

# 第⑧章

## 消費者金融業の成り立ち

### 概況

消費者信用とは、個人の消費活動において、消費者の「信用」を最大の担保として行われる信用供与サービスのことで、モノ・サービスの購入代金を後払いする「販売信用」と直接金銭を貸し付け

る「消費者金融」の二つに分けられます。わが国の消費者信用産業は、時代と社会の要請のなかで発展し、今日の産業としての枠組みが出来上がりました。

### 1 消費者金融業の誕生と発展(1950～1975年)

#### (1) 創生期の販売信用

##### 販売信用事業

販売信用事業は、1951年(昭和26年)の日本信用販売(現・日本信販)の設立を起源としています。掛け売りの手段として、クーポン券(チケット)を発行して、今日の割賦販売システムの基盤を築き上げました。このシステムは、戦後の高度経済成長時代のなかで、家庭電化製品やマシンなど耐久消費財の購入意欲の高まりを背景に普及しました。

リッカー、緑屋、丸井、デパート販売(現・ジャックス)、大阪信用販売(現・大信販)などがこの市場で事業展開を行いました。

##### クレジットカード事業

わが国のクレジットカード事業は、1960年(昭和35年)の日本ダイナースクラブの設立が始まりです。ダイナースクラブは1950年にアメリカで設立された会社ですが、日本で加盟店展開をするために日本に進出しました。一方、国内では1961年、三和銀行を中心としてジャパン・クレジット・ビューロー(現・JCB)が設立されました。1960年代後半には三菱銀行がダイヤモンドクレジット(DC)、住友銀行が住友クレジットサービス、東海銀行がミリオンカードサービスを設立しました。

#### (2) 消費者金融業の誕生

##### 質屋の衰退

戦前戦後の庶民金融の代表といえば「質屋」でした。日本経済は1955年(昭和30年)頃から、徐々に回復基調を辿り、1960年(昭和35年)頃には「岩戸景気」といわれ、工業生産も活発化し、いわゆる大量生産・大量消費の時代に突入しました。「国民所得倍增計画」が発表されたのもこの時期です。しかしながら大量生産・大量消費時代の到来は、質屋業には逆風になりました。モノの価値は下落し、その結果質草(担保)の価値も下落し、「質流れ」が続出したこともあって、多くの質屋は廃業に追い込まれました。

##### 「勤め人信用貸し」

そこに登場したのが消費者金融業です。大阪では「勤め人信用貸し」や「団地金融」などの名称で、質屋のような担保をとらずに「無担保・無保証」で「即時に融資」という「ニュービジネス」が誕生し、大変な評判を集めました。消費者金融業の始まりです。現在の三洋信販は1959年に福岡で、丸糸(現・アコム)は1960年、プロミスは1962年、レイク(現・GEコンシューマー・クレジット)は1964年にいずれも大阪で、武富士は1966年に東京で、アイフルは1967年に京都で消費者金融事業を始めました。これにより庶民金

融は「質屋の時代」から、「人の信用」を担保にして融資する「消費者金融の時代」へと移り変わりました。

#### 利用者層

初期の時代の消費者金融利用者は、一部上場会社のエリートサラリーマンでした。日本経済が順調に成長するなかで、消費社会が進行し、サラリーマ

ン階層は増大しました。国民の生活スタイルは、さまざまな耐久消費財を割賦で購入して生活を豊かにしたいという意識が高まるなかで、販売信用市場が発達し、一方、用途自由な資金ニーズも増加するなかで消費者金融市場が発達しました。

### (3) 業界団体の設立

#### JCFA(日本消費者金融協会)

消費者金融業に手応えを感じた大阪の創業者たちは、金融機関や他業態事情、外国の金融システムや営業形態などについての勉強会を行いながら、将来の消費者金融市場についての展望を語り合いました。1969年(昭和44年)、大阪の金融会社11社が集まり、業界団体としてのJCFA(日本消費者金融協会)を設立しました。

以後JCFAは、時代の大きな変革・変遷のなかで消費者金融業界の創り手・担い手として大きな役割を果たしています。

#### (株)レンダーズエクスチェンジ

消費者金融の利用者が急増するなかで、複数の会社から借入をして返済不能になる利用者も増加しました。経営者たちは貸倒れを防ぐために、お互いに顧客情報を交換して与信審査の参考にする仕組みを作ることを目的として、JCFAに研究会を設置しました。そして1972年、大阪に全国初の信用情報交換所である(株)レンダーズエクスチェンジ(LE)を設立しました。以後、全国各地にLEと同様な形態で信用情報機関が設立されました。

## 2 競争激化と社会批判の増加(1975～1985年)

### (1) 外資系ノンバンク・他業態からの参入

#### 「黒船の来襲」

1975年(昭和50年)から1980年頃までの間に、外資系ノンバンクや信販会社、流通系カード会社、銀行系カード会社などが、相次いで消費者金融市場へ新規参入しました。外資系では1977年にアプコ・ファイナンス、1978年にアイク信販、ジャパン・ハワイ・ファイナンス、ハウスホールド、ベネフィシャルなど10社以上の米国系企業が日本市場に参入しました。これは業界にとっては「第二の黒船来襲」ともいわれ脅威に映りました。低金利とイメージ戦略によって市場シェアの獲得に動きましたが、結果的には1986年までにアイクを除くすべての外資が撤退しました。

#### 市場戦略

信販・流通系カード会社は、消費者金融のみを行う専門店舗やコーナーを開設し、顧客の囲い込みを

図りました。銀行系カード会社は、カード会員にキャッシングサービス機能を付加し、低金利で顧客獲得を図りました。これに対して専門の大手消費者金融会社は、貸付金利の引き下げや店舗ネットワークの強化など利用者の利便性向上に努めました。これにより業界構図は消費者専門会社、信販・カード会社、外資系ノンバンクの三つ巴の競争となりました。

#### 貸付金利

当時の外資の貸付金利は、アプコの場合、日歩13.15銭(年利48%)でした。これに対して、国内の中小専門会社の貸付金利は25銭(年91.25%)～28銭(年102.2%)前後でしたから、外資の参入は「黒船来襲」と映ったわけです。なお、消費者金融連絡会各社の貸付金利は、1982年3月時点で11.5銭(年41.975%)～13.68銭(年49.932%)でした。

### (2) 社会問題化と法規制

#### 「サラ金批判キャンペーン」

市場の拡大に伴い業者数も増加し、競争が激化するなかで、一部の悪質業者による「過剰貸付・高金利・過酷な取立て」(3K)が社会問題化しました。当時の社会情勢を概括すると、1973年(昭和48年)に中東戦争が勃発して、日本経済は大打撃を受けま

した。いわゆる「石油ショック」といわれた時代で、庶民生活に与えた影響は深刻でした。こうした時代背景のなかで、生活資金を補填するための利用者が増加し、一部の悪質業者が横行しました。1975年頃からメディアによる「サラ金批判キャンペーン」が始まり、業界の社会的イメージは悪化しました。

### 貸金業二法の成立

これらの問題は国会でも取り上げられました。1978年6月には共産党が「小口消費者金融法」(案)を発表、同年8月には法務省が「貸金業の実態調査結果」を、9月には社会党が「出資法改正・貸金業法大綱案」を発表するなど、法規制に向けて動きが活発化しました。1979年5月には自民・社会・公明・共産の各党が共同で、議員立法という形で「貸金

業法案」を国会に提出。1983年(昭和58年)4月、「貸金業の規制等に関する法律」(貸金業規制法)と「改正出資法」が成立し、同年11月に施行されました。

1983年の「改正出資法」により貸付上限金利は年109.5%から年73.0%に引き下げられました。以後、経過措置により1987年に年54.75%、1991年に年40.004%まで引き下げられました。

## 3 業界再生の歴史(1985～2000年)

### (1) 整理・淘汰の時代に突入

#### 冬の時代

1983年の「貸金業二法」の施行を契機にして、業界は「冬の時代」に突入しました。法律が施行された翌1984年、準大手といわれたヤタガイ(東京)、エサカ(大阪)が金融機関からの資金引き上げなどにより実質倒産しました。多くの業者は経営危機に見舞われ、廃業する業者も目立ちました。法律が施行された1984年の業者数は3万3千社で、前年の23万社から激減し、業界の整理・淘汰の時代に突入しました。専業各社はこの時期、不良債権の処理や店舗の統廃合、人員削減など経営の合理

化に取り組みました。

#### 経営基盤見直し

大手各社にあっては、財務面では調達構造の見直しを行い、営業面ではデータベースを活用した与信・管理システムの構築などに取り組みました。この逆風は業界には大きなダメージとなりましたが、大手各社にとっては、結果的に強固な企業基盤を確立する機会となりました。一方、信販・カード会社など他業態からの参入企業は、不良債権が増加したなどの理由で事業規模を縮小したり、社会批判を避けて消費者金融市場から撤退しました。

### (2) 市場は急拡大～利用者1000万人を突破

#### バブル経済

1988年頃には、経営合理化の成果もあって、業績は回復し始めます。1989年(平成2年)はバブル経済のピーク時でした。地価は高騰し株価も暴騰しました。消費者信用産業界もバブル経済に無縁ではありませんでした。ノンバンクの位置付けの中で、金融機関のみならず信販会社など一部のノンバンクは、不動産融資や有価証券を担保にした投資型融資を積極的に行い、これがのちに不良債権となって経営を圧迫しました。こうしたなかで消費者金融專業会社は消費者金融業に特化し、リテール市場の拡大に取り組みました。

#### 自動契約機

1993年に業界に初めて自動契約機が導入されました。1995年頃から大手各社は積極的に設置し、またテレビCMが解禁されたことなどもあって、これまで消費者金融とは縁の少なかった若年層や女性層などの潜在顧客を掘り起こしました。このほかCD/ATMのネットワーク強化など、利便性の向上に取り組んだことで利用者は増加し、1千万人を突破しました。

#### 株式公開

業界「冬の時代」に経営基盤を強化・確立した大手は、相次いで株式公開上場を行いました。1993年にアコム、プロミス、三洋信販の3社が、1996年に武富士、1997年にアイフルが株式の店頭公開を行い、その後、各社とも東証一部に上場しました。また準大手のニッソ、シンキ、クレディア(静岡)、アース(札幌)なども株式公開を行い、業界としての地位を確立しました。

#### 法律改正

一方、多重債務・自己破産者も増加しました。これらを受けて1997年1月に消費者金融大手5社(同年6月に6社となる)は、企業の社会的責任を果たす立場から「消費者金融連絡会」を発足させ、5項目の合意事項を発表しました。1998年は、いわゆる「日本版金融ピクハン」がスタートし、銀行や証券会社の倒産や「貸し渋り」などが発生。こうしたなかで1999年、商工ローン会社の回収方法などが社会問題化しました。これが契機となって、貸金業規制法と出資法が再度改正され、貸付上限金利は年40.004%から年29.2%に引き下げられました。

## 4 外資参入の今昔

### (1) 参入と撤退～1970年代後半

#### 市場環境

わが国の消費者金融業界に初めて進出した外資系消費者金融会社は、1977年(昭和52年)8月のアブコ・ファイナンス社でした。翌1978年4月にイク信販、ジャパン・ハワイ・ファイナンス、6月にハウスホールド社、8月にベネフィシャル社と続き、この時期に10社以上の米国系ノンバンクが日本市場に参入しました。この当時、一部悪質業者による「過剰貸付・高金利・過酷な取り立て」が社会問題化し、マスメディアによる「サラ金批判キャンペーン」が行われている最中で、市場環境は必ずしも良いとは言えませんでした。

#### 低金利とブランド力

こうしたなかで、低金利とブランド力を武器に外資は、鳴り物入りで日本市場に参入をしました。当時の外資の貸付金利はアブコの場合、日歩13.15銭(年利48%)で、受けて立つ中小業者の貸付金利は、25銭(年91.25%)～28銭(年102.2%)でしたから、

国内業者には、脅威に映りました。参入した当初の外資の店舗には、顧客が列をなして押し寄せたようですが、結果的には、数年後の1986年までにはイクを除くすべての企業が、日本市場から撤退しました。その後1988年頃までの10数年間、外資の日本市場への参入はありませんでした。

#### 数年で撤退

外資撤退の理由は、日本の市場特性や文化の違いに対応できなかったからといわれています。具体的にはアメリカ流の与信・審査方法が日本ではあまり機能せず、**不良債権が増加した**。外資ブランドは顧客には魅力とならず**期待したほどの拡大ができなかった**、などが挙げられています。このほかではアメリカの公定歩合が引き上げられ**調達コストが上昇した**。アメリカ内でのM&Aの影響を受けた日本市場参入時に**当局から営業金利規制を受けていて利益が出なかった**、などが指摘されています。

### (2) 金融ビッグバンで本格登場～1990年代後半

#### 外資のM&A

1998年に、いわゆる「日本版金融ビッグバン」がスタートすると、金融・証券・保険業界のみならずノンバンク=消費者金融業界にも、**外資によるM&A(企業の合併・買収)の動きが本格化しました**。1998年1月、米国の巨大企業であるゼネラル・エレクトリック(GE)の金融子会社で、世界最大のノンバンク**GEキャピタル(GEC)**は、業界準大手のコーエークレジットを、同年11月には大手の**レイク**を買収しました。また米国の**アソシエイツ**は1998年4月、ダイエー系列の**ディックファイナンス**を、2000年9月には準大手の**ユニマツドライブ**を買収しました。(図表53)

#### シティグループの参入

2000年9月に、米国に本社を置き、世界100カ国以上で銀行・証券・保険・消費者金融などの事業を展開する総合金融機関**シティグループ**は、米国の消費者金融業界最大手の**アソシエイツ**を買収しました。この買収劇は、効率化とスケールメリットを追求するグローバル経済のなかで、極めてドラスティックな出来事として注目されました。シティグループはこの買収により、日本の消費者金融マーケットで、約8,500億円の残高と業界5位のシェアを確保しました。

#### 国内のM&A

巨大外資の参入は、日本の消費者金融市場に大きな影響を与えました。

一つには、外資の参入で、日本の**銀行**の消費者金融市場に対する見方が大きく変わり、**三和銀行**はプロミスと、**さくら銀行**は三洋信販とそれぞれ合併会社を設立して、消費者金融市場への参入を果たしました。また国内の既存の消費者金融会社においても、**M&A**の動きは加速しました。その形態は、買収・出資・株式交換・合併会社設立などさまざまです。最近の消費者金融業界のM&A動向は、別表のとおりです。(図表54)

#### 今後

日本の消費者金融業界を取り巻く環境は厳しさを増しています。2000年6月に出資法が改正され上限金利が引き下げられましたが、2003年には再度、上限金利29.2%の見直しが予定されています。金融マーケットがグローバル化し、市場経済原理に基づいて規制緩和が進展するなかで、消費者金融市場は、逆に規制強化の流れにあるといえます。一方、IT技術の進歩によって今後、より利便性の高い商品・サービスが提供されると期待されます。

図表54 最近の消費金融者業界の買収・合併・出資の動き

2001年4月現在

年月	主体会社	相手会社	種別			備考
			買収	合併	出資	
1998. 1	GEキャピタル	コーエークレジット				100%子会社化
" . 4	アソシエイツ	ディックファイナンス				100%子会社化。
" .11	GEキャピタル	レイク				100%子会社化
" .11	アイク	日専				100%子会社化
1999. 4	伊藤忠ファイナンス	クレディア				持株比率25.0%で筆頭株主に
" . 5	オリックス	キャスコ				持株比率40%で筆頭株主に
" . 7	アイフル	日本ベネフィット				営業債権および営業資産の譲受
" .10	アコム	ソフトバンク・ファイナンス				出資比率:アコム51%、ソフトバンク・ファイナンス49%でインターネット金融事業会社「イー・ネットカード」を設立
" .12	三洋電機クレジット	マルフク				持株比率20%で筆頭株主に
2000. 3	アイフル	ハッピークレジット				営業財産譲受
" . 3	アイフル	スカイ				営業財産譲受
" . 4	プロミス	シンコウ				100%子会社化
" . 4	プロミス	東和商事				持株比率25.7%で筆頭株主になり、2001.1に100%子会社化となる
" . 5	プロミス	三和銀行、アプラス				出資比率:プロミス40%、三和銀行50%、アプラス10%で、個人向け無担保ローン会社「モビット」を設立
" . 5	プロミス	リッチ				100%子会社化
" . 6	三洋信販	さくら銀行、エーエム・ピーエム、住友銀行、日本生命				出資比率:さくら銀行60%、三洋信販10%、エーエム・ピーエム10%、住友銀行10%、日本生命10%で個人向け無担保ローン会社「さくらローンパートナー」を設立
" . 6	アイフル	信和				100%子会社化
" . 9	シティグループ	アソシエイツ				100%子会社化
" . 9	アソシエイツ	ユニマットライフ				株式比率51%で筆頭株主へ
" .11	クレディア	伊藤忠ファイナンス				出資比率:クレディア66%、伊藤忠ファイナンス34%で個人向けネットローン会社「ブリーバ」を設立
" .12	ING銀行	ナイス				持株比率35%で筆頭株主に
2001. 1	アイフル	住友信託銀行				出資比率:アイフル60%、住友信託銀行40%でスモールビジネス向けローン会社「ビジネススト」を設立
" . 3	アイフル	ライフ				100%子会社化
" . 4	三洋信販	マイカルカード				持株比率51%で筆頭株主に
" . 4	アコム	東京三菱銀行、三菱信託銀行、ディーシーカード				2001.6を予定として個人向け無担保ローン会社を4社合併にて設立することを発表
" . 6	アイフル	山陽信販				100%子会社化