

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

第8回公開シンポジウム

報 告 書

「格差社会と中小・零細企業金融」

2009年5月8日（火）  
早稲田大学小野記念講堂

## ごあいさつ

早稲田大学消費者金融サービス研究所では今年度、「格差社会とクレジット」をテーマに継続的に公開シンポジウムを開催しています。1月には、当研究所の第7回シンポジウムとして「格差社会とクレジットの役割」を開催いたしました。社会の格差が開いているといわれる中でクレジットが果たす役割とリスクについて、信用収縮の影響が最も大きいと思われる沖縄と北海道の具体例をご紹介いただきながら検討しました。

今回の第8回シンポジウムにおいては、「格差社会と中小・零細企業金融」に焦点をあて、まず私から「事業者向け貸金市場におけるノンバンクの役割」として、中小・零細企業向けの貸金市場において重要な役割を果たしてきたノンバンクが、いまその役割を果たせなくなっている状況についてご報告します。続いて鹿児島県霧島商工会議所中小企業相談所所長の前田義朗氏に、「霧島市における中小・零細企業の資金繰りの実態」と題するご報告をいただきます。後半のシンポジウムでは、パネリストとして(株)フィナンシャル代表取締役社長の木村剛氏に加わっていただき、貸金業法の改正に伴ってどのような事業者が最も負の影響を受けているのかについて、さらに議論を深めて行くこととします。

本年度、私どもは、引き続きこのテーマのもとに研究会やシンポジウムの開催を行ってきたいと考えておりますので、今後ともご参加とご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

早稲田大学消費者金融サービス研究所所長 坂野友昭

### 早稲田大学消費者金融サービス研究とは

企業金融を扱うコーポレート・ファイナンスについてはこれまでに数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行われていません。

金融ビッグ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。

当研究所ではこうした諸問題を理論的かつ実践的に解決するために、経済、産業、経営、消費者、諸外国の事情といった側面から国際的・学際的に調査・研究を行うとともに、大学・大学院における消費者金融サービス関連講座の開設支援および教材作成などを行っています。

### 早稲田大学消費者金融サービス研究所 第8回公開シンポジウム

- テーマ** 「格差社会と中小・零細企業金融」
- 日時** 2009年5月8日（金） 16:00～18:00
- 会場** 早稲田大学 小野記念講堂（27号館）
- 主催** 早稲田大学消費者金融サービス研究所

#### プログラム

- 16:00 開会挨拶
- 16:10 報告Ⅰ  
「事業者向け貸金市場におけるノンバンクの役割」  
早稲田大学消費者金融サービス研究所所長 坂野友昭
- 16:30 報告Ⅱ  
「霧島市における中小・零細企業の資金繰りの実態」  
鹿児島県霧島商工会議所 中小企業相談所所長 前田義朗
- 17:00 パネルディスカッション  
〈パネリスト〉  
株式会社フィナンシャル 代表取締役社長 木村 剛  
鹿児島県霧島商工会議所 中小企業相談所所長 前田義朗  
〈モデレーター〉  
早稲田大学消費者金融サービス研究所所長 坂野友昭
- 18:00 閉会

## 報告 I

## 「事業者向け貸金市場におけるノンバンクの役割」

早稲田大学消費者金融サービス研究所所長  
坂野友昭



### 貸付を優良顧客に絞り込む傾向進む

事業者向け貸金市場の規模は、正確な統計がなく把握は困難だが、貸付額が大きく金利の低い不動産担保貸付と、貸付額が小さく金利の高い担保のないもの（日掛、無担保・無保証貸付、保証人付貸付など）がある。しかしこれらの中間に位置する商品はほとんど存在していない。不動産担保を取得するには金利が高すぎ、第三者の保証を付するには負担が大きすぎて商品を構成することができないからである。

日本貸金業協会の調べでは、中小・零細企業の経営者や個人事業主の借入先は銀行が中心ではあるが、うち約13%は事業性資金の調達に貸金業者も利用している。企業統計調査や中小企業調査による中小・零細事業者数約528万に基づけば、貸金業者から借り入れている事業者は約68万と推計される。

同じく、日本貸金業協会の統計から事業者向け貸付の月末残高と月間貸付金額についてみると、いずれについても無担保、保証人付無担保、不動産担保、証券等担保のどの商品も減少傾向にある。注目されるのは貸付残高と貸付金

額の減少率の差が拡大してきていることで、特に貸付金額の減少率が大きい。これは1件あたりの金額が大口化し、良好な貸出先に絞って貸す傾向が強まっているためと考えられる。

### 事業者貸付ビジネスモデルはもはや崩壊

さらに詳細にみると、月別貸付金額は、平成19年4月の4,800億円から平成21年2月の1,700億円まで3,000億円も減少。店舗数も、同期間で253店舗から125店舗に減少。8大都市以外、事業者金融専門業者の拠点はほとんど残っていない状況だ。

月別契約件数も、貸金業法本体施行前には3万件近くなることもあったものが、法施行を境に大きく落ち込み、平成21年2月には6,000件にまで減少。事業者金融専門大手4社の貸出残高も大幅に減少しており、信用情報センターへの法人借入に関する情報照会件数も、平成18年初頭までは17万件を超えることもあったが、法改正議論が進み始めたころから急激に減少し、本年初頭には6万件を下回るまでとなっている。

### ノンバンクが特性を発揮できない法環境

個人事業主の消費者金融利用に関する調査によると、9.5%が事業性資金の調達に消費者金融会社を利用している。資金用途は自己申告なので、実際には15%程度はあると思われる。資金用途は、仕入れの支払い、つなぎ資金、生活費の補填など。個人事業主の場合、年商の2倍～5倍程度の事業資金が必要であるうえ、事業に波があるため瞬間的に数百万

円程度のつなぎ資金が必要になる。そこで銀行より制約が少なく、迅速性に勝るノンバンクが活用される。だが、これから年収の3分の1規制がかかってくると借入は難しくなっていく。年収ではなく年商に対する規制であれば、返済能力はまだ十分にあるのだが。

結論として、やはり必要どころに必要な資金が流れていない。特にノンバンクが急速に撤退している地方都市では金融の過疎化が深刻化し、借入の機会が大幅に失われている。貸付形態でも無担保融資は実質的に消滅しつつある。

こうした影響を最も受けるのは、決算書等をきちんと作っていない自営業者、第一次産業従事者、飲食業など日銭商売を営んでいる人々である。また対面与信や現場確認など、事業者向け金融の特性を考えると、現在の法規制のもとではノンバンク本来の役割が果たせなくなる。

一方で、資金繰りに困っているという中小零細事業者の声は必ずしも大きいとはいえない。事業者の場合、資金に行き詰れば潰れてしまうので声が上げられないからである。しかし本当にそれでいいのかどうか。定量的なデータに基づいて政策を議論していく必要があると思われる。 ■

---

さかのともあき／早稲田大学消費者金融サービス研究所所長、早稲田大学商学学術院教授、パーソナルファイナンス学会常任理事、国際ビジネス研究学会常任理事。1977年早稲田大学商学部卒業。1982年早稲田大学大学院商学研究科博士後期課程修了。専門は経営戦略。訳書に『個人情報管理と倫理』（敬文堂）、『21世紀の消費者信用市場』（東洋経済新報社）、『消費者信用市場の経済学』（東洋経済新報社）他。*Journal of Marketing, Journal of International Business Studies, Organization Science, Journal of Applied Psychology, Journal of Business Ethics* など、海外の主要学術雑誌に多数の論文を発表。

## 報告Ⅱ

### 「霧島市における中小・零細企業の資金繰りの実態」

鹿児島県霧島商工会議所 中小企業相談所所長  
前田義朗



#### 全国初のノンバンクとの提携

霧島商工会議所では、地元小規模事業者等に対する経営改善事業として、税務の代行業

務のほか、経営改善を目的とする日本政策金融公庫、鹿児島県信用保証協会の公的融資制度のあっせんなどを行っている。

こうした公的金融のあっせん1件あたりの平均借入額は850万円程度。小規模事業者では20万～50万円という申し込みもある。地元には金融機関の拠点も少なく、そこで借入れができない小規模事業者をはじめ、幅広い事業者に利用されている。最近では、飲食業や理美容などを中心に開業資金についての相談が増えている。信用保証協会の保証付き融資でも開業資金の調達が可能だが、金融機関と

信用保証協会とが責任を共有する「責任共有制度」が始まり、今まで以上に金融機関への説明を十分行わなければならない。

最近希望の多いセーフティネット保証制度では、経済対策融資として保証限度額の別枠化が行われたが、地方の小規模な企業の実態としては通常の無担保保証枠の8,000万円にも達しないケースがほとんどで、別枠制度に意味があるのかと感じる。

保証付き融資が利用できない場合は金融機関の事業ローンを紹介するが、保証料込みで金利が15%ほどになるため、もう少し低金利で利用できる制度として、アイフル株式会社の100%保証による「霧島商工会議所メンバーズ保証制度」を全国で初めて創設した。保証料込みの金利は約11%で、導入から約1年半になるがご支持をいただき、事故や延滞も起きていない。

好評の理由は迅速性にある。朝一番に相談を受け付けた場合、9時にアイフル株式会社に保証を依頼、信用組合にも照会を入れておけば、可決の場合、ほぼ午前中には保証書が発行されるので、早ければその日の午後ないし翌日には鹿児島興業信用組合から融資が実行される。ノンバンクとの提携ということで当初は賛否両論があったが、隣の宮崎県では県主導で全ての商工会、商工会議所に同様の制度を導入された。緊急避難的にご利用いただくにも非常に有意義な制度だと思っている。

### 中小・零細事業者の資金繰りの問題点

日本政策金融公庫と鹿児島県の制度資金融資の利用額は平成20年度で18億8,000万円。申込件数の91%、金額では84%が実行に至っている。平成17年ごろまでは政府系金融の申し込みが多かったが、ここ数年は連帯保証人の要件が緩和されたため信用保証協会の利用希望が増加。平成20年末からはセーフティネット保証の相談が増えている。

しかし、信用保証協会については、スナック、一部の樹木卸売業、一部のペットショップなど制度が利用できない保証対象外業種もあり、これらの事業主から切実な相談を受けることが多い。保証対象外の事業がある場合は、売上割合による減額保証など制約が出てくるケースもある。また、個人事業主は財務諸表をきちんと作成していない人も多く、金融機関側も審査が難しいという現実がある。利息が高くても緊急避難的にノンバンクを利用する事業者が増えるのも致し方ない面もあると考えている。

一方、決算書の勘定科目明細にノンバンクの利用がみられたり、個人事業主の預金通帳にノンバンクからの振り込みが記載されていたりした場合、信用保証書が発行されても、金融機関から断られたりするケースもある。出来上がり金利は、ほぼ同じ金利でも、ノンバンクの保証で地元信組から融資を受けているとOKであるのに、ノンバンクからの直接借入の場合、不利に作用することには矛盾を感じる。

このほか地方独特の“相保証”、すなわちお互いに保証しあう慣習が根強いいため、中小・零細の事業主は、新たな借り入れができないことも多い。過去に自己破産をした人が新たに開業して順調に事業を伸ばしていても、新規借入は難しい。ここ数年は、複数の借り入れをまとめたいというニーズが増えているが、残念ながら私どもの制度では対応できない。中小零細の事業者は金融機関との交渉にも慣れていない人が多く、事業主側の勉強不足もあるが、金利計算のできない人も結構いる。小規模事業者ならではの問題はさまざまな点に及ぶ。

当管轄内で見ると、貸金業法や割賦販売法の改正による影響はそれほど感じていないが、寝具販売業など高額のクレジット契約により事業を行ってきた業者は打撃を受けてい



る。また借入額の総量規制についても年収の3分の1という水準が妥当なのかどうか疑問に感じる。ただ当管轄内でも大手以外の消費者金融会社はほとんど撤退しており、こうした先で事業資金を手当てしていた小規模事業者はどうしているのか、現段階では正直なところよく見えていない。ヤミ金へ流れている分もあるかもしれないので懸念している。

このほか当管轄内では、商工業対策の補助金制度（借入金額の2%、年40万円を限度とす

る補助）なども行っているのでは、ご助言等があればぜひお聞かせいただきたい。 ■

---

まえだよしろう／鹿児島県霧島商工会議所 中小企業相談所所長。1987年福岡大学法学部卒業後、鹿児島信用金庫入庫。国分支店勤務。融資係、渉外係等を経て、1992年同金庫退職。退職後、鹿児島県商工会連合会（吹上町商工会赴任）勤務。国分市商工会経営指導員、国分商工会議所企画振興課長を歴任後、1997年より現職。2005年 行政合併により霧島商工会議所へ名称変更、現在に至る。

パネルディスカッション  
「格差社会と中小・零細企業金融」



〈 パネリスト 〉

株式会社フィナンシャル 代表取締役社長 木村 剛  
鹿児島県霧島商工会議所中小企業相談所 所長 前田義朗

〈 モデレーター 〉

早稲田大学消費者金融サービス研究所 所長 坂野友昭

**中小・零細企業を見殺しにする政策で  
よいのか**

**坂野** まず木村さんに、中小・零細企業の資金繰りの現状についてお聞きしたい。

**木村** いまや上場企業ですら資金調達に苦勞している。前向きの新規資金を銀行から調達できる企業は1割あるかどうか。30~40%は残高維持が精一杯で、残りは借入のたびに

担保の差し入れや内入れを要求され、前向きな経営ができないでいる。

日銀が蛮勇をもってCPや社債を買った結果、銀行はどうか企業融資を行えるようになったが、相手は格付けの高い企業だけ。銀行にすれば、貸し出しは伸びているので貸し渋り批判をかわすことはできるが、ポートフォリオをみれば中小企業に資金が回っていない



いのは一目瞭然。表面上は貸し出しが増えていのに、実際は貸し渋り・貸しはがしが深刻化しているのが現実だ。

上場企業も資金繰りを優先せざるを得ず、結果的に下請けへの支払い遅延が起きている。遅延は第二次、第三次の下請けへと波及し、第五次、第六次ともなれば半年は支払いが遅れる。日本の国際競争力を代表する大手製造業の足腰を支えてきた四次、五次下請けの“突然死”を招くことが懸念される。

銀行は中小企業融資を行っているというが、日本を代表するメガバンクによる仕組み債である「CBO オールジャパン」は、質の良い社債を選び抜いて作られたはずであり、S&Pの格付けもトリプル A である。にもかかわらずそのデフォルト率は 9~10% である。そんな彼らが中小企業に 2~3% で貸しているといっても誰が信じるだろうか。

たとえば、日本の銀行は飲食業にはまず融資をしない。廃店・撤退が多くデフォルト率も高いからだ。そこに資金提供をしてきたのがノンバンクだ。彼らも 29.2% だからやってこられた。しかし中小・零細企業が頼りにしてきた商工ローンは法改正でほとんど活動できなくなった。消費者金融から借りることもできない。リースも下りず、カードも使えない。国内企業の 9 割といわれる中小・零細企業が資金繰り難で窒息死してもいいという政策判断が本当に正しいものなのだろうか。



木村 剛

日本のノンバンクが提供してきたのは実質的なエクイティファイナンスであり、一見高金利でも利息を払えば商売を続けてこられた。表面的な数字だけをみて 29.2% は高すぎるといって事業者をたたきつぶしているのがいまの政策だ。

### このままではノンバンクはなくなる

**坂野** やはり最大の問題は上限金利の引き下げということになるだろうか。

**木村** 事業者向けということでは、そうだと思う。一番の問題は、上限金利の引き下げによってノンバンクのビジネスモデルが崩れたと認識された途端に、ノンバンクに対する貸し渋りや貸しはがしが起きたことだ。法律上はまだグレーゾーンは有効なのに、すでにノンバンクは生きられなくなっている。

**坂野** 上限金利引き下げに加えて、割賦販売法の改正によって訪問販売ができなくなったことも無視できない。前田さんに地方での状況についてお尋ねしたい。

**前田** 地方都市では、人的なつながりで買い物をしていただいている面が大きいが、やはり寝具などの高額商品をローン販売するなどの商売では影響が出てきているのが現状だ。

**坂野** このままではノンバンクそのものが消えてしまう懸念があるが…。

**木村** 現実に事業者金融系のノンバンクはほとんどなくなった。消費者金融専門大手も過払金返還請求で相当なダメージを受けている。みな急速に貸出額を絞らねばならなくなっており、ノンバンクという業態の縮小は避けられない。

**坂野** 一部にはセーフティネット保証制度のようなものもあって、相当な額を保証しているとも報じられているが、こうしたもので代替し得るのだろうか。

**木村** ベター・ザン・ナッシングという意味で効果はあると思う。小渕内閣のときに中小

企業向けに約 30 兆円の特別融資が実施され、デフォルト率は 8%と公表された。しかし中小・零細企業や個人事業主への貸出で最も怖いのは詐欺リスクである。謄本や財務諸表はいくらでもねつ造できる。役人に審査や回収のノウハウはないので、実態としては、半分ほど詐欺にやられている可能性がある。ただし、それでもなお、制度で助かる人がいるなら何もしないよりましだ。

## 総量規制で小規模事業者はさらに困窮

**坂野** 前田さんもこうした制度融資に関わっておられるが、木村さんのお話をどのように受け止められたか。

**前田** 私どもでは、当然事業活動を行っている会員からの申し込みを受けることになるので、詐欺リスクについての実感はあまりない。新規申込であれば必ず先方に訪問して話をすることから始めるので、その点では大都市部とは少し状況が違うかもしれない。

**坂野** 先ほど触れておられた総量規制の影響は、具体的にどのような形で現れてきているのか。

**前田** 小規模事業者はカードキャッシングなどで資金繰りをしている人が多い。私どもでは税務事務の代行として 250 件ほど確定申告の代行をしているが、所得が 600~700 万あるような人はほとんどなく、大半は 300 万円以下だ。こういう人が年収の 3 分の 1 規制によって資金を借りられなくなるという点で、総量規制には大いに懸念している。

**木村** 中小・零細企業や個人事業種の中で一番強いのは家内制手工業、いわゆる“3ちゃん”といわれる人々で、人を雇用せず自分たちが給料をとらなければ何とかやってこれた。しかし彼らも生活費補填のために消費者金融を利用せざるを得ない。総量規制によってそうした資金ニーズが満たされなくなると、家族 2~3 人でやっているところが給料を切り



前田義朗

詰めてもどうにもならないという事態が顕在化してくるだろう。

**坂野** これまでのお話を聞くと、これらがいかに作られた問題であるかがうかがえる。他にお感じのことはあるだろうか。

**木村** 中小・零細企業の資金繰りを巡る問題は、たしかに人災という面がある。また大半のノンバンクが退場を余儀なくされた上に、リスクマネーの最後の供給者であった外資系金融機関が昨年 9 月のリーマンショックで破綻。市場を支える 2 つのプレーヤーがいなくなってしまう。上場企業でさえ前向きの資金調達ができなくなり、下請け会社の資金繰りはますます詰まり、給与支払いなど雇用にも影響すれば国内の需要はさらに冷え込むという負のスパイラルからなかなか脱却できない。

## 中小・零細企業に貸す業者を増やせ

**坂野** ではこれから何をしていくべきかという点で、前田さんはどうお考えか。

**前田** できれば入り口のところをもう少し整備してほしい。私どもでは保証連携を進めているところだが、農商工連携を推進していく上でも制度運用の整合性が全然とれていない。たとえばアイフルとの保証提携の場合は農業でも承認してもらえるが、保証協会では応じてもらえない。



坂野友昭

**坂野** リスクマネーの提供について、現状の制度の中ではどのようにすればよいか。あるいは制度を見直すとすればどうすべきだろうか。

**木村** 100年に1度の経済危機といわれている中では、貸金業規制法改正に始まる制度改悪は白紙に戻すくらいの方が本当は必要。いまできることは中小・零細企業向け貸付のできる業者を増やすことだ。金融機関も預貸率が5割を切ろうという中で、中小・零細企業にもっと目を向けるべきだ。

**坂野** 競争がない世界ではヤミ金に行くことになるわけだが。

**木村** ノンバンクが元気だったころは、ヤミ金融の利率も50%、100%、1,000%以上という3段階くらいあったと聞かすが、29.2%でやる“敵”がいなくなったいま、ヤミ金も1,000%超という世界にどんどんシフトしていると聞く。いま潤っているのは、ヤミ金、信用保証詐欺、そして過払い請求で儲ける弁護士の3者だけだ。

### 低金利下での新ビジネスモデル構築も

**坂野** 会場の皆さんから登壇者へのご質問があればうかがいたい。

**知念** (沖縄県の事業者金融(株)ジャパンクレジット社長) 沖縄県には約7万社の中小・零細企業があるが、情報センター沖縄が保有する約24万人の情報の約15%にあたる3万6,000

人が事業性資金の借入であることから、中小・零細事業者の半分くらいが消費者金融から資金を用立てていると思われる。

しかしこれからは不特定多数向けの融資は難しくなると考え、当社では地元商工会議所と、経済同友会などの会員計約1万2,000~1万5,000社を貸出先に絞り込むビジネスモデルを模索していく。かつて銀行の貸し渋り、貸しはがしが問題になった際にリレーションシップバンキングが話題になったが、そのノンバンク版、すなわち特定多数によるコミュニティを作り、単なる事業融資ではなく、顧客のビジネスチャンスを生みながら顧客を育み、そこに融資をつけていく。

貸金専業ではなく、コンサルタント業として金融も行うというビジネスモデルに転換することで生き残りを図っていくという考え方だが、そのためには既存の取引先の多くを切り捨てることにもなる。もはやこうした形でなければ生き残れないのか、不本意ながらも既存取引先の多くを切り捨てることは本当にやむを得ないことなのか、この2点についてご意見をお聞きしたい。

**木村** 多くの会社が御社と同様の状況にあり、法改正後は平均的にみてこれまで借りられていた3社に1社が借りられなくなっているのが実情だ。いまの法制度が変わらない限り、民間業者はよくわかっている先に思い切って貸していくという形をとらざるを得ない。広く薄く分散させるのではなく、少ない客から利息制限法以外のところでのお付き合いもしながら一息ついていくというのがひとつのビジネスモデルになっていくのではないかとと思われる。

**坂野** 最後に一言ずつお願いしたい。

**前田** セーフティネット保証には別枠制度があるが、先ほども述べたように通常の融資枠さえ消化できないのが地方の状態。保証料が多少上がってもいいから、もう少し思い切

って保証をつける、リスクを取るということをしていただけるような融資制度を望みたい。

**木村** 2006年にノーベル平和賞をとったムハマド・ユヌス氏が創設したグラミン銀行の貸出金利は原則20%である。多くの人がこの制度を賞賛するが、日本では利息制限法違反となり成り立たない。グラミン銀行の貸出はきわめて厳しく、1人に貸す際に仲間を4人連れてこさせ、2人に貸して延滞がなければ他の2人にも貸す。この4人が延滞しなければようやく貸してもらえる。当然お互いに日常を監視しあうことになる。きわめて厳しい保証制度と年20%という金利をとる制度がノーベル平和賞を受け、しかし日本では法律

違反だというこのギャップを真剣に考えなければ、日本の中小・零細企業の今後は非常に難しい。 ■

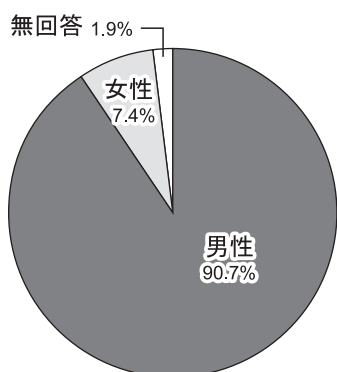
---

**木村 剛** 株式会社フィナンシャル 代表取締役社長。1985年東京大学経済学部卒業。同年日本銀行入行。営業局、企画局、ニューヨーク事務所、国際局などを経て、1998年、金融サービスに関する総合コンサルティングを行うKPMGフィナンシャル・サービス・コンサルティング株式会社（現：株式会社フィナンシャル）を設立。金融監督庁金融検査マニュアル検討委員、金融庁「新しい中小企業金融の法務に関する研究会」委員、経済同友会消費者問題委員会副委員長などを歴任。

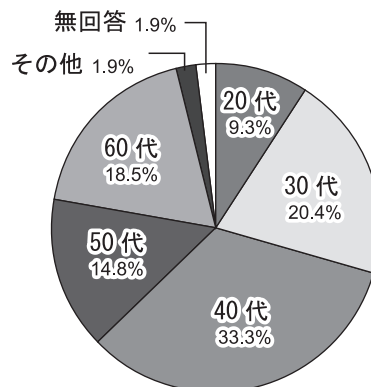
# アンケート

これからの公開シンポジウムを開催する際の参考とするため、シンポジウム当日に以下の通りアンケートにご回答いただきました。

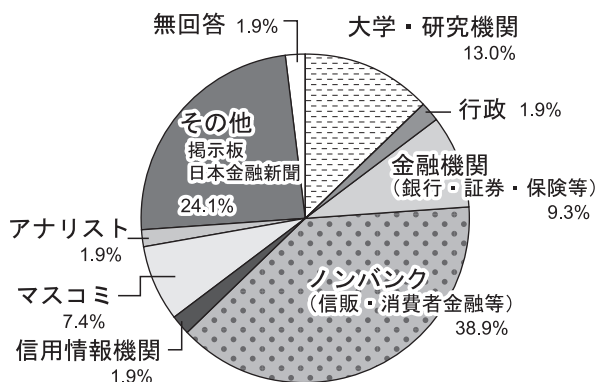
## 1) あなたの性別は？



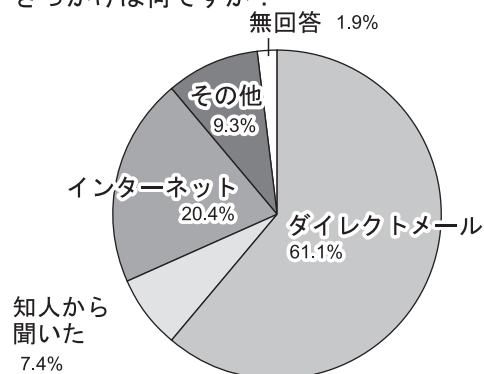
## 2) あなたの年代は？



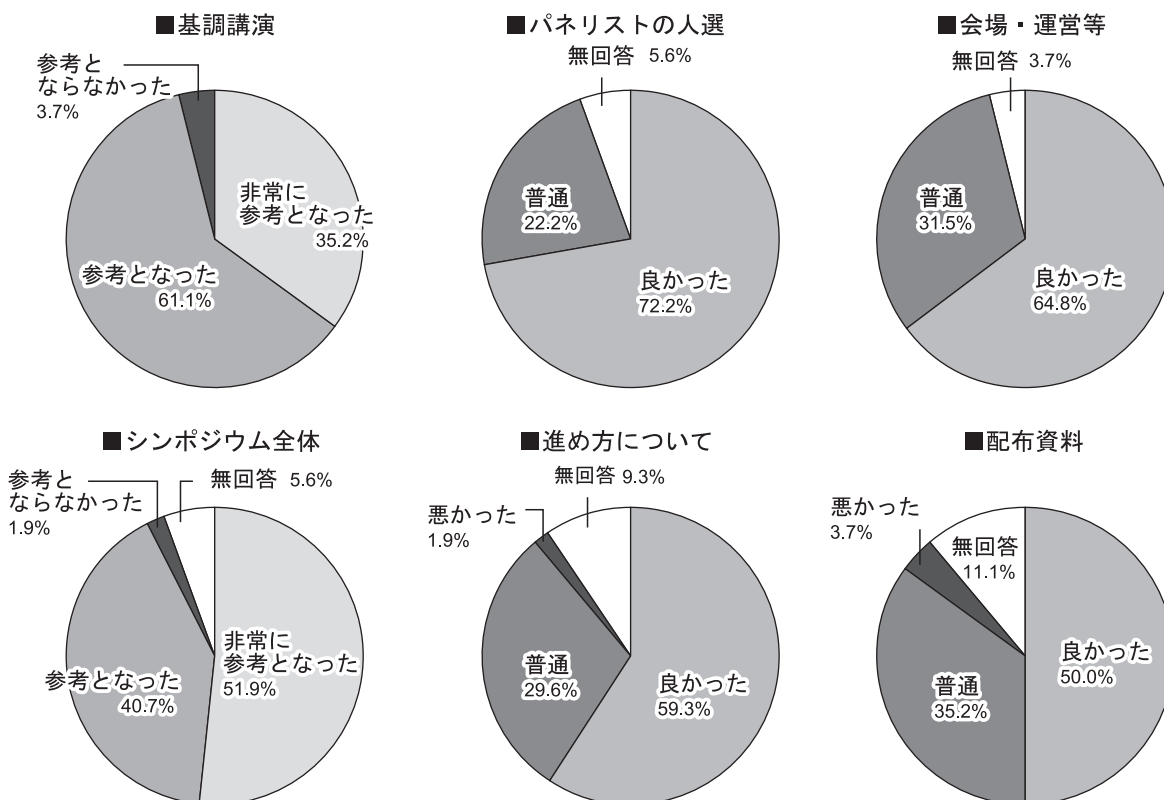
## 3) あなたのご職業は？



## 4) このシンポジウムをお知りになったきっかけは何ですか？



## 5) 今回のシンポジウムに出席されたご感想をお聞かせください





● 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 司ビル5階  
Tel : 03-5273-8155 Fax : 03-5292-5136

---

URL : <http://www.waseda.jp/prj-ircfs/>  
e-mail : [ircfs@kurenai.waseda.jp](mailto:ircfs@kurenai.waseda.jp)