

# 相互掛金復活論

佐藤圭治\*

## Draft on Restoration of Mutual Installment

Sato Keiji\*

**要旨：** 購入型クラウドファンディングという金融手法はすでに大衆に認知され、もはや本稿において説明する必要もない。クラウドファンディングにより資金を調達したことのある人や支援をしたことのある人も巷間少なからずいるであろう。とても素晴らしい金融システムである。金融の近代化・民主化といえる。インターネットで案件を閲覧するとすべての案件が夢や志やアイデアに溢れており、応援したくなる。しかし、現実にはクラウドファンディングで資金を調達することは大衆のモニタリングに晒されるため、並大抵な努力では資金調達できない。残念ながら不調に終わる案件もある。筆者は少しでも不調案件を減らすべく思案を重ねてきた。無尽の利用が奏功するのではないかと筆者はかつての論文で述べたが、本稿はその改案である。そこで、団や組を組成しない相互掛金（又は看做無尽）のシステムの準用が購入型クラウドファンディングになじむのではないかとという仮説を立てた。もちろん実現させるには克服すべき課題は山積しており、論旨の矛盾や誤謬の指摘も覚悟の上である。相互掛金をご存じの方はかつて金融業界に携わった方か、あるいは、現在において地域共同体内で無尽会、講会と称して会員の相互扶助や親睦のために掛金の払込をされている方々だけかもしれない。しかし、戦前は庶民の生活を支える主要な金融手法であり、たくさんの無尽会社が営業していた。そして金融の近代化とともに無尽会社は相互銀行へと発展していった経緯がある。筆者は、今なお相互掛金の復活は停滞した日本経済の起爆剤になりえると思料する。

**キーワード：** 無尽、講、相互掛金、看做無尽、無尽会社、無尽業法、相互銀行、相互銀行法、無尽掛金表、購入型クラウドファンディング

### 1. はじめに

本稿においてクラウドファンディングの詳細についてはあえて触れないが、世界的に見てもクラウドファンディングの市場は拡大の傾向にあり、今後も伸張し続けることであろう。日本クラウドファンディング協会の調査によると国内の購入型クラウドファンディング市場は2017年は77億円、2018年は115億円、2019年は169億円となっており、2019年は2017年と比較して2倍以上に市場規模は拡大している。（ただし、この数値は募集額の全額が発生した場合を前提としている）筆者の居住地内の事業者や知人にも購入型クラウドファンディングを利用し、資金調達した案件が見られる。これはクラウドファンディングは社会的に認知された証ともいえる。よって、購入型クラウドファンディングの不調案件を減らす取り組みも社会的に意義のあるものと思料する。

### 2. 相互掛金（看做無尽）

ここで相互掛金について説明しておく。若年者にとっては初めて耳にする金融用語であろう。これは金融商品で旧相互銀行に許可された主要業務であり、独占業務である。昭和26年6月に公布・施行された相互銀行法によって多くの無尽会社が相互銀行に転換した。これは戦前に数多く営業していた無尽会社を近代化することを目的としたものである。その際、無尽会社の主要業務である掛金業務を引き継ぎ、相互掛金という名称にしたものである。ただし、従来の伝統的な無尽と異なる点は加入者が団や組を組成しないことである。伝統的な無尽は加入者が団や組を組成し、掛金を抽選や入札の方法で資金を加入者に給付するシステムである。加入者間の相互扶助の理念がその根底にある。よって、加入者の掛金は外部には運用せず、加入者間で融通することとなる。しかし、昭和24年6月公布・施行された改正無尽業法に

\* 山形県立産業技術短期大学校庄内校  
〒998-0102 山形県酒田市京田三丁目 57-4  
e-mail: keiji@shonai-cit.ac.jp

\* Shonai College of Industry & Technology  
3-57-4 Kyoden, Sakata City, Yamagata 998-0102, Japan

よって従来の無尽とは異なる看做無尽の取扱いが認められ、これ以降、看做無尽が主流となっていた。この看做無尽は団や組を組成せず、加入者は一定期間の掛込をすれば任意（希望）の時期に給付を受けられるシステムである。従来の無尽は加入者の希望する時期に資金の給付を受ける融通性に乏しかったが、看做無尽はこの従来の無尽の弱点を克服するもので柔軟性に富んでおり画期的である。しかも資金の需給を希望しない加入者は満期に自己の掛金の合計額と運用益を受給できるものであり、余裕資金の運用商品としても加入者に有利な商品であった。この看做無尽が相互掛金の源流である。相互銀行は看做無尽を相互掛金という名称にし、平成になり普通銀行に転換するまで掛込方法や運用方法に改良を重ねていった。相互掛金（看做無尽）と従来の伝統的な無尽との大きな違いは、団や組を組成するか否か、資金給付時期を加入者の希望する任意の時期に設定できるか否か、及び相互扶助の理念があるか否かの3点であり、掛金の払込と給付に対する考え方については基本的には変わらない。現在、相互銀行は全て普通銀行に転換したため相互掛金業務を取り扱っている業者はない。また、相互銀行法の施行によって無尽業法において金銭無尽の取扱いは廃止され、物品無尽のみが認められることとなった。これにより現在営業している無尽会社は物品無尽を営む日本住宅無尽株式会社だけとなっている。以下に相互銀行法の相互掛金業務の条項と改正無尽業法の掛金業務の条項を列挙する。

「一定の期間を定め、その中途または満了の時ににおいて一定の金額の給付をすることを約して行う当該期間内における掛金の受入」相互銀行法第2条

「一定ノ給付金額ヲ定メ一定ノ期間内ニ掛金ヲ払込マシメ其ノ期間ノ中途又ハ満了ノトキニ於イテ掛金者ニ対シテ金銭ノ給付ヲ為スモノハ無尽ト看做ス」改正無尽業法第1条

### 3. 無尽掛金表のスタイル

無尽は日本古来の独自の金融システムで明治維新以後、日本の近代化のために欧米より輸入した金融システムではない。同一地域共同体内の構成員の相互扶助を目的として日本各地において草の

根的に行われていたもので、その歴史は鎌倉時代の1275年頃まで遡ると過去の研究では明らかにされている。現在でも沖縄県や山梨県では知人同志で無尽会が催されているという。近代以降、無尽を営利目的で営業する無尽会社が発足し、戦後、相互銀行に転換するまで無尽会社は庶民金融の主要な担い手となってきた。一方、無尽掛金表のスタイルは、各無尽会社によって異なり、夥しい数の無尽掛金表が存在していた。行政当局の大蔵省は数度にわたり掛金表統一のため模範となる掛金表を作成し、業界に推奨した。無尽掛金表は、非常に複雑多岐にわたるが、大別すると東京式、大阪式、折衷式の3つに分類される。以下に簡単にその説明を述べる。

(1)東京式：基本的に資金の給付の前後によって毎月の掛金の金額が変わらない。最終受給口の総掛込金額が給付を受ける金額を超過するもの。よって早期に給付を受けた者が資金運用上有利となり、終期に受給を受けた者は金融利回的に不利な仕組みとなっている。シンプルであるが、金利が不公平であり、射幸的興味を含んだ掛込スタイルである。

(2)大阪式：資金の給付の前後によって毎月の掛金の金額が異なる。給付後は支払利息を含んだ金額（掛増金）が掛込金額となる。最終受給口の総掛込金額が給付を受ける金額に満たない。つまり、終期に給付を受ける者は資金の運用益を受給することとなり合理的かつ平等な掛込スタイルである。無尽会社が近代化するにつれて大阪式の掛込スタイルが主流となっていった。

(3)折衷式：名古屋式とも呼ばれ、最終受給口の総掛込金額が給付を受ける金額と同額のものを用いる。

以上、簡単に3つの掛込スタイルを説明したが、これら3つのスタイルの中にも多様なバリエーションがある。ここでは、その詳細の説明は割愛する。

無尽会社の掛金表の特徴として、上記のとおり多種多様な掛込スタイルがあること、資金の給付時期によって加入者の金融利回が異なること、つまり金利計算が複雑で不公平であること、タイムリーな受給が期待できないこと、相互扶助の理念が希薄なことが挙げられる。

## 4. 購入型クラウドファンディングに対する新しいシステムの導入案

### 4.1 相互掛金（看做無尽）のシステムを利用

購入型クラウドファンディングの成約不調を減らす取り組みとして新に相互掛金（看做無尽）のシステムの利用を提案する。相互掛金とは相互銀行の主要業務で「一定の期間を定め、その中途又は満了のときにおいて一定の金額の給付をすることを約して行う当該期間内における掛金の受入」をいう。無尽会社においても看做無尽として同様の取り組みが行われてきており、昭和24年6月に公布・施行された無尽業法の改正によって看做無尽が法的に認められた。看做無尽とは従来の無尽とは異なり、契約者に団や組の組成を求めないため、契約者が随時に加入でき、一定の掛け込みをすれば任意の時期に給付が受けられるものである。よって加入者にとっては非常に利便性が高く、取扱高も従来の無尽を駆逐する勢いで伸びていったものである。これがのちの相互銀行における相互掛金の源流であり、システム的にはほとんど同じものである。なお、満期（最終）受給口は定期積金契約と全く同じものとなる。

### 4.2 導入の理由

購入型クラウドファンディングと無尽の特徴を融合させ、不調案件を減らすことができるのではないかと考えた。

#### (1) 購入型クラウドファンディングの弱点

- ・たとえ優良案件でも大衆の理解や共感が得られないと不調になる。
- ・事故歴やネガティブ情報のある事業者は不利。（ネクストチャンスも必要）

#### (2) 無尽の特徴

- ・タイムリーな受給があまり期待できない。
- ・金利の不公平。
- ・誰もが加入でき、しかも受給手続きが簡単。
- ・相互掛金（看做無尽）の強みは、団・組を組成せず、任意の時期に資金を受給できることである。

### 4.3 システムの簡単な説明

#### (1) 資金提供者（支援者）側

資金提供者側からすると支援した案件が不調となったことにより、資金を引き揚げるか、またはオプションとして事業者よりリターンを受け取って取引が終了となる。しかし、ここで相互掛金のシステムを準用してクラウドファンディング運営事業者（以下、プラットフ

ーム）に資金を貸し付けるというオプションを設ける。これにより、下記(2)の資金需要者の掛込期間終了後等に当初の支援額と利息を受領する形式をとる。

つまり契約上はプラットフォームに対する貸付となり、資金提供者側から見れば定期預金となる。この資金提供者からの預金が資金需要者への給付金の原資となるが、給付の発生時期や金額は預金発生時期や預金金額とは一致はしない。よってプラットフォーム側においては自己資本の充実が要求される。預金業務については後述するが無尽業の許可を受ければ可能である。ネットバンクにおいても銀行法により預金業務は許可されている。

#### (2) 資金需要者側

購入型クラウドファンディングで目標が未達となり、希望資金額を調達できなかった事業者が対象となる。このシステムでは調達希望額を相互掛金の初回受給者として資金を調達し、以後、毎月掛金を支払っていくものである。実質借入金の毎月返済という形式となる。しかし、契約上は借入ではなく、あくまで掛金の払込となる。調達方法のメリットとしては少額・短期であるため、金融機関からの借入より申込手続き、審査、契約条件等が簡単かつ迅速であることである。また、インターネット上に案件が記載されることで既に一定のモニタリングがなされている。金融機関より借入する場合は、申込手続き、審査、契約条件等に労を要し、かつ、必ずしも融資を受けられるとは限らないが、相互掛金のシステムを利用することによって、手続き等が簡略化され、よりタイムリーな資金調達が可能となる。

ただし、無審査・無条件の給付（与信）は債権管理上、避けるべきである。誰もが与信を受けれることは理にかなわない。よって以下に例として、成約条件のしぼりを述べる。

- ・集めた支援額・支援件数に下限を設ける。
- ・与信額と期間に上限を設ける。金額は目標額の100%以内で上限は100万円、期間は24ヶ月以内が妥当と考える。（少額かつ短期間）
- ・契約条件や財務内容により金利を流動的にする。

#### (3) 預金利回、金融利回について

利回についてはミドルリスク・ミドルリターンレンジの案件が対象となるため金融機関の預金・貸付利回よりは高めに設定した。現状妥当な水準と思量する。以下において利回の計算根拠を述べる。

##### ① 資金提供者の利回（預金利回）

相互掛金の最終受給口の利回が根拠となる。

表1-1の相互掛金契約均一給付式掛金表の例

(最終受給口の場合)をご覧ください。

例示の最終受給口の預金利回りは年 4 % となり、拙案の資金提供者の預金利回は、初回一括資金提供のため年 5%~7%が妥当といえる。

預金利回の計算例は相互銀行史 195 頁より引用したものである。(社団法人全国相互銀行協会編, 1971 年)

#### ②資金需要者の金融利回

表 1-2 の相互掛金契約均一給付式掛金表の例(初回受給口の場合)をご覧ください。

最終受給口の預金利回りである年 4%をもとに算出したものである。年 11.84% となり、妥当といえる。

金融利回の計算例は相互銀行史 195 頁より引用したものである。(社団法人全国相互銀行協会編, 1971 年)

### 4.4 主なメリットとデメリット

#### (1)資金提供者

##### メリット

①元本及び運用益が保証されており、しかも金融機関への預金より高利回である。

②資金需要者に対する貸付ではなく、プラットフォームに対する貸付となるのでリスクが軽減される。よって、プラットフォームを介した間接金融の形式となる。

##### デメリット

少額のため運用益も少額となる。高収益を望む場合は、多くの案件を支援する必要がある。

#### (2)資金需要者

##### メリット

①当座の運転資金が得られ、毎月の掛金額はほぼ一定のため、資金繰りが立てやすくなる。

②金融機関からの借入より手続きが簡便である。

③夢に挑戦するチャンスを再び得ることができる。

##### デメリット

①希望額を調達できるか不確定である。

②現実を直視した経営をしないと資金繰りに支障をきたす懸念がある。つまり夢見がちな経営者には向かない。

③金融機関からの借入よりは高金利となる。

#### (3)プラットフォーム

##### メリット

より多くの案件を手掛けることにより社会的評価が高まり、その結果、資金調達や人材獲得がしやすくなる。

#### デメリット

①債権管理に忙殺されることとなる。貸倒は現実的には避けられず、業務範囲が拡大する。

②資金提供者に対する元本及び運用益を保証するという重大な責務を負うこととなる。(元本を保証するか否かの論点は、別論点となるので、ここでは触れない。便宜的に元本保証としたものであろう。)

表 1-1 相互掛金表の例 最終受給口の場合

回次	各回掛金	給付金額 (定期積金満期金額)
1	40,000	
2	40,000	
3	40,000	
4	40,000	
5	40,000	
6	40,000	
7	40,000	
8	40,000	
9	40,000	
10	40,000	
11	40,000	
12	40,000	
13	40,000	
14	40,000	
15	40,000	
16	40,000	
17	40,000	
18	40,000	
19	40,000	
20	40,000	
21	40,000	
22	40,000	
23	40,000	
24	40,000	1,000,000
掛金合計	960,000	

表 1-2 相互掛金表の例 初回受給口の場合

回次	各回掛金	給付金額 (借入金額)
1	40,000	1,000,000
2	50,000	
3	50,000	
4	50,000	
5	50,000	
6	50,000	
7	50,000	
8	50,000	
9	49,500	
10	49,500	
11	49,500	
12	49,500	
13	49,500	
14	49,500	
15	49,500	
16	49,500	
17	49,000	
18	49,000	
19	49,000	
20	49,000	
21	49,000	
22	49,000	
23	49,000	
24	49,000	
掛金合計	1,178,000	

表 1-1, 1-2 は相互銀行史 195 頁より引用し、筆者が本稿のために編集した。

期間:24 ヶ月(月掛)

契約給付金額:1,000,000 円

各回掛金

給付前掛金 40,000 円均一

給付後掛金 2 回～8 回 50,000 円(掛増金 10,000 円)

9 回～16 回 49,500 円(掛増金 9,500 円)

17 回～24 回 49,000 円(掛増金 9,000 円)

・表 1-1 の最終受給口(資金提供者)の預金利回掛金の月積数は以下のとおりの算式で、等差級数の和で求めた。

$$\frac{(\text{初項} + \text{末項}) \times \text{項数}}{2}$$

これによると積数は 300 月となり、毎月 40,000 円掛けの場合の運用元金は 12,000,000 円となる。運用益は 40,000 円であり、月利を年利に換算すると年 4%の預金利回となる。

資金提供者は毎月掛金を掛込わけではないが、ここでは利回計算の都合上、毎月均等額 40,000 円を掛込ことを仮定した。

$$\textcircled{1} \text{最終受給口の掛金月積数} \quad \frac{40,000 \times (24+1)}{2} \times 24 = 12,000,000$$

$$\textcircled{2} \text{最終受給口の預金利回} \quad \frac{1,000,000 - 960,000}{12,000,000} \times 12 = \text{年 } 4\%$$

・表 1-2 の初回受給口(資金需要者)の金融利回初回受給口は給付後掛金が掛増金の段階的通減方式であるため、月積数の計算もやや複雑で段階的となり以下のとおりである。

初回受給額 1,000,000 円が借入元金となり、借入期間 23 ヶ月の場合の月利を年利に換算すると年 11.84%の金融利回となる。

$$\textcircled{1} \text{初回受給口の掛金月積数} \quad 40,000 \times 24 + \frac{50,000 \times (23+17)}{2} \times$$

$$7 + \frac{49,500 \times (16+9)}{2} \times 8 + \frac{49,000 \times (8+1)}{2} \times 8 = 14,674,000$$

$$\textcircled{2} \text{初回受給口の金融利回}$$

$$\frac{1,178,000 - 1,000,000 + 14,674,000 \times \text{年 } 4\% \div 12}{1,000,000 \times 23} \times 12 = \text{年 } 11.84\%$$

## 5. 克服すべき課題

以上、拙論を披露したが論旨の根拠が荒唐無稽で実現させるには克服しなければならない課題がかなり多い。以下にそれらを列挙する。

(1) 無尽業法の改正が必要である。現行の無尽業法は物品無尽のみが認められており、金銭無尽の扱いは廃止された。よって金銭無尽の取扱いを復活させるためには無尽業法の改正が必要となる。これが最大の難関である。現在営業している無尽業者は物品無尽を行う日本住宅無尽株式会社のみである。無尽業に対して時代遅れという偏見を持ち、法改正に抵抗を示す関係者も少なからずいると思料される。しかし、仮に改正が認められ、無尽業法適用業者となれば、掛金業務（看做無尽）に加えて預金業務が可能となる。一方、相互銀行法は廃止されており、復活はできないため無尽業法の改正で対処することとした。

(2) 資金給付（与信）業務や預金業務を扱うことによりプラットフォームに新たなノウハウとさらなる自己資本の充実が求められ、行政当局の規制を今以上に受けることとなる。ただし、この点については業界の質の向上に繋がるものであり好ましい。

(3) 相互掛金（看做無尽）業務が大衆に容認されるか否かが不確実である。また資金の給付業務が相互掛金ではなく単なる貸付と解釈されることも十分考えられ、その方が自然かもしれない。給付ととらえるのは論理に飛躍があるとの指摘を受ける可能性がある。

13) 拙稿:クラウドファンディングに対する新たな取組に関する一案、山形県立産業技術短期大学校庄内校紀要(2019)

## 文献

- 1) 全国相互銀行協会編：相互銀行史(1971)
- 2) 河井 正: 無盡會社経営計算論(1943)
- 3) 三菱 UFJリサーチ&コンサルティング: クラウドファンディング（購入型）の動向調査(2020)
- 4) 与那堅亀: 沖縄の模倣, 沖縄文教出版(1975)
- 5) 瀬底正雄: 無盡數學, 全國無盡集會所(1936)
- 6) 関玄: 利息計算の手引き, 銀行研修社(1979)
- 7) 角川総一: 金利計算マニュアル, 近代セールス社(1986)
- 8) 後藤新一: 無尽・相銀合同の実証的研究, 日本金融通信社(1994)
- 9) 日本住宅無尽株式会社: <http://www.nihon-jm.co.jp>
- 10) CAMPFIRE: <http://camp-fire.jp>
- 11) Makuake: <http://makuake.com>
- 12) READYFOR: <http://readyfor.jp>