

¹消費者金融改革

- 市場連動型元本区分規制の導入 -

青山学院大学 熊谷ゼミナール C パート

岡部将人、落合麻莉子、濱田信雄、平塚卓、増山陽子

2006年12月

¹本稿は、2006年12月16日、17日に開催される、ISFJ日本政策学生会議「政策フォーラム2006」のために作成したものである。本稿の作成にあたっては、熊谷教授（青山学院大学）をはじめ、多くの方々から有益且つ熱心なコメントを頂戴した。ここに記して感謝の意を表したい。しかしながら、本稿にあり得る誤り、主張の一切の責任はいうまでもなく筆者たち個人に帰するものである。

目次

序章	3
第1章 消費者金融市場の現状分析と金利規制の動向	4
第1節(1.1) 消費者金融の定義と市場動向	
第2節(1.2) 現在の消費者金融における問題点の抽出	
第3節(1.3) 改正案とその問題点	
第4節(1.4) 上限金利規制の歴史	
第5節(1.5) 海外の金利規制	
第2章 上限金利のあり方と消費者に与える影響	18
第1節(1.1) 上限金利の必要性	
第2節(1.2) 消費者側の現状分析	
第3節(1.3) 金利引き下げが家計に与えた影響	
第3章 金利規制が消費者金融会社に与える影響	29
第1節(1.1) 消費者金融会社の現状分析	
第2節(1.2) 出資法における上限金利引き下げの影響	
第3節(1.3) 元本区分規制の可能性	
第4節(1.4) 消費者金融会社による社債の活用	
第4章 市場連動型金利の導入	50
第1節(1.1) 金利規制の体系を問う必要性	
第2節(1.2) 固定型市場金利の問題点	
第3節(1.3) 市場連動型上限金利規制	
第5章 セーフティネットの課題	58
第1節(1.1) セーフティネットとは	
第2節(1.2) 市場から排除される利用者の問題点	
第3節(1.3) 今後のセーフティネットについて	
終章	62
参考文献・データ出典	63

序章

消費者金融の利用者は、近年急速に増大し、現在では2千万人を数える巨大な産業に成長した。それは消費者金融会社が利用者のニーズにあった商品を提供してきたからであろう。又、店舗も数多くあり、我々の身近にある金融機関の一つとなっているためと思われる。そのため、消費者金融のリテール分野での社会的存在は大きくなり、もはや無視できないものとなっている。しかし、成長著しい消費者金融市場であるが、問題も少なくない。以前から消費者金融市場では「3K」(高金利、過剰融資、過酷な取立て)と呼ばれる問題が挙げられていた。特に、「グレーゾーン金利問題」や「多重債務者問題」は社会的に注目を集め、多くの議論がなされてきた。本論文では国会で貸金業制度改革の最大の焦点とされた「出資法の上限金利規制のあり方」について考察する。

現在の消費者金融の金利水準は利息制限法を超える20%後半の一元的な金利帯で貸付が行われている。これは利用者にとって多大な負担となっており、現行のままでは更なる多重債務者の増加を招く恐れがある。こうした状況を踏まえて政府は「出資法の改正」を決定し、出資法の上限金利を利息制限法と同じ20%に引き下げる政策を行おうとしている。これにより利用者の金利負担は減り、多重債務者問題にはある程度の効果は見込めるだろう。一方、貸金業者は多大な損失を受け、経営悪化や経営不振、さらには市場からの撤退を迫られる企業も出てくるであろう。

確かに現状を考慮に入れると、上限金利を引き下げる政策の方向は正しいように思われる。我々も現状を是正するには利用者の金利水準を引き下げる必要はあると考えている。しかし、現在の「貸金業者は全て悪である」という風潮に乗った企業経営を成り立たせなくするような、利用者保護を最優先とした改正案だけで果たして本当に良いのかという問題意識がある。特に金融というのは経済の血液であり、血管を詰まらせるような政策は禁物であるはずである。需要者側の保護も必要だが、市場を成り立たせるためには供給者側の保護もまた必要であろう。

以上を踏まえると、これからの消費者金融の発展と健全な市場にするためには、利用者保護一辺倒の政策ではなく、企業側と利用者側の両者の視点から政策を行うべきであると考えられる。そこで本論文では、我々は現状の利用者不利の状況を是正し、なおかつ企業側の発展の余地を残した「新たな金利規制制度の構築」を目指す。併して、消費者金融に関わるセーフティネットの問題に対しても考察を加えて、健全なる消費者金融市場の育成を計りたい。

第1章 消費者金融市場の現状分析 と金利規制の動向

本章では、まず消費者金融とはどういったものかを明らかにし、その上で消費者金融の現状について簡単なデータを参考に考える。さらに、近年、消費者金融の問題とされていることの概要と現状について見ていく。次に、消費者金融市場の利用者が現在の市場状況をどのように考えているのかを消費者金融白書の行ったアンケート調査を基に明らかにする。最後に、最近の動きとして、新たな貸金業制度の骨格となる改正案が出されたが、それが現在の消費者金融市場の抱える問題と実際の状況に相応しいものかどうかについて察する。

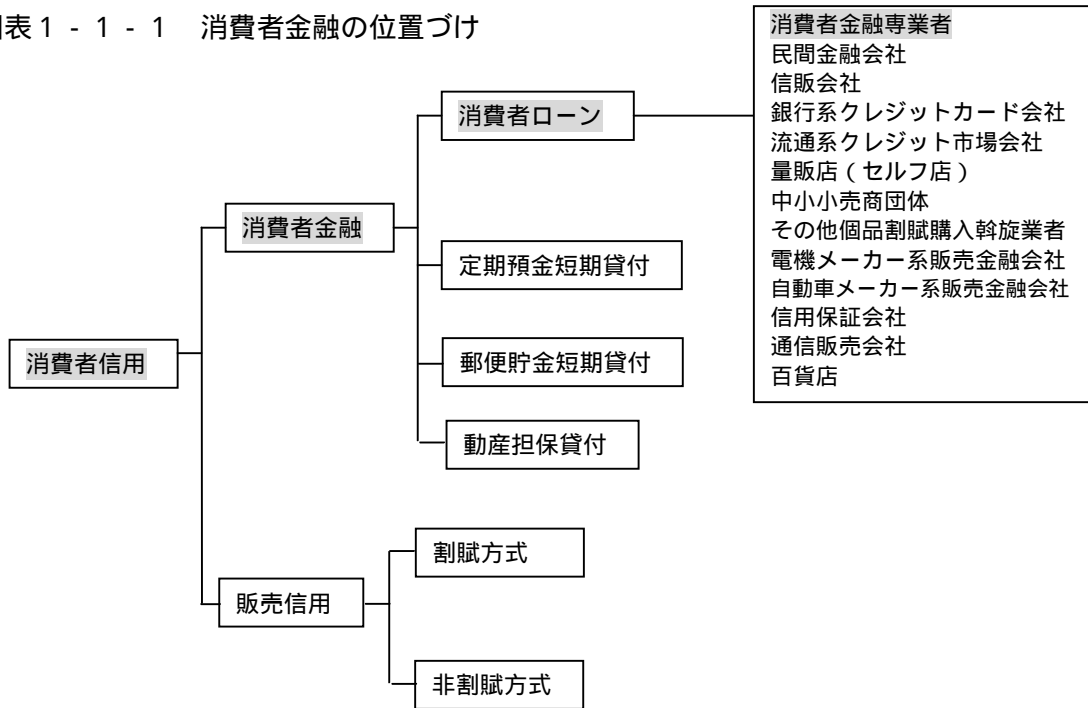
第1節 消費者金融の定義と市場動向

ここでは、消費者金融の定義を明らかにし、消費者金融が果たす社会的役割について見ていく。さらに、現在の消費者金融市場の動向を見るために、近年の市場規模の推移や貸付残高の変化を基に簡単に概観する。

1. 消費者金融とは

消費者金融は消費者信用に含まれる信用形態の1つである。消費者金融とは消費者の信用を担保にして金銭を直接貸付けることをいう。消費者金融は、消費者の信用を担保とし、物上担保などをとらない無担保の「消費者ローン」、定期預金や郵便貯金を担保とした消費者向けの金銭の貸付である「定期預金担保貸付」と「郵便貯金担保貸付」、さらに質屋営業法に基づく物品を担保とする金銭の貸付である「動産担保貸付」に分けられる。そして一般的には消費者ローンのことを消費者金融と呼ぶ。図表1-1-1は消費者金融の位置づけを整理したものである。

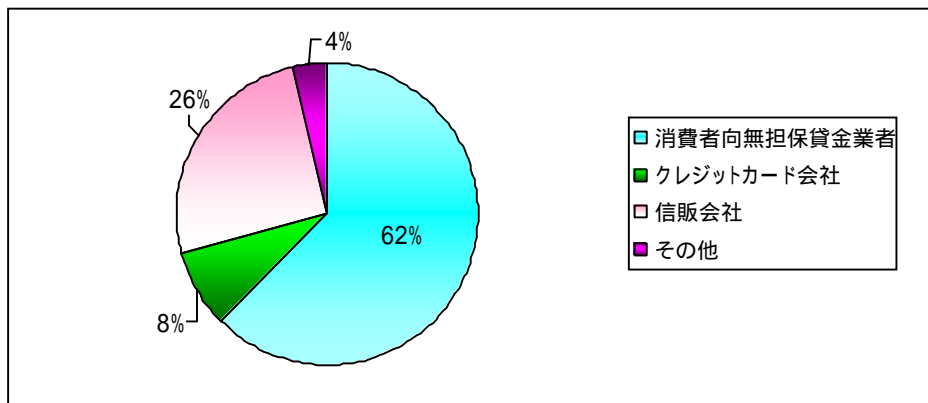
図表1-1-1 消費者金融の位置づけ



(出所) 伊藤眞一『消費者金融システム論』晃洋書房、2000年

消費者ローンを担う主体は、提携する業種、業態から細かく区分され、そのうち消費者金融会社は無担保、無保証で消費者向けの小口のローンを主力業務として行うことから消費者金融専門家とも呼ぶ。消費者金融会社は、他の貸金業者と比較して、無担保で貸付けている割合が高い(図表1-1-2)。従って、本論文においては、消費者金融会社の取り扱う無担保貸付を主とする消費者ローンのことを消費者金融であると定義づける。ただし一般的に消費者金融会社という場合でも事業者向けのローンを取り扱っており、又、有担保で貸付をしている場合もある。

図表1-1-2 各貸金業者の消費者向け無担保貸付残高割合(2005年3月末)



(出所) 金融庁『貸金業関係統計資料』より筆者作成

2 . 消費者金融の果たす社会的役割

1) 消費者金融の特徴

消費者金融会社は銀行などの金融機関とは違い預金を集めない貸金業である。つまり、銀行が預金等によって調達した資金を原資に貸付を行うのに対し、消費者金融会社は銀行等からの間接金融と社債、債権流動化等の直接金融により調達した資金を原資に貸付を行う点に特徴がある。

元本保証の預金等を原資とする銀行に対しては、預金者保護、信用秩序維持の観点から、他業禁止規制、自己資本比率規制等の様々な規制が行われている。

このため、銀行貸出の特徴は、

- 回収不能を極力回避しなければならず、担保による保全に依存する傾向がある。
- 財務データが整備され信用状態の把握しやすい大企業や中堅企業向け貸出に偏る傾向がある。
- コスト効率が悪い個人や中小零細企業を対象とした小口の無担保貸付には、長年、消極的であった。

一方、消費者金融会社の場合は、預金者保護や信用秩序維持の観点から規制を行う必要がなかったため、資金需要者保護を目的とした規制が行われているだけである。

このため、貸金業貸出の特徴は、

- 銀行のように個々の債権のリスクを限りなくゼロにするのではなく、大数の法則に基づき、貸出ポートフォリオ全体の貸倒率をコントロールすることによりリスクを冒すことができる。
- 銀行にはない個人情報を活用した審査で無担保、無保証貸付をしている。
- 利息制限法とは別枠の出資法の金利規制下で貸付をしている。

以上のような銀行にはないリスクテイク能力を持っているため、消費者金融会社は銀行が積極的に行わなかった個人や中小零細企業等の比較的信用リスクの高い資金需要者に資金を供給することができる。

2) 消費者金融の有効性

消費者金融を利用するメリットは、普通ならあらかじめ蓄えがなければ購入できない財やサービスを自分が望む時に購入できることである。つまり、消費者金融のメリットとは将来所得の先取りである。これにより消費者は現在の消費水準を高めることが可能となる。

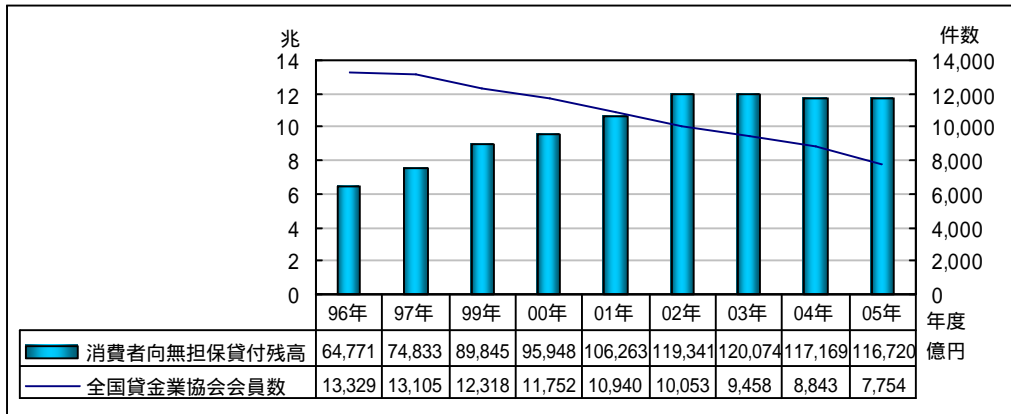
しかし、将来所得を当てにした消費は、将来の消費計画の見直しが必要となる。何故ならば、その返済資金が将来所得よりなされることから将来の貯蓄を前倒して利用していることを意味するからである。従って、家計経済的には決して健全なことであるとは言い難い。さらに、将来所得の先取りとはいえ、生涯所得以上の信用供与を受けた場合には、借りすぎ、使いすぎ等で多重債務による生活破綻になる恐れがある。従って、消費者金融の利用は自己の返済能力のもとに行わなければならない。又、単に借入金額だけ返済すればよいというわけではなく、当然として金利分も返済しなければならない。しかし、消費者金融の金利は一般的に高金利であるため、場合によっては借入金額よりかなり多額の返済を求められる場合がある。つまり、自己の債務返済能力以上の借入を安易に行ってしまうと、多重債務や自己破産に陥ってしまい、消費者金融のメリットを享受できなくなってしまう。いずれにしても借りすぎは危険だが、将来所得の先取りというメリットは、我々の生活水準を高めるには有効な手段となる。

3. 消費者金融市場の動向

日本の消費者金融市場において、消費者向け無担保貸付の市場は最近まで拡大傾向であった(図表1-1-3)。金融庁の貸金業関係統計のデータによると、消費者金融市場は1996年には6兆4771億円であったが、2005年には10年前の約2倍の11兆6720億円にもなる市場規模に達している。この背景には、1節の2項で述べたとおり、第1に銀行が消費者向けの無担保貸付に消極的で消費者金融市場に積極的に参入して来なかったこと、第2に消費者金融会社の技術革新によりリスクテイク能力を高めていったことなどが考えられる。又、後の節で詳しく説明するが、消費者が将来の消費よりも現在の消費を重視する傾向が強くなっていることも市場が拡大した一要因であると考えられる。しかし、市場規模は2002年を境に横ばい傾向にある。これは、他業態の消費者向け分野の強化などの競争の激化、法定上限金利の引き下げなどが考えられる。さらに、過払い金返還請求による新たな貸付の萎縮や営業費用の増大も影響していると考えられる。

次に、全国貸金業協会会員数の推移について見ていくことにする。協会会員数は2005年には7,554社で、10年前の1996年の13,329社と比べると企業数が半減している。大手消費者金融会社は準大手を含めても10社程度であることを考えると、減少している企業のほとんどが中小零細企業であることが考えられる。企業数が減少した要因は、2000年6月に出資法上限金利が40.004%から29.2%へと引き下げられた影響であると考えられる。何故ならば、貸金業白書(平成15年版)のアンケート調査より、「貸金業務からの撤退を検討する」、「廃業する」と回答した消費者向け無担保貸金業者にその理由を聞いた結果が紹介されているが、「上限金利の低さ」(67.4%)を回答したものが最も多かったからである。又、2004年1月に施行(一部2003年9月から施行)されたヤミ金融対策を背景にした貸金業規制法の改正によって規制強化が図られたことも影響したと思われる。

図表1-1-3 年度別消費者向け無担保貸金業者の貸付金残高と協会会員数の推移



(出所) 金融庁『貸金業関係統計資料』、全国貸金業協会連合会『(社)全国貸金業協会連合会集計』より筆者作成

最後に消費者金融会社の収支構造について見ていくことにする。消費者金融というと、大手消費者金融会社の収益力の高さがかりが一般にイメージされるが、全ての消費者金融会社が高い収益力の訳ではない。むしろ、比較的信用リスクの高い層を対象とする中小零細業者は、コスト効率の低さから厳しい経営状態に置かれている。図表1-1-4は消費者金融会社の収益率、経費率が貸付残高規模別に示してある。このデータによると、営業利益率(営業収入率-経費率)は残高5,000億円以上の大手は6.8%と高い。それに比べて、他のクラスはかなり低い水準となっている。

営業収入率を比べると、5000 億円以上は他のクラスに比べ、0.8～2.3%低い。それでも営業利益が大きくなるのは、経費率が低いため、他のクラスと比べると、5.0～7.2%低い。経費率の内訳で見ると、規模の大きい大手ほど人件費や資金調達費が中小零細業者に比べて低いことが判る。大手の人件費が低いのは、無人契約機の導入、業務の集約などの影響だと考えられる。いずれにしても、消費者金融会社の現状としては、大手は高い利益率を誇っているが、一方で中小零細企業の利益率は極めて低い水準にあるといえる。今後、ゼロ金利解除により銀行の貸出金利等の資金調達金利が上昇すると考えられている。そうした場合、中小零細企業の経費率が膨らみ、中小零細企業は今よりさらに厳しい経営状態に陥ることと思われる。

図表 1 - 1 - 4 消費者金融会社の収支構造（平成 16 年 4 月～平成 17 年 3 月の 1 年間）

	営業収入	経費計	(%)					営業利益
			人件費	広告宣伝費	貸倒償却費	資金調達費	その他	
全 体	23.9	21.7	5.7	1.5	5.7	2.9	5.9	2.2
10億円未満	25.2	23.8	8.0	1.8	6.5	2.3	5.2	1.4
10～50億円未満	24.7	23.6	7.4	1.9	5.1	3.0	6.2	1.1
50～100億円未満	24.3	21.6	4.7	1.3	4.9	5.8	4.9	2.7
100～500億円未満	24.2	22.6	3.9	1.6	5.3	4.2	7.6	1.6
500～5,000億円未満	25.7	21.9	3.5	1.1	8.6	2.4	6.3	3.8
5,000億円以上	23.4	16.6	2.1	0.9	5.9	1.3	6.4	6.8

(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成 17 年版』

第2節 現在の消費者金融における問題点の抽出

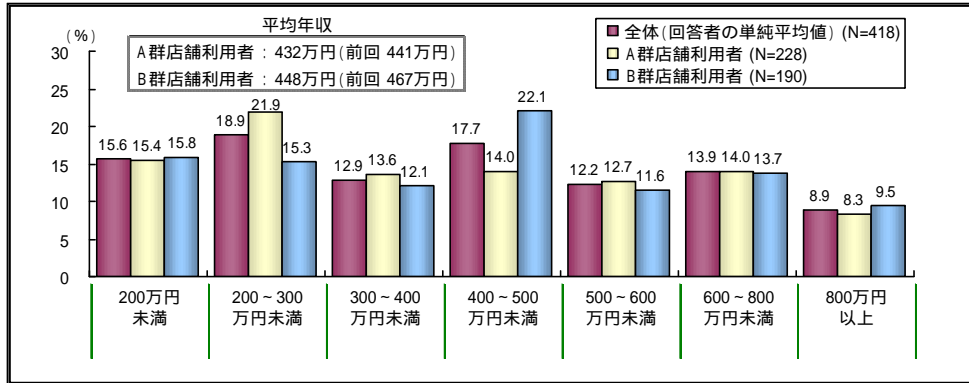
ここでは、まず消費者金融をどのような人が利用しているのかを明らかにし、さらに消費者金融の活用に対して利用者がどのような見方をしているのかについて消費者金融白書のアンケート調査を基に検討する。そして、アンケート調査で明らかにした利用者の実状を基に現在の消費者金融市場の問題点について察する。

1. 利用者の特徴

一般に消費者金融の利用者は蓄えが少ない低所得者及び若年齢層を対象とした金融機関だといわれている。しかし、日本消費者金融協会、NIC 会の消費者調査のデータによると、利用者の年収には偏りが見られない(図表 1 - 2 - 1)。従って、消費者金融の利用者は信用リスクの高い低所得者だけではなく、信用リスクの低い優良顧客も利用している。さらには消費者金融利用者の年齢別構成比は、20 歳代 15%、30 歳代 19.1%、40 歳代 15.6%、50 歳以上 50.2%となっており、50 歳以上のクラスが多く利用している。又、年齢別に見た借

入金額にしても若年層は比較的小額の借入傾向であるのに対して、年齢が高い層では多額の借入傾向にある（図表 1 - 2 - 2）。つまり、実際の消費者金融の利用者は比較的年齢が高い層が最も活用しているといえる。

図表 1 - 2 - 1 規模別に見た利用者の年収

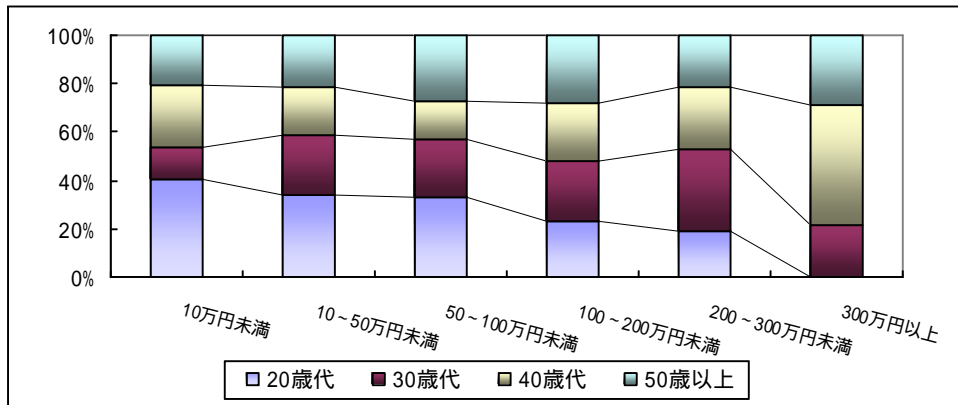


(注)A群店舗利用者：貸付残高が 2,000 億円以上の企業の店舗利用者

B群店舗利用者：貸付残高が 2,000 億円未満の企業の店舗利用者

(出所) 日本消費者金融協会 『消費者金融白書 平成 17 年版』

図表 1 - 2 - 2 年齢別借入金額



(出所) 日本消費者金融協会 『消費者金融白書 平成 17 年版』より筆者作成

2 . 利用者の評価

消費者金融を利用する背景としては、銀行からの借入が難しいという問題だけではなく、消費者金融会社の融資メリットのためと考えられる。日本消費者金融協会と NIC 会が行った平成 17 年度の『消費者金融利用者調査』によると、利用者が消費者金融を選択している理由は、「無担保、無保証で融資を受けられるから」(41.9%)、「困ったときに借入ができたから」(36.4%)、「審査スピードが早い」(26.8%)ということである。これは銀行の融資に比べて一般に迅速で手続きが簡単であるという消費者金融の持つ利便性が評価されている。

しかし、借入の迅速性、簡便性が評価される一方で、消費者金融を利用する問題点も挙がっている。独立行政法人国民生活センターの『多重債務に関する実態調査(2005年)』から利用者が今後利用したくない理由を見てみると、「利息が高くて支払いが大変だから」(63.8%)、「返済のためのやりくりが疲れたから」(77.9%)という指摘が最も多い。後の章で詳しく分析していくが、消費者金融の金利は利息制限法(昭和 29 年法律第 100 号)の上

限金利を超えるところが大半である。これは銀行融資に比べれば高い水準にある。このように、消費者金融に対する利用者の評価は今のところプラスとマイナスの側面が見られる。

3. 消費者金融市場の問題点

上記の利用者の評価で挙げた金利に関する問題に絞って、現在の消費者金融市場における問題を概観する。

1) 高金利問題

現在、消費者金融会社の多くは利息制限法の上限金利を超える年率 25%～29.2%の一元的な高金利で貸し付けている傾向にある。これは、貸金業規制法第 43 条の要件を満たせば、「出資の受け入れ、預り金及び金利等の取り締まりに関する法律」(昭和 29 年法律第 195 号。以下「出資法」という。)の上限金利の年率 29.2%が適用されるためである。この出資法の上限金利水準で一元的な金利設定が、返済負担を不当に大きくし、返済不能に陥る主要因として近年大きな問題になっている。つまり、現行の消費者金融の一元的な高金利構造が多重債務者の発生、増大を助長させている。このため、自己破産は一時期より減少したとはいえ、2005 年度の最高裁判所の速報値では 18 万 4324 人を数えている。又、同年度の警察庁統計資料によると自殺者は 3 万 2552 人に達しており、自殺した原因の約 3 割が経済、生活状態を苦に死んでいる。「その根底には多重債務者問題がある²」といわれている。

このように、現行の消費者金融の利用は利用者を返済困難な状態にする可能性が高く、危険性がある。そのため、利用者保護の見地から出資法の上限金利の引き下げが叫ばれている。

第3節 改正案とその問題点

ここでは、まず 2 節で抽出した問題点に対する貸金業者への規制を強化する「貸金業の規制等に関する法律」(昭和 58 年法律第 32 号。以下「貸金業規制法」という。)等の関連法改正案の対策についての簡単な概要を説明する。さらに、我々が考える改正案の問題点を明らかにし、本論文における方向性を示す。

1. 改正案の概要

現在の消費者金融の問題について前節で述べたとおり、利用者保護を重視していくことが求められている。そのため、高金利を生むグレーゾーン金利撤廃を盛り込んだ出資法、貸金業法規制法等の改正法案が、今秋にも成立する見通しである。ここでは、前節で現在の消費者金融の問題点として取り上げた高金利問題の対策に絞って、その概要を簡単に説明したい。

²貸金業制度等に関する小委員会会長 増原義剛「上限金利問題はどう決着したのか」『月刊消費者信用』、2006 年、28 ページ

1) 高金利問題への対策

政府は、現在、貸金業者の利用者の相当割合が返済困難な状況に陥っていると考え、その中で多重債務問題に対処するためには、上限金利を引き下げることにより、全ての債務者の金利負担を軽減することが必要であると政府の「検討内容」に記載されている。

そのため、まず返済不能の原因とされた出資法の上限金利 29.2%を利息制限法と同じ20%に引き下げ、グレーゾーン金利による融資を禁止する。又、利息制限法の上限金利は貸付元本額が10万円未満は20%、10万円以上100万円未満は18%、100万円以上は15%としており、この金利水準を上回っての融資はできなくなる。さらに、出資法の上限金利を利息制限法の上限金利水準に引き下げることに伴い、これまで利息制限法の上限金利を超える金利でも出資法上限金利までは一定の要件の下に有効としてきた貸金業法第43条の廃止である。これは、利息制限法の上限金利(20%~15%)と出資法の上限金利(20%)の間の金利での貸付は禁止されることを意味する。違反した場合は行政処分の対象となる。

又、政府はすでに多重債務者になっている人については、内閣官房に多重債務者対策本部を設置し、政府を挙げて解決に取り組むことにしているが、具体策は示されていない。

このように今回の貸金業規制法等の関連法改正案は、多重債務問題の解決のために主眼を置いたものであるといえる。

2. 改正案の問題点

前項で述べたとおり、現在の改革案は利用者保護を最優先においた政策であると考えられる。そのため、業界の声があまり反映されていないという可能性があるだろう。例えば、上限金利規制に関して言えば、日本消費者金融協会の行った平成17年版『消費者金融業の経営実態把握調査』によると、現行の29.2%から引き下げに反対という消費者金融会社が過半数を占めており、「29.2%から引き上げて欲しい」又は「上限金利規制の撤廃」という意見も多く挙げられている。さらに、同調査では上限金利が引き下げられた場合の経営への影響が調査されている(図表1-3-1)。経営への影響としては、「経営コストの削減」、「顧客への融資基準を強化」、「顧客サービス水準の引き下げ」、「消費者金融事業の縮小、撤退」ということが挙げられている。特に注目すべきは、企業規模の小さい中小業者が「消費者金融事業の縮小、撤退」を迫られるということである。又、大企業においても「事業の縮小の影響を受ける」と評価している。その背景には、第1節の3項で述べたとおり、近年の規制強化により大企業、中小企業共に厳しい状況にある。このような状況下で急激な上限金利の引き下げをした場合、違法業者を排除するだけでなく、長年、真面目に営業してきた健全な貸金業者も市場から撤退させることになるのではないだろうか。又、上限金利引き下げの影響は、企業だけではなく、「顧客への融資基準を強化」、「顧客サービス水準の引き下げ」という形で顧客も被害を受けることになると思われる。

しかし、現状のままがよい訳ではないであろう。現状は第2節で述べたように、利用者は不利な状況にあるので、決して放置してよい状態にはない。つまり、現状の問題を解決し、なおかつ金利を一律に引き下げてしまうという改正案の金利規制の問題を解決するような政策を考える必要があるだろう。そのためには、利用者側と企業側の両方からの視点で見ることが重要であると考えられる。本論文では、第3章で利用者側から「現状の問題を解決する金利設定」を分析し、第4章で企業側から「営業を継続できるような金利設定」を分析していく。そして最後に本論文の最終目標として、分析結果を基に現状の問題を解決し、なおかつ企業が営業継続可能である政策提言を考えていきたい。

図表 1 - 3 - 1 企業規模別に見た上限金利規制問題についての考え

	経営コストを削減	顧客強化への融資基準	顧客引き下げ水準	消費者金融事業を縮小	消費者撤退金融事業	(%) 現状のままで小さい
全体	65.8	57.9	26.3	25.0	14.5	2.6
10億円未満	52.6	36.8	31.6	26.3	36.8	0.0
10～50億円未満	68.2	59.1	45.5	40.9	4.5	4.5
50～100億円未満	88.9	77.8	11.1	33.3	0.0	0.0
100～500億円未満	83.3	66.7	0.0	16.7	0.0	0.0
500～5,000億円未満	88.9	66.7	11.1	0.0	0.0	0.0
5,000億円以上	60.0	80.0	20.0	20.0	0.0	0.0

(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成 17 年版』

第4節 上限金利規制の歴史

我が国では債務者保護を目的とする上限金利規制が二つも存在している。1954 年に同じ国会で制定された「利息制限法」と「出資法」である。この二法は位置づけとして、利息制限法の上限金利規制が銀行などの金融機関を対象としているのに対し、出資法の上限金利規制は高利で貸付をする貸金業者を対象としているという違いがある。以下ではこの二法の規制改革の経緯とともに、それに関連して制定されたみなし弁済制度についても見ていく。

1. 二つの上限金利規制

図表 1 - 4 - 1 上限金利規制改革の経緯

年	制度改革	
	利息制限法	出資法
1877	旧利息制限法、制定	
1919	旧利息制限法、改正	
1949		貸金業等の取締に関する法律、制定
1954	新利息制限法、制定	出資法制定 (上限金利年 109.5%)
1983	(貸金業規正法第 43 条の創設)	
		出資法改正、上限金利年 73% へ引下げ
1986		上限金利年 54.75% "
1991		上限金利年 40.004% "
2000		改正出資法施行 (上限金利年 29.2%)
2006		出資法改正 (上限金利年 20.0%)

石川和男、野尻明裕『銀行とノンバンクの融合』金融財政事情研究会、2005 年

1) 利息制限法

(1) 旧利息制限法

旧利息制限法の上限金利規制とは、上限金利（年 12～20%）を超える部分の利息を「裁判上無効」としていたことであり、民事規定であった。ここでいう裁判上無効とは、裁判所においては超過利息分を取り戻すことができるが、裁判所外では債務者が任意に支払ったときはその取戻しが請求できないということである。また、上限金利は元本の区分によって異なる値がついていた（図表 1 - 4 - 2）。

図表 1 - 4 - 2 旧利息制限法の上限金利

元本 100 円未満	元本 100 円以上 1000 円未満	元本 1000 円以上
20%	15%	12%

(2) 旧利息制限法改正

ここでは上限金利規制に関してその利率が変更になったこと以外、特に大きな変更はなかった。変更後の上限金利については以下の図の通りである（図表 1 - 4 - 3）。

図表 1 - 4 - 3 旧利息制限法改正後の上限金利

元本 100 円未満	元本 100 円以上 1000 円未満	元本 1000 円以上
15%	12%	10%

(3) 利息制限法

昭和 20 年代後半に入り、旧利息制限法はかなり古いためにすでに金融実態にそぐわなくなっていた。そこで新たに利息制限法が制定された。利息制限法の上限金利規制とは、上限金利（年 10～15%）を超えた部分の利息の契約については無効とするということであり、民事規定である。すなわち、上限金利に関しては旧利息制限法の趣旨とかわらないものである。また上限金利についても旧法と同じく元本額の区分によってことなる（図表 1 - 4 - 4）。

利息制限法の内容は以下の通りである。

上限金利規制

1 条では上述したように、旧利息制限法と比べて元本区分や制限利率が変更となった。元本区分が 10 万円、100 万円となった背景としては個人向けに貸し出される貸付額の実態や、昭和 20 年代当時の銀行などの金融機関の貸付額が 100 万円を境に利率を変えていたことがいえる。また、制限利率についても金融機関における貸付金利を考慮した。つまりこれらの数字は経済的な理論から導き出されたのではなく、制定当時の経済実態に即した数値であるといえる。

また、制限利率の超過部分の取り消しについては、一見債務者保護の観点からみると不適切なようにみえるが、取引を終えた後でも返金しなければならないということで債務者の貸付が減ってしまうことを防ぐためにあるといえる。

利息の天引

2 条では、天引額のうち元本から計算した正規の利率を超える部分は元本の支払いに充てたものとみなすこととしている。

みなし利息

3条では、「金銭消費貸借に関して債権者が受けた元本以外の金銭は、原則として利息とみなす」とある。本来の利息とは、貸借した金銭などに対して、ある一定利率で支払われる対価のことをいうが、礼金や手数料、調査料などは元本使用の対価として利息の性格を持っている場合が多い。これらを用いて、債務者が多額の費用を要求されることを防ぐためにこの規定がある。

ただし一方で契約締結費用と債務弁済費用の実質を持つものは元本使用の対価ではないので利息とはみなされない。これら二つはそれぞれ民法第558条と第485条に従う。

賠償額

債務不履行による賠償額予定は、規制対象としての利息には含まれず別物として規定されている。また、違約金も賠償額予定とみなしている。

2) 出資法

(1) 旧貸金業取締法

終戦直後の昭和20年代前半、高金利で悪質な貸金業者を取り締まるために「貸金業等の取締に関する法律」(以下「旧貸金業取締法」と略称する)が制定された。旧貸金業法の上限金利規制とは、「臨時金利調整法」に基づいて設けられており、その違反行為に対しては罰則を適用するという刑事規定であった。

しかし実際には業務方法書に貸付金利として「日歩50銭以下」と記載されていれば差し支えない、との行政指導のみで、上限金利は定められなかった。

(2) 出資法

昭和20年代後半に入り、先述したような問題に加えて、旧貸金業取締法については取締りの効力がほとんどないといった弊害が現れていた。そこで新たに「出資法」が制定された。出資法の上限金利規制とは、上限金利(年109.5%)を超える利息の契約をした場合には罰則を適用するという刑事規定である。

(3) 出資法改正(1983年)

昭和58年頃、当時のいわゆるサラ金被害に対応するために、出資法改正により上限金利を段階的に引き下げた。ここでいう上限金利とは業としての金銭貸付けを行った場合を対象とするものである。最終的に平成3年に40.004%まで引き下げられた。

(4) 改正出資法施行(2000年)

出資法改正時に比べて金利水準が極めて低金利の状態になっており、貸金業者の資金調達のコストも低下していたことや、当時の貸金業の平均的な金利が年30%を少し上回る水準であったことなどから、上限金利が現在の水準である29.2%に引き下げられた。また、当時から深刻な問題となっていた商工ローン問題に関する対応策ともいえる。商工ローンとは中小規模事業者や自営業者を対象に、主に担保の代わりに連帯保証人の提供を条件として手形貸付の形で融資を行う貸金業者である。法改正前は銀行の貸し渋りが多く見られたことや取引先の倒産、手形が不渡りになるなど、中小業者が急な資金繰りに迫られてやむを得ずに利用するケースが圧倒的であった。そしてその後返済が困難になり、資金繰り難から商工ローンの違法な高金利や苛酷な取立てによる被害が全国に広がっていき、その結果、倒産・廃業はもとより、自殺、一家離散、家族や保証人をも巻き込んだ悲劇が相次いだ。このことを商工ローン問題という。

(5) 出資法改正(2006年)

平成18年10月31日に、金融庁が国会において「貸金業の規制等に関する法律等の一部を改正する法律案」³を提出した。この法案では、出資法における上限金利について公布か

³金融庁ホームページ 国会提出法案(第165回国会)より

ら概ね3年半を目処として、その基準を利息制限法と同じ20%とするとある。これによって長年存在してきた利息制限法と出資法の上限金利の差はなくなったといえる。

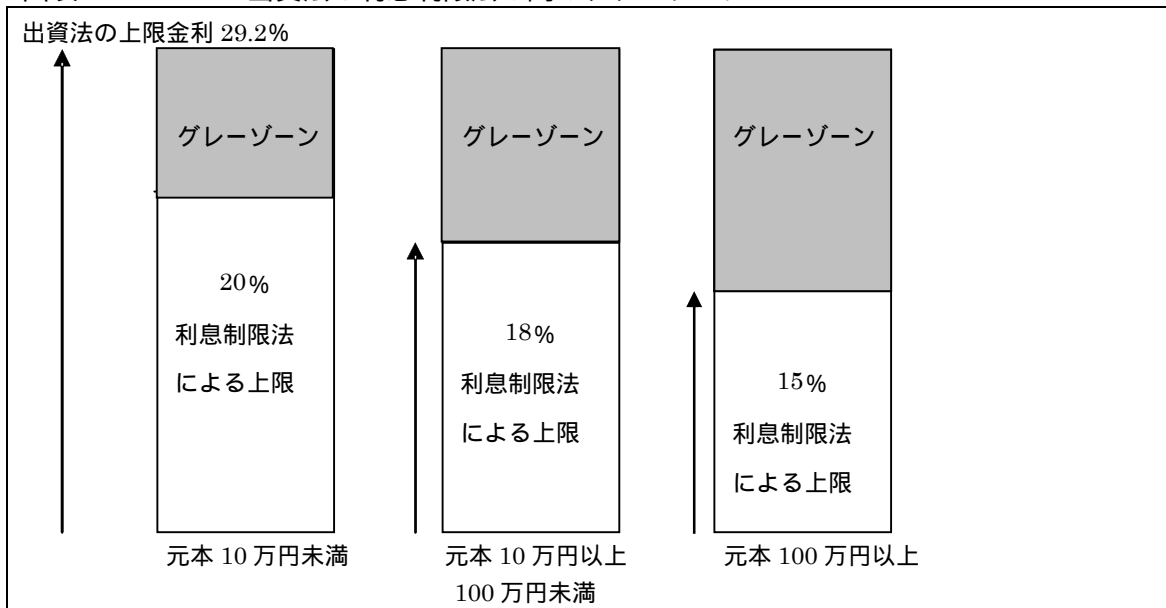
2. みなし弁済制度の創設

昭和58年の出資法改正と同時に「貸金業の規制等に関する法律」(以下「貸金業規正法」と略称する)が制定され、この第43条において「みなし弁済制度」が創設された。利息制限法の上限金利を越える利息について、契約内容を記した書面が貸金業者から借り手側に渡され、利息の返済時も任意の支払いと認めるに足る受領証書がその都度交付されるなど、一定の条件を満たした場合には有効とすることとされた。これは出資法改正に伴い高リスクの資金需要者にも適切な貸付が行なわれるように設けられたものである。

これによって発生する利息制限法の制限利率から出資法の制限利率までの領域は「グレーゾーン金利帯」と呼ばれている(図表1-4-4)。

近年このグレーゾーン金利帯が問題となった大きな理由の一つとして、メガバンクの消費者金融分野への進出が挙げられる。これにより、銀行と貸金業との境が見えにくくなったためである。しかし上述したように、平成18年の出資法改正によって利息制限法と出資法の上限金利は同じ20%となった。これに伴ってこのみなし弁済制度も公布から概ね3年半を目処に廃止となることが決まった。

図表1-4-4 出資法と利息制限法間のグレーゾーン



(出所) 須田慎一郎『下流喰い』筑摩書房、2006年

第5節 海外の金利規制

ここでは海外の金利規制について概観するとともに、我が国と同じ上限金利規制を設けているフランスの消費者金融市場について見てみる。

1. 世界各国における金利体系

我が国の金利規制は、一貫して固定制の上限金利規制である。世界各国の例をみると、金利規制に関しては主観的統制、客観的統制のどちらかが採択されている。主観的統制とは暴利的金利は規制するが、上限金利は規制せず、当該金利が暴利であるかどうかは裁判所によってケースごとに決定されるものであり、客観的統制における金利は当局により設定された上限金利を超えることができないというものである。

金利の統制に関し、アメリカ、イギリス、ドイツ、フランスの金利規制の種類と水準は以下の図表1-5-1のとおりである。

図表1-5-1 各国の金利規制の比較

	規制の種類	水準
アメリカ	州ごとに異なる	州ごとに制定
イギリス	暴利規制	定まっていない
ドイツ	暴利規制	市場平均金利の2倍または市場金利 + 12%のどちらか低い水準
フランス	上限金利規制	市場レートの2倍

(出所) 早稲田大学消費者金融サービス研究所ワーキングペーパー
竹之内秀行、稲村雄大『ヨーロッパの消費者信用市場』より筆者作成

このように世界各国では国の実状に合わせ実に様々な種類の規制が行われている。そこで次節において、我が国と同様に上限金利規制を設けているフランスの消費者金融市場に注目し、上限金利規制の在り方について考察する。

2. フランスの消費者金融市場

現在のフランスの消費者金融市場の規模は、約909億ユーロ⁴(日本円で約13兆6千億円⁵)であり、我が国と比べて非常に小さい値となっている。

フランスでの現行の上限金利の枠組みは、上限金利と消費者信用の枠組みがともに消費者信用に包括されていた1966年にさかのぼる。上限金利は四半期ごとにフランス国立銀行が評価する市場平均金利を3分の1上回る金利に設定されている。また、貸出額に応じて3つの異なる金利が適用されている。1,524ユーロ(日本円で約23万円)未満のすべての消費者ローンに対してもっとも高い金利が、1,524ユーロを超える割賦ローン、リボルビングローンおよび当座貸越にその次に高い金利が、そして、1,524ユーロを超えるパーソナルローンおよびその他のローンに対して最も低い金利が設定されている。

また債務不履行に対する制裁は、厳しく、迅速かつ包括的に適用されている。

⁴ ここではクレジットカードなども消費者金融市場に含む

⁵ 1ユーロ150円とした場合

フランスの消費者金融市場の規模が小さいことについていくつかの要因が挙げられる。まず、ヨーロッパの銀行は消費者向け貸付よりも企業向け貸付を積極的に行っており、また、市場に対して保護主義的な態度であることがいえる。次に、フランスはカトリック諸国であり、我が国でいう国民性のように、カトリックの教義において利子付き貸し出しは厳禁という観念があり、これが解除(フランス革命時)されてからもその考えが人々の考えに影響を与えているといえる。さらに、その後も市場が発展しなかった大きな要因としては、やはり消費者の貸付に対する市場の規制が厳しいことにより、サブプライム層市場の発展が妨げられていることがいえる。このことから、我が国においても消費者金融市場を考える上で上限金利規制の値は重要であることがいえる。

第2章 上限金利のあり方と消費者 に与える影響

本章では第1章で述べた多くの問題点を消費者金融市場の需要側である家計の側から見ていくこととする。はじめに消費者金融市場の現状を把握し、次に金利に焦点を当てて現状の金利水準での消費者の負担の大きさはどの程度なのか、またその中でどの金利の水準であれば、ある程度負担を許容できるのかを考察する。

まず第1節では上限金利を設定する必要性を説き、第2節で消費者から見た消費者金融市場の現状分析を行う。その後出資法が改正されたことによって、消費者金融市場がどのような変化をもたらしたのかを説く。第3節では自ら設定した元本の額と金利でシミュレーションを行い、家計にどのくらいの負担を課していることになっているのかを調べ、今後の金利設定のあり方を探っていく。

第1節 上限金利の必要性

本節では上限金利というものを設定すべきか否か、様々な意見がある中でなぜ我々が上限金利を必要であると考えたのかを述べる。

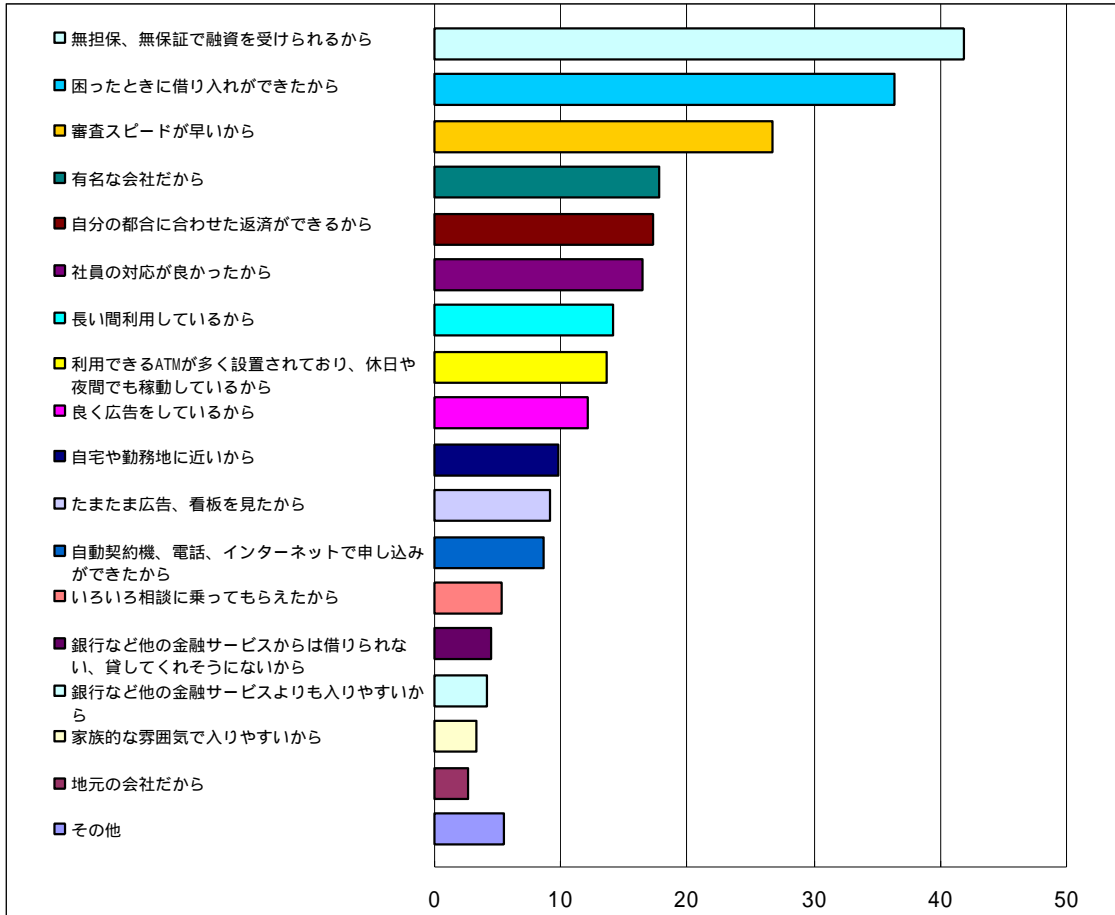
1. 上限金利の設定とその必要性

はじめに消費者金融市場とはいったいどのような市場なのか、経済学の考え方から考察していきたい。経済学上、財市場では調整メカニズムが働くために均衡点で取引されるというように考えられている。しかし、消費者金融市場はこの考え方と同様に貸出量と貸出金利とが均衡する点で取引が行われているとは考えにくい。その理由は供給側と需要側が同じ立場ではないため調整メカニズム⁶が働かないこと、また消費者が合理的な判断を行っているとは思えないことが挙げられる。ここでいう合理的な判断とは消費者は金利の高低を判断して借り入れ業者を選ぶことを指すが、消費者が消費者金融業者から借り入れを行う場合、即座に借り入れに応じてくれる業者を選ぶことを優先している(図表2-1-1)。このグラフでは、金利が低いからという理由で借り入れを行った消費者は「その他」に入る5.2%以下の水準であると考えられ、借り入れの即時性を優先するという「無担保、無保証で融資を受けられるから」の40%に遠く及ばない。そして即時性を求め、金利が低いことを判断理由にしない消費者が、市場に調整メカニズムが働くための条件である合理的な行動が取れるとは考えにくい。これは合理的な判断ができていない一例に過ぎないのだが、自らの借り入れ金利を認知していないものが20%強もいることからも見取れる(平成17年度消費者金融

⁶ ここでは供給側の立場が需要側よりも強い立場にいるので供給側の設定した値に合わせるしかなく、金利が正しい水準に定まらないこと

白書より)。この経済学の考え方によると、調整メカニズムが働くための条件がそろっていないため、消費者金融市場には何らかの形で規制をかける必要がある。

図表2-1-1 消費者金融を利用する理由 (単位：%)

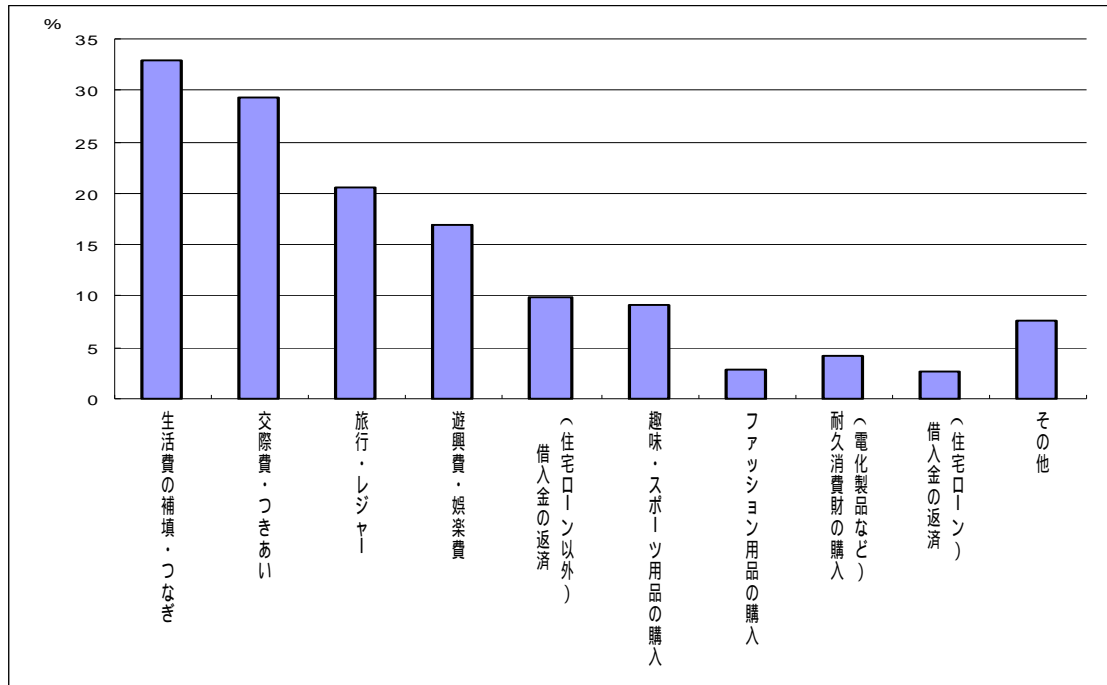


(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成17年版』より筆者作成

次に金融の基本的な考え方であるリスクの高いものには高い金利で貸し付けるという考え方についてみていく。貸出を行う企業には様々なリスクが伴うが、一番大きいと思われるリスクとしては貸し倒れのリスクであろう。これは消費者金融業者が貸出を行った後、消費者が返済不可能に陥ってしまい資金が回収できなくなってしまうことであるが、消費者金融から借入れを行う消費者はこのリスクが非常に高いと考えられる。また銀行のように貸出対象が企業である場合には、企業側も詳細な情報開示が必要なため両者の情報の非対称性が小さいが、消費者金融業者は対象が主に個人であり、個人の情報を細かく、即時に把握することはほぼ不可能である。このように企業側がきちんと消費者一人ひとりのリスクを把握できないというのも金利が高くなってしまいう一因である。そしてこれらのリスクを金利に上乗せして算出するために金利が高くなるのは当然であるという主張がこの考え方である。しかし、借入れを行う理由が債券を購入するというような投資目的ではなく、生活費の補填などといった一時的な消費や返済に充てられるものが多いため、リスクが高いからといって金利を高くすることは貸し倒れリスクをより大きいものにする(図表2-1-2)。理論的にもこの主張は正しいように思われるが、この考え方に従うとどう考えても返済不可能なところまで金利が高騰してしまう可能性があり、一定の規制をかける必要はあるのではないかと

そもそもこの理論を適用してしまうと、現行の法律以上の金利で貸付を行っているヤミ金融業者を正当化することになる。

図表2 - 1 - 2 消費者の借入目的



(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成17年度版』より筆者作成

最後に消費者金融市場が信用力のあるプライム層と、信用力の低いサブプライム層に分けられていて、上限金利を設定することによりサブプライム層が市場から排除されてしまうという主張である。ここで筆者が考えたのはプライム層とサブプライム層の違いとはいったい何なのかということである。先ほど述べたように個人の信用リスクを正確に把握することが難しいと考えられるが、その中で信用力のあるなしを判断する基準となるものは借り入れ件数ではないか。そして借り入れ件数の増加の理由は、借入金を返済するためにまた他社から借り入れを行うというものである。こうしてプライム層からサブプライム層へ移行することによって貸付金利が上げられて返済がより困難になる。上限金利によってサブプライム層が排除されるといっても、この悪循環を断ち切るために上限金利を設定し救済措置を行っていると考えたほうが妥当に思われる。そして上限金利以上の金利水準でないと借り入れを行えない場合には、新たに借り入れを行うのではなく別の方法で解決するのが望ましい。これは後の章で詳しく見ることにする。

この市場メカニズムの条件と消費者の合理的行動、貸し倒れリスク増大による金利の高騰、サブプライム層の救済、の3つの観点から見て、金利に上限を設けることは正当であると考えられる。

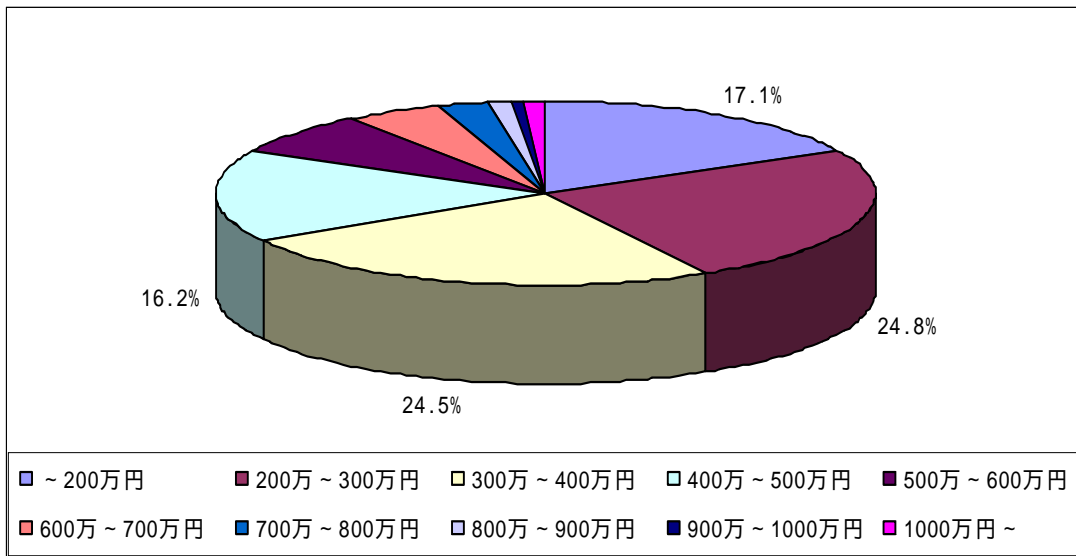
第2節 消費者側の現状

ここでは近年の消費者金融市場の家計への影響について見る。前章で触れたように2000年の商工ローン業者による悪質な過剰取立てが社会問題化したのを機に出資王が改正され、上限金利が40.004%から29.2%に引き下げられた。この間消費者金融市場にどのような影響が及んだのか、現状分析を行った後に消費者金融の借入金利に重きを置いて考察する。

1. 消費者金融市場が家計に与える影響

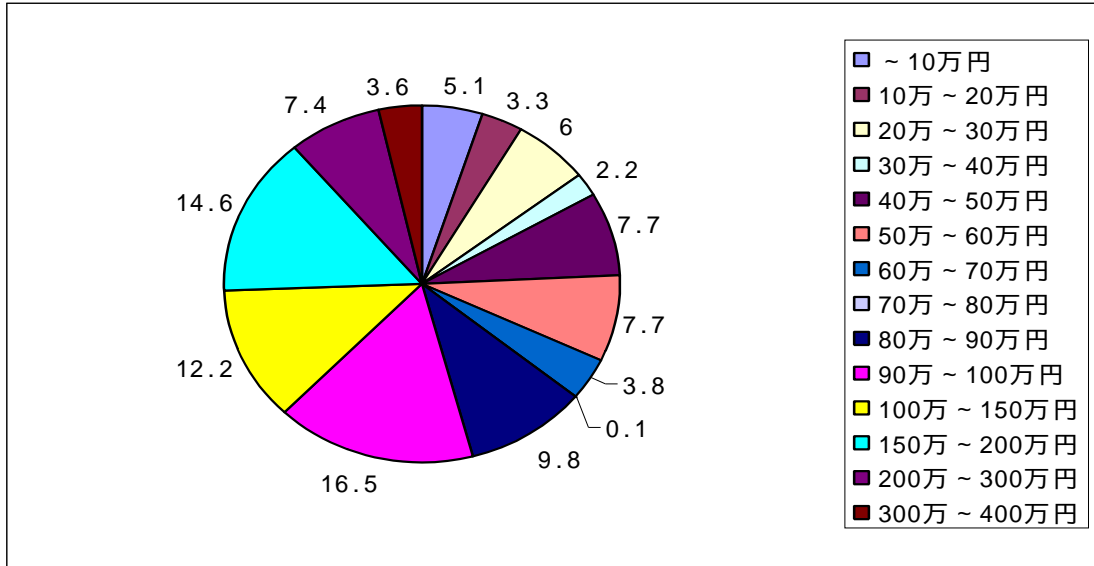
まずここでは、消費者金融市場の需要側である消費者の特徴や性質について見る。消費者金融市場からの借り入れを行う消費者の年収について見ていくと、200万円から300万円の者が最も多く24.8%、300万円から400万円の者が24.5%と続いており、400万円以下で70%近くを占めていることがわかる。国税庁によると、給与所得者の1人あたりの平均年収が437万円なので、消費者金融市場で借り入れを行っている消費者は生活水準が決して高いとはいえない(図表2-2-1)。続いて借入額を見ていくと、もっとも多いのは90万円から100万円が16.5%、次に150万円から200万円の14.6%、そして100万円から150万円で12.2%と続いている(図表2-2-2)。消費者の50%は90万円から300万円の間で借入を行っていることがわかる。また平均借入額は142万7500円となっている。

図表2-2-1 消費者の平均年収 (単位: %)



(出所) 消費者金融連絡会『TAPALS白書2006』より筆者作成

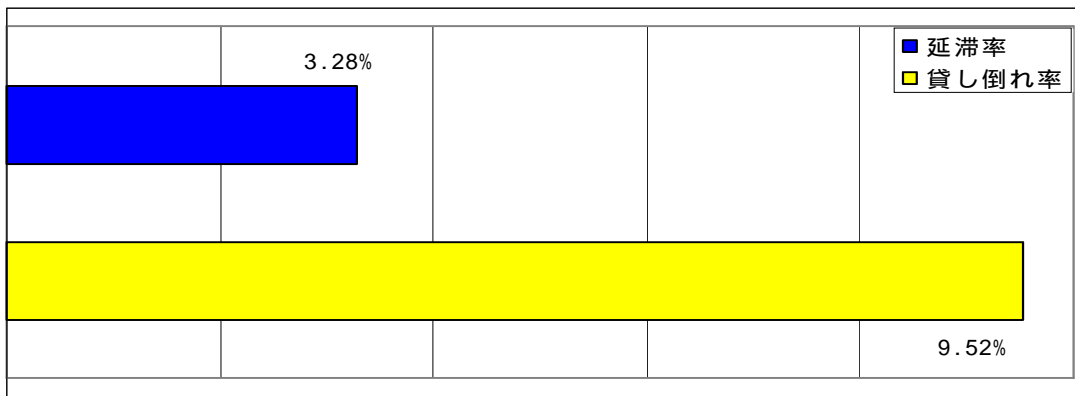
図表 2 - 2 - 2 消費者の借入額 (単位: %)



(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成17年版』

次に借入を行った消費者が計画にもとづいて返済を行っているかをみる。まず延滞率を借入件数で見ると 3.28%、また貸し倒れ率を借入件数で見ると 9.52%と高い水準になっている(図表 2 - 2 - 3)。特に貸し倒れ率は 10 人に 1 人の割合であり、多くの消費者は借りた当初の計画通り返済ができないという状態である。理由としては収入に対して支出、ここでは返済額が大きいこと。また、詳しくは後に述べるが貸付金利が返済不可能な値に設定されていることが、少なからず影響していると考えられる。

図表 2 - 2 - 3 延滞率と貸し倒れ率 (単位: %)



(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成17年版』より筆者作成

$$\text{延滞率} = \frac{\text{2005年3月末までの延滞件数}}{\text{2005年3月末までの貸付総件数}}$$

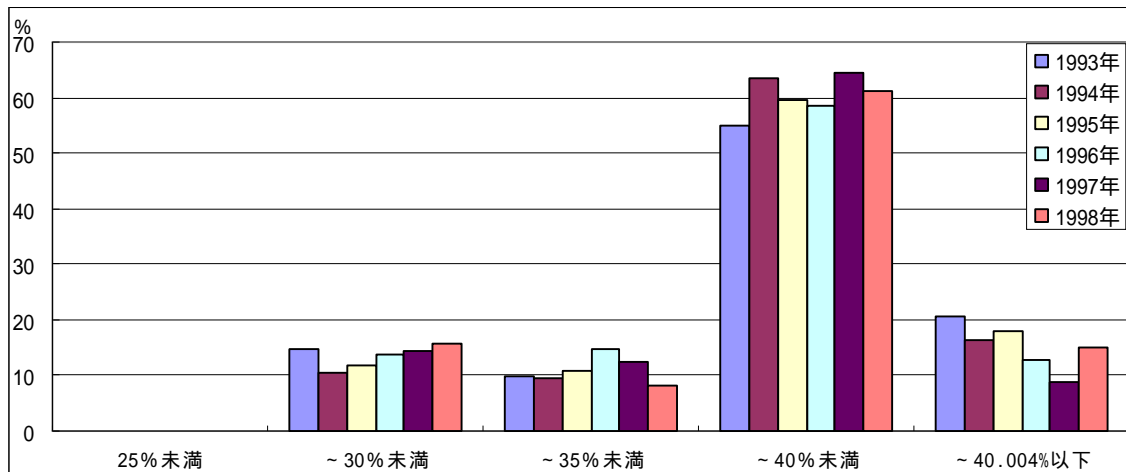
$$\text{貸し倒れ率} = \frac{\text{2005年3月末までの貸し倒れ件数}}{\text{2005年3月末までの貸付総件数}}$$

2. 出資法改正における金利の変化

ここでは2000年の出資法改正前の消費者金融会社の貸付金利についてみていく。2000年に出資法が改正される前の1993年から1998年までの貸付金利を見ると、貸付金利の割合はどの年も大きな違いはなく、どの年でも50%以上の消費者が金利35%から40%の間で借り入れを行っていて、70%以上の消費者が35%以上の金利で貸付を受けている。そしてすべての消費者が25%未満の金利では借り入れが行われていないものの、35%から40%の間の金利帯以外の金利では10%から20%の割合で貸付が行われており、多少のバラつきが見られた(図表2-2-4)。

同じ金利帯に集中してしまう理由として、多くの消費者金融会社が素早い融資を行うために同じような審査項目で融資額、貸出金利を設定してしまうこと。また金利が高い理由としては、消費者個々人の貸し倒れリスクなどの細かい部分を把握するのが困難であり、貸し出しを行った後のエージェンシーコスト⁷がかさむことにより上限金利である40.004%の付近で設定されていると考えられる。

図表2-2-4 出資法改正前の貸付金利



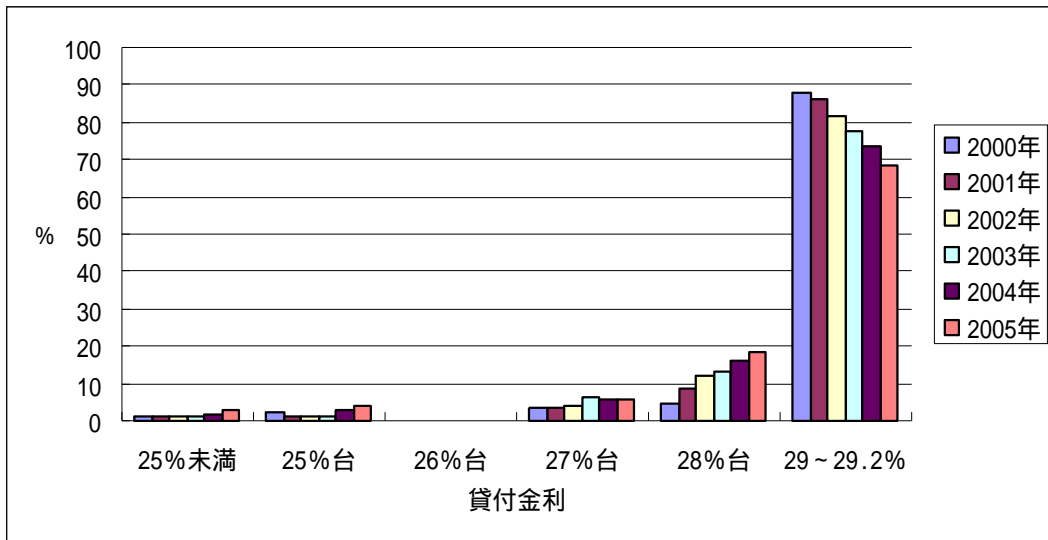
(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成7年版~平成11年版』より筆者作成

次に2000年の出資法改正後、貸付金利がどのように推移していったのかを見ていくことにする。今まで80%以上の消費者が貸出金利30%以上で融資を受けていたのが、法改正により29.2%以下で借り入れを行うことが可能になった。法改正以前まで29.2%という上限金利の値以上の金利で多くの消費者が借り入れを行っていたため、貸出金利は上限金利に近

⁷情報の非対称性を克服するために行う返済能力の審査、危険度、返済取立ての費用。

い29から29.2%での貸し出しが改正直後の2001年には90%近くを占めていた。そして消費者金融業者による一元的な金利設定は29から29.2%の割合が年々減っていることから解消されているように思えるが、2000年の出資法改正前のようなばらつきは見られず今も尚続いている状態である。また1%と少ない割合ではあるが、25%未満で融資を受けられるようになった(図表2-2-5)。

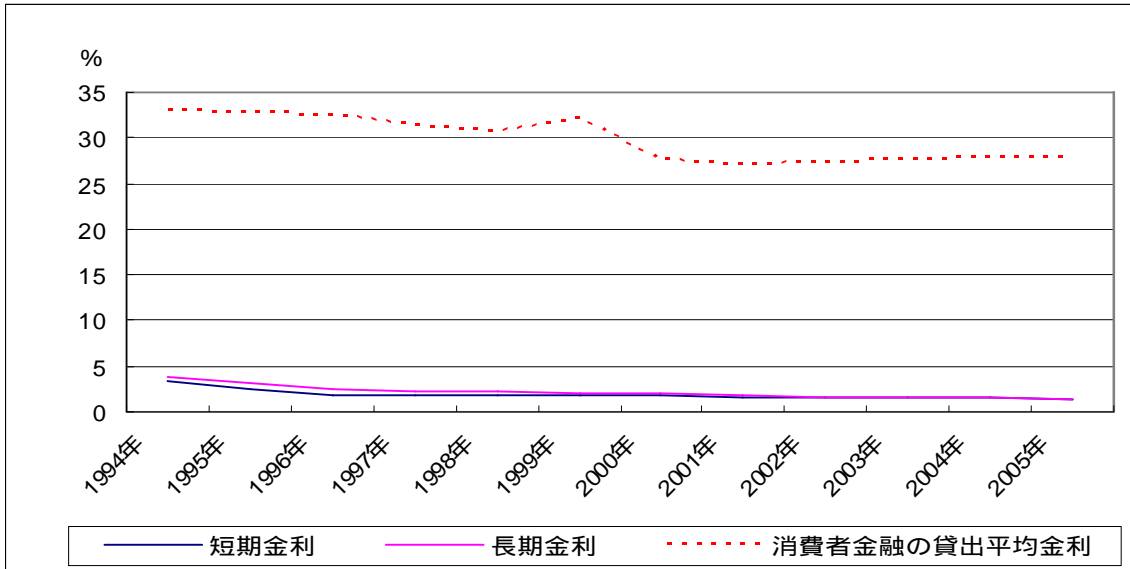
図表2-2-5 出資法改正後の貸付金利



(出所)日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成12年版~平成17年版』より筆者作成

最後に、本節では消費者金融会社の平均貸付金利について見ることにする(図表2-2-6)。2000年の出資法改正前と改正後の平均金利を比べたが、上限金利が10%以上も下がったにもかかわらず、平均貸付金利は相対的には下がったものの大きな変化はない。銀行の長期と短期の平均貸付金利と比較しても、消費者金融会社の金利が高水準のままである。金利の差が生じている背景に、消費者側の理由として挙げられるのが消費者の持つ知識量である。国民生活センターによると、自己破産した消費者の90%以上が利息制限法を知らないということである。また第2章でも述べていたように、利息制限法を超える金利では利息の支払いが任意であることを知らず、多くの消費者が出資法と利息制限法の間金利帯(グレーゾーン金利)で借入を行っているのが実情である。上限金利を引き下げて消費者を救うことももちろん必要だが、消費者が借入を行うにあたって必要な情報を身に付け、合理的な行動が取れるように勤めていくことも今後金利を適正な値に近づける上で重要になってくる。

図表2 - 2 - 6 消費者金融業者の貸付平均金利



(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成7年版～平成17年版』、「日銀統計」より筆者作成

第3節 金利引き下げが家計に与えた影響

ここで本当に上限金利の引き下げが消費者を保護するためのものになっているのかを検証してみたい。2000年の出資法改正前の40.004%という上限金利がついていたときの消費者への影響と出資法改正後に29.2%に引き下げ後の数値と比べてみる。また消費者がどの水準なら負担を許容できるのかを、利息制限法で定められている数値とも平行して考察する。

1. 支払額から見た金利

実際にシミュレーションをするにあたって、消費者金融利用者の借主像をデータに基づき設定した上で行う。まず借入額の返済方法であるが、大きく分けて3つある。毎回の返済額を均等にした返済方式である元利均等返済方式、毎回の元金の返済額を均等にした返済方式である元金均等返済方式、そして毎回の返済額が一定で利息計算の際、元本の減少を認めない方式であるアドオン方式の3つである。この中から今回は返済額が一定であり、返済方式で最も普及している元利均等返済方式を用いる。

はじめに借入額である元本は、2節で用いたデータの中からもっとも割合の多かった3つの指標を基に見ていく。また返済期間においては借入平均期間が3年から5年であるのでそのままこの値を使用し、利息に関しては出資法改正前後の40.004%と29.2%、利息制限法で定められた元本区分に従い元本100万円以上の利率である15%と3つの利息を用いて考察する(図表2-3-1)。

図表2-3-1 毎月の支払額

元本	年率	平均返済額 (円)		
		返済期間3年	返済期間4年	返済期間5年
100万円	40.004%	48,112	42,049	38,754
	29.2%	42,014	35,542	31,863
	15%	34,665	27,830	23,789
150万円	40.004%	72,168	63,073	58,131
	29.2%	63,021	53,313	47,795
	15%	51,997	41,746	35,864
200万円	40.004%	96,224	84,098	77,508
	29.2%	84,029	71,084	63,727
	15%	69,330	55,661	47,579

(出所) 筆者作成

$$\text{毎回の返済額} = \frac{\text{借入金額} \times \text{利率}}{1 - (1 + \text{利率})^{-\text{返済回数}}}$$

ここで、前節で用いたデータでは消費者金融利用者の平均年収は500万円を下回る消費者が80%以上を占め、また日本全体の平均年収が約437万円であることから消費者金融利用者全体の平均年収は400万円を上回っている可能性は低いと考えられる。よってここでは所得400万円以下の消費者を中心に考える。総務省の2005年度の家計調査によると、350万円から400万円の消費者の月の実収入と実支出の差額は47,494円となっており、これを返済に充てることのできる最大限の金額とする。こうしてみると、元本100万円では返済期間が4年以上になれば返済可能であるが、平均借入額に最も近い元本150万円では出資法の上限金利では実質返済不可能である。元本200万円にいたっては、利息15%で返済期間が5年の場合のみ返済可能でそれ以外では返済は不可能である。出資法の金利では利息負担が如何に大きいかが見て取れる。

2. 返済期間から見た金利

続いて月々の返済金額を固定した場合の返済期間を見る。ここでは先ほど用いた返済限度額47,494円の範囲内の3つの金額を設定して検討していく(図表2-3-2~図表2-3-4)。

図表2 - 3 - 2 月々4万円を返済する場合の返済期間

元本	年率	返済回数	返済年数
100万円	15%	31回	2年7ヵ月
	29.2%	39回	3年3ヵ月
	40.004%	55回	4年7ヵ月
150万円	15%	51回	4年3ヵ月
	29.2%	102回	8年6ヵ月
	40.004%	返済不可能	
200万円	15%	79回	6年7ヵ月
	29.2%	返済不可能	
	40.004%	返済不可能	

図表2 - 3 - 3 月々3万円を返済する場合の返済期間

元本	年率	返済回数	返済年数
100万円	15%	44回	3年8ヵ月
	29.2%	70回	5年10ヵ月
	40.004%	返済不可能	
150万円	15%	79回	6年7ヵ月
	29.2%	返済不可能	
	40.004%	返済不可能	
200万円	15%	145回	12年1ヵ月
	29.2%	返済不可能	
	40.004%	返済不可能	

図表2 - 4 - 4 月々2万円を返済する場合の返済期間

元本	年率	返済回数	返済期間
100万円	15%	79回	6年6ヶ月
	29.2%	返済不可能	
	40.004%	返済不可能	
150万円	15%	224回	18年7ヵ月
	29.2%	返済不可能	
	40.004%	返済不可能	
200万円	15%	返済不可能	
	29.2%	返済不可能	
	40.004%	返済不可能	

(出所)筆者作成

$$\text{返済回数} = \frac{\log \frac{\text{各回返済限度額}}{\text{各回返済限度額} - \text{元本} \times \text{利率}}}{\log(1 + \text{利率})}$$

月々の返済額が4万円の時には、元本が100万円の場合には5年以内に借入金をすべて返済することができる。しかし元本が同じでも3年のときは約124万円(4万×31ヶ月)、4年のときは約156万円(4万×39ヶ月)、5年のときは約220万円(4万×55ヶ月)と支払い期間の長さによって返済額が大きく異なる事が検証された。元本が150万円になった場合、2000年の出資法改正前の上限金利で借入を行った場合には利息の支払いだけでも月の返済額を上回ってしまい元本が1円も減らずに完済できない。また元本が200万円の時には現在の出資法の水準でも返済不可能になるという結果になった。

返済額が3万円の時には元本150万円、200万円の場合には現行の上限金利で借入を行ったら返済が不可能となる。さらに返済額が2万円の場合には元本100万円借りた時点で現行上限金利では返済不可能、また利息制限法の15%でも元本100万円の時には6年6ヵ月、150万円の時には18年と7ヵ月と返済期間が長期となり、返済額が増えるため消費者に与える負担が大きくなることがわかる。

3. まとめ

シミュレーションの結果、2000年の出資法の改正で上限金利が下げられたにもかかわらず、未だ消費者が耐えうる水準には達していないことがわかった。消費者にとっての適正利率を正確に求めることは難しいが、少なくとも現在の上限金利である29.2%では消費者にとっては高すぎる水準であり、そういった意味では政府が現在行おうとしている上限金利引き下げ(上限金利20%)は、より貸付平均金利を下げ消費者の負担を軽減しようと意図したものであり、政策の方向性としては正しいと思われる。またここでは利率が同じでも、元本額によって返済可能の度合いが大きく変わることも証明された。よって、元本額に応じた金利設定が行われることも消費者にとっては非常に重要なことであり、そうしたことを踏まえると、2000年の出資法改正時のように単に上限金利を一律に引き下げるというのではなく、元本額に応じた上限金利を設けることも消費者にとって有意義なものとする。この章では現行の金利が消費者から見てどのような水準であるのかを考察してきた。

そこで次章では本章とは逆に、消費者金融会社側の視点で金利規制について考える。また次章の最後では、具体的にどういった金利規制が消費者金融市場全体にとって望ましいのかを提案していく予定であるが、その際には、本章で示したように「貸付金利の引き下げ」と「元本額に応じた金利設定」という消費者の視点を最優先課題とし、その上で消費者金融会社にも配慮した政策について考察する。

第3章 金利規制が消費者金融会社 に与える影響

この章では、上限金利の引き下げが消費者金融会社に与える影響について分析を行ない、具体的には現在政府で検討されている「上限金利 20%への引き下げ」が企業にどういった影響を与えるかモデルを使って検証する。またこの章の目的としては、検証結果の上で上限金利 20%への引き下げの問題点を指摘した後、最終的にどのような上限金利規制が市場にとって最も望ましいのか提案し、さらにその政策提言の妥当性についても考察する。ただし政策提言をする際には前章でも述べたように、最優先課題は消費者保護の為に上限金利引き下げである。よって、基本的には現行の規制（上限金利 29.2%）よりも企業にとっては厳しい政策を採用することになるが、しかしそうした消費者保護を最優先としながらも、企業への影響を最小限に抑えるような規制の可能性について考えていきたい。

第1節 消費者金融会社の現状分析

まず消費者金融会社が現在どういった状況にあるのか、またどのような問題を抱えているかについて、最新のデータに基づいて見ていく。また分析においては、企業規模別のデータを用いることで、消費者金融会社の経営実態をより詳細に明らかにしていきたい。

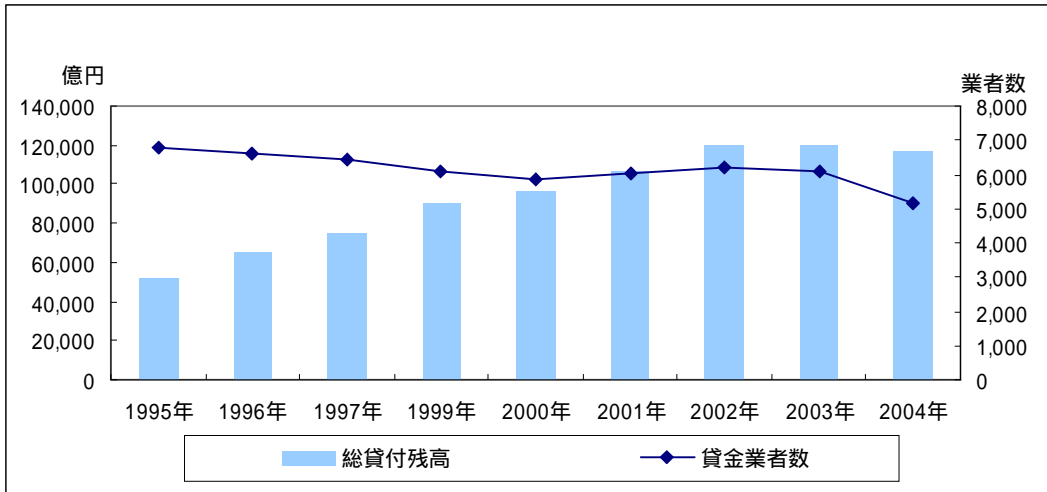
1. 消費者金融市場の現状

1) 競争激化の消費者金融市場

消費者金融市場の規模はここ 10 年間で急速に拡大してきた。図表 3 - 1 - 1 で見られるように、消費者向無担保貸金業者による総貸付残高は、1995 年当時は 5 兆 2,177 億円であったが、2004 年 3 月末時点においては 11 兆 7,169 億円と 10 年前の 2 倍以上になっており、市場は急速に拡大してきたといえる。しかしここ数年、総貸付残高はほぼ横ばいで推移している状況である。一方、貸金業者数（消費者向無担保貸金業者）を見ると 1995 年より一貫して減少しており、詳しくは後述するが、上限金利引き下げなどの市場規制が業者数減少の大きな要因として考えられている。

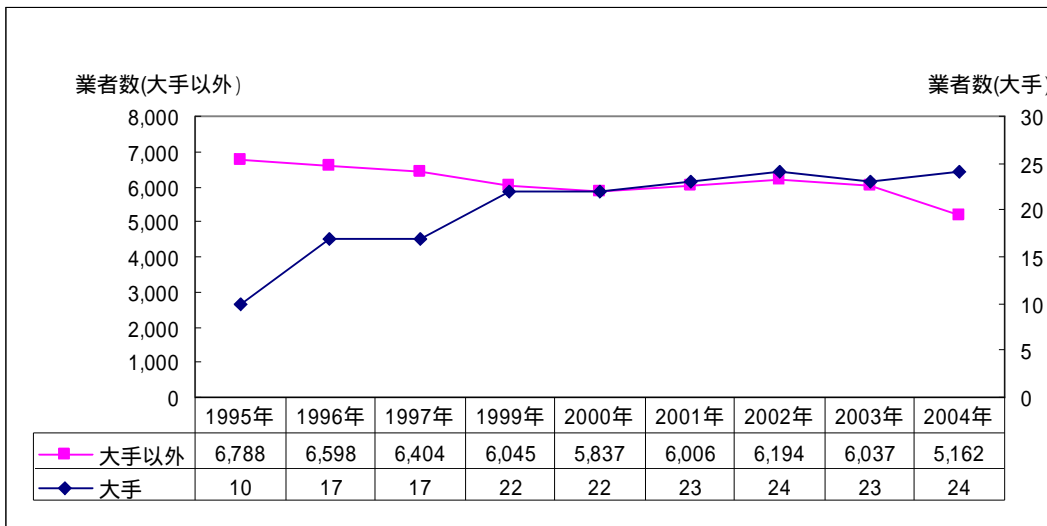
次に規模別で見てみると図表 3 - 1 - 2 にあるように、1995 年には貸付残高 5,000 億円未満の企業は 6,788 社あったが、2004 年 3 月末においては 5,162 社となっており、10 年前と比べて 24% 近く減少している。また、貸付残高 5,000 億円以上の大企業については、10 年前は 10 社であったが、2004 年には 24 社と大きく増加している。さらに、消費者向無担保貸金業者大手 10 社のマーケットシェアは 2004 年 3 月末で 87.5%（TAPALS 白書 2005）

図表 3 - 1 - 1 総貸付残高と業者数の推移



(出所)全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成 17 年版」

図表 3 - 1 - 2 規模別業者数の推移



注：1998 年は未集計

(出所)全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成 17 年版」

となっており、大手企業はより一層市場シェアを広げている状況である。つまり現在の消費者金融市場は、規模の小さい企業は大手企業に顧客を奪われ市場から撤退し、大手ではマーケットシェアを激しく取り合うという状況で非常に厳しい経営環境にあるといえる。

2) 市場シェアを伸ばす大手企業

上記で見てきたように、消費者金融市場は近年、市場での顧客獲得競争が非常に激しくなってきた。こうした背景の一つには、企業経営の合理化が急速に進んでいることが挙げられる。経営合理化の最たるものは自動契約機である。自動契約機は、顧客が受付担当者と直接対面することなく、パネルを操作することで契約を行うための機械で、1993年に業界で初めて導入され、情報通信の発展に伴い1995年以降急速に普及し、1995年当時は57台しかなかったが、2005年には7,625台と大幅に増加している(図表3-1-3)。さらに大手企業では自社ATM(現金自動出納機)の設置、さらには銀行やコンビニエンスストアとの

収納代行提携（CD）や ATM 提携により、消費者の利便性を向上させたり、取引費用低下に伴って貸出金利を低下させるなどして、市場でのシェアを伸ばしている。こうして大企業が市場シェアを伸ばしていく一方で、規模の小さい企業では一般に無人契約機の設置や業務提携を結ぶことが難しく、図表3-1-4にあるように、貸付残高 5,000 億円以上の企業では自動契約機を 1社平均 1,500 台以上保有しているのに対し、10 億円未満の企業で無人契約を保有している企業はほとんどなく、また CD/ATM の設置状況においても企業規模による保有状況の違いは大きく、市場が経営合理化の流れにある中で中小企業にとっては厳しい状況といえる。

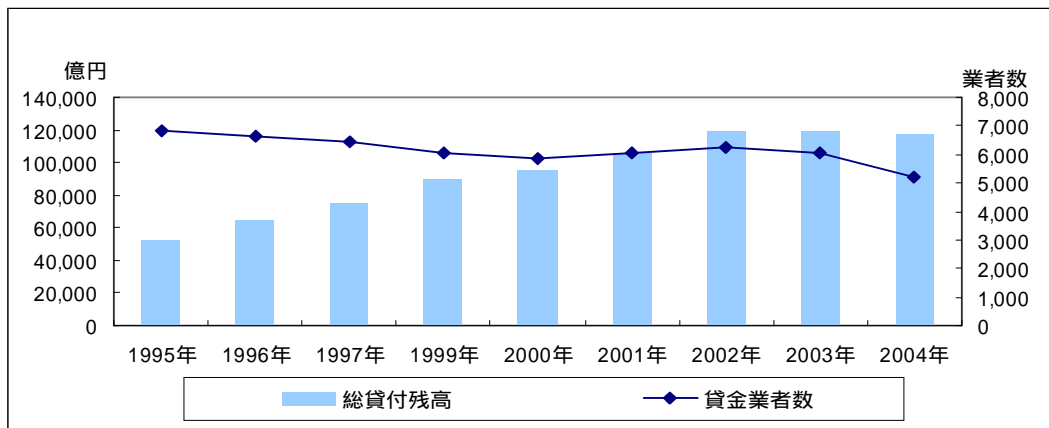
3) 消費者金融会社の収支状況

まず消費者金融会社の資金調達状況であるが、図表3-1-5にあるように、貸付金に対する借入金割合を見てみると、規模の小さい貸付残高 1 億円未満の企業では借入金の割合は 5 割程度で、営業資金の半分近くは自己資金を充てていることがわかる。貸付残高 1 億円以上 500 億円未満の中堅企業では資金のほとんどを借入金で調達しており、企業収支は借入金金利（市場金利）に左右されやすい状況であるといえる。また貸付残高 500 億円以上の大企業では借入金依存度は 5 ~ 6 割程度で、残りは株式や社債の発行といった直接金融を通じた資金調達をしており、企業収支は比較的安定しているといえる。これについては、借入金利息の対貸付金比率が中堅企業では高く、大企業では比較的低いことから見ることができる。

次に企業の費用構造であるが、これについても規模の大きい企業ほど貸付金に対する営業費用は少なく、貸付残高 5,000 億円以上の大企業では貸付金対営業費用の割合は 15.7%とかなり低い水準であり、自動契約機や CD/ATM といった積極的な活用が費用の逓減に繋がっていると思われる。一方規模が小さい企業程対貸付金人件費比率が高く、自動契約機や ATM などの設置状況の違いが人件費に大きな影響を与えている要因といえる。また、資金の大部分を借入に依存している中規模企業では借入金利息の割合が高くなっている。大企業においては貸倒費用の比率が比較的高く、また貸倒費用については近年増加傾向にあることから、企業収益の一つの懸念材料となっている。

最後に営業利益であるが、貸付残高 5,000 億円未満の企業では、企業規模による大きな差は見られないものの、貸付残高 5,000 億円以上の企業に関しては営業利益率が 8.3%と他の規模の企業と比べると格段に高く、経営状況はかなり良好な状態といえる。ただし前述したように、大企業では近年貸倒費用が増加傾向にあり、今後もこの傾向が続くようであれば企業収益にも影響を与える可能性が出てくるだろう。

図表3-1-3 自動契約機台数の推移



(出所)消費者金融連絡会「TAPALS 白書 2005」

図表 3 - 1 - 4 自動契約機およびCD/ATM設置状況(2005年3月末平均)

(貸付残高別)	自動契約機の保有状況	CD/ATM設置状況(提携分)	CD/ATM設置状況(自社分)
1～10億円未満	0.1	376.5	3.3
10～100億円未満	25.9	10,134.80	4.6
100～500億円未満	20.9	10,118.40	59.3
500～5,000億円未満	311.8	45,744.00	331.1
5,000億円以上	1,598.30	96,392.00	1,788.70

(出所) 全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成17年版」

図表 3 - 1 - 5 収支状況

(貸付残高別)	借入金 /貸付金	営業収益 /貸付金	営業費用 /貸付金	営業利益 /貸付金	対貸付金比率		
					借入金利息	人件費	貸倒費用
1億円未満	51.2	26.5	23.7	2.8	1.3	11.2	2.8
1～10億円未満	88.5	38	36.2	1.8	2.4	10	3.7
10～100億円未満	95.2	25.3	22.1	3.2	3.5	5.8	5.1
100～500億円未満	102.8	21	19.9	1.1	4.9	3.6	3.7
500～5,000億円未満	66.5	23.7	19.4	4.3	1.6	2.9	5.4
5,000億円以上	55.3	24	15.7	8.3	1.3	2.1	6.4

(出所) 全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成17年版」

2. 規制が企業収益に与える影響

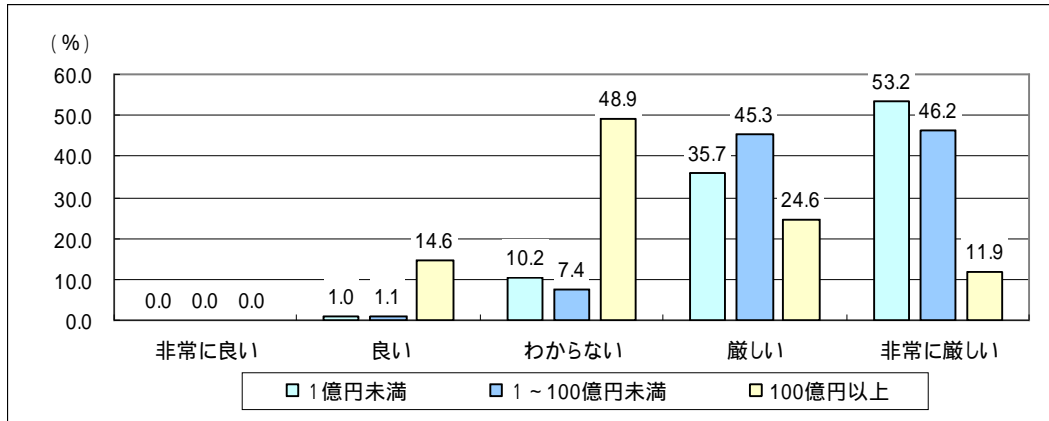
第3章では規制、具体的には近年注目されている出資法の改正に伴う上限金利の引下げが、企業収益にどのような影響を与えるかを分析し、最終的にはより望ましい金利規制について一考察することを目的としている。次節では、上限金利20%への引き下げが企業収益に与える影響について分析するが、その分析の前段階として、ここでは過去に行われた上限金利規制の引下げが企業にもたらした影響について整理しておく。第1章でも記述したように、上限金利の引き下げは過去に何度か行われ段階的に引き下げられてきたが、ここでは2000年の改正出資法によりそれまでの40.004%から29.2%に引き下げられた際に焦点を当て、2000年前の消費者金融会社の経営状況と2000年以後の経営状況を比較することで、上限金利引き下げが企業収益に与える影響について企業規模別に見ていくことにする。

1) 厳しい中小企業経営

1999年以前の消費者金融市場は、図表3-1-1でも見られるように、市場全体が急速に拡大していた時期で、消費者金融会社の経営状況も全体的には良好な状況であった。特に大企業においては前述したように、自動契約機やCD/ATMの普及に伴い大幅に利益を伸ばしていた時期である。そうした市場全体が急成長している中で、2000年6月、「商工ローン問題」に端を発する出資法の改正(詳細は2章において記述)に伴って、出資法で定める上限金利が40.004%から29.2%へと引き下げられた。上限金利が引き下げられたことによる経営への影響については、「2001年版貸金業白書」で詳細に分析されている。ここでは白書に掲載されているアンケート結果を用いて、金利引き下げの影響について企業規模別(貸付残高別)に見ていくことにする。

まず金利引き下げ後の経営環境について見てみると、図表3-1-6にあるように全体的に「(非常に)厳しい」と答える企業の割合が多く、企業規模に関係なく金利の引下げは経営

図表 3 - 1 - 6 金利引き下げ後の経営環境（単位：％）



（出所）全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成13年版」

を厳しくさせるものだったといえる。特に貸付残高1億円未満の企業については、半数以上の企業が「非常に厳しい」と答えており、多くの企業が倒産または倒産寸前の状況に追い込まれたと思われる。また貸付残高1～100億円未満の中規模の企業についても、9割以上の企業が「（非常に）厳しい」と答えており、経営への影響はかなり大きなものだったといえる。一方貸付残高100億円以上の企業では、金利引き下げの影響は少なからず受けるものの、中小企業と比べるとそれ程大きなものではなく、6割以上の企業が「わからない」もしくは「良い」と答えている。つまり、上限金利引き下げによる企業経営への影響は、全体としては確かに大きなものであったが、実際には中小企業と大企業ではその影響度合いに大きな差があったのである。そこで以下では、企業規模によって上限金利引き下げの影響に違いが生じた要因について分析する。

2) 上限金利引き下げの影響

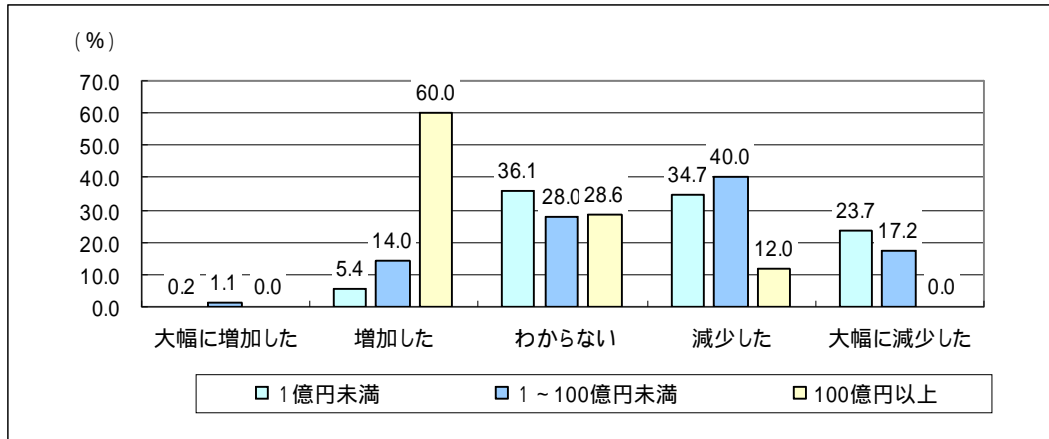
(1) 貸付残高の減少

上述したように上限金利引き下げの影響は、企業規模により大きな差が生じていたといえる。そこで次に、金利引き下げ後の企業規模別の「新規顧客の増減」について見てみると、図表3-1-7にあるように、明らかに企業規模によって新規顧客の増減に違いが生じていることがわかる。貸付残高1億円未満と1～100億円未満の企業については6割近くの企業が新規の顧客について「減少した」もしくは「大幅に減少した」と答えており、一方、貸付残高100億円以上の企業では6割以上が「増加した」と答えている。また新規顧客の増減に伴って貸付残高についても図表3-1-8にあるように、貸付残高1億円未満の企業では6割、1～100億円未満では4割以上の企業が金利引き下げ後の貸付残高について「減少した」もしくは「大幅に減少した」と答えている。逆に貸付残高100億円以上の企業では8割以上の企業が「増加した」もしくは「大幅に増加した」と答えている。つまり上限金利引き下げ後、比較的規模の小さい企業では新規の顧客や貸付残高が減少しており、一方で規模の大きな企業については新規の顧客や貸付残高は増加しているのである。

(2) 貸付平均金利の低下

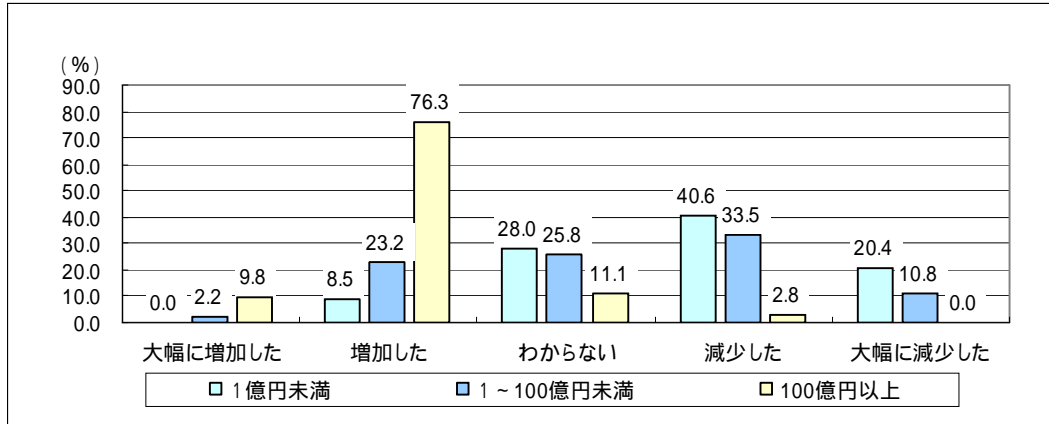
企業収益を左右するもう一つの要因としては、顧客に対する貸付金利があげられる。消費者金融会社にとって上限金利の引き下げに伴う貸付金利の大幅な引き下げは、その金利引き下げ分だけそのまま収益が減少することを意味する。例えば、ある企業の平均貸付金利が1%下がったとすれば（この場合、貸付残高は不変とする）企業収益についても1%の減少となる。そこで上限金利の引き下げ前と引下げ後の貸付金利（平均）を見てみると、まず図表3-1-9が引下げ前（1999年3月末）の貸付平均金利の分布であるが、市場全体で

図表 3 - 1 - 7 金利引き下げ後の新規顧客の増減 (単位: %)



(出所) 全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成 13 年版」

図表 3 - 1 - 8 金利引き下げ後の貸付残高の増減 (単位: %)



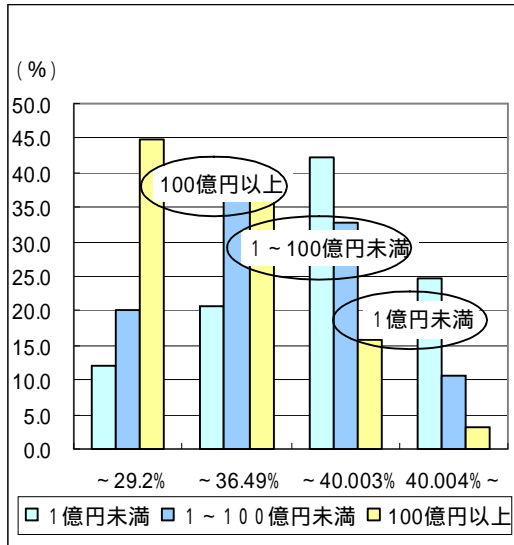
(出所) 全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成 13 年版」

見れば上限金利 (40.004%) に近い金利で貸付が行われているが、その中でもある程度は企業群 (貸付残高別) ごとの分布にばらつきがあり、市場全体で企業規模ごとに多様な金利設定が行われているといえる。貸付残高別に見てみると、貸付残高 1 億円未満の企業では貸付平均金利 36.5% 以上が 7 割近くあり、また貸付残高 1 ~ 100 億円未満では 29.3% ~ 40.003% の範囲に 7 割近くの企業が、そして貸付残高 100 億円以上では 8 割以上の企業が 36.49% 以下に集中している。つまり上限金利が引き下げられる前の状況としては、規模の小さい企業ほど貸付平均金利は高く、規模が大きくなるにつれて貸付平均金利は低くなる傾向にあったといえる。以上を踏まえた上で上限金利引き下げ後 (2000 年 9 月末) の状況について見てみると、図表 3 - 1 - 10 にあるように企業規模に関係なく貸付平均金利は 29.2% 近辺に集中していることがわかる。特に 25.0% ~ 29.2% の範囲に、貸付残高 1 億円未満の企業では 6 割、1 ~ 100 億円未満の企業では 4 割、100 億円以上の企業では 5 割といった具合に、上限金利引き下げによって貸付平均金利が上限金利の 29.2% に近い企業が市場の大部分を占める状況になった。

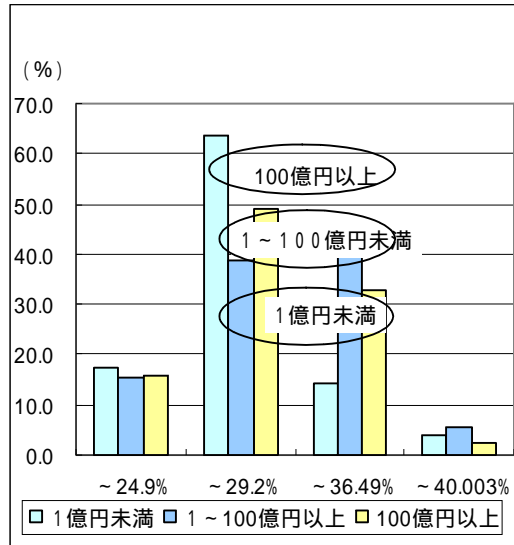
ここでもう一度企業収益の観点から貸付平均金利の変化について考えてみると、企業収益について言えば、当然貸付平均金利の変化の幅が大きければ大きいほど収益は大きく落ち込むこととなる。例えば、上限金利が 40.004% のときには、貸付残高 1 億円未満の企業では

企業規模別貸付平均金利の分布

図表3-1-9 (1999年3月末)



図表3-1-10 (2000年9月末)



(出所) 全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成12年版」より筆者作成

貸付平均金利 40%前後、1~100 億円未満の企業では 36%前後、100 億円以上の企業では 30%前後の金利設定が行われていたとすると、貸付平均金利が 29%に金利が下がれば 1 億円未満の企業では 11%(=40%-29%)、1~100 億円未満の企業では 7%(=36%-29%)、100 億円以上の企業では 1%(=30%-29%)の減収ということなる。つまり、上限金利が引き下げられたことで企業の貸付平均金利は大幅に低下し、その際規模が小さい企業ほど収益に与える損失は大きなものであったと考えられる。

(3) 上限金利引き下げの影響について

上述してきたように上限金利の引き下げは、企業収益に大きな影響を与えるものである。特に、貸付残高の変化と貸付平均金利の低下は、企業収益に直結する極めて大きな問題である。ここで 2000 年の上限金利引き下げ(40.004%から 29.2%へ)の影響についてまとめると、まず貸付残高については中小規模の企業では減少する一方で、比較的大きな規模の企業では新規顧客の増加などもあり増加した企業が多く見られた。また貸付平均金利については、上限金利引き下げ前は規模の小さい企業ほど貸付平均金利は高く、上限金利引き下げ後は企業規模に関係なく 29.2%前後で設定している企業が多く見られ、その結果貸付平均金利は規模の小さい企業ほど下げ幅が大きくなり、その分収益が大きく落ち込む結果となった。以上を踏まえた上で、図表3-1-6にある「金利引き下げ後の経営環境」についても一度考えてみると、貸付残高 1 億円未満の企業と 1~100 億円未満の中小規模の企業については、貸付残高の減少と貸付平均金利の大幅な引き下げによって、経営環境が「非常に厳しい」または「厳しい」状況になったと考えられる。また貸付残高 100 億円以上の比較的大きな企業については、確かに貸付平均金利については多少の低下は見られるものの中小企業ほど大きなものではなく、また貸付残高については新規顧客の増加などにより増加している企業が多く、そのため経営環境についても「厳しい」と答えた企業は少なく、中小企業と比べて比較的上限金利の引き下げの影響は少なかったと思われる。

以上より上限金利の引き下げは、貸付残高の減少と貸付金利の低下という大きく分けて 2 つの要因によって企業収益に影響を与えられられる。以下では上限金利が 20%になった場合の企業収益について論述するが、その際にも基本的には貸付残高の減少と貸付金利の低下という 2 つの要因に注目して分析を進めることにする。

第2節 上限金利引き下げの影響

前節では2000年に行われた上限金利引き下げが、企業収益にどのような影響を与えたかについて言及してきた。ここではそうした過去の事例を踏まえた上で、上限金利がさらに引き下げられた際の影響について考えていく。具体的には、上限金利が現行の29.2%から20.0%に引き下げられた場合について、企業収益構造にどのような変化を与えるか分析した上で、企業の経営環境がどういった状況になるか推察する。

ここでは企業収益の変化について、具体的なデータに基づいて分析を進める。その際、企業をあらかじめ貸付残高別に分類することで、上限金利引き下げの影響を企業規模ごとにより詳細に見ていく。また企業収益の変化を捉える際には、収支に大きな変化を与える項目を中心に議論を進めていくことで、より簡略化した収支シミュレーションを行った。そのため、必ずしも正確な収支シミュレーションとはいえないが、広く収支構造の変化を見ていくには十分であると考え、ここでは簡略化した収支表を仮定した上で論述する。

1. モデルの設定

ここでは企業規模による分類と使用する収支表、収支表を構成する項目についての説明など、分析を進めていく際に必要となる情報について解説する。

1) 企業規模による分類

消費者金融市場には多種多様な企業が存在し、企業規模について言えば、貸付残高が数千万円の小規模な企業から数千億にも及ぶ大企業まで広範囲に企業が存在している。確かに第1節でも見てきたように、2000年の上限金利引き下げの影響などにより小規模な企業は倒産に追い込まれる一方で、大企業は市場シェアを伸ばすなど、徐々に市場の寡占化は進んでいるものの、依然として消費者金融市場には多様な規模の企業が貸付を行っている。そうした多様な規模の企業がある中で、それらすべてを同様の収支構造をもつものとして一様に分析を進めていくには無理がある。例えば企業の貸付資金の調達について、貸付資金をすべて銀行借入れに依存している企業もあれば、貸付資金の半分以上を自己資本で調達している企業もある。こうした場合、仮に市場金利(銀行の借入金利)が上昇したとしても、その影響は前者の企業と後者の企業では大きく異なる(この場合は、費用に大きな影響を与える)。よって、分析を進める際にはある程度の分類が必要となってくる。そこで今回の分析においては、貸付残高の規模によって企業を分類していく。

実際に使用するデータについては、「貸金業白書 平成17年版」であるため、ここでもそれに沿って分類していくこととする。具体的には以下のように企業群を設定する。

- 企業群 A：貸付残高 1 億円未満、貸付残高 1 ~ 10 億円未満
- 企業群 B：貸付残高 10~100 億円未満、貸付残高 100~500 億円未満
- 企業群 C：貸付残高 500~5,000 億円未満、貸付残高 5,000 億円以上

2) 各企業群の特徴

具体的に使用するデータは、「貸金業白書 平成17年版」に掲載されている貸付残高別の収支状況(図表3-1-5)と同じく貸付残高別の平均貸付残高より作成した収支表(図表3-2-1)である。まずは図表3-2-1の収支表と図表3-1-5にある収支状況に沿って、各企業群における収支構造の特徴について簡単に言及しておく。

図表 3 - 2 - 1 収支表

(100 万円) (貸付残高)		貸付残高	営業収益	営業費用	(費用内訳:主要項目)			営業利益
					借入金利息	人件費	貸倒費用	
A 群	1 億円未満	29.4	7.8	7.0	0.4	3.3	0.8	0.8
	1 ~ 10 億円未満	313.5	119.1	113.5	7.5	31.4	11.6	5.6
B 群	10 ~ 100 億円未満	2,605.2	659.1	575.7	91.2	151.1	132.9	83.4
	100 ~ 500 億円未満	17,822.5	3,742.7	3,546.7	873.3	641.6	659.4	196.0
C 群	500 ~ 5,000 億円未満	128,236.0	30,391.9	24,877.8	1,923.5	3,718.8	6,924.7	5,514.1
	5,000 億円以上	1,466,777.4	352,026.6	230,284.1	19,068.1	30,802.3	93,873.8	121,742.5

(出所) 全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成 17 年版」より筆者作成

A 群の特徴

貸付残高に占める借入金比率が比較的 low、そのため費用項目に占める借入金利息の割合も低い。また資金調達において、借入金以外については自己資金を投入していると思われる。費用項目においては、人件費の占める割合が高く、貸倒費用の占める割合が比較的 low。

B 群の特徴

貸付残高に占める借入金比率が非常に高く、そのため費用項目に占める借入金利息の割合も高い。人件費の割合については A 群と比べるとかなり低く、おそらく貸付残高 100 億円以上になると自動契約機の設置などにより人件費の割合が急激に低くなると思われる。

C 群の特徴

貸付残高に占める借入金比率が低く、そのため費用項目に占める借入金利息の割合も低い。また借入金以外の資金調達については、株式や社債の発行などの直接金融を利用していると思われる。営業利益率(=営業利益/貸付金)は非常に高く、また費用項目における貸倒費用の割合が比較的 high。

3) 営業利益について

収支状況の判断指標として、ここでは一つの目安として営業利益または営業利益率に注目していくこととする。営業利益を求める際には、以下の式を用いる。

$$\text{営業利益} = \text{営業収益(貸付残高, 貸付平均金利)} - \text{営業費用(借入金利息, 人件費, 貸倒費用)}$$

営業収益は、貸付残高及び貸付平均金利によって決定される変数とする。また営業費用については、借入金利息と人件費及び貸倒費用によって決定される変数とする。実際の収支表においては、より詳細な項目から成り立っており、営業収益及び営業費用を変動させる要因については多数存在する。ただしここでは、その中でも主要な項目について取り上げ、それ以外の項目については変動しないとする。

2. 変動ファクターの設定

ここでは実際に上限金利が 20.0%に引き下げられた際に、営業収益の決定要因である貸付残高及び貸付平均金利、同じく営業費用の決定要因である借入金利息と人件費及び貸倒費用がどの程度増減するかを推察し、企業群ごとにその増減率を設定する。

1) 営業収益における変動ファクターについて

消費者金融会社における営業収益とは一般に、貸付金利息のことである。今回のモデルにおいても、営業収益を構成する項目は貸付金利息のみから成り立っていると仮定する。営業収益を求める式としては、基本的には「営業収益=貸付残高×貸付平均金利」である。つまり、仮に貸付金における元利返済が100%達成されるとすれば、「営業収益率=貸付平均金利」が成り立つ。しかし実際には、返済が延滞されるケースや貸付先の自己破産などが多数発生し、元利金の返済が100%達成されることはない。逆に言えば、そうしたケースを想定した上で貸付金利を設定しているのであって、またそうした返済リスクが銀行などより高いがために消費者金融の貸付金利は高いのである。よって実際に営業収益を求める際には、貸付残高から延滞額及び貸付先自己破産額を差し引いた上で計算する必要があり、具体的には以下の式で求める。

$$\text{営業収益} = \{\text{貸付残高} \times [1 - (\text{延滞比率} + \text{自己破産比率})]\} \times \text{貸付平均金利}$$

(注：延滞比率及び自己破産比率はともに貸付残高に対するものである)

ここで延滞比率と自己破産比率を具体的に設定する必要があるが、それについては以下で述べる。これより以下で、営業収益の変動ファクターについて、具体的な値を設定する。

(1) 貸付残高の減少

上限金利が20.0%に引き下げられれば、おそらくある程度の貸付残高の減少は避けられない。消費者金融会社は本来、顧客のリスクに見合う金利を設定している(ただし実際には、第2章でも述べたようにある程度一律な金利設定がなされている)。つまり基本的には、今まで金利21%以上で貸し付けていた顧客には、上限金利が20%に引き下げられれば貸付は行えなくなるのである。もちろんそれは極端な話であるが、少なくとも今まで以上に与信審査は厳しくなり、それによって貸付残高が減少することは確かである。ここで第1節をもう一度振り返って見ると、2000年の上限金利引き下げの際には、中小企業は貸付残高を減らした一方で、大企業では逆に貸付残高を伸ばしている。これは、大企業の設定する上限金利(企業独自に定める上限金利)が既に29.2%以下であったため、法的な上限金利が40.004%から29.2%に引き下げられても大きな影響はなく、むしろ貸付残高を伸ばす結果となった。逆に中小企業では、上限金利を40.004%に設定していたために大きく貸付残高を減らすこととなったのである。現在企業の設定する上限金利は、企業規模に関係なく大部分が29.2%近辺である。よって、今回上限金利が20%に引き下げられれば、すべての企業が貸付残高を大幅に減らすと想定される。また今回の法改正では「総額規制」(詳しくは第1章参照)も導入されるため、一層貸付残高の減少が見込まれる。

具体的にどの程度貸付残高が減少するのかを予想するのはなかなか難しい。しかし一つの判断材料として、ここでは既に企業独自の上限金利を20%以下に設定して貸付を行っている企業と上限金利を29.2%としている企業の新規顧客の承認率(貸付成約率)の差から予想する。現在、利息制限法内(20%以下)で貸付を行っている企業の新規顧客の承認率は30%台であり、一方出資法の上限金利内(29.2%以下)で貸付を行っている企業の承認率は60%程度である。こうしたことから、消費者金融業界では新規客・既存客とも現状の半分程度しか貸付できなくなるのではないかと推測している。よって今回のシミュレーションにおいても、上限金利引き下げによって貸付残高は6割に減少(4割の減少)したと仮定する。また上述したように、今回の上限金利引き下げにおいては企業規模に関係なく影響を受けると考えられるので、企業群による差異は設けないとする。

(2) 貸付平均金利

貸付平均金利については、おそらく20%に近い値になると思われる。実際に、2000年の上限金利引き下げ後数年の貸付平均金利を見ても、大部分の企業が26~29%となっていた。よって今回、上限金利が20%に引き下げられた際にも、20%近辺で貸付が行われると想定

できる。ただ大企業では、多様な貸付を行うことで(多様な金融商品を扱っている)、中小企業よりも多少貸付平均金利は低くなると考えられる。そこで貸付平均金利については、企業群 A は 20%、企業群 B は 19%、企業群 C は 18% と設定する。

(3) 延滞比率・自己破産比率

延滞比率及び自己破産比率については、おそらくある程度の低下は見込まれる。そもそも今回の上限金利の引き下げは、利用者の負担軽減を最優先にしたものであるため、当然延滞比率及び自己破産比率は低下するはずである。ただ上限金利の引き下げが、どの程度利用者の負担軽減効果となるか推測するのは困難である。そこでここでは、企業規模に関係なく一律に延滞比率については 3%、自己破産比率については 1.5% ずつ低下するとする。また使用する元のデータ(延滞比率及び自己破産比率)については、図表 3 - 2 - 2 の通りである。

図表 3 - 2 - 2 延滞比率及び自己破産比率

対貸付残高	1億円未満	1～10億円未満	10～100億円未満	100～500億円未満	500～5,000億円未満	5,000億円以上
延滞比率	16.0	10.1	7.4	7.1	4.1	7.3
自己破産比率	4.0	4.0	3.8	3.9	2.0	2.5

注：自己破産比率については、貸付残高と自己破産額より筆者集計(出所)全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成 17 年版」より筆者作成

2) 営業費用における変動ファクターについて

営業費用においては、「借入金利息」「人件費」「貸倒費用」の 3 項目のみ増減するとして、具体的には以下の式で求める。

$$\text{営業費用} = \text{営業費用(金利引き下げ前)} - \text{増減額(借入金利息・人件費・貸倒費用)}$$

これより以下で、営業費用の変動ファクターについて、具体的な値を設定する。

(1) 借入金利息

消費者金融会社の資金調達の大部分は、銀行からの借入である。特に中小企業では貸付金の 100% 近くを借入金に依存しているため、営業費用に占める借入金利息の割合も非常に高い。銀行借り入れによる資金は、そのほとんどが貸付金に使われている。そのため、貸付残高の増減に応じて借入金利息も増減すると思われる。今回のケースでは貸付残高が 6 割に減少すると仮定しているため、借入金利息についても 6 割に減少する(4 割の減少)とする。ただし実際には、銀行借り入れが貸付金以外に利用されている場合や、借入金利息自体が変化することも考えられるが、ここではそうした事はないとする。また企業規模による差異についても、経営環境の悪化に伴い中小企業ほど借入金利が上昇し借入金利息が増加するケースも考えられるが、今回は一律に貸付残高の減少分と比例して減少するものとする。

(2) 人件費

営業費用に占める人件費の割合は企業規模によって大きく異なっている。図表 3 - 1 - 5 にもあるように、中小企業ほど人件費の占める割合が大きく企業経営に与える影響は大きい。人件費は借入金利息とは異なり、貸付金の減少に応じて必ずしも減少していきとは言えない。貸付金の減少に伴って人員の削減が行われることも考えられるが、人員の削減はそれほど柔軟に行えるものではなく、特に中小企業では対面貸付が貸付の大部分を占めているため、人員を簡単に削減することはできないと思われる。一方、大企業では自動契約機の設置に伴う営業の電子化を進めているため、ある程度の人員削減は可能である。そこで人件費については、企業群 A は 0.5 割、企業群 B は 1 割、企業群 C は 2 割の減少とする。

(3) 貸倒費用

貸倒費用とは貸倒引当金繰入額のことであり、企業が営業貸付金等の貸倒れによる損失に備えるため、貸付金に対する元利金の回収不能見込額のことであり、貸付金に応じて費用の部に計上される。近年この貸倒費用が急増しているが、これはいわゆる「グレーゾーン金利」による貸付によって利息返還請求が増加しているためである。この貸倒費用の増加により、大企業でも企業創設以来の赤字決算を余儀なくされる会社も出てきている。現在、貸倒費用の大部分は利息返還請求に備えるための引当金である。よって出資法の上限金利が20%になることで「グレーゾーン金利」での貸付が行えなくなれば、貸倒費用もかなり減少すると思われる。そこで貸付残高が6割に減少したと仮定していることを考慮した上で、貸倒費用については企業規模に関係なく7割減とする。以上の仮定の下で、企業の収支がどういった状況になるか以下で実際にシミュレーションを行う。

3. 上限金利20%が企業に与える影響

ここでは以上の設定の下、実際に企業の収支がどのように変化するかを観察し、上限金利の引き下げが消費者金融会社にどれほどの影響を与えるものなのかを考察する。

1) シミュレーションの実行(上限金利一律20%)

ここでシミュレーションを実行する際に変動させる5つのファクターについて、もう一度簡単にまとめておく。また使用する収支表は、上述したように図表3-2-1である。

< 営業収益の部 >

貸付残高は、企業群に関係なく40%の減少。

貸付平均金利は、企業群Aは20%、企業群Bは19%、企業群Cは18%。

企業群に関係なく、延滞比率は3%、自己破産比率1.5%の減少。

< 営業費用の部 >

借入金利息は、企業群に関係なく40%の減少。

人件費は、企業群Aで5%、企業群Bは10%、企業群Cは20%の減少。

貸倒費用は、企業群に関係なく70%の減少。

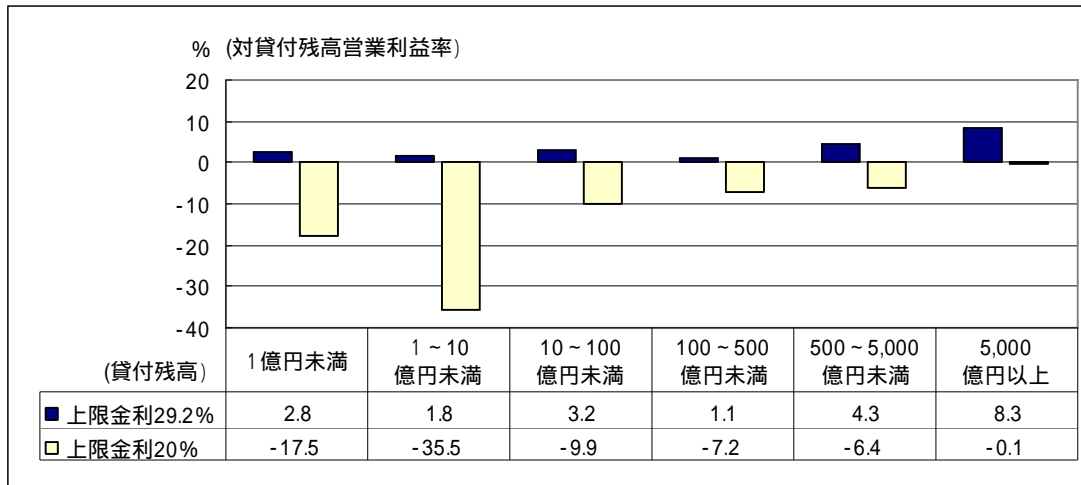
以上の設定の下でシミュレーションを行った結果、収支状況は図表3-2-3となった。

図表 3 - 2 - 3 収支表(上限金利が一律20%)

(貸付残高)	(100万円)	貸付残高	営業収益	営業費用	(費用内訳:主要項目)			営業利益
					借入金利息	人件費	貸倒費用	
A群	1億円未満	17.6	3.0	6.1	0.2	0.2	0.6	3.1
	1~10億円未満	188.1	34.0	100.8	3.0	1.6	8.1	66.8
B群	10~100億円未満	1,563.1	277.1	431.2	36.5	15.1	93.0	154.1
	100~500億円未満	10,693.5	1,899.7	2,671.6	349.3	64.2	461.6	771.9
C群	500~5,000億円未満	76,941.6	13,627.9	18,517.3	769.4	743.8	4,847.3	4,889.4
	5,000億円以上	880,066.4	150,016.1	150,784.7	7,627.2	6,160.5	65,711.6	768.6

注： はマイナスであることを示す
(出所)筆者作成

図表 3 - 2 - 4 上限金利引き下げに伴う営業利益率の変化 (対貸付金)



(出所)筆者作成

2) 考察

実際にシミュレーションを実行してみると、上限金利 20%の影響は消費者金融会社に重大な経営悪化をもたらすものであるといえる。図表 3 - 2 - 3 で見られるように、企業規模に関係なくすべての企業群において営業利益が赤字となった。使用した収支表(シミュレーション前)は、企業規模ごとの平均的な値であり、今回のシミュレーションの結果が赤字であるからといって必ずしもすべての企業が赤字に転落するとは断定できないが、少なくとも半分以上の企業が赤字に転落する可能性はあるといえる。特に、やはり企業規模の小さい企業ほど大きな影響を受けている。企業群 A と企業群 B では対貸付残高営業利益の赤字幅が企業群 C より大きくなっている。企業群 C では営業費用に対する貸倒費用が大きかったため、貸倒費用が大幅に減少すると仮定した今回のシミュレーションでは、比較的その恩恵を他の企業群と比べて大きく受けた。現実でも、特に上場している企業ほど会計監査は厳しく、貸付金に対する貸倒引当金は十分に要求されるが、一方中小企業ではそうした外部監査がほとんど行われなため引当金はおそらく低めに設定されるケースが多く、そうした差が数値的に現れてきたと思われる(図表 3 - 1 - 5 の対貸付金貸倒費用比率より)。しかし大企業であっても、対貸付金営業利益率の下げ幅は大きく(図表 3 - 2 - 4)、また営業利益が赤字に転落することは当然の事ながら許容できるものではないことも事実である。

今回の上限金利の引き下げは、第 1 章でも述べたように消費者金融を利用する消費者側のことを最優先に考えたものであり、そのためある程度企業に厳しい政策がとられるのは致し方ない。しかし今回の政策は、シミュレーションからも分かるように企業にとってはあまりにも厳し過ぎるのではないだろうか。もちろん、実際に上限金利が 20%に引き下げられるのは 2009 年ごろになる予定のため、ある程度の移行期間は設けられているが、それでも企業にとってはそれほど簡単に許容できる政策ではなく、また消費者金融会社の過剰な与信の縮小は利用者側にとっても不利益となる可能性が高い。そこで次節では、上限金利を引き下げるという方向性は維持した上で、それでも企業経営にも目を向けた政策の可能性について考えていく。

第3節 元本区分金利規制の可能性

ここでは上限金利規制の一つの可能性として、元本区分金利規制の適用について考える。元本区分金利規制は利息制限法において既に法的に定められているが、ここでは刑事罰が適用される出資法の上限金利でも利息制限法と同じような元本区分金利規制を導入するか、もしくは出資法と利息制限法を統一してその中で元本区分金利規制を導入する、いずれにしても罰則規定のある上限金利を一律に決めてしまうのではなく、罰則付きの上限金利についても元本ごとに金利を設定することの有効性について議論していく。ただしここでの議論の中心は、あくまでも上限金利は引き下げるものの、それでも消費者金融会社が経営を維持できる方法の一つとして元本区分金利規制を提案する。よって、本論文で提案する新たな元本区分金利規制の評価の良し悪しについては、前節で行った上限金利が一律 20%に引き下げられる際の企業収益の悪化状況との違いを分析することで行う。

1. 新たな元本区分金利規制の提案

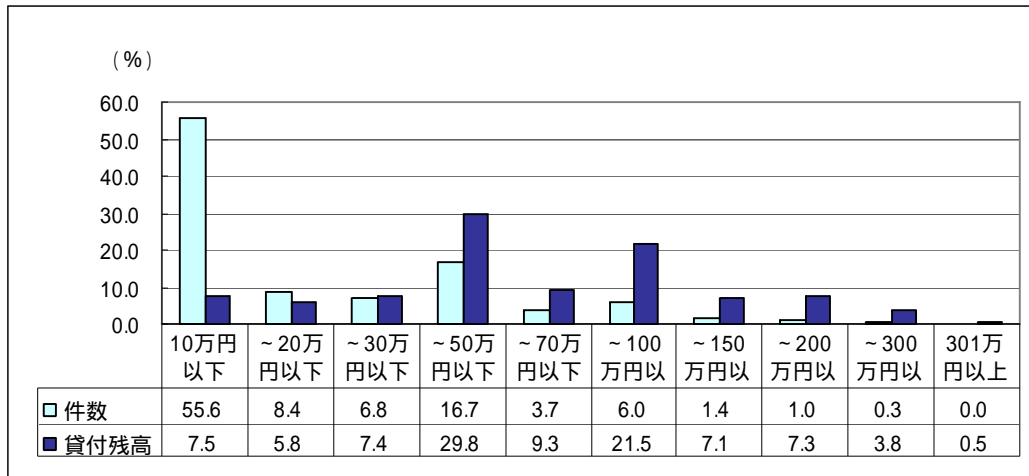
元本区分金利規制とは、金融機関の貸付額に応じて上限金利が設定されている制度のことで、現在利息制限法の上限金利規制で採られている。例えば利息制限法の場合、元本（貸付額）が 10 万円未満の場合は年率 20%、元本が 10 万円以上 100 万円未満の場合は年率 18%、元本が 100 万円以上の場合は年率 15%となっている。今回ここで提案する規制についても、基本的には利息制限法と同様の形態のものである。ただし、企業経営の観点から提案するものであるため、利息制限法より上限金利は高めに設定することとなる。以下では、その新たな元本区分金利規制の概要を説明する。

1) 元本区分について

今回、上限金利が 20%に引き下げられる際のもっとも優先課題は、多重債務者問題を起因とする利用者保護についてである。よって、ここでもそうした状況を踏まえた上での制度設計を行う。

まず規制金利を段階的に創設する際に、どの元本水準を区切り目とするか考えなくてはならない。利息制限法では、10 万円と 100 万円で区切られていた。ここでは企業の貸付額に応じた残高構成を参考に設定する。図表 3 - 3 - 1 は、消費者向無担保貸付金の貸付額別の件数及び残高構成比である。件数構成比を見ると、10 万円以下の貸付件数は 55.5%と全体の半分以上を占めている。つまり消費者金融を利用する人の半分以上が 10 万円以下で借入を行っているのが分かる。また次に多いのが 31 万円～50 万円以下で、以下貸付残高が低いほど利用件数が高いことがわかる。しかし、実際に企業収益に影響を与えるのは貸付残高であり、その貸付残高の構成比を見ると、「30 万円超 50 万円以下」と「70 万円超 100 万円以下」の範囲での貸付残高多くなっているのが分かる。これはおそらく、多くの企業で 50 万円以上の貸付を行う際には給与明細の提出を求めるなど審査を厳しくしたり、貸付限度額を 100 万円に設定しているためである。そこでこうした事情を考慮した上で元本区分については、元本（貸付額）10 万円以下、元本 10 万円超 50 万円以下、元本 50 万円超 100 万円以下、元本 100 万円超の 4 つに分類して、それぞれ上限金利を設定する。

図表 3 - 3 - 1 消費者向無担保貸付金の貸付件数、残高構成比



(出所)「金融庁 業務報告書集計結果」より筆者作成

2) 上限金利について

次に各元本区分に上限金利を設定するが、上述したように前提条件として上限金利は元の水準(一律 29.2%)より低く設定しなくてはならない。よって、ここでは以下のように上限金利を設定する。

上限金利	< 新元本区分金利規制 >	< 現行の利息制限法 >
15%	101 万円	101 万円
18%	100 万円	100 万円
	10 万円	11 万円
20%	51 万円	10 万円
	50 万円	0 円
25%	11 万円	
	10 万円	
30%	0 円	

元本 10 万円以下の貸付の場合は短期での利用が多いと想定されるので、貸付金利は現行と同じ水準であっても利用者にとって大きな負担とはならないと考える。ただし図表 3 - 3 - 1 にもあるように、元本 10 万円以下での利用件数は非常に多いため、こうした短期の貸付を行う際には、最長貸付期間を 1 ヶ月や半年といったように期間制限したり、利用者が連続的な借入(完済しない内に新たな借入をする)を行えないようすることも必要となるかもしれない。よってここでは元本 10 万円以下の上限金利を 30%とし、残りの区分については

5%きざみで上限金利を設定した。これは、貸付額が大きくなるにつれて企業の与信審査が厳密に行われるため、ある程度上限金利を低く設定しても企業のリスク管理に影響を及ぼさないという前提のもとに設定した。

2. モデルによる検証

ここでは前項で提案した元本区分金利規制が、企業収益にどのような影響を与えるかについて、第2節で使用したモデルによって検証する。分析結果の比較対象としては、第2節で行った上限金利20%の際の企業収益及び上限金利29.2%の際の企業収益(現在の企業収益)とする。

1) 変動ファクターの設定

第2節でも行ったのと同じ方法で、元本区分金利規制の下での変動ファクターについて具体的な値を設定していく(各ファクターの詳細については第2章参照のこと)。ただし基本的には、前節で設定した数値に金利差変化率(以下で説明)をかけたものである。

(1) 貸付平均金利

貸付平均金利については、上限金利が一律に20%の場合には、企業の貸付平均金利も20%で行われる(上限金利=貸付平均金利)ものと仮定したが、ここでも基本的には同じような仮定で貸付平均金利を設定する。ただし元本区分金利規制では上限金利が複数設定されているので、元本区分ごとの上限金利を加重平均することで全体の上限金利を仮定し、それを貸付平均金利とする。加重平均をする際には、図表3-3-1の貸付残高別の貸付構成比を使用する。これより貸付平均金利は以下のように決定される。

$$\text{貸付平均金利} = 30\% \times 0.075 + 25\% \times 0.43 + 20\% \times 0.308 + 15\% \times 0.187 = 22\%$$

以上より貸付平均金利は22%となり、前回と同じよう企業群ごとに、企業群Aは22%、企業群Bは21%、企業群Cは20%と設定する。

(2) 貸付残高増加率

前節でシミュレートした際には、上限金利を29.2%に設定している企業と既に20%以下に設定している企業との貸付承認率の違いにより貸付残高を推測したが、ここではそうした方法で推測することはできない。そこで貸付残高については、上限金利を20%に引き下げた場合の貸付残高(図表3-2-3)に貸付平均金利差(20%と22%との差)の分だけ増加するものと仮定し、具体的には以下のように求める。

貸付残高(元本区分導入後) = 貸付残高(上限金利20%) + 貸付平均金利の上昇に伴う貸付増加額

$$\left(\text{貸付増加額} = (\text{貸付残高}_{\text{上限金利}29.2\%} - \text{貸付残高}_{\text{上限金利}20\%}) \times \frac{(22\% - 20\%)}{(29.2\% - 20\%)} \right)$$

以下、「 $(22-20)/(29.2-20) = 21.7\%$ 」を金利差変化率と呼ぶ。

以上より算出した結果、貸付残高の減少率は31.3%となった。しかし実際には、大企業は50万円以下の少額貸付を中心に行っており、一方で中小企業は50万円以上での貸付という具合に、中小企業と大企業では顧客対象が違う。今回の元本区分規制では、現在少額借入を行っている利用者が減少する可能性は低く、そのため企業規模によって貸付残高の減少にも多少の違いがあると思われる。よってここでは先ほどの31.3%という値を参考として、企業群Aは4割、企業群Bは3割、企業群Cは2割の減少とする。

(3) 延滞比率・自己破産比率

延滞比率及び自己破産比率については、上限金利 20%時よりは上限金利(=貸付平均金利)が上がっているため多少高くなると思われる。そこでここでは、前節で設定した減少率に「1 - 金利差変化率」をかけた値を、延滞比率及び自己破産比率の減少率とする。

(4) 借入金利息

借入金利息については、前節のシミュレーション時と同じく貸付残高の増減に比例するものとし、前節で設定した減少率に「1 - 金利差変化率」をかけた値を、借入金利息の減少率とする。

(5) 人件費

人件費についても、前節で設定した減少率に「1 - 金利差変化率」をかけた値を、人件費の減少率とする。

(6) 貸倒費用

人件費についても、前節で設定した減少率に「1 - 金利差変化率」をかけた値を、貸倒費用の減少率とする。

2) シミュレーションの実行(元本区分金利規制)

シミュレーションを実行する前に、もう一度各ファクターについて簡単にまとめておく。また、シミュレーションの際に使用する収支表は、前節と同じく図表3 - 2 - 1である。

< 営業収益の部 >

貸付残高は、企業群 A は 4 割、企業群 B は 3 割、企業群 C は 2 割の減少とする。
 貸付平均金利は、企業群 A は 22%、企業群 B は 21%、企業群 C は 20%。
 企業群に関係なく、延滞比率は 2.3%、自己破産比率 1.2%の減少。

< 営業費用の部 >

借入金利息は、企業群に関係なく 31.3%の減少。
 人件費は、企業群 A で 3.9%、企業群 B は 7.83%、企業群 C は 15.7%の減少。
 貸倒費用は、企業群に関係なく 54.8%の減少。

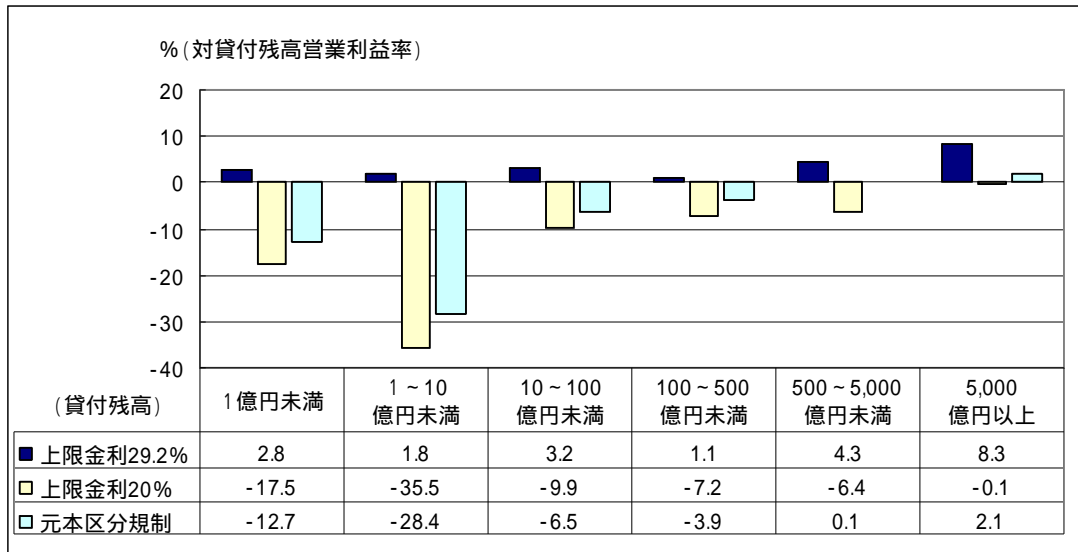
以上の設定の下でシミュレーションを行った結果、収支状況は図表3 - 3 - 2となった。

図表3 - 3 - 2 収支表(元本区分金利規制導入後)

(100 万円) (貸付残高)		貸付残高	営業収益	営業費用	(各費用項目の減少額)			営業利益
					借入金利息	人件費	貸倒費用	
A 群	1 億円未満	17.6	3.2	6.3	0.1	0.1	0.5	3.0
	1 ~ 10 億円未満	188.1	37.0	103.6	2.4	1.2	6.4	66.6
B 群	10 ~ 100 億円未満	1,823.6	353.5	462.6	28.5	11.8	72.8	109.1
	100 ~ 500 億円未満	12,475.8	2,423.4	2,861.7	273.3	50.2	361.4	438.3
C 群	500 ~ 5,000 億円未満	102,588.8	19,984.3	19,897.1	602.1	583.9	3,794.8	87.2
	5,000 億円以上	1,173,421.9	219,899.3	168,037.0	5,968.3	4,836.0	51,442.8	51,862.3

(出所)筆者作成

図表 3 - 3 - 3 元本区分規制導入に伴う営業利益率の変化 (対貸付金)



(出所)筆者作成

3) 結果及び考察

実際にシミュレートしてみると、元本区分金利規制の効果については一定の評価が得られるものであった。企業の収支状況を見てみると図表 3 - 3 - 2 にあるように、営業利益については企業群 C を除いて赤字ではあるが、図表 3 - 3 - 3 の営業利益率の変化を見てみると、営業利益率の赤字幅は上限金利一律 20% 時より大きく縮小していることがわかる。特に、貸付残高 100 億円以上の企業では営業利益率の赤字幅が半分近く減少、もしくは黒字となっており、本制度導入の効果は企業規模が大きいほど有効であることがわかる。企業群 C に限っていえば、営業利益は黒字水準を維持しており、上限金利が引き下げられたとしても急激な経営悪化を伴うものとはならないといえる。一方で貸付残高 100 億円未満の企業では、営業赤字率の減少幅は大企業ほど小さくなく、本制度を導入しても収支状況は依然厳しい状況が続くと考えられる。

こうした結果の下、本論文では「元本区分金利規制」導入にあたって、企業規模の要件を加えることを新たに提案する。具体的には、シミュレーションの結果その効果の大きかった企業群 C (一般に中堅・大企業) についてのみ元本区分金利規制の下で営業を行うというものである。貸付残高 500 億円未満の企業については、現行通りの上限金利 29.2% での貸付を認める。ただし、企業規模によって上限金利に差異を設けることは市場に不公平感をもたらすため、暫定的な措置としてこれを認める。よって、ある程度の移行期間を経た後、最終的にはすべての企業が元本区分金利規制の下で貸付を行うこととなる。具体的な移行期間について、市場実勢を見ながら考える必要はあるが、だいた 5 年~10 年の期間が適当ではないだろうか。また、貸付残高 500 億円以上の中堅・大企業についても、元本区分金利規制の導入により企業経営が厳しくなることは事実であり、特に中堅企業にとっては依然企業の死活問題にもなりかねない。そこで、次節でそうした中堅企業の救済策の一つとして、ノンバンク社債法の改正について提案する。

第4節 消費者金融会社による社債の活用

前節で「元本区分金利規制」について提案及びその有効性について分析を行い、本論文で提案する制度においては一定の効果が得られると証明された。しかし、やはり上限金利を引き下げるという前提のもとでは、元本区分規制を導入したとしてもその効果には限度がある。特に消費者金融会社の場合、資金調達的大部分が銀行借入れであり、企業収益の悪化が予想される場合には銀行は直ちに消費者金融会社への貸付金利を引き上げたり、与信の縮小を行う可能性があり、そうした際には深刻な影響を受けることが予想される。大企業であれば銀行借入れ依存度が比較的低いため、急激に企業収益が悪化することはないかもしれないが、営業資金のほとんどを銀行借入れに依存している中堅企業であればその影響は深刻なものとなる。そこで、そうした深刻な収益の悪化を防ぐ一つ的手段として、ここでは消費者金融会社の社債発行について考察する。

1. ノンバンク社債法の概要

ここではノンバンクによる社債の発行の根拠法となる「ノンバンク社債法」の制定とその概要について記述する。

1) ノンバンク社債法の制定

ノンバンクによる社債の発行は、昭和29年の出資法制定から平成11年のノンバンク社債法の制定までの間長らく禁止されていた。当時の出資法第2条第3項によると、「主として金銭の貸付の業務を営む株式会社（銀行及び証券取引法第2条第21項に規定する証券金融会社を除く。）が、社債の発行より、不特定かつ多数の者から貸付資金を受け取る時は、業として預かり金をするとみなす。」とあり、貸金業者が社債の発行により不特定かつ多数のものから貸付資金を受け入れるときは、その業務が銀行業務的な業務的性質を帯びることになり、銀行等のような法令の厳重を受けないノンバンクのような会社に社債の発行を認めることは著しい弊害を生ずるおそれがあるため、それが禁止されていた。ここでいう「著しい弊害」とは、貸金業者の行う業務は銀行業務に類似した性質を帯びることとなり、社債に関する認識が国民一般に浸透していなかった当時は、一般大衆が銀行預金等と誤認して金銭を預けてしまうおそれがあったこと、当時の金融仲介業務はきわめて公共性の高いものと認識されていたため、金融仲介業務については、免許制の下で厳しい規制・監督を受ける銀行等に限定すべきであると考えられていた。こうした背景で、貸金業を行う消費者金融会社は長らく、自己資本または銀行等からの借入金で業務を行うことを要請されていた。

しかしながら出資法の制定以来、時代は大きく変化し貸金業に対する見方も大きく変わってきた。例えば先ほど述べた「貸金業者による社債発行の弊害」についても、社債市場は近年急速に発展し一般大衆が貸金業者の社債について、銀行の預金等と誤認する可能性は極めて低くなったし、また企業部門の資金不足が解消された今日では、金融仲介の多チャンネル化が求められているなど、出資法第2条第3項により社債発行を禁止する意義は失われていった。そうしたことから、貸金業者が資本市場から直接貸付資金を調達する途を開くノンバンク社債法が平成11年4月に制定、同年5月に施行され、それと同時に出資法第2条第3項が廃止された。

2) ノンバンク社債法の概要

出資法は前述したように改正されたが、実際にすべての貸金業者が貸付資金を社債発行によって調達できるわけではなく、社債の発行については、「ノンバンク社債法」という新しい法の枠組みの中で限定されることとなった

ノンバンク社債法では、第1条で貸付資金の受け入れをする金融業者について、一定の財産的基礎等を要件とする登録制度を実施するとともに、その貸付状況等を明確に表示するための会計整理を求めており、社債発行の行うことのできる金融業者について、具体的に以下の2つを満たす企業に限定されている。

資本金が10億円以上であること。

貸金審査業務に3年以上従事した者が2名以上その貸付審査業務に従事すること。

この要件を備えた上で、ノンバンク社債法に基づく登録を受けた金融業者だけが社債発行による貸付原資の調達を許されることとなる。この登録金融業者はノンバンク社債法上で「特定金融会社」と呼ばれる。以上の通り、ノンバンク社債法の特徴としては、社債等による貸付資金の調達をすべての貸金業者に解禁したのではなく、前述のとおり、資本金10億円以上であることや、人的構成で所要の条件を満たしている貸金業者に限定したことである。

2. 消費者金融会社による社債発行の促進に向けて

1) ノンバンク社債法の問題点

ノンバンク社債法のもとではいくつか社債の発行について要件があるが、その中でもここでは「資本要件」について取り上げる。ノンバンク社債法では社債の発行できる貸金業者について、「資本金10億円以上」を求めているが、最低資本金が10億円の場合、対象となる貸金業者はおそらく100社程度であるといわれている。本論文で取り上げている「消費者向無担保貸金業者」に限って見ても5,000社以上あることを考えると、社債発行できる企業がいかに限定されているかが分かる。また実際問題として、日本の社債市場ではそもそも社債の発行の大部分が大企業であり、中堅の消費者金融会社による社債の発行は非常に困難であり、そういった意味においても現在の「ノンバンク社債法」の影響は限定的なものであり、中堅企業の資金調達手段としては十分とはいえない状況である。そこで、「ノンバンク社債法」をより有効なものとするためには、資本要件の緩和が必要ではないかと考える。

2) 企業収益を安定化させる社債発行の制度設計に向けて

本論文では、ノンバンク社債法についての詳細な説明及び分析は行わないが、今回本論文で提案する「元本区分金利規制」の導入と並行して「ノンバンク社債法」の改正を行うことを最後に提案したい。具体的には、社債発行要件である「資本金10億円以上」の緩和である。実際に貸付資金の大部分を銀行借入れに依存している中小・中堅の消費者金融会社では、この要件を満たすのは非常に困難である可能性が高い。そこでこの資本要件について、「資本金1億円以上」に緩和することを提案する。ただし具体的な分析を行っていないので、どの程度の資本要件にすべきかについては今後の検討課題ではあるが、少なくとも資本要件をある程度緩和することで、社債の発行が上限金利の引き下げの影響を大いに受ける中小・中堅企業(特に中堅企業)の有効な助けとなるような水準まで引き下げるべきである。もちろん資本要件を引き下げるとなれば、企業による安易な社債発行が増え社債市場そのものに悪影響を及ぼす可能性もある。よって、特例的に資本要件を引き下げるという時限立法的なものでも構わない。ここであえて主張したいのは、元本区分金利規制の導入に伴う実質的・上限金利の引き下げによって、企業経営が急激に圧迫されると思われる中堅消費者金融会社(小規模企業については、特例的に元本区分規制の対象外としている)に対して、その影響を少し

でも和らげるような政策を同時に行うことの重要性である。よって、本論文の主要な提案としては「元本区分金利規制の導入」であり、またその政策を補完しより実現可能性のある政策提言とするための一つの案として本節では「ノンバンク社債法」の改正も並行して行うことを提案する。

第4章 市場連動型金利規制の導入

現在、様々な書籍や新聞、メディアのニュースで消費者金融の金利水準に関する評論や報道を耳にする。しかしそれらのほとんどが金利の水準についての議論であり、金利体系について言及しているものは極めて少ない。世界各国では、第1章で述べたように各国の実情に合わせて様々な金利体系をとっている。日本でも今一度金利規制の体系を問う必要があるのではないだろうか。本章では健全な消費者金融市場の建設のために、金利の体系について今一度改めて考察する。

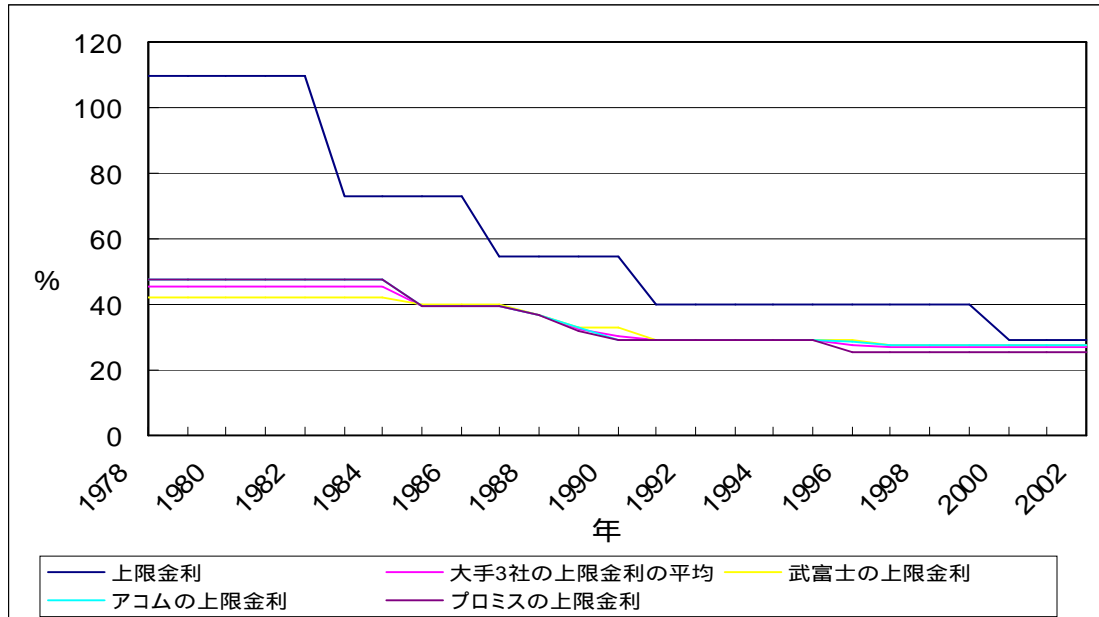
第1節 金利規制の体系を問う必要性

本論文内で前述しているように、我が国では上限金利規制が導入されてから現在に至るまで上限金利の水準を一定とする固定型金利規制を行っている。(本論文内では以下、このような金利の水準を一定とする金利規制を固定型金利規制と呼ぶことにする。)

図表4-1-1は我が国で行われてきた「上限金利規制の水準」と、「大手3社が設定する上限金利水準」の推移を比較したものである。これより、現在「上限金利規制の水準」と「大手3社が設定する上限金利水準」の差はほとんどない状態になっているということがわかる。

この状態で上限金利の水準を変更することは、引き上げ引き下げに問わず、消費者金融市場において企業が自主的に設定する上限金利水準に大きな影響を与えることになる。第2章で見たように、我が国の消費者金融市場は分布や性質面で特異な特徴をもっており、国が定める上限金利の水準付近の金利で多くの貸出しが行われていることから、この上限金利規制の水準を変更するという事は、ダイレクトに消費者金融市場に大きな影響を与えることが見て取れる。つまり、現在の日本は上限金利規制が大きな影響力を持っている状況と考えられる。

図表4-1-1 上限金利規制の水準と、大手3社の上限金利水準の推移



(出所) 堂下浩『消費者金融市場の研究 競争市場化での参入と撤退に関する考察』
文眞堂、2006年、108ページ より筆者作成

第2節 固定型市場金利の問題点

前節で述べたように、現在我が国では「規制における上限金利」と「企業が制定する上限金利」がほぼ一致しており、この状態で上限金利規制の水準を変化させることは市場に大きな影響を与えることは明らかである。

この状況下で上限金利を固定型に据え置くことは消費者金融企業側においても消費者側においても問題点があると我々は考えた。本項ではこの固定型上限金利制の問題点を抽出する。

1. 消費者から見た固定型上限金利

第2章では、我が国の消費者金融市場においては経済学における調整メカニズムが働いていないという事実を述べた。この事実により、消費者金融市場の金利は均衡点の水準に決定されることは少なく、景気や銀行の市場金利をなかなか反映しにくいという特性がある。

この市場の特性は消費者にとって大きなデメリットである。国内の市場に合わせた金利であれば、市場金利が低い時には消費者金融市場における金利が低くなる。しかし、現実に行っていることは、市場金利が低くなっても、消費者金融市場における金利は据え置かれたままということである。

この固定型金利規制のデメリットを、数字を使って連動型金利規制と比較することによって実証したい。実証するにあたり、以下の仮定を設定する。

- 1) 固定型金利規制における水準は29.2%⁸で固定とする。
- 2) 連動型金利規制は、銀行の平均金利に連動するものとし、上限金利は銀行貸出金利+21.718%とする。(2006年データ基準)ここで、連動型金利規制は水準を変更することにより市場平均金利に影響を及ぼし、変化させるものとする。ここでは簡便化のため、市場金利も同じ差異で変化することとする。
- 3) 消費者金融からの一人当たり借入額は111万円⁹とする。
- 4) 銀行貸出金利は1.292%¹⁰、消費者金融市場における平均金利は23.01%¹¹である。

この仮定において、現在の水準で111万円を1年間借りた顧客が負う金利返済額は25万5411円である。ここでさらに、銀行の貸出金利が低下した場合、ここでは1.0%低下した場合を考えてみる。固定金利の場合、規制は銀行の貸出金利に連動せず固定であるので、消費者金融市場の平均貸出金利は同じく23.01%、1年間における利息返済額は25万5411円である。対して金利市場連動型の場合、消費者金融市場における平均金利は上限金利の推移に応じて変化し、この場合22.01%になる。1年間における利息返済額は24万4311円まで減少するのである。これを表にまとめると図表4-2-1のようになる。

図表4-2-1 固定型金利規制と連動型金利規制の比較(消費者視点)

	固定型金利規制		連動型金利規制	
	金利	利息返済額	金利	利息返済額
現在	23.01%	25万5411円	23.01%	25万5411円
銀行の貸出金利が1%低下した場合	23.01%	25万5411円	22.01%	24万4311円

固定型金利規制に比べ、連動型金利規制を採用すると、銀行の貸出金利が1%低下した場合、1万1100円安くなるのである。固定型金利規制においては、この利ざやが消費者金融企業の利益とされ、消費者はその分多くの金額を支払っていることになる。

これは裏を返せば銀行の貸出し金利が上昇した場合は、固定型に比べ連動型金利規制を採用している場合の方が消費者の利息返済額が増加することになる。

しかし、金利の小額短期の顧客が多い消費者金融市場にとって、現在の景気状況をより反映し、適正な金利で貸出が行われることはより望ましいことであると考えられる。

2. 消費者金融企業から見た固定型金利規制

前項で消費者側からみて、固定型の金利規制ではなく、連動型の導入を提案したが、消費者金融市場の企業側からみるとどうなのであろうか。消費者金融企業における資金調達面から考察する。

1) 消費者金融市場における資金調達

図表4-2-2は消費者金融各社の資金調達割合である。

⁸ 平成18年現在の規制基準を利用

⁹ 『月刊消費者信用』 2006年8月号 より

¹⁰ 日本銀行統計より、2006年の値を使用

¹¹ 金融庁資料「貸金業制度等に関する懇談会提出資料」より、2006年の値を使用

これは総貸付残高別に資金調達割合を示したものであるが、これを見ると資金調達においては、どの規模でも金融機関を利用していることがわかる。特に、中堅～大手企業の資金調達においては、金融機関からの借入が半数以上を占めており、消費者金融企業にとって金融機関は大きな役割を占めている。特に総貸付高が多い大手5社においては図表4-2-3に示すように、その割合は非常に多い。

それに対し中小規模の会社においては特定個人や自己資本からの調達が多くを占めるが、図表4-2-4に示すように、大手に比べ平均調達金利が非常に高く、それゆえ総費用額から考えるとその影響は大きいといえる。

また、第1章、第3章で述べたように消費者金融会社の収支構造から見ても経費の中の資金調達費は50～100億円の規模の会社では26.9%をも占め、資金調達における銀行の影響ははかりしれないのである(図表4-2-5)。

以上のことから、消費者金融企業にとってはその経営において銀行からの借入金利はコストを決定する重要なファクターであり、重視すべき項目であるということがわかる。

2) 固定型上限金利規制と消費者金融企業

前項では、消費者金融企業にとってその主な資金調達先である銀行からの借入金利は非常に重要な数値であるということ述べた。では、このような収支構造をもつ消費者金融企業にとって上限金利規制が固定型であるということとはどのような影響を及ぼすのであろうか。

消費者金融企業が特に影響を受けるのは銀行からの資金調達金利が上昇した時である。ここで数字を使ってそれを実証するために、以下の仮定を設定する。

- (1) ここでは消費者金融企業1社の借入金総額を5,522億8400万円¹²とする。
- (2) 調達金利は1.7%¹³とする。
- (3) ここでは銀行からの調達金利が1%上昇した場合を考える。

この仮定によると、銀行からの1年間の資金調達費は93億8,822.8万円であり、銀行からの資金調達金利が1%上昇し2.7%となった場合、資金調達費は149億1166.8万円を計上することになる。固定型上限金利制の場合、消費者金融企業が消費者に貸し付ける金利は一定であるため、銀行の金利が上昇してもそれに連動して消費者に貸し付ける金利を引き上げるには限度がある。そのためその他の費用項目を削減せざるを得ず、収益を圧迫するという結果になる。

さらに、現在我が国では日本銀行のゼロ金利解除により銀行の貸出金利は上昇すると考えられており、まさにその事態が起きようとしているのである。上限金利引き下げにより消費者に貸し付ける金利が押し下げられた一方で、現状の経済から予測できる貸出金利の上昇により採算が合わなくなり、撤退を余儀なくされる企業も少なくない。

ここで、連動型上限金利規制を採用したならば、銀行からの調達金利に対する懸念が軽減されることになる。銀行の貸付金利が上昇した分だけ、上限金利の水準も連動して推移するため、利ざやが縮小されることなく収支構造の大きな変化をもたらす可能性が低くなるのである。

企業にとってみれば、現時点において、「法律で定める上限金利規制」と「各社が定める上限金利の平均」に大きな差がないことや銀行金利の上昇が予想されることなどから、市場連動型の上限金利規制がより望ましいと考えられるのである。

¹² 「消費者金融白書2005」より

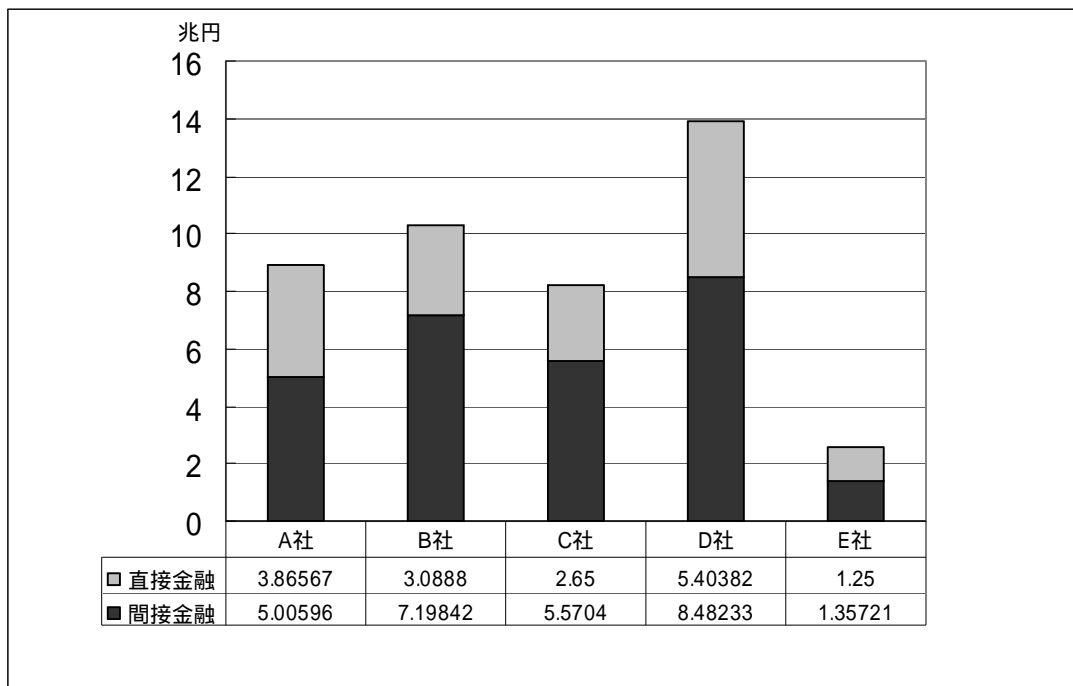
¹³ 全国貸金業協会連合会「貸金業白書 平成17年版」より

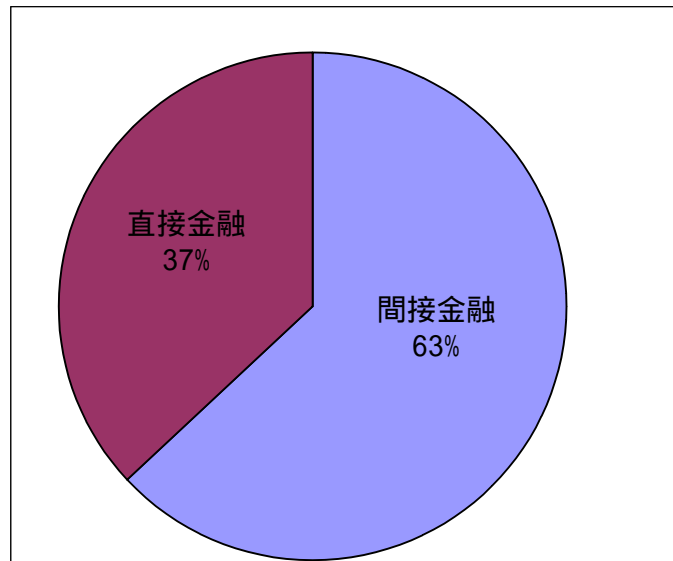
図表 4 - 2 - 2 貸付残高別消費者金融企業の資金調達先

	N	金融機関	ノンバンク	個人	社債等	自己資本のみ	その他
全体	653	24.8	8.0	26.2	1.4	55.4	6.4
3,000 万円未満	244	9.0	3.3	18.0	0.0	78.7	5.3
3,000 万円～1 億円未満	184	21.7	2.2	31.5	0.0	64.1	3.3
1 億～10 億円未満	150	36.7	9.3	34.7	0.0	30.7	7.3
10 億～100 億円未満	44	50.0	36.4	36.4	2.3	4.5	20.5
100 億～500 億円未満	12	66.7	41.7	8.3	8.3	0.0	25.0
500 億～5,000 億円未満	9	88.9	44.4	0.0	33.3	0.0	0.0
5,000 億円以上	5	100.0	20.0	0.0	80.0	0.0	0.0

(出所) 全国貸金業協会連合会『貸金業白書 平成 17 年版』

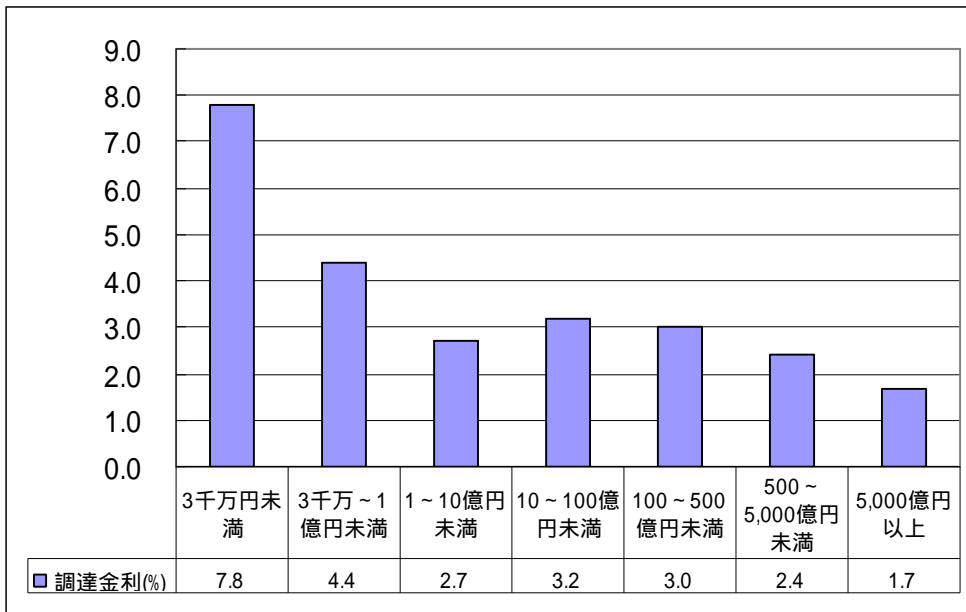
図表 4 - 2 - 3 大手 5 社における資金調達に占める銀行借り入れの割合





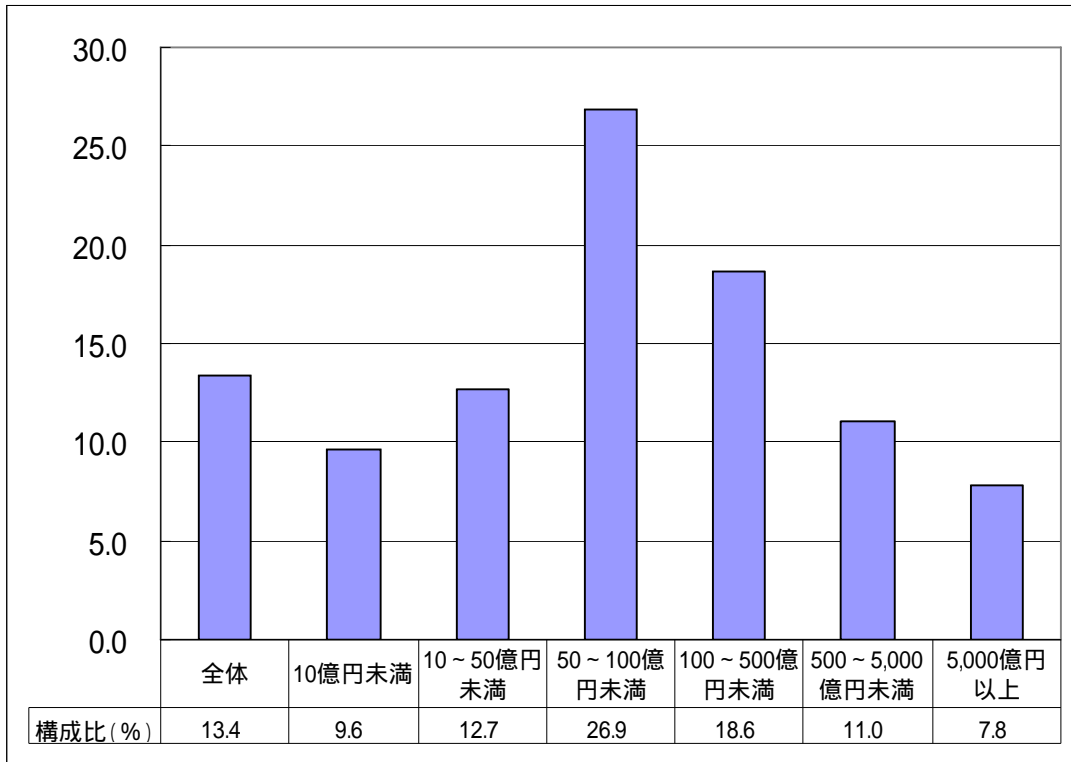
(出所) 消費者金融連絡会『TAPALS白書』より筆者作成

図表4-2-4 消費者金融企業の総貸付残高別平均調達金利(単位:%)



(出所) 全国貸金業協会連合会『貸金業白書 平成17年度版』より筆者作成

図表4 - 2 - 5 消費者金融市場の費用構造に占める調達金利の構成比 (単位：%)



(出所) 日本消費者金融協会『消費者金融白書 平成17年版』より筆者作成

第3節 市場連動型上限金利規制

第2節で述べたように、固定型上限金利規制下においては、消費者・企業の両者にとって問題となる点を抱えていることがわかった。それらの問題点は、それが起こりうる事態によっては消費者にとっての問題点は企業にとっての利得であり、消費者にとっての利得が企業にとっての問題点であるかもしれない。しかし、消費者にとって消費者金融市場が小額短期のための資金調達の間としてのニーズを満たす性質が強いことや、更なる消費者金融の健全な市場を形成するためにはこの問題点は取り除くべき事項である。

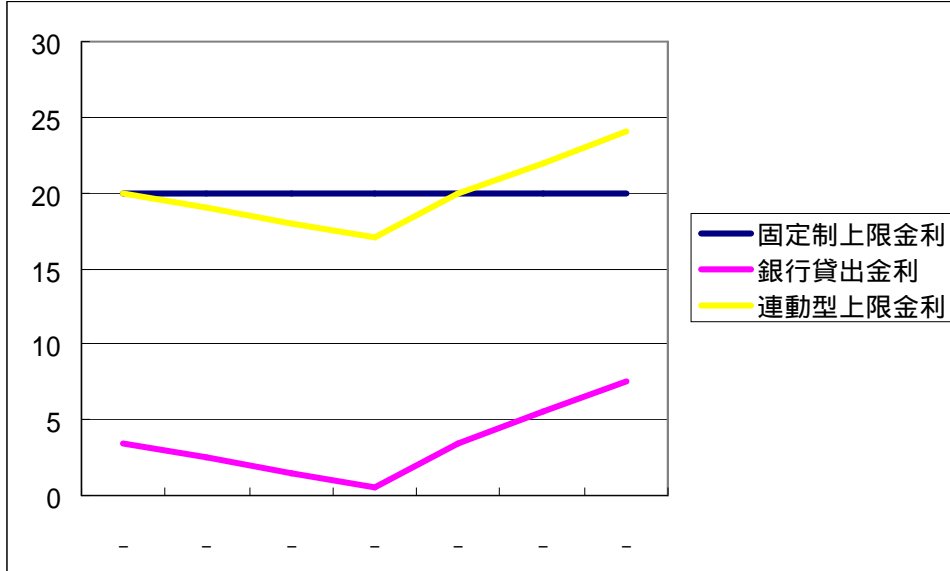
特に、2006年10月31日に決定された上限金利の20%への引き下げや、ゼロ金利解除により、企業側にとって固定型金利による前述したデメリットを被る可能性は非常に高い。よって、市場連動型への移行は必須であると考えられる。

今、消費者金融市場における様々な問題点の一つの解決策として市場連動型の上限金利規制を提案する。図表4 - 3 - 1は、本章で一貫して述べてきた市場金利が上昇した場合と低下した場合における、固定型上限金利規制と連動型上限金利規制の比較をまとめたものである。

固定型上限金利規制から、市場連動型上限金利規制に移行した場合、赤色の矢印で示した部分がそれぞれ適正に是正されることになる。これが市場連動型上限金利規制である。

我々はこの市場連動型上限金利規制を導入すべきであると提案する。具体的には、集計された銀行の平均市場金利の水準に+ %という形で上限金利を制定することが望ましいであろう。市場連動型金利は、消費者にとっては市場の金利に連動した公正な金利で借入をすることを可能にし、企業にとっては景気変動による費用圧迫を防ぐことを可能にする、効率的で公平な市場へと導く一つの制度であると考え、これを政策提言の一つとする。

図表4-3-1 市場連動型金利(市場金利が変化した場合) (単位:%)



(出所)筆者作成

第5章 セーフティネットの課題

本論文では1章で明らかとなった問題点より、債務者から見て返済可能な範囲での、そして債権者から見て経営存続が可能である程度の金利設定を目標としてさまざまなシミュレーションを行った。そしてそれに加えて今後の日本経済の発展も踏まえたうえで、我が国における上限金利規制の在り方について考察してきた。その結果、本論文では新たな上限金利規制として市場連動型元本区分金利規制を我々の政策提言とする。つまり、上限金利については今後市場と連動した形で決定することとする。また、その規制については元本に応じてそれぞれ異なった上限金利を設定する。これにより、一元的に金利を下げてしまうことによって生じる消費者金融会社の大幅な利益減少や倒産を和らげたり、債務者がリスクに見合った金利で借入れを行ったりすることが可能となる。

しかし、上記のような金利規制を導入した場合でも、リスクが高いため金利規制が厳しくなったことにより借入れが出来ない人々や多重債務者は発生してしまう。そこでこの章ではその対処法としてのセーフティネットについて問題点を明らかにしながら、その在り方について考察してする。

第1節 セーフティネットとは

セーフティネットとは、もとの意味はサーカスの綱渡りで下に張ってある安全綱のことであり、銀行や大手企業などの一部で発生した破綻が、金融システムの崩壊など経済の全体の領域にまで波及しないようにするための安全措置のことである。セーフティネットの例としては、預金保険や雇用保険、社会保障などの制度があるが、ここではその中でも社会保障について考えている。セーフティネットを必要とする消費者としては、本論文での政策提言において金利規制が厳しくなったことから借入れが出来なくなってしまった消費者が考えられる。このような消費者は、第2章1節で挙げた消費者の借入れ目的のアンケート調査の結果において生活費の補填として利用している人々の割合が高かったことからわかるように、消費者金融市場を考える上で決して無視してはならない。健全な消費者金融市場を目指す上でこのような人々についても考慮しなければならないだろう。そこで次節以降では、我々の政策提言によっても借入ができない消費者の視点で我が国のセーフティネットの問題点について見ていく。

第2節 市場から排除される利用者の問題点

ここでは、我々が提言した市場連動型元本区分規制により影響を受け、正規の消費者金融市場では借入できない利用者へのセーフティネットについて考える。まず、現在のセーフティネットの現状を簡単に概観する。さらに、より良い利用者向けのセーフティネットにするための今後の課題を明らかにし、我々が考えるセーフティネットの方向性を示したい。

1. セーフティネットの現状と課題

我々が提言した市場連動型元本区分規制導入によって生ずる問題に対する対応策として、セーフティネット機関の機能の多様化が必要であると考え。しかし、現在、消費者金融のセーフティネット機関は幾つかあるが、その大半はカウンセリング¹⁴の機能しか持っていないのが現状である。その他の消費者金融におけるセーフティネットとしては、債務者の更生を目的とした貸付業務や返済不能に陥った債務者への自己破産の手引き等の業務があると考えられる。

現在のカウンセリング状況を見ると、債務者がカウンセリング機関を通じて過剰債務の返済計画をまとめ、返済していくという債務整理の仕組みは一定の成果を挙げている。しかし、現行のカウンセリングのみの機関では問題解決までに時間がかかるという問題がある。例えば、カウンセリングを受けた後、問題解決のためには新たに弁護士のところへ足を運ばなくてはならないといったように、1つの機関で問題解決までの対応ができない。これは、利用者の利便性の見地から考えるとカウンセリング機能のみの機関では不便であろう。今後、より健全な市場を形成していくためには、救済が速やかに行われるような利用者にとって利便性が高い総合的なセーフティネットが必要であることを提唱したい。

第3節 今後のセーフティネットについて

本節では、第2節において我々の政策提言により借入を行うことができなくなった消費者の視点からセーフティネットについての問題点をあげた。これらの問題点をふまえ、私たちは(財)日本クレジットカウンセリング協会の業務拡大を提言する。次に提案の概要を示したいと思う。

1. セーフティネット機関設立の概要

1) 業務の内容

我々は第2節において、現在のセーフティネットの問題点を示した。これを解決するために、これからの消費者金融市場におけるセーフティネット機関は、カウンセリング機能、貸付窓口業務、自己破産へのカウンセリング・手続き・アフターケア、債務整理への

¹⁴ カウンセリングとは、一般に債務問題相談者の抱える問題を診断し、債務者を経済的な自立更生へと図るために助言を行うことである。

カウンセリング・手続き・アフターケアの全ての業務を行う必要性があるという結論に至り、これらの4つの業務全てをカウンセリング機関が担うことを提案する。なお、貸付機能に関しては、我が国で現在行われている貸付制度の利用促進、消費者への紹介・手続きを主な目的とした窓口業務を行うこととし、債務整理に関しては、弁護士の常駐が円滑な業務執行につながるとともに、弁護士の常駐が消費者にとって大きな支えとなることは間違いないと考えられるため、弁護士法第72条、同第73条に則り多数の弁護士を常駐させることを提案する。

2) 運営コスト

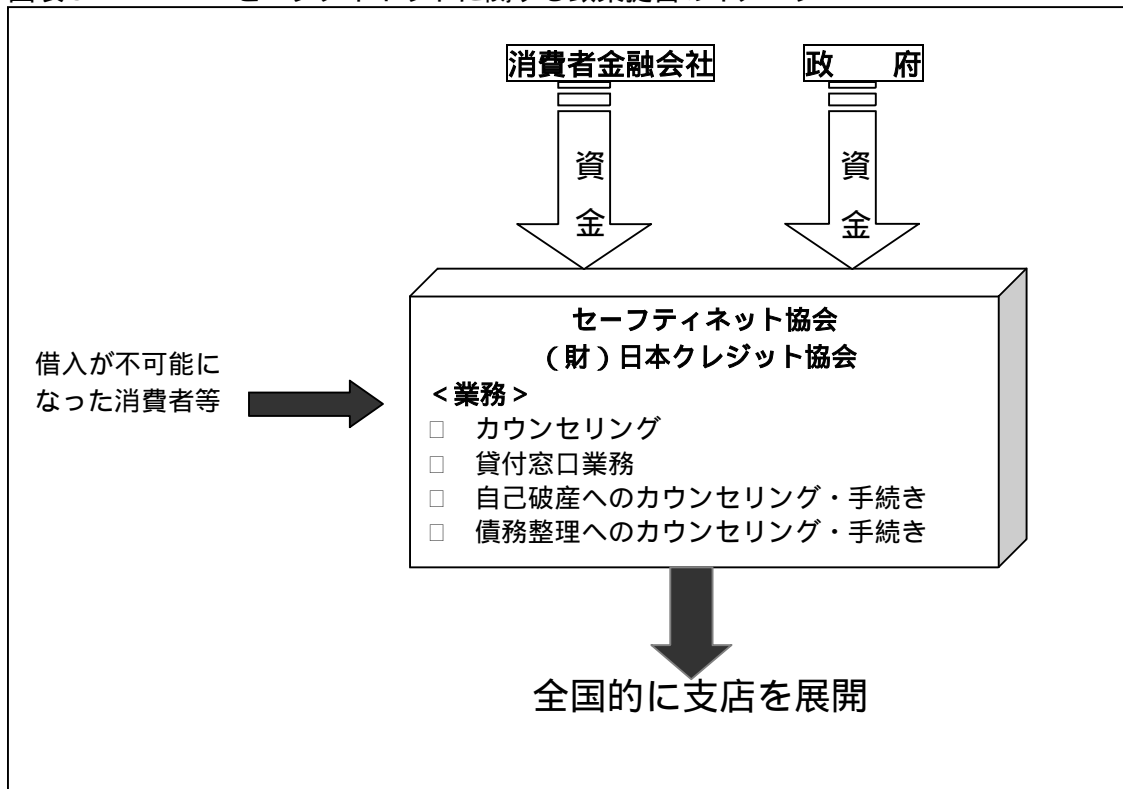
我々が提案するセーフティネット機関は、従来のカウンセリング機能しかもたなかったセーフティネット機関の業務の拡大であり、特に(財)日本クレジットカウンセリング協会の業務拡大を提案する。なぜならこの機関は消費者金融企業により資金助成が行われている業態横断的カウンセリング機関だからである。セーフティネット機関に消費者金融企業による資金が投入されているということは企業の社会的責任という視点からみて非常に重要な意味を持つ。消費者金融市場を健全なものにするためには、企業や消費者、政府の認識と協力が不可欠である。運営コストに関しては引き続き消費者金融企業からの資金投入を継続することが重要である。

3) 全国的な業務拡大へ

(財)日本クレジットカウンセリング協会は現在、東京、名古屋、福岡の3支店のみで業務を行っている。多重債務者や借入が行えなくなった者は全国各地に多数存在し、そのより多くを対象とするためにも、またカウンセリング協会の認知や業務の円滑化のためにも、全国的に支店を広げていくことが必要であると考えられる。

本節で述べたセーフティネット機関については、その創設にかかる費用が大きな争点となるだろう。しかし、現在10兆円を超える規模をなす消費者金融市場の健全な運営のためにはセーフティネットを充実したものにすることは不可欠である。上記のセーフティネットはその理想となるものである。今後、その業務執行のために消費者金融企業と政府が、資金面、業務面で手を取りあい、健全な消費者金融市場創設へと指導して行くことが必要であると我々は考える。

図表5 - 4 - 1 セーフティネットに関する政策提言のイメージ



(出所)筆者作成

終章

本論文は、現在の消費者金融市場における問題点について考察し、その原因として上限金利規制の在り方について考察してきた。長年問題となってきたグレーゾーン金利帯の問題については、2006年の出資法改正において、その上限金利を利息制限法と同じ20%とすることで解決の方向に向かうとされている。しかし、我々はこのような法改正のもとでも、現在のような一元的な金利設定では債務者にも債権者にも厳しい状態をもたらすのではないかと、いう結論に達した。そこで本論文では、よりリスクに見合った金利設定を行なうために、元本区分金利規制を提言し、併せて、今後の日本経済の発展を踏まえ、市場連動型上限金利規制も提言した。つまり、我々の政策提言はこれら二つの政策からなる市場連動型元本区分金利規制である。これにより、2006年の出資法改正前と改正後のどちらの状況と比較しても、債務者と債権者両者からみてよりよい状況になることを本研究は示した。

しかし、これだけでは規制が厳しくなったことによって厳しい状況にさらされることになるであろう債権者や債務者にまで対応することは出来ない。そこで、まず経営が厳しくなると予想される中堅の消費者金融会社でも、社債を発行することによって資金調達を行ないやすくするために、ノンバンク社債法の改正を提言した。また、多重債務に陥ってしまった人々や、規制が厳しくなることにより借入れが出来なくなってしまう人々への対応策についても、今ある(財)日本クレジットカウンセリング協会において行なっているカウンセリング業務に加えて、貸付業務なども窓口業務として一貫して行なうことを提案した。これらの諸提言により、我々は消費者金融市場の健全なる発展が期待されるものと信ずる。

最後に、この論文を作成するにあたり、お忙しい中熱心にご指導くださった、熊谷彰矩教授、暖かい目で見守ってくださった諸先輩方に、心より御礼申し上げたい。

《先行論文》

英国貿易産業省「英国、フランスおよびドイツにおける金利規制の影響」『早稲田大学消費者金融サービス研究所』

坂野友昭(2002年)「消費者金融市場における上限金利規制の影響～日本のデータによる分析結果」『早稲田大学消費者金融サービス研究所』

竹之内秀行、稲村雄大(2003年)「ヨーロッパの消費者信用市場」『早稲田大学消費者金融サービス研究所』

堂下浩(2003年)「上限金利引き下げの影響に関する考察」『早稲田大学消費者金融サービス研究所』

堂下浩(2006年)「上限金利規制が消費者金融市場と日本経済に与える影響」『早稲田大学消費者金融サービス研究所』

《参考文献》

石川和男 野尻明裕(2004年)『ノンバンクの進化形～みなしバンク』金融財政事情研究会

石川和男 野尻明裕(2005年)『銀行とノンバンクの融合～上限金利統一法的设计』金融財政事情研究会

伊藤眞一(2000年)『消費者金融システム論』晃洋書房

宇都宮健児(2002年)『消費者金融 実態と救済』岩波新書

英国貿易産業省(2005年)『21世紀の消費者信用市場』東洋経済新報社

小田部胤明(2002年)『出資・預り金・金利の取締り法(増補四版)』東洋企画

金融財政事情研究会(1997年～2006年の各号)『月刊消費者信用』

国民生活センター(2006年)『多重債務問題の現状と対応に関する調査研究』

消費者金融連絡会(2004年)『経済学で読み解く 消費者金融サービス～規制と消費者保護を考える』金融財政事情研究会

須田慎一郎(2006年)『下流喰い』筑摩書房

全国クレジットサラ金問題対策協議会(2006年)『私たちの高金利引き下げ論 - 7人の学者の意見』

堂下浩(2006年)『消費者金融市場の研究』文眞堂

西ヶ谷葉子(2003年)「クレジット・金融用語辞典(改訂版)」金融財政事情研究会

花輪弘幸(2001年)『自己破産する前に読む本』税務経理協会

古橋隆之(1998年)『金利利息のしくみがわかる本』総合法令出版

山川一陽、根田正樹、住田裕子(2005年)『Q&A 貸金3法ハンドブック』弘文堂

《データ出典》

金融庁『貸金業関係統計資料』平成17年版

消費者金融連絡会『TAPALS 白書』2002年～2005年の各年版

全国貸金業協会連合会『貸金業白書』1995年～2005年の各年版

全国貸金業協会連合会『全国貸金業協会連合会集計』平成17年版

日本消費者金融協会『消費者金融白書』平成7年～17年の各年版

金融庁 HP : <http://www.fsa.go.jp/>

国民生活センター HP : <http://www.kokusen.go.jp/>

最高裁判所 HP : <http://www.courts.go.jp/saikosai/>

日銀 HP : <http://www.boj.or.jp/>

総務省統計局 : <http://www.stat.go.jp/>