

改正貸金業法下における消費者金融のあり方

愛知学泉大学 三村 聡

日本消費者金融協会は 2007 年版『日本消費者金融白書』のなかで消費者ローンの新規成約率が急速に低下していると報告した。2005 年度 53.7%であった成約率は、2006 年度では 44.9%にまで一気に 9 ポイント低下した。また、2006 年度数値を月次ベースで追うと、2006 年 4 月には 50.4%であった新規成約率は、同年 12 月に 40%を割り込み、2007 年 3 月では 36.4%と 1 年間で 14 ポイントも低下している。

これは、近年深刻さを増す個人のファイナンスに起因するトラブルを解決するために「貸金業の規制等に関する法律の一部を改正する法律」が成立し、貸金業界各社が 2009 年末までに完全実施される上限金利の引き下げや返済能力を超える借り入れを防ぐ総量規制の導入に備えて与信基準の厳格化に前倒しで踏み切ったためである。本法の要諦は、金利体系の適正化と過剰貸付の抑制による貸金業の適正化、また、ヤミ金融対策の強化と多重債務問題に対する政府を挙げた取組みについてである。

わが国における個人向け無担保融資は、審査でパスした銀行ローン利用者に対しては、法律（利息制限法）が定める上限金利が適応されてきたとは言え、利用者の信用度合いによって貸出し金利に適切な差異を設けるという行動をほとんど行ってこなかった。その背景には貸金業者がどのような条件の顧客に対してもほぼ上限金利（出資法と利息制限法の範囲・グレーゾーン金利）で貸付けるビジネスモデルをとり、銀行も同じ発想で業務を実施してきた経緯がある。すなわち、無担保のリテールファイナンス分野においては、本来働くべき市場のマーケットメカニズムや競争原理は金利に対しては利息制限法と出資法に既定された上限に張り付いたまま硬直化し、有効的に機能し得なかった。これが、わが国における消費者金融の特徴である。

本報告では、金融システム改革以降、現在に至るプロセスを振り返りながら、そこに潜む課題について金融機関経営（預金・為替業務を営む者）と貸金業経営とを、業種特性、商品・営業手法、審査・管理手法、データベース、アライアンスなどの観点から可能な限り実際の業務内容に照らして対比・考察を試みた。

また、米国における「サブプライムローン問題」や「債権の流動化」の潮流を参考にしつつ、改正貸金業法施行後のわが国における金融機関と貸金業の経営課題をマーケティング戦略の観点から明らかにし、今後のビジネスのあるべき姿に言及した。