

在日ムスリムの金融包摂

小関 隆志

はじめに

（１）問題の所在

日本に住むムスリムは約30万人（2023年末）に達し、日本全体の人口に占める割合は0.24%と現時点ではまだごくわずかとはいえ、近年では年20%の割合で急増している（店田2024）。街中ではヒジャブを身につけた女性を見かけることが珍しくなくなり、ハラールフードを扱う飲食店も国内に770店舗以上に増え、ハラール認証企業も食品だけでなく運送業やファッション、化粧品など各産業分野に広がりつつある（自治体国際化協会シンガポール事務所2021）。

他方、イスラームの教義に則った金融サービス（イスラーム金融）は、主に中東諸国やマレーシアなど、ムスリムが人口の多数を占める諸国で普及しているものの、イスラーム金融の存在しない国・地域でムスリムが教義に忠実に生活しようとすれば、融資や民間保険といった一般の金融を利用できず、大きな不便や困難を強いられることとなる。

こうした宗教上の金融排除の問題に関しては、ムスリム人口が比較的多い欧米諸国やインドなどで調査研究が進んでおり、またムスリムに対する金融包摂の取り組みも行われつつある。他方、日本ではほとんど研究や議論、実践が行われていない。

日本におけるムスリムへの関心としては、食品や服装、礼拝といった、日常生活で目に付きやすい要素が中心となっており、大橋（2021）は日本社会と折り合いを付けようと苦心している在日ムスリムの日常や思いを克明に伝えている。例えばムスリムの子どもが学校で供される給食（豚肉や料理酒が混入している恐れがある）を食べられるのか、ムスリムが職場で勤務時間中に礼拝をすることの理解を得られるのか、ヒジャブ（ムスリム女性が頭部を覆うスカーフ）を纏ったまま店頭で接客できるのか、あるいはマスコミの報道に影響されてムスリムへの差別・偏見が強まる恐れがあるなど、在日ムスリムの悩みは尽きない。他方で、これまでほとんど触れられてこなかったのが金融の問題である。

日本では、2005～2015年頃にイスラーム金融が注目を集め、金融の大手企業が相次いでイスラーム金融業界に進出したほか、イスラーム金融に関する専門書、研究書、一般書が多数刊行された。特に2008年の金融危機の際には、リスクに強い倫理的な金融のあり方としてイスラーム金融が注目され、また持続可能性との関連でもイスラーム金融に光が当てられている。もっとも、イスラーム金融は原油高騰による潤沢なオイルマネーや、湾岸産油国など新興国における事業投資がブームの様相を呈している感もある。これらのイスラーム金融論はいずれもイスラーム圏での金融事業の展開を前提としたものであり、国内在住のムスリムは視野の外に置かれたままである。国内のムスリムは少数であるがゆえに、いわば「取り残された」存在となっている。

（２）研究の目的

本稿は、国内のムスリムがなぜ、どのように金融排除に遭っているのかを探ることを目的とする。

その前提として、イスラーム金融とは何かを簡潔に整理しておきたい。また、ムスリムがマイノリティである国における金融排除の実態についても、先行研究をもとに明らかにする。そのうえで、国内在住のムスリムがイスラーム金融に対してどのような意識を持っているのか、意識調査（アンケート調査・インタビュー調査）を通して探る。

金融と一口にいても、消費者向けの小口金融（貯蓄や送金、決済、融資、保険、年金など）、企業向けの事業資金の投融資、インフラ整備のための大規模なプロジェクトファイナンス、債券・株式、為替、政府の発行するソブリン債など極めて幅広い。本稿は以下、ムスリムの金融排除という問題意識から、消費者向けの小口金融、特に住宅融資と民間保険に焦点を当てて検討する

。本稿が住宅融資と民間保険に焦点を当てるのは、小口金融の中でも比較的に金額が大きい分野であり、一般の消費者が多少の努力で調達できる範囲を超えてしまうためである。たとえば、住宅ローンを利用せずに数千万円の住宅購入代金を一括で支払える人はあまり多くないだろう。

上記の意識調査の結果を踏まえ、ムスリムに対して現実的な金融包摂の可能性についても検討を行いたい。

イスラーム金融の概要

(1) イスラーム金融の原則と手法

イスラームの教義が金融に関して掲げている基本的な思想と原則については、既に多数刊行されているイスラーム金融の解説書に説明があり、本稿は概略の整理にとどめる。

イスラームの聖典クルアーンに直接述べられている教えや、預言者ムハンマドの言行録、それらに基づくイスラーム神学者の長年にわたる議論や解釈を経て、現在確立しているイスラーム金融の原則は「リバー(riba)の禁止」(商取引原則)と「ガラル(gharar)の禁止」(リスクシェアの原則)に大別される。

第一に「リバーの禁止」について。長岡によれば、リバーとは「不等価取引」と「信用取引」から成る(国際通貨研究所2024:104-111)。不等価取引は二者間で価値の異なる物を交換することであり、信用取引は二者間の取引で、一方が他方に対して後から商品の代金を支払うという時間差のある取引を指す。一般に商品代金の後払いは広く行われており、手元に資金がない場合でも商取引が可能となる。逆に、後払いを禁止してしまうと商取引は極めて困難になる。イスラーム神学者は、クルアーンが禁じた「リバー」とは、商品と代金の交換ではなく、金銭と金銭(古代においては取引の媒介手段に用いられた金銀や塩などの六品目)の交換の場合に当てはまると結論づけた。例えばAがBに対してお金を貸し、後日BはAに対して元金と利子を返済する。この貸借関係には、不等価取引(利子増加分)と信用取引(後日返済)の両者が含まれているため「リバー」に該当し、教義に反することになる。

ここから、「リバー」は融資に伴う「利子」のことと解され、現代イスラーム神学では一切の利子が禁止されるという解釈になっている。イスラームの教義が利子を禁止する背景には、不労所得は容認されず、勤労によって所得を得るべきだという倫理観や、経済活動の成果は偶然的要素によって決まるべきではないという倫理観、さらには債務者が一方的にリスクを負って返済の義務が生じるのは公正の原理に反するといった倫理観があるという(吉村2007:46-47)。預言者が生きていた時代の社会には、大富豪が高利貸しで富を独占し、貧富の格差が拡大して社会が分断されていたという背景があったといわれる(櫻井2008)。

こんにちの資本主義社会では利子の支払いを伴う融資が資金融通の基本となっており、イスラーム世界においても資金融通の現実的な必要性の大きさという点では違いはない。そのため、教義に反しない形で、すなわち利子の授受を回避しながら資金融通を行う独自の金融手法が開発されていった。商人コミュニティの中で誕生し発展したイスラームの教義は、商品と金銭の取引、すなわち実体経済を重視する。「金銭と金銭の交換」ではなく、「商品と金銭の交換」という形式を取り入れ、資金提供者は商品の転売差益で利益を得る方式を取り入れたことから、「商取引原則」とも呼ばれる。

第二に「ガラルの禁止」について。長岡によれば、ガラル(不確実性)の禁止はもともとクルアーンで明言されていたものではなかった。クルアーンにはマイルス(賭け事)を禁じる文言があった。賭け事は、人間の努力に関係なく、運次第で儲けや損失が大きく左右されるため好ましくないという理由であり、その例として、まだ生まれていない子ラクダの取引や、売主が石を投げて当たった服を顧客に売る、といった商売が例示されていた。こうした教示をもとにイスラーム神学者は、過度な不確実性(ガラル)によって売主または買主のいずれかが大儲けや大損をするような取引を禁じた(国際通貨研究所2024:112-115)。そのため、先物取引のような金融派生商品(デリバティブ)は、将来の商品価格が予想し難く、結果次第で損得の差が大きいことからイ

スラーム金融では禁じられている。2008年の金融危機の際には、こうした高リスク回避の原則が高く評価された。

しかし商売には様々なリスクが不可分であり、人生におけるリスクも同様である。イスラームの教義はあらゆるリスクを否定しているわけではなく、どうしても生じるリスクについては、売主と買主の双方が公平に分け合う（リスクシェア）ことが原則となる。投資家が事業に出資しても、その事業が損失を出した場合、投資家が損失を受け入れる。イスラーム金融に限らず投資には損失リスクが切り離せないが、イスラーム金融は融資よりも投資のほうに親和性が高い。

上記の2つの原則に加え、宗教上禁忌とされる事業への資金提供も認められない。具体的にはムスリムが豚肉、アルコール、タバコ、武器、猥褻物など特定の禁制品を利用・取引することを禁じていることから、これらの禁制品を扱う企業への投融資が禁じられる。

また、金融機関や企業が、イスラームの教義（シャリーア；Shariah）に則った資金調達や資金提供をしているかどうか、専門家による個別の判断・認証を受ける必要がある。シャリーアに準拠していると判断されることで、ムスリムは安心して取引できる。イスラーム金融を手がける大規模な金融機関や企業は、社内にシャリーアの専門家を擁しているという。

リバー禁止とガラル禁止を具体的な取引手法として確立したのが現代イスラーム金融である。主な金融取引手法に「ムラーバハ」（Murabaha; 売買契約）、「ムダーラバ」（mudaraba; 投資）、「ムシャールカ」（musharaka; 共同出資）、「イジャラ」（ijara; リース）、「タカーフル」（Takaful; 保険）があり、このほか「スクーク」（sukuk; 債券）、「イスティスナーウ」（istisna; 代金先渡し）、「カルド・ハサン」（qard hasan; 無利子貸付）、「バイウ・イーナ」（bay ina; 資金融通）などがある（長岡2009; 2011）。

（2）イスラーム金融の歴史的発展

歴史的には、中世の時代からエジプトのカイロやオスマン朝トルコで、ムダーラバやバイウ・イーナなどのイスラーム金融が広く普及していたが、近代以降、イスラーム圏でもヨーロッパ起源の近代資本主義型金融システムに全面的に置き換わり、利子を徴収する銀行が普及・定着した（長岡2011:191-202）。こうしたヨーロッパ起源の金融に対して、ムスリムの間ではシャリーアに反しているとの疑念や反発があり、一般庶民の間では銀行の利用は低調であった。現代的なイスラーム金融が登場し、イスラーム金融商品を専門に取り扱う「イスラーム銀行」が設立されたのは20世紀後半に入ってからである。1962年にマレーシアで初めてのイスラーム銀行「ムスリム巡礼貯金公社」が設立され、1970年代以降はオイルショックを契機にオイルマネーが流入したことが契機となって、本格的にイスラーム銀行設立の動きが広がった（長岡2011）。1980年代にサウジアラビア資本による金融グループが国際ネットワークを形成し、1990年代にマレーシアを中心とした金融インフラの整備を経て、2000年代以降は原油高騰による巨額のオイルマネーを背景に、イスラーム金融産業のグローバル化が進展した。日本企業もイスラーム金融に積極的に進出し、特に中東でのファンド運用資産が増加を続けている。イスラーム銀行の総資産額は、2013年の約1兆ドルから2021年の約2兆ドルへと8年間で倍増し、2019年以降はアジア諸国でイスラーム銀行の数が300行以上に急増した（国際通貨研究所2024:25,37）。

ただ、イスラーム金融は必ずしも均等に普及浸透しているわけではない。イスラーム国家が集中している中東・北アフリカ諸国でも、あるいはマレーシアやインドネシアのようにムスリムが国民の多数を占める国でも、一国の中でイスラーム金融のシェアが100%という国は、イランとスーダンを除いては存在せず（国際通貨研究所2024:41,45）、多くのイスラーム国家では一般の金融（conventional finance）とイスラーム金融が併存し、そのシェアは国によって大きく異なる。すなわち、ムスリムであってもイスラーム金融を利用するとは限らず、またノンムスリム（ムスリム以外の人）も自由にイスラーム金融を選択することができる。アジアでイスラーム金融の普及を主導的に推進しているマレーシアでも、イスラーム金融のシェアは41%と半分以下である（国際通貨研究所2024:73）。いずれの金融を利用するかは、宗教的な動機に加えて経済的な条件や利便性、金

融サービスの認知度など、様々な要因が含まれる。

先行研究

(1) 非イスラーム国家におけるムスリムと金融

前述のように、イスラーム金融は巨額のオイルマネーや湾岸産油国のインフラ整備といった華々しい側面が注目されがちであった。だが他方で金融包摂の観点からみると、非イスラーム国家や、ムスリムがマイノリティである国において、特にイスラームのリテール金融サービスが欠如している場合、宗教的な金融排除の恐れが大きい。日本におけるムスリムの金融排除を検討するにあたって、欧米諸国などでの議論や研究、施策や実践は参考になり得る。

イギリスは、ブラウン元首相が財務大臣時代、「イギリスをイスラーム金融のゲートウェイにする」と明言したように、非イスラーム国家の中では政府主導で積極的にイスラーム金融を導入してきたことで知られる(吉田2010)。イギリスはヨーロッパにおけるイスラーム金融の中心となり、リテール商品も多数開発されたといわれている(Balz, 2007)。しかし、イギリスのイスラーム専門銀行の中でリテール金融を提供しているのは2004年に開業した英国イスラーム銀行(Islamic Bank of Britain, 現在はAl Rayan Bankと改称)だけであり、その他のイスラーム専門銀行はいずれもホールセール金融である(吉田2010)。英国イスラーム銀行は、預金に加えて住宅融資、商業不動産融資、湾岸諸国向け投資商品を扱っている。ちなみにイングランドとウェールズには全人口の6.5%、約390万人のムスリムがいてと推計されている。

Warsame(2009)によれば、イギリス国内のイスラーム銀行が提供している、シャリーアに準拠した(イスラームの教義に沿った)金融商品の認知度が非常に低く、シャリーア準拠であることの信ぴょう性に疑問を持っているという。ムスリムは、イギリスのイスラーム銀行全体に対して、「一般の銀行と何ら変わりはない」とみていることもあって、シャリーア準拠の金融商品の利用率も低い。これはWarsameによれば、シャリーア準拠商品に対するムスリムの歪んだ情報や無知によるもので、口コミでムスリムコミュニティの間にそういった認識が拡散している。さらに、シャリーア準拠商品は貧しいムスリムのニーズを満たすものになっていないこともあって、ムスリムの金融包摂を有意に高める結果になっていないとWarsameは指摘し、貧しいムスリムのニーズに合致したサービスを提供するようなクレジットユニオンを設立することを提案している。イギリスでは、インド亜大陸をはじめとするイスラーム圏からも多くの移民労働者が流入し、ムスリムの集住するコミュニティが各地にできていること(佐久間2018)がこの背景にある。

Balz(2007)は、ドイツにムスリムが当時300万人いたにもかかわらず、リテールのイスラーム金融がまだ整備されていないと指摘し、イスラーム金融を推進する正当性を主張した。

Zinser(2019)は、アメリカのムスリムの大多数がシャリーア準拠の金融を利用していないことから、ムスリムがイスラーム金融を選好する要因を探るために意識調査を行った。調査結果によれば、イスラーム銀行・イスラーム金融サービスに肯定的な態度であるほど、サービスを利用する意向が強いこと、宗教性の強さと利用意向が有意に関連していることがわかったという。アメリカは欧米諸国の中でも特に多くのムスリム人口を抱えており(2020年時点で526万人)、イスラーム専門銀行だけでも6行(2014年時点)、兼業銀行を含めると20行あり、イスラーム金融の環境は他の欧米諸国に比べて整っているが、それだけではムスリムがイスラーム金融を進んで利用するとは限らず、迅速・効率性、価格設定、友人や家族の推薦、政府の支援など様々な要因が絡んでいるようである。

Sain et al. (2016; 2019)はオーストラリアにおけるイスラーム金融の可能性を探った。オーストラリアでは1989年にイスラーム共同体協同組合が設立され、預金や投資、住宅融資を提供してきたが、政府による規制や政策の枠組みが欠落しているため、イスラーム金融の拡大・成長が遅れているとSainらは指摘する。Sainらのアンケート調査によれば、イスラーム金融のないクインズランド州では、ムスリムにとって宗教的理由が一般の金融商品にアクセスしない最大の理由であった(Sain et al. 2019)。

北欧諸国にも少数ながらムスリムがいる。Brekke (2018)によればノルウェーには全人口の2.8%、約20万人のムスリムが住んでおり、またKadi (2023)によればフィンランドには全人口の2.7%、約15万人のムスリムがいるが、両国にはイスラーム金融サービスがなく、ムスリムが一般の銀行を利用しなければならないことが問題とされていたという。

アジアに目を転じると、インドは巨大なムスリム人口を抱える（2019年末時点で1.9億人）が、それでもインドの総人口の14.2%でマイノリティとなっている。Alam(2015)によればインドにもイスラーム金融はあるが、ムスリムへの浸透度は極めて低い。商品開発に際しては顧客からの情報収集に努めることと、政府が体系的に推進政策を進めることをAlamは主張する。Kumta and Agarwal (2018)は、インドの中央銀行がイスラーム銀行に対して消極的な姿勢であることを指摘し、またKurunkatil(2019)は、インドのムスリム集住地域ではムスリムが銀行を利用する割合が特に低いと論じている。さらにFathima(2024)は、インドのタミル・ナードゥ州のムスリム集住地区で調査を行い、ムスリムが金融を利用することに無関心であると指摘した。その原因は宗教的理由に加え、文書手続の煩雑さや費用の高さ、適切なファシリテーターの不足も重なっているという。

上記のように、ムスリムが少数である国においてムスリムが宗教的な金融排除に遭っている実態と、その原因や対策に関する研究が欧米やインドなどで進められてきたが、それらはいずれも国単位のケーススタディや現象面の記述にとどまっており、普遍的・地域横断的な比較研究や、包括的・理論的な解決法の検討は、管見の限りではなされていない。

（２）ムスリムの金融に対する態度・行動

前述のように、国によってイスラーム金融の有無や規模に違いがあり、金融サービスの利用の可否はムスリムの居住国によって規定されるが、他方で環境整備さえ整っていれば全てのムスリムがイスラーム金融を必ず利用するというわけではない。国内のムスリム人口規模だけで、イスラーム金融の需要を測ることは現実的ではなく、主観的な側面、すなわち金融に対するムスリムの認識、態度、行動がイスラーム金融の需要に影響することがうかがえる。

そこで、ムスリムがイスラーム金融に関してどのような認識・態度を持ち、行動に移しているのかに着目した調査研究が行われてきた。

その代表的な研究がDemirguc-Kunt et al. (2013)である。この研究は、ムスリムがノンムスリムに比べて、フォーマルな金融サービスを利用する可能性が低いのか、イスラーム金融（シャリーア準拠の金融商品）に対する認識・利用がどの程度普及しているのかなどを、Global Findexのデータ（2011年）を用いて検証したものである。アジア、中東、北アフリカの広範な地域を対象に調査した国際比較であり、地域ごとの特性が色濃く反映された結果となった。シャリーア準拠の金融商品の選好に関しては、中東・北アフリカのムスリムの約半数（48%）がイスラーム銀行の存在を知っていたが、利用者は2%に過ぎず、ムスリム間での所得格差と、情報へのアクセス格差がシャリーア準拠商品の利用の程度に関連していた。一般の金融商品に比べてシャリーア準拠商品が割高であることが多い（「イスラーム・プレミアム」と呼ばれる；Zinser, 2019）が、割高なシャリーア準拠商品を選好するのは都市部に居住する高学歴者である傾向も明らかになった。

Ahmed (2018)は、イスラーム金融選好との関係でムスリムを4段階に分類した。一般の銀行口座のない人、一般の銀行口座はあるが銀行の融資や貯蓄を利用しない人、イスラーム金融が登場すればそれを好んで利用する人、さらにイスラーム金融に全てを切り替える人、の4段階である。Ahmedは、イスラーム金融が金融包摂（一般の銀行を利用しなかった人に、新たに金融サービスを提供する）の側面と、移行（一般の銀行からイスラーム銀行への切り替え）の側面があると主張する。

これらの先行研究から見てとれるように、ムスリムの間でもイスラーム金融の選好の程度には幅があり、選好の要因としては宗教性の強さに加えて所得や情報へのアクセス、居住地域、識字や学歴など多様な非宗教的要因が含まれ得る。このことは、一国のイスラーム金融の市場規模を推

計し、金融商品を設計するうえで重要な観点であり、日本でイスラーム金融が事業として成り立つ可能性を探る際にも示唆を与えるといえる。

調査方法

（１）調査概要

本稿は国内のムスリムがなぜ、どのように金融排除に遭っているのかを探るため、ムスリムの意識調査を行う。ムスリムの間ではイスラーム金融の選好に幅があると推測されるため、意識調査が有効と考えられる。

国内在住のムスリムに幅広いネットワークを有する宗教法人日本イスラーム文化センター(Japan Islamic Trust; JIT)に調査を委託し、ムスリムへのアンケート（質問紙）およびインタビュー（聞き取り）を実施した。なお、調査にあたって回答者の個人情報収集せず、調査への協力の諾否は回答者の任意であった。

【実施期間】

アンケート調査：2024年11月10日～2025年2月11日

インタビュー調査：2024年12月～2025年2月

【回答者の募集・回収方法】

JITが、東京都内を中心とする首都圏に立地するモスク（イスラーム寺院）を通じてアンケート協力者を募集した。アンケート回答者の募集に関して、ムスリムを母集団とする回答者の無作為抽出は不可能であり、モスクとつながりのあるムスリムに回答を依頼することとした。

アンケートは紙媒体ではなく、Google Form上に設定し、オンラインのみの回収とした。

第1段階としてアンケート調査を行い、アンケートで「インタビューに応じてよい」とした回答者に対して対面または電話でのインタビュー、という2段階で実施した。

【回答数】

1) アンケート調査：200件配布、97件回収（回答率48.5%）

2) インタビュー調査：アンケート回答者97名中、13名が回答（回答率13.4%）

（２）調査仮説と主な設問

本調査は、A)融資、B)住宅、C)保険の3分野およびD)属性について調査仮説を立て、質問を設定した。

A)融資

仮説(1)は、ムスリムは多額の出費を要することがあっても、金融機関からの借入を避けることがあるのではないか、ということである。そこで質問として、多額の出費が必要なことが起きたか、その際にどのようにお金を用意したのか、金利を払うのを避けるために銀行からお金を借りなかったことがあるかを尋ねた。

仮説(2)は、金融機関以外のインフォーマルな手段（家族、友人、知人等）から資金を調達できる場合もあるが、十分に調達できない場合もあり、その場合には何らかの困りごとに直面することがあるのではないか、ということである。

仮説(3)は、ムスリムによるイスラーム金融の選好には、宗教以外の多様な要因も含まれ、イスラーム金融を選ぶとは限らないのではないか、ということである。欧米やインドでの先行研究においても示されていたが、その要因の多様性の程度を明らかにするため、借入に関する価値観（借入に対する抵抗感、経済的な有利さ、便利さ、シャリーア準拠、借入に対する興味の5項目）を尋ねた。

B)住宅

仮説(4)は、ムスリムが住宅ローンの利用を避け、従って持ち家ではなく賃貸住宅や寮・社宅に住むか、住宅を購入する場合でも自分の貯蓄や家族の支援などで資金を賄う傾向にあるのではないかと、ということである。そのため、住宅の所有形態や、住宅購入の資金調達方法、住宅ローンを借りたか、を尋ねた。

仮説(5)は、仮に日本にシャリーア準拠の金融があれば、ムスリムはその金融から借入れを行うのではないかと、ということである。そのため、賃貸住宅に住む人に対して、シャリーア準拠の住宅ローンを借りて住宅を購入したいかを尋ねた。また、住宅の割賦販売は利子の支払いを避けられることから、住宅の割賦販売で住宅を購入したいかを尋ねた。

C)保険

日本には、シャリーア準拠の保険（「タカーフル保険」）は存在しない。公的な社会保険は法的に加入が義務づけられているため、加入の可否について個人の判断の余地はないが、民間保険（生命保険、損害保険、医療保険など）は個人の判断に任されている。

仮説(6)は、ムスリムは民間保険の加入を避け、加入率が極めて低いのではないかと、ということである。質問では、民間保険に加入しているか、未加入の場合にその理由（宗教的な理由を含む）を尋ねた。

仮説(7)は、ムスリムが民間保険に加入している場合、生活上必要に迫られてやむを得ず加入しているのではないかと、ということである。質問では、加入している保険の種類と、加入した理由を尋ねた。

仮説(8)は、タカーフル保険があれば加入を希望するのではないかと、ということである。質問では、タカーフル保険への乗り換え、加入したい保険商品の条件などを尋ねた。

仮説(9)は、保険未加入者は、それによって何らかの困難を経験したり、将来への不安を抱えたりしているのではないかと、ということであり、それらの質問をした。

D)属性

属性に関する仮説(10)は、ムスリムによるイスラーム金融の選好の程度は個々人で幅が大きく、ムスリムの属性によって左右されるのではないかと、ということである。例えば安定した雇用を得て高い収入を得ているほど、住宅購入や保険加入の経済的余裕があるはずであり、日本の滞在予定が長く家族人数が多いほど、住宅購入や保険加入の必要性が高まると考えられる。質問では、家族の人数、日本の滞在期間の長さ、滞在予定、就業形態、月収、在留資格といった属性を尋ねた。

紙幅の都合上、アンケート・インタビューの設問のみ（選択肢は省略）を巻末に掲載する。

調査結果

（1）回答者の属性

回答者の主な属性による分布は以下の通りである。

日本で同居している家族人数（ルームメイトを除く）、1人世帯が3分の1（33.0%）を占める一方、5人以上という大家族も約4分の1（23.7%）を占め、家族形態の多様さがうかがえた。

2）日本に滞在した期間については、5年未満の比較的短期間の人々が3分の1（33.0%）を占める一方で、10年以上住んでいるという長期間の外国人が約2割（19.6%）、そして日本人も4分の1弱（23.7%）を占め、期間の長短に極端な偏りはみられなかった。

3）日本に今後滞在する予定の期間については、10年以上の長期間滞らないし永住する予定の人が約4割（39.2%）を占めた。

4) 就業形態については、「企業の正規従業員」が約半数(50.5%)、「学生」が約4分の1(23.7%)で、大多数を占める。事業者(経営者・管理者)も8%ほど含まれる。

5) 月収については、5万円未満から50万円以上まで幅が広く、収入階層に大きな偏りはみられなかった。15万円未満の比較的低所得者は4分の1強(27.8%)いる一方で、40万円以上の比較的高所得者も4分の1強(25.8%)とほぼ同じ割合であった。

6) 在留資格については、技術・人文知識・国際業務(技人国)、技能、その他活動系、高度専門職など、活動系の在留資格があわせて半数強(55.7%)を占める一方で、日本国籍、永住者、定住者なども44%にのぼった。

7) 年齢は、20 - 30歳代が3分の2(66.0%)を占め、40歳代以下が9割を占めるなど、全体として若く、ほぼ全てが生産年齢人口に含まれる。

(2) 融資について

仮説(1)に関して、日本で多額の出費が必要なが起きたかを尋ねたところ、何らかの出費が必要だと答えたのが大多数にのぼり(77.3%)、なかでも引越や住宅の購入・リフォーム、学校への進学を挙げる人が各々2割前後を占めた。

出費が必要な場合の主な資金調達手段は家族や友人・知人からの工面(計58.5%)で、金融機関から借りたのは8.5%とわずかだった。さらに、宗教上の理由として、金利の支払を避けるために銀行から借入れをしなかったことがある回答者は42%にのぼった。そのため、ムスリムは多額の出費を擁することがあっても、金融機関からの借入れを避けることがあるということが示された。

仮説(2)に関して、最終的にお金を十分に用意できなかったという回答者は、14.4%と比較的少数だったが、銀行から借入れをしなかったために何らかの困りごとがあったと回答した人は50.5%と半数にのぼった。もちろん、宗教的要因以外にも銀行を利用しなかった理由は想定できるので、銀行から借入れをしなかったことを全てイスラームの教義に結びつけて解釈すべきではないが、宗教上の理由として「金利を払うのを避けるために銀行からお金を借りなかった」という回答者に限定してみると、そのうちの70%の人は引越や住宅購入などで何らかの困りごとに直面していることがわかった。したがって、ムスリムが資金を十分に調達できずに困難に直面していることが確認された。

仮説(3)に関して、価値観を見ると、シャリーアに則していることを重視する人が大多数(80.4%)であった。仮にシャリーアに則ってお金を借りられるとしたら利用したい、という人が約8割(79.4%)と大半を占めた。他方、お金を借りる際の経済的な有利さの重視、手続の簡便さの重視、お金を借りることへの興味という点では賛否が分かれ、借入れに関する選好要因の多様性がみられた。今後イスラーム金融商品が日本で販売された折には、その金融商品の価格競争力や便利さによって顧客の選好は影響される可能性がある。

(3) 住宅について

仮説(4)に関して、回答者の持ち家率は20.6%で、大半(75.3%)は賃貸住宅や寮・社宅に住んでいた。住宅を購入した人は比較的小数(15.5%)に過ぎないが、「今後購入する予定」「今後条件が合えば購入してもよい」と、購入の可能性がある人を含めると約8割(78.4%)に達し、ムスリムが日本で住宅を購入する需要は決して小さくないことが見て取れる。また、住宅購入の際に貯蓄のみを原資とした割合が36.6%と最も高いが、金融機関からの借入れも24.4%を占めた。したがって、回答者の中で持ち家の割合は低いものの、住宅を購入した人に限定してみれば、金融機関の住宅ローンの利用を100%避けているというわけではなく、少数のムスリムが実際に利用していることがわかった。これは、今後住宅を購入する予定の回答者についてもほぼ同様の傾向がみられた。

仮説(5)に関して、現在は持ち家ではないが、今後条件が合えば住宅を購入してもよいという人に、その「条件」とは何かを尋ねたところ、最も多かった回答が「価格や立地など」、次いで「シャリーア法に則して借りられること」、「安定した雇用や収入」、「今後日本で長期間住む見通し」などの選択肢であった。金融の選好では宗教性以外に多様な要因が含まれ得ることは仮説(3)で既に述べたが、住宅購入の可否を判断する際にも同様のことが言える。

また、「もしシャリーア法に則した住宅ローンがあればお金を借りて住宅を購入したいと思うか」との質問には、回答者の大多数(78.8%)が購入したい(「とても購入したい」+「購入してもよい」と回答した。利子の支払いを避けられる住宅割賦販売についても、希望者が大半を占めた(72%)。

住宅ローンについての考えは大きく分かれた。「銀行に金利を払いたくないので、家賃を払って借家に住み続ける」(25.8%)、「日本でシャリーア法にのっとった住宅ローンがあれば、費用が高くても利用したい」(20.6%)、「銀行に金利を払うのは本来良くないことだが、他に方法がないので、金利を払うしかない」(20.6%)など様々だが、「銀行に金利を払うことについては、あまり抵抗感がない」(7.2%)は比較的少数にとどまった。したがって、仮に日本にシャリーア準拠の住宅ローンがあれば、そのローンの利用を希望するムスリムは多くいることが明らかになった。

(4) 保険について

仮説(6)に関して、日本で民間保険(公的健康保険や雇用保険とは異なる)に加入しているかを尋ねたところ、「1つかそれ以上加入している」が41.2%、「1つも加入していない」が43.2%、不明が15.5%であった。外国籍の回答者だけを抽出してみると、民間保険に1つ以上加入しているのは41.3%、1つも加入していないのは46.0%で、大きな違いはみられなかった。ちなみにサーベイリサーチセンターが在留外国人を対象に行った2022年調査によれば、民間保険に自身で加入した人は53.3%、未加入は41.4%であった。母集団の違いから二つの調査を厳密に比較することはできないが、ムスリムの保険加入率は外国人全般に比べて10ポイント以上低い。

外国籍ムスリムに、出身国では民間保険にどの程度加入していたのかを尋ねたところ、約3分の2(65.1%)が何らかの保険に加入していたという。出身国での保険加入率よりも日本での保険加入率が明らかに低いことから、日本での保険加入をためらうムスリムが一定程度いることを示唆している。ただ、仮説で述べたように、「保険加入率が極めて低い」というほど極端な差がついているわけではなく、在留外国人全体に比べてやや低い程度にとどまることがわかった。

仮説(7)に関して、加入している保険の種類を尋ねたところ、回答者の6割弱(58.8%)が医療保険を挙げていて最も多く、他に生命保険や傷害保険、自動車保険もあった。ここから、病気・怪我・死亡・事故など生活上のリスクに対処するために加入していることがうかがえる。保険加入の理由に関する質問には、「病気やけがをすると、多額の費用がかかるから」が47.7%で最も多く、他にも「他人やモノを傷つけると、賠償をしなければならないから」「自分がもし死んでしまうと、残された家族が困るから」「自動車を運転して事故に遭うと、多額の費用がかかるから」などの回答が上位を占めた。ムスリムは基本的に保険に対しては肯定的な姿勢を持っており、必要性や信頼を感じている。保険に対する考え方・価値観を尋ねたところ、保険に肯定的な考え方の選択肢は、否定的な考え方の選択肢より多く選ばれていた。したがって、ムスリムは保険に対する基本的な理解があり、生活上の必要から保険加入を判断したといえる。

仮説(8)に関して、もしシャリーア法に則った保険(タカーフル保険)があれば、その保険に乗り換えたいかを尋ねたが、「無条件にタカーフル保険に乗り換えたい」が約半数(49.3%)を占めた。他方、非加入者に対して非加入の主な理由を尋ねたところ、「シャリーア法に則った保険(タカーフル保険)がない」が35.1%と最も多く、「どのような保険商品があれば加入したいか」との質問に対しては「シャリーア法に則った保険(タカーフル保険)」の回答が68.1%と大多数を占めた。保険加入の条件としては、他にも価格や保険期間、特約条項などがあり、それらの諸条件を

総合的に勘案して加入の可否を決めるのが一般的である。タカーフル保険の優先度について尋ねたところ、「タカーフル保険に加入することを最優先に考えたい」(43.5%)が最も多く、次いで「経済的にあまり不利でなければ、加入してもよい」(29.0%)、「加入の手続きが面倒でなければ、加入してもよい」(8.7%)などとなっている。したがって他の条件が仮に多少見劣りしても、タカーフル保険への支持は強いといえる。ただし、外国人ムスリムの回答者が出身国で実際にタカーフル保険に加入していた割合は2割(20.6%)に留まる。

仮説(9)に関して、保険非加入者に対し、保険に加入していないことによる困難があったかを問うたところ、何らかの困難(家族の不幸、事故、病気・怪我などによる経済的困難)にあった人が3割弱(28.8%)であった。また、保険に加入していないことによる将来への不安がある人(「とても不安」+「やや不安」)は約4割(39.1%)にのぼった。困難や不安を抱える保険非加入者は、全体のなかでは少数に属するが、一定割合存在することが分かった。

(5) 属性・その他

仮説(10)に関して、各設問の回答を各属性で重回帰分析した。各設問で有意水準(P値<5%)となった属性は表1の通りで、金融の態度・行動に影響をもたらす属性は一部分に限られることがわかった。

表1 回答者の属性と回答の関連性

注：有意水準(P値<5%)の項目だけを抽出した。出所：筆者作成

上記のように、1～9の仮説のうち、保険加入率以外についてはおおむね仮説が支持され、国内在住ムスリムの一定割合が宗教的要因によって住宅の購入や保険の加入ができず、困難に直面していることが確認された。回答者の属性に関しては、家族人数や滞在予定期間などの属性が部分的に金融の態度や行動に影響をもたらしていることが明らかとなった。

考察

アンケート・インタビューの調査を通して、国内在住ムスリムが宗教的理由によって利子付きの融資を回避し、資金調達の制約から困りごとに直面していること、融資の中でも特に住宅購入に支障があることが明らかとなった。保険については、住宅購入ほどの大きな制約はないものの、宗教的理由による保険非加入のムスリムがいることも確認された。

欧米を中心とした先行研究では、特にノルウェー(Brekke, 2018)やフィンランド(Kadi, 2023)といった、ムスリムがごく少数である国においては、イスラーム金融が欠如しているために金融排除の状況が生じている問題が示されていた。また、アメリカの研究(Zinser, 2019)やインドの研究(Ahmad, 2018)では、ムスリムの宗教性の強さによってイスラーム金融への需要の程度が左右されることが示された。

日本も、国内在住ムスリムを対象としたリテールのイスラーム金融は存在しておらず、金融排除の状況はノルウェーやフィンランドなどと同様であるといえる。また、国内ムスリムの間でイスラーム金融への需要が強いことが本調査で明らかとなった。

もっとも、イスラーム金融がまだ存在しない時点で、「仮にイスラーム金融があるとすれば利用したいか」という問いは、あくまでも仮想需要に過ぎないのであって、現実の購買行動と同一視はできない。実際に日本にイスラーム金融機関が設立され、ムスリム向けに金融サービスを提供し始めたとしたら、個別具体のイスラーム金融機関や金融商品に対する認知度、信頼度、価格・立地などの条件面なども需要に影響を与える可能性がある。

本稿は最後に、住宅ローンに代わる住宅購入の対処法について触れておきたい。

第一の対処法は、ヨーロッパの前例に倣うことである。欧州ファトワ研究評議会(ECFR)は、イスラーム圏以外に居住するムスリムに対し、以下の2つの理由から銀行の住宅ローンを利用することを許可した。すなわち1)住処は人間の基本的な必要性であることと、2)賃貸住宅が実行不可能また

は極めて困難になった場合で、利子付きローン以外にその困難が緩和され得ない場合、必要性の原則からローンが認められる、との理由である。

このECFRの許可に対し、イスラーム法学者の間でも議論があり、賃貸住宅が苦難をもたらす場合には住宅ローンを認めるべきだとAl-Sawiは論じている(Al-Sawi, 2001)。ただ、今回のインタビュー調査で、「ヨーロッパ・イスラーム評議会が特定の条件下でローンを利用することを許可しており、日本でも適用できると思うか」という質問に対して、回答者の間で賛否が分かれた。ヨーロッパと日本では状況が異なるから当てはまらないという回答もあれば、日本でもヨーロッパと同様に適用してほしいという回答、わからないという回答など様々であった（割合的には、適用に肯定的な回答が多かった）。日本でも、ヨーロッパと同様にイスラーム法学者の権威が公式に許可の文書（“お墨付き”）を出すことによって、ムスリムが安心して住宅ローンを利用できるようになる可能性はある。

第二の対処法は、日本にイスラーム金融による住宅ローンを導入することである。今回のインタビュー調査でも、「ムスリムがローンの問題を解決するためにどのような選択肢があると思いますか」の質問に対し、イスラーム銀行の導入を求める意見が複数みられた。日本には、本稿執筆時点では、イスラーム金融を提供する金融機関は存在しないため、新たにイスラーム銀行等を開業するか、あるいは海外にあるイスラーム銀行が日本に支店を出店して営業するかという選択肢が考えられるが、国内在住のムスリム人口は約30万人に過ぎず、人口増加率は高いとはいえ、銀行の市場としては極めて限られたものである。そのため、イスラーム銀行がムスリム以外の一般の人々をどれだけ多く顧客として獲得できるか、すなわち宗教性以外の経済合理性を訴求できるかが、ビジネスとして成立するためには重要となる。ただその場合、イスラームやムスリムに対する日本社会の差別・偏見が障害要因となる可能性はある。今回のアンケート調査では、借家住まいの人に対して「住宅を借りる際に、外国人だから、あるいはムスリムだからという理由で差別されたり、拒否されたりした経験はありますか」との質問に対し、「はい」が48%と約半数を占めた。ムスリムでない一般の日本人が、イスラーム銀行を進んで利用しようとするだろうか、という懸念が残る。

第三の対処法は、不動産事業者などが住宅の割賦販売を行うことである。イスラーム金融の一手法であるムラーバハは、商品の売買を介した融資の手法であり、割賦販売に相当する。割賦販売においては、イスラームで禁忌とされる利子の授受は発生しない。一般の企業（銀行以外）は、商業に関する一般法（商法、消費者契約法、特定商取引法など）の下でムラーバハを提供でき、国内ではムラーバハに対する法的制約はない。ただ、住宅の割賦販売はあまり一般的な売買方法ではなく、広く浸透していない点が課題と言えよう。

ムスリムに対する金融包摂の実現のためには、イスラームのルールの遵守に加えて、日本の法規制の遵守、金融や不動産の商慣習や取引の経済合理性、日本人のイスラームへの感覚など多くの考慮すべき点があるが、ムスリム人口が増大するにしたがって、ムスリムへの適切な金融サービスの提供は重要度を増していくと思われる。多文化共生は、日本語教育や国際交流活動だけに限られるものではない。人々の文化・価値観の多様化に即して、金融などの基礎的な社会インフラを整備することが求められる。また、ムスリムに限らず多くの人々が、その社会インフラの存在意義に理解を示し、正当性を支持する（「日本にイスラーム金融があってもいいんじゃない？」という認識の共有）ことも重要であろう。

もっとも、「誰一人取り残さない」を理念に掲げたとしても、あらゆる種類の人々にフルサービスを完備することが常に現実的な選択肢であるとは限らない。特に民間の営利事業として成り立つためには、一定の市場規模や採算性が前提条件となる。本稿が取り上げたイスラーム金融もそうだが、従来のビジネスモデルが成り立たない場合、実現可能な代替策を柔軟に模索することを出発点として、ソーシャル・イノベーションが起きる可能性がある。野中ほか（2014:20）はソーシャル・イノベーションを「社会のさまざまな問題や課題に対して、より善い社会の実現を目指し、人々が知識や知恵を出し合い、新たな方法で社会の仕組みを刷新していくこと」と定義した

。イノベーションは技術革新だけを指すものではなく、社会における仕組みの変革、既存の社会的諸要素の「新結合」の意味も含まれるという。その意味で金融包摂は、ソーシャル・イノベーションの営みと言っても過言ではない。

結論

本稿の目的は、国内のムスリムがなぜ、どのように金融排除に遭っているのかを探ることであった。イスラーム金融サービスを利用できない場合、ムスリムは教義に従う限り、銀行からの融資で住宅を購入したり、民間保険に加入してリスクに備えたりすることができない。これが、ムスリムが金融排除に遭う主な理由である。日本にもイスラーム金融サービスはないため国内のムスリムも住宅の購入に支障をきたしており、イスラーム金融への需要があることが本調査で確認された。

ムスリムに対する金融包摂の可能性については、最も顕著な需要の見られた住宅購入に着目し、住宅ローンに代わる対処法を検討した。

ムスリムの社会的包摂、特に飲食や服装、礼拝などに関しては議論がなされてきたが、本稿は金融の側面からムスリムの社会的包摂を論じた国内初の研究といえる。また、イスラーム金融に関しても国内で多くの書籍が刊行され、イスラーム金融の原理や海外の金融産業の実態が伝えられてきたが、ムスリムの金融排除に着目した研究は本稿が最初である。

他方で研究の限界としては、調査のサンプル数が少なく、地域的にも首都圏に限られており、国内のムスリムの多様性を十分に反映しきれていないことである。また、調査方法としてはムスリムへの意識調査に限定され、事実による裏付けができていないことも限界である。筆者の今後の研究課題としたい。

謝辞

本稿は、JSPS科研費23K20548およびJSPS科研費21H00796の助成を受けました。

宗教法人日本イスラーム文化センターおよび調査者・回答者のご協力に感謝します。

参考文献一覧

Ahmed, Tahiri Jouti (2018) “ Islamic finance: financial inclusion or migration? ”, ISRA International Journal of Islamic Finance, Vol. 10 No. 2, 2018 pp. 277-288

Al-Sawi, Salah (2001) A Polite Reconsideration of the Fatwa Permitting Interest-Based Mortgages for Buying Homes in Western Societies.

Alam, Intekhab (2015) Marketing financial services to the ethnic minority customers, in: Ahmad Janal et al. eds., The Routledge Companion to Ethnic Marketing, Routledge, 222-234.

Balz, Kilian (2007) Islamic Finance for European Muslims: The Diversity Management of Shari ' ah-Compliant Transactions, Chicago Journal of International Law, 7(2), 551-568.

Brekke, Torkel (2018) Halal Money: Financial inclusion and demand for Islamic banking in Norway, Research and Policies 5(1), 1-7.

British Fatwa Council (2025) Purchasing a house with a mortgage.

Demirguc-Kunt, Asli; Klapper, Leora and Randall, Douglas (2013) Islamic Finance and Financial Inclusion: Measuring Use of and Demand for Formal Financial Services among Muslim Adults, Policy Research Working Paper 6642, The World Bank.

Fathima, Arshiya (2024) Financial inclusion of Muslim minority in Vellore, Tamil Nadu, Economic Notes, 53(1), 1-18.

Haltom, Renee (2014) “ Islamic Banking, American Regulation: For some American Muslims, Sharia-compliant banks are an important part of the financial landscape ” , Econ Focus.
https://www.richmondfed.org/publications/research/econ_focus/2014/q2/feature

Kadi, Sanaa (2023) Implications for Islamic Finance Development in Finland: How Do Finnish Muslims Perceive Riba and Islamic Banking?, *European Journal of Islamic Finance*, 10(1), 44-60.

Kumta, Akshata and Agarwal, Shaalini (2018) Financial Exclusion of Minorities: Islamic Banking to the Rescue? *NLIU Law Review* 8(1), 133-161.

Kurunkatil, Ummer Farooque Musliyar (2019) Islamic Finance and Financial Exclusion in Minority Muslim Countries: The Case of India. In: Munamed Zulkhibri et al. eds., *Islamic Finance, Risk-sharing and Macroeconomic Stability*, Palgrave Macmillan, 223-235.

Sain, Mohamed Rosli Mohamed; Rahman, Mohammad Mafizur and Khanam, Rasheda (2016) Financial Exclusion in Australia: Can Islamic Finance Minimise the Problem?, *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 10(3), 89-104.

Sain, Mohamed Rosli Mohamed; Rahman, Mohammed M. and Khanam, Rasheda (2019) Financial Exclusion and the Role of Islamic Finance in Australia: A Case Study in Queensland, *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 12(4), 23-42.

Warsame, Mohammed Hersi (2009) The role of Islamic Finance in Tackling financial exclusion in the UK, Durham theses, Durham University.

Zinser, Brian Arthur (2019) Retail Islamic banking and financial services: Determinants of use by Muslims in the USA, *Journal of Islamic Marketing*, 10(1), 168-190.

大橋充人（2021）『在日ムスリムの声を聴く—本当に必要な“配慮”とは何か』晃洋書房

国際通貨研究所（2024）『イスラーム金融とは何か』（小学館新書）小学館

近藤則夫（2009）「インドにおけるムスリムと他のコミュニティの社会的格差について：近年の研究動向と政策」平島成望・小田尚也編『包括的成長へのアプローチ：インドの挑戦』調査研究報告書、アジア経済研究所、115-134.

佐久間孝正（2018）「第12章 イギリスのムスリム・コミュニティと教育——『集住』と『隔離』に揺れるイギリス」平成29年度外務省外交・安全保障調査研究事業報告書『反グローバリズム再考——国際経済秩序を揺るがす危機要因の研究』日本国際問題研究所

櫻井秀子（2008）『イスラーム金融：贈与と交換、その共存のシステムを解く』新評論

自治体国際化協会シンガポール事務所(2021)「ZOOM
UP開拓ムスリム市場」『自治体国際化フォーラム』375
https://www.clair.or.jp/j/forum/forum/pdf_375/04_sp.pdf

店田廣文（2012）「外国人に関する意識調査：射水市報告書」早稲田大学人間科学学術院アジア社会論研究室 Research Papers: Muslims in Japan No.11

店田廣文（2021）「世界と日本のムスリム人口 2019/2020」他民族多世代社会研究所 Research Papers: Muslims in Japan, No.19.

店田廣文(2024)「日本のムスリム人口2024年」Research Papers: Muslims in Japan No.28,多民族多文化社会研究所

長岡慎介(2009)「金融機関のリクイディティ・マネジメント手法からみたイスラーム金融の多様性とグローバル化：イスラーム金融論における『西蔵東緩論』再考のために」福田安志編『イスラーム金融のグローバル化と各国の対応調査研究報告書』アジア経済研究所

長岡慎介(2011)『現代イスラーム金融論』名古屋大学出版会

野中郁次郎・廣瀬文乃・平田透(2014)『実践ソーシャル・イノベーション：知を価値に変えたコミュニティ・企業・NPO』千倉書房

吉田悦章(2010)「第9章 非イスラーム国のイスラーム金融」濱田美紀・福田安志編『世界に広がるイスラーム金融：中東からアジア、ヨーロッパへ』(アジ研選書No.23)アジア経済研究所、227-251.

吉田悦章(2016)『はじめてのイスラーム金融』金融財政事情研究会

付録1. アンケート調査 設問一覧

[融資]

(多額の出費の原因) あなたは日本で、多額の出費が必要なことがありましたか。

(資金調達手段) あなたはその際に、どのようにお金を用意しましたか。

(宗教上の理由) 金利を払うのを避けるために、銀行からお金を借りなかったことはありますか。

(困りごと) 銀行からお金を借りなかったために、どんな困りごとがありましたか。

(価値観) お金を借りることに関するあなたの考えを5段階で示してください。

お金を借りることに抵抗があるか

経済的に有利な方法で借りることを優先するか

手続きが簡単で待たずにすぐ借りられる便利さを重視するか

シャリーア法に則していることを重視するか

お金を借りることに興味があるか

(イスラーム金融) 仮にシャリーア法に則ってお金を借りられるとしたら、利用したいですか。

[住宅]

(住宅の形態) あなたの住んでいる家はどれにあたりますか。

(住宅の購入) あなたは住宅を購入しましたか。あるいは、今後購入する予定がありますか。

a. 購入した人への質問：どのように購入資金を調達しましたか。

b. 今後購入する予定の人への質問：どのように購入資金を調達するつもりですか。

c. 今後条件が合えば購入してもよいという人への質問：その条件とは何ですか。

借家、寮・社宅の人への質問：もし、シャリーア法に則した住宅ローンがあれば、お金を借りて住宅を購入したいと思いますか。

借家の人への質問：住宅を借りる際に、外国人だから、あるいはムスリムだからという理由で、差別されたり、拒否されたりした経験はありますか。

(住宅の割賦販売) 借家の人への質問：分割払いで住宅を購入できるとしたら、あなたはそれを選びますか。

(住宅ローン) あなたは日本で、金融機関に住宅ローンを申し込んだことがありますか。

日本には、シャリーア法にのっとった住宅ローンはまだありません。あなたの考えに近いものを選んでください。

[保険]

（出身国での保険加入状況）あなたの出身国では、多くの人は民間保険会社の保険（医療保険など）に加入していますか。

（出身国で加入していた保険）あなたは出身国にいたときに、保険に加入していましたか。もし加入していたら、その保険の種類を選んでください。

あなたが出身国で加入していた保険は、タカーフル保険（シャリーア法にのっとった保険）でしたか。

（保険に対する考え方・価値観）あなたは保険について、どう思っていますか。

（民間保険の加入有無）あなたは日本で現在、民間の保険に加入していますか。これは、公的な健康保険や雇用保険とは異なります。

（加入している民間保険）民間保険に加入している人への質問：あなたが現在加入している民間の保険を、全て選んでください。

（保険加入の理由）民間保険に加入している人への質問：あなたがその保険に加入したのはなぜですか。

（タカーフル保険への乗り換え）民間保険に加入している人への質問：もし、シャリーア法にのっとった保険（タカーフル保険）があれば、その保険に乗り換えたいと思いますか。

（生命保険金額）生命保険に加入している人への質問：死亡保険金はいくらですか。

（民間保険非加入の理由）民間保険に加入していない人への質問：あなたが現在、民間保険に加入していない理由は何ですか。

（加入したい保険商品）民間保険に加入していない人への質問：どのような保険商品があれば、加入したいですか。

（タカーフル保険への加入）民間保険に加入していない人への質問：もし、シャリーア法にのっとった保険（タカーフル保険）があれば、その保険に加入したいと思いますか。

（保険非加入による困難・不安）民間保険に加入していない人への質問：保険に加入していないことによる困難はありましたか。

民間保険に加入していない人への質問：保険に加入していないことで将来に不安がありますか。

[属性]

（家族人数）あなたは、日本で同居している家族が（あなたを含めて）何人いますか。但しルームメイトは、人数に含めません。

（滞在期間）日本での滞在期間を教えてください。

（今後の滞在予定）日本に今後滞在する予定の期間を教えてください。

（就業形態）あなたの就業形態を教えてください。

（月収）あなたの現在の収入を教えてください。2024年9月の1か月間の収入として、あてはまる選択肢を選んでください。稼いだお金だけでなく、もらうお金も収入に含まれます。

（宗教）あなたの信仰している宗教を教えてください。

（在留資格）あなたの現在の在留資格を教えてください。

（年齢）あなたの年齢で当てはまるものを選んでください。

あなたの出身国を教えてください。

付録2. インタビュー調査 設問項目一覧

あなたは生活のすべての側面でイスラームの教えに従っていますか？詳細を教えてください。

他に選択肢がない場合、利子付きのローンを利用しますか？その理由を説明してください。

ヨーロッパで適用されていることは、日本のローンに関しても適用できると思いますか？ご存知のように、ヨーロッパ・イスラーム評議会は特定の条件下でローンを利用することを許可しています。

利子付きのローンを利用することは、お酒を飲むことと同じくらいハラームだと思いますか？その理由を説明してください。

しばらく日本に住んでいる中で、ムスリムがローンの問題を解決するためにどのような選択肢があると思いますか？