

生活再生ローンの課題解決 ——行動経済学における「時間選好」と「意志力」の観点から——

西 垣 鳴 人

1. はじめに

生活困窮者自立支援法（2015年施行）は、生活保護受給者および今後受給に至る可能性が高いと考えられる生活困窮者の自立支援策強化を目的として、関連事業を包括的に規定している。但し諸事業の扱いには意図的と思われる格差が存在しており、自立相談支援事業および住居確保金給付が全国自治体で取組むべき必須事業とされたのに対して、それ以外の事業は任意とされた。本稿が分析対象とする家計改善支援も任意とされた事業の一つである⁽¹⁾。

任意事業の場合、国からの補助金が限られるため自治体の意向次第で取組みにバラツキが生まれ、支援員の確保など活動にも困難が生じる。支援する現場からは「生活が自立するためには家計の問題解決が避けては通れない」として家計改善支援の必須事業化を求める声が繰返し上がっている⁽²⁾。しかし23年5月現在、実現するには至っていない。

国の政策担当者は同支援が生活困窮者の自立にとって必ずしもなければならないわけではないと判断しているようだが、それは正しい判断だろうか。本稿は、家計改善支援とその後に続く伴走が困窮者自立にとって不可欠であることを、行動経済学のフレームワークを用いて理論的に明示するものである。

同支援法が成立に至った背景の一つに00年代に社会問題化していた多重債務者への支援活動があった。そうした多重債務者支援が時と場合により金銭の貸付を伴っていたことから同事業を「日本版グラミン銀行」と称することがある。貧困者・生活困窮者を救済する同貸付を一般の消費者ローンと区別するポイントとして、i) 相談者との顔の見える関係構築、ii) 相談者のリスクを下げる丁寧な事情聴取、iii) 具体的な解決方法の相談、iv) 返済能力が見込まれ問題解決に資する場合のみ実施される低利貸付、v) 問題が解決されるまで継続される事後モニタリングの5点が挙げられる⁽³⁾。このうちi ii iiiが家計改善支援、vが伴走到該当する。家計改善支援と伴走とを合せて「相談支援」と称される。

一方「日本版グラミン」の名の由来になったivの低利貸付は、融資目的によって、

A. 収入増のための資金貸付：起業資金、教育訓練資金、

(1) 家計改善支援が取組む課題には、生活困窮脱却のための家計収支の見直し、税金や滞納の問題、そして本稿が以下で取り上げる消費者ローンを始めとした多過重債務問題がある。その他の任意事業としては、就労準備支援事業、一時生活支援事業、子どもの学習・生活支援事業がある（奥田他、2014、p. 290参照）。

(2) 行岡（2018、2022）等を参照。

(3) 多重債務者対策本部（2017）、pp. 2-7参照。同報告書ではiiとiiiが一括りにされているが、機能的には独立させて考えるべきである（本稿第2節参照）。

B. 債務問題解決のための貸付：借換え資金、滞納費立替資金、

C. 出費平準化のための貸付：学費、住居・車修繕費など一時的な高額出費の資金、

の三タイプに分けられる⁽⁴⁾。このうちタイプAが融資を必然に伴う起業・就労支援であるのに対して、タイプB・Cが目指すものは家計改善であり、Aにおける収入増加や起業成功のような目立ったパフォーマンスは観察されない。そのことがB・Cタイプの評価の妨げとなり手段である家計改善支援が任意とされる一因にもなったと考えられる。

しかしながら、多過重債務問題に直面した消費者が緊急避難的な解決策として選択するのはタイプB、収入不足を原因とした資金難解消手段としてまず選択されるのはタイプCである。これら問題が緩和され心の余裕ができた段階で初めて選択される（可能性がある）のがタイプAというのが日本を含む先進諸国の実情であろう⁽⁵⁾。

タイプB（債務問題解決のための貸付）とタイプC（出費平準化のための貸付）は、合せて「生活再生ローン」と称される。生活再生ローンが解決すべき課題は、

I. 借金に頼らないで済む生活を取り戻すこと（→B）、

II. 出費変動に対応できる余裕ある自立家計を営めるようになること（→C）、

であり、これら効果が発揮されるには借り手の行動変革が避けて通れない⁽⁶⁾。当座の金銭的困窮解消に止まらず、相談支援（家計改善支援＋伴走）によってさらなる困窮への転落防止、慢性的困窮状態からの脱却が目指される⁽⁷⁾。

ただ従来の研究は課題解決のメカニズムを理論化してこなかった。ソーシャルワークの場合、事例に沿った研究は分析の土台として重要だが、政策決定者など第三者へのアピールという点からすれば理論化されることが一つの鍵になる。

本稿では理論の骨格として「時間選好（時間割引率）」と「意志力」という行動経済学のフレームワークが用いられる。過重債務もその元となる過剰消費も現在価値（例：目前の消費）に対して将来価値（例：返済の費用）を不合理に高い水準で割引くことに原因がある。また仮に割引水準は同じであっても消費や借入への衝動を制御するための意志力が十分でなければセルフ・コントロールはできない。生活再生ローン事業における専門的な家計改善支援によって時間選好に由来する悪影響が回避され、相談支援の基調である「寄り添い」と課題解決に向けた事後的「伴走」によって自己制御のための意志力が維持・増強される——こうしたメカニズムを体系的に理論化していく。

体系化に当り本稿が強調するポイントは、理知的「指導」と心情的「伴走」は相補的な関係にあり片方だけでは「借金依存からの脱却」や「余裕ある家計回復」に対して十分な効果が得られないことである。この点はケースワーカーの間でも十分認識共有されているとは言えない。理論化は政

(4) 日本総研（2013）、p. 64 等参照。ABC はここで便宜的に付した。

(5) EU 諸国について Sherraden（2013）、ニュージーランドに関して Dale and Sabi（2017）等参照。

(6) 日本総研、前掲 p. 66 参照。

(7) 同上、pp. 108-9 参照。角崎洋平は 00 年代からの一連の論文で福祉の観点から貧困解決手段として「融資」を用いることに慎重な姿勢を示す一方、角崎（2016）では「重要なのは、借入相談時のみならず、貸付後も継続的に家計相談・家計支援を行うことである。こうした支援を実効的なものにするためには、一時的ではない長期の経過確認が必要であり、貸し手に対する「伴走する」「寄り添う」支援が重要となる」といった見方を示している（p. 113）。

策者へのアピールと同時に事業強化にも貢献する。

本稿の構成は以下の通りである。次節では生活再生ローンの日本における現状や問題点、それが本来果たすべき諸機能について整理する。第3節においては行動経済学に基づいた理論フレームワークを示し、第4節で同理論に生活再生ローンの各プロセスを当てはめて「効果が生み出されるメカニズム」を体系化、第5節で以上により導かれる諸提言を示す。第6節ではサステナブルな金利とは何か、生活再生ローンがもたらす社会的インパクト等、拡張的議論が展開される。そして第7節で本稿の結論と今後の課題が述べられる。

2. 生活再生ローン詳解；現状，課題，本質的機能

2.1 日本における生活再生ローンの現状と問題点

日本の場合、生活再生ローンには公的制度（生活福祉資金、母子・寡婦福祉資金、教育一般貸付など）の他、民間が提供する事業がいくつか存在する⁽⁸⁾。東日本では消費者信用生活協同組合（信用生協）が自治体（青森・岩手の両県）からの預託金で提供しているスイッチ・ローン（タイプB）と生活再建資金（タイプC）、および数種類の独自提供ローンがあり、いずれも貸倒償却率は1%未満で推移している。信用生協に倣う形で生協（宮城・千葉）とNPO法人（東京）、一部の地域金融機関も同種事業を展開している。西日本においてはグリーンコープ福岡を中心に九州中国地方にまたがるグリーンコープ連合によって同様の家計改善・伴走型支援が展開されている⁽⁹⁾。

これらの事業の認知度は必ずしも高くない。一方、潜在的な需要も含めれば全国的に見て供給不足とも言える。そこで財務的に有利な信用金庫や信用組合、地域銀行の参入も歓迎されてはいるが、それら地域金融機関が提供しているサービスの多くは家計改善等の支援体制が整っておらず、また表面上は生活再生ローンのように見えて（過剰借入を誘発するという意味で）サステナブルでないタイプB商品（普及した名称では「おまとめローン」）で溢れている。そのような擬似サービスに対して先行文献は、

1. 利息制限法による再計算の機会を奪い法的返済義務のない債務まで負担させる⁽¹⁰⁾、
2. 多重債務を抱えた債務者の返済能力は元々低く、保証人からの債権回収や担保不動産の売却・競売を前提とした融資となり易い⁽¹¹⁾、
3. 債務一本化をした金融機関が追加融資を行うことでギャンブル依存症の顧客が再びギャンブルに使う⁽¹²⁾、

といった問題を指摘してきた。各文献は対処法について、

- 1) 対象となる負債が利息制限法超過の約定利息による場合、利息制限法に基づく法定充当再計

(8) 公的制度は年収200万円未満、民間事業は年収200万円以上という区分けが存在するが、民間が提供するサービスの年収上限は必ずしも明確にされていない。

(9) 日本総研、前掲 pp. 119-120 等参照。後述するように貸付スタンスで東西日本にやや違いが見られる。

(10) アイフル被害対策全国会議、2006、pp. 2-3。

(11) 北、2008、p. 103。

(12) 藤田、2017、p. 37。

算による法律上有効な債務額を算出し、それを超える弁済をさせない⁽¹³⁾、

- 2) 債務一本化借換えの申込者の借金が既に返済能力を大きく上回っている場合、そのまま債務整理の相談に持ち込み、手続きを代行するサービスを提供する、
- 3) 債務一本化で貸すお金が確実に借金の返済にあてられ、まとめた後に自行・他行で借りられなくなる仕組みを整える⁽¹⁴⁾、

といった案を提示している。これらは緊急避難的には重要な施策に他ならないが、「借金に頼らないで済む生活を取り戻す」「余裕ある自立家計を営めるようにする」という生活再生ローンが目指す最終課題解決からすれば入口に過ぎない。

2.2 生活再生ローンのプロセス順に見た本質的機能

「おまとめローン」の提供機関は地域金融機関（地銀、第二地銀、信金、信組、労金）全体の約76.6%を占める（23年2月末）。その中で課題解決に資するという意味での持続可能と言える商品は極一部に限られる⁽¹⁵⁾。サステナブルでない「おまとめローン」が拡大する理由として、複数負債を一本化することでコストを掛けず大口顧客を獲得し、手軽に貸付残高・利息収入の増加が図れる「高収益性」が指摘できる。現代日本においてはインパクト以前の問題として真質を見分ける基準が求められるのである。そのため上で同ローンと消費者金融一般とを区別した5ポイントをもう一度確認しておこう。

- i) 相談者との顔の見える関係の構築、
- ii) 相談者のリスクを下げる丁寧な事情聴取、
- iii) 具体的な解決方法の相談、
- iv) 返済能力が見込まれ課題解決に資する場合のみ低利で貸付、
- v) 課題が解決されるまで継続される事後モニタリング（伴走）、

これらに関し、ファイナンス理論も踏まえた検証を加えると、以下に述べる整然とした機能体系を浮き上がらせることができる。

i) 顔の見える関係構築は、地域金融でも重視されるリレーションシップの構築である。事業者金融のリレバントの相違はFP資格者など専門家による親身になった生活相談であること。ii) リスクを下げる丁寧な事情聴取では、家計表と一緒に作って収支状況を把握し借り手の問題を洗い出す等、非対称情報の削減に該当する⁽¹⁶⁾。以上が第一段階である。

リスクが特定化できたところで第二段階、iii) 具体的な解決方法の相談に進むが、ここは前後と比較して理知的「指導」が行われる。そこではキャッシュフロー表を家計表のときと同様、相談員と一緒に作成して将来にわたる収支と返済可能額を把握する。相談者が今後どのように資金を管理しなければならないかを客観的数値として認知してもらうのである。その上で、iv) 低利貸付は家計事情および心理面における状況を勘案して返済可能かつ課題解決に資すると判断された場合のみ

(13) アイフル被害対策全国会議、前掲 p. 3。

(14) 藤田、前掲 p. 227。

(15) 筆者調査。関連事項を第5節と付録に示す。

(16) 一般の銀行融資審査ではスクリーニング（篩い分け）や事前的モニタリングと呼ばれる段階に当たるが、サステナブルな目的の場合これら呼称は適切ではない。

実施される⁽¹⁷⁾。

そして第三段階、v) 伴走とも称される事後モニタリングの継続は借り手行動パターンが改善されることを以て最終ゴールとすることを示している。融資が行われた場合は少なくとも返済完了まで伴走は続けられる。融資が行われるか否かに関わらず本質的に目指されるのは借金に頼らない「レジリエントな家計」の実現である。

2.3 生活再生ローンの機能分解と再整理

以上、プロセス順で見た生活再生ローンの機能は「融資」部分と「相談支援」部分とに分解、再整理することで、機能の全体が見え易くなる（以下、図1参照）。

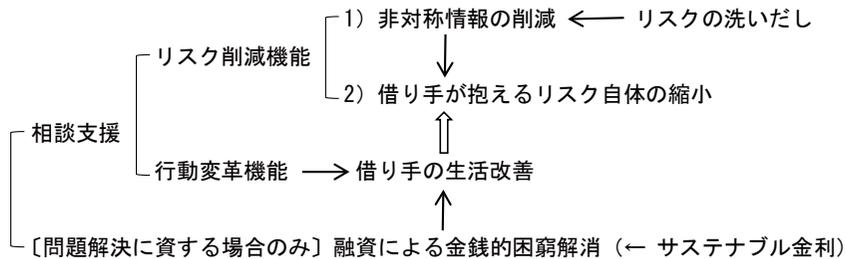


図1 生活再生ローンの機能面から見た構造

本稿が中心的分析テーマとする「相談支援（家計改善＋伴走）」部分に関してはさらに二つの機能に分割できる。一つは借り手の生活改善をもたらす行動変革機能である。言われたことに受動的に従うだけで生活改善は成就しない。借り手が意識を変えない限り借金に頼らない、出費変動に耐え得る余裕ある家計も持続可能ではないからである。この機能については次節以降において借り手の行動変革が実現するメカニズムを行動経済学の分析ツールを用いて理論化していく。

もう一つはリスク削減機能である。リスクは二段階で削減されている。最初にリスク洗いだしにより非対称情報が解消され、次に行動変革を通じてリスク自体（借り手行動の振れ幅）の縮小が図られる。リスク縮小は事後モニタリングに該当する「伴走」の中でも継続される。このような二段構えのアプローチにより貸倒償却率1%未満という低水準が維持できていると考えられる。

残された「融資」部分については第5節で、リスク削減が消費者ローンの市場全体に及ぼす効果と合せて議論したい。

(17) 相談全体に占める融資実行の割合はグリーンコープが1割強、東日本の各団体が2割から5割までの間に分布している。傾向として東日本では貸付を改善に資する場合に限定するとは言え利息も事業運営上の収入源として重視している（渡邊，2019，p. 44等）のに対し、関西以西に展開するグリーンコープは貸付を低リスクかつ不可避なケースに限定する姿勢を貫いており「ローン」という呼称も使用しない。尤もこの違いは、本稿における理論化の妨げにはならない。

3. 行動経済学による理論フレームワーク

3.1 個人の借入行動における合理性と不合理性

消費者を多過重債務に至らしめる不合理な行動とはどのようなものだろうか。

例えば将来の収入増加が見込まれないとき、元利払いで所得をさらに低下させることが客観的に予想できるにもかかわらず現在消費の増加を目的として高利の借入を実行するといったことであろう。将来において消費を一定に保つには返済による減少分も含め現在より多くの借入が必要になる。こうして借入を逡増させていくと債務残高は加速度的に増加しやがてクレジット枠上限に達する。それでも自らの不合理性を自覚できない消費者は一つの金融機関からの借入を他機関からの借入で返済することで借金生活を継続させる。いわゆる自転車操業は消費を一定に保つことで「効用最大化」を実現する点では「合理的」かもしれないが、返済原資となる将来収入を考慮しない点で限定合理性でしかない。典型的には合法機関から借りられなくなって闇金融を頼りとするが最後は厳しい取立てに遭遇、これまでの選択が持続不可能だったことに気付くというパターンである。

借入判断の主たる基準は貸し手が提示する金利である。時間選好に基づく主観的割引率（以下、時間割引率）と貸出金利とを比較して、貸出金利の方が低ければ借入は実行され、逆に高ければ借入は実行しない。合理的な判断ができる消費者ならば、返済時の収入や資産状況を考慮した割引率を持っている。だが、多重債務のような状況に陥るということは将来の返済可能性に照らして割引率が適切に「設定」されず異常に高くなっていることが原因と考えられる。

日本で多重債務が最初に社会問題化したのは70年代後半である。上田（1981）は消費者ローンの需要関数が推定30%以上の金利で非弾力的になっている事実に注目した⁽¹⁸⁾。これは消費者金融の利用者の何割かが異常に高い割引率を持っていることを意味する。しかし人口の一定割合がなぜ持続不可能な割引率を有するのか従来の経済学では説明できなかった⁽¹⁹⁾。

3.2 行動経済学による負債保有／多重債務の分析諸ツール

現代の行動経済学は、多重債務に陥る消費者行動を時間選好と関連した①性急さ、②逡減的時間割引率、③ソフィスティケート／ナイーブ、④符号効果／借入回避効果の有無、そして⑤意志力といった要因を変数にした理論・実証分析を行っている。これらのフレームワークについて以下で整理する。

1) 性急さと逡減的時間割引率（双曲型割引）

将来収入や資産状況から判断して高すぎる割引率を説明する要因として「性急さ（せっかちさ、

(18) 上田（1981）pp. 72-73 参照。同書では金利非弾力的な垂直の需要曲線が当時のサラ金会社による過剰な宣伝広告によって連続的に右方シフトしていく様が図解されている。

(19) 上田（1981）は、「年80%という超高金利の金銭を一年間も借りるということは、まさにアブノーマルなことなのだが、サラ金の借り手の約半分はこのアブノーマルなことをしているわけである（p. 56）」と述べている。千田（1982）は、サラ金など一部の消費者ローン金利について「（産業金利と異なり）利潤率（内部収益率）によって上限を画されるといった関係は認められず、抽象的に借り手の資金需要の強さ如何により無限に高騰し得る（p. 10, 括弧内筆者）」とその異常性について言及している。

impatience)」の概念が使われる。「性急さ」は数値的には時間割引率（ ρ ）の高さとして表わされる。割引率が高くなるほど将来の価値は大きく割引かれ、現在消費が将来における借入返済などより重視される程度（現在バイアス, present bias）が高まり、貯蓄性向は低く負債性向は高くなると説明される。

しかしながら現実には観察される消費者行動には単純に「せっかち」というより複雑で不可解な時間的非整合が観察される。例えば「もう決して借金はしない」とか「必ず貯金を実行していく」という計画を一度立てた者が、ギャンブルや誘惑的消費財を前にすると前言を撤回して消費者ローンに走ってしまうといった余りに意志が弱いように見える現象である。従来の経済学では各人の時間割引率は単一と考えられていた。単一の割引率なら将来の事象は指数関数的に現在価値に変換され行動は時間整合的にしかない。

行動経済学では一個人が複数の割引率を有することをアンケート調査や経済実験を通じて明らかにしてきた。端的に述べるなら近い将来の事象ほど割引率は大きく遠い将来の事象ほど割引率が小さくなるという時間逓減的割引率（もしくは双曲型割引, hyperbolic discounting）が観察された（木成・大竹・筒井 2006, 晝間・池田 2006, 筒井・晝間・大竹・池田 2007 等）。ここで重要なことは、その逓減度合いに個人差が存在することである。逓減割合がゼロに近ければ単一割引率と変わらないため時間非整合は起こらない。反対に時間逓減度合いが大きい消費者は、常に間近の消費に高ウエイトが置かれるため一度消費・貯蓄計画を立てても時間が経過すると当初の貯蓄計画を反故にし目の消費を増やす、あるいは消費者ローンに走るインセンティブが発生する⁽²⁰⁾。

ここで $\tau (\geq 0)$ の時間的遅れを伴う将来価値の割引関数が次式に示す逓減的もしくは双曲型割引関数 $f(\tau)$ によって与えられる消費者を想定しよう。

$$f(\tau; a, \gamma) = \begin{cases} (1 + a\tau)^{-\gamma/a} & \text{for } a > 0 \\ \exp(-\gamma\tau) & \text{for } a = 0 \end{cases}, (\gamma > 0) \quad (21)$$

ここで割引率（ ρ ）は、 $-f'(\tau)/f(\tau)$ を計算することによって、

$$\rho(\tau; a, \gamma) = \frac{\gamma}{1 + a\tau} \quad (2)$$

のように与えられる。(2) 式は、以下に見る三つの性質を表している。

第一に、割引率（ ρ ）は遠い将来ほど（ τ が大きくなるほど）逓減していく。換言すれば間近の将来の方が遠い将来よりも性急さが増すのである。

第二に、性急さ逓減の程度はパラメータ a が大きくなるほど高くなる。特に二つの離れた τ_1 と τ_2 ($\tau_1 > \tau_2$) について、相対的な割引率： $\rho(\tau_1)/\rho(\tau_2) = (1 + a\tau_2)/(1 + a\tau_1) < 1$ は、 a のみによって決定される（ a が大きければ $\rho(\tau_1)/\rho(\tau_2)$ は小さい等）。

そして第三に、時間的遅れがない場合（ $\tau = 0$ ）、割引率 ρ は割引因子 γ に等しくなる。つまり極短い期間においては、 a の値に関わりなく、割引因子 γ が割引率 ρ を規定する。(2) 式より a, τ

⁽²⁰⁾ 理論的には Laibson (1997) によってこの可能性が示されていた。

⁽²¹⁾ $\lim_{a \rightarrow 0} (1 + a\tau)^{-\gamma/a} = \exp(-\gamma\tau)$, と同義である。

を所与とすれば、 ρ および γ は情報として等価なので断りのない限りはパラメータとしては ρ のみを用いることにする⁽²²⁾。

以上より、消費者が多過重債務に陥る確率 $\pi (1 \geq \pi \geq 0)$ は (3) 式の通り、時間割引率 ρ 、および時間逡減の程度を示すパラメータ a の増加関数となる。

$$\pi = \pi(a, \rho), \quad \frac{\partial \pi}{\partial a} > 0, \quad \frac{\partial \pi}{\partial \rho} > 0 \quad (3)$$

2) 自覚的 (ソフィスティケート) か無自覚 (ナイーブ) か

ところで双曲割引傾向が強い (高 a) 個人は誰でも時間非整合的な行動を取るかということ、必ずしもそうとは言えない。時間経過に伴い目前の消費に対する衝動性が強くなるのが自覚できている (ソフィスティケートな, sophisticated) 個人であれば、最初から無理な貯蓄計画を立てるようなことはしない。従ってパラメータ a が高くても衝動的な借入から自らを防御でき、多重債務に陥る確率は低くなる。

一方で、間近の消費に対する衝動性が自覚できていない (ナイーブな, naïve) 個人の場合、その無自覚さゆえに時間経過とともに間近の消費への衝動が高まり、予定外の借入によって過剰負債を抱え込むリスクが高くなる。ナイーブな消費者においては債務保有が逡減の程度 (a) と正の相関があることが予想される。これらの関係から時間割引率逡減度 (a) が同じであっても、ナイーブであることはソフィスティケートであるよりも多重債務に陥る確率を高めることになる。ゆえに、他の条件を一定として、仮にナイーブな消費者の割引率逡減度 (a_N) とソフィスティケートな消費者の割引率逡減度 (a_S) が等しかった ($a_N = a_S$) とすれば、多過重債務に陥る確率 π には、

$$\pi(a_N, \rho) > \pi(a_S, \rho) \quad (4)$$

といった大小関係が常に存在することになる。

3) 符号効果と借入回避効果

ここまでは同一個人において、時間的「遠さ」による違いが時間割引率の違いを生み出すことを見てきた。行動経済学の中核を成すプロスペクト理論においては、たとえ時間的な遠さが同じであっても「損失」に対する主観的な価値評価は、絶対値が同じ「利得」に対する主観的な価値評価を凌駕するという事実を明らかにしてきた。不等式で表せば、

$$v(x) < -v(-x) \quad (5)$$

である。これは割引かれる価値が利益や受取りといったプラスのケースと、損失や支払いといったマイナスのケースとでは、同一個人かつ同一期間の割引率が異なることを意味する。ここで利得の割引要因を δ_G 、損失のそれを δ_L とすれば⁽²³⁾、

⁽²²⁾ ここまでの双曲割引関数の定式化は、Ikeda and Kang (2015), p. 424 に従っている。

⁽²³⁾ 割引率を ρ とすれば、1 期当りの割引要因は $\delta = (1 + \rho)^{-1}$ と表せる。

$$\delta_G < \delta_L \quad (6)$$

つまり損失の割引要因は利得の割引要因を上回るのである（符号効果，sign effect）。

Loewenstein and Prelec (1992) はさらに踏み込んで、現在における消費水準の変化を伴わない（単純な）将来の利得・損失と、現時点での消費水準変化を伴う貯蓄・借入とその結果として生み出される将来のプラス・キャッシュフローとマイナス・キャッシュフローとでは、適用される割引原理が異なることを強調する。まず単純な利得・損失の割引は、等価原理による価値評価（equivalent variation： $v(q) = \varnothing(t)v(x)$ ）によって、

$$\delta_{G,L} = \frac{q}{x} = \frac{v^{-1}\{\varnothing(t)v(x)\}}{x} \quad (\delta_G \text{ for } x > 0, \delta_L \text{ for } x < 0) \quad (7)$$

のように求められる。一方、貯蓄や借入の結果としての将来価値の場合は、補償原理による価値評価（compensating variation： $v(p) + \varnothing(t)v(x) = 0$ ）により、

$$\delta_{S,B} = \frac{p}{x} = \frac{v^{-1}\{-\varnothing(t)v(x)\}}{x} \quad (\delta_S \text{ for } x > 0, \delta_B \text{ for } x < 0) \quad (8)$$

のようにして求められる。以上より、同じ時間的遠さにおいても合計4個の異なる割引率と各々対応する割引要因 δ が存在し、それらの間には、

$$\delta_S < \delta_G < \delta_L < \delta_B \quad (9)$$

という大小関係が存在する。すなわち、単純な将来における損得の違いによる割引率のギャップよりも、貯蓄および借入の結果としてのプラスとマイナスの将来キャッシュフローに対する割引率のギャップの方が大きくなるのである。

Loewenstein and Prelec (1992) では将来の返済額に対する割引要因として1を超過する（割引率ならマイナスの）値が示されている。借入の場合には返済義務によって将来消費の一部を諦めなければならない。諦めることの負の効用を補償ために利子率はマイナスでなければならない。換言すれば、返済金額を現在価値に変換するには割引きではなく割増しがなされねばならないのである。消費者にとってマイナスの借入金利はまず存在しないから借入行為は本来的に抑制されるものなのである（借入回避効果，pp. 582-586）。

3.3 先行研究における検証

3.2で挙げた①から④までの分析枠組みに関連し Ikeda and Kang (2015) は日本全国の成人2386人を対象にネットを使った調査を行った。理論通りであれば、負債は双曲割引の程度ならびに性急さと正の関係を持ち、符号効果と負の関係を持つはずである⁽²⁴⁾。分析結果として以下の3点が明らかとなった。

第一に、割引率 ρ によって測定される性急さの程度は、負債保有と正の関係を持つに留まらず、

⁽²⁴⁾ Ikeda and Kang (2015) では負債回避効果を符号効果に含めている。

多重債務に陥る傾向とも正の関係を有していた。

第二に、ナイーブな回答者においては、有負債および過重債務の両方が、 α によって測られる逡減的時間割引率と正の相関を持っていた。その一方で、ソフィスティケートな回答者の場合、双曲割引の程度と負債保有との間に有意な関係性は認められなかった。

第三に、符号効果を示す時間選好を持った回答者は、そうでない回答者より少ない負債を保有しており、その意味で借入を回避する傾向が認められた⁽²⁵⁾。

他の実証研究では晝間・池田(2006)が、時間割引率が高い主体ほど負債を保有する確率が高くなる傾向がある一方で、「双曲割引は時間割引率そのものの効果とは別に負債を増大させる方向に作用している」ことを明らかにしている。また池田(2017)は①負債額が家計所得の30%を超えている、②クレジットカードによる(有利子の)借入がある、③消費者金融を利用したことがある、④借金を申し込んで断られたことがある、⑤債務整理や自己破産を経験したことがあるといった「過重債務指標」を用い、いずれの指標も時間割引率の大きさ、双曲割引の程度、符号効果と正の相関を持っていることを明らかにした。

3.4 意志力 (will-power)

1) パラメータとしての異質性

消費者の借入行動を分析するツールとして上で議論した枠組みと、以下で言及する意志力あるいはセルフ・コントロール力とは性格が二つの意味で異なっている。

第一に学術体系が完全に独立している。ここまで言及してきた諸ツールは行動経済学の中核に位置するプロスペクト理論から派生したもので⁽²⁶⁾、70年代以降約半世紀を掛け練磨されてきた分析枠組みである。一方の意志力は社会心理学の分野において R. Baumeister 等によって提示された「自我消耗 (ego depletion)」仮説を出発点としており、経済分野に応用されたのは2010年代以降のことである⁽²⁷⁾。

第二にこれまでに述べた諸パラメータは喩えるならメカニク的な性能と関わる技術的要因であるのに対して、意志力は電気・ガスといった燃料に喩えられる精神リソース (inner resource) の供給に左右される。どんなに高性能の機械でも燃料が供給されないと動けないように、プロスペクト理論起源の諸変数がたとえ良好な水準であっても、精神リソースが何らかの理由により供給されなければ意志力は弱まってしまう。ケースワークの現場から「生活困窮は他人事ではない」といった声が聞こえてくることもあるが、それは誰もが精神リソース供給に問題を抱える危険のあることを示唆している。

⁽²⁵⁾ 但しこの負の関係は、多重債務に関しては有意性が示せていない。

⁽²⁶⁾ Kahneman and Tversky (1979) は、上でも言及したプロスペクト理論の中心概念である価値関数 $v(x)$ について、i) 参照点 (± 0 点など) からの隔たりによって定まる、ii) 利得に対しては一般に concave で損失に対しては常に convex、iii) 利得よりも損失の場合の方が急勾配という3つ要点を挙げている。

⁽²⁷⁾ Thaler and Shefrin (1981) が異時点間選択におけるセルフ・コントロールについて議論したことはあったが、Ikeda and Ojima (2021) は「経済研究者はセルフ・コントロールの心身を疲れさせる性格が、どのように恒常所得仮説をベースにした標準的消費者理論を修正するかについて全く議論してこなかった (p. 1172)」と述べている。

これらの理由によって意志力については独立した議論を行う。

2) 精神リソースと意志力の関係

社会心理学者 R. Baumeister 等によって提唱された「自我消耗」仮説とは、以下のように要約できる。すなわち意志力とは、例えば恒常所得仮説に述べられる生涯全体の効用最大化を目的として自らの資金マネジメントを規律付けしていく能力である⁽²⁸⁾。この能力を支えるものが「精神リソース (inner resource)」と言われ、その消耗 (自我消耗, ego depletion) が意志力の低下を招くと考えられた。

精神リソースに問題が生じる要因には内的なものとの外的なものがある。

まず内的メカニズムについて Baumeister et. al (1998) は各種の実験を通じて、1) セルフ・コントロール行為は以後のセルフ・コントロール機能を低下させる、2) 責任を伴う意思決定も以後のセルフ・コントロール機能を低下させる、3) セルフ・コントロール行為はセルフ・コントロールを必要とする課業のパフォーマンス低下を招く、4) セルフ・コントロールは行為者の不活発 (受動性) を増大させる、といったことを明らかにした。これらの実験プロセスを通じて彼らは、意志活動を支える共通の精神リソースが存在し、同リソースの消耗を回避するため個々人は時として意志活動を不活発化させリソースの節約を行っていると考えた。また彼ら以前の実験結果にも言及し、リソースは休息などを通じて回復させることができると述べている。

近年の研究ではセルフ・コントロール力が弱まるのは精神リソースの枯渇によってではなく、大脳前頭葉の働きによってリソース消費の節約あるいは無意識のアロケーションが促されるという見方が普及している (Baumeister and Vohs, 2016)。こうした知見に基づいて Ikeda and Ojima (2021) は精神リソースの使用をコストと捉え、限界効用とセルフ・コントロールの限界費用を同時的・異時的に等しくするよう行動するインセンティブを人びとが持っていることを見出した。そして富がりリソースを代替すると仮定して富裕な消費者はそうでない消費と比べ劣後誘惑財に対するセルフ・コントロール力は高い一方で、贅沢財の消費に対しては寛大であるといった結論を導いている。

精神リソース供給を妨げる外的要因も存在する。Baumeister et. al (1998) は心的外傷が自我消耗を引き起す可能性に言及する (p. 1263)。例えば Hanaoka, et. al (2018) は東日本大震災による地域毎のダメージの大きさとアルコールやギャンブルなど誘惑財消費との間に (特に男性に関し) 正の相関があることを発見した。トラウマによって精神リソースの節約が生じセルフ・コントロール力を低下させた可能性が示唆される。

3) 「意志力」研究の発展可能性

意志力に関する研究ではリソースの節約 (もしくは供給のショート) および回復のメカニズムについてさらなる解明が待たれる。ただそれらに関するヒントは生活困窮者の家計改善や伴走型支援の中で経験知として既に獲得されているように思われる。

例えば過重債務を負った生活者は返済資金の捻出、あるいは新たな借入先の探索、場合によっ

⁽²⁸⁾ Baumeister et.al (1998) は、精神リソースを、経済行為に限らず意志力を伴うあらゆる精神活動を支えるものとして捉えている (p. 1253)。

ては厳しい取立て、衣食住の確保といった諸困難が、前頭葉の指令を通じてリソース供給を節約あるいはショートさせている可能性が指摘できる。また不安定な雇用形態や失業等による水道光熱費、携帯電話代などの未払いや税金滞納、それらを原因とした預金差押さえ等もリソースの節約／ショートの原因と見なして不自然ではない。リソース供給が滞って意志力が低下すれば、元々パラメータ値が良好ではない生活困窮者はさらに負債を重ねるなど負のスパイラルに陥る危険が高まる⁽²⁹⁾。

伴走型支援の実践現場から強く指摘されてきたことは社会的孤立である。さまざまな経緯で社会から切り離された個人（ホームレスや引籠り）は、自らの「有用感」を喪失させている。「自分が必要とされている」という感覚がわれわれが日常を生きる気力を支えており、それが失われると人は希望を失って自暴自棄となり不合理な選択をしてしまい易くなる⁽³⁰⁾。社会的孤立による自己有用感の喪失という要因も、リソースの節約／ショートの原因となっている可能性が指摘できる。

回復のメカニズムについて、休息によってセルフ・コントロール力が取り戻されることは上で述べた。Baumeister et. al (1998) は心的外傷を負った者が社会的支援（social support）により自制的あるいは責任の重い選択を肩代わりしてもらうことでリソース消費が節約されて回復が早まる効果のあることを指摘した。これに関連してソーシャルワークの現場からは社会的支援がもっと多様な経路でリソース回復を促している可能性が示唆されている。この点については次節で言及する。

3.5 時間選好に関連したパラメータと意志力との関係

上で議論した①時間割引率、②双曲型割引、③ナイーブ／ソフィスティケート、④符号効果（借入回避効果）、そして⑤意志力が、過重債務に陥る確率とどう関連しているのかについて考察したい。まずプロスペクト論起源の①から④については、3.3で述べた先行研究の実証結果から以下のようによままとめることができよう。

- 1) 時間割引率 ρ が高い程、双曲割引の程度を示すパラメータ a が大きい程、今後一定期間にける負債保有および過剰債務に至る確率が高くなる。
- 2) 時間割引率 ρ およびパラメータ a が同一の水準であったとしても、ナイーブな消費者はソフィスティケートな消費者に比べて、今後一定期間における負債保有および過重債務に至る確率は高くなる。

よって上で定式化した確率に関する（3）式と（4）式を次節の分析でも採用することができる。符号効果／借入回避効果に関してはここまで所与としてきた割引因子 γ を利用して以下のように考えたい。

- 3) 符号／借入回避効果を示す個人は、将来価値が債務返済の場合、貯蓄の将来価値に比べて割引因子 γ が低くなって時間割引率 ρ が低下（割引要因 δ が上昇）する。だが同効果を示さない個人では負債返済に対しても割引因子 γ は低くならない。

次に意志力と他変数とのつながりを考えたい。現在までのところプロスペクト理論と社会心理学起源の意志力とを統合した研究はほぼ皆無である。数少ない言説として池田（2017）は、（上記の

(29) 渡邊、前掲 p. 42 等を参照。

(30) 奥田他（2014）、pp. 62-64、p. 282 等を参照。

意味で) ナイーブな消費者が「以前に立てた貯蓄計画に踏みとどまるかどうかは、彼のセルフ・コントロール力の強さに大きく依存する」⁽³¹⁾という考えを示している。つまりソフィスティケートな消費者なら無理な貯蓄計画を立てないため意志力の如何を問わず時間非整合な行動選択の可能性は低いが、ナイーブな消費者は意志力の強弱によって整合的になったり非整合的になったりする。本稿でもこの考え方に準ずるが、「生活困窮は他人事ではない」という警句を重視し、意志力が精神リソース・ショートなどによって極度に弱まった場合、たとえソフィスティケートな個人であっても自暴自棄になるなどして時間非整合な行動を選択する可能性が(一定程度)高まると考える。

他の諸変数 (a_s or a_N , τ , γ) を一定として、個人における意志力の程度を W , 精神リソースの供給水準を s とすれば、今後一定期間内に過重債務に陥る確率は、

$$\pi = \pi[W(s)], \quad \partial\pi/\partial W < 0, \quad \partial W/\partial s > 0 \quad (10)$$

のように定式化することができる。

以上の諸関係を考慮に入れて、各パラメータと多過重債務に陥る確率との関係を図2に示した。横軸に表した意志力の各水準において、同確率は双曲型割引の程度： $a \in (0, \bar{a})$ ⁽³²⁾の水準に応じた縦軸方向の範囲として示されている。簡単化のため割引因子(γ)は所与とした。特徴的にはソフィスティケートとナイーブとで確率の範囲は異なっている。これは仮に意志力が同一でも自らの時間バイアスに自覚的(実線)か無自覚(破線)かによって債務保有あるいは多過重債務の確率が有意に異なった Ikeda and Kang (2015) の実証結果を踏まえている。同一の意志力に対して自覚的個人は無理な消費計画は立てないため多過重債務確率の範囲は無自覚(ナイーブ)な個人よりも全体に下方に位置することになる⁽³³⁾。

次節の分析では符号効果あるいは負債回避効果を考慮に入れるため、いま所与としたパラメータ

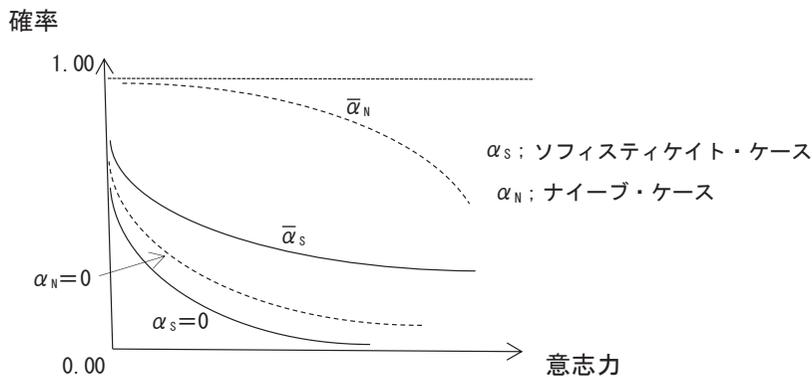


図2 一定期間内に多過重債務に陥る確率

(31) 池田 (2017), p. 57.

(32) a の下限はゼロだが、 a の上限は理論的にはいくらか大きくなる。しかし無限大 (∞) というのは非現実的で統計データとしても存在しないため、ここでは \bar{a} とした。

(33) 図2における各曲線の形状について詳細な議論はしない。ここでは各曲線が右下がりであり、特に実線で表される「ソフィスティケート」と破線で表される「ナイーブ」の上下位置関係が重要になる。

γ が将来価値 x の符号、あるいは等価原理割引(7)か補償原理割引(8)かによって変化する(マイナス x が補償原理で割引かれる場合は負にもなり得る)ことを想定する。もし符号効果/負債回避効果が働かない状態から働く状態へと変化すれば、パラメータ a 、自覚の有無、意志力 W が同じだったとしても、パラメータ γ が低下することで多過重債務の確率は一気に低下することになると考えられる。

4. 分析：家計改善/伴走の課題解決メカニズム

4.1 相談支援の課題解決(全体像)

本節はソーシャルワーク現場の証言を参照しつつ、前節に示した理論を土台にして相談支援(家計改善+伴走)による課題解決(再び多過重債務に陥る確率を低下させる)メカニズムについて体系的な理論化を試みる。

最初に、図2に上書きする形でその筋道を示した図3に沿って概説しておこう。

O→P：不合理選択の行きつく先である多重債務等による家計破綻は、他のパラメータの如何に関わらず意志力をほぼ消失させている可能性が高い。必要なことは意志力の燃料である精神リソースの供給を多少でも促すことである。支援の初期段階におけるリレーションシップ構築はショートしていたリソース供給を一定程度促すことで、次段階における改善の効果が生まれる余地を作る。

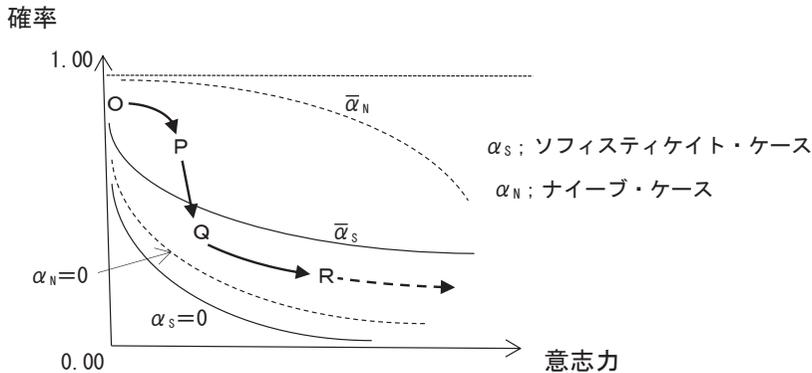


図3 相談支援における家計改善/伴走の効果

P→Q：意志力がある程度確保されたところで具体的な家計改善支援を始める。個人の気質的パラメータ(a)は容易に変え難いが、自らの(せっかちさや貯蓄計画を反故にしてしまう等の)気質を自覚させる(ソフィスティケート化する)ことは家計表を作らせていく中である程度可能だろう。次にキャッシュフロー表は、現在の貯蓄・借入といった選択が将来収支に及ぼす影響を具体的な数値として示すことで符号効果あるいは借入回避効果と呼覚ます(パラメータ γ を低下させる)。仮にパラメータ(a)の水準が不変だったとしてもソフィスティケート化と符号/借入回避効果とによって再び多過重債務に陥る確率を(一時的かもしれないが)大きく低下させることは可能と考えられる。

Q→R：相談支援(家計改善+伴走)は収支状況が改善されるまで継続される。そのためソフィ

ステイタート化と符号／借入回避効果は一時点で実現・固定化される必要はない。徐々に実現していけば良い。またリレーションシップは精神リソース供給を継続的に促すことから、図3に示すように時間を掛けて意志力を高めて再困窮化する確率を低下させていく。さらに家計収支が相談者自らの力で改善できたという成功体験がリソース供給を促し意志力が高められることも確率低下に寄与する。

以下では、上記メカニズムの詳細についてソーシャルワーク現場からの証言に基づいて議論したい。

4.2 リレーションシップ構築による意志力確保〔O→P〕、およびリスク特定

相談支援の導入段階におけるリレーションシップ構築は、相談者本人の意志力を引出す重要なステップである。行岡（2022）によれば多重債務など生活困窮に陥った相談者は不安、自己肯定感喪失、罪悪感、絶望感、社会からの孤立感、周りへの不信感に満ちている（p. 4）。改善に向けた意志力に必要な精神リソースの供給はショートし、意志力は極端に低く自暴自棄になっている（図3-O）。そこではナイーブとソフィスティケートの開き自体が狭く家計改善支援をしたとしても効果は大きくない。必要なことは、意志力がある程度高め（→図3-P）、改善の効果が生まれる余地を作ることである。

家計改善支援で心掛けられていることは「おだやかさ、温かさ、受容的な態度」であり、「相談者を理解する」姿勢である。「傾聴」することで「話を聞いてもらえた、受け入れてもらえた」という「安心感・信頼が芽生え」、信頼関係が構築される。

安心感や信頼の重視は、相談支援の現場では広く共有された価値観・姿勢である。渡邊（2019）は「相談内容の性質上、“人目に触れない”“安心して相談できる”ことの配慮が必要であることから、相談室事務所はあえて雑居ビルに配置」したことを強調している（p. 40）。また依知川（2019）は生協という社会的に認知された組織が支援主体であることも安心につながると指摘する（p. 52）。共感、理解してもらえると実感は、社会的な孤立感から抜け出す第一歩と言われる⁽³⁴⁾。安心感と共感とによってショートしていたリソースの供給が回復することで行岡（2022）が言うように「自分を振り返ってみる余裕が生まれる（p. 4）」。尤も長丁場の改善に向けた意志力としては未だ十分ではない。

リレーションシップ構築にはもう一つ、支援側にとって相談者のリスク内容を特定し非対称情報を解消するという意味がある。必要な情報は家計関連（負債残高や収支状況等）と生活関連（多重債務に陥ったそもそもの要因）の二種類である。相談支援者がパラメータをデータとして扱っているわけではないが、各種の家計／生活関連情報はパラメータを代理する役割を果たす。過剰消費や浪費癖など、いずれもプライベートかつ内面と関わるデリケートな事象ゆえ、「心の壁」を取り除くことがリレーションシップ（顔の見える関係）構築によって可能となる。支援者は獲得した相談者の情報に基づいて、続く家計改善支援を適切に進められるし、融資の可否判断にも役立てられる。

34 奥田他（2014）p. 266等参照。

4.3 家計改善支援による行動変革機能〔P → Q〕

家計改善とは何を「改善」することなのか。表面的には収支状況や長期視点による資産／負債状況の改善であろう。だがそれは相談者自身の変革なくして実現可能でも持続可能でもない。現代はカードローンやクレジット払いが多くなっており、またリボ払いによって家計の支出／負債状況が利用者自身にとって不透明化している⁽³⁵⁾。借入が容易化することによって双曲型割引の傾向が高い（ a が相対的に大きい）消費者は余計に多く負債を保有し過重債務に陥り易い（Laibson, 1997）。こうした現状を踏まえるなら改善の第一歩は相談者本人に家計の現状を正しく認識してもらうことでなければならない。

その手段として家計表とキャッシュフロー表が位置づけられる。まず家計表と一緒に作って「収入を1カ月単位で大きく捉えて、月の収支の状況が赤字であれば、いくら赤字か、黒字であれば、現実とのギャップは何かなど、本人が気付けるように」支援する。「現状が本人に見えたところで、どうすれば良いか」キャッシュフロー表を共同作成することで「相談者自身が家計を管理できるように支援」していく。ポイントは二点あり、一つは家計表とキャッシュフロー表の作成を通じて「本人に考えてもらう」「本人が課題に気付く」ことである。行岡は「あくまで本人が考えることが重要」「自分で決めたことであればそれを実現するためには結構頑張られます」と述べている。もう一つのポイントが「見える化」、これも家計表とキャッシュフロー表が可能にする。数字は客観的だから納得し易い⁽³⁶⁾。家計改善支援を通じて個人の気質によるパラメータ a がゼロに向かって直ちに低下するとは考え難い。だが家計表で「見える化」が実現されることで相談者が自らのせっかちさや時間バイアスを自覚する（ソフィスティケート化する）ことは十分可能だろう。それによって将来計画を自分に合せた現実的なものにできる。

さらにキャッシュフロー表によって借入がマイナスの将来価値を生む事実、それが将来消費を減らさざるを得ない原因になっている関係も具体的数値として「見える化」される。反対にリボやクレジットによる借入を止めて現在の消費を抑制すれば、自分を悩ませている債務残高を減らすことができ、結果として生活に余裕も生み出される——クレジット／リボ払いで見えなくなっていた基本的経済関係を理解することで、人に本来備わるべき借入回避効果が回復する。少なくともその契機にはなると考えられる。

もちろん個人差はあろうが、現在バイアスに対する自覚が生まれ（ $a_N \rightarrow a_S$ ）、たとえ同パラメータが不変でも符号効果や借入回避効果によりパラメータ（ γ ）が低下することで、将来再困窮化する確率は低下する。

リスク・マネジメントの観点から付言すると、支援によって借り手の家計が改善されることは融資資金の返済可能性が向上することを意味する。第一段階で特定化された相談者のリスクは第二段階の家計改善支援（そして次の第三段階における伴走）を通じて削減されることになる。すなわち支援自体が積極的なリスク管理なのである。

また家計改善を意志力の観点から切り離すこともできない。家計表を相談者と一緒に作成して「見える化」を図ることで、相談者にとって家計の改善すべき点が明らかになり自分の将来が初めて見

⁽³⁵⁾ 行岡（2018）p. 59, p. 66, 行岡（2022）p. 2 参照。

⁽³⁶⁾ 以上、行岡（2018）pp. 72-77 参照。効能の詳細については同書 p. 82 の資料 9 を参照のこと。

えるようになる。その段階で「来所された相談者の顔に変化が見られ、先が見えた時の安堵感が明らかに顔に出る」という⁽³⁷⁾。そこにショートしていたリソース供給の復旧に改善支援が役立っている側面を観察できる。

4.4 意志力を維持・増強させる伴走〔Q→R→〕

第三段階として、相談者に寄り添った伴走（事後モニタリングの継続）が始まる。行動経済学の観点から「伴走」がどのような役割を果たしているのか考えたい。以下では説明の便宜上「融資が実施される」ケースを想定しよう⁽³⁸⁾。

融資が実行可能と判断されたということは、現在バイアスの自覚度ならびに符号効果等に関してある程度の改善が見込まれたことを意味する。そこから資金返済を完了させ、さらに借金に頼らないで済むような余裕を持った家計を実現するためには意志力を継続させなければならない。しかし一度生活困窮に陥った相談者はリバウンドする可能性が少なくはない。すなわちソフィスティケート化と符号効果／借入回避効果が一時的なものとなったり、意志力が未だ不十分だけでなくリソース供給が途絶えて意志力が萎えてしまったりする危険が常に付きまとっている。そこで自分の性向に自覚的かつ借金生活を警戒する理性を保ち、必要となる意志力を持続、強化するために、借り手の努力に任せきりにしない伴走が効力を発揮することになる。

伴走型支援という場合には内容が多岐にわたるが、生活再生ローンでは定期面談が行われる。相談員は借り手の各時点における状況を再確認し何が足りていないか、どのような追加努力が必要かについて本人に気付かせる。そこで家計表やキャッシュフロー表を作り直すこともする。借り手に気付きを繰返す中で経済合理性を定着させていく。伴走は借り手の意志力を持続させ、かつ徐々に高め、それによって理性的な判断が継続し、再び困窮状態に陥る確率を低減させていく。いずれかの時点で返済は完了し、強靱な家計という目標へと近づいていく。借り手に合せて返済可能になるためのリスケジュールは何度でも行われる⁽³⁹⁾。

伴走の最重要点は他者との関わりであり、決して一人にさせないことである。相談初日に構築したりレーションシップを保持することが基本になるが、特に家計改善支援では家族との関係も重視される。行岡（2018）は「借金は家族内に広がっていますから、一人だけを対象に支援しても解決にはなりません。問題は家族に連鎖しているのです、親戚まで含めて対応してきました（p. 67）」と直接的な理由を述べる。また行岡（2022）では「再び借金生活に逆戻りしないため…（中略）相談者本人および家族に家計の現状を理解してもらい自ら家計を改善することが重要で、かつ周りとの人間関係の修復も図りながら滞納を完済することで生活は再生できる（p. 2）」と踏み込んだ説明

⁽³⁷⁾ 依知川（2019），p. 51。

⁽³⁸⁾ 「伴走」は融資が実行されなかった場合も行われるが、特に融資が実行された場合は返済を完了させることを第一目標に、返済完了後も借金に依存しない強靱な家計を再構築することを最終目標に継続される。また伴走型支援は、家計改善支援とセットになった生活再生ローンの相談支援に留まらず、ホームレスや引籠りの社会復帰や教育支援等ソーシャルワークでも広く採用されている支援形態である。

⁽³⁹⁾ 渡邊（2019）p. 41等参照。そこで「あきらめない、突き放さない、あくまでも相談者に寄り添った対応をしていくことが、結果として債権管理区分を引き下げる」というリスク・マネジメント上の観点からも重要な指摘がされている。

をしている。家族とのコミットメントも大切なポイントだろうが、リソース供給を再度ショートさせないようにリスク要因である人間関係の改善、家族との協同、家族による見守り・励ましが期待されている⁽⁴⁰⁾。

4.5 小括

行動経済学の理論に照らした生活再生ローンの相談支援は、①自己の時間非整合性は無自覚（ナイーブ）な個人をソフィスティケート化し、②現在と将来の基本的な経済関係を見える化することで借入回避効果を生む一方、③それらを実現可能かつ持続可能にするための意志力をリレーションシップ・伴走を通じた精神リソース供給によって維持・強化する機能を果たしている。またそれらは同時に、融資が実行される場合にはリスク・マネジメントの役割も担っていることを確認した。

5. 提言

5.1 家計改善支援の必須事業化

家計改善支援を直ちに必須化すべき理由として、コロナ禍以降に家計の深刻化が急速に進んでいること⁽⁴¹⁾、「経験上、生活困窮の窓口に来られる人については、家計に関係のない相談はほとんどない」⁽⁴²⁾、家計改善支援の有効性検証がしたくてもそれに必要な全国統一のデータが得られない⁽⁴³⁾等々の主張がされている。これらの声を国の政策担当者が意図的に無視しているとは思えないが、担当者が必須化の必然性を確信できていない可能性はある。理論的裏付けはそうした「確信」の助けとなるのではないだろうか。

家計改善支援はケースワーカーによる経験知の積上げによって構築されたシステムに違いないが、その機能は行動経済学の知見に驚くほど符合しており、必須事業化は必然のことと考えられる。

(40) 家計改善とは離れるが、他のケースワーク現場において観察される伴走と意志力との関係性について言及しておきたい。奥田他（2014）は「経済的な問題が一定解決しても社会的孤立状態が続くことで本人の生きる意欲が醸成されず、再び困窮に陥るリスク（p. 43）」があることを指摘し、「他者との関係こそが、人生や働くことに意義を与える。それらがなくまま経済的自立を果たせても、すぐに貧困状態に逆戻りしかねない（p. 45）」と社会参加の不可欠さを訴える。社会参加が自己の有用感を醸成することで、精神リソース供給を促し意志力を高める。ホームレスや引籠りの社会復帰支援においては相談者を新たな地縁や社縁につなげていくことで意志力の持続そして強化が図られる（p. 64, p. 68）。

またスクールソーシャルワーカーで研究者である田中聡子（県立広島大学）は、貧困、差別、暴力などの抑圧環境下で否定的な評価（negative valuation）を受けることによって「社会的に評価されている役割を効果的に遂行していく」ために必要な「情緒、技能、知識、または物質的資源を活用していけなくなる状態（＝パワーの欠如）」がもたらされるという。田中は「そこにパワーを増強していくこと（エンパワメント）」にソーシャルワークの基本的な価値・理念を見出している。ケイバビリティの観点から言及されることが多い「エンパワメント」はわれわれの表現を使えば「精神リソースの供給を促し相談者の意志力を高めることによって主体的な自立化に助力すること」と捉え直すことが可能であろう。

(41) 行岡（2022）p. 16 参照。

(42) 有田（2018）p. 101 参照。

(43) 同上、p. 85 参照。

家計相談支援が必須事業にされない理由として家計に対する行政不介入主義、家計管理に関する自己責任論が指摘される⁽⁴⁴⁾。これらは人間の不合理性があり得ることを前提として発展した行動経済学が普及し、その理論に適った相談支援（家計改善+伴走）の理解が進めば早晚淘汰される古い思考でしかない。相談員体制確保への自治体の不安⁽⁴⁵⁾も必須化によって国から十分な資金援助が得られるようになれば解消されることだろう。

5.2 家計改善支援と伴走型支援の相補性

ソーシャルワークにおいても専門化は進んでいるし必要なことである。生活困窮者支援においては家計改善支援の専門家と伴走型支援の専門家がそれぞれ存在する。両専門家の間で互いの重要さは一定程度わかっているが、二つの事業が相補的な関係を持っているという認識が十分共有されているかは、疑問に思われる節がある。

例えば家計改善支援では「一人の人にずっと関わるわけにはいきません。相談件数は年間 1000 人くらいあります。3 割くらいの人が翌年も継続になったりするので、自力でできる人たちは自力でやれるように支援するのが私たちの仕事だと思ってきました。これは大事にしています」⁽⁴⁶⁾といった主張がある一方、伴走型支援では「「問題解決だけ」に特化することの「弊害」も現場ではしばしば見てきた」⁽⁴⁷⁾、「「処遇の支援」とは、問題解決を中心とした支援であり、主に急性期に実施」されるものであるとし、「問題解決の後が重要」なのであって、それらを担う伴走型支援を「存在の支援」と称して「処遇の支援」に比べて上位的な意味合いの表現を当てている⁽⁴⁸⁾。

専門化は必然であるし、一人のケースワーカーが家計改善支援と伴走型支援の両方を担うことは困難であるし適切でないこともあろう。ただ互いに連携して一つの目的が実現可能になるという認識は共有されてしかるべきだろう。

第 4 節では、家計改善と伴走が連動機能して課題解決に至るメカニズムを示した。両者が分離していたらどうなるか、図 4 に沿ってシミュレートしたい。仮に伴走型支援のみで家計改善支援がなかったとすれば、意志力は増強されていくかもしれないが、人の気質的パラメータ（ α ）を一定として、家計表によるソフィスティケート化もキャッシュフロー表による符号/借入回避効果も生じない。よって再困窮化確率の劇的な低下は起こらない〔 $O \rightarrow P'$ 〕。これが家計改善支援の行われな（伴走型支援は一応行われていると仮定しての）自治体で起こっていることであり、必須事業化が必要な理由でもある。

伴走のない家計改善支援ならばどうか。初期のリレーションシップ構築は行われた〔 $O \rightarrow P$ 〕と仮定して劇的な確率低下も一旦は起こる〔 $P \rightarrow Q$ 〕が、そこから伴走型支援者が指摘する「弊害」の可能性が生じる。一度何らかの困窮化を経験あるいはトラウマを負った者の精神リソース供給は不安定化している。また家族以外の社会的関係の再構築も行われなままなら自己制御のための意

(44) 同上, p. 84 参照。

(45) 同上。

(46) 行岡 (2018) p. 74。

(47) 奥田 (2018) p. 10。

(48) 同上, pp. 35-36。

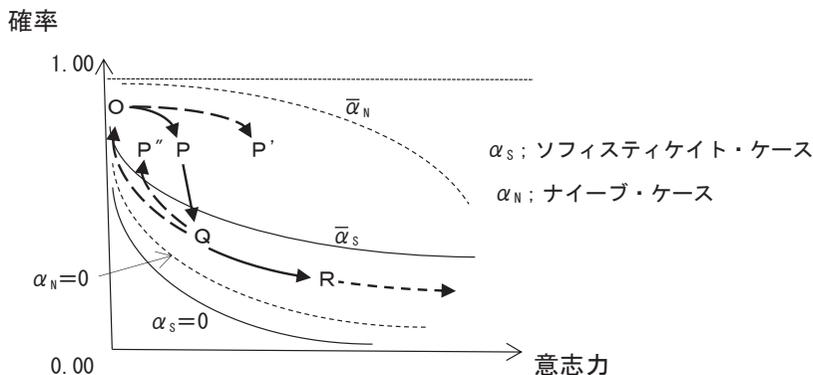


図4 家計改善と伴走が分離することの弊害

志力がいつ再低下してもおかしくない。さらに（生活再生ローンの現場における意味での）伴走がなければ、再度・再々度の家計見直しやリスケジュールが必要な相談者は一旦実現したソフィスティケート化や負債回避効果が再び失われてしまう危険も大きい。言わばリバウンド〔 $Q \rightarrow P'$ or $Q \rightarrow O$ 〕である。

5.3 国が支援すべき人材育成とパートナーシップ構築

生活困窮者自立支援の現場では自主的な（民主導の）人材育成が行われている。家計相談支援従業者養成研修では、支援の基本的な考え方、生活福祉資金制度、アプローチや相談の流れ、失敗事例の検討などが行われており、より体系的な教育を実現するために多面的な研究によるカリキュラム作りが必要とされている⁽⁴⁹⁾。

伴走型支援士養成講座は「ホームレス支援団体が現場の支援活動の中で培った知識・経験・ノウハウを、継続的・包括的なスタイルとして体系化させたもの」⁽⁵⁰⁾で、専門家育成というよりボランティア研修の性格が強いかもしれない⁽⁵¹⁾。

国策としてこれら人材育成への資金的援助に加え、家計改善支援事業と伴走型支援事業の連携という観点からパートナーシップ構築が促進されるべきである。その前提として本稿が行動経済学のフレームワークで展開したような知識の統合化と共有が不可欠である。専門性が高く今後も人材不足が続くと予想される家計改善支援従事者のタスクを部分的にでも引継いで長期に請け負えるスキルが伴走型支援士に備われば、多過重債務など金銭的困窮者を課題解決へと導くより強固なシステムが出来上がると期待される。

(49) 鶴浦（2018）p.125 参照。

(50) 高橋・郭（2018）p.46。

(51) 奥田（2018）p.29 参照。そこで「伴走型支援は、専門家による高度な支援技術ではない。いわば非専門家、庶民とでもいましょうか、そういう素人が相互にできる支援」と付言されている。但し2級講座と1級講座があり、受講者に一定の努力を求めていることが理解される。

6. 拡張的議論

6.1 サステナブルな消費者ローン

1) 「融資が本当に相談者にとってプラスか」という視点

生活再生ローンの機能は2.3で整理したように、①相談支援（家計改善+伴走）と②低利貸付による金銭的困難解消の二本立てである（図1参照）。ここまで①を中心とした分析を進めてきた。②低利貸付は、①相談支援が最終目標とする「強靱な家計の実現」に資する限りにおいて行われる。そのため融資自体に「サステナブルな性格」が求められる。

融資がサステナブルであるためには、第一に、貸付が単に返済できれば良いというだけでなく、相談者のウェルフェア増進に寄与するものでなければならない⁽⁵²⁾。「本当に相談者のためになるのか」という視点が加わるため一般的消費者ローンよりも厳格な選抜が行われることになる。ギャンブル癖があり貸付が相談者の状況をむしろ悪化させると判断される場合、生活改善でやりくり可能と判断される場合などは融資に至らない。

グリーンコープ福岡では「貸付の利用の相談は26%あっても、現実に貸付につながるのは10%台」であり「(より低利の)社会福祉協議会に斡旋することも多い」⁽⁵³⁾。貸付は2018年までの10年平均で相談全体の12%程度で、それ以外は「債務整理や分割納付で解決」する。多過重債務以外の相談では「分割納付」「給付」「減免」の相談に同行するとのことである⁽⁵⁴⁾。

解決策として貸付斡旋の順位が劣後する理由には資金的縛りの問題もある。行岡（2018）は「グリーンコープの貸付の原資は組合員出資金なので…（中略）自分たちのお金ですから、どうすれば返してもらえるかを真剣に考えてきました」と背景について述べている⁽⁵⁵⁾。しかし簡単に貸してもらえない「シビアさが他の消費者金融とは違う」という印象を生んで、それが相談員の「本気度」を感じさせることになり、相談者をして初日インタビューに正直に答えさせる動機になったという事例も報告されている⁽⁵⁶⁾。

2) サステナブルな金利とは何か

融資行為がサステナブルであるために考慮すべきもう一つのファクターは「低利融資」という場

⁵² 角崎（2021）は「グラミン流マイクロクレジットの問題は、貧者に寄り添った事業性融資であるにもかかわらず、貸し手の関心が返済可能性に集中していることであり、借り手貧者とのリレーションシップはなく、グループ融資における債務者としての責任ばかりが追及されている点にある（p. 105）」といった指摘をしている。付言するなら学問的な関心が返済可能性に傾いてきたことも事実である。一方、坪井（2016）は02年に採用されたグラミンⅡでは「寄り添い」「伴走」が主体となっていることを報告している。マイクロクレジットにおけるサステナビリティについては別稿で議論したい。

⁵³ 行岡（2018）pp. 63-64。

⁵⁴ 同上 p. 71 参照。

⁵⁵ 同上 pp. 70-71。貸付金の原資は事業の実施主体によって異なる。みやぎ生協などでは用途を限定した組合債の発行、一般社団法人・生活サポート基金は生活支援ファンド・個人再生ファンドへの出資金を募る形で原資を調達している。但し、いずれも潤沢な資金ではないことから、自ずと融資額に縛りが生じることが共通事項となっている。

⁵⁶ 堤（2013）p. 13 参照。

合の金利である。「低利」とはどのように定義されるべきものか。例外を除いて、上限規制における数値や他機関に比べ金利が高い低いといった相対的な意味でしかそれは議論されてこなかった。例外というのは全国クレサラ・生活再建問題対策協議会（2019）で荏原正道が「年利15%では、毎月5000円～1万円程度の家計管理上の誤りによって多重債務に陥る危険が高い。年利8%ならばその危険性が減少する（p. 73）」と言っていることなどである。かつて銀行カードローンが登場した70年代、住友銀行が初期設定した年利が8%で、現在も労働金庫の中にはカードローン金利を8%未満に抑えているところがあり、必ずしも非現実的な水準ではない。但しこれを上限規制金利に据えるなら相当な過少供給になることが予想される。多重債務者救済を目的とした金利設定としては適切かもしれないが、マクロの政策選択として望ましいのかは別であろう。

低利を絶対水準ではなく相対水準で捉える方法の一つになるが、第2節で言及した債務問題解決の貸付に関するサステナビリティ基準について一案を示したい。

仮におまとめローンが課題解決（借金に頼らないで済む生活を取り戻すこと）を目的としていたとすれば、債務軽減にプラスになるよう、少なくとも自行のカードローン金利よりは低利に設定することが筋である。なぜなら多重債務者は借り手一般よりも債務残高が多い分、借入金利を低くしないと返済負担が過重になるためである。

反対に、おまとめローンの目的が収益追求だったなら、おまとめ金利はカード金利よりも高利に設定されねばならない。なぜなら、おまとめローンを利用する多重債務者は借り手一般よりも返済確率が低く、貸倒償却費を回収するためにはおまとめ金利を高め設定することが理に適っているからである。

換言すれば、おまとめローンを提供する側の動機によって合理的な金利設定のスタンスが正反対へと導かれるのである。この考え方に基づいて西垣（2021）は20年2月と21年2月におけるカードローン金利とおまとめローン金利の水準について地域金融機関の業態別に比較検証をした。同様の検証を22年2月についても行った結果は以下に示す通りである⁵⁷⁾。

図5では、おまとめローン金利とカードローン金利の各業態平均を3か年について比較している⁵⁸⁾。また両金利に関する差の検定結果を図6に示している。

3か年を通じおまとめ金利がカード金利を下回り「両金利に差は存在しない」という帰無仮説が片面両面とも1%水準で棄却され続けた、つまりサステナブル基準を安定的に満たした業態は信用金庫だけである。個数（13）に問題がある労働金庫は21年から5%有意水準になったが絶対的金利水準が低く差もおまとめ金利がカード金利を大きく下回り、総合的に見て労金の「サステナビリティ度」は高い。有意性ではそれらに次ぐ地方銀行は金利の絶対水準が高くサステナブルとは言い切れない。第二地方銀行は金利水準で地銀と同レベルだが21年からは帰無仮説が棄却されなかった。そして信用組合は全般的な金利水準は労金の次に低いのだが、業態平均で見たおまとめ金利が

57) ここでカードローンに教育ローンは含めない。

58) いずれも個別機関における各々の最高金利を採用している。従ってカードローン金利については少額残高に対応した高めの金利になっている。つまり動機が課題解決でも利益追求でもない中立的スタンスの「おまとめ」であれば、カードローンよりも低めの金利になってしまうバイアスが存在する。こうしたデータ選択上の偏りも考慮に入れる必要がある。ちなみに生活再生ローンを提供する各機関はそもそもカードローンを提供しておらず検証の対象にならないが、貸出金利は最低7%から最高12.5%の間に分布している。

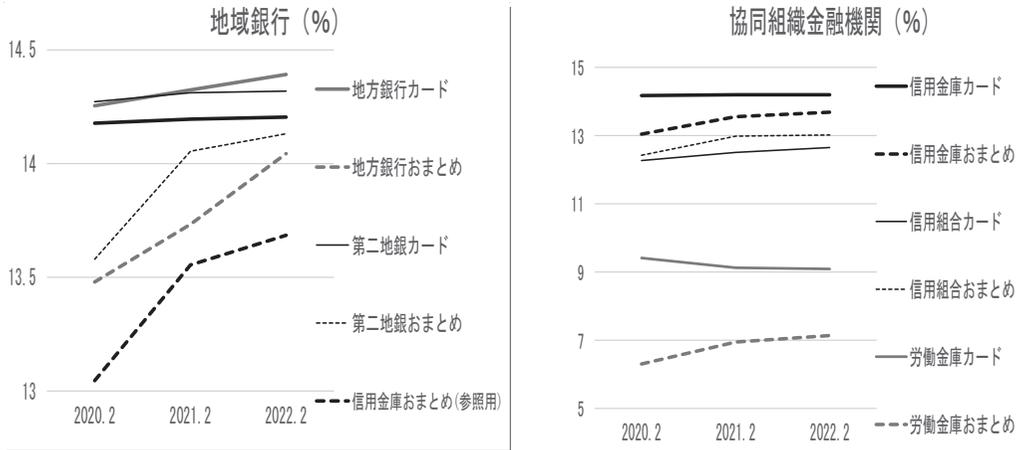


図5 業態別の消費者ローン最高金利推移

各機関 HP 上の開示データから筆者作成。

図6 差の検定に関する有意性推移（概要）

	機関数 (22.2)	20.02		21.02		22.02	
		片側	両側	片側	両側	片側	両側
地方銀行	61	◎	◎	◎	○	○	△
第二地銀	37	○	○	×	×	×	×
信用金庫	220	◎	◎	◎	◎	◎	◎
信用組合	76	×	×	×	×	×	×
労働金庫	13	◎	◎	○	○	○	○

有意性：◎1%水準，○5%水準，△10%水準，×棄却10%超。

カード金利を上回っている。

以上は業態別の分析であり、利潤追求がおまとめローン提供の明確な動機と言い切れる業態はなかった。しかし個別に見れば利潤追求を動機としている機関がないとは言えない。また時系列的に見てサステナビリティの観点から全業態で悪化が観られた。対象3か年がコロナ禍のビフォーアフターだったことが一因とも考えられるが、それ以外にも地域金融機関の経営環境を考えれば、「おまとめ」を安易な収益手段にする誘因は常に存在していると考えた方が良好だろう（詳細データは付録参照）。

6.2 消費者信用市場に与え得る影響

相談支援における家計改善と伴走は利用者の経済合理性を高める。そして貸出金利を基準にした合理的な借入決定が一人ひとりできるようになる。もし生活再生ローンに準拠する融資サービスが市場で普及するならば、資金需要の金利弾力性は上昇するに違いない。また家計改善と伴走は借り手の行動変革を促すことで貸し手にとっては信用リスクの低下が導かれる。さらに消費者ローン市場における競争が促進されることで総余剰が改善、究極的には死荷重が解消される可能性もある。

消費ローン金利を供給サイドから論じた文献は、一般に利子が①資金調達費、②債権管理費、③貸倒償却費、④利潤から構成されていると説明する⁽⁵⁹⁾。主な争点は、④利潤あるいはマークアップが独占などを通じ意図されたものか、それとも市場変動の結果偶然に実現しているのかといったことである。例えば茶野(2013)は97年から03年度のデータを用いて日本の消費者ローン市場が大手5社⁽⁶⁰⁾による独占的競争状態にあったこと、マークアップ利潤そして死荷重が存在していたことを明らかにした(pp. 31-48)。

第2節で述べたように、生活再生ローンの相談支援機能を大きく二つに分けるとすれば、一つは「非対称情報の解消」であり、もう一つは「借り手行動パターンの改善」である。行動パターン改善は返済確率の上昇をもたらす最終的には貸倒償却費の減少という形で結実する。相談支援は需要サイドにおいて金利弾力性の上昇をもたらす一方で、供給サイドにおいては独占的競争下の限界費用曲線の下方向シフトを引き起す。それらが市場均衡に与える影響を茶野(2013)による分析枠組みを使って見ていくことにしたい。

I_M は高弾力性下の独占金利、 \hat{I} は規制上限金利であり、 $I_M < \hat{I}$ と仮定する。図7において金利弾力性が上昇すると(思い込みではない真の)消費者余剰が $CD\hat{I}$ から $C'DI_M$ へと上昇する一方で、貸出額低下 ($L_X \rightarrow L_Y$) と金利が規制上限から低下すること ($\hat{I} \rightarrow I_M$) によりマークアップ利潤が $ABF\hat{I}$ から $C'B'F'I_M$ へと減少する。自らの利潤減少を招くサステナブルなローンを従来の消費者ローン提供者が進んで選択することはないかのように見える。

しかしながら、上で述べたように相談支援(家計改善+伴走)は借り手の行動変革機能を通じて同時に借り手の返済可能性を高める効果を持つ。実際、信用生協などは貸倒償却率1%未満という低水準を維持できていた。図8に示したように貸倒償却費の削減によって限界費用曲線は下方シフトするであろう。仮に貸出額が元の水準に戻ったとすればマークアップ利潤は $C'B'F'I_M$ から $C''B''F''I_M'$ まで回復させることができる。

生活再生ローンの普及により向かうべき理想的方向を述べるに過ぎないが、競争促進によって茶野(2013)が主張する価格差別化つなげることができれば、競争的市场均衡に向けて死荷重を縮小、最終的に解消する効果(図8-iii)も期待される。

「規制か競争か」の議論は市場経済の途絶えることのないテーマである。消費者金融市場についても同様である。茶野(2013)は死荷重解消のためには上限規制金利が「マークアップ原理・貸出金利」と「限界費用価格形成原理による貸出金利」の間にあることという条件を提示している。また、池田(2017)は上限金利設定において「過剰債務の予防と流動性の供給という二つの目標の間でうまくバランスを取る(p. 63)」ことを提案する。両者とも条件付きで上限金利規制を正当化する意見である。

過去に多数の不幸を生んだ多重債務問題を鎮静化させる目的もあり上限金利規制は正当化されてきたように思われる。しかしながら、規制は多かれ少なかれ「返済の見込みが十分あるのに借りら

59) 例えば日本貸金業協会「JFSA 白書」の時系列データは少なくとも2010年度以降この考え方に沿って作成されている。マイクロクレジットについては、標準的テキストとされる Morduch and Armendáriz(2010), pp. 252-253を参照。

60) アイフル、武富士、アコム、三洋信販、プロミスの5社を指す。

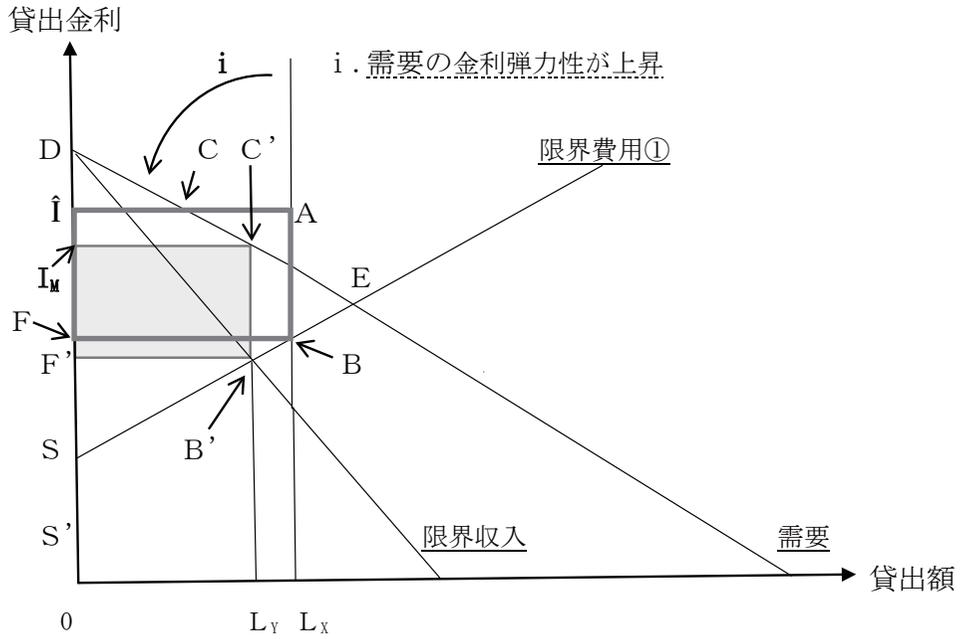


図7 生活再生ローン普及が消費者ローン市場に及ぼす影響（I）

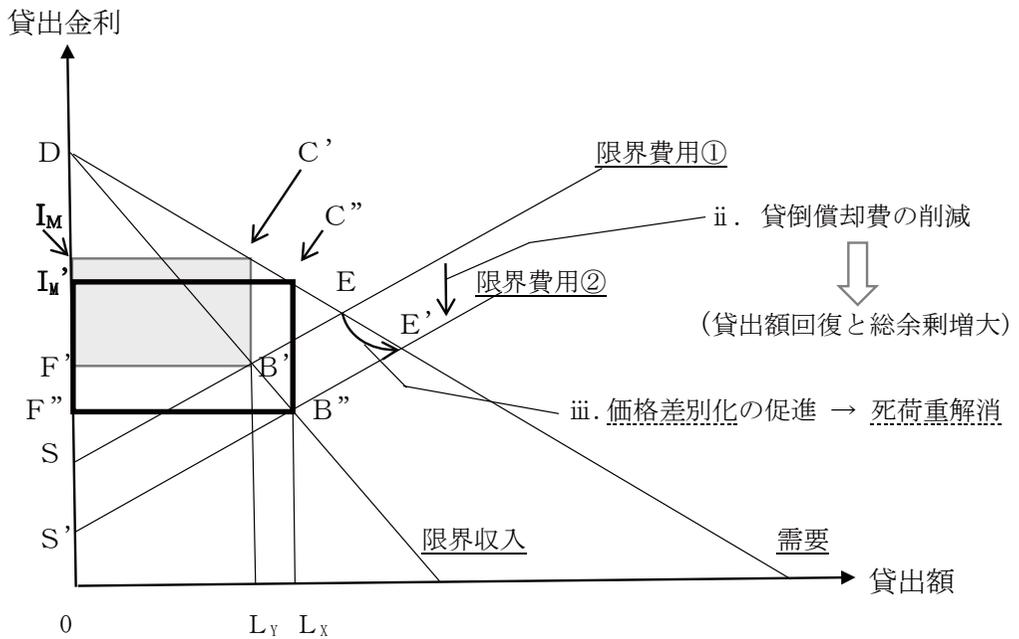


図8 生活再生ローン普及が消費者ローン市場に及ぼす影響（II）

れない」という流動性問題を生じさせてきた。長期的な観点から、もし相談支援（家計改善＋伴走）の普及によって合理的な資金需要者が多数派となったとすれば金利規制の必要性は薄れるだろう。何らかの規制は必要としても、それは金利規制のような市場メカニズムを制限するものではなく、業者一人ひとりの行動を規定する性格のものに限定されるはずである。もちろん最適な状態が実現した時の話であるが、その最適解を実現するポテンシャルが家計改善／伴走型支援を伴う生活再生ローンにはある。

7. むすび

本稿は、行動経済学の時間選好に関連した諸理論によって家計改善支援の機能を説明し、同じく意志力と関わる学術知見によって伴走型支援を意義付けた。一方、時間選好の問題と意志力の問題とを「再困窮化確率」において統合し、家計改善支援と伴走型支援の相補性を体系化、第5節における提言へと導いた。

理論の裏付けとして主に支援現場からの報告・証言を用いた。取り掛かりとしてはこれで良かったかもしれないが、ここからは全国的データを使った検証が必要になる。またケースワーカーとの直接的な意見交換（何名かに直接インタビューを行ったが本稿では紹介できなかった）が最重要であることには言を俟たない。次稿に向けた課題である。

参考文献

- 有田朗, 2018, 「相談事例から考える——支援の実態と課題」, 埋橋孝文編著『貧困と生活困窮者支援 ソーシャルワークの新展開』, 法律文化社, 所収.
- 池田新介, 2017, 「家計の借入行動」, 『個人金融』 Vol. 12, No. 3, 55-64.
- 依知川稔, 2019, 「生活クラブ生協（千葉）の生活相談・家計再生支援貸付事業」, 『生活協同組合研究』, Volume 519, 45-52.
- 上田昭三, 1981, 『個人ローンの実態と展望—消費者金融のあり方』, 東洋経済新報社.
- 上田正, 2019, 「生協の生活相談・貸付事業を取り巻く事業環境と事業課題」, 『生活協同組合研究』, Volume 519, 29-36.
- 鶴浦直子, 2018, 「ソーシャルワークの位置づけと課題」, 埋橋孝文編著『貧困と生活困窮者支援 ソーシャルワークの新展開』, 法律文化社, 所収.
- 奥田知志, 2018, 「困窮者支援における伴走型支援とは」, 埋橋孝文編著『貧困と生活困窮者支援 ソーシャルワークの新展開』, 法律文化社, 所収.
- 奥田知志・稲月正・垣田裕介・堤圭史郎, 2014, 『生活困窮者への伴走型支援 経済的困窮と社会的孤立に対応するトータルサポート』, 明石書店.
- 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, 所収.
- 角崎洋平, 2021, 「金融ウェルビーイングのための貸付—生活困窮者支援制度としての位置と意義—」, 『個人金融』 Vol16-3, 101-111.
- 北健一, 2008, 『高利金融—貸金ビジネスの罫』, 旬報社.
- 木成勇介・大竹文雄・筒井義郎, 2006, 「時間割引率：逡減的時間割引率と期間効果」, 大阪大学, Discussion Paper No. 666.

- 千田純一, 1982, 『利子論』, 東洋経済新報社.
- 高橋尚子・郭芳, 2018, 「【論点と争点】 伴走型支援の「考え方」と「方法論」, 埋橋孝文編著『貧困と生活困窮者支援 ソーシャルワークの新展開』, 法律文化社, 所収.
- 田中聡子, 2018, 「子どもの貧困対策におけるスクールソーシャルワーカーの実践課題——アウトリーチに着目して」, 埋橋孝文編著『貧困と生活困窮者支援 ソーシャルワークの新展開』, 法律文化社, 所収.
- 茶野努, 2013, 『消費者金融サービス業の研究』, 日本評論社.
- 筒井義郎・晝間文彦・大竹文雄・池田新介, 2007, 「上限金利規制の是非：行動経済学的アプローチ」, 『現代ファイナンス』 No. 22, 25-73.
- 堤圭史郎, 2013, 「多重債務世帯への社会的介入——「伴走型支援」を通じた当事者の主観的意味への働きかけ——」, 『社会分析』 40号, 5-20.
- 坪井ひろみ, 2016, 『進化するグラミン銀行 ソーシャル・ビジネスの躍動』, 秋田魁新報社.
- 西垣鳴人, 2021, 「地域金融機関の借りまとめローンは債務軽減の目的に適っているか」, 『生活経済学研究』, 第54巻, 1-14.
- 晝間文彦・池田新介, 2006, 「経済実験とアンケート調査に基づく時間割引率の研究」 PRI Discussion Paper Series (No. 06A-26)
- 藤田知也, 2017, 『強欲の銀行カードローン』, KADOKAWA.
- 行岡みち子, 2018, 「背景と相談者の実態——グリーンコープの実践から」, 埋橋孝文編著『貧困と生活困窮者支援 ソーシャルワークの新展開』, 法律文化社, 所収.
- 行岡みち子, 2022, 「家計改善支援」, 第16回社会保障審議会生活困窮者自立支援及び生活保護部会, 報告資料.
- 渡邊淳, 2019, 「生活相談・貸付事業から見えたくらしと家計の課題と生協の役割」, 『生活協同組合研究』, Volume 519, 37-44.
- アイフル被害対策全国会議, 2006, 「貸金業法施行規則改正に関する意見書—いわゆる「おまとめローン」「不動産担保ローン」適正化の観点から」.
- 全国クレサラ生活再建問題対策協議会, 2019, 『クレサラ対協 40周年記念誌：失われ続ける時代、生活再建の今』, 全国クレサラ生活再建問題対策協議会.
- 多重債務者対策本部, 2017, 「多重債務問題改善プログラム」, 首相官邸ウェブサイト.
- 日本総合研究所, 2013, 「我が国におけるマイクロファイナンス制度構築の可能性及び実践の在り方に関する調査・研究事業」(平成24年度社会福祉推進事業).
- Baumeister, R.F., et.al, 1998, “Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource?” *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 74, No. 5, 1252-1265.
- Baumeister, R.F., Vohs, K.D., 2016, “Strength Model of Self-Regulation as Limited Resource: Assessment, Controversies, Update” *Advances in Experimental Social Psychology*, Volume 54, 67-126.
- Dale, M. C. and Sabi, E., 2017, “External Evaluation 2016: A Pathway toward Financial Inclusion and Improved Wellbeing”, *Center for Applied Research in Economics Working Paper No. 1*, Business School, University of Auckland.
- Hanaoka, C., Shigeoka, H., Watanabe, Y., 2018, “Do Risk Preference Change? Evidence from the Great East Japan Earthquake” *American Economic Journal: Applied Economics*, Volume 10, No. 2, 298-330.
- Ikeda, S., Kang, M., 2015, “Hyperbolic Discounting, Borrowing Aversion and Debt Holding”, *The Journal of Economic Review*, Vol. 66, No. 4, 421-446.
- Ikeda, S., Ojima, T., 2021, “Tempting goods, Self-control Fatigue, and Time Preference in Consumer Dynamics”, *Economic Theory*, Vol. 72, 1171-1216.
- Kahneman, D., Tversky, A., 1979, “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, *Econometrica* Vol. 47, 263-291.

- Laibson, D., 1997, "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting" *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 112, No. 2, 443-477.
- Loewenstein, G., Prelec, D., 1992, "Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation" *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 107, No. 2, 973-997.
- Morduch, J. and Armendáriz, B., 2010, *Economics of Microfinance*, MIT, 2nd Issue.
- Sherraden, M., 2013, "Building Block of Financial Capability", *Financial Capability and Asset Development*, ed by J. Birkenmaier et al., Oxford University Press.
- Thaler, R.H., 1981, "An Economic Theory of Self-Control" *Journal of Political Economy*, Volume 89, No. 21, 392-406.

付録：地域金融機関・消費者ローン金利の各種統計

1. 記述統計量

1) 信用金庫

時期	カード最高金利 (%)			おまとめ最高金利 (%)		
	20.02	21.02	22.02	20.02	21.02	22.02
最大値	16.5	16.5	16.5	15	15	15
最小値	5	4.5	4.5	5.8	3.8	3.8
平均値	14.18477	14.1948	14.20338	13.04202	13.50246	13.623
中央値	14.5	14.5	14.5	13.5	14	14
標準偏差	1.167266	1.155676	1.141169	1.816258	1.528157	1.457138
n	242	245	244	188	203	213

2) 労働金庫

時期	カード最高金利 (%)			おまとめ最高金利 (%)		
	20.02	21.02	22.02	20.02	21.02	22.02
最大値	13	13	11.6	9.9	12.1	11.5
最小値	5.1	5.1	5.1	2.5	3.7	3.7
平均値	9.3875	9.123077	9.098462	6.304167	6.946154	7.144231
中央値	9.6	8.95	8.95	6.5	6.5	7
標準偏差	1.7898	1.997798	1.870559	1.914768	2.283024	2.329166
n	12	13	13	12	13	13

3) 地方銀行

時期	カード最高金利 (%)			おまとめ最高金利 (%)		
	20.02	21.02	22.02	20.02	21.02	22.02
最大値	14.95	14.95	14.95	15	15	15
最小値	9.5	9.5	9.5	5.475	8	8
平均値	14.27188	14.34234	14.39234	13.48033	13.74262	13.90943
中央値	14.6	14.6	14.6	14.3	14.5	14.5
標準偏差	1.025367	0.99021	0.834194	1.95198	1.440183	1.326365
n	64	62	62	61	61	61

4) 第二地方銀行

時期	カード最高金利 (%)			おまとめ最高金利 (%)		
	20.02	21.02	22.02	20.02	21.02	22.02
最大値	14.95	14.95	14.95	15	15	15
最小値	11.3	11.3	11.3	7.8	7.8	7.8
平均値	14.27184	14.31132	14.31892	13.57895	14.05405	14.15
中央値	14.5	14.5	14.5	14	14.5	14.5
標準偏差	0.73418	0.690881	0.690314	1.597722	1.382437	1.368596
n	38	38	37	38	37	36

5) 信用組合

時期	カード最高金利 (%)			おまとめ最高金利 (%)		
	20.02	21.02	22.02	20.02	21.02	22.02
最大値	14.5	14.6	15	14.8	15	15
最小値	1.5	1.5	1.5	3.9	4.5	4.5
平均値	12.26541	12.50696	12.64721	12.51788	13.00779	13.06508
中央値	13.5	13.5	13.5	13.5	14	14
標準偏差	3.098577	3.031686	2.879779	2.481208	2.479219	2.515682
n	98	101	104	67	68	65

2. 差の検定結果
(分散不均等仮定)

		20.02	21.02	22.02
信用金庫	自由度	322	420	445
	片側 P	*** 2.02269E-12	*** 1.66349E-07	*** 7.32313E-06
	両側 P	*** 4.04537E-12	*** 3.32698E-07	*** 1.46463E-05
労働金庫	自由度	22	24	23
	片側 P	*** 0.000243481	** 0.010143157	** 0.016581736
	両側 P	*** 0.000486962	** 0.020286314	** 0.033163473
地方銀行	自由度	90	107	106
	片側 P	*** 0.003799114	*** 0.005024037	** 0.034664216
	両側 P	*** 0.007598228	** 0.010048074	* 0.069328432
第二地方銀行	自由度	52	53	51
	片側 P	** 0.010079502	0.160571469	0.234633106
	両側 P	** 0.020159005	0.321142938	0.469266211
信用組合	自由度	174	183	179
	片側 P	0.363551499	0.122684826	0.181220695
	両側 P	0.727102997	0.245369652	0.36244139

*** : 1%有意, ** : 5%有意, * : 10%有意。

Problem Solving Abilities of Life Reconstruction Loan Projects :
Viewpoints from Time Preference and Will-power Concepts in Behavioral Economics

Narunto Nishigaki

Abstract

Making use of behavioral economics' frameworks; time preference and will-power, this paper clarifies the critical functions realized by two kinds of social-works. One of them called *Household Improvement Support* would eliminate bad influences oriented from high level of time discount rate by utilizing Household Budget Table and Domestic Cash Flow Table. The other called *Follow-up Support* would preserve and reinforce will-power, which is indispensable for self-control to overcome the bad influence from high rate of time discount. We emphasize the mutual complementariness between the two services within Life Reconstruction Loan Projects.