



日賦貸金業の顧客実態調査分析(2)

早稲田大学消費者金融サービス研究所

モノグラフ # 2

早稲田大学消費者金融サービス研究所副所長
早稲田大学商学大学院教授

坂野 友昭

早稲田大学消費者金融サービス研究所研究員
早稲田大学大学院商学研究科

樋口 大輔

【要旨】

早稲田大学消費者金融サービス研究所では、2002年8月から9月上旬にかけて、日賦金融業の顧客に関する第1回目の実態調査を行った（前回調査の詳細については、「日賦貸金業の顧客実態調査分析」IRCFS-MONO001を参照、早稲田大学消費者金融サービス研究所のウェブサイト<http://www.waseda.jp/prj-ircfs/>からダウンロード可能）。今回は、2005年4月から6月にかけて、日賦金融業の顧客に関する2度目の実態調査を行った。本報告書は、その分析結果である

1. 調査の背景

前回調査の背景には、日賦金融業に対して存在する以下のような疑念があった。

日賦金融の金利が高すぎるのではないか。

日賦金融の顧客は金利やその他の借入条件を理解しないで借りているのではないか。

日賦金融の顧客は他の低金利の借入手段を十分に検討しないで借りているのではないか。

金利が高いために、日賦金融の顧客は返済ができず、借り続けたままになっているのではないか。

日賦金融の顧客は日賦金融に対して不満を抱いているが、他に借入手段がないため、やむをえず利用しているのではないか。

今回調査では、以下のような点を追加した。

日賦金融の顧客は切り替え（追加融資）を必要以上に無理やりさせられているのではないか。

日賦金融の顧客が直面する資金繰り環境は悪化しているのではないか。

経済学的には、市場が機能するためには、市場に参加するプレーヤーが必要な情報を入手でき、合理的に決定を下せることが前提となっている。換言すれば、本調査の目的は、日賦金融市場でそのような条件が満たされているかどうかを調べることにあった。

2. 調査の実施要項

上記のような問題意識を受けて、本調査は次のように実施された。

調査対象：全国日賦金融業協会の加盟業者68社（2005年3月末日時点）の顧客。

サンプル：68社を顧客規模別に4つの層に分け、各層から5社ずつ、合計20社を選び出した。

サンプル・サイズを3,000とし、各社の顧客数に応じて構成比を求め、それに比例してサンプルを割り当て、ランダムに抽出した。

調査方法：上記20社を通じて質問票を返信用封筒とともに割り当てられたサンプル顧客に手渡し、記入後に早稲田大学消費者金融サービス研究所宛に直接返送してもらった。

調査期間：2005年4月～6月

回収率：880件（29.3%）2005年6月末日時点

3. 調査の内容

本調査では、主として、以下のような点を中心に質問を作成し、分析を行った。

日賦金融の顧客はどのような属性を有しているのか。

顧客による日賦金融の利用状況はどのようなものなのか。特に、顧客は比較的短期の資金需要を満たすために日賦金融を利用しているのか、それとも長期にわたって借り続けているのか。

顧客は日賦金融を利用することのコストと価値を十分認識しているのか。

顧客には融資を受けるに際して十分な情報が提供されているのか。

顧客は代替的な借入れ手段を比較した上で日賦金融の利用を選択しているのか。

顧客は切り替え（追加融資）を自分の意思で行っているのか。また、切り替えの実際の周期と希望する周期は等しいのか。

顧客は日賦金融の利用に満足しているのか。

前回調査と比較して、顧客の資金繰り環境は悪化しているのか。

4. 調査の結果

本調査の結果を要約すると以下ようになる。

日賦金融の顧客はサービス業を営む月商 300 万円未満の事業者である

日賦金融の顧客の多くは飲食店等のサービス業を営む事業者であり、77.8%を占めていた。月商は平均 233.6 万で、300 万未満が 82.0%と高い割合を占めていた。事業を始めてから平均で 14 年ほど経過していた。回答者の平均年齢は 52.5 歳で、性別は男性 51.2%、女性 48.8%であった。最終学歴は、高校卒が 55.6%と最も多かった。国籍が日本以外の回答者も 3.2%（28 人）いた。

短期の運転資金の借入が主な利用目的である

日賦金融の主な利用目的としては、短期の運転資金の借入が 88.3%を占めていた。日賦金融を初めて利用したのは、平均して事業を始めてから 9.6 年目であった。そのうち、事業を始めてから 5 年未満からの利用が 43.2%を占める。日賦金融の利用年数では、1 年未満が 16.9%、1 年～2 年未満が 29.8%、2 年～3 年未満が 17.9%であった。また、「中断なしに最も長く利用していた期間」は、1 年未満が 26.2%、2 年未満が 32.3%、3 年未満が 21.2%であった。

日賦金融を利用した理由は、仕入代金が 43.1%、決済代金が 21.0%、人件費が 19.0%と続いた。契約時における 1 社平均の借入額は 64.3 万円で、60 万円未満が 65.5%を占めていた。現在、利用している日賦業者の社数は平均 2.1 社で、1 社が 36.8%、2 社が 28.4%、3 社が 17.2%であった。平均すると、1 日の返済額は 6,871 円で、返済回数は 111 回、実質年利率は 53.0%であった。

日賦金融を利用することのコストと価値を適切に認識している

「実質年利率は何%か」という記述式の設問に対して、有効回答数の 86.2%が上限金利である 54.75%のプラスマイナス 1%の範囲内の数字を書いていた。また、日賦金融を利用するにあたり、金利について「よく考慮した」、「考慮した」との回答は、それぞれ 23.2%、43.4%であり、合計すると 66.6%の回

答者は金利を考慮したうえで借入れを行ったと回答している。逆に、「考慮しなかった」、「全く考慮しなかった」と回答したのは12.6%にすぎなかった。

その反面、日賦金融業に対して不満な点を、1位から3位まで順位をつけて3つ選ぶ質問では、「金利が高い」を1番目に選択した回答者が、有効回答者880人のうち、368人と最多であった。ただし、「融資が少額で集金する経費や手間などを考えると、日賦業者の金利は妥当と思うか」との質問には、「まさにそう思う」、「そう思う」と回答した回答者の割合が合計して49.7%であったのに対して、「そう思わない」、「全くそう思わない」と回答した人は20.4%であった。

回答者は日賦金融の金利が高いと感じているが、その一方で日賦金融の価値についても認識している。「給料遅延により従業員がやめてしまう」、「仕入代金が支払えず、買掛で仕入ができなくなる」、「決済（カード、小切手など）ができずに信用を失う」、「家賃、リースの不払いにより、信用を失う」といった不利益を考えると、回答者の約80%が日賦金融の金利を支払う価値があると考えている。

融資を受けるに際して十分な情報が与えられている。

融資を受ける際に年利率についての説明を受けたかとの質問に対しては86.8%が、返済期間、返済日数、返済額についての説明を受けたかとの質問に対しては94.7%が受けたと解答している。融資を受ける際には、97.8%が契約書の写しをもらったと回答し、返済した際には96.8%がその都度領収証もしくは償還表に受領印をもらったと回答している。また、日賦金融業に対して不満な点を、1位から3位まで順位をつけて3つ選ぶ質問では、「融資に際して十分な情報が与えられない」を1番目に選択した回答者が有効回答者880人のうち15人しかいなかった。

91.3%が日賦金融業者がほぼ毎日集金にきていると回答しており、95.2%が日賦金融業者から暴力的な取り立てを受けたことがないと回答している。日賦金融業者は法を守って営業していると思うかとの質問については、「まさにそう思う」、「そう思う」との回答が78.8%であったのに対して、「そう思わない」、「全くそう思わない」という回答は7.2%であった。

他の借入手段と比較の上、日賦金融の利用を選択している

回答者の70.4%が日賦金融から融資を受ける前に日賦金融業者以外から融資を受けることを考えたと回答している。また、実際に、日賦金融業者以外の銀行や消費者金融、商工ローンから融資を受けている回答者の割合は68.4%であった。日賦金融業者を含めた金融機関からの借入額の総額は、住宅ローンを除いて、平均して381.6万円であった。

今新たに融資を受けることができる先として最も多く挙げられたのは消費者金融会社の23.7%、その次が友人や親戚で19.3%、以下、銀行が16.8%、クレジットカード会社が14.4%、商工ローンが11.6%と続く。

どこからも借りられない場合、現在の事業はどうなると思うかという質問に対して、「廃業する」が28.9%、「事業規模を縮小する」が47.2%であった。「違法な高金利業者から借り入れてでも続ける」との回答も4.8%あった。

切り替え（追加融資）は自分の意思で行い、切り替えの実際の周期と希望する周期はほぼ等しい

切り替え（追加融資）については、92.8%がこれまでに受けたことがあると回答している。そのうちの87.3%は切り替えを自分から希望したと回答している。切り替えの周期は、平均して、半月ぐらいが5.7%、1ヶ月ぐらいが23.4%、2ヶ月ぐらいが37.8%、3ヶ月ぐらいが27.8%、それ以上が5.4%であっ

た。それに対して、事業の資金需要を考えると、切り替えはどのくらいの周期でできたらよいと思うかと質問に対する回答は、半月ぐらいが6.0%、1ヶ月ぐらいが24.0%、2ヶ月ぐらいが31.4%、3ヶ月ぐらいが29.7%、それ以上が8.9%であった。

日賦金融は必要性和感じるとともに、その利用に満足している

日賦金融業者は事業を営むために必要かとの質問について、「ぜひ必要」、「どちらかといえば必要」との回答が73.6%にのぼったのに対し、「どちらかといえば必要ない」、「必要ない」との回答は3.4%にすぎなかった。日賦金融業者は事業に有益なサービスを提供していると考えているかとの質問について、「まさにそう思う」、「そう思う」との回答が58.2%であったのに対して、「そう思わない」、「全くそう思わない」との回答は10.8%であった。

日賦金融の利用について、回答者の64.9%が「非常に満足している」、「満足している」と回答しているのに対して、「不満である」、「全く不満である」との回答は3.7%にすぎない。日賦金融で満足できる点としては、ほぼ毎日集金にきてくれるので、借入・返済の時間・費用が節約できること、ほぼ毎日集金にきてくれるので、借入・返済が計画的にできること、気軽に利用できること、などがあげられている。また、融資を申し込んだ際の従業員の対応についても、「非常に満足している」、「満足している」との回答が80.2%であるのに対して、「不満である」、「全く不満である」との回答は1.6%にすぎない。

日賦金融に対する満足度の高さは、回答者の64.5%が日賦金融を「今後も利用する」、「ときどき利用する」と回答していることから理解できる。また、事業者が短期の資金需要を満たすために金融業者を利用することは合理的だと思うかとの質問には、「まさにそう思う」、「そう思う」との回答が72.8%であったのに対して、「そう思わない」、「全くそう思わない」との回答は7.3%にすぎなかった。

前回調査時点と比較して、事業者の資金繰り環境は悪化し、日賦金融への依存度が高まっている

事業者が融資を受けることが困難だと思うかとの質問に対して、前回調査では「まさにそう思う」、「そう思う」の回答が48.0%であったのが、今回調査では63.7%に上昇している。違法な金融業者が増えたと思うかとの質問に対しても、「まさにそう思う」、「そう思う」の回答が前回調査では57.8%であったのが、今回調査では76.9%に及んでいる。今回調査において、52.5%が知人で違法な金融業者を利用した人を知っていると回答している。また、自己破産や多重債の増加が社会的な問題になっているのは借りる側に問題があると思うかとの質問には、「まさにそう思う」、「そう思う」との回答が71.8%であったのに対して、「そう思わない」、「全くそう思わない」との回答は7.3%であった。

資金調達環境が悪化するなか、事業者の日賦金融への依存度は増してきている。契約時の1社平均の借入額は、前回調査では45.6万円であったのが、今回調査では64.3万円に増加している。契約時の借入額に関しても、前回調査では44.2万円であったのが、今回調査では62.0万円に増加している。金融機関からの借入れ総額の平均が、前回調査の451.9万円から今回調査の381.6万円と減少しているにもかかわらず、日賦金融からの借入額が増加している。

5. 結論

以上の結果から、顧客はきわめて合理的な選択の結果として日賦金融を利用しているということが出来る。顧客は日賦金融を利用することのコストと価値を適切に認識している。融資を受ける際に、年利率や返済期間といった契約条件について十分な情報が与えられている。顧客の多くは、日

賦金融以外にも資金の調達手段があり、その中から選択して日賦金融を利用している。切り替え（追加融資）は自分の意思で行い、切り替えの実際の周期と希望する周期はほぼ等しくなっている。顧客は日賦金融の必要性を感じるとともに、その利用に満足している。顧客の資金繰りをめぐる環境は悪化し、それとともに日賦金融への依存度が高まっている。

このように、市場のプレーヤーが必要な情報を十分にもち、代替的な借入手段も検討した上で合理的に決定できるのであれば、規制ではなく、自由競争に委ねたほうが、市場の効率性は高まるといえる。また、事業者が融資を受けることがますます困難になってきており、日賦金融を含む合法的な金融機関から借りられない場合には、違法な業者からでも借りるという回答者が少なからず存在することを考えると、上限金利などの規制は市場の機能をゆがめ、市場におけるクレジットの Availability を損なっているように思われる。

目 次

はじめに	7
日賦金融業の現状	8
調査の背景	13
調査結果	
1．調査の実施要項	15
2．調査結果の分析	
A．顧客属性	16
B．日賦金融の利用状況	20
C．契約内容および契約状況	28
D．日賦金融以外からの融資	37
E．日賦金融に対する満足度	43
F．消費者信用一般を取り巻く環境への意識	50
前回調査との比較	
1．資金繰り環境の変化	56
2．日賦金融への依存度の変化	59
結論	67
付録1 質問票	68
付録2 英国における住宅訪問クレジット市場と上限金利規制をめぐる動き	77

はじめに

早稲田大学消費者金融サービス研究所では、2002年8月から9月上旬にかけて、日賦金融業の顧客に関する第1回目の実態調査を行った（前回調査の詳細については、「日賦貸金業の顧客実態調査分析」IRCFS-MONO001を参照、早稲田大学消費者金融サービス研究所のウェブサイト <http://www.waseda.jp/prj-ircfs/> からダウンロード可能）。今回は、2005年4月から6月にかけて、日賦金融業の顧客に関する2度目の実態調査を行った。本報告書は、その分析結果である。

日賦金融業という業態は日本で古くから存在し、事業者の短期的で小口の資金需要に応える役割を果たしてきている。2004年3月時点の都道府県登録業者数は1,665社である。監督行政庁に提出された業務報告書の集計によれば、2004年3月末時点で805社、総貸付残高は607億円に及ぶとされている。登録業者数から類推すると、日賦金融業は市場に1,000億円を超える資金の供給を行なっていると思われる。また、顧客数も延べ20万人を超えるものと推定され、多くの事業者が日賦金融の利用によって資金需要を満たしているといえる。

しかし、こういった実態にもかかわらず、日賦金融業に対しては必ずしも好意的な声ばかり聞こえるわけではない。日賦金融業に対しては出資法上のいわゆる特例金利が認められており、54.75%が上限金利と定められている。日賦金融業への主な疑念はそのような水準の金利が特例的に認められていることに根ざし、顧客は日賦金融に対して不満を抱きつつも、他に借入手段がないため、やむを得ず利用していると指摘されることがある。また、顧客である事業者は、金利やその他の借入条件を理解しないで利用している、あるいは他の低金利の借入手段を十分に検討せずに借りていることもあげられ、その結果として顧客は返済が進まず、完済が困難になっているのではないかということも繰り返しいわれてきている。

日賦金融業に対してこのような疑念が持たれる背景のひとつには、日賦金融業の実態、とりわけ利用者側の実態が明らかでなかったことがあげられる。2002年にわれわれの行った調査以前には、日賦金融の顧客が本格的な実態調査の対象になったことはなく、実際に顧客がどのように日賦金融業を認識しているのかということをも判断するための客観的資料はほとんどなかった。

前回調査では、こうしたことを踏まえ、以下のような点を中心に調査結果の分析を行った。日賦金融の顧客はどのような属性を有しているのか。顧客による日賦金融の利用状況はどのようなものなのか。特に、顧客は比較的短期の資金需要を満たすために日賦金融を利用しているのか、それとも長期にわたって借り続けているのか。顧客は日賦金融を利用することのコストと価値を十分認識しているのか。顧客には融資を受けるに際して十分な情報が提供されているのか。顧客は代替的な借入手段を比較した上で日賦金融の利用を選択しているのか。顧客は日賦金融の利用に満足しているのか。今回調査では、次のような点を追加した。顧客は切り替え（追加融資）を自分の意思で行っているのか。また、切り替えの実際の周期と希望する周期は等しいのか。前回調査と比較して、顧客の資金繰り環境は悪化しているのか。

日賦金融を含めて、広く日本の消費者信用にかかわる制度を検討していく際には、あくまで事実に基づいて議論を進めていくべきだというのがわれわれの基本的な立場である。本報告書がそうした事実の積み重ねに多少なりとも貢献できればと考えている。

日賦金融業の現状

日賦金融業は、過去、地域に根ざした無尽等と同じく、庶民の資金繰りのために発生したもので、第2次世界大戦以前から続いている業種である。今日、日賦金融業の役割は、他の業態・業種では捉えることができない、事業者の潜在的資金需要に応えて、庶民間の経済行為として広く定着しているといえる。

1. 日賦金融業者の要件

日賦(につづ)金融業者(注1)は、貸金業者の規制等に関する法律(以下、「規制法」と略す)第3条第1項により登録を受けた貸金業者のうち、「出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律(以下、「出資法」と略す)」の改正附則第9号及び第10号の規定に則り、特定された業務方法で貸付けを行なう貸金業者のことを指す。

特定された業務方法とは、

主として物品販売業、物品製造業、サービス業を営む者で小規模(常時使用する従業員の数が5人以下)のものを貸付けの相手方とすること。

返済期間が100日以上であること。

返済期間の100分の50以上の日数にわたり、かつ、貸付けの相手方の営業所又は住所において貸金業者が自ら集金する方法により回収すること。

他の貸金業との併営を禁止する。

以上の4つの要件すべてを満たす方法により、出資法の特例金利(年率54.75%)の範囲内で営業が許されている。

注1

日賦金融業以外に「日掛け金融業」という呼称も用いられることがある。本調査でも、質問票では「日掛け金融業」という表現を用いたが(付録1参照)、本文中の表現は日賦金融業に統一する。

2. 主要顧客および貸付額

日賦金融業者は、特定業種の小規模事業者に資金を提供している。事業者向け貸付においては、一般に銀行等の金融機関を始めさまざまな業態があり、貸金業者においても不動産担保貸付・手形割引・商工ローン等を行なう業者が数多く存在する。日賦金融業者は、担保力の不足、手続きの煩雑さ、時宜に合わない等種々の要因によって、通常そうした業者の貸付けでは賄うことが出来ない資金需要を持った小規模事業者を顧客として、平均貸付額40~50万円程度を無担保で貸付を行なっている。

3. 営業形態・契約過程

日賦金融業者は、ダイレクトメール、チラシまたは電話帳広告等を利用して広告をし、申込者の

信用状況を調査したうえで貸付を行なっている。調査の結果、契約可能と判断した場合は、必要書類を揃えた上で貸付を行い、翌日から貸金業者が顧客のもとに出向き返済を開始する。出資法の特例により出向いて資金回収が義務付けられているため、顧客による銀行振込や持参人払い等の弁済は「100分の50以上の日数」に含まれない。

このように、一般の金銭貸借は顧客が債権者のもとに持参払いが原則であるが、日賦金融業の場合はすべて貸金業者が顧客のもとへ出向くという特異性がある。返済方式は集金事務を容易にするため、ほとんどの契約は1日当たりの返済金額が同じ元利均等返済方式である（ただし、返済の状況によって最終回に端数を調節する）。出資法の規定にある「返済期間の100分の50以上の日数にわたり集金する」を遵守するには、週休2日制が定着した現在では、土曜日および日曜日を除き毎日のように集金に出向くことが必要である。

例えば元金50万円、返済期間109日、実質年利54.75%で貸付けた場合は図表のような形で返済が行なわれることになる。元金が50万円ならば日歩15銭では1日の利息収入は750円となるが、残債方式であるので契約終了までの間の1日あたりの平均集金利息は、

$42,079 \text{ 円 (利息合計)} \div 109 \text{ 日} = 386 \text{ 円 (1件あたりの1日の平均集金利息)}$
となる。

図表 1：返済例

元金 50 万円、返済期間 109 日、実質年利 54.75%で貸付けた例

(単位：回、円)

回数	入金額	内利息	内元金	残高
				500,000
1	5,000	750	4,250	495,750
2	5,000	743	4,257	491,493
3	5,000	737	4,263	487,230
4	5,000	730	4,270	482,960
5	5,000	724	4,276	478,684
6	5,000	718	4,282	474,402
7	5,000	711	4,289	470,113
8	5,000	705	4,295	465,818
9	5,000	698	4,302	461,516
10	5,000	692	4,308	457,208
< 中 略 >				
100	5,000	70	4,930	41,787
101	5,000	62	4,938	36,849
102	5,000	55	4,945	31,904
103	5,000	47	4,953	26,951
104	5,000	40	4,960	21,991
105	5,000	32	4,968	17,023
106	5,000	25	4,975	12,048
107	5,000	18	4,982	7,066
108	5,000	10	4,990	2,076
109	2,079	3	2,076	0
合計	542,079	42,079	500,000	

4. 業者数および貸付残高の推移

2004年3月末時点で、全国で日賦金融業者として1,665の業者が貸金業登録を行なっている(図表2参照)。登録業者数は、出資法の本則金利が引き下げられる直前の2000年3月に大きく上昇し、それ以降は減少傾向にある。

現在の登録業者数から類推すると、日賦金融業は市場に1,000億円を超える資金の供給を行なっているといえる。現在の顧客数は延べ20万人を超えるものと思われ、顧客の使用人(5人以下)とその家族、日賦金融業者の従業員とその家族を含めると、相当数の人々の生活を日賦金融業が担っていることになる。

図表2 日賦金融登録業者数の推移

1997年3月	1847
1998年3月	2035
1999年3月	2181
2000年3月	2499
2001年3月	2339
2002年3月	2071
2003年3月	1835
2004年3月	1665

図表3 業務報告書提出の日賦業者数・総貸付残高の推移(件、億円)

	業者数	総貸付残高
1989年3月	426	125
1990年3月	396	137
1991年3月	519	283
1992年3月	644	313
1993年3月	739	381
1994年3月	838	486
1995年3月	999	388
1996年3月	1137	801
1997年3月	1258	604
1999年3月	1068	653
2000年3月	1270	691
2001年3月	1055	754
2002年3月	967	694
2003年3月	873	576
2004年3月	805	607

1998年は未集計

5. 日賦金融業に対する規制

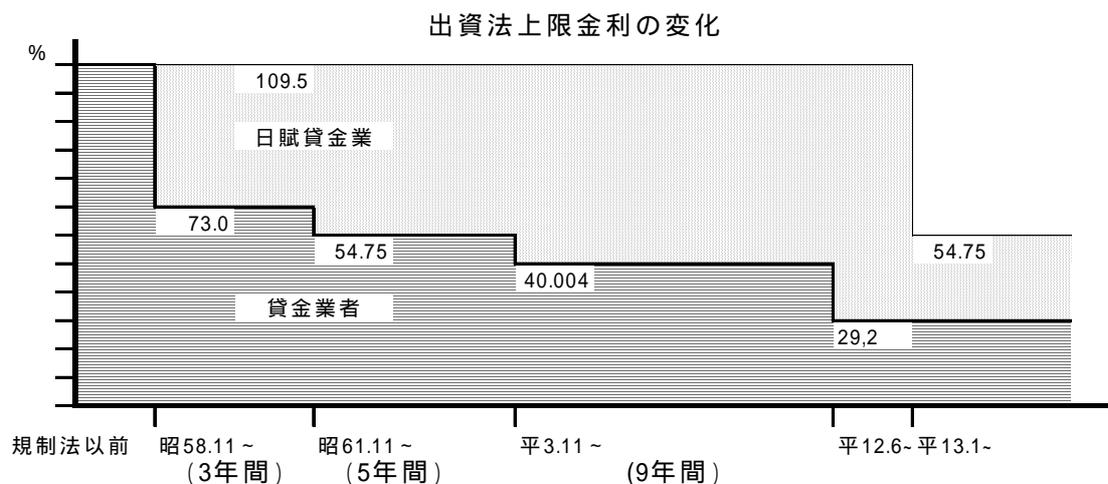
日賦金融に対する特徴的な法規制は、出資法上の4つの要件と上限金利規制であろう。

前述の通り、日賦金融業を営むためには4つの要件（小規模事業者への貸付け、返済期間が100日以上、返済期間の100分の50以上の日数にわたり貸金業者が自ら集金、他の貸金業との併営の禁止）を満たさなければならないという規制があり、それらを満たしていなければ営業を行なうことはできない。

日賦金融業の上限金利は年54.75%である。1983年11月貸金業規制法施行と同時に、貸金業者の上限金利は出資法により段階的に引き下げが実施されてきた（図表4）。日賦金融業者は特例により規制法施行以前の年109.5%のまま据え置かれていたが、2000年6月に貸金業者の本則金利の引き下げ（年40.004%が年29.2%に）を機に見直され、7ヶ月後の2001年1月より年54.75%となった。また、同見直しにより、集金の要件が100分の70以上から、100分の50以上の日数にわたって集金すると緩和された。

特例は残しつつ、集金頻度に緩和を加えた上限金利の引き下げは、日賦金融業の特異性を理解しながら、他の貸金業とのバランスを図った結果と思われる。

図表4



調査の背景

これまでみてきたように、日賦金融業は小規模事業者の資金需要を満たす役割を果たしてきている。しかしながら、日賦金融業は必ずしも肯定的な受け取られ方をされていない部分があることは否定できない。

まず、金利水準の高さに対する疑念があげられる。特例措置によって、相対的に高い金利水準を認める理由は乏しいとの批判がある。超低金利時代の現在においては、日賦金融業者に対して認められた金利水準は不当に高いのではないかと、金利が高いために借金漬けになり日賦金融の顧客は返済ができなくなっているのではないかと指摘する声も多い。

また、特例金利を狙って悪質業者が日賦金融へ参入してきているともいわれる。貸金業者の登録件数自体は減少しているにもかかわらず、日賦金融業者の登録件数は出資法の本則金利が引き下げられる直前の2000年に一時増加傾向にあった。その後、減少傾向にあるが、上限金利引き下げ後、貸金業者の中には、日賦金融業者の特例金利だけに魅せられ、日賦金融業に参入した業者も多かったとも指摘されている。

次に、顧客が契約条件を十分に把握していないのではないかと疑念があげられる。日賦金融業者は顧客の無知に付け込んで、業者にとって都合の良い条件の契約を結んでいると主張されることがある。過払い金請求・債務不存在訴訟の件数の増加は、契約時に顧客が十分な情報を与えられなかったことの証左であるという指摘もある。

それに加え、他の借入手段を十分に検討しないで借りているのではないかと疑念もあげられている。日賦金融に対する需要は比較的緊急性が高く、そのようにして借入れを行なう際に借り手は合理的な判断のもとに借入れるか借入れないかの選択ができず、借入れ可能であるという点のみで契約を行なってしまいがちである。また、一度借りると、顧客の弱みに付け込んで、切り替え（追加融資）を無理強いさせられているのではないかと疑念もある。

そのようにして十分な情報を持たず、また、合理的な選択の結果として借りたわけではないのなら、そもそも計画的な返済ができる契約ではないということもありうる。金利の高さに加え、このような経緯で契約しているため、日賦金融への返済は苦しく、顧客の満足度も決して高くないはずだといわれることもある。

以上のことを踏まえて、前回調査（2002年実施）では、以下のような疑念を背景において、質問項目を作成した。

日賦金融の金利が高すぎるのではないかと。

日賦金融の顧客は金利やその他の借入条件を理解しないで借りているのではないかと。

日賦金融の顧客は他の低金利の借入手段を十分に検討しないで借りているのではないかと。

金利が高いために、日賦金融の顧客は返済ができず、借り続けたままになっているのではないかと。

日賦金融の顧客は日賦金融に対して不満を抱いているが、他に借入手段がないため、やむをえず利用しているのではないかと。

今回調査では、以下のような点を追加した。

日賦金融の顧客は切り替え(追加融資)を必要以上に無理やりさせられているのではないか。
日賦金融の顧客が直面する資金繰り環境は悪化しているのではないか。

経済学的には、市場が機能するためには、市場に参加するプレイヤーが必要な情報を入手でき、合理的に決定を下せることが前提となっている。換言すれば、本調査の目的は、日賦金融市場でそのような条件が満たされているかどうかを調べることにある。

調査結果

1. 調査の実施要項

本調査は以下のように実施した。

調査対象

全国日賦金融業協会の加盟業者 68 社（2005 年 3 月末時点）の顧客。

サンプル

68 社を顧客規模別に 4 つの層に分け、各層から 5 社ずつ、合計 20 社を選び出した。サンプル・サイズを 3,000 とし、各社の顧客数に応じて構成比を求め、それに比例してサンプルを割り当て、ランダムに抽出した。

調査方法

上記 20 社を通じて質問票を返信用封筒とともに割り当てられたサンプル顧客に手渡し、記入後に早稲田大学消費者金融サービス研究所宛に直接返送してもらった。

調査期間

2005 年 4 月～6 月。

回収率

880 件（29.3%）。なお、欠損値があるため、総サンプル数は集計項目により異なる。

2. 調査結果の分析

調査結果の分析は、主として、以下のような点を中心に行われた。

日賦金融の顧客はどのような属性を有しているのか。

顧客による日賦金融の利用状況はどのようなものなのか。特に、顧客は比較的短期の資金需要を満たすために日賦金融を利用しているのか、それとも長期にわたって借り続けているのか。

顧客は日賦金融を利用することのコストと価値を十分認識しているのか。

顧客には融資を受けるに際して十分な情報が提供されているのか。

顧客は代替的な借入れ手段を比較した上で日賦金融の利用を選択しているのか。

顧客は切り替え（追加融資）を自分の意思で行っているのか。また、切り替えの実際の周期と希望する周期は等しいのか。

顧客は日賦金融の利用に満足しているのか。

前回調査と比較して、顧客の資金繰り環境は悪化しているのか。

A . 顧客特性

1 . 顧客の属性

図表 A-1 は、本調査の調査票を記入した回答者の属性をまとめたものである。有効回答者は男性が 449 名、女性が 428 名であり、男女比率では男性が 51.2%、女性が 48.8%である。回答者の平均年齢は 52.5 歳、回答者の中で最も年齢が低いのは 22 歳、最も年齢が高いのは 84 歳であった。男女別で見ると、男性回答者の平均年齢は 51.4 歳（最低 25 歳、最高 76 歳）、女性回答者の平均年齢は 53.6 歳（最低 22 歳、最高 84 歳）であった。

回答者の最終学歴では、高校卒が 55.6%と最も多く、中学卒（13.2%）および専門学校・職業訓練所（12.3%）が続いている。

回答者の居住環境で最も多いのは賃貸住宅であった(54.3%)。それ以外の大部分は持ち家であり、自己名義(23.2%)と家族名義(20.6%)がほぼ同じ割合で分布している。

なお、回答者の 3.2%は、韓国やフィリピン、中国などの日本以外の国籍を持つ。

図表 A-1 回答者の属性

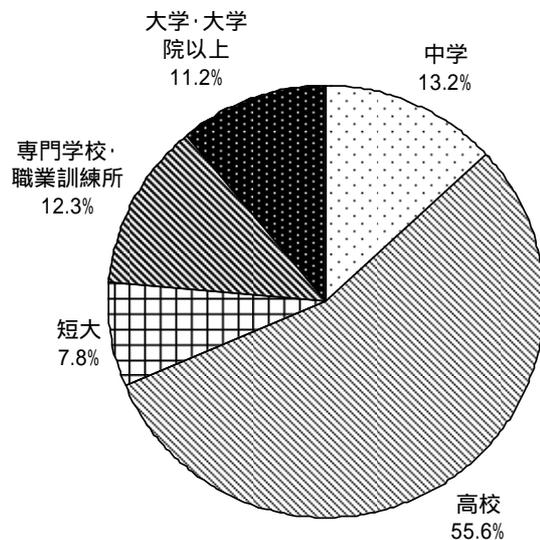
性別(有効回答数 877 件) : 男性 449 名(51.2%)、女性 428 名(48.8%)

平均年齢 (有効回答数 : 872 件) : 全体平均 52.5 歳、最小値 22 歳、最大値 84 歳

男性平均 51.4 歳 (最小 25 歳、最大 76 歳)、女性平均 53.6 歳 (最小 22 歳、最大 84 歳)

最終学歴

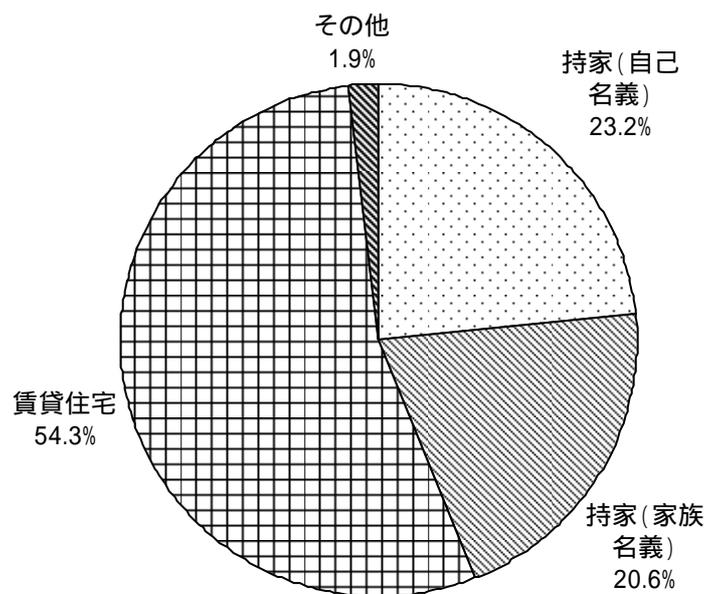
	件数
1. 中学	115 (13.2%)
2. 高校	485 (55.6%)
3. 短大	68 (7.8%)
4. 専門学校・職業訓練所	107 (12.3%)
5. 大学・大学院以上	98 (11.2%)
合計	873 (100.0%)



居住環境

	件数
1. 持家（ローン中を含み自己名義のもの）	200 (23.2%)
2. 持家（ローン中を含み家族名義のもの）	178 (20.6%)
3. 賃貸住宅（公営住宅を含む賃貸住宅）	468 (54.3%)
4. その他	16 (1.9%)
合計	862 (100.0%)

その他：親戚の家、貸店舗



国籍

	件数
1. 日本	843 (96.8%)
2. 日本以外	28 (3.2%)
合計	871 (100.0%)

日本以外：韓国（18件）、フィリピン（3件）、中国（2件）、米国、イラン、インド、タイ

2. 顧客の事業

日賦金融の主要な顧客は、サービス業を中心とした小規模事業者である(図表 A-2)。最も多くの割合を占めているのは飲食店などのサービス業であり、全体の 77.8%がこれに該当する。次に多いのが販売業を営む回答者で、16.6%となっている。

現在の事業の継続年数は平均して 14.3 年であり、この中には事業を始めて 1 年未満の回答者から 90 年の事業歴を持つ回答者まで幅広く存在する。また、事業歴を分布でみていくと、5 年～10 年未満の区分がやや多い(22.6%)ほかは一様な分布を示している。

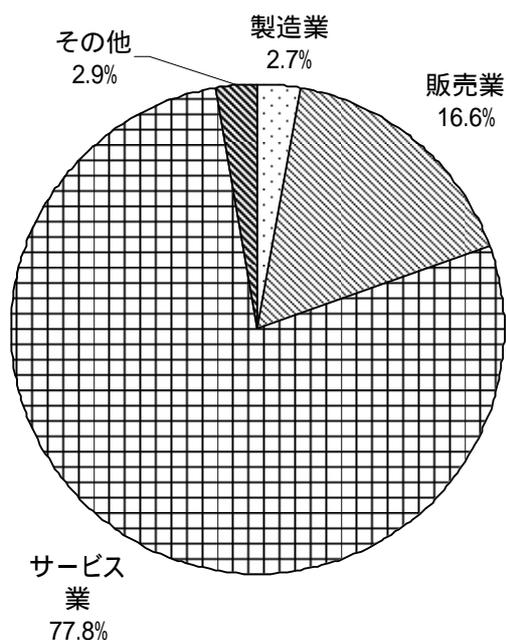
月商の平均は 233.6 万円である。月商の区分では、100 万円未満が 37.3%、100 万円～200 万円未満が 34.6%を占める。月商 300 万円未満の回答者を合わせると 82.0%となる。

図表 A-2 回答者の事業

事業種別

	件数
1. 製造業	24 (2.7%)
2. 販売業	145 (16.6%)
3. サービス業(飲食店等)	679 (77.8%)
4. その他	25 (2.9%)
合計	873 (100.0%)

その他：手芸関係の販売業、美容業(4 件)、介護事業、エステ・整体、リホーム&リサイクル、ペット埋葬、クリーニング取次ぎ、ホームクリーニング、クリーニング、リサイクル、開業医、医療、保険調剤、会計事務所



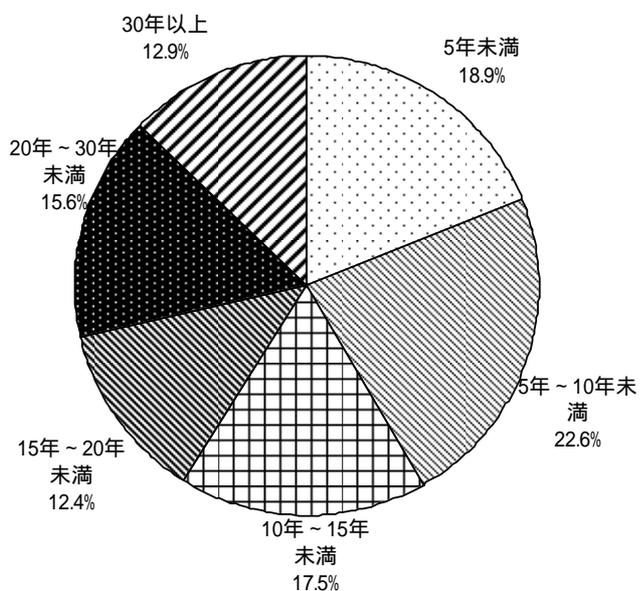
事業年数 平均：14.3年（最大：90年、最小：0年）

	件数
5年未満	166 (18.9%)
5年～10年未満	198 (22.6%)
10年～15年未満	153 (17.5%)
15年～20年未満	109 (12.4%)
20年～30年未満	137 (15.6%)
30年以上	113 (12.9%)
合計	876 (100.0%)

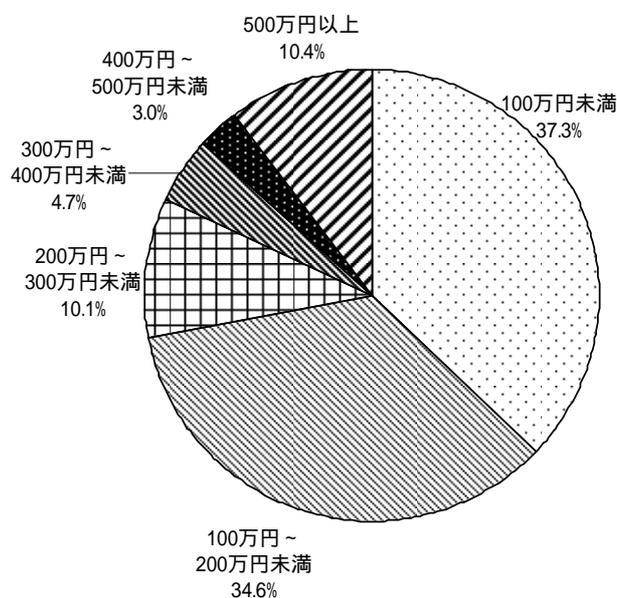
月商 平均：233.6万円（最大：8,000万円、最小：3万円）

	件数
100万円未満	277 (37.3%)
100万円～200万円未満	257 (34.6%)
200万円～300万円未満	75 (10.1%)
300万円～400万円未満	35 (4.7%)
400万円～500万円未満	22 (3.0%)
500万円以上	77 (10.4%)
合計	743 (100.0%)

< 事業年数 >



< 月商 >



B. 日賦金融の利用状況

1. 利用歴

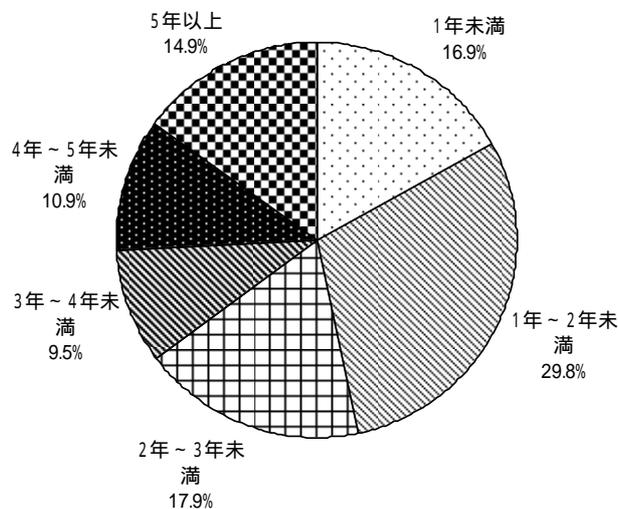
日賦金融を利用し始めてから3年未満の顧客が回答者の約60%を占める(図表B-1)。回答者の中で最も多いのは日賦金融を利用し始めて1年～2年未満の顧客である(29.8%)。利用歴が1年未満の回答者が16.9%、2年～3年未満の回答者の割合は17.9%である。日賦金融を5年以上利用している回答者は14.9%であった。

最初に日賦金融を利用したのは、平均で、事業を始めてから9.6年目となっている(図表B-2)。その分布をみていくと、43.2%は事業開始から5年未満の頃から日賦金融を利用していたと回答している。事業を始めてから20年以上経ってから日賦金融を利用したという回答者も、全体の約15%存在する(20～30年目未満8.6%、30年目以上6.8%)。

日賦金融の利用期間は比較的短期間である(図表B-3)。中断なしに最も長く利用し続けている期間は、26.2%の顧客が1年未満と回答している。1年以上2年未満と回答した回答者は32.3%を占め、前者と合わせると、約60%が2年以内に完済していることになる。2年以上3年未満との回答も21.2%あり、これを合わせると約80%の回答者は3年以内に日賦金融への返済を終えている。5年以上借り続けた経験のある顧客は10.3%である。

図表 B-1 日賦金融を何年ぐらい利用しているか

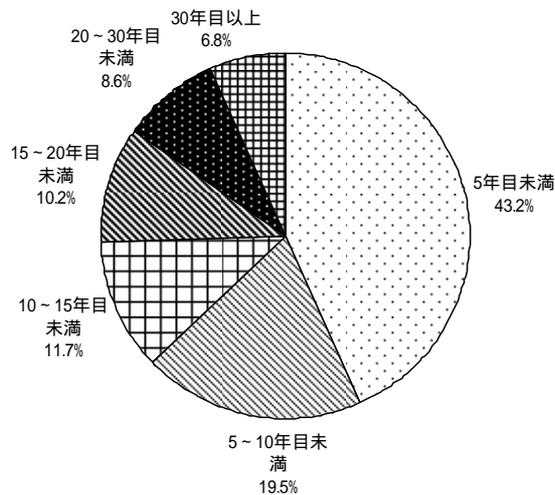
	件数
1. 1年未満	145 (16.9%)
2. 1年～2年未満	256 (29.8%)
3. 2年～3年未満	154 (17.9%)
4. 3年～4年未満	82 (9.5%)
5. 4年～5年未満	94 (10.9%)
6. 5年以上	128 (14.9%)
合計	859 (100.0%)



図表 B-2 最初に日賦金融を利用したのは、事業を始めてから何年目だったか

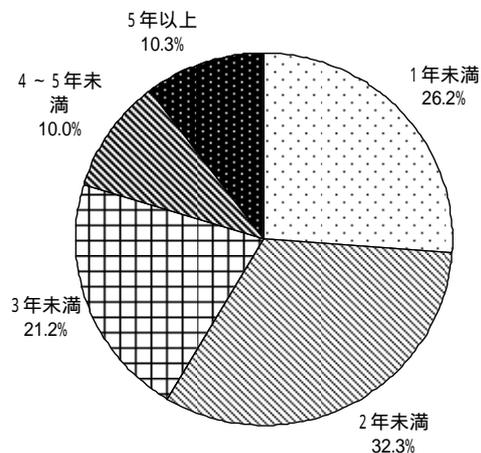
・ 平均値 9.6 年目（最小値 0 年目、最大値 89 年目）

	件数
5 年目未満	363 (43.2%)
5 ~ 10 年目未満	164 (19.5%)
10 ~ 15 年目未満	98 (11.7%)
15 ~ 20 年目未満	86 (10.2%)
20 ~ 30 年目未満	72 (8.6%)
30 年目以上	57 (6.8%)
合計	840 (100.0%)



図表 B-3 日賦金融業者を中断なしに最も長く利用し続けている期間

	件数
1. 1 年未満	222 (26.2%)
2. 2 年未満	273 (32.3%)
3. 3 年未満	179 (21.2%)
4. 4 ~ 5 年未満	85 (10.0%)
5. 5 年以上	87 (10.3%)
合計	846 (100.0%)



2. 利用目的

日賦金融を利用し始めた主要な目的は、短期的な資金需要を満たすためである(図表 B-4)。日賦金融を利用した当初の目的について回答を求めたところ、88.3%の回答者が短期の運転資金であると回答した。長期の運転資金や設備投資といった資金需要に対して日賦金融を利用し始めたという回答者の割合は少なく、長期の運転資金との回答は10.1%、長期の設備投資は1.5%であった。

日賦金融を利用し始めた理由について具体的に回答を求めたところ、仕入代金(43.1%)が最も多くを占め、人件費(19.0%)、決済代金(21.0%)、家賃(10.4%)がそれに続いた(図表 B-5)。

図表 B-4 日賦金融を利用した当初の目的

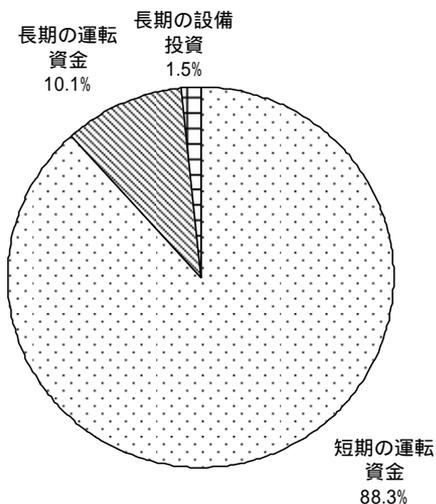
	件数
1. 短期の運転資金	750 (88.3%)
2. 長期の運転資金	86 (10.1%)
3. 長期の設備投資	13 (1.5%)
合計	849 (100.0%)

図表 B-5 日賦金融を利用した当初の理由

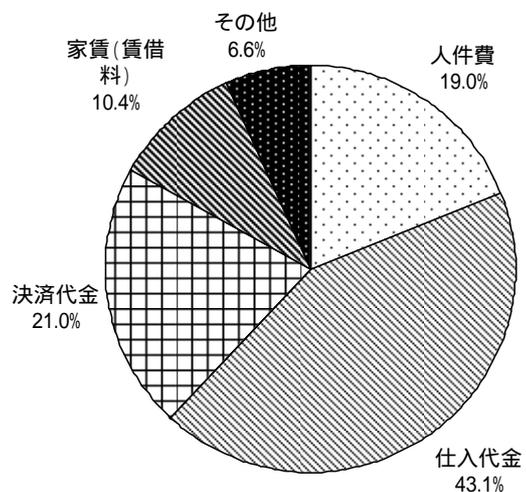
	件数
1. 人件費	159 (19.0%)
2. 仕入代金	361 (43.1%)
3. 決済代金	176 (21.0%)
4. 家賃(賃借料)	87 (10.4%)
5. その他	55 (6.6%)
合計	838 (100.0%)

その他：レジャー(4件)、私用、店内改装の材料費、従業員による金銭の使い込みと私共の名簿を勝手に使用されたこと、昨今の経済の低迷、設備資金の一部、経費、修理改善費として、中古車、人の保証人の借金、自由、友人への貸出、設備投資の借入れが不足、他人の保証人、投資、遊行費、病院代、旅行、税金の支払い、子供の小遣い、運転資金、大型電化製品、設備費、興味本位

<当初の目的>



<当初の理由>



3 . 借入件数・額

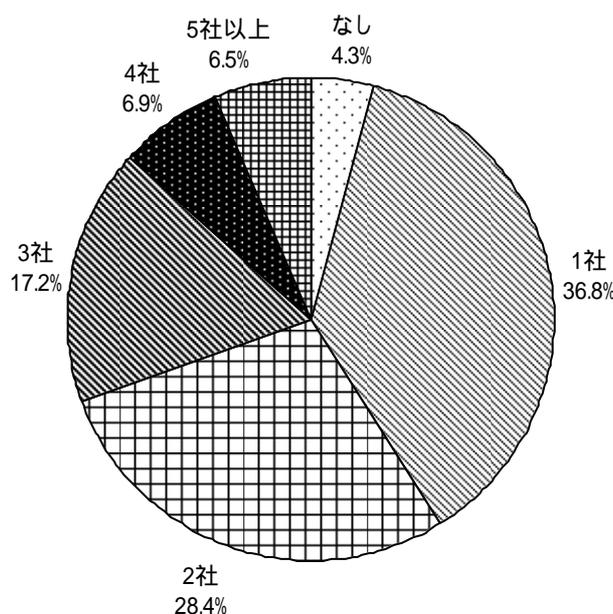
回答者は平均して 2 社ないし 3 社の日賦金融業者から、1 社あたり 60 万円前後の借入れを行っている。現在、何社の日賦金融を利用しているのかという質問に対して、平均 2.1 社、最大で 12 社との回答があった(図表 B-6)。借入れ件数で最も多いのは 1 社であり、80%を超える回答者が 1 社～3 社の日賦金融を利用している。

1 社平均の借入額は 64.3 万円である(図表 B-7)。1 社平均の借入額の分布をみると、20 万円～40 万円未満(29.8%)と 40 万円～60 万円未満(31.1%)の区分が最も多くの割合を占めるほか、100 万円以上の借入額がある回答者の割合も 21.9%見られる。

図表 B-6 現在、何社の日賦金融を利用しているか

- ・ 平均値 2.1 社
- ・ 最小値 0 社
- ・ 最大値 12 社

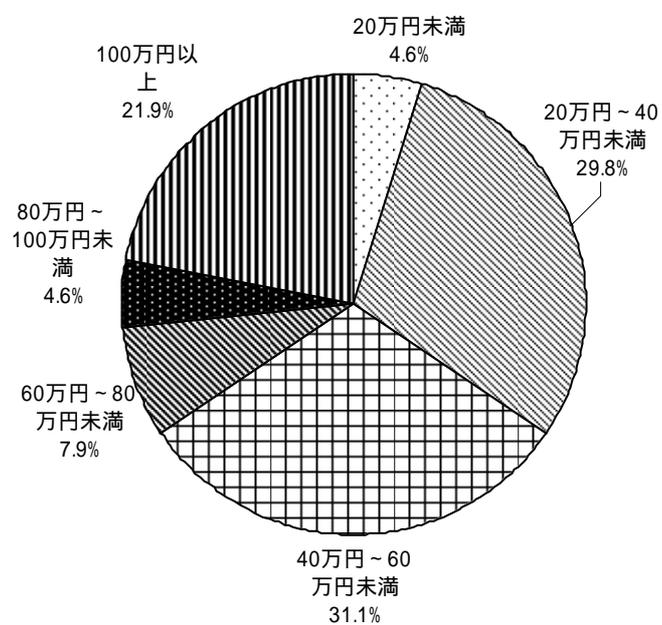
	件数
なし	36 (4.3%)
1 社	311 (36.8%)
2 社	240 (28.4%)
3 社	145 (17.2%)
4 社	58 (6.9%)
5 社以上	55 (6.5%)
合計	845 (100.0%)



図表 B-7 1 社平均の借入額（契約時）

- ・ 平均値 64.3 万円
- ・ 最小値 0 万円
- ・ 最大値 900 万円

	件数
20 万円未満	39 (4.6%)
20 万円～40 万円未満	250 (29.8%)
40 万円～60 万円未満	261 (31.1%)
60 万円～80 万円未満	66 (7.9%)
80 万円～100 万円未満	39 (4.6%)
100 万円以上	184 (21.9%)
合計	839 (100.0%)



4 . 切り替え (追加融資)

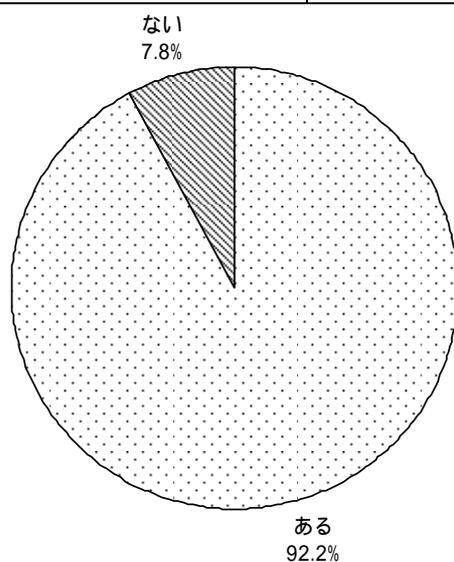
これまでに追加融資を受けた経験のある回答者は、92.2%であった(図表 B-8)。

追加融資を受けたことがある回答者に対して、まず追加融資の平均的な周期について回答を求めた(図表 B-9)。追加融資の平均的な周期で最も回答が多いのは「2 ヶ月くらい」(37.8%)であり、次に「3 ヶ月くらい」(27.8%)、「1 ヶ月くらい」(23.4%)の順となった。さらに、その追加融資を自分から希望したかという質問を行った結果、約 90%が自ら希望した融資であると回答している。

事業の資金需要を考えると、追加融資はどのくらいの周期でできたらよいと思うかという質問に対して、大部分の回答者は 1 ヶ月から 3 ヶ月の周期で追加融資が受けられたらよいと回答している(図表 B-10)。1 ヶ月くらいがよいとする回答者が 24.0%、2 ヶ月くらいとする回答者が 31.4%、3 ヶ月くらいとする回答者は 29.7%である。

図表 B-8 これまでに追加融資を受けたことがあるか

	件数
1. ある	791 (92.2%)
2. ない	67 (7.8%)
合計	858 (100.0%)



図表 B-9 追加融資の周期と希望

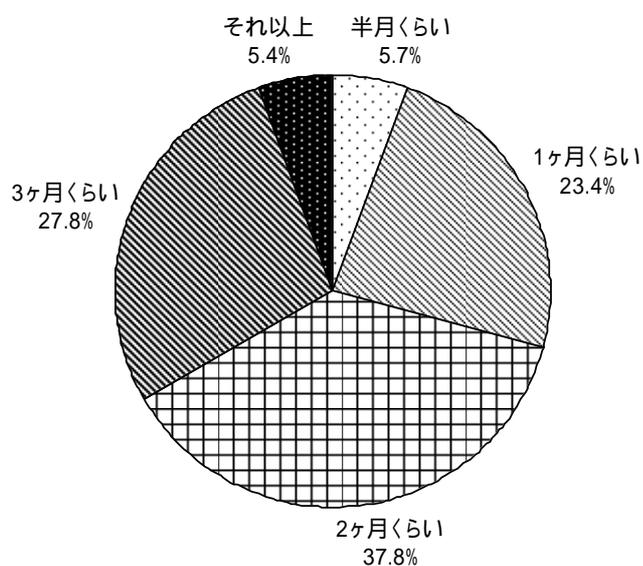
追加融資の周期は平均してどのくらいだったか

	件数
1. 半月くらい	45 (5.7%)
2. 1ヶ月くらい	185 (23.4%)
3. 2ヶ月くらい	299 (37.8%)
4. 3ヶ月くらい	220 (27.8%)
5. それ以上	43 (5.4%)
合計	792 (100.0%)

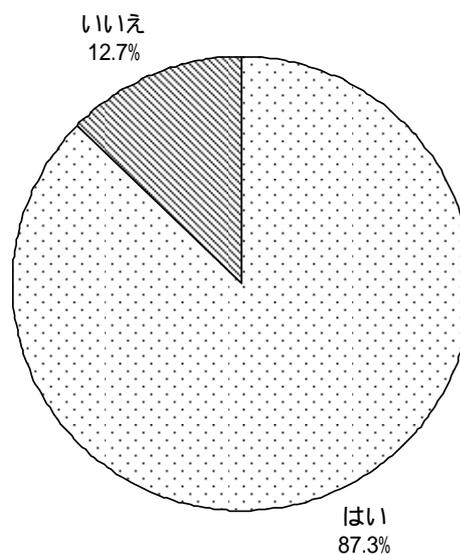
その追加融資を自分から希望したか

	件数
1. はい	681 (87.3%)
2. いいえ	99 (12.7%)
合計	780 (100.0%)

<追加融資の平均的な周期>

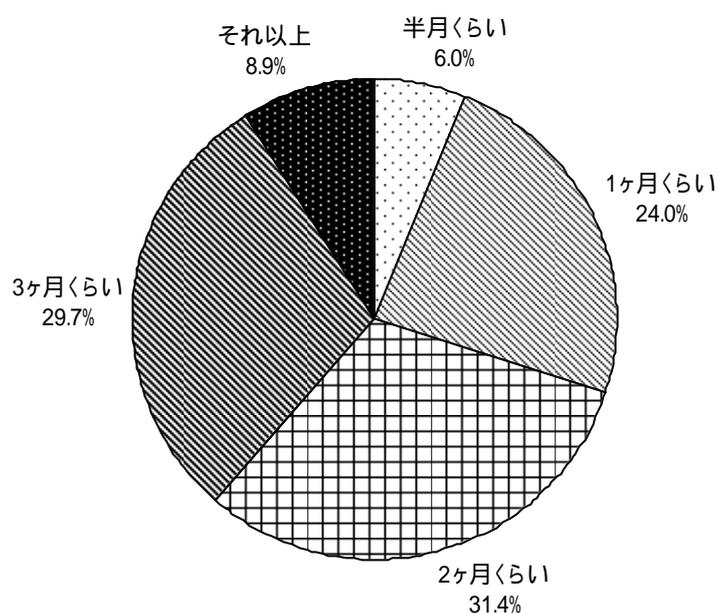


<追加融資を自ら希望したか>



図表 B-10 事業の資金需要を考えると、切り替え（追加融資）はどのくらいの周期でできたらよ
いと思うか

	件数
1. 半月くらい	49 (6.0%)
2. 1ヶ月くらい	196 (24.0%)
3. 2ヶ月くらい	256 (31.4%)
4. 3ヶ月くらい	242 (29.7%)
5. それ以上	73 (8.9%)
合計	816 (100.0%)



C . 契約内容および契約状況

1 . 金利やその他の借入条件の理解

回答者が直近で日賦金融を利用した際の契約内容について回答を求めた。借入額のほか、1日の返済額、支払回数、実質年利といった契約内容を、顧客である回答者がどれだけ正確に把握して借入れを行なっているのかをみるものである(図表 C-1 ~)。

契約時の借入額は平均して 62.0 万円である。最小で 10 万円、最大で 500 万円の間広く分布している(図表 C-1)。20 万円~40 万円未満が 39.2%、40 万円~60 万円未満が 23.8%あり、全体の約 60% は 20 万円から 60 万円に区分される。また、100 万円~120 万円(13.4%)や、それ以上の借入れを行った回答者も少なからず存在している。

1 日の返済額は、平均して 6,871.7 円となる(図表 C-1)。この額も 1 円とする回答から 60,000 円までの幅があるが、中心的な回答は 2,000 円~6,000 円との回答である。2,000 円~4,000 円未満が 37.1%、4,000 円~6,000 円未満が 23.5%となっている。

返済回数は平均して 111.8 回である(図表 C-1)。最小 4 回から最大で 238 回までの開きがあるものの、約 90%の回答者は 100 回から 150 回の返済回数を回答している。

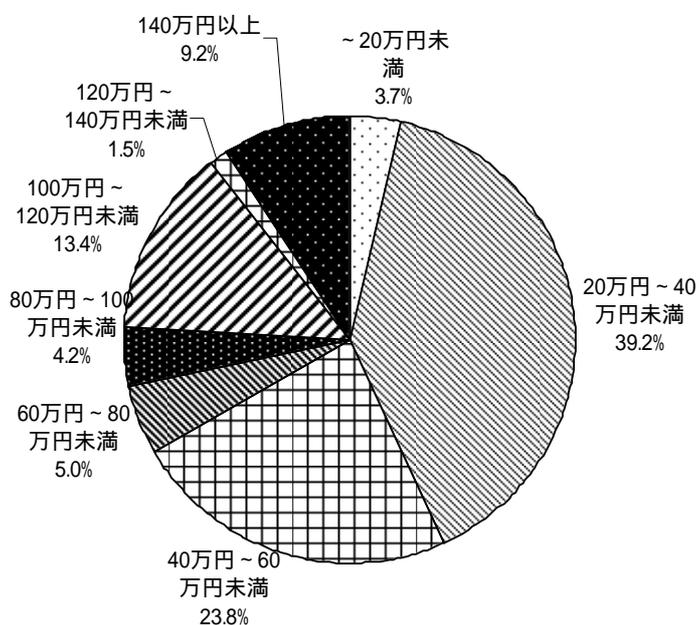
実質年利を平均すると 53.0%となった(図表 C-1)。91.9%の回答者は、実質年利を 50%~60%未満と回答している。有効回答数 639 件のうち、485 件、つまり 75.9%が 54.75%と回答している。さらに 54%台の実質年利を回答した回答者を合わせると、551 件、86.2%に上る。回答者は日賦金融の金利を概ね正確に理解した上で借入れを行なっている。

回答者は、融資を受ける際、金利その他の借入れ条件を十分に考慮した上で借入れを行なっている(図表 C-2)。日賦金融を利用するにあたり、金利についてどれだけ考慮したのかという質問に対して、23.2%が「よく考慮した」、43.4%が「考慮した」と回答している。反対に、「考慮しなかった」(9.4%)、「全く考慮しなかった」(3.2%)との回答は合計して約 10%である。

図表 C-1 最近借入れを行った日賦金融

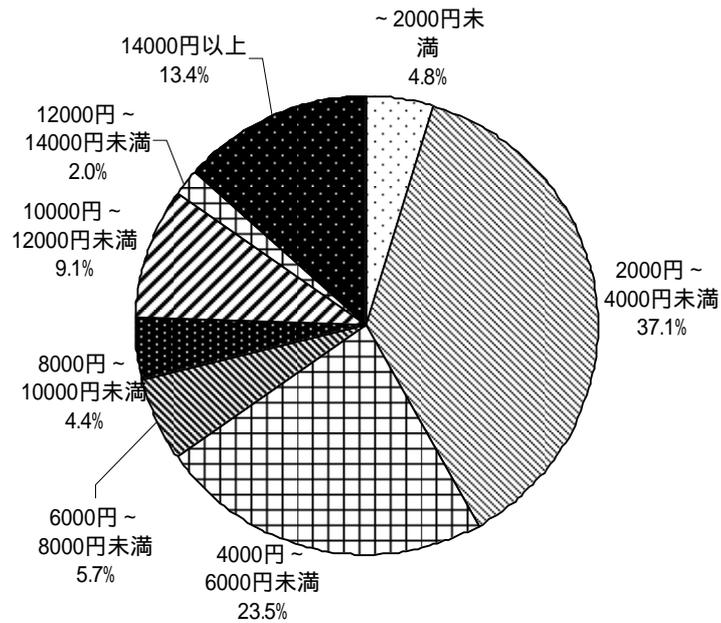
契約時の借入額 平均値 62.0 万円（最大値 500 万円、最小値 10 万円）

	件数
～ 20 万円未満	31 (3.7%)
20 万円～ 40 万円未満	324 (39.2%)
40 万円～ 60 万円未満	197 (23.8%)
60 万円～ 80 万円未満	41 (5.0%)
80 万円～ 100 万円未満	35 (4.2%)
100 万円～ 120 万円未満	111 (13.4%)
120 万円～ 140 万円未満	12 (1.5%)
140 万円以上	76 (9.2%)
合計	827 (100.0%)



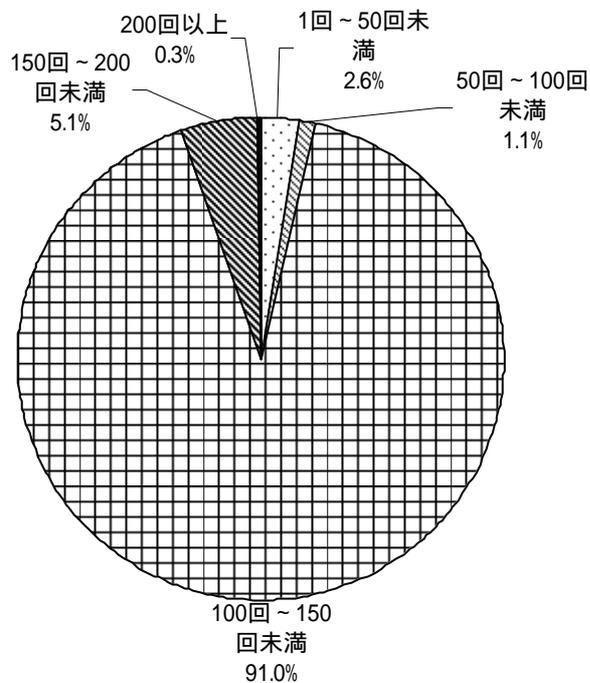
1 日の返済額 平均：6,871.7 円（最大：60,000 円、最小：1 円）

	件数
～ 2,000 円未満	39 (4.8%)
2,000 円～ 4,000 円未満	304 (37.1%)
4,000 円～ 6,000 円未満	193 (23.5%)
6,000 円～ 8,000 円未満	47 (5.7%)
8,000 円～ 10,000 円未満	36 (4.4%)
10,000 円～ 12,000 円未満	75 (9.1%)
12,000 円～ 14,000 円未満	16 (2.0%)
14,000 円以上	110 (13.4%)
合計	820 (100.0%)



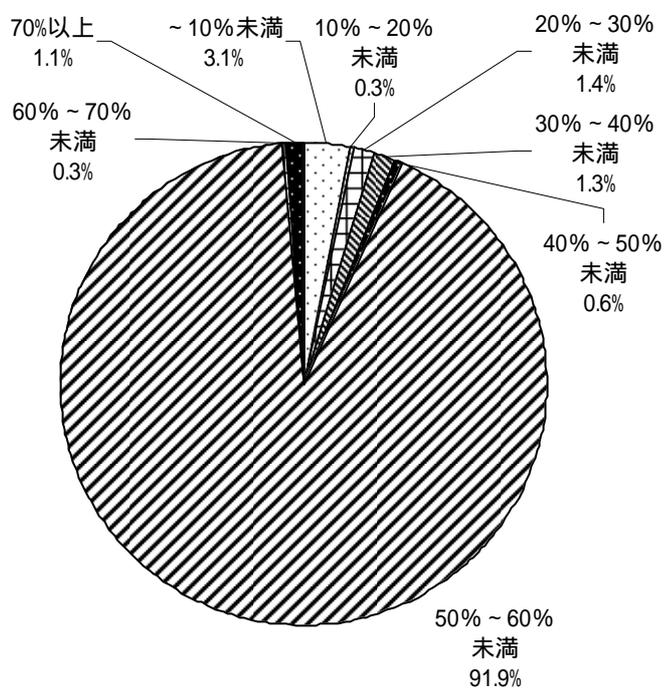
返済回数 平均 111.8 回 (最大 238 回、最小 4 回)

	件数
1 回 ~ 50 回未満	19 (2.6%)
50 回 ~ 100 回未満	8 (1.1%)
100 回 ~ 150 回未満	666 (91.0%)
150 回 ~ 200 回未満	37 (5.1%)
200 回以上	2 (0.3%)
合計	732 (100.0%)



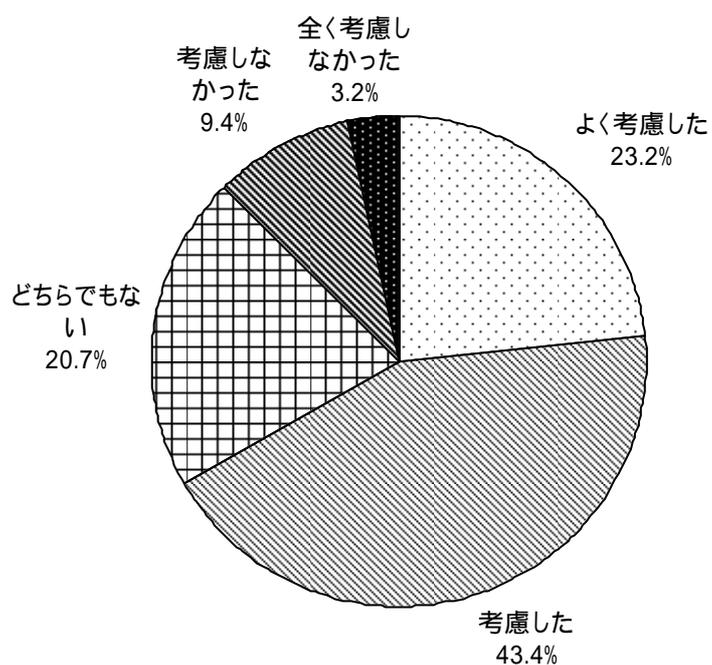
実質年利率 平均 53.0% (最大 200.0%、最小 0%)

	件数
~ 10%未満	20 (3.1%)
10% ~ 20%未満	2 (0.3%)
20% ~ 30%未満	9 (1.4%)
30% ~ 40%未満	8 (1.3%)
40% ~ 50%未満	4 (0.6%)
50% ~ 60%未満	587 (91.9%)
60% ~ 70%未満	2 (0.3%)
70%以上	7 (1.1%)
合計	639 (100.0%)



図表 C-2 日賦金融を利用するにあたり、金利についてどれだけ考慮したか

	件数
1. よく考慮した	195 (23.2%)
2. 考慮した	364 (43.4%)
3. どちらでもない	174 (20.7%)
4. 考慮しなかった	79 (9.4%)
5. 全く考慮しなかった	27 (3.2%)
合計	839 (100.0%)



2. 日賦金融業者の説明責任・法令順守

日賦金融業者が融資をする際に、金利や返済条件について説明責任を果たしているかということや、回収に当たって守らなければならない義務を遵守しているのかについて、さまざまな角度から質問を行った。

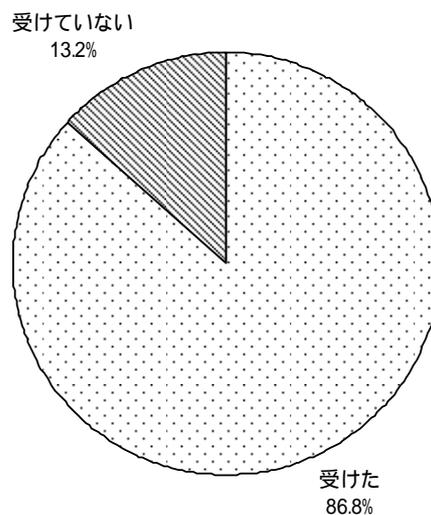
第一に、融資する際に業者が契約について十分な説明を行ったのかを質問した。90%前後の回答者は、融資を受ける際に業者から契約に関する説明を受けたと回答している(図表 C-3、図表 C-4)。86.8%の回答者が融資を受ける際に年利率についての説明を受けたと回答し、94.7%の回答者は返済期間・返済日数・返済額についての説明を受けたと回答している。また、融資を受ける際、契約書の写しを受け取ったかとの質問に対して、97.8%の回答者は契約書の写しを受け取ったと回答している(図表 C-5)。

第二に、回収の状況について質問した。回答者の91.3%は、日賦金融業者はほぼ毎日集金に来ていると回答している(図表 C-6)。返済した際、その都度領収書もしくは償還表に受領印をもらったかとの質問に対して、96.8%の回答者はもらったと答えている(図表 C-7)。さらに、日賦金融業者から暴力的な取立てを受けたことがあるか否かを質問した。95.2%の回答者は、暴力的な取立てを受けたことはないとしている(図表 C-8)。

第三に、融資を受けた後の印象から、日賦金融業者が法を守って営業していると感じられたかを質問した。日賦金融業者は法を守って営業していると思うかとの質問に対し、回答者の17.5%は「まさにそう思う」、61.3%が「そう思う」と回答している(図表 C-9)。全体の約80%近くが、日賦金融業者は法を守って営業していると考えていることになる。

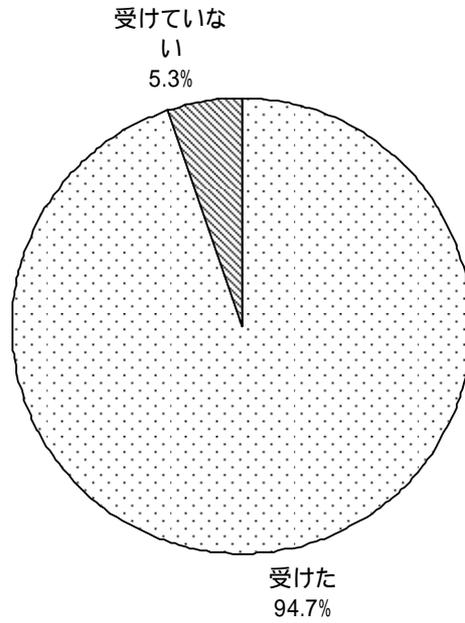
図表 C-3 融資を受ける際、年利率についての説明を受けたか

	件数
1. 受けた	729 (86.8%)
2. 受けていない	111 (13.2%)
合計	840 (100.0%)



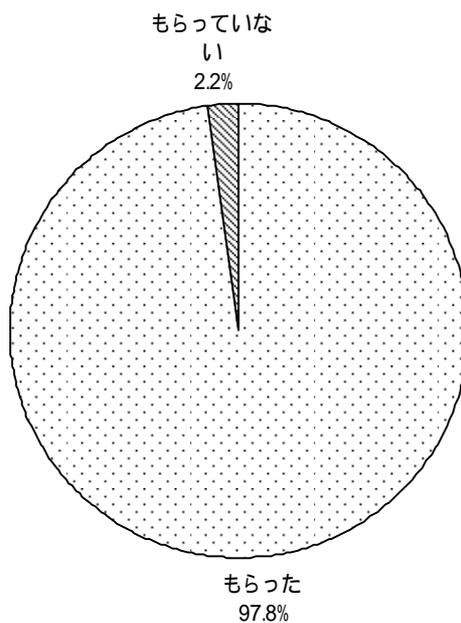
図表 C-4 融資を受ける際、返済期間、返済日数、返済額についての説明を受けたか

	件数
1. 受けた	801 (94.7%)
2. 受けていない	45 (5.3%)
合計	846 (100.0%)



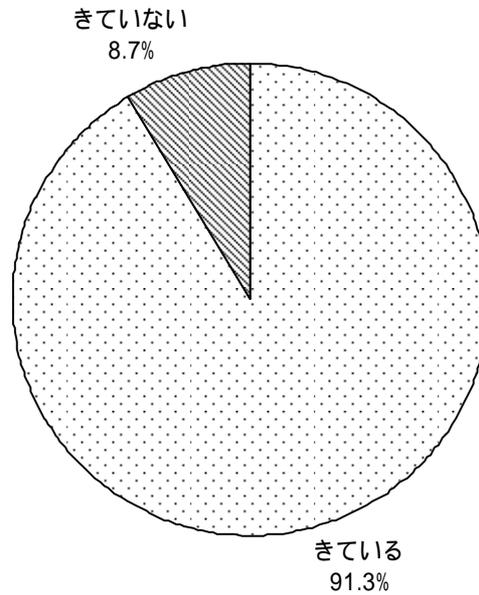
図表 C-5 融資を受ける際、契約書の写しを受け取ったか

	件数
1. もらった	830 (97.8%)
2. もらっていない	19 (2.2%)
合計	849 (100.0%)



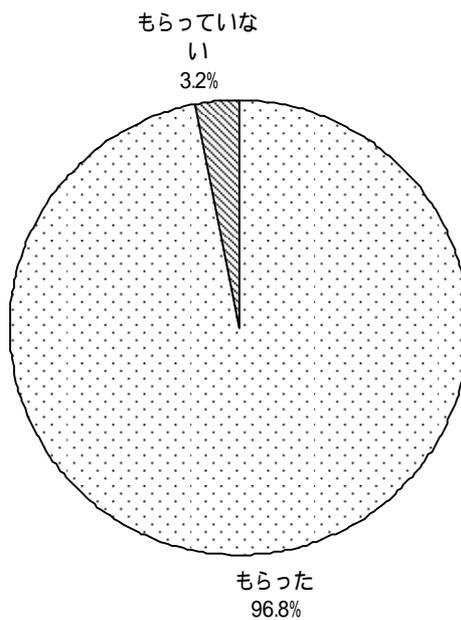
図表 C-6 日賦金融業者は、ほぼ毎日集金に来ているか

	件数
1. きている	778 (91.3%)
2. きていない	74 (8.7%)
合計	852 (100.0%)



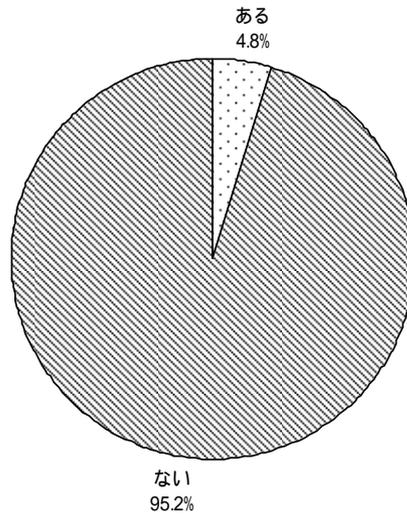
図表 C-7 返済した際、その都度領収書もしくは償還表に受領印をもらったか

	件数
1. もらった	819 (96.8%)
2. もらっていない	27 (3.2%)
合計	846 (100.0%)



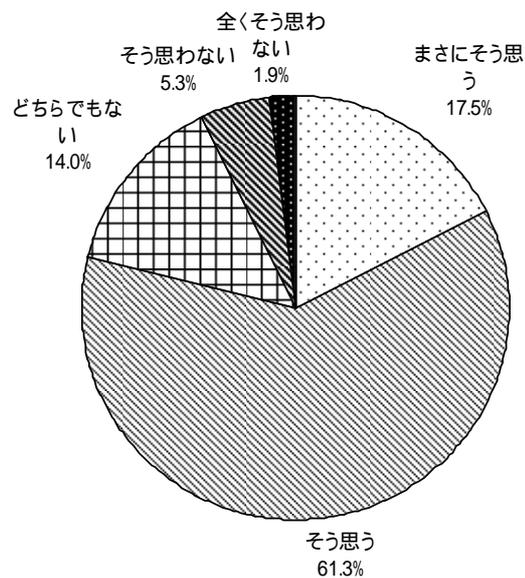
図表 C-8 日賦金融業者から暴力的な取り立てを受けたことがあるか

	件数
1. ある	41 (4.8%)
2. ない	808 (95.2%)
合計	849 (100.0%)



図表 C-9 日賦金融業者は法を守って営業していると思うか

	件数
1. まさにそう思う	148 (17.5%)
2. そう思う	518 (61.3%)
3. どちらでもない	118 (14.0%)
4. そう思わない	45 (5.3%)
5. 全くそう思わない	16 (1.9%)
合計	845 (100.0%)



D．日賦金融以外からの融資

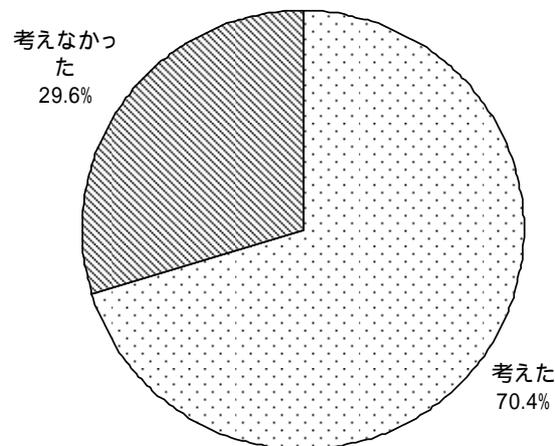
1．日賦金融以外の調達手段

日賦金融の顧客は、日賦金融以外の借入先を考慮した上で、日賦金融からの借入れを選択しているかどうかをみるための質問を行った。

回答者の70.4%は、日賦金融から融資を受ける前に、日賦金融以外から融資を受けることを考えたと回答している(図表 D-1)。日賦金融以外から融資を受けることを考えたと答えた回答者が、その際に考えた借入先として挙げているのは、割合の大きい順に、銀行(30.3%)、消費者金融会社(21.6%)、クレジットカード会社(17.1%)、商工ローン(14.0%)、友人や親戚(14.2%)である(図表 D-2)。

図表 D-1 日賦金融から融資を受ける前に、日賦金融業者以外から融資を受けることを考えたか
(住宅ローン以外)

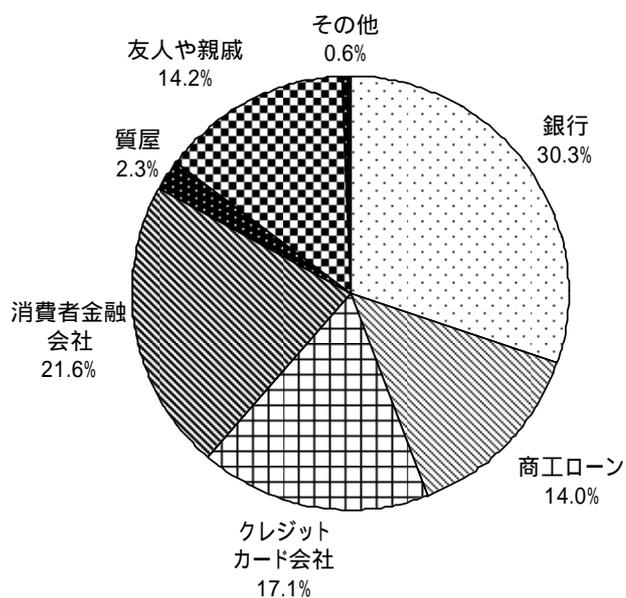
	件数
1. 考えた	591 (70.4%)
2. 考えなかった	249 (29.6%)
合計	840 (100.0%)



図表 D-2 日賦金融以外に考えた借入先（住宅ローン以外、複数回答）

	件数(複数回答)
1. 銀行	376 (30.3%)
2. 商工ローン	173 (14.0%)
3. クレジットカード会社	212 (17.1%)
4. 消費者金融会社	268 (21.6%)
5. 質屋	28 (2.3%)
6. 友人や親戚	176 (14.2%)
7. その他	7 (0.6%)
合計	1240 (100.0%)

その他：国民金融公庫(4件)、組合



2. 日賦金融以外からの融資の有無

回答者の約70%は、日賦金融以外の借入れ手段を実際に利用している。現在、日賦金融以外からの融資を受けているかという質問に対して、68.4%が融資を受けていると回答している(図表 D-3)。ここで融資を受けているとした回答者が、日賦金融以外の借入先として挙げたものの中で回答の割合が多いのは、消費者金融会社(32.0%)、銀行(22.5%)、クレジットカード会社(19.5%)、友人や親戚(10.9%)、商工ローン(8.9%)である(図表 D-4)。

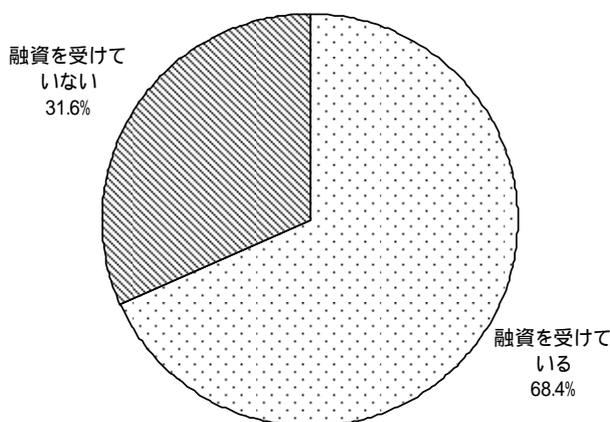
回答者は、日賦金融を含めて、銀行や信販、消費者金融会社などの金融機関から平均して381.6万円の借入れを行なっている(図表 D-5)。借入額の分布をみていくと、最も多いのは100万円未満であり、全体の約20%を占める。100万円から400万円の借入れを行っているとの回答も多くあり、全体の約半分はこの範囲にある。合計して1,000万円以上の借入れを行なっているとの回答も全体の6.7%みられた。

新たに融資を受けることのできる借入先も、現在融資を受けている先と同じような借入先が挙げられている(図表 D-6)。回答が多い順に挙げていくと、消費者金融会社(23.7%)、友人や親戚(19.3%)、銀行(16.8%)、クレジットカード会社(14.4%)、商工ローン(11.6%)となる。これには住宅ローンを借入れることができる先は含まれていない。

こういった借入先から融資を受けられなくなった場合、事業に行き詰まることを多くの回答者が懸念している(図表 D-7)。金融業全般から融資を受けられない場合、現在の事業はどうなるかという質問に対して、「事業規模を縮小する」(47.2%)、「廃業する」(28.9%)と答えた回答者の割合が最も多く、「債務整理・破産する」(11.0%)がそれに続いている。また、回答者の4.8%が「違法な高金利業者から借入れてでも続ける」と回答している。

図表 D-3 現在、日賦金融以外から融資を受けているか(住宅ローン以外)

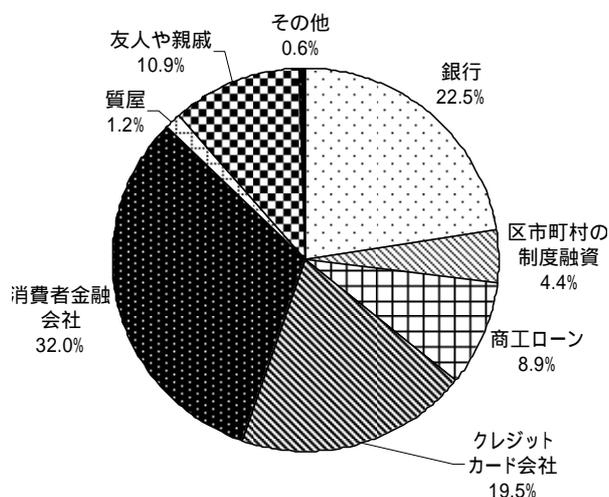
	件数
1. 融資を受けている	563 (68.4%)
2. 融資を受けていない	260 (31.6%)
合計	823 (100.0%)



図表 D-4 実際に融資を受けている借入先（住宅ローン以外、複数回答）

	件数(複数回答)
1. 銀行	241 (22.5%)
2. 区市町村の制度融資	47 (4.4%)
3. 商工ローン	95 (8.9%)
4. クレジットカード会社	208 (19.5%)
5. 消費者金融会社	342 (32.0%)
6. 質屋	13 (1.2%)
7. 友人や親戚	117 (10.9%)
8. その他	6 (0.6%)
合計	1069 (100.0%)

その他：国民金融公庫(5件)、やみ金



図表 D-5 金融機関からの借入れ総額（住宅ローン以外）

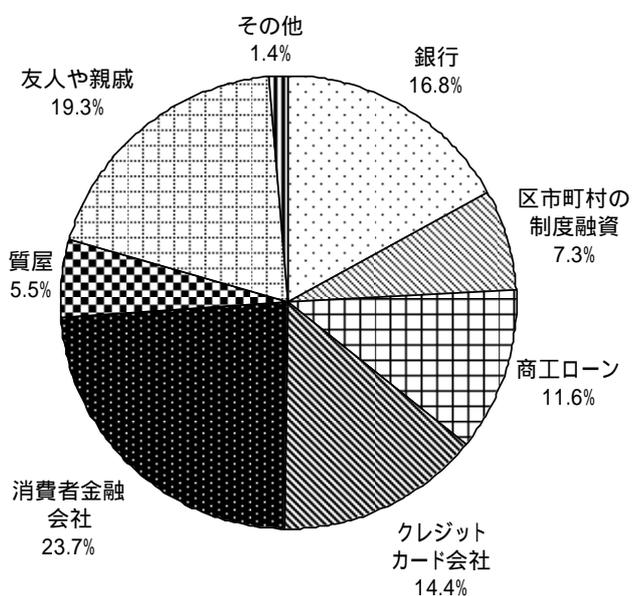
平均：381.6万円（最大：10,000万円、最小：0万円）

	件数
100万円未満	139 (22.1%)
100万円～200万円未満	109 (17.3%)
200万円～300万円未満	115 (18.3%)
300万円～400万円未満	97 (15.4%)
400万円～500万円未満	53 (8.4%)
500万円～600万円未満	36 (5.7%)
600万円～700万円未満	14 (2.2%)
700万円～800万円未満	10 (1.6%)
800万円～900万円未満	8 (1.3%)
900万円～1,000万円未満	6 (1.0%)
1,000万円以上	42 (6.7%)
合計	629 (100.0%)

図表 D-6 今、新たに融資を受けることのできる先

	件数(複数回答)
1. 銀行	203 (16.8%)
2. 区市町村の制度融資	88 (7.3%)
3. 商工ローン	140 (11.6%)
4. クレジットカード会社	174 (14.4%)
5. 消費者金融会社	285 (23.7%)
6. 質屋	66 (5.5%)
7. 友人や親戚	232 (19.3%)
8. その他	17 (1.4%)
合計	1205 (100.0%)

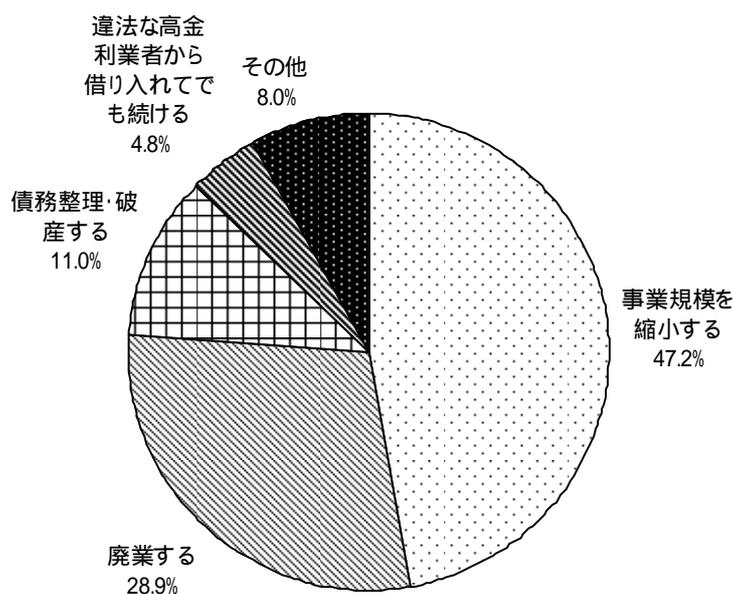
その他：商工会、親、民商、現在はない、現状のまま



図表 D-7 金融業全般（日賦金融を含む）から借りられない場合、現在の事業をどうするか

	件数
1. 事業規模を縮小する	364 (47.2%)
2. 廃業する	223 (28.9%)
3. 債務整理・破産する	85 (11.0%)
4. 違法な高金利業者から借り入れてでも続ける	37 (4.8%)
5. その他	62 (8.0%)
合計	771 (100.0%)

その他：売上げを伸ばすことを考える、計画的に借入しているのでなくなっても今のまま続けられる、借り入れなくても事業に差し支えない、知人から借りる、企業努力をする、昼働く、現状維持で次回を待つ、頑張っ続けてます、返済するまで営業する、友人や親戚、営業する、借入無しで事業を続ける、友人や親戚、家族、そのまままたは拡大、必ず立て直す、配偶者の協力を得る、そのまま続けられる、もっとがんばる、そのまま続ける、年金、貸家、借地があるので整理する、友達に借りる、なるべく合理的な商売をするようにする、なんとか現状維持できるようにがんばる、1年以上借りることもないし考えたことがない、人件費を減らす、売上げからやりくり、少しずつ返していく、今は考えていない、自分で行商しても売り続ける、現状の仕事で続ける、現状の仕事で続ける、年金引用、昼間働きに出て続ける、年金、別の仕事を昼に、肉親から借りる、土地を売る



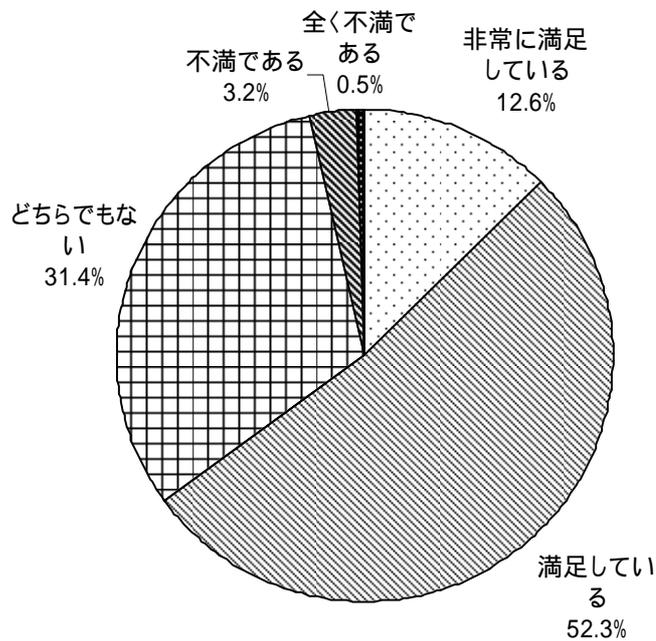
E. 日賦金融に対する満足度

1. 日賦金融に対する全般的な満足度

回答者が日賦金融の利用に満足しているかを質問した。全体的にみて、日賦金融の利用にどの程度満足しているかとの質問に対して、「非常に満足している」(12.6%)、「満足している」(52.3%)との回答を合わせると、回答者の65%が日賦金融の利用に満足していると回答していることになる(図表 E-1)。反対に、「不満である」(3.2%)、「全く不満である」(0.5%)として日賦金融へ不満を持つ回答者の割合は非常に少数であった。

図表 E-1 全体的にみて、日賦金融の利用にどの程度満足しているか

	件数
1. 非常に満足している	107 (12.6%)
2. 満足している	443 (52.3%)
3. どちらでもない	266 (31.4%)
4. 不満である	27 (3.2%)
5. 全く不満である	4 (0.5%)
合計	847 (100.0%)



2. 日賦金融に対する満足と不満

回答者は、日賦金融の利便性の高さを満足できる点として挙げている。日賦金融の満足できる点を3つ順位を付けて回答を求めたところ、「ほぼ毎日集金にきてくれるので、借入・返済の時間・費用が節約できる」(233件)、「ほぼ毎日集金にきてくれるので、借入・返済が計画的にできる」(205件)、「気軽に利用できる」(193件)、「審査が速い」(90件)、「無担保で借りられる」(73件)を最も満足できる点として挙げた回答者が多い(図表 E-2)。

日賦金融の不満な点として回答者が挙げたのは、主に金利の高さである。満足できる点と同様に、不満な点も順位を付けて回答を求めた。日賦金融の最も不満な点として挙げたのは、「金利が高い」(368件)、「ほぼ毎日集金にこられて、わずらわしい」(105件)、「必要な額を借りられない」(60件)である(図表 E-3)。

不満な点とされる金利水準については、日賦金融の利便性を考慮すると、回答者は概ね受け入れている。融資が小額で、ほぼ毎日集金に来る経費・手間を考えると、日賦金融の金利は妥当だと考えるかとの質問に対して、「まさにそう思う」(12.2%)、「そう思う」(37.5%)との回答を合わせると約50%となる(図表 E-4)。逆に、そのようなことを考慮に入れても日賦金融の金利は妥当でないとする回答者は約20%であった(「そう思わない」17.4%、「全くそう思わない」3.0%)。

従業員の対応に対する満足度は高い。融資を申し込んだ際の、従業員の対応に満足しているかとの質問には、22.0%が「非常に満足している」、58.2%が「満足している」と回答し、これらを合わせると約80%の回答者が、日賦金融の従業員の対応を評価している(図表 E-5)。従業員の対応に不満を持った顧客は、2%に満たない(「そう思わない」1.5%、「全くそう思わない」0.1%)。

図表 E-2 日賦金融で満足できる点

単位：件

	順位	順位	順位
1. ほぼ毎日集金にきてくれるので、借入・返済の時間・費用が節約できる	233	40	34
2. ほぼ毎日集金にきてくれるので、借入・返済が計画的にできる	205	126	63
3. 金利が適切である	13	17	29
4. 気軽に利用できる	193	238	101
5. 審査が速い	90	198	132
6. 無担保で借りられる	73	140	204
7. 従業員の対応が親切である	17	41	111
8. プライバシーが守られる	13	9	112
9. その他	1	1	6

その他：保証人等が要らない、楽に借りられる

図表 E-3 日賦金融の不満足な点

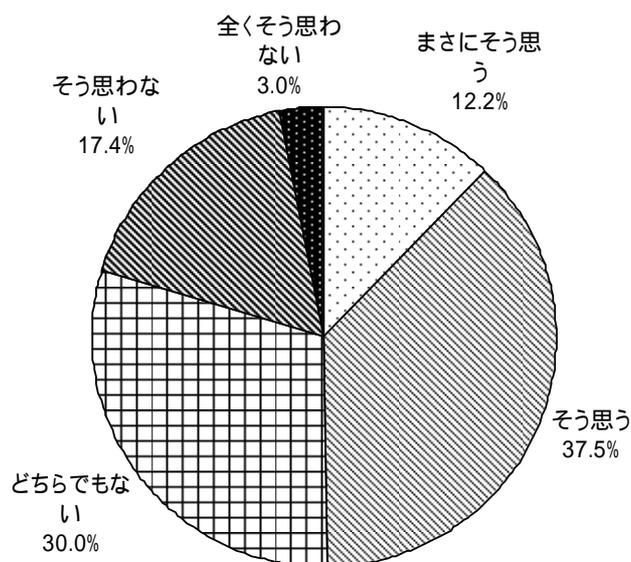
単位：件

	順位	順位	順位
1. ほぼ毎日集金にこられて、わずらわしい	105	40	37
2. 金利が高い	368	81	28
3. 融資に際して十分な情報が与えられない	15	46	29
4. 返済・回収が強制的である	21	83	35
5. 必要な額を借りられない	60	134	81
6. 借換えまたは借増しができな	8	55	71
7. 従業員の対応が不適切	3	4	19
8. 期限前弁済に応じてくれない	36	29	79
9. その他	20	8	16

その他：土・日に借入できない、お客がいるときに集金に来るのが嫌、集金担当者と連絡を取りたいとき時間に制限があり自由に連絡が取れない、まとまった額の返済ができない、休み明けに一気に払うことが大変

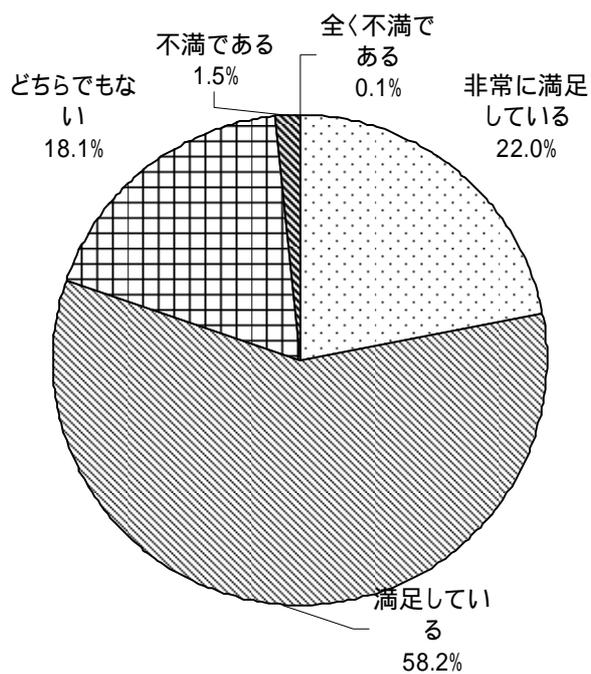
図表 E-4 融資が小額で、ほぼ毎日集金に来る経費・手間を考えると、日賦金融の金利は妥当だと考えるか

	件数
1. まさにそう思う	103 (12.2%)
2. そう思う	315 (37.5%)
3. どちらでもない	252 (30.0%)
4. そう思わない	146 (17.4%)
5. 全くそう思わない	25 (3.0%)
合計	841 (100.0%)



図表 E-5 融資を申し込んだ際の、従業員の対応に満足しているか

	件数
1. 非常に満足している	186 (22.0%)
2. 満足している	491 (58.2%)
3. どちらでもない	153 (18.1%)
4. 不満である	13 (1.5%)
5. 全く不満である	1 (0.1%)
合計	844 (100.0%)



3 . 日賦金融の必要性和今後の利用意思

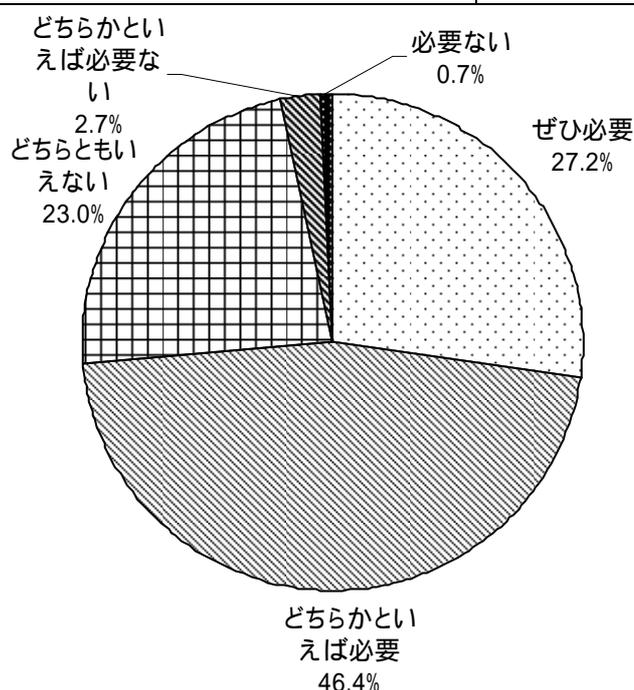
多くの回答者は、日賦金融は事業を営むうえで必要で、今後も利用したいと考えている。

日賦金融は事業を営むために必要かとの質問に対して、27.2%が「ぜひ必要」、46.4%が「どちらかといえば必要」と回答している(図表 E-6)。「どちらかといえば必要ない」(2.7%)、「必要ない」(0.7%)との回答は合わせて 3%程度であった。

また、今後も日賦金融を利用する計画があるかとの質問に対しては、36.0%が「今後も利用する」、28.5%が「ときどき利用する」と答えている(図表 E-7)。「まず利用しない」(3.1%)、「利用しない」(2.0%)との回答は約 5%である。

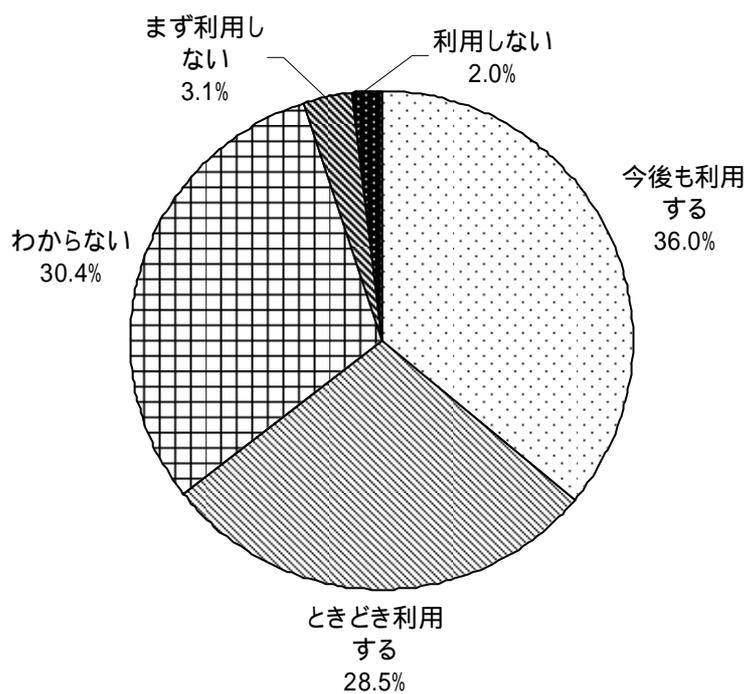
図表 E-6 日賦金融は事業を営むために必要か

	件数
1. ぜひ必要	231 (27.2%)
2. どちらかといえば必要	394 (46.4%)
3. どちらともいえない	195 (23.0%)
4. どちらかといえば必要ない	23 (2.7%)
5. 必要ない	6 (0.7%)
合計	849 (100.0%)



図表 E-7 今後も日賦金融を利用する計画があるか

	件数
1. 今後も利用する	304 (36.0%)
2. ときどき利用する	241 (28.5%)
3. わからない	257 (30.4%)
4. まず利用しない	26 (3.1%)
5. 利用しない	17 (2.0%)
合計	845 (100.0%)



4 . 機会損失コストとの比較

回答者が日賦金融の不满な点として挙げているのは、金利水準の高さである。そこで、日賦金融の金利は、他のさまざまな種類の不利益に伴うコストと比較しても高いと考えるかという趣旨の質問を行なった。

日賦金融の金利と比較するコストとして挙げたのは、給料遅延により従業員が辞めてしまうこと、仕入代金が支払えず、買掛で仕入れができなくなること、決済（カード、小切手など）ができず、信用を失うこと、家賃、リースの不払いにより、信用を失うことの4種類である。このような不利益が生じることと比べたら、日賦金融の金利を支払うことに価値があるか否かの回答を求めた。

4種類のコストのいずれに対しても、約80%の回答者は日賦金融の金利を支払う価値があると回答した(図表 E-8)。「給料遅延により従業員が辞めてしまう」に対しては、78.2%の回答者が日賦金融の金利を支払う価値があると回答している。「仕入代金が支払えず、買掛で仕入れができなくなる」には83.6%が、「決済（カード、小切手など）ができず、信用を失う」には80.6%、「家賃、リースの不払いにより、信用を失う」には79.9%が同様に、そのようなことが起こるのなら日賦金融の金利を支払う価値があると回答した。

つまり回答者は、日賦金融の金利水準を高いと考えているが、他の不利益が生じるコストと比較して相対的に金利水準を捉えた場合、日賦金融の金利を支払う価値があると考えているのである。

図表 E-8 次のようなことが起こることと日賦金融の金利を比較すると、日賦金融の金利を支払う価値があると思うか

給料遅延により従業員が辞めてしまう

	価値がある	価値がない	合計
件数	444(78.2%)	124(21.8%)	568(100.0%)

仕入代金が支払えず、買掛で仕入れができなくなる

	価値がある	価値がない	合計
件数	505(83.6%)	99(16.4%)	604(100.0%)

決済（カード、小切手など）ができず、信用を失う

	価値がある	価値がない	合計
件数	460(80.6%)	111(19.4%)	571(100.0%)

家賃、リースの不払いにより、信用を失う

	価値がある	価値がない	合計
件数	460(79.0%)	122(21.0%)	582(100.0%)

F．消費者信用一般を取り巻く環境への意識

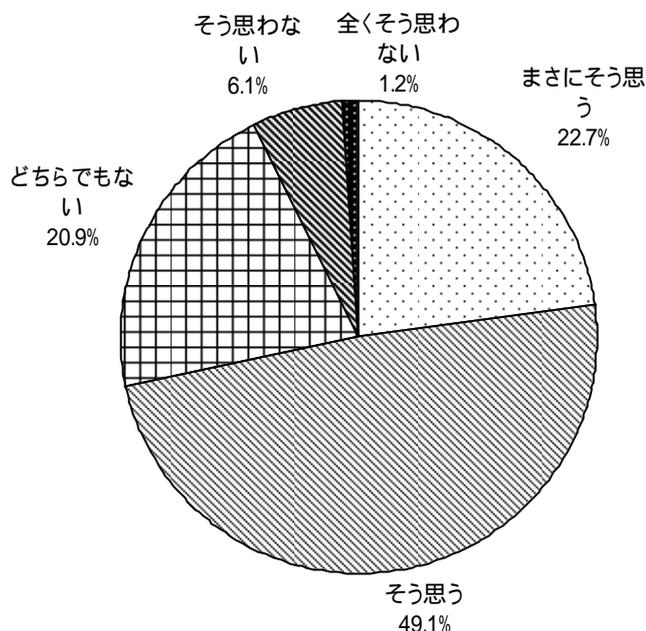
1．自己破産・多重債務増加の原因

自己破産や多重債務者の増加といった消費者信用に関連する社会問題は、借り手側に主な原因があると考えている回答者が多くを占める(図表 F-1)。

そのような社会問題の原因は借りる側に問題があると思うかという質問に対して、22.7%が「まさにそう思う」、49.1%が「そう思う」と回答し、これらを合計すると70%以上が借り手側の問題と認識している。逆に「そう思わない」(6.1%)、「全くそう思わない」(1.2%)という、借りる側の問題ではないとする回答は少数であった。

図表 F-1 現在、自己破産や多重債務者の増加が社会的な問題になっているのは、借りる側の問題があると思うか

	件数
1. まさにそう思う	192 (22.7%)
2. そう思う	415 (49.1%)
3. どちらでもない	177 (20.9%)
4. そう思わない	52 (6.1%)
5. 全くそう思わない	10 (1.2%)
合計	846 (100.0%)



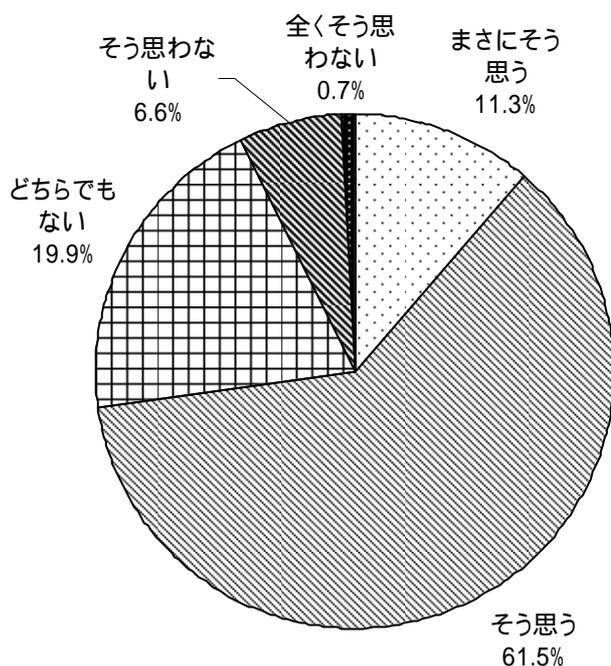
2. 金融業者を利用することの合理性

回答者の70%以上は短期の資金需要を満たす目的で金融業者を利用することは合理的なことであると考えている(図表 F-2)。

事業者が短期の資金需要を満たすために金融業者を活用することは合理的だと考えているかとの質問に対して、11.3%が「まさにそう思う」、61.5%が「そう思う」と回答している。金融業者を利用するという行為が合理的であると考えていない回答者は、合計で7.4%と少数である(「そう思わない」6.6%、「全くそう思わない」0.7%)。

図表 F-2 事業者が短期の資金需要を満たすために金融業者を活用することは、合理的だと思うか

	件数
1. まさにそう思う	96 (11.3%)
2. そう思う	525 (61.5%)
3. どちらでもない	170 (19.9%)
4. そう思わない	56 (6.6%)
5. 全くそう思わない	6 (0.7%)
合計	853 (100.0%)



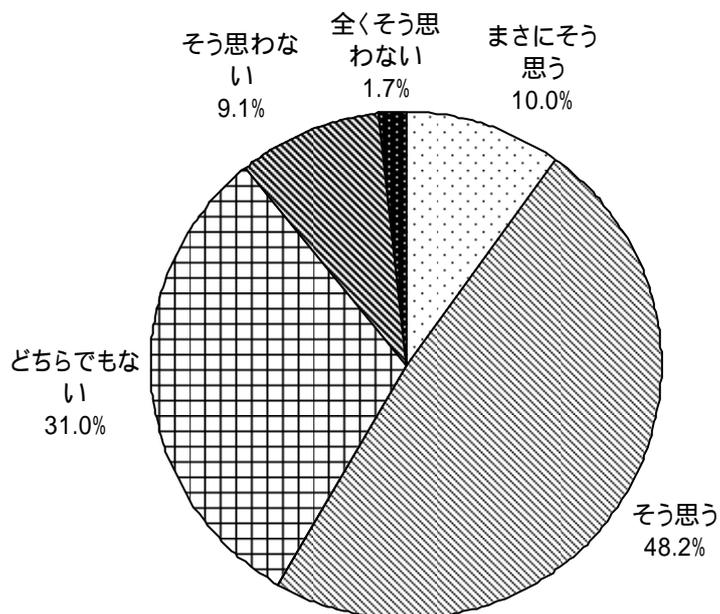
3 . 日賦金融サービスの有用性

多くの回答者は、日賦金融業者が事業者に有益なサービスを提供していると考えている(図表 F-3)。

日賦金融業者は、事業者に有益なサービスを提供していると思うかとの質問に対して、10.0%が「まさにそう思う」と回答し、48.2%が「そう思う」と回答している。「そう思わない」、「まったくそう思わない」という否定的な回答を寄せた回答者は全体の10%程度であり、それぞれ9.1%、1.7%であった。

図表 F-3 日賦金融業者は、事業者に有益なサービスを提供していると思うか

	件数
1. まさにそう思う	86 (10.0%)
2. そう思う	414 (48.2%)
3. どちらでもない	266 (31.0%)
4. そう思わない	78 (9.1%)
5. 全くそう思わない	15 (1.7%)
合計	859 (100.0%)



4 . 違法な業者の増加

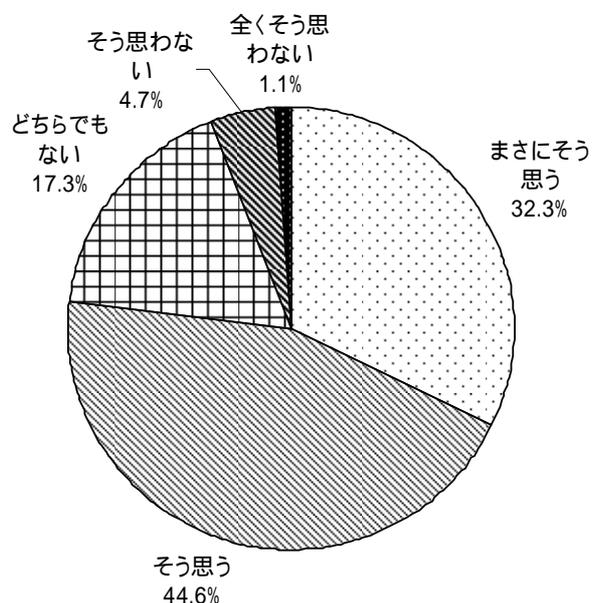
回答者は、違法な金融業者が増加してきていると感じているだけでなく、実際に違法業者を利用した人を見てきている。

この数年間で違法な金融業者が増えたと思うかとの質問に対しては、32.3%が「まさにそう思う」、44.6%が「そう思う」と回答している。これらの回答を合計すると、回答者の80%近くが、ここ数年の違法業者の増加傾向を感じていることになる(図表 F-4)。

知人で違法な金融業者を利用した人を知っているかという質問には、52.5%の回答者が「知っている」と答えている(図表 F-5)。

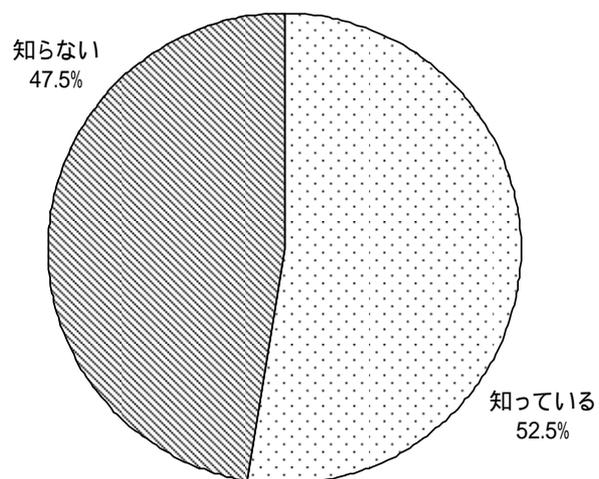
図表 F-4 この数年間で、違法な金融業者が増えたと思うか

	件数
1. まさにそう思う	276 (32.3%)
2. そう思う	381 (44.6%)
3. どちらでもない	148 (17.3%)
4. そう思わない	40 (4.7%)
5. 全くそう思わない	9 (1.1%)
合計	854 (100.0%)



図表 F-5 知人で違法な金融業者を利用した人を知っているか

	件数
1. 知っている	451 (52.5%)
2. 知らない	408 (47.5%)
合計	859 (100.0%)



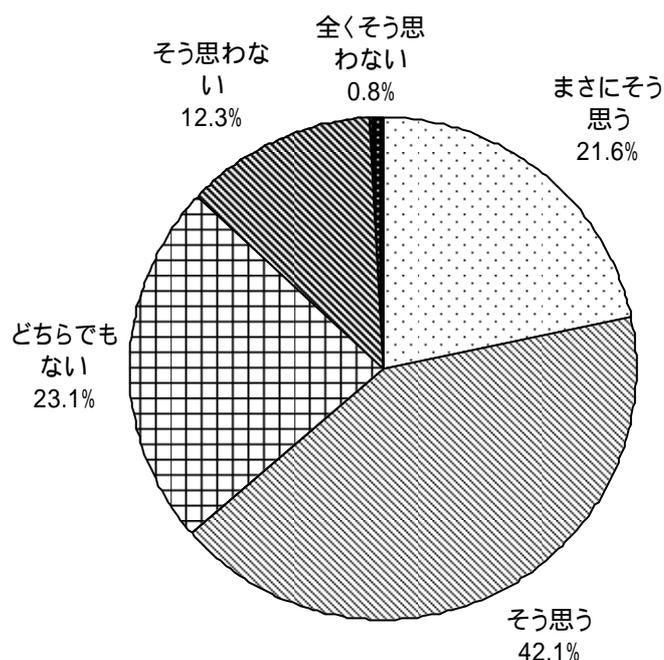
5 . 借入れの困難に対する認識

多くの回答者が、融資を受けることが困難になっていると実感している。

全般的にみて、事業者が融資を受けることが困難だと思うかという質問に対して、「まさにそう思う」との回答が 21.6%、「そう思う」との回答が 42.1%にのぼる(図表 F-6)。すなわち、60%以上の回答者が、融資を受けることが困難になっていると認識しているのである。

図表 F-6 全般的にみて、事業者が融資を受けることが困難だと思うか

	件数
1. まさにそう思う	186 (21.6%)
2. そう思う	362 (42.1%)
3. どちらでもない	199 (23.1%)
4. そう思わない	106 (12.3%)
5. 全くそう思わない	7 (0.8%)
合計	860 (100.0%)



前回調査との比較

本章においては、前回調査(2002年)と今回調査との間の比較を行う。特に、事業者の資金繰り環境がどのように変化したのか、その結果として日賦金融への依存度に変化があったのかをみていくことにする。

前回調査の詳細については、「日賦貸金業の顧客実態調査分析」IRCFS-MONO001を参照(早稲田大学消費者金融サービス研究所のウェブサイト <http://www.waseda.jp/prj-ircfs/> からダウンロード可能)

1. 資金繰り環境の変化

事業者の資金繰り環境識は、ますます厳しくなっている。また、そのような環境の中で、違法な業者が横行している実態を垣間見ることができる。

前回調査においては、資金繰り環境に対する認識をみるために、「上限金利が引き下げられてから、事業者が融資を受けることが困難になったと思うか」という質問を行った(図表 V-1)。その回答は、「まさにそう思う」が 12.0%、「そう思う」が 36.0%であった。合計すると 48.0%は融資を受けることが困難であると回答していることになり、この時点でも事業者の資金繰りは、決して容易ではなかったといえることができる。

今回調査では、「全般的にみて、事業者が融資を受けることが困難だと思うか」と質問した。既に示したように、「まさにそう思う」が 21.6%、「そう思う」が 42.1%との結果であった。今回調査では 60.7%の回答者が資金繰り環境の厳しさを認識しているのである。

違法な業者が増加したとの認識は大きく高まっている。前回調査において、「上限金利が引き下げられてから、違法な金融業者が増えたと思うか」と回答を求めたところ、「まさにそう思う」という回答は 17.6%、「そう思う」は 40.2%であった(図表 V-2)。57.8%の回答者が違法業者は増えていると答えていた。

「この数年間で、違法な金融業者が増えたと思うか」と今回調査では質問した。「まさにそう思う」が 32.3%、「そう思う」が 44.6%との回答があった。合計すると回答者の 76.9%が、ここ数年間で違法な業者が増加したと考えているのである。

今回調査では、「知人で違法な金融業者を利用した人を知っているか」との質問も併せて行ったところ、回答者の 52.5%が、そのような人を知っていると回答した(図表 F-5)。このようなことから、事業者の資金繰り環境の厳しさおよび違法な業者の増加の影を読み取ることができるのである。

図表 V-1：資金調達環境の認識

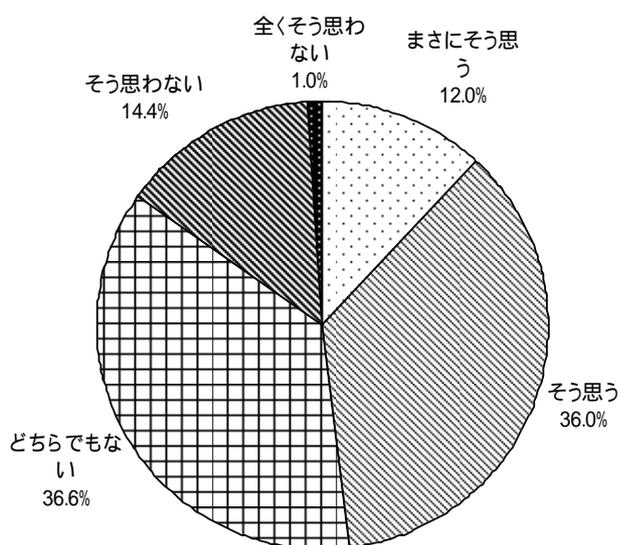
- ・ 前回調査(図表 F-5)：上限金利が引き下げられてから、事業者が融資を受けることが困難になったと思うか

	件数
1. まさにそう思う	180 (12.0%)
2. そう思う	540 (36.0%)
3. どちらでもない	550 (36.6%)
4. そう思わない	216 (14.4%)
5. 全くそう思わない	15 (1.0%)
合計	1501 (100.0%)

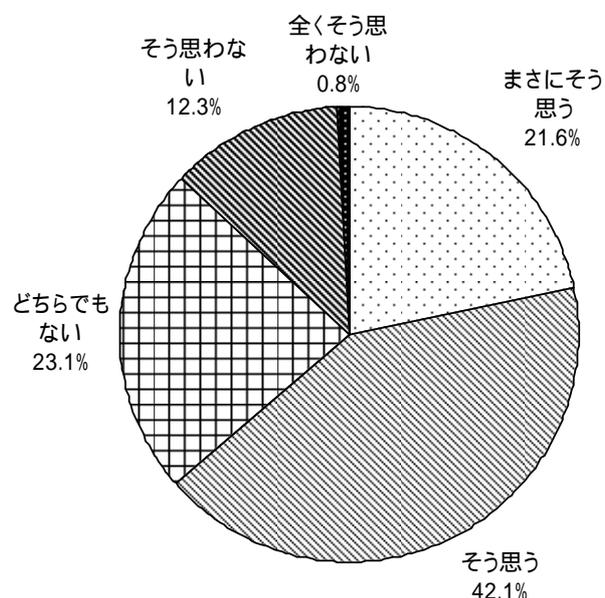
- ・ 今回調査(図表 F-6)：全般的にみて、事業者が融資を受けることが困難だと思うか

	件数
1. まさにそう思う	186 (21.6%)
2. そう思う	362 (42.1%)
3. どちらでもない	199 (23.1%)
4. そう思わない	106 (12.3%)
5. 全くそう思わない	7 (0.8%)
合計	860 (100.0%)

< 前回調査 >



< 今回調査 >



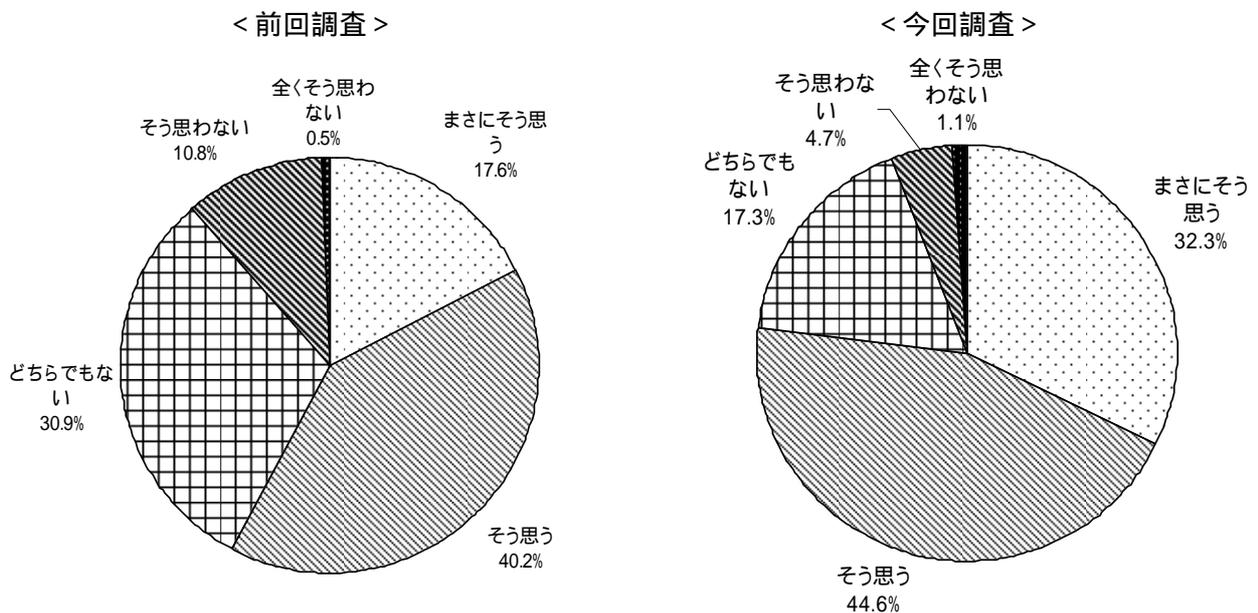
図表 V-2：違法業者の認識

・前回調査(図表 F-4)：上限金利が引き下げられてから、違法な金融業者が増えたと思うか

	件数
1. まさにそう思う	263 (17.6%)
2. そう思う	602 (40.2%)
3. どちらでもない	462 (30.9%)
4. そう思わない	161 (10.8%)
5. 全くそう思わない	8 (0.5%)
合計	1496 (100.0%)

・今回調査(図表 F-4)：この数年間で、違法な金融業者が増えたと思うか

	件数
1. まさにそう思う	276 (32.3%)
2. そう思う	381 (44.6%)
3. どちらでもない	148 (17.3%)
4. そう思わない	40 (4.7%)
5. 全くそう思わない	9 (1.1%)
合計	854 (100.0%)



2. 日賦金融への依存度の変化

資金繰り環境の厳しさを受けて、事業者の日賦金融への依存度は高まっている。事業者の日賦金融の利用状況および他の資金調達先からの借入れ状況の変化を比較すると、資金調達先が絞られるなかで、資金需要を満たす先が日賦金融へ向かっている現状を捉えることができる。

日賦金融の利用件数については、顕著な変化は見られない(図表 V-3)。前回調査においては、日賦金融を利用している件数は、平均して 2.3 社であった。今回調査では、平均が 2.1 社となった。件数の分布をみても、1 社から 3 社の間の回答が約 80%を占める状況は、前回調査および今回調査とも同様である。

しかし、今回調査では、1 社平均の借入額が高まっている(図表 V-4)。契約時の 1 社平均の借入額は、前回調査では 45.6 万円、今回調査では 64.3 万円である。今回調査では特に、1 社平均 100 万円を超える借入れを行っているとする回答者の割合が増えている。

直近の日賦金融からの借入れについても同様に、借入額が増している(図表 V-5)。契約時の借入額に関して、前回調査では 44.2 万円、今回調査では 62.0 万円となった。借入額の区分をみていくと、20 万円から 60 万円未満の割合が高い傾向は前回および今回ともにみられるが、今回調査においては 100 万円から 120 万円未満、140 万円以上の借入れを行っている回答者の割合が増加している。

借入額の増加のため、1 日の返済額も今回調査の方が高い(図表 V-6)。前回調査では 4,665.8 円であった 1 日の返済額が、今回調査では 6,871.7 円となっている。

このように、日賦金融からの借入れが顕著に増加するなかで、他の借入先の利用は減少している傾向がみられる。

まず、日賦金融以外から融資を受けている回答者の割合が減少している(図表 V-7)。「日賦金融以外から融資を受けているか」との質問に対して、前回調査では 78.4%の回答者が日賦金融以外からの融資を受けていると回答していた。今回調査ではその割合が下がり、日賦金融以外から融資を受けているとする回答者の割合は 68.4%となった。

また、融資を受けられる先がわずかに減っている(図表 V-8)。新たに融資を受けることのできる先については、消費者金融をはじめクレジットカード会社や銀行、友人や親戚といった借入先があげられる傾向は、前回調査および今回調査とも共通している。しかしながら、この質問に対して無回答、すなわち新たに融資を受けることができない先がないと思われる回答者の数は、今回調査のほうが多い(前回調査 24.4%、今回調査 28.1%)。

日賦金融を含めた金融機関一般からの借入れ総額は減少している(図表 V-9)。住宅ローンを除いた金融機関からの借入れ総額の平均は、前回調査が 451.9 万円、今回調査では 381.6 万円であった。

これらのことから、前回調査の時点よりも資金調達環境の厳しさが増すにしたがって、日賦金融への依存度が高まったということが出来る。新たに融資を受けられる先が限られ、金融機関からの融資額が減少するなかで、日賦金融からの借入れは増加していることがそれを示している。

図表 V-3 : 現在、何社の日賦金融を利用しているか

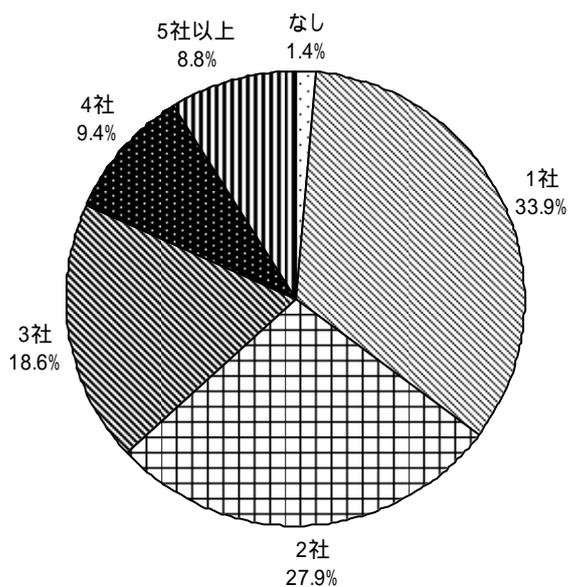
・ 前回調査 (図表 B-5) 平均 2.3 社(最大 30 社、最小 0 社)

	件数
なし	20 (1.4%)
1 社	489 (33.9%)
2 社	402 (27.9%)
3 社	269 (18.6%)
4 社	136 (9.4%)
5 社以上	127 (8.8%)
合計	1443 (100.0%)

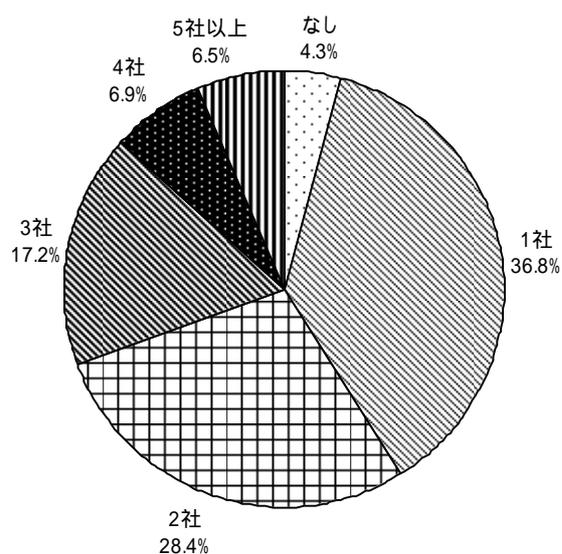
・ 今回調査 (図表 B-6) 平均 2.1 社(最大 12 社、最小 0 社)

	件数
なし	36 (4.3%)
1 社	311 (36.8%)
2 社	240 (28.4%)
3 社	145 (17.2%)
4 社	58 (6.9%)
5 社以上	55 (6.5%)
合計	845 (100.0%)

< 前回調査 >



< 今回調査 >



図表 V-4 : 1 社平均の借入額 (契約時)

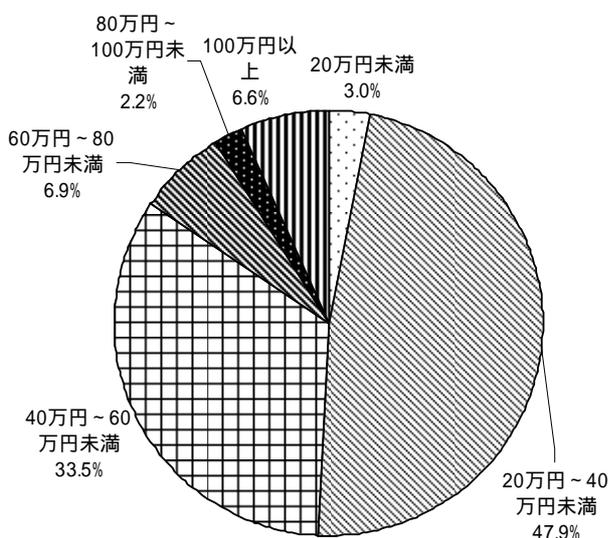
・ 前回調査 (図表 B-6) 平均 : 45.6 万円 (最大 : 1,100 万円、最小 : 0 円)

	件数
20 万円未満	42 (3.0%)
20 万円~40 万円未満	681 (47.9%)
40 万円~60 万円未満	477 (33.5%)
60 万円~80 万円未満	98 (6.9%)
80 万円~100 万円未満	31 (2.2%)
100 万円以上	94 (6.6%)
合計	1423 (100.0%)

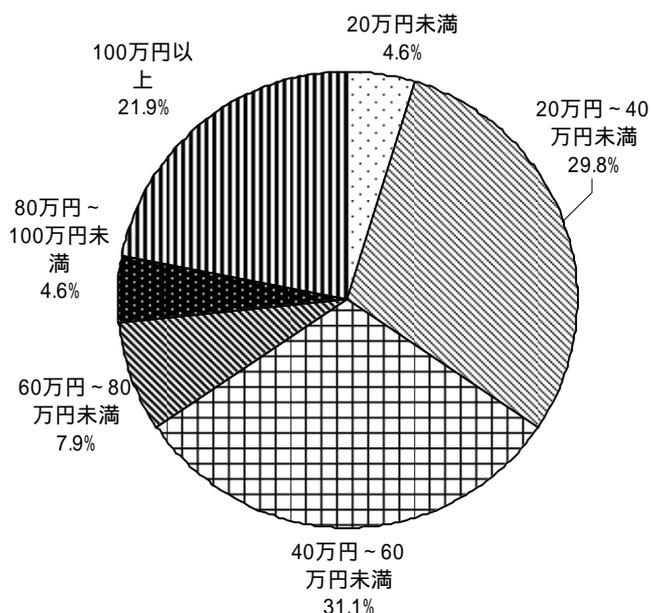
・ 今回調査 (図表 B-7) 平均 : 64.3 万円 (最大 : 900 万円、最小 : 0 円)

	件数
20 万円未満	39 (4.6%)
20 万円~40 万円未満	250 (29.8%)
40 万円~60 万円未満	261 (31.1%)
60 万円~80 万円未満	66 (7.9%)
80 万円~100 万円未満	39 (4.6%)
100 万円以上	184 (21.9%)
合計	839 (100.0%)

< 前回調査 >



< 今回調査 >



図表 V-5：契約時の借入額

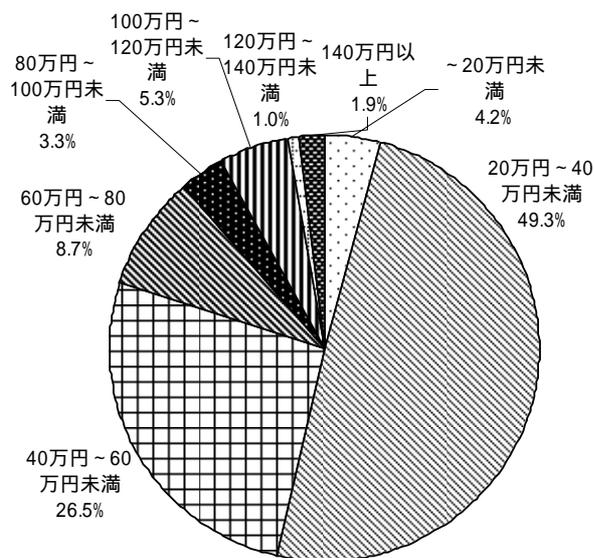
・前回調査（図表 C-1） 平均：44.2 万円（最大：600 万円、最小：8 万円）

	件数
～20 万円未満	60 (4.2%)
20 万円～40 万円未満	710 (49.3%)
40 万円～60 万円未満	381 (26.5%)
60 万円～80 万円未満	125 (8.7%)
80 万円～100 万円未満	47 (3.3%)
100 万円～120 万円未満	76 (5.3%)
120 万円～140 万円未満	14 (1.0%)
140 万円以上	27 (1.9%)
合計	1440 (100.0%)

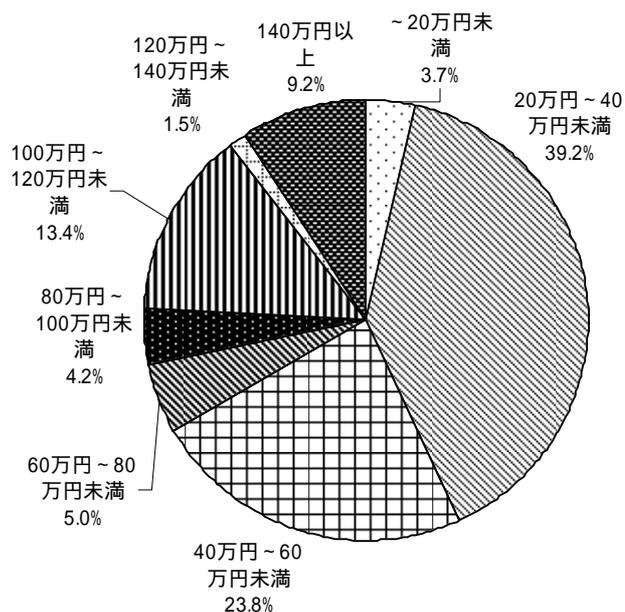
・今回調査（図表 C-1） 平均：62.0 万円（最大：500 万円、最小：10 円）

	件数
～20 万円未満	31 (3.7%)
20 万円～40 万円未満	324 (39.2%)
40 万円～60 万円未満	197 (23.8%)
60 万円～80 万円未満	41 (5.0%)
80 万円～100 万円未満	35 (4.2%)
100 万円～120 万円未満	111 (13.4%)
120 万円～140 万円未満	12 (1.5%)
140 万円以上	76 (9.2%)
合計	827 (100.0%)

< 前回調査 >



< 今回調査 >



図表 V-6 : 1 日の返済額はいくらか

・ 前回調査 (C-1) 平均 : 4,665.8 円 (最大 : 50,000 円、最小 : 1 円)

	件数
~ 2,000 円未満	76 (5.3%)
2,000 円 ~ 4,000 円未満	673 (46.7%)
4,000 円 ~ 6,000 円未満	374 (26.0%)
6,000 円 ~ 8,000 円未満	121 (8.4%)
8,000 円 ~ 10,000 円未満	61 (4.2%)
10,000 円 ~ 12,000 円未満	70 (4.9%)
12,000 円 ~ 14,000 円未満	13 (0.9%)
14,000 円以上	53 (3.7%)
合計	1441 (100.0%)

・ 今回調査 (C-1) 平均 : 6,871.7 円 (最大 : 60,000 円、最小 : 1 円)

	件数
~ 2,000 円未満	39 (4.8%)
2,000 円 ~ 4,000 円未満	304 (37.1%)
4,000 円 ~ 6,000 円未満	193 (23.5%)
6,000 円 ~ 8,000 円未満	47 (5.7%)
8,000 円 ~ 10,000 円未満	36 (4.4%)
10,000 円 ~ 12,000 円未満	75 (9.1%)
12,000 円 ~ 14,000 円未満	16 (2.0%)
14,000 円以上	110 (13.4%)
合計	820 (100.0%)

図表 V-7：現在、日賦金融以外から融資を受けているか

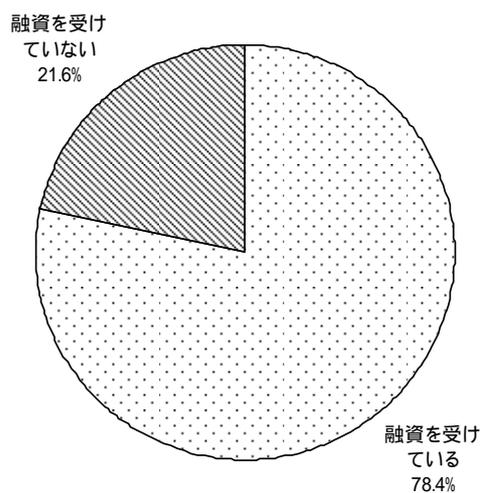
・ 前回調査（図表 D-3）

	件数
1. 融資を受けている	1159 (78.4%)
2. 融資を受けていない	320 (21.6%)
合計	1479 (100.0%)

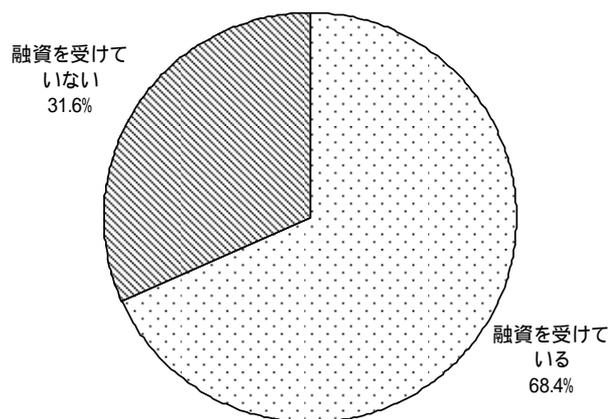
・ 今回調査（図表 D-3）

	件数
1. 融資を受けている	563 (68.4%)
2. 融資を受けていない	260 (31.6%)
合計	823 (100.0%)

< 前回調査 >



< 今回調査 >



図表 V-8：今、新たに融資を受けることのできる先（住宅ローン以外、複数回答）

・ 前回調査(図表 D-6)

	件数(複数回答)
1. 銀行	345 (15.5%)
2. 区市町村の制度融資	171 (7.7%)
3. 商工ローン	235 (10.5%)
4. クレジットカード会社	347 (15.6%)
5. 消費者金融会社	653 (29.3%)
6. 質屋	88 (3.9%)
7. 友人や親戚	357 (16.0%)
8. その他	32 (1.4%)
合計	2228 (100.0%)

無回答 384 件 (24.4%)

・ 今回調査(図表 D-6)

	件数(複数回答)
1. 銀行	203 (16.8%)
2. 区市町村の制度融資	88 (7.3%)
3. 商工ローン	140 (11.6%)
4. クレジットカード会社	174 (14.4%)
5. 消費者金融会社	285 (23.7%)
6. 質屋	66 (5.5%)
7. 友人や親戚	232 (19.3%)
8. その他	17 (1.4%)
合計	1205 (100.0%)

無回答 248 件 (28.1%)

図表 V-9 : 金融機関からの借入れ総額（住宅ローン以外）

・ 前回調査(図表 D-5) 平均：451.9 万円（最大：18,000 万円、最小：0 万円）

	件数(複数回答)
100 万円未満	144 (12.8%)
100 万円～200 万円未満	242 (21.5%)
200 万円～300 万円未満	224 (19.9%)
300 万円～400 万円未満	176 (15.7%)
400 万円～500 万円未満	84 (7.5%)
500 万円～600 万円未満	63 (5.6%)
600 万円～700 万円未満	30 (2.7%)
700 万円～800 万円未満	24 (2.1%)
800 万円～900 万円未満	27 (2.4%)
900 万円～1000 万円未満	5 (0.4%)
1000 万円以上	105 (9.3%)
合計	1124 (100.0%)

・ 今回調査(図表 D-5) 平均：381.6 万円（最大：10,000 万円、最小：0 万円）

	件数
100 万円未満	139 (22.1%)
100 万円～200 万円未満	109 (17.3%)
200 万円～300 万円未満	115 (18.3%)
300 万円～400 万円未満	97 (15.4%)
400 万円～500 万円未満	53 (8.4%)
500 万円～600 万円未満	36 (5.7%)
600 万円～700 万円未満	14 (2.2%)
700 万円～800 万円未満	10 (1.6%)
800 万円～900 万円未満	8 (1.3%)
900 万円～1,000 万円未満	6 (1.0%)
1,000 万円以上	42 (6.7%)
合計	629 (100.0%)

結論

本調査は、日賦金融業の顧客に焦点を当て、日賦金融の利用実態を明らかにしてきた。調査の背景を踏まえ、分析結果から次のようなことがいえる。

日賦金融の顧客は、飲食店などサービス業を営む月商 300 万未満の事業者である。平均年齢は 52.5 歳で、事業開始から 14 年を経過している。

日賦金融の主な利用目的は、仕入代金などの短期の運転資金である。また、借入期間も通常 2 年から 3 年以内である。1 社からの借入額は 64 万円で、2.1 社から借りている。

顧客は日賦金融を利用することのコストと価値を適切に認識している。顧客のほとんどが最近の日賦金融からの借入れについて、金利をほぼ正確に回答することができている。また、金利については高いと感じているが、その一方で仕入れ代金が支払えず、買掛で仕入ができなくなったり、決済ができずに信用を失うなどの不利益を考えると、日賦金融の金利は支払う価値があると考えている。

融資を受ける際に、年利率や返済期間といった契約条件について十分な情報が与えられている。また、融資を受ける際には契約書の写しをもらっており、返済した際にはその都度領収証もしくは受領印をもらっている。

顧客の多くは、日賦金融以外にも資金の調達手段があり、その中から選択して日賦金融を利用している。顧客の多くは日賦金融以外の金融機関を実際に利用し、日賦金融の利用に際して、それらの借入先からの融資を検討している。

切り替え（追加融資）は自分の意思で行い、切り替えの実際の周期と希望する周期はほぼ等しくなっている。

顧客は日賦金融の利用に満足している。日賦金融の満足できる点として顧客があげたのは利便性の高さであった。金利水準には多くの顧客が不満を持っているが、ほぼ毎日集金にきてくれるなどの利便性を考慮すると、必ずしも高いとは感じていない。従業員の対応にも好意的であり、日賦金融は自分にとって必要で今後も利用したいと考えている。

前回調査時点と比較して、顧客の資金繰りをめぐる環境は悪化し、それとともに日賦金融への依存度が高まっている。金融機関からの借入総額が減少しているにもかかわらず、日賦金融からの借入額は増加している。

以上の結果から、顧客はきわめて合理的な選択の結果として日賦金融を利用しているということが出来る。顧客は、金利の高さやその他のコストを十分に理解し、他の借入手段と比較した上で、日賦金融の利用を選択していると考えられるからである。

このように、市場のプレーヤーが必要な情報を十分にもち、代替的な借入手段も検討した上で合理的に決定できるのであれば、規制ではなく、自由競争に委ねたほうが、市場の効率性は高まるといえる。また、事業者が融資を受けることがますます困難になってきており、日賦金融を含む合法的な金融機関から借りられない場合には、違法な業者からでも借りるという回答者が少なからず存在することを考えると、上限金利などの規制は市場の機能をゆがめ、市場におけるクレジットのアーベイラビリティを損なっているように思われる。

付録 1 質問票

日掛け金融ご利用に関する意識調査

この度、早稲田大学消費者金融サービス研究所（所長：早稲田大学商学部教授 江夏健一）では、事業者の皆様が日掛け金融をどのようにご利用されているのかを研究する目的で、アンケート調査を行うことになりました。つきましては、ご多用中誠に恐れ入りますが、お差し障りのない範囲で、率直なご意見をお聞かせ願えれば幸いです。

早稲田大学消費者金融サービス研究所副所長
早稲田大学商学部教授 坂野 友昭

ご回答にあたって

1. この調査は、日掛け金融のご利用に関して、皆様のご意見をうかがうことを目的としております。したがって、この調査には、正しい回答とか誤った回答とかいうのはありません。皆様の率直なご意見をお聞かせください。

2. ご回答に関する秘密保持につきましては堅くお約束いたします。本調査は純粋に学術的研究目的で行われるものです。要約された統計数値のみが公表され、企業名や個人名が特定されるようなことは決してありません。また、日掛け金融業者があなたの回答を見ることも決してありません。なお、社名やお名前を記入して頂く必要はまったくありません。

3. この秘密保持を保証するために、ご回答済みの調査票は、同封した返信用の封筒を用いて、下記の早稲田大学消費者金融サービス研究所まで直接ご返送ください。

4. この調査に関するご質問・ご連絡は、下記宛にお願いします。

〒162-8050 東京都新宿区西早稲田 1-6-1

早稲田大学商学部

消費者金融サービス研究所

（坂野友昭研究室）

Tel: 03-5292-5126 Fax: 03-5292-5136

E-mail ircfs@kurenai.waseda.jp

<http://www.waseda.jp/prj-ircfs/>

B . 日掛け金融のご利用状況についてお聞きします。

(1) 日掛け金融を何年ぐらい利用していますか？

- | | | |
|------------|------------|------------|
| 1. 1年未満 | 2. 1年～2年未満 | 3. 2年～3年未満 |
| 4. 3年～4年未満 | 5. 4年～5年未満 | 6. 5年以上 |

(2) 日掛け金融を利用した当初の目的は何ですか？

- | | | |
|------------|------------|------------|
| 1. 短期の運転資金 | 2. 長期の運転資金 | 3. 長期の設備投資 |
|------------|------------|------------|

(3) 日掛け金融を利用した当初の理由は何でしたか？

- | | | | |
|---|---------|---------|------------|
| 1. 人件費 | 2. 仕入代金 | 3. 決済代金 | 4. 家賃（賃借料） |
| 5. その他（具体的に、 ） | | | |

(4) 最初に日掛け金融を利用したのは、事業を始めてから何年目でしたか？

_____年目

(5) 現在、何社から日掛け金融を利用されていますか？

_____社

(6) 1社平均の借入額（契約時）はどれくらいですか？

_____万円

(7) 日掛け金融業者のなかで中断なしに最も長く利用し続けている期間はどれくらいですか？

- | | | |
|-----------|---------|---------|
| 1. 1年未満 | 2. 2年未満 | 3. 3年未満 |
| 4. 4～5年未満 | 5. 5年以上 | |

(8) あなたはこれまでに切り替え（追加融資）を受けたことがありますか？

- | | |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

(9) 質問 B(8)で「1. ある」と回答された方にお聞きします。平均して、切り替え（追加融資）の周期はどのくらいでしたか？

- 1. 半月くらい 2. 1ヶ月くらい 3. 2ヶ月くらい
- 4. 3ヶ月くらい 5. それ以上

(10) 質問 B(8)で「1. ある」と回答された方にお聞きします。その切り替え（追加融資）はご自分で希望されましたか？

- 1. はい 2. いいえ

(11) あなたの事業の資金需要を考えると、切り替え（追加融資）はどのくらいの周期でできたらよいと思いますか？

- 1. 半月くらい 2. 1ヶ月くらい 3. 2ヶ月くらい
- 4. 3ヶ月くらい 5. それ以上

C. 一番最近お借りになった日掛け金融についてお聞きします。

(1) a. 契約時の借入額はいくらですか？

_____万円

b. 1日の返済額はいくらですか？

_____円

c. 契約では返済は何回払いですか？

_____回

d. 実質年利率は何パーセントですか？

_____%

(2) 日掛け金融業者はほぼ毎日集金にきていますか？

- 1. きている 2. きていない

(3) あなたは日掛け金融を利用するにあたり、金利についてどれだけ考慮しましたか？

- 1 2 3 4 5
- よく考慮した 考慮した どちらでもない 考慮しなかった 全く考慮しなかった

(2) 質問 D(1)で「1. 考えた」と回答された方にお伺いします。その時に考えた借入先にはどのようなものがありましたか？該当するものすべてに 印をつけてください（住宅ローンは除きます）。

- | | | |
|--------------|----------|---------------|
| 1. 銀行 | 2. 商工ローン | 3. クレジットカード会社 |
| 4. 消費者金融会社 | 5. 質屋 | 6. 友人や親戚 |
| 7. その他（具体的に、 | | ） |

(3) あなたは現在、日掛け金融以外から融資を受けていますか（住宅ローンは除きます）？

- | | |
|-------------|--------------|
| 1. 融資を受けている | 2. 融資を受けていない |
|-------------|--------------|

(4) 質問 D(3)で「融資を受けている」と回答した方にお伺いします。融資を受けているとしたら、どこから受けていますか？該当するものすべての番号に 印をつけてください（住宅ローンは除きます）。

- | | | |
|---------------|--------------|----------|
| 1. 銀行 | 2. 区市町村の制度融資 | 3. 商工ローン |
| 4. クレジットカード会社 | 5. 消費者金融会社 | 6. 質屋 |
| 7. 友人や親戚 | 8. その他（具体的に、 | ） |

(5) あなたは、金融機関（銀行、信販、消費者金融会社、日掛け金融業者など）から、現在どれくらいの額の借入れがありますか？差し支えなければ合計金額を教えてください（住宅ローンは除きます）。

_____万円

(6) あなたが今新たに融資を受けることのできるのはどこからですか？該当するものすべての番号に 印をつけてください（住宅ローンは除きます）。

- | | | |
|---------------|--------------|----------|
| 1. 銀行 | 2. 区市町村の制度融資 | 3. 商工ローン |
| 4. クレジットカード会社 | 5. 消費者金融会社 | 6. 質屋 |
| 7. 友人や親戚 | 8. その他（具体的に、 | ） |

(7) 金融業全般（日掛け金融を含む）から借りられない場合、あなたは現在の事業をどうしますか？

- | | | |
|-------------------------|---------|--------------|
| 1. 事業規模を縮小する | 2. 廃業する | 3. 債務整理・破産する |
| 4. 違法な高金利業者から借り入れてでも続ける | | |
| 5. その他（具体的に、 | | ） |

E. 日掛け金融に対する満足度をお聞きします。

(1) 日掛け金融はあなたが事業を営むために必要ですか？

1	2	3	4	5
ぜひ必要	どちらかといえば 必要	どちらとも いけない	どちらかといえば 必要ない	必要ない

(2) あなたにとって日掛け金融で満足できる場所は何ですか。3つを選んで、順位をつけてください。

順位 _____

1. ほぼ毎日集金にきてくれるので、借入・返済の時間・費用が節約できる
2. ほぼ毎日集金にきてくれるので、借入・返済が計画的にできる
3. 金利が適切である
4. 気軽に利用できる
5. 審査が早い
6. 無担保で借りられる
7. 従業員の対応が親切である
8. プライバシーが守られる
9. その他（具体的に、_____）

(3) あなたにとって日掛け金融の不満な場所は何ですか？3つを選んで、順位をつけてください。

順位 _____

1. ほぼ毎日集金にこられて、わずらわしい
2. 金利が高い
3. 融資に際して十分な情報が与えられない
4. 返済・回収が強制的である
5. 必要な額を借りられない
6. 借換えまたは借増しができない
7. 従業員の対応が不適切
8. 期限前弁済に応じてくれない
9. その他（具体的に、_____）

(4) あなたは、今後も日掛け金融を利用する計画がありますか？

1	2	3	4	5
今後も利用する	ときどき利用する	わからない	まず利用しない	利用しない

(5) 融資が小額で、ほぼ毎日集金に来てくれる経費・手間を考えると、日掛け金融の金利は妥当だとお考えですか？

1 2 3 4 5
まさにそう思う そう思う どちらでもない そう思わない 全くそう思わない

(6) 次のようなことが起こることと日掛け金融の金利を比較すると、日掛け金融の金利を支払う価値があると思いますか？

	価値がある	価値がない
a. 給料遅延により従業員が辞めてしまう	1	2
b. 仕入代金が支払えず、買掛で仕入ができなくなる	1	2
c. 決済（カード、小切手など）ができず、信用を失う	1	2
d. 家賃、リースの不払いにより、信用を失う	1	2

(7) 融資を申し込んだ際の、従業員の対応に満足していますか？

1 2 3 4 5
非常に満足している 満足している どちらでもない 不満である 全く不満である

(8) 全体的にみて、日掛け金融の利用にどの程度満足していますか？

1 2 3 4 5
非常に満足している 満足している どちらでもない 不満である 全く不満である

F. 金融一般や日掛け金融に対するあなたのご意見をお聞きします。

(1) 現在、自己破産や多重債務者の増加が社会的な問題になっているのは、借りる側に問題があると思いますか？

1 2 3 4 5
まさにそう思う そう思う どちらでもない そう思わない 全くそう思わない

(2) 事業者が短期の資金需要を満たすために金融業者を活用することは、合理的だと思いますか？

1 2 3 4 5
まさにそう思う そう思う どちらでもない そう思わない 全くそう思わない

(3) 日掛け金融業者は、事業者に有益なサービスを提供しているとお考えですか？

1 2 3 4 5
まさにそう思う そう思う どちらでもない そう思わない 全くそう思わない

(4) この数年間で、違法な金融業者が増えたと思いますか？

1 2 3 4 5
まさにそう思う そう思う どちらでもない そう思わない 全くそう思わない

(5) 知人で違法な金融業者を利用した人を知っていますか？

1. 知っている 2. 知らない

(6) 一般的にみて、事業者が融資を受けることが困難だと思いますか？

1 2 3 4 5
まさにそう思う そう思う どちらでもない そう思わない 全くそう思わない

ご協力ありがとうございました。日掛け金融やこのアンケート調査について何かご意見がございましたら、是非お教えてください。

付録2 英国における住宅訪問クレジット市場と上限金利規制をめぐる動き

本報告書では、最後に、英国における住宅訪問クレジット業者（Home collected credit, Doorstep lender）と上限金利規制をめぐる動きについて紹介する。住宅訪問クレジット業者は、ブローカーまたはエージェントが毎週顧客の自宅を訪問することによって、高リスクの顧客に対して小口短期ローンを提供している。住宅訪問クレジットが対象としているのは、英国の消費者信用市場のなかでも最も高リスクの顧客である。1回あたりの貸付額は1,000ポンドくらいまでで、50ポンドから500ポンドまでのことが多い。貸付金利は100%くらいまでであるが、返済に遅れても遅延損害金はない。返済期間は通常23週間から55週間である。

住宅訪問クレジットと日賦金融では、いくつかの点で異なる。第一に、日賦金融が事業者向けであるのに対して、住宅訪問クレジットは主として消費者向けである。第二に、日賦金融では顧客の営業所又は住所においてほぼ毎日集金が行われるのに対して、住宅訪問クレジットでは貸付や開封が借り手の自宅において週ベースで行われる。第三に、日賦金融では貸金業者自らが集金するのにに対して、住宅訪問クレジットではブローカーまたはブローカーを通じて貸付と回収が行われる。第四に、借入額は住宅訪問クレジットのほうが日賦金融よりもかなり小口である。第五に、英国では上限金利規制がないこともあって、金利は住宅訪問クレジットのほうがかなり高い。

しかし、住宅訪問クレジットと日賦金融は、社会的ニーズがあり、産業としてかなりの規模を持っているにもかかわらず、比較的高い金利を課しているために、社会的批判を受けやすいという点で共通性をもっている。ここでは特に英国の住宅訪問クレジットに対する社会的批判とそれに対する業界の反論、行政の動きについて紹介したい。

1. 英国の住宅訪問クレジット市場

Datamonitor（2005）によると、住宅訪問クレジットの債権残高は、2000年末の21億7,200万ポンドから、2004年末の24億2,300万ポンドに増加している。過去5年間の年間平均成長率は2.8%であった。新規信用供与額でみると、2000年が31億9,100万ポンドであったのが、2004年には32億ポンドで、ほとんど増加していない。年間平均成長率はわずか0.1%であった。

顧客1人あたりの残高は、2000年末の404ポンドから、2004年末の479ポンドに増加している。年間平均成長率は4.4%であった。顧客1人あたりの新規信用供与額は、2000年の593ポンドから、2004年の633ポンドに増加している。年間平均成長率は1.6%であった。

2004年末における英国のリテール貸付残高は、1兆620億ポンドであった。このうちの17.4%、すなわち1,850億ポンドが消費者信用であった。その消費者信用の48.3%、すなわち892億ポンドが無担保パーソナルローンであった。無担保パーソナルローンの26.2%、すなわち234億ポンドがノンスタンダード・無担保パーソナルローンであった。このノンスタンダード・無担保パーソナルローンの10.4%、すなわち24億ポンドが住宅訪問クレジットであった。残高ベースでみると、住宅訪問クレジットは、リテール貸付の0.2%、消費者信用の1.3%を占めていることになる。

住宅訪問クレジットがリテール貸付あるいは消費者信用に占めるシェアは減少してきている。過去5年間の年間平均成長率をみると、リテール貸付が12.5%、消費者信用が9.6%、無担保パーソナルローンが13.0%、ノンスタンダード・無担保パーソナルローンが19.7%であったのに対して、

住宅訪問クレジットは2.8%であった。シェアが低下した最大の理由は、ノンスタンダード・クレジットカードに顧客の一部、特に住宅訪問クレジットのなかでは相対的にリスクの低い顧客を奪われたためである。そのため、住宅訪問クレジット業者最大手のプロビデント・フィナンシャル（Provident Financial）によるノンスタンダード・クレジットカード市場へ参入した。

住宅訪問クレジット業者は、東欧にも積極的にも進出している。2004年末にプロビデント・フィナンシャルが東欧で有している顧客数は、ポーランドで94万人、チェコ共和国で23万人、ハンガリーで25万人、スロバキアで10万である（Datamonitor, 2005）。

英国の住宅訪問クレジット市場は大手による市場集中度が高い。2004年末では、大手4社で63.4%を占めている。最大手のプロビデント・フィナンシャルの市場シェアは45.5%である。ただし、2000年末には、大手4社で76.0%を占めていたため、大手4社は市場シェアを12.6%失ったことによる。これは、中小の業者が市場に多数参入してきたためである。

2. 住宅訪問クレジットに対する消費者団体からの批判

住宅訪問クレジットは、消費者団体からの批判にさらされることが多い。

2003年5月、住宅訪問クレジットでの債務（Debt on our Doorstep）と呼ばれる消費者団体（低所得者への貸付金利を引き下げるために業界に圧力をかけている150以上の団体の全国同盟）が低所得家計に対するクレジット・コストの削減に向けて：クレジット手数料への上限定（*Reducing the Cost of Credit to Low Income Households: A Case for Capping Credit Charges*）という報告書を発表した。そこでは、以下の3つの主張がなされている。

ノンスタンダード貸付市場とプライム貸付市場との金利差が大きすぎる。

ベースレートの低下が訪問回収クレジット市場の借り手にほとんど還元されていない。

住宅訪問クレジット市場での競争が低所得の消費者を破綻させている。

その上で、住宅訪問クレジット市場に変動上限金利（ベースレートに連動した）を設けるべきとの提言を行った。その際、上限金利は、ローンを設定するコストと回収のコストを正確に反映すべきであるとしている。

2003年11月、全英消費者協議会（National Consumer Council）が住宅訪問クレジット市場に関する調査を開始した。調査開始の理由は、市場が競争的でないのではないかと、顧客が社会的な弱者で搾取されているのではないかと、という疑念であった。2004年夏に、調査結果が公表され、その後公正取引庁（OFT）に提訴がなされ、競争委員会（Competition Commission）で調査されることとなった。最終的な結論は、2006年末まで下される予定になっている。

NCCの調査結果の主なものは以下のとおりである。

金利が高い（177%に及んだケースを例としてあげている）

顧客が社会的な弱者である（低所得、金融リテラシーが低い、金融商品の経験がほとんどない）

市場の特性が競争をもたらさない（大手の市場占有度が高い、参入障壁が高い、スイッチングコストが高い、顧客が業者を切り替えている証拠がない）

販売慣行も非競争につながっている（顧客がエージェントを友人とみており、業者を切り替えることが困難）

市場の高い集中度（大手4社が市場シェアで70%近くを占める、中小の業者数が減少している）

これらの批判に対して、住宅訪問クレジット業者は、次のように反論している。

小口ローンを提供することにまつわるコストと、毎週訪問して返済金を回収することにまつわるコストのために、訪問回収クレジット業者の金利はプライム市場よりもかなり高くする必要がある。

訪問回収クレジットは、過重債務問題の増加にそれほど責任がない。すなわち、住宅訪問クレジット市場は、英国の個人債務のほんの一部しか占めていない。過去5年間、住宅訪問クレジット市場の成長率は他の貸付市場を下回っている。すなわち、同市場は、最近の個人債務の増加に主要な役割を果たしていない。

大手金融機関が大きな市場シェアを占めているのは、クレジットカードなど、他の消費者信用市場も同じである。

参入障壁が高いというが、中小業者の参入により、大手4社の市場シェアが落ちてきている。

3. 英国における上限金利規制をめぐる動き

住宅訪問クレジットをめぐる大きな争点のひとつが上限金利規制にあることは間違いない。英国の場合、住宅訪問クレジット業者のコストがプライム業者よりもかかることについては、消費者も同意している。異なるのは、そのコストがどのくらいかかるかという点である。

英国では、現在上限金利による金利規制は行われていない。マネーレンダース法(Moneylenders Act)によって、48%を超える金利は明らかに過剰なものであり、過酷で法外な取引とみなされていたが、クラウザー委員会によって、上限金利による消費者保護は実質的に効果のないものと結論づけられ、1974年消費者信用法の導入とともに撤廃された。

しかし、上にみたように、一部の消費者団体は、消費者に利益をもたらすとして、上限金利の導入を主張している。ただし、これまでのところ、議論への参加者の多くは、取引基準局(Trading Standard: 消費者保護関連法規の情報提供・消費者問題への助言・苦情対応・模倣品の取締り等の業務を行うために地方自治体の下に設置された組織)や市民アドバイス・ビューロー(Citizens Advice Bureau: 地方自治体が資金提供している全国的なカウンセリング組織)も含めて、上限金利規制の導入に否定的である。上限金利が導入されると、特に低所得者にとってクレジットの選択肢が狭まるからである。また、クレジットカードに顧客の一部を取られていることも競争原理が働いている証拠のひとつとみなしているからである。

英国貿易産業省(DTI)は、上限金利規制の影響に関する調査を委託し、その結果を2004年8月に公表した(DTI, 2004)。調査の目的としては、以下の4つがあげられた。

上限金利は他の国ではどのように適用されているのか(特に米国、フランス、ドイツにおいて)。

上限金利が消費者信用市場全般にどのような影響を及ぼしたか。

上限金利が社会的に弱い消費者の利用可能性にどのような影響を及ぼしたか。

上限金利がクレジットのコストにどのような影響を及ぼしたか。

DTIの上限金利規制に関する調査報告書では、まず各国の上限金利規制についてその概略を記述している。米国では、上限金利は州ごとに制定され、非常に複雑であり、常に変わっている。上限金利は段階方式が主流であり、ローンが小口になるほど高くなっていく。小口ローンや特定の貸付モデルに対しては、多くの州で特例的な適用除外が定められている(質屋、ペイデーローン、車検証ローン、RTO)。クレジットカードについては、1978年の最高裁判決により、連邦法銀行は「州外」金利を課すことができるようになった。1999年金融近代化法(Financial Modernization Act of 1999)第731条により、

州法金融機関も州際金利を課せるようになった。

フランスでは、上限金利は、フランス国立銀行が四半期ごとに同一カテゴリーに属する市場平均金利を算出し、それに 1/3 を乗じた値に設定されている。2004 年第 1 四半期では、1,524 ユーロ以下のすべての消費者ローンに対して 20.85%、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対して 16.25%、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 9.6% であった。保険料や延滞に関する手数料・金利などには上限金利は適用されない。債務不履行に対する制裁も厳しく、小切手の不渡りや口座引き落としができなかった場合の標準的な罰金制度もある。

ドイツでは、上限金利を規定する法律はなく、上限金利は 1978 年および 1980 年の判例によって定められている。判例による「経験則」によって、上限金利は毎月ドイツ連邦銀行によって発表されるローン・タイプ別市場平均金利の 2 倍の水準に設定される。2003 年では、消費者ローンについては 6.90% から 7.90% の範囲で、当座貸越については 10.27% から 10.84% の範囲で月ごとに変化していた。保険料、審査費、会費、遅延損害金、その他の経常経費（現金引き出し、明細書の発行、通信費など）は金利に含まれない。貸し手は返済がなされない場合に借り手の給与や社会給付金に直接アクセスできる（返済がなされなくなってから 3 ヶ月後に自動的に適用）。

調査の結果、上限金利が及ぼす影響として、以下のことが明らかとなった。

クレジットに対する需要（特に低所得者層の）は、どこの国でも同じようにある。

米国および英国の消費者は、伝統的なクレジット商品よりも新世代のサブプライム商品を選好している。

上限金利を適用している市場では、クレジットのアベイラビリティ（商品の多様性とクレジットの量の双方において）がより小さくなる。

ペイデーローン、RTO、車検証ローンなどの発展により、サブプライム市場は多様かつ競争的になっており、低金利化へと向かっている。

上限金利は、低リスク者向けのクレジットの金利には影響を及ぼさない。

高リスク者向けのクレジットでは、手数料がより頻繁に課され、残高に対して相対的に大きいものになる。

フランスの高リスク者は、米国および英国のサブプライム商品を利用している債務者に比べて、より大きな借入を長期にわたって行っている。

上限金利が適用されている国では、契約内容が複雑となるため、契約条件が理解されない傾向にある。

上限金利が適用されている国では、消費者にとって金利以外のコスト負担が増加しており（たとえば、遅延損害金）、実質的な負担に違いはなかった。

上限金利が適用されている市場では、高リスク者がクレジットから排除される。

上限金利が適用されている市場では、消費者の自然な消費者選択パターンが歪められることによって、債務者は遅延損害金や債務不履行を増大させる。

フランスおよびドイツの消費者は、債務不履行が起きた場合に社会・経済生活においてより深刻な被害（雇用に問題が生じたり、電気・ガス・水道が止められるなど）を受ける。

フランスおよびドイツにおける違法な貸付業者の利用率は、英国の 2 倍となっている。

以上の調査結果を踏まえて、DTI では以下のような結論を下した（詳細については、DTI, 2003 を参照）。上限金利の導入によって、より多くの社会的に弱い人々がこれまで以上に保護されるようになるとは考えていない（違法な業者の増加など、別の問題を生み出してしまう）。社会的な弱者の保護は、

次のような代替的な政策でより良く達成することができる。要するに、上限金利だけで社会的な弱者を保護することもできないし、唯一の方法でもないということである。

クレジット契約の透明性を向上させる。

不公正な関係に関する規定が不当クレジット問題をカバーする。

一部のクレジット紛争に関する ADR（裁判外紛争解決手続）。

免許保有者に対して措置をとる OFT の権限を強化する。

違法な貸付業者に対する取り組みを継続する。

社会的疎外に対する一層の取り組みを行う。

参考文献

Datamonitor, *UK Non-Standard and Sub-Prime Consumer Credit*, 2005.

DTI, *Fair, Clear and Competitive The Consumer Credit Market in the 21st Century*, December 2003. (英国貿易産業省 / 江夏健一・坂野友昭監訳 『21 世紀の消費者信用市場 - 公正、透明かつ競争的な市場を求めて』 東洋経済新報社、2005 年)

DTI, *The Effect of Interest Rate Controls in Other Countries*, August 2004. (この報告書の翻訳は、早稲田大学消費者金融サービス研究のウェブサイト <http://www.waseda.jp/prj-ircfs/http> からダウンロードすることができる。)