



パーソナルファイナンス学会の 20 年を振り返る

第 20 回全国大会 特別企画 座談会



第 1 部

2019 年 12 月 1 日

於：神奈川大学横浜キャンパス

ご挨拶

多くの学会で10年ごとに回想や資料を用いて内部からその歴史を振り返っています。本学会においても、2000年3月に「消費者金融サービス研究学会」としてから20周年を迎えるにあたって、「パーソナルファイナンス学会の20年を振り返る」というテーマで第20回全国大会(神奈川大学)において、座談会を行いました。われわれが日々行っているパーソナルファイナンスに関する研究は、明確な意図や十分に練り上げられた戦略にしたがって行われているものもありますが、長年の慣行や歴史的状況に埋め込まれた形で行われることが一般的です。したがって、所与の前提から演繹的に行うタイプの研究

もありますが、さまざまなコンテキストから帰納的に行っていく研究も必要です。既存の概念や理論を、それが発生した歴史的状況

のなかでとらえなおして、歴史的コンテキストのなかで理解する必要があります。今回の座談会は、この20年という過去に焦点をあてていますが、現在との関連に根差した問いを発しており、今後の研究のためのいくつかの重要な視点を提供してくれる貴重なものとなりました。



パーソナルファイナンス学会
会長 坂野友昭

企画趣旨

本座談会は、パーソナルファイナンス学会が20周年を迎えるにあたって、これまでの学会活動を振り返りながら、学会の意義を再認識することを目的としています。そして、本座談会から今後の活動に新たなヒントを提示するために企画されました。

登壇者には、学会設立に尽力され初代会長であります江夏健一先生をはじめ、学術研究から学会を支えていただきました杉江雅彦先生、晝間文彦先生、実業界から江澤博通様、マスメディアから岸紀子様、司会・進行には前会長桑名義晴先生をお招きし、活発な議論をしていただきました。

座談会では、日本のパーソナルファイナンスビジネスの黎明期から学会設立の経緯や目的を振り返り、さらに役割や意義に

ついての御意見をいただきました。そして、今後の課題や期待をフロアとの意見交換から浮き上がらせることができたのではないかと存じます。ご参加いただきました皆様には厚く御礼申し上げます。



大会委員長 岸本寿生

登壇者

江澤博通（元 SMBC コンシューマーファイナ
ンス常勤監査役）

江夏健一（早稲田大学名誉教授）

岸 紀子（元日本金融新聞編集長）

杉江雅彦（同志社大学名誉教授）

晝間文彦（早稲田大学名誉教授）

司 会

桑名義晴（桜美林大学名誉教授）

.....

桑名義晴：今回の全国大会の最後のセッションになります。ご案内のように最後のセッションは、特別企画として座談会形式で『パーソナルファイナンス学会の 20 年を振り返る』というテーマで行いたいと思います。私は司会を務めます、桜美林大学の桑名と申します。

まず、この座談会の進め方についてご説明いたします。御案内のように登壇者として、早稲田大学名誉教授の江夏先生、同志社大学名誉教授の杉江先生、早稲田大学名誉教授の晝間先生の 3 名の先生がたに学会の方から登壇していただきます。そして、元 SMBC コンシューマーファイナンス常勤監査役の江澤様に登壇していただきます。それから、マスメディアを代表いたしまして、元日本金融新聞編集長の岸様にもご登壇していただきます。というわけで、5 名の方に登壇していただくわけですが、最初に今紹介しました 5 名の方から、10 分ないし 15 分間、それぞれのお立場からのスピーチをしていただきます。およその予定としまして、1 時 45 分くらいまでスピーチの時間に充てたいと思います。その後約 5 分間ブレイクをいたします。それから、フロアの方々からの質問を受けながら 5 名の先生がたとインターラクシ



ョンしながら座談会を進めていきたいと思っています。

この企画は大会実行委員会の方々に考えていただいたわけですが、今回で全国大会が 20 回目となります。本学会は、2000 年 3 月に「消費者金融サービス研究学会」としてスタートして、20 周年を迎えています。もともと、本学会は消費者金融サービスに関する問題を国際的に研究して産業界、企業及び個人の利益の向上という趣旨で作られ、活動を展開してきました。ご承知のように、全国大会、定例研究会、書籍あるいはジャーナル等のルーティン的な活動を行っていると同時に、場合によってはそれ以外の活動も行っています。そして、2009 年 5 月に、もう少し研究対象や問題の幅を広げる、という趣旨から学会の名称を「パーソナルファイナンス学会」と変えまして、今日に至っております。この 20 年の間に、業界が非常に発展すると同時に、途中、貸金業法の改正があつて逆風が吹き、貸金業も荒波に揉まれました。学会も、そういった業界の動きを反映しながら、全国大会のテーマを決めるなど活動を展開し

てきました。そういったことを踏まえて、この20年間を振り返り、最後に少し学会の将来の課題も検討していきたいと思っています。若干余談になりますが、理事会の方では本学会を今後どういった方向へ持っていったらいいのかということも検討しておりますので、今日の座談会を踏まえて今後の学会の20年、30年の将来につなげていきたいと思っています。

それでは、さっそく登壇者からスピーチをお願いしていきますが、まずは江夏先生からお話をいただきたいと思います。ご承知のように、江夏先生はこの学会の創設者であり、創設の時から約8年間会長をされました。学会の設立の経緯や、当時の学会の役割、使命あるいは体験などを江夏先生からお話していただければと思います。それではお願いいたします。

江夏健一：ご紹介に預かりました江夏です。貴重な時間をいただきまして、ただいまご紹介にあつたように、この学会ができて20年になりまして、まさに感慨ひとしおでございます。どういう経緯でこの学会ができたのか。個人的なことですが、私は1957年に早稲田へ入ってから10年間学生をやった後に、近畿大学に勤めました。その際に、今こちらにご臨席の杉江先生にお会いしたこともありまして、杉江先生とお話すると関西弁になります（笑）。近畿大学に着任して、約10年来私のメジャーな専攻は本来国際ビジネスと多国籍企業だったわけです。それが何故かこういう違った方向にきてしまったのか。私はその後、副専攻として、これを「ニュービジネス」と捉え、看板を揚げました。

なぜ、こうなったのかということもお話したいと思っています。ほぼ10年間、近畿大学に勤めた頃、幸いにも奨学金がもらえまして、1977年の夏から1978年の夏までアメリカのマイアミにあるフロリダ・インターナシヨナ

ル・ユニバーシティというところで、研究する機会に恵まれました。それはそれとして帰国しますと、私が世話になっておりました旅行会社の人からいきなり「お会いしたい」と言われました。何かと思って行ってみたら、ある業界が産業視察をしたいので、そのコーディネーターをお願いしたいということでした。どういった業界かというと、消費者金融でした。なかんずくレンダー・ス・エクスチェンジです。皆さんの中には、「なにそれ？」とわからない若い方もいらっしゃるかもしれませんが、そこが米国へ産業視察に行きたいので、そのお供をしていただきたいということだったのです。一度、その関係者にお会いしていただきたいということ



だったのですが、今思えばレイクの浜田社長との面接だったわけです。その結果、お願いしたいということになりました。私どもがその後大変お世話になった森本さんですが、今日は来ていらっしゃいますか？来ていらっしゃらないでしょうか。その森本さんが最後の幕引きまでやった、1969年にできた日本消費者金融協会（JCFA）が柱になり、その下支えをしている情報センターがありました。当時、33はなかったかもしれませんが、10いくつかの情報センターがありました。レンダー・ス・エクスチェン

ジですから、貸金業界の方々が信用情報交換するところの社長さんたちと一緒にアメリカに視察に行くことになりました。その目的はなんだったのかというと、当時のレンダー・エクスチェンジは、貸金業者が電話でお客さんの名前を言って調べるのです。例えば、江夏健一が借りにきましたが、どうでしょうか？と電話をします。すると、その履歴があるかどうか、俗に言う「ホワイト情報」や「ブラック情報」または事故情報がなかったかどうかを、1件あたりいくらかで照会します。そして、同時に自分たちがやったビジネスもインプットしていきます。お互いに全件について登録して、それによって精度を上げます。ただ、それが全てマニュアルだったのです。電話とカードでやっていました。それを電算化したいということで、その先進国である米国に視察に行きたいということだったのです。それをお引き受けしたのが1979年でした。スタートしたのが6月10日で、その時の方々です。眼鏡（サングラス）をかけてちょっと怪しい感じの方もいますが、決してそうではなく非常に天候にも恵まれたということです。日程が、バンクーバー、ロサンゼルス、ニューヨーク、ワシントンDC、オーランド、ラスベガス、そしてロサンゼルスという、トータル10日間の旅程でした。テクニカルツアーですね。

訪問先は、バンクーバーでは「クレジット・ビューロー・バンクーバー」という情報センターで買収がかかっておりました。それから「ハウスホールド」という懐かしい名前だと思えますが、日本にも進出してきた消費者金融ですね。その後撤退しましたが、そこにもお訪ねしました。実際には、その中にもまだ電算化していないところもあり、おばあちゃんが一人いて電話がかかってきたら「はいはい」といってカードを調べるところもありました。バンクーバーではそういったところを見て、ロサンゼルスへ行

[illegible]

きました。名前を聞けばお分かりになると思いますが、ここには「TRW」や「トランスユニオン」といった錚々たる信用情報センターを訪ね、実際に中を見せてもらい、お互いに意見を交換しあってきました。電算化のメリットやデメリット、また様々なことについてお話をする機会がありました。「ローンシャーク」という言葉がありましたが、ニューヨークでは実際に質屋さんはこういったところなのかを見に行きました。それからワシントン DC へ行ったのは、そこに「ナショナル・クレジット・ファイナシヤル・アソシエーション (NCFA)」という米国の消費者金融と「クレジット・ビューロー・インク」を訪ねるためでした。あとはオーランドに飛んで、皆さんが休んでおられる間に、私はセントルイスのアカデミア・オブ・インターナショナルビジネスの全国大会に出席して、また合流してラスベガスへ寄って帰ってきました。毎回お訪ねした後、勉強会を開いて本当に真剣に取り組んだという記憶がございます。その成果は、多分後ほど江澤さんからも補足の説

明がいただけると思いますが、それらが実って 33 センターは確実に成長し、それが今の「日本信用情報機構」の前身である日本情報センターになっていきました。そういったことに若干貢献することになりました。したがって、私がこの分野に関係したのはそういった個人信用情報関連のものでありまして、帰ってからはたまたまオブザーバーとして来ておられましたアコムの木下さんとラジオに出たり、日本金融新聞に寄稿したり、あるいは、その頃まだあった金融経済新聞の方々とも一緒に仕事をしておりました。さらには、JCFA の機関誌である「クレジット・エイジ」にも、折に触れて広報関係や経営のイロハのようなことを書き、視点として「新しいビジネスを立ち上げるとは」ということをやってきました。そんな中で私自身は 14 年間近畿大学に在職して、その後関西学院大学に 6 年間いました。そして早稲田へ戻ってきたわけですが、ちょうどその頃にアコムさんも東京に進出し、プロミスさんも進出していました。後ほど、その話も出てくると思いますが、新しいビジネスとしての消費者金融と言うのはどちらかというに関西がルーツだったと言えます。それが関東にきて、全国的なものになってきたわけです。その中で、私も早稲田に戻った機会に、ここにおられる桑名先生や坂野先生といった仲間の皆さんと、今でもお世話になっている学会の事務局である国際ビジネス研究センター (IBI) というものを作りました。そこに個人情報部会というものを作り、委託を受けて研究をしています。そういったことを奥島孝康先生や晝間文彦先生、小林麻理先生といった方々を中心として法律的、経済学的、経営学的に研究しています。また一方では、我々の柱であります国際ビジネスの研究ということで、国際ビジネス研究学会というものが立ち上がったわけです。

ちょうどその頃、ご案内のように 1993 年前

後からプロミスさんや三洋信販さん、アコムさん、1996 年には武富士さん 1997 年にはアイフルさんが株式上場してきました。そして経団連にも加盟しました。いよいよ済々と発展し、これから飛躍していくというまさに頂点に来た頃です。今申し上げた大手の 6 社 (レイク含む) がその頭文字をとって「TAPALS」と言いますが、「消費者金融連絡会」というものを結成しました。その事務局の中には、江澤さんもいらっしゃいました。実は、私と坂野先生がそこへ行かして、経団連にも加盟するという新しい業態が社会的にも認知され、社会的な役割を担っていくためには何をすべきなのか。そのためには、学問的にも研究する必要があるのではないかと。忘れもしませんが、その時に坂野先生が社長さんたちの話の中で、「人の命を商売にしている保険業は世の中から認知されるのに 700 年かかりました。そのくらいいろいろな努力や研究があったのです」とおっしゃいました。まして、出来てまだ 30 年や 40 年のこの業態ですから、そういう意味ではまだ十分に社会的に認知されていなかったために、ずいぶん性急に PR に走りました。その頃はお地蔵さんやなんだのとコマーシャルがすごかったですし、大々的にプレゼンスがありました。そういう勢いに乗じて排他的批判も非常に多かったのです。その中でも、やはり今でいう『『企業も社会的な役割を果たす』という意味でしっかりとした消費者教育をやっていくためには学会が必要なのです』というアピールをしました。説得には半年以上かかりましたね。そしてサポートしてくれるということで、この学会ができたのです。こうして作ったということで、関西からは杉江先生、関東でもそれぞれの分野の先生たちにメンバーになっていただいて学会ができてきました。言い出しっぺということで任期 4 年を 2 回、会長を務めさせていただき、その間 7 回も理事に選ばれてやってきまし

た。しかし、そういう支援関係がなくなってく
る中で、我々学会も自立していかなければなら
ない。昨年、桑名理事長の尽力によって 20 年
に向けての記念誌の出版ができました。それら
に向けて、どうやって資金的なものを手当てで
きたのかと申しますと、たまたま幸か不幸かこ
の JCFA さんが店じまいするとき、残ったお金
を会員に戻すのではなく学会にということで、
多大な寄付をしていただきました。それらが未
だこういった形で生きていて、我々まだたった
の 20 年で成人を迎えたばかりですが、これか
らスタートするところまで来ました。これから
どうしていくべきだろうか。それについて申し
上げますと、今回のレジュメの中にこれまでに
どういったことをやってきたのかを示す、第 1
回からの統一論題が出ております。この流れに
沿って見れば、何がその時代の課題であったの
か。そして今日 20 回には、AI というものが捉
えられています。学会の名前も中身も変わると
いうことは悪いことではなくて、その時代に応
じた形でこれからも若い方々がぜひいろんな
ご意見やアイデアをどんどん出して、この学
会を発展させていかれるということが、私ども
の何よりの願いです。ということで、私の話し
は終わらせていただきます。ありがとうございます。

桑名：ありがとうございます。

それでは次に移ります。杉江先生からお話を
いただきたいと思います。先ほども少しお話が
ありましたが、杉江先生は創設時からこの学会
の副会長をされておりまして、江夏先生と二人
三脚で学会の発展に貢献されてきました。それ
と同時に、関西部会の部会長もされていらっし
やいます。それでは、杉江先生よろしく願い
いたします。

杉江雅彦：杉江でございます。お話しをさせて

いただく機会を頂戴いたしまして、ありがとう
ございます。

この学会の元々の消費者金融サービス研究
学会が生まれた背景なり、その経過なりをこれ
ほど詳しく聞いたことはこれまでになかった
ものですから、私にとっても新しい知識が入っ
てきたというように感じております。そういつ
た当初の学会の設立については、江夏先生や坂
野先生などのご苦勞があったと思います。しか
し、私がそのことについてはなんら承知してお
りませんので、お話することはちょっとでき
ません。当初から副会長と西部部会の部会長を
ずっと務めさせていただいております。先ほど
もお話がありましたように、もともと大手の消
費者金融業者はほぼ大阪か京都の出身という
ケースが多く、それらの方々が皆、東京へ出て
きたのです。それは、他の業界でも同じことな
のですが、結果としてどういうことになったの
かと言えば、関西では基本的に学会のメンバー
が少なすぎるという問題があります。ですから、
非常に難しい運営ということになります。それ
と今申しましたように、もう一つは、主な企業
が東京に本社を構えるということになると、ブ
レーンの方々が皆東京に集まってしまうこと
になります。つまり、大阪や京都といった関西
の支店では営業が中心となってしまう、企画研
究の専門家がほとんどいないということにな
ります。本学会でも毎年一回の西部部会を 20
年近く続けてまいりましたが、その報告者をお
探しするのが大変だということがありました。
仕方がないので、ベテランの人と新人が組むと
いう形を取りながら今日までやってきました。
そういう実務部会の会長としては、苦しみなが
らやってきているという感じがするわりには、
何ら貢献できていないと反省しています。

今日は、私の失敗というか若気の至りとい
うか、そういったことをお話ししたいと思っ
ております。最初に消費者金融サービス研究学会に

お誘いいただいたのは江夏先生なのですが、喜んで入らせていただきました。なぜかという、ちょっと言葉は悪いかもしれませんが、この学会はニッチな学会だと思ったからです。そのニッチさが良いと思いました。なぜそういったふうに思ったのか、ということをお話しさせていただきます。私は大学院を出てすぐに金融学会



に入会いたしました。現在では、「日本金融学会」と言いますが、当時は金融論の学会としては最も有力で伝統のある学会でした。そこに入れてもらって、早速、関西部会で、私は初陣の報告をさせていただきました。ところで、学校の名前を出すのはいけませんので、ローマ字で言わせていただきますと、私が大学院を出た当時の関西の有名校で金融論の学者が多い大学のK大学やO大学が、メインストリームを形作っていたのです。そこで私は報告したのですが、資産運用の理論をお話ししました。当時、関西で最も有名な大御所の先生が、コテンコテンに私の報告を批判したのです。20歳代後半の新人に対してここまでやるのかというくらいで、私は参ってしまいました。当時ほとんどの金融学者が知らなかった名前だと思いますが、ハリー・マーコヴィッツという人の「ポートフォリオ・セレクション」という統計的な理

論を使って話をしました。ところが、それが「いかん」というわけです。つまり、当時の新古典派の正統経済学では、流動性選好説が通説になっておりましたので、なぜこれを使わないのかとこっぴどく叱られました。私はしょげて帰り、女房を連れて近所の映画館へ行きまして、森繁久彌主演の映画を見て憂さを晴らしたという覚えがあります。つまり、そういう大きな伝統的な学会というのは、なかなか異論を持ち込めないというふうに思いました。新しい理論を自分の方法論で勉強し、それを発表させてもらえという学会が欲しいな、そういうところへ入りたいなと思っていました。その後、証券経済学会というのができまして、たまたまそこも発起人の段階から入らせてもらっています。今でも会員なのですが、最近ほとんど出ていません。そこでは好きなことを、好きなようにやらせてもらえました。若いときにそういった苦い経験がありましたので、伝統あるでかい学会にはあまり関与したくないということで、この消費者金融サービス研究学会に喜んで入れていただきました。それが私の大学生活の定年近いときで、結局それから20年が経過しましたが、この学会に対しては、自分の研究としてあまり功績を残すことはできなかったなと思っています。ただ、もうちょっとお話しをさせていただくとすれば、先ほどの江夏先生のお話にもありましたように、消費者金融業界から多大なご援助をいただいて始まった消費者金融サービス研究学会で、私はその9年間は「戸惑い」と「こだわり」の期間だったのではなかったかと思っています。つまり、こんなに多大な資金援助をいただいてやっている学会というのはほとんどありませんから、「これでいいのか」という戸惑いと、消費者金融サービスという研究領域にこだわらざるをえなかったということです。前会長先生からご紹介がありましたが、リエゾンオフィスをお願いして作っていただ

いた、これまでの統一論題のタイトルを見ますと、消費者金融サービス研究学会の時は、必ず『消費者金融サービスと〇〇』というふうにタイトルが付いています。そういう形で進めていけたら、という「こだわり」もあったのではないかと思いますね。それが、「パーソナルファイナンス学会」になってからの統一論題を見ますと、全くそういうのは出てきません。そういう意味では、今度は「広がり」と「挑戦」という時期になっているのではないかと感じます。ですから、イノベーションとかAIとか、フィンテックなどとの関わりの中で、パーソナルファイナンスを考えていこうという学会に変わってきました。もう戸惑いもこだわりもいらないのではないのでしょうか。自由な研究発表ができるということです。統一論題の論者の方々の報告をお聞きしていても、かなり広がりのあるお話が聞けたと思っております。そして、これからの何十年かをどうするのかということは、また座談会の時に少しお話しをさせていただければよろしいかと思います。消費者金融サービス研究学会を第一期とすれば、「戸惑い」と「こだわり」というふうに申しました。それが第二期としてパーソナルファイナンス学会に改名してからを、「広がり」と「挑戦」というふうに表現すれば、これからはむしろ「羽ばたき」と「深掘り」ですね。日本銀行ではありませんが、「深掘り」ということが非常に大事ではないかと思います。そのことはまた後で、お時間がありましたら発言させていただきま。ありがとうございます。

桑名：ありがとうございます。

それでは、続きまして晝間先生の方からお話をいただきたいと思います。晝間先生も副会長をされたわけですが、それと同時に研究者として多くの研究業績を挙げられております。研究者の立場からお話をさせていただければありが

たいと思います。それではお願いします。

晝間文彦：晝間でございます。江夏先生、それから杉江先生の後に喋るというのは、何かちょっと申し訳ないような気持ちでおります。

最初にこの消費者金融サービス研究学会、そして2009年からパーソナルファイナンス学会に関わりを持つようになった経緯ということで、時間を埋めさせていただければと思います。

私は、消費者金融サービスの実務にはあまり関心が薄いのです。ただ、私の恩師である矢島保男先生をご存じの方も多いと思いますが、消費者金融というジャンルを初めて日本に紹介して開拓された先生であります。それから、もう一人、矢島先生の弟弟子の望月昭一という方から経済学を教えられました。今はもうありませんが、「日本クレジット産業協会」という団体で、望月先生は「消費者信用統計」を毎年作るお仕事をされておられました。それを後に引き継ぐことになりますが、1970年から75年くらいの間の大学院生の時代には、矢島先生からゼミで消費者金融の参考書で勉強させていただきました。はっきり申し上げて、私は当時、先ほど杉江先生が言及されていらっしゃった金融マクロなどに興味を持っていて、あまり消費者金融に興味はなかったわけです。そのあと、望月先生から消費者信用統計の仕事を引き継ぎまして、いろんな業態がある中、毎年一回統計をまとめるという点で、わずかながら統計の面を勉強させていただきました。そういうことで、直接の興味はあまり持っていなかったのです。1993年くらいに経産省の会議に参加しようということと呼ばれました。そこで問題になっていたのは、自己破産でした。当時、社会問題化していたのだろ。うと思いますが、そこで初めてそういうことを考えてみたのです。最初のうちは消費者行動理論とか恒常所得理論とか、ライフサイクル・コンサンプションなどをやれ

ば、なんとかなるのではないかと軽く考えていたのです。でも、そんなふうに考えていても、どうして自己破産するまで借りて、果ては自殺することになるのかということまで、なかなかしっくりいかないということが続きました。江夏先生が行かれたのと同じ（奨学金）だと思いますが 1994 年から 95 年に、矢島先生が前から関心を持っておられたインディアナのパデュー大学というところに行きました。そこで、これをやりたいと研究を始めました。そうすると 2 つの出会いがありまして、一つは 2017 年にノーベル経済学賞をとったリチャード・セイラーさんの『The Winner's Curse』という本に偶然出会いました。そこで、「双曲割引」という人間の癖のようなものが、過剰借入れの背景にあるのではないかというような示唆をもらいました。さらにその話をしたら、その当時、実験経済学をされていたチャールズ・ノゼアという人に会うことができたのです。その方から、行動経済学や実験経済学というものが、いかに将来性があるかということを教えられました。帰ってきてから、そのチャールズさんを早稲田に呼んで経済実験をやったり、クレジット産業協会でアンケートを取ったりしました。双曲割引のアンケートがありまして、それをアンケートに入れて使わせてもらいました。そうすると、まさに双曲割引の理論で過剰消費を説明することができるという結果が、日本のデータで生まれたわけです。今はもうなくなってしまったと思いますが、カウンセリング協会で債権の問題を抱えている人とそうではない人を集めて同じ問題をしてもらい、どのくらいの双曲の割引率が違ってくるかということもさせていただきました。そのように非常にのめり込んでいた時に、この学会が立ち上がりまして、確か 2001 年くらいにアンケートの結果を報告させていただきました。結果は大成功というわけではないのですが、やってきた研究の結果の一端

として 2010 年に札幌大学で発表させていただきました。



そんなわけで、あまり実業界の知識などはないのですが、時代として学会がそんなふうに立ち上がり、私が興味を持っていた自己破産が大きな問題になっていて、そこで学問的な興味がうまく一致したのです。ですから、自分の都合が良かったということだったのかもしれませんが、微力ながら参加させていただき、つながりができたのです。最後に、将来のことは座談会でもお話になるということですが、一応そのことについて思ったことをお話しさせていただきますので終わりにします。

腰が悪いもので、昨日、神奈川大学へちゃんと来られるかどうか心配していたのですが、どうにか大丈夫でした。そこで聞いた発表では、2 つのフレーズ「匿名経済」と「顕名経済」ということで、市場の在り方も変わると中川さんも李さんもおっしゃっていました。李さんは、情報の非対称性が無くなるかもしれないと言っておられました。そういったことは一般の学会ではあまり出ない話ですから、それを聞いた時にちょっと「ドキッ」としました。もし、そうだとすると今までの経済の在り方が変わってしまう可能性が大きいですね。ですから、ち

よっと考えたいという気持ちにさせていただきました。もう年ですから、考えられるかどうかともわかりませんが、そういう刺激を昨日受けてきました。そういう意味では、今ちょうど情報技術革新、AI、キャッシュレス、そういう関連の言葉が舞っておりますが、現在そこに直面しているのだろーと思ひます。杉江先生ではありませんが、そういう面で自分が思ひたことを発表していければと昨日聞いて思ひました。

どうもありがとうございます。

桑名：どうもありがとうございます。

それでは、次に移りまして、江澤さんからお話いただきたいと思ひます。

江澤さんは長くプロミスにお勤めになられ、今でもこの業界のリーディング・カンパニーの責任者として活躍されていらっしゃいます。20 年間、ある意味においては業界のウォーキング・ディクショナリーという存在です。そういった視点からお話が聞けるのではないかと思ひます。それではお願いいたします。

江澤博通：ご紹介いただきました江澤でございます。

私は昨年、SMBC コンシューマーファイナンスにおいて任期満了で退職いたしまして、現在は出来たばかりの会社で、ブロックチェーンを使って暗号資産の交換所を作ろうしております。そういう意味では、今、晝間先生のお話にありました、「情報の非対称性」が無くなる方向に近づけるような業務になるやもしれません。そのへんのことも、よくよく考えていきたいと思っております。

先ほど、江夏先生から昔の話をしていただいたところでございますが、懐かしく聴いておりました。中に出てきました、クレジット・ユニオンは今、SMBC コンシューマーファイナンス子会社のプロミス香港でも使っております。

この情報センターは、個人情報交換だけではなく、人格付スコアも販売しております。タイの情報センターは、タイ王国とクレジット・ユニオンの共同出資の情報センターになっております。昨日から「AI」や「個人の情報」ということがずいぶん出てきておりますが、私の江夏先生や学会の先生方とのお付き合いというの、レンダーズ・エクステンジ、個人情報の問題といったところから始まっております。初めて江夏先生にお会いしたのは、岸さんのご紹介で IBI を訪問した時でした。

個人情報に関してもう少しお話しをしますと、1995 年に「EU 個人データ保護指令」というのが出ました。個人データの取り扱いに関わる個人情報の保護と、移動に関わる指令でございます。当時、法律を整備しないとマスター、ビザカードが日本で使えなくなるという話がございまして、「個人情報保護法」に関する議論を重ねました。「個人情報信用保護法」を先に作ろうという話もありましたが、まず先に「個人情報保護法」だということになった記憶がございします。法律に先んじ、江夏先生のご指導や小林麻理先生のご協力を得て、ジャパンデータバンクでは「顧客データ保護指針」を策定しました。これは日本の金融界において最初の試みであったと思ひます。同時に江夏先生からは、特にコンプライアンスの面において、テクサス・インストルメンツ等の事例をベースにしてコード・オブ・コンダクトを作るべきだというご示唆をいただきましたので、大手各社とも行動規範を制定しました。こういうこともございまして、特に消費者金融の大手各社については、内部統制の質が高い企業体質になりました。また、先生方にご指導をいただいた組織として全情連が挙げられると思ひます。全銀協、CIC や CCB などに比べて全情連は当時、現在でもそうですが、個人情報の量・質ともに抜きん出た存在でありました。

そういう中におきまして、消費者金融業界ではいろいろなことが起こりました。商行為に関する法律がない状態で黎明期を迎えた業界でしたが、貸金業規制法ができた後も、各種の問題がたびたび起こってしまいました。2000年には商工ローン問題、2004年にはヤミ金の問題、2006年には多重債務問題が起こっております。2010年には貧困問題ということも起こりました。そのような状況の中で、晝間先生からお話もありました自己破産も大きな問題として浮かび上がりました。1997、98年ごろから急速に破産が増えたのです。当時、アメリカで「破産100万件時代」と言われました。ちょうどこれとタイミングが同じなのですが、弁護士広告解禁がありまして、大きな騒ぎとなりました。アメリカと同様に弁護士法が改正になって広告をするようになったら、破産申請が増えることが予測されます。そこで破産をなくすために、もっと努力しなければいけないということになり、カウンセリングや金銭経済教育が注目されました。このことにつきましては、学会にご支援をいただきまして、各社ともに力を入れて今日に至っております。もっとも、20年前は、金銭教育に関しても「学校ではお金を借りないように。と教えているのに、上手なお金の借り方とはなんという事か。」というご意見もいただいた時代でした。SMBC コンシューマーファイナンスでも、特に消費者教育として金銭経済教育に力を入れておりまして、本年は、2011年のスタートから数えて学生・社会人の受講者が100万名に達すると聞いております。こういったことを踏まえまして、幾度となく法改正がなされてきたわけです。消費者金融市場には今申し上げた問題等を含めまして、新たなマーケットの出現と失ったものがあります。新たなマーケットとしましては、学会でも過去にご報告されていますが、銀行の消費者金融が挙げられます。SMBC コンシューマーファイナ

ンスでも、大きな保証残高がございます。銀行でも直接的におやりになっているところもあるようですが、ほとんどが消費者金融会社の保証で融資をされています。



それから海外展開ですが、活発化してきました。各社が海外展開した時に、「国内で金利が下がったから海外で儲けるということで、海外に悪いものを輸出し始めた」とのご意見がございました。各社とも行為規制のレベルが低い海外においても、日本並みの基準で経営をされております。そして、失ったものですが、アメリカ的に言えばサブプライムに対する貸付、もしくは緊急性のある貸付という市場が消失したということ。さらに、過払い問題に起因して借り手のモラルがだいぶ下がってきたのではないかという感じがしております。貸付上限金利が29.2%の時の各社の貸し倒れは1%にも満たない状況でした。現在は、利息制限法での貸付ですが、各社ともに3%を超えています。金利が下がってきて、情報センターがより整備されてきているはずなのですが、なかなかそうはいかないのはどういうことなのでしょう。我々実業界と学会と一緒に世の中いろいろな申し上げてきたのは、価格規制なのか行

為規制なのかという問題、それから貸し手の問題と借り手の問題や責任です。加えて、不法業者の排除ですね。

少しお話が長くなってしまいましたが、昨日、発表者のお話を聞いておまして、特に AI や個人情報について考えさせられました。私の海外の経験から言いますと、一般的に顧客が 10 万件を超えれば与信が上手くいくということでしたが、国によっては 10 万件を超えてもきちんとした与信が出ません。これは、無登録者が多く、情報センターが機能しない場合があるということです。そういうところでは、AI によって違うファクターをいくつか加えて分析するということが有効かもしれません。中国的な決済手段を導入し、各公的個人情報を加えることによって、何らかの結論が出るかもしれません。

また、昨日、お話がありました「匿名経済」から「顕名経済」は、そうであるなら、日本ではどうしたら良いのでしょうか。中国のように公民ではなく個人であります。そのプライバシーは守らなくてはなりません。

今後につきましては、先ほど杉江先生から明快なお話がありました。私は初めの 10 年間、業界の渉外担当をしておりましたので、コンサルティングや消費者啓発、それから法改正について、学会で勉強しながらやってきた時代だったと思います。そして改正貸金業法が制定された後の 10 年につきましては、グローバル化ということで学会にご指導いただきました。今後の 10 年につきましては、今私が所属しております分野でのブロックチェーン、AI、スマートコントラクトが成長する時代になっていくと思います。そういう側面で、今後とも学会のお力をお借りしながら新たな市場創造に参加したいと思っています。

以上で私のお話しを終わらせていただきます。

桑名：江澤さん、どうもありがとうございました。それでは最後に、岸さんから話をいただきたいと思います。みなさんご承知のように、岸さんは長年「日本金融新聞」の編集長をされ、業界専門紙の立場から、業界や学会の在り方を見られてきましたので、そういった立場からのお話が聞けるかと思います。

それではお願いいたします。

岸紀子：岸です。私の経歴をご存じない方もいらっしゃるようなので、少し自己紹介をします。

最初に江夏先生が紹介された 1979 年の海外視察時には、私は大学に入ったばかりですので、日本金融新聞紙上でしか当時のことを知りません。1983 年 3 月に大学を卒業して、留学資金を貯めるために腰掛のつもりで入社したのが日本金融新聞だったのですが、ちょうど貸金



業規制法が施行されて業界に大倒産時代が到来したことがあって、先輩たちがどんどん辞めてしまったために編集長に就任したというのが私の経歴の始まりです。

その後は、江夏先生ともお仕事をさせていただいたり、江澤さんには業界に関することをいろいろと教えていただいたりとお世話になってきました。

ここに映しているのは、学会設立時の記事です。この記事の下のコラムで、私自身の想いも綴っていますのでちょっと紹介させていただきます。

「社会は消費者金融の仕組みすらまったく理解していない、という重大な課題に対して、業界はきちんと取り組んでいく必要がある。その一つとして、この学会ができたことは業界にとって大きな一歩だ」「今までのよ

うな、多重債務問題だけで市場全体を語る議論ではなく、多面的な視点から研究されることを大いに期待したい」

偉そうですねえ、でも私としては大変な期待をもって学会設立を迎えましたし、それからの20年間も間接的にお手伝いすることができたことを、心から嬉しく思います。

日本金融新聞については、2006年の貸金業法改正と過払い請求の拡大により事業環境が急速に悪化し、皆様にご迷惑をかける前に会社をたたむことを決断しました。そして、この法改正で誕生した貸金業法の指定信用情報機関でもある日本信用情報機構(JICC)にお世話になることになったのが2014年4月、ということになります。JICCでは主任研究員という肩書をいただき、業務の一つに事業環境分析がありましたので、業界だけではなく政治・行政やこのパーソナルファイナンス学会やクレジットマネジメント研究会など学界の動向を引き

続きウォッチする立場として仕事をしてきました。

さて、ようやく本題に入りまして、現状の課題とこれからのことについて話したいと思います。

私は、2020年2月に60歳での定年退職を迎えるにあたり、再雇用制度を選択せず独立することを決断しました。いろいろやりたいことがあるからですが、この業界に関連することとしては「自由な立場で意見を出していきたい」という想いがあります。それは、法改正からこれまでの間に「日本における貸金業市場の在り方に関する研究が停滞している」と感じているからでもあります。

その代表とも言えるのが、日本の信用情報機関制度分野です。

行政においても、学界においても、アメリカや中国など海外の信用情報機関制度について



は皆さん関心をもって実態把握や研究に努められています。では、日本についてはどうでしょうか、本当に皆さん実態を分かっていると言えるのでしょうか。そして何よりも、本当に信用情報機関の社会的存在意義とその制度の在り方について検証されていると言えるのでしょうか。私はそこに大いなる疑問を感じています。

なぜそのようなことになっているのか。それは、法改正で指定信用情報機関制度が導入されたことで、制度問題については決着していると思われているからではないか、と思っています。しかし、指定信用情報機関制度というのは、「多重債務問題を再燃しないために導入された総量規制」の実効性を高めるためだけに生まれたものです。従って、消費者が新たな借り入れ申し込みをする時点での他の貸金業者からの債務残高と延滞の有無のみが分かればいい、という内容になっており、その人のクレジットヒストリー評価については考えられていません。また、「多重債務」の定義が、「貸金業者からの借り入れ」に限定されているという問題もあります。さらには、ほぼ同時期に割賦販売法においても指定信用情報機関制度が導入され、法的には分断された状態が継続しています。

一方で、国を挙げて推進していこうとしている政策が「デジタルイゼーション」で、業界に関係する代表的なものとして FinTech があり情報銀行があります。FinTech については今さら説明するまでもないとは思いますが、新たな ICT 技術を駆使して顧客にとって利便性が高くかつ包摂的なサービスを提供することで新たな市場を生み出し、ひいては経済の活性化を図ろうとする考え方により推進されているものです。また、情報銀行については個人のデータコントロール権を明確にしたうえで個人データの流通を促進し、同じく経済の活性化につ

なげようとするものです。このように、大きく社会構造の変革が図られている中で、信用情報機関の在り方については取り残されていることを懸念しています。

もう一つ、業界の在り方を考える上での視点を提示させていただきたいと思います。

昨今ではグローバル課題として、様々な分野での「サステナビリティ（持続可能性）」の実現があります。国連による 2015 年の SDGs（持続可能な開発目標）採択を契機に、日本でも次第に政策に落とし込まれるようになりました。企業は「長期的に持続可能な企業価値の創造」を、ストーリー性をもって説明できなければ、十分な投資を受けられない時代が訪れています。その骨格となるのは、企業の「社会的存在意義」です。私は、貸金業界が業界としての「社会的存在意義」を明確に提示していただけるよう、その視点からの研究が深まることに強い期待を持っています。

「貸金業界が何を言ってもどうせ批判される」という理由で思考停止に陥ることなく、新たな時代を築いていただきたい、というのが今の私の偽らざる気持ちです。そこに、これから微力ながらお手伝いできれば、と考えています。

桑名：岸さん、ありがとうございました。

先生がたから貴重なお話を伺ったわけですが、それでは、ここで一旦 5 分間ほど休憩にしたいと思います。5 分後に座談会を開始したいと思います。

（敬称略）

第 20 回全国大会特別企画
座談会「パーソナルファイナンス学会の 20 年を振り返る」第 1 部

2020 年 3 月 31 日発行

発行責任者 坂野友昭

連絡先： パーソナルファイナンス学会リエゾンオフィス

〒162-0041 東京都新宿区早稲田鶴巻町 518 司ビル 3F

(株) 国際ビジネス研究センター内

TEL 03-5273-0473 / FAX 03-3203-5964 / E-mail japf@ibi-japan.co.jp

本書の全部または一部の複写・複製・転記載および磁気または光記録媒体への入力等を禁じます。

これらの許諾については、お問い合わせください。