

「消費者金融大手の費用・収益構造と 上限金利引下げに対する抵抗力」

矢田 哲（早稲田大学商学部 4 年）
杉山 宏行（早稲田大学商学部 4 年）
門田亜希子（早稲田大学商学部 4 年）

消費者金融大手の費用・収益構造と上限金利引下げに対する抵抗力

はじめに

ここ数年の消費者金融業界は大きく変わった。昨年6月に施行された出資法改正による、上限金利の引き下げ、外資・都銀の参入など、取り巻く外部環境は急激な変化がある。また他の金融市場でも、預貯金金利（当座預金を除く）の自由化や保険料の自由化など、金利や手数料の自由化が進んでいる。金融市場の自由化が進んでいる。金融市場全般において、規制緩和による他業態・同業他社の自由競争の推進が行われる一方、消費者金融市場は、上限金利の引下げで、規制強化が行われようとしている。そのようなさらに厳しさを増す21世紀の競争環境の中で、消費者金融会社はどのような対策をしていかなければならないか。現存の消費者金融業者を収益・費用構造を分析し、今後起こりうる更なる上限金利の引下げに対して現在どれだけの抵抗力を持つか、主に有価証券報告書の数値から考察する。

このような課題を取り上げた理由

A. 貸金業関連3法の改正が与える業界への影響

一昨年の商工ローンに端を発した一部の悪質な経営姿勢や、国の対応の遅れが表面化し、世論の批判は高まった。それを受け、1999年12月改正、2000年6月1日に施行された3法のうち、特に今後の経営に大きく影響が出るものは、出資法の上限金利、40.004%から29.2%への引下げである。

大手は上限金利以下だが、中堅以下中小の消費者金融会社で、29.2%を下回る貸出金利で商品を提供しているところは少ない。¹

また、改正貸金業着せ法案は、施行後、3年を経過した後、3年後との必要な見直しを規定している。

B. 外資による日本の消費者金融市場への参入の激化

GE キャピタルに代表されるように、昨今外資企業による、日本の消費者金融業界への参入が著しい。業界5位のレイクは1998年7月にGE キャピタルによって約8000億円（推定）で買収された。業界6位のアイクはアメリカの消費者金融企業、アソシエイツ・ファーストキャピタル・コーポレーションの日本法人である。更に、GE キャピタルは業界中堅のコーエー・

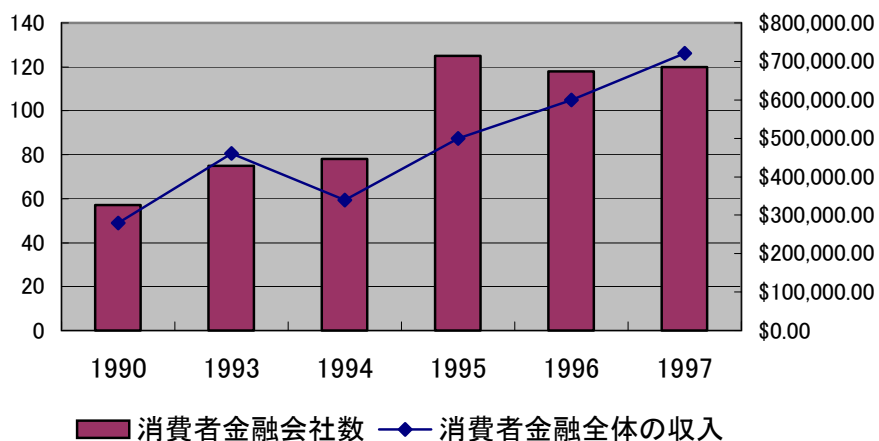
1) 消費者金融サービス研究会第一回全国大会の発表資料「消費者金融会社の収益・費用構造の分析」(P12) 貸付平均金利の状況によると法改正前の契約を含んでいるため、平均すると29.2%を超えている会社が多い。

1,000億～5,000億の貸付残高の準大手5社でも平成12年9月現在29.6%になっている。

クレジット、アソシエイツは同じく中堅のディック・ファイナンスをそれぞれ傘下に収めている。彼らはアジア市場進出を標榜し、日本の消費者金融市場での地位を築こうとしている。M&Aによって、磐石な経営基盤を持った外資の消費者金融業界の動向は日本市場にも大きな影響があるだろう。

アメリカの市場をみると、現在消費者県有会社の統合化が進んでいる。グラフ1が示すように、ここ数年、収入の増加は著しいが、一方で企業数は通減の様子を見せる。このことは消費者金融業会でM&Aが行われた結果と考えられる。仮に、外資企業が日本市場に参入した場合、各国の市場で提供してきたレベルでの金利で商品を展開する可能性がある。現在、アメリカでは州によって上限金利の制限は異なり、またローンの学と種類によっても異なる。しかし、実際は市場の自由競争化で、実質平均金利が9～20²⁾である。またイギリスでは消費者金融ブローカー、銀行、住宅金融組合など、他業種間の競争が激化しており、パーソナルローンの金利は10%から最高20%である。

グラフ1： 米国における消費者金融業会全体の収入と会社数



2) スタンダード&プアーズ社の金融サービス業に関するレポート(1998.8.27)によると、アメリカの消費者金融会社の貸出金利は一般に9%から20%、もしくはそれ以上である。また、無担保ローン(アメリカで最も一般的なのはクレジットカードによるリボルビングかキャッシング)では通常15%から21%である。

C. Mobit など、低金利商品を提供する消費者金業者の台頭

Mobit は 2000 年 5 月に三和銀行および信販会社のアプラスとプロミスが設立したジョイントベンチャーである。三和銀行が Mobit 株の 50%、プロミスが 40%、アプラスが 10% 所有する。Mobit の貸出金利は 15%~18% である。ターゲットの高所得者層（年収 500 万円~800 万円）で、消費者金融の利用客層（年収 200 万円~600 万円）³とは一線を画する。しかし、消費者が持つ、現行のイメージを全面的に押し出し、現存の消費者金融会社の貸出金利（24%~29%）より低金利を協調した戦略をとっている。

以上の 3 点を踏まえ、今後、貸金業 3 法案の 3 年後との見直しによって法的な圧力も強まり、上限金利の低下が予想される。また、外資系消費者金融会社の本国並みの金利での新商品の展開、Mobit を始め、低金利を謳うパーソナルローンの対等など、21 世紀は市場競争が活発になることが予想される。競争原理が働き、今よりも価格競争は激しくなり、各社とも、環境が変わっても現在の利益・成長率を維持するためには、現存の収益・費用構造の見直しが必要である。そのために以下の手順で分析を進める。

手順

1. 消費者金融各社の費用・収益構造と概算による ROE の算出
2. シミュレーション①
上限金利が 20% と仮定した場合の各社概算 ROE
3. シミュレーション②
各社が概算 ROE20% を達成するために必要な営業費用の算出
4. シミュレーション④
株主資本が変化した際の概算 ROE の変化
5. 収益・費用構造分析

1. 消費者金融各社の費用・収益構造と概算による ROE の算出

《手順・分析方法》

☆ 当該企業の総資産に対する収益・費用の割合

消費者金融業界の場合、総資産は総貸付金残高とほぼ同額のため、貸付残高を用いた。また、収益に関しても、営業貸付金利息が営業収益とほぼ同額のため、これを用いることにする。

☆ 専業大手、準大手の費用構造の比較分析

費用の内訳

1. 金融費用…資金調達の際にかかる費用。損益計算書営業費用の項目である、借入金利息・社債利息等の合計

3) 野村総研の試算により。「よくわかる消費者金融業界」（山本義男・増淵正夫、日本実業出版社）P219 参照

2. 貸し倒れ費用…損益計算書営業費用の項目、貸倒引当金繰入額と貸倒れ損失の合計
3. その他の営業費用…広告宣伝費・人件費（従業員給与及び賞与・退職賞与引当金繰入額・福利厚生費等の合計）・その他の3種類に分類

☆ 各社の ROE の比較分析…効率性を測る指標である各社の ROE を比較し、次にその差がどこに起因しているのか考察する。ROE（株主資本利益率）は株主の立場から考えて、自己資本（＝貸借対照表の「資本の部」の合計）に対してどのくらいの利益が発生しているか測定する指標である。すなわち、株主から出資された資金がどれくらい友好に活用されているかを示す。資本調達为国境を越えて進み、海外に流出する日本企業の株式は年々増加している。経営のグローバルスタンダード化が進むにつれ、日本企業は株主利益の最大化を最重要視せざるを得なくなっている。株主重視の経営が求められる中、その規律となる ROE は経営指標の中で最も普及しているものの一つである。また、分析の対象となった大手・準大手の有価証券報告書に各社 ROE を記載していることから、今回私達も ROE を指標として用いることにした。

《概算 ROE の算出方法》

1. 「営業貸付金利息／貸付金残高」で求めた数値（収益の総資産に対する割合）から、「営業費用（金融費用＋貸倒れ費用＋その他の営業費用）／貸付金残高」で求めた数値（費用の総資産に対する割合）を引く。これがその企業の当期税引き収益にあたる。
2. そこから法人税 40% を引き、税引き後利益を求める。
3. この値を株主資本比率で割ったものが、当該企業の概算 ROE となる。

$$1. \quad 2. \quad \frac{\text{貸付金利息}}{\text{貸付金残高}} \times (1 - 0.4) = \text{税引き後営業利益}$$

$$3. \quad \frac{\text{税引き後営業利益}}{\text{株主資本比率}} = \text{概算ROE} \quad ※ \quad 0.4 \text{ は税率}$$

注：概算であるので、実際の ROE とは 2% 程度の誤差が生じる。これは営業外収益・費用や特別損失などを計算に入れていないためである。

考察

まず、大手5社と準大手5社の平成12年度3月末有価証券報告書から算出したROEの値については表1（消費者金融各社の費用・収益構造と概算によるROE）の通りである。最大手の武富士が22.00%、アイフル21.9%、アコム20.27%と続き、準大手ではニッシンの14.54%と最も高く、シンキ11.20%、三洋信販9.20%、クレディアは最も低く、4.54%となっている。ROEは各社で最大約15%もの開きがある。

一方で、消費者金融会社の収益率を測る貸付金利率は、準大手では最も低いシンキの21.95%から最も高いアース28.32%と若干の格差は見られるものの、大手4社では24%前後で横並びの様相を呈している。

2. シミュレーション①

上限金利20%と仮定した場合の各社概算ROEの算出

上限金利が今後更に引き下げられた場合、その分消費者金融会社の収益が減り、ROEの値は低下していく。ここでアメリカ・イギリスなどの諸外国の例を元に、上限金利が20%と仮定したときの各社の概算ROEを算出した。

《算出方法》

各社の貸付金利率は、「営業貸付利息／貸付金残高」という式で求められる。

よって、上限金利20%を想定する場合には、表1における「営業貸付金残高／貸付金残高」の項目を20%に置き換え概算ROEを算出する。

考察

現在各社で設定されている貸付金利より、2.94～8.32%引き下げ、20%の金利になった場合次のような結果になる（表2参照）。

営業費用が18～25%弱を占める準大手にとって特に厳しい値が出ている。営業費用が収益を超えているところが数社あり、赤字に転落している。クレディア、アースは「収益－費用」が-3.02（クレディア）、-4.81（アース）と、マイナスの値が出ており、費用面の問題が露呈されている。

一方、各社の概算ROEの低下も大きい。業界1位の武富士でも、貸付金利24.07%→20.00%で、ROEは22.00%→14.59%と7.41の減少である。他社も株主資本比率が大きい三洋信販を除いて（ROE算出の際、分母となる株主資本が高いため、変化が少ない）ROEは大きく変化し、6～13%減少している。

3. シミュレーション②

現在アメリカの消費者金融業者の多くは、ROE20%を達成している。よって、ここで日本の業者がその値を達成するためには、逆にどの程度営業費用を抑える必要があるのか考えてみる。

《算出方法》

1. まず、前述のように ROE は、「税引き後当期純利益／株主資本比率」であり、今回のケースでは、この値が 0.2 となる。
2. 次に、税引き後当期純利益は「税引き前当期純利益（営業収益－営業費用）×0.6」であるので、それを上記の式に当てはめる。
3. 今ケースでは、営業費用の割合を求めたいので、営業費用を変数とおき、式を変形すると、「営業費用＝営業収益－株主資本比率／3」という式が出てくる。

$$1. \quad ROE = \frac{\text{税引き後当期純利益}}{\text{株主資本比率}}$$

$$2. \quad \frac{\text{営業費用}}{\text{貸付金残高}} = \frac{\text{営業貸付金利息}}{\text{貸付金残高}} - \frac{\text{株主資本比率} \times \text{概算ROE (20\%)}}{0.6}$$

$$3. \quad \frac{\text{営業費用}}{\text{貸付金残高}} = \frac{\text{営業貸付金利息}}{\text{貸付金残高}} - \frac{\text{株主資本比率}}{3}$$

考察

シミュレーション②の結果（表3）を見てみると、ROE20%達成のための設定した目標営業費用の達成企業は、現時点では3社だけである。しかも、そのうちの2社は超過分が1%も満たして折らず、決して余裕があるとは言えない。（アコムが0.12%、アイフルが0.68%）注意しなければならないのは、三洋信販の実際営業費用と目標営業費用の差が11.66%もあることだ。これは当該企業の64.8という高い株式資本に起因する。確かに株主資本が高い水準であることは、企業の資金が確保されていることを意味し、かつ格付けの上昇・株価の増加が見込まれる。しかし、効率性を考えてみた際には、分母となる値が高くなってしまい、ROEは低くなる。

4. シミュレーション③

株主資本比率が変化した時の ROE の値

1999年5月、「金融業者の貸付業務のための社債の発行等に関する法律（ノンバンク社債法）」が施行された。消費者金融会社は、これまで社債で得た資金を貸し付けに向けられなかったが、この法律によりできるようになった。その結果、消費者金融会社の資本構成は大きく変化した。消費者金融各社は、資金調達減をこれまでの銀行からの借入金である間接金融から、社債やCP

(コマーシャルペーパー)の発行による直接金融へと移行しようとしている。具体的にプロミスの例をとってみると、資本市場からの調達が増加したことがわかる。(グラフ2参照)。

ここで、会計の面から考察してみると、

直接金融を増やす→借入金が増加→貸借対照表上の負債の部が増加

という現象が起きる。仮に各企業の資産の割合が現状のままだとすると、負債が増加した分、資本は減少することになり、株主資本比の減少が起こる。(資産=負債+資本)現にアメリカでは、直接金融からの資金調達を増加した結果、株主資本が減少し、全体として約10%の値となっている。日本はアメリカに比べ、直接調達の割合がまだ低いが、これから徐々に増加する基盤は整いつつあると言える。一つの例として、プロミス社と実質固定金利調達比率⁴の'95~'00の推移を見ると、43.83%('95)から、86.6%('00)に増加している。(グラフ3参照)固定金利による長期借入れを増やせば、資金調達が安定するので、株主資本比率を低下させることができる。

そこで、実際に日本の消費者金融業者が直接金融に移行し、株主資本比率が減少した場合の概算ROEの計算してみたい(表4)。段階的に株主資本を下げていくと仮定し、表では株主資本比率が各社20%、15%、10%の値でROEを算出した。

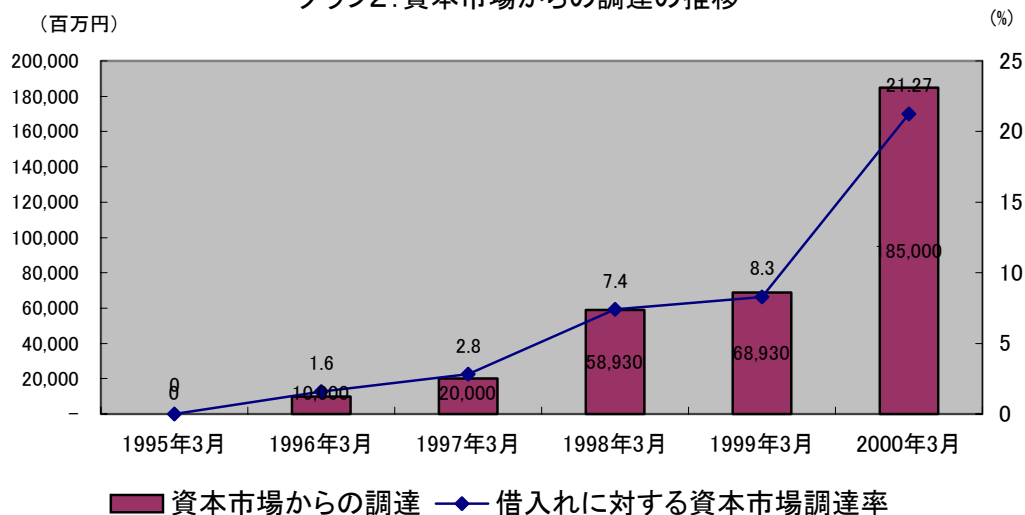
考察

株主資本比率を下げることで、ROEは非常に高い数値を締めるようになる。これは、特に大手になるにつれて顕著である。株主資本比率が20%から15%に下がるケースにより、15%から10%に下がったケースのほうが、ROEの上昇率が大きくなる。つまり、株主資本比率1%あたりのROEの上昇率は、株主資本比率が低いほど大きくなるといえる。しかし、単純に株主資本比率を下げることで、格付けが下がり、金融コストが増すからである。債権の格付けとは、発行された債券の元金や利子を発行時の条件どおりに返済する確実性を評価するものである。

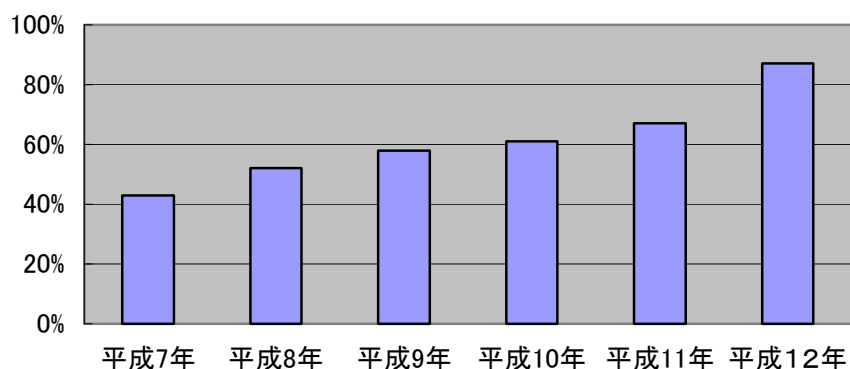
その格付けを決定する基準は、過去と将来の財務状況と実績、経営陣の質、担保や保証の状況、経営環境など多岐にわたり、債務の返済の確実性に影響を与える要員について評価を行う。この格付けが下がれば、当然直接金融による資金調達の方が割高になってしまうのである。資金調達の多様化によって資金繰りを安定化させることは必要であるが、株主資本比率を下げるのは危険である。間接金融による資金調達から、直接金融による資金調達へシフトしつつあるものの、やはり適正なバランスを探る必要があるようだ。

4) 実質固定金利調達比率 = (固定金利による長期借入れ + スワップによる長期借入れ + 普通社債 + 転換社債)

グラフ2: 資本市場からの調達推移



グラフ3: 実質固定金利調達比率 (%)



5. 収益・費用構造分析

ここでは、これまでの結果を踏まえ、項目の順番に収益・費用を分析していく。

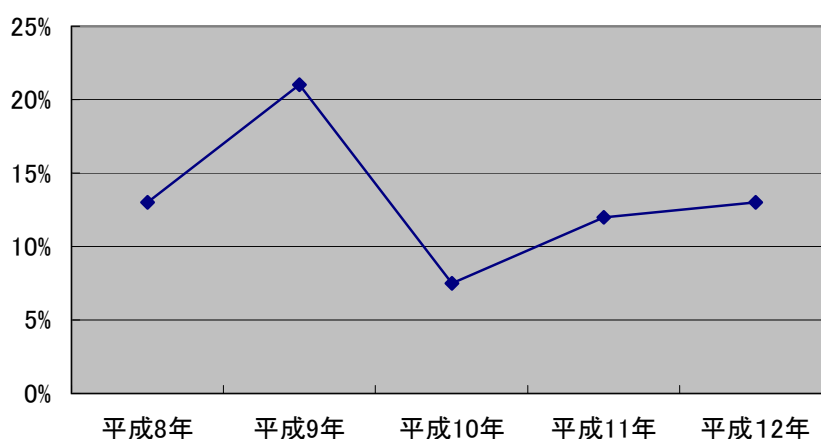
A. 収益について

貸付金残高の伸びの鈍化

収益に関して言えば、現状では貸出金利は各社ほぼ横並びで、大きな差はない。が、今後上限金利の低下が見込まれ消費者金融業者の収益が悪化する可能性が高いことは初め

に述べたとおりである。それとは別に、既におきている問題として、営業貸付金残高の伸び率が低下してきていることがわかる。借入金余力の減少や、消費者金融業者の無人契約機・ATM効果が一巡してしまっただけでなく、最近では新規顧客数が減少し、営業貸付金の伸び率が鈍化しているようだ。

グラフ4: 営業貸付金残高伸び率(大手9社平均・前年度比)



B. 費用について

貸倒れ費用の増加

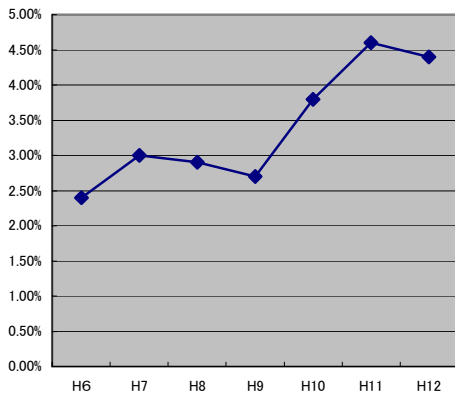
過去の膨大なデータをもとにした、与信技術の向上は著しい、貸倒れリスクの徹底した管理のお陰で、貸倒れ償却率はほぼ3%前後に抑制されている。IT技術の積極利用による与信スコアリングシステムの精緻化と、そのスコアリングシステムと対面による審査の組み合わせによって、きわめて制度の高い与信を短時間で行うことができ、銀行をもしのぐ低い貸倒れ率を維持している。

だが、徐々にではあるが貸倒れは増加傾向にある(グラフ5参照)。平成9~11年の間で、貸倒れ率は、業界平均で約2%も上昇している。特に、貸付残高の伸び率が最も高かった平成9年の翌日、貸倒れ率は大きく上昇した。これは、顧客獲得のためにリスクの高いそうにも手を出した証拠である。

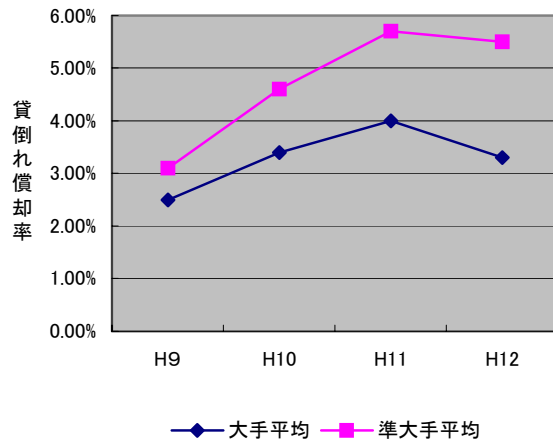
次に、各社の貸倒れ率の変化(グラフ6参照)を見ていくと、大手は伸び率が安定しているが、一方、準大手は年度によって、増加・減少が大きく変化している。アースを例にとると、3.23%(平成9年)→1.58%(平成10年)→7.73%(平成11年)というように、変動に予測

性がないと、対策を講じにくい。そこで、大手・準大手に分け平均を取り、どの程度貸倒れ率に変化があるのかを見てみたい（グラフ7参照）。

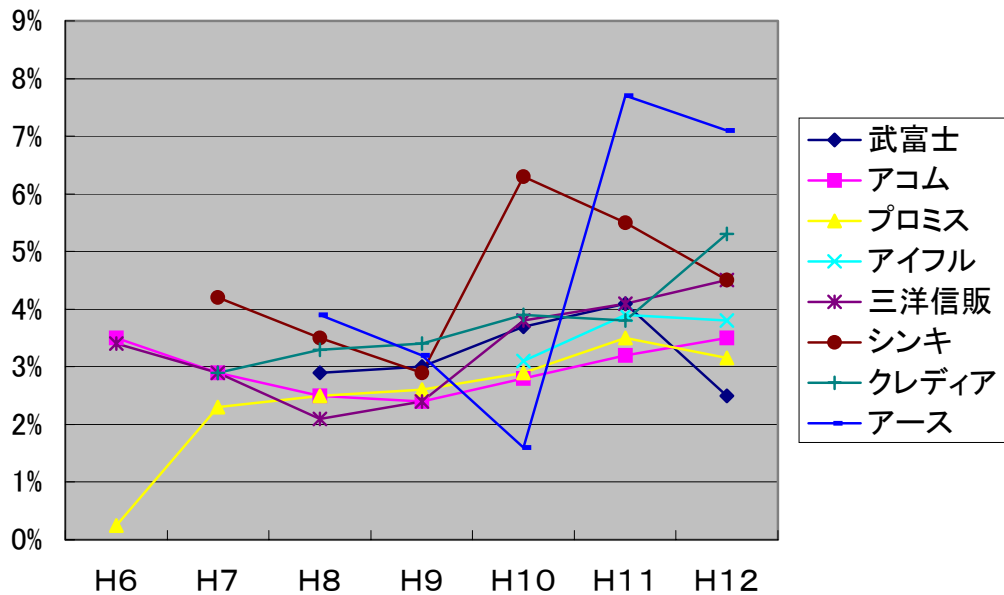
グラフ5: 業界平均



グラフ7: 貸倒れ償却率大手平均&準大手平均



グラフ6: 各社の貸倒れ費用率の変化

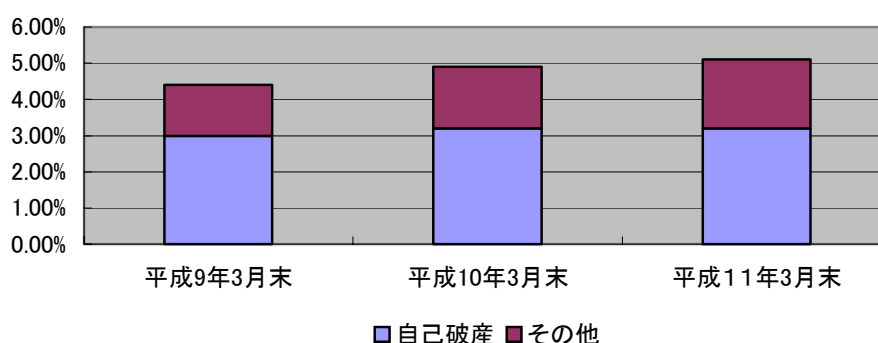


平成9年には、大手・準大手の貸倒れの差は、1%未満であったが、その格差は年毎に大きくなっていき、平成12年は、25強の開きになっている。

貸倒れ率増加の要因の一つとして、近年自己破産者や多重債務者が増加する傾向にあるにあることが挙げられる（グラフ8参照）⁵。

これは、債務返済能力の低下や、債務返済能力を超えた過剰の借入れを行ったことが原因だ。またそれ以外にも、日本経済の不安定な状況下、環境の変化（リストラ、勤めていた会社の倒産など）によって、返済意思のあるものでも、収入の減少によって自己破産に陥ってしまうケースも増えている。

グラフ8: 貸倒れに絡める自己破産の割合



※平成12年度消費車金融白書より抜粋

金融費用に関して

消費者近海者が、高収益をあげることができたのは低い調達金利と、貸出金利の金利差による利ざやのためである。グラフ9が示すように、現在公定歩合は1995年により0.5%の低水準で維持されていて、超低金利かにおいて2~3%という利率⁶での資金調達が可能だった。

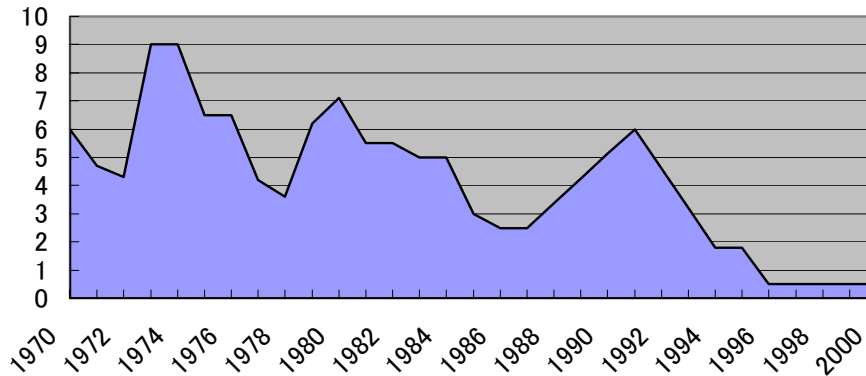
だが、今後金融費用は増加すると予想できる、その理由として、調達金利の上昇がある。昨年における日銀のゼロ金利の解除に象徴されるように、超低金利時代はようやく終わりを迎え、銀行からの借入金利は上昇局面に入った。

また銀行による貸し渋りの問題もある。多くの銀行は、保有する担保価値の急激な悪化により、信用力が高い借り手に対しても貸し渋りをするようになった。消費者金融会社に対しても、同様に貸し渋りがある。

5) 消費者金融会社が（平成9年度版、10年度版）参照 大手4社平均の自己破産者数は1487人から1776人に増加している。

6) 表2（消費者金融各社の費用・収益構造と概算によるROEの算出）より 金融費用は大手4社の平均が2.13%であるのに対して、準大手は約2.85%である。

グラフ9: 公定歩合(%)



・ 今後はどのような資金調達をすればいいのか

'99年にノンバンク社債法が施行され、消費者金融会社もCPや社債発行による資金調達が可能になった。だが、過去に'80年代消費者金融業会が債務超過に陥った際、銀行が資金回収を行い、流動性資金市場が、機能しなくなった。その苦い経験から、短期の直接金融による資金調達には慎重にならざるを得ない。だが、一方で長期借入は確実に増加しており、直接金融の資金調達の機械が増えることで、資金繰りも安定し、ある程度金融費用を抑えることが可能だろう。

その他の営業費用に関して

費用を見ると、特にこのその他の営業費用の占める割合が大きい。また、各社のROEの差を生みだしているのが、このその他の営業費用である。表1（消費者金融各社の費用・収益構造と概算によるROE算出）によると営業費用は大手平均8.425%、準大手13.154である。

このその他の営業費用の中身を見ると、広告宣伝費と人権費が大きな値を示している。したがって、ここではこの二つについて注目することにする。

A. 広告費用

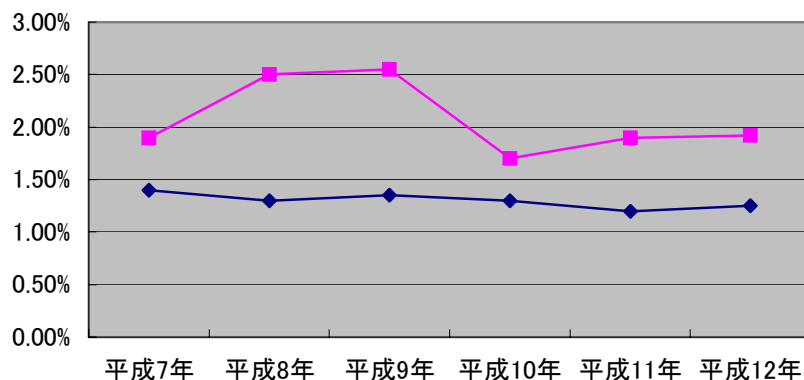
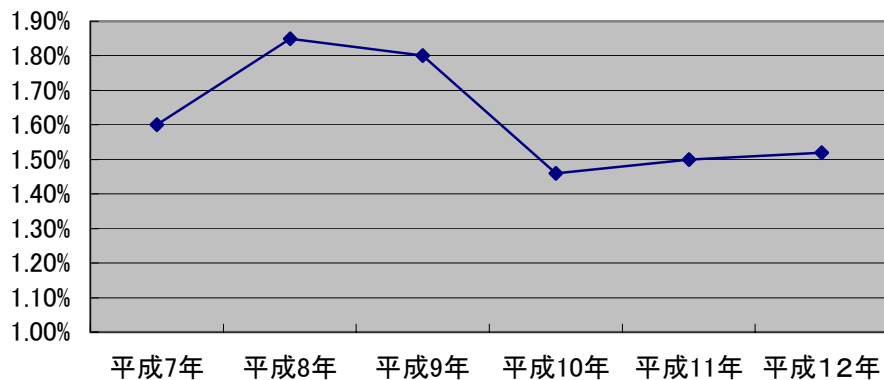
業界全体平均を見ると、広告費はここ2、3年は横ばい傾向にある。消費者金融会社の認知度は高まりつつあり、今後広告費が大幅に増加することは考えにくい。(グラフ10参照)。

大手と準大手の広告費を見ると、大手の広告費負担は逡減、準大手は逡増傾向にある。また、準大手の広告負担は大きく、現在大手に比べて約1%の差がある(グラフ11参照)。これ

は、準大手が認知度の面で大手に劣るためより多くの広告費をかけざるを得ない状況であることを示す。

平成10年に準大手は広告費が削減があったが、これは、平成9～10年にかけて、貸倒れの増加や貸付金残高の伸び悩みがあったためと考えられる。

グラフ10: 広告費用の変化(大手9社平均)



—◆— 大手平均 —■— 準大手平均

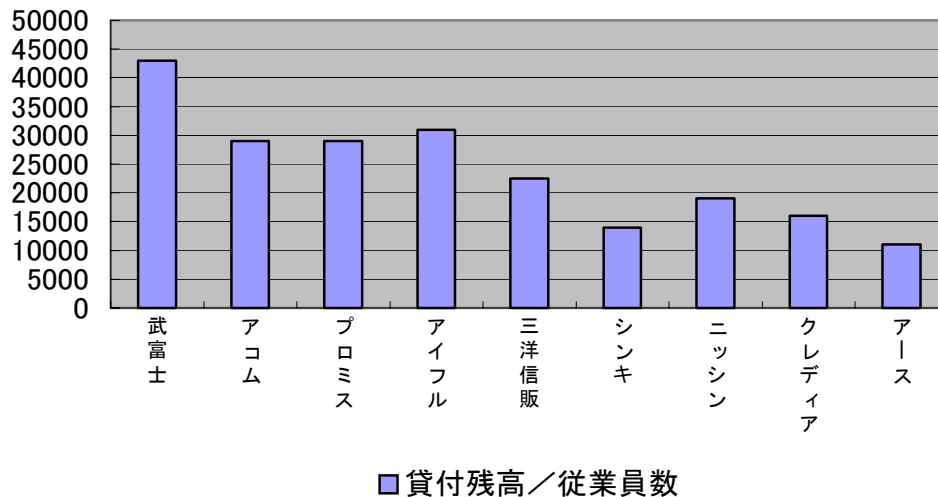
B 人件費

各社の人件費はその他の営業費用の中で見れば大きな値ではあるものの、その数値を他業種と比べると低い水準である。これは、ATMの集中管理による省人化、友人店舗の統廃合、無人店舗を増やすことによって事務所費の効率化を図るなどといった、ローコストオペレーション体制の確立に、各社が努めているからである。

だが、従業員一人あたりの生産性に関して各社で大きな差が生じている。グラフ12(「従業員一人あたりの生産性」)によると、武富士が突出して高い生産性を誇っているほか、大手は平

均 309.36 (百万円)、準大手は平均 147.03 (百万円) となっている。

グラフ12: 従業員一人当たりの生産性
(百万円)



※ 貸出利率の影響を避けるため、ここでは当期純利益ではなく、貸付金残高の数値を用いた

この格差は規模の経済の効果に起因しているようだ。だが一方、大手感で比較すると、前述の通り、武富士の一人当たりの生産性は特に高い値となっている。このことは、規模の経済以上、社独自の人材教育の効果と思われ、人件費の割合を業界で最も低く抑える要員となっている。

各社の努力目標に掲げられる「従業員の質の向上」は「人件費の削減」に強く関連しているようだ。

まとめ

1. 現在 大手貸付金利平均 23.69% 準大手 24.97%
費用 14.25% 21.27%
ROE 17.89% 9.03%
→営業費用の大きさがROEの格差に起因していることがわかる。
2. 上限金利が 20%の時→ 赤字転落の企業が出てくる。費用面の改善の余地あり
3. ROE 20% 設定時 → 営業費用大幅削減が必要

4. 資金調達を長期借入に移行し、株主資本比率を下げた場合にROEの向上につながる。
5. 収益・費用構造
 - ☆貸付金残高の伸びの鈍化 → 既存の顧客ベースにおいて飽和状態
 - ☆貸倒れ費用の増加 → 業界全体では通増傾向だが、準大手の増加が顕著で安定性がない。
 - ☆金融費用増加の可能性 → 資金調達機会の多様化
 - ☆人権費と一人当たりの生産性の格差
 - ☆広告費 → 業界全体では横ばい、大手と準大手では格差あり

最後に

消費者金融業界全体が好況であるという時代は終わりを告げたといえる。今後は各社の企業努力によって収益に大きな差が生まれ、勝ち組み・負け組みの二極化が現在よりなおはっきりしてくるだろう。分析の結果、上限金利引き下げ・外資企業の参入などに対して大手・準大手消費者金融会社といえども、十分な対抗力をもっているとはいえないことがわかる。現在貸し金業者は日本で約一万社あり、中小零細の会社を見れば非常に裾野の広い業界である。本当に危機的状況にあるのはむしろ中小の業者である。金融ビッグバンが起これば、金完全自由化がなされるのはむしろ中小の業者である。金融ビッグバンが起これば、金融完全自由化がなされる時、いかにして、貸出残高を更にのばすことが出来るか、いかにして、営業費用を削減していくかという問題は、消費者金融会社にとって死活問題である。21世紀、消費者金融会社各社が生き残る対抗力を持つためには、激しい環境変化に対応できるだけの堅固な収益・費用構造の確率が必要である。

表 1：消費者金融各社の費用・収益構造と概算による ROE

	富士	アコム	プロミス	アイフル	三洋信販	シンキ	ニッセン	クレディア	アース
営業貸付金残高	1,492,202	1,347,757	1,100,546	1,001,080	259,443	185,166	111,438	64,37	14,919
金融費用	27,979	29,250	21,298	25,590	1,930	4,917	3,669	1,930	364
貸倒れ費用	57,099	46,061	34,866	38,918	11,360	8,325	5,328	4,001	277
その他営業費用	93,587	122,081	106,496	87,004	23,588	21,665	11,480	8,925	3,061
(広告宣伝費)	15,535	15,963	15,956	13,303	2,460	2,418	2,058	1,136	451
(人件費)	24,139	35,200	32,409	25,080	6,688	6,335	3,971	2,435	866
(その他)	53,913	70,918	58,131	48,621	14,440	12,912	5,451	5,354	1,744
株主資本比率	33.00%	26.20%	31.80%	21.40%	64.80%	16.60%	24.60%	29.70%	35.90%
営業貸付金利息	359,193	316,490	256,414	229,693	61,767	406,45%	27,118	16,306	4,225

営業貸付金利息%	24.07%	23.48%	23.30%	8.69%	24.66%	21.95%	24.33%	25.27%	28.32%
金融費用%	1.88%	2.17%	1.94%	2.56%	0.77%	2.66%	3.29%	2.99%	2.44%
貸倒れ費用%	3.83%	3.42%	3.17%	3.89%	4.54%	4.50%	4.78%	6.20%	1.86%
その他営業費用	6.27%	9.06%	9.68%	8.69%	9.42%	11.70%	10.30%	13.83%	20.52%
(広告宣伝費%)	1.04%	1.18%	1.45%	1.33%	0.98%	1.31%	1.85%	1.76%	3.02%
(人件費%)	1.62%	2.61%	2.94%	2.51%	2.67%	3.42%	3.56%	3.77%	5.80%
(その他%)	3.61%	5.26%	5.28%	4.86%	5.77%	6.97%	4.89%	8.30%	11.69%

費用合計(営業費用)	11.97%	14.56%	14.78%	15.13%	14.73%	18.85%	18.38%	23.02%	24.81%
収益一費用	12.10%	8.84%	8.52%	7.81%	9.94%	3.10%	5.96%	2.25%	3.51%

ROE	22.00%	20.27%	16.09%	21.90%	9.20%	11.20%	14.54%	4.54%	5.86%
-----	--------	--------	--------	--------	-------	--------	--------	-------	-------

表2：上限金利が20%と仮定した時の各社の概算ROE

	富士	アコム	プロミス	アイフル	三洋信販	シンキ	ニッシン	クレディア	アース
営業貸付金残高	1,492,202	1,347,757	1,100,546	1,001,080	259,443	185,166	111,438	64,37	14,919
金融費用	27,979	29,250	21,298	25,590	1,930	4,917	3,669	1,930	364
貸倒れ費用	57,099	46,061	34,866	38,918	11,360	8,325	5,328	4,001	277
その他営業費用	93,587	122,081	106,496	87,004	23,588	21,665	11,480	8,925	3,061
(広告宣伝費)	15,535	15,963	15,956	13,303	2,460	2,418	2,058	1,136	451
(人件費)	24,139	35,200	32,409	25,080	6,688	6,335	3,971	2,435	866
(その他)	53,913	70,918	58,131	48,621	14,440	12,912	5,451	5,354	1,744
株主資本比率	33.00%	26.20%	31.80%	21.40%	64.80%	16.60%	24.60%	29.70%	35.90%
営業貸付金利息	359,193	316,490	256,414	229,693	61,767	406,45%	27,118	16,306	4,225

営業貸付金利息%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
金融費用%	1.88%	2.17%	1.94%	2.56%	0.77%	2.66%	3.29%	2.99%	2.44%
貸倒れ費用%	3.83%	3.42%	3.17%	3.89%	4.54%	4.50%	4.78%	6.20%	1.86%
その他営業費用	6.27%	9.06%	9.68%	8.69%	9.42%	11.70%	10.30%	13.83%	20.52%
(広告宣伝費%)	1.04%	1.18%	1.45%	1.33%	0.98%	1.31%	1.85%	1.76%	3.02%
(人件費%)	1.62%	2.61%	2.94%	2.51%	2.67%	3.42%	3.56%	3.77%	5.80%
(その他%)	3.61%	5.26%	5.28%	4.86%	5.77%	6.97%	4.89%	8.30%	11.69%

費用合計(営業費用)	11.97%	14.56%	14.78%	15.13%	14.73%	18.85%	18.38%	23.02%	24.81%
収益一費用	8.03%	5.35%	5.22%	4.87%	5.27%	1.15%	1.62%	-3.02%	-4.81%

ROE	14.59%	12.28%	9.86%	13.64%	4.88%	4.15%	3.96%	-6.10%	-8.05%
実際ROEとの差	7.40%	7.99%	6.23%	8.26%	4.32%	7.05%	10.57%	10.64%	13.90%

表3：ROE20%達成のために必要な営業費用の割合

	武富士	アコム	プロミス	アイフル	三洋信販	シンキ	ニッシン	クレディア	アース
営業貸付金残高	1,492,202	1,347,757	1,100,546	1,001,080	259,443	185,166	111,438	64,37	14,919
金融費用	27,979	29,250	21,298	25,590	1,930	4,917	3,669	1,930	364
貸倒れ費用	57,099	46,061	34,866	38,918	11,360	8,325	5,328	4,001	277
その他営業費用	93,587	122,081	106,496	87,004	23,588	21,665	11,480	8,925	3,061
(広告宣伝費)	15,535	15,963	15,956	13,303	2,460	2,418	2,058	1,136	451
(人件費)	24,139	35,200	32,409	25,080	6,688	6,335	3,971	2,435	866
(その他)	53,913	70,918	58,131	48,621	14,440	12,912	5,451	5,354	1,744
株主資本比率	33.00%	26.20%	31.80%	21.40%	64.80%	16.60%	24.60%	29.70%	35.90%
営業貸付金利息	359,193	316,490	256,414	229,693	61,767	406,45%	27,118	16,306	4,225

営業貸付金利息%	24.07%	23.48%	23.30%	8.69%	24.66%	21.95%	24.33%	25.27%	28.32%
金融費用%	1.88%	2.17%	1.94%	2.56%	0.77%	2.66%	3.29%	2.99%	2.44%
貸倒れ費用%	3.83%	3.42%	3.17%	3.89%	4.54%	4.50%	4.78%	6.20%	1.86%
その他営業費用	6.27%	9.06%	9.68%	8.69%	9.42%	11.70%	10.30%	13.83%	20.52%
(広告宣伝費%)	1.04%	1.18%	1.45%	1.33%	0.98%	1.31%	1.85%	1.76%	3.02%
(人件費%)	1.62%	2.61%	2.94%	2.51%	2.67%	3.42%	3.56%	3.77%	5.80%
(その他%)	3.61%	5.26%	5.28%	4.86%	5.77%	6.97%	4.89%	8.30%	11.69%

費用合計(営業費用)	11.97%	14.56%	14.78%	15.13%	14.73%	18.85%	18.38%	23.02%	24.81%
収益－費用	12.10%	8.84%	8.52%	7.81%	9.94%	3.10%	5.96%	2.25%	3.51%

ROE	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

目標営業費用	13.07%	14.76%	12.71%	15.81%	3.06%	16.42%	16.13%	15.37%	16.35%
実際営業費用－目標	1.10%	0.12%	-2.07%	0.68%	-11.66%	-2.43%	-2.24%	-7.65%	-8.46%

表4：株主資本比率が20%の場合のROE

	武富士	アコム	プロミス	アイフル	三洋信販	シンキ	ニッシン	クレディア	アース
営業貸付金残高	1,492,202	1,347,757	1,100,546	1,001,080	259,443	185,166	111,438	64,37	14,919

金融費用	27,979	29,250	21,298	25,590	1,930	4,917	3,669	1,930	364
貸倒れ費用	57,099	46,061	34,866	38,918	11,360	8,325	5,328	4,001	277
その他営業費用	93,587	122,081	106,496	87,004	23,588	21,665	11,480	8,925	3,061
(広告宣伝費)	15,535	15,963	15,956	13,303	2,460	2,418	2,058	1,136	451
(人件費)	24,139	35,200	32,409	25,080	6,688	6,335	3,971	2,435	866
(その他)	53,913	70,918	58,131	48,621	14,440	12,912	5,451	5,354	1,744
株主資本比率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
営業貸付金利息	359,193	316,490	256,414	229,693	61,767	406,45%	27,118	16,306	4,225

営業貸付金利息%	24.07%	23.48%	23.30%	8.69%	24.66%	21.95%	24.33%	25.27%	28.32%
金融費用%	1.88%	2.17%	1.94%	2.56%	0.77%	2.66%	3.29%	2.99%	2.44%
貸倒れ費用%	3.83%	3.42%	3.17%	3.89%	4.54%	4.50%	4.78%	6.20%	1.86%
その他営業費用	6.27%	9.06%	9.68%	8.69%	9.42%	11.70%	10.30%	13.83%	20.52%
(広告宣伝費%)	1.04%	1.18%	1.45%	1.33%	0.98%	1.31%	1.85%	1.76%	3.02%
(人件費%)	1.62%	2.61%	2.94%	2.51%	2.67%	3.42%	3.56%	3.77%	5.80%
(その他%)	3.61%	5.26%	5.28%	4.86%	5.77%	6.97%	4.89%	8.30%	11.69%
費用合計(営業費用)	11.97%	14.56%	14.78%	15.13%	14.73%	18.85%	18.38%	23.02%	24.81%
収益一費用	12.10%	8.84%	8.52%	7.81%	9.94%	3.10%	5.96%	2.25%	3.51%
ROE	36.29%	26.51%	25.56%	23.43%	29.81%	9.30%	17.88%	6.74%	10.52%

株主資本比率が15%の場合

ROE	48.39%	35.35%	34.08%	31.24%	39.75%	12.40%	23.84%	8.99%	14.02%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-------	--------

株主資本比率が10%の場合

ROE	72.59%	53.02%	51.11%	46.86%	59.63%	18.59%	35.76%	13.48%	21.03%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

