

I. 日賦貸金業の現状

1. 日賦貸金業者とは

登録業者で、出資法に定められた次の4つの要件をすべて満たす方法により業務を行う貸金業者だけが、出資法特例金利（年率54.75%以下）の適用を受ける。

- ①主として物品販売業、物品製造業、サービス業を営む者で内閣府令で定める小規模のものを貸付の相手方とすること。
※内閣府令で定める小規模のものは、常時使用する従業員の数が5人以下のものであるとする。
- ②返済期間は100日以上であること。
- ③返済金を返済期間の100分の50以上の日数にわたり、かつ、貸付の相手方の営業所又は住所において貸金業者が自ら集金する方法により取り立てること
- ④（併営の禁止）
日賦貸金業者は、前項に規定する業務の方法以外により貸金業を営んではならない。

零細事業者の緊急な事業資金を補う、地域密着型の貸金業者である。

2. 顧客の現況

①平均像	平均14.3年営業の小規模事業者 飲食店、サービス業が中心、月商200万未満が大多数 (ラーメン店、スナック、居酒屋、理容・美容業)
②利用状況	仕入代金など緊急短期運転資金 1社借入平均64.3万円、2社程度を利用
③商品理解度	金利や契約内容は充分理解
④満足度	日賦が必要、今後も利用の意向 金利は、利便性の高さや、借りられない場合に発生する他のコストと比較して妥当である

以上の詳細につきましては、配布資料（早稲田大学消費者金融サービス研究所「日賦貸金業者の顧客実態調査分析」）をご参照下さい。

3.営業実態

①返済例	<u>添付資料 2</u>	
②1回の契約の平均期間		111.8日
③契約を更改(借換え・切替)をする割合	<u>添付資料 3</u>	92.2%
④契約切替までの平均期間	<u>添付資料 3</u>	2ヶ月
⑤借換を含む債務者毎の平均契約期間		2年半
⑥平均切替回数		15回
⑦日賦貸金業のみ借入		31.6%
⑧他業態の借入(商工ローン)	<u>添付資料 4</u>	8.9%
⑨他業態の借入(消費者金融)	<u>添付資料 4</u>	32.0%
⑩新規貸付時の他社借入件数・金額	※	3.16件 188.7万円
⑪任意・法的整理の件数割合		※7.6%
⑫整理までの取引期間		※ 2年

以上の詳細につきましては、配布資料(早稲田大学消費者金融サービス研究所「日賦貸金業者の顧客実態調査分析」)をご参照下さい。

※印は、大手日賦業者のデータです。

4.業者数および貸付残高の推移

業者数 2000年3月をピークに減少

顧客数 20万人(推計)

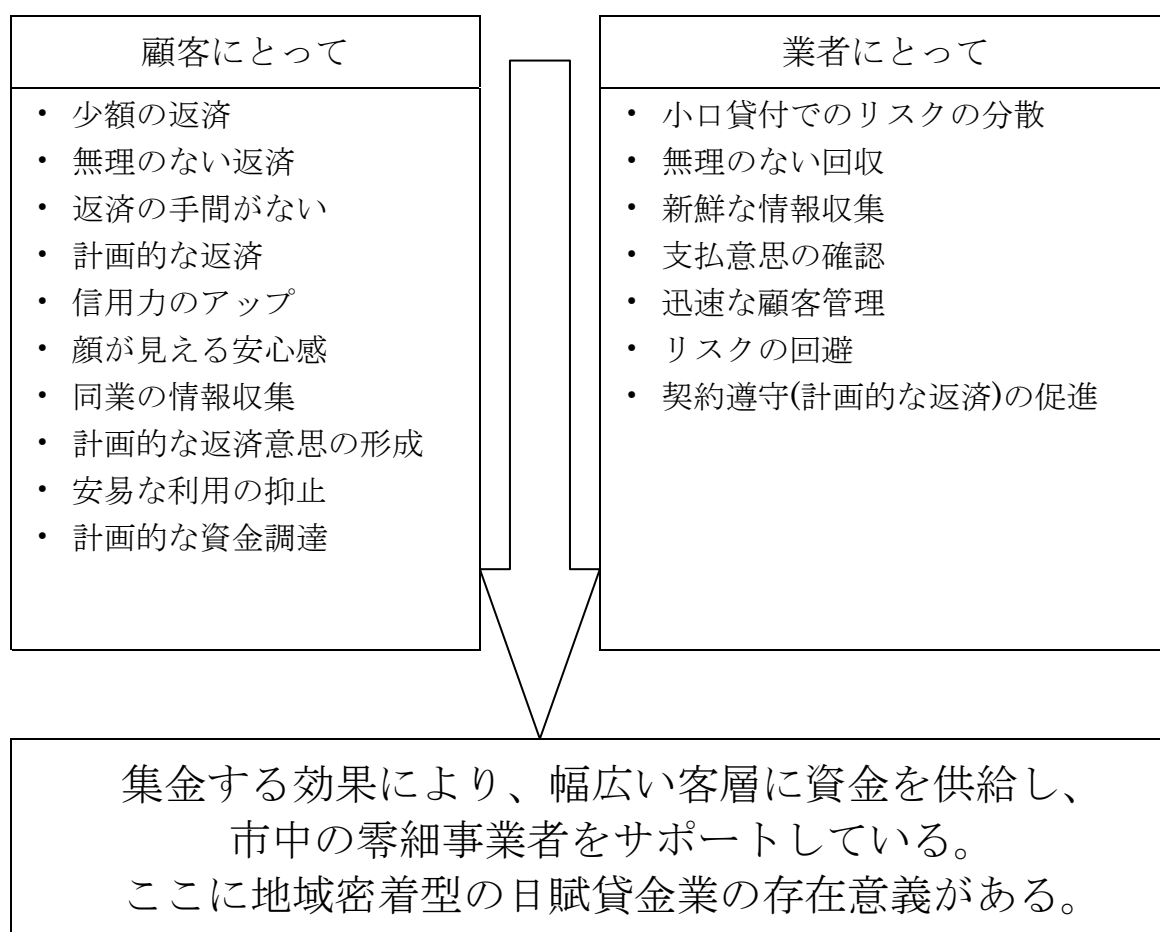
市場規模 1,000億円(推計)

登録業者数の推移 添付資料 5

貸付残高の推移 添付資料 5

5. 日賦貸金業者の存在意義

集金する効果



6. 現行の金利水準とコスト構造

コストは、貸付け金額・期間・金利によって決定されるが、日賦貸金業者は、多大な集金コストをかけている。

※参考 貸出金を100とした売上とコスト比較（大手日賦業者の例）

科 目	金利換算	備 考
売上高	43.7%	実効金利（未収利息を除く）
売上原価	9.2%	仕入支払利息
人件費	16.7%	福利費含む
広告宣伝費	2.4%	
地代家賃	1.5%	駐車場代含む
車両費	0.9%	車リース料、保険料含む
その他費用	7.0%	通信費、支払手数料、事務用品費、租税公課他
貸倒損失	2.0%	
コスト合計	39.5%	

※従って、最終利益は、4.2%である。

Ⅱ. よりよい日賦貸金制度を支えるために

出資法日賦貸金業者についての特例について

1、維持を要望するもの

- ①特例金利（年 54.75%）の据え置き
 - ・ 小規模事業者は未だ不況から脱し切れていない
→日賦貸金業に対する資金需要は根強い
 - ・ 金利引下げは業界の壊滅→顧客からの資金引上げ
→小規模事業者に今以上に過酷な経営
- ②貸金業者が自ら集金する方法（100 分の 50 日以上）の維持
 - ・ 顧客の利便性をそこなわない制度の維持

2、緩和を要望するもの

- ① 貸付けの相手方
 - ・ 毎日に売上金を前提とした小規模業者の定義として、例えば「個人タクシー業者」など、実態に即した業種指定をお願いしたい。
- ② 従業員の判断
 - ・ 雇用流動化や雇用形態の多様化が進む社会にあって、パート社員や派遣社員など一時的な従業者の人数を除外していただきたい。