

## 20世紀後半の黒人生命保険会社の経営問題—1950年代のゴールドステイト・ ミューチュアルの事例にみる黒人生命保険会社のジレンマ

北海道武蔵女子短期大学

木下 なつき

アメリカ合衆国では、人種分離の歴史を背景に、黒人（アフリカ系アメリカ人）による、黒人のための「黒人生命保険会社」が存在してきた。19世紀末から1920年代にかけて、黒人が居住する地域に法定準備金積立の生命保険会社（Legal Reserve Life Insurance Company）が設立された。創立期から黒人生命保険会社には4つの役割があった。第一に黒人への保険商品・保障の提供、第二に黒人のホワイトカラー雇用創出、第三にビジネスの成功による「人種のプライド」のアピール、第四に黒人コミュニティへの諸制度の提供である。これらの役割の中での重要性や強度はアメリカ国内における黒人の状況の変化や地域で変容もしくは異なるものである。本研究では時期区分について、①19世紀末～1920年代までの人種分離体制社会、②第二次世界大戦期である1940年代の黒人のアメリカ経済社会での地位・階層が向上した時期、③黒人のアメリカ経済社会への統合が進展した1950年代、④公民権法が成立し、黒人の様々な待遇改善が進んだ一方、アメリカ経済の悪化による黒人の失業等の問題とそれに伴う黒人コミュニティの荒廃という、黒人内部の格差が広がった1960年代に分ける。

今回の報告では、西部カリフォルニア州に拠点を置くゴールドステイト・ミューチュアル生命保険会社（Golden State Mutual Life Insurance Company）を事例に、全米各地で黒人生命保険会社が成長を遂げた1940年代から一転、苦境に陥った1950年代にどのような経営戦略をとったのか、企業内部資料を中心に明らかにする。1990年代までに黒人生命保険会社の大半が破綻していく中で、南部に拠点を置く二社（North Carolina Mutual, Atlanta Life）と非南部を拠点とするゴールドステイト・ミューチュアルの三社だけが残った。元々黒人生保業界の最大手二社であった南部の二社は、南部の膨大な黒人人口を基盤とし、また20世紀の後半からは経営悪化した黒人生保他社を吸収合併して、存続した。南部とは黒人人口規模も社会経済状況も大きく異なるカリフォルニア州のゴールドステイト・ミュー

ーチュアルは創設期から黒人生保他社とは異なるヴィジョンを持っていた。大半の黒人生命保険会社は上述の4つの役割を重視し、「黒人」という人種集団および黒人コミュニティを志向する「人種のビジネス」であることを第一の存在理由としていたが、ゴールドステイト・ミューチュアルは「人種のビジネス」の脆さと弱点を理解し、存続と発展のためにはアメリカ経済の主流のビジネス、言い換えれば「コーポレート・アメリカ」の一員となることを目指してきた。こうした姿勢は1950年代の黒人生保の全般的な苦境の時期に強く発揮された。同時期の黒人生保の多くが消極策をとっていた一方、ゴールドステイト・ミューチュアルは、エージェントの資格取得強化をいち早く進めるなど被雇用者の専門性を高めた上で、非黒人市場への参入も視野に新商品「月払い普通生命保険」を販売、1959年には黒人生命保険会社で最大の普通生命保険の保有契約高を有する企業となった。黒人生命保険会社では一般に簡易生命保険が販売の主流である中、簡易生命保険から普通生命保険主体の商品構造に転換、「人種のビジネス」からの脱皮の試みはある程度成功したように思えたが、この戦略はエージェントのストライキを引き起こし、労使対立が勃発、契約者もエージェント側を支援するなど、ゴールドステイト・ミューチュアル内部での対立が露呈した。

ゴールドステイト・ミューチュアルの目指してきたヴィジョンと経営戦略、その結果は、黒人生命保険会社のジレンマを表している。黒人生命保険会社の多くはビジネスの成功によってアメリカ経済社会への黒人の統合を推進するという目標を掲げてきたが、1950年代のように黒人の統合が進むと黒人生保の経営状況は厳しくなる。また、経営状況の悪化を改善するべく、ゴールドステイト・ミューチュアルのように非人種化あるいは脱人種化を目指した戦略をとって財務状況等の改善が見られたとしても、人種のコミュニティの楔から苦い結果となる場合もある。

本研究は生命保険という商品の特質から、人種コミュニティなど何らかの社会関係が生命保険企業の基盤や存在理由、企業アイデンティティとなる一方、社会関係が企業のあり方や戦略に与える難しさも示唆する。