

早稲田大学
消費者金融サービス研究所
Institute for Research on Consumer Financial Services
Waseda University

公開シンポジウム



報 告 書

平成 15年 3月 10日(木)
経団連会館「国際会議場」

C O N T E N T S

はじめにP.1	パネルディスカッションP.5
基調講演P.3	アンケート集計結果P.10

ごあいさつ

早稲田大学のプロジェクト研究所である「消費者金融サービス研究所」の公開シンポジウムは、今回で3回目を迎えました。

現在、貸金業規制法や出資法の上限金利の見直しについて議論されており、消費者金融サービスを取り巻く環境も大きく変わろうとしています。

その様な中、今回のシンポジウムでは「金融サービスのグランドデザインを考える - 消費者金融サービスにおける規制の在り方と消費者保護 - 」をテーマとして、今後の消費者金融サービス市場の健全な発展のための課題を、理論的かつ実践的に議論・検討いたしました。当日はさまざまな分野から多数ご出席いただき、お蔭様で盛会のうちに終了いたしました。

このたび、当日の講演およびパネルディスカッションの内容をまとめた報告書が出来上がりましたので、関係各位にお送り申し上げる次第です。

当研究所の研究が、今後のより健全な市場形成の一助となれば幸いです。

早稲田大学消費者金融サービス研究所

所長 江夏 健一

早稲田大学消費者金融サービス研究所とは

企業金融をあつかうコーポレート・ファイナンスについてはこれまでに多くの研究がなされていますが、個人（消費者）を対象とするパーソナル・ファイナンスに関してはこれまでほとんど学術的な研究がなされていません。

金融ピックバン以降の消費者金融サービスのあり方については、他業種からの新規参入、新商品・サービスの開発、新たな資金調達方法、新規チャンネル展開、貸し渋り問題、上限金利の引き下げ、倫理の制度化、個人信用情報の保護、多重債務や自己破産の急増など解決すべき問題が山積みされています。早稲田大学では、2000年より社会的な

要請の高い分野に関し、自主的研究や学術的共同研究を行うことを目的としたプロジェクトを発足しました。

プロジェクト研究所として活動を行うことで、多様な組織の研究活動を広く社会にアピールし、社会との連携を強めながら今後の研究活動の進展を図るものです。消費者金融サービス研究所もそのひとつとして2000年12月に設立され、消費者金融サービスをめぐるさまざまな問題を理論的かつ実践的に解決するため、学術的、国際的な調査・研究を進めています。

実施概要

テーマ 「金融サービスのグランドデザインを考える」
ー 消費者金融サービスにおける規制の在り方と消費者保護 ー

主催 早稲田大学消費者金融サービス研究所

協賛 社団法人金融財政事情研究会

特別協力 ジョージタウン大学 クレジット・リサーチセンター

内容	開 場	12 30
	開会挨拶 所長 江夏 健一	13 00
	基調講演 1 ジョージタウン大学教授 マイケル・スターテン.....	13 10~ 13 55
	基調講演 2 早稲田大学大学院 アジア太平洋研究科教授 西村 吉正	14 05~ 14 50
	パネルディスカッション	15 00~ 16 50
	閉会挨拶 副所長 坂野 友昭	16 50



「消費者金融サービス市場における規制が 経済と消費者に及ぼす影響」

ジョージタウン大学教授 マイケル・スターテン

略歴 経済学博士(パデュー大学)。ジョージタウン大学クレジット・リサーチセンター所長。
リテール金融サービスの第一人者である。

上限金利規制は、消費者の、商品へのアクセスを制限し、
消費者に害を及ぼすもの。

私は、長年、アメリカで消費者信用市場について研究してきました。その実証研究をベースに、消費者金融サービス市場において、上限金利規制が、経済と消費者にどのような影響を及ぼすかについて考えてみます。かつてアメリカにおいても、日本と同様に上限金利を設けることで、消費者を保護しようという考え方がありました。何故、消費者運動家は、上限金利規制を支持するのでしょうか？ これには大きく見ると二つのポイントがあると考えています。

第一は、市場に対しての信頼感がないことが挙げられます。これは、高い上限金利は、高い貸付金利につながると考えているからです。

第二は、過度な借り入れを阻止しようと考えている点です。もちろん、消費者の中には、自分をコントロールできない人もいたとは思いますが、これが妥当ではないことは明らかです。

この二点は、どちらも市場を信じないことを前提にしているということで、これには疑問を感じます。

一方、上限金利を恣意的に設定してしまうと、消費者の商品に対するアクセスも制限され、結果として価格形成にも悪影響が及んでいきます。需給関係によって価格は形成されるという根本的な市場原理こそが、適正な価格を形成し、維持することのできる原理であると私は考えています。

もう一つの教訓は、このような上限金利がない市場での競争によって、リスクに応じた金利設定が可能となり、消費者が利用できるクレジット商品の幅は拡大していくということです。

一方、そのためには、貸し手が借り手のリスクを十分に判断できる情報が必要であり、同時に借り手も、納得の得られる価格設定を望んでいるため、貸し手や商品を選択するための情報を得られるようにしなければなりません。

また、新規参入を容易にすることは重要なポイントとなります。新規参入は競争力のある商品を多く提供することに繋がります。

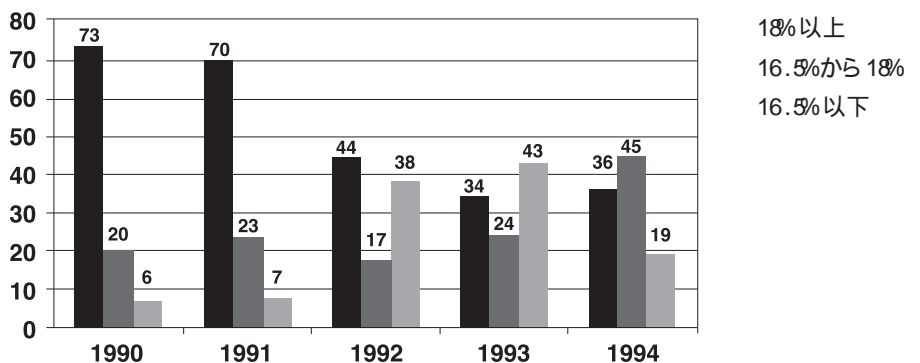
アメリカでは、1978年に実質的に上限金利を撤廃して以降、新規参入が促進され、それまで

市場を独占していた銀行も顧客離れを防ぐため、低リスクの顧客の金利を引き下げ、相対的な金利の低下に繋がりました。

上限金利規制は、そもそも消費者を保護することを意図したものだったはずですが、実際には経済的に最下層に位置する消費者の商品へのアクセスを制限することになり、経済的に弱い人に対して最も害を及ぼしてきました。

従って、上限金利を設定するよりも、公共政策により新規競合企業の参入を促進し、貸し手が借り手のリスクに応じた金利を設定できるようにし、貸し手に対する金利規制を競争に委ねる。それが、自由主義社会の、正しい市場原理なのです。

銀行カードにおける金利の分布 *



* 銀行カード残高における比率
カード会社トップ10(全米のカード残高の93%を占める)に対する調査より
出典: CardTrak, RAM Research社



「経済環境の変化と金融サービスの対応」

早稲田大学大学院 アジア太平洋研究科教授 西村 吉正

略歴 早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授・財務省総合研究所顧問。
大蔵省入省後、欧州共同体 (EC) 日本政府代表部参事官、大蔵省銀行局長、
スタンフォード大学特別客員研究員を経て現職。

マクロな経済が、大きく変わる今こそ、 ミクロな金融業のチャンス。

今回は、私が金融行政をやっていた時の経験、そしてその後早稲田大学へ行き、金融界の情勢をフォローしている立場から、いくつかの感想を含めてお話しします。

「失われた90年代」といわれますが、この10年ばかりで、金融に対する考え方は、大きく変わったと痛感しています。今回はその大きく変わった三点をお話し申し上げたいと思います。

数年前、日本の金融が大変元気が良い時代のキャッチフレーズは、「自由化・国際化・証券化」というものでした。現在はそれに代わって、「フリー・フェア・グローバル」という言葉があります。

従来は、それぞれの国にそれぞれの金融制度があり、それぞれの方法をすりあわせていくのが「国際化」でした。それが「グローバル化」では、国境というものが無いことを前提にしています。

その場合のグローバルなルールは、一言で言うと「ドルと英語とペンタゴン」で、これを支配しているアメリカ以外は、すべて地方、地域、ローカルになってしまった。東京も世界から見れば地方、都銀といってもローカルな存在になったわけです。その枠組みの中で、非常に競争が激化しています。それが第一です。

第二は、「融業化時代の金融」ということです。銀行・証券の間が相互乗り入れされるだけでなく、もはや日本の金融制度という中で、できないことは何もない。いまではコンビニエンスストアや

スーパーマーケットでも銀行サービスを受けることができる。そういう意味では、すべての金融業務が融業化されるような時代になったわけがあります。

第三は、「人口減少時代の金融」ということです。高度成長期の日本は、労働力人口比率や、生産年齢人口比率がどんどん増えていくという人口構造を持っていた。しかし、それが崩れてきている。経済全体としては縮小均衡のプロセスに入っていると言わざるを得ません。いわゆるオーバーバンキングと言われる現象の背景です。

これはマクロにおいては灰色かもしれない。しかし、ミクロの立場からすれば、このような大きな変化は、チャンスです。

経済がダイナミックに変わる時、ビジネスチャンスをつかめるのは、いつの世もそれまで主流派として仕事をしてきた人達でなく、マージナルな場所にいた人達です。金融の世界の周辺部分で努力をし、研鑽を積み重ねて来られた方々が、必ずや次の時代の覇者になっていく。それが、普遍的経済のダイナミズムであろうかと思えます。

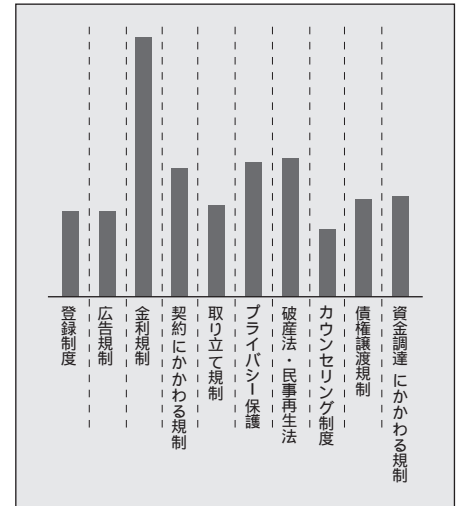


「金融サービスのグランドデザインを考える」

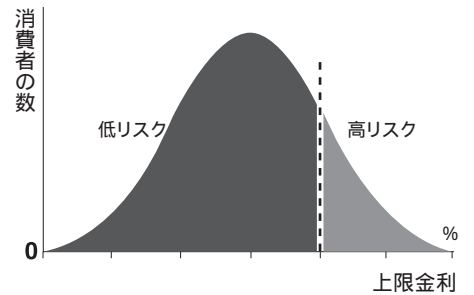
－ 消費者金融サービスにおける規制の在り方と消費者保護 －



アンケート集計結果



クレジットの Availability に対する
上限金利の影響



「理想的金融サービス市場その実現に向けて」

江夏 パネルディスカッションに先立ちまして、参加者の皆様からいただいた事前アンケートの結果をご紹介します。

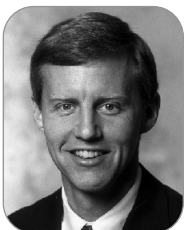
どのようなテーマに関心があるかという点で破産法・民事再生法、プライバシー保護、契約に関わる規制、資金調達に関わる規制などに関心が集まっていました。こうした点を踏まえ、パネルディスカッションを始めます。

アベイラビリティと、アクセスを
高める事が重要なポイント。

坂野 まず理想的な金融サービス市場とは何かという点、それは安心して借りられ、安心して貸せる市場だということです。それには三つの基準があり、基本的にはまずクレジットの Availability (利用可能性) が高く、それとできるだけ多様

な選択肢の中から選べるほどいいということ、それから、価格である金利の水準は低いほどいいということです。そして副作用である自己破産やヤミ金融も少ないほどいい。

パネリスト



ジョージタウン大学教授
マイケル・スターブク



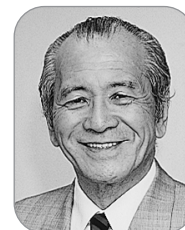
早稲田大学商学部教授
坂野 友昭



経済評論家
波頭 亮



三洋信販(株)
代表取締役社長
小野 晃照



衆議院議員
相沢 英之



早稲田大学商学部教授
江夏 健一

モデレーター

アメリカでは70年代初めと90年代後半では、高所得家計と低所得家計の格差が4倍から9倍に広がりました。一方、支出で見ると格差は3倍のまま変わっていません。これは、高所得者層は所得変動の大部分を貯蓄・投資に回し、それに対し低所得者層は失業など所得が落ちた時に、借入で対処してきたからです。

これはクレジット産業の発展が、低所得者層のニーズに応えたため可能となったのです。また、クレジット産業の発展の効果として、低所得者層の借入能力の増大が景気変動の影響を緩和したこと、所得格差が拡大する中で、通常社会が不安定化するはずが、逆に犯罪率が落ちたことなどが挙げられます。



モデレーター 江夏 健一

早稲田大学商学部教授。
早稲田大学副総長(常任理事)。
消費者金融サービス研究会会長。
早稲田大学消費者金融サービス研究所所長。

現在の日本の場合、上限金利が下がって、明らかにクレジットのオペラビリティは損なわれている。実際にハイリスク層を顧客の中心とする、残高が10億円未満の小規模業者が明らかに減少しています。

しかも、その副作用として違法業者が増加したりするなどの問題が起きてきているわけです。それと、取引コストを上げる規制が、未だに残っています。

規制は、消費者保護ということが第一のポイントですが、特定債権法とか資産流動化法なども、本当に消費者保護という観点から今のようない規制が必要なのか。こういった事が市場での取引コストまでを高めているわけです。

個人信用情報の充実がリスクに見合う金利の提供の条件。

スターテン アメリカでは、3年前、消費者金融も含めた金融サービスへのアクセスを高めるために、さまざまな政策が採られ、高いアクセスが実現しました。

当時、消費者保護の観点から、最初は金利は上限を設けてコントロールしよう、または下げているかのように考えられていましたが、それが有効ではないことがわかりました。何故これだけのアクセスが得られたかという、それはリスクベースの価格設定ができたからで、つまりリスクが高い場合は高金利を払わないとローンが得られない。金利の自由化により貸付業者にも結果的にメリットを与えたことで、与信の幅が広がったわけです。

一時は、オペラビリティ、アフォードビリティの高さによって捕食的な貸付が出現したために、州レベルで、いろいろな規制案が出され、この金利を下げようということが行われました。しかし、試行錯誤の結果、上限金利も低くして、アクセスも得ようとしても、両方得るということはいきなりということが実証されました。

もうひとつ、日本では現在、自己破産の問題が問われていますが、アメリカの破産法の下でも一時は乱用があって問題になりました。裁判所の宣告を受ければ、法の下に保護を受け、債務も簡単に棒引きされるわけです。

そこで、債権者側は、破産宣告の乱用を防ぐためには、もっと規制を厳しくすればいいのではないかと考えたのですが、いざ破産の認定を厳しくすると、結局債権者は貸付を厳しくするために、こんどはアクセス低下の問題が出てきたわけです。

そんな歴史もあり、最近ではアクセスは容易にできるようになり、しかも破産法の規制も緩やかで、破産法を敵視することはなくなりました。特に一般市民の目からして破産法を厳しくしようという動きはありません。現在では、貸し手側はかなり細かいところまで、借り手側の情報入手が可能であり、包括的な形で、消費者を捉えようとしています。その情報を基に、リスクの変動に

応じた金利の変更が可能となったわけです。

こうしたスコアリングモデルを使うことによって、早い段階でカウンセリングを推奨するなどの対応を行ない、過剰に借り入れをすることなどがないようにしています。ただ、そのためには個人信用情報の包括的なリポーティングのシステムが必要となります。

従って信用報告制度というのが、根幹として絶対必要であり、それを基に金融サービスというものが支えられているわけです。



パネリスト マイケル・スターテン

経済学博士(バドュー大学)。
ジョージタウン大学クレジット・リサーチセンター所長。
リテール金融サービスの第一人者である。

いま、この連邦制度のシステム全体が検討されていて、さらなるプライバシー保護が必要かどうかも検討されています。その結果によっては、50の州におけるそれぞれ個別のクレジットリポーティングの、州での規制を変える可能性があります。ただ、そうなるとアメリカのクレジットリポーティングシステムの強固さが損なわれる事にもなりかねません。

消費者保護と、消費者利益を守るためには、イノベーションが必要。

波頭 私は、消費者保護に加えて、消費者の利益を具体的にどう守るかということで、いま三つほど気になることがあります。

第一が、金利を過度に制限することで、その範囲の金利でも借りられない人達に対してどういような金融サービスを提供するのかという問題。

二番目は、金融というのは原則からすると一人ひとりの利用者のリスクに応じて価格が決まるわけです。この原則からすると、本来はもっと低い金利で借りられるはずの人が、高い金利で借りていることになる。

そこでは利益が損なわれているわけですから、そこをどうやって解消するか。本来的には商品設計だったり、多様な品揃えをすることで、まさに継ぎ目のない金利設定ができるような商品を生産すべきですけど、現状はそれに対してあまりにも遠いということです。

三つ目が、リスクを評価して価格を設定するとその返済期間、要するに商品を使って価格を継続的に後で払うわけですが、その間リスクが変動するわけですね。お給料を減らされたりとか、リストラされたりとか、そういうリスクの変動に対して、どう手厚くフォローしていくかということも今のサービスの中には入っていないように思います。以上の三つの点において、現在の消費者金融サービスは、まだ改善の余地があると思います。

規制の多さが、消費者利便性を損なっている。

小野 私の意見としては、現在四つの課題 問題があると思っています。

その一つ目はこの業界における規制の多さです。私が以前携わっていた自動車産業を例に取れば、安全面に関する規制はありますが、売り値はお客様が決めるものでありました。この自由な売り値の設定ができない問題が当業界にまずあります。いうまでもなく出資法の上限金利の問題です。

売り値というのはもちろん金利のことですが、一方的な上限金利の設定は、当然の事ながら高リスクのお客様への融資ができなくなり、その結果、そのお客様の一部がヤミ金融に流れざるを得ないということで、現在大きな社会問題となっています。2000年6月の上限金利の引き下げ以来、融資ができないお客様が増加したという事実は、消費者金融白書のデータでも明らかです。



パネリスト 小野 晃熙

三洋信販株式会社 代表取締役社長。
JCF(日本消費者金融協会) 理事。

二つ目に現実に即した法整備ができていない問題があります。これは、貸金業規制法17条と18条の書面交付の問題です。この条文は、法律ができた当時の、主な貸付の形態であった 回限りの証書貸付をイメージして、ATMで繰り返しご利用いただく現在のリボルビング取引に適用すること自体が、現実に即しません。

また、最近では簡単に利息返還請求権を行使するケースが増大しております。経済活動の原則からいって、適正に交わされた契約がある日突然反古にされるという話は、常識では考えられません。

三つ目に、業界への差別規制の問題があます。代表的な例では、一昨年施行されたII一括法において、ほとんどすべての業界が書面の交付に関し、情報通信技術の利用を認められたのに対し、当業界だけが除外され、また郵便局のATM提携も当業界だけ除外されている。

政府所管の郵政から他のノンバンクでは認められているものが、当業界だけ除外されており結果としてお客様に対しても多大なご迷惑とご不便をかけているのが現実です。

四つ目は多重債務問題です。不況による失業率の増加、所得の減少といった環境を背景に、自己破産による貸し倒れが急増中で、公正妥当な破産や、民事再生手続きといった債務整理制度、いわゆるセーフティネットによる対応が必要で。

一方で業界サイドとしても、消費者に基本的な知識をあらかじめ持ってもらうための消費者

教育活動や、返済が困難になったお客様のためのカウンセリング機能の強化に取り組む責任があると認識しております。

上限金利問題とともに検討されている金融サービス制度。

相沢 現在、自民党には、党のプロジェクトチーム、「金融サービス制度を検討する会」というのがあります。たまたま私は会長を引き受けておりますので、そうした立場からお話しさせていただきます。

数年前に、一部の商工ローン業者の過酷な取り立てが問題になりました。そこで、これを何とかしなくてはと、貸金業の、特に取り立てを中心とした業態の是正が急務となり、併せて金利についても検討が行われました。

金利に関してはご存知のように利息制限法がある訳ですが、本来、このような金利は制限すべきではない。いたずらに制限をするから、結局ヤミ金融、ヤミ金利に走ることになる。経済的な合理性の下に、金利という物は決められていくので、制限をしない方がいい」という声もありました。

しかし多くの人の意見で、現状においては金利の制限を強化すべきということになり、検討していく内に、「なんとか20%台にならないものか」ということで、日歩8銭なら292になるので、その辺でどうだろうかということになりました。

もっと下げろという意見もありましたが、クレジットローン、その他かなり多くの事業の実質金利が27.8%程度になっていることを考え、あまりに非現実的な制限金利を置くことで、かえってヤミ金融を増やすということも政治的に見て妥当ではないということから今の金利に落ち着いたわけです。そして、法律改正を提出した際に、この利息の制限などを巡りまわっている議論がありましたので、3年経ったらこれを再検討する、という条項をつけ加えて成立したわけです。そこで、現在「金融サービス制度を検討する会」でいろいろ検討を行っているわけでございます。

まだ結論を出しているわけではなく、現在関係の業界の方々、学識経験者の方々のご意見を伺っ

ているところであります。しかし、その前に銀行が、もう少し経済の実体を考えて融資してくれたらいいということもあるんですね。

不良債権の整理ばかり一生懸命やってるものだから、景気が良くなる。もう少し景気を良くするというのを考えないと、基本的に問題は解決しないのではないかと、思っております。江夏 相沢さんからは、金利引き下げが起こったときのエピソードも含めて、貴重なご意見をいただきました。

次は、今後の展望、マーケットを支持するあるいはセーフティネットなり保護をやっていく、そのためにはどういふ金融制度にしていけばいいか、そのあり方を見ていくために、皆様に伺いたいと思います。

消費者金融サービスの健全な発展が、
上限金利問題などで阻害されている。

坂野 消費者信用市場の発展は何で決まっているかという、金融サービスに関してはユーザーイノベーションというものはないんです。すべてサプライヤー側からのイノベーションが起きているわけです。例えば日本でも、三十数年前に今の無担保の即時貸付の消費者金融が生まれたというのが大きなイノベーションだったわけですが、これによってマーケットは大きく拡大するわけです。その後いろいろなイノベーションが起きてくるわけです。例えば自動契約機のようにですね。ところが事業者向け金融では同じようなイノベーションは起きていない。基本的にはプライムか商工ローンの世界だけであまり多様な商品はないわけです。ですから文化の違いはありますが、サプライヤーイノベーションが起きているかどうかで、その国の市場の大きさはかなり決まってくるわけです。

業界も今は上限金利問題や他の規制問題などにエネルギーをかけるばかりで、本来なら新商品開発などのイノベーションにかけるべきエネルギーを、規制問題などの方に向け過ぎているのではないかという気がするわけです。たとえば消費者金融会社などの時価総額なども非常に落ちている。本来なら新しいチャネルや

商品開発など、イノベーションに向けなければならない労力を上限金利の問題や他の規制問題にさかれてしまっているわけです。



パネリスト 坂野 友昭

早稲田大学商学部教授。
消費者金融サービス研究会常任理事・
早稲田大学消費者金融サービス研究所副所長。
専門は経営戦略。

参入規制撤廃で、競争促進、
アクセス向上、適正価格の提供が実現。

スターテン 基本的問題はアクセスの向上と適正価格だと思います。アメリカでは長年の経験を踏まえ、さらなる競争を導入するために、参入規制を撤廃することが、問題解決の有効な策と考えられています。

合法的な業者が投資をする、または商品のためのブランド名を確立し、長期的視野に立って、商品を消費者に提供する貸金業者にイノベーションを促していくことが必要です。業者は新規



の商品を開発して、そして安価な形で提供していく方法を確立していかなければなりません。さもないと競合他社からビジネスを奪われてしまうからです。

それができれば消費者は広範な選択肢が得られますし、貸金業者においても競争して、もっとよりよい商品を提供することになります。ということはより低い金利で借入ができることになるわけです。そして一方では、アクセスも得られることになるわけで、他に施策はないと考えています。どうやって競争を奨励するか、新規参入を促すか、それにはいくつかステップがあって、まずリスクに基づいて貸付をするということが考えられます。要するに貸付業者が何らかの方法で、高リスクの借り手に対して金利設定ができれば、アクセスを維持することができるわけです。

しかし上限金利を導入すれば、そういう機会が損なわれるわけです。最後に、消費者サイドの手当も必要です。交渉を上手くして、より有利な金利の業者から借り入れる。そしてあまり良くない条件のところは断ることをしなければなりません。

アメリカでは、法規制を通して明白な、簡潔な、有用な形での情報開示を求め、契約の中身を明らかにする事が重要視されています。しかし、あまりにも広範で過度に詳細な情報開示をすると、かえって無視され、本来の目的を満たさないということにもなりかねません。ですから、二つの問題、アクセスと適正価格を手当するためには、市場の力、ということで、競争導入が必要です。

この市場を健全に機能させる、
情報の重要性。

波頭 もっと良い商品構成にするためにはリスクとプライスギャップを埋め合わせるような商品サービスの提供が必要で、そのためには、合理的市場がより合理的に動くようにするべきです。市場が合理的に動くためには、大きな条件が二つあると思います。

一つは、市場ルールがちゃんと守られていること。それが守られて初めて、その市場は健全



パネリスト 波頭 亮

経済評論家。東京大学経済学部卒業後、マッキンゼー・&ンパニーを経て、(株)XEDを設立。経営コンサルタントとして活躍中。

で最適配分ができるわけです。しかし、いくらきちんとした業者がきちんとやっても、ヤミ金融が増えてしまうと市場の健全性は守れない。具体的に何をすればいいかという、単に警察の問題だけではなく、業界も自警団機能を持つことを考えても良いと思います。ルールを守らない者を摘発し、ルールを守らせるよう、社会も業界ももっと管理コストをかけることが有用だと思います。マーケットが健全に機能するために必要なもうひとつのポイントは、情報と教育です。自己責任がとれるよう消費者に対して情報をディスクローズする。

具体的にはヤミ金融とそうでない業者の区別をハッキリさせるだけでなく、ヤミ金融でお金を借りた場合はどうなるのかを知らせる。また、ヤミ金融の世話にならざるを得ないと思いこんでいる人、普通のローンを申し込んで断られた人でも、他の選択肢もちゃんとある、というのを教える。そういう教育というか、情報を提供することが最大のポイントになると感じました。

競争原理の働く市場環境作りと消費者教育・啓発・カウンセリングが必要。

小野 先に私が申し上げた観点からいまの課題の対応策をお話ししますと、まず自由な売り値の設定ですが、私は本来あるべき姿は、リスク

層に応じた価格帯、その中での競争の活性化こそが金利の低下と、お客様の利便性の向上に不可欠だと思っております。

従って、出資法上の上限金利の規制は、できれば撤廃し、金利は自由にすべきであると考えています。ただし一挙に自由にするのは、あまりに現実的でない、どうしても罰則金利が必要というのであれば、ある程度高めに設定して、後は競争やリスクに見合う金利を自由に設定するという考え方が、金利の低下やお客様の利便性の向上につながると考えています。

また、前回の上限金利の引き下げ以降、ヤミ金融の被害が多発しています。このヤミ金融に悩んでいる相談者に対し、適切なアドバイスを行ない、また被害の拡大を防ぐことを目的として、全国貸金業協会連合会では昨年秋、1ヶ月間にわたり「ヤミ金融苦情ダイヤル」というキャンペーンを実施しました。

この間、1万人を越える方々から苦情が寄せられ、いかに多くの方々が被害に遭っているかが明らかになりました。また、ヤミ金融業者の数も800以上もあることが分かり、あらためて驚かされることとなりました。またこのデータについては、しかるべく所轄官庁に、対策の一助になるよう、情報提供をするという活動も行っています。

また、現在推進している消費者教育活動、これは業界においては、全国の高等学校の生徒に向けて、こういう教育を推進しています。特に自己責任ということについて、これから社会に



パネリスト 相沢 英之

衆議院議員。大蔵省入省後、経済企画庁長官官房長、大蔵省事務次官を経て76年初当選。現在、行政改革推進本部顧問自民党税制調査会会長などの要職を務める。

巣立っていく若人に対して、自己責任の重要性というものの教育をお願いすべく、その教材の提供をし、微力ながら社会のお役に立つようつとめております。

さらに、一定の要件をクリアしたカウンセラーの弁護士法適用除外措置の検討を含め、カウンセリング機能の整備をさらに強化する必要があります。実際は、カウンセリング機関を設けまして、セーフティネットとしての社会的なニーズに対応するというにも努力を続けています。

これからの、消費者金融サービスに期待されるものとは。

相沢 金利の制限を取り払ってしまえば、確かにヤミ金融はなくなるでしょう。しかし、現実に法外な金利を取るなどのことに対して、囂々たる非難がある。

確かに金利を制限すると、ヤミ金融が増えるということは分かります。しかし、だからといって、じゃあ制限しない方がいいということにはならない。

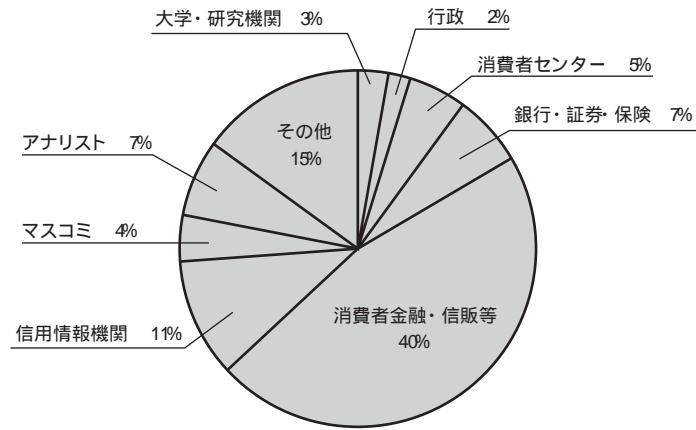
本来は銀行が、会社でも個人でも、仕事や将来に着目して金を貸さなければならないものと思いますが、それができていない。担保ばかり要求する。ですから、今日のお話のようなことは、一般の金融機関のあり方などと合わせて考えなければならない問題だと思います。

それだけに、消費者金融業界に寄せられる期待は大きいし、これからの取り組みが重要だと思っております。

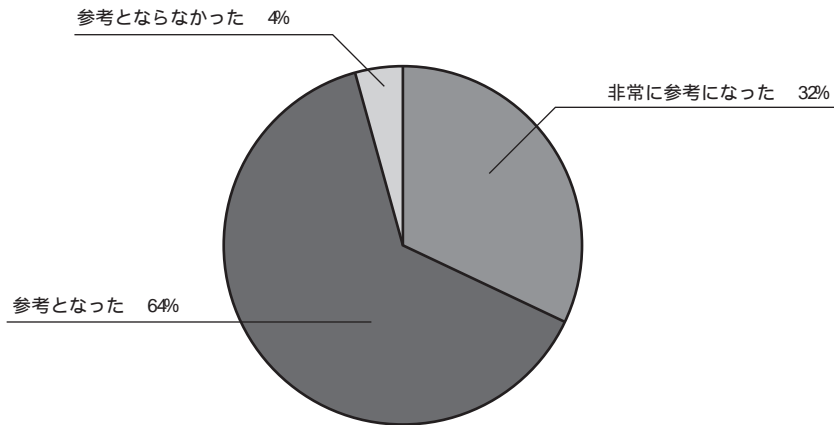
アンケート集計結果

これからの調査・研究または、公開シンポジウムを検討するにあたっての参考意見とするため、以下の通りアンケート調査を行いました。

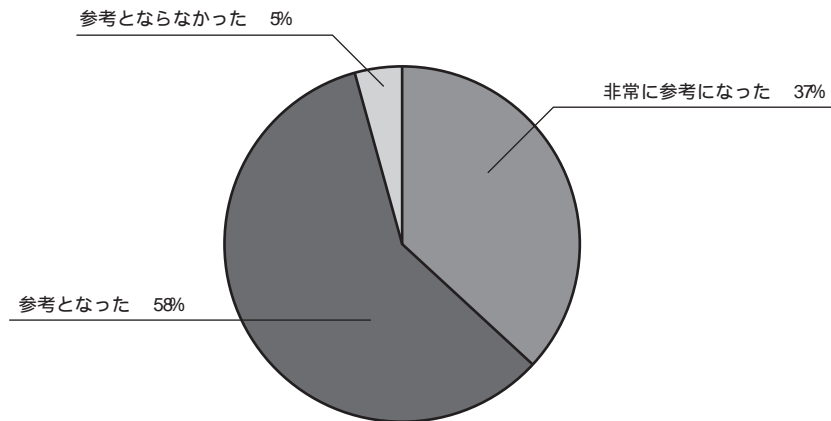
業種



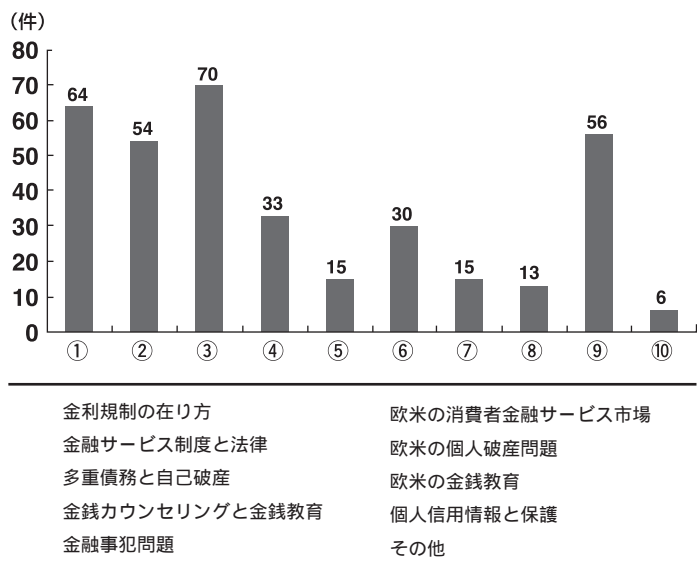
基調講演の感想(全体)



シンポジウムの感想(全体)



今後扱ってほしいテーマ(全体)



消費者信用市場の分析－銀行ローン、信販等含めて。

「サービスとの関連 進化について。

消費者金融会社の回収方法問題 (郵政ATM、マルチペイメント、コンビニ決済)。

消費者信用の国民経済への貢献について。

日本の個人破産問題。

問い合わせ先

.....

早稲田大学消費者金融サービス研究所 リエゾン・オフィス

〒162-0041 東京都新宿区早稲田鶴巻町518番地 司ビル5F

TEL03(5292)5126 FAX03(5292)5136

URL:<http://www.waseda.ac.jp/projects/ircfs/>
e-mail:ircfs@kurenai.waseda.ac.jp

.....