

第一百二十三回
参議院商工委員会会議

議録第十一号

(1100)

平成四年五月二十六日(火曜日)
午後一時開会委員の異動
五月二十二日

辞任

太田淳夫君

補欠選任

三木忠雄君

出席者は左のとおり。
市川正一君
橋本敦君
岩本政光君
松尾官平君
福間知之君
井上計君
秋山肇君
合馬敬君
倉田寛之君
前田熱男君
山口光一君
鶴原篤君
吉田敬義君
三木忠雄君
橋本敦君
古川太三郎君
小野博行君
麻生渡君委員長
理事

橋本敦君

岩本政光君

松尾官平君

福間知之君

井上計君

秋山肇君

合馬敬君

倉田寛之君

前田熱男君

山口光一君

鶴原篤君

吉田敬義君

三木忠雄君

橋本敦君

古川太三郎君

小野博行君

麻生渡君

参考人

社団法人日本クレジット産業協会
会理事長 青柳忠一君

社団法人リース事業協会副会長・専務理事 楊德商法被害者対策委員会会長 小山次夫君

青柳忠一君 日本クレジット産業協会理事長の青柳忠一でございます。

本日は意見陳述の機会をお与えいただきまして、まことにありがとうございます。

それでは、このたび通商産業省から提出された特定債権等に係る事業の規制に関する法律案

を付した案件

(内閣提出、衆議院送付)

○委員長(岩本政光君) ただいまから商工委員会を開会いたします。

まず、委員の異動について御報告いたします。

去る二十二日、太田淳夫君が、また、本日、市

川正一君が委員を辞任され、その補欠として三木忠雄君及び橋本敦君がそれぞれ選任されました。

○委員長(岩本政光君) 特定債権等に係る事業の規制に関する法律案を議題といたします。

本日は、本案審査のため、お手元に配付いたし

ております名簿の三名の方々に参考人として御出

席願っております。

この際、参考人の方々に一言、「あいさつを申し上げます。」

本日は、御多忙中のところ、本委員会に御出席

をいただきまして、まことにありがとうございます。

存じますので、よろしくお願ひいたします。

なお、議事の進め方でございますが、まず参考

人の方々から御意見をそれぞれ十分程度述べていただいた後、委員の質疑にお答えをいただきたい

と存じます。また、発言の際は、その都度委員長

の許可を受けることとなつておりますので、あらかじめ御承知おきください。

それでは、まず青柳参考人にお願いいたしま

す。青柳参考人。

本日は意見陳述の機会をお与えいただきまし

て、まことにありがとうございます。

それでは、このたび通商産業省から提出され

た特定債権等に係る事業の規制に関する法律案

につきまして、クレジット業界を代表して意見を述べさせていただきます。

まずは、最初に、クレジット業界の現状について簡

單に御説明を申し上げます。

クレジットは、消費者信用、コンシューマーク

レジットといふことでござりますが、消費者信用とも呼ばれ販売信用、ショッピングと申します

販売信用の分野と、消費者金融の分野に大別され

ます。販売信用とは、消費者が商品を購入した

り、サービスの提供を受ける場合に消費者にか

わりまして販売店に代金を立てかえ払いをするも

のであります。販売信用と、消費者金融でございま

ります。販売信用とは、消費者が商品を購入した

り、サービスの提供を受ける場合に消費者にか

わりまして販売店に代金を立てかえ払いをするも

が国では、このような調達を行う場合の具体的な投資家保護に関するあり方が必ずしも明確なものとなつております。

今後の金融環境を展望し、またクレジット業界の置かれた資金調達環境を見ますと、こうした資金調達の必要性がますます拡大してまいつておりますので、その場合に、不測のリスクが投資家に及びかねないといふ懸念があるわけでございます。また、不幸にしてそのような事態が生じますことは、業界にとりまして非常にマイナスになることございます。そのためにも制度的な枠組みが整備されることによりまして、安定した資金調達環境をつくり出すことにつながるものと考えておるわけでございます。

この考え方によつて、今回の特定債権等に係る事業の規制に関する法律が整備されることによりまして、投資家保護が盛り込まれた資金調達手段の多様化が図られますことは、当業界の資金調達コストを低減させるとともに、健全な債権保有へ意欲を高めることになり、クレジット会社のより健全な経営への自助努力を促すものというふうに思われますので、業界にとっても非常に意義があるものと考えておるところでございます。また、このようないくつかの資金調達の多様化によりまして調達コストの低減が図られますならば、これを最終的にはクレジットの利用者に還元することも可能となるわけでございまして、個人消費拡充の一翼を担つておりますクレジット産業にとりまして重要な課題と認識しているところでございます。さらにもつながらるものと考えております。

最後に、最近のクレジット業界におきます幾つかの問題につきまして少し御説明をさせていただきます。

まず、第一の課題といつしまして、クレジット

業務に付随して行われます融資業務の問題がござります。

近年、当業界でも消費者以外のいわゆる事業者を対象とした融資や不動産に関連した融資業務を行つております。それに伴い各種の問題も発生し、社会的な御批判を受けたことも事実でございます。

この不動産関連の融資につきましては、昨年貸金業規制法が改正されたことによりまして、一定規模以上の残高、当面五百億以上ということがなつておりますが、一定規模以上の残高を有する企業に事業報告書の提出が義務づけられる等の法的整備がなされたわけであります。当業界としてもだしましては、これまで投機的土地取引等に付しましては資金が流れることのないよう自粛を進めまいりましたが、今後ともさらに、土地関連取引につきましては審査管理体制の充実強化に努めまして、投機的土地取引等に付しましては資金が流れることのないよう努力してまいりたいと考えております。また、事業者向けの大口の融資につきましては、預金担保の貸し付けによる不正融資事件が発生し社会問題になつたことを踏まえまして、当業界では融資業務につきましての再点検を進めてまいりました。具体的に申し上げますと、業界として、「クレジット業界における融資業務に関する再点検についてのガイドライン」を作成いたしました。

次に、その中で大口融資については融資姿勢の厳正化、与信体制のルール化、さらに担保についての点検、以上三点について再点検を進めてまいりました。このように、業界といつしましては、融資業務につきましても種々これに取り組んでおりますが、今後も引き続き、関係省庁の御指導を受けつつ、再度このような問題が発生することのないよう一層厳正化に努めまいりたいと考えております。

最後に、最近のクレジット業界におきます幾つかの問題につきまして少し御説明をさせていただきます。

まず、第一の課題といつしまして、クレジット

この問題は、企業側の与信姿勢の問題と消費者側の安易な利用などが結びついて起つものと考えられます。最近の特徴といつしましては、クレジット会社のみならず、銀行を中心とした金融機関のローンあるいは貸金専業者の利用等が大幅に増加するなど、複合的な債務を抱える人が多くなっていることが挙げられます。

そこで、この問題に対応するため、当業界といつしましては、通産省の御指導も受けつつ、まず審査体制の整備、さらに社員教育の徹底、消費者啓発、加盟店の啓発、さらにカウンセリング体制の整備といった業界としての対応策を検討いたしました。既に実施に向けて具体的に進めているところでございます。特に、審査体制の整備につきましては、多重債務者の発生を防止するためにはまずクレジット会社個々の審査管理体制を整備することが必要であり、その整備を促進するために本対策といつしまして、まず与信精度を向上させるために、クレジット会社が信用情報機関に対しまして常に最新のクレジットの残高情報を提供し、それを利用できるような信用情報機関への情報登録内容の拡充を図ること、これが一点でございます。第二点は、CATと呼ばれる、CATと申しますのはクレジット・オーバーリゼーション・ターミナルというふうに言つておりますが、いわゆる信用照会端末機というものでございますが、このCATと呼ばれるものによって信用照会システムを整備拡充して、販売時点における信用照会のネットワークを充実する。この二点につきまして決定をいたしまして、本年六月から、来月からが、今後も引き続き、関係省庁の御指導を受けつつ、再度このような問題が発生することのないよう一層厳正化に努めまいりたいと考えております。

さるに、本年三月には、一層適正な与信に努めべく、緊急対策といつしまして「クレジットカードの与信・発行体制の見直しについて」を取り決めまして、申込者の支払い能力に適した利用限度額を付与すべく現行の与信基準を見直しまして簡単な説明させていただきます。

具体的には、まず一としまして、新規に入会する会員の利用限度額は原則として低く設定する、利用限度額の引き下げということでございます。第二点は、若年層、若い人たちの新規入会者に対するクレジットカードの更新というものがございまして、この更新する場合の利用限度額の設定は、いわゆる途上与信制度を導入する。途上与信制度と申しますのは、いわゆるクレジットビストリーや、クレジットの本人のヒストリーです。途上与信制度を導入するとともに、これを運用すれば、それを勘案いたしまして限度額を引き下げ、まずはクレジット会員個々の審査管理体制を行なはなければならぬという観点から、昨年十一月に基点検を行つた結果、途上与信制度を導入する場合には過度な勧誘を防ぐこと。

第三点は、若年層、若い人たちの新規入会者に対するクレジットカードの更新というものがございまして、この更新する場合の利用限度額の設定は、いわゆる途上与信制度を導入する。途上与信制度と申しますのは、いわゆるクレジットビストリーや、クレジットの本人のヒストリーです。途上与信制度を導入するとともに、これを運用すれば、それを勘案いたしまして限度額を引き下げ、まずはクレジット会員個々の審査管理体制を行なはなければならぬという観点から、昨年十一月に基点検を行つた結果、途上与信制度を導入する場合には過度な勧誘を防ぐこと。

第四点は、新規会員の募集を行う場合には過度な勧誘を防ぐこと。

以上の四点を要請いたしまして、さらに消費者啓発の実施といつしまして、クレジットの具体的な正しい利用方法を広く啓発するとともに、クレジットに係る作成物あるいは広告媒体にクレジットの計画的な利用を勧める趣旨の標語を付記いたしまして、利用者啓発に努めることを要請いたしました。既に新聞、四月二十八日に朝日新聞、五月三日に読売、五月七日に日本経済新聞と、雑誌週刊新潮が五月二十一日でございますが、を利用いたしまして、「クレジットはあなたの信用です。ご利用は無理なく計画的に」という啓発のための標語を掲載いたしております。(資料を示す) 実はこれは朝日新聞の四月二十八日の十五ページのものですが、このようにクレジット産業協会といつしまして、「クレジットはあなたの信用です。ご利用は無理なく計画的に」ということで、さ

らにその横に、今後のクレジットの利用について

は、クレジットは信用の上に成り立つておるので計画的に上手に活用しましょうという趣旨の広報活動を行っているということでございます。

この多重債務者問題の解決のために、このよ

うな業界の自助努力ももちろん必要でございますが、さらに学校教育の場でのクレジット教育や、安易な自己破産者の増加などに対応するための破

産法の見直しなど、周辺の環境整備もあわせて行つていく必要があるというふうに思つてゐるわけでございます。こうした観点から、業界としても特に消費者教育につきましては啓発活動に力を入れておるところでございまして、当協会といたしまして、昭和五十九年度から高校生を中心いたしまして、学校教育の場でのクレジット教育の推進を目的にクレジット教育事業を実施してま

いっております。具体的には、学校教育の一環としてのクレジット教育にお役立ていただけるビデオあるいはパンフレット等の教材を作成いたしまして、全国の高等学校の御協力をいただきてこれを配布するとともに、先生方の勉強会といふのを全国各地で実施をいたしております。

このように、業界としてこの多重債務者問題に對しましては、真剣に、そして積極的に取り組んでおりますが、今後も引き続き関係各位の適切な御指導をお願いしたいと考えております。

以上をもちまして意見陳述を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。○委員長(岩本政光君) 次に、小山参考人にお願いいたします。小山参考人。
○参考人(小山実君) 社団法人リース事業協会副会長・専務理事の小山実美でございます。

本日は、意見陳述の機会をお与えいただきまして、心から深く感謝申し上げる次第でございます。それでは、まずリース産業の現状と課題について御説明申し上げ、次いで特定債権等に係る事業の規制に関する法律案につきまして若干の意見を

述べさせていただきます。

我が国にリース産業が誕生いたしまして約四分の一世紀が経過いたしましたが、このようなりーすメリットが企業に受け入れられまして、リース産業は日本經濟の陳腐化の回避等に資することから、企業の重要な一翼を担うまでに成長いたしております。

リース産業の規模をリース契約額で見ますと、平成三年度で八兆八千二百億円、この民間設備投資に占める割合は約八%となつております。リース会社の保有資産いわゆるリース資産残高は平成四年三月末で約十五兆円となつております。

このように、膨大な資産を抱えておりますリース会社は、物件購入資金を金融機関から調達いたしてリースするものでございまして、リース会社にとりまして資金は製造業等の原材料に相当するものであり、資金調達はリース経営の大きなかなめでございます。申しますでもなく、資金調達の方

法には、金融機関から調達する間接金融と、株式、社債などによる直接金融とがございますが、

間接金融に依存している状況でございます。この間接金融偏重を改善すべきであるとの御指摘もござります。また、リース会社にはC.P.の発行が認められておらないことから、その購入資金のほとんどが実情でございます。

ささらに御説明申し上げますと、リース料は契約のときの金利水準に基づいて定められ、期間中に変更しないことが原則でございます。リース会社の調達資金はごく一部に長期固定資金もございますが、多くは金利変動資金でございまして、リース会社の資金コストは変動するわけでございま

す。リースは、企業の効率的な資金運用の実現、設備

の陳腐化の回避等に資することから、企業の重要な一翼を担うまでに成長いたしております。

このようないーす産業にとりましては、長年の懸案でございました直接金融への道が開かれる

ことになり、業界は大いに関心を持ち、その成立を期待しているものでございます。

ここで、この法律案につきまして若干意見を述べさせていただきます。

近年、金融自由化・国際化の中で、間接金融から直接金融への移行は時代の大きな流れでござります。リース会社の経営基盤を安定させ、ユーバーのニーズにこたえる良質なサービスの提供を行ひ、リース業本来の経済的機能を果たします

ため、資金調達源を多様化し、安定かつ低廉な資金を直接調達することが重要な課題となつてお

ります。特に、今後B.I.S規制の影響等から金融機関借り入れによる調達環境は引き続きタイトが予想される中で、リース業界は資金調達の多様化につき真剣に検討してまいりましたが、米国の例を参考にして、リース債権の譲渡によります資金調達を行つてゐるリース会社が一部に出てきているのが実情でございます。

この債権譲渡方式による資金調達は、リース会社の資金コストの安定化、低減化にもつながり、これによりリース料金の低減等サービスの充実を図り、従来にも増してユーバーに有利なリースが可能となるわけでございます。また、資金を供給する投資家にとりましても高利回りの商品となり得るものと考えております。この方式による資金

調達は、自然発生的に生まれたものがありますが、今後相当のスピードで普及するものと思われます。飛躍、発展のためには商品の安全性に配慮

し、投資家が安心して投資できるような制度とすべきものであると思われます。そのためにも、投

資家保護を図り資金調達を円滑にするためには、法制の整備がぜひとも必要であると考えております。

本法律の施行に際しまして若干の要望を述べさせていただきますと、本法律案によりますと、特定事業者は債権譲渡の計画を通商産業大臣に届け出、特定債権等譲受業者及び小口債権販売業者は主務大臣の許可を受けることになつております。

この法律の施行により、投資家には高利回りの商品を提供でき、また、リース会社にとりましては効果的に資金調達が可能となるのであります。この仕組みがうまく機能するためにも、諸手続を円滑に進めていただくようお願いを申し上げるものでございます。

最後に、リース会社の業務多角化の一環といたしまして融資業務を行つており、融資問題もリース業界の課題の一つとなつておりますので、これについて御説明申し上げます。

近年、この融資に関連しまして種々の問題が発生し、社会的な批判の対象になつているのも事実でございます。このような状況の中、昨年、土地に係る貸金業者の実態を把握するため貸金業規制法が改正され、貸付金残高が一定規模を超える貸金業者は、定期的に事業報告書を提出することになりました。

当協会は、土地対策の趣旨を踏まえまして、平成二年十二月以降二度にわたり土地闇融資の自粛申し合わせを行い、その周知徹底に努めてきたところでございます。また、証券・金融業界の動向等にかんがみ、昨年八月、当協会内に信用リスク管理検討委員会を設置し、信用リスク管理上の問題点と今後のあり方について取りまとめたところでございます。具体的には、リース各社におきま

すます業務運営姿勢の再確認、業務運営体制の見直しなど信用リスク管理上の課題を明確にし、会員各社における信用リスク管理体制の一層の充実強化を図るべく、業務運営姿勢・体制見直しの促

進、教育月間の設定と研修事業の実施、反社会的行為闇与等の排除、委員会の常設化と情報の交換等の具体的な活動を推進することとしたものでございます。

以上のように、リース業界は、融資問題につきまして、リース産業の健全な発展を阻害するとのないように取り組んでおります。関係省庁の御指導を賜り、今後このようないい所存でございます。

最後に、リース事業協会は、今後もリース事業の健全な発展に努力してまいる所存でございますので、国会及び関係省庁の御指導、御鞭撻を賜りますようお願い申し上げまして、意見陳述を終わらせていただきたい。

ありがとうございました。

○委員長(岩本政光君) 最後に、堺参考人にお願いいたします。堺参考人。

○参考人(堺次夫君) 悪徳商法被害者対策委員会という消費者グループを主宰しております堺と申します。

昭和四十九年の二月から、いわゆる一般消費者を食物にする悪徳商法の追及、被害の未然防止といった市民活動に取り組んできています。

実は、私が今回参考人という立場で意見陳述をさせていただくのは、これが九回目でございます。これまで八回は、いずれも悪徳商法による被害が多発し社会問題化したところから、立法の必要性あるいは対策を望むということで御注文を申し上げてきたところであります。今回の場合は、まだクレジット債権、リース債権につきまして、一般消費者のトラブルということは聞いておりません。

伺うところによりますと、既にリース債権、クレジット債権は自由に販売され、その規模は既に一千億円規模に達しているということでございます。ただし、最低販売単位は一口五千万円ということがありますから、いわば一般消費者がこのままこの形が続くなれば被害に巻き込まれるということはなかろうというふうに考えます。その自

由営業の上でやつておられるその商売というものが整備され、そして悪徳な業者が入らないようになります。

以上のように、リース業界は、融資問題につきまして、リース産業の健全な発展を阻害するとのないように取り組んでおります。関係省庁の御指導を賜り、今後このようないい所存でございます。

最後に、リース事業協会は、今後もリース事業の健全な発展に努力してまいる所存でございますので、国会及び関係省庁の御指導、御鞭撻を賜りますようお願い申し上げまして、意見陳述を終わらせていただきたい。

ありがとうございました。

○委員長(岩本政光君) 最後に、堺参考人にお願いいたします。堺参考人。

○参考人(堺次夫君) 悪徳商法被害者対策委員会

といいます。

○参考人(堺次夫君)

といいます。

きまして適用除外事業者の規定がございますが、考えられるのは銀行とか証券会社だと思いますけれども、一般投資家といいますか、そういうたとえに販売なさるのは、ノウハウを持つておるのところの人々であろうと思いますが、免許業者であるからといって、その商法が公正であるとは限りません。現在、ワラントに見られるごとく、証券業の過当勧誘、不法勧誘はあちこちで訴訟されています。それでももう少し小口化され、一千万円以下という

消費者が大いに関係してまいります。それは、一般消費者のクレジット債権なりリース債権という社会的な認知度が増すまでは、理解が増すまでは金額になってくるということになりますと、一般消費者が大いに関係してまいります。それは、一般的消費者のクレジット業、リース業のあり方についても一言申し上げたいと思います。

まず、法案及び法案成立後の運用に関してで

ざいますが、一口五千万円という単位で販売されるということでございますが、これが将来におけるからといって、その商法が公正であるとは限りません。現在、ワラントに見られるごとく、証券業の過当勧誘、不法勧誘はあちこちで訴訟されています。それでももう少し小口化され、一千万円以下とい

う消費者が大いに関係してまいります。それは、一般的消費者のクレジット業、リース業のあり方についても一言申し上げたいと思います。

まず、法案及び法案成立後の運用に関してでございますが、一口五千万円という単位で販売されるということでございますが、これが将来におけるからといって、その商法が公正であるとは限りません。現在、ワラントに見られるごとく、証券業の過当勧誘、不法勧誘はあちこちで訴訟されています。それでももう少し小口化され、一千万円以下とい

う消費者が大いに関係してまいります。それは、一般的消費者のクレジット業、リース業のあり方についても一言申し上げたいと思います。

あります。わかつていながら、過当競争の余り消費者信用と信をやつてしまつて、加盟店契約を安易に結んでしまうという結果から、それが後々多重債務に陥つたことがあるということを私は聞いております。ですから、審査体制に当たりましては、当然借りの側の方のチェックというこ

とをやつて、いつでももらいたいものだと思いま

す。

それから、社員教育のことについておつしやら

れました。社員教育のみならず、実は一番必要

なことは社長の教育でございます。何と申しまして

も営業至上主義の余り、数字が上がれば何をやつ

ても構わないというところではございません。昨

年、銀行、証券業界の一連のスキヤンダルによりまして、銀行、証券業界は営業至上主義の廃止、

それから人事考課の見直し、審査体制の整備とい

うことをおつしやられましたが、これはクレジッ

ト業であろうがリース業であろうが一番今必要なことだと考えます。このことを申し上げたいと存

じます。

消費者啓發につきましては、これは業界の中ではある会社などは積極的に現取り組んでいるところもあります。これは、このまま広く広げていってもらいたいと存じます。

それから、カウンセリング体制の整備でござい

ます。現在も日本クレジットカウンセリング協会といふのがございまして、そこでカウンセリング

体制はとつておりますけれども、これが全国ネットではございません。相談場所は東京と仙台

にしかないと聞いております。これが全国的な組織になるように、あるいは現在既に各地に三百カ

所も存在する消費生活センターと提携するなり、ネットではございません。相談場所は東京と仙台

ないといったような環境に陥っている人が余りに多いからでございまして、そこのところを忘れてもらつては困ります。私ども、もちろんこの自己破産に追い込まれる人々の中身を見ますと、無計画な利用ということはあることは否定しませんけれども、大体破産者の平均値は債務額が約五百万、債務先が十三、四社でございまして、しかしこの中身が問題で、債務総額五百万のうち、大体もともとの商品を買った、サービスを買ったというその値段は三分の一でございます。あと三分の二が借金のための借金を繰り返しているということになつておりますので、こここの段階、つまり借金が払えなくなつた、そのときに相談に行ける場所、そこを差し伸べてやらなければいけないと考えます。これは、借金のための借金というのを繰り返していくということをやつておりますと、今政府が目標をうとしておられる内需拡大のところの部分にも悪影響を与えることは間違いございません。

それから、破産法でございます。破産法は、こ

れは企業中心につくられたものでございまして、つくられて以来その改正がございません。しかし、今日ほど、個人の破産宣告数が二万三千、ことは三万件を突破しようという現状でございますと、これはもう少し破産法の中身を彈力性を持たせる必要があるのではないかと考えます。今は、破産の場合はオール・オア・ナッシングでありまして、破産に伴つて払わなくて済むか済まないかというだけでござります。これは本人のためにもよくありません。例えば、一年間だけある一定期間のお金を、ちゃんと生活を正してお金を払つていけばあとは免責をするというような形、こういったものが望ましいのではないかと考えます。これは今後の検討課題であろうと思いま

す。

それから、なぜ焦げつきが出ても、あるいはこのような破産宣告が出ても、なおいまだもつてこの商売というものが後を絶たないのか。特に、とりわけクレジットではなくて消費者金融の方でこ

ざいます。これが、このあたりに業者が過当競争を行つてゐる現実があります。やはり現在の出資法の上

既に二〇%を割つておる現実がございますので、

こういったところも少し検討課題ではないかと考

えます。

それから、クレジット業界、リース業界とも、衆議院におきまして、これまでの営業体質を改め

けれども、全くそのおりでございまして、そちらの方に返つてもらいたいと思うわけでございま

すが、もう一つ述べさせていただきますならば、クレジット業界の本業とは一体何であろうか。やは

りこれは販売信用にあるのではなかろうかと思

います。現在、販売信用を行つておられた業者の方々

が消費者金融の方に手を出されておりまして、そ

う一度このところは考へてほしんなと思いま

す。

いずれにしましても、今申し上げましたようにいろいろ問題がございますけれども、今一番消費者が望んでいるテーマはほかにもいっぱいござい

ます。今回、通産省は投資家保護とすることをう

御苦労さまです。

○委員長(岩本政光君) 以上で各参考人の御意見

の開陳は終了いたしました。

これより参考人に対する質疑を行います。

質疑のある方は順次御発言願います。

○鷹山鷹君 参考人の皆さんには、大変きょうは

御苦労さまです。

けさの日本経済新聞第一部で、クレジット問題

が全部出ております。この新聞を通しまして、業

界も今お話をありましたような与信の厳正化ある

いは多重債務の防止、量の問題もさりながら、質

の点について非常に力を入れているという点は非

常に好ましい話だらうというふうに思ひます。時

間が制限されておりますから、一つ一つ伺つてい

きます。

皆さん方は、今回の直接金融につきましては原

則的に賛成の態度を表明されました。そこで、こ

れからどういう問題が起きたらうかということ

を考えてみますと、銀行などは、例のBIS規制

によりまして融資については相当慎重にならざる

が、クレジット業界に給みまして家庭教師の派遣

業、これが全国で相次いで倒産をしております。

消費者の問題も忘れてもらつては困ります。一般

消費者が望んでいるものは実は幾らでもあります

す。

例えば、現在もちょっと問題化しております

が、クレジット業界に給みまして家庭教師の派遣

業、これが全国で相次いで倒産をしております。

消費者の問題も忘れてもらつては困ります。一般

消費者が望んでいるものは実は幾らでもあります

す。

請求は来るといったことになつております。対価を全然受ける見通しもないのにお金払い続けていかなければいけない、こんなばかげた話はありません。こういう懸念を持つには持つわけです。言いかえて

が、この継続的取引役務の中途解約権、これは一

刻も早く導入してほしいと思います。それから、訪問販売法上における不当な行為による消費者取

り消し権の導入、これは前回の訪問販売法の改正のときに検討課題になつております。それからマ

ルチ商法規制の強化、これについても東京都が通産省の方に要望書を昨年八月に出しております。

こういったものを率先してやつていただくことこそ、消費者重視、生活大国の名にふさわしい日本

政府の通産省行政であるうと考えます。

電話が雑然としてしまつたが、以上でござい

ます。

どうもありがとうございました。

○委員長(岩本政光君) 以上で各参考人の御意見

の開陳は終了いたしました。

これより参考人に対する質疑を行います。

質疑のある方は順次御発言願います。

○鷹山鷹君 参考人の皆さんには、大変きょうは

御苦労さまです。

けさの日本経済新聞第一部で、クレジット問題

が全部出ております。この新聞を通して、業

界も今お話をありましたような与信の厳正化ある

いふふうに数字が示されているわけであります。

ノンバンクにつきましては大蔵省の所管であります

ますから、私が一番最後にお尋ねをしますけれども、各

りまして、このリース業界も昭和三十八年ころから導入

を以て以来、倍々ゲームで拡大をしてきました。

今は、全国ネットもありますけれども、各

県、場合によりましては市町村ぐらいの小さいと

ころにもその土地特有のリース業者がたくさん出

ておりまして、私は、言わせれば過当競争をしてい

るわけであります。そのため、各会社、上中

下、大中小の経理を見ましても、売り上げは確か

に高くなりましたがけれども、収益の部分では相当

低くなつてきていて、という実績が数字では明らか

であります。

そうなりますと、今クレジット業界にもお伺い

しましたように、これまたBIS規制が行われ

る、金融機関が慎重になる、そこで全国ネットの

あるいは上場企業を中心とした十何社が特定債権

の譲渡あるいは販売には十分参画できる資格を持

つてゐます。しかし、それだけの一口五千万円

というものが、優良な債権が譲渡できるかどうか

というのは、私は必ずしも明確ではないと思います。したがって、どうしても大きいリース業者が恩典を受けやすい、そういう意味ではまた格差が拡大をしながら業界の再編成にもつながるのではないかなどいうふうに考えますけれども、その点について協会それぞれからひとつお答えをいただきたいと思います。

○参考人(青柳忠一君) ただいまの御質問にお答えをいたします。

金融機関がB.I.S規制によりまして融資の面で慎重になるのではないかという点は、まことにござつて、その意味におきましてもこの新しい法律が成立することによりまして、資金調達の多様化が少しでも図れるというところに期待を持つておるわけですが、たゞしその場合に確かに先生の御指摘のように、まずどこが行われるかということになりますと、やはりこれ 자체はなかなか複雑な面がございます。したがって、まず大手の企業がこの法律によりまして債権譲渡ということでお資金調達するということにトライするものと思ひます。しかし、直ちに相当大きな金額がこれによつて調達されるかどうかということになりますと、そつ簡単にはまらないというふうに思うわけでございまして、徐々にふえてくるであろうというふうに考えております。

その場合に中小企業と大企業、大手企業の格差がますます広がるのではないかという御懸念の問題でございますが、私どもはこの法案に非常に期待しておりますのは、もちろんそういう形で大手が先鞭をつけていくあります。これがある程度軌道に乗ると、資金調達の方法として非常にいい方法であるということになつてまいります。その点につきましては、一方において私どもCPの発行あるいは社債の規制緩和ということを從来から要望いたしておりますが、これももちろん必要でありますが、そのCPの発行あるいは社債の

発行ということになりますと、これはまさに大企業、大手企業でなければなかなかできないわけであります。CPの発行だけで中小企業が資金調達しないかななどいうふうに考えますけれども、その点からいいますと、この法案が成立した場合には中小企業もこの方法によつて資金調達ができるということはまず不可能であります。その点からいいますと、この法案が成立した場合には中小企業もこの方法によつて資金調達ができるということは、大手企業だけが優良債権があるわけではございません。この法律におきましては、企業の信用力というより債権自体の信用力というものを背景に考えておるわけでござります。したがつて、中小企業におきましても優良債権があるわけでありまして、それを譲渡するということで私どもとしては期待しております。ただいまのような御懸念については、もちろん次にまず行うのは大企業である、しかし続いて将来中小企業がこの形によつて資金調達が可能になるというふうに考えておるわけであります。

以上でございます。

○参考人(小山実君) ただいまのこの制度を利用できるのは大手のリース会社が中心であつて業界の再編成につながるのではないか、こういう御指摘だと存じますが、私どもも、最初にこの制度のお話がありましたときに、確かに協会の内部でも、先生のお話のように、大手だけが利用できて中 小のリース会社は置いていかれるのではないかという配慮もございました。

しかし、だんだん勉強してまいりますと、この制度は、リース会社の内容に着目するのではなくして、そこで問題になりますのは、クレジットあるいはリース会社それぞれは、今まで金融機関から受け取った金融の利息よりもっと安いコストの安いものを期待するわけですね。一方、消費者の場合には、これが安全である、信用が置ける、それからメリットがあるというところに着目をして投資家は対処することになると思うんです。当分の間は、それぞれの系列の投資家あるいは投資家の組合にしばらくの間は限定されるだろうと思います。

少し細かいお話を聞くようでは恐縮であります。そう申しますと、小さなリース会社でも相手が非常にいいユーザーさんにリースをしておればこれがもう立派な商品になる、こういうことでござります。そういう意味で、中小のリース会社も、

ば中小のリース会社も十分利用できるのではないですか。ただ、私ども協会いたしましては、こういう商品について情報ギャップがないように、なるべく皆様方にいろんな仕事のやり方とかその他について十分その情報を提供していくということに努力していく必要があるだろうと考えておるわけでございます。

それからもう一つは、先ほど青柳参考人も申されました、本来この制度もだんだん飛躍していくたゞかなければならぬわけでござりますけれども、やはりいろいろとだんだん信用を得ていくために時間もかかるわけでございまして、その間に十分中小のリース会社も対応していく準備期間もあるというふうに考えておりますので、その辺は中小のリース会社にとつても十分活用できるのではないかというふうに考えておる次第でございます。

○鷹山篤君 今度は小口化された債権を投資家が買う、投資をするわけですが、今度の法律の中で投資家についての保護をいろんな形で保障していることに法律上はなつております。現金金融機関から仮に借りている資金調達金利が8%でありますとか、7%、そのときの情勢によって非常に違いますから何とも申せません。何がしかし、そこで問題になりますのは、クレジットあるいはリース会社それぞれは、今まで金融機関から受け取った金融の利息よりもっと安いコストの安いものを期待するわけですね。一方、消費者の場合には、これが安全である、信用が置ける、それからメリットがあるというところに着目をして投資家は対処することになると思うんですね。当分の間は、それぞれの系列の投資家あるいは投資家の組合にしばらくの間は限定されるだろうと思います。

少しうまく話を聞くようでは恐縮であります。が、今まで金融機関から融資を受けておりましたときの金利と消費者がこの債権を購入するという場合の金利差を最終的には問題にするだろうし、それなりの利回りに比べて何がしかプラスになるというようなところが一つのねらいかと思いまます。現実にどの程度の格差があるかということはなかなか申し上げにくいというふうに思ひます。

○参考人(小山実君) この商品を販売いたします場合の金利と、それから従来の金融機関からの調達金利との差がどのくらいのガイドラインか、こういう御質問でござりますが、そのときの金融情勢等にもよりますし、一律にどうこうという、今から予見を持つて判断はできないわけでござります。

ただ、二点申し上げられることは、先ほども申し上げましたように、リースにとりましては、非常にリース料そのものが長期固定しております

らちょっと教えてもらいたいと思います。

○参考人(青柳忠一君) ただいまの御質問でござりますが、投資家の立場においてメリットのある、しかしながらこれを資金調達する立場においても実質的な調達コストが安く上がる、そこをどういう形で考えられるのか、こういうなかなか難しい御質問でございまして、確かにこの制度によりまして資金調達をするということによつて、金融機関から借りているよりも実質的な調達コストが低くなるということを業界としては期待しておるわけであります。

それは、もちろんそのときどきの金融情勢、経済情勢等によつていろいろ異なるつくるというふうに思ひますが、投資家の立場からいきますと、あるいは定期預金なりなんなりによる金利、利息というようなものよりもどの程度プラスになるかといふような問題があろうか。あるいは社債等を購入した場合のあれがどうかと。それに対しても、現在金融機関から仮に借りている資金調達金利が8%でありますとか、7%、そのときの情勢によつて非常に違いますから何とも申せません。何がしかし、そこで問題になりますのは、クレジットあるいはリース会社それぞれは、今まで金融機関から受け取った金融の利息よりもっと安いコストの安いものを期待するわけですね。一方、消費者の場合には、これが安全である、信用が置ける、それからメリットがあるというところに着目をして投資家は対処することになると思うんですね。当分の間は、それぞれの系列の投資家あるいは投資家の組合にしばらくの間は限定されるだろうと思います。

○参考人(小山実君) この商品を販売いたします場合の金利と、それから従来の金融機関からの調達金利との差がどのくらいのガイドラインか、こういう御質問でござりますが、そのときの金融情勢等にもよりますし、一律にどうこうという、今から予見を持つて判断はできないわけでござります。

ただ、二点申し上げられることは、先ほども申し上げましたように、リースにとりましては、非常にリース料そのものが長期固定しております

て、調達の方がそういう長期固定の調達ができるないというところがあるわけでございますので、利ざやがどれだけ差があるかということ以前に、まですそういう調達の方で長期の固定したものが調達できる道が開かれるということ自身だけでも非常にメリットがあるわけでございます。

それからいま一つは、金融機関から調達する場合との債権を譲渡して得られます金利との差がそれほどそれは自身は大したことはないのかもしれませんのが、トータルとして考えますと、それぞれのリース会社が何千億円、何兆円という資金を借り入れているわけでございますから、率としては非常にわずかでも、それに掛けるその借入額ということになりますと、かなりのそれぞれ企業にとつては経営合理化ができる、こういう二つのメリットがあると考えております。

○鴨山篤君 次に、事故、犯罪という面で両方の参考人に伺いたいんですが、リースの場合よく言われますのは、空リースと通称言われている事故でしょかが犯罪でしょか、それからもう一つは多重リースという非常に複雑なやり方の、これは犯罪でしょか、一時期はやつたことがあるんですけど、最近の状況はどうなんでしょうか。あるいは、これを防止するために、業界自身の対応措置といふことになりますと、かなりのそれぞれ企業に思ふことになりますが、その点についてひとつお伺いをします。

それから、クレジット協会の方に伺いますが、これは紛失、盗難、あるいは滞納、あるいは回し、キャッシングを含めた回しというのが通常であろうと思うんですが、私も持つてはおりませんけれども、暗証番号が入っていないというのもひとつ問題意識として私は持つてはいるわけです。あるいは偽造カードが大量に発行されまして、その犯罪もかなり新聞をにぎわした時代があつたわけあります。それから、先ほどお話をありましたように、クレジットの残額が払えないために、クレジット会社からのキャッシング、あるいは貸

金業、サラ金からのキャッシングをやつて逐次埋めていく。いろんな事故、犯罪があるわけですが、これの防止について先ほど若干の対応策をお伺いしましたが、もうちょっとその点について明らかにしてもらいたい。

以上、お伺いをしておきたいと思います。

○参考人(小山実君) ただいま御指摘のございました空リース、多重リースという問題でございまして、通常のリース取引では、ユーザーとリース会社との間でリース契約が締結されまして、リース会社と売り主との間で売買契約が締結され、その売買契約に基づきまして物件がユーザーに引き渡され、物件の存在あるいは借りたことの確認の文書、これを借り受け証と申しておりますが、これによって確認をしてからリースは開始されているわけでございます。

空リースと申しますのは、リース契約、売買契約の対象となっている物件そのものが現実に存在していないリースのことですございまして、また、多重リースと申しますのは、一つの物件を幾つものリース会社が重複してリースしておるということを指しているわけでございます。このような取引は、ユーザーと売り主と共同謀議といいますか、詐欺的行為によつて発生するわけでございまして、ユーザーは架空の売買契約、リース計画をつくりかけることによりまして資金を調達しようとするわけでございます。

リース会社といたしましては、このような詐欺的行為を未然に防止するように、物件の確認でござりますとか、あるいはユーザーさんと売り主の信用状況を厳重に審査することで対応を図つておりますが、なお一時期そういう動産、機械は動産でござりますから、動産について何か協会で自主的に登録制度というようなものができるいかといふようなことを検討した時期もございましたが、これには非常に膨大な費用もかかりますのでなかなか実現を見なかつたということはあつたわけでございます。

○参考人(青柳忠一君) ただいまの御質問のクレジットカードの紛失、盗難等に対する対応、また、偽造等によるいわばクレジットカード犯罪等に対する対策ということに関連して御質問がございましたが、警察庁の統計によりますと、平成三年のクレジットカード犯罪の検挙件数というのは六千二百七十件、被害金額にいたしまして六億二千二百万円というような金額になつておるわけでございます。

この問題について、なかなか確実な対応策といふのが残念ながら実情でございますが、まず業界の対応といたしましては、第一に、先ほど意見陳述のところで申し上げましたが、信用照会端末機設置などC A Tを増設していくこと、これが一つございます。これは、百貨店、量販店等の大型店とカード会社、これをオンラインで結びまして、そして紛失あるいは盗難に遭つたカードあるいは偽造カード等をチェックするということをやります。そのためこのC A Tの設置を倍増するということで、早急に現在進めているということが一つでございます。また、できる限り偽造しにくいカードにするということ、いわゆる磁気ストライプが入つておるわけですが、磁気ストライプの中を暗号化する、あるいはカードの表面に特殊な技術によって印刷をする、あるいは通常のエンボスの文字に加えて特殊なエンボス加工をやるというようなことで、いろんな努力をしております。

また、紛失とか盗難というようなことによる被害につきましては、善良な利用者に対してもこれは現在保険制度が適用されておりまして、直接そちらの方々に被害がいくということはないよう努めているわけであります。

以上であります。

○鴨山篤君 それからクレジット関係ですが、先ほど自己破産の件数も年々ふえてきた、それも若い年者、なかなか女性があつてきた、こういう状況にあるわけですが、最初に与信の段階で十分に厳格に審査をしているところもよく知つております。

○参考人(青柳忠一君) ただいま御質問のクレジットカードの紛失、盗難等に対する対応、また、偽造等によるいわばクレジットカード犯罪等に対する対策といふことに関連して御質問がございましたが、警察庁の統計によりますと、平成三年のクレジットカード犯罪の検挙件数というのは六千二百七十件、被害金額にいたしまして六億二千二百万円というような金額になつておるわけでございます。

この問題について、なかなか確実な対応策といふのが残念ながら実情でございますが、まず業界の対応といたしましては、第一に、先ほど意見陳述のところで申し上げましたが、信用照会端末機設置などC A Tを増設していくこと、これが一つございます。これは、百貨店、量販店等の大型店とカード会社、これをオンラインで結びまして、そして紛失あるいは盗難に遭つたカードあるいは偽造カード等をチェックするということをやります。そのためこのC A Tの設置を倍増するということで、早急に現在進めているということが一つでございます。また、できる限り偽造しにくいカードにするということ、いわゆる磁気ストライプが入つておるわけですが、磁気ストライプの中を暗号化する、あるいはカードの表面に特殊な技術によって印刷をする、あるいは通常のエンボスの文字に加えて特殊なエンボス加工をやるというようなことで、いろんな努力をしております。

また、紛失とか盗難というようなことによる被害につきましては、善良な利用者に対してもこれは現在保険制度が適用されておりまして、直接そちらの方々に被害がいくということはないよう努めているわけであります。

以上であります。

○鴨山篤君 それからクレジット関係ですが、先ほど自己破産の件数も年々ふえてきた、それも若い年者、なかなか女性があつてきた、こういう状況にあるわけですが、最初に与信の段階で十分に厳格に審査をしているところもよく知つております。

○参考人(青柳忠一君) ただいま御質問のクレジットカードの紛失、盗難等に対する対応、また、偽造等によるいわばクレジットカード犯罪等に対する対策といふことに関連して御質問がございましたが、警察庁の統計によりますと、平成三年のクレジットカード犯罪の検挙件数というのは六千二百七十件、被害金額にいたしまして六億二千二百万円というような金額になつておるわけでございます。

この問題について、なかなか確実な対応策といふのが残念ながら実情でございますが、まず業界の対応といたしましては、第一に、先ほど意見陳述のところで申し上げましたが、信用照会端末機設置などC A Tを増設していくこと、これが一つございます。これは、百貨店、量販店等の大型店とカード会社、これをオンラインで結びまして、そして紛失あるいは盗難に遭つたカードあるいは偽造カード等をチェックするということをやります。そのためこのC A Tの設置を倍増するということで、早急に現在進めているということが一つでございます。また、できる限り偽造しにくいカードにするということ、いわゆる磁気ストライプが入つておるわけですが、磁気ストライプの中を暗号化する、あるいはカードの表面に特殊な技術によって印刷をする、あるいは通常のエンボスの文字に加えて特殊なエンボス加工をやるというようなことで、いろんな努力をしております。

また、紛失とか盗難というようなことによる被害につきましては、善良な利用者に対してもこれは現在保険制度が適用されておりまして、直接そちらの方々に被害がいくということはないよう努めているわけであります。

以上であります。

なおかつ慎重にしなければならぬのか、経験上の体験をひとつお話をいただければありがたいなとういうふうに思います。

以上、青柳さんと堺さんにお願いをしたいと思

います。

○参考人(青柳忠一君) まず最初の御質問の、プライバシー保護についてどのように考えるかということでござりますが、与信に当たりまして、信用情報機関を利用して情報を受け、これを一つの判断材料として最終的な与信の可否を決定するという形になつておることは確かでございます。

その場合に、業界といたしましては、そうした個人の信用情報を信用情報機関に登録するとい

ことにつきましては、先ほどお話をございましたが、約款に本人の同意を得るということが明記しております。まず最初の契約の段階で、そうした信用情報については、かかるべき信用情報機関に登録をいたしますよということについて同意をいたしているわけです。そして、信用情報機関におきましては、その情報を厳重に管理をいたしまして、いわゆる目的外利用の禁止、さらに必要に応じてその本人からの情報の開示の請求がある場合にはその開示を行うというようなことによりまして、個々の信用情報の管理については厳重な措置をとつておられるわけです。

この点につきましては、先ほども申し上げましたが、いわゆる残高情報を登録する、普通に申しますとホワイト情報と申しますが、いわゆるその月々の残高はどうなつてあるかという情報があることによって御本人に対してどの程度の全体としての残高があり、したがつてこれ以上お貸しすることは御本人のためにならない、企業のためにもならないというところの判断をする一つの材料といたしまして残高情報を登録することになるわけです。この点につきましては、消費者団体等の御意見も十分に参考にしながら、御意見を伺つて万全の措置をとりたい、こういうふうに考えておりまして、消費者団体の皆様もそういう形で与信の段階で十分なる審査が行われることは望ましい

と。ただし、その点については、お話をのようにアラバシーの保護ということについては十分配慮してもらいたいというふうでございます。

私どもとしては、先ほど申し上げましたことを

実施するとともに、特に今後は、この残高情報の登録に関連いたしまして、どういう情報機関にどういう内容のものを登録するか、そしてこの情報機関はどういうところにあって、いつでも必要があれば情報開示をいたしますというようなことに

つきまして、明確にわかるようなパンフレット等をつくりて個々の消費者の皆さんにお渡しをす

る、こういうふうなことを考えておるわけでござ

います。

それから、債権回収の問題について、悪質な取

り立て行為等がないかどうか、あるのではないか

というようなお話をございました。

この問題につきましては、通産省あるいは大蔵

省から、割賦販売法それから貸金業規制法の考

え方に基づきまして御指導をいたしているわけで

あります。当協会では、昭和五十九年に通産省産

業政策局長の通達を受けまして、債権回収と信用

調査に関する問題につきまして指導をいたして

おります。この点につきましては、いわゆる債権

取り立てについての規制ということで、具体的な

回収方法等について十分慎重にするよう

にといつています。

この点につきましては、先ほども申し上げまし

たが、いわゆる残高情報を登録する、普通に申

しますとホワイト情報と申しますが、いわゆるそ

の月々の残高はどうなつてあるかという情報があ

ることによって御本人に対してどの程度の全體とし

ての残高があり、したがつてこれ以上お貸しする

ことは御本人のためにならない、企業のために

もならないというところの判断をする一つの材料

といたしまして残高情報を登録することになるわ

けです。この点につきましては、消費者団体等の

御意見も十分に参考にしながら、御意見を伺つて

万全の措置をとりたい、こういうふうに考えてお

りまして、消費者団体の皆様もそういう形で与信

の段階で十分なる審査が行われることは望ましい

であるうと思います。ですから、やはりここは相手を考えて、貸す側の方がしっかりとチェックをしてもらいたいというふうでございます。

私どもとしては、先ほど申し上げましたことを

実施するとともに、特に今後は、この残高情報の登録に関連いたしまして、どういう情報機関にどういう内容のものを登録するか、そしてこの情報機関はどういうところにあって、いつでも必要があれば情報開示をいたしますというふうなことに

つきまして、明確にわかるようなパンフレット等をつくりて個々の消費者の皆さんにお渡しをす

る、こういうふうなことを考えておるわけでござ

ります。

しかし、それが出てきたとしても、なおかつ多

重債務者であることがわかつていて貸す側があり

ます。そういう業者の方が取り立てが厳しいわ

けです。あるいは世の中には買取り屋という存

在があります。サラ金で借り過ぎた人間に、い

らっしゃいやいらつしやいと説いておいてカードを

つくり、それで商品をあちこちから買わせます。

それを引き取って、これをバッタ屋さんに流すと

いたことをやる。これはもう本当に詐欺の手口

であります。そういうものも存在します。こ

ういったものは、やはり摘発にまさる啓発なし

で、警察の御厄介にならなければいけないだろう

と思います。

いずれにしましても、一朝一夕にしてこの多重

債務者が減るとは思ひません。ただし、多重債務者になつていくきっかけは、借り過ぎ、買いつ過ぎでそれが払えなくなつて、そこでまた借金を繰り返すというところにあるわけですから、その段階を早く察知して、政府及び業界の手でその段階で相談に来るようといつたようなPRができる

なくとも現状においてそうしたきつい取り立てが

できないものでしょうか。それを考えます。

○参考人(堀次夫君) 世の中には貸す親切、貸さ

ぬ親切という言葉があるわけでありまして、果たして個人であれば二十そこそこの女の子に五十万円、百万円と貸すであろうか、恐らく貸さないだ

ろうと思います。何に使うのかということを聞く

ことにならざるを得ぬだろうというふうに思いますが、やはりアメリカでも過去の実績の中から客観的に評価をしながら格付をして、優良企業、安定企業というものをつくり上げて、そういう会社にはCP、社債の発行もよろしい、こういう歴史があるわけですね。日本の場合には、貸金業法の制定がありまして、今直ちにそれができるという状況ではありません。もちろん特別な規制があつてやつていているところもありますけれども、普遍的ではないわけです。

次に、しかし借りる側があちこちから借りてしまつてはこれ意味がありません。ですから、信用情報機関、これが今三つありますけれども、これ

を早く統一していただき、そしてホワイト情報も含めたものが一刻も早くわかる形、加盟店がすぐそれを察知することができるようにしてほしい

と思います。

そこで、将来に向かって両方の業界としては直接金融に向けての検討をもう既に始められていると思いますが、その方向について、もし検討の中途でありますても方向だけでもひとつお話を聞いたければありがたいというふうに思つております。

やつているところもありますけれども、普遍的で

はないわけです。

そこで、将来に向かって両方の業界としては直

接金融に向けての検討をもう既に始められている

と思いますが、その方向について、もし検討の中

途でありますても方向だけでもひとつお話を聞いたければありがたいというふうに思つております。

そこで、将来に向かって両方の業界としては直

接金融に向けての検討をもう既に始められている

と思いますが、その方向について、もし検討の中

途でありますても方向だけでもひとつお話を聞いたければありがたいというふうに思つております。

そこで、将来に向かって両方の業界としては直

接金融に向けての検討をもう既に始められている

と思いますが、その方向について、もし検討の中

途でありますても方向だけでもひとつお話を

いたしました。

そこで、将来に向かって両方の業界としては直

接金融に向けての検討をもう既に始められている

と思いますが、その方向について、もし検討の中

○参考人(小山実君) 私どもも、現在お願いして問題につきましては、今後、格付ということについて十分検討を行わなければならないというふうに業界としては受けとめております。

○参考人(小山実君) 私どもも、現在お願いしてあります法案による債権譲渡方式によって、まずその直接調達の道を開いていただきたいということを熱望しておりますわけですが、そのほかに、従来から、社債発行についてのいろんな制約ができるだけ簡素化していただきたいというお願ひをしておりますし、それからCPOの発行についてもぜひ認めいただきたいということもお願いしているわけでございまして、これは、この制度ができた後においても引き続きお願いをしていくつもりでございます。

なお、ただCPO発行とか社債につきまして、格付ということになりますと、制度的に認められましてもある程度の規模でないとなかなか実現できぬということになりますと、これは先ほどお話をありましたように、ある意味では業界の中の格差を促進するという面もあるわけでございまして、その辺はなかなか難しい問題もあるわけでございます。しかし基本的には、いろんな資金調達ソースを極力ふやしていくという方向で努力していきたいというふうに考えております。

○鶴山篤君 きょうの直接の課題ではありませんけれども、ノンバンク問題というのは当世重要な問題であります。衆議院で金融制度の改革についての法案が出ておりまして、一つの焦点にはノンバンク問題というのがあるわけです。両方の協会は直接関与はしていないと思いますけれども、国は会としても非常に重く受けとめてノンバンク問題は対応している、そういう点を十分に認識をしていただきますて、これはそれぞれの業界でも当然いろんな機会にお話があるようですが、去年一年間の倒産の件数なりあるいは倒産の金額を見てみるとノンバンク融資のものが非常に多い、このことを厳しく受けとめていただきたい。きょうは、具体的なことは申し上げませんけれども、私

どもの気持ちを以上申し上げておきたいといふうに思います。

最後に、今回、特定債権の問題に限つておりますと、はつきり申し上げまして、現在、私ども特に強い要望として申し上げ、また検討している点はないわけでございます。むしろ、先ほど来から申し上げておりますように、金融機関のB.I.S規制等に伴う現下の情勢から見まして、やはり資金調達の多様化ということにぜひとも方向、重点を置いてお願いをいたしたい、このように思ひます。

○参考人(小山実君) 資金調達面の多様化につきましては青柳参考人と同じことを私どもも希望しているわけでございますが、そのほかに税制面といふお話をございましたので一つだけ申し上げておきますと、リースはおかげさまで非常に各分野で幅広く御利用いただけるようになりましたけれども、政策的に投資減税等の場合に方法としていうお話をございましたので一つだけ申し上げておきますが、リースはおかげさまで二度と二度と取れないということでなかなか厳しいわけでござります。ところが、リースにつきまして、投資減税制度の恩恵を受けるためには税額控除をお認めいただかなければ効果がないわけでございまして、私どもいたしましては、投資減税等の場合にはまずぜひ税額控除もあわせてお認めいただきたいというお願いと、その上でさらにリースも一緒にお仲間に入れていただきたい、こういう二重のお願いをしていくわけでございます。なかなか客觀情勢は厳しいわけでございますが、おかげさ

まで、例えれば中小企業メカトロ税制でございますとかそれから中小企業等基盤強化税制等ではだんだんそういう芽も出てまいっておりますので、今後引き続きお願いをいたしてまいりますので、何とぞよろしくお力添えのほどお願いいたしたいと思います。

○秋山鑑君 きょうは、青柳、小山、堺、三人の先生方、それぞれのお立場で御意見を賜りまして本当にありがとうございました。今、同じ種山委員から質問があつたわけですが、なるべくダブつをしないようにしたいと思いますが、もしダブつていたらお許しをいただきたいと思います。

リース業界というものが民間設備投資、クレジット業界は個人消費の充実ということでお互い重要な役割を果たしてきたと思いますが、資金調達法は、今もお話をありましたけれども、金融機関から借り入れ依存度がリース業界では九八%、クレジット産業では九〇%を越えると聞いておりました。本法に基づく債権小口化による資金調達の実施によって、こうした金融機関依存体质の改善が図られるということで進んでいるわけですが、経営基盤強化という問題、先ほどもお話をありましたが、大きい方、大がこれによって潤つてしまつて中小というのがちょっとどうなのかなという感じが今もしておりますが、この辺はぜひひとつ、大きいところはほつておいても充実をしていくはずでありますから、中小に協会としても力をいたただきたいというふうに思っております。

それと、今回の法律に基づく債権小口化による資金調達によりまして、リース、クレジットそれぞれの業者は低廉な資金調達が可能になるということですが、これによつてユーザー、消費者に対するサービスの向上等の還元が期待されるわけですが、これども、これは、業界の皆さん方はどの程度還元という形が考えられるかをお伺いしたいと思ひます。

○参考人(青柳忠一君) ただいまの御質問でござりますが、まず最初の、中小企業についても十分考えなければいけないというお話をまことにござ

もつともありますて、先ほども申し上げましたように、この資金調達の方法の場合、もちろん大手がまずやるかもしれません、中小企業もこの方法による資金調達が可能になるということで、業界といたしましてはそういう意味においてC P、社債よりはまた違った意味において大変期待をいたしているということを申し上げまして、その点の御説明にさせていただきたいと思います。

それから、これによつて得られた、いわば低廉な資金調達が可能になるという観点から消費業者、ユーチャーに対する還元などということでございますが、お話をのように、当業界は九十数%を金融機関からの借り入れに依存しておるわけでございまして、この方式によりましてクレジット会社が投資家から直接資金を調達するということで、資金調達コストの低減が図れるものと期待をいたしております。その場合、その全体としておるわけであります。その場合、その全体としての資金調達コストの低減が図られた場合に、消費者に対する手数料の引き下げあるいはサービスの向上といふような形において還元をしていくことになるわけであります。

具体的に、どの程度下がるのか、あるいはどういうサービスをやるのかということは、これは今後の、それぞれの企業が資金調達をこの方式によってやりまして、それによって得たプラス面をそれぞれ長期的な観点で具体的に消費者の皆様に還元していくということになるわけでありますて、私どもとしても、そうした全体としての割賦販売手数料の引き下げなりあるいはサービスの向上ということが可能になるよう努力してまいりたい、このよう思つております。

○参考人(小山重君) 二点の御質問だったと思いますが、最初の、この制度が非常に実業界の資金調達源を多様化し体質の改善に役立つけれども、特に中小型会社に配慮するようについて、につきましては、私どもいたしましては、この制度そのものがリース会社の内容に着目するのではなくてリース債権の内容に着目して認められる制

度でございますので、中小リース会社も十分利用可能であろうと思っておりますし、また協会といつても、そういうことの実現が可能になるよう十分情報提供等のサービスに努力してまいりたい、かように考えております。

次に、これによつて資金調達コストが下がることによつてどういうふうにユーザーにそのメリットを還元するのかという御質問であつたかと思ひますが、この点につきましては、具体的に幾らと申上げにくいわけでござりますが、日ごろリース会社は、先ほどもう一人の梶山先生から過当競争というお話をあつたぐらいリースにつきましては日夜非常に激しい競争を繰り広げておりますが、その競争を通じて資金コスト低下分はリース料の低下なりサービスの向上なり種々の方法によつて還元されるということを考えているわけでございまして、また業界もそういう方向で努力をしていきたいと存じております。

○秋山謹君

特定債権にかかる事業というの特徴が、特定債権の確実な支払い管理がなされるということが制度の前提になるものと思います。このような観点から見ますと、リース・クレジット業界としては、債権の確実な支払い等がなされるためにどのような対策を講していくつもりですか。

○参考人(青柳忠一君) クレジット債権の管理についていかに考えているかという御質問と存じますが、債権の管理、回収ということは、クレジット会社にとりましては信用調査、いわゆる審査とともにわざ車の両輪と申しますような重要な業務でございます。このような点から、当協会いたしましても、債権回収の問題とそれから信用調査に関する問題について、部会その他の会議を開催していろんな指導を行つておるわけでございました。またさらに、協会いたしましては、この債権回収の担当者の教育あるいは資質の向上と、この目標を定めて、クレジット業界内の自主的

な資格制度というものを昭和六十一年に確立いたしました、現在約四千人の方々がそれぞれの会社におかれでこの資格をお持ちになる、いわゆる債権管理士というものでございますが、この資格を持つて業務に当たつておられるわけであります。私どもしましては、このような制度をさらにお充実させることによりまして適正かつ確実な回収業務に努めさせていただきたい、このように考えております。

また、今回の債権譲渡におきましては、不測のリスク等が発生した場合には、投資家保護という観点から改めてそうした補てん措置等も別途考えなければならない、このように思つております。

○参考人(小山実君) リース債権の確実な管理と制度の再点検でござりますとか等々管理能力を高めるための努力をしているわけでござります。この制度におきまして、もしリース債権の債務者、委員会というのをつくりまして、いろいろ審査体制の再点検でござりますとか等々管理能力を高めるための努力をしているわけでござります。

○参考人(青柳忠一君) クレジット債権の管理についていかに考えているかという御質問と存じますが、債権の管理、回収ということは、クレジット会社にとりましては信用調査、いわゆる審査とともにわざ車の両輪と申しますような重要な業務でござります。このような点から、当協会いたしましても、債権回収の問題とそれから信用調査に関する問題について、部会その他の会議を開催していろんな指導を行つておるわけでございました。

○参考人(青柳忠一君) ただいまリボルビングと

○秋山謹君 この制度が将来にわたつて発展していくためには、社会的公正が損なわれないということが大事なわけありますから、監督官庁ばかりではなく業界自体も自主的に業界の規律を保つていくことが重要だと思いますが、これはぜひ時間がないので、これだけは強く要望しておりますので、よろしくお願ひいたします。

それでは次に、今こういう週刊誌だとか、きょうも日経の特集にも出ていたように、カード破産と時間等が出てるわけですが、これに関連してちょっと質問をさせていただきます。

平成三年の自己破産者は二万三千人を超えていて、前年の二倍以上である。その原因の一つとして、クレジットカードの使い過ぎが挙げられております。特に若い人を中心としたクレジットカードによる多重債務者が増加しつつあり、社会問題となっていますが、多重債務者に陥った原因はいろいろと考えられると思いますが、クレジットカードをあちこちから発行してもらい、それを使いつゝ過ぎる。先ほどもありましたけれども、分不相応な利用の仕方をしたりと、本人側の問題はもちろんなこのようにあるわけですが、それ以外にもキャッシングを含めたローンの返済方法にも問題があると思うんですね。

返済方法には、分割払い、翌月一回払い、ボーナス一回払いなどがありますが、このうち分割払いには、元利均等、元金均等、元利通増払い、アドオン方式等があります。さらにもう一つ重要な分割払いの方法としてリボルビング方式がありますが、まずこのリボルビング方式について説明をお伺いしたいのですが、なるべく短くお願いしたいです。簡単に、時間が五十一分までしかありますから。

○参考人(青柳忠一君) たまたまリボルビングと不良債権の発生率と申しますのは、ある程度大規模に債権を集めた場合には一定の水準におさまるという、大数の法則というのが何か統計的に認められておるようでございまして、債権の小口化による資金調達におきましても、大量の債権を保持する場合には、譲渡した債権の債務不履行のリスクというものは、今までのリース会社の貸し倒れ率等によりある程度予測が可能でございまして、その債務不履行のリスクに応じた適切なリスク補てん措置等を講ずることによりまして、商品の安全性を確保し、投資家への影響を回避するようにしていくことができると思っております。

○参考人(青柳忠一君) たまたまリボルビングとリボルビングシステム、リボルビング信用といふことはどういうものかといつてございまして、その結果、だんだんとその借入額がふえてくるというこ

うところが問題でございます。アメリカは、ほとんどクレジットといふのはリボルビング方式が大部分でございます。そのゆえにアメリカは個人破産が多いんだと、こういうことになるのかどうか、これは非常にそう簡単にまらないと思ひます。我々業界におきましても、リボルビングといふのは今度銀行系カード会社にも認められるということになってきておるわけですから、これが今お話しのように多重債務者を発生する一つの要因になりはせぬかというような御懸念を言われる方もござります。

しかし、今お話がありましたように、毎月一定額をともかく払つていけばいいわけですから、むしろ決して多重債務にならない。問題は限度額などで、そう限度額を非常に大きくしますと問題ができます。限度額を二十万とか三十万とかいう範囲にとどめてやつていくならば、それ自体が直ちに多重債務者の発生につながるというものではないということも確かにあります。その辺は、やはり企業自体も十分に配慮しなければなりませんが、これをお使いになる利用者のお立場の一般の消費者の方が、計画的に上手に御利用いただくという方向をぜひお考えいただかなければならぬ、こういうふうに思つております。

○参考人(岸次夫君) リボルビング方式が消費者にとって大変にわかりづらいということは事実であります。いま一つは、最初から一ヵ所から三百万、四百万と借りる人はいないわけでありまして、やはり複数のところから借りてくるような羽目になつてしまつところに多重債務の原因があります。しかも、借りる際に一ヵ所では少ない金額であつても複数だから多額になるわけです。機械ですから、いつも簡単にお金が出てくる。お金をそれこそ軽く考えてしまいがちだとうところはあるような気がいたします。

○参考人(青柳忠一君) ただいま岸参考人からも

お話を出ましたが、キャッシングが安易にできるんではないか、こういうお話が先ほどもらよつと先生からもございました。

私どもクレジット業界は、本業は販売信用なわけであります。いわゆるショッピングで物を買った場合、あるいはサービスを提供した場合に、それに対してクレジットと。ところが、御存じのように最近の傾向は、物を買うというのよりも、いろんなサービスあるいはさらにお金を直接借りてそれなりに旅行されるなりなんなりする、こういう状況が非常にふえてきておるわけです。したがつて、いわゆるお金を直接借りるという傾向が非常に強くなつてしまひました。

そういう意味で、キャッシングというのには、ショッピングに対する本来の業務の付随業務として業界としては一つのサービスと位置づけておるわけでございますので、したがつて、それはできる限り、特に全体の限度額の中でさらにキャッシングについては限度額を引き下げる。この限度額を今回の一回の再見直しによりまして一層引き下げるという方向に今行つておりますが、そういうことで確かにキャッシングということはやや利便性という面からいって行き過ぎているとか、安易に借りられるではないかという御意見は我々としても考えなければならぬ問題だと思いますが、できるだけここはまず限度額を引き下げるということに対応しなければいけないというふうに思つております。

○秋山謹君 私も、特に若い人ですね、こういう年齢的にどこでラインが引けるのかわかりませんけれども、やっぱり高い位置に設定されなければその分どうしてもこう金額が総体が大きくなつちゃうと思うんですが、その辺は私もぜひひとつなるべく下げていただいた方がそういう被害者が少なくなるというふうに思うわけですが、その辺のひとつ検討をお願いしたいと思うんです。

きょうは堺参考人も立場が違つて、悪徳商法被害者対策委員会会長とということなんですが、今お話をあつたカードの、キャッシングカードの矢印が

こう書いてあって、さつき鶴山委員も言つていただけども、私この間見せてもらつてびっくりしたんですが、右側にラインが書いてあって、そつち側の方向から入れると自分の通帳からお金がおりません。左側のラインの方で反対、裏返しにして、というか、それで入れると、それが借金になつて出てくるというようなことなんか見てびっくりしましたが、これはちょっと確かめないで、またもならないけれども、酔っぱらつてもいいで、自分の金をおろしたつもりでいたら実際には借金だったというふうなこともあります。ですから、この辺について堺さんの御意見、あなた御専門だからよくおわかりかと思うんですけど、これはどのくらいあるという、ちょっと御意見をお聞きしたいんですが、いかがでしようか。

○参考人(堺次夫君) やはり便利さの裏側には、不便さ、危険が伴つていてるものだと思います。

最近よく聞きますのは、カード偽造団が存在をしているということ。香港あたりから日本にやつてきて大量に商品を買ひ、それが偽造のカードであつたとか。あるいは逆に日本人が海外に行つてカードを使います。そうしますと使っていない商品代を請求されると、こういうことがあることを聞いております。つまり、カードを簡単に第三者がプロであればつくってしまうといったことが問題であろうと思います。

最近、大学当局におきまして、学内でカード一枚で食事もできる、ショッピングもできるといふことをやつているところもあるようございますが、どうも社会が余りにも激しく変動して、経済環境が変わつてしましました。ところが、それに対する家庭では、特にお父さん、お母さんは、自分が生きてきた時代にそういうカードといふ存在がありませんでしたから、教えることができない。ようやく今消費者教育が始まつたばかりでございますが、この効果を持つているとやはり大変なことになるだろうと思いますので、とにかくできることは、まず魄より始めよで、今すぐやら

なければいけない、以上のように考えます。
○参考人(青柳忠一君) ただいまの秋山先生の御質問に関連して、私からもちょっと一言申し上げたいと思いますが、ただいまのお話のカードは、これは本来キャッシュカードでございます。したがって、銀行が、金融機関が発行するカードです。銀行は、口座に預金があればもちろんカードを発行するわけです。そして、その口座から引き落とす場合には、そのキャッシュカードをお使いになる。

皆さんも、あるいはお使いになつておられるかと思いますが、一方においてそうした給与振り込み等の口座を設定しますと、銀行は、まあ最近はどうか存じませんが、ここ数年間は非常に簡単に銀行ローンを認めまして、一応一定の枠の中で、その範囲内においては自由にローンが認められる。したがって、カードに右と左で、片や口座から引き落とす、片や借り入れになるということことで、それを反対にすると、自分は口座のお金をおろしたつもりなのが借り入れになつておつた、こういうふうなことになるわけございまして、これは銀行さんの一つのサービスなんでしょうが、これも一つのあるいは問題点として御提示になつたものかというふうに思います。

○秋山篤君 青柳さんがおっしゃるように、クレジットというのは本来買物をするときだと思っていたのが、キャッシングカードが流行というか、もう各銀行が出しているというような状況になつて、今のお話にありましたように、実際のそういう問題を起こしているのは、どちらかといふと銀行の方の問題が、銀行というとみんな信用しちゃつて、銀行のカードなら大丈夫だろうといつたらこれはとんでもない話なので、この辺はぜひ先生方にも御理解をいただきたい。

せつかくきよう業界の方々がいらしているわけですから、多重債務者の発生防止という観点から、これからもクレジット業界の皆さん方にこの問題いろいろお骨折りをいただかなきやいけないのですが、そういう積極的な御意見を出してい

ただき、また、さつき最初にあった新聞の広告等のPRもきちっとしていただいて、堺先生のお話にあつた、教える親の方がカードになじんでない、なれていわけですから、これからも業界をしっかりと支えていただきて、安心して使えるカードであるということにしていただきたいと要望して、終わります。

ありがとうございました。

○三木忠雄君 三参考人の皆さん、御苦労さまでございます。

なるべく重複を避けて質問をしたいと思いますが、リース業あるいはまたクレジット業の発展ということに皆さん方が努力されたことは私たちも十分理解もし、また非常に結構だと思ってるんですが、その反面、バブルにつながつたいろんな問題が多く出されたということは、それはもう事実の問題でございまして、どこに原因があるか、いろんな問題点があるうと思います。

先ほど来からいろいろ参考人の皆さんからお聞きしております、例えはクレジットの方は販売が主力だったという、こういうところから融資業務に入った、貸金業ですね。リース業の方も、やはりどちらかといえば貸金業の方に走ったと。走つたと言つた方がいいのか、貸金業がふえてきた。こういう問題点がやはり、これは銀行等の融資の問題あるいは円高不況を何とか立て直さなきやいけないという、こういう問題から、金融緩和の問題等も含めていろんな経済対策の問題があつたということは事実だと思いますけれども、このリースあるいはクレジット業として融資業務に走つた大きな理由は何でしょうか。この点についてまず最初に、クレジット業の青柳さん、それからリース業の小山参考人と、おののの意見をまずお聞かせ願いたいと思います。

○参考人(青柳忠一君) ただいまの御質問でございますが、最前から申し上げておりますように、確かにクレジット業といものは消費者を対象とした、消費者に利便を供与する業界であります。その消費者向けの与信といつものから事業者

融資に、もちろん消費者向け融資はショッピング、販売信用が主体ではございますが、先ほど申しましたいろいろな事情から、ある程度の消費者金融をしつかり支えていただきて、安心して使えるカードであるということにしていただきたいと要望して、終わります。

ありがとうございました。

○三木忠雄君 三参考人の皆さん、御苦労さまでございます。

なるべく重複を避けて質問をしたいと思いますが、リース業あるいはまたクレジット業の発展ということに皆さん方が努力されたことは私たちも十分理解もし、また非常に結構だと思ってるんですが、その反面、バブルにつながつたいろんな問題が多く出されたということは、それはもう事実の問題でございまして、どこに原因があるか、いろんな問題点があるうと思います。

先ほど来からいろいろ参考人の皆さんからお聞きしております、例えはクレジットの方は販売が主力だったという、こういうところから融資業務に入った、貸金業ですね。リース業の方も、やはりどちらかといえば貸金業の方に走つたと。走つたと言つた方がいいのか、貸金業がふえてきた。こういう問題点がやはり、これは銀行等の融資の問題あるいは円高不況を何とか立て直さなきやいけないという、こういう問題から、金融緩和の問題等も含めていろんな経済対策の問題があつたということは事実だと思いますけれども、このリースあるいはクレジット業として融資業務に走つた大きな理由は何でしょうか。この点についてまず最初に、クレジット業の青柳さん、それからリース業の小山参考人と、おののの意見をまずお聞かせ願いたいと思います。

○参考人(青柳忠一君) ただいまの御質問でござりますが、最前から申し上げておりますように、確かにクレジット業といものは消費者を対象とした、消費者に利便を供与する業界であります。その消費者向けの与信といつものから事業者

ジット業界といたしましては、何といつても消費者向けが圧倒的に多いわけございまして、事業者は販売信用が平成一年において約二十六兆円といたことは、これは從来からござります。したがつて、貸金業規制法の対象にも企業としてはなっておるところが多いわけでございまして、それはそれでなりに貸金業規制法の規制のもとに事業を行つておるわけでありますが、ここ数年間においていわゆる事業者向け融資というものがある程度ふえたところが多いでございまして、それはそれでなれば、これはなぜかと申しますならば、こういう言い方はどうかと申しますけれども、何と申しまして、も、ここ数年間の金融の超緩和、超金融緩和によることが決定的な事情であるというふうに私どもは考えております。言うならば、金融機関は、超金融緩和の状況を受けまして、できるだけ金を借りて、使つてくれと申しますが、これは何もクレジット会社だけでなしに、各企業あるいは各業界に呼びかけたことは事実でござります。

そういうことから、まず私どもの業界は、一つには加盟店、先ほどからいろいろ申し上げておりまますけれども、それぞれ加盟店を持つております。その中には、例えは自動車とかあるいは家電とかというようなところは、加盟店と申しまして、も、従来からの相当長い関係のある、いわゆるディーラーでありますとか、あるいは家電関係の販売店であるというようなものを持つておられます。その中には、例えは自動車とかあるいは家電なども、従来からの相当長い関係のある、いわゆるディーラーでありますとか、あるいは家電関係の販売店であるというようなものを持つておられます。その中には、例えは自動車とかあるいは家電なども、従来からの相当長い関係のある、いわゆるディーラーでありますとか、あるいは家電関係の販売店であるというようなものを持つておられます。

○参考人(小山美君) リース業界が貸金業界にある程度進出した理由という御質問だったと思いまが、リース会社は、本来はコンピューターでござりますとか、OA機器あるいは産業機械、工作機械、医療機器などを長期にわたつて賃貸するこれが本業であるわけでございますが、ユーモーのニーズが非常に多様化してまいりまして、それに弾力的に対応するために、それに付随して動産の売買でございますとか融資業務など事業の多角化を展開してきたわけでございまして、多くのリース会社はその定款の事業目的に金銭の貸し付けを掲げておるわけでござります。

例えば、ユーザーが病院でございますとかホテル、スーパーなどをつくります場合に、土地や建物もまとめてやつてほしい、こういう御要請がある場合がござります。そういうときには、土地の代金につきましては融資をする。それから、建物はつくつてこれを延べ払いと申しますか、割賦販売で処理する。それから、中の機械設備はリースするといつよう、リースのほかに、割賦販売でござりますとか融資を組み合わせて行う場合もあるわけですが、そういうのをいわゆる複数の取引が融合しているのでパッケージリースといふように称しておるわけでござります。

○参考人(青柳忠一君) ただいまの御質問でござりますが、最前から申し上げておりますように、確かにクレジット業といものは消費者を対象とした、消費者に利便を供与する業界であります。その消費者向けの与信といつものから事業者

のほかにリース会社の収益構造から見まして、リースは、ある程度自分で設備を取得いたしまして、長期間にわたつて貸して、毎年、毎月固定のリース料で回収するわけでございますから、非常に長期かかるわけでございます。その間設備投資をすれば償却その他で費用はどんどんふえていくことになりますが、それが非常にあります。それと別に、いわゆる事業者向けの金融、これが約五兆円。ですから、全体で約四十兆円でござりますが、事業金融というのはその中の一二、三%というような状況でございました。これも先ほど申しましたような状況によっていわば異常にふえた結果である、結果がなおこの程度であるということを申し上げたいと思います。

○参考人(小山美君) リース業界が貸金業界にある程度進出した理由という御質問だったと思いまが、リース会社は、本来はコンピューターでござりますとか、OA機器あるいは産業機械、工作機械、医療機器などを長期にわたつて賃貸するこれが本業であるわけでございますが、ユーモーのニーズが非常に多様化してまいりまして、それに弾力的に対応するために、それに付随して動産の売買でございますとか融資業務など事業の多角化を展開してきたわけでございまして、多くのリース会社はその定款の事業目的に金銭の貸し付けを掲げておるわけでござります。

例えば、ユーザーが病院でございますとかホテル、スーパーなどをつくります場合に、土地や建物もまとめてやつてほしい、こういう御要請がある場合がござります。そういうときには、土地の代金につきましては融資をする。それから、建物はつくつてこれを延べ払いと申しますか、割賦販売で処理する。それから、中の機械設備はリースするといつよう、リースのほかに、割賦販売でござりますとか融資を組み合わせて行う場合もあるわけですが、そういうのをいわゆる複数の取引が融合しているのでパッケージリースといふように称しておるわけでござります。

○参考人(青柳忠一君) ただいまの御質問でござりますが、最前から申し上げておりますように、確かにクレジット業といものは消費者を対象とした、消費者に利便を供与する業界であります。その消費者向けの与信といつものから事業者

いますが、最近のクレジット業界の不良債権といふものをどういうふうに考えるか、どういうふうに見るかと、こういうことのようでございまして。不^良債権というものをどういうふうに考えるか。必ずしも不^良債権という明確な定義がないわけでございまして、その意味においてなかなか難しいのでございます。一般に延滞債権、いわゆる支払い日におくれている債権、これは遅延債権なし延滞債権と申しておりますが、しかしこの延滞債権が、ではすべて不^良債権かというふうにはなかなか言えないわけでございます。この点は、クレジット以外の金融機関その他においても同じようなことが言えるのではないかというふうに思っております。

〔委員長退席、理事松尾官平君着席〕

そこで、延滞債権の発生状況につきましては、事業者金融という面で、あるクレジット会社の首脳が、トップが言つておりますが、なかなかやつぱりつかめない、しかし、いわゆる延滞、不良債権という中で完全に最終的に貸し倒れになるというようなものは、殆ど程度ではないかと、いうふうな御意見が一つござります。その場合に、私ども本来の仕事であります消費者向けの割賦販売等についてはどうかということになりますと、これはこの数値よりもさらにかなり低いといふふうに考えております。言うならば、大体〇・五%前後ということではなかろうかというふうに思つておられます。

○参考人(小山実君) 私どもの協会は本来がりース業の協会でございまして、会員が行つてゐる貸金業については協会の本来の事業でございませんものですから、貸金業の延滞、回収不能がどういふ状況になつてゐるかといふのは十分把握をしていないわけでございます。新聞によりますと、延滞債権については昨年十一月末の貸金業法で残高

がたしか五百億以上の会社約三百社につきまして大藏省が調査をなさつたところによりますと、貸付債権のうち、一ヶ月以上延滞している債権の占合計で六〇・二%になつてゐるというような数字も出ておりました。また、延滞率は、平成三年三月末で三・八%、九月末では九・七%になつたというような様子でございます。

〔理事松尾官平君退席、委員長着席〕

なおちなみに、先ほどちょっと債権譲渡の問題に絡みまして、リース本来のものにつきましては一定の確率的な延滞率があるというのを申し上げましたんですが、これも私どもの直接の統計ではございませんが、リースにつきましては機械類信^用保険法という機械のリースについて中小企業信用保険公庫で保険をかける制度がございまして、これは三十四の区分についての機械について何かの保険がかかるつてゐるわけですが、それについての事故発生率と申しますか、それは何かある年の支払い保険金でございます。それに支払いい準備金と申しますか、それを積み立てた金額をその年度末の保険の責任の残高で割つた数字を使ふようでございますが、これが平成二年では〇・三一%であったというようなことを伺つております。

これが多少いろいろ不況等によりまして、リースは約五五%ぐらいが中小企業向けでござりますから、中小企業の事故が発生しますとある程度ふえてまいりまして、ここ十年ぐらいでの率が一〇・八五%であるということことで、リースそのものについてはそれほど大きな事故にはなつていませんが、貸金業ト業界おののくに、ちょっとお聞かせ願いたいと思うんです。

○参考人(青柳忠一君) 先生の御意見はまことにござつともございまして、先ほどもちょっとほんの先生の御質問に関連して申し上げましたが、金融機関はB.I.S規制の強化ということを受けまして、またその他いろんな事情ございますが、確かに非常に融資に慎重になつておるわけであります。殊に、お話をよくなつた不良債権が出てきているところもいろいろあると思いますけれども、ノンバンクを含めまして、世上言われているのは銀

行融資が四百八十兆円、そのうちの大体銀行の焦げつきが三十兆円ぐらいあるだろうと。利息の延滞が大体その三十兆円の六%か七%としますと、二兆一千億ぐらいの利息を納められないと。ノンバンクあるいはリース業あるいはクレジット、期日はどうあるかこれは詳細は大藏とか通産で握っているのかも知れませんけれども、そうすると銀行は四百八十兆円貸している、三十兆円が例えば焦げつきとした場合に、銀行の年間経常利益が大体二兆円前後ですね。一兆五千億から二兆円です。そうすると、利息が入らなかつたら銀行の経常利益というのはほとんど毎年ツーペイといふような程度になつてくる。こういう形から考えますと、これからリース業の事業といふのは、銀行からの間接金融の融資といふのはどういふぐあいになると考へていらっしゃいますか。クレジットあるいは特定債権がやるといつても、まだ一、二年でばつと上がるわけじゃないと思うんですよ。そうすると、リース業、クレジット業の株価の一萬八千円、きのう一万八千五百五十円かそこらのところでとまつてゐる段階であれば、銀行が皆さん方に融資される金が恐らく限定されくるだろう。そうなりますと、事業の展開はどういうふうに考へていくのか、リース業、クレジット業界おののくに、ちょっとお聞かせ願いたいと思うんです。

○参考人(青柳忠一君) 先生の御意見はまことにござつともございまして、先ほどもちょっとほんの先生の御質問に関連して申し上げましたが、金融機関はB.I.S規制の強化ということを受けまして、まずリースというものは決してノンバンクだからといふことで規制を受けたといふことはないと、中小企業を中心とする設備投資にも十分お役に立つていて、そういう事態に対しまして、まずリースというものは決してノンバンクではないと、中小企業を中心とする設備投資にいただいて、それと一緒にしないでほしいということをお願いしておつたわけでございます。今後、さらにますます厳しくなつてくる、ということをお願いしておつたわけでございます。今後、十分私どもも考へておるわけでございますので、少なくともそういうことに対応できるように、その直接金融の道を少しでも多く広げていただくということをお願いしていきたい、こういうふうに考へておるところでございます。

また、これはもう設備投資の一環でございますので、民間の金融機関はかなり厳しいのですが、一方で郵便貯金のところにはかなりあるという話もありますので、そういう財投資金をまた設備投資の方へ向けて、経済をある程度もう少し元気にさせるためにも、ぜひそういう方面的資金もリースの方へ回していただきようにお願いもしております、こういうところでございます。

○三木忠雄君 私は、その財投の問題も非常に大事な問題だと思っております。このまま実際に焦げつきがある、私どもいろんな業者あるいはいろんなノンバンクの人のみんないろいろな話を聞いていますよ。お互いにこの焦げつきが一年、二年、三年と続く、あるいは利息を払えないというような、お互いにらめつこのような状態が続いて物件が動かないわけです。

ここに問題になつたときに、お互いに流通しない関係で、まさしくいい企業も、リース業ならリース業でも、いい企業でもそういうことでなかなか融資が受けられないから事業展開できない、設備投資に向けられないというような形になつて、その不良といい企業との選別というのか、あるいは新しい設備投資に向かう金も蛇口を閉められてしまつている関係で今までの形態が崩れてしまつやないか。そのため小口債権、この特定債権やるという趣旨はわかるんですけども、それは間に合わないんじやないか。この冷え切つた設備投資を——確かにリース業は一〇%設備投資の促進をしてきたという、これはあるいは消費者金融はあれ八%か一〇%ですか、そこらの消費を喚起してきたということは、これは事実認めるわけですよ。しかし、そういうことが实际上不可能になつてくるんじやないか。

銀行系列のノンバンク、この間も、個々の名前は言いませんけれども、ある銀行の三つのファイナンス会社あるいはリース会社も含めてなかなか金利も払えない、あるいは金利を凍結する、こういうふうな問題になつてくると回収資金もなかなか入つてこない。こうなつてくれば、皆さん方が

健全なリース業をやろうとしている今までの計画にそこを来すんじやないかということを、ひいては設備投資がうまくいかないじやないかという点を私は強く考えるんですけども、その点は、

○参考人(小山寅君) 先生の御指摘の点は、まさに私どもも十分に心配をしておりますし、また今後、その解決のためにあらゆる方面に御援助なり

政策的な措置をお願いしていかなければならぬといたしまして、株式会社CICOというものをつくりました。そして今日までござります。少なくとも、その限りにおきましては、クレジット業界はこの信用情報機関に登録をし、これを利用するという体制がずっと続いているわけでございまます。

ただ、お話をようやくまだ従来は事故情報が主でございまして、あるいは照会情報というのがございまして、いわゆる残高情報までなかなかいつていなかつたわけです。そういう意味におきまして、お話をのように残高情報、先ほど申しましたわばホワイト情報ということございますので、これは確かに企業の立場からいいますと、いわば

なつたわけではないと思います。それは確かに企業の立場からいいますと、いわばホワイト情報とということございまして、残高情報を出すと、いふことについては、いろいろの議論があつたことも事実でございます。しかしながら、私どもとしては、この点は特に通産省からも非常に強い御要請もあつたことでありますけれども、最近の多重債務者の問題等に対しても、業界として本当にこれに真剣に取り組むには、何といつても個人信用情報の整備、いわゆる残高情報を拡充する、登録するということになれば、本当の意味においては、これは大体業者同士はうまくいくんですか。なるべく残高照会は出したくない、自分はなるべく多く貸したいという問題があるだろうと思うんです。商売として、商売根性からいえばやはりいるんじやないか。なるべく残高照会をしつかり情報を持つていいきやならないという心理と、融資の問題から考えた場合に、こ

うふうに私は考えております。

この六月から、まず金融商品について登録を始めるわけでございますが、いわゆる金融商品以外の販売信用に関する商品等は来年に入りますけれども、ともかく業界としては、挙げてこの残高

債務者に陥っている人でありまして、多重債務者が一番の客だという悪質業者、サラ金業者等がいることは事実でありますから、そういう人々のためには自己破産の制度があるということ、これをひとつ公共の手によって広くやつていただければと考えます。

○橋本敦君 きょうは、参考人の皆さん御苦労さまでござります。

私からも御意見をお伺いしたいと思うのですが、まず青柳参考人と小山参考人にお伺いしますが、まず青柳参考人と小山参考人にお伺いしたいと思います。

○参考人(青柳忠一君) ただいま御指摘の点は、

このクレジット業界は、通産省の御指導で昭和五十九年に、從来幾つかありました情報機関を統合いたしまして、株式会社CICOというものをつくりました。そして今日までござります。少なくとも、その限りにおきましては、クレジット業界はこの信用情報機関に登録をし、これを利用するという体制がずっと続いているわけでございまます。

ただ、お話をようやくまだ従来は事故情報が主でございまして、あるいは照会情報というのがございまして、いわゆる残高情報までなかなかいつていなかつたわけです。そういう意味におきまして、お話をのように残高情報、先ほど申しましたわばホワイト情報とということございまして、残高情報を出すと、いふことについては、いろいろの議論があつたことも事実でございます。しかしながら、私どもとしては、この点は特に通産省からも非常に強い御要請もあつたことでありますけれども、最近の多重債務者の問題等に対しても、業界として本当にこれに真剣に取り組むには、何といつても個人信

用情報の整備、いわゆる残高情報を拡充する、登録するということになれば、本当の意味においては、これは大体業者同士はうまくいくんですか。なるべく残高照会は出したくない、自分はなるべく多く貸したいという問題があるだろうと思うんです。商売として、商売根性からいえばやはりいるんじやないか。なるべく残高照会をしつかり情報を持つていいきやならないという心理と、融資の問題から考えた場合に、こ

うふうに私は考えております。

しかし、現に今一番苦しんでいるのはもう多重債務者に陥っている人でありまして、多重債務者が一番の客だという悪質業者、サラ金業者等がいることは事実でありますから、そういう人々のためには自己破産の制度があるということ、これをひとつ公共の手によって広くやつていただければと考えます。

○橋本敦君 きょうは、参考人の皆さん御苦労さまでござります。

私からも御意見をお伺いしたいと思うのですが、まず青柳参考人と小山参考人にお伺いしますが、まず青柳参考人と小山参考人にお伺いしたいと思います。

先ほどの御意見でも、バブル経済破綻の中で、不動産投機、そういうことへの融資を含めて社

会的な批判があつたということから、反省の必要があるという御意見もお述べいただいたわけでございますが、私は、この点は非常に大事だというように思つておるわけでございます。

今、問題の東京佐川急便の関連でも少し見てみますと、この債務保証に関連して融資したノンバンクは昭和リースが百二十七億円、これを初めとして、リース、クレジットの多くの会社が関与しているわけでございます。また、株の仕手戦で有名な真里谷、ここへの融資とか、茨城カントリークラブ、これも社会的に問題になりましたが、このゴルフ場開発への融資、こういったことでも不動産関連の融資で土地投機をあつたという社会問題も起こしておるわけでございます。この責任の一端がクレジット業界、リース業界にもあるというふうに言わざるを得ないわけでございます。

そういった点で、今回この特定債権法で両業界多年の資金調達の多様化という懸案にこたえる法案などいうお話でございますけれども、そういうことであるだけに、まずこういつたこれまでの経営姿勢についてどのように反省をなさつていらっしゃるのか、国民の前に業界としてこの問題をはつきりなさる必要があるのでないかと思つわけでございます。そういう意味で、どう反省されているかということと、本当にこのようなことを起こさないという具体的な保証を業界としてはどうくり上げようとしているのか。先ほど、審査体制の厳格化あるいは社員教育、いろいろお話をございましたが、重ねてこの点について御意見をお伺いしたいと思います。

○参考人(青柳忠一君)　ただいまの橋本先生の御質問についてお答え申し上げますが、御発言の趣旨はまことにごもつともでございまして、先ほど来から私ども申し上げておりますように、クレジット業界は本来一般消費者を対象として発展してきた業界でございまして、しかしながら先ほども金融緩和ということ、これは別にこれで逃げようということではございませんが、そういうこともありまして、兼業の形で事業者向けの融資業務

を行う企業もある程度ふえてきたということは事実でございます。そこには、ただいま御指摘のよくなな問題が発生したことも幾つかあるかと思つてあります。

この点につきましては、先ほど來御説明申し上し、この周知徹底を図つておるところでございまます。そういう意味におきまして、今後区信に当たつての審査管理体制の充実ということが企業にとって非常に重要なこと、これはもちろん從来から重要なことでございますが、特に事業融資については一層重要なことでございまして、いわば投機的な取引に資金が流れるというようなことのないよう十分な配慮をしなければいけない、かように考えておるわけでございます。業界としては、この点につきましては今後引き続き融資業務についての再点検と申しますが、この点についての周知を図つていくつもりでございますので、今後こうした事態が決してないように十分なる注意を喚起し、誤りなきを期したい、このように覚悟をしておるところでございます。

○参考人(小山実君)　先生御指摘のように、リース会社も、先ほど御説明いたしましたように、本來の業務に関連しての周辺業務からだんだん広がつてまいりまして、それが金融緩和期に特に急速に貸金業務が拡大していろいろな問題を引き起しこしまして社会的に批判の対象になつたといふことは事実でございまして、業界といたしましては十分に反省をいたしておるわけでございます。

従来、土地対策の趣旨も踏まえまして、平成二年十一月以降一度にわたりまして土地関連融資の自ら申し合わせを行いました。いやしくも投機的な土地取引に関連するような融資は行わないよ

うにしようというような申し合せを踏まえまして、その周知徹底を図つてきたわけでございます。さらに、預金担保貸し付け問題に端を発しまして、その一つの問題として、兩参考人にお伺いしたいと思うのですが、本業とそれからそれ以外の貸

金業を兼業している場合の事業融資、そのとこ

ろをどのように経理上区分するか、どういう基準でそれを区分けして再び問題が起らぬようになりますが、まず、この債権譲渡によつて資金を調達した場合に、それが本来の業務でない他の分野の仕方なり、そういう検討はございますか。

○参考人(青柳忠一君)　ただいまの御質問でございますが、まず、この債権譲渡によつて資金を調達した場合には、それが本来の業務でない他の分野に回ることはないか、また、それをどういうふうに保証できるかと、こういうことかと存じます。そこで、融資業務の再点検を行うよう要請をいたしました。会員各社における信用リスク管理体制の一層の充実強化を図るべく具体的な活動を推進してきたわけでございまして、その内容としては、業務運営姿勢、体制見直しの推進、社員の教育月間の設定と研修事業の実施、反社会的行為闘争の排除、委員会の常設化と情報の交換等を行う、こういうことにしておるわけでございまして、今後ともこの方向を推し進めまして、二度とこういう事態が生じないように努力してまいりたいというふうに考えております。

○橋本教君　今度は、リース債権、クレジット債権、これに対して小口化をして、これで債権販売ということで資金調達をするということであります。この法典では、そういうことで一般投資家保護ということについて一定のいろんな手立てをするということになつておりますが、一般投資家からして本当に大事なことは何かと云ふと、そういうふた保護も大事ですけれども、堤参考人の先ほどお話をありましたが、消費者、一般投資家の立場からして、その資金を再び不動産投機などの事業融資の方に使うことをやめてほしいという声がある。そのことをどう担保するかということが非常に大事な課題ですが、この法典としては、そのところをどう解決するかということが非常に大きな問題です。

また、経理区分といいますか、そういう形での問題を考えないと云ふお話をございますが、経理区分上の問題につきましては、現在の段階では、どのような形がとれるかということについての議論がまだまだ要るよう思つたわけでありました。その一つの問題として、兩参考人にお伺いしたかったのが、本業とそれからそれ以外の貸

金業を兼業している場合の事業融資、そのとこ

た資金がリース本業以外のところに流れることを、どうやって防止するかという御質問でござりますが、私ども業界といたしましては、当然この法律の六条にござりますように、「その特定債権の譲渡の総額が当該特定事業の実施のために必要な限度を超える」と。要するに、これは譲渡して得た全体の金額がリース事業の実施のために必要な限度を超えないというようなことも規定されておりますし、それから「債権の譲渡の総額が当該特定事業者の財産の状況に照らして過大」でないと、いろいろ行政方におきましても、譲渡計画の審査に当たってそういう歯どめをかけるということになつておるわけでござりますし、また、事後的にはこの法律の十条に報告徴収の規定もございまして、その譲渡によって調達した資金がリース以外に流用されていないかどうかということを十分監視されるという歯どめもあるわけでござりますので、制度的にもそういうことはできないことになつております。

また、私ども業界といたしましては、この法律の精神を十分に尊重いたしまして実施に当たりたいたい、こういうふうに考えている次第でござります。

○橋本敦君 今おっしゃつた譲渡計画の審査については、法案の審査の中で通産省、政府側にまた厳しくお尋ねをするつもりでおります。

次の問題に話題を移しますが、ほかの委員の皆さんからもお話を出ました多重債務者問題といふことについてお話を伺いたいと思います。

この問題は、現在、言ってみれば八四年のサラ金地獄が問題になりましたそういう時期とほぼ匹敵するような重大な問題にもなつてきてるわけで、昨年一年間の自己破産は二万四千件にも上つてゐるというような数字もあるわけでござります。これの問題は多様な問題を検討しなきゃなりませんけれども、一つは経営姿勢の問題として、カードでの購入商品、これの返済ということから始まるんでしようが、次々とカードをつくつてキヤッキングを重ねていくというところに問題が

あるんですが、その自転車操業の一つの大きな問題として業者自身の方が、自分のところへの返送返さえやつてくれればよいという、うな姿勢で次々と与信をし、キャッシングを認めていくという傾向がなきにしもあらずではないか。この点について、業界としてもまず厳しくメスを入れてもらわねばならないのではないか。

堺参考人は、先ほど教育ということで言えば経営姿勢の問題、社長さんの教育が必要だといううな御意見もあつたわけですがけれども、業界としてこの問題についての責任も私は感じていただかなくてございますが、この点は、青柳参考人から御意見をお伺いしておきたいと思います。

○参考人(青柳忠一君) ただいま企業の経営姿勢についての御批判がございまして、これまた私どもとしても十分反省しなければならない点であるというふうに思っております。

お話をのように、カードをたくさんつくつていく、そして次々と借り回していく、これが防げないのか。自分のところだけ、自己の企業だけよければいいのかという御指摘でございますが、これは一つには、残念ながら現在までの信用情報の整備の状況では、いわゆる残高情報まで登録をいたしておりませんので、どこからどれだけ借りているかということがなかなかつかめていないわけでございます。そういう意味におきまして、ある特定の個人がこれ以上の残高を持つようであればこれはまさに過剰与信になりかねない、あるいは多重債務になりかねないということです。お話をようやくこれ以上貸すことは問題であるというような判断をするにはやはりそれなりの情報の整備が必要であるわけでございます。そういう意味におきまして、從来、残念ながらそこまでの整備が行われていなかつた。

また、カードを何枚も何枚も発行される、まあ一枚、二枚、三枚は別としまして、十枚、二十枚と発行されるということはいかがなものかということも指摘されることがあります。そういうものは非

常に例外的ではあるうと私も思いますが、それいたしましても確かにカードの発行がそれまでの程度発行されておるか、なかなかこれも現状は十分つかめていないわけあります。そういう点につきましても、今後は当然、カードを発行するに当たって、従来もそれは照会をしておるわでござりますが、信用照会をやりまして、また逆にカードを発行した場合には、それを登録するという形によつて、いわば過剰なカードの発行とうものを規制していくということも、ひとつ今は問題として考えなければならない問題であるいうふうに思います。

いずれにいたしましても、企業の経営姿勢を正さなければならぬという点が一つあることはごつともであり、また事実であります。そういう意味におきまして、先ほども甚高情報の登録の問題に関連して申し上げましたが、業界としては、現在の多重債務者の発生増加という現実に分な反省を持つて対処しなければいけないということで真剣にこの問題に現在取り組んでおるわけで、その意味におきまして企業の経営姿勢にも大きな変化が出てきておるというふうに思つております。

現実の問題といたしまして、クレジットカードの発行について非常にシビアになつてきております。企業のトップに、最近はなぜカードを発行しないのかというクレームが相当多く来ておるというような御意見が出ておるわけでございまして、それだけカード発行に対して非常に慎重になつておるというのが現実の最近の状況でござります。一応その点を申し上げまして、経営姿勢についても大きく変化をし出していくるということを申しあげたいと思います。

○橋本敦君　ここで、堺参考人にも御意見を伺つておきたいと思います。

先ほど、一口五千万円ということであれば、一般投資家は余りそこには手が出ない額なので余り影響はないかななどいうお話をございました。五千万円ということではそういうこともあり得るで

うで、どうにかけます。それが、しかし、この法律でいわゆるクーリン
グオフとか書面の交付とか一般投資家保護という
体制をつくるとしておりますのは、五千万円よ
りもさらに小口にしていくという方向が今後出て
くることも予想している法律だというふうに私ど
も考えておるわけです。

そうなつてまいりますと、これは元本保証とい
うことはございませんので何を信用して投資家が
やるかということになりますと、一つはやっぱり
通産省が小口債権販売について審査して許可して
いますということでお墨つきがある。ここのことこ
ろがやはり売買の非常に大きな一般投資家向けの
ポイントにされて、それを信用して買っていくと
いうケースがあえていくという傾向が私は否めな
いと思うんですね。これがこれまで悪徳商法では
いろいろこういうことも類することが行われてき
た経験もありますので、そういう点の心配はいか
がお考えかという点をひとつ御意見を聞かたいと
思います。

○参考人(堺次夫君) 実は、その件につきまして
は当初私も懸念をいたしました。ところが、衆議
院の審議の際に通産省当局は、当面一口五千円
という数字を維持していくという御答弁でござい
ました。それからまた、それをさらに小口化する
ということになるという段階につきましての時期
の明示というものがありませんでした。それで当
面ずっと続くというように解釈いたしまして、で
あればとということを考えたわけです。ですから、
当然のことながら、これが一般投資家が手を出す
範囲、例えば一世帯当たりの平均貯蓄高、日銀の
貯蓄広報中央委員会の審議で今たしか一千百万前
後だったと思いますれば、一千万以下という
ことになつてくれば、これは通産省としては再度
衆参の商工委員会の審議にかけていただければと
いうことを考えます。また、それをやつてもらわ
ないと、前提が多少変わつてくるだらうなどと思
います。

ただししかし、今現在、クレジット債権、リース
債権を担保にクレジット業者あるいはリース業者

方々が銀行からお金をもう借り入れていらつしゃる、小口化債権が既に自由営業されているという現実がござりますので、であるならばそれを整備して、そして投資家保護を図るべく通産省の従来つくつてこられた消費者保護法規に基づいて、それをスライドした保護規定がござりますので、であるならば証券取引法よりはこの方が進んでいるという判断をしたわけでございます。ですから、さしあたりは一般投資家の被害はあり得ないだろうと。ただ、十二分にそれは私ども監視をしていかなければいけないと考えております。
○橋本敦君 時間が参りましたので、これで終わります。

○古川太三郎君 青柳参考人によつとお聞きしたいんですが、クレジットの一件当たりの一番小さい債権というのは幾らぐらいで、大体また平均はどのぐらいあるか。あるいはまた、一件当たりの期間ですね、割賦販売信用の期間、一番最短はいついつか、何回ぐらいか。また最高は何回ぐらいいか、ちょっとお聞きしたいのです。

○参考人(青柳忠一君) 一件当たりの金額はどの程度かということをございますが、これはクレジットの場合、クレジットカードによる与信、それから個品割賦と申しておりますが、いわゆる一つ一つの品物についてクレジットを付与する、与信するという場合とで違つてまいります。はつきり申し上げまして、個品の場合やはりある程度金額が大きいわけです。何万円あるいは何十万円というようなものもあるわけです。例えば、極端な話、自動車をお買いになる、あるいは國家電製品の何十万というようなものをお買いになる、あるいはピアノをお買いになるというような場合も個品ということでクレジットが行われる。これは金額は相当大きなものになります。

ただ、お話を点は、恐らくクレジットカードによる場合ということだらうと思いますが、これはクレジットカードの場合は、一応上限が、いわゆる与信限度枠というものがござりますので、それを超えるということはできないわけです。その与

信函す。高人は、よりな亨百貨先ほ○主余り申。○參い提場合でそトカリ一济がりでそク權もすがと。回以三十○古いうク賦と。回以三十○古いうク賦と。

青柳中
さん

のは、いつもの回でお会いするが、限が二回あります。金額は用照会に記載されています。おきまつた権といふことですが、これがどうでもいいのです。金額は、金額が二回あります。金額は、金額が二回あります。

各社へお問い合わせください。お問い合わせは、お問い合わせ用紙をご利用ください。

い。で、対象になります。が、何が、何になるといふ場合があります。すが、たまに、月のない月がある、あるのが、あるのが、あるのがあります。すね。一月長い月と、一月短い月と、それが、たまにあります。これが、たまにあります。

利用者などと、それ例どか、一般的なことだ。ういわす。それで、この二つは、どちらも一つの問題だ。つまり、この二つの問題は、どちらも一つの問題だ。

に對する一般的な見解は、余はうえで述べた如きの如くである。

車動でこ法案こと○古に聞いて何でほどるん思ひ、
渡譲り言いつ、においしして〇参上し上としめらるります。
がいいこれねえふううたばが、こはクかと田社以ふうにうにたす。これなりつともにこねてもども、

それとも、考人（小川太三）にはなまざいままにおけます。等にござりますまい。

最適な方法を教えてください。うまいといいたいところにこころの芽が出てきています。どうぞ、威光とお話し下さい。

このりふうに使うか、それともPと式の選択がなされたのです。また、ここに具現化されたのは、これまでの「心じみ」ということばの「心じみ」です。これは、「心じみ」といってはいけません。なぜなら、「心じみ」といってはいけないからです。つまり、「心じみ」といってはいけないのです。

内容に参考までに記載することといたします。参考までに記載することといたします。
は比較的債は長期間のものとなります。実現までの期間を考慮して、債券は長期間のものとなります。
おりまして、債券は長期間のものとなります。実現までの期間を考慮して、債券は長期間のものとなります。
のぐらかに実現までの期間を考慮して、債券は長期間のものとなります。実現までの期間を考慮して、債券は長期間のものとなります。
お答えいたしました。お答えいたしました。お答えいたしました。お答えいたしました。

が大事な企業になる企業として、その成長を支えていくべきです。そのためには、まず第一に、この会社の発展に対する理解と、その実現に向けた努力が求められます。また、この会社の成長によって、社会に貢献する立場であることを認識し、その立場から行動する意識も重要です。

ござりますか。

○参考人(青柳忠一君) C.P.発行につきましては、最前から申し上げておりますように、今日までたびたび関係御当局にお願いをしてきてるわけです。これはいすれ認められるものと私どもも考えておりますが、本日の新聞にどの程度出ておられますか私もよく存じませんが、これは認められましたといたしましても、やはり先ほど申しましたようにある程度限定された企業しかできないわけであります。それ自身は、もちろん非常に重要なことであります。それ自身は、どちらも非常に重要なことであります。それ自身は、どちらも非常に重要なことであります。

しかし、これができるから信頼調査による資金調達は必要ないということは全く言えないわけであります。これは先ほどから申し上げますように、むしろ広い範囲において業界の各企業がそれぞれ優良債権を持つているのですから、それを譲渡することによって資金調達が可能になるといふことはせひともお願いしなければいけないと、うふうに思つておりますので、並行してこれはぜひとも御協力を願ひたい、このように思ひます。

○参考人（小山重吾） C.P.につきましては、私たちの業界も前から再三お願ひしておりますので、それが実現されるということは非常に喜ばしいわけでございますが、先ほどからも申し上げておりますように、リースというの非常に長い期間を固定リース料、したがいましてその中に含まれる金利も固定金利でお貸ししているわけでございます。ところが一方、調達面では、そういう長い期間を固定した金利で調達する道が非常に狭いわけでございます。

C.P.というものは、先ほど申し上げましたように、むしろ約束手形に近いものというふうに私も聞いておりますのですが、ですからやはり調達面では、短期の資金のソースだけではなくて長期資金のソースを極力ふやしてそれをうまくミックスして運用する必要がある。そういう意味で、こゝの債権譲渡方式というのは、長期資金の肩がわり

の方法として非常に我々業界を挙げて熱望している。それからまた、先ほど申し上げましたように、リース会社の信用だけではなしにむしろそのリース債権の信用力を担保にしてある程度調達できる、こういう面もあるわけでござりますから、中小リース会社も活用できるであろう。その二つの意味でぜひこれもあわせて実現させていただきたい、こういうことをお願いする次第でござります。

○古川太三郎君 別に皮肉を言うわけじゃないでありますけれども、銀行からもうちょっと難しい、本來ならば、社債やCPもなかなか難しい、これは制度的なものがありますが。今現在でも、五千万ぐらいならば機関投資家に売買ができる。それをわざわざこの法律をつくってまでということになりますと、ああそうですかといつてすんなり入らなければいけですね。なぜかというと、やはりこの法律をつくって、もつともっと金額を小さくしていつつ、小口化して、そしてこれは自由市場で回転するんじやなくてエンドユーザーがもう持ち切りだと。

そうしますと、やっぱり小さい投資家、年金生활されている人なんかに必ず売りにくんです。そういうことをして、その投資家は、非常に難しいような債権では嫌だと初め言つても、これはもうかりますよ、利益ありますよ、郵便局にやるよりももつといいですよと必ず外務員はそういう口上を使うと思うんです。これは、もう株でも何でも皆そのことによって消費者一般の方は非常に迷惑してきたわけですね。だから、本来ならば、そういうお金が必要ならば機関投資家に売買されればいいんですよ。しかし、機関投資家も、そういう債権はちょっとうさん臭いという目で見ているんじゃないですか。もししつかりした企業が発行するものであれば、これは機関投資家なら金利がよければ、商売ですから自己責任で買うでしょう。また、そういうレベルの人だけにとどめておく方がむしろいいんではないかと私は思つたのですから、その辺はどう思われるか、三人

○古川太三郎君 別に皮肉を言うわけじゃないで、すけれども、銀行からももうちょっと難しい、本來ならば、社債やCPもなかなか難しい、これは制度的なものがありますが。今現在でも、五千万ぐらいならば機関投資家に売買できる。それをわざわざこの法律をつくつてまでということになりますと、ああそうですかといつてすんなり入らないわけですね。なぜかというと、やはりこの法律をつくつて、もつともっと金額を小さくしていくと、小口化して、そしてこれは自由市場で回転するんじやなくてエンドユーザーがもう持ち切りだ

○参考人(青柳忠一君) 債権小口化商品といふことで、新しい商品がここでこの法案が通りますと生まれてくるわけですが、しかしながら、この仕組みは相当複雑なものであるというふうに思います。その意味におきまして、先ほどからお話を出しておりますが、当面五千万というような一つのあれもございまして一般投資家というものは考えていられないわけです。

しかししながら、そういう体制が徐々に進んでいきまして、一般投資家につきましてもこの商品についての知識がだんだん浸透するというようなことになりますれば、恐らく行政当局においても、最低販売単位等についてさらに別途な御指導が出てくるものであるというふうに思つておるわけであります。ですから、私どもとしましては、やはりできる限り将来的には多数の投資家に販売されるということが望ましい。したがつて、その場合にも、一般消費者に対しやはり投資家保護という観点での十分な配慮をまず法的に整備しておく必要があるということについては、そのとおりではないか、かよう考えておるわけでございます。

○参考人(小山実君) 確かに、この商品の内容といふのは非常に複雑で難解な面もあるわけでござりますので、先生の御指摘のように、一挙に消費者向け、一般の消費者の方に販売するというのはなかなか難しい点もあるだろうと思ひますが、将来の方向としてはやはりそういう道もあけておいでいたいた方がありがたい、こういうことでございます。

なおそれから、法律によりまして行政庁のいろいろその安全性なり信頼の確保のための規定もあらるわけでございますが、基本は、やっぱり業界がみずからの方で、この債権の内容についてその信用を投資家の皆さん方に高めていくという自分たちの努力が根本だらうと思います。そういう意味で、信頼というものは、築き上げるのは時間がかかるものでございますが、それを築くのは一日で表

れるわけでございますので、そういう意味でも私ども業界としても、慎重に実績を積み重ねながら将来の道を広げさせていただいて、そういう方向に向かって努力していきたいと考える次第でござります。

○参考人(塙次夫君) おっしゃる話はごもっともでございまして、一般大衆の社会的な認知度が高まらないうちはさらに小口化販売すべきではないと思います。

それから、そのときもう一つ気になるのは、やはりそういう売り方というか、売るノウハウを持つているのは証券会社の方々が一番持っているだろうと思います。ところが、この証券会社の方々が商売するというときになりますと、本法では適用除外事業者に当たつておりますと、本法の対象になりません。証券取引法ではクーリングオフがございません。ですから、そういう適用除外事業者が業務をやることにつきましては本法と同水準でなければいけない、このようになります。

○委員長(岩本政光君) 以上をもちまして、参考人に対する質疑は終わります。

参考人の方々には、大変お忙しいところ、長時間にわたり御出席をいただき、貴重な御意見を拝聴させていただきまして本当にありがとうございました。委員会を代表いたしまして厚く御礼申上します。

本日はこれにて散会いたします。

平成四年六月九日印刷

平成四年六月十日発行

参議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局