

消費者金融業界の展望

「貸金業の規制等に関する法律」の一部改正（改正貸金業規制法 平成15年8月1日公布）が平成16年1月1日より施行された。目線は「ヤミ金融」対策であるが、営業所・事務所ごとに貸金業務取扱主任者を設置（届出）しなければならず、広告等の記載事項の制限、また取扱主任者には一定の研修が必須であるなど、一般の消費者金融事業者にも影響のある改正法となった。年末には大手事業者のコンプライアンスに関わる問題が社会的にクローズアップされるなど、話題の多い業界である。

1. 改正貸金業規制法の内容

貸金業規制法の今回の主な改正点は、取立行為規制の厳格化、督促文章記載項目の明確化、債権管理に関する交渉経過の記録・保管の義務化、勧誘時の説明事項・禁止事項の制定及び広告・勧誘時に使用する連絡先の制限、貸金業取扱主任者の新設、身分証携帯の義務付け、過剰貸付等に該当する行為の具体例明記、高金利に対する罰則の強化（懲役期間最高3年 5年、罰金最大300万円 1000万円、法人の場合は3000万円、無登録の法人は1億円）、登録制度の変更（行政側に一定の事由の場合登録の拒否権を与える）、契約無効の導入（金利が年利109.5%を越す貸付契約は無効）といった点である。これらをもてみてもわかるとおり、主眼はいわゆる「ヤミ金融」対策であるが、一般の消費者金融事業者にもより一層のコンプライアンスを要求する内容となった。

出資法の上限金利引下げについては、今回は見送りとなったものの3年間の時限措置であり、今後も適用金利の低下圧力は続く見込みである。

2. 消費者金融事業の特徴

消費者金融事業の特徴として、まず参入障壁が低いことがあげられる。今回の規制法改正で一定の財産的基礎要件 / 貸金業取扱主任者の設置が登録の必須要件となるものの、法人は500万円、個人は300万円の純資産があり、貸金業の欠格要件（主に暴力団関係）に該当せず都道府県の行う研修に参加すれば、貸金業を営むことができる。

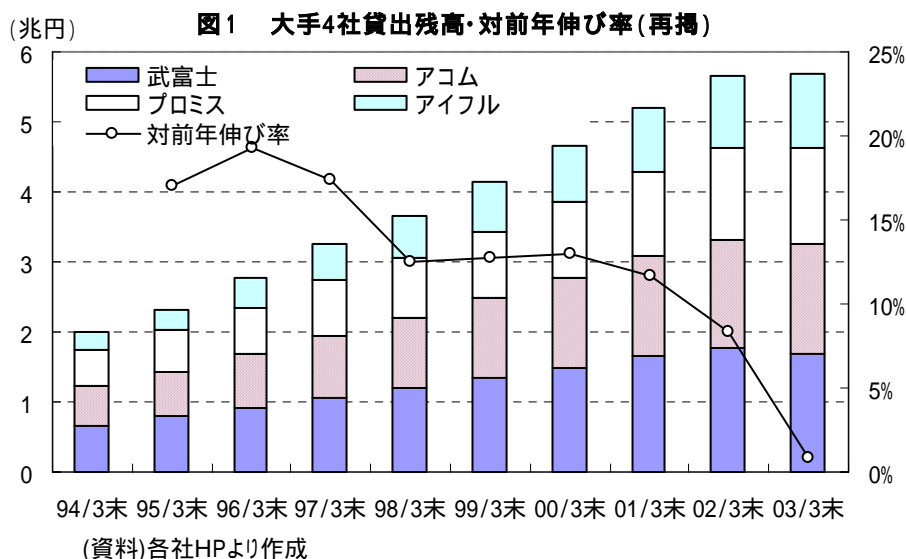
次に、単一マーケットに対する単一事業である点に特徴がある。クレジットカード会社・信販会社が、カード発行や個品割賦の提携戦略等を通してさまざまな属性の顧客に対し、カードショッピング・キャッシング、個品割賦といった数種類のサービス事業を行うのに対し、消費者金融事業者は年収が一定以下

のマーケット（いわゆるサブプライム層）に対し無担保で金品を貸し付ける業務のみを行っている。そのため各社サービス内容に殆ど差がなく、ブランド力や顧客ロイヤリティを得づらい点に特徴がある。

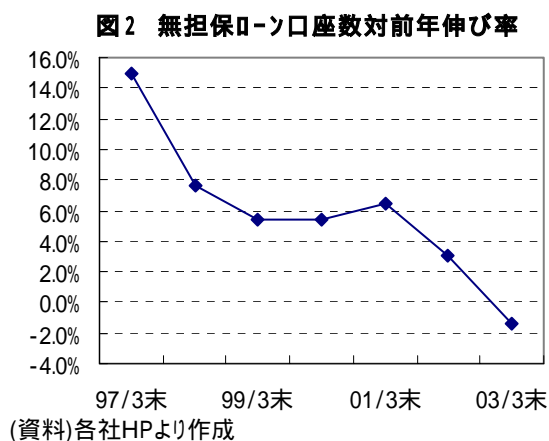
単一サービス・単一マーケットで参入障壁が低いのであるから、通常は競争が激しく、価格競争（低金利競争）に進むところであるが、貸倒損失負担を考えると他社との競争のためだけに金利を引き下げわけにはいかない。そのため、モノマーケットの中で顧客が細分化され、概ね大手の消費者金融事業者から順に、貸付先顧客の信用度「高 低」、金利の「低 高」という序列が作られている。

3. 消費者金融事業の業況

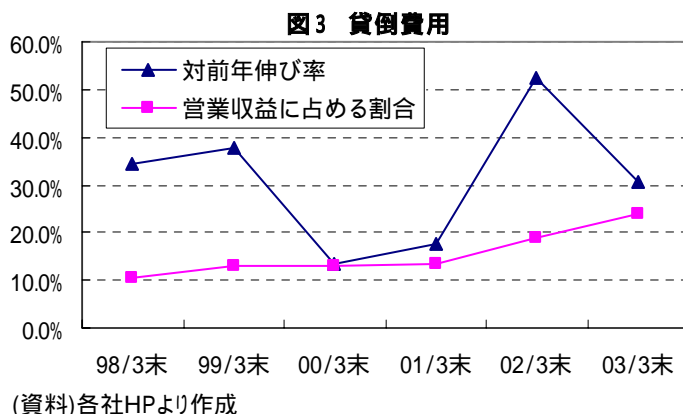
93年の自動契約機設置、大手各社の株式上場による顧客認知度の上昇、積極的なTVコマーシャルを通して、消費者金融事業者は94年以降その貸出残高を大きく伸ばした(図1)。



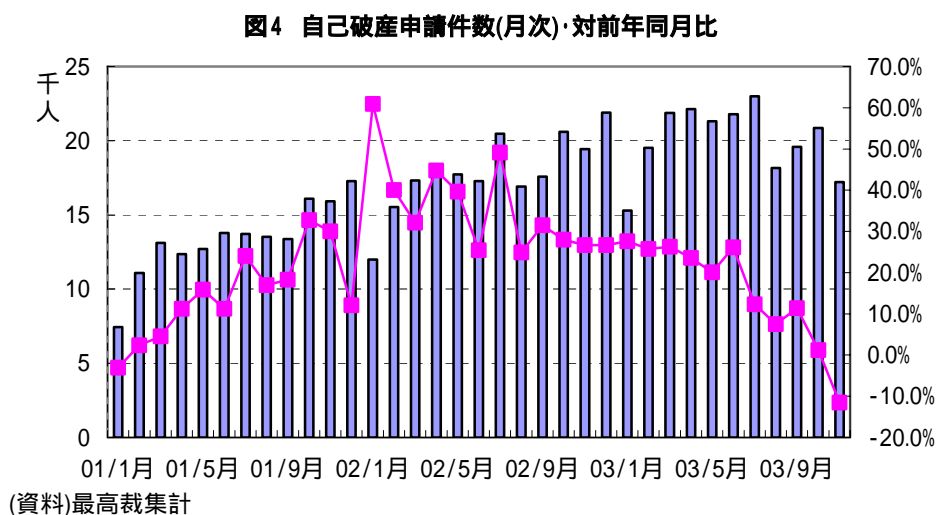
しかし、サブプライムマーケットにおける金融サービスの一定の浸透、またかつてない失業率の上昇・世帯収入の減少を主因とする個人デフォルトの増加に対して大手各社の貸出姿勢に抑制の傾向が見られた結果、大手4社の顧客口座数の伸びは鈍化、03/3期には対前期比減少した(図2)。今期もこの傾向は続く見込みである。



一方、貸出残高の伸びが鈍化し、営業収益が伸び悩む中、貸倒費用負担割合は増加している(図3)。03/3期には大手4社の営業収益の4分の1が貸倒費用であった。



個人破産申請件数はここ3年近く対前年同月比に対し平均して20%以上の伸びを見せてきた。03年後半よりその伸びは鈍化し、11月に34ヶ月ぶりに前年同月比を下回ったが、それでも月1万5千人以上が自己破産を申請するという高水準にある(図4)。サブプライム層は、雇用の流動化による将来所得の不確実性の増大、社会保障水準引き下げによる家計圧迫、低金利時の住宅購入のローン返済圧力、個人再生手続きの創設・司法書士による債務整理の可能性により、個人のデフォルトは今後も水準が続くことが予想される。



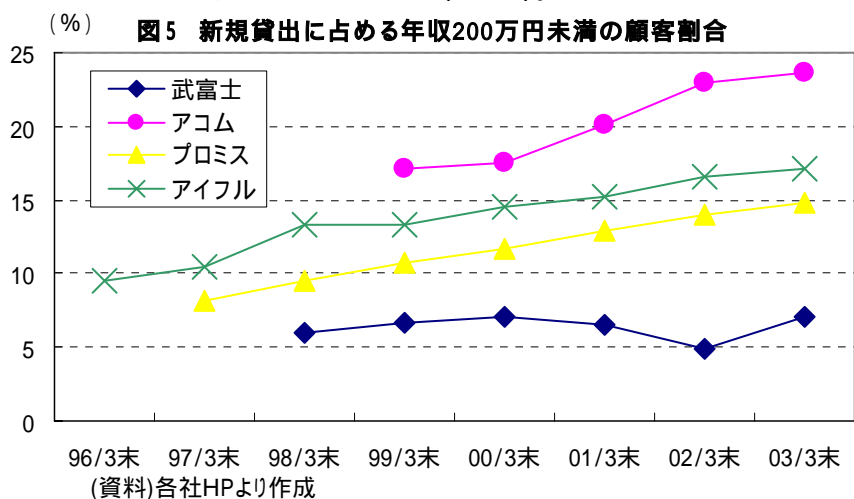
前述のとおり消費者金融事業者の序列(大手 下位)は、その与信基準の高低、適用金利の高低とほぼ同じである。与信基準で重要視されるのは、LE(レンダーズエクステンジ)すなわち他社からの借入件数がどの程度あるか、であると推察される。例えば大手がLEを3件までとしていると仮定すると、その下の中堅は基本的には大手で既に借入を行っている債務者が借入にくることが想定され、LEは4件以上となる。これを繰り返すと、下位の事業者のLE

は必然的に大きくなり、それだけ資金繰りが厳しく、デフォルトの可能性を内包した顧客が多いこととなる。

しかし、当初の信用供与判断においてL Eは重要なファクターであるが、一度信用を供与した顧客に対し、その後定期的に他社借入をチェックする、それに従い貸し出し限度額を引き下げるといった制度を取り入れているところは少ない。そのため、大手事業者にとって、貸し出し当初はL E 3件未満の優良評価であった顧客が、年月の経過とともにL E件数が増加し、リスクの高い顧客になっている可能性がある。信用力の悪化した債務者に対する追加貸出を抑制することによって、不良債権の増加を止めようとする、現実的にはL E件数の増加している債務者は既に他社からの借入によって返済を行う自転車操業に陥っており、与信枠を絞ることがデフォルトへの引き金となる可能性が高く、こういった対応をとりづらい側面もある。

各社残高を伸ばし始めた94年から約10年間が経過し、残高を延ばした時期の顧客の信用力がほぼ同時期に悪化の傾向をたどると、貸出残高における不良債権比率は大幅に悪化する。新規顧客を獲得しつづけていけば、顧客属性が分散し、結果、過去に獲得した顧客のデフォルトを新規獲得顧客への新規融資でカバーできるが、貸倒増加懸念から新規顧客獲得を抑えると、既存顧客のデフォルトの影響が大きい。

そこで、実際に新規貸出の行われた顧客属性を見ると、各社年収200万円未満の顧客層の割合が増加してきている(図5)。



主婦・パート層への貸出が増加しているとすれば、実質的に一世帯に対する貸出額が増加していることとなり、債務者間のデフォルトの相関が高くなる可能性もある(主たる生計収入者のデフォルトにより、家族のほかの債務者もデフォルトする)。既存の貸出資産の悪化を優良な新規貸出でカバーするという図は、なかなか理想どおりには描かれていないと考えられる。

4. 今後の展望

今単一マーケット・単一サービスを細分化するには、出資法上限金利がその枷となっている(リスクに見合ったリターンを自由に設定できない)。しかし、社会的には出資法上限金利は引き下げられるべきとの声が強くなり、3年後には再び議論となる。「高金利は社会悪」の概念が変わらなければ金利は引き下げられ、更なる収益の圧迫要因となる。

マーケットを拡大しようにも、サブプライムの上のほうの顧客層には、信販・クレジットカード会社といった事業者が収益性の高い事業として参入、一定の事業基盤を得ており、これら事業者のカード事業等を通じて養ったブランド力に、消費者金融専門事業者が立ち向かうのは容易なことではあるまい。

消費者金融事業の「仕入れ」に相当する資金調達も、昨年のアエル・ナイス倒産によってABS投資家のシュリンクも見られ、間接金融割合が高い業界において銀行等金融機関の姿勢は大きく影響する。特に「ヤミ金融問題」、一部の事業者のコンプライアンス問題によって銀行の貸出が抑制されるようなことになれば、直接調達手段を殆どもたないため事業継続にすぐさま影響が出る。

消費者金融事業は、サブプライム層への貸出の担い手として必要性のある業態であり、また既に一定のマーケットを有している。その社会的存在・責任は既に大きく、事業の必要性、業界の健全性、企業としての優良性を社会にアピールしていかなければならない。消費者金融事業者にとって、出資法上限金利の見直しに向けて、これからの3年間で正念場となろう。

(松木：matsuki@sumitomotrust.co.jp)