

# 「上限金利 29. 2%への引き下げが社会にもたらす弊害」

－需要の価格弾力性を用い検証－

安藤 ゆみ（早稲田大学商学部 4 年）

鈴木 紀子（早稲田大学商学部 4 年）

## —目次—

はじめに

大手業者の動向

中堅・中小業者の動向

論点 1：29.2%の上限金利は市場の成果にどのような影響を与えるか

論点 2：市場の不均衡は消費者金融業界及び資金需要者にどのような影響を与えるか

A. 需要の価格弾力性の決定要因

B. 需要の価格弾力性と総収入の関係

C. 3段階アプローチ

論点 3：闇の供給曲線を生み出したものは何か

結びにあたって

## はじめに

2000年6月に施行された改正出資法により貸付上限金利が40.004%から29.2%に引き下げられてから、はや1年が過ぎた。押し寄せる再編の波に洗われ、消費者金融業界では今何が起きているのか。全国の消費者金融会社109社（H13年9月末日現在）が加盟するJCFAと首都圏の業者62社（同）で構成されるNIC会が発行する消費者金融白書によると、平成12年の調査結果では貸付上限金利の引き下げにより「自社の経営状況が影響を受けた」とする企業は全体の84%にも上る。具体的には「全く融資することができない新規顧客が増加した」とする企業が52%、「希望額の融資ができない新規顧客が増加した」が47%、「追加融資ができない既存顧客が増加した」が46%となっているが、これは企業規模別で異なってくる。いずれの項目でも貸付残高50億円未満クラス企業は50億円以上クラス企業の2倍を超える高い数値を示しており、経営規模が小さい、経営基盤が弱いほどに深刻な影響を受けていることがわかる。

### ☆大手業者の動向

スタンダード&プアーズは「日本の消費者金融業界」と題するレポートの中で、大手5社は競争の激化と市場の伸びの鈍化にも関わらず、資産は16%、営業利益は15%の伸びを示したことを指摘しており、大手消費者金融会社に関しては厳しい事業環境にもかかわらず高い成長性を維持しているとのプラスの見解を示した。さらに2000年下期には消費者金融大手のうち3社のアウトルックを「ネガティブ」から「安定期」に変更している。その主な要因としては以下の3つが挙げられる。

#### 1. 資産の質が悪化から横ばいへ

収益力の低下を回避しようと営業コストの1つである不良化リスクなどのコストを削減す

る為に回収手法の強化や与信基準の厳格化が行なわれたこともあり、1999 年度まで増加の一途をたどっていた償却率は 2000 年 3 月以降安定してきている。

## 2. 資金調達源の多様化

金融会社による融資資金の調達を目的とした債権やコマーシャルペーパー（CP）の発行が認められた為、当該 3 社及び大手各社は 1999 年 5 月のノンバンク社債法施行以降、大幅に直接調達の比率を増加させた。現在の日本の消費者金融会社が銀行などからの借入れに大きく依存してきたことを考えるとこの直接金融比率の増加はプラスに働くといえる。

## 3. 総合的な財務内容の安定化

大手 3 社については収益性、資本力、資産規模などを示す指標が過去 5 年以上にわたり安定的に増加してきている。無担保個人ローン分野における消費者金融専門者と銀行とのジョイントベンチャー（JV）設立、地方銀行などとの提携による CD・ATM の開放、個人ローンの審査及び回収業務における提携など業界間の提携が功を奏したといえるのではないかと。また、貸し倒れ率上昇リスクを回避するための一手として大手による中堅業者の買収が相次いでいる。例えば、アコムは国際カードブランドのマスターカード・インターナショナルから発行権を取得し、自社ブランドでクレジットカードを発行している。プロミスも子会社のジーシー（GC）を通じて JCB カードを発行しており、同社はさらに中堅消費者金融のシンコウ・リッチを相次いで傘下に収めて M&A を展開、三和銀行やアプラスと組んで新たな消費者金融会社「モビット」を設立し、貸し出し金利 10%の市場開拓に向けても乗り出した。アイフルも幸福銀行系列のハッピークレジットやスカイ、信和を次々と買収し、積極的な M&A を展開している。

## ☆中堅・中小業者の動向

大手業者が業績好調な一方で、縮小や撤退を考える中堅・中小業者は増加している。中堅以下は大手の調達金利が 3%であるのに対して 5%あれば良い方であり、元々資金調達力が弱いことがその原因の一端となっているようだ。使途目的に制限があった直接調達資金が営業貸付金にも振り向けられるように発行されたノンバンク社債法も制限があり、事実上大手にしかつかえない。加えて、上記で述べたように大手業者も生き残りをかけて M&A などの合理化を一段と進めている為、中堅・中小業者との体力格差は開くばかりである。大手業者の寡占化は今後もいっそう加速すると思われる。

以上より、大手業者と中堅・中小業者では景況に大きな差が出ていると判断できる。

ここで本題に入る前に、論点 1 として現在の上限金利の設定が市場の成果に一体どのような影響を及ぼしているのか、需要と供給という分析用具を用いて考察することにする。

## 《検証方法》

リスクの低い層とリスクの高い層に分けて論じていく。なぜなら、融資を行う際には必ず

与信によって資金需要者のリスクに応じた金利をわり出していくので、リスクの高低によって市場の均衡金利に差が生じてくると推測できるからである。

### 論点 1：29.2%の上限金利は市場の成果にどのような影響を与えるか

図1-1はリスクの低い層の需要と消費者金融業者側の供給を表している。政府は上限金利を29.2%と設定しているが需要と供給がつりあう金利はその上限よりも低いので、政府の規制は拘束力をもたない。市場の作用は当然経済を均衡へと移動させるので、価格の上限には効果がないといえる。 ※以下全ての図について、縦軸は金利、横軸は供給量を示す

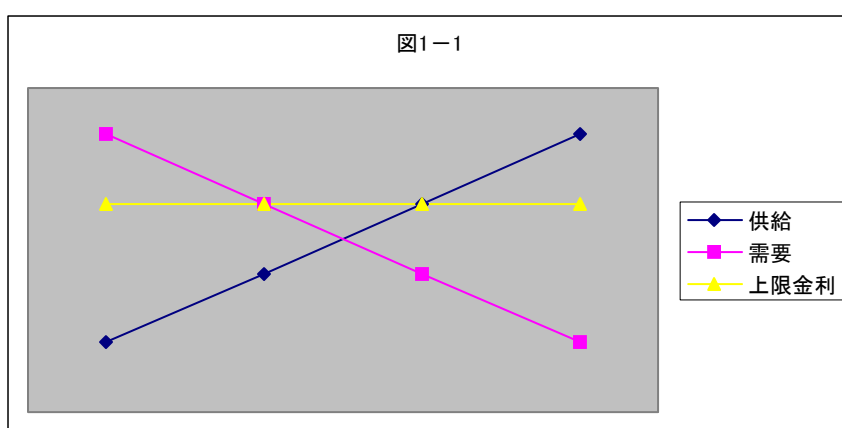
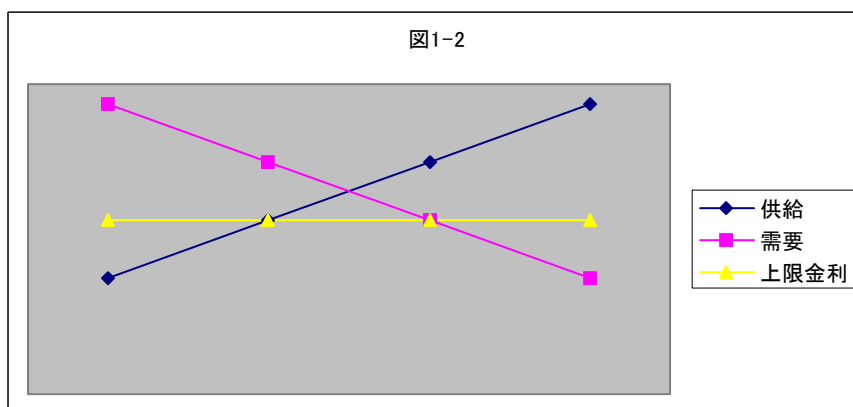


図1-2はリスクの高い層の需要と消費者金融会社側の供給を表している。この場合、政府の設定した29.2%の上限金利は均衡点よりも低いので、上限は市場に対して拘束力を持つ。需要と供給の作用は金利を均衡に向かって動かしていくが、市場の金利が上限につき当たると、それ以上上昇することができない。その結果、この金利において「リスクの高い人の需要が消費者金融業者の供給を上回る」つまり超過需要が生み出すという現象が起きるのである。



論点 1 で明らかになったように、上限金利引き下げにより市場の均衡が崩れるのは、図 1-2 即ちリスクの高い層を対象にみた場合である。ここで我々はある 1 つの疑問をもった。この「需要が供給を上回る」というグラフは一体何を意味するのか。

## 論点 2：市場の不均衡は消費者金融業界及び資金需要者にどのような影響を与えるか

論点 2 ではリスクの高い層に焦点を絞り、この市場の不均衡が消費者金融業界及び資金需要者に与える影響について検証していくことにする。ただし、過去に大半が上限金利を 30% 台、中には法規制ぎりぎりの 40%としていた中堅・中小業者のみを対象とする。武富士、アコム、プロミス、アイフルなどの大手業者については図 1-1 のようなほぼ均衡状態のグラフが描けるのでここでは採り上げない。上限金利引き下げ以前から金利を 25.5~29.2% に設定して比較的優良顧客を相手に資金を供給してきた為、業績に大きな影響はみられないのである。イギリスの経済学者、アルフレッド・マーシャルによって提唱された需要の価格弾力性に注目しながら、需要・供給・弾力性の 3 つを応用した 3 段階アプローチで検証していくことにする。

### ●需要の価格弾力性 (price elasticity of demand)

ある財の需要量はその財の価格の変化に対してどれくらい反応するかを測る尺度であり、需要量の変化率を価格の変化率でわることによって求められる。

$$\text{需要の価格弾力性} = \frac{\text{需要量の変化率}}{\text{価格の変化率}}$$

$$\text{需要の変化率} = \frac{\text{需要の変化}}{\text{変化する前の需要}} \quad \text{価格の変化率} = \frac{\text{価格の変化}}{\text{変化する前の価格}}$$

弾力性が 1 よりも大きい、即ち需要量の変化する割合が価格の変化する割合よりも大きいとき、需要は弾力的であるといい、反対に弾力性が 1 よりも小さい、即ち需要量の変化する割合が価格の変化する割合よりも小さいとき、需要は非弾力的であるという。需要量の変化する割合と価格の変化する割合が等しいときには、需要の弾力性は 1 となる。

### A. 需要の価格弾力性の決定要因

あらゆる財への需要は消費者の選好に依存するため、個人の欲求を形成するさまざまな経済的、社会的、心理的な力に依存するといえる。しかしながら、何が需要の価格弾力性を決定するかについて傾向法則を以下に 4 つ述べることができる。

<傾向法則>

- ①必需品と贅沢品（必需品への需要は非弾力的、贅沢品への需要は弾力的）
- ②密接な代替財の利用可能性（密接な代替財をもつ財ほど、需要の弾力性は大）
- ③時間的視野（時間的視野が長いほど、財に対する需要は弾力的）
- ④市場の定義（狭く定義された市場は、広く定義された市場よりも需要の弾力性は大）

**B. 需要の価格弾力性と総収入の関係**

総収入とは買い手が支払い、売り手が受け取る金額である。どの市場においても、総収入は  $P$ （価格） $\times Q$ （販売量）で示される。したがって、総収入の額は需要の価格弾力性に依存するといえる。※買い手＝資金需要者、売り手＝消費者金融業者

- ①弾力性  $> 1$ （弾力的） $\Rightarrow$  価格が上昇すれば総収入は減少
- ②弾力性  $< 1$ （非弾力的） $\Rightarrow$  価格が上昇すれば総収入は増加
- ③弾力性  $= 1$ （弾力性） $\Rightarrow$  価格が変化しても総収入は一定

**C. 3段階アプローチ**

- ① 需要曲線か供給曲線がシフトするか否か
  - ② 曲線のシフト方向
  - ③ 曲線のシフトが均衡価格と均衡取引量にどのような影響を及ぼすか
- ※以降、価格＝金利と考える。

<<検証方法>>

A、Bより資金への需要が弾力的か非弾力的かを調べ、その後Cの3段階アプローチで消費者金融業界及び資金需要者に与える影響について検証する。

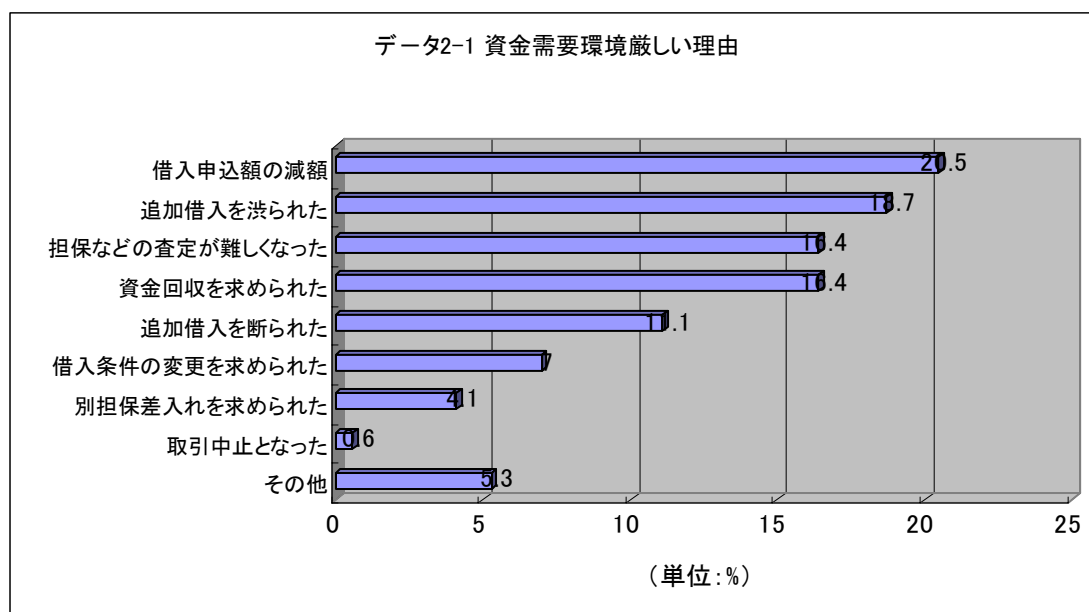
**考察**

A-①②③はデータ 2-1、A-④は消費者金融の定義、Bはデータ 2-2を参考に考えることにする。

<A-①②③>

$\Rightarrow$  注目すべき点は借入と担保に関する項目が多いことである。まず借入についてであるが、人々の消費者金融業界への認知が低いことを考慮すると始めに足を運ぶのは消費者金融業者ではなく銀行である確率が高い。そこで担保の話が絡んでくるわけであるが、データによるとその査定が厳しくなっていることが分かる。条件に見合う担保が見つからないとなると、顧客は必然的に担保を必要としない消費者金融業者に頼らざるを得ない。この時の資金需要者の心理状態はどのようなものか。我々が検証の対象としているのは中堅・中小

業者であってしかもその中のリスクの高い顧客である。つまり彼らは与信の結果、信用度が低いと判断されたわけであり、危機的状況に追い込まれていると推測できる。したがってここでいう資金は必需品であり、密接な代替財もなく、時間的視野も短いと判断してよいだろう。資金への需要は非弾力的といえる。



#### <A-④>

⇒消費者金融は次のように定義されている。

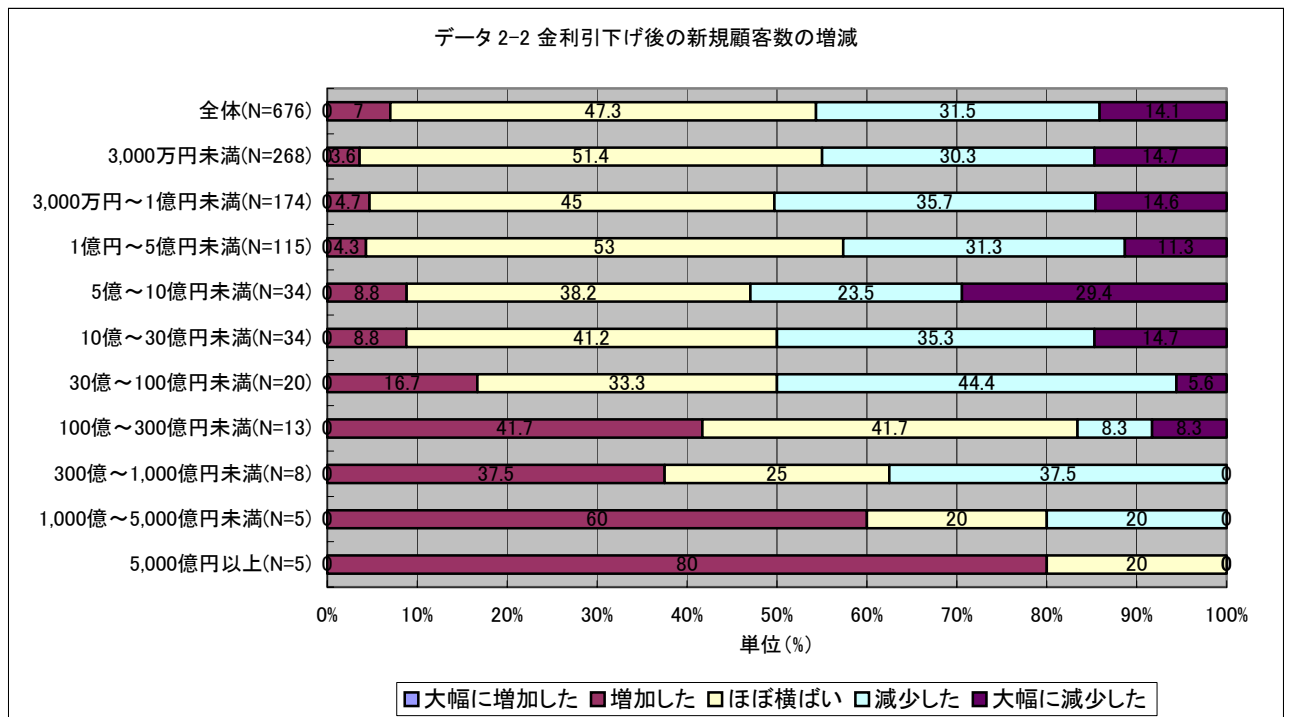
『消費者金融 (Consumer Finance) とは、消費者の「信用」を担保に金銭の貸し付けを行う業務で、キャッシュローン、消費者ローンと呼ぶこともある。銀行、信販会社、クレジットカード会社、消費者金融会社がこの業務を行っているが、一般に消費者金融 (Consumer Finance Company) という場合は、「無担保・無保証・小口・迅速」をモットーに、この業務の主流を担ってきた個人金融専門の消費者金融会社のことを指す』

近年の規制緩和に伴い、前者の銀行を筆頭に各社が後者の事業に参入を開始したとはいえ、無担保・無保証の貸し出しは企業にとってリスクが高いため、信用情報の蓄積、情報の交換、審査ノウハウ、債権回収の効率化などがビジネス成功の鍵を握る。このことを考慮すると、前者を後者に同じとみなすにはいささか時期尚早といえるのではないか。したがって今我々が取り上げている市場は明らかに後者といえる。

しかし定義とは何に視点をおいて考えるかによって異なってくるものである。これだけの理由でこの市場を狭義に定義されているとは言い難いので、A-④からの明確な判断は避けることにする。

<B>

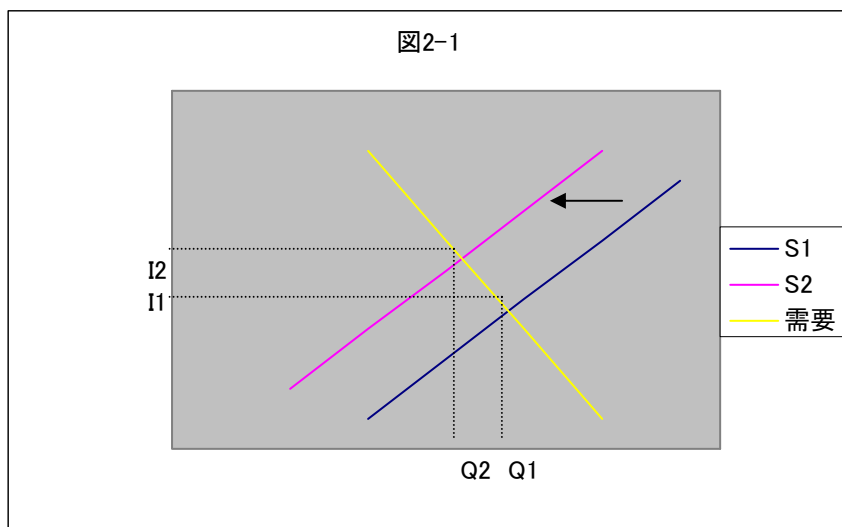
⇒この市場は②弾力性<1（非弾力的）⇒価格が上昇すれば総収入は増加に当てはまるといえる。なぜなら「価格が上昇すれば総収入は増加」は「価格が下落すれば総収入は減少」と言い換えることができるからである。データ 2-2 より金利が下がり新規顧客が減少したことがわかる。したがって総収入も減少したと予測できるので、逆ベクトルで考えて非弾力的と判断できる。



<C>

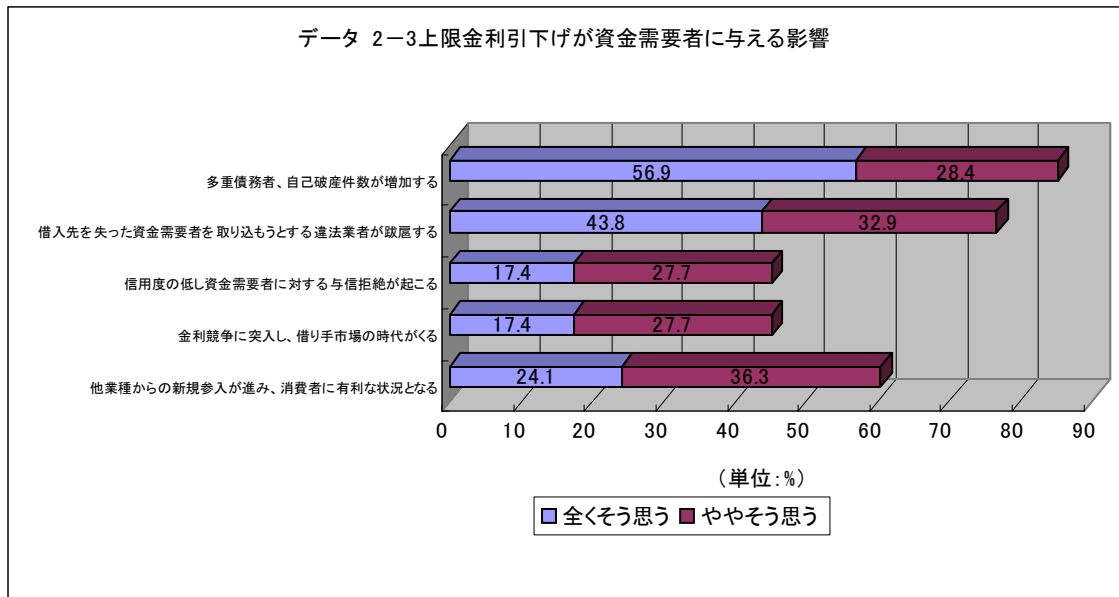
⇒図 2-1 が示すように、上限金利の引き下げは供給曲線を S1 から S2 へと左方にシフトさせるが、需要曲線はシフトしない。つまり資金供給量が減少する一方で、資金需要量は変化しないのである。<C-①②>これは需要の価格弾力性が低いことを示している。資金の均衡金利は P1 から P2 へと上昇し、均衡取引量は Q1 から Q2 へと減少する。均衡取引量の減少は、上限金利の引き下げが資金の供給量を確実に減少させることを示している。<C-③>





したがって、直接の影響は買い手（資金需要者）よりも売り手（消費者金融業者）に及ぶと考えられる。なぜなら、上限金利が下がったためにリスクの高い顧客層、すなわち以前なら与信をクリアすることができた顧客に資金を貸すことができなくなり、資金供給量の減少を招いているからである。何故与信をクリアできなくなったのか。金利とリスクは比例する関係にあるので金利を高くすれば基準は甘くなり、反対に金利を下げれば基準は厳しいものになる。つまり必然的に与信基準、与信システムの強化が行なわれる結果となり、このことがさらに資金供給量の減少に拍車をかけたといえよう。中堅・中小業者はリスクの高い層を中心にビジネスを展開してきただけに、この層の既存顧客を失うということは大変な痛手となる。

それでは資金需要者への影響はどうだろうか。与信をクリアすることができなくなった資金需要者の行動も絡めて探っていくことにする。資金への需要は図に描かれているように**非弾力的**である。論理的には、需要が非弾力的であれば均衡金利の下落は市場の総収入を減少させ、すなわち上限金利の引き下げによって資金供給量が増加するよりも均衡金利が下落する割合の方が大きいので、資金需要者の資金調達額は減少するはずである。しかしこの市場の資金需要者にとって金利の高低は問題ならない為、資金調達額は変わらないのである。資金の使い道としては様々な理由があるだろうが、一刻一秒を争う状況に身をおいている資金需要者は多少金利が高くてもすぐさま資金を貸してくれる業者に駆け込む。その証拠に上限金利引き下げを機に違法な貸金業を営む悪質業者が勢力を拡大している事実が明らかになっている。データ 2-3 をみてみると、「違法業者の跋扈」以外に「信用度の低い資金需要者への与信拒絶」に端を発し、「多重債務者、自己破産者の増加」など他業種からの参入や金利競争による借り手市場の到来という有利な状況がある一方で、それ以上にマイナスの影響がでていることが分かる。上限金利の引き下げはリスクの高い層に焦点をあてた場合、資金需要者はおろか社会への弊害をも増加させるといえる。

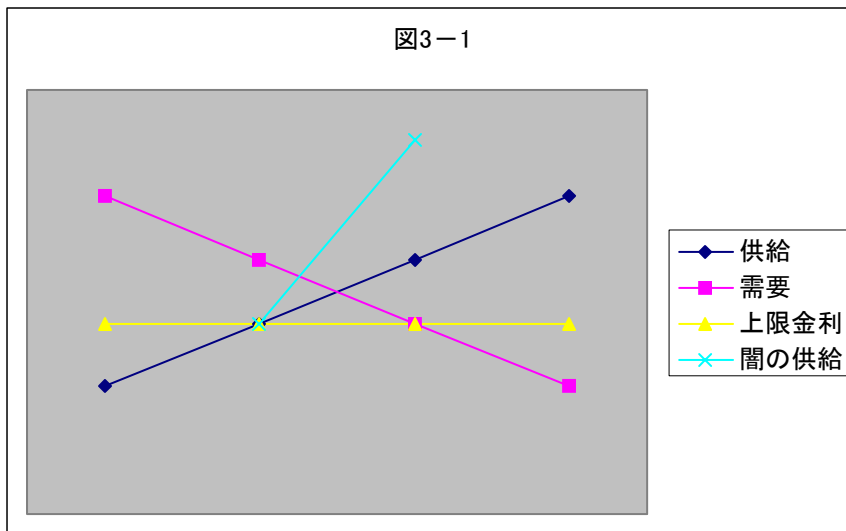


### 論点 3：闇の供給曲線を生み出したものは何か

論点 2 の最後で論じた社会への弊害についてもう少し詳しく検証していくことにする。

論点 1 で考察したように上限金利の設定が需要と供給の均衡点よりも高い場合、すなわちリスクの高い資金需要者の市場では、需要が供給を上回る現象が生じて市場の均衡を崩す。そこでは「資金を必要としているのに融資を受けられない需要者が闇業者から借りざるを得ない」という状況が引き起こされる。

上限金利の設定は市場の供給不足を顕在化させ、消費者と供給側（特にリスクの高い層に対して多くの貸出を占めていた業者）の不満を募らせることになる。募った不満は闇市場を発生させて正規の供給曲線が左方向にシフトして「闇の供給曲線」に変わる。図 3-1 ではこの闇市場の動きを図示した。闇市場での取引は非合法的な取引である。発覚すれば罰金、営業停止などの法的制裁を受けることになる。通常、制裁を受けるのは供給側である。したがってヤミ金融業者は摘発されたときの制裁リスクに対するプレミアム（割増費用）を考慮しておかなければならない。不法融資額が増えれば増えるほど、制裁リスクが高くなるとすれば、闇市場への融資の動きを示す供給曲線は、正規の供給曲線の動きを示す右上がりの線に、リスクプレミアムを加えた分だけ傾きが急になる。供給と上限金利の交点を起点にした水色の右上がりの線が「闇の供給曲線」を示す。なお、需要側は、一般に摘発を受けることはないため、闇での動きも正規の動きと同じであるとして、同じ右下がりの需要曲線で示した。



闇市場は文字通り“需要と供給の法則が支配する世界”である。闇市場における需給一致点は言うまでもなく正規の需給一致点よりも高くなる。資金需要者は異常な暴利と資金不足の二重の苦難に見舞われ、不満は解消されるどころかますます募るばかりである。このことは我々を次の結論へ導いた。

「上限金利の規制には、その意図とは別に供給不足と闇高金利を生み出す副作用がある」

### 結びにあたって

これまでの考察により次の2点が明らかになった。第一に29.2%への上限金利引き下げがリスクの高い資金需要者に対して多くの融資を占めている中小・零細企業の消費者金融業者に対して与えた影響が大きいこと、第二には弱者を守るために設定されたはずの上限金利は闇市場を形成し、それは皮肉なことにかえって資金需要者を苦しい状況に追い込んでいるという事実である。供給側にも需要側にもマイナスの影響が出ている。

業界はこれまでも消費者金融業界について世間に広く知れ渡るように努めてきたが人々の理解はいまだ十分とはいえない。高金利による過剰融資が厳しい取り立てを生んでいることなどは今日の多重債務問題における最大の原因であり、貸金業者の貸付上限金利をさらに大幅に引き下げる必要があると考える人も現実に数多く存在する。2003年の出資法改正に向けて、社会の業界に対する理解を高めるためにより一層の努力が求められる。健全な市場を形成するためには、多重債務や自己破産などの問題がどこにあるのかを徹底して論議してかなくてはならない。

上限金利の見直しがあるとは言っても、金利の見直しに期待するだけでなく、個々の企業ごとに経営努力をしていく必要がある。データ2-2から明らかなように、新規顧客の獲得は難しくなっていることが分かる。特に中小企業にとってはピンチである。しかし前向き

に考えると、今後の生き残りをかけて経営戦略を立て直す機会でもある。今まで新規顧客獲得に力を注いでいたとしたら、今後は既存顧客との関係を強くする方針にシフトするなど、CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)を実践していくことが必要になる。一度利用してもらった顧客を逃がさないようにするために、IT(情報技術)を活用し、顧客のライフスタイルに密着できるような事業活動を展開していくなど、法改正に押しつぶされないような戦略を作るなど成長するための要素はまだ残されている。

### 参考文献

1. 「貸金業白書」 2000年度版
2. 「マンキュー経済学I ミクロ編」(N・グレゴリー・マンキュー著)
3. 「需要と供給の経済学」(吉原龍介著)
4. 「日本の消費者金融業界 2001」(スタンダード&プアーズ社)
5. 「消費者金融素朴な質問 77」(JCFA)
6. 「消費者金融業界 2001」(ダイヤモンド・ビッグ社)