

零細事業主による消費者金融利用実態の分析

李 明

(東京情報大学 総合情報学部 情報ビジネス学科 4年)

目 次

第1章 はじめに

第2章 先行研究と仮説の提示

2.1 先行研究

2.2 仮説の提示

第3章 分析の方法と結果

3.1 分析の概要

3.2 分析の方法

3.3 分析の結果

3.3.1 「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A群)と「自営業者と経営者の消費者金融未利用者」(X群)の判別分析

3.3.2 「経営者と自営業者の消費者金融現在利用者」(A群)と「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B群)の判別分析

第4章 考察

【参考文献】

第1章 はじめに

2006年12月に貸金業法が改正された。法改正の目的はいわゆる「多重債務者」を保護するための措置であり、その主な骨子は、上限金利を29.2%から20%に引き下げる。

審査時に源泉徴収票等の提出を義務付け、年収の1/3を超える貸し付けを禁止する（総量規制）、政府の指定した信用情報機関が利用者の債務状況を一元管理する、という3点である。しかし、法改正は楽観的な見通しの下で拙速に進められた感は否めなく、法改正前から一部のマスコミにより法改正の副作用が懸念されていたⁱ。とりわけ、法改正直後から、規制強化の副作用としての消費者金融を利用する零細事業主に与える影響について報道されてきたⁱⁱ。実際、零細事業主の多くが消費者金融から短期の資金繰りを調達しており、改正貸金業法は個人事業者の倒産増加を促したとの専門家による指摘もみられるⁱⁱⁱ。つまり、改正貸金業法の副作用として、零細事業主へ資金が流れにくい経済システムが皮肉にも出来てしまったのである。

日本では数多くの零細事業主が存在し、日本経済の基盤を支えてきた。総務省の「平成18年 事務所・企業統計調査」によると、日本の総企業数は421万社である。そのうち、改正中小企業法に基づく中小企業数は約419.8万社（総企業数の99.7%）、小規模企業は約366.3万社（総企業数の87%）である（図表1.1）。そこには、商店、飲食店、家族経営の町工場、ニッチなサービス業者といった多様な業種の企業が存在し、仕入れ資金や一時的な資金不足の補填のためのつなぎ資金として消費者金融を日常的に利用してきたと考えられる零細事業主の実態がある。

図表 1.1 中小企業と小規模企業の定義と該当企業の割合

中小企業の定義	小規模企業の定義
<ul style="list-style-type: none"> ・ 製造業:資本金 3 億円以下又は従業者数 300 人以下 ・ 卸売業:資本金 1 億円以下又は従業者数 100 人以下 ・ 小売業:資本金 5 千万円以下又は従業者数 50 人以下 ・ サービス業:資本金 5 千万以下又従業者数 100 人以下 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商業・サービス業:従業員 5 人以下 ・ 製造業・その他:従業員 20 人以下
<ul style="list-style-type: none"> ・ 該当企業:総企業数の 99.7% 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 該当企業:総企業数の 87%

資料:改正中小企業基本法

現在、大手企業は金融危機から回復しているといわれているが、経済機能の末端を支える零細企業は今なお厳しい状況にある。銀行からの審査が厳しい零細事業主の多くは突発的な資金繰り不能状況に見舞われる可能性が高く、何らかの機動的な資金調達の手段が社会インフラとして必要である。零細事業主が短期のつなぎ資金の調達先などとして消費者金融を利用するケースも多く、新聞においても規制強化で非合法的な「ヤミ金」へ手を出す事例が報道されている^{iv}。

しかしながら、零細事業主による債務行動に関する研究論文は少なく、先の法改正でも国会議員から「年利 29.2%の利息を支払える真面目な事業者は存在しない」との意見が出されていたほどであった^v。今日では、零細事業主の資金繰りの実態に合わせた法律の見直しを主張するマスコミの論調が増えてきた^{vi}。そこで、本稿では法改正以前である 2006 年 5 月のデータを用いて、消費者金融を利用する零細事業主の特徴を分析していきたい。

第 2 章 先行研究と仮説の提示

2.1 先行研究

金融機関はリスクの低い大企業や中堅企業の資金調達を担い、リスクの高い中小零細企業の資金調達のうち長期的な設備投資を政府の金融部門（含む政府保証融資）が、短期的なつなぎ資金をノンバンクが担うと言われてきた。例えば、鶴田（2005 年）によると、金融機関との取引実績のない創業期や現預金の手薄な中小企業がノンバンクを利用し、その金利負担が企業経営を圧迫するほどではないとの結論を導いている^{vii}。一時的にせよ資金繰りが困難な零細企業主にとって消費者ローンは最後の砦となる。

東京財団（2009 年）が全国の中小零細企業の経営者を対象に行なったヒアリング調査では、政府の「セーフティネット貸付」や「緊急保障制度」等の支援策にも関わらず、零細企業が非常な資金難にあえいでいる現状が報告された^{viii}。また、堂下（2009 年）が 2008 年と 2009 年に行った零細事業主へのアンケート調査の比較によると、消費者金融とクレジットカードの借入比率は 28.5%(09 年)と前年から 9.4 ポイントも下落したものの、信金・信組と公的資金はそれぞれ 2 ポイント程度増加した点を示した。しかしながら、インタビュー調査から 2008 年秋に政府が緊急的に実施した支援策がつなぎ資金の調達手段として有効に機能していない点も指摘した^{ix}。つまり、政府による支援策は零細事業主のノンバンクからの調達コストを表面的に下げたが、これは零細企業主の借入の機会損失を伴う結果であったと考えられる。

実際、早稲田大学消費者金融サービス研究所が行ったシンポジウム（2009 年）でも、現

在の法規制のもとではノンバンクが果たしてきた機能を発揮することが困難となり、特にノンバンクが急速に撤退している地方都市では金融の過疎化が深刻化し、借入の機会が大幅に失われている実情が報告された^x。必要などころに必要な資金が流れていない経済の仕組みが構築されたことで、真っ先に零細事業主が貸し渋りのあおりを受ける格好となったと理解される。

また、改正貸金業法が招いた負の経済効果が地域経済の景気後退を招き、地方の零細企業の収益を低下させた可能性も危惧される。飯田（2009年）は法改正の影響による貸出残高の縮小にともなって、北海道では少なくとも約3千億円程度、対前年比で1.6%のマイナス成長といったGDPの減少があると報告した^{xi}。改正貸金業法の地域経済への影響は以前より懸念されてきたが、その実態をシミュレーションで検証した結果であり、制度変更が社会経済に及ぼす影響の大きさを理解できる。地域経済に土着する零細企業にとって資金繰りに止まらず収益的にも厳しい状況に追い込まれたと考えられる。

このように零細企業主が消費者金融をはじめとするノンバンクを利用する先行研究は少なく、今日始まったばかりと言える。したがって、法改正前のデータを使った分析は、改正貸金業法が零細企業主に与えた影響を知る上で不可欠な作業である。

2.2 仮説の提示

2005年から実施された金融庁「貸金業制度等に関する懇談会」の議事録を読む限り、法改正前に零細事業者によるノンバンクの利用実態についての科学的な検証は見当たらない。さらに先述したように、零細事業者によるノンバンクの利用実態についての研究は少ない。このような状況下で法改正は行われた。

そこで、本稿では法改正前の零細事業者の利用実態を知るために、消費者金融を利用する「経営者と自営業者」の特徴について研究する。ここで「経営者と自営業者」を消費者金融の「現在利用者」と「未利用者」に分け、両者の属性相違について、そして消費者金融現在利用者である「経営者と自営業者」と「会社員と公務員」の属性相違について、以下の二つの仮説を提示する。

【仮説1】「経営者と自営業者」のうち消費者金融の現在利用者と未利用者では異なる利用者属性を有する。

【仮説2】消費者金融を現在利用している「経営者と自営業者」と「会社員と公務員」では異なる利用者属性を有する。

なお、本稿では利用者属性として年齢や心理特性といった基本属性だけでなく、利用目

的や返済方法といった利用パターンも含める。また、期待される出現率を考え、アンケートに回答する「経営者と自営業者」の大半が零細事業主であるという前提に立脚している。

第3章 分析の方法と結果

3.1 分析の概要

分析に利用したデータは法改正の影響を受ける直前の2006年5月に行われたアンケート調査により収集されたものである。本データは堂下と内田が「消費者のローン利用に関するアンケート分析」として2007年に学会報告した際のサンプルであり、調査の実施主体である堂下と内田から提供されたサンプルである。この分析で利用されたサンプルの概要は下記の通りである。

- ・ 調査対象者：インターネット調査会社に登録している20歳以上のモニター。
- ・ 調査方法：インターネットによるアンケート調査。対象者にメールで協力依頼を行い、アンケートの回答をインターネットで受け付ける手法。回答者の上限は設けられず、期間中は全員が回答可能とした。
- ・ 調査期間：2006年5月15日（月）～5月24日（水）
- ・ 調査項目

主として以下の内容の設問を設定

フェースシート（個人属性、世帯の状況、経済状況）

心理特性¹

各種ローンの利用状況

消費者金融の利用者による借入の実態・意識

消費者金融に関する知識

¹ 本調査では金銭管理能力に関わる以下の5つの心理因子について解析を行い、各グループの心理特性を解析した。

- 自己統制力：自らの行動をコントロールする力の強さを指し、高点群には「忍耐強い」「慎重」などの特徴。
- 思考的向性：物事を考える際の態度を指し、低点群には「熟慮的」「計画的」などの特徴。なお、本因子は他の因子と異なり、低点ほど金銭管理面でポジティブな評価となる。
- 対処様式：困難に直面した際の処理の態度を指し、高点群には「積極的」「効果的対処」などの特徴。
- 社会的向性：他者に対する際の態度を指し、高点群には「社交的」「人間好き」などの特徴。
- ソーシャルサポート資源：その人のもつ周囲の支援ネットワークを指し（本調査では特に情緒的側面に絞っている）高点群は「豊富」、低点群は「脆弱」。

また、分析で使用するデータは幾つかのグループに定義した上で、上記で収集されたサンプルから抽出する。なお、グループ間での比較を行うための解析の方法として、線形判別関数分析を用いる。判別分析の実施にあたりステップワイズ法により説明変数の選択を行った。

3.2 分析の方法

本稿では、アンケート回答者の職業属性において会社経営者及び自営業者によるサンプルを「経営者と自営業者」、比較の対象として、収入の安定した職業属性として会社員及び公務員によるサンプルを「会社員と公務員」のグループとして該当サンプルを抽出した。さらに、この2つのグループを消費者金融の「現在利用者」と「未利用者」に分類して判別分析を行った。ここでの「未利用者」とは、今までに消費者金融を利用した経験のない者を指す。

判別分析を行うグループとして、「経営者と自営業者」かつ「未利用者」のグループをX群、「経営者と自営業者」かつ「現在利用者」のグループをA群、そして「会社員と公務員」かつ「現在利用者」のグループをB群とする。また、ここでは分析の対象外である「会社員と公務員」かつ「未利用者」のグループをY群とする。そして、各グループに該当するサンプル数を整理すると図表3-1となる。ただし、表中で「n」はサンプル数（該当回答者数）を示す（以下、同様）。

図表 3-1 分析対象グループ（群）と該当サンプル数

	経営者と自営業者	会社員と公務員
消費者金融の未利用者	X 群 (n = 1586 人)	Y 群 (n = 8599 人)
消費者金融の現在利用者	A 群 (n = 821 人)	B 群 (n = 2586 人)

なお、本分析では「過去に借りていたが、現在は無い」と回答した人は消費者金融の「過去利用者」として調査対象から除外する。これは消費者金融の「現在利用者」の特徴を明確化するための処置である。

つぎに、比較分析の対象となるA群、B群、そしてX群からそれぞれ800サンプルを無作為抽出した。判別分析の精度を上げるため、データの抽出に当たり異常値がないサンプルに限定した。

判別分析は2段階に分けて実施する。最初の分析は、経営者と自営業者の消費者金融現

在利用者（A群）と経営者と自営業者の消費者金融未利用者（X群）の判別分析。続いて、経営者と自営業者の消費者金融現在利用者（A群）と会社員と公務員の消費者金融現在利用者（B群）の判別分析を行う。

判別分析： A群 _____ X群 （「経営者と自営業者」における「未利用者」vs.「現在利用者」の比較）

A群 _____ B群 （「現在利用者」における「経営者と自営業者」vs.「会社員と公務員」の比較）

3.3 分析の結果

3.3.1 「自営業者と経営者の現在利用者」（A群）と「自営業者と経営者の未利用者」（X群）の判別分析

「自営業者と経営者の現在利用者」（A群）と「自営業者と経営者の未利用者」（X群）の利用形態を把握するために判別分析を行った。図表3-2が標準化された判別係数を「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」（A群）と「自営業者と経営者の消費者金融未利用者」（X群）ごとに降順で並べた結果である。全体精度は88.9%となり、A群もX群もそれぞれ86.8%、91.0%と良好な結果である。なお、標準化された関数では符号が「プラス」の場合は「A群」の要因、「マイナス」の場合は「B群」の要因が強いとされる。

次に、図表3-3は係数の符号と判別規則、およびクロス集計の結果から「自営業者と経営者の現在利用者」（A群）と「自営業者と経営者の未利用者」（X群）の特徴を抽出したものである。標準化された係数のうち判別に強い影響力を与える上位5つの変数は二重下線を引いて記載している。

図表 3.2 標準化された正準判別関数係数

「自営業者と経営者」の現在利用者（A群）

変数	標準化係数
<u>クレジットキャッシングあり</u>	0.5734
<u>家計管理 自分自身</u>	0.3357
<u>結婚していない</u>	0.2525
<u>クレジットキャッシング過去あり</u>	0.2397
<u>年収100万未満</u>	0.2140
男性	0.2045
突発資金ニーズあり(10～20万未満)	0.1921
年収100万台	0.1747
銀行ローン現在あり	0.1523
貯金なし	0.1482
家計管理 その他	0.1156
社会的向性	0.1117
銀行ローン過去あり	0.0960
突発資金ニーズあり(20～50万未満)	0.0910
年収1501万以上	0.0844
親族借入現在あり	0.0637
突発資金ニーズあり(1～10万未満)	0.0595
突発資金ニーズあり(100万以上)	0.0405
親族借入過去あり	0.0236
突発資金ニーズあり(50～100万未満)	0.0201

「自営業者と経営者」の未利用者（X群）

変数	標準化係数
<u>20代</u>	-0.3307
<u>子どもはいない</u>	-0.3124
<u>30代</u>	-0.2949
<u>関東</u>	-0.1968
<u>貯金あり</u>	-0.1889
持ち家	-0.1789
実家に同居	-0.1767
中国山陰	-0.1464
長子未就学児	-0.1441
中部	-0.1267
住まい その他	-0.0434
北陸	-0.0399
四国	-0.0375
年収701万～1000万	-0.0267
自己統制力	-0.0010

図表 3-3 「自営業者と経営者」の現在利用者（A群）と「自営業者と経営者」の未利用者（X群）の特徴

	「自営業者と経営者」の現在利用者（A群）	「自営業者と経営者」の未利用者（X群）
突発資金ニーズ	(10～20万未満)、(20～50万未満) (1～10万未満)、(100万以上) (50～100万未満)	
銀行ローン	現在あり、過去あり	
クレジットキャッシング	<u>現在あり</u> 、 <u>過去あり</u> 、	
親族借入	現在あり、過去あり	
貯金	なし	あり
心理特性	社会的向性	自己統制力
個人年収（単位：円）	<u>100万未満</u> 、100万台、1501万以上	701万～1000万
年齢		<u>20歳代</u> 、 <u>30歳代</u>
結婚	<u>していない</u>	
家計管理	<u>自分自身</u> 、その他	
性別	男性	
子ども		<u>いない</u> 、長子未就学児
地方		<u>関東</u> 、中国山陰、中部、北陸、四国
住まい		<u>持ち家</u> 、実家に同居、その他

先述した通り判別分析の結果、「経営者と自営業者の消費者金融現在利用者」(A群)の判別精度は86.8%、「経営者と自営業者の消費者金融未利用者」(X群)は91.0%と何れも良好な結果となった。つまり、「自営業者と経営者」は幾つかの変数に注目すれば、「現在利用者」と「未利用者」にグループ化することが可能であることを意味する。そこで、各グループの特徴を図表3-3の結果から整理する。

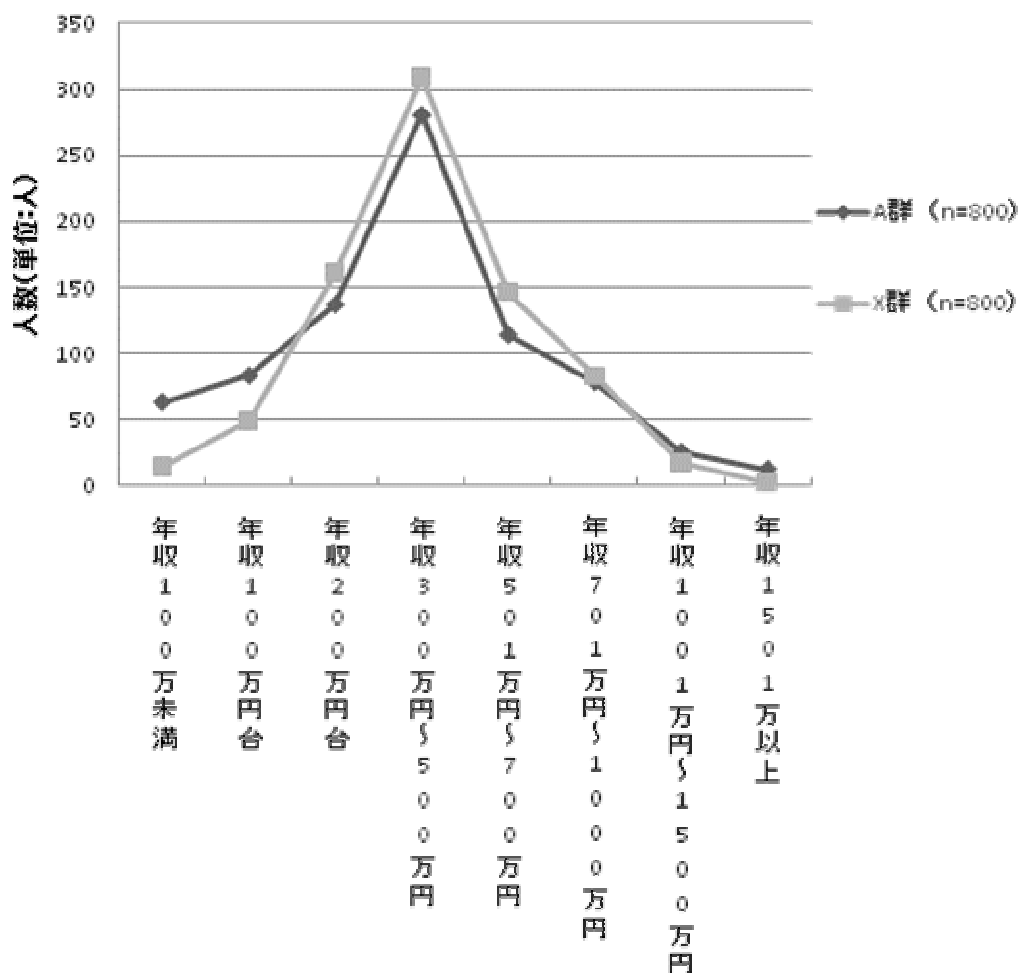
経営者と自営業者における消費者金融の現在利用者と未利用者は特定の属性でグループ化することが可能である。特に、経営者と自営業者における消費者金融の未利用者は現在利用者に比べて特徴的な傾向が相対的に強い。

消費者金融を利用したことのない経営者と自営業者の個人年収は高いものの、消費者金融を現在利用する自営業者は預貯金を保有していない。このため、消費者金融を現在利用する経営者と自営業者は突発的な資金繰りの必要に遭遇する確率が高く、消費者金融やクレジットカードで借り入れする機会も少なくなく、親族・友人から借金をすることもある。

経営者と自営業者における消費者金融の未利用者は20歳代～30歳代であり、子供がいなかったり未就学の年齢にある比較的若年層によって占められる。

上記の通り、両グループの特徴を比較する上で個人年収に注目することができる。そこで、経営者と自営業者における消費者金融の「現在利用者(A群)」と「未利用者(X群)」における年収の分布を示すと図表3-4のようになる。実際、A群の平均値は469万円、X群は489万円、A群の中央値は400万円、X群は430万円となった。ただし、図表3-4の分布を見ても分かるように、個人年収だけで両グループを判別することは不可能である。つまり、自営業者と経営者において消費者金融の現在利用者と未利用者を区分する上で、個人年収は一つの重要な基準であるが、個人年収だけで自営業者と経営者による債務行動を特徴づけることは不可能である点に留意すべきである。

図表3.4 「現在利用者(A群)」と「未利用者(X群)」における年収の分布



3.3.2 「経営者と自営業者の消費者金融現在利用者」(A群)と「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B群)の判別分析

次に、自営業者と経営者における消費者金融の現在利用者による債務行動の特徴を把握するために、「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A群)と「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B群)の判別分析を行った。ここで会社員と公務員に注目した理由として、本グループは安定的な収入を得ており、不安定な収入状況におかれている経営者と自営業者の債務行動とを比較することで特徴的な差が見出されることが期待されるためである。

判別分析で得られた全体の精度は 80.3%であり、「自営業者と経営者の消費者金融現在

利用者」(A 群)を判別する精度は 76.6%、「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B 群)は 84.0%と概ね良好な判別結果となった。ただし、A 群と B 群の判別精度を引き上げるために、先の A 群と X 群の判別分析よりも多くの変数を投入せざるを得なかった。また、両者の得られた判別精度の水準を比較すると、A 群は B 群の判別精度に比べやや劣る点も注目される。

図表 3-5 は標準化された判別係数を「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A 群)と「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B 群)ごとに降順で並べた結果である。なお、標準化された関数では符号が「プラス」の場合は「A 群」の要因、「マイナス」の場合は「B 群」の要因が強いとされる。

次に、係数の符号と判別規則、及びクロス集計の結果から、「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A 群)と「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B 群)に関して図表 3-6 の特徴を抽出した。表中で標準化された係数のうち判別に強い影響力を与える上位 5 つの変数は二重下線を引いて記載している。この結果から A 群と B 群の特徴を整理すると以下の通りである。

「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A 群)と「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B 群)を判別するに当たり、数多くの変数を投入せざるを得なかった。そして、A 群の判別精度は相対的に B 群よりも低い。これは A 群が特定の属性でグループ化することが容易ではないことを意味する。つまり、消費者金融を現在利用する自営業者と経営者の債務行動には多様なパターンが存在することを意味している。

「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A 群)の借入目的は「事業資金の補てん」と「生活費の補てん」であり、不安定な資金繰りを平準化する目的で利用する。一方で、「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B 群)は「冠婚葬祭費」や「小遣いの補てん」など明確な消費支出を賄うために利用している。

「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B 群)には 20 歳～30 歳代の比較的若年層における独身の利用者が多い。

「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B 群)の個人年収は比較的低い人々で構成される。一方で、「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A 群)の個人年収は広い幅を有する。

「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A 群)は消費者金融の利用方法として「必要以上に借りない」、またリボ方式評価として「自分で計画的に利用できる」といった回答が多く、金銭管理に関して高い意識を有している。その結果、返済困難に陥る可能性は低く、返済相談のニーズに対しても「多分利用しない」や「必要に応じ利用する」といった回答も多い。

「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A群)は銀行ローン、目的ローン、さらには親族・友人からの借入を利用して、多様な資金調達のチャネルを確保している。

なお、上記の通り、両グループの特徴を比較する上で幾つかの点に注目できる。しかし、「自営業者と経営者の消費者金融現在利用者」(A群)の判別精度がそもそも低い点を考えると、上記の特徴でA群を定形的に捉えるべきではない点に注意すべきである。

実際、A群とB群の借入残高を比べると、A群である自営業者と経営者の借入残高が幅広く分布することが分かる。図表3-7はA群とB群の消費者金融からの借入残高の分布を示したものである²。B群利用者の残高は50万円以下の少額に偏って分布する一方で、A群の残高は50万円から350万円まで広範に分布する。この理由として、自営業者と経営者は一時的に必要な資金を消費者金融から機動的に調達し、事業資金に流用しているからである。売上金が回収できたタイミングでまとまった金額を返済に充てるため、広範な残高レベルとなっており、その結果、借入残高が会社員や公務員と比べ大きく変動していると考えられる。

² 借入残高の平均値はA群が125万円、B群が118万円。同様に中央値はA群とB群ともに100万円。ここで、A群とB群とも平均値と中央値が乖離しており、平均値または平均値のみで一般像を押し量ることは無意味であり、残高の分布を考慮した上で議論すべきである。

図表 3.5 標準化された正準判別関数係数

「経営者と自営業者の消費者金融現在利用者」(A群)	
変数	標準化係数
<u>返済相談機関ニーズ 必要に応じて利用する</u>	0.6932
<u>返済相談機関ニーズ たぶん利用しない</u>	0.4229
<u>現在の利用目的 事業資金の補てん</u>	0.4208
<u>年収 100 万未満</u>	0.2833
<u>住まい 持ち家</u>	0.2688
家計管理 自分自身	0.2520
最初の利用目的 事業資金の補てん	0.2410
男性	0.2371
利用の仕方自己評価 必要以上借りない	0.2279
家計管理 配偶者	0.1917
現在借入者数 2社	0.1534
現在借入者数 3社	0.1486
ソーシャルサポート資源	0.1335
突発資金ニーズあり(10~20万未満)	0.1198
現在借入者数 4社	0.1167
社会的向性	0.1104
消費者金融選択理由 友人・知人の紹介	0.1085
親族借入過去あり	0.1073
知識 ATMの借入・返済手数料はかからない	0.1057
知識 登録番号()の数字が大きいほど営業歴が長い	0.1051
返済困難時の対処 他金融機関ローンを利用	0.1019
年収 1501 万以上	0.0963

続き)

リボ方式評価 必要なときに必要なだけ利用できて便利	0.0856
長子小学生	0.0821
上限金利の引き下げについて	0.0804
返済困難時の対処 わからない	0.0745
消費者金融選択理由 PCやモバイルで申込み可能	0.0636
年収 100 万円台	0.0605
消費者金融利用の重視点 金利	0.0603
返済困難時の対処 待ってもらおうよう交渉	0.0587
消費者金融選択理由 何となく	0.0584
最初の利用目的 生活費の補てん	0.0580
現在の利用目的 住宅ローン・自動車ローン	0.0570
年収 1001 万円～1500 万円	0.0557
クレジットあり	0.0553
長子その他	0.0547
現在の利用目的 生活費の補てん	0.0507
突発資金ニーズあり(100 万以上)	0.0500
リボ方式評価 自分で計画的に利用できる	0.0496
返済困難時の対処 特に何もしない	0.0493
充実して欲しいサービス 履歴を配慮し融資枠を広げる回数を増加	0.0481
消費者金融選択理由 他業態で断られた	0.0476
充実して欲しいサービス 特にない	0.0454

親族借入あり	0.0451
消費者金融利用の重視点 借入可能かどうか	0.0365
リボ方式評価 借入限度額が低すぎる	0.0346
充実して欲しいサービス 履歴や残高を整理した通帳の交付	0.0269
突発資金ニーズあり(20~50万未満)	0.0254
消費者金融選択理由 審査がスピーディ	0.0218
北陸	0.0179
あなたは現在、その他金融機関(生命保険、農協など) からの借入が何かありますか。	0.0174
長子大学・短大・院生	0.0149
最初の利用目的 住宅ローン・自動車ローン	0.0132
消費者金融利用の重視点 申込みのしやすさ	0.0105
年収 701万円~1000万円	0.0098
返済困難時の対処 相談窓口相談	0.0053
銀行ローンあり	0.0042
充実して欲しいサービス その他	0.0038
目的ローン	0.0038

続き)

「会社員と公務員の消費者金融現在利用者」(B群)

変数	標準化係数
<u>20代</u>	-0.4584
<u>30代</u>	-0.4171
<u>借入頻度 月</u>	-0.3503
<u>結婚していない</u>	-0.2191
<u>借入頻度 週</u>	-0.1825
年収 300万円～500万円	-0.1436
返済困難時の対処 銀行カードローンを利用	-0.1426
関東	-0.1367
消費者金融選択理由 家、勤め先近所、通勤途中に店舗あり	-0.1329
現在の利用目的 冠婚葬祭費	-0.1236
最初の利用目的 子どもの教育費	-0.0964
現在の利用目的 医療費	-0.0890
中国山陰	-0.0874
最初の利用目的 遊興費・娯楽費	-0.0860
ローン利用の重視点 特になし	-0.0786
東北	-0.0722
現在の利用目的 引越し代	-0.0704
北海道	-0.0668
消費者金融選択理由 手数料がかからない	-0.0658
充実して欲しいサービス 返済についての相談窓口	-0.0645
最初の利用目的 ギャンブル費	-0.0459

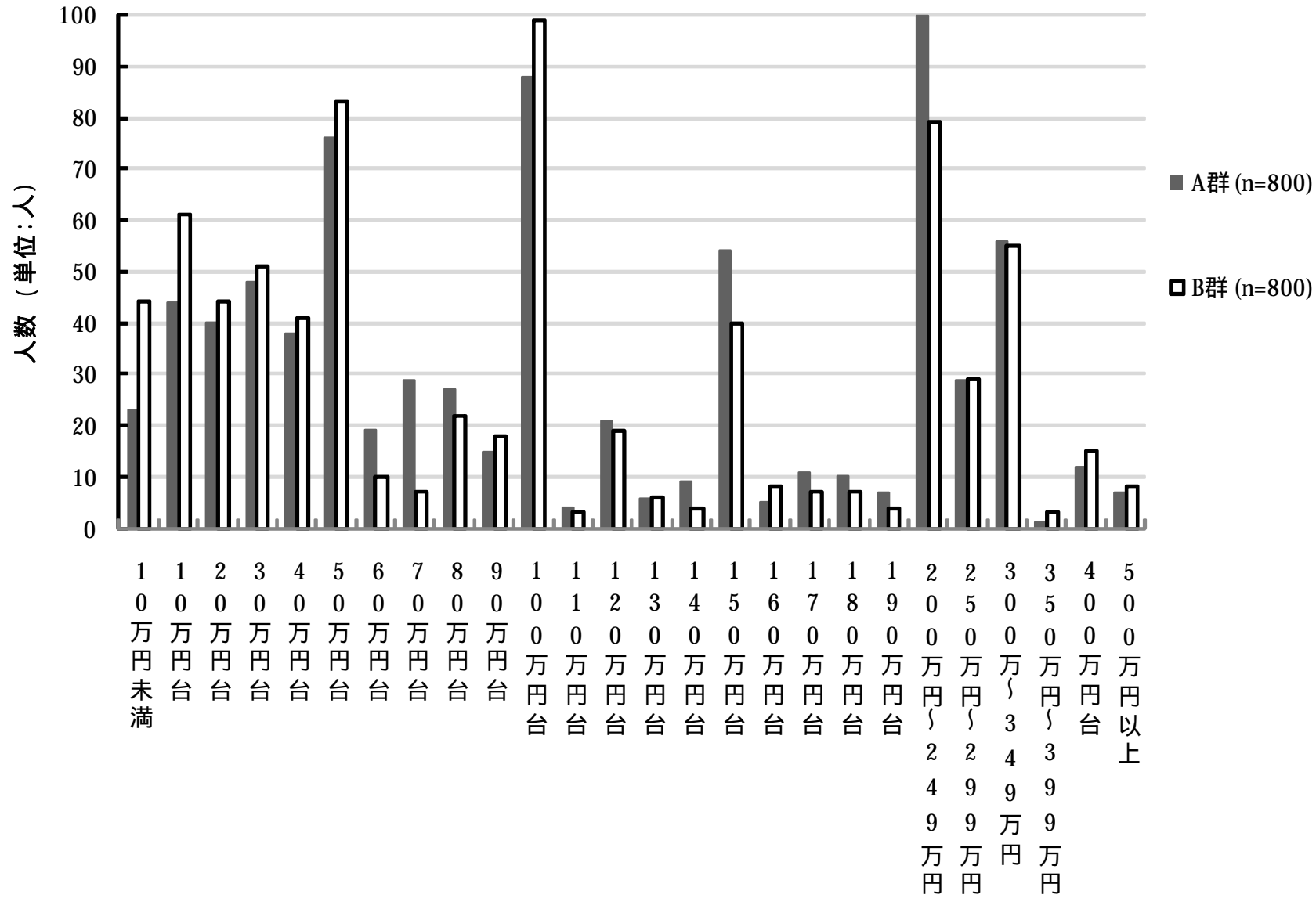
続き)

充実して欲しいサービス 提携銀行・コンビニを増やす	-0.0416
あなたは現在、上記以外のところ(公的基金や奨学金基金など)からの借入が何かありますか。	-0.0410
消費者金融選択理由 家族等に内緒で借りられた	-0.0371
最初の利用目的 冠婚葬祭費	-0.0361
消費者金融利用の重視点 会社の知名度	-0.0348
現在の利用目的 旅行・レジャー費用	-0.0327
返済困難時の対処 親類・知人から借りる	-0.0303
返済困難時の対処 生活費を切りつめる	-0.0284
返済困難時の対処 クレジット会社キャッシングを利用	-0.0249
充実して欲しいサービス 店頭窓口を増やす	-0.0223
年収 200万円台	-0.0172
リボ方式評価 つい必要以上に借りてしまいがち	-0.0160
四国	-0.0149
リボ方式評価 借入限度額が高すぎる	-0.0130
現在の利用目的 小遣いへの補てん	-0.0107
消費者金融選択理由 その他	-0.0067
最初の利用目的 小遣いへの補てん	-0.0044
最初の利用目的 外食費・飲み代	-0.0029
消費者金融利用の重視点 審査までの時間	-0.0020
対処様式	-0.0005

図表 3.6 「経営者と自営業者」の現在利用者（A群）と「会社員と公務員」の未利用者（B群）の特徴

	「経営者と自営業者」の現在利用者（A群）	「会社員と公務員」の未利用者（B群）
返済相談ニーズ	<u>必要に応じ利用する、多分利用しない</u>	
現在利用目的	<u>事業資金の補てん、住宅ローン・自動車ローン、生活費の補てん</u>	冠婚葬祭費、医療費、引越し代、旅行・レジャー費用 お小遣いへの補てん
最初利用目的	事業資金の補てん 生活費の補てん	子どもの教育費、遊興費・娯楽費、ギャンブル費、冠婚葬祭費 小遣いへの補てん、外食費・飲み代
銀行ローン	あり	
目的ローン	あり	
その他金融機関からの借入	あり	
親族借入	過去あり、現在あり	
その他借入		あり（公的基金や奨学基金など）
借入頻度		<u>月、週</u>
年齢		<u>20歳代、30歳代</u>
性別	男性	
結婚		<u>していない</u>
子ども	長子小学生、長子大学・短大・院生	
個人年収（単位：円）	<u>100万未満、100万台、701万～1000万、1001万～1500万、1501万以上</u>	300万～500万、200万台
地域	北陸	関東、中国山陰、東北、北海道
住まい	<u>持ち家</u>	
家計管理	自分自身、配偶者	
心理特性	ソーシャルサポート資源、社会的向性	対処様式
利用の仕方自己評価	必要以上借りない	
現在借入者数	2社、3社、4社	
突発資金ニーズ	(10～20万未満)、(100万以上)	
消費者金融選択理由	友人・知人の紹介、PCやモバイルで申込み可能 何となく、他業態で断られた、審査がスピーディ	家、勤め先近所、通勤途中に店舗あり、手数料がかからない 家族などに内緒で借りられた、その他
知識	「ATMの借入・返済手数料はかからない」ことを認知、「登録番号()の 数字が大きいほど営業歴が長い」ことを認知	
返済困難時の対処	他金融機関ローンを利用、待ってもらうよう交渉、わからない 特に何もしない、相談窓口にご相談	銀行カードローンを利用、親類・知人から借りる 生活費を切りつめる、クレジット会社キャッシングを利用
リボ方式評価	必要なときに必要なだけ利用できて便利 自分で計画的に利用できる、借入限度額が低すぎる	借入限度額が高すぎる
上限金利の引下げについて	下げたほうがいい	
消費者金融利用の重視点	金利、借入可能かどうか 申込みのしやすさ、会社の知名度	特になし、審査までの時間
充実して欲しいサービス	履歴を配慮し融資枠を広げる回数を増加 履歴や残高を整理した通帳の交付、その他	返済についての相談窓口 提携銀行・コンビニを増やす。店頭窓口を増やす

図表 3.7 A群とB群の消費者金融会社からの借入残高



第4章 考察

最後に、第3章の分析結果から第2章で提示した仮説を検証したい。

先ず「経営者と自営業者」のうち消費者金融の「現在利用者」(A群)と「未利用者」(X群)の判別分析の結果を考察する。A群とX群を判別するに当たり、比較的少ない変数を投入しても良好な判別精度が得られた。つまり、A群とX群は特定属性を用いてグループ化することが可能である。例えば、消費者金融を現在利用する自営業者と経営者は「個人年収が低い」、「預貯金を保有していない」、その結果として「突発的資金繰りの必要に遭遇する確率が高い」といった特徴が挙げられる。一方、消費者金融の利用経験のない経営者と自営業者は「若年層」や「一定の資産保有」といった特徴が挙げられた。

両者の特徴から、事業の売上が低迷し、ライフサイクルの点で家計支出の多い経営者と自営業者は消費者金融を利用する機会が高い。一方で、家計支出が少なく一定の資産を保有している経営者と自営業者は消費者金融を利用する機会が低いと考えられる。したがって、「『経営者と自営業者』のうち消費者金融の現在利用者と未利用者では異なる利用者属性を有する。」(仮説1)は肯定される。

次に、「消費者金融の現在利用者」のうち「経営者と自営業者」(A群)と「会社員と公務員」(B群)の判別分析の結果を考察する。A群とB群を判別するためにアンケート調査で収集された比較的多くの変数を投入したことで、良好な判別精度を得られた。A群利用者は「事業資金の補てん」や「生活費の補てん」といった使途で消費者金融を利用している特徴が見出された。また、A群利用者の借入残高は広範に及び、高額な借入残高を有する利用者も少なくないものの、B群利用者に比べA群の金銭管理意識は高い点も見出された。

この判別分析の結果から、「経営者と自営業者」は「会社員や公務員」に比べ多様な利用パターンで消費者金融を利用し、高い金銭管理意識の下で比較的高額な突発的な資金需要に対し機動的に消費者金融を利用している傾向が見出される。したがって、「消費者金融を現在利用している『経営者と自営業者』と『会社員と公務員』では異なる利用者属性を有する」(仮説2)は支持される。ただし、A群の判別結果をB群と比較した時の精度が低い点を考えると、経営者と自営業者の利用パターンを特定化することは必ずしも容易でなく、多様な利用パターンを有する点に注意すべきである。

以上の結果により、消費者金融を利用する零細事業主の特徴は把握できた。しかし、会社員と公務員による消費者金融の利用者属性や利用形態が比較的容易にグループ化できるのに対し、零細事業主の利用者属性や利用形態は多種多様であり、一定のパターンでグループ化することは必ずしも容易でない点が判明した。つまり、過剰な債務を抱えがちな会社員と公務員を幾つかの属性を使って特定化する制度設計は可能かもしれない

が、そうした制度の導入は零細事業主には有効に機能せず、逆に弊害として零細事業主の資金繰りを不必要に悪化させる可能性が高い。今後、中小零細企業の資金繰りに自由度を持たせるためにも、改正貸金業法の早急な見直しが望まれる。

以上

【参考文献】

-
- i 例えば、「“サラ金難民”急増の不安」『日経ビジネス』日経 BP, 2006年12月4日
 - ii 例えば、「個人事業主 倒産急増」『産経新聞』, 2007年6月13日
 - iii 中森貴和「個人事業者の倒産が急増」『クレジットエイジ』JCFA, 2007年5月
 - iv 例えば、「消費者金融 曲がり角」『東京新聞』, 2009年9月20日(朝刊)
 - v 例えば、第164回国会・衆議院決算行政監視委員会第一分科会(2006年6月6日)
 - vi 例えば、「社説 貸金規制は景気に配慮した見直しを」『日本経済新聞』, 2009年11月30日(朝刊)
 - vii 鶴田大輔「ノンバンク融資と中小企業のモラルハザード問題」経済産業研究所デイスカッションペーパー(05-J-035), 2005年11月
 - viii 東京財団政策研究部「中小企業向け無担保資金繰り環境の整備」東京財団, 2009年9月
 - ix 堂下浩(2009年11月)「見直し急がれる貸金3法」『月刊公明』公明党機関紙委員会, 2009年11月
 - x 早稲田大学消費者金融サービス研究所「格差社会と中小・零細企業金融」第8回公開シンポジウム, 2009年5月8日
 - xi 飯田隆雄「上限金利規制後の消費者金融サービス-北海道経済に及ぼした影響-」『パーソナルファイナンス学会年報 No.9』パーソナルファイナンス学会, 2009年10月15日