

事業者金融の 変遷と展望

事業者金融の実情に関するヒアリング調査レポート

業務企画部 調査課



◎ はじめに

日本の貸金業における事業者金融の歴史は古く、明治期から現在に至るまで、時代の波に翻弄されながらも中小零細事業者の資金繰りにかかせない存在として発展を遂げてきた。

しかし、近年では市場の動向や社会のありようが目まぐるしく変化し続ける中、事業者金融業者は、かつてないほどに厳しい経営環境に置かれており、加えて、異業種との激しい競争にも直面している。

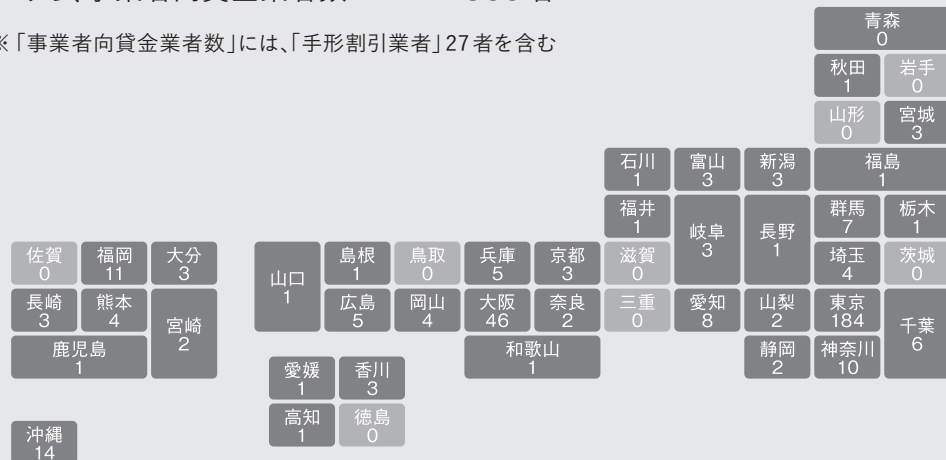
また、金融庁が公表している貸金業者の貸付残高をみると、2023年3月末時点における事業者向貸金業者の貸付残高（手形割引残高を除く）は、前年対比2.1%増の10.8兆円となり、直近5年間の平均伸び率でも5.7%と増加傾向で推移している。一方で、事業者金融業者数は依然として減少傾向が続いている。加えて、事業者金融業者の大半が首都圏エリアに集中している状況にある。

このレポートでは、これまでの事業者金融の歴史的変遷を踏まえ、複数の事業者金融業者に対してヒアリング調査を行った結果から、現在事業者金融が直面している問題等を明らかにするとともに、今後の課題と展望について考察する。

都道府県別協会員数(事業者向貸金業者数)

● 2024年3月末時点の協会員数 **1,018** 者
うち、事業者向貸金業者数 **359** 者

※「事業者向貸金業者数」には、「手形割引業者」27者を含む



REPORT 1 事業者金融のこれまでの歩み

① 明治期から戦後復興期 (1868～1954)	2
② 高度経済成長期 (1955～1973)	4
③ 安定成長期 (1974～1997)	6
④ 長期経済低迷期 (1998～2023)	6

REPORT 2 事業者金融業者へのヒアリング調査

1. ヒアリング調査の概要	12
2. ヒアリング調査の結果	13

REPORT 3 事業者金融の現状と今後の展望

21

事業者金融のこれまでの歩み

① 明治期から戦後復興期 (1868～1954) 明治期から大正期

明治期に入ってから銀行や信託会社などの金融制度が新たに導入されたが、1897年（明治30年）頃から、小商工業者や庶民の金融手段として、「無尽※1」が都市部を中心に流行するようになった。

その背景には、日清戦争中（1894年～1895年）の好況の反動で、経済が不況に陥り、普通銀行を利用することもできない庶民階層が、相互扶助的な金融機能を持つ「無尽」に頼るようになったことが挙げられる。

その後、「無尽」が急激に広がりを見せる中、1915年（大正4年）に「無尽業法※2」が制定され、無尽業が初めて正規の金融機関としての役割を担うこととなった。しかし、この「無尽業法」が施行されたことによって、無尽業者数は激減している※3。（大蔵省『銀行局年報』によれば当時、無尽業者数が2,046者から136者へ減少したとしている。）

また、この当時、急激な産業の発展に伴う資金需要の増大や、銀行類似の業を営む会社も私立銀行を創設できたことなどを背景に、普通銀行の設立ブームが起きていた。

現在も営業を続けている事業者金融業者のうち、東京都日本橋の「塚越商事株式会社（創業1894年）」や京橋の「東信商事株式会社（創業1914年）」などの歴史が古い貸金業者もその当時、銀行業を営んでおり、その後、1927年（昭和2年）の「新銀行法※4」施行にと



図表・写真1 銀行業を営んでいた当時の塚越商事株式会社



図表・写真2 銀行業を営んでいた当時の東信商事株式会社

もない、両者ともに銀行業から貸金業に事業の転換を行っている。

こうした状況の中、明治期から大正期にかけての事業者金融業者は、普通銀行を利用することができない小商工業者などを相手に日掛け金融を中心に貸付を行っていた。

- ※1 一定の口数を定め加入者を集め、一定の期日ごとに各口について一定の出資（掛金）をさせ、一口ごとに抽選または入札によって所定の金額を順次加入者に渡す方式でお金を融資するもので、相互扶助・非営利の金融制度のこと。
- ※2 無尽に加入することなく、謝礼・手数料を得ることを目的として無尽を運営する「営利無尽」が庶民金融機関としての役割を果たすための規制法。これには、営業上の資金運用の範囲の拡大や、営業主体を株式会社に制限することなどが規定されている。
- ※3 1915年（大正4年）に制定された「無尽業法」は、取締立法の姿勢を強く押し出し、一方で認可権を行使して不健全及び弱小無尽業を淘汰し、他方で厳しい営業制限を課すことによって無尽業の健全性を確保しようとしたことから、無資本金の個人業者を中心に業者数が激減した。
- ※4 銀行倒産が相次いだ背景のもとで、普通銀行制度を整備し、健全経営の確保と信用秩序の維持を図ることを目的に制定された、日本で初めて「銀行法」と称する法律（昭和2年法律第21号）。具体的には、銀行の業務範囲や運営に関する規定を含んでおり、銀行業に関するいわゆる「業法」として位置づけられている。

◎金融業取締規則の制定

昭和期に入ると、貸金業者は重要な庶民金融としての役割を担っていたものの、利息の高い業者も少なくなかったことから、1939年に「金融業取締規則^{※5}」が公布され、金融を業とする者は、警視総監の許可を受けなければならないこととなった。

この「金融業取締規則」においては、「資金制度（営業資金として3,000円以上の保有が義務付けられた）」や「利息の取締り（許可を申請する際に利息又は遅延利息の割合を定めて出願しなければならない）」、「貸付契約書の公布義務」などが定められた。

◎株主相互金融の広がり

昭和前半期において、度重なる恐慌により、多くの中小零細事業者が危機的状況に陥る中、新しい庶民金融として、「株主相互金融^{※6}」が登場し、庶民大衆の支持を得て大きく成長を遂げていた。

「株主相互金融」は、小商工業者などを株主として零細な資金を広く集めて、それを貸付けるもので、日掛け金融を主に取扱っていた。

この「株主相互金融」の台頭によって、「質屋」や「街の金融業者」との間で、激しい顧客の獲得競争が行われるようになっていた。

現在も営業を続けている事業者金融業者のうち、新潟県の「東光商事株式会社（創業1933年）」
図表・写真3などもその当時、株主相互金融を営んでいた。

◎終戦後の混乱期から復興期

終戦後の混乱期においては、新憲法施行によっ



図表・写真3 株主相互金融を営んでいた当時の
東光商事株式会社

て「金融業取締規則」が失効したことや、社会経済の混乱と資金不足を背景に、貸金を業とする金融機関の類似行為を行う殖産会社や、利息の高い貸金業者等が続出し、大きな問題となっていた。

こうした状況の中、1947年に「臨時金利調整法^{※7}」が施行され、上限金利が6大都市^{※8}で日歩50銭（年利182.5%）、地方で日歩40銭（年利146.0%）までとされた。

さらに、1949年に庶民金融を取締る法律として「貸金業等の取締に関する法律（貸金業法）^{※9}」が制定され、この法律において「貸金業者」とは、大蔵大臣に届出書を提出し、届出受理書の交付を受けたものをいうこととされた。

この法律の目的は、「貸金業の公正な運営を保証すると共に不正金融を防止し、以て金融の健全な発達に資する」と、その第一条で規定されており、この法律によって届出をした貸金業者は、当時、全国で約1万者余りと言われている。

加えて、貸金業法が制定されたことで、問題と

※5 もともと貸金業は自由営業だったが、利息の高い業者も少なくなく、貸金業を取り巻く暴力的行為への対応が必要だったことから、警視庁令第29号として1939年（昭和14年）8月に制定された。

※6 「株主相互金融」は、貸金業等の取締に関する法律により届け出た株式会社組織による貸金業者が、通常増資にあたり、自己の役員等に株式を引き受けさせ右株式を広く公衆に売却しその代金を割賦にて受け入れ、これに対し融資を行うか又は株主優待金を支給する方式をいう。なお、当時、株主相互金融を営んでいるものの中には株主からの借入金等と称して預り金の受入を行っているものがあり、問題となっていた。

※7 内閣総理大臣及び財務大臣は、経済状況に応じて、日本銀行政策委員会を通じて金融機関の金利の最高限度を設定できるとする法律。ただし、他の法律で金利の最高限度が既に定められている場合は、この法律は適用されない。

※8 1922年（大正11年）に「六大都市行政監督ニ関スル法律」で定められた、東京府東京市、神奈川県横浜市、愛知県名古屋市、京都府京都市、大阪府大阪市、兵庫県神戸市の6つの市のことを指す。

※9 悪徳金融業者などによる被害が拡大していったことを契機に、悪徳金融業者や上限金利を取締まることなどを目的として、1949年（昭和24年）5月第5回国会において成立し、同年5月31日に公布された（昭和24年法律第170号）。

なっていた殖産会社は整理されることとなった。

また、この頃は、保有している資金に応じて、一業者が小口信用貸から手形割引、不動産担保金融、動産担保金融など幅広い商品を取扱いしていた。

戦後復興期に入ると、1951年に「相互銀行法^{※10}」が制定され、「金銭無尽^{※11}」は禁止となり、「住宅無尽」を除いて「相互銀行」へと転換された。

さらに、1954年に「出資法^{※12}」が公布され、出資金受入の制限などを定めるとともに、貸付の上限金利が日歩30銭（年利109.5%）までとされた。

この頃の東京都における貸金業者の業態別構成比をみると、「小口信用貸（30%）」、「不動産担保金融（20%）」、「手形割引（15%）」、「動産担保金融（20%）」、「仲介業（10%）」、「証券担保金融（5%）」となっており、小売商店や飲食店、遊技場などを相手に日掛払いの信用貸しを行っていた「小口信用貸」が最も多かった。

その背景には、当時、戦後の闇市などで得た富の利殖の手段として、貸金業の人气が高かったことから、新しく貸金業を始めるにあたり、比較的少ない資金で始められることや、「手形割引」などに比べて、専門的な知識等が必要ないことなども多い理由のひとつとなっていた。

また、資金不足や専門的な知識不足（与信判断ができない）などの理由で自分のところで対応できない顧客からの申込を受付した場合においては、他の貸金業者を紹介して仲介料を得ていた貸金業者も多く存在していた。

戦後復興期における「不動産担保金融」については、終戦後の社会情勢の変化から、担保物件の処分が困難なことなどが原因となって、銀行をはじめとして、殆どの金融機関や貸金業者が行っていなかった。

さらにこの当時は、「融通手形」の全盛期で、上場企業までがさかんに「融通手形」を乱発し、手形割引市場で日歩14銭（年利51.1%）から30銭（年利109.5%）ほどで割引かれていたことから、多くの手形割引業者が大きな利益をあげていた。その後の1953年に起きた朝鮮戦争特需後の反動不況等による不渡り旋風で手形割引業界の好景気は終わりを迎え、以後の手形割引業界は「商業手形」を本道とする形に変わっていった。

2 高度経済成長期 (1955～1973)

高度経済成長期に入ると、貸金業も手形割引業界を中心に高度成長の波にのって、大きく発展していった。この頃から、それまでの支払期日まで手持ちして、その割引料を収入とする割引業者に代わって、割引いた手形を銀行や投資会社等に再割引（売却）してその手数料を収入とする割引業者が主流となり、取扱高も大きく伸ばしていた。

その背景には、当時、大企業から零細企業に至るまで極端な資金不足の中にあってその活動を支えたのが手形という信用手段であり、それを即現金化する道を開いたのが手形割引業者であったものの、多くの手形割引業者の最大の悩みが資金不足であった。そんな中、質屋（七光商会等）をはじめ、新興宗教団体（創価学会の大蔵商事等）や、共済団体（郵政互助会の弘信商事等）など、余裕資金をもつ異業種からの手形再割引市場への新規参入が相次ぐようになり、それに伴い割引持込業者数も大きく増加していたことが挙げられる。

現在も営業を続けている事業者金融業者のう

※10 国民の貯蓄を増やすため、金融の円滑さを促進し、相互銀行に必要な規定を定め、金融業務の公共性を考慮し、監督を適切に行い、信用維持と預金者などを保護することを目的としている。当時の金銭無尽会社に対し、庶民金融機関（中小零細事業者のための金融機関、国民大衆のための貯蓄機関）である「相互銀行」への転換が促されることとなった。

※11 「金銭無尽」とは、掛金を払い込み、一口ごとに抽選・入札・談合などを通じて、掛金を払った者に対して金銭を与えることをいう。また、建売用地・共同住宅用地の取得を中心に戸建・共同住宅建築などの給付業を行う「住宅無尽」がある。

※12 正式名称は「出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律」。出資者の不測の損害を防止し、高い利息を取る行為をも禁止するとともに、金融機関の財務基盤の健全性もあわせて保護している。

ち、長崎県の「株式会社大黒屋（創業1953年）」
 図表・写真4 などもその当時、質屋から手形割引業者へと事業の転換を行っている。



図表・写真4 質屋を営んでいた当時の株式会社大黒屋

この頃の手形割引業者の営業スタイルをみると、東西の手形割引業者で顧客の獲得方法に違いがあり、東京商法が「顧客が店に現れるのを待つ」のに対して、関西商法は「顧客となりそうな先を訪問して注文をとる」やり方が主流となっていた。

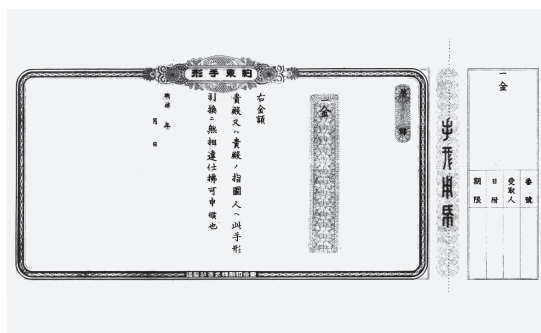
また、この当時、東京の手形割引業者における店舗の多くが、京橋を中軸として、神田、日本橋、銀座、新橋に集中しており、それぞれが分業の形で手形の再割引市場を形成し、上場会社などの一流手形※13を中心に取扱いしていた。 図表・写真5

その他	四流	三流	二流	一流	超一流
一八銭 〜 三〇銭	一〇銭 〜 一八銭	六銭五厘 〜 一〇銭	四銭五厘 〜 六銭五厘	三銭五厘 〜 四銭五厘	三銭五厘

図表・写真5 1960年頃の手形の格付別割引利率

その一方で、「日証」や「大証（東京大証・名古屋大証）」といった、独自の調査機関を持ち全国の街手形を含む流通する全ての手形を一会社で扱っている業者も存在した。

1963年頃からはじまった不渡り倒産の増加（昭和40年不況）を受け、手形割引の業界は大きく変化の時を迎えることとなった。それまでは、上場会社の手形を軸として成長していたが、一流手形の出回りが極度に減少したことや、国の低金利政策のあおりを受けたことから、これまで積極的に取扱いをしてこなかった街手形 図表・写真6 などの取扱いを行うようになっていった。



図表・写真6 昭和期に使われていた私製手形

その後、日本経済は石油危機（第1次オイルショック）を契機として、高度成長の時代に終わりを告げたが、この高度経済成長期において、貸金業者数は4万社を超えるまでに至り、1968年に「東京手形協議会」 図表・写真7 が設立され、1973年には「全国庶民金融業協会連合会※14」が設立されるなど、貸金業の業界団体が相次いで設立された。

また、この頃から高度経済成長期に大きな発展を遂げていた自動車メーカーや、家電メーカー、リース会社などが取引先を相手に事業資金の貸付を積極的に行うようになった。加えて、電話の普及拡大にあわせて、電話加入権を担保にした貸付が広がりをみせていった。 図表・写真8

※13 「一流手形」とは、株式を上場している企業が振り出す手形のことで、その中でも東証一部上場、二部上場などでランク付けされていた。ただし、非上場であってもサントリーや竹中工務店などの優良企業が振り出す手形も別格として含まれていた。また、「街手形」とは、中小零細事業者の振り出す手形のことをいう。

※14 高度成長下での消費者金融の広がりを背景に、悪質な貸金業者が増えたため、社会的地位向上を図るべく業界の要望を受け、議員立法で「貸金業の自主規制の助長に関する法律」が成立し、全国の都道府県にそれぞれ「庶民金融業協会」が設立され、その全国組織として公益法人の「全国庶民金融業協会連合会」が設立された。



図表・写真7 東京手形協議会創立10周年記念
(1978年11月)



図表・写真8 昭和期の電話金融業者の野立看板

③安定成長期 (1974～1997)

安定成長期からバブル期までの事業者金融の移り変わりをみると、1981年に手形割引業者の団体として、「日本手形協会」が発足するなど、前半期では「手形割引」が中心となっていた。一方、後半期に入ると、高騰する不動産価格やバブル崩壊後の金融不安などを背景に、「不動産担保金融」や、「商工ローン^{※15}」と呼ばれる貸付が急速な成長を遂げていった。

この頃の事業者金融業者の貸付は、専門化が進んでおり、手形割引業者は手形割引だけ、不動産担保金融業者は、不動産担保貸付だけという状況であった。

また、この当時、急成長を遂げていた消費者金融における「高金利」及び「過剰融資」、「苛酷な取立」が深刻な社会問題となりつつあった。

◎貸金業規制法の制定

1983年に業務規制等を盛り込んだ「貸金業の規制等に関する法律（貸金業規制法）^{※16}」が制定され、同時に「出資法」の改正により上限金利の段階的引下げがなされた。

また、1984年に「全国庶民金融業協会連合会」は、「全国貸金業協会連合会」に名称が変更され、組織体制が強化された。

1989年（平成元年）の金融政策転換（公定歩合の引下げ）や翌年に実施された不動産融資の制限（総量規制）などによって、バブル経済は終焉を迎えた。

バブル崩壊後の経済不況や銀行等の金融機関による貸し渋りの影響で、経営難や資金難に陥る中小零細事業者が急増していた。

このような状況の中、「日栄」や「商工ファンド」をはじめとする商工ローン業者が急速に貸付を拡大し、事業者金融の中心的存在となっていた。

その背景には、株式上場などで大型の資金調達が可能になったことや、不動産などの有形資産を持たない中小零細事業者に対して、根保証契約による保証人付貸付を行ったことで、融資を拡大していたことなどが挙げられる。

④長期経済低迷期 (1998～2023)

1998年に金融監督庁^{※17}が総理府（現・内閣府）の外局として発足した。

1999年には、「脅迫的な取立行為」や「根保証問題」等の商工ローン問題及び消費者金融における多重債務問題などが大きな社会問題となってい

※15 「商工ローン」とは貸金業者による中小零細事業者向け保証人付き無担保貸付の総称をいう。

※16 1983年（昭和58年）に消費者金融など貸金業を行う業者に対して、貸金業を行うには行政庁への登録を必要とし、貸金業者の適切な運営と取り立て行為などの規制を設けるために作られた法律（5月13日 法律第32号）。

※17 「金融監督庁」は、大蔵省（現在の財務省）の金融行政のうち、証券取引等監視委員会や金融に関する検査・監督機能を、分離・独立させたもので、1998年（平成10年）6月に総理府の外局として設置された行政機関。

た。このような事実を受けて貸金業規制法の改正とともに出資法の改正がなされ、上限金利が日歩8銭（年利29.2%）に引き下げられた（図表・写真9）。

	上限金利の段階的引下げ
1983年	日歩20銭（年利73.00%）
1986年	日歩15銭（年利54.75%）
1991年	日歩11銭（年利40.004%）
1999年	日歩8銭（年利29.20%）

図表・写真9 出資法の改正による上限金利の段階的引下げ

この当時、規制強化の流れもあって、貸金業者数は1986年の47,504者をピークとして30,290者に減少していた。

2000年（7月）に金融監督庁と大蔵省金融企画局が統合して金融庁^{※18}が発足した。

2003年には、貸金業規制法及び出資法の一部改正法（いわゆるヤミ金融対策法）^{※19}が成立し、その附則では、施行後3年を目途として、出資法上の上限金利等について必要な見直しを行う旨の規定が設けられた。

同じ年に「日本手形協会」は、「日本事業者金融協会（JBFA）」に名称が変更され、組織体制が強化された。また、手形割引の情報センターとして、「ジェイビック」が大阪に設立されるなど、業界連携の動きが活発化していた。

その背景には、この頃の商業手形の市場は年々縮小し、全国手形交換高は、ピーク時の15%程度となり、交換枚数でも半分以下にまで落ち込むなど、業界での危機意識の高まりがあった。

このような状況の中、多くの事業者金融業者が、商業手形割引に代わる新たな収益源として、急拡大していた商工ローン市場への参入をはじ

め、新しい営業戦略に注力していた。その一方で、貸付基準を厳格化し、自己資本比率を高めるなど、自らの存在価値を急成長による規模拡大に求めるのではなく、経営の健全性や先進性に努力する事業者金融業者も存在した。

その後、商工ローン大手の事業者金融業者による度重なる不祥事が続く中、商工ローン市場は大きく縮小していった。

◎改正貸金業法の成立

2005年に金融庁において「貸金業制度等に関する懇談会^{※20}」（座長・吉野直行慶應義塾大学経済学部教授）が開催された。

この懇談会における議論の中で、「事業者又は法人向けの貸付については、消費者向貸付とは異なった取扱いをすべき」との強い意見もあったが、合意形成までには至らなかった。

この頃（2005年）の事業者金融における顧客の業種別構成比をみると、「土木・建築業」が全体の70.8%と最も高く、次いで「内装・電気工事業」が30.4%、「製造業」が23.2%と続いており、支払手形の利用が多い業種が上位を占めていた。また、従業員数別構成比では、10人以下が8割強を占めていた。

2006年に前出「貸金業制度等に関する懇談会」から「座長としての中間整理」が発表され、この「中間整理」を踏まえた議論を経て、閣議決定がなされ、グレーゾーン金利の廃止等を盛り込んだ「貸金業の規制等に関する法律等の一部を改正する法律案（貸金業法）」が同年10月31日の第165回臨時国会に提出され、12月13日に可決・成立、12月20日に公布された。

また、同じ年に43条すなわち「みなし弁済^{※21}」を否定する最高裁判決が下されると、利息返還請求のさらなる増加とともに、金融機関からの資金

※18 「金融庁」は、日本の金融機能の安定を確保し、預金者、保険契約者、有価証券の投資者その他これらに準ずる者の保護を図るとともに、金融の円滑を図ることを任務として、2000年（平成12年）7月に「金融監督庁」と「大蔵省金融企画局」が統合して内閣府の外局として設置された行政機関。

※19 深刻な社会問題となっていたヤミ金融問題に対処するため、第156回国会において成立した。

※20 「貸金業制度等に関する懇談会」は、多重債務問題の増加等を背景に、貸金業制度等のあり方について幅広い観点から勉強するため、金融庁総務企画局長の私的懇談会として19回に渡って開催された。

※21 「みなし弁済」は、現在の貸金業法が改正される前の「貸金業規制法」で適用されていた規定で、利息制限法の上限金利を超える利息（俗にいうグレーゾーン金利）が、一定の条件を満たせば有効な利息の弁済があったとみなされていた。

調達も厳しさを増し、倒産・廃業を余儀なくされる貸金業者が相次いでいた。

この結果、2006年3月末時点の貸金業者数は、14,236者にまで減少していた。

2007年に改正貸金業法の成立^{※22}を受けて、「貸金業の規制等に関する法律施行令の一部を改正する政令」、「利息制限法施行令」、「出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律施行令」、「貸金業の規制等に関する法律施行規則の一部を改正する内閣府令」が公布された。

また、同じ年の12月に貸金業界の自主規制機関（認可法人）として「日本貸金業協会^{※23}」が設立され、それまでの全国の各都道府県に設置されていた貸金業協会及び全国貸金業協会連合会は解散し、その歴史を終えた。

2008年3月末時点の貸金業者数は、9,115者まで減少しており、貸付残高のある貸金業者数は5,664者となっていた。そのうち、事業者向貸金業者は1,442者（全体の25%）、手形割引業者は252者（全体の4%）にまで減少していた。

2009年11月に「日本事業者金融協会（JBFA）」が臨時総会で、解散を決定した。

この背景には、当時、「株式会社SFCG（旧商工ファンド）」が東京地方裁判所に民事再生法の適用を申請（民事再生手続廃止、破産手続へ移行）し、「株式会社ロプロ（旧日栄）」が会社更生法の適用を申請するなど、事業規模の大きい事業者金融業者をはじめとして、法改正を契機に、多くの事業者金融業者が姿を消していったことが挙げられる。

また、「ジェイビック」についても、設立後の運営方法をめぐって手形割引業界が一枚岩になれなかったことや、運営資金の問題などから、解散することとなった。

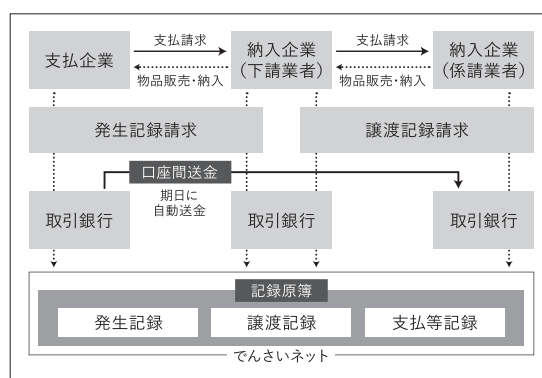
◎新しい時代の始まり

2010年に貸金業法が完全施行され、出資法が改正されたことによって、貸金業者は、利息制限法

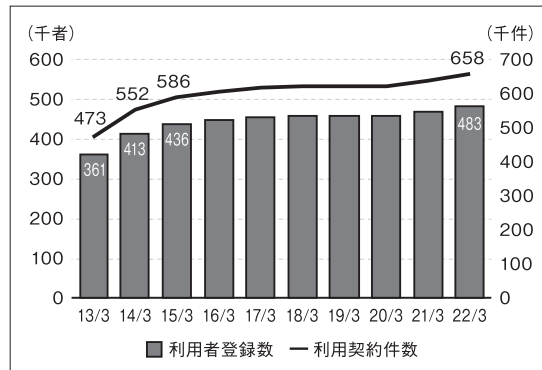
に基づき貸付額に応じて15%から20%の上限金利で貸付を行わなければならないこととなった。

同じ年に「日本事業者金融協会（JBFA）」が解散したが、同協会青年部会が中心となって「全国事業者金融協会（NBFA）」が新たに発足した。

2013年に一般社団法人全国銀行協会が電子債権記録機関「株式会社全銀電子債権ネットワーク（通称：でんさいネット）」を設立し、サービスの提供を開始した。



図表・写真10 でんさいネットを利用した電子債権取引イメージ



図表・写真11 でんさいネットの普及状況

2021年（令和3年）に任意団体であった「全国事業者金融協会（NBFA）」は一般社団法人となり、組織体制が強化された。

※22 2006年（平成18年）12月の第165回臨時国会において採決され、全会一致で可決・成立し、同月20日に2006年（平成18年）法律第115号として公布され、段階的に施行された。

※23 「日本貸金業協会」は、2007年（平成19年）12月19日に資金需要者の利益の保護と貸金業の適正な運営を目的として、貸金業法第26条により内閣総理大臣の認可を受けて設立された法人。



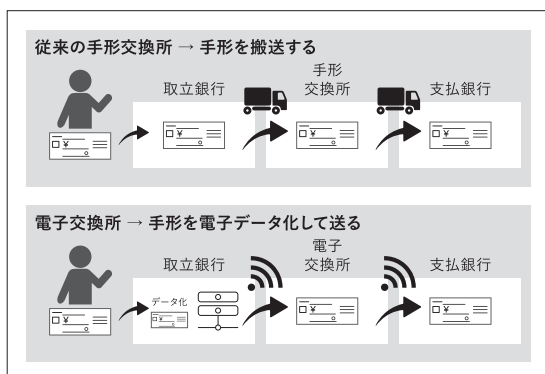
図表・写真12 一般社団法人全国事業者金融協会 (NBFA) ロゴマーク



図表・写真13 一般社団法人全国事業者金融協会 (NBFA) 業務研修会の様子

2022年に手形交換所が廃止となり、新たに電子交換所※24がスタートした。(政府で閣議決定された約束手形の利用廃止と小切手の全面的な電子化に向けて、政府・産業界と連携しながら、2026年までに手形・小切手の電子化を目指すこととなった。)

図表・写真14

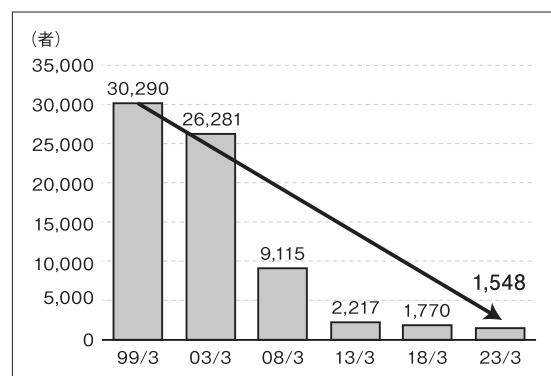


図表・写真14 従来の手形交換所と電子交換所との違い

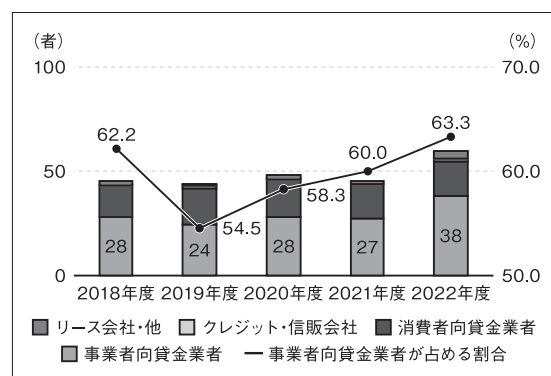
2023年3月末時点の登録貸金業者数は、1,548者にまで減少し、そのうち、事業者向貸金業者は488者(全体の32%)、手形割引業者は49者(全体の3%)にまで減少している。一方、日本貸金業協会に新規に加入した貸金業者数の直近5年間の推移をみると、事業者向貸金業者が半数以上を占め、消費者向を上回る状況となっている。

図表・写真16

その要因としては、フィンテックを活用した新しいビジネスモデルの登場や、異業種からの新規参入などが挙げられる。



図表・写真15 登録貸金業者数の推移



図表・写真16 日本貸金業協会における新規加入者数の推移

また、この法改正を契機に、消費者金融から事業者金融に事業を転換した事例もある。

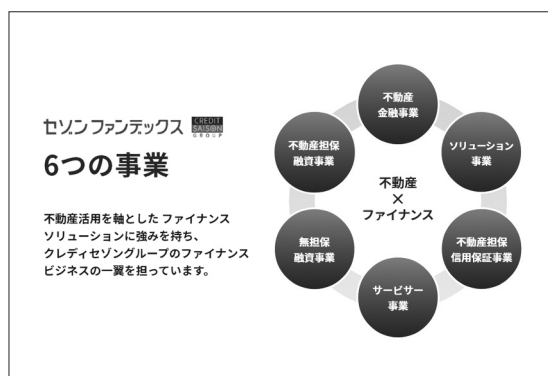
現在も営業を続けている事業者金融業者のうち、東京都豊島区の「株式会社トミンシンパン(創業1965年)」や「株式会社セゾン

※24 「電子交換所」は、一般社団法人全国銀行協会が設置、運営している手形交換所を指す。「電子交換所」では、顧客から手形・小切手の取立依頼を受けた金融機関が、その手形・小切手のイメージデータを作成して金融機関間で送受信し、決済を行う。

ファンデックス（創業1984年）」**図表・写真18** なども長年営んできた消費者金融から事業者金融へと事業の転換を行っており、同じように法改正を契機として、事業者向貸付やサービス等の取扱いをはじめた貸金業者も少なくない。



図表・写真17 消費者金融を営んでいた当時の株式会社トミンシンパン



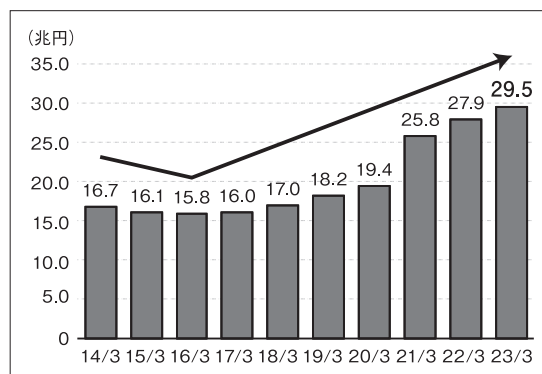
図表・写真18 株式会社セゾンファンデックスの事業概要

手形割引業者については、手形・小切手の電子化や、手形交換高減少等の影響もあって、業者数は減少傾向が続いている。その一方で、時代の変化にあわせて、でんさい割引の取扱いや、スマートフォン等のデジタル機器を活用して、地方から全国へ商圏を広げるなどの新しい取組みもはじまっている。

現在も営業を続けている事業者金融業者のうち、福岡県の「日栄倉庫株式会社（創業1958年）」や、埼玉県の「株式会社クレイリッシュ（創業2001年）」などもスマートフォン等のデジタル機器を積極的に活用した事業を展開している。

2023年3月末時点の事業者向貸付残高をみると、全体で29.5兆円となっており、リース会社やク

レジットカード会社等による貸付を主体に2016年以降増加傾向で推移している **図表・写真19**。

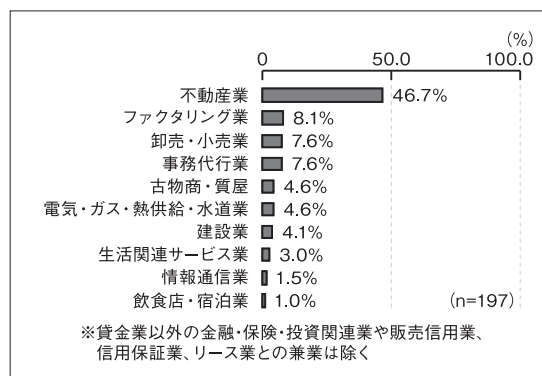


図表・写真19 事業者向貸付残高の推移

◎収益源の多様化

2020年から始まった未曾有の新型コロナウイルス感染症拡大の影響や急速に進展したデジタル化等を背景とした産業構造の変化に直面し、事業者金融を取り巻く経営環境は、前例のない変化の激しい状況にある。

コア事業である貸金業による収益が低迷する中、事業者金融業者の多くが、収益源の多様化を図るため、「不動産業」や「ファクタリング業」、「卸売・小売業」などの貸金業以外の事業を兼業している。 **図表・写真20**



図表・写真20 事業者金融業者が兼業している貸金業以外の事業（上位10）

◎最近の動向

近年、従来の事業者金融の形にとどまらず、時代の変化に適応し、多様な資金ニーズに応えるた

め、手形割引から不動産担保貸付まで幅広く取扱う業者が多くなっている。その一方で、貸倒れリスクの低い診療報酬などの売掛債権担保貸付（ABL）や、不動産業者等の特定顧客を対象とした不動産担保貸付などに特化している業者も少なくない。

また、フィンテックを活用した新しいビジネスモデルの登場や、貸金業以外の事業における顧客等に対する貸付を行うなど、自社の強みを生かした貸付を行っているクレジットカード会社や、リース会社なども存在感を増してきており、現在の事業者金融は、業種や業態の枠を超えて、さまざまな広がりをみせはじめている。その一方で、過去に手形割引の取扱い額が業界一を誇った「日証」が2023年10月に創業から70年の歴史に幕を閉じるなど、事業者金融業者の厳しい経営環境が浮き彫りとなっている。

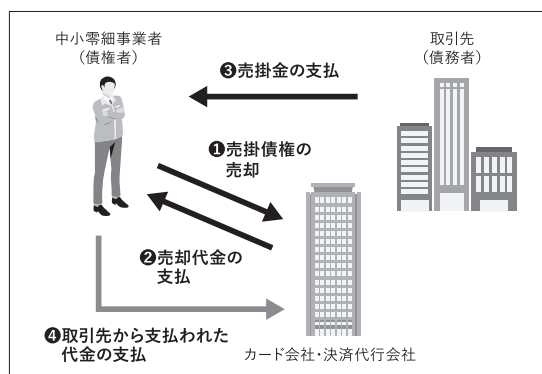
これまでの事業者金融の歩みを振り返ると、中小零細事業者の資金繰りににおいて欠かすことができない資金供給者として、各時代において重要な役割を果たしてきたことがうかがえる。

しかし、手形割引を中心に発展してきた事業者金融業者の多くは事業規模が小さく、金融機関からの資金調達が困難であるなど、安定した資金調達と収益の確保が常に重要な課題となっていた。

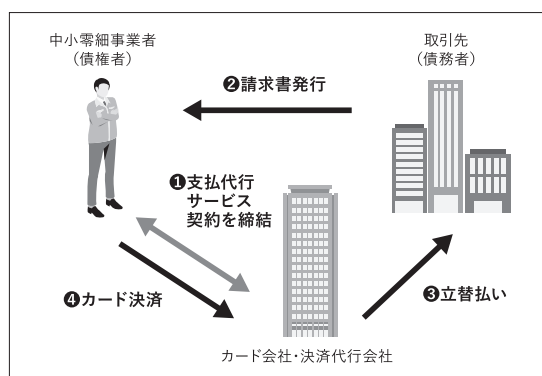
また、貸付の多くが中小零細事業者を対象とした「短期融資（一時的な資金需要）」であり、与信リスクが高いことや、昨今の物価上昇等による事業コストの増加などを踏まえると、事業者金融業者が一定の利ざやを確保することが極めて難しい状況に置かれていることがわかる。

さらには中小零細事業者の新たな資金調達手段として、貸金業法の対象外である「ファクタリング」**図表・写真21** や「請求書カード払いサービス」

図表・写真22 などが台頭してきたことなど、事業者金融業者は他業態との間においても厳しい競争環境に直面している。



図表・写真21 二者間ファクタリングの概略



図表・写真22 請求書カード払いサービスの概略

時代とともに移り変わってきた事業者金融ではあるが、市場の動向や社会のありようが目まぐるしく変化し続ける中、これから先の時代においても、中小零細事業者の資金繰りににおいて欠かすことができない資金供給者としての役割（銀行等の金融機関を補完する位置づけの資金供給者として役割）を果たすためには、さまざまな課題を解決しなくてはならない状況となっている。

<参考文献>

- 1) 松林義三：『貸す人・借りる人のために（金融手引）』、鷺の宮書房、1953年
- 2) 島崎照雄：『高利貸・現代金融資本のはたらき』、新評論社、1955年
- 3) 東京相互銀行十年史編纂委員：『東京相互銀行十年史』（終戦後の中小企業金融・旧三会社）、東京相互銀行、1960年
- 4) 飯田清悦郎：『手形の秘密』、至誠堂、1965年
- 5) 日本事業者金融協会：『会員営業実態調査・平成17年度版』（調査結果報告書）、日本事業者金融協会（JBFA）、2005年
- 6) 金融庁：『貸金業関係資料集（統合版）』、『貸金業関係資料』、金融庁（FSA）、2023年
- 7) 日本貸金業協会：『貸金業者の経営実態等に関する調査・2023年度版』（調査結果報告書）、日本貸金業協会（JFSA）、2024年

事業者金融業者へのヒアリング調査

1. ヒアリング調査の概要

◎調査目的

事業者向貸付は個人向貸付と比較して、ビジネスモデルが多岐にわたり、さまざまな業態や事業規模の貸金業者が営んでおり、これまで実施してきた横断的な定量調査だけでは、その実態をうかがい知ることは難しい。

そこで本調査では、事業者金融業者に特化して質的調査（事業者金融業者への個別ヒアリング調査）を行うことで、事業の特徴や経営実態、直面している問題等を明らかにし、事業者金融が抱えている課題の解決策を探っていくことを目的にしている。

◎調査期間 2023年11月から2024年3月

◎調査主体 日本貸金業協会 業務企画部 調査課
株式会社アイデアファンド（調査実施機関）

◎調査対象 調査対象を主要な貸付商品ごとに分け、対象としている顧客の違いや事業規模等の多様性を加味して事業者向貸付を中心に行っている貸金業者の中から7社を選定し、個別ヒアリング調査を実施した。

◎調査方法

ヒアリング調査は、現地視察も兼ねて基本的に調査対象企業を訪問する形で実施した。

ヒアリング内容については、以下の項目を中心に聴取している。

主な聴取項目

- ・沿革（ターニングポイント）
- ・経営状況
- ・事業のラインナップ・特徴
- ・社会・業界の動向に関する見立て
- ・課題・今後の展望

	主要な貸付商品	対象顧客	属性
A社	無担保貸付（カードローン）	中小企業向け	グループ会社（中規模会社）
B社	不動産担保貸付	中小企業向け	グループ会社（大規模会社）
C社		中小企業向け	グループ会社（小規模会社）
D社	売掛債権担保貸付	特定業種向け	独立系中規模会社
E社	手形割引（でんさい含む）	中小企業向け	独立系小規模会社
F社		中小企業向け	外資系小規模会社
G社	ソーシャルレンディング（卸金融）	特定業種向け	独立系中規模会社

2.

ヒアリング調査の結果

A 社

項目	内容
沿革 (ターニング ポイント)	2001年に大手消費者金融会社と銀行により共同設立された。競合他社との差別化を図るために、設立当初から低金利を掲げたブランドとして立ち上げ、銀行のブランドイメージ・資金力を活かし、個人事業主と中小企業向けの金融業として展開。 設立当初は、銀行の与信ノウハウを主体とした営業を展開していたが、金融環境の変化や両社の経営戦略に照らし、銀行との合併が解消され、以降は独自路線を歩む。
特徴	当社は、原則インターネット上で完結し、物理的な店舗を必要としないビジネスモデルを採用している。 また、最短で即日、最長でも3日以内に完了させることを目標としており、迅速な対応を期待する顧客層を獲得できる点で優位性を保持している。 審査は、決算書および確定申告書、個人の属性の三つが基本となっており、決算書に基づく分析を専門部署がシステム化されたスコアリングにより実施している。 既存顧客に対しては、定量データに基づくモニタリングを常時実施しており、顧客の業種から融資のタイミングに至るまで、細かな情報を基にした高度なデータ分析を行っている。 加えて、審査の最終的な決定には、目利きに基づく判断も取り入れられてはいるが、与信の質の安定性を確保する観点から、スコアリングを中心とした審査に重きを置いており、かつ業務の効率化を図っている。 顧客の中心は建設業と小売業が多く、主にカードローンを通じた貸出手法を採用しており、設定された極度枠の範囲内で顧客が自由に借入れすることが可能となっている。 システムを利用して自動化された定期的な途上与信審査も実施しており、審査結果に応じて融資を中断することや、追加融資などを提案することがある。
社会・業界の 動向に関する 見立て	当社では、取扱い商品が他の事業者金融業者や地方銀行、信用金庫と類似しているものの、顧客層が重複することは少ない。 コロナ禍以降の高まりつつある事業融資の需要に対して事業者金融業界全体が十分に供給できていない状況であるとみており、貸付残高を今後さらに増やすことが可能であると考えている。
課題・展望	グループ企業との連携を強化し、さらにシステム化を進めることによって、今よりも多くの新規顧客を受け入れる体制を構築していく。 不動産担保融資事業も積極的に拡大していく。

B 社

項目	内容
沿革 (ターニング ポイント)	1984年に流通系カード会社、銀行、証券会社の共同出資によって設立された。 個人向けの無担保融資から始まった事業に様々な新商品や新スキームが順次追加され、現在では個人から法人まで多様で広範な商品のラインナップにより、様々な金融サービスを提供している。 法改正を契機に無担保融資から不動産担保融資を軸にした事業に転換し、拡大を図っている。
特徴	かつて個人向けが多かった不動産担保融資関連について、最近では法人の顧客が増えてきており、これは銀行で融資を受けられなかった中小零細企業の受け皿としての性格を有する。 不動産担保融資を取り扱う他の貸金業者と異なる点として、当社は首都圏以外の地域の物件も広く取り扱っている。都会の不動産は価値が出やすく流動性も高いが、地方の不動産はその逆で、取り扱うことの経済的なメリットは少ない。しかし実際に需要はあるためそれに応える形で当社はビジネスを展開している。 また、戸建てなどにおいて専門的な確認が必要な物件については、コストはかかるものの不動産鑑定業者に現地調査込みで外注している。 扱っている商品にはファクタリングやABL、POファイナンス、事業承継ローンも含まれるなど、事業者金融の分野でそのバラエティーの豊かさは当社の特徴の一つである。 その他、銀行・信用金庫・信用組合が扱う不動産担保融資に対し当社は保証を行っている。特に事業者向け融資においては金融機関と連携した中小企業向け支援体制が形成されている。
社会・業界の 動向に関する 見立て	不動産価格は、依然として堅調に推移しているものの、不安定要素もありスピード感を持った柔軟な対応が必要であると考えている。 日銀による金融政策が不動産市場へ影響する局面では審査における担保の査定や回収可能性に関する慎重な検討が求められる。 不動産担保融資の利用状況に関しては、目下、不動産を居住する目的の実需で購入する人よりも、投資や不動産転売事業目的での購入が増加している。
課題・展望	不動産担保融資における審査の効率化を目指すため、他会社と協力して、審査システムの効率化を試みている。 当面は、不動産担保融資を軸に事業者金融が拡大していくと予測するが、不透明な市況の変化に備えて、不動産担保融資以外の新たな市場開発に注力していく。

C 社

項目	内容
沿革 (ターニング ポイント)	独立系の事業者金融会社として、2001年の創業時から順調に事業を拡大してきたが、リーマンショックの影響を受け、資金調達先が減少し、厳しい経営状況に追い込まれた。 その後、リーマンショック以前から契約していた複数の銀行との取引が復活したことで、当社の経営は再び軌道に乗った。 法改正によって収益が大きく減少するなどの影響を受けたものの、早くから事業のDX化を図り、不動産担保融資を中心に多様なサービスを展開している。
特徴	当社の主要な貸付は不動産担保融資であり、特に宅建業者が土地を購入する際の費用を貸付するケースが多い。続いて、手形割引、売掛債権担保貸付、無担保貸付、ファクタリングの順に当社の利益に貢献しており、ファクタリングによる利益は全体の1%程度である。 不動産担保融資が事業の中心となっている背景には、その高い利益率がある。不動産担保融資における一件あたりの貸付額が他の商品に比べて大きいことに加えて、当社では契約時に1～2%の事務手数料を受領している。その結果、契約期間が本来半年であっても、3ヶ月で不動産売却が完了した場合、実質的な年利が15%近くに達することがある。なお、同業他社の中には事務手数料を取らないケースも多い。 当社では、最短3日で不動産担保融資が完結するようにAIによる不動産査定を導入し、他社の不動産査定が完了する以前に貸付を完了させるという方針を掲げている。 また、独自開発したアプリを活用して、手形割引の迅速性を高めており、加えて、東京商工リサーチや帝国データバンクなどの評点を活用することで、申込受付から15分以内に見積もりを提供している。 埼玉県に所在する当社だが、顧客の地理的分布については、東京都から最も多くの問い合わせを受けており、次いで埼玉県、神奈川県、千葉県の間になっているが、北海道から沖縄県まで地方からの依頼も寄せられている。
社会・業界の 動向に関する 見立て	資金需要が存在するにもかかわらず、貸金業者の数は年々減少しており、一部の都道府県では貸金業者が一件も存在しない状況が見られる。実際に、北海道から沖縄県に至るまで、全国各地から問い合わせが寄せられていることは、地方における貸金業者の激減の表れである。 市場の動向に即した金利設定が可能になれば、大手企業も貸金業界への参入がしやすくなり、結果として業界の活性化が期待できる。 銀行が創業間もないベンチャー企業への貸付をほぼ行わない現状において、貸金業者がより柔軟に貸付を行えるようになれば、日本経済全体の活性化にもつながることが期待できる。
課題・展望	未上場の貸金業者は銀行から融資を受けられないことがほとんどであるため、資金調達が事業拡大・事業継続のボトルネックとなっている。 当社では、近々上場している人材派遣会社に株式を売却する予定である（実施済み）。 売却の目的は二つ。第一に、上場企業のグループに加わることで社会的信頼を獲得し、銀行からの借入を容易にすること。銀行からの融資に切り替えられれば、より多くの需要を補足することができ、利益は現在の2倍～3倍に増えるだろうと予測している。 第二に、提携によって資金調達能力はもちろんのこと、優秀な人材の確保も見込めるようになることを期待を寄せている。

D 社

項目	内容
沿革 (ターニングポイント)	1965年の設立当初のビジネスモデルは、消費者金融を主軸として、手形割引などの事業者向け金融サービスを含む金融全般を取り扱っていた。 創業当初から「迅速」を旨とし、即日融資を行っていた。 また、顧客情報に対する絶対的な確信を有していない場合であっても、顧客との対話を重視し、収集した情報をもとにノウハウを駆使して迅速な与信判断を行っていた。 最高裁判所が2006年に下した過払い金請求を可能とする判決は、消費者金融から事業者金融へビジネスモデルを変更する重要な転機となった。 当社は当時、社会の状況を鑑み、金融業からの撤退や会社の売却も検討していた。しかし最終的には、医師向けの融資を行っている他社を参考にして、同種の融資を行った結果、予想を上回る需要と貸倒リスクの抑制が可能となり、消費者金融事業からの撤退を決定した。
特徴	現在、当社の貸付は、医師や医療関係の法人向け融資が大部分を占めており、全国の顧客との取引実績があるが、多くは東京を中心とした関東圏に集中している。 当社の営業手法は、ダイレクトメールのほか、インターネット広告や雑誌広告等も行ったりしている。これらは新規顧客の獲得だけを目的とするものではなく、顧客に対して、自社への信頼と安心感を提供することも意図している。 顧客との関係構築のあり方においては、完済のあり方（「終わらせ方」）が融資を実行する（「はじめ方」）よりも重要だと考えている点がポリシーであり、これにより、顧客との長期的な関係構築を目指しているからだと述べている。
社会・業界の動向に関する見立て	当社では、医師や医療関連の法人を対象とした融資領域において、現時点で直接的な競合相手の存在は意識していない。 「誠実な金融機関」として、無理な貸付や強引な督促を行わないなどの法令遵守は当然であり、「常にお客様から喜ばれ信頼される企業」を目指している。 銀行を“バス”、貸金業者を“タクシー”に準えて、審査時間が比較的長くかかるものの、低金利で融資を提供する銀行は、決まった時間にしか乗車できないが運賃が安く済むバスに似ている。その一方で、貸金業者は金利が銀行よりも高くなるが、迅速で柔軟なサービスを提供する点でタクシーに近いとしている。そのため、即日融資の対応に拘り続けている。
課題・展望	当社では、現在主軸となっている医師・医療関連の法人向け融資の需要は、今後も持続すると考えている。 また、近年全国的に見られる地価の上昇に伴い、不動産担保融資へのさらなる需要の増加を見込んでいる。ただし、地価上昇にはバブル的な側面があると警戒している。 事業の長期的な拡大を検討する必要があると認識しつつも、リスクを取ってまで急拡大するという方針ではなく、現状維持を優先している。

E 社

項目	内容
沿革 (ターニング ポイント)	1953年の創業時から会社の売り上げを伸ばすことに主眼を置かず、顧客の幸せを第一に考える経営で順調に事業を展開してきたが、事業内容という観点では、歴史的に大きく二つのターニングポイントがある。一つ目は質屋から他業種へ業態変換したこと、二つ目は手形割引だけでなく、時代に即した金融商品に挑戦したことである。 当社では、お客様の幸せを第一に考えることを理念とし、人との繋がりを大切にす姿勢を維持しており、その思いが、社会貢献、納税、お客様への丁寧な姿勢へと繋がっている。 加えて、会社の歴史を彩る特徴の一つに、数多くの表彰や表敬状の受賞などがあげられる。
特徴	当社は、早くからDXに着目しており、業務のシステム化が発展している。近年は商圏を全国に広げ、ネット広告を中心に顧客を獲得し、契約も電子契約により行うことができるようにしている。 当社の主たる事業として、でんさい割引、ABL、ファクタリング、商業手形割引があり、そのほかに不動産賃貸業、レセプト資金化、起業創業支援事業や太陽光発電事業、インターネット事業など、様々な金融サービスを提供している。
社会・業界の 動向に関する 見立て	経済産業省は下請け法の改正による支払サイトの短縮や2026年をめどに紙の手形の利用廃止を目指しているが、当社では中小企業の更なる資金繰りの悪化を予測している。 依然手形の市場の規模は大きいものの、手形廃止に伴い、手形が減少していくことで、現金払いが増えてしまい、現金を乞う手数料で買い取る悪質なファクタリング会社が増加していると思う。また、この悪質なファクタリング増加が、多くの貸金業者のビジネスにマイナスに影響している。
課題・展望	本来手形割引の代わりを担うべきはファクタリングではなく、でんさい割引であると考えており、でんさい割引は悪質なファクタリングよりはるかに安全で安いということを周知し、でんさい割引の有用性を社会に普及させることが事業者金融業界の課題である。 また、貸金業法の改正時において、事業者金融と消費者金融の法律や規制を同じにしたことにより、中小企業金融が崩壊寸前となり、多くの事業者金融業者のビジネスが厳しくなってしまったが、業界の品質を維持するためには、現状の金利規制は維持した方がよいと考えている。 当社では、適正な手数料によるファクタリングを実施しつつ、でんさい割引のサービスも成長させていきたいと考えている。

F 社

項目	内容
沿革 (ターニング ポイント)	1974年の創業当時は、手形割引の訪問営業を中心に事業を拡大していた。その後、手形割引のみでは業容の拡大が困難であると判断し、手形貸付を開始し現在に至っている。 大手事業者金融業者との競争や連携などの幾つもの変遷を経て、現在は外資系の傘下となり、手形割引サービスを利用する顧客に限定して貸付を行っている。
特徴	手形割引顧客の審査では、営業担当者が決裁するのではなく、審査担当者による厳格な審査を行っているが、審査システムや定量データに基づく評価よりも、直接顧客を判断する目利きの能力が重要な役割を果たしている。 当社の顧客分布は、東京、大阪、名古屋に集中している。また、取引顧客の約7～8割が年商1億円以下の事業者で、業種は、手形を扱う建設、衣料、アパレル、広告代理店、その他の製造業が大半を占めている。 当社では、様々な商品やサービスを提供しているが、9割が手形割引とでんさい割引、1割が事業融資となっており、この割合は向こう数年間変化しないと見ている。加えて、自社で取り扱えない案件に関しては、事業提携している同業者に紹介し、その紹介手数料を得ており、提携先のネットワーク拡大にも力を入れている。 当社における手形割引は、早ければ即日に行われており、融資に関しては5～7日間で審査から実行までを行っている。
社会・業界の 動向に関する 見立て	手形の流通量が減少することにより、手形割引の市場規模は縮小の一途をたどると予測しており、そのため同業他社との競争がさらに激化していくと見ている。
課題・展望	手形割引よりも圧倒的に料率の高いファクタリング業者が増えているため、当社もファクタリングを扱うかどうかについての検討を何度も行った。しかし、顧客からのクレームにつながることを懸念し、現在のところ取り扱っていない。 また、事業資金の一部は銀行から借り入れているが調達額は十分ではなく、また新たな資金提供者を探すことも困難な状況である。 貸金業者からの融資を必要としている中小企業・個人事業主（潜在的な顧客）が多く存在していると思われ、資金調達の拡大など環境さえ整えば、そうした顧客に資金を提供することができ、ひいては日本経済の発展にも繋がるだろうと長年感じ、もどかしく思っている。

G 社

項目	内容
沿革 (ターニング ポイント)	創業時から、ソーシャルレンディングによる卸金融に特化した形で事業を展開している。
	ソーシャルレンディングは貸金業と第二種金融商品取引業を組み合わせたものであり、そのうちの貸金業のライセンスを、貸金業者の子会社化により獲得した。
	ソーシャルレンディングには二社型（金商法業者と貸金業者が別の法人で展開）、一社型（同一法人内で二つのライセンスを取得）という二つの形態があり、当社は一社型を選択している。
	その理由として、借り手の情報を投資家に十分に開示しない二社型よりも、投資家の立場を鑑みて一社型を選び、自らが投資家の立場で回収を行えるようにした。
特徴	当社の主要な特徴は、貸金業者に対する卸金融の役割を担っていることである。貸金業者の資金調達環境が厳しくなる中、ソーシャルレンディングによる資金提供の重要性は上がっていると感じている。
	融資は、ノンリコースで融資するわけではないため、エンドの借り手のリスクを直接取らなくて済むことが特徴の一つである。
	投資先としての観点では、オルタナティブ投資という特徴を持っている。好景気の際には株に資金が流れるためソーシャルレンディングによる投資は少なくなるが、逆に不景気の際には株価が低迷するため、オルタナティブへの投資が多くなるとみている。なお、当社を利用する投資家の多くは個人投資家であり、その他には個人の財産管理会社や宗教法人などが挙げられる。
社会・業界の 動向に関する 見立て	ソーシャルレンディングの市場規模は順風満帆に成長しているわけではないが、伸びしろが大きい市場である。 また、ソーシャルレンディングの市場には、リスクの判断が難しいため、金融の知識に長けた人が多いと思う。
	国内は、サブプライム層向けの資金供給機能が不十分であると考えており、こうした層に対してソリューションを提供するところにビジネスチャンスがあると考えている。
	こうしたサブプライム層の借り手に対して、資金を提供する貸金業者が円滑に資金調達するには、銀行がリスクを取れない以上、ソーシャルレンディングによる卸金融が手段として重要であると考えている。

課題・展望

当社の課題の一つは投資家への高い分配率がある。低い分配率で投資家を集めることができている同業者もある。

融資先が現状投資案件一案件に対し融資先が一件となっていることも課題の一つになっている。このスキームでは、融資先が一件デフォルトするだけで投資家のゲインはゼロになってしまいリスクが高い。理想としては、融資先も分散させることが必要であり、リスクコントロールの面で重要な課題と認識している。

また、ソーシャルレンディングの分配金は雑所得として総合課税になる点も課題だと認識しており、分離課税が認められるようになれば、多くのケースで支払い税額の低下につながるためより多くの投資家を集められると考えている。

マーケットの拡大には、融資先が一つで投資家が複数のファンドから、リスクの安定する融資先も投資家も複数であるファンドへの変化が必要である。

また、安定したリスクリターンを保てる商品を作ることが目標であり、そのためには大数の法則でリスクリターンをとれるような融資分野を増やせばよいのではないかと考えている。

加えて、ソーシャルレンディングの投資を一種の有価証券とみなした場合、売買が困難な点も投資を妨げる要因の一つであるとも考えている。将来的には、ソーシャルレンディングへの投資を流動性のある有価証券として流通させられることが理想であり、その市場の機能を担うために第一種金融商品取引業のライセンスの取得を視野に入れている。

貸金業者に対する卸金融を行う立場からすると、投資家の資金が入って貸金業の事業が拡大し、またさらに投資家の資金が入るという正のサイクルを作ること为目标としている。



REPORT 3

事業者金融の現状と今後の展望

ヒアリング調査の結果などから見てきた事業者金融の現状と今後の課題等について

CURRENT & OUTLOOK 01 手形市場の変化とその影響

政府、産業界は、2026年までに手形・小切手を全面的に電子化する取組みを進めている。

既に2022年に手形交換所が廃止され、新たに電子交換所がスタートしている。この結果、手形交換高が大幅に減少するなど、従来事業者金融の柱であった手形割引市場を取り巻く環境は大きく変化している。

一方で、2013年にスタートした「株式会社全銀電子債権ネットワーク（通称：でんさいネット）」を利用した電子債権取引の普及状況を見ると、中小零細事業者を中心にインターネットバンキングの利用が進んでいないという問題もあり、近年普及ペースは鈍化している。

こうした環境の変化を受けて、これまで地域に根差した身近な事業者向け資金供給機能として、手形割引を中心に発展してきた事業者金融は、厳しい状況に直面している。

CURRENT & OUTLOOK 02 手形の支払サイト短縮による影響

経済産業省、中小企業庁の方針のもと、手形の支払サイトを従来の主流であった120日から60日以内に短縮することが進められているが、事業者金融業者からは「資金繰りに余裕のない中小の元請け企業が手形割引に代えて自己資金で資金決済しなければならないケースが増えるため、下請け企業に対する前払金の支払を抑制するなどによる下請け企業の資金繰り悪化を招く恐れがある」といったことを懸念する声が聞かれる。

CURRENT & OUTLOOK 03 異業種との競争

手形市場の収縮に伴って手形割引業者は大幅に減少している。地方によっては手形割引業者の空白地域も生まれており、現在営業している手形割引業者の多くは、スマートフォンとアプリを活用し、商圏を自らが所在する地域内から全国に拡大している。

一方で、手形割引の代替手段として近年ファクタリングが伸びている。ファクタリングは貸金業法や利息制限法の対象外であるため取引条件などにおける制約が少なく、手形割引業者を含む事業者金融業者にとって脅威となりつつある。ただし事業者金融業者がファクタリングを併営するケースにおいては、殆どの場合貸金業法や利息制限法を意識した、ある意味穏当な条件でビジネスが行われているため、ファクタリング業界は、今後「良貨が悪貨を駆逐する」流れになっていくことが望まれる。

小規模業者における資金調達問題

事業規模の小さな事業者金融業者は、多くの場合銀行などの金融機関から融資の対象外とされているため、外部資金調達ができない。このため、併営しているビジネスからの収入を含む自己資金や、銀行等以外の割高な資金調達に頼らざるを得ない。

そうした中で、近年事業者金融業者に対する卸金融に特化したソーシャルレンディングが生まれてきている。

ただし、ソーシャルレンディングに資金を投じる投資家は、ソーシャルレンディング向けの投資を株式など他の投資とのオルタナティブとして捉えており、例えば株式市場が高騰するようなトレンドでは、資金が株式に流れるなどするため、ソーシャルレンディングは、貸金業者の調達手段としてやや安定性に欠ける、という弱点を抱える。

この様に、小規模事業者金融業者の最も大きな課題のひとつは資金調達であり、この制約により事業を拡大できない、あるいは事業を縮小、廃業せざるを得ないという状況にある。

事業譲渡等における異業種からの斯業界への参入

事業者金融業界では、資金調達力のある同業者のほかに、例えば人材派遣会社のような異業種による貸金業者の取得が見られるようになってきている。動機としては、ヒト、モノを持つ企業グループが、カネという手段を備えようというものが多い。

また、昨今のソーシャルレンディングのように、二種金融商品取引業者が集めた投資資金を運用するために貸金業者を取得する、という例も見られる。

もともと貸金業界は世の中一般と同様に、後継者難などを理由とした事業譲渡ニーズが増えてきている。こうした中、第三者に事業を譲渡することは、まず事業が継続されることで従業員を守ることなどが可能になることに加え、事業の買い手の信用力を背景に、銀行等からの資金調達が容易になったり調達コストが低下したりするというようなメリットが期待できるため、今後も増えていくと思われる。

業者間の連携とコミュニケーション

事業者金融の過去の歴史を振り返ると、貸付の種類別に専門化が進んでいたこと、各社の商圈がそれぞれの地域において限定的であったこと、あるいは大手の業者間では競争意識が強かったこと、などを理由として、これまで業者間の連携やコミュニケーションが必ずしも十分ではなかった。

しかし前述のような事業者金融業者共通の課題に対処するためには、今後業者間での情報共有や連携といった動きが極めて重要になってきている。

DX化への対応力による格差の拡大

従来の店舗展開と対面型のビジネスは、徐々にインターネットやWEB、更にはスマートフォンを活用したビジネスに変容しつつあるため、店舗展開の必然性は低下しており、どこに所在する業者でも、全国を相手にビジネスが可能な時代になっている。

ただし、こうしたDX投資を行える体力や、そのためのDXリテラシーの有無によって、業者間での格差が徐々に拡大しつつある。

その結果、「DX化等により効率化を図り、規模の拡大を追求する大手企業グループ傘下を含む業者」と「従来型の対面型ビジネスによって手形割引や貸付、債権買取に従事する地域密着型の業者」とに分化しつつあるといえる。

業界のマイナスイメージ

今回事業者金融業者に対するヒアリングをする中で、世の中の貸金業界に対するマイナスイメージに強い危機感を抱いている業者が多いことが確認された。そのため多くの事業者金融業者が、このマイナスイメージを払拭すべく、地域に根差した社会貢献活動をしたり、利用者目線に立ったきめ細やかな営業を実践したりといった努力をしている。

ある業者は、「過去の悪いイメージが依然として定着していることにより、ファクタリング業者との競合で負けてしまうことも多い」と述べており、業界のイメージ向上を図ることにより信頼性や競争力を高めることが重要な課題である。

課題への解決策構築の難しさ

現時点において、手形市場収縮による事業への影響、貸金業者に比べて制約要件が少ないファクタリング業者等異業種との厳しい競争、資金調達難といった事業者金融が抱える経営課題に対し、十分に有効と思われる解決策は現状見いだせていない。

こうした状況を踏まえると、今後は大手への集中化が進む一方で、中小・零細では事業縮小や廃業といった対応を余儀なくされる業者が一定数出現する可能性は高く、当面の収益対策として、貸倒れリスクが相対的に低い不動産担保貸付や、売掛債権担保貸付（ABL）等に注力する傾向が続くと思われる。

以上の通り、従来日本の中小零細事業者の資金繰りを支えてきた事業者金融が変革期を迎えている。過去事業者金融の柱であった手形割引が流通手形の激減により縮小する中、事業者金融業者は、デジタル技術の活用や、業者間での連携等を通じ、従来とは異なるビジネスモデルを構築することが求められている。

また、従来競合相手ととらえられていたファクタリング業ではあるが、今後は事業者金融業者が適正な条件によるファクタリングを扱うことによって優良なファクタリング業の規範を示し、問題のあるファクタリング業者を駆逐することも求められてきていると思われる。



おわりに

本レポートの作成にあたり

東光商事株式会社	片岡龍郎代表取締役
東信商事株式会社	土屋 顕太郎代表取締役 佐藤峻輔氏
栄光商事株式会社	岡本強代表取締役社長
塚越商事株式会社	塚越良太代表取締役
中小企業振興株式会社	石神祥林代表取締役
株式会社クレイリッシュ	高木秀男代表取締役社長
株式会社大黒屋	石坂鉄平代表取締役社長

に多大なご支援とご鞭撻を賜りました。

また、ヒアリング調査に快く応じて下さった
協会の皆様へ感謝とお礼を申し上げたく、
謝辞にかえさせていただきます。

事業者金融の変遷と展望

令和6年8月

事業者金融の実情に関するヒアリング調査レポート

編集：日本貸金業協会 業務企画部 調査課

住所：東京都港区高輪三丁目19番15号 二葉高輪ビル3階

電話：03-5739-3013（直通）

ホームページ：<https://www.j-fsa.jp>

