

貧困ビジネスとは何か

湯浅 誠

ゆあさ・まこと
一九六九年生まれ。NPO法人自立生活サポートセンター・もやい事務局長。著書に『貧困ビジネス』（山崎書店）『反貧困』（岩波新書）など。

1 不動産業界の貧困ビジネス―「ゼロゼロ物件」

「家賃の支払いが一日遅れただけで女関の鍵を交換された」「ある朝、目を覚ましたら、自分の部屋の中に人が立っていた。家賃の督促だった」

二〇〇八年七月二十六日、敷金・礼金・保証人不要の「ゼロゼロ物件」の被害者電話相談会が行なったところ、少なからぬ若年層を始めとしてこうした相談が六五件も寄せられた。もっとも多かったのは、都内で展開する株式会社スマイルサービス（以下、SS）の入居者からのトラブルで、「三三件に達した。SSは、都内沿線に「礼金〇、敷金〇、保証人不要」と大書した派手なピンクの看板を掲げ、その入りやすさを最大のセールスポイントとしている。

通常日本で賃貸借アパートに入居しようとすれば、家賃の

他に礼金・敷金・不動産手数料等が要求され、初期費用は月額家賃の五〜六倍に達することが珍しくない。しかも、自らは住んでいないにもかかわらず賃借人と全く同等の責任を負う連帯保証人を用意するよう要求される。世界でも類がないのではないかとと思われるような手厚い賃借人保護の慣行によって、初期費用を準備できないお金のない人、頼れる人間関係を持たず、連帯保証人を用意できない人は、通常の賃貸借契約からは排除されてきた。

一九九〇年代後半、日本全体の貧困化が進行する中で、こうした状況に対する二つの対処法が採られてきた。一つは行政による民間住宅入居支援制度。二〇〇一年に制定された「高齢者の居住の安定に関する法律」が一つの画期となり、東京都などの地方自治体で主に高齢者を対象とする家賃保証制度が創設された。少子高齢化が進む中、主に一人暮らし高

給者に対する賃貸借物件の「貸し渡し」が問題となっていたからである。

もう一つは、民間不動産業者による規制緩和。「ゼロゼロ物件」が、繁華街のビルの一室であやしげな営業を行なう賃貸業者、という枠を抜け出して、急速に一般化していった。

手厚い礼金・敷金・連帯保証人慣行は、言うまでもなく、入居中の家賃滞納、退去時の原状回復費用というリスクに対する賃貸人の保険である。それを不要にすれば、賃貸人サイドのリスクは高まる。入居時のハードルを低くし、お金がなく、連帯保証人を用意できないような層を顧客として獲得しつつ、入居中・退去時の賃貸人リスクをいかに軽減するか……。この「問い」に対する「回答」を見出した者たちが不動産業界におけるベンチャーとなった。「ゼロゼロ物件」とは、その新手法の商法によって賃貸に出された物件の総称である。

SSの場合、その「回答」は以下のような形をとっていた（二〇〇八年一月現在）。

（一）契約を通常の賃貸借契約ではなく、「鍵利用契約」とした。契約書には、契約によって入居者が得る権利は「施設付鍵利用契約」であり、「居住権・賃借権は生じない」と記載された。これにより、入居者に「自分は借地借家法における賃借人としての権利を有していない」との誤解を生じさせ、権利行使を抑制する。

（二）毎月二七日期日の前家賃が一日でも遅れたら無断で鍵を交換し、入居者をロックアウトする。ロックアウトを解除

は借地借家法に違反し、一部無効となり、SSの行為は正当化されない。



「貧困ビジネス」という概念の有効性と必要性

しかし第二に、では、法律の明文上違法でなければ許されるのかと言え、それも違うと私は考えている。

たとえば、日雇い派遣会社グッドウィルは違法な派遣をやったかもしれないが、労働者派遣法で許されている範囲内で経営している会社だ。と云い出せば、日雇い派遣そのものの対する規制は不要となる。労働者派遣法改正による日雇い派遣規制に反対する人たちは、そう言っている。そして【A】「日雇い派遣が禁止されたら、そこで働いていた人たちは失業してしまうじゃないか」という意見が、現実には一定の力を持っている。

しかし日雇い派遣が問題なのは、グッドウィルが違法行為をしたからだけではない。そのシステムが非人間的な働き方を若年層を始めとした労働者に強いるからだ。SSも、基本的には同じである。

問題は、ビジネスモデルそれ自体にある。そのことを指し示すために、私は「貧困ビジネス」という概念を作った。

貧困ビジネスとは、貧困層をターゲットにしている、かつ貧困からの脱却に資することなく、貧困を固定化するビジネスを言う。収入が不安定で、担保にする資産も持たない層に高金利でお金を貸し付ける消費者金融、日々の生活費に事欠

するためには、入居者は、賃料はもちろん、賃料の一〇パーセントに達する「遅延損害金」と「施設再利用料」一万五七五〇円（二〇〇七年、国民生活センターの指摘により同利用料を廃止した後は、「生活保護費」として一万五〇〇円を徴収）を取る。

（三）上記諸費用が支払われなければ、数日のうちに自力救済で家財道具を撤去し、処分する。

問題は、これが「回答」として社会的に妥当と言えるか、という点にある。

世の中には妥当だと言っている人たちがいる。なぜなら【A】「ゼロゼロ物件」の入居者たちは、一般アパートで要求される礼金・敷金・連帯保証人を用意できない以上、「ゼロゼロ物件」が存在していなかったらホームレス状態に陥ったかもしれない人たちが、入居するところがあるだけありがたい」と考えるべきだからだ。また【B】鍵交換や連帯金、家財道具の撤去などはたしかに厳しいが、期日通りに支払いさえすれば問題ないのだから「支払わなかった側にも一定の責任がある」からだ。

私は妥当だとは思っていない。第一に、SSのシステムは明確な借地借家法違反だからだ。SSの物件は「施設」と呼ばれているが、実態は入居者に一定期間の占有権限を与える賃貸借物件であり、旅館業法に基づく旅館でも、社会福祉事業法に基づく宿泊所でもない。実態から見れば借地借家法の適用を受けるのは当然であり、そして同法は強行法規、つまり法に背く当事者契約を排除する。したがって、SSの契約書

き、月給仕事などに就くことができない労働者を安く使う日雇い派遣会社などがその典型だが、それらに止まらず、現在ではますます多様な分野に存在している。SSは、さしずめ貧困ビジネス居住部門の代表格だ。

そもそもなぜ、消費者金融、日雇い派遣、ゼロゼロ物件等々を個別に論じるのではなく、「貧困ビジネス」として括ることが有効であり、かつ必要と考えるのか。それは、次のような理由による。

第一に、「貧困ビジネス」は、貧困層の拡大という日本社会の現状に対応したビジネスモデルだからである。消費者金融にしろ、日雇労働者を使う企業にしろ、今に始まったことではない。それはある特定の「市場」を対象に、かつてから存在していた。たとえば、財政基盤が脆弱な学生を対象にした学生ローン、「寄せ場」と呼ばれた日雇い労働者街に住む人々を対象にした日雇い雇用システムは、はるか以前からあった。

しかし、日雇労働が「日雇い派遣」という形で日本全体に全面展開したことに象徴されているように、九〇年代以降の新自由主義改革の下で貧困層は日本社会全体に拡大した。もはや、かつての日雇い労働者や母子世帯などの「元祖ワーキング・プア」がワーキング・プアの大部分ではない。若者・中高年労働者・一般世帯など、あらゆる年齢・性別・世帯に広がっている。「貧困ビジネス」の伸長は、そうした貧困層の拡大と正確に見合っている。貧困層の拡大に対応して伸張す

るビジネス、それは「貧困ビジネス」と呼ぶにふさわしい。

第二に、実態がそうであったとしても、名指されない限り、それらのビジネスモデルは「貧困ビジネス」としては形象化されない。それは、貧困が存在し拡大してきたにもかかわらず、「貧困」と名指されない限り、社会一般に認識されなかったことと正確に対応している。存在しているのがホームレス・ネットカフェ難民・日雇い派遣労働者・生活保護受給者・母子・障害者・多重債務者・年金生活者等々の社会的弱者であると同時に、「貧困層」(もちろん上記カテゴリーに属するすべての人がそうだと断言わけではない)だと名指されて初めて、貧困問題が社会問題として認知され、浮上されてきたのと同じように、市場においても、存在しているのは消費者金融・日雇い派遣会社・ゼロゼロ物件不動産会社等々であると同時に、「貧困ビジネス」である。そのことは、貧困が各種アイデンティティにまたがる問題として見出されたように、「貧困ビジネス」が金融・労働・住居といった分野を越えた問題であるとの認識を可能にする。したがって「貧困ビジネス」は、日本社会における「貧困の再発見」(岩田正美)の反映として、再発見されている。

第三に、「貧困ビジネス」の展開する理屈は、実際に共通している。それは、これまで【A】【B】として触れてきたものだ。貧困ビジネスは常に、【A】消費者金融はヤミ金を、日雇い派遣会社は失業を、ゼロゼロ物件不動産会社はホームレス状態を明示的・暗示的に引き合いに出して語るように、

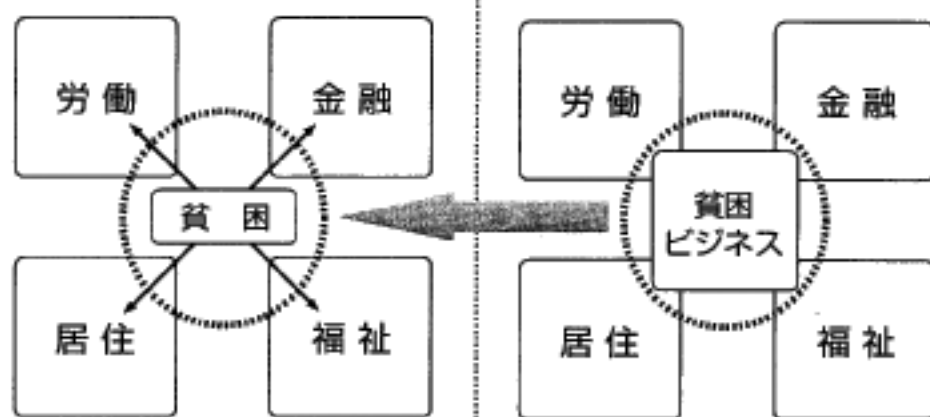
自分たちがいなくなったら、もっとひどい事態になるんだぞ、【B】運び取っている以上は本人の自己責任である、という理屈を「殺し文句」として活用する。【A】では、それ以外を選択できない労働者・消費者を想定しつつ、【B】では「選択の自由」の存在を偽構する点で両者は矛盾するのだが、それらは状況に応じて便宜的に使い分けられている。

【B】は、貧困状態が「選択の自由」を極小化した状態であることを指摘すれば反論できるが(詳しくは、拙著「反貧困」岩波新書、巻頭)、「A」には異なる補助線を必要とする。そしてそれが、「貧困ビジネス」という概念を要請する第四の理屈を導く。

行政責任の欠如を焦点化

第四に、「貧困ビジネス」という問題設定は、日雇い派遣における使用者と労働者、消費者金融・ゼロゼロ物件におけるサービス提供者と利用者(消費者)という枠を超えて、ある欠如を焦点化させる。それは、行政責任の欠如、本来的な保障ラインの崩壊である。

たとえば一〇年後、郵政民営化によって採算の合わなくなったある過疎地域の郵便業務からJRPが撤退するとする。取り残された過疎地域には、必ず「貧困ビジネス」郵便部門が発生する。一通八〇円で送られていた郵便物を、その二倍や三倍の料金で配達するサービスだ。新規参入業者の言い分は、もはや言うまでもない。【A】自分たちが配達しなかったら、



貧困状態は、労働・金融・居住・福祉など、あらゆる分野を通じて問題化する。生活苦を原因とする多重債務などはその典型だ。そして市場(右半分)にも相同的な構図があり、貧困に対応する位置を「貧困ビジネス」が占める。「貧困ビジネス」は貧困者をターゲットとする限りにおいて共通点を持つが、様々な分野のある種のビジネスを分野横断的な「貧困ビジネス」として一体的に捉える視点は、貧困を可視化することによって初めて可能となる。(初出: 拙稿「格差ではなく貧困の議論を(上)」(『貧困と社会保障』1428号、2006年10月)

郵便物は届かないんだぞ、【B】送る送らないの選択は、利用者の手の中にある、というものだ。

新規参入業者は、自分たちの事業コストがいかに高いかを説明し、暴利を貪っているわけではないことを主張するだろう。他方に、切り詰めたぎりぎりの生活の中から、さらに切り詰めて郵便物を送る消費者の姿が映し出されるだろう。そして、業者によるその価格が真に妥当なものなのか議論されるかもしれない。しかし、その議論から抜けているのは、郵便業務という公共的事業からの行政の撤退である。

つまり「貧困ビジネス」は、公共部門からの行政の撤退、あるいはもともとの不在を、その種として成長する。「貧困」の焦点化するものが第一に政治的責任であるように、「貧困ビジネス」が焦点化するものは、消費者金融において貸し手と借り手とらにより多くの非があるのか、という議論を越えて、公的な低金利貸付の不在、または存在したとしても利用できない使い勝手の悪さ、さらには存在していること自体を知らされない周知徹底の不足、である。

SSの被害を報道したあるテレビ番組において、VTRを見終わったスタジオのコメンテーターたちが「家賃を遅らせた店子のフリーターが悪い」と言い、「SSによって住居を確保できてよかった、という利用者もいるはず」と言った。

【A】の理屈に、それを可能にする現実的な条件がある限り、急場をしのげて助かったと感じる利用者がいることは間違いない。日雇い派遣とて同様だろう。

しかしそれは、だから「貧困ビジネス」も社会的に容認されるべき、ということにはならない。なぜなら、本来保障されるべき居住の権利や労働者の権利はそのような理屈で正当化されるべきレベルではなく、より高いレベルにあるものだからだ。「貧困ビジネス」は、「ゼロよりは一がまし」という理屈に立脚している。しかし、本来保障されるべきは二であり三であり五であって、またそれが保障されていけば、誰も「貧困ビジネス」など利用しない。その本来的な保障ラインの崩壊していることが、「貧困ビジネス」の存在を正当化し、あたかも「ビジネスを通じて社会貢献」であるかのような装いを可能にさせてしまっている。

そうではない。ただ単に金融・労働・居住の政策的貧困が、どんな不当な条件でも、呑まなければ自らの生存を確保できないようなNOと言えない労働者、NOと言えない消費者を作り出し、その窮状に覆いかぶさるように「貧困ビジネス」が便乗しているにすぎない。

「貧困ビジネス」は、規制緩和を進める政府と明確な共犯関係にある。

NOと言えない社会的条件をどう作るか

NOと言えない労働者と消費者の存在が「貧困ビジネス」仲長の背景にあるのだとすれば、「貧困ビジネス」への対抗手段は、労働者と消費者がNOと言えない存在になることで果たされる。端的に言って、自宅を持ち、安定した職を得て、

十分な事態の改善には結びつかない。労働に対してNOと言うためには、働かない（ストライキ）という選択が可能でなければならぬ。それを可能にするのは、家庭であり、地域の支え合いであり、労働組合であり、社会保障である。非人間的な労働を拒否しても生存できるということが、個人的・集団的ストライキを可能にし、それがまた労働市場の質を担保する。NOと言えない労働者で溢れる労働市場において、雇用条件の劣化は免れようがない。

同様に、消費に対してNOと言うためには、買わない（ボイコット）という選択が可能でなければならず、それを可能にする条件も基本的には同じである。買うことは裕福な者へのみ許された特権ではない。選択の余地なく追い込まれた者たちほど、買わないかぎり生存を確保できないがゆえに、たとえ割高だと承知していても、購買せざるを得ない。それは、月額換算すれば安価な賃貸アパートに比べてはるかに割高なサウナやカプセルホテルやネットカフェに、多くの貧困層が

潤沢な貯蓄を有する者たちは「貧困ビジネス」とは無縁である。その者たちは、労働者としても消費者としても、そんな不利な条件では契約しない、とNOを言えるからだ。

まずは若者たちに、自己防衛手段として、家庭・学校などの市場外領域で「貧困ビジネス」の危険性を伝えていく必要がある。消費者金融やクレジットは三社以上借り入れてしまえば、通常の収入では返済不能に陥る可能性が高いこと、労働現場での明細書の見方、低予算での入居可能を謳うゼロゼロ物件の仕組みなど、大量の宣伝広告の裏に、それを可能にするような背景があるのかを伝え、身を守るようにする必要があるのである。

もちろんそれは、生存を確保するための必要な情報の提供とセットでなされなければならない。病気で働けなくなったときには一一九番、犯罪に遭遇したときに一一〇番することは知っていても、生存が危ぶまれるほどに追い詰められたときに、どこにどのようにアクセスすれば生存を確保できるかを、若年層は言うまでもなく、ほとんどの人が知らない、そして知らされていない、という異常な状態に私たちの多くは放置されているからだ。

しかしこれは、「フリーターにならないために、がんばって労働市場で生き残ろう」といった競争主義的教育よりは、人間らしい生存を実現するために百万倍有効だとしても、対症療法の出るものではない。

やはり、NOと言えない社会的条件を作っていくのであれば、居住している実態を見れば明らかだろう。

家庭・地域・労働組合・社会保障といった広義の社会連帯は、その意味で、NOと言えない労働者や消費者、ひいては市民を作るための基礎的条件であり、政府や企業にシーリングをかけられた結果として、そのしわ寄せを受け止めるために仕方なく作るものではない。ストライキやボイコットが異常なものではない。それらが、労働者でもあり消費者でもある市民のプレゼンスを可能にし、市場に必要な緊張感をもたらす、社会を健全化するのだ。

そして、上述してきたことは、同時に貧困問題改善の処方箋でもある。それは、「貧困ビジネス」が貧困の再発見の反映として見出されていることからくる、当然の帰結である。

なお、多様な「貧困ビジネス」のより詳しい実態については、拙著「貧困襲来」（山吹書店、二〇〇七年）を参照していただきたい。

環境と公害

第38巻/第1号

【編集長】 宮本新一・原田正純・岩波剛久

〈特集〉文化遺産の可能性

文化遺産の可能性—資産から資源へ—西村幸夫／日に見えない領域に潜む文化遺産の現在—篠田篤己／文化遺産、指定・保存から登録・活用へ—後藤 浩／文化遺産の継承における専門家の役割—堀 晃／農村における文化遺産の捉え方とその継承—山田晴雄／文化のまちづくりと地域経済—金沢を事例として—佐藤田光／文化遺産を活かす都市デザイン—篠田登矢／〈座談会〉文化遺産の可能性を追求し、実現する—後藤 浩・高橋賢一・比留間彰・西村幸夫・篠田登矢

【編集長】すべてのアスベスト被害者・家族に公正・平等な補償を求める国際会議—古谷彰樹 【副編集長】熊本県北町の石炭坑リサイクル問題—山下英樹 ハンガリー—半世紀を過ぎた現地から—渡辺洋子 リレー—エッセイ—木原啓吉 さんばふも—氏川直次 【特別寄稿】—新井正治・大島豊一編著「地域発」ストップ温暖化ハンドブック—松本愛生

定価1260円（年4回発行）

定額購読のお申込み

http://www.sinsap.org/kogakken/ (送料込 1年-5500円、2年-9900円)

岩波書店