

貸金業者の経営実態等に関する調査結果報告の公表について

～ 少子高齢化や高度情報化社会の進展などによる社会経済構造の変化が進む中で、貸金業界におけるデジタルイノベーションによる時代に即したビジネスモデルの台頭が貸金業界の構造的変化に資する状況になりつつあり、貸金業界が持続的な発展を遂げるためのイノベーションの創出が問われている。～

日本貸金業協会は、貸金業者が担う資金供給機能が適時かつ円滑に発揮されているか等を検証するため、貸金業者の経営実態等について調査した結果をとりまとめた資料を下記のとおり公表いたします。

■ 調査結果のポイント ■

1. 貸金市場の状況(金融庁「貸金業関係資料集」より) 資料内 P13-P14 参照
 - 登録貸金業者数は、平成 18 年 3 月から平成 30 年 3 月までの期間に 14,236 業者から 1,770 業者と 87.6% 減少している。
 - また、貸金業者の貸付残高をみると、「消費者向貸付残高」と「事業者向貸付残高¹」で、それぞれ 69.4%、16.7%の減少と貸金市場が大きく収縮しているものの、直近3カ年の推移では、横ばいから微増の動きとなっている。
2. 貸金業者の実像と動態 資料内 P15-P64 参照
 - 貸金業者における貸金業と貸金業以外の事業との兼業状況をみると、約 7 割が兼業していると回答しており、貸金業者の事業規模や業態に応じて、経営を持続させるために貸金業と貸金業以外の様々な業種を組み合わせた事業を展開し、多種多様な金融サービスを提供している姿がうかがえる。
 - 消費者向け貸付における貸付先の年収別内訳をみると、「300 万円未満」の占める割合が 32.6%、「300 万円以上～500 万円未満」が 35.3%、「500 万円以上～1,000 万円未満」が 28.6%となっており、偏りのないバランスのとれた構成であることから、貸金業者が健全な資金需要に応えている姿を裏付ける結果となっている。
 - また、事業者向け貸付における年商別内訳をみると、1,000 万円以下の占める割合が 49.4%と最も高く、貸付先の業種別では、「サービス業」が 22.5%と最も高く、次いで「卸・小売業」が 16.1%、「飲食業・宿泊業」が 12.3%と続いていることなどから、銀行などの預金取扱金融機関では対応が難しい中小零細事業者への資金供給の担い手として貸金業者が重要な役割を果たしている様子がみてとれる。
 - これらの貸付先の状況等から、貸金業者におけるそれぞれの強みや特色を活かして、幅広い顧客層の多様な資金ニーズに応えている状況がわかる結果となった。
 - 貸金業者が現在行っている申込み受付をみると、「店頭での申込み受付」が 80.6%と最も高くなっている一方で、「パソコン」や「携帯・スマートフォン」での申込み受付も一定割合を占めている。
 - また、今後注力したい顧客との連絡方法・手段をみると、SNS (LINE等) やインターネット(会員専用ホームページ等)などを活用した施策・サービスを選択した割合が高い結果となった。
 - これらの貸金業者における資金需要者とのコミュニケーション方法や行っているサービス等の状況から、貸金業者の事業モデルも、事業規模の大きい貸金業者を中心に社会の変化にあわせてインターネットなどを活用した新しいスタイルへと移り変わってきている状況がうかがえる。

¹ 事業者向貸付残高には、グループ会社間での貸付残高も含むことに留意が必要

3. 貸金業者の収益構造

資料内 P65-P80 参照

- 消費者向無担保貸金業者の事業コスト構造をみると、依然として収益的に厳しい状況が続いている。
- 貸金業者の事業規模別に主な資金調達先をみると、法人貸金業者では資金調達先が多様化している一方で、個人貸金業者では94.0%が自己資本と回答している。
- また、調達金利の上昇リスクに備えた対応状況では、事業規模の大きい貸金業者の約8割近くが、調達金利の上昇リスクに備えて、具体的な対策を講じていたり、検討している状況が分かる結果となった。
- 平成29年度の利息返還金と元本毀損額の合計は、2,320億円となっており、直近3カ年の推移をみると、微減傾向にあるものの、依然として収束が見えない状況となっている。

4. 貸金業者の課題と取組み

資料内 P81-P92 参照

- 経営課題としての取組みについてみると、「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」と回答した割合が28.8%と最も高く、次いで「コンプライアンスの徹底」が27.3%、「営業力や収益力の強化」が20.1%と続いている。
- 資金需要者からの相談内容の傾向と変化をみると、「借入れ」や「返済」についての相談が最も多くなっている一方で、生活設計や事業の資金繰りについての相談も一定割合を占めており、貸金業者の行っているカウンセリングの有用性を裏付ける結果となった。
- また、貸金業者におけるカウンセリングの実施状況をみると、「既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合」については、9割強の貸金業者が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施しており、貸金業者の利用者に対する生活や事業の再建に向けた柔軟な対応がうかがえる。
- 若年層から借入れの申込みを受けた場合に行っている対応では、「借入れの用途確認」が85.2%と最も高く、次いで、「指定信用情報機関への登録に関する詳細な説明」が73.1%、「借り過ぎについての注意喚起と計画的な利用方法等に関するアドバイス」が65.3%となっており、若年層に対して様々な取り組みを行っている様子がみとれる。
- また、今後行いたいものをみると、「名義貸し借りの危険性についての説明」や「マルチ商法や詐欺商法にかかわっていないかの確認」と回答した割合が高くなっており、若年層が陥りやすい消費者トラブルに対する積極的な取り組み姿勢がうかがえる。

5. 貸金業者の今後の見通し

資料内 P93-P110 参照

<事業環境の変化・事業を行う上で影響の大きい環境の変化>

- 貸金業者における事業環境の変化をみると、「変わらない」と回答した割合が61.7%と最も高く、次いで「悪化した」が22.2%、「改善した」が10.2%となっており、直近3カ年の経年変化をみても、依然として厳しい事業環境に置かれており、貸金業者の事業規模や業態による経営格差の広がりが懸念される結果となっている。
- また、事業を行う上で影響の大きい環境の変化をみると、「市場の縮小・構造的変化」と回答した割合が51.2%と最も高く、次いで「少子高齢化・人口減少」が40.4%、「資金需要者の価値観や生活、ニーズの高度化・多様化」が39.5%と続いている。

<貸金業の今後の見通し>

- 貸金業の今後の見通しについてみると、「現状維持」と回答した割合が63.3%と最も高く、次いで「事業縮小」が18.2%、「事業拡大」が12.7%となっている。
- また、貸金業者の事業規模別に貸金業の今後の見通しで「事業縮小」と回答した割合をみると、事業規模が小さいほどその割合が高い傾向となっており、小規模な貸金業者においては、依然として苦しい経営状態が続いていることがみとれる。
- さらに、事業を継続する上での課題では、51.3%が「収益性・利幅の減少」と回答している。

記

1. 公表日

平成 31 年 3 月 29 日(金曜日)

2. 調査概要

(1) 調査方法	郵送及び電子メールによる調査
(2) 調査対象	貸金業者 ※日本貸金業協会の協会員、及び非協会員(日本貸金業協会と金融 ADR 手続実施基本契約を締結している貸金業者)
(3) 調査期間	平成 30 年 12 月 3 日から平成 31 年 1 月 15 日
(4) 調査票発送数	貸金業者 1,736 業者 ・協会員:1,087 業者 / 非協会員:649 業者 ※平成 30 年 10 月末時点(発送直後に「廃業・不更新」となったものを除く)
(5) 主な調査項目	①貸金市場の実像と動態 ・貸付金種別残高 ・属性(職業、年収、年齢、性別 他)別の貸付件数 ・事業規模別貸付先の資金用途別残高 ・事業者向貸付(業種別、年商別、資本金別)件数 等 ②貸金業者の収益構造 ・直近 3 期の期末時点での収益、事業コスト ・主な資金調達先や資金繰りの変化 等 ③貸金業者の課題と取組み ・重要経営課題と最重要経営課題 ・円滑に資金供給するための効果的と思われる業務上の見直し ・カウンセリングの実施状況 ・相談内容の傾向と変化 等 ④貸金業者の今後の見通し ・今後の見通しと事業を継続する上での課題や問題点 等

■ 有効回答数:922 業者(協会員 741 業者・非協会員 181 業者)

■ 有効回答率: 53.1%(協会員 68.1%・非協会員 27.8%)

3. ホームページ掲載箇所

日本貸金業協会ホームページ(<https://www.j-fsa.or.jp/>) 内

調査結果報告資料のページ(<https://www.j-fsa.or.jp/material/report/index.php/>)

4. 今回の調査結果の内容に関する問い合わせ先

日本貸金業協会 業務企画部 調査課

(直通)03-5739-3013

以 上

各 位

東京都港区高輪三丁目 19 番 15 号
 日本貸金業協会
 問合わせ先 業務企画部 調査課
 電話番号 03-5739-3013
 FAX 番号 03-5739-3027

貸金業者の経営実態等に関する調査結果報告

～ 少子高齢化や高度情報化社会の進展などによる社会経済構造の変化が進む中で、貸金業界におけるデジタルイノベーション化による時代に即したビジネスモデルの台頭が貸金業界の構造的変化に資する状況になりつつあり、貸金業界が持続的な発展を遂げるためのイノベーションの創出が問われている。～

日本貸金業協会は、情報化社会の急速な進展などにより、貸金業を取り巻く環境と経済構造が大きく変化していく中において、貸金業者が担う資金供給機能が適時かつ円滑に発揮されているか等の観点から、貸金業者の貸付実態及び事業継続上の問題・課題等を検証すべく、貸金業者に対するアンケート調査を実施致しました。

調査概要

(1) 調査方法	郵送及び電子メールによる調査
(2) 調査対象	貸金業者 ※日本貸金業協会の協会員、及び非協会員(日本貸金業協会と金融 ADR 手続実施基本契約を締結している貸金業者)
(3) 調査期間	平成 30 年 12 月 3 日から平成 31 年 1 月 15 日
(4) 調査票発送数	貸金業者 1,736 業者 ・協会員:1,087 業者 / 非協会員:649 業者 ※平成 30 年 10 月末時点(発送直後に「廃業・不更新」となったものを除く)
(5) 主な調査項目	<p>①貸金市場の実像と動態</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貸付金種別残高 ・属性(職業、年収、年齢、性別 他)別の貸付件数 ・事業規模別貸付先の資金用途別残高 ・事業者向貸付(業種別、年商別、資本金別)件数 等 <p>②貸金業者の収益構造</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直近 3 期の期末時点での収益、事業コスト ・主な資金調達先や資金繰りの変化 等 <p>③貸金業者の課題と取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・重要経営課題と最重要経営課題 ・円滑に資金供給するための効果的と思われる業務上の見直し ・カウンセリングの実施状況 ・相談内容の傾向と変化 等 <p>④貸金業者の今後の見通し</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後の見通しと事業を継続する上での課題や問題点 等

■ 調査回答事業者標本構成

(1)有効回答数:貸金業者 922 業者

(協会員:741 業者／非協会員:181 業者)

(2)有効回答率(有効回答数/発送数):53.1%(前年比 0.6 ポイント増)

※協会員:68.1%(前年比 1.2 ポイント増)

※非協会員:27.8%(前年比 0.1 ポイント減)

属性		有効回答 業者数	構成比 (%)
事業規模 (法人／個人)	法人貸金業者(資本金 5 億円以上)	130	14.1%
	法人貸金業者(資本金 1 億円以上 5 億円未満)	115	12.5%
	法人貸金業者(資本金 1 億円未満)	545	59.1%
	個人貸金業者	132	14.3%
	不明	-	- %
	合計	922	100.0
業態区分	消費者向無担保貸金業者	266	28.9%
	消費者向有担保貸金業者	73	7.9%
	事業者向貸金業者	277	30.0%
	クレジットカード・信販会社	219	23.8%
	リース・証券会社・他	75	8.1%
	非営利特例対象法人等	11	1.2%
	不明	1	0.1%
	合計	922	100.0
企業グループ 系列	日本の企業グループ・系列に属している	407	44.1%
	海外の企業グループ・系列に属している	15	1.6%
	何れの企業グループ・系列にも属していない	442	48.0%
	不明	58	6.3%
	合計	922	100.0

■業態区分

[消費者向無担保貸金業者] ・消費者向無担保貸金業者

[消費者向有担保貸金業者] ・消費者向有担保貸金業者 ・消費者向住宅向貸金業者 等

[事業者向貸金業者] ・事業者向貸金業者 ・手形割引業者 ・建設・不動産業者 等

[クレジットカード・信販会社] ・クレジットカード会社 ・信販会社 ・流通・メーカー系会社 等

[リース・証券会社・他] ・リース会社 ・証券会社 ・投資事業有限責任組合 等

[非営利特例対象法人等] ・非営利特例対象法人 ・一般社団法人 ・一般財団法人 等

■企業グループ・系列

「企業グループ・系列」とは、20%以上の議決権を所有している会社、ないしは出資、人事、資金、技術、取引等の関係を通じて、財務、営業、事業の方針の決定に重要な影響を与えることができる関係会社や、核となる有力企業のもとに形成された、グループ化された長期的取引関係のある企業等を指します。

属性		有効回答 業者数	構成比 (%)
主な貸付	主に消費者向貸付を取り扱っている	508	55.1%
	主に事業者向貸付を取り扱っている	414	44.9%
	うち、関係会社向貸付のみ取り扱っている	(39)	(4.2%)
	不明	-	- %
	合計	922	100.0
貸付残高	1,000 億円以上	28	3.0%
	100 億円以上～1,000 億円未満	55	6.0%
	10 億円以上～100 億円未満	141	15.3%
	1 億円以上～10 億円未満	305	33.1%
	1 億円未満	246	26.7%
	貸付残高なし	96	10.4%
	不明	51	5.5%
	合計	922	100.0
所在地域	北海道・東北	89	9.7%
	関東	366	39.7%
	うち、東京都内に所在している	(303)	(32.9%)
	中部	111	12.0%
	近畿	151	16.4%
	中国・四国	86	9.3%
	九州・沖縄	119	12.9%
	不明	-	- %
	合計	922	100.0

[主に消費者向貸付を取り扱っている] :総貸付残高のうち、消費者向貸付の占める割合が5割以上の貸金業者

[主に事業者向貸付を取り扱っている] :総貸付残高のうち、事業者向貸付の占める割合が5割以上の貸金業者

[関係会社向貸付のみ取り扱っている] :総貸付残高のうち、関係会社向貸付の占める割合が10割の貸金業者

■ 調査結果目次

1. 貸金市場の状況	13
2. 貸金業者の実像と動態	15
3. 貸金業者の収益構造	65
4. 貸金業者の課題と取組み	81
5. 貸金業者の今後の見通し	93
6. 日本貸金業協会に対して望むこと(提供して欲しいサービス内容や情報提供など)	111

■ 調査結果の概要

1. 貸金市場の状況(金融庁「貸金業関係資料集」より)

- 登録貸金業者数は、平成 18 年 3 月から平成 30 年 3 月までの期間に 14,236 業者から 1,770 業者と 87.6%減少している。(P13 図 1)
- 貸金業者の消費者向貸付残高は、平成 18 年 3 月の 20.9 兆円から平成 30 年 3 月には 6.4 兆円と 69.4%の減少、同じく事業者向貸付残高¹は、20.4 兆円から 17.0 兆円へと 16.7%減少している。(P13 図 2)

2. 貸金業者の実像と動態

(1) 兼業の有無と貸金事業を営んでいる理由

- 貸金業者における貸金業以外の事業との兼業状況について調査したところ、「直近 5 年以内に貸金業以外の事業との兼業を始めた」が 23.8%、「5 年よりも前から貸金業以外の事業と兼業している」が 42.8%、「兼業していない」が 33.4%となった。(P15 図 4)
- また、貸金業と兼業している業種では、「販売信用業」が 37.4%と最も高く、次いで「不動産業」が 37.2%、「貸金業以外の金融・保険代理業等²」が 35.7%となっている。(P15 図 4)

<貸金業以外の事業と兼業している理由(貸金業を営んでいる理由)>

- 直近 5 年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由についてみると、「事業間の相乗効果があると考えたから」が 53.6%と最も高く、次いで「貸金業以外の事業に魅力を感じたから」が 24.8%、「貸金業だけでは経営が厳しくなったから」が 23.2%となった。(P19 図 5)
- また、直近 5 年以内に貸金業を新たに始めた理由でも、49.1%が「事業間の相乗効果があると考えたから」と回答している。(P19 図 5)
- さらに、貸金業者の事業規模別に直近 5 年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由をみると、資本金 5 億円以上、資本金 1 億円から 5 億円未満、個人貸金業者では、「事業間の相乗効果があると考えたから」がそれぞれ 68.2%、50.7%、53.6%と最も高くなっている一方で、資本金 1 億円未満の貸金業者では、63.6%が「貸金業だけでは経営が厳しくなったから」と回答している。(P19 図 5)
- 兼業している貸金業者における貸金業と兼業している貸金業以外の事業との収益割合をみると、「貸金業」が占める収益の割合は、全体で 25.7%に留まる結果となった(P23 図 6)
- 今後貸金業以外の事業を新たに行う予定の有無については、9.9%が新たに行う予定があると回答しており、事業規模が大きくなるほど、その割合が高くなっている。(P24 図 7)

(2) 貸付の実態

- 貸付種別ごとに現在行っている貸付の内訳をみると、「消費者向無担保貸付」が 60.2%と最も高く、次いで「事業者向有担保貸付」が 29.6%、「事業者向無担保貸付」が 28.3%となった。(P26 図 9)
- また、現在は行っていないが、今後行いたい貸付があると回答した 70 社における今後行いたい貸付の内訳をみると、47.1%が「事業者向有担保貸付」と回答している。(P26 図 9)

¹ 事業者向貸付残高には、グループ会社間での貸付残高も含むことに留意が必要

² 「貸金業以外の金融・保険代理業等」とは、証券会社などの金融商品取引業者や保険代理業等を指す

- 現在行っている消費者向貸付の商品別内訳をみると、「無担保貸付のフリーローン(証書貸付)」が48.3%と最も高く、次いで「無担保貸付のフリーローン(極度方式による貸付)」が42.8%、「有担保貸付のフリーローン」が17.2%となった。(P27 図10)
- また、現在行っている事業者向貸付の商品別内訳をみると、「無担保貸付のビジネスローン」が44.5%と最も高く、次いで「有担保貸付の不動産担保ローン(事業の運転資金)」が39.3%、「有担保貸付の不動産担保ローン(不動産取得)」が29.6%となっている。(P28 図11)
- 貸金業者の業態別に現在行っている貸付と今後行いたい貸付をみると、それぞれの業態の特色に応じた貸付を行っている姿がうかがえる。(P30 図13)

(3) 主な貸付先の状況

<消費者向貸付>

- 消費者向貸付(貸付先)における所得階層別の構成比について調査したところ、「300万円未満」の低所得者層の占める割合が32.6%、「300万円以上から500万円未満」の中所得者層が35.3%、「500万円以上」の高所得者層が28.6%となった。(P33 図14)
- 消費者向貸付(貸付先)における職業別の構成比をみると、「給与所得者(正社員)」が55.7%と最も高く、次いで「契約社員、派遣社員、嘱託社員、パート・アルバイト」が16.6%、「自営業」が8.6%となっている。(P35 図15)
- 消費者向貸付(貸付先)における年齢・男女別の構成比をみると、「40歳以上から49歳以下」の占める割合が、男性が18.8%、女性が8.9%と最も高く、業態別では、消費者向無担保貸金業者の場合、「49歳以下」の占める割合は、男性が47.6%、女性が19.7%、クレジットカード・信販会社の場合では、それぞれ男性が31.6%、女性が15.5%となっている。(P37 図16)
- また、29歳以下の割合を貸金業者の業態別にみると、消費者向無担保貸金業者は男性11.8%、女性4.9%となり、クレジットカード・信販会社では、男性3.6%、女性1.6%となった。(P37 図16)

<事業者向貸付>

- 事業者向貸付(貸付先)における業種別の構成比をみると、「サービス業」の占める割合が22.5%と最も高く、次いで「卸・小売業」が16.1%、「飲食店・宿泊業」が12.3%となった。(P38 図17)
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上)においては「サービス業」が最も高く23.5%、法人貸金業者(資本金1億円から5億円未満)では「卸・小売業」が22.5%、法人貸金業者(資本金1億円未満)では「土木・建築業」が19.8%とそれぞれ最も高くなった。一方、個人貸金業者では、「飲食店・宿泊業(53.7%)」が高くなっている。(P38 図17)
- 事業者向貸付(貸付先)における年商別の構成比をみると、「1,000万円以下」の占める割合が49.4%と最も高く、次いで「3,000万円以下」が20.3%、「5,000万円以下」が8.6%となった。(P39 図18)
- また、貸金業者の事業規模別にみると、個人貸金業者では98.2%が「1,000万円以下」と回答している。(P39 図18)

- 事業者向け貸付における事業規模別の資金使途別貸付残高の構成比については、資金使途が「事業の一時的な運転資金(つなぎ資金)」、「事業の経常的な運転資金」、「設備投資資金」、「その他」でそれぞれ、「個人事業主」が 33.3%、8.4%、10.4%、47.9%、「小規模企業」が 6.8%、31.1%、41.3%、20.8%、「中規模企業以上」が 1.4%、53.4%、31.6%、13.6%となっている。(P40 図 19)

(4) 現在実施しているマーケティング(広告媒体)

- 現在実施しているマーケティング(広告媒体)について調査したところ、「インターネット・スマートフォン広告(自社のホームページによる広告を含む)」が 68.7%と最も高く、次いで「紹介」が 45.5%、「DM・折込・電話帳広告」が 37.2%となった。(P41 図 20)
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金 5 億円以上、資本金 1 億円から 5 億円未満、資本金 1 億円未満)では、「インターネット・スマートフォン広告(自社のホームページによる広告を含む)」がそれぞれ 87.5%、89.9%、69.4%と最も高く、個人貸金業者では、「DM・折込・電話帳広告」が 43.4%と最も高くなっている。(P41 図 20)
- さらに、現在実施しているマーケティング(広告媒体)のうち、インターネット・スマートフォン広告の内訳をみると、「自社のホームページによる広告」が 92.7%と最も高く、次いで「リスティング広告³」が 17.4%、「アフィリエイト広告」が 16.1%と続いている(P43 図 21)

(5) 現在実施している施策・サービスと今後注力したいと考えている施策・サービス

- 申込み受付で現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「店頭での申込み受付」が 80.6%と最も高く、次いで「電話での申込み受付」が 42.3%、「郵送での申込み受付」が 41.5%となった。(P45 図 22)
- また、貸金業者の事業規模別に「インターネット(パソコン)での申込み受付」及び「インターネット(携帯・スマートフォン)での申込み受付」を実施していると回答した割合をみると、事業規模が小さいほどその割合が低い傾向となっている。(P45 図 22)
- 顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「店頭窓口」が 81.3%と最も高く、次いで「電話(オペレータによる応答)」が 73.9%、「電子メール」が 40.6%となった。(P56 図 26)
- また、顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービスの有無については、8.4%が今後注力したい施策やサービスがあると回答しており、その内訳をみると、「ソーシャル・ネットワーキング・サービス(LINE等)」が 59.2%と最も高く、次いで「インターネット(会員専用ホームページ等)」が 43.7%、「チャットによる応答サービス」が 31.0%と続いている。(P58 図 27)
- その他の現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「事業者向け貸付の媒体」が 49.6%と最も高く、次いで「消費者向け貸付の媒体(住宅ローンの媒介を含む)」が 47.3%、「他の事業者との提携やアライアンスの推進」が 24.8%となった。(P60 図 28)
- また、その他の今後注力したい施策やサービスの有無については、6.0%が今後注力したいその他の施策やサービスがあると回答しており、その内訳をみると、「他の事業者との提携やアライアンスの推進」が 52.9%と最も高く、次いで「事業者向け貸付の媒介」が 43.1%、「ソーシャルレンディング等(貸付型クラウドファンディング)」が 41.2%と続いている(P62 図 29)

³ インターネットでの検索結果に連動して表示される広告

3. 貸金業者の収益構造

(1) 事業コスト構造

<消費者向無担保貸金業者>

- 消費者向無担保貸金業者の経営状況を確認したところ、直近3期の期末時点における営業貸付金利息が常に営業費用を下回っており、依然として収益的に厳しい状況が続いている。(P65 図32)
- 消費者向無担保貸金業者における営業貸付残高に対する営業貸付金利息の比率をみると、平成27年度14.9%から平成28年度14.7%と0.2ポイント低下となった。(P65 図32)
- また、その他販売管理費の占める割合では、消費者向無担保貸金業者は平成27年度8.4%から平成29年度7.8%と0.6ポイント低下となっており、他の事業と兼業していない消費者向無担保貸金業者では平成27年度9.3%から平成29年度8.8%と0.5ポイント低下となっている。(P65 図32)

<事業者向貸金業者>

- 事業者向貸金業者(法人資本金1億円未満・個人貸金業者)における営業貸付残高に対する営業貸付金利息の比率をみると、平成27年度14.7%から平成29年度15.5%と0.8ポイント上昇している。(P66 図33)
- また、その他販売管理費の占める割合では、平成27年度8.0%から平成29年度7.9%と0.1ポイント低下している。(P66 図33)

(2) 事業コスト構造を改善するための取組み

- 貸金業に係る事業コスト構造を改善するための取組みについて調査したところ、現在取組みを行っているものでは「人件費の見直し・効率化」が47.7%と最も高く、次いで「支払利息など金融費用の見直し・効率化」が33.8%、「広告宣伝費の見直し・効率化」が33.2%となった。(P69 図36)
- また、今後取組みを検討しているものについては、34.5%が「既存のシステムコスト等の見直し・効率化」と回答している。(P69 図36)

(3) 資金繰りの状況

- 貸金業者における主な資金調達先について調査したところ、「自己資本(内部資金・剰余金等含む)」が41.7%と最も高く、次いで「グループ系列会社(グループ内金融機関は含む)」が18.8%、「地方銀行」が13.2%となった。(P72 図37)
- また、事業規模別に主な資金調達先をみると、法人貸金業者(資本金5億円以上)、法人貸金業者(資本金1億円未満)で、「グループ系列会社(グループ内金融機関は含む)」が最も高く、それぞれ25.5%、31.7%となっており、法人貸金業者(資本金1億円未満)、個人貸金業者では、「自己資金(内部資金・剰余金等含む)」が最も高く、それぞれ40.5%、94.0%となっている。(P72 図37)

(4) 調達金利の上昇リスクに備えた対応状況

- 貸金業者における調達金利の上昇リスクに備えた対応状況について調査したところ、「自己資本のみで貸金事業を営んでいるため、調達金利の上昇リスクに備える必要はない」と回答した割合が 32.8%と最も高く、次いで「調達金利の上昇リスクに備えて具体的な対策を講じていないし、検討もしていない」が 28.2%、「調達金利の上昇リスクに備えて具体的な対策は講じていないが、検討はしている」が 25.3%となった。(P74 図 38)
- また、貸金業者の事業規模別にみると、個人貸金業者の 81.2%が「自己資本のみで貸金事業を営んでいるため、調達金利の上昇リスクに備える必要はない」と回答している一方で、法人(資本金 5 億円以上)の 46.2%は「調達金利の上昇リスクに備えて具体的な対策を講じている」と回答している。(P74 図 38)

(5) 貸倒損失の状況

- 貸金業者における貸倒損失による影響について調査したところ、前年度と比べ「改善した」「やや改善した」と回答した割合が、それぞれ 5.4%、12.0%となった。(P75 図 39)
- また、貸金業者の事業規模別に前年度と比べ「改善した」「やや改善した」と回答した割合の合計をみると、法人貸金業者(資本金 5 億円以上、資本金 1 億円から 5 億円未満、資本金 1 億円未満)、個人貸金業者で、それぞれ 16.6%、21.4%、16.7%、17.4%となっている。(P75 図 39)
- 貸倒償却債権の対応状況については、88.4%が「自社で管理を行っている」と回答している。(P76 図 40)

(6) 利息返還の状況

- 平成 29 年度の利息返還金と元本毀損額の合計は、2,320 億円となっており、直近 3 カ年の推移をみると、微減傾向にあるものの、依然として収束が見えない状況が続いている。(P77 図 41)
- また、最高裁判所判決後 12 カ年の利息返還金と元本毀損額の合計は約 6.8 兆円となり、平成 29 年度の期末利息返還引当金残高約 0.4 兆円を加えると、利息返還請求関連費用は約 7.2 兆円となっている。(P77 図 41)
- 利息返還請求時の債務者区分をみると、「完済・残高なしの先」が 57.4%と最も高く、次いで「正常返済先」が 23.1%、「延滞先」が 19.5%となった。(P78 図 42)
- 利息返還請求の平成 30 年度の見通しについては、「利息返還金額」、「利息返還請求に伴う元本毀損額」、「期末利息返還引当金残高」で「減少する」と回答した割合は、全体でそれぞれ 29.4%、27.0%、28.0%となった。(P79 図 43)
- また、直近 1 年間の利息返還請求による影響の変化では、「改善した」、「やや改善した」と回答した割合が全体でそれぞれ、10.4%、22.6%となっており、昨年度調査と比べていずれも上昇している。(P79 図 43)

4. 貸金業者の課題と取組み

(1) 経営における重要課題

- 重要経営課題としての取組みについて調査したところ、「コンプライアンスの徹底」が77.9%と最も高く、次いで「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」が76.6%、「個人顧客情報の安全管理措置等」が48.4%となった。(P81 図44)
- また、重要経営課題のうち最も重要な課題として取組みしているものについては、「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」が28.8%と最も高く、次いで「コンプライアンスの徹底」が27.3%、「営業力や収益力の強化」が20.1%と続いている。(P81 図44)
- さらに、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満)では、重要経営課題として「コンプライアンスの徹底」がそれぞれ、82.6%、83.8%、77.9%と最も高くなった。一方、個人貸金業者では、重要経営課題として「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」が83.2%と最も高くなっている。(P82 図45)

(2) 円滑な資金供給を行うために必要な見直し

- 円滑に資金供給するための効果的と思われる業務上の見直しについて調査したところ、消費者向貸付を取り扱っている貸金業者では、「途上与信審査における信用情報照会基準の見直し」が79.2%と最も高く、次いで「保証契約締結に係る事前概要記載書面の削減(詳細書面との一本化)」が78.0%となった。(P84 図46)
- また、事業者向貸付を取り扱っている貸金業者では、「個人事業主の例外貸付における要件削減」が84.1%と最も高く、次いで「貸付契約に係る事前書面と契約書面の記載事項の見直し及び交付基準の簡素化」が82.3%となっている。(P84 図46)

(3) 相談内容の傾向と変化

- 直近1年間の利用者からの相談の有無について確認したところ、「借入れについて」、「返済について」では、相談があると回答した割合が、それぞれ82.7%、81.5%と高い結果となっている。一方、生活設計や事業の資金繰りについての相談も一定割合を占める結果となった。(P87 図47)

(4) カウンセリングの実施状況

<消費者向貸付を行っている貸金業者>

- 「既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合」については、92.7%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。(P88 図48)
- また、「延滞中や、支払不能となった既存顧客から債務整理等の相談を受けた場合」については、93.3%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。(P88 図48)

<事業者向貸付を行っている貸金業者>

- 「既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合」については、84.1%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。(P89 図49)
- また、「延滞中や、支払不能となった既存顧客から債務整理等の相談を受けた場合」については、81.6%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。(P89 図49)

(5) 若年層の顧客から借入れの申込みなどを受けた場合の対応状況

- 若年層の顧客から借入れの申込みなどを受けた場合に現在行っている対応について調査したところ、「借入れの用途確認」と回答した割合が85.2%と最も高く、次いで「指定情報信用機関への登録に関する詳細な説明」が73.1%、「借り過ぎについての注意喚起と計画的な利用方法等に関するアドバイス」が65.3%となった。(P90 図50)
- また、今後行いたいものでは、「マルチ商法や詐欺商法にかかわっていないかの確認」と回答した割合が64.2%と最も高く、次いで「名義の貸し借りの危険性についての説明」が55.4%と続いている。(P90 図50)

(6) 資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み

- 貸金業者における資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み状況について調査したところ、現在行っているものでは、「対面や電話における顧客との会話を通して、家計管理やローンの利用に関する説明・アドバイス」と回答した割合が85.5%と最も高く、次いで「金融に関する基礎知識や留意点の説明、詐欺被害に関する注意喚起等のホームページコンテンツを作成」が26.9%、「金融に関する基礎知識や留意点の説明、詐欺被害に関する注意喚起等のパンフレットやポスター、教材等を作成して配布」が25.7%となった。(P91 図51)
- また、現在行っていないが今後行いたいものでは、51.8%が「顧客の金融に関する基礎知識等の理解度を測る独自の確認表を作成」と回答している。(P91 図51)
- さらに、貸金業者の事業規模別に現在行っている取組みをみると、事業規模に応じて様々な取組みを行っている姿がうかがえる結果となっている。(P92 図52)

5. 貸金業者の今後の見通し

(1) 貸金業者における事業環境の変化

- 貸金業者における事業環境の変化について調査したところ、前年度からの事業環境の変化では、「変わらない」と回答した割合が61.7%と最も高く、次いで「悪化した」が22.2%、「改善した」が10.2%となっており、事業環境の今後の見通しについては、50.7%が「変わらないと思う」と回答している。(P93 図53)
- また、貸金業者の事業規模別に「改善した」と回答した割合をみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満)では、それぞれ14.2%、10.8%、11.0%となった。一方、個人貸金業者では、2.0%となっている。(P93 図53)
- さらに、貸金業者の所在地域に「悪化した」と回答した割合をみると、近畿が33.0%と最も高く、次いで北海道・東北が30.4%となっている。一方、東京都は12.4%と最も低い結果となった。(P93 図53)

(2) 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化

- 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化について調査したところ、「市場縮小・構造的変化」と回答した割合が51.2%と最も高く、次いで「少子高齢化・人口減少」が40.4%、「資金需要者の価値観や生活、ニーズの高度化・多様化」が39.5%と続いている。(P96 図54)
- また、貸金業者の事業規模別や所在地域別で、それぞれ影響の大きさが異なる結果となった。(P96 図54)

(3) 今後の貸金業の見通しと事業継続上の課題や問題点

<貸金業の今後の見通し>

- 貸金業者における今後の貸金業の見通しをみると、「現状維持」と回答した割合が63.3%と最も高く、次いで「事業縮小」が18.2%、「事業拡大」が12.7%となった。(P99 図55)
- また、「事業拡大」と回答した割合を貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満)、個人貸金業者でそれぞれ25.6%、12.8%、11.5%、5.2%と、事業規模が大きいほどその割合が高い傾向となった。一方、「事業縮小」と回答した割合では、それぞれ6.1%、15.8%、20.6%、21.7%となっている。(P99 図55)
- さらに、「事業拡大」と回答した割合を貸金業者の所在地域別にみると、東京都が21.0%と最も高くなった。一方、「事業縮小」と回答した割合では、東京都以外の地域で高い結果となっている。(P99 図55)

<今後の事業方針・考えている事業のあり方>

- 貸金業の今後の見通しで、「現状維持」、「事業拡大」と回答した貸金業者の今後の事業方針や、考えている事業のあり方などについてみると、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」と回答した割合が59.5%と最も高く、次いで「クレジット等の周辺事業を強化することで、貸金業の底上げを図る」が17.2%、「広告戦略の強化による集客率の向上」が16.7%と続いている。(P103 図56)
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満)では、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」がそれぞれ72.1%、55.5%、57.3%と最も高くなっている一方で、「他業種との業務提携によるサービスの拡充」や「事業環境の変化に対応した人材育成」といった回答も一定割合を占めている。(P103 図56)
- さらに、個人貸金業者では、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」が58.8%と最も高く、次いで「貸付商品(消費者向、事業者向、無担保、有担保等)の追加」が20.0%、「広告戦略の強化による集客力の向上」が17.6%となった。(P103 図56)

<事業継続上の課題・問題点>

- 貸金業の今後の見通しで、「事業縮小」、「事業売却」、「転業」、「廃業」と回答した貸金業者の事業を継続する上での課題をみると、「収益性、利幅の減少」が51.3%と最も高く、次いで「事業の見直し(貸金業以外の事業に注力等)」が34.5%、「法規制による管理業務負担が多い」が31.3%と続いている。(P107 図57)
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満)では「事業の見直し(貸金業以外の事業に注力等)」がそれぞれ45.4%、63.1%と最も高くなっている一方で、資本金1億円未満や個人貸金業者では、「収益性、利幅の減少」がそれぞれ50.0%、79.3%と最も高い結果となった。(P107 図57)
- さらに、貸金業者の業態別にみると、消費者向無担保貸金業者、消費者向有担保貸金業者、事業者向貸金業者では「収益性、利幅の減少」が65.5%、58.3%、50.0%とそれぞれ最も高く、クレジットカード・信販会社、リース・証券会社・他では「事業の見直し(貸金業以外の事業に注力等)」が39.5%、77.7%とそれぞれ最も高くなっている。(P107 図57)

6. 日本貸金業協会に対して望むこと

＜提供して欲しいサービス内容や情報提供など＞

- 貸金業者が日本貸金業協会に対して望んでいること(提供して欲しいサービス内容や情報提供など)について調査したところ、「業界動向等の定期的な情報提供」と回答した割合が48.1%と最も高く、次いで「提供サービス(加入メリット)の拡充」が43.9%、「時節のテーマに沿ったセミナーや講演会等の開催」が29.7%と続いている。(P111 図58)
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円以上5億円未満、資本金1億円未満)では、「業界動向等の定期的な情報提供」と回答した割合がそれぞれ63.3%、58.1%、48.1%と最も高くなっている一方で、個人貸金業者では、57.3%が「提供サービス(加入メリット)の拡充」と回答している。(P111 図58)

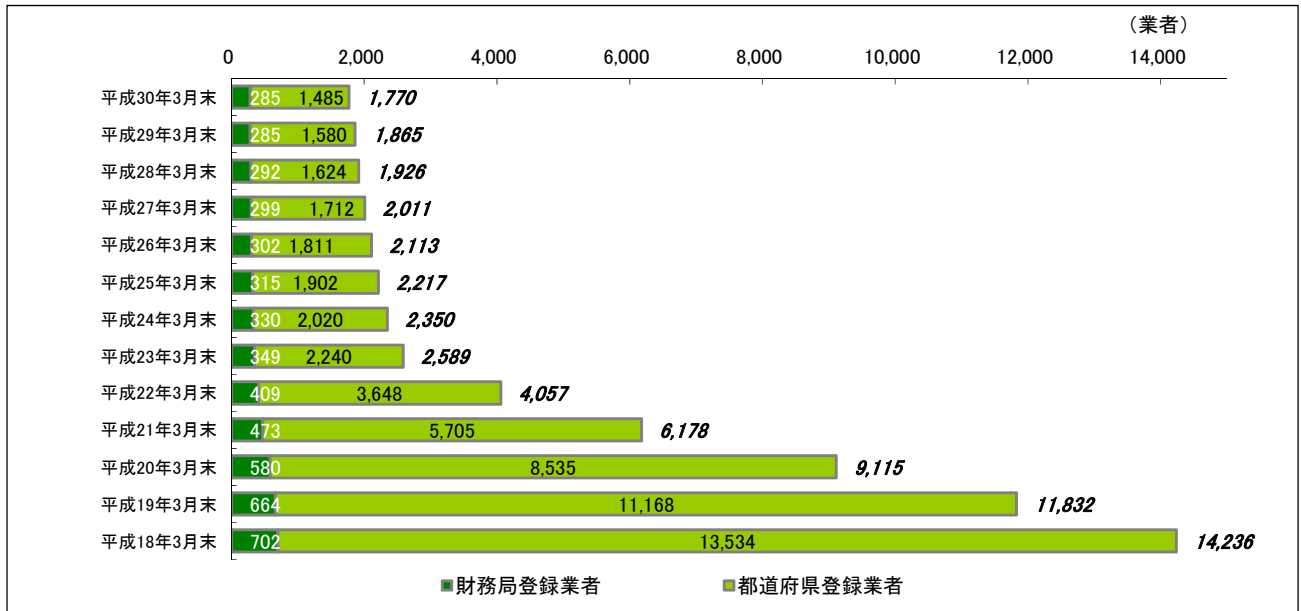
■ 調査結果

1. 貸金市場の状況

(1) 登録貸金業者数の推移(金融庁「貸金業関係資料集」より)

- 登録貸金業者数は、平成18年3月から平成30年3月までの期間に14,236業者から1,770業者と87.6%減少している。

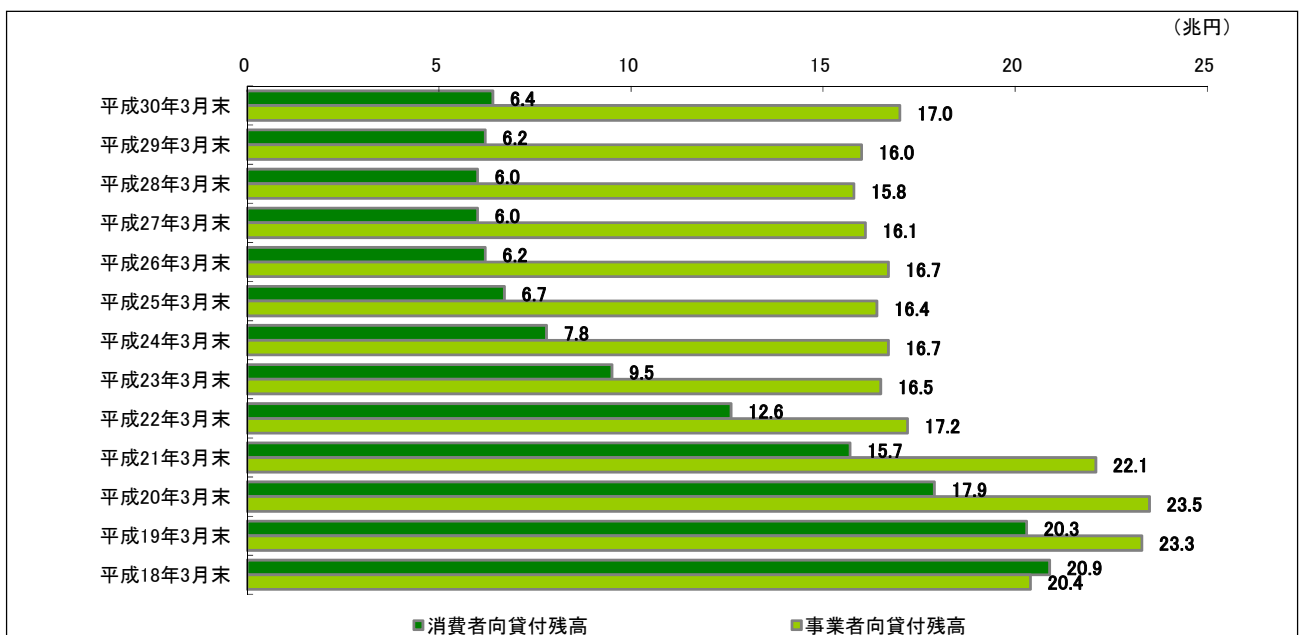
<図1: 登録貸金業者数の推移>



(2) 貸金業者における貸付残高の推移(金融庁「貸金業関係資料集」より)

- 貸金業者の消費者向貸付残高は、平成18年3月の20.9兆円から平成30年3月には6.4兆円と69.4%の減少、同じく事業者向貸付残高は、20.4兆円から17.0兆円へと16.7%減少している。

<図2: 消費者向貸付残高・事業者向貸付残高の推移>



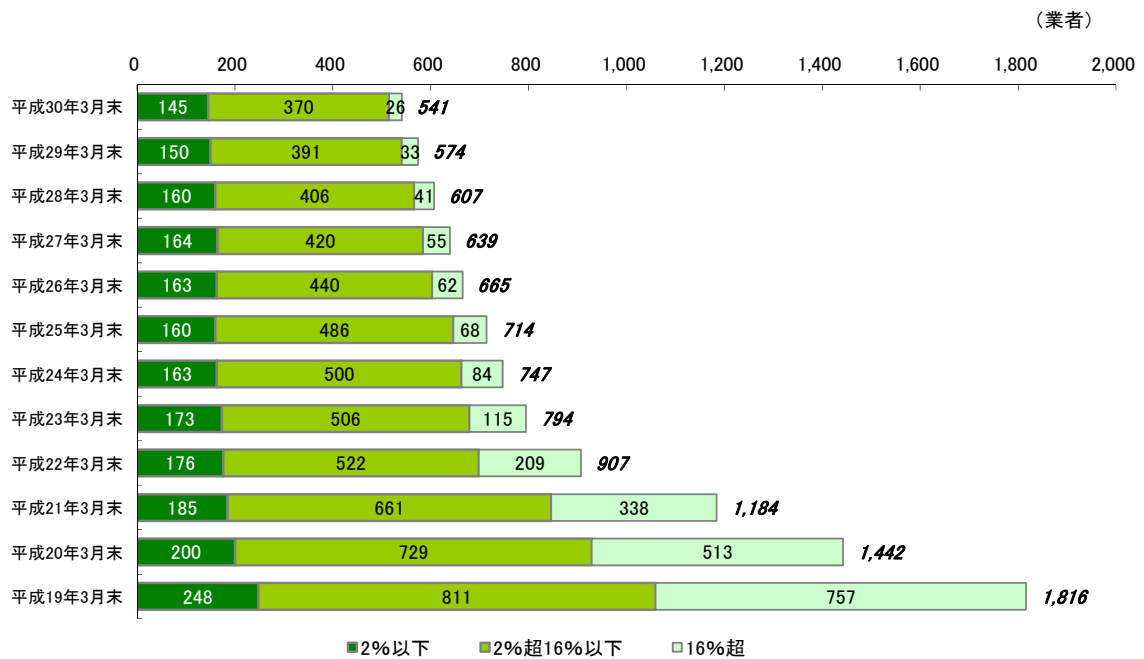
※1千億円未満切り捨て

※事業者向貸付残高は、全ての貸金業者の事業者(資金需要者)への貸付となり、グループ会社間での貸付残高も含む

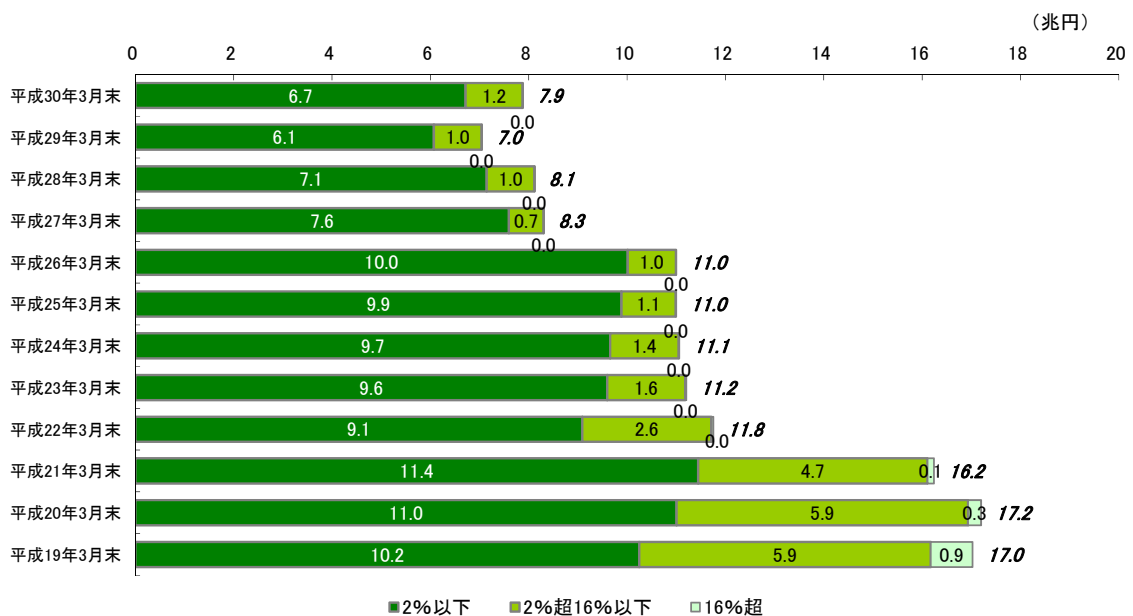
- また、事業者向貸金業者における貸付金利2%以下の業者数は、平成19年3月の248業者から平成30年3月の145業者と41.5%の減少、同様に貸付金利2%超16%以下の業者数は、811業者から370業者へと54.4%減少、貸付金利16%超の業者数は、757業者から26業者へと96.6%減少している。
- さらに、事業者向貸金業者における貸付金利2%以下の貸付残高は、平成19年3月の10.2兆円から平成30年3月には6.7兆円と34.4%の減少、同様に貸付金利2%超16%以下の貸付残高は、5.9兆円から1.2兆円へと80.5%減少、貸付金利16%超の貸付残高は、0.9兆円から約100億円以下まで減少している。

<図3: 貸付金利別の事業者向貸金業者の業者数と貸付残高推移>

【事業者向貸金業者の業者数__貸付金利別】



【事業者向貸金業者の貸付残高__貸付金利別】



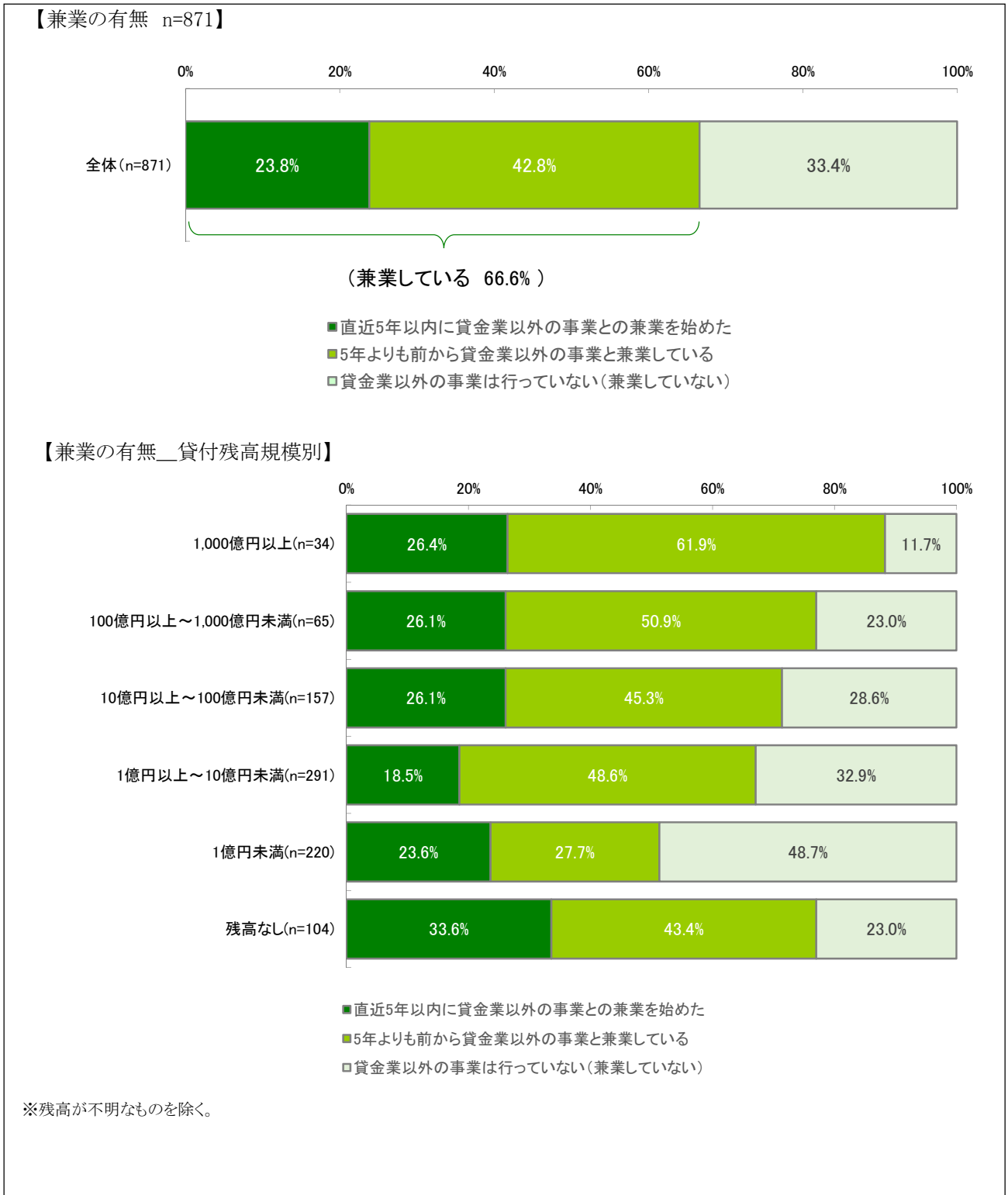
※金融庁が定義する貸金業者の業態分類で「事業者向貸金業者」に区分された貸金業者数と貸付残高を集計したもの。

2. 貸金業者の実像と動態

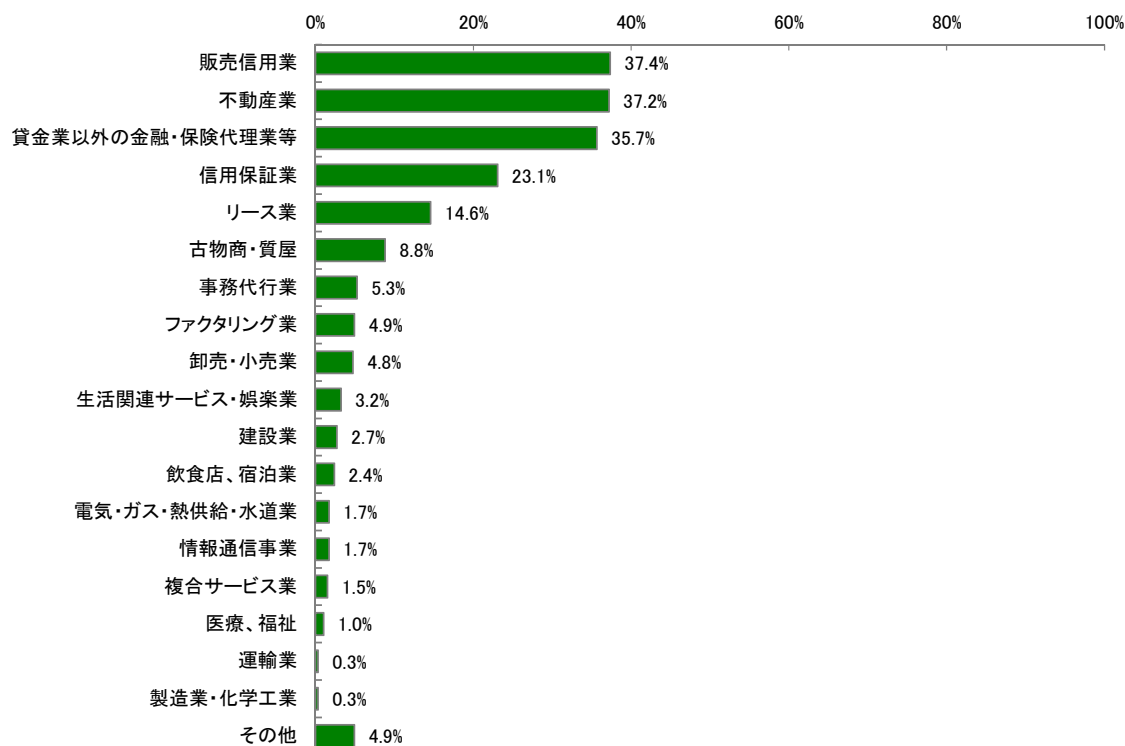
(1) 兼業の有無と貸金事業を営んでいる理由

- 貸金業者における貸金業以外の事業との兼業状況について調査したところ、「直近5年以内に貸金業以外の事業との兼業を始めた」が23.8%、「5年よりも前から貸金業以外の事業と兼業している」が42.8%、「兼業していない」が33.4%となった。
- また、貸金業と兼業している業種では、「販売信用業」が37.4%と最も高く、次いで「不動産業」が37.2%、「貸金業以外の金融・保険代理業等」が35.7%となっている。

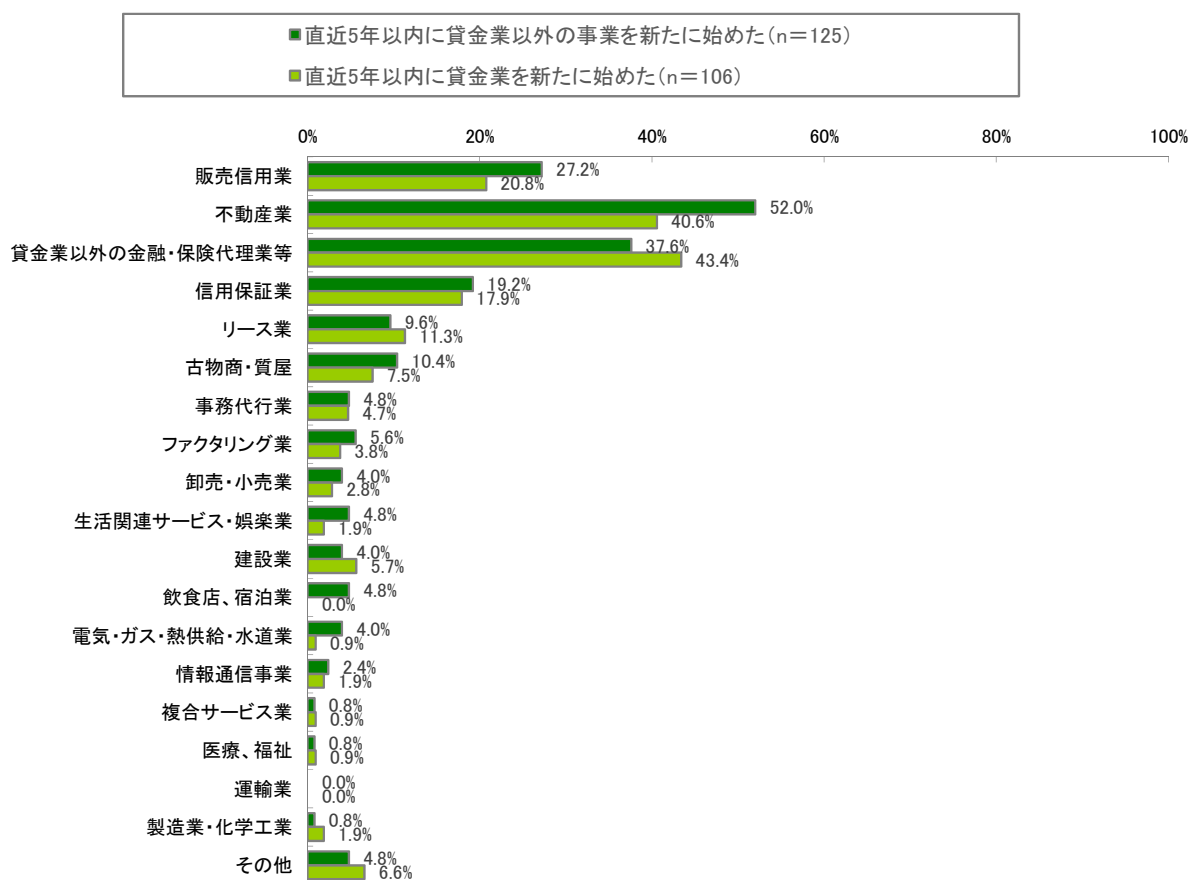
<図 4: 兼業の有無・兼業している貸金業以外の業種>



【兼業している貸金業以外の業種(複数回答) n=589】

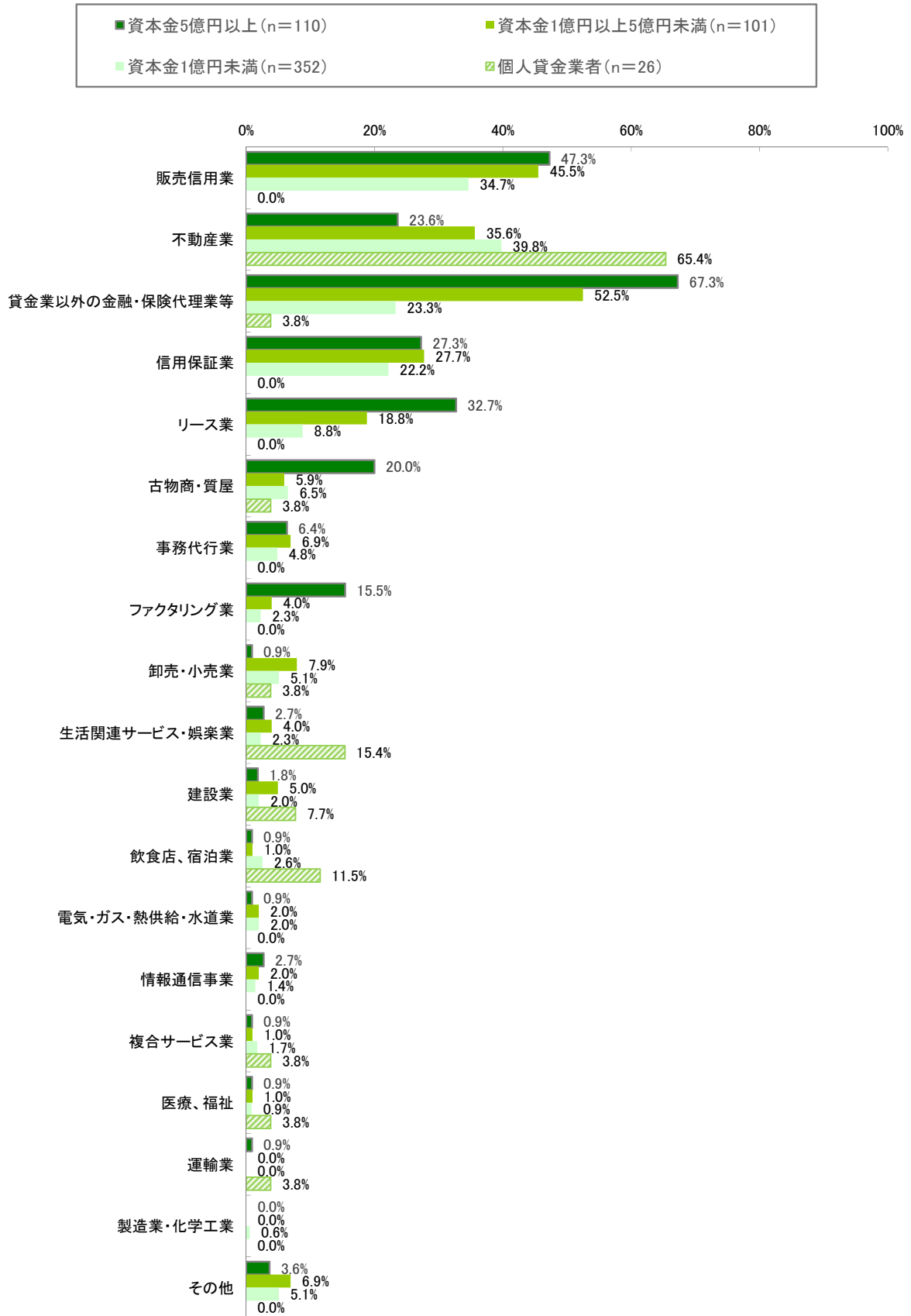


【兼業している貸金業以外の業種(複数回答) 直近5年以内に兼業を始めた貸金業者】



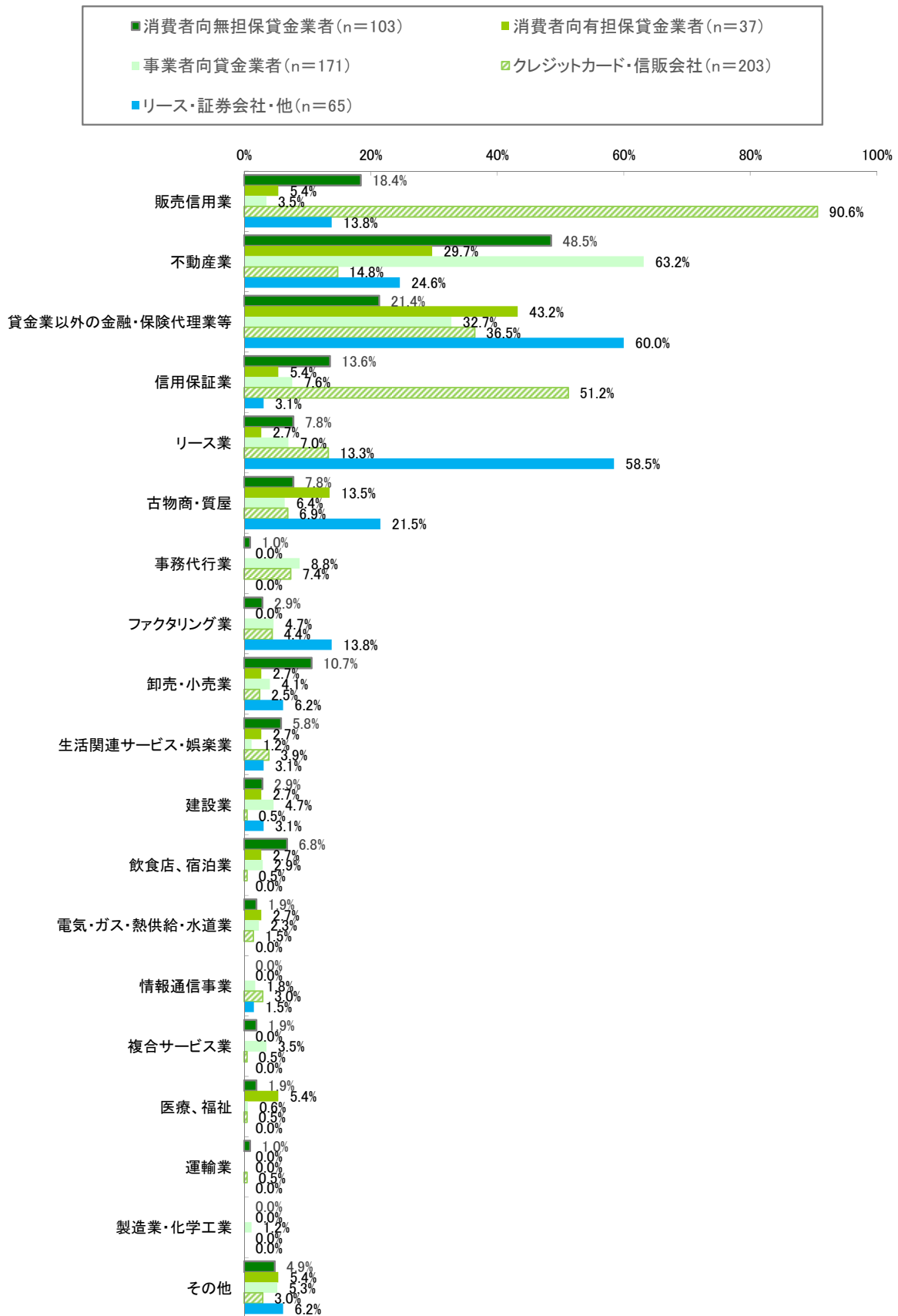
※「貸金業以外の金融・保険代理業等」とは、証券会社などの金融商品取引業者や保険代理業等を指す。

【兼業している貸金業以外の業種(複数回答) __事業規模別】



※「貸金業以外の金融・保険代理業等」とは、証券会社などの金融商品取引業者や保険代理業等を指す。

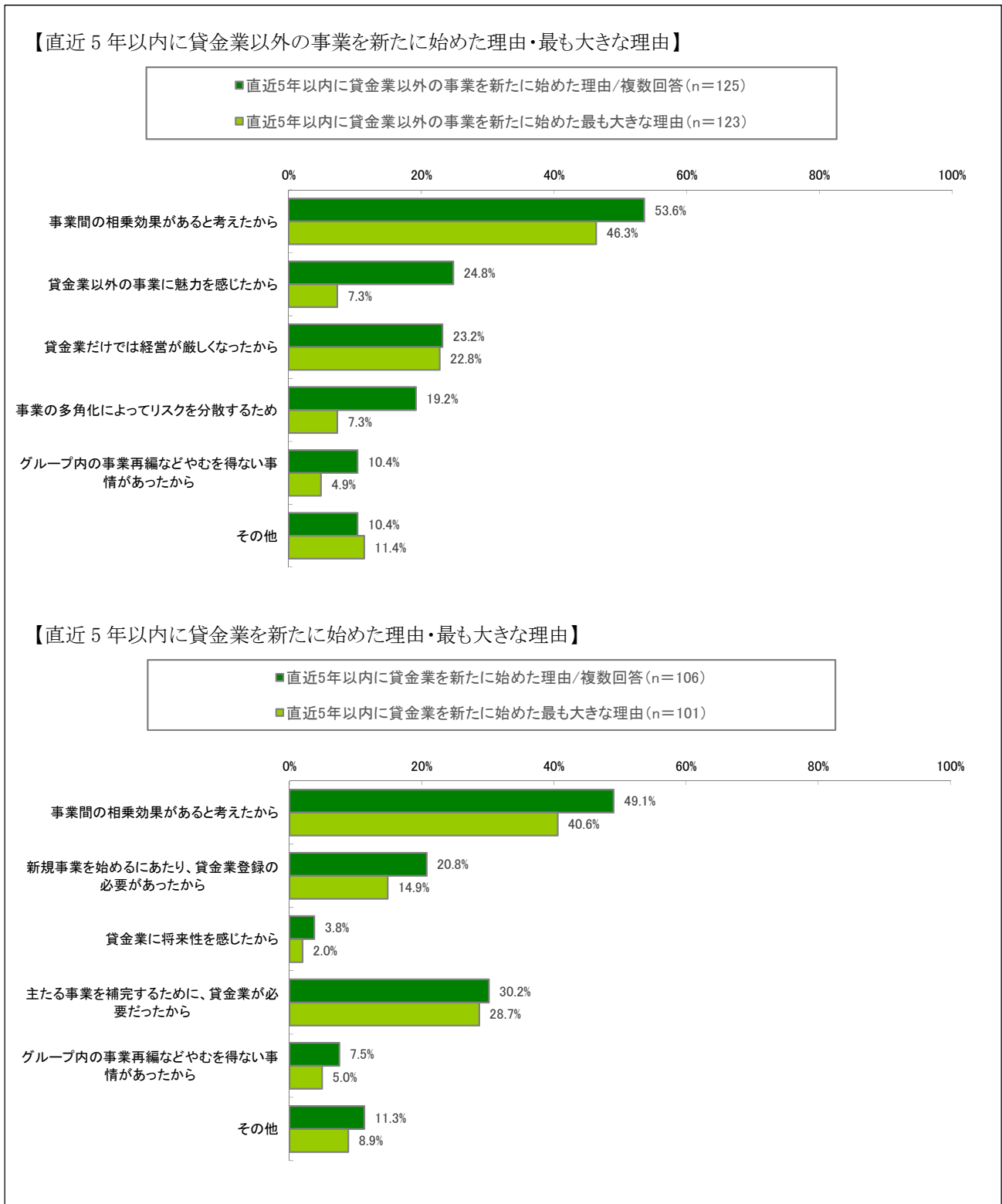
【兼業している貸金業以外の業種(複数回答)__業態別】



※「貸金業以外の金融・保険代理業等」とは、証券会社などの金融商品取引業者や保険代理業等を指す。

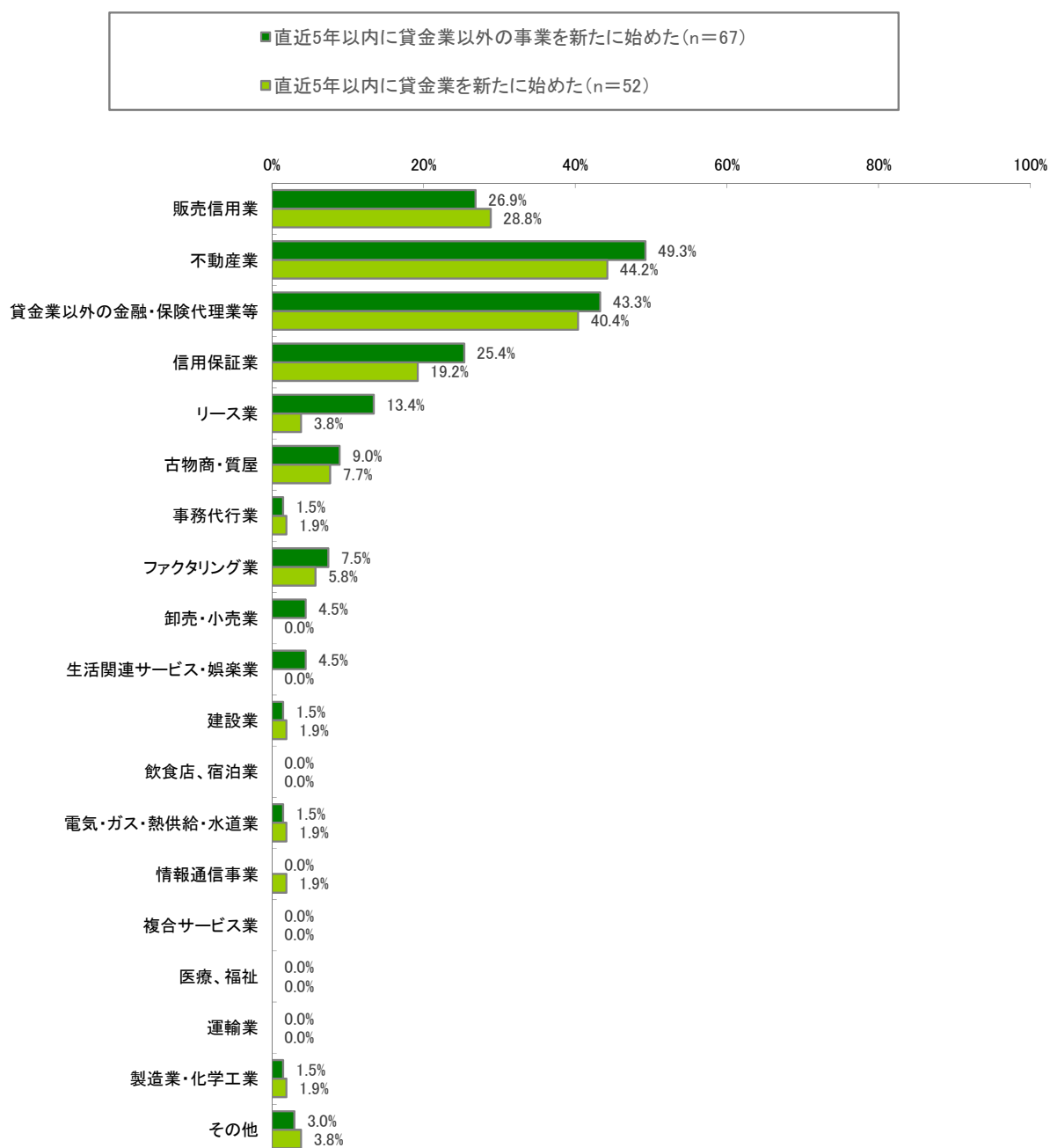
- 直近5年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由についてみると、「事業間の相乗効果があると考えたから」が53.6%と最も高く、次いで「貸金業以外の事業に魅力を感じたから」が24.8%、「貸金業だけでは経営が厳しくなったから」が23.2%となった。
- また、直近5年以内に貸金業を新たに始めた理由でも、49.1%が「事業間の相乗効果があると考えたから」と回答している。

<図 5: 直近5年以内に貸金業と貸金業以外の事業との兼業を始めた理由>



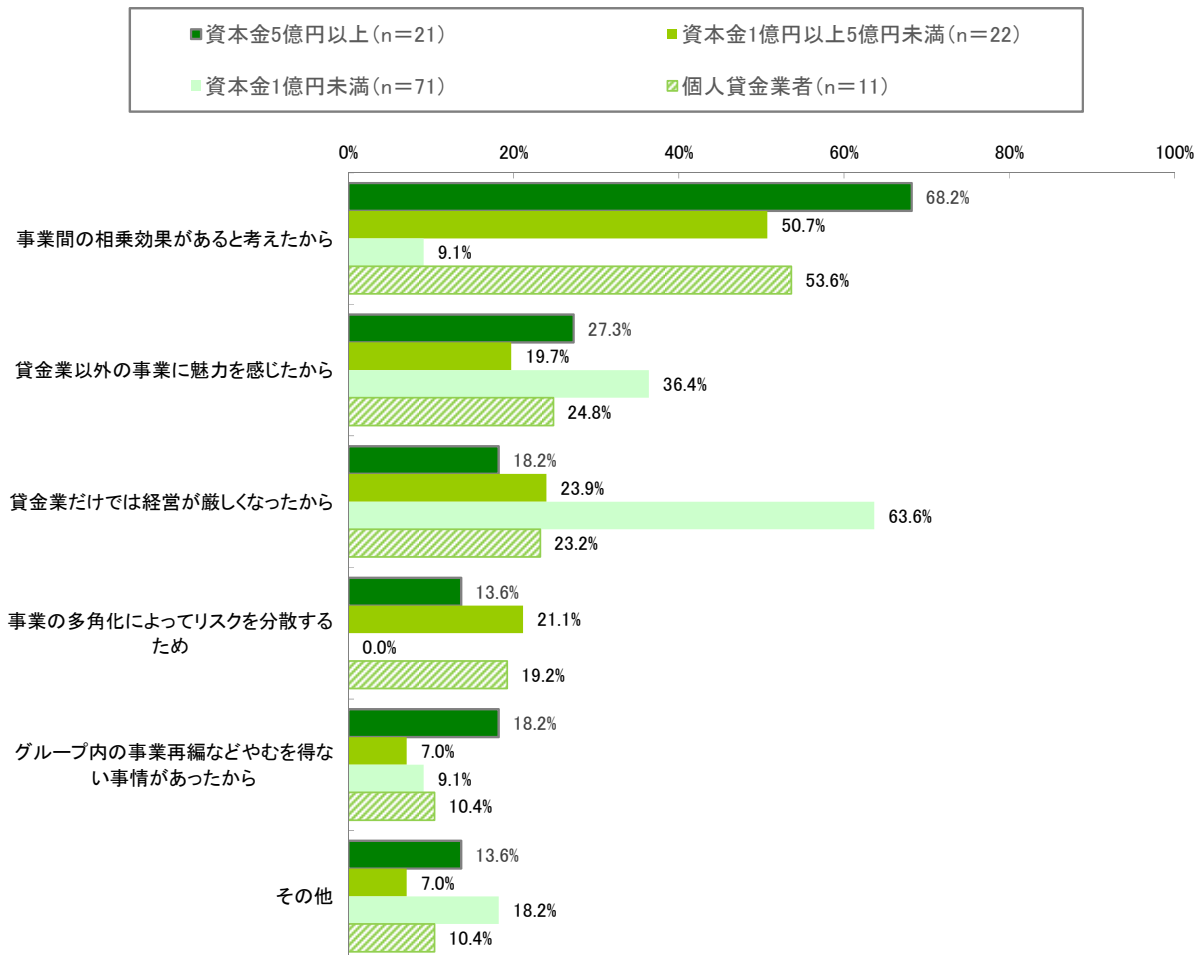
- 直近5年以内に貸金業以外の事業との兼業を始めた理由で「事業間の相乗効果があると考えたから」と回答した貸金業者の兼業している業種をみると、貸金業以外の事業を新たに始めた貸金業者では「不動産業」と回答した割合が49.3%と最も高く、次いで「貸金業以外の金融・保険代理業等」が43.3%、「販売信用業」が26.9%となった。
- また、直近5年以内に貸金業を新たに始めたと回答した貸金業者でも、44.2%が「不動産業」と回答している。

【「事業間の相乗効果があると考えたから」と回答した貸金業者の兼業している業種】



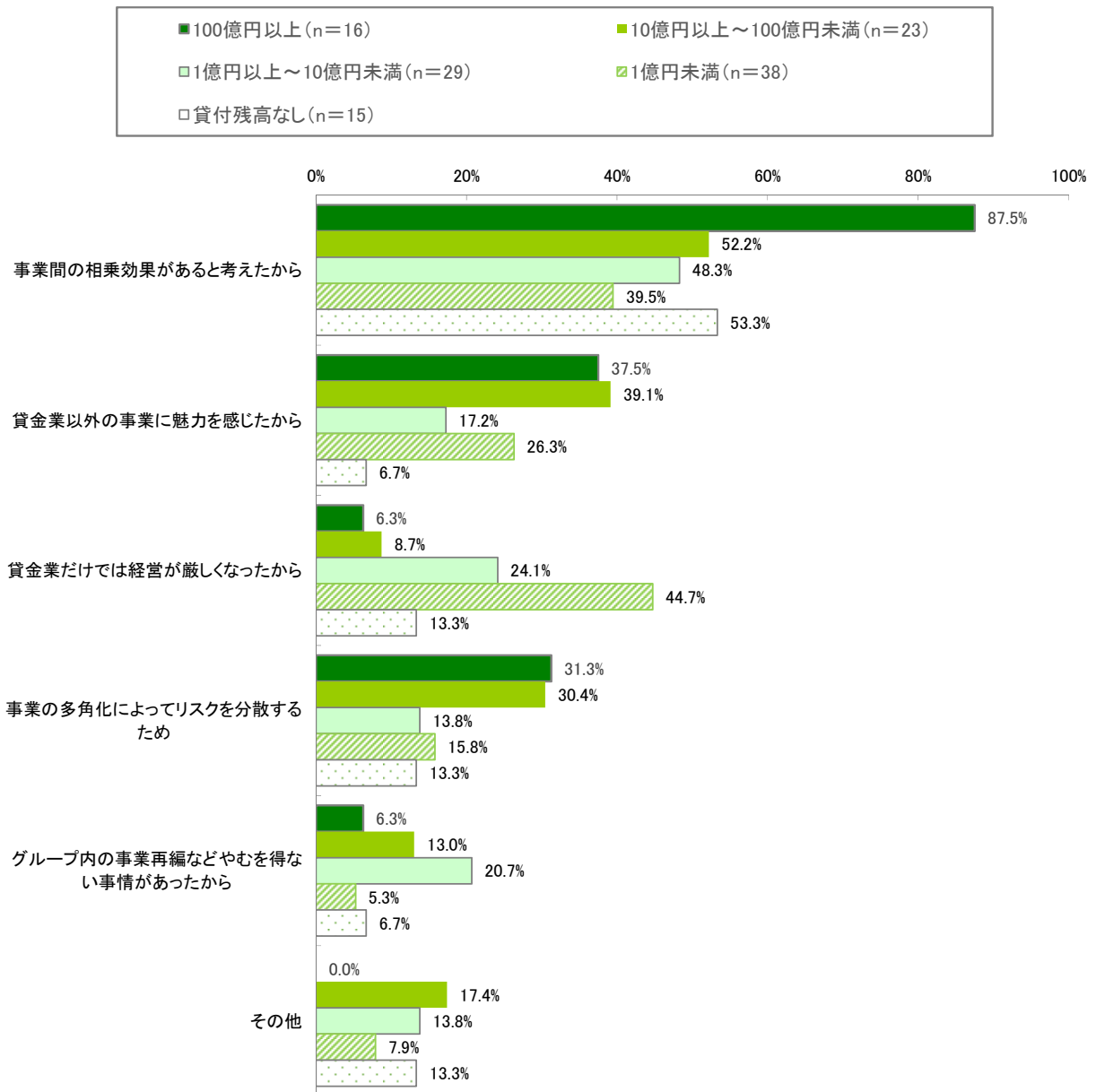
- 貸金業者の事業規模別に直近5年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由をみると、資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、個人貸金業者では、「事業間の相乗効果があると考えたから」がそれぞれ68.2%、50.7%、53.6%と最も高くなっている一方で、資本金1億円未満の貸金業者では、63.6%が「貸金業だけでは経営が厳しくなったから」と回答している。

【直近5年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由__事業規模別】



- 貸金業者の貸付残高規模別に直近5年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由をみると、貸付残高が100億円以上、10億円以上～100億円未満、1億円以上～10億円未満、貸付残高なしでは、「事業間の相乗効果があると考えたから」がそれぞれ87.5%、52.2%、48.3%、53.3%と最も高くなっている一方で、貸付残高1億円未満の貸金業者では、44.7%が「貸金業だけでは経営が厳しくなったから」と回答している。

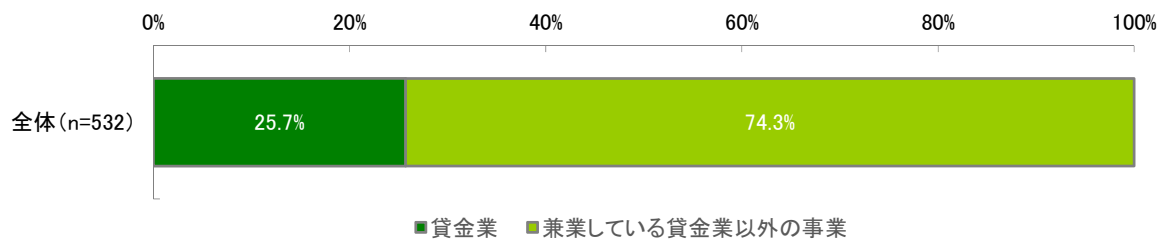
【直近5年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由__貸付残高規模別】



- 兼業している貸金業者における貸金業と兼業している貸金業以外の事業との収益割合をみると、「貸金業」が占める収益の割合は、全体で 25.7%に留まる結果となった。
- また、業態別に「貸金業」が占める収益の割合をみると、消費者向無担保貸金業者と消費者向有担保貸金業者がそれぞれ 39.1%、51.2%となった。一方で、事業者向貸金業者、クレジットカード・信販会社、リース・証券会社ではそれぞれ 32.9%、11.7%、14.1%となっている。

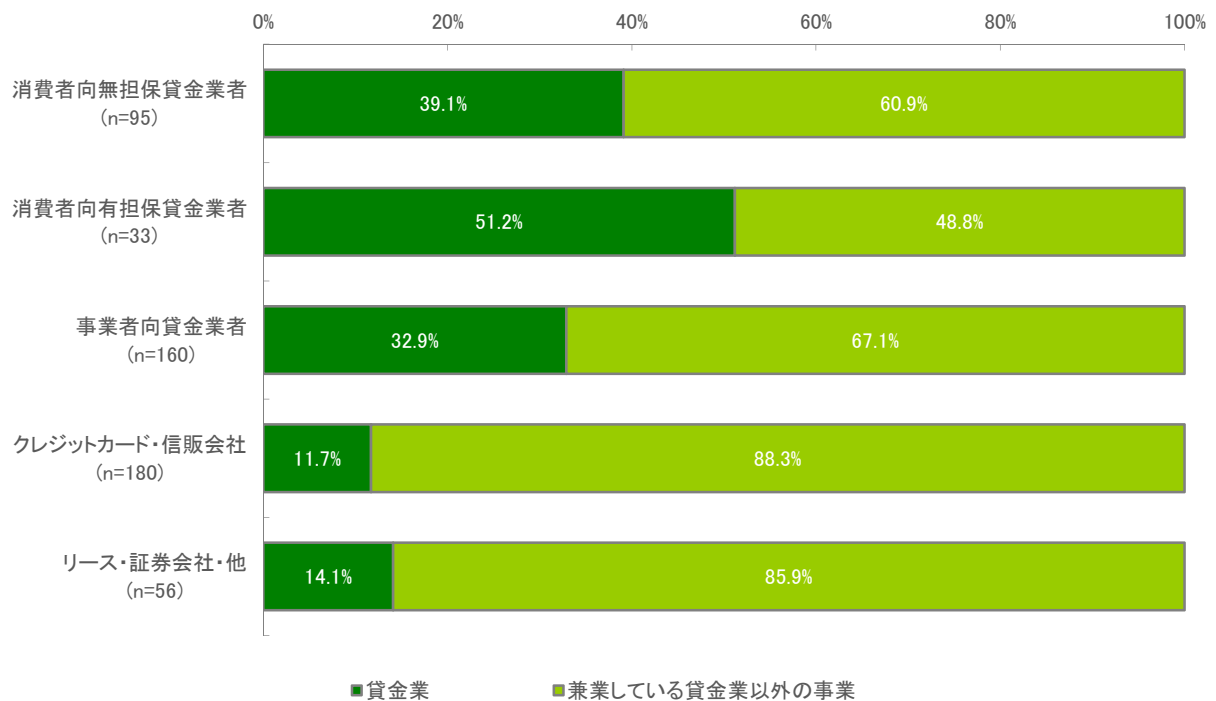
<図 6: 貸金業と兼業している貸金業以外の事業との収益割合>

【貸金業と兼業している貸金業以外の事業との収益割合 n=532】



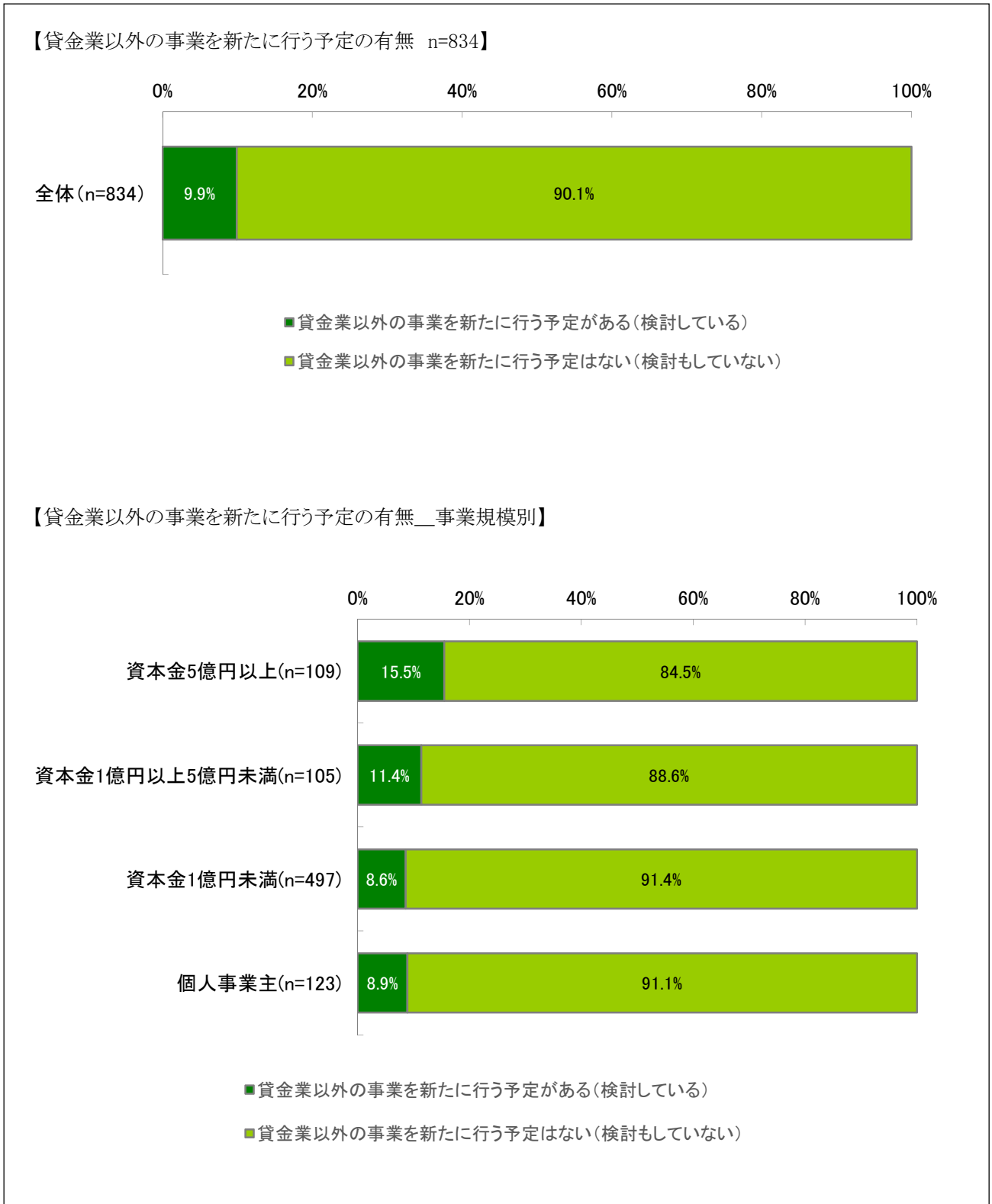
※各社の貸金業と兼業事業の収益の割合の平均を算出

【貸金業と兼業している貸金業以外の事業との収益割合__業態別】



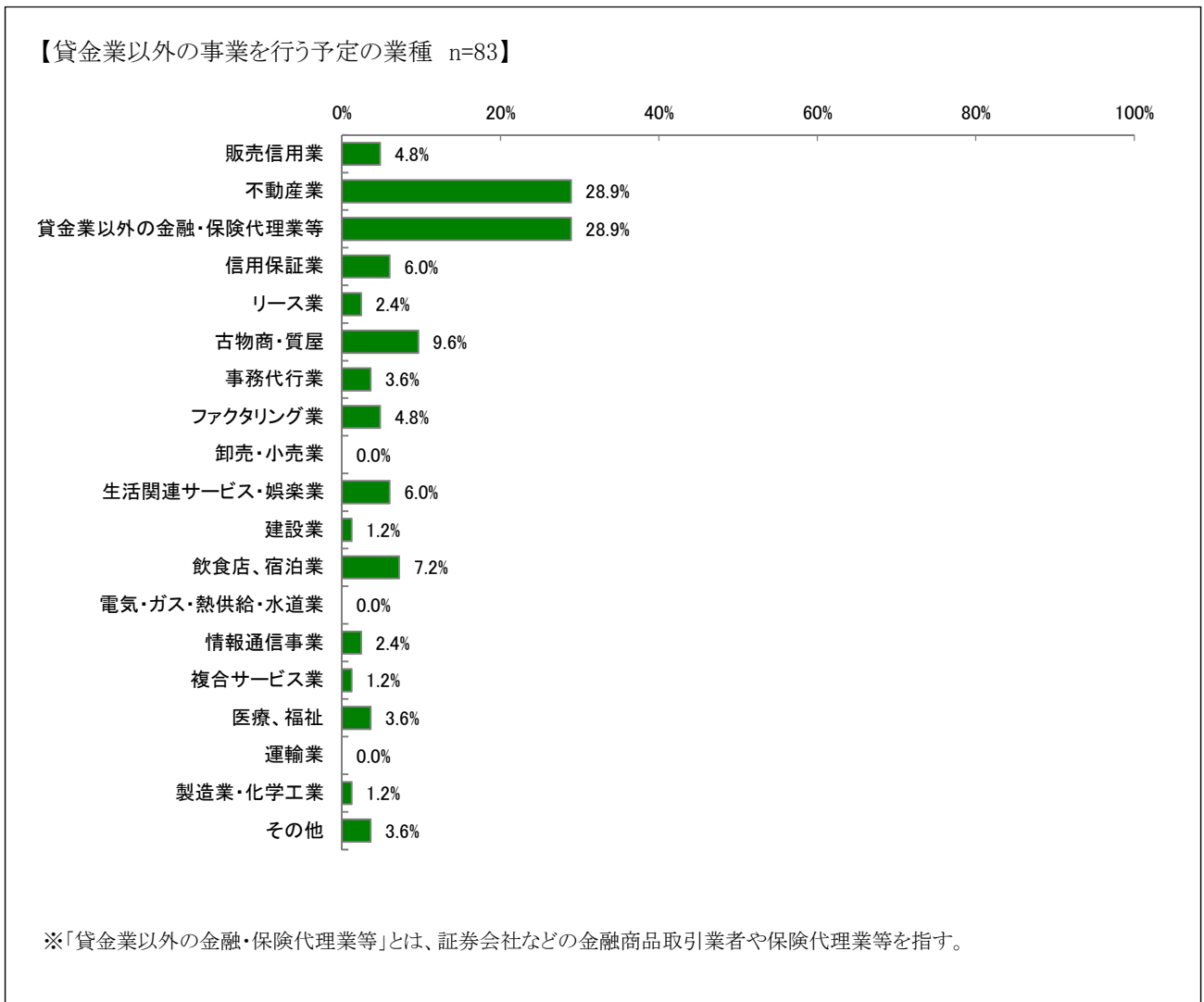
- 今後貸金業以外の事業を新たに行う予定の有無については、9.9%が「貸金業以外の事業を新たに行う予定がある」と回答しており、事業規模が大きくなるほどその割合が高くなっている。

<図 7: 貸金業以外の事業を新たに行う予定の有無>



- 今後新たに貸金業以外の事業を行う予定がある(検討している)と回答した貸金業者の予定している業種をみると、「不動産業」、「貸金業以外の金融・保険代理業等」がそれぞれ 28.9%と最も高くなった。一方、「古物商・質屋(9.6%)」や「飲食店、宿泊業」などの業種も一定割合を占める結果となっている。

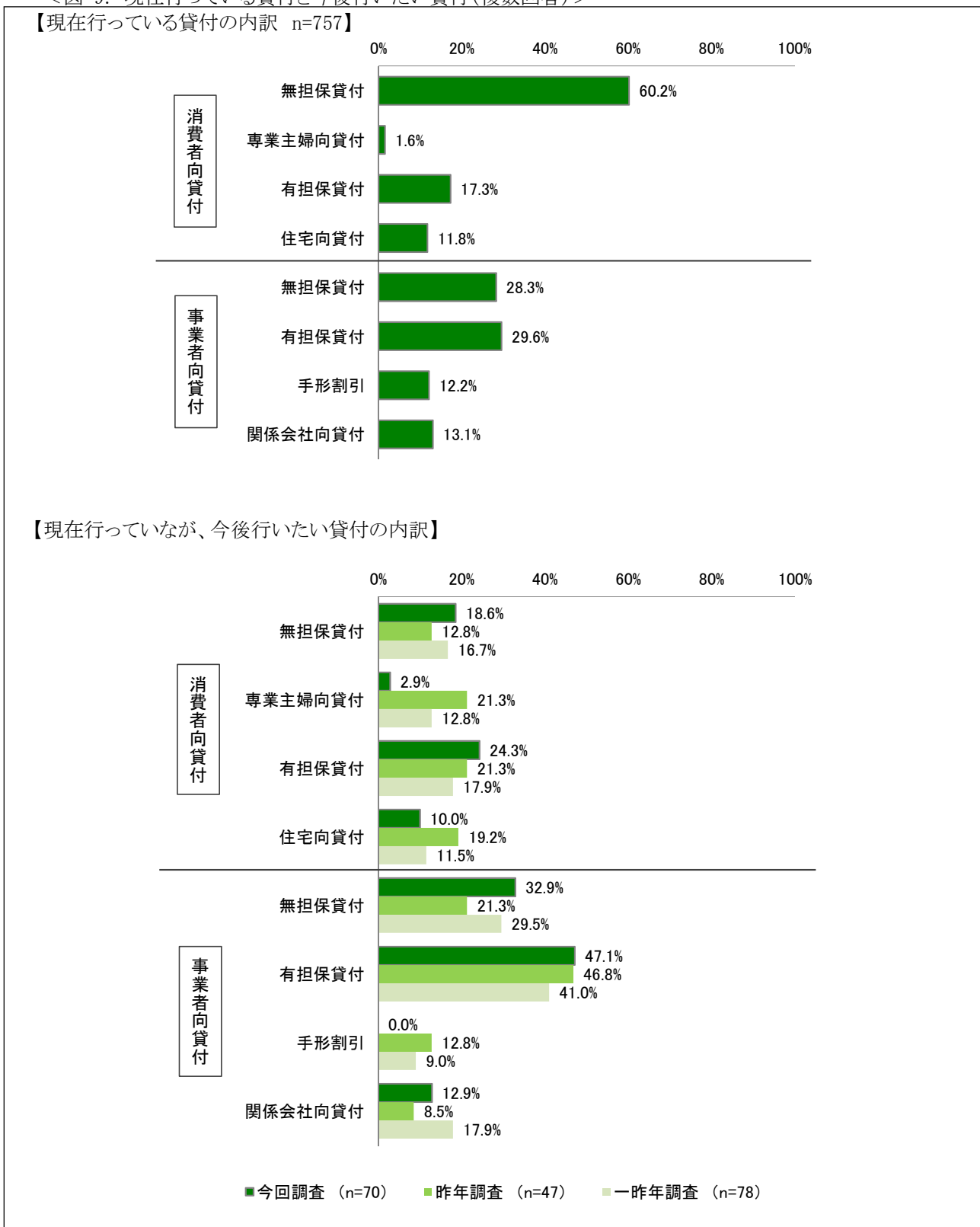
< 図 8: 貸金業以外の事業を行う予定の業種 >



(2) 貸付の実態

- 貸付種別ごとに現在行っている貸付の内訳をみると、「消費者向無担保貸付」が60.2%と最も高く、次いで「事業者向有担保貸付」が29.6%、「事業者向無担保貸付」が28.3%となった。
- また、現在は行っていないが、今後行いたい貸付があると回答した70社における今後行いたい貸付の内訳をみると、47.1%が「事業者向有担保貸付」と回答している。

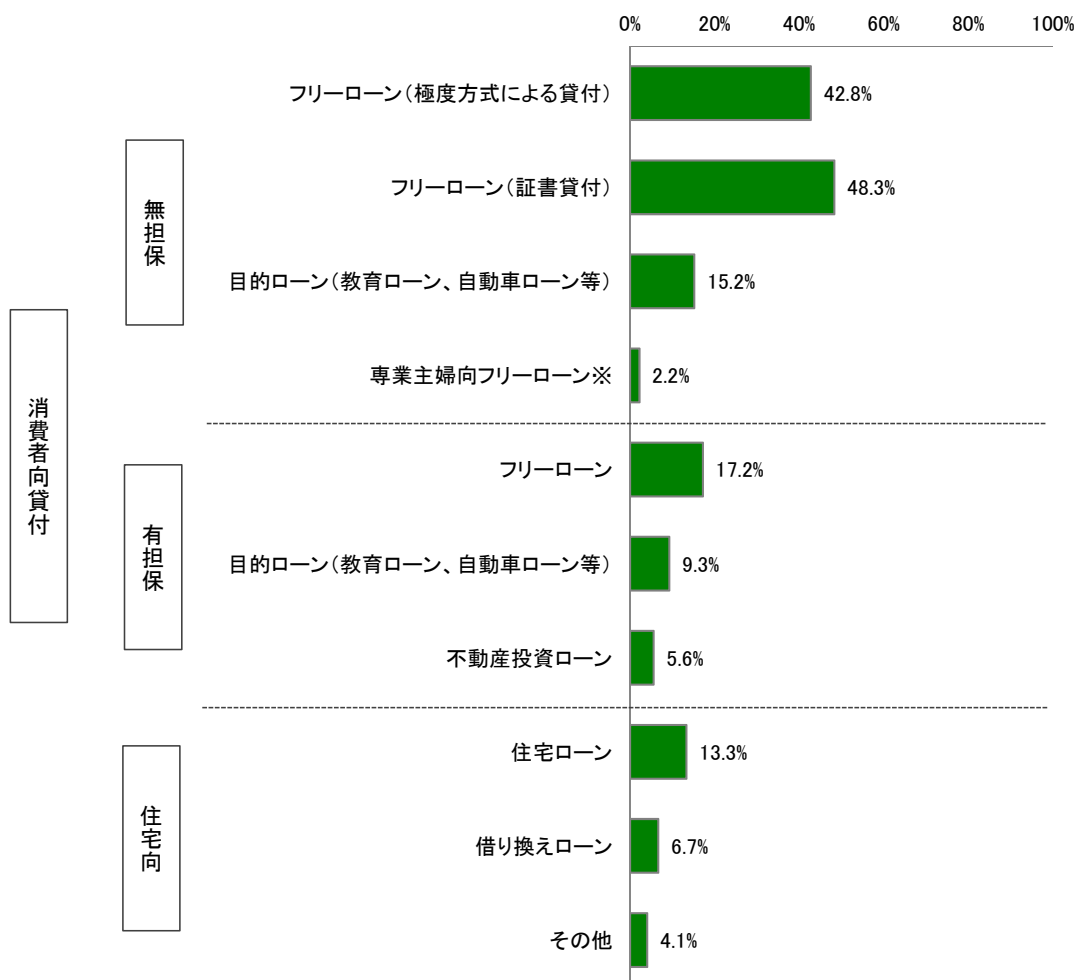
<図 9: 現在行っている貸付と今後行いたい貸付(複数回答)>



- 現在行っている消費者向貸付の商品別内訳をみると、「無担保貸付のフリーローン(証書貸付)」が48.3%と最も高く、次いで「無担保貸付のフリーローン(極度方式による貸付)」が42.8%、「有担保貸付のフリーローン」が17.2%となっている。

< 図 10: 現在行っている消費者向貸付の商品別内訳(複数回答) >

【現在行っている消費者向貸付の商品別内訳 n=540】

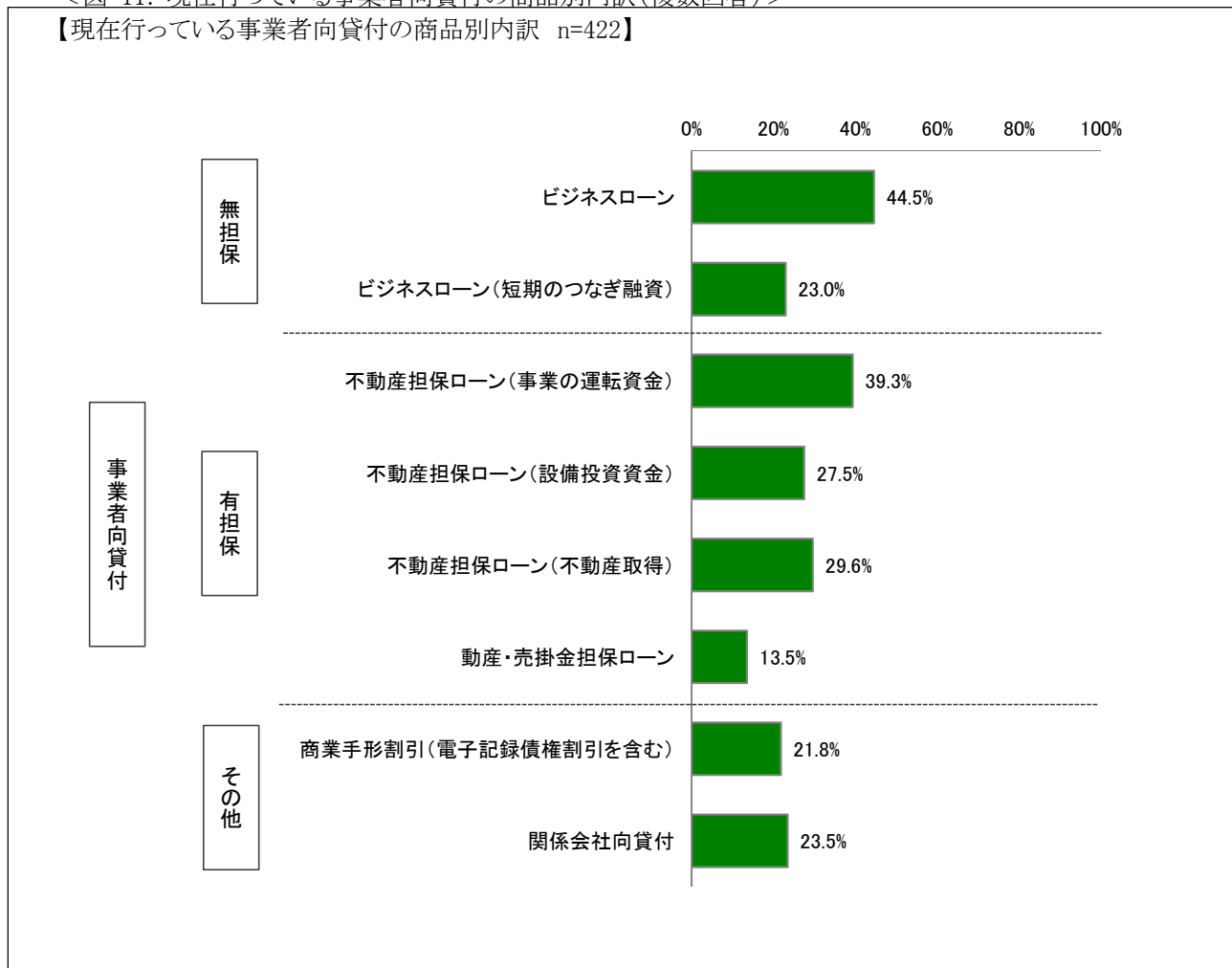


※専業主婦向フリーローンには、「極度方式による貸付」と「証書貸付」等を含む

- 現在行っている事業者向貸付の商品別内訳をみると、「無担保貸付のビジネスローン」が44.5%と最も高く、次いで「有担保貸付の不動産担保ローン(事業の運転資金)」が39.3%、「有担保貸付の不動産担保ローン(不動産取得)」が29.6%となった。

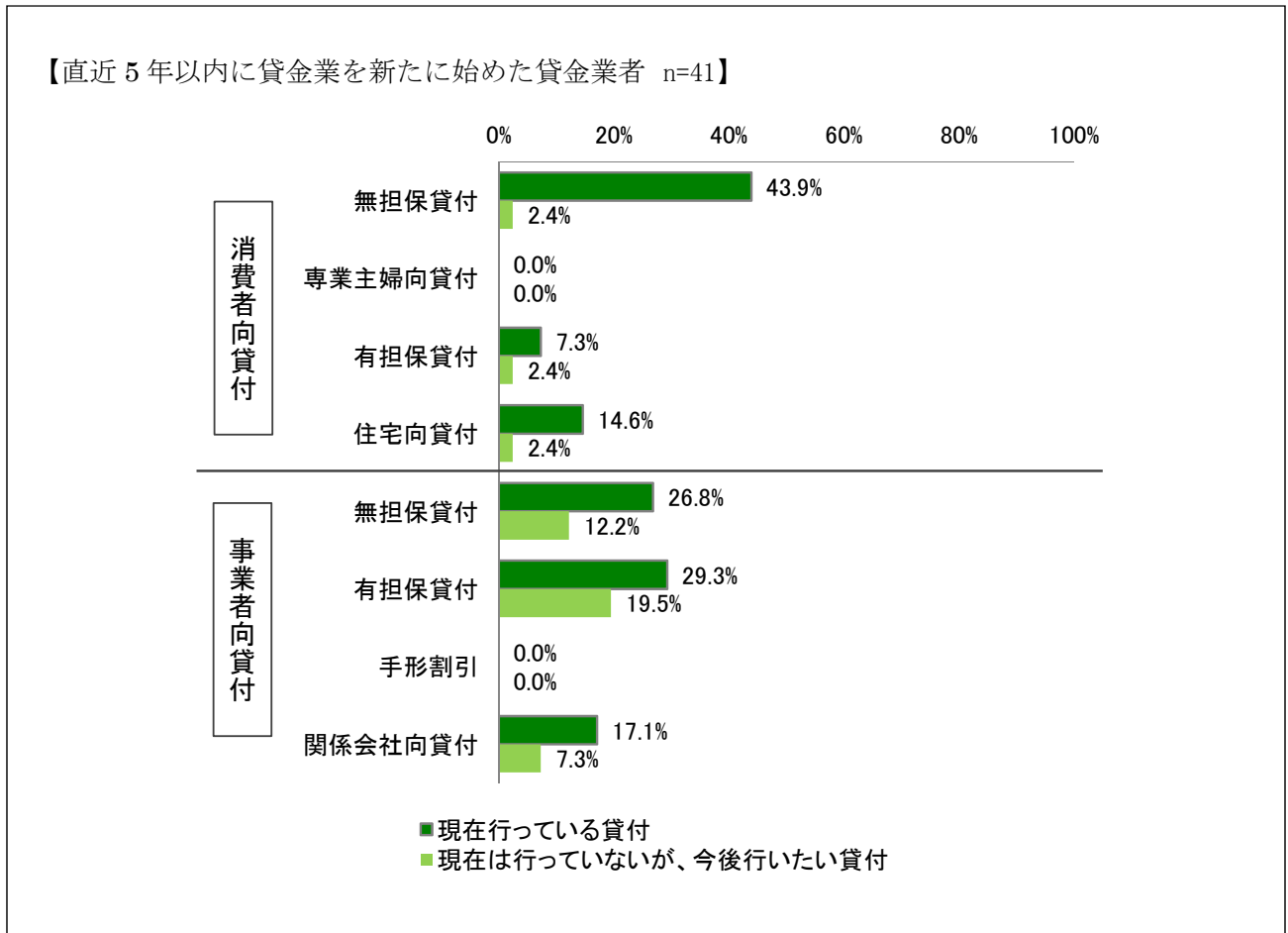
< 図 11: 現在行っている事業者向貸付の商品別内訳(複数回答) >

【現在行っている事業者向貸付の商品別内訳 n=422】



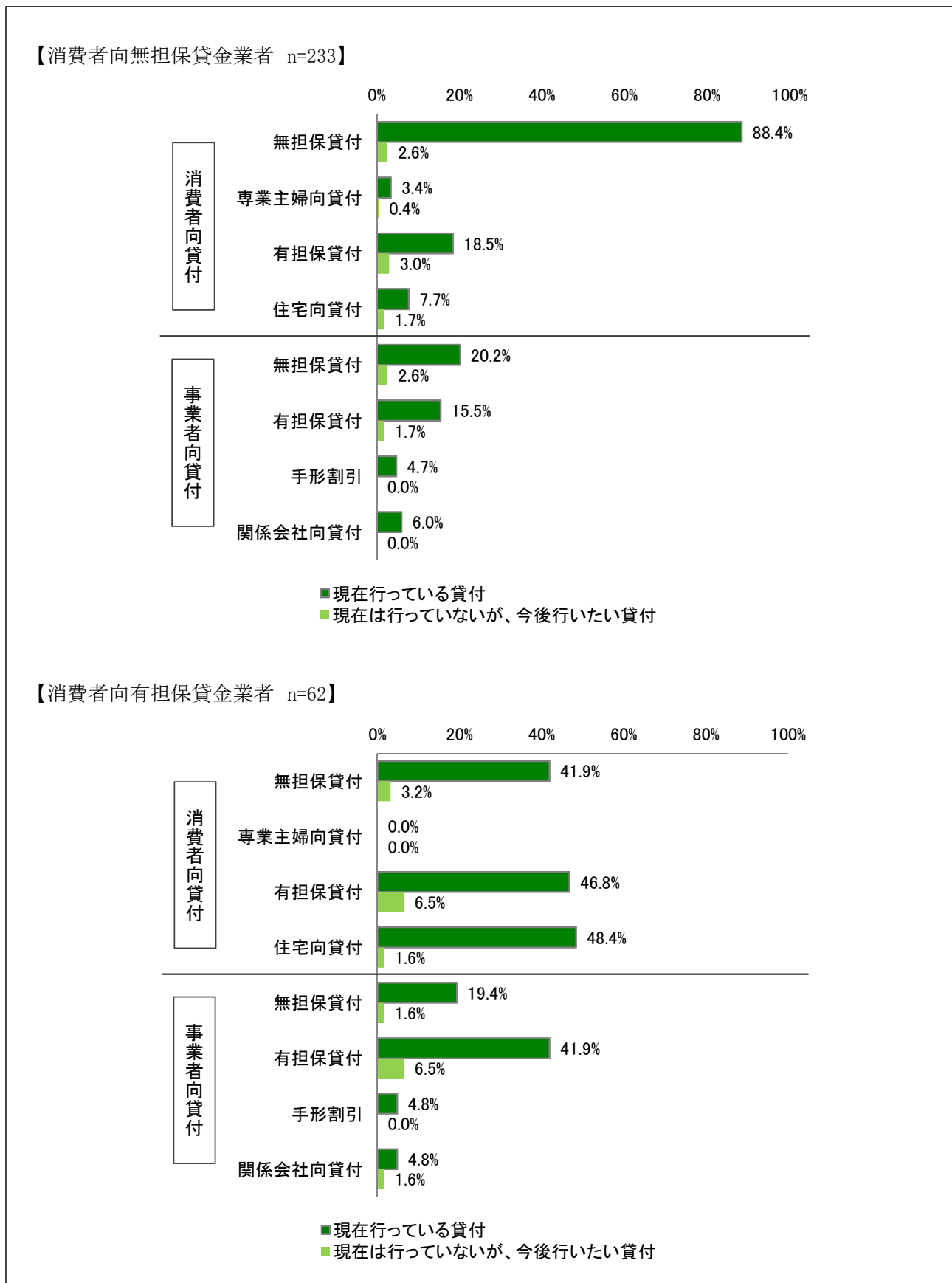
- 直近5年以内に貸金業を新たに始めた貸金業者における現在行っている貸付と今後行いたい貸付についてみると、現在行っている貸付では、「消費者向無担保貸付」が43.9%と最も高くなっている。一方、今後行いたい貸付では、「事業者向有担保貸付」が29.3%と最も高く、次いで「事業者向無担保貸付」が26.8%と続いている。

<図 12: 現在行っている貸付と今後行いたい貸付(直近5年以内に貸金業を新たに始めた貸金業者)>

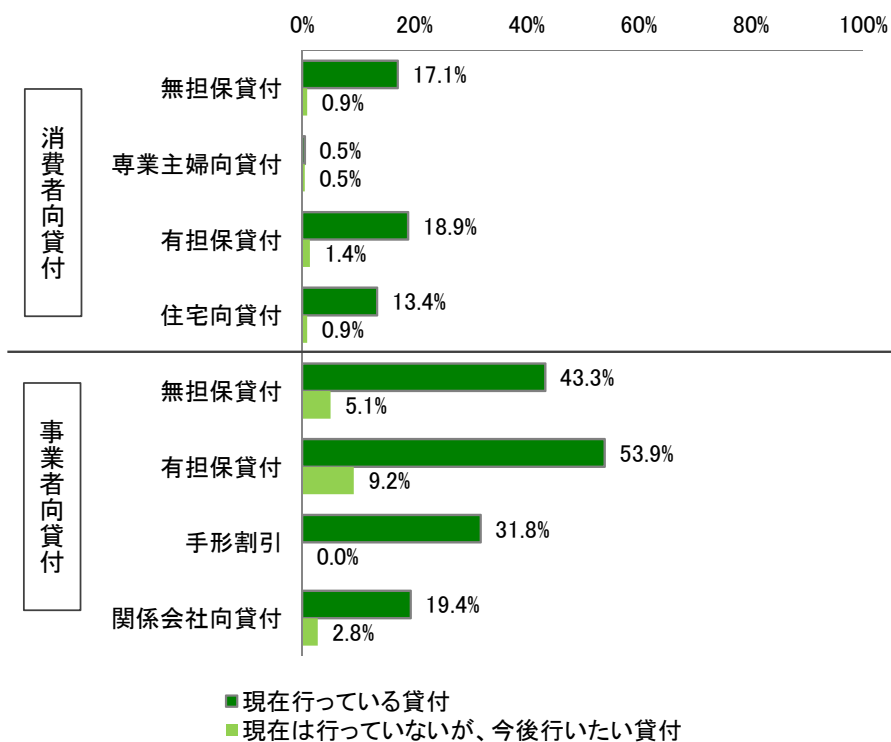


- 貸金業者の業態別に現在行っている貸付と今後行いたい貸付をみると、それぞれの業態の特色に応じた貸付を行っている姿がうかがえる。

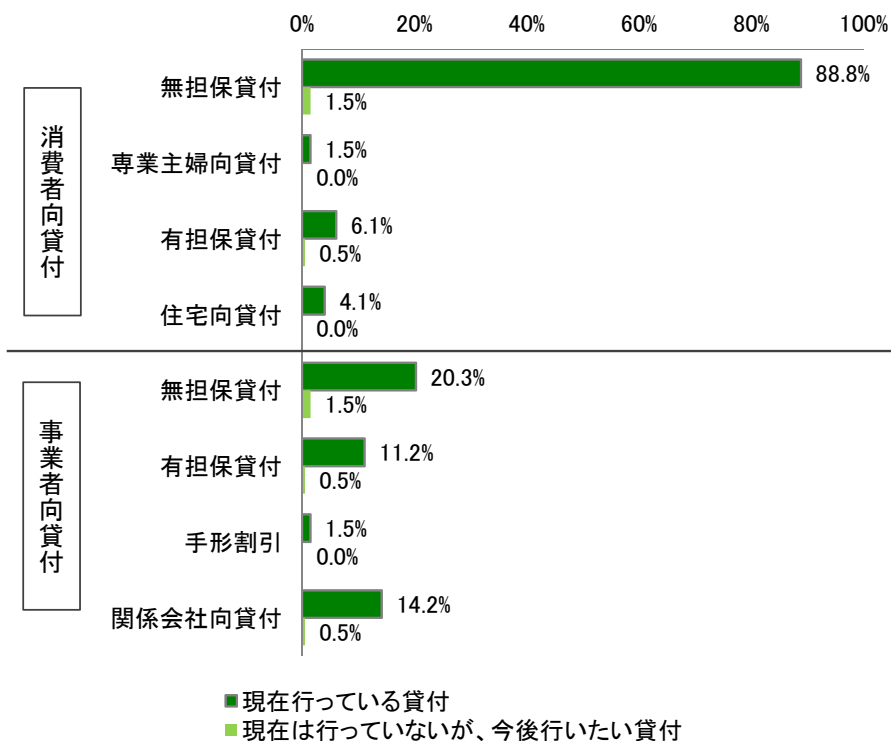
<図 13: 現在行っている貸付と今後行いたい貸付(業態別)>



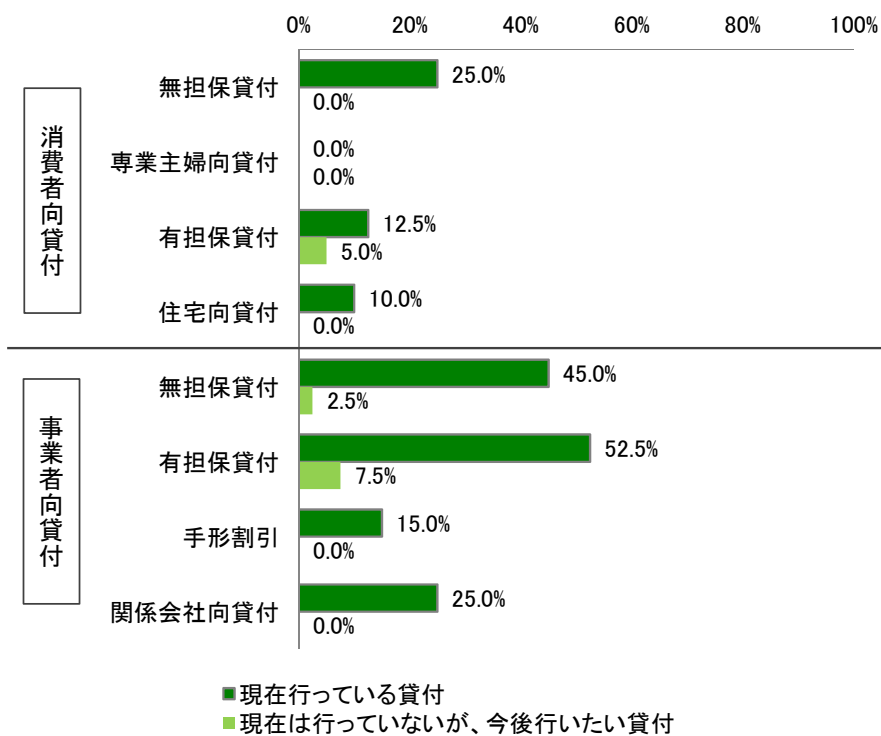
【事業者向貸金業者 n=217】



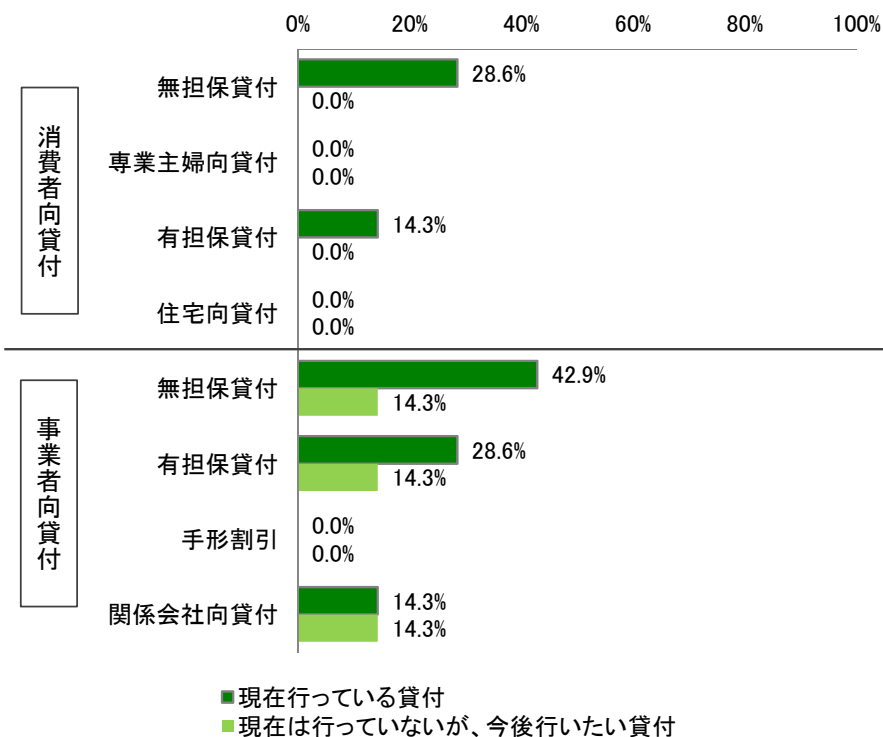
【クレジットカード・信販会社 n=197】



【リース・証券会社・他 n=40】



【非営利特例対象法人等 n=7】

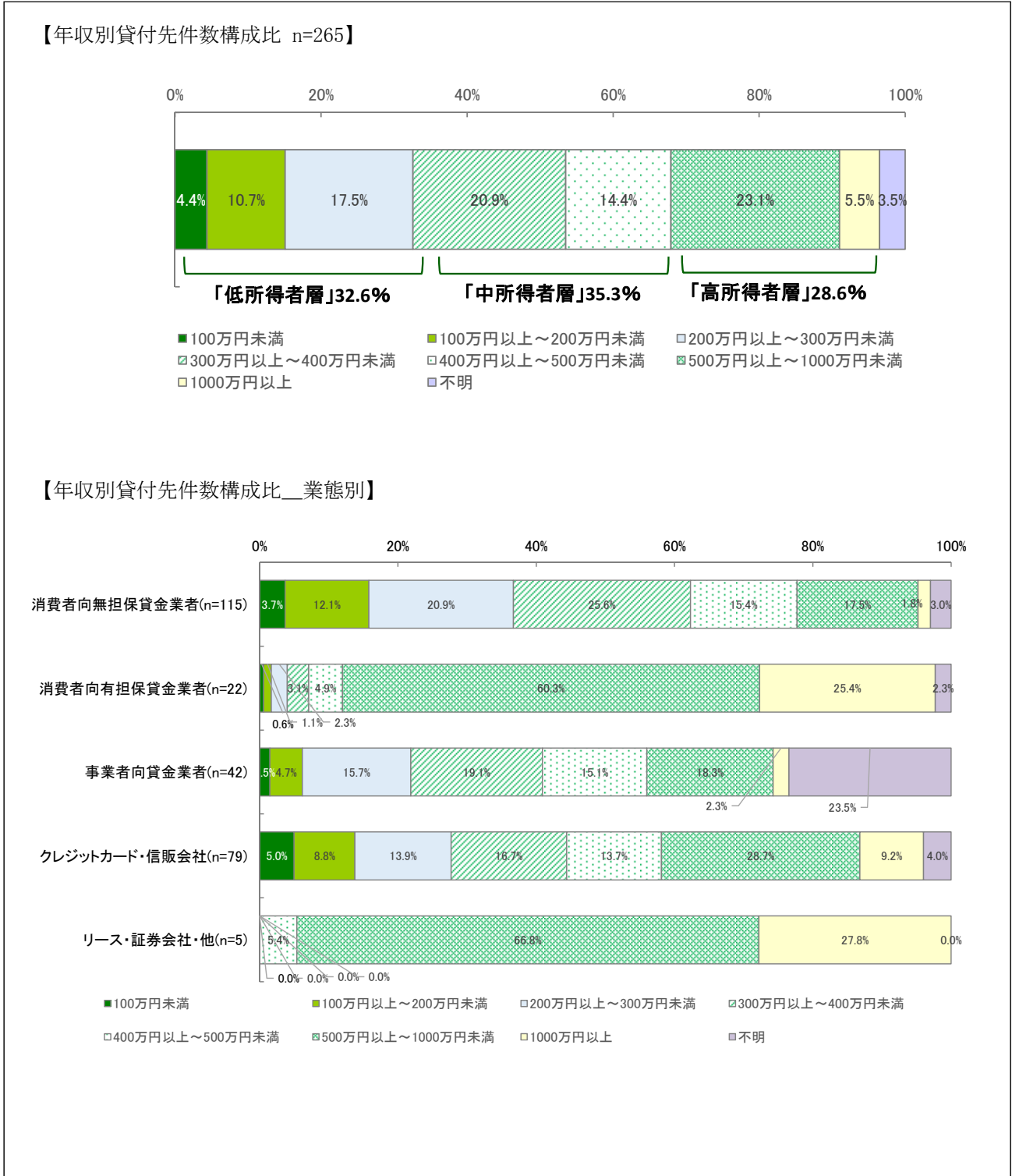


(3) 主な貸付先の状況

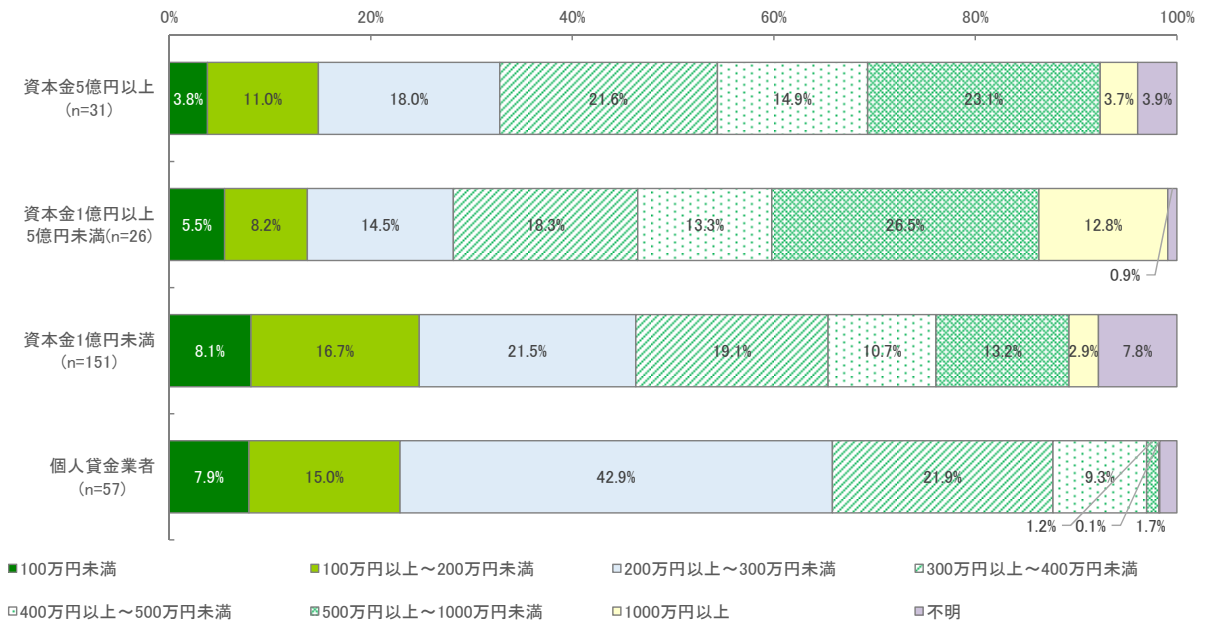
<消費者向貸付>

- 消費者向貸付(貸付先)における所得階層別の構成比について調査したところ、「300万円未満」の低所得者層の占める割合が32.6%、「300万円以上から500万円未満」の中所得者層が35.3%、「500万円以上」の高所得者層が28.6%となった。

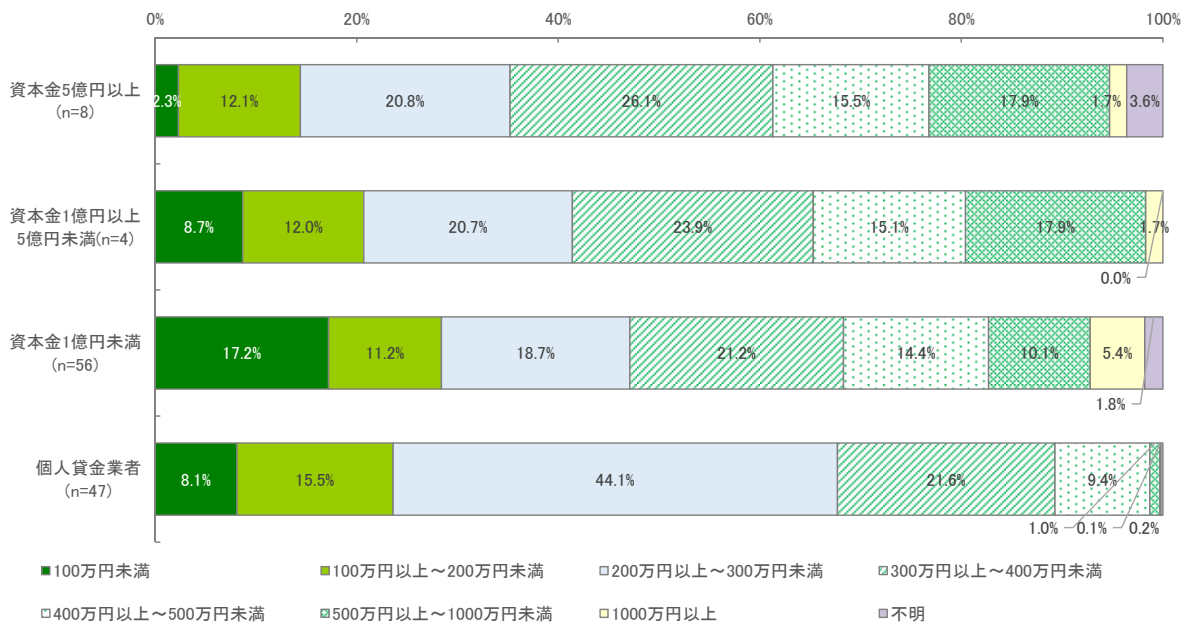
<図 14: 消費者向貸付における属性別貸付件数構成比①>



【年収別貸付先件数構成比__事業規模別】



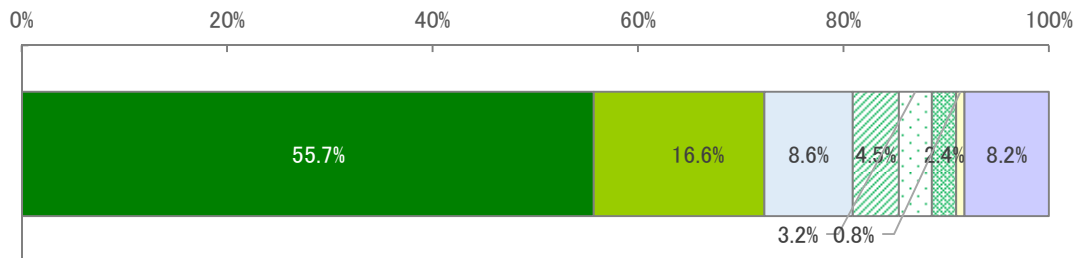
【年収別貸付先件数構成比__事業規模別(消費者向無担保貸金業者)】



- 消費者向貸付(貸付先)における職業別の構成比をみると、「給与所得者(正社員)」が 55.7%と最も高く、次いで「契約社員、派遣社員、嘱託社員、パート・アルバイト」が 16.6%、「自営業」が 8.6%となっている。

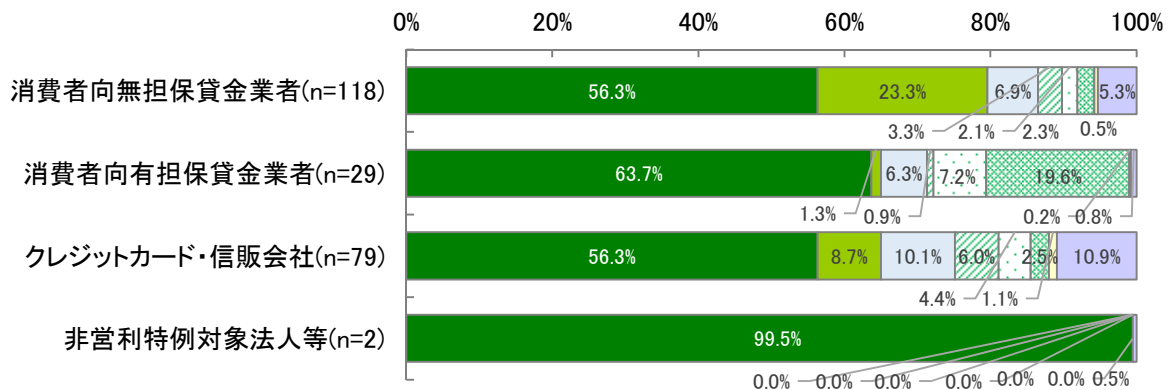
< 図 15: 消費者向貸付における属性別貸付件数構成比② >

【職業別貸付先件数構成比 n=282】



- 給与所得者(正社員)
- 契約社員、派遣社員、嘱託社員、パート・アルバイト
- 自営業
- 会社・団体の経営者・役員
- 公務員・非営利団体職員
- 教職員・医師・弁護士など
- 専業主婦(主夫)
- 無職・その他(フリーター含む)

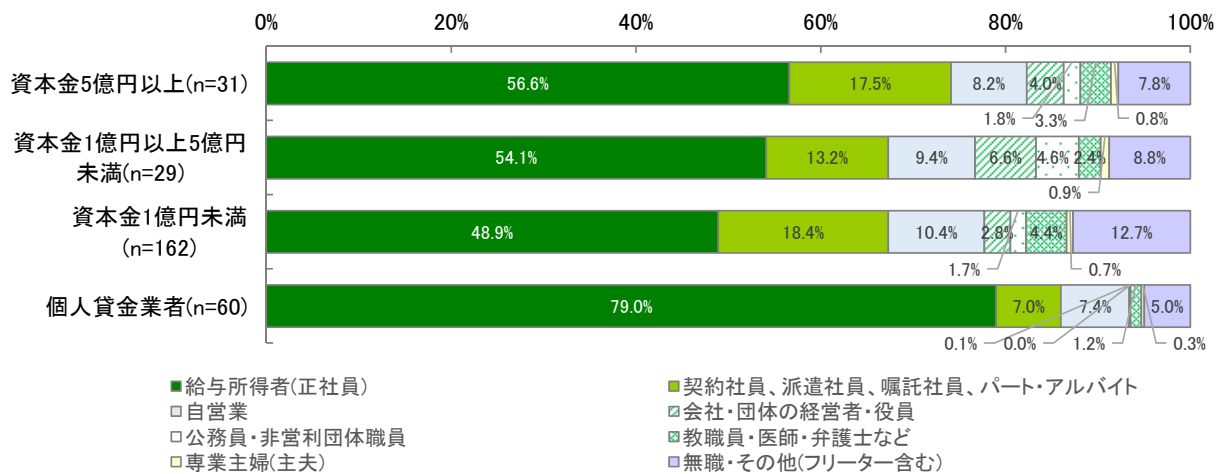
【職業別貸付先件数構成比__業態別】



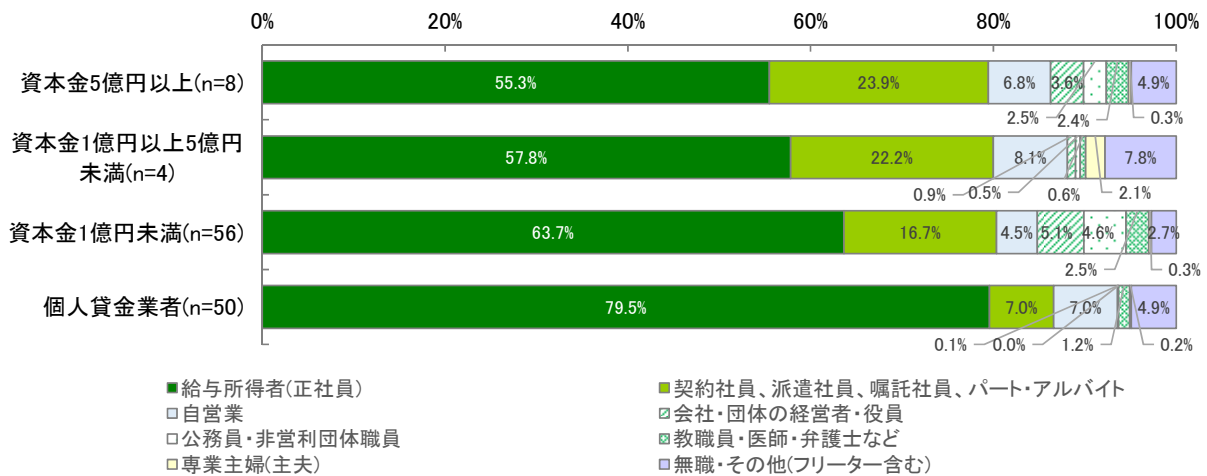
- 給与所得者(正社員)
- 契約社員、派遣社員、嘱託社員、パート・アルバイト
- 自営業
- 会社・団体の経営者・役員
- 公務員・非営利団体職員
- 教職員・医師・弁護士など
- 専業主婦(主夫)
- 無職・その他(フリーター含む)

※「非営利特例対象法人等」には、一般社団法人に移行した国公共済会等を含む。

【職業別貸付先件数構成比__事業規模別】

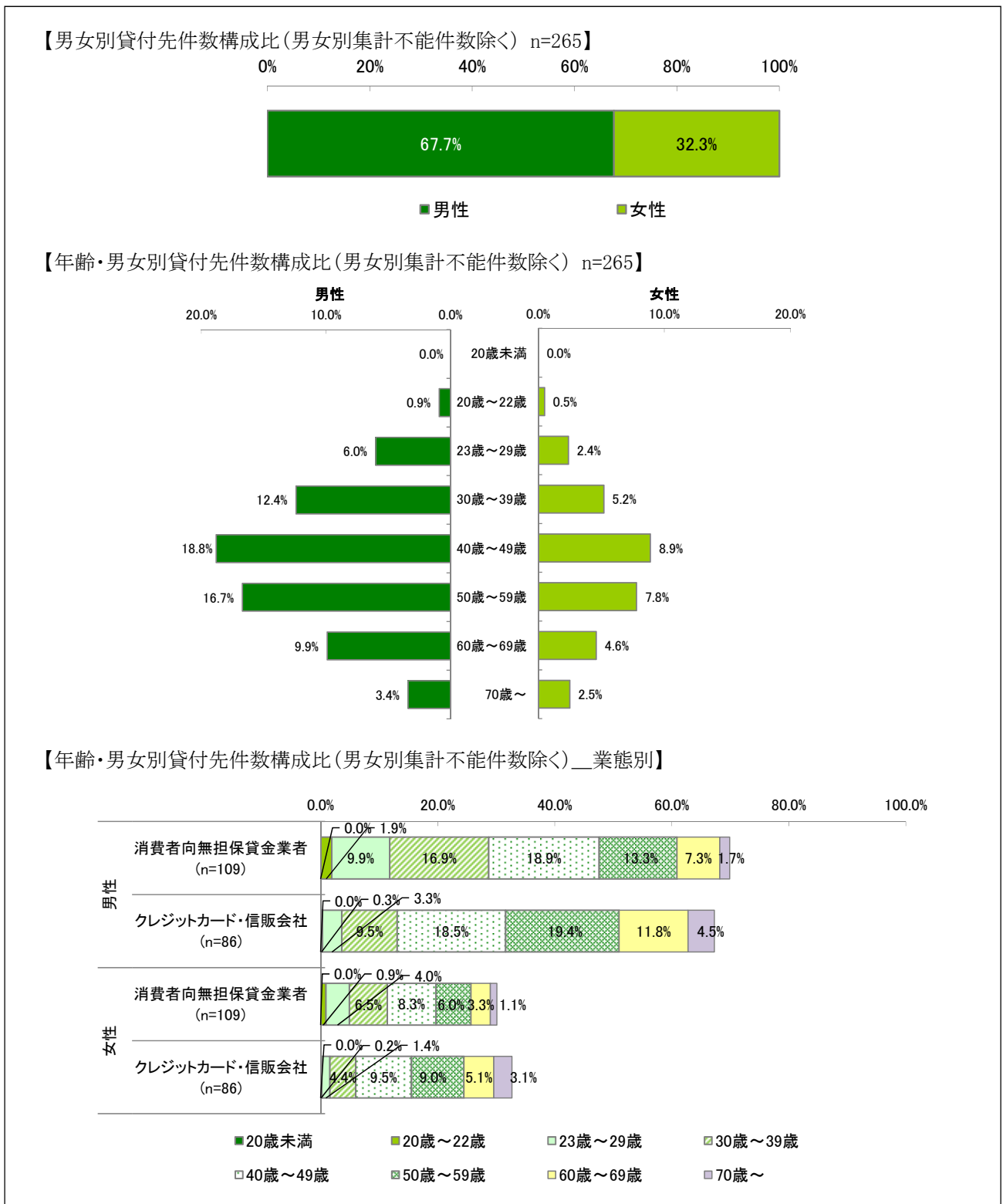


【職業別貸付先件数構成比__事業規模別(消費者向無担保貸金業者)】



- 消費者向貸付(貸付先)における年齢・男女別の構成比をみると、「40歳以上から49歳以下」の占める割合が、男性が18.8%、女性が8.9%と最も高く、業態別では、消費者向無担保貸金業者の場合、「49歳以下」の占める割合は、男性が47.6%、女性が19.7%、クレジットカード・信販会社の場合では、それぞれ男性が31.6%、女性が15.5%となっている。
- また、29歳以下の割合を貸金業者の業態別にみると、消費者向無担保貸金業者は男性11.8%、女性4.9%となり、クレジットカード・信販会社では、男性3.6%、女性1.6%となった。

<図 16: 消費者向貸付における属性別貸付件数構成比③>

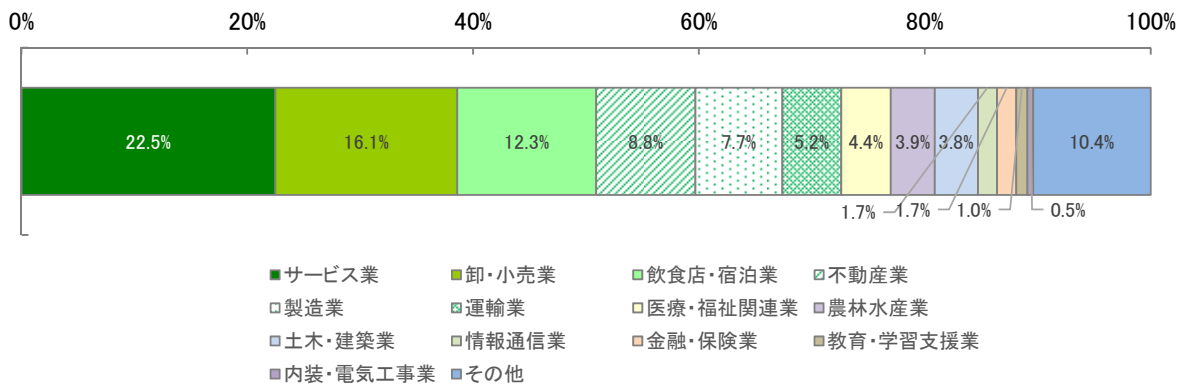


<事業者向貸付>

- 事業者向貸付(貸付先)における業種別の構成比をみると、「サービス業」の占める割合が22.5%と最も高く、次いで「卸・小売業」が16.1%、「飲食店・宿泊業」が12.3%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上)においては「サービス業」が最も高く23.5%、法人貸金業者(資本金1億円から5億円未満)では「卸・小売業」が22.5%、法人貸金業者(資本金1億円未満)では「土木・建築業」が19.8%とそれぞれ最も高くなった。一方、個人貸金業者では、「飲食店・宿泊業(53.7%)」が高くなっている。

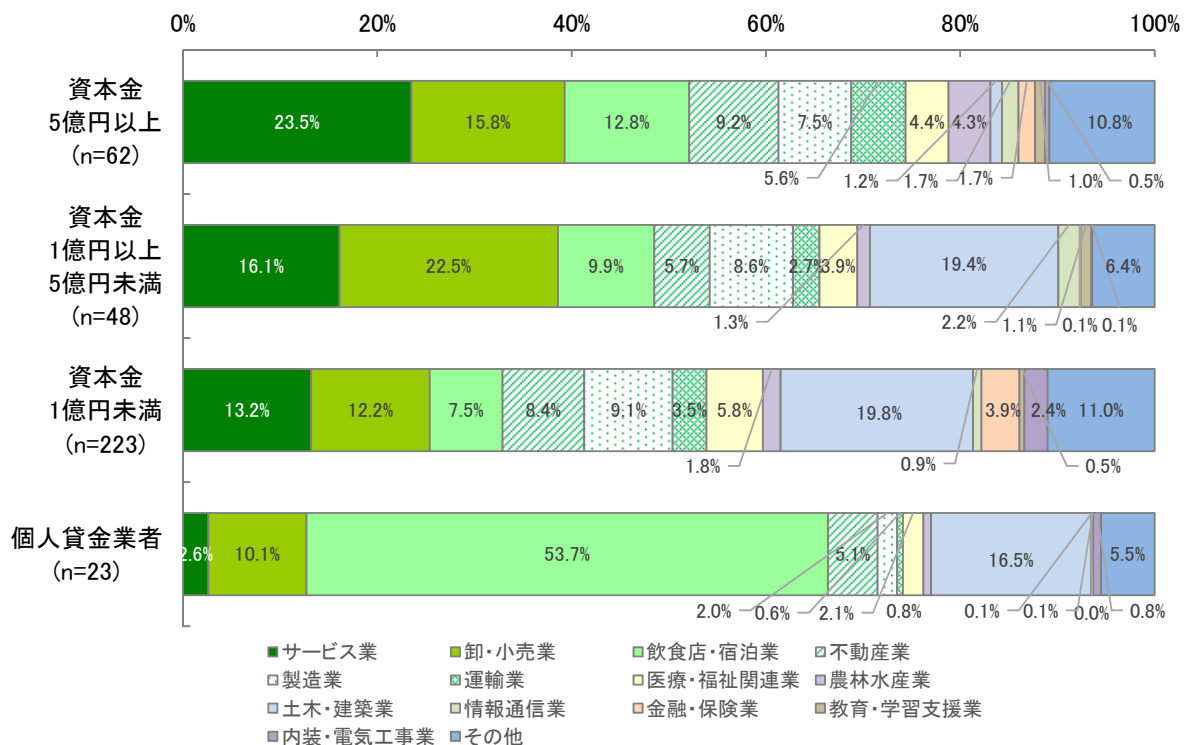
<図 17: 事業者向貸付における属性別の貸付件数構成比①>

【貸付先業種別の貸付件数構成比 n=356】



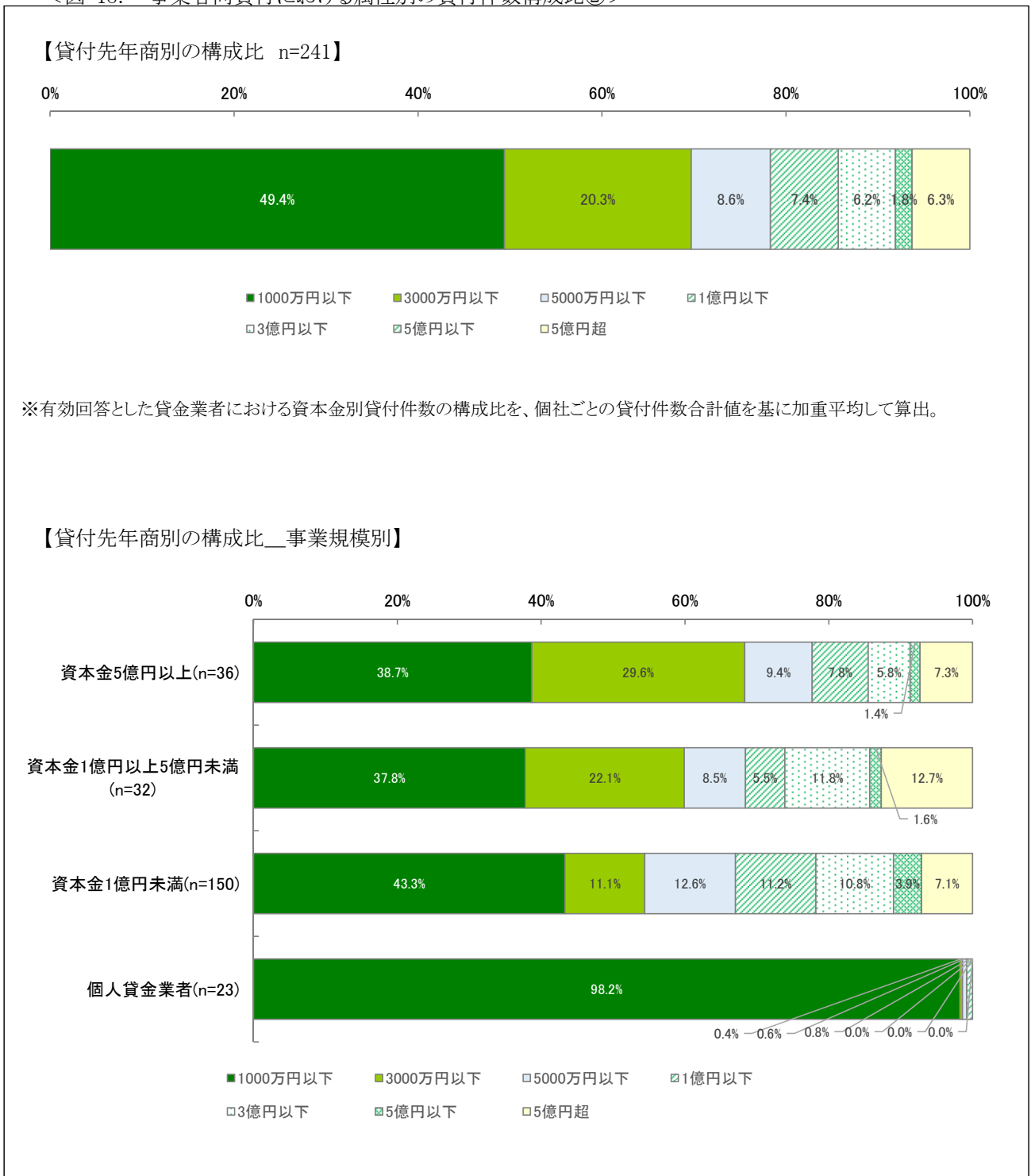
※有効回答とした貸金業者における資本金別貸付件数の構成比を、個社ごとの貸付件数合計値を基に加重平均して算出。

【貸付先業種別の貸付件数構成比__事業規模別】



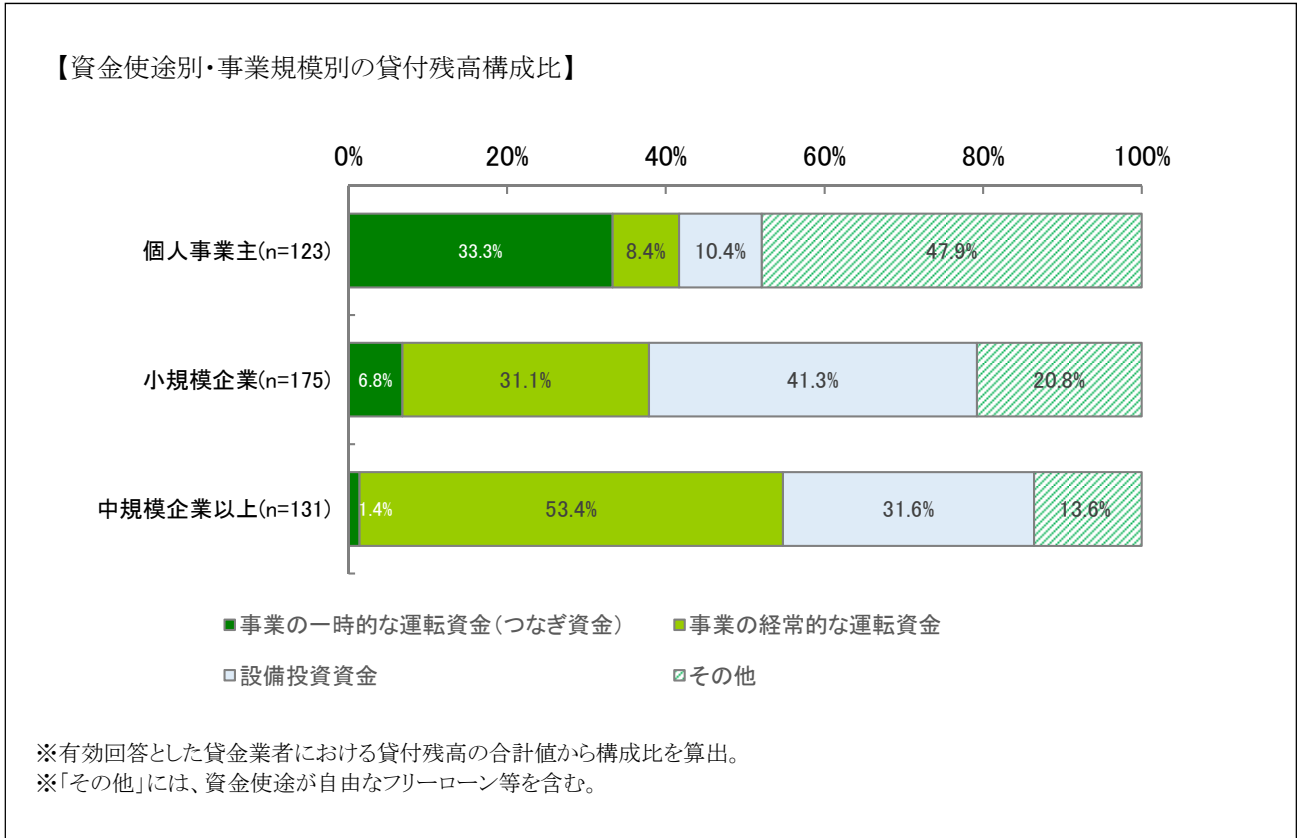
- 事業者向貸付(貸付先)における年商別の構成比をみると、「1,000万円以下」の占める割合が49.4%と最も高く、次いで「3,000万円以下」が20.3%、「5,000万円以下」が8.6%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、個人貸金業者では98.2%が「1,000万円以下」と回答している。

<図 18: 事業者向貸付における属性別の貸付件数構成比②>



- 事業者向貸付における事業規模別の資金使途別貸付残高の構成比については、資金使途が「事業の一時的な運転資金(つなぎ資金)」、「事業の経常的な運転資金」、「設備投資資金」、「その他」でそれぞれ、「個人事業主」が 33.3%、8.4%、10.4%、47.9%、「小規模企業」が 6.8%、31.1%、41.3%、20.8%、「中規模企業以上」が 1.4%、53.4%、31.6%、13.6%となっている。

<図 19: 事業者向貸付における資金使途別の貸付残高構成比>

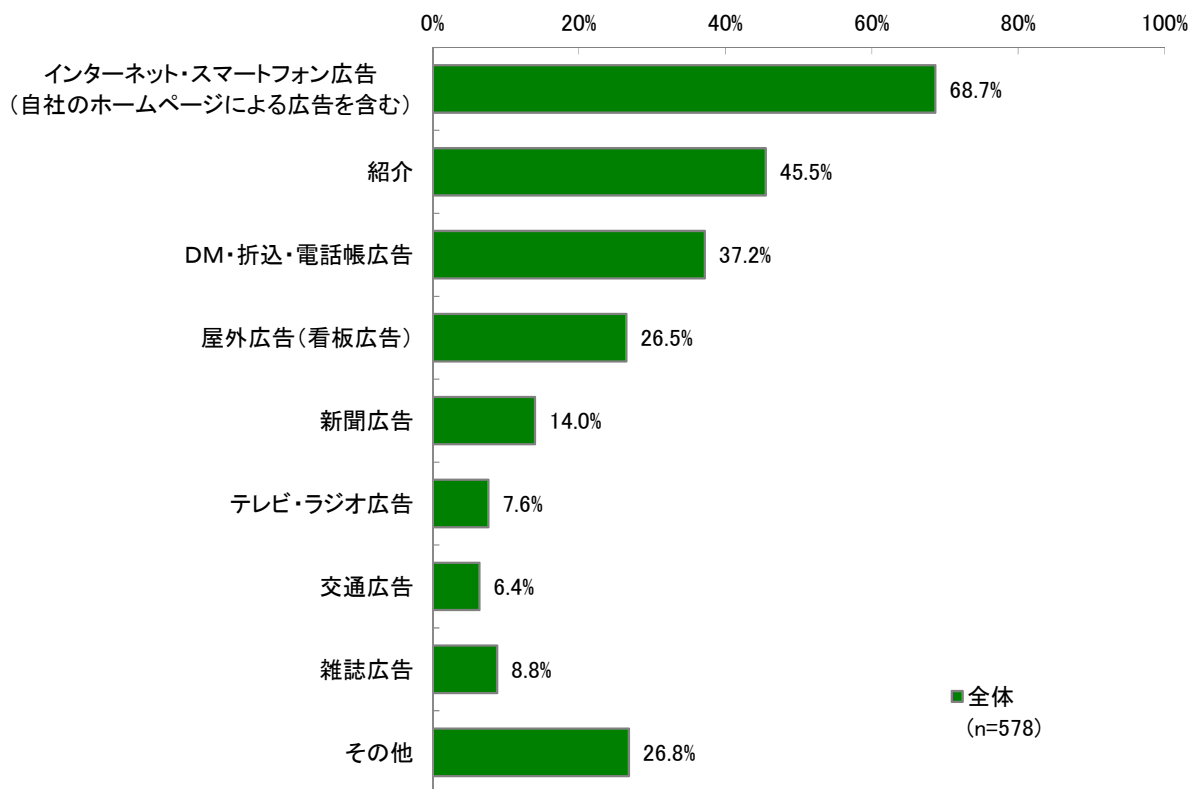


(4) 現在実施しているマーケティング

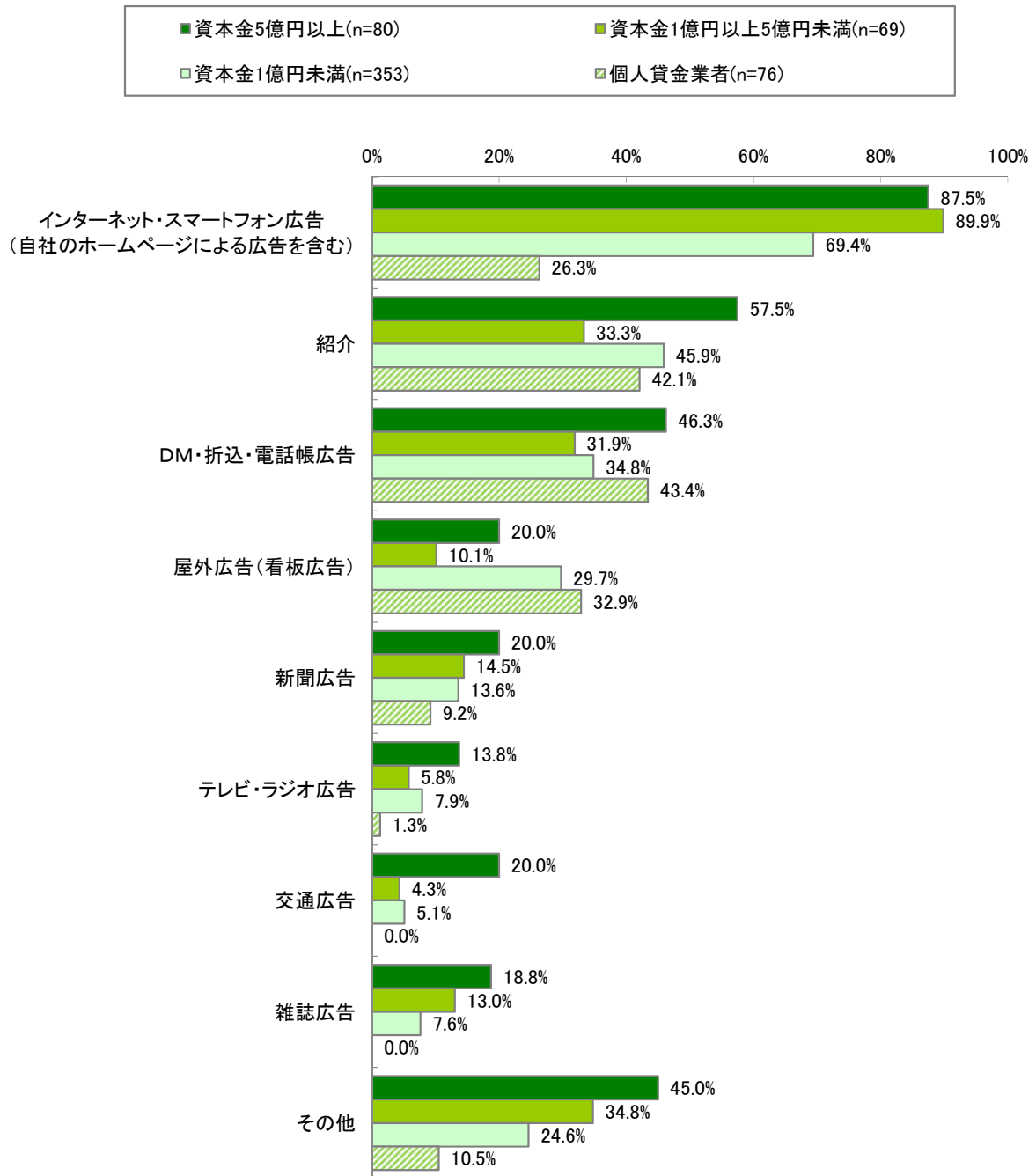
- 現在実施しているマーケティングについて調査したところ、「インターネット・スマートフォン広告(自社のホームページによる広告を含む)」が68.7%と最も高く、次いで「紹介」が45.5%、「DM・折込・電話帳広告」が37.2%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満)では、「インターネット・スマートフォン広告(自社のホームページによる広告を含む)」がそれぞれ87.5%、89.9%、69.4%と最も高く、個人貸金業者では、「DM・折込・電話帳広告」が43.4%と最も高くなっている。

<図 20:現在実施しているマーケティング>

【現在実施しているマーケティングの内訳(複数回答)】



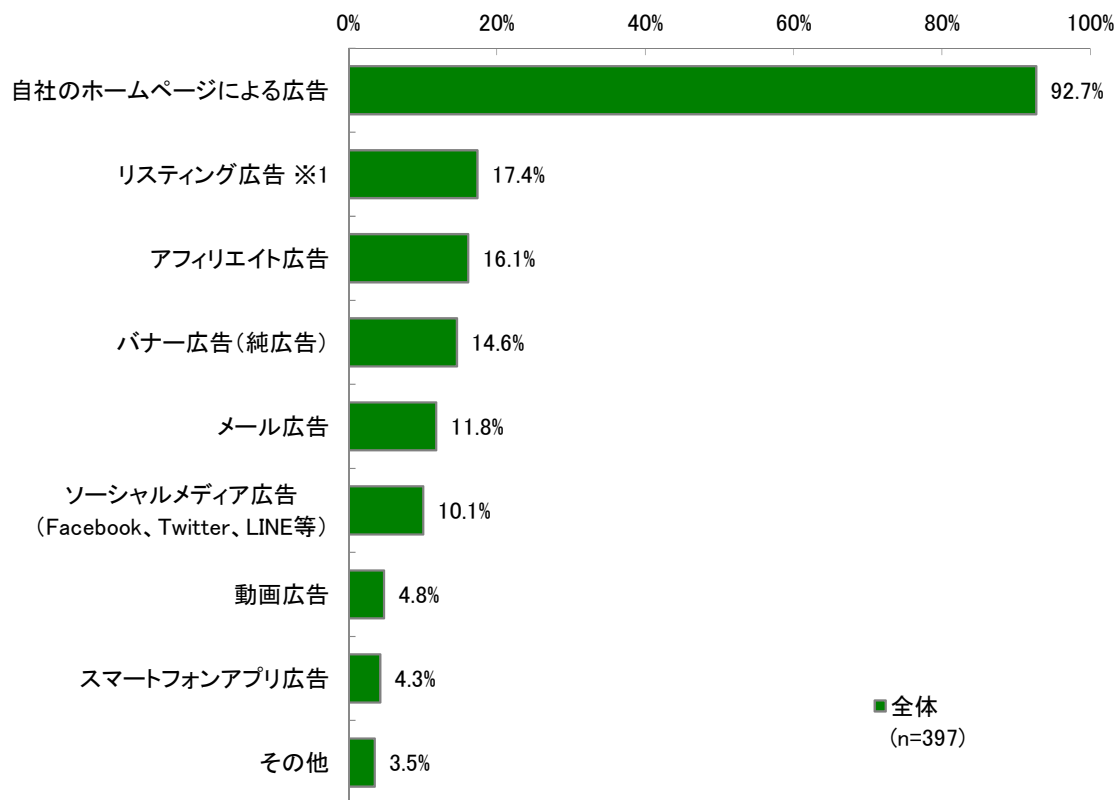
【現在実施しているマーケティングの内訳(複数回答)_事業規模別】



- 現在実施しているマーケティングのうち、インターネット・スマートフォン広告の内訳をみると、「自社のホームページによる広告」が92.7%と最も高く、次いで「リスティング広告」が17.4%、「アフィリエイト広告」が16.1%と続いている。

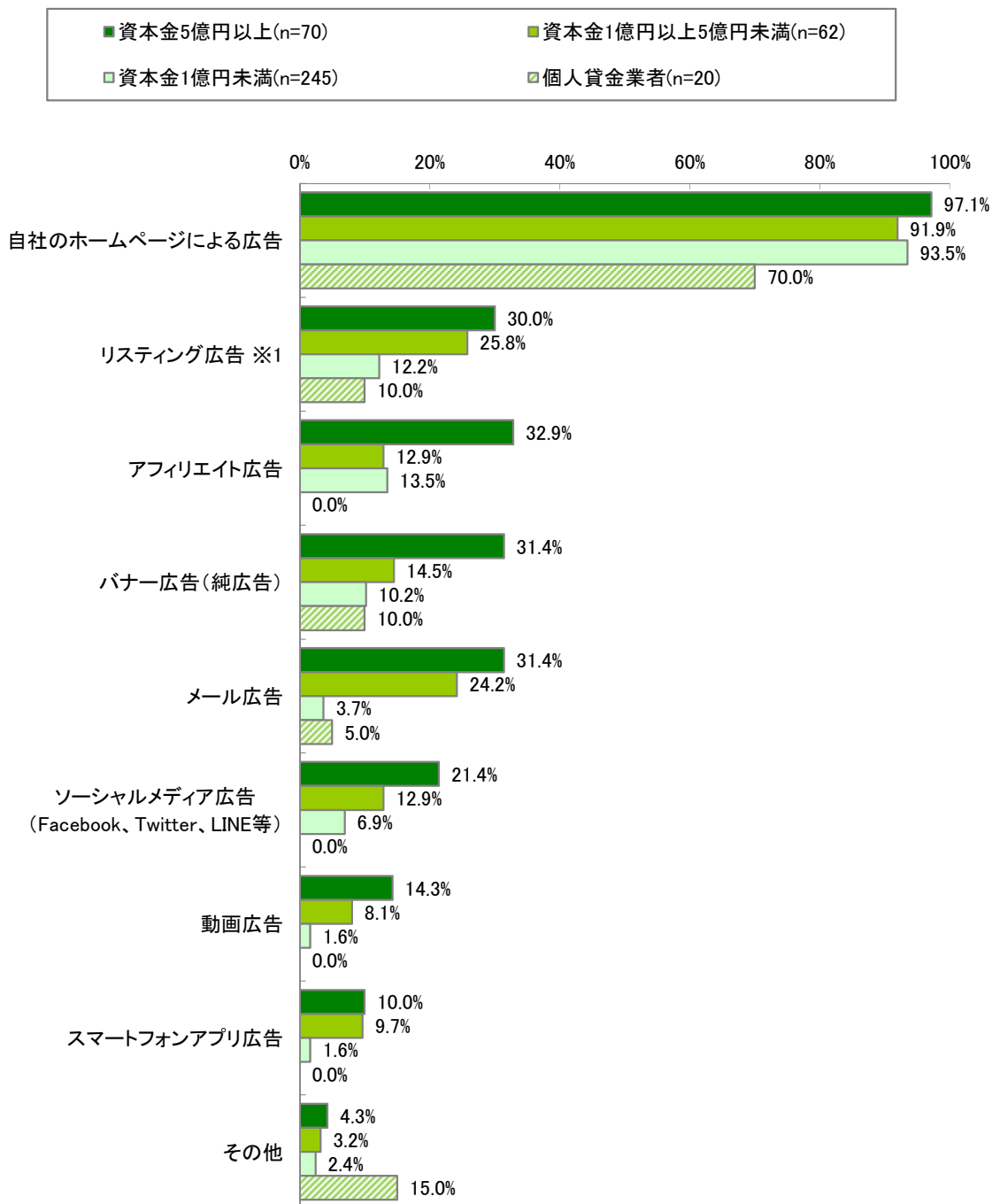
<図 21:現在実施しているインターネット・スマートフォン広告の内訳>

【現在実施しているインターネット・スマートフォン広告の内訳(複数回答)】



※1: インターネットでの検索結果に連動して表示される広告。

【現在実施しているインターネット・スマートフォン広告の内訳(複数回答)__事業規模別】



※1:インターネットでの検索結果に連動して表示される広告。

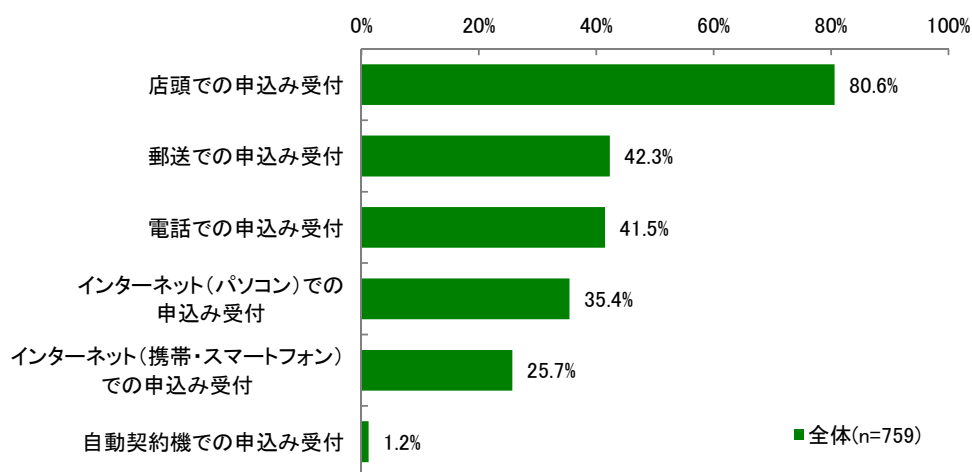
(5) 現在実施している施策・サービスと今後注力したいと考えている施策・サービス

【申込み受付で現在実施している施策・サービス】

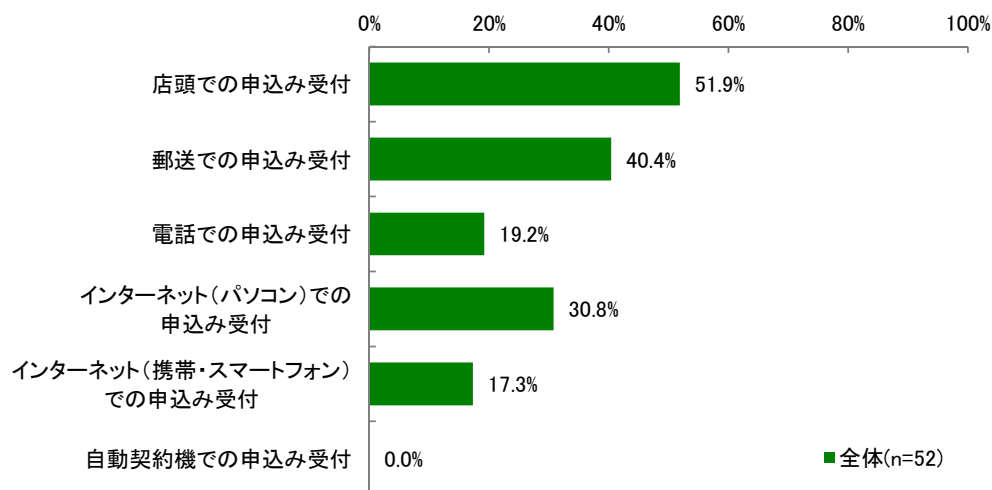
- 申込み受付で現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「店頭での申込み受付」が80.6%と最も高く、次いで「電話での申込み受付」が42.3%、「郵送での申込み受付」が41.5%となった。
- また、貸金業者の事業規模別に「インターネット(パソコン)での申込み受付」及び「インターネット(携帯・スマートフォン)での申込み受付」を実施していると回答した割合をみると、事業規模が小さいほどその割合が低い傾向となっている。
- さらに、貸金業者の業態別に「インターネット(パソコン)での申込み受付」及び「インターネット(携帯・スマートフォン)での申込み受付」を実施していると回答した割合をみると、クレジットカード・信販会社の割合が他の業態に比べて高い結果となった。

<図 22: 申込み受付で現在実施している施策やサービス(複数回答)>

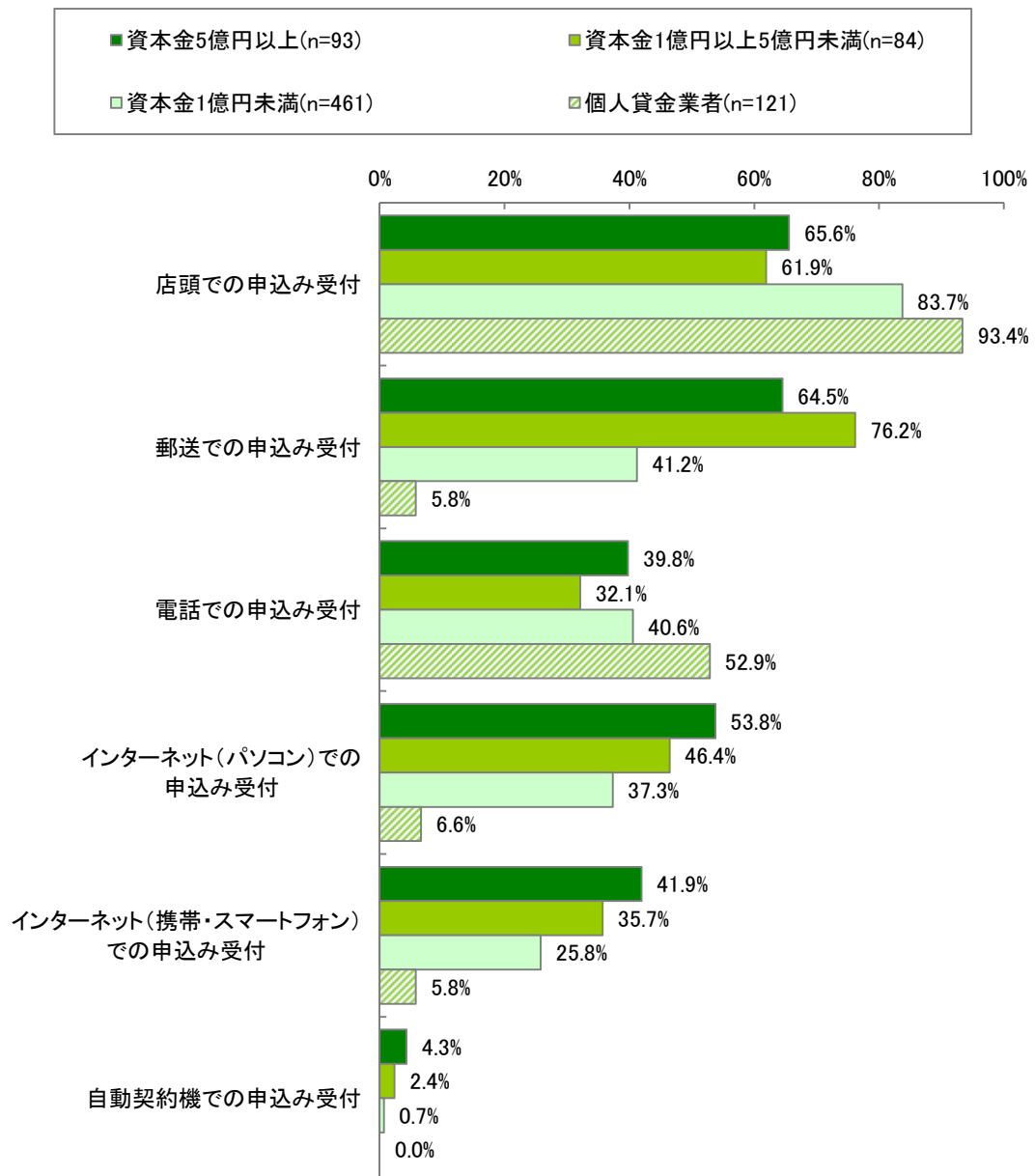
【申込み受付で現在実施している施策やサービスの内訳 n=759】



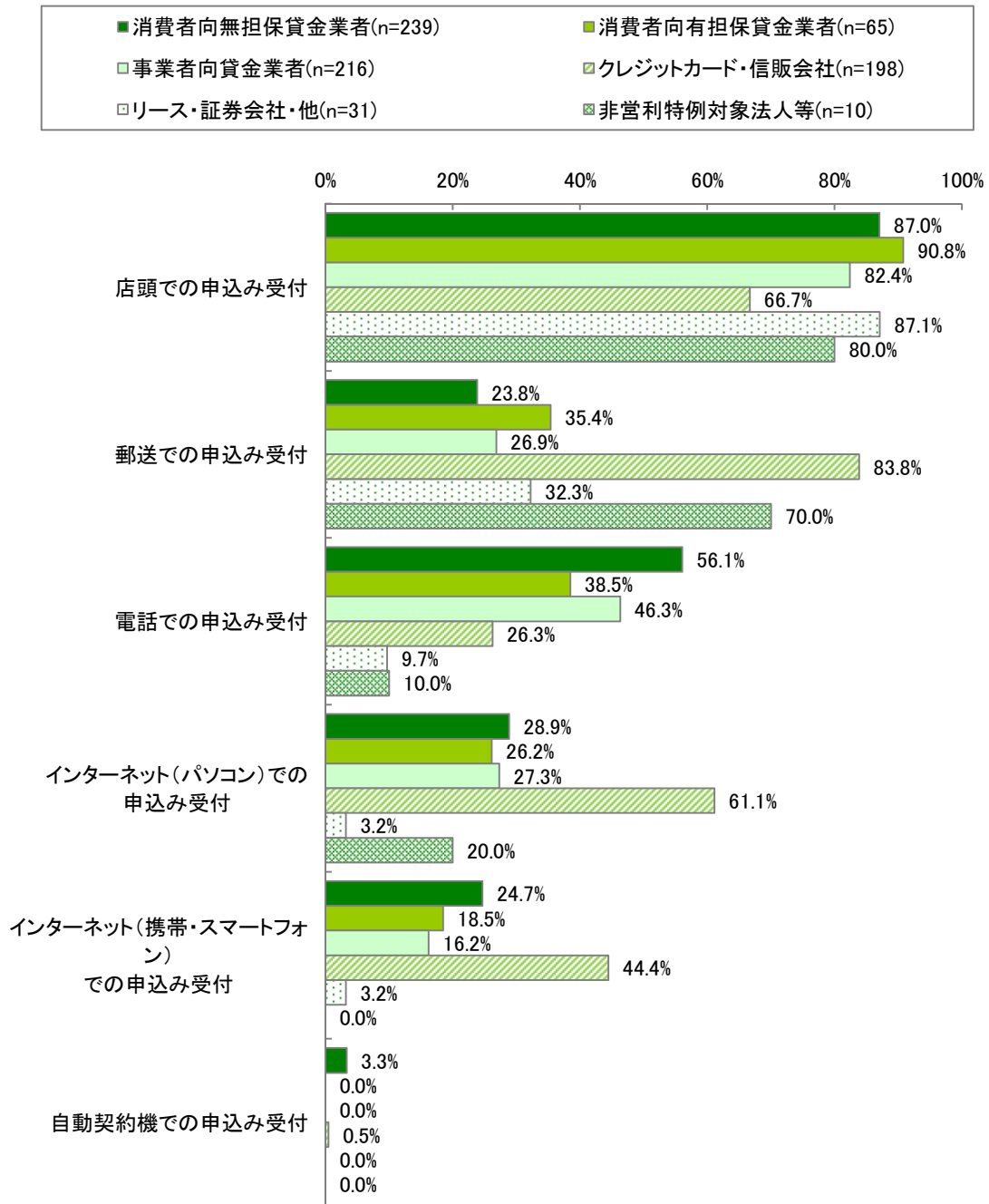
【申込み受付で現在実施している施策やサービスの内訳__直近5年以内に貸金業を新たに始めた貸金業者】



【申込み受付で現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)__事業規模別】



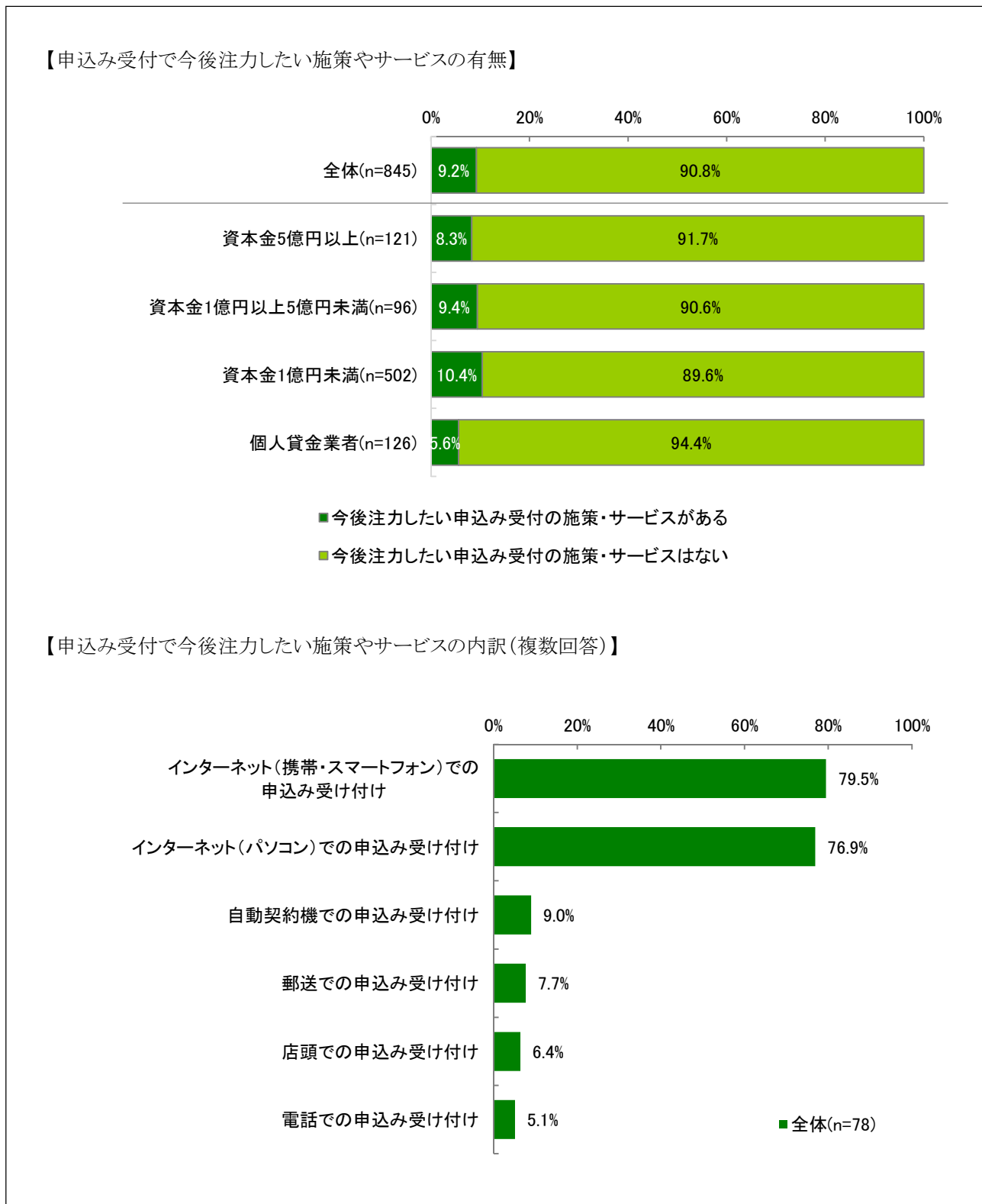
【申込み受付で現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)__業態別】



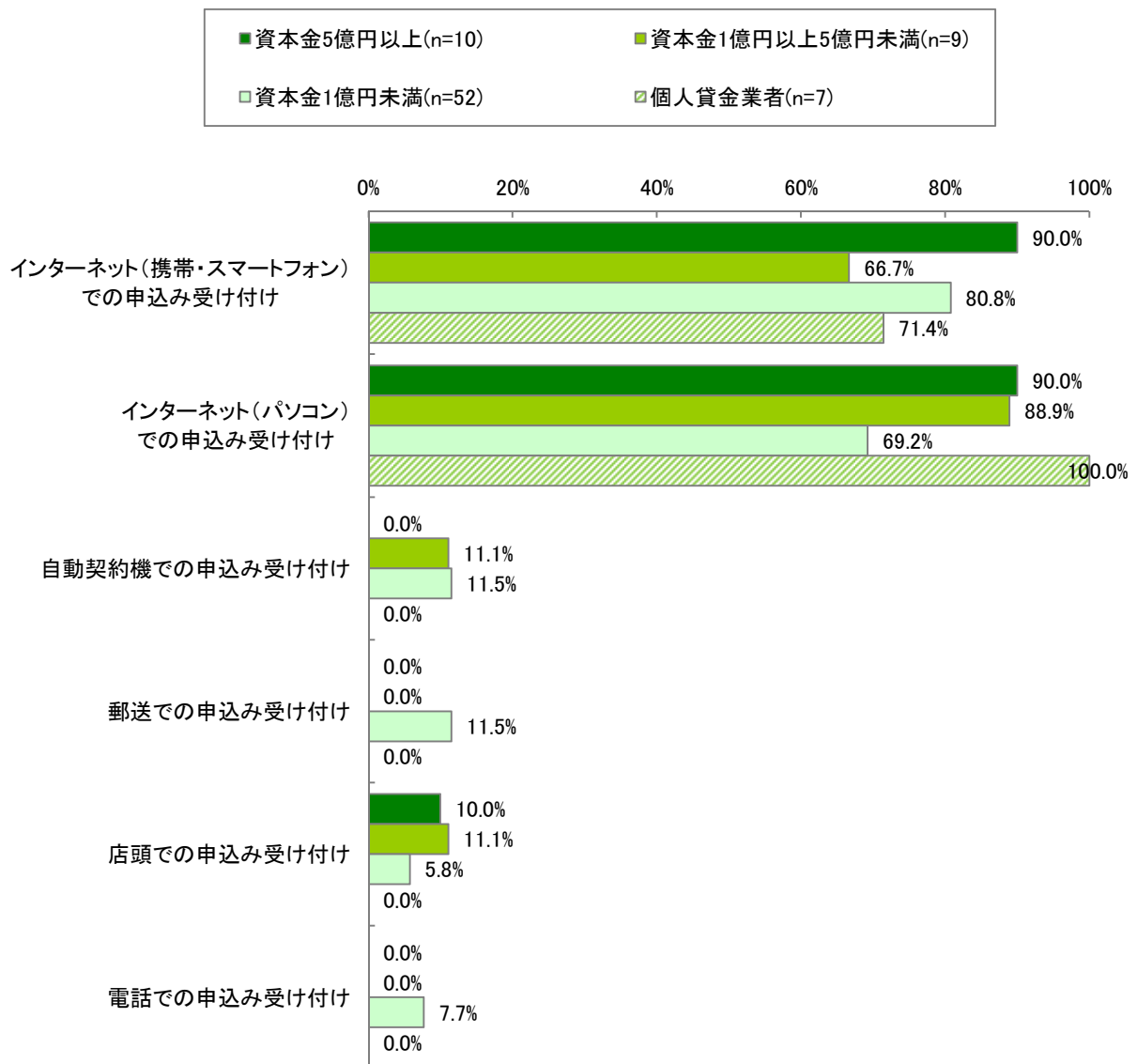
【申込み受付で今後注力したい施策やサービス】

- 申込み受付で今後注力したい施策やサービスの有無については、9.2%が今後注力したい施策やサービスがあると回答しており、その内訳をみると、「インターネット(携帯・スマートフォン)での申込み受付」が79.5%と最も高く、次いで「インターネット(パソコン)での申込み受付」が76.9%、「自動契約機での申込み受付」が9.0%となっている。

<図 23: 申込み受付で今後注力したい施策やサービス>



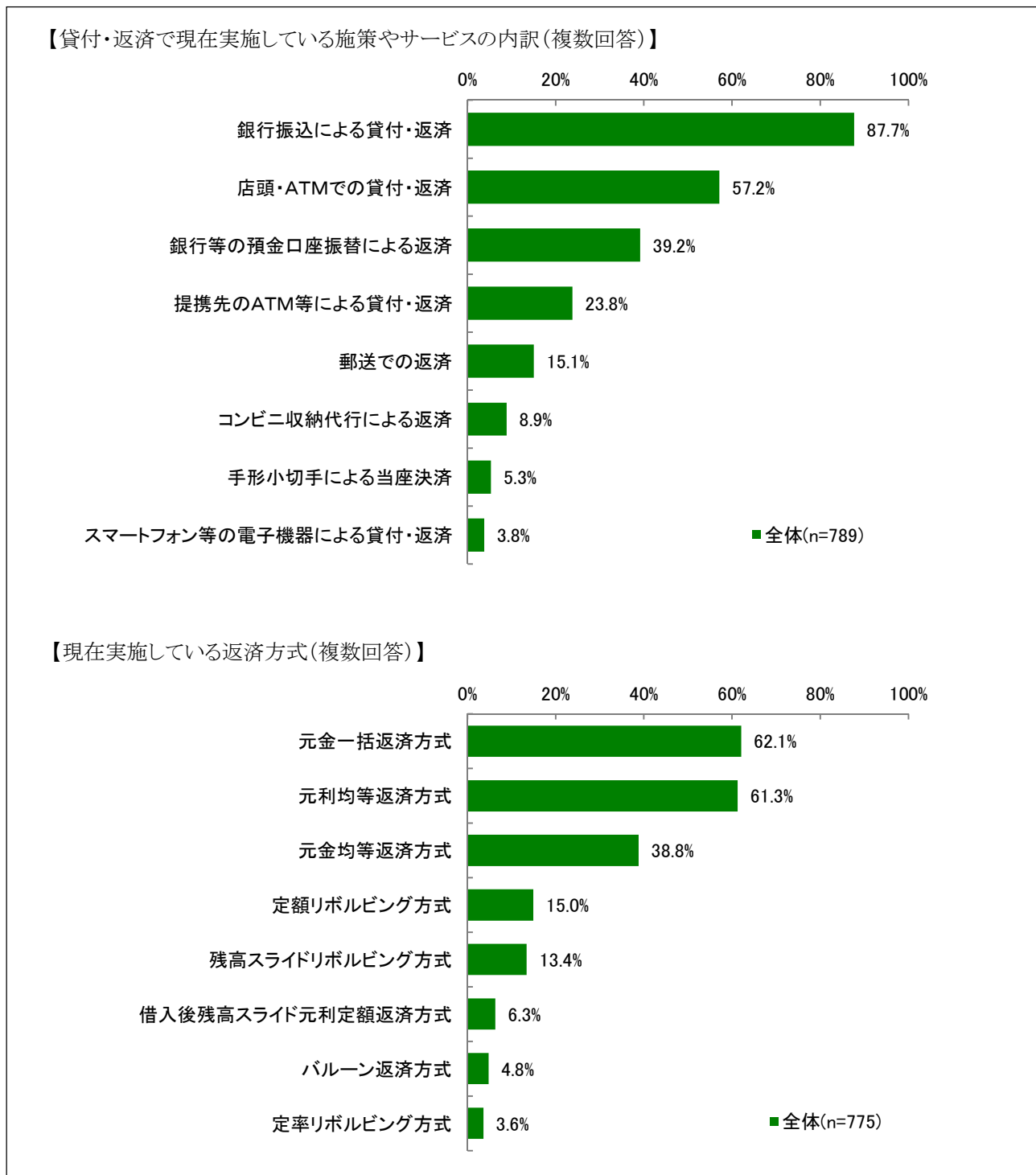
【申込み受付で今後注力したい施策やサービスの内訳(複数回答)__事業規模別】



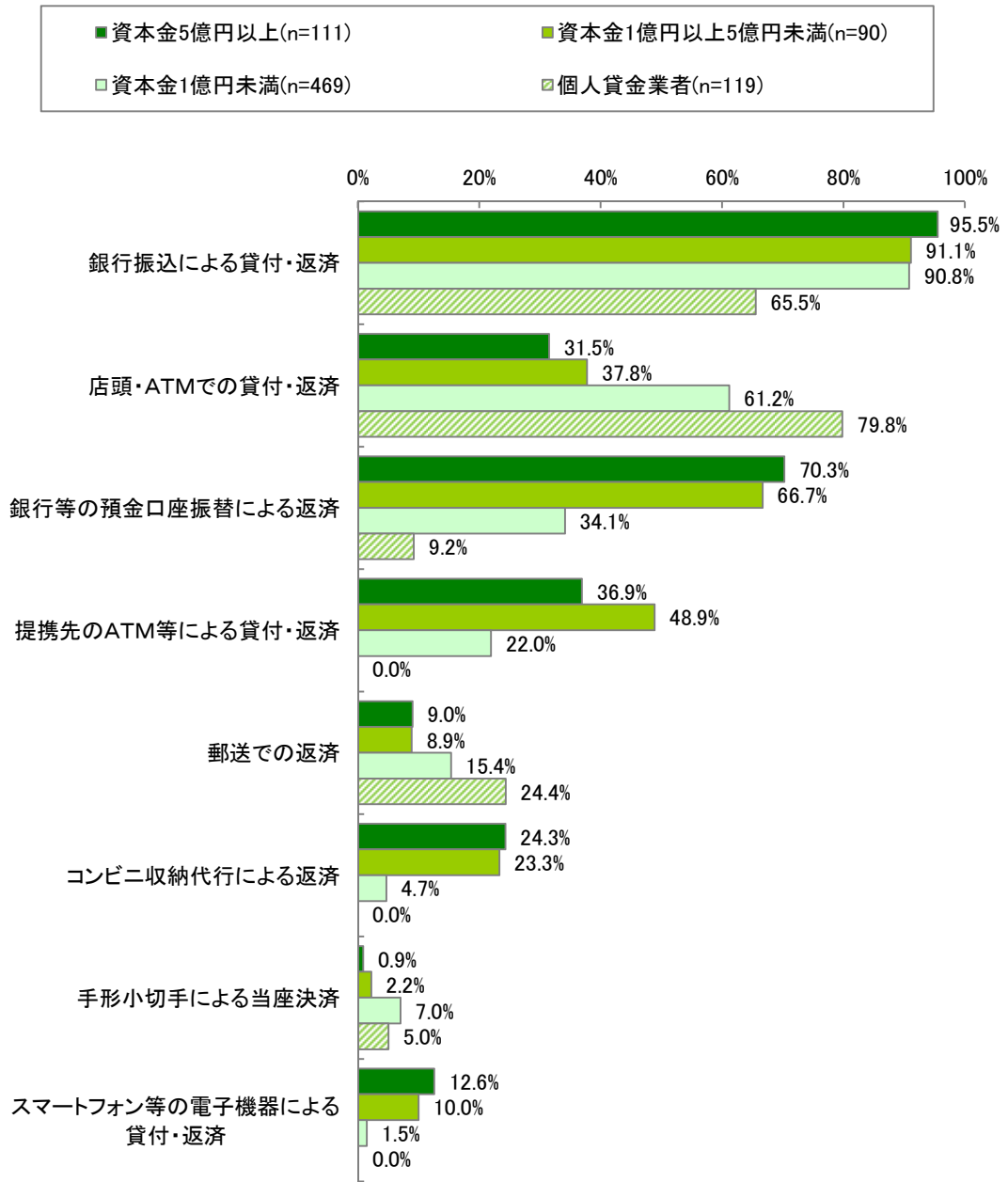
【貸付・返済で現在実施している施策やサービス】

- 貸付・返済で現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「銀行振込による貸付・返済」が87.7%と最も高く、次いで「店頭・ATMでの貸付・返済」が57.2%、「銀行等の預金振替口座による返済」が39.2%となった。
- また、現在実施している返済方式では、「元金一括返済方式」と回答した割合が62.1%と最も高く、次いで「元利均等返済方式」が61.3%、「元金均等返済方式」が38.8%となっている。

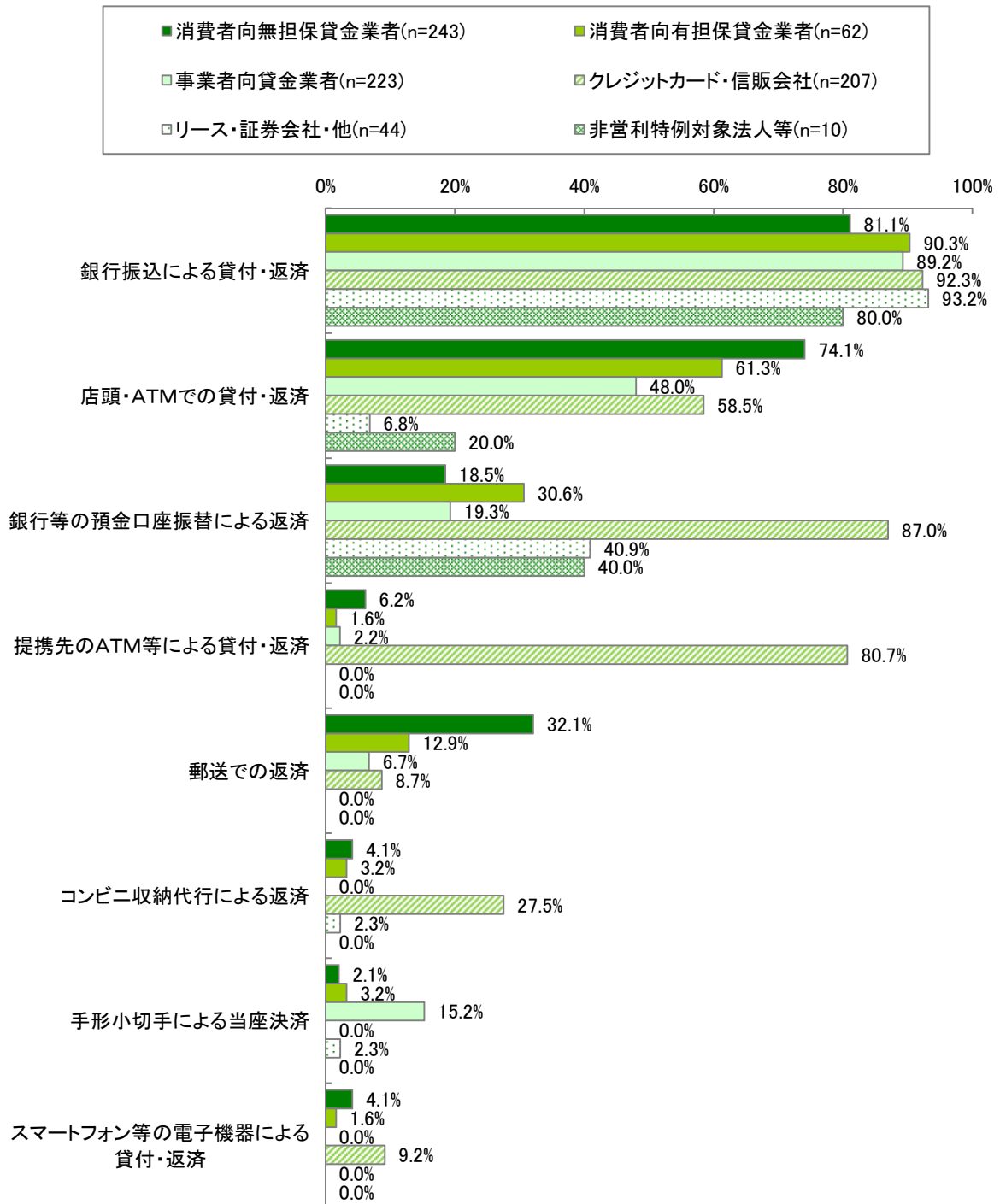
<図 24: 貸付・返済で現在実施している施策やサービス>



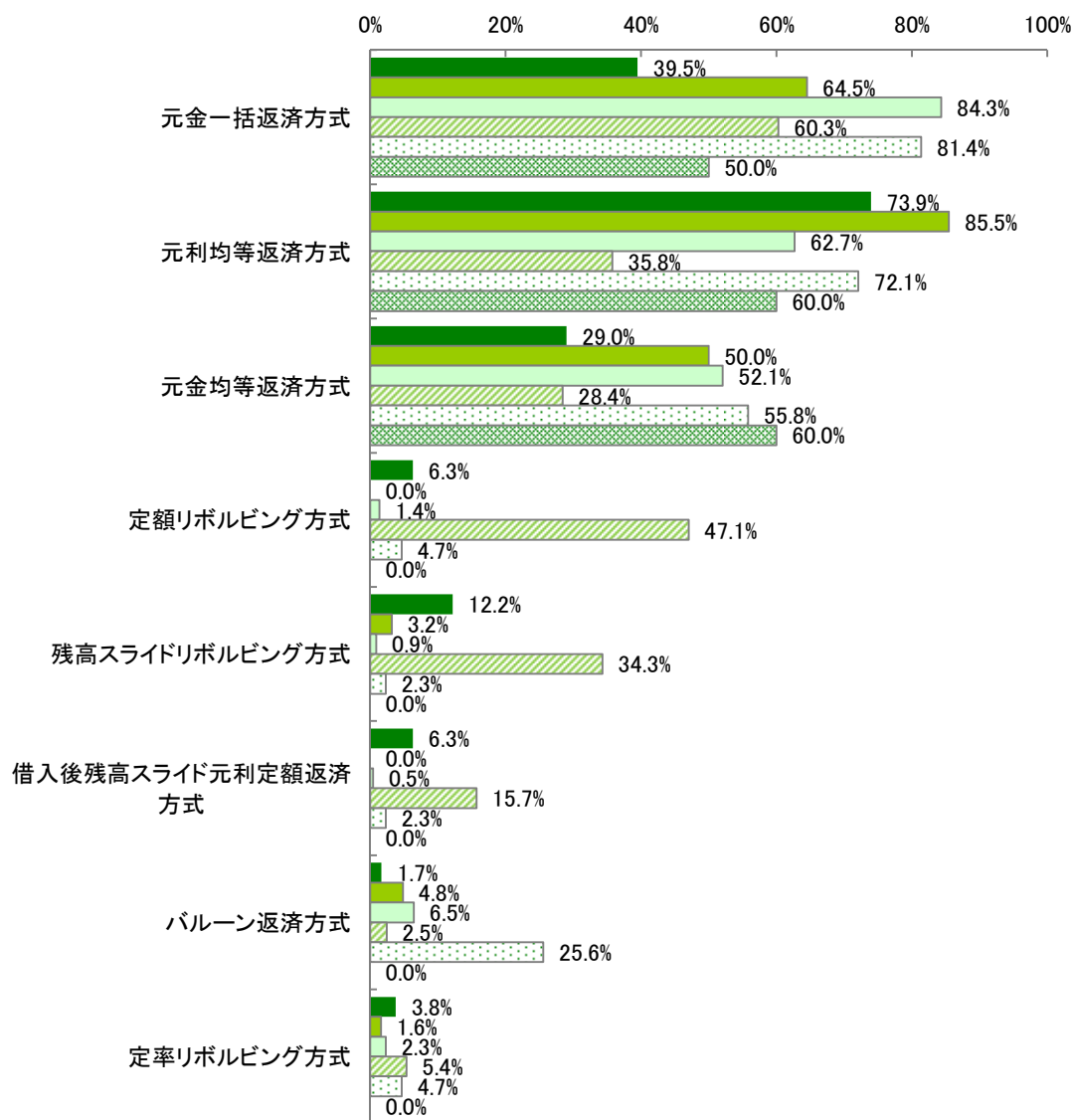
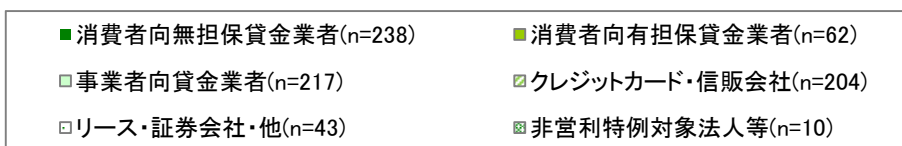
【貸付・返済で現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答) __事業規模別】



【貸付・返済で現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)__業態別】



【現在実施している返済方式(複数回答)__業態別】

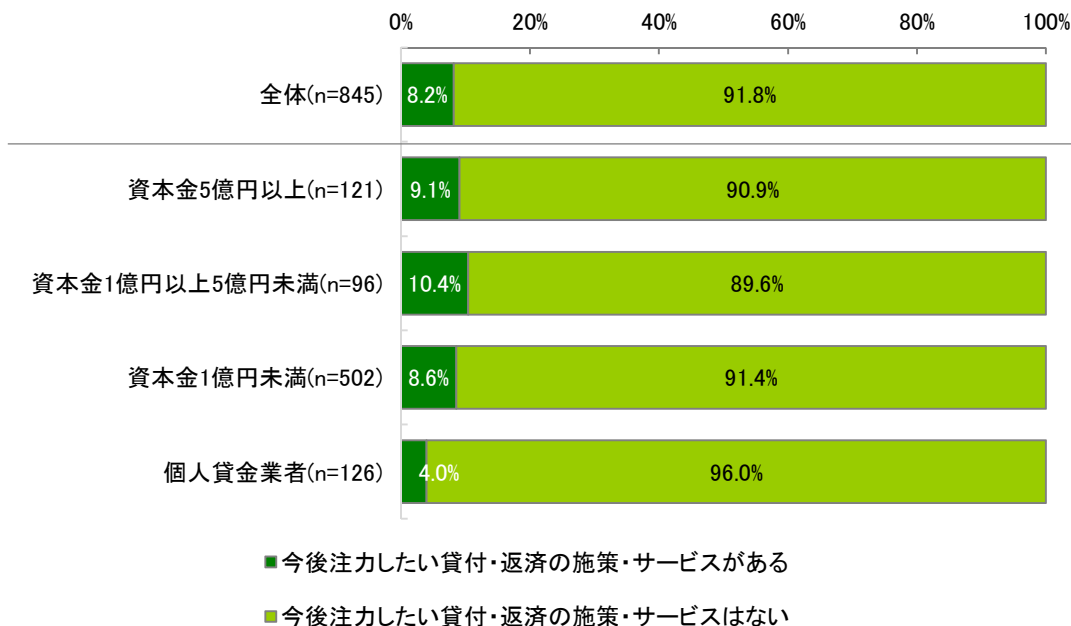


【貸付・返済で今後注力したい施策やサービス】

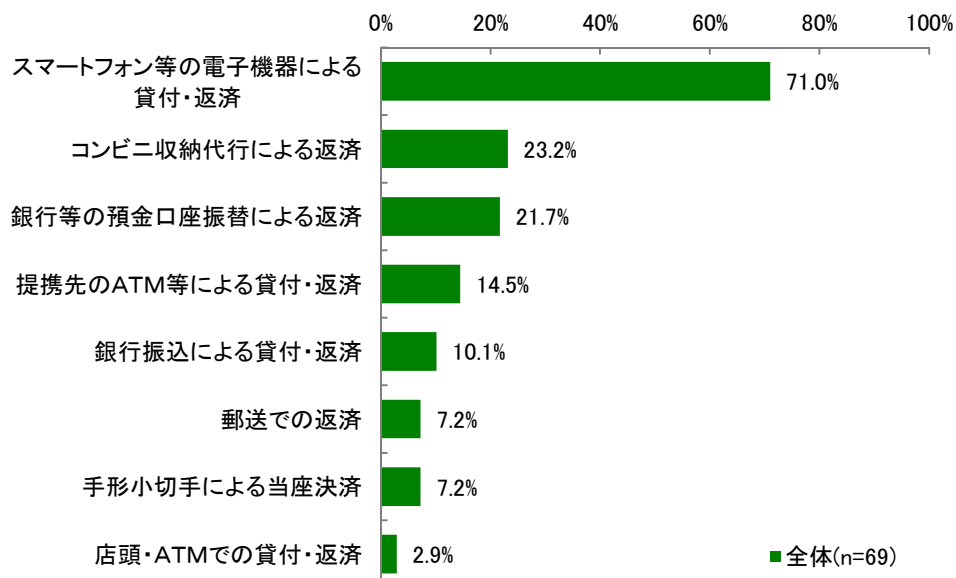
- 貸付・返済で今後注力したい施策やサービスの有無については、8.2%が今後注力したい施策やサービスがあると回答しており、その内訳をみると、「スマートフォン等の電子機器による貸付・返済」が71.0%と最も高く、次いで「コンビニ収納代行による返済」が23.2%、「銀行等の預金口座振替による返済」が21.7%となっている。

<図 25: 貸付・返済で今後注力したい施策やサービス>

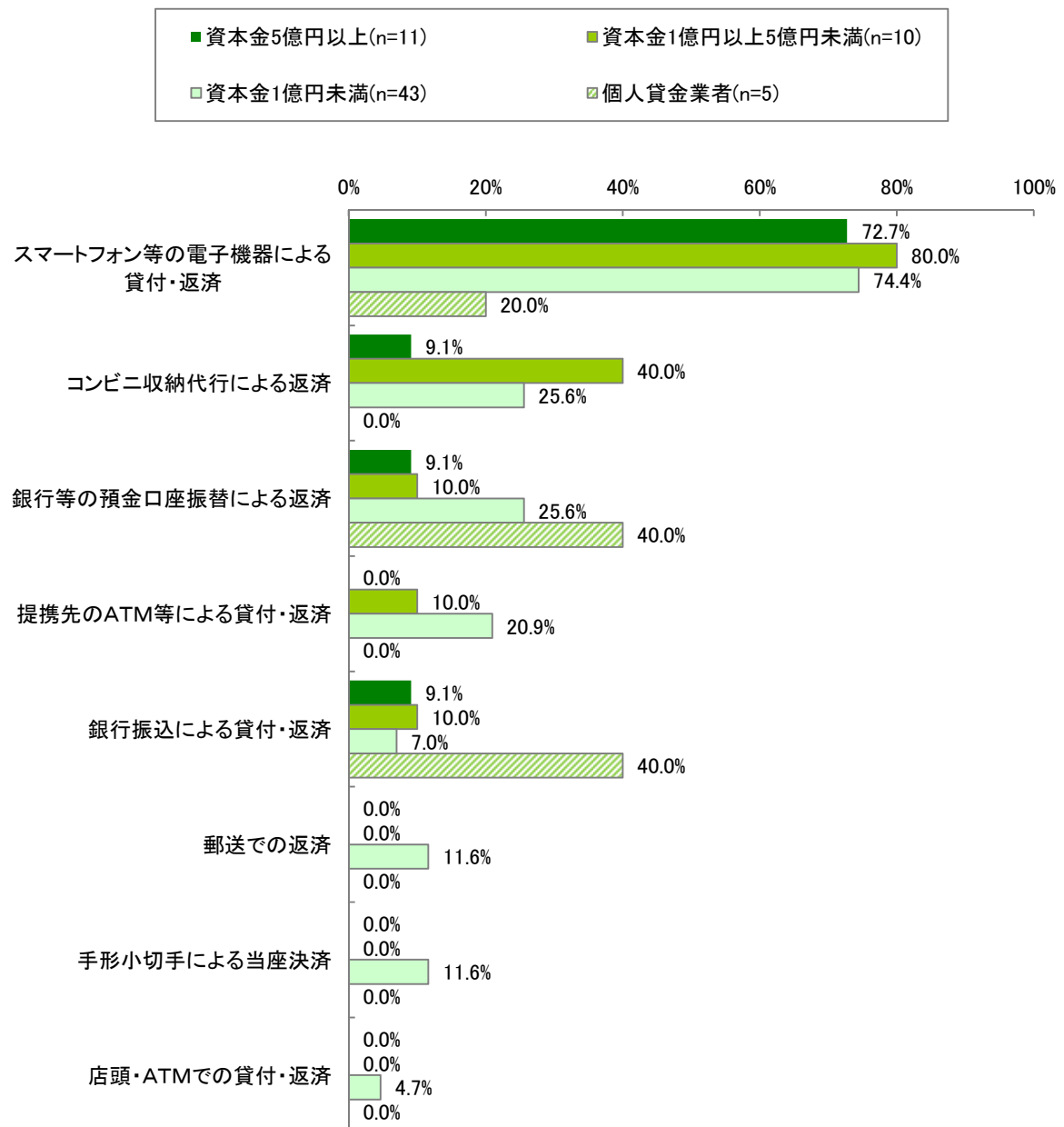
【貸付・返済で今後注力したい施策やサービスの有無】



【貸付・返済で今後注力したい施策やサービスの内訳(複数回答)】



【貸付・返済で今後注力したい施策やサービスの内訳(複数回答) __事業規模別】

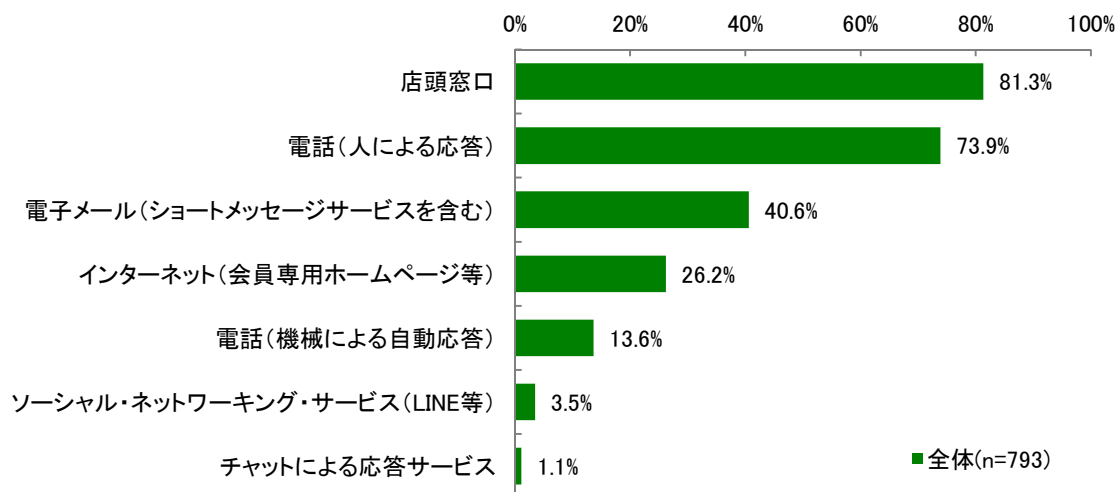


【顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービス】

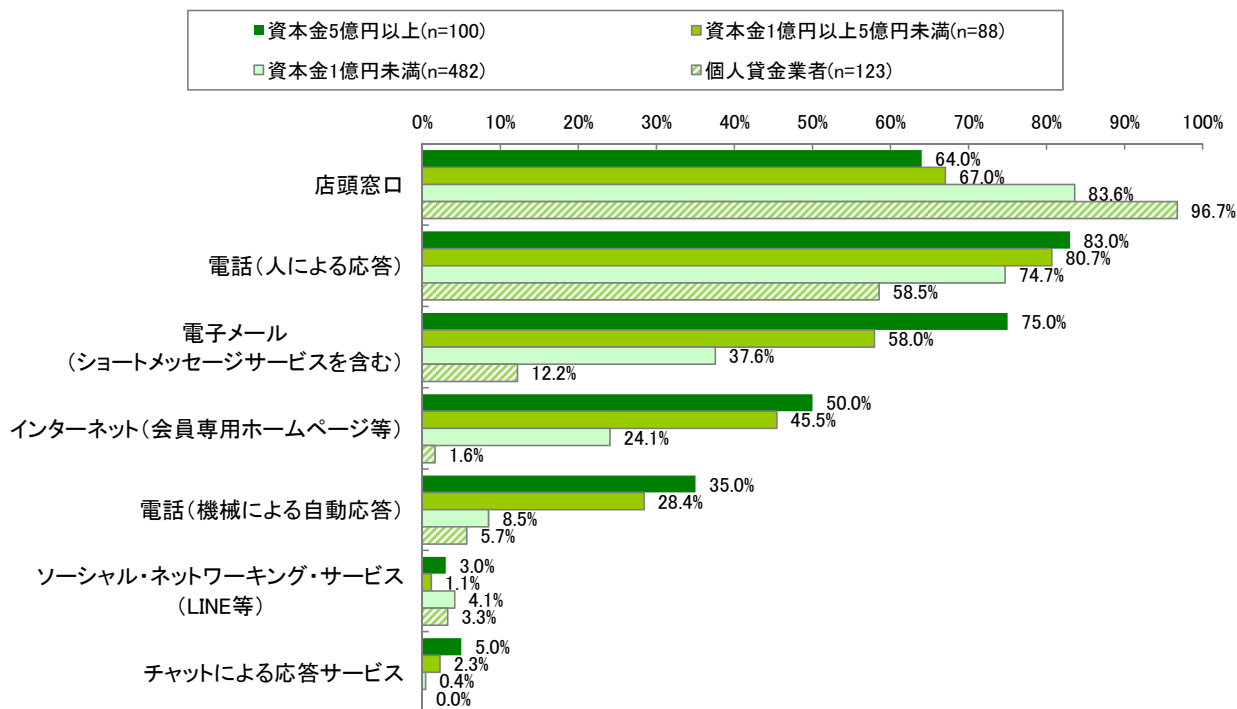
- 顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「店頭窓口」が81.3%と最も高く、次いで「電話(人による応答)」が73.9%、「電子メール」が40.6%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円以上5億円未満)では、「電話(人による応答)」が最も高く、それぞれ83.0%、80.7%となっており、法人貸金業者(資本金1億円未満)と個人貸金業者では、「店頭窓口」が最も高く、それぞれ83.6%、96.7%となった。

<図 26: 顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービス>

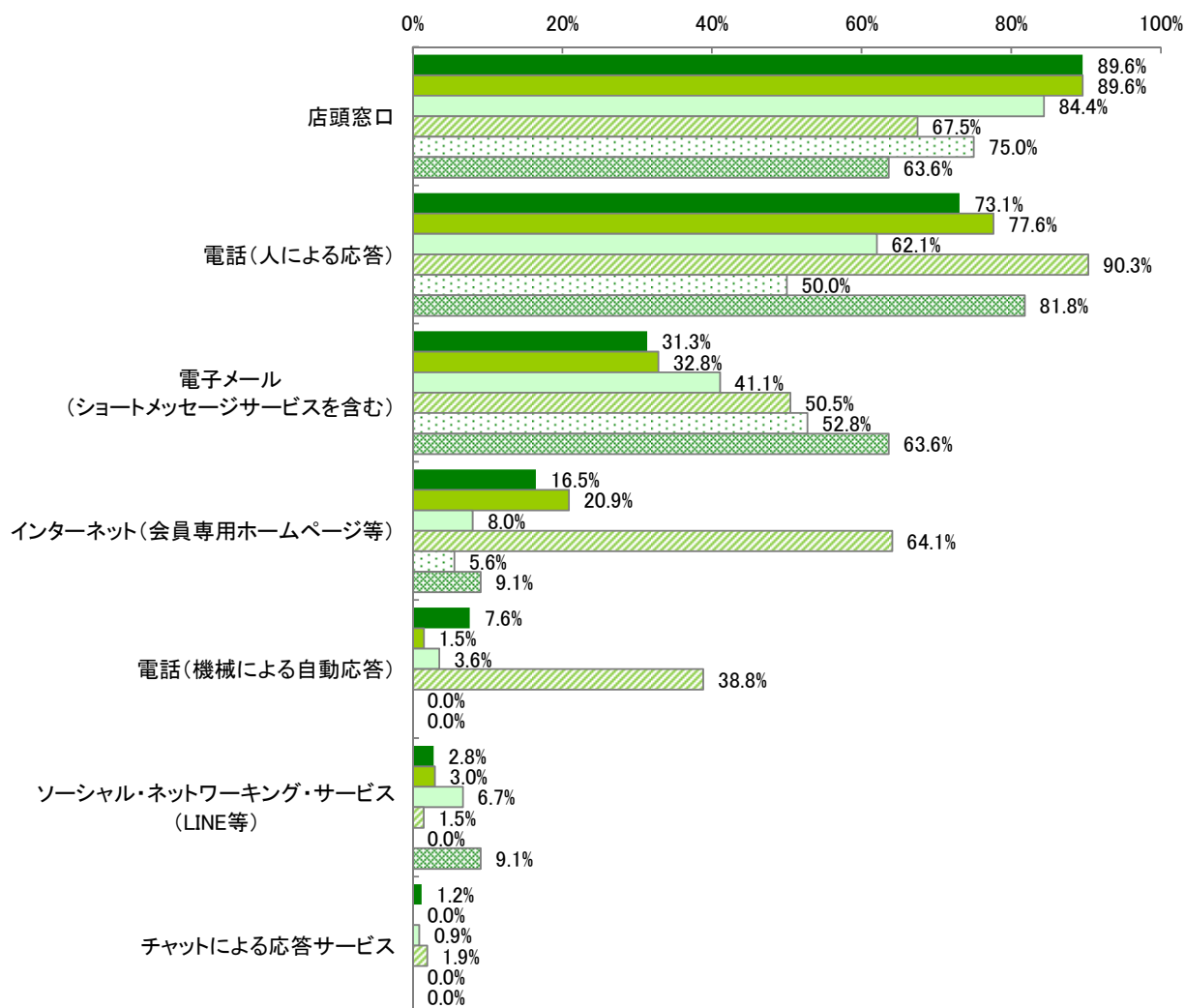
【顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)】



【顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)―事業規模別】



【顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)__業態別】

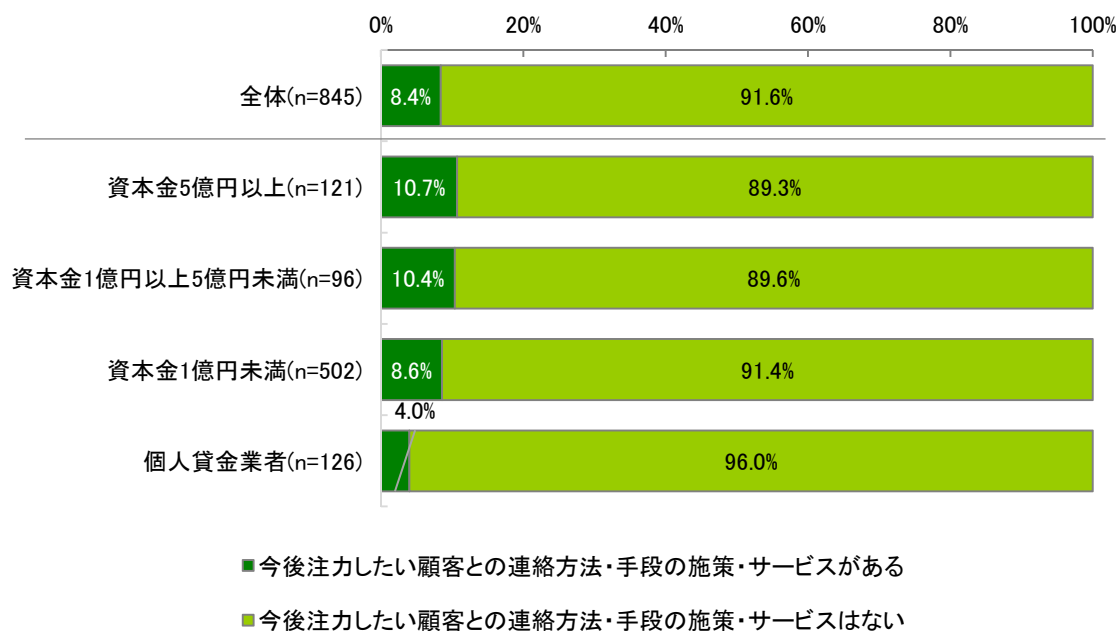


【顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービス】

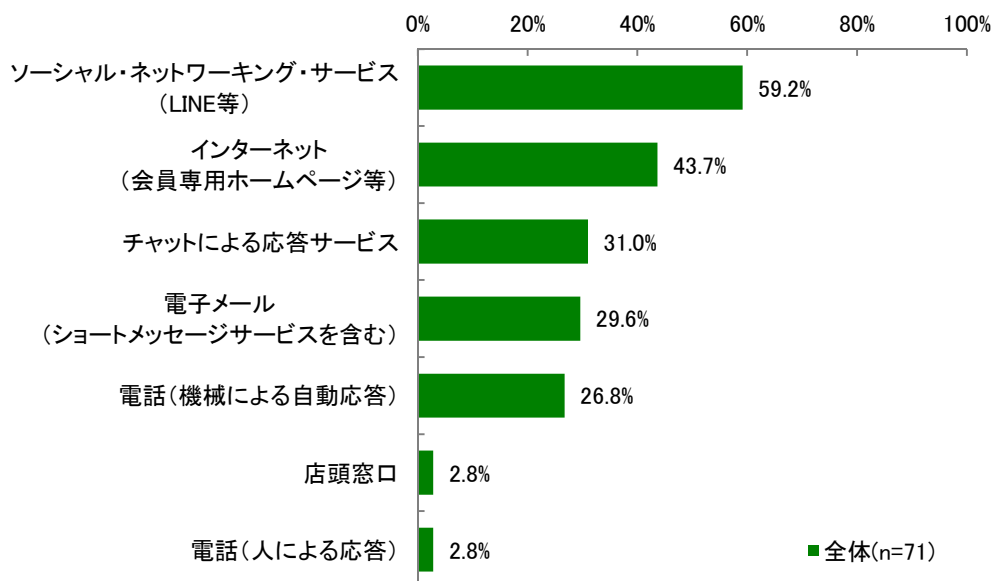
- 顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービスの有無については、8.4%が今後注力したい施策やサービスがあると回答しており、その内訳をみると、「ソーシャル・ネットワーキング・サービス（LINE等）」が59.2%と最も高く、次いで「インターネット（会員専用ホームページ等）」が43.7%、「チャットによる応答サービス」が31.0%と続いている。

<図 27: 顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービス>

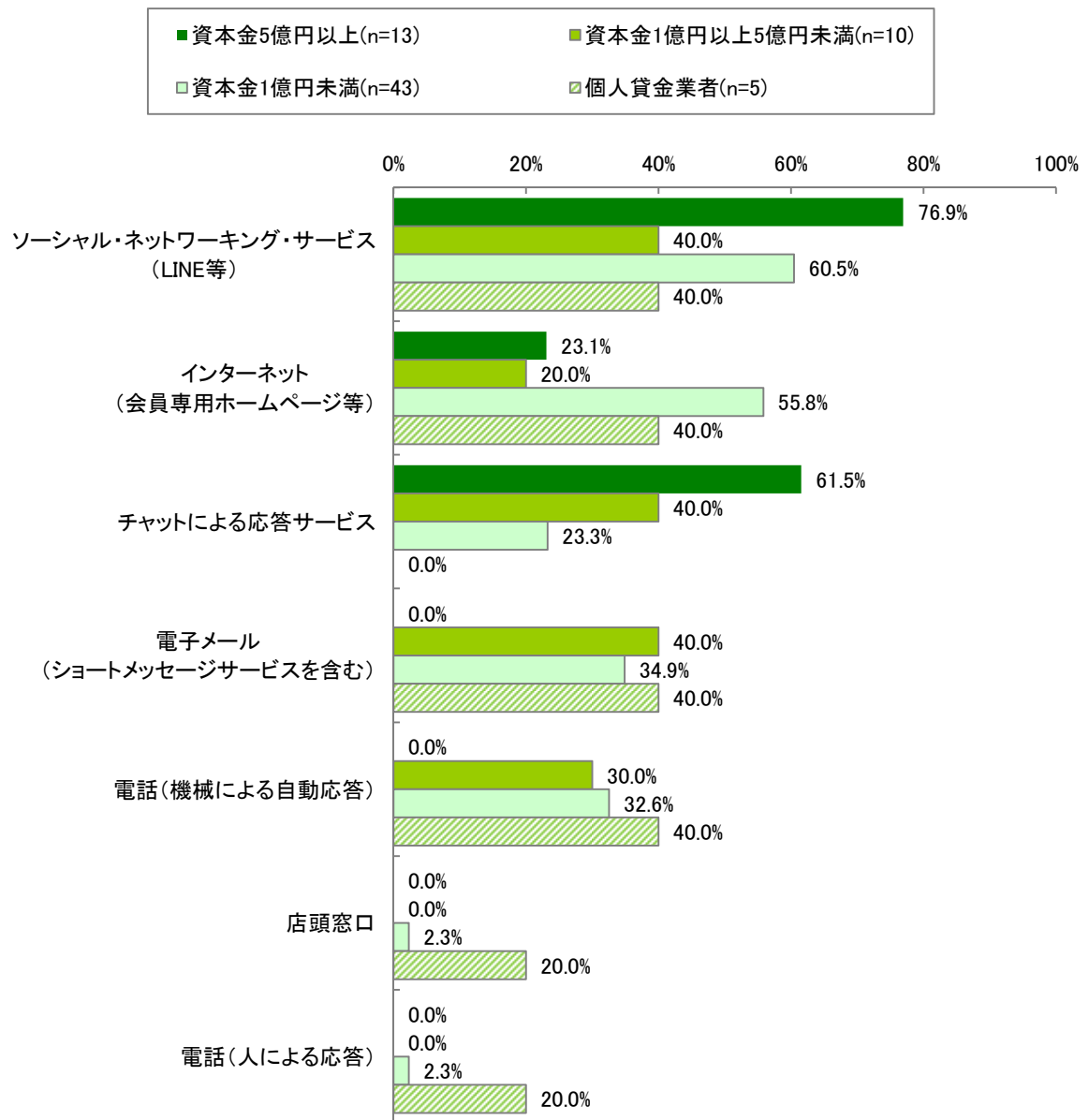
【顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービスの有無】



【顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービスの内訳（複数回答）】



【顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービスの内訳（複数回答）__事業規模別】

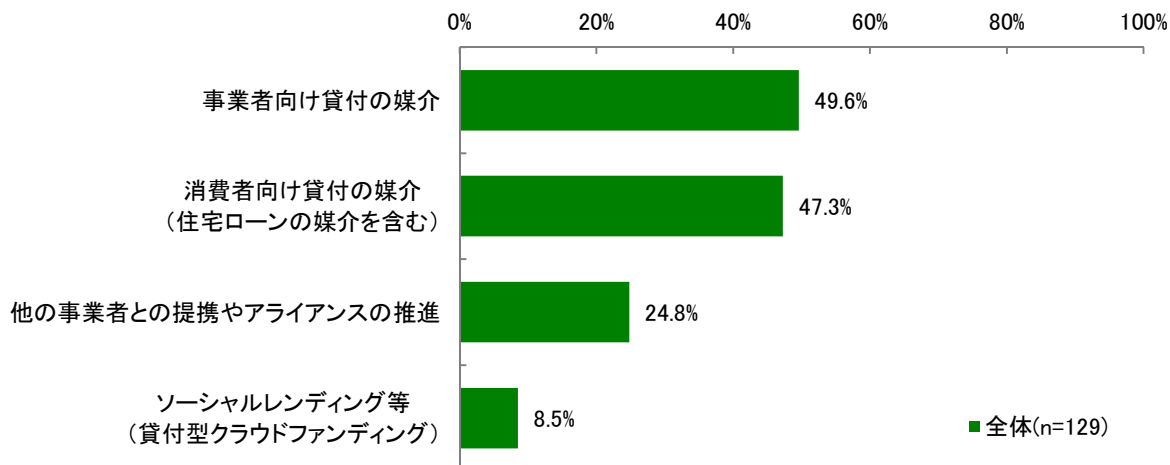


【その他の現在実施している施策やサービス】

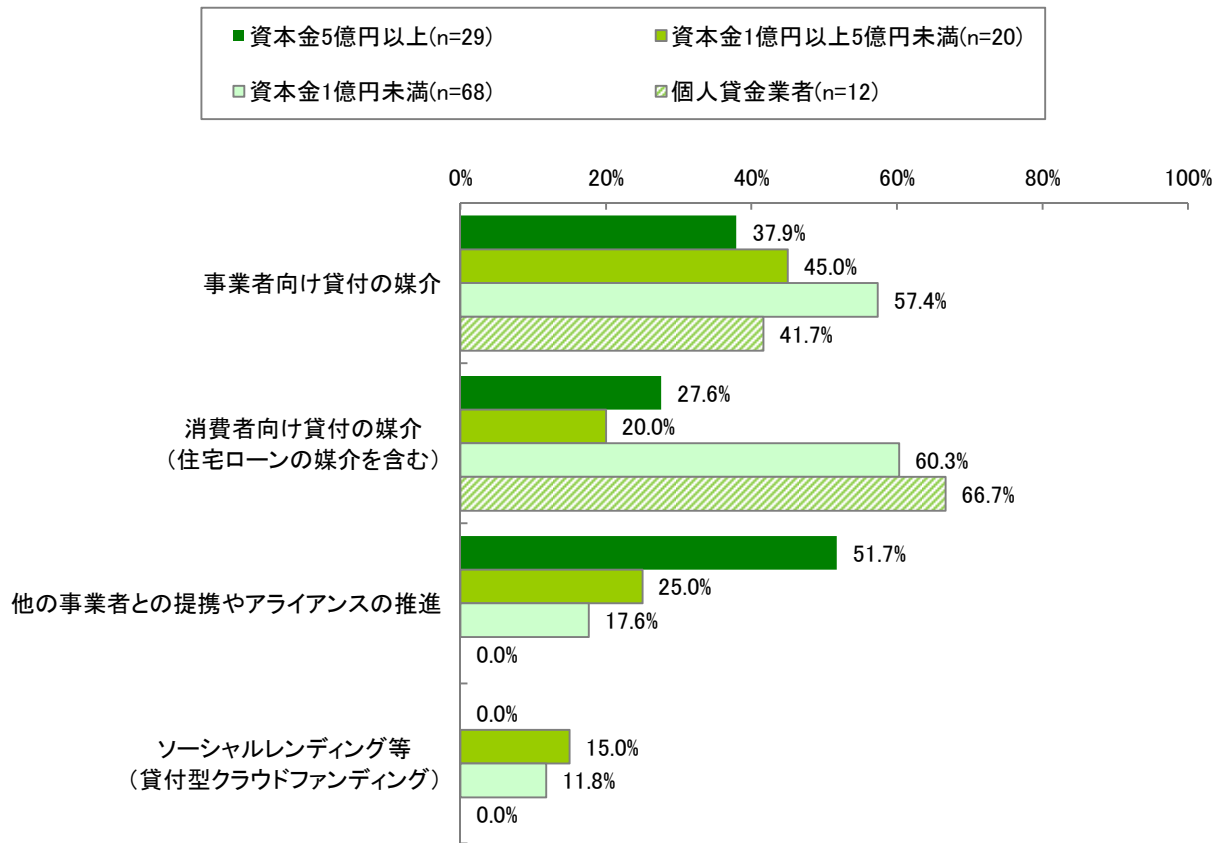
- その他の現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「事業者向け貸付の媒体」が49.6%と最も高く、次いで「消費者向け貸付の媒体(住宅ローンの媒介を含む)」が47.3%、「他の事業者との提携やアライアンスの推進」が24.8%となった。

<図 28: その他の現在実施している施策やサービス>

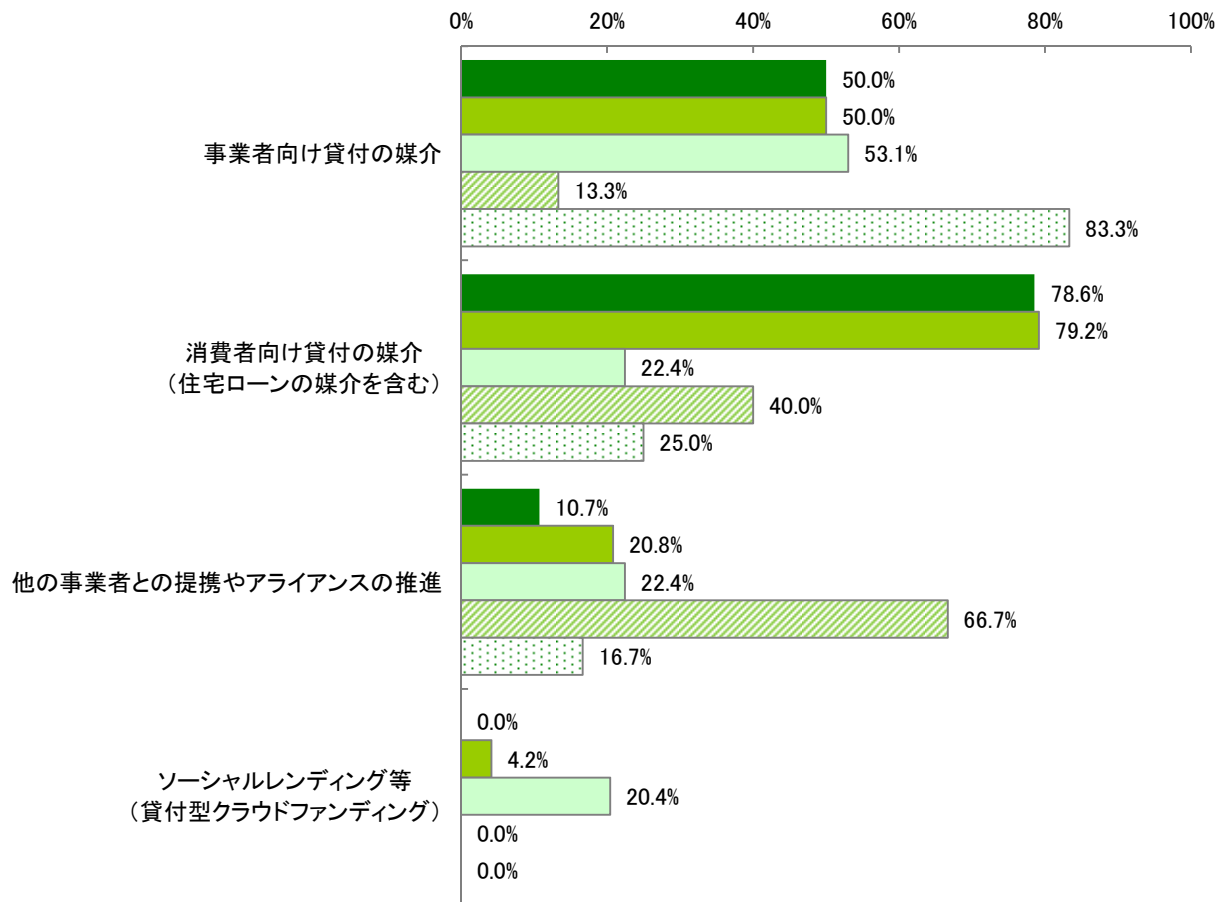
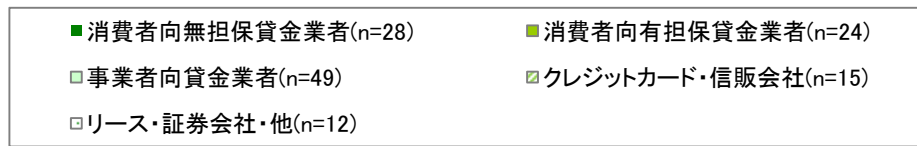
【その他の現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)】



【その他の現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)__事業規模別】



【その他の現在実施している施策やサービスの内訳（複数回答）__業態別】

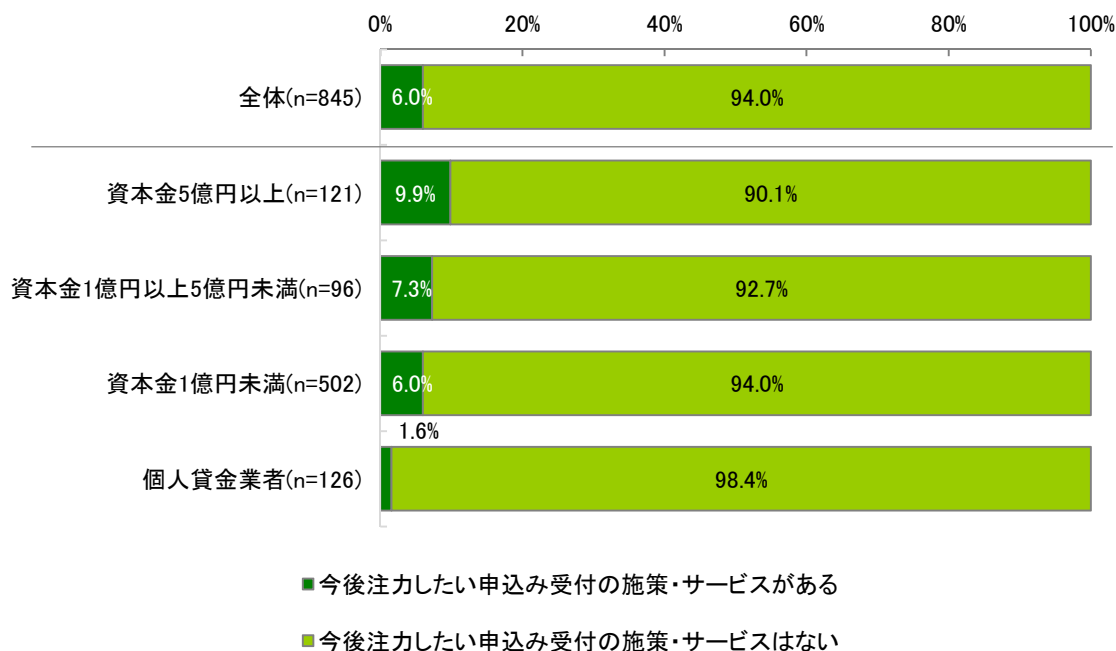


【その他の今後注力したい施策やサービス】

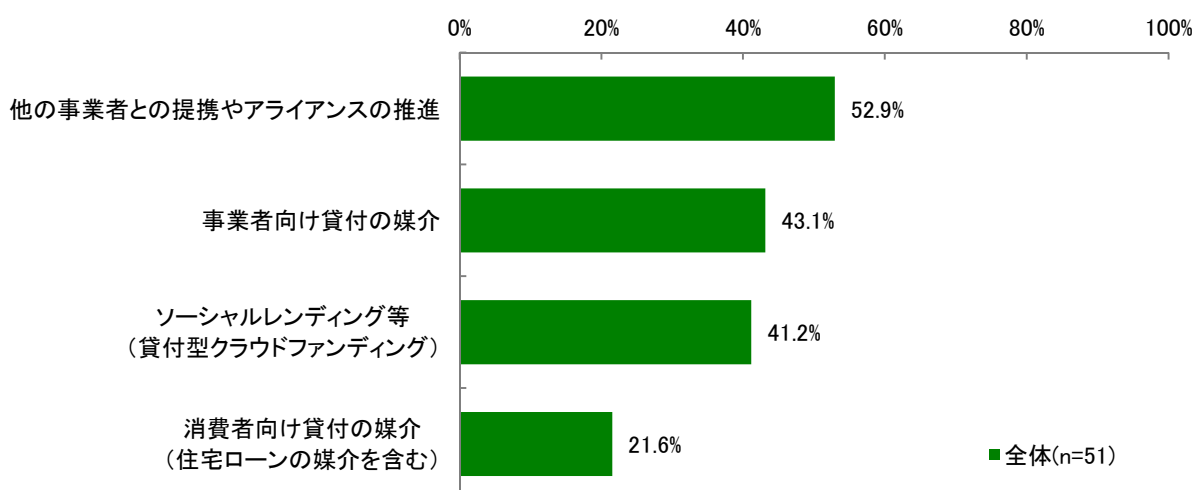
- その他の今後注力したい施策やサービスの有無については、6.0%が今後注力したいその他の施策やサービスがあると回答しており、その内訳をみると、「他の事業者との提携やアライアンスの推進」が52.9%と最も高く、次いで「事業者向け貸付の媒介」が43.1%、「ソーシャルレンディング等（貸付型クラウドファンディング）」が41.2%と続いている。

<図 29: その他の今後注力したい施策やサービス>

【その他の今後注力したい施策やサービスの有無】

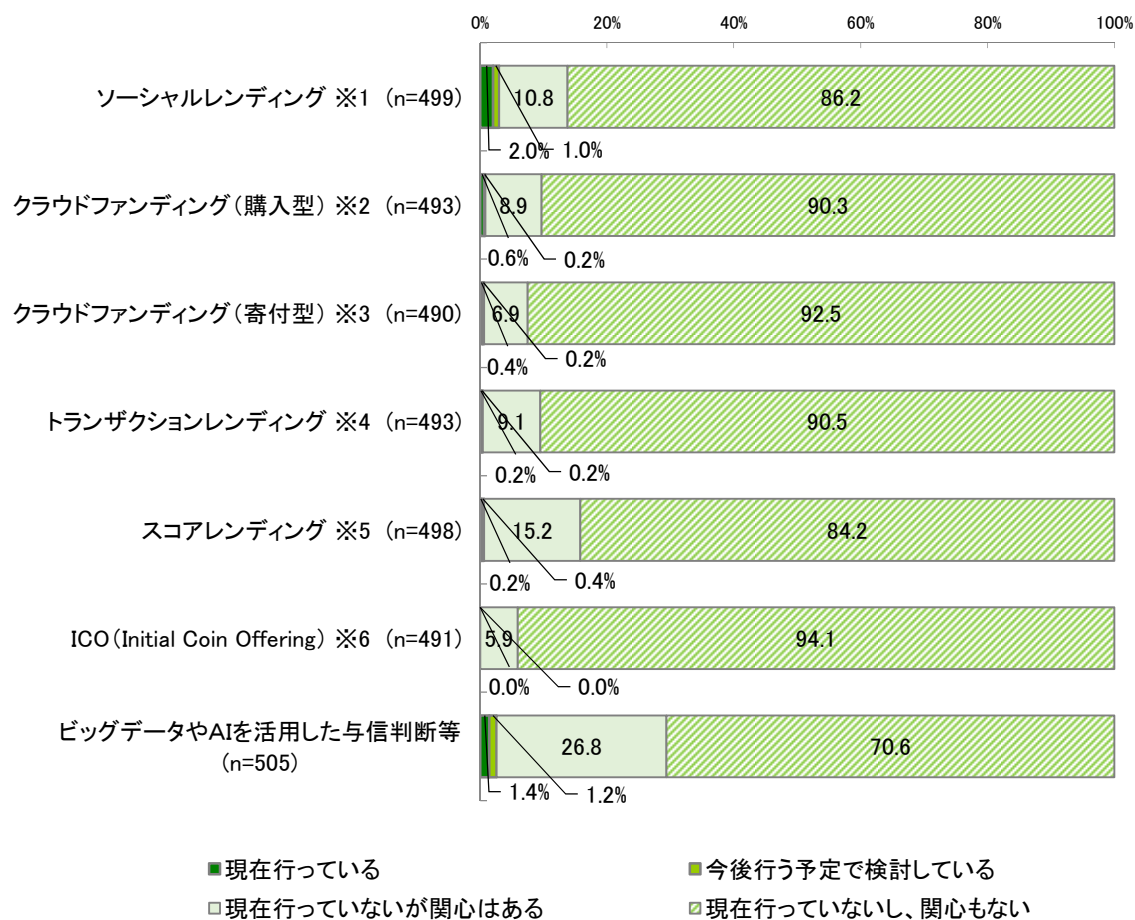


【その他の今後注力したい施策やサービスの内訳（複数回答）】



<図 30: フィンテック等の最新技術を活用した貸付手段について>

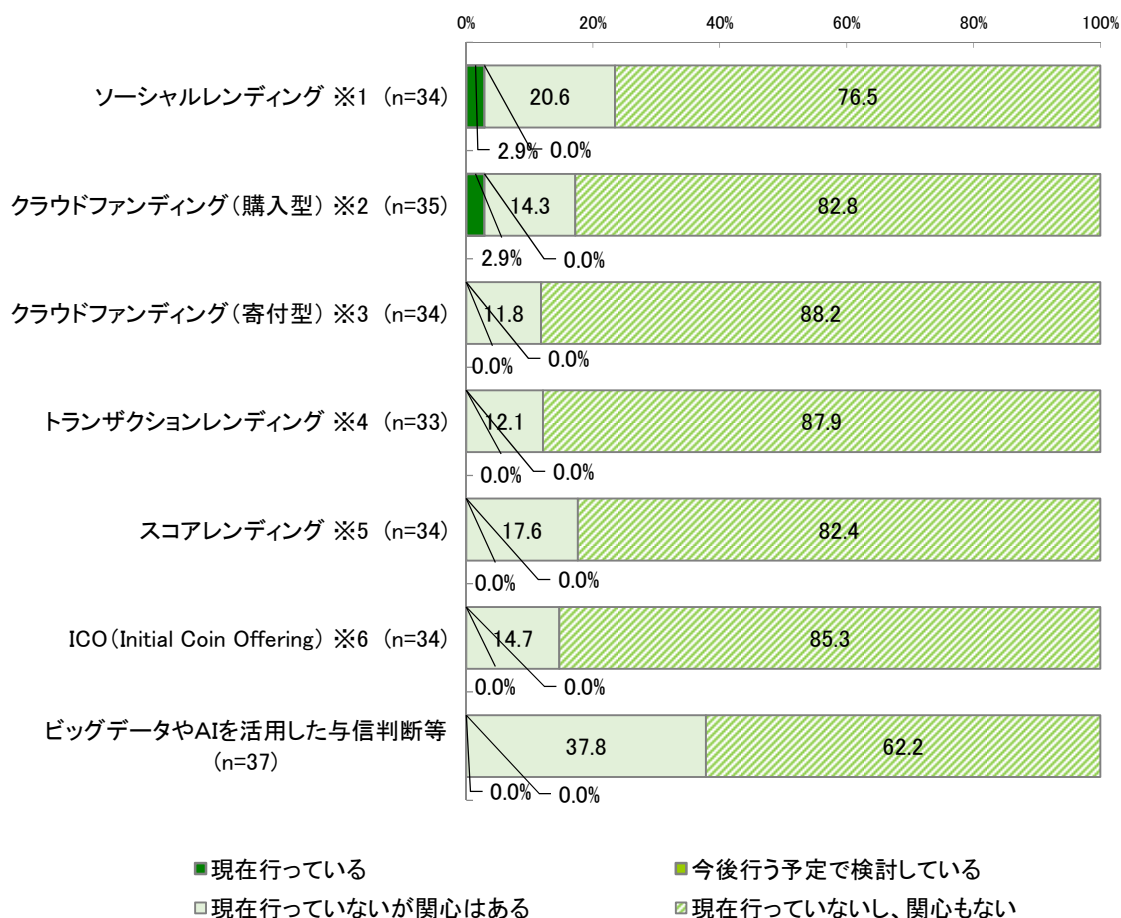
【フィンテック等の最新技術を活用した貸付手段について】



- ※1 ソーシャルレンディングとは、事業や活動の資金を募ることで、インターネットを介して複数の個人から融資を受ける手法で、クラウドファンディング（融資型）とも言います。
- ※2 クラウドファンディングとは、インターネットを利用して、事業や活動に対する支援を募ることで資金を得る手法です。中でも購入型とは、資金提供の対価として物品やサービスを提供するタイプを指します。
- ※3 クラウドファンディング（寄付型）とは、クラウドファンディングの一種で対価や返済が不要なタイプを指します。
- ※4 トランザクションレンディングとは、インターネット通販の売上等の履歴に基づいて信用力が評価され、融資を受ける手法です。インターネット通販の売上等から返済を行います。
- ※5 スコアレンディングとは、資金需要者がインターネット上で申告した膨大な個人情報等がアルゴリズムによってスコアリングされ、そのスコアに応じて融資を受ける手法です。
- ※6 ICO（Initial Coin Offering）とは、独自の仮想通貨の発行による資金調達的手法です。

<図 31: フィンテック等の最新技術を活用した貸付手段について(直近 5 年以内に貸金業を新たに始めた貸金業者)>

【フィンテック等の最新技術を活用した貸付手段について(直近 5 年以内に貸金業を新たに始めた貸金業者)】



- ※1 ソーシャルレンディングとは、事業や活動の資金を募ることで、インターネットを介して複数の個人から融資を受ける手法で、クラウドファンディング（融資型）とも言います。
- ※2 クラウドファンディングとは、インターネットを利用して、事業や活動に対する支援を募ることで資金を得る手法です。中でも購入型とは、資金提供の対価として物品やサービスを提供するタイプを指します。
- ※3 クラウドファンディング（寄付型）とは、クラウドファンディングの一種で対価や返済が不要なタイプを指します。
- ※4 トランザクションレンディングとは、インターネット通販の売上等の履歴に基づいて信用力が評価され、融資を受ける手法です。インターネット通販の売上等から返済を行います。
- ※5 スコアレンディングとは、資金需要者がインターネット上で申告した膨大な個人情報等がアルゴリズムによってスコアリングされ、そのスコアに応じて融資を受ける手法です。
- ※6 ICO（Initial Coin Offering）とは、独自の仮想通貨の発行による資金調達的手法です。

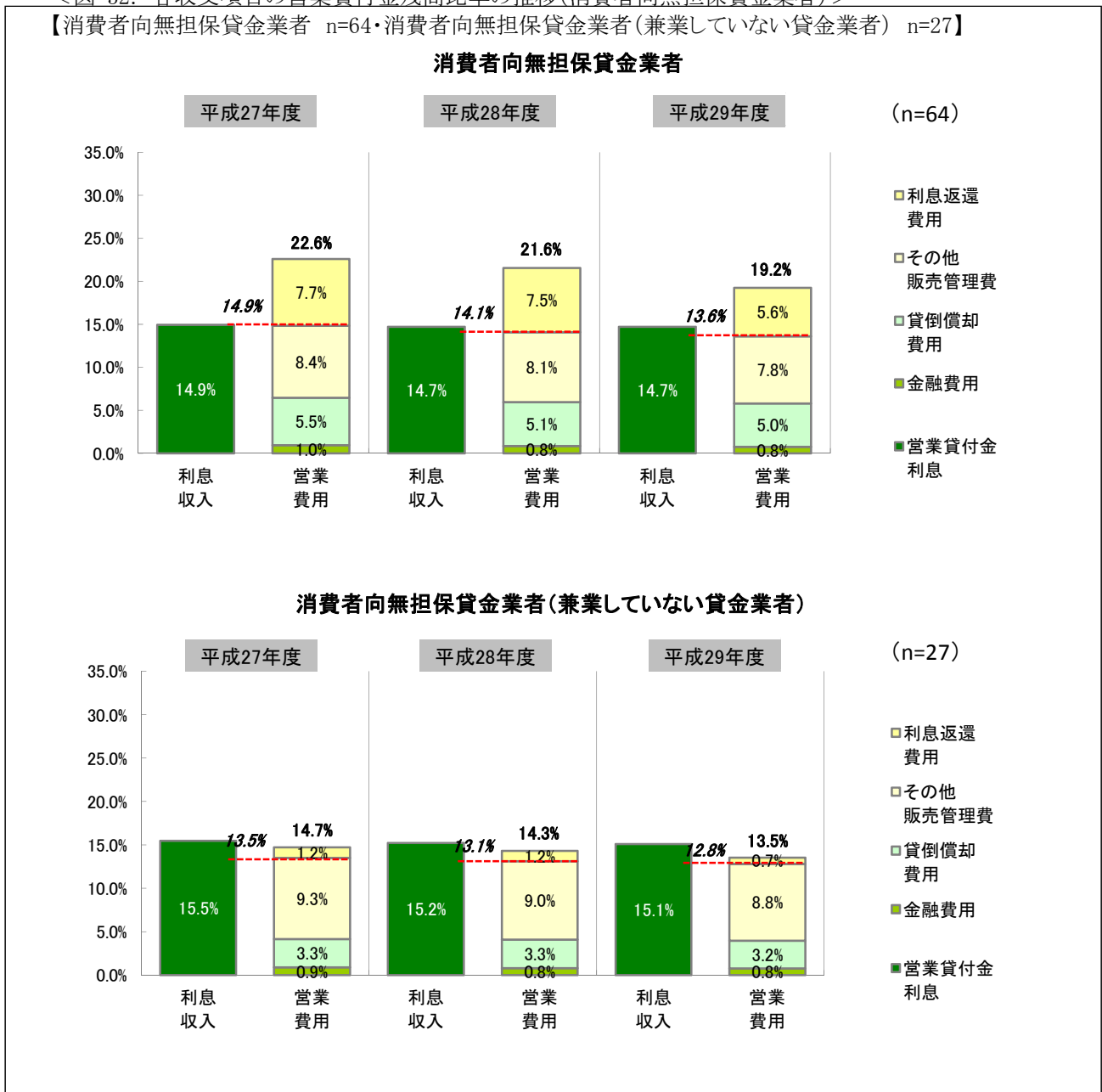
3. 貸金業者の収益構造

(1) 事業コスト構造(消費者向無担保貸金業者・事業者向貸金業者)

- 消費者向無担保貸金業者の経営状況を確認したところ、直近3期の期末時点における営業貸付金利息が常に営業費用を下回っており、依然として収益的に厳しい状況が続いている。
- 消費者向無担保貸金業者における営業貸付残高に対する営業貸付金利息の比率をみると、平成27年度14.9%から平成28年度14.7%と0.2ポイント低下となった。
- また、その他販売管理費の占める割合では、消費者向無担保貸金業者は平成27年度8.4%から平成29年度7.8%と0.6ポイント低下となっており、他の事業と兼業していない消費者向無担保貸金業者では平成27年度9.3%から平成29年度8.8%と0.5ポイント低下となっている。

<図 32: 各収支項目の営業貸付金残高比率の推移(消費者向無担保貸金業者)>

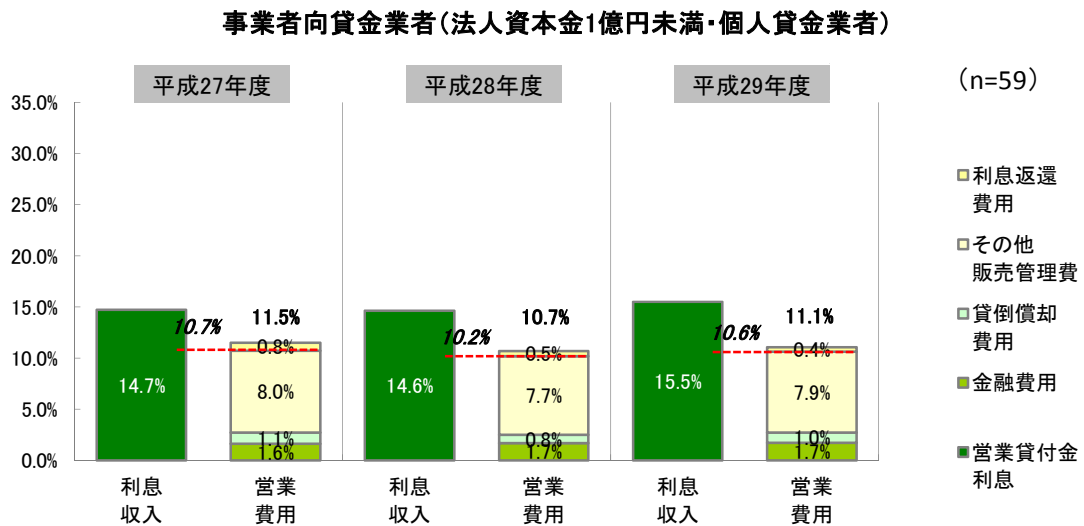
【消費者向無担保貸金業者 n=64・消費者向無担保貸金業者(兼業していない貸金業者) n=27】



- 事業者向貸金業者(法人資本金1億円未満・個人貸金業者)における営業貸付残高に対する営業貸付金利息の比率をみると、平成27年度14.7%から平成29年度15.5%と0.8ポイント上昇している。
- また、その他販売管理費の占める割合では、平成27年度8.0%から平成29年度7.9%と0.1ポイント低下している。

<図 33: 各収支項目の営業貸付金残高比率の推移(事業者向貸金業者)>

【事業者向貸金業者(法人資本金1億円未満・個人貸金業者) n=59】



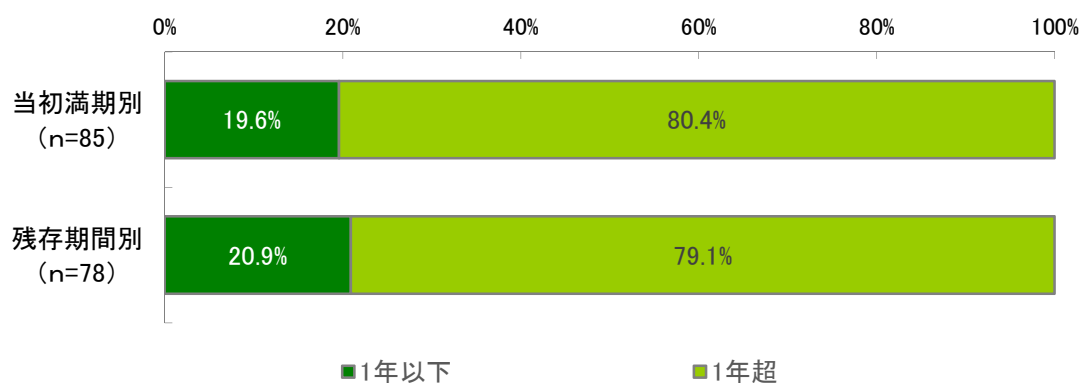
*総貸付残高に対して、関係会社向貸付の占める割合が10割の貸金業者を除く。

(2) 貸付(資産)と借入(負債)の期間別・金利種別・通貨別内訳

- 貸金業者の直近期末時点における貸付残高(資産)の期間別内訳をみると、当初満期別では「1年以下」が19.6%、「1年超」が80.4%となっており、残存期間別では、それぞれ20.9%、79.1%となった。
- また、金利種別内訳では、「固定金利」が70.6%、「変動金利」が29.4%となっている。

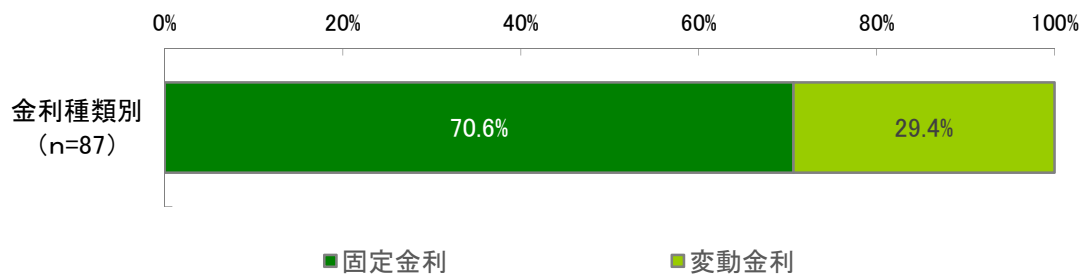
<図 34: 直近期末時点における貸付残高(資産)の期間別・金利種別・通貨別内訳>

【貸付残高(資産)__期間別構成比】

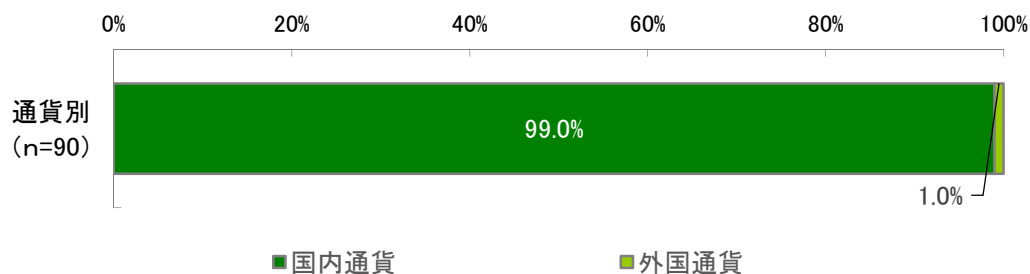


※「当初満期別」は、貸出実行日から返済期日までの日数に応じて、期末時点の残高を「1年以下」と「1年超」に区分。
「残存期間別」は、期末日から返済期日までの日数に応じて、期末時点の残高を「1年以下」と「1年超」に区分。

【貸付残高(資産)__金利種別構成比】



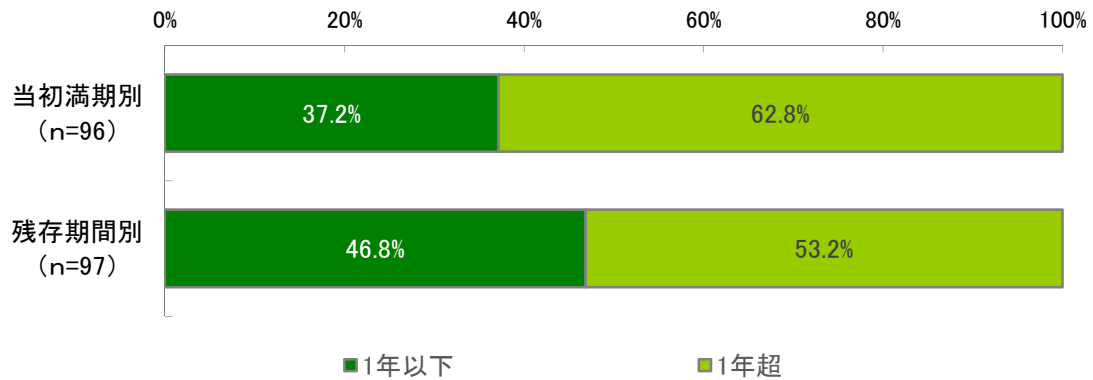
【貸付残高(資産)__通貨別構成比】



- 貸金業者の直近期末時点における借入残高(負債)の期間別内訳をみると、当初満期別では「1年以下」が37.2%、「1年超」が62.8%となっており、残存期間別では、それぞれ46.8%、53.2%となった。
- また、金利種類別内訳では、「固定金利」が49.4%、「変動金利」が50.6%となっている。

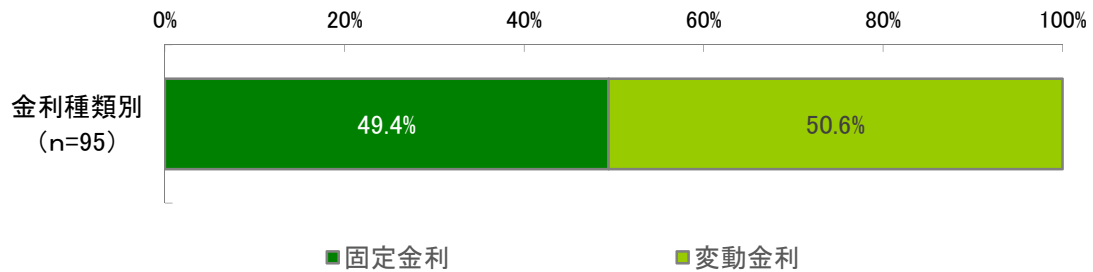
<図 35: 直近期末時点における借入残高(負債)の期間別・金利種類別・通貨別内訳>

【借入残高(負債)__期間別構成比】

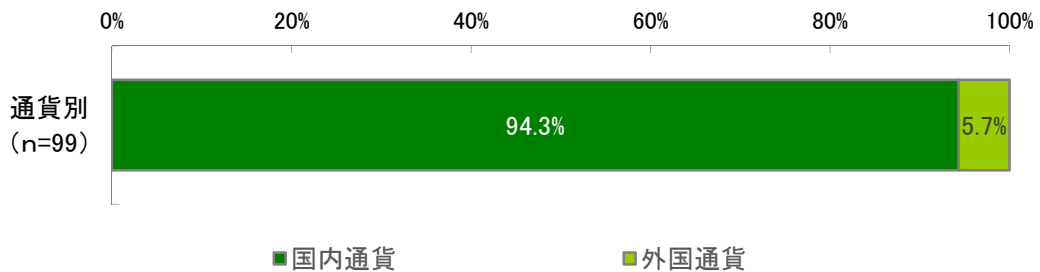


※「当初満期別」は、貸出実行日から返済期日までの日数に応じて、期末時点の残高を「1年以下」と「1年超」に区分。
「残存期間別」は、期末日から返済期日までの日数に応じて、期末時点の残高を「1年以下」と「1年超」に区分。

【借入残高(負債)__金利種類別構成比】



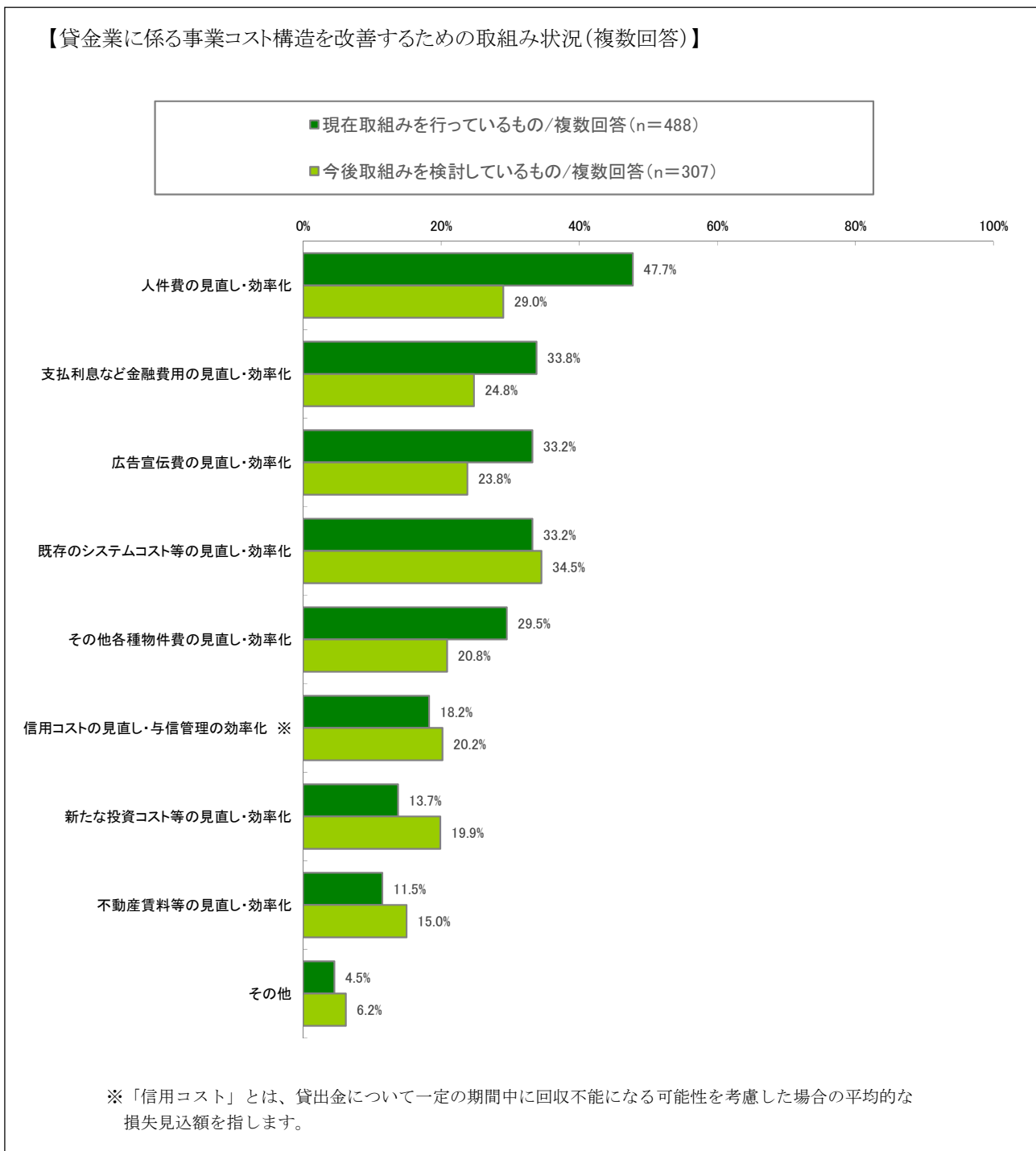
【借入残高(負債)__通貨別構成比】



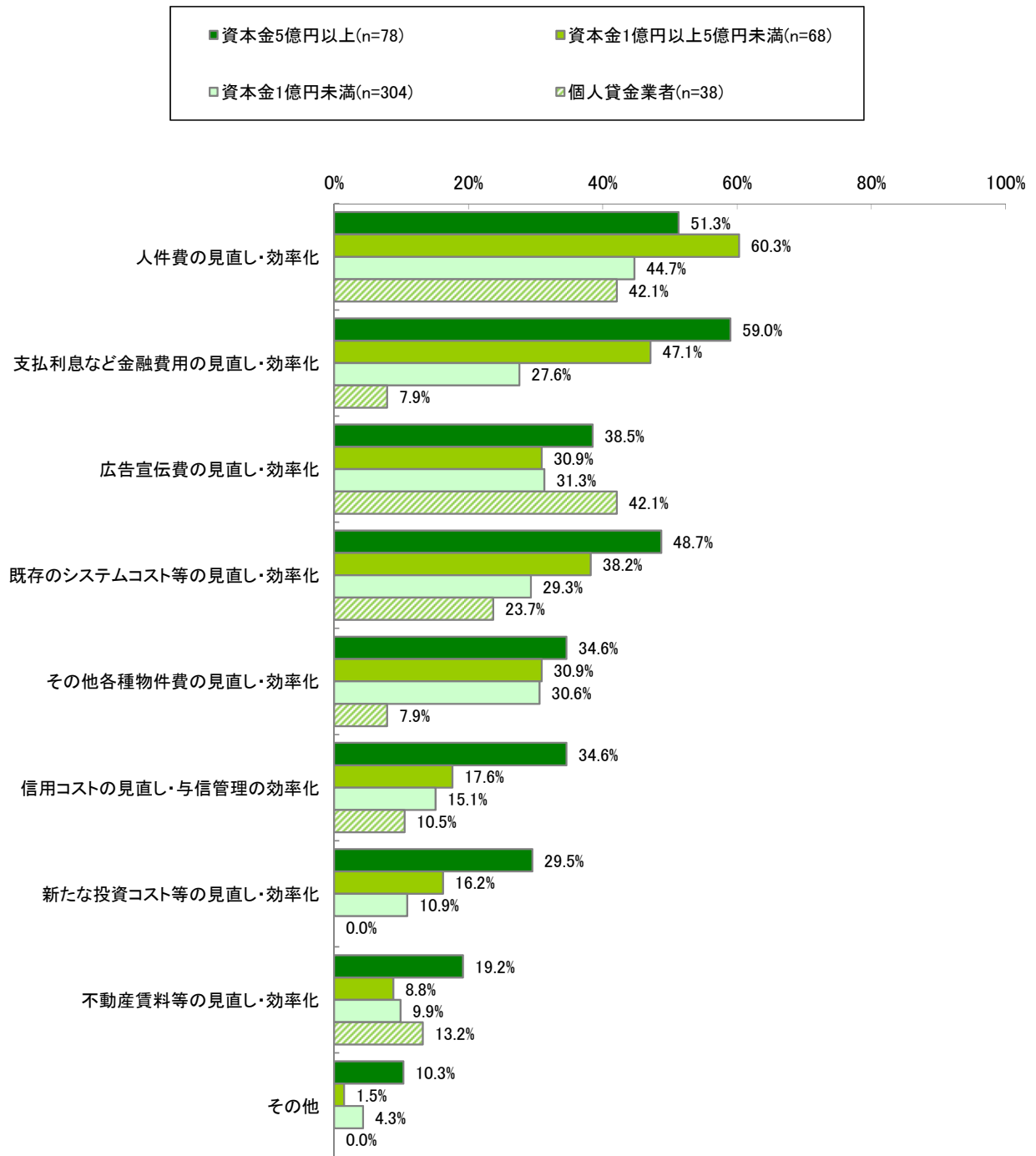
(3) 事業コスト構造を改善するための取組み

- 貸金業に係る事業コスト構造を改善するための取組みについて調査したところ、現在取組みを行っているものでは「人件費の見直し・効率化」が47.7%と最も高く、次いで「支払利息など金融費用の見直し・効率化」が33.8%、「広告宣伝費の見直し・効率化」が33.2%となった。
- また、今後取組みを検討しているものについては、34.5%が「既存のシステムコスト等の見直し・効率化」と回答している。

<図 36: 貸金業に係る事業コスト構造を改善するための取組み状況(複数回答)>

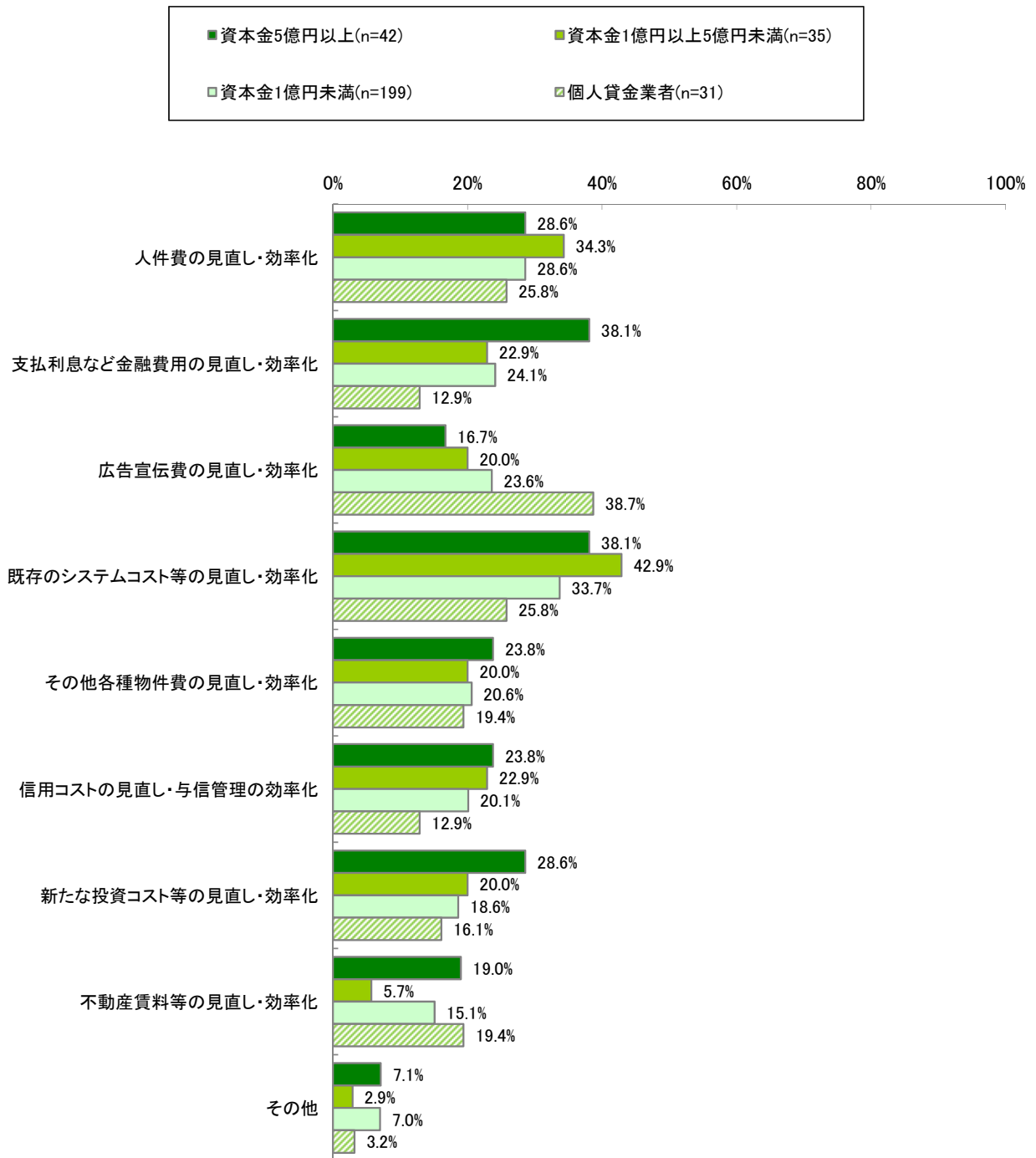


【貸金業に係る事業コスト構造を改善するために現在取組みを行っているもの(複数回答) __事業規模別】



※「信用コスト」とは、貸出金について一定の期間中に回収不能になる可能性を考慮した場合の平均的な損失見込額を指します。

【貸金業に係る事業コスト構造を改善するために今後取組みを検討しているもの(複数回答) __事業規模別】



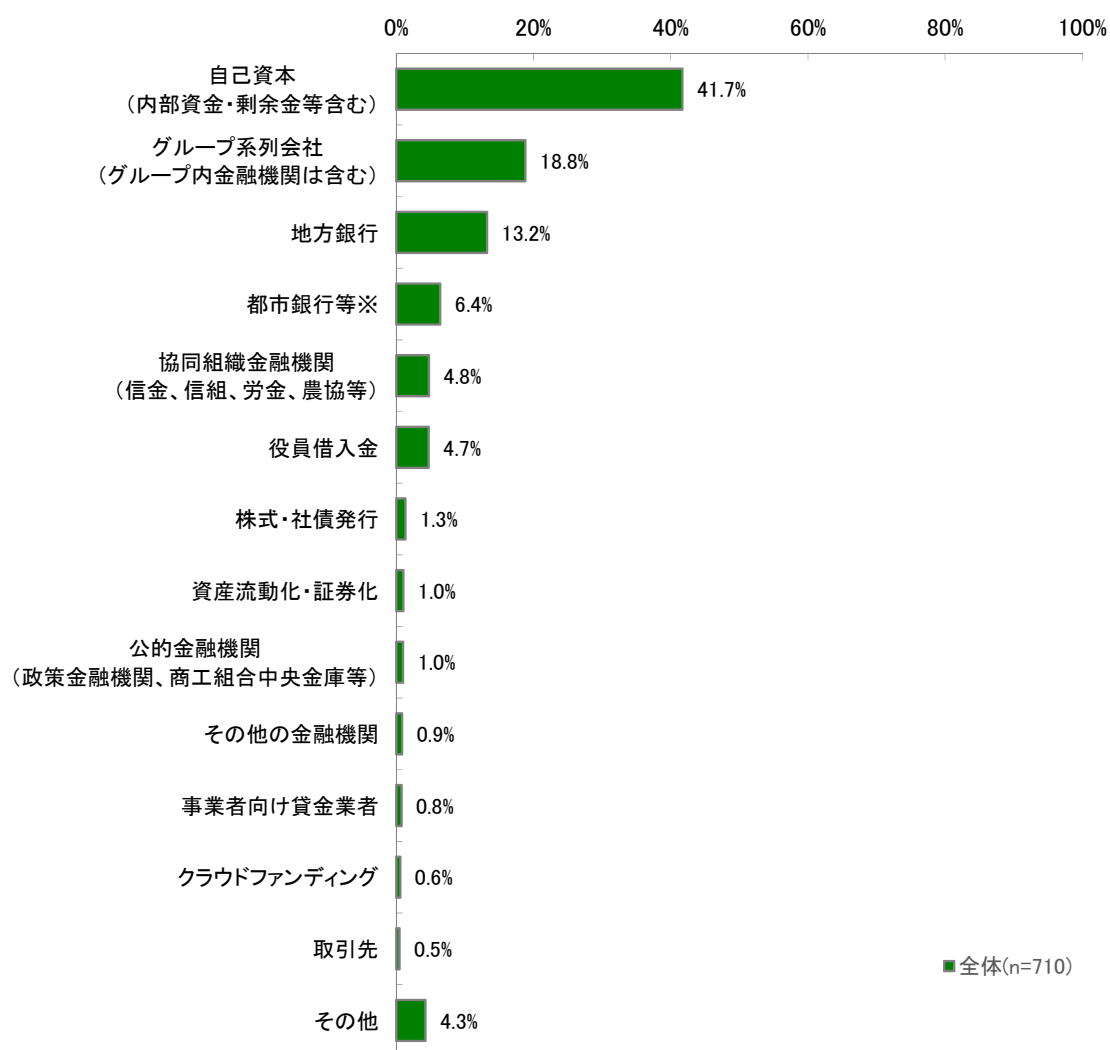
※「信用コスト」とは、貸出金について一定の期間中に回収不能になる可能性を考慮した場合の平均的な損失見込額を指します。

(4) 資金繰りの状況

- 貸金業者における主な資金調達先について調査したところ、「自己資本(内部資金・剰余金等含む)」が41.7%と最も高く、次いで「グループ系列会社(グループ内金融機関は含む)」が18.8%、「地方銀行」が13.2%となった。
- また、事業規模別に主な資金調達先をみると、法人貸金業者(資本金5億円以上)、法人貸金業者(資本金1億円未満)で、「グループ系列会社(グループ内金融機関は含む)」が最も高く、それぞれ25.5%、31.7%となっており、法人貸金業者(資本金1億円未満)、個人貸金業者では、「自己資金(内部資金・剰余金等含む)」が最も高く、それぞれ40.5%、94.0%となっている。

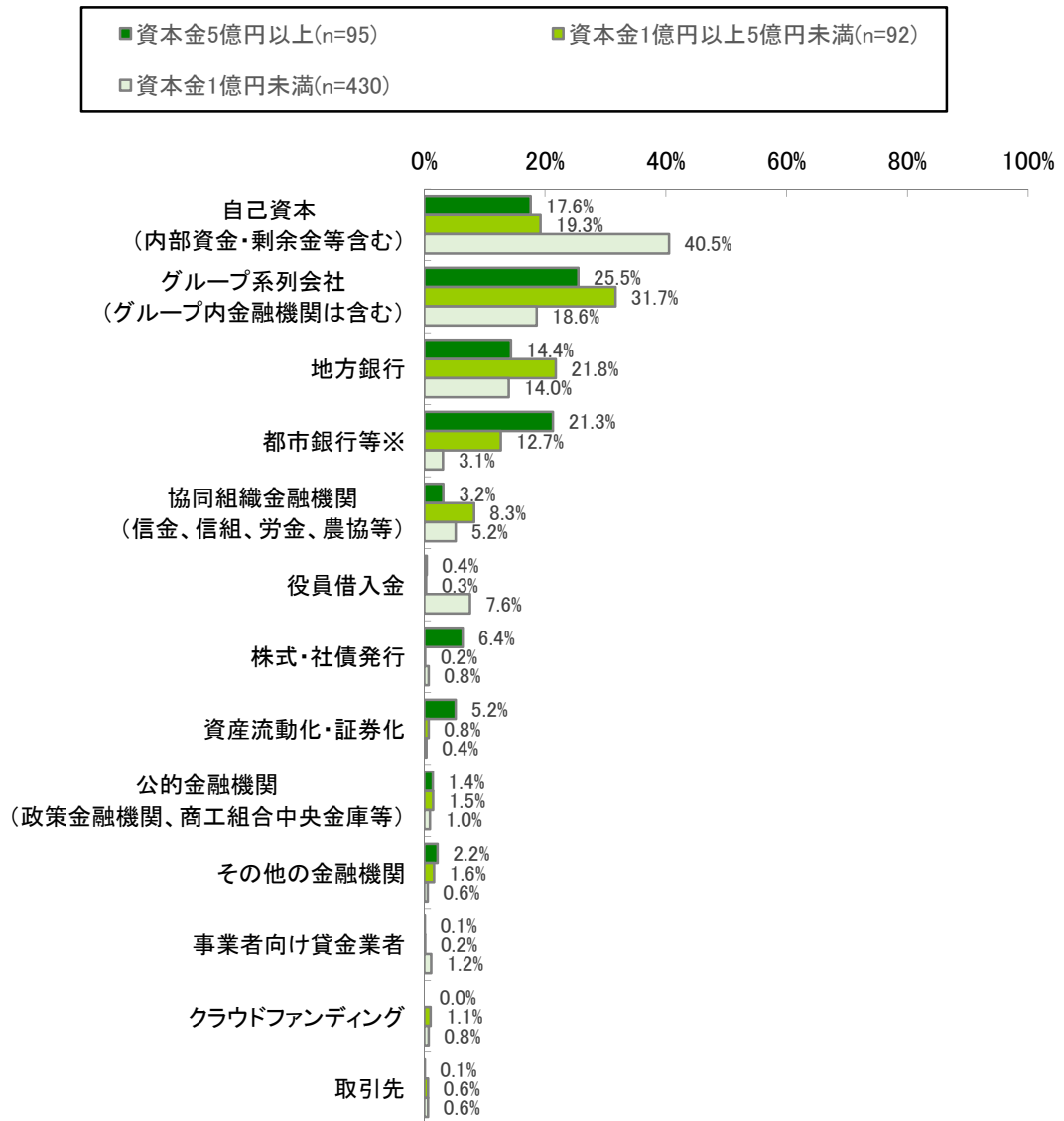
<図 37: 貸金業者の主な資金調達先構成比>

【貸金業者の主な資金調達先構成比】



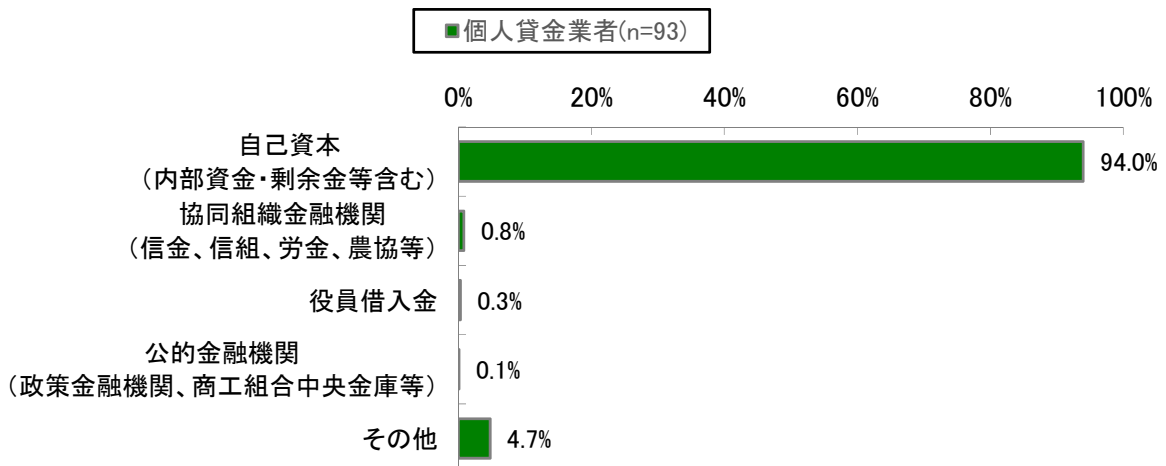
※「都市銀行等」には、信託銀行及び新生銀行、あおぞら銀行を含む。

【貸金業者の主な資金調達先構成比_法人貸金業者】



※「都市銀行等」には、信託銀行及び新生銀行、あおぞら銀行を含む。

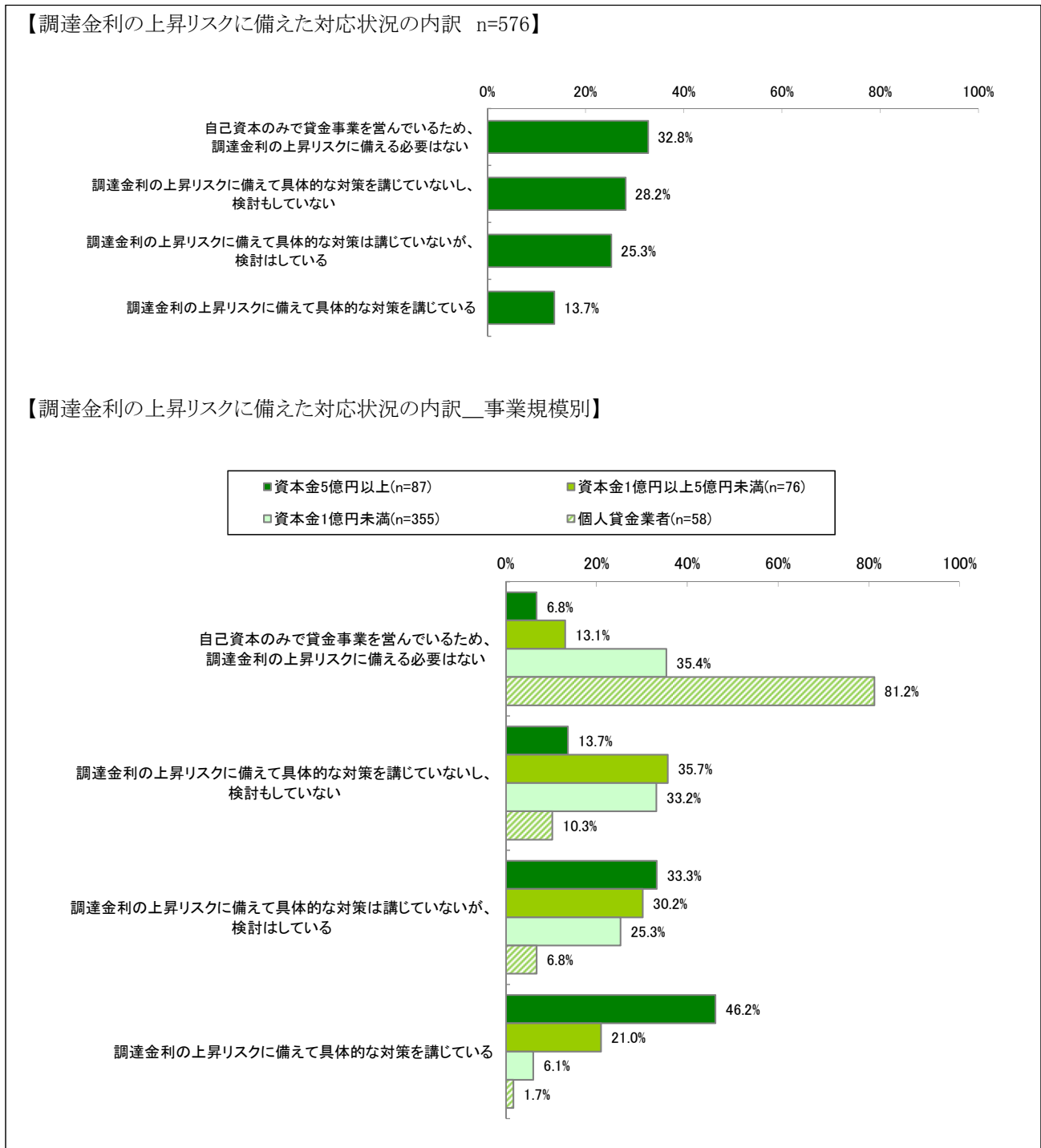
【貸金業者の主な資金調達先構成比_個人貸金業者】



(5) 調達金利の上昇リスクに備えた対応状況

- 貸金業者における調達金利の上昇リスクに備えた対応状況について調査したところ、「自己資本のみで貸金事業を営んでいるため、調達金利の上昇リスクに備える必要はない」と回答した割合が32.8%と最も高く、次いで「調達金利の上昇リスクに備えて具体的な対策を講じていないし、検討もしていない」が28.2%、「調達金利の上昇リスクに備えて具体的な対策は講じていないが、検討はしている」が25.3%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、個人貸金業者の81.2%が「自己資本のみで貸金事業を営んでいるため、調達金利の上昇リスクに備える必要はない」と回答している一方で、法人（資本金5億円以上）の46.2%は「調達金利の上昇リスクに備えて具体的な対策を講じている」と回答している。

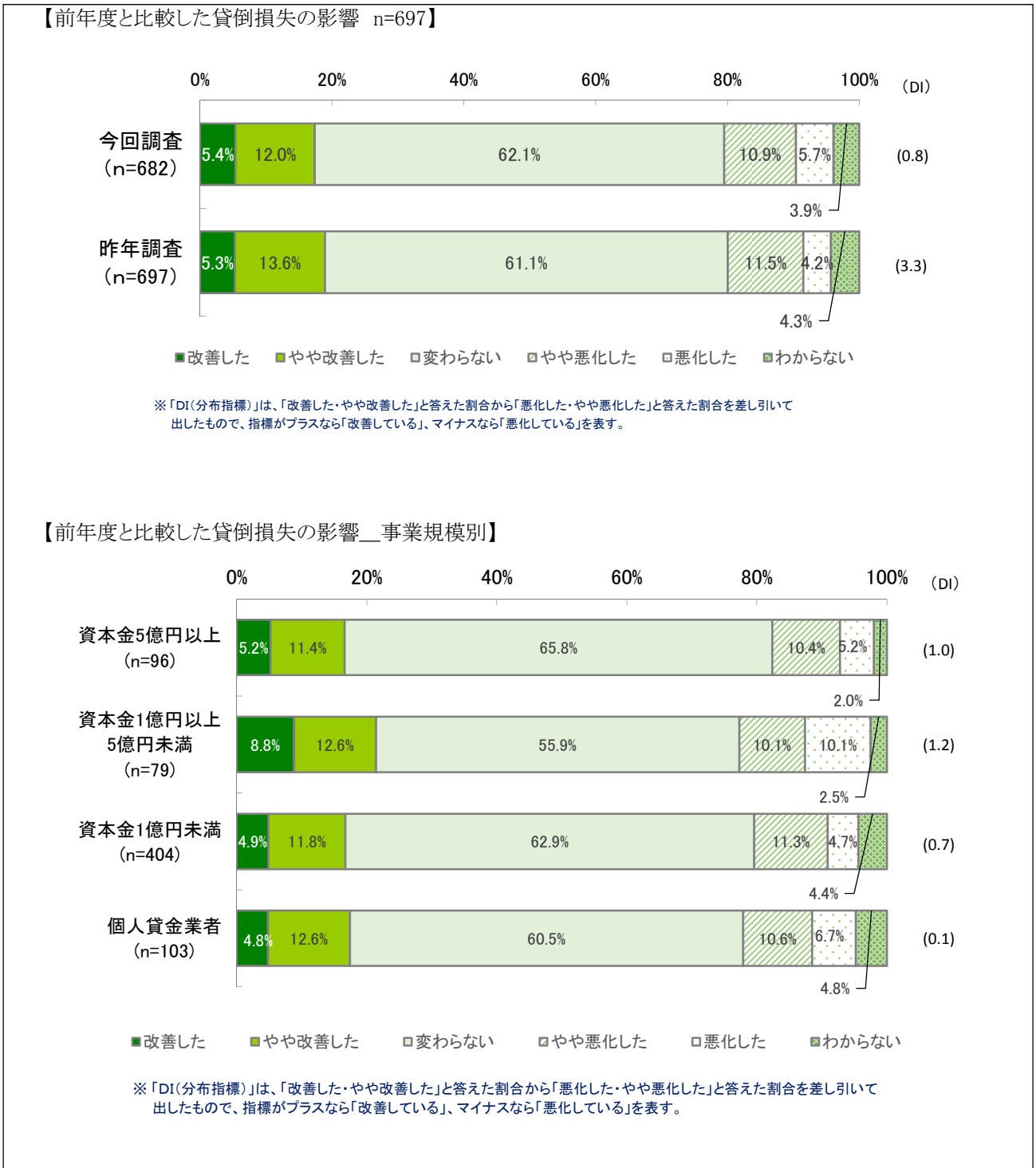
<図 38: 調達金利の上昇リスクに備えた対応状況>



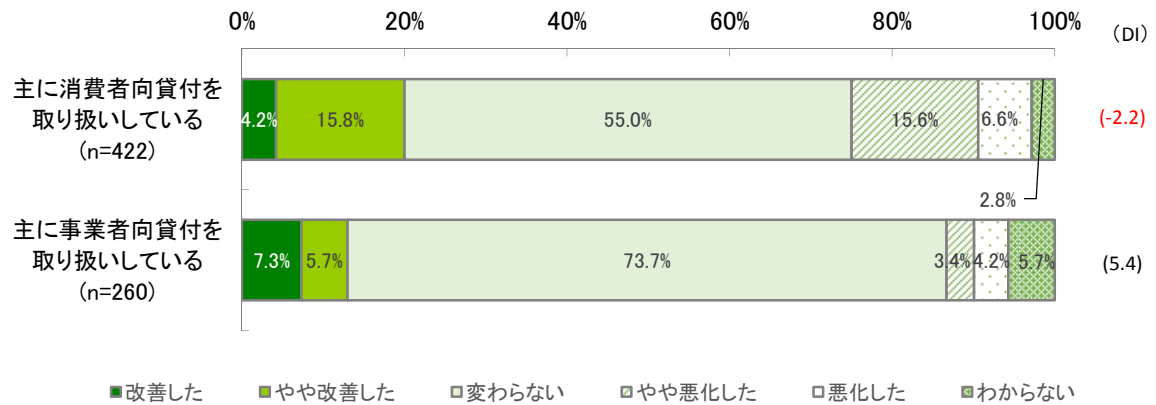
(6) 貸倒損失の状況

- 貸金業者における貸倒損失による影響について調査したところ、前年度と比べ「改善した」「やや改善した」と回答した割合が、それぞれ 5.4%、12.0%となった。
- また、貸金業者の事業規模別に前年度と比べ「改善した」「やや改善した」と回答した割合の合計をみると、法人貸金業者(資本金 5 億円以上、資本金 1 億円から 5 億円未満、資本金 1 億円未満)、個人貸金業者で、それぞれ 16.6%、21.4%、16.7%、17.4%となっている。
- 貸倒償却債権の対応状況については、88.4%が「自社で管理を行っている」と回答している。

< 図 39: 前年度と比較した貸倒損失の影響 >



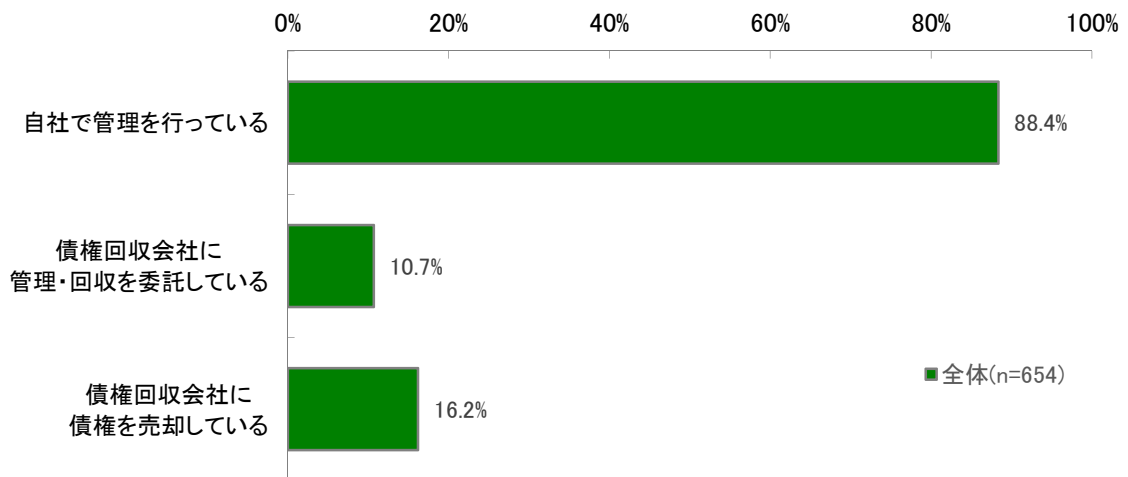
【前年度と比較した貸倒損失の影響__主な貸付先別】



※「DI(分布指標)」は、「改善した・やや改善した」と答えた割合から「悪化した・やや悪化した」と答えた割合を差し引いて出したもので、指標がプラスなら「改善している」、マイナスなら「悪化している」を表す。

< 図 40: 貸倒償却債権の対応状況 >

【貸倒償却債権の対応状況(複数回答) n=654】

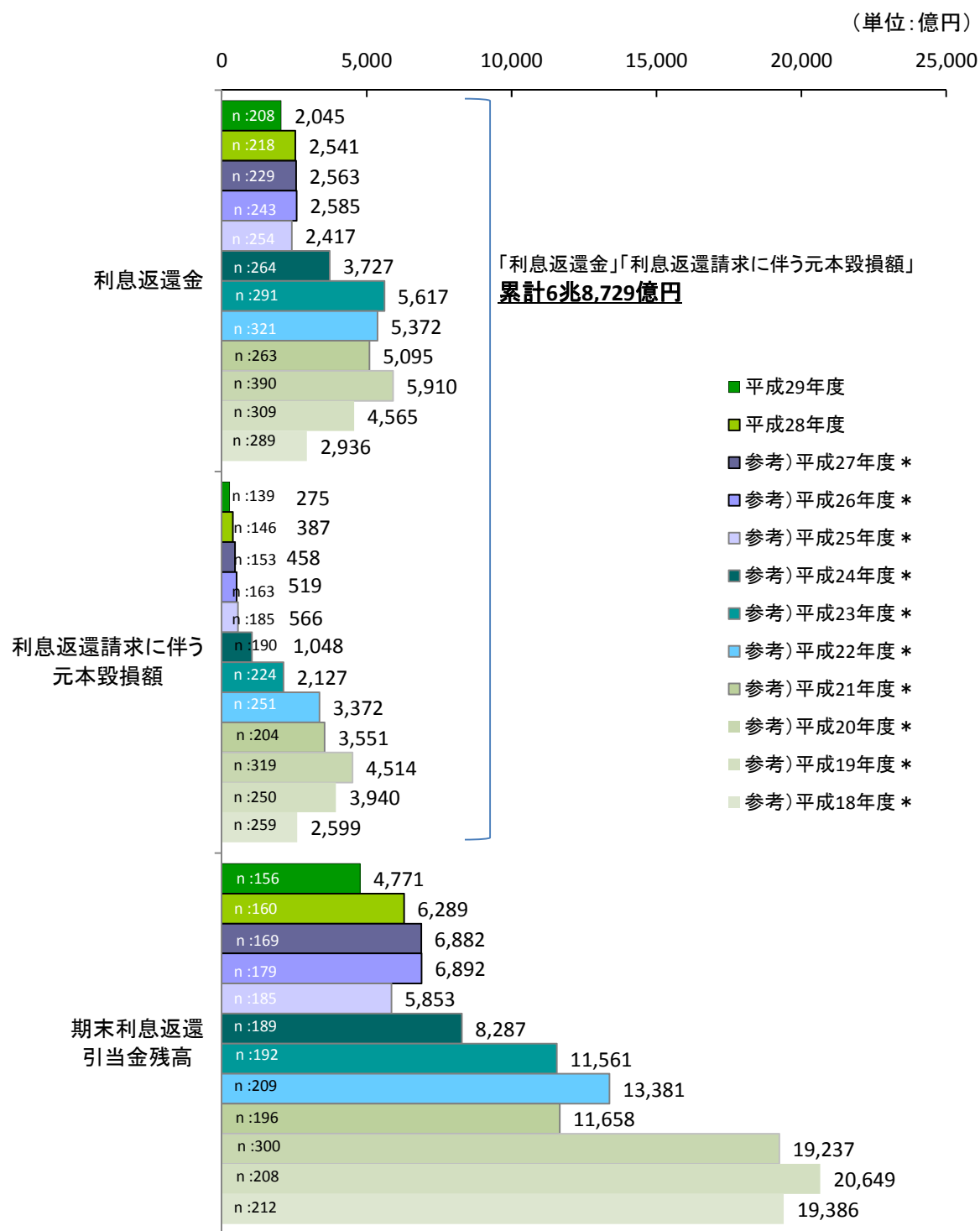


(7) 利息返還の状況

- 平成 29 年度の利息返還金と元本毀損額の合計は、2,320 億円となっており、直近 3 カ年の推移をみると、微減傾向にあるものの、依然として収束が見えない状況が続いている。
- また、最高裁判所判決後 12 カ年の利息返還金と元本毀損額の合計は約 6.8 兆円となり、平成 29 年度の期末利息返還引当金残高約 0.4 兆円を加えると、利息返還請求関連費用は約 7.2 兆円となっている。

< 図 41: 利息返還金、利息返還請求に伴う元本毀損額及び引当金の推移 >

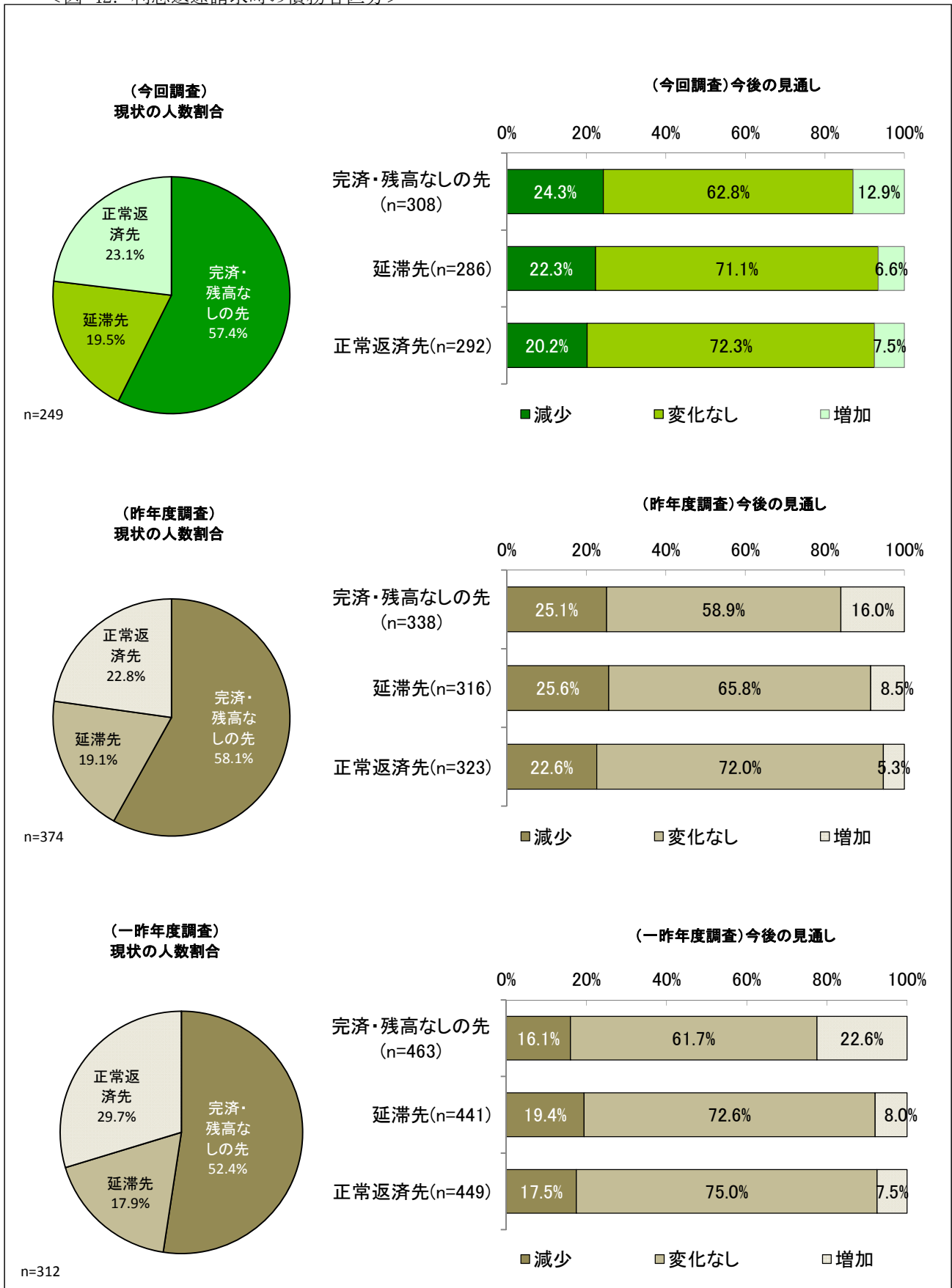
【利息返還金、利息返還請求に伴う元本毀損額及び引当金の推移】



(*)平成27年度以前は、過去調査より

- 利息返還請求時の債務者区分をみると、「完済・残高なしの先」が 57.4%と最も高く、次いで「正常返済先」が 23.1%、「延滞先」が 19.5%となった。

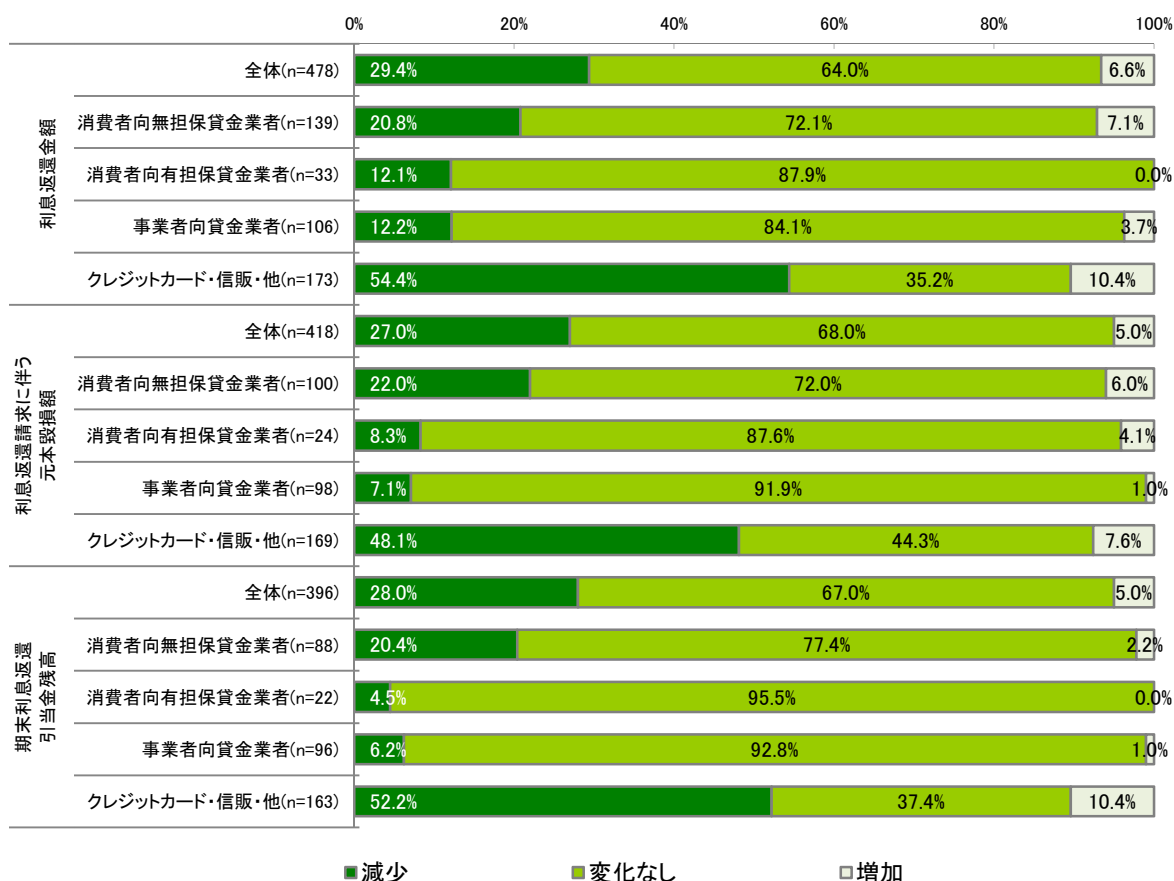
<図 42: 利息返還請求時の債務者区分>



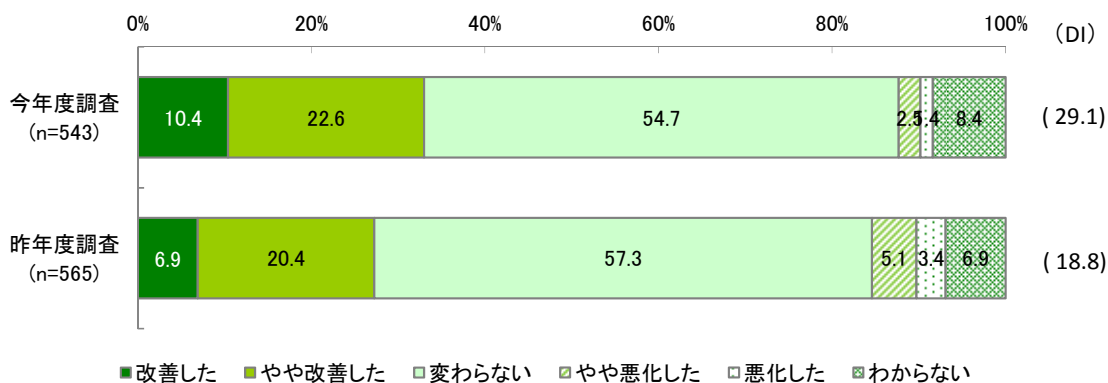
- 利息返還請求の平成 30 年度の見通しについては、「利息返還金額」、「利息返還請求に伴う元本毀損額」、「期末利息返還引当金残高」で「減少する」と回答した割合は、全体でそれぞれ 29.4%、27.0%、28.0%となった。
- また、直近 1 年間の利息返還請求による影響の変化では、「改善した」、「やや改善した」と回答した割合が全体でそれぞれ、10.4%、22.6%となっており、昨年度調査と比べていずれも上昇している。

<図 43: 利息返還請求による影響>

【利息返還請求の平成 30 年度見通し】

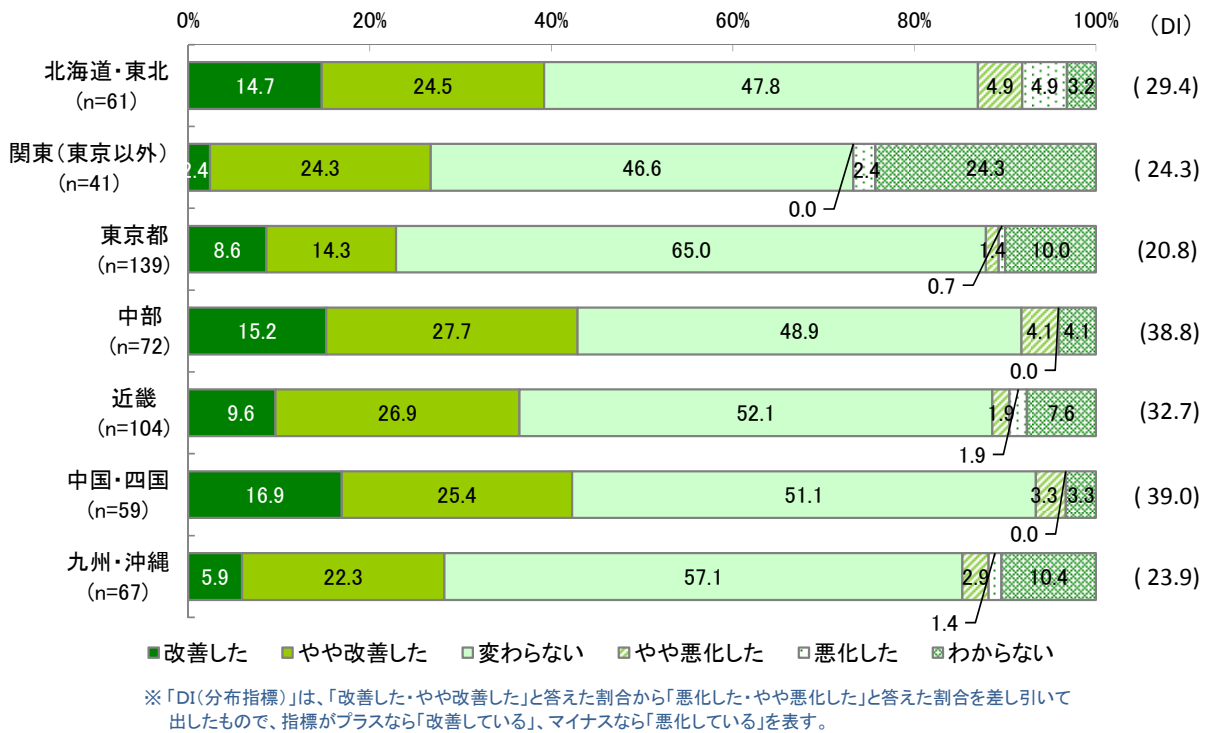


【前年度と比較した利息返還請求による影響の変化】

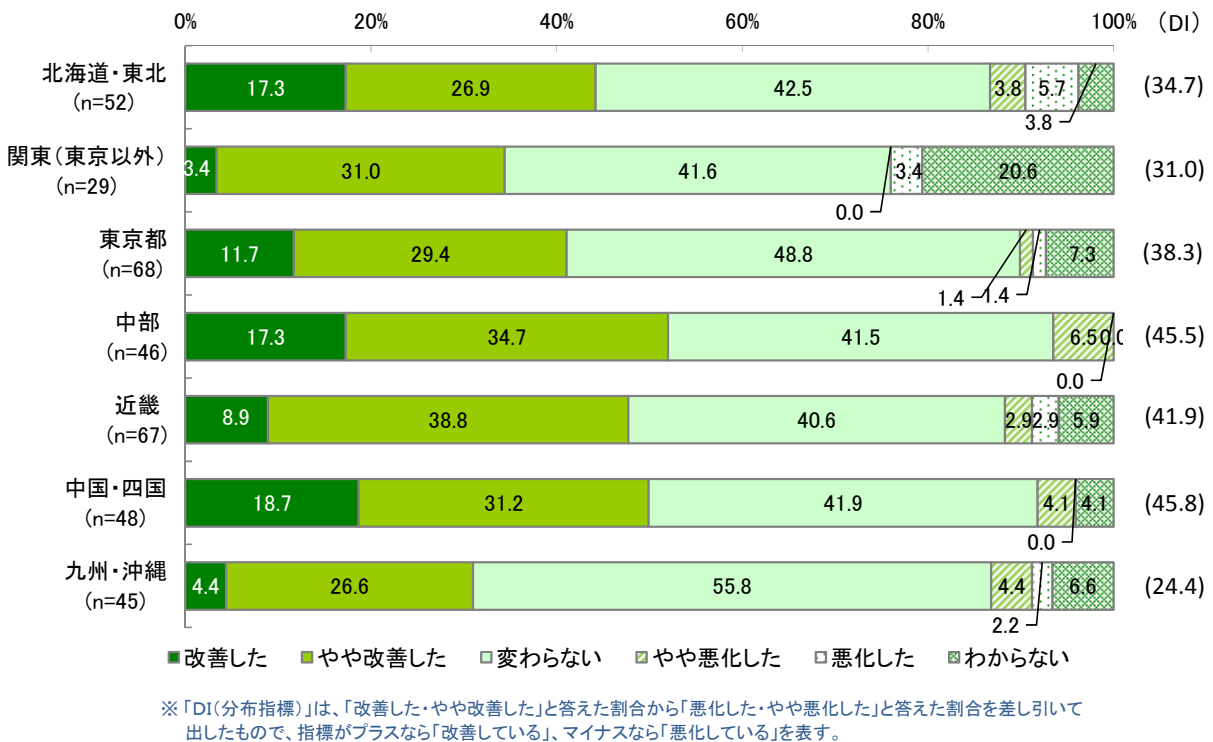


※「DI(分布指標)」は、「改善した・やや改善した」と答えた割合から「悪化した・やや悪化した」と答えた割合を差し引いて出したもので、指標がプラスなら「改善している」、マイナスなら「悪化している」を表す。

【前年度と比較した利息返還請求による影響の変化__所在地域別】



【前年度と比較した利息返還請求による影響の変化__所在地域別
(消費者向無担保貸金業者、クレジットカード・信販会社)】



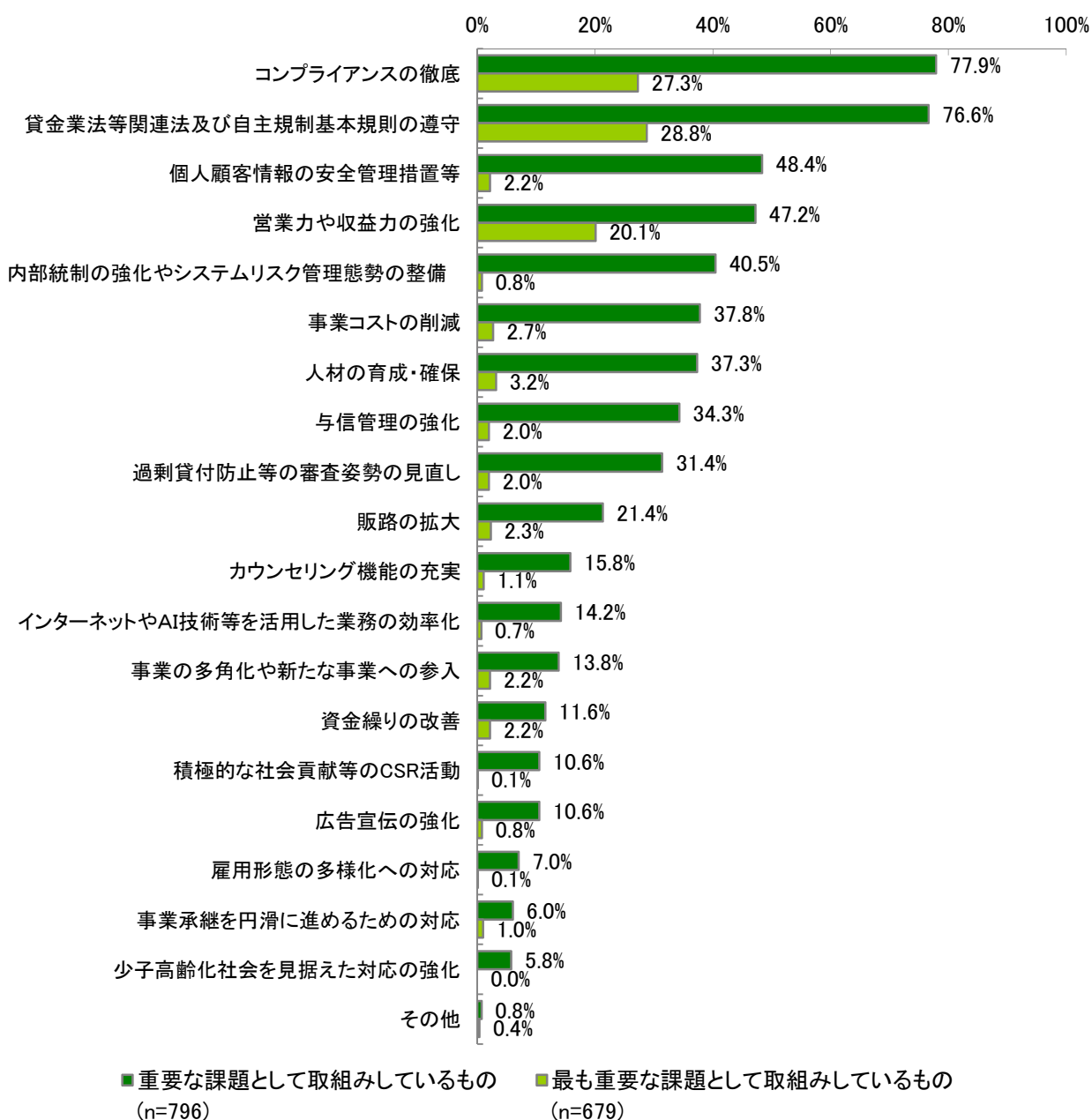
4. 貸金業者の課題と取組み

(1) 経営における重要課題

- 重要経営課題としての取組みについて調査したところ、「コンプライアンスの徹底」が77.9%と最も高く、次いで「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」が76.6%、「個人顧客情報の安全管理措置等」が48.4%となった。
- また、重要経営課題のうち最も重要な課題として取組みしているものについては、「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」が28.8%と最も高く、次いで「コンプライアンスの徹底」が27.3%、「営業力や収益力の強化」が20.1%と続いている。

<図 44: 重要経営課題と最重要経営課題の内訳(「重要な課題として取組みしているもの」は複数回答)>

【重要経営課題と最重要経営課題の内訳】

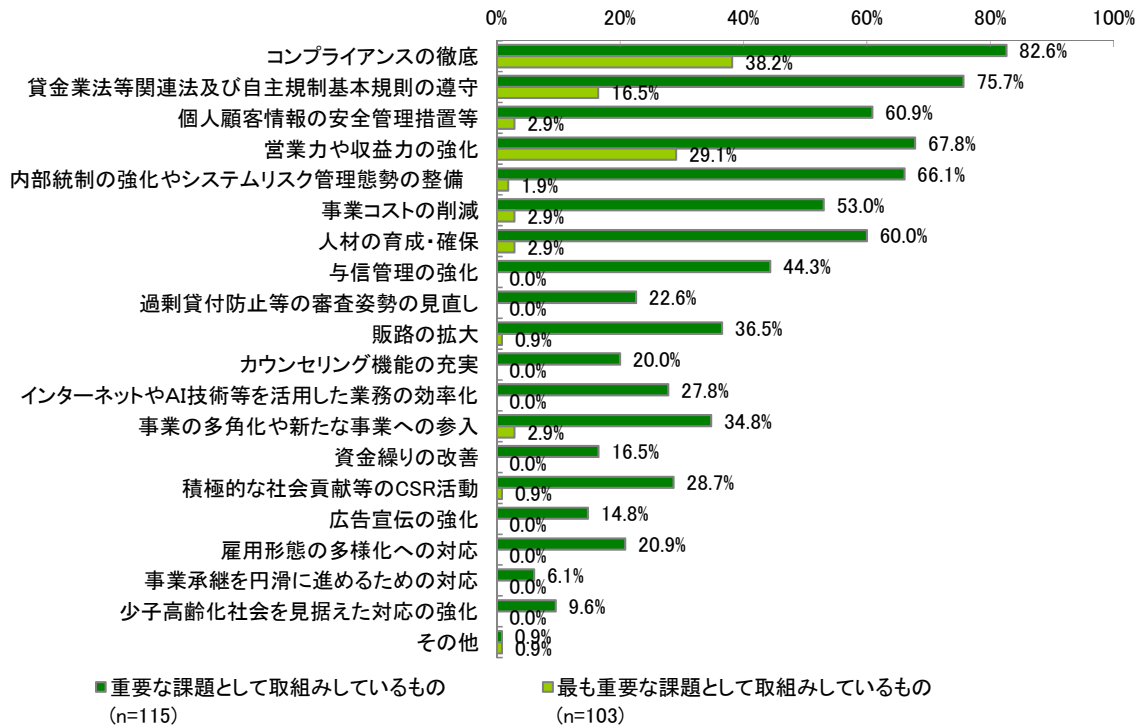


※CSR活動とは、企業が利益を追求するだけでなく、様々なステークホルダーのニーズをくみ取り適切な意思決定を行って経営を行っていくもので、安心安全な製品・商品の提供から、環境への取り組みや地域における課題への取り組みなど様々な活動が行われている。

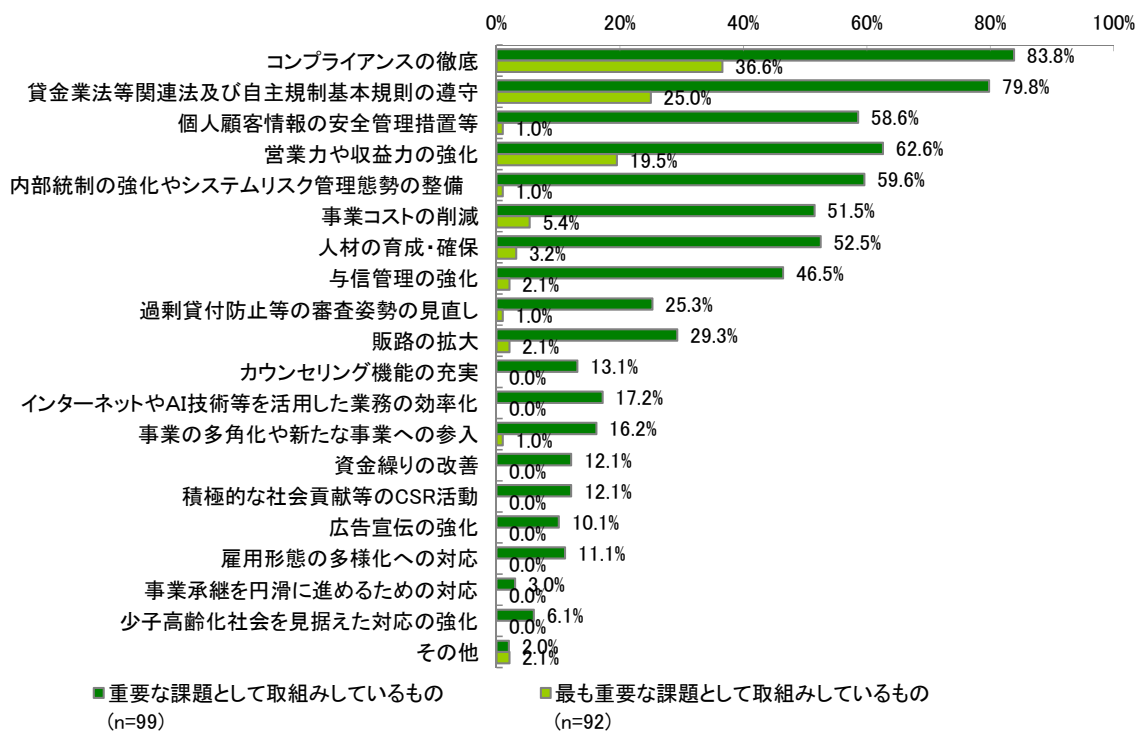
- さらに、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満)では、重要経営課題として「コンプライアンスの徹底」がそれぞれ、82.6%、83.8%、77.9%と最も高くなった。一方、個人貸金業者では、重要経営課題として「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」が83.2%と最も高くなっている。

<図 45: 重要経営課題の内訳__事業規模別(「重要な課題として取り組んでいるもの」は複数回答)>

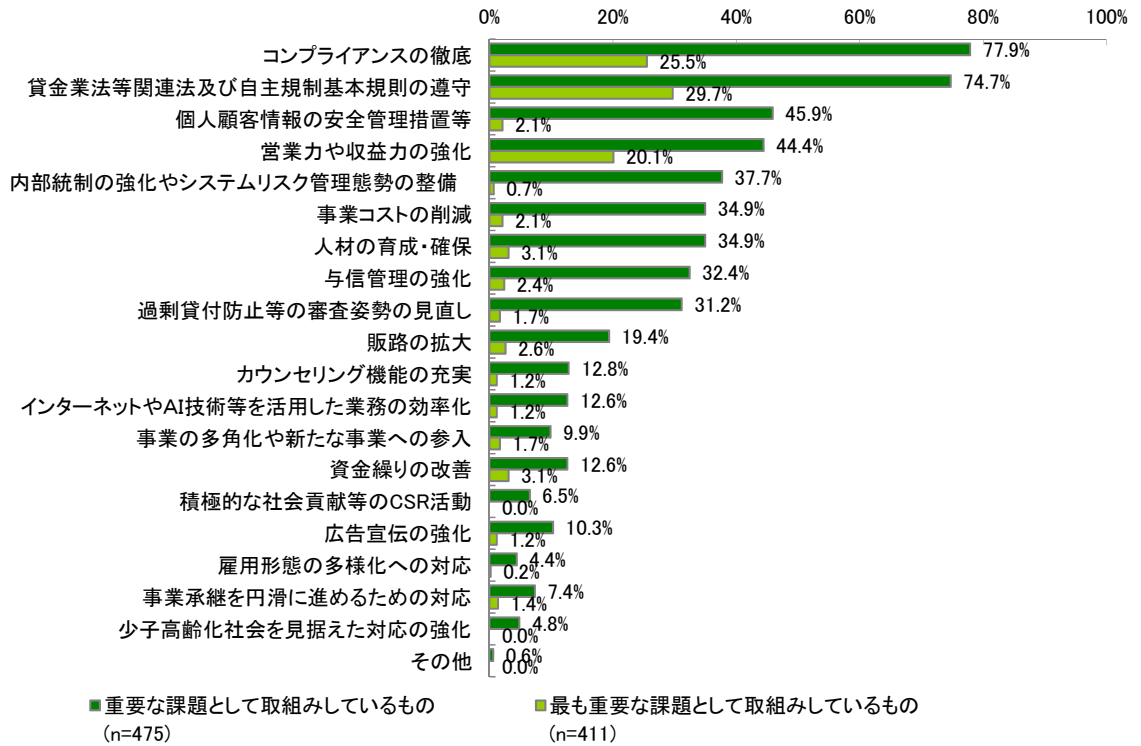
【重要経営課題の内訳__法人貸金業者(資本金5億円以上)】



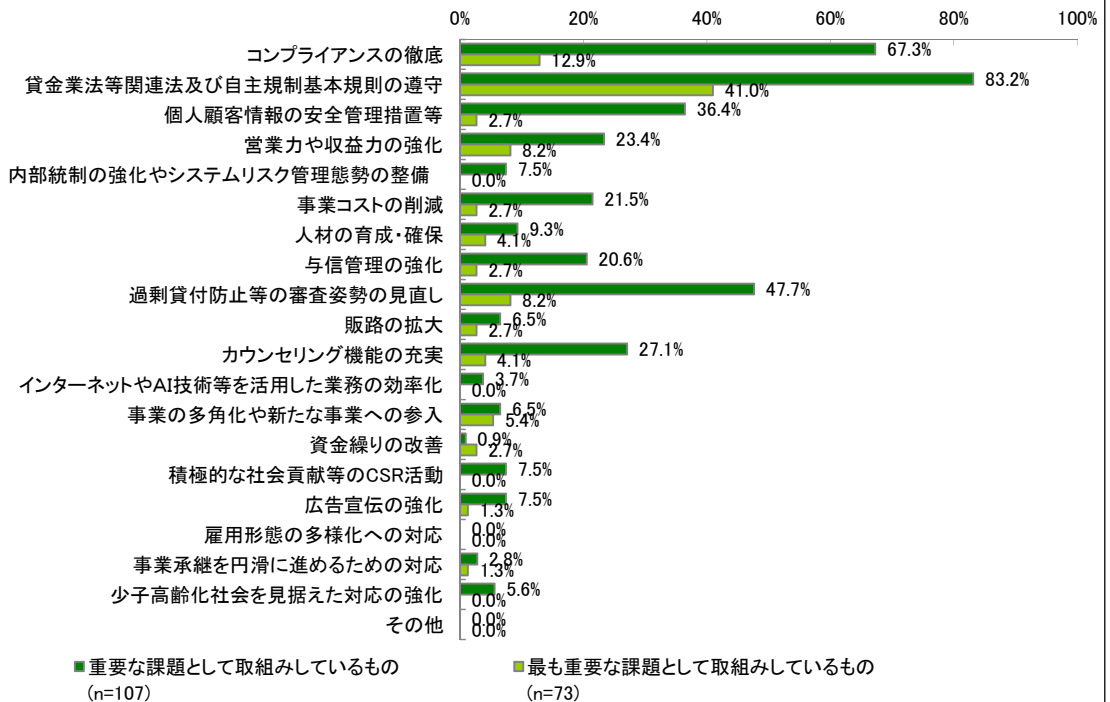
【重要経営課題の内訳__法人貸金業者(資本金1億円以上5億円未満)】



【重要経営課題の内訳__法人貸金業者(資本金1億円未満)】



【重要経営課題の内訳__個人貸金業者】



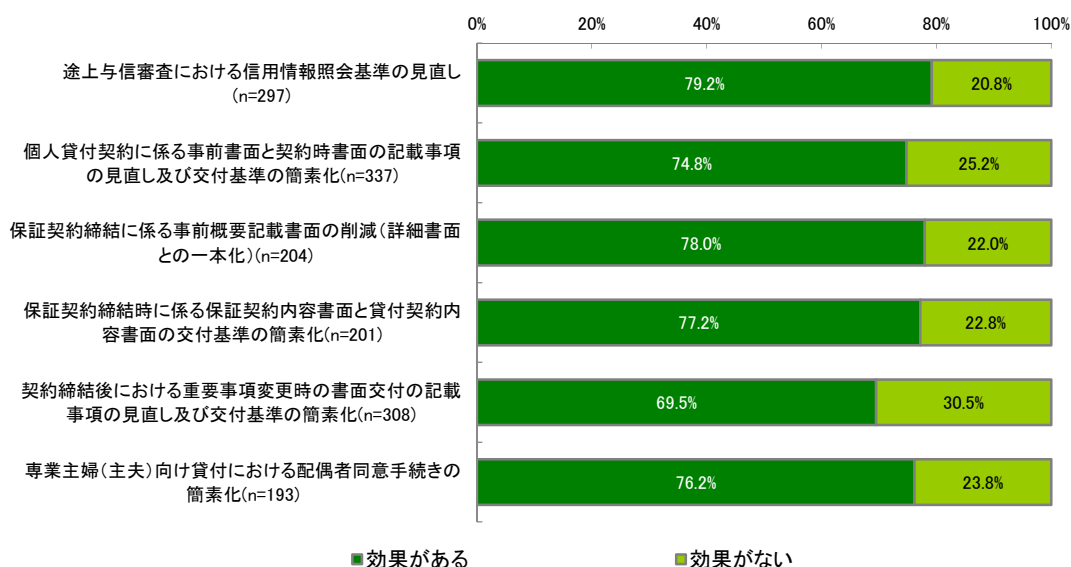
※CSR活動とは、企業が利益を追求するだけでなく、様々なステークホルダーのニーズをくみ取り適切な意思決定を行って経営を行っていくもので、安心安全な製品・商品の提供から、環境への取り組みや地域における課題への取り組みなど様々な活動が行われている。

(2) 円滑な資金供給を行うために必要な見直し

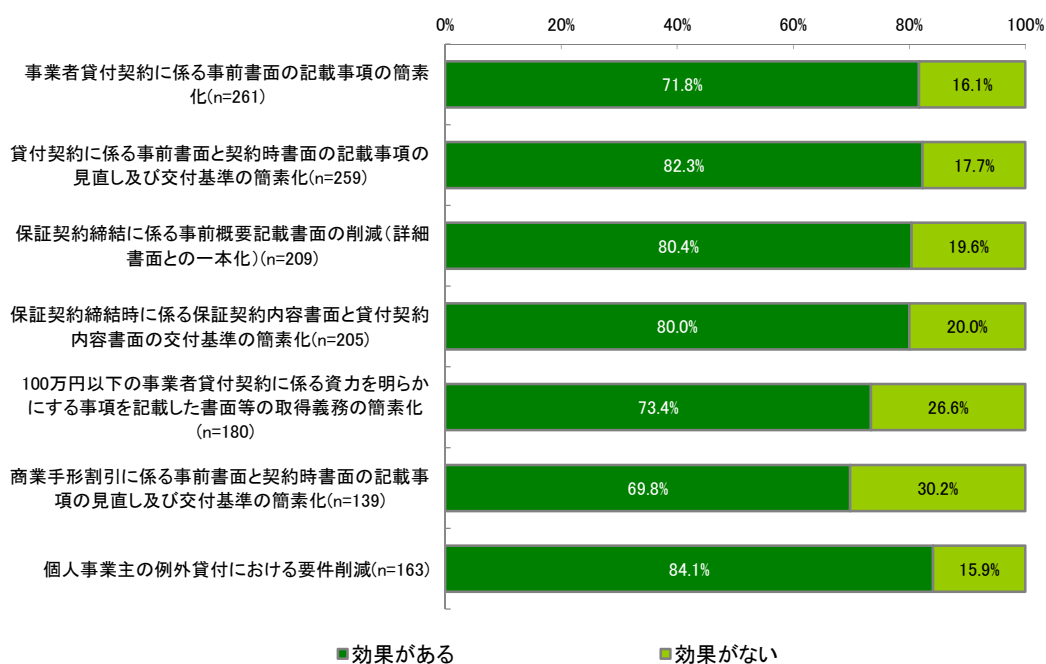
- 円滑に資金供給するための効果的と思われる業務上の見直しについて調査したところ、消費者向貸付を取り扱っている貸金業者では、「途上与信審査における信用情報照会基準の見直し」が79.2%と最も高く、次いで「保証契約締結に係る事前概要記載書面の削減(詳細書面との一本化)」が78.0%となった。
- また、事業者向貸付を取り扱っている貸金業者では、「個人事業主の例外貸付における要件削減」が84.1%と最も高く、次いで「貸付契約に係る事前書面と契約書面の記載事項の見直し及び交付基準の簡素化」が82.3%となっている。

<図 46: 円滑な資金供給のための効果的と思われる業務上の見直し点>

【円滑な資金供給のための効果的と思われる業務上の見直し点__消費者向貸付を取り扱っている貸金業者】



【円滑な資金供給のための効果的と思われる業務上の見直し点__事業者向貸付を取り扱っている貸金業者】



<円滑な資金供給のための効果的と思われる業務上の見直しに関する主な意見・提案等>

■消費者向貸付における業務上の見直しに関する主な意見・提案等

業務上の見直し点	主な意見・提案等
途上与信審査における信用情報照会基準の見直し	<ul style="list-style-type: none"> ● 経済環境や生活環境等の社会情勢の変化にあわせて、信用情報照会の条件や頻度の見直しを検討して欲しい ● 契約期間及び支払い実績を考慮した照会基準や途上与信基準の見直しが必要なのではないか
個人貸付契約に係る事前書面と契約時書面の記載事項の見直し及び交付基準の簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ● 記載事項や法定交付書面が多く、さらに、同時期に書面を交付していることなどから、顧客が理解しづらいのではないか ● 対面による契約においては、交付基準を簡素化して欲しい
保証契約締結に係る事前概要記載書面の削減(詳細書面との一本化)	<ul style="list-style-type: none"> ● それぞれの書面において重複する項目を削除して、顧客が理解しやすいものにして欲しい ● 記載内容の再確認を促すという観点からいえば、一本化の必要性はないのではないか
保証契約締結時に係る保証契約内容書面と貸付契約内容書面の交付基準の簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ● 重複している項目を減らすことで、顧客への説明がしやすくなり、顧客も理解しやすくなるのではないか
契約締結後における重要事項変更時の書面交付の記載事項の見直し及び交付基準の簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ● 重要事項の告知方法として、ホームページへの掲載や、WEB請求書での確認、メールでの送信、その他印刷物への表示などによる方法での代替えを検討して欲しい ● 必要事項であるがゆえに特別の見直しは行う必要はない
専業主婦(主夫)向け貸付における配偶者同意手続きの簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客が利用しやすい環境を整える(専業主婦への円滑な資金供給を図る)観点から、小額貸付においては、配偶者の同意手続きを簡素化しも良いのではないか
その他効果的と思われる見直し内容と、その御意見 (※自主規制基本規則を含む)	<ul style="list-style-type: none"> ● 不特定の資金需要者を対象としない融資業務(グループ会社や系列会社の従業員等を対象とした貸付)については、分けて考えて欲しい

■事業者向貸付における業務上の見直しに関する主な意見・提案等

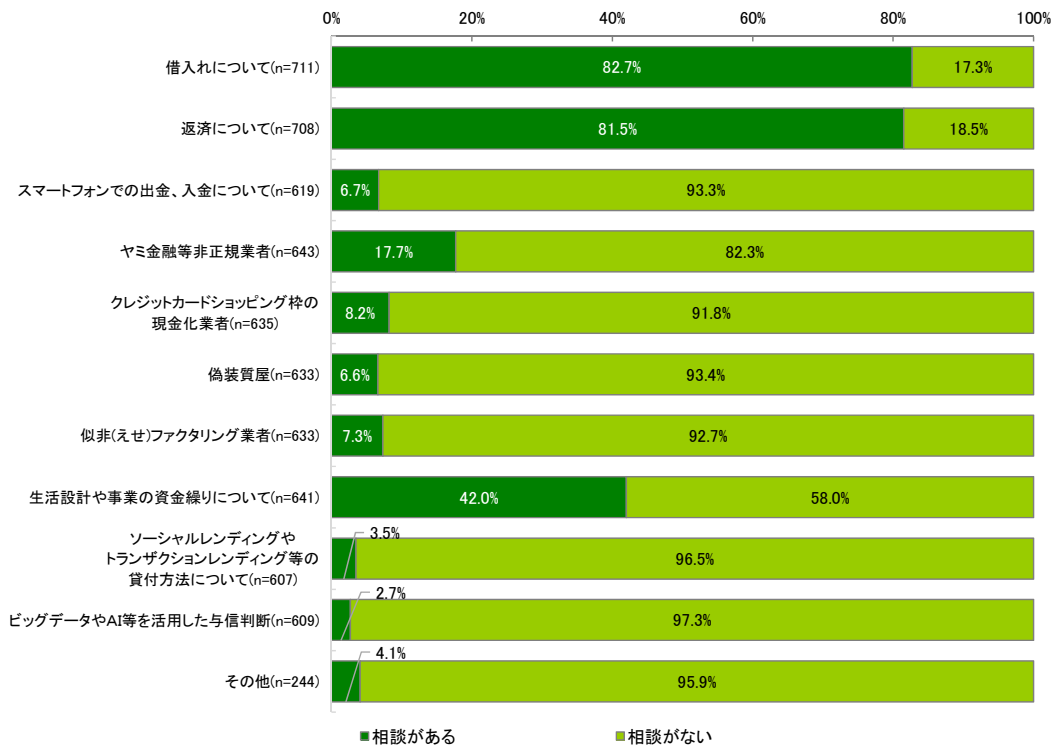
業務上の見直し点	主な意見・提案等
事業者貸付契約に係る事前書面の記載事項の簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ● 貸付先が上場企業や或いはそれに準ずる企業の場合においては、過剰な情報提供・確認となっているため、適合性の原則を取り入れたものとして欲しい。 ● 貸付先が金融機関や貸金業者、信販会社、リース会社等である場合は、書面交付を免除又は記載内容を大幅に簡素化して欲しい。
貸付契約に係る事前書面と契約時書面の記載事項の見直し及び交付基準の簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業者向貸付(事業資金)については、消費者向貸付とは別の記載内容や交付基準として欲しい。 ● 貸金業者の事務負担軽減に繋がるものの、資金需要者においては特段メリットがないのではないか。
保証契約締結に係る事前概要記載書面の削減(詳細書面との一本化)	<ul style="list-style-type: none"> ● 民法改正により保証契約の締結に際し、公証人が立ち会う事になるため、概要と詳細の説明を一本化しても問題はないのではないか。 ● 法令上の手続等の簡素化による資金需要者の利便性の向上と、過剰貸付の防止の問題は、表裏一体の関係にあるため、十分な検討を要するものと思われる。
保証契約締結時に係る保証契約内容書面と貸付契約内容書面の交付基準の簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ● 内容はほぼ同一であり、一本化したほうが良いと思います。 ● 民法改正で公証人が保証意思の確認を行うため簡素化しても問題ないと思われる。
100万円以下の事業者貸付契約に係る資力を明らかにする事項を記載した書面等の取得義務の簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ● 小口融資については「事業者向け」と「消費者向け」の書面取得義務を同一にする合理性は少ないと考えられることから、事業者向融資については簡素化を検討して欲しい。
個人事業主の例外貸付における要件削減	<ul style="list-style-type: none"> ● 個人事業主における例外貸付において、小額貸付の場合には申告制度の採用を検討して欲しい。
その他効果的と思われる見直し内容と、その御意見 (※自主規制基本規則を含む)	<ul style="list-style-type: none"> ● シンジケートローンで参加銀行と一つの契約書で同条件での融資を行う場合において、実質金利表示義務を無くして欲しい。(銀行には実質金利表示義務がなく、同条件でも貸金業者だけ利率表示が高くなり混乱を招く。) ● また、銀行と貸金業者で利息制限法について同一の計算方法としてほしい。(契約書上で計算方法を規定しているが、貸金業者は貸金業法の計算式別途計算することになるため)。 ● 法人を専門として融資する場合及び代表取締役の個人保証をとらない契約については、現在の貸金業法の対象外として欲しい。

(3) 相談内容の傾向と変化

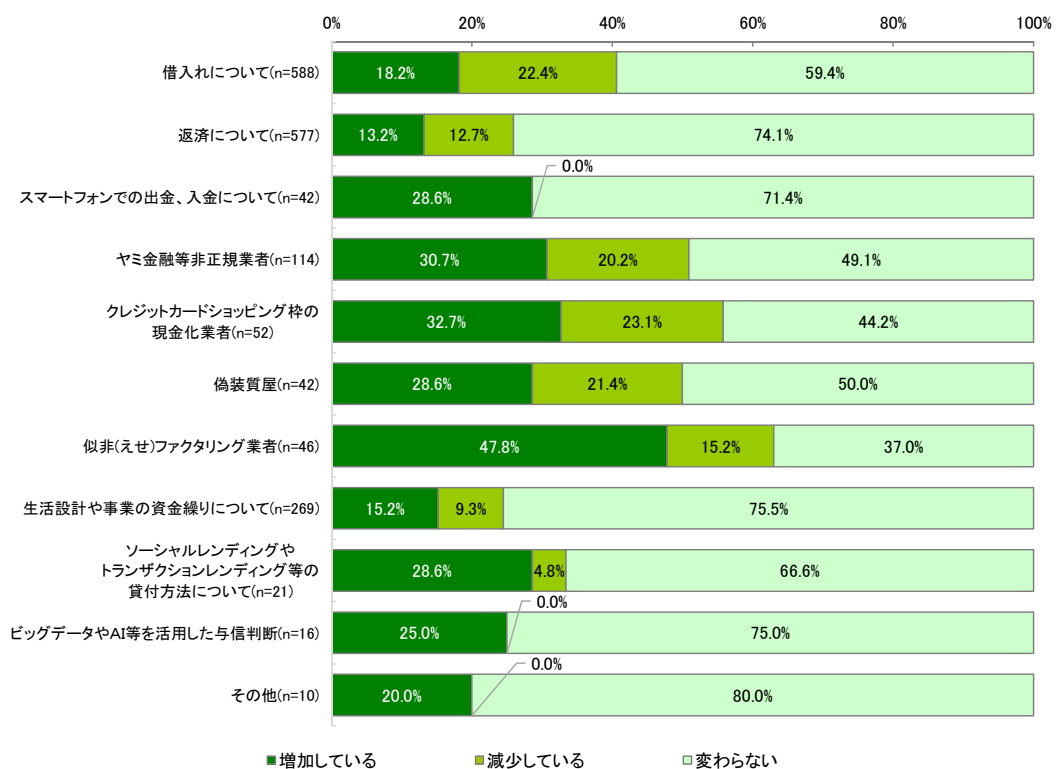
- 直近1年間の利用者からの相談の有無について確認したところ、「借入れについて」、「返済について」では、相談があると回答した割合が、それぞれ82.7%、81.5%と高い結果となっている。一方、生活設計や事業の資金繰りについての相談も一定割合を占める結果となった。

<図 47: 利用者からの相談内容の増減>

【利用者からの相談の有無】



【利用者からの相談内容の増減】

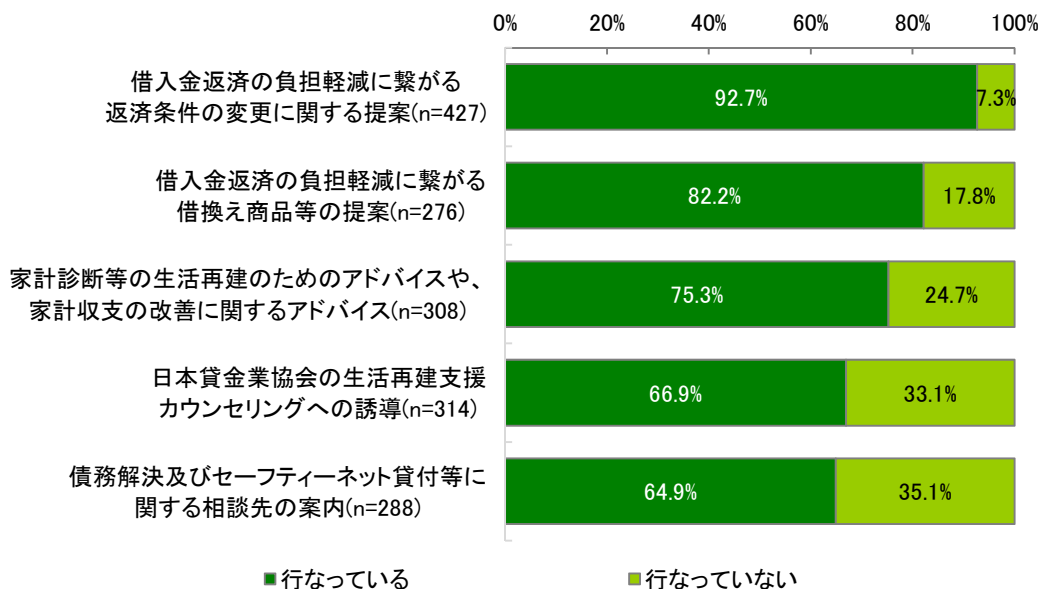


(4) カウンセリングの実施状況

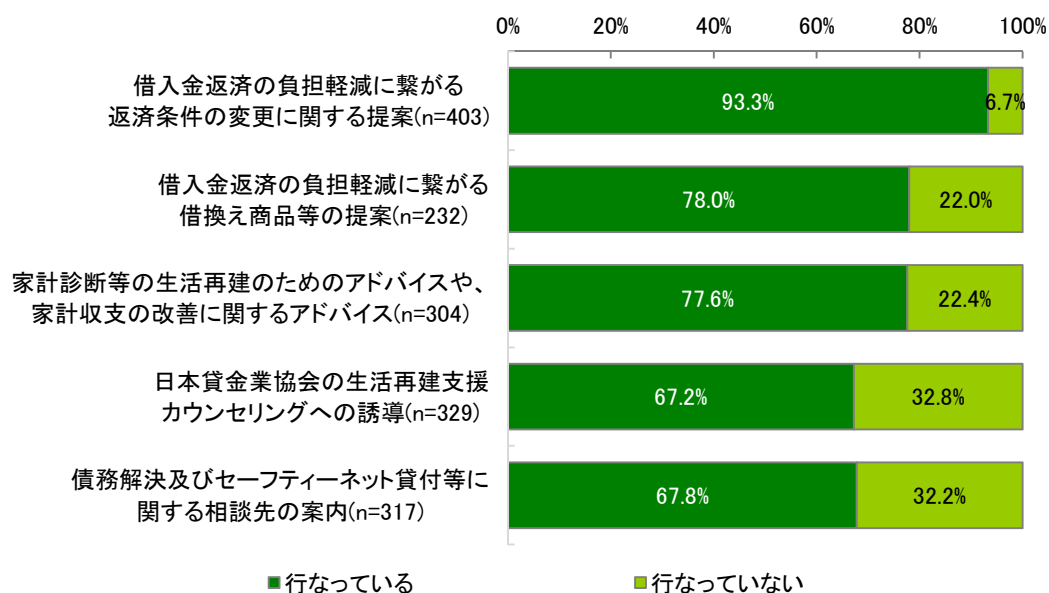
- 「既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合」については、92.7%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。
- また、「延滞中や、支払不能となった既存顧客から債務整理等の相談を受けた場合」については、93.3%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。

<図 48: カウンセリング実施状況① 主に消費者向貸付を取り扱っている貸金業者>

【既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合】



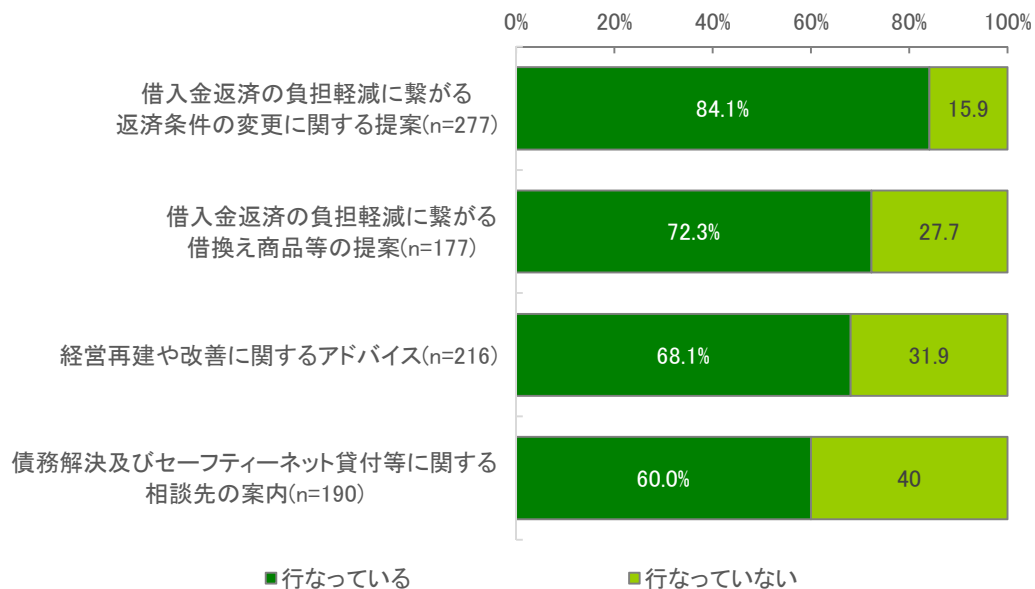
【延滞中や、支払不能となった既存顧客から、債務整理等の相談を受けた場合】



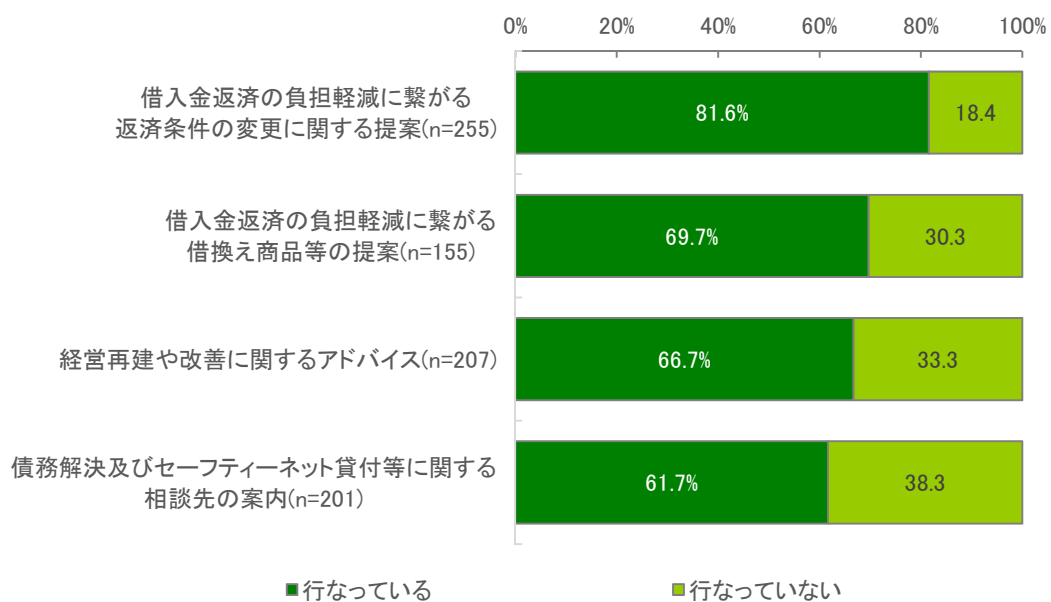
- 「既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合」については、84.1%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。
- また、「延滞中や、支払不能となった既存顧客から債務整理等の相談を受けた場合」については、81.6%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。

<図 49: カウンセリング実施状況②__主に事業者向貸付を取り扱っている貸金業者>

【既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合】



【延滞中や、支払不能となった既存顧客から、債務整理等の相談を受けた場合】

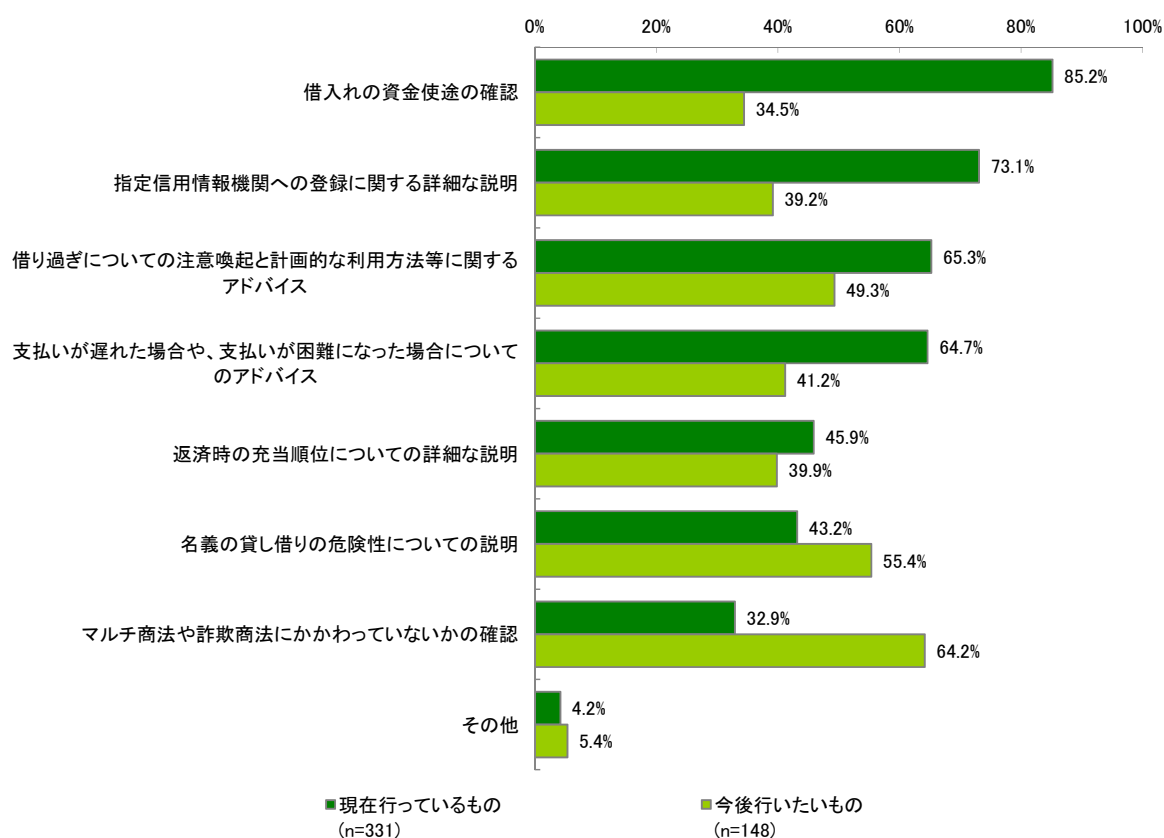


(5) 若年層の顧客から借入れの申込みなどを受けた場合の対応状況

- 若年層の顧客から借入れの申込みなどを受けた場合に現在行っている対応について調査したところ、「借入れの用途確認」と回答した割合が85.2%と最も高く、次いで「指定情報信用機関への登録に関する詳細な説明」が73.1%、「借り過ぎについての注意喚起と計画的な利用方法等に関するアドバイス」が65.3%となった。
- また、今後行いたいものでは、「マルチ商法や詐欺商法にかかわっていないかの確認」と回答した割合が64.2%と最も高く、次いで「名義の貸し借りの危険性についての説明」が55.4%と続いている。

<図 50: 若年層の顧客から借入れの申込みなどを受けた場合の対応状況>

【若年層の顧客から借入れの申込みなどを受けた場合の対応状況(複数回答)】

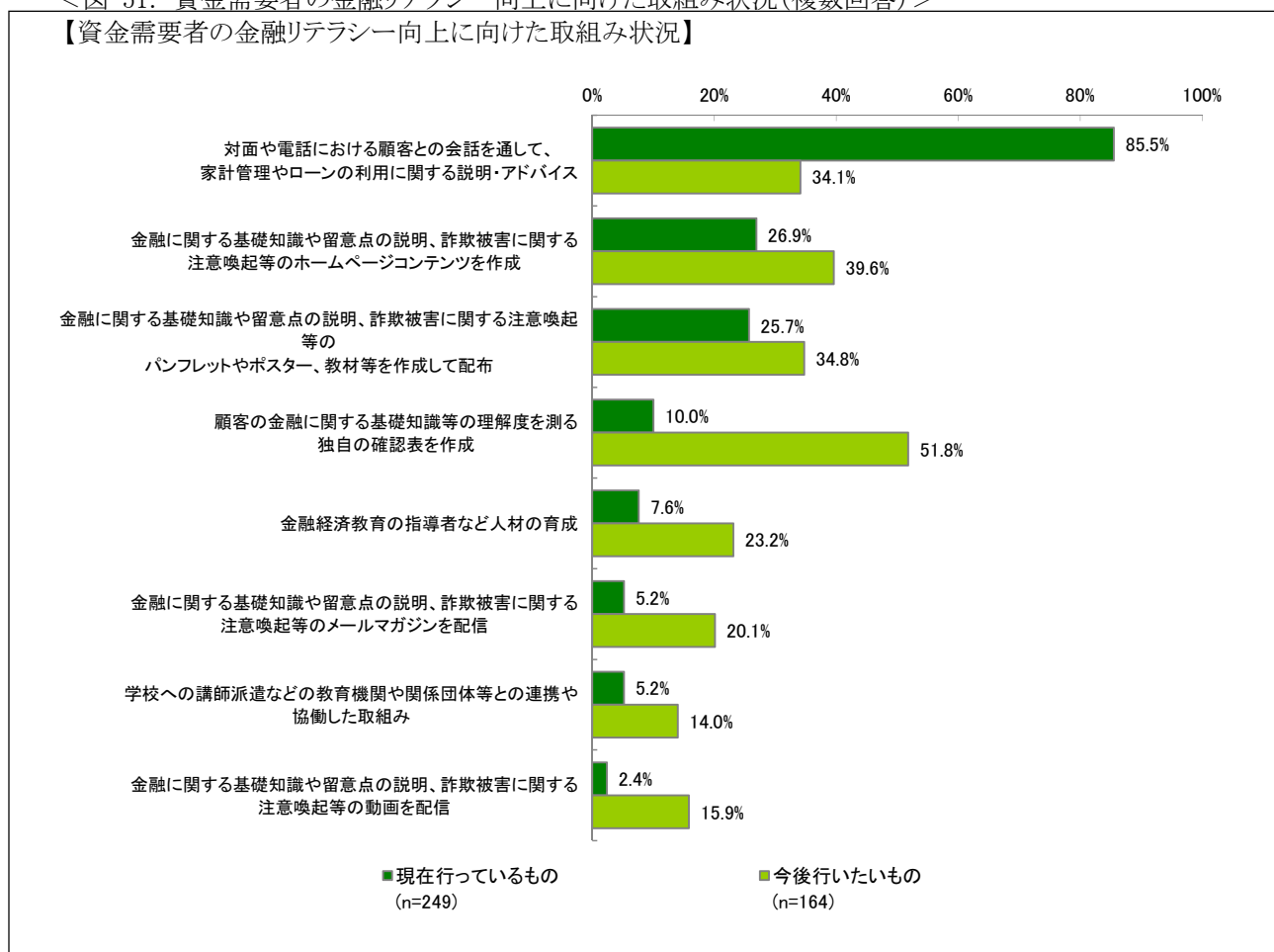


(6) 資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み

- 貸金業者における資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み状況について調査したところ、現在行っているものでは、「対面や電話における顧客との会話を通して、家計管理やローンの利用に関する説明・アドバイス」と回答した割合が85.5%と最も高く、次いで「金融に関する基礎知識や留意点の説明、詐欺被害に関する注意喚起等のホームページコンテンツを作成」が26.9%、「金融に関する基礎知識や留意点の説明、詐欺被害に関する注意喚起等のパンフレットやポスター、教材等を作成して配布」が25.7%となった。
- また、現在行っていないが今後行いたいものでは、51.8%が「顧客の金融に関する基礎知識等の理解度を測る独自の確認表を作成」と回答している。

<図 51: 資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み状況(複数回答)>

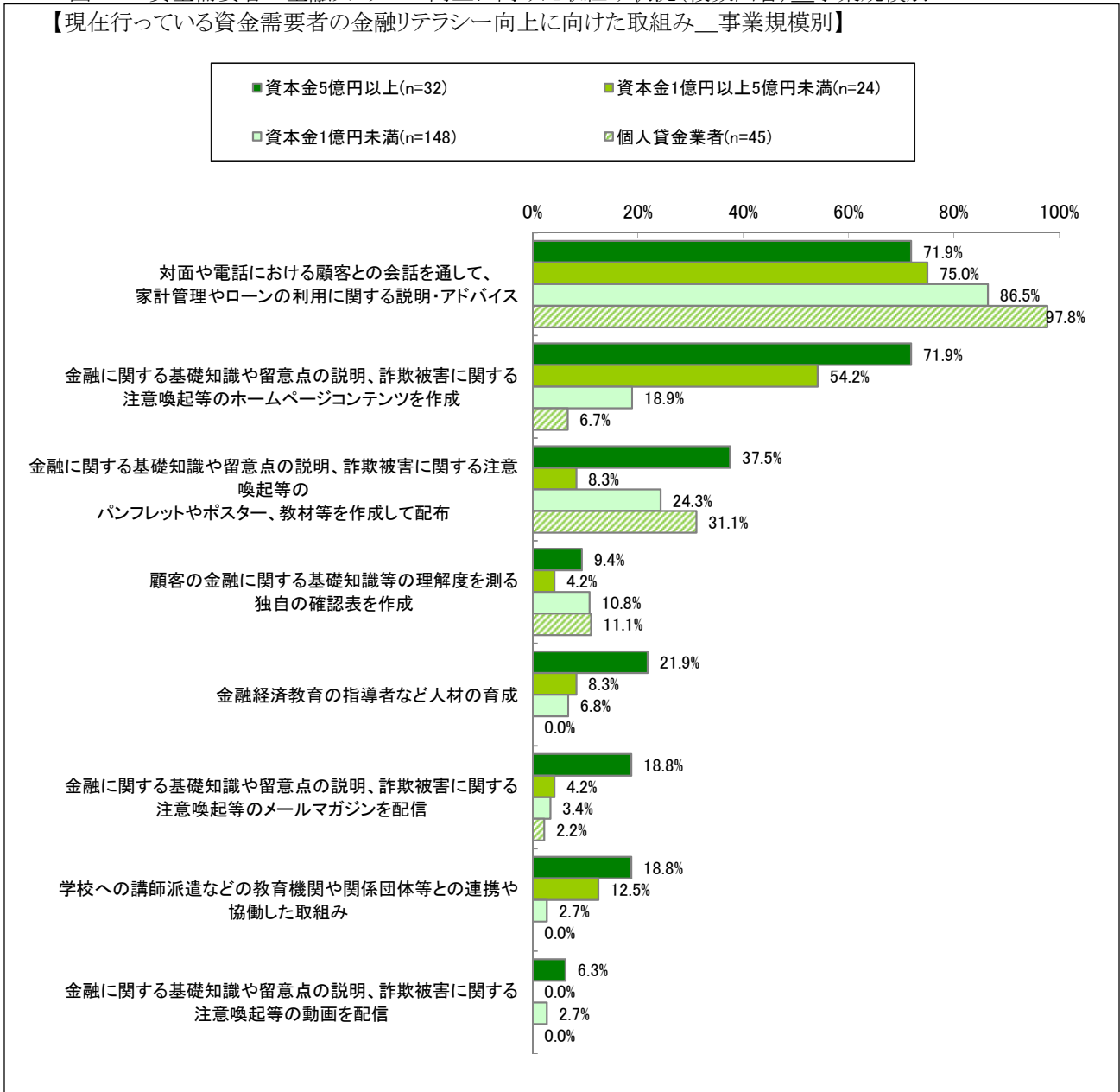
【資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み状況】



- さらに、貸金業者の事業規模別に現在行っている取組みをみると、事業規模に応じて様々な取組みを行っている姿がうかがえる結果となっている。

<図 52: 資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み状況(複数回答)―事業規模別>

【現在行っている資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み―事業規模別】



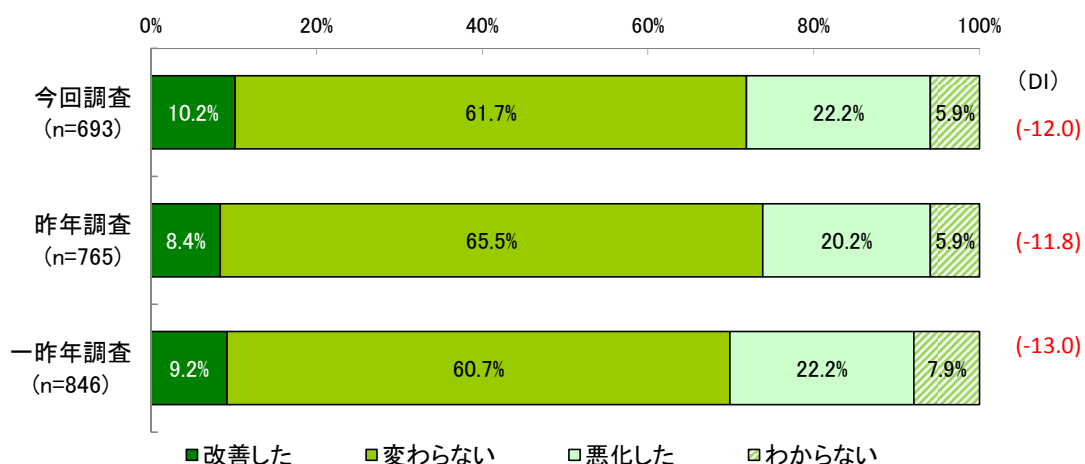
5. 貸金業者の今後の見通し

(1) 貸金業者における事業環境の変化

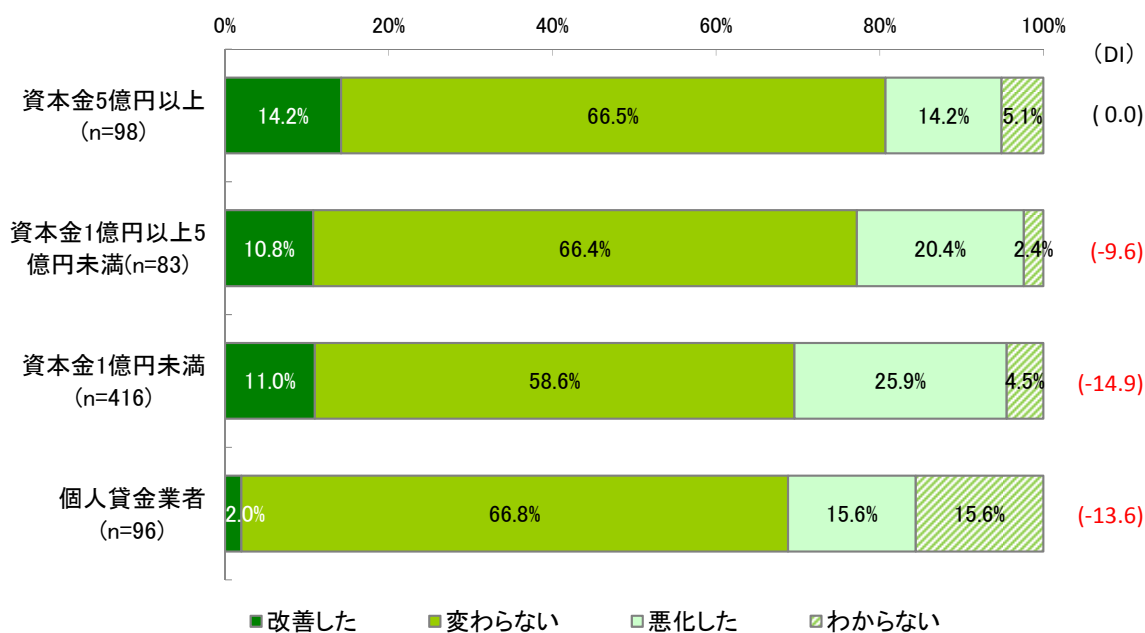
- 貸金業者における事業環境の変化について調査したところ、前年度からの事業環境の変化では、「変わらない」と回答した割合が61.7%と最も高く、次いで「悪化した」が22.2%、「改善した」が10.2%となっており、事業環境の今後の見通しについては、50.7%が「変わらないと思う」と回答している。
- また、貸金業者の事業規模別に「改善した」と回答した割合をみると、法人貸金業者（資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満）では、それぞれ14.2%、10.8%、11.0%となった。一方、個人貸金業者では、2.0%となっている。

<図 53: 事業環境の変化と見通し>

【直近時点(平成30年3月)における前年度からの事業環境の変化 n=693】

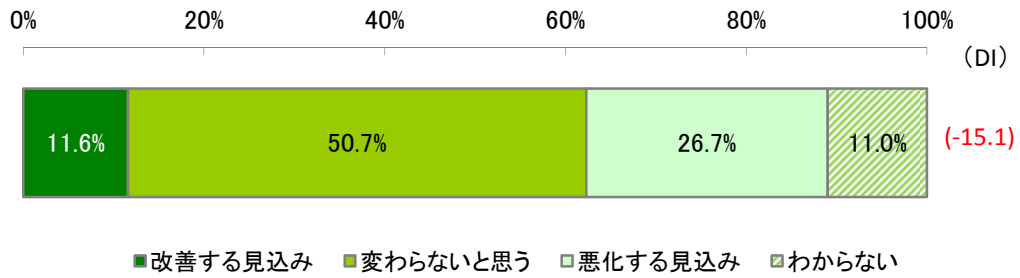


【直近時点(平成30年3月)における前年度からの事業環境の変化_事業規模別】

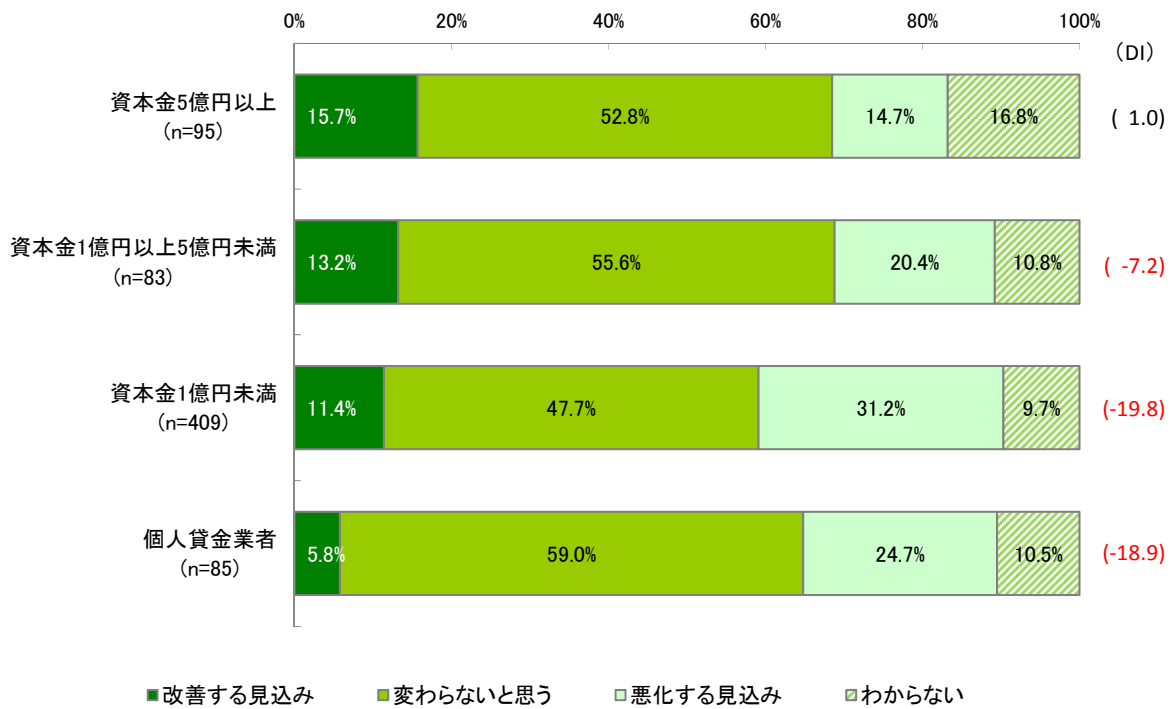


※「DI (分布指標)」は、「改善した」と答えた割合から「悪化した」と答えた割合を差し引いて出したもので、指標がプラスなら「改善している」、マイナスなら「悪化している」を表す。

【事業環境の今後の見通し n=672】



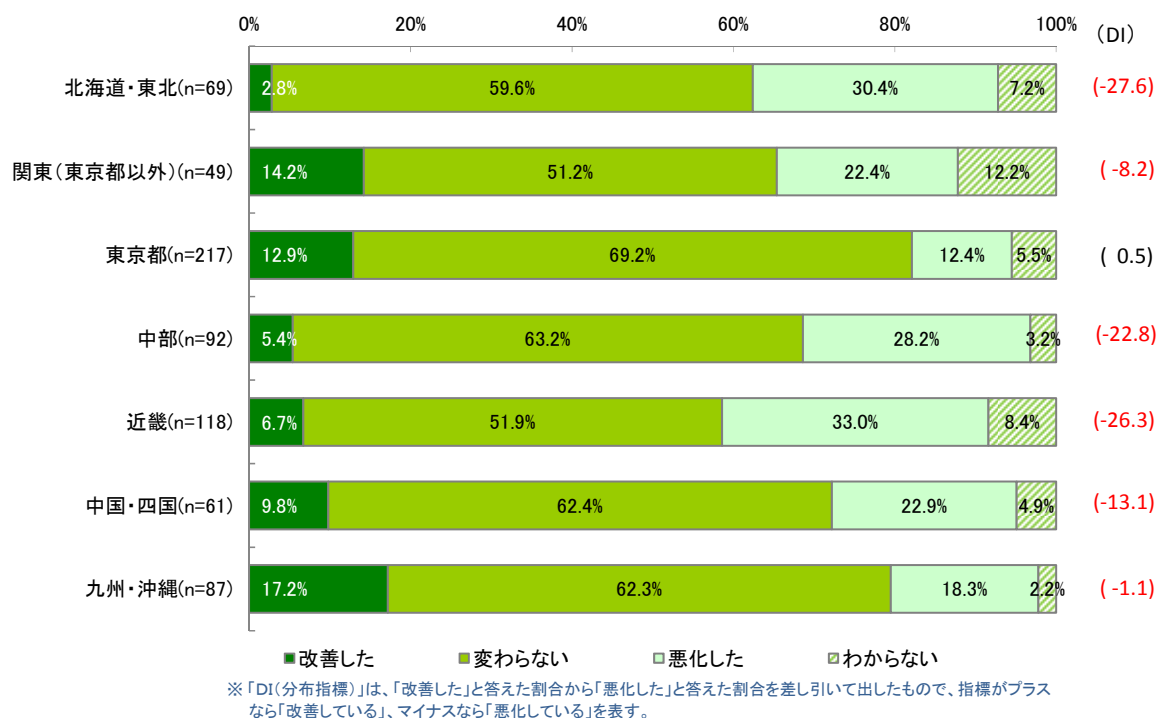
【事業環境の今後の見通し__事業規模別】



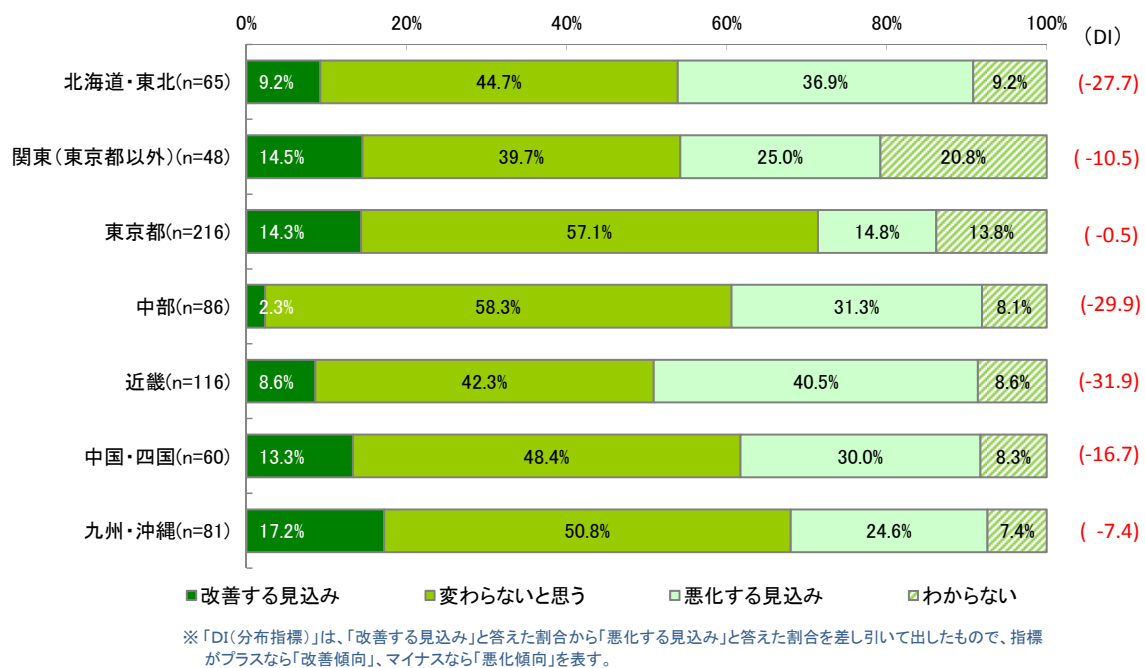
※「DI (分布指標)」は、「改善する見込み」と答えた割合から「悪化する見込み」と答えた割合を差し引いて出したもので、指標がプラスなら「改善傾向」、マイナスなら「悪化傾向」を表す。

- さらに、貸金業者の所在地域に「悪化した」と回答した割合をみると、近畿が 33.0%と最も高く、次いで北海道・東北が 30.4%となっている。一方、東京都は 12.4%と最も低い結果となった。

【直近時点(平成 30 年 3 月)における前年度からの事業環境の変化__所在地域別】



【事業環境の今後の見通し__所在地域別】

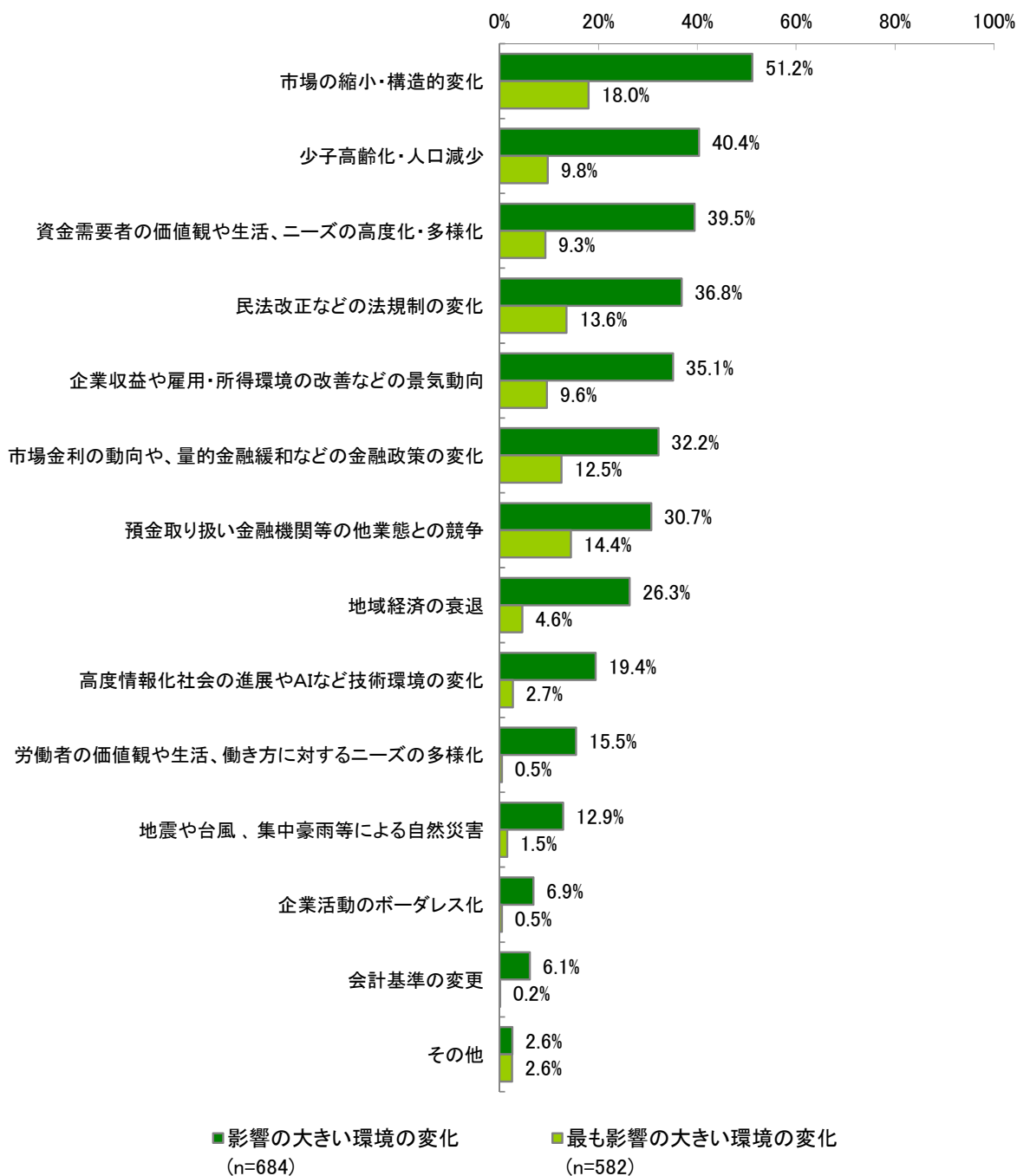


(2) 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化

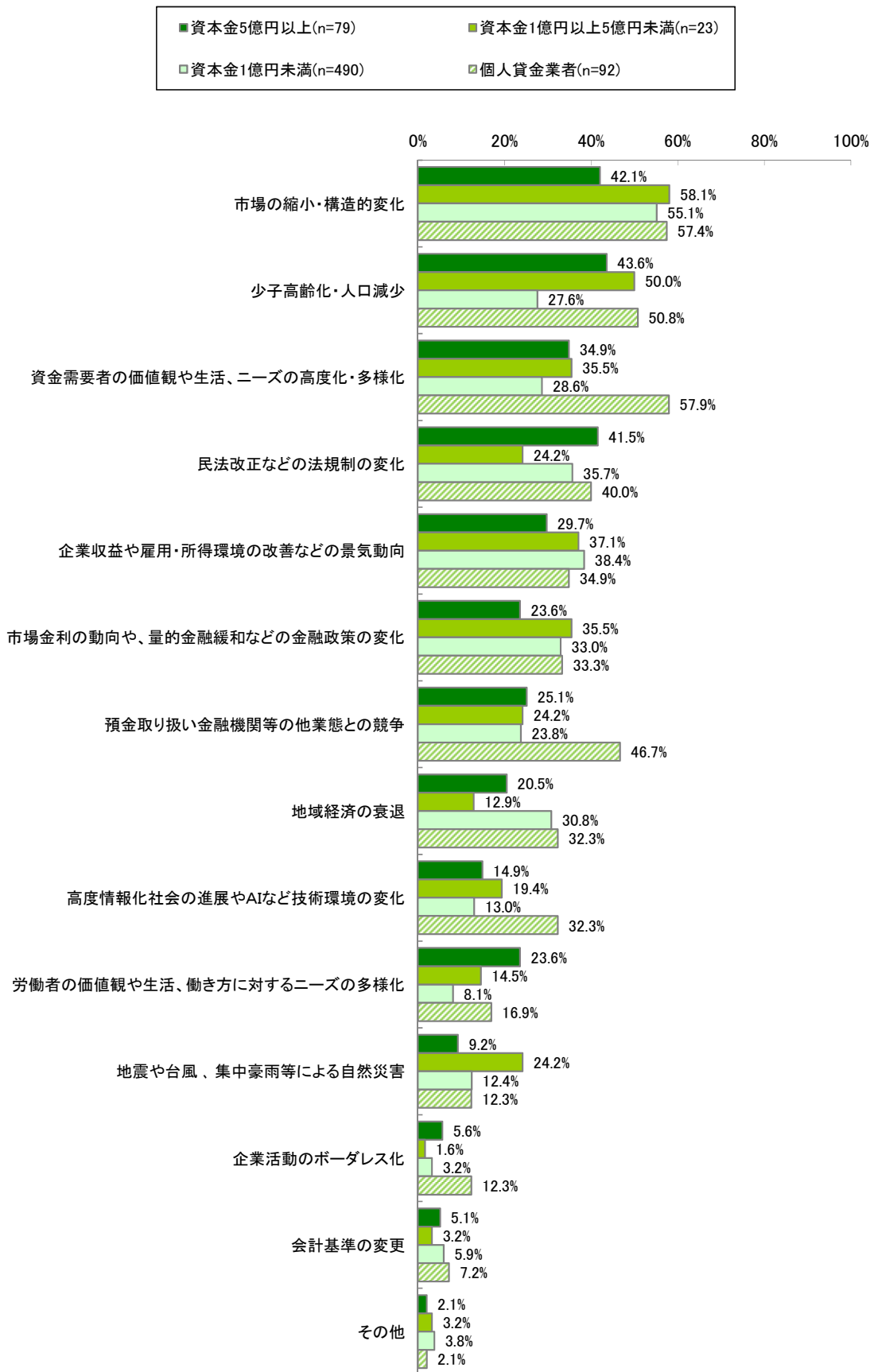
- 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化について調査したところ、「市場縮小・構造的変化」と回答した割合が51.2%と最も高く、次いで「少子高齢化・人口減少」が40.4%、「資金需要者の価値観や生活、ニーズの高度化・多様化」が39.5%と続いている。
- また、貸金業者の事業規模別や所在地域別で、それぞれ影響の大きさが異なる結果となった。

<図 54: 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化(「影響の大きい環境の変化」は複数回答)>

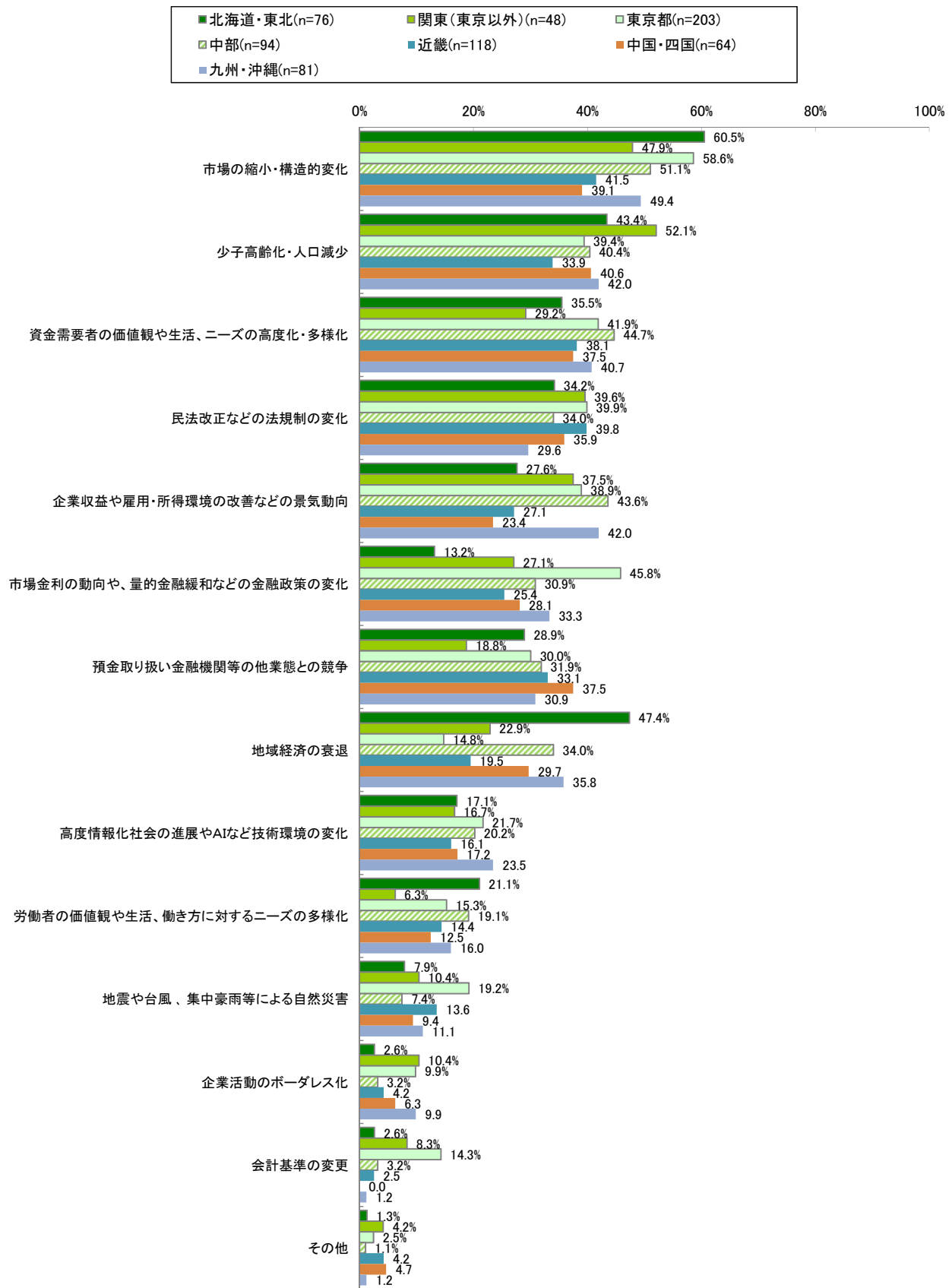
【貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化の内訳】



【貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化の内訳_事業規模別】



【貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化の内訳__所在地域別】

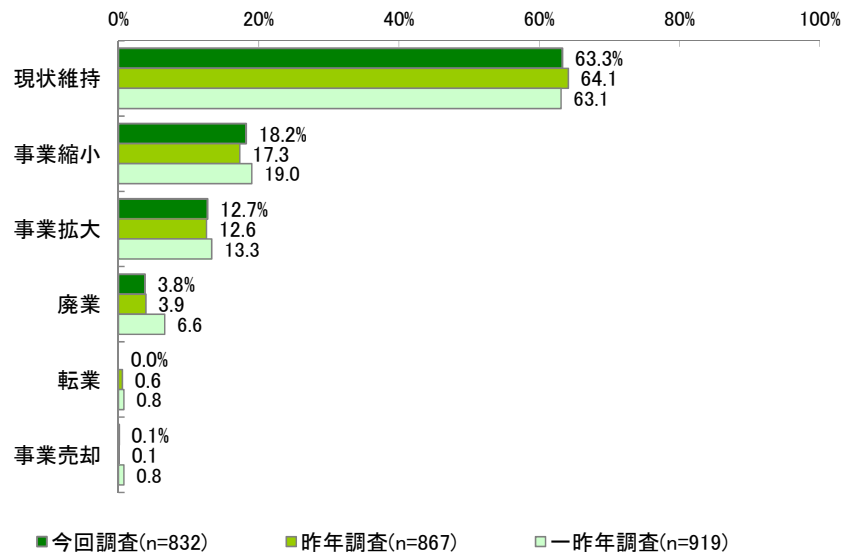


(3) 今後の貸金業の見通しと事業継続上の課題や問題点

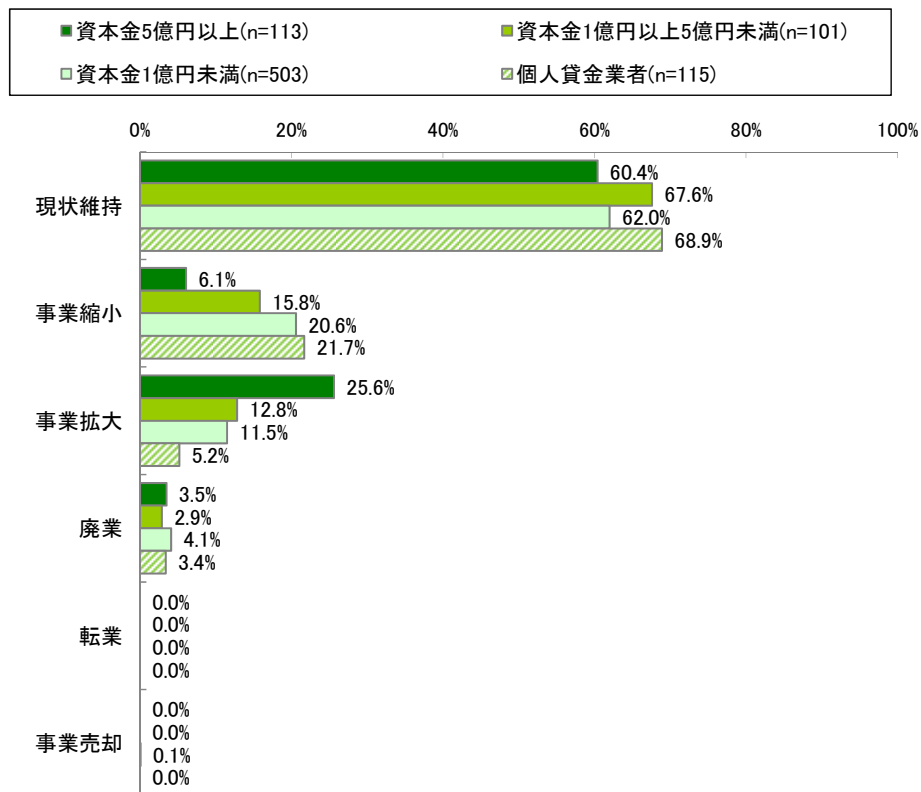
- 貸金業者における今後の貸金業の見通しをみると、「現状維持」と回答した割合が63.3%と最も高く、次いで「事業縮小」が18.2%、「事業拡大」が12.7%となった。
- また、「事業拡大」と回答した割合を貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者（資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満）、個人貸金業者でそれぞれ25.6%、12.8%、11.5%、5.2%と、事業規模が大きいほどその割合が高い傾向となった。一方、「事業縮小」と回答した割合では、それぞれ6.1%、15.8%、20.6%、21.7%となっている。

<図 55: 今後の貸金業の見通し(複数回答)>

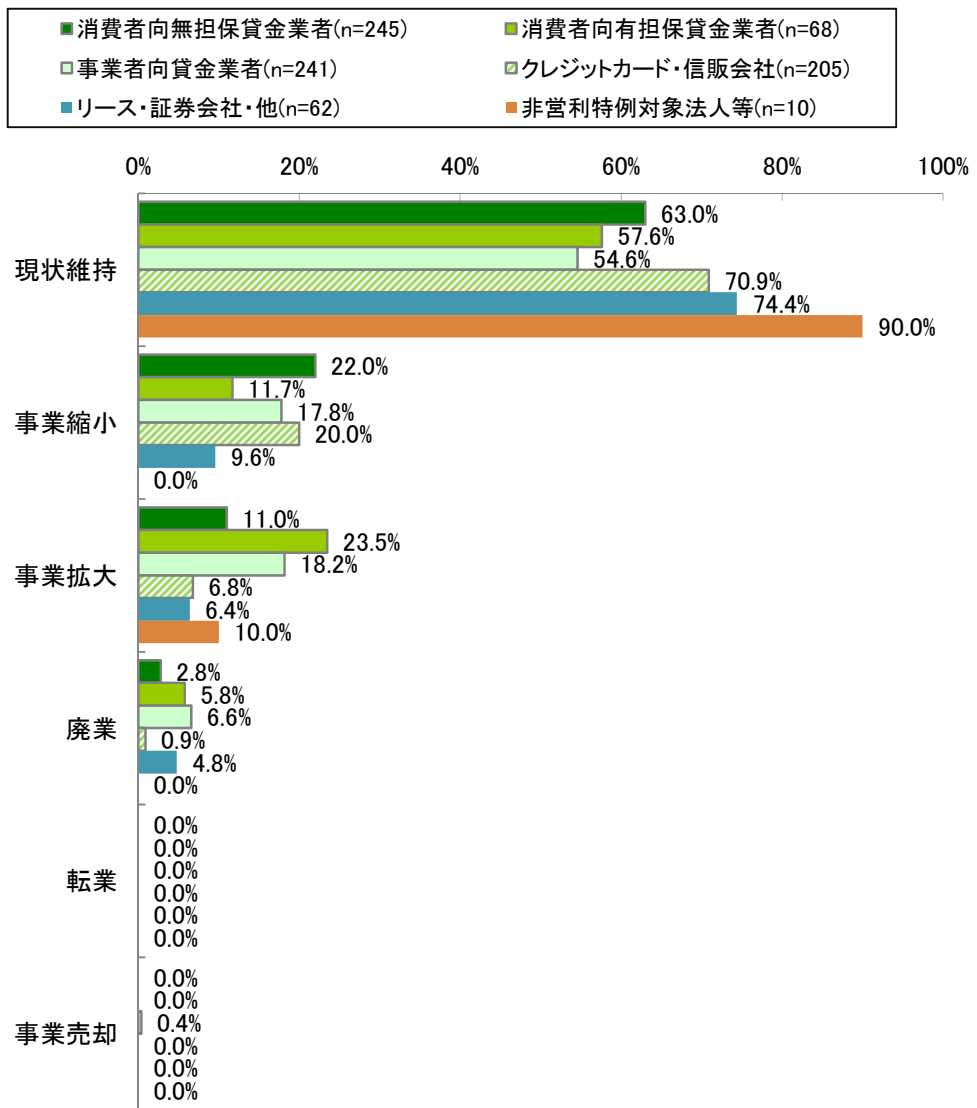
【今後の貸金業の見通し】



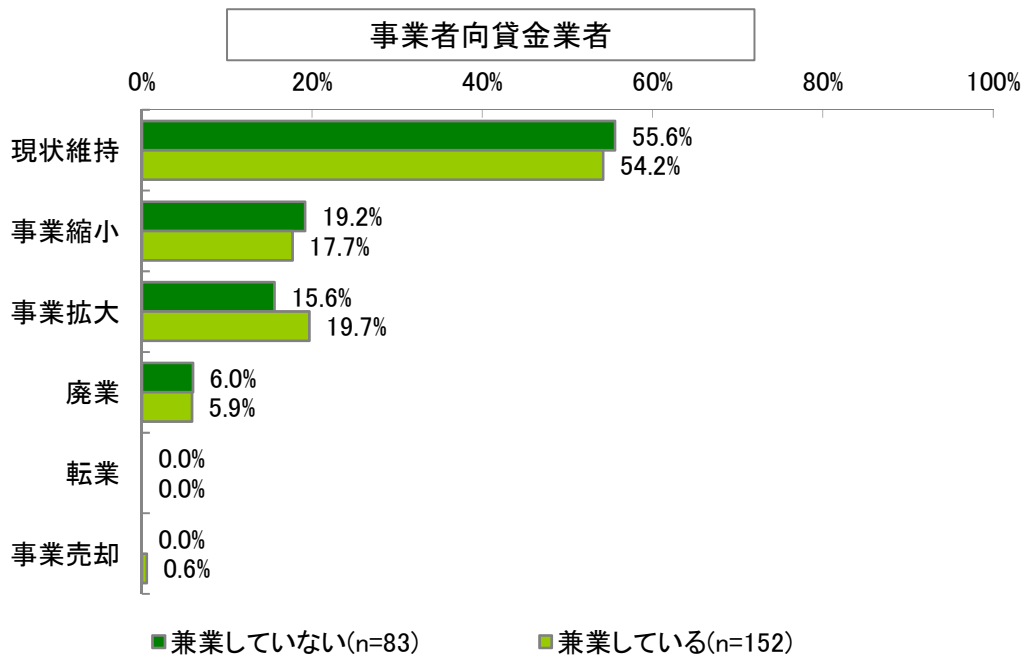
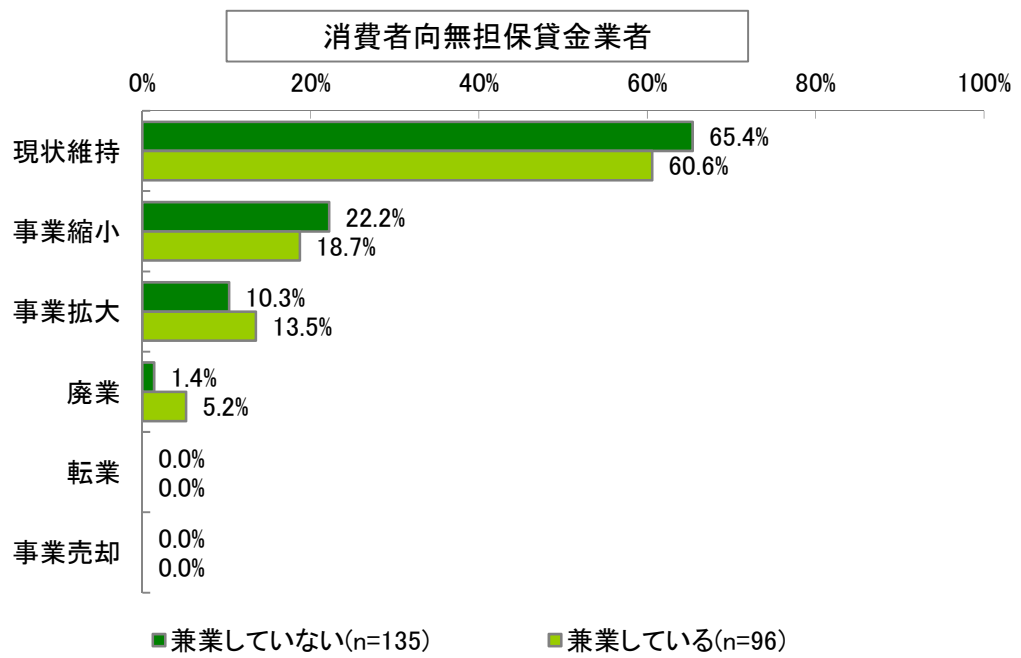
【今後の貸金業の見通し__事業規模別】



【今後の貸金業の見通し_業態別】



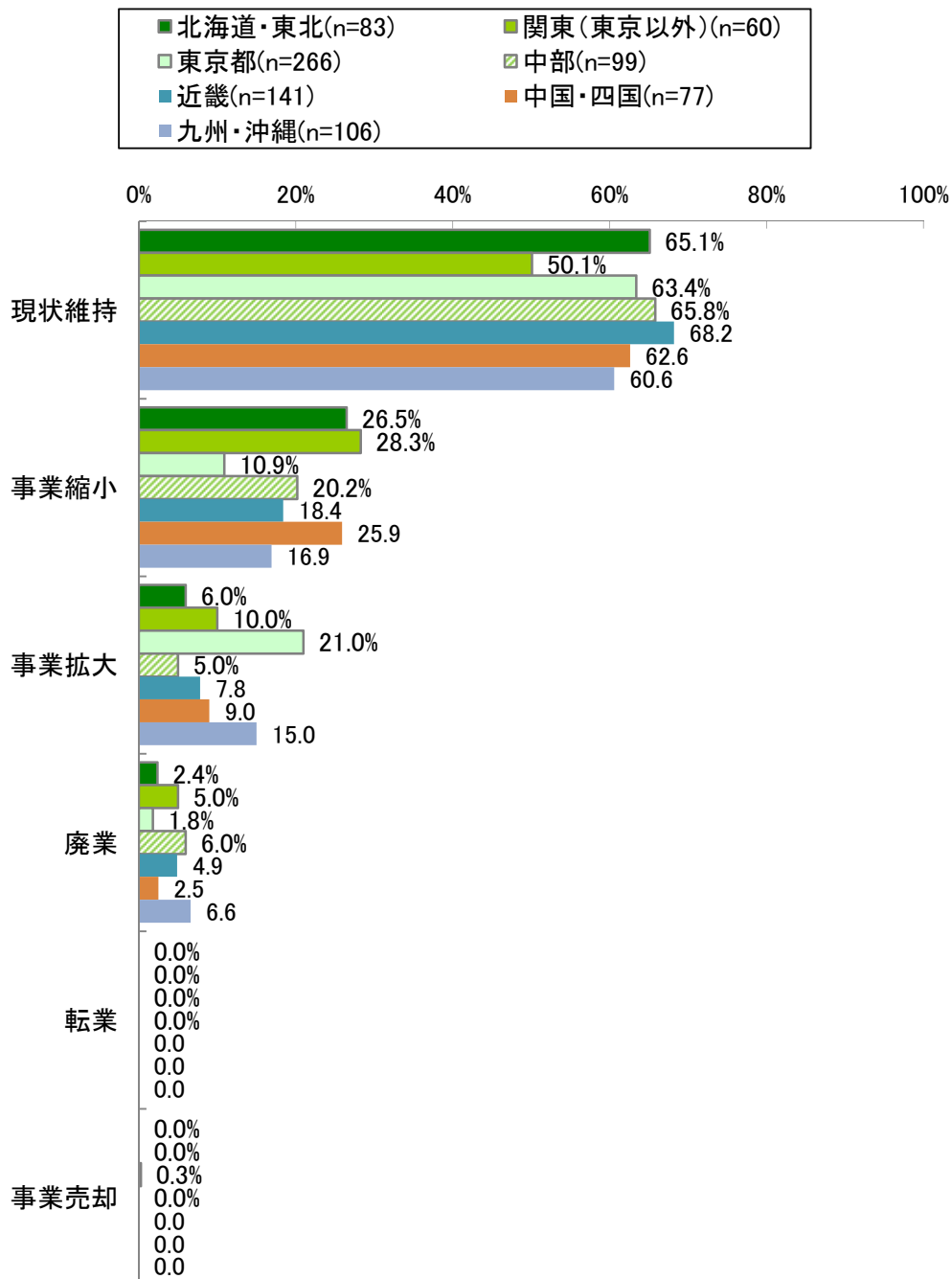
【今後の貸金業の見通し_他の事業との兼業有無別】



*他の事業との兼業有無について不明な貸金業者を除く。

- さらに、「事業拡大」と回答した割合を貸金業者の所在地域別にみると、東京都が21.0%と最も高くなった。一方、「事業縮小」と回答した割合では、東京都以外の地域で高い結果となっている。

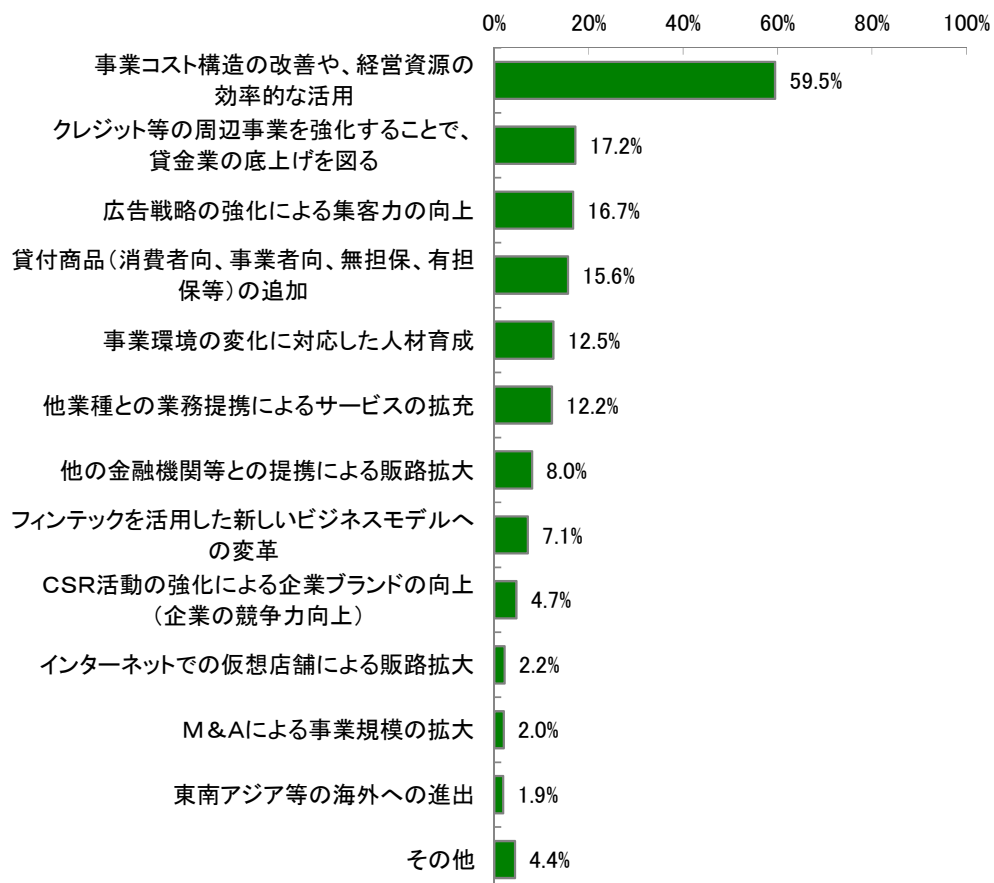
【今後の貸金業の見通し_所在地域別】



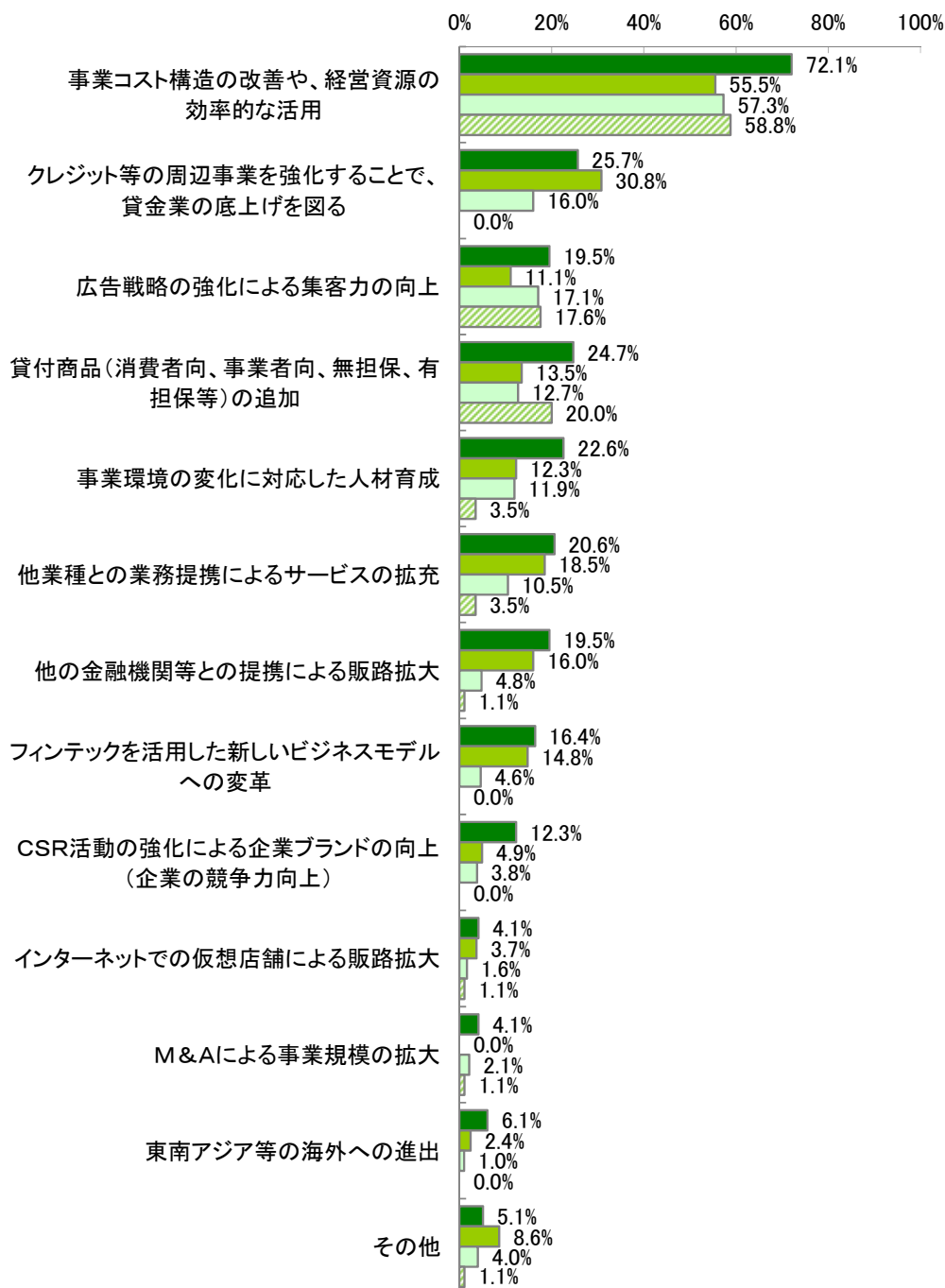
- 貸金業の今後の見通しで、「現状維持」、「事業拡大」と回答した貸金業者の今後の事業方針や、考えている事業のあり方などについてみると、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」と回答した割合が59.5%と最も高く、次いで「クレジット等の周辺事業を強化することで、貸金業の底上げを図る」が17.2%、「広告戦略の強化による集客率の向上」が16.7%と続いている。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者（資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満）では、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」がそれぞれ72.1%、55.5%、57.3%と最も高くなっている一方で、「他業種との業務提携によるサービスの拡充」や「事業環境の変化に対応した人材育成」といった回答も一定割合を占めている。
- さらに、個人貸金業者では、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」が58.8%と最も高く、次いで「貸付商品（消費者向、事業者向、無担保、有担保等）の追加」が20.0%、「広告戦略の強化による集客力の向上」が17.6%となった。

<図 56: 今後の事業方針や事業のあり方(複数回答)>

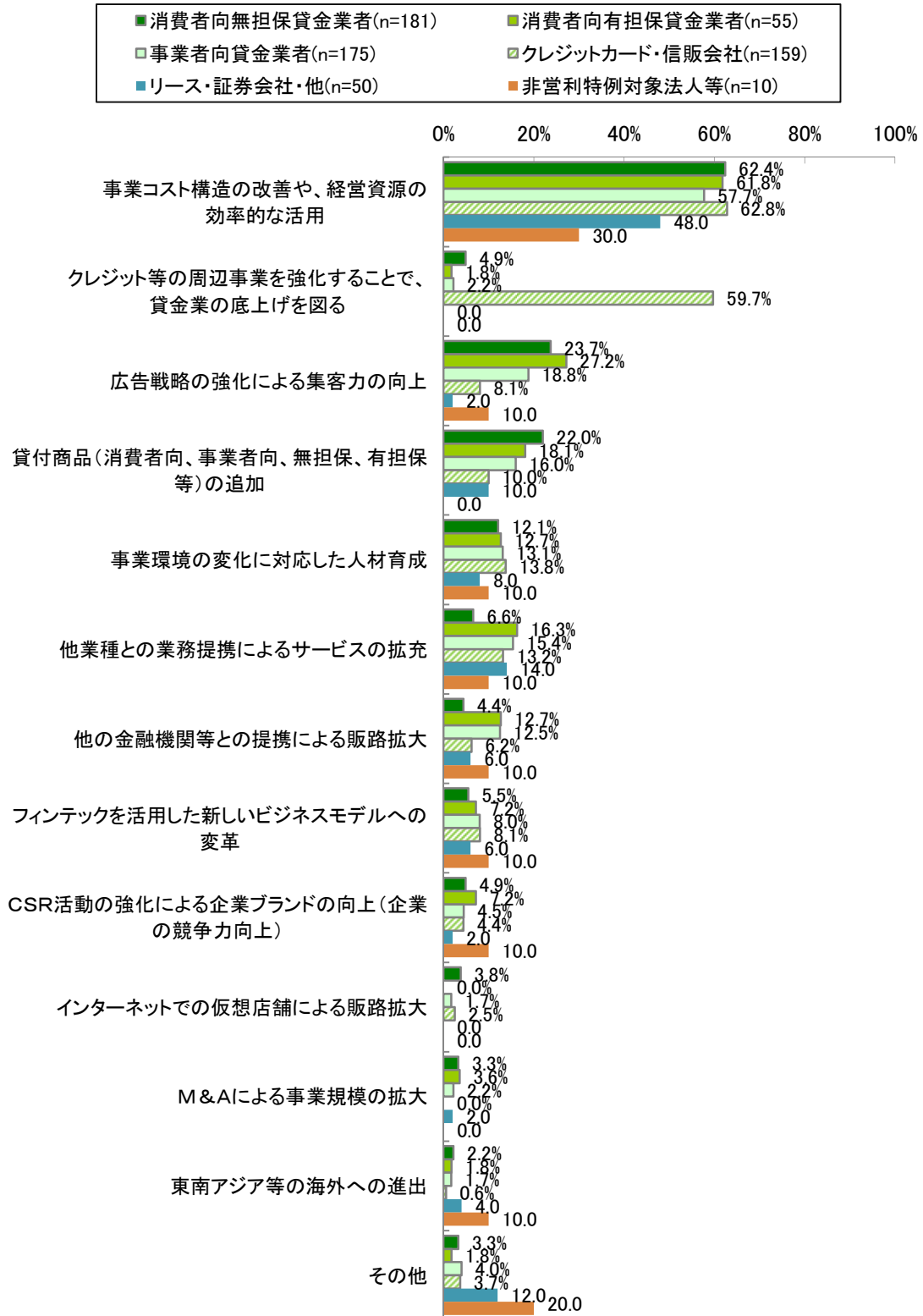
【今後の事業方針や事業のあり方 n=631】



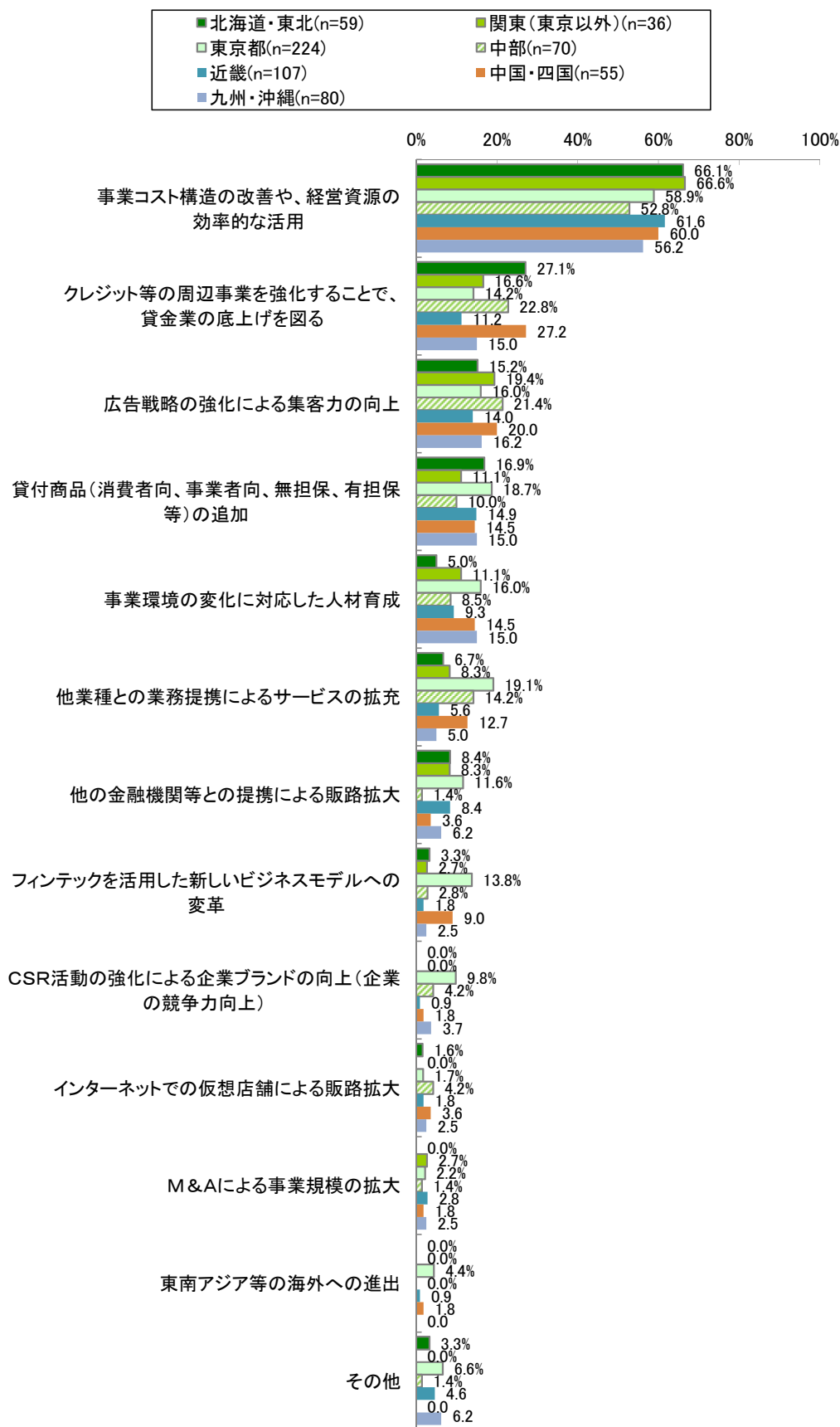
【今後の事業方針や事業のあり方_事業規模別】



【今後の事業方針や事業のあり方__業態別】

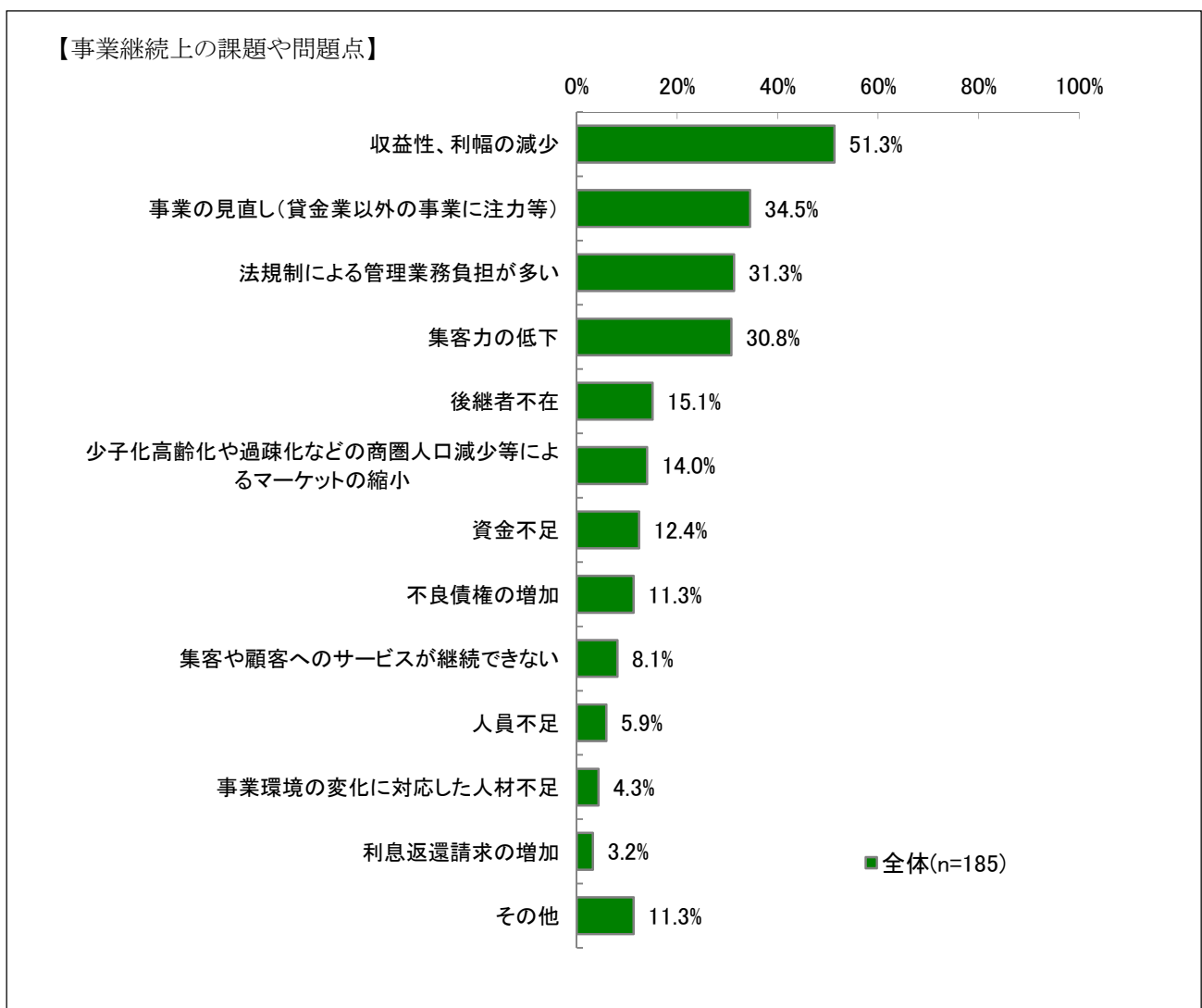


【今後の事業方針や事業のあり方_所在地域別】

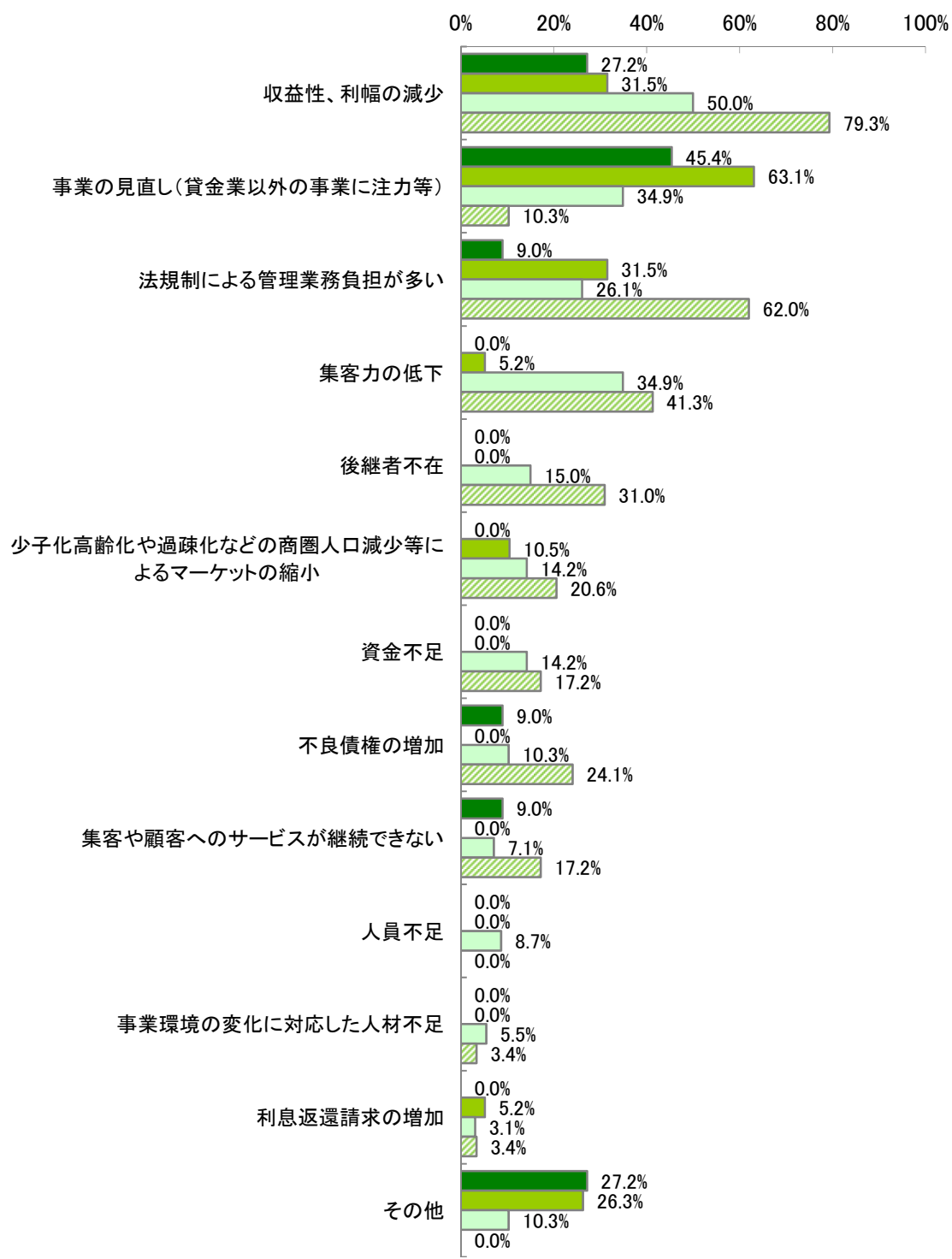


- 貸金業の今後の見通しで、「事業縮小」、「事業売却」、「転業」、「廃業」と回答した貸金業者の事業を継続する上での課題をみると、「収益性、利幅の減少」が51.3%と最も高く、次いで「事業の見直し(貸金業以外の事業に注力等)」が34.5%、「法規制による管理業務負担が多い」が31.3%と続いている。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満)では「事業の見直し(貸金業以外の事業に注力等)」がそれぞれ45.4%、63.1%と最も高くなっている一方で、資本金1億円未満や個人貸金業者では、「収益性、利幅の減少」がそれぞれ50.0%、79.3%と最も高い結果となった。
- さらに、貸金業者の業態別にみると、消費者向無担保貸金業者、消費者向有担保貸金業者、事業者向貸金業者では「収益性、利幅の減少」が65.5%、58.3%、50.0%とそれぞれ最も高く、クレジットカード・信販会社、リース・証券会社・他では「事業の見直し(貸金業以外の事業に注力等)」が39.5%、77.7%とそれぞれ最も高くなっている。

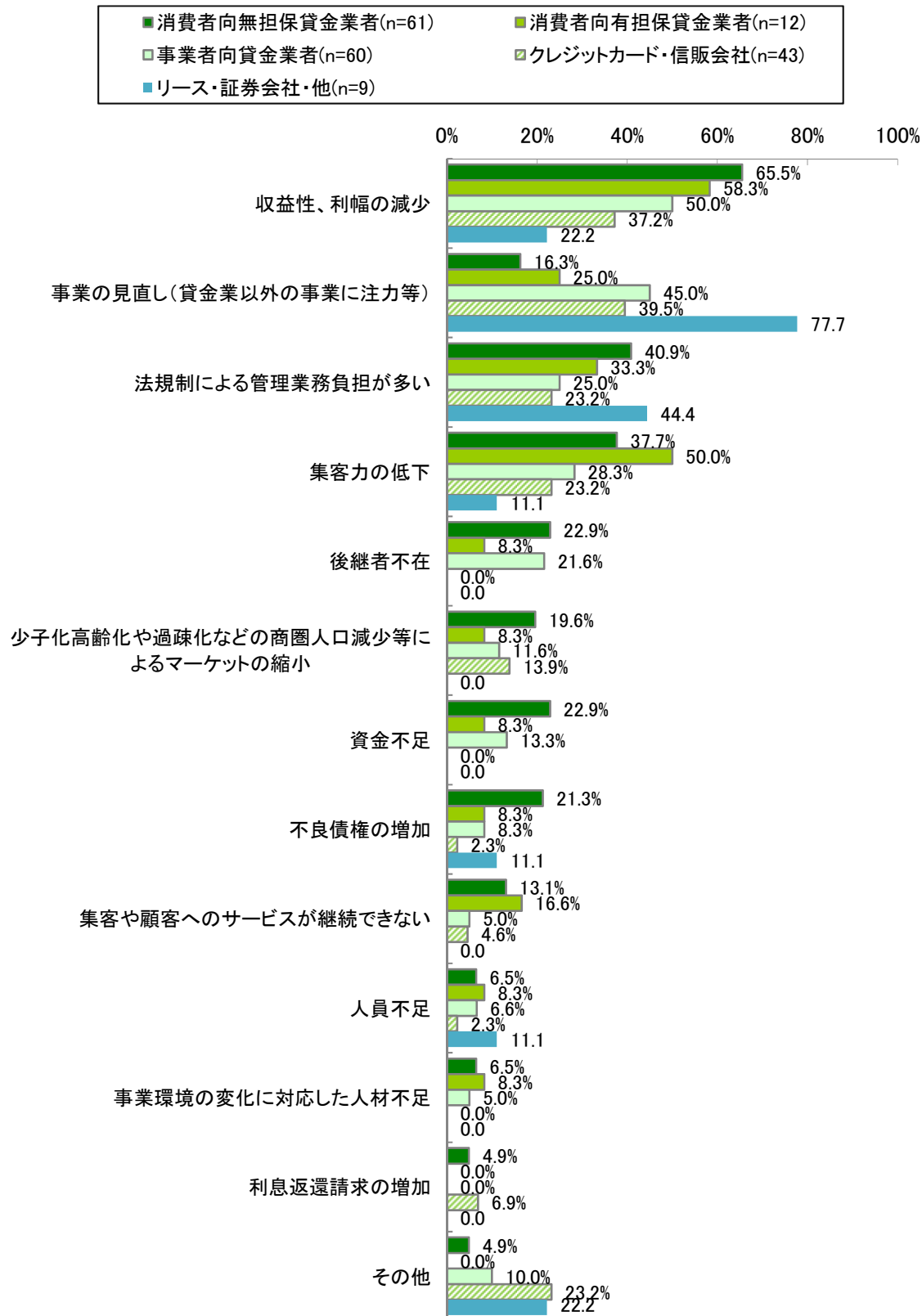
< 図 57: 事業継続上の課題や問題点(複数回答) >



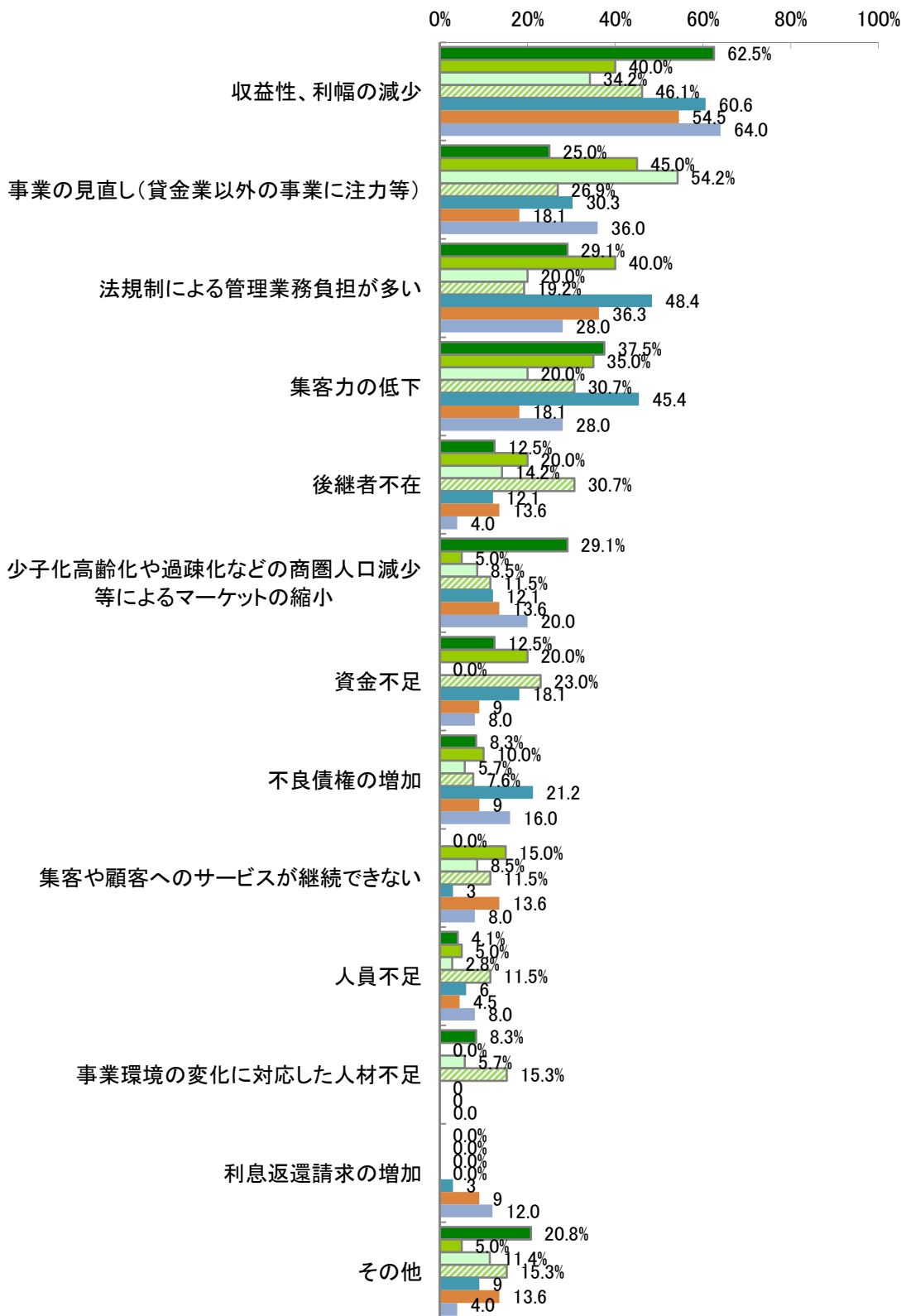
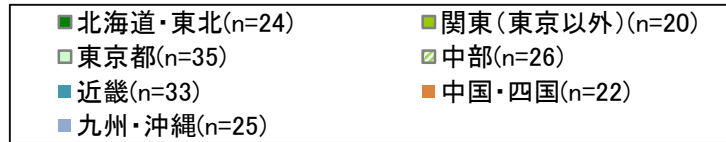
【事業継続上の課題や問題点_事業規模別】



【事業継続上の課題や問題点__業態別】



【事業継続上の課題や問題点__所在地域別】

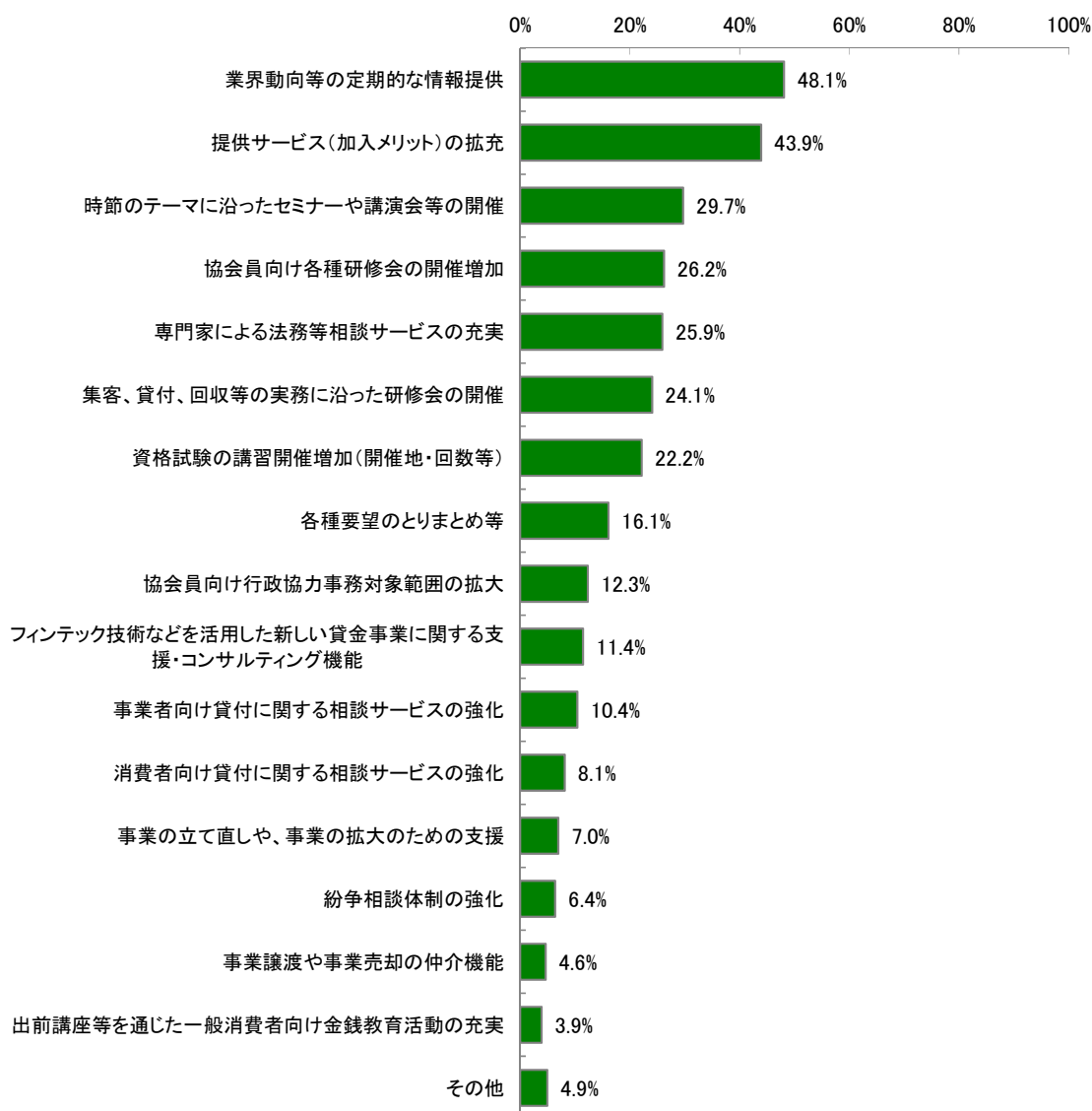


6. 日本貸金業協会に対して望むこと(提供して欲しいサービス内容や情報提供など)

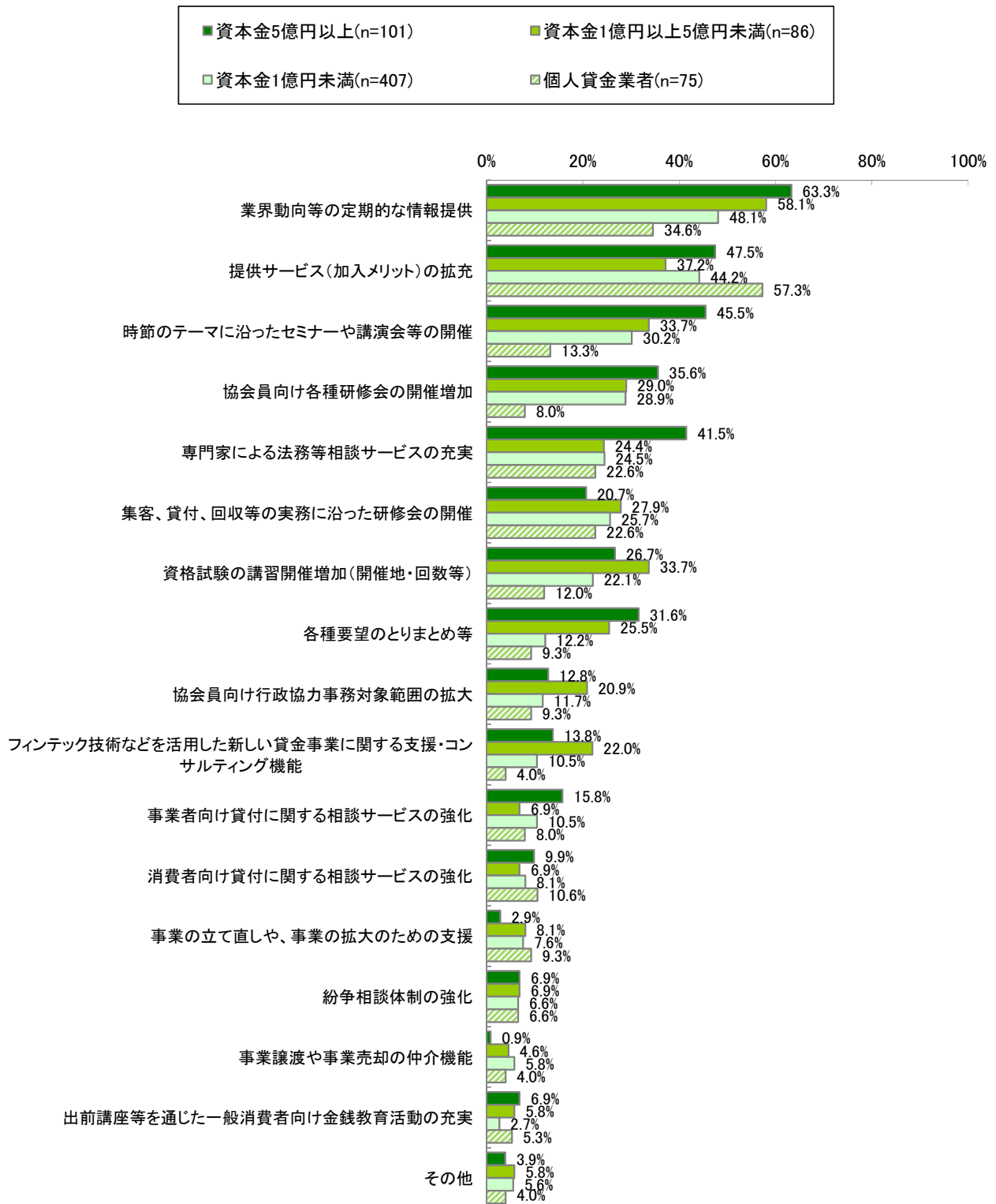
- 貸金業者が日本貸金業協会に対して望んでいること(提供して欲しいサービス内容や情報提供など)について調査したところ、「業界動向等の定期的な情報提供」と回答した割合が48.1%と最も高く、次いで「提供サービス(加入メリット)の拡充」が43.9%、「時節のテーマに沿ったセミナーや講演会等の開催」が29.7%と続いている。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円以上5億円未満、資本金1億円未満)では、「業界動向等の定期的な情報提供」と回答した割合がそれぞれ63.3%、58.1%、48.1%と最も高くなっている一方で、個人貸金業者では、57.3%が「提供サービス(加入メリット)の拡充」と回答している。

<図 58: 日本貸金業協会に対して望むこと(複数回答)>

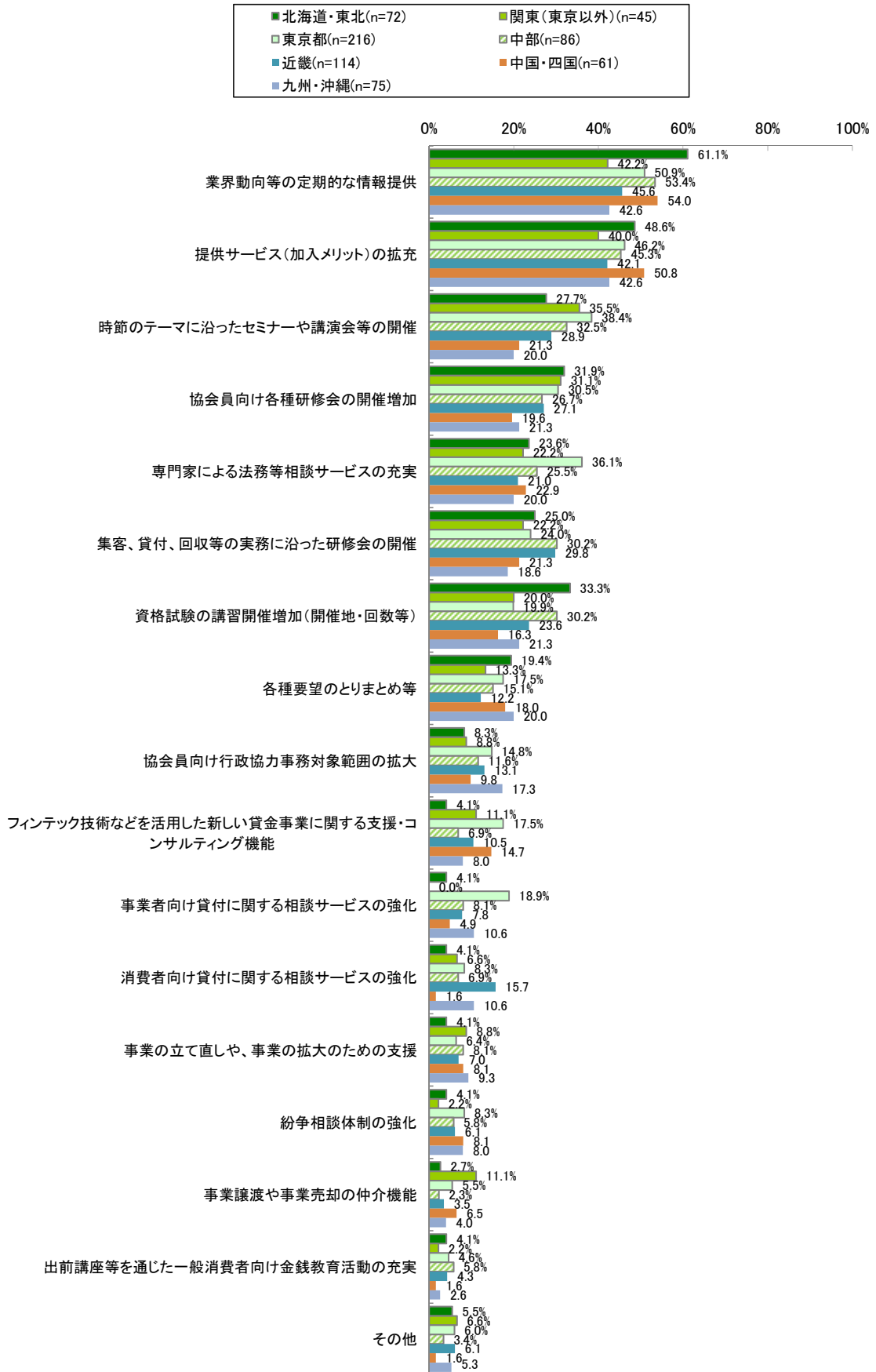
【日本貸金業協会に対して望むこと n=670】



【日本貸金業協会に対して望むこと_事業規模別】



【日本貸金業協会に対して望むこと_所在地域別】



以上