

【書 評】

小島庸平著 『サラ金の歴史—消費者金融と日本社会—』
(中央公論新社 2021年2月刊)慶應義塾大学 経済学部
教授 中西 聡

本書は、第二次世界大戦後の日本で一般化した消費者金融に焦点を合わせて、20世紀日本の経済社会の特徴を論じたものである。中公新書として刊行されたが、内容的には学術的な新たな論点も多面的に含まれ、読み応えのある書物となっており、キーワードとして「金融技術」が取り上げられている。

序章では、従来の金融史研究があまり家計を対象としてこなかった点を指摘し、家計・ジェンダーの視点から金融史を論じることを本書の目的とすることが述べられ、主に時代順に6章構成で論じられた。

第1章『「素人高利貸」の時代』は、近代日本の「素人高利貸」事業が取り上げられた。「素人高利貸」は、当時の賀川豊彦の著作で用いられた用語のようであるが、著者は、貧民相手の日掛金融業者は国家の債権保護制度と無縁の世界で活動していたことから、「素人」ではあるものの、こうした「素人高利貸」から、貸倒れリスクを軽減するための金融技術を読み取っている。それが、「高利貸」⇔「使い」⇔「走り」⇔「債務者」の重層的分業からなるリスク転嫁と信用情報の収集の仕組みである。「高利貸」はほとんど資金を出すのみの金主とってよく、「使い」が「高利貸」の代理人として「高利貸」から預かった資金を「走り」に預けて手数料を得る。「走り」がその「使い」の代理人として「使い」から預かった資金を「債務者」に貸し付けて手数料を得る。結果的に債務者は、借りた元金を返済するとともに、「高利貸」の

取り分である利息と「使い」「走り」への手数料を支払うこととなる。

金主が多くの債務者の信用情報を手に入れるのは難しいため、金貸し局面は代理人に任せるとともに、もし貸し倒れが生じた場合は、代理人が肩代わりして貸金の返済をすることとなった。「使い」「走り」は債務者の保証人になるリスクを負うために、貸す相手の人柄と返済能力を信用して無担保で貸すことになる。こうして、無担保金融の金融技術の萌芽が「素人高利貸」の世界から登場した。

第2章「質屋・月賦から団地金融へ」は、高度経済成長期日本で見られた月賦販売と団地金融が取り上げられる。本書あとがきに記載されているように、評者は、著者や満蘭氏（北海道大学）らとともに、近現代日本の消費社会について学会大会共通論題で議論をしたことがあるが、近現代日本における消費社会の成立にとって重要であったのが、消費者が可処分所得を超える物品購入やサービス支出をすることが可能かどうかであった。その大きな転機となったのが、割賦払い方式の販売と消費者金融の普及であり、第2章はその両者を取り上げた。特に、高度経済成長期は各家庭で耐久消費財購入が進んだ時期で、購入品を長期間にわたって使用する耐久消費財は、割賦払い方式の販売に相応しい消費財であった。しかも、高度経済成長期は、核家族で夫が家外で働き、妻が家内で家事・育児を担当する「近代家族」形態が普及し、核家族化が進んだ。そして世帯数の増大に対応する

ため、大規模集合住宅の団地が盛んに建設され、いわゆる「団地族」が増大した時期であった。

無担保金融の金融技術の眼目は、借り手の返済能力をいかに評価するかであるが、日本住宅公団の住宅に入居するには厳しい入居審査を経る必要があり、この入居審査を消費者金融業者の貸付審査に代替させたのが公団住宅入居家族への無担保金融であった。ここに至って、「素人高利貸」のインフォーマルな信用情報ではなく、フォーマルな信用情報に依拠した消費者金融が登場した。こうした消費者金融を会社として行う金融機関が登場したことで、消費社会の成立に必要な消費者金融システムの形成が始まった。ただし、団地金融の貸付先を、個人的所得の少ない専業主婦層を対象としたことで、融資額に限界があり、消費者金融会社は、次第に所得のある世帯主へ貸付先を向けた。

そして近代家族の世帯主の主な所得形態であるサラリーマンへの消費者金融を取り上げたのが、第3章「サラリーマン金融と『前向き』の資金需要」で、いわゆる「サラ金」が登場する。ここでの金融技術も、やはり借り手の返済能力の審査を別のものに代替させることで、それが大企業への「入社」であった。このことが可能になった背景に、終身雇用制・年功序列賃金に表現される日本型雇用があり、借り手が大企業の社員であれば、雇用体系から返済能力があると判断された。著者は、団地金融やサラリーマン金融を、情報の非対称性を克服するための金融技術の「革新」と位置付けている。ただし、団地金融にしてもサラリーマン金融にしても、経済成長とそれを背景とした日本型雇用に依拠している以上、高度経済成長が低成長へ転換し、日本型雇用が終焉するとともに、消費者金融も変わらざるを得なくなる。そして本書の後半は、苦闘の時代の消費者金融が描かれた。

第4章「低成長期と『後ろ向き』の資金需要」は、高度経済成長後の低成長時代の消費者金融が取り上げられた。この時期の金融技術の「革新」は信用情報の共有化である。大企業への「入

社」が返済能力を保証しなくなった状況では、個別に借り手の返済能力を審査する必要が生ずる。しかも、消費者金融業者間の競争も激化しており、そのなかで審査基準を緩めた場合、各消費者金融業者が負う貸倒れリスクは高まり、そのリスクヘッジとして、顧客の信用情報をデータベース化して、各金融機関がそれを共有する方向へ向かった。そして、低成長下で企業向け貸付が減少した銀行が個人金融へ進出したことで、消費者金融市場はさらに競争激化した。もっとも、大銀行が個人の返済能力情報を持つことは少なく、先行の消費者金融業者がそのような情報を確保していたため、大銀行は消費者金融業者へ融資することで、間接的に消費者金融に乗り出し、消費者金融業者の資金力は急速に拡大した。評者の印象では、「素人高利貸」時代の「高利貸」に大銀行、「使い」に消費者金融業者が立つに至ったとも言える。競争激化の結果、厳しい借金取り立ても見られ、政府が貸金業規制に乗り出すことで、消費者金融市場の冬の時代を迎えた。

第5章「サラ金で借りる人・働く人」で取り上げる金融技術は、債権回収の技術である。とは言え、債権回収は「無理」をいかに可能にするかであり、第2～4章で取り上げられたスマートな金融技術と異なり、再び、第1章の世界が再現される。上位の社員→末端の社員→債務者の重層性が債権回収の感情労働の世界でも繰り返されるが、第1章の世界と第5章の世界の一番の相違は、司法の役割であり、第5章の世界では債務者に最後のセーフティネットとして「自己破産」の司法的手段が残された。

ところが、「自己破産」システムは、十分には社会全体の金融的セーフティネットにはならなかったと考えられる。債権回収への対抗手段としての「自己破産」と貸付金利規制の2つの制約を受けた消費者金融業者は、経営そのものが苦しくなる。それは、無担保金融の限界を示すことになり、生活苦に陥った人への生活金融をどこが行うべきかが、本書第6章「長期不況

下での成長と挫折」の隠れた論点となった。そして、上限金利が引き下げられた改正貸金業法の下で、消費者金融業者による融資規模は減少し、代わりに親戚や知人からの生活金融の借入が増大した。改正貸金業法は、闇金融の拡大はもたらさなかったものの、個人間金融を拡大させ、市場としては消費者金融の規模は縮小へと向かった。

終章で著者は、サラ金が成長した歴史的な背景を、利用者とサラ金業者の双方の資料を突き合わせて本格的に跡付ける作業をすることが本書執筆の動機と述べ、サラ金の歴史が私たちの暮らし方・働き方と深く関わっていたことを指摘する。その意味で、本書は、現代日本の社会生活を解明しようとした労作と言えよう。

金融技術をキーワードに本書の内容を紹介してきたが、序章で本書の目的とされた家族・ジェンダーの視点から見た金融史の視点では、生活金融の借り手が、質屋→家長、団地金融→妻、サラリーマン金融→夫と変化したことが論じられた。そして夫婦共稼ぎ家族が主流になった現在は、ジェンダーの視点で見るとどのように位置づけられるであろうか。本書293頁では、バブル経済期に家計破綻リスクが増大し、金銭をめぐる男女別の分業関係が動揺し始めたことが指摘されている。そしてバブル経済崩壊後に、個人的金融が復活するとともに、女性の賃労働が再び拡大したなかで、家事・育児労働の現代的あり方を踏まえると、消費者金融市場からジェンダー的要素は薄まると考えるのか、それとも質の異なる新たなジェンダー的要素が表出すると考えられるのか著者に問いたい。

それは、消費者金融分析を、近代家族に限定せず、自営業者家族や独身家族に拡張して論じることにもつながる。前述の学会大会の議論でも、消費社会の展開に自営業者家族をどのように位置づけるかが論点となり、農業協同組合や信用金庫などの自営業者向けの生業金融が、同時に生活金融にもなっていたこととも関わる。実際、消費者金融業者は農村部ではあまり

展開していなかったかもしれないが、高度経済成長期の日本農村でも、農業協同組合から購入資金を借りて、農機具のみでなく耐久消費財も購入することが行われていた（中西聡「戦前期における資産家層の贈答文化と生活」(『歴史と経済』第243号、2019年)）。

また金融技術の面で印象深かったのは、あとがきに書かれていたが、著者が神内ファームの営業マンから聞いた「クレジット・スコアリングの推計式を組む際の苦労話」であった。このことは、消費者金融業者が借り手の返済能力を、入居審査や大企業への「入社」に代替させたとしても、どの金額まで無担保で融資できるかは、消費者金融業者自身が独自に計算しており、それこそが消費者金融業者の金融技術であると評者には感じられた。そこには、システムに代替し得ない人的能力に付随する技術が金融業でも存在しており、熟練労働力の重要性が如実に示されている。その点にこそ、中小の金融業者の存在意義があり、金融面でのセーフティネットの源泉を見出すことができる。

このように、資本規模の大きい大銀行よりも中小の金融業者の方が、より金融技術を磨いてきた側面もあり、経営環境が厳しくなった大銀行が消費者金融業者の持つ金融技術を取り込もうとしたと言える。ただし、そのことは、社会として消費者金融業者に金融面のセーフティネットを委ねればよいことにはならない。「自己破産」という司法的セーフティネットがある以上、消費者金融業者も自己破産されるリスクを含めて、貸付金利を高くせざるを得ず、それが改正貸金業法で制約されれば、消費者金融業者も融資基準を厳しくせざるを得ない。そのため、本当に生活資金に欠乏する人々が金融機関からお金を借りられなくなることも予想され、「自己破産」と「生活保護」の司法的セーフティネットは存在したとしても、そこに至らないようにする金融的セーフティネットが弱体化したとも言える。

とすれば、消費者金融業者が担っていた金融

的セーフティネットの一部を政府が代替することも必要であろう。例えば、借り手が「自己破産」した場合、「自己破産」者が金融機関から負っていた債務を、ある程度政府が代わって返済するような制度があれば、消費者金融業者も融資審査を緩めて、返済能力がかなり弱い相手にも融資が可能になると考えられる。債権回収を「感情」に依存するのは法治国家としてはあまり望ましくないと評者には感じられ、やはり、金融的セーフティネットは、行政と金融業者の共同の下で進められるべきである。

とは言え、それが民間金融業者の金融技術の「革新」へのインセンティブを損なうものであってはならず、行政と金融業者の共同作業は、経済状況に応じて柔軟に変化させるべきであろう。好況期は、民間の活力を最大限に活かし、不況期にこそ、行政の役割は一層重要性を増すと考えられる。現在、地方金融史研究会では、評者も含めて「生活金融・生業金融」をテーマとした研究プロジェクトを進めている。本書が解明した消費者金融の世界をその研究プロジェクトでもさらに明らかにしていきたいと思う。