

## 第1回 独禁政策・生活基盤TF議事概要

日 時 : 平成21年4月10日(金) 10:00~11:10

会 場 : 永田町合同庁舎1階 第2共用会議室

議 題 : 有識者からのヒアリング

「過払い金返還請求履歴の取扱いについて」

出席者 : ○規制改革会議

中条主査、安念委員

参考人 堂下 浩 氏(東京情報大学 総合情報学部 准教授)

○事業者A a氏 c氏

事業者B b氏

議事:

○中条主査 それでは、時間も来ておりますので、早速ヒアリングをさせていただきたいと思っております

それぞれ、事業者Aさんと事業者Bさんから15分程度御説明をいただいて、それから御質問をさせていただくということで進めていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

では、先に事業者Aさんからお願いしますか。

○事業者A(a氏) 本日は、お忙しいところどうもありがとうございます。

それでは御説明をさせていただきます。

○安念委員 どうぞお掛けになって。国会じゃないんだから。

○事業者A(a氏) 済みません。

現状の金利帯でリスクの少しでもあるお客様というのは、私どももビジネスとして融資ができないという判断をしています。

私どもの消費者金融のビジネスモデルとしまして、貸し倒れを抑えるために与信判断を何十年もかけて構築してきているわけでございますけれども、その中で、結果、コード71は多重債務の防止につながるのではないかと我々は考えています。

多重債務者とは、これはなかなか一概に判断しがたいものでございまして、例えば同じ収入、同じ負債がある顧客がいたとしましても、片やキャッシュフローが回った通常どおり返済いただくお客様、片や、そうではなく行き詰まってしまうお客様、この辺の判断はやはり非常に難しく、そういうところから、過去の貸し倒れ状況等の分析を重ねながら構築してきております。

そういった中で、顧客の生活レベルとか性格というものがどうしても影響してくるんですが、その判断は非常に難しく、情報は少しでも多く欲しいというのが現実でございます。

私どもが判断できる情報は一片しかございません。例えば住宅ローンであったり、銀行からの

負債であったり、そういうものは全く見えません。そういう中で判断するところから、情報は少しでも多く必要だと思います。

次に、「71登録の必要性」でございますが、まず、私どもの考えとしては、過払いの発生、これは、取引期間の長いお客様がどうしても過払いになります。

データがあるんですが、取引が5年以上になると過払い返還が非常に増加します。貸し倒れ状況もそうですが、取引期間が長いと貸し倒れになる確率は非常に上がってまいります。更に、情報センターの他社の借入状況も、弊社の貸し倒れ分析からしてみますと、やはり件数、金額とも増えていけばいくほど貸し倒れが増加します。では、過払いはと見ますと、同じように推移しております。

更に、こういった取引が長いお客様とか他社の借り入れが多いお客様というのは、どうしても何らかの事情、原因があると思われまます。その原因が解決されれば、その後はそういった状況には陥らないと思えますが、解決されなければ、例えば、何らかの要因でそのとき一たん負債がなくなったとしても、借り入れをしなければならぬ理由があった以上、再度同じことが発生するのではないかと。

そうしますと、例えば71が消えてしまいますと、過払いという要因から負債がゼロになった状況が我々からは見えません。そういう中で貸し付けを行うということは、全くリスクの判断ができないまま貸し付けを行うことになってしまいますので、私どもとしては、まず、71というのは非常に重要な情報だと認識しております。

やはり情報は多くあるべきであり、その貸付判断自体が、我々がリスクを背負ってやる以上、貸付判断は業者に任せないと、リスク回避ができないということは、ビジネスが成り立たないというお話になるのではないかと思います。

私の方からは、以上です。

○中条主査 ありがとうございます。

それでは、事業者Bさんをお願いします。

○事業者B（b氏） 冒頭ございましたように、71のフラグの有用性について何かエビデンスがないかなということで当たっているんですが、いかんせん、71のフラグが開始されたのが2006年の後半からでございますので、いわゆる統計的にきちんと説明できるようなたまたまデータは実態としてなかなかないというのがまず前提にあるということをちょっと御承知おきいただきたいと思えます。その中で、感情論で議論されるべきではありませんので、私なりにちょっと工夫して資料をつくってみました。

まず、業界全体の過払いの実態はどうなっているんだみたいなところは、つい先日、日本貸金業協会から白書が刊行されておまして、そこでアンケート調査ですが、2006年、2007年の各業態別の実態といったものが記載されていますので、昨日、貸金業協会の方に、こちらの事務局にも資料を送付するように要請しておきましたので、後日、届きましたら、御参考にさせていただきたいなど。4章に載っていますので、お願いしたいと思えます。

それでは、説明させていただきます。

過払いについては、当社の場合、実数としてのイメージは、月間平均40億円強のキャッシュアウトで、月間平均7,000件ぐらいのお客様にそれが発生していると。だから、ざっと単価を見ると60万円ぐらい。平均ですから、多いお客様は1,000万円超もございますし、少ないお客様は数千円なんていうものもございますので、あくまでも平均値です。中央値がどの辺かは、ちょっと見ていません。

過払い顧客の、実数の比率の中で、既に当社との取引を完了されているお客様が右肩上がり非常に増加してきている。今や約40%、過払い、だから40数億円のうち17~18億円のキャッシュアウトは、既に残高のないお客様、当社を卒業したからといって、ほかの会社さんを利用されているかもしれませんので、一概に多重債務者かどうかというのは言いにくいところですが、傾向としてそういうものが見られるというのが一つございます。

この点に注目して、少し分析してみましたので、説明します。

今度は、実際に2006年の後半から71のフラグが立ち始めたんですが、新規で申し込まれるお客様、その中で、実際に71で貸したお客様がいるかどうかちょっとのぞいてみました。当社の場合、見当たりませんでした。規定ではそう定めていないんですが、やはり2006年でフラグが立ったお客様で、2007年、2008年に借りに来るとするのは、少しおかしいのではないかと思っていまして。では断った人、実際、申し込みに来たけれども当社が断った人はどんなかというのをクォーターごとにこれも追ってみました。そうすると、不思議なことに、これも右肩上がりが増えていきます。いわゆる巷間言われるところの、過払いはまさに多重債務者の問題解決に有効なんだ、それで多重債務者の生活が改善するんだと言われている一方で、数は極めて少ないものの、過払いの後、何らかの形で資金が必要になって借りに来ざるを得ないと。この方々は、当然のことながら当社ではお断りしたわけですが、先ほどaさんから説明があったように、嫌なところへ行行って余計な被害に遭わなければいいなと心配されるような方々ではないかと。

一番気にかかるのは、この右肩上がりはどうも増えそうだなと。これはデータとしてこれから追っていかねば何とも言えないところですが、最後にもまた御説明申し上げますが、実は、71のフラグというのは5年たったら消えてしまいます。完済顧客の情報は、今は日本信用情報機構ですか、そこは昔からのルールで、5年間しか保持しません。したがって、普通、生活破綻した人は1年や2年で解決できるとは思えません。やはり数年かかるだろうと。そうすると、5年たってフラグが消えるということについては、そこで改めて属性を審査すればいいじゃないかと。これは私どもは全く何とも思っていないところなんです。ところが、5年も満たない中でフラグを消してしまって、過払いをした人としらない人とが全く見えなくなってしまうというのは、信用情報機関というのは、顧客側にとっても一つのメリットがあるものなんです。当然、業者側に役に立たなければ、これは、また過去の過ちを起ししかねない。したがって、5年間フラグを取っておくぐらいはいいのではないかと、また最後に言わせてもらいたいと思っています。

それでは、先ほど御説明した人たちについての介入動向。過払い請求時、例えば弁護士さんを使ったり、司法書士さんを使ったりしてくるお客様、これを介入と呼んでいます。個人請求とい

うのは、そういう手段を持たずに個人で請求してくるお客様ですが、現場実態から言いますと、必ずしも自分でノウハウを研究してというのではなくて、必ずだれかに知恵をつけていただいて、それは消費生活センターの人なのかもしれませんし、あるいはちょっとよからぬ連中のあれかもしれないませんが、どうもその感じを見てみますと、9割以上は、大体、弁護士先生や司法書士先生、すなわち、これはどういうことかという、もともとせっぱ詰まって債務整理のために駆け込んだところ、何だ、ここにお宝があるじゃないかということでやって来られる方が、多分大半なんだろう。大半というか、ほぼすべてなんだろう。一方で、何らかの形で、例えば身内とか友人とか、あるいは知人とかに相談したら、いや、こんな方法があるぞと言われたのが個人の方々からの話なんだろうと思います。

不思議なことに、当社に残のあるお客様ではなくて、当社との取引が既に終了しているお客様の比率の方がはるかに高い。これは何だろうというところで、ここはちょっと、もう少しヒアリングをしてみないと何とも追いかけれないところなのだろうけれども、どういうことを表すのかというのは、今の段階では何とも言えません。私が不思議だなと思っているところです。

それから、先ほどaさんからございましたLE件数と過払いの相関ということでございましたが、当社もそれをクォーターごとに見てみました。そうしますと、残有り顧客、すなわち、当社に残があるお客様については、どうやらクォーターごとに見ても、他社借入件数と過払い請求への相関は、どうも正の相関がありそうだ。ところが、既に当社を完済されているお客様を見たところ、5件以上という大きな債務を抱えているお客様はたくさんいらっしゃるんですが、それ以下の件数は相関が見られませんでした。これは何だろうかということで、2006年と2008年を見てみました。そうしましたところ、若干、比率は2006年より2008年の方が増えているものの、むしろ2006年当時の5件以上のお客様より2008年の5件以上のお客様の比率が減って、それよりも低いお客様からの過払い請求がどうも発生している。これも何だろうなと疑問に思ったところです。

ちょっと長くなって申し訳ありません。

今度は、取引期間別に見てみました。残有りのお客様からの過払い請求、これは新規から過払い請求が起こった期間を示しています。当然のことながら、取引年数が長くなるにつれて過払いが増えていくわけですが、不思議なことに、これは数が少ないせいもあるんですが、15年超になりますとがくっと減ります。

それから、完済のお客様。この完済のお客様につきましては、完済から何年たってから当社に過払いの請求を起こしているか、これもクォーターごとに追ってみました。期間別には、残有りと完済との傾向性は余り変わらないんだなと。

今度は、その完済のお客様の更に見てみました。実際にそれぞれ完済されたお客様が、当社と取引を開始して完済されるまで、どれくらいの年数がかかっていたか。新から完済するまで5年以下というお客様が圧倒的に多くて、じわじわと増えていると。あとは、長い年数のお客様はじわじわと減っている。取引平均期間は6.85年から6.52年までじわじわと減ってきていると。これはあくまでも完済されたお客様の特徴をつかんだところです。

では、その完済されたお客様たちが、完済から過払いまでの間にどのぐらいの年数をかけて過

払い請求をしてきているかというのを見てみました。そうすると、2006年から2008年までのトレンドを見てみますと、短い年数で請求をしてくる方々、すなわち1年以下というような方々は減っている一方で、3年以上とか、10年超までも含めてですが、じわじわと増えている。すなわち、完済から過払い請求までの請求の平均期間は3.11年から4.15年までじわじわと増えてきているというのが一つ言えます。

ここまでのところで仮説を立ててみました。2000年10月から弁護士の広告が解禁になったんですが、弁護士のテレビ広告が実際に行われるようになったのが2006年後半から2007年、最近も頻繁に行われています。それから、電車の中張り広告というのものも、先生方も含めて、よく目にされる場所だと思います。

そうしますと、実は、LE件数の低い方々でも、あるいは既に完済して相当年月のたっている方々でも、もう一度掘り起こしてみませんかという、まさにコマーシャル効果の一つの現れが出ているデータなのかなということが仮説的には言えるのかなと。これもインタビューしてみないと何とも言えないところだと思うところがございます。

次は、職業も含めて、どんな人たちかなというプロフィールをのぞこうとしました。これは、何が言いたいかといいますと、変化がありませんということと言いたかったので、私どものお客様、社会保険とそれ以外の比率は、大体、お取引顧客の6：4の割合でございます。実際に過払いを請求してくるのも6：4の割合でございました。当然のことながら、顧客層の数によって、その比率は、パートになるにつれて低下していくと。

それから、参考のために男女別ものぞいてみました。当社の顧客層は7：3で男性と女性です。これは過払い請求の顧客の傾向も変わりませんでした。

それから、ランクというものがございます。実は、当社は0～13ぐらいまで事故率別のランクを設けております。例えばこのランクの年収は幾らかと聞かれると非常に困ってしまうんですが、年収とかそういうことではなくて、例えば、0ランクの事故率といいますと、貸して倒れる確率がほぼ30%超である。13ランクの確率というと0.数%以下だというようなことで、便宜上、そういうふうに分けております。

その方々から過払いが起きてくる、すなわち5ランク以下というのは、当社で言うところの低属性、すなわち、現在は貸し出しをストップしているお客様です。それから、7～10ランクというのは中程度のお客様です。それから、11ランク以上というのは、場合によっては100万円超の融資額を設定できるようなお客様でございます。

そういった方々から過払い請求がどういうふうに起きてきているかというものを、これもまたクォーターごとに見てみました。残有り、それから当社との取引を終えた完済、同じような傾向値です。意外と驚いたのは、高ランク層のお客様からの、事故率が低いと思われたお客様からの過払いの請求が非常に高いところが、クォーターの中では若干逆転しているようなところもあるんですが、おおむねそういうことが言えると。

これもどうなんだろうと思って、2006年当時から2008年当時を時系列で追ってみました。2006年当時は、当然のことながら低ランクのお客様の方からの請求の比率が高かったです。ところが、

2008年になると逆転しております。これも、私は、もしかしたら弁護士さんとか司法書士さんの啓蒙が影響しているのかなということを実は危惧している次第でございます。

さて、ここまでが、比率ではございますが、どうも過払いの傾向値として、お客様の動きが変化している中で、本当に多重債務者の方々が、あるいは生活困窮者の方々が来ているのかなと疑わしく思える部分が若干うかがえるのではないかとこのところがございます。

当社は子会社を持ってまして、キャッシング専門の店舗を持っていた時期がございました。およそ1年ほど前に全店を閉鎖しております。昨年4月17日時点のデータですが、その子会社でキャッシングしているお客様の中で、JICで71が立っている、フラグが立っているお客様を1年前に除きました。そうすると合計32件ありました。これはデータと言えるのかどうかわかりません。それで、そのお客様が現在どうなっているかを見ましたら、87.5%は倒れていました。

それから、事業者Bでは、当然のことながら71番に貸しているのは見えませんでした。しかし、CICは71というフラグを持っていませんので、CICの事故区分3というのは、延滞後完済という事故区分でございます。CIC情報で延滞後完済、すなわちゼロ件というもの、そういうお客様に貸して、3月31日時点でそのお客様たちがどうなっていたかというのを見たのがこの数字でございます。3月31日時点で、事業者B全体で294件ございました。そのうち6割の方は倒れていました。これが全部71フラグとは言い切れないのですが、この中に含まれていると。

すなわち、冒頭に申しましたように、5年間で消える71フラグなんですが、その5年もたたないうちに、フラグが立ったまま借りに来ている人たちは、また再び生活困窮、あるいは多重債務という言い方になるのでしょうか、破綻する蓋然性が極めて高い。したがって、こういう方々には、やはり当時の与謝野金融担当大臣がおっしゃったように「貸さぬも親切」というふうにすべきではないかと考えられます。むしろ、こういう方々については、何らかの公的救済といったものを図っていくべきではなからうかと。そのかわり、5年たつてフラグが消えたら、これは各社のリスクで、この方の属性が改善しているのであれば十分に融資できるのではないと思われるデータでございます。

少し長くなりましたが、済みません。

○中条主査 ありがとうございます。

まず、この貸金業に対する規制一般の議論はちょっと横に置いておきまして、これについては、規制改革会議としても、総量規制をすることだとか、金利を規制することだとか、そういった点については問題であると考えているわけですが、まず、その話はちょっと置きまして、取りあえず、過払いフラグを残すべきかどうかという点について集中して御意見を伺いたいんですが、私が今、御説明いただいたところでは、過払いフラグが立っているというのは、事業者の方から考えますと2つ意味があって、1つは、そういう過払いフラグを立てているお客さんには貸したくないよねと。両方とも貸したくないよねなんですけれども、そういう請求をされると困るよねという意味だよね。それは事業者としてはわかります。もう一つは、それはリスクが高い人なんだから、返せる可能性の低い人なんだから貸したくないよという意味と、この2つがあると思うんです。

前者の方は、これは、事業者としては理解できるんですが、だからそのフラグを残さなければいけないとはなかなか言えない話なんですよ。これは、勿論、私は個人的には過払い請求というものができるとおかしという考えですけども、しかし、今は過払い請求をできることがいかにどうかという話は、これはちょっと横に置いておいて、一応そういうことができるという前提で話しますと、一応、認められていることであるから、これを権利として要求してくる者に対して、そういうやつはだめだという言い方はできませんよねという話です。

そうすると、2つ目の返済能力がないかどうかということも71がある程度示しているということが証明される必要があるわけですね。その点についての証明というのが、今の御説明では、私は余り明確に理解できなかったんですが、私だけですか。

○安念委員 いや、私も率直に。ただ、資料的な制約がそもそもあるということでしたから、これはどうにもしようがないところがあるんでしょうけれどもね。

○中条主査 ぶっちゃけ言いますと、そこが欲しいんですね。

○事業者A（a氏） 弊社でもそうですけれども、71のフラグが立っているお客様に融資をすれば、その動向というものが結構分析できるんですが、なかなかそういうものがないものから。

○安念委員 私どもは、実は、貸金業法はそもそもおかし、71のフラグが必要だという前提なんです。その上で、今おっしゃったように、71のフラグが立っていることがわかっている人間には、もう貸しませんと、これを金融庁にいわば逆手に取られるわけですね。ほら、貸していないじゃないか、71があると貸さないというビヘービアしか取らないと。本当なら、71を利用して、それがリスク判断に結びついていないとおかしいはずだ。つまりもっと金利を高くするか、条件を厳しくするかという行動があるはずなのに、ただ、とにかく貸さないという行動にだけ結びつくから、それは合理的な使われ方をしていない。だから、71があっちはいかなのだという論法があるようなんですよ。

○中条主査 どちらかという、完済した人の過払い請求が増えているというデータを見せられてしまうと、過払い請求というのは、必ずしも完済能力の問題ではないんだよねという話、むしろ完済能力が高い人に立っているのではないかとと言われてしまう可能性があるわけですよ。そのところが、もうちょっとリスクの高い人なんだよということが示されるようなデータがないかなというのが、我々の求めているところなんですけどね。

○事業者A（a氏） 金利がまだ29.2%とか幅があれば、その中である程度のリスクコントロールをして、このぐらいの利息だったらいいかなという判断がつくんです。今抱えている既存のお客様というのは29.2%の幅で判断をして貸し付けを既に行ってしまったお客様を、例えば現状の法律に合わせて下げてしまうわけなので、そうすると、貸し倒れリスクを考えますと、非常に高リスクを抱えたまま、今、営業しています。

今後の、過払いという別の経営を圧迫する要因もあるんですけども、今現在どうかといいますと、法定利息で金額によりますが20%で十分に幅を持ってコントロールしながら御融資が可能かといいますと、これは我々業者も、そのような余裕は一切ない状況でございます。

実際、今、貸しているお客様がどうかというと、先ほどの事業者Bさんの0～13のランク分けがあったら、もう13か12ぐらいのお客様しか現状、貸せない実態があります。事業者Aとしては、71のフラグの立っているお客様というのは、過去に取引が長いとか、他社の借り入れがあるということの想像がつく。そうなる危険は冒せない。それだけの判断でございまして、確かに、結果的には71があるから貸さないという判断を私どもはしていますけれども、それは結果であって、判断が、過払いをしてきたから貸さないというのとまた少し違うんですが、それを証明するとなるとなかなか難しいところございまして。

○中条主査 さっき事業者Bさんの一番最後ですね、ランク別というのがありましたよね。これは、要するにこのランクというのが返済能力ですよ。

○事業者B（b氏） そうです。

○中条主査 そうすると、それがあつたら、過払いフラグは要らないだろうという言い方をされてしまうわけですよ。ただ、これも、それに対しては、このランクはある程度、一応決めているんだけど、勿論、完全なものではなくて、それを補完するものとして71があるんだよという説明がされないとちょっとまずいんですが、どっちかという、これを見ると、何か、これがあれば71要らないじゃないのと。

○事業者B（b氏） いや、逆に、このランクは71を反映していないランクですからね。

○中条主査 だから、これと、要するに71がなくなつて、これがあればいいじゃないかと言われてしまうということなんですよ。

○事業者B（b氏） おっしゃっている意味がよくわからないんですが。

○中条主査 このランクというのは返済能力ではないんですか。

○事業者B（b氏） 返済能力です。

○中条主査 だから、返済能力の悪い人には、小さい人にはどうか、それには余り貸しませんよ、返済能力が高ければたくさん貸しますよですよ。

○事業者B（b氏） そうです。

○中条主査 それをわかっているのだったら、71を返済能力の代理変数だと考える必要はないじゃないかと言われてしまうということなんですよ。

○事業者B（b氏） だから、なかなか世間は納得してくれないですけども、本音で言えば、過払い請求はリスクだと思っているんです。今まで返済能力が高い人だと思っていた人たちの中に、実はこんなにリスクが内包されていたと。だから、我々の今のランクは一から見直さないとだめだ、こういうことになっているんです。

○中条主査 だから、そういうデータが欲しいの。こういうふうにならなくても、そうではなくて、それで71のついている人はリスクがこんなに高いんですよという、それは完全な統計的なデータでなくてもいいんですが、それが説明できるようなデータになっていると。

○安念委員 おっしゃることはよくわかるんですよ。私だって、過払い金を返せと言う客に、もう一回金を貸すなんてまずあり得ない。ところが、少なくとも最高裁の一連の判例からすると、過払い請求そのものは権利だとされているわけだから正当な行為なわけですよ。法的に、はです。



だとすると、今、bさんがおっしゃった、過払い請求をされること自体がリスクだというのは業者として当たり前だけど、判例的にはそれが通用しない理屈になってしまっているわけですね。なぜなら権利の行使なんだ、それはリスクではないと。だから過払いそのものをリスクだと考えるのではない別のリスクを示すものとして過払いのフラグを使わなければいかん、こういうことですよね。それは非常にづらいんだけど。

○事業者A（a氏） それは本当に非常に難しいところでして。

○安念委員 すごく難しい。

○事業者A（a氏） 私どもの貸付判断の中で、年齢、生別、既婚・独身、そういう中で、例えばある程度年齢で、男性で独身であれば、過去のデータからこうですよというので、結局、与信判断をしていますので。

例えば71という一つの情報ですね、例えば情報センターの中には、男性・女性、生年月日、勤務先、そういった情報とかいろいろ入っていますけれども、それを見て我々が貸す、貸さないを判断することであって、そもそもそういう情報を、情報センターを構築してきたのは、やはり各業者が、自分たちを守るために情報を共有しましょうというのがスタートで、その結果、何とかその精度を上げるように地道に努力をしてきてでき上がったのがいわゆる今のJICでございまして、その結果、非常に精度の高い情報ができ上がっている。そうすると、多重債務の防止にも非常に役立つものができ上がるわけです。

それを、例えば71が出ていることがおかしいじゃないか、それに貸す、貸さないがおかしいのではないかと言われてしまうと、逆に言うと、慈善事業ではないので、もう我々としてはビジネスができないという話にしかならざるを得ないことになってしまうので、いろいろなところから、71が問題だと、貸していないということが問題だと言われること自体なかなか理解が難しいところでございます。

○安念委員 そうそう、自分の金を貸すんですからね。

○事業者A（a氏） はい。それを逆に証明するデータというのは非常に難しいところがあるんですけれども。

○中条主査 その一つの方法は、もうまさに安念先生がおっしゃったように、それは法律ではオーケーと言うけれども、そんなものに金を貸せるのかと。

○安念委員 それは当たり前ですよ。

○中条主査 それで、もう開き直ってしまうという、それは一つの方法ではあるんですけどね。

○事業者A（c氏） 仮に、業者が71を登録してある。それによって借りられなかったら損害賠償の対象になるんでしょうかという話で、貸す、貸さないは、あくまでも業者の権利だと思うんですね。もともと貸金業というのは、やはり人物を見て貸すと。昔から人物判断で、今は、インターネットとか無人機とか、少しそういう制度が低まったところもあるのかもしれませんが、人を見て貸すというものなんですね。ですから、お客様と業者との間は、やはり気持ちよくお借りいただいて、気持ちよくお返しいただくという、その信頼の一言なんです。信頼する、しないの、ただそれだけのことですから、これを大騒ぎしてもしょうがないと私は単純に考えているんです。

○安念委員 そのとおりですよ。我々もそれが正論だというのはわかり切ったことだと思っ  
ているんですが、それがなかなか世間で通用しないから困っているわけですよ。

○事業者B（b氏） 例えば、完済からの過払い請求がどんどん増えていると申しあげましたね。  
すなわち、その方々は、当時の当社の金利、大体平均金利22%ぐらいだったんですが、それで十  
分に返済できた、すなわち返済能力のあった方々なんですよ。その方々が、それから5年も10年  
もして過払い請求をしてくるというのは、あれはどういうことかなど。

○中条主査 それだって、できると言われたから、それはするわけですよ。

○安念委員 それこそ広告を見て、知恵をつけられて。

○中条主査 それは、配偶者控除と一緒に、できるんだったらやるよねという話なので。勿論そ  
こで、まさにいろいろな弁護士事務所とかそういったところは、こういうのができるよと言っ  
ているわけですから、それは、私からすれば、やるに決まっているだろうという話で。だけど、そ  
れをやられたら、貸金業としては困りますよね。それは勿論当然のことなので、だから、貸しま  
せんよというのは、別に、私は全然おかしくない話だと思うんだけど、向こう側の主張は、  
それは法律で認められた権利を行使しているだけなのに、そういうものを差別するのかという話  
になるわけですよ。

そうじゃないというのは、これはもうビジネスなんだから、当然、いろいろな形で顧客を区別  
するというか、それは当然ですよと開き直って言うか、そうでなければ、そういう人に貸すと本  
当に返済ができなくなるからなんですよという証拠があれば、それが本当は一番世間には通りや  
すいという話なんですよ。

○事業者A（a氏） 結局、過去から、事故が起きた人というのは、必ずまた起きるんです  
ね。例えば両親がかわりに息子さんの分を払っていただいたと。ところが、ATMで入れられてしま  
ったので我々は知らず、カードが使える状態で、その後、息子さんがまた借入れをして、御両  
親から、かわりに金を渡して払わせたのに何でまた貸したんだと。そういう形で、苦勞して払わ  
ないものというのは、一瞬でぱっと消えたときに、生活環境が変わらない限り、また同じことが  
必ず繰り返されるので、それがうまく証明できないかなと思うんですが、そのデータがなかなか  
数多くそろわないので。

○中条主査 一番欲しいのは、過払い請求をする、しないによって、多重債務に陥る可能性が、  
する人の方が高いというデータがあれば、これは一番いいですね。

○安念委員 しかし、ランクで言うと高い人の方が請求してくるとなると、それが言えなくなっ  
てしまつてつらいんですよ。

○中条主査 そうそう。

○堂下参考人 このランクというのは、いつの時点のものですか。完済した人の場合は。

○事業者B（b氏） 当然のことながら、貸付時です。

○堂下参考人 貸付時のランクですよ。

○事業者B（b氏） そうです。

○堂下参考人 だから、過払い金返還請求があったときのランクではないですよ。

○事業者B（b氏） そうではございません。

○堂下参考人 残有り顧客の過払いというのは、過払い金返還請求があったときの。

○事業者B（b氏） いや、これも貸付時です。ランクを決めるのは貸付時と、あとは途上与信時だけですから。

○堂下参考人 だから、最後の途上与信時ですよ。

○事業者B（b氏） 最後の途上与信のときになります。

○堂下参考人 そうですよ。だから、過払い金返還請求があった時点では、このランクが変わっていた可能性も十分ありますよね。

○事業者B（b氏） それはございます。

だから、途上与信をして、急速に何かで悪化するという可能性も。それにしても、それだったら傾向値がもっとばらばらであってでもいいはずなのに、似たような傾向値だから、ちょっと気になるところなんです。

○事業者A（a氏） 例えば、考え方としまして、極論を言うと、先ほどの過払いをした人、しない人で、する人の方が多いというデータがあれば一番理想だというお話を聞いて、ふと思ったのが、例えば、事故情報、移動情報ですね。延滞だとか、債務整理だとか、まさしくそれは多重債務になる、もしくはもうなってしまった人というフラグなので、それは非常に危険なフラグ、貸したら危ないですよというフラグなんですけど、71自体はサービス情報なので、1情報でしかないものだと思うんですね。

○中条主査 何かデータがないですかね。要するに、もう少し簡単というか、簡単ではないということはおわかっていて申し上げているんですが、要するに、過払い請求をした人とそうでない人で、リスクに差があるかどうかということが示されればいいですよ。もっと簡単なことを言えば、過払いをした人のリスクの平均が5であったら、過払い請求をしなかった人のリスクの平均が3であるとかね。だから、こっちの方がやはりリスクは高いんだから、過払いのフラグというのは必要なんですよと、そういう何か簡単なものがあればそれでいいんですけどね。

ただ、リスクの方は、ある程度統計的にいろいろデータを持って調べていかなければいけないから、すぐにそこで、特定の顧客が来たときになかなか判断できないんですけども、過払いフラグというのは、そのときにそれが立っていれば判断をしやすいね、だから必要なんですよというロジックが成り立つといいんですけども。

○堂下参考人 過払い金返還請求をした人が、直前に借りに来て、断られて、それで過払い金返還請求をする人というのもいると思うんですけども。

○事業者A（c氏） 最近出てきていますね。

○堂下参考人 そういう場合、そのデータをつなげて過払い金返還請求をする直前の与信情報を使って、最初に申し込んだ時の与信情報と比較することはできないのでしょうか。昔は与信情報がすごくよかったんだけど、過払い金返還請求をする直前、実はすごく悪化してしまったということでしょうか。

○中条主査 事業者Bさんのデータでいくと、どうもそういう感じではないようですね。

○事業者B（b氏） 難しいのは、難しいことばかり言ってチャレンジしないつもりではないんですが、上限金利29.2%のときと、現在のように大手はそれよりはるかに下回る金利で、我々は上限金利、当然のことながら利息制限法内でやっているときは、先ほどの出ている言葉で言うと、ランクが全然違うわけですね。ランクの考え方がですね。だから、このときのランクで先ほど言った請求した人としらない人のリスクの差というものを見ようと思うと、ちょっとさかのぼって見ないといけない。

既に、我々はもう2006年から18%で融資していますので、ここでは過払いする人、しない人はもう見えませんので、だから、ちょっとそこら辺をどう考えたらいいのかなと今思いつつ、お話を伺っていたんですけどもね。

○安念委員 そうですね、そこに断絶がありますものね。しかも、それは非常に大きな断絶ですよ。

○事業者B（b氏） 大きいです。既に、aさんのところもそうですけれども、総量規制を意識して、金額等についても制限をかけていますので、ちょっと考え方が変わってきていますので、どういうふうに整理したらいいのかなと今思いつつ、何かいいヒントをいただければいいんですが。ありものの中から何が拾えるかなと思いつつ、ちょっとお話を伺っていたんですが。

○堂下参考人 5件以上の人が減ってきたというのは、件数の高い人がどんどん過払い金返還請求をした結果、そのパーセンテージが減ってきた、と解釈できます。一方で、0件のところが11.9から15.5%に増えている現象をどう解釈するとよいのでしょうか。

これが、果たして信用力が高いから0件なのか、もしくは、そもそもどこも貸してくれないお客さんだから0件なのか。それで、何らかの資金需要に遭遇し、過去に借りたことがあったことを思い出して、過払い金返還請求をしたということも考えられますよね。

○事業者B（b氏） 考えられますね。

○堂下参考人 だから、その辺の、0件というのは、決して信用力の高い人ではないというデータが、私は出てくるのではないかという気がするんですけどね。

○事業者B（b氏） C I Cなどはそうですね。C I Cのゼロというのは、極めて危険顧客だと。そもそもクレジットカードも持てない、ショッピングカードも持てないというお客さんには貸すべきでないというのが、一つの定説に近いものになっていますね。

○中条主査 例えば、完済したお客さんの中で過払い請求をした人の比率が何割か、残がある人の中で過払いの請求をした人が何割かという、そんな単純なデータというのはあるはずですよ。

○事業者B（b氏） はい。

○中条主査 あるはずですよ。それでは差は出ないんですかね。額によって違うのだらうと思えますけれども。

○事業者B（b氏） それは、先ほど紹介した貸金業白書に載ってしまっていて、それだと、これは、全業態を網羅したヒアリング調査の結果なんです。

○中条主査 全業態という意味は。

○事業者B（b氏） 信販・カード事業者全部含めて貸金業協会の会員の。そこから拾ったもの

だと22.2%が完済・残高なしからの過払い請求であったと。44.9%が延滞しているお客様からの請求。

○中条主査 それだけでもあればね。

○事業者B（b氏） そういうデータがありますので、これは公表しているデータですから、使ってもいいと思います。

○堂下参考人 完済有りというの、本当に完済という意味ではなくて、過払い金返還請求をした会社には残高はゼロだけれども、ほかの会社からは残高があったお客さんも当然含まれているわけですね。

○事業者B（b氏） 71というフラグが立っていればそうです。全部完済している場合は、フラグを立てることはできませんので。

○堂下参考人 だから、例えば事業者Bさんとか事業者Aさんで出てきているこの完済というのは、いわゆる71番のフラグのついていない完済した利用者からの過払い金返還請求ではないんですね。要するに、これは、71番のフラグのついていない、残高が全くない、消費者金融の業態から残高がない顧客が過払い金返還請求をしたものですか。

○事業者B（b氏） そうです。これは、71がついていないお客さん。

○堂下参考人 では、これは事業者Bの情報ということですか。

○事業者B（b氏） そうです。

○堂下参考人 71番の、要するに、「残有り」、「完済」とありますが、「残有り」というのは、事業者Bで残高があったということですか。

○事業者B（b氏） そうです。

○堂下参考人 「完済」というのは、事業者Bでは残高はゼロ。

○事業者B（b氏） 取引がないということ。

○堂下参考人 他社もゼロということですか。

○事業者B（b氏） 他社はわかりません。

○堂下参考人 他社は、あるかもしれないけれども、ないかもしれないということですか。

○事業者B（b氏） ないかもしれない。

○堂下参考人 そういうことですか。わかりました。

○事業者B（b氏） そのときに、信用情報を取りに行くわけには参りませんので、合意の問題がございますので。

○堂下参考人 そうですね。

○中条主査 時間も参りましたので、それでは、引き続き、またいろいろとお知恵はおかりしたいと思いますので、何かこの点でいい知恵が出ましたら、また教えていただくということで、私たちが引き続き考えていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

よろしゅうございますか。

では、今日はどうもありがとうございました。