関する有名なベナー事件である。ニューヨーク・ライフ社長マッコールは、法廷に宣誓供述書 (affidavit) を提出したが、その全文が当時の業界紙に収録されており、それによって経営者側の主張を知ることができる。

それによると、ベナーは、マッコールとパーキンスの辞任を要求し、契約者の団結を訴えたが、⁽⁴⁹⁾ 契約者リスト公開の要求も、その運動の一環であった。⁽⁴⁸⁾

(47) "President McCall Denies Allegations", *Insurance Press*, Dec. 13, 1905, pp. 1-4; "McCall Files Affidavit in Answer to Venner", *Life Insurance Courier*, Jan. 4, 1906, p. 146.

(48) *Venner to the Trustees of the New York Life Insurance Company*, Dec. 29, 1905 [取締役会に対し、マッコールとパーキンスの解任を要求]。

(49) 例えば、次のような契約者宛の広告を新聞へ掲載しようとしたという。

「信託基金対浪費、政治献金
 真実対詐欺
 正しい記帳対歪曲された記帳
 信託義務への忠実対その侮蔑

これに対してマッコールは、ベナーが「職業的訴訟屋」で、法人の活動を妨害するために「少額の株式」を取得することで有名であり、それゆえ、「当社の文書への接近を許されるには相応しくない人物」だと非難している⁽⁵⁰⁾。そして過去において契約者リストが公開されたことはなく、またベナーと同様の要求が「数多く」寄せられているが、ベナーの要求を入れれば、「当社の各々の、そしてすべての契約者が同じ権利をもつ」ことになり、さまざまな点で不都合だと論ずる。では、不都合とは何であったのか。マッコールによれば、「事業の秩序正しい執行、帳簿や記録を常時使用する必要性、契約の維持に不可欠なプライバシー、そして契約者との内密の関係」に対する妨害であった。

同社において保険契約に関する記録は、「保険証券部」(Division of Policy Briefs)で保管される。これらの記録は、番号順に整理されたカードによって構成され、同社が発行したすべての保険証券が、有効であると否とにかかわ

正直な経営と報告が必要

マッコール社長とパーキンス副社長は、ニューヨーク・ライフから辞任すべきである。私は、5万ドルの、19年前に発行された保険証券をもち、多くの他の人々を代表している。私と同じ考えのニューヨーク・ライフ契約者は、全員その旨を、保険金額と保険証券の件数を付して、当方に書き送られたし。

クラレンス H. ベナー

33ウォール・ストリート、ニューヨーク」

(50) Baum, D. J. & Stiles, H. B., *The Silent Partners Institutional Investors and Corporate Control* (New York 1965), p. 20; 邦訳, p. 23 にベナーが記述されている。

(51) 1877年にニューヨーク州保険局は、契約者の名前と住所のリストを要求したが、しかし、それへの反対を考慮したのち、1877年11月20日付で各社へ次のような書簡を送ったという。

「契約者の名前と住所の提供を当州生保会社になぜ強制してはならないかを示した書簡を、信頼と尊敬に値する数名の役員から受け取った結果、私は、もっと反対の少ないプランが考案され、しかも望ましい成果がそれによって達成されることを期待して、[リスト提出]要求の執行を延期した。ジョン・F. スミス」
[Cf. 脚注(47)の文献]。

らず、対応するカードをもっていた。当時、約150万件のカードがあり、うち有効な保険証券に関するものは、75万件前後と推定された。これらは、同社職員によって日常業務のために使用されたが、これらのカードから各保険証券について大量の情報を入手することができる。

さて、マッコールによれば、「ペナーの使用人に……当社の営業時間中に当社事務所で当社の契約者リストの作成を許すことは、当社の通常の業務の執行に対し重大な干渉になる」。当時、5州の監督官による合同検査が実施されていたが、「これが日常業務の執行を著しく妨害しているのに、この上干渉が加わるなら、60万から70万の保険証券〔に関するカード〕が使用不能になるだろう」というのである。

さらに、リスト公開には次のような重要な反対理由があるという。

「契約者の大多数が彼らの保険証券を内密の事項とみることは、事実である。契約者にとって、彼らの保険証券に関する情報が他人に与えられ、その結果として公表されることは、きわめて不快であろう。……このような感情は、一般的である」。

それゆえ、保険料払込通知書の郵送も、当初の葉書によるものから、それへの多くの反対を考えて、封書に切りかえられたほどであった。

「当社でも、契約者の秘密が守られるべきだとの要求があり、何年も前にいかなる人にも他人の保険について一切情報を与えないとのルールを採択した」。

契約者のプライバシーの保護とともに、リスト公開には「ツイスティング」の危険があるとも指摘された。すなわち、

「他社の契約者の名前が分れば、ライバル会社の外務員が契約者へ接近し、彼らを自分の会社へ移らせることができる」。

かくして契約者リストの公表がツイスティングの弊害を拡大し、生保事業に「墮落」を発生させるといふ。ペナーの意図も、その面から推測された。

「もしペナーが契約者リストを……入手できるなら、彼は、多額の金銭と引換えに処分できる情報を入手するだろう。そして有害で破壊的な用途に

当てることができる」。

以上のように、リスト公開に伴う弊害と、ベナーの意図の推測から、マッコーネルは、リスト公開に反対した。ここでもまた、経営者に挑戦する外部の者に対してその動機なり人格なりが経営者によって疑問視されていることに注目される。

さて、ベナーの請願に対し州最高裁の判事は、修正した形でそれを認めたという。その判旨も当時の業界紙に収録されているが、ここでは、順序は逆になるが、ニューヨーク・ライフ弁護士ハベル (George W. Hubbell) による判決批判の一節をまずみてゆくことにしたい。彼は、相互会社と契約者の関係の性質を論じている。

「契約者と相互会社の関係は、保険証券の文言によって計られる純然たる契約上の関係である。信託関係 (trust relation) でもなければ、パートナーでもない。保険契約の満了前には、彼は、単に会社に対する未確定債権の所有者であるにすぎないし、満了後には……判決債権者の権利 (rights of judgement creditor) をもつだけである」。「彼は、会社を経営する取締役について投票する権利をもつメンバーである。しかし、こうしたメンバーシップは、基本的に株主の株主権 (proprietary interest) とは違っている。株主の所有する株式は、株主を、会社資産のうち未配分部分の衡平法上の所有者にする。株主は、パートナーに最も近い。相互会社のメンバーシップにはこうした特徴がない。メンバーの唯一の権利は、取締役選挙において直接に、または委任状により投票することである。そしてこの権利は……投票のために年次総会へ出席すること以上の範囲をもたない。メンバーは、経営に関する指示 (directions)、役員の特権の制限、法の採択、その他

(52) 「ベナーは、自分自身、または彼が代表すると主張する他の請願者のために、誠実に、契約者間の自由かつ十分な協議を図る目的でリストを要求したのではなく、当社および現役員に対する彼の攻撃を、請願書の中では示されていない目的のために、続行し促進する手段として、リストを求めている」[*Ibid.*]。

何らかの形で法人の至高の権威者 (authority) として行動する権限をもたない。彼らの権利を何らかの目的による帳簿の検査……にまで拡大することは、メンバーとしての彼の地位に関連して、有効な根拠をもたない。こうした権限を許さないことについては、事業の性質から生ずる重大な理由がある⁽⁵³⁾」。

会社側による以上のような主張に対して、裁判所は、次のような判断を示した。まず、相互会社と契約者の関係の性質について、ニューヨーク・ライフが株式資本をもたず、契約者が同社のメンバーであり、取締役選挙で投票する権利をもち、そして相互会社の取締役がメンバーシップの、つまり契約者の創造したものであることから、「それゆえ、契約者と相互会社の他の点での関係がどうであれ、契約者の投票権は、株式会社の株主のそれに類似していることは、明白である」という。そしてニューヨーク州の株式会社法がすべての株主に株主名簿の参照を許すことを指摘したのち、次のように言う。

「私は、相互会社契約者のコモン・ロー上の権利——すなわち、契約者名簿を検索し、そして役員選挙に関して他の契約者と協議し、通信しあう十分な機会が提供される権利——について疑問をもたない。この権利の否定は、選出される人々について他のメンバーと論じあうという自然権を剥奪し、そして無能で不誠実な取締役の追放を妨げ、さらにメンバーとしての地位を利用する機会を他のメンバーに与えないことによって好ましくない取締役の長期的留任を許すことになるだろう」。

次に、ベナーおよび彼が代表する90名の他の請願者の「善意」が論じられる。

「ベナー氏が何らかの不適切な方法で自らを取締役に選出し、あるいは柔順な手先の選出によって自らを誘示することを求めていると仮定しても、もし70万の契約者のうち十分多くのものが彼らの利益を水浸しにする積りであり、そしてすべてのことについて十分な知性や判断力をもたないとわ

(53) "New York Life Must Produce List of Policyholders", *Insurance Press*, Jan. 3, 1906, p.5.

れわれが仮定しない限り……こうした結果が達成されえないことは明白であろう。のみならず、ベナー氏の背後にいる90名の契約者が不純な動機によって動かされていると、何の証拠もなしに仮定することは、公正ではないだろう」。

最後に、プライバシーの保護について。保険証券の大きさや性質に関する情報を契約者が他人に知られたくないと希望することは考えられるし、その種の情報を入手する権利は、請願者にはない、とする一方、しかし、「契約者が、彼らが契約者であるとの事実を隠したいと望んでいるとは信じられない」とみる。

「内密の情報がカードの検索から生ずるかもしれないとの主張は、考慮に値しない。けだし、簡便に参照しうる契約者の氏名と住所の特殊なリストは、当然会社が備えておくべきものだと思えるからである。こうしたリストの準備を怠ったことが、⁽⁵⁴⁾請願者の検査権に関係してはならない」。

控訴審は、以上の判決を覆した。その判旨は、大部分、ニューヨーク・ライフの主張を入れたものであった。まず、同社は、株式会社ではなく相互会社であり、契約者との関係は、契約上のそれであり、契約者は、株主と同等の権利をもたないとされた。

「契約者は、彼の保険証券により——会社との契約により——投票する権利をもつ。株主が会社との関係においても、一方契約者がもたない多くの権利がある。相互会社契約者は、契約および定款によって与えられた以上に——つまり、投票すること以上に——会社の経営に参加する権利(power)をもたない。契約者と株主のアナロジーは、かかるアナロジーの主張によりこれまで株主に対して与えられてきた権利を契約者へ拡張するほどに強いとは、私には思えない」。

続いて「法廷の義務」と題して次のように情報の性質を論じている。

「他の契約者と協議したいとの希望の表明は……大いに説得力をもち、一

(54) *Insurance Press, op. cit.*

見したところでは検査の動機を与えるかのようにであるが、しかし、91名の請願者の利益 (interests) だけでなく、75万の、ここに出頭していない他の契約者の利益を考慮に入れることが当法廷の義務である。もし、このオーダーが肯定されるべきだとすれば、請願者の求める情報を、契約者の氏名と住所に限定することは、不可能になろう。「同社により、法に従ってではなく、単にそれ自身の便宜のために保管されているカード・インデックスは、請願者が知る権利をもたない、そしてきわめて多数の契約者が公表されることを心底嫌うであろう情報を含んでいる。多くの人々が彼らの保険を個人的なこと (private and personal) とみなし、それについての質問を嫌い、もしこうした事が知られるなら大いに不快になるであろうことは、人間性の良く知られた特徴である。保険金受取人の名前や保険金額がこれらのカードに記入されている。この種の情報を無責任なアウトサイダーの手に渡すことは、こうした事に敏感な人々によって無礼だとみなされるだろう。それを強制する法がないのだから、われわれは、こうした私的権利 (private rights) の侵害を不当だとみなす」。

次に、契約者に関する情報の公開に伴う弊害とそれを求める者の意図が論じられる。

「同社75万の契約者の氏名と住所の入手は、非良心的な人々にとってはきわめて有益な資産となるであろう。これらの契約者がさらされるであろう勧誘、彼らの保険証券を別のものに取り代えるようにとの申出で、これらは、無知で、不慣れで、容易に感化されやすい人々に多大の害悪と損害を与えるであろう。……この情報を提供するようにとの多くの申込があった。もしある契約者がそれについて権利をもつのであれば、すべての者が権利をもつであろう。一人の契約者、あるいは少数グループによる契約者リストの排他的占有は、きわめて有害であろう。「われわれは、この申出でが誠実に行われたとみたが、陳述書の中には当事者の動機に疑いを投げかける傾向のある言葉が多く含まれる。それが決定的 (controlling) だとはみないが、われわれは、名前と住所が他の情報と無関係に容易に取得されるこ

とを目的にして制定法がかかるリストの保管を要求しない限り、こうした命令を与えるべきでない、と考⁽⁵⁵⁾える」。

以上のように、契約者リストの公開は、相互会社契約者の地位、そのプライバシーの保護、日常業務への妨害、ツイスティングの危険、そしてリストを求める者の意図をめぐって是非が争われる。第一点は、裁判所自体が明確に一義的な決定を下しえなかった問題であるが [cf. 3. 2. 3.]、また会社が日常契約者に対して説明することと、法廷で主張することが食い違っていることの良い例でもあった。他の3点について、経営側は、これからのちも、以下でみるように、リスト公開への有力な反対論拠として展開している。

3.5.5.3. 契約者リスト公開法修正要求

アームストロング法の成立後にある上院議員 (Horace White) が州議会に契約者リスト公開法の修正を提案した。これに対してアームストロングが強く反対した。もし修正案が認められれば、保険法のプラン全体を致命的に弱め、そして二大相互会社の契約者が、来る選挙において旧来の経営者に対して行使するであろう影響力を無効にする、と彼は論じた。それにもかかわらず、修正案は、上院を「無理やり通過させられた」。しかし、即座に不満の声が広くあがり、またヒギンス知事も精力的に動いた結果、再度審議に付され、修正案は、成立の翌日に廃棄されたとい⁽⁵⁶⁾う。

さて、ホワイトのスピーチを『ウィクリー・アンダーライター』が収録しているが、これにより反対論者の言い分が一段と明白になるであろう。

彼は、まず、委員会によるリスト公開法が「非現実的で実行不可能」だとみる。例えばニューヨーク・ライフには「100万人以上」の契約者がいるが、

(55) "Policyholders' Addresses. Appellate Division Says Venner Cannot Have Mandamns", *Insurance Press*, Feb. 14, 1906, pp. 10, 14; "New York Life Not Compelled to Furnish List of Policyholders", *Life Insurance Courant*, March 1, 1906, p. 206.

(56) *Outlook*, April 28, 1906, pp. 914-915. Cf. "How the Higgins=Armstrong Black Horse Cavalry Defeated the White Amendment at Albany", *Weekly Underwriter*, May 5, 1906, p. 342.

その全員の氏名と住所を収録するには1,000ページの印刷物20巻以上が必要だし、1通のリストの準備には2万ドル以上を要し、しかも、「法は、少なくとも6通を要求する」。「それゆえ、この条項は莫大な経費支出を余儀なくするが、それが契約者の負担になるであろうことは、明白である」。

それだけでなく、契約者は、この種のリストを利用しないし、できないだろうという。

「私が取締役の指名について、個人的見解なり信念を述べた1通の手紙を各契約者へ郵送するとすれば、2万ドル以上を要するだろう。この条項が実行可能であるとすれば、金融界のシンジケートやローソンが個人的利益のためにこうした経費を要する争いをあえて行うために金を貸してくれる時だけであろう。契約者に関する限り、この条項が馬鹿々々しいことは明白ではないか。理論的にはうまくいくように聞えるが、しかし、実際には無益である」。

彼は、続いてプライバシーの問題を論ずる。

「人々は、一般的に、彼らの生保証券に関して秘密を好む。……契約者の同意を得ることなく彼らの名前と住所、そして保険金額が世界中に暴露されねばならないというのは、私的権利への無法な侵害ではないのだろうか？ 株式会社に保険すればプライバシーが守れるという時に、この不快な規定に従う会社に誰がわざわざ保険するだろうか？」。

しかも、この種の規定を設けた州は他になく、海外ではリスト公開が禁止されてさえる。とすれば、この条項を「当州の管轄外でどのようにして施行できるのか？」。かくして、契約者リスト公開法は、ホワイトによれば、「個人の権利への不当な攻撃」であり、同州の「契約者の不当な差別」であった。

ホワイトの修正案は、詳細を審らかにしえないが、このスピーチによれば、100名の契約者の要請により彼らの望む委任状や情報を保険会社に送付させること；もしそれによって目的が達成されず、また契約者へ経費負担をさせることが望ましい時には、リストの提出を認めること；但し、リストは

保険監督官や法務長官などの手許で秘密裏に保管され、彼らによって契約者の望む情報が各契約者へ送られる、というものであったらしい。ホワイトは、これだけでも委員会の望んだことがすべて実現される一方、委員会案のもつ欠陥を除去すると主張する。しかし、彼の真意は、自己の提案の説明よりは委員会案の非難にあったらしく、再び、契約者リスト公開法への批判が続けられる。

「あなた方の言う投票とは何か？ あなた方の提案の効果はこうである。これらのリストは、実際上、世界にあからさまに投げ出され、公共の財産 (public property) とされ、そしてこれらの個人的権利と莫大な資産を即座に破壊させることである。私には、これは恐るべき命題に思える。それが契約者の役に立つとは思えない。それは、契約者のためにならないだろう。これは、現在のヒステリックなセンセーションナリズムの結果である。その現実的効果は、トマス・ローソンのような金融界の扇動家に莫大な財産の入手を許すこと、彼らに契約者のものを与えることであろう。そしてニューヨークの会社を破滅的で不当な競争にさらすだろう」。

ホワイトは、アームストロング調査が生保業に内在した最も卑劣で最も危険な弊害の一つ、「ツイスティング」を一般に広く知らせたにもかかわらず、契約者リストの公開によってこの「最もスキャンダラスな弊害」に門戸が開かれると指摘している。彼は、さらに、アームストロング委員会自体へ非難の矢を向けた。⁽⁵⁷⁾ 委員会は、契約者リスト公開法に「内在する危険を悟ること

(57) 「アームストロング委員会の委員は、人間である。彼らは、極度の緊張と苦難に満ちた労働のもとにおかれた。彼らは、センセーショナルなイエロー・プレスに駆りたてられた。彼らは、暴露されたスキャンダルと弊害に興奮した。彼らは、あらゆる種類の人々から助言を押しつけられた。とうとう、有益な仕事をを行う一方では、いくつかの点でその成果は、明らかにコモンセンスを欠いた」。「この議場にいる若干のメンバーは、政治的野心に目がくらんで、あたかもわれわれの仕事が、保険業のすべての人をさいなむことであるかのように動いている。不正を働いたものを罰したい余りに、彼らは、契約者の権利と福祉を一切無視している」。

ができないばかりか、この嘆かわしい過ちを改めるだけの自主性と道徳的勇氣すらもない」という。一方、裁判所に対しては、「無思慮なヒステリーの波の中で、私が指摘した真の危険をみていた」と賞賛された。要するに、ホワイトの真意は、アームストロング委員会の理念を否定し、経営者サイドの線に沿って相互会社経営を続けるべきだ、という点にあったのであろう。少なくとも、彼の修正案によれば、契約者の団結は、アームストロング法のもとでよりも困難になったであろう。

3.5.5.4. 契約者リスト公開法への批判

契約者リストの公開を要求するアームストロング法に対しても、以上の他にさまざまな批判者がいた。例えば、マサチューセッツ州の前法務次官ナッシュ (Frederick H. Nash) は、全米外務員協会 (NALU) の大会で「実験的保険立法」と題して講演し、「法はビジネスに従うべきである」との立場からニューヨーク州法を批判したが、その中でリスト公開法に言及している。

「契約者リストの公表によって高潔な投票勧誘者が〔契約者の〕会社経営への知的関心を喚起しうるだろうと期待されている。私は、契約者の多くがこれによって良き目的のために彼らの特権を利用する気になるとは信じていない」。

彼は、事例としてエクイタブルの議決権受託者の経験を引用する。そして他の論者と同様に、リストが「ツイスティング・ゲームの中でフェアでない外務員によって、あるいは乗取りを企む非良心的プロモーターによって利用される」恐れがあること、そして「契約者自身にとっても煩いの種になりかねない」ことを指摘している。⁽⁵⁸⁾

1907年のマサチューセッツ州合同保険委員会の報告書も、内密の情報が、

(58) Nash, F.H., "Experimental Insurance Legislation", *Proceedings of the 17th Annual Convention of NALU* (1906), p. 132. このスピーチは、多くの業界紙が報道した。Cf. "The National Association of Life Underwriters Have Some Views on New York Legislation", *Monitor*, Oct. 1906, p. 378; *Life Insurance Courant*, Nov. 1, 1906, pp. 150-152; "Want only Impertinent……", *Insurance Press*, Oct. 24, 1906, pp. 19-20.

契約者の同意なしに暴露されたり、非良心的競争で用いられるような情報が得られること、さまざまな理由による変更を考えれば、保険コミッション事務所はそのファイルを要求することは実際的でないこと、そして、会社の負担すべき経費が多額に達することなどから、「ニューヨーク法のような精巧なスケール」でリストの公開を要求することに反対した。⁽⁵⁹⁾

『モニター』も、理論上は公表に賛成してさまざまなことが言えるとしても、実際には会社にも契約者にも有害であるとしたのち、次のように論じた。

「もし求められている目標が実行可能なものであるなら、適切な方法は、契約者自身の自発的な組織を通ずるものである。自発的な組織の結成と運動〔の有無〕が、ある会社のメンバーたちが想定されるほどの積極的な関心を示す気持をもつかどうかを明らかにするであろう。緊急事態の発生した時にだけこうした自発的運動が起されるという事実は、相互会社メンバーに積極的で独立的な関心があるとの理論が間違っていることを示す。改革が絶対不可欠でない限り、契約者の最善の利益は、恒久的経営にあるのであって、それを転覆したり、役員任期を不確実にすることにあるのではない」。⁽⁶⁰⁾

契約者リストの公表は、経営者の地位を不安定にする要因の一つであった。それが唯一正当化されるのは、契約者の自発的運動による場合であった。しかし、『モニター』は、別の論説の中では〔3.6.2.1.〕、大部分の契約者が無関心である一方、契約者の運動や集会和称するものの代表者の多くは、「党派的で利己的とみられるべき」だといふ。⁽⁶¹⁾ 1906年中頃には契約者リストのファイルが実施されたが、それについては次のように論評した。

「ニューヨーク・ライフは、目的がはっきりと分るのになぜこの権利〔リストの参照〕を与えるべきなのか？ その目的というのは、現在の経営を転覆し、そして……自己の目的のために操作できるであろう人々の支配下

(59) *Report of the Joint Special Committee, op. cit.*, pp. 33-34.

(60) "Policyholders' Lists", *Monitor*, April 1906, p. 146.

(61) "The Undiscovered Power of the Policyholders", *Monitor*, Jan. 1906, p. 24.

に移すことである。これは、契約者利益のために経営を保守的に変る名目的運動ではなく、現在の大衆の熱狂を……操作者の利益のために利用することである。その結果、地位に相応しい人々の選出に終るだろうとの保証も約束もない⁽⁶²⁾」。

契約者リスト公開への反対のために展開された以上の論説が奇妙な構造をもつことが明らかであろう。一方では、契約者の積極的で独立的な関心に基づく自発的組織についてはリストの利用が正当視される。他方では、契約者の組織は、下心あるものによるという。『モニター』にとって正しい契約者のあり方とは、結局、経営者の長期的留任を望み、それ以外には関心を抱かないことではなかったのか。これは、選挙制それ自体の否定を秘めた論説であろう。

『インシュアランス・プレス』も、精力的に反対論を展開し、さまざまな理由をあげた。⁽⁶³⁾まず、契約者が契約についてプライバシーを保護される権利をもつことが指摘され、第二に「すべての契約者は、かの卑しむべきならず者 (miserable cur)、ツイスターの危険にさらされる」ことが憂慮され、第三に、公表用リストの分量が膨大なものになると見積られた。そして次の事態を懸念していた。

「名前を集め、それを売るという事業が十分に引き合うことは、よく知られている」。「契約者リストは、広告送付用の顧客名簿を売るものに何百万もの名前を供給するだろう。契約者全員の名前が国中に知られ、あらゆる種類の催物に関するチラシや文書が殺到するだろう——その多くは、彼の財産やモラルにとって決定的に有害であろう。……顧客名簿は、かの業者が金を払ってでも探し求めてきたものである。生保契約者の記録は無料だから、これらの業者には測り知れない価値をもつ天恵になるだろう」。

(62) "Those Mutual Policy Lists", *Monitor*, June 1906, p. 221.

(63) "An Improper Demand", *Insurance Press*, Nov. 29, 1905, p. 10; "Publishing Names", *ibid.*, Jan. 10, 1906, p. 7; "Impertinent Publicity", *ibid.*, Feb. 28, 1906, pp. 13-14.

この理由は、リスト公開の目的からみればさして意味があるとも思えないが、反対論者がいかに熱心に、反対のための理由を探し求めたかを示している。多くのものは、『モニター』と同様に、選挙制それ自体の否定が根底にあり、それがこうした熱意をもたらしたと思われる。一方、『ライフ・インシュアランス・ノート』は、「ツイスティング」の危険はほとんどないとみていたが、万一、「このデリケートな状況」を利用する外務員がいれば、「その人を追いかけ、彼を事業から追放するか、生保勧誘の倫理について正しく理解できる」ように努めると宣言していた。さらに、「このリストを勧誘に使うために購入する外務員がいれば、知らせて欲しい」と呼び掛けている⁽⁶⁴⁾。相互会社自治に関する選挙のあり方からみれば、この主張の方が正当であったであろう。

3.6. 1906年次選挙

3.6.1. 序 論

アームストロング委員会は、従来、州内相互生保会社の取締役選挙に「相当数の契約者が実際に参加していなかった」ことを理由に、「全く新しい取締役会を選挙する機会」を改めて契約者に与えるべきことを勧告した。つまり、1906年11月15日付で現取締役を更迭し、同じ日に州内相互生保会社が一斉に取締役選挙を実施すべきだとしたのである⁽¹⁾。ニューヨーク州議会は、これを承認して法律第123号（1906年4月2日成立）を公布し、次のように定めた⁽²⁾。

1906年度に開かれるべき各相互会社の年次選挙の日付は1906年11月15日に統一されること；同日付をもって相互会社取締役全員の任期が終了し、「全

(64) *Life Insurance Notes*, cit. in "Twisting", *Life Insurance Courant*, Aug. 2, 1906, pp. 13-14.

(1) *Armstrong Report*, p. 372.

(2) Chap. 123, An act providing for the election of directors in mutual life insurance corporations.

く新しい取締役会が選出される」こと；選挙は、保険監督官の監督のもとで実施されること；1906年9月15日以前に発行された委任状は、すべて無効とされること（以上第1項）；新しい取締役会は新しい役員を選挙し、現在の役員の任期は、後任の任命をまって終了すること（第2項）；新しい取締役会は、抽選により同数ずつ二つのクラスに分けられ、一つは、1908年度年次総会まで、また一つは1909年度年次総会までの任期をもつこと；1907年度選挙は実施されないこと；1908年以降、取締役の任期は2年間にすること（第3項）、以上である。

州知事ヒギンスは、以上の措置について覚書を発表し、その中でまず取締役会を批判した。

「この法律は、有益である。これは、現在の取締役会から支配権を取りあげる。そのメンバーは、彼らの世話役としての任務について調査委員会に十分な説明を行うことができず、信用を失った。ある者は不注意で、ある者は利己的であり、契約者利益に忠実な者はほとんどいないと判明したから、取締役の地位に引き続き座っているわけにはいかない」。

知事は、一転して契約者に「冷静に、知性をもって行動する」ことを呼び掛けた。

「さもなくば、彼らの立場は、前よりも悪くなるかもしれない。つまり、新しい体制のもとで、自称正直者だが、しかし野心に燃え腹を空かせた冒険家の群れが、善意を声高に約束することによって、現在の弊害からの庇護を盲目的に求める人々の見当違いの信頼を勝ち取るかもしれない。この法律は、1906年9月15日以前に発行した委任状は無効である旨を定めた。本法に関係する契約者は、委任状を与える前に慎重に考慮し、そして彼の票を勧誘する人々の動機を用心深く調べるべきである。組織の結成が不可避的である。しかし、各社の支配権は、賢明で保守的な金融家に渡されるべきであり、⁽³⁾ 精力的で口のうまいプロモーターの手に渡されてはならない」。

(3) “Open to the Horde”, *Insurance Press*, April 4, 1906, p. 7.

これは、ドラスティックな措置であった。有力な生保会社の取締役が議会や行政府によって厳しく批判された上、全員が一斉に解任された例は、おそらく、世界の生保史でもまれであろう。立法批判者が「革命」と非難したのも無理からぬところがあった。しかし、この措置は、相互会社契約者が積極的な選挙への参加によって新しい取締役を選ぶことを期待して取られた。それゆえ、『インベスター』は、「いまや変化のチャンスが生じた。相互会社の相互経営 (mutual management) が実際にありうるのかどうか、見守られなければならない」とコメントしたのである。⁽⁴⁾

半面、1906年次選挙は、知事の警告にもみられる通り、生保資金の支配を狙う者にとっては千載一遇の好機であった。なぜなら、従来の選挙方式のもとでは、取締役会の過半数の掌握には数年を要したからである。それゆえ、「野心に燃え腹を空かせた冒険家の群れ」が介入する危険が多分にあった。『インシュアランス・プレス』のように、「人々の金が、興奮した金融家のフットボールになるだろう」という見方も、間違いではなかった。実際、1906年には多数の契約者組織が結成されたし、なかでもある一つの強力な組織が二大相互会社の経営者に対して果敢な選挙戦を挑んだ。これは、壮大な実験の年であった。

3.6.2. 国際保険契約者委員会 (I.P.C.) の結成

3.6.2.1. 契約者組織

1906年3月10日号の『ウィークリー・アンダーライター』は、「生保契約者組織の結成が次々に宣言されている」と伝えた。⁽⁶⁾ 例えばイリノイ⁽⁷⁾、ワシ

(4) "Mutual Management in New York", *U.S. Investor*, July 28, 1906, p. 1181.

(5) *Insurance Press*, *op. cit.*

(6) *Weekly Underwriter*, March 10, 1906, p. 178.

(7) *Ibid.* 「イリノイに H.S. Vail よって協会がプロモートされている。彼は、アクチュアリーである。そして契約者外務員は、閉め出される。会費は年1ドル。」

(8) トン、(9) コロラド、(10) ジョージア、(11) ウィスコンシン、そして(12) ポストンに二大相互会社の契約者組織が結成された。また、1906年1月末にイギリスのミュチュアル契約者がロンドンで集会を開き、「本社取締役会にイギリス契約者の代表を置く」ことを要求した。のちにドイツでも、契約者委員会が設立された。

もっとも、この種の契約者の集会や組織について、その数も、リーダーの性格も、活動の実態も、詳細は明らかでない。先の『ウィークリー・アンダーライター』は、組織の大部分が「個人的・投機的動機をもつ人々によって画策された」と指摘し、同じ号のローソンに関する記事の中では、多くの契約者組織に対する彼の影響力を示唆する一方、「ある委員会は、会社が押えている」と述べている⁽¹³⁾。また、イギリスの契約者委員会は、ミュチュアルのイギリス支配人であったホールドマンをリーダーとしたが、彼の野望が組織結成の動機だとみられた〔3. 6. 3. 7.〕。有名なボウルズ委員会 (The Bowles Mutual Life Policyholders Association) も、ミュチュアルのミルウォーキー

(8) “Mutual Life Policyholders Association of Washington” [“Mutual Life Fight”, *Insurance Press*, Feb. 21, 1906, p. 5; *Weekly Underwriter*, *ibid.*]. 各州から1名のメンバーで構成される執行委員会をもち、目的は「ミュチュアルの経営に改革をもたらす」ことだとされ、また、スタンダード石油が同社を支配していると批判したという。

(9) *Weekly Underwriter*, April 7, 1906, p. 260. 名称不詳。「コロラドのミュチュアル契約者の集会が、かなりの広告を行ったのち、先週デンパーで開かれた。しかし、11名が出席しただけで、もっと多くの関心が寄せられないこの運動は失敗するだろう」。

(10) “The Policyholders’ Protective Society of Georgia”, *Monitor*, April 1906, p. 150. 「会長はローソンの強い支持者だが、集会は反ローソンの空気が支配的」。

(11) *Weekly Underwriter*, May 12, 1906, p. 358. 「ミュチュアルのウィスコンシン契約者が組織を作った」。

(12) *Ibid.*, May 5, 1906, p. 337. 「多数の広く知られたポストンのミュチュアル契約者が委員会を結成した。その目的は、来るべき……選挙において手をつなぎ、そしてポストンがミュチュアルに適切な代表をもつかどうか見守ることである」。

(13) *Ibid.*, March 10, 1906, pp. 177-178. Cf. [3. 6. 2. 2.].

総代理人を解雇されたボールドが、会社に対する不満から契約者組織を作った⁽¹⁴⁾と言われている。一方、ノースカロライナ州の保険コミッションが契約者組織の結成と参加を呼び掛けた例もあった。これらの組織は、あるものは反経営者の立場に立ち、あるものは経営者を支持した。すべてが経営者に対する姿勢の点で一貫していたわけでもなかった。

『モニター』は、契約者組織に対する見方の典型的な例を示した。まず、相互会社における契約者支配が実現しそうにないことを指摘し、契約者に2種類あることを述べる。⁽¹⁵⁾

「何ら下心をもたず、良き管理に対する関心以上には興味を示さない人々が背後にいる——彼らは、生計の糧を稼がねばならず、別の事柄に割く時間を十分にはもたない。一方、下心のあるものは、〔運動に〕熱心である。それというも、それこそ彼らの生計の資だからである。それゆえ、契約者の集会と称するものについては、代表者の性格を疑う十分な根拠がある。そして運動について語られる時には、それが、たとえ〔完全な〕支配は求めないまでも少なくとも優位を欲する少数者の意図的な手先にされるといふ点で、党派のかつ利己的なものだともみられるべきである」。

『モニター』は、さすがにブランドイスを「利己的」と非難できなかったから、彼が保険の専門家でないことを強調し、「かくて不幸な契約者は、無能者をリーダーに押し付けられ、それを受け入れる危険にさらされる」という。一方、ローソン、あるいは「ローソンの人物」(Lowsonian)が率いる運動に対しては虚偽の広告、リーダー間の不和、「オーガナイザーの特殊な目的に動かされる党派の集会」といった痛罵を浴びせ、「契約者の共通の利害に関する限り、運動それ自体には真の約束も潜在的な能力もない」と決めつける。そして結論として次のように主張する。

「契約者個々の力を集めた影響力は、彼らが全く見逃している大きな力で

(14) *Armstrong Investigation*, pp. 1720-1725, 1954-1971; Clough, *op. cit.*, p. 216.

(15) この部分は、[3.4.6.1.]で引用した。

ある。……それは、わがアメリカ人がまさかの時にもつ力である。しかし、われわれは、その力をもつことを未だ発見していない⁽¹⁶⁾。

これは、これまでにししばしば引用してきたように、調査から立法を通じ一貫してアームストロング委員会を批判してきた者に共通する発言であった。すなわち、良き管理を信じてそれ以上の関心を抱かない善良な契約者一般が一方におり、それを食い物にしようとする「利己的党派的」少数者や「無能力者」が他方にいるという図式であり、そしてこの中で契約者が前者の味方だと暗黙のうちに主張される（経営者性善説）。もとより、この種の主張がすべて偏見だとは断定できない。一方、アームストロング委員会とその支持者が一貫して期待したのは、まさに「契約者個々の未発見の力」が発揮されることであった。それゆえ、問題は、契約者の組織や運動と称するものがどちらに属していたか、ということである。上述のように、契約者組織の態様は、さまざまである上に、大部分は、詳細な活動状況を知ることができない。しかし、本章で取りあげる「国際保険契約者委員会」⁽¹⁷⁾ (International Policyholders' Committee) は、1906年次選挙で最大の組織であり、大規模な選挙運動を展開した。この組織の活動とその結果についての叙述は、おのずと上の問題に対する解答になるであろうし、同時に、経営者自身を性善説に立って理解するか否かについても、手掛りを与えるであろう。

3.6.2.2. ローソンとウンターマイヤー

国際保険契約者委員会のリーダーは、ウンターマイヤー⁽¹⁸⁾であり、それゆえ、この委員会は「ウンターマイヤー委員会」と呼ばれた。しかし、この運動は、彼自身の野心に発したものというよりは、むしろ誰かに依頼された仕事で、

(16) “The Undiscovered Power of the Policyholders”, *Monitor*, Jan. 1906, pp. 24-25.

(17) 本章で単に「委員会」というときには、これを指している。

(18) 彼の経歴や人となりについては明確でない。彼は、かつてエクイタブル紛争の時にゼームズ・ハイドの法律顧問をつとめた。“After the Ball is Over”, *Monitor*, March 1907, p. 94は、ハイドの顧問から委員会顧問への転進を“trust maker”から“trust buster”への変身だとして、厳しく批判している。

『サミー』は代理人である⁽¹⁹⁾」と当時広く信じられていた。なかでもトーマス・ローソンを陰の人物とする見解が支配的であった。

当時、ローソンは、経営者や業界紙にとって最も悪名高い人物であった。というのは、1905年の異常な出来事を誘発したのは、彼が1904年夏に『エブリボディ』に連載した論稿であると信じられたからである。彼は、投資銀行家と三大生保の結び付きを「システム」と呼び、その実態を詳細に描き出した⁽²⁰⁾。

ローソンは、1905年から翌年にかけてかなり活発に動いたらしい。『エブリボディ』誌上で、彼宛に委任状を送るよう契約者に呼び掛け⁽²¹⁾、1905年11月18日にはインディアナで集会を開き、数百名の契約者が満場一致でローソンに委任状を送ることを決議した⁽²²⁾。1906年2月には、二大相互会社の契約者から5万通以上の委任状を得たと伝えられ、さらに、ニューヨークのマジソン・スクウェア・ガーデンに15万人の契約者を集めるとの壮大な計画をたて⁽²³⁾た。こうしたローソンを『プレス』は生保会社の入手に熱中している「ポストンのべてん師」と呼び、軽率に委任状を与えないようにと契約者に警告し⁽²⁴⁾

(19) “The Freight Bill—Whose and Why”, *Insurance Press*, Aug. 8, 1906, p. 6.

(20) Lawson, Thomas W., *Frenzied Finance* (New York 1905), pp. 413 ff. 彼自身、かつてはその一員であった。このためケラーは、「改心した株式相場師」と呼んでいる [Keller, *op. cit.*, p. 246.]。

(21) Lawson, T. W., “The Fight for the Big Three”, *Everybody's Magazine*, Vol. 14 (1906), pp. 65–70, 545–549. 「私が契約者の委任状によって『ビッグ・スリー』を支配するためのキャンペーンを始めたとき、途方もない仕事を企てたことを悟った。反応は素早く、圧倒的なものであったから、私は、大いに勇気づけられた……。毎日、国の到る所から何千もの委任状が郵便で送られてきた——今では、とうとう、『ビッグ・ツー』の年次選挙を支配するに十分な数の委任状をもっている。」

(22) “Proxies voted to Lawson”, *Monitor*, Dec., 1905, p. 526.

(23) “The Mutual Life and the Lawson Proxies”, *Independent*, Feb. 15, 1906, p. 413.

(24) *Weekly Underwriter*, Feb. 17, 1906, p. 117. 1906年2月には Des Moines を2回訪問し、議会で演説したという [*Ibid.*, March 10, 1906, pp. 177–178.]。

(25)
た。

ところが国際委員会の結成後、ローソンの名前は、表面から消えた。しかし、ウンターマイヤーとローソンの「密談」⁽²⁶⁾とか、委員会の資金源が彼である⁽²⁷⁾といった噂が根強く流れていた。委員会は、「ボールドズ＝ウンターマイヤー＝ローソン結合」⁽²⁸⁾などと称されたこともあった。

委員会は、ローソンとの関係をきっぱりと否定したが、実際にローソンが陰の人物であったのかもしれない。少なくとも、莫大な資金の出資者がいたとの推測は、可能である。ローソンには芳しからぬ噂がつきまとい、そうした人物に結び付けられた委員会活動が半ば疑惑の眼で見られたことは確かであった。それゆえ、経営者サイドが意図的にこの種の噂を流したことも考えられないではない。いずれにせよ、今日では真偽のほどを解明し、立証する⁽²⁹⁾ことは不可能に近い。

(25) “The Investigation”, *Insurance Press*, Nov. 22, 1905, p. 6. なお、同紙1905年12月13号は、各所からローソン批判を引用した記事を掲載している。

(26) “Something Happening in the Insurance Campaign”, *ibid.*, Aug. 29, 1906, pp. 1, 3-5.

(27) *Weekly Underwriter*, Aug. 4, 1906, p. 78 は委員会が契約者に寄付を仰いだことを伝え、「ローソン氏がいくらかでも金を取り戻す気になったことは明白である」とコメントしている。

(28) *Weekly Underwriter*, May 26, 1906, p. 403; *ibid.*, June 16, 1906, p. 455; *ibid.*, July 14, 1906, pp. 37, 39-41.

(29) ケラーは、ローソンをスタンダード石油のハリマンの「手先」とみるニューヨーク・ライフのロビイストを紹介し、そしてコルゲート委員会 [3. 6. 4. 4.] がローソンと結び付いていたとみている [Keller, *op. cit.*, p. 270.]。しかし、1906年4月にウンターマイヤーは、ミューチュアルのイギリス契約者宛書簡を公表したが、その中で、同社のピボデー社長がスタンダード石油の代表であり、ミューチュアル内でのその権益を守っていると批判している [“The Insurance Situation”, *Independent*, April 12, 1906, p. 887; “Facts and Opinion”, *Weekly Underwriter*, April 14, 1906, p. 274; “President Peabody and Samuel Untermeyer”, *Monitor*, April 1906, p. 150.]。ウンターマイヤーとスタンダード石油の結合は、最も可能性が小さい。

表 3.8 国際保険契約者委員会委員

Governor N. B. Broward of Florida
 Governor N. C. Blanchard of Louisiana
 the Rev. Dr. Russell H. Cornwell, founder of the Baptist Temple of Phil.
 E. E. Clark of Iowa, president of the Order of Railway Conductors
 Cardinal Gibbons, the Roman Catholic Church
 Judge George Gray of Delaware
 Gov. J. Frank Hanly of Indiana
 John C. Hemphill, editor of the Charleston (S. C.) News and Courier
 Harlow N. Higinbotham, ex-president of the World's Columbian Exposition
 Gov. J. A. Johnson of Minnesota
 the Hon. Z. A. Iash. King's Counsel in the Dominion of Canada
 Nicholas Longworth, Representative in Congress from Ohio
 Frederick B. Niedringhaus, iron manufacturer of St. Louis
 Samuel Newhouse, mine owner of Utah
 Fremont Older, editor of the San Francisco Bulletin
 Richard Olney of Massachusetts, ex-Secretary of State
 Gov. S. W. Pennypacker of Pennsylvania
 Judge Alton B. Parker of New York
 Gov. Henry Roberts of Connecticut
 Col. A. M. Shook, capitalist of Nashville, Tenn.
 Chasles Emory Smith of Phil., former Post-master-General
 Gen. Benj. F. Tracy of New York
 Thomas B. Wannamaker of Philadelphia.
 Heinrich Wiegand, head of the North German Lloyd Company
 出典：“The International Policyholders' Committee”, *Monitor*, June 1906, p. 225.

3.6.2.3. 国際保険契約者委員会の結成

1906年6月中旬、「委員会」のメンバー・リストが公表された。別表に見られる通り、6名の州知事を含むメンバーは、「誠実さと能力の点で疑いようのない人々⁽³⁰⁾」であった。『モニター』は、このリストに「全国的な著名人が数多く含まれ、確かに2社の契約者の信頼を勝ち取るであろう。このようにして創造された反対派は、選挙運動がうまくいくなれば、経営者にとって怖るべきものになるだろう」とみていた。この時、イギリスやフランスでも契約者委員会の結成が進んでいたが⁽³¹⁾、それらの代表者この委員会に加わるもの⁽³²⁾

(30) “Policyholders' Committee Formed”, *Chronicle*, July 12, 1906, p. 23.

(31) “International Policyholders Committee”, *Monitor*, June 1906, p. 225.

(32) “Progress of the Bowles-Lawson-Untermeyer Expedition”, *Weekly Under-*

と予想されていた。⁽³³⁾

メンバー・リストの公表と同時に、ウンターマイヤーは、次のようなステートメントを発表した。

「これは、アームストロング委員会による調査をもって始まり、ニューヨーク州議会によって続けられてきた改革運動の契約者自身による完了である。相互会社契約者が彼ら自身の貯蓄の支配についての発言権を投票箱を通じて取り戻すことのできる法律が成立した。……保険業界で広く信じられていることだが、経営者側の候補者指名政策は、『保守的』(stand pat)であろう。つまり、従前と同じ人か、それらに生き写しの人々が指名されるだろう。……アメリカとカナダ、およびヨーロッパの多くの国でほとんどすべての地区を代表する契約者組織は、当委員会を指名することで一致した。当委員会は、取締役にふさわしい能力をもち、そして清廉さの点で文句のない人々を選ぶについて、契約者と行動を共にするであろう⁽³⁴⁾」。

7月10日に設立総会が開かれ、メンバー24名中19名が出席した。席上、元国務長官オルニーを委員長に、またインディアナ州知事ハンリーを副委員長に選出した。執行委員会と財務委員会が任命されたが、後者は、「信頼を得ることを十分に計算して」3名の「富豪」⁽³⁵⁾によって構成された。ウンターマイヤーは、顧問に就任した。

委員会は、綱領を発表した。その作成に際してメンバーのあるものは、現経営者を痛烈に批判する文書を欲した。しかし、最終的には、選挙運動を大所高所に立って推進し、そしてできる限り人身攻撃を避けることが決定された。

writer, June 30, 1906, p. 509.

(33) *Chronicle*, *op. cit.*

(34) "Committee Named, Prominent Men to Serve in the Interests of International Policyholders' Organizations", *Chronicle*, June 28, 1906, p. 414.

(35) "Organization of the Policyholders' Committee", *Monitor*, July 1906, p. 275.

表 3.9 国際保険契約者委員会の委員会および役員

Chairman	Richard Olney, of Mass., former Secretary of State
Vice-Chairman	Gov. Frank Hanly, of Indiana
Executive Committee	Alton B. Parker, of New York
	Gov. J. D. Johnson, of Minnesota
	Chas. Emory Smith, of Phil., former Post-Master-General
	Harlow N. Higinbotham, of Illinois
	Col. A. M. Shook, of Tennessee
	Gov. Henry Robert, of Connecticut
	Gov. Samuel M. Pennypacker, of Penn.
Finance Committee	Thomas B. Wanamaker, of Phil.
	Frederick Niedringhaus, of Missouri
	Samuel Newhouse, of Utah
Counsel	Samuel Untermeyer
Secretary	Seymour Eaton
Organization Manager	E. R. Scrugham

出典：“Organization of the Policyholders’ Committee”, *Monitor*, July 1907, p. 275.

綱領は、契約者宛の書簡の形で公表された。⁽³⁶⁾これは、まず、契約者の投票を経ることなく選出された取締役が依然として支配権を保ち、契約者が委員会の勧告する別の人々を選ばない限りそのまま留任するであろうこと、それゆえ、両社の120万かそれ以上の契約者の結集が必要であることを指摘する。そして次のように続ける。

「こうした〔選挙〕法をもたらした事情、そして信託義務の重大な侵犯が契約者委員会の設置を必要とした。当委員会およびその顧問は、一切報酬を受け取らない。われわれの指名する候補者は、可能な限り、あらゆる地域の代表者となるであろう。但し、現行法のもとでは取締役の半数は、ニューヨーク州民でなければならない。

具申をお願いした名前の中から取締役候補者を指名すれば、われわれに課された責任を果すことになるだろう。これらの候補者の選出は、全面的に契約者の手中に委ねられるだろう。いま権力を握っている取締役は……経営者側候補者名簿として知られているものを指名しており、また指名するだろう。契約者側の候補者を打倒し、彼ら自身または彼らの指名する者

(36) *Ibid.*

を選出するために、彼らは、あなた方の財産を所有することで今支配している保険組織 (insurance machinery) をフルに回転させるだろう。

この選挙運動における契約者代表としてわれわれは、各地方の外務員が各位に及ぼそうとするであろう一切の影響力を無視すること、そして他の選挙の場合と同じくこの選挙においても、今後あなた方の保険資金の受託者になるであろう人々を選択するに当って、各位自ら主体的に判断を下すことを助言する。

もし契約者として各位がこの選択を理性的に行い、そして各々の友人、知人に、他ならぬあなた方が給与を支払っている外務員によってミスリードされることのないようにと全力をあげて助言するならば、この選挙運動の成功が約束される。

経営中軸における失敗の直接の結果として発生した弊害の是正に必要な場合を除いて、これら2社の事業組織を混乱に陥れることは、この運動の目的ではない。

最近の議会調査および現在進行中の大陪審の審理によって明らかにされたものを含め、不正や弊害をさらに調査することは、当委員会の義務ではない。

この綱領は、全契約者に文書を送るには5万ドル以上を要すると推測し、それを含めた選挙運動経費が契約者によって負担されるべきことを訴える。

「こうした状況のもとで、そしてこの運動がかつてわが国で始められたものの中で最も重要な一つであると信ずるがゆえに、あなた方の委員会は、各契約者が自ら義務だと考える献金 (1ドル以上) をセクレタリー宛に送金することを願っている」。

最後に、契約者の希望がある時には恒久的な契約者委員会の設置に努める旨を表明し、それが次のような目的に役立つだろうと述べる。

(a) 各社の経営を油断なく監督し、この組織が雇用する公認会計士を通じて独自の監査を実施すること。

(b) 契約者が正当に請求できる配当の年次配分を要求すること、および莫

大な積立金が経営者を浪費へと誘惑する肥沃な源泉となっているが、その不当な増加を可能な限り防止すること。

(c) 死亡その他による契約の満了に際して、保険金受取人に会社が提示した金額が、彼が正当に権利をもつ金額のすべてであるかどうかを確認する方法の提供。過去および現在の状況では、保険金受取人は、提示された金額をそのまま受け入れねばならず、それが正当な金額であるかどうかを確認し、あるいは不足分を取り戻す方法がない。

(d) 役員への法外な俸給の支払、会社資金の政治目的への支出、および議会諸団体を腐敗させるための支出を防止すること。

(e) 5年以内に売却を要求されている3,300万ドルの銀行・信託会社株が契約者の利益となるように処分されるかどうかを見守ること。

(f) 経営者が提案する取締役候補者に関してその時々契約者に助言し、必要があれば対立候補を指名し、そして各社の活動を保険業の適正な範囲に制限させるべく努力すること⁽³⁷⁾。

この綱領から明らかなように、そしてこの後の運動の展開からも知られるように、この組織は、勝利への明白な意思をもっていた。言いかえれば、単なる契約者の抗議運動ではなかった。それゆえ、経営者側も、それを支持する業界紙も、執拗に批判を加え、また自らの選挙運動に全力を揮ったのである⁽³⁸⁾。

3.6.3. 選挙運動

3.6.3.1. 非難合戦

委員会活動の目的は、綱領に示されるように、二大相互会社の取締役選挙に候補者を立て、それへの投票を契約者に説くことであった。それゆえ、多

(37) “Progress of the Campaign for the Control of the Mutual and New York Life Insurance Companies”, *Weekly Underwriter*, July 14, 1906, pp. 37, 39-41.

(38) 『モニター』は、この綱領に対して、経営者による改革への試みに対して何も新しいものが見当たらないと批判している [Monitor, *op. cit.*]。

数の文書が、選挙期間中に契約者に送付された。委員会は、早くも1906年5月に、全世界の契約者に10万部の文書を送っている。これには、契約している会社に印を付けて返送するように依頼したカードが同封された。返送されたカードは、カード・インデックスに保管される予定であった⁽³⁹⁾。7月には、「この選挙は、通常の政治選挙よりも貴下にとっていっそう重大である」と訴え、投票手続を詳細に説明する文書が送られた⁽⁴⁰⁾。契約者に寄付の意向の有無を尋ねた別の文書は、次のように語りかけている。

「委任状が〔会社によって〕求められるでしょうが、与えてはなりません。自分で投票して下さい。……後日、詳細に指示します。外務員の助言に従わないで下さい」⁽⁴¹⁾。

ウンターマイヤーは、国内のみならず、海外へも遊説に出かけた⁽⁴²⁾。委員会の選挙運動は、大規模で活発であったが、一方、経営者側も負けてはおらず、そのためさまざまな論点をめぐって議論が交された。その中には相互会社自治にとって重要な論点も含まれたが、しかし、双方に感情の高ぶりが見られたため、1906年選挙は、非難・中傷合戦の一面を帯びるに至ったのである。

8月にウンターマイヤーが契約者リストについて経営者を非難すると、ミューチュアル社長ビーボディが反論した。

「貴下は、契約者委員会と名付けた団体をわざとらしく作り出した。……〔その委員たちが〕貴下の作成した虚偽の声明書に自ら署名する労を惜しむだけでなく、貴下による当社攻撃に際し尊敬すべき地位の使用を許したことに、私は抗議する」。

これに対してウンターマイヤーは、「私を常に中心人物 (a factor) の一員

(39) *Weekly Underwriter*, May 26, 1906, p. 403.

(40) "Campaigning Activities for Election of Directors", *Insurance Press*, Aug. 1, 1906, pp. 1, 8-9.

(41) *Weekly Underwriter*, Aug. 4, 1906, p. 78.

(42) 例えば、パリで、大陸の契約者の集会を開く計画をたて、断念したことがあった ["Progress of the Campaign", *ibid.*, Sept. 29, 1906, pp. 230-232.]。

に含めようと画策しても無益である。私は、委員会の単なる法的代表にすぎない」と反論した⁽⁴³⁾。同社のマクリントックは、委員会メンバーの一人一人を見れば成るほど立派で有能だが、「委員会としてはごく詰らないもの (very small potatoes) であり、場違いである」と非難した。ウンターマイヤーがもちろろん反論し、マクリントックがさらに応ずる一幕もあった。この時の論争では、マクリントックの「旧悪」が暴露され⁽⁴⁴⁾、同じ頃にウンターマイヤーの旧悪も暴露された⁽⁴⁵⁾。

非難合戦は、保険局も巻き込んだ。委員会監事スクラガムは、ケルゼーに書簡を送り、その中でミューチュアルが10月18日以前に経営者側候補者名のみを印刷した投票用紙を、会社の事務所や備品、そして職員を使って配布したと伝えた。この投票用紙は、契約者がサインしてすぐに郵送できるように作成されていた。これに対してニューヨーク・ライフ顧問弁護士マッキントッシュも、ケルゼーに書簡を送り、委員会も同様の投票用紙を配布したと言い返した⁽⁴⁶⁾。論争に巻き込まれたのはニューヨーク州保険局だけではなかった

(43) "Increase of Controversy", *Insurance Press*, Aug. 8, 1906, pp. 1, 4.

(44) "Vice President McClintock Has a Set-To with Counsel Untermeyer", *Weekly Underwriter*, Aug. 18, 1906, pp. 119-120; "Breakdown of Charges in Life Insurance Campaign", *Insurance Press*, Aug. 22, 1906, pp. 1, 9-10. マクリントックの「旧悪」とは、1900年にある法案をつぶそうとしたことを指している。

(45) "Something Happening in the Insurance Campaign, Samuel Untermeyer Scored in a Ruling on a Straw Paper Deal". *Insurance Press*, Aug. 29, 1906, pp. 1, 3-5.

(46) "Progress of the Campaign", *Weekly Underwriter*, Oct. 13, 1906, pp. 276-277; "Closing Features of the Insurance Campaign, Ballots of the International Committee the Subject of Protest", *Insurance Press*, Oct. 17, 1906, pp. 7, 13; "Validity of Ballots", *Monitor*, Dec. 1906, p. 460. アームストロング法は、投票用紙について詳細に規定したが、しかし、上のような投票用紙の有効性を、ケルゼーは否定しなかったし、『クロニクル』も、その見解に同調する。しかし、そうした投票用紙が許されるならば、その結果は、それぞれ自分たちに都合のよい特殊な様式の票をみっともなく奪いあうことになろう、と警告している。Cf.

[3. 6. 3. 5.]。しかも、他州保険局が常に受動的であったわけではなく、積極的に介入することさえあったために、事態は、一段と紛糾したのである。選挙をめぐる法廷での争いも発生し、さらには「委員会を代表して」ウンターマイヤーは、両社役員の「犯罪と軽罪」を地方検事に告発している。⁽⁴⁷⁾ 非難合戦は、経営者対委員会の間だけでなく、他の契約者組織との間でも発生した。⁽⁴⁸⁾

選挙運動が余りに騒々しいものであったから、『インベスター』は、次のように感想を述べた。

「事態は、きわめて複雑になっており、毎週何が起るかを予測することは、ほとんど不可能である。けだし、非難は、突如として発生し、しかもまことに華々しいからである。12月の選挙が多大の関心をもって待たれている」⁽⁴⁹⁾。

こうした騒々しい動向を『クロニクル』は、苦々しげに論評している。

「当紙は、相互会社メンバーが当然もつべき権利を得つつあること、そしてこのようにして彼らの共通のファンドを管理する人々を選ぶ機会があることを、偽りの気持なく喜んでいる。しかし、契約者は、行動の前に、あらゆる問題を冷静に、品位を保って考えるべきであるのに、それを妨げるトランペットの賑々しい音に耐えねばならないとは、まことに残念である」⁽⁵⁰⁾。

“Yet Another Test of the Election Law”, *Chronicle*, Oct. 11, 1906, p. 225.

(47) “Progress of the Campaign”, *Weekly Underwriter*, Nov. 3, 1906, pp. 341-342.

(48) コルゲートは、マッカーディ家のものが彼の組織 (Protective Association of the Mutual) に献金しており、彼が会社のために働いているとのスクラガムのステートメントを否定した。コルゲートは、国際委員会が投票用紙を所定の期日前に受け取っていると、ケルゼーに抗議した[“Insurance Campaign, Protest against Receipt of Ballots by Partisan Committee”, *Insurance Press*, Nov. 28, 1906, p. 7.]。

(49) “Treatment Accorded to General Managers……”, *U. S. Investor*, Oct. 6, 1906, p. 1538.

(50) “The Campaign is Fairly On”, *Chronicle*, July 26, 1906, pp. 49-50.

アームストロング委員会のアクチュアリーをつとめたドーソン (Miles M. Dawson) は、新しい選挙制度を「念入りに作られた、十分に実行可能な」ものとみた。しかし、二つの問題点を指摘し、その一つに「非難合戦」(re-criminations) をあげた。

「対立抗争しあう選挙では、殊に大いに興奮した後に行われる選挙では仕方ないのかもしれない。しかし、生保を全契約者にとってより良いものとするべく真剣に努力する人々に対して浴びせられる最も浅薄な類の非難を含めて、前例のない激しさが見られるが、これは、軽蔑をあらわに示すインタビューによってかきたてられる憎悪や、敗北の恐怖から生じてきた」。

ドーソンは、こうした狂乱や激越な論争の原因を委任状制に帰した。

「許される60日間に委任状を熱心に狩り集めれば、それが選挙を決定するだろうと、到る所で予期されている」。

それゆえ、ドーソンは、結果の予測できない他の方法を使っていれば、選挙運動は、いっそう穏健に行われただろうと見たのである。⁽⁵¹⁾

3.6.3.2. 保険契約者リスト問題

委員会と会社は、さまざまな問題をめぐって論争を戦わしたが、その一つに契約者リスト問題があった。上述のように [3.5.5.]、アームストロング法は、契約者リストの公開を要求したが、1906年選挙については保険局へのリスト提出の期限が7月18日とされていた。

まず、ウンターマイヤーは、この期日より前にリストの入手を図った。なぜなら、7月18日であれば、「契約者と交信し……候補者について合意するのに間に合うようにリストを復写することは、不可能」だとみたからである。彼は、ニューヨーク・ライフに対し、同社が所持するステンシルの使用を、適正な代価の支払によって認めるように要望した。しかし、マッキントッシュが拒絶した。この件に関する社長オア宛書簡の中で、ウンターマイ

(51) “Stages of an Experiment”, *Chronicle*, Sept. 6, 1906, pp.145-146. 同紙は、ドーソンの態度を「どちらにもくみしない公平な態度」とみて彼に同調し、「これこそわが多くの読者が取るべき態度である」と称賛している。

ヤーは、次のように述べている。

「私は、数日前、この件について貴社の法律顧問マッキントッシュ氏と電話で話し合ったが、彼の傲慢で許し難い態度に驚いた。これは、……給与を支払ってもらっている契約者に対して、アームストロング調査以降、彼が一貫して取ってきた敵対的な態度に符合する。……彼は、契約者にリストの参照を許すアームストロング法は間違っており、自分の会社はこうした企てを助ける積りはない、と語った」。「マッキントッシュ氏の観点からみれば、調査と改革法はすべて『間違い』であったことになるが、しかし、契約者は、この見解に同意しない」。

マッキントッシュは、当然、これに反論した。彼は、ニューヨーク・ライフは「最近の立法の全条項を厳格に順守する」用意があると表明した。「しかし」と彼は続ける。

「法の要求する範囲を逸脱してそれ以上のことを行えば、それは、順守しないのと同じくらい不当であろう。というのは、[リスト公開]法は、契約者の同意を得ることなく、しかもきわめて多数の契約者の意思に反して、本来内密にされるべき契約関係の暴露を強制するからである。当社がそれを行うのも、法が指示するからにすぎない。しかし、もし当社が自発的に法の要求する以上のことを行えば、決して正しいとは言えないだろう」。

「もし当社が法の外に出て、委員会の要望を聞き入れるなら、他のすべての申込者に対して同じことをしなければならぬ⁽⁵²⁾」。

ニューヨーク・ライフは、契約者委員会に対して便宜を計らう積りは全くなかった。ところが、ミューチュアルは、のちに、同社のもう一つの契約者組織 (Mutual Life Policyholders Committee) には、保険局に提出されたリスト⁽⁵³⁾の写しを提供している。会社側の姿勢は、一貫していなかったのである。な

(52) "Progress of the Bowles-Lawson-Untermeyer Expedition", *Weekly Underwriter*, June 30, 1906, p. 509; "The New York Life's Effectual Answer to Mr. Untermeyer", *Monitor*, June 1906, p. 223.

(53) *Weekly Underwriter*, Aug. 4, 1906, p. 78.

お、以上のやり取りは、契約者が相互に連絡を取り合うにはリスト公開法によって許される時間が余りにも短かったことを示している。

さて、7月18日にリストが提出された。ニューヨーク・ライフのリストには87万5,000件の名前が含まれ、うち国内分は、74万8,000件であった。また、ミューチュアルでは65万件の氏名がリストに記載されたが、この書類は、積み上げると3フィートの高さになったという。⁽⁵⁴⁾

契約者委員会は、すぐに複写を始めた。その有様は、次のように描写されている。

「契約者委員会の幹事は、両社のリストから名前を写し取る仕事に直ちに150名のコピーストを投入した。彼らは、各人が1日当り3,000件の名前を写すと期待されたが、数日以内に写し取った数が余りに少ないために、失望を招いた。180万もの名前を写すというのは離れ技であり、肉体的な面からみても、途方もなく素晴らしい仕事である。しかも、大いに無能な人々、というのも賃金が安いからであるが、そうした人々にとっては大きな困難を伴うにちがいない。コピーストの監督たちは、当然、作業の遅れについては口実を探しており、リストが混乱していて不完全であると言明している。スクラガムなる人物は、両社役員の逮捕と投獄を叫んでいる。これほど大規模なリストの準備には若干の間違ひがあるのも止むをえないが、それでも限られた時間と事務機構からみれば、かなり正確である。保険監督官は、複写をはかどらせるために、2,500名ずつに分冊することを許可した。これまでのところ、国際委員会以外にはリスト複写の許可を求めたものはない。『ツイスター』は、もう少し待つだろう。それというのも、事業が再び成長し始めるまでには、まだ大分時間があるからである」。⁽⁵⁵⁾

(54) "The Policyholders' Lists. On File Today Whenever the Law Requires", *Insurance Press*, July 18, 1906, p. 4.

(55) *Weekly Underwriter*, July 21, 1906, p. 46. なお、契約者リストは、契約者に投票権を与える株式会社の場合にも作成され、ファイルされた。Cf. *Ibid.*, May 19, 1906, p. 378.

委員会は、リストに「意図的な間違い」が多すぎると苦情を申し立てた。⁽⁵⁶⁾

そして8月中旬には、契約者委員会の選挙文書7万通が、宛先不明のために返送されたと主張している。⁽⁵⁷⁾

これに対してピーボディは、「意図的な間違いがあるというのは、正しくない」と答えた。彼によれば、最近の住所変更を追跡する術は経営者にはなく、また会社が別のリストを用意しているとの非難も虚偽であった。「すでに作成したリスト以上に正確なものを作る能力は、当社にはない。契約者をミスリードする意図があったという言い方は、正しくないばかりか、明らかに悪意に満ちた目的に使われている」。⁽⁵⁸⁾

委員会は、この返答に満足せず、ついに訴訟に踏み切った。ウンターマイヤーは、次のように主張した。

「もちろん、経営者は、契約者に見解を表明させたくないと望んでいる。経営者は、……[ミューチュアルの5億ドルの] 資金を使い続けることを望んでいる。そこで、古いリストを提出し、そして契約者にいう。『あなた方は、最善を尽しなさい。そうすれば、われわれは、自分の情報を使うでしょう』と。彼らは、われわれの財産を占有している。われわれの金入れ箱に手をかけ、われわれの金庫に腕を伸ばして押えこみ、ミスリーディングな選挙文書の発送にわれわれの金を使い、そして明らかに不正確なリストをわれわれに使わせることで選挙権を奪う……。」

会社側は、もちろん、「法に従った」と反論した。この件について判事は、次のように判示した。

「私の理解によれば、選挙運動の最終的な目的は、契約者自身が[会社を] 統治しうることであり、そうだとすれば、会社の経費で得られた情報の入手を、当の統治団体が拒否されることは、法の精神に反する」。

裁判所が、必要な情報のすべてを契約者に与えるべきだと主張した結果、

(56) *Ibid.*, July 28, 1906, p. 63.

(57) "Campaign Incidents This Week", *ibid.*, Aug. 25, 1906, pp. 144-145.

(58) *Ibid.*, July 28, 1906, p. 63.

会社側は、この時までには受け取っていた訂正分を10日以内に提出し、そしてその後毎週、追加訂正を行うことを強いられた。ミューチュアルは、これに従うと発表した。その際、「ウンターマイヤーは、ミューチュアルのリストが不正確だと的印象を植え付ける目的を抱いていた」とのコメントを忘れた⁽⁵⁹⁾なかった。

この件についても、他の場合と同様に、双方の主張の真偽を明らかにすることは、不可能である。しかし、ここで言えることは、会社側が最も重要な情報入手し、一方、反対派は、会社の提供する情報に従わざるをえないこと、しかも、膨大なリストの複写という作業と限られた時間は、経費を問題にしないとしても、会社側を著しく有利な地位に置くことである。仮に委員会の意図に疑うべき所があるにせよ、それが法に従って行動している以上、これは、決してフェアな戦いであったとはいえないであろう。

3.6.3.3. 内 紛

本章は、1906年選挙の実態を当時の報道や内部史料によって解明することを目的にしている。しかし、霧に包まれたように不明な部分も少なくない。とりわけ「国際保険契約者委員会」なる組織については、当時でさえ大きな疑惑が表明されていた。8月に発生した有力メンバーの脱退は、この組織の性格を一段と大きく疑わさせる効果をもった。

まず、1906年8月9日、委員会のセクレタリーで、ウンターマイヤーの右腕であったセイモア・イトンが辞職を申し出た。彼は、委員長オルニー宛書簡の中で次のように語っている。

「この地位を引き受けた時にこの運動が公正で、非利己的で、公共心に富み、契約者全体の利益に役立つのだと聞いていました。私は、この見解を公に述べる時、常に率直でした。

私は今、貴下に対し、またこの委員会に参加するようにと誘った立派な

(59) *Ibid.*, Aug. 11, 1906, p. 95; "Surprising Events in Life Insurance Campaign, Court Decisions on Ticket and Lists of the Mutual", *Insurance Press*, Aug. 15, 1906, pp. 4-6.

紳士諸兄に対し、そしてまた私自身に対し、さらに契約者に対して、速やかな断固たる辞任により私の現在の信念を表明するに際しても、率直かつ大胆でありたいと念じています⁽⁶⁰⁾」。

イートンは、セクレタリーとして週当り 300 ドルを得た。それを知った『インシュアランス・プレス』は、「週に 300 ドルも費やせば、契約者の気の毒な立場に泣かない者がいるだろうか」と、委員会の表明する「人道主義的で博愛的な」動機に疑問を投げかけた⁽⁶¹⁾。

イートンと時を同じくして会計担当のライブフリード (Edwin Leibfreed) も辞任した。彼の声明書は、スクラガムが経費として毎週 100 ドルから 200 ドルを引き出していたこと、そして契約者からの寄付金が 3,500 ドルで、ウンターマイヤーが 3 万ドルを出したことを明らかにした。ウンターマイヤーは、それが彼の金でないことを認めたが、しかし、出所は明かさなかった⁽⁶²⁾。当初は委員会に多少とも同情的であった『クロニクル』でさえ、「明らかに大衆は、国際委員会による契約者運動の目的を幾分か理解し始めた」とコメントし、この後は批判的論調を取り始めた⁽⁶³⁾。

イートンとライブフリードの辞任は、委員会の資金源について以前から表明されていた疑惑を一段と強める契機となった。この点を当初から突いていた『インシュアランス・プレス』⁽⁶⁴⁾は、勢いづいた。100 万以上の契約者の名前

(60) “Disruption in the International Policyholders Committee”, *Monitor*, Aug. 1906, p. 301; “Resignation of Seymour Eaton”, *Insurance Press*, Aug. 15, 1906, pp. 4-6; *Weekly Underwriter*, Aug. 18, 1906, pp. 110-111.

(61) “A \$15,000 Job Vacant”, *Insurance Press*, Aug. 15, 1906, p. 8.

(62) Cf. 注 (59)。

(63) “Becoming Enlightened”, *Chronicle*, Sept. 6, 1906, p. 150.

(64) “Insurance Democracy”, *Insurance Press*, July 18, 1906, p. 10 — 「生保経営に『革命』をもたらすためにある人によって、または一組の人々によって巨額の金が『選挙運動献金』されている。……いわゆる『契約者協会』は、豊富な資金をもつから、5 万ドルくらいでは当惑しない。……もしあらゆる事実を明らかにできるとすれば、『献金』の出所は、多分正直な契約者を驚かせ、不快にさせるだろう」。

と住所を複写し、文書送付のための郵税を支払い、「何百トンもの文書」を印刷するには、多額の資金が必要である。

「誰が料金を支払うのか、そしてなぜだろうか？」⁽⁶⁵⁾

同紙は、イートンの辞任によって暴露された内情から判断して、契約者委員会を調査する委員会が必要だといふ。⁽⁶⁶⁾これは、もちろん皮肉であった。

「契約者委員会は、調査されるべきである。ヒューズ氏がそれを『詮索する』ことができないとは残念ではないか」⁽⁶⁷⁾。

一方、委員会寄りの日刊紙は、イートンがニューヨーク・ライフ関係者 (associate actuary Grow) と密かに会ったと伝えた。もちろん、両者はきっぱりと否定した。⁽⁶⁸⁾例によって真偽は明らかでないが、しかし、『モニター』が述べたように、「明らかに分裂的な影響力が委員会の中で働いており、契約者に及ぼす効果は、当然、反対派の勢力を著しく弱め」⁽⁶⁹⁾た。

委員会内部の「分裂的な影響力」は、さらに、有力なメンバー、マッケイブ (Bishop Charles C. McCabe) の「爆弾声明 (8月29日)」によって示された。彼は、委員会宛書簡の中で、委員会の目的が当初の理解していたものとは違っていたこと、および選挙文書に彼の名前が無断で借用されたことを非難し、そして経営者側候補者名簿には立派な人が指名されているから、「委員会がそれを採択することを強く勧告」した。そして、次のように言う。

「長い間慎重に考慮したが、私は、現在の両社の経営者が経費の大幅な節減⁽⁷⁰⁾を果し、改革を実施していることに大変満足している」。

(65) “The Freight Bill Whoes and Why”, *ibid.*, *op. cit.*

(66) “Another Committee Needed”, *ibid.*, Aug. 15, 1906, p. 8.

(67) “Turn on the Light”, *ibid.*, Aug. 22, 1906, p. 9.

(68) “Campaign Incidents This Week”, *Weekly Underwriter*, Aug. 25, 1906, pp. 144-145.; “Something Happening in the Insurance Campaign”, *Insurance Press*, Aug. 29, 1906, pp. 1, 3-5.

(69) *Monitor*, *op. cit.*

(70) “Bishop McCabe’s Protest”, *Insurance Press*, Sept. 5, 1906, pp. 1-3; *Chronicle*, *op. cit.*; “A Bombshell in the Untermeyer Scrugham Camp, Bishop McCabe, of the International Policyholders’ Committee, Withdraws His Sup-

もともと委員会に批判的であった業界紙は、筆を揮ってこの件を報道した。『クロニクル』も、委員会が経営者と手を組むことをすすめた。⁽⁷¹⁾一方、テンプル大学の創立者で学長であったコーンウェル (Rev. Dr. Russell H. Cornwell, pastor of Grace Baptist Church in Phil.) がマッケイブを痛烈に批判している。

「われわれは、教会と社会で最善の地位を占める人々でさえ時には不正直で、しかも何百万ドルかで購入されることもあるということを、最近の驚くべき例で知っている⁽⁷²⁾」。

『ネーション』は、マッケイブが「個人的理由」で身を引いたのであって、契約者運動にはほとんど無関係だとみた。しかし、『インベスター』は、かつて委員会メンバーのリストにマッケイブの名前があることを高く評価していたから、⁽⁷⁴⁾この件で委員会を厳しく批判した。

「現在の運動は、余りに浅薄で、包み隠しようのないほどに利己的であり、大多数の契約者に奉仕するつもりなどさらになく、少数名の個人的な目的に役立てることだけを考えているのだから、われわれは、……思いあがった詐欺師だと非難せざるをえない⁽⁷⁵⁾」。

port and Favors the Administration Tickets”, *Weekly Underwriter*, Sept. 8, 1906, pp. 174-175.

(71) *Chronicle, op. cit.* 「自称改革運動に名を貸した人々……の真の目的が契約者の利益を増すことにあるのではなく、むしろ、積み立てられた資金の支配権を求める少数者の利益を図ることにあることが、次第に明らかになっている」。

(72) “Methodist Bishop Dropped and Baptist Pastor Put Forward by the Committee”, *Insurance Press*, Sept. 12, 1906, pp. 13-14.

(73) “Life Insurance Nominations”, *Nation*, Sept. 27, 1906, pp. 256-257.

(74) “Managements of the Mutual Life and New York Life Confronted by a Formidable Situation”, *U. S. Investor*, July 7, 1906, p. 1062. — 「マッケイブの名前は、委員会メンバーが名ばかりの指導者 (figure heads), 手先, あるいは走狗 (dupes) でないことを……示している。こうした名前は、ローソンの気狂いじみた愚かさやブランダイスの空虚な発言とは一味違っている」。

(75) “International Policy-Holders’ Committee”, *ibid.*, Sept. 8, 1906, pp. 1380-1381.

かくしてマッケイブの脱退は、委員会への信頼を動揺させ、その目的への疑惑をひき起した。その意味で大きな影響を与えたといつてよい。

3.6.3.4. 選挙と外務員

経営者による相互会社支配において外務員は、昔から大きな力となつてきた。今回も、経営者側が外務員を使つているとの苦情が絶えず委員会から発せられ、経営者が否定するというやり取りが繰り返された。

ウンターマイヤーは、ケルゼー監督官に対し、「各社の外務員が選挙の日付を入れない委任状を集めている。彼らは、10月18日以後に日付を入れる積りだ」と伝え、ケルゼーも調査を約束した。しかし、ニューヨーク・ライフは、一切関知しないと答えている。⁽⁷⁶⁾ 委員会は、ミューチュアルのモンタナ地区マネジャーが会社側への投票を勧誘する一方、委員会を「利己の動機をもつ組織」と批判した文書を配布していると主張した。これに対してピーボディは、「1. 私は、その種の文書を知らない。……2. 正規の事業用文書と選挙関連文書は、明確に区別されている。私は、すべての人にこのルールを守る義務を課しており、私の知る限り、これは守られてきた」と回答した。⁽⁷⁷⁾ 委員会は、ニューヨーク・ライフが外務員を選挙運動に当らせ、また文書の印刷と配布に16万ドル使つたと非難したが、これに対して同社は、外務員に次のような文書を配布済みだと反論した。

「外務員は、以下の指示を守らねばならない。1. あらゆる情報を迅速に、また丁寧に契約者へ与えること。2. 厳格に中立を保つこと。3. 会社資金を選挙目的に費やしてはならないこと。貴下の見解がどうであれ、貴下は、契約者全員で構成される当社に雇用されていることを常に考慮すべきである」。

しかし、スクラガムは、納得しなかつた。彼によれば、約5,000名の外務

(76) “Campaign Incidents This Week”, *Weekly Underwriter*, Aug. 25, 1906, pp. 144-145. 同様の例として, Cf. *ibid.*, Sept. 8, 1906, pp. 174-175.

(77) “Something Happening in the Insurance Campaign”, *Insurance Press*, Aug. 29, 1906, pp. 1, 3-5.

員が選挙運動に従事しているが、1日10ドル以下ということはないから、毎日5万ドルが費消されている；一部20セントの小冊子を80万の契約者へ送るとすれば、16万ドルを要する；会社は、会社資金を郵税その他に当てないために、これは外務員に送られたというが、外務員が16万ドルを自分のポケットから出したとは信じられない、⁽⁷⁸⁾と。選挙運動の末期には、両社が外務員へ前貸金を与え、会社側候補者のために働かせていると、委員会は、ケルゼー⁽⁷⁹⁾監督官の注意を喚起している。以上のように、委員会側は、会社が外務員組織を動員しているとの強い疑惑を常時抱いていたのである。

さて、9月末から10月始めにかけて、ミューチュアルのマネジャーやゼネラル・エージェントが辞職し、解雇され、あるいは本社へ召喚された。うち2名は、二つの契約者委員会によって候補者に指名されていた。マサチューセッツ州スプリングフィールドのマネジャーであったサットン (Edward O. Sutton) は、辞職の理由を次のように述べている。

「[社長は] 私宛の電信の中で、当社に関係する者はすべて、会社側候補者を全面的に、また無条件に支持することを求められていると述べた。そして9月25日の会見では、会社側候補者のために積極的に運動することがマネジャーたるものの義務であると語った。しかし、こうした方針は、会社の利害に関する私の信念、マネジャーの地位に関する私の理想、契約者として私の権利に関する考え方、……契約者による公正な選挙に関する私の理解に調和しない。契約者に給与を支払ってもらっているマネジャーが[マッカーディのもとにいて、今回再選を望んでいる] 取締役のために選挙に多くの時間を割くことは、自分自身を軽ろんずることである。私は、

(78) "Campaign Methods of Policyholders' Organization", *Insurance Press*, Oct. 10, 1906, pp. 1-2, 16; "Strict Neutrality for Agents", *Chronicle*, Oct. 11, 1906, p. 225.

(79) "Progress of the Campaign", *Weekly Underwriter*, Nov. 3, 1906, pp. 341-342.

自分がしたくないことを外務員に要求することはできない⁽⁸⁰⁾。

また、今度の件で解雇されたルイスビルのマネジャー、ハインドマン (Bischoe Hindman) は、次のように述べている。

「有給マネジャーが本社から信任状 (credential) を託されて南部諸州を歴訪し、そしてこれに10名の有力な契約者のサインを得た。この文書は、州ごとに違っており、本社によって十分な数だけ複写され、公式の投票用紙とともに契約者へ郵送されている⁽⁸¹⁾」。

この件についてはケンタッキー州コミッショナー、プレウィット (Prewitt) が介入した。彼は、ピーボディに公文書を送り、10月15日までにフラン克福ォートへ来て釈明せよと要求した⁽⁸²⁾。ピーボディはこれを受諾し、ミューチュアルに対するコミッショナーの批判を否定した。すなわち、ハインドマンの解雇は、彼が経営者の清廉さを攻撃したからであること；付属定款では社長と副社長を除いて役員は、取締役になってはならないと規定されており、それゆえマネジャーや外務員が指名を受けた時には雇用または代理契約を解除せざるをえないこと；使用人に投票または投票の勧誘を強いる……ような行動は、本人の自由意思が命ずる場合を除いて、当社は一切とっていないこと；そして「契約者に法のもとでの彼らの権利を説明することは、当社の全使用人の義務である。そしてあらゆる種類の強要、および強要への屈服を慎むことが使用人の義務である⁽⁸³⁾」こと。

(80) "Troubles of Agency Managers of the Mutual, Edward O. Sutton and James F. Ferre Withdraw from the Companies", *Insurance Press*, Oct. 3, 1906, p. 3.

(81) "Statements For and Against the Mutual Life", *ibid.*, Oct. 17, 1906, pp. 7, 13; *Ibid.*, Oct. 10, 1906, pp. 1-2, 16.

(82) "Progress of the Campaign", *Weekly Underwriter*, Oct. 13, 1906, pp. 276-277.

(83) "Progress of the Campaign", *Weekly Underwriter*, Oct. 20, 1906, pp. 305-307. なお、ミューチュアルとニューヨーク・ライフは、テネシー州コミッショナー、フォークによっても召喚された。パーキンスは、外務員には中立であるように指示しており、彼らは、自分の費用で文書を送付しなければならなかったと

しかし、コミッショナーは、ハインドマンの復職を要求し、さもなくば同州での営業認可を取り消すと、ピーボディに通告した。⁽⁸⁴⁾ピーボディが受諾を拒否したため、ミューチュアルは、ケンタッキー州での営業を停止された。プレウィットは、これについて次のように説明している。

「私見では、同社外務員は、まず第一に、契約者に対して忠実でなければならぬ。もし、現在の経営者が賢明でなく、契約者の最善の利益にも適わないと外務員が信じ、あるいは信ずべき根拠があるならば、外務員は契約者にそれを告げる権利をもつばかりか、それは義務でさえある。外務員がその個人的忠誠を現在の取締役会、あるいは別の取締役会に対してもつという考え方は、間違っている」。

「私は、ピーボディ氏とその同僚によるこの件の処理の仕方は、相互性の本質を破壊するものとみる。そしてまた、これは、誰が契約者でその利益が何であるのかを最もよく知りうる立場にいる人々が、契約者に彼らの権利を十分に、公正に、そして自由に説明することを妨げる傾向をもつと思われる」。

「十分かつ慎重にミューチュアル経営者に対する告発を考慮した結果、同社が当州市民の生命を保険し続けることを許されるべきでないとの結論に⁽⁸⁵⁾到達した」。

テネシー州コミッショナー、フォークは、両社の多数の外務員を調査し、選挙における外務員の行動を示した。

「各社の外務員と役員は、自分たちの候補者を支持して組織的運動を展開しつつあり、各社の役員は、いま行われていることを知っているように思われる。各社の外野陣と役員は、この仕事に相当の時間を割いてきた。このことから、会社の資金を会社側候補者の支援という仕事に流用すること

証言した。Cf. "News of the Campaign", *Insurance Press*, Nov. 7, 1906, p. 4, Nov. 14, 1906, p. 3.

(84) *Weekly Underwriter*, Nov. 3, 1906, pp. 341-342.

(85) "Progress of the Campaign", *ibid.*, Nov. 17, 1906, pp. 377-378.

になったと思われる」。

フォークは、ニューヨーク州法の意図するところに従えば、外野機関の活動は投票に必要な文書などと情報のみを契約者の所に運ぶことに限定されており、現状には正されるべき欠陥があると信じた。彼は、ミューチュアルに電報を送った。

「私の面前で行われた調査は、次の事実を明らかにした。すなわち、貴社のナッシュビル事務所において、取締役選挙における票を勧誘するために外務員との間に給与と経費に関する契約が結ばれたこと、そして合計数百ドルに達するさまざまな金額がこれらの外務員に支払われたが、しかし、会社の帳簿には記入されず、現金項目に含まれたこと⁽⁸⁶⁾。」

以上のようにケンタッキーおよびテネシーのコミッショナーは是認した。一方、ニューヨーク州最高裁の判事 (Dowling) は、契約者の金が会社側候補者を支持する文書の配布に使われており、また使用人が役員の方命で勤務時間中にこの仕事に従事しているとの委員会の申立てを、「直接の証拠によって支持されない⁽⁸⁷⁾」として却下している。委員会は、アイオワ州知事カミンズにも、この件を告発した。知事にこの問題の検討を任された会計検査官 (Auditor) は、報告書の中で、「外務員が活動しているとは聞いていない。……確実な証拠があれば、営業認可を取り消してでもそれを止めさせることができる」と述べている。また、契約者に対しては、「投票用紙や委任状を外務員に与えない」ようにと助言した。さらに、選挙運動を次のように批評して

(86) “Folk’s Report”, *Insurance Press*, Dec. 12, 1906, p. 17; “Progress of the Campaign”, *Weekly Underwriter*, Nov. 24, 1906, pp. 395-396; “Closing of the Campaign”, *ibid.*, Dec. 15, 1906, pp. 465-466. なお、11月24日の *Weekly Underwriter* は、フォーク・レポートを要約し、外務員が会社を支持し、そのために活動する一方、自分の金で活動していると証言したと伝えたが、その内容は、フォーク・レポートとは異なっている。

(87) “Progress of the Campaign”, *Weekly Underwriter*, Dec. 8, 1906, pp. 432-433; “Application for Injunction Against the New York Life Denied”, *Insurance Press*, Dec. 5, 1906, p. 2.

いる。

「私は、会社側が採用した方法も委員会によるものも、是認しない。私の判断では、双方ともにニューヨーク州法の精神に従っていない。各々が他方の候補者名を削除した投票用紙や一方の候補者名のみを記載したものを送っている。私の考えでは、その他の点でも、ニューヨーク法が決して予期しなかった方法に頼っている⁽⁸⁸⁾」。

以上のように、外務員の組織的な選挙運動については証拠不十分とみる一方、選挙の実態については、双方に不快感を表明している。

業界紙は、会社側を支持したが、一方、『ネーション』は、端的に経営者を批判した。

「ミューチュアルの取締役が会社側候補者のための選挙運動を外務員に強制すると異常な行動は、これらの紳士が、依然として相互会社の何たるかを理解していないことを示している。……ミューチュアルの取締役は、彼ら自身のために外務員に対して選挙サービスを要求する権限をもつのだろうか?」⁽⁸⁹⁾

相互会社のあり方から外務員による選挙運動を批判する立場を、ミューチュアルによって解雇されたマネジャー (T. Reid Fell) も取っている。

「相互会社の外務員は、見込客に対して、こうした会社の保険に入ることによって彼らが会社のパートナーになり所有者になるということを説明してきた。……今用いられている方法によってミューチュアルの会社側候補者が選出されるならば、すべての相互会社で、同じような方法で将来も会社側候補者が選ばれ続けるだろう」。

「会社側が勝利を収めるためにただ一つ頼ることができるのは、有給マネ

(88) "Campaign Methods—Auditor Carroll Advises Policyholders to Vote the Official Ballots", *Insurance Press*, Dec. 5, 1906, p. 7; "Progress of the Campaign", *Weekly Underwriter*, Dec. 8, 1906, pp. 432-433.

(89) *Nation*, Oct. 11, 1906, p. 296; "Treatment Accorded to General Managers of the Mutual Life", *U. S. Investor*, Oct. 6, 1906, p. 1538 も、ミューチュアルによる外務員処分を「経営者の過ち」であると批判している。

ジャーと、彼らが支配しうる外務員の働きであろう。もし、相互会社役員が彼らの候補者を選出するために外野勢力を通じて会社資金を使うなら、契約者に関する限り、生保における相互組織は、価値を失うだろう。一方、役員の場合には、たとえ過半数の支配株式をもたなくとも、彼らが会社を所有することには疑う余地がなくなるであろう⁽⁹⁰⁾。

事実に関する双方の言い分のうちどちらが正しかったかの確認は、難しい。しかし、経営者側が外野組織をある程度動かしていたことは、否定できない。マサチューセッツ州の『合同保険委員会報告書』もそのような見方をしていた〔3.4.7.2.〕。そうだとすれば、相互会社において外務員が経営者の選挙運動に勤務時間中に従事することが許されるのか、そしてそうした行動が契約者の権利にいかなる関係をもつのか、という根本的な問題が提起される。これは1907年の選挙法改正においていま一度提起された⁽⁹¹⁾。

(90) “Progress of the Campaign”, *Weekly Underwriter*, Oct. 20, 1906, pp. 305-307. このマネジャーは、ミューチュアルその他の会社の外務員に秘かに文書を送り、外務員がこの選挙に関心をもつべきだと訴えていた。その中で、1906年の業績が悪化しているのは、1905年当時の取締役が依然として在任中であることに原因があり、それゆえ、「会社が将来ノーマルな額の新契約を引き受けるためには、マッカーディ派の排除が必要である」と、その反経営者の旗幟を明白に示している。

(91) 1910年に、ウンターマイヤーは、再びこの問題を論じた。

「現状では、選挙は茶番劇である。われわれがいまもっている強力で申し分のない監督官のもとでさえ、外野勢力を選挙の支配から除外する企ては、失敗した。この有給外務員の大軍団は、1906年のように、契約者によるあらゆる運動を圧倒することができる。役員が契約者のためでなく、むしろ外務員のために経営する限り、彼らが何を行おうと彼らの地位は、終身保証される。……契約者のために……外野勢力による選挙支配を排除する政策が取られるべきである。

ニューヨーク・ライフのキングズリーは、これに反論して次のように述べた。「外務員が選挙で会社側のために働いているという、彼の言葉は正しい……。それというのも、外務員が当社を信じ、委員会を信じなかったからである」〔“Mixed Praise and Censure”, *Chronicle* April 21, 1910, pp. 1-4.〕。これは、身の安全を悟った上での開き直りであったと思われる。

3. 6. 3. 5. 選挙と会社資金

選挙期間中、委員会は、経営者が選挙運動に外務員だけでなく会社の資金も使っていると非難し続けた。ミューチュアルが公認会計士の財務報告を新聞を通じて発表した時、スクラガムは、この件で「契約者の金10万ドルを使ったかどうか」を問い合わせ、ウンターマイヤーも、ピーボディの「個人的責任」⁽⁹²⁾を追求した。7月には、ウンターマイヤーは、ミューチュアルに抗議した。

「会社が自分たちの候補者への支持を契約者に訴える権利をもつことに疑問はない。しかし、取締役は、運動経費を彼らのポケットから支出すべきである」⁽⁹³⁾。

委員会は、この件についても各州のコミッショナーに訴えた。⁽⁹⁴⁾ ミネソタでは、調査の結果、会社資金が運動に使われた例はないと報告された。それによれば、「役員のある者は、再選を図るために自分の金を使っていた」ことが発見されたという。⁽⁹⁵⁾

委員会は、訴訟も提起したが、⁽⁹⁶⁾ クロムウェルは、「私の博識の友人は、生き生きとした想像力で小説を書いたのだろう」と、⁽⁹⁷⁾ 揶揄した。『クロニクル』

(92) *Weekly Underwriter*, June 16, 1906, p. 455; "The Untermeyer War on the Mutual Life", *Monitor*, June 1906, p. 222. 業界紙は、これを委員会の「広告」とみていた。

(93) "Campaigning Activities for Election of Directors", *Insurance Press*, Aug. 1, 1906, pp. 1, 8-9.

(94) "Why President Peabody Is Spending Money on the Mutual Life Election", *Monitor*, Oct. 1906, p. 375; "Policyholders' Bolt for Courts", *Insurance Press*, Oct. 31, 1906, p. 5; *Weekly Underwriter*, Nov. 3, 1906, pp. 341-342, Nov. 24, 1906, pp. 395-396.

(95) *Weekly Underwriter*, Nov. 24, 1906, pp. 395-396.

(96) *Ibid.*, Nov. 3, 1906, pp. 341-342.

(97) "Inquiries in the Campaign", *Insurance Press*, Nov. 4, 1906, p. 3. ニューヨーク・ライフ社長オアーも、この点に関する疑惑をきっぱりと否定している。Cf. New York Life Insurance Company, *Letter to Policy-Holders by Alex.*

は、経営者が会社資金を使ったとの非難は、「十中八九無根拠」とみた。そしてこの件で経営者を追求する委員会の企ては、「ブーメラン」になるだろうと予想している。⁽⁹⁸⁾

結局、この場合にも明白な証拠はなかった。ところが、1910年に論争が再発した。1906—1908年度に関してニューヨーク州保険局は、ミューチュアルの検査を実施したが、それによれば、1906年の最後の4半期に、同社は、多額の外務員前貸金を支出したと、その金額は、取締役会委員会によって認可された枠を16万5,000ドルほど上回っていたことが判明した。⁽⁹⁹⁾但し、この報告書は経営者が選挙運動に会社資金を使ったとの疑惑に対しては、「若干の事実」と上記前貸金の件が発見されただけで、「会社の外野組織による一致協力した行動」は見いだされなかったと述べている。⁽¹⁰⁰⁾

ピーボディは、この件について「余りにも愚劣で、論ずるまでもない」と述べた。もっとも、「愚劣」さの根拠は示さなかった。一方、ウンターマイヤーが早速登場し、次のように批判した。

「経営者の金と組織が1906年選挙で経営者の再選を期すために使われたことを私は十分に知っている。……[保険局による]暴露に驚いているかって？ 全く驚いていない。……16万5,000ドルは一部にすぎず……100万ドルが契約者にとってこの選挙のコストであったと言ってよい」。⁽¹⁰¹⁾

この問答は、もちろん水掛論である。しかし、相互会社の取締役選挙において経営者が自派の再選を図るために会社資金を使うことが許されるかどうかは、重大な問題である。大部分は、これに否定的に答えるであろうし、実際、経営者は、ポケット・マネーを使ったと主張している。これに対してケ

ander E. Orr, President, Feb. 1, 1907, p. 4.

(98) "The Campaign in the Mutual and New York Life", *Chronicle*, Nov. 1, 1906, pp. 274-275.

(99) 1906年度における外務員前貸金の増加は、44万ドルであったが、このうち1906年の第四4半期に19万ドルが支出されていた。

(100) *New York Insurance Report*, 51 (1910), Pt. V. pp. 735-737.

(101) "Mixed Praise and Censure", *op. cit.*

ンタッキー州コミッショナー、プレウィットは、極論を主張している。

「証言によれば、多数の文書が契約者に送られたし、今後も送られるであろう。各契約者に1通ずつ送付する費用は、推定で1万ドルになるであろう。ピーボディは、この費用を個人的に支払ったこと、そしてこの選挙で汚名挽回を望む他の紳士によって払い戻されることを期待していると語った。しかし、もしこうしたルールが相互会社で許されるならば、役員は、すぐにサラリーを増額し、追加手数料を支払うなどさまざまなやり方で、自分に払い戻す方法を見付けるであろう」⁽¹⁰²⁾。

これは、経営者がポケット・マネーを出すことにさえ反対する意見であった。もっとも、プレウィットは、⁽¹⁰³⁾ ミューチュアル経営者を「圧制的・独裁的、そして不法」だと決めつけたように、徹頭徹尾、反経営者の立場に立っており、上の意見は、その点を勘案すべきである。

一方、『モニター』は、正反対の論理を展開した。それによれば、大生保会社の経営者とそのメンバーとの間にあるのは、「単なる個人的関係」ではない。つまり、経営者は、彼らに託された法人の利益 (corporate interests) を代表しており、法人のメンバーを構成する人々のためにこの利益を保つべき義務を負っている。もし経営者の更迭その他によりこの利益が危機に瀕し、あるいは阻害されることが十分に納得されるならば、「経営者は、その目標が法人の安寧 (well-being) にある限り、会社資金を支出してでも、彼自身の存在を永続化するための適切な方法を正当に用いることができる」。一方、「経営者の暴力的な追放が会社に重大な損害を与えがちであること、そしてかかる運動が利己的目的のためメンバーの中の不平党派によって扇動されがちであること、これほどよく認識されている事業上の原理はない」。それゆえ、経営者は、そうした反対派の企てに対抗することができる。問題は、対抗の範囲である——「取締役は、放逐に対して身を守るためにどこまで行動できるのか」。経営者は、メンバーの理性的投票を助けるために会社の経営に

(102) *Insurance Press*, Nov. 14, 1906, p. 3.

(103) *Ibid.*

関する情報をメンバーに伝える権利をもつが、もしかかる知識の欠如がその機関に重大な危害を与えるかもしれないと経営者が判断するときには、情報伝達がむしろ義務になる。「また、この知識が会社の外務員を通じて、そして会社の支出において流布されることは、正当である。同じ理由で、使用人の忠誠の欠如は、彼らの解雇を正当化する。抗争する当事者の地位は、平等ではない。責任は、会社を経営するために選ばれた経営者を暴力的に追放するであろう人々にある。彼らは、経営者が信託財産の管理に不適切であることを証明しなければなら⁽¹⁰⁴⁾ない」。

『モニター』は、大要、以上のように論じている。同紙がプレウィットとは逆に、終始、経営者側に立っていたことは、すでに何回か指摘した通りである。だからと言って、無下に退けるわけにはいかないであろう。その主張の要点は、経営者がメンバーの代表者であり、その更迭が会社の利益を損ねるから、経営者は会社資金と外野組織を使ってでも身を守らねばならないということである。しかし、この主張の難点は、経営者がほとんど常に善であると仮定することであり、そして経営者が抵抗する権利をもつか否かを判断する主体が他ならぬ経営者であるということである。外部から経営者の不正を完全に証明できる場合には問題はない。しかし、たいていの場合、それは困難である。そうした場合に経営者が自らを善と考え、そして会社の資金と外野組織を使って抵抗するとき、外部の者にとって運動が成功する公算は、ゼロに近いであろう。半面、プレウィットのように、ポケット・マネーの支出すら許さないことになれば、経営者の抵抗が困難になるであろう。結局、相互会社の選挙における会社資金と外野組織の問題は、選挙の仕組みを対立する党派間のそれに似せて作りあげたことに由来するといえる。相互会社における最善の選挙方式が考えられるべきであったと思われるが、しかし、この問題が再び問い直される機会は、今日まで生じていない。

3.6.3.6. 他州保険局の動向

(104) “The Right of a Life Insurance Administration to Seek Its Own Perpetuation”, *Monitor*, Oct. 1906, pp. 387-388.

ニューヨークでの選挙騒動は、これまでも言及したように、他州にも及んでいた。三大生保会社が他州へ進出して活発な営業を行い、それらの契約者が選挙権をもち、そして、両派の選挙運動が他州へ及ぶ以上、当然のことであった。かくして、他の契約者やジャーナリズムのみならず、保険局もまた、ニューヨークの動向に持続的な関心を抱き、それぞれの判断や見解を述べ、時には介入しさえした。こうした他州コミッショナーの見解を収録した『インシュアランス・プレス』は、「選挙についての説明と助言がラディカルで偏見に満ちているか、それとも冷静でフェアであるかによって、二つの陣営に分け⁽¹⁰⁵⁾」た。実際、各州保険局関係者の言動は、多様であった。以下は、選挙運動の最も高揚した8月前後における各州関係者の見解や行動をまとめたものである。これによって相互会社選挙がどのような雰囲気の中で実施されたかが明らかになるであろう。

まず、ノース・ダコタのコミッショナーは、「昨年来、改革の振子が余りに極端に揺れがちである」ことを憂慮し、「過激主義者や急進主義者に対する警告の言葉が当を得ている」と⁽¹⁰⁶⁾、隠健な立場を取った。ルイジアナ州は、相互会社の選挙制度について調査し、「ニューヨークの大会社の契約者にとってどれが最善のコースであるかを決定したい」と、態度を保留した⁽¹⁰⁷⁾。コネチカット州コミッショナーは、「現在の不安」の主要な原因を、各社の「悪行」に責任ありと言われる人々が依然として留任していることに求め、それゆえ、「契約者が金融業界の集団や党派の利益ではなく、彼らの利益を考慮する人々を取締役に選出できることを希望して」いた。しかし、彼は、次のように付け加えて、選挙制度そのものに懐疑の念を表明している。

(105) "Insurance Election, Opinions of Some of the State Insurance Commissioners", *Insurance Press*, Aug. 22, 1906, p. 13.

(106) *Ibid.*

(107) *Ibid.*, Aug. 8, 1906, p. 5. これは、Assistant Secretary of State McGivney, Louisiana の言葉である。同じ記事で、Dupty Superintendent Rittenhouse, of Colorado は、「生保経営者の過去の不当な行為への仕返しとして、圧制的な法を制定することはしない」と述べている。

「未解決の大きな問題がある。つまり、相互会社は、事実上も相互会社であるのか、それとも名前だけであるのか？ 私の判断では、大相互会社は、そのメンバーや契約者によっては決して経営されないであろう。世界中に分散した何十万もの契約者が選挙において理性的に、また有効に支配権を行使することは、不可能であろう。過去と同様に将来においても、少数者がこれら大会社を経営する⁽¹⁰⁸⁾だろう」。

アイオワ州の保険問題調査委員会の委員長は、国際委員会が「トーマス・W. ローソン氏の努力」によるものであるとし、次のように注文を付けた。「もしこの委員会がミューチュアル契約者のために誠実に何かをしたいと欲しているのであれば、現在責任を負っている取締役とピーボディ氏を通⁽¹⁰⁹⁾じて、最善を尽しうると私には思える」。

これは、端的に経営者支持を表明した、多分、例外的な発言であった。

ノース・カロライナ州保険コミッショナー、ヤング (James R. Young) は、自州契約者に助言する。「過去、相互会社契約者に……各社の経営に対して十分な関心をもつようと説くことは、不可能だと分っていた」。しかし、1906年の暴露は、良い教訓になった。そこで、「私は、当州契約者に対して……各社の取締役選挙に十分な関心を寄せ、そうすることで経営を助け、また生保会社経営に良き慣行を確立することがきわめて重大であることを、あらゆる機会に説いてきた。責任は、契約者にある」。⁽¹¹⁰⁾ヤングは、契約者に最善の判断と慎重な態度を要求した。

彼は、しかし、説得に留まらず、自ら行動に乗り出した。7月24日に、「2社の来る選挙において取るべき行動プランを考えるため」リレイ (Releigh) 市へ集まるようにと、同州契約者に呼び掛けたのである。さらに彼は、解約を避けるようにと助言するとともに、この集会が開かれるまで委任状

(108) *Insurance Press*, Aug. 1, 1906, pp. 11-12.

(109) "Policyholders at Odds in the Insurance Campaign", *ibid.*, Sept. 12, 1906, pp. 3, 13-14.

(110) *Ibid.*, Aug. 1, 1906, pp. 11-12.

を誰にも与えないこと、「できれば、ノース・カロライナの契約者が結束して投票す〔れば〕、票を分散するよりはるかに効果的である」と勧告した⁽¹¹¹⁾。その後、彼の呼び掛けに応じて契約者委員会が結成されたく、10月18日⁽¹¹²⁾に公式声明を發表した。

「コミッショナー・ヤングによりニューヨーク・ライフについては経営者側候補者を、またミューチュアルについては『連合候補者名簿』(Fusion Ticket)⁽¹¹³⁾を支持することが契約者にとって最善であると決定された」。

ヤングは、結果的には穏健な立場をとったが、一方、はるかにラディカルなコミッショナーもいた。例えば、ミズーリ州保険監督官、パンディバーがそれであった。彼は、1905年以前の役員や取締役が「故意に契約者の金を何百万ドルも浪費」し、あるいはそれを許してきたとして非難し、そして経営者側候補者について、「同社の支配権を同じ役員の手留保する目的で……多大の努力が払われ、そして多額の金が委任状収集のために使われている」とみた。

「言いかえれば、弊害をひき起した旧来の役員たちは、契約者配当を増すために経費を節減することよりも、自己の支配の永続化にいっそう熱心であることが明白である。それゆえ、契約者の利益は、経営の変化を要求している⁽¹¹⁴⁾と信ずる」。

(111) “North Carolina Call, Policyholders of Mutual and New York Summoned to a Conference”, *ibid.*, Aug. 1, 1906, p. 7.

(112) *Weekly Underwriter*, Oct. 27, 1906, p. 344 に拠れば、ノース・カロライナには両社合わせて12,000名の契約者がいたが、コミッショナーによって召集され、広く通告されたこの集会には、50人足らずが出席したにすぎないという。

(113) *Insurance Press*, Oct. 31, 1906, p. 5. ヤングは、9月には、「私は、あらゆる運動に全面的に同情している。……各社の経営がパブリックの信任を期待するには、それが変わらねばならない……」と述べている [*Ibid.*, Sept. 12, 1906, pp. 3, 13-14.]。彼の見解が、いつどのような事情で変わったのか、明らかでない。

(114) *Insurance Press*, Aug. 22, 1906, p. 13. 当然 Vandiver を “the wild demagogue of Jefferson City” として批判している。

彼は、契約者委員会に対して、「支援と激励を与えることは喜びである」と表明した書簡を送っている。⁽¹¹⁵⁾

彼以上にラディカルであったのは、すでに述べたフォークであった。フォークは、国際委員会の一員 (Col. A. M. Shook) に「契約者の利益が経営者側候補者の打倒にあることは、疑問の余地がない」と書き送った。⁽¹¹⁶⁾ 10月には、テネシー州の契約者に、国際委員会への投票を呼び掛けた。彼は、ニューヨーク・ライフとミューチュアルの関係者をナッシュビルに出頭させたことがあり、さらには1905年末にテキサス州のコミッショナーとともに、契約者リストの要求を行ったことすらあった。『インシュアランス・プレス』が推測したように、「この異常な要求」は、「コミッショナーたちが委任状収集運動を援助するために彼らの役職の権限を行使したがってい」たことを暗示している。⁽¹¹⁷⁾⁽¹¹⁸⁾⁽¹¹⁹⁾

フォークやプレウィットの行動は、確かに異例であった。『ウィークリー・アンダーライター』は、「ローソン氏と彼の仲間が……もし買収可能な人を見つけることができさえすれば、州保険コミッショナーの影響力を買うことも辞さないことは、確か」であると非難し、そして、「州のために保険事業を監督する義務を課された公職者は、その職務の目的と尊厳からみて……中立以外の立場を取りえない」と、せめた。⁽¹²⁰⁾ 前半はともかく、後半は正しい指摘であろう。

半面、コミッショナーのこうした言動の背後には、東部の大手会社に対する根強い反感が存在していた。それは、ポピュリズムのごとき一般的な反東部感情の現れであったが、同時に、三大生保がこれらの州から保険料を吸い

(115) "Investigators' Confident", *ibid.*, Sept. 12, 1906, pp. 3, 13-14.

(116) *Ibid.*

(117) "Progress of the Campaign", *Weekly Underwriter*, Nov. 3, 1906, pp. 341-342.

(118) "News of the Campaign", *Insurance Press*, Nov. 7, 1906. p. 4.

(119) "Wait for the Verdict!", *ibid.*, Nov. 15, 1905, p. 6.

(120) *Weekly Underwriter*, Nov. 3, 1906, p. 333.

あげるだけで、他州契約者への利益還元を図った形跡がないという、生保特有の事情もあった。これがテキサス州のロバートソン法を成立させた一因であった。結局、これらの会社が相互会社であるにもかかわらず、地理的に隔絶した他州契約者が発言権を得る機会は、全く閉ざされていた。それぞれのコミッショナーが自州契約者を代表して発言することは、その意味では、止むをえなかったといえる。相互会社がメンバーたる契約者の総意によって経営者を選ぶとの民主的構造を有する一方、絶えず地理的に営業領域の拡大を図ることで、民主的経営を実質的に不可能にするという矛盾があった。ラディカルなコミッショナーの介入は、そうした矛盾の露呈という一面をもったと見るべきであろう。⁽¹²¹⁾

3.6.3.7. 海外の動向

アメリカの生保会社、殊に三大生保は、広く海外に進出していたから、1905年と翌年の異常な出来事は、海外でも注目され、またさまざまな動きをひき起した。但し、海外全般の動向について十分な資料が得られないので、⁽¹²²⁾ここではイギリスを取り上げ、補足的にドイツにふれることにした。

1906年1月31日、イギリスのミューチュアル契約者がロンドンで集会を開いた。⁽¹²³⁾その後、1906年前半を通じて、契約者組織と本社との間でさまざまなやり取りがあった。その中でイギリスの契約者が何を要求したかを見てみよう。

(121) 『アウトLOOK』が経営者側候補者名簿の支持を表明すると、それに対して同紙の通信員の幾人かが驚きの念を表明したという。同誌は、これについて次のように答えた。

「サウス・ダコタのある激怒した人は、われわれが……ウォール街の株屋にわれわれの影響力を貸したと確信している。多分、彼は、事実についてニューヨークに住む者ほどには知っていない」〔“Life Insurance in New York”, *Outlook*, Aug. 18, 1906, p. 878.〕。

(122) さしあたり Keller, *op cit.*, pp. 276 ff.

(123) この集会の出席者の保険金額合計は、255万ドルであった。ちなみに、ミューチュアルがイギリス国内に保有した契約高は、4億ドルであった〔*Weekly Underwriter*, Feb. 3, 1906, p. 80.〕。

1月31日の契約者集会は、次のような決議文を採択した。

「あらゆる種類の金融集団の影響力から全く独立していると英米の契約者が認めるような、そして当社を契約者の会社とする旧来の立場へ復帰させることのできる、生保業に精通した役員の手当社の支配と経営を委ねるべく、即座に手が打たれること」。

4月下旬の集会では、次の目的を達成するために全力を尽すべきだと決議された。

「(a) 過去の不当な行動と浪費に参加し、またはそれらについて義務を怠ることで何らかの責任のあるもの、および外部の金融集団を代表し、またはそれに影響されたものすべてを取締役会から追放する……こと。

(b) 同社およびその資金と資産の支配が名目的にのみならず、実際上も十分に契約者の手中にあるように努めること。

(c) イギリス契約者の利益を効果的に守ること。もしこの努力が成功しないならばイギリスに別会社の設立を進めること⁽¹²⁴⁾。

この間、イギリス契約者の要望がミューチュアルの改革委員会（ツルースデール委員会）に伝えられると、その顧問、ヨゼフ・チョートは、イギリス契約者の任命する独自のアクチュアリーによる同社の検査は歓迎するが、その他の要望には慎重な検討が必要だと、電報で契約者側に回答した。しかし、契約者側は、チョートが問題をはぐらかしたと非難した。つまり、同社の財務状態には満足している旨を表明するとともに、マッカーディと結託した取締役の退陣を要求したのである。

この件については、さらに社長ピーボディが発言している。彼は、イギリス側の要望を3項目にまとめ、回答を示した。

「(1) 準備金と債務の計算をイギリスのアクチュアリーに調査させよとの要求……には反対しない。

(2) イギリスの契約者の中から1ないし数名の取締役を選ぶとの提案……について、大いに歓迎し、適当な名前が推薦されることを希望する。

(124) “Mutual Life in Great Britain”, *Chronicle*, May 3, 1906, p.286.

(3) イギリスで保有する契約とそれに関する準備金を、ロンドンに設立される別会社に移せとの要求について……現在、これを合法的に実施する方法はなく、また、他の理由から、実行可能だと考えていない」。

ピーボディは、さらに、「マッカーディ派取締役」の退陣要求について、そうした人がいるとは思えないし、現在残っている若干の旧来の取締役がそれに含まれるとは思じないと語った。しかし、イギリスの契約者が辞任を要求する取締役の名前を明らかにすれば、それらの取締役は辞任するか、それともなぜ辞められないかを説明すると回答している。⁽¹²⁵⁾

以上のように、イギリスの契約者の要求には、イギリス人アクチュアリーによる監査と、以上ではふれていなかったが、イギリスで保有する契約高に対応した有価証券の供託が含まれた。⁽¹²⁶⁾ 契約者側がかなり強硬な姿勢を取ったことは、別会社の設立の検討や国会への問題提起の考慮によって示される。⁽¹²⁷⁾ しかし、何よりも主要な要求は、人事の刷新であった。例えば、監査について本社は同意したし、そもそも支払能力には疑惑は、全くなかった。彼らの要求は、第一に、マッカーディ派取締役の辞任であり、第二に、イギリス人取締役の選任であった。これは、アームストロング調査がイギリス契約者の間に動揺をひき起していたことを示唆する。⁽¹²⁸⁾ しかし、それとともに、この集

(125) *Weekly Underwriter*, April 14, 1906, p. 274; *Independent*, April 1906, p. 943.

(126) *Weekly Underwriter*, Feb. 3, 1906, p. 80.

(127) *Ibid.* 1月31日の集会では、イギリス国会の両院代表者が出席しており、問題の提起を引き受けたという。この後の国会の動向は、明らかでないが、1906年中頃に、供託要求をイギリス国会は、否決したという [“Vice President McClintock on Mutual Affairs in Great Britain”, *Insurance Press*, Aug. 15, 1906, p. 2.]。

(128) パーミンガム地方の契約者の動向が知られている。6月中旬に開かれたこの地方での第2回契約者集会において、前回の集会で任命された委員会が報告を行った。これは、契約者が移転を決定した場合に得られる条件について、イギリスの会社12社から得た回答の結果を示していた。それによれば、「ミューチュアルによって与えられている条件と同じものを得られる望みは全くない」と報告してい

会がミューチュアルのイギリス総支配人、ホールドマン (D. C. Haldeman) によって指導されたことと無関係ではなかった。

彼は、多分3月に、ミューチュアルの政策に関する彼の忠告が、粗略に扱われたことを理由に辞任したが、その際、今後は同社のイギリス契約者20万を守るために最善の努力を尽す積りであり、すぐに渡米して国際委員会に参加すると語っている⁽¹²⁹⁾。また、「イギリス契約者の利益こそ、私にとって永遠にすべてである」とも語ったという⁽¹³⁰⁾。一方、契約者集會も、「ホールドマンがイギリス契約者のために尽力したことに感謝する決議文」を採択し、彼に指導を仰ぎ、彼を「忠実に支持することを誓」った⁽¹³¹⁾。結局、ホールドマンは、マッカーディの後を継ぐとの野心を抱いていたが、しかし、彼に対する本社の評価が低いことに失望し、こうした行動を、しかも強硬に、取ったとみられていた⁽¹³²⁾。

5月になると、彼は、「契約者運動の助けをかりてアメリカへ侵入すると発表済みのプログラムを、無警告で破棄し、彼の外野勢力を引き連れてノース・ブリティッシュ社の旗のもとに身を投じた」⁽¹³³⁾。彼は、ミューチュアル契約者に解約乗換えを説いたが、それに従ったのは、全契約者の3%弱であ

た。結局、契約者は、ミューチュアルと交渉し、同社に残ることになった [“British Policyholders of the Mutual Life Decide to Stick to the Company”, *Weekly Underwriter*, July 14, 1906, p. 41—*Insurance Record*, London, June 22 の転載]。

(129) *Weekly Underwriter*, March 31, 1906, p. 234.

(130) “Ex-Manager Haldeman’s Attempt to Transfer the Mutual Life Policyholders to the North British and Mercantile”, *ibid.*, June 2, 1906, pp. 426-428.

(131) *Chronicle*, *op. cit.*

(132) *Weekly Underwriter*, March 31, 1906, p. 234.

(133) “The Twister Afield in Britain”, *Chronicle*, May 17, 1906, p. 309; Cf. *Weekly Underwriter*, May 19, 1906, p. 378; “Ex-Manager Haldeman’s Attempt……”, *op. cit.*; “Mutual in Great Britain”, *Insurance Press*, June 6, 1906, pp. 6-7; “The Insurance Insurrection in England”, *The Literary Digest*, Vol. XXX, No. 24 (June 16, 1906), pp. 915-916.

ったという。彼の企ては、「失敗」に終わったのである。⁽¹³⁴⁾

結局、イギリスの契約者運動を率いてきたのがホールドマンであり、彼の野心であったことが明らかであろう。イギリスの動向は、契約者運動と個人の野心との関係について興味深い一例を提供したといえる。⁽¹³⁵⁾しかし、この例をもってすべてを裁いてはならないし、また、たとえホールドマンの野心によって引きずられたにせよ、契約者の間に、相互会社の経営者支配と契約者主権について疑問が存在したからこそ、契約者運動がある程度の盛り上がりを見せた⁽¹³⁶⁾と考えるべきであろう。

ドイツでも契約者委員会が設置された。これは、国際委員会のメンバーであったウィーガン(Dr. Wiegand, director of the North German Lloyd Steamship Co.)を含み、ウンターマイヤーが委員会規約を準備したことから知られるように、当初は、国際委員会寄りであったらしい。⁽¹³⁷⁾しかし、10月には、ウンターマイヤーの希望に反する行動をとった。ニューヨーク・ライフ副社長、キングズリィは、次のように発表した。

「国際契約者委員会ドイツ支部は、ドイツ国内のニューヨーク・ライフ契

(134) “Holdeman Raid a Failure”, *Insurance Press*, Aug. 15, 1906, p. 2.

(135) 次のような興味深い記事がある。

「ミューチュアルの前ロンドン代表ホールドマンの例にならって、ロンドンのある法律事務所は、ニューヨーク・ライフのイギリスのメンバーの統合を図った。幸い、彼は、メンバー・リストを入手できず、新聞広告に頼らざるをえなかった。ホールドマンの失敗例もあり、契約者は、ロンドンの法律家にひどい目に合わされることはないだろう。しかし、この種のアジテーションは、ヨーロッパのさまざまな中心地で生ずるだろう。これは、アームストロング調査の余波の一つである」[“Attempt to Stampede British Policyholders of the New York Life”, *Monitor*, June 1906, p. 230.]。

(136) イギリスの動向については、次の文献も参照。“The Revolt of British Policy-Holders”, *Harper’s Weekly*, March 31, 1906, pp. 444, 459.

(137) “An European Congress of Mutual Policy-Holders”, *Monitor*, June 1906, p. 220.

約者に宛てた文書の中で、経営者側候補者を支持する旨を表明し、そして、ベルリンの同委員会宛に委任状を郵送するように契約者に助言した⁽¹³⁸⁾。

このドイツ支部は、ニューヨーク・ライフの経営者側候補者について盛んにニューヨークへ問い合わせた結果、上の結論に到達したという。キングズリィは、ドイツでのこの動きを「マッケイブ司教の脱退以降に生じた最も重要な事件」とみていた⁽¹³⁹⁾。経営者側と国際委員会が各契約者集団の支持を取り付けるために、しのぎを削っていたことがうかがえる。

結局、海外の事情は、三大生保がニューヨーク州以外の他州で遭遇したものと同じであった。幅広い海外事業は、旺盛な拡張意欲の結果であったが、半面、各国の保険規制当局の抑圧を受けることにもなった。この後、海外から撤収せざるをえなくなったのである。

3.6.3.8. 国際契約者委員会への期待と批判

二大相互会社の1906年次取締役選挙は、詳細に報道され、広く注目を集め、そしてさまざまな論評的になった。新聞や雑誌の中には経営者と国際委員会に対して旗幟を鮮明にするものがあつた。一般ジャーナリズムが委員会を支持し⁽¹⁴⁰⁾、一方業界紙は、経営者を応援する傾向があつたらしい⁽¹⁴¹⁾。例えば『ネ

(138) “Indorses Administration Ticket-Head of German Branch of Policyholders’ Committee Urges Support of New York Life Directors”, *Chronicle*, Oct. 18, 1906, p. 249; “Bolt of German Policyholders in the New York Life”, *Monitor*, Oct., 1906, p. 375.

(139) “Progress of the Campaign”, *Weekly Underwriter*, Oct. 20, 1906, pp. 305-307.

(140) “The Fight for Control of New York Mutual Life Companies”, *U.S. Investor*, Feb. 15, 1906, p. 2070. 「最も保守的で尊敬すべき月刊紙でさえ、大部分は、保険会社の支配勢力に不可解な (unaccountable) 敵しさを示し、一方、委員会……の主張と運動を熱烈な (glowing) 言葉で宣伝したいとの望みをもっていた」。同誌は、「財政的利害関係」が「日刊紙の判断をねじ曲げ」と示唆している。Des Moines *Register and Leader* は、アイオワの契約者に対して、委員会に委任状を託すように説得し、Philadelphia *Record* は、ペンシルバニアの契約者に同じ助言を行った (“The Fight for Insurance Control”, *Literary Digest*, Vol.

ーション』は、一貫して経営者批判と委員会支持の姿勢を崩さなかった。同誌7月12日号は、委員会が取締役に真の契約者代表を置くために「真剣に努力」していると見た。

「現在の経営者は、疑惑から逃れられない。多くの契約者は、今権力を握る人々によって選出され、恐らく彼らに友好的な取締役に投票することを、一般的信条に則って、拒絶するだろう。契約者は、そのもとで弊害が栄えた取締役と役員が手を引くことを正当に要求する。……このようにして経営者に圧力を加えることで反対派は、たとえ形の上では勝てなくとも、⁽¹⁴²⁾事実上の勝利を収めるであろう」。

同誌9月27日号は、この選挙を契約者による支配が可能かどうかの「実験」と見て、再び、全取締役・経営者の退陣を要求し、委員会支持の論説を展開した。

「最後に結着を付けるのは、契約者である。……結果はともかくとして、論争および紛れもない選挙運動は、保険トラブルから生じたあらゆる革新の中でもとりわけ健全なものとなろう。失望を招く結果がありうるとすれば、それは、契約者が無関心・無気力の状態へ逆戻りし、相互生保会社における搾取(Plundering)の再発を許すことであろう」。⁽¹⁴³⁾

一方、国際委員会に対する批判も多かった。とくに業界紙は、この点で結⁽¹⁴⁴⁾束していた。また、ニューヨーク『ヘラルド』のように委員会に批判的な一

Ⅷ, No. 1 (July 7, 1906), p. 5.]。

(141) したがって、例によって、業界紙は、日刊紙を厳しく論難している。 Cf. "After the Ball is Over," *Monitor*, March 1907, p. 94.

(142) *Nation*, July 12, 1906, p. 23.

(143) "The Life-Insurance Nominations", *ibid.*, Sept. 27, 1906, pp. 256-257.

(144) 業界紙は、1906年5月25日、ニューヨークに集まり、選挙についてとるべき態度を協議しあっている。そこでの決議によれば、「この国および他の国で、保険の建設と支援を専門とする出版物は、行使しうるあらゆる正当な方法を駆使して、契約者を導くために必要な一切の情報の入手について契約者を助け、そしてかかる会社の業務の管理に適した人の選出を進めることに努めねばならない」["To Co-operate in Securing Proper Administrative Officers", *Chronicle*, June 10,

般紙もあった。同紙は、「ウンターマイヤーの背後にいるのは誰か」と問い、次のように答えた。

「要するに、いわゆる国際契約者運動を背後から支え、運動資金を提供する真の勢力は、ゼームズ・ハイドとトーマス・ライアン⁽¹⁴⁵⁾である」。

『ライフ・インシュアランス・クーラント』への投稿は、「西部での一般的印象」を伝えた。

「この委員会は……契約者利益よりむしろミューチュアルとニューヨーク・ライフの支配権の掌握によって得られる金融的支援を求めて、ローソン氏と彼の金融界の友人たちのために設立された⁽¹⁴⁶⁾」。

『インベスター』は、次のように見た。

「反経営派は、ほとんど隠密裏に戦ってきた。それというのも、彼らは、何らかの理由で財政面の後援者や真の目的を明かすことを好まなかったからである。表向きの理由は、契約者利益の擁護であった。しかし、運動のやり方を見れば、その動機について不信を抱かれても仕方ない⁽¹⁴⁷⁾」。

同紙に次のような投書が掲載された。

「この委員会は、決して契約者の委員会ではない。どうみても、二、三の利己的な人々が結合したものである」。「いったい、気前よい出資者は、誰であろうか?」。「計画の一切が何百万ドルもの資産の支配権を得たいという少数の破廉恥な冒険家の欲望に依拠することは、明白である。この改革運動は、契約者の福祉に全く関心をもたない⁽¹⁴⁸⁾」。

『モニター』は、契約者委員会を2種類に分けた。一つは、「経営に新し

1906, p. 303]。

(145) "Campaign Incidents This Week", *New York Herald*, cit. in *Weekly Underwriter*, Aug. 25, 1906, p. 144.

(146) *Life Insurance Courant*, Oct. 4, 1906, pp. 59-61.

(147) "The Fight for Control", *U.S. Investor*, Dec. 15, 1906, p. 2070.

(148) "Some Criticism of the International Policy-Holders' Committee", *ibid.*, Aug. 25, 1906, p. 1304. Also see, "International Committee Rebuked", *Insurance Press*, Sept. 19, 1906, pp. 12, 14-15 [同趣旨の投書]。

い方向を与えるため契約者自身による運動の自生的結果として生ずるもの」であり、いま一つは、「下心をもち、利己的である関係者が人為的に創造するもの」である。国際委員会は、「契約者利益よりむしろ莫大な資金の個人的支配」を目的にするから、当然、後者に属するとされた⁽¹⁴⁹⁾。そしてこの「自称委員会」に対して、「大衆の要望に応じて創造され……人心の一新された経営者」が位置すると見られている⁽¹⁵⁰⁾。『アウトルック』は、「両社の経営者が一新された」ことを指摘し、そして「当紙は、ニューヨーク・ライフ契約者に彼の財産を改革された経営に託すよう助言」した⁽¹⁵¹⁾。ロチェスターのある新聞は、次のような疑問を提示した。

「この委員会は、契約者を代表する資格をどこで得たのか？ ロチェスターには多くの契約者がいるが、われわれの知る限り、誰一人としてこの委員会の設立に関与したものはいない」⁽¹⁵²⁾。

最も執拗に批判を加えたのは、『インシュアランス・プレス』であった。同紙は、経営がうまくいっていることを指摘し、契約者組織が生保会社の経営の仕方を知っているのかと問い、そして運動資金の出所に疑問を表明し続けた [3.6.3.3.]⁽¹⁵³⁾⁽¹⁵⁴⁾。

以上のように、国際委員会の批判者は、運動経費の負担者とその動機に懐疑の眼を向け、委員会が本当に契約者の代表であるのかという根本的な問題を提起し、そして経営者が更迭を要求されるほどの不正を働いてはおらず、むしろ改革を進めていると指摘する。『クロニクル』も、以上の見解に同調

(149) “The Forces Controlling Policyholders’ Committee”, *Monitor*, July 1906, p. 271.

(150) “The Result of the Election”, *ibid.*, Dec. 1906, p. 465.

(151) “Democracy in Life Insurance”, *Outlook*, Nov. 10, 1906, p. 601.

(152) Rochester *Democrat and Chronicle*, cit. in *Insurance Press*, Sept. 19, 1906, p. 12.

(153) “Lending Names”, *Insurance Press*, July 4, 1906, p. 8. Cf. “The Origins of a Great Misunderstanding”, *ibid.*, Sept. 12, 1906, pp. 1-2.

(154) “Question for Policyholders”, *ibid.*, Oct. 17, 1906, p. 8.

⁽¹⁵⁵⁾するが、しかし、同紙は、二つの注目すべき論点を提示した。

まず、委員会がなぜ2社のみを標的に選んだのかという疑問を提起する。当時、ニューヨーク州には四つの相互会社があり、また、エクイタブルでも候補者を指名することができた。しかし、委員会は、二大相互会社に対してのみ、選挙戦を挑んだ。それというのも、ミューチュアル・リザーブ(Mutual Reserve)は、当時経営危機に陥っており、支配権を得ても「成果に疑わしいところがあった」し、エクイタブルでは成功の見込がないうえに、仮に成功しても、成果が投資に見合わないと考えられたからである。しかし、委員会が相互会社改革を本当に考えていたのであれば、2社以外でも選挙運動を行ってもよいではないか。こうした疑問から『クロニクル』は、委員会の改革意欲を疑っている。

「彼らは、生保一般の、とりわけ彼らが支配権を求めて争っている各社の改革の実施に、本当に関心をもっているのか」⁽¹⁵⁶⁾

いま一つの論点は、次のように表現された。

「契約者の票がいかに投じられるべきかは、各候補者団体の各々の政策がいかなるものであるかを考えた上で決定されなければならない」。「委員会側候補者名簿を点検してみても、これら候補者が選出されたのちにその管

(155) “Becoming Enlightened”, *Chronicle*, Sept. 6, 1906, p. 150 [資金の出所に関する疑問]; “The Significance of it”, *ibid.*, Oct. 4, 1906, p. 209 [委員会の勝利は混乱と混沌を意味する一方、経営者は、何ら不正を犯しておらず、最近では最高の管理能力を示している]; “Indications of Their Purposes?”, *ibid.*, Oct. 25, 1906, p. 257 [委員会にはうろんなところがある].

(156) “The ‘Administration’ and Independent Tickets”, *ibid.*, Sept. 27, 1906, pp. 193-195; “The Test of Sincerity”, *ibid.*, Nov. 15, 1906, pp. 305-306. これは、アームストロング法公聴会で、ウンターマイヤーが「何が提案されているのかについて怖るべき無知と無関心を示した」ことにも結び付けられた。*Insurance Press*, Nov. 28, 1906, p. 7 によれば、「スクラガムは、エクイタブルの委任状 28,000を受け取ったが、しかし、委員会は、同社に関心をもたないと表明した」という。また委員会は、ミューチュアル・ベネフィット、ベン・ミューチュアル、そしてノースウェスタン・ミューチュアルの契約者からも委任状を受け取った。

理のもとで各社の営業と財務政策がどうなるのか、絶対に想像できない」⁽¹⁵⁷⁾。同様の批判は、『アウトルック』にも見いだされる。

「もし12月に決定されるべき大きな政策問題があるのであれば……選挙運動は、啓蒙的で有益であろう。しかし、単なる人事をめぐる運動、つまり唯一の論点といえば、同じように立派で高潔な二組の人々のうちどちらが各社の事業を支配すべきかということだけであるような選挙戦は、明らかに無益である」⁽¹⁵⁸⁾。

『クロニクル』と『アウトルック』は、相互会社の取締役選挙に関して最も重要な論点を提示した。当時の生保業の実態からみて、経営政策に関して争う余地があった。すなわち、三大生保の拡張主義的経営政策の展開が経営者の腐敗と契約者利益の侵害をもたらし、それが1905年と1906年の異常な出来事を誘発したとみるならば、拡張的政策の放棄による契約者利益の増大を訴えることもできたであろう。委員会は、少なくとも勝利を収めたのちに、二大相互会社の経営をいかに変えるかを明確に主張すべきであった。しかし、これまでみてきたように、委員会の主張の眼目は、人事に置かれていた。経営者が腐敗しているから、別のものに置きかえるべきだという点のみが主張され、したがって、経営者サイドの反論も、経営者に不正がないことを主張するに留まった。選挙戦が単なる人事の争いにすぎず、経営政策の選択の意味を欠いたことがあの非難合戦をひき起す一因となり、ひいては1906年次選挙を、ある意味で無益に終らせることにもなった。『クロニクル』がその点を突き、委員会の動機を疑ったのは、最も妥当な批判であったと評価される。

ところで、1906年選挙において最も興味深い点は、「多数の契約者の関心量という未決定の問題が決定される」⁽¹⁵⁹⁾ことであろう。しかしながら残念なことに、一般の契約者がどの程度の関心を抱いていたかを総括的に示すデータ

(157) “The ‘Administration’ and Independent Ticket”, *Chronicle*, *op. cit.*

(158) “The Mutual Insurance Companies”, *Outlook*, July 7, 1906, pp. 538-539.

(159) *Insurance Press*, July 25, 1906, p. 3.

は存在しない。業界紙などには、時折、経営者を支持する旨の投書が掲載された⁽¹⁶⁰⁾。なかでもオハイオ州立大学の学長 (W. D. Thompson) は、経営者を支持すべき七つの理由をあげている⁽¹⁶¹⁾。一方、委員会支持の投書も掲載された⁽¹⁶²⁾。しかし、これらが契約者一般の関心の大きさを正確に反映すると受け取ることとはできない。

『ウィークリー・アンダーライター』は、契約者集会への出席状況から契約者の関心量を推測した。それによれば、ノースカロライナには両社合わせて12,000人以上の契約者がいるが、集会への出席者は、50人足らずであった。同じくケンタッキーでは、17,000人のうち、35人、ミネソタではミューチュアル契約者12,000のうち69名が出席しただけであった⁽¹⁶³⁾。また、ウンターマイヤー派のアトランタ集会では僅か7名が出席したにすぎないことを伝えている⁽¹⁶⁴⁾。同紙は、このようにして契約者一般の関心が乏しく、委員会活動が遊離していたことを暗示しようとした。

1906年選挙を「変化のチャンス」とみて [3.4.4.2.]、一貫して契約者の覚醒を訴えてきた『インベスター』は、1906年末に選挙運動を回顧した。それによれば、一方で「大手会社が新保険法を出し抜く計画」を進め、他方には「大衆の側にアパシー」が生じており、一種の「後退」ないし「反動」があったと述べている。

「この国の一般大衆は、保険についての暴露には多大の関心を示す一方、

(160) “A Sample of Confidence”, *Monitor*, Aug. 1906, p. 306 [Baldwin Locomotive Works の4名が経営者支持を表明]; *Weekly Underwriter*, Oct. 20, 1906, pp. 305-307 [『ヘラルド』への投書の再録, およびデトロイトの事業家たちによるミューチュアル経営者支持のステートメント]。

(161) *Weekly Underwriter*, Dec. 15, 1906, pp. 465-466.

(162) *Ibid.*, Nov. 3, 1906, pp. 341-342; “Notoriety of Nonsense”, *ibid.*, Nov. 21, 1906, p. 4.

(163) *Ibid.*, Oct. 27, 1906, p. 344. ミネソタの出席者69名のうち、経営者支持が25名、委員会支持が44名であったという。

(164) *Atlanta Insurance Herald*, cit. in *ibid.*, Dec. 15, 1906, pp. 465-466.

……必要な改革においては積極的役割を果さなかった。

「より良い経営を真剣に望み、好ましい結果を得るために多大の犠牲を払った多くの人々がいたが、彼らは、契約者の大部分が不注意で、あるいは悲観的で、何もしないことに意気消沈してしまっ⁽¹⁶⁵⁾た」。

『アウトルック』は、読者からの3通の投書を掲載している。まず一つは、「好戦的 (militant) 見解」と題され、「私は、ミューチュアルが貴紙の広告欄の大口購入者であることに気付いている」と述べていた。2通目は、「理性的見解」と題され、次のように主張している。

「貴紙の判断と助言は、間違っている。(1)……貴紙は、どちらがより良い名簿かを言う。問題は、各社が依拠し、そして常に保険大衆に説いてきた『相互性』の主張が真実であるのか、それとも見せかけであるのかというもっと広いものである。彼らが言うように、彼らは民主主義者であるのか、それとも依然として独裁者であるのか？ かの居据わりという古い方法は、役員が外務員を通じて長年有効な委任状を大量に集めることであった。…私の主張は、こうである。契約者にとっては、現在の名簿のあれかこれかを選ぶよりは、これらの会社の『相互性』を明確に示す方が、いっそう重要だということである。(2) 貴紙は、翌年にも何かを行えるという。契約者がこの選挙で成功しないなら、彼らが何かを行えるかどうか、疑わしい」。

これが「一読者」の見解であるとすれば、かなり正確に問題を把握していることに驚かざるをえない。しかし、大方の「読者」は、3通目の「困惑した契約者」であったのではないか。

「……いろんな所から、大量の文書が来ている。……私は、自分がどこにいるのか、ほとんど分らない⁽¹⁶⁶⁾」。

契約者の関心量、そして彼らがどの程度まで自主的に判断して行動したの

(165) "The Insurance Election", *U. S. Investor*, Dec. 29, 1906, p. 2142.

(166) "Letters to the Outlook—The Insurance Contest", *Outlook*, Nov. 10, 1906, pp. 634-636.

か、これは、きわめて重要な問題であった。後述のように、1906年選挙では、両社の契約者の半数近くが投票した。これだけを見るならば、契約者の関心量が大きかったといえるであろう。しかし、会社側および国際委員会がそれを引き出したのかもしれない。大部分そうであったことは、再び、無投票に近い状況が続くことによっても推測される。しかし、また、2通目の投書が予測したように、1906年の結果が契約者に無力感を与えたのかもしれない。残念ながら、この点を正確に判断する材料は、今のところ、存在していない。

3.6.4. 候補者の指名

3.6.4.1. 序

1906年7月にミューチュアルとニューヨーク・ライフの経営者側候補者名簿⁽¹⁶⁷⁾が発表された。そして9月18日、国際委員会は、ボールドズの「ミューチュアル・ライフ契約者協会」(Mutual Life Policyholders Association)と合同して作成された候補者名簿をオルパニーの保険局に提出した。これは、「合同委員会名簿」(United Committees' Ticket)と呼ばれた。同じ日に、別の団体が名簿を提出したが、これは、「精選連合名簿」(Selected Fusion Ticket)と称された。かくしてミューチュアルについては、3種の候補者名簿が出現した。一方、ニューヨーク・ライフについては、経営者側の名簿と国際委員会名簿⁽¹⁶⁸⁾の2種であった。なお、両者にみられるこの違いは、外野組織の忠実さと効率性の差を反映するとみられていた。⁽¹⁶⁹⁾

3.6.4.2. 経営者側候補者名簿

(167) "The New York Life Ticket", *Insurance Press*, July 11, 1906, p. 3; "Mutual Life Ticket", *ibid.*, July 18, 1906, p. 17.

(168) "The Tickets for Trustees", *Insurance Press*, Sept. 19, 1906, pp. 5, 13, 16; "Wide Choice", *Chronicle*, Sept. 20, 1906, p. 183.

(169) *Louisville Insurance Field*によれば、「ニューヨーク・ライフの場合、争いは比較的穏やか」であったが、それは「ナイリックに結集した外野組織の一体感と効率性が、他の候補者にチャンスを与えないことが最初から明白であった」ためであるという [*Weekly Underwriter*, Nov. 24, 1906, p. 395.]。

表 3.10 ニューヨーク・ライフの経営者側候補者名簿

- ※ John Claffin, New York, president of the H. B. Claffin Co.
James H. Eckels, Chicago, formerly Controller of the Currency and now president of the Commercial National Bank
- ※ Thomas P. Fowler, New York, president of the New York, Ontario and Western Railroad
David R. Francis, St. Louis, president of the Mississippi Valley Trust Co.
Jullius Fleischmann, Cincinnati, Ohio, head of the yeast firm bearing his name and ex-Mayor of Cincinnati
- Ewald Fleitmann, New York, Fleitmann & Co., commission merchants
- ※ Woodbury Langdon, New York, the wholesale dry goods house of Joy, Langdon & Co.
Horace H. Lurton, Nashville, Tenn., United States Circuit Court Judge
- ※ Robert J. Lowry, Atlanta, Ga., president of the Lowry National Bank
- ※ Clarence H. Mackay, New York, president of the Commercial Cable Co.
- ※ Henry C. Mortimer, New York, the firm of Mortimer & Wisner, manufacturing chemists.
- ※ George A. Morrison, New York, chairman of the American Cotton Oil Co.
Seth M. Milliken, New York, dry goods merchant
John G. Milburn, New York, the law firm of Carter, Ledyard & Milburn and counsel to the New York Life's self-investigating Committee
- ※ Alexander E. Orr, New York, president of the Rapid Transit Commission and the company's present executive head
- ※ William B. Plunkett, Adams, Mass., treasurer of the Berkshire Cotton Mills
- ※ Augustus G. Paine, New York, president of the New York and Pennsylvania Co.
Anton A. Raven, New York, president of the Atlantic Mutual Fire Insurance Company and chairman of the committee on insurance of the New York Chamber of Commerce
John Reid, New York, general manager of the Jordan L. Mott Iron Works
Fleming H. Revell, New York, publishing house of Fleming H. Revell
George F. Seward, New York, president of the Fidelity & Casualty Co.
- ※ Hiram R. Steele, New York, a member of the law firm of Steele, De Friese & Frothingham
Elbridge G. Snow, New York, president of the Home Fire Insurance Company
Louis Wagner, Philadelphia, president of the Third National Bank
- (注) ※は再選予定者。Horace H. Lurtonは、のち John E. Andrus, Yonkers, member of Congress と入れ替ったようである。
- 出典: *Insurance Press*, July 11, 1906, p. 3; *Life Insurance Courant*, Aug., 1906, p. 15.

まず、ニューヨーク・ライフの経営者側取締役候補者24名〔表3.10参照〕は、次の方針に従って選ばれた。

- (i) 社長を除いて役員は、取締役会のメンバーになるべきでないとの広く主張された見解に従ったこと——けだし、取締役会は、役員の実行について審議するが、双方の立場に身を置く者は、自分の行為を審議することになるからである。

(ii) 新しい取締役会は、かつての取締役会のメンバーでなかった人々によって構成されることが望ましいこと——⁽¹⁷⁰⁾もっとも、新人は、11名であつた。⁽¹⁷¹⁾

『インシュアランス・プレス』は、24名を地理および職業別に分類している。それによれば、ニューヨーク市が18名であり、4分の3を占めた。そしてアトランタ、シカゴ、セントルイス、シンシナチ、ナッシュビル、そしてフィラデルフィアが各1名であった。また、同紙による職業別分類を整理してみると、製造業 (manufacturers) 5名、商業 (merchant) 4名、銀行家4名、判事を含む法律家3名、交通、通信関係3名、化学1名、出版事業1名、そして保険3名となっている。また、「社長」もしくは「会長」が12名含まれていた。⁽¹⁷²⁾

ニューヨーク・ライフの経営者側候補者名簿は、なかなか良く出来ていると称賛される一方、パーキンスの名前が落ちていることに遺憾の意が表明された。⁽¹⁷³⁾

一方、ミューチュアルの経営者側候補者36名には、次のような特色があった。まず、新人は12名であり、一方、最近1年間取締役を勤め、今回再び候補者に指名されたもの9名、そして1905年以前から取締役であったもの15名が含まれた。⁽¹⁷⁴⁾ 地理的分布でみると、ニューヨーク市が25名で最大であり、次いでフィラデルフィアが2名であった。その他は各1名である (デトロイト、ミルウォーキー、ニュートン (N. J.), ランカスター (S. C.), ウィルミントン (Del.), シカゴ、ナッシュビル (Tenn.))。ロンドンとパリからも1名ずつの候補者が指名されていた。次に職業別でみると、銀行家が8名で最大であり、以下、商

(170) *Insurance Press*, July 11, 1906, *op. cit.*

(171) "Administrative Ticket of the Big Three", *Life Insurance Courant*, Aug. 2, 1906, pp. 14-15.

(172) *Insurance Press*, *op. cit.*

(173) "The Administration Tickets", *Chronicle*, July 12, 1906, p. 17.

(174) "The Administration Ticket of the Mutual Life" *Monitor*, July 1906, p. 264.

表 3. 11 ミューチュアル・ライフの経営者側候補者名簿

・再選予定者

John W. Auchincloss, New York, capitalist, dry goods merchant
 George F. Baker, New York, president, First National Bank of New York
 Hugh Baring, New York, banker
 Charles S. Brown, New York, real estate
 Dumont Clarke, Dumont, N. J., president, American National Bank
 Frederick Cromwell, Bernardsville, N. J., treasurer of the Mutual Life
 Julian T. Davies, New York, counsellor-at-law
 Charles P. Dickey, New York, banker, Brown Bros. Co.
 William P. Dixon, New York, counsellor-at-law
 Charles R. Henderson, New York, banker, Henderson & Co.
 James N. Jarvie, Montclair, N. J., Arbuckle Bros., Coffee
 Augustus D. Juilliard, New York, dry goods merchant
 Charles Lanier, New York, banker, Lanier & Co.
 Emory McClintock, Morristown, N. J., vice-president and actuary of the Mutual Life
 William C. McMillan, Detroit, Mich., manufacturer
 George P. Miller, Milwaukee, Wis., counsellor-at-law
 Theodore Morford, Newton, N. J., president of Sussex County Bank
 Charles A. Peabody, New York, president of the Mutual Life
 Henry Phipps, New York, Manufacturer
 Leroy Springs, Lancaster, S. C., cotton, Lancaster & Carolina
 Louis Stern, New York, merchant
 William H. Truesdale, Greenwich, Conn., president, Delaware Lackawanna & Western

R. R.

Hamilton McK Twombly, New York, capitalist
 Cornelius Vanderbilt, New York, railroads

・新規指名者

- Cyrus Curtis, Curtis Publishing Co., Philadelphia
 H. Raiman Duval, New York, president, American Beet Sugar Co.
 ※ Judge George Gray, Wilmington, Del.
 ※ Harlow N. Higginbotham, Chicago, formerly of Marshall Field & Co.
 William H. Lambert, Philadelphia, general agent of the Mutual Life
 Sir Hiram Stevens Marim, London, Eng.
 Thomas M. Mulry, New York, president Emigrant Industrial Savings Bank
 Emile Oscar Philipi, Paris, France, French representative policyholders' committee
 George C. Rand, New York, Hard & Rand, coffee merchants
 ※ Alfred M. Shook, Nashville, Tenn., capitalist
 Henry W. Taft, New York, law firm of Strong & Cadwalader
 ※ Benjamin I. Tracy, New York, ex-Secretary of the Navy

注) ※を付したものは、国際契約者委員会の関係者を示す。

出典：“Administration Tickets of the Big Three,” *Life Insurance Courant*, Aug. 2, 1906,

業7名、判事1名を含む法律家7名、製造業6名、鉄道3名、不動産1名、出版事業1名、そして同社役員3名であった。⁽¹⁷⁵⁾

ところで、ミューチュアルの候補者名簿を見た同時代人に最も印象的であったのは、ヘンリー・ロジャーズとウィリアム・ロックフェラーの名前が落ちていることであった。ロジャーズについては、スタンダード石油を代表してミューチュアルを支配し、なかでも、ピーボディを社長に据えたとの噂があった。彼は、ピーボディ宛書簡の中で、その噂を否定するとともに、それが「取締役候補者たることを拒否する十分な理由」になったと述べている。⁽¹⁷⁶⁾しかし、『クロニクル』は、パーキンスが「優雅に身を退いた」のに比べて「ロジャーズ氏の退け際は、ロックフェラー氏を引きずるなど、まことに不様であった」と、冷やかにコメントした。⁽¹⁷⁷⁾そしてスタンダード石油こそ、同社に対する市民の憤激を買った元凶であり、両名を候補者に指名すれば、勝利は覚束ないものになるだろうと述べている。⁽¹⁷⁸⁾

ミューチュアルの経営者側候補者名簿には、大きな問題が含まれていた。すなわち、国際委員会のメンバー4名が経営者側候補者として無断で指名されたことである。⁽¹⁷⁹⁾委員会は、当然、4名の削除を要求した。関係者の一人(Col. Shooks)は、法廷で次のように申し立てた。

「ミューチュアル取締役は、当請願者およびその仲間が経営者側候補者名

(175) “The Mutual Life Ticket”, *Insurance Press*, July 25, 1906, p.2. 主要な候補者のプロフィールが、*ibid.*, Aug.1, 1906, pp.8-9にある。

なお、再選者24名のうち、銀行家は7名を占めていた。また、新人には、同社の総代理人が含まれるが、*Insurance Press*の分類では商業に含められたようである。

(176) *Monitor*, *op. cit.*; “Administration Tickets of the Big Three”, *Life Insurance Courant*, *op. cit.*

(177) “The Campaign is Fairly On”, *Chronicle*, July 26, 1906, pp.49-50.

(178) “A Ticket Worthy Support”, *ibid.* July 19, 1906, p.33.

(179) 4名は、次の通り。Judge George Gray, Del., Harlow Higginbotham, Chicago, Alfred M. Shook, Fenn., Benjamin I. Tracy, New York. 最終的には取締役への就任を受諾した。

簿に反対していることを十分に知りながら、当請願者などの名前を、契約者を混乱させるために、また経営者側名簿が契約者委員会を代表すると誤解させるために……経営者側名簿にのせた。……経営者側名簿は、取締役を勤める意思と用意のある候補者の名前だけを含むべきである。

彼は、これを「契約者全体に対する詐欺」だと決めつけた。これに対して同社法律顧問 (James McKeen) は、指名が誠実に行われたこと、4名が現経営者に敵意をもつとは知らなかったこと、これらは当社にとっても満足のうち人々だと信じたこと、契約者をミスリードする意図はなかったこと、4名は、拒否する旨の通知を寄こしていないことを述べ、さらに、現行法のもとでは、「死亡または健康上職責に耐ええない場合」を除いて削除できないことを主張した。監督官ケルゼーは、7月18日付声明の中で、彼には4名を経営者側名簿から削除する権限がないことを指摘し、そして裁判所も、これを支持した。結局、4名はそのまま経営者側名簿に残ったのである。⁽¹⁸⁰⁾

ミューチュアルのこのやり方は、評判が悪かった。『インデペンデント』は、「間違い」だとみた。けだし、契約者は今、だまされるようなムードではないから、このやり方は、同社役員への敵意を固める傾向をもつとみたからであった。⁽¹⁸¹⁾『クロニクル』は、これを「無作法」(faux pas)、「愚かな失敗」⁽¹⁸²⁾、「愚劣な戦術」と評し、そして『アウトルック』は、「トリックではないか

(180) “Campaigning Activities”, *Insurance Press*, Aug. 1, 1906, pp. 1, 8-9; “Increase of Controversy of Life Insurance”, *ibid.*, Aug. 8, 1906, pp. 1, 4; “Surprising Events in Life Insurance Campaign”, *ibid.*, Aug. 15, 1906, pp. 4-6; “Events of the Campaign”, *ibid.*, Sept. 5, 1906, pp. 1-3; *Weekly Underwriter*, Aug. 4, 1906, p. 78. ドーソンは、これが現行選挙法の問題点の一つだとしている。「判例によれば、現行法のもとでは、自分の意思に反して指名され、そしていったん指名されれば、死亡の場合を除いて、降ることはできない」。そしてミューチュアルのやり方は、「善意 (well-meant) からではあろうが、しかし、われわれの考えでは、誤った戦術である」とみていた [“Stages of an Experiment”, *Chronicle*, Sept. 6, 1906, pp. 145-146.]。

(181) “The Mutuals’ Ticket”, *Independent*, July 26, 1906, p. 235.

(182) “The Campaign is Fairly On”, *Chronicle*, *op. cit.*

もしれないがトリックの一面をもつ」と述べている。⁽¹⁸³⁾ ミューチュアルが反対派を取締役として取り込む戦術は、ウィンストンの時代からみられることであった。そして今回もこの戦術を用いたことは、同紙がニューヨーク・ライフよりも苦しい状況に置かれていたことを示唆している。

以上のような問題はあったものの、両社の候補者名簿は、概して歓迎され、評価された。『ライフ・インシュアランス・クーラント』が「これ以上に代
表にふさわしく、有能な人々を選ぶことは、きわめて困難である」と述べた⁽¹⁸⁴⁾
ことに代表されるように、業界紙は一致して支持し、また契約者の投書を掲載して応援している。『アウトルック』も、リンカーンの言葉を引用した——
「川を渡る途中で馬を取りかえてはならない」(Don't try to swap horses cross-
sing a stream)⁽¹⁸⁵⁾。

経営者側候補者名簿は、もちろん、国際委員会にとって格好の批判の的になった。あるパンフレット⁽¹⁸⁶⁾は、役員および取締役候補者について「彼らはどれだけ『新しい』か？」と問い、次のように答えている。

「契約者は、次の事実を見失ってはならない。すなわち、同社の経営をこれまで汚してきた『ハイ・ファイナンス』の計画の背後にいた同じ人々が、依然として取締役会を支持していること、そしてマッコールとパーキンスの名前は、確かに取締役〔候補者〕名簿にみられない一方、彼らの良く訓練された部下たち——キングズリー、パッカー、E. R. パーキンス、ランドルフ、そしてマッキントッシュ——が依然として最高の地位を占め、『経営者側名簿』が選出されるならそこに留まり続けるであろうこと」。このパンフレットは、契約者の利益を守るには「新しい血」が必要である

(183) “Nominations for Mutual Life Trustees”, *Outlook*, July 28, 1906, p. 676.

もっとも、この記事は、委員会は受け入れたらどうかと示唆している。

(184) *Life Insurance Courant*, *op. cit.*

(185) “Life Insurance Reform”, *Outlook*, June 9, 1906, pp. 307-308.

(186) *Whós Who in the New York Life* (N. B.), 31p.

と説き最後に、契約者に呼び掛けた。

「決定するのは契約者である」。

国際委員会の主張がよく示されているが、要するに人事に焦点が当てられている——むしろそのみに当てられている——ことが明白になるであろう。ここでは、経営政策の変更は、論じられていなかった。

3.6.4.3. 合同委員会候補者名簿

ウンターマイヤーとボールズは、ミューチュアルの取締役候補者の指名について共同することに合意し、⁽¹⁸⁷⁾ 9月18日に「合同委員会候補者名簿」を保険局に提出した。リスト〔表 3.12〕に見るように、個々の候補者の経歴などについては、『モニター』でさえ、「非の打ち所のない」⁽¹⁸⁸⁾ ことを認めた。しかし、経営サイドは、批判精神に富んでいたから、次のような欠陥を見いだした。

第一に、オハイオ州立大学の学長 (W. O. Thompson) は、11月27日付ミューチュアル契約者宛公開書簡の中で、「合同名簿」には7名の同社契約者しか含まれていないことを明らかにした。⁽¹⁸⁹⁾ これは、アームストロング選挙法の盲点の一つであり、国際委員会が真の契約者委員会であるかどうかを疑われる根拠の一つとなった。この書簡はまた、この名簿は、「大部分保険に経験のない人々によって構成され、彼らは、改革プログラムを発表しようとしな」と批判した。これが第二点であり、『アウトLOOK』も同様の主張を行った。すなわち、経営者側と委員会側それぞれの候補者は、「人格と能力の点で」変りはないものの、「保険業に実際上の知識と経験をもつ人々」とそうでないものという違いがあり、「契約者の利益は、かくも大きくかくも複雑な事業の指揮を未経験者に託すよりは、現在の経営者を存続させることで最も良く守られる」⁽¹⁹⁰⁾ というのである。『モニター』も、「人格の問題ではなく、原理

(187) *Weekly Underwriter*, Aug. 25, 1906, pp. 144-145.

(188) "Those Mutual Life Tickets", *Monitor*, Sept. 1906, p. 340.

(189) "Closing the Campaign", *Weekly Underwriter*, Dec. 15, 1906, pp. 465-466. これは、ピーボディを支持するための文書である。

(190) "Policyholders' Nominations for Insurance Trustees", *Outlook*, Sept. 29, 1906, p. 246.

表 3.12 ミューチュアル・ライフの合同委員会候補者名簿

James N. Adam, Buffalo, N. Y., Mayor of the City of Buffalo, N. Y., member of the firm of Adam & Meldrum, dry-goods

Charles Andrews, Syracuse, N. Y., Ex-chief justice of New York Court of Appeals

Samuel S. McClure, Ardsley-on-Hudson, N. Y., Publisher of *McClure's Magazine*, president of S. S. McClure Co., president of McClure, Phillips & Co., trustee of Knox College

Carroll S. Page, Hyde Park, Vt., Ex-governor of Vermont, president Lamoille County National Bank, Lamoille County Savings Bank & Trust Co., director of St. Johnsbury & Lake Champlain R. R.

Edwin A. McAlpin, Ossining, N. Y., president of McAlpin Tobacco Co., former adjutant-general of State of New York, president of Manhattan Hotel Co.

Charles A. Smith, Minneapolis, Minn., president of C. A. Smith Lumber Co.

Henry P. Scott, Wilmington, Del., Senior member of Scott & Co., bankers; vice-president of the Wilmington Trust Co.

William B. Lamar, Tallahassee, Fla., Congressman Third Florida District; ex-attorney-general of State of Florida

Allen Caperton Braxton, Richmond, Va., president of the Virginia Bar Association

Edward P. Bailey, Chicago, Ill., Manager of National Malleable Castings Co.

George P. Hilton, Albany, N. Y., Vice president Albany Trust Co.

Frederick A. Brainerd, Mt. Vernon, N. Y., Secretary Ingersoll-Rand Co.

Stewart Shillito, Cincinnati, O., President of John Shillito Co., drygoods

Alfred Schiffer, New York City, N. Y., Member of firm of Pelgram & Meyer, silk manufacturers

William L. Peel, Atlanta, Ga., President of Maddox-Rucker Banking Co.

William McCarroll, Brooklyn, N. Y., President and director of American Leather Company

Elias A. De Lima, New York City, N. Y., Member of the firm of D. A. De Lima & Co.

Lyman C. Smith, Syracuse, N. Y., President of the L. C. Smith & Bros.

Herman Sielcken, New York City, N. Y. (representing the German policyholders), Member, of the firm of Crossman & Sieleken, coffee merchants

Frank Tilford, New York City, N. Y., Vice president of Park & Tilford, wholesale grocers

Robert L. Fryer, Buffalo, N. Y., President of Manufacturers & Traders National Bank

William L. Guillaudeu, New York City, N. Y., President of Old Dominion Steamship Co.

William H. Gratwick, Buffalo, N. Y., President of Chamber of Commerce

Cyrus L. Suizberger, New York City, N. Y., President of N. Erlanger, Blumgart & Co.

Joseph J. Darlington, Washington, D. C. Attorney

Charles A. Hopkins, Boston, Mass. Former manager of The Mutual Life Insurance Co., for Massachusetts

Cassius C. Shirley, Indianapolis, Ind., Ex-attorney-general of Indiana

James D. Phelan, San Francisco, Cal. Ex-mayor of San Francisco

T. Reid Fell, New York City, N. Y., President of Life Underwriters Association of New York

Horace Bunch McDaniel, Springfield, Mo., President of Union National Bank, Springfield, Mo.

J. Hampden Robb, New York City, N. Y., Secretary and trustee of Greenwich Savings Bank

Justus C. Stawbridge, Philadelphia, Pa., Senior member of Strawbridge & Clothier, merchants.

Herman Ridder, New York City, N. Y., Manager and treasurer New Yorkers *Staats Zeitung* corporation president *Catholic News* Publishing Co.

George E. Amyot, Quebec, Canada President Quebec Board of Trade

Rowland Winn, Lord St. Oswald, Nostell Priory, Wakefield, Yorkshire, England, Member of House of Lords

Pierre Baudin, Paris, France, Ex-cabinet minister of public works. President Franco-American Bank

出典：“The Tickets for Trustees”, *Insurance Press*, Sept. 19, 1906, p. 5.

の問題である」とみた。

「莫大な資金をもつ会社はその業務に精通した人々によって支配されるべきか、それとも経営の転覆が生じて支配権が新たな、未経験者へ移転されるべきか？」⁽¹⁹¹⁾。

これは、経営サイドが常に用意する論点の一つであった。しかし、ピーボディがミューチュアルの指導者となった時には、なぜか沈黙していたものである。結局、取締役については、知識や経験に大きな差はなかったであろう。しかし、国際委員会が勝利を収めたのちに、誰に経営を委ね、いかなる政策を展開するのか、この点について明確なプログラムを公表しなかったことが、最大の弱点になったのではないと思われる。

合同委員会名簿に対する第三の批判点は、候補者の地理的分布に関連していた。リストに見るように、ニューヨーク外に居住する者が36名中25名を占めていた。『ウィークリー・アンダーライター』は、これを見て「大部分がローカルな名声をもつ一方、全国的には無名だと評している」⁽¹⁹²⁾。しかし、問題は名声などではなくして、次の点にあることを日刊紙が示している。

「これらの会社の経営は、事業に積極的な、知的な関心をもつ委員会によ

(191) *Monitor*, *op. cit.* Cf. *Life Insurance Courant*, Oct. 4, 1906, pp. 59-61
 — 「生保業で訓練され経験をもつ人すべてが生保経営について知識をもたない新しい一組の人々にとってかわられる可能性を考えることは、余りに馬鹿げている」。「[合同名簿の中に] 生保経営について訓練や知識をもつ人々の名を見付けることはできない」。

(192) *Weekly Underwriter*, Sept. 22, 1906, pp. 201-202.

って監督されなければならない。同社の全般的管理、その外野部門、保険金部門、法律部門、そして投資部門は、それぞれ別個の委員会によって常時、また頻繁に、監督されていなければならない。しかし、〔合同委員会の提案した〕取締役会の中で、こうした委員会活動を行いうる者は、11名にすぎない。財務問題に十分な経験をもつ財務委員会を選び、その莫大な資産をうまく投資し続けることは、とりわけ難しい問題であり、こうした委員会の職責がきわめて興趣に富むということにも留意しなければならない⁽¹⁹³⁾い」。

『インシュアランス・プレス』も同じ意見であった。

「ミューチュアルとニューヨーク・ライフは、ニューヨークの会社である。両社は、この国の金融センターの出来事を熟知する取締役によって経営されるべきである。この国のさまざまな地域の代表者は、大勢の出席を要する時には取締役会に座っているかもしれないが、しかし、ほとんど日常的な取締役の義務を果すことは、ニューヨーク人に頼らねばならない⁽¹⁹⁴⁾」。

これは、当時の交通事情や複雑な業務の監督などを考えれば有力な批判であったと思われる。しかし、ニューヨークの会社である一方、全米へ、さらに海外へと発展していったことにも、問題の一因があったはずである。合同委員会名簿は、そうしたニューヨーク外の契約者がニューヨークの会社に対してもつ感情の一端を代表していたのかもしれない。

3.6.4.4. 精選連合名簿

1906年8月、反ウンターマイヤーの立場をとる新しい契約者運動がミューチュアルに出現した⁽¹⁹⁵⁾。中心人物は、ニューヨークの有名な銀行家で、同社の

(193) New York Tribune & Evening Post, cit. in "New Yorkers Trustees", Insurance Press, Sept. 26, 1906, p. 7.

(194) Ibid.

(195) この運動は、ウンターマイヤーがかつてゼームズ・ハイドの顧問弁護士として「剰余金に対する株主の権利を公然と擁護した」こと、それによって「契約者に敵対した」事実を指摘し、彼が「改革の仕事に不向き」であるとの立場をとっていた。"An Independent Policyholders' Organization in the Field", Moni-

150万ドルの保険証券をもつコルゲート (James' C. Colgate) であった。9月上旬には、彼の招待状に応じてニューヨーク市内のホテルに集まった28名の契約者によって「契約者保護協会」(Policyholders' Protective Association) が結成された。コルゲートは、招待状の中で、国際委員会の活動が同社にとって「きわめて有害である」一方、経営者への批判は、「不当かつ事実無根」であり、現時点で経営者の更迭は「不幸」であると主張した。集会も、決議文においてコルゲートの主張を容認し、経営者側候補者名簿の支持を契約者に訴えた。⁽¹⁹⁶⁾

10月にコルゲートは、契約者に文書を送付し、経営者支持を再度表明するとともに、国際委員会を厳しく批判した。これは、従来、国際委員会に対して浴びせられた批判を集約的に示している。

- (i) 国際委員会は、ローソンによって作られたものであり、ウンターマイヤーが大きな影響力をもっているが、彼の活動を誤解してはならない。
- (ii) メンバーのうち契約者は7名にすぎず、「それゆえ、同委員会の選挙運動は、同社に全く関係のない人々によって組織されたものである」。
「われわれは、われわれの会社の経営に対するこのアウトサイダーの差し出がましい干渉を正当と認めることはできない」。
- (iii) 同委員会やその候補者は、この偉大な金融会社の業務を賢明に統治することはできない。彼らは、保険業について専門知識をもたず、また広範な地域から選ばれ、ニューヨークから遠く離れて居住するから、経営にほとんど参加できない。
- (iv) 同委員会は、われわれの会社の莫大な資産の支配を欲しているが、それだけでなく、同じ事をニューヨーク・ライフに対しても行っている。

tor, Aug. 1906, p.301. Cf. "Rival Committee to be Organized", *Insurance Press*, Aug. 29, 1906, pp.1, 3-5.

(196) "A Genuine Policyholders' Movement in Behalf of the Mutual Life", *Weekly Underwriter*, Sept. 15, 1906, pp.190-191; "Portective Association of Policyholders' Formed", *Insurance Press*, Sept. 19, 1906, pp.12, 14-15.

彼らは、二大会社を共通の支配のもとに置こうとしている。

(v) 彼らによる契約者への支持要請は、きわめて異常である。というのは、契約者の投票によって権力の座に就いた時、経営についていかなるプログラムをもつのか、明示していないからである。

(vi) 彼らが契約者を味方にひきつけ、新聞の支持を得るために採った方法は、現在の経営には存在しない弊害を攻撃することであり、実際、正当な根拠なくして経営者を中傷している。

(vii) 同委員会が成功したとして、誰が社長に選ばれるのか？ ニューヨーク・ライフとの関係はどうなるのか？ 同委員会は、選挙運動で使う多額の資金をどこから得たのか？ それは、7名の契約者＝委員から得たのか、あるいは契約者でない人が貸したとすれば、いかなる適切な動機が彼らの行動を左右したのか？⁽¹⁹⁷⁾

コルゲート委員会は、経営者およびその候補者支持を表明し、その「勝利を確信して」いた。⁽¹⁹⁸⁾ところが9月18日、つまり合同委員会と同じ日に、この委員会は、独自の候補者名簿を作成し、届け出た。これは、「他の二つの名簿から多くの人々を、同意を得ることなく、掻き集め、そして他の人々を、やはり同意なしに付け加えた」ものであった。⁽¹⁹⁹⁾ピーボディも、「ミューチュアル関係者は、すべて、本人の同意なしに指名された」と証言し、一方、国際委員会のリストを事前に漏らしたものがいると信じられた。コルゲート委員会は、「これは『トリック』ではなく、同社にとって最善を尽そうとした真剣な努力」の結果だと述べている。⁽²⁰⁰⁾いずれにせよ、その名称の通り、適当に候補者を「選び出して融合」したものにすぎなかった。しかも、名簿の発表後も経営者側名簿の支持とそれへの投票を呼び掛けたのである。

(197) "Address of the PPA", *Weekly Underwriter*, Oct. 13, 1906, pp. 227-228; "Mr. Colgate's Address", *Monitor*, Oct. 1806, p. 380; "Statements for and against the Mutual Life", *Insurance Press*, Oct. 17, 1906, pp. 7, 13.

(198) *Weekly Underwriter*, Oct. 20, 1906, pp. 305-307.

(199) *Ibid.*, Sept. 22, 1906, pp. 201-202.

(200) "Fusion Tickets' Troubles", *Insurance Press*, Sept. 26, 1906, pp. 1-5.

表 3. 13 ミューチュアル・ライフの精選連合候補者名簿

Charles E. Hughes, 570 West End Avenue, New York City
 Hugo Baring, 127 East 73d Street, New York City
 Charles S. Brown, 160 Broadway, New York City
 Cyrus Curtis, care *Ladies' Home Journal*, Philadelphia, Pa.
 H. Rieman Duval, 41 East 50th Street, New York City
 William H. Lambert, Mutual Life Building, Philadelphia, Pa.
 Sir William S. Maxim care Vickers' Son & Maxim, London, Eng.
 Emory McClintock, 32 Nassau Street, New York City
 George P. Miller, attorney, Milwaukee, Wis.
 Thomas M. Mulry, 10 Perry Street, New York City
 Charles A. Peabody, 32 Nassau Street, New York City
 Emile O. Phillippi, merchant, Paris, France
 Henry Phipps, 6 East 87th Street, New York City
 George C. Rand, 107 Wall Street, New York City
 Leroy Springs, care Leroy Springs & Co., Lancaster, S. C.
 Louis Stern, 32 West 23d Street, New York City
 George T. Dexter, 32 Nassau Street, New York City
 Henry E. Duncan, 32 Nassau Street, New York City
 James N. Adam, Buffalo, N. Y.
 Edward P. Bailey, Chicago, Ill.
 Elias A. Delima, 58 West 87th Street, New York City
 T. Reid Fell, 37 West 86th Street, New York City
 William L. Guillaudeu, 425 West End Avenue, New York City
 Biscoe Hindman, care Mutual Life Insurance Co., Louisville, Ky.
 Charles A. Hopkins, Mutual Life Building, Boston, Mass.
 Samuel S. McClure, 44 East 23d Street, New York City
 Horace B. McDaniel, Springfield, Mo.
 Frederick O. Paige, care Mutual Life Insurance Co., Detroit, Mich.
 William L. Peel, Atlanta, Ga.
 James D. Phelan, San Francisco, Cal.
 Herman Ridder, 22 West 74th Street, New York City
 Stewart Shillito, Cincinnati, O.
 Lyman C. Smith, Syracuse, N. Y.
 Cyrus L. Sulzberger, 516 West End Avenue, New York City
 Frank Tilford, 512 Fifth Avenue, New York City
 John Wanamaker, Philadelphia Pa.

出典: *Insurance Press, op. cit.*, p. 13.

コルゲート委員会は、奇妙な存在であった。ウンターマイヤーは、「不確実なリストの提供と同じく、保険会社によるトリック」、つまり契約者を分断するためのトリックだと見た⁽²⁰¹⁾。一方、ピーボディは、「当社が届け出た名

(201) *Ibid.*

簿以外には一切関心をもたない」と表明し、外野に忠実な支持を求めた。⁽²⁰²⁾

『ウィークリー・アンダーライター』は、「ミューチュアルが唆したとの疑いは消えた」と伝え、⁽²⁰³⁾『モニター』は、コルゲート委員会を「自主的に自分達の利益を守るために結集した真正の契約者委員会」と評した。⁽²⁰⁴⁾そして次のように推測した。

「この名簿は、内部業務の不必要な混乱を好まない保守的契約者のためには、ウンターマイヤーのものより決定的に勝っている。それは、経営者側名簿は支持しないが、会社を新しい当事者には渡したくないという契約者によって支持されるだろう」⁽²⁰⁵⁾。

コルゲート委員会の真の目的やミューチュアルとの関係は、明白でない。しかし、この委員会が『モニター』の推測のように、契約者を分断する効果をもつとしたら、経営者よりは連合委員会に対してより大きな打撃を与え、結果的には、経営者側の別働隊の意味をもつことになる。それゆえ、『モニター』のいわゆる「真正の契約者委員会」と規定することは、かなり難しいであろう。

3.6.5. 投票とその結果

3.6.5.1. 投票

10月18日、投票箱 (polls) が開けられた。これは、12月18日まで続けられ、その後、保険局および選挙管理人 (反対派の委任状委員会 (proxy committees) を含む) の監督のもとに集計される。10月18日以前に届いた投票用紙は、すべて無効であり、またこの日以前の日付をもつ委任状も無効とされた。両社は、法の命ずるところに従って契約者に正式の投票用紙を送った。⁽²⁰⁶⁾ これ以後、

(202) “The Position of the Mutual Life Administration”, *Monitor*, Oct, 1906, p. 378.

(203) *Weekly Underwriter*, *op. cit.*

(204) “The Real Policyholders’ Committee”, *Monitor*, Sept. 1906, p. 349.

(205) “Those Mutual Life Tickets”, *Monitor*, *op. cit.*

(206) “Progress of the Campaign”, *Weekly Underwriter*, Oct. 20, 1906, pp.

選挙運動は、一段と熱を帯びた。⁽²⁰⁷⁾ その一端が次のように描写されている。

「ニューヨーク・ライフの投票用紙がローソン・ウンターマイヤー委員会によって契約者に送られているが、経営者側候補者名簿は2本の赤線で消され、一方、国際委員会名簿は無傷で残されている。契約者はこれが合法的投票用紙だと教えられている。……一方、ニューヨーク・ライフの外務員とそれに結びついた経営者支持の契約者は、この策略を聞いて彼ら自身の費用で同じような投票用紙を郵送しているが、しかし、これは、逆にウンターマイヤー名簿を消して会社側名簿を無傷で残している。政治屋の中で最も強力で古手で無節操な者でさえ、外務員とその仲間の行為がこのケースでは正当な選挙戦術であることをまず否定しないであろう。しかし、ウンターマイヤーは、虚偽威しという彼の運動プランに従って、これが重大な法律違反であるとみなすふりをして、監督官に止めさせるようにと要求した。……ケルゼーは、これに対して答えた。『当局は、会社側名簿を支持する人々がこの種の文書を自発的に、また自分の費用で送ることを止めさせることはできない。論争の各当事者は、同じことをすることができるとし、平等の権利をもっている』と。ウンターマイヤーは、監督官ケルゼーは、『彼が果たした役割について仕置きされねばならない』⁽²⁰⁸⁾と『買収した新聞』の記者に伝えた」。

両派は、その後も論争を続けた。1907年4月15日の日付をもつニューヨーク・ライフの『覚書』⁽²⁰⁹⁾は、国際委員会が同社に加えた批判——「およそ想像

305-307. もっとも、これ以前に両派は、投票用紙を配布していた [3.6.3.1.]。

(207) 終了直前の状況は、次のようであった。

「今週も、ブロードウェイ30番地のノイズ・メーカーの活動は、経営に対する〔投票用紙の〕偽造、詐欺、その他犯罪の抗議やら告発の形で続けられた。多くの文書が契約者に送られた。ケルゼー監督官は、反対派に対してフェアでなかったと告発された」〔*Weekly Underwriter*, Dec. 15, 1906, pp. 465-466.〕。

(208) *Ibid.*, Oct. 27, 1906, p. 314.

(209) *Memorandum of Facts, Relating to the Pending Election of Directors in the New York Life Insurance Company* (New York, by the Company, April 15, 1907), 20p.

できる限りのありとあらゆる形をとった声明と非難」——を、10項目に要約している。

「(i) 契約者の費用で、経営者側候補者名簿の選出のために大規模な運動を展開したこと。

(ii) 外務員に、会社の記録類や古い文書に見いだされる内密の情報を流布し、経営者側名簿に有利に取り計らったこと。

(iii) 外務員は、契約者にミスリーディングで不完全な投票用紙を配布したこと。

(iv) 契約者が会社側に投票したことを、会社または外務員の指定した人に報告するよう要求し、会社側への投票を強いたこと。

(v) 投票用紙に保険証券番号を記入し、また国際委員会名簿を抹消させるようにと外務員に指示したこと。

(vi) 有給職員に対し、外務員に次のように指示させたこと。『契約者が正式の投票用紙を受け取る前に、[会社に有利に細工された] 不完全な用紙を使うように勧誘し、説得せよ』。

(vii) 外務員に選挙目的で前貸金を支給したこと。

(viii) 不完全な投票用紙などの配布、および情報収集に本社職員を使ったこと。

(ix) 契約者に会社側への投票を勧誘する文書を、経営者側名簿に同封して郵送したこと。

(x) 上記の方法全部を使って『契約者の費用で』選挙運動を実施したこと』。

国際委員会は、ニューヨーク・ライフがいわばなりふりかまわず選挙運動を実施したと非難したのである。これに対して同社は、すべて事実無根であると主張し、そして「原告〔国際委員会〕は、これらの非難を証拠によって裏付けることができなかった」と述べた裁判所の見解を引用した。確かに、国際委員会の主張にはかなり誇張された所があるように思われるが、一方、これまで見てきたところから判断して、すべてが事実無根であったともいい

きれない。

一方、上記『覚書』は、国際委員会のやり口を記述している。それによれば、委員会は、契約者に各自の票を委員会宛に送るよう要請した。契約者は、「ニューヨーク市ブロードウェイ30国際保険契約者委員会委員長オルニィ宛」と上書きされた封筒を投票用紙とともに委員会によって配布された。封筒は糊付けしないようにとの注意書があった。しかし、糊付けされたものは、注意深く開封され、中を確認したのち再び糊付けされていた。また、投票用紙と封筒のサインが違うものがあり、しかも後者は、同じ筆跡で書かれていた。これは、明らかに法律違反であるが、ニューヨーク・ライフは、少なくとも5万通以上が開封されたと見ていた。そして封筒には、オルニィの住所の上にニューヨーク・ライフの住所がゴム印で押されていた。委員会が投票日に持ち込んだ郵便票のほとんど全部がこのようにして収集されたものと言われている。⁽²¹⁰⁾

ニューヨーク・ライフによる以上の非難は、次の事実によって確認される。すなわち、監督官ケルゼーは、国際委員会が封筒を封緘しないで返送するように契約者に依頼した文書を正当とは認められないと決定を下したことであり⁽²¹¹⁾。以上のように、投票期間中も、両派の間にはさまざまな事実があり、互いに激しい非難を交しあった。その争いは、1906年12月19日以後の集計期間中も、裁判所や保険局を巻き込みながら、続けられる。

3.6.5.2. 集 計

12月18日、投票箱が閉じられた。⁽²¹²⁾ ニューヨーク・ライフが受領した票は

(210) *Ibid.*, pp. 17-20.

(211) "Policyholders' Ballot May Be Made Invalid by Sending in Unsealed Envelopes", *Insurance Press*, Dec. 5, 1906, p. 2.

(212) 最終日の模様が "Close of the Insurance Election", *ibid.*, Dec. 19, 1906, p. 3にある。

「当社の記者が午後2時にミューチュアルを訪れた。投票場は8階、100名足らずがそのときまでに本人自ら投票したにすぎないという」。

「午後3時半、ニューヨーク・ライフの1階5号室は、混雑していた。30〜40フ

表 3.14 ニューヨーク・ライフの投票結果

	投 票 数	経営者側得票	IPC 側 得 票	無 効
本人自らの投票	360	不 明	不 明	不 明
会社宛郵便票	192,630	162,162	23,308	13,677
IPC 宛郵便票	90,916	—	90,916	3,213
経営者宛委任状	115,180	115,180	—	217
IPC 宛委任状	8,873	—	8,873	245
小 計	407,956	266,321	116,766	
最終集計結果		236,000	98,000	

注1：会社宛郵便票のうち無効の内訳は、次の通り。

経営者側得票のうち 10,804

IPC 側得票のうち 2,873

注2：最終集計結果は、概数。有効投票数は、334,000票であり、無効票が最終的に大幅に増加したと推測される。

出典：Memorandum, *op. cit.* など各種資料より推定して作成。

[3.14表] のように分類された。本人自ら投じた票は、ごく僅かであり、また、委任状投票は、765名の代理人 (proxy) により合計12万票が投じられた。会社宛に届いた郵便票が最も多く、19万票を数えた。一方、国際委員会に届いた郵便票は、「しっかりと釘付けされ、端をテープで包み、ワックスで封印された37の木箱で選挙日に持ち込まれた⁽²¹³⁾」が、これは、9万票であった。ニューヨーク・ライフの投票総数は、約41万票弱であった。当時の同社契約者数は、97万人とみられたから、投票率は、42%であった。一方、ミューチュアルについて投票の形態は不明であるが、投票数は、約30万票であり、契約者数59万人とすると⁽²¹⁴⁾、投票率は、51%であった。この膨大な投票を集計し、⁽²¹⁵⁾結果が判明するまで数カ月を要したのである。

ートの列が並んでいた。この列は、投票する契約者の列であった」。

(213) Memorandum, *op. cit.*, pp.8-9, 10.

(214) “Close of the Insurance Election”, *Insurance Press*, Dec.19, 1906, p.3.

(215) もっとも両派共に、投票の終了直後に「勝利を確信し」ていたし、国際委員会は、もし敗れば、提訴すると述べていた。業界紙は、早くも経営者側の圧勝を報じ、その推測に立ってコメントしていた。Cf. *Insurance Press, ibid.*; “The Election in the Mutual and the New York Life”, *Chronicle*, Dec.20, 1906, p.391; *Life Insurance Courant*, Jan.3, 1907, pp.139-140.

上記『覚書』は、票の集計作業を描写しているが、それが通常の政治選挙に比べてはるかに厄介な作業であったことを指摘している。というのは、票の一つ一つについて有効性と有権者資格を照合しなければならなかったからである。同社は、契約者5名から成る選挙管理委員会を設けていたが、その他に会計士事務所と、時には200名以上の助手を雇ってこの作業にあたらせたという。

選挙管理委員会は、次のような集計作業計画を作成した。

- (i) すべての票と委任状の数を数え、番号を付けること。
- (ii) 765の代理投票について検査すること。
- (iii) すべての票と委任状を地域別に整理すること。
- (iv) 郵便投票と委任状をクラス別、地域別に分類し、それぞれをアルファベット順に整理すること。この過程で、封筒を開け、その封筒を投票用紙とともに綴じ、各々の有効性を検査し、無効の申立てがあるものについてはその旨をマークすること。⁽²¹⁶⁾
- (v) 無効の申立てのあった票について審議すること。
- (vi) 有権者リストと名前を照合し、また保険証券番号を検査することによって、有権者資格を確認すること。

集計作業の眼目は、票の有効性の確認であった。本社宛郵便票19万票のうち約1万票は、封筒が保険法の要件を満たしていないために無効とされ、また、9万票余りが国際委員会によって無効を主張されたが、その根拠は、保険証券番号と住所が契約者の自筆でないことであった。また、国際委員会宛郵便票9万のうち3,000余は、直ちに無効と判定され、また7万余は、会社側によって無効の申立てがなされた。その理由は、封筒が国際委員会によ

(216) 「管理人がこのために雇ったものが、本社宛郵便票を整理した。あるものは、封筒に切れ目を入れて次のものに渡す。次のものは、開封し、中身を取り出してさらに次のものに渡す。彼は、封筒と投票用紙を針で綴じる。それを選挙管理委員会の代表者に渡す。彼は、形式に関してそれが法にかなっているかどうかを検査する。それを反対派の代表に渡すと、その代表が異議申立てをするかどうかを決める」[Memorandum, pp. 12-13]。

てすでに開封されていたことであった。委任状については無効の数は少なかった。

集計作業は、以上のように厄介な手続を含んだが、国際委員会は、例のごとく「茶番劇」だと非難した。そして集計の途中で票の偽造が判明したと主張している。

「ニューヨーク・ライフの集計において、最も驚くべき偽造の例が明らかになった。つまり、契約者の家族全員の投票用紙が偽造され、投じられた。外務員が何年も前に死亡した契約者の名前で送った例が無数にあった。一方、すでに失効した契約者の名前を書いた多くの投票用紙があった」⁽²¹⁷⁾。

もちろん、ニューヨーク・ライフは、偽造の事実を否定している。

3.6.5.3. 勝 敗

1907年6月15日、選挙管理委員会は、ニューヨーク・ライフに対して集計作業の結果を報告した。それによれば、経営者側候補者名簿が22万6,000票を取得し、一方、国際委員会の得票数は、9万8,000票であった。⁽²¹⁸⁾かくして、有効投票の約70%を会社側が得た。なお、本社宛郵便票19万のうち、経営者側が16万票を、⁽²¹⁹⁾また国際委員会が2万余を得ている。無効票は、8万票であった。

ミューチュアルの場合、経営者側名簿が20万票、合同委員会名簿が7万票であり、そしてコルゲートの連合名簿が3,400票であった。ここでも会社側が有効票数の4分の3を得た。なお、無効票は、2万8,000票余りであった。⁽²²⁰⁾

国際委員会による多大の労力と資金の投入を考えれば、経営者の明白な勝

(217) *Memorandum*, p. 5; “The Startling Frauds Discovered by the International Policyholders’ Committee”, *Monitor*, April 1907, pp. 139–140.

(218) *Letter to Policy-Holders, New York Life Insurance Company, by Darwin P. Kingsley, President*, July 12, 1907, p. 11.

(219) *Memorandum, op. cit.*, p. 13.

(220) “Mutual Life Administration Ticket Wins”, *Life Insurance Courant*, March 7, 1907, pp. 208–209; “Triumph of the Administration Ticket”, *Monitor*, Feb. 1907, p. 55.

利であった。業界紙が勝利宣言を代弁した。『モニター』は、「契約者は、明らかに、投票に際して常識 (horse sense) に導かれた」と述べ、⁽²²¹⁾ 順当な結果であることを強調した。『ライフ・インシュアランス・クーラント』は、会社側の圧勝について契約者に「祝意」を表した。

「偉大な生保制度は、今日、従前以上にしっかりと確立されている。それは、試練にさらされたが、しかし、結局のところ、欠陥は見いだされなかった。すべての普通生保会社は……偉大な業績の達成へ向けてその門口に立っている」。⁽²²²⁾

経営者側の圧勝は、一貫して国際委員会を支持してきた『ネーション』の論調すら変化させた。

「[ニューヨーク・ライフの新体制は] 確かに、大多数の契約者の望むところを代表している。反対派の人々に今なお主張しうることがあるとしても、会社側が圧倒的に……支持されたとの事実は残る。……経営者がこの仕事に献身する限り、われわれの考えでは、大衆の支持に値する」。⁽²²³⁾

「生保業に対して生じた敵意の主たる扇動者」と、『モニター』によって呼ばれたニューヨーク『サン』も、いまや次のように論ずるに至った。

「契約者は、評判を呼んだ点でも、また投票の機会の面でも欠ける所のない選挙戦の後彼らの選択を示した。ニューヨーク・ライフの新しい取締役と役員は……契約者の全面的な信任を得た。……責任ある取締役が職責を明白に果している限り、年々の選挙において反対派の名簿が指名されることは考えられない」。「生保の新時代……の開幕とともに、この経営体制は、⁽²²⁴⁾ 須く廉直で有能と考えられてよいだろう」。

1906年選挙における圧倒的勝利は、経営者に信任状を——あるいは、少数の例外を除いて経営中枢に大きな変化がなかったことからみれば、むしろ免

(221) *Monitor, ibid.*

(222) *Life Insurance Courant*, Jan. 3, 1907, pp. 139-140.

(223) *Nation*, June 20, 1907, p. 555.

(224) "The New York Sun……", cit. in *Monitor, op. cit.*

罪符を——与えた。この点に異論を唱えるものは、多分、なかったであろう。しかし、これですべてが終わったわけではなかった。

3.6.6. 選挙直後の動向

3.6.6.1. 序

1905年と1906年は、アメリカ生保史に類をみない激動の2年間であった。ニューヨーク州の最大手会社の一つに内紛が発生し、それを契機に同州議会が自州会社について経営上の弊害を公式に暴露し、その是正のために広範かつ峻厳な立法措置を講じた。

この間、相互会社における「支配」の問題に強く焦点が当てられた。アームストロング委員会は、さまざまな弊害の原因として経営者支配の事実が、したがってまた、契約者主権の無視があることを認識し、それを是正するために新たに保険法第94条を制定し、あわせて取締役選挙のやり直しを命じた。一般も相互会社問題に注目し、さまざまな議論が活発に戦わされた。国際委員会の挑戦は、相互会社の実態とあり方をめぐる関心の高まりの中で行われ、そして関心を一段と高めた。彼らの主張の眼目は、1905年以前に支配権を掌握していた取締役と経営者の追放であった。委員会は、活発に、国際的規模の選挙運動を展開した。経営者が組織的反乱に遭遇したのはこれが最初であったが、彼らも、外務員の協力を得て、あるいはそれを強制して、国際委員会の挑戦に応じた。最終的に二大相互会社契約者の約半数が票を投じた。その結果、経営者側が有効投票数の約70%を得て勝利を博したのである。

1905年から1906年にかけて相互会社問題に寄せられた異常なほどの関心も、1906年末に二大相互会社の選挙が終了し、経営者の圧勝が推測されるに及んで急速に失われた。その後の数年間も、相互会社問題が論じられたが、しかし、かつてのような熱気は見られなかった。ただし、選挙運動の実態と経営者の勝利という事実を踏まえるとき言うべきことは、余り残されていないからである。しかし、それで問題のすべてが解決済みになったのではない。『アウトルック』は、次のように問う。

「当紙は、契約者が賢明に行動したと信ずる。しかし、いっそう重要な義務が彼らの前にある。彼らは、ミューチュアル取締役をしてその責任を痛感せしめ、また同社が契約者のものであることを……認識させねばならない。もし役員と取締役が契約者に対する義務の履行を怠るなら、契約者は、次回の選挙で別のものに変えるようにしなければならない。国中に分散し、会社との関係以外には共通するところをもたない契約者がこの影響力を行使し、これらの目的を達成しうるかどうかの問題は、将来のみが解決しうる重大な問題である。相互会社が生保業にとって適切な形態であるかどうかは、この問題への解答に依存すると思われる⁽²²⁵⁾」。

これは、問題が依然として未解決であることを示唆していた。それゆえ、1906年次選挙の経験を反省し、問題点を整理し、さまざまな疑惑や噂について事実を確認し、それらの中から有益な指針を導き出し、そして、相互会社における契約者主権と経営者のあり方について議論が一段と深化されるべきであった。この後数年内に展開された議論は、その点をどのようにとらえていただろうか。また、1907年における第94条修正は、どのような狙いをもっていたのであろうか。これが以下の課題である。

3.6.6.2. 経営者による論評

経営者は、1906年選挙の経験を踏まえて相互会社の選挙問題を論じた。ニューヨーク・ライフの「某役員」は、1906年選挙では会社側の運動が法にのっとり、同社の資金を一文も使うことなく、外務員の多大の犠牲のうえに遂行されたと語ったのち、「幸運を期待して」国際委員会が再度挑戦すると予想した。

「その結果……[今後は] 事業の拡張と内部管理に、可能な限り時間と注意を割く代りに、ある種の仲間に対して当社を防衛することに努力の大きな部分を当てねばならない。「われわれは、終ったばかりの防衛的選挙運動の費用をわれわれのポケットから支出せざるをえなかった。われわれのうち誰一人として金持はいない。外務員の多くも疲弊している。もう一度

(225) “The Mutual Life Election”, *Outlook*, April 27, 1907, p. 912.

戦わざるをえないとすれば、国際委員会の最も有効な武器——つまりは金——を出すことのできる人々を呼び入れねばならないだろう」。

この役員は、同社がウォール街とは無縁であると述べたのち、「人々の金を不様に奪い合うことは止めるべきだ」と訴え、法改正を期待した⁽²²⁶⁾。1906年選挙が国際委員会との間に熾烈な選挙戦をひき起し、それが経営者と外務員に多大の負担を強いたことを強調し、もって新制度の無益さを示唆したのである。

ニューヨーク・ライフ社長、キングズリーは、1907年12月に保険法第94条を批判した。彼は、1906年選挙の問題点として、集計に多大の日時と多額の経費を要したこと、また「複雑きわまる投票手続が何千もの契約者から選挙権を奪った」〔無効票を出した〕ことを指摘した。そして次のように言う。

「悪い状況と信じられていたものから、健全で安全な状況として計画されたもの……への変更は、経験の光の中で実行されるべきであったし、余りに極端なことにならないように企てられるべきであったし、さらに議会がそこから契約者を救っていると信じた弊害や災害や災厄を契約者へもたらすようなやり方で行われるべきではなかった」⁽²²⁷⁾。

これも、新選挙制度がもたらしたものの批判であった。同様にフェニックス・ミューチュアル社長、ホルコムも、まず、「生保が資産蓄積なしに営まれるのであれば、この機関の支配権への誘惑は、多分、大きくはないだろう」と述べ、「取締役選挙への契約者参加に関する制度を工夫する時には、不当な支配の危険が見失われて」はならないと警告する。

「この問題を慎重に、幅広く考える人々には、良好に組織され、誠実に、また巧みに経営される相互生保会社の経営の変化は、まさに契約者に生じ

(226) “Post-Election Talk”, *Monitor*, Dec. 1906, p. 459.

(227) Kingsley, Darwin P., “New York State and Life Insurance Legislation”, *An Address before the 1st Annual Meeting of the ALIP*, New York, N. Y., December 6, 1907, in Kingsley, *Militant Life Insurance and Other Addresses* (New York, by the Company, 1911), pp. 176-179; *Life Insurance Courant*, Jan. 2, 1908, pp. 160-164.

うる最大の災厄であるかもしれず、その防止こそ経営者の……大きな義務であることが明白であろう。近年、いくつかの生保会社に生じた経営の変化は、契約者の行動によるのではなく、世論 (public opinion) の強制によるものであった」。

かくしてホルコムは、「今さげようとしている危険よりも大きな危険をひき起しかねないような法律は作るべきでなく、監督官庁への厳格な財務報告とパブリシティが「これらの会社の支配のために工夫されるどのプランよりもいっそう有効に契約者利益を保護する」とみたのである。⁽²²⁸⁾

ホーム・ライフ社長、アイドは、1908年5月に、アームストロング委員会を回顧しつつ相互会社の契約者自治それ自体に疑問を提示した。

「法は、さらに進んで、各社の『内部経営』問題の規制さえ企てた。議会委員会の心中には、『相互』統治形態こそ生保会社にとって唯一賢明な方法だとの先入観があったようである。そこで調査開始早々、この見解を支持する証言を集めようとした。「この企ては成功しなかった。委員会は、かつて相互会社において民主的な (representative)、あるいは有効な選挙があったとの事実を確証できなかった。しかし、理論それ自体は堅持され、新しい法に盛り込まれた。きわめて精緻な選挙制度が考案されたが、その目的は、契約者に投票権を与えることだけでなく、彼らが望むと否とにかかわらず、できる限り投票を強いることも含んだ。このプランのもとで各社は、多額の出費を強いられ、契約者を不必要に不安にさせる機会が非良心的当事者に与えられた。この法がいかにして有効でありうるのかを知ることは難しい。立法者は、相互統治の理念に執着していたから、各社が株式または混合形態から相互会社へ転換することのできる条項も織り込んだ。内部経営問題への干渉というこの問題は、早晩、徹底的に再考されねばな

(228) Holcombe, John M., "How Should the Operations of a Life Insurance Company Be Regulated by Law", *Lecturers on Life Insurance*, Vol. 1 (Hartford, 1908), pp. 155-157.

らず、法も、注意深く修正されるべきである」⁽²²⁹⁾。

アイドは、1907年6月の論文の中でも、相互会社問題を詳細に論じた。それによれば、アームストロング委員会が「過去60年にわたるいわゆる『相互』会社の経験を見無視し、契約者のためにうまく働いてきた混合会社の定款を一切説明を加えることなく抹消した」⁽²³⁰⁾こと；「理想的な会社」では「契約者一般が取締役について直接に票を投ずることに適していない」⁽²³¹⁾こと；新選挙制度は、会社関係者には「教育的選挙運動」を許さない一方、「隠された動機をもつ非良心的当事者」による攻撃は自由に任せたこと；集計の遅延は、会社の利益の重大な侵害であったこと；選挙人団 (electoral college) を通じた間接投票方式が相互統治をかなりの所まで実行可能にするであろうが、委員会は賛成しなかったこと。以上のように論じたのち、結論として、次のことを銘記すべきだという。

「実際の運営の面で、『相互』統治方式が安全で、信頼に足ることは、まだ証明されていない」⁽²³²⁾。

これは、相互会社における契約者自治の可能性およびその望ましさについて根本的な疑問を提示している。ミューチュアル・ベネフィット社長、フリーリングハイゼン (Frederick T. Frelinghuysen) も、新選挙制度のもとでは

(229) Ide, George Edward, "Government Investigation and Regulation", Address delivered at Cornell University, May 16, 1908, in Ide, *Address and Papers* (Privately Printed, 1914), pp. 136-137.

(230) ホーム・ライフは、「混合会社」である。また、「アームストロング委員会が経営について過誤を見いだしえなかった唯一の社会」とみられていた["Home Life Approved by the Investigators", *Monitor*, Jan. 1906, p. 18.]。

(231) 理想的会社では、「取締役が名誉職でなく、実際に取り締まっていることが必要」であるが、その仕事は、「委員会制度」によって行われねばならない。その結果、「本社の近くに住居または仕事場をもつ取締役の選任」が必要である。しかし、「全米に、若干の会社では全世界に散在する契約者はかかる重要な地位に選ばれるべき適切な人を知ることができない」。

(232) Ide, "The Life Insurance Situation," *Putman's Magazine*, June 1907, in Ide, *op. cit.*, pp. 99-102.

「どのような党派が組織的に選挙活動を行うか、誰も語るができない」と述べたのち、次のように言う。

「相互性とは、契約者のすべての利益を相互に守ること——つまり、すべての契約者に契約および剰余金配分に関して十分で正当な権利を与えること——⁽²³³⁾であって、選挙方法のいかんはそれほど重要でない」。

以上のように経営者は、1906年法のもとでの選挙制度が数々の不都合をもたらしたことを指摘し、結局は、それに根本的に賛成できないことを語っている。もっとも、その所説には若干遠慮がちなところがあったが、これに対して『モニター』は、いわば本音を語る。新しい選挙制度そのものへの反対を明言し、1905年以前への復帰を明瞭に勧告している。

「改革法における……実験は、みじめな失敗に終りそうである。改革法の制定者は、相互会社支配をより有効に契約者の手に委ね……ようとして、新旧両世界に散在する何万もの有権者の票を確保し、記録するために手の込んだ、扱い難い制度を考え出した。この機構は、操作するには余りにも高価で複雑であった。つまり、これは、求められた目標からみる限り、不可能事を遂行しようとする企てであった。すべての現実的な政治家は、こうした投票は政党組織を通じて初めて有効になること……を知っている。何万人かに一人の割合でさえ、契約者が役職にふさわしい人を知っていたり、それに関心を抱くことはない。会社が理性的に、また正直に経営されている限り、彼らは、それを気にしない」。

『モニター』は、集計に膨大な労力と時間を要することを指摘したのち、従前の制度を賛美する。

「さて、現職者は、次の選挙がめぐってくるまで……役職に留まるだろうが、法改正がなければ、同じ野蛮な大混乱が繰り返されるだろう。これは、各社が従来採用していた単純な制度の代替策とされるが、かつては2時間もあれば……投票者の知的な意思がはるかにうまく確かめられていた。ま

(233) "President Frelinghuysen's View of the Principles which Should Govern Insurance Legislation", *Monitor*, April 1 1907, p. 140.

た、旧来の制度のもとでは、変化は、諸条件がそれを強いる時には内部から生じていたし、事業は……中断されることなく動いていた。放任政策を伴うパブリシティ、これこそ保険にとって唯一真実であることを大衆が悟るまで、いったいどれくらい掛かるのだろうか⁽²³⁴⁾」。

3.6.6.3. 選挙法修正に関する意見

1906年選挙は、アームストロング委員会の勧告に基づいて制定された保険法第94条のあり方について問題を残した。経営者や『モニター』は、1905年以前への復帰を望んだが、これに対して、94条を修正して所期の目的を達成すべきだとの意見もあった。委任状制の廃止を要求する『クロニクル』の論説が代表例である。一方、ニューヨーク・ライフは、州合同保険委員会に意見書を提出して委任状制の存続を要望した。また、外務員などによる選挙運動の禁止を求める声があったが、これにもニューヨーク・ライフが反対した。ここでは、以上2点についての見解を引用した。

(a) 郵便投票と委任状

さて、自らを「関心をもった傍観者」に準えた『クロニクル』は、選挙運動が活発に行われていた1906年10月に新選挙制度の功罪を論じているので、まずそれを引用しておく。同紙は、「功」として、候補者に「選り抜きの人

(234) “The New Voting System on Trial”, *Monitor*, Jan. 1907, p. 23. 同紙4月号は再び「法の愚劣さ」を論じた。

「これはアフリカからアジアに及ぶ何万もの契約者に、その大部分が聞いたことも考えたこともない取締役について選択させるものであり、不可能事を行おうとすることである。……これは、茶番劇にならざるをえなかった。そして議会がでっちあげた投票機構は、正直な投票の確保という課題に釣り合っていないかった。ただ1点においてこれは成功であった。……つまり、契約者が、〔経営者を〕信頼して任せることに満足していることを、圧倒的な証拠をもって証明したことである。そしてこの経験が、法を作った団体に伝える唯一の教訓は、この高価で煩わしい機構が法令集から削除されることが早ければ早いほど、会社にとってはますます良いということである」。“The Startling Frauds Discovered by the International Policyholders’ Committee”, *ibid.*, April 1907, pp. 139–140.

人が指名された」こと、および「役員が候補者リストからほとんど消えた」ことを、一方、罪として、非難合戦、および役員と外務員との間に発生した不和を指摘した。後者は、「候補者名簿制」の採用に原因があるとみた。けだし、この制度のもとで経営者は、自派の候補者のために「生死をかけて」戦わねばならないが、その過程で使用人に「忠誠心」の欠如が生ずるからである。株式会社であればともかく、相互会社ではこれは、「悲しむべきこと」であった。そこで『クロニクル』は、「名簿制」の廃棄と「自薦制」(self-nomination)⁽²³⁵⁾の採用を勧告したのである。

同紙は、4年後の1910年に、94条の修正を提案した。まず、現行選挙法の欠陥として、「党派制」(Party Method)、つまり経営者対反経営者の戦いであるとの考え方に立つことが指摘された。同紙によれば、これが二つの不都合な結果を生んだ。一つは、「最初の選挙が多額の支出と激しい悪罵の応酬を伴う世界的規模の闘争となり、結局は経営者側の勝利に終わった」ことであり、いま一つは、「通常選挙では実質的に無投票であった」ことである。後者は、「明らかに、経営者側名簿を打倒するチャンスがなく、試みても無駄だと考えられたからである」。

そこで『クロニクル』は、「過去の遺物」として新法に残されている委任状制の廃止と、同紙が繰り返し提案してきた郵便制の採用を再び力説する。なぜなら、郵便投票は、オーストラリア・ミューチュアルの経験から「非常にうまくゆくことが分っており、きわめて単純だとの長所をもち、しかも経営者全体を相手とする戦いを防止する傾向をもち」、「各候補者の適性について自主的判断を個々の契約者に奨励する」方法であるからである。ここでいう郵便投票は、1906年10月の論説にみられる「党派制」や「名簿制」の廃止と結びついている。一方、新法のもとでの「実験について当時は何らかの口実があったとしても、今はそれを続けねばならない理由はない。なぜなら、通常時には〔契約者にとって〕保護にならず、一方、大衆が興奮する時に

(235) "Further Phases of the New Election", *Chronicle*, Oct. 4, 1906, pp. 209-210.

は多額の経費と紛争を発生させるにすぎず、しかも、本社内の状況には実際上の変化を発生させないことがほぼ確実だからである。

『クロニクル』は、1906年に別の選挙制度が用いられておれば、会社側名簿に載っていなかった多くの優れた候補者が選ばれていたであろう、とみていた⁽²³⁶⁾。要するに、経営に大きな変化を発生させることなく、しかも優れた人材に立候補の機会と当選の可能性を与えるべきで、そのためには委任状を禁止し、郵便投票制を取るべきだというのである。

委任状は、確かに、相互会社の取締役選挙に関して常に論争的になってきた。とくに1906年選挙でも委任状争奪戦が展開され、それがあの抗争を引き起す一因になった。それゆえ、『クロニクル』と同様の委任状廃止論が広く見いだされたと思われる⁽²³⁷⁾。

これに対してニューヨーク・ライフは、「委任状投票に関する現行法の留保」を強く主張し、「今回の選挙での経験によって支持され、または示唆されたその理由」を詳細に述べた。要するに、遠隔地、殊に海外の契約者は、郵便事情の面で投票できないことがあること；遠隔地の契約者は、対立候補者を知りえない一方、それを知る立場にいる代理人に委任状を与えることで発言権を確保しうること；委任状投票は、すべての法人で慣習であり、最も簡単で安全確実な方法である一方、郵便投票は、契約者にとって先例のない、

(236) "Another Suggestion for Superintendent Hotchikiss, The Method of Election in Mutual Company Should Be Changed", *ibid.*, Dec. 30, 1909, pp. 1-2.

(237) William H. Price も、アームストロング法の選挙規定において「最も重大な過誤は、委任状投票の公認 (authorization of proxy voting) である」と述べている。「これは、『不注意で無関心な契約者が状況を支配する』方法である。確かに、委任状投票の保留は、法を各社の経営にとっていっそう心地よいものにすることに役立つし、これがその最大のメリットである。しかし、これは、法の目的を破壊しかねない。というも、契約者は、委任状投票が選挙において経営者側に与える力 (power) を到底圧倒しえないからである」。Price, W. H., "Life Insurance Reform in New York", *op. cit.*, p. 12. Also see, Zartman, L. W., "Control of Life Insurance Companies", Zartman (ed.), *Yale Readings in Insurance, Life Insurance* (New Haven, Connecticut, 1909), p. 310.

理解し難いものであり、そのために無効票が多く出たこと；郵便票に比べて委任状票の集計は、規定の上から簡単迅速であること。

以上のように述べてニューヨーク・ライフは、「郵便投票は、委任状投票の代替策になりえない」と断定している⁽²³⁸⁾。確かに、委任状投票にはそれなりのメリットがあり、一方、郵便投票に関する規定は、複雑であった。それゆえ、同社の主張には合理的な面がある。しかしながら、従来指摘されてきた委任状制の欠点には全く言及しない。委任状がいつ、誰によって勧誘され、そして誰を代理人に指名するかが問題であって、それが経営者支配体制の存続に役立ってきたことが批判されてきたし、この後もしばしば指摘された。1907年度『保険年報』も、「委任状投票は、もし郵便投票という特徴が保持されるのであれば、廃止されるべきである」と述べていた⁽²³⁹⁾。しかし、委任状投票規定は、この時にも保険法から削除されなかった。議会の意図は不明であるが、もし、無効票の多寡と集計作業の便宜のみを郵便票と比較して取られた決定であるとすれば、やはり大きな問題を未解決のまま残したといわねばならない。

(b) 外務員による選挙運動

修正案の中で最大の焦点となったのは、会社関係者による選挙運動を禁止する条項であった。この時、ニューヨーク州知事に当選していたヒューズがとくにこの条項の新設を望んだという。下院で成立した法案は、次のようであった。

「—34 取締役候補者以外の役員、外務員または使用人は、名簿届出の日から投票日までの期間中、かかる選挙に関連して投票や委任状を勧誘し、あるいは投票用紙や委任状を受領してはならない。本項は、契約者として選挙に参加する権利を排除するものではない。……外務員、役員または使

(238) New York Life, John C. McCall, Secretary, *To The Joint Committee on Insurance of the Senate and Assembly* (April 26, 1907), pp. 2-5.

(239) *New York Insurance Report*, 48 (1907), Pt. 1, p. 28.

用人は、他の役員、外務員または使用人に対して、特定の名簿、もしくは特定の候補者を支持し、選挙運動を行い、あるいは反対するようにと依頼し、強制し、強要してはならない⁽²⁴⁰⁾」。

この条項は、1906年選挙の経験を踏まえている。しかし、マッキントッシュが強く反対した。彼は、「ある人が彼の支持する取締役候補者の当選を期するために会社の時間でなく自分の時間を使うことを禁止する法律は、憲法に違反する」、すなわち、この法案が言論や集会の自由を憲法によって保障された市民の権利を侵害する、と主張した。彼は、この所論を憲法の条文や多くの判例を引用して展開したが、その中で次のように述べている。

「法人のあらゆる忠実な役員や使用人は、その企業の成功に関心を抱き、それゆえ、その賢明で慎重な管理に関心を寄せる。生保会社では、實際上、すべての役員と使用人がその会社の契約者である。それゆえ、彼らは、責任ある経営者の選択に二重の、つまり一つは使用人としての、いま一つは事業の共同所有者 (part owner) としての利害関係をもつ。役員および使用人としての彼らのみが事業の詳細に通じており、他の契約者は、会社について信頼すべき情報を役員と使用人に仰がねばならない。契約者として役員と使用人は、彼ら自身の財産の保持に関心をもち、そして何事であれ他のすべての財産所有者が合法的になしうることを彼らもまたなしうることを保証される。

次のように仮定せよ。取締役について選挙運動が進行中で、二つの対立名簿が戦っており、その一方の選出は、法人の維持を、他方の選出はその搾取 (exploitation) を意味する、と。

この場合、同時に契約者でもある役員や使用人は、次のように正当に信ずるだろう。すなわち、自分が……ある名簿を支持して契約者の会合に挨拶を送ることによって、会社とその契約者に奉仕し、同時に自分自身の財産権 (property interests) をも保持できる、と。契約者もまた、彼の話を書ききたがる。というのは、会社、役員、そして経営者の中傷する文書が次々

(240) “Amended Election Bill”, *Monitor*, July 1907, p. 252.

に送られてくるからである。彼らは、真実を知る者、その真実を開陳せよと彼らが要求できる権利をもつ者から、真実を聞きたがる。彼らがそれを知りたがるのも、それが会社について彼らを安心させるからだけでなく、彼らが取締役選挙でいかに投票するかの決定において、彼らを助けるからである」。

「憲法は、言論の自由を制限するいかなる法律も制定されてはならない、と保障する。しかし、この法律は、この件については何も語ってはならないという。……憲法の遵守によって本法を守らなかったことになるが、その科で、逮捕、罰金、そして投獄の憂き目を見るだろう⁽²⁴¹⁾。

マッキントッシュは、以上のように論ずるが、例によって業界紙がそれを支援した⁽²⁴²⁾。また『インベスター』も、「ほとんどすべての外務員は、彼自身の会社の契約者であり、それゆえ、会社との職務上の関係とは別に、経営に関心をもつし、また手数料制で働いているから、彼らの時間の一部は彼ら自身のものである⁽²⁴³⁾」と、賛意を表している。

会社関係者、殊に外務員による選挙運動は、反対派にとって怖るべき脅威となるだろう。1906年選挙でも、そうした事態が発生していた。それゆえ、反対派に勝つチャンスを与えるには、外務員の選挙運動の禁止が必要であった。確かにこれには難しい問題があるが、少なくとも実態の解明と議論の深化が必要であった。しかし、上院は、第94条第34項に、「就業時間中に」という一句を挿入した。下院もそれを了承し、そしてヒューズ知事は、拒否権

(241) General Counsel, James H. McIntosh による意見書〔標題なし。June 3, 1907〕, 29p. [ハーバード大学ベーカー・ライブラリ所蔵]。

もう一つの反対の根拠は、次のようである。——「憲法上の市民の権利および自由に干渉する制定法は、それが州の警察権の行使として制定されたのでないかぎり、決して正当でない。この法案は、警察権の行使として正当なものでない」。

(242) “Amended Election Bill”, *Monitor*, *op. cit.*; “The Awakening”, *ibid.*, June 1907, p. 208. ——これは、*Evening Mail* の社説を引用している。

(243) “Insurance Election Laws”, *U. S. Investor*, June 8, 1907, p. 901.

を発動しなかった。⁽²⁴⁴⁾かくしてマッキントッシュが指摘したように、「契約者の会合は、夕方、就業時間が過ぎたのちに召集され、開催される⁽²⁴⁵⁾」とすれば、外務員の選挙運動に余り大きな支障は、発生しなかったであろう。

3.6.6.4. 選挙法修正に関する保険局の見解

1906年選挙は、上記のように重要な問題を提起した。では、ニューヨーク州保険局は、どのように考えていたのであろうか。まず、1907年度の『年報』は、次のように述べる。

「全世界に散在する契約者による取締役選挙のために一つの制度を創造することは、この仕事に携わる人々だけが理解しうる大掛りで困難な企画である。契約者が経営者支持を、あるいはその更迭を宣告するために工夫されたプランについて多くの条項が不明確だと判明し、また立法者には予見できなかった事情も生じている。というのも、この実験は、この種の選挙では最初であり、類推しようにも拠るべき先例がなかったからである」。

しかし、いまや1906年の経験が得られた。議会は、新条項の追加が「実際にテストされ、解釈された諸条項を明確にするよりもむしろ動揺させかねない」として、無修正を最善と考えたという。しかし、この年報は、「経験は、プラン全体に関わる修正ではなく、むしろ運用面で重要である修正を示唆している」との立場をとった。そこで、契約者リストの届出とか返信用封筒の問題など、選挙手続の細部に関する修正を勧告したのである。⁽²⁴⁶⁾

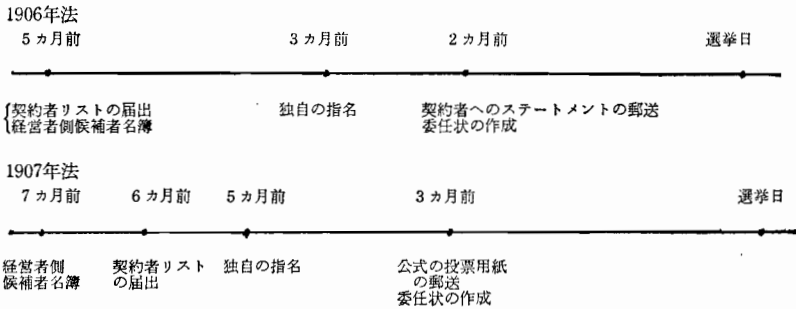
保険法第94条は、1907年7月に修正された。これは1906年法に比べ分量で5割増しとなり、実質的変更が50カ所以上に及んだ。1908年度『保険年報』は、これについて、「条文の配列、プランの簡素化、細部の明確化、そしてすべての手続が公正な選挙を確実に保証すること、これらの点で本条は、いまや満足のゆくものとなり、集計の費用と時間を半分以下に軽減すると信じ

(244) "Legislation at Albany", *Monitor*, July 1907, pp. 200-201.

(245) McIntosh, *op. cit.*, p. 4.

(246) *New York Insurance Report*, 48(1907), Pt. 1, pp. 26-28.

図 3.1 選挙日程に関する1906年法と1907年法の比較



られている」と述べている⁽²⁴⁷⁾。つまり、修正94条は、1906年選挙について指摘された不都合な点の中から、集計作業の問題や不明確な手続など、ともすれば選挙制度の根幹に余り関係のない部分を取りあげたにすぎなかった。しかし、この修正法の効力は、現在までテストされていない。

1907年法の主要な改正点を記しておく。まず、選挙日程が別図のように変更された〔図 3.1〕。次に、契約者またはそれを代表する委員会の活動を容易にするための改正があった。すなわち、契約者リストは、「3,000を超えない氏名を含む分冊に記載される」ことが要求され〔第4項〕、また、独自の指名を行うものは、費用を支払ってリストの写しの提供を会社に要求することができるようになった〔第7項〕。契約者リストは、選挙の3カ月前まで、会社によって「補正」されなければならない〔第4項〕。しかし、独自の指名のないときには、経営者側候補者名簿への投票以外、他の手続は、省略されてよい、と新たに規定された〔第11項〕。

一方、会社の活動への制限が明記された。すなわち、「会社およびその役員、代理人、もしくは使用人は、提出を要求された契約者リストからある契約者の名前を故意に脱落してはなら」ず〔第32項〕、選挙運動に会社の資金が支出されてはならない〔第33項〕。そして営業時間中に会社側関係者が選挙運

(247) *Ibid.*, 49 (1908), Pt. 1, p. 25.

動を行ってはいけないとされた〔第34項〕。なお、1906年次選挙の経験から、いかなる人も「虚偽のステートメント」を含む文書を送付してはいけないこと〔第35項〕、および「被指名者の承諾書」を必要とすること〔第10項〕も、規定されている。

選挙関係文書の送付手続についても明確化が図られた。1906年法では、選挙の2カ月前に「ステートメント」を送付し、それに適切な記入を行うことで投票用紙になると規定されていたが、1907年法では、保険監督官が承認した様式をもつ「公式の投票用紙」(official ballot)の送付に変更された〔第12項〕。投票は、この「公式の投票用紙」か、または「保険監督官が定めた規則に従って」認可される「複製の投票用紙」に限定された〔第13項〕。封筒には通し番号を付し、そしてそれを発送する際に、契約者の名前と住所を記した通し番号順の「控えまたはカード」の保管が義務づけられた〔第12項〕。投票用紙には、「少なくとも1件の保険証券番号」の記入が必要で、それを脱落し、または不正確に記入したときには、投票用紙は、「無効」になる〔第16項〕。委任状投票の場合、その所持者は、「委任状を添えた公式の投票用紙もしくはその複製によってのみ投票することができる」。その際、委任状所持者は、「契約者の名において投票用紙に署名し、そして自分自身の署名を行」い、そして契約者本人が投票するのと同じように、郵送もしくは自ら投じなければならない〔第18項〕。指名された候補者に欠員が生じた場合には、代りの候補者を「指名しなければならない」。欠員が選挙の5カ月よりも前に発生するときには「公式の投票用紙」にその名前を示し、またもし選挙日の5カ月以内に生ずるなら、取締役会が欠員を埋める権限をもつ〔第19項〕。

投票用紙の受領と集計についても変更があった。まず、投票用紙の受領は、二人かまたはそれ以上の「保管人」(custodians)によって行われる。彼らは、半数が保険監督官によって、また半数は取締役会によって任命され、報酬は会社が支払う。受領した投票用紙は、「保管人だけが近づくことができ、しかもそのうちの一人だけでは近づくことのできない安全金庫、またはコンパートメント」に保管される〔第20項〕。次に、選挙管理人が保険監督官によって

〔1906年法では取締役会によって〕任命される。彼らは、熟練した会計士と補助者を雇用することができ、その報酬と必要経費は、会社が負担する。選挙管理人は、投票用紙が有効かどうかを確認し、そして「集計に関する一切の疑問を決定する権限」を与えられた〔第22項〕。集計完了後、選挙管理人は、結果を、会社だけでなく、保険監督官に通知しなければならない〔第26項〕。選挙の立会人は、1906年法では、有権者1名とされたが、新たに保険監督官によって承認された数の立会人を委任状受領者の過半数が指名することになった〔第27項〕。

1907年法では、「保険監督官の定める規則に従って」とか「保険監督官の認証した」といった文言が随所に挿入されているが、とくに第29項において次のように定められた。

「保険監督官は、本条で定められた選挙の方法と手続を監督し、指示し、そしてさらに必要とされる規則・規程を作成する権限をもつ。選挙および集計の間、投票用紙の保管人、選挙管理人、その使用人、補助者、必要経費に関するすべての請求書は、会社が支払を行うまえに、保険監督官の承認を得なければならない」。

このように、相互会社の取締役選挙に関して保険監督官の権限が著しく強化されたことは、1907年法の特徴の一つといえる。

3.6.7. 1906年次選挙についての小括

1906年次選挙を相互会社史に位置づける試みは、容易な課題ではない。少なくとも、二つの困難な問題がある。

一つは、国際委員会の性格の把握という問題である。これは、いったい、契約者の自発的運動体とあってよいのか、それとも巨額の資産の支配を狙う少数者の野心の所産であったのか。委員会メンバー、そして委員会指名の取締役候補者に契約者が少数しか含まれなかったという事実、あるいは経営政策の点で不明瞭であり、ひたすら人事の刷新のみを狙ったこと、これらは、後者の要素が強いことを示唆する。さらに、ローソンとの結びつきに関する

噂や運動資金の出所に関する疑惑が⁽²⁴⁸⁾あった。そのため、比較的公平な立場を取る『クロニクル』でさえ、次第に国際委員会に批判的となった。半面、ウンターマイヤーを含め、国際委員会に結集した多くの著名人がすべて野心的であったとみることも難しいであろう。

いま一つの問題は、二大相互会社で投げられた数十万票をいかに評価すべきかに関わる。これは、契約者の多くが論点を理解し、参加意識をもって自発的に投じたとみるべきか、それとも外務員や委員会の強い働きかけに応じて、いわば受動的に投じたのか。後者であれば、票数の差は、両者の組織力の差を反映したとみることもできよう。一方、選挙に対する関心は、かなり高かったと推測されるが、それが相互会社所有者としての参加意識をどの程度まで高めたのであろうか。もし自発的投票の割合がかなり高いとすれば、その後における関心の急速な冷却は、まことに印象的といわねばなるまい。

しかし、これらの問題に確定的に答えることは難しい。契約者一般の心意の確認は、もとより不可能であるが、その他にも未確認の分野が多く残されている。例えば、国際委員会の選挙運動資金は、莫大であったと推測されているが、その金額や出所は、一切、明らかにされていない。その点では『プレス』が⁽²⁴⁹⁾いうように、「保険史は、この情報がなければ完結しない」。一方、ポケット・マネーを出したという経営者側の主張は、真実であったのか不明であるし、外務員の活発な運動は十分に推察しうるとしても、正確な状況は、⁽²⁵⁰⁾分らない。いずれにせよ、こうした不明確な事実関係をそのまま残しておい

(248) I.P.C.のスクラガムは、のちに、投票用紙を偽造したとの理由で逮捕され、陪審に付されている。Cf. "Trial of Scrugham", *Insurance Press*, March 24, 1909, pp. 1, 12; *ibid.*, March 31, 1909, p. 10.

(249) *Insurance Press*, Dec. 19, 1906, p. 10.

(250) 会社の負担した費用は、選挙管理人への支払（1日35ドル）18,000ドルを含む。一方、票の勧誘に5万~7万5,000ドルを要したと推定され、また、外務員が使った時間を入れると、100万ドル前後と見積られた["The Mutual Life Ballots Counted", *Independent*, April 25, 1907, p. 989.]。

て、この運動を直ちに「消費者の反乱」とする見方⁽²⁵¹⁾にはくみしえないし、一方、経営者や業界紙のように、少数者の野心の所産と断定することも、一面的にすぎるであろう。

もし、ニューヨーク州議会が真に相互会社の民主化を徹底させる意向をもっていたとすれば、選挙に関する事実を解明すべきであったろう。実際、州知事ヒューズは、「[弊害の]再発を防止するには、各社のいっそう徹底的な検査がとくに必要」とみていた。彼は、保険監督官ケルゼーが新たなスキャンダルの発生を恐れてあえて動こうとしないことに立腹し、彼の解任を州議会に要求したほどであった⁽²⁵²⁾。もし調査がいま一度行われていれば、相互会社における契約者主権のあり方について、論点が一段と明確にされ、そして望ましい改革があったかもしれず、その意味で、相互会社の歴史は、多少は変化していたかもしれない。少なくとも、1906年次選挙の実態は、もう少し明瞭になっていただろう。

さて、経営者は、勝利によって信任状を得た。彼らは、自らの清廉さや有

(251) Grant, H. R., *Insurance Reform, Consumer Action in the Progressive Era* (Ames, Iowa 1979).

(252) *The Autobiographical Notes of Charles Evans Hughes* (Harvard University Press, 1973), p. 137.

(253) 1908年早々、ニューヨーク州知事ヒューズは、保険監督官ケルゼーの罷免を要求した。しかし、特別コミッショナーのフレミング (Matthew C. Fleming) による報告書はケルゼーの職務怠慢について指摘された点の多くを否定した。ヒューズの要求は、議会上院によって否決された。Cf. "Fleming's Report", *Insurance Press*, Feb. 5, 1908, pp. 1, 12; "Fleming Reproved", *ibid.*, Feb. 12, p. 9; "Governor Hughes Message", and "Hughes-Kelsey Case", *ibid.*, Feb. 19, 1908, pp. 1, 10, 12; "Vote in Kelsey Case", *ibid.*, Feb. 26, 1908, pp. 1, 17; "Kelsey Upheld", *ibid.*, March 4, 1908, p. 7. なお、ケルゼーに対する告発の中に、「保険契約者のために相互性の利益を確保することを怠った」との事項があったが、フレミングは、「これらの会社を統治する権限はいまや、法によって契約者に保証されている。監督官の職務は、正常の選挙を保証し、そして配当の配分を監督することである」として、告発を退けた。

能さが改めて証明されたと考えたのである。しかし、退陣した最高幹部の数名を除けば、旧経営陣に属する多くの役員が残っていた。また、再選された取締役のうち、旧来の、つまり1905年現在の取締役会に属していたものが、ミューチュアルでは36名中24名に達し、しかも、1906年選挙で新たに選出されたものうち幾人かがさまざまな理由で就任を断った。それゆえ、人事刷新という点では、ミューチュアルは、必ずしも徹底していなかった。一方、ニューヨーク・ライフでは、パーキンスの忠実な部下であったキングズリーが社長に就任した。これは、「生保に投げかけられた不当な批判に対する勝利」と評された⁽²⁵⁴⁾。しかも、彼は、再び拡大志向の経営を展開した。このようにみると、1905年以前の取締役会と経営者に向けられたさまざまな批判に十分に答えたとはいいきれない。しかし、選挙での勝利がこうした疑惑を一掃したとすれば、これは、信任状だけでなく、免罪符も合わせ与えたに等しかった。

一方、国際委員会の敗北は、相互会社の歴史にとって決定的な意味をもったのではないか。なぜなら、二度と相互会社に組織的反乱は発生しなかったからである。それゆえ、経営基礎の確立された大手相互会社においては、これは、組織的反乱としては最初であると同時に最後でもあった。しかも、契約者は、かつて『モニター』が予言したように、再び関心を失い、相互会社の選挙は、1905年以前と同じ状況へ復帰したのである。こうした無関心の復活は、結局、経営者に対抗して勝つチャンスが皆無であることを、1906年次選挙が示したからではないだろうか。この点、1908年2月にローソンがいわゆる「システム」に対する戦いを放棄する旨宣言したことは、まさに象徴的な意味をもったように思われる。⁽²⁵⁵⁾

1906年以後も、問題が未解決である以上、相互会社に関する議論はあった。

(254) "President Kingsley and the New York Life", *Monitor*, July 1907, p. 255.

(255) "Lawson's Rhetoric as Applied to Life Insurance", *Chronicle*, Jan. 30, 1908, p. 89.

プジョー委員会が、TNECが、そして最近ではメツェンバウム委員会が、この問題に注目した。少なからぬ論者がこれを論じた。しかし、ごく少数の例外を除いて、選挙での争いは発生しなかった。

4 経営者支配の復活

4.1. 1906年以後の生保業

4.1.1. 序 論

1905年と1906年は、アメリカ生保史に類をみない激動の2年間であった。ニューヨーク州の最大手会社の一つに内紛が発生し、それを契機に同州議会が州内生保会社の経営上の弊害を公式に暴露し、その是正を図るために広範かつ峻厳な立法措置を講じ、のみならず、相互会社取締役会の一新を命じた。比喩的に言えば、ニューヨーク州を舞台に、州議会を主役、大手会社を敵役とし、それに他州関係者や国際委員会、そしてジャーナリズムなど多彩な配役で演じられた四幕物の「勸善懲悪劇」であった。しかし、シナリオがあったわけではなく、各々が勝手にセリフを吐きあったから、まことに雑然とした舞台ができあがった。契約者は、元来、主役を演ずる資格をもち、またそのように期待されてもいたが、多くの場合、自己の役柄に無自覚で、単なる観客に終わったようにも思われる。

この2年間は、アメリカ生保業のその後の展開に大きな影響を与えた。もっとも、その範囲なり度合なりを正確に測ることは難しい。一口に影響といっても、小は個人から大は業界全体に、さらには社会全般に——しかも世界の規模で——及んだ。例えば、前述のように、アームストロング委員会の主席法律顧問を勤めたヒューズは、この功績でニューヨーク州知事に当選し、連邦最高裁長官となり、大統領候補にまでなった。一方、各社の主要幹部の中には退陣を余儀なくされたり、調査がもとで死亡したとさえいわれるものもいた。⁽¹⁾ 主要会社は、いずれも経営改革に乗り出し、エクイタブルは、相互

(1) マッコールがその一人で、彼の死は、肝臓ガンによるものであったが、アームストロング調査以後の「ストレス」がその進行を早めたと推測された。Cf. "John

化へ進んだ。二つの業界団体が結成され、マサチューセッツ州には貯蓄銀行生保ができた。また、アームストロング調査による生保業の実態の暴露は、「道徳」を動揺させたとみられ、その意味ではアメリカ社会に深刻な影響を与えたといえるし、海外でのアメリカ企業の信用を失墜させた点で、他の産業にも無縁ではなかったであろう。

このように、1905年と1906年に連続して発生した異常な事件は、あらゆるレベルで、多様な形をとって、アメリカ生保業に重大な影響を与えたといえる。しかし、こうした複雑な諸現象を解きほぐし、因果関連を明解に示すことは難しい。ここでは、1906年以後の数年間にみられる顕著な変化を取りあげ、簡単に記すことで満足せざるをえない。

4.1.2. 業界構造の変化

4.1.2.1. 三大生保の低落と中小会社・新設会社

この2年間は、三大生保の業績に著しい影響を与えた。殊に1906年と1907年に3社の新契約高は、1904年次の半分ないし5分の1にまで落ち込んだ。当時のアメリカ経済は、不況期であり、業界全体も沈滞していた。しかし、この間も順調に業績を伸ばした有力会社もあったから、三大生保の低調ぶりは、一段と際立っていた。その結果、三大生保の占率（新契約高）は、かつての50%台からいまや20%台にまで落ちたのである。

低落の原因には、主力商品のトンチン・ポリシーの販売禁止、外野勢力の

A. McCall Dead”, *Life Insurance Courant*, March 1, 1906, p.199. キングズリーは、のちに、マッコールを「殉教者」と呼んだ。“President Kingsley and the New York Life”, *Monitor*, July 1907, p.255.

(2) 1910年に渡英したある保証保険会社の社長は、次のように語っている。「アメリカの生保会社に対して外国の人々が抱いている悪感情は、驚くほどである。事実、それが余りにひどいため、私は、彼地に代理店を設置する計画を断念せざるをえなかった」。“Foreign Effects of Insurance Investigation”, *ibid.*, Oct. 1910, p. 320.

表 4.1 主要会社の新契約高の推移——1904～1910年

1904年=100.0

	全米	ミューチュアル・ライフ	ニューヨーク・ライフ	エクイタブル	コネチカット・ミューチュアル	ミューチュアル・ベネフィット	ノースウェスタン・ミューチュアル
1904	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1905	96.1	79.2	91.1	70.3	110.6	112.3	121.1
1906	80.8	39.1	53.5	28.7	98.4	93.3	125.2
1907	74.9	21.7	44.7	23.9	110.5	94.4	135.8
1908	81.8	41.3	45.7	29.7	123.2	99.6	146.0
1909	92.2	45.2	47.2	36.2	143.3	110.3	151.5
1910	101.4	52.1	49.5	36.3	161.6	127.6	157.4

出典：The Spectator Company, *Life Insurance History 1843-1910* (New York and Chicago 1911) より作成。

表 4.2 三大生保の変遷

保有契約高 (単位：100万ドル)

	全米・普通保険	ミューチュアル・ライフ	ニューヨーク・ライフ	エクイタブル	3社占率
1890	3,620	② 638	③ 569	① 721	% 53.2
1900	7,093	② 1,140	① 1,202	③ 1,117	48.8
1905	11,504	③ 1,590	① 2,062	④ 1,465	44.5
1910	13,227	④ 1,464	② 2,040	⑤ 1,347	36.7
1920	33,455	⑤ 2,358	③ 3,537	④ 2,657	25.6
1930	79,775	⑥ 4,464	③ 7,627	④ 7,119	24.1

注：丸数字は、業界内順位を示す。

出典：Stalson, *op. cit.*, pp. 779-801, Appendix 16, Table B より作成。

(3) 喪失、海外事業からの撤退開始などがあったが、アームストロング調査による信用失墜も、重大な要因に数えられた。もとより、三大生保が成長政策を放棄したのではない。例えば、調査期間中にミューチュアルは、失効の防止と新契約の獲得に「全力を尽せ」と指示した。(4) しかし、1905年と1906年に被

(3) Keller, *op. cit.*, pp. 274-275, 邦訳, p. 378; Scanlon, Thomas, "Our Great Life Insurance Companies, II New York Life", *Moody's Magazine*, July 1911, p. 13 によれば、ニューヨーク・ライフは、「1907年に208支店のうち100以上を閉鎖せざるをえず、7,500名の外務員のうち、半数以上が去らねばならなかった」という。

(4) "Mutual Life Affairs", *Insurance Press*, Dec. 4, 1905, p. 13.

った打撃は大きく、やがて三大生保は、ブルデンシャルとメトロポリタンの後塵を拝するに至ったのである。

ところで、批判の対象となったのは、すべての生保会社ではなく、三大生保であったから、中小会社にはむしろ好機の到来と思えた。フェニックス・ミューチュアルのある外野管理者は、彼の担当するニューヨーク地区で新契約高が1905年に倍増したと指摘し、そして「1906年は、最も輝かしい約束に満ちている」と語った⁽⁵⁾。また、「新しい生保会社の設立には最良の時機である」とみられた⁽⁶⁾。実際、1905年は「会社設立ラッシュの年」となり、主としてミドル・ウェストを中心に65社が設立または企画されたという⁽⁷⁾。

この傾向は、その後も続いたが、1911年頃には重大な問題とみなされるに至った。というのは、これらの大部分は、株式会社であったが、その設立に「職業のプロモーター」が介在し、しかも、その非良心的方法が目には余るようになったからである。ニューヨークを初め東部の各州は、これらの会社に営業認可を与えなかったが、しかし、株式は広く販売されていた。そこでニューヨーク州保険局は、この件について特別調査を実施し、マサチューセッツやウィスコンシンも同調した。それらによれば、プロモーターは、集めた資本の中から20～60%をプロモーター手数料として控除した。株式の販売に当っては、既存の会社の収益を引合いに出すことで、新会社の見込利潤に関して虚偽の説明を行った。しかも、保険局の承認を得たと発表することによって、これらの株式は、額面の150～200%の値を付けられるに至ったのであ

(5) “Johnson is Optimistic, Phoenix Mutual’s City Manager on Life Insurance Affairs”, *Insurance Press*, Jan. 3, 1906, p. 6. また、次のように語っている。

「日光は健康的である。多量の光が1905年に生保業に注いだ。そして、この制度の本質的な力強さと安定性がかつてないほどに強調された。「生保は、前例をみないほどに広告された」。中小会社にとってアームストロング調査の意義が明瞭に語られている。

(6) “The Prospects of New Life Companies”, *Chronicle*, Nov. 16, 1905, p. 317.

(7) “New Life Companies”, *Insurance Press*, Jan. 10, 1906, p. 6.

る。

マサチューセッツ州保険コミッショナーは、プロモーターが「大衆のだまされ易さを利用して利潤の取得を図っている」と指摘し、ニューヨーク州保険局も、「保険会社の新設を志向するこの広範な運動は、主として職業的プロモーターの利益のためにあるのであって、投資家一般に大きな損害をもたらす」と批判している。もっとも、これに対して『モニター』は、正直な設立企画と詐欺的なそれとを区別できないこと、「この国は、あらゆる種類の企業企画について虚偽の趣意書で洪水になっている」が、なぜ保険だけが他のものと区別されるべきか、理由が明瞭でないこと、そしてこれらは、設立されるまでは単なる私的企画であり、保険局には関係ない——保険局は、設立された会社を監督すればよい——ことを指摘している⁽⁸⁾。

これは、20世紀にしばしば見いだされる株式生保ブームの発端であった。その契機となったのは、他ならぬアームストロング調査と三大生保の低落である。これには確かに『モニター』の指摘するような論点があるとしても、半面、大手会社の経営に弊害が発生するのは違った性格の問題が生保業につきまとうことを示している。

4.1.2.2. ニューヨーク州の低落と西部の反乱

三大生保の低落は、生保業におけるニューヨーク州の地位の低落を意味した。1908年度『保険年報』は、別表の数字を示すとともに、次のようにコメントした。

「1904年度に他州会社の新契約高は、当州の会社の64%であった。1907年には、逆に、州内会社が州外会社の80%になった」。「ニューヨークは、世界で最大最強最善の生保会社をもつが、それらがかつて威信を保っていた

(8) “The Professional Promoter”, *Monitor*, June 1910, p. 192; “Superintendent Hotchkiss to Investigate Promoters.” *ibid.*, July 1910, p. 219; “The Insurance Promoters and the Departments”, *ibid.*, Nov. 1910, pp. 354-355; “Commissioner Beedle’s Views of Insurance Promoters”, *ibid.*, Jan. 1911, p. 22; “The Massachusetts Commissioner on Promotion Schemes”, *ibid.*, July 1912, pp. 191-192.

表 4.3 ニューヨーク州内会社の低落 (1)
新契約高 (単位: 万ドル)

	州内会社	州外会社
1904	114,700	65,000
1907	45,500	56,900

出典: *New York Insurance Report*, 49 (1908), Pt. 1, p. 19.

表 4.4 ニューヨーク州内会社の低落 (2)
新契約高 (単位: 万ドル)

	ニュー・ヨーク州内		全	米
	州内会社	州外会社	州内会社	州外会社
1904	14,548 (100)	7,723 (100)	95,580 (100)	57,624 (100)
1908	8,007 ((55))	10,967 (142)	46,525 (49)	59,539 (103)

保有契約高 (単位: 万ドル)

	ニュー・ヨーク州内		全	米
	州内会社	州外会社	州内会社	州外会社
1904	93,529 (100)	49,139 (100)	563,482 (100)	374,577 (100)
1908	94,206 (101)	70,681 (144)	562,972 (100)	484,946 (129)

出典: "The Losses of Domestic Life Companies", *Monitor*, Feb. 1909, p. 51.

ときとはまさに対照的となった現状は、全州民の深い憂慮の的になってい
(9)
る」。

翌1909年次の『年報』も、自州会社が依然として回復をみせず、その原因は、経済全般の不況もさることながら、1905年の調査の悪影響にもある、と指摘した。⁽¹⁰⁾ こうした状況は、議会の関心をひき、1909年には、1906年以降3年間の契約高の増減について保険監督官に説明させる旨の決議文が満場一致で採択された。その提案者は、次のように演説したという。

「われわれは、マサチューセッツ、バーモント、コネチカット、オハイオ、あるいはニュージャージーの事業利益を図る法律を作るために、ここに

(9) *New York Insurance Report*, 49 (1908), Pt. 1, p. 17.

(10) *Ibid.*, 50 (1909), Pt. 1, p. 28.

るのではない⁽¹¹⁾」。

三大生保の、したがってニューヨーク州の低落が議会の関心をひいたことが1906年法の一部を修正し、規制を緩和させる背景となった。

アームストロング調査は、三大生保の業界指導力を弱めたようである。その象徴的な出来事は、1906年に南部や西部の中小会社が「アメリカ生保会議」(American Life Convention; ALC)を設置したことである。1940年代初めまで、ALCは、大手会社の参加を拒んでいた⁽¹²⁾。一方、東部の大手会社は、「生命保険社長協会」(Association of Life Insurance Presidents; ALIP—現在の Life Insurance Association of America)を設立した。もっとも、ニュー・イングランドの会社の多くは、参加せず、別に非公式の組織——“Little Entente”——⁽¹³⁾を結成した。また、1909年にはニューヨーク・ライフがALIPから脱退した。東部の大手会社の間にも分裂的な傾向があったようである。

19世紀末に南部や西部の諸州が東部の大手に強い反感をもち、時に内部経営にまで干渉したことは、すでに述べた。この傾向は、その後も続き、1907年にテキサス州がロバートソン法を成立させた。これは、同州民の生保契約に関する準備金の75%を同州内の有価証券に投資することを要求しており、そのため半数以上の州外会社が撤退した。このロバートソン法も、アームストロング調査の結果の一つとみられて⁽¹⁴⁾いる。同様の要求を行ったサウス・カロライナ州コミッショナーによれば、州外会社は、保険料収入から保険金、事業費などを控除した「純所得」として得た170万ドルの大部分を州外に流

(11) “The Change of Sentiment in New York”, *Monitor*, May 1909, pp. 162-163.

(12) Buley, *American Life Convention*, *op. cit.* ケラーは、東部の大手会社に対する南・西部の中小会社の反発がALCの設立に導いたとみている。Keller, *op. cit.*, p. 261, 邦訳, p. 357. ALCについては、次の文献も有用である。Bryan, C. Clark, “The American Life Convention”, *CLU Journal*, Vol. XV, No. 1 (1961), pp. 65-70.

(13) Anderson, B. M., *op. cit.*, p. 275 & f. n. 71.

(14) Anderson, *ibid.*, p. 268.

出させた。彼は、これを「経営者による権力の濫用」と批判している⁽¹⁵⁾。

ところで、興味深いことは、州外会社に州内投資を要求する側と、それに反対して撤退した会社側の双方が、自説の根拠として相互会社制に言及したことである。サウス・カロライナ州当局は、次のように説明した。

「生保会社は、パートナーシップである。契約者は、被保険者であり、同時に保険者である。保険会社の役員は、経営以外には何も提供しない。彼らは、利潤のすべて、または一部を取得する。契約者は、死亡保険金と事業費のすべてを支払う。そして各契約者は、準備金と剰余金について、相互会社であれば、公正な持分をもつ。それゆえ……サウス・カロライナへの投資を求められているのは、他人の金ではなく、サウス・カロライナに属する金にすぎないことを理解すべきである。州外会社は、当州民のために受託する資金を当州内で投資するまで、当州での営業を許されるべきでなく、もしそれに反すれば、当州に対して合理的な補償を行わねばならぬ⁽¹⁶⁾」。

一方、ロバートソン法によりテキサスからの撤退を余儀なくされたミューチュアル・ベネフィットは、法が不当であるゆえんを次のように説明している。

「相互会社としてわれわれは、ある特定のクラスの契約者のため、資産の一部を分離することを許されていない。会社の資金は、一つの集団 (body) としての契約者に帰属するのであって、優先されるクラスがあってはならない。ロバートソン法を守るためにわれわれは、当社が依拠する……より高次の法を——すなわち、相互性の法 (the law of mutuality) を——破らねばならないであろう。さらに、当社の資産の支配と処分は、取締役会の手任せられており、この責任を、本法のもとで要求されるような形で委

(15) "The Fallacy of the South Carolina Theory", *Monitor*, Jan. 1912, pp. 28-29.

(16) *Monitor*, *ibid.*

譲するわけにはいかない⁽¹⁷⁾のである」。

多分、理論の点からみれば、ミューチュアル・ベネフィットの方が正しいであろうし、サウス・カロライナ州当局の言い分は、若干こじつけの気味がある。しかし、この種の理屈は、アメリカ企業を迎え入れた海外諸国の場合にも見いだされた。その意味では、ニューヨーク対南・西部の関係は、アメリカ対海外諸国のそれに類似していた。

4.1.2.3. 貯蓄銀行生命保険

1905年のアームストロング調査の副産物としてマサチューセッツ州に貯蓄銀行生保が生れ(1907年)、のちにニューヨーク州(1930年)とコネチカット州(1941年)が続いた。これについて簡単に成立事情を説明しておく。

マサチューセッツ州で貯蓄銀行生保の設置運動を指導したのはブランダイスであるが、彼は、当時の生保業の問題点を次の2点でとらえていた。一つは、少数の生保会社に——言うまでもなく、その大部分は相互会社または自称相互会社であった——巨額の資産が集中し、「今日最大の経済的脅威」になっていること、しかも、これらの会社の経営者は、大きな「権力」を手に入れたが、その行使に当っては「利己的で、不誠実で、そして非能率的」であったことである。いま一つは、「経営上の非効率」——すなわち、勧誘や集金に要する莫大な経費、饒舌で執拗な勧誘に起因する大量の失効解約など——により契約者に多大の損失を与えたことである。ブランダイスは、これらの問題の原因が「人間」よりむしろ「制度」にあるとみたから、根本的な制度変革を志向した。貯蓄銀行生保は、その解答であった。まず、「保険は販売されなければならない」との1840年代に相互会社によって確立された観念の打破が意図された。つまり、外務員制度が積極的に排除された。さらに、各生保機関は、「利殖よりむしろ博愛」のために営まれるべきだと考えられた。彼によれば、貯蓄銀行は、この線に沿うものであり、またその取締役も、こうした理念のもとで行動すべく訓練されている点で相互会社とは異なってい

(17) "Mutual Benefit Withdraws from Texas", *Life Insurance Courant*, July 4, 1907, p. 321.

た。かくして貯蓄銀行に生保を兼営させるとのユニークな発想が生れたので⁽¹⁸⁾ある。

貯蓄銀行生保は、アメリカ生保業を貫いてきた行動様式——すなわち、旺盛な拡張意欲と、自己の企業者の欲望の充足を考慮する経営者によって率いられ、そして膨大な外務員をひたすら金銭的インセンティブのもとで駆使して大量の契約を取得するという行動様式——に対するアンチテーゼであった。その成果の評価は、必ずしも容易な課題ではない。しかし、少なくとも生保および生保経営のあり方について根本的な問題を提起したといえるし、とりわけ、上述のような生保企業の行動がアームストロング調査に導いたとの背景を考慮すれば、これを過小評価すべきでないことが明らかであろう。

4.1.3. 経営改革と経営者の反撃

4.1.3.1. 経営改革

(a) 経営改革の試み

1905年9月上旬に『クロニクル』は、生保経営者の傍観的態度を批判した。

「愚かにもある人々は、嵐が無事に治まり、すべてが前と同じになるとの希望にすがりついている。……現在に至るまで、革命的思想は、一つとして現れていない。困難打開のための提案すら行われていない」⁽¹⁹⁾。

すでに1905年前半に「嵐」に見舞われたエクイタブルは、フリック委員会による勧告をもち、また変則的ではあっても相互化の方向を打ち出していた。一方、ニューヨーク・ライフとミューチュアルの反応は、鈍かったが、アームストロング委員会による経営実態の暴露が進行するにつれて、遅まきなが

(18) Brandeis, L. D., *Life Insurance: The Abuses and the Remedies*, An Address Delivered before the Commercial Club of Boston, pub. by the Policyholders Protective Committee, Oct. 26, 1905, 7p.; do., “Wage-Earners’ Life Insurance”, *Colliers the National Weekly*, Vol. 37, No. 25 (Sept. 15, 1906).

(19) “Little Doing to Improve the Conditions”, *Chronicle*, Sept. 7, 1905, p.

らも改革へ踏み出さざるをえなかった。ニューヨーク・ライフは、12月末に、付属定款の抜本的改正を行うとともに、フォーラー委員会を社内改革のために発足させた。⁽²⁰⁾

ミューチュアルも、10月25日にツルースデール委員会を任命し、「当社の組織と経営を検討し、報告すること」⁽²¹⁾を求めた。そして11月15日付で予備報告書が提出された。それによって、役員報酬の再調整（その引下げや財務委員会による審議と決定など）、従来の政治組織の改変（議会関係事項を法律部門で処理することなど）、外野管理の改革（総代理人制から支店制への全面的な転換など）、そして付属定款の改正が勧告された。最後に、「経費削減と改革」を訴えている。

「社長と役員は、健全な経済性および経費節減をもたらす方策を即座に実行し、もって将来において、配当増額その他により契約者の保険コストを減少させること」⁽²²⁾。

これらの勧告は、すべてが実施された。⁽²³⁾さらに、前にふれたように、経営首脳について人事移動があった。このように、三大生保の内部で改革が企てられたのである。

こうした中で、ミューチュアルが経営政策の変更を行ったことは、興味深い。1910年に新契約高を制限する旨の決定を行ったのである。副社長マクリ

(20) New York Life, *Final Report of the Special Committee of the Board of Trustees Appointed by Resolution of December 13, 1905 to the Board of Trustees of the New York Life Insurance Company* (July 2, 1906), 20p. この報告書は、アームストロング委員会が発見したような弊害はなかったとの立場に立っていた。“New York Life, Address by the Board of Trustees to Policyholders of Company”, *Insurance Press*, Dec. 27, 1905, p. 14.

(21) “Mutual Life Affairs”, *Insurance Press*, Nov. 15, 1905, p. 14; “Mutual Life ‘Probers’, Truesdale Committee Criticises Management Sharply”, *ibid.*, Nov. 22, 1905, p. 14.

(22) “Mutual Life Reforms”, *Life Insurance Courant*, Dec. 7, 1905, pp. 121-123.

(23) Clough, *op. cit.*, pp. 230-231.

ントックは、次のように説明した。

「他社は、健全な成長を恒久的な目的と考えるかもしれない。しかし、当社は、純然たる相互制に依拠しており、契約者によって所有されており、そして契約者の選んだ取締役会によって経営されている」。

彼は、問題を「成長対配当」としてとらえた。そして「配当は、当社を所有し、当社そのものである契約者に帰属する」のだから、新契約の制限は、⁽²⁴⁾「正当である」という。確かに成長政策の放棄によって契約者は、危険選択の良好な成果や事業費率の低下などに伴う配当率の向上という恩恵を享受する。『モニター』も、次のように論評した。

「同社の卓越したアクチュアリーは、これ以上の拡張は利点よりむしろ障害をもたらすと役員に助言した。ミューチュアルは、ゴールに到達した。そして、既契約者の利益にならない限り、もはや競争者の列には加わら⁽²⁵⁾ない」。

ミューチュアルの経営政策の変更は、従来指摘された重要な問題——「成長対配当」——に有力な解答を示したといえるし、アームストロング委員会の理念に沿ったものでもあった。その意味で、生保史における重大な事件であり、相互会社問題に関して過小評価されるべきではない。もっとも、これは、例外的なケースであり、業界の大勢は、依然として成長志向にあったのである。

(b) 効 果

問題は、アームストロング法や社内改革がどのような実際的効果を伴ったか、とりわけ契約者にメリットがあったかどうか、ということである。1909

(24) "Mutual Life Decides to Limit Business", *Chronicle*, Nov. 10, 1910, pp. 1, 8-15; "Important Move of the Mutual Life—Limitation of New Business Decided on by the Trustees", *Monitor*, Dec. 1910, p. 384. Cf. Clough, *op. cit.*, p. 244.

(25) "The 1910 Record of the Mutual Life", *Monitor*, March 1911, p. 80.

表 4.5 アームストロング調査以後の生保業

• 終了契約（死亡と満期を除く）

	州内会社		州外会社	
	件数	金額	件数	金額
	件	万ドル	件	万ドル
1907年	227,042	42,132	140,245	25,887
1908年	224,183	40,095	140,662	28,978

• 外務員手数料率

引き上げた会社	州内	2社	州外	1社
引き下げた会社	州内	9社	州外	20社

• 保険料率

引き上げた会社	州内	0	州外	2社
引き下げた会社	州内	3社	州外	14社

• 解約返戻金

引き上げた会社	州内	6社	州外	17社
引き下げた会社	州内	1社	州外	3社

• 過去4年間に検査などに支出した金額

	議会委員会	保険局	取締役会
	ドル	ドル	ドル
州内会社	67,672	154,128	880,651
州外会社	9,349	70,492	155,088

出典：New York Insurance Report, 50 (1909), Pt. 1, pp. 28 ff.

年度のニューヨーク州『保険年報』によれば、別表のように、多くの会社が外務員手数料率を引き下げたり、料率を引き下げたり、あるいは解約返戻金を引き上げたりした。また、保険法第97条に定められた事業費枠に対して、34社の平均は、91%であり、この枠を越えた会社は、州外の1社にすぎなかった。さらに、外務員経費についても制限が守られていた。⁽²⁶⁾

97条の効果については、1910年のNAIC総会に提出された論文が詳細に論じている。それによると、同州内で営業していた26社の事業費率（総収入保険料に対する総事業費の割合）は、1904年の22.9%から1909年には17.3%に低下した。初年度保険料に対する初年度事業費の割合は、60.9%から50.7%に、また更新保険料に対する更新事業費の割合も、6.0%から4.5%に低下し

(26) New York Insurance Report, 50 (1909), pp. 28-37.

た。ところで、コネチカット州保険局は、1906年度に、保険金額1,000ドルについて新契約費を36.1ドル、更新契約費を3.61ドルと推定したが、これに対して1909年度についてはそれぞれ31.51ドルと3.15ドルと見積られた。その結果、1909年度は、事業費制限法がなかった場合に比べて約1,050万ドルの節約になったとみられている⁽²⁷⁾。

1911年度のニューヨーク州『保険年報』は、事業費の著しい減少とともに、年次配当が75%から150%ほど増大したことを指摘し、これを1906年法の「最も顕著な効果」と呼んだ⁽²⁸⁾。

このようにみると、ニューヨーク法および社内改革がある程度の効果をもち、契約者利益を増大させた⁽²⁹⁾と推測することができる。

(c) パブリシティ

アームストロング調査を契機に生保業は、厳しく批判され、さまざまな要望を突き付けられたが、その中でとくに重視されたのは、「パブリシティ」あるいは「大衆教育」であった。調査開始直前に『クロニクル』が「自由とパブリシティ」を要求しており(3.4.2.1)、1905年末には『ジャーナル・オブ・

(27) "Savings in Life Insurance by the Limitation on Expenses Prescribed by the New York Law", prepared by William H. Hotchkiss, *Proceedings of the NAIC* (1910), pp. 111-124. これには詳細な表が添付されている。なお、新契約費と更新契約費は、コネチカット州当局により10対1の割合で配分されると仮定されていた。

(28) *New York Insurance Report*, 52 (1911), pp. 31-32.

(29) 1908年にダートマス大学の Warren Milton Persons も、総合的にみてよい結果をもたらしている⁽²⁹⁾と述べている。"Recent Insurance Legislation", *World Today*. Vol. VII, No. 1 (Jan. 1908), pp. 45-50. 事業費制限法については、次の文献も参照すべきである。Weinbart, S.N., "Life Insurance Company Expenditure Limitation Law, 1905-1907", *JRI*, Vol. 37, No. 3 (Sept. 1970); Linton, M. A., "Section 97- New York Law, Provision of 1929", *Transactions Actuarial Society of America*, Vol. XXX (1929), pp. 109-129; Lyons, Daniel J., "Expense Limitations in Section 213 of the New York Insurance Law", *ibid.*, Vol. XLIX, Part One (May 1948), pp. 27-47.

『アカウンタンシィ』が、「本誌の考えでは、生保経営において徹底した責任を果すには完全なパブリシティが不可欠である」と論じた。同誌はさらに、保険局検査の限界を指摘して公認会計士による監査の必要性を述べている⁽³⁰⁾。『アウトルック』は、契約者の安全が依拠する条件の最初に「パブリシティ」を掲げた⁽³¹⁾。

パブリシティの重要性に反対するものはいなかった。『モニター』も、「是正策は、制限的立法にあるのではなく、役員側のパブリシティと厳格な計算責任 (accountability) にある」と述べている⁽³²⁾。もとよりアームストロング委員会も、パブリシティの重要性を認め、17項目にわたって開示すべき事項を掲げた⁽³³⁾。これは、1906年保険法に新たな条文として含まれている (第103条)。なお、ミューチュアルは、公認会計士による監査を1907年から採用した⁽³⁴⁾。

パブリシティの重要性は、その後も論じられた。1907年の『モニター』によれば、この年の9月にトロントで開かれた生保業者の会合で最も支配的であった考え方は、パブリシティこそ事業の枢要であるということであった。同紙は、次のように論評した。

「要求されているのは、生保の原理が通常のビジネスと同じくらい明瞭に、平均的知性をもつ人々によって理解されるような、名称は何であれ、大衆教育である」。「保険に直接に従事するものを除いて、無知な人と同様に教育ある人々の間でも生保の原理は、ミステリーである」。

同紙は、それゆえ、こうした教育が普及すれば、事業に対して苦情を言う

(30) “Accountants and Life Insurance”, *Journal of Accountancy*, Vol. 1, No. 2 (Dec. 1905), pp. 142-144.

(31) “The Reform of Insurance”, *Outlook*, March 3, 1906, pp. 491-493.

(32) “On Managerial Policies and Other Matters”, *Monitor*, Jan. 1906, p. 26.

(33) *Armstrong Report*, pp. 441-443.

(34) “The New Departure of the Mutual Life”, *Monitor*, Feb. 1907, p. 53. この記事によれば、これは、イギリスでは一般的だが、アメリカではミューチュアルが最初であったという。

機会がほとんどなくなるだろうとみた。問題は、その方法であった。⁽³⁵⁾

ニューヨーク州保険監督官ホチキスも、ケベックで開かれた外務員大会で、大衆教育問題を論じた。彼は、単なる知識ではなく、「共感的知識」(sympathetic knowledge)こそ肝要だと強調している。

「なぜ、保険について人々を教育するか？ なぜなら、彼らは、他の生活必需品ほどには生保について正確な知識をもたないからである。なぜ、共感的知識か？ なぜなら、人々は、同情を欠くだけでなく、保険、保険会社、そして外務員に対する偏見に満ちているからである。……なぜ偏見をもつのか？ ……なぜなら、保険は、人々の信頼を得ることを怠ってきたからである。なぜなら、大衆との接触の中で、規模の大をよしとする広告に頼ってきたからである——大きな蓄積を示す長々とした数字に……頼ってきたが、しかし他にはなにもしなかったからである。」「では、保険が長年の間犯してきた過ちを正すにはどうすればよいのか？ ……保険が何でありどのように役に立つかについて人々を教育することによって。真実を、たとえ企業秘密が含まれる場合でさえ、隠さずに述べることによって」。

ホチキスは、現代こそ大衆教育が徹底的に行われるべき時であると説いたのである。もちろん、パブリシティや大衆教育が一夕にして完成された方法や制度をもちえたわけではないし、現在ですら十分とはいきれないだろう。しかし、こうした考え方が出現したことは、20世紀初頭の大きな成果の一つではなかったかと思われ⁽³⁶⁾る。これまでたびたび引用してきたアンダーソンも、⁽³⁷⁾

(35) “Publicity in Life Insurance”, *Monitor*, Oct. 1907, p.373.

(36) “A New Life Insurance Decade”, *Monitor*, June 1912, p.172. Cf. “Life Insurance Education of the People”, *ibid.*, June 1912, p.169.

(37) パブリシティの重要性は、それ以前にも指摘されていた。第8回ニューヨーク州『保険年報』がその一例である〔*New York Insurance Report*, 8 (1867) Ixxi-Ixxii.〕。また、第33回『年報』も、「パブリシティは、代表制統治形態のもとでは、経営の間違ひに対する最大の予防策である」と指摘している〔*Ibid.*, 33 (1892), p.483〕。しかし、1907年にフェニックス・ミューチュアルのウィリアム・ジョンソン (William C. Johnson) が次のように論じている。すなわち、保険規制の目的と歴史からみて、従来、有効なパブリシティや剰余金に関する計算責任

アームストロング委員会の最大功績の一つにパブリシティの重視をあげている。

「もし、ヒューズ氏によるパブリシティの要求がアームストロング調査の前に実行されていたとすれば、暴露された弊害の大部分が発生していなかったかもしれないというのは、大いにありうることである。もしアームストロング調査がパブリシティ以外には生保改革をもたらさなかったとしても、十分に目的を果したことになるであろう。というのも、大衆は、重大な弊害の存在を知り、そして……改革を強く要求し続けたであろうからである⁽³⁸⁾」。

4.1.3.2. 経営者の反撃

アームストロング調査は、生保業に改革が必要であることを説き、立法によってそれを強制した。業界人を含めて多くのものは、委員会を支持し、そして業界も大勢に従ったが、半面、経営者側には常に不満が残っていた。ミューチュアルの機関紙 (*Mutual Interests*) は、1907年に「契約者保護のふり⁽³⁹⁾をしたオルパニーの無知な立法者」を批判し、『モニター』は、1911年に、

が要求されたことはなかった。過去をふり返ってみれば、非効率的に経営される会社は、パブリシティと計算責任を欠くことで事実を隠し、その結果、浪費的支出を行い、多くの契約者を得てきた。一方、保守的に、正直に経営される会社が、そうした会社と同じだけの契約を得たことはなかった。それゆえ、州は経営に関して最大のパブリシティを要求すべきである。言いかえれば、政府による規制は、大衆が事業と経営に関して知的判断を確実に形成し、それに従うようにすべきであり、健全な規制は、個人が自分で考え、選択することを奨励すべきであり、そして、そのために必要であるのは、経営に関する詳細なパブリシティと剰余金に関する厳格な計算責任である。要するに、規制の目的は、大衆の保護であるが、この目的は、大衆が自らを保護するように仕向けることで確実に達成される。政府は、完全なパブリシティの強制によって、市民が健全な判断を形成する機会を保障すべきである。“Some Observations Concerning the Principles Which Should Govern the Regulation of Life Insurance Companies”, *Life Insurance Courant*, Feb. 1907. pp. 179-185.

(38) Anderson, *op. cit.*, p. 255.

(39) “The Need of New Business under Reform Legislation”, *Monitor*, Aug.

経営者の気持を代弁した。

「実際問題として、〔暴露された〕弊害は、表面的なものにすぎなかった一方、適用された是正策は、余りに過激であった⁽⁴⁰⁾」。

早くも1906年には、アームストロング法の不当さを指摘し、その改正を要求する声があがり始めた。ロビイストのフリックやエクイタブルの改革委員会の一員であったハスケルが、法の不当であるゆえんを詳細に論じた⁽⁴¹⁾。ローズは、1907年に、アームストロング後のニューヨークおよび他州における立法の動向を詳細に検討し、それらには「統一の代りに混乱がある」こと、契約者を益するよりは害をなすこと、そして「立法者にとって永遠の恥辱になるにすぎない」ことを指摘し⁽⁴²⁾、改正の必要を示唆した。1909年にはニューヨーク州商業会議所の保険委員会が次のように批判した。

「生保会社を律する保険法は、あの緊急事態が迅速な行動を必要としたときに採択されたものであり、その適用を受けるさまざまな利害関係者に対する効果を、十分慎重に考慮することは、当時は不可能であった⁽⁴³⁾」。

このように、アームストロング法への批判と改正の要望が高まった。それは、主として97条（事業費制限）に向けられ、また96条（契約高制限）と87条（剰余金制限）⁽⁴⁴⁾の改正も要望された。一方、州議会は、些細な過誤や不都合な点

1907, p. 294.

(40) “The Restoration of Public Confidence in Life Insurance”, *ibid.*, Dec. 1911, p. 344.

(41) Frick, “Misdirected Insurance Legislation”, & F. W. Haskell, “Hysterical Insurance Reform”, *Moody's Magazine*, May 1906, pp. 621-636, 637-640.

(42) E. E. Rhodes, “Recent Insurance Legislation”, *Transactions Actuarial Society of America*, Vol. x, No. 38 (1907), pp. 145-175.

(43) *Annual Report of the Corporation of the Chamber of Commerce of the State of New York for the Year 1908-1909*, 51 (New York 1909), pp. 82-83. その他 pp. 98-102, 119.

(44) 多くの文献があるが、業界の考え方を知るには、のちに引用するキングズリーのほか、Ide, G. E., *Addresses and Paperst op. cit.*; Fiske, Haley, *Memo. submitted on behalf of the Metropolitan Life* (1906), in *Addresses and Papers*, Vol. I 所収。Morton, Paul, “Life Insurance Legislation”, *North Ameri-*

が発見されると、小さな修正を行った。1909年には、3点について比較的大きな修正が施されたが⁽⁴⁵⁾、しかし、それらも決して根本的なものではなかった。

経営者がアームストロング法を不当視し、その改正を要望したことは、改革運動が業界内部から自発的に発生したのではなく、議会や世論など外部から強制されたとの事実——経営者によるそうした受取り方——に対応していた。スタルソンは、業界に「新しい改革運動をリードする新しい英雄が現れなかった」ことに注目している⁽⁴⁶⁾。確かに、三大生保では人事の刷新があり、それまで各社および業界をリードした大物経営者が去ったが、かつて彼らの下にいた役員の中には1905年を無傷で乗り切り、のみならず最高の地位についたものもいた。ニューヨーク・ライフのキングズリーがその典型である。彼は、マッコールの女婿であり、そして「パーキンスの子分であり、仲間であり、そして崇拜者」⁽⁴⁷⁾であったから、1905年以前の生保経営の継承者であった。実際、ポスト・アームストロング期に業界のオピニオン・リーダーになった。『モニター』が彼の社長就任（1907年6月）を「生保に投げかけられた不当な批判に対する勝利」⁽⁴⁸⁾だとコメントしたのも、そのためであった。

それゆえ、1905年に対して経営者がどのように考えていたかは、キングズリーによって最も典型的に示されている。彼は、多くの論稿を残しているが⁽⁴⁹⁾、

can Review, Vol. 182, No. 4 (April 1906), pp. 492-497. その他, ALC. ALIP. ASA. NALU など業界団体の機関誌, および *Monitor* など業界紙に多くの論説や記事が収録されている。

(45) *New York Insurance Report* の1906年以後の各年版をみよ。また, *The American Political Science Review* も有益である。1909年の改正については, *Ibid.*, Vol. 13, No. 3 (Aug. 1909), pp. 401-404 をみよ。

(46) Stalson, *op. cit.*, pp. 553-554.

(47) Keller, *op. cit.*, p. 268. 邦訳, p. 369.

(48) “President Kingsley and the New York Life”, *Monitor*, July 1907, p. 255. Also see “Bulletin the New York Life Insurance Company”, *Life Insurance Courant*, July 1907, pp. 321-323.

(49) 主な論稿として次のものがある。“The Driving Power of Life Insurance”,

ここでは、社長就任直後に発表された『契約者への手紙』(1907年7月12日付)を取りあげることにした。その中で、彼は、次のように主張している。

まず、過去15年間は、「拡張、発展、そして急速な成長の時代」であったが、ニューヨーク・ライフについても同じであったこと：同社は、世界中に生保の恩恵を伝える「明らかに国際的」企業であったこと：ニューヨーク州法は、この発展を止めようとするが、しかし、「もし当社がいつもの発展によってそのメンバーによりよく奉仕しうるのであれば、発展することを許されるべきである」し、また、あらゆる経験が示すように、「有用な生保会社は、前進的 (progressive) である」こと：新契約高に「恣意的制限」を課そうとするニューヨーク州法は、「基本的に不健全である」こと：そして、成長政策を採用した同社創立者たちは、「考え方において正しかった」こと。以上のように、キングズリーは、成長政策の正当化を試み、その継承を宣言した。

次いで、「この偉大な事業」には、「現在三つの条件がある」という。まず、「大規模会社への敵意」があった。

「大規模法人は、人々にとって利益 (advantage) であって不利益でないこと、社会のためにあるのであり、それゆえ、奨励され保護されるべきことを、しっかりと示さねばならない。例えば、当社契約者は、当社を単に一個の法人として——彼らの外にあるもの、近寄り難く、多少とも非友好的なものとして——みてはならない。彼らは、当社を彼らの財産とみなけれ

Review of Reviews and World's Work, 32 (1905), pp. 551-556; "Some Lessons for Policyholders", Remarks before Policyholders and Agents in Chicago, *Life Insurance Courant*, Oct. 3, 1907, pp. 72-75; "New York State and Life Insurance Legislation", An Address before the 1st Annual Meeting of Association of Life Insurance President, New York, N. Y., Dec. 6, 1907, *Proceedings of ALIP* (1907), pp. 51-67; *Life Insurance Courant*, Jan. 2, 1908, pp. 160-164; "The Insurance Laws of New York", *Independent*, Jan. 30, 1908, p. 243. 最後のものを除いて、Kingsley, D. P., *Militant Life Insurance and Other Addresses* (New York, pub. by the Company, 1911) に収録されている。

ばならない。なぜなら、彼らと協力しあう他のすべてのメンバーの権利を正当に考慮すれば、当社は、彼らの財産だからである。……当社は、公平な (fair-minded) 契約者が当社を信ずるように、また情報を望むときには情報を役員に求めるように、経営されるであろう。契約者にとって長期的に重要な業績の達成は、単なる管理 (mere administration) によっては、まぎらず実現しない」。

第二の条件は、「ニューヨーク・ライフが純然たる相互機関である」ことであった。

「そのすべてのメンバーは、法の定めた規制と条件のもとで、取締役選挙権をもつ。当社発展の自然な結果の一つとして、また支払能力を規制する法に従って、われわれは、5億ドル以上の資産を積み立てた。この機関は、投票権を通じてその構成員によって支配される自由国家と同じ次元に立ち、同じ重要性を帯びている。当社の重要性が増大し、資産が増額してゆくに連れて、契約者が冷静沉着であり、当社業務を理性的に理解することがますます必要になっている。この機関の力強さ、これこそ契約を望ましいものにしてはいるのだが、これは、契約者に、取締役と役員に次ぐ責任を課している」。

第三の条件は、課税による生保コストの上昇であった。キングズリーによれば、「相互生保は、営利のために営まれるのではなく、その保険料は、この種の課税に適さない」。そこで彼は、契約者に生保課税への反対を呼び掛けている。

「是正策は、大部分、契約者にかかっている。……経営者は、この種の課税の増加傾向に対して、かつてないほどに、契約者の協力を必要としよう。それゆえ、私は、契約者全員がこれを記憶に留め、殊に立法問題において経営者を支援することをお願いしたい」。

以上を踏まえてキングズリーは、「私の計画」を明らかにする。

(50) 彼は、1913年にも同じ論法で生保課税に反対した。“Kingsley on Taxing Mutual Companies”, *Monitor*, June 1913, pp. 237-240. また、生保業界にとって

- (i) 厳格な経済性。
- (ii) 最も広範で、フェアで、そして十分なパブリシティ。
- (iii) ニューヨーク・ライフを……今後も世界的規模の機関として存続させることを目標にする管理。
- (iv) 節約を果し、契約者利益こそ永遠であるとの理念を実現する一方、法のもとで得ることのできる新契約高を確保すること。

かくしてキングズリーは、同社を「世界第一級の企業」にすることを決意したというのである。⁽⁵¹⁾彼は、明らかに、1905年以前の生保経営を継承し、それゆえ、アームストロング調査が指示した新たな生保経営理念を否定しようとした。確かに、財務や政治活動の面で、1905年以前の状況への復帰は、不可能であった。しかし、アームストロング調査へ導いた最も基本的な要因——それゆえ、アームストロング調査が否定した経営理念——は、成長意欲であり、それがもたらしたさまざまな経営実践であった。キングズリーは、その復活を意図していたのである。彼の経営を『ムーディーズ・マガジン』は、次のように、皮肉っている。

「ニューヨーク・ライフは、表向きは、実例を表示した冊子 (illustration books, actual results and illustration blanks) の使用を止めるようにと外務員に申し渡し、そして裏でこっそりと告げる。『さあ、出かけて行って、あ⁽⁵²⁾の前からの方法を使ってでも、勝利を収めなさい』と」。

4.1.3.3. アームストロング調査の帰結

長い眼でみて、アームストロング調査が生保業にどのような利益と不利益

不利な立法を阻止するために契約者の組織化を呼び掛けた文献がある。Cf. Cox, Robert Lynn, *Power of the Policyholders*, An Address delivered at the 6th Annual Meeting of the ALC, Sept, 21, 1911, 8p.

(51) *Letters to Policy-Holders*, July 12, 1907, p.13. これは、次の文献にも収録されている。*Life Insurance Courant*, Aug. 1, 1907, pp.18-19; “President Kingsley’s Letter”, *Monitor*, Aug. 1907, p.283; Kingsley, *op. cit.*, pp.91-99.

(52) “Life Insurance”, by A. B. Kellogg, *Moody’s Magazine*, June 1906, p. 82.

をもたらしたかという問題は、今世紀における生保業の分析を経たのちでなければ答えることができないであろう。もとより、本書で扱うわけにはいかない。ここでは、二つの言葉を引用するに留める。それによって、かつて執拗にアームストロング委員会を非難し続けた生保業界が、結局はそれによって恩恵をうけたことを悟り、それについての評価を逆転させたことが分るであろう。⁽⁵³⁾

「チャールズ・エバンス・ヒューズこそ、われわれの会社が享受してきたあの途方もない成長——信頼に依拠した成長——をもたらした。私は、そのように信じている。⁽⁵⁴⁾」

アンダーソンも、1952年の論文——『回想のアームストロング調査』——の末尾で、次のように結論を述べている。

「われわれは、チャールズ・エバンス・ヒューズとその同僚に感謝しなければならない。彼らの仕事がこの統一に導いたのであり、われわれの仕事に永続的な改革を与えたのである。生保がどちらかといえば幼児期にあったときに、ヒューズ氏をしてこれらの改革に着手せしめた非行を犯したあの不誠実な人々に感謝すべきであるとさえ、いえるかもしれない。……アームストロング調査は、他のどのような要因に比べてさえ、生保の健全な発展に資するところ大であった。⁽⁵⁵⁾」

4.2. 経営者支配の復活

4.2.1. 序 論

二大相互会社の1906年次取締役選挙では、熾烈な選挙戦が戦わされた。こ

(53) Cf. Meyer, William F., *Life and Health Insurance Law* (New York 1972), § 26:3, p. 811. アームストロング調査は、アメリカの生保の健全な発達に貢献した単独の要素としては最も重要であり、その効果は、TNECによる「非友好的調査」が重要な改革を提示しえなかったことと対比される。

(54) Lincoln, LeRoy A., "Charles Evans Hughes", *CLU Journal*, Vol. III, No. 2 (March 1949), p. 124.

(55) Anderson, *op. cit.*, p. 276.

の間に示された相互会社への関心は、異常なほどであった。何よりも数十万に及ぶ契約者が実際に投票した。これは、相互会社の歴史において希有の出来事であった。では、かくも盛り上がった関心は、その後、どのようになったのであろうか。1908年以降の相互会社における取締役選挙の実態を描くことが本節の課題である。20世紀においてこの問題を最も詳細に究明したのは、いわゆる TNEC 調査であるが、これは、[4.3.] で取りあげた。ここでは、それに至るまでの実情が記述される。

なお、1906年以降、相互生保会社の選挙において争いがあったのは、1911年と1913年のミューチュアルと、1932年のバッファロー・ミューチュアル (Buffalo Mutual Life) の3件であった。ミューチュアルでは経営者側が勝利を収め、一方、バッファロー・ミューチュアルでは、経営者側候補者が敗れた。これは、「ニューヨークの生保会社の歴史において独自の候補者名簿が初めて勝った例」⁽¹⁾である。しかし、この会社は、もともと小規模の賦課式生保組合であり、それゆえ、大規模な相互会社における争いは、ミューチュアルの1913年のケースが最後であったといつてよい。⁽²⁾

4.2.2. 取締役選挙の実態

1908年以後の相互会社における取締役選挙の実態は、さまざまな資料によって示されるが、ここでは、まず、1912年末から翌1913年初頭にかけて実施された『マネー・トラスト調査』の公聴会記録および報告書と、1910年のサウス・カロライナ州保険コミッショナーの所見を引用することにした。

(1) この会社は、1872年、Masonic Life Association of Western New York として設立され、メソン系の団体の構成員に加入が限定されていた。1932年に、Buffalo Mutual Life Insurance Company へ改名されるとともに、いわゆる“old-line”となった。争いは、この年の年次選挙で発生したものである。Cf. *New York Insurance Report*, 74 (1932), Pt. III, p. 161.

(2) もっとも、1957年にニューヨークのある相互生保会社に発生したといわれているが、詳細は、不明である。Cf. “Disclosure As a Legislative Device”, *Harvard Law Review*, Vol. 76 (1963), p. 1283, f. n. 70.

4.2.2.1. 『マナー・トラスト調査』⁽³⁾

別称『プジョー委員会』の公聴会でニューヨーク・ライフ第二副社長、ジョン・C.マッコール、ミューチュアル社長、ピーボディ、エクイタブル社長、デイ、そしてメトロポリタン第三副社長、ウッドワード (George B. Woodward) が相互会社またはいわゆる混合会社における取締役選挙について証言した。委員会顧問は、他ならぬ国際委員会のウンターマイヤーであった。証言および報告書によれば、1908年以降の実態は、次のようであった。

ニューヨーク・ライフでは、1908年に契約者数は約90万人であり、一方、その年の取締役選挙における投票数は、62票、そのすべてが直接に出席して投票されたものであった。その後1909年と1910年でも事情は同じで、投票数は、それぞれ32票と41票であった。証人によれば、この間、対立候補者名簿の届出はなく、そのため、「投票用紙の送付に掛る費用を考え、投票用紙は送られなかった」⁽⁴⁾。

次にミューチュアルでは、1908年に契約者約60万人のうち93人が直接に投票し、翌1909年は130名であった。1911年には対立候補が出現し、合計13,527票が投じられた。これについてピーボディは、外務員が「きわめて強力な影響力」をもつことを極力否定したが⁽⁵⁾、委員会は信じなかったようである⁽⁶⁾。

一方、エクイタブルのデイは、契約者の関心について証言した。同社は、前述のように議決権信託協定のもとで契約者投票を実施していた。デイによれば、契約者に投票させるために「われわれは、異常な努力を尽した」が、

(3) *Money Trust Investigation, Investigation of Financial and Monetary Conditions in the United States under House Resolutions Nos. 429 and 504 before a Subcommittee of the Committee on Banking and Currency* (Washington 1913); *Report of the Committee Appointed Pursuant to House Resolutions 429 and 504 to Investigate the Concentration of Control of Money and Credit, Submitted by Mr. Pujo* (Washington 1913).

(4) *Money Trust Investigation, Hearings*, pp. 1306-1308.

(5) *Ibid.*, pp. 1311-1313.

(6) *Money Trust Investigation, Report*, p. 147.

しかし、失敗した。

「われわれは、かつて、投票用紙と、宛先を記した〔返信用〕封筒を同封して……約50万通の投票用紙を送った。それに対してわれわれが受領したのは、50万通のうち約2万2,000であった」。

それ以降は、「実際に投票した契約者が25人から50人を越えたことはなかった」。デイは、契約者が決して積極的な関心を抱かないことを証言したのである。⁽⁷⁾

これに対して同じ混合会社のメトロポリタンでは、契約者の郵便投票が1910年に8,677票、1911年に28,607票、そして1912年に83,986票に達した。これらは、普通保険部門の契約者に対して送られた委任状および投票用紙によるものであった。しかし、契約者の自発的投票ではなく、経営者が外野管理者350名に票集めの指示を行い、そして後者がさらに1万名の外務員に指示した結果であった。委員会は、「これは、要するに外務員票であって……⁽⁸⁾真の意味における契約者の票ではない」と述べている。

『報告書』は、以上を踏まえて次のように論じている。すなわち、

「相互化を通じた契約者による支配なるものは、茶番劇である。その唯一の結果は、自薦自任の経営者を居据わらせることだけであるが、彼らは、通常、契約者の反乱 (a policyholders' uprising) を、それが考えられるとしてだが、押えるどころか、それ以上のことを外野勢力に頼ることができる。当委員会がモルガン氏によるエクイタブル支配、およびミューチュアルの経営に対するベーカー氏の関係を、両社の10億9,100万ドルの資産に対する彼らの影響力に関連して重視するのも、以上の事情があるからである」。⁽⁹⁾

以上のように、相互会社における取締役選挙の実態が1905年以前とほとんど同じであることが示されている。

4.2.2.2. サウス・カロライナ州保険コミッショナーの所見

(7) *Hearings*, pp.1322-1323.

(8) *Report*, *op. cit.*

(9) *Ibid.*

『インシュアランス・プレス』によれば、サウス・カロライナ州保険コミッショナーは、1910年次の『年報』の中で、相互会社と株式会社における支配の問題を次のように論じたという。

「生保会社の莫大な資産の支配に関する現状は、何らかの変化の必要を示している。一方には、何十万もの契約者によって構成される相互会社があるが、契約者は、経営においていかなる役割も果していない。これは、革命によって追放されるまで権力をもち続ける少数者の手中にある。こうした革命は、生涯に1回くらいの割で発生する。他方には、雌雄同体の (hermaphrodite) 会社がある。これは、株主に所有され支配されるが、しかし、契約者に、保険料のうち不必要な超過支払分を分配し、返済することを提案する」。

「契約者の革命は、相互会社の経営を変えることができる。株式会社の経営は、不変かつ絶対的で、契約者の力の及ぶところではない」。

「次の疑問が生ずる。当州で営業する州外相互会社の場合、当州契約者に取締役会での恒久的代表権が与えられない限り、営業を許可すべきでないとの規定が賢明かどうか、ということである。然りとすれば、利益配当付保険証券を発行する株式会社についても同じ規定があるべきだろう。さらに、資本金額が制限され、そして契約者による株主配当への貢献高が制限されるべきである」。

「ここでこうした提案を申し述べるのも、この考え方を生ぜしめ、解決を要求する特殊な事情があるからである。次のデータから〔表 4.6〕その事情が分るであろう⁽¹⁰⁾」。

以上二つの資料から相互会社における取締役選挙が従前の状態へ復帰したことが明らかであろう。1908年次のミューチュアルの選挙に関する『ウィークリー・アンダーライター』のコメントがそのことを伝えている。

(10) “McMaster on Control, South Carolina Commissioner is a Student of Voting and Voters of Company Elections”, *Insurance Press*, Dec. 28, 1910, pp. 1-2.

表 4.6 相互会社における取締役選挙の実態

社名	契約数者	資 産	出席者	委任状
Fidelity Mutual, Phil.	59,801	1,950 万ドル	61	500
Home Friendly Soc., Balt.	102,022	10,446	3	—
Mutual Benefit	213,571	12,967	77	5,399
Mutual Life	645,328	56,012	130	—
New England Mutual	83,233	5,132	468	—
New York Life	981,500	59,971	32	—
N. C. Mutual & Provident, N. C.	43,006	9	3	—
Penn Mutual	184,315	10,879	2,391	—
Phoenix Mutual	63,431	2,806	23	—
Security Mutual	26,828	538	128	—
State Life of Indiana	26,168	858	9	13,552
State Mutual of Massachusetts	51,044	3,460	150	—

出典：“McMaster on Control”, *Insurance Press*, Oct. 28, 1910, pp. 1-2

「月曜日にミュチュアルの取締役選挙が行われ、契約者によって93票が投じられた。……1906年にニューヨーク州議会が相互生保会社の取締役選挙に関する法律を作成していた時、事業を取り締るべき人の決定ということになると契約者が彼らの利害に対して無関心であると大いに言われたし、彼らをアパシーから目覚めさせ、のちのちまでずっと目覚めさせておく方法が喧しく論じられたものである。……[しかし] アパシーが再び力を取り戻し、そして契約者は、最近の大動乱の前以上に眠りこけているように思われる。その頃、われわれが何度も指摘したように、契約者がわざわざ投票場へ行く気を起さない時には、彼らが現状に、そしてそれを預かる役員に、満足していると推測される。ミュチュアルの月曜日の選挙結果を知るならば、かくも静かな時を、ローソンとウンターマイヤー、そして彼らの非良心的な手先、リチャード・オルニー、アルトン・ベーカー、ベンジャミン・トレーシーらが互相互社の資産の支配を目論むという最高の陰謀の中でひき起したあの騒々しい日々と比較したくなるだろう。…⁽¹¹⁾…これらは、すべて過去の出来事である」。

エクイタブル紛争以来一貫して契約者の関心の喚起を訴えてきた『インベ

(11) *Weekly Underwriter*, June 6, 1908, p. 393.

スター』は、1908年、ユニオン・セントラル (Union Central Life) の増資に関連して、「大衆に保険問題一般を考えさせることの難しさ」を指摘した。

「1905年のように、ある大きな事件が発生し、日刊紙が大げさな見出しで大衆の興奮をあおろうとする時には、多分、不正を憎む気持が生じてくる。しかし、それは、すぐに消える。……保険問題について大衆を教育し、あるいは恒久的に関心を抱かせることは、現在のところ、不可能である」。

同誌は、「事業の大きさ」を考えればこうした「無関心の奇妙な性質」が分るだろうと述べている。⁽¹²⁾

もっとも、契約者の無関心は、対立候補が出現しなかったためであるかもしれない。上述のように、1911年のミューチュアルでは、対立候補が出現した。シカゴの法律家 (Sol Rosenblatt) がそれで、100名の契約者の署名を得て、ただ一人ではあったが、立候補した。この選挙について詳細は分らないが、投票終了直後には約21,000票が郵便によって投じられ、この対立候補者は、約2,000票を得たという。⁽¹³⁾ 最終投票数は、先に引用した『マネー・トラスト調査』での証言のとおりで、票の多くが外務員によって集められたと推測された。なお、この投票に際して、契約者の中には投票用紙とともに保険料支払のための小切手を同封したものがいたという。『モニター』は、「すべては厄介な制度のせいだ」と改めて批判している。

4.2.3. 1915年修正選挙法

上述のように選挙法は、1907年に修正されたが、ニューヨーク州保険局は、その後の5年間の経験を踏まえて、「94条が若干の点で修正されるべき時がきた」ことを示唆した。1912年度『保険年報』は、まず、選挙において投じ

(12) *U.S. Investor*, Sept. 12, 1908, p. 1236.

(13) "Election Farce, Chicago Lawyer Sought Entrance to Mutual Life's Board", *Insurance Press*, June 7, 1911, p. 1; *Weekly Underwriter*, June 3, 1911, p. 453, June 10, 1911, p. 474; "The Mutual Life Election", *Monitor*, Aug. 1911, p. 215.

表 4.7 選挙費用

	州内会社	州外会社
	ドル	ドル
1904	417	1,555
1905	414	1,692
1906	254,878	1,758
1907	257,256	1,975
1908	61,910	35,517

出典：New York Insurance Report, 50 (1909), Pt. 1, p. 32.

	ニューヨーク・ ライフ	ミューチュアル ・ ライフ
	ドル	ドル
1907	28,786	27,021
1908	34,736	13,816
1909	27,242	12,493
1910	27,934	12,262
1911	17,697	41,466

出典：New York Insurance Report, 53 (1912), Pt. 1, p. 52.

られる契約者の票の数が「取るに足りない」ものである一方、「選挙費用は、それから得られる利益 (benefit) に全く釣り合わない」ことを指摘した。別表のように、1911年のミューチュアルを除いて、ニューヨーク・ライフで年当たり3万ドル、ミューチュアルで2万ドル程度の選挙費用が掛ったが、その大部分は、契約者リストの作成と維持に要する費用であった。以上の事実をもとに、『年報』は、次のように論ずる。

「1906年の議会調査をもたらした状況が、現在94条に見いだされる慎重に作成された無数の条文を生み出したことは否めない。〔しかし〕各社の経営者が彼らの広範な、ほとんど行政的な義務を今ではいっそうよく理解していること、そして取締役会への代表者の選出に関して契約者が示す比較的小さな関心、これらは、いまや、選挙機構の複雑さを減じ、表現や手続の中で専門的にすぎる部分を除去し、そして可能な限り会社に対する重い選挙費用の負担を減らすような変更を要求していると思われる」。

そのため多くの提案があったが、保険局としては次のことは自明だと考えた。

「94条の修正は、取締役選挙に関して真の争い (real contest) のある時にはいつでも、厳格に相互的である会社のすべての契約者が、自ら費用を負担することなく、取締役の選択に関する彼の個人的希望を問われ、集められ、そして記録されるためにもっているべき権利を奪ってはならない⁽¹⁴⁾」。

要するに、修正の目的は、リストの作成を「真の争い」のある時に限定し、それによって選挙費用の負担軽減を図ることであったが、ポイントは、むしろ後者に置かれていたように思われる。1915年度の『年報』がその点を一段と明瞭に示した。

それによれば、従来、契約者リストの作成と届出は、対立候補者の有無にかかわらず、会社の義務とされた。つまり、「旧来の規定のもとでは、取締役について対立候補が出て争うかどうかは、重要でなく、ともかくリストが提出されねばならない」。しかし、「リストの用意は、それが使用されない時には到底正当とみなしえないほどの経費を要する」。負担は、会社だけでなく保険局にも掛った。けだし、「倉庫を無用の文書の山で満たし、当局職員の時間と注意を要求する」からである。しかも、こうした負担が州や契約者にそれに見合う便益を提供するわけではなかった。かくして『年報』は、次のように主張する。

「實際上、この選挙機構は、高価につく。しかし、取締役選挙に関する真の実質的な (substantial) 争いを決定するために用いられる時には、十分コストに見合うだろう。けだし、これは、契約者がどこに居住しようと投票する権利を、そして投じられた票の慎重な集計を彼らに保証するシステムとして、注意深く定められているからである。しかし、経営者によって指名された取締役会に対して反対のない時、あるいは誠実に始められたのではない争い (contest not instituted in good faith) がある時、こうした支出は、契約者の金の浪費であり、到底支持することはできない。ニューヨークのある大手会社の一つ [ミューチュアル] に発生した後者の類の争いは、結果的には無益であったのに、4万ドル以上もの経費を要した」。

(14) *New York Insurance Report*, 53 (1912), Pt. 1, pp. 52-54.

かくして『年報』は、選挙法の中で「予防的で (precautionary) 良好な部分」はすべて残し、同時に欠点を克服するために、修正を要求する。一つは、「契約者リストを会社に要求する権利に関して保険監督官に自由裁量権を与える」ことであった。

「もし当局が、相当数の契約者の側に、経営者によって指名された取締役に対して〔別の〕取締役会を指名したいとの真正かつ誠実な希望があることを納得するならば、その時には、監督官は、リストまたはその一部の提出を命じ、それによって反対キャンペーンの開始と独自の候補者名簿の提出に足る十分な数の氏名と住所を不満な契約者に確認させることを許されるべきである」。

これと関連して、契約者が独自の候補者名簿を指名するには、10万件以上の契約を保有する会社の場合、契約件数の1%の10分の1以上の契約者による請願を必要とすべきである。

「そうすれば、契約者の間に経営に対して著しい不満がある場合に、推薦者の数について合理的な (reasonable) 最低限を定め、そして同時に、単に金銭的動機や報復目的から成功の見込のない争いが開始されるのを防止するだろう。契約者は、確かに保護される権利をもつが、それは、悪しき経営に対してだけでなく、悪しき動機で始められる無益な争いに対しても保護されることである」。

もちろん、独自の候補者名簿が正当に指名されたときには、投票権をもつ契約者のリストが、現行規定通りに保険局へ提出されることは、言うまでもない。

いま一つの勧告は、保険金額1,000ドル以上の契約者に投票権を限定すべきだということであった。これは、「多数の簡保契約をもつ、相互化されたばかりの会社⁽¹⁵⁾が適用された場合の状況」を考慮したものであり、また相互化に関する95条——相互化に関する契約者投票では、1,000ドルかそれ以上の契約者に限られる——と調和させるためでもあった。これについて次

(15) 多分、メトロポリタンを指している。

のように説明している。

「契約者すべてに投票権を与えるということは……契約者によって事態が支配されねばならないということを確実にすることほどには、大きな問題⁽¹⁶⁾ではない」。

4.2.4. 経営者支配復活の宣告

相互生保会社の取締役選挙を規定した1906年保険法第94条は、その後2回にわたって修正されたが、その目的と精神は、生きているはずであった。しかし、契約者主権の理念の後退と経営者支配体制の復活、つまりは第94条の名目化は、すでに述べたところからも推察されるであろう。この点を1920年代中葉の『保険年報』が明確に宣告した。

まず1925年度の『年報』は、生保相互会社が多くの市民の利益に関わることからみて、「準公共的機関」となっており、「個人的野心や利己心や偏見によって、あるいは公共の利益や契約者利益以外の考慮によって動かされてはならず」、一方、保険局検査には限界のあることを指摘したのちに、次のように述べている。

「州が創造したこれらの会社の行動に重大な疑問があるというのが私の信念である。保険法94条を制定した議会の意図は、現実の所有者たる契約者が会社の経営において何らかの役を果し、そして彼らの代表を取締役会へ送るべきだ、ということであった。しかしながら、時が過ぎるにつれ、議会のかかる意図を現行法のもとでは実現しえないことが明白になってきた」。

かくして、『年報』は、相互会社の経営者側取締役候補者名簿のうち若干名を州保険監督官が指名する⁽¹⁷⁾というプランを提案した。これは、アームストロング期に若干の州で提案されたパブリック・ディレクター、またはステート・ディレクターと同じ構想であった。翌1926年度の『年報』は、いっそう明確に経営者支配の事実を指摘した。まず、契約者の数からみて、相互会社が

(16) *New York Insurance Report*, 56 (1915), Pt. 1, pp. 23-25.

(17) *New York Insurance Report*, 66 (1925), Pt. 1, Life Insurance, pp. 8 ff.

「純粹に私的な機関とはみなしえない」と述べる。

「それゆえ、これらの契約者が選挙と経営において實際的な発言権をもつことが不可能であることも、この事業に精通する人々には明白である。その結果は、こうである。すなわち、当州の四つの会社においては、あらゆる實際的な点からみて、各社に一人か二人の強力な個人による経営があり、そして彼らの意思は、これらの会社に関する限り、法律である、ということである。独裁的統治形態は、確かに独裁者が必要な能力と良心的な責任感をもつ時には良い統治形態である。しかし、こうした形態の統治は、わがアメリカの理想に合致しない」。

ここでも保険局検査の限界を述べるとともに、「当州の官吏を通じて大衆が州内相互生保会社の経営政策の形成に発言しうる」方法の採用を説いた。⁽¹⁸⁾

続く1927年度では、「何百万もの契約者に対する責任について、経営者の観点と州のそれとが完全に調和することはありえず、この問題は、ますます先鋭的になるだろうと述べ、続いて取締役について論じている。

「取締役は、名目的には契約者によって選ばれる一方、実際には各社の経営者によって選ばれている。保険法94条は、取締役の選任に契約者の声を反映させることを意図したが、それにもかかわらず、その目的の達成にとって有効とはいえないプランを定めているし、……取締役は、あらゆる点からみて、経営者によって選ばれている。このようにして選ばれた取締役が今度は役員を選び、経営の監督を期待されている」。「役員と融和しえない取締役が、彼の意見が会社全体にとって良いかどうかに関わりなく、こうした状況で取締役として長くは留まりえないことは、確かである。そのため、取締役が関心を抱き、あるいは独自の、もしくは建設的な考えを出すことは、到底期待しえない。もっとも、取締役にみられる責任感の欠如

(18) *New York Insurance Report*, 67 (1926), Pt. 1, Life Insurance, p.8. この年報では、経営者が州の代表を指名しようと、州の司法部によって行われようと、あるいは保険局が直接に代表を選ぼうと、所期の目的さえ達成されればどれでもよい、と述べている。

は、相互生保会社や他の保険会社に限られるのではなく、明らかに、大規模な近代的機関にみられる一般的傾向である。これから、少数者への権力と責任の集中が生ずる。しかしながら、一般的な事業会社では、権力をもつ役員は、株式保有などの形で、会社それ自体に実質的な (material) 利害関係をもっている。一方、相互生保会社では、役員と取締役は、その会社に対して既得権 (vested interest) をもたない。会社は、契約者の財産である。そして契約者の会社への関心は、彼の保険証券の大きさと、彼の保険証券が会社の保有するすべての保険証券に対して占める割合とに、依存するにすぎない」。

保険監督官は、ニューヨーク州で営業する全社に対して、取締役会および付属委員会の議事録の写しの提出を要求したという。その動機と理由は、示されなかったが、しかし、パブリック・ディレクターの提案と同様、州がいつそう直接的に監督しようとする意向を示したのであろう。⁽¹⁹⁾しかし翌1928年度の『年報』は、結局、いかなる立法措置も講じられなかったことを指摘したに留まった。

以上4年間にわたるニューヨーク州保険局の提案は、いかにも唐突な感じを与える。一般的にみて、保険局の動向は、保険監督官の交替によって変ることがあり、しかも、多くの場合、監督官の地位が政治状況とは無縁でない⁽²⁰⁾ため、こうした提案の背後には政治的動機が隠されていることが少なくない。もっとも、この時の事情は審らかになしえない。しかし、経営者支配が復活したこと、契約者主権が無視され、取締役会が再び形骸化したこと、つまりは1905年以前の状況へ復帰していたことが明白になる。しかも、そうした状況の打破を狙った1906年法94条の有効性が他ならぬ保険局によってきっぱりと否定されたことは、重大な意味をもったように思われる。

(19) *New York Insurance Report*, 68 (1927), Pt. 1, Life Insurance, pp. 8-9.

(20) 生保業と政治の関係を、イリノイ州について分析した次の文献が有益であろう。Orren, Karen, *op. cit.*, p. 204. とくに、第3章 The Politics of Safety をみよ。また、第4章では相互会社問題が論じられている。*Ibid.*, pp. 76-79.

4.2.5. ヒューズによる免罪

アームストロング委員会の活動は、ヒューズに負うところが大きかった。相互会社の取締役選挙に関する96条を含め、1906年保険法に織り込まれた生保改革の理念には、彼の意向が強く反映されていた。それゆえ、当時、業界や業界紙によるヒューズへの反感には、根強いものがあったし、多くの場合、アームストロング委員会と彼の名前は、同義に用いられたのである。

ところが、彼は、生保社長協会 (ALIP) の1926年次大会で講演し、生保業界が大衆の信頼に値することを保証した。例えば、冒頭で、「あなた方の経営する生保企業の比類ない成長とその健全さを祝し」て、次のように言う。

「この成長は……経営における賢明な保守主義によって、契約獲得に不当な事業費を支出することなく、そして安全性に抵触しない範囲での契約者への払戻しによって達成されてきた。私は、この国に、あなた方の会社ほど安全に、また良好に経営される会社は他にないと信じている」。

この一節によって、他ならぬヒューズ自身が暴露してみせた1905年の状況とは対照的に、その20年後の生保業が良好に経営されていることを認めた。同様に、相互会社における経営者と契約者の問題を論じているが、これは、相互会社問題の歴史において最も興味深い文書の一つである。

「あなた方の成功によって得られた教訓は、法人がエキスパートの指揮をもたねばならないということである。確かに、契約者は、不当な経営を改める機会をもつべきだし、彼らの力 (power) は、潜在的 (latent) だとはいえ、真実 (real) のものでなければならない。彼らは、究極の支配権 (final control) をもたねばならない。しかし、彼らが直接に経営しようとしてても、うまくはいかないであろう。その利害が賭けられている人々の最終的支配権をどのようにして確保するか、そして政治家の介入とか不誠実な行為、あるいは夢想家の気紛れを招くことなく、いかにしてエキスパートの経営の継続と能率を確保するか、これは、大きな問題である。あなた方の場合、これは、かなり満足のゆく程度まで解決されてきた。役員と取締役の信託義務への尊敬の念が保たれていなかったならば、こううまくは解

決されなかったであろう。あなた方の会社のメンバーは、きわめて多数で、分散しており、絶望的なほどに孤立しているから、保険会社は、法的意味で受託者でないとはいえ、実際には最高の受託者である。あなた方は、トラストとサービスを代表する。あなた方が預かっている莫大な資金、そしてそれをあなた方がいかに扱っているかに関する報告書は、トラストが保護され、サービスが与えられていることを証言している。そのことの認識以上に満足しうるものがありうるだろうか？ あなた方の事業の偉大な成長は、この国の繁栄とわが国民の貯蓄性向を反映するだけでなく、信頼、すなわち進歩にとって不可欠なものをも反映している」。

「われわれの繁栄が今依拠している基礎を破壊することによってもっとうまくやれると考える人々がいる。しかし、同じように安全な基礎ができるまで彼らは成功しえないという点に難しさがある。そのようなときがいつくるのだろうか？ 非良心的方法で信頼を損なう事業家は、企業の最悪の敵である。彼らは、ラディカルな理論家がなしうる以上に大きな害を与える。あなた方の組織 (ALIP) は、浪費の防止、事業費の軽減、そして最も賢明な類の管理を行うための知的協力によって、信頼を増すために設立された。そしてあなた方は、人々があなた方を信ずるがゆえに、今享受しているあの成功にまで到達していた⁽²¹⁾のである」。

ヒューズのスピーチは、その最も基礎的な部分においては、アームストロング調査のそれと異なるところはなかったように思われる。確かに、ここでは生保業界への過分とも思われるほめ言葉がみられる。しかし、このスピーチから、彼が、相互会社契約者の主権の無視と経営者支配の存在を是認したとは読みとれない。ところが、これは、経営者によって、いわば免罪符として受け取られた。相互会社問題に関して引用した部分は、のちに TNEC 調査に関連して、また最近でも、経営者によってしばしば言及された——他な

(21) Hughes, Charles E., *The Life Insurance Enterprise from the Standpoint of the Public*, An Address delivered at the Twentieth Anniversary Convention of the ALIP, at New York, Dec. 9, 1926, p. 6.

らぬ相互会社問題の不存在の証拠として、あるいは現状是認の論拠として。ヒューズの発言は、彼の政治的立場を反映したのかもしれない。しかし、他ならぬヒューズの発言であるからこそ、経営者にはとりわけ大きな価値があったのである。

付言しておけば、かつてアームストロング選挙法には多大の非難が経営者によって浴びせられた。しかし、1906年選挙を経て相互会社問題が旧状に復するとともに、やがて、アームストロング法は、逆に、経営者の主張の拠り所となっていった〔4.1.〕。それは、多分、のちにTNECによって批判されたように、94条の適用が実質的に困難になっていたことによるのであろう。言いかえれば、1915年の修正を経たのち、ある時点で、94条は、経営者支配を擁護し、一方、アームストロング=ヒューズの理念は、経営者支配正当化の論理へと変質したのではないかと思われる。

4.3. TNEC 調査と経営者の反論

4.3.1. 序 論

1938年4月29日、ルーズベルト大統領は、経済力の集中に関する調査を要求した。議会もこれを承認し、6月に、いわゆる「臨時全国経済委員会」(Temporary National Economic Committee; TNEC)が任命された。主要な調査目的は、独占と経済力の集中に関する実態と弊害の解明であったが、莫大な投資資金に関連して生保業も、調査対象に含められた。

1938年7月7日、TNECは、証券取引委員会 (Securities and Exchange Commission; SEC) に、⁽¹⁾ 保険調査の実施を要請した。SECは、9月に生保406社に対し予備質問状を送付することで作業を開始した。⁽²⁾ 公聴会は、1939年2月6日に始まり、その後1940年3月まで断続的に実施された。⁽³⁾ 当初、保険調査

(1) それゆえ、TNEC 調査というよりも SEC 調査というべきであるが、ここでは、慣例に従って課題では TNEC 調査と表示した。

(2) 質問状は、全部で7回発送された。Cf. *TNEC Monograph*, No.4, p.4, f. n.3.

(3) 公聴会の記録は、*TNEC Hearings*, Pt.4, 10, 10A, 12, 13および28に収録

は、投資活動に限定されると思われたが、実際には、競争の実態や外野に関する諸問題など、生保経営全般に及んだ。とりわけ相互会社における取締役選挙の実際や、経営者支配と取締役会の形骸化など、かつてアームストロング委員会が最も大きな関心を寄せた問題に、SEC もまた、積極的に取り組んだ。相互会社問題への並々ならぬ関心は、公聴会で最初これを取りあげたことに、また、SEC がアームストロング委員会の後継者であるとの明瞭な宣言に、示されている。

一方、生保業界は、SEC が敵対的な姿勢をとっているとして、強く反発した。実際、SEC の報告書⁽⁴⁾に対して全面的に反論を加えた『意見書』⁽⁵⁾ (Statement on Life Insurance) を提出した。この中では、もちろん、相互会社問題に関する業界の見解を述べている。また、同じ時期に、有力な生保経営者たちは、相互会社問題についての所信を表明した。そしてニューヨーク州保険局が経営者を側面から支援している。

以上のように、相互会社問題は、アームストロング調査から約35年後に、再び脚光を浴びた。本章では、まず、SEC による相互会社調査を紹介し、次いで、経営者側の反論を取りあげた。

4.3.2. TNEC 調査における相互会社問題

4.3.2.1. 相互会社問題への注目

SEC の厳しい態度に直面して業界人は、アームストロング調査の「公平さ」を改めて想起したという。一方、SEC も、アームストロング調査を十分に意識していた。1939年2月6日の第一回公聴会の冒頭でSEC委員長(W. O. Douglas)は、同調査の「徹底した公平さと能力」を賞賛し、SEC も、「ア

されている。総ページ数は、約3,900ページに及び、証人は131名、exhibitsは560件に及んだ。

(4) TNEC Investigation of Concentration of Economic Power, *Monograph*, No. 28, Study of Legal Reserve Life Insurance Companies.

(5) *Ibid.*, *Monograph*, No. 28-A.

ームストロング委員会によって確立された標準を固守し、同委員会によって巧みに設定されたパターンに従う」ことを宣言した。かくして、調査の及ぶ範囲は、大幅に拡大された。

まず、「当面の課題は、保険会社によって支配される莫大な投資資金に内在する経済力を調査し、その力が国民経済に与えるインパクトを研究する」ことであったが、この問題は、「保険会社自体の影響の及ぶ範囲と同じくらい広範である」。つまり、あらゆる地域のあらゆる金融問題の調査を「必然的に」必要とする。しかし、「これらは、われわれの作り出した境界ではない。これらは、保険事業の性格に内在する」。そこで委員会は、「保険会社経営者および彼らがいかにして選ばれるかの考察を出発点」とした。

「これは、論理的なアプローチである。というのは、経営者が投資政策を決定するからである。ところで、上の問題は、アームストロング委員会が取りあげた主要な問題の一つであった。同委員会は、生保会社経営者が契約者に対して負う責任、および契約者が実際に経営者を支配することのできる程度を調査した。アームストロング委員会は、とくに、相互生保会社の選挙機構を考察した。われわれもまた、この問題に関心を寄せるであろう。生保会社資産の90%近くが相互会社によって支配されている⁽⁶⁾」。

SEC 委員長は、続いて、「相互会社の支配が法的には契約者にある」一方、役員は「攻撃されることのない地位」を占め、「独裁的権力」を行使するとこのアームストロング報告を引用する。さらに、1906年以降の生保業の発展を概観し、「この途方もない成長は、それ自体、調査の理由である」と述べる。

(6) *Monograph*, No. 28, p. 13 によれば、次のようである。

	会社数		資産		保有契約高	
		%	万ドル	%		%
相互会社	74	(24.9)	2,222,900	(80.1)	8,199,900	(73.8)
株式会社	216	(72.7)	530,700	(19.1)	2,831,700	(25.5)
混合会社	7	(2.4)	21,900	(0.8)	73,900	(0.7)
合計	297	(100)	2,775,500	(100)	11,105,500	(100)

(合計および百分比は、著者による)

SEC が生保業の成長に強い関心を示したことは、公聴会記録の随所に示されている。とくに、成長が相互性の結果であるのか、あるいは成長が契約者の利益に適うのかといった問題意識は、きわめて興味深いといえる⁽⁷⁾。

「要するに、われわれは、これらの会社の経営者が選挙され、その後役職に留まる方法および相互性の民主的原理が実際に有効に保たれる度合を含め、アームストロング委員会によって調査された問題の多くを再検討する⁽⁸⁾だろう」。

以上のように、SEC 調査は、TNEC によって与えられた課題をはるかに越えて大きな問題領域を設定し、そしてアームストロング委員会の後継者たることを明言した。それゆえ、相互会社問題をまず最初に取りあげたのも、SEC にとっては当然のことであったといえる。

4.3.2.2. 取締役選挙の実態

「得られた証拠からみて、契約者が相互会社の経営を支配しているということではできない。取締役を選択し、選挙する契約者の推定上の権利は、実際には価値をもたない。取締役は、居据わりを続けている」。

TNEC 調査の『モノグラフ』第28号の第3章「法定準備金生保会社の支配⁽⁹⁾」は、以上の事実の証明に当てられる。以下、公聴会記録を交え、簡潔に要約してゆこう。

(a) ニューヨーク州法の不備

五大相互会社のうち4社は、ニューヨーク州保険法のもとにあったから、同法の選挙規定が検討され、不備が指摘される。まず、契約者がいわゆる経営者側取締役候補者名簿に対抗し独自の指名を行うには、次のような手続が

(7) *Hearings*, Pt. 4, pp. 1243, 1248, 1252 [メトロポリタンの成長が相互化の結果であるのかどうかについての質問と、そうでないとの答], pp. 1249-1250 [成長は、契約者にとって利点であるのか、との問いと、然りという答え], p. 1422, et. al.

(8) *Hearings*, Pt. 4, Life Insurance, pp. 1161-1164.

(9) *Monograph*, No. 28, pp. 14-27.

必要であった。最初に25名の契約者が保険監督官に契約者リストの参照を請願するが、監督官は、その自由裁量権に基づいてリストを利用させるか否かを決定する。保有契約10万件以上の会社では、有権者の1%の10分の1以上が独自の指名について確証しなければならない。これは、選挙の少なくとも5カ月前に監督官に届け出られねばならない。一方、経営者側指名の届出は、7カ月前までである。

「これが、それ自体、大掛りな企てであることは、メトロポリタンの場合、独自の指名のために約2万4,000名の署名が要求されるとの事実によって示される」。

独自の指名が完了すると、会社は、その費用負担において、各々の名簿を含む投票用紙を契約者に郵送する。この場合には選挙の実施について、法は、厳格な規定を設けている。一方、独自の指名のない場合には、これらの規定は保留され監督官の定める規則に従う。そして、この場合には、1票でも選挙は有効に成立する。

「かくして、現取締役会によって選択されるもの以外の人々を取締役候補者に指名したいと望む契約者には、最初から障害のあることが明白である。監督官に請願し、そして必要な署名者を集めるために契約者リストを要求する費用は、余りに明白で、論ずるまでもない」。

しかも、契約者がリストを得ることができるのは、選挙の8カ月前である。そして独自の指名の届出は、5カ月前までである。とすれば、「リストを得、それをもとに回状を送り、必要な署名を入手するのに残されているのは、僅か3カ月にすぎない」。

以上のように、独自の指名がない場合には1票でも選挙が有効に成立する一方、契約者が独自の指名を行うことは、契約者リストの参照に必要な署名者の数、費用負担、そして許される期間の長さからみて、著しく困難であった。

(b) 契約者の権利と選挙に関する通知

ニューヨーク州法がたとえ制限的であっても、各社が契約者に投票の権利を知らせ、またその権利の行使を奨励するように努力するならば、契約者も、ある程度は彼らの会社の経営に参加するかもしれない。それゆえ、契約者が彼らの権利と選挙の実施について十分に知られているかどうかが重大である。

まず、SEC が相互会社に送付した質問状への回答 (80社) が一般的な状況を明らかにする。それによれば、相互会社の65%は、取締役選挙について特別の通知 (special notice) を郵送していない。19社の選挙通知は、保険証券またはそれを入れる封筒 (policy jacket) に記載された通知に限られた。また、少なくとも65%の会社の通知は、有効性の点で疑わしかった。かくして、「たいていの場合、通知は、短すぎて分りにくく、制定法上の最低の要件を満たすにすぎず、契約者に投票権を通告するのに十分だとはとてもいえなかった」⁽¹⁰⁾。

ニューヨーク・ライフやミューチュアルの場合でも、実情は同じであった。つまり、これら両社は、選挙に関する特別の通知を郵送しておらず、新聞広告と、保険証券や保険料受領証への記載によって通知したにすぎない⁽¹¹⁾。その点で最低限の法的要件を充足しただけであった。また、新聞広告は、独自の指名のないことが判明したのちに行われた。さらに、独自の指名を行う権利について、契約者は、全く知らされていなかった。この両社の場合には、委任状や投票用紙を郵送しておらず、契約者が自ら投票場へ出向く以外、投票の方法はなかった⁽¹²⁾。以上のように、契約者は、彼らの権利を知り、それを行使する機会を与えられていなかったのである。

公聴会において SEC 特別経済顧問ダベンポート (Donald Davenport) は、

(10) Cf. Exhibit 256, 257, in *Hearings*, Pt. 4, pp. 1553-1555. 「常に新聞広告は、新聞の財務欄の中で、会社関係の通知を記載した部分に発表される短い広告である」 [Testimony of Davenport, *ibid.*, p. 1402.]。

(11) しかも、両社が保険料受領証に選挙通知を記載するようになったのは、1936年以後であった。

(12) *Hearings*, Pt. 4, pp. 1374-1377, 1389.

TNEC 委員・上院議員キング (William H. King) の質問に次のように答えている。

「キング：契約者がめったに候補者を提示しないという事実から、彼らが経営に満足しているとか不満であると推論することができますか。ダベンポート：公聴会が始まって以来、われわれは、きわめて多数の手紙を受け取りましたが、それらは、契約者が投票権をもつことに大きな驚きを示していました。キング：契約者が会社にほとんど関心を示さないのも、彼らの投資が安全で、彼らの権利が法律と会社自体によって十分に保護されていると信じているからだ、ということあなたの経験は示していますか。ダベンポート：彼らがなぜ参加しないのか、その理由は分かりません。彼らが参加しないという事実があり、そして、選挙のための来るべき会合についての通知は、彼らの権利に十分に注目させるつもりが全くないようなやり方で行われる、ということ⁽¹³⁾です」。

SEC は、以上のように「通知の非有効性とその結果として生ずる契約者の無関心」が実際の投票率に投影されているとみる。主要 12 社の平均投票率は、僅か 0.55% にすぎず、しかも、その大多数は、本社職員によるものであった⁽¹⁴⁾。

「このように手続が曖昧なのだから、契約者が無関心となり、経営者の地位が安泰となるのも、少しも不思議ではない」。

(c) メトロポリタンのケース

メトロポリタンとプルデンシャルの二大相互会社は、他社に比べてとくに高い投票率を示した。SEC は、この 2 社を詳細に調査している。まず、メト

(13) *Hearings*, Pt. 4, p. 1403.

(14) *Ibid.*, pp. 1373, 1391. なお、こうした傾向に対する唯一の例外は、Acacia Mutual Life, of Washington, D. C. であった。同社は、契約者に投票権について十分に知らせ、また、独自の指名を奨励していた。同社では、有権者の約 25% が投票していた [*Ibid.*, pp. 1378-1387, Exhibit 253, p. 1550.]。

ロポリタンが採用した「独特の手続」を述べる。

「その趣旨は、『会社側候補者名簿』の選出が確実になったのちに、契約者の関心をかき立てることである」。

つまり、独自の指名を行う権利について契約者に知らせず、そして独自の指名を行うべき時機が過ぎ去ってはるかかのに、名簿の中身を公表する。その時点では、1票でも選挙は有効に成立する。かくして「結果の変更がありえなくなったのちに」、「明言されない理由で、契約者の選挙への関心を高めようとする」。

その具体的な方法に問題があった。まず、ニューヨーク州法では、対立候補が出現した場合には就業時間中の外務員による票の勧誘は、禁止される。しかし、独自の指名のないときには、この規定は、メトロポリタンの要請に基づいて監督官によって留保され、同社に外務員による勧誘を許した。選挙は、奇数年の4月の第二火曜日に実施されるが、その年の1月中に、100万通以上の投票用紙と委任状が外務員とマネジャーに配布され、契約者の署名を得るようにと指示される。

このようにして1937年度の選挙では、有権者約2,482万人のうち43万人余りが投票した。大多数が郵便票であり、本人自ら出席して投じたのは、40票にすぎず、しかも、それは、本社職員によるものであった。選挙担当のアシスタント・セクレタリーは、これについて「アウトサイダーの訪問なし」と報告している。⁽¹⁵⁾ SEC 公聴会顧問ゲゼルは、次のように質問した。

「あなた方は、契約者をアウトサイダーと呼ぶのですか」。⁽¹⁶⁾

さて、公聴会では、同社の外務員13名が「例外なく」次のように証言した。

「契約者に知らせたり、承認を得ることなく投票用紙に外務員が契約者の名前を署名することが慣行であった」。

契約者の中には、選挙や候補者について何も知らないとして署名を拒む者があり、一方、署名集めに許された期間が短く（1週間から10日間）、また外

(15) *Hearings*, Pt. 4, Exhibit 245, p. 1542.

(16) *Ibid.*, p. 1296.

務員として多忙であるために、託された50通前後の委任状などにいちいち契約者の署名を得ることは、難しかったという。そこで彼らは、互いに投票用紙を交換し、契約者の名前を署名しあった。同じ筆跡をさけるために順繰りに署名しあい、時には左手で書いたり、左傾書体 (back-handed)⁽¹⁷⁾ を使った。彼らは、事務所でこれを「堂々と」行った。

「投票用紙が事務所の中を飛び交った」⁽¹⁸⁾。

しかも、しばしばアシスタント・マネジャーの面前で行われた。彼がこの慣行を知っていたのか、あるいは指示したのかについて、証人は明言をさけたが、しかし、慣行に気付いていることは否定しなかった。ある外務員は、「インクの乾く間もなく」アシスタント・マネジャーに渡したと述べ、このポストを経験した別の外務員は、次のように証言した。

「私は、外務員たちと一緒に座っている時、それを見ていたものです。しかし、アシスタント・マネジャーとしては、眼を瞑っていました」⁽²⁰⁾。

これが、メトロポリタンの外野事務所で「きわめて一般的に」⁽²¹⁾ 見いだされ、「日常的に行われる」⁽²²⁾ 「慣行」⁽²³⁾ であった。このようにして署名された投票用紙の割合は、個々の外務員について20%から98%であったといわれている。⁽²⁴⁾

ある外務員は、なぜこのようなことを行ったのかと聞かれて次のように答えた。

「契約者は、投票に余り関心をもちませんでした。彼らを余りにせつければ、他の仕事に差し障りが生ずるでしょう。われわれは、このことを真剣

(17) *Ibid.*, pp. 1316-1317.

(18) *Ibid.*, p. 1347.

(19) *Ibid.*, p. 1343.

(20) *Ibid.*, p. 1351.

(21) *Ibid.*, p. 1351.

(22) *Ibid.*, p. 1333.

(23) *Ibid.*, p. 1354.

(24) *Ibid.*, pp. 1345, 1352, 1355.

に考えてはいなかったもの⁽²⁵⁾です」。

外務員が投票を重視していなかったことが明白であろう。

「当然、これは、多かれ少なかれジョークだと考えられました⁽²⁶⁾。「誰も深刻に考えていないし、何か害があるとも思いませんでした⁽²⁷⁾」。

「投票用紙は、薄っぺらで安物であったから、もしそれを契約者に示せば、会社にとってむしろ有害でしょう。……メトロポリタンは、他のことでは最高級の印刷物を出しています⁽²⁸⁾」。

外務員の間に、これを偽造だと知るものはいなかったし、偽造しているつもりもなかった⁽²⁹⁾。

「われわれは、契約者から何か特別の権利を奪っているとは考えませんでした。何ら良心に咎めるところはありませ⁽³⁰⁾ん」。

SECは、証言した13名の外務員の他に多くの証人を用意していた。しかし、これ以上の証言は、不要だとして打ち切られた。一方、会社側顧問は、選挙における外務員のこの種の行動を役員は全く聞いていないと主張し、また多くの外務員が公聴会に出席し、彼らが票の偽造に関与していないと証言する用意があった⁽³¹⁾という。これについても証言の機会は、与えられなかった⁽³²⁾。いずれにせよ、SECが13名の証言を事実だと受け取っていたことは、『モノグラフ』で詳細に記述したところからも推測される⁽³³⁾。

(25) *Ibid.*, p. 1316.

(26) *Ibid.*, p. 1323.

(27) *Ibid.*, p. 1333. 同じ外務員は、「選挙を大事だと考えていないから、この仕事が最後まで残され、それで署名する」と証言している。

(28) *Ibid.*, p. 1339.

(29) *Ibid.*, pp. 1340, 1345.

(30) *Ibid.*, p. 1357.

(31) *Ibid.*, p. 1368.

(32) *Ibid.*, p. 1410.

(33) 「この不当な署名行為が決して選挙結果に影響を与えなかったことが指摘されるべきである。結果は、投票用紙と委任状が外務員の手に届くまえに確実にになっていた。この事実は、明らかに、この手続を純然たるウィンドウ・ドレッシン

さて、契約者は、独自の指名を行う権利を知らされていなかったが、メトロポリタンは、さらに若干のケースにおいて、投票権について問い合わせた契約者を調査していたと言われる。なお、同社社長エッカー (Frederick H. Ecker) の証言は、[4.3.] で取りあげた。

(d) プルデンシャルのケース

プルデンシャルは、当時株式会社であり、取締役を選出する権利は、株主にあった。しかし、1913年以後、相互化を進めており、4万株のうち39,415株が会社によって取得され、2名の受託者のもとに置かれていた。彼らは、毎年12月第一月曜日に開催される契約者総会で選ばれた取締役候補者に、翌年1月の株主総会で票を投じた。つまり、受託者は、契約者のために行動したのである。取締役は、株主によって選ばれる16名が、毎年4名ずつ改選されることになっていた。他に3名のステート・ディレクターが州によって任命された。

さて、契約者の投票権は、保険契約が1年以上有効であり、年齢が21歳以上の者に、保険金額および所有する保険証券の数に関係なく一人1票が与えられた。契約者への通知は、新聞公告——アメリカとカナダの各州都で発行される新聞に、7月から11月まで毎月1回の割合で発表——⁽³⁴⁾と、社長による書簡の形で行われた。後者は、契約者の権利の説明や会社側指名の4名の候補者名など⁽³⁵⁾を含んだ。この通知は、外務員によって配布された。

ニュージャージー州の会社であるプルデンシャルの場合には、ニューヨーク法の「経営者側候補者名簿」制はなく、契約者は自己の望む者を指名することができた。それゆえ、契約者による指名者が会社側指名者よりも多くの票または委任状を得れば、取締役に選出される。この点で興味深いのは、同社が2種類の委任状を配布したことである。すなわち、取締役会の指名する

グとして認めた外務員の態度にも一部責任があった」(Monograph, p. 20)。

(34) *Hearings*, Pt. 12, p. 5916.

(35) *Ibid.*, Exhibit 1005, p. 6280.

候補者名を含む白色の委任状と、契約者が自己の好む候補者を指名しうる緑色の委任状が用意された⁽³⁶⁾。これらは、指示を付して外野の責任者に送付され、外務員を通じて配布され、そして契約者の署名を得た。配布の時期は、9月上旬であり、また外務員一人当たり20枚程度であったから、かなり容易な仕事だとみられていた。

しかし、2種類の委任状の配布数には大きな差があった。例えば、1938年には簡保契約者に対して白色委任状56万9,000通が送付され、一方、緑色委任状は、29,500にすぎなかった⁽³⁸⁾。また、受領した委任状について筆跡の照合は行われなかった。SECが110通の委任状をランダムに抽出して検査したところ、21通は、委任状記載の保険証券番号と真実のそれとが一致せず、それゆえ、照合できなかったこと、5通は、未成年者によって署名されていたこと、そして44通は、無資格者 (unauthorized person) によって署名されていたことが判明した⁽³⁹⁾。SECは、これを不正行為とみた。

以上のような選挙の結果、取締役会指名の候補者が37万票を獲得した。直接に出頭して投じられたのは、31票であった。一方、緑色委任状による選出の例は、皆無であった。1938年には、契約者指名として30名がリストされたが、合計で79票を得たにすぎず、また1937年には10名が合計28票を得たに留まった⁽⁴⁰⁾。緑色委任状によって一人の候補者が得た最高得票は、4票であったといわれている。

契約者による契約者リストの入手について、会社側の答は、否定的であった。

「多大の労力と費用をかけねばリストは作れないが、そうしても契約者にとって益するところはないだろう」⁽⁴¹⁾。

(36) *Ibid.*, Exhibit 1006, p. 6281.

(37) *Ibid.*, Exhibit 1007, p. 6282

(38) Cf. *Ibid.*, Exhibit 1008, p. 6284.

(39) *Ibid.*, Pt. 12, p. 5924.

(40) *Ibid.*, Exhibit 1009, p. 6286.

また、リストについて問い合わせた契約者は、同社によって調査されてい⁽⁴²⁾る。

(e) 選挙支配のためのその他の方法

以上のように、相互会社契約者が彼らの会社の取締役選挙に参加する機会は、著しく限られているが、さらに、次のような点で、彼らの権利は、一段と制約される。すなわち、累積投票制の欠如；終身または長期委任状の利用；取締役改選時期のずれ；年次総会において、株主総会のように経営者と契約者が対面することを会社が怠っていること；契約者が会社の帳簿や記録に接近できる法的権限がなく、とくに契約者リストを参照できないこと。

『モノグラフ』は、このうち3点について詳述している。

まず、多くの相互会社は、取締役候補者1名について契約者に一人1票を許すにすぎず、いわゆる累積投票を認めない。相互生保会社についてこれを規定した州法をもつのは、3州（アリゾナ、ペンシルバニア、ウィスコンシン）だけであり、また相互会社73社のうち定款などでこれを認めるのは、1社のみである。対照的に、多くの州法は、生保株式会社については累積投票を認める。この点についてSECは、「広く累積投票が許されていれば、契約者が相互会社取締役会に代表を確保する機会は、一段と大きくなること疑いえない」とみていた。

第二に、終身または長期委任状 (perpetual or longterm proxies) は、アームストロング委員会によって強く非難され、若干の州で禁止された。しかし、この当時でも依然として5社がこれを用いていたという。

第三に、73の相互会社のうち、プルデンシャル、ニューヨーク・ライフ、⁽⁴³⁾そしてミューチュアルを含む41社は、取締役全員を一度に改選するのではな

(41) *Ibid.*, p. 5921.

(42) *Ibid.*, p. 5922, & Exhibit 1010, pp. 6286-6288.

(43) ミューチュアルは、1906年以後、全取締役を2年に一度改選していたが、1939年から、三つのクラスに分け、毎年3分の1ずつ改選する方式に変えた(*Hearings*, Pt. 4, 1393)。

く、いくつかのクラスに分けて毎年1クラスずつ改選する方式をとっている。そのため、取締役の任期にはずれが生ずる (staggered directors' terms)。この方式は、もし契約者が取締役会の過半数を制したいと望むなら、彼らを不利な立場に置く。というのも、彼らは、1回の選挙だけでなく、2回あるいは3回と連続的に勝たねばならないからである。その結果、勝利のために要求される努力は、倍にも3倍にも大きくなり、また著しい遅れをもたらす。なぜなら、取締役会は、最初の選挙で反対派の存在に気付き、その後の企てを打倒するため勢力を結集することができるからである。これについて保険会社取締役会はたやすく排除されるものであってはならず、支配権取得を切望する非良心的個人による一貫した攻撃に経営をさらしてはならないと、繰り返し主張されてきた。これに対してSECは、アームストロング報告書を引用するとともに (3.2.1.1.)、次のように述べる。

「しかしながら、本節で述べた議論に照らしてみる時、取締役に契約者代表が選出される機会は、余りにも僅かであり、そのため、取締役の任期のずれに関する規定の欠如が不安定な経営に導くだろうかという疑問を提起するだろう。多分、契約者利益は、緊急時に最大となる。こうした時には経営政策を即時に転換することが、おそらく、たいていの場合、望ましいであろう」。

(f) 結 論

相互会社契約者による取締役選挙の実現を阻む多くの法的な、また実際的な障害がある。取締役候補者の選択それ自体が経営者の手中にあるだけでなく、ある取締役の行動が契約者利益にとって有害とみなされる場合に、契約者が頼ることのできる有効な方法もない。独自の指名を発起し遂行するために耐えねばならない多額の出費、経営者が選挙権の利点と行使に関して契約者教育をいとうこと、そして広く分散され、組織されていない契約者集団を扱うときに経営者の身を守るのに役立つ多くの要因、これらはただ一つのありうべき傾向、すなわち経営における無責任さを助長する傾向をもつ。

このように SEC 調査は、相互会社について、1906年アームストロング報告書が暴露したのとほとんど同じ状況の存在を明らかにした。

「この非民主的な状況は、アームストロング報告書以降に生じた主要相互会社の驚くべき成長をみると、いっそう憂慮すべき事柄となる。相互会社の規模が大きくなるに応じて、契約者が彼らの会社の経営に対して明確な発言権を保証されることが、一段と望ましくなると思われる。契約者に対して直接的な責任を負わず、その行動が契約者によって吟味すらされない人々から成る居据わり集団によって契約者の多額の貯蓄が管理される制度、こうした制度の存続が許されるべきかどうかは、重大な問題である。なるほど、経営について最終的責務をもつのは取締役であり、彼らは、法のみるところ、契約者利益のために会社を経営する義務を課された受託者である。しかしながら、取締役が契約者利益のために行動するといわれるとき、実は、彼らが契約者による選挙を経ておらず、そして彼らの行動が契約者の最善の利益にとって有害と考えられる場合でも契約者によって即座に排除されるものでないことに注意すべきである。契約者が真に選挙権を行使しうるには、克服すべき大きな支障があることは、認められている。しかし、この方向で有効な手段がとられるまでは、相互生保会社の経営は、独裁制の上で続くであろうし、また、相互会社は、もともとそうあると考えられたような、そして契約者利益にこそ奉仕すべきだとすればそうあるべきだと考えられた、民主的機関の地位には達しないであろう」。

4.3.2.3. 取締役と経営者

SEC は、相互会社契約者の権利について実態を明らかにしたのみならず、取締役と経営者に関するさまざまな側面を詳述する。ここでは、『モノグラフ』第4章から第9章までを要約しておく。

(a) 取締役の兼任⁽⁴⁴⁾

まず、五大生保の取締役の兼任の状況が明らかにされる。5社の取締役

(44) *Monograph*, No. 28, pp. 29-38, Section IV, Interlocking Directorship.

135名は、同時に他の保険会社⁽⁴⁵⁾100社、銀行その他金融機関145社、そして工業会社、不動産会社その他534社、合計約780社の取締役を兼任していた。一人平均6社の割合であった。これら連係企業や銀行には有力なものが少なくなかった。このように、五大生保と他業種の会社との間に広く人的連係が見いだされた。

とくに五大生保とニューヨークの主要な銀行との間には「異常なほどはつきりとした関係」があった。すなわち、ニューヨークの有力な商業銀行13行は、五大生保の取締役会に48人を送り込んでいた。なかでもミューチュアルは、これらの銀行から20名の取締役を——取締役会定員の半ば以上を——受け入れた。また、銀行派遣の取締役の多くは、保険会社取締役会の財務委員として、「とくに戦略的な地位」を占めた。一方、生保会社の主要幹部も、有力な銀行の取締役に就任していた。

「実際、両者の関係は、非常に親密であるから、一組の取締役がこの国で最も強力な二つの金融業、すなわち保険と銀行の政策決定において実質的な発言権をもつとってよい」。

生保会社は、連係銀行に多額の預金を行った。例えば、チェース・ナショナル銀行は、メトロポリタンの預金残高合計の31%、同じくエクイタブルの36%を預かり、ミューチュアルは、17%をギャランティ・トラストに預金していた。かくして、「主要な連係銀行が多額の預金の獲得を怠った例は、1件も見いだされなかった」。そして、多額の預金残高の維持は、「ある程度、慣習の問題」となっていた。また銀行派遣取締役が預金を勧誘する例もみられた。例えば、1931年にミューチュアル取締役にアトランタのファースト・ナショナル銀行頭取が就任したときの預金残高6万ドル弱は、1937年には114万ドルへと増加している。

(b) 取締役会への出席を怠る取締役⁽⁴⁶⁾

(45) 五大生保間には、連係関係は、「ほぼ完全に」欠如していた。

(46) *Ibid.*, pp. 39-45, Section V, Failure of Directors to Attend Board Meetings.

取締役の地位に伴う最低限の責務を果すには、取締役会に出席して審議に参加しなければならない。しかし、取締役会への出席状態は、余り良好ではなかった。例えばメトロポリタンでは、取締役定数24名に対して、平均出席者数は15名であった。1929年から1938年まで合計125回の取締役会が開かれたが、そのうち3回は定足数(9名)に足らず、また出席者が定員の半数かそれ以下の場合が25回を数えた。若干の取締役の中には「欠席が通例で、出席が例外」であるものもいた。メトロポリタンのある取締役は、1932年から1938年までの間に僅か3回出席しただけであった。この場合には、「取締役会に出席しなくてもよいことを明瞭に了解しあってこの地位に就いた」といわれている。同様の出席状況は、ミューチュアルやエクイタブルにも見いだされた。

取締役会への出席を怠る取締役は、当然、受託者としての責任を果しておらず、その分、役員=取締役に不当な負担を課す。後者は、経営者であると同時に監督者としての資格でも行動するようになり、そのため、契約者利益のために望まれるチェックス・アンド・バランスを除去してしまう。

では、なぜ取締役は出席しないのか？ 多くの理由があげられる。彼らは、余りに遠隔地に住んでいる；余りに多忙である；十分な報酬を得ていない；名前だけの指導者として選ばれたのであり、積極的な活動を期待されていない；彼らは、契約者ではなく、それゆえ、利害関係をもたない；あるいは、地位に伴う責務を全く理解していない、など。さらに、取締役会の規模が個人の責任感を希薄とし、職責の履行を同僚の取締役に頼るという傾向を助長する。「最後に、といっても最小の要因ということではないが、堅固に守備された取締役会の立場が、そのメンバーをして契約者の圧力を感じないようにさせ、自己満足を増長させる」。

「問題の根元にあるのは、次の明白な事実である。すなわち、取締役選択の地盤が、多様で専門的な企業の経営責任を引き受けてきた少数者の集団に限られてきたこと、しかし、實際上、この集団の各人は、主として自分自身の事業について厳しい責任を負っているということである」。

メトロポリタンの例をみても分る通り、取締役は、同時に他の多くの会社の取締役を兼任していた。それゆえ、「金も儲かり、また自分の主な仕事にいっそう直結している他の事業に専心する取締役が、生保会社の仕事に多くの注意を払うことができないとしても、驚くべきではない」。他方、ノースウェスタン・ミューチュアルのように、出席を励行する会社もあった。SECは、この例を強調しつつ、この問題の解決のためには、「生保会社の取締役職が積極的なサービスを、また義務への真摯な注目を要求する地位であることを、事業界が悟る」必要があると述べている。

(c) 取締役と役員による私利の追求⁽⁴⁷⁾

相互会社の取締役や役員が個人的利益を図るために、会社の資金を多様な形で利用することがある。しかし、SECは、大手の相互会社に「この種の慣行は、見当らなかった」という。つまり、その取締役や役員は、「きちんと振舞ってきた」し、また、「五大会社の役員や取締役への直接的な貸付は、発見されなかった」。したがって、ここでは、中小会社の事例が扱われる。

さて、役員などへの直接的融資は、31社に見いだされ、その残高は、69万⁽⁴⁸⁾ドルであった。その他にもさまざまなケースが発見された。例えば、実際に融資を受ける者とは別の名目上の借り手を使うこと；役員や株主として関係をもつ他の企業のために保険資金を使うこと；複数の保険会社の役員同士で相互に相手会社から借りること；保険会社が支配または所有する銀行から融資を受けること、などである。なお、生保会社取締役の地位を利用して自己の事業に有利に取り計らう例は、メトロポリタンやニューヨーク・ライフにも見いだされた。

(47) *Ibid.*, pp. 46-64, Section VI, Activities of Directors and Officers for Personal Gain.

(48) 相互会社65社のうち2社、6,969ドルに対し、株式会社173社のうち29社、68万6,557ドルという内訳であった。

(d) 役員および取締役の個人的利益を図るための会社形態の転換

役員が私利を図って相互会社を株式会社へ、または株式会社を相互会社へ転換した例が報告されている。

まず、モニュメンタル・ライフ (Monumental Life Insurance Company of Baltimore, Md.) は、相互会社から株式会社へ転換された例である。きっかけは、支店長 (branch managers) の間に選挙支配のための「党派」が結成され、それを知った役員が地位からの追放を恐れたことであったという。1927年10月に取締役会は、転換を承認した。その後、転換計画決定のための契約者総会の開催通知が、ボルティモア市の新聞にのみ掲載された。特別の通知は行われなかった。また、この総会のための委任状が外務員によって集められたが、彼らは、各自10ドルを支払われた。当時、1,000人の外務員がいたから、1万ドルが会社の一般資金から支出された。この委任状は、計画に関する議決権だけでなく、契約者がメリーランド州法によって保証されている新会社の株式に応募する権利の放棄も求めた。これについて当時の社長は、「われわれは、当社の支配を欲していた」と証言している。

外務員の証言によれば、委任状の取得に当って重大な不正行為があった。ある外務員は、多くの委任状に契約者の代りに署名したことを認めた。彼は、これが一般的慣行だと信じた旨を述べている。別の外務員は、委任状の勧誘を指示されたとき、単に社名変更のためであると言われたという。かくして、49万の保有契約に対し、37万余の契約者から委任状が得られた。さらに、新会社の株式の引受けについても、役員が有利となるように計画された。結局、この事例では、「同社を経営していた役員と取締役が依然として支配し、彼らが以前に占めていたのと同じ地位を占める」という結果に終わった。転換後、多額の株式配当が支払われている。

シェナンドア・ライフ (Shenandoah Life Insurance Company of Roanoke, Va.) の場合には、逆に、株式会社から相互会社に転換された。同社の経営支配権は、創業以来5人の役員の手にあった。彼ら自身は、少数株主にすぎず、株式の40%、2万株は別の会社 (Associated Life Companies Incorporated) に所有

されており、5人の役員は、同社の了解のもとに経営者の地位を占めていた。さて、1930年に同社の所有者の破産によりその持株が別の投資銀行の手に渡った。曲折ののち、この銀行から2万株を買い取る計画が挫折し、しかも、5人の役員が個人的に債務を保証しなければならなかった。そこで、

「役員は、この多額の債務から逃れるために、株式会社から相互会社への転換を決定した。転換計画は、巧妙に作成されたから、役員は、同時に、社内での支配的地位を保つことができた」。

計画は、バージニア州保険局の助けを得て速やかに実行に移された。しかし、契約者は、計画の完了によって役員が連帯保証責任から免れること、および同社の経営に多くの過誤が見いだされたことについて、一切知らされなかった。もちろん、転換後も同じ役員が経営を続けた。結局、相互化は、役員を債務から救うという結果に終わったのである。

イリノイ・バンカーズ・ライフ (Illinois Bankers Life Association Company of Monmouth, Illinois) は、賦課式保険会社から法定準備金会社へ転換されたが、「この件での経営者の活動は、保険会社役員が私利のために彼らの地位をいかに容易に利用しうるか」を示すもう一つの例である。

この賦課式会社は、約1億ドルの契約と800万ドル近い資産を保有していた。同社役員、マーチン (Hugh T. Martin) は、契約者から支配権を取りあげ、自分を支配者の地位に据えることを決意した。他の役員は、この企てへの参加をためらった。マーチンは、約30万ドルを支払って彼らの協力を買った。資産を引き継ぎ、旧会社の契約を再保険するための株式会社が設立された。マーチンは、同社の資金を、同僚の役員への支払によって生じた債務の弁済に、また、新会社の株式の購入に必要な資金の一部に流用した。最後に、買替え契約 (rewriting contract) が画策され、契約者は、著しく不公平な条件で契約を移すように説得された。この時に外務員による虚偽の説明が行われている。この買替えからマーチンは、43万ドルを得たが、これは、会社の取得によって生じた一切の債務を弁済するに十分な金額であった。かくして彼は、「1セントも投資することなく、約800万ドルを支配する地位に就いた」。調

査当時も、彼は、同社社長であり、大株主であった。一方、契約者は、不利な取引を強いられた。なお、この間、各州の保険局が異議を唱えたが、しかし、「各州保険コミッショナーが自州契約者を保護できなかったこと」が明らかになったと、SECは指摘している。

(e) 生保会社取締役の責任

この項目の末尾で、生保会社取締役のあるべき姿と、それに潜む危険が指摘される。

「生保事業の性質から、最高度の受託者精神が取締役に要求される。単に形式に適用だけでは十分でない。取締役の責任は、継続的であり、厳格なものである。取締役会は、しばしば堅苦しく、あるいは不定期であり、そのため取締役による経営問題への密着を妨げていることが認められねばならない。取締役会の決まりきった手順を踏めばそれで十分だということになるかもしれない、また、政策に関する重要な問題が形だけの審議を経たのちに実行に移されるかもしれない。さらに、個々の会社が大きくなり、取締役が契約者の圧力からますます免れるようになるに依りて、彼らが契約者利益を無視して行動するという危険が生ずる。ある取締役が自己の利己的目的を推進するためにその地位を余りにしばしば利用すること、それが殊に、彼らの能率とか契約者福祉を配慮することなく自らを居据わらせることのできる力に結びつく時、弛緩した経営が栄え、信託義務の侵犯が注意されることもなく続くという状況を生み出す。もしこうした傾向が余りに顕著となれば、幹部役員の誠実さや慎重さに対するチェックがありえなくなり、経営の墮落が確実に生ずる」。

「契約者のための番犬として、取締役は、黙認するよりむしろ指揮し、批評する (review) よりむしろ助言する (counsel) ためには、契約者の最善の利益に対して常に油断なく目を配っていなければならないし、経営の諸問題に十分に慣れていなければならない。取締役は、懸念やえこひいきなしに彼の判断力を行使しうるために、独立していなければならないし、自由

でなければならない。彼の職責は、明確に定義されているべきであり、また責任が痛感されていなければならない。会社の政策を断固たる手で導くためには、万一の場合に出てくるというのでは十分でない。取締役は、彼の時間と努力を彼の信託義務に進んで割き、またそうすることができねばならない。単にリップ・サービスであってはならないのである。経営上の決定がこの国のきわめて多くの人々の日常の福祉に重大な影響を及ぼす生保のような事業にあっては、取締役は、経営者の大きな権力が濫用されたり、不適切な方向へ向けられることを防止するために、またそれだけでなく、それがいついかなるときでも契約者の絶対的利益のために行使されることを確実にするためにも、彼らの会社の諸問題を十分に理解していなければならない。

もとより、現実にはさまざまな問題があった。例えば、「しばしば、他のタイプの不正行為の先触れ」となる個人的用途のための融資があった。あるいは、「連係している法人の有価証券に多額の保険会社資金を投資する」例は、「頻繁に」見いだされた。取締役の地位を利用して自己の本業の取引量を増加する例があった。これらの場合には取締役としての行動は、しばしば、「利害の衝突」に出会い、責任は、「分割」されてしまう。SECは、ノースウェスタン・ミューチュアルのケースを引用して、「いかがわしい連係関係」を除去し、取締役の利害の衝突から免れうることを強調している。

(f) 役員俸給と利益⁽⁴⁹⁾

SECの調査によれば、生保会社は、一般的に高い報酬を本社幹部に支払っている⁽⁵⁰⁾。もっとも、その是非は論じておらず、次の点に注意すべきだと指

(49) *Ibid.*, pp. 96-100.

(50) 当時も、生保経営者の俸給が広く注目されていたようである。Hopf, Harry Arthur, *A Study of Salaries of Life Insurance Executives* (Phil. 1933), p. 22. は、そうした一般の批判——「無知で偏見に満ちた見解の流布」——には正当な根拠がなく、一方、「生保経営者の俸給が正当であるかどうかは、実際的な基準によって決定される」と主張している。彼の分析によれば、生保経営者の俸給は、

摘するに留めている。

「真に相互的な会社の協同組合的・非営利的性格、類似の企業が高給のインセンティブがなくとも栄えているとの事実、および契約者が経営に発言権をもたず、そしてもっぱら取締役会の自由裁量権に依存しなければならぬ一方、契約者に対する取締役の責任は、しばしば曖昧で名ばかりのものにすぎないとの事実」。

株式会社については、一般に株主数が少ないこと、株式の保有が閉鎖的であること、そして株主配当率が高いことが指摘されている。

4.3.2.4. TNEC 調査の意義

TNEC による生保調査の意義は、その『最終報告書』で自賛するように、「アームストロング調査以降で最も広範な生保調査を実施した⁽⁵¹⁾」ことに求められる。これによって1930年代の生保業の実態が明らかにされた。相互会社に関していえば、その支配構造があらゆる経営上の諸問題の根源をなすとの認識があり、それに従って最初にこの問題を詳細に取りあげ、その結果、アームストロング調査の時と同じ状況の存在が確認された。これによって、経営者支配体制が再び強固に復活していたことが知られる。また、取締役の人的関係関係など重要な事実も、明らかにされている。

半面、剰余金とその配分の問題には大きな関心が払われていないことや、人的関係が経営に、ひいては契約者利益にいかなる悪影響を及ぼしたかについて明白な証拠や分析が示されていないことなど、調査に限界のみられることも否めない。また、解決策の面でも、必ずしも十分とはいえないように思われる。

『最終報告書』における「勧告」は、二つの部分に分れた。一つは、州監督体制の整備強化（コミッショナーの任命の仕方、任期の延長、報酬の引上げ、保険局予算の増額と職員の増員、検査機能の強化など）と、監督内容への注文（外野

保険料収入などに関連しているという。

(51) *Final Report and Recommendations of the Temporary National Economic Committee* (Washington 1941), p. 40.

問題の規制強化、保険証券様式の標準化、競争体制の確立、簡保事業の抜本的改善)⁽⁵²⁾から成っていた。そしてこの中に次のような勧告があった。

「10. 州監督当局は、役員および取締役の活動をいっそう詳細に監視し、そして一般的に、経営者の能力と活動についていっそう徹底的なチェックを行うべきである」。

次に、「勧告」は、連邦法の制定と適用、および連邦議会内における委員会の任命など⁽⁵³⁾に関わっていた。そして次のような項目が含まれていた。

「3. 一つ以上の州にまたがって営業する保険会社の役員と取締役は、不当な個人的利得を図るため直接または間接にその地位を利用することを、連邦法によって禁止されるべきである。同法はまた、生保役員が、実際上も、また法律上も、最も厳格な標準の順守を要求される受託者である旨を宣言すべきである……」。

以上のように、勧告は、業界や経営者に向けられたものではなかった。確かに、保険監督の権限が州にある以上、こうした姿勢は、止むをえなかったのかもしれない。半面、相互会社問題を最も重視した TNEC が、その是正に関する提案を全く行わず、州監督体制の強化や連邦法の制定にのみ関連していることには、若干物足りないものを覚えるであろう。

4.3.3. 経営者の反論

4.3.3.1. TNEC への『業界意見書』

SEC 生保調査による業界批判に反発して、1940年8月13日付で『業界意見書』が提出された。これには、生保 151 社が署名しており、『公聴会記録』第28号に収録された。⁽⁵⁴⁾以下、この『意見書』のうち、相互会社に関連する部

(52) なお、SEC コミッショナー、Sumner T. Pike による投資規制緩和の個人的な勧告があった。

(53) 但し、これは、non-life に関するものであった。

(54) TNEC Hearing, Pt. 28, pp. 15671-15731 に収録されている。本書で引用するページ数は、TNEC に提出された原本のページ数である。なお、これを補足する『意見書』が1941年3月21日付で提出された。TNEC Monograph, No. 10(a).

⁽⁵⁵⁾
分を紹介する。

まず『意見書』は、SECが相互会社における選挙および取締役の実態に関して行った「一般化」は、「ごく少量の取るに足りない証言」と「きわめて数少ない実例」に基づくにすぎないと批判し、次のように主張する。

第一に、SECは、州監督体制を軽視するが、「生保は、あらゆる事業活動の中で最も徹底的に監督されるものの一つ」である。例えば、数州の保険局による定期合同検査は、財務取引、会計、投資政策、経営政策、そして役員と取締役の行動に関する「完全な監査」であり、また毎年提出される営業報告書は、保険局によって常に分析される。それらの結果は、広く公表されており、「各社の経営の効率性と信頼性を大衆が納得する機会」も、常に与えられている。さらに、コミッショナー報告は、相互会社契約者にとって有害なことが生ずれば、経営者更迭の権利を通じて適切な行動を取るよう契約者を刺激するだろうし、州議会は、契約者のこの権利についてさまざまな保護措置を講じている。以上のように、業界側反論の第一点は、「チェック・アンド・バランス」の存在、殊に州監督体制の有効性を指摘していた。

第二点として、「健全な経営の継続」が望ましいことを主張する。

「すべての記録は、基礎のしっかりした生保会社では、役員だけでなく取締役を含めて長期にわたり経営の継続があったことを示している。これは、事業の本質的な性格、すなわち契約と投資が長期ベースに基づくために計算と期待の要素が含まれるという性格から生じてくる。契約の継続それ自体が、経営の一貫性と継続の利点を強調する。生保会社の長年の記録は、経営の継続が無責任、怠慢、あるいは不正行為をもたらしたことはなく、十分効率的で進歩的であったために大衆の信頼を着実に増大し、広めてきたことを示している」。

「この継続政策の歴史および結果は、かかるユニークで複雑な事業の人事を余りに早く変更することの危険性を示している」。

一方、取締役は、経験、知識、清廉さに関する名声、公平な判断力などを

(55) *Ibid.*, pp. 6-15, "The Services of Directors".

基準にして選択される。「取締役会への出席状況だけが取締役の有用性を測る唯一のテストではない」。多くの取締役は、各種委員会で積極的に活動するが、またあるものは、遠隔地に住み、地方の観点から政策問題の協議に応ずることができる。

したがって、「経営におけるこの継続政策を『居据わり』と名付けてそれに反対することは、間違いである」。同様の政策をとる最も顕著な例は、多くの大規模な大学の理事会に見いだされる。

以上のように、第二点は、経営者および取締役の長期の在職を「経営の継続」と称し、むしろ望ましいことだと指摘している⁽⁵⁶⁾。

第三点は、選挙の機構と実態に関わる。まず、相互会社契約者の選挙権および独自候補者指名権について法が十分に規定することを述べ、続けて次のような論理を展開する。

「しかし、過去35年にわたる生保会社の成果は、明らかに、契約者にとって十分に満足のゆくものであったから、ウィスコンシンを除いて他州は、指名と取締役選挙に関する詳細を制定法で定める必要があるとはみなさなかつた」。

「法律も、会社による相当の努力も、契約者による大量の投票を必ずしももたらさなかつた。TNEC 公聴会において、選挙に関する現行のニューヨーク法を単に推測によって批判しつつ発せられた疑問には、次の事実によって答えられる。すなわち、経営者がもっぱら契約者の利益のために経営する時には、契約者は、変化を求めず、また変化に関心をもつように彼らを強制することもできない、ということである」。

この箇所ではニューヨーク州『保険年報』(1939年)がしばしば引用される。それによれば、年報は、選挙には多大の経費がかかり、それは契約者配当を減らすこと⁽⁵⁷⁾、各社の「クリーンな記録」、そして「利己的目的のために支配

(56) なお、続いて「パブリック・ディレクター」と「有給取締役」に言及し、批判している。

(57) 後段の「契約者配当を減らす」という表現は、年報には見当たらない。

を求める人々による攻撃を奨励しないとの配慮⁽⁵⁸⁾、この3点を指摘したという (cf. 4.2.4.3.)。『意見書』は、続いて次のように述べる。

「立法および監督機構の両面における有能な政府による統制は、契約者の利益を守るために、また彼らが通常負わされていない性質の責任から解放するとの特有の目的のために、展開されてきた。契約者は、彼らの会社の成果の監視とその公表について、州の役人、殊に保険局に頼る権利をもち、また頼ってもらっている」。

以上のように、契約者自治が監督機構によって代替されることが論じられる。最後に、ニューヨーク州『保険年報』を引用しつつ、次のように指摘する。

「公聴会で提起された問題へのもう一つの解答は、より多くの契約者参加がいかんして経営方法の健全性を改善し、あるいは大衆の信頼を増すことができるのか、分り難いことである。この事業の特殊な性質は、公聴会では決して十分には強調されなかった。ニューヨーク州保険監督官ピンクは、これらの批判の多くに、詳細かつ明確に答えている。

『生保会社取締役は、契約者と大衆の受託者である。もし、わが大手生保会社の経営者が余りに容易に変更されうるとすれば、それは、契約者利益にとっては有害なだけである』。

現行法が契約者の選挙参加を決して容易にしていけないとの批判に対しては、監督官は、次のように述べた。

『通知の追加という形で何が行われようと、契約者による投票の大幅な増加が生ずるかどうかが、疑わしい』。

(58) Moley, Raymond, "Perspective", *Newsweek*, Feb. 27, 1939, p. 52 は次のように述べている。ヒューズの意図は、「争いのないときには選挙を行わない」ということ、つまり、「取締役会の外部にいる利己的な人々による支配奪取の可能性を防止する」ことであった。毎年の選挙は、契約者に何百万ドルもの負担を掛けるであろう。「その背後にある理論は、州当局の監督下にある正直で、有能で、そして居据わりの取締役によって契約者利益が最もよく守られるであろう、ということである」。

さて、『意見書』は、「人的関係」についても、「極度に貧弱な証拠」に基づく批判にすぎないとして、SECの主張を否定した。

「公聴会記録は、生保取締役が法に違反したとか、取締役の兼任で独占への傾向が生じたといったことについて、全く証拠を示さず、示唆も含まない。二十六大会社を分析した記録は、生保取締役がその会社で、また他の会社で、彼の同僚の取締役を支配し、あるいは利己的に影響力を揮った例を1件も示していない」。

「取締役の側に利害の重大な衝突があったとの証拠はなく、ましてやそれが契約者利益に害を及ぼしたとの証拠もない」。

この場合にも、監督体制の有効性が強く指摘される。

「州当局による持続的な監督は、取締役や役員が取締役であることによって不当に利得する可能性に対して、十分な防護措置を講じている」。

さらに、生保取締役がその地位を利用して利己的目的や本来の事業の利益を図るとの批判に対して、その証拠がないと否定するとともに、次のような論点が強調される。

「生保投資が幅広い領域をもち、分散されているということは、人格者であってしかも種々な事業でさまざまな経験をもつ人々を取締役に選ぶことの望ましさを強調する。もし、このように有能な人々が取締役に選ばれるなら、彼らに関係する別の会社は、通常、良好に経営される会社であろうし、生保投資が限定されている領域で最高級の有価証券を発行しているであろう」。

以上のように論じたのち、結論として次のように述べる。

「要するに、取締役に関して公聴会で示唆された批判および推測に対する解答は、生保会社による成果の立派な記録の中に、さらに、生保会社取締役会が責任感と清廉さに関して広く尊敬されている多くの人々の名前を含むとの事実の中に、見いだされる。これら重要な事実のすべては、また、現在の州生保監督制度の効力を反映している」。「大衆による支持の程度は、

それ自体、契約者が現在の経営に満足し、彼らの契約の安全性を信頼していることを示す。今日、総人口の約半分が生保によって保障されており…契約者数は、一貫して増加している。総人口のうち生保を保有する割合は、40年前の約4倍である。平均的にみて、各契約者は、1900年時の約2倍の生保を保有する。同じように重要なことは、既契約者から得る新契約高が実質的に増加していることである」。

以上のように、「成長」は、契約者による「信頼」の証拠だと強調された。⁽⁵⁹⁾

4.3.3.2. 経営者による経営者支配擁護論

TNEC 調査と時期を同じくして、有力な経営者が相互会社問題を論じた。これらは、TNEC への『業界意見書』とほぼ同じ論理に立つが、また、中には批判への単なる反論というよりも、経営者支配の実情の積極的な肯定論というべきものもある。19世紀からこの時代まで、経営サイドが主張してきた経営者支配擁護論のいわば集大成だといってよい。以下、いくつかの主張を取りあげた。

(a) エドワード・ローズ (Edward E. Rhodes)⁽⁶⁰⁾

ミューチュアル・ベネフィット副社長ローズは、アメリカ生保会議 (ALC) で次のように述べた。

「生保会社取締役会は、居据わり団体といわれるが、これは、正しい。およそいかなる経営も、そうでなかったならば、託された信頼を裏切ることになる。邪悪な心をもった人々が法人支配権を得た例が知られていないわけではないし、生保資金を支配する機会が、不当な目的をもつ人々の熱

(59) 成長および成長政策の正当化は、“Size and Its Economic Aspects”, pp.16-30 で試みられている。この章や「失効問題」を論じた部分 (“Life Insurance Lapses”, pp.33-53.),そして「コスト」を弁護した章は、生保会社による自己正当化の論理として、きわめて興味深い。

(60) Rhodes, E. E., “A Peculiar Business”, *Proceedings of the 35th Annual Meeting of the American Life Convention* (1940), pp.139-140.

望の的になるかもしれない。取締役選挙権をもつ契約者は、一般にこの権利を行使しない。彼らが投票を怠ることは、彼らが経営に満足している証拠だと思われよう。もし彼らが不満を覚えるならば、あるいは経営が間違っているとの疑惑の声があがるなら、変化を起すために選挙は、必要でない。経営者がいかに固く身を守ろうと、大衆の、あるいは直接にそれを代表する人々の信頼をかちえ、保たないかぎり、地位に留まることはできない。これは、株式会社でも相互会社でも同じである」。

ローズの所論の特徴は、居据わりの事実や契約者の怠慢を率直に認めたとうえて、むしろそれに積極的な意味を与えようとしたことである。とくに、契約者の無関心が経営に満足している証拠だという言い方は、注目されてよいだろう。

(b) アルバート・リントン (M. Albert Linton)

プロビデント・ミューチュアル社長、リントンは、カリフォルニア大学において『生命保険と民主国家』と題して講演し、⁽⁶¹⁾「民主主義」の観点から SEC に強く反論した。その主張の眼目は、SEC による二つの主要な勧告、すなわち、連邦監督制の導入および普通株投資の許可が⁽⁶²⁾いずれも連邦権力の増大をもたらし、民主制に反するというものであった。このようにリントンの主張は、民主主義と生保の関係を主題としたから、当然、相互会社問題が重要な地位を占めた。彼は、冒頭でそれを論じた。

彼によれば、「民主主義こそわれわれをして高度の精神的・物質的諸目標に到達せしめるもの」である一方、この言葉が「余りに軽々しく口にされるた

(61) Linton, M. Albert, *Life Insurance and the Democratic State* (Berkeley and Los Angeles, 1941), 50p.

(62) SEC は、生保資金が安全性を理由に、冒険あるいはリスクの要素が存在する新しい企業に流入していないと批判し、普通株投資を許可すべきだとした。しかし、普通株の所有は、「支配」の問題を伴う。そこで、SEC は、生保会社による議決権行使を制限すべきだとした。リントンは、この後者の論点が連邦規制案に関係あるものとみていたらしい。 *Ibid.*, p. 28.

めに、それが何を意味するかを正確に知ることは、往々にして困難である」。そこで「われわれ自身の民主制」を定義したのち、⁽⁶³⁾「それは、チェック・アンド・バランスを伴う特殊なタイプの民主主義である」とみる。そして「不幸にも、多くの人々が時折忘れてしまうことであるが、この種の代表民主制のもとでは、法の形成は、選挙で選ばれた代表者から成る立法府に委任される……一方、彼らは、選挙民のニーズを調査し、それを実現する法の制定という責任を課されている」。それゆえ、失業給付に関してカリフォルニア州で実施された州民の直接投票は、間違っただ民主主義の一例であった。

リントンは、「民主主義の運用に関してもう一つ間違っただ考え方」があるという。他ならぬ相互生保会社に対して「非友好的批判者」が浴びせる、「名前だけの相互会社」だという批判がそれであった。批判の根拠は、投票権を行使する契約者が少数であるということであった。これに対してリントンは、「民主主義においては、われわれは、すべての人が投票権を行使すると考えたがる」し、政治関係の選挙ではとくにそのように考えるが、しかし、「政治と事業では重要な違いがある」と反論する。けだし、ある公職を定期的選挙の洗礼を受けることなく占め続ければ、弊害が発生しやすくなるであろうし、それゆえ、公益に反するからである。しかし、生保では違くと主張する。

「他方、生保や銀行業といった専門化された事業では……経営の継続は、利点であるばかりか、必要でさえある。どのような制度を取るにせよ、次のことが明白である。すなわち、民主的手続の名において、生保取締役選挙に通常政治選挙の場合と同じ種類の政治的関心をもつように大勢の契約者に奨励するという、大きな危険が充満することである。われわれの愛する者の将来の保障を、積極的に取締役の地位を求めて運動した人で構成される機関へ託すること、これは諸君と私とが最後までしたくないと思っ

(63) 彼は、民主制の要素として、次の四つをあげた。①権利の宣言を含む成文憲法、②立法のための代表者を自由な選挙を通して選ぶこと、③法を執行するための機構、そして④独立した司法制度。

ていることである」。

リントンは、取締役選挙それ自体が危険であることを指摘した。この項の末尾で次のようにダメを押している。

「表面だけをみる批判者は、多数の契約者が相互会社の取締役選挙に参加する制度の採用を説く。これらの人々は、危険な地面の上を歩んでいる。彼らは、取締役の地位を求める利己的な候補者による選挙運動に門戸を開くだろう。これは、何百万もの保険契約の安全性にとって重大な脅威になるかもしれない。これは、重要な法案を州民の直接投票に委ねるのと同じくらい、生保界においても不健全で危険なことであろう」。

リントンによれば、契約者の選挙の代りに保険監督制度があった。

「大衆の利益を保護するために各州は、これら受託機関の運営について監督義務を課された一つの部門を設置してきた。これらの役人は、大衆を代表しており、もし弊害が発生するなら、直ちに介入する。この監督制度によって与えられる保護があるからこそ、相互生保会社の取締役選挙を律する法は、契約者総会に対立名簿の出現することを奨励しない。それらは、利己的な人がこの地位を求めて立候補することを奨励したり、のみならず適切な人々をして指名の受諾をためらわせるような制度には危険が内在することを認識している。ごく短期間のうちに相互生保の経営の特徴となってきた受託者精神は、[選挙の奨励により] 危険なほどに過小評価されてしまうかもしれない」。

保険監督制は、経営に関する詳細な報告を要求し、また十分な検査を実施する。さらに、何らかの不正を見だし、経営者の更迭が契約者の利益にかなうとみれば、監督官自ら「委任状を携えて総会に出席するだろう」。こうした保険監督こそ、取締役選挙に内在する危険を除去し、一方、「契約者の手に究極の支配権を残すために工夫されたすぐれたテクニック」であった。一方、リントンは、いわゆるパブリック・ディレクターを「政治による任命」とみて反対した。

「当然、こうしたプログラムは、契約者の利益を危険にさらすであろう」。

余りにも頻繁に見いだされるように、政治家の目的と生保契約の背後にある安全性とは並行していない。生保会社……のような受託機関の運営に責任を負う人々は、彼らが神聖な責務を果すべきだとすれば、政治による支配から自由でなければならない」。

以上のように、現行監督制度の有効性が主張される一方、パブリック・ディレクターは、政治の介入だとみていた。言いかえれば、州による監督が政治から独立していることが彼の考え方の前提条件になる。

さて、契約者の無関心も、監督制度の存在によって説明される。

「契約者利益が経営支配をめぐる政治的抗争の奨励よりむしろ防止にあることを契約者が悟っているからこそ、彼らは、監督制度を信頼し、会社の年次総会にほとんど関心を示さないのである」。

要するに、リントンは、(i) 取締役選挙機構は、危険をはらむこと、(ii) それゆえ、経営の継続性が必要であり、また(iii) 監督制度が契約者の選挙に代替することを指摘し、そしてこれこそ生保における「民主主義」だとみなしたのである。

(c) アルバート・アトウッド (Albert W. Atwood)⁽⁶⁴⁾

ミューチュアル・ベネフィット社長、アトウッドは、同社を念頭に「取締役会とは何であり、何をするのか」を論じた。「まず、「取締役会が信頼と尊敬をかちえないならば、役員や職員がいかに有能であれ、その法人には欠陥がある」と、取締役会の重要性を述べ、さらに次の諸点を指摘した。すなわち、「取締役会の理想的規模は、誰も知らない」こと；遠隔地の居住が取締役に適さないとはいえないこと；取締役は名目的報酬を支払われる名誉職であること；取締役は、法律家や銀行家であるというだけで選ばれるのではな

(64) Atwood, A. W., *The Great Stewardship, A Story of Life Insurance* (New York and London, 1945), pp. 145-153.

(65) 「当社取締役会に奉仕することは、ニューアークの銀行家、法律家、あるいはビジネス・マンの経歴においてまさにクライマックスである」。

く、「すでに能力を示し、有用なサービスにふさわしい性格や適性をもつから選ばれる」こと；一方、現状では投資問題が「取締役の主要な義務」であるから、銀行家、法律家、事業家、他のタイプの保険会社の役員に頼ることは、彼らが「健全な判断力をもつと期待される」がゆえに、「当然」であること；投資だけでなく、上級幹部役員の選任についても、取締役会が最終的権限をもつこと；政策問題は、すべて慎重に審議されるが、しかし、取締役は、「スペシャリストであることも、技術面で有能であることも必要でない」。かくして、取締役の機能は、次のように説明される。

「取締役は、事業一般への助言者である。彼らは、彼らのもつ経験と能力をその職責に集中することを期待される。彼らが重要な問題を機敏に見いだすなら、当社にとって最大の助言となる。彼らは、事業を『経営』(run)しようとするべきでない。彼らは、経営がいかに正直で有能であれ、それに対するチェックである。彼らは、トラブルの可能性が最小であろうと、それに気を付けていなければならない」。

しかし、ミューチュアル・ベネフィットの「最終的な支配権は、契約者にある」。そこでアトウッドは、契約者による取締役選挙の問題にふれる。

「国中到處に居住し、しばしば少額の契約をもち、一つの会社でさえ何十万、あるいは何百万にも及ぶ契約者が、たとえ投票権をもつにせよ、会社経営に積極的な関心をもつことは、明らかに不可能である。契約者は、投票権について一目で分るような通知を送付されたとしても、わざわざ投票することはしない。明らかに、州法も会社の相当な努力も、大量の投票をもたらしえない。これは、いかに多くの人々が大統領選挙でさえ投票を怠っているか、またいかに多くの株主が委任状を肩かごへ放り込んでいるかを考えれば、不思議でも何でもない」。

彼は、相互会社の「支配権を最終的に契約者がもつ」ことと、上の事実と

(66) 財務委員会が上級幹部によって勧告された物件を審査し、それを毎週、取締役会に報告し、そこで決定するが、取締役会では、「否決票1票が過半数を成すとの不文律がある」という。

の矛盾を、ヒューズの有名な演説〔4.2.5.〕の引用によって説明に代える。そのうえで第二点として投票を怠ることは、「契約者が会社の安全で賢明な経営に関心をもたないことを意味するのではない」という。

「外務員が常に契約者の質問に答えるだけでなく、本社段階でも会社の所有者と幹部役員との間で常時文書が交換されている。のみならず、質問は、個々の契約に直接に関係する事項に限られない。重要な論点を含む公的諸問題に対する〔当社の〕態度を含め、経営それ自体に関する幅広い質問も、一般に見いだされる。当ミューチュアル・ベネフィットの役員は、質問が決して放置されないばかりか、十分に考慮されることを誇りに思う」。

アトウッドの所説では、契約者による質問とその取扱いが重視される。これは、メトロポリタンのエッカーがSEC公聴会で述べたことと同じであった。

さて、以上のように論じてきたアトウッドは、経営の継続が重要だと述べる。

「政策、経験、知識、そして伝統の継続——これらは、安全性に資する傾向をもつ」。

「多くの取締役は、長期間在任してきたから、当社の理想と伝統が一貫して保持されてきた」。「取締役会の新メンバーは、古くからいる同僚から、こうした伝統に対する信念を吸収する」。

4.3.3.3. 経営者による反論の論理構造

TNEC調査は、相互会社における契約者主権の無視と経営者支配の現状に厳しい批判を加え、一方、経営者側は、それに強く反論した。TNECに提出された『業界意見書』は、経営の継続が事業の本質的要素に発するものでむしろ望ましいこと、取締役は有能廉直で義務を果たしていること、そして保険監督が契約者利益を守っていると主張した。ローズは、居据わりの事実を認め、それが契約者による経営への信頼を示すと指摘した。リントンは、相互会社の民主主義は特殊なタイプのそれで、頻繁な人事の交替は、利己的なものに機会を与える意味で危険である一方、経営の継続は利点をもち必要で

もあり、また契約者の関心の乏しさは信頼の証拠であること、そして経営行動が保険局によってチェックされていることを述べた。アトウッドは、会社の相当な努力にもかかわらず契約者投票が少なく、むしろ投票は不可能であること、ヒューズを引用してそれが経営への信頼を示すこと、契約者への質問に丁寧に答えること、そして取締役は有能廉直で、彼らが継続的に勤めることで伝統が生れることを主張した。

以上の論理の中には従来主張の反覆もみられる。例えば、利己的人間の介入の危険とか、取締役の有能さなどの強調がそれである。一方、従来批判的とされてきた点を、逆に、積極的に評価する主張が見いだされる。例えば、投票が少なく、契約者の関心が乏しいことは、彼らの信頼を示すという主張。同じく経営者や取締役の長期在任——いわゆる居据わり——を「経営の継続」と名付け、そしてそれが利点を持ち、伝統を生み、契約者の信頼を示すという言い方。そしてSECが批判した成長政策に対して、成長もしくは大規模化が契約者の信頼の度合を表示するという主張。このように、経営の継続とそれに対する契約者の信頼が強く主張された。

経営者側反論におけるもう一つの有力な論点は、保険監督の存在である。この点は、メトロポリタン取締役会会長、エッカーがSEC公聴会で再三調査した点でもあった。⁽⁶⁷⁾ 彼によれば、契約者の投票権は、保険監督と結びついて初めて価値をもつ。「もし何らかの弊害あるいは契約者の注意をひくべき何かが起れば、それは公にされる。そうなれば、契約者は、彼の投票権を行使して取締役会を選挙し、経営に生じた弊害を是正するだろう」。しかも、保険局検査は、事業のあらゆる面や経営政策に及び、「これらの検査で弊害が現れないことは、まずないだろう」。エッカーの所論は、保険局検査がいれば万能であって、契約者支配もそれに結びつかなければ不可能だというのである。

さて、経営者側反論については、いくつかの疑問がわくであろう。例えば、契約者の投票が少ないことは、確かに、彼らが経営者を信頼する結果で

(67) *TNEC Hearing*, Pt. 4, pp. 1244-1245, 1250-1252, 1285.

あるかもしれないが、半面、契約者が相互会社における彼らの権利を知らない、あるいは知っていても関心を示さないことの結果であるかもしれない。相互会社批判者は、後者だと仮定してきた。SECも、経営者が契約者に対して適切な選挙通知を怠っているとみていた。この見方が正しいとすれば、「無関心」や「無知」の結果が、「信頼」という多少とも積極的な態度を示すという主張にどうして置きかえることができるのか、疑問が生ずるのであろう。また、契約者投票が少ないことを彼らの信頼の表明と受け取ることは、契約者に彼らの権利を知らせなくてもよいという姿勢に容易に転化するのではないか。

経営の継続が望ましいかどうかは、いくつかの条件に依存する。例えば、経営者が有能で正直であり、取締役会がその本来の機能を正当に果していること、また契約者が経営行動を適切にチェックしうる機構が存在することなどである。前者は、経営者側反論の中で強調されたが、一方、相互会社経営者による不正行為は、決して皆無ではなく、また取締役会の機能には重大な疑問が提起されていた。また、契約者によるチェックが存在しないことは、明白である。アトウッドは、契約者による質問とそれへの解答を指摘した。エッカーも、契約者が経営について苦情を言ったことはないと述べた。しかし、メトロポリタンでは、契約者からの通信は、ほとんどすべて、特定の保険証券に関連した苦情に限定されていた⁽⁶⁸⁾。契約者による彼自身の契約についての質問や苦情は、経営政策に関するチェックとは別の事柄であろう。

保険監督の存在と役割は、確かに重要な意味をもつ。経営に関する保険局検査は、過誤や不正の発見という点でほとんど唯一の方法であろうし、一方、契約者が外部から経営の内実を知ることはできない。エッカーの所論は、その限りでは正しいであろう。しかし、この議論の有効性も、検査がどこまで有効に経営の実態を明白にしうるのか、それを契約者にどこまで公表しうるのか、という点に依存する。この点で、保険局の行動に全く疑問がなかったわけではない。

(68) TNEC Hearing, Pt. 4, p. 1283.

以上のように、経営者側反論には根本的な疑問がある。一方、彼らの議論の強味——言いかえれば、批判者側の弱味——は、エッカーがSECに対して発した疑問によって示される。

「一体、あなた方は、もっと良い方法を語ることができますか？」⁽⁶⁹⁾

また『業界意見書』も、次のように問うている。

「より多くの契約者が参加したとして、経営の方法の健全性をいかにして改善し、また大衆の信頼を増すことができるのか」。

つまり、批判者側が多くの契約者を投票所につれてくることができなかつたことが、経営による信頼や経営継続の強調を可能にしたといえる。これらの問題は、5においていっそう立ち入って論ずることにしたい。

4.3.3.4. ニューヨーク州保険局の立場

TNEC 調査とそれに対する業界の反論という状況の中で、ニューヨーク州保険局は、いかなる立場をとったのか。一口で言えば、業界擁護の姿勢を崩さなかった。では、その中で相互会社問題がどのように把握されたか。それを知ることがここでの課題である。

まず、第80回『保険年報』(1939年)では、アームストロング調査が保険調査として「最善」であり、そして「この調査以降、生保業は、クリーンであり、州当局によってきめ細かく監督され、そして契約者利益のために経営されてきた」と強調する。次いでSECが批判した「成長と規模」の問題について弁護を試みた。すなわち、アームストロング委員会が問題視したのは、ノーマルで健全な成長よりむしろ不健全で競争抑圧的な規模拡大志向であったこと；大規模化は一つの「傾向」であり、「独占的性質をもつほどに行き過ぎない限り、効率性や経済性をもつ」こと；五大会社の占率は、低下していること；大手会社が「独占的で……わが国の金融組織にとって危険」だと信ずべき理由はないこと。かくして保険局は、大手会社の成長政策を支持した。⁽⁷⁰⁾

(69) *TNEC Hearings*, Pt. 4, p. 1291.

(70) *New York Insurance Report*, 80 (1938), Pt. 1, pp. 10-15.

さて、第80回と第81回の『年報』は、相互会社における取締役選挙について詳細に論じた。保険局は、メトロポリタン外務員による投票用紙偽造の証言に大きな衝撃をうけたらしい。81回『年報』によれば、この証言は、「明らかに〔SEC〕調査を宣伝するために利用された」のであり、そのため業界が調査目的に疑惑を抱き、「憤り」を感じずるのも、「全く不当というわけではない」。保険局は、独自の調査を行ったが、しかし、慣行の存否については明言を避けた。⁽⁷¹⁾

保険局は、メトロポリタンが投票率の増大に努めたことにむしろ当惑を覚えたらしく、次のように述べている。まず、「考えられる目的」は、投票権について「契約者を教育する」こと、「外務員に、保険販売のため契約者に接触するもう一つの機会を与えることだけ」であるが、同社が「この二つの考え方に動かされた」ことは確かである。一方、たいていの会社は、争いのない場合には所要経費を考慮して、「投票の勧誘やそれについて外務員の援助を求めることを、不必要で愚かだと信じている」。州外会社の中には投票用紙を郵送するものもあり、それ自体は「好ましい」ことだが、メトロポリタンでは郵送費用として250万ドルを要することを考えれば、郵送の「教育的価値が契約者の金をそれだけ使うことに釣り合わない」。そもそもニューヨークでは争いのない時には「経費を考えて」選挙法の一部が監督官の自由裁量に委ねられる。その場合でも、「法は、契約者の権利を厳格に守っており、また当局は、選挙の管理や法の遵守に十分に目を配っている」。だから、「外務員に投票の勧誘を強いる理由はなく」、「二大会社も、他社と同じくそ

(71) *New York Insurance Report*, 81 (1939), pp. 24a-25a. SEC 公聴会で証言したうち2名を召喚し、うち一人が出頭して同じことを証言した。一方、2名のマネジャーとアシスタント・マネジャーは、投票用紙を偽造するとの「慣行を知らない」と証言した。年報は、選挙が5票であれ5,000票であれ、有効に成立するのだから、偽造の動機はないとみる一方、「証言されたような状況がある程度存在したことも考えられる」という。また、1939年のメトロポリタン選挙について、筆跡の照合などを行った結果、「不当な手続の証拠は、発見されなかった」と述べている。しかし、証言は2月で、選挙は4月であった。

うしなくてもすんだであろう」⁽⁷²⁾。

『年報』は、偽造の件が広く公表されたが、しかし、「生保経営や監督の基本には無関係で、会社の責任ある役員や当局が知っていれば、すぐに止めさせたであろう」⁽⁷³⁾という。また、「法がうまく働いており、制定時の目標を果している⁽⁷⁴⁾と考える」と述べている。つまり、偽造の件は、瑣末な現象であり、保険法、保険局、そして経営者には責任がないと言いたかったのであろう。

しかし、同時に、この偽造証言は、選挙問題の「再検討」を要求している⁽⁷⁵⁾とみた。そこで、アームストロング報告を引用しつつ、以下に整理して示すような論理を展開した。

- (i) 「契約者が会社を所有し、支配する」「最終的な力 (power) をもつ」こと。
- (ii) しかし、その力は、「通常は行使されていない」こと。
- (iii) 会社は、「實際上、経営者によって経営されて」おり、「毎年、同じ経営が続けられている」こと。
- (iv) 「取締役は、契約者と大衆にとって受託者」であり、「会社を預かる人々は、契約者に対して直接の責任を負うことを、また最高の受託者であること……を悟るべきである」こと。
- (v) 「もしわが大手生保会社の経営者が余りに容易に変えられるなら、それは、契約者の利益にとって有害なだけである」こと；「賢明な経営に不当な干渉を加えるべきでない」こと；「契約者が不当に経営を攪乱することは余りに愚かなことであり、これは、権利の濫用である」こと；「支配を求める利己的な関係者による攻撃に経営者がさらされるべきでない」こと。

(72) *Ibid.*, pp. 25a-26a.

(73) *Ibid.*, p. 26a.

(74) *Ibid.*, 80, p. 19.

(75) *Ibid.*, pp. 16-17, 19; *Ibid.*, 81, pp. 26a-28a.

(vi) しかし、「緊急の場合に会社の運命を指示する契約者の力 (power) は、明白なものであるべき」こと；「経営に過誤，不誠実，あるいは無能が見いだされる時，それを排除し，自らの選んだ候補者を選挙する契約者の力は，重要な意味を帯びる」こと。

(vii) 「生保会社では，契約者が彼らの最終的な力を行使することを可能にする機構が備えられて」おり，「長年の経験は，経営を変えることは難しいが，一方，決して不可能ではないということを証明してきた」こと。

保険局は，以上のように，アームストロング委員会の意図したところを継承し，要するに現状のままでもゆくべきだ，もしくは，現状の変更が不可能だと考えていた。このことは，選挙通知について「若干の追加と変更」が必要かつ重要と考え，実際，その通りに改正した一方，「通知の形式に何を追加しようと，契約者による投票の大幅な増加が生ずるかどうかわからない」と述べたことから知られる。

また，パブリック・ディレクター制について次のように述べる。

「われわれの考えでは，これは事態を改善しないだろう。生保会社のすべての取締役は，元来，パブリック・ディレクターであり，それらの中で区別されるべきでない。思うに当局は，取締役に〔当局の〕推薦する者を置く場合よりも，会社に立ち入って検査し，監督する時に一段と強力である。パブリック・ディレクターは，ある程度有効であろう。しかし，政治によって濫用される恐れや当局を直接に経営に踏み込ませる可能性がある

(76) まず，1939年3月6日付で，保険料受領証に，契約者の投票権と年次総会の日時，場所の他に独自の指名を行う権利についても適切な文章が印刷されていることが各社に要求された。また，その後，「経営者側候補者名簿」が，各人の短い紹介を付して，ニューヨーク州およびその周辺の州の大都市で発行される1ないしそれ以上の新聞に発表されること，およびすべての投票用紙が，選挙後2年間保存されることが要求された。なお，これらは，争いのない場合についてである。

Ibid., 81, p. 29a.

(77) *Ibid.*, 80, p. 19.

る。当局が監督を行い、万一の時には指示を発すべきだとしても、その管轄権のもとに会社を經營することは行うべきでない、これがわが民主的統治形態の理論である⁽⁷⁸⁾。

この時の監督官は、かつて、保険局検査が十分ではありえず、パブリック・ディレクター制を導入すべきだと主張した彼の先任者がいたことを忘れていたらしい[3.2.4.]。

さて、81回『年報』は、取締役会の人的関係を論じた。これを「大企業の經營に関して発生する最も厄介な問題の一つ」だと指摘するが、一方、生保会社取締役会は、「緊急の場合にその助言が有用であるような、大きな能力と幅広い経験をもつ人」を必要とし、そのため「取締役のある者が他の大手金融機関と関係していることは、さけ難い」という。また、人的関係を法によって禁止することは、「多分、賢明でなく」、関係のある企業との取引を禁止することも、「契約者利益に合致せず」、この問題は、「主として、賢明で慎重な經營の問題」であると論じた。そして、関係に関する州保険法の規定を現行以上に厳格にすることには賛成せず、「この方向での重大な弊害を避けるために十分に検査、批判、そしてパブリシティが行われるべきである」と述べている。ニューヨーク州保険局が、SEC調査をむしろ受け流し、業界の見解に沿って現状維持を最善と考え、制度改正より理念を強調したことが明らかであろう。

4.4. 第二次大戦後の動向

4.4.1. 序 論

第二次大戦後も、相互生保会社における契約者投票が皆無に近く、経営者支配体制に動揺がみられないという点で、従前と少しも異ならない。これは、すべての論者が認めていた。例えばクライダーは、「不幸にも、相互会社に

(78) *Ibid.*, 81, p. 29a.

(79) *Ibid.*, p. 30a.

関するアームストロング委員会の結論は、あたかも今日書かれたかのように読める⁽¹⁾と述べ、またカレン・オレンは、イリノイ州について「TNEC 報告書によって批判された相互会社取締役の居据わりの傾向が今日も続いている⁽²⁾」と指摘した。

しかしながら、相互会社問題への関心も、衰えていない。最近40年間における動向のすべてを把握しているわけではないが、著者の目についたものだけを列挙しても、以下の通りであった。

- (i) 1950年に連邦議会の司法委員会〔委員長セラー (Emanuel Celler)〕が生保投資に関する調査を実施したが、その中で、相互会社問題に関心を示した⁽³⁾。
- (ii) 1952年に協同組合保険の立場から相互生保会社を批判するカルプレス論文が発表された〔4.4.2.1.〕。
- (iii) 1957年のニューヨーク州法の改正に際して相互会社取締役選挙に関する条文(第198条)が問題になった⁽⁴⁾。
- (iv) 1964年に全米保険監督官会議 (NAIC) は、相互会社に関するディスクロージャー・ルールの採用を勧告した⁽⁵⁾。
- (v) 1966年、ニューヨーク州保険監督官 (Henry Root Stern) が相互会社契約者の投票参加を求める声に対して、反対を表明した⁽⁶⁾。
- (vi) 1969年、ウィスコンシン州保険法改正委員会がこの問題を論じ、ドラ

(1) Kreider, *op. cit.*, p. 308.

(2) Orren, *op. cit.*, pp. 76-80.

(3) *Hearings, House Committee on the Judiciary, before Subcommittee on the Study of Monopoly Power*, 81st Cong., 1949, pp. 499-500. [メトロポリタン社長 Leroy Lincoln]; Buley, *American Life Convention, op. cit.*, pp. 1042-1046.

(4) *New York Insurance Report*, 98 (1957), Vol. 1-A, pp. 37a-38a.

(5) *1965 Recordings of the Executive Committee of the NAIC*, Vol. II, p. 274; Kreider, *op. cit.*, p. 305, f. n. 112.

(6) *Address by Henry Root Stern*, Superintendent of Insurance at New York, Institute of Life Insurance, New York City, March 11, 1966; Herington, *op. cit.*, p. 1083, f. n. 54.

スティックな提案を行った [4.4.2.4.]。

- (vii) 同じ年に、ヘテリントン論文が発表された [4.4.2.3.]。
 - (viii) 1971年、オハイオ州保険局が、相互保険会社の年次総会の実態に関する調査を認めたという。また、同様に、ペンシルバニア州コミッショナー、デネンパーグ (Herbert S. Denenberg) も、相互会社の営業について調査を開始した。⁽⁷⁾
 - (ix) 1972年、相互会社問題の改革を訴えるクライダー論文が発表された [4.4.2.1.]。
 - (x) 同じ年に、クラス・アクションが提起された。
 - (xi) 1973年クライダーに反論するアンダーソン論文が発表された [4.4.2.2.]。
 - (xii) 1978年、連邦上院司法委員会のメツェンバウムが相互会社に関する公聴会を開催した [4.4.3.]。
 - (xiii) 1979年、相互会社に関する法改正を訴えるロング論文が発表された [4.4.2.1.]。
 - (xiv) 同年、NAICは、相互生保会社の統治に関する委員会を任命した。これは、メツェンバウムの活動に誘発されたものである。⁽⁸⁾
- 以上のリストは、完全ではない。しかし、相互会社問題の存在が認識され、解決への努力が決して放棄されていないことが分るのであろう。半面、事実そのものには変化がなく、またそうした事実を改革する努力が抜本的な法改正などに結実するといったことも生じていない。ところで、第二次大戦後の生

(7) Kreider, *op. cit.*, pp. 305-306. その後の状況については把握していない。

(8) 1979 *Proceedings of the NAIC*, Vol. II, p. 133; 1980 *Proceedings of the NAIC*, Vol. I, pp. 191-196.

(9) 相互会社に関する文献は、戦後も数多くあるが、本文のリスト以外に本書のテーマに関連するものとして次の文献がある。Cf. Stern, Philip M., "Mutuals: Money at Large", *The Washington Post*, March 14, 1976, C1-C2; Greene, Mark R. and Richard Johnson, "Stock vs. Mutuals: Who Control?", *JRI*, 47-41 (March 1980), pp. 165-174.

保業において重要な特徴となるのは、いわゆるコンシューマリズムの勃興であり、当然、この運動は、相互会社問題の展開に深い関連をもつように思われる。しかし、コンシューマリズムを取りあげることが、本書では不可能であり、別の機会を期する他ない。また、以上のリストのすべてを取りあげて解説することも、ここでは不可能である。本節の課題は、相互会社問題に関するいくつかの見解を取りあげ、記録しておくことである。

4.4.2. 相互会社問題に関する論説

4.4.2.1. 経営者支配批判

相互会社における契約者自治と経営者支配を批判する論稿の中から、ここでは3件を取りあげた。

(a) カルプレス⁽¹⁰⁾

1952年、オハイオ州コロンバスのファーム・ビューロー保険会社 (Farm Bureau Insurance Companies in Ohio)⁽¹¹⁾ の副社長カルプレスは、『アメリカン・コーポレーション』誌において相互会社問題を論じた。彼は、まず、「相互保険の特殊性質」として三つの要素をあげる。第一に、契約者への払戻し、第二に契約者による損失防止活動への積極的参加、そして第三に、契約者の経営への積極的参加である。カルプレスによれば、このうち3番目が最も重要で、しかも、現実の相互会社には全く欠けている要素であった。例えば、メトロポリタンの契約者は、株式会社であるトラベラーズの契約者と同じくらい、経営に彼の声を反映させることはできない。しかも、大会社の経営者は、契約者参加を望んでいない。

もともと、相互保険とは、契約者と経営者の利害が一致している共同体

(10) Culbreath, Harry W., "How Mutual are the Mutuals?," *American Corporation*, 1952, pp. 397-409.

(11) 1926年、消費者協同組合運動から生れ、自動車保険を営んでいた。1955年、現在の Nationwide Insurance Companies に名称が変更された。

(community) のことである。初期の相互会社にはそうした相互性がみられた。ところが、リスク分散の必要性や保障の複雑化などによって相互会社の成長が始まると、料率計算、新メンバーの勧誘、事業管理などについて専門家が必要となってきた。「それとともに、契約者が自分たちのニーズや希望を知らせることを嫌ったり、怠るようになり……真の相互性が失われ」た。こうした傾向が相互会社を構成する三つの主体——経営者、外務員、契約者——の間に利害関係の分散をもちこんだ。

まず、経営者は、効率的経営に関心をもつが、多くの場合、それは自分自身のためであり、また、自己の身分保証にも関心を寄せる。経営者が他社の行動に魅せられるようになると、保険の「ゲーム」を楽しんだり、誇りをもって指摘しうるだけの剰余金を積み立てる。こうして経営者は、「われわれの会社は、契約者のニーズと希望を可能な限り最大限に満たしているか」という、相互保険の基本的問題を忘れてしまう。次に、外務員も変る。「当初、契約者のニーズが外務員のニーズであった。しかし、彼らが成功すると、契約高は、より大きな目的のための手段でなく、それ自体が目的になる」。外務員は、健全な危険選択や契約者の低コスト保障を忘れる。最後に、契約者は、「しばしば、ニーズに満ちた島に捨てられる。一方、経営者と外務員は、ニーズを満たすための道具を、二つの船に積んで別々に船出する」。

確かに、相互会社には以上の事実を相殺する要素がある——株主の不存在による低コスト、高度に競争的な市場、そして州当局による契約者保護など。しかし、それだけでは十分でない。では、どうすべきか。カルプレスは、第一に、相互会社の規模の制限をあげる。しかし、これにはマイナスの要素が多すぎる。そこで第二に、「会社を契約者に返すべく、あらゆる努力を尽す」ことをあげ、それこそ「唯一の道」だという。要するに、「相互会社の経営者と契約者の間に両方向のコミュニケーション・チャンネルを開発し、維持する」ことであった。彼は、自分の会社を例にあげて説明する。

これには、まず、文書などの送付とさまざまな契約者集会の後援が含まれるが、しかし、情報の流れは、経営者から契約者へと一方的に傾きがちであ

る。次に、調査 (survey) の実施がある。しかし、これも、「契約者から経営者への情報の十分な流れ」を確保できなかった。そこでいま一つの方法として、「契約者諮問委員会」(Policyholders Advisory Committee) が設置された。これは、「契約者とそのニーズと要望をいっそう直接的にわれわれに語ることでできるプラン」であり、「われわれの会社をして真の相互性を達成せしめる方法」であった。すなわち、「契約者が所有する会社の事業に彼らを真に参加させる」ことであった。かかる相互性は、「事業効率や大規模営業が必要だからといって、その民主的起源を犠牲にする必要はないことを証明する」ものであった。

カルブレスの所論は、相互性を経営者の姿勢の問題としてとらえる点に特徴がある。すなわち、情報が経営者と契約者の間で「両方向」に流れねばならないとしても、その場合、経営者が契約者に働きかけることによって実現される。「契約者諮問委員会」制度は、こうした経営者の努力の具体化であった。もし、これが成功すれば、その存在自体、大手相互会社に対する有効な批判になるであろう。では、実績はどうであったであろうか。

契約者諮問委員会は、多くの地区に設置され、1952年から1965年までの14年間に、延べ16万9,000人の契約者を関与せしめた。1965年には、委員会のリーダーのみを対象とするように制度の変更があった。しかし、1978年のメツェンバウム公聴会〔4.4.3.〕での証言によれば、このプログラムは、成功しなかったといわれている。

「契約者を探し出し、そして必要な時間と労力を割くようにと説得することは、経費のすべてを会社が負担してさえ著しく困難であった。外務員たちは、契約者に持続的な関心をかきたてることができないと苦情を言い、集会を計画しても、往々にして十分な出席を得られなかった。時間がないとか、『他の仕事』で忙しいと感じている契約者は、助言者の役割に一貫して関わることをしなかった。彼らの関心は、至極当然なことに、最小のコストで最大の保障を得ることに集中していた」。

同社は、以上のような経験にもかかわらず、「契約者の助言と参加を得る

有効な方法を模索し続けてきた」。1978年当時、年2回、契約者宛にニュース・レターを発行しているという。

この証人は、最後に、契約者と株主による参加について、次のように概括している。

「契約者や株主を大会社の経営に関与させるための相当の努力にもかかわらず、大部分の所有者・投資家は、彼らが保険証券の形で財務保障の権利を買っている、あるいは株式の形で投資を行っていると考えている。彼らは、法人所有権に伴う権利の行使にまで関心を及ぼしたり、それを強調することは仲々しない。いずれかの法人形態のもとで経営者がその任務の適切な遂行を怠るとき、契約者や株主は、他の所で取り引きすることによって、『否』と投ずる。これは、事業にはたえられない投票である」⁽¹²⁾

契約者を経営に参加させる努力が経営者によって尽されたのちに以上の所見が得られたものとすれば、かなりの説得力をもつと評価されるべきである。とくに、契約者の無関心が実証されたように思える点、そして市場機構の有効性を指摘した点は、相互会社問題の考慮に対して、重要な示唆を与える。しかし、その結果、ここで得られる結論は、これまでの、またのちにみる大手相互会社の経営者の主張と、ほとんど同じものになることも、否定できない。

(b) クライダー

クライダーの所論は、次のようであった。相互会社は、保険業と銀行業において重要な地位を占めるが、こうした相互会社と株式会社は、組織および事業の点ではほとんど識別し難い一方、両者の間には重要な差異がある。すなわち、株式会社では、「一般的に株主は、彼らが所有する会社を有効に支配している」。これに対して相互会社所有者の立場は、次のようであった。

(12) 1978 *Metzenbaum Hearing*, pp.1002-1011. 引用は、公聴会に提出された次のステートメントによる。Prepared Statement of Dean W. Jeffers, General Chairman and Chief Executive Officer, Nationwide Insurance Companies.

「株主の権利に関する現代の標準と比較してみると、相互所有者の権利に関する現代の法律は、情ないほどに、不十分である。契約者総会、通知、そして投票手続に関する機構は、ほとんど機能しえず、したがってほとんど用いられていない。紛れもない欠陥は、次の点に関する一般的要件を欠くことであろう。すなわち、事業運営へのメンバーの参加が求められること、参加する権利について知らされていること、あるいは、会社の経営や財務状態に関して基礎的情報が提供されていること。相互所有に関する現在の法律の実際的な不十分さは、契約者や預金者によるかかる会社の法的所有をまやかしとしてきた」。

また、「誰が相互会社を所有するか」との問に対して、次のような解答を示した。

「法的には顧客（契約者……）が相互会社を所有するが、しかし、彼らの『所有権』は、法技術的な虚構（technical fiction）にすぎない。事業の統制や政策の決定から資産運用までを含めて相互会社は、事実上、経営者によって所有される」。

要するに、相互会社契約者の所有権とその行使に関する法規定が、株主のそれに比べて不十分であること、そのためすべての支配が経営者の手中に置かれていることが問題視される。彼は、こうした現状の改革が必要だという。では、改革によってどのような結果が生ずるのであろうか。

彼は、まず、株式会社に適用されるディスクロージャー・ルールが相互会社にも適用されるべきだと考えた。⁽¹³⁾ それによって契約者に「所有者意識」が芽生え、その結果、会社経営が契約者によってより詳細に検討されるだろうという。さらに、ディスクロージャーは、「メンバーが望まないかもしれない基本政策の存在を明らかにする」と期待される。第一に、現行の「保守的」配当政策を変更させ、配当率を高めるかもしれない。第二に、相互会社が保

(13) Securities Exchange Act 1934 は、委任状の勧誘に際して詳細な情報が株主に与えられることを要求していた。クライダーは、同種の“Proxy Statement”が相互会社契約者にも与えられるべきだということである。

険と関係のない事業に進出することに歯止めをかけるだろう。第三に、保険会社として適切かどうか疑われかねない投資活動を抑制するだろう。このように、契約者の利害と経営者のそれとの間にコンフリクトが発生するであろうが、その場合、「こうした会社の経営者によって行われる選択や決定には、その所有者の経済的福祉に関わる領域があり、そしてこうした状況では、彼らは、かかる政策を直接に決定する、あるいは取締役選挙を通じて、有意義な発言権をもつべきである」。

さて、クライダーは、相互会社に関する「改革は、株式会社に見いだされる現在の構造に密接に並行すべきである」こと、つまり、株式会社法に規定される株主の権利と同種のもを相互会社所有者にも与えるように立法措置を講ずべきだという。主な点を列記すれば、(a) 各個契約者の投票数は、一人1票ではなく、各々の経済的重要度に比例しているべきこと、(b) 累積投票制を採用すること、(c) 総会の定足数について「有意義な割合」を要求すること、(d) 基本定款や付属定款の修正、合併、清算など主要な案件については、一定割合の賛成投票を要求すること、(e) すべての委任状が取消し可能で、その有効期間を12カ月以内とすること、(f) いかなる場合でも取締役候補を指名するために100名以上のメンバーが要求されるべきでないこと、(g) メンバー・リストへの完全な接近がすべてのメンバーに許されること、(h) 毎年、取締役全員が改選されること、そして(i) 各候補者に関する基礎的情報が提供されること。

以上のような改革について、クライダーは、連邦レベルで実施するのではなく、州当局、およびNAICを通じて行うことを提案する。さらに、相互会社に関する徹底的な調査が必要であることを述べている。

クライダーの所論は、要するに、相互会社契約者の所有権が法の不備によって有名無実となっており、そのために経営者が契約者利益を必ずしも優先させていないこと、それゆえ、株主と同等の権利の付与、殊に情報の開示と選挙手続の改正によって、契約者の所有権を実質的なものにすること、つまりは、契約者が経営を有効に支配するようにすることが必要だというのであ

る。確かに、契約者利益と経営者の行動が一致するとは限らない。クライダーは、アームストロング委員会や TNEC によっても提起された問題の一つを次のように表現している。

「大手相互会社の経営者が、株式会社経営者と同様に、成長、利益、拡張などの観点から話し、活動することも、観察される。しかし、この活動は、相互会社にとって適切な機能であろうか。別の言い方をすれば、こうした活動がどのようにして契約者に役立つのだろうか。例えば、アクチュアリー的に契約者の健全な分布がいったん達成されれば、現在の契約者は、ますます多くの保険を引き受けることから何を得るのか？ 彼らの会社は、アクチュアリーからみて、いっそう健全になるのか、あるいは配当が増えるのか、それとも新規契約者に同じ率での配当を与えるために新しい収益が必要であるのか？」。

相互会社がいわば無制限に保有高の拡大を求めたり、保険とは無関係の事業にまで手を伸ばすことが妥当であるかどうか、すなわち成長や拡張が既契約者に利益を与えるかどうかは、依然として未解決の問題である。さらに、そうした政策の決定は、契約者の意向とは無関係に行われる。クライダーの所論は、このような観点からみると、正当であるといわねばならない。

しかし、問題は、株主と同様の権利を与えられたのちに契約者が有効に支配しうるかどうか不確かなことである。株主と契約者の立場が同一であるとみることは無理があり、しかも、株式会社における株主の支配がそもそも有効かどうか、という周知の問題がある。これらについてクライダーは、沈黙しているし、実際、のちにアンダーソンによって批判された。つまり、契約者の所有権を実質的なものにすべく法改正をしても、経営者支配の事実そのものは不変であるのかもしれない。

(c) ロ ン ⁽¹⁴⁾ グ

(14) Long, Douglas P., "Governance of Mutual Insurance Companies: A Call for Reform", *Drake Law Review*, 29 (1979-1980), pp. 693 ff.

ロングも、クライダーと同様に、相互会社契約者による有効な支配が、法の不備によって、事実上不可能であったことを指摘し、そして法改正を提案している。現状についての認識は、次のように表現されている。

「州法は、相互保険会社契約者に、相互保険会社の取締役選挙において投票する権利を与えるが、しかし、この権利は、経営者を選択する権利 (management selection right) としては有効でない。与えられた権利は、実際上、行使可能なものではない。その結果、相互保険会社の経営者は、契約者に対して責任を負っていない (not accountable)。さらに、市場諸力も、州の保険当局も、相互会社経営者をして彼らの行動に責任を負わせるようにしていない」。

ロングは、まず、相互保険会社の性質とそこにおける契約者の地位、そしてこの問題に関する従前の調査を概観し、次いで相互会社によって所有される「驚くべき」多額の資産、および相互会社の経営によって影響される「怖るべき」多数の個人という観点からみて、契約者が実際に支配権を行使しうるものが重要だと指摘する。そして問題をいっそう詳細に論ずるが、要約していえば次のようになる。

相互会社契約者に与えられた権利は、「形式的」なもの——「個人がその権利に基づいて行動したり、それから恩恵を受けることができないような性質の権利」——にすぎず、この点で各州は、選挙権および最終的支配権を有意義なものとするに十分な追加的権利を契約者に与えることを「怠ってきた」。これは、選挙に関する制定法の規定を概観すれば、容易に明らかになる。

まず、制定法は、「アウトサイダー」——すなわち、取締役、役員など「インサイダー」以外の契約者一般——に取締役候補者の指名について「有意義な発言権」を与えず、またアウトサイダーが契約者リストを入手し、または参照する機会も、ほとんど与えない。経営者がこれらについていわば策謀する余地を残す州法もある。それゆえ、契約者が年次総会に先立って仲間の契約者の支持を取り付け、独自の候補者を指名することは、実質的に不可能で

ある。第二に、年次総会に関する通知は、きわめて曖昧であり、州によっては要求していない所さえある。かくして、「多くのメンバーは、投票が行われる時と場所について十分な通知を得ていないのであるから、彼らの投票権は、有効な権利とはみなされない」。第三に、総会の定足数に関する規定も、実質的に欠如しており、その結果、取締役を選出する契約者の権利を「妨害している」。最後に、委任状投票を許す州法が多いが、株式会社について定められた「委任状規則」に匹敵する規定は、全く存在しない。大手相互会社の典型的メンバーにとって、年次総会へ出席するための費用を考えれば、委任状投票の方が有利であるが、半面、インサイダーによる「陰謀」を阻むことはできない。

以上のように論じたのちにロングは、相互会社メンバーが取締役を選ぶ権利を「現在よりもいっそう実際的に行使可能なものにする」方法を提示する。これは、二つの項目に分けられる。

まず、「相互会社経営者に契約者に対して責任をもたせる (accountable) ことの必要性」が論じられる。相互会社経営者は、市場諸力と州保険当局によってすでに十分にチェックされているとの周知の議論への反論がある。まず市場諸力による経営者行動のチェックについては、「保険保護の価格が州当局によって決定され、それゆえ、市場諸力が束縛されている」として、その有効性を否定し、次いで、州当局によるチェックに対しては、それが「十分に機能していると信ずべき理由は、ほとんどない」と指摘する。仮にこれらが経営者に責任を負わせる点で有効だとしても、資産の規模と契約者数からみて、「経営の無分別な行動に対して別の安全装置が不可欠さえある」。かくして、契約者こそ、有意義な選挙権を与えられるべき論理的集団 (logical body) である。言いかえれば、「安価で安全な保険の供給」に利害関係をもつものは、契約者以外にはありえず、それゆえ、「相互会社経営に対する契約者による真正の支配は、効率的経営の最善の保証」である。

次に、「相互会社契約者の経営者選挙権を有意味なものとしうる立法的方法」が詳細に提案される。⁽¹⁵⁾ これらは、二つの長所をもつという。第一に、契

約者への情報提供の促進であり、第二に、メンバーによる相互会社取締役選挙への参加、それによる相互会社自治への参加が促進されることである。要するに、こうした方策により、従来、契約者参加への関心を阻んできた「障害物」が除去される。一方、ロング提案には、少なくとも4点について批判が予想されるとして、次のように論じている。第一に、個々の契約者への情報提供が多額のコストを発生させるだろうとの批判に対しては、それが「比較的小さい」と予期している。第二に、厳格な定足数要件が総会の成立を阻止するだろうとの批判に対しては、従来のように少数のメンバーのみが出席しているとすれば、「これら少数者が多くのものに代って決定をなすべきではない」と反論し、さらに、株式会社のケースを引用している。第三に、契約者が実際に支配しているような中小相互会社に対しては、この提案は、行きすぎだとの批判が予想されるが、それに対しては、将来もその権利が有効であるとの保証はない、という。そして最後に、以上の提案を採用しても、相互会社契約者の権利を有効なものにはなしえないだろうとか、株式会社の株主も、企業経営を実際に支配していないといった批判に対して、次のように答えている。

「たとえ、ここで展開した方法が多くの相互会社において契約者自治へ導

-
- (15) 1. 年次総会の開催および契約者による提案の討議
 2. 郵便などにより総会についての「個別的な通知」を行うこと
 3. 取締役選挙は、少なくとも2名の候補者が指名されるまで開催を許されるべきでないこと
 4. 重要な案件について契約者の直接投票を行うこと
 5. 総会は(a)総会で投票する権利のある票数の少なくとも50%が委任状、または郵便により、もしくは本人自ら出席しているか、または(b)総会への出席者が、コミッショナーによって総会の開催を正当化するに十分な大きさであると定められた数を越えるまで、開催を許されるべきでない。
 6. 2,000名または10%に等しい数のメンバーのうち小さい方の数のメンバーにより支持表明を得たものは、立候補者として認められること
 7. 相互会社は、経営者に関する情報を提供すること
 8. 1934年有価証券法第14条(a)による連邦委任状規制が適用されること

くことはないとしても、しかし、メンバーの権利は、現在よりは有効なものになるだろう。あるコントロールが何もないよりはましたとの仮定にたてば、以上の提案をこの理由で排除する根拠は、ほとんど見いだすことはできない」。

ロングは、さらに2点について注目すべき意見を表明した。第一に、契約者に有効な選挙権を与えることで「無益な争い」が発生するだろうとの批判に対して、その可能性は不確かであると述べたのち、次のように答えている。

「契約者の取締役選挙権を有意義なものとした結果として無益な争いが発生し、それにより会社の活力と資金が著しく弱められたとしても、それは、支払うに値する価格である。無益な争いによって発生する負の効用は、現行制度のもとで、相互会社経営者の行動に対する有効なチェックの不在から発生する負の効用に比べれば、小さなものである」。

いま一つは、クライダーのごとき「所有者」理論の有効性を否定したことである。ロングは、「いっそう効果的な契約者の権利を求める主張の支持においては、これは、ほとんど役立たない」と述べている。

さて、ロング論文は、クライダーと同様、契約者の権利を有効なものにすることを訴えている。効果という点では、この種の提案の多くと共通して、疑問がないわけではない。しかし、相互会社問題の歴史を通観してきたものには明瞭であるように、多くの論点に目を配り、幅広い視点に立っている。その点で、クライダー論文よりも一歩進んでいると評価せざるをえないであろう。

4.4.2.2. 現状是認論——アンダーソン

1973年にアンダーソン⁽¹⁶⁾は、その前年に発生したクラス・アクションと、ヘテリントン、クライダーの両論文に対して反論を企てた。彼の基本的立場は、「改革の必要が確認されない限り、改革はできない」ということであった。この立場から、以下の通り論じている。

(16) Anderson, Buist M., "Policyholder Control—Mutual Life Insurance Company", *Cleveland State Law Review*, 22 (1973), pp. 439-449.

まず、上記2論文は、改革の必要の有無を示すことなく、契約者が経営者の選任について発言権をもたない旨を反復したに留まる。しかし、取締役会が居据わり集団であるという点で株式会社も相互会社と同じである。また、取締役は、高い倫理観をもつ献身的な人々で、信頼を裏切ったことはない。不都合が生じて、すぐにそれを是正してきた。

第二の論点は、「いかなる相互会社も、多くの契約者を説得して取締役選挙へ参加させることに成功していない」。会社側の真剣な努力は、すべて失敗に終わったが、「その簡単な解答は、契約者が保険の購入に関心をもち、株主の場合のように会社持分の所有者だとは考えていないことである。契約者の大部分が、契約した会社の名前さえ覚えておらず、株式会社と相互会社を区別していないというのが実情であろう。契約者は、彼らが信頼する外務員に頼っているように思える」。

第三に、相互会社は、「金魚鉢」の中で営業する、つまり規制当局の詳細な検査に服している。

第四に、相互会社契約者は、「所有者」といわれるが、「これは、相互会社の所有者として分類されるものが他にいないという意味で真実である」。しかし、裁判所によって認められてきたように、会社との関係は、「単に債権者・債務者のそれにすぎない」。

第五に、契約者参加によって配当増額があるかもしれないといわれるが、しかし、生保会社の主要目標は、支払能力の維持であり、配当政策は、それに従属すべきである。もしある相互会社が配当を過大に支払うならば、最終的に損失を被るのは契約者であろう。

第六に、クラス・アクションで主張されたように、古い死亡表を使って異常に高い料率を課しているという批判は、有効ではない。というのは、すべての会社は、適切な料率と配当を決定するために、自社の死亡経験などをたえず検証しているからである。

最後に、保険と関連しない領域への拡張が許されるべきでないという批判されるが、これは、真のパブリック・ニードを満たし、また株式会社との競争に

対処するために必要なのであって、「この種の囚人服を着せることは、相互会社および契約者にとって不幸であろう」。

以上のように論じたのち、最後に次のように述べている。

「結論として、相互生保会社における契約者支配、あるいは契約者支配の欠如といたればそういってもよいが、この状況が最善の実際の解決であるように思われる。これは、制度が完全だというのではなくして、少なくとも過去100年以上にわたって、この件が真剣な調査を受けたにもかかわらず、他に良い解答が得られなかった、ということである。これは、状況に精通した規制当局の結論でもある。理論的考察は、実際の考慮に道を譲るべきだし、この制度は、契約者利益に奉仕しなければならない。もし、何らかの真実の (real) 弊害がある、つまり、理論的な弊害でなくして実際に矯正されるべき弊害が存在するのであれば、ずっと前には是正されていたことであろう」。

「現在の支配体制を変えようとする人々は、その変化が相互会社契約者の利益のために必要であることを証明する義務がある……。相互保険契約者の福祉に実際に関係するかどうか明確でない理論的示唆は、無視されるべきである」。

アンダーソンの所論は、「理論的考察」をいわば架空の議論とみて退け、それゆえ、改革の必要は全く存在しないと主張する。とくに、改革または批判論が有効な改革プランを提示することで契約者参加を実現しえなかったという弱味を突いている。もっとも、彼が、反論のために用意した論点には目新しいものは見当らない。その意味で、経営者サイドが従来反復してきた主張の集大成だといってよい。相互会社の改革を訴えるものからみれば、再反論は、容易であろう。

4.4.2.3. ヘテリントン論文

ヘテリントンが1969年に発表した論文⁽¹⁷⁾は、相互会社における契約者と経営

(17) Hetherington, J. A. C., "Fact vs. Fiction: Who Owns Mutual Insurance Companies", *Wisconsin Law Review*, Vol. 1969, pp. 1068-1103. 彼は、株式会

者の関係に関する最もすぐれた文献の一つである。彼は、相互会社契約者が「所有者」であるよりもむしろ「消費者」である一方、経営者が事実上の所有者であることを詳細に述べている。但し、彼の関心は、事実と本質の解明にあり、改革提案は行っていない。以下は、この論文のごく大まかな要約にすぎない。

さて、ヘテリントンによれば、事業関係における「所有者」概念には三つの属性があるが、相互会社契約者にはそのすべてが欠けている。第一に、所有者は、支払不能の場合に個人的責任を負うリスク、または投資について損失を被るリスクにさらされるが、「実際問題として、相互会社契約者は、株主のように支払不能となった法人の負債について個人的責任を負うことはない」。また、剰余金を失うリスクは、投資家としてではなく、消費者としてさらされるリスクである。第二に、契約者が相互会社の「所有者」であれば、剰余金についてその配分を請求する権利などをもつはずであるが、しかし、契約者にはそのような権利はない。しかも、剰余金のうち返済される部分の決定は、取締役会に一任されるだけでなく、一般的に経営者は、拡張のために留保し、積み立てることを好む傾向をもつ。そして第三に、所有者は、経営を支配する権利と能力をもつが、一方、「相互会社契約者は、経営者を選んでいないだけでなく、選挙プロセスを通じて経営に影響力を行使することもない」。

結局、相互会社に対する契約者の関係は、株式会社に対する株主の所有権(proprietary rights)とは異なり、契約上の債権債務の関係である。彼らは、「保障の買手」であり、いわば消費者としての関心と期待を会社に対して抱くにすぎない。例えば、会社の成長に対して株主が直接的関心を持ち、しかも成長から利益を引き出すことができるのに対して、「相互保険契約者は、企業の成長から、ほとんど、あるいは全く恩恵を被らない。……この点で企

社についても興味深い論稿を発表している。“Fact and Legal Theory: Shareholders, Managers, and Corporate Social Responsibility”, *Stanford Law Review*, 21 (1969), p. 248 ff.

業の成長に対する彼らの関係 (interest) は、消費者が商品とサービスを買った会社の成長と繁栄に対してもつ関心に似ている」。

また株主は、株式会社に対して時折所有者としての権利を行使することがあるが、一方、相互会社では、そうした可能性は、ありえない。ただし、所有権の主張に法的障害があるというよりも、彼と会社の関係が経営者に対立する行動のインセンティブを与えないからである。彼自身、「経営者によって提供されるサービスの消費者」とみており、実際、それ以上のものではない。大手相互会社では、この関係の実態は、形式的な法制と相まって、「茶番劇」を生み出すが、しかし、法的構造がどのように改革されようと、株主が時折発揮するような力をもつことは、ありえないであろう。

かくして相互保険契約者は、消費者として規定される。ヘテリントンが次に設定する問題は、「消費者として契約者は、欠陥ある経営パフォーマンスに対してどの程度まで自らを守ることができるか」ということである。まず、買わない権利、あるいは他の所で買う権利は、さまざまな理由で限られた効力をもつにすぎず、また株主のように、株式市場を通じて経営パフォーマンスに反応し、影響を与える手段をもたない。それゆえ、「消費者として契約者は、一般的に、経営の失敗に対してわが身を守る立場にいない」。ところが契約者は、「消費者として幸運であった」。というのは、消費者と大衆保護を主要な関心事とする保険規制があったからである。

最後に、相互会社における経営者の地位が詳細に論じられる。まず、「相互形態の組織は、経営に対してユニークな利点と挑戦を与える」。すなわち、株式会社経営者は、株主の反乱や外部からの乗取りの企てという、「迂遠ではあるが、しかし、常に存在する可能性」にさらされる一方、こうした可能性が株式会社の成長や効率化を促す。これに対して「相互形態の組織は、この圧力とリスクから免れた天国である」。そのため、効率的で革新的な経営は期待できそうにないが、半面、保守的で安定した経営を要求する「公共の利益」に適うのかもしれない。

このように、相互会社経営者は、外部の抑制と圧力から比較的自由である。

かくして、ヘテリントンは、次のような重大な発言を行う。

「所有者が事業に関わる決定権の行使やその実行能力を意味する範囲内において、相互組織の経営エスタブリッシュメントこそ、その所有者である。こうしたエスタブリッシュメントが外部からの干渉や排除の可能性から自由である範囲内において、株式会社におけるそのカウンターパートには不可能な程度で、所有者としての地位 (proprietary position) を占めている。現実的にいって、相互会社経営者に明瞭に欠如する所有権の唯一の側面は、利潤に対するそれである」。

相互会社経営者は、事実上の所有者として支配権を行使し、その努力を通じて企業が成長する。一方、名目的所有者は、成長に対して関心をもたず、それから利益を引き出すこともできない。ところが経営者も、報酬や年金に関する取極めを除いて事業の成長から直接に利得する方法をもたない。かくして「企業の成長と収益が文字通り誰にも帰属しない」という異常な状況 (anomaly) が生ずる。

しかし、この困難を解決する方法がある。一つは「経営請負契約」(management contract)⁽¹⁸⁾ である。この契約のもとで、経営者は、別個の組織、通常株式会社を設立して相互会社の経営権を譲渡し、一方、成長の恩恵に与えられるような形で手数料を定める。その結果、経営者は、直接に事業の成長の果実を取得し、のみならず支配的地位を売ることもし得る。経営請負契約は、「経営者の観点からみて、相互組織と株式組織の利点を結合する」ものであるが、これは、契約者が「単なる消費者」であるとの現実的仮定にたって初めて納得しうるし、また適法でもあるように思われる。相互会社経営者が、「その事実上の所有権を有形で市場性あるものに変えることのできるもう一つの方法」は、株式会社への転換である。これによって、最終的には、「相

(18) 経営請負契約については、次の文献が詳細な調査を行っている。Sinykin, Gordon and Shirley S. Abrahamson, "Management Contracts in the Insurance Industry: A Wisconsin Study", *Wisconsin Law Review*, Vol. 1969 (1969), pp. 693-753.

互会社は、経営者の地位が株式所有によってサポートされた株式会社になる」。但し、転換が契約者から不当に権利や財産を奪うと考えることは、適当でない。けだし、転換に際して彼らに配分される株式や現金は、剰余金に対する権利からみて、まさに「たなぼた」的だからである。

実際、相互形態では、剰余金は、誰かによって「所有されている」とはいえない。剰余金は、保険料が過剰であったことを示し、しかも安全目的のためにのみ保持される。「相互保険の原理と目的のもとで、剰余金は、理論的には存在すべきでない」。ところが「かかる剰余金の蓄積は、会社が相互制でなく営利性 (profitmaking basis) に基づいて、少なくともそれが事業拡張の金融に用いられたという意味での営利性に基づいて、経営されてきたことを示している。利潤のために営業される相互会社は、ある意味で、異常である。なぜなら、法が所有者だと考える人々は、こうした利潤そのものについて利害関係をもたず、権利をもたないからである。利潤は、解散や株式会社への転換がないかぎり、企業の中に閉じ込められる」。株主は、通常、利潤について共通の利害関係をもつが、一方、相互会社契約者は、「潜在的に相互に対立的な利害関係」をもつ。けだし、他の契約者への保険金支払が最小化されることに、彼らの利害関係が見いだされるからである。

利害の対立は、最小のコストで最大の保障を得ることに利害関係をもつ契約者と、会社資産の保持と企業の成長に利害関係をもつ経営者との間にも発生し、これは、いっそう深刻でさえある。確かに、相互会社経営者は、着実な業績の向上という圧力から、ある程度は自由である。しかし、「全体的にみて、相互会社経営者は、会社の目標として成長と収益性の追求を明言し、実践する。これは、驚くべきことではない。というのも、彼らは、投資家所有の企業によって支配される商業界において競争しているからであり、また会社幹部一般と同じく、『成功の希求者』でもあるからである」。しかし、成長と収益性の追求は、契約者の利害とは一致しない。それゆえ、「契約者が事業活動のノーマルなコースにおいて、経営を支配したり、影響を与えたりすることができないということは、経営者と株主の利害関係が一致している

場合の株式会社において株主支配が同様に欠如するということは、全く違った意味をもつ」のである。かくして、次のように結論づけられる。

「経営者の利害と契約者のそれとの間には実質的な差異と対立があること。契約者が会社との契約のもとでもっている関係の性質からみて、契約者の自治は、彼の利害を守る有効な手段へと展開されえないこと。そしてこの状況において、経営政策が規制と競争によって抑制されない範囲内において、それは、契約者の利益よりむしろ経営者の目標を主として達成するように工夫されているように思えること」。

以上のようなヘテリントンによる相互会社論は、本項の冒頭で述べたように、最もすぐれた文献の一つであり、相互会社問題の解明にさいし有力な手掛りとなるであろう。とくに経営者が「事実上の所有者」であることを指摘した論点は、示唆に富んでいる。一方、保険監督が「消費者」保護の面で有効だとする点は、異論のあるところであろう。

4.4.2.4. ウィスコンシン州保険法改正委員会第四次草案

1965年、ウィスコンシン州議会は、保険法改正委員会を任命した。委員会は、スタッフ・ディレクターにキンボール (Spencer L. Kimball) を起用し、彼の指導のもとに作業が進められ、1967年以降、順次立法化されていった。⁽¹⁹⁾ その中に、保険会社の設立、経営、合併などを扱う保険会社法 (Insurance Corporate Code) があり、その一節に、相互会社の取締役選挙に関する条項が含まれた。その条項は、パブリック・ディレクター制や投票手続の簡素化など若干の特徴をもつが、しかし、さして注目すべき内容があるとも思えない。注目されるのは、むしろこの条項に関するコメントであった。⁽²⁰⁾ これは、相互会社の取締役選挙に関してきわめて興味深い見解を述べている。従来の相互

(19) Hardy, George A., "The Life Insurance Law of Wisconsin: Revision of 1967-1977", Paper Presented to the Association of Life Insurance Counsel on May 9, 1977, in *ALIC Proceedings*, Vol. XIV, 1976-1978, pp. 421-484.

(20) The State of Wisconsin, Legislative Council, Insurance Laws Revision Committee, *Domestic Insurance Corporations (Stock and Mutual)*, Fourth Draft (Aug. 15, 1969).

会社に関する事実と理論の展開を回顧するとき、このコメントがきわめてドラマティックである一方、説得力をもつことが明らかであろう。

さて、第一次草案では、大部分の相互会社について「パブリック・ディレクター」が要求され、第二次草案では、パブリック・ディレクターか、または「当スタッフがより有意義な契約者投票権と考えるもの」のいずれかの選択が強いられたという。これに対し、第三次および第四次草案では、パブリック・ディレクターと投票権は、それぞれ別個にオプションとされた。この変更の理由は、「ウィスコンシン州内の相互会社について契約者投票権を除去するならば、州外の競争企業によって、正当な理由はなくとも効果的に、悪用されうるだろうし、また悪用されるであろう」ということであった。それゆえ、州内会社は、競争上の理由で、契約者に投票権を与えることができる、とされたのである。

しかし、キンボールなど委員会スタッフが抱いてきた信念、すなわち「契約者の投票は、通例、意味のない行為 (meaningless exercise) であるとの信念」は変わっておらず、それゆえ、第四次草案でも、「相互保険会社の支配について現実的仮定 (realistic assumptions) と信じられるもの」に依拠していた。

「本草案は、契約者参加が、中小相互会社を除いて、意味をもたないと仮定し続けている。それを意味あるものになしうるときには、本草案はそれを要求し続ける。有意義なものになしうると仮定することが非現実的 (fantiful) だと思われる場合には、オプションとされる。経営者は、もし望むなら、かの『立派ではあるが古くさい儀式』を執り行うことはできるが、しかし、法は、その遵守を彼らに強制することによって、それに権威を与えるべきではない。そうすることは、契約者が実際にはそうしたポテンシャルをもたないにもかかわらず、自らの利益を十分に保護しうると、暗黙のうちに主張することである。州内相互会社は、もし望むならば、本草案のもとで、契約者投票の機構を解体し、経営者に居据わりを許すこともできるであろう。さらに、契約者投票に関する選択とは無関係に、別個のオ

プジョンとして、パブリック・ディレクター制を採用することもできる。強制されてはいないのだから……このオプションに反対する根拠はない」。

「本草案は、契約者投票も、またパブリック・ディレクターも、契約者を十分には保護しないだろうと仮定している。いずれもそのようなポテンシャルをもたない。それを行わねばならないのは、コミッショナーである。なぜなら、相互会社、株式会社双方について、それをなしうるのは、コミッショナーだけだからである。これは、保険が綿密に規制される産業であることの一つの理由である」。

「ごく最近行われた変更は、投票に関する条項を簡素化する。それはまた、伝統的神話 (traditional mythology) に従って、『所有者』として行動する契約者に賢明な決定を行わさせることを意図した、他の若干の条項の廃棄をもたらす。もし、契約者が自己を効果的に保護しえないと仮定するならば、われわれは、そう仮定しなければならぬのだが、彼を保護する義務は、明らかにコミッショナーに課せられねばならず、本草案は、それを求めている⁽²¹⁾」。

以上のように、契約者投票とそれによる経営支配は、無意味であると断定され、それゆえ、「理想的法典は、おそらく、特別の事情にかかわる場合を除いて、契約者投票を廃棄するであろう」と考えられた。ただ、「プラグマティックな理由で、本草案は、そこまでは行かず」、契約者選挙を行ってもよいとしたのである⁽²²⁾。一方、パブリック・ディレクター制にも、多くは、期待されていない。「ここで提案されるのも、あらゆるケースについて最終的な解決策としてではなく、ある状況下で試みられ、多分良い結果を生むだろうというオプションとして」であった。それは、「実験」にすぎなかった⁽²³⁾。「契約者保護」は、コミッショナーの義務であった。取締役と役員を選任に関して

(21) *Ibid.*, pp. 95–97.

(22) *Ibid.*, pp. 98–99.

(23) *Ibid.*, pp. 109–110. パブリック・ディレクター制を採り入れた会社は、ないと思われる。

も、コミッショナーの権限が強化された。すなわち、新しい取締役や役員の選任後直ちにコミッショナーに報告することが要求され、のみならず、コミッショナーは、取締役や主要役員が無能であったり、法令に故意に違反したことを知ったときには、それらの解職を命ずることができる⁽²⁴⁾とされたのである。

これは、契約者投票が支配の方法としては効力をもたないことを率直に認め、契約者保護の義務をもっぱらコミッショナーに課す点で、ユニークな見解であった。相互会社に関する事実からみれば、こうした考え方にも一理あるといえよう。半面、経営者サイドによってしばしば主張された見解によく似ている。したがって、同様の批判が当てはまるのかもしれない。

4.4.3. メッツェンバウムの活動

4.4.3.1. 序

連邦上院議員(オクラホマ選出)、メッツェンバウム(Howard M. Metzenbaum)は、相互会社問題に関して近年最も積極的に活動した人物である。彼は、まず、1978年5月10日、連邦司法委員会の「市民および株主の権利と救済に関する小委員会」(Subcommittee on Citizens and Shareholders Rights and Remedies)において、「相互保険会社における保険契約者の役割」に関する公聴会を開催した。次いで、相互会社問題に関して私的な諮問委員会を設置し、1978年12月から1979年8月までに6回の会合を開き、そこで得られた結論をもとに、各相互会社に勧告文を送付している。ここでは、彼のこうした活動によって明らかにされた事実、あるいはその中で主張された見解を取りあげる。但し、私的諮問委員会については、著作権の問題があり、ごく簡略な紹介に止めざるをえなかった。

4.4.3.2. メッツェンバウム公聴会

1978年に開かれた公聴会にはプルデンシャル会長ベック(Robert A. Beck)、メトロポリタン社長シン(Richard R. Shinn)、ニューヨーク州保険局次官グ

(24) *Ibid.*, pp.112-113.

リーンスパン (Greenspan) などが召喚され、証言を行った。⁽²⁵⁾ それによって示された相互会社の実態およびそれに関する経営者側の発言は、本書で取りあげた各種の記録と基本的に同じであった。

(a) 問題提起

公聴会の冒頭、メツェンバウムは、彼の問題意識を説明する。⁽²⁶⁾ 相互会社問題は、次のように把握された。

「理論上、相互会社の所有者は、保険契約者であるが、実際には、会社は、その経営者によって全面的に支配されている。……相互保険会社の運営に対する個々の契約者の参加を阻む障害が余りに大きいために、所有権 (ownership interest) は、虚構以外の何ものでもなくなっている」。

それゆえ、公聴会で説明すべき問題は、「相互会社契約者が彼らの会社の運営に対してもつ発言権、および経営者をして『保険証券所有者』に対して責任を負わせるために利用可能な方法」に関わっていた。では、なぜ相互会社に注目するのか。答は、「簡単」であった。相互会社が支配する資産が「驚くほど」巨額であり、その保険証券に関わる保険消費者の数が莫大だからである。但し、この公聴会は、相互会社の活動に不都合な点のあることを示唆しようとするのではなく、関心は、もっぱら、「相互保険会社に持分、利害関係、そして参加権をもつ会社所有者」たる契約者の権利に向けられる。このように、相互会社契約者が「株主と同様に所有者である」にもかかわらず、

(25) U. S. Senate, *Hearing before the Subcommittee on Citizens and Shareholders Rights and Remedies of the Committee on the Judiciary*, 95th Congress, 2nd Session, Pt. 2, *The Role of the Policyholders in Mutual Insurance Companies*, May 10, 1978, pp. 951-1167.

(26) この公聴会は、政府や大企業など巨大な機関に対して個人が「アカウンタビリティ」を要求することがますます困難になっているが、その是正のためには、「これらの機関がどのように活動しているかに関する基礎的情報のディスクロージャーと個人の声を聞いてもらうための手続上の工夫」が不可欠であるという、いっそう広い問題領域の一環を占めている。Cf. *Ibid.*, p. 951.

権利をもたないことが問題視された。メッツェンバウムの理論的基礎が「所有者理論」におかれていることが明白であろう。

さて、彼は、次のように具体的な問題点を指摘する。第一に、メッツェンバウムは、TNEC 調査が「すべての利潤が契約者に返済されると示唆して大きな間違いを犯した」と指摘し、それによって相互会社の剰余金配分に問題のあることを暗示した。第二に、契約者は所有者であるが、その保険証券が経営者によって恣意的にキャンセルされる点を問題視する⁽²⁷⁾。第三に、クライダーを引用して、契約者による独自の取締役候補者の指名が困難であることが指摘される。第四に、プルデンシャルの1977年次選挙において、経営者側候補者を1,195票が支持したのに対して、206票が反対の意思を表明した事実を示した。

「『ノー』という票を投ずることが、契約者が経営者指名の候補に抵抗しうる唯一の方法である」。

最後に、成長とコストの問題が指摘される。

「拡張は、会社の剰余金によって賄われるが、これは、契約者へ配当として分配され得たであろう資金によって構成される。なるほど、保険契約者は、彼らの相互会社が事業の拡張よりはむしろ保障やサービスの改善に集中することを好むかもしれない。しかし、こうした代替策について契約者の判断が仰がれたことは、決してない」。

(b) コーエン事件⁽²⁸⁾

1975年、メトロポリタン契約者、コーエン (Lawrence M. Cohen) は、保険料払込通知書に記載された文書によって、投票および候補者指名に関する彼の権利を知った。メッツェンバウム公聴会は、その件に関するコーエンの証

(27) これは、とくに財産、災害保険分野の相互会社にみられるという。Cf. Hetherington, *op. cit.*, p.1075.

(28) *Ibid.*, pp.955-960.; "More on Democracy at the Metropolitan Life", *Forum*, Vol. 5, No.11 (Nov. 1978), pp.235-236.

言をもって開始された。1976年夏、彼は、ニューヨーク州法に基づいて25名の署名を得たのち、同州保険局に対し、契約者リストに関する公聴会開催の請願書を提出した。しかし、保険局が請願書に誤りがあり、無効だと通知したため、1977年に再度請願書を提出した。同年9月に公聴会が開催された。彼は、証人 (witness) の立会いを求められたが、その必要はないとみて、同行しなかった。一方、メトロポリタンは、「一群の証人と弁護士」を取り揃えたうえで、請願の無効を申し立てた。理由として、第一に、それが経営の過誤 (mismanagement) を証明していないこと、そして第二に、契約者リストの用意に多額の経費を要することがあげられた。保険局は、コーエンが弁護士を用意していないため、公聴会を延期することができると知らせた。コーエンは、それを承諾したが、その後の発病により、公聴会の再開に至らなかった。そして、「契約者の署名を勧誘するための期限が過ぎ去った」との通知を受け取り、請願を取り下げた。

コーエンは、メトロポリタンの取締役候補者に指名されることを望んだ。しかし、それは、誰か特定の取締役を攻撃するためではなく、取締役への就任によって貢献しうると考えたからであるという。彼は、プルデンシャルについても同様の企てを考慮したが、しかし、ニュージャージー州法のもとでは不可能であることを知った。

「法は、指名を受ける可能性を排除している」。

また、この証言の中で、保険局は、請願書の誤りを正すこと以外、リストの獲得について援助しなかったこと、そして投票日に取締役会に出頭してスピーチしたいとの申入れに対し、メトロポリタンは、投票日に契約者集会も取締役会も開催されないこと (実は、後者は開かれていた) および「取締役会で非常に忙しいときに何百万もの契約者や何千もの職員が取締役に会えるとしたとき」の取締役の困惑を理由に、拒否したことを述べている。

(c) プルデンシャル会長、ベックの証言

ベックは、契約者が同社の統治に積極的に参加せず、その点でプルデンシ

ャルは、アメリカの大会社の多くと異なることを認めた。そして次のようにいう。

「法人民主制の問題は、今世紀に何回も大きな注目をひいた社会的問題であった。しかしながら、プルデンシャルのような規模と複雑さをもつ会社の事業において必要とされる意思決定過程に、契約者が親しく関与することのできる実際的な方法を工夫することは、誰一人としてできなかった」。このため1906年ニュージャージー州法により、パブリック・ディレクター制が採用され、会社側に対立する取締役候補者名簿を要求する権限が付与された。従来この権限が行使されたことはなかったが、しかし、「この権限は、契約者の……概して理論的な能力よりは経営に対するはるかに効果的な抑制である」し、「居据わりの取締役会の脅威を除去してきた」。

さらに、契約者に投票権を周知すべく努めてきたが、しかし、「われわれは、彼らの側に参加意識が驚くほど希薄であることを知った」。「契約者は、自分自身を、所有者としてよりむしろ顧客とみている。契約者の関心は、家族の財務的保障であり、契約のもとでの権利であって、会社を誰が統治するかではない」。一方、契約者が大会社の意思決定に関与しうる方法を知るとは難しい。しかし、「市場と保険規制という二重の支配」は、「契約者が保険者の内部業務に参加することの必要を減じている」⁽²⁹⁾。

ベックは、大要、以上のように説いた。これに対してメッツェンバウムは、2点について疑問を表明している。一つは、「契約者が関心をもたないとあなた方がいうとき、彼らは、かつて関心を表明する機会をもったことがあるだろうか」ということであった。言いかえれば、契約者は、独自の候補者を指名することはできず、投票においてせいぜい「ノー」と書くことしかできない。いま一つは、取締役の中で契約者に代って問うものがあるかどうかであった。この点はパブリック・ディレクターも同じであり、彼は、「取締役会に真にパブリック・メンバーと呼べるものがいた例があるのか」と問うている。

(29) *Ibid.*, pp. 966-976.

(d) メトロポリタン会長、シンの証言

シンは、証言および陳述書の中で次のように主張している。まず、「相互会社契約者の権利が株主のそれに等置される傾向がある」が、「実際には全く違ったもの」である。「相互生保会社の契約者は、法人のメンバーではあるが、本質的には顧客である」。契約者と会社との関係は、契約上のそれであって、所有関係ではない。それゆえ、契約者の権利も、株主の権利とは異なる。投票権についても同じことがいえる。もっとも、これは、別に目新しい見解ではないが、証言の後段においても、次のように強調されている。

「われわれは、契約者を所有者とはみていない。われわれは、彼らが所有者だと言ったことは決してない」。

「われわれは、契約者に対して責任を負うが、しかし、それは、所有者に対するものではなく、契約者に対する責任である。……われわれは、最善のサービスを付して最低のコストで契約を履行する責任を負う。……それは、契約関係およびメンバーシップの関係から生ずるのであって、所有関係から生ずるのではない」。

シンによれば、経営は、「契約者」に対して責任を負うが、それを「監視するもの」(monitors) がいる。第一に競争であり、第二に取締役であり、そして第三にニューヨーク州保険局であった。「これら契約者の利益のために行動する諸力」によって、明らかに「契約者の利益が十分に保護されている」。それとともに、契約者は、「相互生保会社の統治においてきわめて重要な、残余の役割 (residual role) をもつ」。すなわち、以上の諸力が十分に機能しないときには、無能な経営を追放するという「最終的な力」をもつ。しかし、ここで考慮されるべきことは、「利害関係のバランス」であった。シンは、契約者が最終的支配権をもつ一方、直接に経営を企てるべきでないとのヒューズの見解を引用する。そして、確かに、契約者には候補者に指名される権利はあるが、しかし、法が意図したのは、「愚かな告発者と利己的な異端者」を押え、一方、改革の必要なときには「真面目な改革者」を助けることであった、という。要するに、経営に過誤のないときには、契約者は、徒

らに権利を追求すべきでないということであろう。⁽³⁰⁾彼は、陳述書の末尾で次のように述べている。

「大手相互生保会社の統治における契約者の役割は……経営を更迭する最終的な力を保持すべきだが、しかし、無差別に用いられるべきでない。今日までの経験を考えれば、それが契約者支配問題の実際的な解決であると思われる。〔取締役会や規制当局の存在を所与とすれば〕契約者の積極的介入の必要は、ほとんど生じそうにない。もしその必要があれば、経営を更迭するために契約者を結集する有効な方法がある。制定法改正の提案は、コスト・ベネフィット分析にたってテストされるべきである。契約者にとって真のベネフィットが与えられているかどうかの決定においては、コストが考慮されるべきである。制度変更の必要を証明する義務は、まさに、かかる変更を求める人々にあるべきである」。

以上のようなソンの見解は、ベックとほとんど同様であるが、しかし、いっそう明瞭に「所有者理論」を否定している。それゆえ、メッツェンバウムと鋭く対立したこと——双方共に平行線をたどったことは言うまでもない。

(e) ニューヨーク州保険局次官、グリーンズパンの証言⁽³¹⁾

彼は、まず、「ニューヨーク州保険局が長年の間、相互生保会社の契約者支配〔の問題〕に、他州保険局以上に、専念してきた」と述べる。しかし、同時に、次のように主張する。確かに、契約者が発言権をもつという「理論的考慮」(theoretical considerations)は、「大変結構なように聞える」が、しかし、「それは、すぐれて実際的な(practical)考慮によってバランスを取られねばならない」。この「実際の考慮」は、長年の間に出現し、各州保険局の立法や規制として結実したが、これは、次の事実を認めている。

「この大きな発言権——この無制限の発言権——を許し、あるいは認める

(30) *Ibid.*, p. 992の陳述書——「所有者〔概念〕の追求は、有益な行為(fruitful exercise)でない」。

(31) *Ibid.*, pp. 1055-1071.

ことによって、多くの場合、それを抑制する場合以上に会社に大きな損害や不利な結果を与えるということである。「つまり、われわれが常に心に留めておくべき要素が二つある——会社内における経営の安定性と政策の継続性であって、これらは、二つのきわめて重要な要素である」。「契約者が発言権をもつとの理論的考慮は、われわれがどのくらいの発言権を与えるか、どのようにして与えるか、そしてその発言権を可能にするためにいかなる種類の統制手段 (control) をわれわれはもちうるのか、これらに対してバランスされていないならば、その結果、その発言権が政策の継続性と経営の安定性に対して及ぼすかもしれない不利な結果に対して保障があることになる」。

これによれば、契約者の発言権は、経営の安定性と政策の継続性を攪乱しない範囲でのみ成立しうるにすぎない。しかも、「われわれ」——保険局、それとも経営者？——が「与える」ものであるらしい⁽³²⁾。

さて、グリーンспанは、コーエン事件にふれる。彼は、この事件が「法技術的問題だと悟った」というように手続面で問題のあったことを強調するが、同時に、次のように主張する。彼によれば、ある人が取締役になりたいと欲するのであれば、その希望が「放埒な欲望」や「利己的関心」から生じたり、あるいは「『支配のために支配したい』と言いたいがために生じた」というのであってはならず、なぜ取締役になるべきだと考えたのか、その根拠を示せという要求があつてしかるべきである。コーエン事件の公聴会も、「選挙での争いを望む個人が誠実にそれを行っているかどうか確認できるようにする」ことが目的であつた。言いかえれば、選挙で争うには「誠実」(good faith) な動機がなければならず、「われわれは、請願者の誠実を見いだ

(32) これに続いて、次のような問答がある。

「メツェンバウム：契約者に、何らかの形で、取締役指名の権利を与えることが、安定性と政策の継続性に影響を与えると考えるのですか？」

「グリーンспан：指名する権利ではなく、その指名が確保される方法のことで

す」
しかし、指名の権利と、指名確保の方法が同義であることは、明らかであろう。

す責務を他の契約者に負っている」。

しかし、これは、法に明記されていたのではなかった。グリーンズパンによれば、「第198条を創造した立法の歴史の中に」示されていたという——メツェンバウムの表現をかりれば、「法に明記なく、ケース・ローでもなく、ただ単に、前任の監督官がそう言ったというだけ」であった。しかし、グリーンズパンは、例えば公聴会の開催を要求していることは、保険局が実際の状況——請願者がメトロポリタンであれば、23,000名の署名を集めうるのかといった事柄——を考えねばならないことを示唆しているという。要は、法の精神を詮索せよということであろうか。

「[198条]は、選挙で争う機会を契約者に与えるために、大きな注意を払って、立案されている。しかし、同時に、そもそも何の目的もない選挙で、契約者を悩ませたり、会社資金を悪用したり、資産を浪費したりすることから彼らを守るといのように、書かれている、あるいはそう解釈される」。

最後に、グリーンズパンは、「われわれは」投票しやすいように、投票用紙が容易に理解されるように、さまざまに手を打ってきたという。

「しかし、われわれが当面する最大の問題の一つは……実際に投票権を行使する人々の割合がきわめて小さいことである」。

「不幸にも、彼らは、経営にほとんど注意を払わないように思える。これこそ、契約者には探し出せないような事柄を、検査によって探し出すことのできる保険局の規制権 (regulatory authority) が、なぜ、経費を要し、何の役にもたない選挙の争いよりも効果的であるかの理由である」。

(f) 小 括

メツェンバウム公聴会で主張された経営者および監督当局の見解には、細部を除けば、格別目新しい点はなかった。もっとも、「所有者理論」をきっぱりと否定した点で、従来の主張に比べて前進しているともいえる。一方、メツェンバウムの見解も、市民一般の権利を強調する点で従来とは多少ニ

ュアンスに異なるところがあるとはいえ、基本的には、伝統的「所有者理論」に依拠している。彼の主張をもう一度引用すれば、次のようであった。

「相互会社の一般的政策は、彼らの契約者に、少なくとも政策決定者 (policymakers) として参加する権利を与えるのではなくして、多分、そのレベル以下の機能を与えることであると思う」。

彼は、シンの証言——所有者理論の否定——が「ショッキング」であったと述べている。⁽³³⁾

この公聴会の意義は、問題が依然として未解決であることを示した。それと同時に、その解決を志向する勢力もまた存在することを示している。彼の活動は、次の私的諮問委員会につながってゆく。

ところで、この公聴会では、以上に紹介した以外に、多くの主張が行われ、重要な問題も提起されている。そのうち次の点を補足しておくことにしよう。

まず、インディアナ大学のベルス教授が相互会社の配当について批判した点である。彼は、次のように言う。

「最も深刻な問題は、多くの会社が、既契約者 (longtime policyholders) の経費において新契約者を有利にする効果をもつ方法を使う傾向である」。⁽³⁴⁾

彼は、この点についてエクイタブルとの間で書簡を交換し、そして同社契約者には、会社の問題について役員と討論する方法がないことを指摘し、⁽³⁵⁾そして問題の解決は、「既契約者に、その保険証券についてたえず知らせるような定期的ディスクロージャーの制度を強制する」ことだと述べている。⁽³⁶⁾ クライダーも、この公聴会において、「ディスクロージャーの欠如」を指摘し、⁽³⁷⁾株主の場合と同様の情報開示が必要だとの彼の議論を繰り返している。

(33) *Ibid.*, p. 1048.

(34) *Ibid.*, p. 1041.

(35) *Ibid.*, p. 1048.

(36) *Ibid.*, p. 1042.

(37) *Ibid.*, p. 1073.

一方、ニューヨーク州保険局は、エクイタブルの新しい配当方式を認可した理由を公表しなかったようである。そしてこれについて、「[認可理由の公表]は、不当な競争上の利点を生み出すだろうと感じた」と述べ、「企業秘密」に相当すると指摘している⁽³⁸⁾。

このように、相互会社の配当政策について疑問が存在し、そしてそれを解明するのに必要な情報は、必ずしも提供されていない。これも、決して新しい問題ではないが、しかし、相互会社とは何であるかを考えるときには、看過されるべきではないであろう⁽³⁹⁾。

4.4.3.3. メッツェンバウム相互保険諮問委員会

メッツェンバウムは、1978年末に、相互会社問題に関する私的な委員会を設置した。委員には、有力生保会社のトップ、法律家、保険学者、消費者運動家など11名が含まれた。委員会は、1978年12月15日を第1回とし、翌1979年8月27日の第6回まで開催された。この間、委員会の席上で激しい討論が交されただけでなく、相互会社へのアンケートの送付、回収も行われている。また、各種の資料なども幅広く収集された。そして1979年10月には、各相互会社に勧告文を送付している。著者は、この委員会の議事録などすべての資料を入手しているが、しかし、著作権の問題があり、また議論などには、さして目新しい点は見当たらないので、ここでは、1979年1月19日の第2回会合で配布された文書と、相互会社への勧告文を収録した。これらは、相互会社問題の重要性とその影響の及ぶ範囲を明らかにするであろう。なお、勧告文を送付した書簡の中で、メッツェンバウムは、各社が自発的に勧告に従うことが、強制的な法律の制定より望ましい旨を強調している。

(38) *Ibid.*, pp. 1064-1065.

(39) ベックは、契約者が外野制度を通じて情報を得ているとか、各種の調査が、契約者の意向を測るのに有用だと述べている。*Ibid.*, pp. 973-974. 一方、シンは、年次財務報告書が契約者すべてに郵送されているかとの間に、次のように答えている。

「典型的な契約者は、数百ページに及び、しかも長文の schedules 含む詳細なステートメントをみることに、多くの関心を抱いていないであろう。」(*Ibid.*, p. 985)

(a) 『問題および考えられる解決策のアウトライン』

問題領域

- I. 会社の政策に対する契約者の統制または影響力の欠如
 - A. 事業の分散, 例えば保険に無関係な子会社の設立
 - B. 配当政策
 - 1. 支払よりも留保すること
 - 2. 新規契約者の優遇
 - a. 低料率
 - b. 査定基準の緩和
 - c. 契約条件の緩和
 - d. 高配当
 - 3. 成長および投資についての資金手当のために, 現契約者へ低率の配当を行うこと——将来の契約者または経営者を利すること
 - C. 契約者と経営者の利益が一致しない場合, 契約者が会社の決定を統制し, あるいは影響力を行使することが一般的にできないこと
- II. 契約者が経営者に対して影響力を行使しようとするときの手續上の困難
 - A. 公開年次総会に関する規定の欠如
 - B. 年次総会の開催通知に関する規定の不十分さ
 - C. 定足数規定の欠如または不十分さ
 - D. 取締役選任に関する指名手續の煩雑さ
 - E. 年次総会で投票に付されるべき提案を契約者が行える旨の規定の欠如
 - F. 長期委任状の使用
 - G. 相互会社では, 所有と支配が株式会社の場合よりいっそう大きく混乱していること
 - H. 現取締役会が後任取締役を指名すること
 - I. 取締役選挙における有意義な選択の欠如
- III. ディスクローチャー——会社の活力, 経営, そして金融に関する十分な

情報を契約者が得ていないこと

- Ⅳ. 所有者に対する経営者および取締役会の計算責任
 - A. 経営者への過大な報酬支払を含む経常費に関する統制の欠如
 - B. 非能率的な、または不正直な経営者を契約者が排除しえないこと
 - C. 外野手数料を統制しえないこと
 - D. 保険契約の引受けおよび取消しについて統制しえないこと
 - E. 例：エクイタブルにおける配当政策の変更など
- V. 資本の非流動性——相互会社契約者は、株主と異なり、その所有権(ownership interests)を移転し、あるいはそれについて借りることができないこと

問題解決のために可能なアプローチ

- I. 契約者への情報提供
 - A. 郵送
 - B. 公告
 - C. 申込および契約時における情報提供
- Ⅱ. 契約者を取締役会の指名と選挙に従来以上に関与させること
 - A. 契約者が候補者を指名する際に要求される割合について、合理的な規定を設けること
 - B. 契約者指名を検討するための委員会の設置
 - C. 契約者を取締役選挙において投票させることのできる低コストの方法の確立
 - D. 契約者に年次総会への参加を奨励すること
 - E. 契約者委員会の設置
- Ⅲ. 契約者利益を保護するための代替的な方法
 - A. 州保険局に対する広範なディスクロージャー
 - B. パブリック・ディレクター
 - C. 会社に消費者問題担当の部局を設置すること
- Ⅳ. 取締役会の大多数をアウトサイド・ディレクターとすること

- A. 監査委員会
 - B. 指名委員会
 - C. 役員報酬委員会
- V. ディスクローチャーの拡大
- VI. 契約者と経営者の利害が一致しないときに、配当、成長、事業の拡張、その他基本的問題に関する経営政策を検討し、それに影響を与える権限をもった独立の委員会の設置

(b) 『各相互生保会社への書簡』（1979年10月5日）

取締役会の構成

メンバーの大多数は、アウトサイダー・ディレクターであること

取締役会は……アウトサイド・ディレクターによってのみ構成される指名委員会をもつこと

取締役会は、アウトサイド・ディレクターによってのみ構成される監査委員会をもつこと

監 査

各会社は、監査が会社に対し不当な負担を課す場合を除いて、毎年、外部監査を実施すること

取 締 役 選 挙

1年以上の有効期間をもつ委任状は、用いられてはならないこと

投票用紙に掲載される被指名者については、会社との関係を含め、経歴に関する適切な情報を添付すること。もし被指名者が契約者の指名委員会によって推薦された場合には、その旨を表示すること

取締役候補者の指名

各会社は、会社自治への契約者参加を促すため、契約者として以外には会社との間に関係をもたないものによってのみ構成される指名委員会の設置を含め、真剣に努力すること。慎重に検討を行ったのち、この委員会は、被指名者の名前を、取締役会の指名委員会に提出し、審議を仰ぐこと

年次総会

各会社は、年次総会を開くこと

ディスクロージャー

各相互生保会社は、毎年、次の情報を契約者に提供すること

- 1) 簡単なバランス・シートおよび前年度の営業に関するその他の情報の要約
- 2) 各取締役に関する簡単な経歴
- 3) 俸給高上位5名の報酬に関する情報
- 4) 契約者が所有する各保険証券の現状に関する基礎情報
- 5) 州当局の検査または外部監査が重大な不正行為を明らかにした場合に
は、それに関する事実の完全な報告書
- 6) 配当に関する情報

いっそう完全な情報を入手しうること

契約者は、要求によりいっそう完全な情報を入手しうる旨、知らされること

5 相互会社問題：要約と問題提起

5.1. 序 論

歴史的にみて、相互会社形態が生保市場において支配的であった。多くの有力会社が相互会社として創立された。また、株式会社として設立され、のちに相互会社へ転換された例も、少なくない。

相互会社の優位は、エクイタブルが純然たる相互会社を自称し続け、また、同社社長アレキサンダーが、相互会社こそ理想的の会社だと述べたことによっても知ることができる〔2.3.1.〕。一般にも相互会社をベターだとする見方があった。マサチューセッツ州『保険年報』（第34回（1889））がそれを強調し、『モニター』も、生保の特殊な性質からみて相互形態がすぐれていると主張した〔2.3.3.6.〕。一方、株式会社については、とくに19世紀末に契約者が多大の被害を被った例があり、一般に不評となっていた〔2.3.3.〕。エクイタブルの場合、自称相互会社の根拠は、もっぱら剰余金処分の面に求められ、一方、所有・支配の面では純然たる株式会社であり、この矛盾が1905年前半のエクイタブル紛争をひき起し、最終的に同社の相互化へ導いたのである。

しかしながら、エクイタブル紛争が二大相互会社へ波及し、ついにアームストロング調査を招いたことから知られるように、相互会社に対しても、大きな疑惑が抱かれていた。とくに、定款において契約者を「メンバー」と規定し、取締役選挙権を与える、つまり形式的には民主的構造をとり、しかも会社自体、民主的性格を強調する〔1.3.2.1.〕。一方、実際にはそれが有名無実と化し、経営者の専断的支配が貫徹されてきたとの事実があった。この事実はミューチュアルにおけるマッカーローの告発〔2.4.2.2.〕にみられるとおり、比較的早い時期から注目されていたが、今日に至るも、この点への批判は、消滅していない。

相互会社問題は、時折噴煙をあげる活火山に似ている。この140年余の間、ある間隔をおいて、各種の公的調査によって、また保険監督当局やさまざまな論者によって、この問題が取りあげられ、時に是正が図られた。噴火のエネルギーは、相互会社における形式的な契約者主権と事実上の経営者支配との間にある余りにも大きな——「南極と北極⁽¹⁾ほども離れている」——懸隔とその非合理性の認識であった。しかし、いずれの場合にも、単なる噴火に留まり、山容を一変させるに至らなかった。なかでもアームストロング調査とニューヨーク州保険法の改正、そして1906年次選挙は、史上最大の噴火であったが、しかし、それでも相互会社問題に根本的な変化が発生したとはいえなかった。問題の大きさと、そして解決の難しさが、やがて噴火のエネルギーを鎮静させるのであろう。

相互会社問題の重要性は、まず、契約者数でも、保有する資産の面でも、相互会社の多くが大規模であることから生じてくる。契約者数の多いことは、相互会社経営のあり方によって影響される人々の範囲が広いことを示し、また巨額の資産は、契約者にとってだけでなく、国民経済的にも重要な意味をもつことを示している。それゆえ、相互会社経営のあり方——どのような取締役と役員によって経営され、どのような経営政策が追求されるか、彼らはどのような規制ないし抑制のもとに置かれているか、といった諸問題——と、そこにおける契約者の地位、あるいは処遇は、きわめて重要である。このようにみると、相互会社問題は、生保経営の全般に、そしてまたその根幹に関わること、それゆえ、アメリカ生保経営史において重要な一節を占めることが明らかであろう。

この最終章では、これまで述べてきたことを踏まえ、相互会社における契約者主権と経営者支配の問題をまとめることにしたい。目的は、問題の提起とその理解を深めることである。相互会社理論の体系化や、わが国の相互会社についての示唆は、意図されておらず、将来の課題として残されている。

(1) Reynolds, *The Mortality Marchants*, *op. cit.*, p. 116.

5.2. 相互会社契約者とはいかなる存在であるか?

相互会社の定款では、契約者は「メンバー」と規定される例が多い〔1.2.2.2.〕。また、ミューチュアルを初め創業期の相互会社は、年報や広告において相互会社の何たるかを説明するに際して、契約者がメンバーであり、会社資産の所有者であり、剰余金分配にあずかる唯一の主体だと述べてきた〔3.2.2.〕。1906年次選挙の時にミューチュアルのあるマネジャーが述べたように、彼らは、見込客に対して、契約者が相互会社のパートナーや所有者になると説明してきた〔3.6.3.4.〕。1878年プランに関連してコネチカット州知事ハバートは、契約者を端的に「所有者」と呼び〔2.2.2.2.〕、マサチューセッツ州『保険年報』（第18回）も、「契約者自身が会社である」と述べた〔2.4.5.3.〕。サウス・カロライナ州保険局は、「パートナーシップ」と規定し、最近のメツェンバウムも、「所有者」論に依拠した〔4.4.3.2.〕。裁判所や学説の中にも、相互会社契約者は、「メンバー」であり、「所有者」であり、「保険者にして同時に被保険者」であり、株主とおおよそ同様の地位を占めるとするものがあつた。

一方、契約者と会社の関係は、契約上のそれであつて、契約者は、債権・債務者にすぎないとする見解があつた。ニューヨーク・ライフ顧問弁護士ハベルが主張したように、会社は、契約者との間に紛争が発生すると、法廷においてこの見解をとつた〔3.5.5.2.〕。最近では、ベックが契約者自身、所有者よりむしろ顧客とみていると述べ、シンは、会社が契約者を所有者とみたことはないと言明した〔4.4.3.2.〕。協同組合保険の立場から大手相互会社を批判したカルプレスも、契約者の関心が最小コストによる最大保障の確保にあると、その消費者的性格を強調した〔4.4.2.1.〕。アンダーソンは、契約者は消費者であること、そして相互会社では他に所有者がないから契約者をそう呼ぶだけであつて、実際は債権・債務者とみるべきだと主張した〔4.4.2.2.〕。ヘテリントンは、契約者が所有者の属性を欠くことを詳細に吟味し、契約者は、消費者だと述べた〔4.4.2.3.〕。計算を求める契約者の訴えを、債

権・債務者論の立場から退けた裁判所も、少なくなかった [3.2.3.2.]。

相互会社契約者をいかなる存在とみるかについては、以上のように大きく分けて二つの見方があった。この点、議会や裁判所が必ずしも明確で統一的な見解を抱いていたわけではなかった。法廷において、原告と被告の双方が自己に有利な判例を引用することができたのである。

しかし、問題は、会社あるいは経営者が契約者に対して説明するときに、二つの見解を使い分けたことではなかったか。例えば、トンチン・ポリナーを発行したエクイタブルは、剰余金のすべてが契約者に帰属すると述べて勧誘し、そして剰余金持分の確認と計算を求めた契約者には債権・債務者論をもって対抗した。『モニター』がいみじくも指摘したように、会社にとって契約者とは、「ある意味ではメンバー」であり、「別の意味では債権・債務者」であった [3.2.3.2.]。

確かに相互会社契約者の法的性格の規定は、難しい問題である。著者にはこれについて適切にコメントする資格はない。しかし、経営者による論理の使分けは、仮にそれが正しいとしても、契約者一般が理解することは難しいであろうし、論理の使分けを知った契約者には、徒らに不信感を与えるだけであろう。例えば『インベスター』は、ニューヨーク・ライフが「契約者が所有し、支配する」と説明してきたことに対し、「これほどに白々しい言葉はあろうか」と述べ、結局、「経営者にとって契約者とは保険料を支払うものにすぎない」と非難した [3.4.4.2.]。また、TNECで明らかにされたメトロポリタンの文書が「アウトサイダーの訪問なし」と記していたように [4.3.2.2.]、契約者とは、経営者にとってまさに「部外者」にすぎなかったのではないか。

相互会社契約者は、少なくとも彼以外には所有者がいないという意味で「所有者」である。しかし、ヘテリントンやクライダーが指摘したように、株式会社の株主に比べれば、「所有者」としての実質に欠けている [4.4.2.1.; 4.4.2.3.]。一方、実際面でも、そして多分意識の面でも、単なる契約の当事者、保険サービスの消費者とみる方が妥当であろう。この点、ロングの言う

ように、「所有者」論を展開しても無益であるのかもしれない〔4.4.2.1.〕。

しかし、確かなことは、契約者が取締役を選ぶ権利をもつことであった。理想型として考えれば、各個契約者が明白な参加意識をもち、経営者による十分かつ適切な情報の提供をまって選挙に主体的に参加する。そのようにして選ばれた取締役は、契約者代表としての意識を、それゆえ、契約者に対する十分な責任感をもち、経営全般について政策を決定し、経営者の行動を監視する。そして経営者は、実務に通暁したものとして、日常の義務の執行に専念する。経営全般は、契約者の利益を最大限に実現する方向で営まれる。大部分の論者が暗黙のうちに、そして多くは実現不可能とみながらもなお信じた相互会社理念とは、まさにこうしたものではなかったのか。会社や経営者が相互会社の「民主制」を強調したのも、そのゆえではなかったのか。そうであったからこそ、アームストロング委員会を初め各公的調査が繰り返し相互会社の実態を暴露し、そしてまたそれらに触発された世論が厳しく批判したのであろう。言うまでもなく、相互会社における実態は、理想型とは正反対であった。

5.3. 契約者はなぜ投票しないのか？

契約者が取締役を選挙する権利をもつこと——しかも、その権利をもつものが契約者以外にいないこと——が、相互会社の最も重要な特徴である。先にふれた理想型で考えれば、契約者のこの権利が法的に十分に保障されており、また実際に相当数の契約者が投票しなければならない。

しかし、1877年と1905年のニューヨーク州議会調査〔2.4.3.2.; 2.4.3.3.; 3.4.2.2.〕、1913年のブジョー委員会〔4.2.2.〕、1939年のTNEC調査〔4.2.3.〕、1950年のセラー委員会調査〔4.4.1.〕、そして最近のメッツェンバウム調査〔4.4.3.2〕など各公的調査によって、またさまざまな論者によって示されたように、相互会社における取締役選挙の実態は、単なる儀式、あるいは「茶番劇」に等しいものであった。そこでは本社職員や外務員などの会社関係者のみが実際に投票し、契約者一般の参加は、皆無に近い。1905年以前の経営者は、

多数の委任状を保持しており、また1906年次選挙では、いつでもそれを収集する能力をもつことを誇示した。選挙では、経営者が用意した取締役候補者名簿が異議なく承認された。かくして契約者の選挙権は、名目的・形式的なものにすぎなかった。これは、140年余にわたる相互会社の歴史において、ごく少数の例外を除いて、不変の事実であった。

相互会社問題の解明は、それゆえ、契約者がなぜ投票しないのか、という問題から出発しなければならない。仮に相当数の契約者が選挙に参加していたならば、相互会社問題の性質は、違ったものになっていたであろう。実際、このような観点から、契約者参加を促すためのさまざまなプランが提示されてきたのである。

では、なぜ契約者は、取締役選挙に参加しないのであろうか？ 例えば、マッカローは、「関心の低さ、または無知、または怠慢」に原因を求め [2.4.2.2.]、『インデペンデント』は、「無関心」と呼び [3.4.4.2.]、『インベスター』は、契約者に関心があるかどうかを疑い [3.6.3.8.; 4.2.2.]、デイは、エクイタブルの議決権信託に関する経験を引用した [4.2.2.]。このように、そもそも契約者の側に投票への、あるいは相互会社経営一般への関心が極度に低いことを指摘するものが多かった。とくに、「契約者の関心量のいかに決定される」という観点から注目された1906年次選挙ののちには、契約者の無関心を疑うものは、ほとんどいなくなったと思われる。

契約者の無関心が常態だとすれば、その原因は何であらうか？ 5州保険コミッショナーによる『ニューヨーク・ライフ合同検査報告書』は、「未組織であるために無力であること、つまり、自分の票が効果をもちえないと感じている」こと、および「取締役の人格について知らない」ことをあげ、これは、是正可能であるとみた [3.4.6.3.]。契約者が広い地域に散在し、互いに名前も知らないために結集の機会がなく、それゆえ、関心をもちえないと考えたものには、契約者リスト公開が打開策の一つと信じられた。一方、TNECは、会社の努力不足を指摘した [4.3.2.2.]。クライダーは、契約者が経営によって情報提供をうけていないことを述べ、少なくとも株主と同じ待遇を要

求した〔4.4.2.1.〕。ロングは、法制面の整備を議会が「怠ってきた」ことが、契約者の参加を阻んでいるとみ、その是正を訴えた〔4.4.2.1.〕。同様に第66回から第68回までのニューヨーク州保険年報（1925～1927年）やTNECも、アームストロング法第94条の非合理性を指摘した〔4.2.4.〕。これらは、会社の努力や法制面の整備によって、ある程度は契約者の関心を高め、投票参加を促すことができると考えていたようである。

これに対して、コネチカット州コミッショナー（1906年）は、未解決の大きな問題ではあるが、しかし、「私の判断では、大手相互会社はメンバーや契約者によっては決して経営されない」といい〔3.6.3.6.〕、マサチューセッツ州台同保険委員会も契約者の自覚に期待しえないと述べ〔3.4.7.2.〕、第81回ニューヨーク保険年報（1939年）は、たとえ通知の形式を変えても投票は増えないとし〔4.3.3.4.〕、マサチューセッツ州法務次官ナッシュは、リスト公開を行っても契約者はその権利を利用しないと指摘した〔3.5.5.4.〕。会社側関係者は、「相当の努力」を行ったにもかかわらず、契約者の関心を高めることができなかつたと強調する。リントンやアトウッドは、そもそも契約者が関心をもつことは「不可能」とみた〔4.3.3.2.〕。『モニター』に至っては、「相互会社メンバーに積極的で主体的な関心があるとの理論が間違っている」とさえ述べ〔3.5.5.4.〕、1907年以降は契約者が再び無関心になると予言して的中させた〔3.5.4.2.〕。同紙からみれば、1906年次選挙は、「不可能事を行おうとする」ことに等しかった〔3.6.6.2.〕。

契約者は、株主の場合とは異なり、自分を消費者とみているから、経営に関心をもたないとも考えられる。事実、契約者と株主の立場が基本的に違うことが指摘される。ヘテリントンによれば、契約者は、銀行預金者と同様、市場リスクにさらされず、それゆえ、自己の契約の収益性には関心を抱かないこと、契約者配当は株主配当とは性質が異なり、さらに相互会社では配当支払を強制しえないこと、これに対して株式会社では株式配当は経営者の能力を示す重要な指標であり、株主は、実質的に配当、すなわち企業の収益性に対し発言権をもつこと、一方、相互会社では株主ほどには収益性に鋭敏でな

く、会社が安全に営まれている限り、経営に関心を示さないという〔4.4.2.3.〕。

以上二つの見解によれば、契約者が経営に、ひいては投票に関心を示すことはありえない。それゆえ、根本的な解決は不可能になる。あるいは、この考え方によれば、無投票こそ正常な姿であり、そこには問題が存在しておらず、それゆえ、解決への努力それ自体が無意味になる。実際、『モニター』は、1906年選挙の経験を踏まえ、1905年以前の状態への復帰こそ望ましいと表明した〔3.6.6.2.〕。立場は違うがウィスコンシン州議会の保険法改正第四次草案の解説書は、契約者保護を契約者投票に頼ることは「意味のない行為」と断定していた〔4.4.2.4.〕。さらに、マッカーディは、契約者が経営を信頼しており、委任状を毎年送ってくるからこそ、彼らが経営に満足している証拠だと証言した〔3.4.5.2.〕。TNECに対する業界意見書も、無関心こそ満足の証拠だといひ〔4.3.3.1.〕、ローズも同じことを述べた〔4.3.3.2.〕。これらは、契約者の無関心を、是正すべき事柄とみておらず、むしろ望ましいことだとみていたのである。経営者側がこうした見解を抱いているとすれば、彼らのいう「相当の努力」も、かなりあやふやなものになる。実際、メトロポリタンでは、外務員に一定枚数の委任状の収集を義務づけたが、外務員は、そのことを重大な出来事とはみていなかったのである〔4.3.2.2.〕。

契約者の大部分が経営に、そしてまた投票に無関心であることは、事実であろう。しかし、時折、契約者による訴訟が発生している。もっとも、これは、主として契約上の権利にかかわることであり、しかも、個別的・散発的な行為であった。一方、契約者運動も時折発生していた。1870年には、ミュージアムに「ボストン保険契約者委員会」が結成され〔2.4.2.6.〕、1878年プランについても、反対運動があった〔2.2.2.2.〕。ニューヨーク・ライフでも19世紀末に契約者集会が開かれた〔2.4.6.1.〕。1905年4月のエクイタブルでは「契約者委員会が各地に結成されつつある」と伝えられた〔3.3.3.4.〕。最大の運動は、国際保険契約者委員会（IPC）によるものであった。

これらの契約者運動はどのように評価すべきであろうか。これは、難しい問題である。というのも、実態の把握がほとんど不可能だからである。しか

も、運動の性格も多様であったと思われる。例えば、1853年ミューチュアルのブランドによる運動は、追放された前社長派の運動とも考えられる(2.1.)。一方、ブランドイスによる運動は、のちに貯蓄銀行生保(SBLI)の設置に結びついたように、相当に真剣で熱意のこもったものであったと推測される(3.3.3.5.)。

IPCは、ミューチュアルとニューヨーク・ライフの選挙に挑戦した大規模な運動であった。これには多くの著名人が参加し、それを支持する論調もみられた。一方、資金の出所への疑惑(3.6.3.8.)やマッケイブの辞任騒ぎ(3.6.3.3.)など問題を残していた。何よりも、候補者として指名されたものの中に契約者が少数しか含まれていなかったとの事実がある(3.6.3.8.)。この事実は、IPCを契約者運動とみることをためらわせる要素である。『モニター』は、契約者運動や契約者集会と称するものの代表者の多くは「党派的で利己的」だとみたり(3.6.3.9.)、契約者には2種類があって、その一つは、運動を生計の資とするもので、やはり「利己的党派的」であるか、それとも「無能力者」だと断定していた(3.6.2.1.)。IPCにもそのような疑惑が積みまっていた。また、IPCに投じた多くの票がどのようにして得られたのか、つまり、その多くが、契約者の主体的に投じた票であったのか、という疑問がある。しかし、それに参加したものや、投じられた票のすべてが「利己的党派的」とみることも、不可能であろう。IPCについては、解明すべき点が多く残されている。ただ、ここで言えることは、IPCの敗北が経営者のもつ力を再認識させ、それが再び大規模な「反乱」を起す可能性をつぶしたということではないだろうか。

5.3.1. 委任状問題

マッカーローが述べたように、経営者は、「外務員の支配を通じた委任状の収集」によって自己の地位の安泰を図っていた(2.4.2.2.)。1877年にホームズも同様の事実を証言した(2.4.3.4.)。このように、1905年以前においては、経営者が常時多数の委任状を保持することで経営者支配体制を固めてい

た〔2.4.2.8.; 3.5.3.2.〕。委任状を廃止したペン・ミューチュアルにおいて経営者の地位がとかく不安定であった事実は〔3.4.3.2.〕、委任状制が経営者支配にとって不可欠の手段であったことを示唆している。この点、コネチカット・ミューチュアルのグリーンでさえ委任状を保持していたことは、興味深い〔2.4.3.5.〕。

経営者による委任状収集に対しては、マッカーローを初め多くの批判があった。1869年と1871年に業界紙『クロニクル』がこの問題を論じた。すなわち、委任状制の濫用が経営者の地位を堅固なものとし、それが経営における「詐欺、弊害、秘密、無責任」を発生させている一方、契約者の側に「ほとんど犯罪的な無関心」がみられると述べている〔2.4.4.2.〕。バンディパーも委任状が「権力の源泉」であると非難した〔3.4.4.2.〕。いくつかの州議会が委任状制限を考慮したこともあった〔2.4.4.1.〕。アームストロング委員会も、その弊害を認識し、是正を図ったが、しかし、その廃止には至らなかった。ドーソンは、委任状制のこの認可が選挙に「非難合戦」を持ち込むと非難し〔3.6.3.1.〕、『クロニクル』も、「平常のときは契約者保護にならず、一方、大衆が興奮するときには多額の経費と紛争を発生させるにすぎず、しかも、本社内の状況に実際の変化を発生させない」と批判した〔3.6.6.3.〕。

これに対して経営者側は、委任状制擁護の論陣を張った。1856年のミューチュアルのある委員会は、委任状制には取締役や外務員による選挙操作の可能性がある半面、遠隔地契約者に権利行使の機会を与えると述べた〔2.4.1.〕。後者は、擁護論者のすべてが指摘する委任状制の長所であった。ミューチュアルは、この他に、いつでも取消し可能であること、および腹黒い人々による支配権奪取の企てを防止しうることをあげ〔2.4.4.3.〕、ニューヨーク・ライフは、すべての法人の慣習であること、および郵便投票に比べて簡便安全確実な方法であることを、長所として指摘した〔3.6.6.3.〕。

確かに委任状制に長所のあることは否めない。しかし、経営者側のあげた要因のうち、遠隔地契約者の権利行使を確保しうることは、相互会社が広域的拡張主義をとったことに原因があった。すなわち、拡張政策の結果、本社

での選挙に直接に参加しえない契約者が増加したこと、そして彼らは、殊に19世紀や20世紀前半においては、本社からの情報提供以外には本社の事情を知る十分な手段をもたなかったことが考えられねばならない。しかも、拡張政策は、契約者全体の意向とは無関係に決定されたとみるべきであった。多分、真実は、経営者自身の拡張意欲の産物にすぎなかったであろう。このようにみると、拡張政策と委任状制の結合は、経営者支配体制を強固にする傾向をもったと思われる。この点で、マッカーディの証言は、興味深い [2.4.3.3.; cf. 3.4.5.2.]。

「もし、ニューヨークの100人足らずの人々によってミューチュアルの全事業が覆されるのを黙視すれば、われわれに過失があったといわれるだろう。それは、契約者の利益を守ったことにならないだろう」。

これは、契約者の自発性を前提にして初めて正当な論理とみなすことができるが、しかし、これがだいたいにおいて真実に反することはいうまでもない。

委任状制の問題点は、それが契約者の意向を聴取する方法として適切であるかどうかということにあったのではなく、それが契約者の無関心や無知、あるいは怠慢を利用して経営者の自己保身に役立てられたことにある。TN ECで明らかにされたように、メトロポリタンでは外務員がそれを偽造し、プルデンシャルでは2種類の委任状が用意されていた [4.3.2.2.]。かつてマッコールは、経営者への信頼の証明として利用した [2.4.6.3.; 2.4.6.4.]。こうした委任状の使用の仕方が、「制度の濫用」「経営者独裁制の手段」とみられたのである。

5.3.2. 外務員の役割

外務員制は、アメリカの相互会社の歴史とともに始まり、その大量販売体制を支える基盤となってきた。生保の発展は、外務員制を無視して語ることはできない。半面、20世紀初頭の生保業にみられた諸問題の根源の一つは、外務員制にあるといわれたことがあり、SBLIは、そうした認識に立って、

外務員制を積極的に排除していた [4.1.2.3.]。

こうした外務員およびその監督者たちは、相互会社問題においても重要な役を演じた。けだし、契約者と直接に接触するのは彼らであり、それゆえ、契約者から委任状を収集することができるからである。ミューチュアルの1878年プランへの賛成署名6,000を集めたのは彼らであり [2.2.2.2.]、ノースウェスタン・ミューチュアルのあるブローカーは、委任状収集と選挙参加を契約者に呼び掛けることで経営に圧力を加えた [2.4.3.6.]。ウィスコンシン州議会の調査によれば、同社では、取締役候補者の人選を外務員と協議することを慣行とした [3.4.7.3.]。エクイタブルでは外務員大会が開かれ、ハイドの退陣を要求し [3.3.3.4.]、アレキサンダーの相互化案は、外務員の委任状収集力を背景にしていた [3.3.6.]。プジョー委員会は、メトロポリタンの1910年および1911年の大量投票を「外務員票」と呼び、彼らが「きわめて強力な影響力」をもつことを指摘した [4.2.2.]。モニュメント・ライフでは「支店長の共謀」が経営形態転換の契機となった [4.3.2.3.]。国際保険契約者委員会 (IPC) は、外務員に委任状を渡さないように、またその助言に従わないようにと、契約者に訴えた [3.6.3.1.]。しかし、ミューチュアルとニューヨーク・ライフの1906年次選挙では、外務員の組織的運動があったものとみられていた [3.6.3.4.]。

以上のように、外務員は、自らの要求のために、そうでないときはホームマンズの言うように「権力あるものの味方」となって [2.4.3.4.]、委任状収集力を誇示してきた。こうした外務員の力に経営者も頼ってきたことは、ウィンストンの例でも示されている [2.4.1.; 2.4.3.4.]。そのため、ミューチュアルのマネジャー (Fell) のように、「役員が外野組織を使うならば、生保における相互組織は、価値を失う」とする見解があり [3.6.3.4.]、実際、外務員の選挙運動を規制しようとする動きもあった [3.6.6.3.]。一方、外務員は、同時に契約者であることが多く、マッキントッシュの言うように、「経営者の選択に二重の利害関係をもつ」ことも確かであった [3.6.6.3.]。その選挙運動の規制には自ずと限界が生ずる。さらに、外務員こそ契約者の「最良の友

人」とされ、それゆえ、NALU 会長スコーベルのように、外務員取締役を要求する声もあった [3.4.6.2.]。もとより、情報伝達の面での役割を否定することはできない。

外務員は、相互会社問題において重要な役を果してきたが、しかし、それをどのように評価するのか、また選挙における外務員の適正な行動とは何であるかについて、明解な解答は出ていないように思われる。確かなことは、外務員の利害関係は、経営者および契約者とは必ずしも一致していないことである。こうした観点から、選挙と外務員の行動のあり方がもっと深く解明されるべきであったらう。

5.4. 契約者の無投票から弊害が発生しているのか?

契約者が相互会社経営に無関心であり、取締役選挙において投票しないということから、何か弊害が発生しているのではなかろうか? まず、形の上では取締役は、契約者によって選ばれるが、しかし、「実際には役員によって選ばれる」[マッカーロー, 2.4.2.2.]。その結果、取締役会は、「ダミーに等しい」ものとなった [『クロニクル』(1872); 2.4.5.1.]。取締役会が、常置委員会を含めて、機能していなかったことは、クーン・ロブ商会のシフがアームストロング公聴会で証言しており、またより具体的には、ニューヨーク・ライフの財務委員長とモルガン商会のパートナーという二重の役割を負ったパーキンスの事例に示される [3.4.3.3.]。会社内の権力が取締役会ではなく経営者によって掌握されていたことは、ホームズ解任事件によって実証されており [2.4.2.3.]、ニューヨーク・ライフのピアーズは、取締役会を欺いてさえた [2.4.6.2.]。アームストロング委員会の調査結果が明らかになると、『インベスター』は、取締役が経営者を監督するのではなく、実際には逆になっていると非難した [3.4.4.3.]。TNEC も、「最高度の受託者精神」が要求される生保会社の取締役会が実際には期待に添っていないことを発見した [4.3.2.3.]。このように、契約者によって選ばれ、その代表になるはずの取締役会は、本来の機能を果していなかった。1880年に『モニター』は、そのよう

な状況を「無責任」と呼び〔2.4.5.1.〕, 1905年に『ワールズ・ワーク』は、「裏切り」だと非難した〔3.4.4.3.〕。もっとも、このときの『モニター』は、取締役会が形式的存在であるから仕方のないことだと弁護した。その理由として、株式会社の場合と異なり相互会社取締役は、経営に利害関係をもたないこと、取締役は本業の面で多忙であること、そして生保経営は専門的知識や経験⁽²⁾を要することをあげている〔3.4.4.3.〕。

経営者は、取締役会によって任命されることになっていた。しかし、実際には経営者の「居据わり」が常態であった。ミズーリ州のバンディバーは、これを「永久動力をもつ自動機械」になぞらえ〔3.4.4.2.〕, ウィスコンシン州議会は、ノースウェスタン・ミューチュアルにおける巧妙な経営者再選の仕組みをみて、「法の条文は、守られている。しかし、法の本質と意思は、全く無視されている」と批判した〔3.4.7.3.〕。アームストロング委員会は、相互会社経営者の地位が「株式会社の全株の所有者よりも堅固」だとみた〔3.5.3.2.〕。実際、相互会社において経営者の追放や更迭に成功した例は、1853年のミューチュアル〔2.4.1.〕や1932年のバッファロー・ミューチュアル〔4.2.1.〕のように会社ごく小規模である場合か、またはビアーズや1905年のようなように、社会的に大きな事件となった場合に限られた。経営者の地位は、「奇跡でも起らぬ限り」〔エリザベ・ライト〕揺らぐことはなかったのである。

経営者が自己の再選を常に保証する機構を整え、社内で思い通りに振舞うことが一般的であった。このことは、言い換えれば、経営者の行動を制約する要因がほとんどなかったことを示している。マッコールは、自らを「契約

(2) 取締役に關する最近の論説については、次の文献をみよ。Quinn, Jr., A. Peter, "Depthsoundings: A Look at Potential Liabilities of Directors of Mutual Life Insurance Companies", *Proceedings of the ALIC*, Ⅹ (1973-1975), pp. 49-156; Hershman, Mendes, "Liabilities and Responsibilities of Life Insurance Company Officers and Directors", *Proceedings of The 1st Annual Meeting of the Legal Section of the ACLI* (Nov. 1976), pp. 105-161; Middlebrook, Stephen B., "The Role of Outside Director", *ibid.* (Nov. 1978), pp. 15-63.

者代表」と呼び、アレキサンダーは、「契約者利益への奉仕以外に目的をもたない」といい〔2.4.5.2.〕、ヒューズも、経営者は、「メンバーの奉仕者、契約者の召使い」であるべきことを説いた〔3.5.3.3.〕。しかし、1877年にホーマンズは、役員が契約者の召使いよりも、むしろ「主人」であることを証言し〔2.4.2.8.〕、第18回マサチューセッツ『保険年報』は、経営者が契約者の影響を全く受けていないと指摘した〔2.4.5.3.〕。第67回ニューヨーク州『保険年報』（1926）は、各社に一人か二人の強力な個人による経営があり、「彼らの意思は、これらの会社に関する限り、法律である」と述べている〔4.2.4.〕。TNECは、選挙支配が経営における無責任を助長したという〔4.3.2.2.〕。ミンガン州コミッショナー、キャンベルは、「相互会社役員のお多くは、自分が会社を所有すると思込んでいる」とみた〔2.4.5.3.〕。ヘテリントンも、経営者が「事実上の所有者」であると論じた〔4.4.2.3.〕。相互会社経営者は、契約者による選挙で選ばれた取締役会によって任命され、監視されるはずであったが、実際は、上にみるとおり、自己の支配体制を堅固に確立していたのである。

では、契約者主権の無視、取締役会の形骸化、そして経営者支配の確立は、何らかの弊害を発生させたのであろうか？ 1870年代の『クロニクル』は、相互会社が契約者配当をセールス・アピールのために利用していると非難し、1872年と1878年のミューチュアル・プランに対して、会社の都合で配当政策を変えると批判した〔2.2.1.〕。第18回マサチューセッツ年報は、役員による自由な剰余金処分を指摘し〔2.4.5.3.〕、バンディバーは、経営者が契約者配当よりも自己の支配の永続化に熱心だと述べた〔3.6.3.6.〕。アメリカ生保業は、一貫した成長政策をとってきたが、それが既契約者の利益に適うのか、あるいは既契約者の犠牲において拡張政策を追求したのではないかという疑惑があった。この種の問題は、アームストロング委員会〔3.5.2.2.〕、TNEC〔4.2.2.3.〕、メツェンバウム〔4.4.3.2.〕、そしてクライダー〔4.4.2.1.〕、ベルス〔4.4.3.2.〕などが提起している。しかし、成長政策や配当政策に関する疑問は、経営者によって明解に答えられたことはなかったし、ましてや、契

約者の意向が経営者によって問われたことも、余りなかったように思われる。1905年当時に、イギリスのある論説〔3.4.4.3.〕や『インシュアランス・プレス』〔3.4.4.4.〕が、経営者は実務家であることが望ましいと述べ、『クロニクル』も、アクチュアリーこそ役員になるべきだと主張したことは〔3.4.4.4.〕、こうした野心にあふれ、ひたすら成長政策を追求し、配当政策をそれとの関連で展開する相互会社経営者への重大な問題提起であったとみるべきである。

経営者による私利の追求も、しばしば非難された。ナショナル・ライフによる批判〔2.3.2.2.〕以来、経営者の報酬は、不当に高すぎるとして批判的とされてきた〔2.4.5.4.〕。アームストロング委員会でも、その金額だけでなく、決定の方法や根拠について疑問が抱かれ、ついに給与に関する法律が制定された〔3.4.3.4.〕。一般にも、経営者報酬を非難する声が高く〔3.4.5.2.〕、TNECの時代にも同じであった〔4.3.2.3.〕。一方、経営者側も、これに反論した。アレキサンダーは、「われわれには個人的致富の機会がない」と主張した〔2.4.5.2.〕。報酬についても、正当化の論理として、生保会社の規模と、それに見合う能力や責任の大きさが指摘された〔3.4.3.4.；3.4.5.2.〕。しかし、これらが必ずしも十分な説得力をもちえたとは思えない。また、ネポティズムや財務投資における公私混同等が、とりわけアームストロング委員会において厳しく問われている。もっとも、この種の明らかな私利の追求はその後大手会社についてはみられないようであるが、しかし、中小会社では、依然として消えていなかった〔TNEC, 4.2.2.3.〕。さらに、生保会社取締役と他業種の会社のそれとの兼任、すなわち広範な「人的連係」の存在は、重大な事実としてTNECによって注目されている。

要するに、契約者主権が形骸化しており、取締役会が単なる装飾的存在となるとき、経営者の行動を制約する要因は、彼らが自らを束縛する以外には何もないということになろう。かくして、経営者の利害が契約者のそれに優先される可能性が出てくる。1905年以前には、実際にそうした状況が発生していた。現在でもそうであるかどうかは、不確かである。しかし、問題は、

そうした可能性が常に制度に内在することではないだろうか?

5.5. 経営者の論理は正しいのか?

経営者、また業界紙『モニター』に代表されるその支持者は、相互会社経営に対する批判に折にふれて反論してきた。彼らは、まず、経営者を信頼せよと説く。1853年のミューチュアルのある委員会は、「生保会社の有用性は、全面的に信頼に依存する」と説き [2.4.1.]、マクリントックは、「信頼のエッセンス」は、経営者への忠誠と取締役会の永続化にあるという [3.4.5.2.]。先に引用したように、契約者が無関心で投票しないことは、彼らが経営者を信頼し、満足している証拠であった。リントンによれば、契約者の無関心は、彼らの利益が経営支配をめぐる政治的抗争の奨励より、むしろ防止にあることを悟っているからであった [4.3.3.2.]。経営者にとって、契約者の無関心こそ正常な姿であった。しかし、マサチューセッツ州『合同保険委員会報告書』は、「過度の信頼と権利への無関心」が契約者の利益にとって危険であると指摘していた [3.4.7.2.]。

取締役会の形骸化や経営者の居据わりの事実についても自己正当化が図られる。マクリントックは、「生保会社は、円滑に、堅固に、そして虚構なしに営まれねばならない」と述べ、「ワンマン支配の必要性」を強調した [3.4.5.2.]。ミューチュアル・ベネフィットのローズは、アームストロング公聴会において、会社を守るとは、取締役会の指名した人々の選出を保証することだと証言した [3.4.3.2.]。彼は、さらに、選挙に支配目的で介入するものがあるが、「ある会社の相互性は、経営が容易に変えられるかどうかで測られるべきでない」と述べ、経営者の防衛義務を説いた [3.5.4.2.]。彼にとって経営者の居据わりは、むしろ「そうあるべき」事柄であった [4.3.3.2.]。ホルコムも、経営の変化は、契約者にとって「最大の災厄」であり、契約者利益の保護は、保険監督とパブリシティに委ねるべきだという [3.6.6.2.]。『モニター』によれば、経営者は、法人利益の代表者であり、会社資金を支出してでも自分を守る義務があった [3.6.3.5.]。経営者からみれば、外部か

ら選挙に挑戦するものは、すべて邪悪な目的をもつものであった(3.5.5.2.)。経営者は、常に、経営者性善説にたっていた。それゆえ、選挙制度そのものを変えることに反対であった。マクリントックは、選挙機構が長年うまく働いてきたことを指摘し、アームストロング選挙法によって「それを何に変えるというのであろうか」と疑問を表明した(3.4.5.2.)。契約者リスト公開法に経営者は、さまざまな口実で強く反対した(3.5.5.)。

TNEC調査の当時、経営者は、「経営継続論」とでも称すべき論理を展開した。TNECへの業界意見書は、経営の継続が好ましく、契約者の無関心こそ彼らの現状への満足を示す証拠だと述べ、契約者保護における州監督の有効性を説いた。そして、「より多くの契約者参加がいかんして経営方法の健全性を改善し、あるいは大衆の信頼を増すことができるのか、分り難い」と述べている(4.3.3.1.)。リントンは、ビジネスにおける民主主義の意味を説いた。それによれば、経営の継続は、利点でもあれば必要でもあること、保険規制が契約者投票に代替すること、そして契約者投票の促進は、利己的なものに門戸を開放することであった(4.3.3.2.)。アトウッドも、経営の継続が望ましいという(4.3.3.2.)。第二次大戦後にも、同様に主張された。ベックは、契約者参加が事実上不可能である一方、市場と保険規制が契約者保護にとって有効だと述べる。シンによれば、競争、取締役会、そしてニューヨーク保険局が十分な契約者保護になっており、一方、契約者は、「残余の役割」として最終的な力をもっているが、しかし経営に問題のないときには徒らに権利を行使しようとしてはならないのである(4.4.2.4.)。

以上のように、経営者は、契約者投票の意義を消極的に評価する一方、経営の継続、つまりは「居据わり」を積極的に評価する。そして契約者保護にとってとくに保険規制と市場が有効だという。しかし、保険規制が契約者保護にとって有効であるか否かは、必ずしも解決済みの問題ではない。TNECは、イリノイ・バンカーズ・ライフのケースに注目し(4.3.2.3.)、ロングは、「州監督が十分に機能していると信すべき理由はほとんどない」という(4.4.2.1.)。歴史的にみれば、保険規制当局と経営者との親密な関係がむしろ一般

的であったようである。メッツェンバウム公聴会においても、グリーンズパンは、「实际的考慮の必要性」、すなわち経営の安定と政策の継続が望ましいと述べ、選挙への介入を正当化した [4.4.2.4.]。ペンシルバニア州のデネンバーグが契約者利益を第一義とする保険政策を展開したとき、「保険界のラルフ・ネーダー」⁽³⁾と称賛されたが、これは、保険規制が必ずしも契約者利益の保護を主眼としているのではないという疑問を生じさせる。州監督と連邦監督の関係が長い間議論されてきたのも、州監督体制が契約者保護にとって有効かどうかという問題意識が存在していたからである。こうした保険規制の問題は、本書とは別の一卷を必要とするほど大きな問題であるが、これは、常に、相互会社問題と表裏の関係にあることを忘却すべきでない。

同様に、市場の機能も、契約者保護の面から疑問視されている。マサチューセッツ保険法改正委員会が述べたように、契約者は、いわゆる預金者とは違っている [3.4.7.2.]。例えば、契約者はいったん契約すれば、預金者と異なり、自由に、つまり何らの費用を支払うこともなく、会社を移ることはできない。一方、会社は、成長政策のもとでは、既契約者を犠牲にしても新契約の獲得につとめるかもしれない。かつてミューチュアルのリポート・プランやエクイタブルのトンチン・ポリシーが激しく非難されたのも、そうした疑いがあったからである。現在でも、配当政策への疑惑は、消えていない。要するに、市場は、新契約者にとってはメリットがあるとしても、既契約者にどのようなメリットを与えるのかは、必ずしも解明されてはいないのである。ロングのいうように、この点でも十分な検討が必要である [4.4.2.1.]。

5.6. 解決策はあるのか?

140年余の間、アメリカ生保業は、相互会社問題の存在を認識し、解決への努力を重ねてきた。では、どのような解決策が考えられてきたのであろう

(3) Grotta, Daniel, "The Ralph Nader of Insurance", *Saturday Review*, July 1, 1972, pp. 34-41.

か？ 問題の把握と解決策の提案にはさまざまなタイプがあったが、まず次のような主張があった。『アウトルック』や『インデペンデント』は、会社が契約者によって支配されるべきだといひ [3.5.2.3.]、ミューチュアルのイギリス契約者も、「契約者の会社」にすること、すなわち、「同社およびその資金と資産の支配が名目的にのみならず、実際上も充分に契約者の手中にあるように努めるべき」だと訴えた [3.6.3.7.]。『ネーション』は、「取締役会に真の契約者代表を置く」べきだと考え、1906年次選挙は、契約者支配が可能かどうかの「実験」とみた [3.6.3.8.]。TNEC は、「この非民主的な状況」や「独裁制」を非難していたから [4.3.2.2.]、そうした状況の打破、つまりは民主化を考えていたのであろう。

これらには認識の共通する点があるが、しかし、だからといって解決策の点でも共通していたのではない。例えば『アウトルック』は、契約者の関心の高まりに期待し [3.6.4.1.]、一方、『インデペンデント』は、解決策は「多分、ない」とみた。もっとも、契約者の関心次第だと、多少は期待していたのかもしれない [同]。『インベスター』も、契約者の関心の増大に期待した [3.4.3.2.]。しかしながら、これらは、どのようにして契約者の関心を高めるかの方法論を欠いていた。要するに、この種の見解は、相互会社における契約者主権の理念と経営者の専横的支配の実態をみてその非合理性に注目したに留まった。

これに対し、具体的に改革の方向を探るものもいた。まず、『クロニクル』は、契約者に自分の問題として考えさせないこと、および契約者から権利を奪うことを理由に委任状制を批判し、代替策として郵便投票を勧告した。また、候補者名簿方式を「党派制」だと批判し、自由に、また容易に立候補ができるようにすべきだといひ。同紙は、オーストラリア・ミューチュアルの事例を引用して、契約者の自発的で自由な選挙が実行できるようにすべきだと、終始一貫して、主張している [3.6.6.4.]。マサチューセッツ州『合同保険委員会報告書』は、契約者の自覚に期待しえないと言いつつも、外務員による委任状勧誘の禁止などを提言した [3.4.7.2.]。ウィスコンシン州議会は、

委任状禁止を含む「単純で、実際のな」投票方法を提案した [3.4.7.3.]。T-NECは、累積投票制を考慮したようであり [4.3.2.2.]、クライダーやロングも、法改正を提案した。これらは、問題解決のために、何らかの形で選挙手続の改善を図ろうとしている。もっとも、手続改正によりどのような結果が生ずるかについて、判断は、必ずしも一致してはいない。

ところで、このような選挙手続の改正による「問題の解決」とは、何を意味するのであろうか? まず考えられるのは、選挙の度に対立候補が立てられ、そして大勢の契約者が投票するという状況の出現であろう。逆に言えば、手続の点でも、経営の面でも、契約者の立候補が容易でなく、それゆえ、常に経営者側の候補者名簿のみが提出される場合、選挙は、事実上、経営者およびその経営政策の信認を問う意味しかなく、それに対して契約者は、せいぜい、「ノー」という票を投ずるしかない。この場合、選挙は、単なる儀式にすぎなくなるであろう。これが大部分の相互会社でほとんど常に見いだされてきた状況であったし、契約者の大多数が関心を抱かない真の理由でもあったであろう。では、手続を改正して、選挙で常に争いがあるようにすべきなのであろうか?

確かに、民主制を標榜する以上、そうあるべきだといえるかもしれない。ロングのいうように、非民主的な状況よりは、争いによる不利益の方がまだしも望ましいというべきかもしれない。しかし、経営側が主張してきたように、選挙で争いがあるときには、多額のコストを要する [4.2.3.1.]。それが契約者の負担になる以上、ロングのように割り切ってよいのだろうか? また、選挙には、相互会社の支配を目論むアウトサイダーが介入するかもしれない。経営者側は、「経営者性善説」にたって、「利己的な」「腹黒い」「邪悪な意図をもつ」人々の介入の危険があると訴えてきた。しかし、アウトサイダーがすべて利己的といえるのであろうか? 仮に利己的なものと良心的なものがあるとすれば、どこで、どのようにして誰が見分けるのであろうか? コリンズを追放したウィンストンは、利己的ではなかったのか? アームストロング期に、経営に対立する契約者を常に「利己的」だといっていた

『モニター』は、なぜ、1853年にはウィンストンを支持したのであろうか？ 半面、経営者性善説も、経営者側がそう言っているだけで、実証されているわけではない。契約者の利益が犠牲に供された事例が皆無であったのではない。ウィンストンに対しても、常に厳しい批判が加えられていたのである。

別の見方をすれば、選挙で勝利を収め、現職経営者の追放に成功すれば——1906年次選挙で国際契約者委員会（IPC）が意図したのは、まさにそうした状況であったはずである——相互会社とその資産の支配権を手にするようになるから、アウトサイダーの意図は、常に、利己的だともいえよう。選挙手続の改正には、当然、その種のリスクがつきまとうし、そのリスクは、許容されなければならない。しかし、その結果、契約者に多大の損失が発生するとしたら、それをも当然だといってよいのであろうか？ 生保会社の目的、すなわち契約者の利益の保護という観点からみると、選挙の意味は、必ずしも単純なものではない。

さらに、選挙で争いがあるべきだとすれば、いったい、何を争うのであろうか？ 1906年次選挙は、人事の争いであった。しかし、『クロニクル』が批判したように、むしろ経営政策を争うべきであったし、争う余地は、多分にあった。しかし、一般的にみて、毎回の選挙で争わねばならないほどの経営政策の大きな違いが生保会社にありうるのであろうか？ 経営政策に関する重大な問題が発生すれば、そのときには取締役選挙よりは直接投票に掛ける方が合理的ではないだろうか？ また、契約者利益といっても、契約者の階層によって異なることがあろう。クライダーは、一人1票の原則に異を唱え、大口契約者にはより大きな発言権を与えるべきだという。これは、団体保険の発達を背景にした考え方であろうし、持分に基づく票数という株式会社の発想にたてば、その限りにおいて正当といえるかもしれない。しかし、団体保険契約者と個人保険契約者の利害が一致するとは限らない。前者が大きな発言権を、それゆえ、経営への影響力をもち、一方、後者は全く発言力をもたないとすれば、それは、不平等だといわれないであろうか？ 後者の利益が損なわれないという保証があるのであろうか？

アームストロング委員会は、少し違った見方をしていた。ヒューズは、「契約者の実際の希望や考えを代表することは、まず不可能」とみていた(3.5.3.5.)。委員会の『報告書』も、「契約者全員による権利行使を確保するプランは必要でなく」、「万一のときの自由で有効な意見の表明」が可能になればよいと述べた。契約者リストの公開も、こうした観点から「結合の自由と権利」を保障するためであった(3.5.3.2.)。結局、アームストロング委員会は異常事態の発生したときのみ、契約者の最終的決定を期待したのである。しかし、異常事態を誰がどのようにして発見し、それを契約者へ伝えるのであろうか? 規制当局が不正行為などの発見に責任をもつことは確かだとしても、それを期待できるのか? 契約者は、それをどの程度正確に理解し、公正な投票ができるのか? 日常関心をもたない契約者が非常時ににわかに関与するようになるだろうか? スキャンダルめいた事件があれば、ニューヨーク州議会が取締役全員を更迭し、選挙のやり直しを命じたように(4.3.2.2.)、議会などがより効果的に対処しうるのではないか?

かつてニューヨーク・ライフ事件が起ったとき、それは、トップの責任問題としてとらえられ、解決は、人事の交替に求められた。これに対してアームストロング委員会は、相互会社問題が人の問題ではなく、むしろ構造的なものであること、そしてそれがさまざまな弊害の主要な原因の一つになっていることを認識した。それゆえ、解決に大きな熱意を示し、一方、経営者は、それに激しく反発した。アームストロング委員会が相互会社問題の歴史において、画期的な事件であったのは、まさにこうした認識と解決への努力が評価されるべきだからである。しかしながら、上でみたように、その解決策として制定された保険法第94条には問題があった。しかも新設された94条は、部分的修正を受けたのちは、言いかえれば、経営者によって煩わしく、経費のかかる部分を削除したのちは、経営者によってむしろ歓迎されたのではないか? ある時点で、経営者側にこうした認識の転換があったのではないかと推測される。TNECが94条を批判する一方、経営者側は、ついぞその批判に同調しなかった。

さて、選挙手続の改正よりはむしろ取締役会のあり方を考えるものもいた。『インベスター』は、「責任を痛感せよ」と取締役会に呼び掛けた〔3.4.4.3.〕。しかし、これは、具体性を欠いていた。のみならず、取締役が経営者を選任するのではなく、逆に経営者が取締役を選び、しかも、いわゆる人的連係関係が幅広く存在する以上、取締役会が真に契約者代表として行動することは、期待しえない。NALU会長スコーベルは、契約者代表としての外務員取締役を提言した〔3.4.6.2.〕。しかし、外務員と契約者の利害が一致する保証は、なかった。5州コミッショナーの『ニューヨーク・ライフ合同検査報告書』は、代議員制を提案し、のちに『インベスター』も同調した〔3.4.6.3.〕。これには、アームストロング委員会による反対があった〔3.5.3.2.〕。

結局、契約者や取締役に期待しえないとすれば、公的権力の介入を待つしかないとの考え方も出てきた。先に引用したウィスコンシン州議会は、選挙手続の法制化を図ったが、しかし、実はこの方法が契約者保護の点で有効だとは思っておらず、それゆえ、「ステート・ディレクター制」をあわせて提案している〔3.4.7.3.〕。マサチューセッツ州の『保険法改正委員会報告書』は、予防措置を講じておくことは必要であるが、しかし、契約者保護を契約者の行動に頼ることはできないこと、一方、経営の継続も望ましいという認識にたつて、ステート・ディレクター制を提案した。ステート・ディレクターは、「組織内の支配勢力から独立」しているために、それによって契約者に頼ることなく契約者保護を図ることができると考えた〔3.4.7.2.〕。これに対して同州『合同保険委員会』は、契約者の自覚をいっそう遅らせるとしてこれに反対した〔同〕。第66回ニューヨーク州『保険年報』は、パブリック・ディレクターを提案した〔4.2.4.〕が、リントンがそれを批判している〔4.3.3.2.〕。ニュージャージー州のヒラリー委員会は、ブルデンシャルについて同種の取締役を置くことにした〔4.3.3.3.〕。ウィスコンシン州保険法改正第四次草案の『解説書』は、契約者の行動に頼ることと同様にステート・ディレクター制の効力も疑い、契約者保護は、コミッショナーの義務であると、端的に申し立てた〔4.4.2.4.〕。以上のように、ステート・ディレクター制、つ

まりは公的権力を取締役会に直接介入させるプランは、広く議論され、一部では法制化されているが、その効力は、必ずしも認められていない。

以上のように、さまざまな問題意識にたって多様な解決策が提示されてきた。しかし、これらは、何らかの形で問題が存在し、それゆえ、解決を要するとみる点で、最低限一致していたように思われる。これに対して、そもそも問題が存在しないとみるならば、解決策の提言は、無益な行為である。上述のように、経営者側が主としてこの立場をとってきた。彼らは、1905年以前の状況を最善とみており、それゆえ、問題の所在を否定し、現状維持を訴える。そしてエッカーのように、「いったい、あなた方は、もっとよい方法を語ることができますか?」と問う [4.3.3.3.]。これは、批判者の最大の弱点を突いたものであった。さまざまな解決策の提案も、結局は、契約者を投票場へ連れてくることができなかつたからである。

しかしながら、オーストラリア・ミューチュアルは、「会社の努力こそ大切である」と述べた [3.4.4.2.]。カルプレスのいうように、彼の会社は、経営側が契約者に働きかけて、契約者の希望や意見を吸収しようとした [4.4.2.1.]。本書では取りあげなかったが、ノースウェスタン・ミューチュアルは、早い時期から「契約者委員会」を設置し、監査機能をもたせていた。その委員をつとめたことのあるマギル教授は、かつて著者に、「最もエキサイティングな経験」であったと語った。これらは、契約者に十分な情報を与え、彼らに「自分の問題」として考えるように働きかけ、一方、会社は、さまざまな機会を設けて契約者の意向の吸収に努める。確かに、こうした努力が契約者一般の自覚を高め、参加を促すことに成功したとはいえないであろう。実際、カルプレスの会社でも、所期の成果をあげていない。しかしながら、これらの事例は、問題解決を契約者一般の自覚や公的権力の介入にまつよりも、むしろ経営者こそ最も有効に解決しうる主体であることを示唆するように思われる。

引用文献

- (1) 議会・政府関係
- (2) 会社・団体関係
- (3) 単行本・小冊子
- (4) 雑誌論文等
- (5) 業界紙等定期刊行物

略号

ALIC	Association of Life Insurance Counsel
ALC	American Life Convention
ALIP	Association of Life Insurance Presidents
JRI	Journal of Risk and Insurance
NAIC	National Association of Insurance Commissioners
NALU	National Association of Life Underwriters

- (1) 議会・政府関係
- 連邦議会

U. S. House, *Money Trust Investigation*, Investigation of Financial and Monetary Conditions in the United States under House Resolutions No. 429 and 504 before a Subcommittee of the Committee on Banking and Currency (Washington 1913); *Report of the Committee Appointed Pursuant to House Resolutions 429 and 504 to Investigate the Concentration of Control of Money and Credit*, Submitted by Mr. Pujo (Washington 1913).

U. S. Senate, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, Hearings, Pt. 4, *Life Insurance*, Pt. 12, *Industrial Insurance*, Monograph, No. 28, *Study of Legal Reserve Life Insurance Companies*, and *Final Report and Recommendations of the Temporary National Economic Committee* (Washington 1941).

U. S. House, Committee on Judiciary, *Hearings*, before Subcommittee on the Study of Monopoly Power, 81st. Cong., 1949.

U. S. Senate, Hearings before the Subcommittee on Citizens and Shareholders Rights and Remedies of the Committee on the Judiciary, 95th Congress, 2nd Session, Pt. 2, *The Role of the Policyholders in Mutual Insurance Companies*, May 10, 1978, pp. 951-1167.

2 引用文献

• ニューヨーク州

Report of George W. Miller, Superintendent of the Insurance Department of the State of New York, of his Examination of the Special Charges against the Officers and Trustees, and the General Condition of the Affairs of the Mutual Life Insurance Company of New York (New York 1870).

The State of New York, *The Condition of the Life Insurance Companies of the State of New York*, Revised Tabulated Edition (Albany, New York 1877).

Report of the Superintendent and Deputy Superintendent of the Insurance Department on the Examination of the New York Life Insurance Company (Albany, New York 1892).

Preliminary Report on the Investigation into the Management of the Equitable Life Assurance Society of the United States, made to the Governor of the State of New York by the Superintendent as of June 21, 1905 (Albany, 1905).

The State of New York, *Testimony taken before the Joint Committee of the Senate and Assembly of the State of New York to Investigate and Examine into the Business and Affairs of Life Insurance Companies Doing Business in the State of New York* (Albany, New York 1905).

Annual Report of the Superintendent of Insurance of the State of New York.

• マサチューセッツ州

Remarks of the Insurance Commissioner of Massachusetts in Relation to the Endowment Corporation, not Fraternal, but Speculative Associations, delivered before the Joint Legislative Committee on Insurance (March 10, 1892).

The Commonwealth of Massachusetts, *Report of the Commission to Recodify the Insurance Laws under Ch. 11 of the Resolves of 1906, made to His Excellency Curtis Guild, Jr., Gov. of the Commonwealth of Massachusetts* (Boston June 1906).

The Commonwealth of Massachusetts, *Report of the Joint Special Committee on Insurance Appointed to Revise and Amend the Insurance Laws of the Commonwealth of Massachusetts* (Boston Jan. 1907).

Annual Report of the Insurance Commissioner of the Commonwealth of Massachusetts.

• ウィスコンシン州

The State of Wisconsin, *Report of the Joint Committee of the Senate and Assembly on the Affairs of Life Insurance Companies* (Madison, Wis. 1907).

The State of Wisconsin, Legislative Council, Insurance Laws Revision Committee, *Domestic Insurance Corporation (Stock and Mutual)*, Fourth Draft (Aug. 15, 1969).

• ニュージャージー州

The State of New Jersey, *Report of the Senate Select Committee, Appointed April 12th, 1906, to Investigate the Subject of Life Insurance in New Jersey* (Trenton, N. J., 1907).

• その他

Proceedings of the Conference of Governors, Attorney General, and Insurance Commissioners, held in Chicago, Feb. 1, 2, 1906.

Report of the Royal Commission on Life Insurance (Ottawa 1907).

Report of the Advisory Committee on the Superintendent of Mutual Institutions, Submitted to the Superintendent of Banks of the State of New York (Jan. 1967).

Answers of Life Insurance Companies Doing Business in Tennessee and Kentucky to Interrogatories Submitted by Reau E. Folk, Insurance Commissioner of Tennessee, and Henry R. Prewitt, Insurance Commissioner of Kentucky (Nashville, Tenn., 1905).

Proceedings of the NAIC.

(2) 会社・団体関係

• ミューチュアル・ライフ

A Treatise on Life Insurance: Being an Explanation of the Principles and the Useful Application of the Mutual System to the Different Situation of Life; Together with a Short Account of the Mutual Life Insurance Company of New York (New York 1844), 36p.

Report of the Board of Examiners Appointed April 15, 1856 to Examine the Affairs of the Mutual Life Insurance Company (New York July 22, 1856), 64p.

Report of a Special Committee, Consisting of the Hon. John V. L. Pruyn, David Hoadley, Esq., Hon. Oliver H. Palmer, Hon. Henry E. Davis, and Hon. William E. Dodge, upon the Assets, Liabilities and Management of the Mutual Life Insurance Company of New York (July 1869), 20p.

Report of the Boston Committee of Policyholders, the Condition and Management of the Mutual Life Insurance Company of New York (Boston 1870), 12p.

James W. McCulloh, *To the Policyholders of the Mutual Life Insurance Com-*

4 引用文献

pany of New York (New York June 27, 1873, Aug. 1, 1873, Oct. 14, 1873).

The Mutual Life Insurance Company of New York: Interesting Correspondence. Legal Opinions as to the Validity of the Policies Issued by the Mutual Life Insurance Company of New York (New York 1879), 18p.

Brief Summary of the Argument of the Committee of Policyholders of the Mutual Life Insurance Company against Rebate Plan, New York Feb. 1879, 54p.

To the Policy-Holders of the Mutual Life Insurance Company of New York (New York Feb. 19, 1879), 7p.

Annual Report of the Mutual Life Insurance Company.

• エクイタブル

To the Board of Directors of the Equitable Life Assurance Society, Feb. 2, 1905.

Report to the Board of Directors of the Equitable Life Assurance Society of the United States at its Meeting of May 31, 1905, of the Committee Appointed April 6th, to "Investigate and Report upon the Present Management of the Society", 38p. [フリック委員会報告書]

Letter to Agents, June 12, 1905.

Letter to Policyholders from the President of the Equitable Life Assurance Society, Dec. 14, 1905

Report of the Committee on Mutualization (July 19, 1917), 8p.

Hyde Paper [ハーバード大学所蔵]

Annual Report of the Equitable Life Assurance Society.

• ニューヨーク・ライフ

Venner to the Trustees of the New York Life Insurance Company, Dec. 29, 1905.

To the Policyholders of the New York Life Insurance Company, Feb. 21, 1906.

Final Report of the Special Committee of the Board of Trustees Appointed by Resolution of Dec. 13, 1905, to the Board of Trustees of the New York Life Insurance Company (New York, July 2, 1906), 20p.

Letters to Policyholders, by Alexander E. Orr, President, Feb. 1, 1907.

Memorandum of Facts, Relating to the Pending Election of Directors in the New York Life Insurance Company (New York April 15, 1907), 20p.

To the Joint Committee on Insurance of the Senate and Assembly, by John C. McCall, Secretary (April 26, 1907).

Letters to Policy-Holders, by Darwin P. Kingsley, President, July 12, 1907, 13p.

•その他

International Policyholders' Committee, *Who's Who in the New York Life* (N. B.), 31p.

Report of Amzi Dodd, Mathematician on the Recent Action of the Mutual Life Company of New York in Regard to Rebates Offered to Applicants for New Insurance (New England Mutual Life Insurance Company, Nov. 1878), 14p.

Report of Amzi Dodd in regard to Reduction of Premium (New England Mutual Life Insurance Company, Feb. 25, 1879), 12p.

American Bar Association, *Report of the Committee on Insurance Law, to be Presented at the Meeting of American Bar Association at St. Paul, Minnesota, Aug. 30, 1906.*

Proceedings of the National Association of Life Underwriters (NALU).

Proceedings of the Association of Life Insurance Presidents (ALIP).

Transactions Actuarial Society of America.

Annual Report of the Corporation of the Chamber of Commerce of the State of New York.

(3) 単行本, 小冊子

Alexander, W., *My-Half-Century In Life Insurance* (New York and London 1935).

American Jurisprudence, 2nd ed. (San Francisco, Calif. 1969), vol. 43.

Anderson, Ronald A., *Couch Cyclopedia of Insurance Law*, 2nd ed. (Rochester, New York 1959).

Armheim, G. L., *The Liberalization of the Life Insurance Contract* (Philadelphia, Penn. 1933).

Atwood, A. W., *The Great Stewardship, A Story of Life Insurance* (New York and London 1945).

The Autobiographical Notes of Charles Evans Hughes (Cambridge, Massachusetts 1973).

Belth, J. M., *Participating Life Insurance Sold by Stock Companies* (Homewood, Ill., 1965).

Belth J. M., *Life Insurance, A Consumers' Handbook* (Indiana University Press, 1973).

Brandeis, L. D., *Life Insurance: The Abuses and the Remedies*, Address delivered before the Commercial Club of Boston, pub. by the Policyholders Protective Committee (Oct. 26, 1905), 7p.

Buley, R. C., *American Life Convention, 1906~1952, A Study in the History of Life Insurance* (New York 1953), 2 vols.

Buley, B. C., *The Equitable Life Assurance Society of the United States, 1859~1964* (New York 1967), 2 vols.

Bullitt, W. Marshall, *The Relation of the Individual Policy-Holder to the Resources of a Mutual Life Insurance Company*, Address before the ALIC (Dec. 9, 1914), 46p.

Carr, W. H. A., *From Three Cents a Week, The Story of the Prudential Insurance Company of America* (Englewood Cliffs, N. J., 1975).

Charters and By-Laws, Full Text of the Original Charters with Amendments thereto and Complete Copies of the By-Laws of Forty-Two Life Insurance Companies in the United States, pub. by A. J. Fliccraft, Jan. 2, 1905, 643p.

Clough, S. B., *A Century of American Life Insurance Business: A History of the Mutual Life Insurance Company of New York 1843~1943* (New York 1946).

Cooley, Roger W., *Briefs on the Law of Insurance*, 2nd ed. (Kansas City, Ms., 1927).

Corpus Juris Secundum, A Complete Restatement of the Entire American Law as Developed by All Reported Cases (St. Paul, Min.).

Cox, Robert Lynn, *Power of Policyholders*, An Address delivered at the 6th Annual Meeting of the ALC, Sept. 21, 1911, 8p.

Cox, Robert Lynn, *A Trial Test of Compulsory Investment Legislation, Economic Result of the Robertson Insurance Law of Texas*, An Address delivered before the Texas Welfare Commissioners at Dallas, Texas, May 16, 1912, 26p.

Dacey, N. F., *What's Wrong with your Life Insurance* (New York 1963).

Dawson, M. M., *Assessment Life Insurance* (New York 1896).

Dryden, J. F., *Addresses and Papers on Life Insurance and Other Subjects* (Newark, N. J., 1908).

Garraty, George W., *Right-Hand Man, The Life of George W. Perkins* (New York 1960).

Gouverneur, *Remarks on the Life Insurance Laws of New York and Fallacy of Any System of Legislation which Undertakes the Control and Management of Insurance Companies* (Boston 1852).

Grant, H. R., *Insurance Reform, Consumer Action in the Progressive Era* (Ames, Iowa 1979).

Hendershot, R., *The Grim Truth about Life Insurance* (New York 1957).

Hendrick, B. J., *Story of Life Insurance* (New York 1907).

- Henry Baldwin Hyde, *A Biographical Sketch* (New York 1901).
- Hine, C. C., *Insurance Blue Book* (New York 1877).
- Hopf, H. Arthur, *A Study of Salaries of Life Insurance Executives* (Philadelphia, Penn. 1933), 22p.
- Howard, Jr., J., *Marvels in Finance, A History of the Mutual Life Insurance Company of New York* (New York 1881).
- Hudnut, J. M., *Semi-Centennial History of the New York Life Insurance Company, 1845-1895* (New York 1895).
- Huebner, S. S., *Life Insurance*, 4th ed. (1977).
- Hughes, Charles E., *The Life Insurance Enterprise from the Standpoint of the Public*, An Address delivered at the 20th Anniversary Convention of the ALIP, at New York Dec. 9, 1926, 6p.
- Hurrell, A., *The Call for Investments*, An Address delivered before the South Carolina Bankers' Association, at Charleston, S. C., July 5, 1912, 24p.
- Ide, G. E., *Address and Papers* (Privately Printed, 1914).
- Josephson, H. D., *Life Insurance and the Public Interest* (New York 1971).
- Keller, M., *Life Insurance Enterprise, 1885~1910* (Cambridge, Mass. 1963).
- Kingsley, D. P., *Militant Life Insurance and Other Addresses* (New York by the New York Life Insurance Company, 1911).
- Kingsley, D. P., *New York State and Life Insurance Legislation*, An Address before the 1st Annual Meeting of the ALIP. New York Dec. 6, 1907.
- Knight, C. K., *The History of Life Insurance in the United States to 1870* (Philadelphia, Penn. 1920).
- Larson, H. M., *Jay Cooke, Private Banker* (New York 1968).
- Lawson, Thomas W., *Frenzied Finance* (New York 1905).
- Linton, M. Albert, *Life Insurance and the Democratic State* (Berkeley and Los Angeles, Calif. 1941), 50p.
- MaGee, J. H., *Life Insurance* (Homewood, Ill. 1958).
- McGill, D. M., *Life Insurance*, rev. ed. (Homewood, Ill., 1967).
- MacClean, J. B., *Distribution of Surplus* (New York 1937).
- MacClean, J. B., *Life Insurance*, 8th ed. (New York, Toronts, London 1957).
- Mackie, A., *Facile Princeps, The Story of the Beginning of Life Insurance in America* (Presbyterian Ministers Fund, 1956).
- Manes, A., *Insurance, Facts and Problems* (New York and London 1938).
- Marshall, R. A., *Life Insurance Company Mergers and Consolidations in the Southeast* (Atlanta, Georgia 1970), 14p.

Mason, A. T., *The Brandeis Way, A Case Study in the Workings of Democracy* (Princeton University Press, 1938).

Mehr, R. I., and Osler, R. W. *Modern Life Insurance* (New York 1956).

Meyer, William F., *Life and Health Insurance Law* (New York 1972).

Milton, A., *Life Insurance Stocks: the Modern Gold Rush* (New York 1966).

Morris, H. S., *A Sketch of the Pennsylvania Company for Insurance on Lives and Granting Annuities* (Philadelphia, Penn. 1896).

Northwestern Mutual Life Insurance Company, *Wise Saws and Modern Instances* (Milwaukee, Wis. 1930).

Orren, K., *Corporate Power and Social Change, The Politics of the Life Insurance Industry* (Baltimore and London 1974).

Reynolds, G. S., *The Mortality Merchants* (New York 1968).

Schulman, R., *The Billion Dollar Bookies* (New York 1976).

Scalson, J. O., *Marketing Life Insurance, its History in America* (Cambridge, Mass. 1942).

Stevens, Benjamin, F., *Reminiscences of the Past Half Century* (Boston 1897).

Tabias, A., *The Invisible Bankers* (New York 1982).

Urofsky, Melvin I. and David W. Levy, *Letters of Louis D. Brandeis* (New York 1971).

Vance, W. R., *Handbook on the Law of Insurance*, 3rd ed. by Buist M. Anderson (St. Paul, Minn. 1951).

Williamson, H. F. and O. A. Smalley, *Northwestern Mutual Life, A Century of Trusteeship* (Evanston, Ill. 1957).

Wright, E., *Politics and Mysteries of Life Insurance* (Boston 1873).

Zartman, L. W., *Investments of Life Insurance Companies* (New York 1906).

Zelizer, V. A. R., *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States* (New York and London 1979).

(4) 雜誌論文等

Anderson, B. M., "Policyholders Control—Mutual Life Insurance Company", *Cleveland State Law Review*, 22 (1973), pp. 439-449.

Anderson, B. M., "The Armstrong Investigation in Retrospect", *Tables and Index of Papers Presented before the ALIC*, 10 (1952-1953), pp. 237-276.

Anderson, L. A., "Competition in Life Insurance", *Yale Review*, ⅩⅣ-3 (Nov. 1905), pp. 285-299.

Bierce, Ambrose, "Insurance in Ancient America", *Cosmopolitan*, Sept., 1906,

pp. 555-557.

Binning, John H., "Conversion of a Mutual Insurance Company", *The Forum*, VI-2 (Jan. 1971), pp. 127-140.

Brandeis, L. D., "Wage-Earners' Life Insurance", *Colliers, the National Weekly*, 37-25 (Sept. 15, 1906).

Bryan, C. Clark, "The American Life Convention", *CLU Journal*, xv-1 (1961), pp. 65-70.

Bullock, Charles J., "Life Insurance and Speculation", *The Atlantic Monthly*, 97 (May 1906), pp. 629-648.

Carter, Ellerbe, W., "Suits for Accounting on Tontine Life Insurance Policies", *Virginia Law Review*, 2-1 (Oct. 1914), pp. 18-32.

Culbreath, Harry W., "How Mutual are the Mutuals?", *American Corporation*, 1952, pp. 397-409.

Davidson, S., "Advice to the Holders of Life Insurance Policies", *Insurance Monitor*, March 1871, pp. 240-241.

Dawson, M. M., "Mutualization of Life Insurance Companies", *Modern Insurance Problems* (American Academy of Political and Social Science, Philadelphia, Penn. 1917), pp. 62-76.

"Disclosure As a Legislative Device", *Harvard Law Review*, 76 (1963), pp. 1273-1293.

English, S., "Co-Operative Insurance," *Insurance Times*, Extra No. 285 (1870).

Fiske, Haley, "Memo. submitted on Behalf of the Metropolitan Life" (1906) in Fiske, *Addresses and Papers*, Vol. 1 (N. B.), pp. 1-15.

Fitzgerald, Jr., John F., "Demutualization of a Mutual Property and Liability Insurance", *JRI*, 40 (1973), pp. 575-584.

Fletcher, Linda P., "Motivations Underlying the Mutualization of Stock Life Insurance Companies", *JRI*, 33 (1966), pp. 19-32.

Flower, E., "Shall We Still Insure Ourselves?" *World Today*, X-5 (May 1906), pp. 479-482.

Folk, Joseph W., "Right of the Insured", *Independent*, Dec. 7, 1905, pp. 1318-1319.

Frick, W. A., "Misdirected Insurance Legislation", *Moody's Magazine*, May 1906, pp. 621-636.

Gold, Melvin L., "On the Mutualization of a Stock Life Insurance Company", *Best's Insurance News*, Life and Health ed., Jan., 1976, pp. 24 ff.

Grahame, Orrille F., "Introduction to Mutuality," *Proceedings of the ALIC*,

VII (1940), pp. 431-462.

Graves, Ralph H., "The Insurance Investigation and its Results", *Harper's Weekly*, March 17, 1906, pp. 366-370.

Greene, Mark R. and Richard Johnson, "Stocks vs. Mutuals: Who Control?", *JRI*, 47 (1980), pp. 165-174.

Grim, I. S., "The Masters of Insurance Finance", *Worlds' Work*, X (1905), pp. 6207-6214.

Grotta, Daniel, "The Ralph Nader of Insurance", *Saturday Review*, July 1, 1972, pp. 34-41.

Hansen, J. S. and Duncan R. Farney, "New Life Insurance Companies: Their Promotion and Regulation", *Marquette Law Review*, 49-2 (1965), pp. 176-328.

Hardy, George A., "The Life Insurance Law of Wisconsin: Revision of 1967-1977", *Proceedings of the ALIC*, XVII (1976-1978), pp. 421-484.

Haskell, F. W., "Hysterical Insurance Reform", *Moody's Magazine*, May 1906, pp. 637-640.

Hendrick, B. J., "Governor Hughes", *McClure's Magazine*, March 1908, pp. 521-536.

Hershman, Mendes, "Liabilities and Responsibilities of Life Insurance Company Officers and Directors", *Proceedings of the 1st Annual Meeting of the Legal Section of ACLI* (Nov. 29, 30, 1976), pp. 105-161.

Hetherington, J. A. C., "Fact v. Fiction: Who Ownes Mutual Insurance Companies", *Wisconsin Law Review*, 1969, pp. 1068-1103.

Hetherington, J. A. C., "Fact and Legal Theory: Shareholders, Managers and Corporate Social Responsibility", *Stanford Law Review*, 21 (1969), pp. 231-258.

Holcombe, John M., "How Should the Operation of Life Insurance Company Be Regulated by the Law", *Lecturers on Life Insurance*, Vol. 1 (Hartford, Conn. 1908), pp. 155-157.

Hotchkiss, W. H., "Savings in Life Insurance by the Limitation on Expenses Prescribed by the New York Law", *Proceedings of the NAIC* (1910), pp. 112-124.

Howard, Earnest, "The Next Step in Life Insurance", *International Quarterly*, XII-1 (Oct. 1905), pp. 145-156.

Hughes, Andrew L., "Derivative Actions by Policy-Holders", *St. Jone's Law Review*, XI-2 (Nov. 1947), pp. 100-109.

Ide, George Edward, "Government Investigation and Regulation", *Ide, Addresses and Papers* (1914), pp. 136-137.

Ide, George Edward, "The Life Insurance Situation", *op. cit.*, pp. 99-102.

Kelley, Bruce G., "Stocking a Mutual Insurance Company: The Regulatory Experience", *FIC Quarterly*, Fall 1979, pp.29-69.

Kellog, A. B., "Life Insurance", *Moody's Magazine*, June 1906, p.82, July 1906, p.195.

Kingsley, D. P., "Life Insurance Legislation, II, Safeguard the Companies", *North American Review*, April 1906, pp.32-36.

Kingsley, "The Insurance Laws of New York", *Independent*, Jan. 30, 1908, pp. 243-245.

Kingsley, D. P., "Some Lessons for Policyholders", Remarks before Policyholders and Agents in Chicago, *Life Insurance Courant*, Oct. 3, 1907, pp.72-75.

Kingsley, D. P., "The Driving Power of Life Insurance," *World's Work* 32 (1905), pp. 551-556.

Kreider, Gary P., "Who Owns the Mutuals? Proposals for Reform of Memberships Rights in Mutual Insurance and Banking Companies", *University of Cincinnati Law Review*, 41 (1972), pp.275-311.

Lawson, T. W., "The Fight for the Big Three", *Everybody's Magazine*, 14 (1906), pp. 545-549.

Lincoln, LeRoy A., "Charles Evans Hughes", *CLU Journal*, III-2 (March 1949), pp.124-129.

Linton, M. A., "Section 97-New York Law, Pervision of 1929," *Transactions Actuarial Society of America*, VIII (1929), pp.109-129.

Long, Douglas P., "Governance of Mutual Insurance Companies: A Call for Reform", *Drake Law Review*, 29 (1979-1980), pp.693~742.

Lowell, Francis C., "Mutual Life Insurance", *Atlantic Monthly*, 99 (Jan. 1907), pp.51-60.

Lyons, Daniel J., "Expense Limitations in Section 213 of the New York Insurance Law", *Transaction Actuarial Society of America*, XLIX, Pt.1 (May 1948), pp.27-47.

Mason, Jr., John S., "Distribution of a Mutual Insurance Company's Assets upon Disolution", *Stanford Law Review*, 19 (May 1967), pp.1046-1057.

Middlebrook, Stephen B., "The Role of Outside Director", *Proceedings of the 71st Annual Meeting of the Legal Section of the ACLI* (Nov.26, 27, 1978), pp. 15-63.

Moley, Raymond, "Perspective", *News Week*, Feb. 27, 1939, p.52.

Mooney, William E., "Mutual and Fraternal Surpluses Class Suits for Accounting and Distribution", *Insurance Law Journal*, 262 (Nov.1944), pp.643-653.

Morton, Paul, "Life Insurance Legislation", *North American Review*, 182-184 (April 1906), pp.492-497.

Nash, F.H., "Experimental Insurance Legislation", *Proceedings of the 17th Annual Convention of NALU* (1906), pp.130-135.

North, D., "Entrepreneurial Policy and Internal Organization in the Large Life Insurance Companies at the Time of the Armstrong Investigation of Life Insurance", *Explorations in Entrepreneurial History*, 5 (1952-1953), pp.138-161.

North, D., "Capital Accumulation in Life Insurance between the Civil War and Investigation of 1905", *Men in Business, Essays on the Historical Role of the Entrepreneur*, ed. by William Miller (Harper Torchbooks Ed., 1962), pp.238-253.

Noyes, Alexander D., "Finance", *Forum*, Jan. 3, 1906, p.346.

Parish, Virgil D., "The Mutualizations of a Legal Reserve Stock Life Insurance Company", *Table and Index of Papers Presented before the ALIC*, XI (1952-1953), pp.475-511.

Parker, George F., "Cleveland and the Insurance Crisis", *McClure's Magazine* XXX (1909), pp.184-191.

Persons, Warren Milton, "Recent Insurance Legislation", *World Today*, XIV-1 (Jan. 1908), pp.45-50.

Pfeffer, Irving, "Measuring the Profit Potential of a New Life Insurance Company", *JRI*, 32 (1965), pp.413-422.

Pfeffer, I. and Seev Newmann, "The Survival Probability of a New Life Insurance Company", *JRI*, 34 (1967), pp.9-13.

Pierson, Sterlings, "Some Reflections on Mutuality and Trusteeship", *Proceedings of the ALIC*, VIII (1941), pp.453-469.

Price, W.H., "Life Insurance Reform in New York", *American Economic Association Quarterly*, 10 (1909), Third Series, pp.1-95.

Quinn, Jr., A. Peter, "Depth Soundings: A Look at Potential Liabilities of Directors of Mutual Life Insurance Companies", *Proceedings of the ALIC*, XII (1973-1975), pp.49-156.

Reed, Herbert H., "Distribution of Surplus by Insurance Companies", *American Law Review*, 42 (Jan.-Feb. 1908), pp.12-24.

Rhodes, E.E., "A Peculiar Business", *Proceedings of the 35th Annual Meeting of the ALC* (1940), pp.139-140.

Rhodes, E.E., "Recent Insurance Legislation", *Transactions Actuarial Society of America*, X-38 (1907), pp.145-175.

Rhodes, E.E., "Problems of Life Insurance Law", *Proceedings of the 17th*

Annual Convention of the NALU (1906), pp.120-128.

Scanlon, Thomas. "Our Great Life Insurance Companies, II New York Life", *Moody's Magazine*, July 1911, pp.9-14.

Sinykin, Gordon and Shirley S. Abrahamson, "Management Contracts in the Insurance Industry: A Wisconsin Study", *Wisconsin Law Review*, 1969, pp.693-753.

Spilier, R., "Ownership and Performance ; Stock and Mutual Life Insurance Companies", *JRI*, 24 (1972), pp.17-26.

Stern, Philip M., "Mutuals: Money at Large", *Washington Post*, March 14, 1976, C1-C2.

Thornsjo, D., "Does Management of a Mutual Insurer Have a Duty to Consider Conversion to a Shareholder Owned Company", *Best's Review*, June 1979, pp. 16 ff.

Tinsley, J.A., "Texas Progressiveness and Insurance Regulation", *Southern Social Science Quarterly*, 36-3 (Dec. 1955), pp.237-247.

Trenholm, William, "A Statement Concerning Mr. Samuel B. Clarke's Article Entitled, 'Defects of the Armstrong Committee's Legislation Relating to the Dividends of Mutual Life Policy-Holders' and Mr. James McKeen's Answer", *American Law Review*, 42 (Jan.-Feb., 1908), pp.1-11.

Trenholm, William, "Accounting in Mutual Life Insurance", *American Law Review*, 42 (May-June 1908), pp.445-454.

Vandiver, W.D., "The Responsibility of Insurance Officials", *World Today*, Dec., 1905, pp.1283-1285.

Weisbart, S.N., "Life Insurance Company Expensive Limitation Law 1905-1907", *JRI*, 37 (1970), pp.369-380.

Wellman, W., "American Life Insurance on Trial", *American Monthly Review of Reviews*, Oct. 1905, pp.458-468.

Whitten, R.H., "The Spread of Legislation and the Need for Improved Legislative Method", *Proceedings of the 2nd Annual Meeting of the ALIP* (1908), pp.69-82.

Willett, Allan H., "The Cost of Life Insurance", *Political Science Quarterly*, XX-3 (1905), pp.456-479.

Zartman, L.W., "Control of Life Insurance Companies", *Yale Readings in Life Insurance*, ed. by Zartman (New Haven, Conn. 1909), pp.299-311.

(5) 業界紙等定期刊行物

Best's News, Life and Health Ed.

Best's Review

Chronicle, An Insurance Journal (1911年より *The Market World and Chronicle*

〜改名)

Insurance Almanac, Who, What, When and Where in Insurance

Insurance Monitor

Insurance Press

Life Insurance Courant

Life Insurance Fact Book

Spectator

Weekly Underwriter

American Law Review

American Political Science Review

Arena

Commercial and Financial Chronicle

Cosmopolitan

Current Literature

Everybody's Magazine

Forum

Fortune

Harper's Weekly

Independent

Journal of Accountancy

Literary Digest

Nation

North American Review

Outlook

United States Investor

World's Work

World Today

人名索引

〔ア行〕

- アイド (Ide, George Edward, ホーム・ライフ社長)…435-436 (1906年選挙)
 アッシュブルック (Ashbrooke, Joseph, プロビデント・ライフ副社長)…44(トントン・ポリシー)
 アトウッド, アルバート (Atwood, Albert W., ミューチュアル・ベネフィット社長)…522-524(相互会社), 525, 526, 575, 586
 アームストロング, ロバート (Armstrong, Robert S., 前財務省次官)…139
 アームストロング, ウィリアム (Armstrong, William W., ニューヨーク州上院議員, アームストロング委員会委員長) …140, 229, 325
 アメス (Ames, Butler, 連邦下院議員) …295 (アメス法案)
 アレキサンダー, ウィリアム (Alexander, William, エクイタブル・セクレタリー) …62 (「相互」の意義), 247
 アレキサンダー, ゼームズ (Alexander, James W., エクイタブル社長) …61 (理想的生保会社), 119 (経営者), 137, 154 (相互会社), 165-227, 569, 580, 583, 584
 アレキサンダー, ヘンリー・M. (Alexander, Henry Martyn, エクイタブル取締役, ゼームズ・アレキサンダーの息子)…168
 アンダーソン (Anderson, Buist M.)…468 (パブリシティ), 475 (アームストロング調査の意義), 533, 540, 544-546 (経営者支配是認論), 571
 イートン, セイモア (Eaton, Seymour, IPC セクレタリー) …378-380 (脱退)
 イングリッシュ, ステファン (English, Stephen, 『インシュアランス・タイムズ』所有者・編集者)…92, 99-102 (イングリッシュ事件), 108
 ウィーガン (Wiegand, IPC ドイツ支部)…401
 ウィギンス (Wiggins, Elmer D., エクイタブル・アイオワ・マネジャー) …200
 ウィークス (Weeks, Rufus W., ニューヨーク・ライフ・アクチュアリー, アクチュアリー協会会長) …28 (契約者配当), 267, 326 (新立法への不安)
 ウィッテン (Whitten, R. H., New York Public Service Commission)…327 (アームストロング法批判)
 ウィンストン (Winston, Frederick C., ミューチュアル社長)…45-58 (リベート・プラン), 87-102 (ウィンストン体制), 104 (委任状), 251, 278 (トントン・ポリシーの放棄), 416, 580, 589, 590
 ウェスティングハウス (Westinghouse, George, エクイタブル株受託者) …196, 227 (エクイタブル相互化についての提案)
 ウェルズ (Wells, David H., コネチカット・ミューチュアル)…242 (投票についての証言)
 ウェルマン (Wellman, Walter) …196 (ライアの批評), 206-207 (エクイタブル相互化), 258
 ウッドワード (Woodward, George B., メトロポリタン第三副社長)…477 (選挙についての証言)

2 人名索引

ウンターマイヤー (Untermeyer, Samuel, IPC 顧問, プジョー委員会顧問) …339 (アームストロング法公聴会での証言), 363-365 (ローソンとの関係), 367 (IPC についてのステートメント), 371-374 (非難合戦) 377-379 (契約者リスト問題), 382 (選挙と外務員), 388-390 (選挙と会社資金), 401, 404, 406, 408, 417 (合同委員会候補者名簿), 420 (同), 421, 423-425, 448, 477 (マネー・トラスト調査), 480

エッカー (Ecker, Frederick H., メトロポリタン社長) …500, 524, 525-527 (TNEC 公聴会での経営者側反論)

オー (Orr, Alexander E., ニューヨーク・ライフ社長) …374, 389

オクタマン (Oakman, Walter G., ギャランティ・トラスト社長, ミューチュアル取締役・選挙管理委員) …237 (選挙についての証言)

オブライアン (O'Brien, Morgan J., エクイタブル株受託者) …196, 216 (モルガンによるエクイタブル株の購入), 217, 222

オリファント (Olyphant, Robert, ミューチュアル取締役・経費委員長) …246 (役員報酬についての証言)

オルニー (Olney, Richard, 前国務長官, IPC 委員長) …367, 378, 427, 480

オレン (Orren, Karren) …532

〔力行〕

カヌックセン (Kanuxen, L. C., ニューヨーク・ライフ総代理人) …128

カミングス (Cummings, George M., United States Mortgage and Trust 社長, ミューチュアル取締役・選挙管理委員) …237-238 (選挙についての証言)

カミンズ (Cummins, Albert B., ファイ

オワ州知事) …386

カルバーソン (Culberson, C. A., テキサス州知事) …123 (役員報酬批判)

カルブレス (Culbreath, Harry W., ファーム・ビューロー保険会社副社長) …532, 534-536 (相互会社論), 571, 593

キャンベル (Campbell, Milo D., ミシガン州保険コミッショナー) …120 (経営者支配批判), 583

キング (King, A. J., エクイタブル・モンタナ・マネジャー) …200

キング (King, William H., TNEC 委員) …496 (選挙)

キングズリー (Kingsley, Darwin P., ニューヨーク・ライフ社長) …253, 339-340 (選挙法批判), 388 (選挙と外務員), 401 (IPC ドイツ支部), 416, 434 (1906年選挙へのコメント), 450 (社長就任), 454, 470, 471, 472-474 (契約者への手紙)

キングズリー (Kingsely, William H., ベン・ミューチュアル・セクレタリー & トレジャーラー) …243 (選挙証言)

キンボール (Kimball, Spencer L., ウィスコンシン州保険法改正委員会スタッフ・ディレクター) …551, 552 (契約者投票の意味)

クック (Cooke, Jay, ナショナル・ライフ設立者) …64, 67

クライダー (Kreider, Gary P.) …531, 533, 537-540 (経営者支配批判), 541, 544, 556, 563 (ディスクロージャーの必要性), 572, 574, 583, 589, 590

グラニス (Granniss, Robert A., ミューチュアル副社長) …131, 237

クラバス (Cravath, Paul D., トーマス・ライオン法律顧問) …214

グラハム (Grahame, Orville F.) …10

クリーブランド, グローバー (Cleve-

land, Grover, 合衆国大統領, エクイ
 タブル株受託者, リベート・レフリー)
 …149, 196, 199, 213, 214, 285, 298
 クリミンズ (Crimmins, John D., エク
 イタブル契約者, クリミンズ委員会委
 員長)…184, 185
 グリーン (Greene, Jacob L., コネチカ
 ット・ミューチュアル社長)…107-109
 (契約者総会), 136, 151 (規模制限法),
 155-156 (相互性), 188, 242, 578
 グリーンスパン (Greenspan, Morton,
 ニューヨーク州保険局)…554, 560-562
 (メッツェンバウム公聴会での証言),
 587
 グールド (Gould, George J., エクイタ
 ブル取締役)…194 (ハイド株)
 クロムウェル (Cromwell, Frederick, ミ
 ューチュアル・トレジャラー)…249
 (シンジケート), 265(社長代理), 389
 ゲゼル (Gesell, Gerhard A., SEC 公聴
 会顧問)…497
 ケラー (Keller, Morton)…145, 195, 364,
 365, 459
 ケルゼー (Kelsey, Otto H., ニューヨ
 ーク州保険監督官)…372, 373, 382, 383,
 415, 425, 427, 449
 ケログ (Kellog, A. B.)…207
 コーエン (Cohen, Lawrence M., メト
 ロポリタン契約者)…556-557 (コー
 エン事件)
 コリンズ (Collins, Joseph B., ミュ
 チュアル社長)…87, 90, 91, 589
 コルゲート (Colgate, James C., ミュ
 チュアル契約者, コルゲート委員会
 委員長)…373, 421, 430
 コーンウェル (Cornwell, Rev. Dr. Rus-
 sel H.)…381 (IPC 批判)

〔サ行〕

サットン (Sutton, Edward O., ミュ
 チュアル・マネジャー)…383-384 (解
 任)
 シップリィ (Shipley, Samuel R., プロ
 ビデント・ライフ社長)…119 (役員論)
 シフ (Schiff, Jacob, エクイタブル取締
 役)…17, 171, 244 (取締役についての
 証言), 247(委員会についての証言),
 581
 シーボード (Thebaud, Louis A., マッ
 カーディの女婿)…254
 シャノン (Shannon, Michael, ニューヨ
 ーク州保険局)…128-129 (ニューヨ
 ーク・ライフ検査), 134
 ジョンストン (Johnston, John C., ミ
 ューチュアル外務員)…88, 89 (選挙へ
 の介入)
 ジョンソン (Johnson, Hezron A., ミ
 ューチュアル契約者)…51
 ジョンソン (Johnson, William C., フ
 ェニックス・ミューチュアル)…468
 (パブリシティ)
 シン (Shinn, Richard, メトロポリタン
 社長)…554, 559-560 (証言), 564, 571
 スクラガム (Scrugham, E. R., IPC監
 事)…372, 373, 382, 389, 406, 448
 スコーベル (Scovel, Charles W., NA
 LU 会長)…287 (外務員取締役の提
 唱), 581, 592
 スタルソン (Stalson, J. O.)…471
 スティルマン (Stillman, James, ナシ
 ョナル・シティ・バンク)…194 (エ
 クイタブル株の購入申込)
 スナイダー (Snyder, Valentine P., エ
 クイタブル取締役, スナイダー委員会)
 …171, 174, 175
 スパイラー (Spilier, Richard)…6(株式

4 人名索引

会社と相互会社)

セラール (Celler, Emanuel 連邦議員, セラール委員会委員長)…532

〔夕行〕

ダグラス (Douglas, W. O., SEC 委員長)…491

ターベル (Tarbell, Gage E., エクイタブル副社長) …138, 168, 170-171 (野心), 178, 180-182, 189, 208, 210, 236

ダベンポート (Davenport, Donald H., SEC 特別経済顧問)…495 (選挙)

タル (Tull, Herbert H., エクイタブル契約者) …183 (訴訟)

チョート, ヨゼフ (Choate, Joseph, ミューチュアル法律顧問)…222, 398

デイ (Day, William A., エクイタブル社長)…217 (社長就任), 223, 574

デイヴィッドソン (Davidson, S.)…154 (相互会社の意義)

ディンケルスピール (Dinkelspiel, S. L., ニューヨーク・ライフ総代理人)…128

デネンバーグ (Denenberg, Herbert S., ペンシルバニア州保険コミッショナー)…533, 587

デュポン (du Pont, Coleman T., エクイタブル株購入者)…217, 220-224 (エクイタブル株購入), 228

ドーソン (Dawson, Miles M., アクチュアリー) …85, 227-228 (相互化), 374, 415 (選挙法批判), 578

ドライデン (Dryden, John F., プルデンシャル社長) …78, 84, 294, 326

トレシー (Tracy, Benjamin I., IPC 委員)…414, 480

トンプソン (Thompson, W. D., オハイオ州立大学学長)…408, 417 (IPC 批判)

〔ナ行〕

ナッシュ (Nash, Frederick H., マサチューセッツ州前法務次官)…355 (契約者リスト公開法批判), 575

ニコルス (Nichols, J. A., ニッカーボッカー社長)…104

〔ハ行〕

パイタ (Pike, Sumner, SEC コミッショナー)…513

ハイド, ヘンリー (Hyde, Henry Baldwin, エクイタブル社長)…43, 44 (トンチン・ポリシー), 46, 51 (トンチン・ポリシー), 58, 59 (株主配当), 63, 99-101 (イングリッシュ事件), 124, 131, 137, 139, 149 (リベート問題), 151 (規模制限), 166 (エクイタブルの支配者), 188, 190-191 (ヘンドリックス報告による批判), 194

ハイド, ジェームズ (Hyde, James Hazen, ヘンリー・ハイドの次子, エクイタブル副社長)…63, 137, 166-171 (経歴等), 173, 175, 177, 179-181 (外務員大会のハイド辞任決議), 182, 186-193 (フリック委員会報告書による批判), 195 (トーマス・ライアンへの持株の売却), 198, 199, 200, 202, 208 (ジェームズ・ヘーズン・ハイド・アンド・アソシエーツ), 209-211, 216, 225, 227, 228, 248 (同), 363, 404, 420

ハインドマン (Hindman, Biscoe, ミューチュアル・マネジャー) …384-385 (解任)

パーキンス, エドワード (Perkins, Edward R., ニューヨーク・ライフ副社長) …416

パーキンス, ジョージ (Perkins, George W., ニューヨーク・ライフ副社

- 長, 財務委員長, モルガン商会パートナー)…133, 217, 248-249(証言), 269, 345, 412, 416, 450, 471, 581
- ハスケル (Haskell, F. W., エクイタブル取締役, フリック委員会委員, Carborundum Co. of Niagara Falls 社長)…470
- ハスブロック (Hasbrouck, Frank, ニューヨーク州保険監督官)…221
- パーソンズ (Persons, Warren Milton, ダートマス大学)…466 (アームストロング法の効果)
- バックナー (Buckner, Thomas A., ニューヨーク・ライフ副社長)…416
- ハバード (Hubbard, Richard D., コネチカット州知事)…54 (相互会社), 56, 571
- ハベル (Hubbell, George W., ニューヨーク・ライフ法律顧問)…348 (契約者と会社の関係), 571
- ハミルトン (Hamilton, Andrew, ニューヨーク・ライフ・ロビイスト)…262
- ハリマン (Harriman, E. H., エクイタブル取締役)…208, 244 (取締役についての証言), 365
- バーレット (Bartlett, W. E., ミューチュアル・アクチュアリー)…45, 94
- バンタ (Banta, Theodore M., ニューヨーク・ライフ経理部長)…125-127 (バンタ事件), 133
- バンディパー (Vandiver, Willard D., ミズーリ州保険コミッショナー)…260, 281(役員報酬批判), 395, 578, 582, 583
- バン・ホーン (Van Horne, Sir William, エクイタブル少数株主)…224
- ハンリィ (Hanly, Frank, インディアナ州知事, IPC 副委員長)…367
- ピアス (Pierce, James, ニューヨーク州保険監督官)…128-129 (ニュー YORK・ライフ検査), 134
- ビアーズ (Beers, William H., ニューヨーク・ライフ社長)…103 (選挙についての証言), 120, 126-127, 129-131 (辞任), 133-136, 199, 581, 582
- ピアソン (Pierson, Sterling, エクイタブル法律顧問)…160
- ヒギンス (Higgins, Frank Wayland, ニューヨーク州知事)…180, 235 (アームストロング委員会の設置), 352, 359 (1906年選挙についてのメッセージ)
- ヒューズ (Hughes, Charles Evans, アームストロング委員会顧問, ニューヨーク州知事)…138, 140 (解約・失効防止のアピール), 214, 229, 237, 249, 271, 316-317 (立法の趣旨), 327, 331-332 (選挙のあり方), 344, 380, 441-443(外務員の選挙運動), 449 (再調査の必要), 453, 469 (パブリシティ), 475 (アームストロング調査の功績), 488-490 (1926年 ALIP でのスピーチ), 516, 524, 525, 583, 590
- ヒューブナー (Huebner, S. S.)…25 (相互会社の定義)
- ピーボディ (Peabody, Charles A., ミューチュアル社長)…265-266 (社長就任), 268-270 (社長就任への批判), 365, 371 (契約者リスト問題), 377(同), 382 (選挙と外務員), 384, 385, 389(選挙と会社資金), 398 (イギリス契約者の要望), 417, 419, 422, 423, 477 (マナー・トラスト調査での証言)
- ファックラー (Fackler, David P., ミューチュアル・アクチュアリー)…47, 110, 150-151 (規模制限案)
- フィスク (Fiske, William A.)…272
- フェル (Fell, T. Reid, ミューチュアル・マネジャー)…387 (相互会社), 580

フォーク (Folk, Reau E., テネシー州
保険コミッショナー) …291, 384-386,
396

フォード (Ford, Schackle, 連邦議会)
…280 (サラリー規制法)

ブライス (Price, W. H.) …320, 440 (委
任状批判)

ブラウン (Brown, J. Willcox, エクイ
タブル契約者) …183 (エクイタブルを
告訴)

ブラケット (Brackett, Edgar T., ニュ
ーヨーク州上院議員) …184 (同上)

ブラット (Platt, Frank, クリミンズ委
員会法律顧問) …185

フランクリン (Franklin, Morris, ニュ
ーヨーク・ライフ社長) …103

ブランドイス (Brandeis, Louis D., エ
クイタブル契約者委員会, SBLI 創立
者) …185-186 (契約者委員会), 362,
381, 461 (生保批判と SBLI), 577

ブラント (Blunt, Joseph, ミューチュ
アル法律顧問) …87-88 (選挙批判),
91, 577

フリック (Frick, Henry C., エクイタ
ブル取締役, フリック委員会委員長)
…174, 178, 180, 186-190 (フリック委
員会), 192, 193, 194

フリック (Fricke, W. A., ニューヨー
ク・ライフ・ロビイスト) …325, 341
(アームストロング法へのコメント),
470

フリーリングハイゼン (Frelinghuysen,
Frederick T., ミューチュアル・ベネ
フィット社長) …288 (外務員), 436
(1906年選挙へのコメント)

プレウィット (Prewitt, Henry R., ケ
ンタッキー州保険コミッショナー) …
384-385 (選挙と外務員), 391-392 (選
挙と会社資金), 394

フレミング (Fleming, Matthew C., ニ
ューヨーク州特別保険コミッショナ
ー) …449

ベイル (Vail, H. S., ノースウェスタン
・ミューチュアルの保険ブローカー)
…109 (選挙への介入), 360 (契約者
組織の結成)

ベーカー, アルトン (Baker, Alton B.,
IPC 役員) …480

ベーカー, ジョージ (Baker, George F.,
第一ナショナル・バンク頭取, ミュ
チュアル取締役) …478

ベーコン (Bacon, Col. A. S., エクイ
タブル契約者) …184

ベック, J. (Beck, James M., ミュー
チュアル法律顧問) …252

ベック, R. (Beck, Robert A., プルデ
ンシャル会長) …554, 557-558 (証言),
564, 571

ヘテリントン (Hetherington, J. A. C.)
…533, 544, 546-551 (相互会社論),
571, 572, 575, 583

ベナー (Venner, Claren H., ニューヨ
ーク・ライフ告発者) …345-349 (ベナ
ー事件), 352

ヘーブン (Haven, George G., ミュー
チュアル取締役) …194, 251

ベルス (Belth, J. M.) …16, 28, 30, 563,
583

ヘンダーショット (Hendershot, R.) …
33 (相互会社批判)

ヘンドリック (Hendrick, B. J.) …100,
145

ヘンドリックス (Hendricks, Francis,
ニューヨーク州保険監督官) …140, 166,
173, 179, 189-194 (エクイタブル検査
報告書), 202

ボーズ (Bowes, Joseph, エクイタブル
外務員) …180 (アレキサンダー支持)

ホチキス (Hotchkiss, William H., ニューヨーク州保険監督官) …217-219 (エクイタブル相互化), 468(大衆教育論)

ホームズ (Homans, Sheppard, ミューチュアル・アクチュアリー) …47, 92, 94-95(解任), 105-107 (選挙についての証言), 131, 132(委任状), 136, 577, 580, 583

ホラン (Horran, John A., ニューヨーク・ライフ・パリ事務所監査役, ジョン・A. マッコール夫人の兄弟) …253 (ネポティズム)

ボリス (Vorys, A. I., オハイオ州保険コミッションナー) …283-284 (役員報酬批判), 285

ホルコム (Holcombe, John M., フェニックス・ミューチュアル社長) …315, 434-435(1906年選挙へのコメント)

ボールズ (Bowles, T. H., ミューチュアル総代理人, ボールズ委員会委員長) …361 (ボールズ委員会), 362, 417

ホールドマン (Haldeman, D. C., ミューチュアル・イギリス支配人) …361, 400-401 (イギリス契約者集会)

ホルンブローワー (Hornblower, W. B., ニューヨーク・ライフ取締役, 法律顧問) …127

ホワイト (White, Horace, ニューヨーク州上院議員) …352-355 (契約者リスト公開法修正要求)

〔マ行〕

マギー (MaGee, J. H.) …34 (相互会社問題の否定)

マギル (McGill, Dan M.) …25, 32 (相互会社の定義), 593

マクネール (McNall, Webb, カンザス州保険コミッションナー) …124

マクファーレン (MacFarlane, John J., アメリカン・ミューチュアル) …70, 71 (契約者の収奪)

マクリーン (MacLean, J. B.) …25, 26 (相互会社の定義)

マクリントック (McClintock, Emory, ミューチュアル・アクチュアリー) …42, 273-275 (経営者支配肯定論), 372, 585, 586

マクレイブ (McClave, Albert, マッコールの女婿, ニューヨーク・ライフ監査役) …253 (ネポティズム)

マーチン (Martin, Hugh T., イリノイ・バンカーズ・ライフ) …509

マッカーディ (McCurdy, Richard A., ミューチュアル社長) …48, 57, 96, 99-102 (イングリッシュ事件), 104-105 (証言), 149(リベート問題), 151-152 (規模制限問題), 164-165 (バブリンティ), 237, 238, 250-252 (役員報酬), 254 (ネポティズム), 255 (非難), 260, 273, 275-279 (証言), 383, 388, 399, 400, 576, 579

マッカーディ (McCurdy, Richard H., ミューチュアル副社長) …253-254 (ネポティズム)

マッカロー (McCulloh, James W., ミューチュアル批判者) …51, 92 (選挙批判), 98, 102, 569, 574, 577, 578, 581

マッキーン (McKeen, James, ミューチュアル法律顧問) …415

マッキンタイア (McIntyre, William H., エクイタブル第四副社長) …170

マッキントッシュ (McIntosh, James H., ミューチュアル・アクチュアリー) …340 (選挙法批判), 372, 374-375 (契約者リスト問題), 416, 442-443(外務員選挙運動規制への反論), 580

マッケイブ (McCabe, Charles C., IPC

委員)…380-382 (脱退), 402, 577
 マッコール, ジョン A. (McCall, John A., ニューヨーク・ライフ社長) …118-119 (経営者), 124, 130-136 (社長就任), 149 (リベート問題), 163 (パブリシティ), 194, 199, 231 (非難), 234 (調査の歓迎), 236 (同), 245, 252, 260 (非難), 262, 345-347 (ベナー事件), 416, 453-454, 471, 579, 582
 マッコール, ジョン C. (McCall, John C., ニューヨーク・ライフ・シクレタリー)…239, 252, 477
 マドックス (Maddox, Samuel T., 裁判官)…176, 212 (マドックス判決)
 マーネス (Manes, A.)…38 (アメリカ生保業と相互会社)
 ミラー (Miller, George W., ニューヨーク州保険監督官)…96-97 (ミューチュアル検査報告書), 101
 メアー・アンド・オスラー (Mehr, R. I., Osler, R. W.)…34 (相互会社問題の否定)
 メッツェンバウム (Metzenbaum, Howard M., 連邦上院議員)…533, 554-564 (公聴会), 571, 583
 メルツバッハー (Merzbacher, Julio, ニューヨーク・ライフ総代理人) …125-126 (メルツバッハー事件), 134
 モートン (Morton, Paul, エクイタブル社長)…200-202 (社長就任), 206, 213, 215, 217, 281
 モファット (Moffat, R. Burnham, 弁護士, ニューヨーク・ライフ契約者グループの代表)…340 (経営者支持の表明)
 モルガン (Morgan, J. P., モルガン商会, エクイタブル株購入者)…165, 208, 215-217 (エクイタブル株), 218, 219, 220, 222, 223, 228, 478

〔ヤ行〕

ヤング, メリー (Young, Mary S., エクイタブル契約者)…184 (エクイタブルを告訴)
 ヤング, ジョージ (Young, George W., United States Mortgage and Trust Co.)…194 (エクイタブル株の申込)
 ヤング (Young, James R., ノースカロライナ州保険コミッショナー) …349, 395 (ノースカロライナ州民へのアピール)
 ヨゼフソン (Josephson, H. D.)…34

〔ラ行〕

ライアン, G. H. (Ryan, G. H., ベリカン・アンド・ブリティッシュ・エンパイア・ライフのアクチュアリー) …264-265 (アメリカ生保取締役の批判)
 ライアン, トーマス (Ryan, Thomas F., エクイタブル株購入者)…165, 194-200, 206, 211, 213-218, 222, 225, 228, 404
 ライス (Rice, Alexander H., マサチューセッツ州知事) …58 (ミューチュアル・リベート・プラン)
 ライト (Wright, Elizur, マサチューセッツ州保険コミッショナー) …14, 45, 47, 295, 582
 ライブフリード (Leibfreed, Edwin, IPC 会計担当)…379
 ラッセル (Russell, William E., 前マサチューセッツ州知事, リベート・レフリー)…149
 ラフォレット (LaFollette, Robert M., ウィスコンシン州知事)…305
 ランドルフ (Randolph, Bennington F., エクイタブル取締役)…416
 リビンコット (Lippincott, Henry C.,

- ペン・ミューチュアル)…120 (経営者批判), 344
- リントン, アルバート (Linton, M. Albert, プロビデント・ミューチュアル社長)…519-522(相互会社), 524, 575, 586
- ルーズベルト (Roosevelt, Theodore, 合衆国大統領)…202, 217, 280, 294, 490
- レイノルズ (Reynolds, G. S.)…33 (相互会社批判)
- レディヤード (Ledyard, Lewis Cass., エクイタブル株受託者)…217, 222
- ロイド (Lloyd, Issac, ミューチュアル・セクレタリー)…102 (選挙についての証言)
- ロジャーズ, ヘンリー (Rogers, Henry H., スタンダード石油, ミューチュアル取締役)…269, 270, 414
- ロジャーズ, ゼームズ (Rogers, James T., ニューヨーク州下院議員, アームストロング委員会)…252
- ローズ (Rhodes, E. E., ミューチュアル・ベネフィット)…242 (選挙についての証言), 326, 341 (選挙法批判), 470, 518-519, 524, 585
- ローゼンブラット (Rosenblatt, Sol. シカゴの法律家)…481 (ミューチュアル選挙 (1911) の立候補者)
- ローソン (Lawson, Thomas W.)…291 (委任状収集), 296, 353, 354, 361-362 (契約者運動との関係), 363-365(ウンターマイヤーとの関係), 381, 394, 404, 421, 447, 450, 480
- ロックフェラー (Rockefeller, William, ニューヨーク・ライフ取締役)…269, 414
- ロング (Long, Douglas P.)…533, 540-544 (相互会社改革論), 572, 575, 586, 587, 588

【ワ行】

- ワーナー (Warner, John D., ミューチュアル契約者)…339 (選挙法)

会社・団体・機関名等索引

(ア行)

アイオワ州
 ——知事…315 (立法勧告), 386
 ——保険問題調査委員会…394 (経営者支持)
 アカシア・ミューチュアル (Acacia Mutual Life, of Washington, D. C.)…496 (選挙)
 アクチュアリー協会 (Actuarial Society of America, ASA)…326
 アメリカ生保会議 (American Life Convention, ALC)…459, 518
 アメリカ法曹協会 (American Bar Association)…325
 アメリカン・ライフ (American Life Insurance Company, of Philadelphia)…69-70 (契約者の収奪)
 イリノイ州保険コミッショナー…161
 イリノイ・バンカーズ・ライフ (Illinois Bankers Life Association Company, of Monmouth, Ill.)…509, 586
 ウィスコンシン州
 ——保険コミッショナー…161 (トンチン・ポリシー禁止), 289, 341
 ——調査委員会 (1906)…304-312 (相互会社の実態), 580, 582, 592
 ——保険法改正委員会 (1969)…532, 551-554 (相互会社改革), 576, 592
 エクイタブル (Equitable Life Assurance Society of the United States)…14 (相互制), 46, 50-51 (ミューチュアルとの関係), 58-64 (自称相互会社), 82, 91, 99-100 (イングリッシュ事件), 119, 134, 137, 140 (失効率), 145 (寡占化), 152, 153-162 (相互概念の展開と二重

性), 165-228 (エクイタブル紛争), 230, 231, 234, 243-245 (取締役会の実態), 247-248 (委員会の実態), 252-253 (ネポティズム), 259, 260, 266, 281, 284, 293, 298, 302 (契約者の関心), 306, 311, 319, 355, 453, 462, 477, 478, 505, 506, 564, 569, 572, 574, 576, 580, 587
 ——自称相互会社…16, 17, 28, 43, 58-64, 154, 161, 166, 170, 172, 211,
 ——調査委員会 (1872)…60-61
 ——フリック委員会…174, 186-189
 ——スナイダー委員会…175
 ——十二人委員会…170
 ——相互化委員会…217, 218, 223
 ——財務委員会…247
 ——契約者委員会…184, 576
 ——クリミンズ委員会…184
 ——ニューイングランド契約者保護委員会…185

エトナ (Aetna Life Insurance Company, of Hartford, Conn.)…8, 76
 エンパイア・ミューチュアル (Empire Mutual Life Insurance Company, of Chicago)…41
 オーストラリア・ミューチュアル (Australian Mutual Provident Society)…261 (アメリカ相互会社批判), 293 (郵便投票), 439, 588, 593
 オハイオ州保険コミッショナー…260, 283-285 (役員報酬), 533

(カ行)

カナダ…294 (生保調査)
 カナダ・ライフ (Canada Life Insurance Company, Toronto, Ontario)…293

カンザス州保険局…147(成長主義批判), 243(役員報酬)

ギャランティ・トラスト (Guaranty Trust Company of New York)…82, 237, 505

グローブ・ミューチュアル (Globe Mutual Life Insurance Company, of New York)…17

ケンタッキー州保険コミッションナー…147(成長主義批判), 232, 234, 289(役員報酬), 325(新立法への期待), 384, 385(ミューチュアルの営業停止)

国際保険契約者委員会 (International Policyholders Committee, IPC)…138, 363, 365, 366-452(結成と選挙運動), 477, 576, 577, 580, 590
—ドイツ支部…401-402

コネチカット州
—議会…71, 111(委任状規制法), 151(規模制限法), 219(相互化法)
—保険コミッションナー…71, 73, 75(株式保険批判), 82-84(プルデンシャル=フィデリティ事件), 121(相互会社批判), 161(トンチン・ポリシー), 393(選挙問題), 466, 575

コネチカット・ゼネラル (Connecticut General Life Insurance Company, Hartford, Conn.)…8

コネチカット・ミューチュアル (Connecticut Mutual Life Insurance Company, of Hartford, Conn.)…20(取締役被選挙資格), 23(委員会), 107-109(選挙の実態), 136, 145, 155, 188, 236, 241-242(選挙の実態), 578
—契約者集会…107

コロラド州保険局…280(役員報酬)

コロンビア自治区…280, 283(役員報酬)

(サ行)

サウス・カロライナ州…459-461(相互会社), 476, 478-480(選挙の実態), 571

シェナンドア・ライフ (Shenandoah Life Insurance Company of Roanoke, Va.)…508

シカゴ会議 (Chicago Conference)…142, 280, 283, 298

ジャーマニア (Germania Life Insurance Company of New York)…15, 16, 173

証券取引委員会 (Security Exchange Commission, SEC)…490, 491, 493, 495, 496, 497, 499, 503, 507, 510, 511, 513, 514, 517, 519, 525, 526, 527, 531

ジョン・ハンコック (John Hancock Mutual Life Insurance Company of Boston, Mass.)…20

スタンダード石油…269, 361, 365, 414

生命保険社長協会 (Association of Life Insurance Presidents, ALIP)…305, 317, 332, 459, 488

セキュリティ・ミューチュアル (Security Mutual Life Insurance Company, Binghamton, N. Y.)…22

ステート・ミューチュアル (State Mutual Life Insurance Company, of Worcester, Mass.)…14(保証資本), 20(委任状)

セラール委員会 (Celler Committee)…532, 573

セントラル・ライフ (Central Life Insurance Company, of Des Moines, Iowa)…200

全米外務員協会 (National Association of Life Underwriters, NALU)…287, 326, 341, 355, 581, 592

全米保険監督官会議 (National Association of Insurance Commissioners,

NAIC)…151, 221, 465 (アームストロング調査の効果), 532, 533

(夕行)

チェース・ナショナル銀行 (Chase National Bank of the City of New York)…505

貯蓄銀行生保 (SBLI)…1, 2, 186, 454, 461-462, 577, 579

テキサス州

—保険コミッションナー…396 (契約者リスト要求)

—ロバートソン法…143, 397, 459, 460

テネシー州保険局…234(役員報酬), 289, 291, 385 (選挙と外務員), 396(契約者リスト要求)

トラベラーズ (Travelers Insurance Company)…260

(ナ行)

ナショナル・シティ・バンク (National City Bank)…194

ナショナル・バンク・オブ・コマーセ (National Bank of Commerce)…270

ナショナル・ライフ・オブ・バーモント (National Life Insurance Company of Vermont)…280

ナショナル・ライフ・オブ・ユナイテッド・ステーツ (National Life Insurance Company of the United States) …64-68 (創立), 72, 73, 76, 584

ニッカーボッカー (Knickerbocker Life Insurance Company, of New York) …104 (選挙の実態)

ニューイングランド・ミューチュアル (New England Mutual Life Insurance Company, of Boston, Mass.)…14 (保証資本), 21 (取締役被選挙資格),

28 (剰余金), 63, 314

ニュージャージー州

—議会…78 (契約者の投票権), 84 (ステート・ディレクター)

—コミッションナー…314

—調査委員会=ヒラリー委員会…80 (株主配当), 86 (契約者の道徳的権利), 312-314 (生保調査), 592

ニューヨーク外務員協会 (Life Underwriters Association of New York)…331

ニューヨーク州

—州議会…87 (ミューチュアルの内紛, 1853), 92, 100 (イングリッシュ事件), 111 (委任状規制法案), 113, 142(アームストロング調査), 175, 229(アームストロング調査), 232, 234 (決議文), 352, 367, 458-459

—州議会調査 (1872)…92, 100-102 (ミューチュアル批判)

—州議会調査 (1877)…92, 102-107 (選挙の実態), 123, 237, 573

—州議会調査 (1905)=アームストロング委員会, 一調査, 一報告書…44, 58, 59, 137, 141, 142, 144, 145, 171, 187, 194, 214, 234-314(生保調査), 315, 320-323 (立法の趣旨), 355, 358 (取締役選挙のやり直し), 363, 367, 374, 375, 399, 432, 436, 438, 454, 455, 456, 459, 461, 462, 463, 464, 466, 467, 469, 474, 475, 483, 489, 491, 492, 493, 502, 503, 504, 512, 527, 529, 530, 532, 540, 569, 570, 573, 578, 581, 582, 583, 584, 585, 590, 591, 592

—保険局・保険監督官…26, 73, 76, 121, 151, 152, 221, 222, 232, 236, 346, 372, 456-457(株式生保), 532,

559, 560, 564
 — 保険局検査…122-130(ニューヨーク・ライフ), 134, 144, 189-194(エクイタブル), 390
 — 保険局年報…121, 146-147(生保業の実態), 220, 444, 457-458(ニューヨーク州の生保業), 465-466(アームストロング法の効果), 481-484(1915修正選挙法), 485-487(経営者支配の復活), 515-516(選挙のあり方), 527-531(TNECに対する態度), 575, 583
 ニューヨーク商業会議所(Corporation of the Chamber of Commerce of the State of New York)…255(業界批判), 470(アームストロング法批判)
 ニューヨーク・ライフ(New York Life Insurance Company, of New York)…17, 23(委員会制), 24(役員), 58, 59, 62, 82, 91, 103(委任状), 115, 117, 118, 125-136(ニューヨーク・ライフ事件), 137, 138, 144(保険局検査), 145, 153, 156(トンチン・ポリシー), 203, 205, 217, 230-231(経営批判), 237, 239-241(選挙の実態), 246(取締役会), 248-249(委員会の実態), 250(役員報酬), 252-253(ネポティズム), 258(批判), 261(同), 262(同), 266, 267, 282(役員報酬), 289, 319, 339, 340, 341, 345-352(ベナー事件), 356(契約者リスト), 374-376(同), 380, 382-384(選挙と外務員), 395-396(他州による批判), 401-402(IPC ドイツ支部), 404, 410-412(候補者名簿), 416, 420, 421, 422, 425-430(投票), 431-432(開票), 433, 434(アームストロング選挙法), 438-441(選挙法修正意見), 450, 455(アームストロング調査の効果), 462-463(経営改革), 471-474(経営者の反

撃), 477(選挙の実態), 482(選挙費用), 495(選挙通知), 502(取締役改選方式), 572, 576, 577, 578, 580, 581
 — 財務委員会…248-249
 — ニューヨーク・ライフ合同検査報告書…289
 — フォーラー委員会…463
 — 契約者委員会・集会等…126, 132, 340, 576
 ネーション・ワイド(Nation Wide Insurance Companies)…534
 ネブラスカ州…289
 ノース・ウェスタン・ミューチュアル(Northwestern Mutual Life Insurance Company, of Milwaukee Wis.)…20(委任状投票), 23(委員会制), 24(役員), 31(相互会社), 109-110(選挙の実態), 230(経営の実態), 266, 305, 306-309(選挙の実態), 406, 507, 511, 580, 582, 593
 ノース・カロライナ州保険コミッション…362, 394(選挙への介入), 395
 ノース・ダコタ州保険コミッション…393(穩健主義)
 ノース・ブリティッシュ(North British and Mercantile Insurance Company)…400

(八行)

パークシャー・ライフ(Berkshire Life Insurance Company, of Pittsfield, Mass.)…283
 バージニア州保険局…509(シェナンドア・ライフの相互化)
 バッファロー・ミューチュアル(Buffalo Mutual Life Insurance Company, of New York)…476, 582
 ファースト・ナショナル銀行(First National Bank of Atlanta)…505

ファーム・ビューロー (Farm Bureau Insurance Companies in Ohio)…534
 —契約者諮問委員会…536
 フィデリティ信託会社 (Fidelity Trust Co. of Newark)…81-84
 フェニックス・ミューチュアル (Phoenix Mutual Life Insurance Company of Hartford, Conn.)…71 (契約者の収奪), 75, 219 (相互化), 306, 315, 434 (選挙のあり方), 456 (1906年の展望), 468
 プジョー委員会=マナー・トラスト調査…451, 476, 477-478, 573, 580
 プルデンシャル (Prudential Insurance Company of America)…17, 71, 78-86 (プルデンシャル=フィデリティ事件), 177, 207, 225, 226, 236, 284, 294, 312, 326, 456, 496, 500-502 (選挙の実態), 556, 557, 559, 592
 プロビデント・ライフ (Provident Life and Trust Company, of Philadelphia, Penn.)…15 (混合会社), 119, 266, 270, 519
 ペンシルバニア州
 —議会…110 (委託規制法)
 —保険監督官…70
 ペン・ミューチュアル (Penn Mutual Life Insurance Company of Philadelphia)…19 (本人自らの投票), 22 (契約者の有限責任), 120, 243 (選挙の実態), 292-293 (選挙の実態), 344 (契約者の関心), 406, 578
 ホーム・ライフ (Home Life Insurance Company, of New York)…85 (相互化), 220 (同), 225 (同), 226 (株主配当), 435-436
 ホーミアパシク・ミューチュアル (Homeopathic Mutual Life Insurance Company, of New York)…72-73 (契

約者の収奪)
 ボルティモア・ライフ (Baltimore Life Insurance Company, of Baltimore, Md.)…77

(マ行)

マーカンタイル・セーフ・デポジット (Mercantile Safe Deposit Co.)…193
 マサチューセッツ州
 —保険コミッショナー・保険年報…71-72 (株式生保批判), 82-84 (プルデンシャル=フィデリティ事件), 121 (相互会社批判), 148 (リベート問題), 314, 457 (株式生保), 569
 —保険法改正委員会…296-300 (改革プラン), 587, 592
 —合同保険委員会…300-304 (改革プラン), 355, 388, 575, 585-588
 マンハッタン (Manhattan Life Insurance Company, of New York)…15 (取締役被選挙資格), 104 (選挙)
 ミシガン州保険コミッショナー…120 (相互会社), 583
 ミズーリ州保険コミッショナー・年報…150-151 (保有高制限), 281, 283 (役員報酬規制法), 395, 582
 ミネソタ州保険局…232, 289
 ミューチュアル・ベネフィット (Mutual Benefit Life Insurance Company of New Jersey)…24 (役員), 236, 242 (選挙), 266, 288 (外務員), 306, 312-314 (選挙の実態), 326, 341 (選挙のあり方), 406, 436 (同), 460-461 (ロバートソン法批判), 518 (選挙のあり方), 522-524 (同), 585
 —年報…153 (相互原理)
 ミューチュアル・ライフ (Mutual Life Insurance Company of New York)…

23 (役員), 31 (相互会社の民主的構造), 32, 37, 39-42 (相互会社), 45-58 (リベート・プラン), 59, 62, 87-102 (経営者支配の成立), 104-105(委任状の実態), 111, 113-116 (委任状制擁護), 117, 137, 138, 144, 145, 146(規模), 153-155(相互概念), 194, 203, 205, 230, 237-241 (選挙の実態), 246 (委員会の実態), 249, 250-252 (役員報酬), 253 (ネポティズム), 255, 263, 265, 267, 270, 276, 278, 280 (役員報酬), 306, 319, 324, 340 (選挙法批判), 361 (契約者組織), 365, 371 (IPC 批判), 372, 375-378(契約者リスト), 382-388 (選挙と外務員), 389-391(選挙と会社資金), 395-400 (他州による批判), 404, 408 (契約者組織), 409, 410-416 (経営者側候補者名簿), 417-420(合同委員会候補者名簿), 422-424 (精選連合名簿), 427 (投票), 428 (同), 430 (開票), 450 (選挙の帰結), 455 (アームストロング調査の効果), 462-464 (経営改革), 467 (監査), 469, 476, 477-478 (選挙の実態), 479-481 (1908年次選挙), 482-483 (選挙費用), 495 (選挙通知), 502 (取締役改選方式), 505-506 (取締役会), 569, 577, 578, 579, 580, 582, 587, 588
 ——年報…40, 54
 ——調査委員会 (1856)…87-90
 ——取締役会特別調査委員会(1869)…95-96
 ——経費委員会…246
 ——財務委員会…250-251
 ——サラリー小委員会…251
 ——ツールズデール委員会…280, 398, 463
 ——契約者委員会等…51-52, 55-56, 576

——ボストン保険契約者委員会(1870)…98-99, 576
 ——ボールズ委員会…361, 410
 ——コルゲート委員会…365, 421-424
 ——イギリス契約者集会…361, 366, 397-401
 ミューチュアル・リザーブ (Mutual Reserve Life Insurance Company, of New York)…241 (選挙通知), 406
 メッツェンバウム委員会・公聴会…451, 533, 536, 554-564 (証言), 573, 587
 メトロポリタン (Metropolitan Life Insurance Company of New York)…15 (取締役の被選挙資格), 17, 85 (相互化), 220(同), 225 (同), 226, 227 (相互化の意義), 284, 316, 456, 478 (選挙の実態), 493, 494 (選挙規定), 496-500 (選挙の実態), 505 (人的係), 506 (取締役会), 507, 526 (契約者の質問), 528, 534, 557 (コーエン事件), 562, 572, 580
 メリーランド州保険局…43(年次配当制)
 モニュメンタル・ライフ (Monumental Life Insurance Company of Baltimore, Md.)…508, 580
 モルガン商会…248-249

(ヤ行)

ユナイテッド・シガー・ストアーズ(United Cigar Stores Co.)…202(団体保険)
 ユナイテッド・ステーツ・モーゲージ・アンド・トラスト (United States Mortgage & Trust Company)…82, 237
 ユナイテッド・ステーツ・ライフ (United States Life Insurance Company, of New York)…15(選挙規定)
 ユニオン・セントラル (Union Central Life Insurance Company, of Cincinnati, Ohio)…15 (混合会社), 481

ユニバーサル・ライフ (Universal Life
Insurance Company, of New York)
…68

(ラ行)

臨時全国経済委員会 (Temporary National
Economic Committee, TNEC) …
143, 451, 476, 489, 490-513, 515, 518,
540, 556, 572, 573, 574, 575, 576, 579,

581, 584, 586, 588, 591
ルイジアナ州保険コミッショナー…393
(選挙制度の調査)
レイモンド商会 (C. H. Raymond &
Co.) …253-254
ロイヤル・トラスト (Royal Trust Co.
of Montreal) …224
ロードアイランド州知事…315