

消費者金融会社の収益・費用構造

樋口 大輔

早稲田大学大学院・助手

要 旨

本研究は、消費者金融会社の収益および費用の構造が業者の規模によってどのように異なるのかを捉え、それをもとに貸付上限金利の引き下げの影響を分析する。消費者金融会社の収益と費用は、業者の規模によって大きく異なることが明らかになった。中小規模の業者は大手と比較して高コストであり、それを支えるために貸付金利を相対的に高く設定するという構造になっている。それゆえ、上限金利の引き下げにより中小業者の大半が深刻な業績悪化に陥ることが予測される。

出資法に定められる貸付上限金利が2000年6月1日に40.004%から29.2%へと引き下げられたことによって、消費者金融業に対する次のような影響が考えられている。すなわち、①消費者金融会社の経営状態の悪化、②リスクの高い顧客層への融資不能、③違法業者の横行である。

『貸金業者の経営実態等の調査』（（社）全国貸金業協会連合会実施）によって集められた財務データに基づいて消費者金融業者の収益・費用の構造をみると、以下のようにまとめられる。消費者金融会社の収益構造は、貸付平均金利に比例して中小規模の業者が相対的に高い営業収益を獲得している。逆に、費用構造においては、小規模な業者ほど総貸付残高に対する費用の割合が高くなっている。したがって収益と費用の関係でみると、中小規模業者は収益力が高いとはいえない現状である。

貸付上限金利引き下げの影響を分析するために、同データを用いてROEを算出し、その変化のシミュレーションを行った。ROEは平均して大手が20%前後、中堅以下の業者では3%~10%程度であると推計される。平均金利が29.2%に引き下げられたと仮定して算出した場合、およそ半数の業者でROEがマイナスとなった。大手は平均的な貸付金利が29.2%をすでに下まわっているためほとんど影響がみられないが、中小業者は金利を大幅に低下させなければならないため、顕著な影響を受ける。このようなシミュレーションの結果により、上限金利引き下げの悪影響として考えられていることの一部が確認された。

はじめに

本稿は次の2点について論じることが目的である。まず、消費者金融会社の収益および費用の構造を、財務データを基に浮き彫りにすることで、消費者金融会社の経営状態に関する基本的な知見を得る。次に、そのようにして明らかにされた収益・費用構造を通して上限金利引き下げの消費者金融会社に対する影響を分析し、上限金利引き下げの効果として一般的に考えられていることがどれだけ裏付け可能なのかを検証する。

昨年（2000年）6月1日から、出資の受け入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律に定められる貸付上限金利が40.004%から29.2%へと引き下げられたことにより、貸金業界全体が大きな打撃を受けたことは疑う余地がない。1991年以来引き下げられることのなかった貸付上限金利がわずか半年の議論で引き下げられるという、決定に至るまでの経緯も含め、この決定が合理的であるか、賛成・反対の立場からの意見が飛び交わされることになった。引き下げの効果は

業界全体に不利益を与えるに止まらず、貸金業者を利用する消費者にとっても少なからず悪影響をもたらすという見方も多い。消費者金融業界は、金融ビックバンやグローバル化、IT化という環境変化にとどまらず、外資や異業種からの新規参入、国内大手による合併・買収という、まさに激変の環境下に置かれている。消費者金融業界が業界再編も含んだ大転換期にすでに突入していることは確かであり、その中で上限金利の引き下げがどのような意味をもつのか、ここで分析する必要があるだろう。

しかし消費者金融業界は業界全体の客観的な分析に資するデータが乏しく、上限金利の引き下げの影響について実際に分析を加えた例は少ない⁽¹⁾。上限金利に関して、今回の改正法施行から3年後に見直しを行うとされている⁽²⁾ことから、消費者金融会社に対して上限金利引き下げがもつ意味を分析することの意義はきわめて大きいと考えられる。

上限金利引き下げについて分析するには、まず消費者金融会社における収益および費用の構造を明らかにする必要がある。消費者金融会社の収益の状態がどのようなになっているのかということと同時に、どのような費用がどれだけ投入されているのかを把握しなければ十分な分析の枠組みをつくることはできない。特に、消費者金融会社は非常に多数存在し、その大部分が中小規模の業者であることが知られている。収益・費用構造も大手と中小業者で大きく異なることが考えられ、そのような構造の違いが上限金利引き下げの影響をみる上で重要な要素の一つであるといえる。

以下ではまずⅠにおいて、上限金利引き下げの影響として一般的に主張されてきていることを概観する。次にⅡでは、財務データをもとにして消費者金融会社の収益および費用構造を分析する。Ⅲでは、上限金利が29.2%へとなった場合の業績への影響を予測する。最後に、明かにされた収益・費用構造と業績への影響を踏まえて、上限金

利引き下げの問題について若干の考察を行うことで本稿を結ぶ。なお、本稿で分析の対象とするのは消費者向け無担保金融業を主たる営業種目とする業者である。

Ⅰ. 上限金利引き下げとその影響

まず、分析上の焦点を明確にするため、上限金利引き下げの結果として起こり得ることを何点かに集約しなければならない。上限金利引き下げ決定以来、消費者金融業界への悪影響を懸念する批判的な声、あるいは逆にビジネスチャンスと捉え環境の変化のひとつとして受け入れる声など、さまざまな意見が業界紙等で繰り返し展開されてきたが、それらの類型をつくることができるだろう。以下、上限金利引き下げの具体的内容と、考えられ得る影響について簡単にまとめてみることにする。

上限金利の引き下げ

貸金業の規制等に関する法律等の改正に関する法律（以下、「改正法」と略す）が、自民・公明・自由の与党3党提案により参議院本会議で可決され成立したのは1999年12月13日のことである。事の発端は商工ローン大手2社の「根保証」制度の乱用や、脅迫まがいの悪質な取り立て行為が発覚し、刑事事件にまで発展したことである。一連の事件が商工ローン業者の倫理問題を飛び越え、貸金業者全体に社会的圧力が向けられる形となった。その中では消費者金融会社の金利は高すぎるという論調が常に見え隠れしていたといえる。

改正法は、貸金業の規制等に関する法律（以下、「貸金業規制法」と略す）、出資の受け入れ、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）および利息制限法という、貸金業者の業務にとって基本となる法を改正するものであった。今回行われた改正の骨子は次の5点である。①出資法5条2項の上限金利を引き下げ、上

限を年29.2%とする、②貸金業規制法の「根保証」制度の改善、③手数料や調査料を加味した実質金利での貸付金利表示の義務付け、④業者の融資契約を保証した保証業者が行う取り立て行為の規制強化、⑤規制違反に対する罰則の強化。

このようにして29.2%へと引き下げられた上限金利であるが、過去20年間でしだいに引き下げられる形で推移してきている。上限金利は、1983年の出資法改正から1986年10月までが73%であり、翌年11月に54.75%に引き下げられたものが1991年10月まで続いた。翌11月に40.004%に再び引き下げられ、その上限金利が昨年まで続いたのである。出資法に定められる上限金利は刑罰金利であり、違反した場合は刑事罰の対象となる。改正法は昨年6月1日から施行され上限金利が引き下げられたが、改正法の施行から3年後、つまり2003年に上限金利の見直しを検討するとされている。

上限金利引き下げについて考えられる影響

上限金利引き下げの結果生じる事態として考えられていることは、①消費者金融会社の経営状態の悪化、②顧客の資金ニーズに対応できなくなる、③違法業者の横行というように大まかに捉えることができるであろう。考えられうる悪影響の基本的な点は、99年5月に業界3団体によって発表された報告書⁽³⁾に集約されているといえる。この報告者に業界紙等に見られる意見を加えてそれぞれの論点を整理すると、以下のようにまとめられる。

① 消費者金融会社の経営状態の悪化

上限金利の引き下げは、消費者金融会社の収益低下を当然ながら招く。新上限金利は29.2%であるから、平均的にそれ以上の金利で貸付を行っている業者は、全体的な金利水準を引き下げなければならない。それが原因で金利収入は減少し、経営状態が悪化することが予想されるのである。経営状態は、自己資産中心の業者は比較的余裕が

あるものの、そうでない業者は特に厳しい状況に陥ると予測されている(藤森,2000)。また、債権内容を改善するために与信の厳格化を行うことにより、顧客獲得ペースが鈍ると同時に一定の範囲の市場基盤を失う可能性もある。このことは消費者金融会社の約9割を占めるといわれる中小規模業者について特に顕著であると考えられている(日本消費者金融協会,2000)。中小規模の業者はもともと経営基盤が弱く、新上限金利に対応すべく金利の引き下げを行うほどの体力がないというのである。その結果、中小業者の多くが転廃業に追いこまれ、業界の二極化・寡占化が早まると指摘する声も多い(黒江,2000および金融ジャーナル社,2000)。

② 顧客の資金ニーズに対応できなくなる

消費者金融の利用者サイドからみた影響として、資金ニーズを満たせない顧客が増加することが考えられる(石井,2000)。消費者金融業界は、比較的信用度の低い顧客層の資金需要を主に中小業者が満たすという構造が成り立っているといえる。大手と中小では棲み分けができていたといわれるゆえんである。しかし、上限金利が29.2%へと引き下げられることで、それ以上の金利であれば貸付可能である顧客層への融資が行えない事態が起こり得る。40%に近い金利でなら貸すことができても、29.2%ではリスク上貸すことができないケースが当然考えられるからである(福田,2000)。したがって、特に中小業者がリスクを取れなくなるため、リスクが相対的に高い顧客層が貸し手を失い需要を満たせなくなる事態が起こり得るのである。さらに、利益を確保するために貸出単価の高い商品へシフトする業者が増えると、小口・短期の商品に対するサービスが損なわれるとの指摘もある(金融財政事情研究会,1999)。

③ 違法業者の横行

未登録で営業し高利で貸付を行う違法業者(いわゆる「ヤミ金融」)の蔓延が懸念されている

（日本消費者金融協会,2000）。これには主に2つの要因があるといえるだろう。第一の要因は、上記の①と関連して、新上限金利で経営を続けて行くことが困難になった業者が廃業するのではなく違法業者へと転じて行くことである。第二は、②と関連して、正規業者から融資を受けられなくなった利用者が違法業者へと流れて行き、それが違法業者の増加に拍車をかけるというものである。結果として業界外で違法業者が幅を利かせることになり、自己破産者の急増など深刻な問題へと発展しかねない⁽⁴⁾。

上限金利引き下げの影響として、以上が一般的にみられる論調である。このような論点を踏まえて分析を行うことにする。

Ⅱ．消費者金融会社の収益・費用構造

上記のような論点を明らかにするため、まず消費者金融会社の収益・費用構造をみていくことにする。分析に用いるデータはすべて（社）全国貸金業協会連合会が実施した『貸金業者の経営実態等の調査』から得られたものを用いている。同調査は昨年10月から12月にかけて、貸金業協会加入業者全体に対して行われた。本稿では同調査の

有効サンプル約1,500社の中から消費者向け無担保金融業を主たる業務とする業者のデータのみを利用している。また、分析にあたっては外れ値および欠損値の存在を考慮した上で、有効なデータを最大限に利用することに努めたため、分析ごとにサンプル数は異なる。なお、（社）全国貸金業協会連合会からは、生データの提供を受けた。有効サンプルの決定および統計的分析のすべての責任は筆者にある。

収益および費用の最近の動向を把握できるように、ここでは1998年度（決算期が1999年3月31日まで）と1999年度（同2000年3月31日まで）の2期間の財務データをもとに分析を進める。表1および表2は、それぞれの年度における収益・費用に関連する諸項目を一覧にしたものである。この表では規模による収益・費用構造の違いを明確にするため、総貸付残高を規模と考え、業者を規模別に10段階のグループへと分割した。最も規模の小さいグループは総貸付残高が3,000万円未満であり、最大手のグループの総貸付残高は5,000億円以上である。表中の値は総貸付残高に対する各項目の割合であり、グループごとに集計した平均値を記した。営業収益の内訳には貸付

表1 収益および費用の状況（98年度）

総貸付残高に対する割合（％）

総貸付残高（円）	サンプル数	営業収益			営業費用					
		営業収益	貸付金利息	その他収益	営業費用	借入金利息	貸倒損失	人件費	広告宣伝費	その他費用
3千万未満	15	38.8	26.5	12.3	35.5	1.8	2.5	16.6	0.1	14.0
3千万～1億未満	25	32.6	26.2	6.4	28.7	2.7	3.0	13.0	1.1	9.5
1億～5億未満	38	34.9	26.8	8.1	31.4	3.7	4.1	13.1	1.2	9.4
5億～10億未満	17	29.4	23.6	5.8	26.9	4.1	3.8	8.3	2.5	8.4
10億～30億未満	26	34.9	30.8	4.1	29.6	6.9	3.6	8.8	2.1	9.5
30億～100億未満	15	31.1	28.8	2.3	26.4	5.4	3.4	6.0	2.8	8.7
100億～300億未満	10	30.1	28.8	1.3	22.6	5.4	4.8	4.2	2.6	6.2
300億～1,000億未満	6	34.2	32.0	2.2	28.7	7.0	3.8	5.4	1.9	10.5
1,000億～5,000億未満	5	27.9	27.1	0.8	21.9	4.4	3.3	4.6	2.5	6.8
5,000億以上	4	24.9	23.8	1.1	14.0	2.4	3.6	2.6	1.3	4.2

表2 収益および費用の状況（99年度）

総貸付残高に対する割合（％）

総貸付残高（円）	サンプル数	収益			費用					
		営業収益	貸付金利息	その他収益	営業費用	借入金利息	貸倒損失	人件費	広告宣伝費	その他費用
3千万未満	14	36.4	31.6	4.9	32.7	1.5	5.7	14.4	0.2	11.2
3千万～1億未満	24	33.2	25.1	8.2	31.2	2.4	3.4	14.2	1.6	9.3
1億～5億未満	37	35.9	27.2	8.7	33.3	3.9	4.5	13.9	1.3	9.7
5億～10億未満	16	33.0	26.5	6.6	29.6	4.0	5.2	9.4	2.2	8.4
10億～30億未満	25	34.6	31.0	3.6	29.6	6.8	4.4	8.5	2.1	8.0
30億～100億未満	14	30.9	28.4	2.5	26.4	5.8	4.2	5.6	2.4	8.4
100億～300億未満	10	35.2	34.1	1.2	27.8	7.4	4.1	4.5	2.7	8.8
300億～1,000億未満	7	34.6	32.8	1.8	28.4	6.1	4.6	5.5	1.8	10.5
1,000億～5,000億未満	5	30.3	29.3	1.0	21.9	4.0	4.4	4.8	2.2	6.4
5,000億以上	4	24.5	23.5	1.0	14.1	2.1	3.1	2.4	1.3	5.3

金利息とその他収益が含まれ、営業費用の内訳は借入金利息、貸倒損失、人件費、広告宣伝費、その他費用で構成されている。以下、主要項目について見ていく。

収益構造

業者の規模を通して収益の構造をみていくと、中小規模の業者が大手よりも相対的に高い営業収

益を獲得していることがわかる。98年度においては規模の小さいグループから順に、総貸付残高に対する営業収益は38.8%、32.6%であり、最大手では24.9%である。営業収益の大部分は貸付金利息であることを考えると、この傾向は中小業者の方が高い貸付金利で営業を行っているという、貸付金利の構造に由来するものであるといえる。表3に示すとおり98年度では、貸付平均金利

表3：貸付平均金利

総貸付残高（円）	サンプル数	貸付平均金利(%) (98年度)	貸付平均金利(%) (99年度)
3千万未満	163	35.2	34.6
3千万～1億未満	130	35.7	35.2
1億～5億未満	92	33.0	32.7
5億～10億未満	25	31.8	31.3
10億～30億未満	32	32.4	32.0
30億～100億未満	18	33.0	32.8
100億～300億未満	11	33.7	33.6
300億～1,000億未満	7	33.3	32.8
1,000億～5,000億未満	5	31.8	32.5
5,000億以上	4	25.8	25.4

は34.6%、35.2%などと中小業者になるほど高く最大手では25.4%であり、最大手と最小規模グループ間では10ポイント近い開きがあることがわかる。消費者金融会社の収益の構造は、貸付平均金利を反映して、規模による差があらわれる形となっている。この傾向は99年度における数値にも表れており、98年度と99年度との間で、基本的な構造は変わっていないといえることができる。

費用構造

一方、業者の規模から費用の構造をみていくと、収益構造とは逆の関係にあることが明らかになる。98年度の営業費用は、規模が最も小さいグループから順に35.5%、28.7%と続き、最大手では14.0%である。すなわち、規模の小さい業者ほど対残高でみた営業費用の割合が高いということであり、中小業者は大手と比較して非常にコストがかさんでいるということを示している。それでは、この違いはいかなる理由で生じるのであろうか。営業費用の内訳を検討してみることにする。

まず、借入金利息について分布をみていくと、98年度および99年度とも中規模業者において5%～7%という比較的高い値が示されている。一方で大手と小規模業者は2%前後の水準にあることがわかる。借入金利息が業者の資金調達コストを反映していることを考えると、小規模業者は大手と同じ水準の資金調達力を持ち、低利で資金を調達できているといえるのであろうか。

この点について分析をするためには、資金の調達先や自己資本比率、調達金利を考慮する必要があるだろう。まず、資金調達先は表4に示すとおりであり、この分布をみれば小規模業者の主要な資金は自己資金であるといえる。そのことは表5にある各規模別の自己資本比率において、小規模業者の自己資本比率が60%～80%以上あることから理解できる。小規模業者は資金を外部から

調達している割合が少ないのである。一方、調達金利は表6にあるとおり、中小業者ほど資金調達コストがかかっているという構造になっている。調達金利は大手では5%を切るのに対して、小規模業者では10%を超えていることから、中小業者は資金調達面で不利な状況にあるといえるのである。したがって借入金利息について、次のことがいえるであろう。すなわち、小規模な業者は実際に外部から資金調達を行っている分については非常に高いコストがかかっているが、借り入れている割合が少ないので、費用全体からみれば、資金調達コストはそれほど大きなウエイトを占めているわけではない。

貸倒損失については規模の違いによる傾向は特に見られず、98年度および99年度とも3.0～4.0%程度の水準で推移している。この点から、業者の規模は債権内容の良否と必ずしもリンクしているわけではないといえることができる。

人件費、広告宣伝費についてはまた、規模による違いが明らかにあらわれている。人件費は規模の小さい業者ほど高い割合を占めるという傾向を示し、中小業者では10～15%、大手では2～5%程度である。また、広告宣伝費について小規模業者はほとんどコストをかけていないということが示されている。これは、小規模な業者はもともと広告には力をいれていないか、あるいは資金的な余裕がないためと思われる。

このように、収益・費用構造とも、業者の規模の違いによる傾向があるといえる。費用構造について、規模との関係を示したのが図1および図2である。98年度、99年度いずれにおいても、中小業者になるほどコスト面で非常に負担が大きいことが鮮明にあらわれ、大手の方が明らかに費用の合理化・効率化が進んでいるといえることができる。消費者金融会社の収益および費用について、このような構造があることが明らかになった。

表4：資金調達先の分布

総貸付残高（円）	サンプル数	金融機関	ノンバンク	自己資本	個人	その他
3千万未満	263	41	1	153	59	9
3千万～1億未満	171	64	2	51	50	4
1億～5億未満	114	55	5	24	28	2
5億～10億未満	33	19	7	1	5	1
10億～30億未満	35	25	8	2		
30億～100億未満	20	15	4			1
100億～300億未満	13	11	2			
300億～1,000億未満	8	7	1			
1,000億～5,000億未満	5	3	2			
5,000億以上	5	5				

表5：自己資本比率

総貸付残高（円）	サンプル数	貸付平均金利(%) (98年度)	貸付平均金利(%) (99年度)
3千万未満	48	83.0	82.4
3千万～1億未満	42	64.0	64.3
1億～5億未満	34	45.2	46.0
5億～10億未満	10	15.3	16.5
10億～30億未満	26	17.7	19.4
30億～100億未満	15	20.5	20.7
100億～300億未満	8	17.9	19.2
300億～1,000億未満	7	13.9	16.0
1,000億～5,000億未満	5	9.9	10.1
5,000億以上	4	25.0	27.8

表6：平均調達金利

総貸付残高（円）	サンプル数	貸付平均金利(%) (98年度)	貸付平均金利(%) (99年度)
3千万未満	128	21.9	20.8
3千万～1億未満	107	9.5	9.1
1億～5億未満	81	7.2	6.9
5億～10億未満	28	6.0	5.6
10億～30億未満	31	7.3	7.2
30億～100億未満	16	5.7	5.7
100億～300億未満	10	5.0	5.0
300億～1,000億未満	7	4.7	4.4
1,000億～5,000億未満	3	5.5	5.7
5,000億以上	3	2.7	2.6

図1：費用構造（98年度）

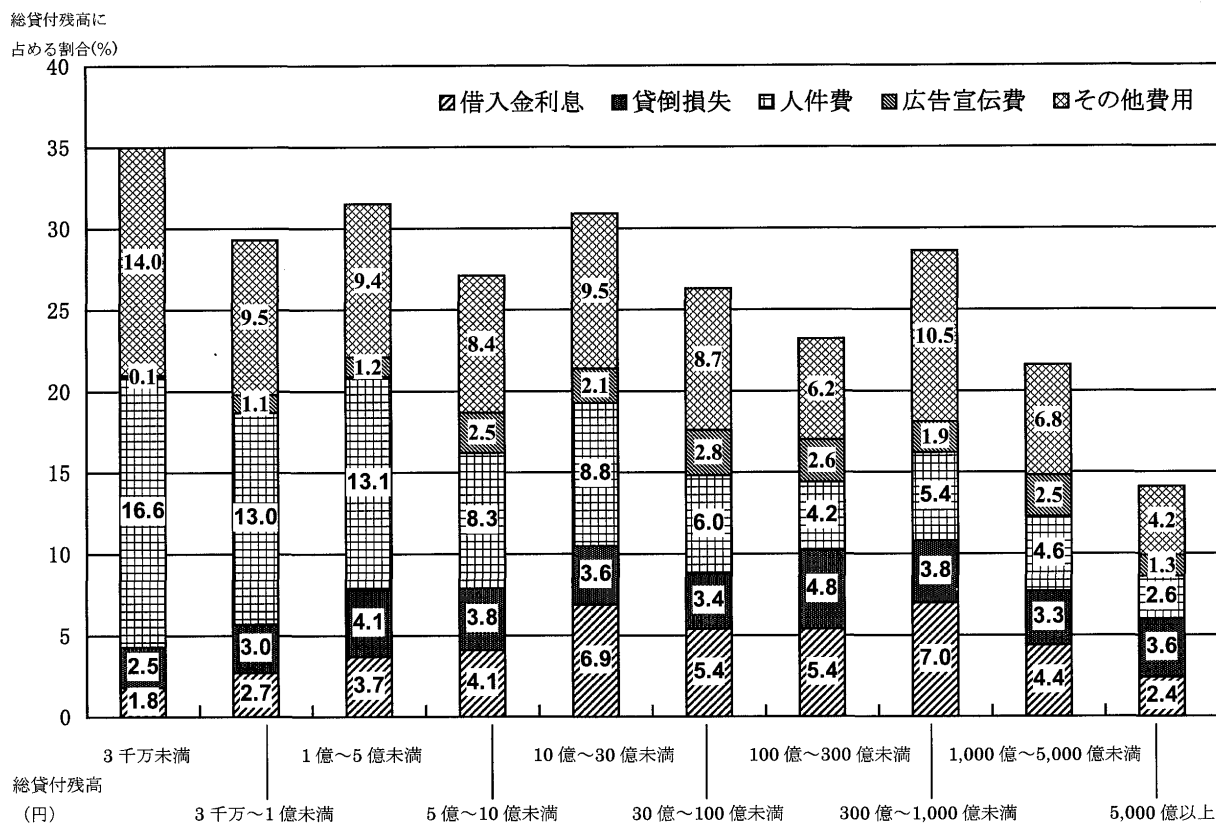
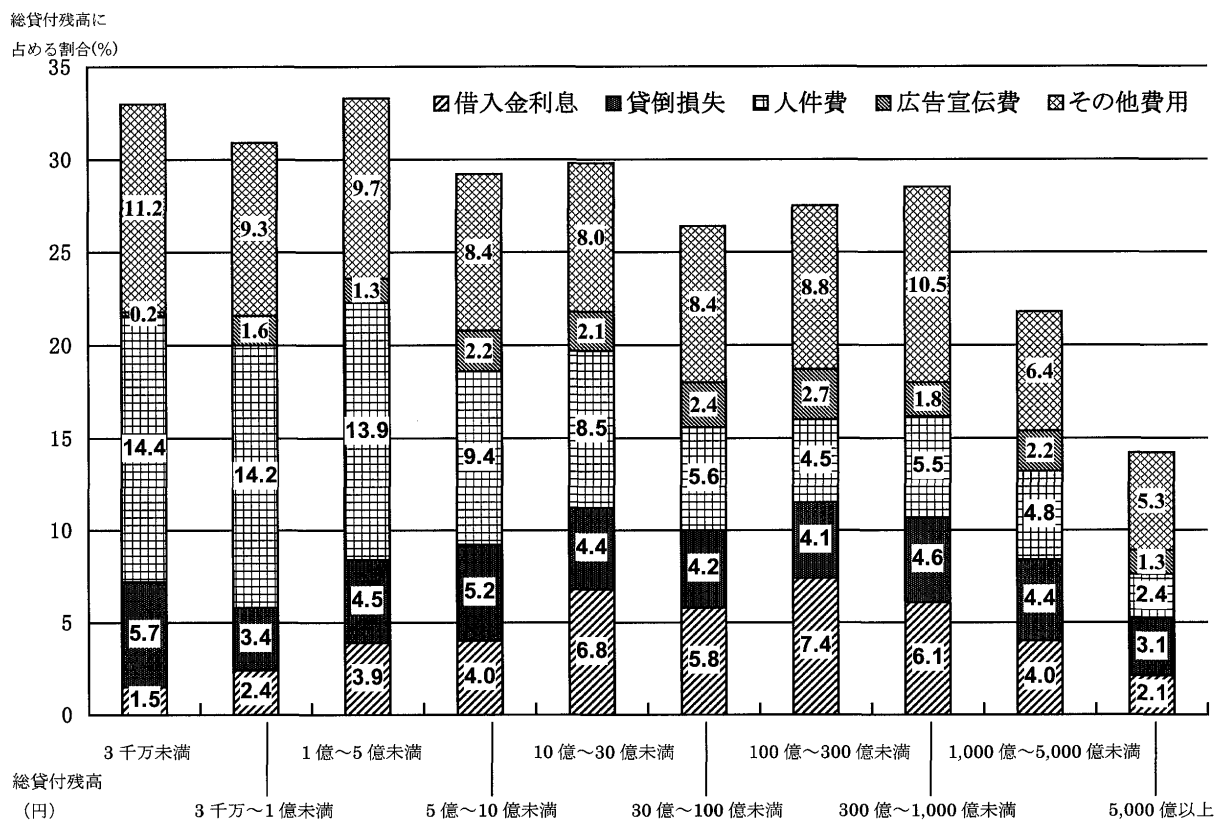


図2：費用構造（99年度）



Ⅲ. 上限金利引き下げの業績への影響

消費者金融会社の収益・費用の構造には、業者の規模による差があることが浮き彫りにされ、中小業者がコスト面で特に合理化が進んでいないということが明らかになった。それでは、29.2%の上限金利は、消費者金融会社の業績にどれほどの影響をもたらすのであろうか。ここでは99年度のデータを基に業績の変化を予測し、新上限金利にどれくらいの業者が耐えることができるのかをみていくことにする。

ROEの現状

99年度の財務データを基にROE（株主資本利益率）を算出したのが表7である。算出にあたってはデータの入手可能性を考慮して、総貸付残高、営業利益、自己資本比率を用い、税率を40%と設定して求めた。計算式は、（営業利益÷総貸付残高）×0.6÷自己資本比率である。中堅以上の消費者金融会社はROEが20%を超えるものが多く好業績の業者が多いことが明かである。一方、小規模業者の多くはROEが3～10%前後である。大手の業績の良さと比較すると小規模業者のROEは決して高い水準にあるとはいえず、99年時点においても経営状態に余裕のある業者は少なかったといえる。

上限金利の引き下げはこのような業績にきわめて大きい影響を与えるといえる。既出の表3にある貸付平均金利からわかるとおり、中規模以下の業者はほとんど30%を超える金利で営業を行っていた。サンプル全体では80%以上が、新上限金利である29.2%以上で営業を行っていたのである。新上限金利以上で営業を行っていたこのような業者は、昨年6月1日以降、当然金利の引き下げを行わざるを得なかったわけである。小規模業者においては特に30%台なかばの貸付平均金利であったことを考えると、新上限金利の影響をもっとも大きく受けたことは明らかである。

ROEへの影響

上限金利引き下げの影響を予測するため、99年度のデータをもとに金利引き下げを考慮したROEを算出し、業績の変化をシミュレーションしてみることにする。表7の右側にある予測値は、29.2%を超える分の収入利息がなくなったものとしてROEを算出したものである。収入利息の変化以外は一定とした。99年度において貸付平均金利が29.2%以上であったものは29.2%になったと仮定し、29.2%以下であったサンプルについては、上限金利引き下げの影響はなかったものとして99年度のROEをそのまま用いている。したがって99年度における貸付平均金利から29.2%を引いた分だけ、金利収入が減少したと仮定して計算したことになる。

表からもわかるとおり、上限金利引き下げの影響はきわめて大きい。100億円未満の規模の業者グループは平均してすべてROEがマイナス、すなわち業績が赤字に転落するという結果となった。ROEがマイナスにならない業者においても、その落ち込みは激しい。99年度のROEから、およそ5～10ポイントの低下が見込まれる。一方、最大手の4社については、もともと貸付金利が29.2%以下であったため、ここで用いる算出方法ではROEが変化することはない。中小業者は、上限金利の引き下げに耐えられるだけの十分な体力はないといえるのである。

このようなROEの変化を詳細にみたのが表8である。この表には、99年度のROEの分布と、上限金利引き下げ後のROE予測値の分布が示されている。99年度においてはサンプル業者全体の84.4%においてROEがプラスであり、黒字であったことがわかる。中堅以上の業者では、すべてが黒字経営であった。しかし、金利収入低下を考えたROE予測値においては51.8%の業者のROEがマイナスになり、およそ半数の業者が赤字に転落する見込みとなる。中でも小規模業者は急激な業績の悪化に見まれ、6割以上の業者が赤字と

表7：98、99年度のROEと上限金利引き下げ後のROEシミュレーション

総貸付残高（円）	サンプル数	98年度ROE	99年度ROE	ROE予測値
3千万未満	21	3.6	3.5	-2.5
3千万～1億未満	27	3.8	1.1	-9.7
1億～5億未満	24	9.3	8.9	-7.4
5億～10億未満	10	9.5	7.0	-17.2
10億～30億未満	19	17.1	12.8	-6.8
30億～100億未満	11	21.6	23.8	-3.2
100億～300億未満	5	15.0	18.0	6.0
300億～1,000億未満	6	23.9	24.9	18.8
1,000億～5,000億未満	3	30.8	29.6	5.8
5,000億以上	4	24.9	22.8	22.8

ROE：（営業利益÷総貸付残高）×0.6÷自己資本比率

予測値：[（営業利益÷総貸付残高）－（貸付平均金利－29.2）]×0.6÷自己資本比率

（ただし、99年度の貸付平均金利が29.2未満のサンプルについては99年度のROE値をそのまま用いた。

また、赤字業者は税率を考慮する必要がないため、0.6を掛けていない）

表8：ROE分布の変化

総貸付残高（円）	サンプル数	99年度		予測値	
		ROEがプラスの業者数	ROEがマイナスの業者数	ROEがプラスの業者数	ROEがマイナスの業者数
3千万未満	23	16 (69.6%)	7 (30.4%)	9 (39.1%)	14 (60.9%)
3千万～1億未満	28	22 (78.6%)	6 (21.4%)	11 (39.3%)	17 (60.7%)
1億～5億未満	26	20 (76.9%)	6 (23.1%)	10 (38.5%)	16 (61.5%)
5億～10億未満	11	10 (90.9%)	1 (9.1%)	5 (45.5%)	6 (54.5%)
10億～30億未満	23	21 (91.3%)	2 (8.7%)	12 (52.2%)	11 (47.8%)
30億～100億未満	11	11 (100.0%)		4 (36.4%)	7 (63.6%)
100億～300億未満	6	6 (100.0%)		5 (83.3%)	1 (16.7%)
300億～1,000億未満	6	6 (100.0%)		6 (100.0%)	
1,000億～5,000億未満	3	3 (100.0%)		2 (66.7%)	1 (33.3%)
5,000億以上	4	4 (100.0%)		4 (100.0%)	
全体	141	119 (84.4%)	22 (15.6%)	68 (48.2%)	73 (51.8%)

なることが予測されている。また、99年度においては赤字のなかった中堅業者においてさえも、いくつかの業者が赤字に転落するという結果となった。

消費者金融会社の業績に対する上限金利引き下げの影響は鮮明である。特に、一般的にいわれているように、中小業者への影響は甚大であるということが以上の分析から裏付けられたといえる。もちろん、ここでの分析においては収入利息以外の条件を一定としているため、予測の妥当性は限定的であるといえる。業務の合理化・効率化を進めることによりコスト削減を行う余地があるからである。しかし、新上限金利により多くの消費者金融会社の経営が行き詰まる危険を、分析の結果は示唆している。

むすび

これまでの分析で、上限金利の引き下げは中小の消費者金融業社に特に打撃を与え、事業活動を継続して行くためには経営の厳しい改善を要求されるということが明らかになった。消費者金融業者の収益・費用構造からみて、新上限金利に対応するためのいっそうの効率化・合理化を行う余地がどれほど残されているのであろうか。これまでの分析を踏まえて考察してみると、本稿の結びとする。

消費者金融会社に対して上限金利の引き下げは、債権内容の良質化、資金調達コストの削減、経営の合理化・効率化などへの圧力をかける。そのような圧力に対応するために債権内容の改善に努めれば、ある範囲の顧客基盤を失い、費用全体に見合うだけの収益が望めなくなる。また、資金調達コスト面では、特に小規模な業者では自己資金を主要な資金とする業者が圧倒的に多く、コスト全体からみれば資金調達コストの割合は少ない。したがって小規模業者にとって資金調達コストの削減の効果は限定的であろう。中小業者では金利低下をカバーするほどのコスト合理化の余地

は少なく、全体的な経営の合理化・効率化といってもそれを実行することはむずかしいと考えられるのではないか。

このように考えると、冒頭で列举した新上限金利の悪影響としていわれていることの妥当性が高まる。上限金利引き下げ以来それほど時間が経っていないため、その影響を直接的に捉える十分なデータは現時点では存在しない。したがって本稿における分析も間接的なものにとどまり、債権内容改善のために実際に与信審査を厳しくしたのか、あるいは違法業者が横行しているのかなどということを直接裏付けられたわけではない。しかし、そのようなことは上限金利引き下げの結果、消費者金融会社の業績が極端に悪化するために引き起こされ得ることである。本稿の分析では消費者金融会社の業績悪化が裏付けられ、半数以上の業者が赤字に転落するという結果となった。また、収益・費用構造から、中小業者が低金利で営業を行うのは難しいことが示された。直接的な裏付けは得られないとしても、これらのことから、信用度の低い顧客層が借入先を失ったり、違法業者が増加する危険を予測する意見には妥当性があるといえる。

したがって、本稿の分析により、上限金利引き下げに反対する根拠として一般的にいわれていることの一部が裏付けられたといえるだろう。消費者金融会社の収益・費用構造は、業者の規模によって大きく異なり、そのような構造上、上限金利引き下げによって大きな打撃を被るのは主に中小規模の業者であるといえる。

以上の分析結果を鑑みると、2003年に上限金利の見直しを検討するとされているが、立法府ないし行政は今からその基本方針または方向性を示す必要がある。2000年6月1日の改正法による上限金利引き下げはすでに中小規模の業者の経営をかなり不安定にし、廃業するか否かの決定をせまりつつある。今回のように、基本方針または方向性が事前に示されないままに、短期間に新上

限金利が決定されるのであれば、業界を混乱の極みに置くことになる。上限金利を引き上げるのか、引き下げるのか、またその際何を基準にそれを判断するのかを今から示す必要がある。

【注】

- (1) たとえば『貸金業白書』や『消費者金融白書』では量的データを用いた分析が行われている。
- (2) 改正法では金利水準について、「資金需給の状況その他の経済・金融情勢、貸金業者の実態等を勘案して検討を加え、必要な見直しを行うもの」（附則8条）としている。
- (3) この報告書の概要については『月刊消費者信用』1999年8月号を参照。
- (4) 今井（2000）は違法業者横行について、正規業者と違法業者はもともと住む世界が異なり、正規業者が違法業者へ転じることはないという根拠から、上限金利引き下げと違法業者増加の因果関係を否定する意見もある。しかし、正規業者から融資を受けられなくなる顧客が違法業者へと流れていく結果、違法業者が横行するという因果関係は十分に成り立つといえる。

【参考文献】

- 石井恒男（2000）「貸付金利問題を考える4 刑罰金利の強制引き下げは「百害あって一理なし」 「全国庶民金融協議会」の活動に期待」『月刊消費者信用』2月号、40-43ページ、金融財政事情研究会。
- 今井善行（2000）「インタビュー マーケットへの影響---通説の真偽を考える 効率化で収入減をカバーする余地は十分ある」『月刊消費者信用』6月号、10-12ページ、金融財政事情研究会。
- 金融財政事情研究会（1999）「《資料》出資法罰則（刑罰）金利を引き下げる必要はあるのかー出資法罰則金利に関する業界3任意団体懇談会報告書の概要ー」『月刊消費者信用』8月号、18-21ページ。
- 金融ジャーナル社（2000）「消費者金融業界の将来像 福田吉孝・アイフル社長に聞く 与信提供企業として“ミドルリスク層”にも対応へ」『金融ジャーナル』5月号、29-31ページ。
- 黒江和一（2000）「消費者金融業界の将来像 大手消費者金融会社 事業領域の拡大で成長力の維持を図る」『金融ジャーナル』5月号、35-37ページ、金融ジャーナル社。
- 全国貸金業協会連合会（2000）『平成11年版 貸金業白書』。
- 永尾廣久（1999）「貸付金利問題を考える1 貸付金利問題の解決には多面的なアプローチが必要である ライフスタイルの抜本的見直しも欠かせない」『月刊消費者信用』11月号、32-36ページ、金融財政事情研究会。
- 日本消費者金融協会（2000）「抜本的改革を迫られた専業会 今こそ必要な“前向きな努力”」『月刊クレジットエイジ』3月号、3-6ページ。
- 日本消費者金融協会・NIC会（2000）『平成11年版 消費者金融白書』。
- 福田吉孝（2000）「巻頭言 上限金利見直しに向けて直ちに行動開始を」『月刊消費者信用』11月号、3ページ、金融財政事情研究会。
- 藤森正敏（2000）「6月1日、上限金利29.2%へ 消費者信用 業態融合化時代の幕開け」『月刊クレジットエイジ』6月号、3-7ページ、日本消費者金融協会。