

## 第15回 生活基盤TF議事概要

日 時 : 平成21年3月26日(木) 11:30~13:09

会 場 : 永田町合同庁舎1階 第3共用会議室

議 題 : 有識者からのヒアリング及び意見交換

- ・貸金業法完全施行を控えた現状、及び今後に関する分析
- ・過払い金返還請求の履歴情報が与信に与える影響、効果について

出席者 : ○規制改革会議

安念委員、福井委員

参考人 堂下 浩 氏(東京情報大学 総合情報学部 准教授)

○日興シティグループ証券株式会社 調査本部 株式調査部 金融・不動産  
グループ ディレクター 津田武寛氏

事業者A

事業者B

### 議事:

○福井委員 本日はお忙しいところありがとうございました。本日は、有識者からのヒアリングと意見交換をさせていただければと存じます。

テーマは「貸金業法完全施行を控えた現状、及び今後に関する分析」更に「過払い金返還請求の履歴情報が与信に与える影響、効果について」でございます。

冒頭に日興シティグループより15分程度、貸金業制度の問題点、今後の懸案事項に関する全般的な分析ということでお話しをいただきまして、続けて事業者A様、事業者B様のお話をいただき、後ほど質疑はまとめてということにさせていただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○事務局 津田様は20分程度ということでお願いしております。

○福井委員 どうぞよろしくお願いいたします。

○日興シティグループ(津田氏) 日興シティグループ証券で証券アナリストをしております津田でございます。私は、今日「金融サービスセクター」というプレゼンテーション資料に沿って御説明させていただきたいと思っております。

2ページ、現在の利息返還請求件数の推移を月次でとったものでございますが、武富士、アコム、プロミス、アイフル、大手4社の利息返還請求件数は、ゴシックで打っておりますとおり、この2月にアコムでは1万4,000件、過去最高を更新しております。プロミスも同じ1万300件で過去最高でございます。

この推移をごらんいただきますと、昨年9月から過去最高を更新し続けまして、9~10、そして11月は営業日で若干下がったんですが、12月にまた最高を更新。1月はお正月にもかかわらず高水準で2月に伸びたということで、一般的にはもうそろそろ過払い返還請求もピークアウトする

のではないかという期待はありましたけれども、実際はそうではなくて、9月、特に景気後退が鮮明になりましたところから過払い返還請求は急増しているというのが実態でございます。

次は過払い返還請求の後に、約3か月ごとにキャッシュが債務者に請求された方に返るわけです。残高がありますと残高を償却して、残りのキャッシュが返ります。このキャッシュ、すなわち過払い金の返還額は、東京情報大学の堂下先生からいただいた資料を、ただ、目で見えるような形にいたしました。灰色の部分が実績値、もっと濃い部分が各社が予想しております大体今後10%ぐらい減るのではないかと業者さんが予想されておりますので、そのとおりの予想値を出しておりますが、これで見られるとおりに、もう絶壁のような形で急増し、今後ピークアウトしても緩やかにしか落ちてこない。

実はこの山の形はスイスのアイガー北壁に似ているものですから、我々はアイガー型だと言っておるわけです。業者さんの収益に与える影響は、この山の高さよりも土砂の量でございまして、今後の方がはるかに堆積が大きいことはおわかりいただけますので、それが業者さんに対しては大変な負担になってくるのはもう予想できることでございます。

現在、2008年に入りまして、大手消費者金融7社、アコム、アイフル、プロミス、三洋信販のほかにCFJ、すなわち私どもシティバンクが抱えております消費者金融業者がございまして、それを全部トータルいたしますと1か月に400億円ぐらいの過払い金が債務者に返済されているという状態にございます。

4ページ目をごらんくださいませ。大手4社が我々証券市場に対しまして情報開示しております「月々に支払ったキャッシュアウトフロー」です。過払い金を開示されているわけですが、これでござんいただきますと、過払い金は決して減少するどころか、むしろじりじりと増えているということがおわかりいただけます。

特に12月の武富士の数字が異常値になっているんですが、いきなり159億円が返済されました。武富士によりますと、これまで請求をされた方と裁判で争っていたけれども、もう最高裁の判決が出て、争うのも費用がかかりますので、いわゆる在庫のように抱えている請求を全部支払い始めたわけがございまして、12月159億、1月も125億円ぐらいということで、徐々に実態は100億円を超えてくるという状態にございます。

この利息返還請求が非常に伸びている原因として、我々アナリストの方で考えておりますのは、主に3つ理由がございまして。その3つの理由を5ページにまとめさせていただきましたが、やはり第一に、最高裁の大変ネガティブな判決が原因になっております。

まず、2006年1月13日の判決は、「期限の利益喪失条項」の契約では、任意の返済にはならないということで、アイフル側が敗訴した事件でございました。このときを境にしまして、最高裁がそのように判断したからということで、当時、金融庁も国会の議員たちも最高裁判決に従うべきだということで、2006年の年末にかけて異常な盛り上がりを見せて貸金業法が改正されたわけがございまして。

最高裁の判決はその後も大変ネガティブでございまして、翌2007年6月7日には過払い金の発生時に、その後の借入金返済に充当可能であるという判決を下しました。すなわち、過払い金は消

費者金融会社への元本返済に充てられていったために、過払い金の計算方法が相当変わって、過払い金が増加するという原因になりました。

7月13日には、では過払い金を消費者金融さんに一種の預け金のように考えた場合に、その金利は5%だという判決が下りました。今日5%で運用できるのだったら、我々証券会社も苦労はないんですが、5%という判決が下っております。

更に、いわゆる過払い利息をとった貸金業者は悪意の受益者と判定を下しております。したがって、8月9日には慰謝料や弁護士費用も返還請求額に加えることを認めるという判決になっております。

2009年1月22日には過払い返還請求の起算点は貸借取引の終了時という判決が下りまして、これによって10年の時効ではなくて、すなわち過去にさかのぼって幾らでも過払い金が請求できるようになりました。

第二に、国や地方公共団体のキャンペーンもこれに輪をかけております。まず、いわゆる国民健康保険料や税金を滞納している多重債務者に代わって、過払い金を回収するというをやりました。厚労省の役人、某課長は、これはニュービジネスだと記者会見で言ったそうでございます。

2007年10月には、国税庁が所得税を滞納している人に対して過払い金を取ろうということがマスコミによって明らかになりました。

2007年12月には、金融庁が音頭を取って「全国一斉多重債務者相談ウィーク」が展開され、昨年の2008年は9月から4か月もこのキャンペーンが行われているということで、公的機関がまさに過払い金を請求しようというキャンペーンをしているわけでございます。

第三は、司法試験の合格者の急増でございます。司法制度改革によりまして司法試験合格者は2001年には990人だったのが、2007年度は2,099人、2010年度には3,000人も弁護士さんの司法試験合格者が出てくるということで、今、弁護士さんの生活は大変なんです。

私の友人も弁護士をやっておりますが「はっきり言えば若手は年収300万円ぐらいしかないのだから、とにかく津田、お前、いい客がつくまでは過払いさせてやれよ」ということを私に言うてくる始末でございます。そういうこともございまして、弁護士さんにとっては過払い金請求というのは、客のない、いわゆる若い弁護士にとっての収入源となっているのでいつまでもやってくるという状態でございます。

では、これが業者さんの大手消費者金融の収益に与える影響をごらんください。6ページでございます。一番上が連結経常利益。例えば2008年3月期の連結経常利益は、10億円単位でございますのでアコムは831億円の経常利益でございましたが、その経常利益を発生させるためにアコムは利息返還損失引当金、これは2007年3月期に約4,000億円ぐらい引き当てたのですが、その引き当てを1,152億円取り崩して経常利益831億円を計上しているわけですから、実質的には赤字でございます。プロミス、武富士、アイフルにおいても同じ傾向です。

今期2009年3月期におきましてもその傾向は変わりません。アコムは549億円の経常利益を予想しておりますが、利息返還損失引当金を1,189億円、いわゆるドローダウンしてこの利益を無理やりつくっているという実態が浮き彫りになっています。

武富士は第3四半期に2,000億円の引当金を注ぎまして、今回経常利益は2,227億円の赤字という事になっているわけです。こうした引当金を取り崩して何とか利益を上げている消費者金融者の収益性を分析したのが7ページ目でございます。

7ページ目の一番上のトップラインは、いわゆる消費者金融の貸付金の利回りでございます、金利収入を営業貸付金残高で割ったものであります。アコムが21%、武富士が19%、プロミスが21%、アイフルが21%でございますが、2010年6月に貸金業法を完全施行しますと、ほぼ18%の契約に全部変わります。そうしますと、無担保ローンの利回りは我々の計算では16.5%に下がる予定でございます。なぜかと言いますと、残高の中には10%ぐらい不良債権がございまして、残高で割りますと実際の契約金利よりも平均の利回りは下がるんです。ですから、16.5%になってくるということです。

では、一体、費用はどのぐらいかかっているかというのが2番目の列からでございます。資金調達金利は今のところ低金利でございますので大したことはございませんが、アコムで約2%ぐらいでございます。

3番目は利息返還以外の貸倒償却率でございます。これは一般的不良債権の発生が償却されます。その償却額を融資の残高で割ったものでございます。これが7.99%、約7~8%ぐらいかかっているわけでございます。

そして、利息返還損失は、いわゆる請求額で償却とキャッシュアウトフローしたものをすべて費用としてみなした場合に、アコムで10%、武富士は13%、各社とも10~13%ぐらいの費用がこれにかかります。

その他販管費用を貸付金で割りましてのがその下でございます、ここに人件費、電算機費、その他いろいろ手数料が入ります。ここは各社とも物すごいコストダウンをして、この比率をどんどん貸付金残高に対して下げているわけです。武富士においては4.6%まで下がってきています。こうして見ますと、このコスト率というのはすべて分母が貸付金残高でございます。この合計の費用率は、アコムで27%、武富士が29.92%、プロミスは26%、アイフルが28%程度です。

この合計費用率でもって業者が利益を出すためには、無担保ローンの利回りが29%ぐらいにないと無理なんです。しかし2010年6月に平均利回りが16.5%に下がるわけでございますので、ますます苦しくなります。

最後のボトムラインは利息返還請求がなかった場合の費用率を描きました。明日から利息返還が一切なくなった場合でも大体16~17%がコスト率でございますので、貸付金が18%の契約以下になりますと、やはり収益は上がらないということになります。

このことは一体何を意味しているかという、消費者金融業者のコスト率は16.5%ぐらいでございますので、それ以上の金利がないと利益が出ないということになります。するとこれまでの消費者金融の税前利益というのはすべて過払い利息であったということがアナリストの分析からうかがうことができます。

8ページ目をごらんください。現在の収益性はそうなんですが、過去はいかがであったかということと同じような形で示しました。武富士は無担保ローンだけをやっておられます専業でございます

すので、非常にわかりやすいので武富士を例にしたのですが、この中でゴシックに書かれている最後のボトムから3行目のライン即ち、税前利益を営業債権で割った商を見ていただきたいと思いません。2007年3月期に大きく引当金を積みましたので、2007年3月期と2008年3月期は過払い請求の大きな影響を受けておりますのでこれを外して、97年3月期から2006年3月期までの税前利益を営業債権で割った商の平均値をとってみますと大体10%なんです。この10%と言いますと、ちょうど利息制限法の18%からこの前の29.2%の間が11.2%開きますので、やはり武富士の利益というのは過払い利息が利益になっております。

9ページ目は武富士の1997年3月期と2007年3月期の契約金利別の貸付残高を調べたものですが、ボトムラインに加重平均金利がありますけれども、97年3月期には加重平均金利は28.09%だったんです。今日、少しずつ業者さんは改正貸金業法に備えて契約金利を低下させておりますが、25.44%という平均契約金利になっております。したがって、弁護士が言うところの不当利得、不当利息こそが消費者金融の営業利益であったということが言えます。

10ページをごらんいただきたいと思えます。この消費者金融業者の歴史的な活動の蓄積が今日バランスシートに表れているわけです。この表は武富士の2006年3月期の連結バランスシートでございますが、この中で注目したいのは、有利子負債は7,159億円ございますが、先ほど私が申し上げました武富士の営業利益、すなわち税前利益はすべて不当利得であるといえますと、その不当利息を蓄積したものは株主資本になります。同時に、法人税を国税庁が取りましたので、もう一人のプレイヤー、国税庁が不当利得返還請求を長年にわたって法人税として徴収してきたことがわかりいただけと思えます。

実際に国税庁が武富士1社から取り上げました累計の法人税は、1兆60億円という数字が出ておまして、これを国税庁が取ったものでございます。その国税庁が取り上げた部分、すなわち法人税に代わって武富士に融資をしたのが銀行でございます。したがって、どういう構造になっているかという、過払い利息を株主資本として蓄積する一方、その半分を国税庁が取り、その分を銀行がリファイナンスしてきたのがB/Sの右側でございます、左側はすべて貸付金にそれが転化されている。

ですから、今日、業者さんがいらっしゃるので大変失礼な言い方になりますが、消費者金融のビジネスモデルというのは、いわゆる過払い利息を継続的に拡大的に取るためにつくられたメカニズムでありますので、したがって、過払い金の潜在的な請求額というのは、貸付金に相当するわけでございます。すなわち、武富士においては1兆5,400億円が潜在脅威になるわけでございます。

現在、過払い金がどんどん支払われておりますが、ほとんどは株主資本が犠牲になっているわけでございます、メディアは債務者に業者が払ったかのように書いておりますが、実は払っているのは武富士の投資家でございます、その投資家の財産が債務者、顧客に返済されているわけでございますので当然株は下がります。

11ページは株価でございますが、2005年12月末、武富士の株価8,010円がこの2月には328円。実に下落率は95.9%です。アイフルに至りましては、9,850円から103円でございます。99%の下落率です。時価総額も2005年12月末には各社とも1兆円を超える時価総額だったのですが、

今やもう見る影もない、いわゆる小型株といった扱いになっております。下落率も90%以上ということでございます。

12ページをごらんください。債券の方も打撃を与えられておりまして、このグラフはクレジットデフォルトスワップでございますが、現在、アイフルさんのクレジットデフォルトスワップの価格は5,000bを超えております。これはパーセンテージに直しますと、50%でございます、すなわちアイフルがもし社債を発行してCDSでヘッジした場合は、社債のクーポンレートは50%以上なければ成立しません。それを18%で貸すという、いわゆる貸金業法なので、これは全くの逆さやでございます、むしろ貸さない方がいいといった状態でございます。

13ページは、それでも2010年6月には過剰貸付規制が起こってまいります。それに対して業者は今どんどん貸付金残高を減少させております。

14ページは融資残高の減少でございますが、一番上の表は無担保ローンの成約率、すなわち借りに来た人たちにどれだけ貸して承認しているかでございます。2006年3月期には6割の方に貸し付けていたのが、2008年12月には、アイフルにおいては7.4%のお客様にしか貸せないといった状態で、それ以外の会社でも大体30%ぐらいの成約率ですから、10人借りに来ますと、3割の方しか貸してもらえない。そして、無担保ローンの融資の残高も大体急速に下落しておりまして、今期は大体10~20%ぐらいの減少予想です。セクターを取り巻く五重苦ということで最後にまとめさせていただきますが、貸付金利の低下、融資残高の減少、不良債権比率の上昇、資金調達は困難でありまして、最後に利息返還請求は高水準横ばいで続いておりまして、普通三重苦と言うんですが、今は五重苦ということで、私としては株価を売る推奨を続けているといった状態でございます。

こちらは今日、参考で持ってまいりましたが、利息返還請求の潜在的脅威、先ほど中心的に申し上げました中身をレポートにいたしました。この中で国税庁は税金を返還しないということを書きましたが、国税庁に聞きますと、国税不服審判所に不服を申し立てなければ、事務手続き上税金は返済できないということございました。その時効は1年、すなわち過払い利息を取り続けた国税庁の時効はたったの1年。業者の時効は最高裁判決によっていつまでも時効が成立しないという非常に不公平であります。

こういうレポートを書いたのは、2007年10月に国税庁が過払い返還請求訴訟を準備というニュースが出ましたので、国税庁も悪乗りし過ぎだということで私たちはこのレポートを書きました。以上でございます。

○福井委員 ありがとうございます。

それでは、続きまして事業者A様、よろしく願いいたします。

○事業者A(a氏) 事業者Aのaと申します。よろしく願いいたします。私は議事にございますように「過払い金返還請求の履歴情報が与信に与える影響」ということです。私は営業にかなり長くいましたので、営業の観点から口頭でございますが御説明させていただきたいと思っております。

まず、71の現在のサービス情報がございませけれども、大きく言うと情報がなくなると多重債務者で整理したお客様がわからなくなるということです。これは当然のことでございます。そこで考えられる点として3点ございます。

1つ目は、71のサービス情報がなくなると、多重債務で一旦整理をして更生を図る予定のお客様で再度申込みがあった際に我々としてはそれがわかりませんので、また貸付をしてしまう。またまた多重債務者をつくり出してしまう恐れがある。先ほど申し上げましたように、私も20年近く営業を経験していたんですが、傾向としましては多重債務になったお客様は残念ながら一旦整理しても、また再度借入れを起こしてしまうんです。また同じく多重債務に陥る確率が感覚的には7割、8割、9割とあります。事実、弊社では、現在、再貸付、一旦完済されて再度貸付のお申込みに来られたお客様にも、過去幾ら取引実績が長くとも情報センターで新規と同じように4件、3件以内しか貸付しない。それ以上の件数を抱えたお客様が一旦ゼロになっても、現在もう再貸付は弊社でも行っていません。

よって、情報が隠されますと、多重者問題を更に拡大させてしまう恐れがあり、つまり、人々の生活の豊かさを損なう恐れが多分にあるということが1点目に考えられます。

2点目としまして、当然ながら弊社は貸付時の与信設定におきまして年収とか、職業とか、年齢とか、返済履歴といった属性に応じてリスクの高低において貸付金利等を設定していています。これはヒストリーが欠損すると貸付にいいお客様と言うんですか、そういったお客様に対しての不公平感が出るのは当然の結果でございます。

データブック等々で決算時に御報告しているものとしましては、御承知のとおり2007年3月期の貸付率が55.3%がこの12月期で41.3%。昨日現在を見ていきますと、貸付率は37.5%ということとかなり厳選と言いますか、かなり絞ってきているのが現状でございます。

最後に3点目としまして、そもそも情報センターのクレジットヒストリーは当然ながら事実のみを明記するものでありまして、71のサービス情報を消すか否かの問題と、各企業が貸付するか否かという問題は分けて別次元の議論をするべきだと考えております。

当然ながら、弊社も過払い請求のお客様をデータ化して、今後お客様からの貸付要求に対してどうリスクを最大限抑えて貸付できるのかどうなのか、今、課題としてやっております。そのためにもクレジットヒストリーは事実を歪曲せずに公正に載せておかないと、先ほど申しました多重債務問題を含めてまたまた混乱してしまうということが営業の現場の視点として考えられると思います。

以上、3点でございます。ここでは弊社から先ほどお配りしましたA3サイズの情報センターのサービス情報の有用性につきまして、信用リスクの観点から分析した結果がありますので、そちらを御報告させていただきたいと思っております。

では、お願いします。

○事業者A（b氏） では、続きまして、事業者Aのbと申します。信用リスクの管理を担当いたしておりますので、データを使いまして分析の観点で71番の有用性につきまして今回調査をしましたので報告したいと思っております。

では、A3の横の資料をごらんください。タイトルとしましては「信用情報センターの『サービス情報：71』の有用性について」としておりますが、分析をしました。早速ではありますけれども、2枚目の資料をごらんください。

今回、比較の分析をいたしております。小さな文字で恐縮ですが、右上にございます対象データというところをごらんください。AグループとBグループと分けていろいろと比べております。Aグループは平成20年3月～平成21年2月に過払い返還請求があり、和解に至った債権、つまり71番を付す先です。

弊社におきまして1年間10万7,000件が存在しています。一方、同じ期間で弊社に新規で申込みのあったお客様が18万6,000件です。この2グループをそれぞれAグループ、Bグループとしまして、新規の時点の属性についてまず分析をしましたのが1番目の分析でございます。

では、今度は目を左の上に移してください。まず、性別を比べました。男性、女性の比率。Aグループ、Bグループ、ほぼ7対3でこれは変わりがないという状況です。

続きまして、独身と既婚の構成比。これもほぼ5対5程度であまり大きな変わりがないという状況です。

その下は職種です。事務職とか、販売とか、労務とか、技能とか、個人経営。この構成もごらんのとおりにほぼ変わりがないという状況です。

続きまして、上段の真ん中をごらんください。年齢構成です。30歳以下、40歳以下、50歳以下、51歳以上と分けても、実はほぼ変わりがないという状況です。

中段をごらんください。住居種類です。自己の持ち家とか、賃貸、社宅、これもほぼ変わりなかったという状況です。

下段、勤続年数です。3年以内、5年以内とか、これもほぼ変わりがないという状況です。

続きまして、右上です。保険種類。社会保険とか、組合保険とか、これもほぼ変わりがないという状況。

年収につきましても、200万円以下、400万円まで、600万円、600万超、これもほぼ変わりなかったという状況です。

最後に他社の件数。これは少し情報センターの情報でもありますので、N件としていますが、これもほぼ変わりがないという状況です。

つきましては、属性については余りこのグループに大きな差はなかったというのが、1点目の分析の結果でございます。

続きまして、このAグループがもし今新規で申し込まれたら当社のスコアリングモデルはどのように計算するのかというシミュレーションを行いました。10万8,000件について分析の結果、このペーパーの下段にございます。契約を断る者が40%、契約する者が60%です。結果的に現在は与信基準を厳しくしていることもございますので、これは結論から申し上げますと、与信モデルは何から見分けることができない。現行の契約率どおりほぼ40%の方の契約率で契約するだろうということが想定されるというのがまず1点目です。

ですから、このペーパーから言えますのは、新規の時点で71番がなければ業者は全く見分けがつかないということが発生するということの裏づけになるものと思われま。

別紙2をごらんください。では、例のAグループにつきまして、その債権が当社と和解が成立する1年前の状態、普通の既存の営業債権の時代、その当時弊社でどのような信用リスクのセグメン

ト上のポートフォリオに位置していたのかというのをグラフ化したものです。

まず、このグラフの細部の軸は信用リスクを 50 分類したものとお考えください。御参考までに、信用リスク 50 分類、一番右端の 50 番が最も低リスク、優良なリスクとしまして、実績ベースでこのセグメントは 1 年後の貸倒れ率は 0.5% のセグメントです。非常に貸し倒れにくいセグメントが右の方にいると思ってください。一歩左端の方は逆にリスクが高いところで、セグメント 1 に相当しますのは年間での貸倒れ率が 55.3% の実績のところですよ。

このように弊社は債権を 50 分類した中で、その債権が 1 年前どこにあったのかという見方をしているわけです。今回、A グループにつきまして棒グラフで付けておりましたが、全体の構成で見てもらえたら、ごらんとおり大部分は左半分にいる。すなわち、既存債権の取引状況の結果、スコアリングモデルが貸倒れやすいだろうと判定したところに全体の 66.5% が存在しているということです。

これは和解が成立する 1 年前でございますが、では 2 年前、3 年前はどうだったんだというのがその下でございます。信用格付という概念で今回は切り口をしていますが、少し右下の小さな枠をごらんください。信用格付で上位、中位、下位と 3 分類したと仮定しまして、それぞれの年間の貸倒れ移行率を 0～4% 以下、4～6%、6% 超と仮に 3 分類したと仮定しまして、現在、弊社の債権は、この帯グラフの最上段、21 年 2 月末にこういった構成になっております。0～4% 以下の方が全体の 41.42%。4% 超～6% 以下が 14.82%、6% 超が 43.76%。これが現在、弊社の債権の構成の状況でございます。

しかしながら、A グループにつきましては、1 年前、2 年前、3 年前におきましても下位に相当するところが 70% 以上を占めているという状況ですから、この既存の債権のときから実は信用リスク上、問題があったということが今回確認されましたということです。

では、1 ページにお戻りください。少しまとめましたのが下の枠内に記載いたしております。サービス情報 71 の有用性について信用リスクの観点ではございますが、まず、仮にサービス情報 71 がないと想定しますと、現在の新規与信スコアリングモデルにおいて、当該債権を見分けることは困難と思われまふ。

その 2、しかしながら、当該債権（A グループ）は、既存債権時において信用リスクが高いものが過半数を占める。すなわち、資金を借り入れた後に信用リスクが悪化する傾向が強いお客様がたくさん含有されているものと思われまふ。

簡単に申し上げますと、キャッシングするときはその不良化が予見できませんけれども、いざキャッシュカードが手元に来てしまいますと、後天的に悪くなってしまう。先天性、後天性というか、キャッシュカードが手元に来ると結構乱暴に使ってしまったたり、一気に使ってしまったたり、延滞してしまったりとかという債権が結構いるのではないかとと思われまふ。

この文章で最下段に記載しておりますけれども、よって、新規の契約時点におきまして、この 71 番があるということは新規与信においては参考になる情報の 1 つになるであろうと思われまふ。これは結果的にはお客様の資金の借入れ後における支払い困難化の未然の予防になる。お客様にとって予防できるんだということ、それと当然、貸金業者にとって経済合理性というものもあるのだと

思われます。

一般的に与信は新規のときは属性しかわかりませんが、途上与信については取引を見ているわけです。その中で延滞が頻繁になってしまったり、一気にカード枠を使ってしまったりとかというのがやはりリスクが高いということはわかっておりますので。

○福井委員 一気になんですか。

○事業者A（b氏） 一気にカード枠いっぱいまで使ってしまおう。例えば50万円のショッピング枠、キャッシング枠があって、当初は5万円しか使っていませんけれども、1か月で全部使ってしまおうとかという方が一部いらっしゃるわけなんです。こういう方はリスクが高いというのは業者はわかっておりますので、そういう方に対してスコアリングモデルは危険だから与信を抑えようということでこれまでしてきたわけですから、そういったものが71番には相当含有されるものと考えております。

○福井委員 そうしますと、2ページにあった契約可能が6割で、できないのが4割というグループの方々、言わば事前にはわからないんですけども、事後の取引実績なり今の限度額いっぱいいきなり使ってしまおうというような要素ではねられる人が4割を占めるということではございますか。

○事業者A（b氏） 2ページの下段は現在この方が新規の属性情報そのまま今当社に来店されますと、4割は断ってしまう。なぜこれが違うのかと言いますと、現在、当社はもう与信基準を厳しくしまして、昔は契約できた方も現在は契約できないとしておりますので、その比率がそのままここに当てはまっているだけですので従来どおり。

○福井委員 それは取引実績が反映されて断られるというわけではなくて。

○事業者A（b氏） 新規の方はまだ取引をされておられませんので、属性だけで断ってしまうところで6割は通過していただけますということでございます。

○安念委員 Aグループでも、ということですね。

○事業者A（b氏） Aグループでもです。

○安念委員 つまり、71がわからないという前提に立てばこうなるんですね。

○事業者A（b氏） そうです。

○福井委員 逆に言えば、その6割の方が焦げつく可能性が高いのではないかという御所見ですか。

○事業者A（b氏） はい。新規で契約してから返済困難な状況になってしまわれる方が多く含意されものと思われます。

○福井委員 そのAグループの方は、言わば焦げつく可能性が高いというのはデータとして見えるんですか。

○事業者A（b氏） それはこの別紙2の方でお知らせしたけれども、説明の仕方が悪くて申し訳ございませんでした。Aグループの方の10万8,000件を全体構成比で信用リスク上に展開した棒グラフが別紙2の上段のグラフでございますので、左半分が高い山のところにボリュームがきているかと思えます。

あと、もう一点、点線でもう一つの山がここに書かれています。この点線は当社全体債権のポー

トフォリオですから、当社全体の債権ポートフォリオと比べまして、71番がついている方のボリューム感が全く違うところにピークの動きがございますので、全体的な平均債権の内容と比べまして返済困難な方が多く含まれるものと思われまます。

○福井委員 これは過去実績を反映しているというか、取引実績を反映しているわけですか。

○事業者A（b氏） そうです。

○福井委員 Aグループの方で、言わば焦げついた方がこれぐらいいるという趣旨でございますか。

○事業者A（b氏） そうです。既存の債権の時代の信用リスクの評価の結果を今回持ち出してきたということです。

○福井委員 それは逆に言えば、過払い金返還請求をしなかったグループよりも取引実績の中での焦げつきの発生確率が高いということをもさに表しているという趣旨ですね。

○事業者A（b氏） はい。

○福井委員 わかりました。

○安念委員 平たく言えば、カードを一度手にしてしまうと気が緩んでしまう人が多いということでしょう。

○事業者A（b氏） そういう方が多く含有されているものと思われまます。

○安念委員 皆さんの口からはそういう言い方はできないだろうけれどもね。

○福井委員 わかりました。ありがとうございます。それでは、事業者A様から以上でよろしいですか。

○事業者A（c氏） はい。

○福井委員 では、事業者B様、よろしくお願ひいたします。

○事業者B（d氏） 事業者Bの与信を担当しておりますdと申します。それでは、資料に基づきまして御説明を申し上げます。

資料1は当社の与信システムの概要について最初に述べさせていただきます。この中で契約見直しというサービス情報がどのように取り扱われているかということで全体像を説明させていただきます。

まず、一番上ですが、お客様と御契約する際には、自主規制の要件を満たしているかということをお判断させていただきます。下の補足に書いておりますが、いわゆる年収の36分の1を超えないかどうかというところをお判断しております。

その次に、自動与信による多変量解析を基にしたリスク判定を行っております。こちらにつきましては後ほど御説明を差し上げます。最後に、自動与信が判断した統計上の与信額の範囲内で支店長が貸付額を決裁し、契約を締結しております。

それでは、この自動与信の中身になりますが、統計的根拠に基づく基準でございます。資料①の中ほどをご覧ください。それに使用しております内容は、大きく左側の地域性、他社借入状況、属性、取引内容、このような要素から与信セグメントというものを構成しております、そこで与信額を決定しております。

この内、地域性につきましては、営業店所在地の地域特性に基づく分析結果を反映しております。

次に、他社借入状況でございますが、これはまさに信用情報照会結果に基づく情報でございます。その内容としましては、借入件数・金額、遅延日数、延滞日数などがございます。照会件数とは、他社さんにおける申込みの状態を表すものです。貸付区分とは、商品の種類でございます。さらに異動情報、参考情報、サービス情報と多岐にわたるものを採用しておりまして、今回のテーマの1つであります契約見直しは、サービス情報というところに位置づけられるものでありまして、与信に反映させる要素の1つとなっております。

また、属性とは顧客の年齢、家族構成、勤務先規模等であります。

取引内容につきましては、既存顧客限定となりまして、新規の（契約、申込）時点ではまだ取引を行っていただいておりますので、これを反映することはできない状態で契約が行なわれます。

弊社における過払い金返還請求の推移は、2007年4月～2009年2月までの約20か月程度の月次の集計についてですが、請求件数としては月間平均1万件弱ぐらいで推移しております。その内、既に過去完済をされて、現在、債権債務が存在していないと当社では認識していた完済者の方がおおむね3割ぐらいからの過払い金返還請求がございます。

それでは、この完済した方はただの権利行使、いわゆる法律上の意味合いで多く払ったから返してくださいということかどうかと言いますと、実はそうではないと考えております。

次のページの資料③のグラフは、この利息返還請求者につきまして、他社借入状況との相関を見っております。この数値は1年前の弊社におきます、いわゆる約定残高のある、通常に融資を行っている会員を対象にしまして、その後の1年間におきまして実際の利息返還を行った会員が何%いるのかということ了他社の借入件数別に表記したものでございます。

他社の借入がない方は1%を切る水準ということ。反対に、他社が6～7社ぐらいになりますと、5%ぐらいの水準ということで、非常に他社の借入件数と相関がございまして、他社借入が多い方ほど利息返還の請求になりやすいということを示しております。

御参考までに、この青色の方は、右側の縦軸の他社の借入件数別の当社の与信額になりまして、他社の借入件数がゼロの場合には、100万円を超える与信額が供与されておりまして、一方、他社が4社以上になるとほとんど与信が付与されていないという関係のものでございます。

ただ、このグラフにおいて、他社がゼロであって当社のみ融資している方が上段であります。一定割合、1%未満であるのは利息返還を行っているということも数値として表れておりますが、この他社の借入情報につきましては全情連と言われる信用情報機関のみの情報でございまして、C I Cの信販系の情報ですとか、銀行系の情報は含まれておりませんので、ゼロ社と記載している中にも信販ですとか、銀行等でお借入している方は多数いると類推しております。

上段の表は残高ありの方。1年前に融資残高ありと認識している方で、下段が残高なしであった方です。こちらも結果的には上段の表と同じような折れ線グラフの形態をとっておりまして、やはり他社の借入が多い方が利息返還請求を行う割合が高いということで、たまたま当社の借入は完済しておりますが、他社さんにおいてはまだ借入がある方が利息返還請求を行うととらえております。

次のページの資料④ですが、こちらも同じような見方でございます。見方としては、先ほどは他社借入件数別の表記でございましたが、今度は負債比率別表記と置き換えておりまして、ここでの

負債比率と申しますのが上段のグラフの枠囲みで記載しておりますとおり、顧客の年収に占める全情連の他社借入金額及び当社の残高の割合ということでございます。

今回の4条改正の法律では、年収の33%というところを境にして融資が可能、そうでないと分かりますが、このような見方をしましても、やはり負債比率が70%以上と上がりますと、過払い返還請求率が高くなり、負債比率が低い方は請求率が低くなるという関係でございます。

資料に基づく説明は以上でございますが、このような数値から判断されることにつきまして申し上げますと、現状の返還請求顧客は、多重債務を原因として約定返済が困難となって債務整理を弁護士さん、司法書士さんに依頼しているというのが大多数であると判断しております。

したがって、直近まではたくさんの債務を抱えていたお客様でありますので、このような顧客に融資をするというのは非常に高リスクであると判断しております。現時点では弊社におきましては契約見直し情報が出ている顧客に対しては融資を行っていないという状況であります。

ただし、将来的に単なる権利行使だけで、本当にどこも借りていなくて事業者Bだけ以前借りていました。だから、払い過ぎた分を返してくださいということが多数になってくるようであれば、それは信用リスク上問題がないと考えられますので、そういうお客様には、当然与信付与は行わなければいけないと考えております。

○福井委員　そういう方々というのはどういう方々かもう一度、教えてください。

○事業者B（d氏）　現在、契約見直しというのが出ているお客様は、直前まで多重債務であったという事実があります。ところが、そうではなくて、単に当社とだけ契約して払い過ぎていたから返してくださいということであれば、それは今後融資しても多重債務になるとは想定できませんので、そういうお客様であれば融資してもいいと考えていますが、現時点ではそういうことがあまりないということです。

○福井委員　それは見分けがつくわけですか。

○事業者B（d氏）　71という情報によります。

○福井委員　多重債務であって、過払い金返還請求をした人と、そうではなくて1回限りで返還請求をした方というのは事前に把握できるんですか。

○事業者B（d氏）　当社のみで過払い返還を行ったという方であれば見分けがつきますが、当社では一度も取引がなく、例えば事業者Aさんだけで過払い返還請求。事業者Aさんだけでやって全情連加盟の他社では一切借りたことがなかったということについては、71という情報がなければ、今の信用情報からでは把握することができないと考えております。

○福井委員　今おっしゃったのは、どういう方が一般的になれば余り問題にならなくなるということですか。

○事業者B（d氏）　過去に多重債務という経験がないのにもかかわらず過払い返還請求をしているということであれば、それは単なる権利行使と言うことです。

○福井委員　例えば事業者Bさんは事業者Bさんの過去の契約履歴のある方が事業者Bを相手に過払い金返還請求を1回限り起こして、多重債務ではなかったということがわかるわけですか。

○事業者B（d氏）　違います。当社と取引された方につきましては判断ができるんですけども、

当社と取引のない方については 71 情報というのがあるので今のところ他社さんで過払い返還があったという事実を把握できるのですが、その情報がなければ、当社としては先ほどの他社借入情報がないお客様ということで審査、契約を進めてしまうということになります。

○福井委員 そこは信用情報機関では共有できないわけですか。他社で過払い金返還請求履歴がある方だということについて、71 番以外で共有することは今まではされていないということですか。あるいはこれからも難しいということでしょうか。

○事業者B（d氏） 過去においては、32 番という債務整理報告で行っていたのが、1 年ぐらい前からそれをほぼ全部 71 番という契約見直し報告に変更されました。その後、利息制限法以下で和解したものは改めて 32 番を出すよう変わっておりまして、いずれにしても現時点は 71 番あるいは 32 番という情報があるということで認識をしているというところですよ。

○福井委員 しつこくて恐縮なんですけど、要するに過払い金返還請求の事実に関する情報がなくても、その情報ではなくて 1 回限りの方についてはそれほど信用リスクは高くないという御趣旨ですね。多重債務ではなくて 1 回限り返還請求をしたような方は、与信リスクはそれほど高くないので、貸付があり得るということですね。

○事業者B（d氏） それがわかれば当社としては十分積極的に融資をできると判断できるんですが、今のところこのお客様が過去にどの程度最大でお借入をしていたのかということは履歴としてないのでわからないということになります。信用情報というのはあくまでも現時点での借入がどのぐらいあるかということしかありません。

○福井委員 過払い金返還請求する人たちのかなりのシェアの人たちが、事前にわからなくて後から一種の非常に信用リスクの高いグループに移行する、というお話が先ほど事業者Aさんからあったわけですが、その話と今の話とが整合的なのかというのがよくわからなかったんです。

要するに事前にわからない人たちが、先ほどのお話で私が理解したのは 1 回限りの人で、そのときは 1 回限りやったことがある人かもしれないけれども、例えば属性としては後から不良債務者なり、あるいは信用リスクの高いグループに移行する可能性が高いということだと貸しにくくなるようにも思ったんですが、今の d さんの話はそうでもないということでございますか。

○事業者B（d氏） ここはまさに同じだと思うんですが、結局、後になって信用リスクが低下される方というのは、後になって借入を増やした方だから信用リスクが下がっているということです。

ただ、契約時点では他社で借入がなかった、あるいは非常に少なくても 1 件ぐらいしかなかったという方だと思いますが、その後、1 年、2 年、3 年と取引するうちに借入が 2 件、3 件、4 件と高まって信用リスクが下がっていったということは、過去にたくさん他社借入をした経験がある方で、信用リスクが高いということなんです。それがあらかじめ信用情報機関からはゼロ件だけれども、このお客様は過去に 5 件、6 件、7 件借りたことがあるんですとわかっているならば、初期審査、新規契約時点でもその識別はできるんです。今の信用情報機関では、あくまでも今日時点幾ら借入があるということしかわかりませんので、2 年前、3 年前に 7 件借りていましたとかということがわからないので、事業者Aさんでも初期時点では見分けがつかないということです。

○福井委員 過去にたくさん一遍に借りていた実績自体が今はわからないので、それが本当はリス

クの根幹なんだけれども、その代替指標として過払い金返還請求という事実を 71 番で付けているということですか。

○事業者 B (d 氏) そういうふうに結び付いていると考えられます。71 番が出ている方は、やはり 4 件、5 件とか借りていて、これで返済困難になった結果が 71 番になったという代替的意味合いと今はとらえております。

○堂下参考人 6 件借りていても、自分の収入で完済する人は中にはいるわけですね。それと、過払いを通して完済した人に 71 番のフラグが登録されなければごっちゃになってしまうということですね。

○福井委員 でも、今のお話は過払い金返還請求が多重借入の代替指標で、そちらがわかればいいということであれば、逆に言えばたくさん借りていた人の中で過払い金返還請求をする人としいない人と両方いるわけですね。それはリスクが同じなんですか。そういう御主張のようにも聞こえただけけれども、本当にそうなんですか。

○事業者 B (d 氏) 過払い返還請求をした方というのは、もう確実に返済困難になって、第三者の方に債務整理を依頼した方ということです。

○福井委員 それが大部分なんですか。

○事業者 B (d 氏) ほとんどの方がそうです。

○福井委員 別に困っていないけれども、払い過ぎた分は取り返さなければ気が済まないという義侠心か正義心で取り返す方はほとんどいないということですか。

○事業者 B (d 氏) 今そういう方は極めて少ないと認識しております。

○福井委員 もうお金に困って提起する方が大部分だから、事実上、言わばたくさん借入がある方がわからないので、それと同じような属性を持つ人を見抜く術が 71 番情報だということになりますか。

○事業者 B (d 氏) はい。

○福井委員 そこは他社さんも含めて大体そういう理解でよろしいですか。

○事業者 A (b 氏) はい。そうでございます。弊社におきましてそこは既存の顧客を対象に分析したことがございます。おおむね利息返還請求をする顧客がどういったセグメントの軸を見つける分析をしました。

まず、1 つが返済困難度です。信用リスクがよい、悪いという中で悪い方。もう一つの軸がありまして、過払い返還を請求した方の戻り金額が高いか低いかがです。返済が困難で返還請求するとたくさんお金が返ってくる。このセグメントを中心に返還請求の率が分布してございましたので、おおむねここがポイントかと思っています。

○福井委員 そうしますと、逆に言えば、過去のある一時期に 7 社、8 社から借りていたというような過去の履歴も完全に信用情報機関で共有できるのであれば、過払い金返還請求の履歴はなくても、ほぼそちらで代替できるということですか。

○事業者 B (d 氏) 割合がどの程度かはわかりませんが、相当数代替できると考えています。

○福井委員 それはとれないんですか。

信用情報機関に各社からこの人はこの期間にこれだけ借りていましたという事実を登録したら名寄せすることはできるような気もするんですが、物理的に何か難しい事情があるんでしょうか。

○事業者B（d氏） センター側の技術的な問題はわかりませんが、現時点ではそういったものはありません。

○安念委員 他社の過去の借入、返済に関する情報というのを今は取れないんですね。

○事業者B（d氏） 一部だけ完済しましたという情報がありますが、登録期間は極めて短いです。

○事業者A（b氏） 他社で過去最高何件だったという情報は一切ほかの業者はわかりませんので、お互い分かり合えないんです。

○福井委員 それはお互いに出し合うことにしましょうという合意は難しいですか。

○事業者A（b氏） それは月々とか、定期的に各社が報告しているわけですから、センター側の方でそういった各社のピーク時点は何件だったんだということがもし存在するのであれば、それを各社が見に行けば過去の履歴がわかる仕組みができるものと思われま。

○福井委員 ありがとうございます。あと、続きのお話をお願いします。

○事業者B（d氏） もう一点だけお伝えしたいんですが、ただ、そうは言えども、今は契約見直しの方はすべて融資をお断りしておりますが、やはりそれがベストとは当社では考えておりません、この中でもどういう人が今後の良好取引が期待できるお客様であるかというのを識別するノウハウを構築して与信付与を行っていくということが営業上の課題でありますし、適正な与信というものにつながっていくと認識しております。ただ、今はノウハウがまだ見分けていないという状況であります。

そういう状況ですので、現時点でこの契約見直し情報がなくなると、過去、多重債務者であって破綻したという事実がなくなると適正与信が難しくなっていくものだと考えております。

○福井委員 ありがとうございます。それでは、もう大分時間が経過しましたがけれども、少しだけ議論させていただければと存じますがいかがでしょうか。

もし仮に 71 番の情報をつけられなくなったという人為的な規制が生じてしまった場合に、その後の与信行動と言いますか、融資の審査なりはどう変化するか、ということなんですけれども、そこはこういうイメージでよろしいんでしょうか。

すなわち、その分だけ危ない方と危なくない方を見分けにくくなるので、平均的に見た貸し出しの利率、あるいは返済限度額などの何らかの意味での返済条件を、借り手全般について一定の疑わしい人が混じっている分だけ顧客側に全体的に不利にするということで防衛せざるを得なくなるということになりますでしょうか。

どうぞ。

○事業者A（b氏） 一応、与信基準につきましては勿論、経済合理性もその範疇にはいっておりますので、新規に融資する方、全体からの収益を計算しているわけです。一定のリスクのある方が含有されれば、結果的に貸倒れ額が増えてしまう。それに基づいて結果的に与信基準を厳しくせざるを得ないということが発生するものと見ています。

○福井委員 逆に言えば、安全な人に対しても不利な条件しか提供できなくなるという弊害が生じ

るであろうということですね。

○事業者A（b氏） はい。

○福井委員 ありがとうございます。

○安念委員 先ほどの大手4社さんのCDS価格のことがありました。これは我々素人の、言わば常識的な読み方ということなんですが、社債での資金調達是不可能もしくは極めて困難ということの意味していると解してよろしいんですか。

○日興シティグループ（津田氏） そうです。12ページのCDS、クレジットデフォルトスワップは、そもそもボンドの投資家が、ボンドのデフォルトリスクを解決するための保険を払って、CDSを取った側から万が一のときには保険金を取るというシステムでございます。その保険料が年間5,000b。

○安念委員 ということは、100億の社債を買ったら50億払ってヘッジをしなければならぬということですね。

○日興シティグループ（津田氏） そういうことになります。

○安念委員 そんなことをする人は世の中に普通いませんね。そうでないですか。

○日興シティグループ（津田氏） 証券会社の立場としては、仮の話ですけれども、例えば事業者さんが60%の表面クーポンの社債を発行されますと、5,000bのCDSを待ちは同じ期間にいたしまして、それをハンバーグのような形でお渡しする。そうしますと、完全ヘッジで10%取れますという営業をするわけです。

ところが、表面クーポン50%の社債などということは事業者さんにとってはもうできないわけです。それを今度は調達して貸付金に回す場合は、やはり60%の貸付金がないとだめなんです。ですから、いわゆるこのCDS価格がマーケットで出ている限り社債は不可能です。社債で調達することは不可能です。

銀行も実は本来このCDSというのは社債の方のヘッジに使っているんですが、なぜこんなに価格が上昇しているかと言いますと、銀行団が消費者金融に融資をなさっているところが、いわゆるCDSで融資をヘッジされているんです。それで価格が上昇しております。

○安念委員 なるほど。そのメカニズムはわかりました。

○日興シティグループ（津田氏） それの反対ポジションを持っていらっしゃるのが保険会社です。

○安念委員 わかりました。それともう一つ、これはひょっとすると津田さんの御専門から離れるのかもしれませんが、私がこの問題でもう一つ非常に憂慮しておりますのは雇用の問題でして、これだけ雇用が厳しくなっているのに、相当数の雇用を吸収しておられる貸し金業者さんの業容がだんだん縮まっていくと、当然のことながら解雇したり、中には倒産するところも勿論現に出ているわけです。津田さんだけでなくも結構なんです、業界としての雇用というのは相当シュリンクしているのではないかと私は思っているんですが、どんな感じなんですか。

どなたでも結構なんです、もし津田さんが御存じであれば教えていただきたいと思います。

○日興シティグループ（津田氏） 業者さんの数が物すごく減っておられるので、多分、雇用は、解雇されたり、あるいはリストラクチャリングによって他の仕事に行かれていると思いますけれど

も、今、景気が悪いですから相当厳しいかと思えます。これは消費者金融に限らず不動産セクターでも同じなのです。

○安念委員　ただ、この客観情勢だとリストラでしのげるというのとは違いますね。もうとにかく判例が次から次へと「お前たち死ね」と後ろから鉄砲、刀を出して撃ち続けているわけですね。

○日興シティグループ（津田氏）　リストラクチャリングはその他般管費を貸付金で割りました費用を低下させる以外にないんです。

仮に他の業者と合併させてスケールメリットを与えたとしても、資金調達金利、不良債権の発生、過払いはスケールメリットにはなりません。すなわち、広告宣伝費や電算機費を減らす以外にないので、合併させようがこれは不可能なんです。

ですから、このセクターは私から言わせれば、今日いらっしゃるので大変失礼なんです、ゴーストコンサーンとはもう言えないと考えています。私の親会社、シティバンクも同じように抱えておりますので、私もシティバンクには回収一本でもうすべてビジネスを消滅するように提案しております。

○安念委員　大変明快な御説明をいただきましてありがとうございます。

○福井委員　どうもありがとうございました。

以上