

# リスク選好および利他主義が保険選択に与える影響

## —実験による検証—

和田 良子（敬愛大学 教授）

### プロフィール

1994 年 3 月 慶應義塾大学大学院経済学研究科博士課程単位取得中退

1999 年 4 月～ 敬愛大学経済学部 現在に至る

（単著）（消費の異時点間代替性が環境評価に及ぼす影響——谷津干潟の事例より）吉野直行・亀田啓悟・中東雅樹・中田真佐男編著 慶應義塾出版会『日本経済の課題と進路——経済政策の理論・実証分析』2015 年 3 月

（共著） Choice with imprecise information: an experimental approach, Hayashi Takashi and Ryoko Wada, *Theory and Decision* No.69: 355-373 2010 年 10 月 Springer

### 【要約】

#### 1. 背景と目的

本研究は、保険という金融商品には利他的な側面があることと、保険加入の動機は状態依存的な損失の補償から来ているが、所得の不確実があるとき、長期的に保険に加入する行為が、固定の掛け金を支払うため、リスクを取らなければならない側面があり、いわゆる *mixed risk* をもたらす証券になっている点に注目して、いかなる保険設計の下で人々がより利他的になるかを実験研究により明らかにするものである。なお、ここで「保険」という言葉を用いるとき、加入者が掛け金を支払っており、存命中に疾病がわかったときに、それらの疾病に対しての補償金額が受け取れる保険や、働けなくなったことに対する補償金額を受け取るような保険商品を指している。

保険商品とは自分がキャッシュを受け取るときには、同一の保険への加入者の賭け金からの受け取りとなり、自分がキャッシュフローを受け取らないときには、同一の保険加入者へのキャッシュフローを附与するものである。保険商品は状態依存な結果を伴

っており、ある個人が保険に加入しても、必ず自分が受け取れる状態が起きるとは限らない。保険商品は、通常は損失の局面で、損失を補てんするため、所得の平準化を求めて加入するものと考えられている。ところが保険に長期間加入しても、全く受け取ることがない場合も少なからずあり、その場合には他人のために掛け金を支払い続けることになる。実際には加入時に、加入期間中、状態依存でない景気変動などによる所得変動を予想しているにもかかわらず、固定の賭け金を支払うという形でリスクを取る必要がある。

保険加入の大きな動機となるリスク回避のために、所得変動リスクを取るという複雑な意思決定を理解する上で、二階までのリスク回避度によって理解するよりも、より高階のリスク態度について測定することで、保険加入についてどのようなメカニズムが働くのかを明確にすることができると考えられる。

例えば、Fei and Schlenger (2008) は高階のリスク態度において、バックグラウンドリスクがあるとき、“prudent”という特性を満たす個人は、そうでない個人と比較して、事前の損失を回避しようとするあまり、損失を 100%カバーするよりさらに多くの保険を購入することを導いている。

本研究では、人々が利他的になり得る条件を、保険の設計と個人の高階のリスク態度、金融リテラシーを含む個人属性、被験者のグループ属性によって分析する。

## 2. 先行研究

### 2.2 不確実性下での利他的行動についての実験的研究

和田・北村(2011)(2014) は、保険という金融商品に利他的な側面があることに注目した内外でも初めての文献となる。和田・北村 (2011)(2014) の実験においては、全体の半分の被験者は、自分自身と、ランダムに選ばれた自分のペアの報酬を決める「くじ」について選択した。和田・北村(2011)(2014) では、保険の結果についての閲覧頻度すなわち情報の提供が多いことで、他人の効用を自分の効用に加えている可能性が示唆された。

和田・北村(2011)(2014)の実験では、半分の被験者が他人を犠牲にして自己の収益を追求できる「利己くじ」と、自己の利益を多少犠牲にして他人の利益を引き上げることができる「利他くじ」のどちらかを選ぶことができる選択肢を与えられた被験者が、状態依存によるリスク環境下で、「利己くじ」か、「利他くじ」かのどちらかを選択する。選択は、状態依存的な、選ばれ得る潜在的報酬(所得)を違えて 11 回行われた。被験者の報酬は、くじの選択と、状態の決定、および 11 本の異なる所得のくじから選ばれる 1 本によって決まる。実験の当初は意図していなかったが、この手法が被験者に所得リスクを与え、その結果被験者は、自らの所得についての不確実性(バックグラウンドリスク)と、自然世界においておきる何らかの状態依存的な不確実性の両方を考慮しながら、くじを選択することになった。保険に加入するとき、保険契約が短期のものでなく、毎年の契約更新がない場合、上記の両方のリスクを考える必要がある。つまり、

いかなる状態でも自分と(場合により同時に加入している見知らぬ誰かの)状態依存リスクを回避するために、リスクを取らなければならない可能性がある。

## 2. 2 高階のリスク態度モデルとその顕示化

個人が効用関数の 2 階微分より複雑なリスク態度を持つ可能性が Kimball (1990) によって提示された。3 階の効用が非負となるリスク選好は慎重 “prudence” と呼ばれ convex marginal utility function と同義である。Gollier (2001) において、concave second derivative of utility function となる 4 階のリスク態度が “temperance” (節制) として定義された。absolute prudence の程度は 3 階の偏微係数 / 2 階の偏微係数によって示される。Eeckhoudt and Kimball (1992) において、prudence をみたす個人は、前もって、損失からくる効用減少に備えようとするため、貯蓄および保険への需要がそうでない人よりも多くなることが理論モデルによって示されている。

Noussair, Trautmann, and Kuilen (2014) においては、17 本のくじの選択をさせて主に 4 階までのリスク選好を測定している。Noussair, Trautmann, and Kuilen (2014) は、prudence な被験者は貯蓄口座を持っていること、クレジットカードにおける未払いが小さいこと、temperance な被験者はリスクの高い投資をする傾向が見出された。

Eeckhoudt, Louis and Kimball (1992) によって、Prudent な個人は、状態依存的なバックグラウンドリスクが高まるほどに、その損失を事前に避けようとして保険に入ることが導かれている。Fei, Wenan, and Schlesinger (2008) によると、バックグラウンドリスクによる所得変動があり、保険によってカバーできる場合には、効用関数の 3 階微分が可能な場合に定義できる prudence は fair な 保険の損失を全額カバーする以上に需要するという結果が得られている。しかしながら、Noussair, Trautmann, and Kuilen (2014) では prudence および temperance と保険についての頑健な結果は得られていない。

## 3. 実験

### 3.1 不確実性下の利他主義の計測

以下のことを明らかにするよう実験を設定する。

- (1) 個人は他人のために、自分の所得に変動があるにもかかわらず、所得の一部を利他的に移転できるか。
- (2) 個人は他人のために、自分の所得に変動があるにもかかわらず、他人の所得変動を吸収することができるか。
- (3) どのような個人特性の保有者が利他的に他人に所得移転したり、他人の所得変動を吸収したりすることができるのか。個人特性として、




A 4階までのリスク態度 B 金融リテラシー C 利他主義の代理変数  
D 被験者グループの特性

(4) どのような保険設計のとき、利他的になりやすいか

(1)(2) を明らかにするため、保険証券の設計について、自らの所得の分散が減る設計、他人の(保険に加入しているほかのメンバー)の分散が減る設計、他人にとって致命的な状態を避けられる設計、など16の問題を用意した。

利己主義なくじ「利己くじ」と利他的なくじ「利他くじ」は、タイプAおよびタイプBと示される。被験者の意思決定は、すべてタイプAかタイプBのなかの、くじの番号1から6の、6本のくじの「集合」を選ぶ。被験者は、番号1～6のくじについて単独で選ぶことはできず、サイコロβの目で一本が報酬対象となることが告げられる。これは、被験者に潜在的な所得変動を与えるための措置である。

例えばタイプAを選んだ場合には、1番のくじが選ばれた場合には、タイプAでは決定者Xと被決定者Yの報酬の期待値は1000円で同じだが、タイプBを選んでいた場合は、被決定者の報酬の期待値が1500円と高くなってしまう。しかし6番のくじが選ばれた場合には、決定者XのタイプAの期待値は1500円、被決定者Yの期待値は1000となっている。このように、タイプAを選ぶか、タイプBを選ぶかがセットになっているために、この問題でタイプBを選ぶと、所得の移転により相手の所得が自分より高くなっていくケースがある。ところが自分がタイプAを選んでおり、サイコロγの目が偶数で、緑の状態が出てしまうと、自分の相手の報酬が0円となってしまふ。この設定は16問すべての設定に共通であり、利他的な気持ちを引き出す装置となっている。

<div></div> <div>サイコロβの目</div>	No.①	タイプA				タイプB				
	くじの番号	X(決定者)		Y(被決定者)		くじの番号	X(決定者)		Y(被決定者)	
		緑	赤	緑	赤		緑	赤	緑	赤
	1	1000	1000	0	2000	1	500	500	500	2500
	2	1200	1000	0	1800	2	700	500	500	2300
	3	1400	1000	0	1600	3	900	500	500	2100
	4	1600	1000	0	1400	4	1100	500	500	1900
	5	1800	1000	0	1200	5	1300	500	500	1700
6	2000	1000	0	1000	6	1500	500	500	1500	
<div></div> <div>サイコロのγ目=2,4,6 → 緑</div>		<div></div> <div>サイコロのγ目=2,4,6 → 緑</div>								

16問のうち1問は、自分の選択と自然の選択(状態の決定)によって自分の報酬と、自分に紐づけされたグループ内の誰かの報酬が決まる。さらにもう一問は、自分に紐づけされたグループの誰かによる選択と自然の選択(状態の決定)によって自分の報酬が決定される。一問は能動的、もう一問は受動的に報酬が決まるようにした。

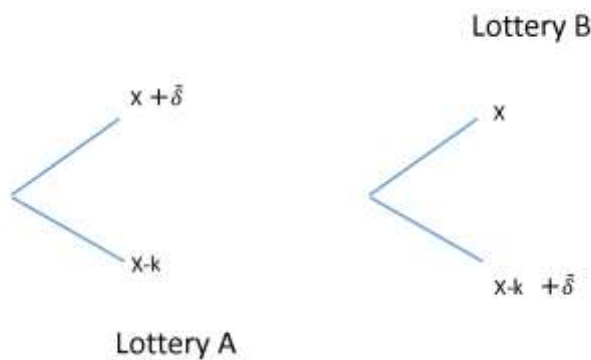
16問の問題において、利己的なくじのセットタイプAから、利他的なくじのセットタイプBに変更した場合の分散の減少分を被説明変数として取った。

### 3. 2 高階のリスク選好の計測

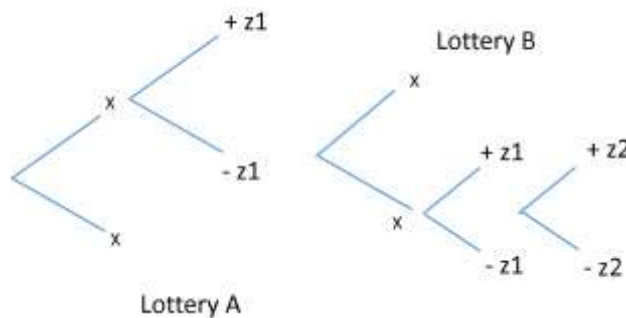
本研究では Noussair, Trautmann, and Kuilen (2014) の *prudence* および *temperance* の計測の手法を転用した. 回答を真剣にするため, 1 つのグループ (8 人か12人) に一を選んで賞金を払った.

$[PA, PB] = [x, x + \delta]$  と表現される 5 問がリスク選好を測定する問題である.  $\delta$  は, ゼロを平均値とした分散のある結果である. もしも被験者が A を B よりも選んだ場合, A の確実な受け取りよりも, B のくじの期待値が小さいので彼はリスク回避であるように設定された.

*prudence* を測るための問題は  $[PA, PB] = [x + \delta, x - k, x - k + \delta]$  と表現される.  $\delta$  は, ゼロを平均値とした分散のある結果である. もしも被験者が A を B よりも選んだ場合は, 彼は *prudent* である. なぜならば, 彼は “ 良い結果とくじ ” を “ 悪い結果とくじ ”. (Fig. ) よりも選好したためである. *Prudent* はダウンサイドリスクを避ける性質を表現している.



*temperance* を計測するための問題は,  $\tilde{\theta}$  と  $\delta$  をそれぞれ独立なゼロを平均とする分散のあるくじとして  $[PA, PB] = [x + \delta, x - \tilde{\theta} + \delta, x - \tilde{\theta} + \delta]$  で表すことができる. もしも被験者が A を B よりも選ぶのであれば, かれは *temperance* である. なぜならば, 彼は “ある確実な金額とくじ と, ある確実な金額と別のくじ”を, “ある結果と, ある結果 + 二つの独立のくじ ”よりも好むからである. 二つのくじにおいて両方とも悪い結果が同時に出ることを嫌がるためである.



ロジット・プロビット分析により, 相手の分散が減るときにより利己的であり, リスク選好では *intemperance* が, 利他的であることがわかった. また, 敬愛大学の学生は慶応

義塾大学の学生より有意に利他的である。また金融リテラシーの低いものは利他的であることがわかった。

## 5. 結論

この研究は、保険に加入することは、自分が受け取りをしないときには他人のために掛け金を支払っているという利他的な側面に注目した和田・北村(2011, 2014)の研究を一步進めたものである。

58 人の被験者に対して 16 回の選択を行い、平均で 41%と高い確率で利他的なくじの集合が選ばれた。被験者は所得の不確実性に直面しながら、他人の状態依存リスクを減らすために利他的なくじを選んでいることを観察した。

(1) 一定程度の個人は他人のために、自分の所得に変動があるにもかかわらず、所得の一部を利他的に移転していた。

(2) 個人は他人のために、自分の所得に変動があるにもかかわらず、他人の所得変動を吸収した。被説明変数を利他的なくじの選択を1, 利己的なくじを 0 とし、利他的な証券を選択することで減らすことができる相手の分散を説明変数とし、プロビットモデルにより分析すると、頑健に有意であった。

(3) 追加実験で測定した4階までのリスク態度のうち、リスク回避的でないもの、*prudence*, *intemperance* を示す選択を行ったものが、より利他的な選択をした。*intemperance* が利他的な選択を行うことについては頑健であった。これは、*intemperance* な個人は二つの独立なリスクを許容できるためで直感的に合致している。金融リテラシーが低いものがより利他的であり、また確実性下で利他的な個人は不確実性下でも利他的であった。

(4) 保険設計として、自分の所得リスクにかかわらず相手に定額を移転する(ユニセフ)「マンスリープログラム型」の資金拠出では、より利己的な選択が行われた。ゆとりがあるときに他人に所得の移転を行う「歳末助け合い型」については有意な結果は得られなかった。このことから、個人は所得のバックグラウンドリスクがあっても他人の状態値損駅な所得リスクを取るような利他的な選択を行うことはできるが、それを確率的に行いたいと考えていることがわかった。

本研究の結果により、保険が持っている「互助的である」という側面に再度光を当てることができた。個人は他人の所得の分散を吸収する形で所得移転をする選択をすることができた。その傾向は、4 階のリスク態度である *intemperance* なものに顕著であった。また金融リテラシーが高いものは利他的な選択をしない。最後の結果は、今後確定拠出型年金により自分に積み立てる年金が主流になる傾向と整合的である。

保険加入により誰かを助けることができることによりフォーカスすることで、保険への加入を促すことが可能になり、それはリスクをある程度受け入れることができる個人にとって、さらに魅力的であるという結論を得た。

## 引用文献

Eeckhoudt, Louis and Kimball, Miles, Background risk, prudence, and the demand for insurance, Contributions to insurance economics, 239–254, 1992, Springer

## 目次

1. 背景と研究目的
2. 先行研究
  - 2.1. 不確実性下の利他主義
  - 2.2. 高階のリスク態度モデルとその顕示化
3. 実験
  - 3.1 不確実性下の利他主義の計測
  - 3.2 高階のリスク選好の計測
4. 実証結果
5. 結論

# The effect of altruism and higher order risk preference on choices of insurance

—An experimental study—

Ryoko Wada (Prof. of Keiai University)

## 1. Background and Purposes

This study attempts to emphasize an essential idea of insurance: altruism, which is when one individual helps another.

We observe altruism in real life, for example, the substantial donations after the earthquake in the Tohoku Kanto area in 2011. People try to help others in trouble. Such donations after disasters are an act of altruism under certainty.

I am interested in whether individuals make altruistic decisions under uncertainty. People sometimes transfer some of their money in anticipation of others in need. One example of this is the “monthly program” of UNICEF for collecting donations. The program receives fixed, monthly donations from members for children. Another type of decision making under uncertainty of income is purchasing insurance. In this case, individuals enter into contracts with agents to transfer their money to others in advance, to share state dependent risks under income uncertainty.

My focus is on the following:

- (1) Do individuals take income risk to increase the expected return of others under uncertainty?
- (2) Do individuals take income risk to reduce the state dependent variance in incomes of others?
- (3) Which risk preference between risk aversion, prudence, and temperance positively affects altruistic choice?

## 2. Preceding Literature

Wada and Kitamura (2011, 2014) were the first to focus on the altruistic aspect of insurance. They show that risk tolerance, time



discount rate, financial literacy, and the subjects' groups explain altruistic decision-making.

Risk preference of individuals has been categorized as risk aversion, risk neutral, and risk loving, and calculated by second derivatives of utility of Arrow (1964)=Pratt (1965). Kimball (1990) proposed models of higher order risk preference. An individual is defined as “prudent” if his third degree of utility is negative. Prudence is equivalent to the “convex marginal utility function.” Gollier (2001) defines the fourth risk attitude as “temperance,” which is equivalent to the “concave second derivative of utility function.”

Eeckhoudt and Schlesinger (2006) and Eeckhoudt, Schlesinger, and Tsetlin (2009) developed a canonical method to measure prudence and temperance. Cary and Harris Schlesinger (2014) developed a method to measure the fifth and sixth risk attitudes.

Noussair Trautmann, and Kuilen (2014) found that prudent individuals save more and have smaller unpaid debts on credit cards, but temperance do risky investment. They do not find robust relationships between risk attitudes and holding insurance.

### 3. Experiment

Fifty-eight subjects were recruited from Keiai University and Keio University. Experiments were conducted on May 10, 12, and 16.

#### 3.1. Elicitation of Altruism under uncertainty

1) Subjects are explained that there are two roles: “decision maker” (DM) and “receivers” (R). DM’s choose a preferable lottery between two sets of six lotteries. The payoff of receivers are decided by their unknown respective partners.

2) Subjects select one preferable set of lotteries from two sets for each choice problem. They receive a reward by their own decision-making for one randomly selected choice problem and by their member’s decision for one choice problem. The subjects select preferable set of lotteries as DM for all choice problems.

5) The experimenter randomly makes two subjects into one pair by sealed lotteries in front of subjects. Four to six pairs are included in one group. Pairs are fixed throughout the experiment. Subjects do not know their

partners.

### 3.1.2 Elicitation of altruism under uncertainty

I prepared three types of contracts using set of lotteries:

- (A) A “monthly program” type contract to transfer a fixed amount of money to other subjects.
- (B) “Donations for helping others at the end of the year” type, which may reduce the donors’ income variance.
- (C) “Completely fixed income for donors” type, which brings zero variance of income for donors.

In total, there are 16 sets of lotteries, which differ in (a) amount of transferred money 【zero, sure 250, sure 500 yen, expected 250, expected 500 yen.】

(b) size of absorption of the other’s variance in possible rewards




No.①	くじの 番号	タイプA				くじの 番号	タイプB			
		X(決定者)		Y(被決定者)			X(決定者)		Y(被決定者)	
	 サイ コロ β の	緑	赤	緑	赤	1	緑	赤	緑	赤
		1000	1000	0	2000	2	500	500	500	2500
		1200	1000	0	1800	3	700	500	500	2300
		1400	1000	0	1600	4	900	500	500	2100
		1600	1000	0	1400	5	1100	500	500	1900
		1800	1000	0	1200	6	1300	500	500	1700
		2000	1000	0	1000		1500	500	500	1500
	 サイコロの y 目=2,4,6 →						 サイコロの y 目=2,4,6 →			

Fig. Choice problem to elicit altruism under uncertainty

A set of selfish lotteries are named TYPE A and a set of altruistic lotteries are named TYPE B. One set of lotteries are made from six lotteries. As number of lotteries increase, the possible outcomes of TYPE A increase. Subjects cannot select TYPE A or TYPE B for each lottery. The number of lottery to be rewarded is decided by the face of die  $\beta$ . This procedure creates income fluctuations for subjects.

In the case of No.① on figure, if a subject chooses TYPE A and selects the No 1 lottery, the DM’s expected rewards and the Receiver’s expected rewards are 1000 yen apiece. However, the Receiver’s expected reward increases by 500 yen if a subject selects TYPE B. However, to evade such income reversals, if the subject selects TYPE A and “green” state comes true by face of die  $\gamma$ , their partner receives nothing. This setting is common to all 16 choice problems to bring out altruistic feelings.

### 3.1. 3 Measurement of prudence and temperance

To measure higher degree risk preference, I used the methodology developed by Noussair, Trautmann, and Kuilen (2014). To prompt subjects to answer seriously, one member of each group actually receives a reward; the probability of winning is from 1/8 to 1/12.

Subjects are given visualized lotteries, such as Fig.2 on the screen.

[R1-A, R1-B] [R2-A, R2-B] [R3-A, R3-B] [R4-A, R4-B] [R5-A, R5-B] are the lotteries that measure second-degree risk preference. If a subject prefers A to B, he is risk averse because the expected value of R-B is larger than a sure outcome of R-A.—

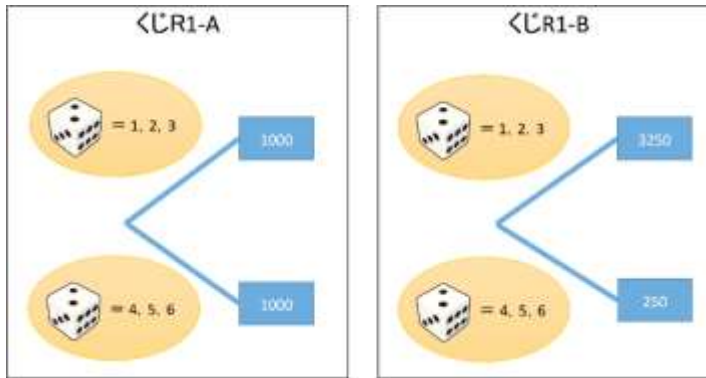


Fig. 2 Lotteries to measure the 2<sup>nd</sup> degree risk preference

[P1-A, P1-B] [P2-A, P2-B] [P3-A, P3-B] [P4-A, P4-B] [P5-A, P5-B] are the lotteries that measure second-degree risk preference. These are expressed by  $[PA, PB] = [x + \delta \cdot x - k, x - k + \delta]$ . If a subject prefers A to B, he is prudent because he prefers “good outcome  $x$  plus, zero mean spread outcomes” to “bad outcome  $x - k$  ( $x - k$ ) plus zero mean spread outcomes.” (Fig. 3)

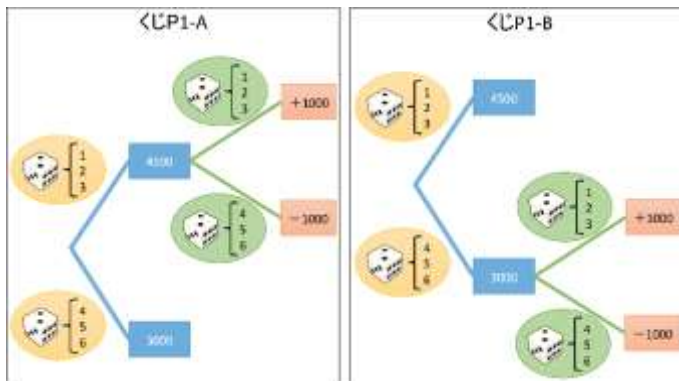


Fig. 3 Lotteries to measure prudence

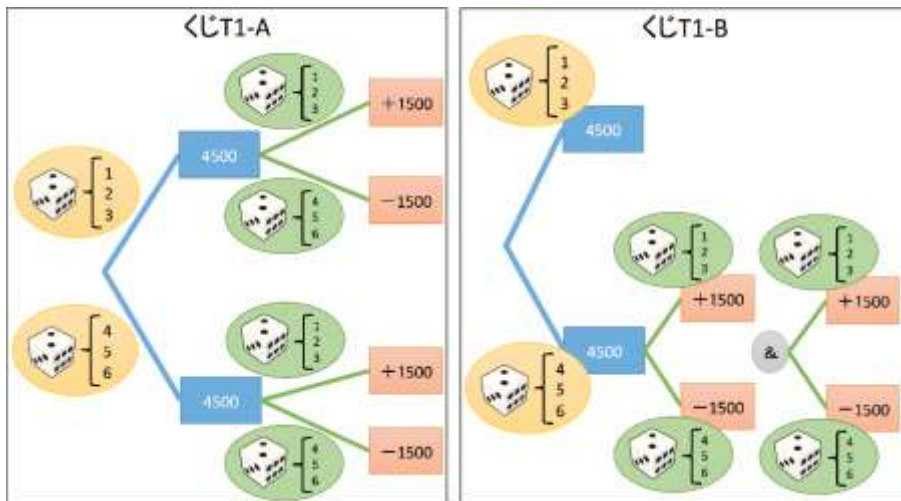


Fig. 4 Lotteries to measure temperance

[T-1A, T-1B] [T-2A, T-2B] [T-2A, T-2B] [T-2A, T-2B] [T-2A, T-2B] are lotteries that measure temperance, expressed by  $[PA, PB] = [x + \tilde{\delta}_x + \tilde{\delta}, x_x + \tilde{\theta} + \tilde{\delta}]$ . A subject is temperance if he prefers A to B because he prefers “an outcome plus a mean spread risk and the same outcome plus another independent zero mean spread risk” to “an outcome  $x$  plus zero and the same outcome  $x$  with a zero mean spread risk plus another independent zero mean spread risk.”

#### 4. Empirical analysis

Both the Logit model and the Panel model are applicable. Let us select a selfish set of lotteries = 0 and altruistic set of lotteries = 1.

Independent variables are

- (1) Degree of decreasing variance of others when a DM switches his decision from selfish to altruistic (rspvar)
- (2) Risk aversion, prudence, and temperance
- (3) Proxy of altruism under certainty (Hypothetical dictator game’s answer)

The result shows

- (1) Subjects became altruistic to reduce the other’s variances of possible outcomes when the variance is large.—
- (2) Intemperance was altruistic.
- (3) Without the Keiai dummy, imprudence, and literacy became

negatively significant.

(4) Altruism was significant with the Keiai dummy.

(5) The fixed (sure) transfer-type choice problems make individuals less altruistic.

## **5. Conclusion**

I investigated whether individuals take risk for the sake of decreasing other's income risk dependence on states under uncertainty. The average proportion of altruistic choices at 41 % was much higher than the previous experiments in Wada and Kitamura (2011, 2014). The high altruistic choices may be attributed to the design of set of lotteries.

This study verified that individuals under both background risk of income and state dependent risk could take risks for others and transfer some amount of their money. Intemperance enabled altruistic choices more frequently, possibly because they have tolerance to take double independent risk to some extent. They can take income risk to evade state dependent risk.

These results give us both old and new insight: insurance makes it possible to evade the worst that could happen to occur in my life not only for me but also for you.

## **Index**

### **1. Background and Purposes**

### **2. Preceding Literature**

### **3. Experiment**

#### **3 .1. Elicitation of Altruism under uncertainty**

#### **3.2. Measurement of prudence and temperance**

### **4. Empirical analysis**

### **5. Conclusion**

# 住宅ローン媒介規制の日米比較 —米国ドッド=フランク法下の規制整備と日本への示唆—

代表研究者 井村進哉（中央大学経済学部教授）

## プロフィール

1953 年石川県生。中央大学大学院中退、経済学博士（東京大学）、小樽商科大学教授を経て中央大学経済学部教授（現在に至る）。専門は住宅金融を中心とする比較金融システム論。住宅ローン媒介を法令遵守、消費者保護の立場で推進する一般社団法人日本住宅ローン診断士協会の監事。

## 【要旨】

本研究報告書は、日米の住宅ローン媒介に焦点を当て、特にアメリカの 2010 年ドッド=フランク法（DF 法）の規制体系とそれに至る諸規制の系譜を辿ることにより、わが国のローン媒介、規制整備にとっての示唆を得ようとするものである。

アメリカでサブプライムローン問題、金融危機への対応として制定された DF 法は、1930 年代以来の包括的金融改革立法とされ、金融機関の破たん処理方式の明確化、銀行の業務範囲規制の強化、デリバティブ取引・証券化業務・ヘッジファンドへの規制強化をはじめとして極めて多岐にわたっているが、同時に主として金融システムの主要構成部分の一つである住宅ローンについて、連邦準備制度理事会（FRB）における金融消費者保護局（Consumer Finance Protection Bureau: CFPB）の創設を通じて、その担い手であるモーゲージブローカーへの初めての全国レベルでの規制システムを確立し、各種の住宅ローン商品規制、業務規制、情報開示規制など、媒介システムに対する包括的な規制システムを整備する画期的な立法でもある。

## 1. DF 法におけるローン媒介規制

本節では、アメリカ独特の住宅ローン組成プロセスに即して、①ローン媒介を監督・規制する連邦政府の体制整備、②ローン組成＝媒介業者（オリジネーター）の定義、業務規制、全国統一免許の導入、③住宅ローン商品の最低限の基準設定、④高額負担ローンへの業務規制、⑤住宅ローンカウンセリング制度の導入、⑥銀行、金融機関の消費者・規制当局向け情報開示規制の強化などの内容を整理し、これらの金融消費者保護システムがかつてない厳格なものとなった法規制の到達点を明らかにして

いる。

## 2. 米国における消費者保護立法・規制の系譜

本節では、DF 法に至る立法・規制体系の整備過程を、1960 年代以来の公民権運動に遡り、整理している。

金融消費者保護では、1974 年不動産決済手続き規制法 (Real Estate Settlement Procedure Act of 1974、以下 1974 年 RESPA) によるキックバック「禁止」規定と、銀行、金融機関の消費者に対する貸付条件などの情報開示義務を明記した 1968 年貸付真実開示法 (Truth in Lending Act of 1968、TILA) の 2 つの立法が出発点となる。後者は、1970 年代に銀行、金融機関の消費者への情報開示義務と規制当局への報告義務を強化した 1974 年住宅モーゲージ情報開示法 (Home Mortgage Disclosure Act (HMDA) of 1974、以下 1974 年 HMDA) に連なるとともに、銀行、金融機関の貸付けの地域社会格差是正を求める 1977 年地域社会資金還元法 (Community Reinvestment Act (CRA) of 1977、以下 1977 年 CRA) に結実する。また住宅金融業務の自由化・証券化を経て 1993 年住宅所有・財産保護法 (Home Ownership and Equity Protection Act of 1994、通称、HOEPA) での略奪的貸付業務を規制する諸規制の出発点となったことが示されている。

これらの検討を通じて、本節では、DF 法の金融消費者保護が単にサブプライムローン金融危機、特有の人種差別、地域格差といった問題への対応にとどまらず、インフレ・高金利、さらには金融自由化、証券化といった金融システムの変化の下で生じた住宅ローン市場の著しい歪みの反映であることを示している。また本報告書は、こうした規制整備はカナダ、イギリスなどのアングロ・アメリカン諸国にとどまらず、韓国においても見られるものであり、同じく金融自由化、証券化など住宅金融市場の急激な多様化、複雑化、情報の非対称性が顕在化している国では世界共通の潮流ともなっていることを強調している。

## 3. 日本のローン媒介規制と米国の規制の示唆

第3節 (日本のローン媒介業務への示唆) では、我が国の住宅ローンを含む利用者・消費者保護の法規制を、出資法・貸金業法・銀行法におけるローン媒介規制の流れに即して概観するとともに、今日に至る「金銭の貸借の媒介」の定義、手数料の上限規制、業務規制、法解釈の現状について検討を加えている。

住宅ローンの媒介は、1954 年出資法、1982 年銀行法、および 1983 年貸金業規

制法(現貸金業法)において、業として行う「金銭の貸借の媒介」には、銀行代理業許可もしくは貸金業登録が必要であると規定されている。しかし必ずしもこの業務それ自体の内容の具体的な規定がないため、これらの業務を無登録で行うものが後を絶たないことが示されている。

特に貸金業法では、銀行法にはない住宅供給業者に関わるローン媒介が貸金業の適用除外規定を受けると解される規定があるが、住宅ローンの借換えや住宅業者、宅建業者と提携していると称してもその外部業者による媒介適用除外を受けられないこと、またローンの借換えには適用除外は受けられないことは従来から明らかであった。

その後日本では、2006 年の銀行法改正による銀行代理業をめぐる具体的定義の必要から、銀行等に適用される金融庁の「主要行向けの監督指針」でローン媒介に係る具体的規定が明記され、現在では「貸金業者向けの監督指針」においてなお具体的な記述がないとはいえ、2015 年(平成 27 年)12 月 1 日、金融庁監督局の「金融庁における一般的な法令解釈に係る書面照会手続き(回答書)」が初めて文書での回答を示し、① 契約の締結の勧誘、② 契約の勧誘を目的とした商品説明、③ 契約の締結に向けた条件交渉の3点は、媒介に当たること、「金銭消費貸借契約の成立に尽力する行為」は、「資金の融通を受けたい者又は資金の融資を行いたい者のどちらのために行われているかを問わず、金銭の貸借の媒介に該当する」とし、「顧客のため」(依頼を受けた住宅業者、宅建業者、ファイナンシャル・プランナー、その他の士業、専門業者)にも、媒介業者を含む貸金業者およびその代理店にも適用されるとしている。

我が国におけるローン媒介の法規制の整備過程は、1983 年の貸金業規制法、および 2006 年の銀行法改正による銀行代理業の一般開放が大きな節目となっており、サブプライムローン問題を契機にして規制整備が大きく進んだアメリカとは事情が異なっている。また日本ではローン媒介業者がローン組成市場の重要な構成者として独自業態を確立するには至っていない。

しかしながら金融システムの基底では、貸出市場の住宅ローンシフトが定着し、金融自由化、証券化の下、住宅ローン商品と住宅ローン市場の多様化、複雑化、構造変化、競争激化が著しく進展しており、市場における供給者と消費者との間の情報の非対称性がむしろ高まっているともいえる。一方、金融と IT が融合し、ビッグデータや人工知能(AI)を活用し、仮想通貨・ブロックチェーン技術の利用を含む支払・決済システムの高度化を橋頭保とした新たな保険、投資信託などの金融商品の供給システムや貸付・投資の仲介システムをめぐり金融業と異業種間の相互乗り入れ、競争激化が急進展するフィンテック時代を迎えている。このような中、住宅ローンもまた、保険、投資信託などの金融商品の供給と絡み合いながら、かつ「家計簿アプリ」や「オープン API」の導入・普及を伴いながら、金融システムの地殻変動の一環をなしており、組成・供給システムの「ハイブリッド化」が進んでいる。このような中で、情報格差などに対応した消費者保護規制の整備は、様々な市場局面に対応した重要な課題となっていると考えられる。



## むすびにかえて

以上のような問題、課題は、郵政事業にとっても無縁ではない。今日、かんぽ生命などの保険募集(仲介)業務や、ゆうちょ銀行を経由した住宅ローンの媒介業務を担う全国の郵便局、郵政事業拠点においても多大な影響を及ぼしていくものと思われる。また投資信託などの販売業務に付随する金融商品取引業、投資助言・代理業、さらには金融商品仲介業にも及ぶ広がりをもっている。これらの金融業務は、一括して金融「媒介」業務と呼びうるものであるが、その核心は消費者・投資家保護にあり、その本来的な業務の効率化、周辺関連業者を含む法令遵守の維持・確立であると考えられる。

金融媒介業務は、従来の経済学、金融システム論がほとんど分析対象にしてこなかったものであるが、フィンテック時代の金融システムの地殻変動は、そのより本格的な国際比較を含む産業組織、ビジネスモデル研究が求められている。

### 【報告書本文】 目次

はじめに

1. DF 法におけるローン媒介規制
2. 米国における消費者保護立法・規制の系譜
3. 日本におけるローン媒介業務と示唆

むすびにかえて

# Comparison of Housing Loan Brokerage Regulations in the U.S. and Japan

## ---Regulatory Developments under the Dodd-Frank Act of 2010 in the U.S. and Lessons to Japan---

Shinya Imura (Professor, Chuo University)

### 【Summary】

#### Introduction

This research report examines regulatory framework of housing loan brokerage services in the U.S. and Japan, and compares their historical destination for both consumer protection system and industrial organization policies. Through mainly reviewing both frameworks and legislative history of the Dodd-Frank Act of 2010 in the U.S. and related corresponded laws and regulations in Japan, this report gets some lessons for Japan from the global regulation trends.

As widely known, the Dodd-Frank Act was enacted as a major comprehensive legislation since 1930s responded to subprime loan problems and following global financial crisis. Although this act stipulated a wide range the clauses for new management procedures of failed large financial institutions, tightened regulations for banking, derivative, and securitization transactions, and hedge-fund activities, etc. But at the same time, it also became an epoch-making legislation by providing to establish the first time national level regulatory system for mortgage brokers, to establish a new integrated regulation authority, the Consumer Finance Protection Bureau in FRB, and to enhance the regulations for housing loan products, loan origination services, and disclosures to consumers and related authorities.

#### 1. Regulations of Housing Loan Brokerage under the Dodd-Frank Act

First, Section 1 of this reports clears up the major features of consumer finance protection clauses of the Dodd-Frank Act; (1)Establishment of Federal government system to supervise and to regulate loan broking services in the national levels; (2)Definitions of loan originators (loan brokers),

regulations for them, and Nationwide Mortgage Licensing and Registry; (3) Minimum Standards for Mortgages, including lender's duty of verifying ability to repay by financial consumers; (4) Definitions of 'High-Cost Mortgage', exceeds by more than 6.5% points the average prime offer rate (exceeds 8.5% points, if personal propertied dwelling and the transaction is for less than \$50,000), and adopted strict regulations for them; (5) Introduction of Housing counseling system to consumers; (6) More strengthened disclosure requirements to Banks and other lenders for consumers and regulatory authorities, etc., and points out that those clauses mean most rigid as never before.

## 2. Regulatory History of Housing Loan Brokerages in the U.S.

Section 2 clears up the legislative and regulatory history of housing loan broking services, tracing back to laws related to Civil Right Acts of 1960s.

Among them, the Real Estate Settlement Procedure Act (RESPA) of 1974 and Truth in Lending Act (TILA) of 1968 are the main roots of them. RESPA prohibited mortgage brokers from getting 'kick-back' by banks or other lenders, etc., as well as fee sharing among real estate related business entities. And TILA stipulated the lenders' duties of disclosure of lending terms, especially of actual interest rates of loan to consumers.

Especially TILA and following modifications have been embodied as more rigid regulations to require lenders to disclose more detail information to consumers and regulatory authorities, and then finally to statistically published in the reports of Federal Reserve Board annually. TILA's amendments are also linked to Home Ownership and Equity Protection Act (HOEPA) of 1994, which began to regulate the so called 'predatory lending' in the circumstances where subprime loans began to hold clear presence through development of financial liberalization and securitization.

Through above considerations, this report indicates that regulatory developments of consumer finance protection are reaction not only of subprime loan financial crisis, racial discriminations, nor community disparities peculiar in the U.S., more universally, but also of remarkable housing loan market distortions under the inflation, high interest rates circumstances. This report also emphasize that such regulatory developments can also be common trends in Korea, as well as Anglo-American Canada, and

United Kingdom, where extremely diversified and complicated housing loan markets, and asymmetric information have been revealed.

### 3. History of Housing Loan Brokerages Regulations in Japan and Lessons of the U.S.

Section 3 traces Japanese legal and regulatory frameworks of loan brokerage services related to consumer finance protection, along with Money Subscription Law of 1954 (so called 'Shusshi Hou'), Money Lending Law of 1983, and Bank Agency provisions in Bank Law, and amendments. And it considers the definitions of 'loan broking', upper limits of interest rates and fees, and related service regulations as of today.

In above three laws, Section 2 of Money Lending Law of 1983 prescribes the definition of loan brokerage that 'broking of money lending and borrowing' carried out as services means 'money lending', and Section 3 of the Law requires to register to the government authority as "money lender" and to be under related regulations. But until recently, there was no provision in Law especially about concrete distinction between 'loan brokerage' and other services such as consulting, etc., and accordingly 'unregistered brokerages' have been occurring one after another, although some violations of 5% fee upper limit prescribed in Section 4 of Money Subscription Law of 1954 were prosecuted and some judicial precedents have been established.

Especially, Section 2 provisions of Money Lending Act of 1983, and amended are understood that it is applicable for house traders or realtors who engage in loan broking services accompanied with their house selling or broking services are to be exempted from 'money lending'. But it has been apparently justifiable that its exemption cannot be applied for outside entity of housing traders or realtors, even if outsider is affiliated to house traders or realtors.

After then, because practical needs for concrete definition of 'loan brokerage' arose by the opening of bank agency services to public, including entities other than wholly owned bank subsidiary, 'loan brokerage' has been described firstly in 'Supervising Guide Line for major Banks' of Financial Service Agency (FSA), and then finally on December 1<sup>st</sup>, 2015, the formal interpretation of 'loan broking' related to Money Lending Law, through the 'Answer to Inquiry on General Law Interpretation' by the Bureau of Financial

Supervision, FSA was published for the first time, as below.

- (1) encouragement of loan contacts,
- (2) explanation of loan products to consumers for the purpose of encouraging loan contracts,
- (3) loan bargaining directed to loan contracts.

Moreover, the document of FSA dated December 1, 2015 mentioned that above actions are fall under 'broking for money lending or borrowing' without regard to whether these actions is intended for the person who wants to borrow the money, or for person or corporation who wants to lend money', and accordingly it applicable to house traders, realtors, financial planners, and other specialists except practicing lawyers who is working for customers, as well as loan brokers who is working for money lenders and their agents.

We have passed two legislative turning points of loan broking services through Money Lending Law of 1983 and Banking Law amendments of 2006, and their backgrounds and circumstances are different from those in the U.S. And moreover, in Japan, we have not yet a major independent loan broking industry that gets major market shares.

But in the market basis of the financial system, housing loan shifts in the lending markets have already got fixed, and extreme diversification, competition, and transformation of both loan products and market structures have developed, and information asymmetry between lenders and borrowers is rather increasing here to fore.

At the same time, Merge of Finance and Information Technologies (IT) is now rapidly advancing in the new ways cannot be seen before, through establishing the bridgehead of intensifying payment-money transfer system using digital coins, block chain system, 'big data', and 'artificial intelligence(AI)', etc.

Innovation in housing loan system is also composing an important part of above 'diastrophic' transformation of financial system, and it becoming more and more strengthened 'hybridized' features. That is, it is getting intertwined with supplying system of insurance, investment trust products by untraditional venders, accompanied with introducing of 'household account applications', 'opened application programing interface (opened API)', etc.

But even through above innovations, rather no one else through above innovations, asymmetric information, (or information gap between financial product venders and consumers, retail investors) has growing rapidly

simultaneously, and accordingly establishment of consumer finance protection regulations in every aspect of markets becoming more and more important.

## Conclusions

Above problems are not unrelated to Japanese postal related financial services, of which offices with more than 20,000 have been already deeply rooted in the Japanese communities, providing basic savings and payment systems, insurance products, and investment trust products. In the market bottom lines, these services are being carried through 'financial brokerage', and their missions exist in 'consumer protection', and accordingly both improving efficiency and compliance by related players becoming more and more essential.

Although traditional economics, financial system studies have rarely focused on financial broking services, such studies carried from viewpoints of international comparisons should be more emphasized from now on.

# スチュワードシップ・コード受け入れ表明後の機関投資家の受託者責任 と企業の中長期的成長<sup>1</sup>

鳥居陽介(諏訪東京理科大学専任講師)

## プロフィール

諏訪東京理科大学専任講師、経営学博士。明治大学大学院経営学研究科博士後期課程修了。日本中小企業・ベンチャー ビジネスコンソーシアム副会長(事務局長)、日本経営学会、証券経済学会、日本経営財務研究学会、日本経営分析学会会員。

## 【要旨】

本研究は、機関投資家が受託者責任と投資先企業の中長期的成長に資するスチュワードシップ責任をどのように捉えて議決権行使や対話を実施しているのかについて、管理委託されている株式の議決権行使までの流れと対話の状況を確認した上で明らかにすることを目的とした。

スチュワードシップ・コードで求められる「スチュワードシップ責任」とは、機関投資家が投資先企業やその事業環境等に関する深い理解に基づく建設的な「目的を持った対話」などを通じて、当該企業の企業価値の向上や持続的成長を促すことにより、「顧客・受益者」の中長期的な投資リターン拡大を図る責任である。金融庁は同コードのフォローアップ会議を発足させ、形式から実質へと転換を図ろうとしているが、同コードで求めるスチュワードシップ責任と受託者責任の両立は困難であると指摘する論者も存在する。

多くの先行研究では、機関投資家が株式を保有することが、投資先企業の企業価値、業績向上につながっていることを、財務データを用いて検証している。しかし、それが企業との対話を積極的に行ってきた結果なのか、議決権行使の結果なのか、あるいはそれ以外なのかは、財務データだけでの判別は困難である。このうち、機関投資家の議決権行使については結果が公表されているが、投資先企業全体の結果であり、個別投資先の結果は開示されていない。株主が投資先企業に与える影響を分析するには、個別企業の株式保有状況を調査する必要があるが、株主名簿には「日本トラスティ・サービス信託銀行」といった信託銀行が記載されている。この場合、誰が議案を精査し、議決権を行使しているのか。そこで、実態を調査するためにスチュワードシップ・コードを受け入れた機関投資家にアンケート調査を行った。

その結果、多くの場合資産保有者である年金等は運用を投信等に委託するとともに議決権行使を依頼し、受託した投信等が議決権行使の方針に基づき、あるいは、時に助言会社の意見を考慮しながら議案を個別に精査していること、実際の記入・投票

は、件数が少ない場合は自ら、外国株式は ISS 等の外国機関に依頼をする場合があるが、多くの場合は資産管理専門銀行が提供するサービスを、投信等は活用していることが明らかになった。

さらに、受託者責任と企業の中長期的成長の両立についての問題を検討するために、機関投資家としての行動に関する項目についてもアンケートを実施した。その結果、議決権行使をする際に最も重視するのは、投資先企業の中長期的成長よりも受託者責任を果たすための株主利益の確保であると回答した機関が多く、機関投資家の最重要行動指針は、受託者責任を果たすことであるという認識であると考えられる。しかし一方で、対話については、年間複数回の実施機関がほとんどであり、積極的に企業に関わっていく姿勢が見て取れる。さらに、回答機関の多くは投資先企業を深く理解するために、短期的な株主利益を求める一方的な視点での対話だけではない、現在の状況のヒアリング(対話)を積極的に行っていることが明らかになった。

機関投資家がスチュワードシップ責任をどう捉えるかという問題については、やはり法的に義務づけられている受託者責任を果たすための株主利益の確保が最優先であると考えているものの、議決権行使結果と対話の状況を見る限りにおいては、スチュワードシップ責任も重要であると捉え、これらを積極的かつ適切に行うことでその責任も果たそうとしている。両立は困難であるとの指摘がある一方で、これら 2 つの責任の両立を図ろうと行動しているのが、現在のスチュワードシップ・コードを受け入れた機関投資家であると考えられる。

真にスチュワードシップ・コードを定着させるためには、受託者責任とスチュワードシップ責任との関係について、積極的な対話や議決権行使によって企業の中長期的成長を促すことが、結果として受託者責任を果たすことにつながるという認識を持つことを、資産運用者としての機関投資家、資産保有者としての機関投資家はもちろんのこと、最終受益者にも求められるだろう。その意味で、例えば年金の運用益の短期的な上昇・下落に最終受益者も過度に反応するのではなく、中長期的視点で見ていくことが求められる。

## 【報告書本文】 目次

### 目次

1. はじめに
2. スチュワードシップ・コードによって求められる機関投資家の責任
  - 2-1. スチュワードシップ・コード制定の目的
  - 2-2. 中長期的視点の投資を阻害する「受託者責任」
  - 2-3. 機関投資家が投資先企業に与える影響に関する先行研究
3. 「信託口」の実質株主と議決権行使
  - 3-1. 「信託口」の実質株主
  - 3-2. 実質株主による議決権行使



4. 機関投資家へのアンケート調査結果
  - 4-1. アンケート調査の有効性
  - 4-2. 質問票のデザイン・調査方法
  - 4-3. 資産運用委託・資産管理委託の状況と議決権行使
  - 4-4. スチュワードシップ・コード受け入れ機関投資家の議決権行使結果
  - 4-5. 機関投資家のスチュワードシップ責任に対する考え方と対話の状況
5. まとめと今後の課題

---

<sup>1</sup> 本調査研究報告書(要旨)は、日本経営学会『日本経営学会誌』に投稿中のものをまとめたものであり、現在査読中である。

# Stewardship Responsibilities of Institutional Investors and the Sustainable Growth of Investee Companies

Yosuke Torii (Tokyo University of Science, Suwa)

## **【Summary】**

How do Japanese institutional investors exercise voting and have a dialogue to investee companies in order to fulfill stewardship responsibility and fiduciary duty? And, in the case where institutional investors entrust their custody, who sets voting policy, votes on shareholder measures, and has a dialogue?

Stewardship Responsibilities “refers to the responsibilities of institutional investors to enhance the medium- to long-term investment return for their clients and beneficiaries (including ultimate beneficiaries; the same shall apply hereafter) by improving and fostering the investee companies’ corporate value and sustainable growth through constructive engagement, or purposeful dialogue, based on in-depth knowledge of the companies and their business environment<sup>1</sup>.”

The reason why Japan’s Stewardship Code requests “stewardship responsibility” is that institutional investors have a significant impact on the investee companies. In the current Japanese stock market, the rate of foreign institutional investors is above 30%. On the other hand, the rate of Japanese institutional investors is also increasing.

About the influence of these investors, for example, Iwatsubo and Sotoki (2007), or Miyajima and Hoda (2015) investigated by using financial data and they clarified not only foreign investors but also Japanese investors affect corporate value and performance. However, we cannot know if this influence comes from the result of engagement, voting activities, or other reasons.

Institutional investors today own the highest percentage of Japan’s publicly listed stocks. However, securities filings identify “The Japan Trustee Services Bank” and “The Master Trust Bank of Japan” as major shareholders. That is because institutional investors often assign their shares to trustees that perform different

levels of tasks for their institutional clients. We need to know who sets voting policy and votes on shareholder measures.

I investigated how to vote and have a dialogue when institutional investors entrust administration by submitting a questionnaire to institutional investors who accept Japan's stewardship code. As the result, many institutional investors set guidelines for voting or examine each shareholder measure themselves to fulfill their stewardship responsibilities. If asset owners entrust their management or administration, they engage with asset managers to decide on the vote in light of the results of the monitoring of investee companies and dialogue with them. For example, GPIF requested all the external asset managers of investment in domestic equities to report about their stewardship activities.

And I inquired about in what situations dialogues occur between institutional investors and investee companies. As the result, 4 out of 6 institutions including insurance companies and those with pension funds left holding dialogues entirely up to asset managers. On the other hand, almost all investment managers and trust banks have dialogues in some way. "Certain Standard" means pertains to investee companies, who could be concerned about decreased shareholder return (e.g. low distribution, introduction of purchase defense) or only active management brands. As some studies mentioned, it is a big problem how institutional investors fulfill Japan's Stewardship Code to passive management brands.

I also inquired about the rate and frequency of dialogue with investee companies. Institutional investors have dialogues with between 1 and 2 or up to 1,000 companies.

The frequency of dialogues per one company is the following;

6 institutions hold 1 or 2 times per year (17.65%)

1 institution holds 2 or 3 times per year (5.88%)

4 institutions hold 3 or 4 times per year (23.53%)

3 institutions hold over 4 times per year (17.65%)

Although the frequency of dialogues depends on each institutions (institutional investors), many Japanese institutional investors have dialogues proactively.

About the content of the dialogues, I provided three options. ① confirmation of companies' situations (to catch up on their situation), ② proposals of how to increase enterprise value or exercise IR, ③

encouragement of changing management policy (e.g. low distribution, introduction of takeover defense). The outcome of the institutional investors ranking result in an ① is 1.5833, ② is 2.1389, ③ is 2.2778. Principle 3 of Japan's stewardship code says "institutional investors should monitor investee companies so that they can appropriately fulfill their stewardship responsibilities with an orientation towards the sustainable growth of the companies" <sup>2</sup>. Japanese institutional investors intend to fulfill the stewardship responsibilities by monitoring companies' situation.

Japanese institutional investors (real investors) have changed to engage with investee companies.

---

<sup>1</sup> The Council of Experts Concerning the Japanese Version of the Stewardship Code (2014), "Principles for Responsible Institutional Investors《Japan's Stewardship Code》— To promote sustainable growth of companies through investment and dialogue—", P1.

<sup>2</sup> Ibid., P6.

# 少子社会における大学生の性意識と性行動

代表研究者 大西 真由美 （長崎大学大学院医歯薬学総合研究科 教授）

共同研究者 町山 和代 （London School of Hygiene and Tropical Medicine  
研究員）

## 代表者プロフィール

東京都渋谷区にて保健師として勤務後、国際協力事業団（現・国際協力機構）専門家等としてラテンアメリカおよびサブサハラ・アフリカ諸国に派遣。茨城県立医療大学・助手、東京医科歯科大学大学院医歯学総合研究科・講師を経て、2008 年より長崎大学大学院医歯薬学総合研究科・教授。

## 【要旨】

### 1. はじめに

日本の人口は世界でも先例のないスピードで少子高齢化が進んでおり、2005 年以降 50 万人以上の人口が減少した。長期にわたる低出生率は、この人口減少の主たる要因であり、我国の重要課題のひとつである。近年の日本人男女の晩婚化・非婚化が低出生率の要因のひとつといえるが、一方で従来から指摘されている日本人の性交頻度の少なさも影響していると考えられる。

本研究では、今後出生行動が活発化する世代である大学生の性行動および性に対する意識、恋愛、結婚、子どもを持つことへの意識・考え方について、質問票を用いた量的調査により、多角的に分析することを目的とする。

### 2. 方法

#### 2.1. 質問票の開発

合目的的にリクルートした N 大学の学部生および大学院生を対象に、性行動および性に対する意識、恋愛・結婚・子どもをもつことへの意識・考え方について、個別インタビューを実施し、量的調査で使用する質問票開発の基礎資料を得た。質問票は、既存の調査内容と結果ならびに個別インタビューから得られた結果を基に開発した。

#### 2.2. 調査対象者

N大学の全学部の 1-2 年生約 3,300 人中、調査協力に同意を得られた者。

#### 2.3. 調査方法

オンライン調査ツール(Survey Monkey)を用いたデジタル化された無記名自記式質問票による横断研究を実施した。

## 2.4. 調査項目

1) 恋愛、結婚、子育てに関する意識、2) 恋愛経験、3) 性経験・性行動、4) 性に関する意識について調査した。

## 2.5. 分析方法

主要変数の記述的分析の後、「将来の結婚」および「子どもを持つ」ことの意識との関連についてカイ二乗検定、ロジスティック回帰分析を行った。

## 2.6. 倫理的配慮

長崎大学大学院医歯薬学総合研究科保健学系倫理委員会において承認を得た上で、調査を実施した(承認番号: 16101339)。

## 3. 結果

1,264 人が、オンライン調査の回答画面にアクセスした。その中で、留学生、25 歳以上、既婚者、子ども有の回答者を除き、分析に必要なデータに関し欠損値がない 962 人を分析対象とした。

分析対象者の年齢別構成割合は、18 歳 77 人(8.2%)、19 歳 360 人(38.5%)、20 歳 352 人(37.7%)、21 歳 102 人(10.9%)、22 歳 23 人(2.5%)、23 歳 11 人(1.2%)、24 歳 9 人(1.0%)であったので、22 歳–24 歳の回答者については「22 歳以上」として分析を行った。

男女別主観的健康感は、男性では「あまり健康でない／健康でない」と回答した者が 64 人(11.6%)であり、女性 29 人(7.0%)よりもその割合が高かった(カイ二乗検定,  $P=0.017$ )。男女別自尊感情については、ローゼンバーグ自尊感情尺度(10-40 点)で評価し、男性  $26.3 \pm 2.3$ 、女性  $26.7 \pm 1.9$  であり、統計的有意差が認められた( $t$  検定,  $P=0.010$ )。

年齢別のキスを含む性行為経験の有無については、18 歳 53.2%、19 歳 54.0%、20 歳 58.5%、21 歳 66.0%、22 歳 71.7%であった。セックス経験の有無について回答が得られた 934 人中、年齢別セックス経験有の割合は、18 歳 32.5%、19 歳 29.4%、20 歳 36.1%、21 歳 52.9%、22 歳以上 65.2%、23 歳 63.6%、24 歳 66.7%であった。

多変量解析に必要なデータに欠損値がない 641 人について、ロジスティック回帰分析により、「性別」、「年齢」、「学部」、「キスを含む性行為経験」、「親との同居」、「アルバイト」、「サークル・部活動」、「主観的健康感」、「自尊感情」、「現在の交際状況」と、

「将来、結婚したいと思いますか？」に「はい」と回答した者との関連を検討したところ、統計的に有意に関連していた要素は、「年齢(高)」(AOR: 0.738, 95% CI: 0.588, 0.925,  $P=0.008$ )と「アルバイト(有)」(AOR: 1.774; 95% CI: 1.033, 3.046;  $P=0.038$ )であった。同様に「将来、子どもが欲しいですか？」に「はい」と回答した者との関連を検討したところ、統計的に有意に関連していた要素は、「性別(男)」(AOR: 1.819; 95% CI: 1.123, 2.948;  $P=0.015$ )、「アルバイト(有)」(AOR: 2.352; 95% CI: 1.400, 3.950;  $P=0.001$ )、「キスを含む性行為経験(有)」(AOR: 1.874; 95% CI: 1.120, 3.135;  $P=0.017$ )であった。

独立変数から「キスを含む性行為経験」を除いたモデルで解析した結果、「将来結婚したいと思いますか？」に「はい」と回答した者に関連していた要素は、「年齢(高)」(AOR: 0.737; 95% CI: 0.589, 0.922;  $P=0.008$ )、「アルバイト(有)」(AOR: 1.813; 95% CI: 1.059, 3.103;  $P=0.030$ )、「現在の交際状況(有)」(AOR: 1.691; 95% CI: 1.070, 2.672;  $P=0.025$ )であった。同様に、「将来、子どもがほしいですか？」に「はい」と回答した者に関連していた要素は、「性別(男)」(AOR: 1.878; 95% CI: 1.164, 3.029;  $P=0.010$ )、「アルバイト(有)」(AOR: 2.401; 95% CI: 1.435, 4.016;  $P=0.001$ )、「現在の交際状況(有)」(AOR: 1.573; 95% CI: 1.008, 2.454;  $P=0.046$ )であった。

#### 4. 考察

「将来の結婚」について年齢が高い方がその希望が低くなっている結果については、今回の調査対象者内、10代の間は漠然と結婚することを意識しているが、20代になり、就職のことや将来のキャリア形成についてより現実的に考えるようになると、結婚のことを考える優先度が低くなるためではないかと推察される。

「子どもを持つ」ことについて、性行為経験があること、または現在交際中の相手がいることが関連しており、「将来の結婚」よりも、具体的・現実的にパートナーがいることや実際に性行為経験があるといった妊娠・出産につながる要素の有無が「子どもを持つ」ことの意味決定に影響する可能性があることが示唆された。またそれが女性よりも男性に希望があることは、女性は就職やキャリア形成と妊娠・出産に関するバランスを慎重に考えており、一方男性は「子どもを持つ」ことを楽観的にイメージしているのではないかと考えられた。

大学生の意識として、「結婚」と「子どもを持つ」ことは、必ずしも同じこととして捉えている訳ではないことも示唆された。これは、大学生らは就職やキャリア形成を優先して考えており、「結婚」も「子どもを持つこと」も現実味があることとして捉えていない可能性がある他、結婚や家族形態の多様化により、従来の「結婚」、「性行為」、「子ども」といったことが一体となった捉え方をしている訳ではないことも考えられる。現在の大学生らが、実際に子どもを持つ年齢に

達した時に、こういった意識を持つ世代の人々が安心して子どもを産み育てられるような社会を構築するためには、子育て支援やワークライフバランスといった社会経済的側面のみならず、性規範や家族観といった側面からもリプロダクティブヘルスの充実を図る必要があると考える。

#### 【報告書本文】 目次

1. はじめに
  2. 方法
  3. 結果
  4. 考察
    - 4.1. 「少子社会における大学生の性意識と性行動」調査に係る考察
    - 4.2. 少子社会先進国フィンランドからの学び： 社会的包摂に基づく地域社会構築
  5. 結論
- 参考文献



# A study of attitude and lifestyles among university students in a low fertility society, Japan

Mayumi OHNISHI

Professor, Nagasaki University Graduate School of Biomedical Sciences

Kazuyo MACHIYAMA

Research Associate, London School of Hygiene and Tropical Medicine

## 【Summary】

### 1. Introduction

The population of Japan is declining and aging at an unprecedented rate, seeing a decrease of more than 500,000 since 2005. Prolonged low fertility rate is one of the main contributing factors of this population decline and is one of the most serious issues of Japan. Late marriage and non-marriage of Japanese men and women in recent years are one of the factors of the low fertility rate. In addition, the low frequency of sexual intercourse among Japanese can also be said to be affecting this situation.

This research aims to evaluate the perceptions related to sexual behavior, romance, marriage, and having children among university students, whose fertility behavior is expected to increase in recent years, through questionnaire survey.

### 2. Methods

#### 2.1. Development of questionnaire

Individual in-depth interviews were conducted with undergraduate and graduate students at N university who were purposely recruited to collect their perceptions on sexual behavior, romantic partnerships, marriage, and having children. The findings from the individual interviews were then used to develop the questionnaire for this study together with data from previous studies.

#### 2.2. Study participants

Among the 3,300 1<sup>st</sup> and 2<sup>nd</sup> year undergraduate students from all schools and faculties of N university invited to this study, students who gave informed consent to participate in this study.

#### 2.3. Data collection

A cross-sectional study was conducted by an anonymous self-administered and structured questionnaire using online survey tool (Survey Monkey).

#### 2.4. Measurements

- 1) Perceptions related to romance, marriage and child rearing
- 2) Experiences of romance/love affairs

- 3) Sexual experiences and behavior
- 4) Sexual perception

## 2.5. Analysis

After descriptive analysis, factors related to perception of marriage and having children were analyzed by chi-square test and logistic regression analysis.

## 2.6. Ethical consideration

This study was conducted after obtaining approval from the ethics committee of Nagasaki University Graduate School of Biomedical Sciences (approval number: 16101339).

## 3. Results

1,264 students accessed the online survey response screen. Excluded were international students, those aged 25 years old and over, married and/or with children, and those missing values necessary for analysis, leaving a total of 962 respondents subject for analysis.

The age group composition of the respondents was 18 years old: 77 (8.2%), 19 years old: 360 (38.5%), 20 years old: 352 (37.7%), 21 years old: 102 (10.9%), 22 years old: 23 (2.5%), 23 years old: 11 (1.2%), and 24 years old: 9 (1.0%). The respondents aged 22 to 24 years were categorized into an age group of “22 years old or over” for analysis.

Regarding self-rated health, 64 (11.6%) of men and 29 (7.0%) of women responded as “not healthy” (chi-square test,  $P=0.017$ ). Regarding self-esteem evaluated by Rosenberg self-esteem scale (10 – 40 points), the male score was  $26.3 \pm 2.3$  (mean  $\pm$  SD) and female score  $26.7 \pm 1.9$ , revealing a statistically significant difference (t-test,  $P=0.010$ ).

Regarding sexual experiences including kissing and sexual intercourse, 53.2% of 18 years old, 54.0% of 19 years old, 58.5% of 20 years old, 66.0% of 21 years old, and 71.7% of 22 years old or over had sexual experiences. Among the 934 respondents who reported as having experienced sexual intercourse, the age breakdown was 18 years old: 32.5%, 19 years old: 29.4%, 20 years old: 36.1%, 21 years old: 52.9%, and 22 years old or over: 65.2%.

641 respondents with no missing values on data necessary for analysis were analyzed by logistic regression analysis for association between “future desire of marriage” and gender, age, school/faculty, sexual experiences, cohabitation with parent(s), part-time job, circle and club activities, self-rated health, self-esteem, and current relationship with boy/girlfriend. Factors associated to “future desire of marriage” were older age (AOR: 1.819; 95% CI: 1.123, 2.948;  $P=0.015$ ) and having a part-time job (AOR: 1.774; 95% CI: 1.033, 3.046;  $P=0.038$ ). In the same way, associations with “desire of having children in the future” were analyzed, and factors associated were male gender (AOR: 1.819; 95% CI: 1.123, 2.948;  $P=0.015$ ), having a part-time job (AOR: 2.352; 95% CI: 1.400, 3.950;  $P=0.001$ ), and having sexual experiences (AOR: 1.874; 95% CI:

1.120, 3.135;  $P=0.017$ ).

A logistic regression analysis using a model that excluded sexual experiences from the independent variable showed that factors associated with “future desire of marriage” were older age (AOR: 0.737; 95% CI: 0.589, 0.922;  $P=0.008$ ), having a part-time job (AOR: 1.813; 95% CI: 1.059, 3.103;  $P=0.030$ ), and currently having a boy/girlfriend (AOR: 1.691; 95% CI: 1.070, 2.672;  $P=0.025$ ). In the same way, associations with “desire of having children in the future” were analyzed, and factors associated were male gender (AOR: 1.878; 95% CI: 1.164, 3.029;  $P=0.010$ ), having a part-time job (AOR: 2.401; 95% CI: 1.435, 4.016;  $P=0.001$ ), and currently having a boy/girlfriend (AOR: 1.573; 95% CI: 1.008, 2.454;  $P=0.046$ ).

#### 4. Discussion

As for the results that higher age presented lower desire of future marriage, it may be that teenagers are likely to vaguely percept marrying in the future, whereas those in their twenties are more likely to prioritize job hunting and career development, leaving marriage issues lower down their priority list.

That “currently having a boy/girlfriend” and “having sexual experiences” were associated to wanting children in the future suggest that factors associated to pregnancy and/or childbirth may contribute to a positive perception of having children. In addition, that men presented a higher desire of having children than women suggest that women, being the gender that conceives and gives birth, tend to be more careful and cautions about having children, considering their possible concerns on balancing pregnancy/childbearing with career development.

Results also suggest that “marriage” and “having children” were not necessarily corresponding events, or were not considered as consecutive events in life among university students. This also indicates that university students give priority to employment and career development, and there is a possibility that “marriage” and “having children” are not currently regarded as realistic issues. In addition, it may be that recent diversifications of marriage and family lifestyles has lead the university students to consider “marriage”, “having sexual intercourse”, and “having children” as being separate issues as opposed to the conventional way of thinking that they are closely related.

In order to create a society where current students can comfortably face childbirth and childrearing when they reach childbearing age, it is necessary to enhance reproductive health not only by strengthening socioeconomic aspects such as childrearing support and work-life balance, but also considering diverse and heterogeneous gender and social norms including sense of family constructions.

**【Final report – table of contents】**

1. Introduction
  2. Methods
  3. Results
  4. Discussion
    - 4.1. Discussion on “A study of attitude and lifestyles among university students in a low fertility society, Japan
    - 4.2. Learning from experiences of Finland that is a low birthrate country: building a society based on philosophy of social inclusion
  5. Conclusions
- References

# 教育ローン市場と金融教育の課題

## —高校生らのアンケート調査と「ぶり奨学金」—

小原篤次(長崎県立大学准教授)

### プロフィール

1961 年生まれ。国立フィリピン大学大学院修士課程修了。九州経済調査協会、みずほセキュリティーズアジア株式調査部長、みずほ証券リサーチ&コンサルティング投資調査部副部長を経て、2012 年 4 月より現職。2017 年 4 月から、大阪市立大学経営学研究科客員准教授、立教大学経済研究所客員研究員。

### 【要旨】

家計のなかで教育費の負担割合が増大し、とりわけ大学進学に関係する負担が重い。二人以上大学まで進学すると、幼稚園から大学までの教育費は住宅取得費に匹敵する。高等教育費に占める家計負担の割合は日本では 51.0%と OECD メンバーでは南米のチリに次いで高い。

保護者の負担だけでは、高騰する大学進学費用を賄いきれず、アルバイトとともに奨学金が補っている。日本で、奨学金を受けている大学生は 2 人に 1 人にのぼる。その大半は貸与型奨学金、つまり教育ローンになっている。その中核を担う日本学生支援機構は 2014 年度において、奨学金貸与に係る年間事業費は 1 兆 2,000 億円の規模に達し、貸与人数は 140 万人にのぼるとしている。同機構の奨学金は大学入学前にも予約申し込むことができる。保護者の承諾が必要とはいえ、金融・経済知識に精通してない高校生の段階で、支払いが長期にわたるローン契約を決めることになる。第 2 種奨学金と呼ばれる有利子タイプでは変動金利か固定金利かを選択できる。将来の金利動向を熟慮しながら、選択されるべきものである。例えば、毎月 10 万円を 4 年間借り入れれば、4 年間で借入金額は 480 万円にのぼる。大学卒業後、返済期間は 20 年間に及ぶ。

日本で奨学金が拡大した背景には、財政が悪化し、大学への補助金が減額され、授業料が上昇していることにある。地域によって所得格差があるのに対して、授業料は、私学より低い国公立大学の間で地域差は見られない。こうした影響もあり、都道府県別で大学進学格差がある。2015 年度の上位は、大学立地にも恵まれた東京都(66.8%)と京都府(66.4%)、下位は、沖縄県(39.8%)、長崎県(41.3%)である。東京都と沖縄県の間には 27.0%ポイントのギャップがある。以上の問題意識から、本研究は、奨学金をはじめとする教育費や奨学金に関する先行研究を整理したうえで、教育

ローン・奨学金問題の概念図を示し、長崎県内の高校生・大学生を対象にして 2016 年 12 月初旬から 2017 年 2 月中旬にかけて、長崎県内の高校生・大学生 1,704 名を対象に実施したアンケート調査(10 ページ、設問数 35)を実施した結果の一部を報告することで、教育費や奨学金などの若者の意識を明らかにすることを目的とする。最後に、全国に先駆けた九州独自の取り組みとして、鹿児島相互信用金庫が鹿児島県長島町住民を対象に提供する U ターン学生に支払いを免除する教育ローン「ぶり奨学金」に言及する。大学進学率に地域差があるゆえに、都道府県、市町村など地域ニーズに応じた制度作りが重要である。

アンケート調査では次のようなことを明らかにした。高校生(1,452 名)の進路希望については複数回答(有効回答 1,546)で、69.5%が大学希望、21.4%が就職希望と回答している。短期大学・高専希望が 2.5%、専修・専門学校希望が 4.5%となっている。なお、大学希望と就職希望の重複回答数は 5.4%である。

次に、表 1 のように、Q14 で、もし大学進学するという前提で、高校生全員に希望する奨学金をひとつ聞いている。大学希望、就職希望 2 つのグループを抽出し、奨学金の認知度を比較している。両グループの間で全体として大きな差異がなかったものの、次の 3 点の差異に言及したい。

(1)「就職希望」グループ(39.3%)では、「大学希望」グループ(26.4%)より「わからない」という回答率が高い。

(2)「利用しない」と、奨学金利用について、明確な回答を選んだのは、「就職希望」グループではなく、「大学希望」グループだった。「就職希望」グループ 7.6%に対して、「大学希望」グループ 9.8%になっている。

(3)奨学金の種類別の希望は、利息の有無にかかわらず貸与型奨学金については、両グループの差異はなく、給付型奨学金の利用で、「大学希望」グループの回答率が「就職希望」グループを上回っている。

(1)と(2)から、「就職希望」グループでは、利用するかどうか、つまり大学進学をするかどうかも含めて、態度を決めかねている学生が一定数いる可能性を示唆する。(3)については、国レベルの給付型奨学金の創設は調査実施直前に議論が本格化しており、「就職希望」グループに情報が届いていない可能性があるだろう。

以上のことから、奨学金を利用するかどうか、全国平均で現状 50%程度の大学進学率を上限と考える向きもあるが、貸与型奨学金の返済方法も見直し、給付型奨学金など経済支援の充実で大学進学希望者が増える可能性を示唆している。なお、調査対象となった長崎県立大学の大学生の奨学金利用率は 60%程度で全国平均より高くなっており、地方大学の厳しい家計現状がうかがえる。

奨学金利用希望の次にある Q16 で、「あなたが、もし大学進学するとしたら、費用負担はどうすると思いますか？(○はひとつ)」と親と子どもの費用分担について質問した。「高校生(就職希望)」、「高校生(大学希望)」、「大学生」と 3 グループで集計すると、「わからない」の回答率に大きな違いがあるものの、「高校生(就職希望)」グループの 26.0%が、学生本人が主に大学進学費用を負担すると回答している。「大学生」の

24.5%に近い。「高校生(大学希望)」グループは 15.8%と最も低い。この低さは進学希望の大学所在地と合わせて質問すると、要因分析が深まるだろう。(表 2)。サンプル数に限りはあるが、大学生の 4 人に一人の割合で、学生が主に大学進学費用を負担している現実九州など地方における厳しい現実を示しており、奨学金など支援制度の議論の重要な参考となる。

なお、ぶり奨学金の概要を次に付記しておく。

高校や大学・専門学校卒業後に長島町に定住すれば、奨学ローンの返済を町が補填する制度。

「ぶり奨学ローン」を提携金融機関が提供(当座預金貸越)。

「ぶり奨学金制度」を利用するには、長島町と協定を結んだ金融機関にて「ぶり奨学ローン」を申し込む。

「ぶり奨学ローン」の毎月の上限額は以下のとおりです。

高校生-----30,000 円／毎月

大学生・専門学校生-----50,000 円／毎月

※ 借入にあたっては金融機関による審査がある。

利息分は長島町が全額負担

利息分については、進学を支援するため、長島町への U ターンかどうかにかかわらず、その年度に支払った額を翌年度に補填する。

元金分も、卒業後 10 年以内に長島町に戻れば全額補填

卒業後「ぶり奨学ローン」を返済した場合に、毎年度「ぶり奨学基金」から返済相当額を補填し、元金分については生徒・学生が卒業後 10 年以内に長島町に戻ってきた場合に、その翌年度から 10 年間かけて補填する。

## 【報告書本文】目次

1.1.はじめに

2.1.先行研究

3.1.教育ローン・奨学金問題の概念図

4.1.長崎県内のアンケート調査

5.1.おわりに一課題と鹿児島県のぶり奨学金

参考文献

資料 1.ぶり奨学金の概要

資料 2.単純集計表

Issues on the education loan market  
and financial education  
- Questionnaire survey of high school students  
and A New scholarship in Nagashima,Kagoshima  
Atsuji Ohara (Associate Professor, University of Nagasaki)

**【Summary】**

The proportion of the burden of educational expenses increases in household budgets, especially the burden related to entering university is heavy. If two or more students go on to university, educational expenses from the kindergarten to the university are comparable to the housing acquisition cost. The share of household burden in higher education expenses is 51.0% in Japan and OECD member is second only to Chile in South America.

With the burden of the guardian alone, I cannot cover the soaring university admission fee, and the scholarship is supplemented along with part-time job. In Japan, one college student receiving a scholarship is one in two. Most of them are rental scholarships, that is, education loans. The Japan Student Services Organization, which is responsible for the core of it, said that the annual project cost for lending scholarships reached 1.2 trillion yen in 2014 and the number of loans reached 1.4 million. Scholarships for this institution can be booked even before entering university. Although parental consent is necessary, at the stage of a high school student who is not familiar with financial and economic knowledge, it will decide a long-term loan contract with payment. For interest type called type II scholarship, you can choose between floating rate and fixed rate. It should be selected while considering future interest rate trends. For example, if you borrow 100,000 yen a month for 4 years, the borrowing amount will be 4.8 million yen in 4 years. After graduating from university, the repayment period spans 20 years.

The background of the expansion of scholarships in Japan is that fiscal conditions have deteriorated, subsidies to universities have been reduced, and tuition fees are rising. While there is income disparity in each region, there is no regional difference among tuition public



universities whose tuition is lower than private school. Due to these effects, there is a disparity in university education by prefecture. Top 2015 is Tokyo (66.8%) and Kyoto (66.4%) blessed with university location, the lower rank is Okinawa Prefecture (39.8%), Nagasaki Prefecture (41.3%). There is a gap of 27.0% between Tokyo and Okinawa Prefecture. Based on the above problem consciousness, this research shows a conceptual diagram of educational loan / scholarship problem, after arranging the previous research on scholarship and other educational expenses and scholarship, targeting high school students and college students in Nagasaki prefecture By reporting part of the results of the questionnaire survey conducted on 1,704 high school students and university students in Nagasaki prefecture from the beginning of December 2016 to the middle of February 2017 (10 pages, number of questions 35) , Aim to clarify youth's awareness such as educational expenses and scholarship. Finally, as a Kyushu original initiative ahead of the whole country, Mr. Kagoshima Mutual Credit Bank refers to the educational loan "Tenri Scholarship" which exempts U-turn students who offer Nagashima-cho residents in Kagoshima prefecture. Due to regional differences in university entrance rate, it is important to create institutions according to regional needs, such as prefectures and municipalities.

The questionnaire survey revealed the following things. For high school students (1,452 people) wishing to travel, multiple answers (effective response 1,546), 69.5% answered that they want university, and 21.4% answered that they would like to work. Junior college / college hope requests are 2.5%, specialized vocational school hope is 4.5%. The number of duplicate responses for university hope and job hunting is 5.4%.

Next, as shown in Table 1, at Q14, if one wishes to go on to college, one high school student wants one scholarship he / she wishes. University hope, job seeking Two groups are extracted, and the degree of recognition of scholarships is compared. Although there was no major difference as a whole between the two groups, I would like to mention the following three differences.

(1) In the "Employment hope" group (39.3%), the response rate of "I do

not know" is higher than the "University wish" group (26.4%).

(2) "I do not use", I chose a clear answer about scholarship use was not "job hope" group but "university wanted" group. For the "job hunting" group 7.6%, the "University hope" group is 9.8%.

(3) Hope for each type of scholarship, regardless of the interest, regardless of the loan type scholarship, there is no difference between the two groups, and by using the benefits type scholarship, the response rate of the "university wanted" group is "Hiring "hope" group.

From (1) and (2), the "job hunting" group suggests the possibility that there are a certain number of students who cannot decide attitudes, including whether to use or not, whether to go on to university or not. Regarding (3), the discussion is becoming full-fledged just before the survey, as the establishment of the national-level benefit-type scholarship, information may not have arrived in the "job hunting" group.

Based on the above, whether there is a nationwide average of whether to use scholarships or not is considered as the upper limit of the university entrance rate of about 50% in the current situation, but also the method of repayment of loan-type scholarships is reviewed and economic support Suggesting the possibility of increasing applicants who wish to go on to university due to the fullness of the school. In addition, the scholarship utilization rate of university students of Nagasaki prefectural university, which was the subject of survey, is higher than the national average at around 60%, which shows the current state of rural households in rural universities.

Asked about parental and child's cost sharing with Q16, which is next to scholarship utilization hope, "What would you say if you would go on to university, what would you pay for the cost? (O: One)". If you compiled by three groups "high school student (hiring employment)", "high school student (university hope)" and "university student", although 26.0% of the "high school student (job seeking)" group has a large difference in response rate of " The student himself / herself said that he / she will mainly pay college admission fee. It is close to 24.5% of "college students". "High school student (university hope)" group is

the lowest at 15.8%. Questioning this low together with the university location that you wish to go on to, you will deepen your analysis of factors. (Table 2). While the number of samples is limited, the reality that students mainly pay college admission fee at the rate of one in four college students shows the harsh reality in the province such as Kyushu, discussion of support system such as scholarship It is an important reference for.

The outline of the first scholarship award will be added next.

If you settle in Nagashima town after graduating from high school, college or vocational school, the town compensates the scholarship loan repayment.

"Collaborative scholarship loan" is offered by affiliated financial institutions (current deposit overdraft).

In order to use "scholarship system", apply for "Buri Scholarship Loan" at a financial institution that has signed an agreement with Nagashima Town.

The monthly maximum amount of "Tenry Scholarship Loan" is as follows.

High school student ----- 30,000 yen / monthly

College student, vocational college student ----- 50,000 yen / monthly

\* There is a review by a financial institution when borrowing.

Nagashima Town is fully responsible for interest

Regarding the interest portion, regardless of whether it is a U-turn to Nagashima Town, in order to support graduate school, the amount paid for that year is compensated in the following fiscal year.

Even the principal portion is compensated in full if returning to Nagashima town within 10 years after graduation

When repaying "Buri Scholarship Loan" after graduation, when repayment equivalent amount is supplemented from "first scholarship fund" every year and students / students return to Nagashima town within 10 years after graduation about principal portion Over the next 10 years from the following year.

## 【Table of contents】

1.1. Introduction

2.1. Previous research

3.1. Conceptual diagram of educational loan / scholarship problem

4.1. Questionnaire Survey in Nagasaki Prefecture

5.1. Conclusion - Issues and Kagoshima's First Scholarship

References

Material 1. Outline of scholarship for the first time

Document 2. Simple Schedule