

## 第2節 信用生協の意義・課題・展望——福祉への貢献と地域の支えの必要性

### 2-1 信用生協の歴史を振り返って

第1章で詳細に述べられているように、消費者信用生活協同組合は「岩手県消費者信用生活協同組合」として設立されて以来、地域の金融包摂の担い手であった（以下、本節では「岩手県信用生協」時代も含めて「信用生協」と略す）。

信用生協は、労働組合に加入していない労働者や小規模企業の労働者などが、民間銀行はもちろん、公的金融機関や労働金庫からも生活資金を借入できなかった時代に設立されている。設立趣意書は「労働組合にも各種協同組合、共済団体にも保護されずに孤立した中小企業、商店等の勤労者や一般消費者にとってはこれらの願望を補けてくれる銀行、金庫など市中の金融機関は縁遠い存在であり、いきおい小口高利金融業者に依存せざるを得ない」という当時の状況を問題視している。信用生協はこうしたなかで、「一人は万人のために、万人は一人のために」という協同組合の精神に基づいて、「サラリーマン、一般市民に対する個人信用貸付」などを行う組織として設立されている。

こうした精神が大きな成果を残したのは1980年代に入り、多重債務者救済に本格的に乗り出して以降であろう。1章2節の記述によれば当初は理事会内に反発もあったとのことであるが、早い段階で「サラ金」・多重債務問題の重要性を認識し、組織としてこうした問題に取り組む合意形成を確立したことの意義は大きい。信用生協は、地域の弁護士会や自治体（盛岡市）と連携した取り組みなど、単に貸付事業の枠にとどまらず啓発・相談活動も展開し、広く多重債務者支援・消費者保護行政に貢献してきた（1章3節）。

2000年代には多重債務問題が深刻になるなかで、信用生協の貸付モデルは「岩手モデル」「日本版グラミン銀行モデル」として全国的に注目された。そして信用生協をモデルとして、生活サポート基金、グリーンコープ生協、みやぎ生協、生活クラブ生協千葉にも、信用生協の生活相談支援と一体化した貸付事業（以下、「生活相談・貸付事業」と示す）が広がった。1章4節で記述されているとおり、こうした団体に生活相談・貸付事業が広がったのは、信用生協の実績があつたことである。信用生協の職員を通じたノウハウの移転はもちろん、組合員に対して、この事業の重要性についての説明する際に、信用生協の実績が重要な材料となった。また日本生協連の支援で開発した、生活相談・貸付事業のための情報システムである「コープ相談・貸付事業システム」は信用生協の情報システムを参考につくられたものであった。

2015年からスタートした生活困窮者自立支援制度には家計相談支援事業（2018年からは

家計改善支援事業に改称) が位置付けられており、信用生協を含め、生協系の生活相談・貸付事業を実施する団体が受託している。その導入については、グリーンコープ生協の経験が大きな影響力を及ぼしたのは事実であるが、そもそもグリーンコープ生協の事業開始も信用生協の実績があつてのことであることは、特筆しておいてよい。そういう意味では信用生協の生活相談・貸付事業の実践が近年になったようやく、社会保障システムの一部として位置づけられつつある、といえるだろう。

これだけを確認しても、信用生協の意義は明らかであるように思える。しかし 1 章で確認できるように、こうした貸付事業の意義について、低所得者や生活困窮者の福祉の観点から、疑問が挟まれたり、批判にさらされたりすることは少なくなかった。第 1 部の最後に位置付けられる本節では、福祉 (well-being) の観点から理論的に考察することで、信用生協が切り開いた生活相談・貸付事業の意義について、いっそう明確にしておきたい。

おそらく信用生協の生活相談・貸付事業に対する疑念や批判の一因には、「福祉」と「貸付」が、一般的には「水と油」のように理解されているという事情も大きいと思われる。そこで本節ではまず、信用生協が切り開いた生活相談・貸付事業の特徴と意義を確認する (2-2)。そのうえで、なぜ信用生協がそうした貸付事業の効果的な担い手となるのか、という点をいくつかの信用生協に対する批判も踏まえながら、明らかにしたい (2-3)。また信用生協の貸付金利について分析することで、その在り方や地域全体で生活相談・貸付事業を支えることの必要性について検討したい (2-4)。

## 2-2 信用生協の生活相談・貸付事業の特徴と意義

**生活相談・貸付事業の特徴** 信用生協の生活相談・貸付事業とはどのようなものか。その特徴は 1 章でも触れられているように、政府の多重債務問題対策本部による「多重債務者問題改善プログラム」において「日本版グラミン銀行モデル」として、以下のように示されている。すなわち日本版グラミン銀行モデルとは、「相談者との顔の見える関係を構築することによって、相談者のリスクを下げる地道な努力」を実施するものであり、「丁寧な事情聴取、具体的な解決方法の相談、事後のモニタリングを前提として、返済能力が見込まれ、多重債務の解決に資する場合に限って、低利の貸付けを行う」ものである (政府「多重債務問題改善プログラム」)。

しかし、日本版グラミン銀行と評された信用生協の生活相談・貸付事業における貸付方法は、バングラデシュで活動する実際のグラミン銀行の貸付方法とは異なる、ということに注意しなければならない。グラミン銀行では、職員が「丁寧な事情聴取、具体的な解決方法の相談、事後のモニタリング」などの伴走的支援を展開する、ということは原則ない。よく知られているようにグラミン銀行の活動に参加するメンバーは、借入時に形成された 5 人グループや、グラミン銀行のセンターの集会への参加を通じて、連帯し、相互監視することが

求められている。そしてこうした仕組みが、借手グループ内の相互監視を通じて、貸倒リスクを抑制している (Armendáriz de Aghion & Morduch 2005)。こうした方法は、ディーン・カーランとジェイコブ・アペルなども指摘しているように、貸手の債権管理コスト（とくにモニタリングコスト）を借手に転嫁しているともいえる貸付方法である (Karlan & Appel 2011=2013: 6 章)。

一方、信用生協の生活相談・貸付事業は、「丁寧な事情聴取、具体的な解決方法の相談、事後のモニタリング」などによって、貸手（生協）が借手を伴走的に支援することを通じて、相談者（借手）のリスクを低減させ、貸倒リスクを抑制している。またこの事業では、「多重債務問題」などの生活課題が解決される場合に限り、貸付実行される。たとえば、借入ではなく生活保護による生活再建が見込まれる場合には、生活保護の窓口へ誘導される。また信用生協の貸付ではなくより金利の低い労働金庫や社会福祉協議会が実施する生活福祉資金貸付の利用が可能な場合には、そちらの貸付制度に誘導される。この事業では、必要に応じて各種窓口への同行支援も実施されている。

信用生協の生活相談・貸付事業の特徴は、それだけにとどまらない。相談者（借手）が、借入金返済中に、何らかの事情変更で当初条件での返済が不能になった場合は、貸手（生協）は当初の契約条件の履行を厳格に求めることはせず、家計の事情の変化に応じて柔軟に、返済条件の変更・追加貸付・金利減免などの対応を採っている。このようにして、貸手が相談者の利益を第一に考えながら、伴走かつ柔軟な支援を実施することで貸倒を抑制するのが、信用生協の生活相談・貸付事業であるといえる。

**生活相談・貸付事業の金融ウェルビーイング面での意義** しかし上述のように、貸付事業が、福祉の視点から理解されることは少ないように思える。確かに、生活福祉資金貸付のような、生活困窮者・障害者・高齢者などを対象とした、社会福祉分野の貸付制度は、「福祉貸付制度」もしくは「福祉的貸付制度」と呼ばれることがある (平岡他 2011: 210-211)。しかし福祉貸付制度はいかなる意味で「福祉」的であるといえるのか、明確ではない。

まずは「福祉」(well-being) の意味を明確に示すことから始めたい。ここでは福祉を、センのケイパビリティ・アプローチに基づいて捉える。アマルティア・センは、一人ひとりの well-being、すなわち「よい暮らし向き」「福祉」を、「ケイパビリティ (潜在能力)」という概念で評価する。ケイパビリティとは、彼／彼女らが潜在的に達成可能な〈機能 (functionings)〉——すなわち「彼／彼女が行いうること、なりうること」——の集合のことであり、人の実質的自由のことである (Sen 1985)。センはこのように、福祉の指標として「本人が価値を置く理由ある生を生きられる」(Sen 1999: 87) 実質的な自由の有無を重視しているのである。

こうした点を踏まえるならば「福祉」は、単に、生活困窮者・障害者・高齢者などの生活に何らかの困難を抱える人々の最低限のニーズ充足に留まるものではない。「福祉」は、生活困窮者・障害者・高齢者などあらゆる人々が、自分が送りたいと思う人生を送られる、と

このような実質的な自由の保障を視野に入れている。こうした意味で「貸付」という方法は、資源（資金）を給付のように返済不要のものとして渡し切るものでこそないが、いま手許に資金がないために自分が送りたいと思う人生を送ることができなくなっている人びとへの支援策の一つとなり得るものである。

このような自由をベースとした福祉観に基づいて貸付事業を含めた金融サービスの意義を明確にしようとする試みの一つが、アメリカ金融消費者保護局（Consumer Financial Protection Bureau：CFPB）による「金融ウェルビーイング（financial well-being）」指標の開発である。

CFPB は金融ウェルビーイングについて、消費者や専門家へのインタビュー調査などをもとに調査し、その構成要素として以下の4つを導出している。

- ①日々、もしくは毎月の、資金繰り（finance）をコントロールできること。  
（例：日々を何とかやっていくための資金について心配しないで済む）
- ②金銭的（financial）ショックを吸収するだけの能力があること。  
（例：急に車が故障して修理が必要になったり、解雇されたりなど、予期できないライフイベントに遭遇した時に、クッションとなるような家族や友人、貯蓄や保険などが存在する）
- ③金銭面での目的（financial goal）の充足に向けて順調であること。  
（例：車や家を購入するために貯蓄したり、学生ローンを支払ったり、退職に備えたりなど、将来に向けた金銭面での計画を保持している）
- ④人生を享受するための金銭面で裏付けされた選択する自由（financial freedom to make choices）があること。  
（例：自らのニーズを充たすだけでなく、時には外食に出かけたり、休暇をとったりする余裕がある）  
（CFPB 2015: 18-20）

**表 4 金融ウェルビーイングの構成要素**

	現在	未来
保障	①日々の資金繰りのコントロール	②金銭的ショックの吸収力
選択の自由	④人生を享受するための選択の自由の金銭的裏付け	③金銭面での将来計画

出典：CFPB（2015：20）

以上の金融ウェルビーイングの要素は、**表 4**のように整理することができる。金融サービスの目標とされる金融ウェルビーイングを構成するのは、現在と将来における金銭・金融面

での生活保障であり、現在と将来における金銭・金融面での選択の自由である。こうした生活保障や選択の自由は、センの、「本人が価値を置く理由ある生を生きられる」実質的自由としての福祉観とも重なる。人生を享受するための選択の自由があることや、将来計画が建てられることは、こうした実質的な自由の重要な構成要素となる。また、日々の資金繰りのコントロールが困難であったり、予期できない金銭的なショックに対応する金銭的な能力が欠如したりしていれば、長期的な視点で「価値を置く理由ある人生」を生きることはそもそも不可能になる。

こうした金融ウェルビーイングに、信用生協が実施する生活相談・貸付事業はどのように貢献できるのか。もちろん金融ウェルビーイングの向上のためには貯蓄の推奨や保険制度など、貸付以外の金融サービスは重要である。とはいえ金融ウェルビーイングの欠如に苦しんでいる低所得者や生活困窮者の多くは、いま現に、手許に資金を必要としているのである。貯蓄や保険は金融ウェルビーイングの欠如を予防する点で重要なものではあるが、現に資金を必要としている者への支援としては十分な効果は発揮し得ないだろう。

一方で、貸付は金融ウェルビーイングの改善という点で、以下のような機能を発揮するだろう。第1に生活保障機能である。生活資金の貸付は、金銭的ショックで一時的に生活資金に不足し、生活困難に陥ることを防ぐものであるとともに、現に一時的な金銭的ショックで生活困難に陥った人々の生活を改善することを可能にする。また、そうした貸付によって低所得者・生活困窮者が「日々の資金繰りのコントロール」を取り戻すことを可能にする。さらには「もしものときにはそうした貸付を利用できる制度がある」ということ自体も、低所得者・生活困窮者の資金繰りのコントロール改善に資すものになるだろう。第2に「選択の自由」向上機能である。就職や就学や起業に必要な資金の貸付や、生活に必要な耐久消費財を入手するための資金貸付は、直接的に、人々の実質的自由の向上に資すものになるだろう。

## 2-3 なぜ信用生協の生活相談・貸付事業が、低所得者・生活困窮者等にフレ

### ンドリーな金融サービスたりえるのか

**低所得者・生活困窮者等に必要な金融サービスの条件** 低所得者・生活困窮者に資金を貸付することは重要だとしても、単に貸付するだけで低所得者・生活困窮者の金融ウェルビーイングの向上に資すものとはなりえない。そのことは、サブプライム・ローン問題や、闇金や、高利で貸付を続ける消費者金融が引き起こしている社会問題を鑑みれば明らかであろう。とすれば、低所得者・生活困窮者等にとってフレンドリーな金融サービスの条件は何か。

金融ウェルビーイング理論にも関係する、金融ケイパビリティ (financial capability) 研究の第一人者であるマーガレット・シェレーデンは、金融面での脆弱性を抱える家庭 (本節でいえば金融ウェルビーイングを欠いている家庭) が、十分な社会的・経済的生活を送るこ

とを可能にするためには以下のような金融サービスが必要だとしている。

第1に、適切な (appropriate) 金融サービスであることである。金融サービスは、年齢・ジェンダー・教育・文化的背景などに配慮したものである必要がある。たとえば移民・難民の国境を越えた送金や、高齢者の身体能力や認知能力の制限への配慮など、多様なニーズや状況に配慮した金融サービスであることが求められる (Sherraden 2013: 14)。

第2に、アクセス可能な (accessible) 金融サービスであることである。これは単に立地だけの問題ではなく、心理的・時間的な障壁の有無も含まれる。また過去の金融機関との取引履歴に基づく、金融サービスからの過度な排除がないことも重要なポイントである (Sherraden 2013: 14-15)。

第3に、手頃な (affordable) 金融サービスであることである。「手頃」な金融サービスであるためには、手数料や貸付金利が低いものである必要がある (Sherraden 2013: 15)。

第4に、低所得者などにとっても金融面で魅力的な (financially attractive) 金融サービスであることである。これは、低所得者・生活困窮者等が預金することのメリットを感じられるようにするために、金融機関から預金者に、預金時に褒賞のようなものを与えるなどのインセンティブ付与策の実施などが含まれる (Sherraden 2013: 15)。

第5に、使い勝手の良い (easy to use) 金融サービスであることである。金融サービス・金融商品は、数字に疎く、金融に関する知識の少ないものにも使い勝手の良いものでなくてはならない。たとえば金融商品は簡素で透明なものであり、リテラシーの低い者や障害者にとってもたやすく内容を理解できるものでなくてはならない (Sherraden 2013: 16)。

第6に、柔軟な (flexible) な金融サービスであることである。低所得者・生活困窮者等の収入は、不定期で予測困難であることが多い。したがって、貯蓄や保険のための払い込みは、少額の払い込みや断続的な払い込みを認めるなど、融通のきくものである必要がある。また貸付金の返済は、手許資金が多いときは多く支払い、そうでない時は少なく払うことを認めるものである必要がある (Sherraden 2013: 17)。

第7に、保障され信頼できる (secure and reliable) 金融サービスである必要がある。すなわち預金に対する保護や消費者保護の観点からの金融サービス規制も重要であると考えられる (Sherraden 2013: 16-17)。

**なぜ信用生協が低所得者・生活困窮者等にフレンドリーな貸付事業の担い手たりうるか** 信用生協の生活相談・貸付事業は上述のような特徴を有するものといえるだろうか。上述のポイントのうち、貸付サービスに深く関係するのは、①適切性、②アクセス可能性、③手頃性、⑥柔軟性である。なお、4点目の魅力的な金融サービスであることについては、預金サービスとの関係が強い。5点目の使い勝手の良きのポイントは、簡素性と透明性であるが、この事業では複雑な金融商品を扱うわけではない。また7点目の保障・信頼は政府の金融施策に求められる内容になる。これら3点については本節での検討を省きたい。

## ①信用生協の生活相談・貸付事業の適切性

「適切」であるためには、相談者の背景事情やニーズについて十分に配慮しなければならない。したがって将来的にも収入の増加が見込めない者（すなわち返済を見込めない者）に対して、生活課題の解消の見込なく貸付を実施することはあってはならない。また、資金が必要となる状況の背景に、なんらかの依存症や家庭内暴力などの問題があった場合には、貸付ではないより適切なサービスに繋げていかなければならない。信用生協の生活相談・貸付事業では、上述のように、生活課題の解消に結びつく限り貸付を実行する事業であり、必要に応じてより適切な相談解決の窓口への誘導も行っている。たとえば収入が見込めないケースにおいては生活保護・福祉事務所への誘導される場合がある。また住民税非課税世帯程度の所得であれば生活福祉資金、ひとり親世帯であれば母子父子寡婦福祉資金、一定以上の所得があれば労働金庫へ、といったように、信用生協よりも有利な条件で他の金融機関や貸付制度から資金調達できる相談者であれば、そうした機関・制度へ誘導される。

一方で信用生協の事業は「不適切」であるとする批判もあることは事実である。その代表的なものは第1章4節でも取り上げられている、秋田弁護士会からの批判である。その批判は、信用生協の貸付を単なる「おまとめローン」と位置づけ、高利であることや、連帯保証人付き貸付は保証被害を拡大させる可能性があることに向けられていた。そして貸付よりも任意整理による長期分割払いの方が適切であると主張していた。

しかしこうした批判は、信用生協自身も批判しているとおり（1章4節参照）、信用生協の実際の活動を踏まえた、的を射たものとは言い難い。信用生協は、債務整理相談についても、貸付をあくまで支援の選択肢の一つとして位置づけているのである。表5は、2014年度から2018年度までの相談種類別の相談件数と解決方法・解決率についてであるが、現在においても債務整理相談のうち貸付（直接送金）によって解決されるケースは15%前後に過ぎない。信用生協は数多くの債務整理相談を、弁護士につなげ、そこから弁護士による任意整理や自己破産や個人再生などの法的整理に結び付けている。

そもそも人々が抱える債務や家計についての問題が任意整理・法的整理のみで解決できるわけではない。税や社会保険料のように破産しても免責されない債務もあるし、相談者自身がその後の生活や職の継続の観点から自己破産を避けたいと考えるケースもある。また債務整理すべき債務に連帯保証人がついている場合、連帯保証人へ負担を掛けたくないという考えから自己破産を避けたいと考えるケースもあろう。そして今日において相談者の主訴は債務整理だけではない。自己破産後に就職活動や通勤のための車を必要とするケースや一時的な生活資金を必要とするケースもある。

信用生協は、債務整理相談以外の生活資金相談・その他のくらしの相談も受けている。2014年度から2018年度までの全相談件数のべ9977件のうち、貸付での解決をはかったものはのべ2511件、全体の25%に過ぎない。貸付に至らなかった相談者のうち、相談のみで解決したケースも少なくないが、社会福祉協議会や市町村・生活保護へと繋がれたケースも

表5 信用生協への相談件数・内容と解決方法・解決率

年度→		2014		2015		2016		2017		2018	
		実績	割合								
債務整理	相談終結	228	22.91%	241	23.13%	268	26.30%	256	24.69%	217	23.82%
	任意整理(一括)	60	6.03%	30	2.88%	28	2.75%	23	2.22%	15	1.65%
	任意整理(分割)	48	4.82%	49	4.70%	42	4.12%	49	4.73%	46	5.05%
	直接送金	167	16.78%	163	15.64%	127	12.46%	111	10.70%	137	15.04%
	自己破産	88	8.84%	107	10.27%	124	12.17%	133	12.83%	117	12.84%
	特定調停	3	0.30%	2	0.19%	2	0.20%	3	0.29%	1	0.11%
	訴訟	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	1	0.10%	0	0.00%
	個人再生	26	2.61%	34	3.26%	32	3.14%	46	4.44%	54	5.93%
	給与再生	3	0.30%	2	0.19%	2	0.20%	7	0.68%	4	0.44%
	その他	124	12.46%	78	7.49%	89	8.73%	126	12.15%	71	7.79%
	継続中	201	20.20%	342	32.82%	313	30.72%	282	27.19%	253	27.77%
相談件数	995		1,042		1,019		1,037		911		
解決件数	519		465		446		499		445		
救済率	52.16%		44.63%		43.77%		48.12%		48.85%		
生活資金	相談終結	286	29.85%	302	33.82%	288	38.92%	185	27.78%	199	31.74%
	貸付(直接送金)	479	50.00%	420	47.03%	320	43.24%	304	45.65%	283	45.14%
	社協	29	3.03%	19	2.13%	16	2.16%	15	2.25%	20	3.19%
	生活保護	3	0.31%	1	0.11%	1	0.14%	2	0.30%	0	0.00%
	母子寡婦	1	0.10%	1	0.11%	1	0.14%	0	0.00%	1	0.16%
	NPO	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	これくら	0	0.00%	1	0.11%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	ハローワーク	0	0.00%	0	0.00%	1	0.14%	0	0.00%	0	0.00%
	その他	73	7.62%	49	5.49%	54	7.30%	72	10.81%	47	7.50%
	継続中	64	6.68%	107	11.98%	64	8.65%	88	13.21%	80	12.76%
	相談件数	958		893		740		666		627	
解決件数	585		491		393		393		351		
救済率	61.06%		54.98%		53.11%		59.01%		55.98%		
しむく	相談終結	48	23.76%	36	16.00%	66	29.46%	45	22.50%	64	26.78%
	解決	30	14.85%	30	13.33%	25	11.16%	20	10.00%	26	10.88%
	弁護士	59	29.21%	77	34.22%	57	25.45%	52	26.00%	41	17.15%
	司法書士	5	2.48%	6	2.67%	5	2.23%	4	2.00%	4	1.67%
	法テラス	1	0.50%	0	0.00%	1	0.45%	0	0.00%	1	0.42%
	市町村	7	3.47%	8	3.56%	11	4.91%	10	5.00%	9	3.77%
	警察	2	0.99%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	裁判所	0	0.00%	0	0.00%	1	0.45%	1	0.50%	1	0.42%
	NPO	7	3.47%	5	2.22%	4	1.79%	2	1.00%	3	1.26%
	これくら	1	0.50%	3	1.33%	4	1.79%	0	0.00%	2	0.84%
	ハローワーク	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	医療機関	3	1.49%	3	1.33%	5	2.23%	2	1.00%	0	0.00%
	その他	22	10.89%	25	11.11%	23	10.27%	22	11.00%	34	14.23%
	継続中	1	0.50%	14	6.22%	9	4.02%	32	16.00%	44	18.41%
相談件数	202		225		224		200		239		
解決件数	137		157		136		113		121		
救済率	67.82%		69.78%		60.71%		56.50%		50.63%		
合計	相談件数	2,155		2,160		1,983		1,903		1,777	
	解決件数	1,241		1,113		975		1,005		917	
	救済率	57.59%		51.53%		49.17%		52.81%		51.60%	

出典：信用生協提供資料

ある。こうした点からみても、信用生協の事業は単なる貸付事業ではなく、生活相談と一体となった事業であり、信用生協は生活問題の解決の一手段としてのみ貸付を実施していることが確認できる。

また連帯保証人制度についても、一概に問題ありの制度と見なすのは妥当ではないだろう。確かに主債務者の債務不履行により期限の利益を喪失させ、連帯保証人に一括での支払いを要求することは債権者の権利としては可能であり、そうした債権者の行為が連帯保証人の生活に悪影響を及ぼすのは間違いない。しかし信用生協において、主債務者の債務不履行を理由として連帯保証人へ一括払いを強行に求めるといふことはなされていない。また、連帯保証人についても、多くは収入のある同居家族といった、家計について主債務者と共同で責任を負う者であり、そうした者を連帯債務者や連帯保証人することはむしろ家計の実態に即して適切と言える面もある。連帯保証人付きで無ければ貸倒の可能性が高くなるケースもやはり存在するなかでは、(連帯保証人の保証能力や意思などを慎重に確認する必要があるものの)、連帯保証人付きの貸付という選択肢が、信用生協と相談者の双方にある、ということの不適切と断定することはできない。

このように信用生協は、相談者の抱える問題にとって適切な解決方法で支援を実施しようとしているのであり、貸付ありきの組織でもなければ、自らの営利を最大限確保することを目的とした組織でもない。また連帯保証人制度を導入しているからといって一概に「適切な貸付事業ではない、とするのは妥当ではない。

## ②信用生協の生活相談・貸付事業のアクセス可能性

アクセス可能性を高めるためには、地理的側面だけでなく心理的側面での障壁の低さも重要になってくる。そうした点では、日ごろから消費生活に必要な商品の安価で安全な提供や、生活サービスの提供をしており、市民の間にも存在が広く認知されている生協という存在が、かかる事業を実施しているという意義は大きい。既存の金融機関や新規の金融NPOでは、消費者に寄り添ったサービス提供という点での実績不足から、消費者にとって「心の距離」が大きいかもしれない。「よく知っている生協ならば生活者に対してあこぎなことはしないであろう」という安心感(信頼感)は、低所得者・生活困窮者向け貸付サービスにとって重要である。

とくに信用生協は岩手県において、弁護士会や自治体と連携して長く消費者保護に関与してきた。1987年の山子金融事件における、地元自治体(宮古市)・地元金融機関(東北銀行)・弁護士・信用生協の四者連携による被害者救済を皮切りに、名義貸し事件や多重債務者支援において重要な役割を担ってきた。4者連携のスキームは1989年における盛岡市での導入から現在では全市町村が参加する全県的な制度になっている。信用生協の貸付事業がこのような公的なスキームに位置付けられていることは、信用生協への信頼感を高める効をも持っている」と推察される。

もちろん地理的なアクセス可能性についても信用生協の取り組みを評価できる。信用生

協の事業所は本部のある盛岡市をはじめ、北上・釜石、八戸、青森、弘前と岩手・青森の両県に広がっている。また定期的に両県の市町村役所や公的施設において、相談会を開催していることも、信用生協へのアクセス可能性を高めている。

### ③信用生協の生活相談・貸付事業の手頃性

貸付の「手頃性」はイコール金利の低さである。金利が高ければ返済負担が当然重くなり、返済困難さらには一層の生活困難に見舞われる蓋然性が高くなる。そうした点でいえば、信用生協の生活相談・貸付事業における貸付金利は9%前後であり、15%から20%近い金利で低所得者に貸付している消費者金融より低い（手頃な）ものになっている。確かに9%の金利は、公的貸付である生活福祉資金の貸付金利（原則として無利子か1.5%）よりも高い。だが、生協の生活相談・貸付事業では、生活福祉資金貸付などより低い金利での借入が可能な相談者に対しては、そうした貸付制度への誘導を行っている（角崎 2016: 2018）。したがって、生協が実施する貸付事業における金利は低くは無いものの、「生活相談」を通じてより低い金利での貸付に繋げており、「生活相談」機能としては、より手頃な金融サービスに繋がっていると評価できる。

とはいえ、上述の秋田弁護士会の批判のように、やはり「金利が高い」とする批判も残る。この点については、2-4で改めて検討をしたい。

### ⑥信用生協の生活相談・貸付事業の柔軟性

低所得者・生活困窮者等への貸付において、もっとも重要な要素となるのは、柔軟性である。生活基盤が不安定な低所得者・生活困窮者等へ貸付しても、すぐには生活基盤が盤石になるとは限らない。相談者（借手）は、予想外の不況で失業してしまうかもしれない。自身や家族の病気・介護で支出が増えたり、継続的な就労が困難になってしまったりするかもしれない。このよう突発的な収支の変動に対して、貸手側が強硬に当初約定の履行を求めれば、相談者（借手）は一層の生活困難に陥ってしまう。上述のように生協の生活相談・貸付事業では、このような事態を避けるために借手の事情に配慮し、柔軟な返済条件の変更（リスケジューリング）や、必要に応じて追加の支援も実施している。

信用生協の柔軟な姿勢については、角崎（2016）に記載された上田正氏（当時信用生協専務理事）のコメント（2011年8月24日インタビュー）に明確に示されている。

信用生協では債権管理部門は「生活支援室」が対応している。現在の債権管理業務で重要なのは、基本的には、組合員の利益、債務者保護である。返済困難となった組合員には、契約をたてに返済を求めるのではなく、返済困難となった生活の状況を把握し、その原因と対策を一緒に考え、状況に応じて返済猶予や支払額の変更や減免を行う。そういう姿勢・対応が、結果的に最終的には完済に至っているというのが、過去からやってきた私たちの経験則である。

また、こうした姿勢は、信用生協から、他の生活相談・貸付事業を行う組織に受け継がれているといえる。上は堂端弘氏（当時グリーンコープ生協ふくおか債権管理部門担当部長）のコメント（2011年9月26日インタビュー）、下は川本亜夫氏（当時生活サポート基金専務理事・貸付事業部長）のコメント（2011年8月8日インタビュー）である。両方とも角崎（2016）に記載されている。

相談当初に、相談者が、将来どのような心配があるかということは、おおよそ予測がつく。返済計画が形式上きちんと立っているけども、たとえば自営業で建設業関係だと、業種全体の先行き見通しの厳しさもあり、必ずしも安定した収入が将来も継続的にあるとは限らない、ということをお互いに認識しているケースもある。今は大丈夫でがんばっていくけども将来どうなるかわからない。お互いにそれを認識した上で貸付する。実際に厳しくなったといわれれば、考えましょう、と応じる。

通常の民間金融機関だと、3回くらい延滞してしまえば、期限の利益を喪失しました、ということで、支払い督促かけたり、給与を差し押さえたりしてしまう。それは債権管理の一つの方法なんだけれども、われわれの方法としては、本人の返済意欲があって、返済が実際にできるのであれば、その人が生きている限り、その条件にあわせる。何回でも条件を変更してしまうということも、結果としてあり得る。伴走して、最終的に完済して、「よかったね」というところまで持っていきたい。

「期限の利益を喪失させて強制執行する」というのが貸付事業の一つの方法なのであれば「何度も支払い条件の変更を繰り返すかもしれないが、長期的に伴走して完済させる」というのも貸付事業の一つである。確かに前者のほうが、費用がかからず効率的であるかもしれない。しかし信用生協が広げた生活相談・貸付事業はそうではない。借手の事情に配慮し、貸手の都合で当初の約束から少しの狂いのない返済スケジュールの履行を迫るのではなく、貸手が借手の支援者として、借手の人生の進捗に歩調を合わせて伴走し、ゆっくりと柔軟に返済を待つ。こうした対応は、お金を借りて当初の約定どおりに返済できなかったという責任を債務者のみに負わせるものではなく、債務者（借手）も債権者（貸手）も共同で、債務者（借手）が直面する将来の不確実性に対応しようというものである。このような取組は、低所得者・生活困窮者向けの貸付事業が、借手をさらなる困窮に追い込むことなく、借手の福祉に資すものになるための最も必要不可欠な条件である。

以上より信用生協の生活相談・貸付事業は、適切で、アクセス可能性が高く、手頃で柔軟な貸付事業を展開しているといえる。このよう貸付事業は、低所得者・生活困窮者等の立場に立った、かれらにとってフレンドリーなサービスを提供しているといえるだろう。

## 2-4 信用生協の貸付金利と収支構造

**貸付機関の収支構造** とはいえ、信用生協の貸付金利について「高利」であるとする批判もある。代表的なものは上述の秋田弁護士会のものであろう。信用生協の貸付金利は、8%~10%台であり、上述のように15%から20%近い金利で低所得者に貸付している消費者金融より低いものの、無利子もしくは1.5%の生活福祉資金の総合支援資金よりも高い。金利が高い、ということは金利が低い場合よりも、借手の返済負担を重くする。そのため確かに、生活困窮者の生活改善にとっては、金利は高いよりも低い方が望ましい。

では、なぜ信用生協の貸付金利は高くなるのか。Hulme & Mosley (1996: 19-22) の「損益分岐点 (break-even) 金利」の考え方を参考に、貸付機関の理論的な収支構造を数式にして示そう。

まず収入は

$$(1-d)rX - dX$$

と示すことができる。このとき $X$ は貸付金額、 $r$ は貸付金利、 $d$ は貸倒率 ( $0 \leq d < 1$ ) である。

また支出は以下のように示すことができる。すなわち、

$$iX + C$$

$i$ は貸付金額1円あたりの資金調達コスト、 $C$ は貸付に係る人件費や物件費などのコスト(オペレーションコスト)である。

このとき、利潤 $\Pi$ は

$$\Pi = \{(1-d)rX - dX\} - (iX + C) \quad (2-1式)$$

と示すことができる。

2-1式を以下で少し丁寧に整理していこう。なお $\pi$ は貸付金額1円あたりの利潤、 $c$ は貸付金額1円あたりのオペレーションコストである。

$$\Pi = \{(1-d)rX - dX\} - (iX + C) \quad (2-1式)$$

$$\Pi + (iX + C) = (1-d)rX - dX$$

$$\pi X + iX + cX = (1-d)rX - dX$$

$$\pi X + iX + cX = rX - drX - dX \quad (2-2式)$$

さらに2-2式の両辺を $X$ で割り、整理する。

$$\begin{aligned}\pi + i + c &= r - dr - d \\ \pi + i + c &= (1 - d)r - d \\ \pi + i + c + d &= (1 - d)r \\ \frac{\pi + i + c + d}{1 - d} &= r \quad (2 - 3 \text{式})\end{aligned}$$

したがって貸付金利の高さに影響するのは、①貸倒率 $d$ 、②利潤率 $\pi$ （貸付金額 1 円あたりの利潤）、③貸付金額 1 円あたりの資金調達コスト $i$ 、④貸付金額 1 円あたりのオペレーションコスト $c$ である。そして、ここから金利が高騰する要因について、以下の可能性を指摘することができる。

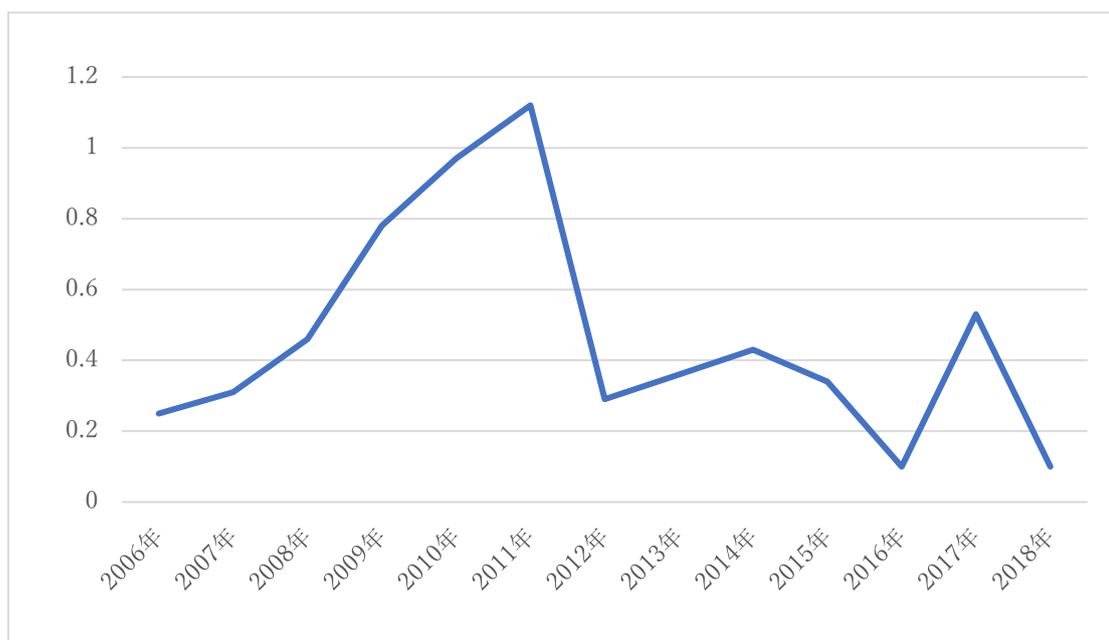
- 仮説① 貸倒率が高い
- 仮説② 貸付機関が高い利潤の確保に固執している
- 仮説③ 資金調達コストが高い
- 仮説④ オペレーションコストが高い

**信用生協の貸付金利が高くなる理由** 上記を踏まえて、信用生協の経営指標から、信用生協の貸付金利が必ずしも低くない理由について分析する。経営上の数値は主に、サラ金被害者救済に乗り出した 1980 年代以降のものを利用する。具体的には決算期が現在と同じ 5 月末締めとなった、14 期決算（1981 年 5 月 1 日～1982 年 6 月 30 日）から分析する。

仮説① 貸倒率が高いので金利が高いのか？

まず仮説①、貸倒率の動向から確認しよう。2 - 3 式からわかるように、貸倒率が高くなれば、貸付機関としては経営を維持するために当然貸付金利を上げざるを得なくなる。図 35 は 2014 年度以降の償却率（貸付残高に対する償却金額の比率）の推移である。図 35 で示すように信用生協の償却率（貸倒率）は非常に低い。東日本大震災後の 2011 年度決算（2011 年 6 月 1 日から 2012 年 5 月 31 日）で 1.12%となったものの、2014 年度から 2018 年度にかけての償却率の平均は 0.46%に過ぎない。これは信用生協が、全く返済が見込めない人々に貸付をしているのではない、ということを示しており、その事業の適切性を示すものである。また上述の柔軟性が、いわゆるモラルハザードを生みだしているわけではなく、むしろ貸倒率の抑制につながっていることを示唆するものである。以上から貸倒率の高さが信用生協の貸付金利の高さにつながっているとは考えにくい。

図 35 償却率の推移（2014 年度～2018 年度）

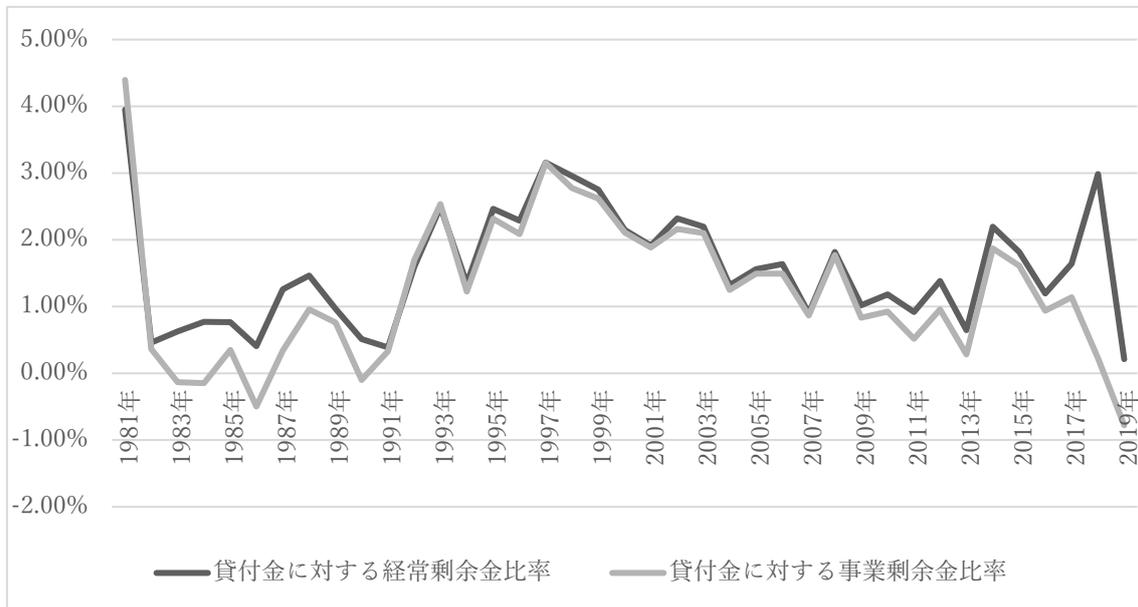


出典：信用生協提供資料より筆者作成

仮説② 信用生協は貪欲なので金利が高いのか？

次に仮説②、信用生協が貪欲で高い利潤率に固執することで貸付金利が高くなっているか、ということについて検討する。信用生協は生活困窮者が支払う金利で十分に儲けているかといえばそうとは言えないだろう。図 36 は、各年の期中貸付金残高に対する事業剰余金および経常剰余金の比率である。事業剰余金比率・経常剰余金比率は 1990 年代で 2% 前後であるものの、2000 年代に入ってから事業剰余金比率の平均は 1.18%、経常剰余金比率の平均は 1.55% にすぎない。とくにこの 10 年間の平均は、事業剰余金比率で 0.77%、経常剰余金比率で 1.38% となっている。なお、2018 年度決算において事業剰余金比率と経常剰余金比率の間に大きな差があるのは、所在不明組合員の出資金約 4000 万円分を雑収入として計上したことによるものである。

図 36 貸付金に対する経常剰余金・事業剰余金の推移（1981 年度～2019 年度）



注：期中貸付金残高は、期首と期末の貸付金残高の平均額として計算

出典：信用生協提供資料より筆者作成

信用生協が利潤率 $\pi$ （貸付金額 1 円あたりの利潤）を引き下げても貸付金利引き下げ効果は非常に低いと言わざるをえない。

$$r = \frac{\pi+i+c+d}{1-d} \quad (2-3式)$$

より利潤率 $\pi$ の変化分が貸付金利に与える影響は以下のようなになる。

$$\begin{aligned} \Delta r / \Delta \pi &= \left( \frac{\pi+i+c+d}{1-d} \right)' \\ &= \frac{\{\pi+i+c+d\}'(1-d) - \{\pi+i+c+d\}(1-d)'}{(1-d)^2} \\ &= \frac{1 \times (1-d) - \{\pi+i+c+d\} \times 0}{(1-d)^2} = \frac{(1-d)}{(1-d)^2} \\ &= \frac{1}{1-d} \quad (2-4式) \end{aligned}$$

上述の通り近年の償却率平均は 0.46% であるから

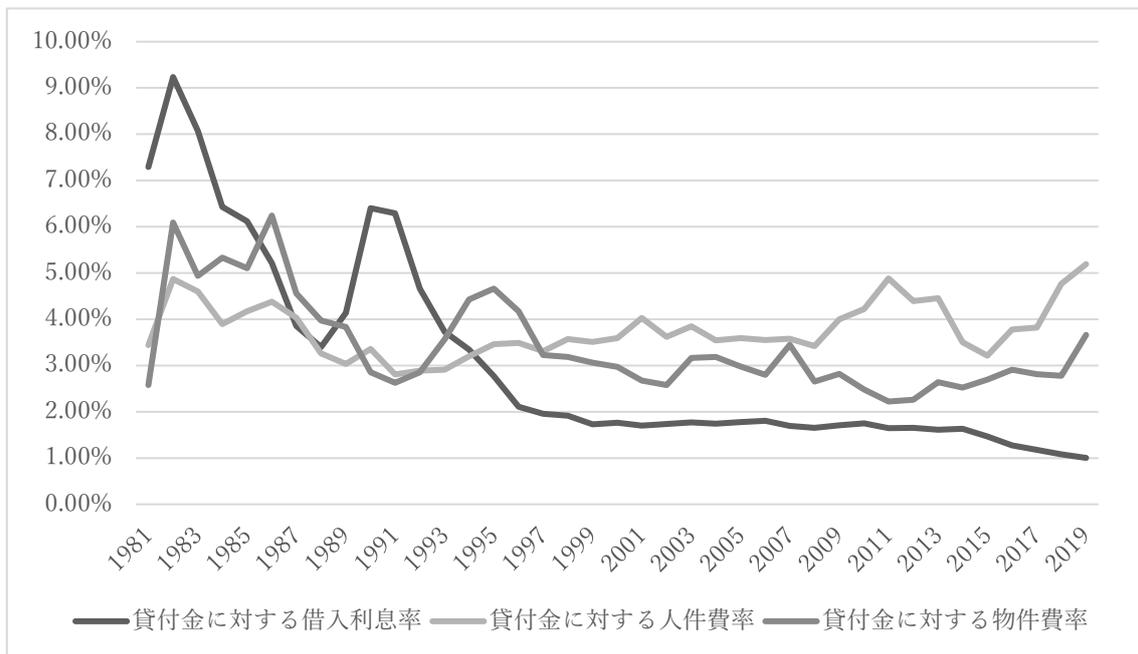
$$\Delta r / \Delta \pi = \frac{1}{1-d} = \frac{1}{1-0.0046} = 1.0046$$

したがって、仮に信用生協が利潤率を1%引き下げたとしても、貸付金利も1%程度しか引き下げすることはできないだろう。しかも、そもそも信用生協は協同組合であり、剰余金の一部は出資配当金として借手を含む組合員に配当されるものである。信用生協の利益は信用生協の組合員の利益であることから、信用生協の利潤率を無理やり引き下げること自体、必ずしも借手の利益に直結するとも断定できない。

#### 仮説③と仮説④ 資金調達コストか？オペレーションコストか？

次に仮説③と④について検討する。図3は、期中貸付金残高に対する資金調達コスト（借入金利）、期中貸付金残高に対する人件費、期中貸付金残高に対する物件費の推移である。物件費には事務所家賃や広告宣伝費とともに、貸倒損失・貸倒引当金繰入（戻入）なども含まれるが、上述のように貸倒率は非常に低いため、人件費・物件費合わせて、上述のオペレーションコストcに相当する部分だとみなす。

図37 貸付金に対する借入利息率・人件費率・物件費率（1981年度～2019年度）



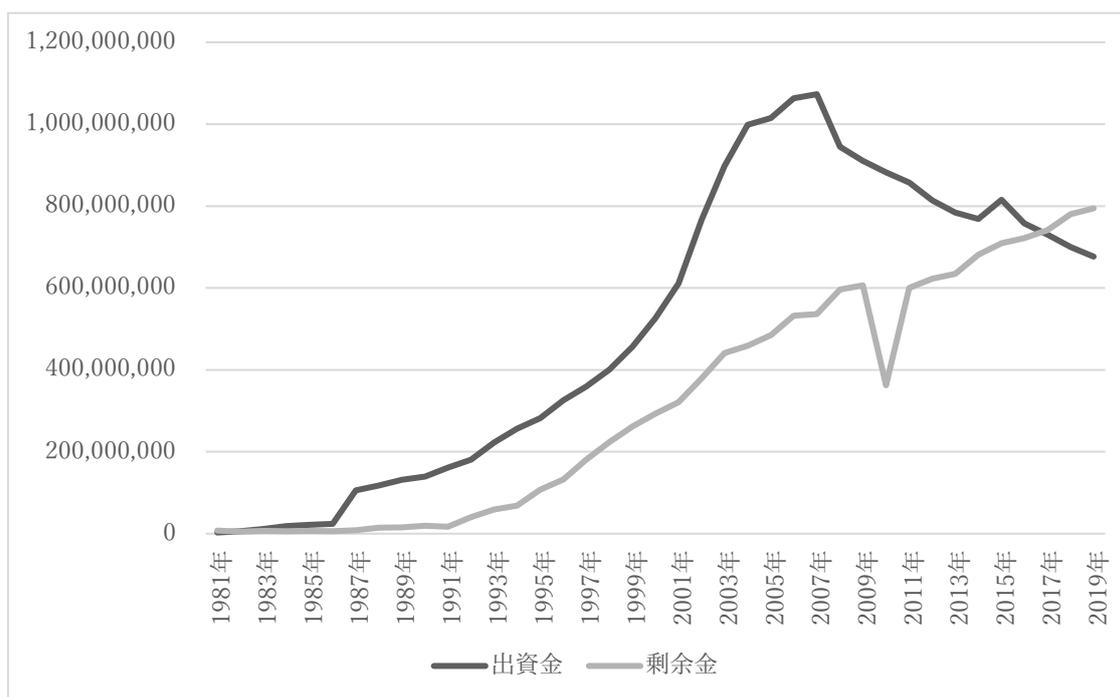
注：期中貸付金残高は、期首と期末の貸付金残高の平均額として計算

出典：信用生協提供資料より筆者作成

図37から明らかなように、期中貸付金残高に対する借入金利は、この間確実に低下してきている。バブル期には長期プライムレート・短期プライムレートが高騰しており、1990年

前後の借入利息率は急騰している。しかし、その後のバブル崩壊や低金利政策の影響で資金調達コストは確実に低下しており、現在ではその貸付金残高に占める借入金比率は 1.00% にまで落ち込んでいる。なお資金調達コストの低下は、借入利息の低下の影響が最も大きい。1980年代と比較した、出資額や剰余金額の増加の影響も大きい(図 38)。これにより近年では、借入によらず貸付に必要な原資の一部を確保することが可能になってきている。

図 38 出資金・剰余金の推移



出典：信用生協提供資料より筆者作成

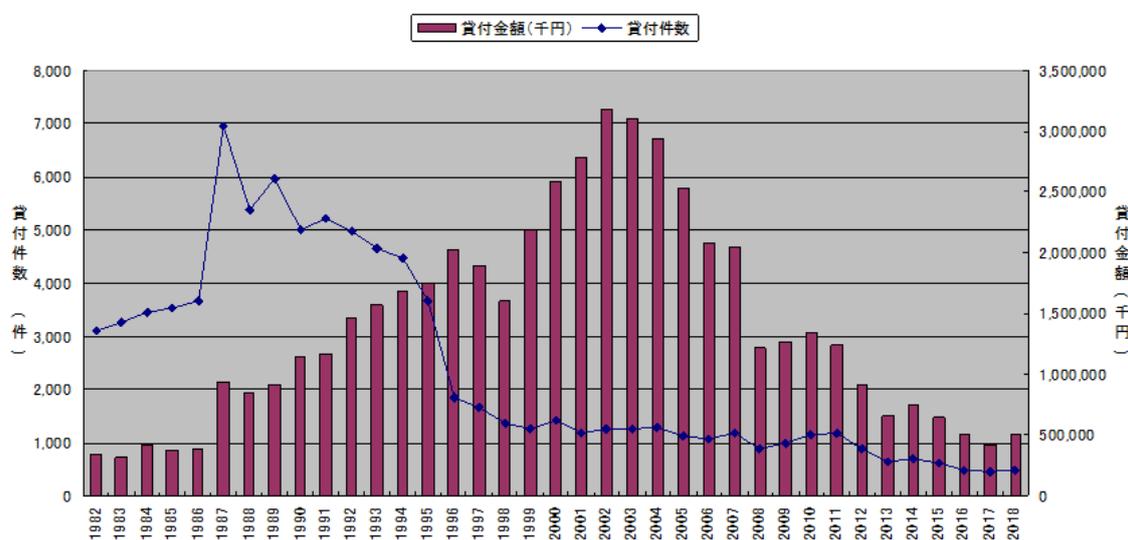
一方で、期中貸付金残高に対する人件費や物件費の比率は高い。前者は 2010 年度から 2019 年度までの 10 年間の平均で 4.22%、後者は同じ期間の平均で 2.70%である。しかも両者とも増加傾向であり、前者は 2019 年度で 5.19%、後者は 3.66%である。両者あわせたオペレーションコストは 8.85%に上っている。

以上より、信用生協の貸付金利を引き上げている主要な要因は、貸倒率でも、信用生協の利潤への固執でも、資金調達コストの高さでもない。その主要な要因は、貸付金額に対するオペレーションコスト、とりわけ人件費の高さであるといえる。

**金利を低くするのは誰の責任か** こうした傾向は信用生協だけでなく、マイクロファイナンスなどの小口貸付機関に共通する問題点である。ジョアキム・サンドバーグは、マイクロファイナンスの経費支出の 60%がオペレーションコストによるものであり、資金調達コストや貸倒損失のコストは比較的高くないことを指摘している。そしてマイクロファイナンスのオ

ペレーションコストが高くなる原因として、1件当たりの貸付金額の少なさを指摘している（Sandberg 2015）。貸付金額の多寡にかかわらず、契約書類の作成や、借手の状況や計画についての分析など一定のコストがかかることが想定されるため、小口貸付を実施する貸付機関においては、貸付金額1円あたりのオペレーションコストは必然的に高くなる。近年における信用生協における貸付金額1円あたりのオペレーションコストの増加の原因の一つには、信用生協における貸付金額のいっそうの小口化がある。図39で示される通り、2006年の貸金業法改正による債務整理資金の需要低下や、2008年の生協法改正による不動産担保貸付の廃止の影響で、貸付件数以上に貸付金額の減少幅が大きくなっており、結果として1件当たりの貸付金額が低下してきている。

図39 貸付件数と貸付金額の長期的推移（1982年度～2018年度）

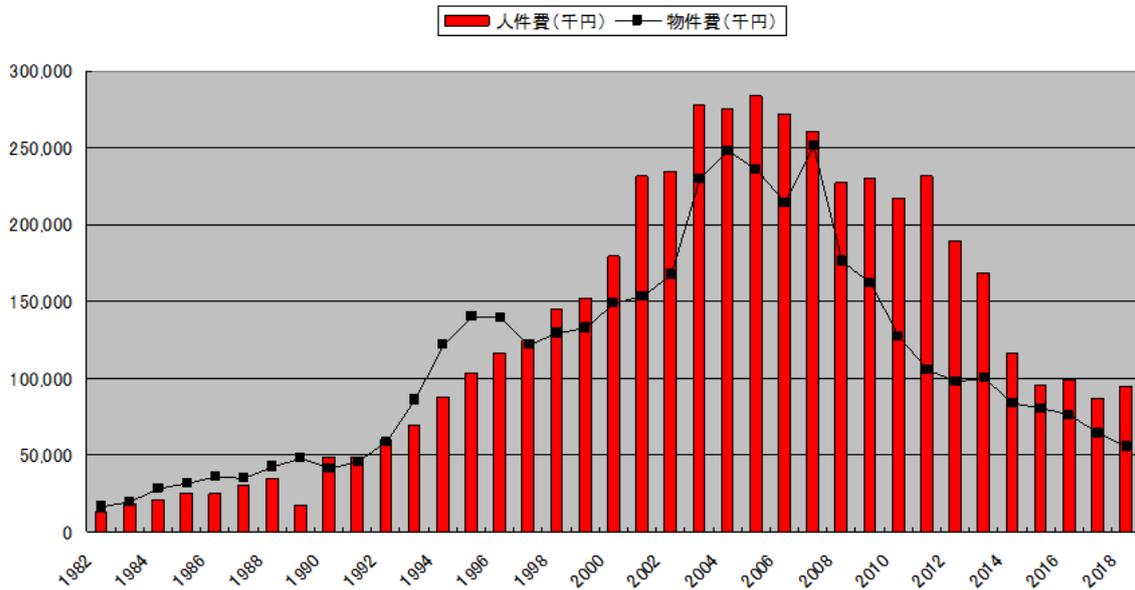


出典：信用生協提供資料

では、信用生協のオペレーションコスト、とりわけ人件費の高さが、信用生協が貸付金利を低くすることができない要因であるとして、それを引き下げる責任をだれに課するのが適当であるのか。

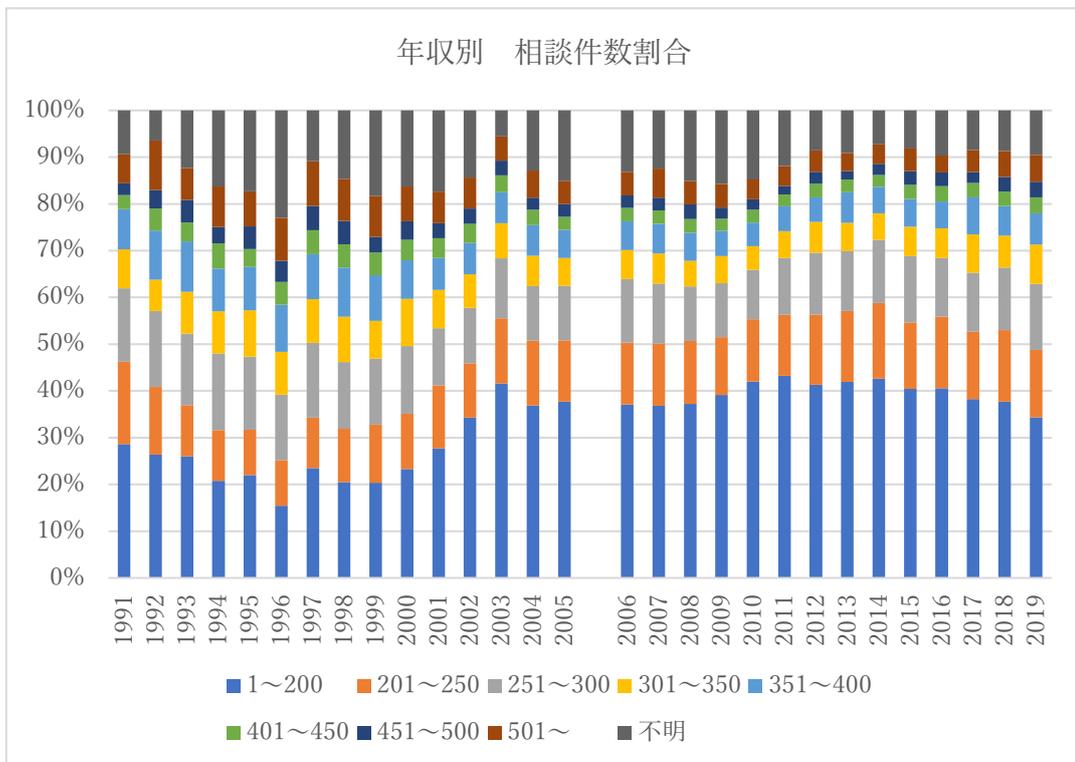
信用生協自身が、オペレーションコストを引き下げるべきだとする見解もあるかもしれない。しかし第1章5節でも述べられているように、2000年代に入ってから信用生協は事務所の閉鎖・縮小を続けている。図40でも、いっそうの人件費・物件費の削減余地は少ないように思える。また信用生協の生活相談・貸付事業を意義のあるものにしてきた、適切性やアクセス可能性を維持するためには、さらなる職員数の削減や事務所閉鎖は望ましいものとはいえないだろう。

図 40 人件費・物件費の推移（1982年度～2018年度）



出典：信用生協提供資料

図 41 相談者の割合（年収別）



出典：信用生協提供資料より小関隆志氏が作成したもの

2-3で確認したように、あらためてここで信用生協が、生活困窮者に貸付のみを実施する組織ではないことを確認しておきたい。信用生協の生活相談・貸付事業は、あくまで生活改善の一手段として貸付を実施するというものである。信用生協は、必要に応じて、生活保護窓口や社会福祉協議会などへ、相談者をつないでいる。今日では生活困窮者支援の総合窓口として生活困窮者自立支援制度に基づいた自立相談支援窓口が各地に設置されているが、**図 41**で示されるとおり、信用生協への相談者には、生活困窮者・低所得者が多いものの、その枠にとどまらない幅広い階層も含まれている。そういう意味では、信用生協の相談窓口は、単なる貸付機関ではなく、幅広い階層を対象とした、地域における家計に関する問題の総合相談窓口として機能しているといえよう。

信用生協の生活相談・貸付事業は、単に相談者に貸付のかたちで資金を供給するだけではなく、地域における家計に関する総合相談窓口として機能している。そうであるならば、オペレーションコストが高く、そのため貸付金利が高くなっていることの責任を信用生協に問うよりも、逆に、貸付にとどまらない家計に関する総合相談窓口機能を担う信用生協のオペレーションコストを、信用生協およびその借手（組合員）に押し付けている状態をこそ問題にすべきである。確かに信用生協の借手は信用生協の貸付サービスから利益を得ている。そのサービスの対価として金利も払っている。しかしそれ以外の相談者は、相談支援を受けても、その対価を支払っていない。貸付を受けない相談者も「相談料を支払うべきだ」ということではない。相談料が無料であることは、相談者が相談することへの経済的・心理的ハードルを下げ、生活問題の早期発見につながり効果であろう。それが地域社会の生活者の生活基盤の安定化や、地域全体の安定・発展にも貢献するであろう。検討すべきは、こうした相談事業のためのオペレーションコストを主に金利収入によって賄うことの是非である。

相談事業のためのオペレーションコストを、信用生協から貸付を受けた借手の支払う金利で賄うということは、信用生協から手厚い支援を受けている者が、単に支援を受けているということではなくて、その他の相談者へ支援の手を広げるための事業に貢献しているということの意味する。これは貸付支援対象者が、支援の「受け手」であるだけでなく、（間接的ではあるが）支援の「担い手」にもなっているということの意味しよう。利用者・消費者を、サービスの単なる受け手としない「協同組合」らしい事業の在り方であり、サービスの「受け手」を「支え手」にもなりうる存在としてみなす、「地域共生社会」の構想とも合致するものといえる。

しかし、こうした関係に行政が全面的に依存することも望ましくはない。サービスの「受け手」に「支え手」になってもらうにせよ、サービスの「受け手」の生活基盤が十分に確立する前に、「支え手」としての在り方を過度に強いることは、現状の生活基盤を不安定化させたり、その安定化を遅らせたりする可能性がある。信用生協の生活相談・貸付事業が地域の安定や発展に資しており、地域全体が「受益者」であるという観点から、行政がより積極的に、生活相談事業の運営についてのコストを担うことを検討する必要がある。地域全体が

「受益者」であるのに、こうした事業のオペレーションコストを、信用生協やその借手にのみ負わせるのは不公平である。たとえば、地方自治体は生活相談を地域で実施するために必要な人件費相当額を支出したり、それにより信用生協の貸付金利がより手頃なものになるような財政支援を行うことを検討すべきである。もちろん現時点でも、生活困窮者自立支援事業の受託や、岩手県の自殺防止対策事業（電話相談・ギャンブル依存対策カウンセリング事業）に関する補助金は受けているが、人件費の1割、物件費を含めたオペレーションコストの7%に相当するにすぎない。

上述のジョアキム・サンドバーグは、マイクロファイナンスについて、その金利が高いことを問題視しつつも、それを引き下げる責任は、マイクロファイナンスのみにあるのではなく、国家や国際機関やマイクロファイナンスに資金を提供する民間金融機関にもある、としている（Sandberg 2015）。信用生協についても同様のことがいえる。信用生協の貸付金利は、確かに生活福祉資金貸付と比して「手頃」ではないかもしれない。しかし2-3で確認したような信用生協の生活相談・貸付事業の意義を認めるのであれば、その貸付事業における貸付金利の在り方や、信用生協の生活相談事業のオペレーションコストを地域でどの程度負担していくか、について今後議論を進めていく必要があるだろう。

## 2-5 おわりに

ここまでの議論を踏まえて、信用生協が生活相談・貸付事業にとりくむ意義について整理しておこう。信用生協の生活相談・貸付事業の意義は、低所得者・生活困窮者等を含めて幅広い人々の生活に必要な、金融ウェルビーイング——現在と将来における金融に関する生活保障と選択の自由——を実現するところにある。実際に信用生協の生活相談・貸付事業は、低所得者・生活困窮者等にとって、適切で、アクセス可能で、手頃で、柔軟な金融サービスを提供するものとして機能してきた。その点は第1部の記述全体を通じて確認されよう。

とはいえ信用生協の生活相談・貸付事業にも限界はある。2-4で確認したように、低所得者・生活困窮者等に対する、適切で、アクセス可能で、手頃で、柔軟な、しかも小口の貸付サービスを提供することは、一つの組織単独ではやはり負担の重い事業である。適切性・アクセス可能性・柔軟性といった機能を維持しようとするならば、信用生協単独では、貸付金利を引き下げることは難しい。こうした問題を解消するためには、このような事業の実施にかかる費用を、一つの組織の枠を超えて広く地域で分担していく仕組みが必要となっよう。生活相談・貸付事業がいっそう効果的に機能するためには、この事業についての地域の理解と支援が不可欠である。

1章で確認されているように、信用生協の経営は必ずしも順風満帆でもなく、経営上の数値でみれば、今後の見通しも必ずしも明るいものとはいえない面がある。しかし1章5節でも指摘されているとおり、近年におけるカードローンの利用拡大による家計の脆弱化や、税・社会保険料・公共料金の滞納などの小口の資金繰りにも窮する家計の増加など、金融を

めぐる問題は、依然として深刻な状況である。2020年の新型コロナウイルス感染症拡大において、政府は生活福祉資金貸付の利用拡大や税・社会保険料の延納措置を進めたものの、先行きは不透明である。コロナ禍が終息しても、コロナ禍で借入を増やし、税などを延納している家計のなかで、家計改善が見込めない世帯も数多く表れると推察される。今後、こうした世帯の資金繰りを長期的にどのように支援していくかといった課題が、表面化することになる。

かかる状況を鑑みれば、信用生協が果たすべき役割はまだまだ大きいし、また今後も信用生協の取り組みが、全国の生活相談・貸付事業の指針になることは間違いないだろう。信用生協の生活相談・貸付事業は、低所得者・生活困窮者等の金融ウェルビーイングにとって重要な事業であり、信用生協にはそれを効果的に実施する力とノウハウがある。信用生協の50年の経験が、信用生協と信用生協が切り開いた生活相談・貸付事業の次の50年の基盤になることが期待される。

付記：本節は角崎（2019）を大幅に加筆・修正したものである。

## 参考文献

- 角崎洋平（2016）「日本の生活協同組合などによる貸付事業：金融包摂の実践と福祉的意義」  
佐藤順子編『マイクロクレジットは金融格差を是正できるか』ミネルヴァ書房。  
———（2019）「なぜ生協が生活相談・貸付事業に取り組むのか——低所得者・生活困窮者等の金融福祉の観点から」、『生活協同組合研究』519号，pp.12-20。
- 平岡公一・杉野昭博・所道彦・鎮目真人（2011）『社会福祉学』，有斐閣。
- Armendáriz de Aghion, Beatriz & Jonathan Morduch（2005）*The Economics of Microfinance*, MIT Press.
- Consumer Financial Protection Bureau（2015）*Financial Well-being：The Goal of Financial Education*（[https://files.consumerfinance.gov/f/201501\\_cfpb\\_report\\_financial-well-being.pdf](https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf)）
- Hulme, David & Paul Mosley（1996）*Finance against Poverty volume 1*, Routledge.
- Karlan, Dean & Jacob Appel（2011）*More Than Good Intentions: Improving the Ways the World's Poor Borrow, Save, Farm, Learn and Stay Healthy*, Plume（清川幸美訳『善意で貧困はなくせるか——貧乏人の行動経済学』みすず書房、2013年）。
- Sen, Amartya K.（1999）*Development as Freedom*，Alfred A Knopf（＝石塚雅彦訳『自由と経済開発』日本経済新聞社、2000）。
- Sherraden, Margaret（2013）"Building Blocks of Financially Capability," Julie Birkenmaier, Margaret Sherraden, and Jami Curley eds., *Financial Capability and Asset Building: Research, Education, Policy and Practice*, Oxford University Press.

