



百年代理店

藤田組 (大正 12 年創業)

森 隆 (ジャーナリスト)

HM 保険毎日新聞社

百年代理店

森 隆 (ジャーナリスト)



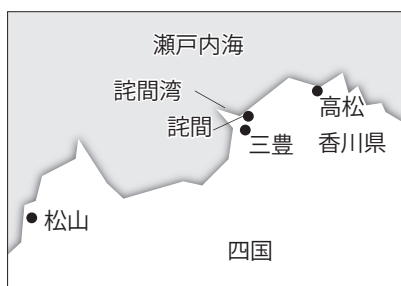
藤田組 (大正 12 年創業) ①

東京ドリーム

わが国には百年以上の歴史を持つ老舗企業が 2 万社あるという。その中でも保険代理店となれば、数はほんのひと握りだ。大震災や戦争など、数々の難局を乗り越えてきた百年代理店。古い資料が皆無ということも多いため、推論の域を出ない部分もある。その点を断った上で百年の歴史を紐解くことしよう。

四国は香川県の西方に三豊市という町がある。瀬戸内海に面したこの地域は北に詫間湾を臨み、かつて塩田が栄えて塩づくりが行われてきた歴史がある。この湾の中には詫間港があり、古くから海の玄関口として塩の積出港となってきた。

もともとは三野郡と豊田郡が合併してできた三豊だが、その一角、吉津の地で明治 20 (1887) 年 10 月 20 日、藤田輝雄が産声を上げた。藤田組の創始者だ。藤田は成長するにしたがつて東京での仕事を意識するようになる。多くの若者が思ったように、東京で成功する姿を夢見たことだろう。しかし、まだ鉄道もバスもこの地にはない時代だ。どのようにして遙か東京に出たかは定かではないが、藤田は後に百年代理店藤田組の礎を築き故郷に錦を飾ることになる。ぜひ、詫間町をウィキペディアで検索してみてほしい。すると町出身者の著名人の一人として『藤田輝雄 (藤田組元社長)』の名を見ることが出来る。それだけでも彼が東京での夢を実現したことは明らかだ。



長閑な四国の村から近代化の嵐が吹き荒れる東京へ。時代はやがて大正へと続く。意気揚々として向かった文明都市、東京。しかし、そこではわが国史上最悪の災害が待ち受けていた。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ②

欧州大戦

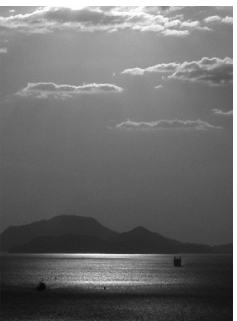
成人となった藤田輝雄は住み慣れた四国を後にした。おそらく、その目には瀬戸内海のまぶしい海がいつまでも焼き付いていたことだろう。

藤田が何故、東京を目指したのか。その思いは想像の域を出ないが、明らかに背景にはわが国の発展と海外との貿易が根底にあったはずだ。それは、藤田が後に創業する藤田合名會社には保険部と共に貿易部があったことが理由だ。丸之内紳士録(昭和4年)にも『藤田合名會社・直輸出入商』と紹介されている。

明治時代に入ると西洋文化が怒濤のように流れ込んできた。鉄道が敷かれ、造船も急ピッチに進められた。欧米諸国との文明の差を急速に埋める必要があったからだ。富国強兵策もとられ、やがては日清・日露戦争へとつながっていった。経済面では両戦争の終了とともに、特にアジアを中心にした貿易が急速に発展。さらに大正3(1914)年には欧州大戦(第一次世界大戦)が勃発し、欧米諸国の船舶不足や物資不足などから海運が隆盛を極め黄金時代を迎えることになる。

しかし、戦争による景気は幻にすぎない。欧州大戦を機に上り詰めた鉄鋼や造船は、いわばバブルが崩壊したように沈み込んでいく。

日本産業史によれば、欧州大戦前の鉄鋼業の工場は22力所だった。それが大正9(1920)年に232工場と増大したものの、2年後には39工場にまで衰退している。大戦中世界第3位と実績を伸ばした造船業も次第に業績を落とし、栄光の航路から外れていく。揺れ動く日



瀬戸内海

本経済の中で藤田はいかに活路を見出していくのか。彼が夢見た創業はもうすぐそこに迫っていた。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ③

貿易と保険と

藤田輝雄は貿易で主に『鉄』を扱っていたようだ。現社長の藤田徹によると、藤田組の顧客には鉄に関連する企業が多いという。それはこの頃から鉄をつなかりにした付き合いが始まっていることの証ではないかと言う。

また、藤田組(藤田合名會社)は創業時、東京・丸の内で完成したばかりの郵船ビルに本社を構えることができた。なぜ、当時、丸ビルと共にわが国最新技術の粋を集めた超近代ビルに事務所を構えることができたのか。そこで、『鉄』―『貿易』―『船』―『郵船ビル』という流れが見えてくる。あくまで推論だが、こうしたつながりが顧客との関係を鉄のごとく強固にしていた可能性もある。

一方、藤田合名會社は保険を扱うに当たり、保険会社を始めるか代理店となるか模索したという。当初はブローカーも検討したが日本ではまだ制度として存在しなかったため代理店を選んだ。当時、損保では相次いだ大火による支払い保険金の増加、過激な料率競争による泡沫的な保険会社の免許取り消し。生保では大正7(1918)年、スペイン風邪によるパンデミックが発生、世界中で猛威を振るい生保会社に危機感が走った。

このスペイン風邪、当初、スペインから感染拡大の情報が発せられたことからこの名が付けられたという。決してスペインが発祥地ではない。世界の発病者6億人、日本でも約2380万人が罹患し40万人前後が死亡した。

わが国の生命保険業界も死亡保険金支払金額激増の危機感から、生保協会では生命保険被保険者死亡数の調査を2期(大正7年8月〜8年4月と大正9年1月〜5月)に分けて実施。死者は前期9873人、後期は8027人に及んだ(生命保険協会百年史)。

混とした時代、将来のリスクも考えて藤田合名會社は乗合代理店の道を進むことになる。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑥

炎と煙の中で

マグニチュード7・9。研究者によつてはマグニチュード8を超えるともいわれる巨大地震の関東大震災。大正12(1923)年9月1日、午前11時58分、ちょうど土曜日の昼時に発生した大地震は東京の街を震撼させた。

浅草では、当時、西洋式の摩天楼とも日本のエッフェル塔とも呼ばれた12階建ての浅雲閣が折れて倒壊。展望台にいた見学者が落下し死亡した。

下町の木造住宅も悲惨だった。耐震性の乏しい木造だけに多くの住宅が地面を這うように潰れていった。下町などでは昼食の準備に取り掛かり火を使っていたところも多い。竈の上に覆いかぶさるように落ちる梁や柱、各地で火の手が上がる。薬品会社の多かった神田周辺では棚から落ちた薬品に火が付いた。

当時、台風から変わった低気圧が日本列島を通過していた。折からの強風は火を煽り、また、火はさらに風を誘った。

各地で発生した火災は逃げ惑う人々を追いつて、神田から日本橋、銀座、有楽町を舐めるように拡大。火に追われた人々は大川(隅田川)を目指して逃避行を続けた。「川の向こうに避難すれば助かる」。しかし、隅田川で見た光景。それは対岸に広がる火焔の海だった。

行き場を失った人々が熱さに耐えきれず橋の上から川へ落ちる。溺れる者が溺れる者を引きつかむ。そうした地獄絵図が繰り返された。火災は3日間続き、燃えるものを燃え尽くして消えていった。

死者10万5000人と

関東大震災(東京
都慰霊協会提供)



もいわれるわが国史上最も悲劇的な災害。それは、藤田合名會社が創業してわずか2カ月月の出来事だった。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑦

黒と灰色の街の中で

東京の丸の内周辺における関東大震災の震度は5弱から6強と推測されている。

藤田合名會社が入居していた郵船ビルはこの強い揺れに耐えた。当時、最新の設計技術で建てられた鉄骨鉄筋コンクリート造の建物だけに外壁が被害を受けるにとどまった。その改修には当時の金額で185万円を要した(日本郵船百年史)という。藤田合名會社もこの揺れを乗り切った。

ひとたび大規模災害が発生すれば代理店の業務は逼迫する。それは最近の東日本大震災や他の自然災害をみてもはつきりしている。

関東大震災は損害保険業界に及ぼした影響も甚大だった。当時、地震による損害は火災保険の免責だったが、膨大な被害額に対し国民も国も損害保険界に対し黙っていることはできなかった。

損害保険界は政府とも協議を重ねた結果、各保険会社は政府から約6400万円の助成金を受け、資産状況に差はあるものの自らの出捐金を合わせトータル約7500万円を、いわば『見舞金』として支払い、決着を図った。罹災した物件に係る保険金額約13億5000万円に比して1割にも満たない額だった(損害保険代理店100年の歩みと今後の展望)。

一方、生保業界では各社協議の上、保険金を完全に支払うこと、保険料の払込みについては保険約款による猶予期間と支払延期令による猶予期間のほかに2カ月延長することを決めた。

藤田輝雄も目の前の焼け野原東京を見て動揺したことは間違いない。ただ、唯一の救いは、開業したての藤田合名會社にはまだ顧客がほいかなかったことだ。これは震災対応に追われる必要がないことを意味していた。

関東大震災(東京
都慰霊協会提供)



百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑧

紐育生命撤退

町に家はない。人もいなくなった。仕事も失い経済的に困窮する家庭も多数に及んだ。将来の姿も希望も見えない中で、藤田合名會社に残された策は貿易と新たな生命保険の獲得で急場をしのいでいくことだった。

一方、藤田輝雄が創業前に関係を深めていたという紐育生命は関東大震災2年後の大正14(1925)年、地震に追い打ちを掛けられるように日本から撤退する。

「生命保険経営(7巻)」によれば、その理由は震災や経営難によるものではなく、米国とカナダにおける保険事業に専念するためという。第一次世界大戦とスペイン風邪による影響が経営方針を大きく転換させた。

こうした世界的規模の危機が事業を始めたばかりの藤田合名會社をも襲ったのである。紐育生命の撤退後、事業を引き継いだのが加奈陀サン生命だった。

加奈陀サン生命は1865年、カナダのモントリオール市で創立。カナダ最大の保険会社として米国や英国をはじめ二十数カ国に進出し、わが国には明治33(1900)年に日本支店を設置している。

主な商品は養老保険を中心に学資保険、年金保険など。その営業案内にはわが国における知名度の低さを補うためか、政府の保険監督官による定期的な検査を受けていることや、日本帝國公債證書や債券を供託していること、契約は英国政府、カナダ政府ならびに営業権を有する各国政府監督の下に保管された総資産によって確保されているとの安全性を強調している。



加奈陀サン生命営業案内

この加奈陀サン生命で藤田は東京支部長を務めることになる。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑨

ゆかり俱樂部(上)

関東大震災からの復旧・復興が進むと東京の街にも家が建ち、工場ができ、それに伴って保険のニーズも増大してきた。

この時期、藤田合名會社を成長させたある取り組みがあった。『ゆかり俱樂部』というものだ。この俱樂部、一言でいうならば、昭和初期の結婚相談所といえる。現代ならば婚活サービスともなるだろうか。

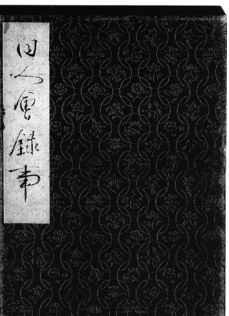
この時代、男女の出会いのきっかけはお見合いが主だった。地域の名士などが仲人となって結婚適齢期の男女の釣書を基に結婚相手を探した。恋愛結婚は限られていた時代だけに、結婚は本人よりも親が中心となって家の意向が重視された。

国立社会保障・人口問題研究所のデータによれば、昭和10(1935)年当時、お見合い結婚の割合は約70%、恋愛結婚はわずか約13%にすぎなかった。鎌倉時代に始まったともいわれるお見合い制度だが、戦後も続き、昭和40年代によつやく恋愛結婚と逆転する。

ところが昭和初期、市中の結婚相談所(媒介所)の多数は営利を目的とし、中にはいかがわしいものや社会的に信用がないものも多かったという。藤田輝雄はこうした状況を苦々しく思っており、正統派の、しかも奉仕的精神でこのゆかり俱樂部・結婚ノ世話所を開設した。その同人會録が藤田組に残っている。

当時、このゆかり俱樂部は社団法人の格を得ていたことから由緒正しい存在として政財界に受け入れられた。

藤田はこのゆかり俱樂部設立から幹事として



ゆかり俱樂部同人會録

関わった。藤田合名會社が事務局となり、その組織の運営に長く携わっていくことになる。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑩

ゆかり倶楽部(中)

藤田輝雄が注力したゆかり倶楽部。その同人會録の趣意書では当時のお見合い結婚の一端を垣間見ることができる。

「結婚は人生の一大事であり…」から始まる趣意書では結婚が家庭や社会の安泰、さらに国家の盛衰にまで関わるといふ大所高所の視点で記されている。

藤田は縁組の釣り合いと不釣り合い、適当と不適當は当初に於いて十分に考究して後、其の選定を誤らぬようにしなければならぬと説いている。また、縁組は親戚もしくは知人というような極めて狭い範囲だけが唯一の頼りとして、その間で選択されているのはあまりに無関心で無難作だと指摘。社会奉仕のため、『ゆかり倶楽部』を組織、一切無報酬で依頼に応じるとの決意が淡々と述べられている。

ゆかり倶楽部発起人の名が『丸之内紳士録』昭和8年版』に掲載されている。藤田以下、そうそうたるメンバーたちだ。主な人物を紹介しよう。

【青木信光】子爵

【笠原健一】三越呉服店秘書課長

【島津治子】男爵島津長丸妻、母は島津斉彬の四女

【笹川種郎 (臨風)】歴史家・俳人

【野村寿美子】貴族院議員野村益三妻

【林富喜子】南満州鉄道総裁林博太郎妻

【福原俊丸】男爵・貴族院議員

【星野錫】実業家・衆議院議員

【堀内明三郎】関東紡績社長、四日市商業学校創立

【水野満壽子】新体制処世雑話著者

【三輪善兵衛】丸見屋商店 (ミツワ石鹼本舗) 店主

【本野久子】女性運動家、愛国婦人会会長

【毛利元恒】子爵・貴族院議員、長門清未藩主毛利元忠長男

【矢吹昭三】男爵・外務政務次官等

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑪

ゆかり倶楽部(下)

ゆかり倶楽部がどのように結婚相談をまとめていったのか、その進め方が昭和6年発行の婦人公論大学に載っている。記事はわが国では結婚媒介の唯一の公の機関として『ゆかり倶楽部』なるものが出現したが、これは藤田合名會社社長藤田輝雄の肝煎りで各方面の名士を網羅して組織されたものだとなる。具体的な進め方はこうだ。

「『ゆかり倶楽部』には媒介依頼書が備えつけてあって、依頼人は、履歴書、趣味、性質、職業、収入、財産、健康状態 (性病等の有無)、血統 (両親兄弟等の健康状態死因等) を記入し写真を添えて依頼すると、倶楽部ではこれをカード式に記入して保存し、このカードによつて倶楽部員合議の上慎重に配合を決する。

そして、カードの結合を決した上は双方の意志に任せるということで、こうして、倶楽部の妙味は広い範囲から自由自在に選択して理想的な橋渡しをすることが出来るところにある。(中略) この倶楽部で結婚することは、又、(結婚) したことは名譽であるという気分が世間に漲 (みなぎ) るところまでこの倶楽部を育て上げて行くことは、実に、個々人の幸福のため、社会の向上のため資するところ甚大であろう」と紹介している。

ゆかり倶楽部の例会は毎月1回、第2火曜日に開催することが決まった。その第1回例会は星ヶ岡茶寮で藤田を含め8人で始まった。第2回は場所を東京會館に移し11人が参加。さらに回を追つごとに徐々に賛同者を増やしていったという。

趣意書

結婚は人生の一大事なり。不幸の岐路なり。家庭の興廢社會の泰否國家の盛衰の基所なり。是を以て古人が嫁娶は福禍の端と云ふや。予が所信也。尤も悲しむ。殊に最近男女間の問題が錯綜して古、國體の弊と新、放縱の害との摩合を現露して現れんとす。予を以て各家庭に是を固う。國家の上から見、由や。いづれにせよ。予は之を憂ふ。

依頼の約金不適合適當と不適當は當初必ずしも考慮し後其選定を誤らぬやうにせむべし。

ゆかり倶楽部趣意書

こうして政財界との深い関わりの中で、藤田合名會社の業績もおのずと伸びていくことになる。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑫

太平洋戦争へ

昭和も10年代に入ると、日本の社会全体が軍事に覆われるようになり、特に昭和12(1937)年の日中戦争後は戦時体制の道を突き進んだ。資源に乏しい日本は大東亜共栄圏の思想の下、東南アジアへと食指を伸ばす。諸業界にも統制経済による規制が導入され、保険業界もその荒波をまともにかぶっていく。

すでにこの前年、藤田合名會社は保険部を分離独立させ、藤田組と名を変えていた。一方、藤田組と関係の深かった外国生命保険会社も太平洋戦争前には次々と撤退していった。

そうした中、昭和16(1941)年12月8日、日本は真珠湾攻撃に端を発した太平洋戦争の泥沼の中に身を投じていくことになる。当初、戦功を収めた日本だったが、わずか半年たらずのうちにミッドウェー海戦に敗れ、続いてガム、サイパン、テニアンなども次々と陥落。米軍の日本本土への攻撃は時間の問題となってきた。

この太平洋戦争では藤田組も、後に社長となり日本代協会長も務めることになる2代目藤田博之ほか社員が戦争に徴用されている。

米軍によるわが国本土、特に東京への直接の攻撃は昭和17(1942)年4月18日。空母ホーネットから飛び立ったB25の編隊が突如、都会の空に出現した。ホーネット(スズメバチ)の名のごとく、日本の都市を一刺しする目的だったのだろう。戦争が自分の生活の隣にあり、日本が攻撃を受けている現実が迫ってきた。

日本本土への空爆が本格化すると戦争保険加入の動きも進み、支払いも重なって代理店や保険会社には多くの人が列をなしたという。

一方、戦争も激しさを増すにつれ若い社員が出征し、仕事も高齢の社員と女性社員が中心になって仕事場は火の車となっていた。そうした中、昭和20年3月9日夜半、暗闇を縫って最新鋭のB29大編隊が東京の空を覆い尽くした。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑬

空襲の果てに

その頃、米軍の主力爆撃機は高高度で飛ぶことのできるB29に変わっていた。最高速度は時速約600^キ、航続距離約5000^キ、実用上昇限度高度1万^{フィート}以上にだけに性能も日本の戦闘機を上回っていた。

昭和20(1945)年3月9日、太平洋マリアナ基地から飛び立った300機以上のB29は房総半島から東京湾を横断、東京の市街地へと接近していた。

天候は晴れ。既に、制空権を握られていただけに、B29はそれまでの高高度ではなく約2000^{フィート}の低高度で侵入してきた。目標をより正確に把握し、的確に爆弾を落とすためだ。明けて3月10日、午前0時8分。おびただしい数のM69焼夷弾が東京の下町を中心に降り注いだ。

焼夷弾は38本の束を一つにまとめた集束焼夷弾で、ストリーマーと呼ばれるリボンが付いたら安定して落下する仕組みとなっていた。地上に到達する前に分裂し、それぞれの焼夷弾から飛び出した油脂に火が移って周囲を焼け尽くす。

空襲警報が出たのは爆撃が始まってからだったことも災いした。逃げ場を失った人々は紅蓮の炎に囲まれ、助けを乞う間もなく焼死。火を逃れて隅田川へ飛び降りた者も次々と水死するまさに地獄絵図となった。

こうして空爆は2時間半続き、約10万人もの人々がこの空爆で命を落としている。

一方、東京への空爆でも焼けなかった場所がある。皇居内(一部を除く)のほか、日本橋に近い人形町周辺、東京丸の内の一部だ。なぜ、この地域が外れたのか。偶然なのか、それとも米軍が占領下での統治を意図したものか分からない。幸いにも藤田組が創業以来長年本拠地としていた丸の内の郵船ビルも直接の爆撃を免れている(参考・図説東京大空襲)。

8月15日、日本は終戦を迎えた。しかし、郵船ビルにはその後、別の運命が待っていた。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑭

終戦の廃墟の中で

かくして日本は戦争に負け、終戦後のどん底の生活を強いられていく。焼け野原になった市街地は跡形もなく、火災保険の対象となる建物もなくなってしまう。

その後、復旧・復興の道をたどることになるが、焼け跡に建ったバラックなど粗悪な建物は火災の温床ともなった。さらに昭和21(1946)年新潟大火、翌年の飯田大火など、次々と起こる大火に火災保険の損害率も上昇の一途をたどることになる。

戦前、藤田組は生命保険や徴兵保険、傷害保険がメインで損保も取り扱っているという生保中心の代理店だったが、戦後の復興に伴う住宅や工場の建設が進むにつれ、メイン商品も生保から損保へと移っていった。

戦争は建物だけでなく、企業の歴史も損失させる。藤田組でも資料はことごとく失われ、戦前の状況の多くは推測するしかない。そうした藤田組のいわば謎の一つに創立当時から入居していた郵船ビルからいつ移転したのかということがある。

藤田組は戦後のある時期、京橋などに移転している。なぜ空襲で被害を受けなかった郵船ビルを離れたのか。戦争中の昭和17(1942)年には確かに郵船ビルで事業を行っていた。それは、当時の電話帳からも明らかだ。他にビルを探すこと自体、困難な時代。それでも引越したというのだろうか。

ここである推論を立ててみる。郵船ビルは空襲で被害を受けなかった。丸の内周辺は東京駅が空爆で屋根が損壊した以外、焼失地域から外れている。藤田組が移転した理由。そこにはGHQ(連合国軍最高司令官総司令部)の施策が関係しているようにも思えるのである。



藤田組の載る昭和17年の電話帳

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑮

復員

占領軍のGHQ(連合国軍最高司令官総司令部)は戦後、丸の内の一隅、現在の第一生命ビルに執務を行う本部を置き、併せて周囲の建物のうち被害のないビルをGHQの従事者の宿泊所や関係施設として接收した。その一つが郵船ビルだった。

当然ながら入居していた日本の企業も退去を余儀なくされたことだろう。事実は不明だが、藤田組はその後、京橋、日本橋室町などを経て、令和4(2022)年には今の日本橋大伝馬町に新たな事務所を構えている。

終戦直後の藤田組にうれしいニュースが届いた。昭和20(1945)年12月、長らく復員していた藤田組の2代目となる藤田博之が戦争から戻ってきたのだ。

藤田は平成時代初期に日本代協会長となるが、すぐに藤田組に入ったわけではない。大正8年生まれの藤田は昭和16(1941)年に慶応義塾大学経済学部を卒業すると東京芝浦電気に入社した。しかし、それも束の間、翌年2月には徴兵される。3年間の兵役から無事に戻るとすぐに東芝に復社することになる。

一方、藤田組は戦後の復興景気に乗った。顧客企業が需要の増加から新たな工場を次々に建設し事業を拡大。業績を伸ばした企業が上場するとともに藤田組の業績も伸びていった。



藤田輝雄(後列左から4人目)と博之(同5人目)

今、藤田組の顧客を見ると電気や化学関係の企業も多い。その当時の縁が続き、他の百年代理店がそうであるように、顧客からは「50年」「60年」「どのくらい昔からの付き合いかわからない」という答えも返ってくる。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑬

急逝

藤田組の「縁」を大切にする風土は創業初期の「ゆかり倶楽部」からきているといえる。藤田輝雄が事務局を務め、当時の子爵や男爵なども参画した無償の結婚媒介所。社団法人という格式をもったこの結婚媒介所には多くの相談が寄せられ、財界人からも頼りにされてきた。お見合いが全盛期の時代だっただけに、この強い「縁」の結び付きが藤田組を支えてきたともいえる。

企業の中には代々保険代理店に変えるなど厳命を受けている顧客もいるほどだ。

現社長の藤田徹は「藤田組と50年、100年と付き合ってもらい、保険はお任せします」と言われてきた。それだけに期待に応えなければならぬ。企業や個人を守っている責任は極めて重い」と強調する。

昭和30年代に入ると高度成長期が始まり、その後モータリゼーションの波が全国的に訪れて自動車保険の黎明期を迎える。だが、藤田組はこの流れには乗らなかった。

自動車保険はいったん事故が発生すると代理店が示談交渉まで行うこともあり、トラブルが生じるケースもあった。そうしたことから、藤田組では得意先の自動車保険は引き受けたが、あえて自動車保険を営業するような動きはしなかったという。今でも、藤田組の保険商品構成は火災保険4割、賠償やD&Oなどの新種保険が4割、マリン関係が1割前後、つまり自動車保険は1割強程度のウエイトにとどまっている。



モータリゼーションの波

高度成長期を迎えた藤田組だったが、そこに一つ落とし穴があった。長年、社長として屋台骨を支えてきた創始者の藤田輝雄が昭和37(1962)年、急逝する。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑭

後継者への道

創業者の藤田輝雄が亡くなった。わが国はちよつと高度成長期を迎え、代理店のビジネスも繁忙期となっていた頃だ。2代目となる藤田博之は昭和28(1953)年に東芝を退社、藤田組に入社、営業部長を務めていた。

「社長になるには、まだ若い」。博之はそう思っていた。藤田組に入社して約9年、保険という仕事の流れはおおよそ身に付いていた。しかし、一つだけ、どうしてもできないことがあった。それは初代が大切に育て上げてきた『ゆかり倶楽部』だった。

昭和初期から政財界の子息等の結婚相談を請け負ってきたゆかり倶楽部だ。保険だけに携わっていた藤田博之には、その運営にまで力を出すことができなかった。「保険の引き継ぎもできていない。社長に専念するしかない」。2代目の藤田にとつては苦渋の決断だったかもしれない。そうしてゆかり倶楽部は、初代の急逝とともにその役割を終えていった。

その頃の藤田組を語る上で重要な話がある。総代理店制度だ。藤田組はわが国の生命保険会社の数少ない総代理店を任されていた。今こそ、生保を扱う代理店は媒介だけで引き受け権限はない。ところがこの時代、いわば藤田組は保険会社の支店的な立場で契約者の保険を締結していた。昭和42年2月27日付総代理店の約定書が藤田組に残っている。

書面には藤田組を「東京地方における会社の総代理店と定め」とあり、生命保険契約の募集と保険料の取次など契約締結に関する事務を扱う旨が規定されている。しかし、こうした制度はその後は廃れていき、藤田組でも総代理店を返上したという。

一方、日本経済の発展は上場企業などが保険を扱う、いわゆる別働隊の代理店をつくる動きに進展。企業系の保険を扱ってきた藤田組もこの逆風に耐えなければならなかった。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑮

長期展望研究会

大手企業などが保険の別働隊をつくる動きに拍車が掛かった。一方、片手間に保険を扱ってきたところでは保険という金融商品の扱いに行き詰まってきた。そこで、藤田組からいったん離れた会社が、保険は専業代理店に任せたいと戻ってくるケースも多くなってきた。

そうした状況下、藤田博之は代協活動に邁進。その後、日本代協の過渡期を会長としてリードしていくことになる。まさに彼の半生は代協と共にあったともいえる。

東京代協に入会した藤田はその後、昭和55(1980)年に東京代協理事、翌年常任理事を経て日本代協へ出向、常任理事、副会長を歴任、そして会長へと階段を上っていくことになる。

日本代協副会長時代の藤田は『日本代協長期展望研究会』の主査を務めた。この研究会はもとも職業代理店が21世紀に向けて魅力ある事業として存在し得る募集環境と企業体質について模索し、代理店経営の指針を示すことを目的として昭和62(1987)年度通常総会で設置が決まったものだ。

11章からなる答申では、『金融の自由化と損保代理店』『損保代理店と保険行政』『消費者保護のための損保代理店に対する監督行政の必要と保険募集取締法の問題』など綿密な分析と研究が行われている。当時から、特に消費者に対する意識が強く反映されており、消費者側の視点に立った代理店の在り方を重視しなければならぬと強調している。

研究会は藤田主査以下、10人の日本代協委員と4人の学識経験者で構成された。計13回に及ぶ検討会で得られた知見は答申として日本代協会長へ提出。その研究内容は議事録にしてゆうに15万字を超える。内容を見ると当時の代理店の置かれている厳しい状況と課題が浮かび上がってくる。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ⑮

募取法の時代

藤田博之が主査となった長期展望研究会から日本代協会長に提出された答申は11章からなり、保険募集の取締に関する法律(募取法)にも言及している。

募取法は戦後間もない昭和23(1948)年に成立した。“取り締まり”という強権的な名称がこの法律の本質を言い表している。

募取法は当時、不適切な募集を排除する目的で生まれた。太平洋戦争で壊滅的被害となった都市では火災保険の募集環境が狭隘化。バラックなど粗悪な建物など不良物件へのリスクを無視した募集や超過保険などを増加させた。そこに輪を掛けたのが日本列島各地を襲った大火だ。新潟大火(昭和21年)、飯田大火(昭和22年)など次々に起こる大火が損害率を上げた。そうした状況から不正募集を防止し契約者を保護する観点から募取法の成立が急がれた。

長期展望研究会はこの募取法を問題視した。募取法は消費者被害を予防する面では機能しているものの、いわば“警察的取り締まり”を主眼とした点に問題ありと異論を唱えた。研究会では立法主旨を改め、名称も『保険販売事業法』か『保険募集に関する法律』に改めるべきだと提言している。

また、募取法と関連し代理店の免許制度にも言及している。戦後、GHQは代理店の免許制を強く求めてきた。一方、日本側は時期尚早として登録制を主張。免許制は再検討課題として採用されなかった経緯がある。

主査として研究会答申をまとめた藤田博之は、そのあいさつの中で文豪、吉川英治の随筆の一節を引用し、「人と人との出会いの連続が人生であり、その人生は宇宙の摂理のような運命によって多く左右されることがある」と研究会が日本代協委員と学識経験者との人と人とのつながりがもたらした成果だと強調した。

この答申の翌年、創始50年を迎える日本代協で藤田には新たな役割が巡ってくる。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ②0

日本代協会長という宿命

平成2 (1990) 年、日本代協は活動創始50周年、日本代協移行10周年を迎えた。ここで「創始」といったのは、代協活動の原点が昭和15 (1940) 年に5人の有力代理店の集まりによって始まったからだ。

後に火の玉5人男との異名をとった彼らは10月26日、損保代理業の社会的地位向上と諸制度の改善を求めて立ち上がり、『東京火災保険代理業懇話会』を発足、代理店の存在と使命をアピールし職業代理店の再認識と正当な手数料を求め強力な団体を結成するという夢を抱いた。その時の種まきが端緒となり、後の日本代協という大木に育っていった。

東京火災代理業懇話会発足の50年後、日本代協第27期通常総会で藤田博之は第5代日本代協会長に就任。総会ならびに正会員懇談会が300人の会員を集めて盛大に催された。翌日は場所を千代田区のパレスホテル・チェリールームに移し記念式典が実施された。藤田のあいさつが残っている。

当初、日本代協会長にはもう一人の副会長の名が候補として挙がっていた。しかし、体調を崩したことで急遽、藤田が会長を引き受けるようになったのだという。

藤田は「激動のこの時代にあつて日本代協の力を十二分に發揮して代協会員でよかったと感じられる組織にしたい。それが私に与えられた任務であり宿命だと思う。私は大東亜戦争に参戦、その後、今日に至るまで幾多の困難に出会ったが、すべて、宿命と受け止めている」と、『宿命』という言葉をも2度も使い、自らの強い覚悟を示している。



保険毎日新聞1面

宿命は宿命を呼ぶ。藤田には日本代協会長就任の翌年、また新たな宿命が待ち受けていた。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ②1

悲願の保険審議会

1990年3月、わが国の代理店実在数は初めて40万店を超えた。30万店の大台に乗った85年度末からわずか数年で10万店も増えたことになる。

当時、課題となっていたのが募集問題だった。一方、保険事業の在り方を議論する保険審議会の場に募集の当事者である代理店は参画を許されておらず、参考人としての出席が認められただけだった。行政の立場は「保険審議会は利害関係者、利益代表をメンバーとしておらず、いわば素人の集まりに色々な資料を基に公平な判断をお願いしている (東京代協ものがたり一部略)」というスタンスだった。

それまで、保険審議会へ代協代表者を送り込むことは日本代協長年のスローガンだった。しかし、実現への道のりははるかに遠かった。藤田博之は、保険募集は複雑かつ多様性に富んでおり、保険審議会では募集の第一線で活躍する代理店の参加なくして今後の募集制度の在り方を審議するのは不可能なはずだと憤りを感じていた。

審議会では利害関係者の参加に反対する意見も根強かった。しかし、藤田は、代理店は利害関係者というよりも当事者であり、代理店が加わらない審議において決定した事項 (法律) を代理店等に適用することは欠席裁判に等しいとの思いを抱いていた。

1991年10月30日、この日、ついに保険審議会第38回総合部会『募集制度の在り方』に日本代協会長として藤田が臨時委員として出席を許された。ここに日本代協の念願がようやく叶



当時の保険毎日新聞

った。夢が実現したのだ。これもまた、藤田の宿命だったのかも知れない。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ②②

紛糾した議論

初めての保険審議会総合部会。委員として意気揚々と臨んだ藤田博之だったが、審議会の進行に戸惑いも隠せなかった。

会場では楕円形のテーブルの片方に部会長と旧大蔵省事務局、反対側に藤田博之をはじめとする委員が着席している。総勢約70人の審議会だ。一人の委員の後ろには椅子が用意され随員一人の同行が許されていた。保険会社や銀行、証券会社の委員は補佐する随員が座っている。しかし、藤田の席の後ろは空だった。「すべて一人でこなさなければならぬ」。自然とプレッシャーが藤田にのしかかってきた。審議時間は2時間。その間の出入りは禁止だ。

部会長が開会宣言を行う。審議内容について事務局の説明が終わると意見を述べる機会が巡ってくる。しかし、そこで藤田はハンデを感じる。発言は机上のボタンを押すと最も早い委員のランプが付いて発言が許される仕組みだ。それは、まさにテレビのクイズ番組の早押し問題のようだ。考えている時間が長いと先を越され、発言機会を逸してしまう。他の委員の多くは審議会のベテランだ。いわば初心者藤田にとって慣れないボタンが発言の機会を遠ざけていく。

それでも藤田は7回目ようやく発言のチャンスを得ることができた。募集問題は保険制度の根幹を成すものだけに徹底的な審議が必要だ。保険事業は40万店以上の損保代理店によって支えられており、彼らの生活もかかっている。藤田は保険代理店の立場から保険募集の現状、将来的在り方について積極的に発言した。審議内容は委員外秘になっていたが、特に銀行窓販問題、ブローカー制度、募集従事者の一社専属性などが審議されたという。

審議会では委員相互の質疑応答は避ける原則だったが、窓販や一社専属性の問題では委員相互の激しい意見の応酬が繰り広げられた。

百年代理店

森隆 (ジャーナリスト)



藤田組 (大正12年創業) ②③

黄綬褒章

保険審議会の審議の中、特に賛否が分かれたのがブローカー制度導入だった。この問題は国際的に関心が高く、英国からの強い要請もあり政治問題化する一歩手前の厳しい状況だった。仮に反対を続けると翌年のウルグアイラウンドで導入せざるを得なくなり、一挙に海外の制度が日本を蹂躪する可能性も指摘された。日本の保険制度が危うくなりかねない。そこで、門戸開放の姿勢を示し、代理店が不利益を被らないように事前に施策を整えることが得策だとの判断が働いたのだという。

こうして、ブローカー制度は委員の誰一人意見を述べる者はいなくなったという。藤田博之は平成6(1994)年には旧大蔵省保険ブローカー制度懇談会の委員も歴任する。

保険審議会への参加は、日本代協と表裏一体の関係にある政治連盟の働きもあった。藤田は平成4(1992)年日本代協会長年頭所感の中で、保険審議会への参加は鳩山威一郎、相沢英之、藤井裕久ら政治家の協力も大きかったと語っている。

保険審議会での審議は、その後の保険行政や法律改正などに大きく関わってくる。藤田は保険募集の諸問題に触れる中で、代理店の現況と在り方への理解が得られるよう代理店の立場から率直な見解を陳述した。

今日、代理店が社会的存在として認知され、募集環境整備のステップアップにつながった土台はこうした活動によって築かれてきたともいえよう。数々の業績が評価された藤田は平成8(1996)年11月黄綬褒章を受章している。その伝達式が11月12日、旧大蔵省で行われた。

藤田氏(前大蔵省)に黄綬褒章



藤田博之氏

黄綬褒章は、功績が著しい者に授けられる。藤田氏は、保険募集の諸問題について、率直な見解を陳述し、保険募集の環境整備に貢献した。平成8年11月12日、旧大蔵省で行われた伝達式で、黄綬褒章を受章した。

保毎記事 (黄綬褒章を受章した藤田博之)

百年代理店

森隆（ジャーナリスト）



藤田組（大正12年創業） ②4

百年への承継

藤田組は2代目藤田博之の後、藤田泰敏、藤田裕が跡を継ぎ、現在は藤田徹が社長となって百年代理店のかじ取りを担っている。

5代目となった藤田徹は約20年前に保険会社を退職し藤田組へと入り、平成29（2017）年、社長に就任した。彼が力を入れてきたのが独自のセミナーだった。特に創業90周年時にはプロ野球界で鉄人の異名をとった衣笠祥雄氏（故）を招いた。

講演で衣笠氏は野球人生の中で経験した苦悩や喜び、プロとして第一線で活躍する心構えなどを語った。彼はプロの心構えとして「プロはグラウンドを離れた残りの時間で勝負が決まる。何のためにプロとなり、どのような努力を行ったのか目的意識を持つことが大切だ」と答えている。そこに鉄人と凡人との差が出てくるのだろう。この言葉、プロ代理店にもそっくり当てはめてもよい。

藤田組がなぜそこまでセミナーにこだわるのか。藤田はこう答えている。「日ごろ事故がない企業にとって、保険はメリットが目に見えない。それだけに藤田組と付き合う中で、セミナーの話が役立ったと満足してもらえればいい。セミナーが、普段会えない顧客との接点ともなっている」と言う。コロナ禍でセミナーは中断したが、いずれ再開したいとも願う。

一方、世の中では厳しいコロナ禍だったが、藤田組の経営への影響はさほど大きくはないという。それは、百年の歴史の中で培われた顧客業種のバランスの良さがある。そのさまざまな



藤田組のセミナーで講演する故衣笠氏

企業との強い信頼関係が、結果論だがパシフィックへのリスクヘッジにつながっていたといえよう。

百年代理店

森隆（ジャーナリスト）



藤田組（大正12年創業） 最終回

伝統とは責任である

藤田組は2023年7月1日、創業百年を迎えた。これに先立つ昨年12月には事務所を日本橋室町から新たに日本橋大伝馬町へと移転した。

この地は旧日光街道が走り、江戸時代、交差点の向かい側には大丸呉服店が店を構え繁栄が約束された地だった。伝統の土地に建つ新たなビルは耐震性も高く、代理店が事務所を構えるには最適だと判断からだ。ここから藤田組は新たな百年を目指す。

百年続いてきた理由は何か。藤田徹に尋ねた。すると「社員のため、顧客のため、保険会社のため一生懸命頑張ってきた。藤田組と付き合い合っていてよかったと思える関係を大切にしてきたからだ」という答えが返ってきた。自分たちだけが儲かれればよいと考えていたら百年は続かなかっただろうとも言っ。人を大切にすることだ。当たり前のことだが、それをどう実践するかだ。

藤田組には目標はあるがノルマはない。藤田は「人を育てる」ことを信条としている。それは先代から受け継がれてきた藤田組の伝統ともいえる。セミナーもその一つだった。さまざまな話を聞き人としての幅を広げる。それがまた仕事の幅をも広げてくれる。長い歳月に育まれてきた人との深い信頼関係が百年を支えているといっても過言ではないだろう。

一方で新規顧客の開拓も重要な課題だ。さらなる50年、百年、藤田組を支えていくためには伝統だけに胡坐（あぐら）をかいているわけにはいかない。新たな挑戦もまた必要となるからだ。

藤田徹氏



伝統とは責任である。多くの保険代理店の先をゆく藤田組には業界の先を照らす使命がある。（おわり）