

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
 F A X 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

～ 貸金業者全体の貸出しは緩やかな増加傾向にあるものの、貸金業者の業態や事業規模によって、収益性や利幅の減少、集客力の低下といった様々な問題や課題を抱えており、経済・社会環境の変化に対応した持続可能なビジネスモデルへの転換が求められている。～

日本貸金業協会は、情報化社会の急速な進展や少子高齢化、人口減少などにより、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。

第1編 調査概要

1.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	令和元年12月2日から令和2年1月14日
(4)調査票発送数	貸金業者 1,660 業者 ・協会員:1,070 業者 / 非協会員:590 業者 ※令和元年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・最重要経営課題 ・円滑に資金供給するために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

2.調査回答事業者標本構成

(1)有効回答数:貸金業者 959 業者
(協会員:775 業者／非協会員:184 業者)

(2)有効回答率(有効回答数/発送数):57.8%(前年比 4.7 ポイント増)

※協会員:72.4%(前年比 4.3 ポイント増)

※非協会員:31.2%(前年比 3.4 ポイント増)

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)	145	15.1%
	法人貸金業者(資本金 1 億円以上 5 億円未満)	114	11.9%
	法人貸金業者(資本金 1 億円未満)	567	59.1%
	個人貸金業者	133	13.9%
	不明	-	- %
	合計	959	100.0
業態区分	消費者向無担保貸金業者	275	28.7%
	消費者向有担保貸金業者	75	7.8%
	事業者向貸金業者	310	32.3%
	クレジットカード・信販会社	208	21.7%
	リース・証券会社・他	79	8.2%
	非営利特例対象法人等	12	1.3%
	不明	-	- %
	合計	959	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	442	46.1%
	海外の企業グループ・系列に属している	20	2.1%
	何れの企業グループ・系列にも属していない	448	46.7%
	不明	49	5.1%
	合計	959	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	513	53.5%
	主に事業者向貸付を取り扱っている	446	46.5%
	うち、関係会社向貸付のみ取り扱っている	(33)	(3.4%)
	不明	-	- %
	合計	959	100.0
貸付残高	1,000 億円以上	32	3.3%
	100 億円以上～1,000 億円未満	74	7.7%
	10 億円以上～100 億円未満	168	17.5%
	1 億円以上～10 億円未満	319	33.4%
	1 億円未満	234	24.4%
	貸付残高なし	76	7.9%
	不明	56	5.8%
	合計	959	100.0
所在地域	北海道・東北	81	8.4%
	関東	432	45.1%
	うち、東京都内に所在している	(363)	(37.9%)
	中部	105	10.9%
	近畿	145	15.1%
	中国・四国	85	8.9%
	九州・沖縄	111	11.6%
	不明	-	- %
合計	959	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

3.調査目次

第1編 調査概要

1.調査概要.....	1
2.調査回答事業者標本構成.....	2
3.調査目次.....	4

第2編 調査結果（経年比較分析から）

1.貸金市場の変遷と構造的変化.....	5
1.1 貸金業者数の変遷.....	5
1.2 貸付残高の推移と動向（消費者向貸付、事業者向貸付）.....	7
2.貸金業者の実像と動態.....	9
2.1 貸金業者の兼業状況と変遷.....	10
3.貸金業者における消費者向貸付の現状と動向.....	11
3.1 収益力の向上が課題となっている消費者向貸金業者.....	11
3.2 事業の最適化を進めているクレジットカード・信販会社.....	15
3.3 新たなビジネスモデルへの取組み.....	17
3.4 社会環境変化を踏まえた消費者向貸付の方向性.....	19
4.貸金業者における事業者向貸付の現状と動向.....	24
4.1 多様な担い手が存在する事業者向貸金業者.....	24
4.2 事業者向貸付における商品戦略と課題.....	27
4.3 新たなビジネスモデルへの取組み.....	30
4.4 社会環境変化を踏まえた事業者向貸付の方向性.....	32

第3編 調査結果（今年度の詳細データ分析から）

1.貸金市場の状況.....	34
2.貸金業者の実像と動態.....	36
3.貸金業者の収益構造.....	89
4.貸金業者の課題と取組み.....	105
5.貸金業者の今後の見通し.....	115

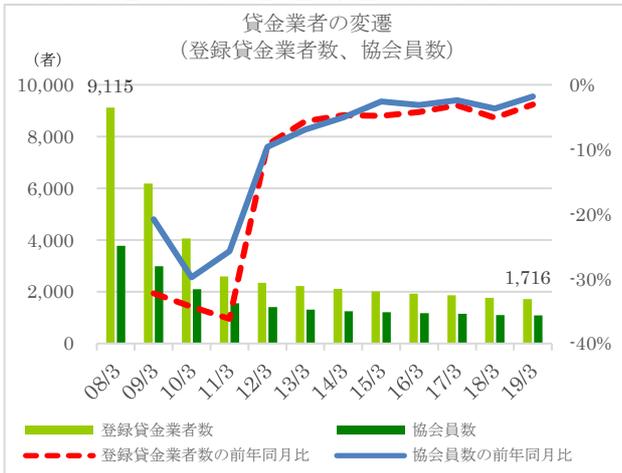
第2編 調査結果(経年比較分析から)

1. 貸金市場の変遷と構造的変化 (金融庁「貸金業関係資料集」より)

1.1 貸金業者数の変遷

登録貸金業者数および協会員数の推移をみると、いずれも減少傾向が続いている。登録貸金業者数については、2008年の9,115業者から2019年には1,716業者と81.2%減少している。2008年から2011年までは前年対比で-20%を超える大きな落ち込みが続いたが、2011年以降の減少率は比較的緩やかになり、直近5年間では前年対比-5%を下回る推移を示している。

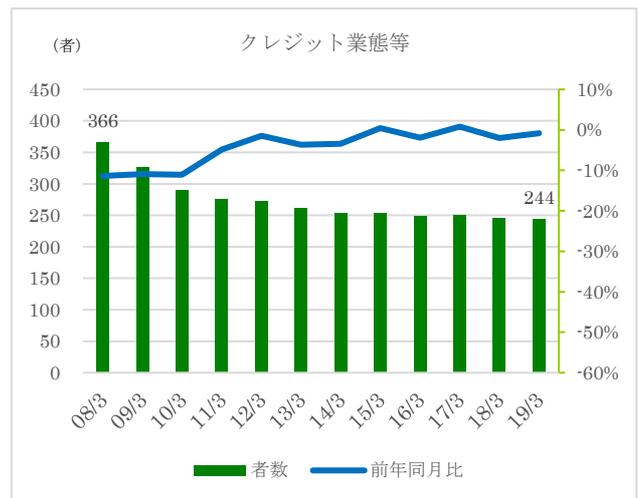
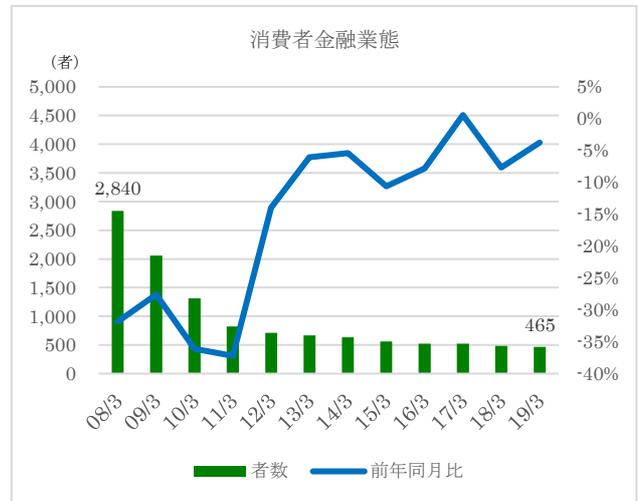
図表1 貸金業者数の変遷(登録貸金業者数、協会員数)



1.1.1 業態別貸金業者数の推移と変遷

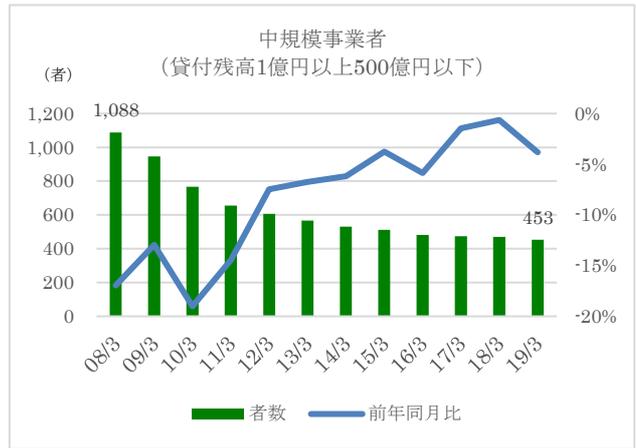
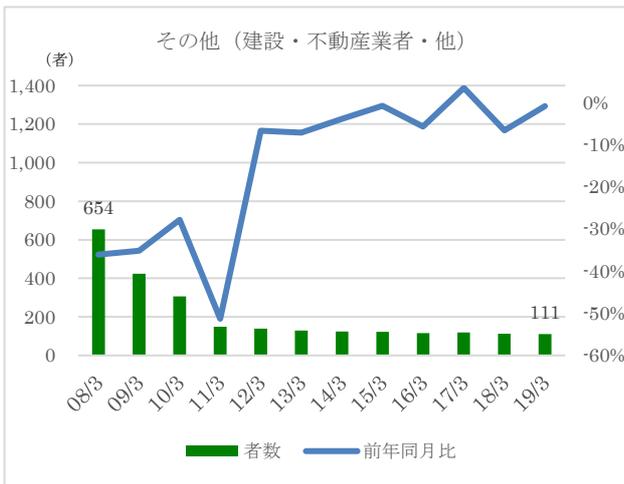
貸金業者の業態別に貸付残高のある貸金業者数の推移をみると、消費者金融業態¹の減少が顕著であり、2008年の2,840業者から2019年には465業者と83.6%減少している。事業者金融業態²の貸金業者数についても、2008年の1,804業者から2019年には661業者と63.3%減少している。対して、クレジット業態等³においては減少率は比較的緩やかではあるものの、2008年の366業者から2019年には244業者と33.3%減少している。

図表2 業態別貸金業者数の推移と変遷



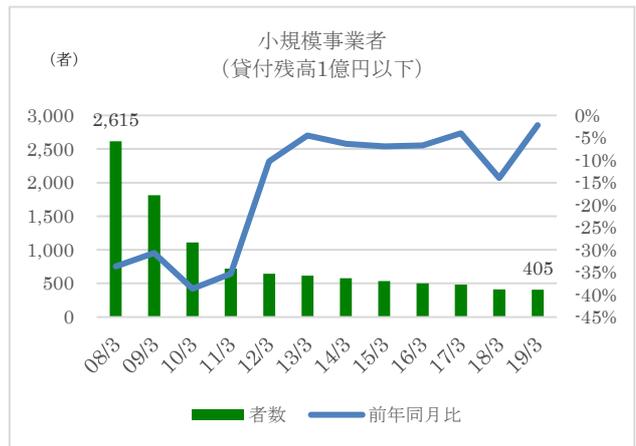
¹ 「消費者金融業態」とは、「消費者向無担保貸金業者」、「消費者向有担保貸金業者」、「消費者向住宅向貸金業者」等の貸金業者の合計
² 「事業者金融業態」とは、「事業者向貸金業者」、「リース会社」、「手形割引業者」等の貸金業者の合計

³ 「クレジット業態等」とは、「クレジットカード会社」、「信販会社」、「流通・メーカー系会社」の貸金業者の合計



1.1.2 事業規模別貸金業者数の推移と変遷

貸金業者の事業規模別に貸付残高のある貸金業者数の推移をみると、規模が小さいほど大きく減少していることがわかる。大規模貸金業者（貸付残高 500 億円超）においては、2008 年の 99 業者から 2019 年には 35 業者と、64.6%減少している。中規模事業者（貸付残高 1 億円以上 500 億円以下）においては 2008 年の 1,088 業者から 2019 年には 453 業者と、58.3%減少している。小規模事業者（貸付残高 1 億円以下）においては、2008 年の 2,615 業者から 2019 年には 405 業者と、84.5%減少している。



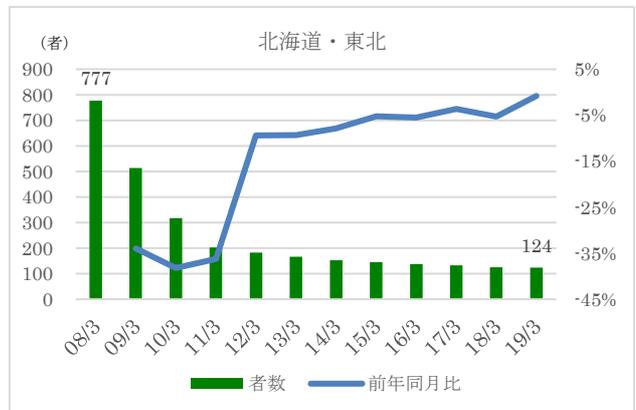
図表 3 事業規模別貸金業者数の推移と変遷

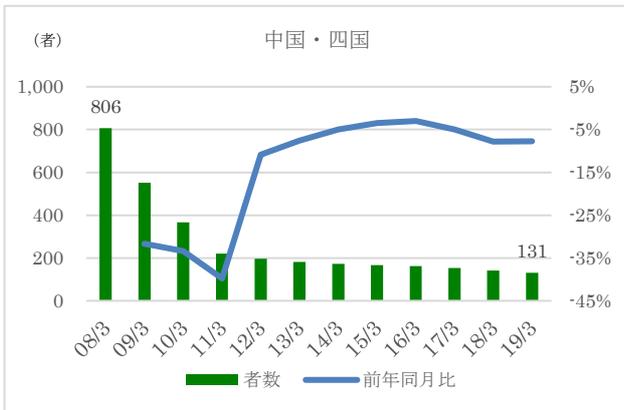
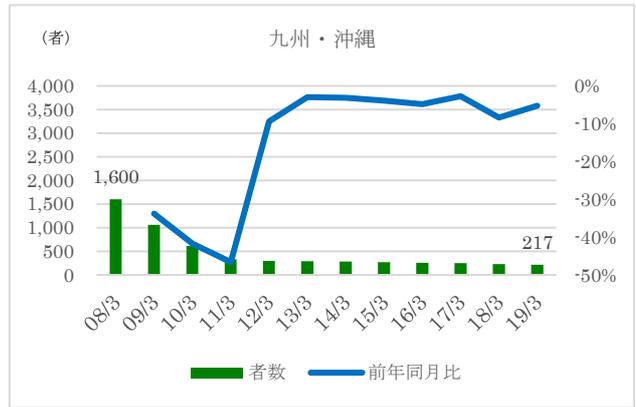


1.1.3 地域別貸金業者数の推移と変遷

貸金業者の所在地域別に貸金業者数の推移をみると、全国的に2008年から2011年まで大きな落ち込みをみせながら、それ以降は比較的緩やかな微減傾向が続くという推移がみられる。最も減少の幅が小さい関東においても、2008年の3,375業者から2019年には815業者と、75.9%減少している。

図表 4 地域別貸金業者数の推移と変遷





1.2 貸付残高の推移と動向(消費者向貸付、事業者向貸付)

貸付残高の推移をみると、消費者向・事業者向で推移パターンに異なりがみられる。消費者向貸付残高は、2008年から2011年まで大きく落ち込んだが、その後緩やかな微減推移となり、2016年より増加傾向に転じている。貸付残高は2008年の179,191億円から2019年には69,233億円と61.4%減少している。一方で事業者向貸付残高規模は、2008年の235,707億円から2019年には182,928億円と、3割程度の縮小となっている。2010年には前年対比-20%超の落ち込みがあったが、それを除くと経年ではほぼ横ばいの推移となり、足元の2017年以降は増加傾向となっている。

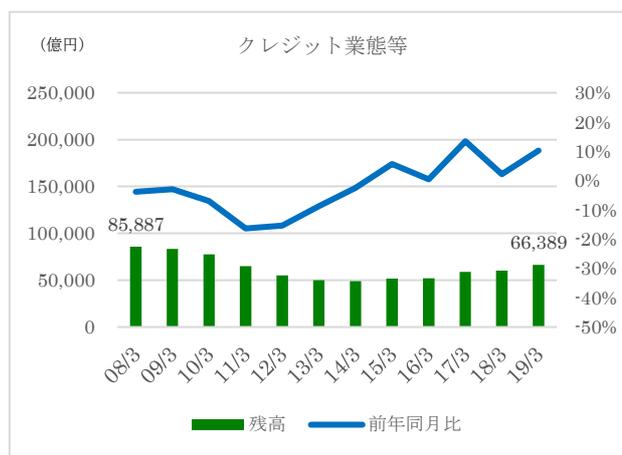
図表 5 貸付残高の推移
(消費者向貸付、事業者向貸付)





1.2.1 業態別貸付残高の推移

業態別貸付残高の推移をみると、業態別での推移パターンに異なりがみられる。消費者金融業態の貸金業者の貸付残高は2012年ごろまで継続的に大きく落ち込み、その後微減傾向となり、2016年より微増へ転じている。2008年の98,304億円から2019年には39,902億円と46.3%減少している。一方で事業者金融業態、クレジット業態等の貸金業者においては消費者金融業態の貸金業者に比べて減少幅は小さい。事業者金融業態の貸金業者の貸付残高は、2008年の224,687億円から2019年には142,740億円と42.5%減少している。クレジットカード業態等の貸金業者の貸付残高は、2008年の85,887億円から2019年には66,389億円と29.3%減少している。



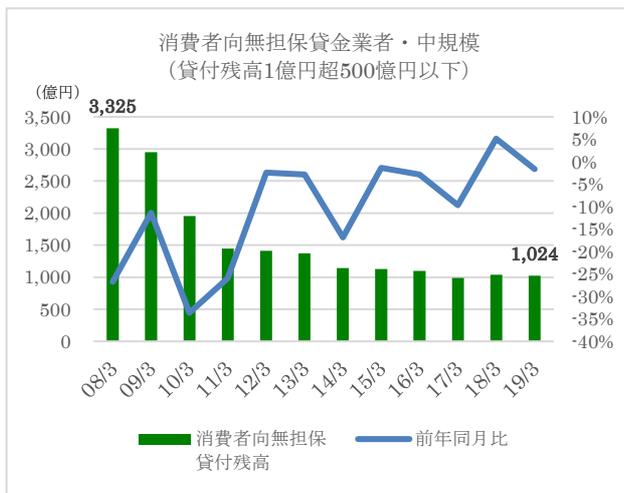
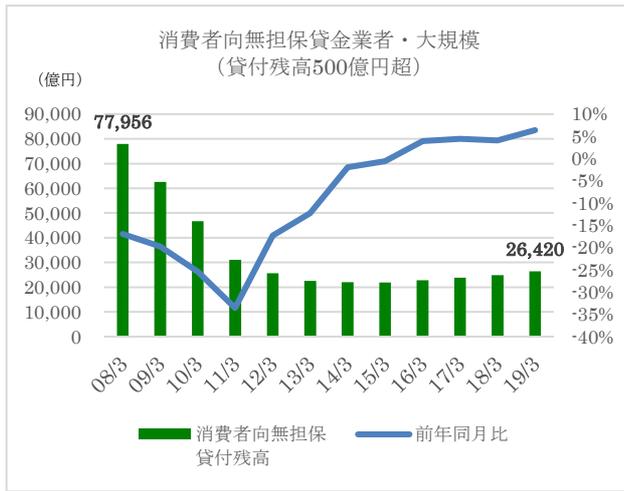
1.2.2 事業規模別貸付残高の推移

事業規模別に貸付残高をみると、事業規模が小さいほど、減少の幅が大きいことがわかる。消費者向無担保貸金業者における2008年から2019年までの消費者向無担保貸付残高の減少率は、大規模貸金業者(貸付残高500億円超)、中規模貸金業者(貸付残高1億円超500億円以下)、小規模貸金業者(貸付残高1億円以下)で、それぞれ66.1%、69.2%、80.9%減少している。また、事業者向貸付残高の減少率では、大規模貸金業者(貸付残高500億円超)、中規模貸金業者(貸付残高1億円超500億円以下)、小規模貸金業者(貸付残高1億円以下)で、それぞれ49.6%、49.7%、69.4%減少している。

図表 6 業態別貸付残高の推移



図表 7 事業規模別貸付残高の推移



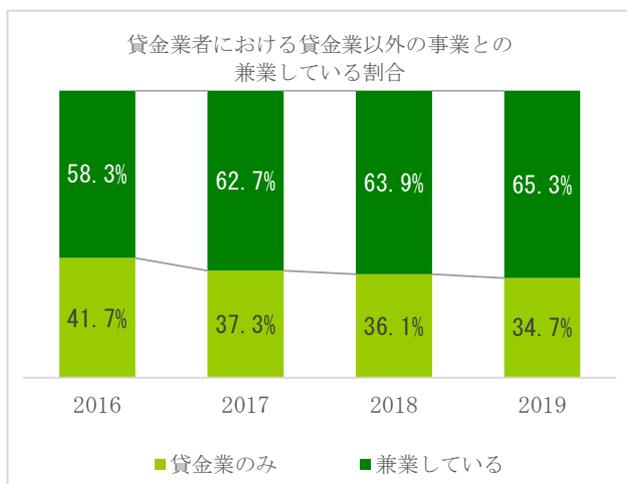
2.貸金業者の実像と動態

2.1 貸金業者の兼業状況と変遷

2.1.1 貸金業者の兼業状況と変遷

貸金業者における貸金業以外の事業との兼業有無の割合をみると、兼業している貸金業者の割合は経年で上昇しており、2015年度の58.3%から、2019年度には65.3%となっている。一方で、貸金業のみと回答している割合は、直近時点では約3割程度にとどまり、多くの貸金業者は貸金業以外の事業と兼業している。

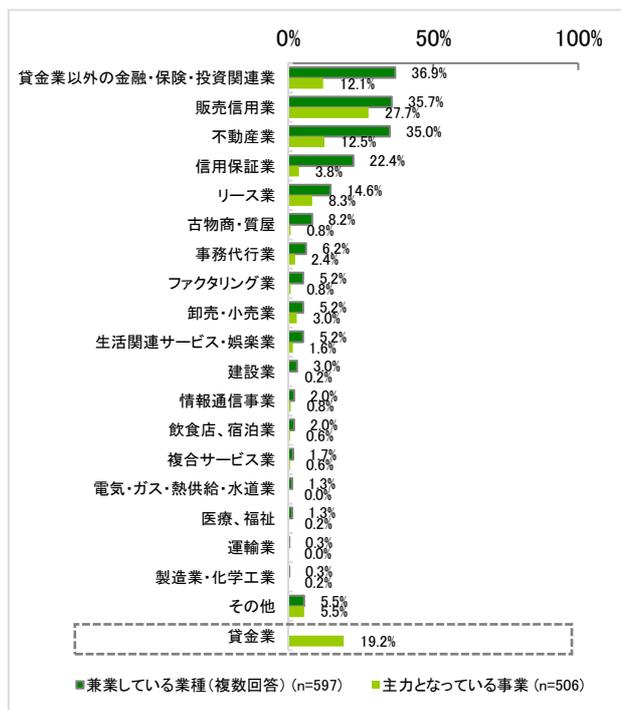
図表 8 貸金業以外の事業との兼業している割合の推移



2.1.2 兼業している貸金業以外の事業と傾向

貸金業者が兼業している貸金業以外の事業についてみると、「貸金業以外の金融・保険・投資関連業」が36.9%と最も高く、次いで「販売信用業」が35.7%、「不動産業」が35.0%と続いており、多様な事業における兼業化を行っている様子が見える。一方で、兼業している貸金業者における主力となっている事業をみると、「貸金業」と回答した割合は19.2%にとどまり、多くの兼業している貸金業者では、貸金業が主たる事業の補完的な役割を果たしている状況がうかがえる。

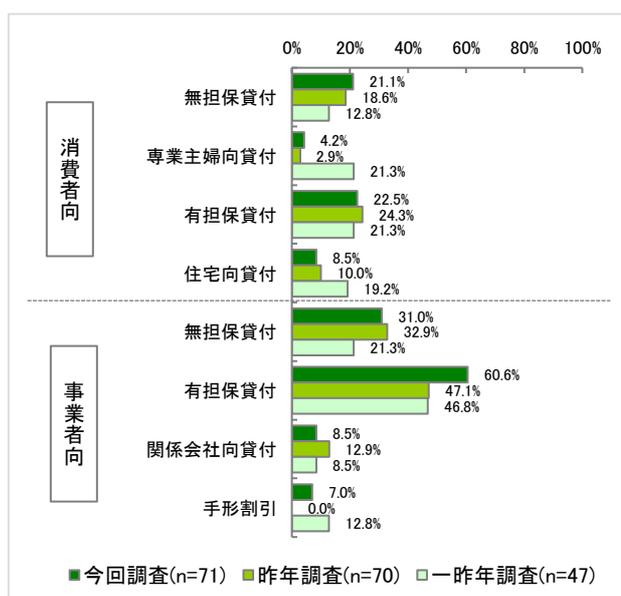
図表 9 兼業している貸金業以外の事業/主たる事業



2.1.3 今後行いたい貸付の内訳と傾向

現在は行っていないが、今後行いたい貸付についてみると、消費者向貸付では、消費者向無担保貸付が直近3年間の推移で増加傾向となっている。一方で、消費者向住宅向貸付については、減少傾向を示している。また、事業者向貸付では、事業者向有担保貸付が大きく増加傾向を示している。

図表 10 現在行っていないが、今後行いたい貸付の内訳



3.貸金業者における消費者向貸付の現状と動向

3.1 収益力の向上が課題となっている消費者向無担保貸金業者

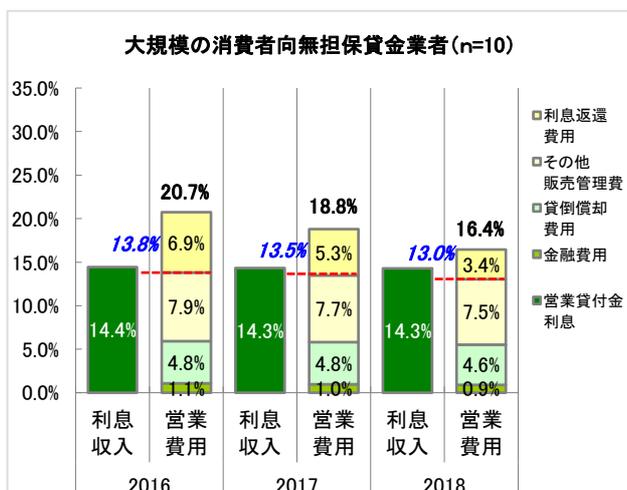
3.1.1 横ばい状態が続いている大規模の消費者向無担保貸金業者

大規模の消費者向無担保貸金業者(貸付残高 500 億円超)においては、依然として利息収入を営業費用が上回る状態が続いている。ただし、事業コスト圧迫の大きな要因となっている利息返還費用は、足元では減少傾向にあり、コスト構造は改善傾向にあると言える。また、消費者向無担保貸付残高は 2014 年以降年平均 3.5%の上昇率を示していることから、中・長期的目線では事業環境が安定していくことが見込まれる。

(1)事業コスト構造の推移

大規模の消費者向無担保貸金業者の事業コスト構造をみると、営業費用が利息収入を上回る状況が続いているものの、2016 年度から 2018 年度までの 3 年間で利息返還費用、その他販売管理費、貸倒償却費用、営業貸付金利息のすべてでコスト減少の傾向がみられる。利息返還費用は 2016 年度の 6.9%から 2018 年度には 3.4%となり、営業費用の中で最も減少率が大きい。

図表 11 事業コスト構造の推移
(大規模の消費者向無担保貸金業者)



(2)貸付残高の推移

大規模の消費者向無担保貸金業者の消費者向無担保貸付残高の推移をみると、2013 年の 23,434 億円から 2014 年に 20,944 億円まで大きく落ち込んだが、その後は復調傾向となり、2019 年には 24,914 億円まで増加し、2013 年を上回っている。2014 年から 2019 年までの年平均成長率は 3.5%となっている。

図表 12 消費者向無担保貸付残高の推移
(大規模の消費者向無担保貸金業者)



(3)利息返還請求の推移と影響等

大規模の消費者向無担保貸金業者の利息返還請求金額の推移をみると、2014 年の 1,809 億円から 2018 年には 940 億円と、経年では減少傾向となっている。特に、2017 年と 2018 年にそれぞれ前年対比-22.0%、-31.8%と大きく低下している。

図表 13 利息返還請求の推移
(大規模の消費者向無担保貸金業者)



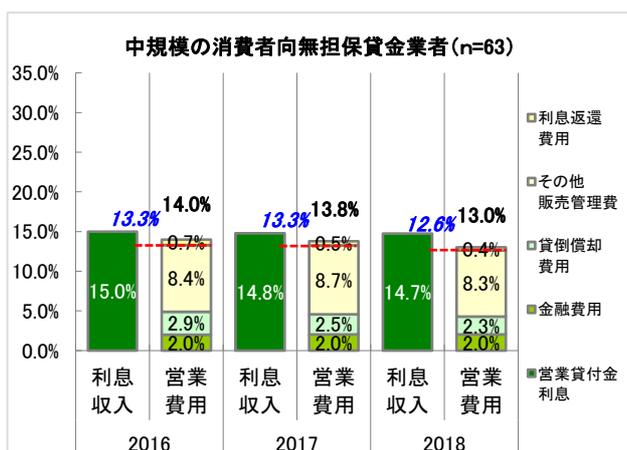
3.1.2 環境の変化への適応が課題となっている中規模の消費者向無担保貸金業者

中規模の消費者向無担保貸金業者(貸付残高1億円超500億円以下)においては、大規模の貸金業者でみられた利息返還費用による事業コストの圧迫はみられず、利息収入が営業費用を上回る状態が続いている。消費者向無担保貸付残高も増加傾向にあることから、事業環境は比較的安定しているものの、消費者向無担保貸付への依存度が大きいこと、今後の市場変化にあわせて貸付商品の多様化や貸金業以外の事業との兼業化によるポートフォリオ構築といった経営施策などの再考が重要になりつつある状況にあるといえる。

(1) 事業コスト構造の経年比較

中規模の消費者向無担保貸金業者の事業コスト構造をみると、利息収入が営業費用を上回る状況が続いている。利息収入は2016年度の15%から2018年度の14.7%と微減しているものの、営業費用においても、利息返還費用、その他販売管理費などがコスト改善傾向にあり、貸倒償却費用は2016年度の2.9%から2018年度には2.3%となり、営業費用の中で最も減少率が大きい。

図表 14 事業コスト構造の推移
(中規模の消費者向無担保貸金業者)



(2) 貸付残高の推移

中規模の消費者向無担保貸金業者の消費者向貸付残高の推移をみると、2013年の490億円から2014年には464億円と落ち込んだものの、それ以降は復調傾向となり、2019年には531億円まで増加している。

2014年から2019年までの年平均成長率は2.7%となっている。

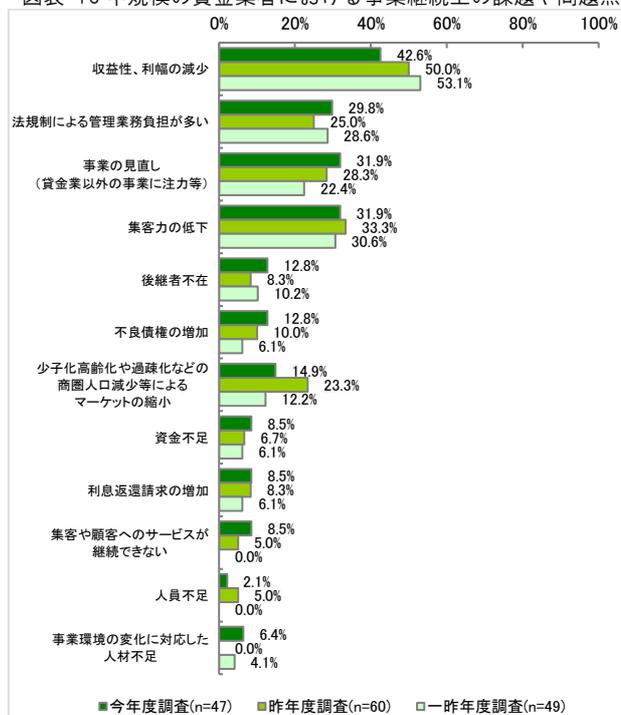
図表 15 消費者向無担保貸付残高の推移
(中規模の消費者向無担保貸金業者)



(3) 抱えている問題点と課題

主に消費者向貸付を取扱いしている中規模の貸金業者における事業継続上の課題や問題点をみると、「収益性の減少、利幅の減少」が一昨年度調査の53.1%から今年度調査では42.6%と大きく低下している。一方で、「事業の見直し(貸金業以外の事業に注力等)」については、一昨年度調査の22.4%から今年度調査では31.9%と9.5%上昇している。

図表 16 中規模の貸金業者における事業継続上の課題や問題点



3.1.3 構造的な問題等から事業の縮小が続いている

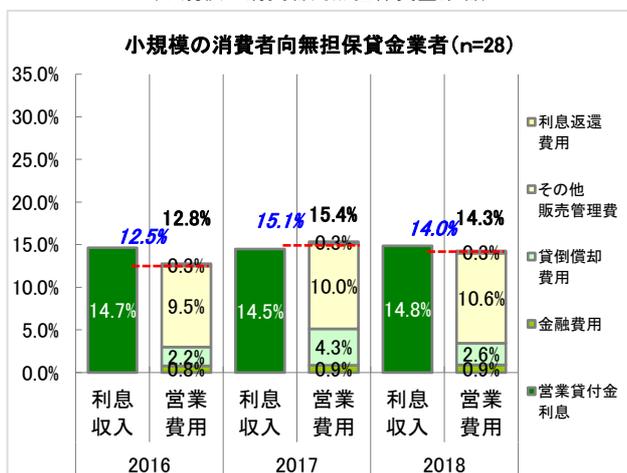
小規模の消費者向無担保貸金業者

小規模の消費者向無担保貸金業者(貸付残高1億円以下)においては、2014年に消費者向無担保貸付残高が大きく落ち込んで以降、微減推移をしており、市場の縮小が続いている。事業コスト構造の推移をみると、大規模事業者でみられた利息返還費用によるコスト圧迫はみられないものの、利息収入と営業費用が交互に上回る不安定な状態となっている。また、市場縮小に加え、従業員の高齢化・事業承継や収益性の問題といった固有課題も抱えることから、廃業や貸金業以外の事業との兼業化がさらに進む可能性もある。

(1) 事業コスト構造の経年比較

小規模の消費者向無担保貸金業者の事業コスト構造をみると、利息収入は2016年度の14.7%から2018年度には14.8%と、ほぼ横ばいとなっている。一方で営業費用は2016年度の12.8%から2018年度には14.3%と上昇傾向を示している。2016年度から2018年度までの3年間においては、2017年度を除き利息収入が営業費用を上回る状態となっている。

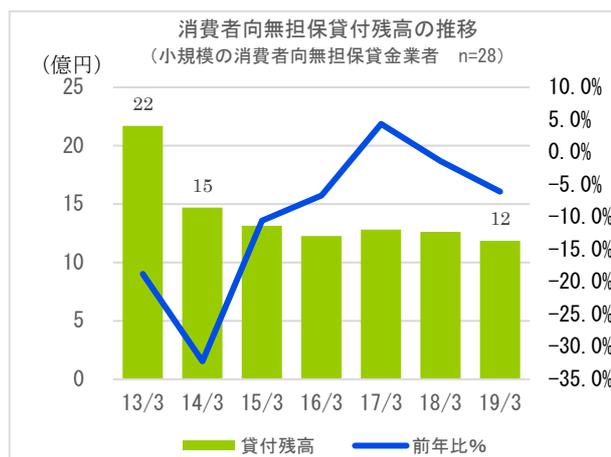
図表 17 事業コスト構造の推移
(小規模の消費者向無担保貸金業者)



(2) 事業規模による格差の固定化

小規模の消費者向無担保貸金業者の消費者向無担保貸付残高の推移をみると、2013年の22億円から2014年には15億円(前年対比-32.2%)と大きく落ち込み、それ以降も微減する状況が続いている。2019年の貸付残高は12億円となっており、2013年から約1/2程度まで縮小している。

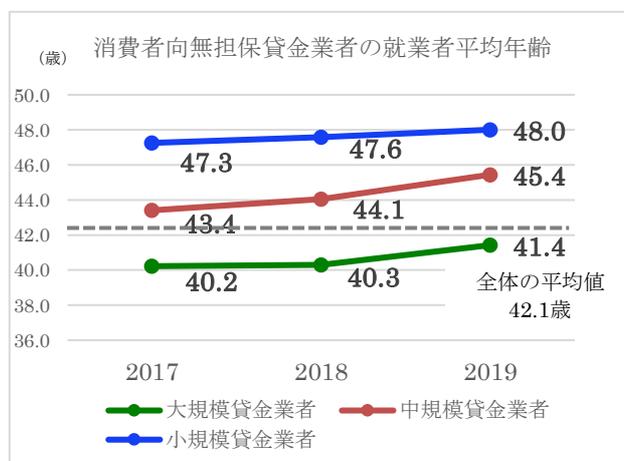
図表 18 消費者向無担保貸付残高の推移
(小規模の消費者向無担保貸金業者)



(3) 従業員の高齢化と事業への影響

消費者向無担保貸金業者における従業員の平均年齢をみると、小規模貸金業者ほど平均年齢が高い傾向にある。また、平均年齢の推移では、全てで平均年齢が上昇しており、小規模貸金業者と比べて中規模・大規模貸金業者における平均年齢の上昇率が高い。

図表 19 従業員の平均年齢の推移 (消費者向無担保貸金業者)



(4) 事業の廃業、事業承継の問題

日本貸金業協会に加入している小規模貸金業者（個人貸金業者）における廃業・不更新等の件数推移をみると、2015年度の廃業件数は39件（個人貸金業者数の13.7%が廃業・不更新）と大幅に上昇している。一方で、直近3年間の廃業件数は、低下しているものの、依然として高い水準で推移している。

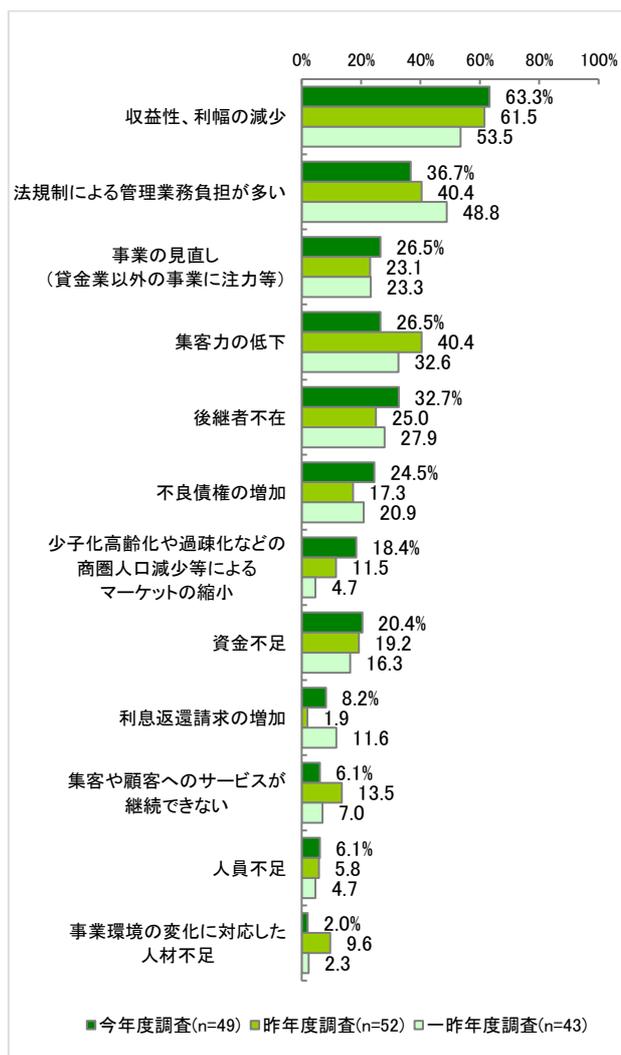
図表 20 廃業・不更新等の推移
（日本貸金業協会に加入している個人貸金業者）



(5) 抱えている問題と課題

主に消費者向貸付を取扱っている小規模貸金業者における事業継続上の課題や問題点についてみると、「収益性、利幅の減少」が一昨年度調査の53.5%から今年度調査では63.3%と大きく上昇している。一方で、「法規制による管理業務負担が大きい」では一昨年度調査の48.8%から今年度調査では36.7%と12.1%低下している。

図表 21 小規模貸金業者の事業継続上の課題や問題点



3.2 事業の最適化を進めているクレジットカード・信販会社

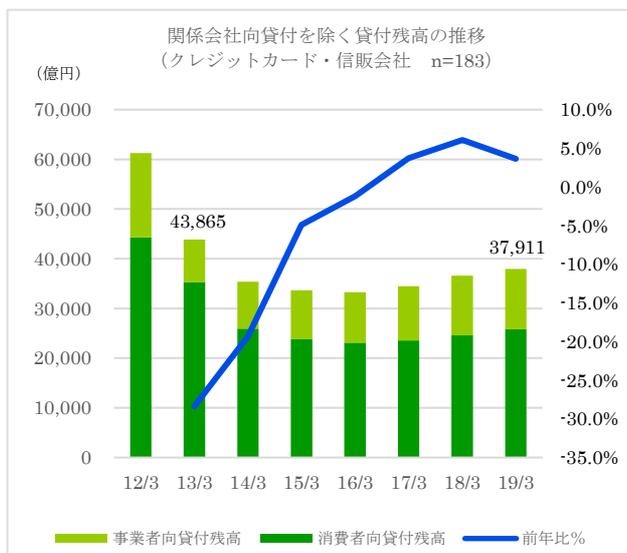
3.2.1 貸付残高減少・主たるクレジット事業等を強化

クレジットカード・信販会社における貸付残高の推移をみると、改正貸金業法の施行以降、消費者向無担保貸付を大幅に縮小している。一方で、本来のクレジット・信販事業に注力し、他業種との業務提携を拡大して消費者向住宅向貸付や事業者向貸付などを強化している姿がうかがえる。

(1) 貸付残高の推移

クレジットカード・信販会社の貸付残高の推移をみると、減少推移は 2016 年を底として止まり、以降は上昇傾向となっている。2017 年から 2019 年までの年平均成長率は 4.5%であり、2019 年の貸付残高は 37,911 億円と、2013 年の 43,865 億円の水準に近づいてきていることがわかる。

図表 22 貸付残高の推移（クレジットカード・信販会社）



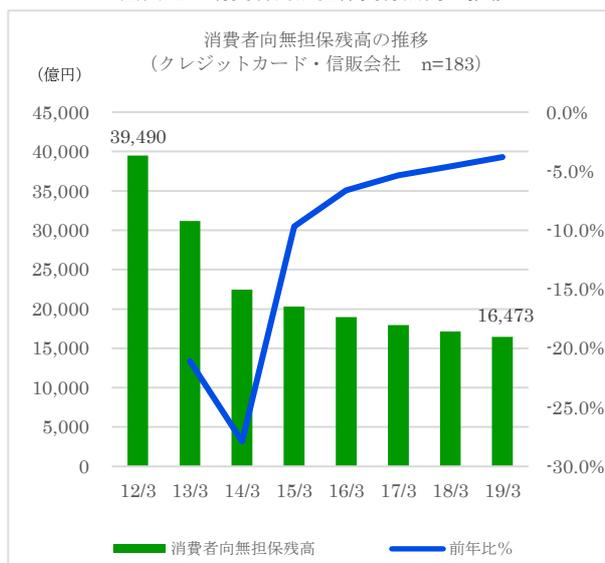
3.2.2 主たる事業の強みを活かした貸付への転換

クレジットカード・信販会社の業績改善には、消費者向貸付における住宅向貸付、および事業者向貸付への取組み強化が作用している。特に事業者向貸付においては 2012 年以降右肩上がりに推移し、2019 年には 34,461 億円に達しており、貸付残高全体に占める割合は増加傾向を示している。

(1) 消費者向貸付残高の推移

クレジットカード・信販会社の消費者向貸付における無担保貸付残高の推移をみると、減少傾向が続いている。また、住宅向貸付残高については、2014 年を底として、それ以降は増加傾向に転じており、2019 年には 9,322 億円まで増加している。2014 年から 2019 年の間の年平均成長率は 23.0%と高い上昇率を示している。

図表 23 消費者向無担保貸付残高の推移



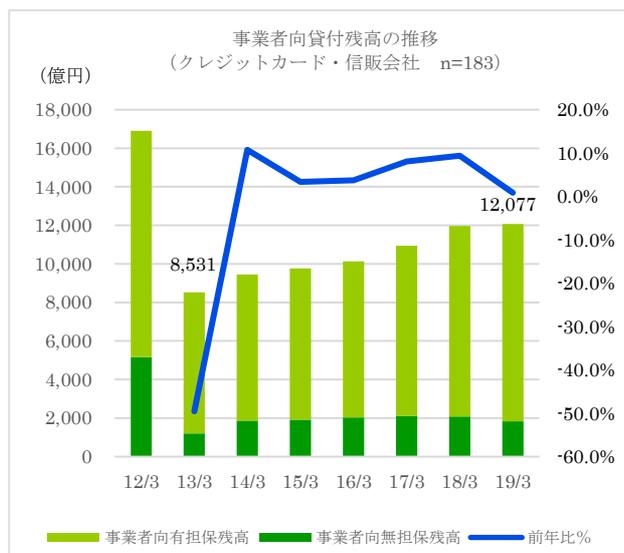
図表 24 消費者向住宅向貸付残高の推移



(2) 事業者向貸付残高の推移

クレジットカード・信販会社における事業者向貸付残高の推移をみると、2013年の8,531億円を底として、それ以降は増加傾向に転じており、2019年には12,077億円まで増加しており、この期間の年平均成長率は6.0%と高い上昇率をとなっていることがわかる。特に事業者向有担保貸付については顕著な上昇傾向を示している。

図表 25 事業者向貸付残高の推移
(クレジットカード・信販会社)



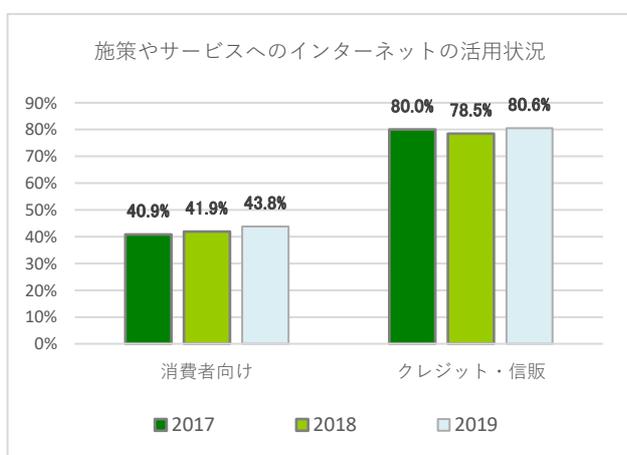
3.3 新たなビジネスモデルへの取組み

3.3.1.フィンテックを活用した事業モデルへの取組み

(1)インターネットを活用したサービスの実施状況

施策やサービスへのインターネットの活用状況をみると、消費者向貸金業者では 2017 年度の 40.9%から 2019 年度には 43.8%となり、インターネットの取り入れが進んでいることがわかる。クレジットカード・信販会社では、2019 年度に 80.6%とすでにインターネットの取り入れがかなり普及しており、直近 3 年間では横ばいの推移となっている。

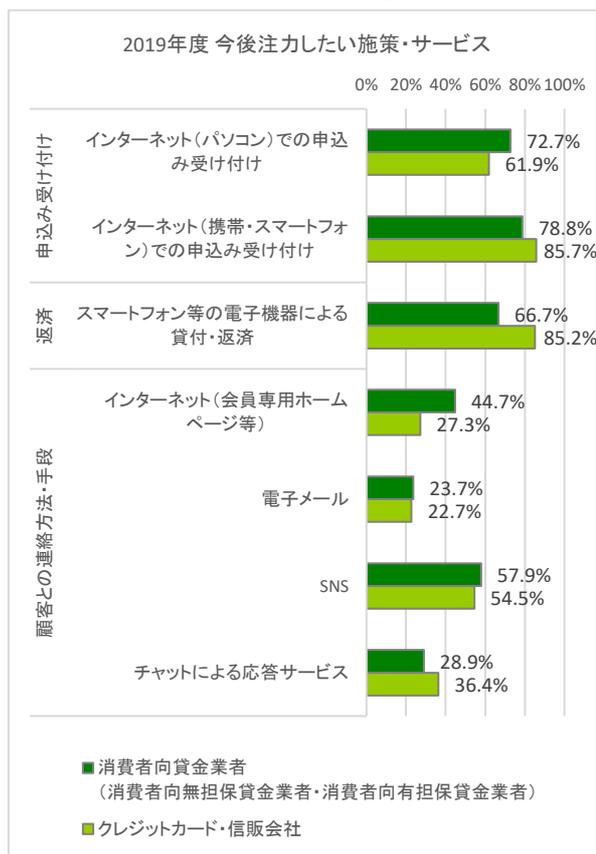
図表 26 サービスへのインターネット活用状況の推移



(2)これから取組みしようとしているサービスの内容

今後注力したい施策・サービスをみると、消費者向貸金業者(消費者向無担保貸金業者・消費者向有担保貸金業者)では「インターネット(携帯・スマートフォン)での申し込み受け付け」が 78.8%と最も高く、次いで「インターネット(パソコン)での申し込み受け付け」が 72.7%となっている。一方で、クレジットカード・信販会社では「インターネット(携帯・スマートフォン)での申し込み受け付け」が 85.7%と最も高く、次いで「スマートフォン等の電子機器による貸付・返済」が 85.2%と続いている。

図表 27 これから取組みしようとしているサービスの内容



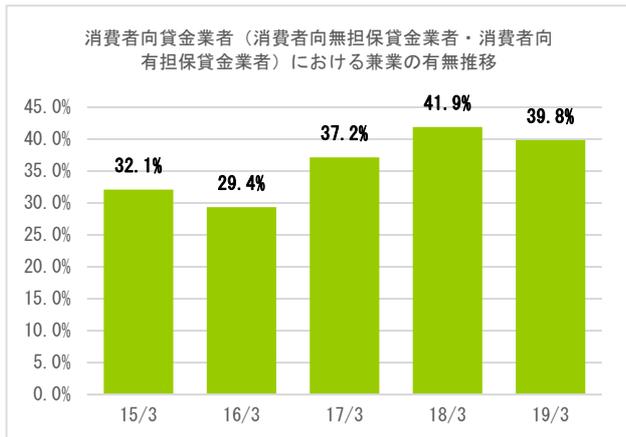
3.3.2 貸金業以外の事業との兼業状況

消費者向貸金業者(消費者向無担保貸金業者・消費者向有担保貸金業者)は、変化する市場環境に合わせて、多様な兼業化施策を進めている。その中でも、「販売信用業」や「信用保証業」、「貸金業以外の金融・保険・投資関連業」などは業界に広く定着している兼業モデルとしてみることができる。特に、販売信用業や信用保証業については、消費者向無担保ローンの審査・与信ノウハウを提供するモデルとして広がりを見せている。

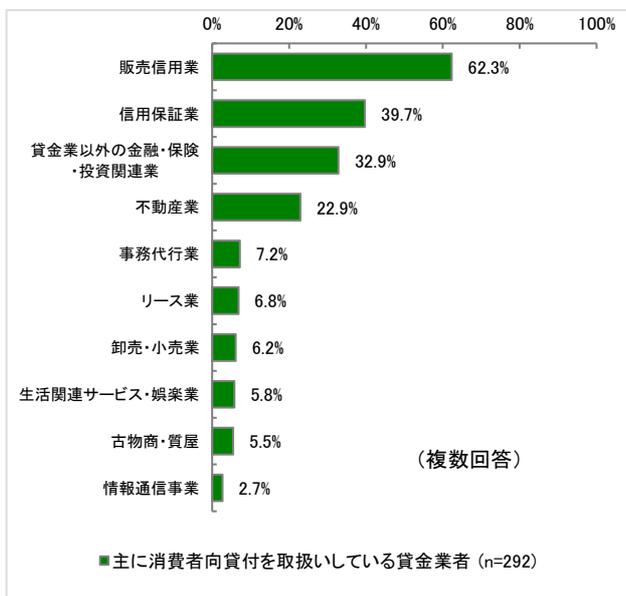
(1)貸金業以外の兼業している事業の状況と変化

消費者向貸金業者(消費者向無担保貸金業者・消費者向有担保貸金業者)における貸金業以外の事業との兼業している割合についてみると、兼業している貸金業者の割合は経年で上昇しており、2015 年の 32.1%から、2019 年度には 39.8%となっている。

図表 28 貸金業以外の事業との兼業状況の推移



図表 29 兼業している貸金業以外の事業内容（上位 10）



(2)金融機関の貸付に対する信用保証残高の推移

日本貸金業協会に加入している貸金業者の金融機関の貸付に対する信用保証残高の推移をみると、無担保貸付に対する保証残高は2012年の31,722億円から2019年には61,222億円に増加しているものの、直近では減少に転じている。一方で、住宅向貸付に対する保証残高の推移は2016年まで微減し、その後増加傾向に転じており2019年には12,172億円と2012年の11,401年の水準を上回っている。

図表 30 金融機関の貸付に対する信用保証残高の推移



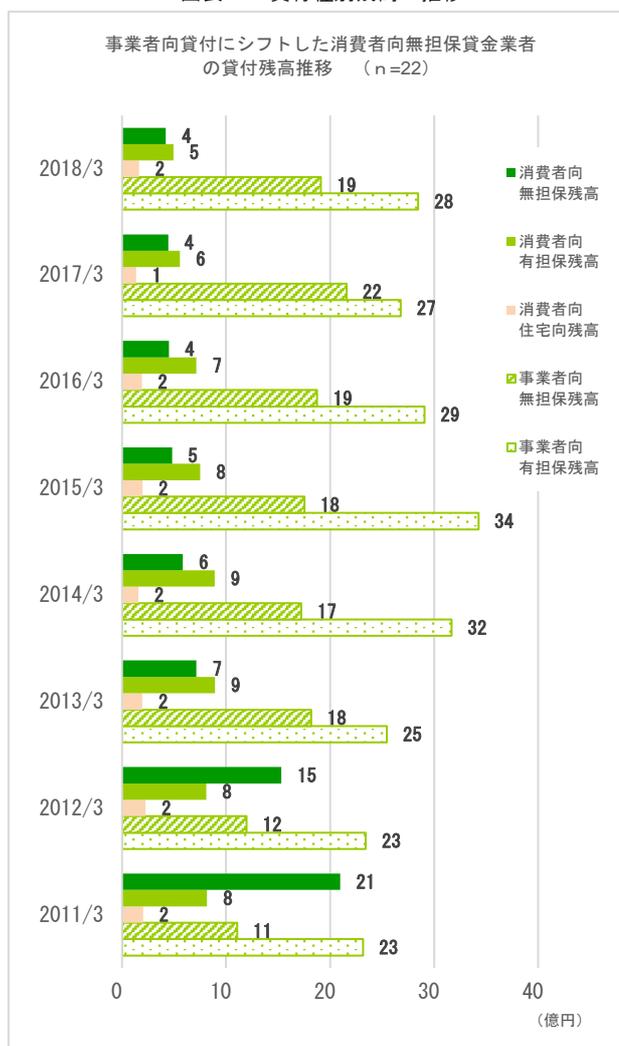
3.3.3 消費者向貸付から事業者向貸付への転換

消費者向無担保貸金業者の貸付種別ごとの残高推移をみると、一部の消費者向無担保貸金業者では、大きくビジネスモデルを転換させている様子がみとれる。消費者向貸付から事業者向貸付へ転換している貸金業者(22 者)の貸付種別残高の推移をみると、2011 年 3 月時点で既に事業者向有担保残高が消費者向無担保残高を上回る状況となっているものの、その差は約 2 億円程度であった。しかし 2018 年 3 月時点ではその差が約 24 億円まで広がっている。事業者向貸付においては、無担保残高、有担保残高ともに増加しており、2011 年 3 月から 2018 年 3 月までの間にそれぞれ大きく上昇している。

(1) 貸付種別残高の変化

消費者向貸付から事業者向貸付へ転換している消費者向無担保貸金業者における貸付種別残高の推移をみると、消費者向無担保残高では 2011 年 3 月の 21 億円から 2018 年 3 月には 4 億円となり、81%減少している。一方で、事業者向無担保残高および有担保残高はそれぞれ、2011 年 3 月の 11 億円、23 億円から、2018 年 3 月には 19 億円、28 億円と増加傾向を示している。

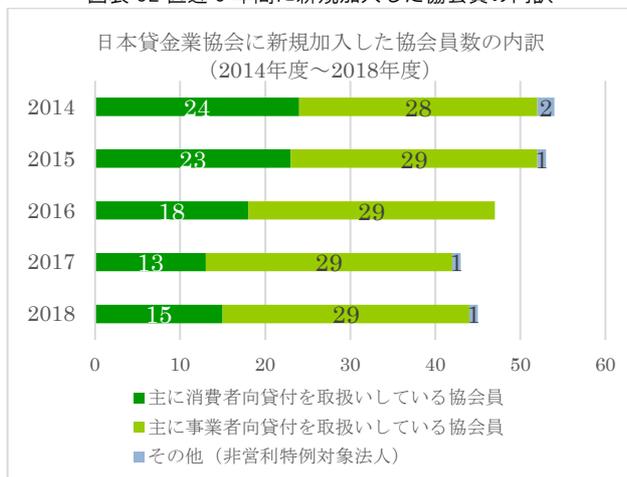
図表 31 貸付種別残高の推移



3.3.4 新たなプレイヤーの動向

2014年度から2018年度までの5年間で日本貸金業協会に新たに加入した協会員(242者)のうち、主に消費者向貸付を取扱いしている貸金業者数は93者となっており、継続的に新規参入は認められるものの、減少傾向にある。

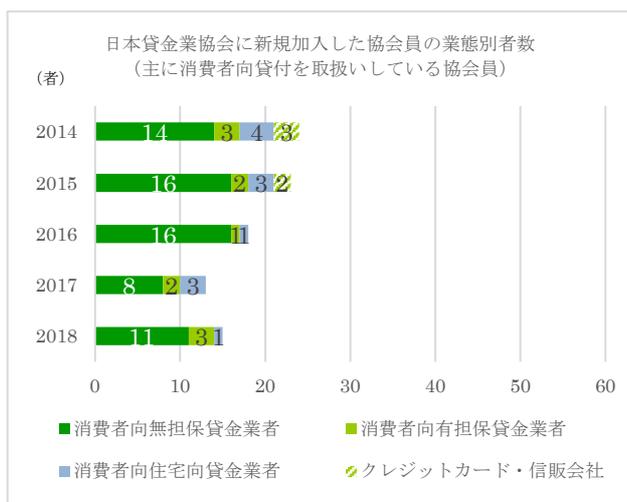
図表 32 直近5年間に新規加入した協会員の内訳



(1) 貸金業者の業態別加入状況の推移

2014年度から2018年度までの5年間で日本貸金業協会に新たに加入した主に消費者向貸付を取扱いしている協会員数の業態別推移をみると、全体として継続的な新規参入は認められるものの、新規加入会員数の伸びは鈍化傾向にある。

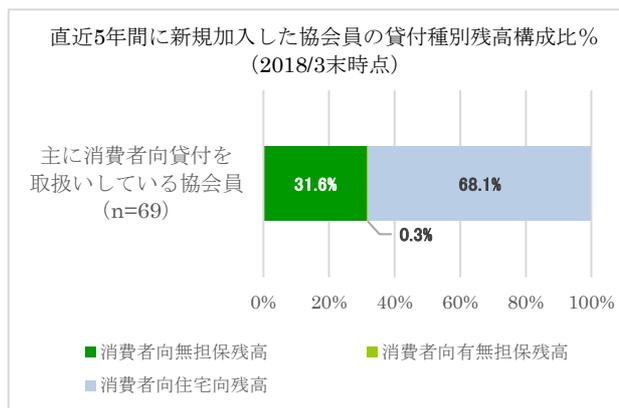
図表 33 貸金業への参入状況の推移



(2) 新たに加わってきた貸金業者の貸付状況

直近5年間で日本貸金業協会へ加入した協会員の2018年3月末時点での貸付種別残高の構成比をみると、消費者向住宅向貸付が68.1%、と最も高く、次いで消費者向無担保貸付が31.6%となっており、地価高騰や住宅等の着工増といった環境の下、長期安定的な資金運用手段である住宅向貸付に注力している状況がうかがえる。

図表 34 新たに参入してきた貸金業者の貸付状況



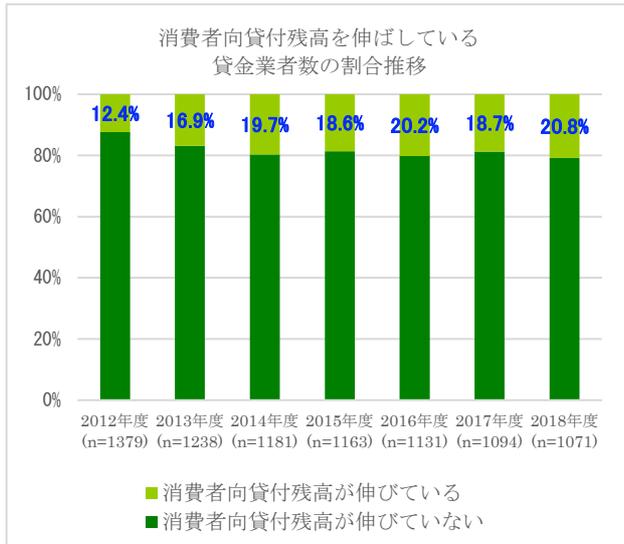
3.3.5 業績を伸ばしている事業者の特徴

消費者向貸付残高を伸ばしている貸金業者(前年から業績を伸ばしている貸金業者)の割合は2012年度の12.4%から2018年度には20.8%まで増加している。また、2018年度に前年から業績を伸ばしている貸金業者(前年から消費者向貸付残高を伸ばしている貸金業者222者のうち新規に加入した貸金業者を除く160者)の事業規模別貸付残高の推移をみると、2011年3月から2018年3月にかけての年平均成長率は、大規模事業者(22者)で2.6%、中規模事業者で-6.0%(13者)、小規模事業者(125者)で5.8%となっている。

(1) 業績を伸ばしている事業者の割合推移

前年から消費者向貸付残高を伸ばしている貸金業者の割合の推移をみると、貸付残高を伸ばしている事業者は、2012年度の12.4%から2018年度には20.8%となっており、増加傾向を示している。

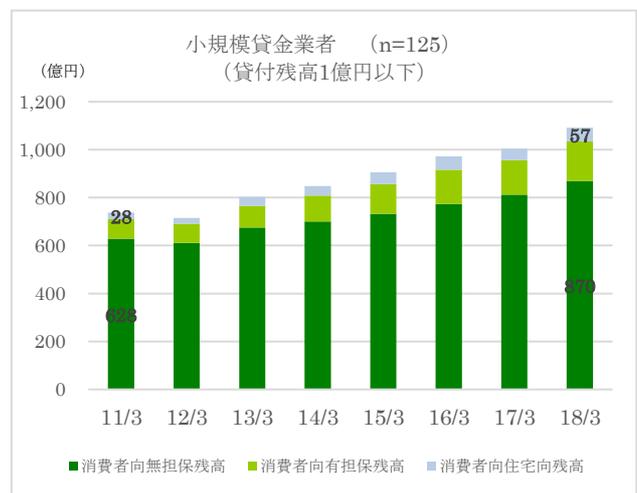
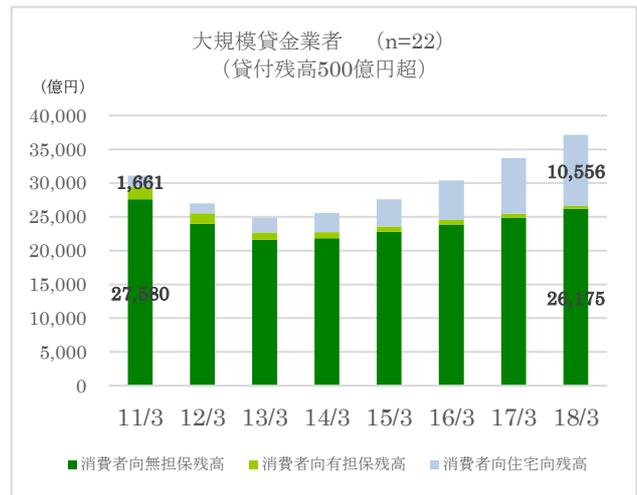
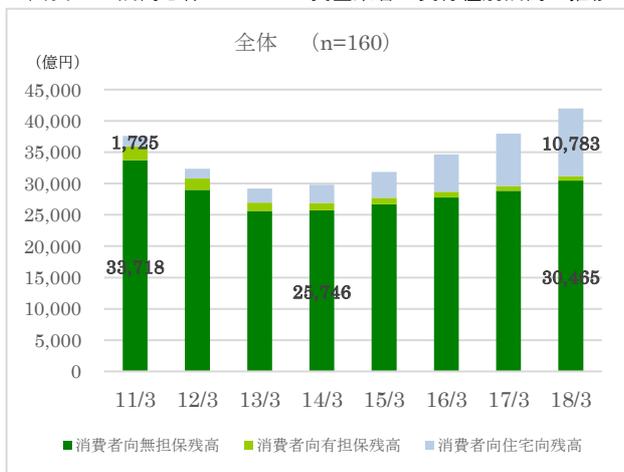
図表 35 消費者向貸付残高を伸ばしている貸金業者数の割合推移



(2)業績を伸ばしている貸金業者の特徴

2018 年度に前年から消費者向貸付残高が増加している貸金業者(160 者)の貸付種別残高をみると、全体では消費者向無担保残高が2011年度の33,718 億円から2013年度には25,746 億円まで落ち込んだが、2018 年度には 30,465 億円まで増加している。また、消費者向住宅向貸付残高は2011年度の1,725 億円から2018 年度には10,783 億円と継続的に増加しており、年平均29.9%の高い上昇率を示している。さらに、2018 年度に前年から消費者向住宅向貸付残高を伸ばしている貸金業者をみると、160 者中17 者であり、消費者向住宅向貸付残高の大幅な伸びは、大規模貸金業者の影響が大きいことがうかがえる。

図表 36 残高を伸ばしている貸金業者の貸付種別残高の推移



3.4 社会環境変化を踏まえた消費者向貸付の方向性

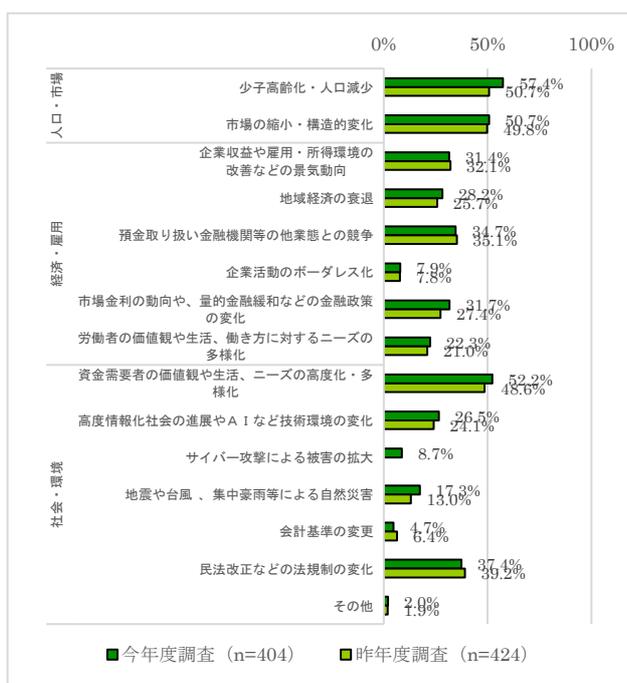
3.4.1 事業への影響が大きい環境の変化

主に消費者向貸付を取扱いしている貸金業者における貸金業への影響が大きい環境の変化をみると、「会計基準の変更」や「民法改正などの法規制の変化」などの要因で、それぞれ-1.7%、-1.8%ポイント低下している。一方で、「少子高齢化・人口減少」、「市場金利の動向や、量的金融緩和などの金融政策の変化」、「地震や台風、集中豪雨等による自然災害」といった要因で、それぞれ6.7%、4.4%、4.3%ポイントの上昇となっている。

(1) 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化

主に消費者向貸付を取扱いしている貸金業者における貸金業への影響が大きい環境の変化をみると、昨年度調査から今年度調査にかけて「少子高齢化・人口減少」が50.7%から57.4%と6.7%の上昇、「市場金利の動向や、量的金融緩和などの金融政策の変化」が27.4%から31.7%と4.4%の上昇、「地震や台風、集中豪雨等による自然災害」が13.0%から17.3%と4.3%の上昇となっている。

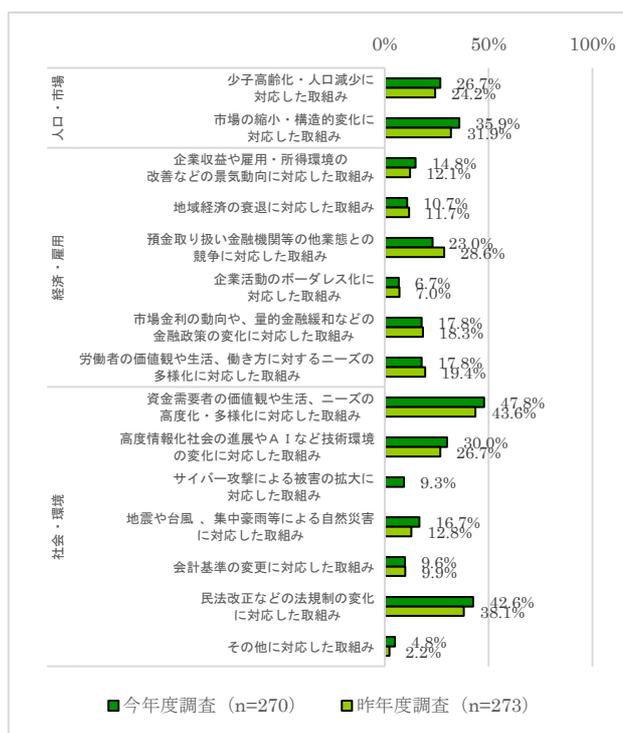
図表 37 貸金業への影響が大きい環境の変化



(2) 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化に対応した取組み状況

主に消費者向貸付を取扱いしている貸金業者における貸金業への影響が大きい環境の変化に対応した取組み状況(今後行う予定のものを含む)についてみると、昨年度調査から今年度調査にかけて「市場の縮小・構造的変化に対応した取組み」が31.9%から35.9%と4.1%の上昇、「資金需要者の価値観や生活、ニーズの高度化・多様化に対応した取組み」が43.6%から47.8%と4.2%の上昇、「高度情報化社会の進展やAIなど技術環境の変化に対応した取組み」が26.7%から30.0%と3.3%の上昇、「地震や台風、集中豪雨等による自然災害に対応した取組み」が12.8%から16.7%と3.8%の上昇となっている。

図表 38 貸金業への影響が大きい環境の変化に対応した取組み状況



3.4.2 今後の貸金業の見通しと事業方針等の動向

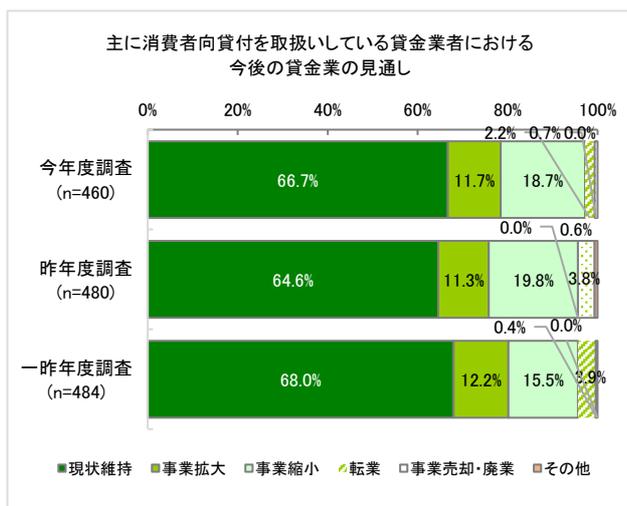
主に消費者向貸付を取扱っている貸金業者における今後の貸金業の見通しをみると、「現状維持」、「事業拡大」と回答した割合は、経年的にはほぼ横ばい傾向を示している。一方で、「事業縮小」と回答している割合は、一昨年度調査の 15.5%から今年度調査では 18.7%に上昇している。

また、「現状維持」及び「事業拡大」と回答した貸金業者の今後の事業方針等についてみると、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」が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「広告戦略の強化による集客力の向上」、「事業環境の変化に対応した人材育成」といった項目は、経年的に増加傾向を示している。

(1) 今後の貸金業の見通し

主に消費者向貸付を取扱っている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」、「事業拡大」と回答した割合は、それぞれ一昨年度調査の 68.0%、12.2%から今年度調査では 66.7%、11.7%と低下している。一方で、「事業縮小」と回答している割合は、一昨年度調査の 15.5%から今年度調査では 18.7%に上昇している。

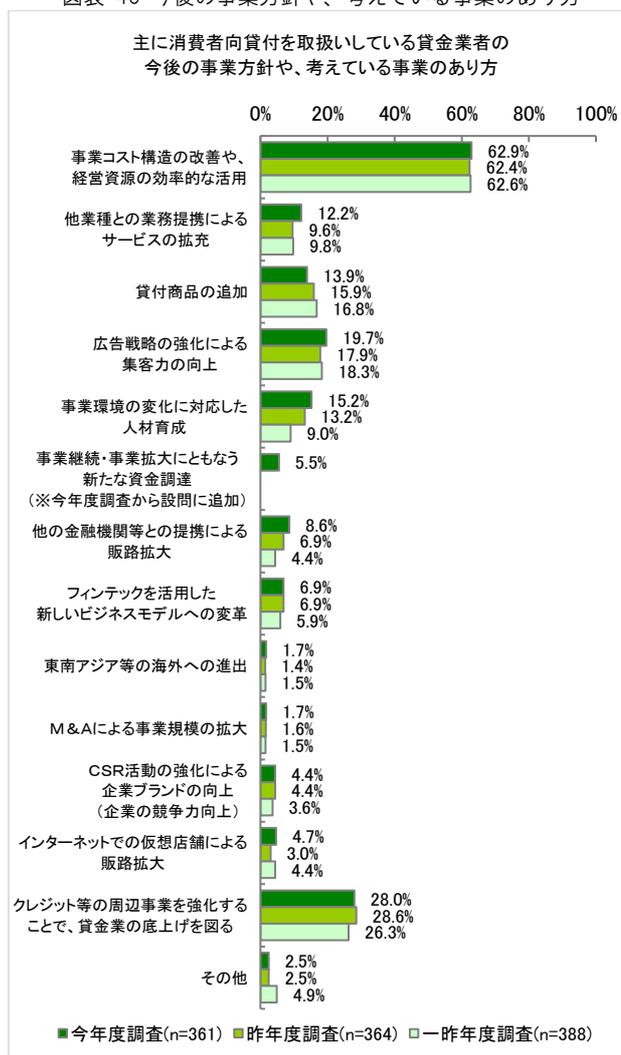
図表 39 今後の貸金業の見通し



(2) 今後の事業方針や考えている事業のあり方

今後の貸金業の見通しで「現状維持」、「事業拡大」と考えている主に消費者向貸付を取扱っている貸金業者の今後の事業方針や、事業のあり方についてみると、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」がそれぞれ 62.9%、62.4%、62.6%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「広告戦略の強化による集客力の向上」、「事業環境の変化に対応した人材育成」などの項目で、それぞれ増加傾向を示している。

図表 40 今後の事業方針や、考えている事業のあり方



4.貸金業者における事業者向貸付の現状と動向

4.1 多様な担い手が存在する事業者向貸金業者

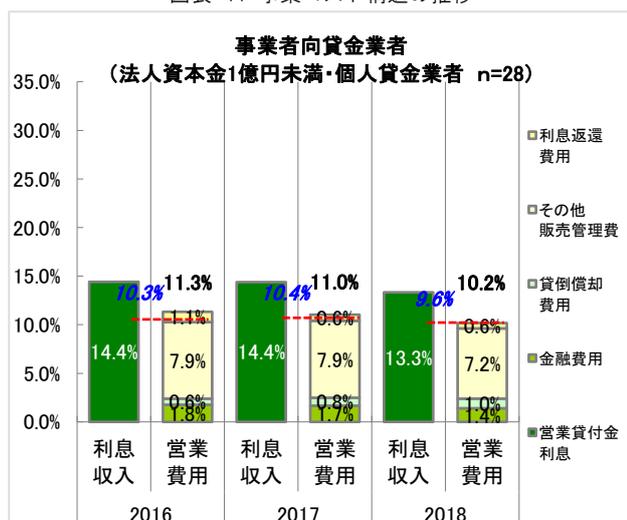
4.1.1 事業者向貸付の現状と動向

事業者向貸付市場は、改正貸金業法の完全施行された2010年に大きく落ち込みをみせる。その要因としては、2%を超える金利帯での貸付が大幅に縮小したことが大きい。2010年以降の貸付残高は上昇傾向にあるが、これは事業者向貸金業者以外の貸金業者による事業者向貸付への流入が進んでいることが大きく、事業者向貸付残高全体に占める事業者向貸金業者の割合は、2008年の76.0%から2019年には49.0%となっている。

(1) 事業コスト構造の経年比較

事業者向貸金業者(関係会社向貸付を行っていない法人資本金1億円未満・個人貸金業者)の事業コスト構造をみると、利息収入が営業費用を上回る状況が続いている。ただし、利息収入は2016年度の14.4%から2018年度の13.3%と微減しており、利息収入と営業費用とのポイントの差は11.3%から10.2%へと縮小傾向にある。一方で、貸倒償却費用は、0.6%から1.0%へと増加傾向を示している。

図表 41 事業コスト構造の推移



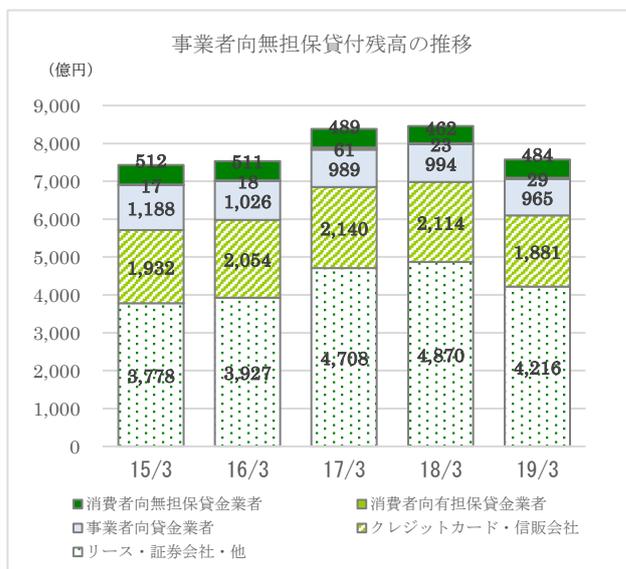
(2) 貸付残高の推移

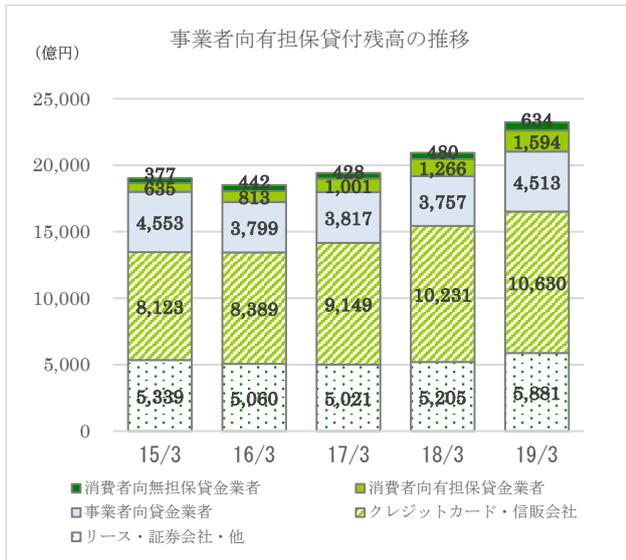
事業者向貸付残高をみると、2010年に大きく落ち込んでいる。2010年の172,880億円であったが、2019年には189,928億円と上回り、足元では上昇傾向を示している。また、事業者向貸付残高における事業者向貸金業者以外の貸金業者が占める割合をみると、2008年の24.0%から2019年には51.0%となり、事業者向貸金業者以外の貸金業者による事業者向貸付市場への参入がますます進んでいることがわかる。

図表 42 事業者向貸付残高の推移



図表 43 事業者向貸付残高の推移(協会員)

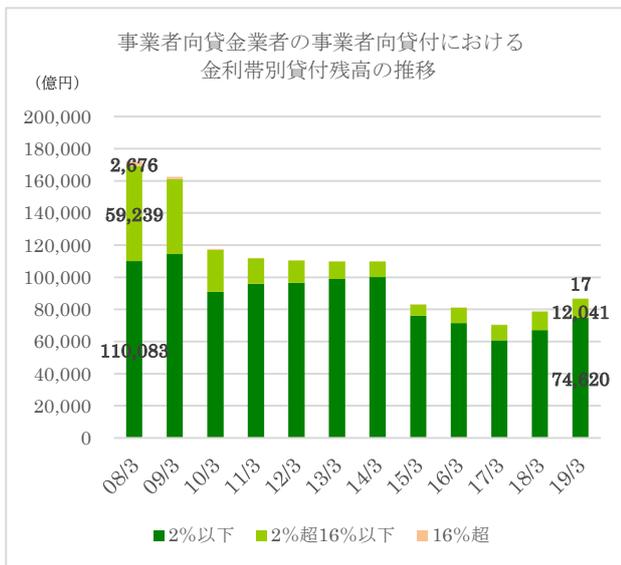




(3) 金利帯別貸付残高の推移

事業者向貸付業者の事業者向貸付における金利帯別貸付残高の推移をみると、金利が高いほど貸付残高の減少率が大きいことがわかる。2008 年から 2019 年までの 12 年間で、金利 16% 超で 2,676 億円から 17 億円(99% 超減)、2% 超 16% 以下で 59,239 億円から 12,041 億円(80% 減)、2% 以下で 110,083 億円から 74,620 億円(32% 減)となっている。

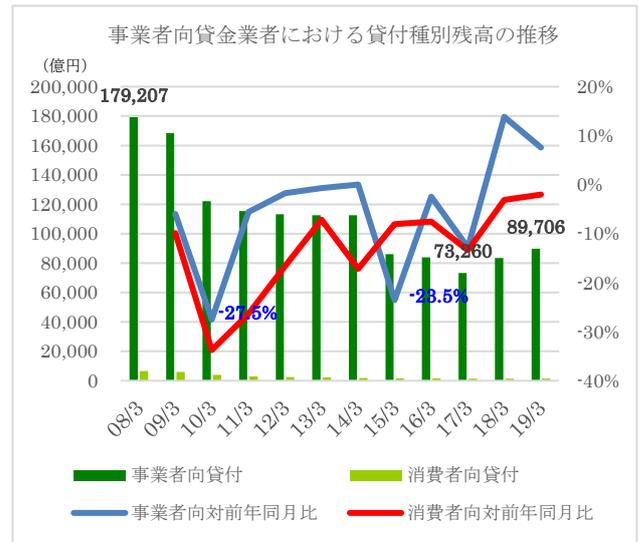
図表 44 事業者向貸付における金利帯別貸付残高の推移 (事業者向貸付業者)



(4) 貸付種別貸付残高の推移

事業者向貸付業者における貸付種別貸付残高をみると、事業者向貸付残高は 2010 年と 2015 年にそれぞれ前年同月比-27.5%、-23.5%と大きく減少したが、2017 年の 73,260 億円を底として復調傾向となり、2019 年には 89,706 億円まで増加している。また、消費者向貸付の規模は相対的に極めて小さく推移も低下傾向を示している。

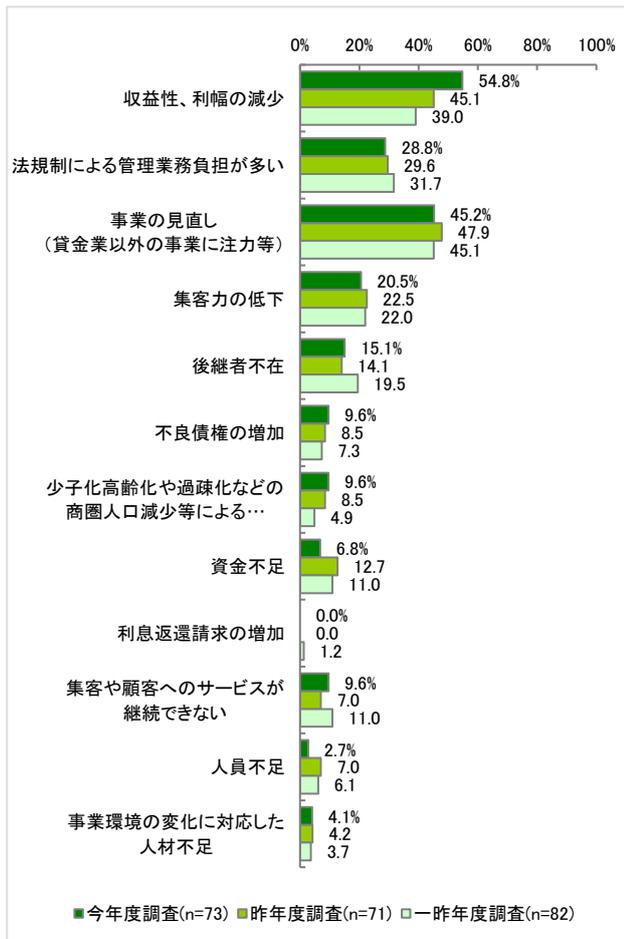
図表 45 事業者向貸付業者における貸付種別貸付残高の推移



(5) 抱えている問題点と課題

主に事業者向貸付を取扱いしている貸金業者における事業継続上の課題や問題点についてみると、「収益性の減少、利幅の減少」が一昨年度調査の 39.0%から今年度調査では 54.8%と 15.8%上昇している。一方で、「法規制による管理業務負担が大きい」では一昨年度調査の 31.7%から今年度調査では 28.8%と 2.9%低下している。

図表 46 事業継続上の課題や問題点

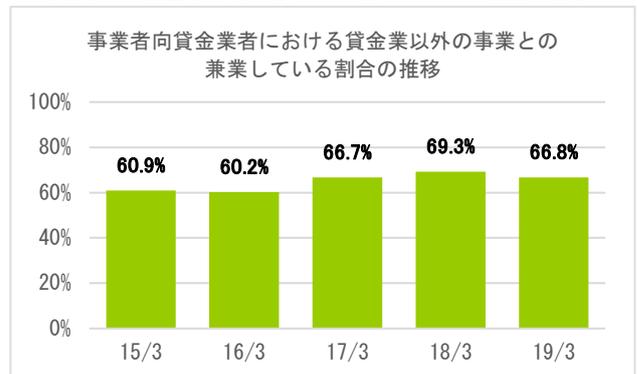


4.1.2 貸金業以外の事業との兼業状況

(1) 貸金業以外の兼業している事業の状況と変化

事業者向貸金業者における貸金業以外の事業との兼業している割合についてみると、兼業している貸金業者の割合は経年で上昇傾向にあり、2015 年の 60.9%から、2019 年度には 66.8%となっている。

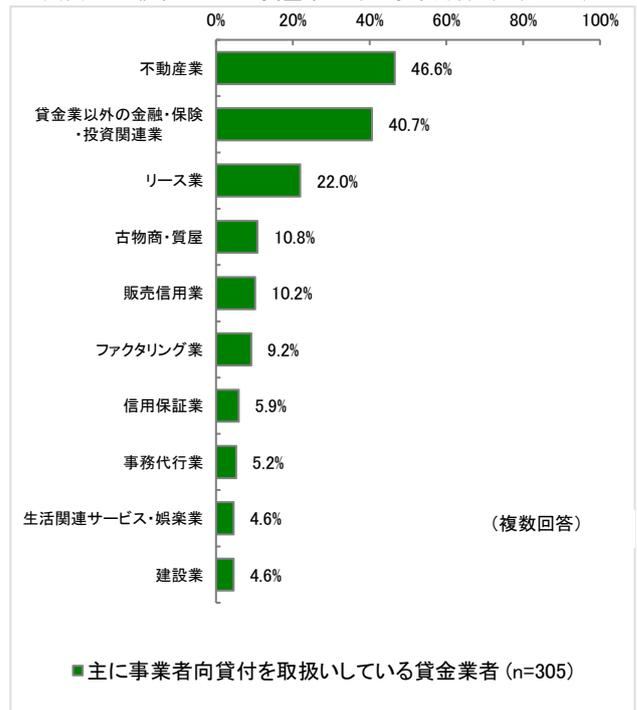
図表 47 貸金業以外の事業との兼業している割合の推移



(2) 兼業している貸金業以外の事業内容

主に事業者向貸付を取扱いしている貸金業者の兼業している貸金業以外の事業内容をみると、「不動産業」が 46.6%と最も多く、次いで「貸金業以外の金融・保険・投資関連業」が 40.7%、「リース業」が 22.0%と続いており、事業間の相乗効果を狙って多様な事業における兼業化を進めていることがわかる。

図表 48 兼業している貸金業以外の事業内容（上位 10）



4.2 事業者向貸付における商品戦略と課題

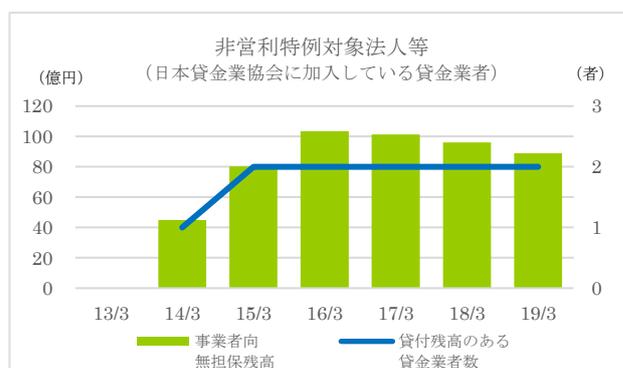
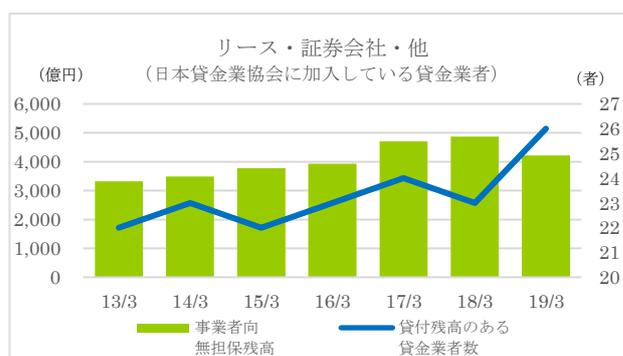
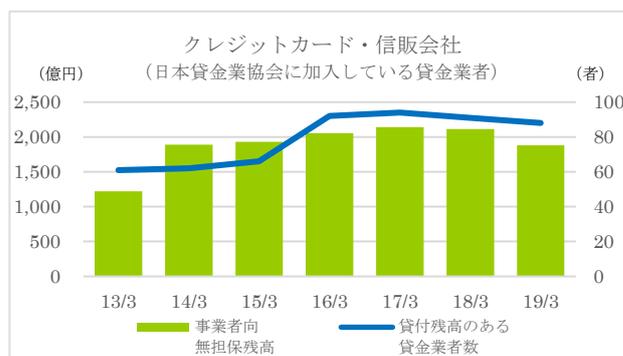
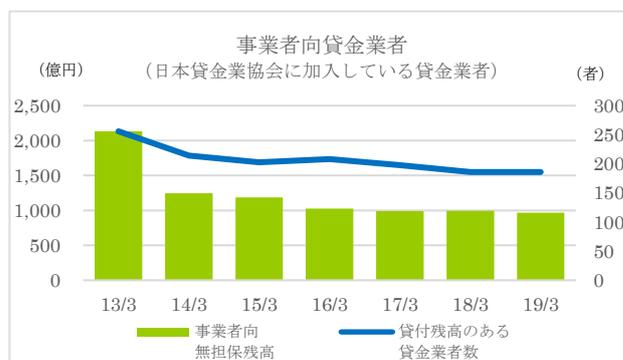
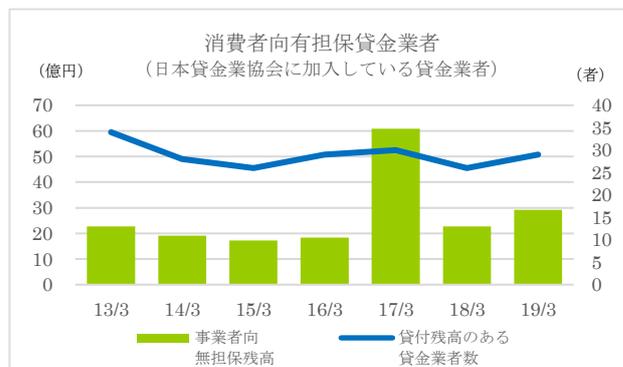
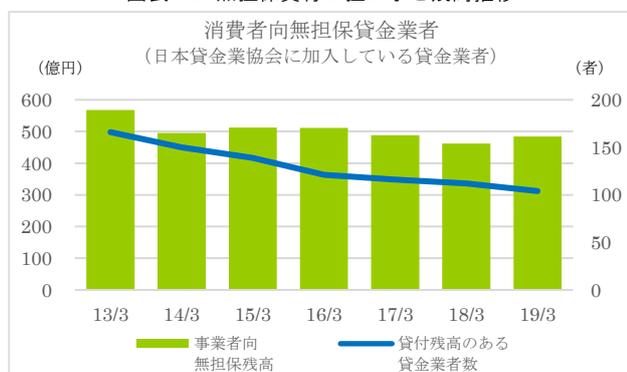
4.2.1 事業者向貸付における貸付種別ごとの動向

日本貸金業協会に加入している貸金業者の事業者向貸付における貸付種別ごとの動向をみると、クレジットカード・信販会社のみが無担保貸付、有担保貸付、商業手形割引のすべてで比較的高い伸びを示している。リース・証券会社他は無担保貸付で比較的高い伸び、消費者向無担保貸金業者では有担保貸付が比較的高い伸び、消費者向有担保貸金業者では無担保貸付および有担保貸付が比較的高い伸びとなっている。一方で、事業者向貸金業者では有担保貸付のみがわずかに伸びてはいるものの、その他はマイナス成長となっている。

(1) 無担保貸付の担い手と残高推移

日本貸金業協会に加入している貸金業者の事業者向貸付における無担保貸付の残高推移をみると、2013年3月から2019年3月にかけて、クレジットカード・信販会社、リース・証券会社他、消費者向有担保貸金業者、非営利特例対象法人等で増加している。一方で、事業者向貸金業者、消費者向無担保貸金業者では減少しており、貸付している貸金業者数もそれぞれ減少傾向にある。また、2013年3月から2019年3月にかけての年間成長率は、クレジットカード・信販会社が7.7%、リース・証券会社他が4.9%、事業者向貸金業者が-5.6%、消費者向無担保貸金業者が-2.6%、消費者向有担保業者が27.7%、非営利特例対象法人等(2014年3月～2019年3月)が14.5%となっている。

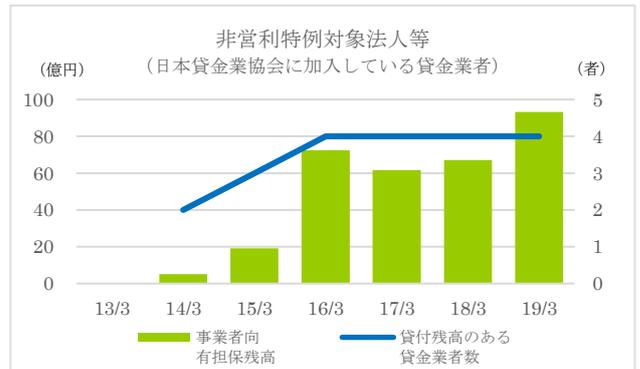
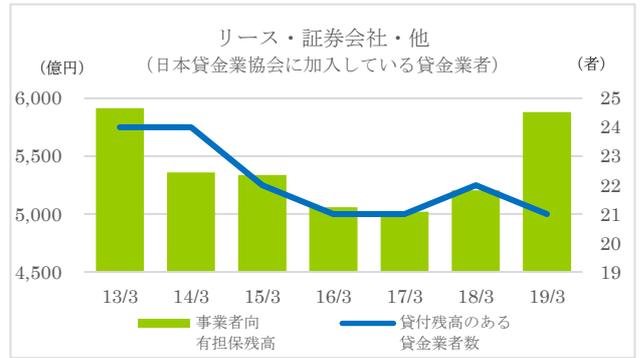
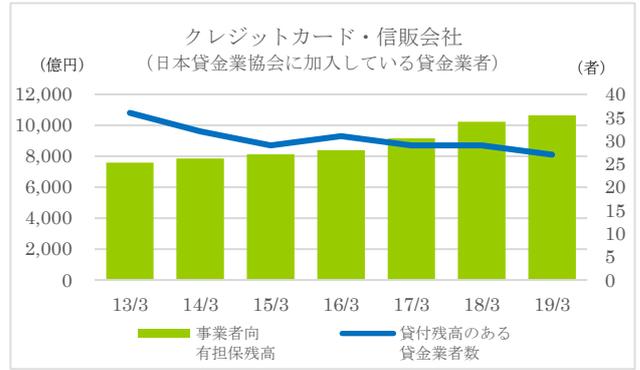
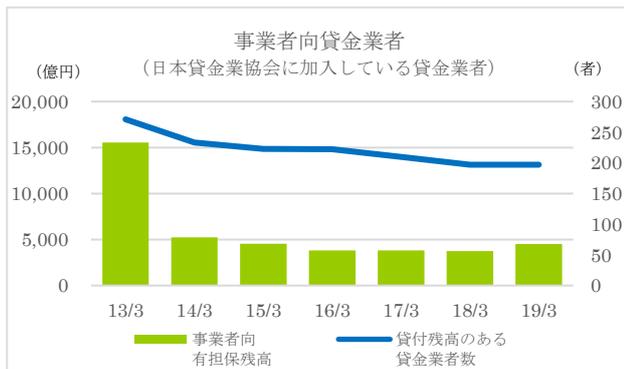
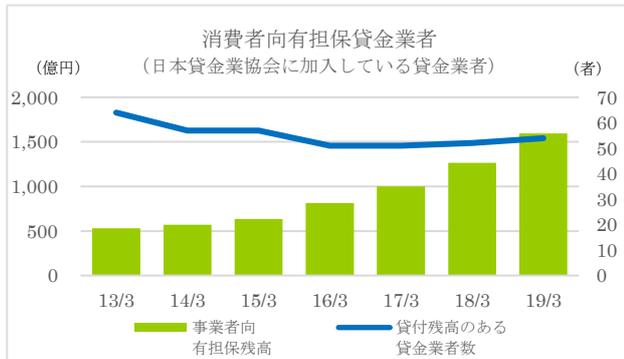
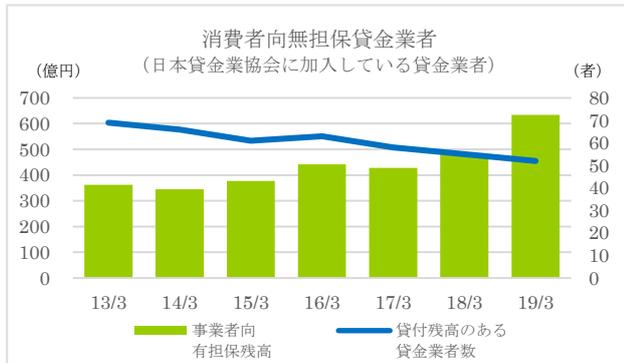
図表 49 無担保貸付の担い手と残高推移



(2)有担保貸付の担い手と残高推移

日本貸金業協会に加入している貸金業者の事業者
向貸付における有担保貸付の残高推移をみると、
2013年3月から2019年3月にかけて、クレジットカード・信販会社、消費者向無担保貸金業者、消費者向
有担保貸金業者、非営利特例対象法人では堅調な
増加傾向であるのに対し、リース・証券会社他、事業
向貸金業者では一旦落ち込んだ後増加する傾向を
示している。2013年3月から2019年3月にかけての
年間成長率は、クレジットカード・信販会社が5.8%、
リース・証券会社他が0.1%、事業者向貸金業者が
1.0%、消費者向無担保貸金業者が11.0%、消費者向
有担保業者が21.8%、非営利特例対象法人等(2014
年3月～2019年3月)が93.3%となっている。

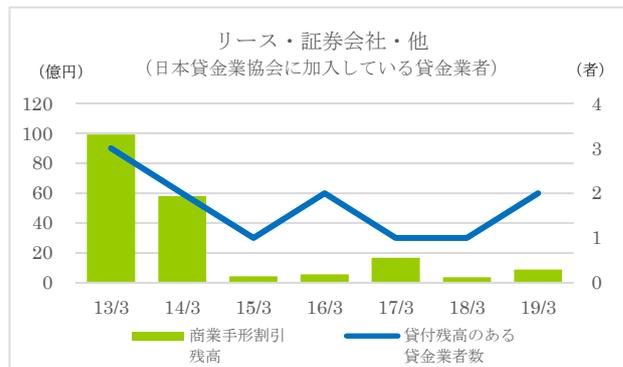
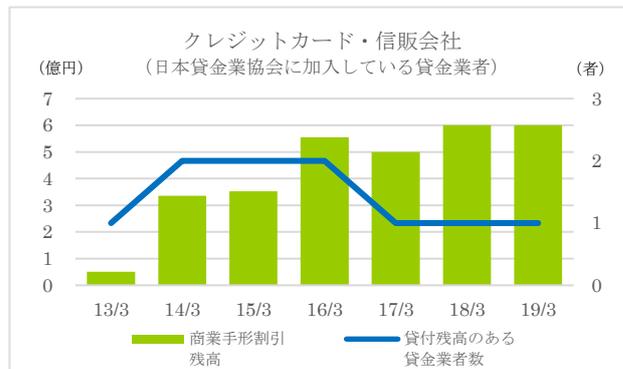
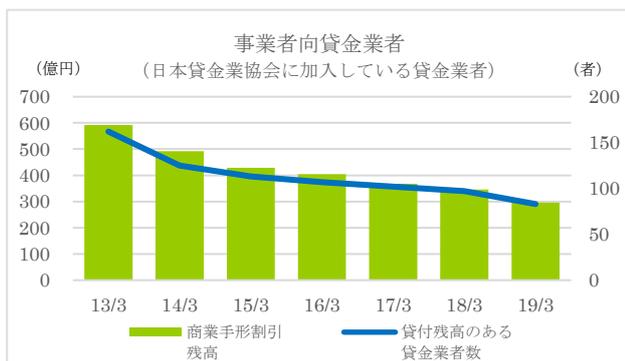
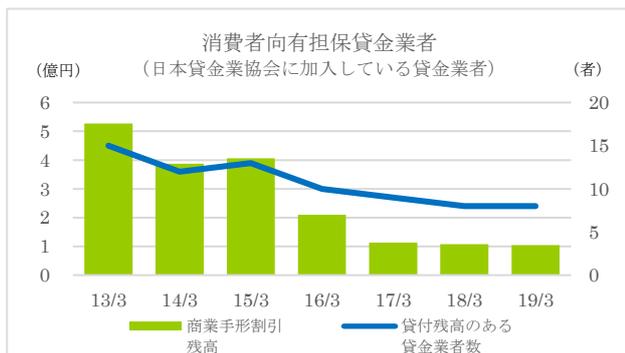
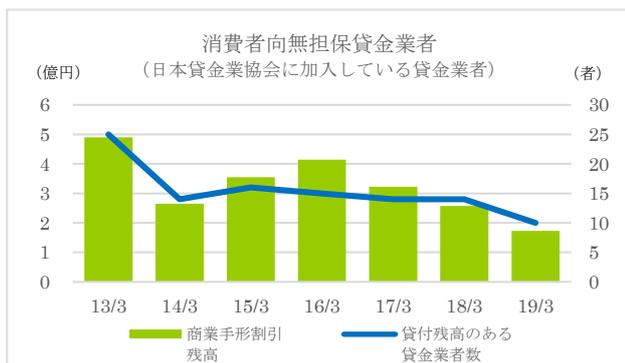
図表 50 有担保貸付の担い手と残高推移



(3) 商業手形割引の担い手と残高推移

日本貸金業協会に加入している貸金業者の事業者向貸付における商品手形割引の残高推移をみると、全体的に取扱いが少なく、減少傾向にあることがわかる。2013年3月から2019年3月にかけての年間成長率は、リース・証券会社他が-33.1%、事業者向貸金業者が-8.1%、消費者向無担保貸金業者が0.2%、消費者向有担保業者が-26.6%となっている。一方で、クレジットカード・信販会社では14.9%となっている。

図表 51 商業手形割引の担い手と残高推移



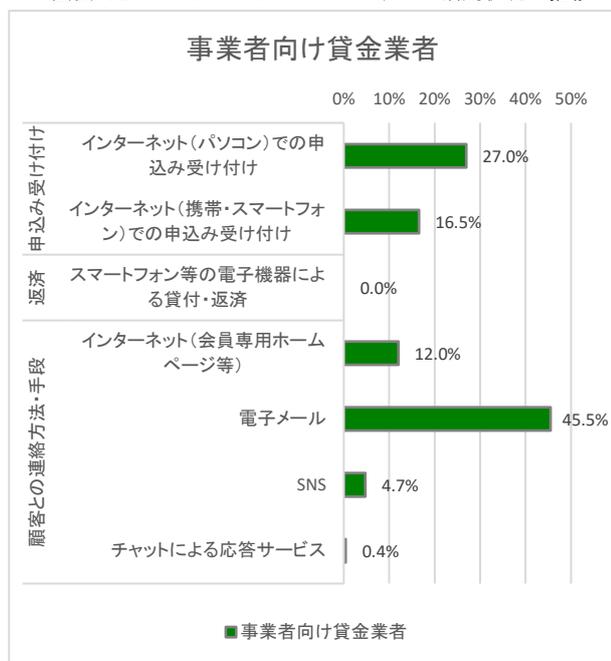
4.3 新たなビジネスモデルへの取組み

4.3.1 事業の効率化とインターネットを活用したビジネスモデルへの取組み

(1) インターネットを活用したサービスの実施状況

事業者向け貸金業者における施策・サービスへのインターネット活用状況をみると、顧客との連絡方法・手段としての「電子メール」の利用が45.5%と最も高く、次いで「インターネット(パソコン)での申し込み受け付け」が27.0%、「インターネット(携帯・スマートフォン)での申し込み受け付け」が16.5%と続いている。申し込み受付、返済、顧客との連絡方法・手段の全てにおいて、依然としてインターネット活用の余地があることがうかがえる。

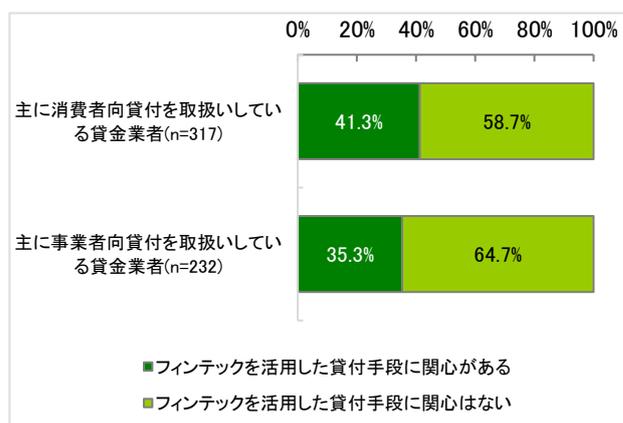
図表 52 サービスへのインターネットの活用状況の推移



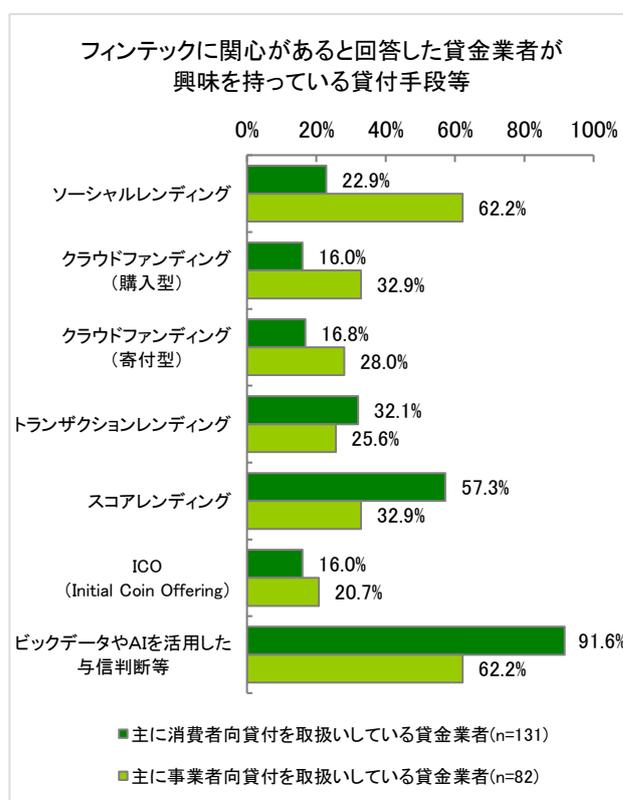
(2) フィンテックを活用した貸付手段等への取組み

フィンテックを活用した貸付手段等に「関心がある」と回答した割合をみると、主に消費者向貸付を取扱っている貸金業者では41.3%が「関心がある」と回答している。一方で、主に事業者向貸付を取扱っている貸金業者では35.3%となっている。また、関心がある貸付手段等の詳細をみると、主に事業者向貸付を取扱っている貸金業者では「ビッグデータやAIを活用した与信判断等」や「ソーシャルレンディング」などに強い関心を持っていることがうかがえる。

図表 53 フィンテックを活用した貸付手段等への関心



図表 54 関心のあるフィンテックを活用した貸付手段等の詳細



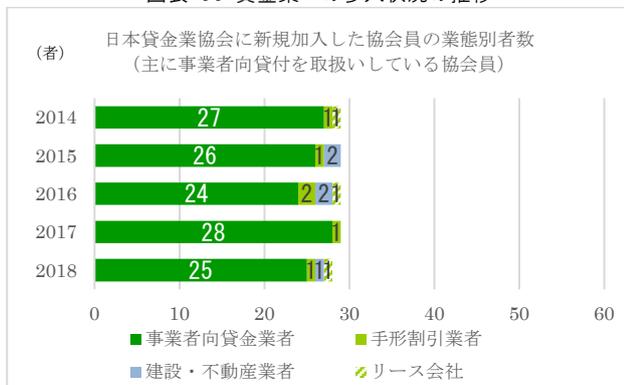
4.3.2 新たなプレイヤーの動向

2014年度から2018年度までの5年間で日本貸金業協会に新たに加入した協会員(242者)のうち、主に事業者向貸付を取扱っている貸金業者数は144者となっており、継続的に新規参入は認められるものの、横ばい傾向にある。

(1) 貸金業者の業態別加入状況の推移

2014年度から2018年度までの5年間で日本貸金業協会に新たに加入した主に事業者向貸付を取扱いしている協会員数の業態別推移をみると、事業者向貸金業者については、ほぼ横ばい傾向の推移となっていることがわかる。

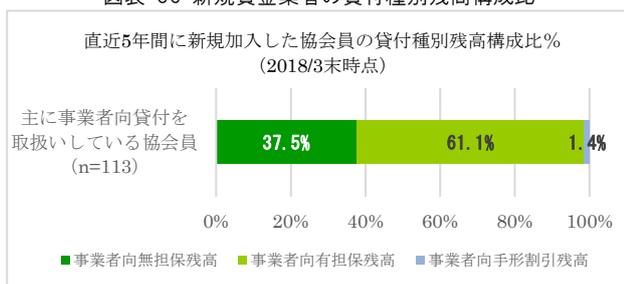
図表 55 貸金業への参入状況の推移



(2) 新たに加入してきた貸金業者の貸付状況

直近5年間で日本貸金業協会へ加入した協会員の2018年3月末時点での貸付種別残高をみると、事業者向有担保貸付が61.1%、と最も高くなっており、低金利を背景とした長期安定的な有担保貸付に注力している状況がうかがえる。一方で、事業者向無担保貸付も37.5%と一定割合を占めており、ビッグデータやAI技術を使った与信判断といったフィンテックを活用した新たなビジネスローンも生まれている。

図表 56 新規貸金業者の貸付種別残高構成比



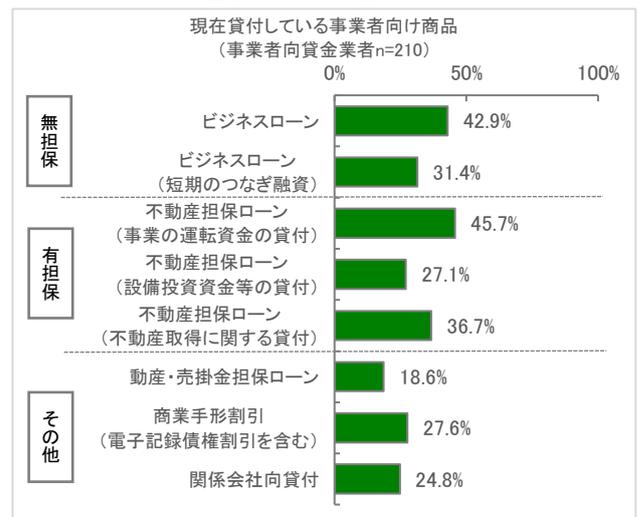
4.3.3 事業者向け商品への取り組み

事業者向貸金業者による商品戦略をみると、無担保貸付商品への取り組みを維持・縮小してゆく一方で、有担保貸付商品、および動産・売掛金ローンへの取り組みを強化させてゆく大まかな方針をみてとれる。

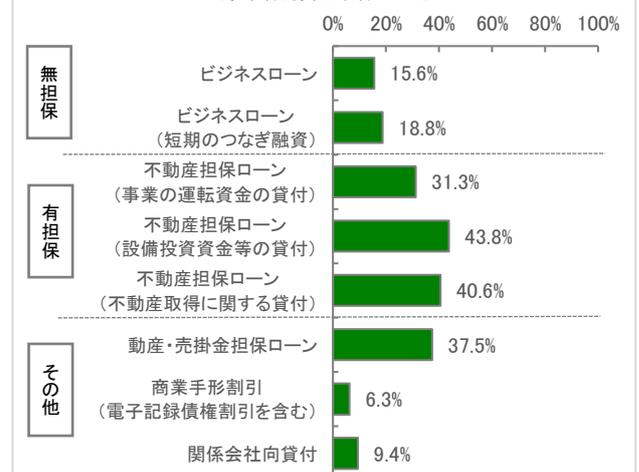
(1) 取扱商品の動向

現在貸付している事業者向け商品をみると、「不動産担保ローン(事業の運転資金の貸付)」が45.7%と最も多く、次いで「ビジネスローン」が42.9%、「不動産担保ローン(不動産取得に関する貸付)」が36.7%となっている。一方で、今後注力する予定の事業者向け商品をみると、「不動産担保ローン(設備投資資金等の貸付)」が43.8%と最も多く、次いで「不動産担保ローン(不動産取得に関する貸付)」が40.6%、「動産・売掛金担保ローン」が37.5%となっている。

図表 57 取扱商品の動向



今後注力する予定の事業者向け商品 (事業者向貸金業者 n=32)



4.4 社会環境変化を踏まえた事業者向貸付の方向性

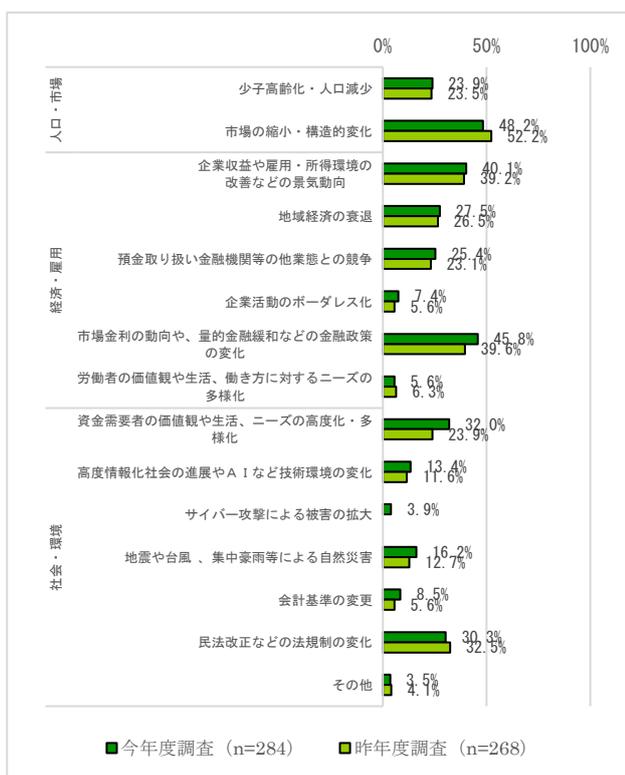
4.4.1 事業への影響が大きい環境の変化

主に事業者向貸付を取扱いしている貸金業者における貸金業への影響が大きい環境の変化をみると、「少子高齢化・人口減少」や「民法改正などの法規制の変化」などの要因で、それぞれ-4.0%、-2.2%ポイントの低下となっている。一方で、「市場金利の動向や、量的金融緩和などの金融政策の変化」、「資金需要者の価値観や生活、ニーズの高度化・多様化」、「地震や台風、集中豪雨等による自然災害」といった要因で、それぞれ6.2%、8.2%、3.5%ポイントの上昇となっている。

(1) 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化

主に事業者向貸付を取扱いしている貸金業者における貸金業への影響が大きい環境の変化をみると、昨年度調査から今年度調査にかけて「市場金利の動向や、量的金融緩和などの金融政策の変化」が39.6%から45.8%と6.2%の上昇、「資金需要者の価値観や生活、ニーズの高度化・多様化」が23.9%から32.0%と8.2%の上昇、「地震や台風、集中豪雨等による自然災害」が12.7%から16.2%と3.5%の上昇となっている。

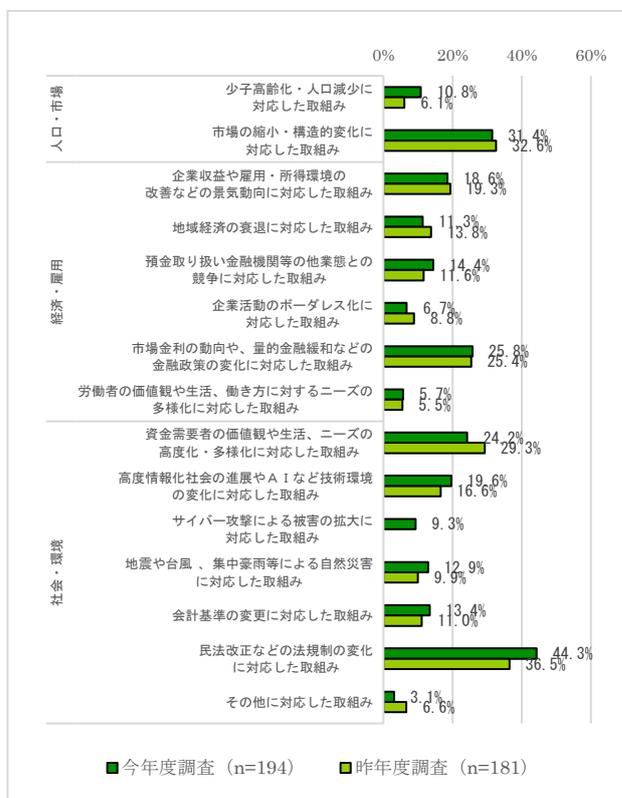
図表 58 貸金業への影響が大きい環境の変化



(2) 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化に対応した取組み状況

主に事業者向貸付を取扱いしている貸金業者における貸金業への影響が大きい環境の変化に対応した取組み状況(今後行う予定のものを含む)についてみると、昨年度調査から今年度調査にかけて「少子高齢化・人口減少に対応した取組み」が6.1%から10.8%と4.7%の上昇、「高度情報化社会の進展やAIなど技術環境の変化に対応した取組み」が16.6%から19.6%と3.0%の上昇、「民法改正などの法規制の変化に対応した取組み」が36.5%から44.3%と7.9%の上昇となっている。

図表 59 貸金業への影響が大きい環境の変化に対応した取組み状況



4.4.2 今後の貸金業の見通しと事業方針等の動向

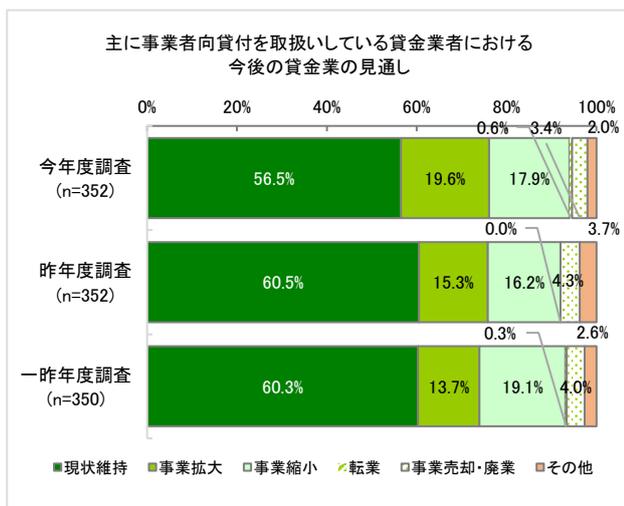
主に事業者向貸付を取扱いしている貸金業者における今後の貸金業の見通しをみると、「現状維持」、「事業縮小」と回答した割合は、経年的に低下傾向を示している。一方で、「事業拡大」と回答している割合は、一昨年度調査の 13.7%から今年度調査では 19.6%に上昇している。

また、「現状維持」及び「事業拡大」と回答した貸金業者の今後の事業方針等についてみると、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」が最も高くなっている。一方で、「貸付商品の追加」や「広告戦略の強化による集客力の向上」、「事業環境の変化に対応した人材育成」といった項目は、経年的に増加傾向を示している。

(1) 今後の貸金業の見通し

主に事業者向貸付を取扱いしている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」、「事業縮小」と回答した割合は、それぞれ一昨年度調査の 60.3%、19.1%から今年度調査では 56.5%、17.9%と低下している。一方で、「事業拡大」と回答している割合は、一昨年度調査の 13.7%から今年度調査では 19.6%に上昇している。

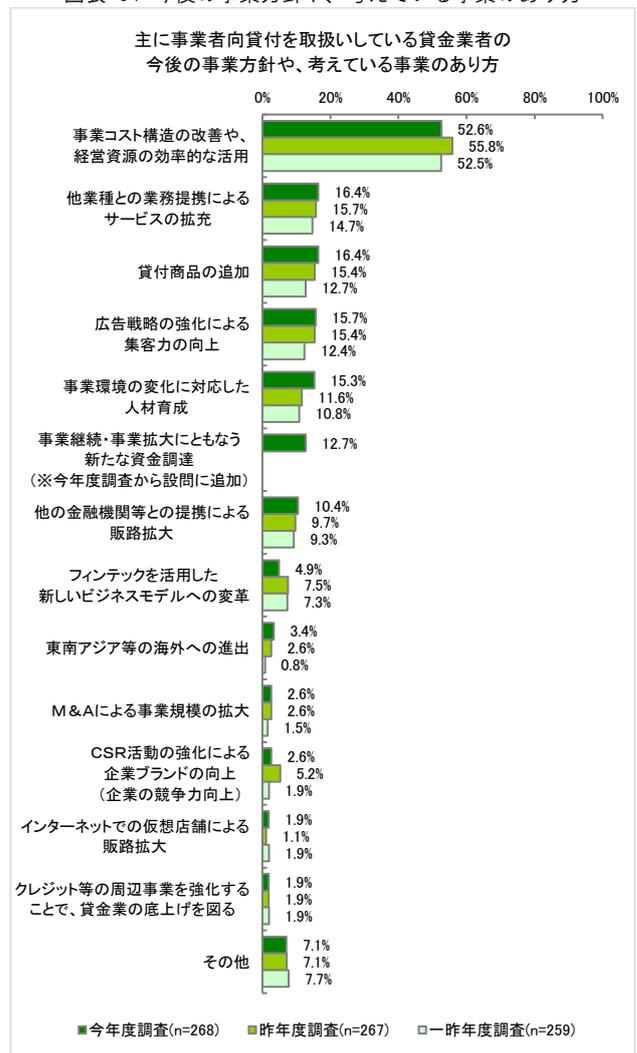
図表 60 今後の貸金業の見通し



(2) 今後の事業方針や考えている事業のあり方

今後の貸金業の見通しで「現状維持」、「事業拡大」と考えている主に事業者向貸付を取扱いしている貸金業者の今後の事業方針や、事業のあり方についてみると、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」がそれぞれ 52.6%、55.8%、52.5%と最も高くなっている。一方で、「貸付商品の追加」や「広告戦略の強化による集客力の向上」、「事業環境の変化に対応した人材育成」などの項目で、それぞれ増加傾向を示している。

図表 61 今後の事業方針や、考えている事業のあり方



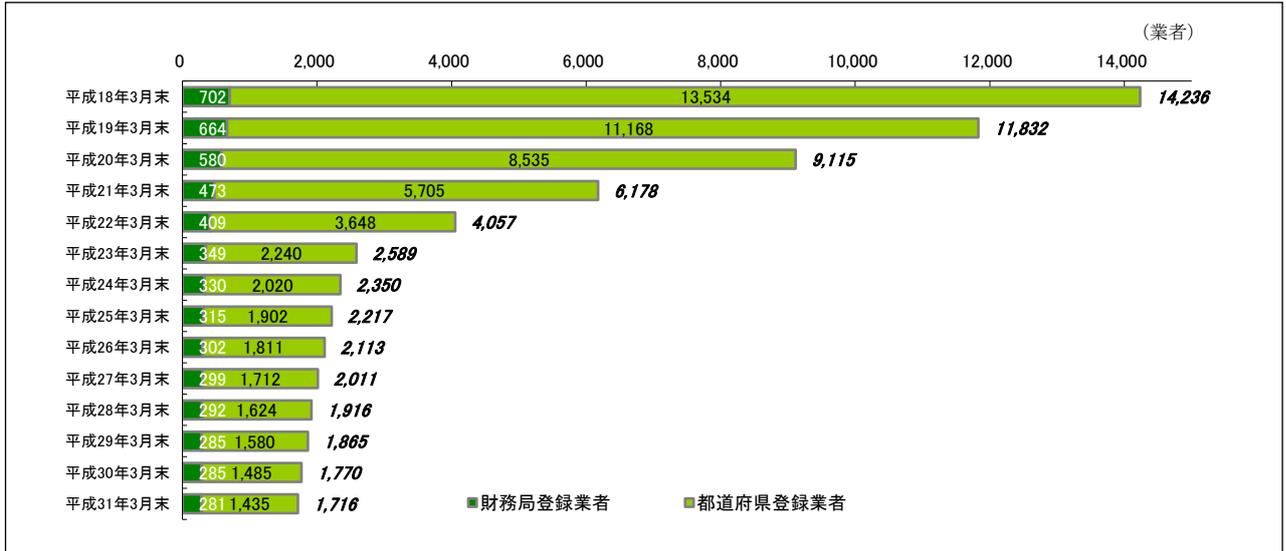
第3編 調査結果(今年度の詳細データ分析から)

1. 貸金市場の状況

1.1 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31年3月までの期間に14,236業者から1,716業者と87.9%減少している。

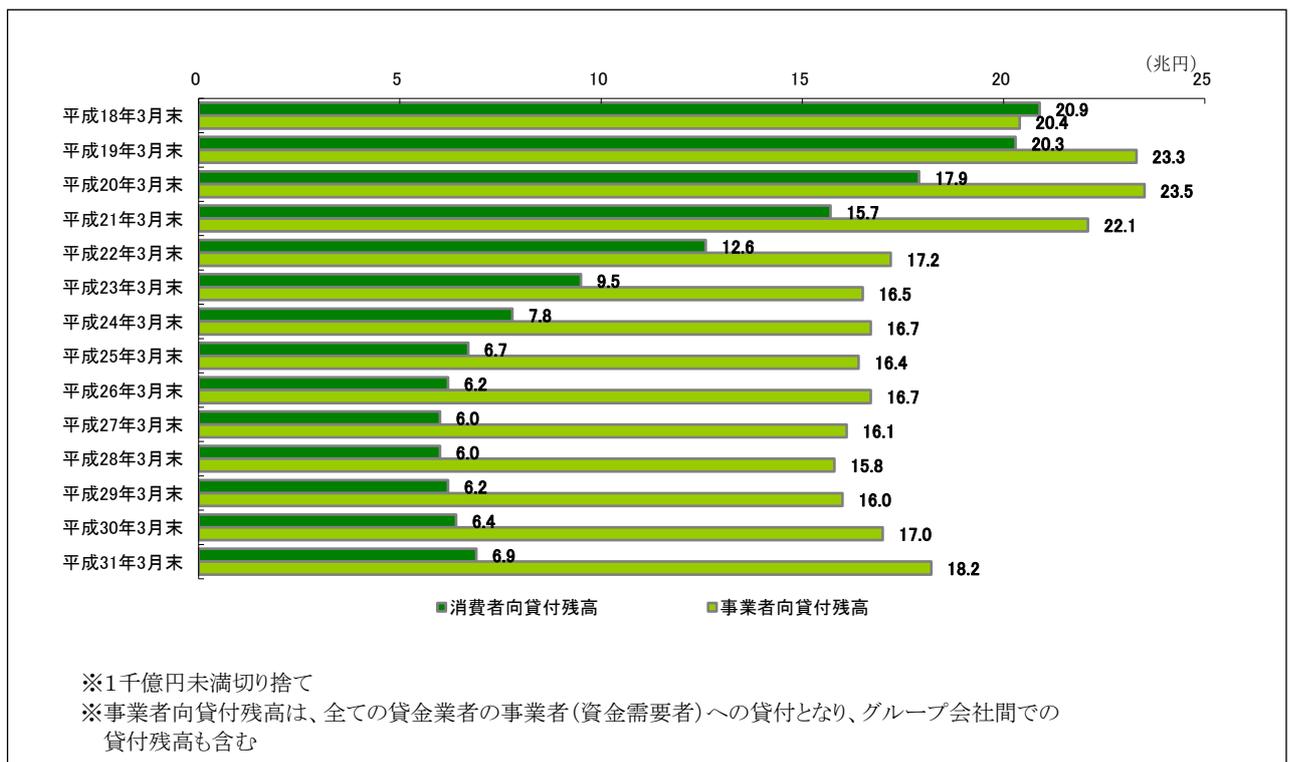
<図1: 登録貸金業者数の推移>



1.2 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31年3月には6.9兆円と67.0%の減少、同じく事業者向貸付残高は、20.4兆円から18.2兆円へと10.8%減少している。

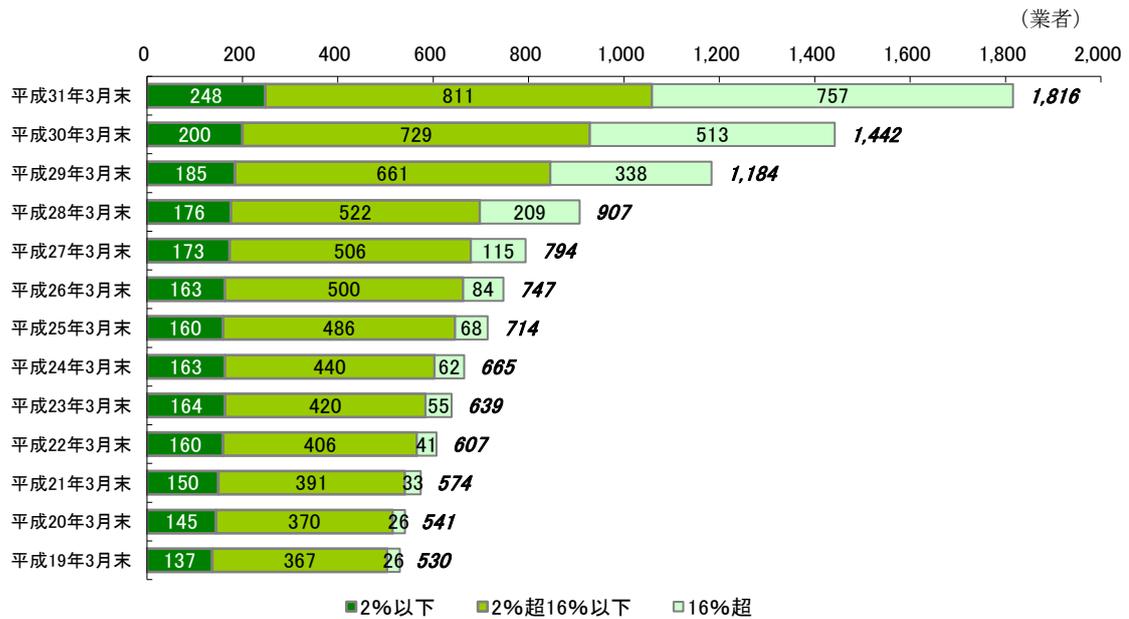
<図2: 消費者向貸付残高・事業者向貸付残高の推移>



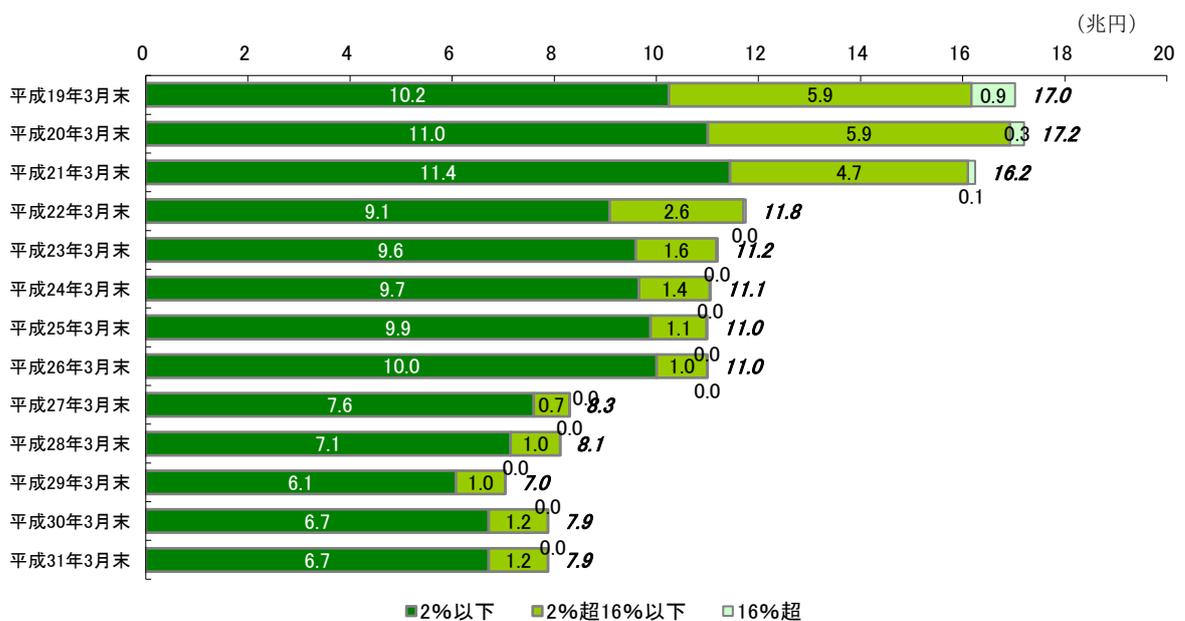
- また、事業者向貸金業者における貸付金利 2%以下の業者数は、平成 19 年 3 月の 248 業者から平成 31 年 3 月の 137 業者と 44.8%の減少、同様に貸付金利 2%超 16%以下の業者数は、811 業者から 367 業者へと 91.7%減少、貸付金利 16%超の業者数は、757 業者から 26 業者へと 96.6%減少している。
- さらに、事業者向貸金業者における貸付金利 2%以下の貸付残高は、平成 19 年 3 月の 10.2 兆円から平成 31 年 3 月には 6.7 兆円と 34.4%の減少、同様に貸付金利 2%超 16%以下の貸付残高は、5.9 兆円から 1.2 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】



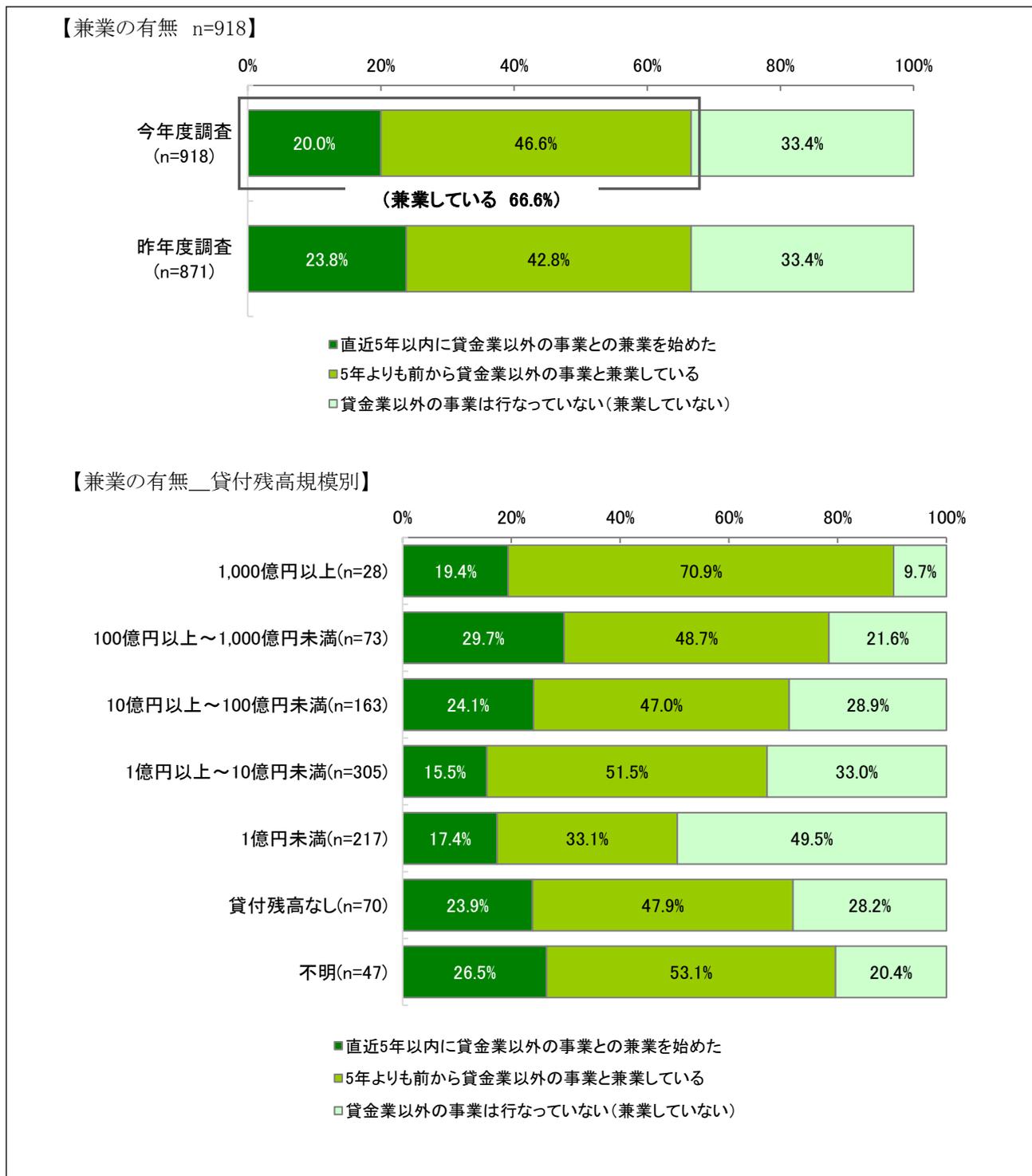
※金融庁が定義する貸金業者の業態分類で「事業者向貸金業者」に区分された貸金業者数と貸付残高を集計したもの。

2.貸金業者の実像と動態

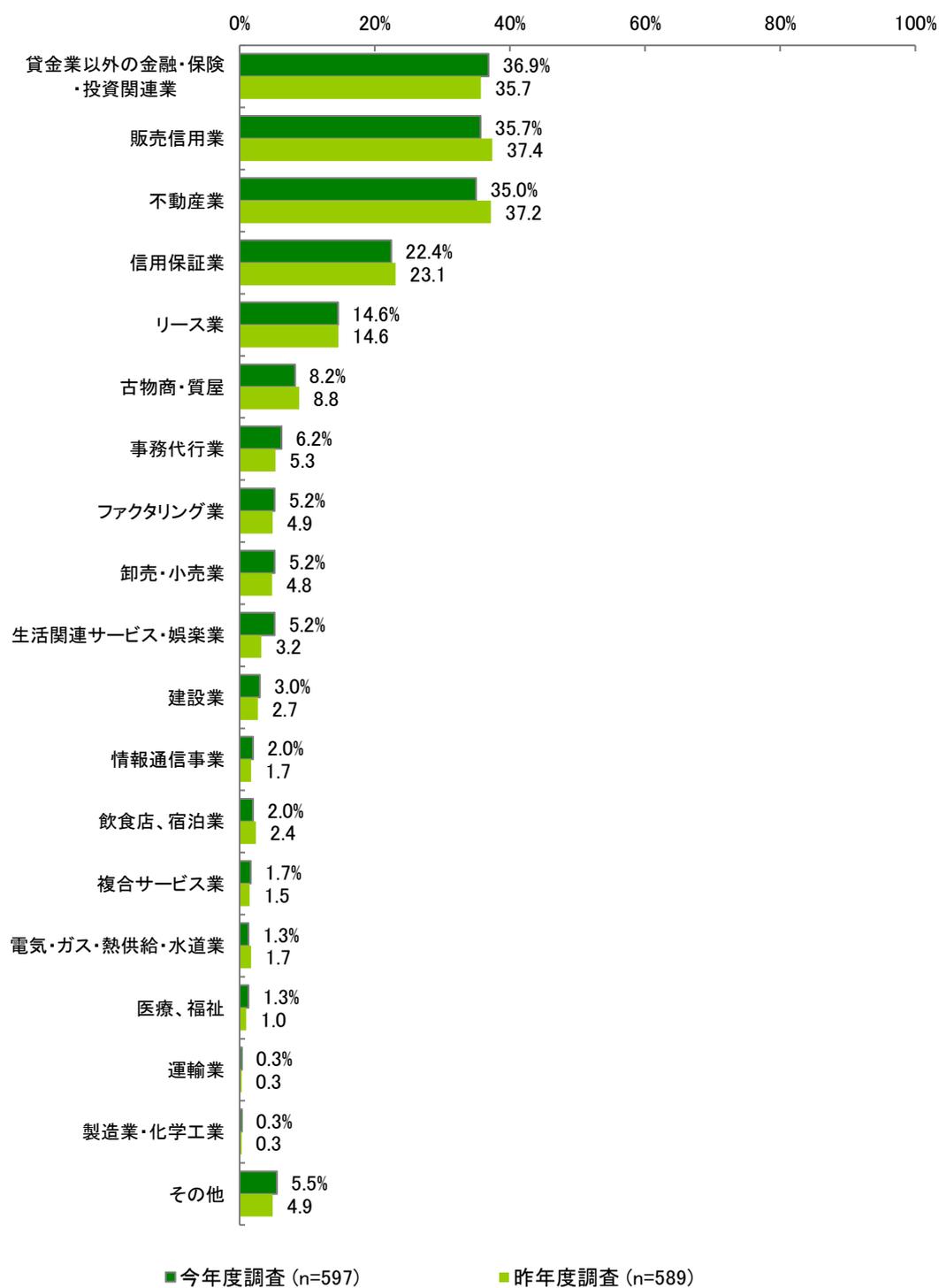
2.1 兼業の有無と貸金事業を営んでいる理由

- 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20.0%、「5年よりも前から貸金業以外の事業と兼業している」が46.6%、「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、「貸金業以外の金融・保険・投資関連業」が36.9%と最も高く、次いで「販売信用業」が35.7%、「不動産業」が35.0%となっている。

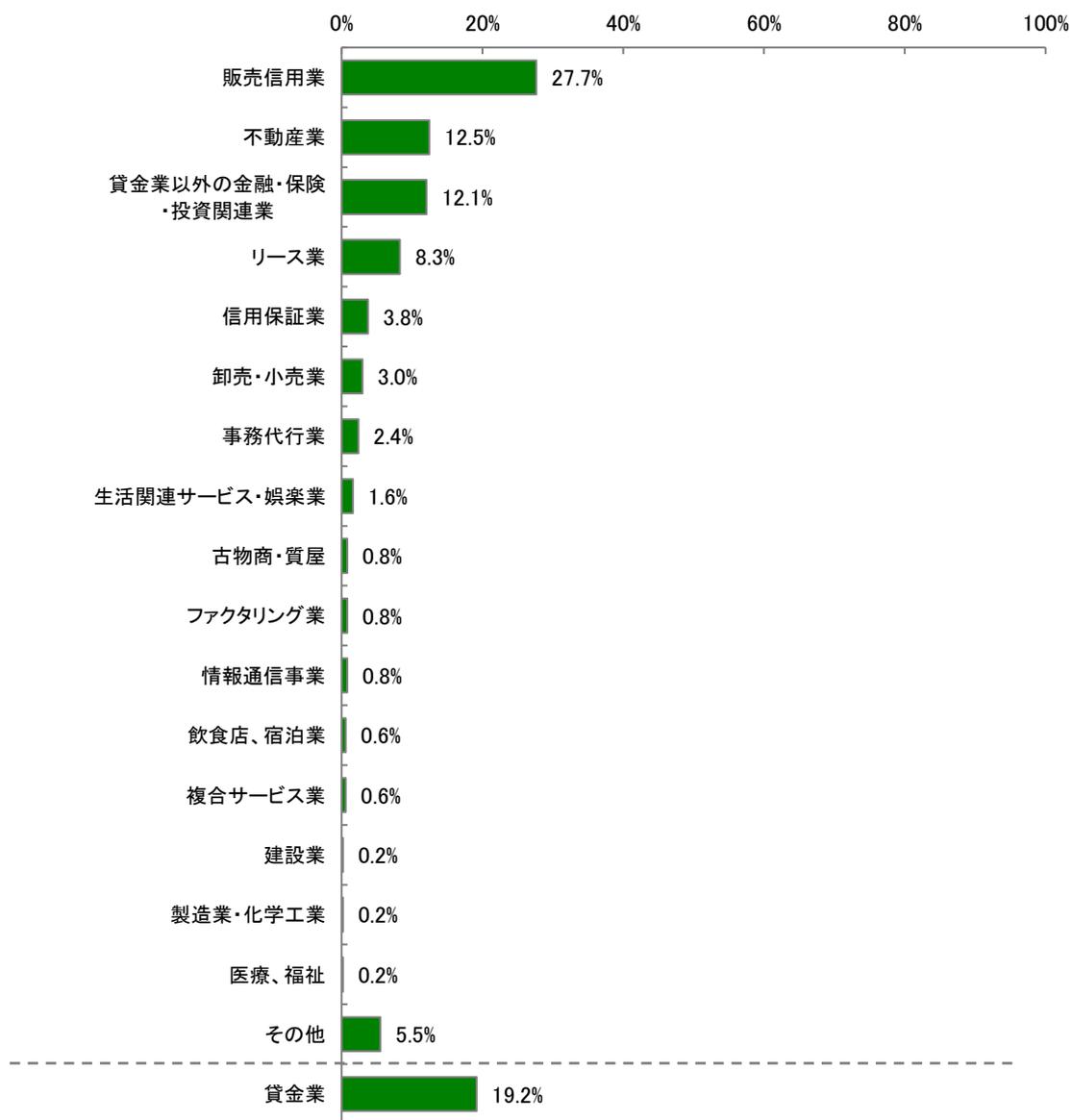
<図 4: 兼業の有無・兼業している貸金業以外の業種>



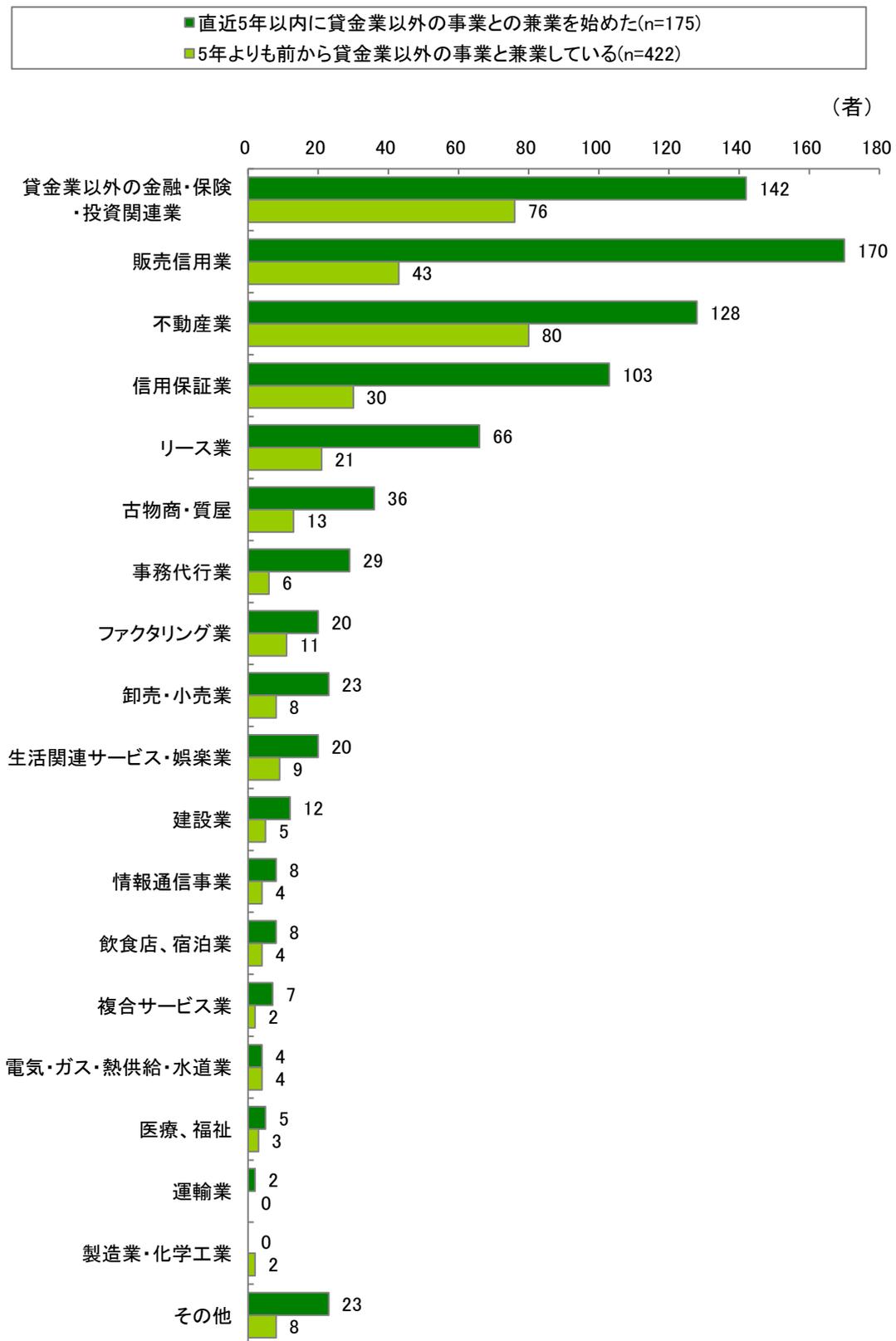
【兼業している貸金業以外の業種(複数回答) n=597】



【兼業している貸金業者の主力となっている事業 n=506】

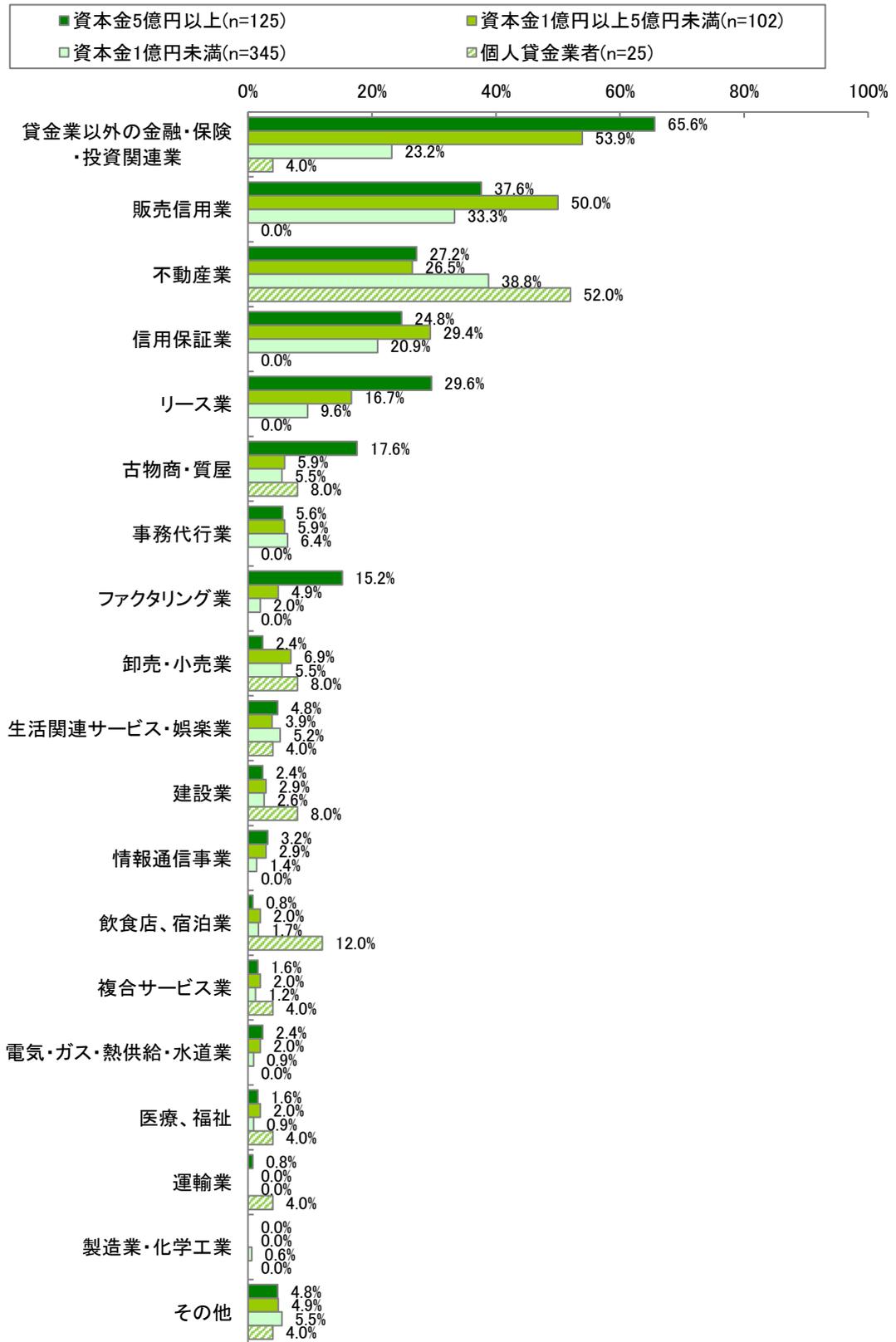


【兼業している貸金業以外の業種(複数回答)__開始時期別】



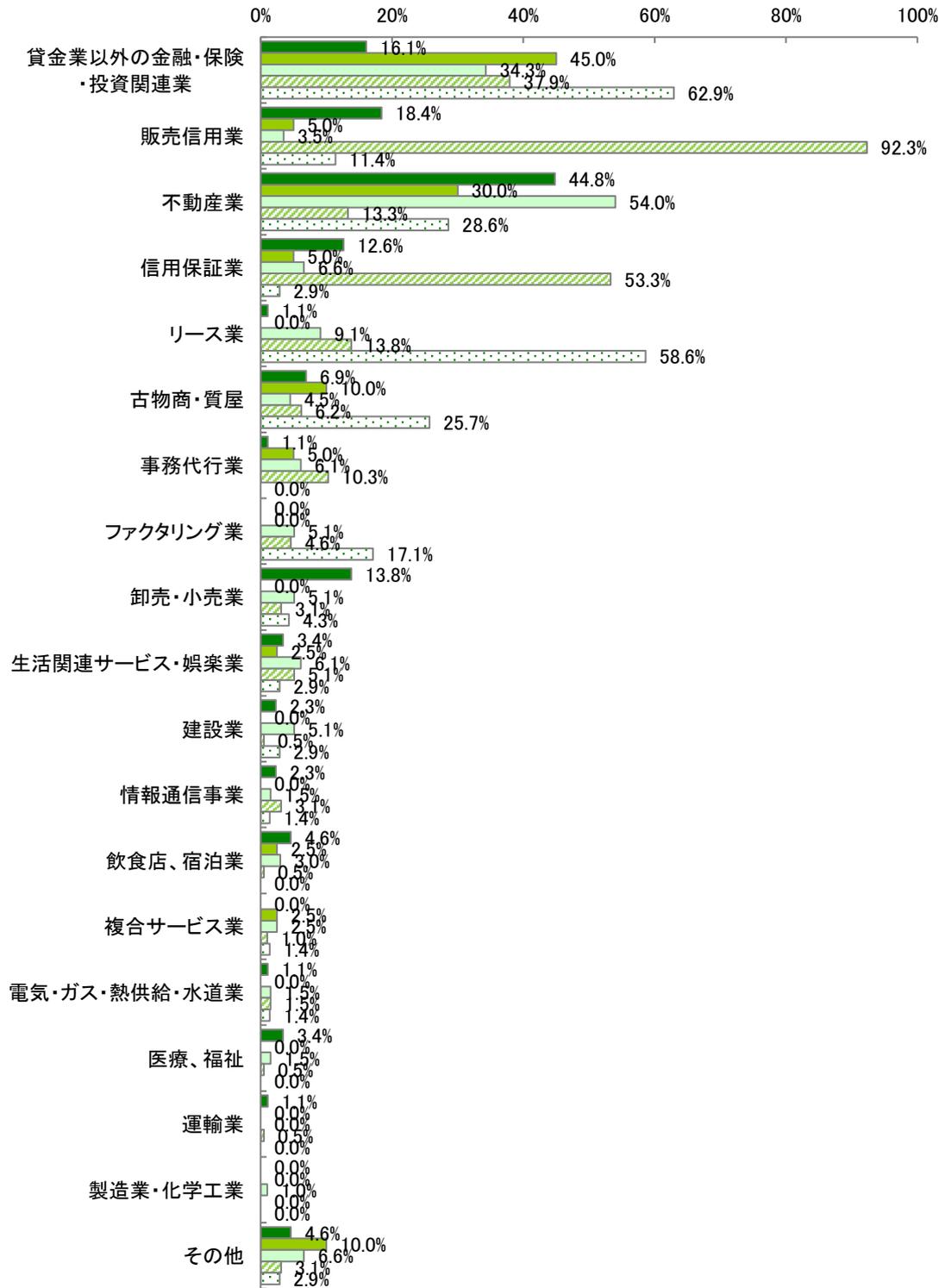
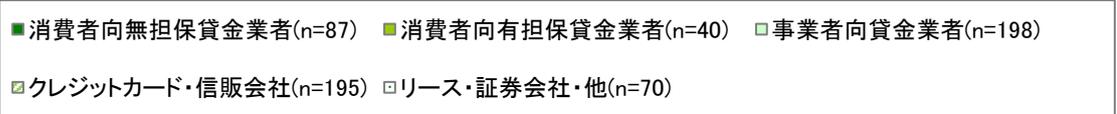
※「貸金業以外の金融・保険代理業等」とは、証券会社などの金融商品取引業者や保険代理業等を指す。

【兼業している貸金業以外の業種(複数回答)__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。

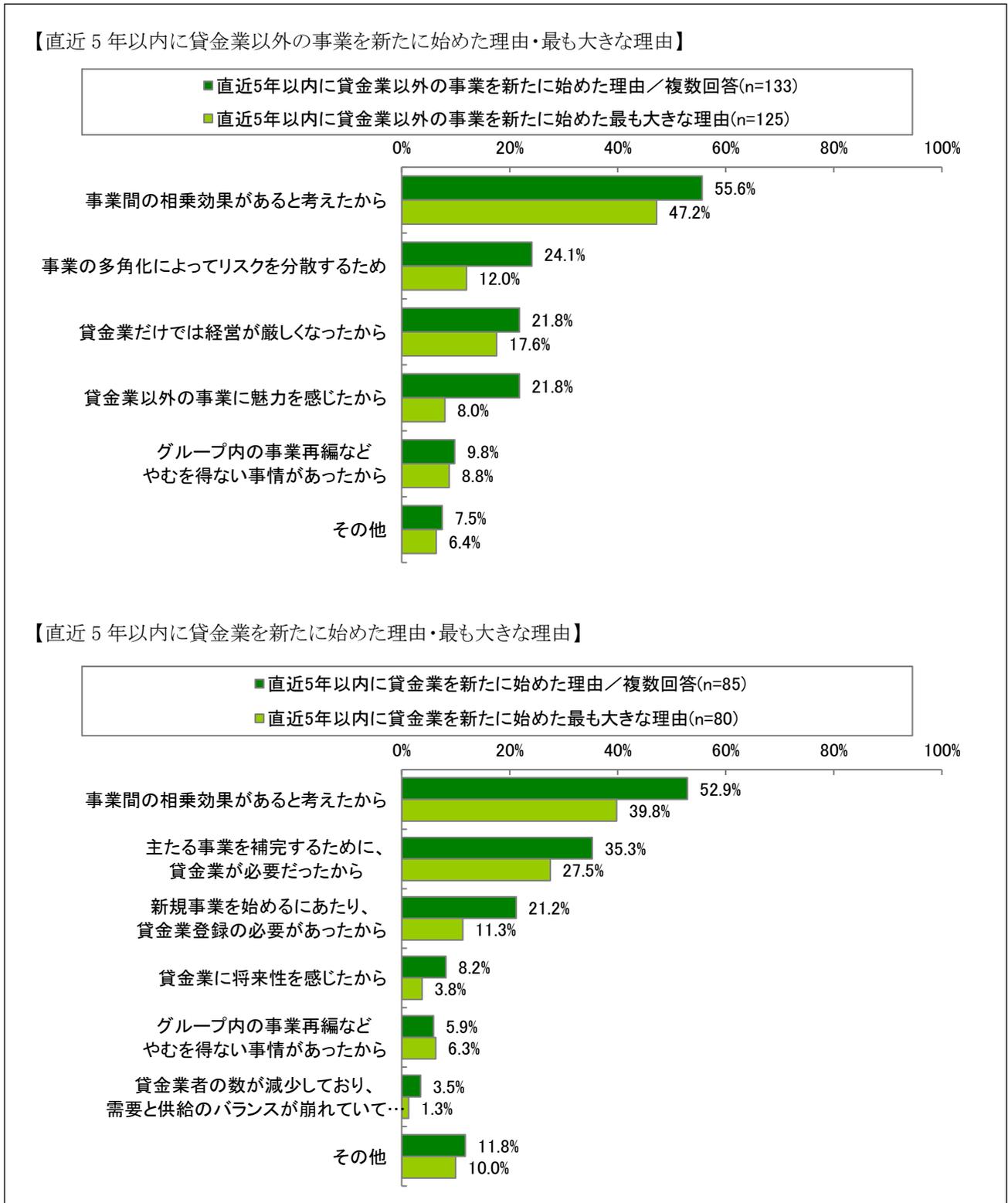
【兼業している貸金業以外の業種(複数回答)―業態別】



※「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。

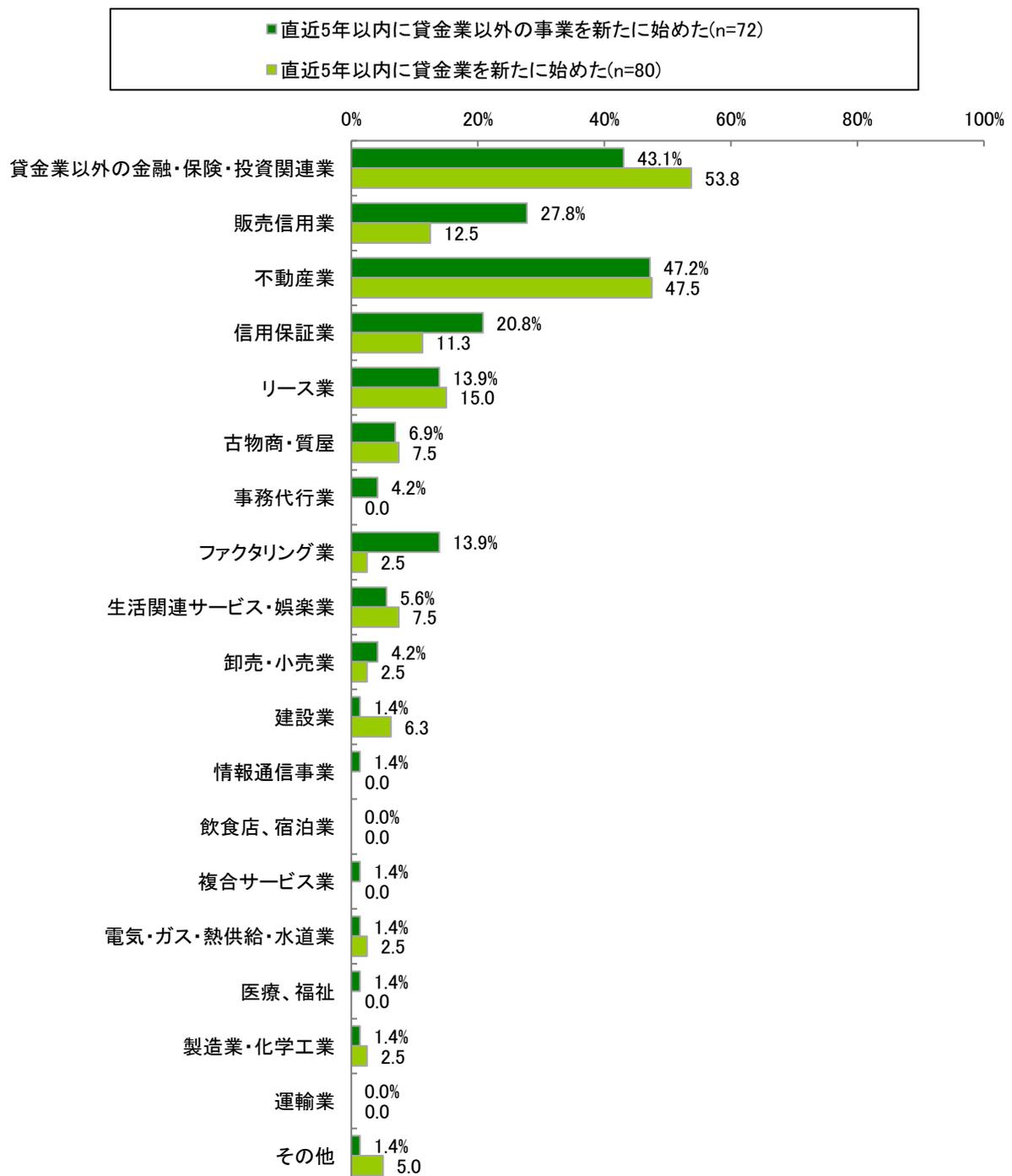
- 直近5年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由についてみると、「事業間の相乗効果があると考えたから」が55.6%と最も高く、次いで「事業の多角化によってリスクを分散するため」が24.1%、「貸金業だけでは経営が厳しくなったから」が21.8%となった。
- また、直近5年以内に貸金業を新たに始めた理由でも、52.9%が「事業間の相乗効果があると考えたから」と回答している。

<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>



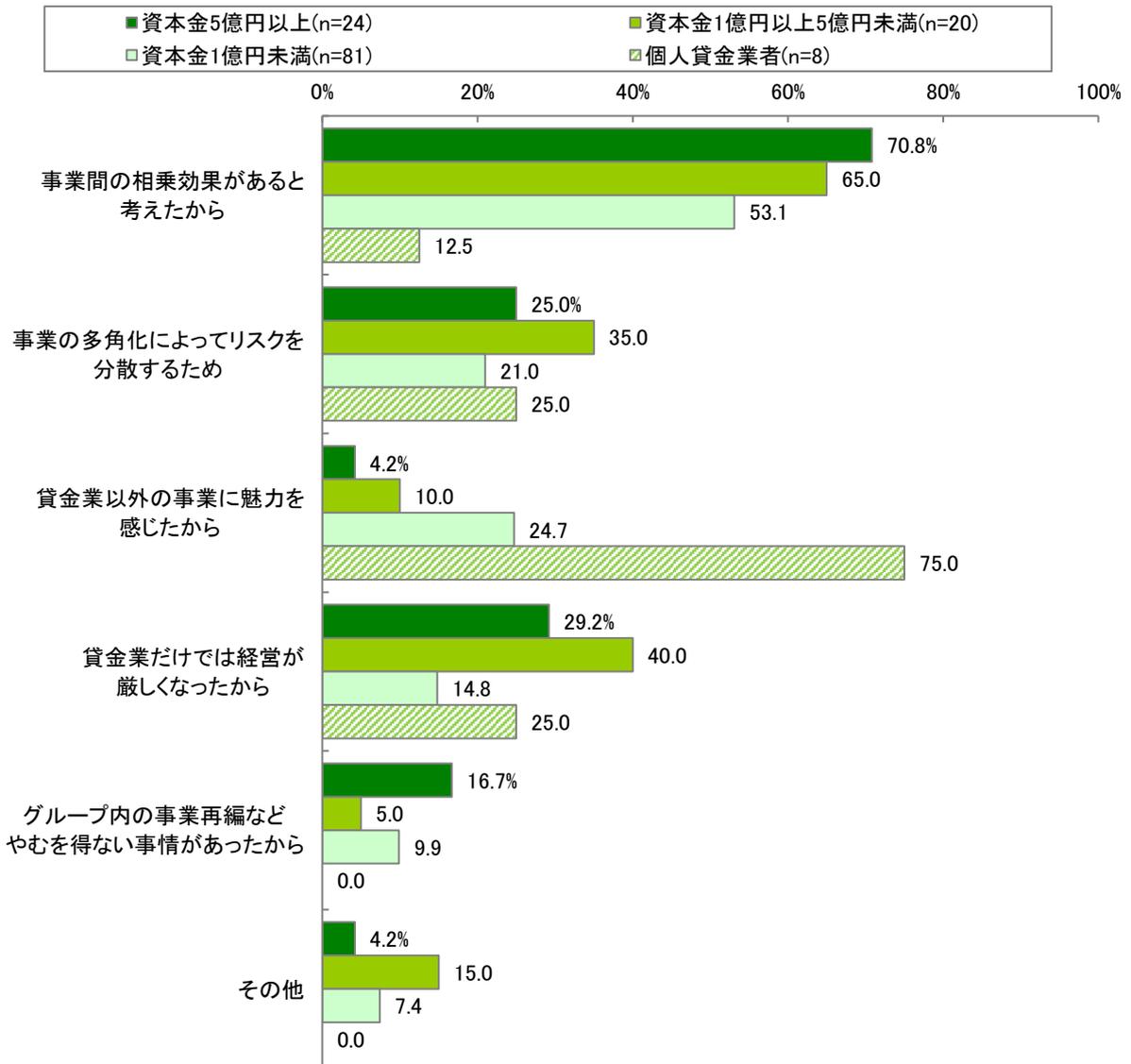
- 直近5年以内に貸金業以外の事業との兼業を始めた理由で「事業間の相乗効果があると考えたから」と回答した貸金業者の兼業している業種をみると、貸金業以外の事業を新たに始めた貸金業者では「不動産業」と回答した割合が47.2%と最も高く、次いで「貸金業以外の金融・保険・投資関連業」が43.1%、「販売信用業」が27.8%となった。
- また、直近5年以内に貸金業を新たに始めたと回答した貸金業者では53.8%が「貸金業以外の金融・保険・投資関連業」と回答している。

【「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】



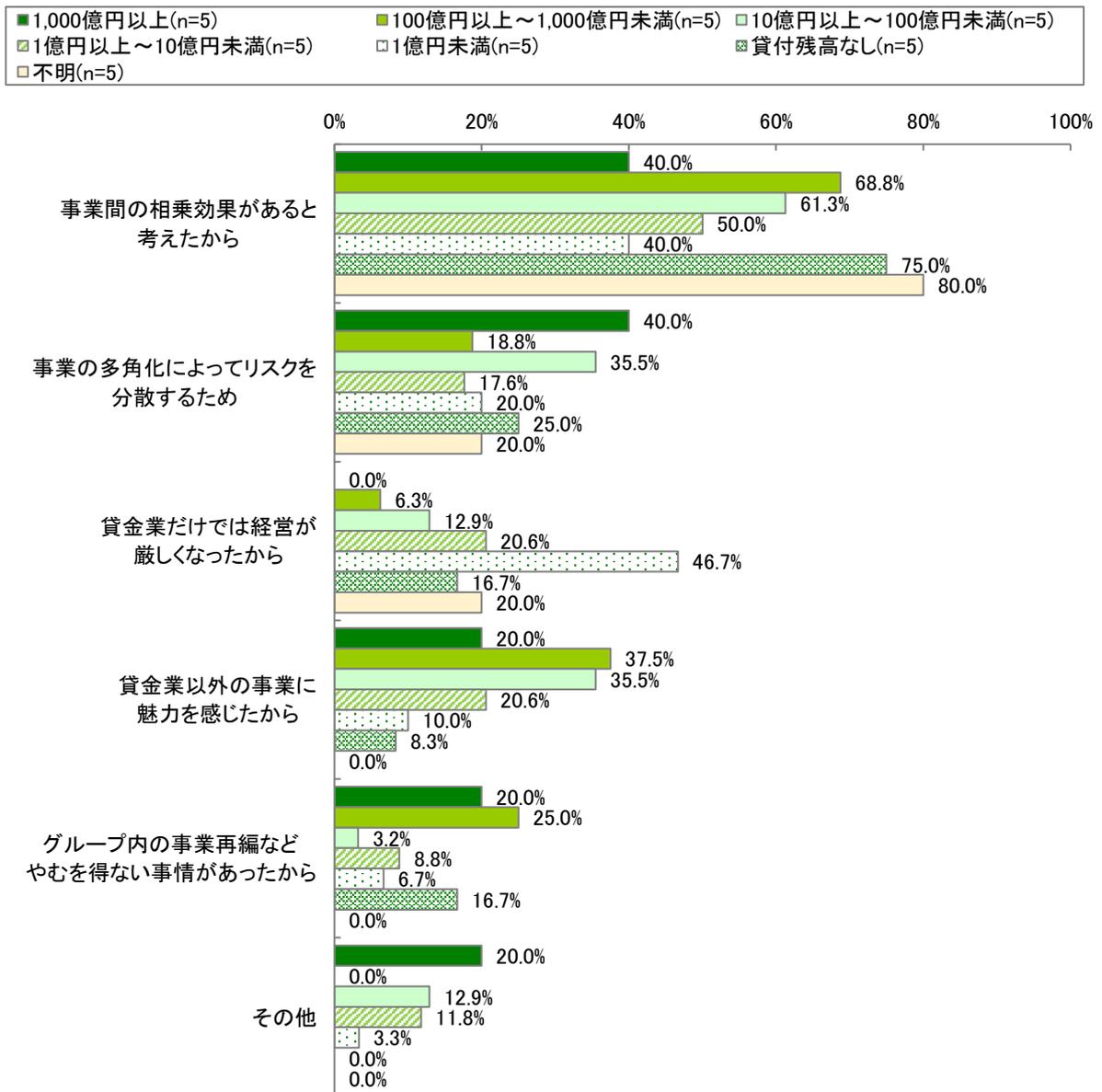
- 貸金業者の事業規模別に直近 5 年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由をみると、資本金 5 億円以上、1 億円以上～5 億円未満、個人貸金業者では、「事業間の相乗効果があると考えたから」がそれぞれ 70.8%、65.0%、53.1%と最も高くなっている一方で、資本金 1 億円未満の貸金業者では、75.0%が「貸金業以外の事業に魅力を感じたから」と回答している。

【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 1,000 億円以上、100 億円以上～1,000 億円未満、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 40.0%、68.8%、61.3%、50.0%、75.0%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、46.7% 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。

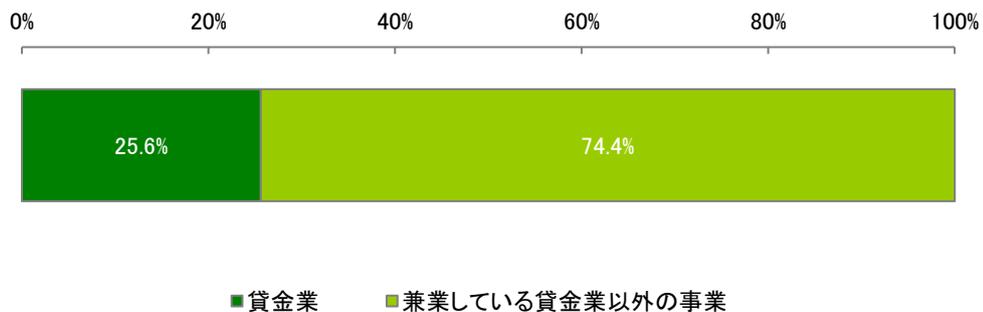
【直近 5 年以内に貸金業以外の事業を新たに始めた理由__貸付残高規模別】



- 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25.6%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40.2%、52.6%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29.2%、11.6%、14.0%となっている。

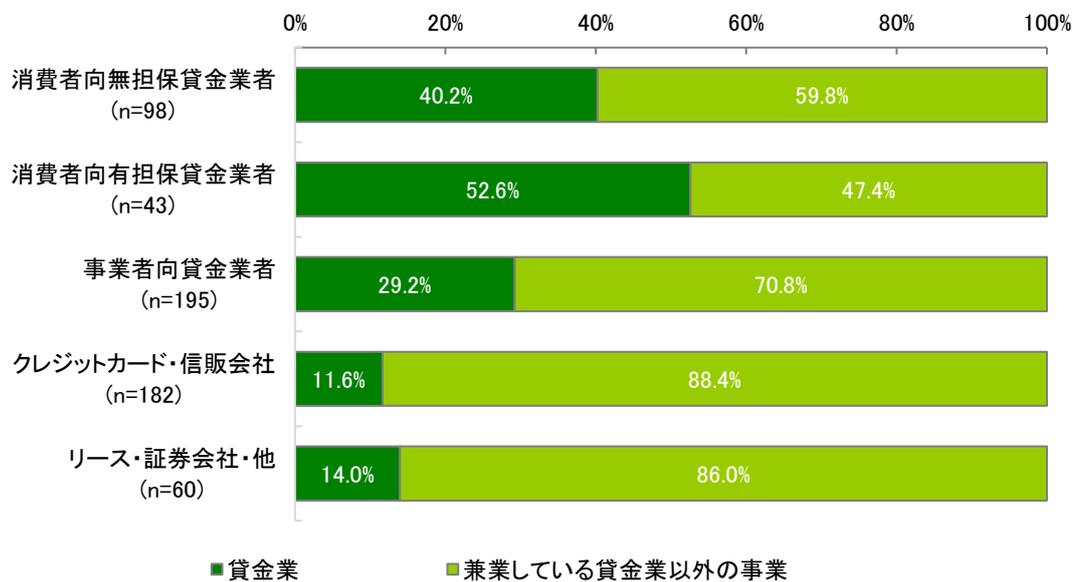
<図 6: 貸金業と兼業している貸金業以外の事業との収益割合>

【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=584】



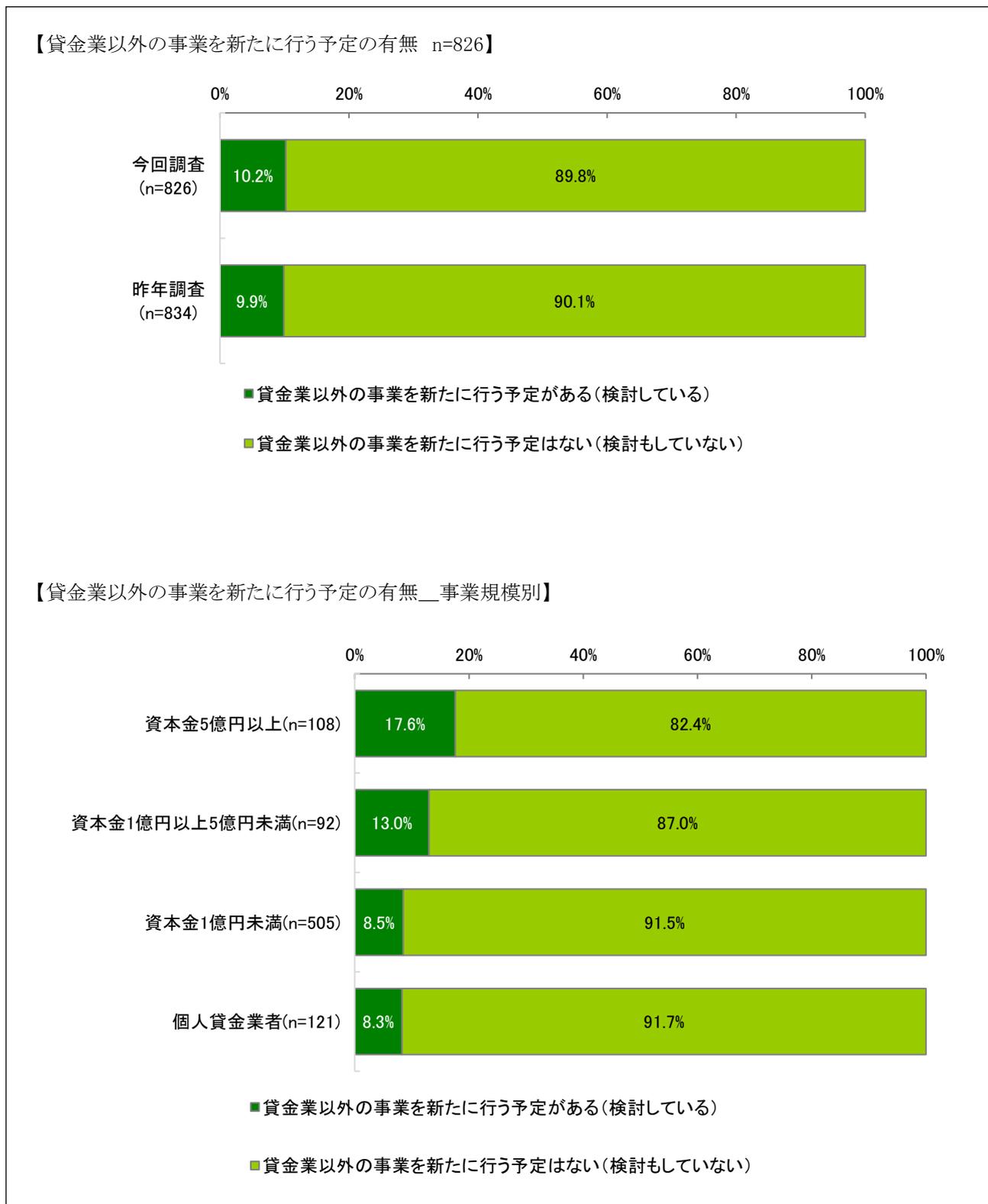
※各社の貸金業と兼業事業の収益の割合の平均を算出

【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】



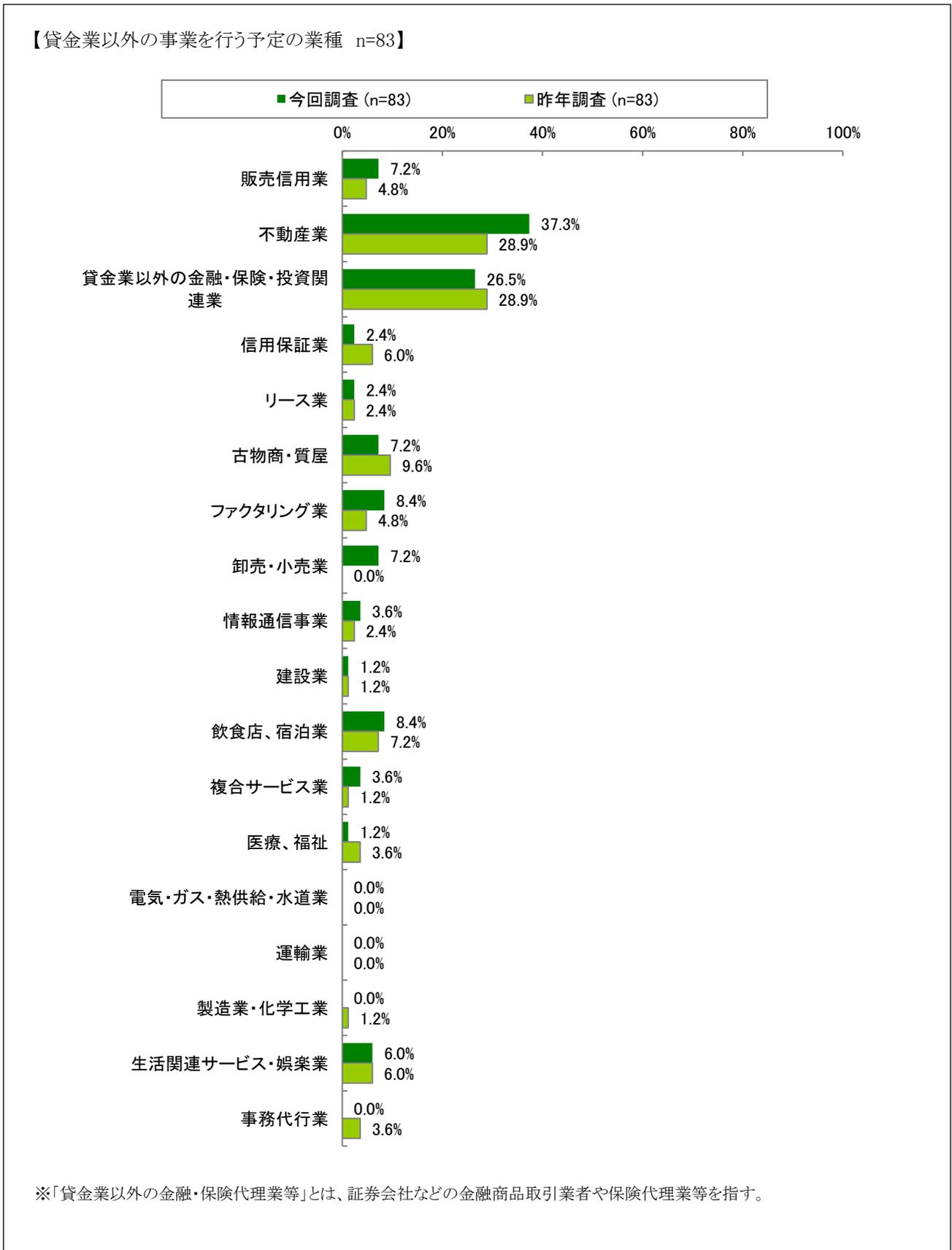
- 今後貸金業以外の事業を新たに行う予定の有無については、10.2%が「貸金業以外の事業を新たに行う予定がある」と回答しており、事業規模が大きくなるほどその割合が高くなっている。

<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」が37.3%と最も高く、次いで「貸金業以外の金融・保険・投資関連業」が26.5%、「ファクタリング業」、「飲食店、宿泊業」がそれぞれ8.4%となった。

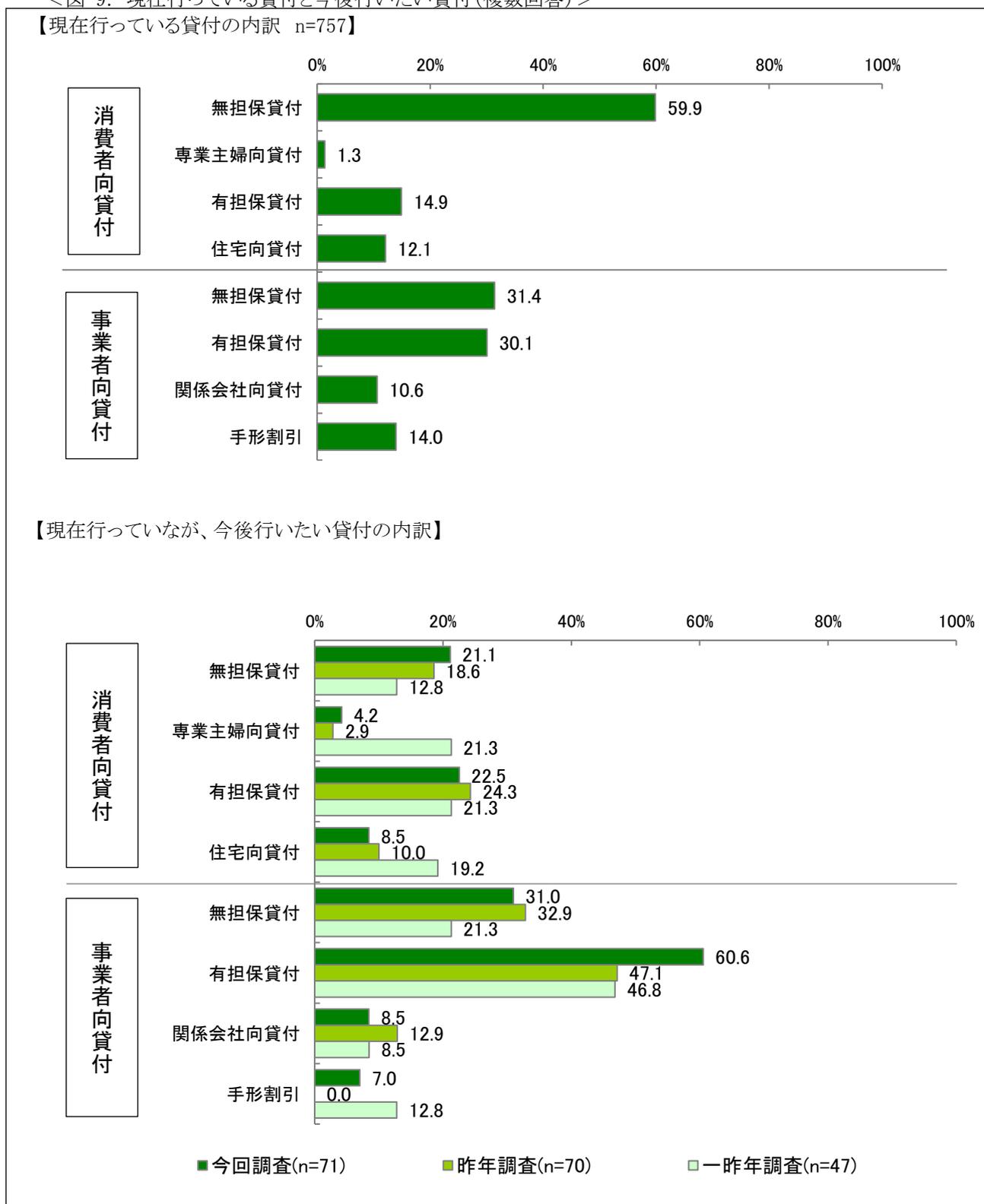
<図 8: 貸金業以外の事業を行う予定の業種(複数回答)>



2.2 貸金業者の実像と動態

- 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 59.9%と最も高く、次いで「事業者向有担保貸付」が 31.4%、「事業者向無担保貸付」が 30.1%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 71 社における今後行いたい貸付の内訳をみると、60.6%が「事業者向有担保貸付」と回答している。

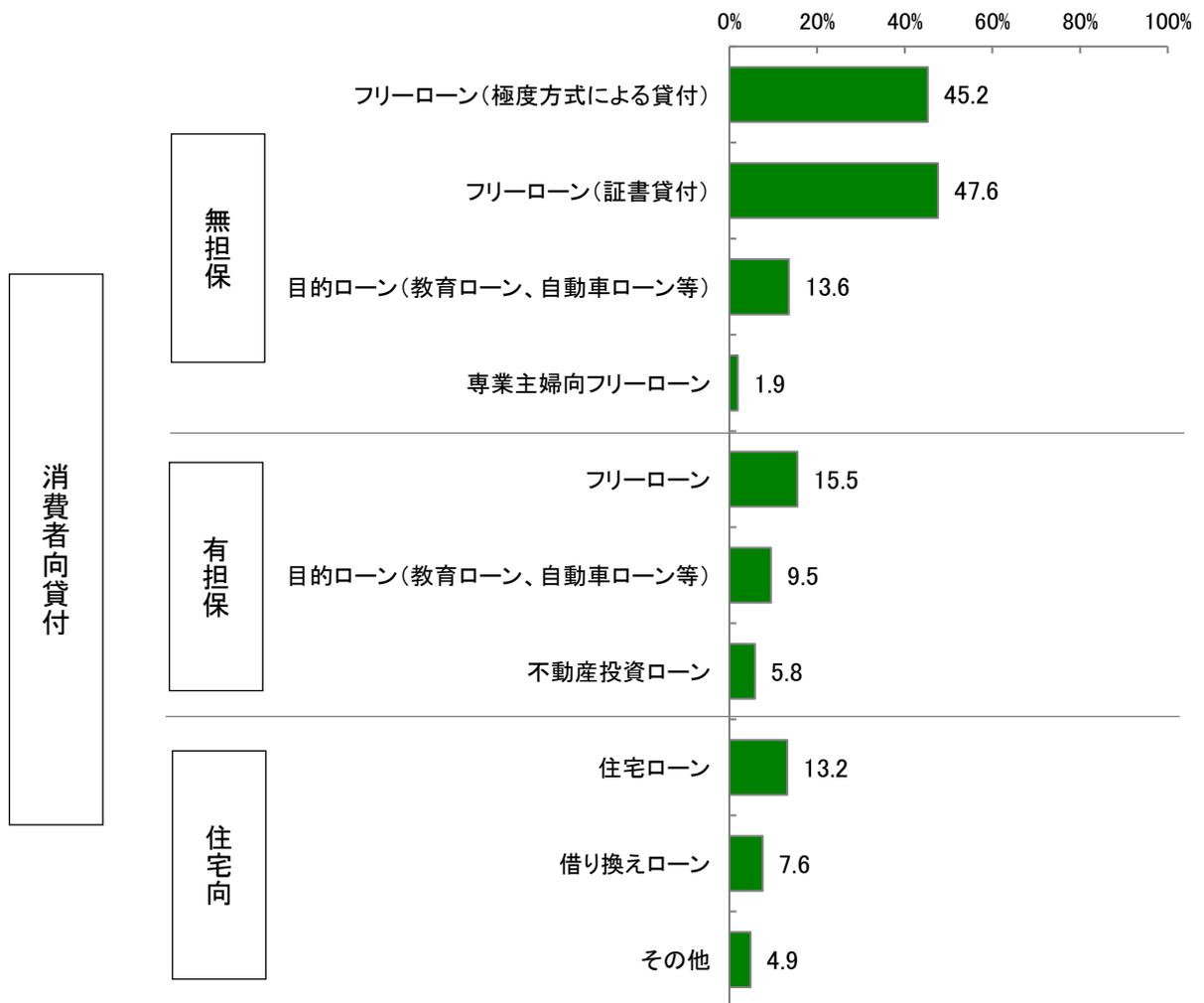
<図 9: 現在行っている貸付と今後行いたい貸付(複数回答)>



- 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47.6%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45.2%、「有担保貸付のフリーローン」が15.5%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=515】

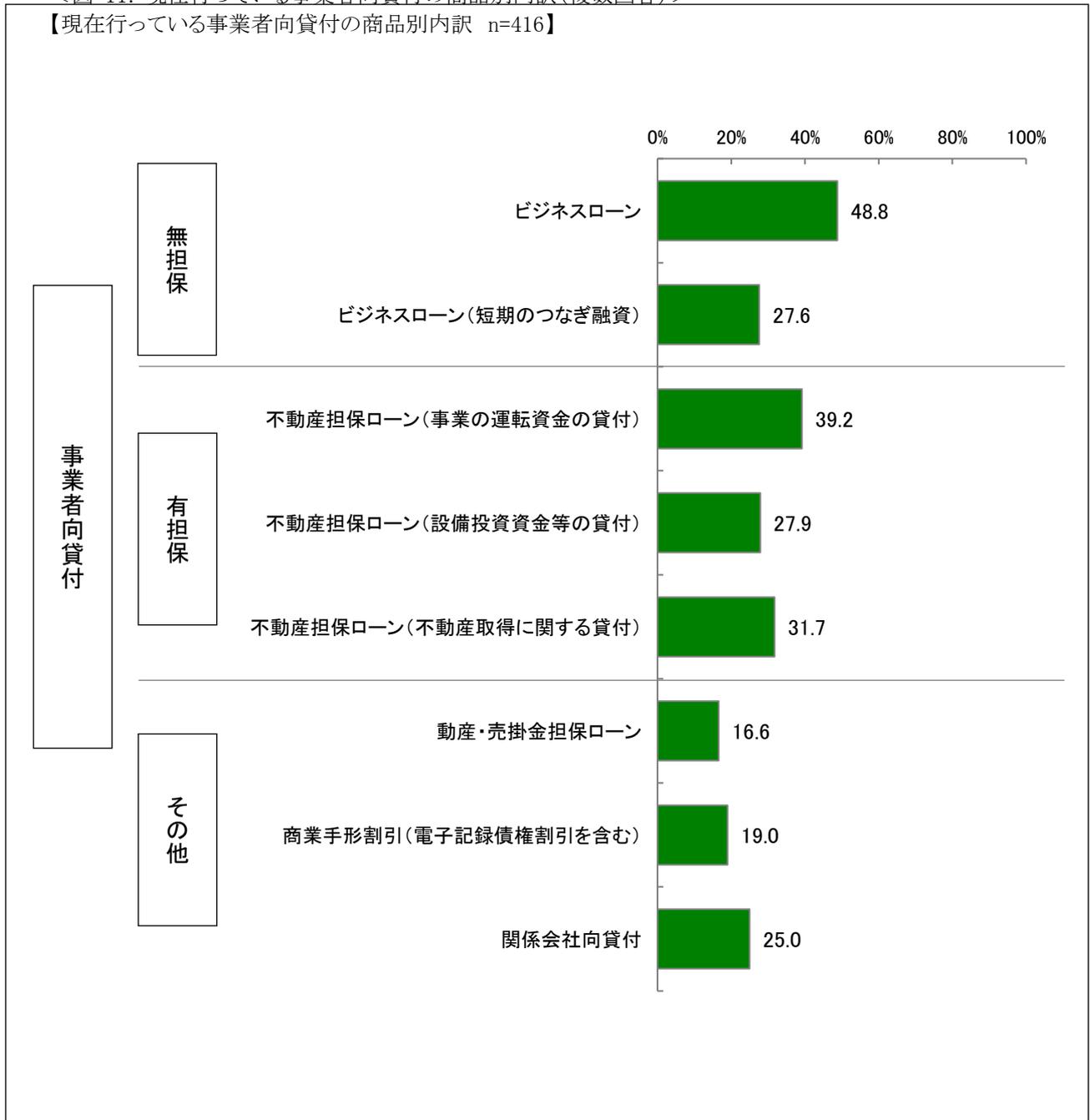


※専業主婦向フリーローンには、「極度方式による貸付」と「証書貸付」等を含む

- 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48.8%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39.2%、「有担保貸付の不動産担保ローン（不動産取得）」が31.7%となった。

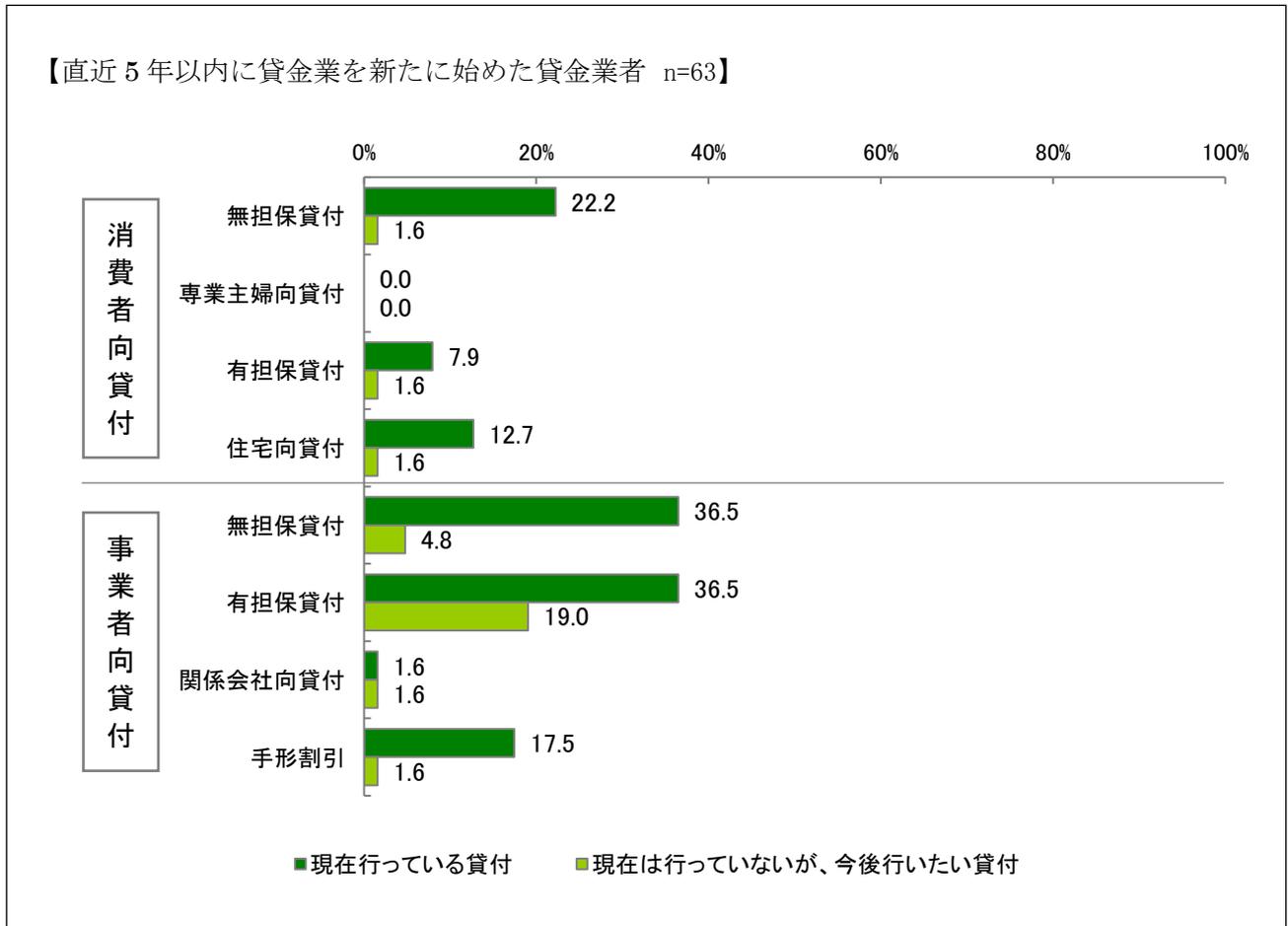
<図 11: 現在行っている事業者向貸付の商品別内訳(複数回答)>

【現在行っている事業者向貸付の商品別内訳 n=416】



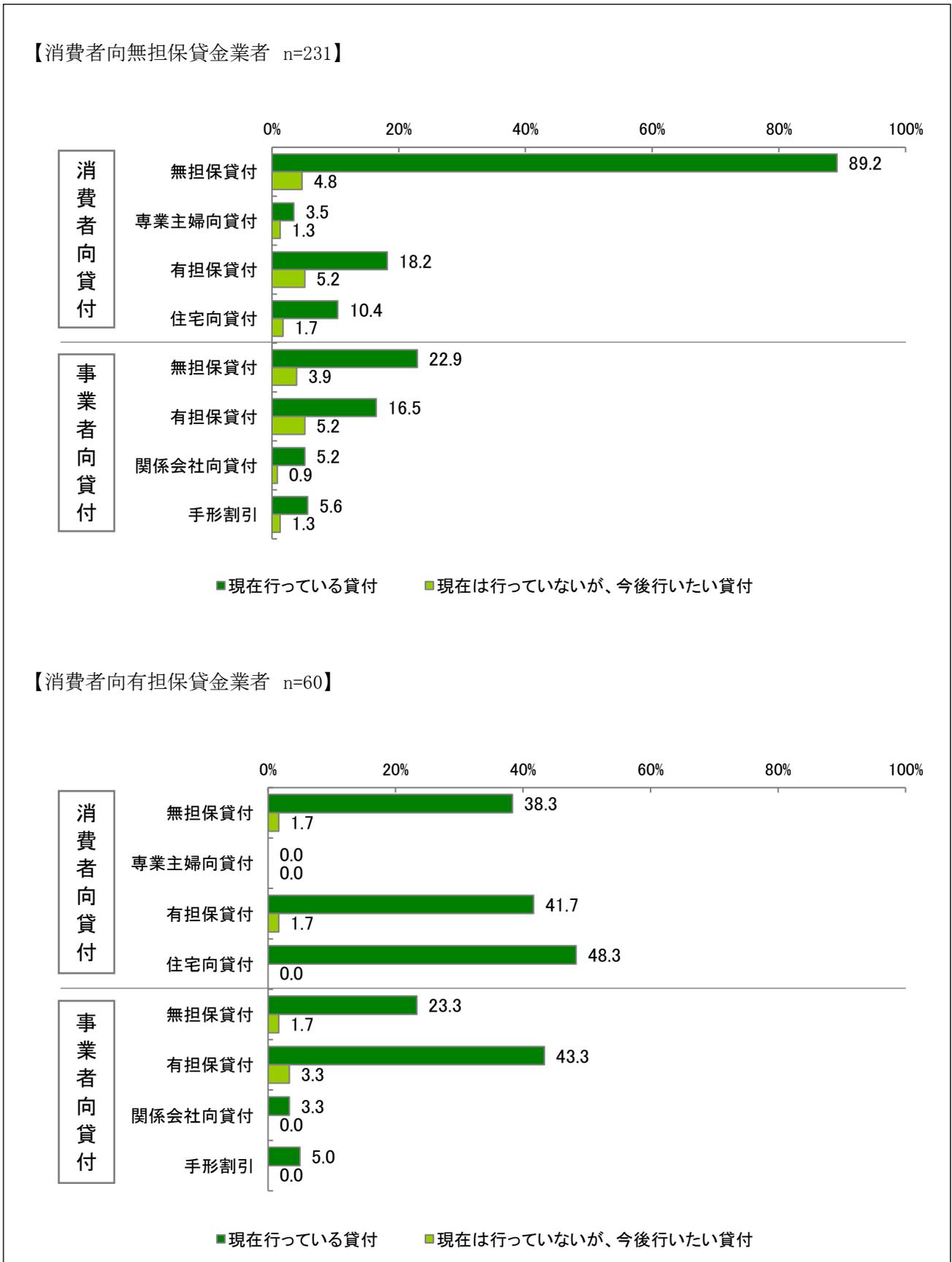
- 直近 5 年以内に貸金業を新たに始めた貸金業者における現在行っている貸付と今後行いたい貸付についてみると、現在行っている貸付では、「事業者向け無担保貸付」と「事業者向け有担保貸付」が 36.5%と最も高くなっている。一方、今後行いたい貸付では、「事業者向け有担保貸付」が 19.0%と最も高く、次いで「事業者向け無担保貸付」が 4.8%と続いている。

<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)>

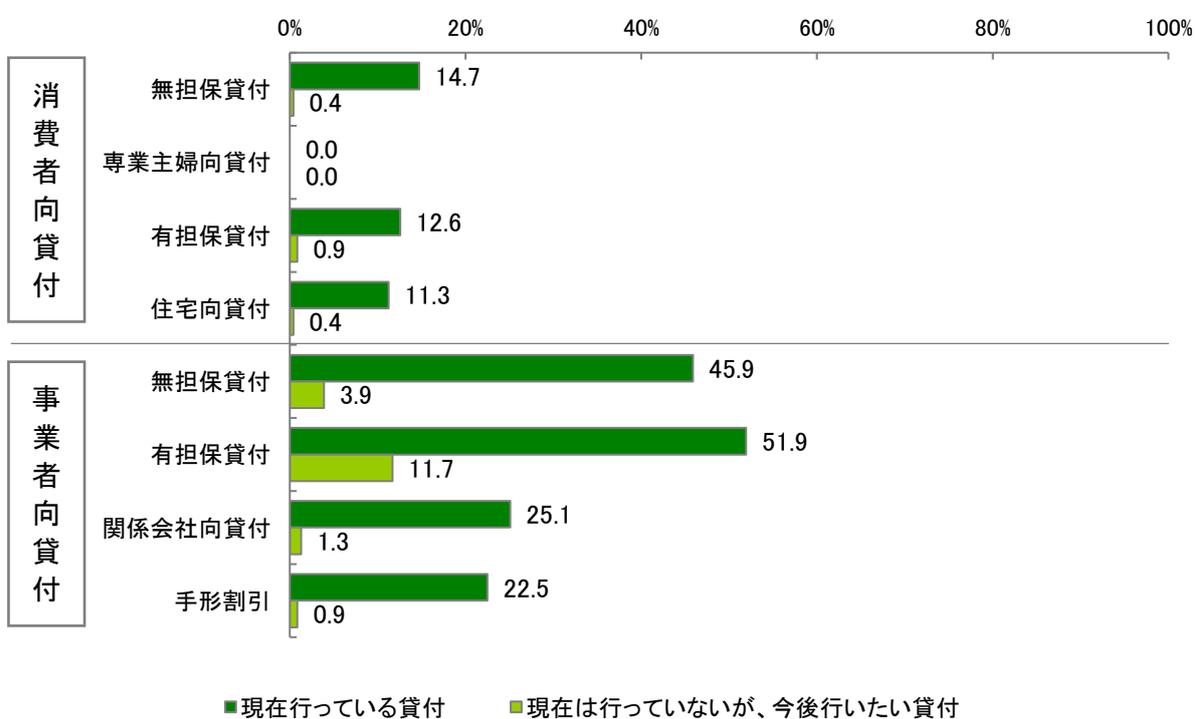


- 貸金業者の業態別に現在行っている貸付と今後行いたい貸付をみると、それぞれの業態の特色に応じた貸付を行っている姿がうかがえる。

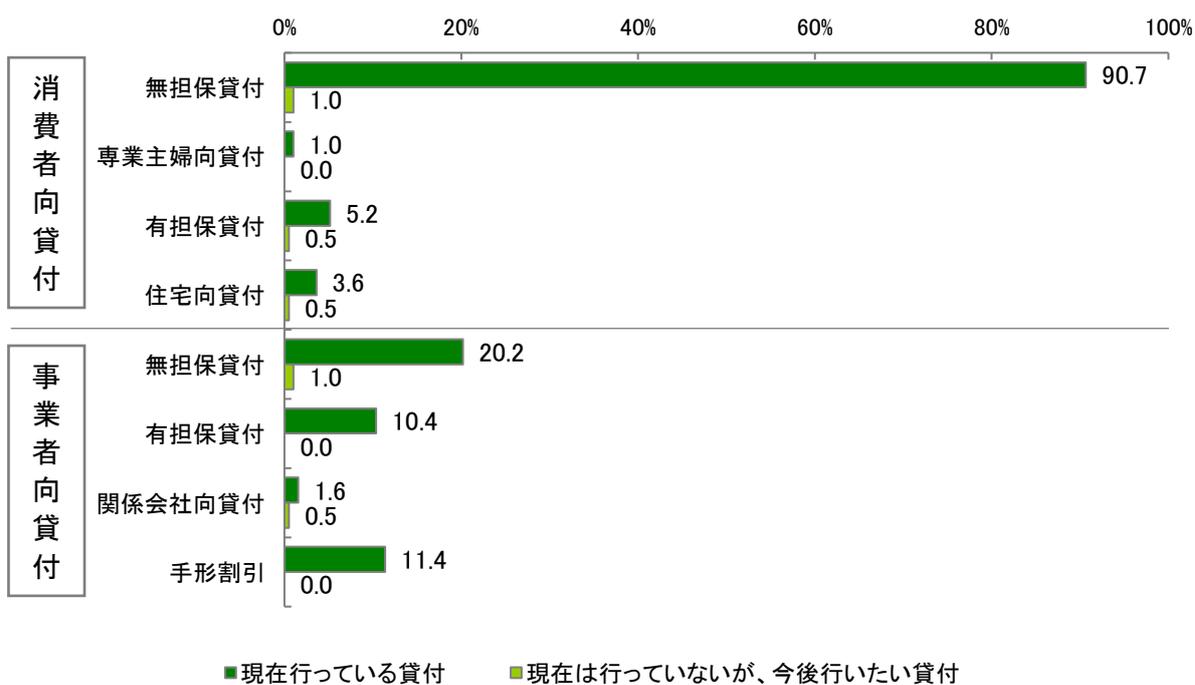
<図 13: 現在行っている貸付と今後行いたい貸付(業態別)>



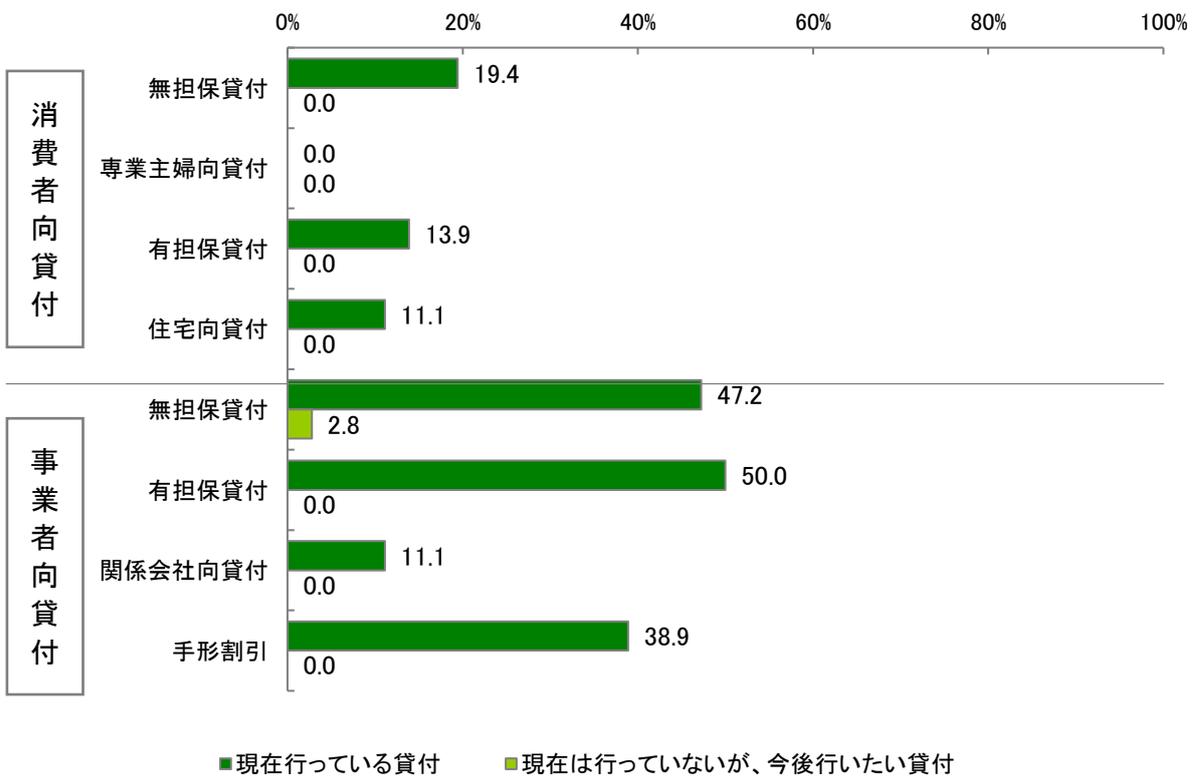
【事業者向貸金業者 n=231】



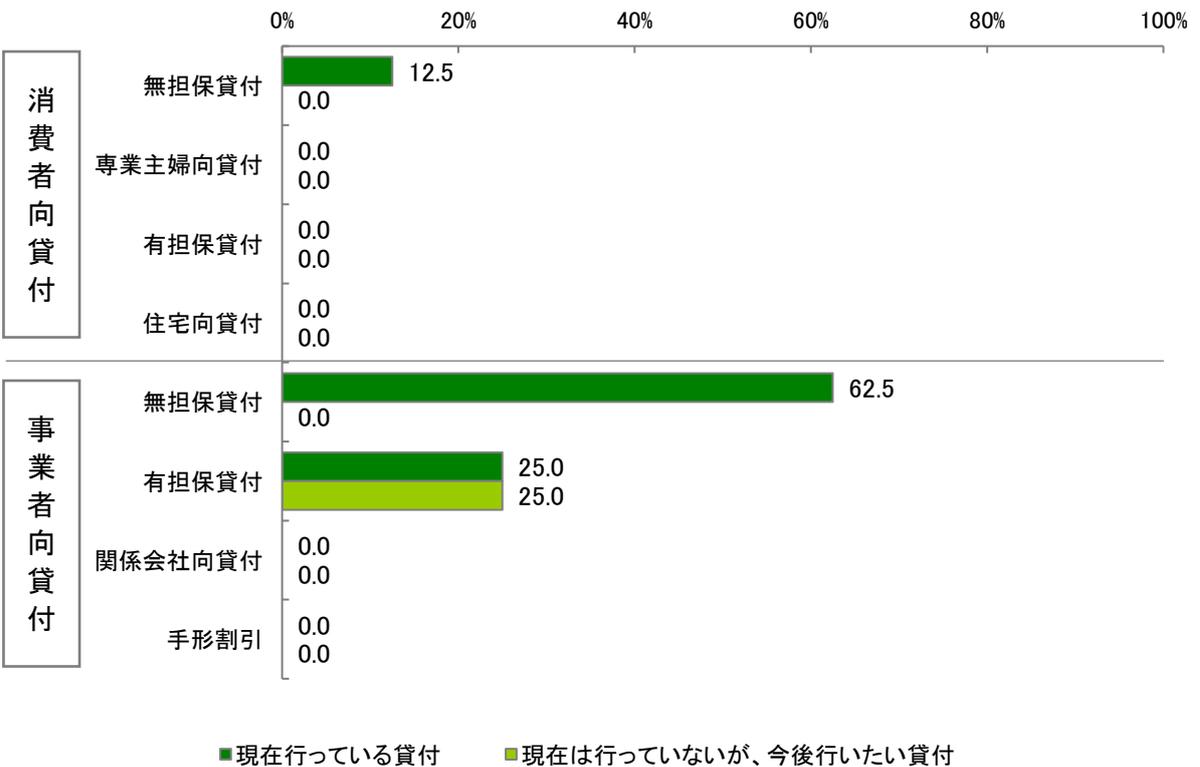
【クレジットカード・信販会社 n=193】



【リース・証券会社・他 n=36】



【非営利特例対象法人等 n=8】

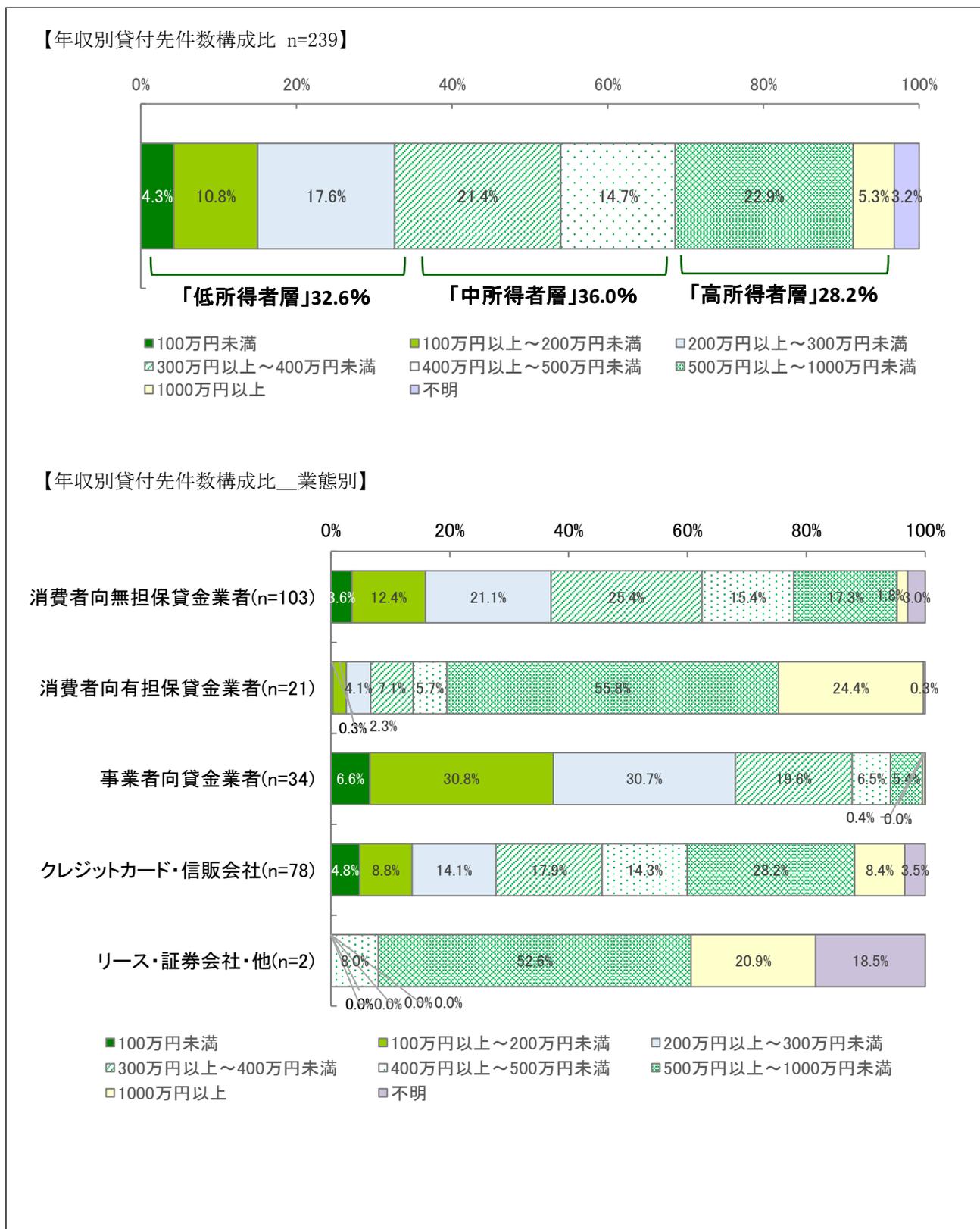


2.3 主な貸付先の状況

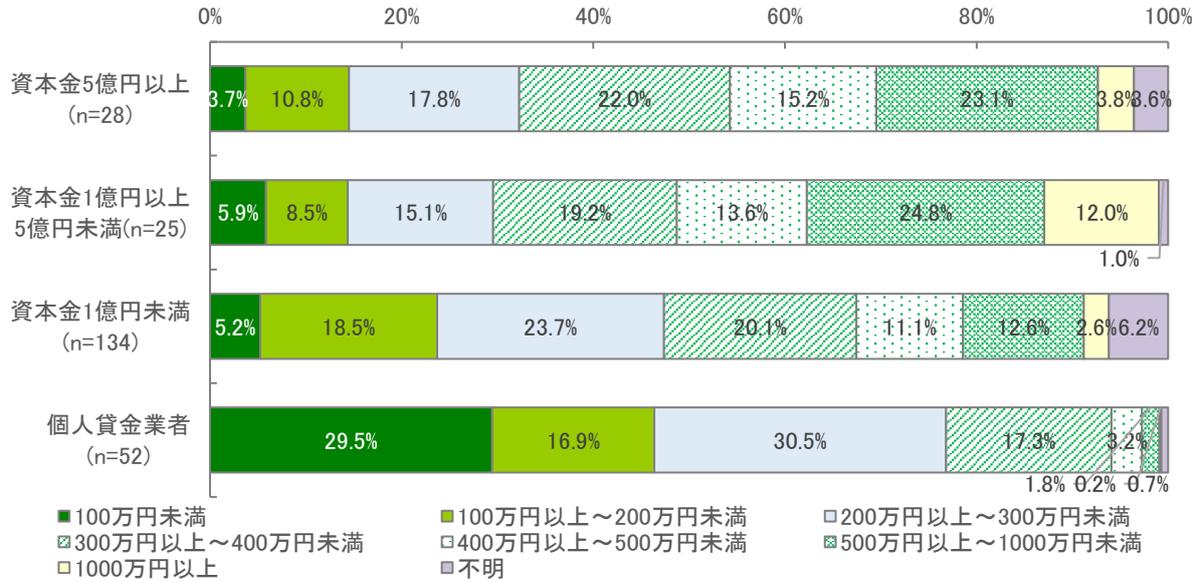
2.3.1 消費者向貸付

- 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36.0%、「500万円以上」の高所得者層が28.2%となった。

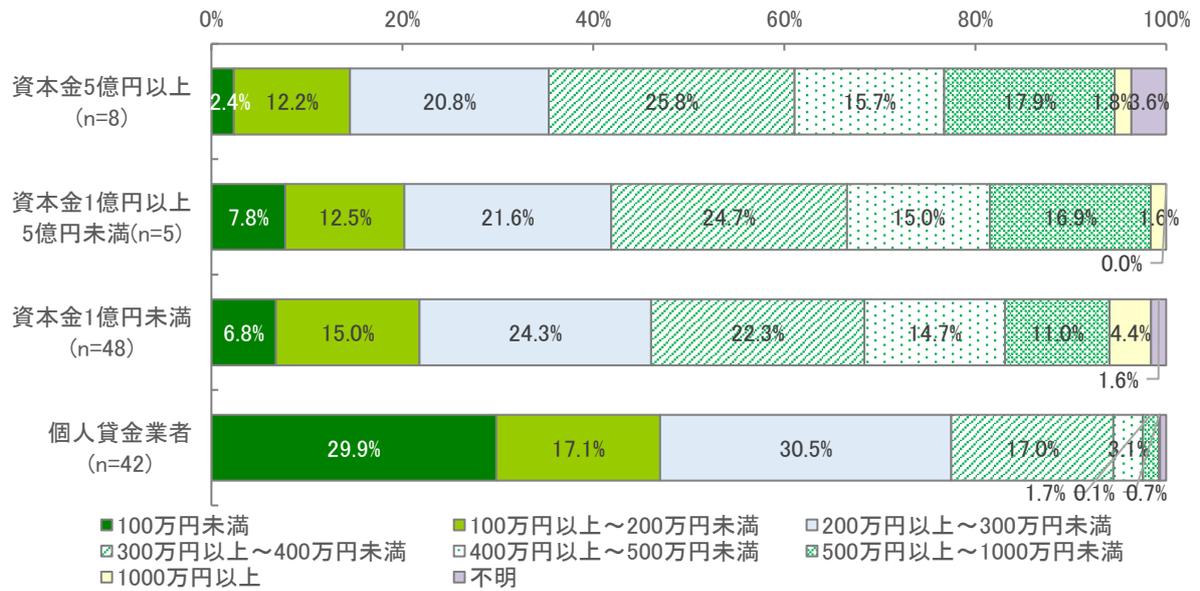
<図 14: 消費者向貸付における属性別貸付件数構成比①>



【年収別貸付先件数構成比__事業規模別】



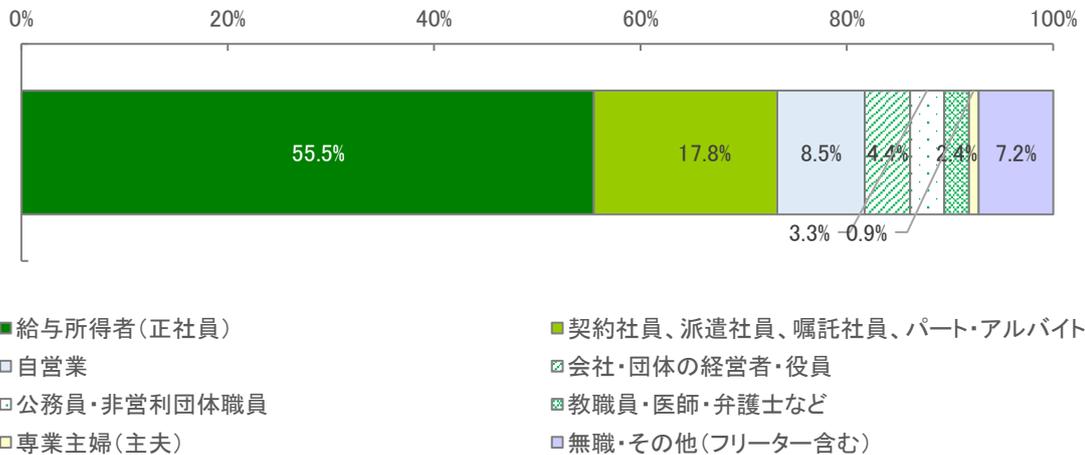
【年収別貸付先件数構成比__事業規模別(消費者向無担保貸金業者)】



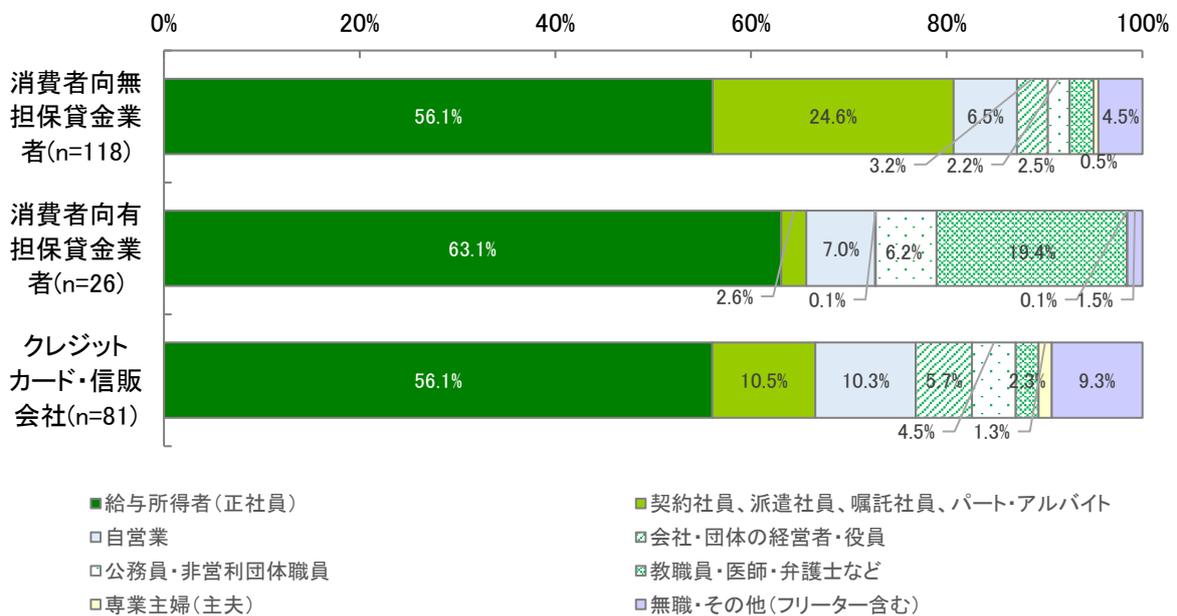
- 消費者向貸付（貸付先）における職業別の構成比をみると、「給与所得者（正社員）」が55.5%と最も高く、次いで「契約社員、派遣社員、嘱託社員、パート・アルバイト」が17.8%、「自営業」が8.5%となっている。

<図 15: 消費者向貸付における属性別貸付件数構成比②>

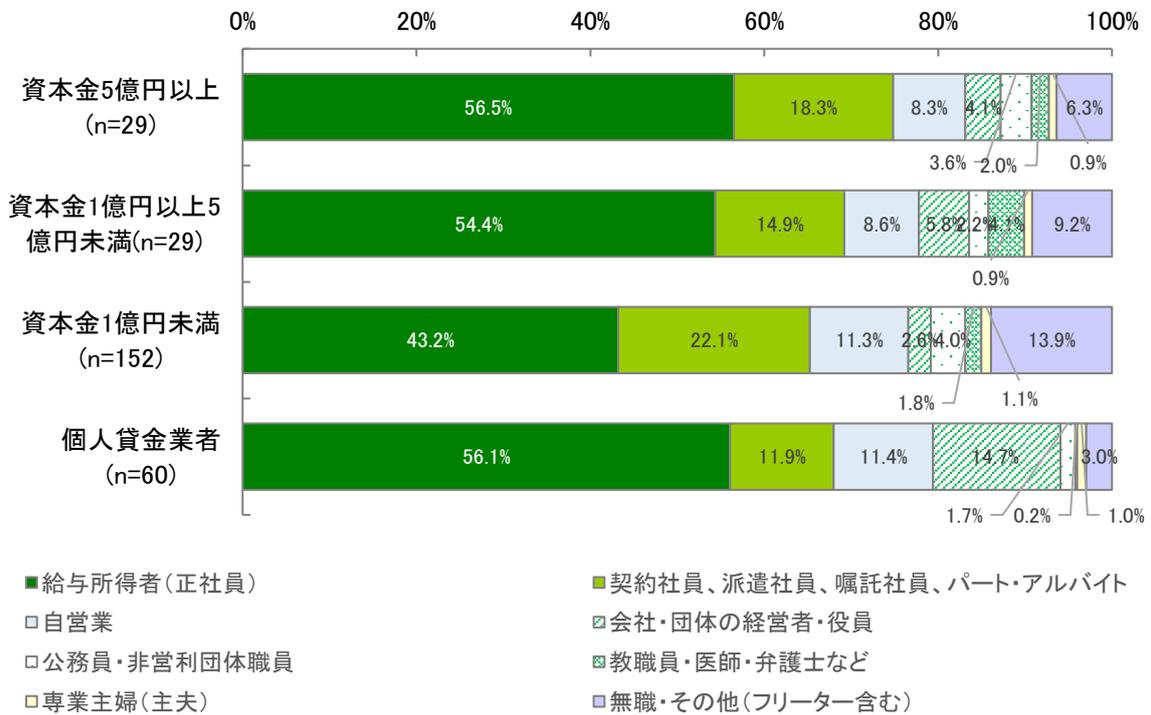
【職業別貸付先件数構成比 n=270】



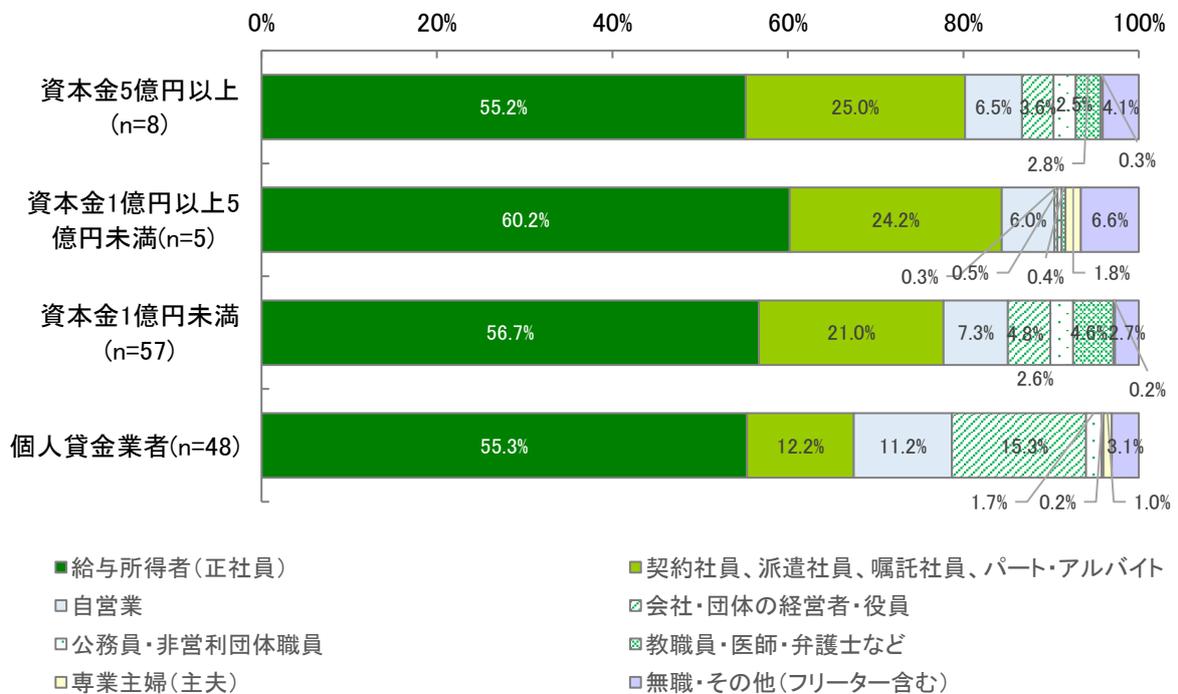
【職業別貸付先件数構成比__業態別】



【職業別貸付先件数構成比__事業規模別】

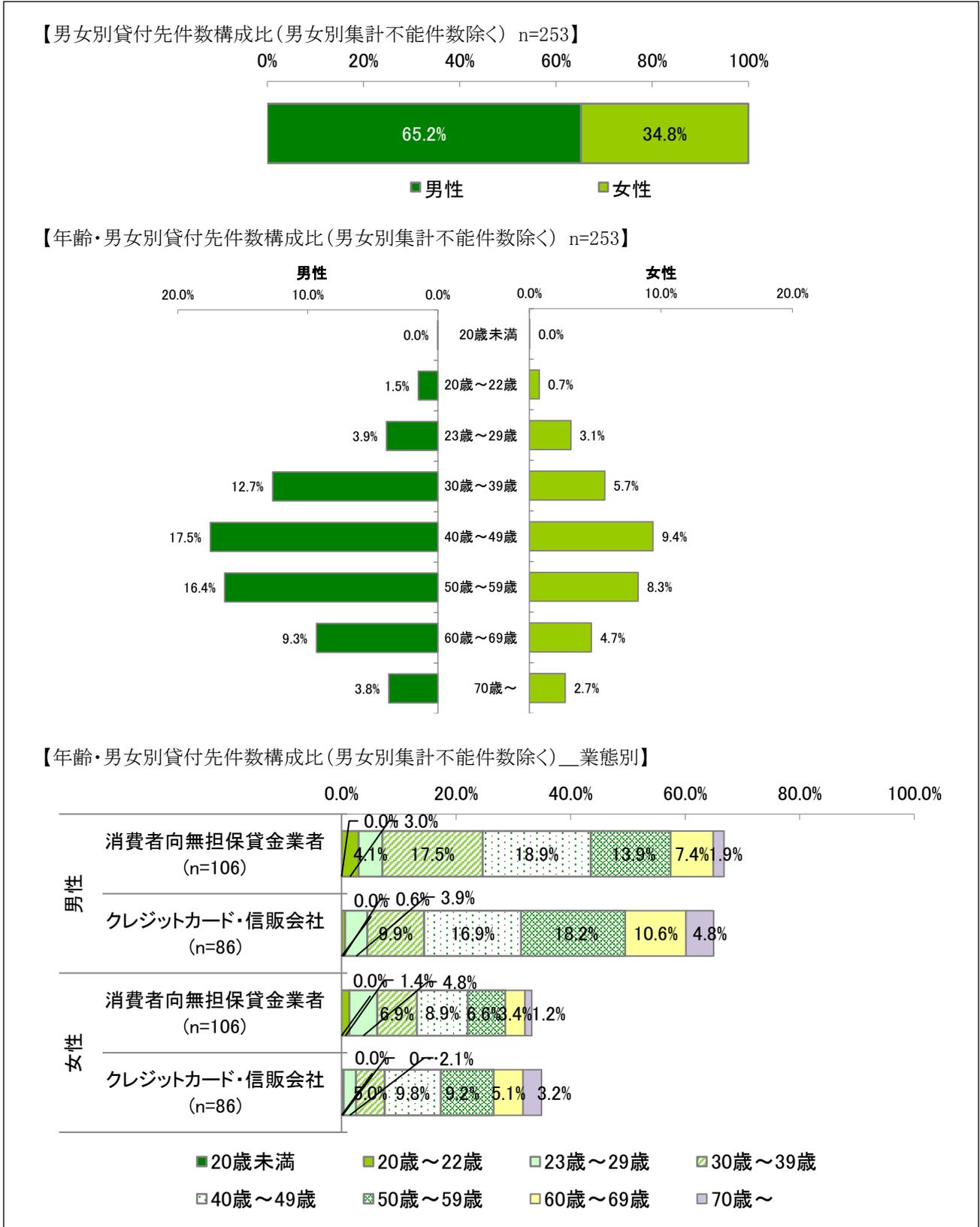


【職業別貸付先件数構成比__事業規模別(消費者向無担保貸金業者)】



- 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17.5%、女性が9.4%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、65.5%、クレジットカード・信販会社の場合では、48.7%となっている。

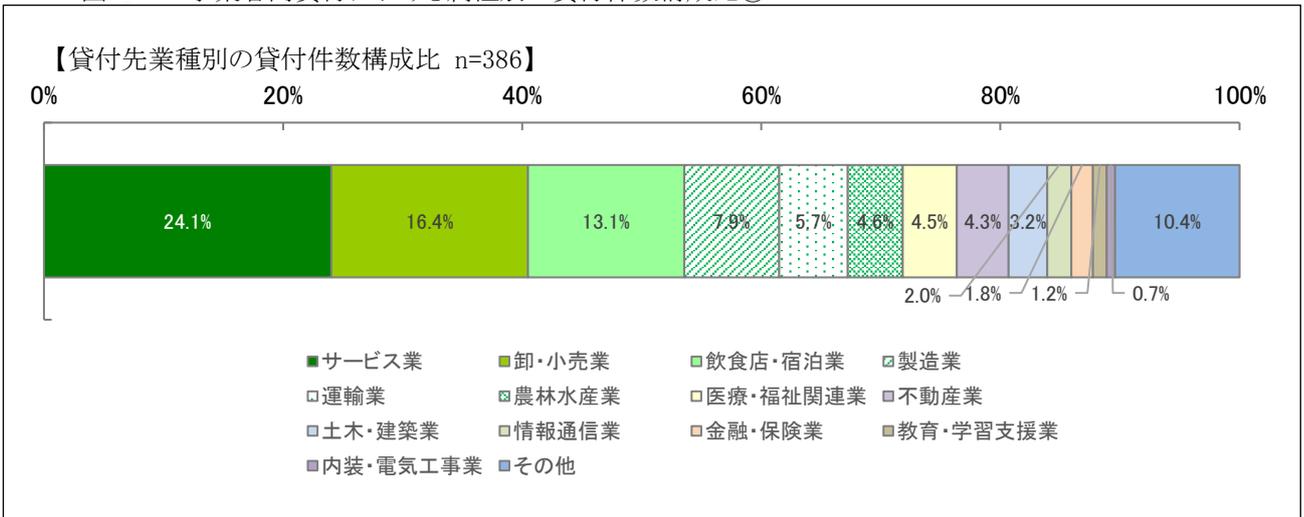
<図 16: 消費者向貸付における属性別貸付件数構成比③>



2.3.2 事業者向貸付の動向

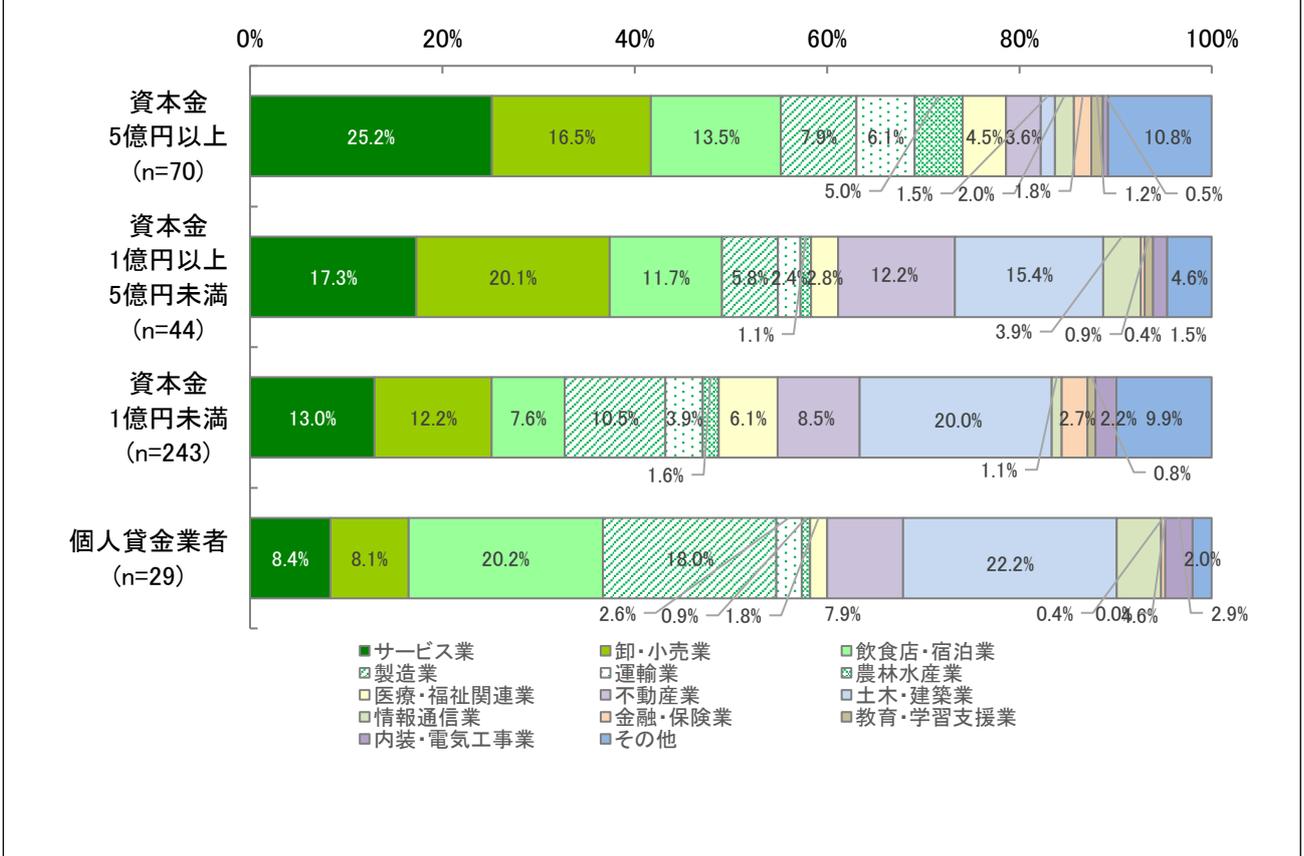
- 事業者向貸付（貸付先）における業種別の構成比をみると、「サービス業」の占める割合が24.1%と最も高く、次いで「卸・小売業」が16.4%、「飲食店・宿泊業」が13.1%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者（資本金5億円以上）においては「サービス業」が最も高く25.2%、法人貸金業者（資本金1億円から5億円未満）では「卸・小売業」が20.1%、法人貸金業者（資本金1億円未満）、個人貸金業者では「土木・建築業」がそれぞれ20.0%、22.2%と最も高くなっている。

<図 17: 事業者向貸付における属性別の貸付件数構成比①>



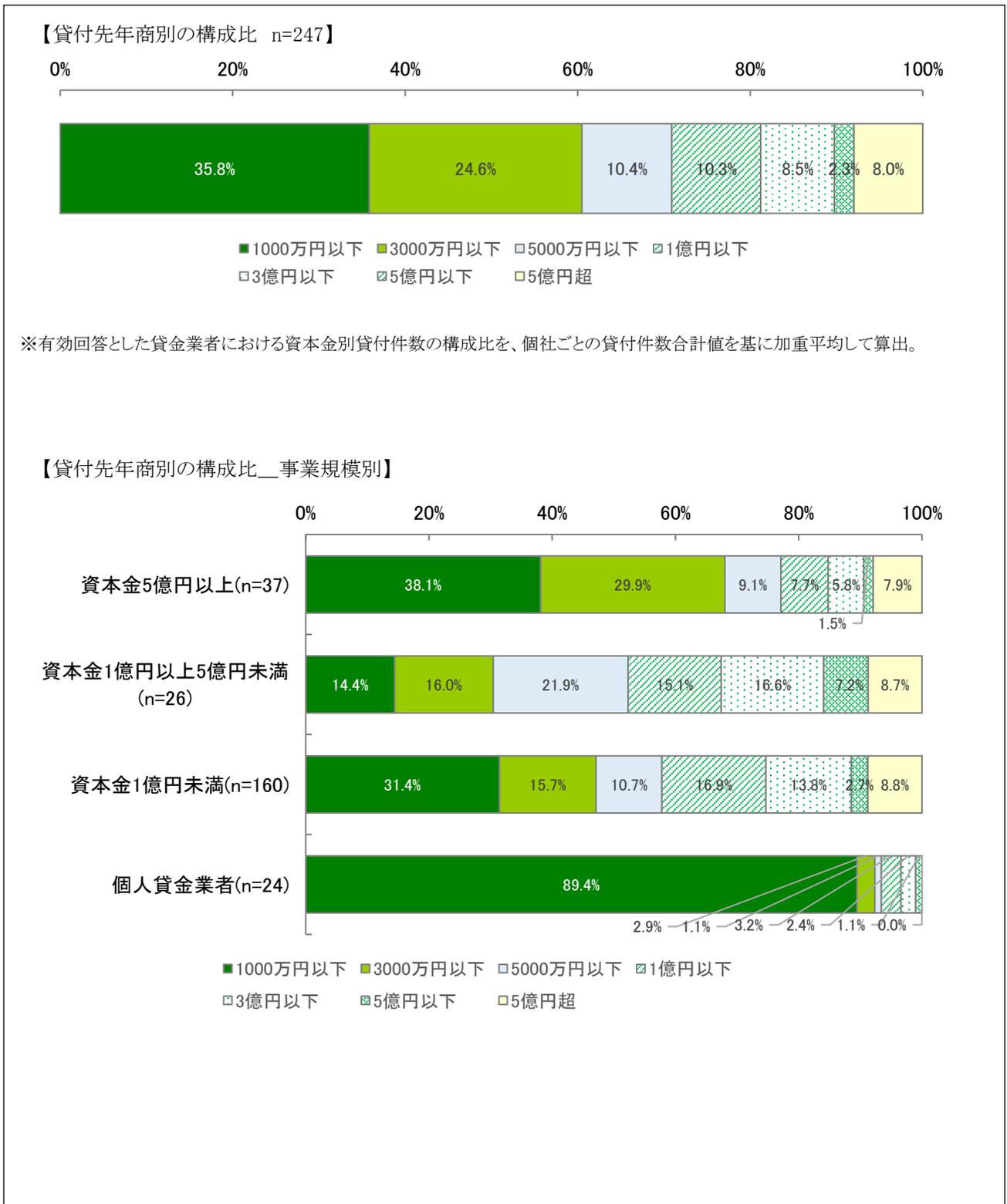
※有効回答とした貸金業者における資本金別貸付件数の構成比を、個社ごとの貸付件数合計値を基に加重平均して算出。

【貸付先業種別の貸付件数構成比__事業規模別】



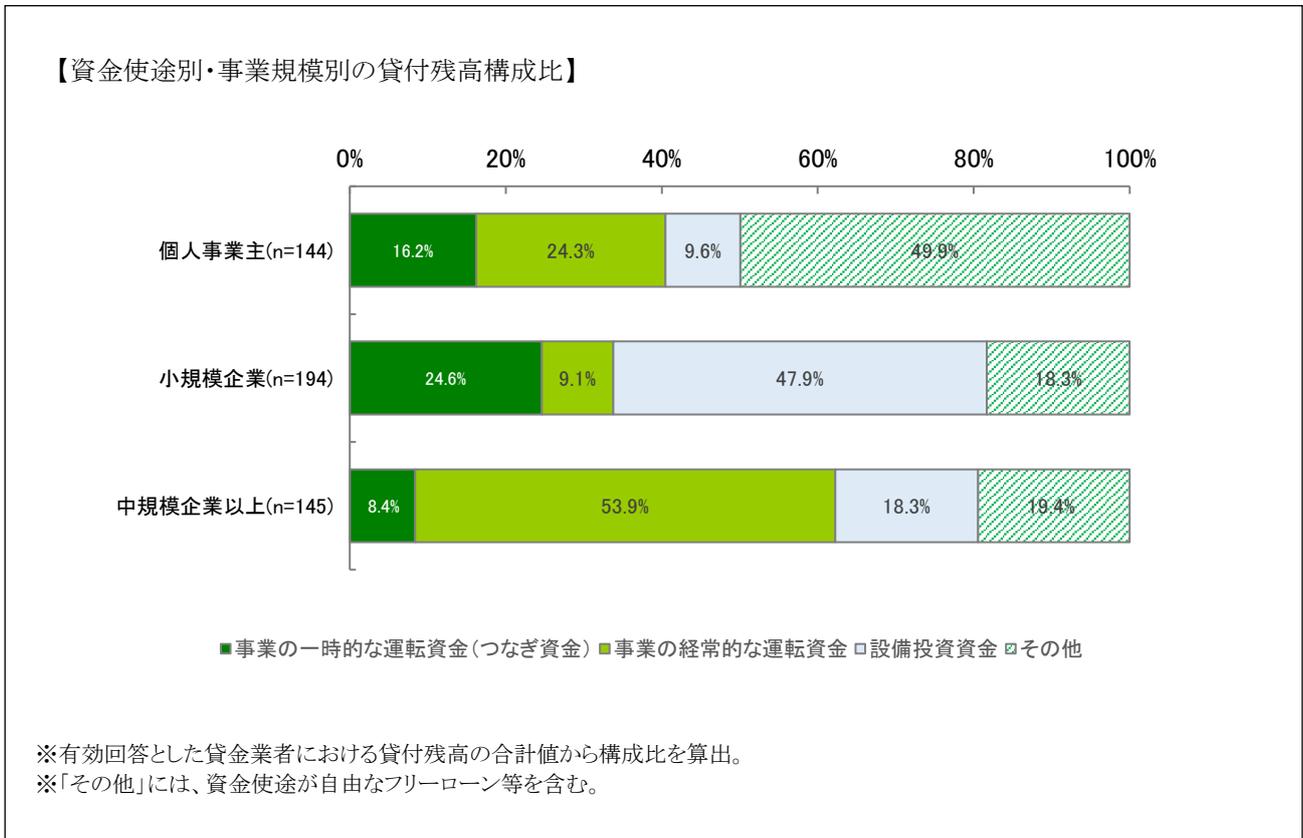
- 事業者向貸付（貸付先）における年商別の構成比をみると、「1,000万円以下」の占める割合が35.8%と最も高く、次いで「3,000万円以下」が24.6%、「5,000万円以下」が10.4%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、個人貸金業者では89.4%が「1,000万円以下」と回答している。

<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 16.2%、24.3%、9.6%、49.9%、「小規模企業」が 24.6%、9.1%、47.9%、18.3%、「中規模企業以上」が 8.4%、53.9%、18.3%、19.4%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>

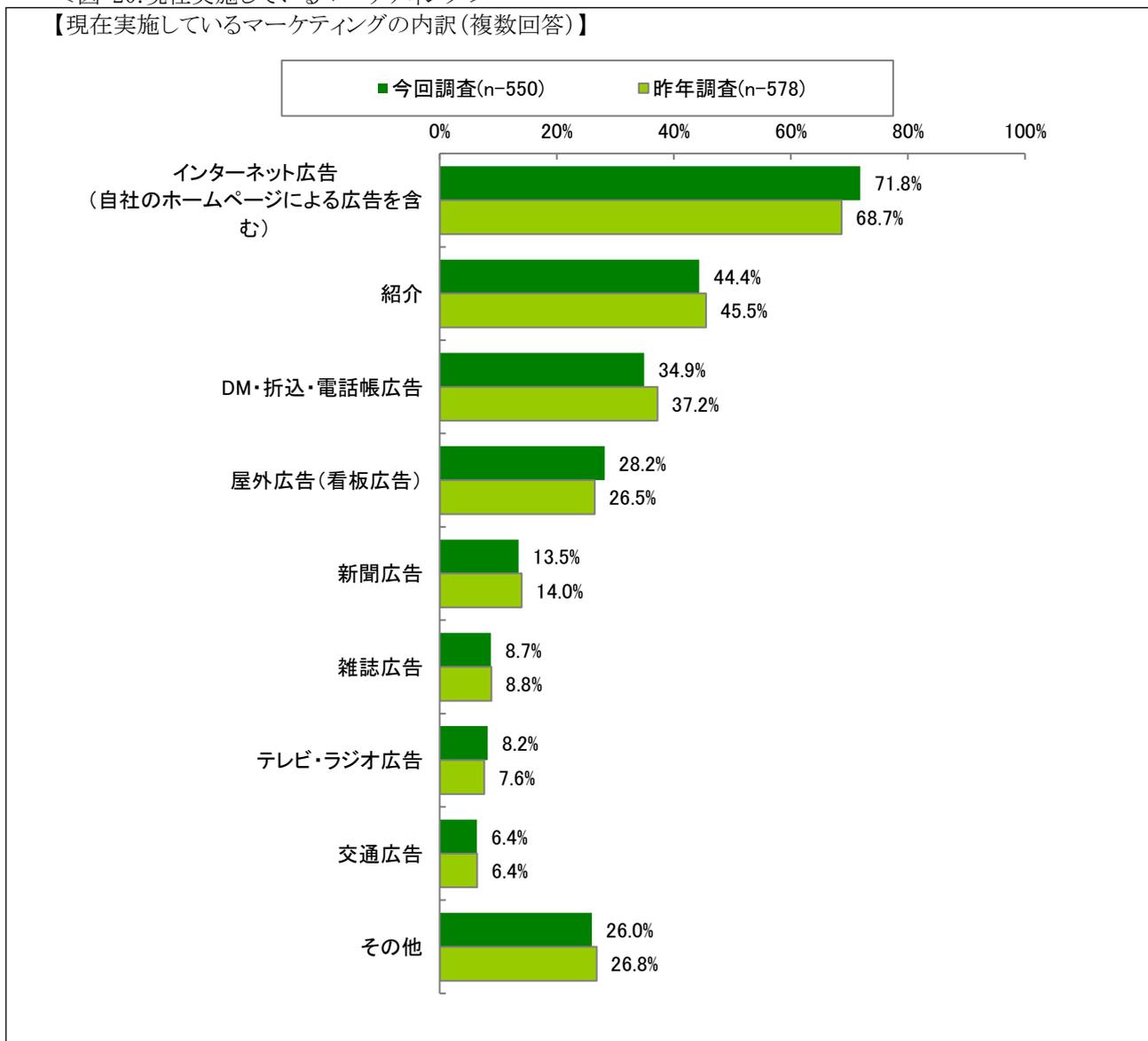


2.4 現在実施しているマーケティング

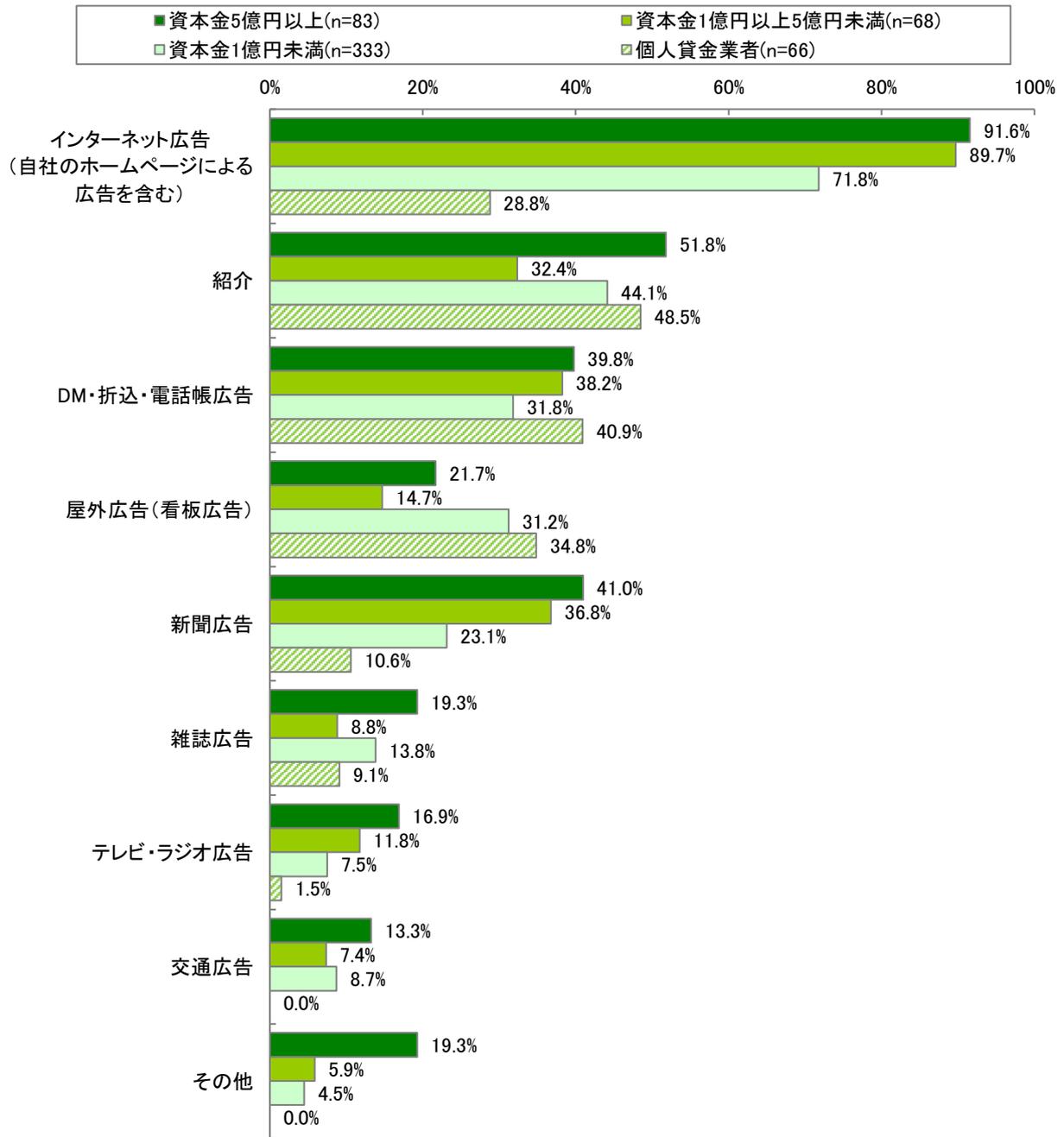
- 現在実施しているマーケティングについて調査したところ、「インターネット・スマートフォン広告（自社のホームページによる広告を含む）」が71.8%と最も高く、次いで「紹介」が44.4%、「DM・折込・電話帳広告」が34.9%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者（資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満）では、「インターネット・スマートフォン広告（自社のホームページによる広告を含む）」がそれぞれ91.6%、89.7%、71.8%と最も高く、個人貸金業者では、「紹介」が48.5%と最も高くなっている。

<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)】



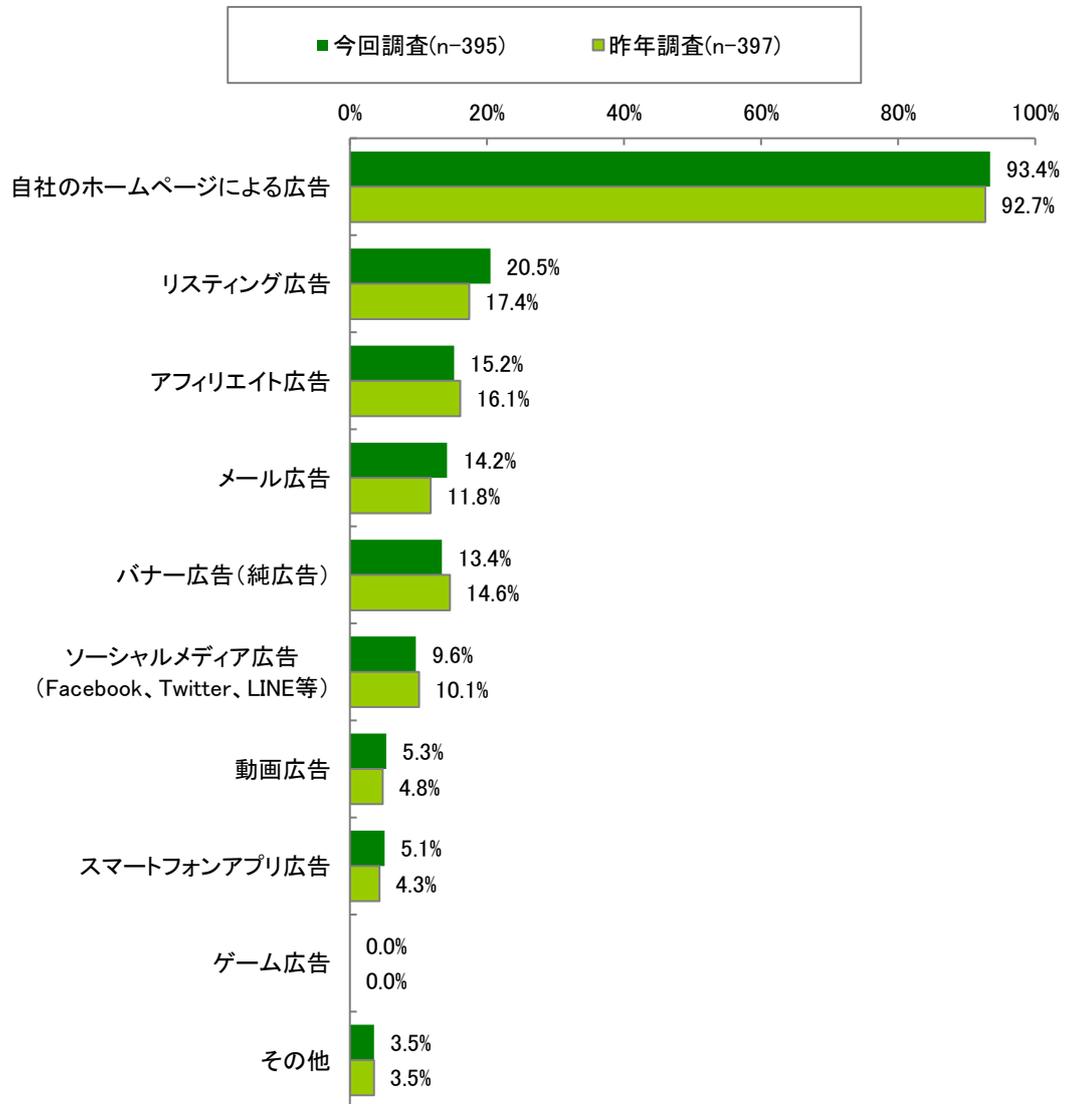
【現在実施しているマーケティングの内訳(複数回答)_事業規模別】



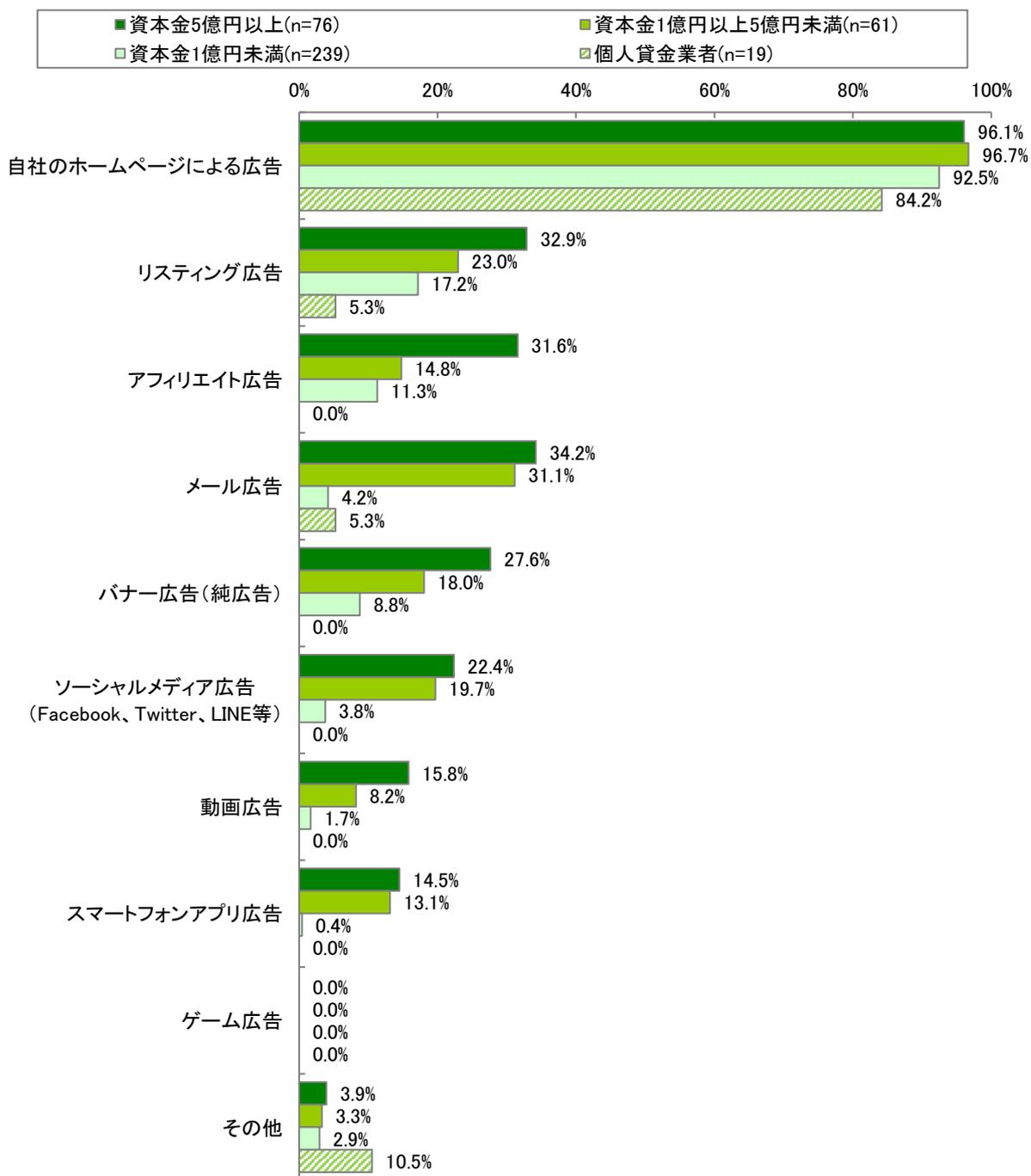
- 現在実施しているマーケティングのうち、インターネット・スマートフォン広告の内訳をみると、「自社のホームページによる広告」が93.4%と最も高く、次いで「リスティング広告」が20.5%、「アフィリエイト広告」が15.2%と続いている。

<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)】



【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】

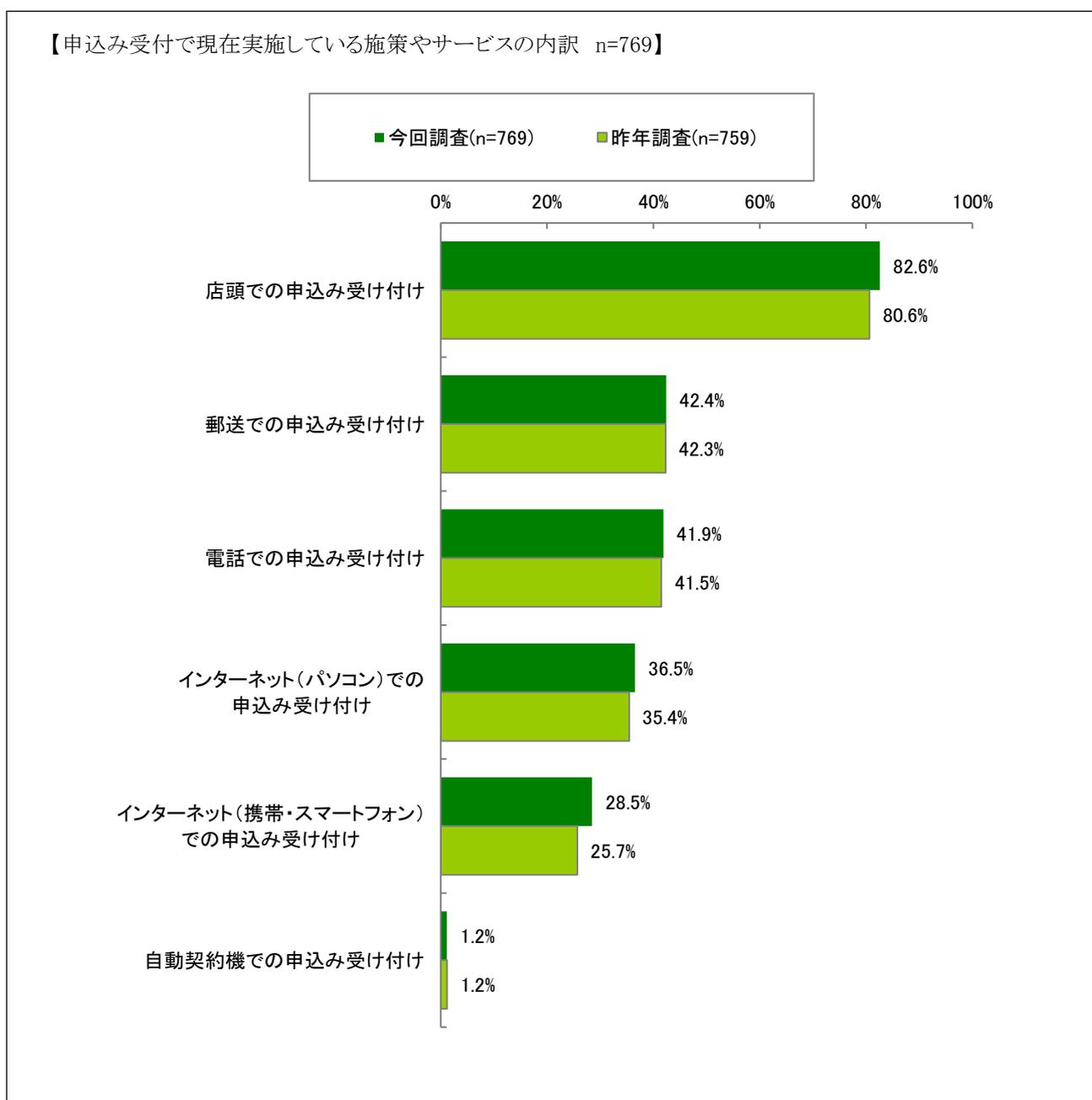


2.5 現在実施している施策・サービスと今後注力したいと考えている施策・サービス

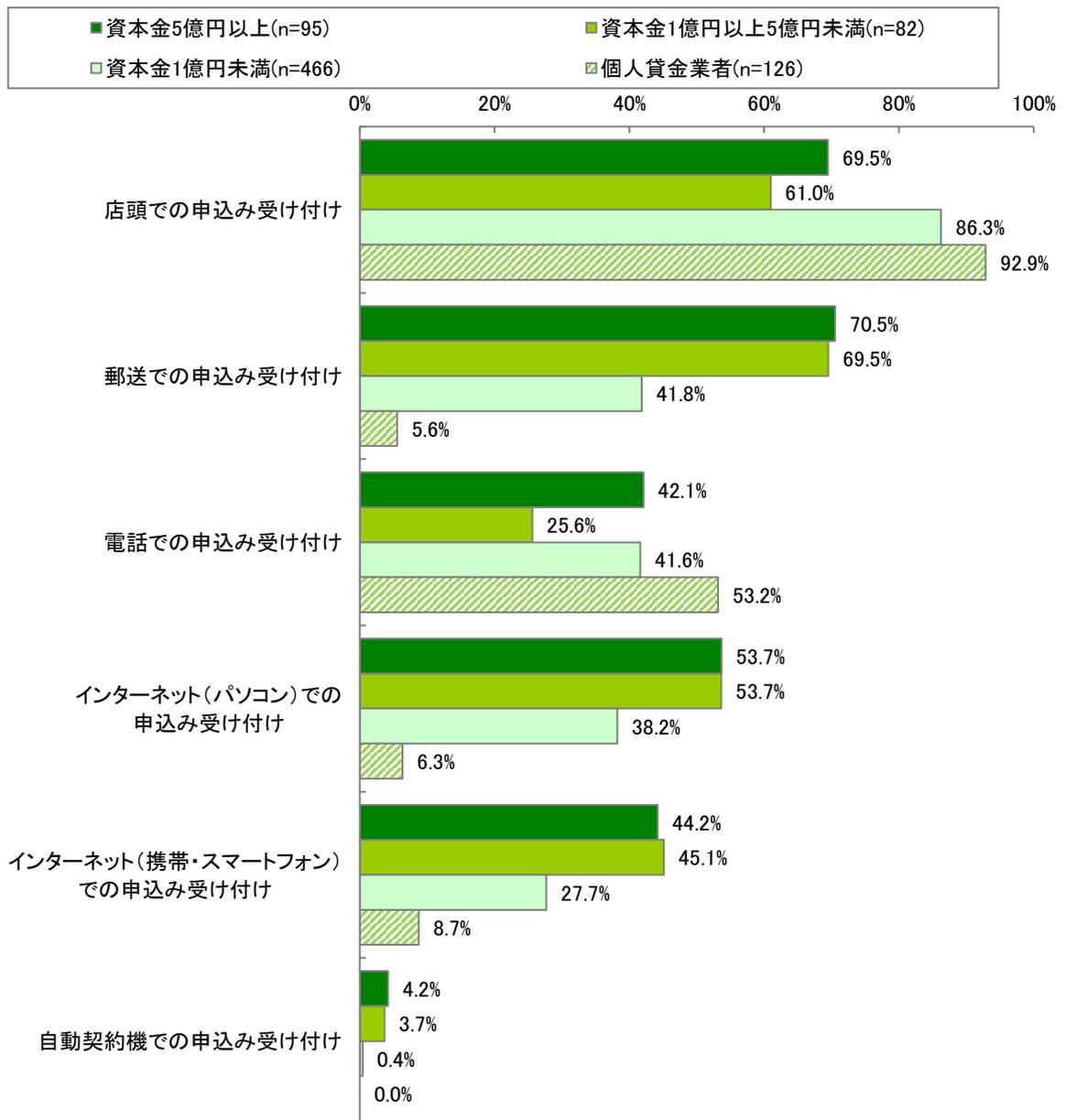
2.5.1 申込み受付で現在実施している施策・サービス

- 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82.6%と最も高く、次いで「郵送での申込み受付」が42.4%、「電話での申込み受付」が41.9%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、「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」と回答した割合は、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みると、「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」と回答した割合は、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)>

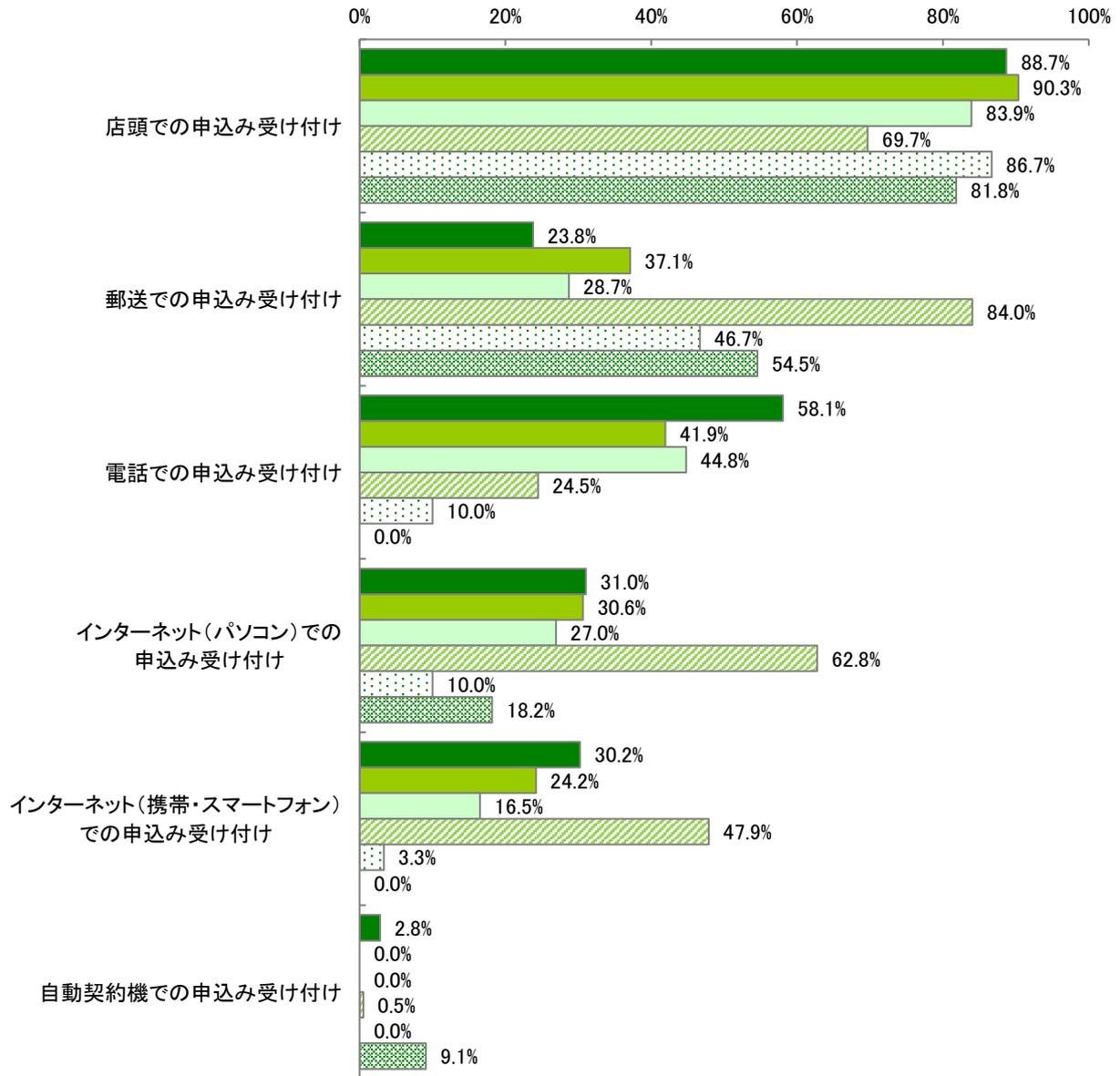


【申込み受付で現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)__事業規模別】



【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】

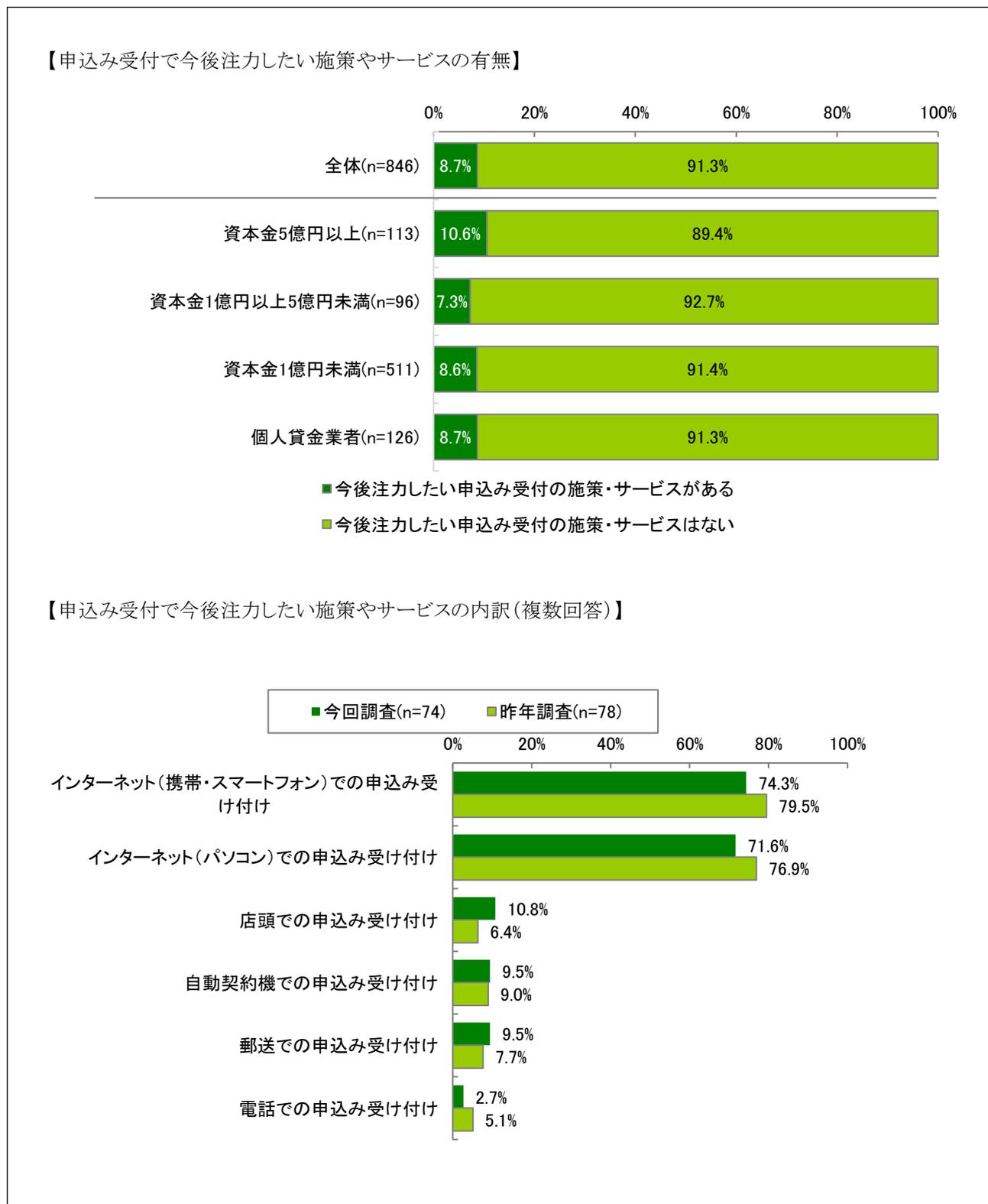
■ 消費者向無担保貸金業者(n=248) ■ 消費者向有担保貸金業者(n=62) □ 事業者向貸金業者(n=230)
 □ クレジットカード・信販会社(n=188) □ リース・証券会社・他(n=30) ▨ 非営利特例対象法人等(n=11)



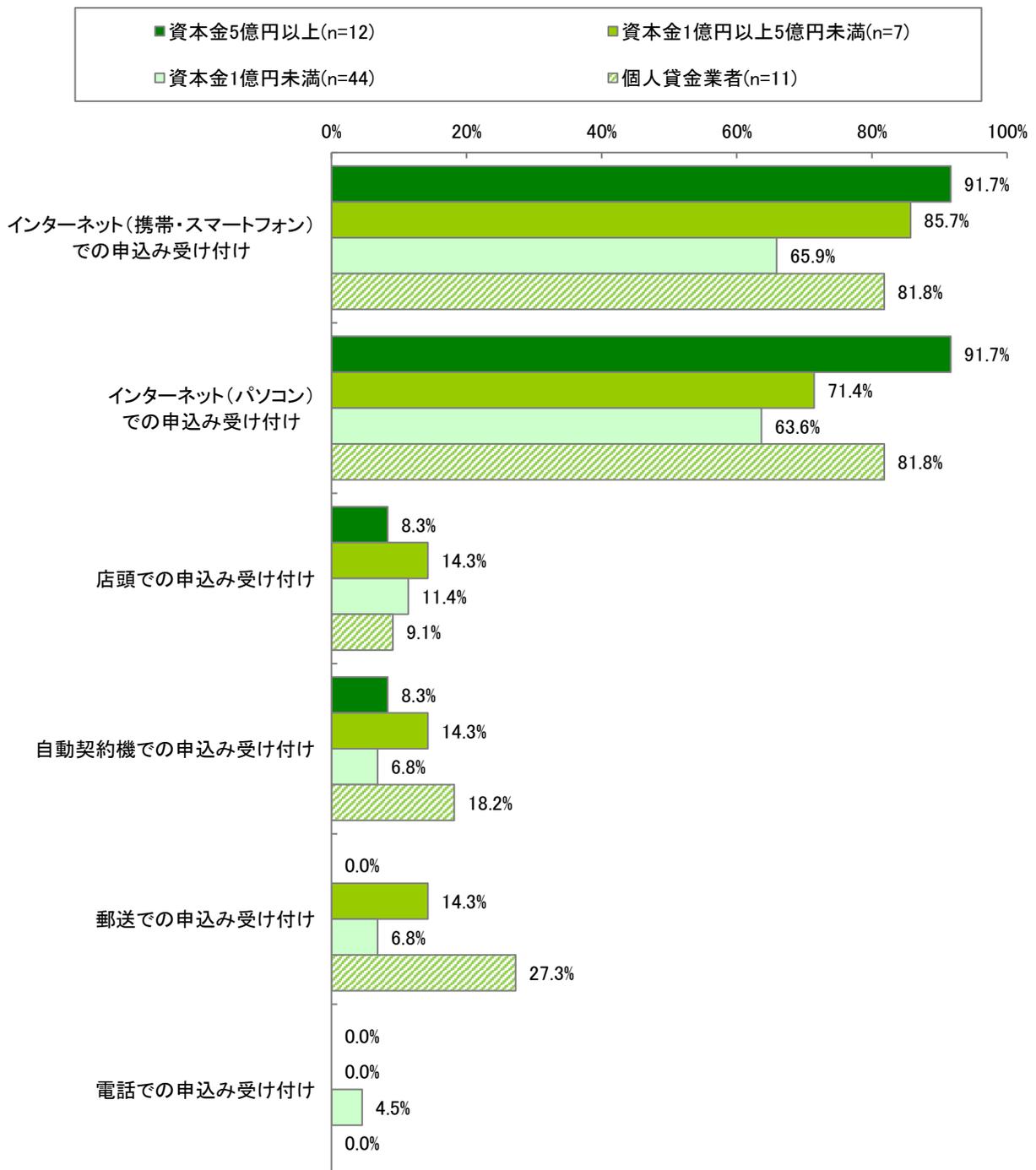
2.5.2 申込み受付で今後注力したい施策やサービス

- 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、8.7%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74.3%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71.6%、「店頭での申込み受付」が10.8%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>



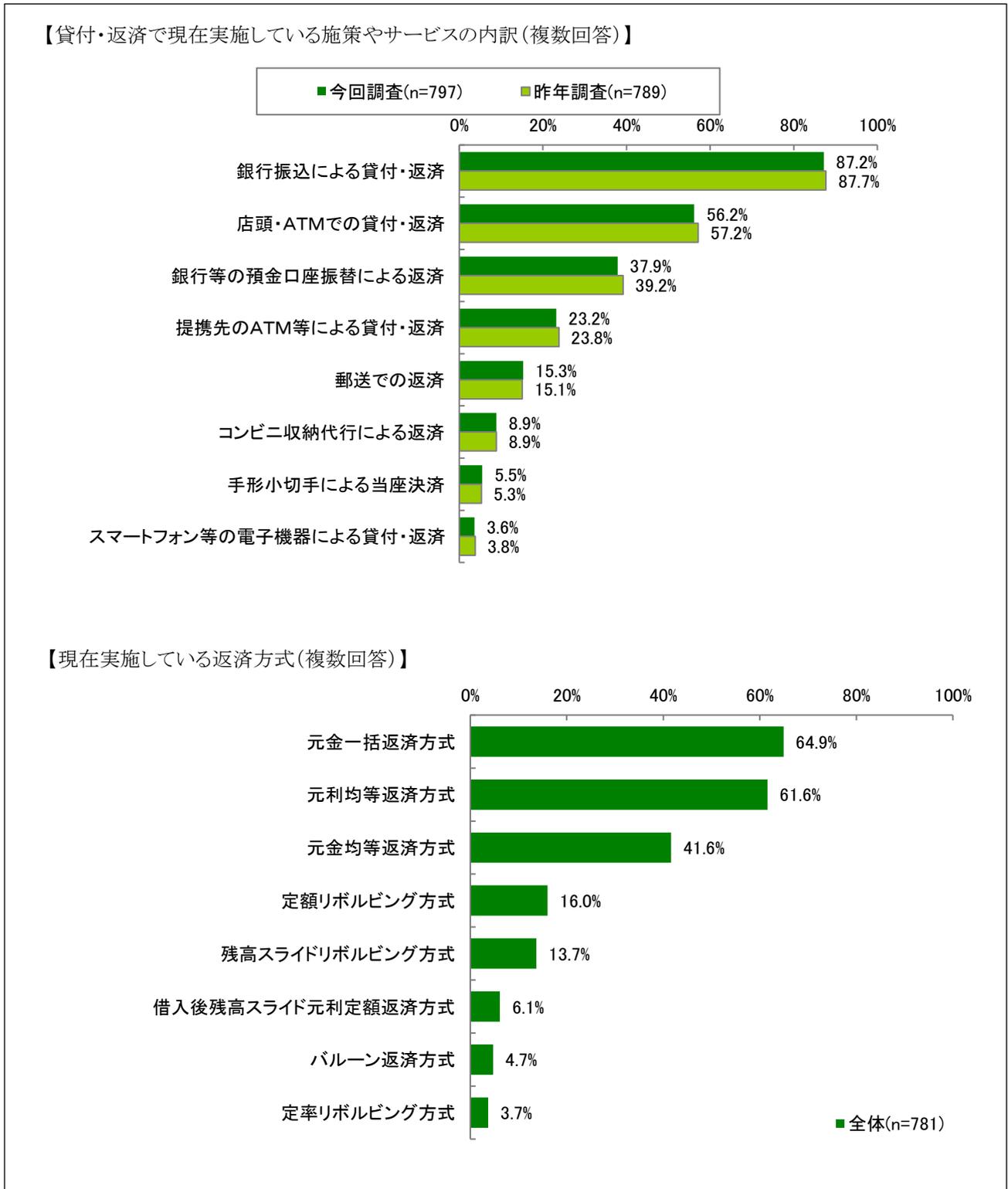
【申込み受付で今後注力したい施策やサービスの内訳(複数回答)__事業規模別】



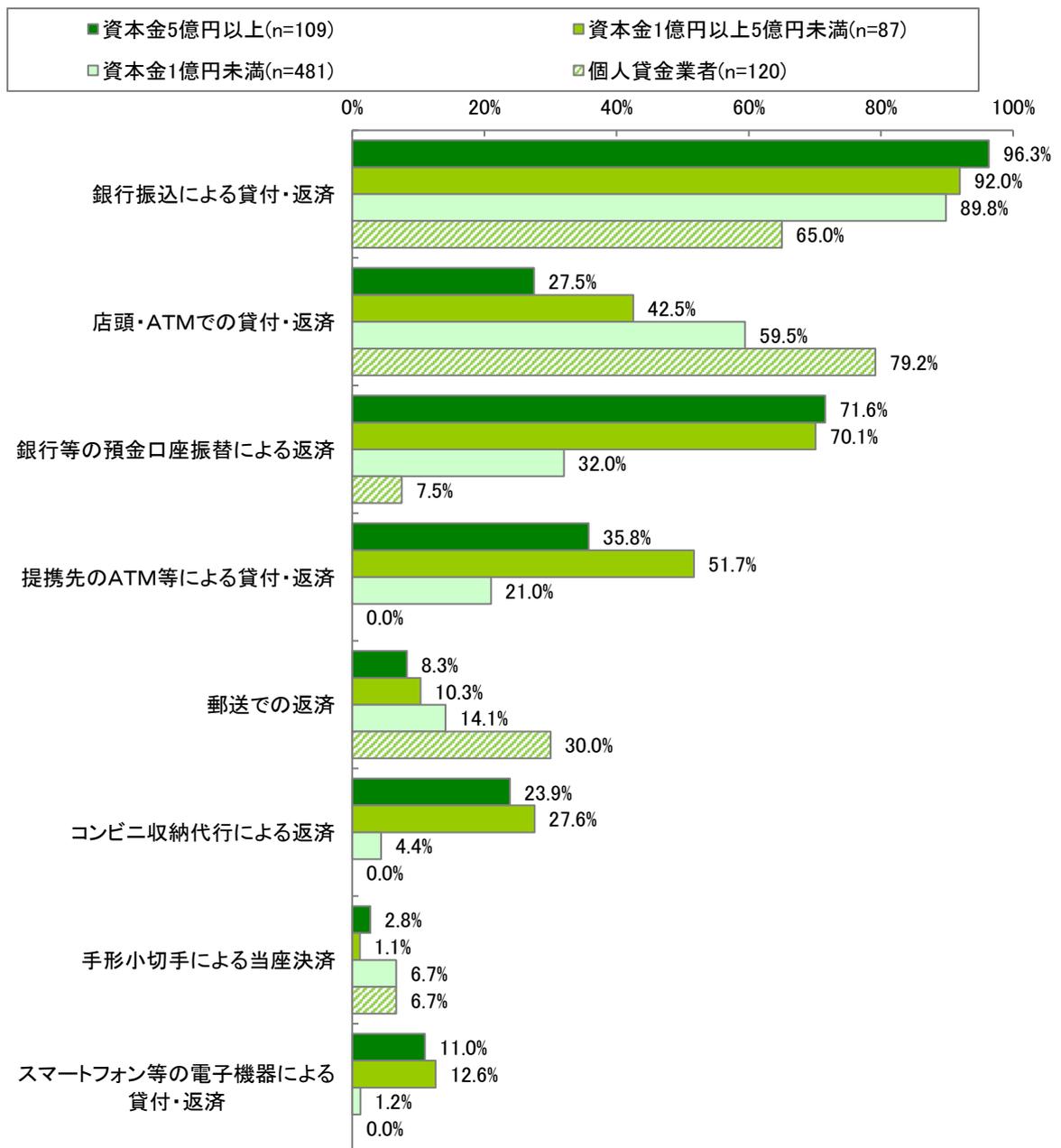
2.5.3 貸付・返済で現在実施している施策やサービス

- 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87.2%と最も高く、次いで「店頭・ATMでの貸付・返済」が56.2%、「銀行等の預金振替口座による返済」が37.9%となった。
- また、現在実施している返済方式では、「元利一括返済方式」と回答した割合が64.9%と最も高く、次いで「元利均等返済方式」が61.6%、「元金均等返済方式」が41.6%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>

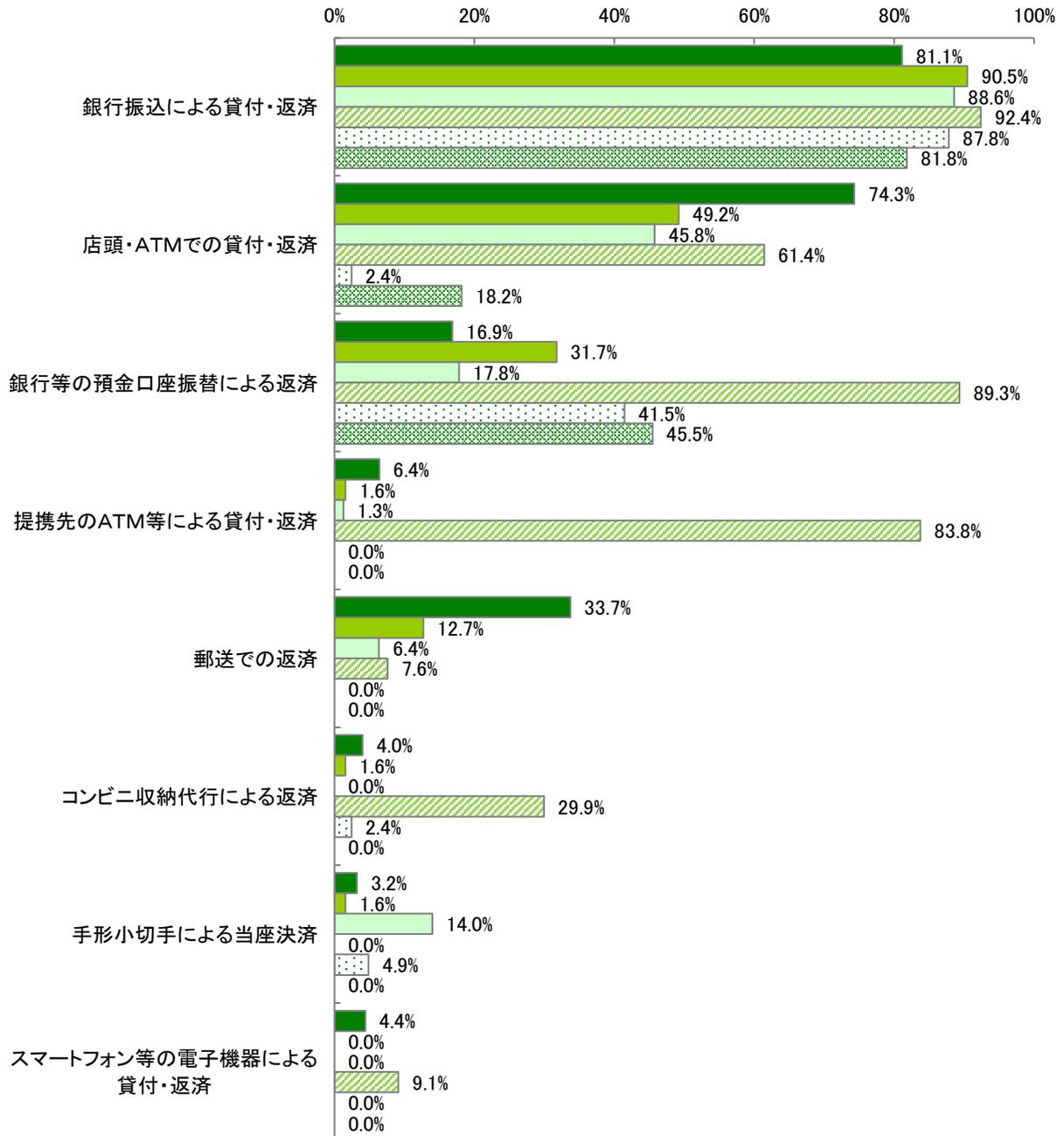


【貸付・返済で現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)_事業規模別】



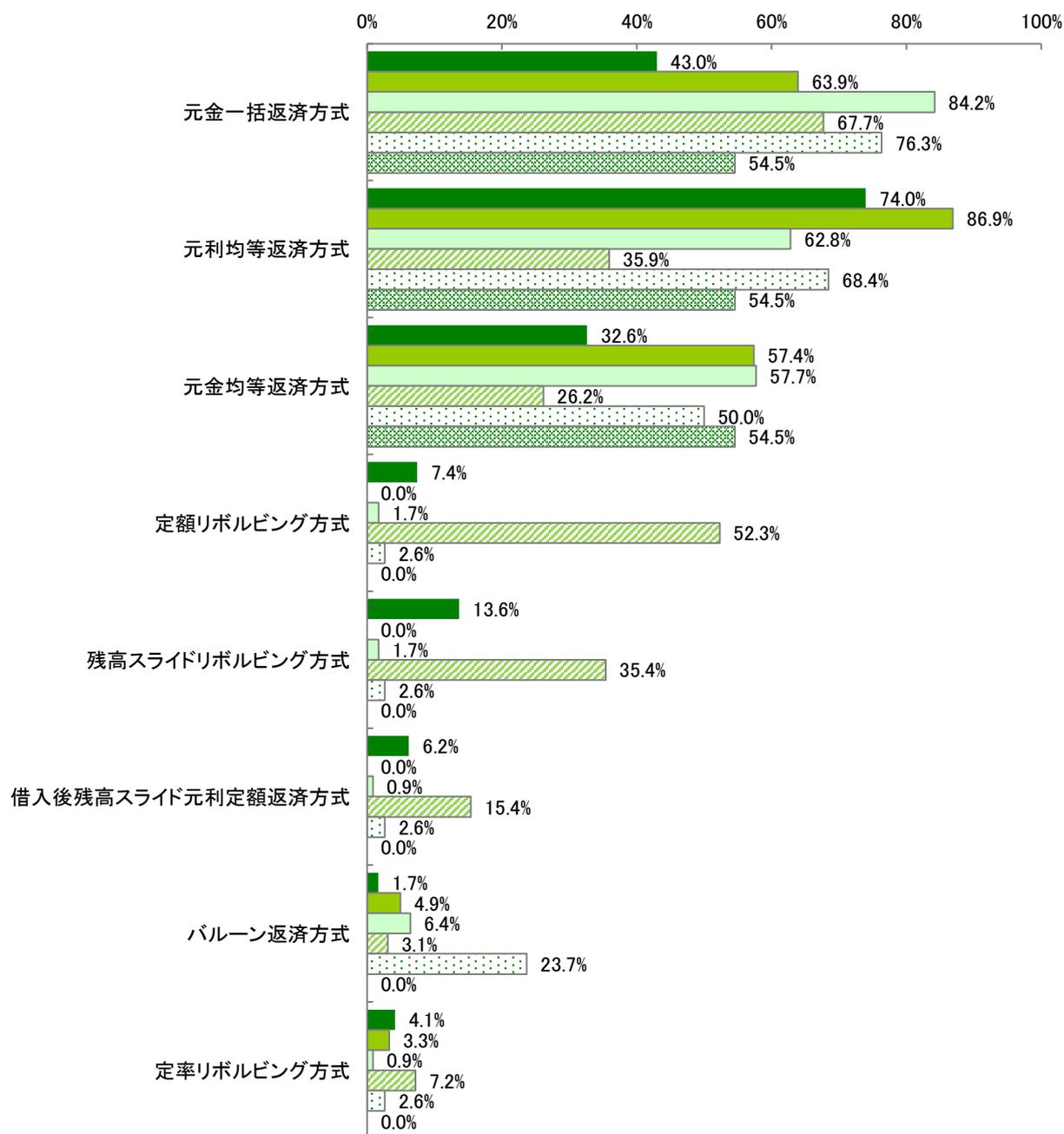
【貸付・返済で現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答)__業態別】

- 消費者向無担保貸金業者(n=249) ■ 消費者向有担保貸金業者(n=63) □ 事業者向貸金業者(n=236)
- ▨ クレジットカード・信販会社(n=197) □ リース・証券会社・他(n=41) ▨ 非営利特例対象法人等(n=11)



【現在実施している返済方式(複数回答)__業態別】

- 消費者向無担保貸金業者(n=242)
- 消費者向有担保貸金業者(n=61)
- 事業者向貸金業者(n=234)
- ▨ クレジットカード・信販会社(n=195)
- ▨ リース・証券会社・他(n=38)
- ▨ 非営利特例対象法人等(n=11)

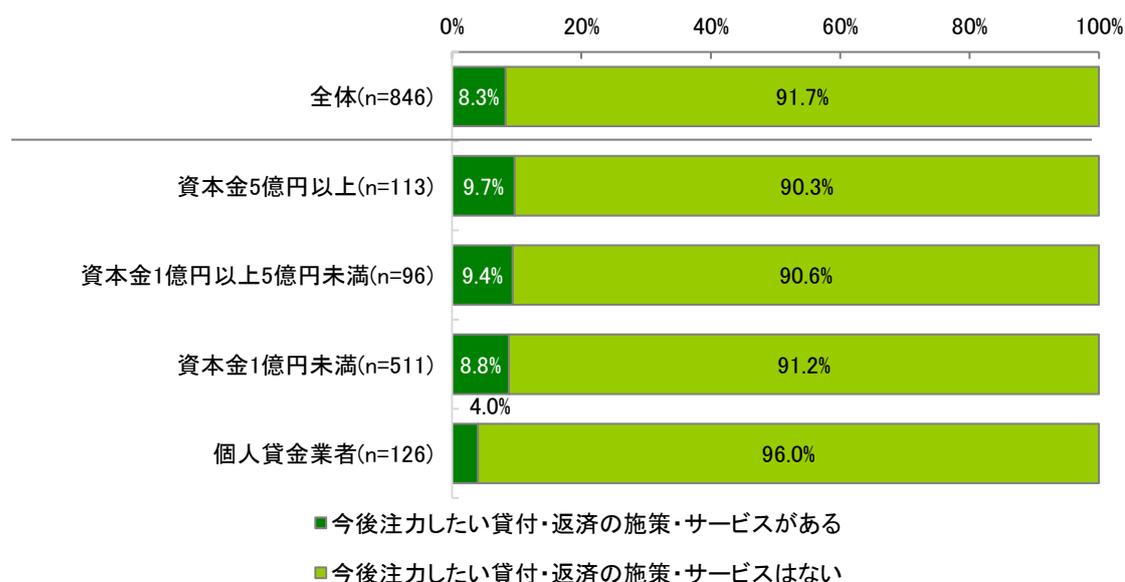


2.5.4 貸付・返済で今後注力したい施策やサービス

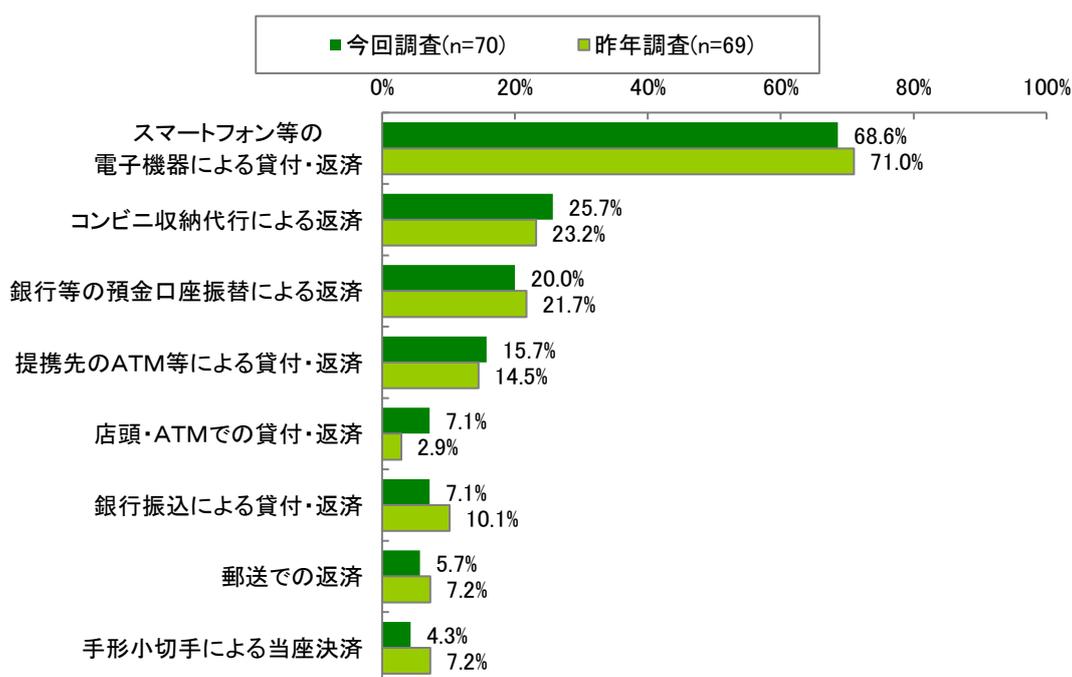
- 貸付・返済で今後注力したい施策やサービスの有無については、8.3%が今後注力したい施策やサービスがあると回答しており、その内訳をみると、「スマートフォン等の電子機器による貸付・返済」が68.6%と最も高く、次いで「コンビニ収納代行による返済」が25.7%、「銀行等の預金口座振替による返済」が20.0%となっている。

<図 25: 貸付・返済で今後注力したい施策やサービス>

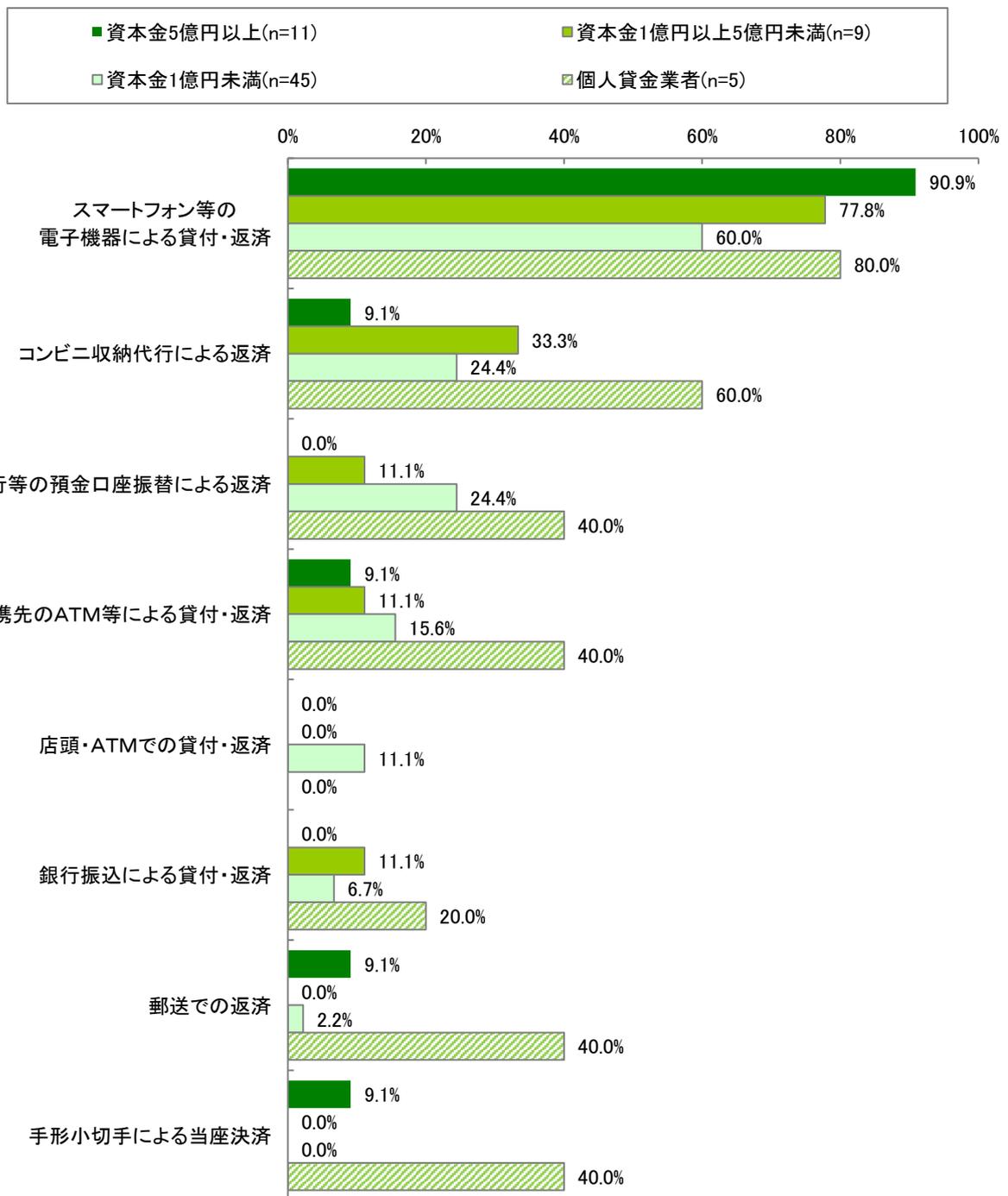
【貸付・返済で今後注力したい施策やサービスの有無】



【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】

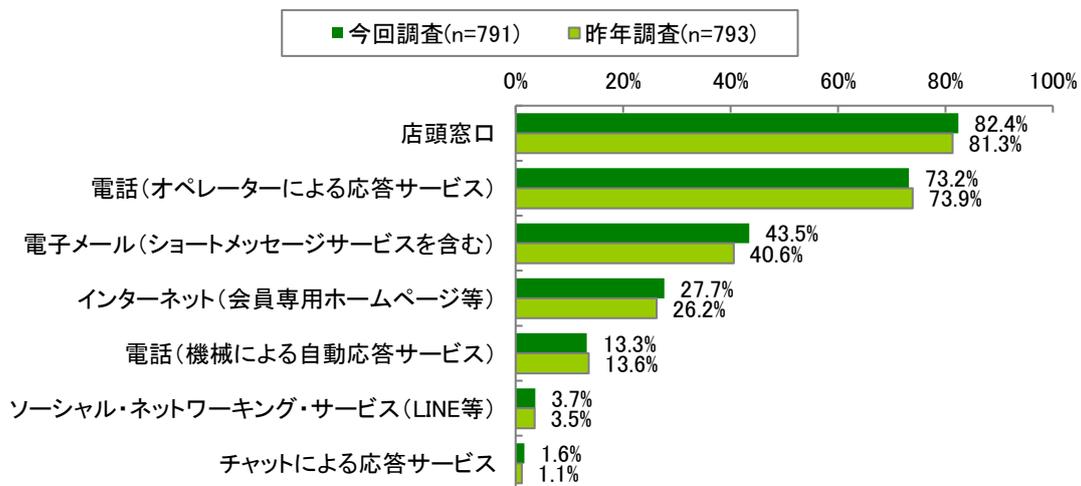


2.5.5 顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービス

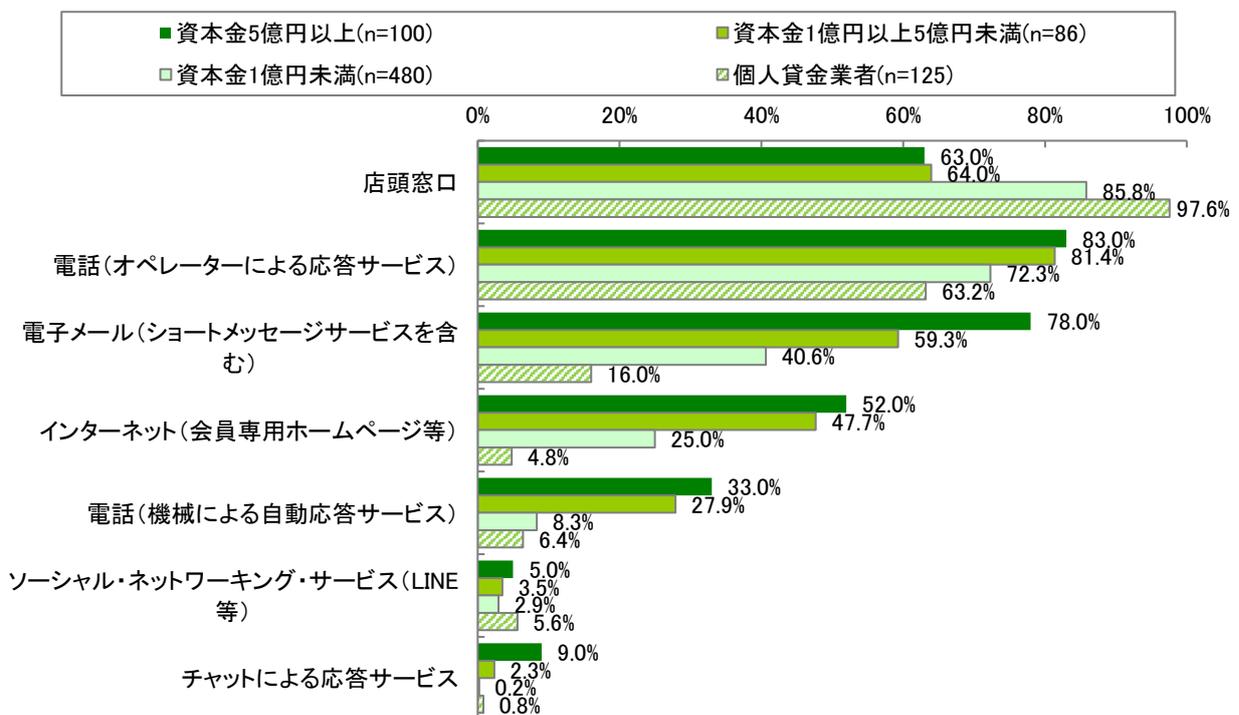
- 顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「店頭窓口」が82.4%と最も高く、次いで「電話(オペレーターによる応答サービス)」が73.2%、「電子メール(ショートメッセージサービスを含む)」が43.5%となった。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者(資本金5億円以上、資本金1億円以上5億円未満)では、「電話(オペレーターによる応答サービス)」が最も高く、それぞれ83.0%、81.4%となっており、法人貸金業者(資本金1億円未満)と個人貸金業者では、「店頭窓口」が最も高く、それぞれ85.8%、97.6%となった。

<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)】

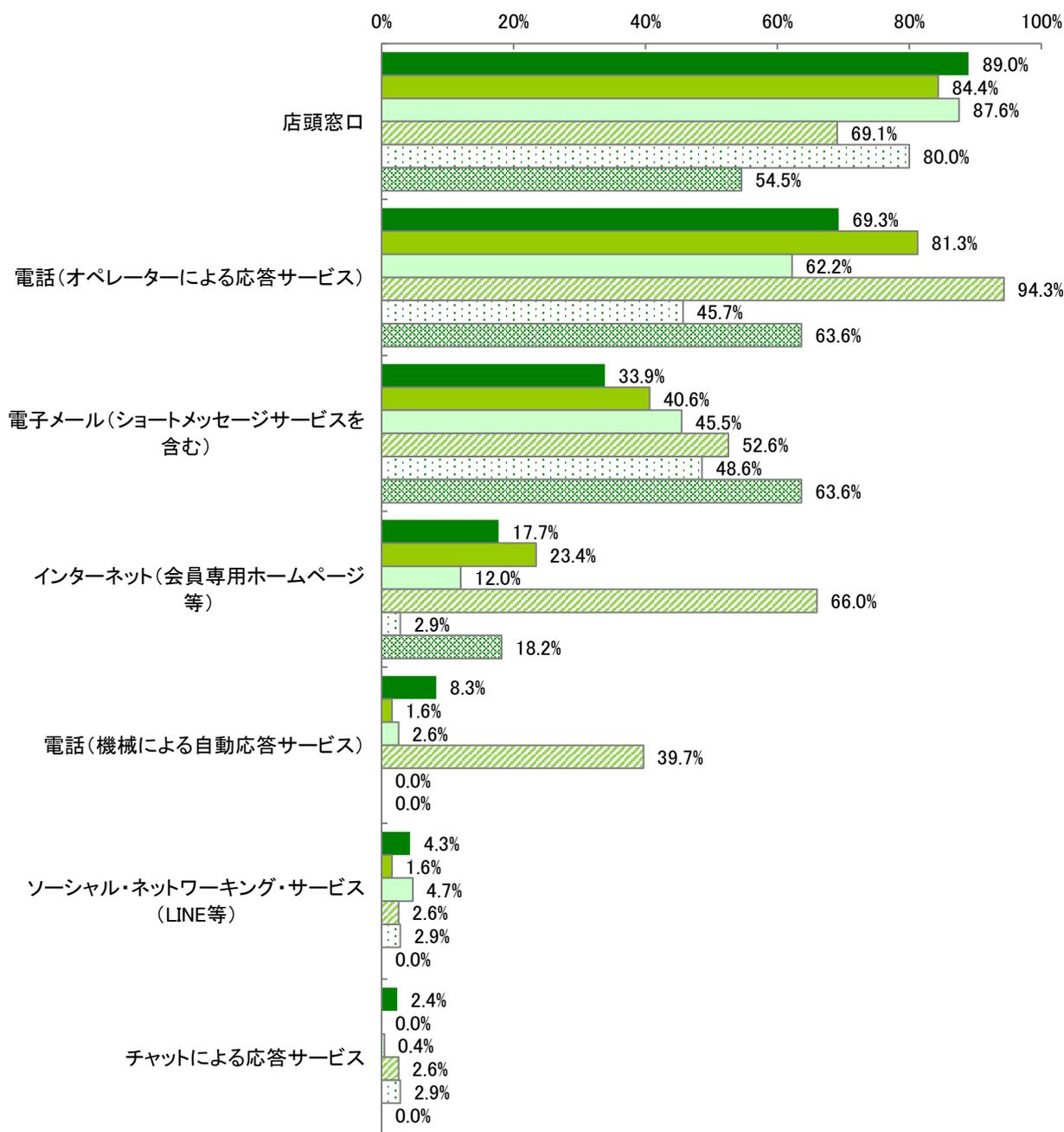


【顧客との連絡方法・手段として現在実施している施策やサービスの内訳(複数回答) __事業規模別】



【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】

- 消費者向無担保貸金業者(n=254) ■ 消費者向有担保貸金業者(n=64) □ 事業者向貸金業者(n=233)
- ▨ クレジットカード・信販会社(n=194) □ リース・証券会社・他(n=35) ▨ 非営利特例対象法人等(n=11)

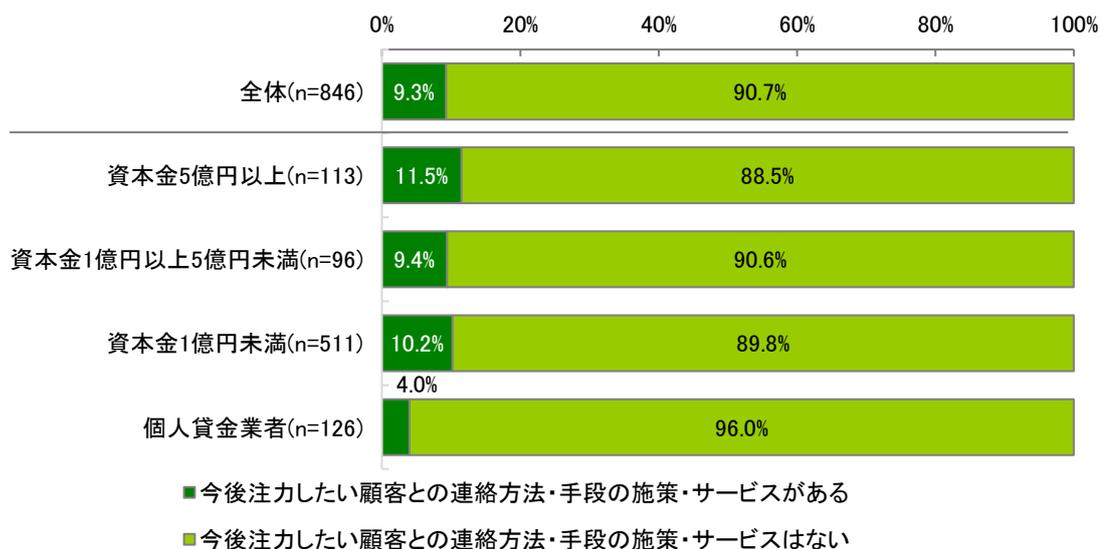


2.5.6 顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービス

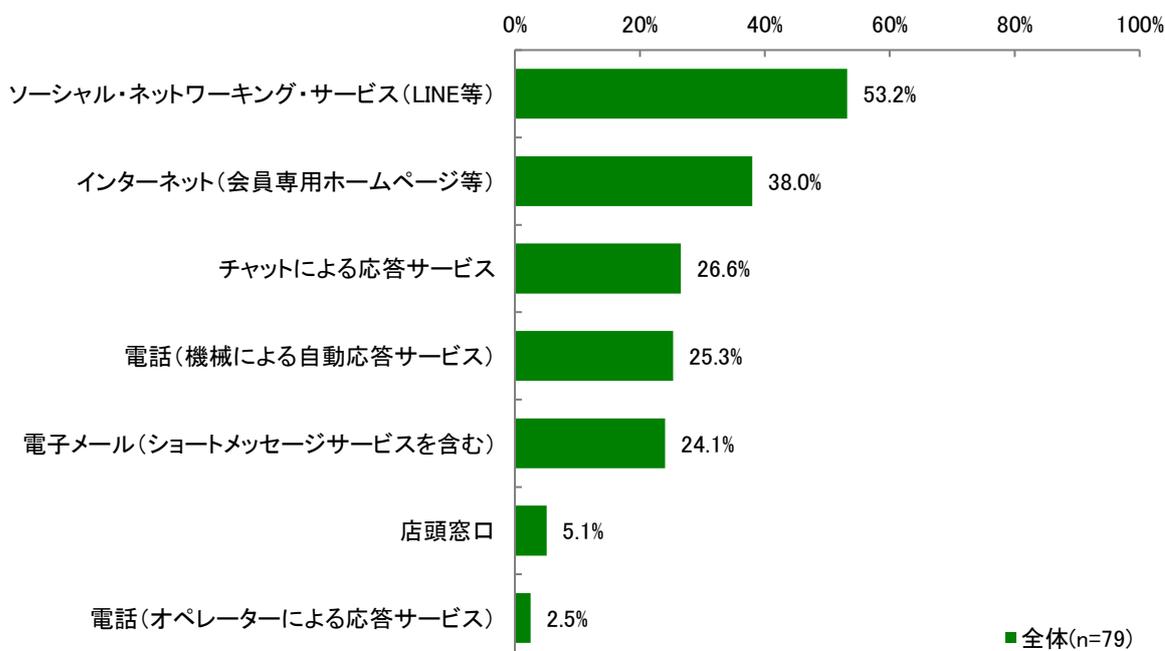
- 顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービスの有無については、9.3%が今後注力したい施策やサービスがあると回答しており、その内訳をみると、「ソーシャル・ネットワーキング・サービス（LINE等）」が53.2%と最も高く、次いで「インターネット（会員専用ホームページ等）」が38.0%、「チャットによる応答サービス」が26.6%と続いている。

<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>

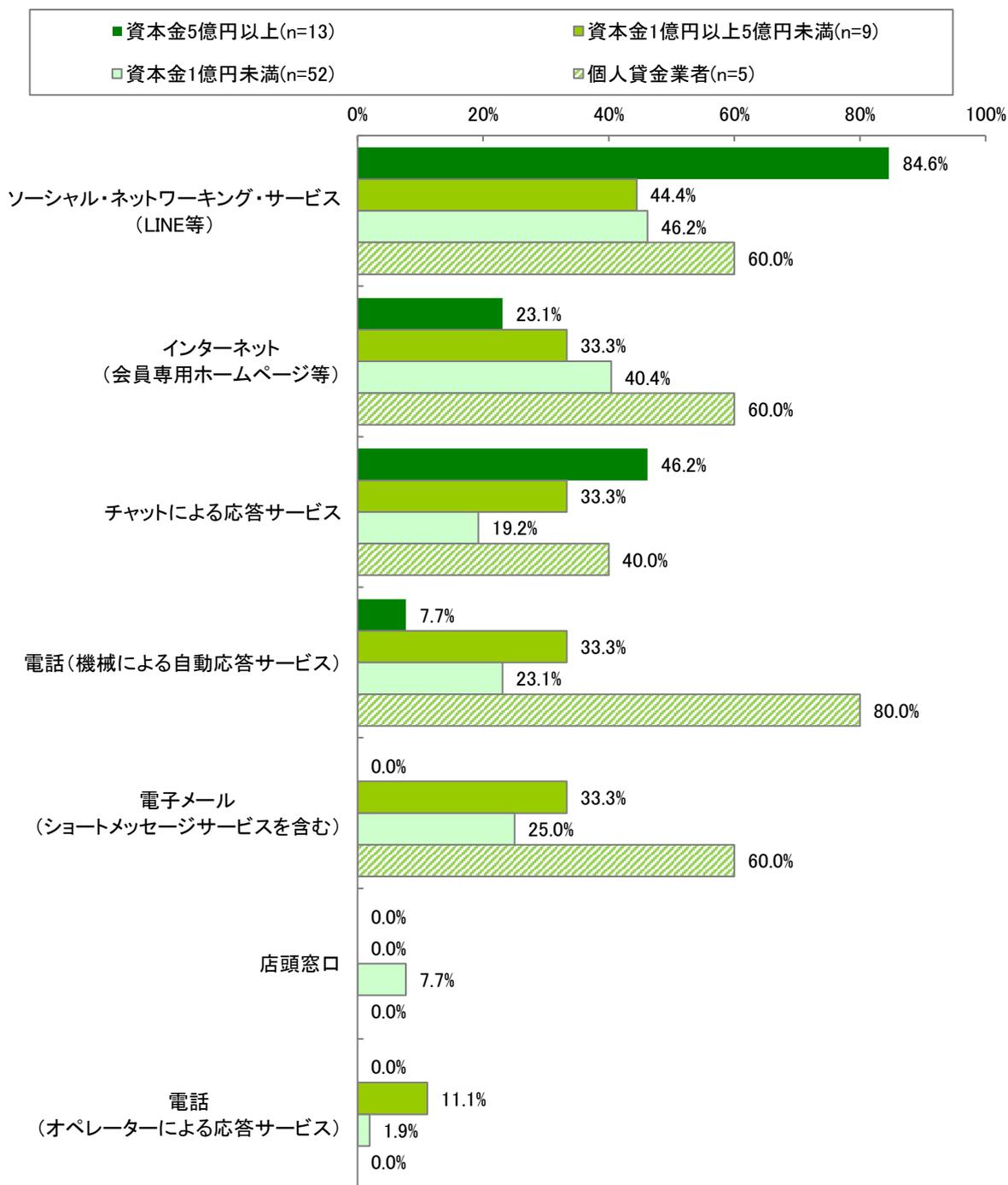
【顧客との連絡方法・手段として今後注力したい施策やサービスの有無】



【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】

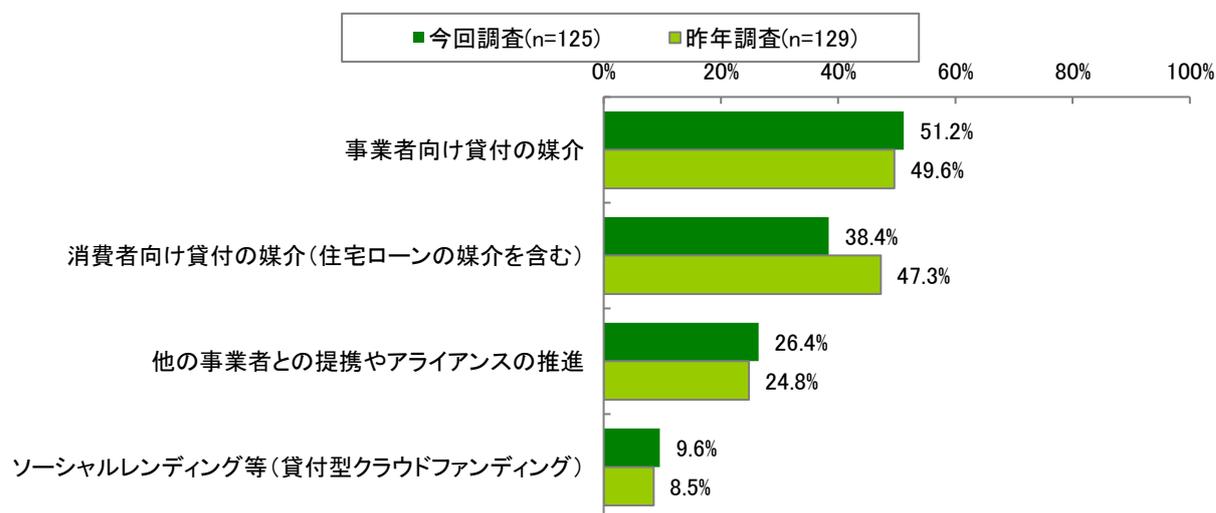


2.5.7 その他の現在実施している施策やサービス

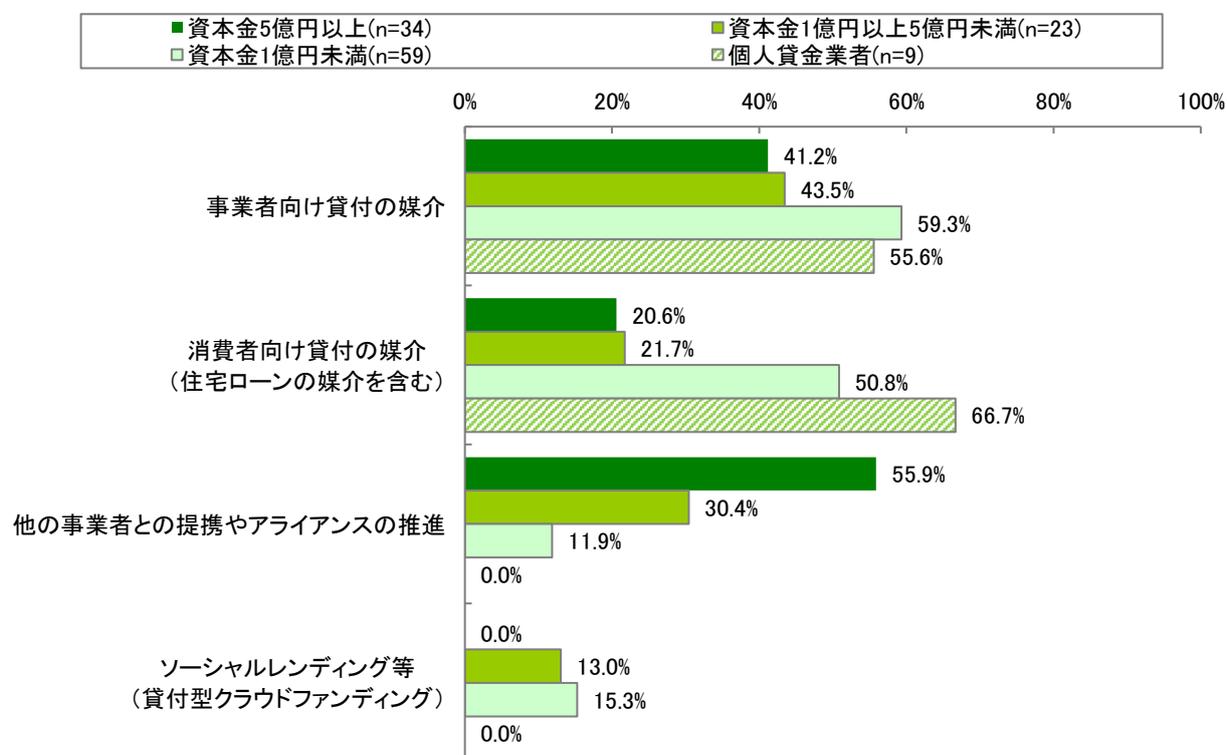
- その他の現在実施している施策やサービスについて調査したところ、「事業者向け貸付の媒介」が51.2%と最も高く、次いで「消費者向け貸付の媒介（住宅ローンの媒介を含む）」が38.4%、「他の事業者との提携やアライアンスの推進」が26.4%となった。

<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）】

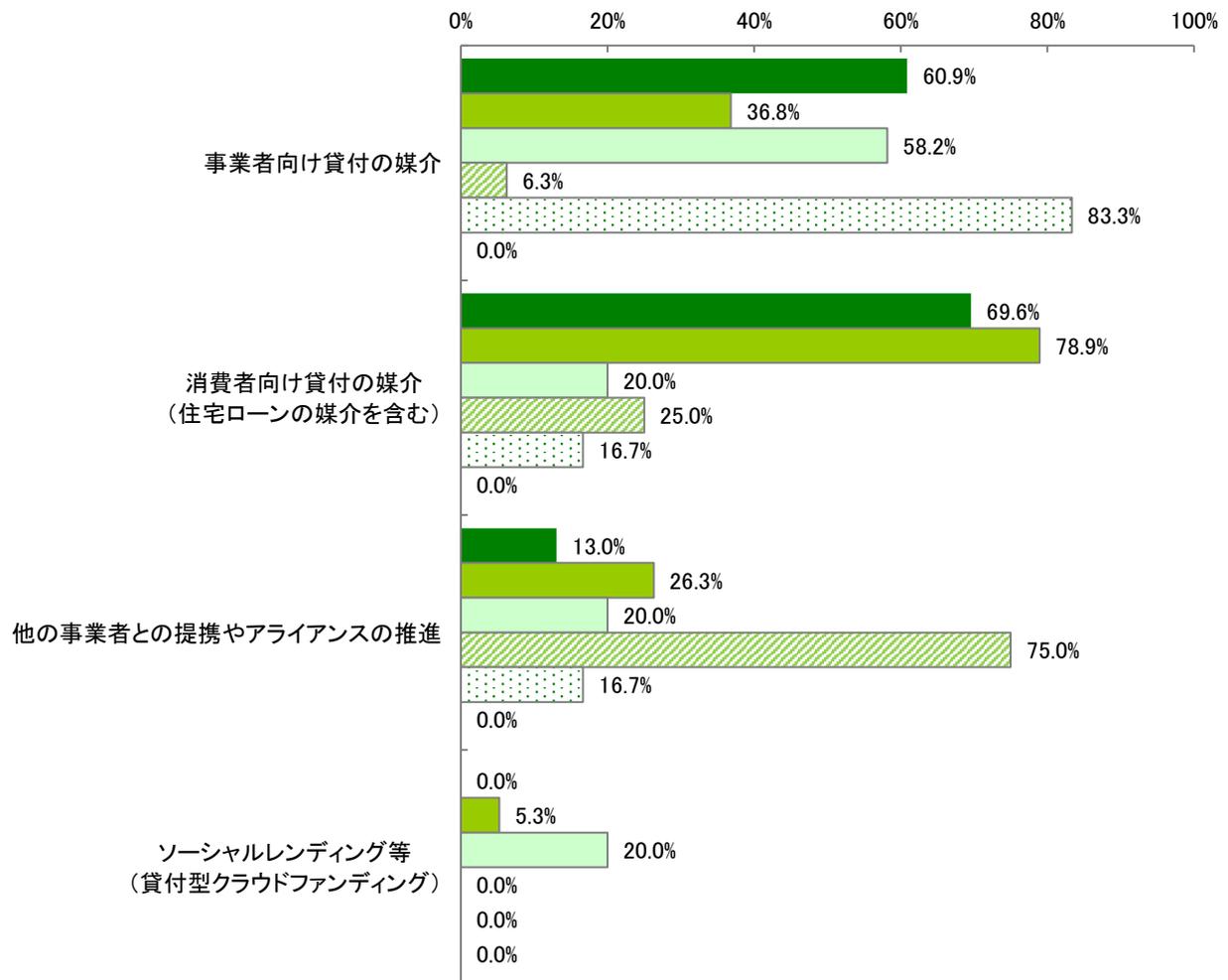


【その他の現在実施している施策やサービスの内訳（複数回答）__事業規模別】



【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】

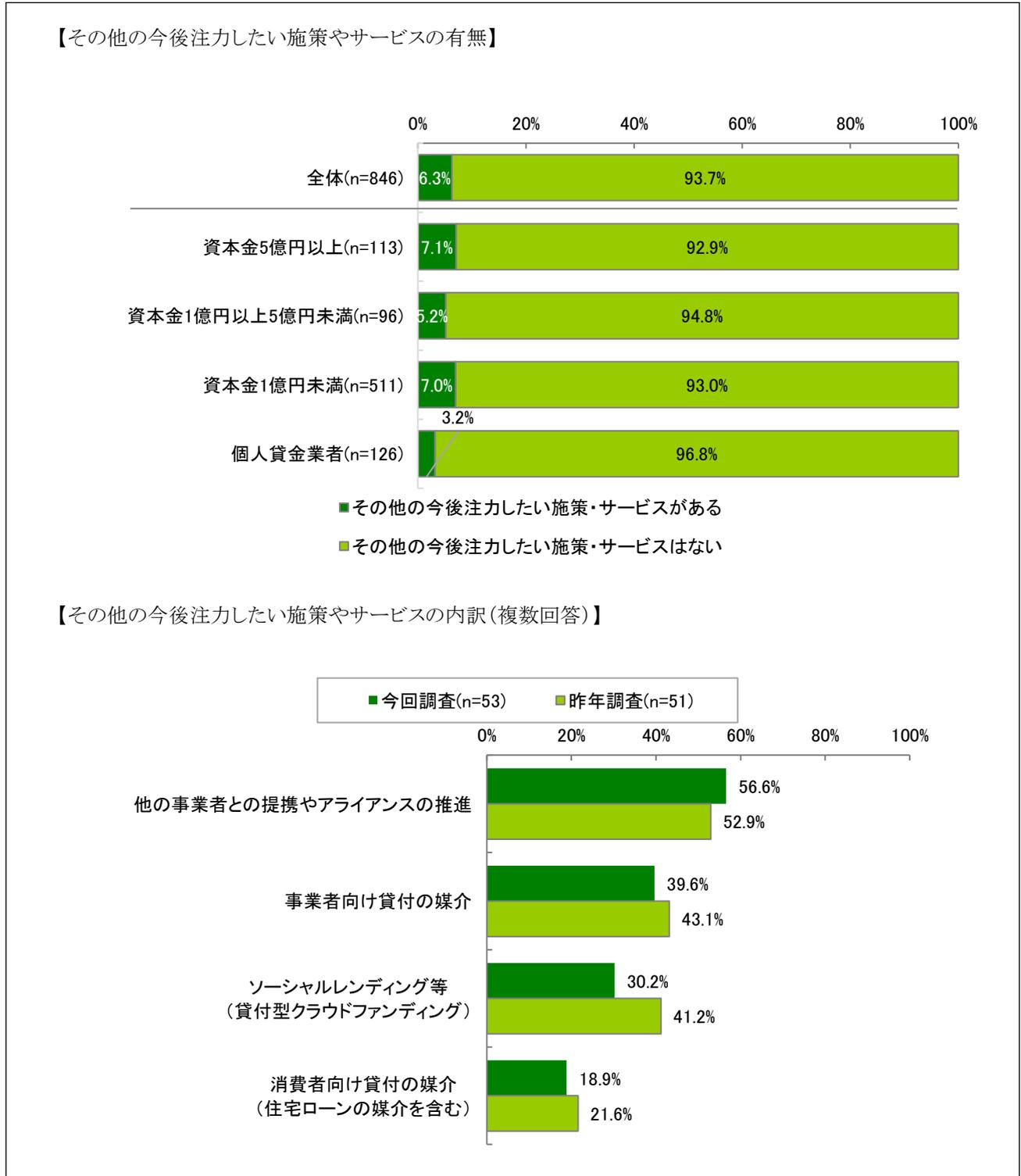
■ 消費者向無担保貸金業者(n=23)
 ■ 消費者向有担保貸金業者(n=19)
 ■ 事業者向貸金業者(n=55)
■ クレジットカード・信販会社(n=16)
 ■ リース・証券会社・他(n=12)
 ■ 非営利特例対象法人等(n=0)



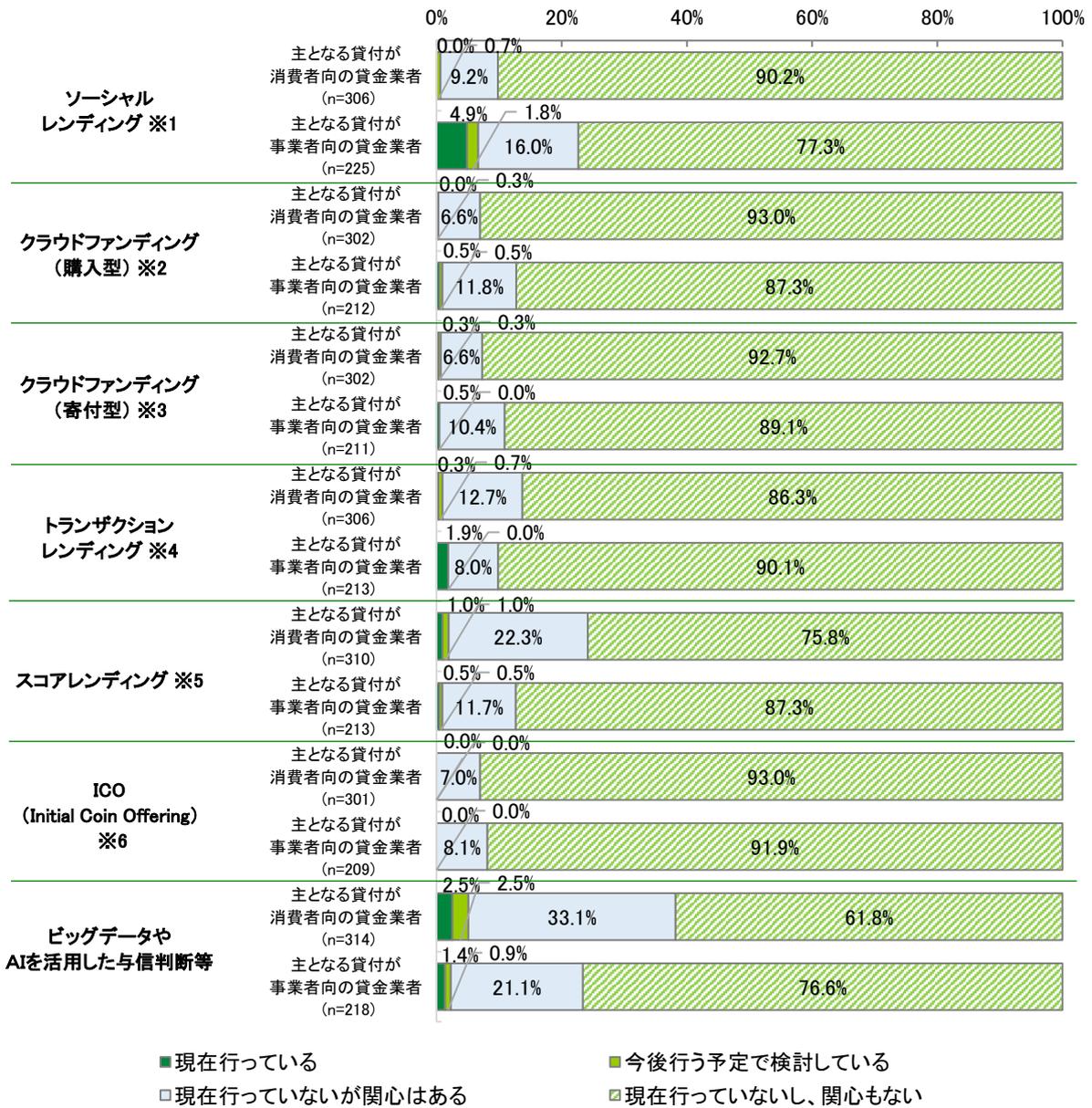
2.5.8 その他の今後注力したい施策やサービス

- 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、6.3%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56.6%と最も高く、次いで「事業者向け貸付の媒介」が39.6%、「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30.2%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>



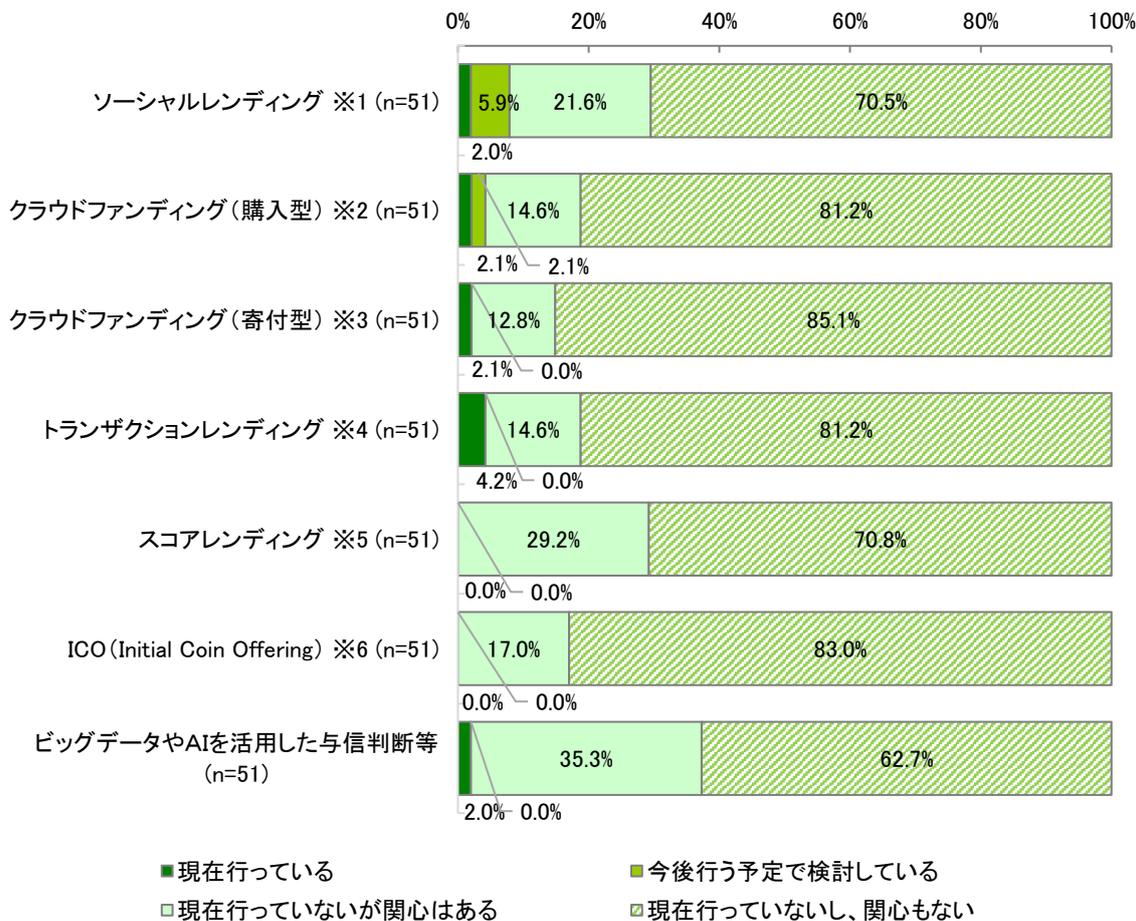
【フィンテック等の最新技術を活用した貸付手段について(主となる貸付先別)】



- ※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。

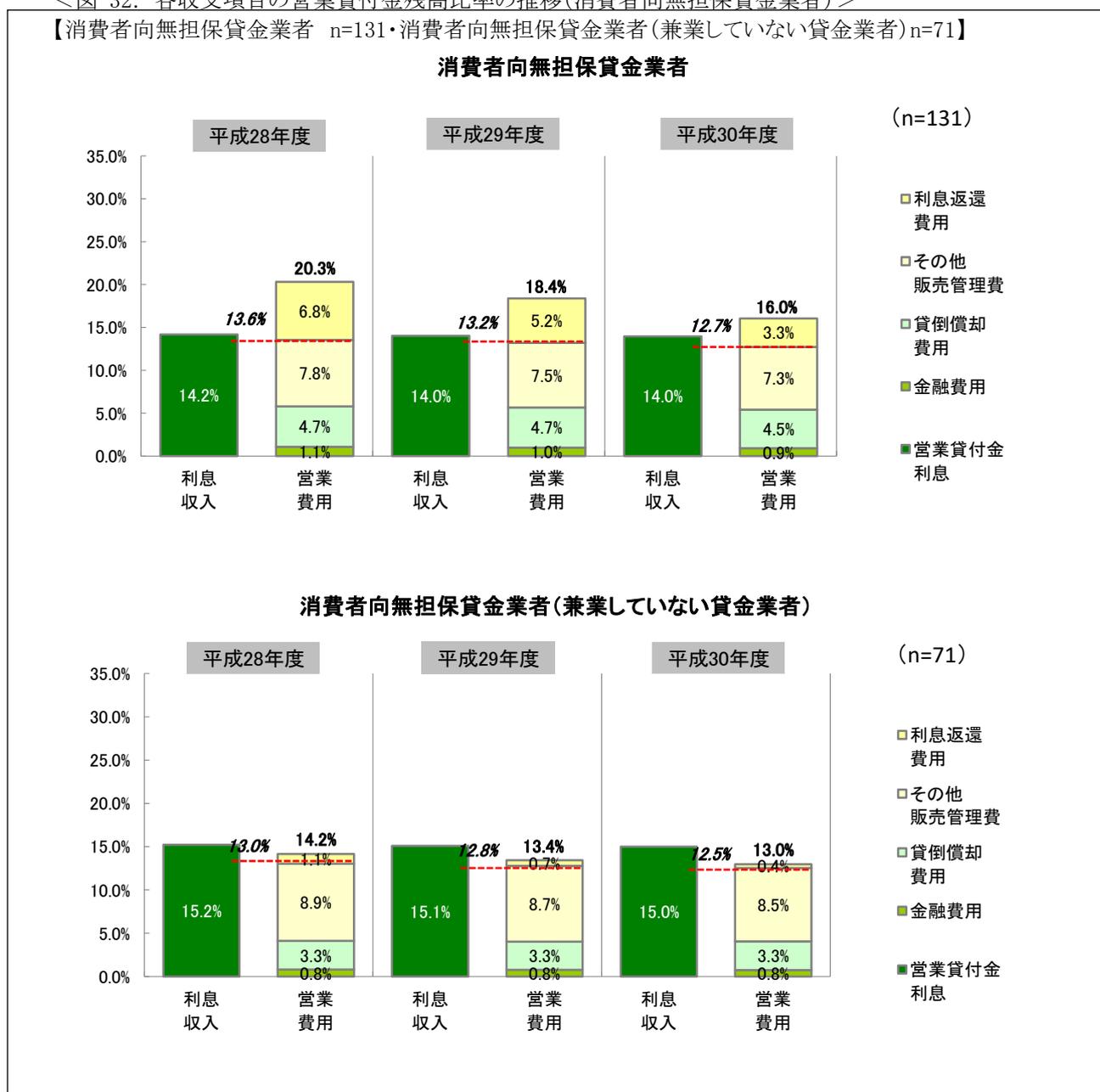
3.貸金業者の収益構造

3.1 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金残高に対する営業貸付金利息の比率をみると、平成28年度14.2%から平成30年度14.0%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28年度7.8%から平成30年度7.3%と0.5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28年度8.9%から平成30年度8.5%と0.4ポイント低下となっている。

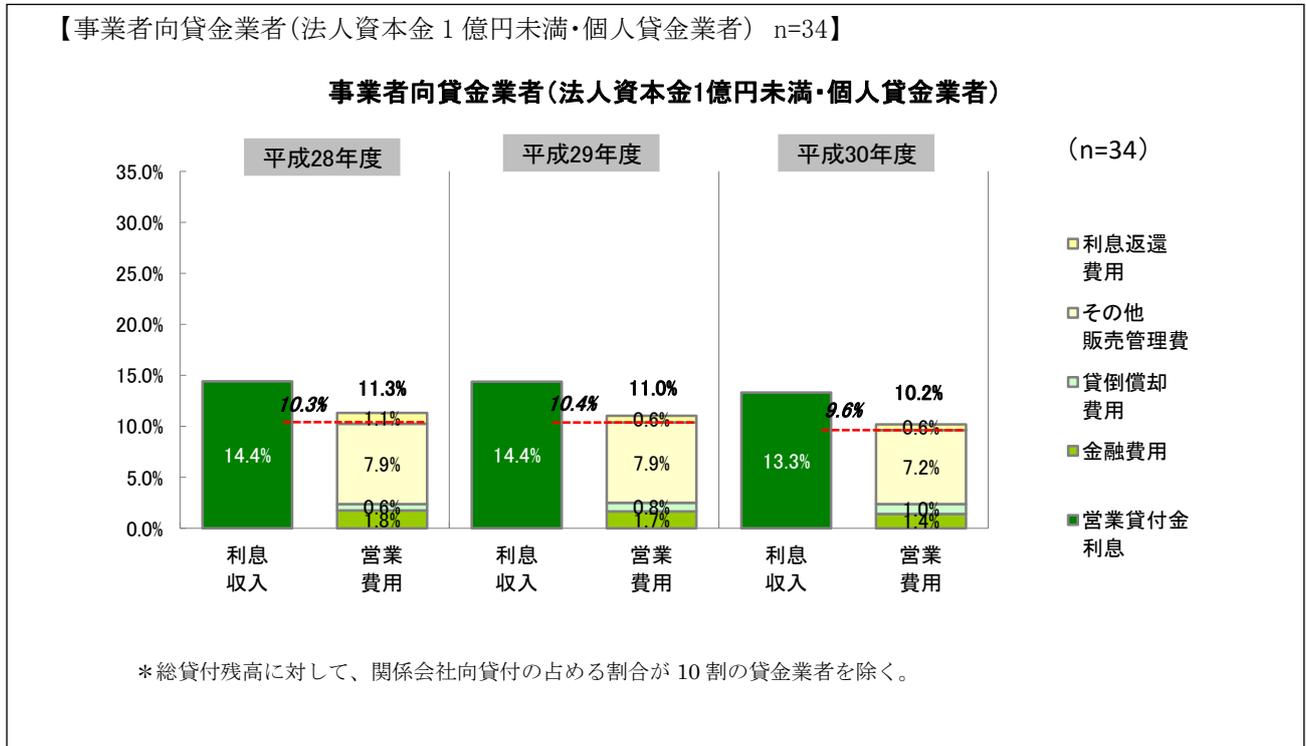
<図 32: 各収支項目の営業貸付金残高比率の推移(消費者向無担保貸金業者)>

【消費者向無担保貸金業者 n=131・消費者向無担保貸金業者(兼業していない貸金業者)n=71】



- 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28年度14.4%から平成30年度13.3%と1.1ポイント低下している。
- また、その他販売管理費の占める割合では、平成28年度7.9%から平成30年度7.2%と0.7ポイント低下している。

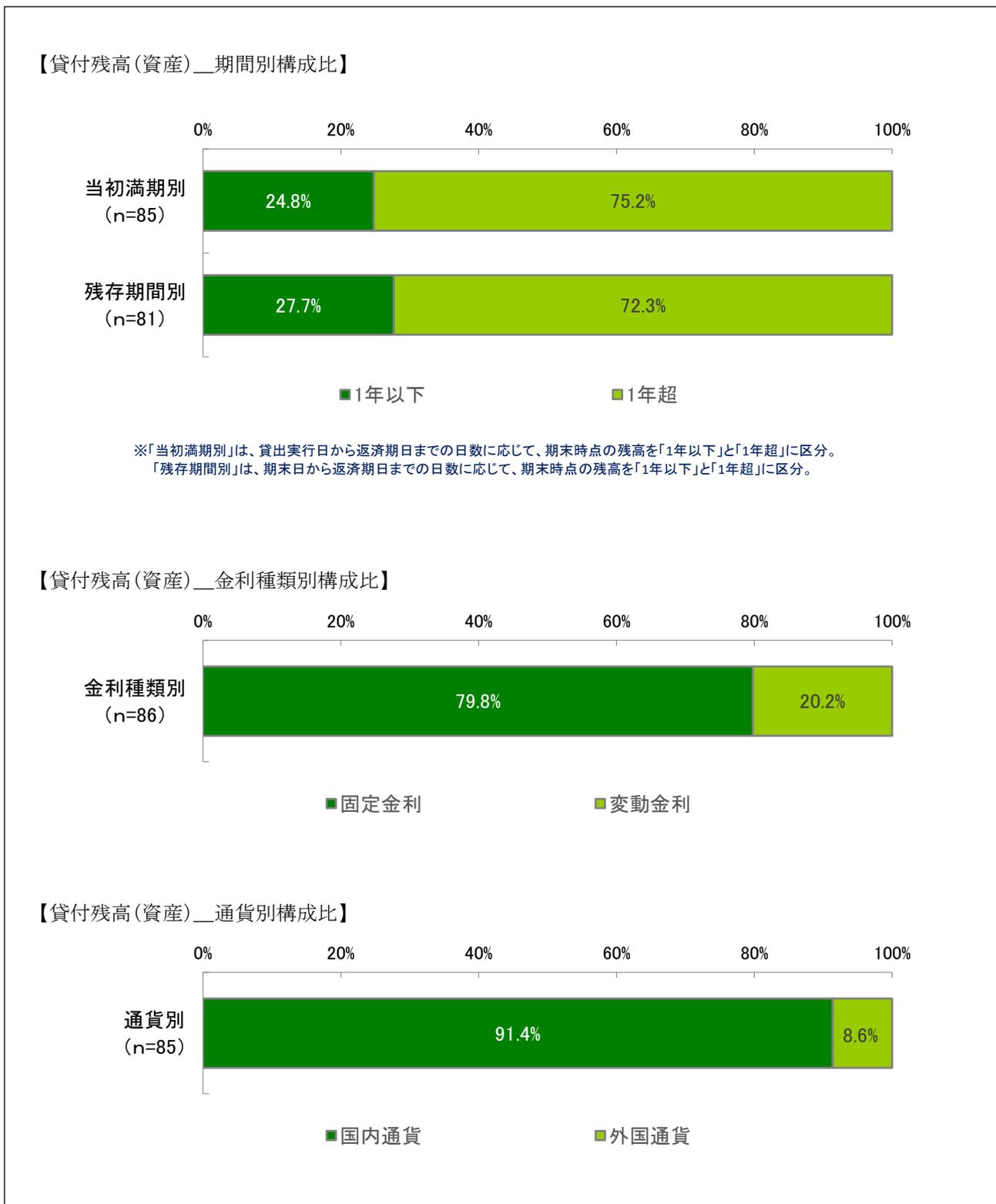
<図 33: 各収支項目の営業貸付金残高比率の推移(事業者向貸金業者)>



3.2 貸付(資産)と借入(負債)の期間別・金利種別・通貨別内訳

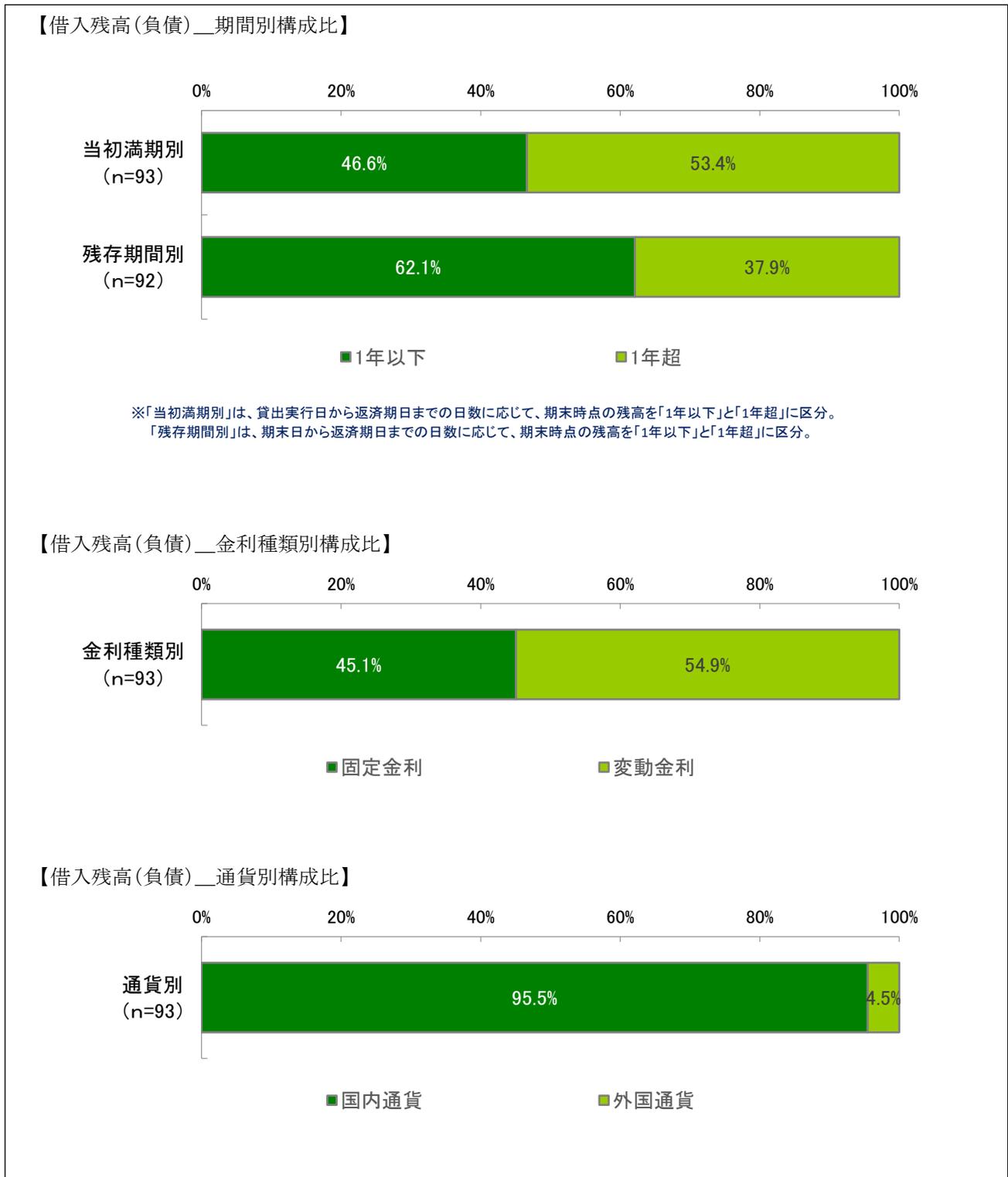
- 貸金業者の直近期末時点における貸付残高(資産)の期間別内訳をみると、当初満期別では「1年以下」が24.8%、「1年超」が75.2%となっており、残存期間別では、それぞれ27.7%、72.3%となった。
- また、金利種別内訳では、「固定金利」が79.8%、「変動金利」が20.2%となっている。

<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46.6%、「1年超」が53.4%となっており、残存期間別では、それぞれ62.1%、37.9%となった。
- また、金利種類別内訳では、「固定金利」が45.1%、「変動金利」が54.9%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>

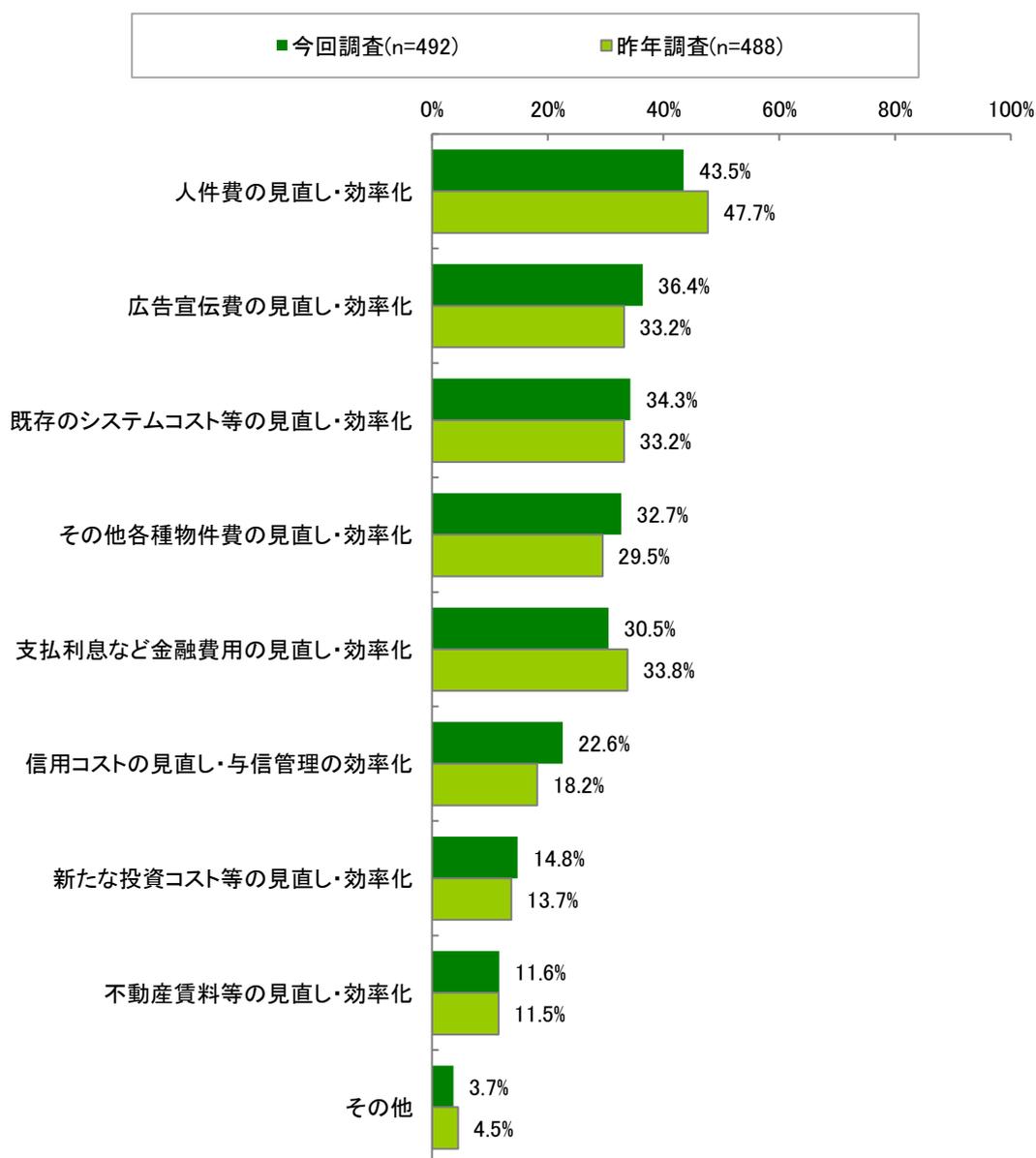


3.3 事業コスト構造を改善するための取組み

- 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43.5%と最も高く、次いで「広告宣伝費の見直し・効率化」が36.4%、「既存のシステムコスト等の見直し・効率化」が34.3%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、35.0%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。

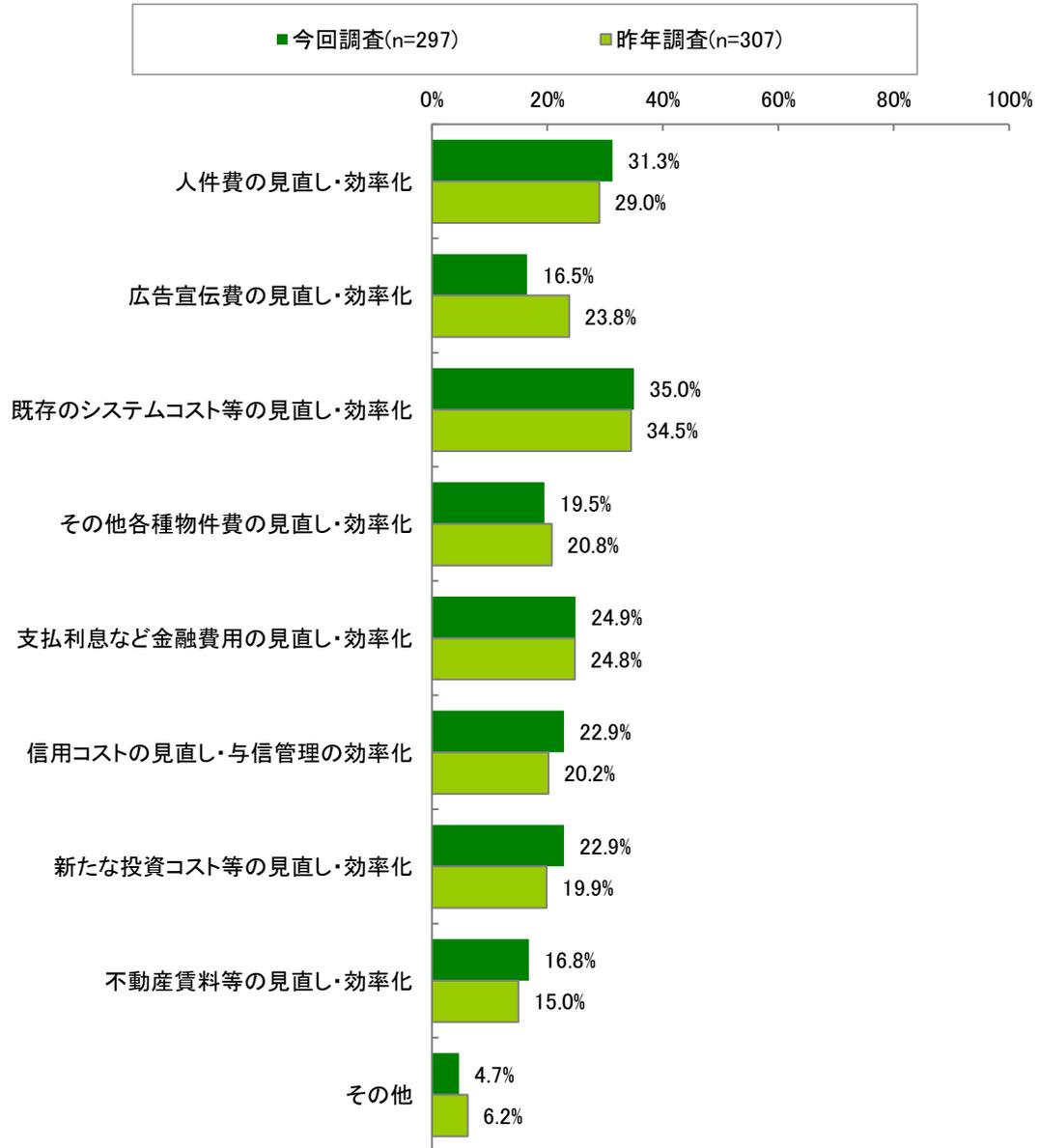
<図 36: 貸金業に係る事業コスト構造を改善するための取組み状況(複数回答)>

【貸金業に係る事業コスト構造を改善するための取組み状況/現在取組みを行っているもの(複数回答)】

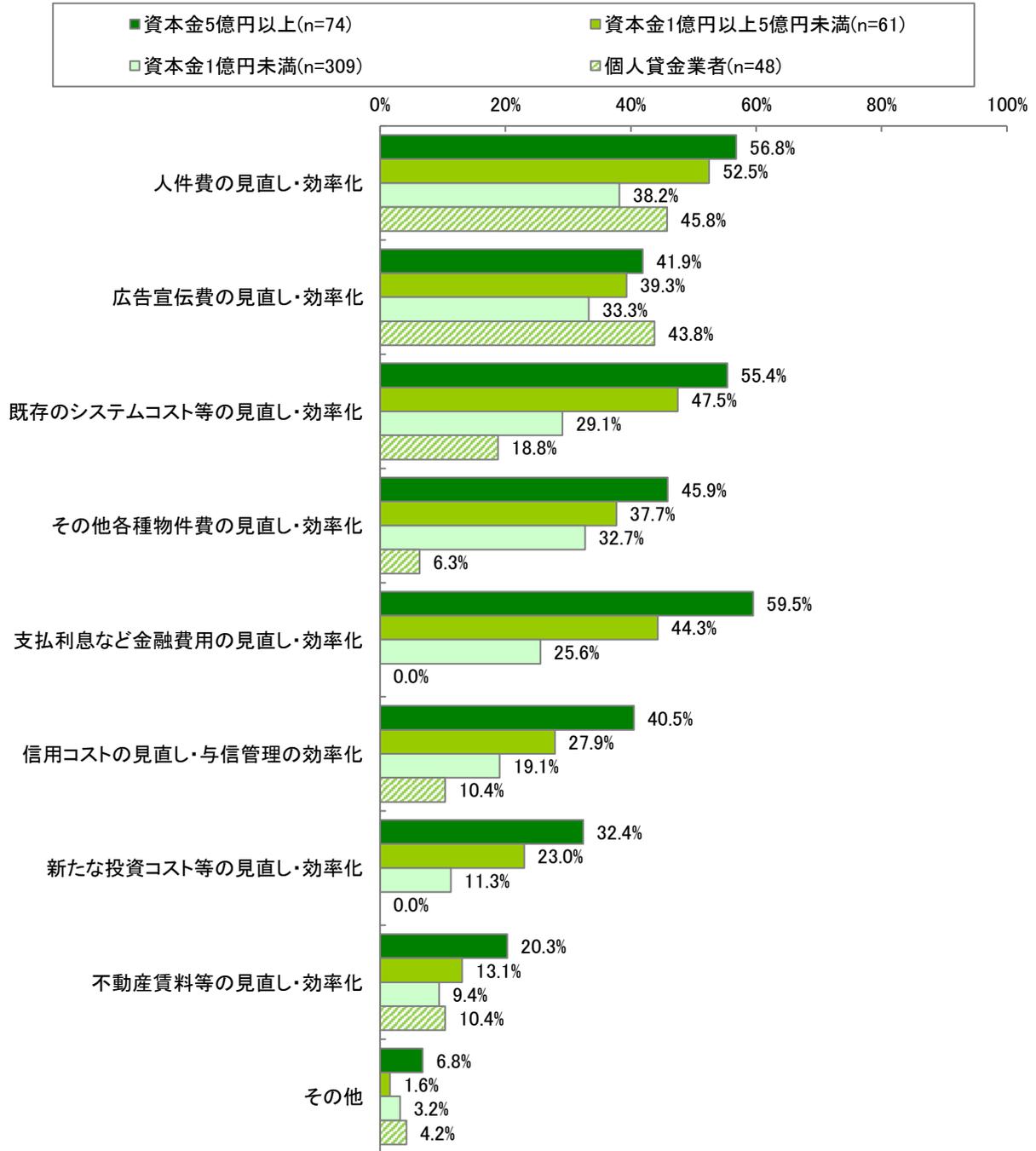


※「信用コスト」とは、貸出金について一定の期間中に回収不能になる可能性を考慮した場合の平均的な損失見込額を指します。

【貸金業に係る事業コスト構造を改善するための取組み状況/今後取組みを検討しているもの(複数回答)】

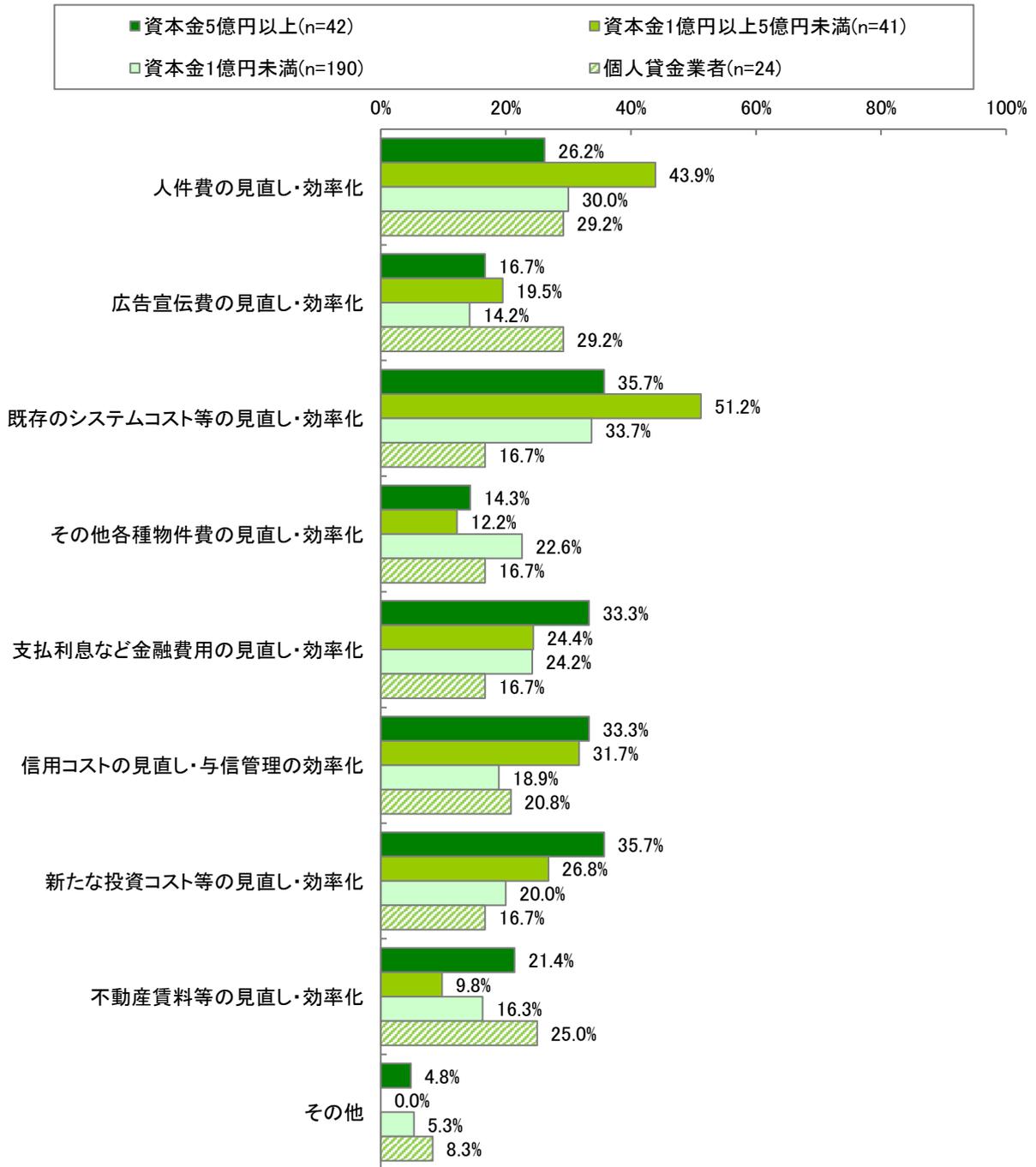


【貸金業に係る事業コスト構造を改善するために現在取組みを行っているもの(複数回答) __事業規模別】



※「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】

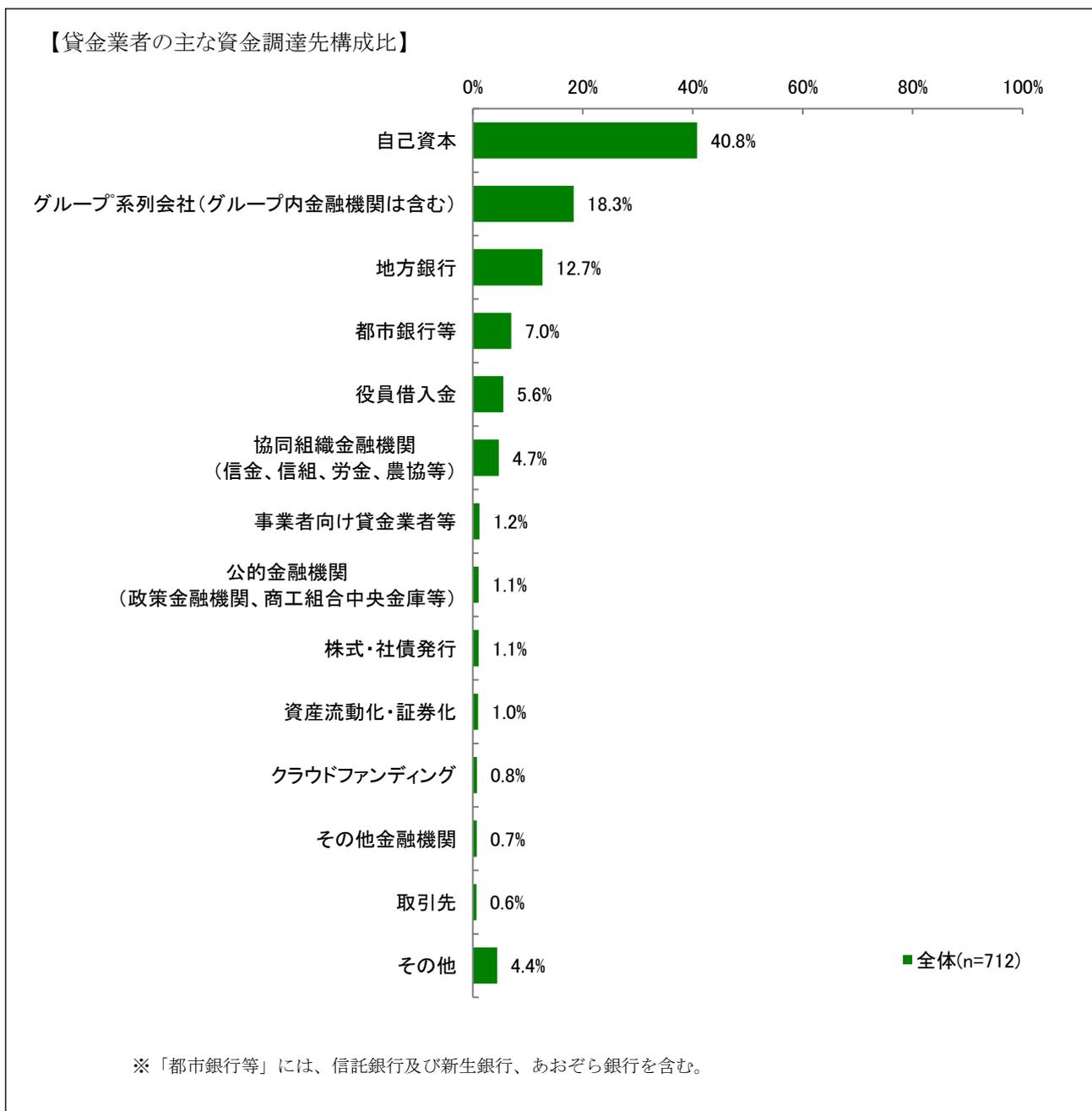


※「信用コスト」とは、貸出金について一定の期間中に回収不能になる可能性を考慮した場合の平均的な損失見込額を指します。

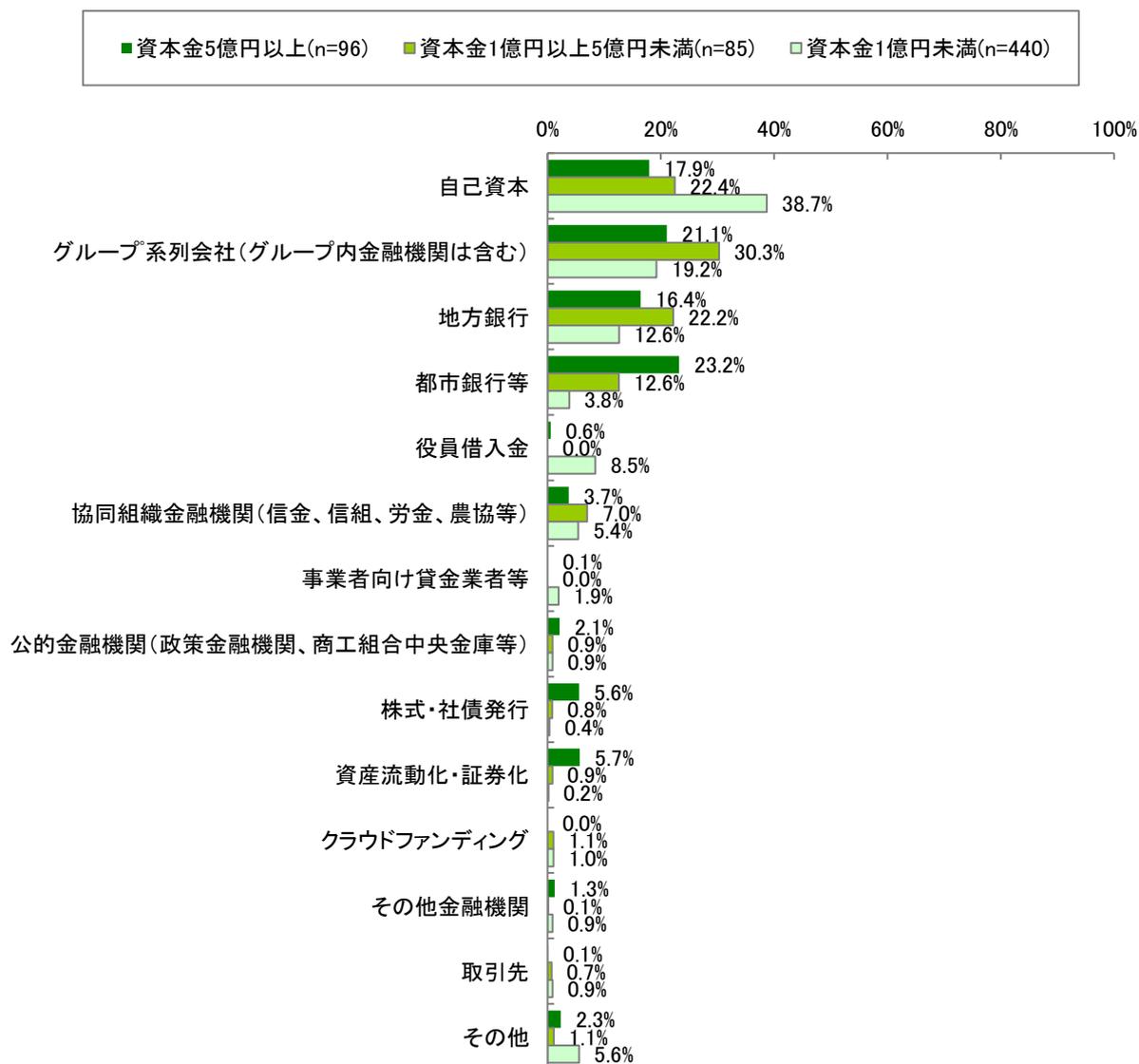
3.4 資金繰りの状況

- 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40.8%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18.3%、「地方銀行」が12.7%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）で「都市銀行等」が最も高く23.2%となっており、法人貸金業者（資本金1億円以上5億円未満）では「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30.3%、法人貸金業者（資本金1億円未満）は、「自己資金（内部資金・剰余金等含む）」が最も高く38.7%となっている。

<図 37: 貸金業者の主な資金調達先構成比>

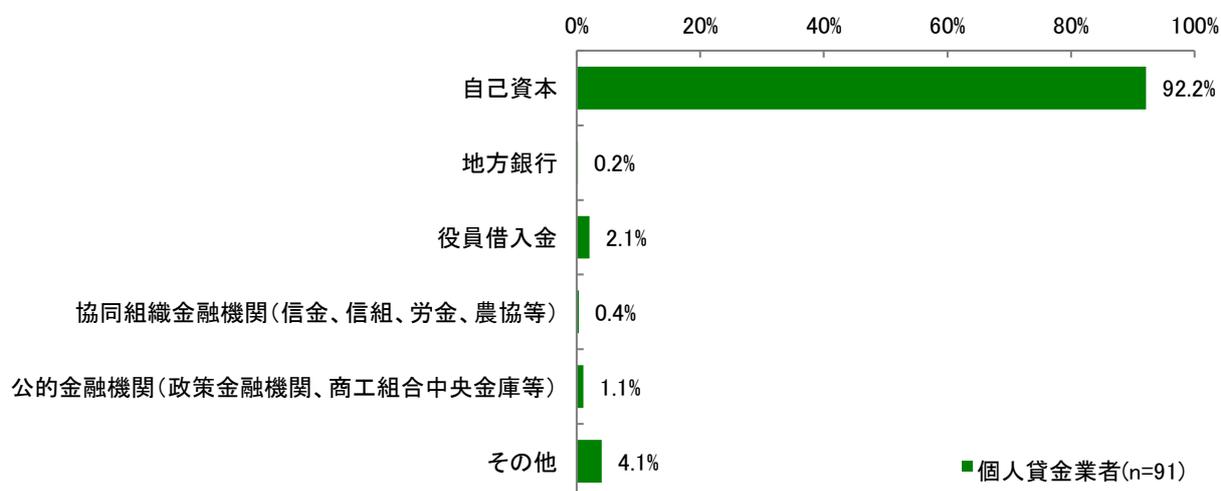


【貸金業者の主な資金調達先構成比__法人貸金業者】



※「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。

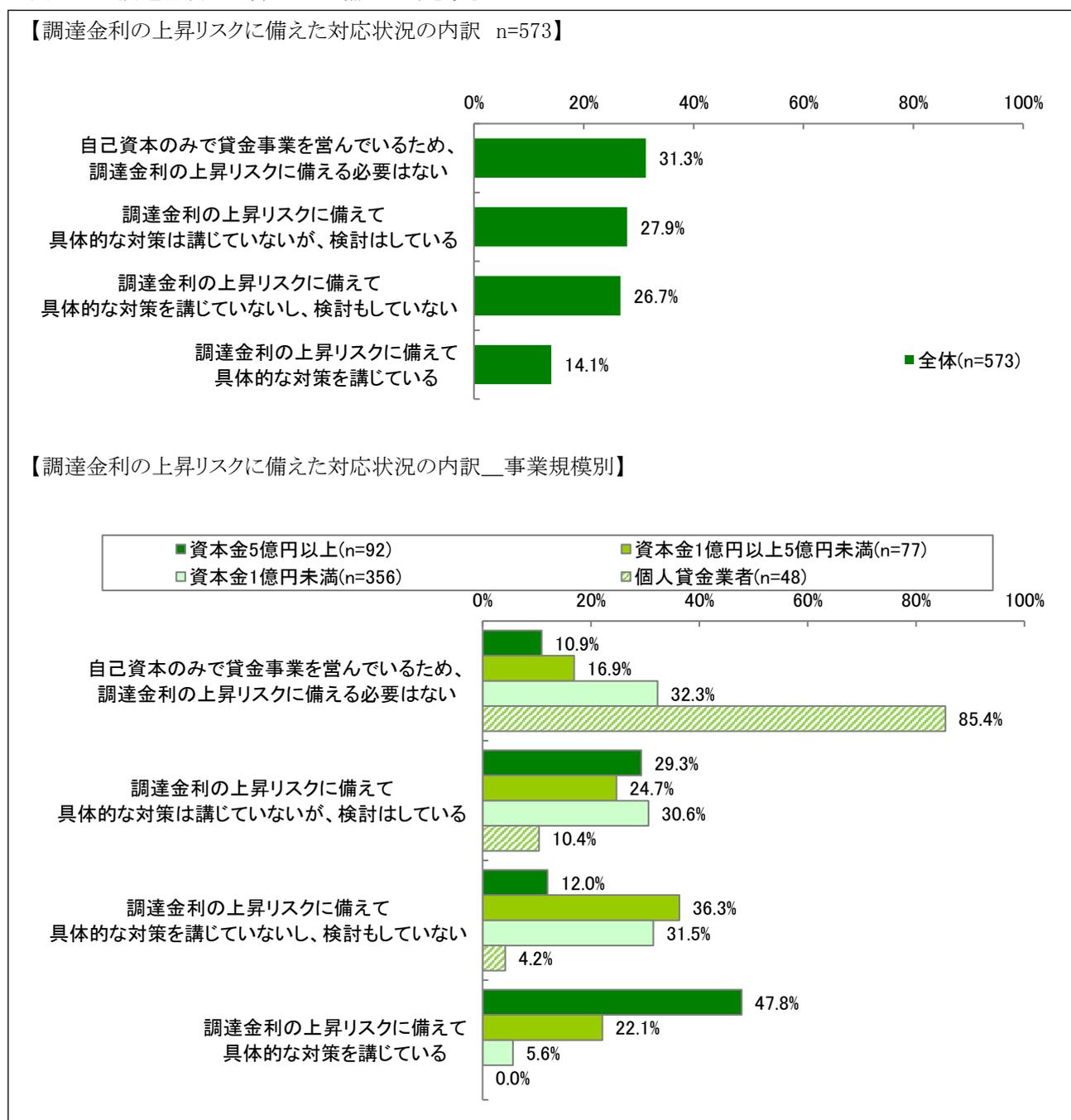
【貸金業者の主な資金調達先構成比__個人貸金業者】



3.5 調達金利の上昇リスクへの対応状況

- 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31.3%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は講じていないが、検討はしている」が27.9%、「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26.7%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85.4%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47.8%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。

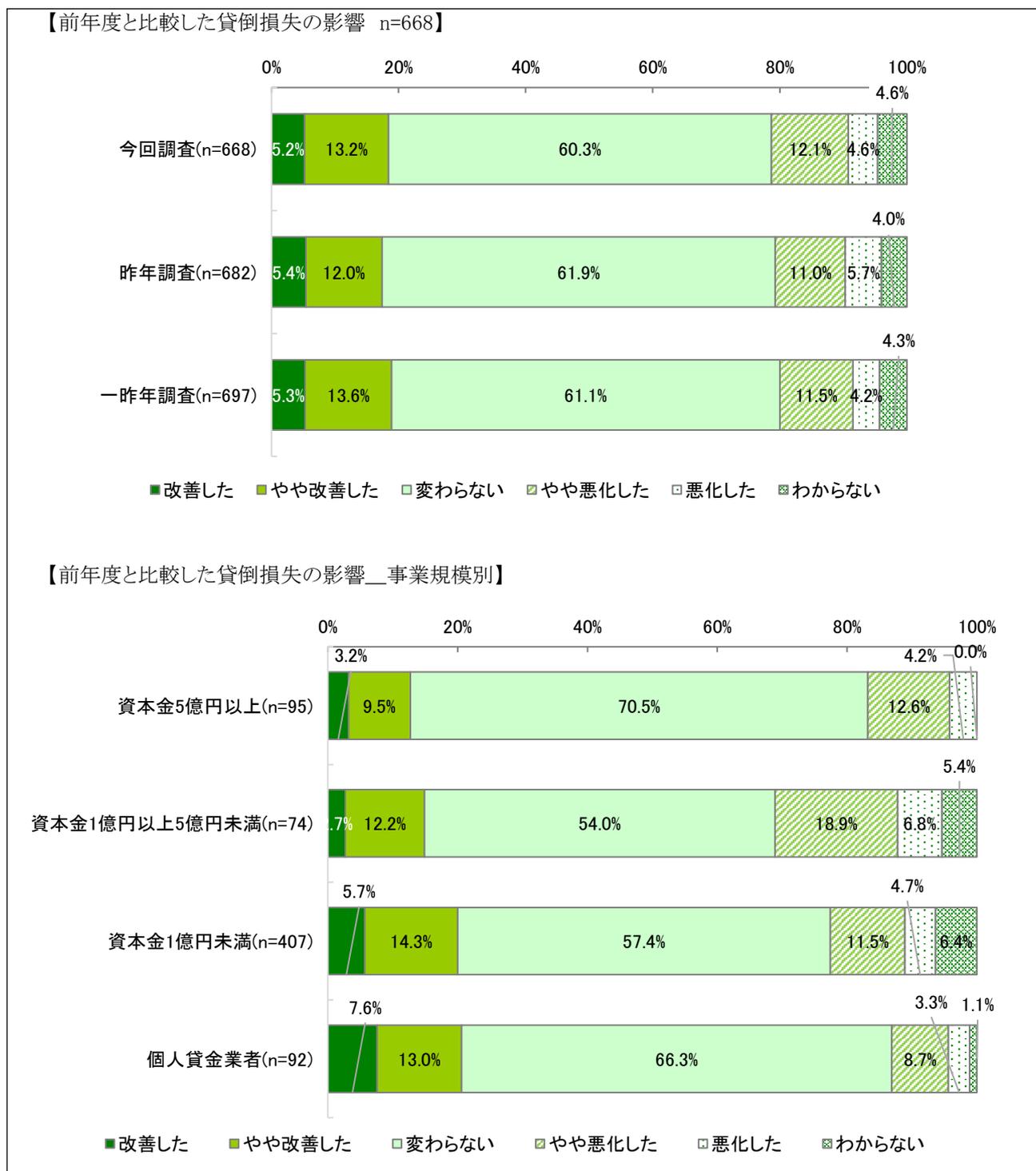
<図 38: 調達金利の上昇リスクに備えた対応状況>



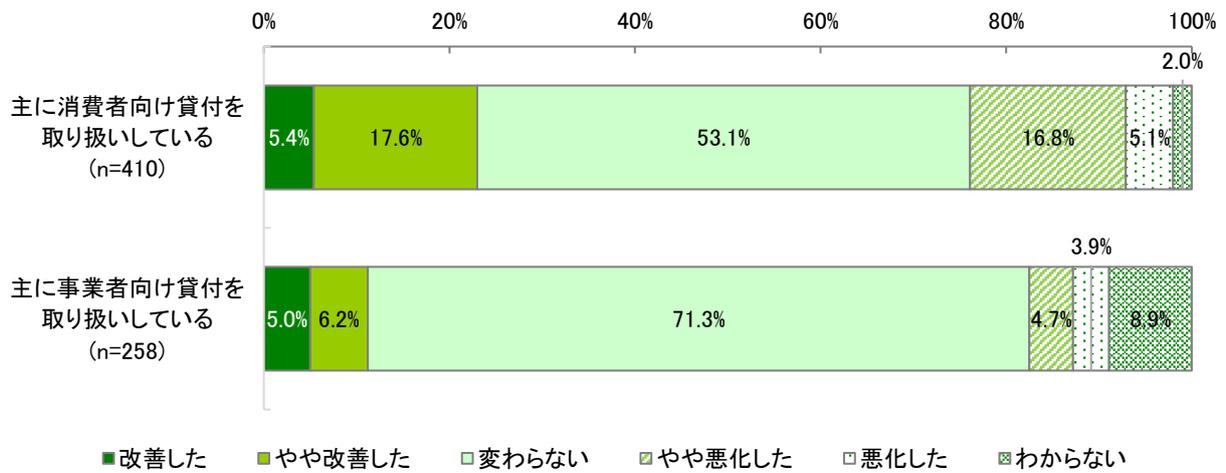
3.6 貸倒損失の状況

- 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5.2%、13.2%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12.7%、14.9%、20.0%、20.6%となっている。
- 貸倒償却債権の対応状況については、63.2%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>

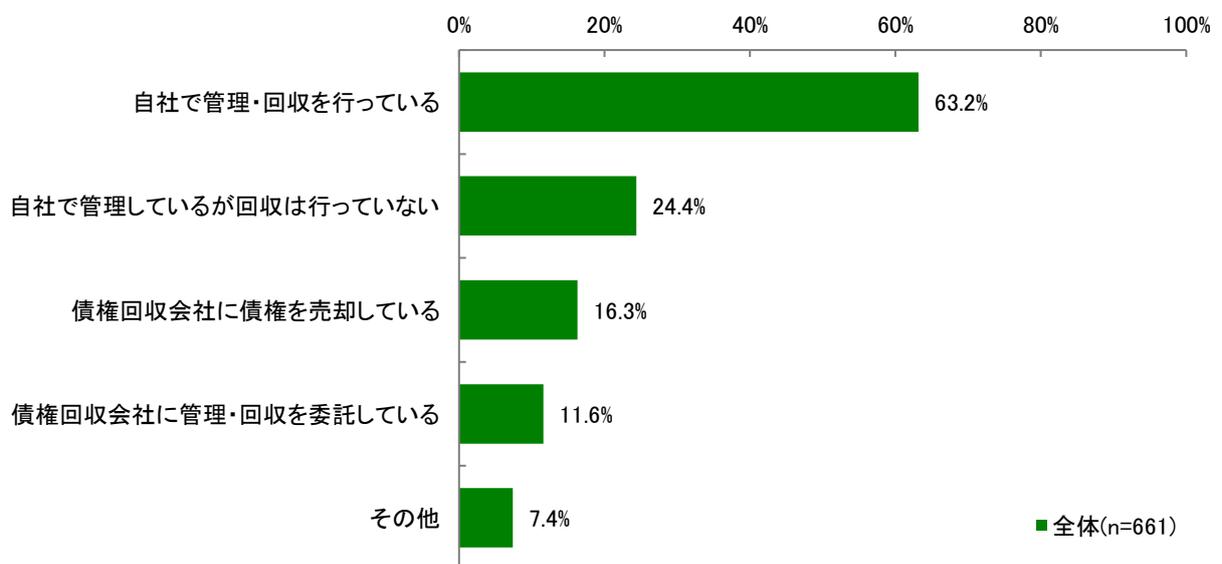


【前年度と比較した貸倒損失の影響__主な貸付先別】



< 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=661】

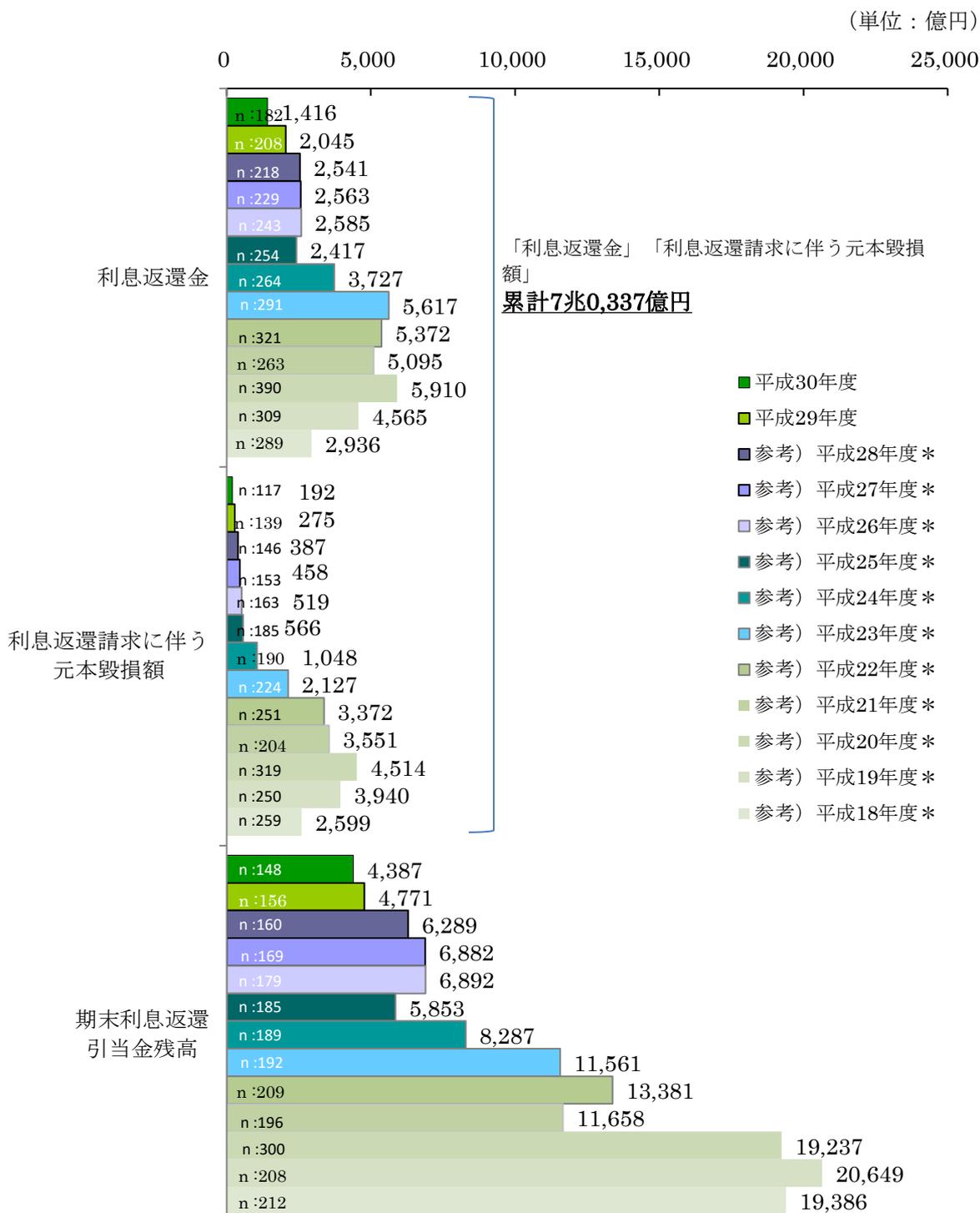


3.7 利息返還の状況

- 平成30年度の利息返還金と元本毀損額の合計は、1,608億円となっており、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13カ年の利息返還金と元本毀損額の合計は約7.0兆円となり、平成30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7.4兆円となっている。

<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>

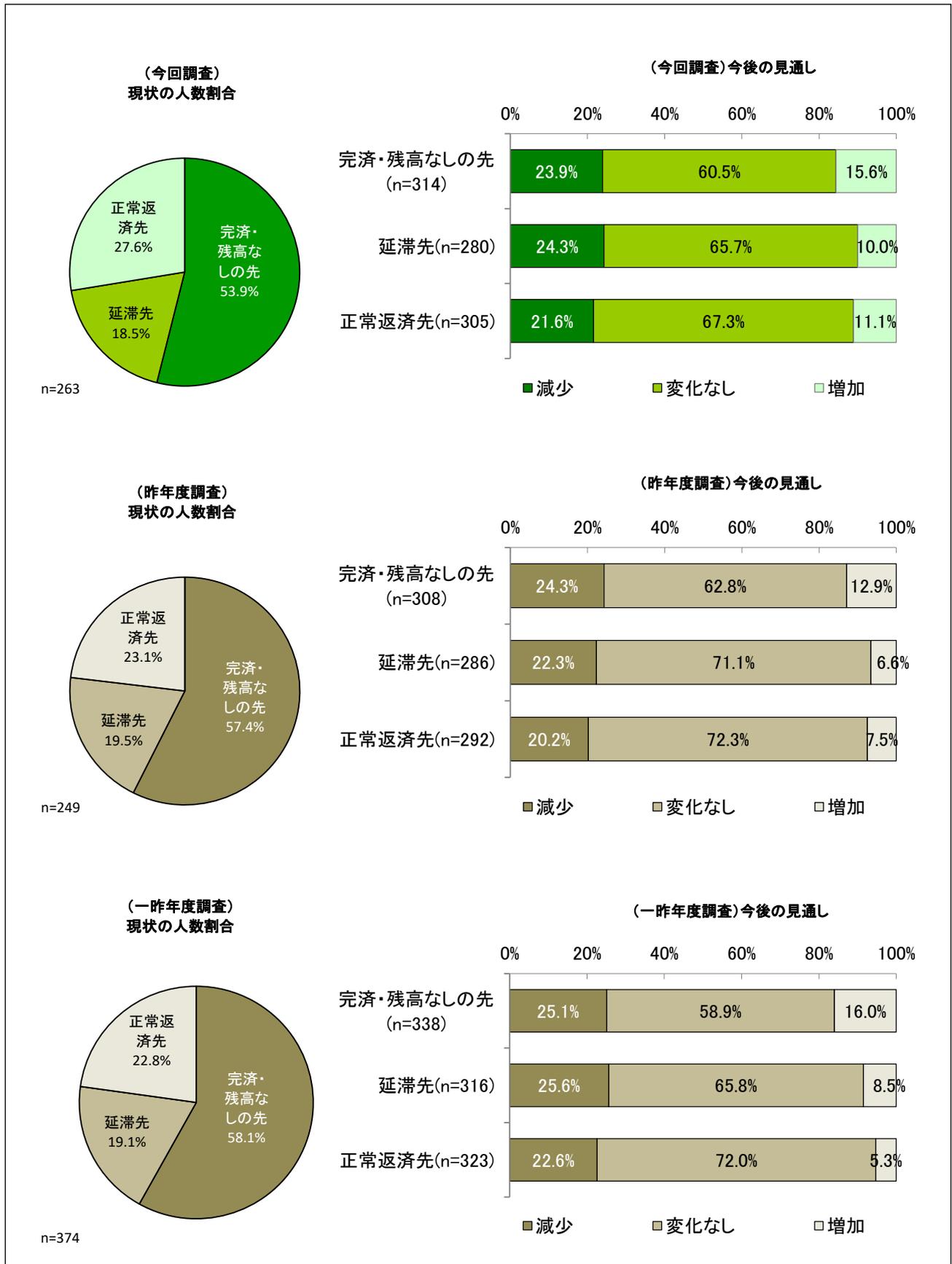
【利息返還金、利息返還請求に伴う元本毀損額及び引当金の推移】



(*)平成28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53.9%と最も高く、次いで「正常返済先」が27.6%、「延滞先」が18.5%となった。

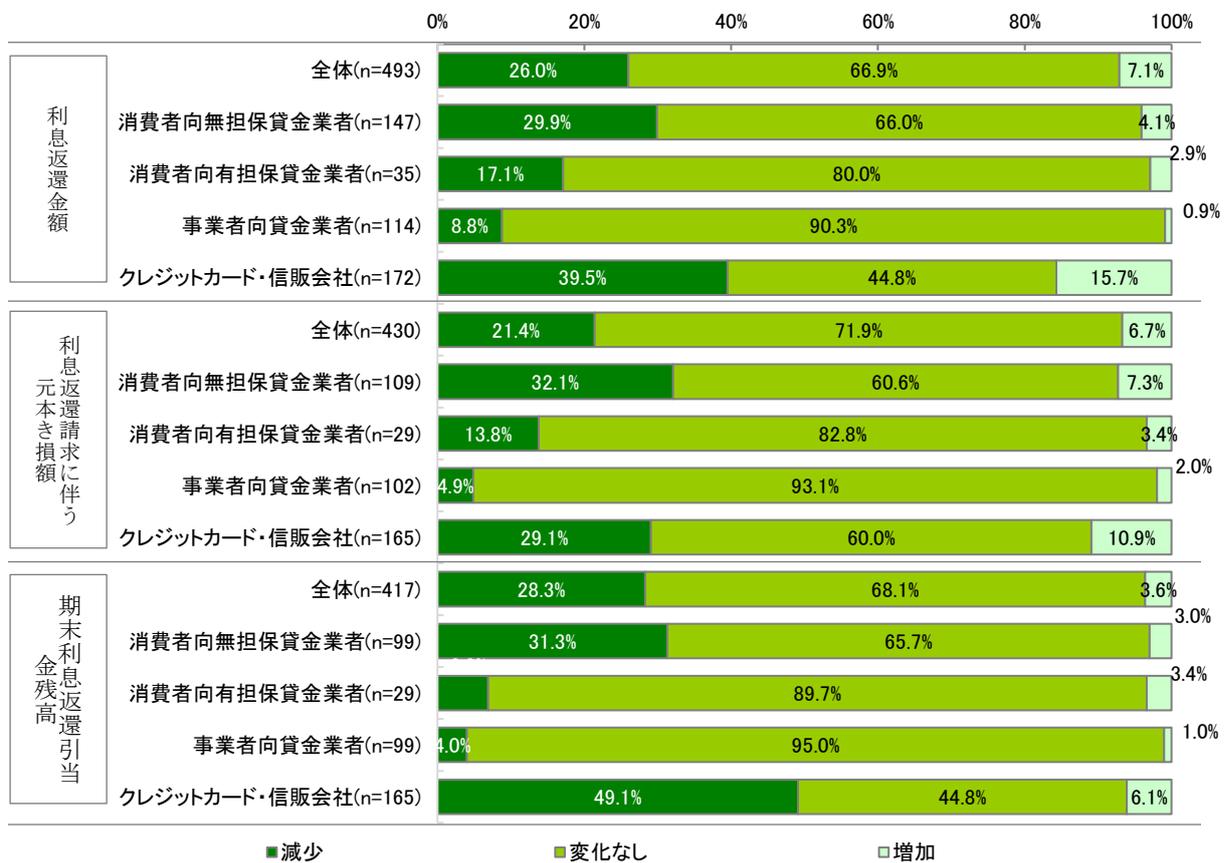
<図 42: 利息返還請求時の債務者区分>



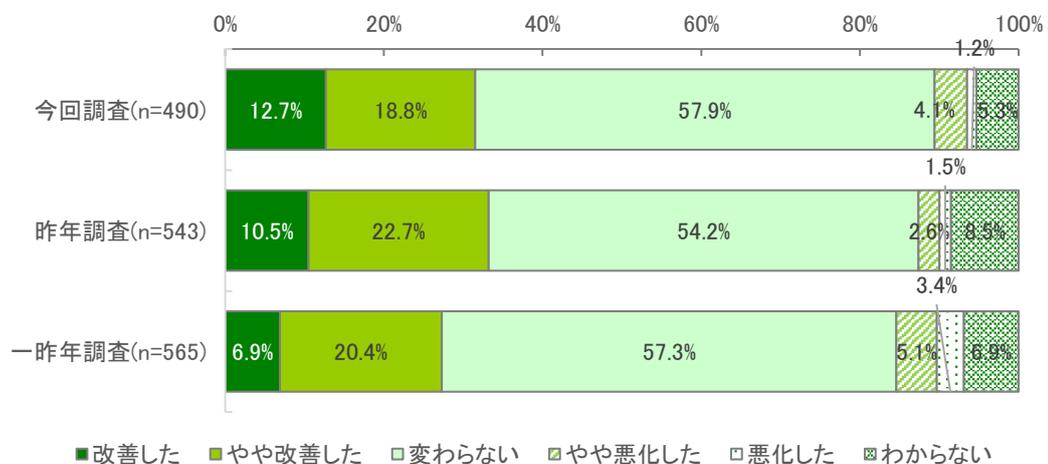
- 利息返還請求の平成 30 年度の見通しについては、「利息返還金額」、「利息返還請求に伴う元本毀損額」、「期末利息返還引当金残高」で「減少する」と回答した割合は、全体でそれぞれ 26.0%、21.4%、28.3%となった。
- また、直近 1 年間の利息返還請求による影響の変化では、「改善した」、「やや改善した」と回答した割合が全体でそれぞれ、12.7%、18.8%となっており、昨年度調査と比べていずれも上昇している。

<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】



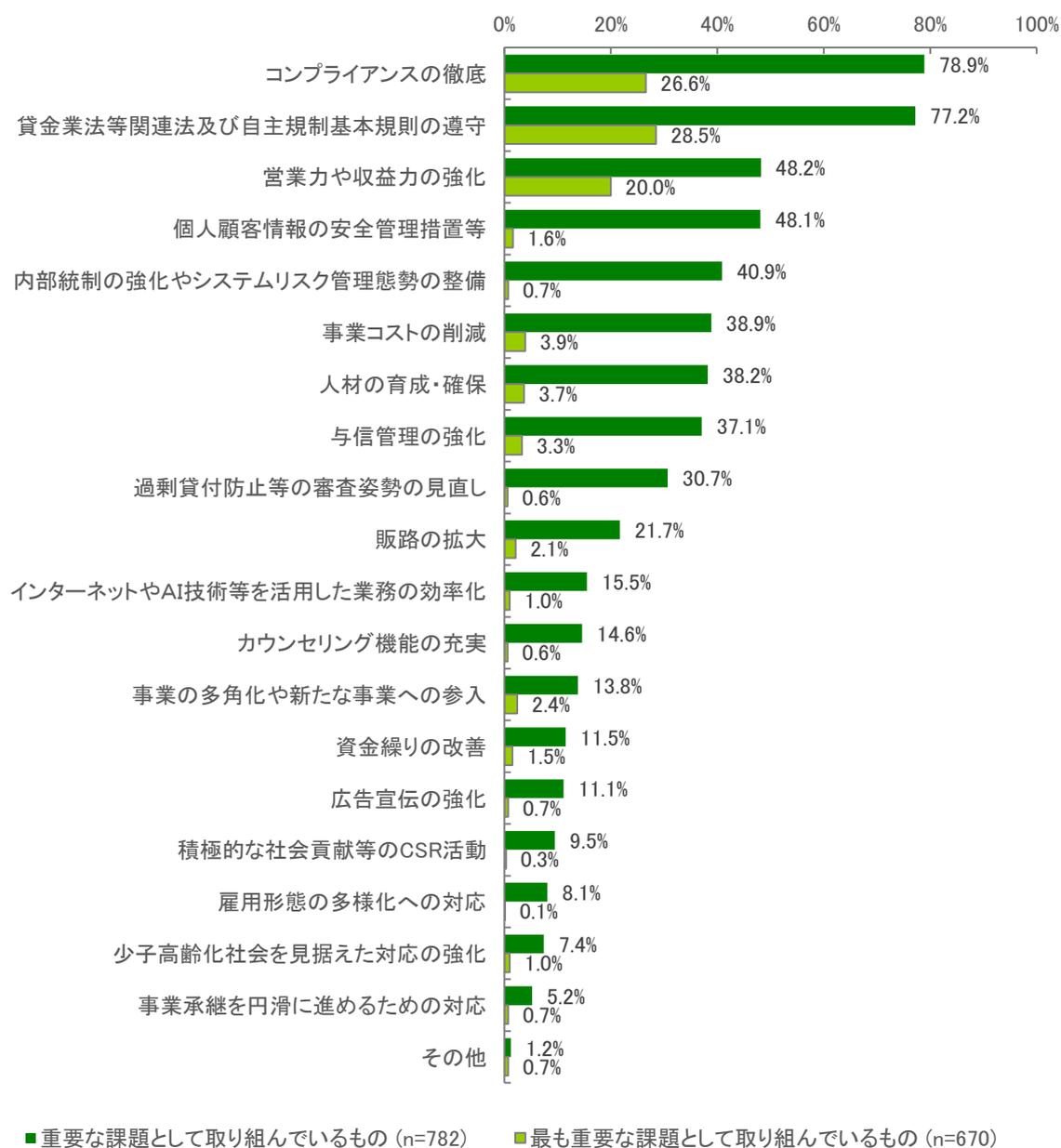
4.貸金業者の課題と取組み

4.1 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78.9%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77.2%、「営業や収益力の強化」が48.2%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28.5%と最も高く、次いで「コンプライアンスの徹底」が26.6%、「営業力や収益力の強化」が20.0%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)>

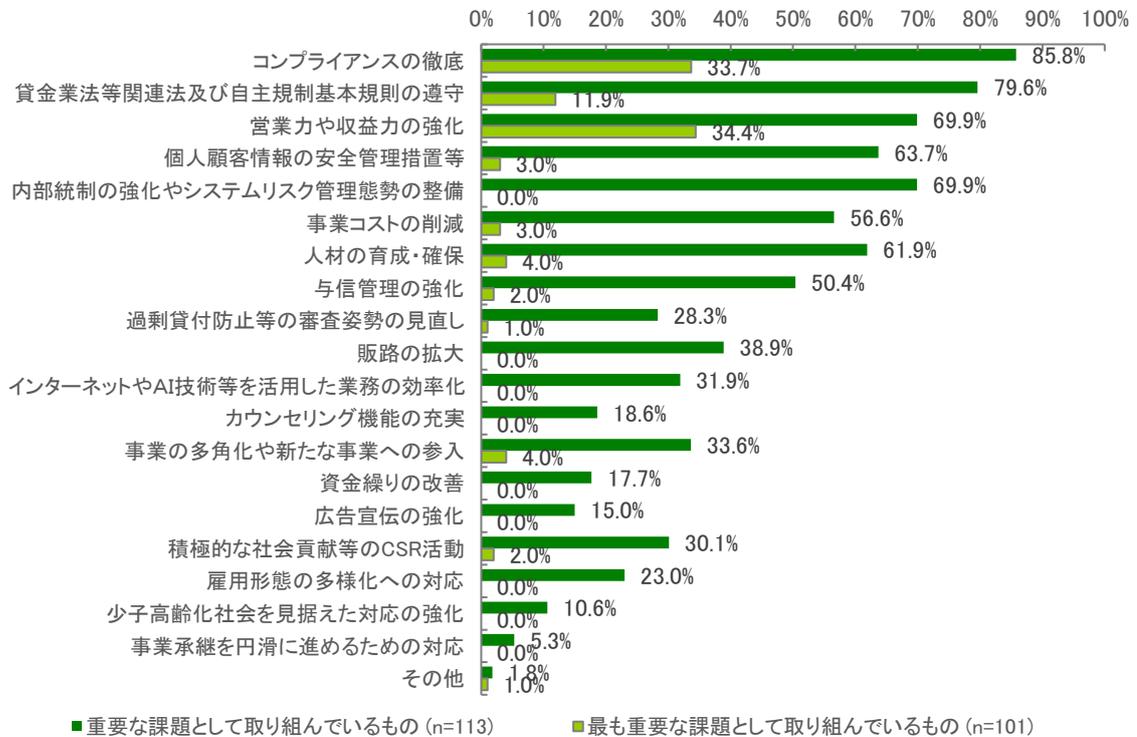
【重要経営課題と最重要経営課題の内訳】



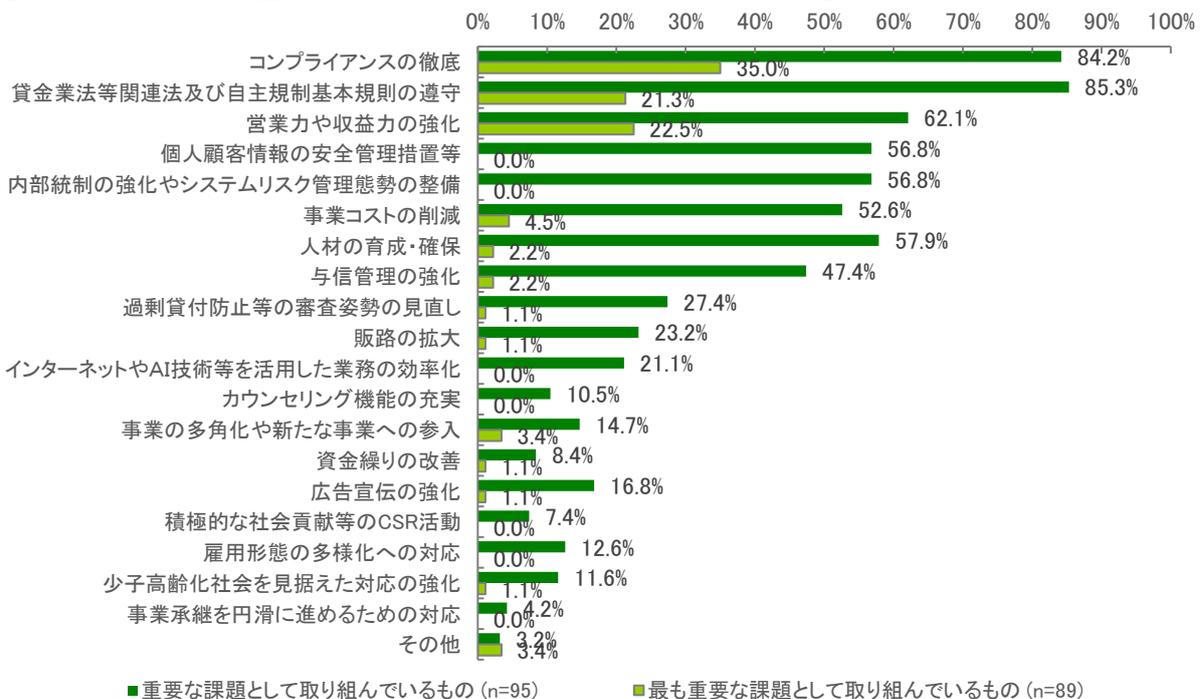
- さらに、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者（資本金 5 億円以上、資本金 1 億円未満）では、重要経営課題として「コンプライアンスの徹底」が、それぞれ 85.8%、80.3%と最も高くなった。法人貸金業者（資本金 1 億円から 5 億円未満）、個人貸金業者では、「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」が、それぞれ 85.3%と最も高くなった。84.2%、77.6%と最も高くなった。

<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)>

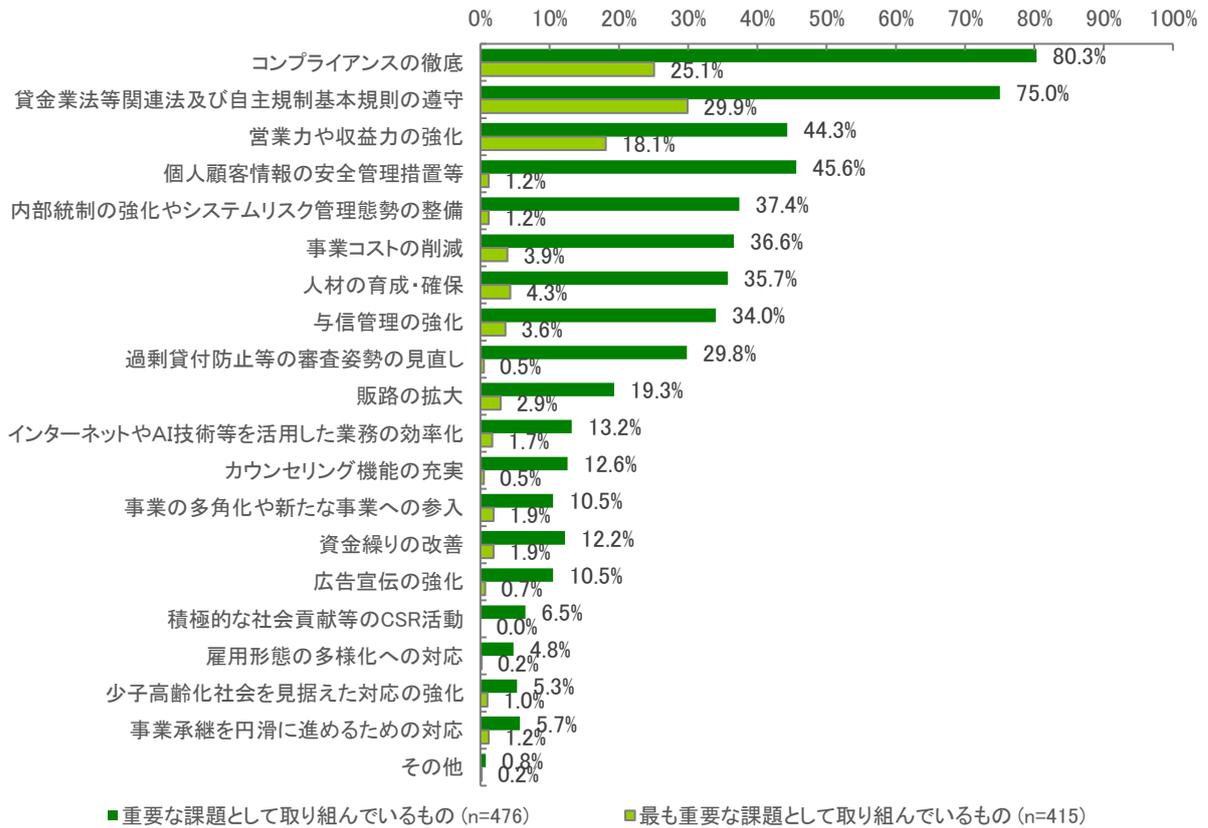
【重要経営課題の内訳_法人貸金業者(資本金 5 億円以上)】



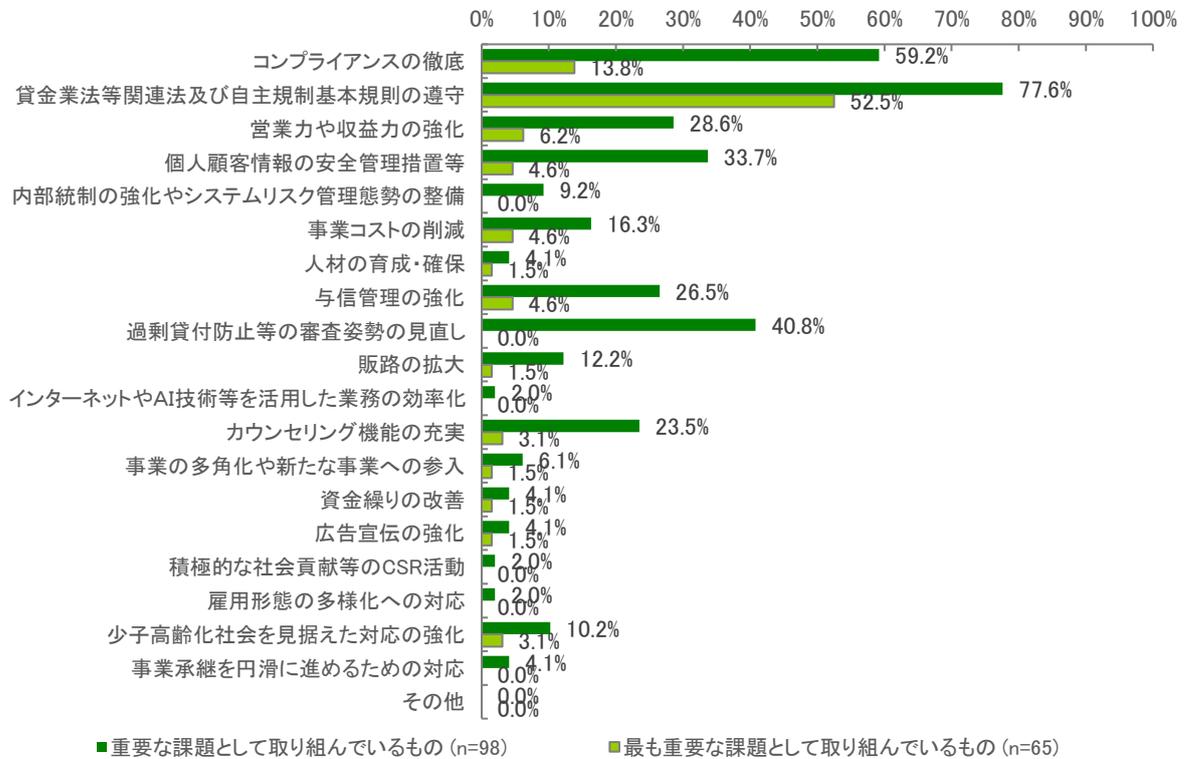
【重要経営課題の内訳_法人貸金業者(資本金 1 億円以上 5 億円未満)】



【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】

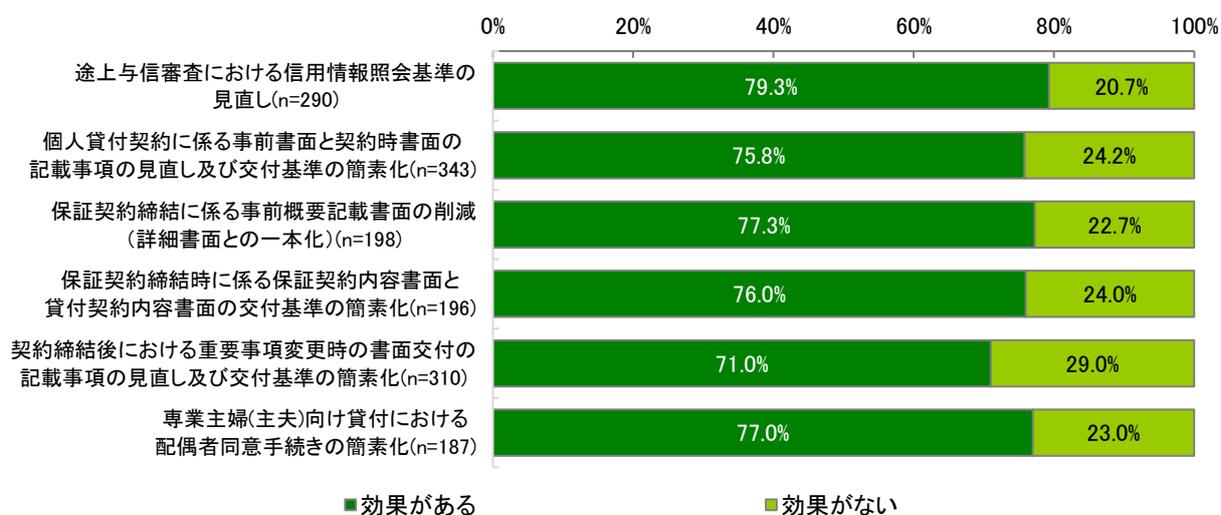


4.2 円滑な資金供給を行うために必要な見直し

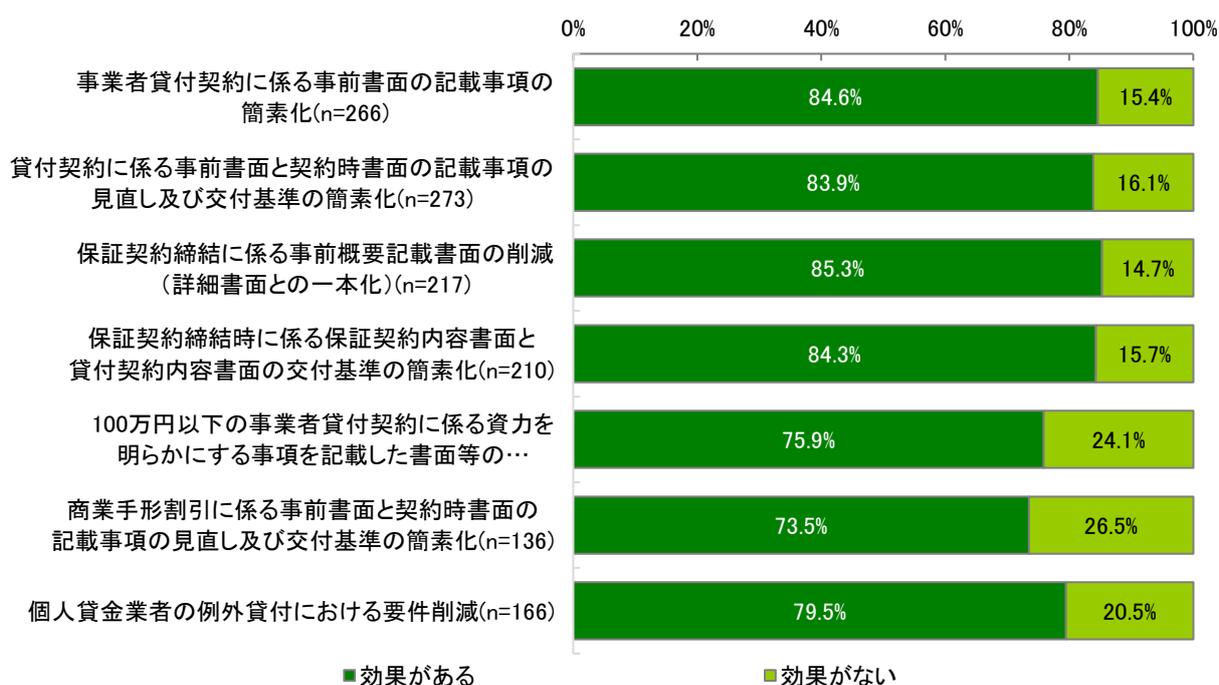
- 円滑に資金供給するための効果的と思われる業務上の見直しについて調査したところ、消費者向貸付を取り扱っている貸金業者では、「途上与信審査における信用情報照会基準の見直し」が79.3%と最も高く、次いで「保証契約締結に係る事前概要記載書面の削減（詳細書面との一本化）」が75.8%となった。
- また、事業者向貸付を取り扱っている貸金業者では、「事業者貸付契約にかかる事前書面の記載事項の簡素化」が84.6%と最も高く、次いで「貸付契約に係る事前書面と契約書面の記載事項の見直し及び交付基準の簡素化」が83.9%となっている。

<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】



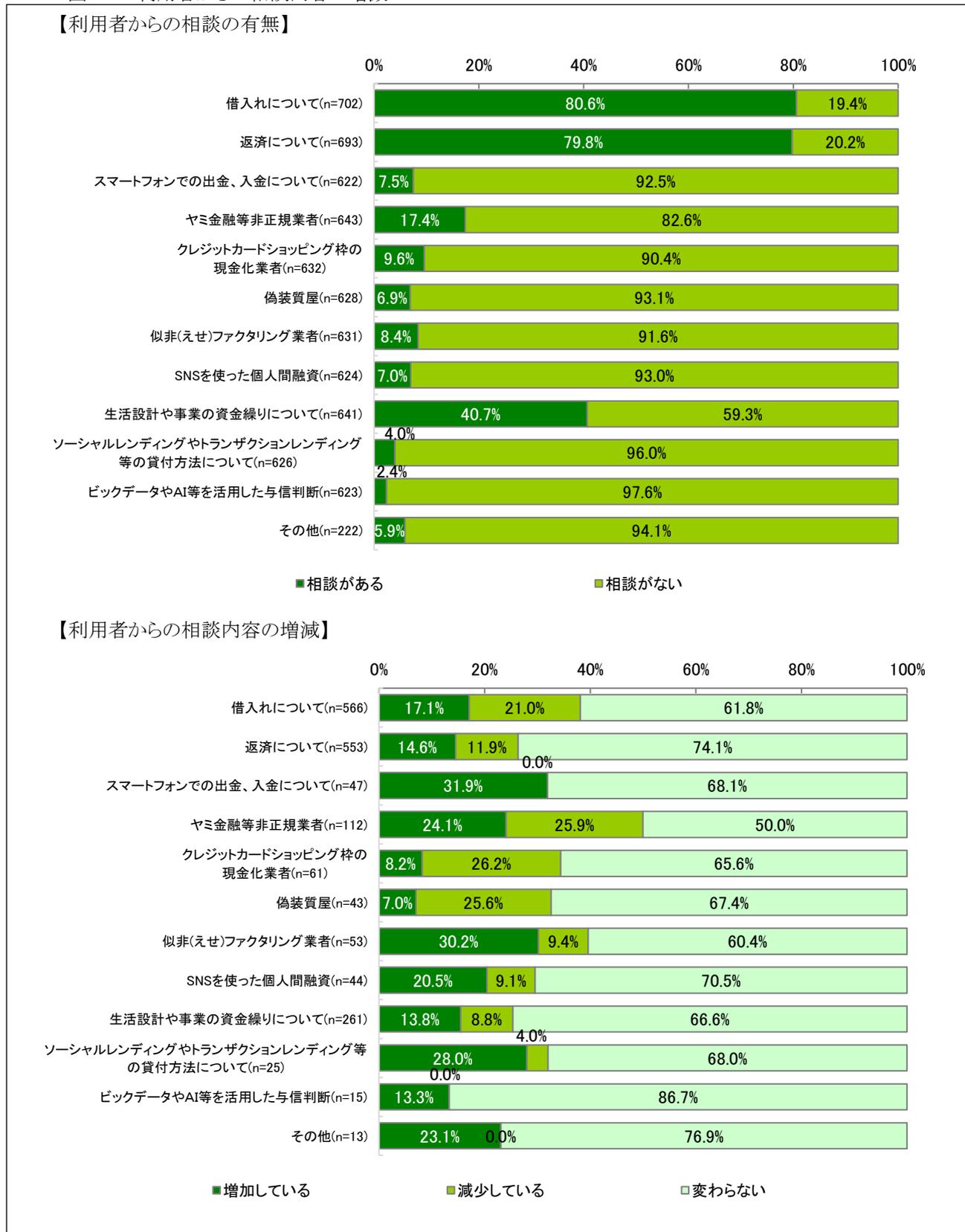
【円滑な資金供給のための効果的と思われる業務上の見直し点__事業者向貸付を取り扱っている貸金業者】



4.3 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80.6%、79.8%と高い結果となっている。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る結果となった。

<図 47: 利用者からの相談内容の増減>

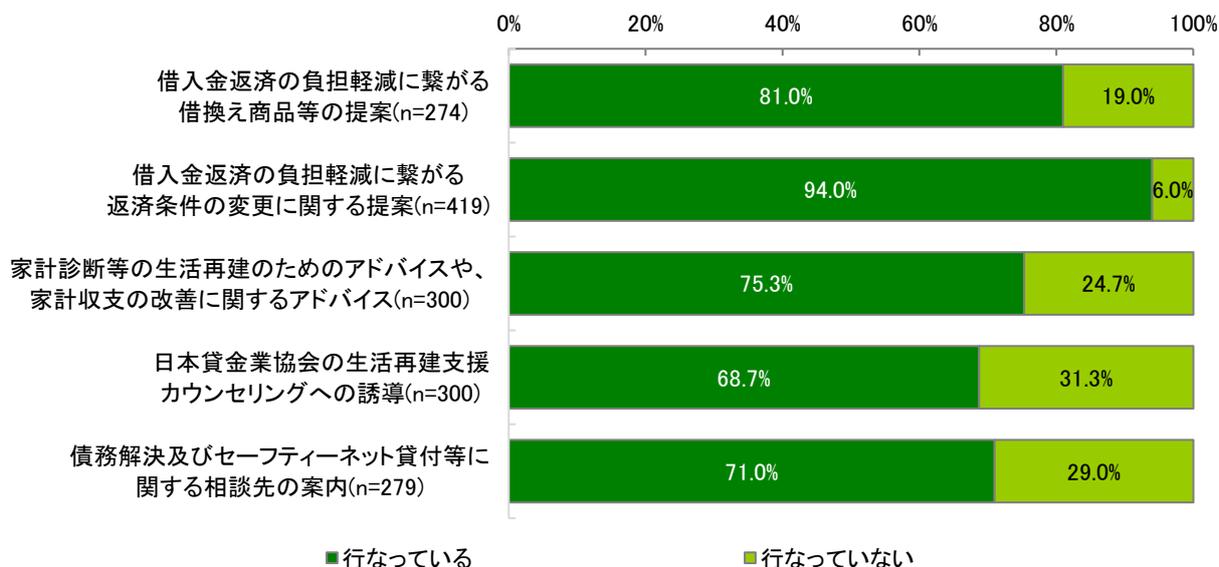


4.4 カウンセリングの実施状況

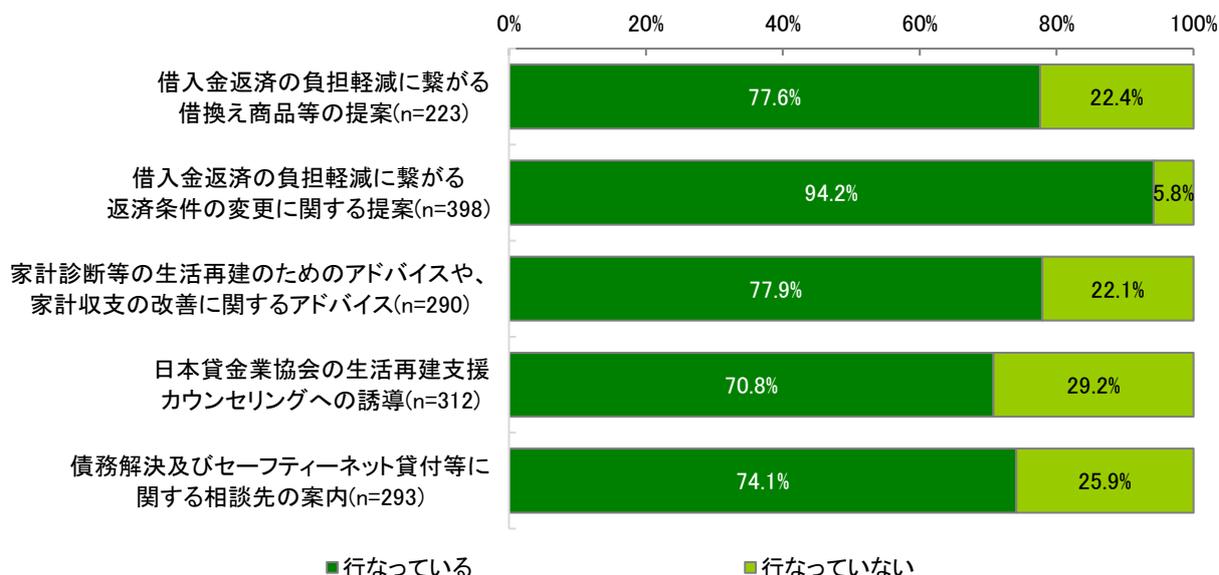
- 「既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合」については、94.0%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。
- また、「延滞中や、支払不能となった既存顧客から債務整理等の相談を受けた場合」については、94.2%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。

<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】



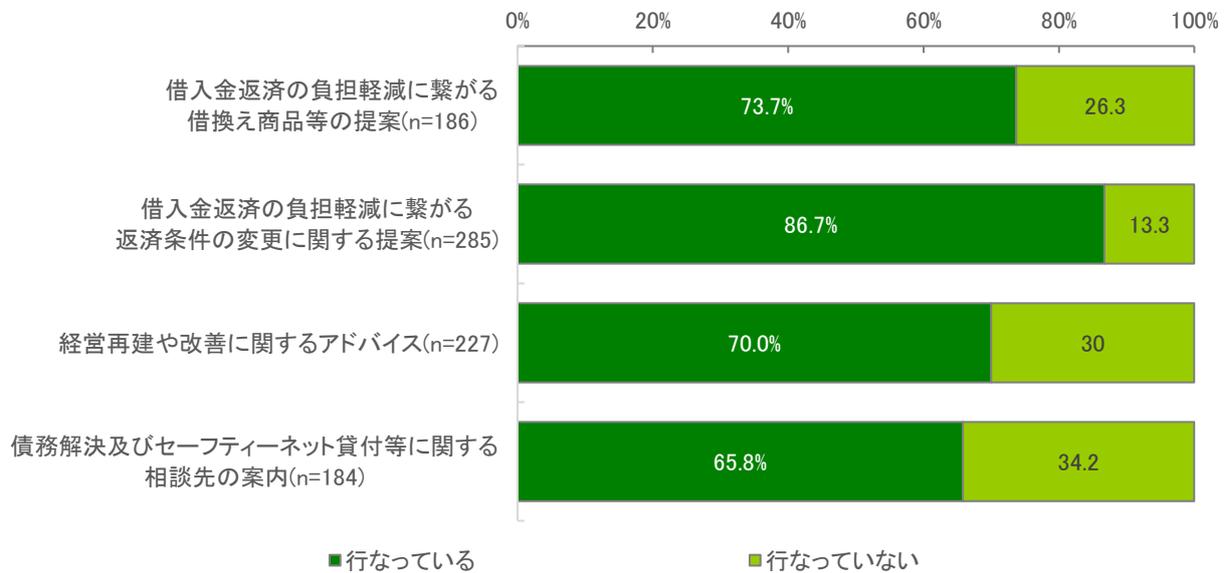
【延滞中や、支払不能となった既存顧客から、債務整理等の相談を受けた場合】



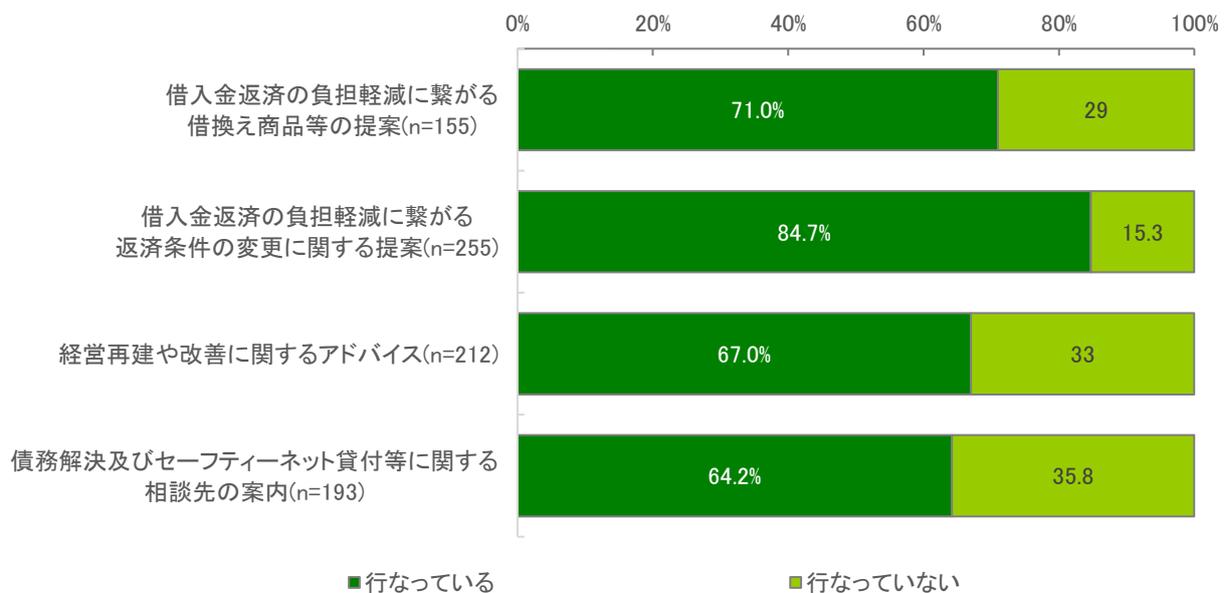
- 「既存顧客から返済に関する問合せや、相談を受けた場合」については、86.7%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。
- また、「延滞中や、支払不能となった既存顧客から債務整理等の相談を受けた場合」については、84.7%が「借入金返済の負担軽減に繋がる返済条件の変更に関する提案」を実施している。

<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】

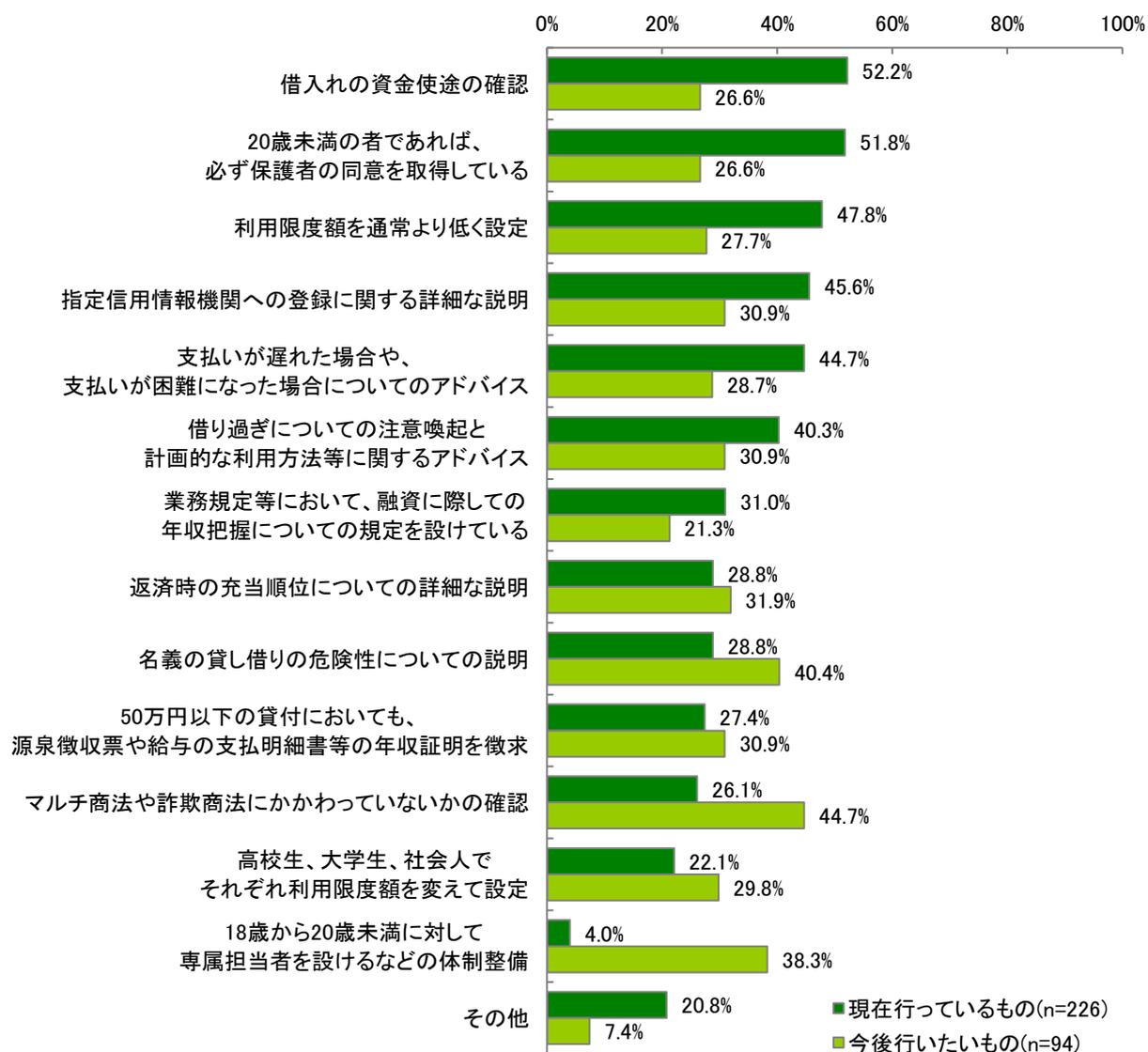


4.4.1 若年層の顧客から借入れの申込みなどを受けた場合の対応状況

- 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52.2%と最も高く、次いで「20歳未満の者であれば、必ず保護者の同意を取得している」が51.8%、「利用限度額を通常より低く設定」が47.8%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44.7%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40.4%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)】

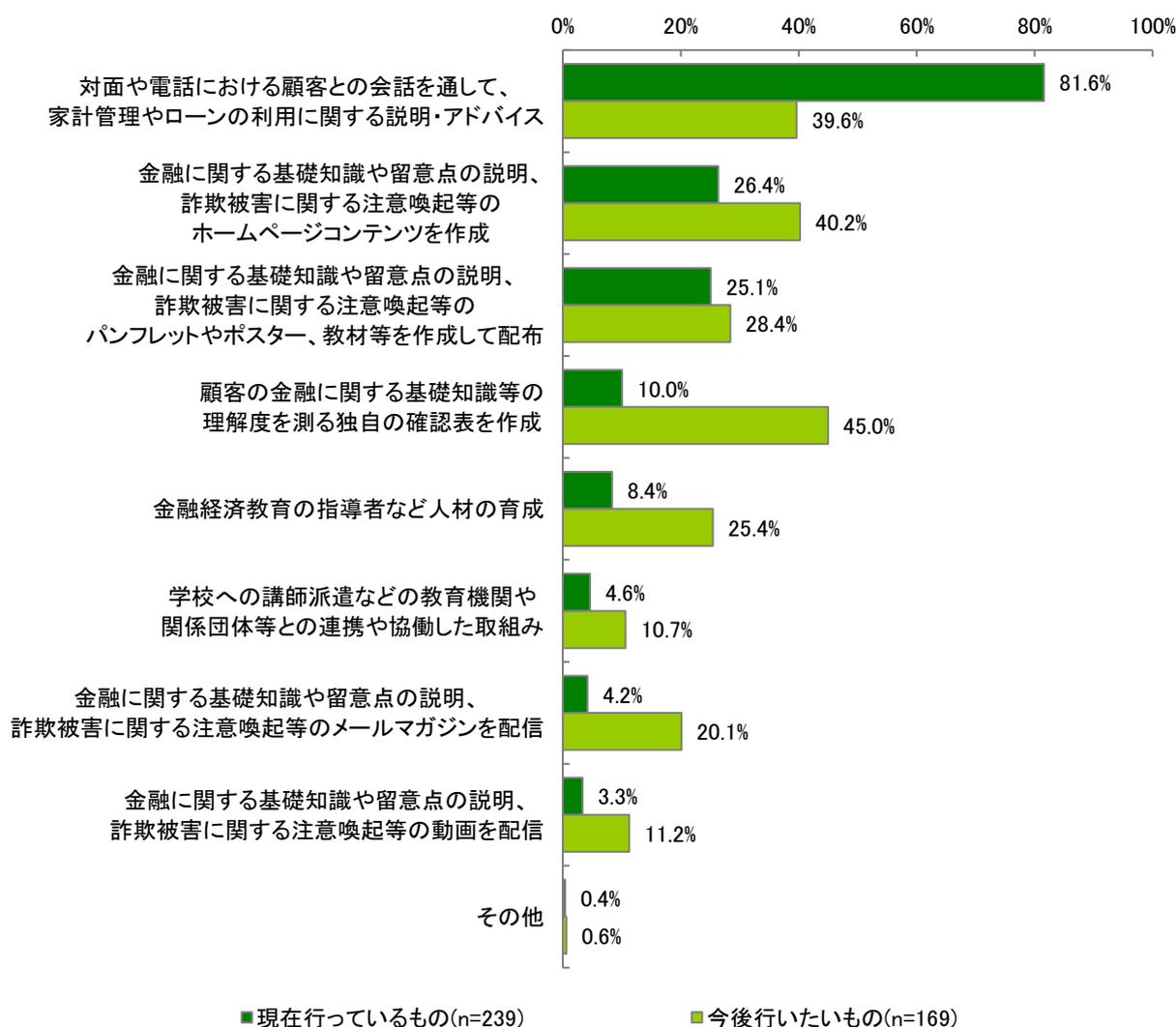


4.4.2 資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み

- 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81.6%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26.4%、「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25.1%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、45.0%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)>

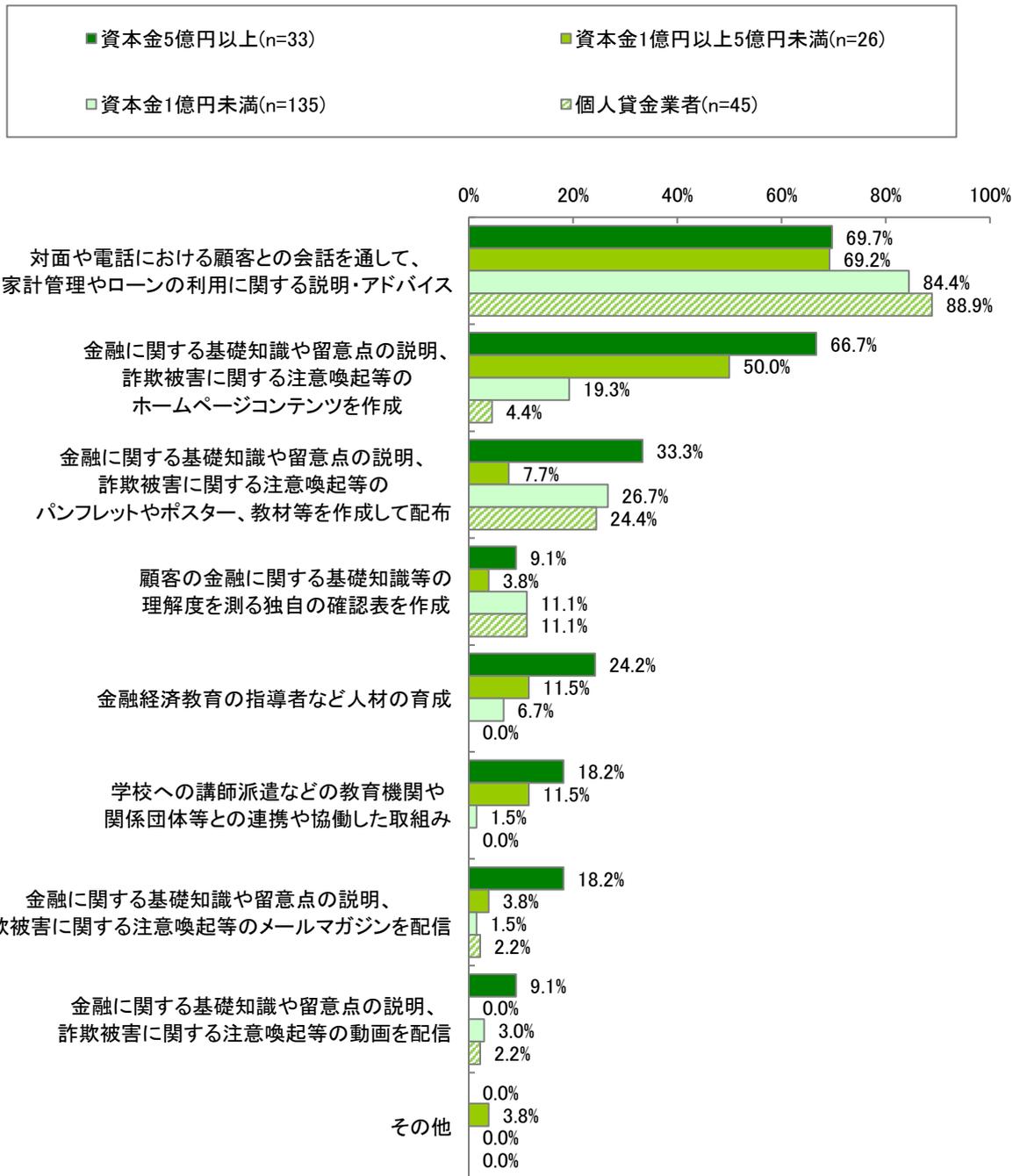
【資金需要者の金融リテラシー向上に向けた取組み状況】



- 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】



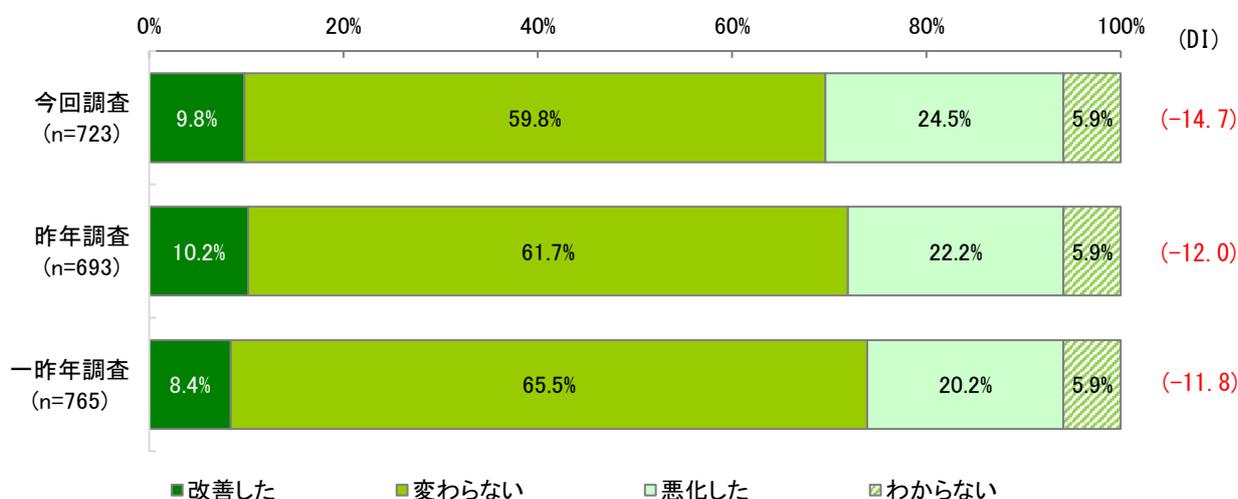
5.貸金業者の今後の見通し

5.1 貸金業者における事業環境の変化

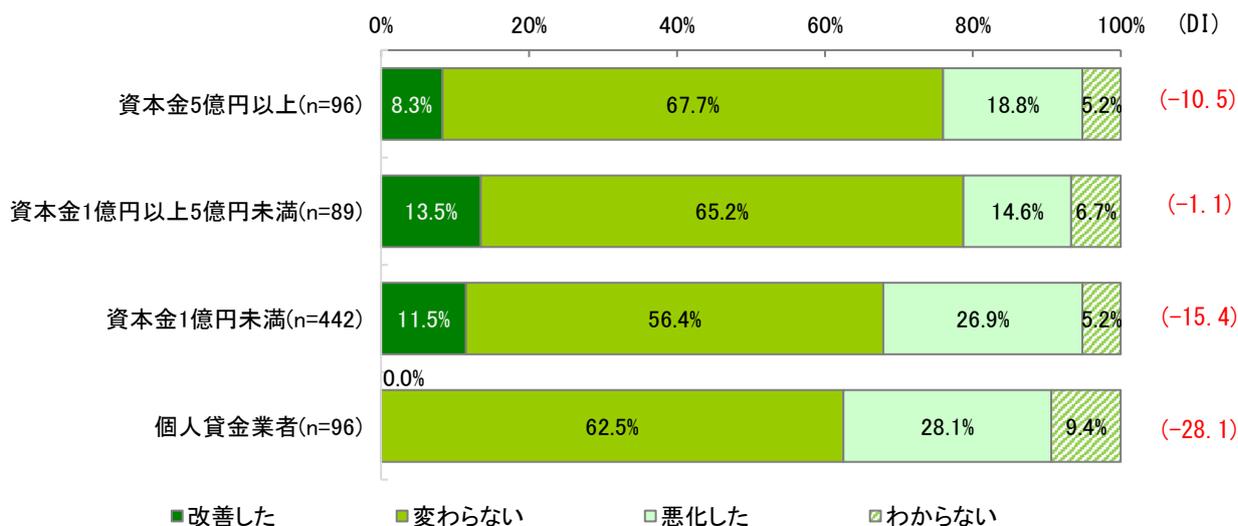
- 貸金業者における事業環境の変化について調査したところ、前年度からの事業環境の変化では、「変わらない」と回答した割合が 59.8%と最も高く、次いで「悪化した」が 24.5%、「改善した」が 9.8%となっており、事業環境の今後の見通しについては、59.8%が「変わらないと思う」と回答している。
- また、貸金業者の事業規模別に「改善した」と回答した割合をみると、法人貸金業者（資本金 5 億円以上、資本金 1 億円以上 5 億円未満、資本金 1 億円未満）では、それぞれ 8.3%、13.5%、11.5%となった。一方、個人貸金業者では、0.1%未満となっている。

<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】

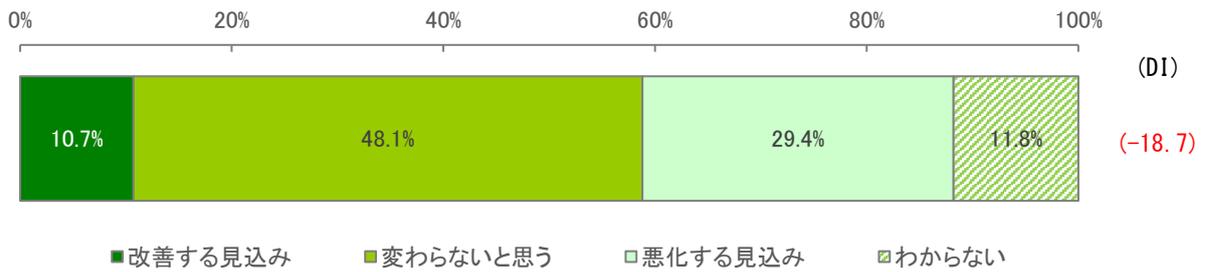


【直近時点(平成 30 年 3 月)における前年度からの事業環境の変化__事業規模別】

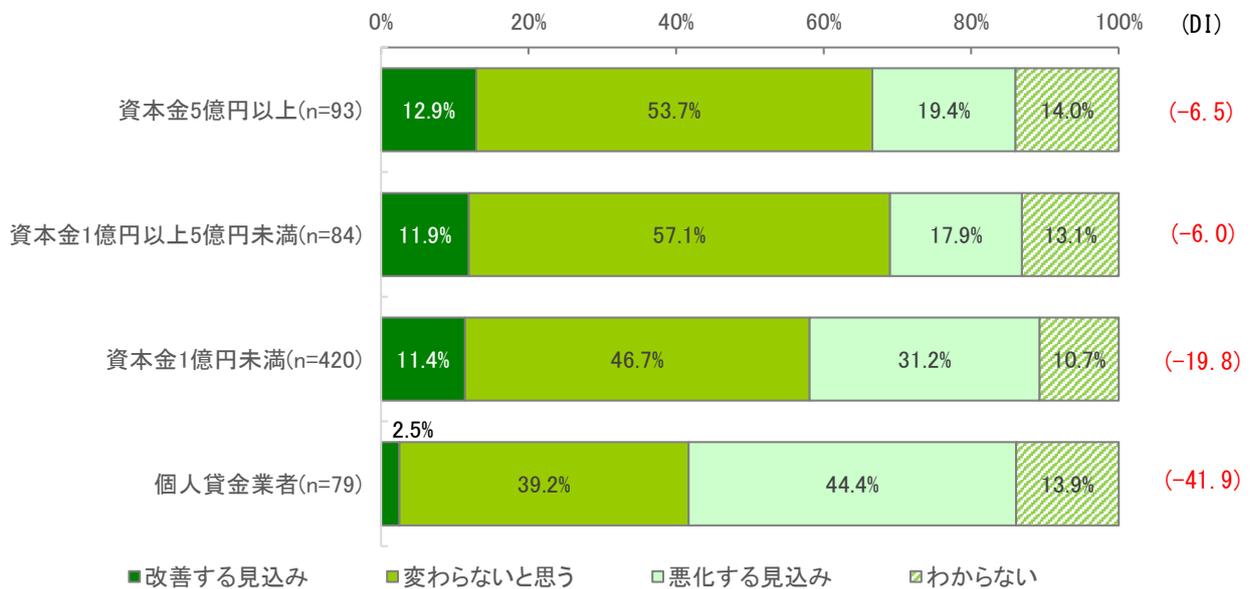


※ 「DI (分布指標)」は、「改善した」と答えた割合から「悪化した」と答えた割合を差し引いて出したもので、指標がプラスなら「改善している」、マイナスなら「悪化している」を表す。

【事業環境の今後の見通し n=672】



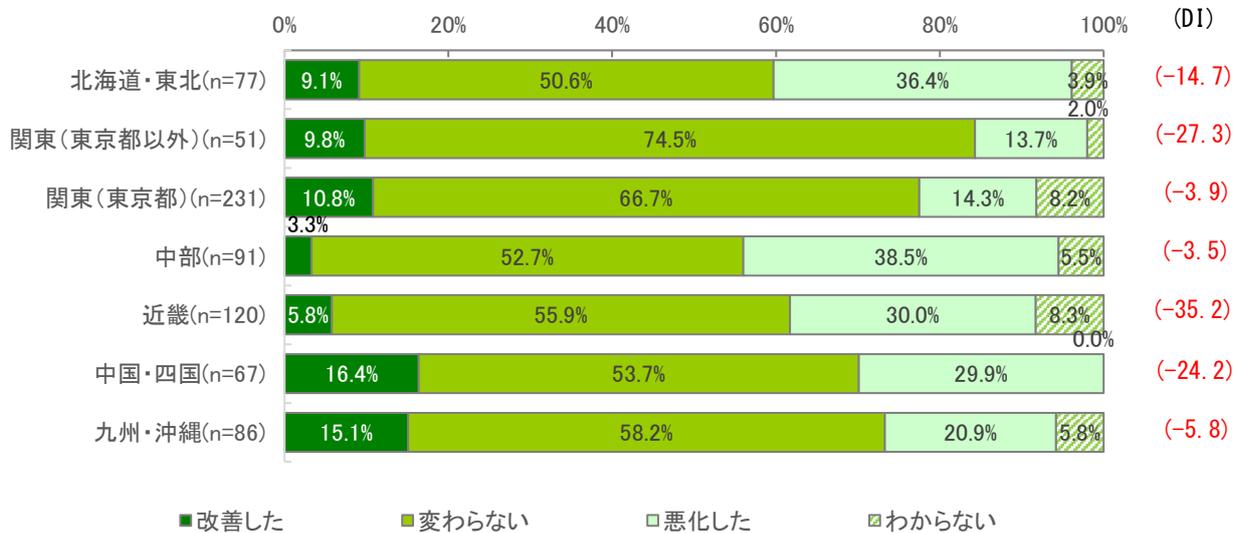
【事業環境の今後の見通し__事業規模別】



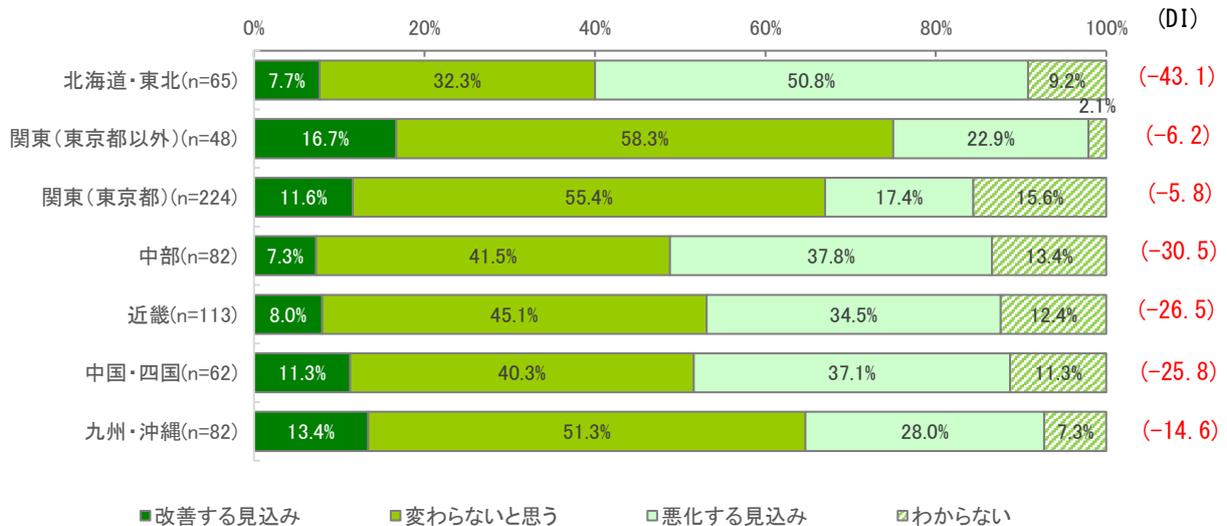
※「DI (分布指標)」は、「改善する見込み」と答えた割合から「悪化する見込み」と答えた割合を差し引いて出したもので、指標がプラスなら「改善傾向」、マイナスなら「悪化傾向」を表す。

- 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、中部が38.5%と最も高く、次いで北海道・東北が36.4%となっている。一方、関東（東京都以外）は13.7%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】

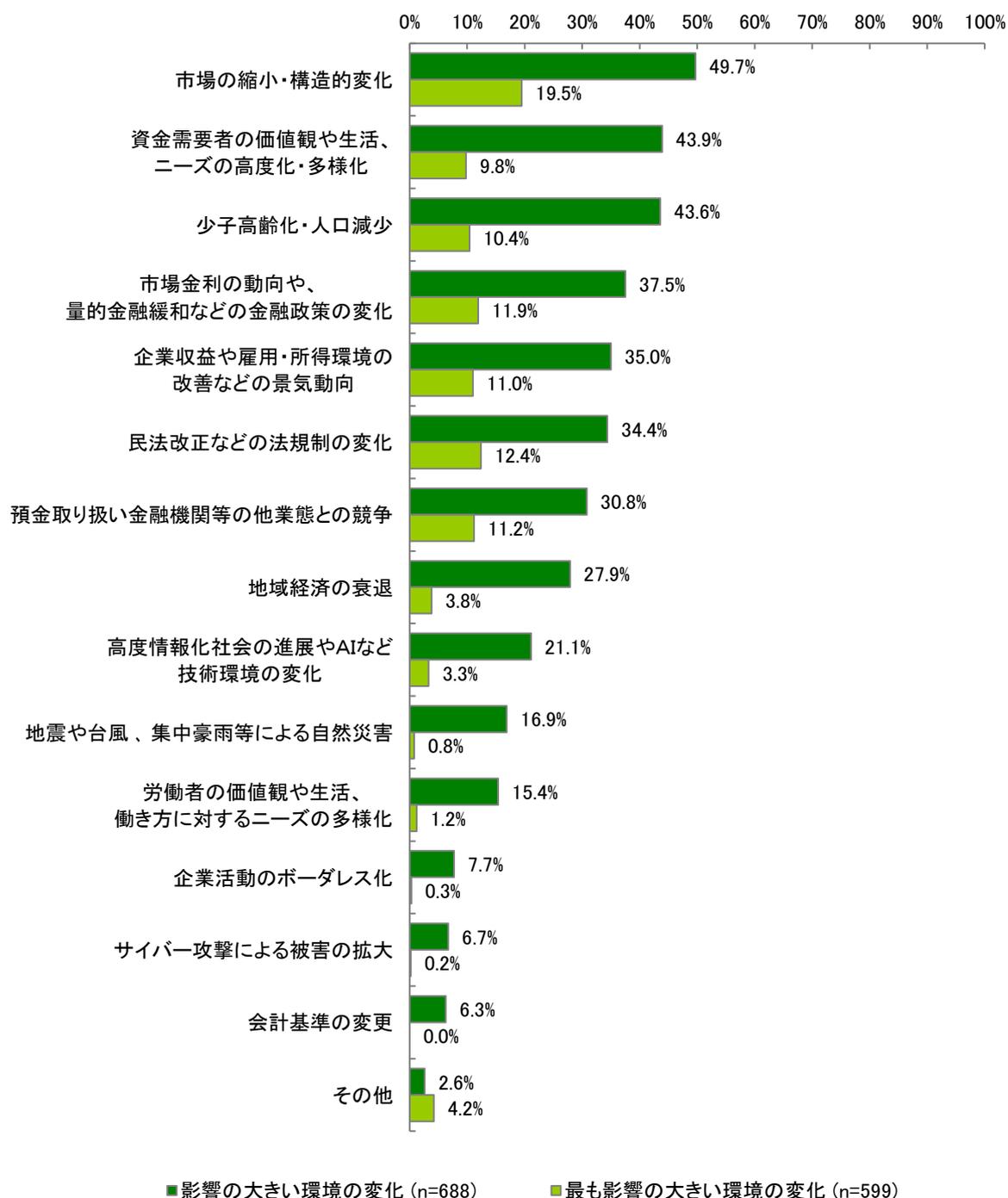


5.1.1 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化

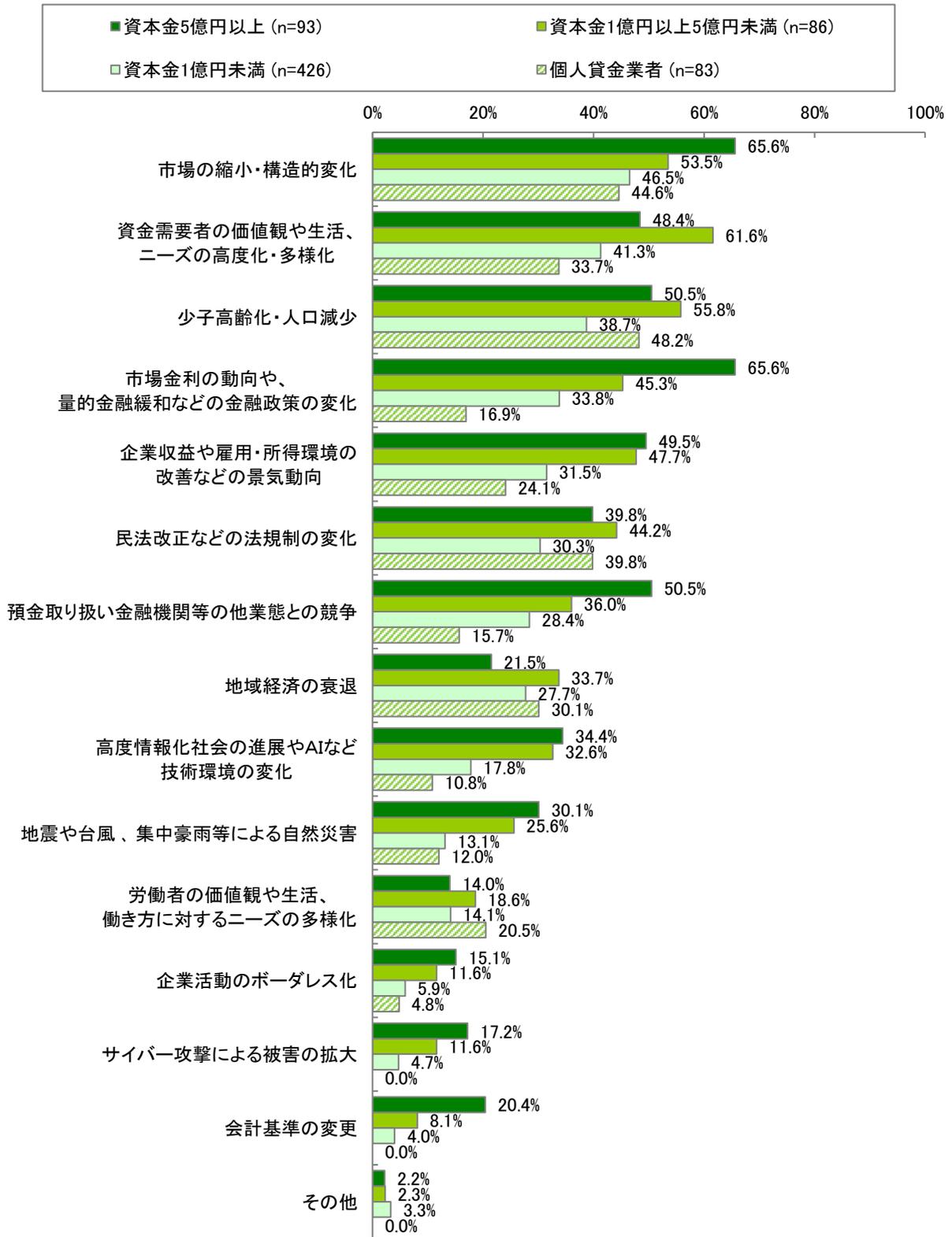
- 貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化について調査したところ、「市場縮小・構造的変化」と回答した割合が49.7%と最も高く、次いで「資金需要者の価値観や生活、ニーズの高度化・多様化」が43.9%、「少子高齢化・人口減少」が43.6%と続いている。
- また、貸金業者の事業規模別や所在地域別で、それぞれ影響の大きさが異なる結果となった。

<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)>

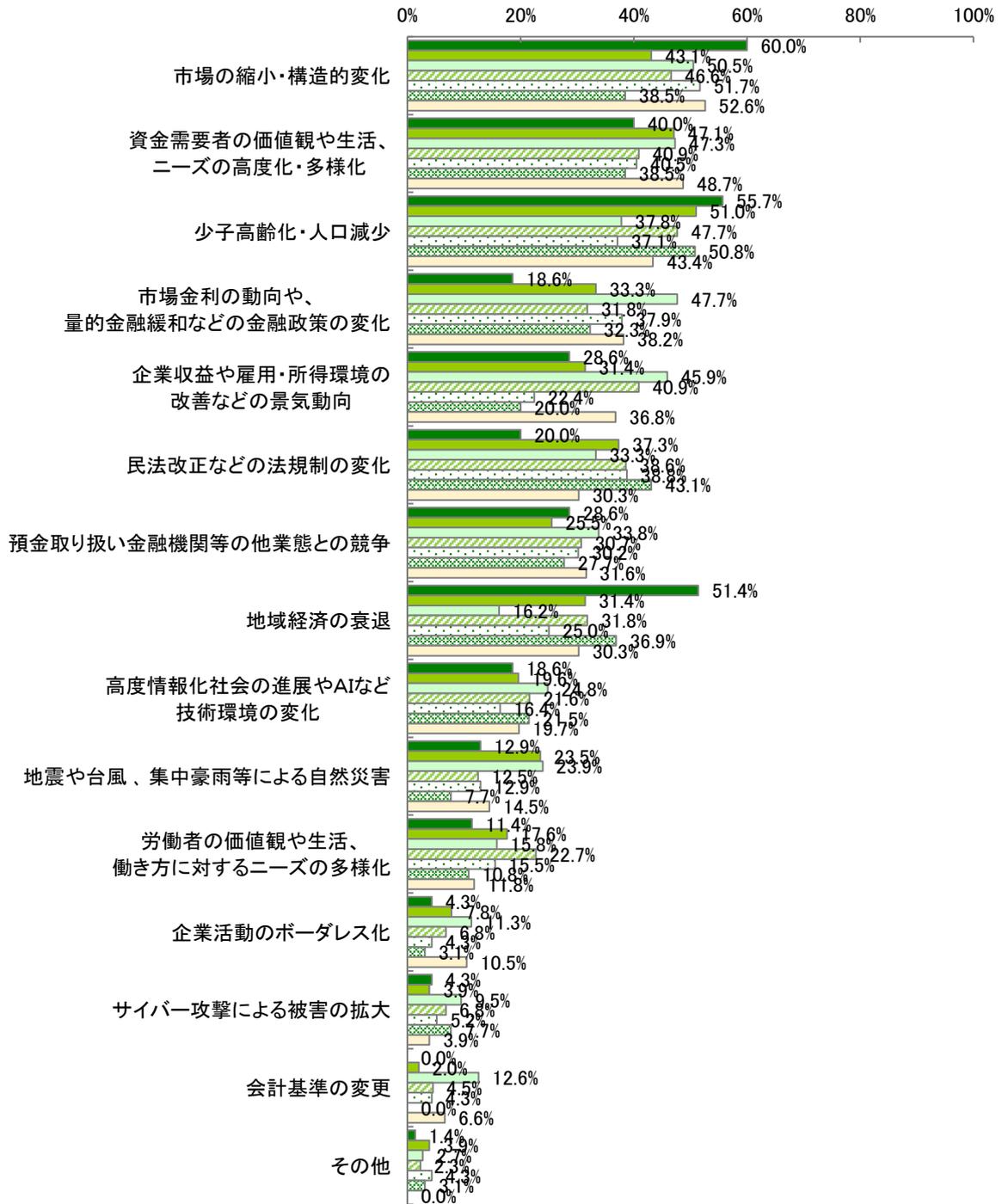
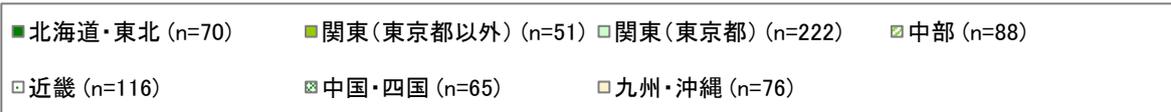
【貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化の内訳】



【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】

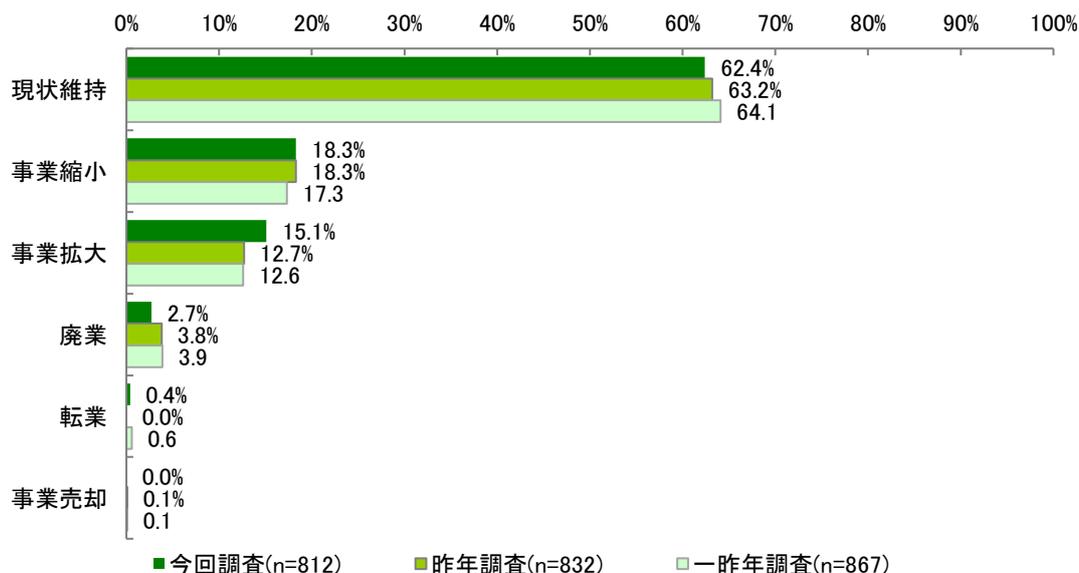


5.2 貸金業の今後の見通しと事業継続上の課題や問題点

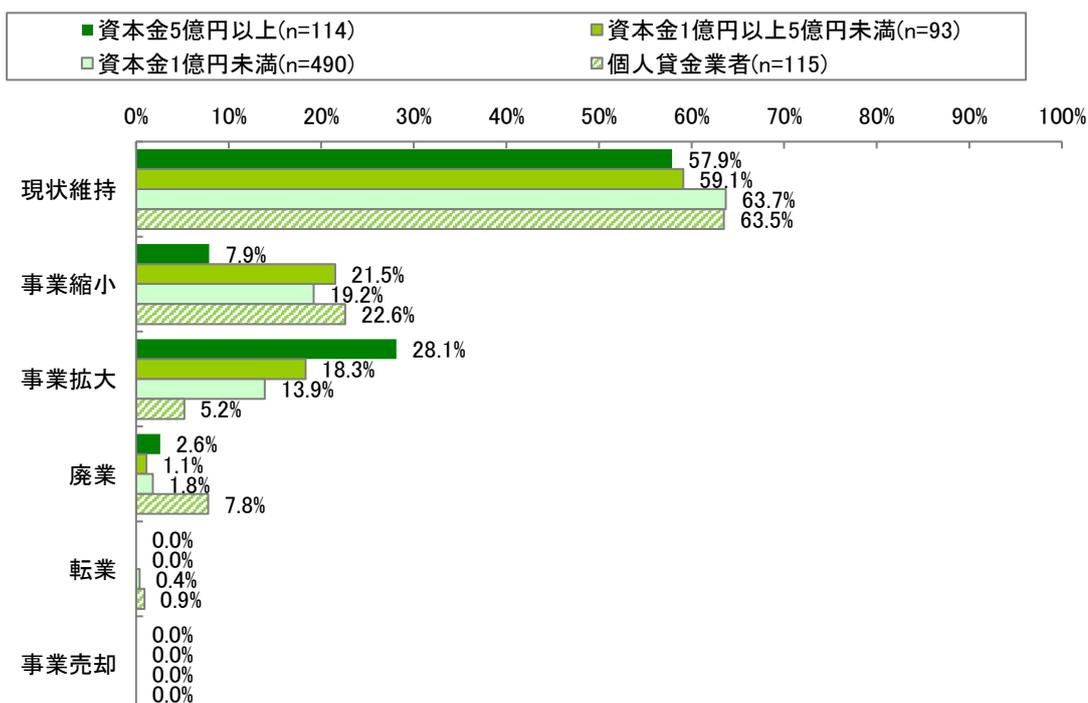
- 貸金業者における今後の貸金業の見通しをみると、「現状維持」と回答した割合が62.4%と最も高く、次いで「事業縮小」が18.3%、「事業拡大」が15.1%となった。
- また、「事業拡大」と回答した割合を貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者（資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満）、個人貸金業者でそれぞれ28.1%、18.3%、13.9%、5.2%と、事業規模が大きいほどその割合が高い傾向となった。一方、「事業縮小」と回答した割合では、それぞれ7.9%、21.5%、19.2%、22.6%となっている。

<図 55: 今後の貸金業の見通し(複数回答)>

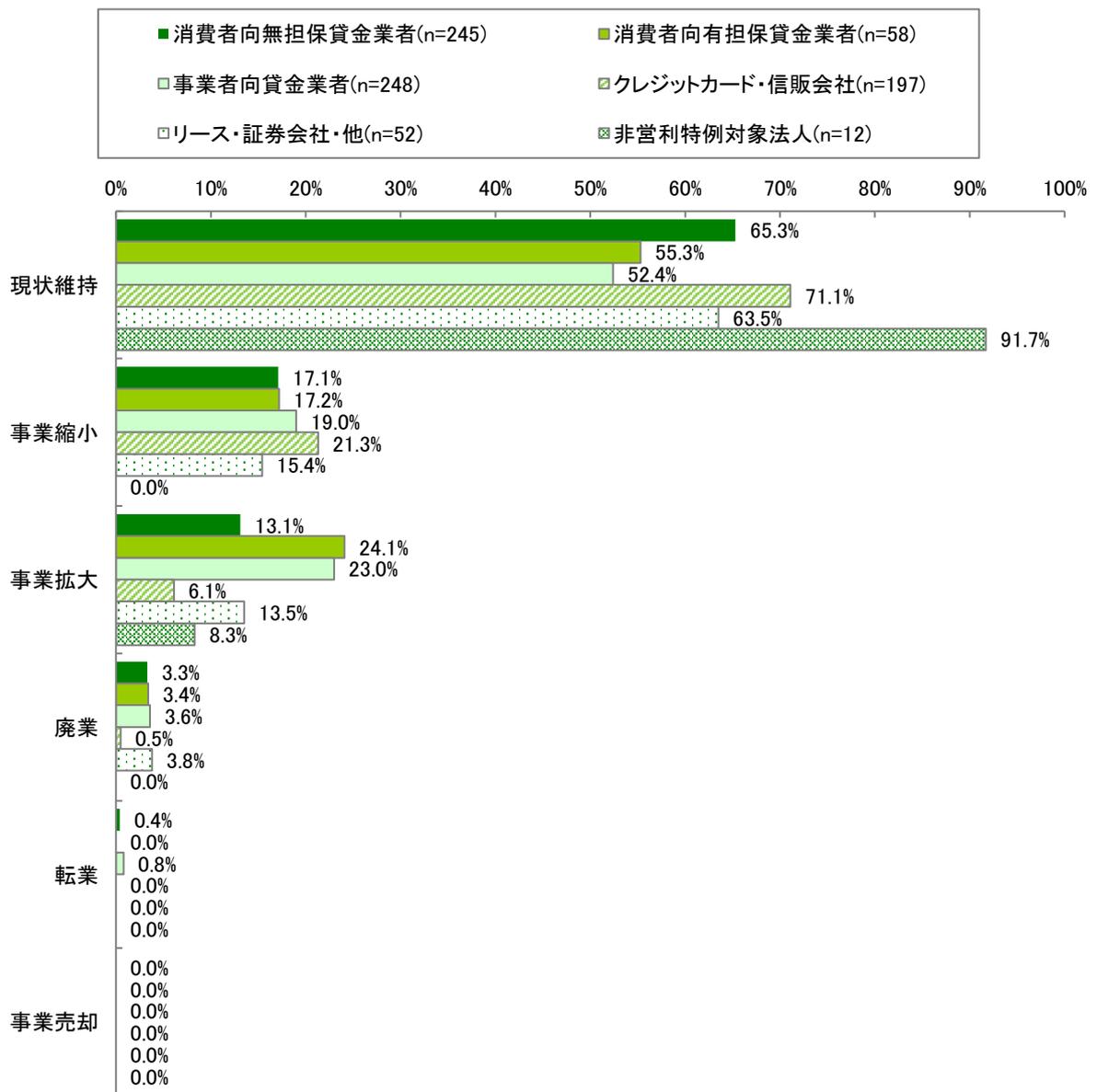
【今後の貸金業の見通し】



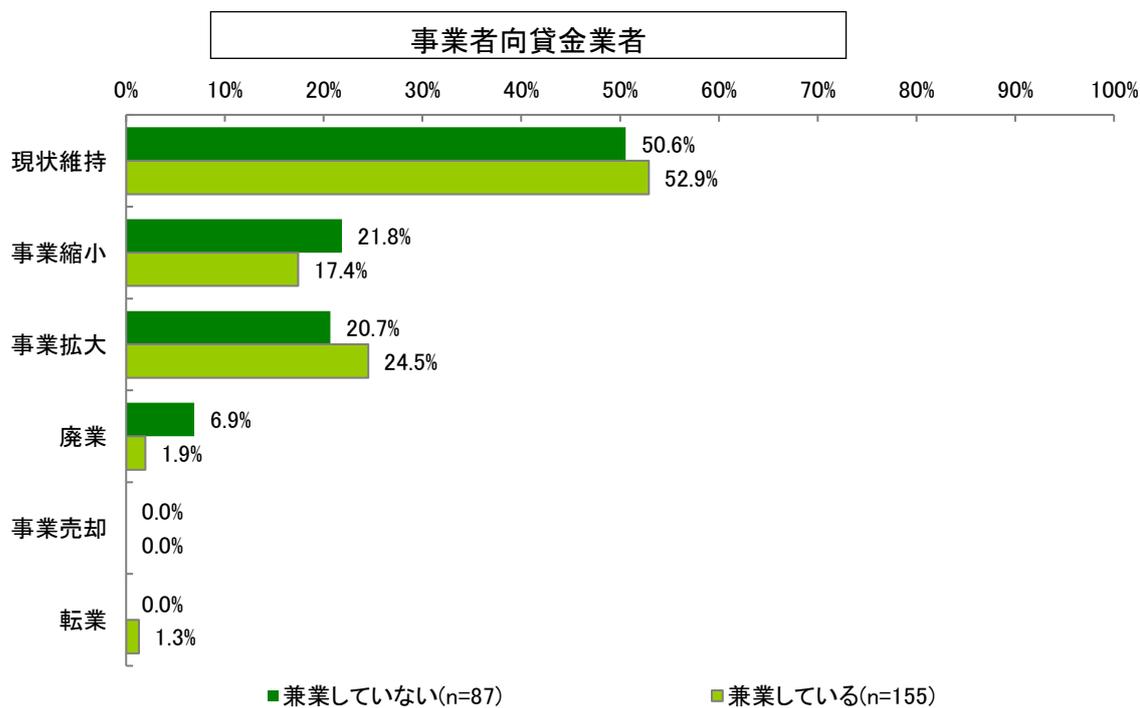
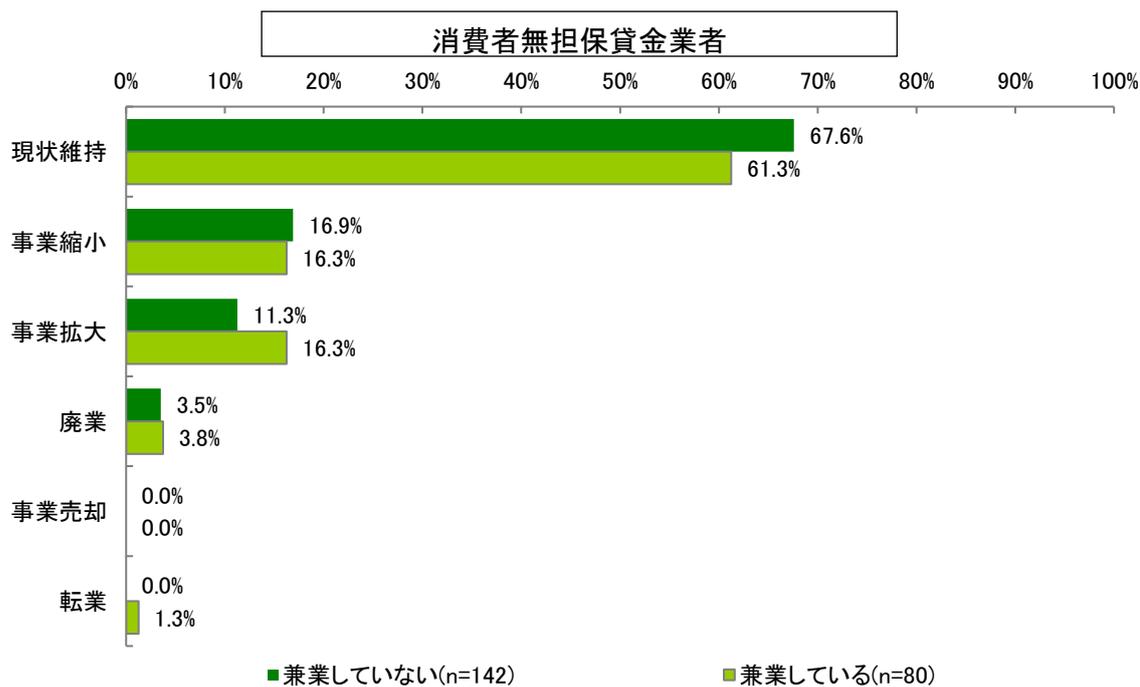
【今後の貸金業の見通し__事業規模別】



【今後の貸金業の見通し_業態別】



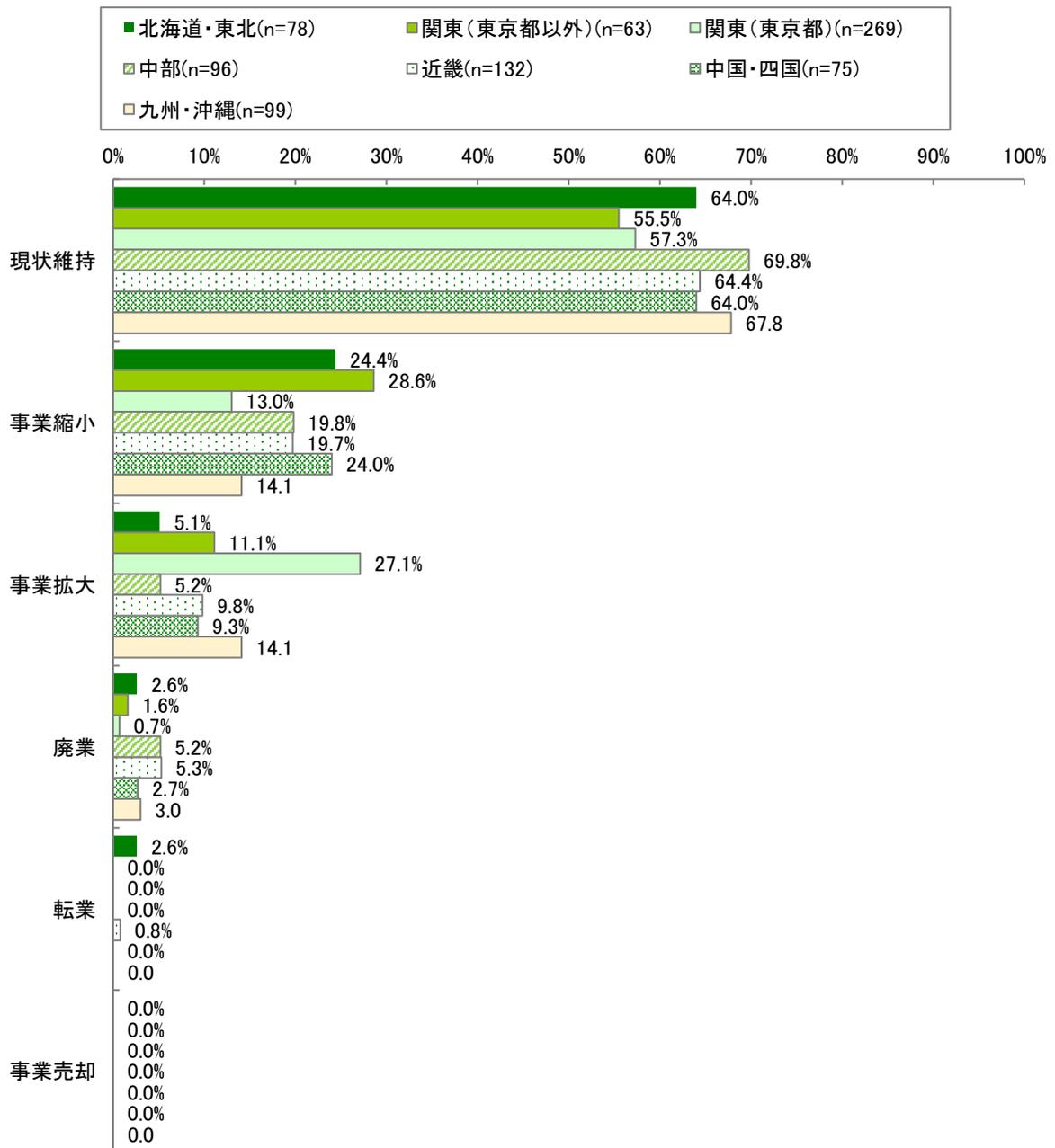
【今後の貸金業の見通し_他の事業との兼業有無別】



*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27.1%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】

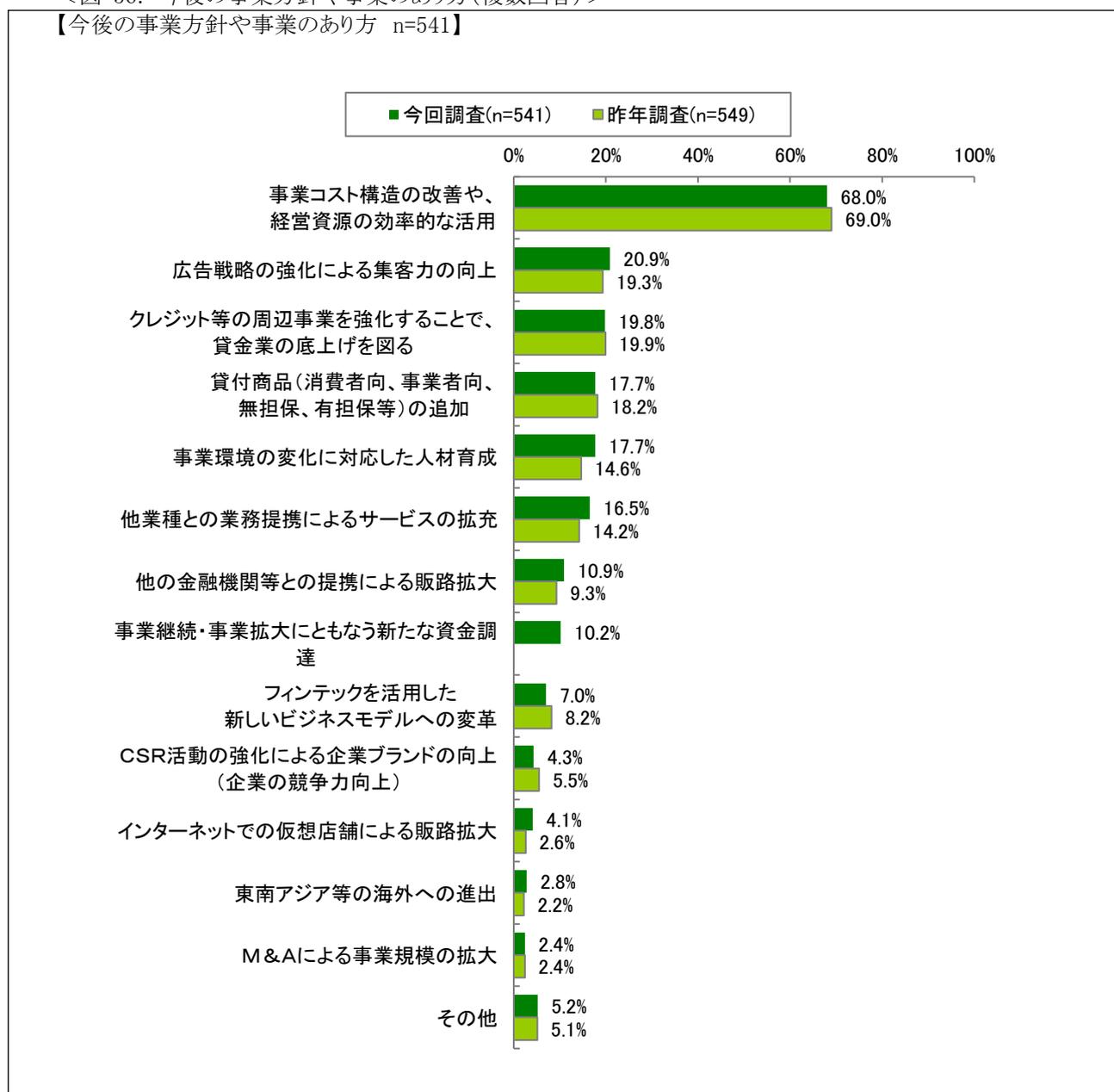


5.2.1 今後の事業方針や事業のあり方

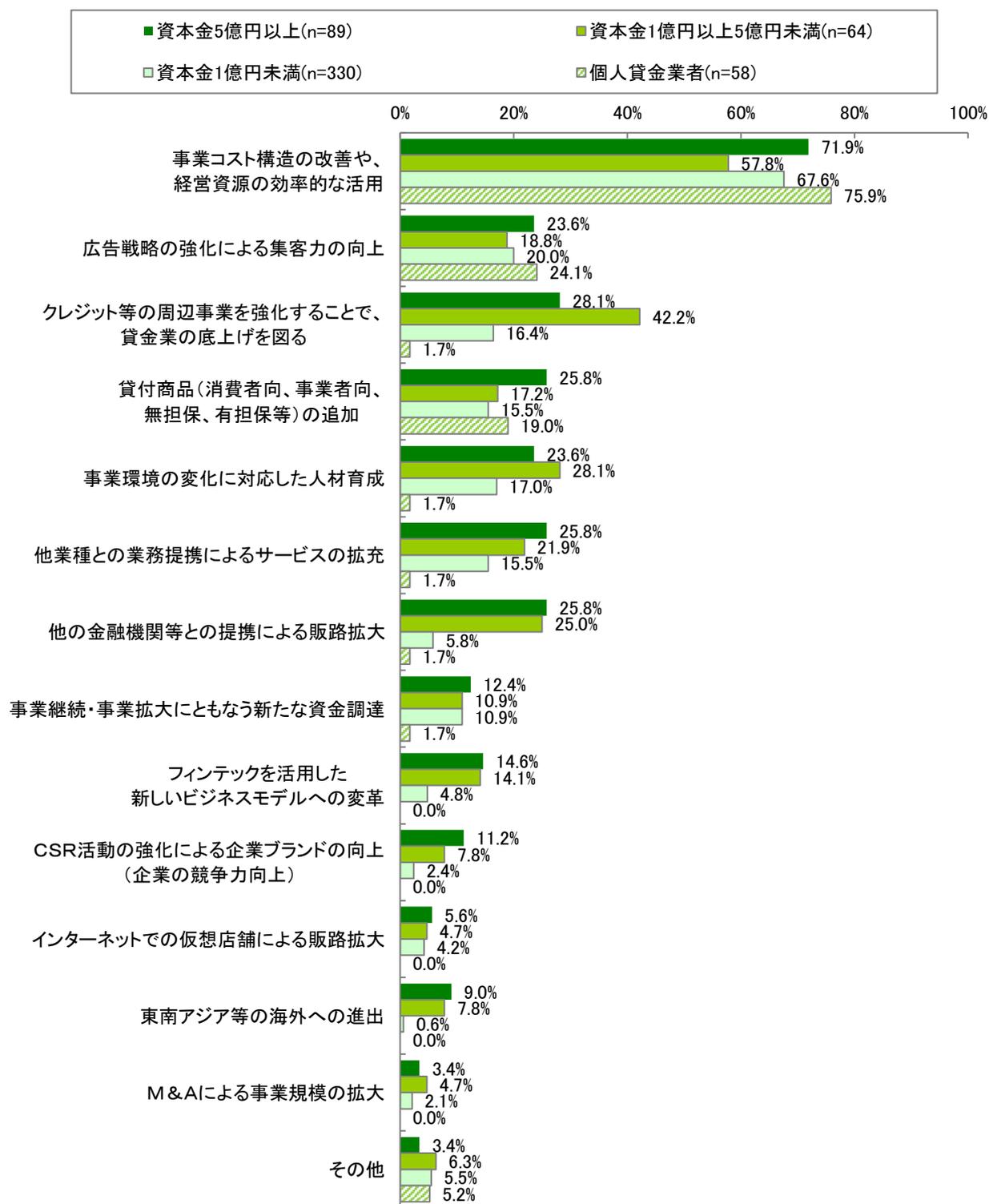
- 貸金業の今後の見通して、「現状維持」、「事業拡大」と回答した貸金業者の今後の事業方針や、考えている事業のあり方などについてみると、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」と回答した割合が68.0%と最も高く、次いで「広告戦略の強化による集客率の向上」が20.9%、「クレジット等の周辺事業を強化することで、貸金業の底上げを図る」が19.8%と続いている。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者（資本金5億円以上、資本金1億円から5億円未満、資本金1億円未満）では、「事業コスト構造の改善や、経営資源の効率的な活用」がそれぞれ71.9%、57.8%、67.6%と最も高くなっている一方で、「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75.9%と最も高く、次いで「広告戦略の強化による集客力の向上」が24.1%、「貸付商品（消費者向、事業者向、無担保、有担保等）の追加」が19.0%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=541】

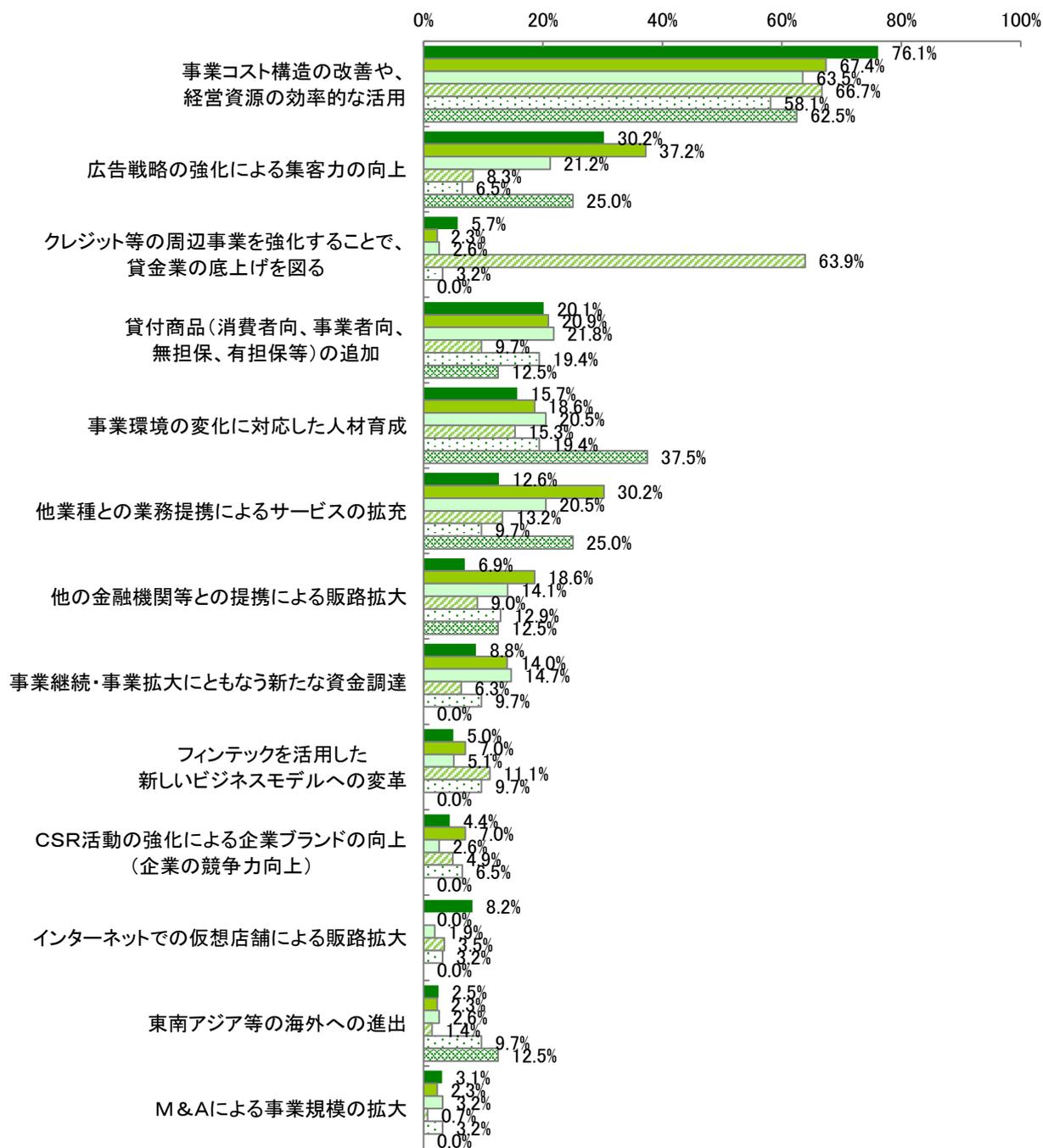


【今後の事業方針や事業のあり方_事業規模別】

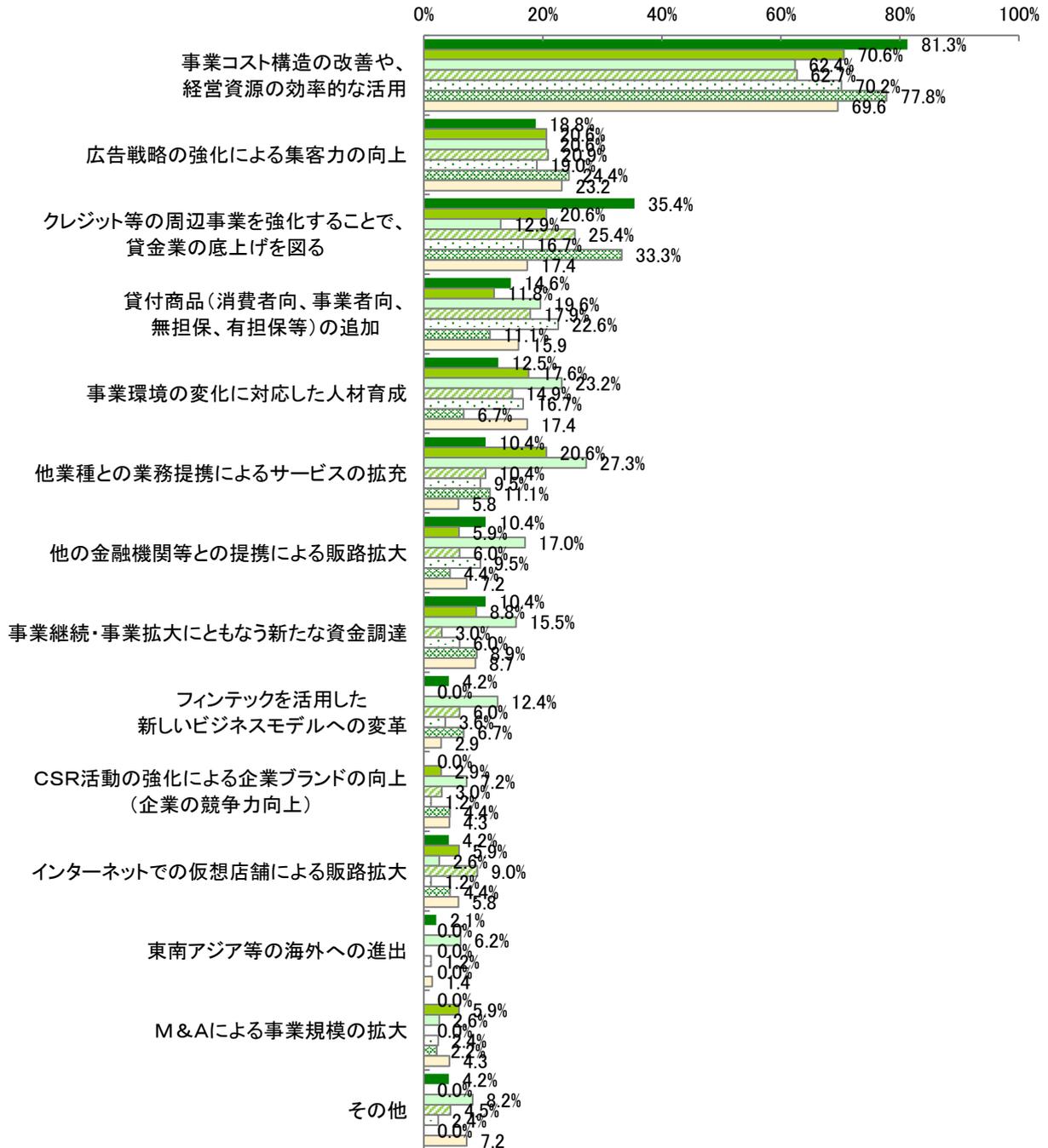
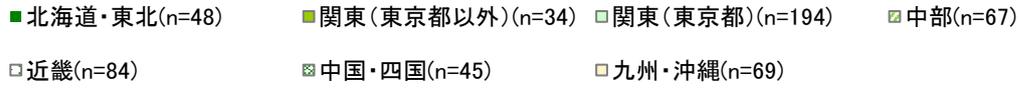


【今後の事業方針や事業のあり方__業態別】

- 消費者向無担保貸金業者(n=159) ■ 消費者向有担保貸金業者(n=43) ■ 事業者向貸金業者(n=156)
- クレジットカード・信販会社(n=144) ■ リース・証券会社・他(n=31) ■ 非営利特例対象法人(n=8)



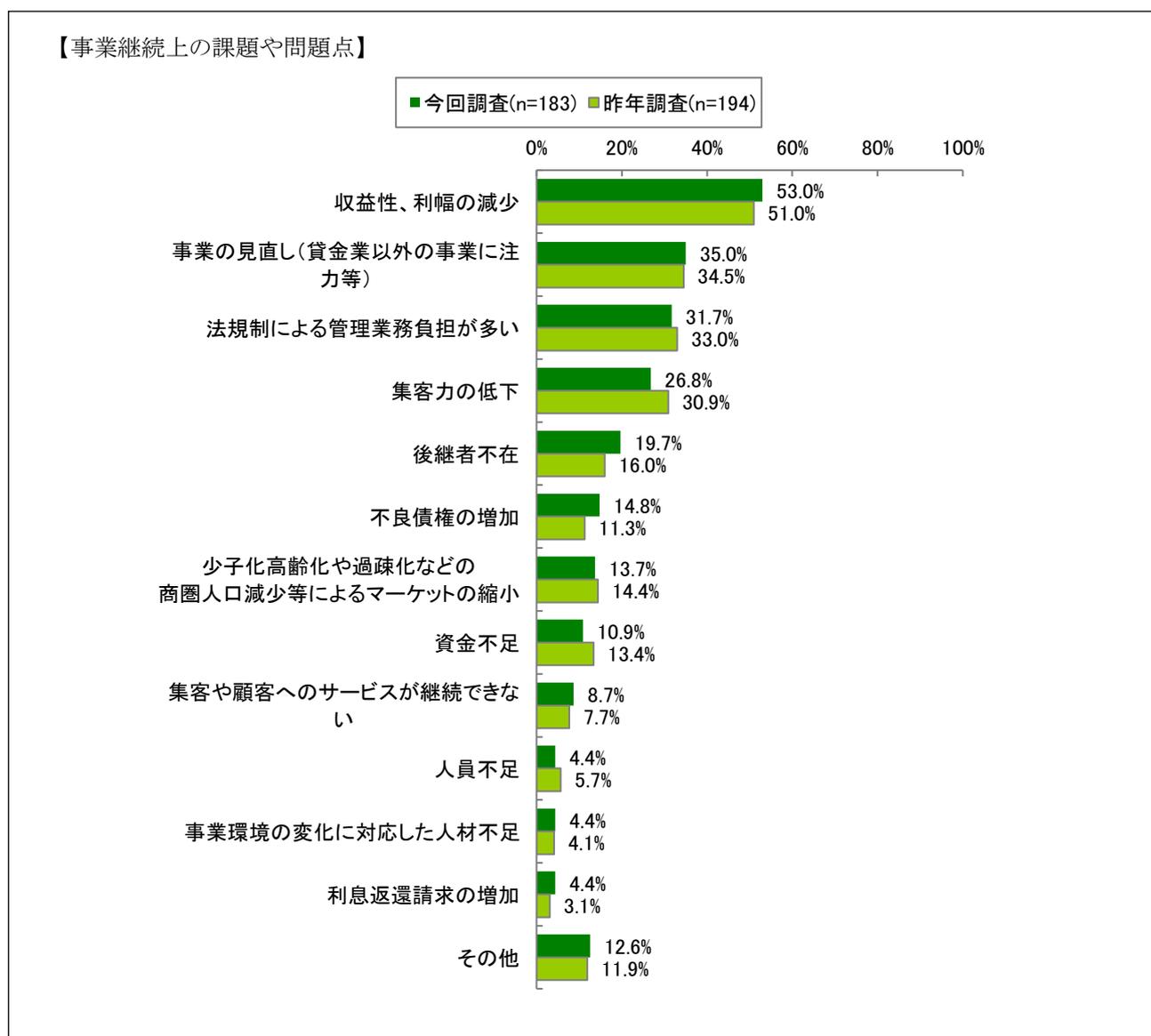
【今後の事業方針や事業のあり方_所在地域別】



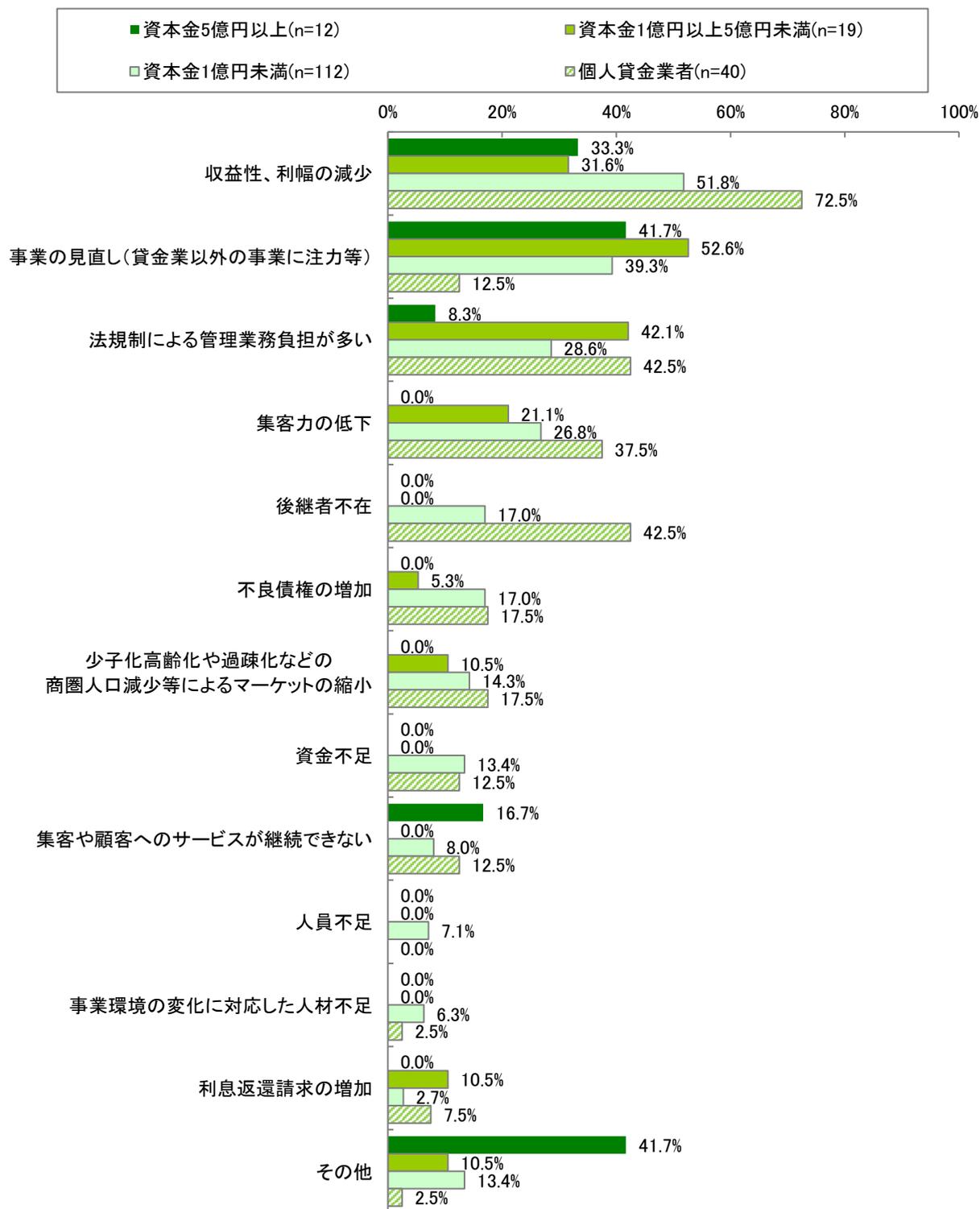
5.2.2 事業継続上の課題や問題点

- 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53.0%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35.0%、「法規制による管理業務負担が多い」が31.7%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）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41.7%、52.6%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51.8%、72.5%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63.3%、61.5%、64.9%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42.9%、63.6%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)>

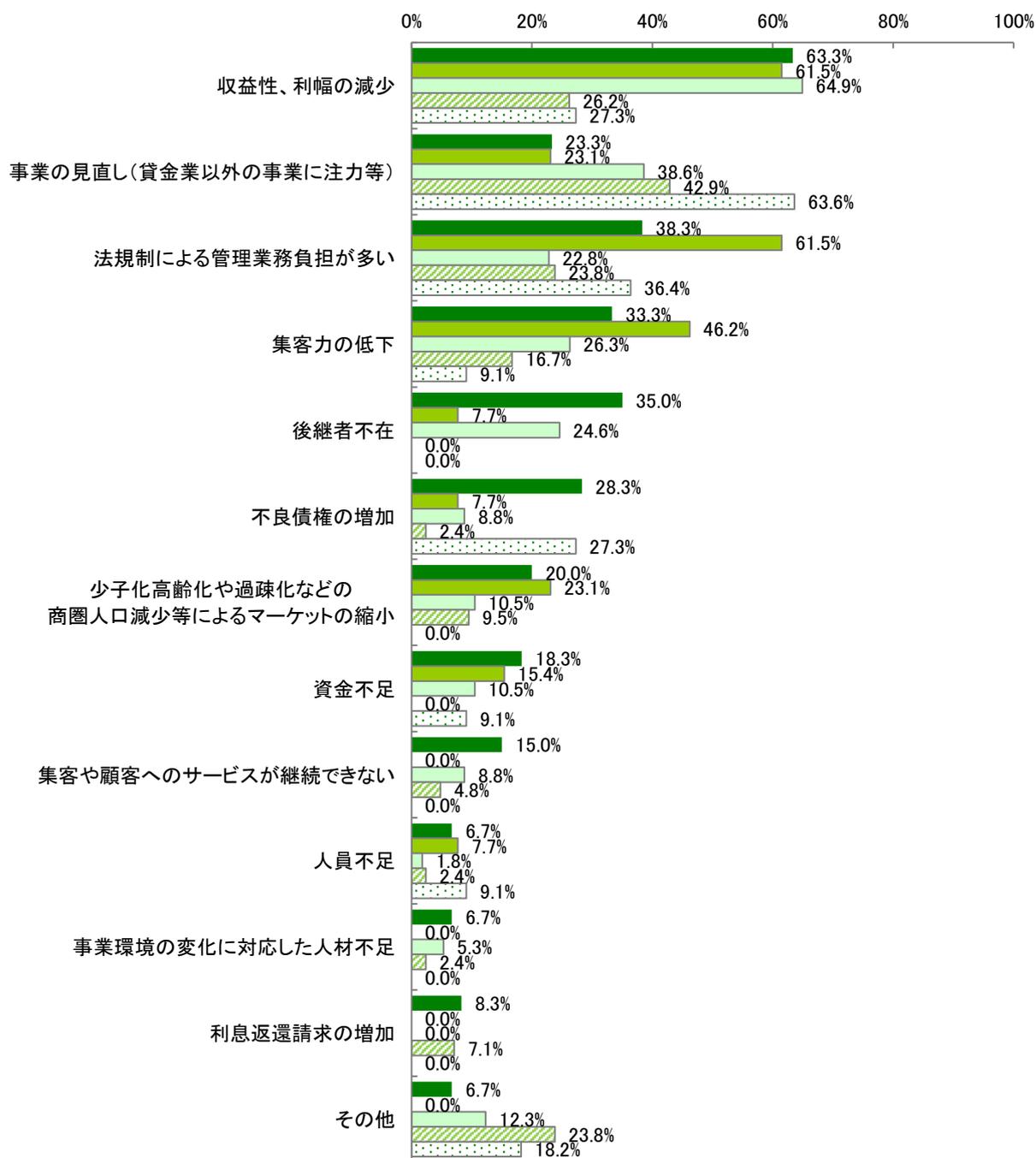


【事業継続上の課題や問題点_事業規模別】

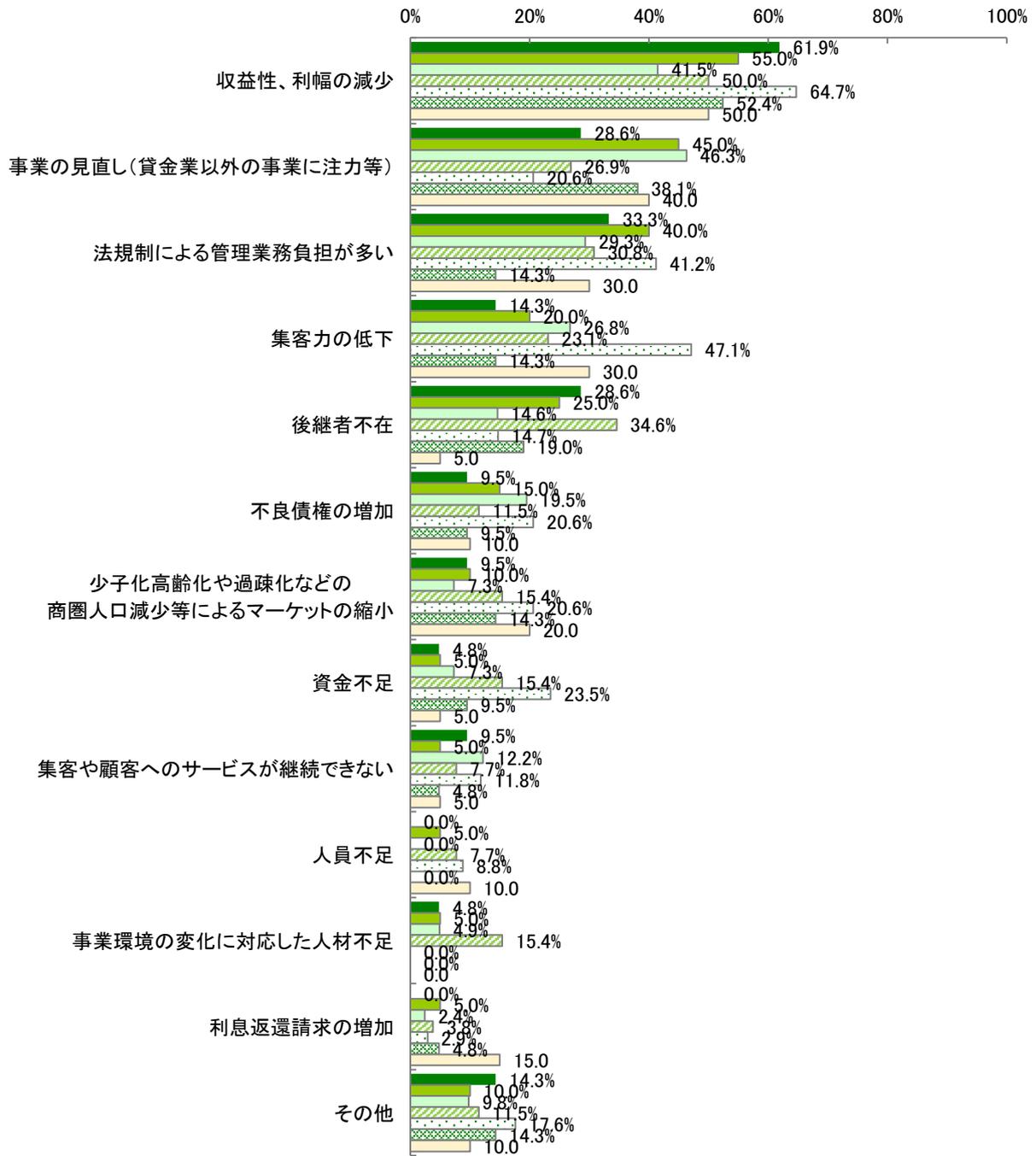
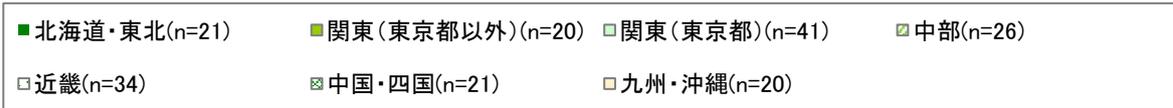


【事業継続上の課題や問題点__業態別】

■ 消費者向無担保貸金業者(n=60)
 ■ 消費者向有担保貸金業者(n=13)
 □ 事業者向貸金業者(n=57)
■ クレジットカード・信販会社(n=42)
 □ リース・証券会社・他(n=11)



【事業継続上の課題や問題点__所在地域別】

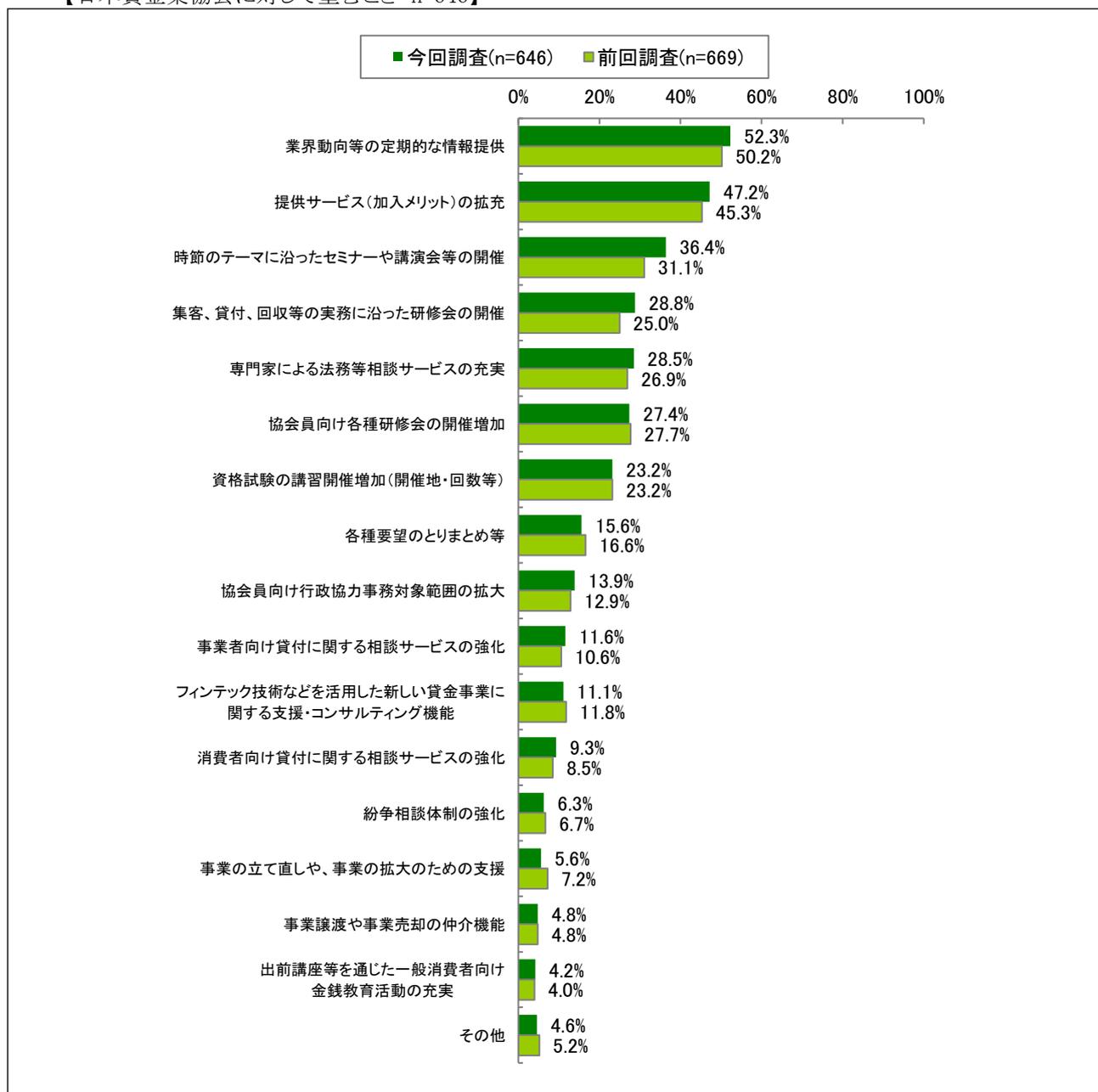


5.3 日本貸金業協会に対して望むこと

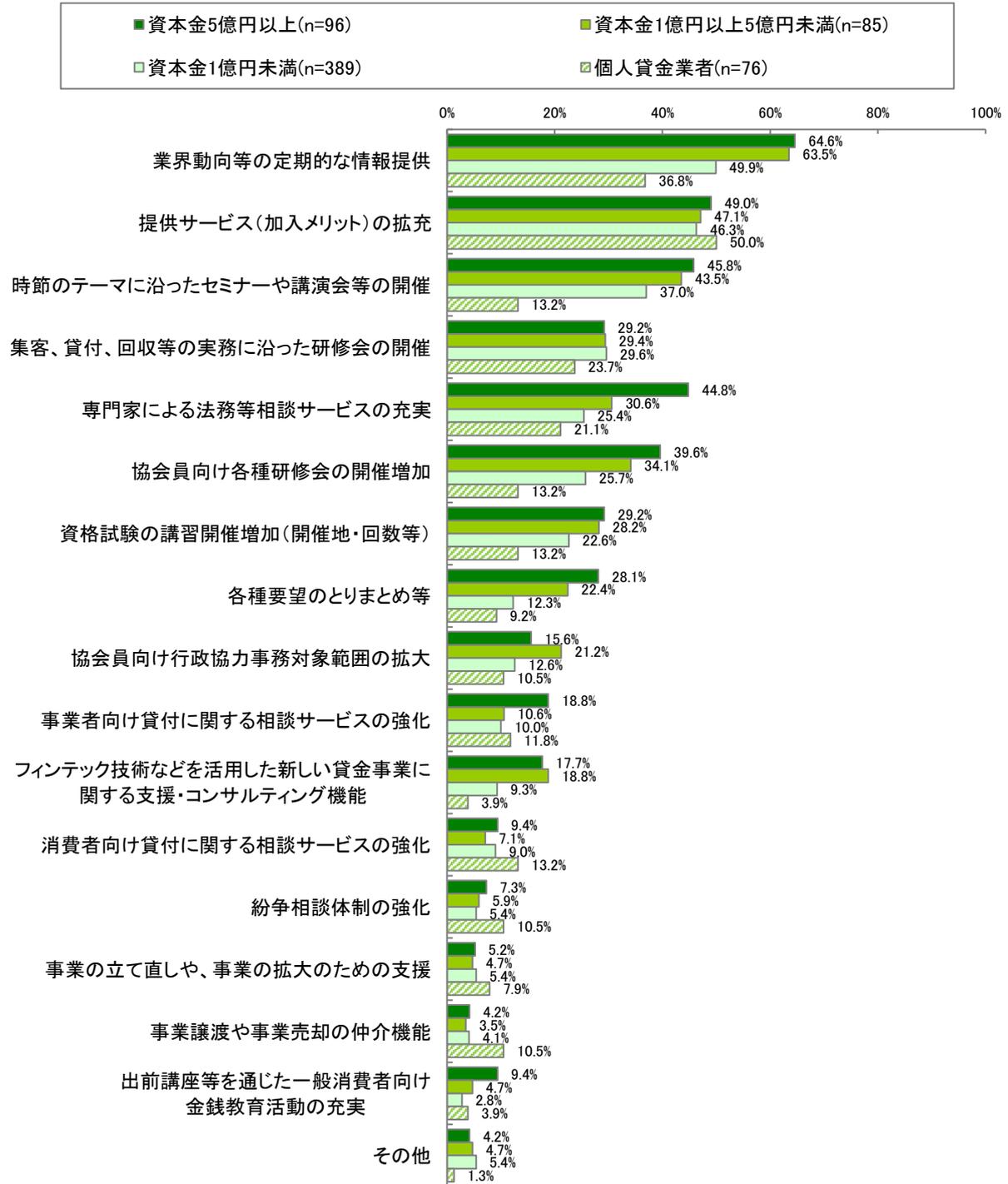
- 貸金業者が日本貸金業協会に対して望んでいること（提供して欲しいサービス内容や情報提供など）について調査したところ、「業界動向等の定期的な情報提供」と回答した割合が 52.3%と最も高く、次いで「提供サービス（加入メリット）の拡充」が 47.2%、「時節のテーマに沿ったセミナーや講演会等の開催」が 36.4%と続いている。
- また、貸金業者の事業規模別にみると、法人貸金業者（資本金 5 億円以上、資本金 1 億円以上 5 億円未満、資本金 1 億円未満）では、「業界動向等の定期的な情報提供」と回答した割合がそれぞれ 64.6%、63.5%、49.9%と最も高くなっている一方で、個人貸金業者では、50.0%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)>

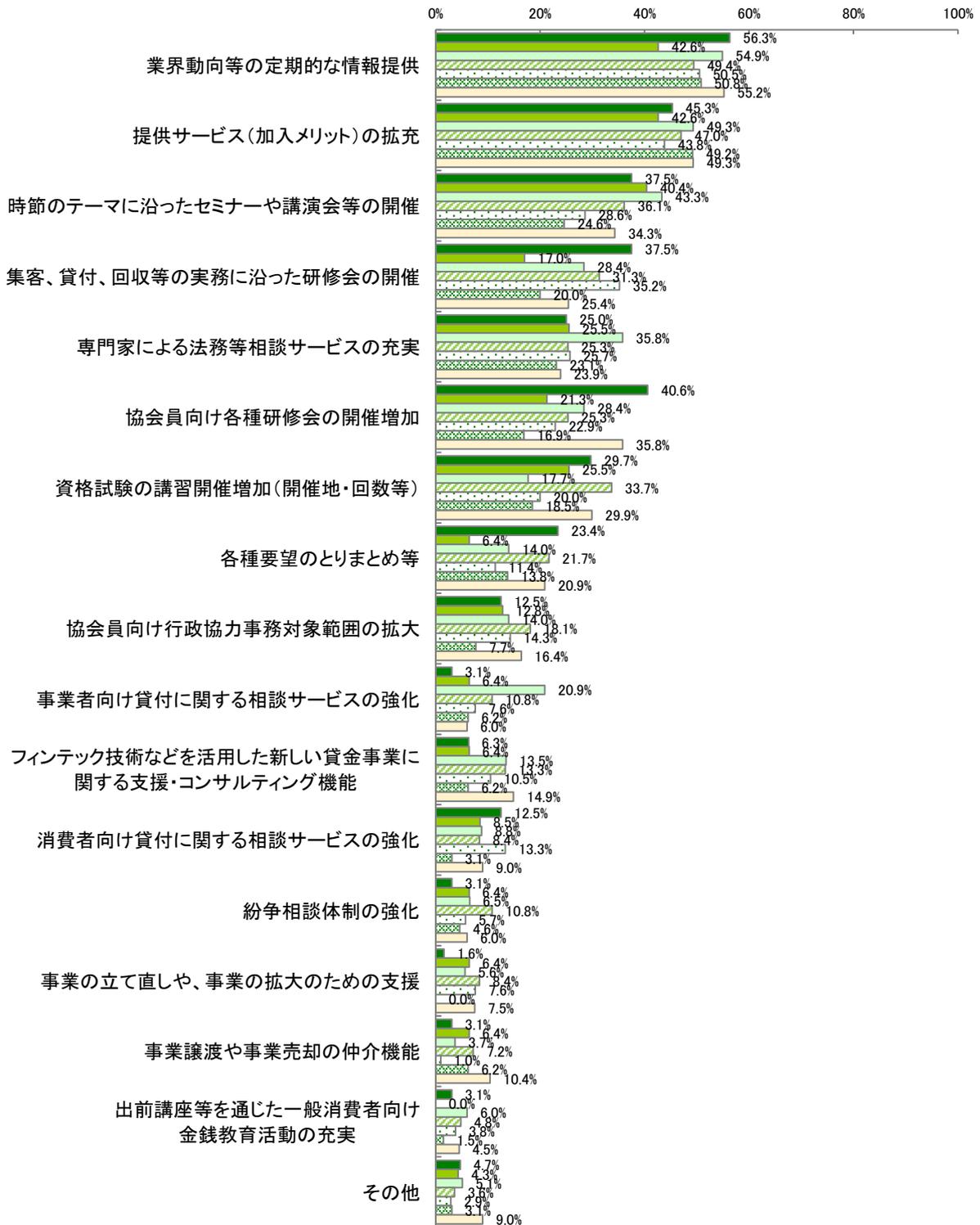
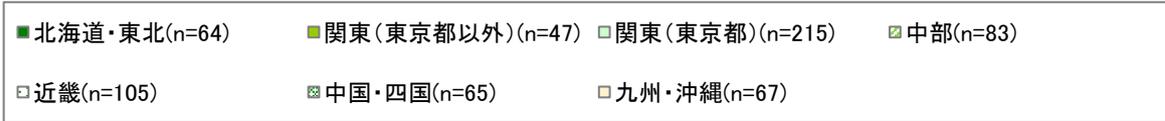
【日本貸金業協会に対して望むこと n=646】



【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