

科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 26 年 6 月 17 日現在

機関番号：37503

研究種目：基盤研究(C)

研究期間：2011～2013

課題番号：23530531

研究課題名(和文)無担保融資のリスク管理手法の日米比較

研究課題名(英文)Japan-US Comparison for Risk Management Methods of Retail Loan

研究代表者

大竹 敏次 (OTAKE, Toshitsugu)

立命館アジア太平洋大学・国際経営学部・教授

研究者番号：00550378

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 3,800,000円、(間接経費) 1,140,000円

研究成果の概要(和文)：先行研究の調査、企業訪問によるインタビュー、資料収集を通じて日米比較を行い、資金供給者、資金需要者、信用情報機関の三位一体政策を考慮することにより、今後の日本のリテール市場の再活性化のために次のような示唆がえられた。(1)金融商品や市場が複雑になる中で、幅広い範囲でクレジットカウンセリングや金融サービス教育をわかりやすく提供すること(2)数理統計の手法を駆使して、様々な観点からリスクを数値化する仕組みを整えていく必要があること(3)非信用情報の活用を目指して情報を整備し、信用情報機関が、資金需要者と資金供給者の橋渡しとなること

研究成果の概要(英文)：The following suggestions are obtained for revitalization of the retail market in future Japan by performing Japan-U.S. comparison through investigation of literature review, the interview by the visit to companies, and reference collection, and taking into consideration the Trinity policy of a supply side of loan, a demand side for loan, and a credit information bureau. (1)We offer credit counseling and financial-service education intelligibly in the broad range while a financial product and a market become complicated. (2) It is necessary to evaluate a risk from various viewpoints, making full use of the technique of mathematical statistics. (3)Aiming at practical use of non-credit information, credit information bureau provides risk based-information to both a demand side for loan and a supply side of loan.

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：経営学・経営学

キーワード：リスク管理 信用情報機関

## 1. 研究開始当初の背景

消費者保護が先進国を中心に進む一方、金融業界においてリスク管理商品の開発が欧米で進められ、しばらくの間数理モデルやスコアリング万能主義を基に市場主義の風潮が続いていた。ところが、2000年のITバブル崩壊や2001年のアメリカ同時多発テロ事件など世界経済危機が顕在化し始め、更に、2007年からサブプライム問題がクローズアップされ始めると、リーマンショックや欧州ソブリンリスク危機など様々な世界金融危機が勃発してきた。

そうした中、国際消費者機構が提唱する消費者の8つの権利を基本理念とする消費者保護の観点や世界金融危機対策として、金融業界を規制する枠組みを作る必要性が叫ばれるようになった。そして偶然にも無担保融資のマーケットにおいて、日米に類似した金融改革が加速化していった。

## 2. 研究の目的

無担保融資マーケットの日米比較調査をすることにより、ビジネスモデルを含めた今後の日本の無担保融資マーケットを考えていくためのリスク評価、リスク管理手法を研究することを目的とした。これらを調査研究するため以下の点を明らかにしていく予定であった。

- (1) 日米の無担保融資のマーケットの動向
- (2) 日米の信用情報機関の役割
- (3) 支払い能力を判断する有効なソリューションの調査
- (4) 日本独自の無担保融資のリスク評価やリスク管理手法の開発

## 3. 研究の方法

本研究の主な方法は、フィールド調査であった。すなわち、日米の資金供給者であるリテール企業、資金需要者である消費者、信用情報を提供する情報機関を訪問し、共通点や相違点を調査した。

各年度の研究方法は、基本的に1年間を4分割し、4月から6月と10月から1月は、主に研究を進めるための予備調査や事務作業を行い、通年でフィールド調査をすることによって、年度末に各年度のフィールド調査結果の報告書を論文形式で作成した。

## 4. 研究成果

(1) 日本では2010年12月17日に改正割賦販売法が全面施行され、支払可能見込額を算出する必要があるため、申告ベースではなく米国同様より精度を上げた給与情報等を用いた支払能力予測モデルが必要である。そして、一企業のリスク管理を超えたモデルの提供を指定信用情報機関が担っていく必要がある。また、科学的な研究としても通常の回帰分析等の数理統計モデルと違った観点から、より精度の高いモデリングの構築や研

究が必要であり、指定信用情報機関においてそれらを積極的に進めることにより日本独自のリスク管理を行うことが可能である。つまり、指定信用情報機関から金融機関や貸金業者側に企業が持ち得ないリスク情報を提示することにより、利用者のリスクを精緻に審査することが可能になるので、日本の信用情報機関も給与情報・納税情報などの様々なデータ収集が期待される。既存のデータにおいても、通常提示する借入件数や金額のみならず、代理人払いのリスクを判断するための完済情報や融資の急激な変化に対する消費者のリスクを判断するための照会情報などのリスク要因の情報を数値化して提供することも必要である。以下に、日米の信用情報機関の調査結果をまとめる。

日本の信用情報機関は過去の3つの信用情報機関の流れを今なお引き継いでおり、レンダー・エクスチェンジから変遷したJICC、日本信用情報センターの流れを汲むCIC、そして全国銀行協会の流れを受け継ぐKSCの3つの信用情報機関が現在存在する。設立当初から今に至るまで業種や地域によらない統一的な信用情報機関が望まれてきたが、歴史的背景や法制度により未だに統一された信用情報機関の構築には至っていない。しかしながら、多重債務や過剰貸し付けの問題を救済するために、信用情報機関同士の情報交流が盛んに行われるようになってきている。1987年に稼働を始めたCRIN (以下、CRIN) は、JICC、CIC、及びKSCの顧客の支払遅れや未納情報などのネガティブ情報(ネガ情報)の3機関の信用情報交流を実施した。この信用情報交流を通じて、例えばJICCやCICに加盟していないKSC加盟の金融機関が、CRINにおける情報交流を通じてネガ情報を入手できることが可能となった。しかしながら、延滞情報におけるその情報の精度や内容に関して3機関で統一的な基準がなく、今後より精度を高めた交流が必要であると考えられる。

米国の大手の信用情報機関として、Equifax(以下、エクイファックス)、Experian(以下、エクスペリアン)、Trans Union(以下、トランスユニオン)の3機関がある。これらのどの信用情報機関も日本の信用情報機関の役割を超越して、様々なサービスを提供し、またそのために積極的なM&Aも推し進めている。エクイファックスは1899年に設立され、大手3機関の中でも最も古い信用情報機関

である。主なビジネスの始まりは、消費者が生命保険や損害保険を購入するときに保険会社などにクレジットレポートを提供することであったが、現在企業買収などを通じて事業拡大を行い様々なソリューションサービスに力を注ぎ始め、クレジット情報やリスクマネジメントのソリューションを提供している。例えば、2011年にソフトウェア企業のeThorityや2009年に金融機関における消費者の投資や資産情報を交換するサービスを行っていたIXI社の買収により分析ソリューションサービス提供を可能にしている。また、2007年には経理業務のアウトソーシングを受託するTalx社を買収することによって、消費者の根本的な金銭の流れである給与情報を入手している。これらの背景には、様々な種類のデータを保持することにより多面的な分析を行い、クロスセル、与信戦略、回収戦略等の機能を高めることが目的であると考えられる。さらに近年において、クライアントの対象として金融機関や通信産業の企業だけではなく、消費者向けのサービスも行っている。Debt Wiseと呼ばれる商品は、債務者である消費者が返済計画を作成できるものである。また、返済の管理も行うことができ自身の返済の進捗状況をモニタリングすることが可能となっている。

エクスペリアンは、1980年に英国で設立され、エクイファックスと比較した場合新しい信用情報機関にもかかわらず、世界40ヶ国以上に進出している信用情報機関である。主なサービス内容は、クレジットサービス、意思決定分析、マーケティング業務、および相互作用のあるサービス商品を提供している。1990年代のスコアリング万能主義は、2000年代のサブプライム問題をはじめとする金融危機から、法的に定量的な金額要因が日米ともに求められ、エクイファックス同様エクスペリアンも支払い能力を判断するためのサービス商品の提供を始めている。例えば、リスクスコアと収入を組み合わせた情報を提供するインカム・インサイトと消費者の納税情報を提供するインカム・ビューと呼ばれるサービス商品を提供している。そのほかにも設立以来、信用リスク管理やマーケティングサービスや不正探知などの幅広いサービスを提供し続けている。エクスペリアンにおける会員業種はエクイファックス同様、レジャー、製

造、出版など多岐にわたる業種の企業が会員登録している。

米国における3番目の大手信用情報機関のトランスユニオンは、1968年に設立された信用情報機関である。主なサービス商品は、クレジット報告や回収サービスである。2008年以降香港に進出したり、金額要因のサービス提供は3大信用情報機関の間で最初に提供したりしたが、2012年2月17日にアドベント・インターナショナルとゴールドマン・サックス・キャピタル・パートナーズに買収された。3大信用情報機関のサービスの特徴としてクレジット報告だけではなくマーケティング、不正詐欺防止システム、更にはデータ管理など日本の情報機関と比較して多様性のあるサービスを多業種に提供しているが、これらの3大信用情報機関による横断的な交流システムは存在しない。しかしながら、これら3機関が共同で開発したスコアリング・システムのバンテージ・スコアと呼ばれる与信管理ツールがある。バンテージ・スコアは、利用率、支払実績、借入残高、利用可能額、クレジットの取引期間、新規借入の6項目で構成されたスコアリング・システムである。一般的に大手与信業者はこれらの3大信用情報機関に登録してバンテージ・スコアを含む様々なサービスを利用している。

(2)日本のリテール市場の資金供給者は、金融機関に対する信用保証業務の強化に傾いているが、米国のリテール市場での金融商品の開発等のビジネスモデルは、個人のキャッシュフローを担保にすることにより、資金の貸出の信用リスクを減らしリスクに応じた金利や金融商品を開発・提供している。日本においても、資金供給者の観点から、今後リスクに応じてどのような金利や金融商品を開発・提供することが可能か考えるために米国の例を取り上げる。日本でも今後起こりうるまたはすでに起こりつつある変化を、米国の3つのケースを紹介することにより考察する。

スペシャリティ・ファイナンスは将来のキャッシュフローを担保にまとめた資金を必要なときに提供するサービスである。将来のキャッシュフローとは、宝くじの当選した賞金や年金や生命保険などである。すなわち、将来のキャッシュフロー買い取りをスペシャリティ・ファイナンスはビジネス化している。たとえば、確定年金などは定期的にキャッシュフローが支払われるので、単純に

割引現在価値を算出して買い取りを行うことができる。また、生命保険の買い取りは、資金需要者が保持している生命保険契約を、死亡時から生命保険受取金額を割り引いてピーチツリーが買い取る仕組みであるが、買い取った生命保険をスペシャリティ・ファイナンスは、資金需要者の生命保険の受取人となり、生命保険の掛け金はピーチツリーに引き継がれる。その他ストラクチャード・セトルメントや事前セトルメントファンディングなど様々な将来のキャッシュフローに対して割引価格の設定を行っており、そのための専門家をそろえているといわれている。このような金融商品の進出の背景には、住宅価格の下落により住宅ローンの資金調達が難しくなった中間層や富裕層への対応といわれている。日本では、生命保険の2次マーケットでの売買は現在不法であるが、このような将来のキャッシュフローの買い取りは、おそらく今後活発化するものと思われる。

ウォルマートは日本でも知られる「Every Day Low Price(EDLP)」と呼ばれる「毎日低価格」を前面に押し出して成功を収めた企業だが、この戦略をファイナンスの分野にも応用しようとしている。ファイナンスの融資サービスの始まりは、GE キャピタルと1994年にショッピング・クレジットカードを発行したことから始まり、今では公共料金の支払いや小切手の現金化など行っている。ウォルマートは10年以上もの間、銀行経営の許可を得ようとしているが米国銀行協会や労働組合からの反対で米国では認可を取得できていないが、カナダでは2010年に念願の銀行の認可を得て、同業種量販店のターゲットと同様にウォルマートの店舗での利用に対して、1.25%還元されるリワードプログラムを実施している。衣食住を低価格で提供するターゲットやウォルマートは、多くの米国国民の日常の衣食住を支えており、その顧客に対して資金提供して日常の衣食住を支えるというビジネスモデルは、融資履歴のないヒスパニック系に対して積極的に行われておりかなりのリスクをとることになるかもしれない。米国同様、日本も他業種の会社がリテール市場に進出している。ターゲットやウォルマートとは違った顧客層ではあるが、衣食住とタイアップしての融資を進めることにより今後のリテール市場を支えていく可能性があると思われる。

レンタル業者であるレントアセンターのキャッシング分野への進出を考察する。レントアセンターのターゲット顧客層は、スペシャリティ・ファイナンスの中間層や富裕層と違い、アンダーバンク

層と呼ばれるリスクプロフィールになる。アンダーバンク層とは、銀行口座を持っているもののさほど取引がない層であり、レンタル業者の消費者層と合致している。レントアセンターの金融商品は、ペイデイローンと呼ばれ、レンタル事業のブランド力により、他のペイデイローン事業者と比較して優位な状況にある。ペイデイローンは、融資期間が1週間から1ヶ月ぐらいの短期融資であり、資金需要者は、借入金額と手数料を合わせた額を小切手に書き込みペイデイローン事業者の小切手を渡して借入金を受け取る。小切手には資金需要者の次回給与日が書かれており、次回給与日までペイデイローン事業者は小切手を保持し、資金需要者が次回給与日までに小切手に書かれた借入金をペイデイローン事業者に返金した場合、小切手は資金需要者に戻される。もし資金需要者から返金がない場合、ペイデイローン事業者は小切手を現金化できる仕組みとなっている。インタビューの中で、「米国では、銀行から融資を受けられない消費者が25%近くいるといわれており、そのような資金需要者にとってペイデイローンが唯一の借り入れ手段となっている」とのことである。申し込み方法は、インターネット、電話、店舗訪問が可能であり、情報として生年月日や住所などの申し込み情報と信用照会できる人の情報が必要となっている。短期融資であるがその手数料の額は、年利換算の利息において100%を超える場合が多々ある。融資方法などに違いはあるが、米国のペイデイローンの顧客層と日本の消費者金融の顧客層は近いものがあり、このような金融商品が日本でも普及することも考えられる。

(3) 先行研究の調査、企業訪問によるインタビュー、資料収集を通じて日米比較を行い、資金供給者、資金需要者、信用情報機関の三位一体政策を考慮することにより、今後の日本のリテール市場の再活性化のために次のような示唆がえられた。

資金需要者の消費者保護を進めるため、国・地方公共団体と資金供給者による連携により、リテール市場への参加可能な資金需要者と、リテール市場の民間企業では貸付が出来ない救済政策を必要とする資金需要者を区別できる仕組みを整えること

金融商品や市場が複雑になる中で、幅広い範囲でクレジットカウンセリングや金融サービス教育をわかりやすく提供すること

リテール市場における預金取扱金融機関の進出には限界があり、再活性化のためには、貸金業や割賦販売会社又は他業種の企業がリスクに応じた新たな金利戦略や商品開発を行う必要があること

数理統計の手法を駆使して、様々な観点からリスクを数値化する仕組みを整えていく必要があること

信用情報機関により資金供給者へリスクモデルやモニタリングサービスを提供すること

リテール市場では資金供給者の情報だけではリスクの精緻化に限界があるため、非信用情報の活用を目指して情報を整備し、信用情報機関が、資金需要者と資金供給者の橋渡しとなること

## 5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

〔雑誌論文〕(計 2 件)

大竹敏次、NGUYEN Hoang Anh、日米比較によるリテール市場再活性化に向けた三位一体の政策提言、政策情報学会誌、査読有、7(1)、2014、pp. 15-23  
ISSN 1882-2800

大竹敏次、日本のリテール市場と信用情報機関の役割-日米比較による今後の展望-、政策情報学会誌、査読有、6(1)、2012、pp. 113-122  
ISSN 1882-2800

〔図書〕(計 1 件)

Toshitsugu Otake, CENGAGE Learning, Introduction to Financial Risk Management, 2013, 305  
ISBN 978-4-86312-235-2

〔その他〕

ホームページ等

<http://otakelab.com/>

## 6. 研究組織

(1)研究代表者

大竹 敏次 (OTAKE, Toshitsugu)

立命館アジア太平洋大学・国際経営学部・教授

研究者番号：00550378