

三商レポート

第七十四話「貸金業法完全施行は誰のため？」

相続プラザ花小金井（株）三商 内藤 雄

〒187-0003 小平市花小金井南町 1-14-24 Tel.042-467-2103

<http://www.souzokusoudan.net> Email sansyo@trust.ocn.ne.jp

昭和30年代、まだ「サラ金」という言葉もなかった頃から街の中の「金貸し」はひっそりと営業していた。金利は質屋さんと同じ年109.5%。質草がなくても信用で貸した。「おかげさまで助かりました」と盆暮れに手土産を持って挨拶に来る客も多くいた。お客と金貸しとの間にも、人間味のある良好な関係があった。この頃は、借り手に「借りたものは返すのが当たり前」という道徳観があった。貸し手にも、返せなくなった人から「身ぐるみ剥がすことはしない」という武士の情けがあった。そのため、年利109.5%にもかかわらず、夜逃げ・自殺・自己破産などは極めて稀だった。

昭和35年に東京・世田谷で団地金融が始まり、昭和37年～38年になると今のアコム・プロミス・レイクの前身が関西で相次いで誕生した。サラリーマンや公務員を対象に「無担保・無保証・即融資」を始め、いきなり全国に広がっていった。それに伴いトラブルも急増し、「サラ金問題」が社会問題となった。

昭和58年に貸金業規制法ができ、業者は届出制から登録制になり、金利は73%に引き下げられた。その後、54.75%(昭和61年)⇒40.004%(平成3年)⇒29.2%(平成12年)と段階的に引き下げられてきた。

しかし、金利が引き下げられるに従って、自己破産者は急増して行った。金利が下がった分、収益を上げるにはドンドン貸付を増やす必要がある。業者間の競争激化のなか、社員には厳しい貸付ノルマが課された。貸付を増やせば滞納者も増える。そこで別の社員には厳しい回収ノルマが課され、過酷な取立てが行なわれた。自殺・夜逃げ・一家離散が相次いだ。なおも執拗に続く取立てから身を守るため、免責を求めて自己破産が利用されるようになった。ピーク時の平成15年から19年の5年間には、100万人超が自己破産している。

この間に大手消費者金融はノウハウと収益力を身につけ遂に上場した。やがてこのノウハウが欲しいメガバンクは、平成 13 年頃から大手消費者金融と手を結び始めた。ところが、平成 18 年に最高裁がこれまで認められていた出資法と利息制限法との「グレーゾーン」金利を事実上認めない判決を出した。約定金利を承知で借りていた人までもが「過払い返還請求」のブームに乗り始めた。これが特需景気となり、一部の弁護士・司法書士はぼろ儲けをしている。

こうした流れの中で、段階的に施行されてきた貸金業法が平成 22 年 6 月 18 日に完全施行された。目的は、多重債務者問題の解決にある。主な変更点は、

①貸金業者を守ってきたグレーゾーン金利を撤廃し、利息制限法に一本化。

②総量規制を設け、年収の 3 分の 1 以上の貸付の禁止。

これにより、かつてのような 10 件～20 件も借りている多重債務者を減らすことが期待されている。しかし、既存客の過半数は年収の 3 分の 1 を超えている。これまで借りられた人が借りられなくなった。夫に内緒で家計をやりくりしてきた主婦は収入がないので借りられない。「新たな借り入れは問題の先送りにすぎない。公的な低利融資制度を利用するなどして生活再建の道筋をつけるべきだ」とクレ・サラ対策の弁護士さん。いちいち夫や妻に言えないやりくりもある。その公的な制度はどこにあるの？すぐに利用できるの？結局、自己破産するために弁護士さんの仕事をふやすことになるのでは？

この法律には除外がある。①対象は貸金業者・ノンバンク・クレジット会社などで、銀行や信用金庫は対象外。②不動産や車の担保ローンは対象外。③個人事業者向け融資も対象外。この流れをビジネスチャンスと見た銀行が個人向け融資に力を注ぎ始めた。これまで 200 万円(300 万円)だった融資枠を 500 万円に拡大する銀行が増えている。銀行が年利数%の低利で迅速に必要な人に融資するのであれば、消費者金融の役割は終えたことになるので、消費者金融はなくなってもいい。ところが銀行は利息制限法の上限いっぱい約 15%の金利を予定している。これでは金利のすみ分けがなくなり中小の貸金業は成り立たない。しかもメガバンク以外の銀行・信用金庫は個人向け融資のノウハウに乏しい。そのため大手消費者金融に「保証」を求める。貸付できるか(「与信」)と焦げ付いた時の取立て(回収)をまかせる。大手消費者金融は、この保証料を新たな収入源として生き残りを図る。

結局、この法律の完全施行は、銀行と大手消費者金融だけが生き残り、優良な消費者から堂々と利息を稼ぎ出すための仕組みになりはしないか。

既にヤミ金業者は、借りられずに困っている消費者を狙って学習し、ソフトな姿に変身しながら貸付・回収を始めている。

(2010 年 8 月 1 日)

～いつも「三商レポート」をお読みいただきありがとうございます。～