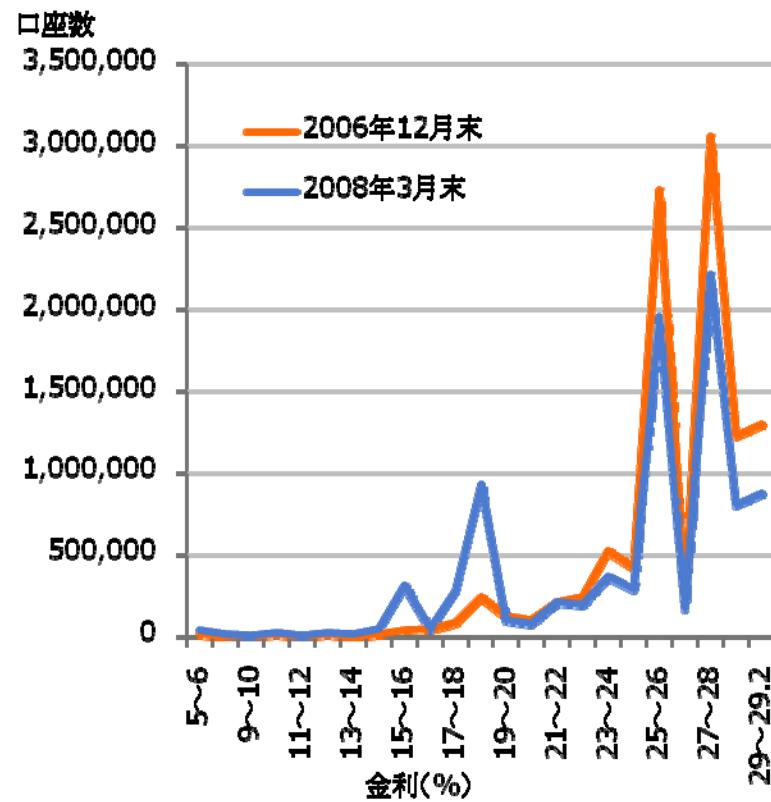


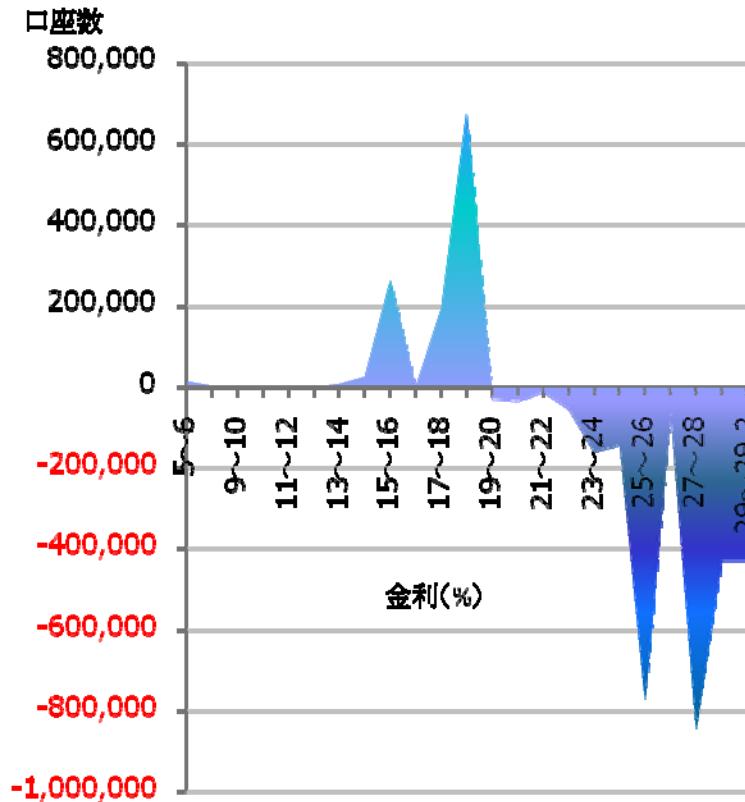
金利帯別の口座数の推移 [資金供給者側(消費者金融大手7社)の実態]

金利帯別の口座数分布の比較

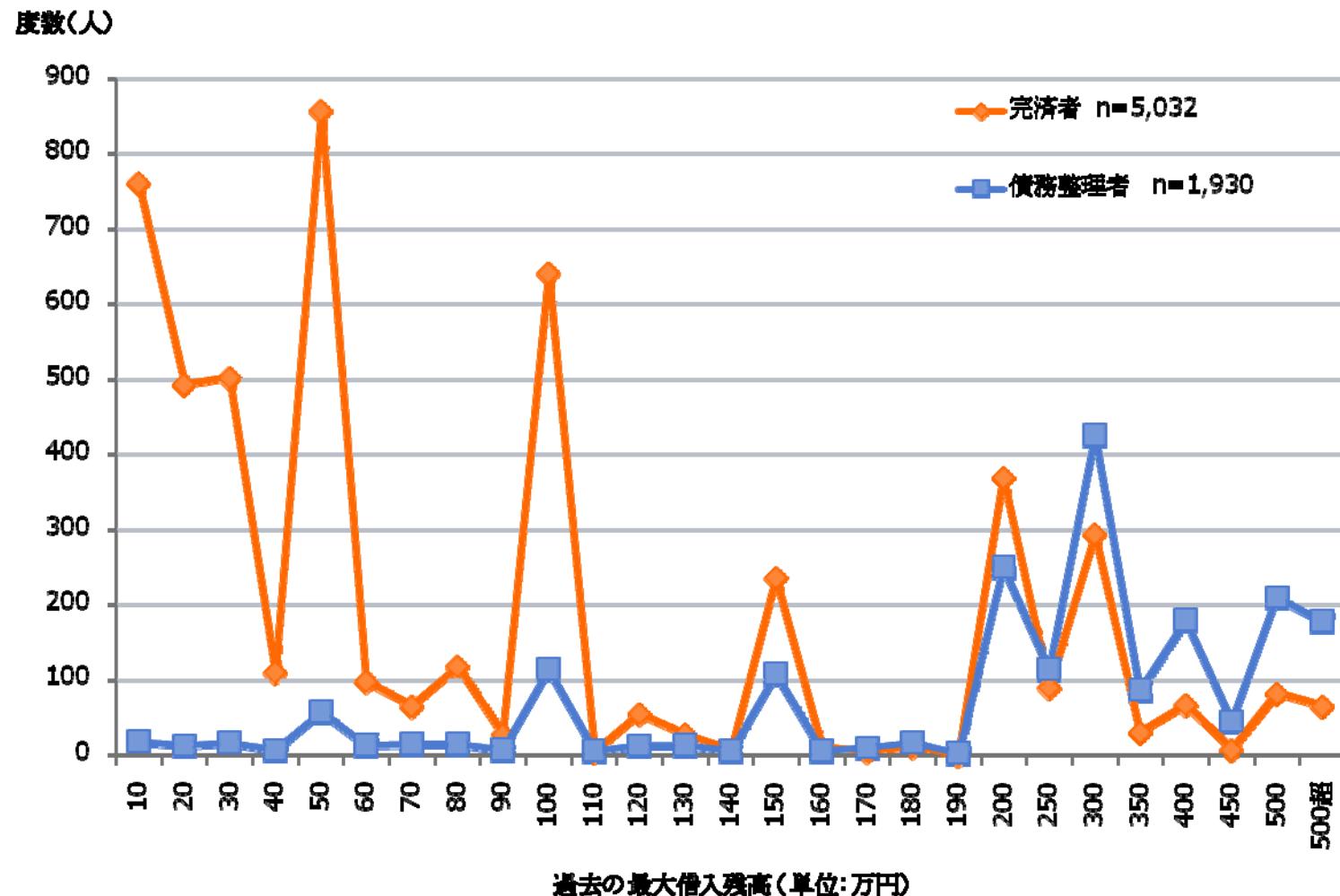


金利帯別の口座数の増減

(08年3月末の口座数 - 06年12月末の口座数)



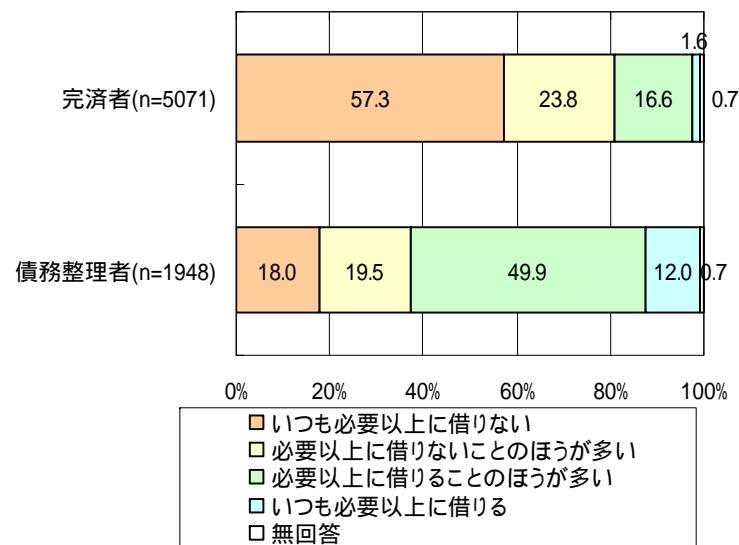
「完済者」と「債務整理者」の最大借入残高の分布 [資金需要者側の実態]



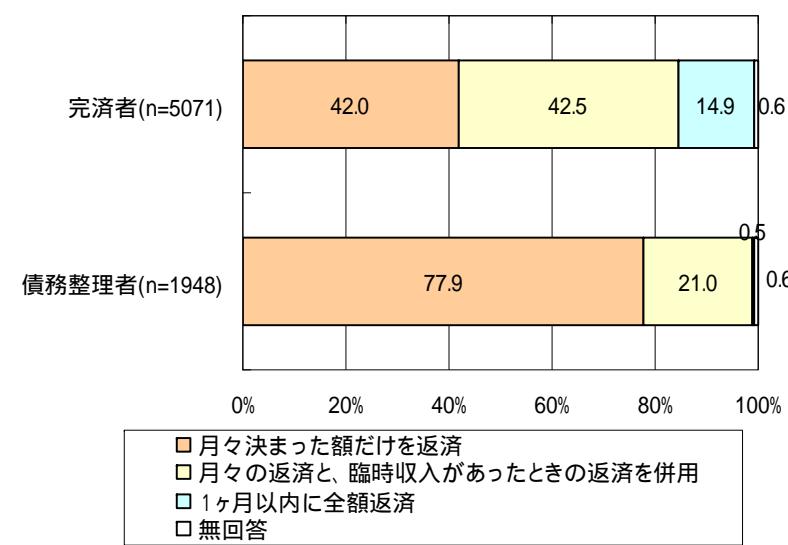
注意: 図表中、nはサンプル数(該当回答者数)を示す。以下、同様。

過去利用者の債務行動(完済/債務整理別) [資金需要者側の実態]

(a) 利用の仕方の自己評価
(完済/債務整理別)

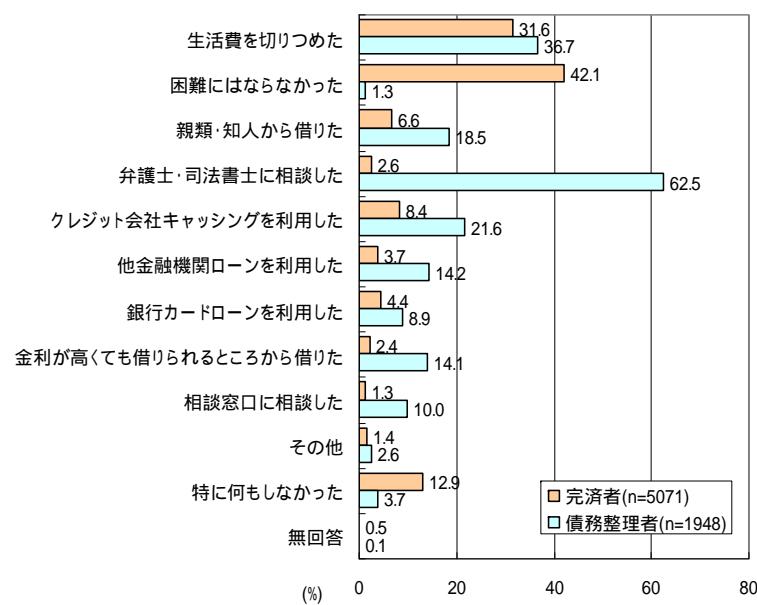


(b) 主な返済方法
(完済/債務整理別)

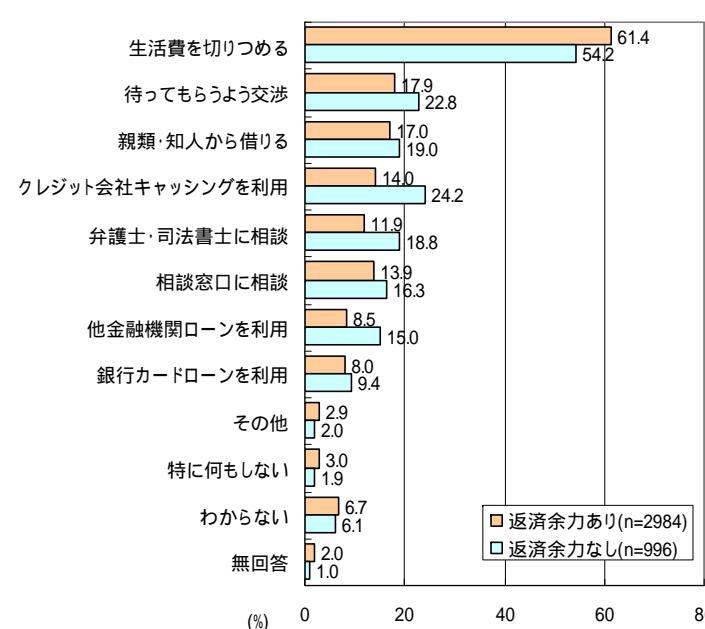


返済が困難になった時の対応 [資金需要者側の実態]

過去利用者による返済が困難になった時の対応
(完済/債務整理別)

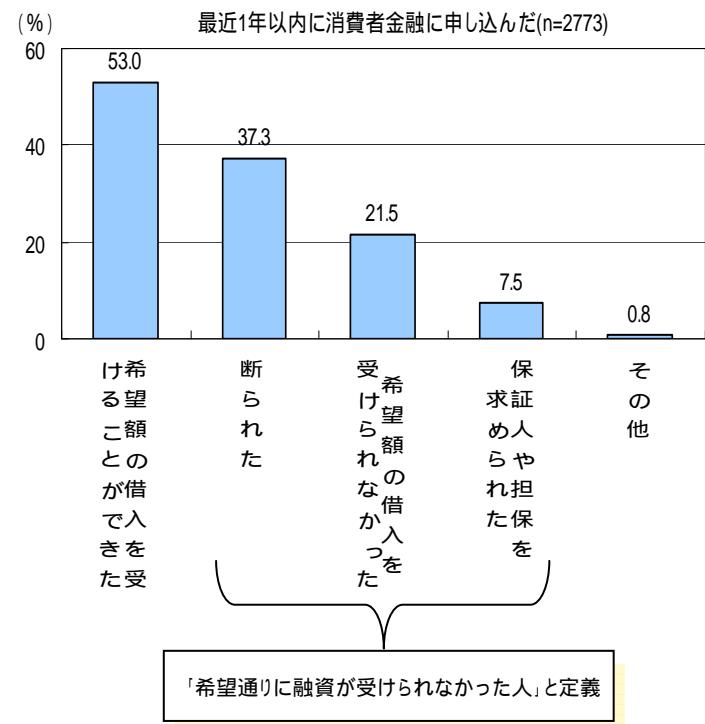


現在利用者による返済が困難になった時の対応
(返済余力あり/なし別)

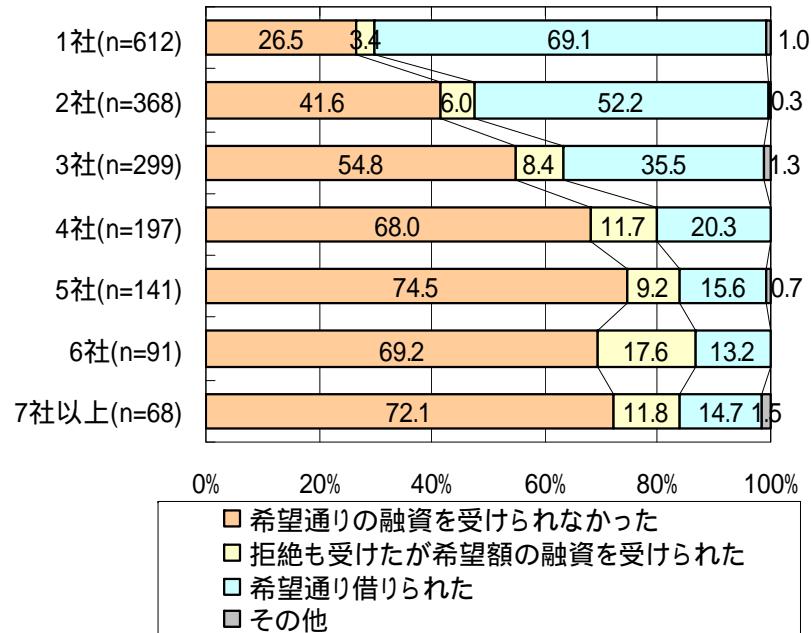


消費者金融への申し込みの状況と 現在の消費者金融借入者数別の成約状況 [資金需要者側の実態]

最近1年間の消費者金融への申し込みの状況 (申し込んだ人ベース)

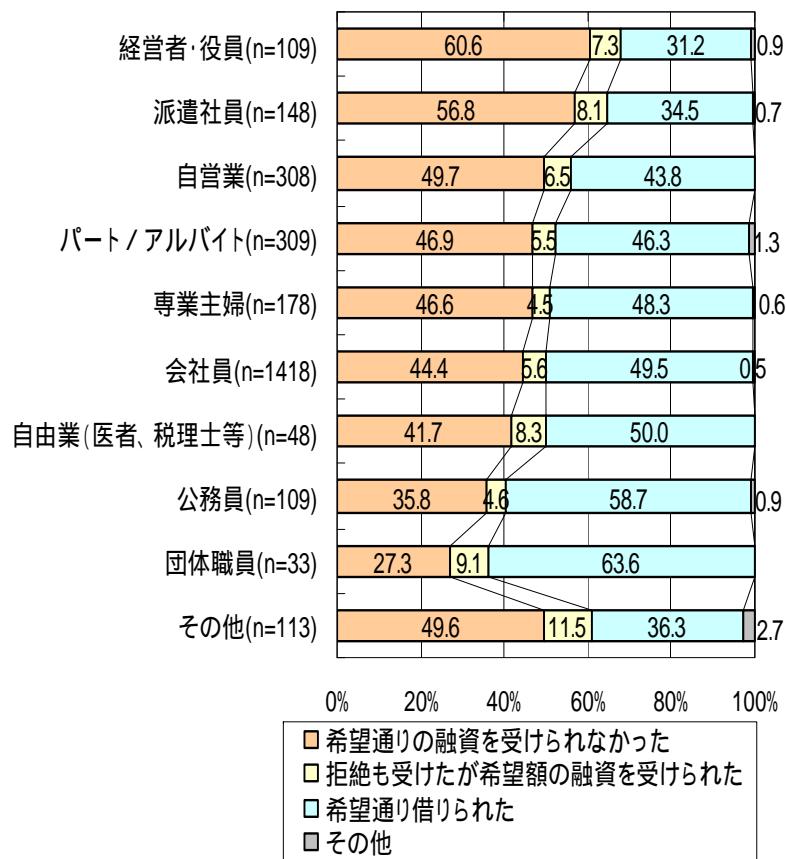


現在の消費者金融借入者数別の成約状況

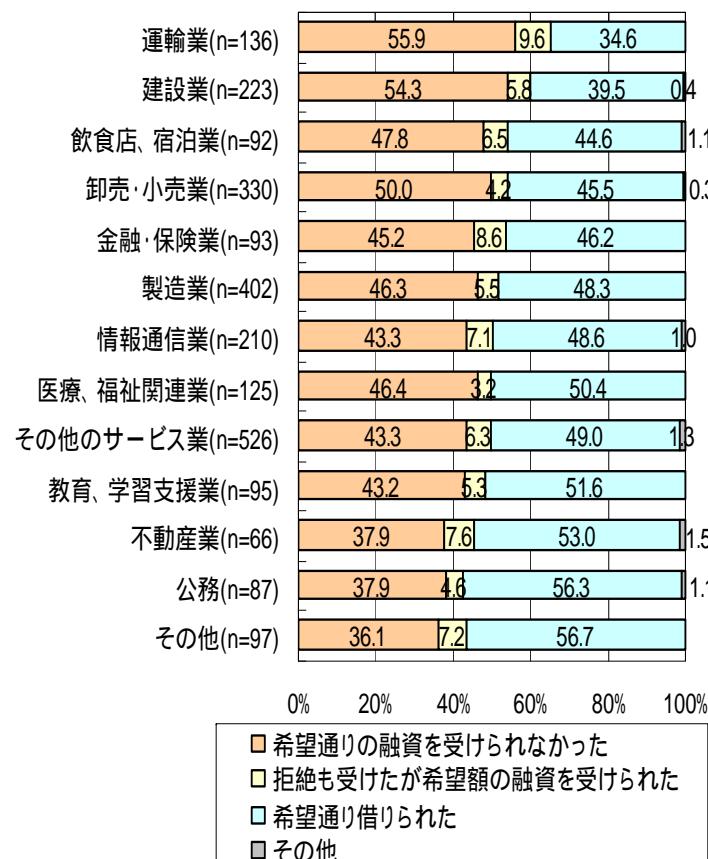


就労条件別の成約状況 [資金需要者側の実態]

(a) 職業別

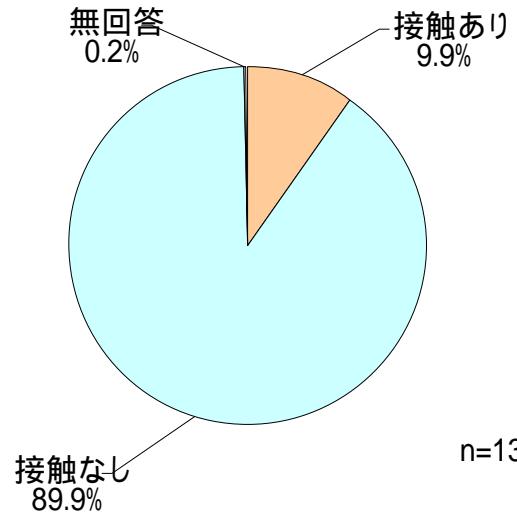


(b) 業種別



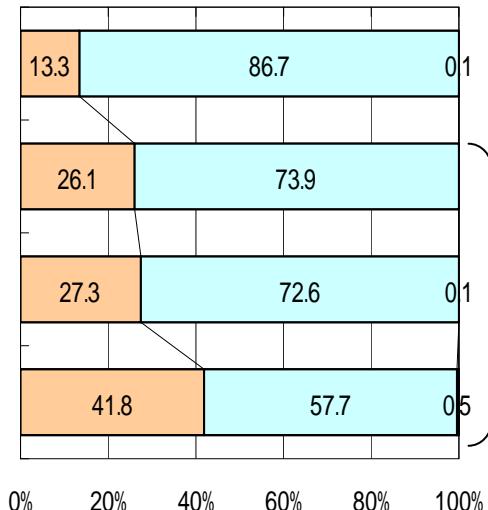
ヤミ金融との接触状況 [資金需要者側の実態]

ヤミ金融との接触状況



消費者金融申込時の対応別の
ヤミ金融との接觸状況

希望額の借入を受けることができた(n=1471)



希望額の借入を受けられなかった(n=595)

断られた(n=1035)

保証人や担保を求められた(n=208)

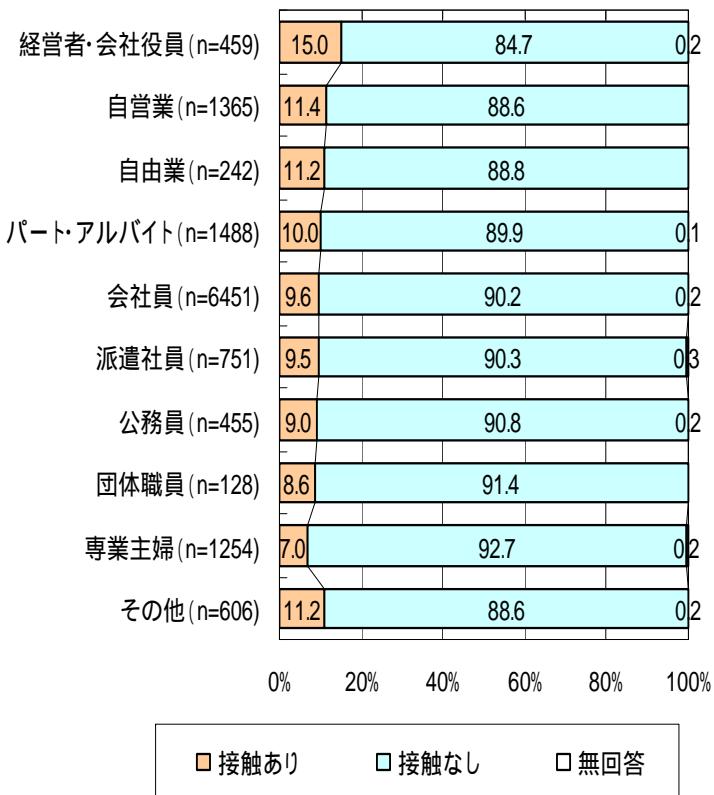
希望通りに融資を受けられなかつた層

□ 接触あり □ 接触なし □ 無回答

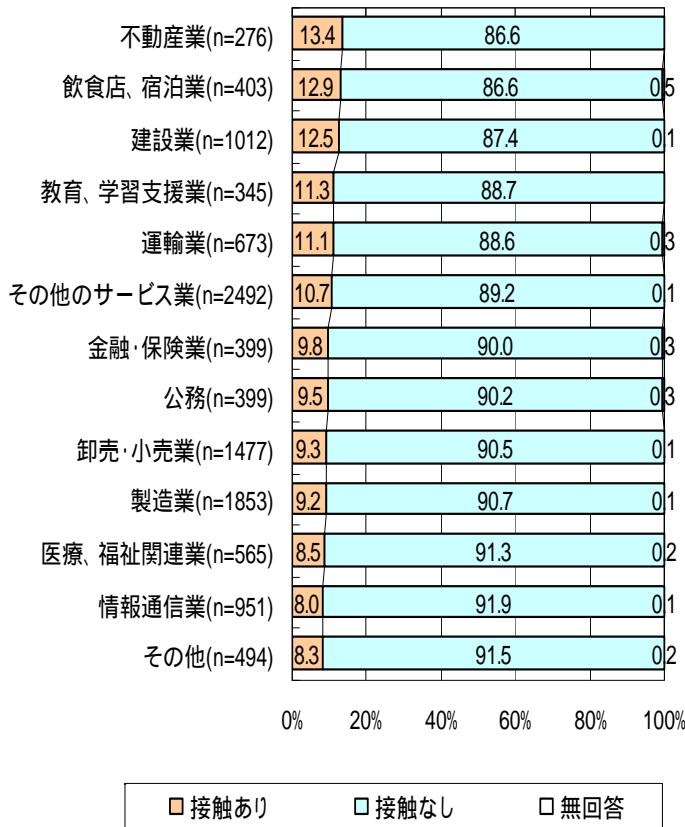
ヤミ金融に接觸したものの、実際には借入を行わなかつた利用者も「ヤミ金融接觸者」に含めた。

就労条件別のヤミ金融との接触状況 [資金需要者側の実態]

(a) 職業別



(b) 業種別



ヤミ金融接触者の心理特性(各グループの心理特性の得点平均) [資金需要者側の実態]

	n	セルフコントロール力			ソーシャルスキル力	
		自己統制力	思考的向性	対処様式	社会的向性	ソーシャルサポート資源
ヤミ金融接触者	1,302	5.37	4.50	7.34	6.48	8.00
完済者	5,071	5.97	4.46	7.31	6.13	8.07
債務整理者	1,948	5.72	4.69	7.22	6.37	7.86
返済余力あり	2,984	5.84	4.67	7.16	6.23	7.90
返済余力なし	996	5.79	4.81	7.04	6.02	7.35

- ◆**自己統制力**: 自らの行動をコントロールする力の強さを指し、高点群には「忍耐強い」「慎重」などの特徴。
- ◆**思考的向性**: 物事を考える際の態度を指し、低点群には「熟慮的」「計画的」などの特徴。なお、本因子は他の因子と異なり、低点ほど金銭管理面でポジティブな評価となる。
- ◆**対処様式**: 困難に直面した際の処理の態度を指し、高点群には「積極的」「効果的対処」などの特徴。
- ◆**社会的向性**: 他者に対する際の態度を指し、高点群には「社交的」「人間好き」などの特徴。
- ◆**ソーシャルサポート資源**: その人のもつ周囲の支援ネットワークを指し(本調査では特に情緒的側面に絞っている)、高点群は「豊富」、低点群は「脆弱」。

ヤミ金融接触者の債務行動例

「ある男性は社交的であり、日頃、友人から飲み会の誘いを受ける。金銭的に余裕はないものの、誘いを断ることができず、借錢しながらも飲み会には頻繁に参加している。その結果、借入残高が膨らんだことで新たな借入が不可能となった。しかしながら、この男性は人一倍、頑張る力が強いため、ヤミ金融からお金を借りるまでして飲み会に参加してしまう。そして、ヤミ金融から脅迫的な返済を迫られると、友人からの借入で急場を凌ぐ。」