

最終更新日：2013年7月1日

業種別格付方法

【消費者金融】

本稿では、国内で個人向けに無担保与信を行う消費者金融会社を対象とする。カード会社、信販会社、不動産担保ローン会社、事業者金融会社については本稿の対象ではない。海外の消費者金融会社などについては、所在地の法・会計制度、金融行政のあり方などを踏まえ、分析指標などのあり方に関して、必要な調整を加えるなどした上で、本格付方法を準用する。

1. 事業基盤

(1) 産業の特性

規模

日本の消費者金融市場は、貸金業法が改正された2006年度以降大きく縮小している。市場規模は、金融庁の「貸金業関係統計資料」、貸金業協会の月次統計、日本クレジット協会の統計で貸金残高等を把握することが出来る。「貸金業関係統計資料」によると、消費者向無担保貸金の残高は2006年3月末10.6兆円の規模があったが、2012年3月末は2.7兆円と大きく残高は縮小している。

競合状況

無担保ローンで消費者金融会社と競合するのは、銀行、クレジットカード会社、信販会社などであるが、銀行や銀行系クレジットカード会社などとは年収、顧客属性等であまり重ならない形となっている。2006年12月の貸金業法改正までは、消費者金融業界内部での競合が激しく、大手5社を頂点に、中堅中小の貸金業者が連なる構造が構成された。消費者金融ビジネスの高い収益性に着眼してIT業者、鉄道事業者等、異業種からの参入もみられた。2006年末の貸金業法改正後は、規制強化、リスクテイク能力の低下、利息返還請求の増加を背景として、貸金業者の数、貸付残高は減少の一途を辿り、ようやく落ち着きつつある。大手の中でも、アイフルADR申請（2009年9月）、武富士の会社更生申請（2010年9月）と二社が破綻、外資系の撤退も生じた。こうした結果、新規与信を行っている会社は大手では数社に絞られる状況になっている。

顧客基盤、営業手法

我が国の20～64歳の人口は約7500万人、給与所得者数は約4600万人である。消費者金融会社のユーザーは年収では500万円以下、平均年収では200～300万円前後の人たちが多いといわれ、給与階級別給与所得の500万円以下の人達の数も3200万人前後（人数では7割のシェア）である。数年前に比較すると半減しているが、新規顧客数は40～50万人を維持している模様である。以上から、市場は縮小過程にあるものの、一定のニーズは認められる。これまで市場の縮小が続いてきた背景として、貸金業者側の与信抑制に加えて、利用者側による借り控

え、生活防衛的な側面もあげられている。

2006年前後まではテレビ、新聞、インターネット等を通じた広告宣伝により、顧客に対する認知を高め、非対面の無人機に顧客を誘導し、必要な時に即時に資金を貸し付ける手法が主であった。貸金業法改正後は過剰な広告宣伝、TVコマーシャルは規制され、穏やかな内容のものとなっている。多重債務者問題、貸金業法の改正を背景に、コンサル型の店舗を出す動きが近年みられる。大量の宣伝費を投じて顧客を集め、貸し付けによって単価を増加させていく営業方法から脱して、総量規制の下で、より慎重に審査を行い、個々の顧客と金額は小さくとも長い取引が出来るような営業スタイルに変化していく過程の中にある。より、長期の観点では、国内での少子高齢化の進行により、若年顧客の母集団が減少していく影響も視野に入れておく必要がある。

規制

消費者金融会社は貸金業法に基づく、登録が必要である。銀行のように公的サポートが期待される立場にはない。

(i) 貸付上限金利の変遷

貸付の上限金利については2000年6月に出資法上限金利の改正によってそれ以前の40.004%から29.2%に引き下げが行われた。これまで、貸金業者の場合、出資法の上限金利と利息制限法の上限金利の間の金利帯でも、一定の要件を満たすと、有効となっており（いわゆる「グレーゾーン金利」）、多くの貸金業者がこの金利帯での営業を前提に経営を行ってきた。2006年末の貸金業法改正のもと、4条施行によって2010年6月18日以降、出資法の上限金利が20%に引き下げられ、グレーゾーン金利が撤廃された。これにより、上限金利は利息制限法の水準（貸付額に応じ15%～20%）となった。なお、利息制限法の上限金利を超える金利帯での貸付けは民事上無効で、行政処分の対象にもなる。出資法の上限金利を超える金利帯での貸付けは、刑事罰の対象である。

(ii) 貸金業法改正

多重債務問題の解決の重要性、貸金業が経済に果たす役割の重要性を背景として、2006年12月に法改正（同月に公布）が行われ、2007年1月の第一条施行から2010年6月の第四条施行まで約3年半をかけて段階的に規制強化が進められた。主な内容は、貸金業の登録の要件の強化、指定信用情報機関制度の創設、過剰貸付にかかる規制強化、上限金利の引き下げ（前述(i)）などである。貸金業者にとって特に影響が大きいのは、上限金利の引き下げによるリスクテイク能力の低下、総量規制による貸付上限額の設定である。これによって融資業務が量（残高）と率（金利）の両面から制約を受けることになり、各貸金業者の業績・経営戦略に大きな影響を及ぼしている他、利息返還請求（後述）による負担もあって中小事業者の廃業、破綻が増加した。

利息返還請求

2006年1月、最高裁は、旧貸金業規制法のみなし弁済規定の適用に関する判断基準を大きく

変更した。これにより、旧法のみなし弁済規定は事実上空文化し、過払返還請求が急増して、消費者金融会社のみならず、信販会社・カード会社を含む貸金業者の経営は大きく影響を受けている。最高裁の基準変更は、前述の貸金業法（旧貸金業規制法）の改正論議を一気に活発化させ、法律改正（前述（ii））の一つの背景にもなった。

(2) 市場地位・競争力のポイント

小口の貸付を数多くの顧客に対して行っており、業務の機械化、マニュアル化が大きく進んでいることから、規模の利益が働きやすいビジネスであり、一定の貸付残高と顧客数を確保・維持していくことが常にビジネスの要である。

2006年の法改正前までは、広告、特にタレントやペットを活用したテレビコマーシャルによるイメージの訴求が顧客誘導の上で大きな役割を果たした。また、顧客のロイヤリティーは元々高くはなく、業者がすぐに貸してくれるか否かが選好のポイントであった。貸金業法改正後は、資金調達力と財務基盤の厚みが営業姿勢を決する状況に一変し、今日に至っている。

利息返還請求によるキャッシュアウトに各社とも損益財務が圧迫されやすく、かつてほど、積極的な営業施策を前面に打ち出しにくい。テレビコマーシャル等の媒体への露出も減少し、審査基準も厳しくなったこともあり、新規顧客数は半減している。一般社会からの認知度を向上させ、長く取引ができ、安心感をもてるような、消費者金融会社の新たなイメージを自ら打ち出し、ブランド力を確立させていく必要がある。利息返還請求への対応から抜け出すのはあと数年先になるものと思われるが、中長期では顧客数、貸付金残高の減少を食い止めるべく、営業活動を積極化させていく必要がある。資金調達力、経営方針、営業政策、株主からのサポートの有無などが競争上の差別化要素である。また、株主からのサポートの例としては、銀行系の消費者金融会社は銀行の営業基盤の活用、銀行からの協力をもとに、保証残高を積み上げ、収益的にも一定の成果が現れている。

営業基盤は、主たるチャネルとそれをコントロールする力の強弱、顧客数や顧客の分散度合い、チャネルと商品サービス両面でバランスと強みや弱みの分析などから評価される。リスクとリターンが見合ったものとなっているかは営業基盤の強さとも関連しており、事業の存続の検討のうえで大切な要素である。

消費者金融会社の業務展開をみると、資金調達、保証業務の拡大、海外進出、顧客の取り込み等、様々な面で大手金融機関との提携が支えとなっており、貸金業法改正後は親会社からのサポートの有無による営業面への影響が強まった。

(3) 経営

経営者の構成、経営の安定性・自立性、事業環境における機会と脅威に照らした各社の強みと弱み（SWOT分析）、ガバナンス、風評リスクの大小といった観点に着眼する。

過払返還請求の急増と貸金業法の改正という2つのイベントによって、貸金業者の経営環境は大きく変わり、変化への対応、変革を強いられている。過払返還請求は予期しなかった多額の費用をもたらしたため、貸金業法改正は融資業務の収益性の低下をもたらしたため、ここ数年は様々

な面で経営効率化を進める努力がみられる。貸金業界全体を覆う経営環境の悪化を背景に、消費者金融会社も大手銀行を中心とした系列化が進行している。すでに銀行グループ等の系列下にある企業については、当該グループ内における役割や位置付けについての今後の展望を聴取・検討し、個別の財務状況等とあわせて判断材料とする。他社の系列下でない企業については、独力で経営していくことができるかどうか、事業基盤、収益力・財務状態、調達力のバランスを含めて検討する。

2. 財務基盤

(1) 資本充実度

自己資本が質・量の両面でとっているリスクに対して十分かという点を検討する。量的な面では絶対額とリスク量に照らした厚み、質的な面では資本が税効果、期限の定めや償還されてしまう可能性のある証券に依存している度合い、自己資本比率（必要に応じオフバランス取引や繰延税金資産、のれん等について修正）の高低が検討の対象となる。リスクの大きさ、内容については、主たるビジネス（消費者金融業界は無担保ローン、保証業務、サービサーがビジネスのコアである。）と資産内容、営業基盤などをあわせて判断する。なお、消費者金融会社では利息返還請求による財務の毀損が著しいため、資本と引当の厚みの両方を考慮して向こう3年程度のリスクに対して十分か否かを検証する作業も併用される。

（重視する指標）

- 自己資本比率
- オフバランス取引修正後の自己資本比率
- 利息返還によるキャッシュアウト額と自己資本、引当の合計の対比

(2) 資産の質

資産の回転率（平均残存年数）、負債に照らした営業性資産の割合（アセットによる負債のカバレッジレシオ）、債務者・債権の分散度合い、不良債権の比率、貸倒償却率、回収率、含み損失の有無、不良債権に対する引当の充分性などが検討される。定性的な側面としては、資産獲得のチャンネル、営業上のポジション、与信姿勢、管理回収の体制などをみる。運用と調達の期間にミスマッチ（いわゆるデュレーションギャップ）があるため、運用している資産からの回収期間の長期化には注意を要する。

消費者金融業界、カード・信販業界に固有の事象として利息返還損失の問題がある。利息返還損失引当金は2006年の過払返還請求の急増に対応して設けられた引当金であるが、その分析では計上方法が会社毎に異なっている点に注意を要する。第1に、貸倒引当金との役割分担である。過払返還に伴う負担のうち、元本相殺によって賄われる部分（元本相殺分）と、元本相殺だけでは賄いきれず企業から現金支出が行われる部分（キャッシュアウト分）に分けたとき、その両方を利息返還損失引当金の対象範囲とする方法と、キャッシュアウト分だけを利息返還損失引当金の対象範囲とし元本相殺分は貸倒引当金の対象範囲とする方法とがある。どちらの方法を採用するかは企業によって異なる。このため、企業間比較をする場合には、貸倒引当金と利息返還損失引当金を合計し

て分析することが便宜的である場合が多い。第2に、引当金の繰り入れにはおおまかに2種類の方法がある。まず、引当金の繰り入れは将来の過払返還を見越して一時に行い、その後は引当金の取り崩し（目的使用）のみを行っていく方法である。この方法によると、引当金の繰り入れを行った期以外は利息返還損失引当金に関連した費用は生じない。もう1つの方法は、毎期末に利息返還損失引当金所要額を計算しなおし、既存の引当金残高（目的使用取り崩し後）がそれに満たない場合は引当金の繰り入れを行う方法である（貸倒引当金の繰り入れと取り崩しと同様の方法）。この方法では、毎期のように損益計算書上に利息返還損失引当金繰入額が現れる。これについても、どちらの方法を採用するかは会社によって異なっている。特に、前者の方法を採用している消費者金融会社は、過払返還問題が当初予想以上に長引いた場合の追加的な措置の影響が一時に大きく表れる傾向があるので注意しなければならない。利息返還請求件数は前年対比では減少が各業態でみられており、トレンドは変化しつつあるが、過払返還問題の終息の時期がいつかということと、その時点でどの程度の引当が残っているであろうかという点に注視していく必要がある。

（重視する指標）

- 延滞率
- 償却率
- 引当率
- 利息返還にかかる開示請求件数（該当数値が入手可能な場合）、返還請求件数、返還額、元本毀損額等
- 営業資産対比の信用コスト
- 期間損益対比の信用コスト
- 1顧客あたりの平均貸付残高

(3) 収益力

収益の安定性、資産収益率、コスト構造が分析される。主たる収益は、貸付利息、保証料、その他の収益であるが、貸付利息は貸付残高の減少、貸付金利の低下の両方の要因から減少傾向に歯止めがかからず、貸付残高の規模と保証料収入等による補完の有無が収益の安定性に大きく影響している。ROAは総資産、営業資産を分母とし、償却引当前利益、経常利益、当期利益をそれぞれ分子として算出されたものを参照する。効率性指標としては従業員1人あたりの指標（営業資産残高、貸付残高、損益）並びに、OHR（Over Head Ratio = 貸倒関係費用を除く販売費および一般管理費 ÷ 売上総利益）を注目する。なお、貸金の取扱、残高の減少が続く局面では、規模の縮小によって損益分岐点までの距離が接近しており、リストラの進捗度合いと余力にも注目する必要性は高い。

（重視する指標）

- 従業員1人あたりの指標（営業資産残高、損益）
- OHR
- ROA
- 運用利回り

(4) 流動性

資金調達は消費者金融会社にとって仕入れであり、収益だけでなく、経営の安定性、信用力にも直結する重要な要素であることが特筆される。消費者金融会社は運用と調達に若干のデュレーションギャップがあること、利息返還請求による支払負担があり、消費者金融会社の債務償還は平常時でもフリーキャッシュフロー以外に、リファイナンス、証券化などによる調達が原資となる。従って、リファイナンス、CPのロールオーバーを円滑に行っていくうえでの、金融機関取引の安定性、直接調達の市場が一時的に混乱した時に備えた調達余力や手許流動性の大小が評価上大きなウェイトを占める。特に、2006年の貸金業法改正前後から、金融機関の消費者金融業界に対する貸出姿勢は厳しくなっており、当面も厳しさが和らぐ公算は小さいことから、コアとなる金融機関を持っているかどうか、そうした金融機関との円滑な関係の維持は大切なポイントである。銀行が親会社や主要な株主である場合には資金調達基盤が確保されていると判断されうる場合が多い。一方、資金調達力に乏しい会社の場合、資金調達面の制約から営業債権を増やせなかったり、削減せざるをえなくなり、営業基盤の縮小を招き、最悪の場合には経営破綻の道をたどることがあるので、特に注意する。

資金調達については、長期と短期のバランス、固定金利と変動金利のバランス、間接調達と直接調達のバランス、借入金融機関の構成、直接調達的手段（SB、CP、債権流動化など）の構成、調達金利の水準、担保提供、コベナンツなどの考え方と実態を調査し、資金調達の安定性、コストなどの観点から適切な資金調達がなされているかどうか検討する。

長期の調達については、その返済・償還予定に着目し、将来の特定の時期に多額の資金を返済しなければならない時期がないかどうか確認する。そのような時期がある場合には、それに備えた資金繰り方針（必要があれば担保繰り方針も）を確認する。

シンジケートローンや債権流動化などでコベナンツが付されたものがある場合には、将来の抵触の可能性と抵触した場合にどのような取り決めになっているかを調査し、抵触の可能性が高いと判断された場合は、抵触に備えた準備、対応についての方針とその現実性も検討する。

（重視する指標等）

- 手許流動性の水準
- 直接調達比率、短期調達比率
- 担保提供状況、担保提供余力（担保提供可能資産の余裕度）

（注）分析の観点としては、事業環境等の外部要因の分析に加え、資本充実度、資産の質、経営、収益力、流動性、市場リスクとの感応度（CAMELS: Capital Adequacy, Asset Quality, Management, Earnings, Liquidity, Sensitivity to Market Risk）と営業基盤（Franchise Value）、親子関係（サポート）という複数の観点から、個別企業の分析を行う。その順序と重要性、評価ウェイトの大小とは無関係であり、多面的な検討とこれらを踏まえて総合的な判断がなされる。リスクとリターンバランスが重視されるように、各項目同士を関連させてみることもあわせて行われる。

以 上

留意事項

本文書に記載された情報には、人為的、機械的、またはその他の事由による誤りが存在する可能性があります。したがって、JCRは、明示的であると黙示的であるとを問わず、当該情報の正確性、結果、的確性、適時性、完全性、市場性、特定の目的への適合性について、一切表明保証するものではなく、また、JCRは、当該情報の誤り、遺漏、または当該情報を使用した結果について、一切責任を負いません。JCRは、いかなる状況においても、当該情報のあらゆる使用から生じうる、機会損失、金銭的損失を含むあらゆる種類の、特別損害、間接損害、付随的損害、派生的損害について、契約責任、不法行為責任、無過失責任その他責任原因のいかんを問わず、また、当該損害が予見可能であると予見不可能であるとを問わず、一切責任を負いません。また、当該情報はJCRの意見の表明であって、事実の表明ではなく、信用リスクの判断や個別の債券、コマーシャルペーパー等の購入、売却、保有の意思決定に関して何らの推奨をするものでもありません。本文書に係る一切の権利は、JCRが保有しています。本文書の一部または全部を問わず、JCRに無断で複製、翻案、改変等を行うことは禁じられています。

株式会社 日本格付研究所

Japan Credit Rating Agency, Ltd.
信用格付業者 金融庁長官（格付）第1号

〒104-0061 東京都中央区銀座 5-15-8 時事通信ビル