

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10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 Part2」

2009年7月29日（水）  
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」というテーマで公開シンポジウムを継続的に開催しています。1月には「格差社会とクレジットの役割」のテーマで、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紹介しながら、あるべきクレジット社会の姿について検討いたしました。また5月には「格差社会と中小・零細企業金融」をテーマに、事業者向け貸金市場、特に中小・零細企業の資金繰りを中心に議論を行いました。さらに6月には「格差社会と個人向け金融」と題し、個人向け金融の利用者に関する実態調査や市場動向の分析に基づき、ノンバンクが担ってきた貸金市場の現状や改正貸金業法の影響、さらには市場をよりよくしていくための方向性などについて考えました。

今回は、5月のテーマをさらに掘り下げてほしいとのご要望にお応えし、「格差社会と中小・零細企業金融Part2」として、中小・零細企業向け貸金市場が本来の機能を果たせていない原因について新たなデータに基づいて検討し、その上で問題の解決に向けた議論を進めてまいります。

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。

ここ数年、消費者金融サービスをめぐる環境は大きく変わってきています。市場の縮小、既存プレーヤーの市場からの退出、違法業者、法改正が経済や利用者にも及ぼす影響、新たな商品・サービス・チャネルの開発、信用情報の保護と利用、多重債務者問題、金融教育、セーフティネットの充実など、解明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10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 Part2」

**日時** 2009年7月29日（水） 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<br>「拡大する金融過疎地—さまよう金融難民—」<br>東光商事株式会社 代表取締役  | 片岡龍郎                 |
| 16:30 | 報告Ⅱ<br>「今後当面の中小・零細企業向けの金融環境について」<br>新日本パブリック・アフェアーズ株式会社 上級執行役員<br>内閣府規制改革会議専門委員   | 石川和男                 |
| 17:00 | パネルディスカッション<br>〈パネリスト〉<br>東光商事株式会社 代表取締役<br>新日本パブリック・アフェアーズ株式会社 上級執行役員<br>内閣府規制改革会議専門委員<br>〈モデレーター〉<br>早稲田大学消費者金融サービス研究所 所長 | 片岡龍郎<br>石川和男<br>坂野友昭 |
| 18:00 | 閉会  |                      |

## 報告 I

## 「拡大する金融過疎地—さまよう金融難民—」

東光商事株式会社 代表取締役  
片岡龍郎



### 法改正によって発揮できなくなった事業者金融の特色

本日は、東光商事という会社の視点を通して、事業者金融の全般と今回の法改正の影響が事業者金融にどのように現れているかについてお話したい。

弊社は昭和 8 年から事業者金融を開始し、創業約 75 年。従業員 110 名、現在は東京以北を中心に 7 拠点を展開し、年間融資総額は 337 億円である。今回の法改正に伴って、付属的に取り扱っていた消費者金融ビジネスは停止した。

従来の事業者金融のビジネスモデルは、①対面与信、②定性的な要因の重視、③担当者制、④DM や電話、訪問による新規開拓、⑤貸付単価は 180 万～200 万円程度、⑥基本的にリスクは取りにいかない、といった点に特徴があった。当社のように対面与信を行っているところは、非対面与信よりも顧客から収集できる情報量が多いため、貸付単価も相対的に大きい非対面審査の消費者金融会社 5 件前後から借り入れるにほぼ等しい額ではないかと思われる。事業者金融のマーケットには、

代表者個人による事業性資金の借入ニーズもあり、こうした中には複数の消費者金融業者から分散調達をしている人もいる。単に借入件数だけで「多重債務者」を定義づけることには疑問を感じる。

事業者金融は消費者向けと異なり潜在顧客数が限られており、大数の法則の中でリスクをとることが難しいため、対面審査を徹底してリスクの軽減を図ることになる。また事業者金融には、金利と金額で保全していくという性質があり、上限金利が下がれば与信単価も高額になるので必然的に低金利にはなるが、高額のため無担保の商品は提供できなくなる。マーケットの変動リスクを非常に嫌う業種でもあるので、約定期間は長くて 2 年、平均 1 年以内というタームをとる。手形割引などでも、金利は銘柄によって年 4～20%程度だが、平均サイトは 4 ヶ月なので、実質の利息収入は 1.3%～6.7%分ではない。

こうした特徴から、事業者金融では金利が下がるほど大口の有担保商品へのシフトが進み、与信も定性的要因から定量的要因重視となり、ますます人と人とのつながりを欠いた数字（決算書、資金繰り）やモノ（不動産）の良し悪しだけで判断するビジネスとならざるを得ない。顧客のプロフィールも銀行とあまり変わらなくなる。当社でもここ数年は、管理件数および貸出金利の低下（自助努力もある）を、貸出ロットを増やすことで収支の均衡を図っている。

## 金融過疎地の拡大——金利が下がるとマーケットが縮小する

昭和 45 年、弊社の店舗は新潟県下に 31 あった（平均貸出金利は 52.29%）。昭和 60 年には東日本に 121 店舗（同 34.13%）となり、その後は金利が下がるにつれ営業エリアを縮小。現在は 7 店舗（同 7.34%）にまで減らし、地方都市にはほとんど営業窓口はない。上限金利が下がることで“金融過疎地”がどんどん広がっているわけである。日本貸金業協会の調査でも、事業者金融の業者数は平成 19 年度初頭から平成 20 年度末までに約 3 分の 1 に減少している。

この結果、「無担保・無保証ニーズ」「決済資金が必要」「自宅が担保」といった人々が“金融難民”として放置され、さらに「200 万円前後の小口需要」「帳簿のない事業者」は制度融資の対象にならないことから、せつかくの制度も裾野にまで資金を行き渡らせていない。制度融資は、一時的に出血を止めるという意味ではたいへんに有効だが、資金の大半はある程度規模の大きい中小企業に回るだけで、零細な事業者に対する効果はほとんどないのではないか。

そこで弊社でいま積極的に取り組みを進めているのが、特定の企業や業態、あるいは他業種のアライアンス先などに対する貸付けで、建設業であれば着工からローン実行までのつなぎ資金、アウトレットマンションの仕入資金、不動産競売落札資金など、従来型の特定多数ではなく“特定少数”のポジティブな資金使途に貸付けている。事業者金融は専門性が高く、人材育成に時間がかかるが、弊社では新卒採用のみで管理職昇格まで平均 17 年と、十分な教育と経験を積ませている。

## 法改正が中小・零細企業に及ぼした影響が表面に出てこない理由

過払金返還請求については、完済者からの請求が多くなっている。経常利益はこれまで辛うじて黒字だったが、最終利益ではちょうど損失引当金の分が赤字となっている形だ。

経済の循環において、資金は血液でありビタミン剤やカンフル剤の役割を果たしている。不況で血流が悪くなっているところに対して、制度融資はいわば期限付きの輸血のようなものであり、その間に身体の治療（事業の再構築）と体力（B/S）の回復を図ることができれば理想である。よく政治家から、「法改正で資金繰りに困ったという声は聞こえてこない」という談話が出るが、それは当然のことである。資金繰りができず破綻した事業者は声を上げることさえできない。そうでない事業者も、与信拒絶の理由がわかっているから声を上げることができないからだ。法改正で貸金業者のレベルアップをめざすというのは結構なことだが、それに伴って資金需要者の決算書が良くなったり、事業レベルまでが上がるわけではない。結果的に切り捨てられる資金需要者が多いということまでは、なかなか理解されていないように思われる。 ■

---

かたおかたつろう／1981年東光商事株式会社入社、東京本社、札幌店勤務を経て1983年取締役、1995年代表取締役（現職）、1995年（社）新潟青年会議所理事長、1998年（社）新潟県貸金業協会会長、2006年（社）全国貸金業協会連合会常任理事研修委員長、2007年日本貸金業協会会員理事（現職）。立教大学法学部中退。

## 報告Ⅱ

## 「今後当面の中小・零細企業向けの金融環境について」

新日本パブリック・アフェアーズ株式会社 上級執行役員  
内閣府規制改革会議専門委員

石川和男

**表面に出てこない資金需要者の声をたんねんに拾い上げよ**

これまでいくつかの制度金融に携わり、また研究対象としてきた立場から、近年の中小・零細企業向け金融の環境についてお話ししたい。

事業者の資金調達の中には消費者金融会社からの借入も含まれていると思われるが、正確な統計というものが無い。消費者金融会社や信販会社も、資金需要者の正確な資金使途までは問いきれていないだろう。逆に、公的金融・制度金融といわれるものも、困窮者の救済という制度の目的を完全に果たしているとは限らない。

いうまでもなく現在の金融環境は非常に厳しく、昨年のリーマンショック以降、中小・零細企業の資金繰りは急速に悪化している。私が事業者を対象に進めてきた調査でも、いままで貸してくれていた銀行が貸してくれないという声が非常に多い。麻生政権下で数度にわたる緊急措置がとられ、信用保証協会の枠もいま 30 兆円を超えているかと思われる。30 兆円もあれば中小・零細企業にもかなり行

き渡りそうだが、「枠はあるのに借りられない」という声が意外に強い。これまで緊急的な資金を貸してくれた貸金業者からの借入も容易ではなくなり、バンク・ノンバンクを問わず資金調達環境は非常に厳しくなっている。

2006 年に改正された貸金 3 法は、当時は「改正してみなければわからない」と言われ、改正後の帰結についてもさまざまな見方があった。今までのところ、多重債務者数や貸金業者数の減少などは概ね予見された通りになってきている。しかし貸し渋りについては、その原因をもっと精査する必要がある。というのも、先ほど片岡氏の報告にもあったように、なかなか借り手の声を聴くことができないからだ。たとえいま資金繰りができている企業でも、いままで取引していた銀行が貸してくれなくなったことで精神的にめげており、話のできる状況ではないのだろう。

だが行政、貸金業協会、個社、あるいは第三者的な研究機関を問わず、そうした声をたんねんに拾っていくことは必要だ。いずれ始まるであろう貸金業法見直しの議論に備えても、どのように資金調達環境が変わったかを明らかにしておくことが重要である。事業者だけでなく、個人の資金需要者についても同様に、借りられなくなった人と、どうにか借りられている人の双方の声をバランスよく表に出していくことが必要だ。

### 法の見直し議論の場にどれだけ正確な実態を示すことができるか

税金を原資とする制度金融は、本来は福祉目的で行われるべきものである。法改正による金利引き下げによって従来の金融システムからはじき出されてしまった人々を、すべて制度金融によって救済する必要があるのかどうか、いま一度真剣に考えなければならない。福祉目的の金融制度の多くは、経済的弱者の救済を目的とするため金利が安く、返済不能に陥っても厳しく回収することはない。公的施策には、どうしてもそうした面が出てくることは否めないが、民間でまかなえないものを国で行うのは政府の当然の役割であり、それをもって制度金融が“甘い”というのは的外した議論だと思う。そう考えると、現在のように非常に厳しい金融環境を少しでも明るいものに変えていけるように、やはりお金を流すべきところには流していくという政策が必要だ。流してはいけないところに対してのみ、公的な制度による扶助を行えばよい。

今後の法律見直し議論に際しては、まず金利の問題が前面に出てくるだろう。過払金請求は司法判断の問題であり、ここで議論されることは難しいと思われる。また来年にも実施されるといわれる“総量規制”が、どのよ

うな効果または影響を及ぼすかという点も重要な議論の的になるものとする。それは、来年夏に予定される全面施行までの間に、どのような実態を関係者が対外的に示していけるかにかかっている。自分にとって都合のいいことばかりでなく、悪いことも包み隠さず出していく中で、「借りられなかった」という借り手の生の声を集め、知らせていくことは、よりよいマイクロファイナンスの環境作りに大いに意義がある。必要なところに必要なお金を流していくためには、正確な実態に基づいた冷静な議論が行われなければならない。

■

---

いしかわかずお／新日本パブリック・アフェアーズ株式会社 上級執行役員 1989年東京大学工学部卒業後、通商産業省（現経済産業省）入省。資源エネルギー庁（石炭政策、電力・ガス事業政策）、生活産業局（繊維産業政策、民活政策）、環境立地局（産業保安・LPGガス保安政策）、産業政策局（物流・流通政策）、中小企業庁（下請企業政策、官公需政策）、商務情報政策局（産業金融・消費者信用政策、割賦販売政策）、大臣官房等を歴任。2007年3月に退官後、現職。専修大学客員教授、NPO 法人女性自立の会顧問、東京財団研究員、内閣府規制改革会議専門委員（兼職）。著書に『ノンバンクの進化形“みなしバンク”』（金融財政事情研究会）、『脱藩官僚、霞ヶ関に宣戦布告』（朝日新聞出版）他多数。

パネルディスカッション  
「格差社会と中小・零細企業金融 Part2」



〈 パネリスト 〉

東光商事株式会社 代表取締役

片岡龍郎

新日本パブリック・アフェアーズ株式会社 上級執行役員  
内閣府規制改革会議専門委員

石川和男

〈 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

**事業者金融への最大の打撃となったのは金利引き下げ**

**坂野** 経済学的な予測がここまで当たるのかと思うくらい、改正前にいわれていたことの多くが現実となってきている。片岡氏からは、特に地方の資金需要者をめぐる金融過疎化の状況をご紹介いただいたが、これは法改正による金利の引き下げがもたらしたものと

いう理解でよいか。

**片岡** 上限金利の引き下げが地方支店の採算を悪化させ、撤退せざるを得なくなった。改正貸金業法との関係では、倒産の蓋然性など勘案すべき点が細かく求められており、結果的に融資をしないほうがコンプライアンスになるという面があり、法を厳格に解釈するほど融資できなくなる。地方では需要の増大

は期待できないので、やはり単純に金利引き下げの影響が一番大きい。

**石川** 上限金利の引き下げを背景に、各社どのような理由で与信を引き締め、貸出がどう影響を受けているかが体系的にわかる統計がない。それがあれば議論もしやすくなるはずだが、途中で世界的な金融危機が重なってしまったのも不幸なことだった。以前、サブプライム問題が起きる以前から日本の中小・零細企業の資金繰りは悪かったと書いたことがあるが、世界の動きとの連動があるのかなのかという点もきちんと論証していく必要があるだろう。

**片岡** バブル崩壊以降、地方の経済はかなり疲弊している。日銀の公表する統計は、我々の顧客層を調査対象とはしていないので真の実態は出てこない。長らく右肩下がりであったところに法改正があり、地方支店の採算が取れないことが明確になってきた。事業者金融では、不動産担保融資と証券担保融資にはサブプライム問題の影響が顕著に現れているが、保証人貸付と無担保貸付にはあまり影響がない。むしろこちらには法改正の影響が大きいのだと思う。

**坂野** 総量規制は、事業者金融にどのような影響をもたらすと考えられるか。

**片岡** もはや事業者金融会社では、単価200万円程度の資金需要には不採算で応えられなくなっている。個人で消費者金融会社から借りている人がこちらの業態に移ってこられても融資の対象外。なんとか消費者金融やクレジットカード会社のほうで、それに対応するシステムを作っていただくしかない。いま月100件くらいのお申し込みをいただくが、2割くらいはそもそも融資対象外の方々だ。

**石川** 総量規制はもともと消費者のための措置なので、これが事業者金融にも影響を及ぼしているならそれは副作用であり、何らかの工夫が必要。あらゆる当事者が連携し、み

んなで方策を考えていくしかない。

**坂野** 個人事業主が消費者金融会社から事業性資金を借りる場合も、総量規制の根拠は年商ではなく年収となるのか。

**片岡** 事業を証明する書類を提出してもらい審査をすることで、事業性資金として区分できればよいわけだが、個人事業主の場合は年収と年商がイコールという場合もある。また法人であっても、バランスシートにノンバンクからの借入を乗せたくないという理由で、代表者個人として資金調達することが非常に多い。こうした人々を救う手だてが事業者金融側にはまったくない。消費者金融会社も、個人に貸しても法人相手には貸せない。資金需要者にとってはもはや法律自体が実務的には複雑すぎて理解できないのではないか。

**坂野** 過払金返還請求についてはいかがだろう。健全にやっておられても、このまま続いていくと経営の存続がかなり厳しくなると思われるが。

**片岡** 当社の自己資本比率は78%を超えるが契約形態が都度の貸付契約なので時効の中断はあるとはいえ、単純にさかのぼっても軽く債務超過になる。しかも先ほど示したように、完済者からの返還請求がかなり多く、これらはいつどこから出てくるかわからない。ちなみにいま積んでいる引当金は、このペースでいくとあと2年ほどで底をつく。

### 中小・零細企業にとって制度金融の敷居は高い

**坂野** 中小・零細企業における事業者金融会社からの資金調達環境が厳しくなっている中で、制度金融があれば大丈夫という見方もあるが、石川さんのお考えを改めてお聞きしたい。

**石川** 先にも述べたが、制度金融の財源のほとんどは税金だ。それを低利で、すなわち民間金融業者のようなリスクヘッジをせずに貸

し付けるということに納税者が納得するかという問題がある。現実には、消費者金融や事業者金融の利用者の中には、真に制度金融によって救済すべき人はいる。そこはきめ細かさやめりはりの問題だ。しかし、上限金利が下がったことで結果的に民間業者から借りられなくなった人たちを、全部“税金マーケット”に持って行くという話ではないだろう。ある意味で、カードローンは民間金融会社が行う制度金融であり安全網だ。それでもなお拾えない人を救済するのが制度金融で、やはりこの両方が必要となる。

**坂野** 制度金融で救済すべきは経済的弱者ということになると思うが、いま制度金融を利用している人々は本当に経済的弱者なのだろうか。中小企業といっても、その規模にはかなりの格差があり、制度金融が個人事業主に利用されているようには思えないが。

**片岡** 制度金融といっても、実際の窓口は銀行や商工会議所などであり、利用者にとっての敷居が低くなるわけではまったくない。いままで取引のあった人々が紹介されて利用することがほとんどで、いきなり新規で申し込む人はまずいない。先ほど、帝国データバンクの調べで従業員10人未満の企業倒産が1万1,000件という数字を紹介したが、これはあくまで法的整理をする価値のある企業倒産のみの統計で、その価値のない倒産というものももっとたくさんある。そうした人たちがノンバンクから断られたからといって制度融資を利用できるとは考えられない。当社でも、償却処理を行う中で自己破産や民事再生をするのは1割程度。あとは自然消滅するケースが大半だ。こういう人々が制度金融に向かえるほどその敷居は低くない。

**坂野** たとえ借りられても、かなり高い確率で焦げ付くのではないかというご指摘もあったが。

**片岡** 政治家からは期間の延長という話も

出ているが、延長したから債務が減ったりB/Lが好転したりするわけではない。制度金融を利用したお客様が何年かして再び当社にいられても、もうバランスシートが毀損しており、結局融資はできなかったという例は多い。金利が安いというメリットはあるが、だからといってあまり長く借りると贅肉がつき、体質が悪化する。グラミン銀行ではないが、ある程度金利が高いほうが早くオフバランスしようと普通の経営者なら考える。

## 規制が強まるほど事業者金融と銀行の顧客は近似していく

**坂野** 規制強化の結果として、顧客プロフィールが銀行に近づいてきたというご指摘があったが、そうになると、ノンバンク本来の機能が果たせなくなってしまうのか。

**片岡** いまの法律の建て付けでいくと、ノンバンクより銀行のほうがむしろフットワークがよくなっている。我々は規制が強化されると、フットワークはますます落ちていく。いまや銀行との違いは、単にタームの長さだけだ。我々はタームが短く、マーケットリスクを取らない。銀行は担保もあり、手間をかけずに運転資金を長期的に融資する。金利は年利換算すれば我々のほうが高いが、実質的な利息負担は銀行とそれほど変わらない。

**坂野** 民間金融機関におけるバンクとノンバンクの棲み分けについて、石川さんはどうお考えになるか。

**石川** 利息制限法の利息水準だけを見ると、外形標準的には、リスクの取り方は銀行もノンバンクも同じになってしまった。しかしそれが本当にショートタームのファイナンスにおいてよいことなのかどうか、これから色々議論が出てくるのではないだろうか。よく、上限金利を引き上げるといって話をすると、貸金市場を再び勃興させるつもりかと言われるが、そういう話ではない。利息制限法の金利

を上げるということは、銀行など金融機関のリスクを広げることに他ならない。今までは43条によって分けられていたが、今後は利息制限法の上限金利を動かすことは、銀行もノンバンクも関係なく、日本の金融商品全体のリスクの外形標準を定めることになるわけで、利息制限法の利息を上げたところで、それがすぐに貸金業者の復活につながるわけではない。

**坂野** いままでは、個人事業主などはどこからも借りられない状況が続くと思われるが、どのような方策や可能性が考えられるだろう。手形割引などはどうか。

**片岡** 手形は絶対的な流通量が減っているうえ、電子記録債権法が施行されたが、電子化したからといって中小企業の与信が上がるわけでもない。銀行も手形割引システムを作っているが、彼らがそうした手形を扱うことはまずあり得ず、そこに我々が参画できるという保証もない。他の方法といってもなかなか思いつかないが、統計などをみると「親族から借りる」という人がかなり多い。安易に親族や友人から借金を繰り返したり、返済が滞ったりするとやがてその中から孤立してしまい、自殺などにも結びつきかねない。その意味で、たとえ無利息であっても親族からの借入は非常に危うい面がある。その点、事業者からの借入れは極論、踏み倒しても構わないのだし、自己破産や民事再生という法的解決のメニューもたくさんある。

**石川** 中小企業庁のベンチャー融資のようなものもあるが、運用は大変。“起業”のための資金ニーズにノンバンクが貸すのも難しいところがあるだろう。継続事業の一時的な資金ニーズについても、いままでノンバンクがまかなってきた部分は縮小を余儀なくされる。経済全体にとっても幸せなことではない。

### 事業者金融と消費者金融を区分して議論することの難しさ

**坂野** 新潟におられて、片岡さんは地域格差の拡大のようなものをどう感じておられるか。

**片岡** やはり窓口そのものが減っている。新潟にのみ関していえば、大規模災害が続いたことで激甚災害対策予算が付いたり、その他の制度資金も不特定多数に付けられるため、多くの事業者がこれで一息ついたり債務の肩代わりなどもできたと思う。しかし他の地域では経済自体が縮小しており、統計をみると秋田県など東北地方では事業所数の減少が加速しているようだ。

**石川** 地方経済はすでに90年代から疲弊しはじめている。小泉政権が格差を広げたという論調もあるが、実際にはそれ以前から格差は始まっている。

**坂野** 事業者金融が非常に厳しくなっているなかで、消費者金融とは分けて考えるべきではないかという議論もあるようだ。

**片岡** そうなれば一番有り難いが、実際にはお金に色を付けることはできない。変な区分けができると、必ず潜脱行為を行う人が出てくるので、本来ルールはシンプルのほうがいい。ノンバンクを事業者向けと消費者向けとで分けると非常に複雑化してしまうので、監督官庁としては分けて議論はするにしても法律は1本でということではないだろうか。

**坂野** 実務的にどのような点が複雑になるのか。

**片岡** 今回は、個人事業主向けの資金は例外規定に入っているが、事業性資金とは言っていない。すなわち個人事業主の場合、事業性か消費性かの色分けをしなくていいというより、色分けすることができないという見方をしているのだろう。まずそこが難しい点だ。また規制法である以上、法人の代表者であれば事業制資金ならフリーにしていいたいというわけにはいかないが、逆にそこに何らかのルー

ルを作ってしまうと、需要者に理解できないものになりかねない。現実には、事業性資金として使ったと公的に証明できない限り、分けていくことは難しいだろう。

**石川** 事業性資金と消費性資金を分けることはたしかに難しいが、貸金業法の総量規制ではおおまかに両者を分けている。消費者庁設置基本法案にも、事業性資金は除くという主旨のことが書かれており、すでに制度化が行われている。制度はいったん作るとどうしても複雑なものとなる。現実問題として、その中でシンプルにすべく運用していくしかない。

## 見直しに際しては多重債務の定義や破産制度の活用に関する議論を

**坂野** これから見直し議論が始まっていくが、具体的にどこがどう見直される必要があるとお考えになるか。

**片岡** できれば、監督指針における色分けをもう少しきちんと作ってもらいたい。たとえば、後から司法判断によって行政指導の不作為を指摘されることが結構ある。たとえば倒産の蓋然性などがそうだが、銀行や制度融資が貸さない人への融資を“蓋然性が低い”と言い切ることはできない。そこでデフォルトが生じ、司法の場に話に移り、行政指導の不作為といわれると、業者はこわくて何もできない。どんな事業者にも倒産のリスクはつきものだ。

**石川** 議論は当然、上限金利や総量規制についての話になると思うが、私はそれとは別に“多重債務”の設定を見直す必要を感じている。貸金業法66条において、多重債務者とは多くの業者から借りている人と定義されているが、“多重”といってもその中味は多様だ。重要なのは借金で苦しんでいる人をいかに救うかということで、件数ではない。また多重債務を貸金業だけのせいに行っているのも問題

だ。貸金業だけを規制しても借金苦の問題は解決しない。低利の自動車ローンだけで破綻する人もいる。これらの点は再度議論されていいと思われる。統計上、債務者の借入件数が減ったとしても喜ばしいことではない。むしろ景気との連動などの観点から問題をとらえ、政府としてどのような対策が打てるかという観点から見つめ直すほうが建設的であり、社会の関心も高まるはずだ。

**片岡** 多重債務の問題については、あれだけ破産制度を使いやすく整備しているのに、いまだに破産制度が懲罰的イメージであるのは問題だ。こうしたものを更正・再生への前向きな手段にとらえれば相談窓口のツールのひとつとなる。

**坂野** 悪質業者の排除という点では、法改正は役立ったという意見もあるようだが。

**片岡** そのための法律だとしても、法律が厳しくなれば、法を遵守する事業者が厳しくなるだけで、法を守るつもりのない人には関係がない。登録業者数が減っているため、行政も実態を把握しにくくなっている。検挙数は増えているがヤミ金自体が減っているかどうかも確定的にはわからないはずだ。

**石川** 確かに警察もヤミ金が増えているかどうかは具体的にわからないようだが、各地の消費生活センターでは、ヤミ金関係の相談が増えていると公表している。やはり法改正には、ヤミ金を増やす蓋然性はあったと考える。ホワイトマーケットをブラックにしてしまったわけだから。

## もっと事実の検証が必要だった法改正

**会場からの質問** 片岡氏から事業者金融はリスクをとらないという解説があったが、金利規制が緩やかであればもう少しリスクは取れるという意味なのか、事業者金融が基本的に銀行のようにリスクを取らないビジネスモデルだということなのかご説明いただきたい。また、事業者金融というものは、ずっと長く

借りているものなのか（前回シンポジウムで木村剛氏がそのように指摘）、それとも必要ときに短期的に利用する性質のものなのかについても解説をお願いしたい。

**片岡** 金利が高くなればそれだけリスクを取る幅が広がるというのは“大数の法則”の世界での話だ。我々のように分母の小さい事業にそれは当てはまらず、基本的にリスクは取らず、そのお客様に貸せるかどうかという判断に加え、いかに債権の保全を図るかを個々に考えていく。基本的に銀行と考え方は同じだ。もうひとつのご質問である“経常運転資金”目的で利用されるお客様も多い。しかしよく政治家などに「30%もの粗利がとれるビジネスなど他にない」と言われるが、それは相手の年間売上高と借入金が同じである場合に成立する話だ。売り上げ1000万円の会社には200万円しかお貸ししないから、29.2%の金利をいただいてもコストに見合う。そこを勘違いされやすい。我々はあくまで、いただいた利息を年利換算して表示しているに過ぎず、そこにも大きな誤解がある。年利29.2%の1年払いより、1年間フィックスした18%のほうがいただく金利の額は大きい。

**坂野** 最後に一言ずつ頂戴したい。

**片岡** 絶滅危惧種の事業者金融だが、消えていくかもしれない身として、この法律を作る際に、どれだけ事実が検証されたのかという疑問がある。データをみても、多重債務問題がどれだけ深刻化していたのか私にはよくわからない。あるときに情報センターのデータをもって、5件以上を多重債務とすることに

なったが、我々からみれば借入先を分散しているお客様はたくさんいる。それほど事業者金融のことは理解されていない。今日日お話ししたような、金利と金額で商品が構成されるといった特性についてヒアリングされたことはない。消費者金融だけをみてルールを作り、事業者金融は後付けされたところがある。当初の総務企画局での懇談会において、もっとあらゆる業態からの話を聞く機会をいただきたかったと思う。

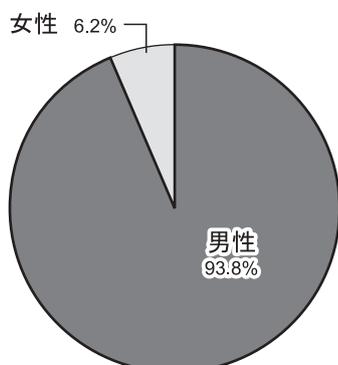
**石川** いまのご指摘にも通じるが、今後の見直し議論においては、借り手側の意見も取り入れられるべきだと思う。前回は、現実に借金をした経験のある借り手が議論の場に入っていなかった。しかしすべてのステークホルダーが入ることで、さらに有益な議論になるものと考えている。 ■

---

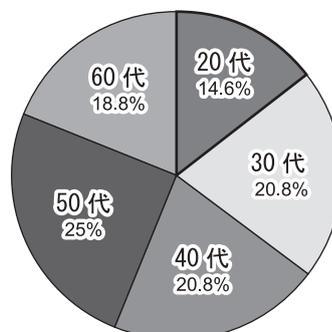
さかのともあき／早稲田大学消費者金融サービス研究所所長、早稲田大学商学学術院教授  
パーソナルファイナンス学会常任理事、国際ビジネス研究学会常任理事。1977年早稲田大学商学部卒業。1982年早稲田大学大学院商学研究科博士後期課程修了。専門は経営戦略。訳書に『個人情報管理と倫理』（敬文堂）、『21世紀の消費者信用市場』（東洋経済新報社）、『消費者信用市場の経済学』（東洋経済新報社）他。 *Journal of Marketing*, *Journal of International Business Studies*, *Organization Science*, *Journal of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

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。

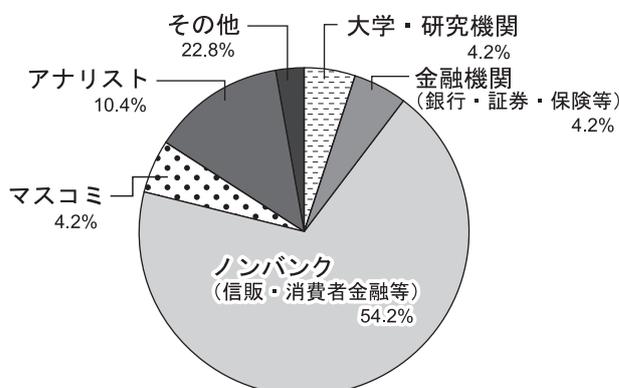
## 1) あなたの性別は？



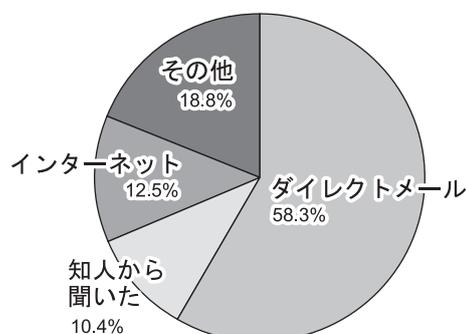
## 2) あなたの年代は？



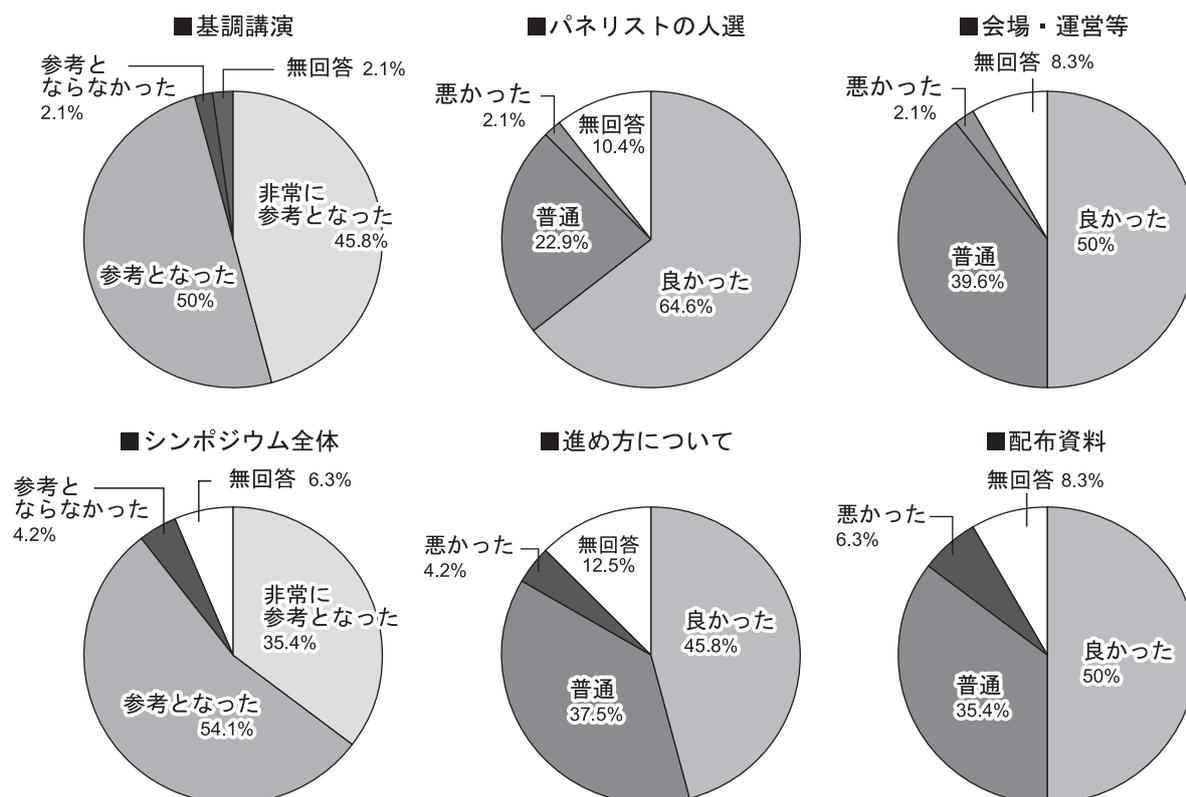
## 3) あなたのご職業は？



## 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)