

# 書評と紹介

小島庸平著

## 『サラ金の歴史』

——消費者金融と  
日本社会』



評者：田中 光

本書はいわゆるサラ金、現在では消費者金融と呼ばれる、サラリーマン金融の歴史をその戦前からの前史を含めて2020年まで概観する、サラ金という金融業に関して初めて現れた通史である。

1960年代に生まれたサラ金産業は、1980年代から2000年代にかけて厳しい取り立てによる夜逃げや債務者の自殺を生み出し、大きな社会的批判を受けた。一方で、公的扶助によって支援されなかった人々が生活資金の確保のために利用してきた事実もあり、サラ金は貧困層にとってセイフティネットとして機能してきたのだという指摘もある。本書は後者の指摘の面、すなわち消費者金融が提供してきた貧困層の金融包摂の機能を評価する視点から描かれる。

経営的に見れば不確実性の高いはずの個人への小額金融が、なぜ銀行や信用組合といったフォーマルな金融業ではない形態の中で経営として成功したのか。本書はセイフティネットとしてのサラ金を、このような金融技術的な視点から、その歴史を見ていくものである。

本書の構成は以下の通りである。

- 序章 家計とジェンダーから見た金融史
- 第一章 「素人高利貸」の時代——戦前期
  - 1 「貧民窟」の素人高利貸
  - 2 サラリーマンと素人高利貸
  - 3 金融機関による小口信用貸付
- 第二章 質屋・月賦から団地金融へ——1950～60年代
  - 1 前提としての質屋と月賦
  - 2 団地金融の誕生と創業者
  - 3 団地金融の限界と消滅
- 第三章 サラリーマン金融と「前向き」の資金需要——高度経済成長期
  - 1 創業者——「素人高利貸」からの脱却
  - 2 金融技術の革新と利用者の性格
  - 3 夫婦間のせめぎあいとサラ金
  - 4 資金調達の際路と資本自由化
- 第四章 低成長期と「後ろ向き」の資金需要——1970～80年代
  - 1 高度経済成長の終焉と激化する競争
  - 2 資金調達環境の好転と審査基準の緩和——女性・下層の金融的包摂
  - 3 第一次サラ金パニックと貸金業規則
  - 4 サラ金に対する行政的介入
- 第五章 サラ金で借りる人・働く人——サラ金パニックから冬の時代へ
  - 1 債務者の自殺・家出と精神状態
  - 2 感情労働と債権回収の金融技術
  - 3 貸金業規制法の制定と「冬の時代」
- 第六章 長期不況下での成長と挫折——バブル期～2010年代
  - 1 バブル期以降の急成長
  - 2 長引く不況と高まる批判

### 3 改正貸金業法の影響と帰結 終章 「日本」が生んだサラ金

まず第一章では、後のサラ金創業者の多数を輩出する基盤となった、戦前期における「素人高利貸」がどのようなものであったかが確認される。

研究史上においては、戦前の個人に対する生活資金の供給を中心とした個人向け小額金融業の史的分析としては、渋谷隆一の『庶民金融の展開と政策対応』<sup>(1)</sup>といった質屋や無尽会社のような業態の発達とそれに関連する信用組合法などの法的整備が注目されてきた。しかし戦後のサラ金業の発達は、それらの業態とは直接関係のないところから展開してきた。サラ金業界内ではしばしば、日本昼夜銀行のサラリーマン貸付や三井財閥の社員貸付制度がサラ金の起源として言及されてきたが、著者はむしろ「サラ金の源流は、顔見知りの間で行われる個人間金融にあった」として、個人間における金貸、すなわち生業・本業としての金融業ではなく「素人」が副業として行った高利貸こそがサラ金業の起源であったとする。

親戚・知人のような親しい間柄での貸付であっても高利を取ることが戦前期の日本では少なくなかった。そのような「副業として親戚・知友人に金を貸し、利息制限法以上の高利を取る」「素人高利貸」が戦後に「玄人化」していく形で誕生したのがサラ金であった。そうした「素人高利貸」は、戦前においては「貧民窟」とサラリーマンの世界という、当時の日本社会において上下に大きく隔たった二つの社会の中で発達していった。一方で、日本昼夜銀行が開始した「サラリーマン金融」や庶民金庫をはじめとしたフォーマルな金融機関による個人向け

融資は、厳格な審査によって融資対象が当時ただでさえ少なかったサラリーマンの中でも更に上層に絞られており、そのため小規模なものに留まった。フォーマルな金融機関による金融機会から「こぼれ落ちる人びとが数多くいたからこそ、素人高利貸が活動する余地が存在した」と著者は指摘している。

第二章では戦前期の主要な庶民金融の代表格であった質屋と、同じく戦前期に始まった事実上の個人向け貸付でもある月賦販売の戦後日本経済の中での動向を踏まえた上で、サラ金の前身として発達した団地金融を見る。

近代日本においては民法上の無能力者規定のため、家計内において既婚女性が主体となって債務者になることは不可能だった。戦前は女性が家計のやりくりのために質屋通いをすることがあっても、髪結や芸娼妓など一部の未婚の自営業の女性の名義のものを除いて、その通帳の名義は夫のものになるという、法制度上の障壁が存在したのである。しかしこの既婚女性の法的無能力という制限が戦後は撤廃されたために、妻は夫の許可がなくとも個人で借金をすることができるようになり、団地金融の発達のための法的前提が出現した。

また既に戦前1930年代の時点でも、ミシンなどの耐久消費財の月賦販売は広範に普及していた。それを前提に、1960年代には冷蔵庫・洗濯機・白黒テレビといった所謂「三種の神器」と呼ばれる家電製品は高価であっても月賦販売で一般家計に浸透していった。

こうした消費財の普及は、とりわけ団地のような当時における社会的な中堅層かつ子育て世帯の多い地域で、競争的な消費の拡大を促した。家電製品の導入に躍りになった団地族の専業主婦層の資金需要に応える形で、団地金融は

(1) 渋谷隆一『庶民金融の展開と政策対応』2001年、日本図書センター

誕生したのである。銀行や信用金庫などのフォーマルな金融機関は当時、日銀や大蔵省の「現状では市銀は生産金融で手一ぱいであり、消費者金融を行う余地はまだないはずだ」(1960年4月日銀総裁山際正道)という金融政策の方針に基づき、住宅金融以外の消費者金融に対して積極的に乗り出さなかったことも、団地金融の誕生と発達背景となった。

もっとも、団地金融は「安定的な独自収入を持たない団地の主婦を顧客としていた」ために、経営に対して「夫に秘密を抱える主婦への高リスクの貸付が、『現金の出前』という高コストの融資方法を要求した」ため、この業態そのものは姿を消していく。主婦をターゲットとした団地金融のフェードアウトを受けて、1960年代半ばからはサラリーマンを主な相手としたサラ金業が代わりに急速に台頭していった。第三章ではこのサラ金業の発達が、第二章における団地金融同様に、主な大手企業の創業者の歩みを見る中で確認されていく。

「サラリーマン金融」という名称は1962年に多田貞敏によって商標登録されたものだが、この業態を最初に成長させたのは団地金融で成功していた日本クレジットセンターの田辺信夫だった。もっとも日本クレジットセンターの経営はその後規模を縮小させており、アコムやプロミスといった後発企業が大きく展開していくこととなる。そうしたサラ金業者として発達していった創業者のほとんどは何らかの金融業への従事経験を持っており、団地金融の創業者たちと異なり、「素人」ではなく「玄人」による金融業の展開としてサラ金業が展開していったことが示される。

団地金融では団地の入居資格が金融業者側の信用審査の代替を果たしたように、サラ金ではサラリーマンの勤め先への入社試験が審査の代替を成した。また、当時のサラ金が応えようと

した資金需要は「男性による飲酒・娯楽費といった遊興目的」の資金であり、「明日の米を買う金は絶対に貸すな」「あくまで生活の余裕資金のニーズに対してお貸ししろ」という指針が置かれ、こうした資金目的を「前向きな目的」とする姿勢があった。

これは、当時の日本の会社文化の中での「出世」が「情意考課」による社員の「人間評価」を基準としていたため、「職場の飲み会や接待・ゴルフなどに積極的に参加したり、気前よく部下におごったりするなど、つきあいのよい人格円満な人物として周囲にアピール」することが必要であったことによる。高度経済成長期の男性サラリーマンにとって遊興的な交際費は「出世のための『健全資金』」であり、サラ金はその資金需要に応えたものであったと本書は指摘する。

妻が家計管理を行うことが一般的な日本のサラリーマン文化の中では、小遣い制の範囲内で「部下に対する威厳を保ち、情意考課で高評価を獲得せねばならない」管理職男性にはとりわけ、交際費・レジャー費の支出の赤字をサラ金での借金によって穴埋めすることへの誘因があった。一方で、「主婦を相手にした団地金融が衰退し、夫の出世のための金を貸すサラ金が成長するという消費者金融の交代劇」の背景には、家計管理を行っているといっても独自の収入源を持たない女性側と、家族に「がまん」を強いることのできる男性側の「家計をめぐる夫婦間の非対称的な力関係」が存在したことが指摘される。

1960年代初頭から1970年代初頭にかけて、こうしたサラリーマン男性の資金需要に応えたサラ金業は飛躍的に成長した。しかしこの時期のサラ金業は銀行からの信用を得ることはできず、資金調達における苦境がサラ金業の成長のネックになっていた。もっともこうした資金調

達上のネックは、1970年代に入り高度経済成長が終焉を迎え低成長時代に入る中で、東京相互銀行から多額の融資を受けた武富士の事例のように、銀行などフォーマルな金融機関との取引関係を築くことができるようになって解消されていく。

第四章では一般経済の景気動向の変化による銀行間での顧客争奪戦の激化が、結果的にサラ金業への銀行融資の流れへと繋がっていったことが示される。

資金調達のボトルネックが解消された一方で、景気悪化はそれまでのサラリーマン男性の「前向き」な資金需要を減退させた。そのため低成長期にはサラ金はそれまでは積極的には行わなかった「後ろ向き」な、すなわち生活資金の穴埋め資金を融資するようになっていく。したがってサラ金は主婦による利用を喚起するようになった。1970年代にはサラ金の多くはポケットティッシュを販促に使うようになるが、1960年代のマッチ配布からのこうした転換は、この時期の各サラ金企業の女性顧客取り込み戦略の強化を物語る。

収入を持たない主婦やそれまで貸付を行わなかった低所得のサラリーマンへ顧客層を拡大していくことで、この時期のサラ金業は「サラ金がセイフティネットを代替する」という「奇妙な事態」を築いた。これは銀行から相対的に低利な事業資金が得られるようになったことで、「規模拡大を通じた効率化とコスト節約によって金利を引き下げ」、国内同業他社や外資系消費者金融に対抗可能な経営を行おうとした結果であった。

審査基準の緩和のために同業内での信用情報の共有の試みが進み、団体信用生命保険制度が導入されたが、結果的にこれはサラ金内に「顧客の自殺を歓迎する雰囲気」をもたらした。つまりサラ金が審査基準を引下げ融資残高を増や

し規模を拡大した結果、多数の貸倒れが生じ、また多数の自殺や心中、家出が社会問題化したのである。

とりわけ1977年から78年にかけてはメディアでの批判が相次ぎ、「第一次サラ金パニック」と呼ばれるサラ金批判が起きた。こうした事態に対し行政側もその「健全化」に乗り出そうとし、1978年に国内金融機関からのサラ金への融資の自粛を「徳田通達」によって促したものの、サラ金業者側が外資系金融機関に資金調達を仰いだことによって1981～83年には「第二次サラ金パニック」が発生した。

第五章ではこのサラ金パニックによる自殺者の増加や、債務者側だけでなく取り立てを行うサラ金側の労働者の精神的負荷の重圧が扱われる。サラ金のもたらした社会的被害は結果的に被害者の会とそれを支援する弁護士たちの社会運動となり、1983年の貸金業規制法の成立をもたらした。これによりサラ金業は業種として「冬の時代」を迎えた。

第六章では「冬の時代」を迎えたサラ金業が、銀行との関係の強化とリストラによる経営の建て直しを経て、バブル期以降改めて成長を遂げたことが示される。サラ金業はバブル期にはむしろ「冬の時代」を経て「一人あたりの貸付額を抑えながら小口契約を積み重ねることでリスク分散を行う」堅実な融資方針を取るようになっており、「バブル経済の熱狂から距離を取」っていた。

バブル期の消費者金融の拡大はサラ金ではなくむしろ銀行による土地・有価証券を担保とした融資によって拡大しており、バブル崩壊で打撃を受けたのは一般の民間金融機関だった。結果的に、サラ金各社はバブルをほぼ無傷で乗り越え、無人契約機の導入によって1990年代に再び成長期を迎えた。

こうした成長に伴い株式上場を行う企業が現

れ、コマーシャルペーパー発行による資金調達が可能になると共に、テレビCMなどにも進出したことで社会一般でのイメージの挽回も果たしていった。2002年には業界大手のほとんどが経団連への入会を果たし、「名実ともに一流企業の仲間入りを果たし」た。

もっとも、21世紀に入ってからはこのサラ金業界の栄華も、貸倒れの増加と共に凋落を始める。背景には、1990年代から進んだ女性と若年層を中心とした非正規雇用の拡大と、それを顧客として取り込んでいったサラ金業界の企業戦略があった。サラ金は彼らに対して生活資金を提供し、再び奇妙なセイフティネットとしての機能を果たしたものの、日本経済の景気が回復しなかったことで、貸倒れや多重債務者の問題が発生したのである。こうした社会問題化を受け、2006年には改正貸金業法が成立し、グレーゾーン金利の撤廃や借入額の上限の「総量規制」などが導入された。これらの規制の成立を受け、サラ金企業のほとんどが銀行との関係強化を目指した結果、現在ではほとんどのサラ金企業が銀行の子会社化している。銀行などフォーマルな金融制度の外部に生まれたサラ金は、誕生から約半世紀を経て最終的に従来の金融制度の枠内に取り込まれたのである。

このようにサラ金誕生の前史から、21世紀に入ってからの直近の現在までの同業界を概観する本書であるが、これまで同業界に関する俯瞰的な研究が存在していなかったところでの初めての通史と呼べる研究という評価は揺るがないものの、いかんせん各企業に対する評価や分析が、それぞれの社史や創業者の伝記を読んでいるような一方的な視野に留まっていることは残念である。

また、貧困層にとってのセイフティネットと

してサラ金が結果的に機能したことを肯定的に評価する視点から本書は始められているものの、本書内におけるサラ金業の発展に伴う債務者にとっての負の面の描写は、それだけでも事実として金融包摂によるセイフティネットとは真逆の事象を示しており、その肯定的評価とどのように結びついているのか明らかではない。

序章で提示された「金融史の『家計・ジェンダーアプローチ』』といった枠組みも、「家計の内部における夫と妻のせめぎあいが、消費者金融の盛衰にも強く作用していると考えられる」問題意識そのものは当該時期における消費者金融業の展開を考えるにあたって妥当であろうが、伊牟田<sup>(2)</sup>の言う「構造論的アプローチ」「経営史的アプローチ」のような概念と並べて論じることが可能な「家計・ジェンダーアプローチ」と呼べるほどの概念枠組みは、少なくとも本書の時点では組み上げられていないように思う。

もっとも、本書が提示した「高度経済成長期に生まれ、長らく金融業界の周縁部にあったサラ金業界は、改正貸金業法を契機として、ほぼ完全に銀行システムの内部に組み込まれた」という第六章での評価については、第二章において指摘された1960年代の金融政策がその後も長らく一般金融業が家計にとってのセイフティネットとして機能することを阻害してきた可能性を示すと共に、半世紀を経て金融業の鬼子とも言えるサラ金業が最終的に一般の金融業の中に包摂されたことを示すようで、評者には興味深い論点であった。

(小島庸平著『サラ金の歴史——消費者金融と日本社会』中公新書、2021年2月、vi + 344頁、定価1,078円(税込))

(たなか・ひかる 中央大学経済学部准教授)

(2) 伊牟田敏充『昭和金融恐慌の構造』経済産業調査会、2002年