

// 貸金業制度を考える (2006/07月号掲載)

金利問題ばかりをとりあげ、 貸金業市場全体を見て議論しないと、 市場にさまざまな歪みが生じてしまう

貸金業制度に関する議論の舞台はいよいよ立法府に移り、活発に討議がすすめられている。
日本経済を支える貸金業市場を健全に育成するためには、どのような視点をもちあわせるべきなのか。
論点はどこにあるのか。
一経済学者として、慶應義塾大学経済学部教授の吉野直行氏が語る。

慶應義塾大学 経済学部教授

吉野直行

Naoyuki Yoshino

1950年生まれ。73年、東北大学経済学部卒。79年、ジョンズホプキンス大学大学院博士課程卒(経済学博士Ph.D)。ニューヨーク州立大学助教授などを経て、90年、慶應義塾大学助教授、91年より現職。主な著書に、『Small Savings Mobilization and Asian Economic Development』(M.E.Sharpe)、『入門金融』(有斐閣)、『アジア通貨危機とマクロ経済政策』(慶應義塾大学出版会)、『英語で読む日本の金融』(有斐閣)、『Postal Savings and Fiscal Investment in Japan』(Oxford University Press)など多数。

○ 貸金業マーケット全体を
把握して論じるべし

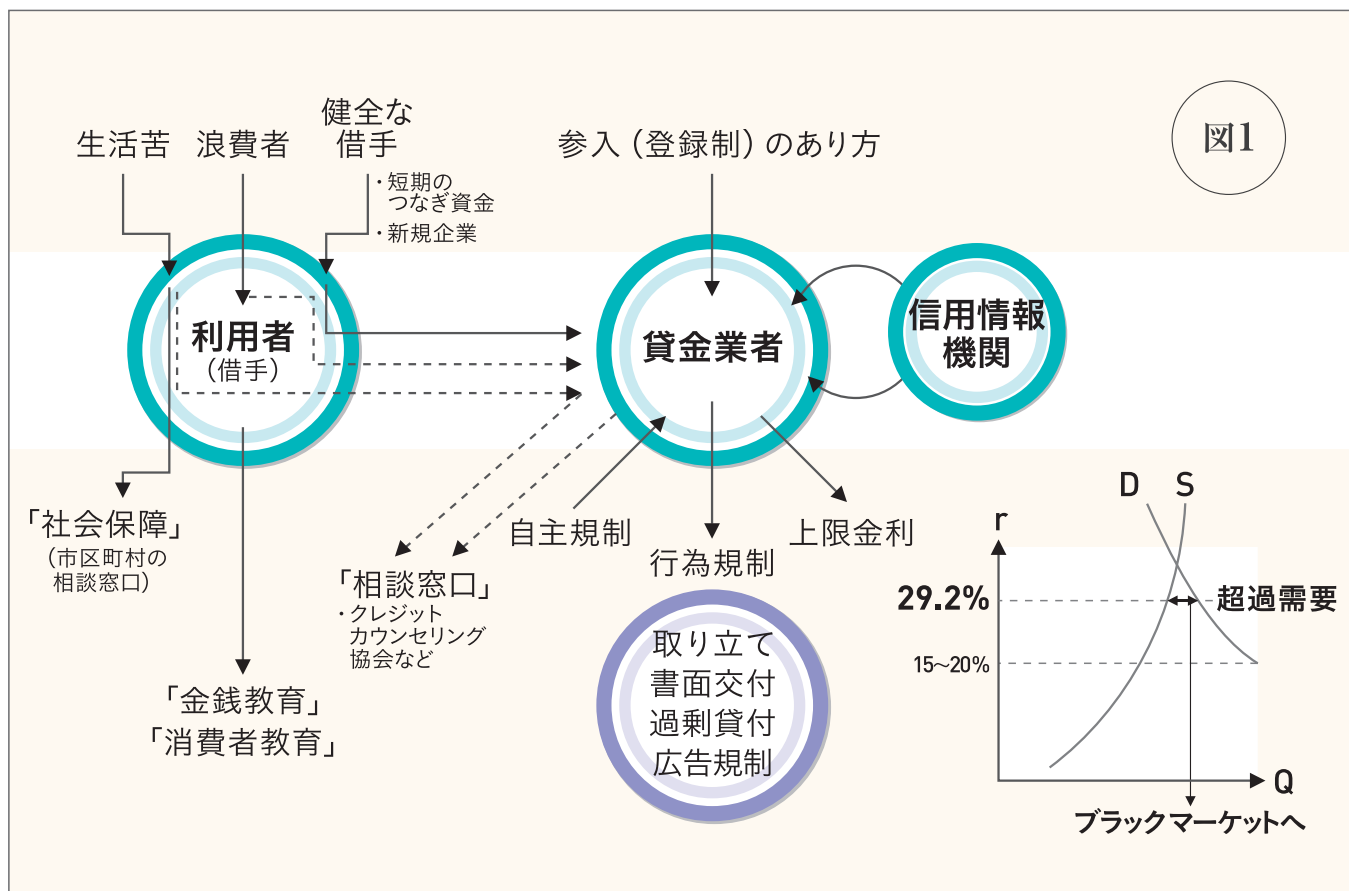
—現在、貸金業の抱えている問題はどのような点にあるとお考えでしょうか

貸金業のことを論じるにあたり、マスコミをはじめ多くの方々が金利のことだけを取り上げる傾向にありますが、あくまで金利というのは貸金業マーケットの一部の問題です。まずはマーケット全体を把握することが必要で、図1にありますように、市場を構成しているのは利用者(借手)と供給者である貸金業者。そして本来、市場金利というのはこれらの需給バランスで決まってくるものです。

○ 利用者は「生活苦」「浪費家」「健全な借手」に分類

この利用者というのは、さまざまな実情に鑑みますと、「生活苦」「浪費家」そして「健全な借手」、の3つに分類することができないのではないかと思います。このなかで、「生活苦」の方というのは本来、貸金業を利用すべきではなく、地方自治体の公的扶助や社会保障機関の公的窓口がきちんと対応をしなければならぬはずです。それからギャンブルなどに興じる「浪費家」の人たち、こうした人たちにも、やはり金銭管理教育などをきちんとほどこし、地道に更生させて

図1



「貸金業制度等を考える懇談会」資料

いく対処が必要だといえます。

ならば「健全な借手」というのはどういう人たちかというと、たとえば、銀行から借入ができない新規起業家の方々がいらつしゃいます。そういう方でもビジネスがうまくいけば、29.2%の金利でも返済は可能です。そうして実績をあげること、1~2年たつと信用がつき、銀行からも健全な借手として融資が受けられるようになる。そういう意味で、貸金業は最初は誰も融資してくれないような脱サラなどで何かをやりたいと思っている人たちにとって、非常に重要な、日本経済にとっても有効なマーケットといえます。

アメリカですと、こうした分野はベンチャーキャピタルとしてマーケットが確

○ 参入規制して業者数を減らし監督するか、登録制のままで監督方法を見直すか

そして貸金業者の側の問題には、今自民党でも議論されているようですが、「参入」をどう考えるかが大きな課題です。現在は「登録制」のため、登録さえすればどんな業者でも営業ができてしまう。そこに大きな問題を抱えているわけで、悪い業者を排除するために「免許制」にして参入規制をすることが検討されています。ただそうすると相当多数の業者が廃業せざるをえないと思います。

立されているのですが、日本では残念なことにその分野はうまくいっていない。そういう意味でも貸金業の方々が面倒を見ざるをえないというのが現状です。

さらには、短期のつなぎ融資の利用にも貢献しています。銀行から借りようと思っても銀行では3カ月、6カ月経たないと現金がおりない、でもすぐに資金を支払わなければならない、そのタイムラグのつなぎに利用している、そういう人たちにも必要なマーケットといえます。

このような「健全な借手」が貸金業のマーケットに来るようにし、そうでない方々は然るべき機関で手立てが受けられるようにする。そうした公的社会保障の整備も両輪で考えなければならない問題であるはずなのです。

フランスでは、貸金業者は免許制で、たった260社ぐらいしかファイナンスカンパニーが存在しません。このうち60社が消費者金融で、100社が事業者金融、残りの100社がクレジットカード会社と非常に少なく、その分、監督庁の目が行き渡っています。このように参入規制をして、業者の数を減らし、金融庁が監督していくというやり方もあります。ただ、その弊害として、業者の数が減る

わけですから供給が減ることになり、ブラックマーケットに流れてしまう需要者の増加が懸念されています。

一方で、ならば、登録制は現状のままとした場合、その検査・監督のあり方を

○ 貸金業者にとって心臓部ではあるが、「信用情報機関」の交流を

そして、市場全体をみていくならば、「信用情報」の問題があります。貸金業、銀行業、信販業など、それぞれ業態別に異なった信用情報機関を持っているわけですが、問題はその機関同士の交流がないことです。ただしそれはある意味当然

でありまして、この信用情報機関というのは、いうなれば貸金業者の心臓部です。ここがあるのでこそ優位なビジネスが行えるわけです。そのエンジンの一番重要なところをライバルに供給することにジレンマを感じることは当然理解できます。

○ セーフティネットを確立し、きちんとワークさせる

さらには、利用者に対するセーフティネットとしての「相談窓口」をいかに充実させ、活用させるかも健全なマーケット構築にとって大きな問題です。ひとつは貸金業を利用する際の事前カウンセリング。「生活苦」の方々には、「ここで

どうするかということが大きな課題となります。現状のように都道府県別に対処する方法で本当によいのかどうか、現状に鑑みるならば抜本的に見直す必要があるといえるでしょう。

けれどもやはり、この状況下においては信用情報の交流を図り、顧客に対して少しでも的確な審査を行えるようにすることは必要なことだと思えます。

それから貸金業に關しての問題に、「取立て」や「過剰貸付」、「書面交付」などの規則に違反した業者への「行為規制」の問題もあります。法令遵守は原則ですから、規則に違反した業者は金融庁が厳格に取り締まり、罰則を設けるなり、課徴金を徴収するなりして秩序を図らなければならぬといえます。

借りるのではなく公的扶助の窓口に行ってください」と、「浪費家」には「金銭管理教育をしつかり受けてください」とそういう措置をとるシステムの構築、さらには借りたけれども返済できなくなった人への事後的なカウンセリング、そ

うネットワークの構築が必要となってきます。いずれにしても、セーフティネットについては業界が出資して率先して行うべきではないかと考えます。

ー カウンセリングは現在すでに業界で行っていますし、平成18年を目途に50億円を業界が拠出し、全国規模でカウンセリング機関を設置することが発表されています。

そうですね。ただ大事なものは、そうし

○ 上限金利を下げるなら、超過需要者がブラックマーケットに流れない対策を

そして、「金利」の問題ですが、今回の「貸金業制度に関する懇談会の中間整理」では、「出資法上限金利29・2%を引き下げる方向で検討しましょう」ということになりました。上限金利が下がる

とどうなるのかというと、市場においては借りたいという需要が上がる。けれど、信用リスクの高い人には融資ができなくなるために供給が下がる。つまり借りたくとも借りることのできない人たちがあふれるわけで、そういう人たちがどうするのか。これは大きな問題です。受け皿を用意しないままでは、そういう人たちはヤミ金融に行ってしまうことになりま

た機関が実際にワークするようなしくみをつくつていかなければならないということです。たとえば申し込みの書類に、「何かトラブルでお困りのときは、それぞれのこういう窓口にご相談ください」としっかりと明記し、知らなかったということのないようしっかりと認知させる。そしていざ走り出してから重要なのは、そうした機関が十分機能しているかについて利用者アンケートをとるなどして定期的に検証していくこと、これも重要なことといえるでしょう。

が、ブラックマーケットに流れない手立てをきちんと講じることが必要であるといえます。

一部には、これまでも金利を下げてヤミ金融は増えなかったから、金利を下げることは弊害はないという意見がありますが、その点については取り締まる警察官の数が変わらなければ結局検挙されるヤミ金融の数もそれほど増えないため、正しい解釈とはいえません。実際にヤミ金融がどうなったかというのはほとんどわからないのが実情です。本来はそういうことを私たちのような経済学者がきちんと統計的に処理をしなければならい。それを示すための客観的データが少

なすぎるといいうのも問題ですね。

その意味でも需要曲線と供給曲線を推計し、均衡金利というものをきちんと検証することも必要だと感じています。

さらにその対策として、ヤミ金融を取り締まるというのであれば、警察官の数を増やすことも考えなければなりません。そうするとそこはやはり財政でみなければならぬ。先ほどの公的扶助にしろ、こうした手立ての財源をどうするのかという問題も生じます。たとえばそうした

○「生活苦」の方や「消費者」には貸さないしくみを組み込む

—そのために具体的に業界は何をすればよいのでしょうか。

まずは、取立てや書面交付についてはきちんと規則を守る。そして多重債務問題を起こさないためにも、生活苦の方や浪費者には、貸さないということが基本です。本当に健全に返済できる見込みのある人へのみ融資するということです。生活苦の方が申し込まれたなら、「市町村にこういう窓口があります、そこにご相談ください」と、そこまで踏み込んで言えたらいいですね。事後的なカウンセリングに関しても、貸金業者の方々が「相談機関」を紹介してフォローする。

さらには「信用情報」の交流を図り、返済のために借入を行おうとしている「多

財源を消費税で見るといふことを考えなければならぬかもしれない。そうなった場合、消費者の賛同を得られるぐらいの信用を業界が築くことができるのか、そういう問題も生じるわけです。

業界の透明性を上げ、「やはり貸金業者は必要な業界だ。そのマーケットを守るためには消費税が多少上がっても仕方がない」と思ってもらってサポートしてもらえよう。そういう信用を築いてほしいと思います。

重債務予備軍」には融資しない、そういうしくみをマーケットの中に組み込む積極的な姿勢が必要でしょう。

そう考えると、現在1万8000もある貸金業者ですが、利用者の立場に立つた対応が図れ、きちんとコンプライアンス管理のできる良い業者だけが残る、そうでない業者は退場させるしくみ、そういうマーケットをつくるのが理想であると思います。

このように、貸金業制度を議論するには、金利の問題ばかりを取り沙汰するのではなく、図1に示したように、全体を見て、そのなかでどういう対応をとるべきかを議論しないことには、結局さまざまな歪みが生じてしまうことになるのです。

○ ノウハウの蓄積をいかし、世界に進出、世界に誇れるファイナンスカンパニーに

—今後、貸金業界にのぞむことはどういうことでしょうか？

日本の産業構造をみますと、久しく製造業が非常に強く、海外にも進出して日本経済を支えてきました。ところが金融サービス業というのは、一時バブル期に銀行が海外に出て行きましたが、不良債権処理の間に、全部日本に戻ってきてしまった。

一方、イギリスなどの産業構造をみると、製造業が衰退するなかで、金融業、金融保険業や不動産を含めた金融リテール業が、自国の産業を活性化させているわけです。このことからみても、これらの貸金業は重要な産業であることは間違いありません。

日本の場合には、資産運用という、株や預金の運用や、債券の購入などと、どうしても貸出のほうから見がちですが、個人の借入の側から、つまり負債の構成、負債のあり方からみていくことが、今後ひとつの論点ではないかと思っています。

家計には、住宅ローンをはじめ割賦やリースなどの負債があるわけです。家計全体の負債の中で、消費者金融商品、事業者金融商品がどうあるべきか。銀行では取引できないお客様に、なるべく質の良いサービスを提供する。それを貸金業

の方々に担っていただきたいですね。

それから、日本でこれまで苦労して蓄積してきた経営ノウハウを、それを求めているアジアにも広げていただきたい。

おそらく、タイや中国などの途上国も日本と同じプロセスをたどっていると思うのですが、さまざまな場面で直面している問題への対処を業界が一緒に考えていってほしいと思うわけです。

さらには、ヨーロッパ、アメリカと世界にビジネスを展開していただき、さすが日本のファイナンスカンパニーは競争力に長けていると評価を得られるマーケットを築いてほしい。トヨタやソニーのように世界的に評価され活躍できる企業に成長してほしいと願うわけです。そうして収益を日本に戻すことで、継続的な日本経済の成長も期待ができることになります。

海外に進出する際の業界情報のネットワークは膨大で、その蓄積は貴重です。どういう方に貸せば大丈夫なのかという日本で蓄積されたノウハウは、必ずや海外にも適応できるはず。そういう知的財産を育て、なおかつ信頼を築く努力を併せて、世界に誇れる貸金業に成長していただきたい、そう思うわけです。