

多重債務者の生活史

——消費者取引における紛争解決の一事例——

Life History of a Debtor in Trouble

——A Case Study of Settling a Dispute
on Consumer Transaction——

大 山 小 夜

は じ め に

現代の消費社会においては、業者と消費者が直接出会い、取引を交わす機会が増えている。一般に、こうした業者と消費者の関係は、「消費者取引」と呼ばれており、業者同士の取引と同様、当事者双方が対等な立場にあるとみなされている。だが、実際のところ、業者と消費者の間には、経済的・法律的・社会的資源とそのコントロール能力において厳然たる格差が存在し、この格差が、様々な摩擦や紛争を引き起こす¹⁾。

そこで、本稿では、これら二つの主体のうち消費者の側に焦点を定めて、消費者取引における紛争解決の一事例を見ていきたい。具体的には、金融の世界において、もっとも深刻な局面を体現していると思われる多重債務者の紛争解決過程を考察する。彼や彼女らは、貸し手からは「モラルのない困ったお客様」として扱われる。また、事実を知った家族や友人は、失望し、彼や彼女らから離れていく。ここには、「消費社会の王様」ともてはやされる消費者のもう一つの姿が見て取れる。

近年、日本では、消費者破産の増大にともなって、社会的現象としての多重債務に対する関心が高まりつつある。行政機関や法律家、業者、研究者などは、それぞれの立場から、①多重債務者の社会的属性と債務状況や、②紛争解決にかかわる裁判所および関連相談窓口などの裁判外紛争処

理機関の運用状況、③法律家の組織化・分業化過程、さらに④消費者信用の制度化過程と収益構造、といった側面に注目し、対策志向に基づく調査・研究に着手したところである。しかしながら、多重債務という境遇に対する借り手自身の経験については、これまで考察が試みられたことがない。いわば、「主役」にスポットライトが当てられないまま、議論が進行している。こうしたことから、本稿では、ある多重債務者の生活史を用いて（「生活史法」）、個人的経験としての多重債務に接近したい。

生活史法とは、多義性に富む人びとの生の過程を、具体的な時間と空間に位置づけて描き出す社会調査法の一つで、よく知られていない世界（異文化）や制度の主観的経験を照明することができる。すなわち、本稿の関心に引きつけると、ある多重債務者の生活世界の一側面を具体的に記述することによって、①業者との取引関係が彼や彼女らにとってどのような意味を持つのか、②周囲の人びとは彼や彼女らの目にどのような存在として映るのか、さらに、③このような問題状況を彼や彼女ら自身がどのように認識しているのかといったことを明らかにすることができる²⁾。本稿では、こうした作業を通じて、最終的に、取引関係における借り手の「誤認」（貸し手との認識枠組みの相違）や資源の不足が、貸し手との関係の親密化を通じてどのような問題を引き起こしうるかということ、また、借り手による認識枠組みの変更と当該の問題解決がどういったかたちで関わりあうかについて示唆を引き出したい。

本稿の構成は次の通りである。第一に、多重債務者の生活史を理解するための手がかりとして、貸し手と借り手の一般的特徴を説明する。第二に、多重債務に陥った一人の男性の生活史を、裁判所に提出された破産申立書と調査者（筆者）によるインタビュー・観察の結果を用いて描いていく。第三に、今回の事例を、社会的相互作用論の俎上にのせて、消費者取引をめぐる紛争解決という観点に引きつけて考察する。最後に、今後の課題と本稿の意義を示して、本稿のむすびとする。

1 貸し手と借り手の社会的世界

1-1 貸し手の世界

多重債務という問題状況は、借り手と複数の貸し手との相互作用過程において、借り手が返済困難になっている状態を指している。そこで、まず、一方の当事者である貸し手の世界を見ておこう。

貸し手は、大きく分けて、いわゆる「素人」と「プロ」の二種類がある。素人とは、貸すことによって金銭的な利益を得ることが第一の目的ではない人びとのことである。彼や彼女らは、血縁や地縁、社縁といった既存の社会的関係の延長線上において、相互扶助という比較的柔軟な社会規範に基づいて、お金を貸している。具体的には、家族や親族、近所の人、職場の同僚や友人などがそれにあたる。一方、プロは、収益性を第一の目的としている。プロは、匿名性の高い社会空間で借り手と出会い、法律という堅固な社会規範に基づいて、お金を貸す。利益が得られそうな借り手に対しては、どん欲に継続的な関係を求めていく。プロにとって収益源は金利であり、金利は貸付残高に対してつけられる。このため、プロは、融資（より多額の貸付）と回収（より確実な取立）の方法を洗練することによって増収をはかる。かつて今も、社会には、こうした二種類の貸し手が混在しているが、現代の貸し手は、明らかに、プロを主流としている³⁾。

プロの貸し手（以下では「貸し手業者」あるいは単に「業者」と記す）には、銀行や販売信用会社、消費者金融業者などがあるが、これらの業者は、その業界内で、経済的地位を基準に階層構造を形成している（図1を参照のこと）。経済的地位を示す主な指標には、貸付残高と貸付金利があげられる。貸付残高とは、融資後未回収のお金のことであるが、これは、特に業界内部において重要性をもつ。一方、貸付金利は、借り手が容易に知りうる。一般に、貸付金利の低い業者は、当該の業界内における経済的地位が高く、逆に、高い金利で融資を行っている業者の経済的地位は低い。この貸付金利を規定するものとしては、借り手に融資する資金を調達する際の調達金利があげられる。信用の大きい業者は、調達金利が低く、

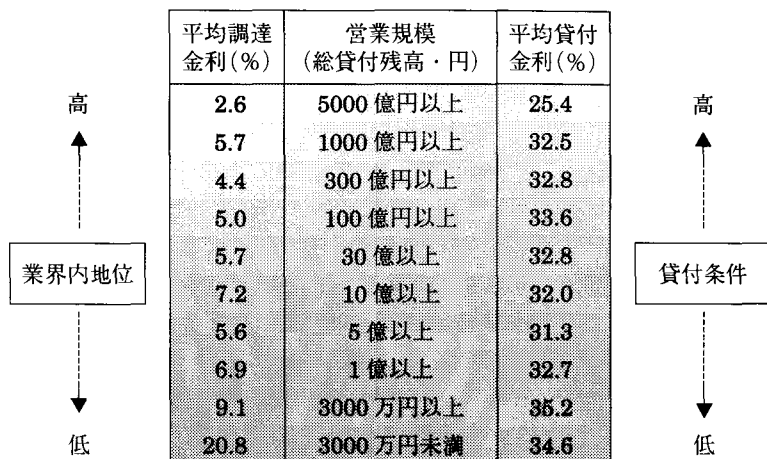


図1 消費者金融業者にみるプロの貸し手の階層構造

*上記の図は、消費者金融業者の世界における営業規模・2種類の金利・業界内地位・貸付条件の関係についてその傾向を図式化したものである。なお、中央表の色の濃淡は、業者数のおおよその傾向を表している。すなわち、営業規模がより大きい層ほど業者数は少なく、逆に、営業規模がより小さい層ほど業者数は多い。

**中央表における各数値は、全国貸金業協会連合会が同連合会全加入業者を対象に実施した「貸金業者の経営実態等の調査」の既回収ケースのうち、「消費者金融業者」（正確には「消費者向け無担保金融業を主たる業務とする業者」）に関する最新年度（1999年度）の分析結果（樋口 2001：12）から引用した。平均貸付金利は、出資法改正前であるので、当時の上限金利（40.004%）にしたがう数値となっている。

より多くの資金の運用が可能であり、容易に営業を拡大することができる。他方、信用の小さい業者は、調達金利が高いため資金の確保が難しく、営業の拡大も困難であるから、借り手の債務額や担保となりうる資産状況などの貸付条件を引き下げて利益獲得の機会増大をはかる。これらの指標による階層構造は、外部社会がこの業界に与える社会的承認の配列とほぼ対応している。すなわち、貸付残高が大きく金利の低い銀行など経済的地位の高い業者との取引関係は、かえって信用が増す結果となることもあるが、貸付残高が小さく金利の高いいわゆる「街金」など地位の低い業者との関係発覚は、信用の著しい低下を意味し、批判と軽蔑の対象となったりする。

では、このような階層構造において各層の比率はどのようになっているのだろうか。以下の考察において主に登場する消費者金融の業界は、1970年代後半から1980年代半ばにおける一連の「サラ金パニック」によって大幅な再編にせまれ、大規模業者と中小規模業者の間で二極分化が極端に進んだ。現在（1999年度末時点）、全貸金業者⁴1万5031件のうちほぼ半数（6067件）は消費者金融業者（狭義には「消費者向け無担保金融業」）であるが、それら消費者金融業者の貸付残高は、大規模業者21社が全体の9割以上を占める一方、残りわずか数パーセントの市場をめぐって、圧倒的多数の中小規模業者が生き残りをかけて熾烈な営業活動を展開している。

消費者金融業者を外的に、なおかつ法的にコントロールしているのは、財務省財務局や都道府県などの監督官庁である。こうした業者がプロたるゆえんは、お金を貸すことによる収益性の追求を、監督官庁への登録をもって公的に認められている点にある。監督官庁は、業者の登録名簿を管理するだけでなく、業者の登録取消や業務停止などの権限を行使することによって、業者に絶大なる影響を与える。登録後においても、業者の利益追求は、金利と具体的な融資・回収の両面において法的、行政的制限が設けられている。前者の、金利の上限については、利息制限法と出資法で定められている⁵。一方、後者の、融資と回収の具体的方法については、貸金業規制法や金融監督庁による「事務ガイドライン」において定められている。そこでは、融資の限度額（1社あたり50万円または借り手の年収1割相当まで）や、回収禁止の時間帯（通常午後9時から午前8時までの間）、借り手の私生活や業務の平穩を妨害するような回収（張り紙や反復継続的な電話や訪問）の禁止などが記載されている。さらに、非登録者による「営業活動」や、出資法を上回る貸付金利、恐喝や詐欺、暴行など、貸し手業者の立場そのものを逸脱して市民生活を脅かす行為については、刑法の対象となり、警察が取り締まる。

以上のような貸し手業者と借り手の制度的な関係のほか、具体的な対面状況で展開される関係も重要である。貸し手業者は、すでに述べたような一定の内的、外的条件のもとで貸付金利を設定し、融資と回収の方法を

独自に確立していく。「感情規則」という概念を提唱し、「感情労働」が人びとに及ぼす影響を考察したホックシールドは、航空会社請求部へのインタビューに基づいて、集金担当者が、感情のコントロールを通じ顧客に対して自らの地位を巧みに引き上げて有利に交渉しようとする様子を、客室乗務員の接客法と対比的に描き出している（Hochschild 1983）。貸し手業者には、集金（すなわち回収）だけでなく、融資の仕事もある。融資と回収は、互いに性質が異なる作業であるため、分業制を採っていることが多い。このような貸し手業者の接客法は、いわば、ホックシールドが描いた航空会社の客室乗務員と集金担当者の混合である。最も典型的なのは、融資は女性社員が、回収は男性社員が行う、というものである。一般に、借り手の返済可能性が高い場合、融資担当者と回収担当者は協力して、追加・増額融資と全額回収時期の引き延ばしといった方法によって借り手との関係を長期化させる。なぜなら、融資額が多く融資期間が長いほど、金利による利益が増えるからである。しかし、一旦、借り手の返済可能性が低いことが判明すれば、それまで笑顔でほぼ無条件で融資されていたものが、借り手に感謝の念を喚起させるよう融資するようになる。その一方で、回収に関しては、他業者に先んじるため、借り手と頻繁に連絡を取ったり、借り手の自尊心を刺激して少額でも返済するよう働きかけたり、借り手の家族や親族などに自発的な弁済を求めて接触したり⁶⁾、支払督促や訴訟などの手段をとるといった変化が現れる。しかし、こうした借り手との関係も、普通は永久に続くことはない。回収コストが返済額を上回るようになったり⁷⁾、予見しうる法的、社会的制裁がその後の営業活動の幅を狭めると業者が判断を下せば⁸⁾、債権の回収を諦めて新たな顧客獲得へと移行する。このような債権回収の方法は、業者によって特徴がある。たくさん事例を見ていくと、回収の仕方から逆に業者の名前がわかるほどである。一般的傾向としては、業界内部で経済的地位が低い業者ほど、高いリスクを冒して法律違反の境界線付近で回収に臨む傾向がある。けれども、階層内におけるこうした垂直的圧力だけでなく、水平的圧力（ライバル業者による営業規模の拡大など）や、組織内における業務遂行上の圧力（社員に対するノルマの引き上げなど）もまた、業者を強引な回収行為へと

駆り立てることがある。それは、「大手」と称される業者においても、程度の差こそあれ、起こりうることである。

1-2 借り手の世界

借り手は、大きく見ると、「詐欺師」かそうでないかに分けられる。詐欺師とは、返済の意思と能力がないにもかかわらず、自らに関する情報を巧みに操作することによって、貸し手から多額のお金をうまく引き出して返済しない人びとである。こうしたことが可能であるのは、種々の資源やそのコントロール能力が取引相手の貸し手を上回っているからである。極端な例としては、「125 人分の名義を使い分けて 90 社前後の業者から総額 5 千万円近くを借り入れ、その大半が焦げ付いていた 30 歳代主婦」(1999 年 1 月 4 日付朝日新聞社会面) のケースがあげられる。しかし、あらゆる人びとが自己の印象操作から自由ではないのと同じように、全ての借り手は、多かれ少なかれ、詐欺師の要素を持っている。借り手は、年収を多めに申告してみたり、誠実さをアピールして返済能力の底上げをはかろうとする。けれども、大多数の事例においては、組織力を背景に豊富なノウハウと情報を蓄積している貸し手業者に見破られ、その後、形勢は逆転してしまう。確かに、一部には、多重債務者を詐欺師と批判する人びともいるが、完璧な詐欺師になることは、現実にはかなり難しい⁹⁾。

多重債務者は、返済困難な状況に至るまでに、様々なものを得て失っている¹⁰⁾。彼や彼女らは、借り入れた多額のお金を使うことによって、家族からの信頼や新たな友人を獲得するなど、様々な場面での地位向上を経験している。しかし、その一方で、元金をはるかに上回る多額のお金を利息の返済のために支払ったり、金策に走る悪夢にうなされたり、多重債務という事実の周知によって既存の社会的関係を失ったりしている。

多重債務者は、取引相手である貸し手業者をどのように見ているのだろうか。すでに触れたように、貸し手業者の世界では、一般に、貸付条件が厳しく取引関係の形成が難しい業者ほど、その貸付金利は低く、回収方法もさほど厳しくない。逆に、貸付条件が緩く取引関係の形成が容易な業者

ほど、貸付金利は高く、回収方法も厳しい。しかし、こうした仕組みを理解している借り手は少ない。いや、むしろ、このような仕組みを理解していない借り手ほど問題状況に陥りやすい、と言った方が正確かもしれない。多重債務者の多くは、業者を、「冷たい業者」と「優しい業者」に類別する。「冷たい業者」は、経済的地位の高い業者を指すことが多い。なぜなら、経済的地位の高い業者は、当初は取引関係を結んでくれても、借り手が返済困難な状況に陥れば、即、新たな契約を拒んで早期の関係断絶をはかるからである。これに対して「優しい業者」とは、営業規模のより小さい業者である。もちろん、業者は自らの利益のために、借り手に融資をしているのであるが、金策に疲れ果てた借り手にしてみれば、まさに「地獄に仏」の心境になるからである。業者に対するこうした借り手の類別基準は、借り手の主観において固定的なものではなく、その時々々の返済能力と連動して変動する。つまり、返済が困難になればなるほど、借り手の周りには「冷たい業者」が増えていき、より「優しい業者」から借りざるを得なくなってくる。したがって、借り手は、経済的に窮するほど、より「優しい業者」に対して、恐怖感と同時に恩義や感謝の念を感じるという一見矛盾するような感情をもつことが少なくない。

貸し手業者と同様に、借り手の行動も、内的、外的にコントロールされている。借り手は、その借り手としてのキャリアを開始後、返済の未履行と引き替えに業者との「良好な」取引関係を失うこと（すなわち、新規の借入が困難になったり、厳しい取立を受けること）と、借入の事実が露見して既存の社会的関係を失うことを、最も恐れる。われわれは、多重債務者が、お金を返済していないという事実から、社会規範と無関係に生きていと想定しがちである。けれども、彼や彼女らも所与の社会空間において一般的な社会規範を共有しており、「借りたものは返すべき」という価値観を内面化している。これらの証拠として、たとえば、借入の事実をできるだけ隠したり、仕事量を増やして収入の増加をはかったり、友人関係を狭めて支出の減少を試みたり、借入の事実が家族などに露見した場合も借入額を少な目に申告したりするという多重債務者の行動があげられる。

多重債務という問題状況からの脱出方法は、債務整理と、それ以外の方

法に区別できる。債務整理は、社会的に承認された解決法であり、借金そのものを整理することによって、多重債務者の経済的主体としての信用回復とその後の生活再建をはかる。具体的には、「任意整理（貸し手と直接、返済可能な金額・支払方法について交渉し、返済計画を再構築する）」「個人再生（定期収入のある借り手が、設定された年限内において可能な金額のみ支払い、残額は免除してもらう）」「調停（裁判所の調停委員を介在させて、借り手が貸し手と返済計画を再構築する）」「自己破産（借り手の申立によって、裁判所は、借り手の返済能力・返済意思などを判断し、借り手が返済不可能な状態であることを公的に認めたり（破産宣告）返済の法的義務を免除（免責決定）したりする）」「訴訟（借り手・貸し手の双方がそれぞれの言い分を主張し、裁判所が最終的な決定を下す。債務不存在確認訴訟などがあてはまる）」「支払いの拒絶（時効の成立している借金などについて、その支払いを拒絶する）」「代弁済（他人（多くは親兄弟など）に支払ってもらう）」といった方法がある。一方、債務整理以外の方法で問題状況から脱出が試みられる場合もある。これには、転職や転居、蒸発、夜逃げ、自殺など当該の社会的世界や生そのものから逃避しようとするケースだけでなく、ギャンブルや種々のハイリスク・ハイリターン型ビジネスへの資金投入によって短期で多額のお金の確保を試みるケースや、横領や強盗など非合法な方法によって返済金を調達しようとするケースが含まれる。

2 多重債務者の生活史

調査概要

石田裕次（仮名）と筆者が知り合ったのは、今から数年前、関西のある都市圏を活動拠点とする多重債務者の自助グループ「Aの会」（仮名）の場でのことである¹¹⁾。この会で、私たちは、同じ「会員」として定期的に顔を合わせている。今では、冗談を言い合ったり、互いに注意や批判をし合う関係である。

裕次の多重債務をめぐる生活史についての記述と考察は、法律家が作成した破産申立書というドキュメントと調査者（筆者）自身によるインタビュー

表 1 裕次の生活史*

年 代	客 観 的 世 界			主観的世界
	生活・職業上のキャリア	借り手としてのキャリア		貸し手に対する認識のキャリア
		出 来 事	貸し手との関係**	
1950 年代	中学校卒業後、商事会社に勤務			
1970 年代	商事会社退職後、タクシー会社に勤務、結婚と離婚 その後、会社を数回変わる			
1980 年代	まさ子とまさ子の両親との同居を開始			
1990 年代	バブル崩壊による不況の影響で、水揚げ減少	銀行と信用金庫から初めて借入 <u>生活費補填のための借入</u> 中小の消費者金融業者から借入	A[プ]、B[プ] C[プま]、D[プ他]、E[プ]、F[プ]	「友人」の発見
	まさ子と入籍、公団住宅に転居、まさ子退職 まさ子再就職	まさ子の親族から転居費用を借入→業者からの借入によって返済 <u>借入のための借入</u> 新規融資の勧誘葉書が次々と届く→契約	G[プ]、H[プ]、I[プ]、J[プま]、K[プま] L[プ]、M[プ]、N[プ]、O[プま]、P[プま]	
	離婚届提出 裕次、タクシー会社を退職 二人とも通常の生活が困難に	<u>生活費・借入のための借入</u> 業者、まさ子を親族の元へ連れ出す 退職金を返済に充てる 取立の激化	Q[プ]、R[プ]、S[プま] T[プま]、U[プ]、V[プま]、W[素]、X[素] Y[プま]	招かれざる客
	A の会来会	1 社から支払い督促、破産申立→免責確定		

*上記の年表は、客観的世界については裕次の「破産申立書」に、主観的世界については裕次に対する調査者（筆者）によるインタビューと観察に基づいて再構成したものである。

**「貸し手との関係」は、破産申立書における「債権者一覧表」に基づく。債権者一覧表は、破産申立時における申立人の債務状況について、新規契約時期・借入額・月々の返済額・残額などを業者ごとに記したものである。したがって、新規契約後の業者からの追加・増額融資といった複雑な取引経過や、申立時より以前に完済したケースについては、債権者一覧表に記載されないため、本表にも記されていない。記号の表記については次の通りである。アルファベット：貸し手の名称（匿名化）、プ：「プロ」の貸し手、素：「素人」の貸し手、ま：まさ子が裕次の（連帯）保証人になっている」、他：「裕次が他人の（連帯）保証人になっている」（「プロ」と「素人」については本稿 1-1 を参照のこと）。

・観察に基づいている（表1を参照のこと）。以下2-1では、法律家（裕次の場合は司法書士）が、専門家－クライアント関係に基づいて裕次の債務について作成した「破産申立書」を主に用いる。この書類は、当該の借り手について直接言及したもので、裁判所に提出され、借り手が破産の要件を満たしているかを裁判所が判断する際の材料となる¹²⁾。その内容は、大きく分けると、①申立人を同定する公的記録（戸籍謄本など）、②申立人が破産状態であることを主張・説得する文書（陳述書）、③陳述書を裏付ける公的・私的記録（明細書や契約書、手紙など）の3種類の文書から構成されている。したがって、これは、社会学的に見ると、当該の借り手の人生の軌跡について、破産に至る経緯と現在の債務・生活状況に焦点を定めて構成された個人史ないし事例史でもある。そこで2-1では、裕次の社会的背景については破産申立書の上記①に、多重債務に至るまでの経緯については同じく②および③の内容に依拠して記述する。

続く2-2では、裕次から調査者（筆者）が直接得たデータに基づいて、2-1における記述内容の再解釈を試みる。すなわち、裕次に対して行った「インタビュー」（テープ記録有無の混合）と、会における彼の位置や彼と筆者を含めた周囲の人びととのやりとりについての「参与観察」を組み合わせて用いる。これらのデータを用いた理由としては、第一に、裕次が、破産と免責を得るために作成された破産申立書の内容から離れて、より日常レベルで当該問題をどのように見ているかを知る上で重要であり、また、第二に、インタビューおよび観察は、破産申立時から現在にかけて数年にわたって行われているため、この間に本人が当該問題の意味をどのように再構築しているのかを知る上で有効と思われるからである。

2-1 破産申立書にみるキャリア

社会的背景

裕次は、60歳代（以下、年齢は本稿執筆時）の陽気で世話好きな男性である。Aの会の「被害者会員」（この会では、多重債務者やその家族である会員のことを「被害者会員」と呼ぶ）のなかでは、最もよく発言する人物の一人である。彼は、生まれも育ちも関西のある都市圏内である。これまで何

度か転居しているが、それらは全てこの圏内で行われている。1950年代後半に地元の中学校を卒業後、彼は、商事会社で日用雑貨卸の仕事に就く。商事会社勤務時に結婚しているが、その数年後離婚している。20年間にわたる商事会社勤務の後、彼は、1970年代後半にタクシー会社へ入社する。これ以後、裕次は、返済困難になって破産申立書を裁判所に提出するまで何度か会社を変ったが、ずっとタクシー乗務員として働いている。彼の今の同居人であるまさ子（仮名）は、彼より年下の50歳代である。小柄で優しいが、芯の強い印象を与える女性である。破産申立当時は、食料品店にパートとして勤めている。二人は、1980年代から、まさ子の両親との同居生活を開始する。1990年代に入って二人は婚姻届を提出したが、その数年後（彼が返済困難な時期）、戸籍上婚姻関係は解消した。しかし、それ以後も変わらず一緒に暮らしている。現在、裕次は、体調を崩して休職し年金で生計を立てている。冗談の好きな裕次は、国からの給付金（年金）で生計を立てているから自分は「公務員なんや」と話す。他方のまさ子は今もパートを続けている。

申立時、裕次らは、公団の賃貸住宅に住んでおり、自動車や生命保険証書などほかの資産はない。過去に相続によって資産を得た経験はない。生活保護などの公的扶助の受給経験もない。まさ子も、ほぼ同時期、裕次に先立ち破産を申し立てている。二人はともに、破産申立は今回が初めてである。

多重債務に至るまで

どのようなキャリアにおいても習得の過程がある。彼が借入の方法を学んでいったのは、バブル崩壊による不況の開始とほぼ同時期である。1990年代に入ってから、タクシー業界は不況のあおりを受けるようになる。裕次の水揚げ（売り上げ）も増えなくなっていた。こうした時期、彼は、初めて、生活費を補うために銀行から30万円を、続く翌年には信用金庫から同額を借り入れた。しばらくは滞りなく返済していたが、景気は好転せず、水揚げもいっとうにあがらないことから、数年後には中小の消費者金融業者から借り入れる。継続的に返済しているうちに、業者から追加・増

額融資の勧誘を受けるようになる。彼は、生活費の慢性的不足と借入の便利さから、借入額と借入先を増やしていった。

借入の理由が、生活費補填から返済のためへと大きく転換していったのは、裕次が月々の返済を行うなかで、引っ越しとまさ子の無職が重なった時である。すでにまさ子と彼女の両親と同居していた裕次は、1990年代半ばにまさ子と入籍し、同年、念願の公団住宅に引っ越すことになった。それまでは、家賃の高い民間のアパートに四人で所せましと住んでいた。引っ越し費用としてまさ子の親族から一括返済を約束に数十万円を借りていた。ところが、その後返済の目処が立たず、やむなく消費者金融業者からの借入金によってまかなった。この頃は、まさ子が退職した時で、以後彼女は約半年間職に就くことができなかったため、しばらくは、裕次の収入だけで生活しなければならなかった。まさ子の就職後も収入は増えず、返済に困るようになっていた時期、複数の消費者金融業者から次々と「お金貸します」の葉書が届く。それらの業者と新規契約を結んではお金を借りて、返済時期の近い別の業者への返済に充てる、ということを繰り返すようになる。この頃になると、債務額は大きくふくらみ、二人の収入はそのまま借金の返済に消えていた。裕次は返済困難な状態であったため、まさ子が、返済を協力するかたちで裕次の新しい借入の保証人になったり、彼に代わって借り入れるようになっていった。

返済遅滞は、業者の威圧的態度を引き起こす。数年後の90年代後半のある年の秋、裕次名義で貸し付けていた業者が、連帯保証人であるまさ子の勤務先に訪れ、まさ子を強制的に親族のもとに連れて行って代弁済を迫り、その親族に支払わせる、という事態が起きた。裕次とまさ子はずっと親族から結婚を反対されていた。まさ子の親族は裕次に戸籍の解消を要請し、この年、二人は離婚届を提出した。この頃の1ヶ月の返済額は約30万円ほどにふくれあがっていた。返済が次々と滞っていくにしたがって、業者の取立も厳しくなり、自宅や二人の勤務先に電話や訪問が相次ぐ。その際、裕次らに対して、衆目の的となるような方法で返済金を求める。自宅には「借金返せ」「連絡せんかい」と書いたビラが張られた。とりわけ、まさ子に対する取立は厳しく、彼女の勤務先には、乱暴な言葉遣いで

頻繁に電話がかかってくる、同僚や客の面前で返済を強く迫られた。裕次は携帯電話を購入し、緊急用にまさ子に持たせる。けれども、まもなく、まさ子は、恐怖と職場への居づらさから休職した。一方の裕次も、頻繁な取立とそれへの恐怖から生活はままならず、仕事も手につかないため返済はますますできなくなった。タクシー会社を退職し、100万円に満たない退職金を、友人を保証人とする借入などへの返済に充て、2ヶ月で使い果たす。翌年、職業安定所から得た就職支度金も、まさ子の親族への返済に消えた。

借り入れては返済する、というキャリアの進行は、とうとう、経済的、精神的限界に達する。同年の春、裕次は、思い切って既存の相談機関を訪ねたところ、Aの会を紹介され、来会する。Aの会で自分たちの希望と状況、可能な法的解決策について検討する。裕次は、自己破産を決め、申立書を裁判所に提出した。この時、裕次の負債総額は約500万円、債権者数は25社、そのうち1社からは支払督促を受けていた。一方のまさ子の負債総額は、裕次の保証債務も含めて約200万円、債権者数は11社、さらに、申立の数ヶ月前に十二指腸潰瘍を患い、通院中の身であった。この時、二人の金利の合計は、仮に業者の貸付金利の平均を25%と低く見積もっても、年間約175万円である。つまり、利息分の返済だけでも、月々、約15万円となる。破産申立時の1ヶ月の収入は、裕次約10万円、まさ子8、9万円、したがって、二人は完全な債務超過に陥っていた。

2-2 インタビューと参与観察にみるキャリア

「友人」の発見

銀行や信用金庫から借入経験のあった裕次は、毎月銀行口座からの自動引き落としによって遅滞なく返済していた。これら金融機関への返済については、毎月、引き落としの事実と残高の通知書が自宅に届いていた。通知書から着実な返済をしているという自信を得ていた裕次は、その後、生活費の不足から、銀行より追加融資を受け、それへの返済の最中であった。

引っ越し費用を一部立て替えてもらっているまさ子の親族への返済に困っていたある日、ふと、新聞で「融資する」という広告が目に入る。「後で考えたら、もっと低利の銀行で再度追加融資の申し入れを行えばよかった」と今では振り返っているが、その時の彼は、迷いながらも、この中小規模の消費者金融業者から借りようと思った。彼は、多くの例にもれず、消費者金融業者に対しては根拠のない怖いイメージを抱いていた。したがって、最初の借入は、かなりのためらいをとまなうものであった。

（初めて消費者金融業者で借入をした時は？）わし、何度も事務所に足を入れようと思っては引き返すっていうのを繰り返したんよ。〔業者のあるビルの〕1階や2階の表のところで。それで、とうとう、「えい！」って入ってみたんや。ほしたら、え？これが金貸しかって思うくらい、〔店内は〕パアッと明るくて。〔社員の〕応対も、いらっしゃいませっちゅう感じで暖かくてね。どうぞおっとお茶持ってきて、で、どうですかあって言うんです。で、用紙〔契約書〕に書いたらね、ものの5分もせん〔しない〕うちにお金持ってきてくれるんや、目の前に。ちょっとばかし拍子抜けしたんよ。この時、〔消費者金融業者と言っても〕そんなに怖くもないし、行けばお金が手元に入るし、お金がわりかし簡単に手に入るって、わかったんやね。

自宅に戻り、工面して得たお金を家族に見せる。「かみさんの喜ぶ顔を見て」裕次はうれしかったという。裕次は、どこから借り入れたかは「あえて言う必要もないから黙っていた」が、聞かれたため、「いらん心配かけたくないので」会社から借りたとウソをついた。念願の広い住まいに移ったことへの高揚感と、部屋が増えたことから、裕次は、親族への返済分とは別に引っ越し費用として借り入れたお金で、カーテンや電気の傘などのほかに、ガスレンジと冷蔵庫を買い換えた。

この頃の彼は、返済を開始したばかりであり、また、過去の返済実績に対する自信もあって、返済は「どうにかなる」と思っていた。彼は、業者から「お客さん」として丁重に扱われ、業者に対する怖いイメージは徐々

に薄れていく。自分と業者の間に、「友達やないけど」何かしら「特別な関係」が形成されていくような気がしていった。借り入れたお金のなかには、業者から再三勧められた追加・増額融資を受けるかたちで「余分なお金」が含まれていた。「必要経費」を差し引いたこの「余分なお金」は、銀行口座に入れておいたが、手元に融通できるお金がある安心感から、少しずつ、家族や周囲の人びとが与えてくれる社会的承認に対する「快感」を得るために消費されるようになっていく。

〔引っ越しして間もない〕僕んとこの家、友達が来たんですよ。だから、ちょっとした酒を飲んだりしたのをね、全部僕とこ〔持ち〕でやってるんですよ。新しいマンションやから、部屋があるから、誰が来ても大丈夫やからってね。(以前から?) 移ってから、来い来い、って誘うのもあったし。こういう性格やから。ほんでみな、よう来てくれてね、よう遊ぶし。(どれぐらいの頻度で?) 月に3回ぐらいは来ましたよ。で、そんな生活なんかしながら、また、なんちゅうんかな、やっぱ、結構、見栄っ張りな派手な使い方もあるんやね、ない部分で。別にばらまいてるってわけやないんやけど。食事なんかでも、余所食べにいったりなんかするとね、まあ、こんだけ〔の人数〕やったら〔お金を〕出しといたるわあって、こんなことやっとなでしょ。んで、かみさんなんかによろ怒られたけどね。だから、今でも出してもらわれへんねん。今、僕、そんなことやらへんですよ。……それに、人に何か頼まれたりすると、〔お金〕出すんやね。ないんやけど、親分肌なところで、こうしてたところがあったね。(じゃ、贅沢というより、つきあい?) そう。だから、正月、連れ〔友人〕のうちなんか遊びに行ったりすると、こんな3歳、4歳の子に1万円なんかやることないのに、バーンってやったり……。

借入の仕方は徐々に「上達」していく。裕次は、「つきあいのある」業者へ、返済期日の少し前に必要な金額を電話で打診しておき、期日に事務所に訪れて返済後、即、追加融資を受ける、といったことが「僕のパター

ン」となっていく。返済後すぐ借りることに疑問を感じるかもしれないが、期日を過ぎれば遅延損害金を支払わなくてはならないし、期日までに返せなかったという心理的負担も大きい。なかには、追加融資を打診してみたものの、きっぱりと断る業者もあった。「今となっては良心的なところやったんやな」と振り返るが、当時の裕次は、断る業者を「冷たいところ」と思ったという。しかし、断るケースはむしろ例外である。大方の業者は、利息だけでも返済している限りは、「もう今回だけやでえ」「頼むでえ」と言いながら、ほぼ限度額いっぱいまで何度でも融資してくれた。

裕次は、自分が「お客さん」として下にも置かぬ扱いをされていると認識する一方で、自分には「借りてる弱み」があるから、「実際の上下関係は逆のような感じ」がずっとしていたという。だから、業者が自分に対していろいろと要求することはあっても、自分の方は「強く言えへん」し、また、「返さないかんのやという意識も強く」持っていた。

招かれざる客

収入の増加が見込めないまま、裕次は、限られた稼ぎのなかから、生活費とともに、毎月、高い利息を加えた返済金を捻出しなければならなかった。借入先が複数にわたっていたため、一月の間に、何度も業者への返済金を確保する必要に迫られる。

返済遅滞ぎみになると、まず、自宅に電話がかかってきた。遅れながらも返済している分には、業者は裕次を「いいお客さんやから、穏やかに話して〔お金を〕取ろうとするような感じ」で接してくれた。裕次は、複数の業者との取引関係の形成を通じて、業者の類別を行うようになっていた。事務所の雰囲気や社員の対応などから、「優しい業者」のなかでも取立の「うるさそうなところ」がわかる。返済金の調達が困難になっても、そこへの返済は何より先に行った。「たとえば、〔事務所の〕ソファの上に〔業者が〕バーンて座って、そんな雰囲気の中かで借りるんやから、ここのさいな、て」。このように、「雰囲気が異常な感じ」がする業者へは返済を優先し「早く手を切るようにした」。

「うるさそうなところ」への返済が終わった後も、裕次には、まだ複数の

業者への返済が残っていた。それらについては、残高などの通知もないため、支払い状況は把握できていなかった。こうした残りの業者からは、返済が2、3日遅れることについては、遅延損害金がつくだけでうるさいことは特に言われなかった。

しかし、完全な返済遅滞が2回、すなわち2ヶ月にわたると、裕次に対する業者の接し方が変わっていった。返済遅滞の間もない頃の裕次は、自ら業者に「ちょっと遅れます、すみません」と断りの電話を入れていた。けれども、返済の未履行が継続するようになると、業者への電話はかけづらくなり、逆に、業者から自宅へ電話がかかってくるようになる。すでにこの時、借入先は十数社あり、「どこ〔の業者〕からかかってくるか、あんまりわからなかった」。その後も返済のない状態が続くと、裕次は、自宅にかかってくる電話を次第に取らなくなる。彼が不在の時にも、自宅へは再三電話が入る。まさ子が取り、「いない」と告げると電話は切れるが、すぐにまたかかってくる、ということが続いた。決して暴言を吐いたりもしないが、威圧的な話し方であった。この頃、「かみさんも〔自分が多額の借金を抱えていることに〕気づいたと思う」。彼から折り返し電話する回数が減っていくにつれて、業者からの電話は、段々と、会社へかかってくるようになる。

朝、出勤すると、業者の担当者名（個人名）でメモが置いてあった。どこの業者かはわからないが、業者だということはわかっていた。最初の1、2回は、メモが届くたびに電話をして「払う」と言った。だが、目処が立たないのに払えとウソを言ったことに対する後ろめたさと、事態は好転せず相変わらず支払えない状態であったことから、メモへの返答も遅れがちになる。電話の向こうの声も、「払わんけえ」といった怒鳴り声に変わっていく。業者は、取り次いでくれる会社の者に対しては、丁寧な口調で話していた。けれども、業者とのこうしたやりとりが何度も続くようになると、会社の人でも裕次の事情が「わかって」くる。彼に対する職場の人びとの態度は、「もの話さんようになってくるし」、「段々、冷たくなって」いく。話し方も命令口調になり、居づらい雰囲気追い込まれていくような感じがしていった。しかし、「借金しているのは俺じゃんかあ」

と、虚勢と諦めの混ざった気持ちで一日をやり過ごすことが続いた。

裕次によれば、会社に対しては、10、20万円ぐらいであれば可能であるが、それ以上の借入を打診できる雰囲気はなかったという。「僕らの仕事は、水揚げでなんぼの世界ですよん。だから、お金が欲しいなら仕事をせえと言われるだけ」だと感じていた。また、同僚との関係については、タクシー乗務員は「仕事に出たら一匹狼」だから、会社に戻ってきて「週末の遊び」や「ええお客さん」の話で盛り上がることはあっても、借金に関するような「深刻なこと」が話題に上ることはなかった。あったとしても、「そりゃ、借りてるんやから、返さなあかんって話」になる。しかし、実際には、「[そう]言うてる本人が多重債務者やっていうこと」もあった。

裕次から次第に離れていく人びとがいる一方で、お金をめぐって新たな人間関係が形成されることもあった。知り合いからの紹介で、面識のない人の保証人を頼まれた。「普通なら断るところ」であるが、その時は、「お金がどうしても足らんかった」。だから、自分が保証人になれば自分もその人を保証人にしてお金を借りることができる（いわゆる「相保証」）、という業者からの提案に応じた。まもなく、紹介した人物も含めて自分たちが三つどもえの「相保証」関係になっていたことがわかる。紹介したこの人物は、その後、裁判所に自己破産を申し立てた。裕次が生まれて初めて接触した破産申立人が、この時の彼である。彼の借入分は裕次がそのまま返済しなければならず、「そんな時は、何であいつは破産してのほほんとしとんのに、自分は苦しまなあかんのや」と思った。彼からは、免責決定後しばらくはお金を返してもらっていたが、それ以降は「破産したのやから法的に支払う義務はないんや」と返済を拒まれた。腹が立ったが、今となっては「そういう制度やからね」と裕次はいう。そういう裕次も、職場で大事な遊び仲間を保証人にして新たな借入をした。自分が「業者から逃げ回っているため」、その友人が取り立てられる光景を何度か目にし、「このままやったら自分はおかんようになる」と思い始めるようになる。

稼ぎの範囲で返済することが全くなり、収入はそのまま返済に消え、生活費も借り入れるようになっていた頃、業者からの電話は、仕事

中にもかかってくるようになる。仕事は、金策で手につかなくなる。

どこで借金しようってことで頭いっぱい、仕事にならへんのや。やっと落ち着いて仕事できるっていうんは、サラ金がしまいよる〔閉店する〕5時か6時ごろから。そこから、やっとまともに仕事できる。せやから、水揚げがあがらへん。そんで、しょっちゅう、業務連絡が入ってくるわけ。(業務連絡というのは?) 無線で会社から、〔業者に〕電話せえっちゅう。たとえば、僕が車123やとしたら〔会社が〕「123」ってかけて、僕がとるわね。すると、「123、業務連絡してください」ってやるわけや。せやから、〔同僚が〕みんな聞いているわけや、その電話。それが、1日に何件も何件も来てたら、みんなもわかりますやんか、ね。自分だけに〔無線が〕入ってくるんやったらいいけど、みんなに聞こえるから。そんなん、「裕やん、何やったんや、何やったんや」って、みんな〔連絡が入ったということは〕わかるとるさかいに、聞きよるわけや。借金取りやんけって当時言っとったけどね。

裕次は、しばらくは、こうした電話に対して折り返し連絡を取っていた。けれども、それも次第に行わなくなっていく。このため、業者は、よけいに仕事中に電話をかける。彼が破産申立をする半年前のことである。その2、3ヶ月後には、1日に5、6回業務連絡が入っていた。裕次は、同僚に聞かれているのは承知で、自分の無線を切っておき、遅滞分の借金を返すために、新規に融資してくれる業者を必死で探し回る。タクシーを走らせて目につく看板の店に飛び込んだり、スポーツ新聞の広告を片手にかたっぱしから電話をかけた。裕次が返済困難な状態にいることをすでに知っていたまさ子に、まさ子名義でお金を借りてもらうようになったのも、この頃である。仕事もままならないことと、職場での居づらさ、さらに、「仲良い友人が自分の取立て苦しんでいる姿を見ている辛さ」が相重なって、ついに裕次は退職した。この時得た退職金は、親族や保証人になってくれた友人などへの返済に充てた。

「友人」から「敵」へ

退職を考え始めていた頃の裕次は、業者の判別どころか、他者の判別も難しくなっていた。「見る人、見る人、借金取りに見えてくる」、「誰が誰やかかわらんようになってしまってたんやね」。彼が当時「一番怖かったこと」として、繰り返す話がある。

一番こたえたんは、〇〇〇〇（ある業者名）の取立はまいった。というの、うちのかみさん、僕の保証人やったんやけど、かみさんには、もし、サラ金から〔緊急用に購入した携帯電話の〕番号聞かれたら言うようにて言うてたんで、かみさん、〔業者から〕聞かれて教えたんですわ。そうしたら、ある日、僕の携帯に電話がかかってきて。〔「腎臓売れ、目ん玉売れ」で社会問題となった商工ローン会社の取立と〕おんなじ感じでワーっと言ってきたんです。そうしたら、電話の向こうで、もう一人にも同時に電話してるようで。よう聞いてみると、僕のかみさんに電話かけてるんです。業者は、かみさんの職場に電話してて、「こらあ、金返さんかえ。今からそっち行くぞ」って。かみさん、〔職場に〕いられんようになってね、〔その日仕事を半ばにして〕逃げてきたんですわ。この時は、二人一緒にどこにも逃げられんつてものがさう思って、ホンマに怖くなったんです。

家に帰って電気をつけた途端に、「ドンドンドン」と業者が玄関のドアを叩く音が響く。お金がないのに、「いついつまでに払うから待ってくれ」とウソを言って業者を「帰らす」。けれども、どこの業者に何を言ったのかわからない。このため、業者がいつ家まで取立に来るかを考えると、帰宅するのも怖くなる。「一番情けなく」、「ホンマに死のうと思ったけど、かみさん巻き込んだらかわいそうやから思い直した」という経験を、こう話す。

——いっぺんは家帰ろうと思たら、業者が来とんのわかってて、ぱあっと二人でこう隠れて、んで、〔近くの〕お寺〔の境内〕で、二人

で時間つぶしたんや。……ホンマ、あの、寒かったあ……。ちょうど真冬で、二人〔のお金を〕あわしたら、かみさんが120円しか持つとらへんで。缶コーヒーで、2時間ぐらいそこで帰れんと待とったわけ。〔法律で定められた取立禁止の〕時間になったら〔業者が〕来よらへんってこと知らなかったんやけども、……でも、も、とにかく、寒いし〔家に〕入りたいし、帰れへんし。で、うちのかみさんも、もう厚着してるわけでもあらへんし。もうええわ、来よったら来よったでええわ、もう帰ろうって帰ったんが、9時、10時頃やったんちゃうか¹³⁾。

その後、裕次らは、自宅に帰り、家の「奥の方」の電気だけをつけて食事の準備をし、「ぼそぼそと」食べる。テレビは夜中に見るようにした。こうした生活が2、3週間続くなかで「こんなことを続けるんは無理や」と悟った。

近くの相談窓口に行く。「運悪く」その時の相談員には、債権者一覧表と10万円を持ってきたら解決できる、とだけ言われた。それだけのお金を用意することができないと思った裕次は、別の相談所でAの会の電話番号を知る。すぐに電話をかけて来会した。

Aの会では、業者に対しては逃げずに明確な態度を示すこと、すなわち、本当に払えない状態にあるなら、見栄を張らずに払えない、と伝えることの重要性や、業者は法的規制の範囲内でのみ営業が許されているので、それを逸する行為に対してその是正を求める権利を借り手は有する、といった基礎知識を学習する。裕次も具体的にそのための方法を学んだ。裕次は、破産手続きを開始するまでの期間、「試しに業者に立ち向か」ってみる。ある日、夜勤の仕事で会社に行くと、会社の人から「お客さんが来ている」と言われる。裕次は、自分を待っている業者と職場で対面することになった。

〔その業者は〕大きい声出さんけど、バアっとう、〔自分の〕腕〔を裕次の腕に〕組んで〔絡ませて〕「ちょ、そこで話しよか」言うて。〔僕

は)「あかん」ちゅうて、振り切って。業者は、「ま、会社はちょうどちょっと入ったところからそこで話できたらしよう」[と]言うたけど、[僕は]「いや、もう仕事行かなあかんさかいに」ちゅうて、がんばってがんばって。で、「会社でも、とにかくこういうことやさかいに、[お宅は] 借りてでも払え言うたけど、誰も貸してくれへん」ということと、「今[お金が] ないさかいに、堪忍してくれ」と言うて、土下座まではせえへんけど、「堪忍してくれ、今ないさかいに」言うて。[業者は]「とにかくここで話すんも何やさかい、[業者の] 事務所[へ] 行こう」言うたけど、[裕次の会社の敷地外に停まっている業者の車を] 見たら、[別の社員が] 一人乗ってるし、行ったら、どんなことになるかわからへんさかいに。最終的に、[裕次は自分の] 事務所[の人]に、「とにかくもお、仕事行けへんし、警察呼んでくれえ」ちゅうて[言った]。それで初めて、[業者は] 帰りよったね。[業者は]「こんなとちやうど、また来るとお」って。[僕は]「いや、もう、会社に来んといてくれ」って。で、「3時以降やったら[自宅にいて] 起きてるさかいに」って[僕は] 言うたけども。明るる日の3時以降に電話かかってきたけども、「もうないちゅうて。すんまへん、昨日言うた通りやって」言うて、もう切ったんや。

それ以後、この業者から電話がかかってくることはなかった。裕次は、この業者が自分への取立を「諦めた」と確信した。こうした対応に少し自信がついた裕次は、今度は、「5千円でもいいから返さんと、世の中通用せえへんで」と言ってきた別の業者に対しても、「5千円もあらへん、小銭しかない」と言い張った。すると、その業者も「10分ほどしたら帰った」。その後は、次々と電話や訪問をしてくる業者に対して「とにかく金はない」と言い続けて「ほとんど追い返した」。しかし、裕次によれば、こうした対応は「法律を知っただけでは、ようでけん[できない]」。背後に、法律家や消費生活コンサルタントなどの専門家が支援する自助グループという「味方を得た強み」があったからこそできたのだという。

その後、裕次が破産申立書を裁判所に提出し、その事実と申立書の受理

番号を業者に通知すると、取立は全て中断した。それまで1日たりとも接触しない日はなかった業者との関係は、その後、免責を得るまでのほぼ半年間、「ぶつり途絶え」た¹⁴⁾。この間に、それまで返済に充てていた稼ぎを生活費にまわし、残りは貯金するようにした。現在、裕次は、「何度も自分の陳述書を読み返してみたり、それまでのことを頭ん中で考えたりして、いろいろわかったことがある」という。

第一は、借金に対する認識の変化である。裕次は、業者から借り入れた「余分なお金」を銀行口座に入れておくことによって、そのお金が「自分のお金」になっていく気がした。しかし、「そのお金をいくら貯金してても、絶対自分のものにならない」どころか、毎日「高い利息」がついて自分に「おっかぶさってくる」ことに気づけなかった。そうした「余分なお金」は、「自分が死にものぐるいで働いたお金やない」ということと、「家族や周りのもん〔者〕にすぐにええ格好をしたがる」自分の性格が結びつくことによって、「いつの間にか、あっという間」に消える。さらに、裕次は、返済が少しでも困難になると、借りることによって当座の取立を防ぐことばかりを「安易に」考えていたため、収入のなかから利息分を上乗せした返済額の確保が、ある時点からできなくなった。しかし、その事実について、「立ち止まって真正面から考えることをせえへんかった」。

第二は、借金をめぐる相手方、すなわち業者に対する認識の変化である。当時、「業者がなんで自分に優しくしてくれたりお金を貸してくれているのか」、その意図を正確に理解していなかったと裕次は述べる。自分は、「汗水垂らして稼いだお金」と同じぐらいの「執着心」を、借りたお金に対して持っていなかった。しかし、自分が「汗水垂らして稼いだお金」に対して「執着心」を持っていると同様に、業者は、「汗水垂らして債務者を作ってる」。業者は、お金を貸すことによって顧客を確保し、そこから1円でも多くのお金を回収しようとする。つまり、業者がお金を貸すことは、決して好意からではなく、そこから少しでも収益をあげるためである。さらに、確実な返済が困難になった裕次は、利息だけの返済方法を業者に「頼む」ことができたのも、自分に「信用」があるからだと思っていた。けれども、実際には、元金を減らさずに利息だけを支払い続

けることは、その業者にとって「めっちゃええお客やったんや」と気づく¹⁵⁾。業者のこうした「執着心」に気づかなければ、追加・増額融資に「応じたり」、月々の返済減額と引き替えに完済の見込みのない長期返済を行う、といったことに「流れてしまう」。だから、裕次は言葉を選びながらこう言う。「こんなん言うたら誤解生むかもしれんけど、僕はそんな業者のやり方に、まんまとハマってしもたんやね」。こうしたことを「発見した」裕次は、経済的苦境を救ってくれてありがたいと思っていた業者へのかつての恩義の気持ちが失せていくのを感じた。今では、自己破産による借金返済の免責にともなう「業者への後ろめたさ」はない。ただ、家族や親族、保証人になってくれた友人に「ホンマに迷惑をかけた」ことに対しては、今でも「申し訳なく思っている」という。まさ子は、再三裕次に向かって「私、ちっともええ目しとらん」という。裕次は借入によっていろいろと「いい目」もしたが、自分は、あなたの返済のためだけに借り入れて辛い思いだけ一緒にした、と言っているのである。それに対して裕次は、「ホンマにそうや」と神妙な顔になる。

借金返済の免責を得た現在も、裕次は、Aの会に参加し、新規の相談者には多重債務者の「先輩」として、いろいろな話を聞いたりアドバイスをしている。免責後しばらくの間は、「気が緩まへんか、緩まへんか、というのが、ごつつう心配で、会にずっと来て」いた。今は、新規の相談者に対して、自戒を込めて次のように語ることが多い。「債務整理は、手続き通りにやっていけば何とかなるもんです。でも、大変なんはその後なんです。借金にハマるのに5年かかったら、[正常な経済生活に]戻すのに10年かかるって誰かもうとりますけど、それはホンマです。そんな贅沢してたつもりはなくても、ちゃんとつけはあるんです。ちゃんとした生活に戻すのには、それぐらいはかかります」。彼がこのように会に参加し続ける理由は、来会する相談者への共感と反発を繰り返しながら、「これまでの自分のことを振り返ったり、これからのことをいろいろ考えたりして、少しずつ賢くなっていったる気がする」ことに加えて、「ここでホンマに世話になったから、ちょっとでも、おんなじ目えしてる人に、こんな方法もあるんやってことを伝えたいんや」ということからである。借金の免責は

すでに得た裕次であるが、周囲の人びとからの是認を回復したと実感する日は、まだ先のようなのである。

3 お金をめぐる相互作用の挫折と転機

これまで記述してきたことは、多重債務をめぐる個人的経験の一事例である。これは、社会的交換論や逸脱論（特に逸脱者のキャリア分析）、役割論といった視座に基づいて考察することも可能であるが、以下では、「社会的相互作用論」の立場から、消費者取引における紛争解決という観点に引きつけて検討したい。

社会的相互作用論によれば、人びとは、所与の社会空間が提示する一般的な行動様式を内面化しており、より限定された社会状況下では、その当面の状況に対する定義¹⁶⁾に基づいて、配分・獲得された資源やそのコントロール能力を駆使して、他者や自己と資源のやりとりをする。その足跡は、社会状況への適応過程であり、問題解決の過程である。問題の解決方法は、通常、人びとの生活のなかでパターン化されていて継続される傾向にあるが、放棄される場合もある。継続されるか放棄されるかは、「未来へのパースペクティブをどれだけ有しているか」と、それまでの問題解決パターンを代替するのに必要な「資源・資本への接近」可能性にかかっている（寶月 1998： 12）。

では、こうした適応過程において、われわれは他者と出会い、具体的にどういった相互作用を展開するのか。現代の社会を消費社会という側面から見てみると、冒頭で触れたとおり、業者対消費者という相互作用の比重は高くなっている。このような消費者取引は、相手の個人的情報が不足している者（すなわち「ストレンジャー」）同士による、お金を媒介とした相互作用であるととらえることができる。お金を媒介とした相互作用は、参与者双方が了解していなくても少なくとも一方が利潤を第一の目的とした時点で「戦略的」な様相を呈する。すなわち、自他の対面の尊重（「儀礼的」）でもなく、双方の意見の妥当性追求（「コミュニケーション的」）（寶月 1990： 311-322）でもない、究極的には「食うか食われるか」の世界であ

る。ただ、われわれは通常、こうした露骨な利害関心のぶつかり合いを、「丁重なフィクション」(Burns 1992: 76-105)という抑制のきいた親しみと思いやりで包んでいる。それは、相手に自分の意図を見抜かれないようにするためだけでなく、相手に敬意を表明することで相手から「返礼」を引き出して有利な立場を確保するためである。しかしながら、そうしたフィクションの表面下に緊迫した関係が横たわっていることには変わらない。こうした状況においては、相手に関する情報を獲得し、相手を的確に類型化することによって、相手の行動を予測することは重要である。

以上のような基本的枠組みに基づいて、今回の事例を振り返ると、次のような示唆を引き出すことができる。

(1) <相互作用において、相手を的確に類型化することは、相手の後の行動予測性を高めるという点において重要である。>

——裕次は、最初から、プロの貸し手と素人の貸し手の明確な区別を行っていなかった。いわば「丁重なフィクション」の下に隠れた利益第一という相手の真の意図を読みきれず、相手の的確な類型化に失敗している。すなわち、裕次は、業者と自分の関係が「戦略的」相互作用であることに気づかず、業者の提示する洗練された「フィクション」にのせられて、あたかも「友人」との相互作用であるかのように誤認していた。彼は、融資という業者の行為を、収益性追求の一環というよりはむしろ好意によるものだとして認識しており、業者の「好意」に対する彼の「恩義」は、業者との相互作用過程で形成・強化されていった¹⁷⁾。彼は、業者に対する近寄りがない恐怖感を次第に捨てていったが、その一方で、業者との関係において、恩義を感じている分だけ自分の立場は弱いと認識していた。こうしたことに加えて、彼は、業者の回収行為は一定の法的条件下でのみ有効であるということを「知らなかった」。このため、「恩義」に報いないことは無制限の回収を受けることに値すると感じていた。このことが、後に、自らの返済能力を省みず「何が何でも返さんとあかん」という態度の形成を促した。

(2) <戦略的な相互作用において、両者の間に情報量とその操作能力(問

題解決能力)に格差がある場合、劣位にある者は、相手の情報操作に翻弄され、情報収集作業や相手を類型化する作業において困難を強いられる。そのため、自らにとって不利な資源交換を強いられうる。そうした相互作用が継続されると、劣位者の情報収集および他者類型化の能力はますます低下し、未来へのパースペクティブを狭くする。)

——自分にとって事を有利に運ぶには、相手に対して、自分の都合のいい状況の定義を習得させていくことが効果的である。そのひとつの方法として、相手のテリトリーに踏み込んで、相手に、状況の定義を省みるための時間的余裕を与えない、ということがあげられよう。ライマンとスコットによれば、テリトリーには、「公共的」「私的」「相互作用적」「身体的」の四つのタイプがあるという (Lyman and Scott 1967)。裕次の生活史においては、業者は、裕次の返済能力に応じて、「公共的＝職場」「私的＝自宅」「相互作用적＝まさ子に持たせた緊急用の携帯電話」「身体的＝裕次の腕」といったあらゆるテリトリーへの侵入を試みていることがうかがえる。「恩義」を感じている裕次は、テリトリーを侵されると、最初は、返済を試みたり釈明したりしていたが、やがてその緊迫した関係に耐えられず、テリトリーそのものから逃げ出す。裕次はこう振り返る。「ある業者は『恋人のように』って言うてますけど、ホンマです。こっちが逃げれば、どこまででも追いかけてくる」。こうした逃避の末に、彼は、状況の定義を省みるどころか、一般の人と業者の類別さえできない状態に陥っていった。

(3) <長い時間をかけて形成された問題解決方法は継続される傾向にある。これが新しい方法に代替されるには、それまでの状況の定義を捨てる決心が不可欠である。その際、知識や人脈などの新しい資源や時間的余裕の獲得は大きな役割を果たす。>

——裕次の場合は、法律的知識を A の会から与えられる。業者の生態と行動の予測の仕方を学ぶことによって、借りたものを返さないという道義的違反にもかかわらず、自分にはテリトリーの確保が許されている、ということ「知る」。また、彼は、業者と対面し、業者を「追い返す」ことによって時間的余裕を得る。その行為は、A の会という存在が彼に与え

る精神的・社会的強みといった社会的資源があればこそ行えたものである。

ここにいたって、裕次は、従来の状況の定義を捨てる決心を固め、状況の再定義によって新しい問題解決方法を採用する。彼は、自らの返済能力を底上げしようとする「見栄」と関係継続に必要な「誠実さ」のアピールが、これまで自分の経済的悪化の原因となっていること、また、そうした「見栄」「誠実さ」との「訣別」が自分にとって必要であるということを痛感する。そして、「試しに業者を追い返す」という経験を通じて、業者を「敵」とみなしてその関係を断絶する決意、あるいは、少なくとも関係断絶もやむを得ないという諦めに基づいて、自分には返済能力がないというある種の「開き直り」が問題解決にとって必要であると認識していく。つまり、面子と秩序の維持という、貸し手業者との相互作用に付与していたかつての定義を捨て、それに代わって、「開き直り」という「真実の破壊力」（井上 1992：147）を用いることによってその関係断絶をはかることの利得と有効性を受け入れた。このことが、彼においては、多重債務者というキャリアからの脱却にとって最も重要な点であったと思われる。

現在、裕次は、一連の作業を通じて、かつての状況の定義を二度と採用しないという決意を、その後も揺らぎないものにしようとしている。すなわち、自己破産の「正当性」を確信し続けるための語彙（「被害者」というアイデンティティなど）を A の会の専門家会員から継続的に得るとともに、多重債務者というキャリアの「先輩」や「後輩」との接触を通じて、現在採用している定義の有効性を絶えず確認している。こうして、彼は、過去のキャリアへの「後退」をくい止めようとしているのである。

お わ り に

以下では、今後の課題と本稿の意義を示して、むすびとしたい。

第一に、本稿で考察してきた石田裕次の事例は、集団としての多重債務者のなかにおいて、どのように位置づけられるだろうか。すでに見てきた通り、裕次においては、A の会との出会いが契機となって、貸し手業者

に対する彼の認識枠組みは大きく転換している。すなわち、裕次は、Aの会という新しい「友人」の獲得を通じて、「旧友」であった貸し手業者を、「友人」リストから削除し、戦略を講じるべき他者として認識するに至っている。また、同時に、彼は、定期的に接触する多重債務者の「後輩」に自分の過去の姿を重ね合わせ、かつての自らの「失敗」に対する「挫折感」を冷静に受け入れようとしている。

しかし、裕次が歩んだこうした紛争解決の過程は、Aの会を訪れたすべての多重債務者にあてはまるわけではない。既存の相談窓口や法律家などに訪れて債務整理を行い、経済的主体として法的に信用を回復した後においても、それら相談窓口や法律家らが、ただ単に彼や彼女らの「友人」リストに新たに追加されただけで、業者をも含むリストそのものに対する検証や修正などが一切なされないケースも、実際には広く存在する。こうした状態では、今後、幾度となく直面する経済的困難に対して従来の問題解決方法を適用する可能性は高い。なぜなら、一方では、たとえば、減収の事実と直面したり、収入の範囲を超える様々な「つきあい」に誘われた時、家族にその事実を打ち明けたりつきあいを断るといったことにともなう地位低下を選択できるかどうか、という課題が依然として彼や彼女らには残されているからである。一度失われた経済的主体としての社会的信用を取り戻すのは難しい。にもかかわらず、あるいは、だからこそ、過去への検証と清算を行っていなければ、借入によって底上げされていたかつての自らの地位を懐かしみ、過去との訣別の意志は揺らぐことになりかねないからだ。また、他方では、すでに過去の経験から、彼や彼女らにとって貸し手業者はもはや「敷居の高い」存在ではなく、容易に「救いの手」を差し伸べてくれる「友人」になりうるということを学んでいる。したがって、彼や彼女らが「旧交」を暖めたり新しい「友人」を探すことはさほど難しいことではないからである。それに、業者とのこのような関係復活は、多重債務という過去の経験がある分、恩義や後ろめたさをともなってしまうがちで、業者と対等に渡り合うのは難しい。さらに、「免責申立後10年以内の再度の免責申立は不許可となることがある」とする法律（破産法 第366条9）を逆手にとって、免責を得たばかりの彼や彼女らに接

触し、免責許可取得という事実を「担保」にして、融資と回収を試みようとする貸し手業者も現実存在する。したがって、本研究の今後の課題の第一として、様々な事例の蓄積と、当事者を取り囲む（もう一方の当事者である貸し手を含めた）多様な声の検討を通じて、多面的な現実に接近することが必要である。

第二に、閉鎖的な相互作用過程に対する外部社会からの介入の可能性について課題が残っている。今回、裕次の経験を詳細に記述することによって、借り手と貸し手業者の間に、奇妙な閉鎖的關係が形成されていることに気づく。すなわち、一方では、多重債務という自らの「恥」を隠したいという借り手の思惑と、他方では、閉鎖的な状況であれば多少の逸脱行為は見逃されるだろうという貸し手業者の思惑が、一種の共犯関係を形成し、両者の関係を隠蔽するに至っている。こうした状況は、次の2点において問題である。ひとつには、すでに本稿において考察した通り、資源の量やそのコントロール能力に格差がある戦略的相互作用過程においては、劣位者の問題解決能力はますます低下する傾向にあり、そうした状況の修正は劣位者だけの力では困難である、という点があげられる。さらに、もうひとつには、こうした共犯関係は、有利者による逸脱行為の誘発にもつながっている、という点が指摘できる。具体的に、裕次の事例においても、借り手との閉鎖的な状況において、自宅への張り紙や反復継続的な電話、威圧的態度、脅迫と、有利者である貸し手業者の逸脱行為が徐々にエスカレートしていく様子が見られた。したがって、資源やそのコントロール能力が不均衡な場合の戦略的相互作用過程においては、透明性の確保、すなわち外部社会からの観察に基づいて、適切な資源投入やコントロールの積極的介入を行うことが、劣位者の問題解決能力の向上においても、また、有利者による逸脱行為の誘発可能性を減少させる意味においても重要である。そういう意味で、本稿は、そうした相互作用関係を一方の当事者の視点を通じて明らかにすることによって、透明性の確保を目指した、ささやかな試みに位置づけられる。

調査の遂行と本稿の執筆にあたってご協力をいただいた石田裕次・まさ子ご夫妻に心からお礼を申し上げたい。もちろん、本稿の内容に関する責任の全ては筆者にある。

注

- 1) 消費者の情報量およびそのコントロール能力が業者を上回るケースもあるが、普通は業者が上回っているという見方が一般的である。事実、両者について対等な契約関係を念頭においていたかつての法律は、近年、次々と大幅な見直しを迫られている。「製造物責任法」や「消費者契約法」などの新しい法律の実現も、「相対的に不利な立場に置かれがちな消費者の利益確保」や「消費者取引の適正化」という社会的要請に対する一連の集合行動のなかに位置づけられよう。
- 2) 多重債務をめぐる当事者自身の経験については、家族や親族、職場の人、法律家、友人など、様々な立場の人びとの声を重層的に組み立てるなかで描き出す方法もあるが、本稿では、多重債務者自身が、こうした状況をどのように経験しているかに焦点を絞っている。もちろん、当事者の経験をより深く理解するには周囲の人びとの多様な声の存在が重要である。しかし、従来、多くの調査・研究のなかで「死角」となっていた当事者の体験そのものにできるだけ光をあてることは、十分に意味のあることだと思われる。
- 3) 1999 年度において、消費者信用産業は、年間 73 兆 1252 億円を融資しており、ここ 10 年間（1990 年から 1999 年まで）、ほぼ一貫して、対国内総生産（GDP）比は 14%、家計可処分所得に占める消費者信用残高の割合は 2 割を占める（日本クレジット産業協会 2001）。なお、個人の自己破産申立件数のうち 8 割は「貸金業関係」と取引があり（cf. 最高裁編 2001: 61）、返済困難者の状況を理解する上でプロの貸し手の考察が重要であることがうかがえる。
- 4) ここでいう「全貸金業者」とは、全登録業者のうち、貸付金残高のない業者、すなわち実質的に営業していない業者を除いたもの、という意味である。このような「幽霊」会員は、「実働」会員とほぼ同数存在する（cf. 全金連 2001: 17）。
- 5) 利息制限法は、文字通り利息の上限を定めた法律（元本 10 万円未満の場合年利 20%、10 万円以上 100 万円未満の場合年利 18%、100 万円以上の場合 15%）であるが、違反者に対する罰則規定はない。一方、出資法の上限金利（当該法改正により、現在は年利 40.004% から 29.2% に引き下げられた）を超過すれば罰則の対象となる。現状としては、業者の

貸付金利はおおむね利息制限法を超過し、出資法の上限金利よりすぐ下のあたりに集中している。日本では、このように、二つの法律の狭間で上限金利の「ダブル・スタンダード」（いわゆる「グレーゾーン」）が存在し、貸し手業者と借り手の間における紛争の一要因となっている。というのも、どちらの法律を適用するかによって返済金額（業者にとっては「収益」）はかなり違って来るからである。長期にわたる借入の場合、利息制限法に基づいて再計算すると、返済金が消滅（「債務不存在」）するだけでなく、逆に借り手が過払金の返還請求権を得たりすることもある。このため、貸し手業者、借り手とも、どちらの法律を適用するかをめぐって、これまで様々な攻防を展開してきた（cf. 鍋谷 2001）。

- 6) 法律上、債務者や（連帯）保証人でなければ回収の対象となることはないが、それ以外の者による自発的な返済を業者が拒む必要はない。そこで、業者のなかには、返済遅滞がちな本人の自宅に本人不在時に訪れて家族と直接接触したり、事前に契約書上に家族や親族の名前・職場名などの記載を求め、後にそれを手がかりにしてこれら家族や親族の元に訪れたりして、代返済の自発性を喚起させる。こうした行為が違法か否かについては議論の分かれるところである。
- 7) 経済的理由に基づく業者の「撤退」は、自己破産の申立人に対する貸し手業者の対応においてもうかがえる。裁判所の保管資料である「破産事件確定記録」を用いた標本抽出調査（最新年度版）によれば、借金返済の法的免除（「免責」）を申し立てた借り手（「不明ケース」を除く 1123 件）が、貸し手業者から異議を申し立てられたケースは、5% に満たない（46 件）（日本弁護士連合会 2000：7）。
- 8) 法的制裁としては、悪質な回収行為について、監督官庁に指導を求めたり、当該の業者にそのような通告をすると告げることによってその行為が中断するという例、また、社会的制裁としては、「サラ金」に対する批判的関心の高かった 1980 年代前半は過酷な取立が表面上少なくなったという例があげられる。
- 9) ちなみに、2000 年度における「カード犯罪」（クレジットカード・キャッシュカード・消費者金融カードの悪用）の情勢は、認知件数 6970 件、検挙件数 4514 件、検挙人員 1803 件である。検挙件数の内訳は、窃取・取得ケースが 7 割、偽造ケースおよび他人名義の不正取得が各 1 割程度となっている（警察庁 2001：122）。警察庁によると、こうした犯罪行為のうち、特に偽造や変造のケースは、消費者という一個人を超えた組織的関与が多いという（原 2001；新倉 2001）。
- 10) 集団としての多重債務者の一面を、自己破産申立人に関する統計的数値によって示してみよう。彼や彼女らの申立理由（複数回答）は、生活苦

・低所得（45%）、負債返済（29%）、保証債務・第三者の債務の代弁済（26%）、事業資金（26%）、病気・医療費（23%）、ギャンブル（2%）、浪費・遊興費（7%）である。平均債権者数は12件である。平均負債額は約1531万円であるが、高額ケースが数値を引き上げていることを考慮に入れると、だいたい300万円から400万円が実態に近いという。収入は20万円未満が8割を占め、平均は10万9498円と低い。彼や彼女らは、幅広い年齢層にわたっており、家族単位での生活が主と思われる30歳代から50歳代が7割を占める。60歳以上は約14%と、20歳代（15%）と同程度を占めているが、若者世代と異なり増加傾向にある。男女比はほぼ同じである（釜井 2000；日本弁護士連合会 1997）。

- 11) この会は、多重債務者およびその家族・弁護士・司法書士・消費生活コンサルタントという4種類の会員から構成される非営利の自助グループで、多重債務者救済の全国組織「全国クレジット・サラ金被害者連絡協議会」の加盟団体である。主な活動内容としては、個別的救済（個人的問題としての当該問題のよりよい解決策および生活再建策についてともに議論する）と対外的活動（社会的問題としての当該問題の撲滅を目指して、監督官庁への申し入れや法整備の呼びかけなどを行う）があげられる。筆者は、ここで、参与観察を行っている。詳細については、大山 1998. を参照されたい。
- 12) 破産申立書は、提出先の裁判所では原則的に閲覧ができないため、申立人本人か、本人の許可を得た上で本人の代理人あるいは書類作成者から入手する他ない。本稿では、本人から入手した。この書類は、第一に、申立人が債務の支払い不能な状態にあることを裁判所に対して主張することを目的として作成されており、第二に、（法律家に依頼していないケースを除けば）法律家が申立人からの依頼によって執筆している。したがって、行為者の主観的側面を照明するという点で注意を要する。しかし、破産申立書は、申立人を取り巻く複雑な人間関係が時間軸にそって理解可能なかたちで記されているので、その相互作用過程をいわば外側から辿ることができる。また、法律家が執筆している場合でも、その作成過程において必ず本人に事実確認を行う（本稿で取り上げる事例においては、陳述書の下書きを本人が行い、法律家はそれに修正を加えている）だけでなく、記載された事柄は、公的・私的資料によってその都度裏付けが必要とされるので、記載内容が本人の経験した事実から著しく逸れたりすることはない。本稿では、こうした点を踏まえて、本人の客観的世界については破産申立書を、その主観的世界についてはインタビューと観察を相補的に用いて描いている。
- 13) 彼がこの話をすると、周囲の人びとはたいてい黙って耳を傾けるのであ

るが、彼より年上で同じく多重債務の経験を持つある单身生活者は、この話を聞いて「〔二人で一緒に〕 あっついなあ」とからかったことがある。多重債務という事実の周知によって離婚に発展するケースは少なくないし、誰にも打ち明けられないまま家族と一緒にいることでかえって孤独感を深めるケースもある。裕次の場合は辛さを共有できる人がいた分「ましだったのではないかと」、この女性は裕次に対して経験の相対化をうながしているのである。

- 14) 金融監督庁による「事務ガイドライン」では、業者に対して、借り手から破産などの裁判手続きに入ったという通知を受けた後に、正当な理由なく借り手に支払い請求することを禁止している。
- 15) 多重債務者のケースでよく見られるのは、利息のみの長期返済である。返済困難な状態にいる借り手は、こうした方法によって、辛うじて道義的負担の増大から免れるだけでなく、熾烈な取立から回避される。
- 16) 本稿では、「状況の定義」を次のような理解に基づいて使用している。すなわち、人びとは、外部社会そのものに対して行動するのではなく、外部社会に付与した意味に基づいて行動する。ただし、意味付与の仕方は、社会的にある程度パターン化されており、人びとは、自己と他者との相互作用を通じて、そうした意味付与の仕方を習得する。
- 17) 借入にともなう地位向上や業者への恩義の経験を経て、業者との関係をますます深める様子は、逸脱の「学習」過程に似ている。すなわち、ラベリング論の体系化に大きく寄与したベッカーが、マリファナ使用者の事例考察を通じて、「逸脱動機が逸脱行動を導くのではなく、逸脱行動への従事が逸脱への動機を形成している」(Becker 1963=1978: 59-114)と述べたことに類似している。

文 献

- Becker, S. H., 1963, *Outsiders*, Free Press. (=1978, 村上直之訳『アウトサイダーズ』新泉社.)
- Burns, T., 1992, *Erving Goffman*, Routledge.
- 原宏, 2001, 「警察におけるクレジット偽造・変造対策①」『月刊消費者信用』8月号: 20-23.
- 樋口大輔, 2001, 「消費者金融会社の収益・費用構造」早稲田大学消費者金融サービス研究所
- Hochschild, A., 1983, *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*, University of California. (=2000, 石川准・室伏亜希訳『管理される心』世界思想社.)
- 寶月誠, 1990, 『逸脱論の研究』恒星社厚生閣.

- , 1998, 「逸脱化についてのシンボリック相互作用論の視点」『犯罪社会学研究』23: 4-22.
- 井上俊, 1992, 『悪夢の選択』筑摩書房.
- 釜井英法, 2000, 「日弁連全国破産記録調査にみられる破産者像」日本弁護士連合会法務研究財団編『法と実務 1』商事法務研究会: 126-144.
- 警察庁編, 2001, 『平成 13 年版 警察白書』財務省印刷局.
- Lyman, S. M. and M. B. Scott, 1967, "Territoriality: A Neglected Sociological Dimension," *Social Problems*, XV: 236-249.
- 鍋谷健一, 2001, 「香川 被害者の会の経験から」全国クレジット・サラ金問題対策協議会編集・発行『クレサラ・商工ローン調停の上手な対処法』: 122-128.
- 日本弁護士連合会消費者問題対策委員会編集・発行, 1997, 「1997 年破産記録全国調査」.
- 日本弁護士連合会消費者問題対策委員会編集・発行, 2000, 「2000 年破産記録全国調査」.
- 日本クレジット産業協会編集・発行, 2001, 『日本の消費者信用統計 平成 13 年版』.
- 大山小夜, 1998, 「多重債務者の救済活動——ある『被害者の会』のエスノグラフィ——」『京都社会学年報』第 6 号: 113-137.
- 新倉秀也, 2001, 「警察におけるクレジットカード偽造・変造対策②」『月刊消費者信用』10 月号: 20-24.
- 最高裁判所事務総局編, 2001, 『司法統計年報 平成 12 年』法曹会.
- 全国貸金業協会連合会編集・発行, 2001, 『平成 12 年版 貸金業白書』.
- 付記 本稿は、「2001 年度科学研究費補助金（奨励研究 A）」および「2001 年度相愛大学特別研究助成金」による研究成果の一部である。