

# 資料 (その7)

平成17年4月27日(水)

日本弁護士連合会 消費者問題対策委員会

弁護士 宇都宮健児

弁護士 木村 達也

弁護士 三木 俊博

弁護士 新里 宏二

# 消費者信用事情訪米調査報告書

2003年3月

日本弁護士連合会  
消費者問題対策委員会

## 二 米国消費者信用事情の背景

### 1、クレジット社会の発達

#### (1) クレジットカードの乱発

まず、米国では、消費者にとって必要以上のクレジットカードが発行されていると指摘されている。

米国全体の世帯数は約9000万といわれているが、クレジットカードは、1世帯平均で4～5枚は所持しており、人によっては10枚、15枚持っている人もいるようである（ウッドストック研究所調査）。

また、クレジットカード業界誌「ニルソン・リポート」によれば、1997年末時点で、米国に住む人の1億5190万人がクレジットカードを保有しており、その保有者一人あたり9.1枚のカードを持っていることになる（月刊消費者信用1999年3月号62頁）。

そして、そのクレジットカード1枚あたりの債務残高は405ドルとなっている（月刊消費者信用1999年3月号62頁）。

クレジット会社は、大学の新入生を新規の顧客にしようと躍起になっているし、大学を卒業したばかりの人にも、クレジット会社が競い合ってカードを発行して5～6枚を持たせたりし、広告でも、クレジット会社が消費を誘発している（NCLC・NACA、ウッドストック研究所調査）。

その結果、米国全体でのいわゆる消費者負債は、1990年に3兆6000億ドルだったものが、2000年には6兆5000億ドルと、10年で約2倍となっている（月刊消費者信用2001年8月号60頁）。

#### (2) 過剰貸付の存在

一度破産した者に対しては、破産の記録が6年間残っているだけで、借りることを制限している規定はない。

たとえ破産していても、貸付をするかどうかは貸金業者にゆだねられている。

貸付をしたければ貸す場合はあり、借りる方からすれば、安い利息で借りられないというだけのことであって、一般的には、2年間ほど借りられないというだけのようである（ニューヨーク州銀行局調査）。

我が国にも「ヤミ金融」が存在し、破産直後の人にも貸付を行うが、米国でも、金利の高い業者は、破産直後の人にも貸付を行っているようであり、必ずしも「破産免責」が過剰貸付の抑止になっていない。

### 2、厳然たる「階層社会」

消費者向けの貸出金利がどの程度かを聞いた場合に必ず出てくるのが「階層」である。

#### (1) 貸付金利の水準

米国で消費者信用を考える際は、「階層」の問題を避けて通ることはできない。

市場での一般的な貸付金利も、不動産抵当ローンは、プライム層向けが年7%程度、サブプライム層向けが年9%程度（ニューヨーク市弁護士会、ニューヨーク銀行局等調査）とのことである。

また、無担保の消費者ローンについては、ミドルクラスでカードを持てる人は年10%程度で、クレジットカードを持ってない低所得者は年36%程度になる（NCLC・NACA調査）。

このように、市場での一般的な金利について、階層による明確な格差が存在する。文献によれば、自動車ローンの融資対象顧客につき、以下のように分類しており、この階層ごとに、適用される金利などが明確に異なってくる（月刊消費者信用1999年2月号67頁）。

- ・プライム層—長いクレジットヒストリー（借入と返済の履歴）を持ち、しかも履歴に汚点が無く、18ヶ月程度以上同一の仕事に就いている持ち家の人。
- ・ニアプライム層—過去の信用履歴に若干の問題があるが、就労が安定しており、持ち家か賃貸でも長期にわたって定住している人。
- ・ノンプライム層—信用履歴に問題があるものの仕事に就いている人。主として賃貸住宅に住んでいる消費者が多い。
- ・サブプライム層—就労が安定せず、住居も一定でない賃貸住宅居住者が主体。

また、文献によれば、米国の成人の約25%がクレジットカードを持っていないとのことであり（月刊消費者信用1999年11月号92頁）、今回の我々の調査でも、クレジットカードを取得できないような「貧困層」は、米国の全人口の20～40%程度とのことで、カードが持てるかどうかは、収入だけで決まるわけではなく、いわゆる信用の格付けによって決まってくる（ウッドストック研究所調査）。

このように、クレジットカードを持ってない人は、銀行やクレジットカード会社からの借入を受けられず、ペイデイローン（payday loan）などを利用せざるを得ないのである。

## （2）住民の多様性

また、米国は、「合衆国」という名のとおりに、様々な民族が入り乱れて生活している国であり、この点が後述する「病理現象」の背景にもなっている。

米国に来てから期間の短い人もあり、必ずしも米国の慣習や法制度等を熟知していない人もいるし、中には英語がほとんど話せない、読めない人もいる。

そのため、「国民の25%は文盲」という指摘もある（NCLC・NACA調査）。

そもそも、一般的な大人でも、「ポイント」と呼ばれる契約料（point）等や、その利率の表示については、よく理解できない（NCLC・NACA調査）のであるから、金利の意味やその負担の大きさを、十分理解できずに貸付を受けていることになる。

さらに、「米国は移民の社会であり、非合法的な移民がいるが、彼らは、まともに借りることができない。その人たちは、ローンシャークのような非合法的な貸金業者から金を借りざるを得ないが、彼ら移民は、それを銀行局や警察に通報することはできない。そのようなことをすれば、逆に不法就労をしていることが発覚してしまうからであり、これが日本のような均一性のある社会とは異なるところである」との指摘もある（ニューヨーク州銀行局調査）。

このような事情が、ローンシャークが存在する温床となっているのである。

### (3) 口座開設における差別的取扱

米国では、労働者に対して、給料を2週間に1度は支払わなければならないが、その支払方法は小切手が一般的である。

しかし、FRB（連邦準備制度理事会）の調査では、米国人の9.5%がいかなる銀行預金も持っておらず、13.2%は当座預金を持っていない。

今回の我々の調査でも、「1000万～1500万の世帯は銀行口座を持っていない」とのことであった（ウッドストック研究所調査）。

そして、当座預金を持っていない人の82.6%は所得が2万5000ドル未満で、44.7%が1万ドル未満であり（以上、月刊消費者信用2000年4月号68頁）、銀行口座を持っていない人の大半は低所得者である。

また、銀行は、口座を持っていない人の現金化をしつがらないため、給料を小切手で受領しても、銀行で現金化することができないのである。

低所得者が銀行口座を持てない理由は、「銀行口座の維持費用が高い」「低所得者層が住んでいるところには、銀行支店はあまりなく不便」「銀行側が、信用履歴が悪い人を受け入れない」「不法移民については情報を出したつがらない」「移民の場合、母国で銀行に騙された経験等があると、銀行そのものを信用しない」「銀行側が、このような人たちは利益にならない、店内にいてほしくない、という理由で、口座を開かせない」などが考えられる（ウッドストック研究所調査）。

しかし、給与の支払は小切手であるので、口座のない低所得者等は、結局、小切手換金業者などに高い手数料を払ってでも現金化するしかないという状況があるのである（ウッドストック研究所調査）。

### 3、市場原理の名による自由競争

前項で概観したように、米国における金利規制は、もはや実質的に自由化されたといつて過言ではない（GE顧問弁護士事務所調査）。

その背景には、消費者信用における金利も商品の価格と同様に市場において競争すべきで、市場がこれを決定するのだという考え方が存在しており、消費者信用による被害が現実化しがちな社会的弱者への配慮が希薄である。

市場における商品価格競争による価格低下の恩恵は、情報が等しく行き渡つているとの留保はあるが、消費者の前で平等である。

しかし、米国においても、消費者信用における金利は万人に等しく適用されているわけではない。

当然のことながら、信用履歴や所得階層などによって異なるリスクに対応して、異なる金利が適用されている。

信用履歴が悪い消費者、所得が低い消費者は、いくら熱心に研究をして低利の融資を探し、申込をしても、結局、断られることになる。

つまり、必ずしも市場における金利競争による金利の低下の恩恵を受けることができないため、選択肢が高金利の融資に限られ、金利負担に苦しむ階層が必然的に生じてしまうのである。

結局、市場における金利の競争とは、テレビやビデオなどの商品が価格競争により安価になれば、全ての消費者がその恩恵を受けうることと、決定的な違いのある、

いわばフィクションに過ぎないことを示唆している。

繰り返し述べると、さまざまな広告を熱心に比較検討して、より良い品質のテレビをより安く販売する販売店に行けば、消費者は誰でも代金を支払って目的の商品を購入することが可能である。

この場合には、消費者の信用履歴や収入を審査されることはなく、この限りにおいては、市場では業者と消費者の立場は対等である。

しかし、消費者信用の場合は、いくら金利の支払を約束しても、信用履歴が悪い、低収入であるなどの理由により、誰でも融資を受けることができるわけではない。

審査条件は金利が低ければ低いほど厳しくなる傾向にある。

したがって、消費者信用市場においては、業者と消費者の立場は決して対等ではなく、必然的に業者が優位に立つ。

とりわけ消費者が低収入である場合、その格差は甚だしい。

これは、低所得者層に対して金利の競争が有効に働かない決定的な要因と言える(NCLC・NACA調査)。

確かに、消費者の信用リスクに応じて金利を設定することは、業者の立場から見ると自明のことに思われるかもしれない。

しかし、低所得者であればあるほど金利を負担する余裕に乏しく、その結果、高金利により生活が極度に圧迫され、生活の基盤を失いかねないことを見逃すことはできない。

米国では、金利規制を市場に委ねた結果、消費者信用の現場で低所得者をターゲットにしたペイデイローンや略奪的貸付などが横行し、様々な弊害を招いている実情を、以下で説明することにする。

### 貸金業者の新聞広告

<p>1-800-888-8888 Commissions. 54-4200</p>	<p>1-800-888-8888 The Nail www.EasyNetProfits.com</p>	<p>1-800-888-8888 (404)255-5345</p>	<p>CR</p>
<p>1-800-888-8888 Lead Off Agents. Can work 888-407-0077</p>	<p>TO: Ameriplan, CareEntree, IAB, First in health. Let's make some real money!! Fast money. Long term \$\$\$\$\$ if you're not making \$6/wk. YET!!! Call 1-800-847-3565 A.S.A.P</p>	<p><b>INVESTMENTS</b> INVESTORS WANTED FOR NATIONAL CONCERT TOUR. HIGH PROFIT POTENTIAL. CALL DAVID @ 861.362.9314</p>	<p>B Call rent</p>
<p>1-800-888-8888 Be First at TED yell is.com/go 30-1419</p>	<p><b>TRAVEL IS BOOMING!</b> Work From Home. P/T/F/T. Earnings Unlimited Full Support, Travel Discounts &amp; Website included. FREE INFO! Call 1-888-214-0319</p>	<p><b>\$ Make Thousands \$</b> Purchase Investment Properties At Wholesale Prices Throughout Michigan. NO CASH REQUIRED. We Do All The Work, You MUST Have a Sincere Interest In Making Real Money And Excellent Credit. Specialty Funding Inc. 1-800-225-5386.</p>	<p>HG # \$7</p>
<p>1-800-888-8888 It's fair &amp; real &amp; profitable! com/profit</p>	<p><b>TURN \$1500 INTO \$8K PER MO!</b> 1-913-568-1823 (Direct Line) www.realtabundance.8k.com</p>	<p>Money for Business Owners With Return Checks Up to 2 Years Old. Call 800-540-1204</p>	<p>M T</p>
<p>1-800-888-8888 IN PER CALL if 1st 2 Sales! \$695 your 1st 88 24hr. msg.</p>	<p>Ultimate Money Maker is Not MLM! It's a brand new system called EMM. Earn up to \$10K weekly. Try It FREE! 877-815-5051</p>	<p><b>PARTNERSHIPS</b> Are You Looking To Start, Buy or Expand a Business? Do You Need an Investing Partner? 212-557- 6570 or fax 212-557-6571</p>	<p>V TII</p>
<p>1-800-888-8888 IN PER CALL make money closets &amp; U le. \$2K/wk. 7-835-6974</p>	<p><b>WORK AT HOME</b> Earn 2K per wk. take phone orders. www.towels-uniforms.com Very Easy. Free Info 800-558-9935</p>	<p><b>HOME-BASED BUSINESS</b></p>	<p>M</p>
<p>1-800-888-8888 business groups yr., per 200 1 - new clients bartor.com</p>	<p><b>FINANCIAL SERVICES</b> ATTN Business: Solve Your Cash Flow Problems. www.sbc.com Sell us Your Accounts Receivables. 800-992-1717 C. Orrell, TX 78401</p>	<p><b>GWT IS BACK!</b> Ground floor opp. Dare to be great people needed. 1-888-311-8450</p>	<p>H (Re</p>
<p>1-800-888-8888 Oppty. the country services for the #1 killer, 19 Areas lusive basis. me from day ment req'd. 5249</p>	<p><b>*CASH \$100-\$750 LOANS BY PHONE</b> Low Rates - Funds Next Day No Credit Check, W/m., DE 1-877-995-1500 T. Free</p>	<p><b>BUSINESS SERVICES</b> <b>800 VOICE MAIL</b> No Setup Charge - No Monthly Fee Rates from 5.9¢/min 800-252-0828 or 800LNU.com</p>	<p>T n of i v</p>
<p>1-800-888-8888 www.income1 ed.com 1-8857 # 2 643-2048 9478.com</p>	<p><b>NEED A LOAN?</b> Try Debt Consolidation. \$5,000 - \$200,000. BFS, Inc. Boca Raton, FL 33428 1-800-634-8599</p>	<p>African American Mfg. Specializing in short run orders. 40+ products avail. 336-379-7508 or ncta1@mtpdspring.com</p>	<p>A Te</p>
<p>1-800-888-8888 lomes Buy You Co- 41-1792 x015</p>	<p><b>Pay Day Loans</b> Up to \$500. No Credit Checks Scarboro Ont. Canada M1P 4X4 1-866-833-6033 call4cash.com</p>	<p><b>ELIMINATE CREDIT CARD DEBT!</b> Morally and legally eliminate</p>	<p>Te</p>

### 三 米国消費者信用の病理現象

#### 1、略奪的貸付

##### (1) 定義及び形態

略奪的貸付（プレダトリーレンディング＝predatory lending）は、一般的に、低所得者、低学歴者、少数民族、老人など、ほかではローンを組むことのできない階層を、不当な方法により勧誘し、返済能力に基づくのではなく彼らが所有している住宅資産価値に基づいて貸付を行い、ローンの返済が滞ると、貸付の際に住宅に設定した担保を直ちに実行し、彼らが所有する住宅を処分することによって利益をあげる貸付方法であるといわれている。

略奪的貸付は、住宅新築業者や住宅改築業者が、詐欺的方法により、住宅購入資金や住宅改築資金を貸し付けて、その住宅に担保権を設定する場合に行われる場合もあるが、複数債務を一本化するために貸し付けて、その所有する住宅に担保権を設定する場合に多く問題とされている（ニューヨーク市弁護士会調査）。

##### (2) 背景

1970年代の終わりころまでは、各州で金利規制をしていたが、市場金利が各州の金利規制を上回る現象が生じ、金利が高いために国民が住宅を買えない事態となったため、連邦政府が1979年から1980年にかけて介入した。

その結果、住宅抵当貸付について、連邦政府の金利規制が州の金利規制に優先することとなり、各州の規制はそれを後追いする形になったため、州ごとに規制内容が異なることになった（ニューヨーク州銀行局調査）。

他方、米国においても、1990年頃までは、プライム層（信用履歴に長期間汚点がない優良な層）の消費者以外は、住宅を担保とした借入を受けることができなかった。

しかし、米国においては、住居は「高価品」ではなく「生活のための最低必需品」との意識が強い。

この点は、米国連邦破産法で、破産者に住宅の保持を認めていることにも現れているといえ、現に、住宅を持っている人の割合は、10年位前は約63%、現在は67～69%にもなる（ウッドストック研究所調査）。

そのため、サブプライム層（所得が低く信用履歴に問題がある層）にも住宅取得の需要があり、また、住宅を担保にした貸付も一般的に行われている。

そして、1990年代以降、サブプライム層を対象とした貸金業者が増加し、その貸出件数も1993年から1998年の5年間で350%増加するなど、急激に巨大市場化している（ニューヨーク市弁護士会調査）。

このように、サブプライム層向けの市場規模が巨大化するとともに、社会的弱者が住宅を失うといった事例が多発し、「略奪的貸付」と命名され社会問題化するに至ったのである。

##### (3) 「略奪的」とされる理由

略奪的貸付が「略奪的」と称される理由は以下のとおりである（ニューヨーク市弁護士会調査、FTC調査）。

① 名目上の金利の高さ

略奪的貸付の場合、名目上の金利が高い。

住宅を抵当にいった貸付の市場金利は、プライム層向けが年7%程度、サブプライム層向けが年9%程度であるが、略奪的貸付では年12%、あるいはそれ以上になる（月刊消費者信用2000年10月号71頁）。

② 詐欺的方法による貸付

名目上の金利に加えて、高額な手数料等を支払う内容になっており、実質的に極めて高利な貸付となるにもかかわらず、事前の説明が十分になされない場合がある。

そのため、借り手は、思いも及ばない実質的な高利を負担させられ、時として支払遅滞による担保権実行で、所有する住宅を失うことになる。

③ バルーンペイメント (balloon payment)

当初の一定期間は利息のみを支払い、支払期間の最終回に元本の一括弁済を定める弁済方法であり、最終回の弁済金額がいきなり高額となるので、支払えない場合が少なくない。

そうすると、結局、担保権が実行され、住宅を失うことになる。

④ 住宅の担保価値による貸付

業者は、借り手の支払能力によってではなく、その所有する住宅の担保価値に基づいて貸付を行う。

そのため、返済金額が借り手の支払能力を超えてしまうことも稀ではない。

その場合は、支払遅滞に陥り、やはり借り手は住宅を失うことになる。

⑤ 期限の利益の喪失

業者は、借り手にとって厳しい期限の利益喪失約款を設定することにより、担保権実行を容易に行えるようにしている。

そのため、借り手は、僅かな遅滞にもかかわらず、住宅という生活基盤を失うことになってしまう。

(4) 被害の深刻さ

米国における持ち家状況は、前述のとおり67~69%に達し、その住宅を担保にした貸付もより一般的であるため、その被害も深刻である。

債務返済を続けてきても、最後に滞ると、「生活のための最低必需品」である家を失ってしまうのであり、破産でも家を保持できる米国においては、その被害を甚大なものと受け止められている。

(5) 略奪的貸付に対する規制

略奪的貸付が大きな社会問題となったため、1990年代後半から、様々な規制がなされるようになった（ニューヨーク市弁護士会調査、FTC調査）。

① 立法による規制

米国では、原則として、契約条件に関する規制は各州の管轄である。

したがって、略奪的貸付に対する規制も各州レベルで実施されるべきものといえる。

しかし、略奪的貸付が州を越えて社会問題化するに至り、既存の貸付真実法 (Truth



in Lending Act)に加え、連邦法による規制がなされることとなった。

略奪的貸付に対する連邦法による規制には、次のものがある。

第1は、貸付真実法 (Truth in Lending Act) である。

この中には、住宅ローンを有する消費者保護法 (Home-Equity Loan Consumer Protection Law) が含まれているが、これにより、貸金業者は借入希望者に対し、契約締結に先立って、契約内容の主要な内容 (金利、総支払額等) を開示する義務を負う。

また、貸金業者は、債務者の欺罔等例外的な場合を除き、容易に期限の利益を喪失させることが許されないこととなった。

第2は、住宅所有権及び受戻権保護法 (Home Ownership and Equity Protection Act (HOEPA)、ホーパ) である。

この法律により、5年未満の貸付についてのバルーンペイメントの禁止、履行遅滞後の金利引き上げの制限、期限前の一括払いに対する違約金の制限が定められている。

第3は、不動産清算手続法 (Real estate Settlement Procedure Act) である。

1994年に成立したこの法律により、貸付業者は、抵当権の設定から実行、明渡しに至るまでに、債務者が負担する履行費用を明示する義務を課されている。

## ② 行政組織による規制 (ニューヨーク市弁護士会調査、FTC調査)

以上のような規制立法を実効あるものにするため、米国には、FTC (Federal Trade Commission) が設立されており、違反を認知した場合には、訴訟を提起するなどして消費者の救済を行っている。

また、FTCには、貸金業者に対する立入調査権や業務停止命令権が認められている。

なお、FTCの活動の詳細は、五の2を参照されたい。

## (6) 金利規制緩和の弊害

以上のとおり、米国の抵当貸付に対する規制は、金利そのものを規制するよりも、行為形態を規制する、特に開示義務を徹底させる点に重点がおかれている。

米国では、1980年代以降、金利の規制は、もっぱら市場原理にゆだねられた。

その結果、いわゆるプライム層については、市場原理によって金利が低くなることも期待できる。

しかし、サブプライム層は、自らの希望で金融機関を選ぶことのできない社会的弱者であり、略奪的貸付により住宅という生活基盤を失うという憂き目にあうこととなった。

これらの事実は、金利の自由化が、市場原理の恩恵を受けられない層を不可避免的に生じさせ、必然的に弊害を伴うものであることを示している。

## 2、緊急消費者金融

### (1) 概要

銀行から借入をすることができない人が、無担保で緊急的に資金を調達することを、米国では広く「緊急消費者金融」(emergency consumer loan) と呼ぶ(ウッドストック研究所調査)。

サブプライム層向けの金融市場では、緊急消費者金融の問題は深刻である。

ペイデイローンもその一形態であるが、ペイデイローンについては次項に譲り、ここでは、主にペイデイローン以外の形態について述べる。

### (2) クレジットカード

まず、中産階級における緊急消費者金融は、クレジットカードによって行われる。

現在、米国では、60～80%の人がクレジットカードを持っているといわれ(ウッドストック研究所調査)、文献によれば、「成人の約25%がクレジットカードを持っていない」とされ(月刊消費者信用1999年11月号92頁)、裏返せば、約75%は持っていることとなる。

クレジットカードによる消費者金融の金利は、平均的にみると年13～19%である。

ただし、多くの場合、契約当初はおとりの金利として年3%位が設定されていて、その後に、年13～19%に推移する。

しかし、1回でも支払を怠ると金利が急激に増加し年30%にもなってしまう、消費者は大きな打撃を受ける。

この点に対する規制について、連邦レベルでの議論は、金利をどれくらいの大さの活字で書かせるか、という程度にすぎない。

よって、銀行としては小さな数字で書きたいが、消費者側としてはもっと大きな文字で書かせたいということになる(ウッドストック研究所調査)。

### (3) 小切手換金業者 (check-casher)

次に、クレジットカードを持つことができないような人たちが、緊急融資を受けるという場合は、小口の金融業者で小切手の現金化をするという方法を取るようになる。

このような金融業者を、小切手換金業者 (check-casher) などと呼ぶ。

小切手換金業者に換金を依頼する小切手は、会社振出の給与小切手が一般的である。当然、その場合、小切手換金業者に高い手数料の支払を余儀なくされる。

このような小切手換金業者が存在する背景としては、まず、米国において、給与の支払が、通常は小切手でなされることが挙げられる。

また、国民の中に、銀行口座を持たず、銀行で小切手を換金できないという事情も挙げられる。

そもそも、米国全体で1000万から1500万の世帯は銀行口座を持っていない(ウッドストック研究所調査)とのことであり、文献でも、2000年1月に発表された米国連邦準備制度理事会の調査結果として、「米国民の9.5%がいかなる種類の銀行預金を持っていない」、「当座預金を持っていない人は13.2%」とされている。

そして、銀行は、口座を持っていない人の小切手現金化をしたがらないので、口座

のない人は、結局、小切手換金業者に持っていかなければならないという現実がある。

他方、銀行に口座を持たない人は、一般的には低所得者である。

先の文献（月刊消費者信用1999年11月号92頁）においても、「当座預金を持っていない人の82.6%は、所得が2万5000ドル未満、44.7%が1万ドル未満であり、57.1%が非白人かヒスパニック系である。こういった人々は、クレジットカードを保有することが難しく、銀行をはじめとする金融機関から融資を受けることも事実上不可能」と指摘されている。

したがって、給与の支払を受けても、銀行に口座を持たない低所得者は、高い手数料を支払わなければ、現金化できないのである。

小切手換金業を行うのは、コミュニティ内の八百屋のような場合もあるが、ペイデイローン業者が並行して行うことも多い。

つまり、この場合は、「手形・小切手の割引・現金化」の延長線上で、貸付を並行して行っているのである。

小切手換金業は非常に利益の上がる仕事のようにあり、業者の数自体は多いが、実際には、イリノイ州の場合、業者数全体の50%程度を、実質的には4~5社で所有している。

この小切手換金業に対しては、22の州で規制があり、イリノイ州の場合は、規制が厳しく、換金（割引）手数料は、最大で額面の1.5%とされている（以上、ウッドストック研究所調査）。

#### (4) レントトゥオン (rent-to-own)

現金の借入が全くできない人が、物品を購入するときに利用するのが、いわゆるレントトゥオン (rent-to-own) である。

分割払いで物品を購入することになるが、所有権留保となっていて、1回でも支払を怠ると所有権を取得できず、販売業者に物品を引き上げられることになる（NCLC・NACA調査）。

この場合の実質的な金利は、数百%にも達する（ウッドストック研究所調査）。

したがって、テレビや冷蔵庫を買うのに、数倍もの金額を払わされ、支払を1回でも怠れば、それまでの多額の支払がすべて無駄になってしまうという過酷なものである。

#### (5) 金利規制の必要性

以上のように、市場原理の名の下に金利規制を行わなければ、社会的弱者は、給料の現金化や、日用品を購入のために、嫌でも高金利を支払わざるを得ない状況に陥るのである。

市場原理の名の下に金利規制を緩和・撤廃すれば、必然的に、社会的弱者が高金利の餌食となることを、如実に示しているといえる。



ニューヨーク州銀行局にて

### 3、ペイデイローン (payday loan)

#### (1) 概要

ペイデイローンとは、通常、消費者が次の給料日（通常、1～2週間程度後）に返済をする意思で、貸金業者から、小口の資金（通常は、100ドル～500ドルと言われている）を借りることをいう。

なお、貸付の際に、貸付金額から手数料（実質的には利息）を差し引かれるとともに、借主は貸付金額を額面とした先日付の小切手を貸主に交付するのが一般的である。

このペイデイローンの手数料は、通常、額面の10～25%に及ぶが、実質的には利息であり、年利に換算すると、驚くほどの高利になる。

例えば、消費者が、額面200ドルの小切手を振り出してお金を借りる際、15%の手数料を支払う場合、手数料は30ドルになるので、借り手が現実に受け取る現金は、170ドルである。

したがって、この場合の返済期日が2週間後とすれば、実質的な利息は、年利にして約460%にもなる。

ペイデイローンは、次の給料日までのつなぎ資金を、すばやく簡単に入手できる方法として宣伝されている。

与信の審査も簡単で、申込者の所得と銀行口座の存在を確認することで足り、具体的には、給与明細書と銀行口座明細書を示すだけでよい。

ペイデイローンの借り手となる層は、金銭的に余裕のない消費者で構成され、消費者は、次の給料日までつなぐために、生活費を借りるのであるが、その潜在的市場は、3500万世帯と考えられている。

この数字は米国においてクレジットカードを所持していない世帯のおおよその数でもある（月刊消費者信用2000年2月号68頁、NCLC・NACA調査）。

#### (2) ペイデイローン成長の背景

消費者に対する小口金融事業は、もともと銀行などの金融機関が行ってきたが、コストがかかるためにその市場から漸次立ち去り、その結果、1990年代には、少額で借入期間の短い資金の供給が減少してしまっていた。

他方、1980年代に始まった金利規制の廃止は、従来、低所得者を対象に給与小切手の割引を業としてきた小切手換金業者などが、この小口金融市場に参入することを促進していった。

その結果が、ペイデイローンの急増になったのである。

#### (3) ペイデイローンの問題点（NCLC・NACA調査、FTC調査、ウッドストック研究所調査、月刊消費者信用2000年2月号68頁以下）

問題点の1つ目は、上記の通り、金利が異常に高いということである。

次の給料日までに支払うという約束で借りるものの、実際に支払えない場合が多く、その場合にはさらに手数料を支払って支払期日を延期することになる。

このように借換を更新し続けることによって、借り手は次第に借金漬けになっていく。

問題点の2つ目は、違法な取立である。

ペイデイローン業者は、しばしば、小切手が資金不足で不渡返還されたとき、貸金の取立の際に「刑事手続を用いるぞ」と脅かしたり、現実にも恒常的に刑事告訴を行ったりしている。

このような脅迫的な取立は、業者が手元に換金可能な小切手を消費者から担保として預かっていることによって可能となっている。

つまり、小切手が不渡りになると、借り手には様々なペナルティが課されるので、小切手を業者に手渡すこと自体が借り手にとっては支払をする大きな動機づけになり、それを脅しの材料にすることができるのである。

したがって、取立については、借用証書を取るだけの場合に比較して、回収は比較的容易である。

#### (4) ペイデイローンに対する規制

ペイデイローンに対する各州の法規制は、3つの類型に分類される（ニューヨーク銀行局のウェブサイト「ペイデイローン」、月刊消費者信用2000年2月号69頁）。

##### ① 第1類型

23州（カリフォルニア州、コロラド州、フロリダ州など）及びワシントンDCでは、ペイデイローンを明示的に認める法律を制定したうえで、その法律によってペイデイローンを規制している。

これらの州では、法で、ペイデイローンの営業を許可制か登録制にしたうえで、業者に対して営業保証金を提供させたり、一定基準の純資産の維持を求めている。

さらに、業者の徴収する手数料や借換の回数に制限を設けるといった、貸付についての制限規定を設けたうえで、通常の金利規制からペイデイローンを除外している。

##### ②第2類型

8州（デラウェア州、サウスダコタ州、イリノイ州など）には、ペイデイローンを明示的に認める法律はないものの、小口の金融に関する法律により、当事者の合意に基づけばペイデイローン業者がいかなる高利も徴収できることとなっている。

##### ③第3類型

19の州（ニューヨーク州、マサチューセッツ州、テキサス州など）では、厳格な金利規制があり、これがペイデイローンの営業を実質的に禁止している。

例えば、我々が視察したニューヨーク州においては、ノンバンク業者は、たとえば、ペイデイローンのような小口金融であっても、年25%を超過する実質金利を請求してはならないことになっているため、事実上ペイデイローンができないこととなっている。

#### (5) ペイデイローンの近時の問題点

前述の通り、1980年代以降、米国では金利規制が漸次緩和されていった。

上記第1類型の州のように、ペイデイローンの営業に様々な制限を課しながら、その徴収する金利を認める法が制定されたというのも、規制緩和の流れの一環である。

他方、第3タイプのニューヨーク州などでは、従来と同様の厳しい金利規制が行われている。

ただ、これらの州についても、銀行がペイデイローン業者と提携して営業を行うという動きが出てきている。

このような事を可能にしているのは、いわゆる「金利の輸出」である。

つまり、連邦免許銀行の場合、その銀行は自らが本社を置く州の金利規制のみに従えばよく、本社所在地の州で容認されている金利で、他州でも営業できるのである。

これによって、多くの連邦免許銀行 (national bank) は、金利規制を設けていないサウスダコタ州やデラウェア州などに本社を置くようになった。

そして、近時、金利規制から自由になった連邦免許銀行と、高利を貪るペイデイローン業者とが提携をする動きが出てきたのである。

具体的には、ペイデイローン業者が所有するオフィスで、銀行がペイデイローンを供与するという形で提携するなどしており、州の規制当局としても、規制を行うことができず歯がゆいようである (ニューヨーク州銀行局調査、月刊消費者信用 2002年2月号76頁)。

#### (6) 金利規制の必要性

ペイデイローンは、金銭的に余裕のない社会的弱者相手に、高金利を搾取しているが、金利を直接規制している州では存在せず、金利規制のない州にだけ存在している。

つまり、社会的弱者の存在を前提とするならば、高金利による被害を防止するには、ペイデイローンの問題を例にとっても、金利規制が最も有効であることが明らかである。

#### ペイデイローンの広告

IV 2542-P Tech, L.L.P. entering an assets. we a claim against the an original ant, or an le from the to address the Court. ial Proof of id to: Kelly Hlofferbeck llias, Texas	Need financing for a business opportunity? Having a hard time finding a legitimate business? Make one more call...you'll be happy you did!!! \$12,900 Invest req <b>1-800-847-4270</b>	80 tick
date it is creditor or id Proof of 2, shall be funds held	<b>FINANCIAL SERVICES</b>  <b>NEED A LOAN?</b> Try Debt Consolidation. \$5,000 - \$200,000. BFS, Inc. Boca Raton, FL 33428 1-800-634-5599	<b>B</b>
3 MAY 31, EIVED BY	<b>Pay Day Loans</b> Up to \$500, No Credit Checks Scarboro Ont, Canada M1P 4X4 1-866-833-6033 call4cash.com	TIC NE 1
SS NTIES	<b>BUSINESS CAPITAL</b>  Attr: Business Owners! <b>Need Cash?</b> Up To \$50,000 Unsecured Fast & Easy, No Upfront fees & No financials req. Good Personal credit req. on all owners w/2yrs TIB No Brokers Please 1-800-990-8401 x2301	<b>008</b>
WATCHES DEALERS RAINING. 8-420-8661	<b>BUSINESS SERVICES</b>  <b>Sell Products on TV</b>	MASTI All Evi V E  1-205 Mr  1- Fina tonr