

# 2024 年度 報告書

資金需要者等の借入意識や借入行動等に関する調査

---

Japan Financial Services Association Investigation Report 2024

# 目次

---

---

第1編 調査概要	4
1.調査目的・背景	4
2.調査概要	4
3.標本構成	6
4.調査結果のポイント(要約)	9
＜特別寄稿①＞木村 忠正(立教大学 社会学部 教授)	19
＜特別寄稿②＞大塚 茂晃(千葉商科大学 経済学部 準教授)	25
＜特別寄稿③＞和田 良子(敬愛大学 経済学部 教授)	27
第2編 調査結果(今年度調査の概要)	29
I.借入経験のある個人	32
1.資金需要者等の借入れに対する知識・スキル(金融リテラシー)	32
(1) 金融リテラシーの習得状況(ミニテストの結果から)	32
(2) 金融商品・サービスに関する知識等の習得状況(自己評価)	34
(3) 家計管理の実施状況等について	41
(4) 金融詐欺に関する知識・理解度	48
(5) 金融経済教育の受講経験と受講意向	67
2.資金需要者等を取り巻く環境の変化	83
(1) 家計の収入状況の変化と今後の見通し	83
(2) 金銭債務の状況	88
(3) 金融資産の有無	91
3.資金需要者等の借入れに対する意識と借入行動等について	94
(1) お金を借りることに対する意識	94
(2) 借入意識や借入行動の変化	100
(3) 借入先を選定する際に重視するポイント	108
(4) 借入れを検討した際に計画していた返済金額・期間	114
(5) 借入れを検討した際に計画していた返済原資	119
(6) 借入れできなかった際に取った行動・影響	123
(7) 貸金業者に対して抱いているイメージ	131
4.借入金の返済状況とセーフティネットの認知等について	137
(1) 家計収支の変化による借入金の返済への影響と今後の見通し	137
(2) 延滞経験の有無と延滞した理由	139
(3) 返済が困難になった場合における手段や行動等について	145
(4) セーフティネット等の認知度と利用意向について	149

<b>5.貸金業者からの借入れに関する満足度・利用意向等について</b> .....	<b>169</b>
(1) 貸金業者からの借入れに関する満足度について.....	169
(2) 貸金業者からの借入れについての今後の利用意向.....	172
<b>6.社会問題となり得る可能性のある行動等について</b> .....	<b>175</b>
(1) ヤミ金融等についての認知・利用および接触の有無について.....	175
(2) ヤミ金融等の利用に対する意識 .....	186
<b>II. 借入経験のある事業者</b> .....	<b>194</b>
<b>1.資金需要者等を取り巻く環境の変化</b> .....	<b>194</b>
(1) 事業環境の変化と今後の見通し.....	194
(2) 手形等の運用変更による資金繰りへの影響等について.....	196
(3) 資金繰りの改善方法等について .....	199
<b>2. 資金需要者等の借入れに対する意識等について</b> .....	<b>202</b>
(1) 資金調達や資金繰りに対する問題意識について.....	202
(2) 借入意識や借入行動の変化 .....	204
(3) 借入先を選定する際に重視するポイント.....	207
(4) 貸金業者に対して抱いているイメージ .....	209
<b>3. 資金需要者等の借入れ・資金調達行動等について</b> .....	<b>212</b>
(1) 借入れ・資金調達先として検討した先について .....	212
(2) 借入先として選んだ理由.....	214
(3) 借入申込を行った際の借入金使途.....	216
(4) 直近3年間の貸金業者への借入申込結果.....	218
(5) 新たな借入申込や借入枠の利用検討に至った背景.....	219
(6) 借入れを検討した際に計画していた返済期間・返済原資.....	222
(7) 個人借入の事業性資金への転用経験の有無について.....	224
(8) 資金需要者等の借入れできなかった際の行動・影響 .....	226
<b>4.借入金の返済状況とセーフティネットの認知等について</b> .....	<b>229</b>
(1) 延滞経験の有無と延滞した理由 .....	229
(2) セーフティネット等の認知度と利用意向 .....	232
<b>5.貸金業者からの借入れに関する顧客満足度・要望事項等について</b> .....	<b>237</b>
(1) 貸金業者からの借入れに関する満足度について.....	237
(2) 貸金業者に対して望んでいるサービスや役割について.....	239
(3) 貸金業者から交付される書類に関する改善要望 .....	241
<b>6.社会問題となり得る可能性のある行動等について</b> .....	<b>242</b>
(1) ヤミ金融等についての認知・利用及び接触の有無について.....	242
(2) ヤミ金融等非正規業者やSNSなどを使った個人間融資等と接触した際の接触方法について.....	247
(3) ヤミ金融等の利用に対する意識 .....	249

<b>7.売掛債権等の現金化について</b> .....	<b>252</b>
(1) 売掛債権等の現金化について.....	252
(2) 手形・電子記録債権・売掛金等を現金化した際に利用した先.....	253
(3) 現金化した金額や手数料等について .....	254
(4) 現金化する先として選んだ理由.....	256
(5) ファクタリング業者を利用した際のトラブル.....	260
(6) 現金化する際に重視するポイント.....	263
<b>第3編 行動経済学等を活用した消費行動等の調査・分析</b> .....	<b>264</b>
<b>1.支出金額の推移</b> .....	<b>264</b>
<b>2.支出金額増加の理由</b> .....	<b>272</b>
<b>3.高額な消費に伴う借入れをした場合の計画有無</b> .....	<b>275</b>
<b>4.計画の実効性について</b> .....	<b>279</b>
<b>5.現在と将来における価値の比較について</b> .....	<b>284</b>
<b>6.金銭報酬についての現在と将来の代替性について</b> .....	<b>291</b>

---

# 第1編 調査概要

## 1. 調査目的・背景

物価上昇による家計や企業への影響は依然として大きく、個人消費も低迷しており、資金需要者の借入意識や行動にも変化が生じている可能性があります。

また、デジタル化の進展を背景として、インターネット取引やSNSの利用が拡大する中、それらを介した金融犯罪の手口は巧妙化・複雑化し、起業・副業・アルバイト詐欺、投資詐欺等に関するトラブルが若者を中心に増加するなど憂慮すべき状況にあります。

こうした背景を踏まえ、資金需要者等の借入状況や意識、行動および金融リテラシーなどを調査し、貸金業者に求められている資金供給機能や社会的役割等を把握したうえで対応策を講じるなど、資金需要者等の利益の保護及び貸金業の健全な発展に資することを目的としています。

## 2. 調査概要

### (1) 調査方法

インターネット調査法（スマートフォン等を利用したモバイルリサーチ）

### (2) 調査対象

調査会社が保有する全国18歳以上のインターネットモニター会員

### (3) 調査期間

2024年7月31日から2024年8月19日

### (4) 主な調査項目（個人・事業者共通）

#### <テーマ調査>

- 物価上昇やエネルギー価格高騰などによる資金需要者等への影響
- 資金需要者等の金融知識や借入に対する意識・行動 等

#### <定点調査>

- 資金需要者等を取り巻く環境の変化について
- 資金需要者等の借入れに対する意識等について
- 資金需要者等の借入行動等について
- 資金需要者等の借入れできなかった際の行動・影響
- 借入金の返済状況・セーフティネットの認知度について
- 資金需要者等の借入れに関する知識・スキル（金融リテラシー）
- 社会問題となり得る可能性のある行動等について 等

(5)調査対象(個人・事業者共通)

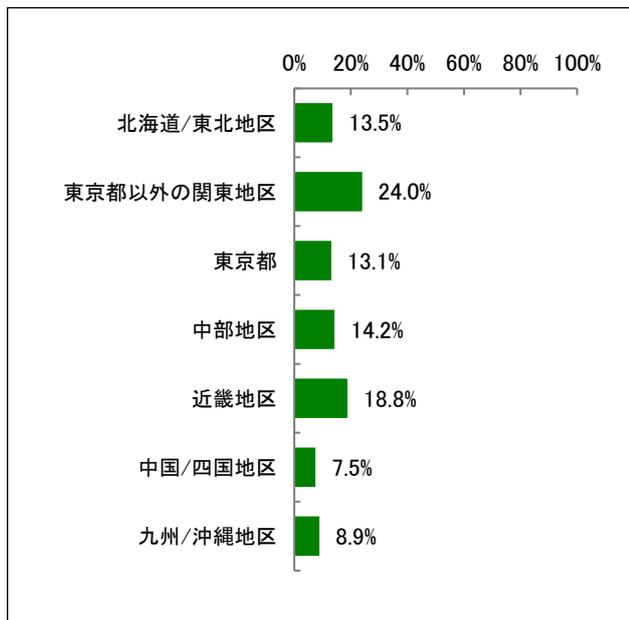
<p>プレ調査</p>	<p>回収サンプル数 61,402 名</p>
<p>個人向け 本調査</p>	<p><b>【貸金業者からの借入経験のある個人】</b></p> <p>回収サンプル数 2,200 名(借入残高あり 1,100名、借入残高なし 1,100名)          ※現在、消費者金融会社やクレジットカード会社・信販会社、その他貸金業者から借入残高がある個人の借入利用者1,000名と借入残高のない借入経験者1,000名          ※日本信用情報機構の統計データ(2024年3月末時点)に基づき、年齢・男女別で割付を行った          ※借入経験のある個人には、18歳から22歳までの若年者200名(借入残高あり100名、借入残高なし100名)を追加</p> <p><b>【貸金業者からの借入経験のない個人】</b></p> <p>回収サンプル数 550 名          ※年齢及び男女別に偏りが生じないように均等割付を行った</p>
<p>事業者向け 本調査</p>	<p><b>【貸金業者からの借入経験のある事業者】</b></p> <p>回収サンプル数 1,300名          ※貸金業者から事業性資金(運転資金・設備資金等)の借入れをしたことがある          個人事業主の借入利用者952名と、小規模企業経営者の借入利用者348名          ※小規模企業経営者の事業規模については、「中小企業基本法第2条第5項」の規定等に基づいて該当する事業者          ※借入経験のある事業者には、事業者金融の利用が高い業種として、「土木・建設業」「内装・電気工事業」「製造業」「飲食業」「小売業」の300名を追加</p>

**【本調査に関するお問い合わせ先】**  
 日本貸金業協会 業務企画部 調査課 (電話番号:03-5739-3013)

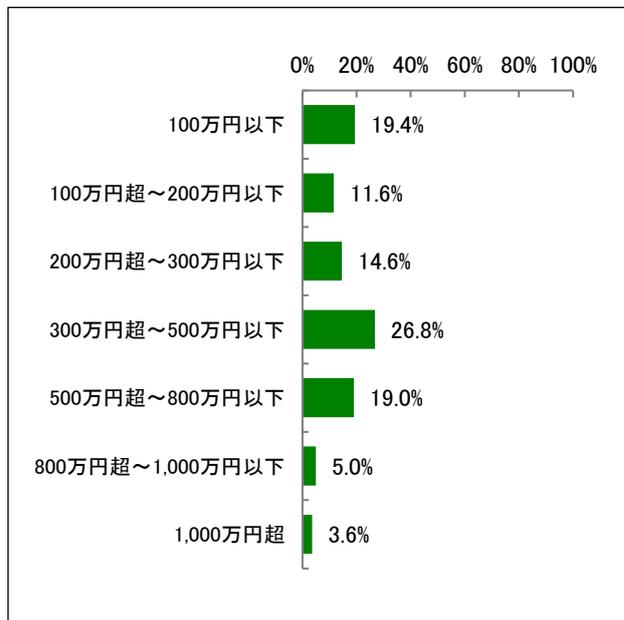
### 3. 標本構成

<貸金業者からの借入経験のある個人 n=2,000>

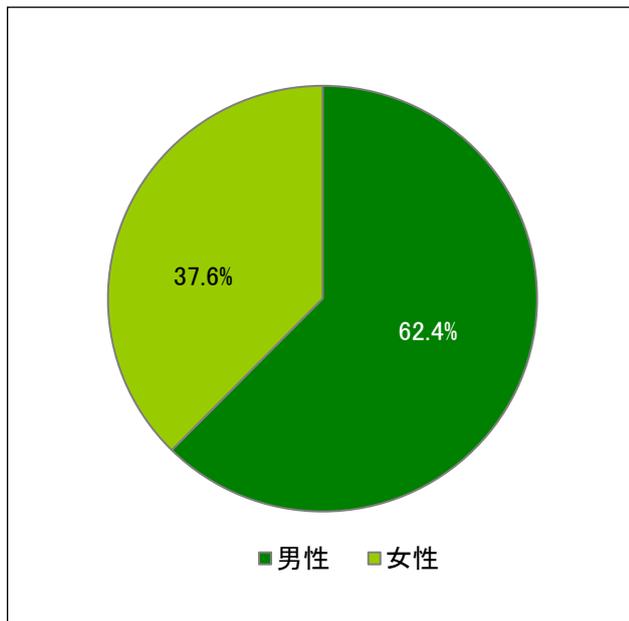
<地区>



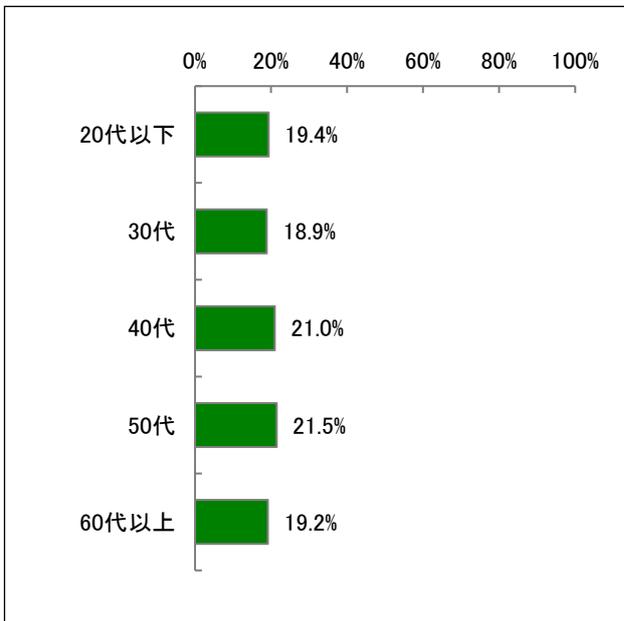
<個人年収>



<男女>

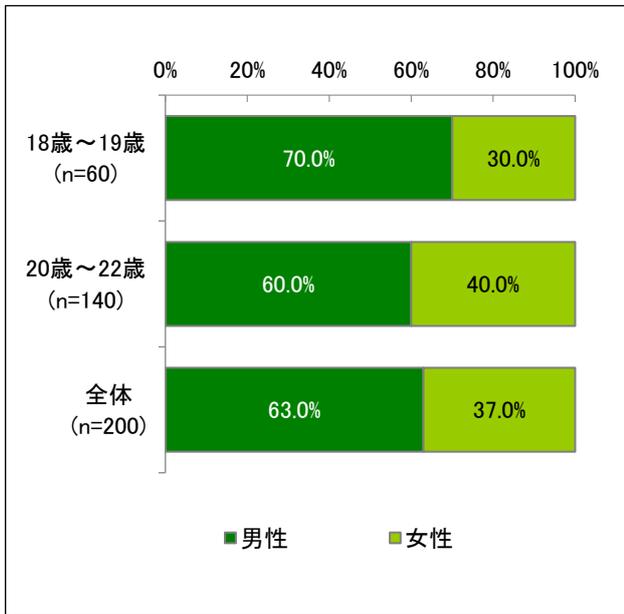


<年代>

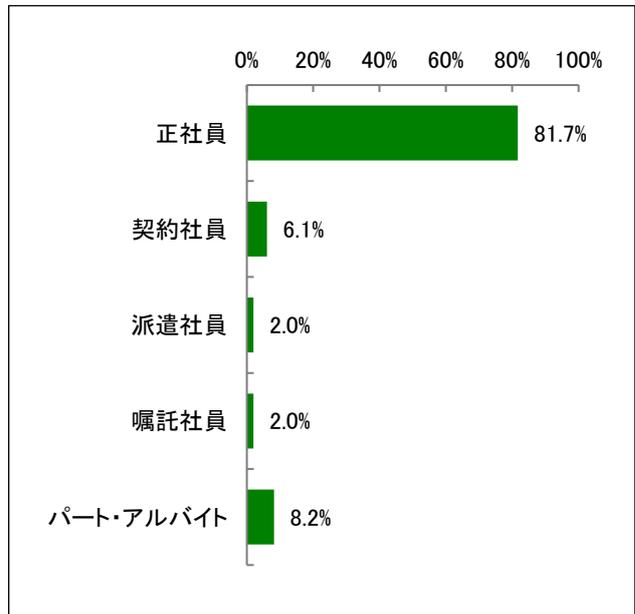


## <貸金業者からの借入経験のある18歳から22歳の個人 n=200>

<年代>

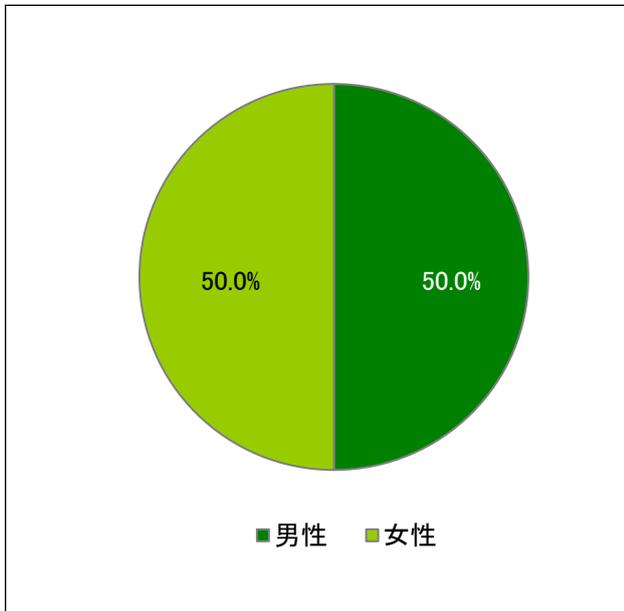


<雇用形態>

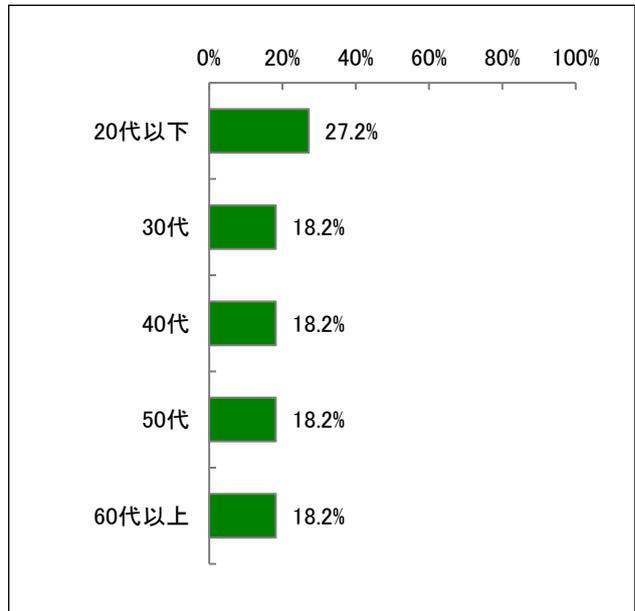


## <貸金業者からの借入経験のない個人 n=550>

<男女>

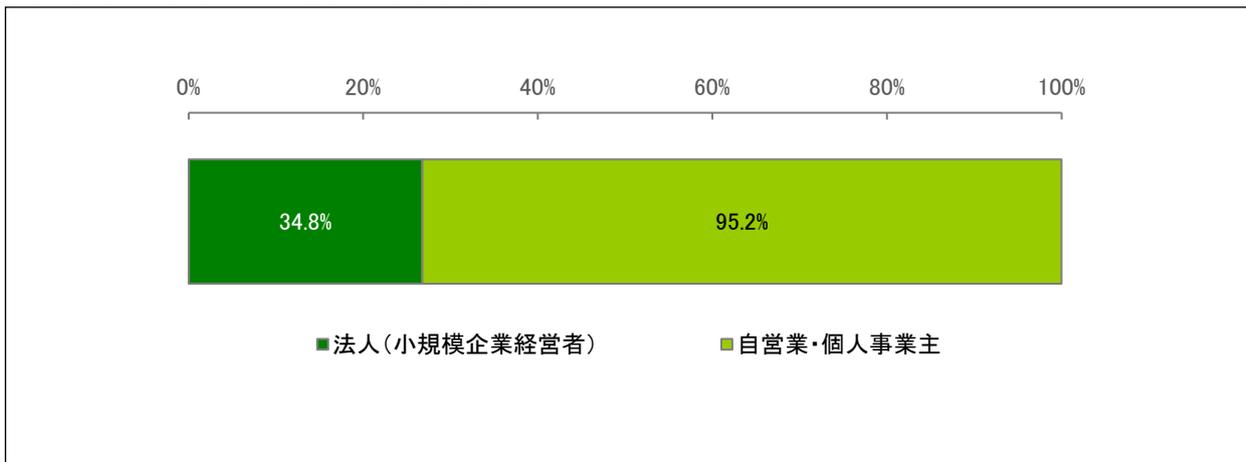


<年代>

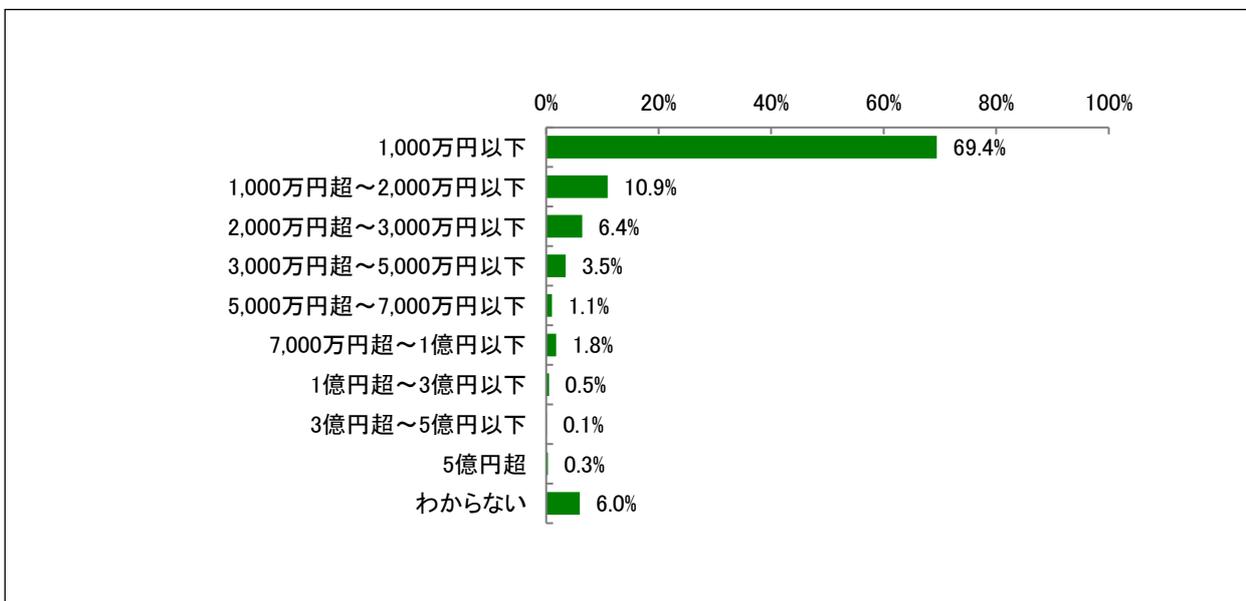


<貸金業者からの借入経験のある事業者 n=1,300>

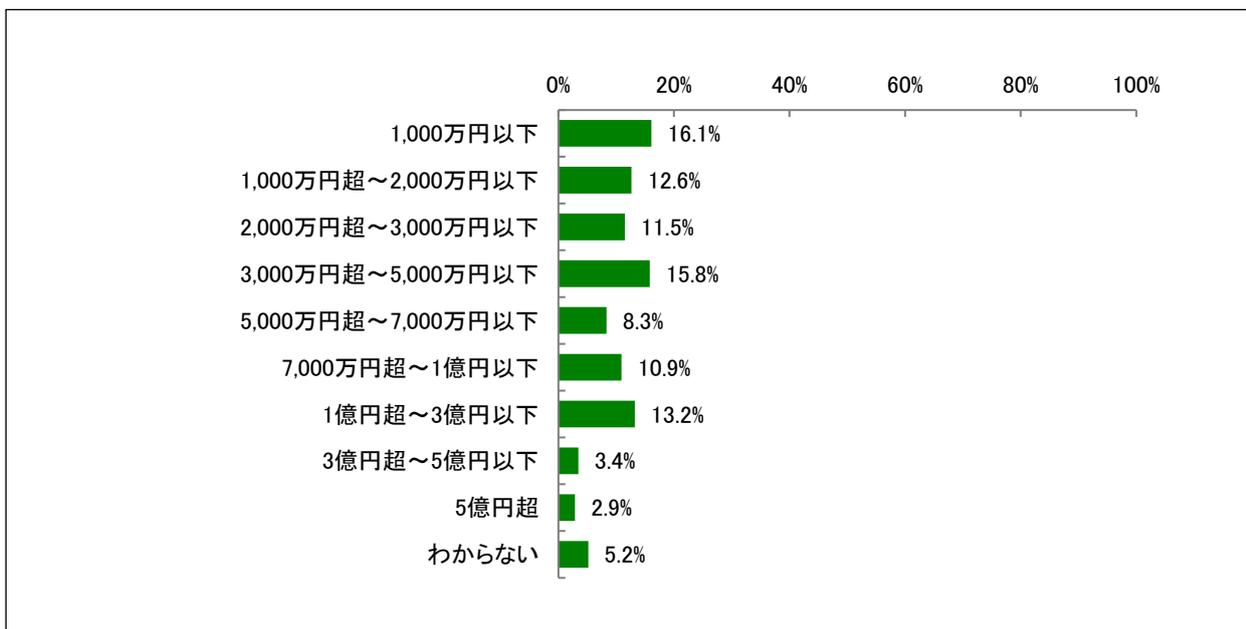
<職業(個人事業主・小規模企業経営者)>



<年商 (個人事業主)>



<年商 (会社法人)>



## 4. 調査結果のポイント(要約)

### (1) 借入経験のある個人

#### TOPIC-01 資金需要者等の借入れに対する知識・スキル（金融リテラシー）

##### 【金融リテラシーの習得状況(ミニテストの結果)】

- 家計管理、生活設計、金融知識、外部知見の観点から金融リテラシーの理解度を測るために5つの設問からなるミニテストを実施したところ、「全問不正解～1問正解」（金融リテラシー低）が5割、「2～3問正解」（金融リテラシー中）が3.5割、「4～5問正解」（金融リテラシー高）が1.5割という結果となった。年代別で見ると、概ね年代が上がるほど正答率が高まる傾向がみられ、「全問不正解～1問正解」（金融リテラシー低）割合は、60代以上で4割、20代以下で6割と大きな差がみられる結果となった。（P32 図表4）

##### 【金融商品・サービスに関する知識等の習得状況(自己評価)】

- 十分あるいは少なからず知識があると回答した割合は、3～5割の範囲となった。年代別で見ると、相対的な自己評価が20代以下で高く、40代で低いという特徴がみられ、理解度調査の結果と自己評価が異なる状況がみてとれる。ライフイベントなどを契機に金融商品・サービスに接触する機会が増えるに従って、十分と考えられる知識水準が引き上がっていくことがうかがえる。（P34 図表5）

##### 【金融詐欺に関する知識・理解度】

- 認知度は「振り込め詐欺」が6割と最も高く、次いで「マルチ商法」が5割、「フィッシング詐欺」が5割と続いた。最も低いのは「キャッシュカード手交型詐欺」で4割であった。年代別で見ると、概ね年代が上がるほど認知度も高まる傾向がみられるが、「ネットショッピング返金詐欺」では20代以下の認知度も高いなど、年代特性を反映する結果となった。（P48 図表7）

##### 【金融経済教育の受講経験と受講意向】

- 受講経験については、未受講層が6割を占める。受講層においては、学校や動画サイトを通じた受講が1.5割で上位となっている。経年比較では、公的機関が行う講義・セミナーや家庭内の教育などを含む幅広い機会を受講経験が増加している傾向がうかがえた。また、受講意向については、関心があると回答した割合は項目全体で4～5割の範囲となった。（P67 図表9）

## TOPIC-02 資金需要者等を取り巻く環境の変化

## 【家計収支の変化と今後の見込み】

- 借入経験のある個人の家計収支の変化をみると、悪化が改善をわずかに上回っているものの、前年比ではその差は縮小傾向にあり、今後の見込みについては改善が悪化を上回る展望が示された。年代別では、年代が下がるほど、所得階層別では、所得階層が上がるほど改善の割合が高く、今後の見込みについても同様の結果となった。(P83 図表 11)

## 【保有資産の有無】

- 借入経験のある個人の金融資産の保有状況についてみると、38.6%が「50万円以下」と回答しているものの、個人の金融リテラシーなどで格差が生じる結果となっている。(P91 図表 13)

## TOPIC-03 借入れに対する意識と借入行動等について

## 【お金を借りることに対する意識】

- 「お金を借りることに抵抗は感じるが、必要な場合もあると思う」が5割と最も高く、次いで「家計収支のバランスを考えて、計画的に利用すれば問題ないと思う」が4割と、お金を借りることに対しては、消極的・中立的な意識がやや強うかがえる結果となっている。一方で、「どんな状況であってもお金を借りるべきではないと思う」は3割で最も低い結果となった。(P94 図表 14)

## 【借入意識や借入行動の変化】

- 借入意識の変化をみると、「新たな借入に対して積極的になった」よりも、「消極的になった」と回答した割合が、年代、所得階層、居住地域等を問わず上回っている。(P97 図表 14)
- 借入行動の変化については、「収入が減ったことによって、返済の目途が不安だったため、新たな借入を行わなかった」(2割)や「支出が減ったため、新たな借入の必要性が低下した」(2割)など新たな借入れを控える理由が目立つ一方で、「収入が減ったことによって、生活費を補填するため、新たに借入れが必要になった」(1.5割)といった理由も一定割合を占める結果となった。(P100 図表 15)

## 【借入先を選定する際に重視するポイント】

- 借入先を選定する際に重視するポイントとしては、「金利が低いこと」(5割)、「保証人を立てずに借りられること」(3割)といった借入条件に関する事柄や、「申込手順がわかりやすいこと」(3.5割)といった手続きの利便性に関する事柄が上位に挙げられた。「スマホやパソコンを使って借入や返済ができること」が「借入手続き可能な店舗・ATMが多い/近いこと」を上回っていることから、オンライン利用が重視されていることがうかがえ、年代を問わずこの傾向がみられた。(P108 図表 16)

【借入れできなかった際に取った行動・影響】

- 借入れできなかった際に取った行動については、「特に何もしなかった」が4割と最も高く、次いで「支出を抑えた」が3.5割となった。支出を抑えた費目としては「生活費」(7.5割)や「趣味/娯楽などの費用」(5割)が上位に挙げられた。(P123 図表 19)
- 希望どおりの借入れができなかったことによる影響については、「日常の生活に支障がでた」が5.5割と最も高い結果となった。(P128 図表 20)

TOPIC-04 借入金の返済状況とセーフティネット

【家計収支の変化による借入金返済への影響】

- 借入経験のある個人の家計収支の変化による借入金返済への影響では、現状では4割が借入金の返済への影響を受けていると回答した一方で、今後では5割が影響を受けそうと回答していることから、現状に比べ今後に対する影響不安が全体として強いことがわかった。今後の影響への懸念は、特に30代、40代で強いことがうかがえる。(P137 図表 22)

【延滞経験の有無と延滞した理由】

- 貸金業者からの借入れにおける3カ月以上の延滞経験の有無について、6.8%が「ある」と回答した。その理由について、「仕事などが忙しくてすっかり忘れてしまったから」が3割と最も高い結果となったが、「失業し働けなくなったから」(2割)、「怪我や病気で働けなくなったから」(1.5割)といった構造的な負による理由も上位に挙げられた。(P139 図表 23、P141 図表 24)

【セーフティネット等の認知度と利用意向】

- セーフティネット等の認知度については、「まったく知らない」と回答した割合が項目全体で4~5割の範囲となったが、前年比では全体で認知向上が進んでいる。年代別で見ると、特に20代以下、30代での認知度が高い傾向をみることができた。「名前や利用方法を知っている」割合が比較的高いものとしては、「日本司法支援センター法テラス」(3割)、「国民生活センター相談窓口」(3割)があげられた。(P149 図表 26)
- 返済等に関するカウンセリングの利用意向については、「利用したい」と回答した割合は2割となったが、年代別で見ると、年代が下がるほど利用意向の強まりがみられ、20代以下では3割となっている。利用したい理由については、「今後の返済に不安を感じるから」が8割と最も高い結果となった。(P159 図表 27)

## TOPIC-05 貸金業者からの借入れに関する顧客満足度・利用意向等

## 【貸金業者からの借入れに関する満足度と今後の利用意向】

- 貸金業者からの借入に関する満足度については、商品では「保証人を立てずに借りられること」、申込方法では「申込み手順が分かりやすいこと」、借入・返済では「いつでも返済できること」、その他では「他人に気づかれないことへの配慮」がそれぞれ4割と最も高い結果となった。  
(P169 図表 29)
- 貸金業者からの借入れについて今後利用していきたいという意向を示したのは3割となった。  
(P172 図表 30)

## TOPIC-06 社会問題となり得る可能性のある行動等について

## 【ヤミ金融等の認知と利用に対する意識】

- ヤミ金融等の認知については、全体的に「聞いたことがない」と回答した割合は概ね半数を下回ってはいるものの、「どのようなものか知っている」と回答した割合は、最も高い「ヤミ金融」の4割のほかは1~2割と低い水準となっている。(P175 図表 31)
- ヤミ金融等の利用に対する意識については、全体では7割が「いかなる状況であっても絶対利用したくないと思う」と回答している。年代別で見ると、60代以上で8割となった一方で20代以下では5割となり、年代による認識の差の大きさがうかがえる結果となった。(P186 図表 33)

## TOPIC-07 行動経済学等を活用した調査・分析

本調査では、「支出金額の推移・増加理由」や「計画の実効性」、「現在と将来における価値の比較」などに関する設問を追加し、お金を借り入れて返済する際の意思決定などについて、「時間選好率」や「現在バイアス」といった行動経済学・心理学の知見から調査・分析を行った。

なお、調査・分析にあたっては、和田良子氏（敬愛大学経済学部 教授）監修のもと、設問の企画や調査結果の評価等を行っている。

## 【支出金額の推移と増加の理由】

- 支出増加の理由をみると、「物価が上昇しても消費量を減らすことができなかった」が52.3%と半数以上を占めており、生活水準を変えられない様子がうかがえる。また、10.9%は「より高価な買い物やサービスを利用するようになった」と回答しており、生活水準を上げたことが借入れにつながっている可能性がある。(P272 図表 76)
- 年代別に「より高価な買い物やサービスを利用するようになった」と回答した割合をみると、20代以下が19.0%と最も高く、「消費量が増えた」と回答した割合でも、他の年代に比べて高いものとなっている。このことから、年代の若い層では、物価上昇の影響で消費量を減らせないわけではなく、より質の高い生活を手にしようとしている様子がうかがえる。(P273 図表 76)

**【高額な消費に伴う借入れをした場合の計画有無】**

- 高額な消費に伴う借入れをした場合の計画有無についてみると、「高額な消費に伴う借入をする場合、必ず支払金額を計算して借入れの返済ができるか、他のものについて支出を減らせるかシミュレーションする」が41.3%と最も高く、次いで「高額な消費に伴う借入をする場合、消費前に計画を立て、シミュレーションするが、衝動的に消費を決めることがあり、その分については事後的に支払い方法について考える」が21.9%となった。(P275 図表 77)
- 年代別では、「高額な消費に伴う借入をする場合、必ず支払金額を計算して借入れの返済ができるか、他のものについて支出を減らせるかシミュレーションする」という回答は、年代が高くなるにつれて増えており、逆に、「高額な消費に伴う借入をする場合、消費前に計画を立て、シミュレーションするが、衝動的に消費を決めることがあり、その分については事後的に支払い方法について考える」という回答は、40代と50代でわずかに逆転はあるものの、年代が若くなるほど多くなっている。(P276 図表 77)

**【計画の実効性について】**

- 計画の実効性についてみると、「基本的に守ることができている」が33.4%と最も高く、次いで「ほぼ守ることができるが、時々逸脱してしまう」が22.7%、「ほぼ守ることができるが、逸脱することもある」が17.4%となっており、合計すると73.5%（約4分の3）の利用者が計画を守ることができている。(P279 図表 78)
- 年代別では、年代が若いほど計画を守ることができていないことがわかる。特に、20代以下では、「基本的に守ることができている」と回答した割合は25.3%にとどまり、10.7%が「絶対に守れない」と回答していることは特筆すべき点であり、60代以上と比較すると対照的である。これは、若年者の金融リテラシーや社会経験の低さ、場合によっては倫理の低さなどに基づいている可能性がある。(P280 図表 78)

**【現在と将来における価値の比較について】**

- 現在と将来における価値の比較（15万円分の食事券の使い方）についてみると、有効期限2年間の場合は、「1年目に使う金額は50%以上100%未満」が52.8%と最も高く、有効期限3年間の場合は、「1年目に使う金額は50%未満」が61.8%と最も高い結果となっている。(P285 図表 79)
- 有効期限が2年の場合では、1年目に100%使うと回答している割合は21.0%、有効期限が3年目の場合は、19.9%とほとんど差がない結果となっており、現在を重んじていることがわかる。(P285 図表 79)
- また、1年目に使う金額が50%未満の利用者（26.1%）は、現在よりも将来を重視していることになるため、借り入れを行う場合でも、将来の選択肢が減らないように計画的に借入れしている可能性が高いと考えられる。(P285 図表 79)
- さらに、有効期限が3年の場合では、61.8%が1年目に使う金額が50%以下と回答しており、これらの人は、3年の複数年にわたり消費を抑制する計画を立てることができる利用者であることがうかがえる。(P285 図表 79)

## 【金銭報酬についての現在と将来の代替性について】

- 金銭報酬についての現在と将来の代替性についてみると、今日受け取るはずの10万円の受け取りを1か月先に引き延ばす場合に許容しうる受け取り金額は「10万500円以上」が26.2%と最も高く、次いで「13万円以上」が22.2%となった。  
この「10万500円ならば受け取りを伸ばす」と回答した人は、1か月後の10万500円と今の10万円が同じ価値ということになり、時間選好が低い人で、今の消費を抑制して計画的に借入れする可能性が高い。一方、「13万円以上なら受け取りを伸ばす」と回答した人は、今の10万円の価値が将来の価値よりも3割以上高いため、今の生活を優先するために高い金利でも借入れをする可能性が高いといえる。(P292 図表80)
- また、半年後に受け取るはずの10万円の受け取りをさらに1か月先に引き延ばす場合に許容しうる受け取り金額では、「13万円以上」が30.7%と最も高く、次いで「10万500円以上」が20.8%となっている。(P292 図表80)

## (2) 借入経験のある事業者

### TOPIC-01 資金需要者等を取り巻く環境の変化

#### 【事業環境の変化と今後の見通し】

- 借入経験のある事業者の事業環境の変化をみると、「悪化した」(3割)が「改善した」(2割)を上回っている。業種別でみると、「電気・ガス・熱供給・水道業」(4.5割)、「卸売業」(4割)、「小売業」(3.5割)などで「悪化した」と回答した割合が大きいことわかる。(P194 図表 35)

#### 【手形等の運用変更による資金繰りへの影響】

- 支払を受ける際の決済方法としては、「銀行振込」が9割、「一括決済方法」が1.5割、「小切手」、「手形」が1割、「電子記録債権(でんさい)」が0.5割と回答された。手形等の運用変更による資金繰りへの影響については、「変化なし」が9割となり、「悪化した」は0.5割となった。(P196 図表 36、P197 図表 37)

#### 【資金繰りの改善方法】

- 資金繰りについて「不安を抱えている」と回答した割合は前年比より1割縮小して4.5割となった。法人(3.5割)に比べ自営業・個人事業主(5割)での不安意識が強くみられ、業種別でみると「宿泊業」、「卸売業」、「医療・福祉」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「小売業」で5割を超えている。資金繰りの改善方法については、「手形または電子記録債権の振り出し日から決済日までの日数を短縮する」が4割と最も高い結果となった。(P199 図表 39、P201 図表 40)

### TOPIC-02 借入意識や借入行動の変化

#### 【資金調達や資金繰りに対する問題意識】

- 事業活動における資金調達や資金繰りにおける問題については、「問題を抱えていない」との回答は2割にとどまり、「借入れの返済や利息負担の大きさ」(3.5割)、「借入れの手間・時間」(3割)、「借入に担保・保証人が必要なこと」(3割)、「借入可能な金額の少なさ」(3割)など広範な問題意識がうかがえる結果となった。(P202 図表 41)

#### 【借入経験のある事業者の借入意識や借入行動の変化】

- 借入意識の変化については、新たな資金調達(借入)に対して「消極的になった」(2割)が「積極的になった」(1割)を上回っており、借入行動の変化についても新たな資金調達(借入)を控える行動が目立つ一方で、「支出が増えたため、新たな借入の必要性が高まった」、「事業収支悪化による運転資金補填のための資金調達が必要となった」といった事業環境変化に起因する行動も上位にあげられた。(P204 図表 42)

【借入先を選定する際に重視するポイント】

- 借入先を選定する際に重視するポイントとしては、「金利が低いこと」（6割）、「無担保で借入れできること」（4割）、「保証人を立てずに借りられること」（3.5割）といった借入条件に関する事柄や、「申込手順がわかりやすいこと」（4割）といった手続きの利便性に関する事柄が上位に挙げられた。（P207 図表 43）

TOPIC-03 資金需要者等の借入れ・資金調達行動等

【借入れ・資金調達先として検討した先と借入先として選んだ理由】

- 借入れや資金調達先として検討した先については、「貸金業者」が4割で最も高く、その理由としては、「無担保で借入れができる」、「金利が低い」、「小額で申込が可能」といった理由が上位にあげられた。（P212 図表 45、P214 図表 46）

【新たな借入申込や借入枠の利用検討に至った背景】

- 一時的なつなぎ資金、経常的な資金、設備資金等のいずれにおいても「売上減少を補うために借入れが必要となった」が最も高い結果となった。（P219 図表 49）

【直近3年間の貸金業者への借入申込結果と借入れできなかった際の行動・影響】

- 「希望どおりの金額で借入れできた」と回答した割合は5.5割となった。（P218 図表 48）
- 借入れできなかった（申し込まなかった）際に行った行動についてみると、「事業活動において必要な行動をとった」と3割が回答しており、その内容としては「事業の規模を縮小した」や「取引先への支払いを繰り延べた」が上位にあげられた。希望どおりの借入れができなかったことによる影響については、「取引先への支払いや、納品等に支障がでた」が3割と最も高い結果となった。（P226 図表 52、P228 図表 53）

TOPIC-04 借入金の返済状況とセーフティネット

【延滞経験の有無と延滞した理由】

- 貸金業者からの借入れにおける3カ月以上の延滞経験の有無について、5.3%が「延滞経験がある」と回答した。その理由について、「売上代金の回収が遅れたから」、「業績が悪化し手元資金が不足したから」が36.9%と最も高い結果となった。（P229 図表 54、P230 図表 55）

【セーフティネット等の認知度と利用意向】

- 認知度について、「セーフティネット貸付等や保証制度を知らない」との回答が5割を超えた。また、利用意向を示す回答は5割となり、前年比で0.5割ほど縮小している。セーフティネット等を利用したい理由については、「売上が減少しているから」が6割と顕著な結果となった。（P232 図表 56、P233 図表 57、P234 図表 58）

## TOPIC-05 貸金業者からの借入れに関する満足度・要望事項等

## 【貸金業者からの借入れに関する満足度と要望事項等】

- 貸金業者からの借入れに関する満足度については、商品では「保証人を立てずに借りられること」、申込方法では「申込手順がわかりやすいこと」、借入・返済では「いつでも返済できること」、その他では「他人に気づかれないことへの配慮」が最も高い結果となった。(P237 図表 59)

## 【貸金業者に対して望んでいるサービスや改善要望】

- 貸金業者に対して望んでいるサービスや役割については、「庶民の生活に根ざした身近な金融機関としての存在」が 5 割と最も高い結果となった。また、「オンラインで完結する融資サービス」といった利便性を求める声も目立っている。(P239 図表 60)
- 貸金業者から交付される書類に関する改善要望については、3.5 割が「交付書類の数を少なくして欲しい」と回答している。(P241 図表 61)

## TOPIC-06 社会問題となり得る可能性のある行動等について

## 【ヤミ金融等の認知と利用に対する意識】

- ヤミ金融等の認知度については、最も高い「ヤミ金融」が 2.5 割、次いで「クレジットカードショッピング枠の現金化業者」が 2 割となり、その他については 1 割前後の低い水準となっている。ヤミ金融等との接触経験については、項目全体で 0.5~1 割の範囲となっているが、前年比でわずかながら増加傾向がみられる。また、接触方法については、「インターネット上の業者の広告」(2.5 割)や「業者から届いたダイレクトメール」(2.5 割)が上位に挙げられた。前年比でみると「業者からの電話」や「業者から届いた FAX」といった方法が 1 割ほど減少している。(P242 図表 62、P245 図表 63、P247 図表 64)
- ヤミ金融等の利用に対する意識については、「状況によっては、利用したいと思うかも知れない」と 1 割が回答しており、その理由としては、「他に頼れるところがない」(4 割)、「少額の利用なら問題ないと思う」(3 割)が上位にあげられた。(P249 図表 65、P250 図表 66)

**【売掛債権等の現金化についての意識や経験】**

- 売掛債権等の現金化については、「現金化したことはないし、考えたこともない」が7割となり、「現金化したことがある」は1割となった。売掛債権等を現金化した際の利用先については、「銀行や信用金庫等の預金取扱金融機関」が4.5割、「貸金業者（手形割引業者等）」が4割、「ファクタリング業者」が2.5割となった。（P252 図表 67、P253 図表 68）

**【現金化する先として貸金業者（手形割引業者等）、ファクタリング業者を選んだ理由】**

- 利用先として貸金業者を選んだ理由については、「銀行や信用金庫等の預金取扱金融機関で現金化できないから」が6割で最も高い結果となり、ファクタリング業者を選んだ理由については、それに加え、「銀行や信用金庫等の預金取扱金融機関だと時間が掛かるから」、「決済方法が手形から電子記録債権や振込に代わって貸金業者（手形割引業者等）で現金化できなくなったから」といった理由も目立つ結果となった。（P256 図表 70）

**【ファクタリング業者を利用した際のトラブル】**

- ファクタリング業者を利用した際のトラブルについては、5割が「トラブルの経験またはトラブルになりかけた経験がある」と回答した。トラブルの内容としては、「違法な取り立てを受けた」、取引先に対して債権譲渡通知が送達されてしまった」、「償還請求権が設定されていた」が5割と目立つ結果となった。（P260 図表 71、P261 図表 72）

**【今後のファクタリング業者の利用意向】**

- 売掛債権等の現金化の際にファクタリング業者を利用した経験がある事業者の、今後のファクタリング業者の利用意向については、「利用したくないが、他に手立てがない」、「今後も利用する」と利用意向を示す回答の合計は6.5割に達した。（P262 図表 73）

**【現金化する際に重視するポイント】**

- 現金化する際に重視するポイントについては、「割引率・手数料」（5割）、「現金化できるまでの審査日数」（4割）、「利用する際の手続の簡便性」（2.5割）といった点が重視されていることがうかがえた。（P263 図表 74）

<特別寄稿①>木村 忠正(立教大学 社会学部 教授)

## 「情報行動からみた金融リテラシーの涵養」

～ ネットに掲載されている情報を読み解くことができるリテラシーが重要 ～

筆者は、ネットワーク社会、メディアコミュニケーション論を専門としており、デジタル、モバイル、クラウド、AI などの進展に伴うネットワーク社会の展開と、人々の情報行動の変化について調査研究に取り組んできた。この度、本アンケート調査に関わる機会をいただき、情報行動の観点から、分析を試みた。ご存知の方も多いと思うが、「メディア」とは、「媒介」「仲立ち」のことである。マネーは、ヒト、モノ、サービスを媒介する優れたメディアであり、マネーを媒介とすることで、人々の活動、社会が多様に促進され、豊かになる。そうしたマネーは社会に均一に分布するわけではなく、また、貯蓄、投資、保険、ローン、株式、債券、債権、ポイント、仮想通貨、電子マネーなど、マネーに関連する商品、サービスも多岐にわたり、ネットワーク社会の進展に伴い複雑化、高度化している。

ネットワーク社会の観点からみて、現代社会の大きな課題は、マネーに限らず、爆発的に拡大し、複雑化、高度化する知識、情報に関して、一部の人や組織が知識、情報を独占し、多くの人々が操られ、不利益を被るリスクを低減し、最低限のリテラシーを社会に広く涵養することである。

日本貸金業協会が行った「資金需要者等の借入意識や借入行動等に関する調査」では、金融知識、金融経済教育、家計管理とともに、借入先選定に関する情報収集経路についても訊ねている。そこで、ここでは、情報収集経路への回答から、収集経路利用のパターンにより回答者を分類し、それらの

分類と、金融知識、金融経済教育、家計管理これらの質問項目についての回答を分析することで、日本社会における金融リテラシーと情報行動の一端を考えてみたい。

まず、表1を見ていただきたい。これは、借入先選定に関する情報収集経路を訊ねた設問を分析した結果である。設問では、表1にまとめた20項目(＋「その他」)に関して、情報収集した経路すべてを選択(複数回答)してもらった上で、最も重視する経路を一つ回答してもらった。

「接触率」は、複数回答で選択された割合で、「最重視」が単一回答での選択率である。そして、複数回答のデータを因子分析した結果、「ネット記事・ブログ」「ネット広告」を除く18項目は、表に示した4因子に大別される。

表1から、第1因子＝知己紹介(営業も含め、直接的に知っている人からの情報；「メルマガ」は「ネット友」と同様、情報源として発行者・執筆者を知っている感覚がある可能性)、第2因子＝マスメディア広告、第3因子＝看板・業者アピール(業者の存在自体を現実、ネット問わずアピールするディスプレイ、ただ、「店頭看板」「街頭広告」は第2因子の要素もあるが、ネットサイトはない。また、中吊り広告もこの因子の要素が認められる)、第4因子＝SNS・動画と考えることができる。

＜表 1 借入先選定に関する情報収集経路に関する因子分析結果＞

	接触率	最重視	因子 1	因子 2	因子 3	因子 4
借入先営業	4.0%	0.4%	0.577	0.129	0.025	0.103
取引先紹介	6.9%	2.2%	0.541	0.012	0.072	0.018
家族・親族紹介	11.5%	5.7%	0.515	-0.051	0.001	0.027
友人・知人紹介	8.6%	3.0%	0.495	-0.031	0.016	0.049
ネット友紹介	6.8%	4.1%	0.422	0.083	0.021	-0.079
メルマガ	6.1%	0.6%	0.365	0.125	0.060	0.226
会社配布チラシ	6.5%	0.7%	0.334	0.244	0.189	0.081
雑誌	13.4%	2.3%	0.124	0.508	-0.058	0.124
ラジオ CM	10.2%	1.4%	0.140	0.477	-0.024	0.115
新聞	23.7%	10.8%	0.127	0.468	-0.123	0.023
交通中吊広告	9.5%	0.8%	0.130	0.439	0.322	-0.003
TVCM	34.7%	17.0%	-0.136	0.357	0.128	0.068
店頭看板	8.8%	1.3%	0.109	0.238	0.501	-0.030
街頭広告	8.1%	0.8%	0.143	0.376	0.424	-0.019
借入先公式サイト	19.7%	11.3%	0.073	-0.139	0.406	0.123
比較情報サイト	14.1%	4.5%	0.165	-0.122	0.395	0.169
SNS・動画広告	21.5%	7.9%	-0.048	0.148	-0.030	0.557
SNS・動画口コミ	13.5%	4.1%	0.153	-0.011	0.012	0.505
ネット記事・ブログ	17.1%	6.4%	0.121	-0.077	0.195	0.271
ネット広告	27.9%	10.2%	-0.113	0.197	0.197	0.260

因子分析は、斜行回転 Quartimin 法<sup>1</sup>による。各因子の数値は「因子負荷量」。因子負荷量が 0.3 以上であれば、その項目が当該因子を構成するとした。

因子分析では、各回答者の回答から、それぞれの因子の強弱を表す「因子スコア」が算出される。そこでは、因子スコアをもとに、K-means クラスタリング<sup>2</sup>という手法を用い、各回答者の 4 因子それぞれの強弱のパターンを 13 クラスタに分類した。

図 1 は、最重視として単一回答された項目を、4 因子とネット記事・広告の 5 要素に分類して、クラスタ毎に、回答者の分布をまとめたものである。クラスタ番号順に並べると、パターンが読み取りにくいので、5 要素の分布が類似したものが隣接するよう工夫して並べ替えた。また、クラスタ番号横の ( ) 内

は、そのクラスタに分類された回答者の割合を示している。

図 1 をみると、「マスメディア広告」の影響が強いクラスタ(13、8、9)、「看板・業者アピール」(6、5、4)、「知己紹介」(2、12、13)、「SNS・動画(+ネット記事・広告)」(3)と、クラスタ毎の特徴を見て取ることができる。

さらに、図 2 は、これら 13 クラスタ毎の利用者分類(本調査の結果から借入経験のある個人を「健全な利用者」、「経済的に厳しい利用者」、「リスクの高い利用者」に分類を行った)の割合をグラフにしたものだが(「経済的に厳しい利用者」「リスクの高い利用者」の割合のみ)、借入先の情報収集経路による回答者分類が、資金需要者の特性と結びついている可能性を示唆する。

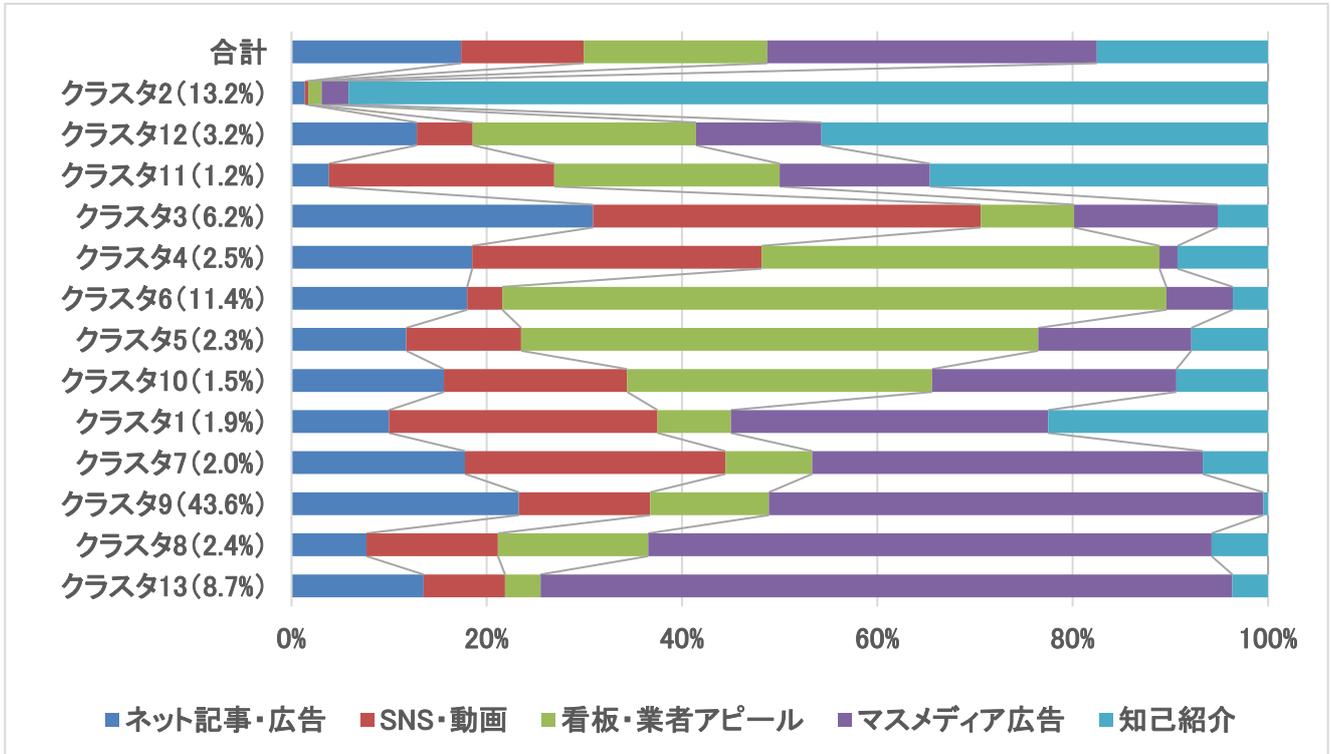
<sup>1</sup>「斜行回転 Quartimin 法」とは、複数項目の回答やデータから、回答・データの分布に一定の共通性を持つ複数の因子(例えば、高校生たちの教科毎の点数から、文系科目の得点が類似しやすく、理系科目の得点が類似しやすいといった特徴)を見出す手法であり、斜行回転は、因子間に関連がある場合に因子同士の関係を考慮しながら、データの構造を分かりやすく把握するための手法の一つです。

<sup>2</sup>「K-means クラスタリング」とは、複数の項目への回答・データを、K 個のグループ(クラスタ)に分けるよう、各データ点間の距離とグループの中心(mean)を計算し、類似したデータ同士がグループ化されるよう繰り返し調整する手法です。

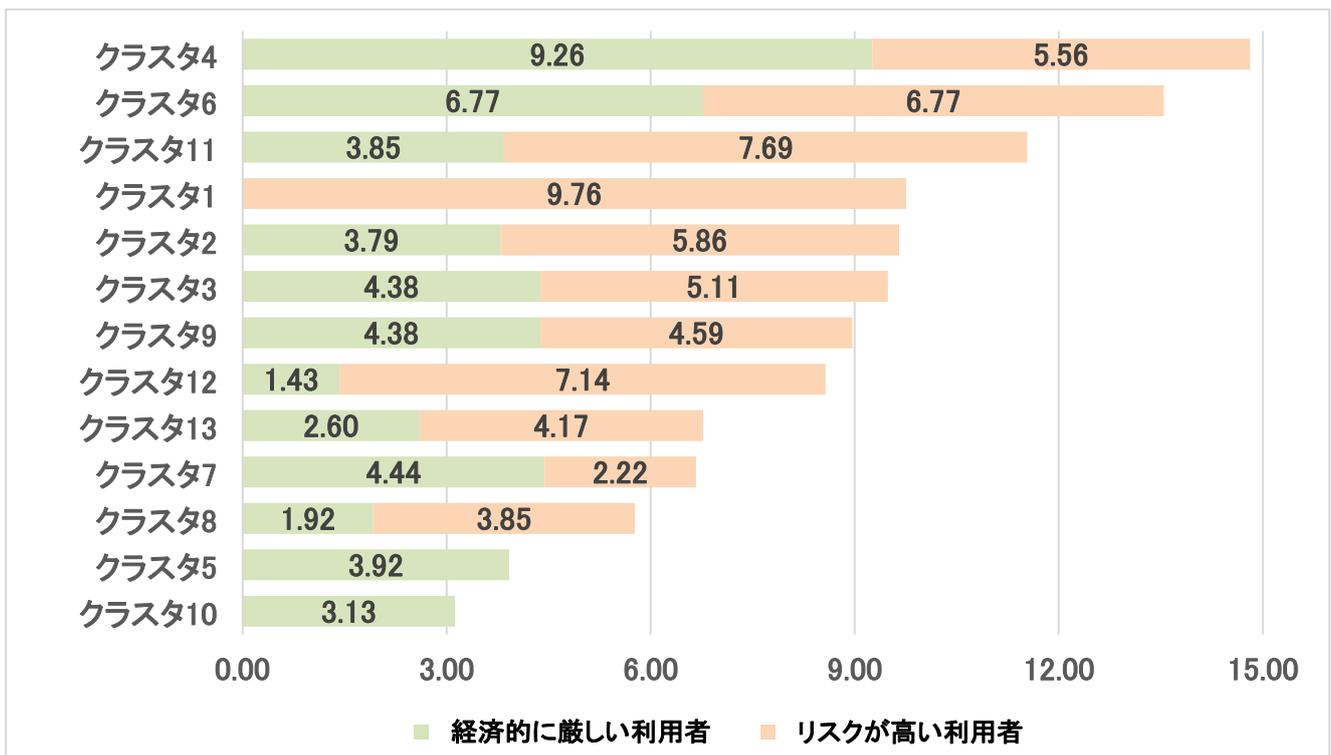
例えば、経済的に厳しい利用者、リスクの高い利用者の割合が高いクラスタ4、6は、マスメディア、知己の情報ではなく、看板・業者アピールを重視している。また、クラスタ11、12は知己情報を最も重視する回答者が4割前後あるが、ともにリスク

の高い利用者も7、8%と最も割合の多いクラスタである。そこで、リスクの高い利用者が最も重視する情報経路を確認すると、借入先営業が43%、家族・親族が15%と合わせて6割近くに達する。

<図1 クラスタ毎の最重要情報経路の分布>



<図2 クラスタ毎の債務者分類(経済的に厳しい利用者、リスクが高い利用者)の割合>



以上を踏まえ、紙幅の関係から 13 クラスすべてを議論することは難しいが、表 2 にまとめた 8 クラス(回答者全体の 85%を占める)について、金融リテラシー得点(問 4)、家計管理(問 5)、金融経

済知識自己評価(問 7)、金融経済教育受講意向(問 8)との関係、ならびに、表 3 にまとめた社会経済的属性の観点からクラスの特徴を考えたい。

＜表 2 主要クラス毎の金融知識関連指標＞

		金融リテラシー	家計管理因子 1	家計管理因子 2	金融知識 自己評価度	金融教育 関心度
クラス 10	32	2.125	0.365	0.544	35.78	37.91
クラス 5	51	2.216	0.454	0.403	30.00	32.71
クラス 4	54	2.315	0.439	0.337	27.52	33.96
クラス 6	251	2.450	0.325	0.027	26.67	30.75
クラス 1	41	1.390	0.135	0.453	32.61	32.10
クラス 13	192	1.667	-0.094	0.030	30.46	30.15
クラス 9	959	1.575	-0.125	-0.113	25.76	25.33
クラス 2	290	1.479	-0.158	-0.081	25.33	24.54
全体	2,200	1.761	0.000	0.000	27.11	27.79

表 2 は、クラス毎に 5 つの指標をまとめている。まず、金融リテラシーは、5 問のミニテストの正解数である。全体の平均が 1.76 と、5 問中 2 問にも満たず、金融リテラシーが乏しい。家計管理については、設問で「支出の優先順位を考えてお金を使っている」など、15 項目を「あてはまる」「あてはまらない」「どちらともいえない」で訊いている。そこで、「あてはまる」=3、「あてはまらない」=1、「どちらともいえない」=2 とし、15 項目の因子分析を行ったところ、「毎月決まった金額を貯蓄している」(14)、「将来を見据えた家計管理をしている」(15)、「家計簿等でお金の収支の記録をつけている」(2)という 3 項目が第 2 因子を構成し、「ローンの返済資金は「必要な支出」と考えていない」(7)、「黒字の時は残ったお金を翌月以降の生活費以外の消費に回す」(10)は独立しており、残り 10 項目が第 1 因子を構成した。そこで、第 1 因子(適切な収支管理)、第 2 因子(高い計画性)、それぞれ、回答者毎の因子スコアの平均値をクラス毎に求めた。(因子スコア全体の平均は 0 である。)

金融商品・サービス知識に関する自己評価(設問では 12 項目)、金融経済教育の受講意向(設問では 12 項目)は、因子分析の結果、それぞれ 1 因子構造であり、内的整合性(クロンバックの  $\alpha$  係数)も高いため、各項目の回答を得点化し、12 項目を加算することにした。金融知識では「十分ある」、「少しある」、「少し足りない」、「全くない」、金融教育受講への関心では「とてもある」、「少しある」、「あまりない」、「全くない」と、4 段階で訊ねているため、4 点から 1 点の得点とし、12 項目を加算して、金融知識自己評価度、金融教育関心度(最大 48 点、最小 12 点)を構成した。中立点は 30 点だが、どちらも全体の平均は 27 点台と、自己評価、関心度ともやや低い傾向を示す。

＜表 3 主要クラスタ毎の社会経済的屬性＞

	年齢 (歳)	男性 (%)	借入残高 あり(%)	個人年収 5水準	世帯年収 5水準	借入残高 5水準*
クラスタ 10	40.72	53.1	56.3	3.13	3.19	3.33
クラスタ 5	45.14	68.6	45.1	2.80	2.94	2.70
クラスタ 4	42.13	68.5	48.2	2.74	2.50	2.65
クラスタ 6	46.92	60.6	55.8	2.81	2.70	2.64
クラスタ 1	38.56	70.7	70.7	2.54	2.66	2.28
クラスタ 13	42.62	69.3	58.3	2.85	2.76	2.63
クラスタ 9	43.41	60.8	48.9	2.54	2.48	2.47
クラスタ 2	40.85	54.1	34.5	2.44	2.43	2.38
全体	43.02	62.5	50.0	2.65	2.60	2.52

\*「借入残高 5水準」については、「借入残高あり」の回答者のみの平均

表 3 は、クラスタ毎の社会経済的屬性である。年齢は 1 歳刻みのデータを用い、平均年齢を算出した。男性の割合は、全体で 62.5%と男性が多く、いずれのクラスタも男性が半数を超えているが、50%前半、6割前後、7割近いクラスタに分かれている。借入残高については、「あり」の割合であり、全体では、「あり」「なし」が半々に対して、「あり」が 7割を超えるクラスタから、35%程度のクラスタまで分布している。

個人年収、世帯年収は、プレ調査における「本業」と「副業・兼業」を合わせた金額を用い、全体の分布から、個人年収は、780 万超、500 万超、300 万超、100 万超、100 万以下の 5水準、世帯年収は、1200 万超、800 万超、500 万超、260 万超、260 万以下の 5水準に分け、5～1 の連続変数として、それぞれのクラスタ毎に平均値を求めた。そして、最後の借入残高は、「残高あり」の回答者のみについて、金銭債務の現在残高を合計し、やはり全体の分布から、500 万超、200 万超、80 万超、20 万超、20 万以下の 5水準に分けて、クラスタ毎の平均値を求めている。

ここまでの分析をもとに、図 1、図 2、表 2、表 3 を組み合わせてみると、表 2 で、金融リテラシー、家計管理(収支管理、計画性)が平均よりも高いクラスタ 5、10、4、6 は、図 1 で、ほぼ中央にプロットし、相対的に「看板・業者アピール」を最も重視する傾向を持つ。ここで、「看板・業者アピール」は、「街頭広告」「店頭看板」ではなく、「公式サイト」「比較情報サイト」である。さらに、クラスタ 10、5 は、金融知識自己評価、金融教育関心も相対的に高く、図 2 にあるように、リスクが高い利用者はなく、96%以上が健全な利用者であり、表 3 から、個人年収、世帯年収、借入残高とも高水準にあることがうかがえる。他方、クラスタ 4、6 は、金融リテラシーは高いが、金融知識自己評価は平均前後である。図 2 を見ると、この 2 クラスタは、健全な利用者が 86%前後に留まり、世帯年収が平均的、そして興味深いのは、図 1 に示されているように、マスメディア広告の影響力が弱い。

こうした4クラスタの特徴は、「公式サイト」「比較情報サイト」を重視し、情報収集できるだけの金融リテラシー、家計管理能力を持つ人々が健全な利用者となる可能性を示すとともに、世帯年収の相対的低さ、経済的に厳しい状況や強い嗜癖性により、自己評価が平均的に留まる人々もいると解することができよう。ここで興味深いのは、クラスタ3である。図1にあるように、クラスタ3は、最重視情報経路が、ネット記事・広告が3割、SNS・動画が4割と群を抜いている。ところが、表2、表3の分析に含めていないのは、クラスタ3は、これらの観点からはきわめて平均的だったからである。つまり、「ネット情報」を重視することは、借入行動と何か特徴的に結びつくわけではなく、「公式サイト」や「比較情報サイト」の情報を読み解くことができるリテラシーが重要だと考えることができよう。

さて、表2で5指標いずれも低いのがクラスタ9、2であり、どちらも表3に示されているように、個人年収、世帯年収、借入残高もまた相対的に低い。さらに、図1にあるように、クラスタ2は知己紹介の影響力が極めて強い。「知己紹介」の内訳を確認すると、家族・親族が3割、友人・知人18%、取引先紹介12%に加え、「ネット友」が3割を占める。経済的に必ずしも恵まれず、情報へのアクセスが限られ、身近な人かネット上の相談相手に頼っている状況が浮かび上がる。クラスタ9は該当者が959人、44%に達する最大クラスタであり、本調査回答者の平均的像とみなすことができよう。相対的に経済力が限られているなかで、借入を行う人々で、図1からは、身近な知己には頼らず、マスメディア広告(半数程度)、ネット記事・広告(4分の1程度)、SNS・動画(13%)と、メディア情報をもとに借入先を選択している。

残ったクラスタ1、13は、表2のように、金融知識自己評価、関心度は平均以上に高いが、金融リテラシーは平均以下である。クラスタ1は、家計管理は平均以上で、とくに計画性は相対的に高いが、図2からは、リスクが高い利用者が最も多い(経済的に厳しい状況にはない)。表3をみると、相対的に若い男性が中心で、個人年収、借入残高が低い。つまり、限られた経済力で、自分なりに計画性を持ち、知識を身に付けており、さらに学びたいと考えているが、実際のリテラシーが不十分な人々のようなものである。図1からは、看板・業者アピールが直接的に強く働くわけではないことがうかがえる。それは、クラスタ13も同様である。クラスタ13は、マスメディア広告の影響力が強く、表3をみると、収入、借入残高とも平均以上あり、表2からは、金融知識自己評価、関心度は相対的に高いが、実際のリテラシーや家計管理が十分ではない利用者像が浮かび上がる。

本小論で議論してきたように、人々の情報行動は、金融リテラシー、家計管理、金融知識への自己評価や教育関心と結びついている。金融リテラシーの涵養が社会的課題であるとするならば、マスメディア広告や周囲の知己に頼るのではなく、また、ネット記事・広告やSNS・動画をただ閲覧するのではなく、「公式サイト」や「比較情報サイト」の情報を読み解くことができるように、人々を促すことが鍵となる可能性がある。情報行動研究は、社会における人々の多種多様な情報収集、意思決定、知識形成へのインサイトにつながりうるものであり、拙稿が読者にとって、何らかのヒントとなれば幸いである。

以上

<特別寄稿②>大塚 茂晃(千葉商科大学 商経学部 準教授)

## 「事業者向けアンケートの調査結果概要と考察」

～ 電子化・インフレ下に苦しむ事業者の姿 ～

2024年7月31日、日本銀行は政策決定会合において政策金利を0.25%に引き上げる決定を行った。政策金利の引き上げは2007年3月以来である。植田和男総裁は会合後の記者会見で「2%を超えるインフレはかなり長く続いている。」とし、賃上げを伴う物価上昇に自信を強めた。この日本銀行の政策決定により、短期の市場金利がプラスになったことから、借入れを行っている事業者のさらなる金利負担が今後は避けられない。そのため、事業を継続していくには、さらなる収益を確保する必要がある。すなわち、各事業者はより生産性を向上させることを求められている。

しかし、日本貸金業協会が行った「資金需要者等の借入意識や借入行動等に関する調査」の結果をみると、借入れを行っている事業者の事業環境についての質問では、現在の事業環境が1年前よりも改善しているとする割合が有意に減っている。

さらに今後の見通しについても、今より改善する見込みと答えた企業の数も有意に減っている。このことから、インフレにより事業環境がより良くなるといった明るい見込みは、個人事業主や小規模事業者にとって、より描きにくい状況になっている可能性がある。

次に、調査結果のミクロ的なものに目をやりたい。サンプルが20事業者以上ある業種では、小売業・卸売業・医療福祉といった業種が、資金繰りについて不安を抱えているとする割合が6割程度あるものの、全体としては、借入意識や借入行動に大きな変化はみられない。どちらかというと、新たな借入れには消極的になった方が増加している。金融機関などから直近3年以内での資金調達はしてい

ないとする企業を「1」、それ以外を「0」として、今後の予測などをコントロールした上で、簡単な分析を行った。その結果、創業からの期間が長い事業者ほど新たな借入れに消極的になっていることが有意であった。そういった事業者は、支出が減ったり、売上減少したりしており、これらが資金需要に影響しているようである。これは、同じビジネスをずっと行ってきた事業者ほど、インフレによるマクロ環境の変化がその事業にマイナスの影響をおよぼしている可能性を示している。一方で、同じ分析において、従業員数はマイナスの有意な関係を示しており、従業員数を多くする事業者はそれなりに良好なビジネス環境を示しているといえ、何らかの借入れやその検討を行ったことがいえよう。

これらから、各事業者のビジネス環境が借入れ需要に影響をしていることを小規模企業でも確認できたといえよう。

次に、生産性向上の鍵の1つがデジタル化であろう。昨今、手形・小切手帳の発行の廃止を預金取扱金融機関が打ち出している。これまで紙の手形や小切手を発行してきた事業者は、電子記録を決済のみならず、請求書の発行や入金確認などでも行うよう求められている。

Python といったプログラム言語の普及により、APIを用いた電子的なデータのやりとりを業務に生かすことは以前に比べより勘弁になっており、こういったことに対応していけば、生産性の向上が望め、収益の改善が図られよう。しかし、現実には、どのようにことをすすめていけばよいのかが分からないまま、日々の業務に追われている個人事業主や小規模事業者が多いと考えられる。

また、今回の調査結果をみる限り、単に電子化をすすめるだけは資金繰りが楽になったわけではないようである。資金繰りの改善方法としては、電子記録債権の振出日から決済日の日数を短縮したり、そもそも決済を現金払いに変更したりしている事業者が7割を超えている。つまり、電子記録債権等の導入が資金繰りを良くするというものではない。

これは、業務全般を電子化、効率化するなどを行わない限り、生産性向上が望めないことを示している。したがって、各事業者の資金繰りを改善するためには、単に決済などを電子化するだけではなく、それと同時に業務が改善するようきめ細かな業務全般支援パッケージを導入し、生産性を向上させていくことが必要であろう。そして、そのような支援をする貸金業者が、より収益を生み出すことができる可能性がある。

具体的には、企業間取引における決済業務(与信に関する業務、請求書発行、入金確認、督促等)を代行し、与信から請求業務、債権保証までを一括で提供し、それぞれに課金をしていくことがあげられよう。これによって、貸金業者も事業者もウィンウインの関係が構築できるよう。

ただ、事業者が貸金業者に抱いているイメージは良くない。具体的には、金利が高い、取り立てが厳しいといった声が過半数以上ある。そのため、貸金業者には、上記のようなよりきめ細かな、事業者によりそった支援活動が求められる。その証拠に回答者の多くが、貸金業者に対して望んでいることのベスト5は、「身近な金融機関としての存在」、「オンラインで完結する融資サービス」、「新しい金融サービス業の追及」、「親身な顧客対応」、「安心して相談できる体制」となっている。このことを貸金業者は常に意識して、ビジネス展開をしていく必要がある。

一方で、資金需要者が借入れできなかった際の行動についての調査結果からは、個人での借入れを事業転用していたり、個人の支出を減らして資金を工面していたりする様子が見える。

そのため、売掛債権等の現金化がスムーズに行うことができれば、その一部が改善することがのぞめよう。ただ、そのことを検討したことがあると答えた事業者は、小規模事業者の経営者で4割、個人事業主で2割程度と、多様な資金調査の手段があることを知らない事業者が一定数いる可能性もある。したがって、たとえばファクタリングなどの手法を周知することも必要であろう。

最後に、ファクタリングについての事業者の認知は、調査結果からはまだ十分ではないようである。利用したことがあるという回答は一部に限られている。それにもかかわらず、ファクタリングについてのトラブルに関する回答は多い。具体的には、サンプル数が少ないものの、違法な取り立てや償還請求権の設定などがあがっている。

今後、売掛債権等の電子化が進む中で、2者間ファクタリング、3者間ファクタリングとも新たな資金調達手段の1つとして認知されていくものとおもわれる。そのためにも、健全なファクタリング市場形成が欠かせない。

貸金業者としても、従来競合相手ととらえていたファクタリング業ではあるものの、今後は貸金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方法のひとつであろう。

以上

<特別寄稿③>和田 良子(敬愛大学 経済学部 教授)

## 「行動経済学からみた金融リテラシーの重要性」

～ 計画を守るためのコミットメントが必要 ～

行動経済学は、2017年にリチャード・セイラーがノーベル経済学賞を受賞したことで有名になりました。この分野を切り開いたのは、数理経済学者のエイモス・トヴェルスキーと心理学者のダニエル・カーネマンです。経済学が心理学の新しい視点を取り入れたということになります。リチャード・セイラーは、彼らが発見した新しい視点による世の中の理解をまとめた業績でノーベル経済学賞を受賞しました。主な主張が、「私たちは、経済学が仮定してきたような完全に合理的な人間ではなく、むしろある条件下では、常に、すなわち系統的にエラーを犯す“ヒューマン”である」というものです。経済学が仮定してきた合理的なふるまいに基づく個人を“エコノ”と紹介し、そのような経済主体を仮定しているのは、私たちの日常における意思決定を説明できないことを主張したのです。それは経済学にとって衝撃的な内容であったと同時に、新しい見方を取り入れることで経済学が説明し得る世界を広げたととも言えます。

今回、日本貸金業協会が行った「資金需要者等の借入意識や借入行動等に関する調査」において、行動経済学の知見に基づいた設問を用意することによって、資金需要者等がお金を借入れて返済する意思決定と、場合によりそれがうまくいかないケースについて、理解しようと試みました。

お金にまつわる意思決定といえば、資産運用が一般的です。その目的は、もちろん将来の生活を豊かにすることにあります。一方、借入れをして返済する行為は、資産を増やす行為ではありませんが、生活を維持したり、向上させたりするために

必要な場合は多々あります。借入と返済をうまく計画して実践していくことは、豊かな人生をもたらすための機動的な手法の一つと考えられます。

借入と返済のように、異なる時点にまたがる意思決定を左右する重要な要素のひとつに、今を将来よりもどれくらい大切に感じるかの価値観(時間選好率)があります。この時間選好率が高ければ高いほど、将来手にする報酬と現在手にする報酬の心理的な差が大きいことがわかっています。例えば、この時間選好率が高い人は、将来のために貯金をするよりも、今すぐ消費することを好みます。逆に、この時間選好率が低い人は、今の消費を抑制して、将来のために貯金することを望みます。

一般的には、女性の時間選好率は男性よりも低く、年代が若いほど低いことが様々な実験によって発見されており、今回の調査でも、それを裏付けるような結果が得られました。行動経済学において、時間選好率は、現在の報酬を先延ばししたときに欲しいプレミアムで測定されます。さらに、時間選好率は、時間とともに一定ではなく、今より先のある時点(例えば半年後)と、その先(半年と1か月後)に関するプレミアムの差よりも、今この時(したがって今から0か月後)と、今から少し先の将来(例えば今から1か月後)の差は、常に大きくなることが発見されています。

例えば、お金を借りる時点では、翌月以降は節約する気持ちでいるのですが、借入れ後にその時が来ると、再び、今が将来よりも大切だと感じるため、節約したくない気持ちになる可能性が高いのです。

これは、今だけを特別に考える「現在バイアス」によるものです。「今と将来」の間のプレミアムには、この「現在バイアス」と将来の異なる時点間(例えば半年後とその1か月先の7か月後など)のプレミアムの両方が含まれます。このプレミアムの大きさは、どの将来の時点間であっても、その間隔が同じなら(設問では1か月でした)同じ大きさを割り振ると考えられています。

従来の経済学において看過されてきた「現在バイアス」の存在を織り込むことなしには、長い人生における資金繰りについて、現実的な計画を立てることはできません。

誰にとっても今は特別です。仮に、「現在バイアス」の大きさが強く、散財しがちであっても、自分がそのような傾向にあることを予め認知していれば、そんな自分に対する対抗策を取ることができます。また、自己管理には、意思の力が重要となりますが、将来にコミットする工夫も必要です。

自らの「現在バイアス」の誘惑に対抗するコミットメントの例として、ギリシャ神話にオデュッセウスがセイレーンの歌声に惑わされないように、自分を岩に縛り付けたという話があります。このように、場合によっては、今の時点で将来の自分の手を縛ることも重要なのです。例えば、キャッシングの限度額やクレジットカードの分割・リボ払いの限度額を低く設定しておくことなどで、借り過ぎないようにすることです。

私たちは現在、いつでもどのような消費もできるような大きな機会に直面しています。それは本来選択集合を増やし、私たちの人生を豊かにするものです。しかし同時にそれは自己管理を必要とするものであり、その時、金融リテラシーこそが助けとなるはずで。調査結果が示唆するように、金融商

品の特徴を知ることで、より良い選択をし、間違った選択を排除することができるでしょう。特に、借入れする際の金利や支払いを延滞した場合の影響などを理解することは、借入れ後のトラブルを減らすための知識となり、最悪の事態を避ける可能性を高めることができます。

そして、長い人生においては、失職や天災、事故、家族の喪失、病気など、予想もしなかったことが起こります。そのような時、自分の意思の力だけで物事を解決することは容易ではありません。もし、借入れ後に返済が困難となった場合に、予めセーフティネットがあることを知っていれば、最悪の事態からの自己防衛となりえます。

今後は、すべての利用者が正しい知識の下で計画的に借入れを行い、さらに自らにコミットできる金融商品やサービスのさらなる拡大が望まれます。近年におけるフィンテックの発展によって、いつでも資金の管理がスマートフォンひとつでできるようになりました。アプリケーションを利用して借入れや返済も瞬時にできるようになり、手続きの煩雑さなどからくる物理的なストレスからは解放されました。一方で、私たちは、こうした急速な技術の進化に伴う機会の拡大に抗う意思を持たなければなりません。

行動経済学が発見してきた知見は、家計管理や投資の場面では、既に取り入れられており、様々なアプリケーションも開発されています。しかし、毎日の意思決定はもちろん、長期の意思決定においても、結局は自分にとって、今と将来のどちらがどの程度大切なのかを問いかける作業となるはずで

以上

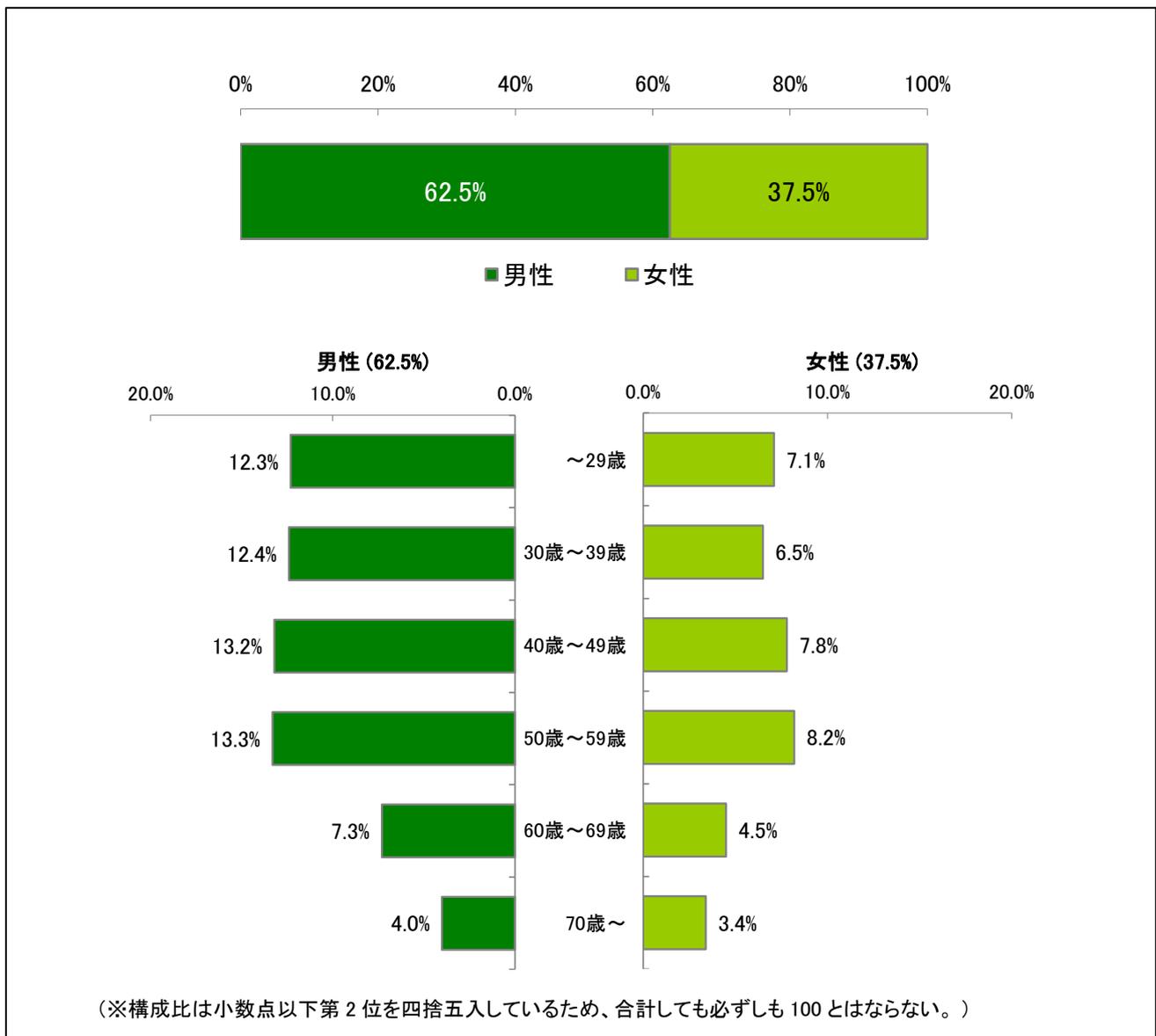
## 第2編 調査結果(今年度調査の概要)

### ■ はじめに

#### 【貸金市場における消費者向無担保貸付の状況（JICC「統計データ」より）】

- 2024年3月末時点における消費者向無担保貸付残高のある人数構成比を性別にみると、男性が62.5%、女性が37.5%となっており、年齢別でみると男性では50歳代が13.3%、女性では50歳代が8.2%と最も高くなっている。
- また、都道府県別の就業人口に対する利用者数の割合では、「沖縄県」が12.2%と最も高く、次いで「福岡県」が12.1%、「宮崎県」、「鹿児島県」が11.2%と続いている。一方、利用者数の割合が低い地域では「富山県」が6.8%と最も低い。
- 残高区分別に消費者向無担保貸付残高のある人数構成比をみると、50万円以下の占める割合が59.4%となっている。

<図表1：男女・年代別の消費者向無担保貸付残高のある人数構成比（n=6,614千人）>



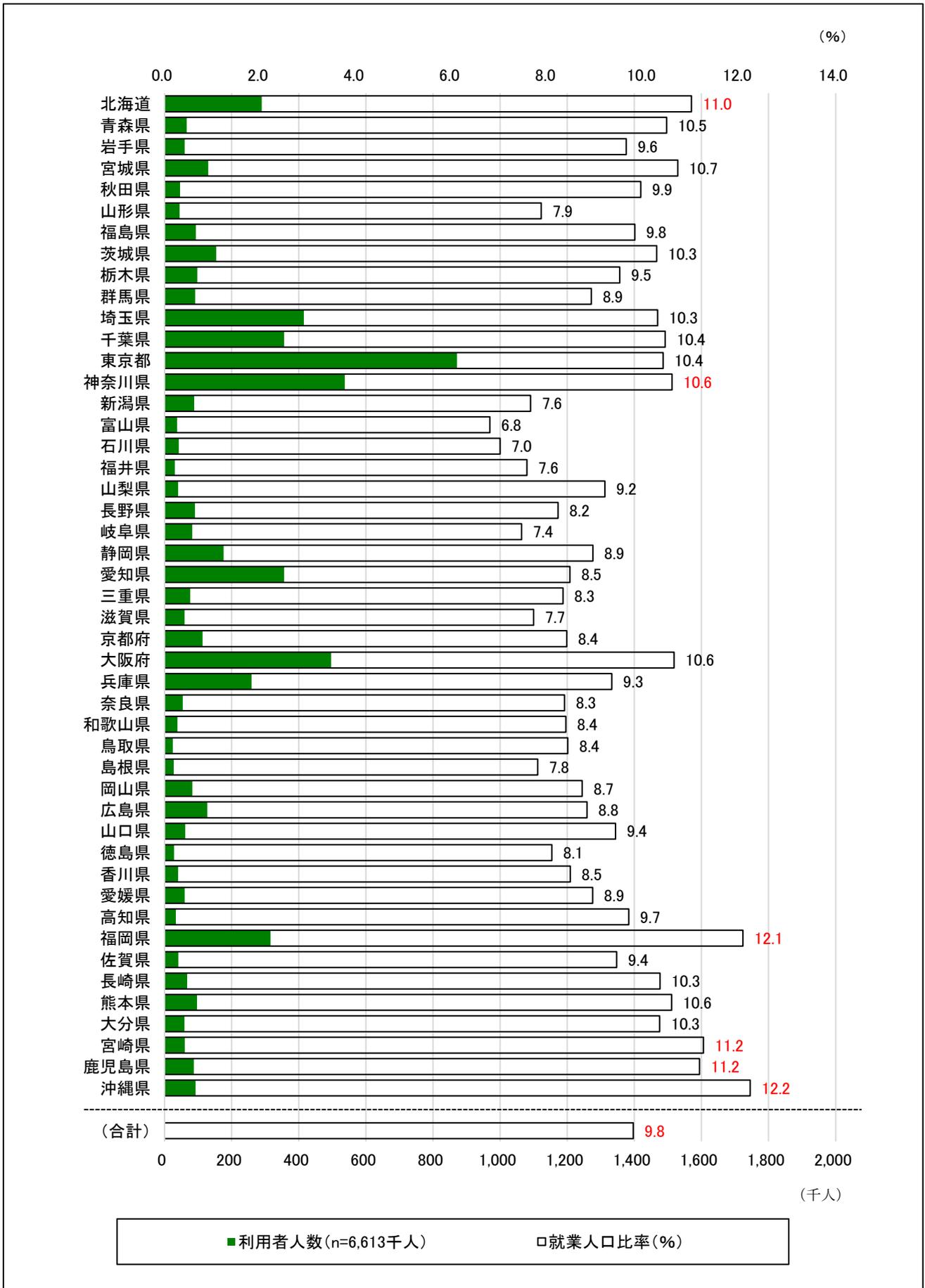
<図表 2：都道府県別の消費者向無担保貸付残高のある人数構成比／就業人口比率％>

第1編

第2編

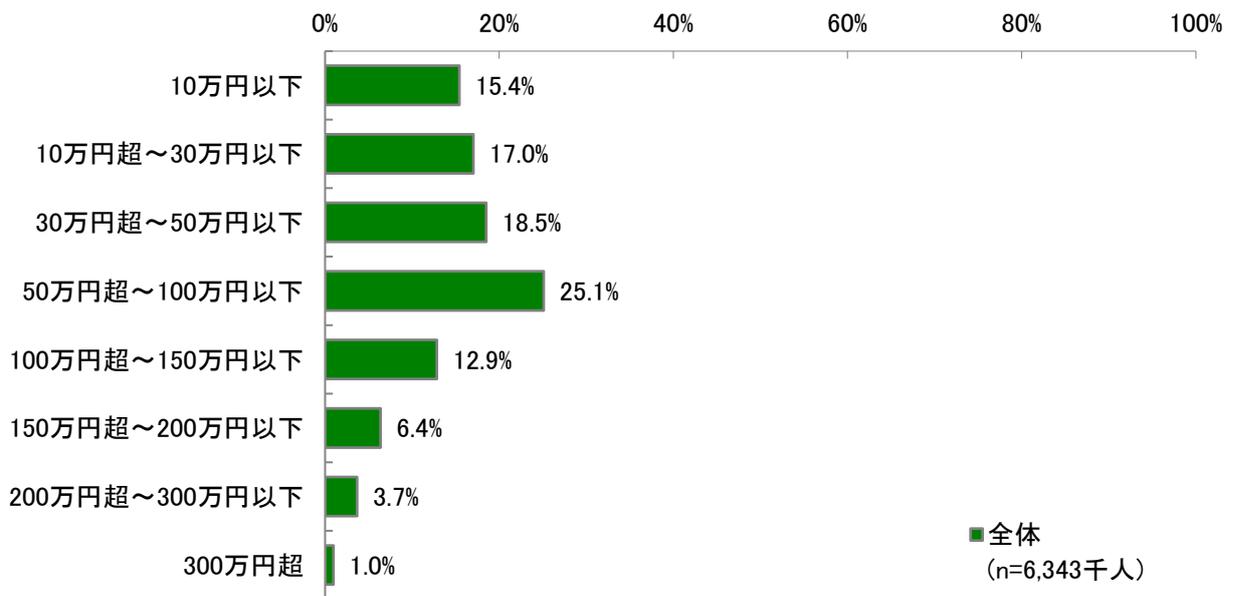
第3編

参考資料

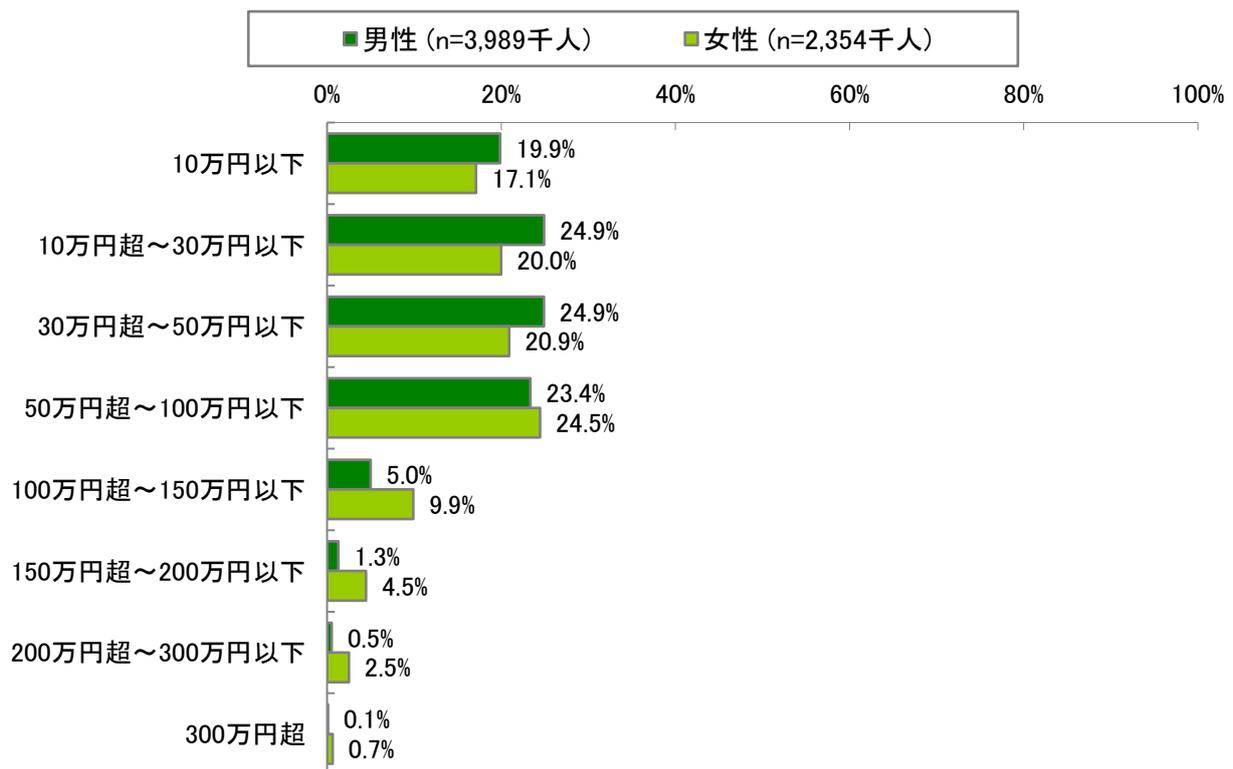


＜図表 3：残高区別の消費者向無担保貸付残高のある人数構成比（n=6,343 千人）＞

【残高区別の消費者向無担保貸付残高のある人数構成比】



(男女別)



(※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない。)

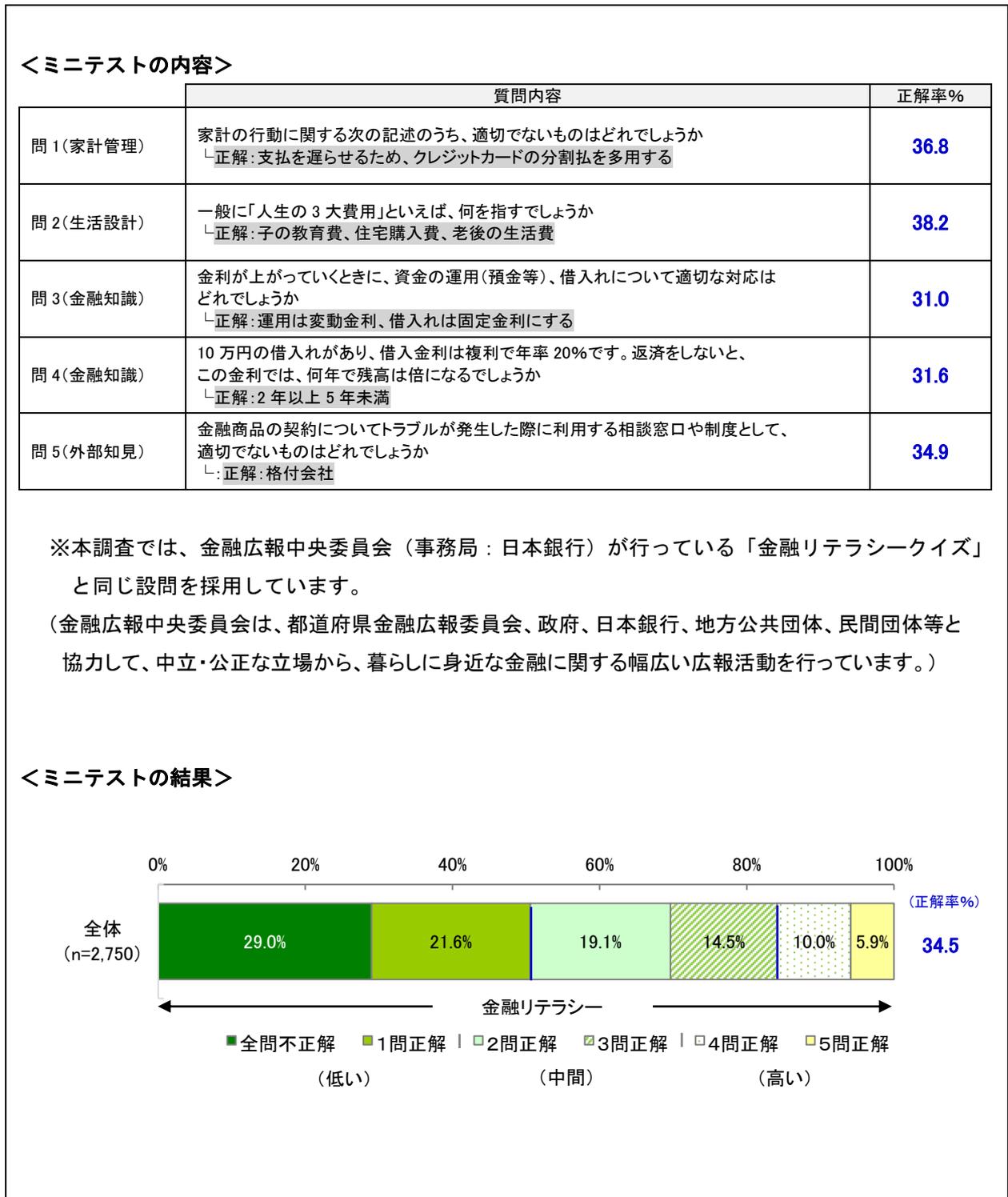
## I. 借入経験のある個人

### 1. 資金需要者等の借入れに対する知識・スキル(金融リテラシー)

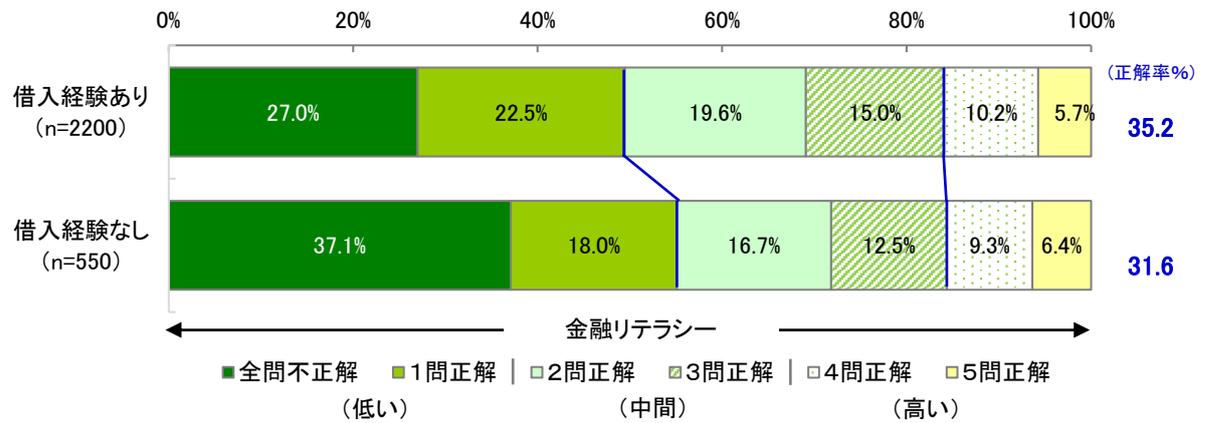
#### (1) 金融リテラシーの習得状況(ミニテストの結果から)

- 家計管理や生活設計、金融知識、外部知見の4分野の項目から構成されるミニテスト(5つの設問)による金融リテラシーの理解度をみると、全体の正解率は34.5%となっており、年代や男女別などで正解率に差がでる結果となった。

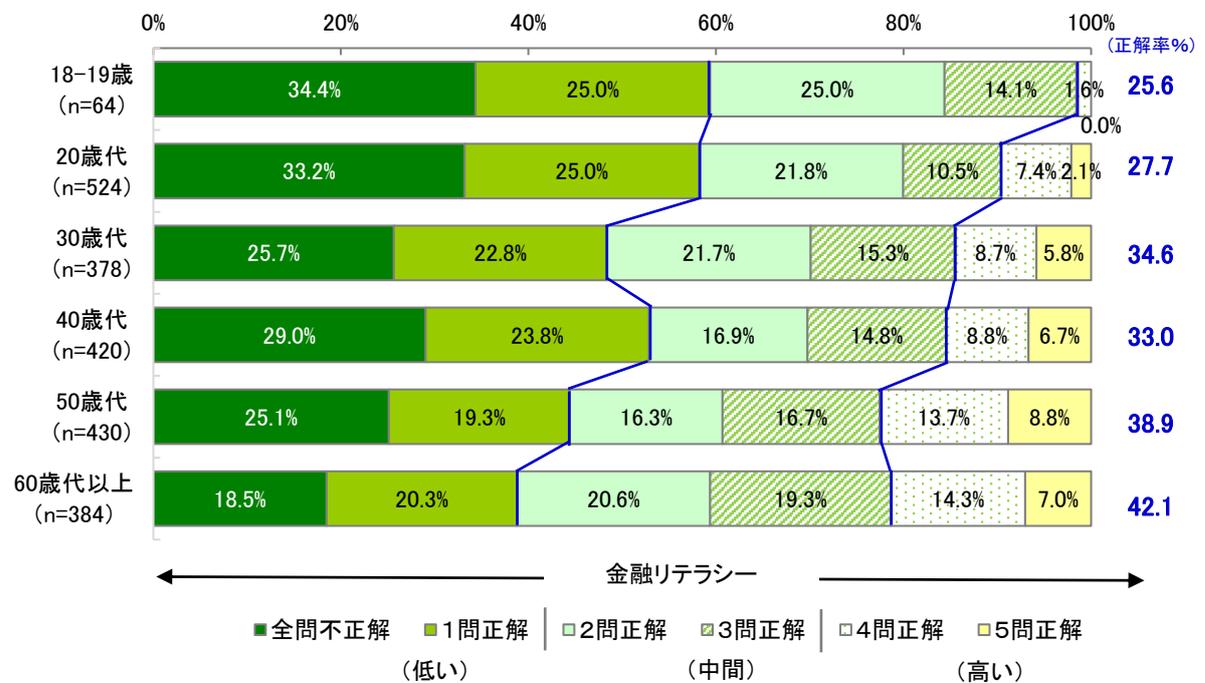
<図表 4: 金融リテラシーの理解度>



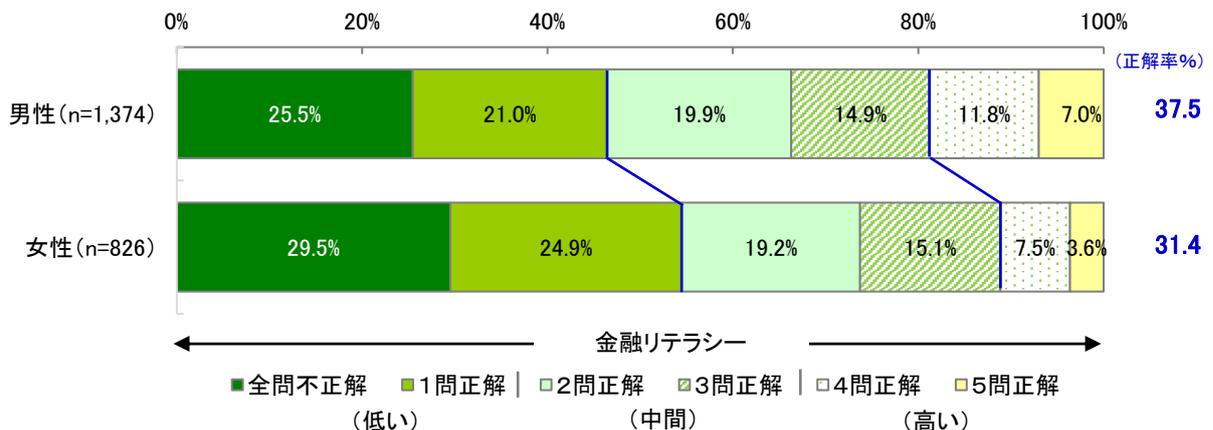
(借入経験の有無別)



(借入経験あり・年代別)



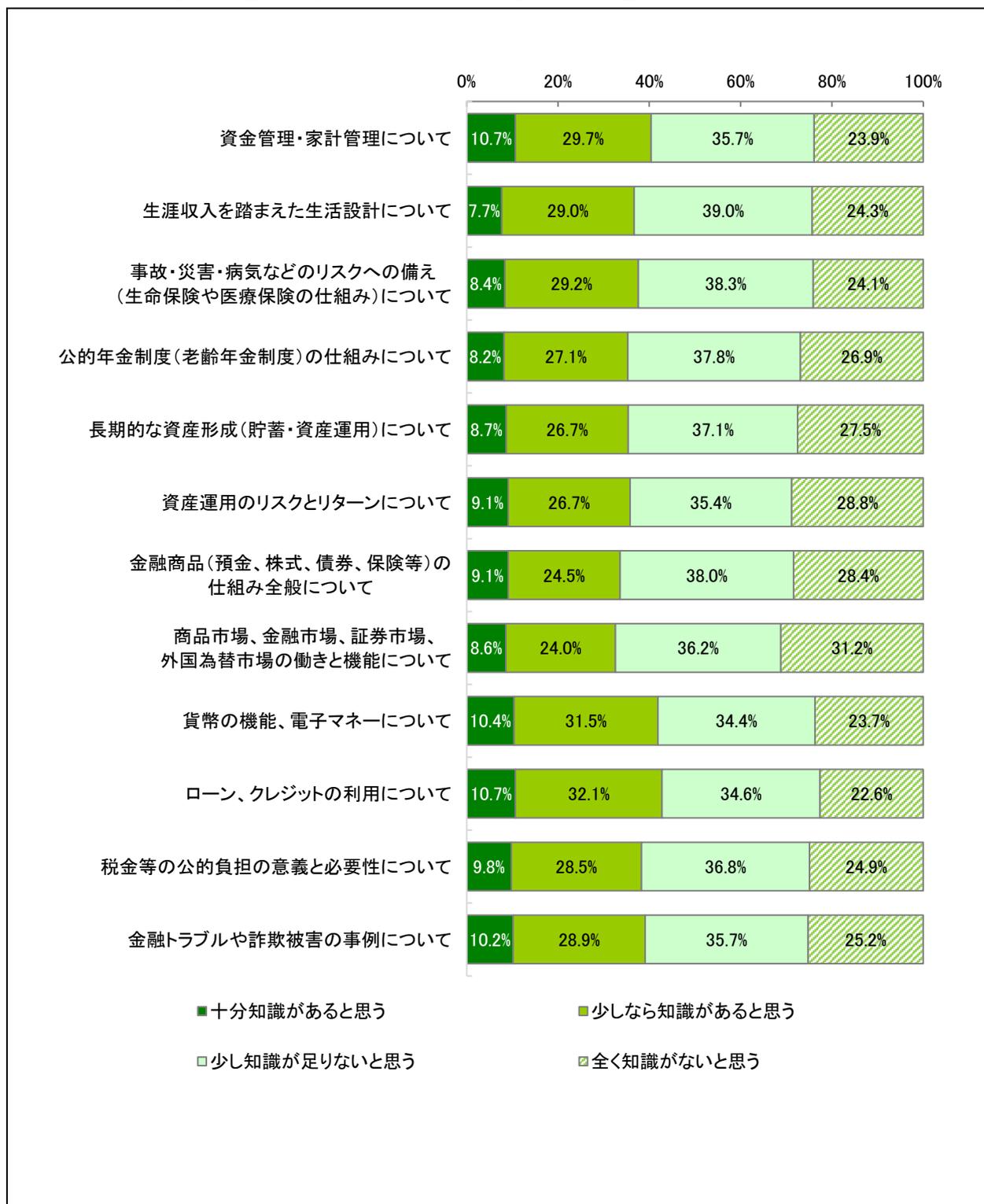
(借入経験あり・男女別)

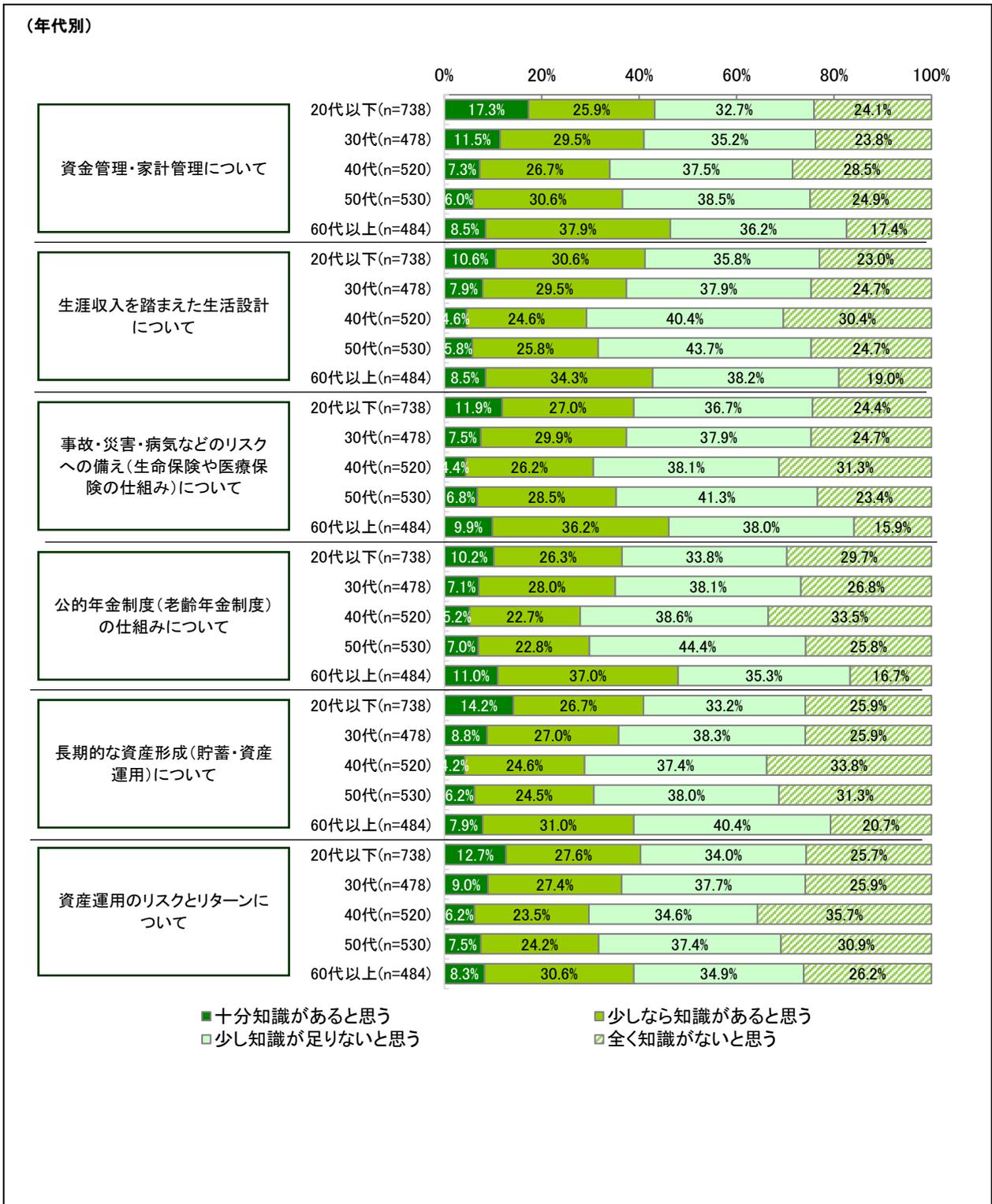


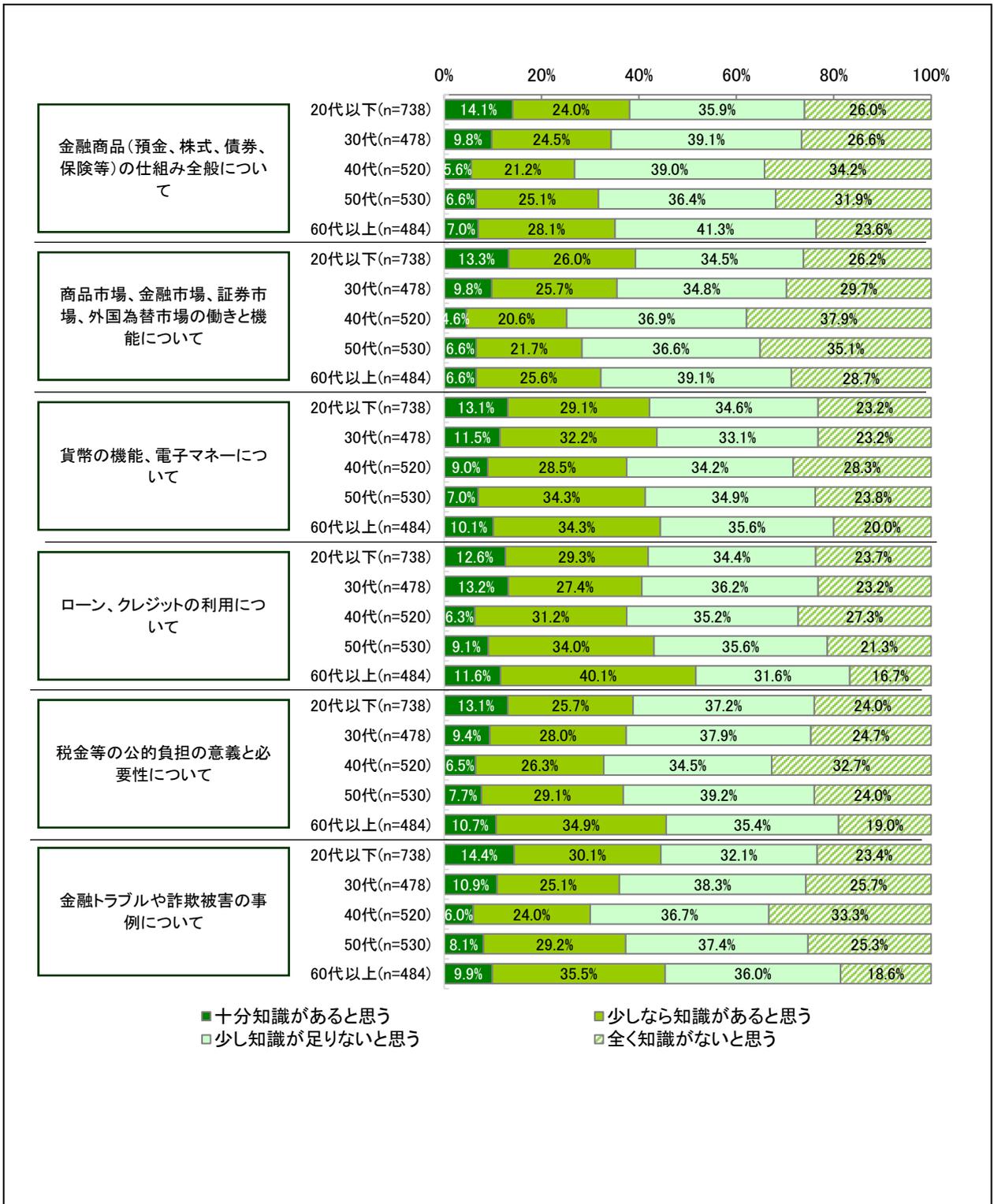
## (2) 金融商品・サービスに関する知識等の習得状況（自己評価）

- 金融商品・サービスに関する知識等の習得状況（自己評価）について調査したところ、「十分知識があると思う」「少なから知識があると思う」と回答した割合の合計は「ローン、クレジットの利用について」が42.8%と最も高く、次いで「貨幣の機能、電子マネーについて」が41.9%、「資金管理・家計管理について」が40.4%と続いている。

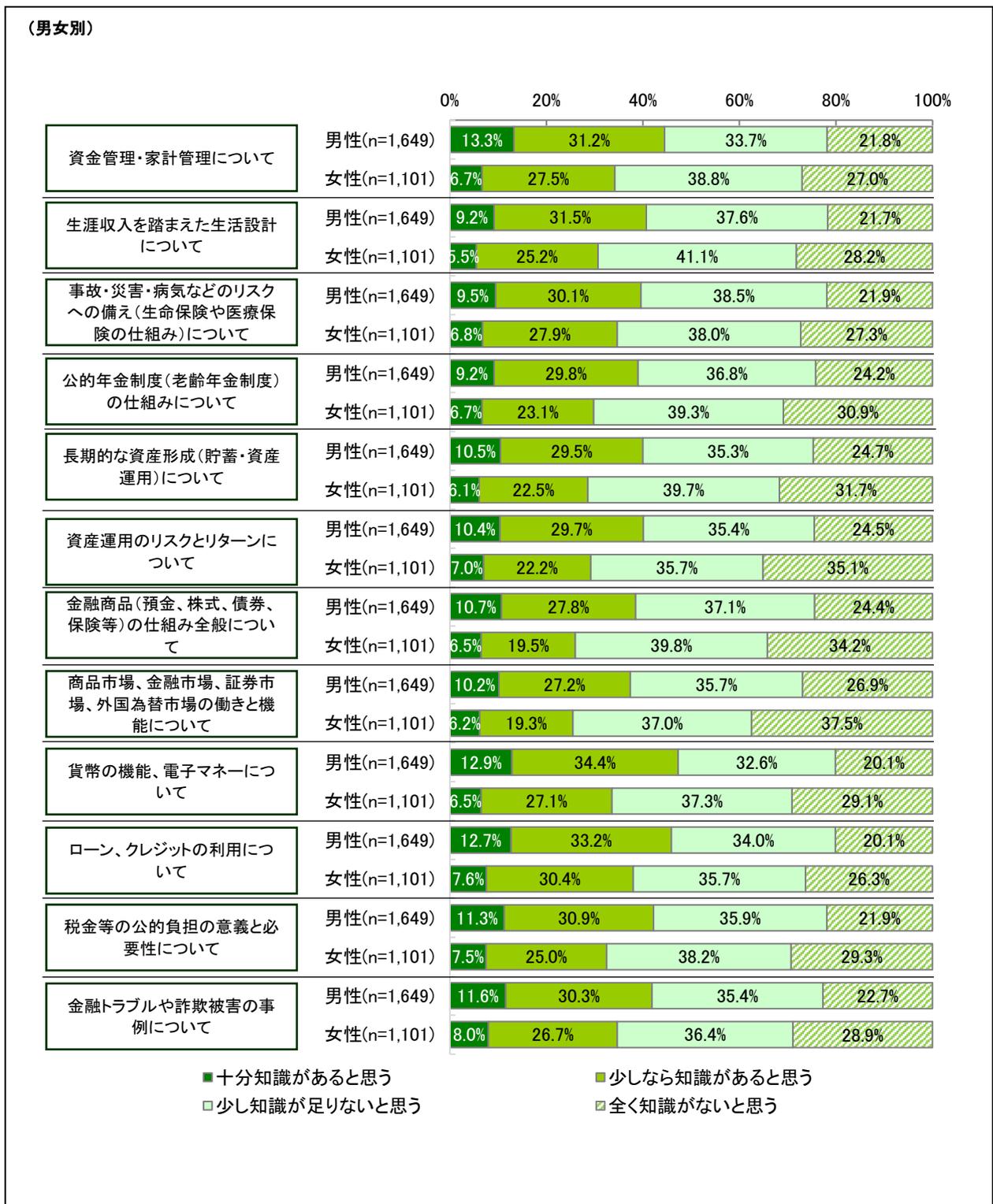
<図表 5：金融商品・サービスに関する知識等の習得状況（n=2,750）>



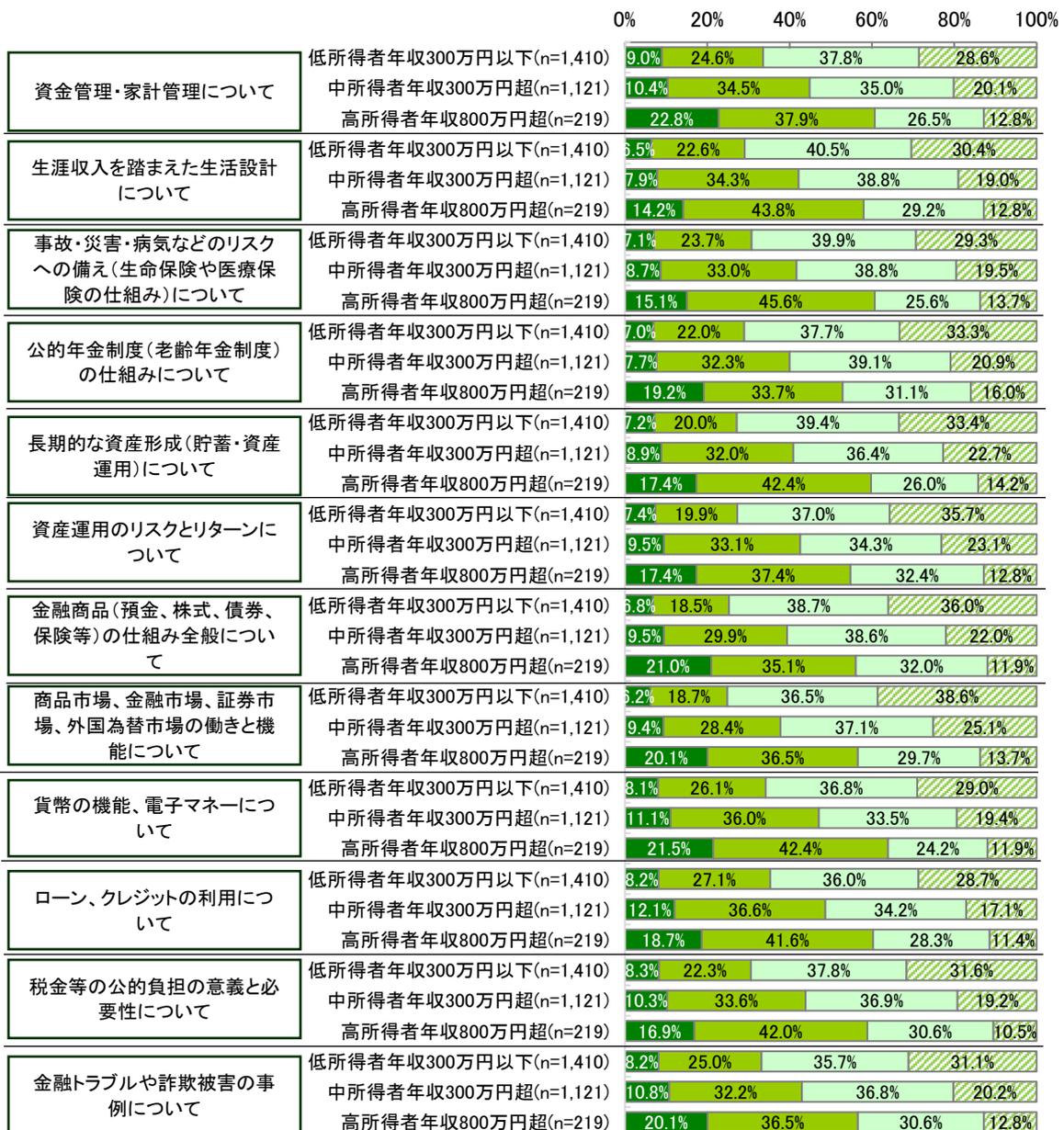




■ 十分知識があると思う      ■ 少しなら知識があると思う  
■ 少し知識が足りないと思う      ■ 全く知識がないと思う



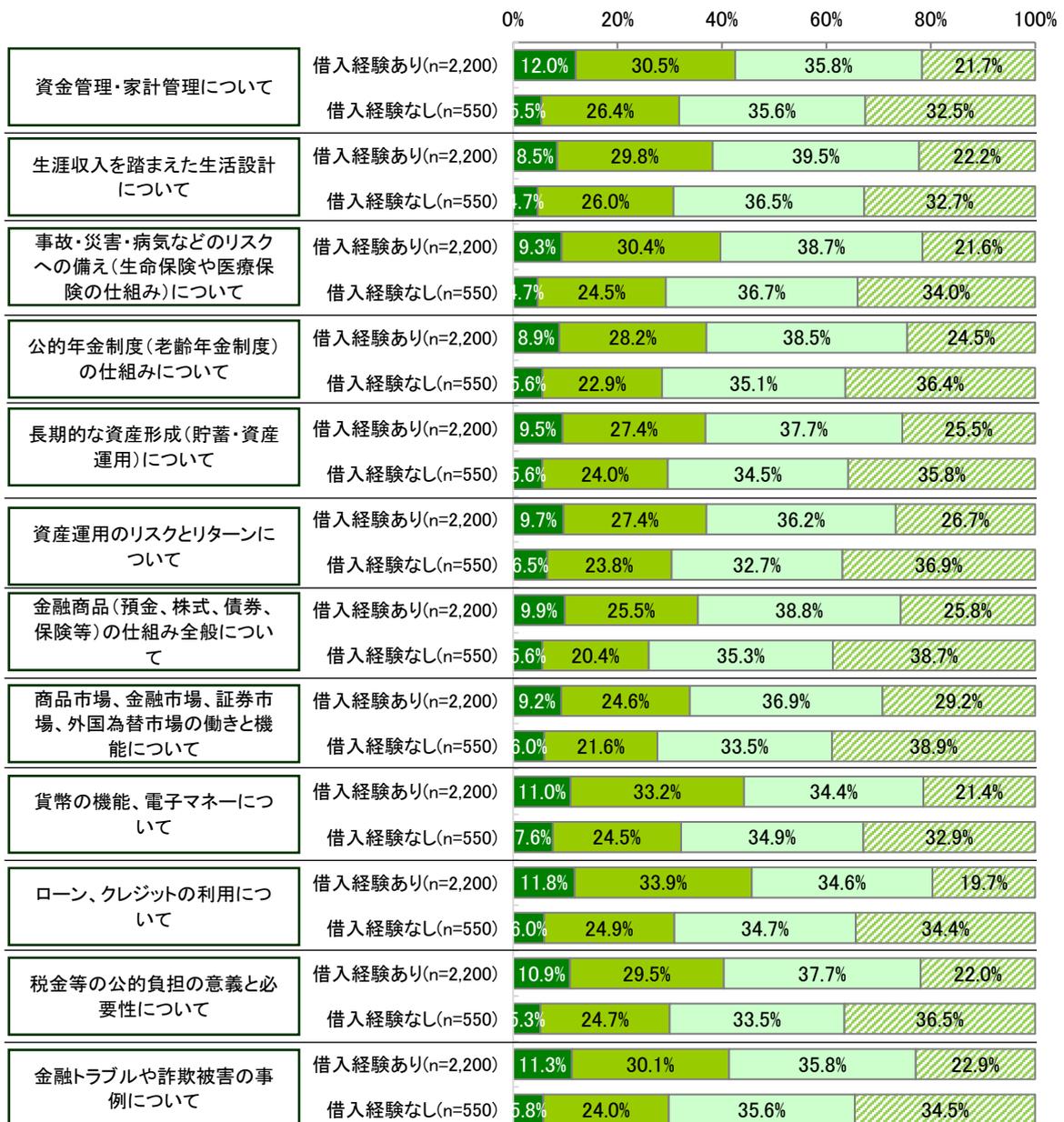
(所得階層別)



■ 十分知識があると思う  
 □ 少し知識が足りないと思う

■ 少しなら知識があると思う  
 □ 全く知識がないと思う

## (借入経験の有無別)



■ 十分知識があると思う

■ 少しなら知識があると思う

□ 少し知識が足りないと思う

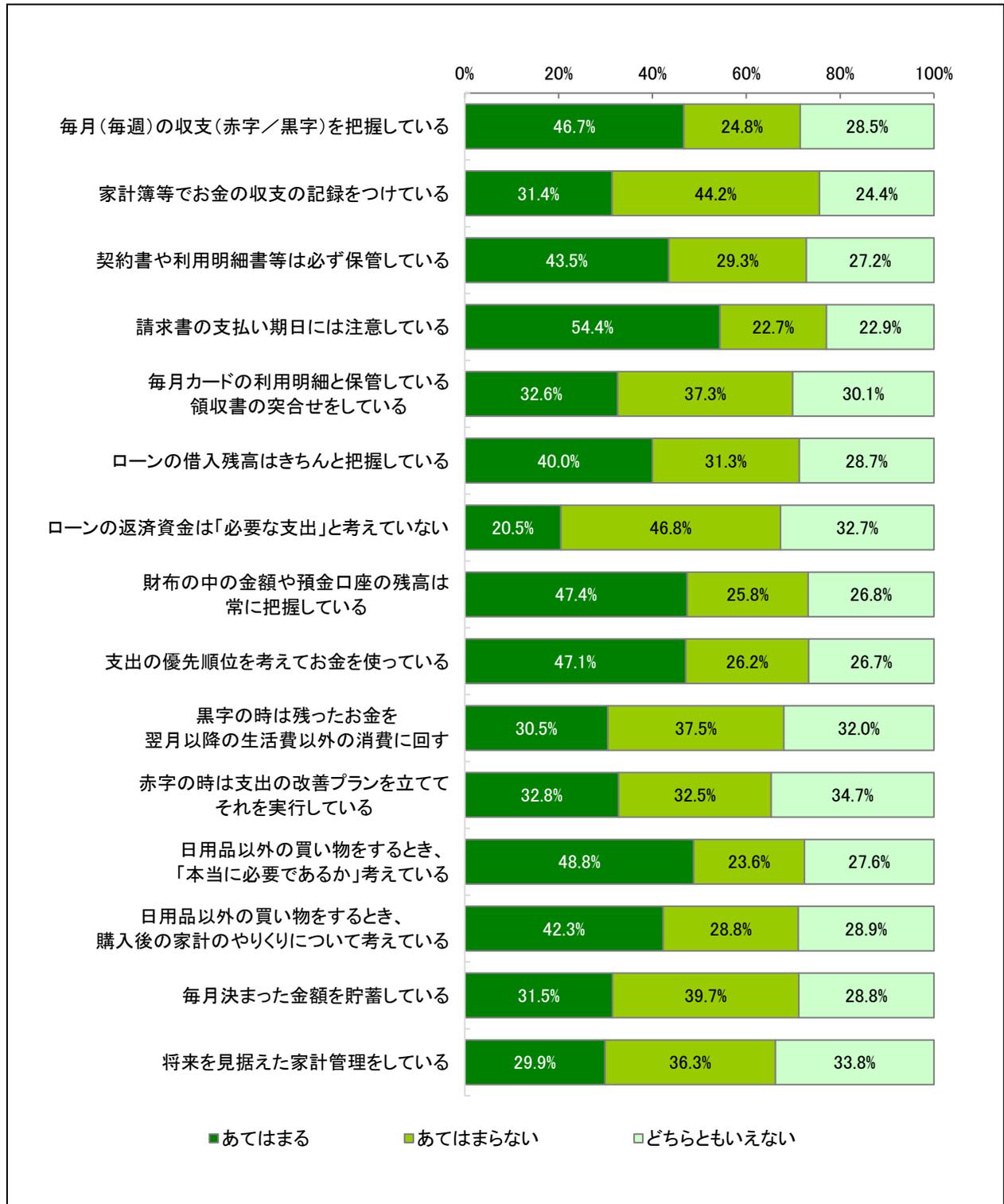
□ 全く知識がないと思う



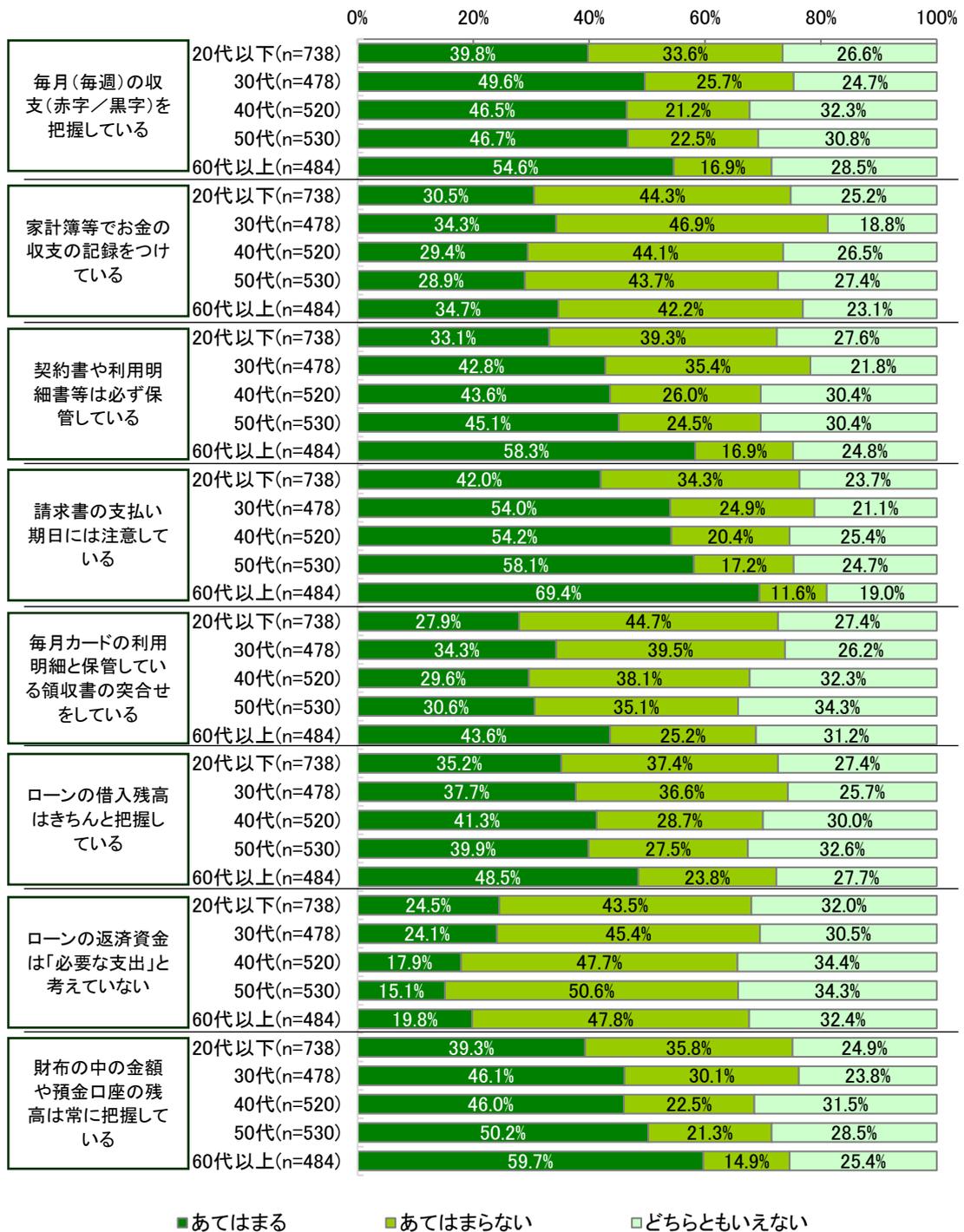
### (3) 家計管理の実施状況等について

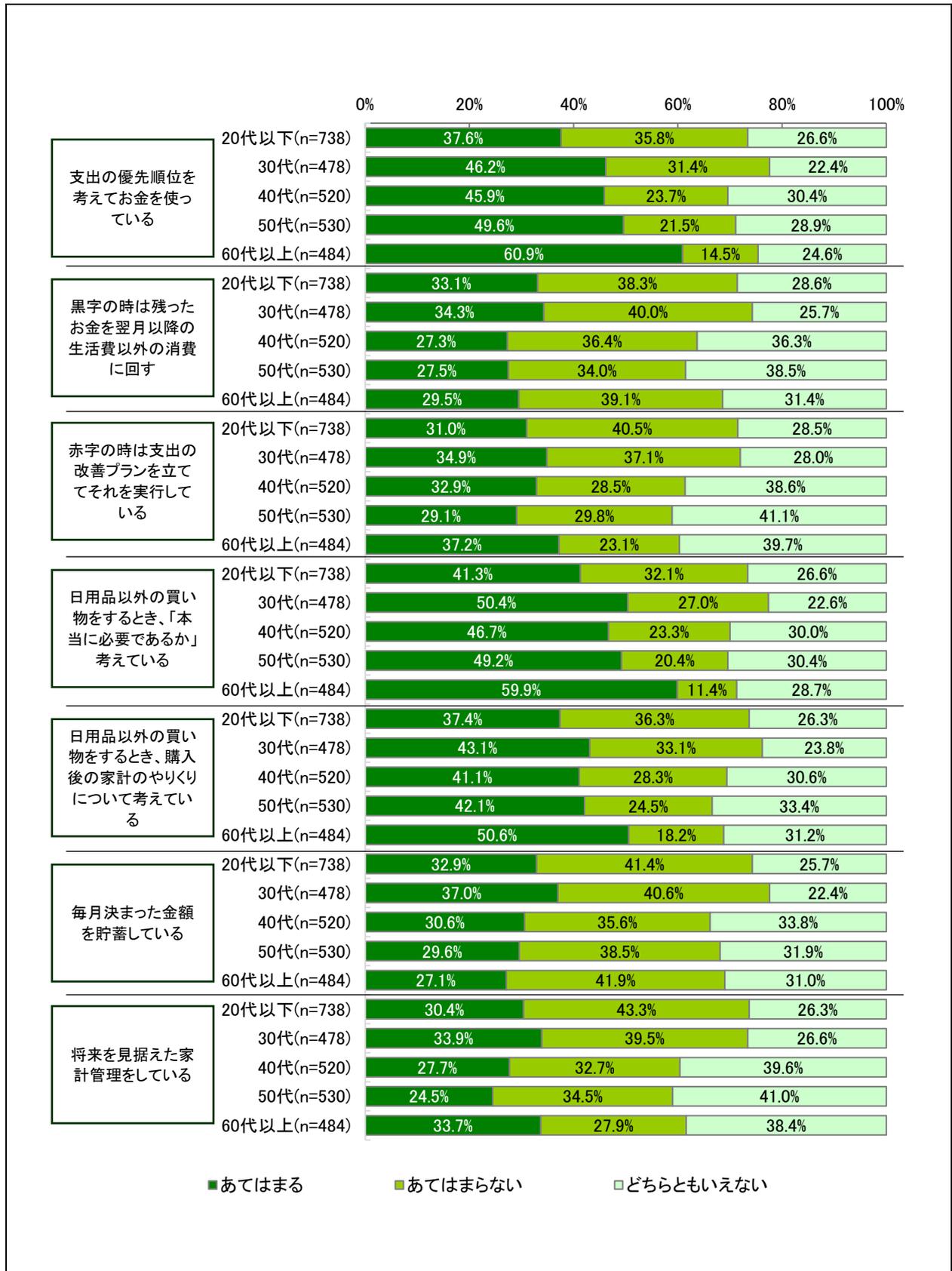
- 家計管理の実施状況等について調査したところ、「請求書の支払い期日には注意している」が54.4%と最も高く、次いで「日用品以外の買い物をするとき、「本当に必要であるか」考えている」が48.8%、「財布の中の金額や預金口座の残高は常に把握している」が47.4%と続いている。

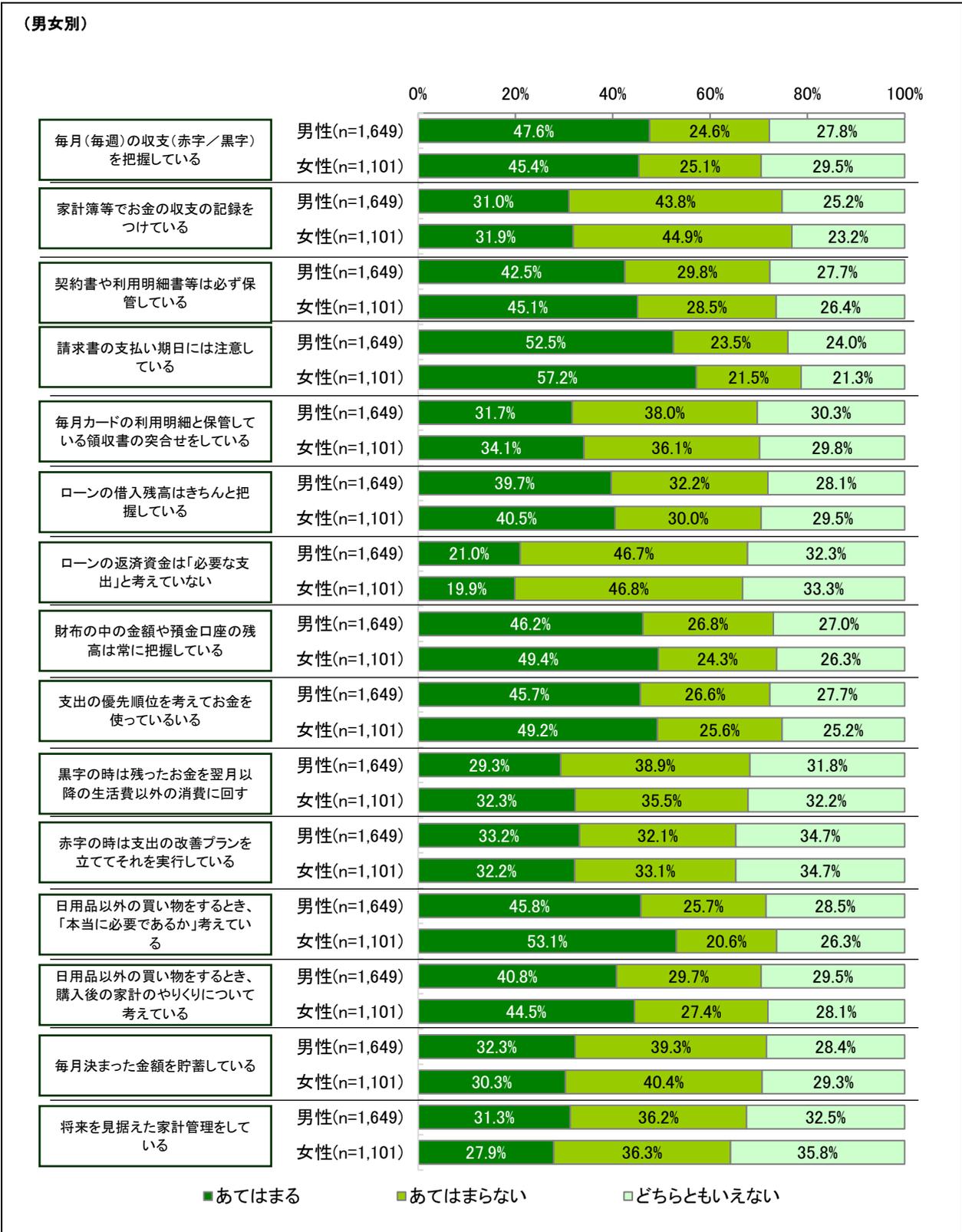
<図表 6：家計管理の実施状況等について (n=2,750)>



(年代別)





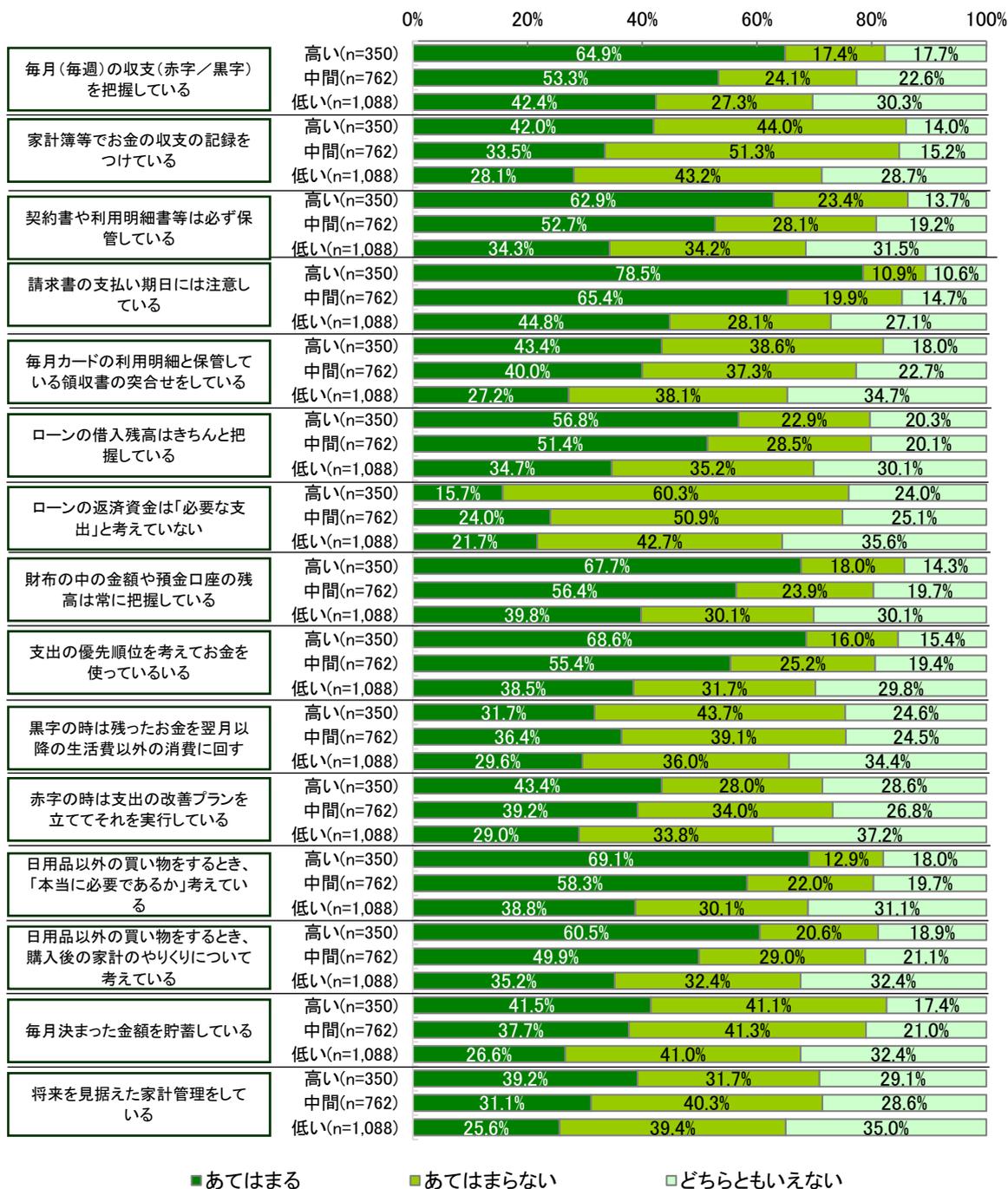


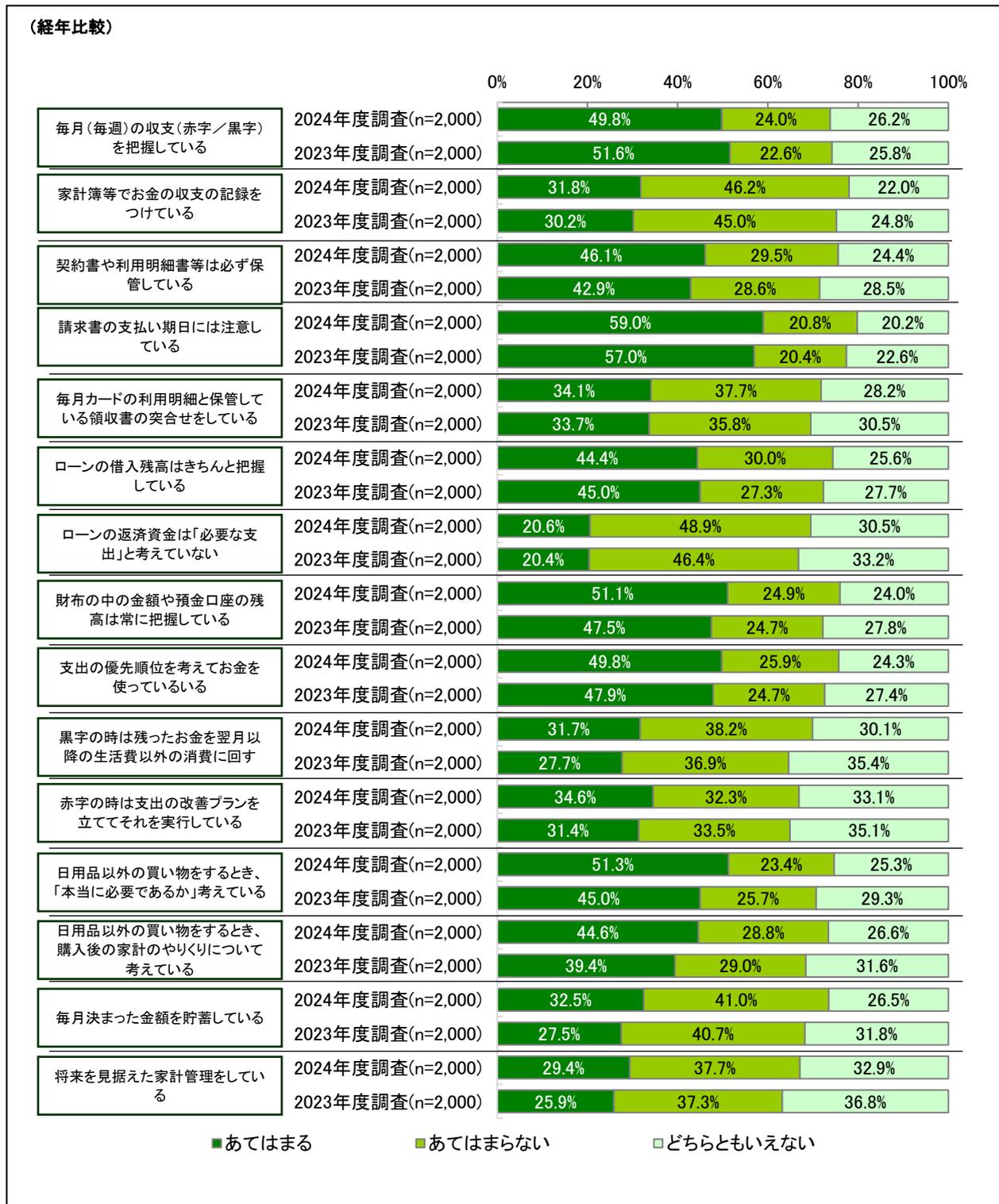
(借入経験の有無別)

		0%	20%	40%	60%	80%	100%
毎月(毎週)の収支(赤字/黒字)を把握している	借入経験あり(n=2,000)	49.8% 24.0% 26.2%					
	借入経験なし(n=550)	34.7% 25.5% 39.8%					
家計簿等でお金の収支の記録をつけている	借入経験あり(n=2,000)	31.8% 46.2% 22.0%					
	借入経験なし(n=550)	28.2% 36.5% 35.3%					
契約書や利用明細書等は必ず保管している	借入経験あり(n=2,000)	46.1% 29.5% 24.4%					
	借入経験なし(n=550)	36.7% 25.1% 38.2%					
請求書の支払い期日には注意している	借入経験あり(n=2,000)	59.0% 20.8% 20.2%					
	借入経験なし(n=550)	42.5% 23.5% 34.0%					
毎月カードの利用明細と保管している領収書の突合せをしている	借入経験あり(n=2,000)	34.1% 37.7% 28.2%					
	借入経験なし(n=550)	26.2% 34.7% 39.1%					
ローンの借入残高はきちんと把握している	借入経験あり(n=2,000)	44.4% 30.0% 25.6%					
	借入経験なし(n=550)	24.0% 33.1% 42.9%					
ローンの返済資金は「必要な支出」と考えていない	借入経験あり(n=2,000)	20.6% 48.9% 30.5%					
	借入経験なし(n=550)	16.5% 40.2% 43.3%					
財布の中の金額や預金口座の残高は常に把握している	借入経験あり(n=2,000)	51.1% 24.9% 24.0%					
	借入経験なし(n=550)	36.9% 25.1% 38.0%					
支出の優先順位を考えてお金を使っている	借入経験あり(n=2,000)	49.8% 25.9% 24.3%					
	借入経験なし(n=550)	39.1% 23.3% 37.6%					
黒字の時は残ったお金を翌以降の生活費以外の消費に回す	借入経験あり(n=2,000)	31.7% 38.2% 30.1%					
	借入経験なし(n=550)	23.5% 34.4% 42.1%					
赤字の時は支出の改善プランを立ててそれを実行している	借入経験あり(n=2,000)	34.6% 32.3% 33.1%					
	借入経験なし(n=550)	24.5% 30.7% 44.8%					
日用品以外の買い物をするとき、「本当に必要であるか」考えている	借入経験あり(n=2,000)	51.3% 23.4% 25.3%					
	借入経験なし(n=550)	42.0% 20.0% 38.0%					
日用品以外の買い物をするとき、購入後の家計のやりくりについて考えている	借入経験あり(n=2,000)	44.6% 28.8% 26.6%					
	借入経験なし(n=550)	34.4% 26.5% 39.1%					
毎月決まった金額を貯蓄している	借入経験あり(n=2,000)	32.5% 41.0% 26.5%					
	借入経験なし(n=550)	26.5% 33.8% 39.7%					
将来を見据えた家計管理をしている	借入経験あり(n=2,000)	29.4% 37.7% 32.9%					
	借入経験なし(n=550)	31.1% 27.3% 41.6%					

■あてはまる      ■あてはまらない      □どちらともいえない

(金融リテラシー分類別/n=2, 200)



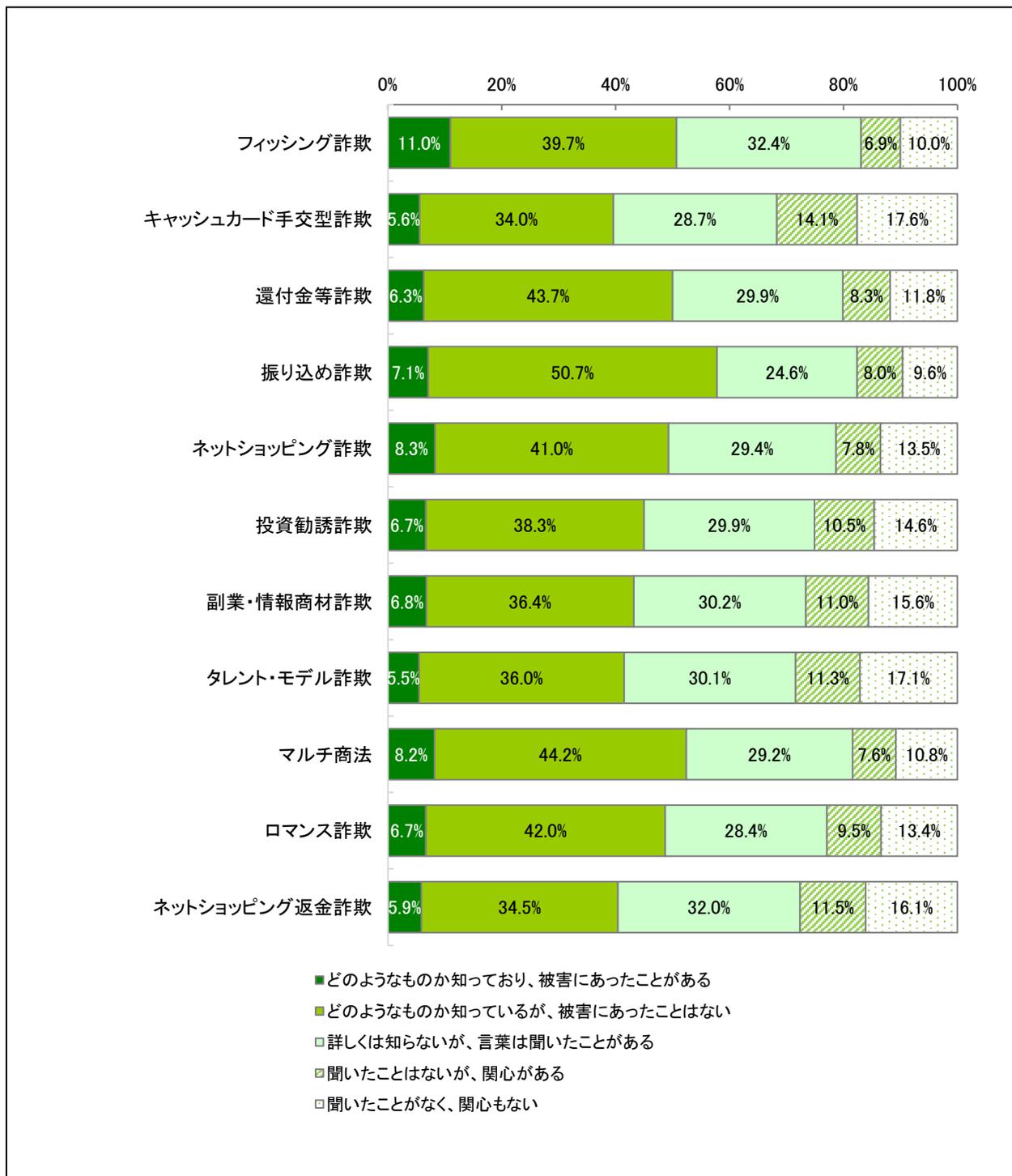


#### (4) 金融詐欺に関する知識・理解度

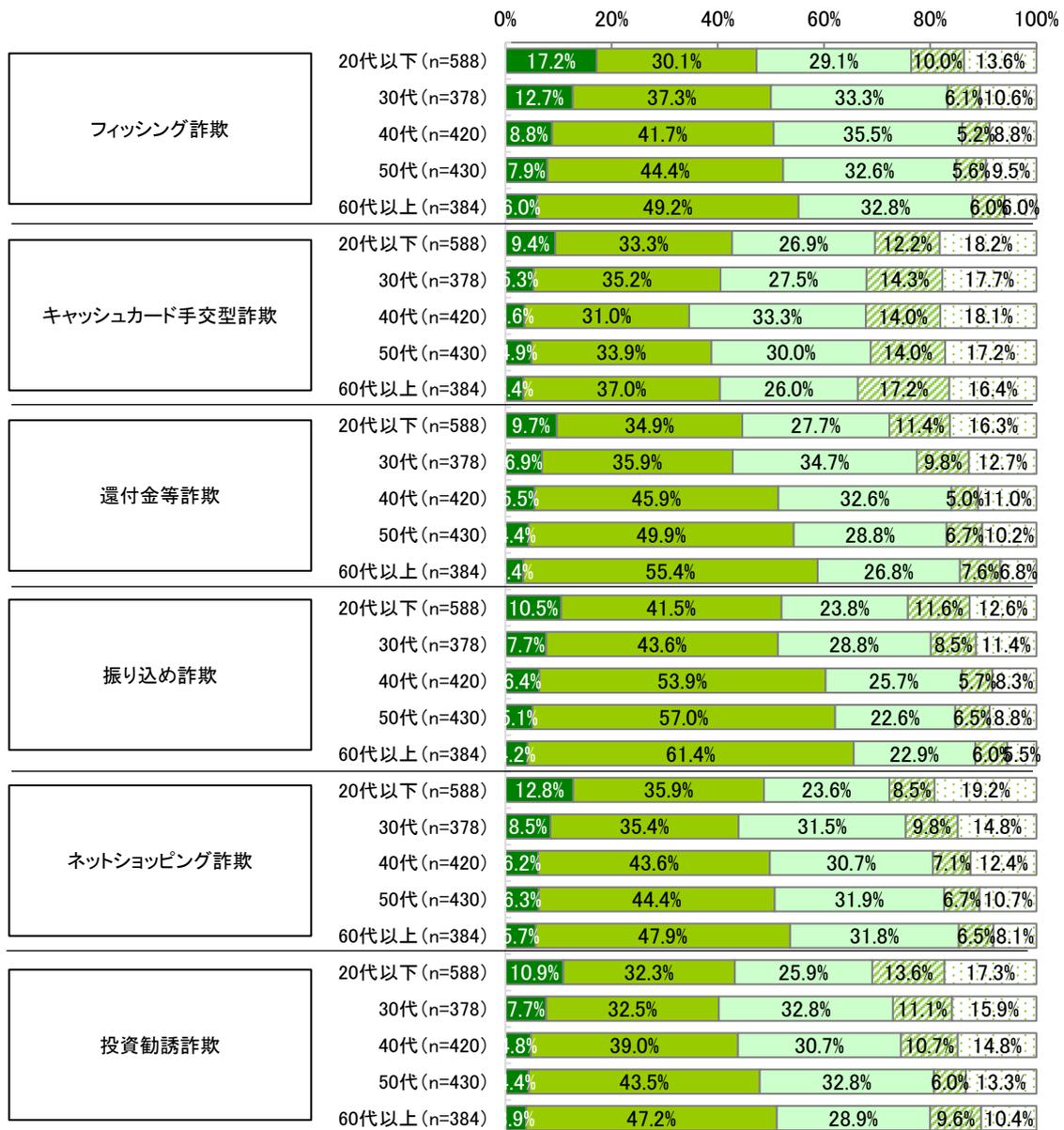
##### ① 金融詐欺に関する知識・理解度

- 借入経験のある個人に対して、金融詐欺に関する知識・理解度について調査したところ、「どのようなものか知っている」と回答した割合の合計は「振り込み詐欺」が57.8%と最も高く、次いで「マルチ商法」が52.4%、「フィッシング詐欺」が49.7%と続いている。

<図表 7：金融詐欺に関する知識・理解度 (n=2, 200)>

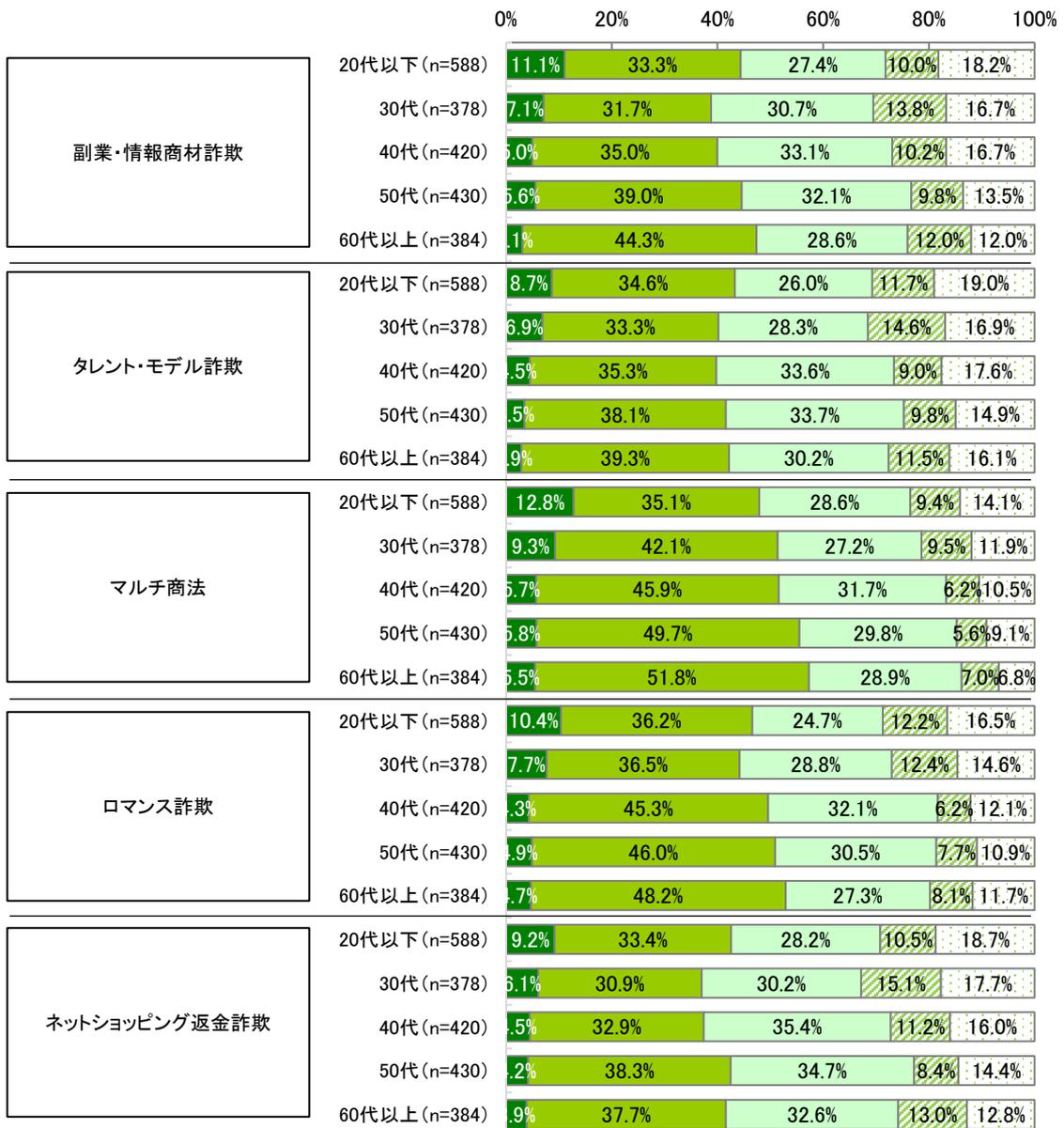


## (年代別)



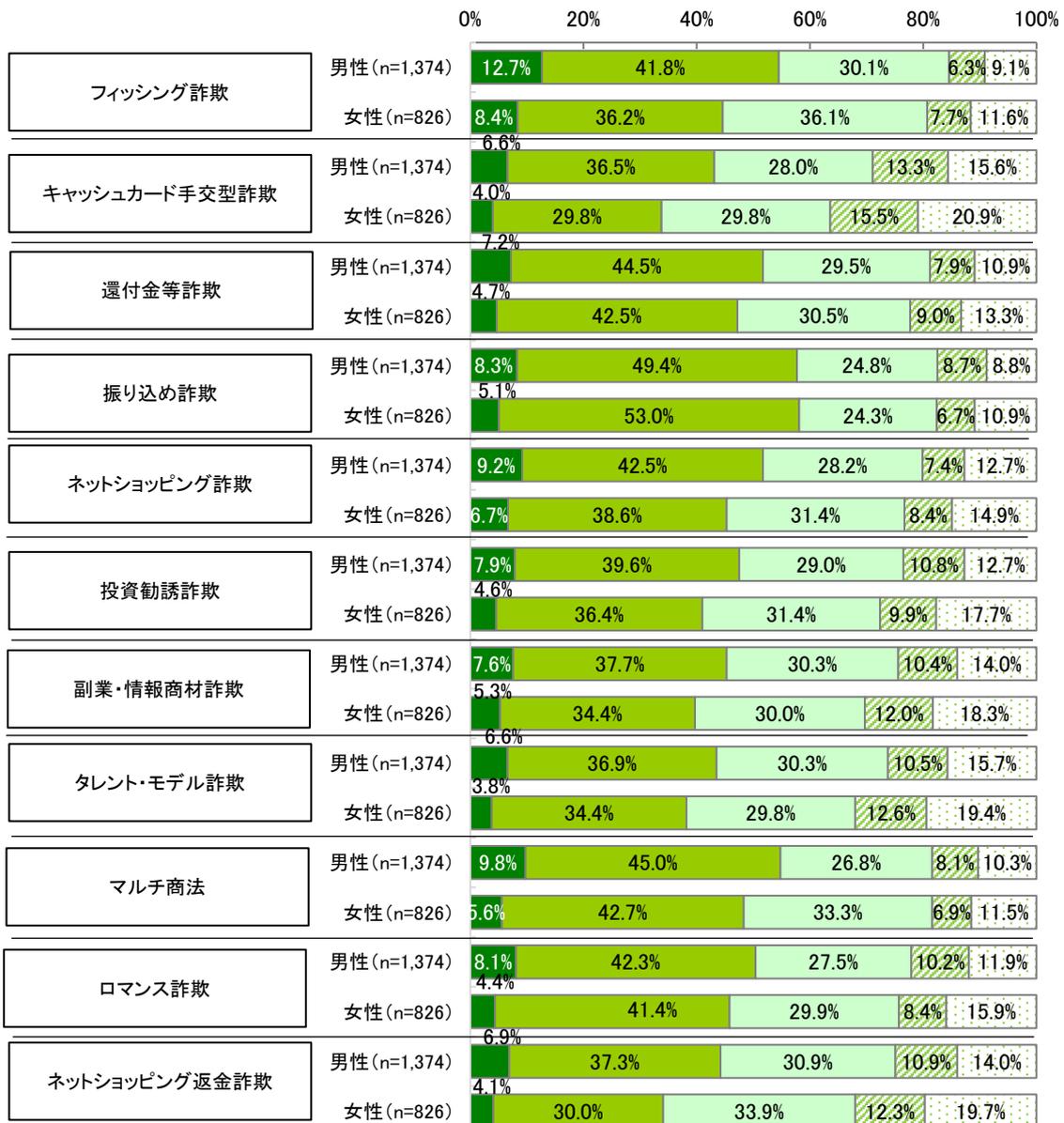
- どのようなものか知っており、被害にあったことがある
- どのようなものか知っているが、被害にあったことはない
- 詳しくは知らないが、言葉は聞いたことがある
- 聞いたことはないが、関心がある
- 聞いたことがなく、関心もない

(年代別)



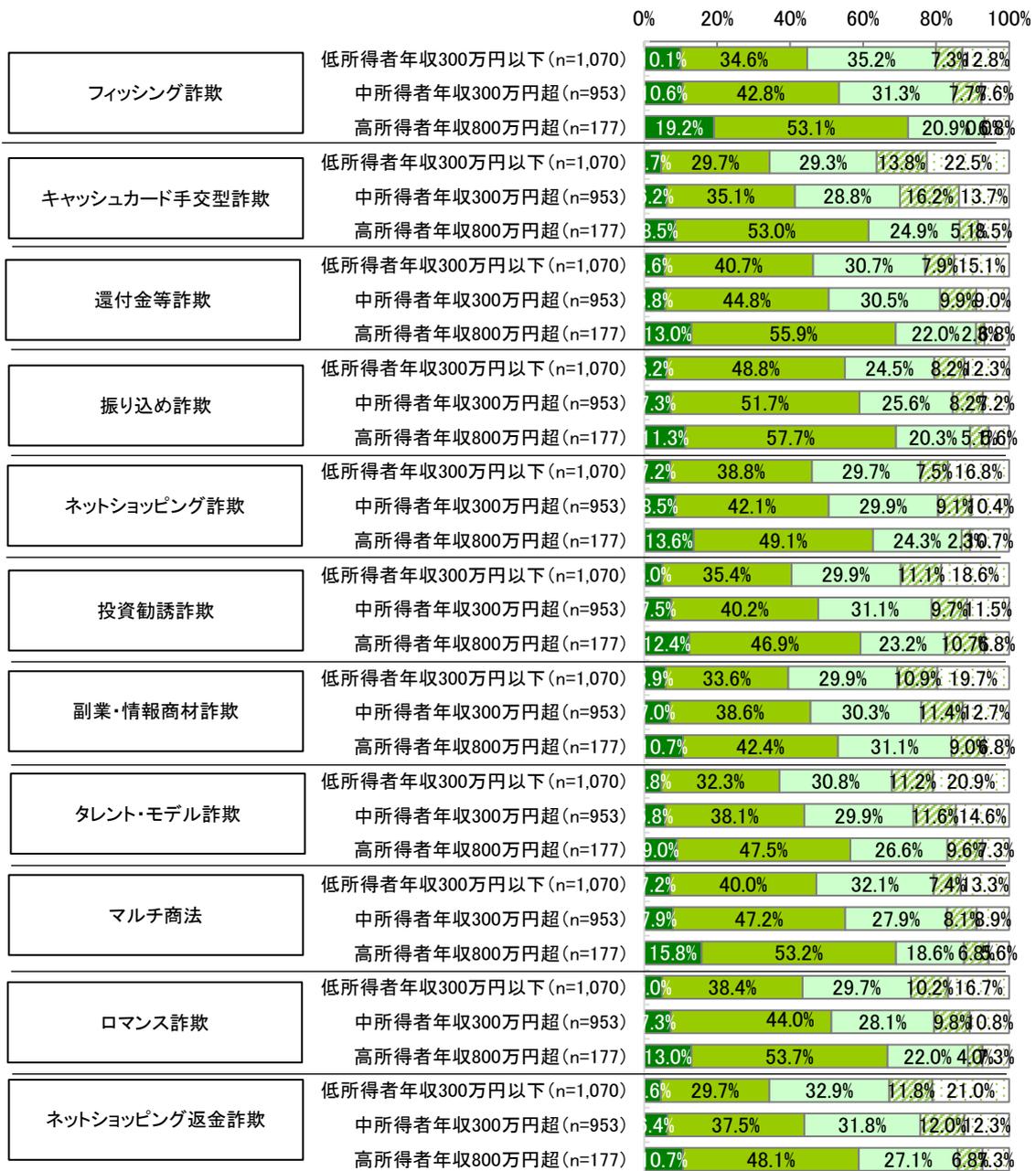
- どのようなものか知っており、被害にあったことがある
- どのようなものか知っているが、被害にあったことはない
- 詳しくは知らないが、言葉は聞いたことがある
- 聞いたことはないが、関心がある
- 聞いたことがなく、関心もない

(男女別)



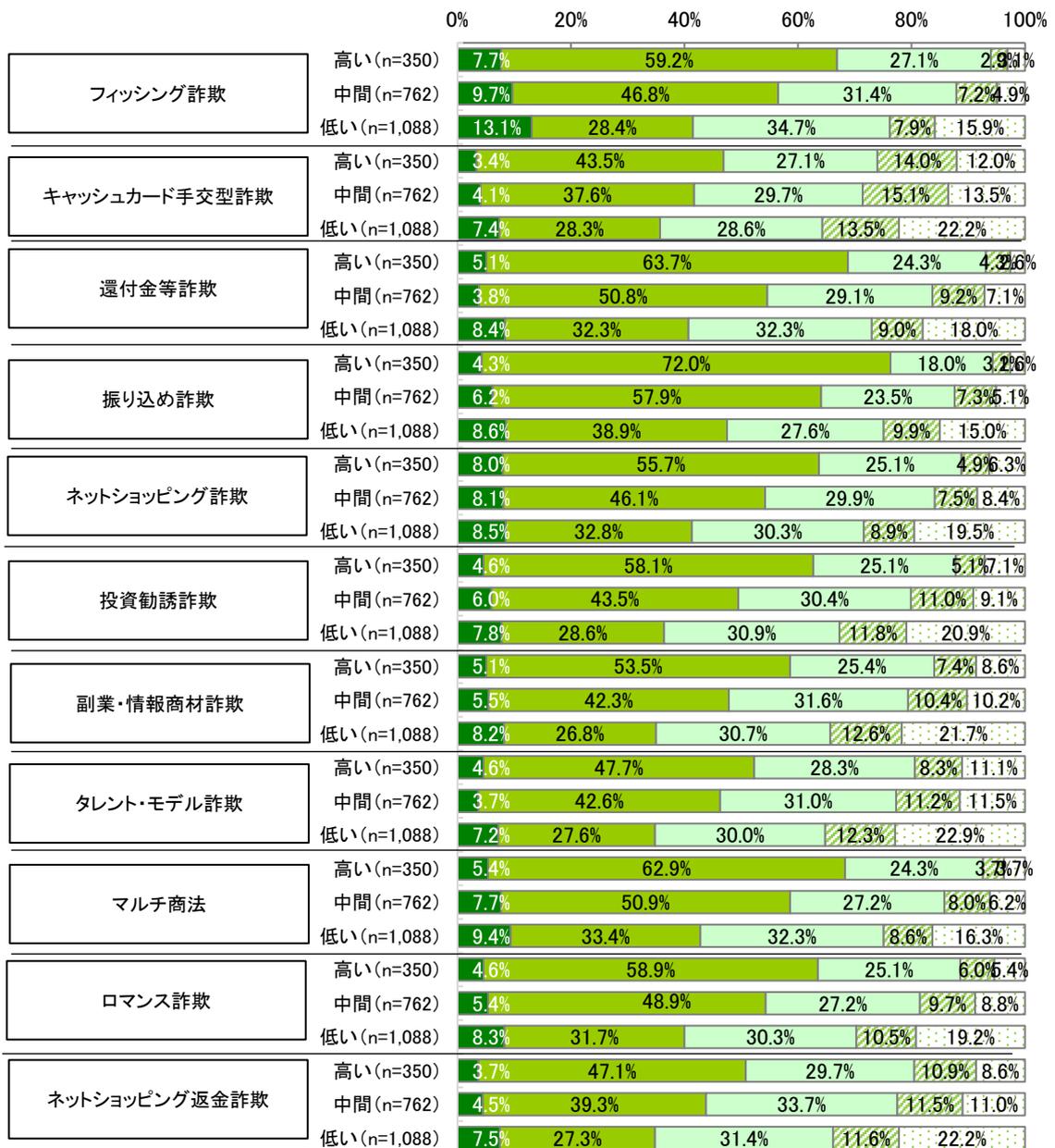
- どのようなものか知っており、被害にあったことがある
- どのようなものか知っているが、被害にあったことはない
- 詳しくは知らないが、言葉は聞いたことがある
- 聞いたことはないが、関心がある
- 聞いたことがなく、関心もない

(所得階層別)



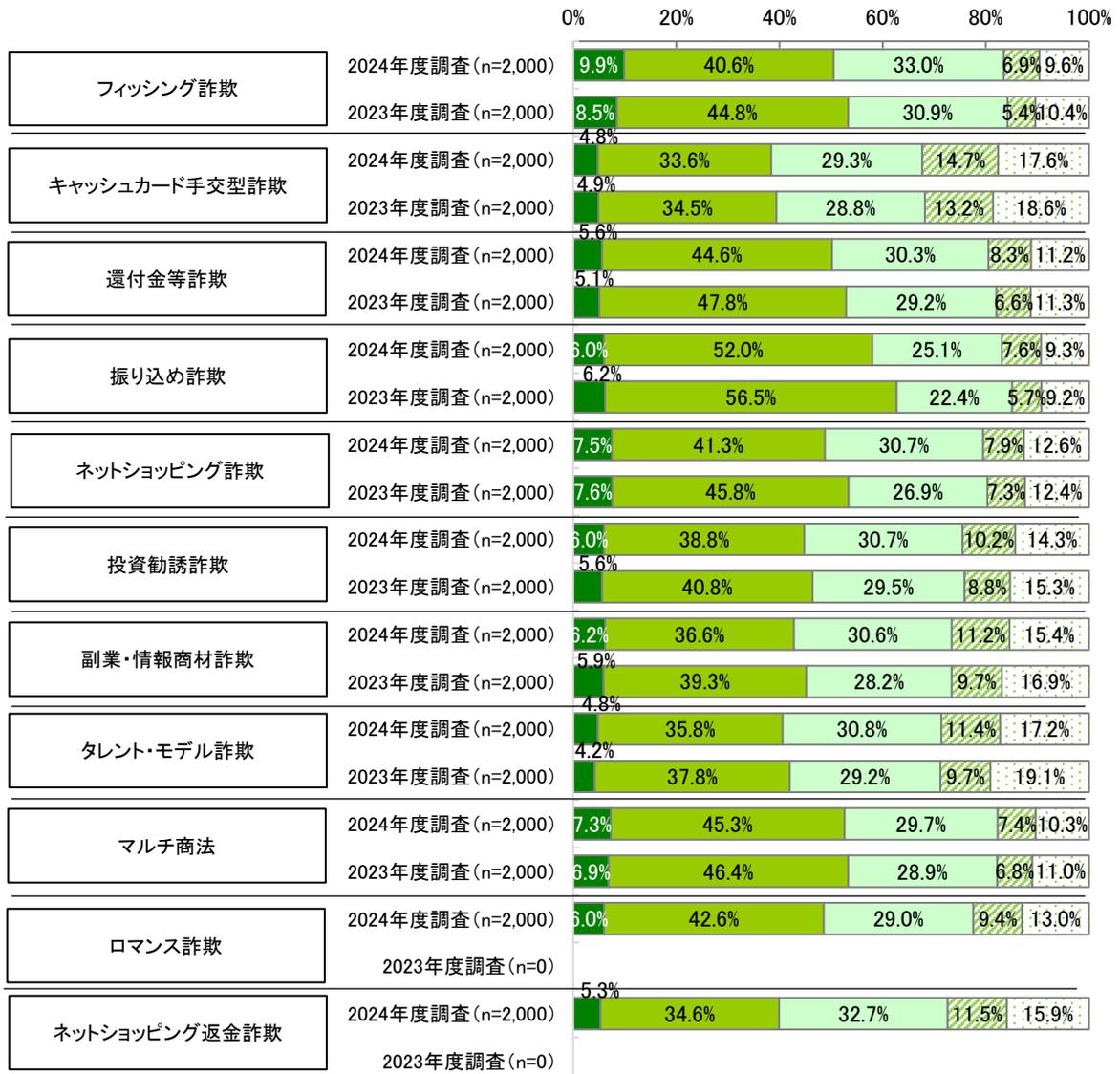
- どのようなものか知っており、被害にあったことがある
- どのようなものか知っているが、被害にあったことはない
- 詳しくは知らないが、言葉は聞いたことがある
- 聞いたことはないが、関心がある
- 聞いたことがなく、関心もない

(金融リテラシー分類別)



- どのようなものか知っており、被害にあったことがある
- どのようなものか知っているが、被害にあったことはない
- 詳しくは知らないが、言葉は聞いたことがある
- 聞いたことはないが、関心がある
- 聞いたことがなく、関心もない

(経年比較/n=2,000)

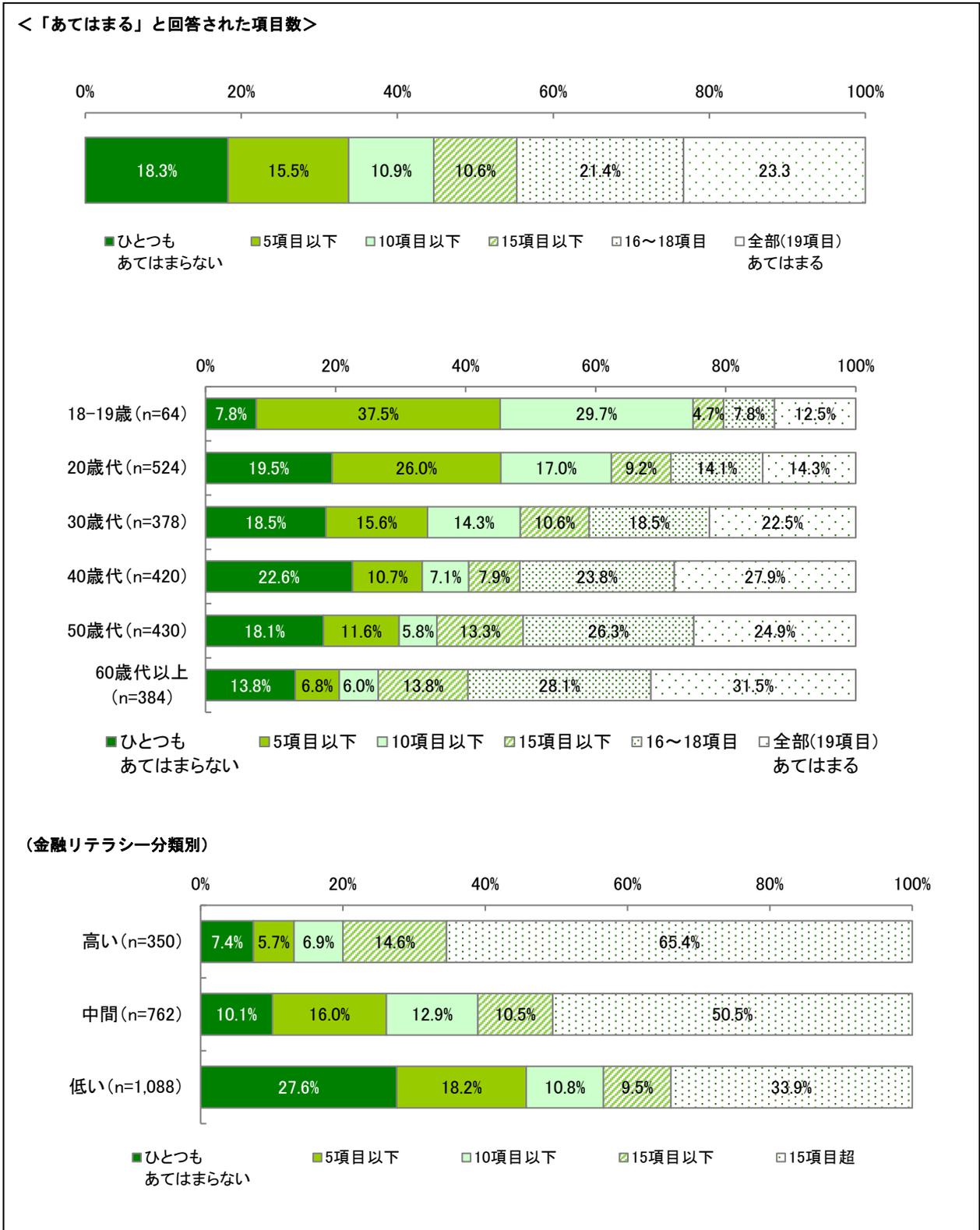


- どのようなものか知っており、被害にあったことがある
- どのようなものか知っているが、被害にあったことはない
- 詳しくは知らないが、言葉は聞いたことがある
- 聞いたことはないが、関心がある
- 聞いたことがなく、関心もない

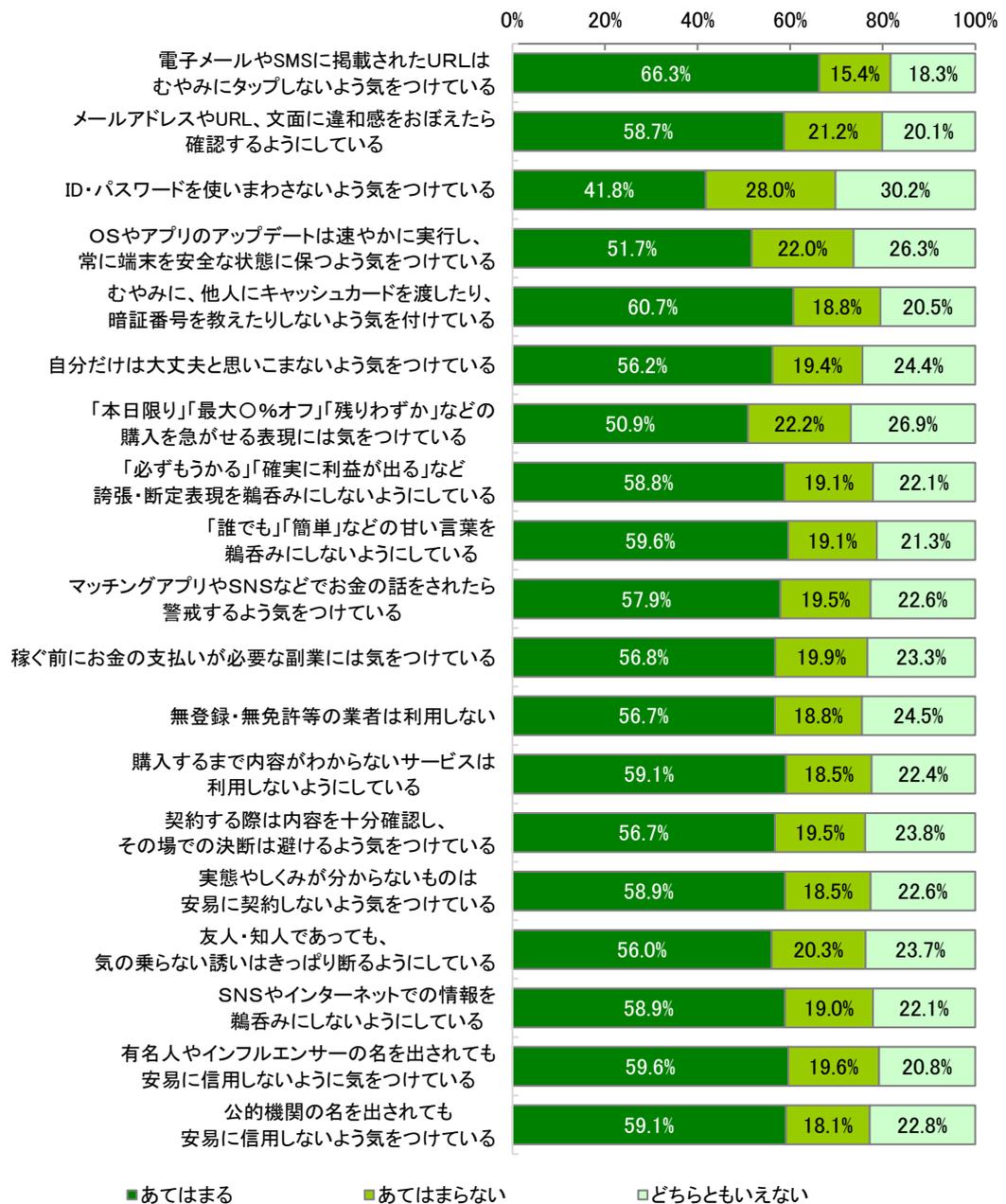
② 金融詐欺や悪質商法等に関する意識について

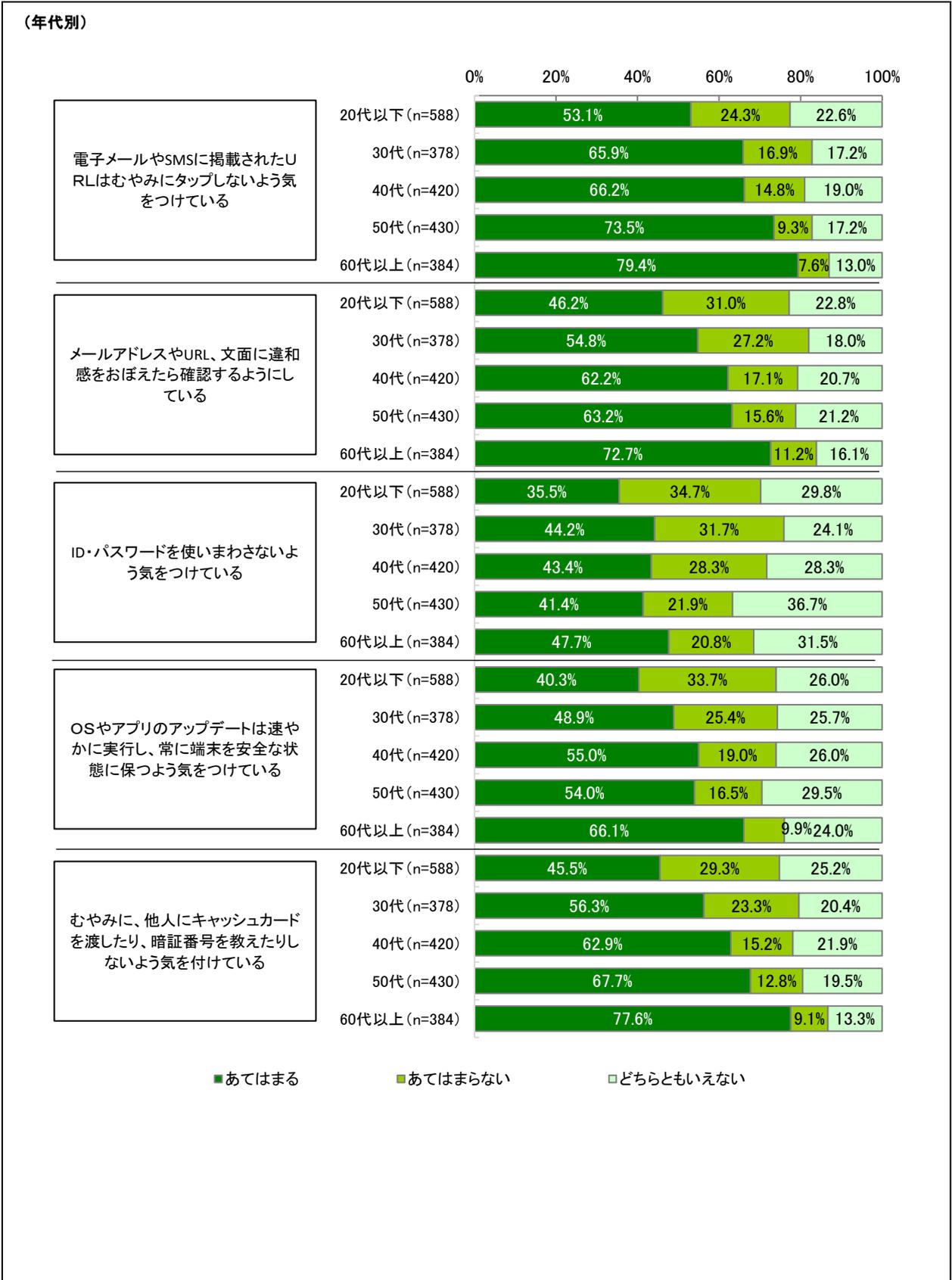
- 借入経験のある個人に対して、金融詐欺や悪質商法等に関する意識について調査したところ、「あてはまる」と回答された項目数は44.7%が「15項目超」と回答した一方で、18.3%は「ひとつもあてはまらない」と回答している。

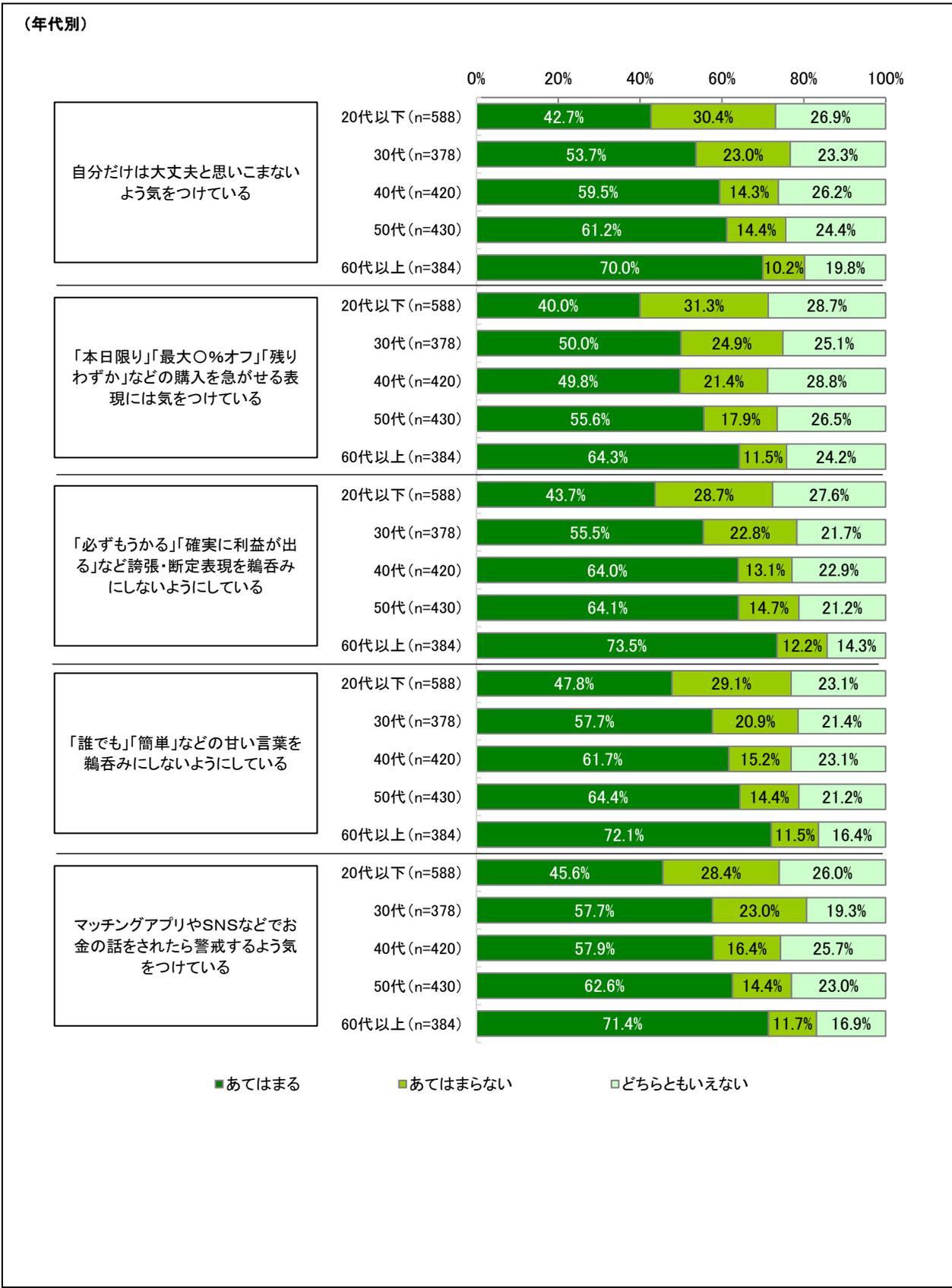
<図表 8：金融詐欺や悪質商法等に関する意識について (n=2,200)>



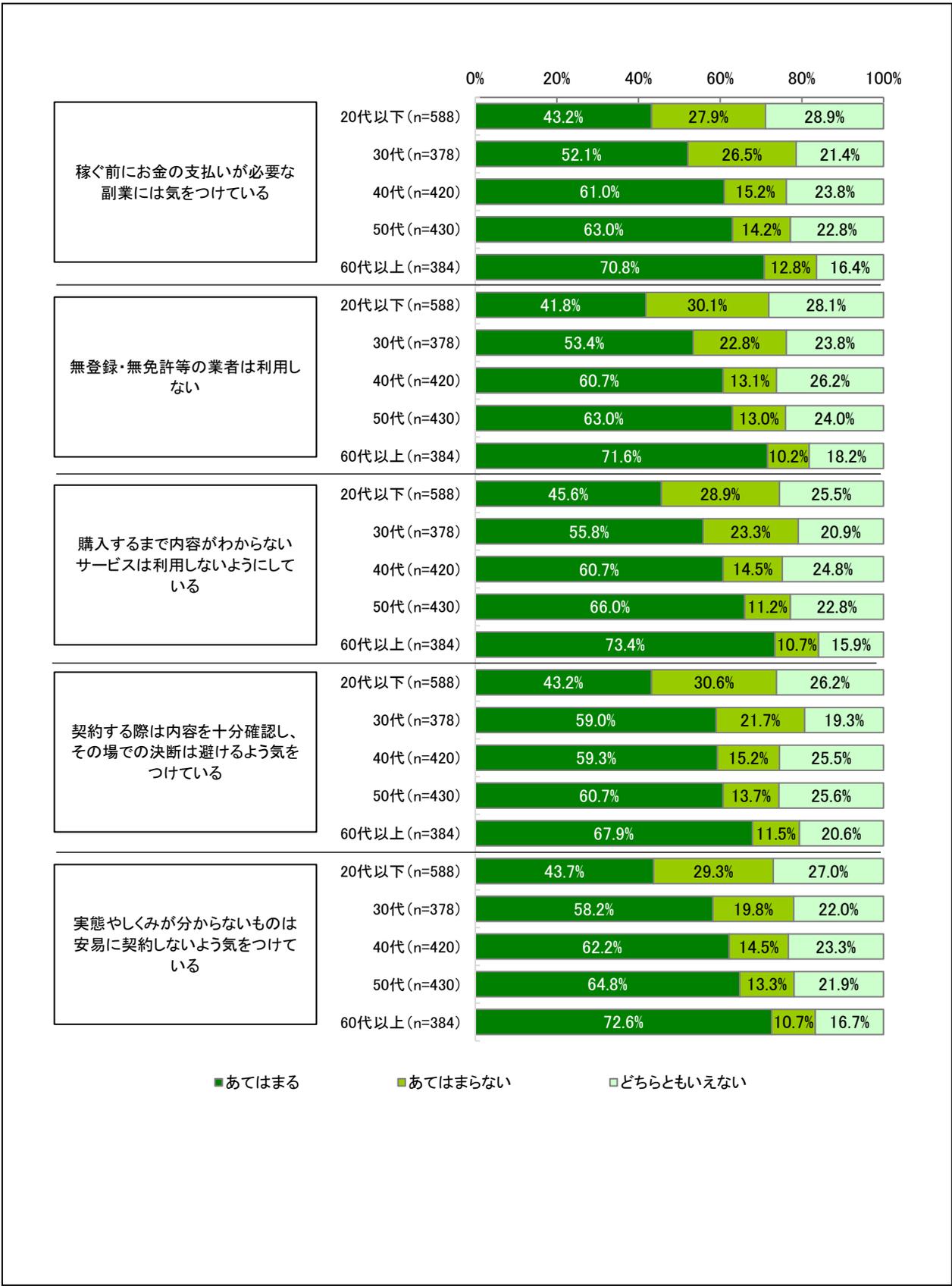
## &lt;項目別&gt;



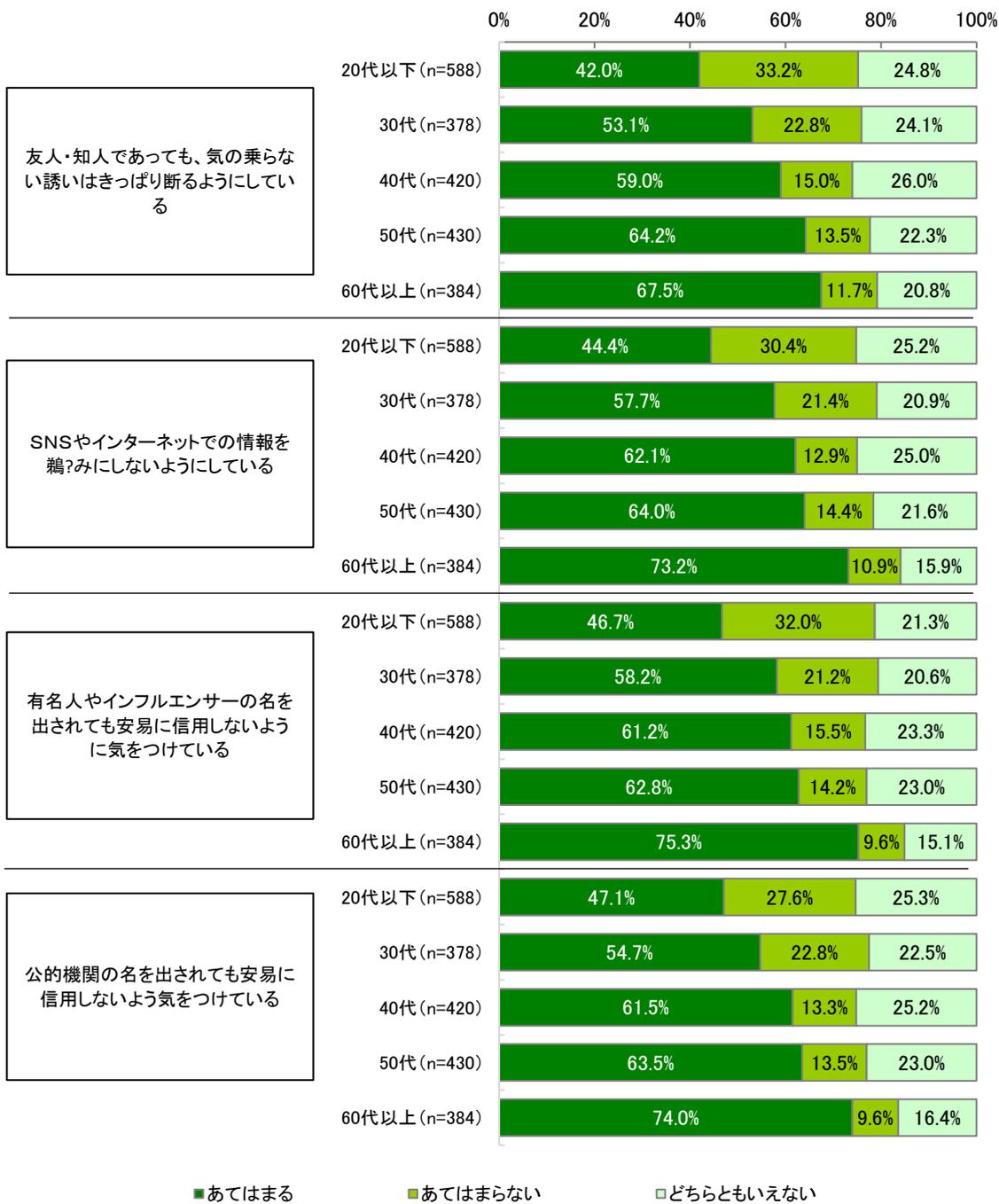




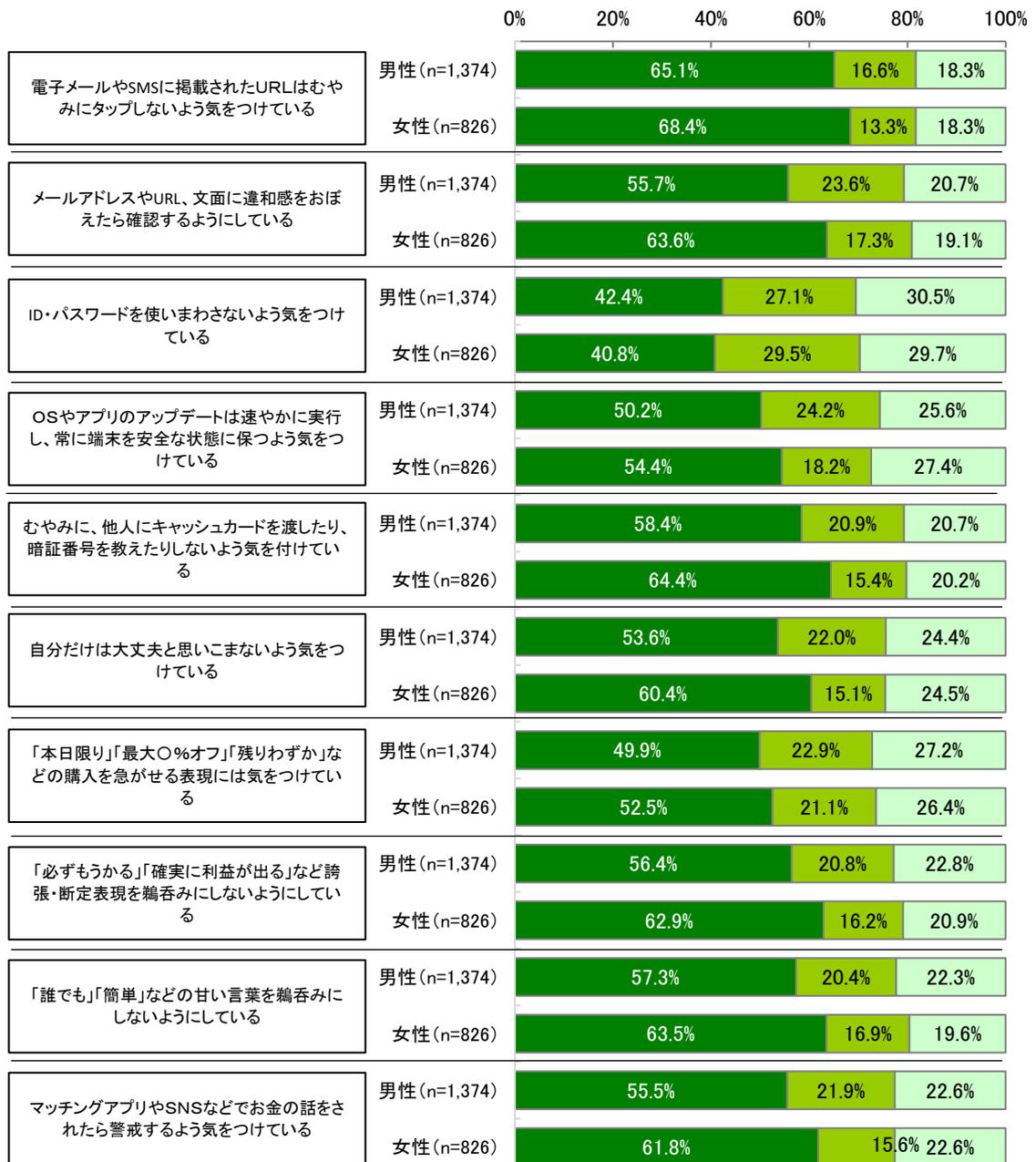
第1編  
第2編  
第3編  
参考資料



■あてはまる      ■あてはまらない      □どちらともいえない



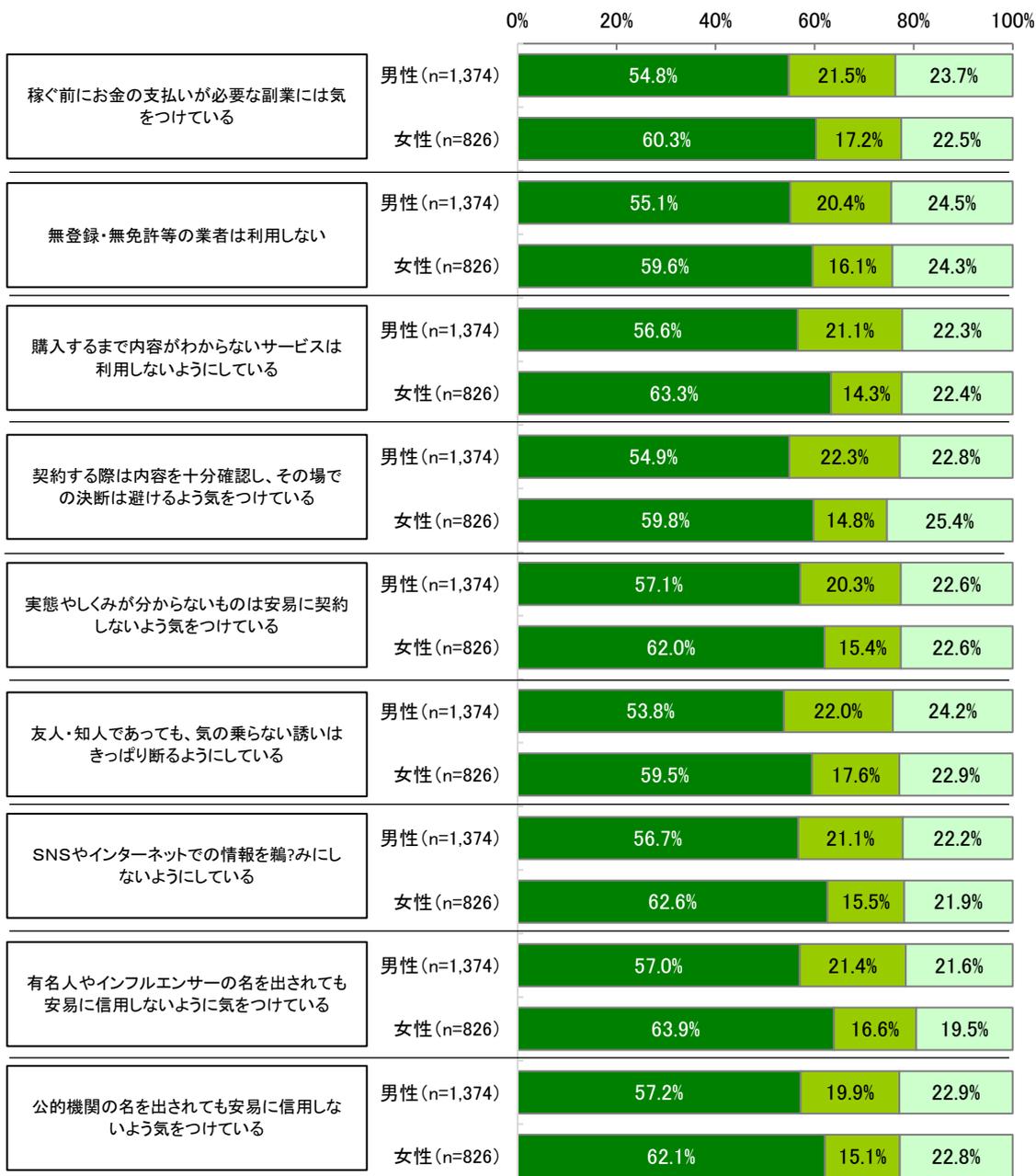
## (男女別)



■あてはまる

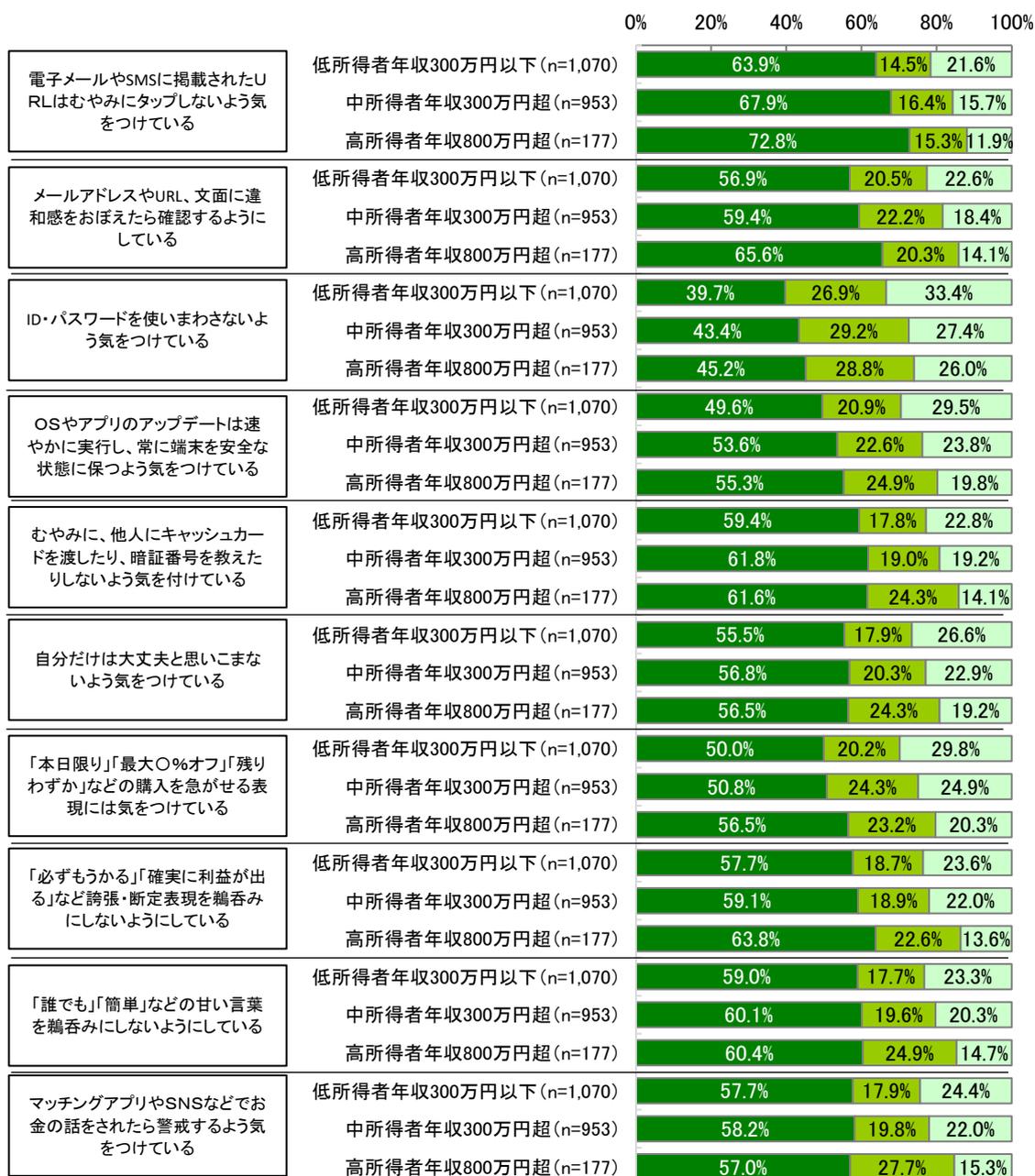
■あてはまらない

□どちらともいえない



■あてはまる      ■あてはまらない      □どちらともいえない

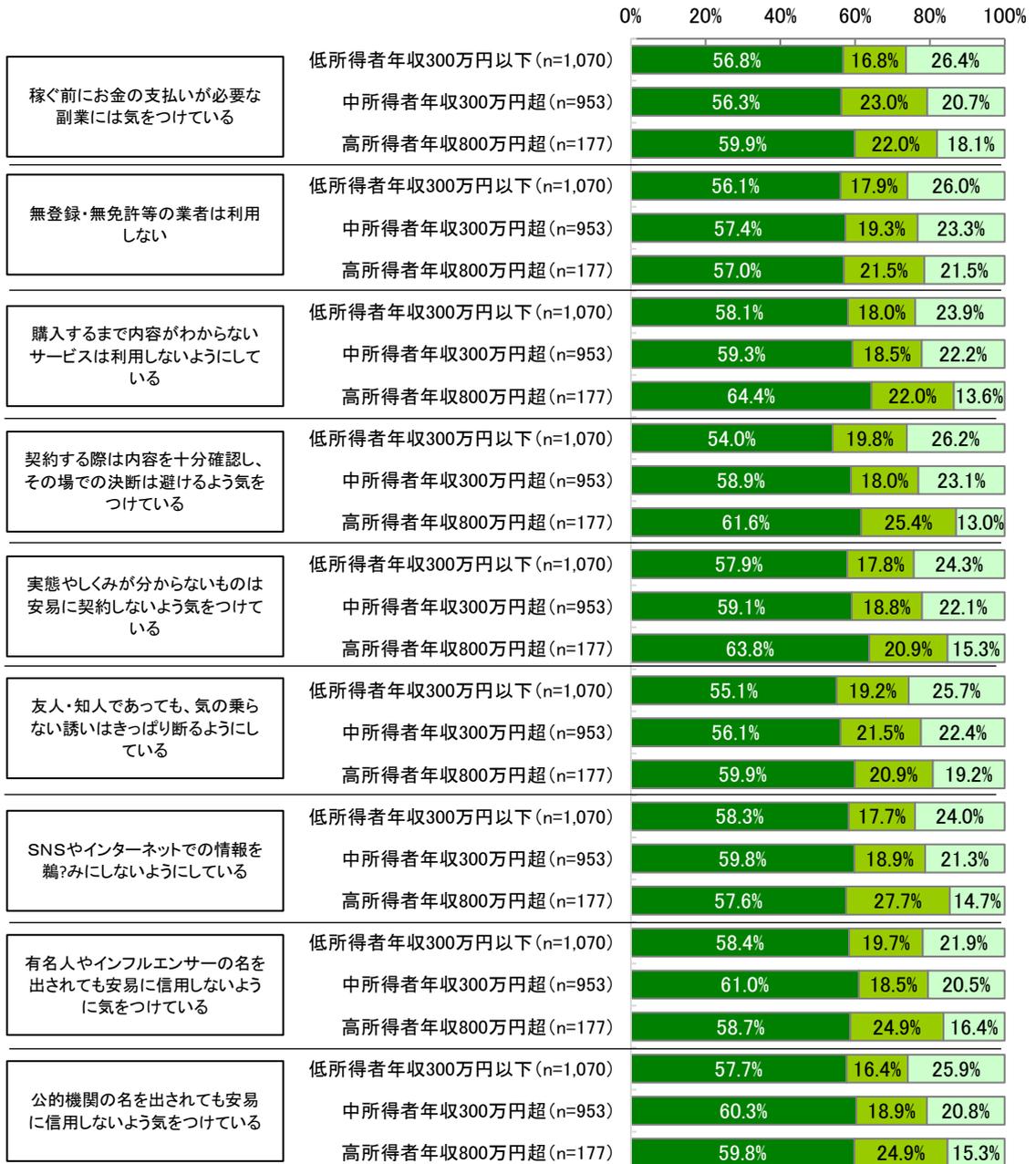
## (所得階層別)



■あてはまる

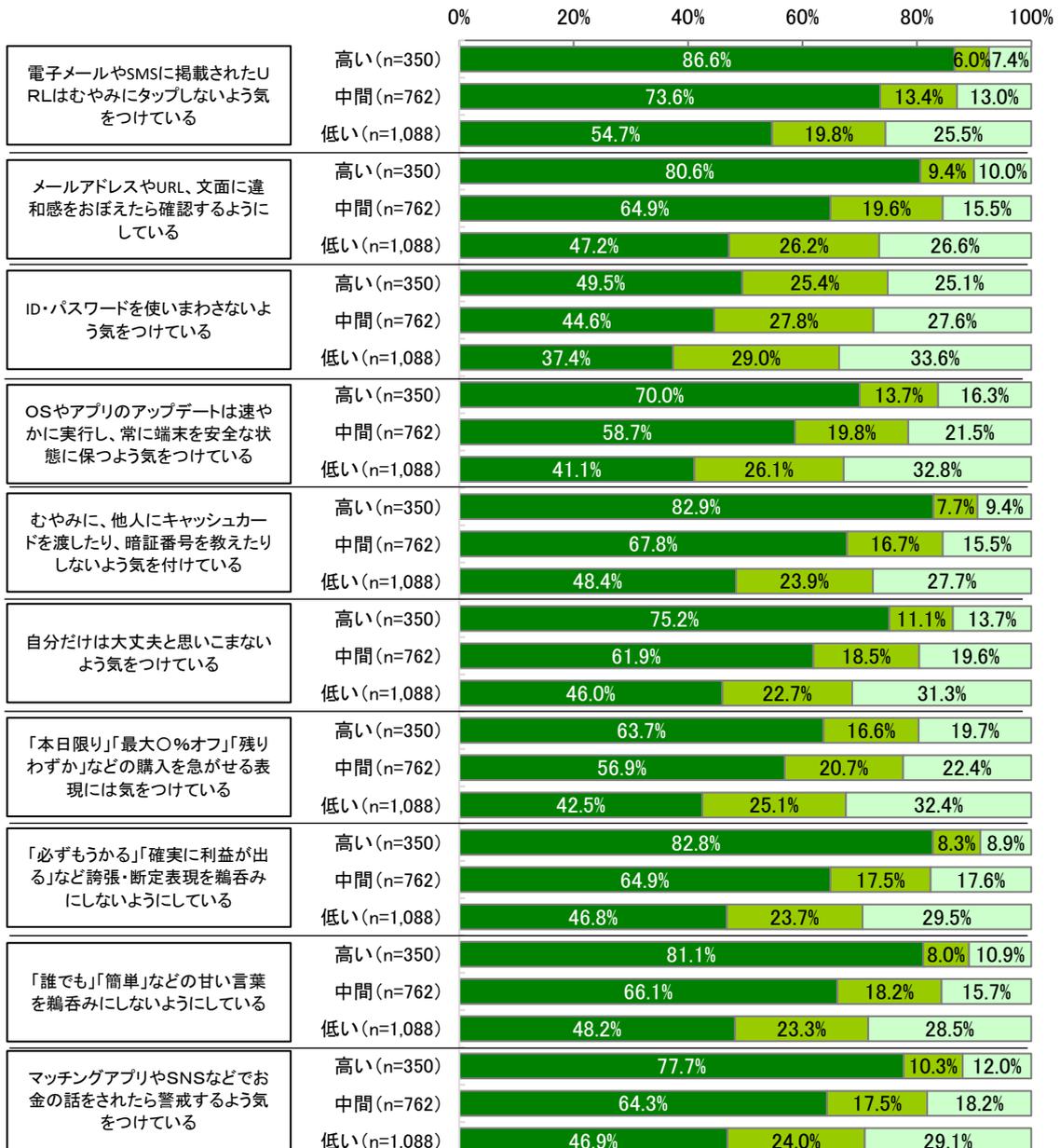
■あてはまらない

□どちらともいえない



■あてはまる      ■あてはまらない      □どちらともいえない

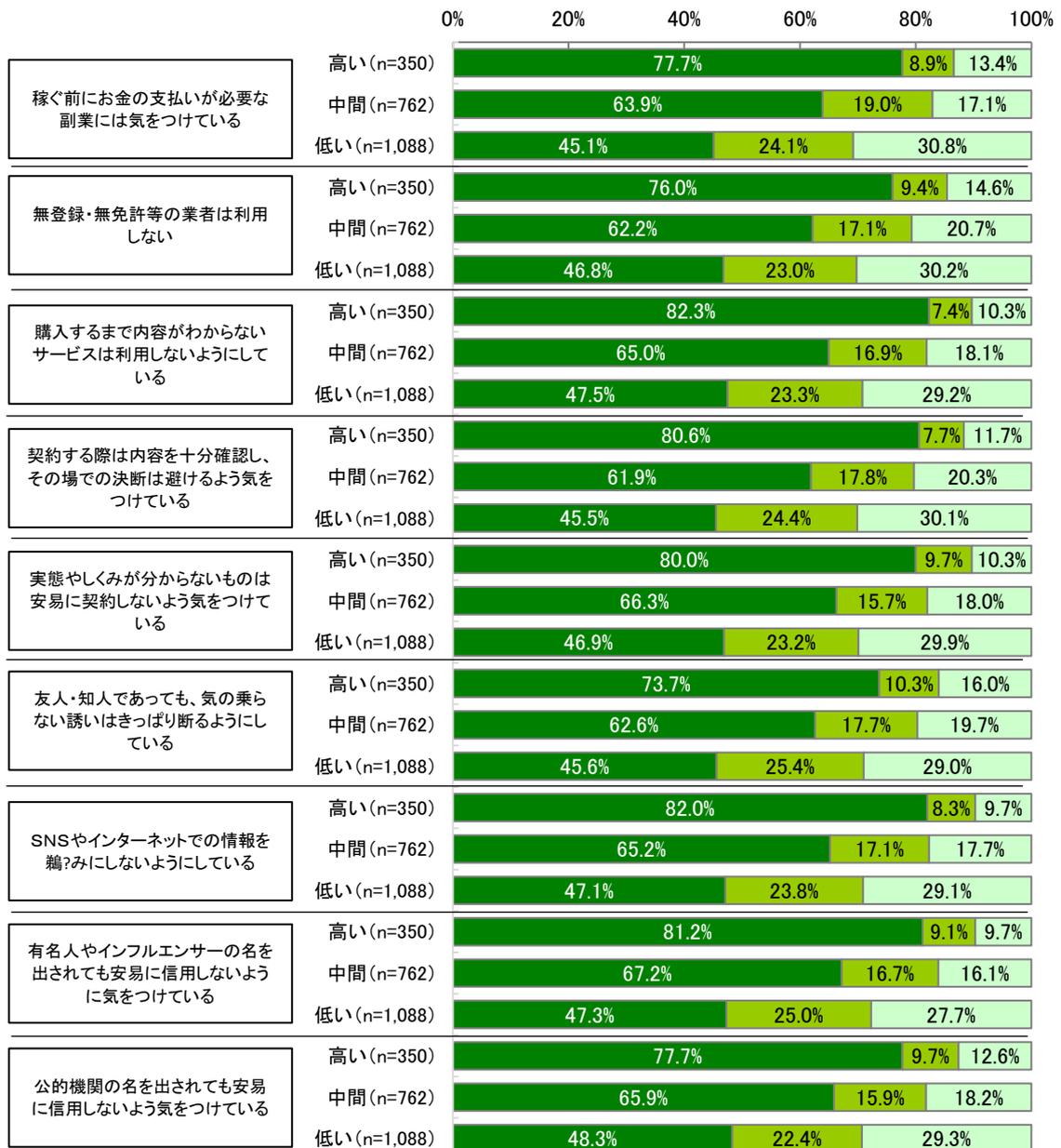
## (金融リテラシー分類別)



■あてはまる

■あてはまらない

□どちらともいえない

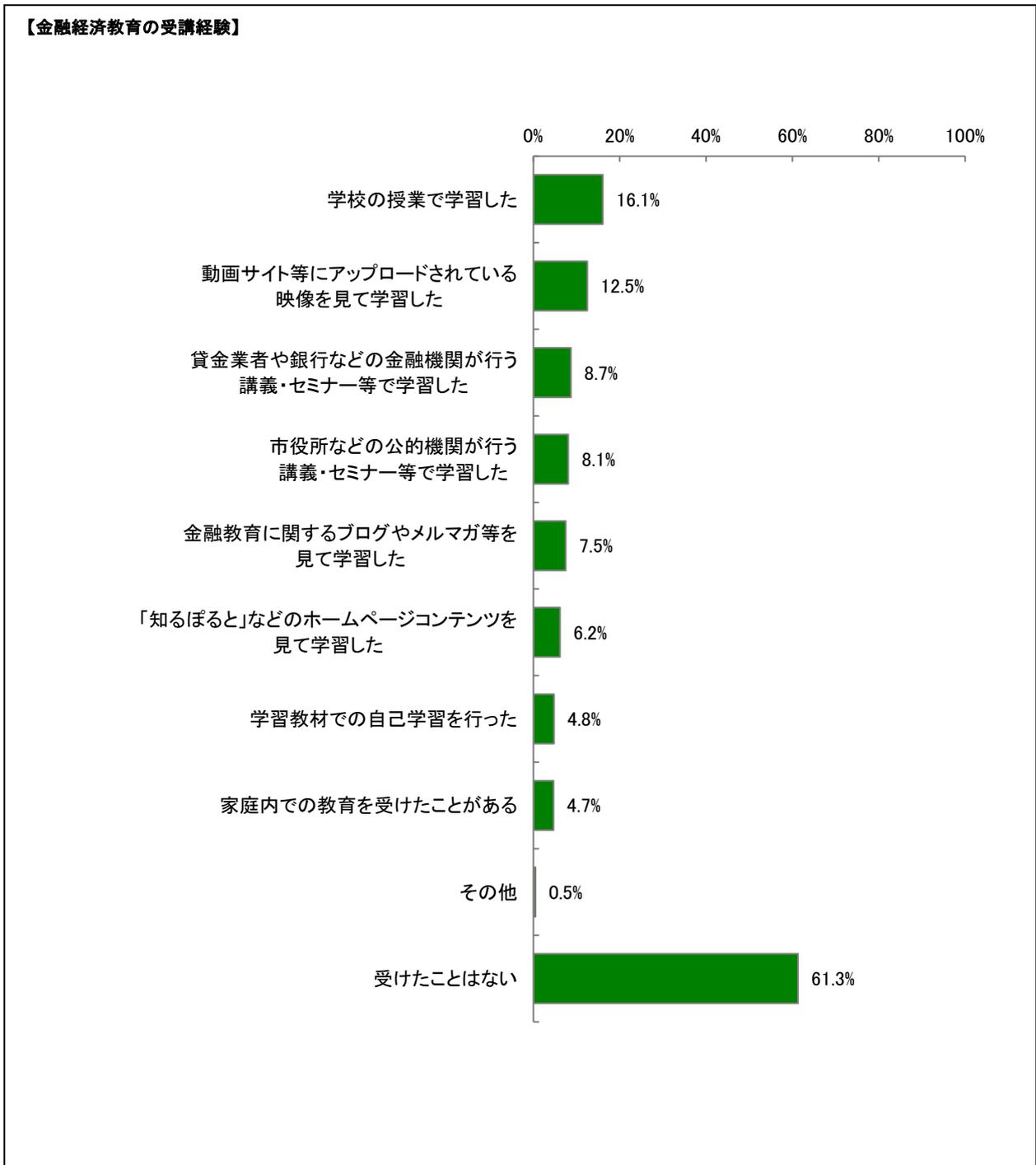


■あてはまる      ■あてはまらない      □どちらともいえない

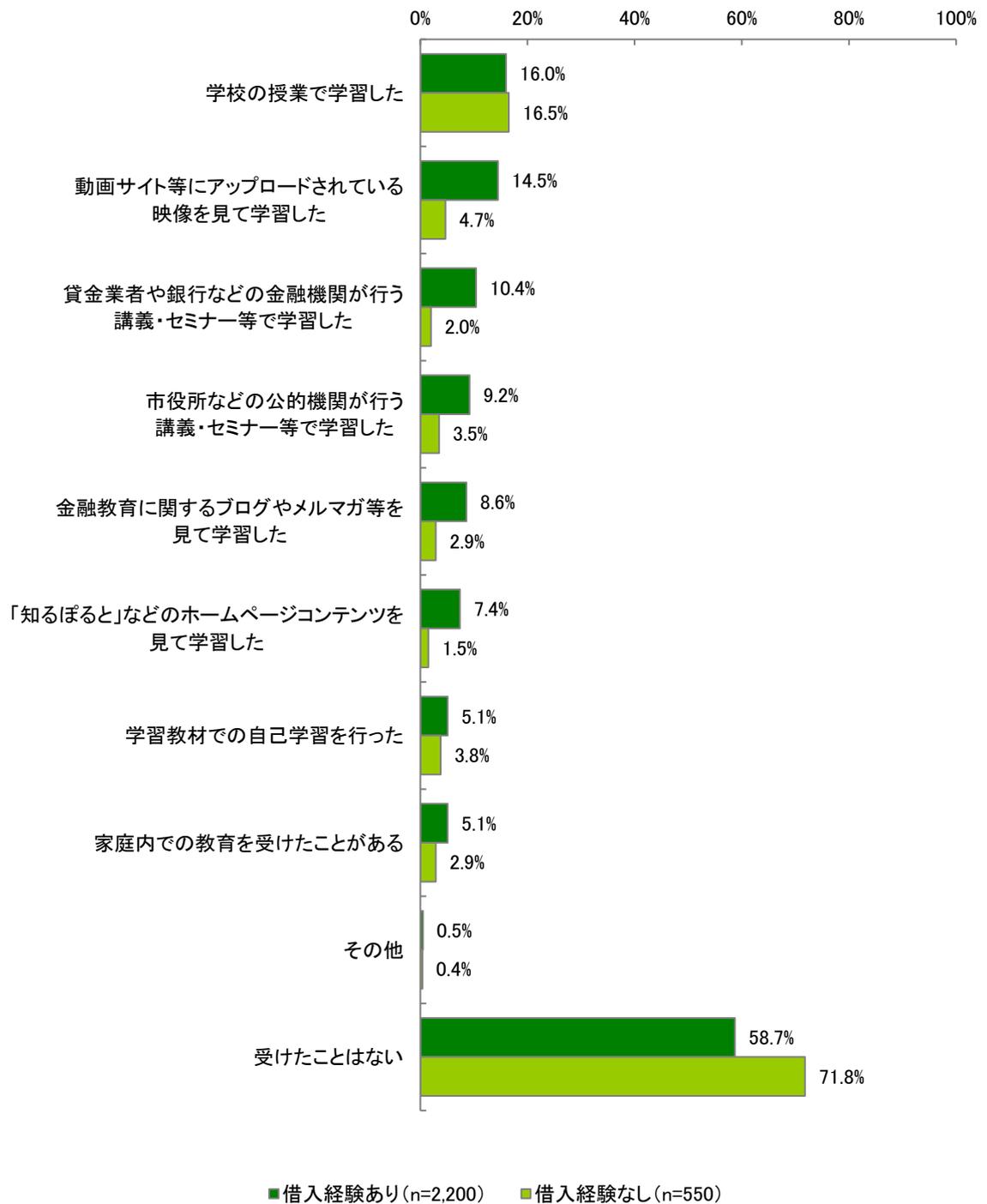
## (5) 金融経済教育の受講経験と受講意向

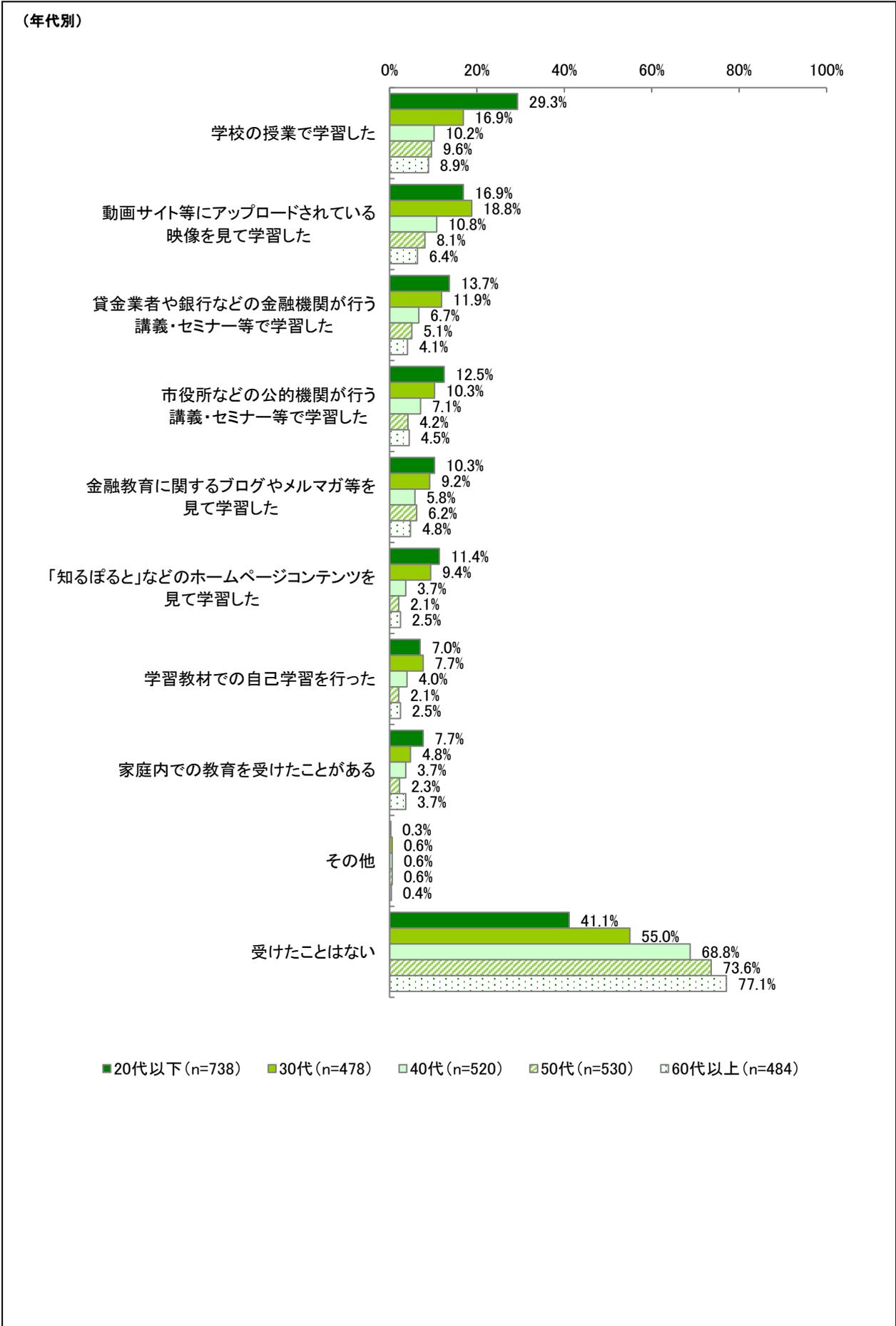
- 金銭教育受講の有無について調査したところ、61.3%が「受けたことがない」と回答している。
- 金融経済教育で関心のあるものについて、「とても関心がある」、「少し関心がある」と回答した割合の合計をみると、受講内容では、「長期的な貯蓄・資産運用について」が50.5%と最も高く、次いで「資金管理・家計管理について」が49.7%、「公的年金制度（老齢年金制度）の仕組みについて」が48.7%となった。

＜図表 9：金融経済教育の受講経験の有無（n=2,750）＞

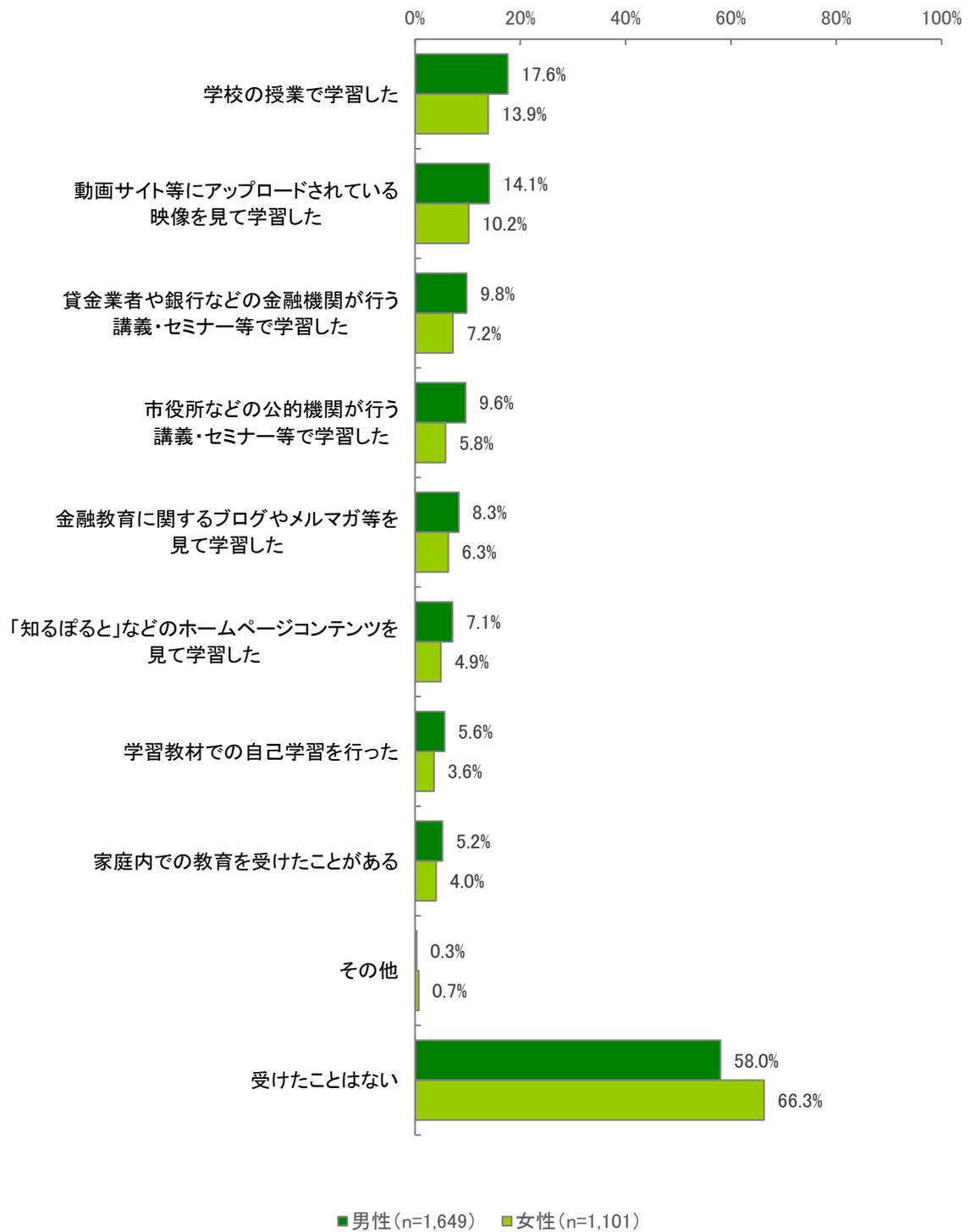


(借入経験の有無別)

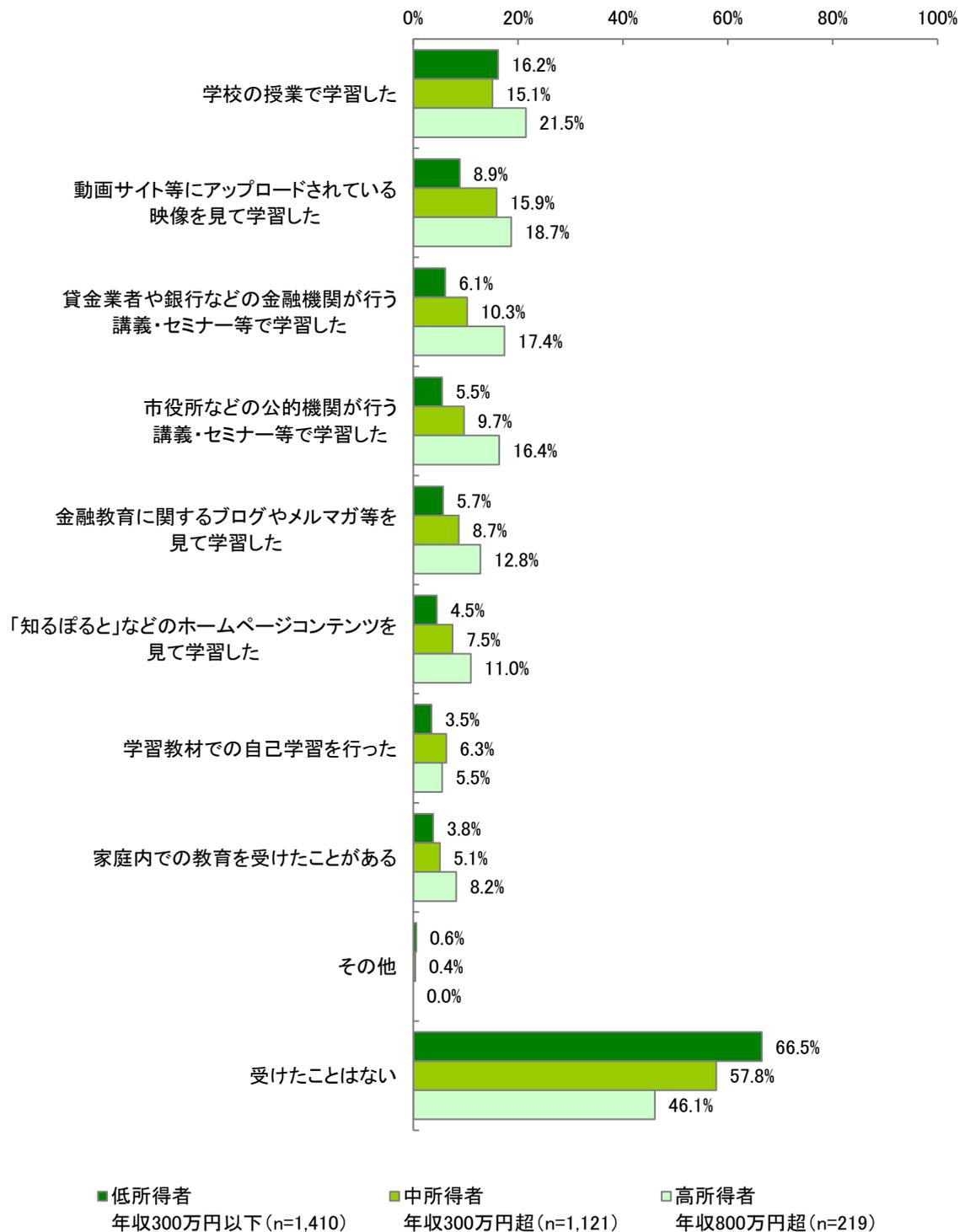


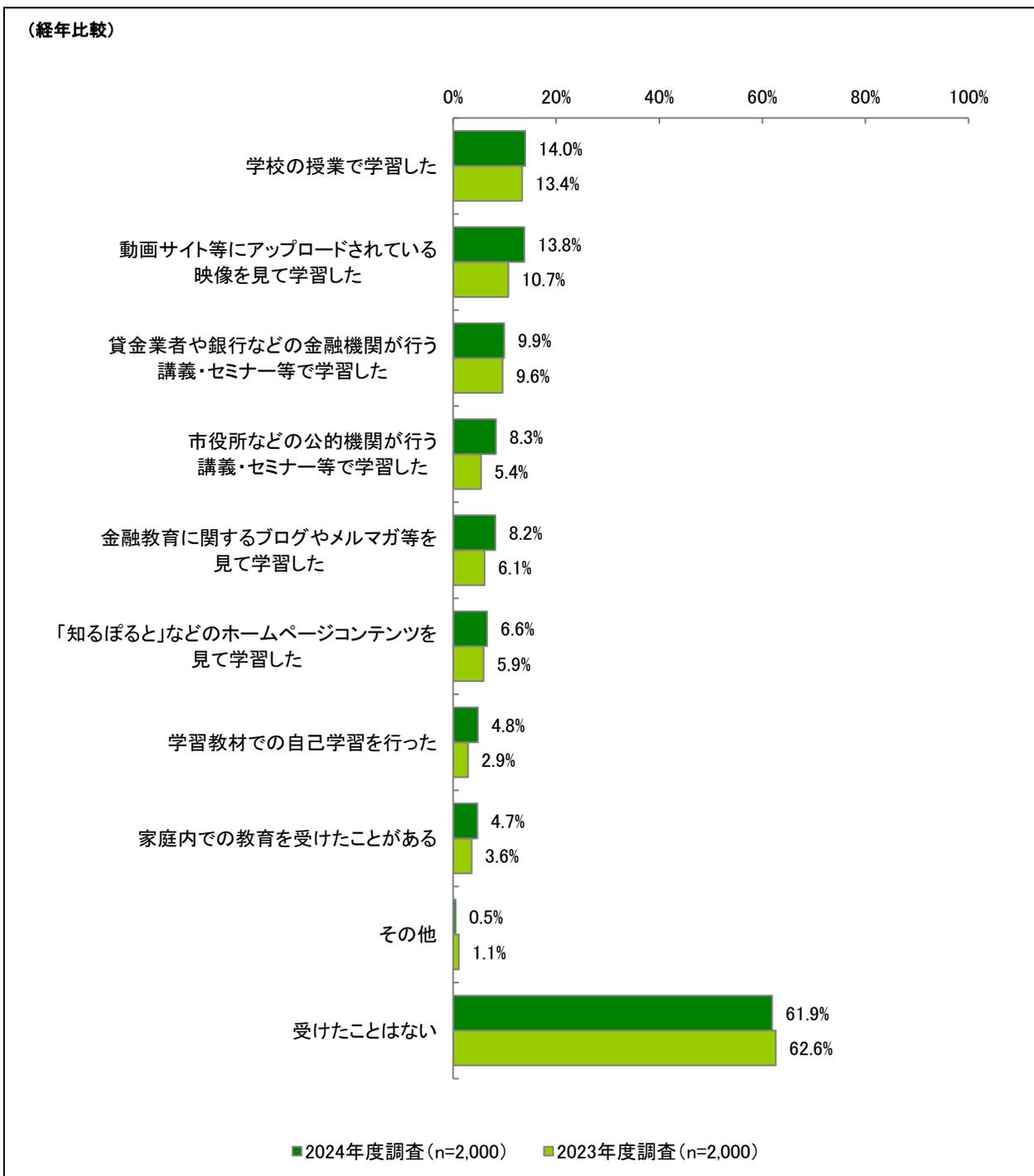


(男女別)

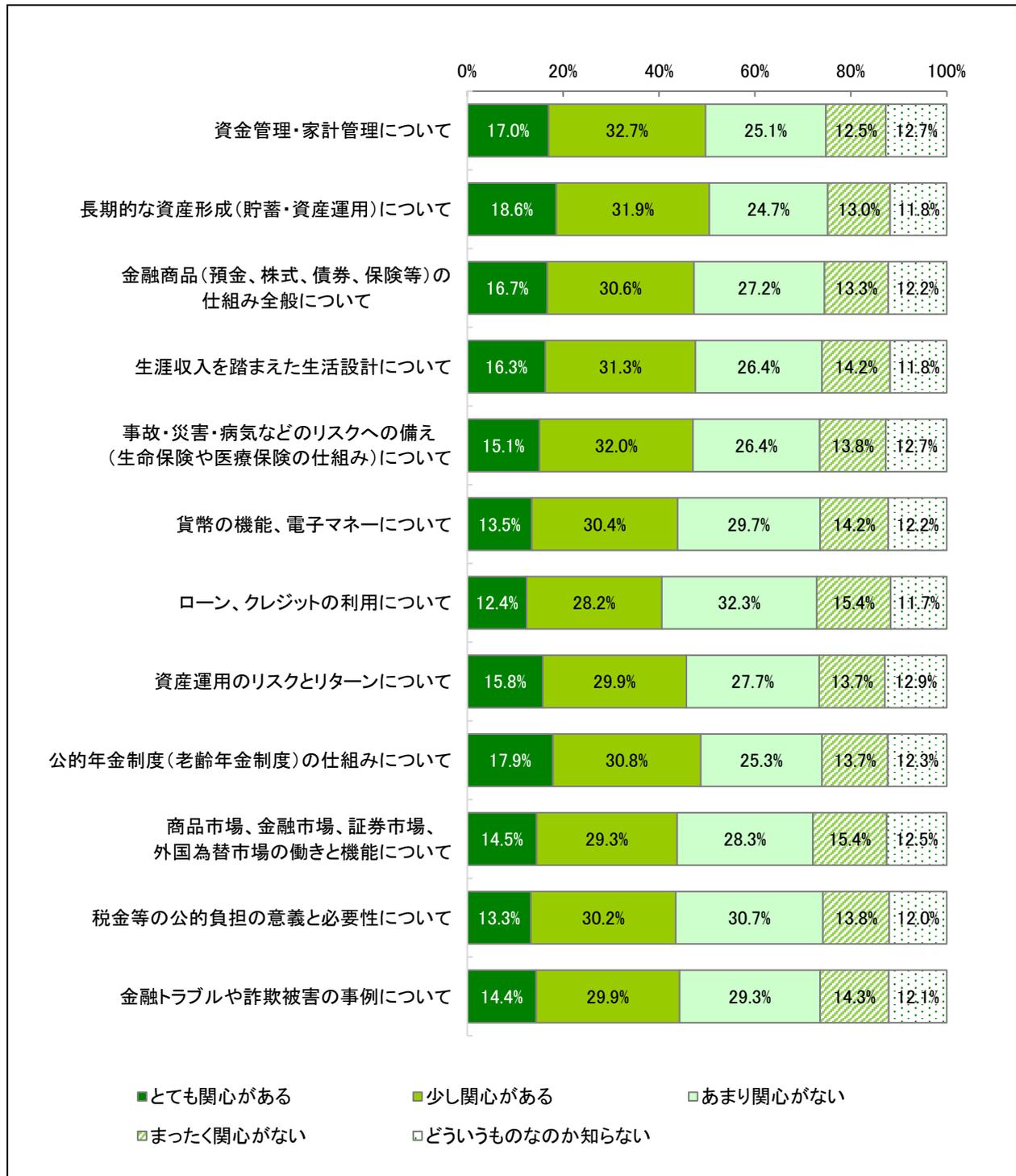


(所得階層別)

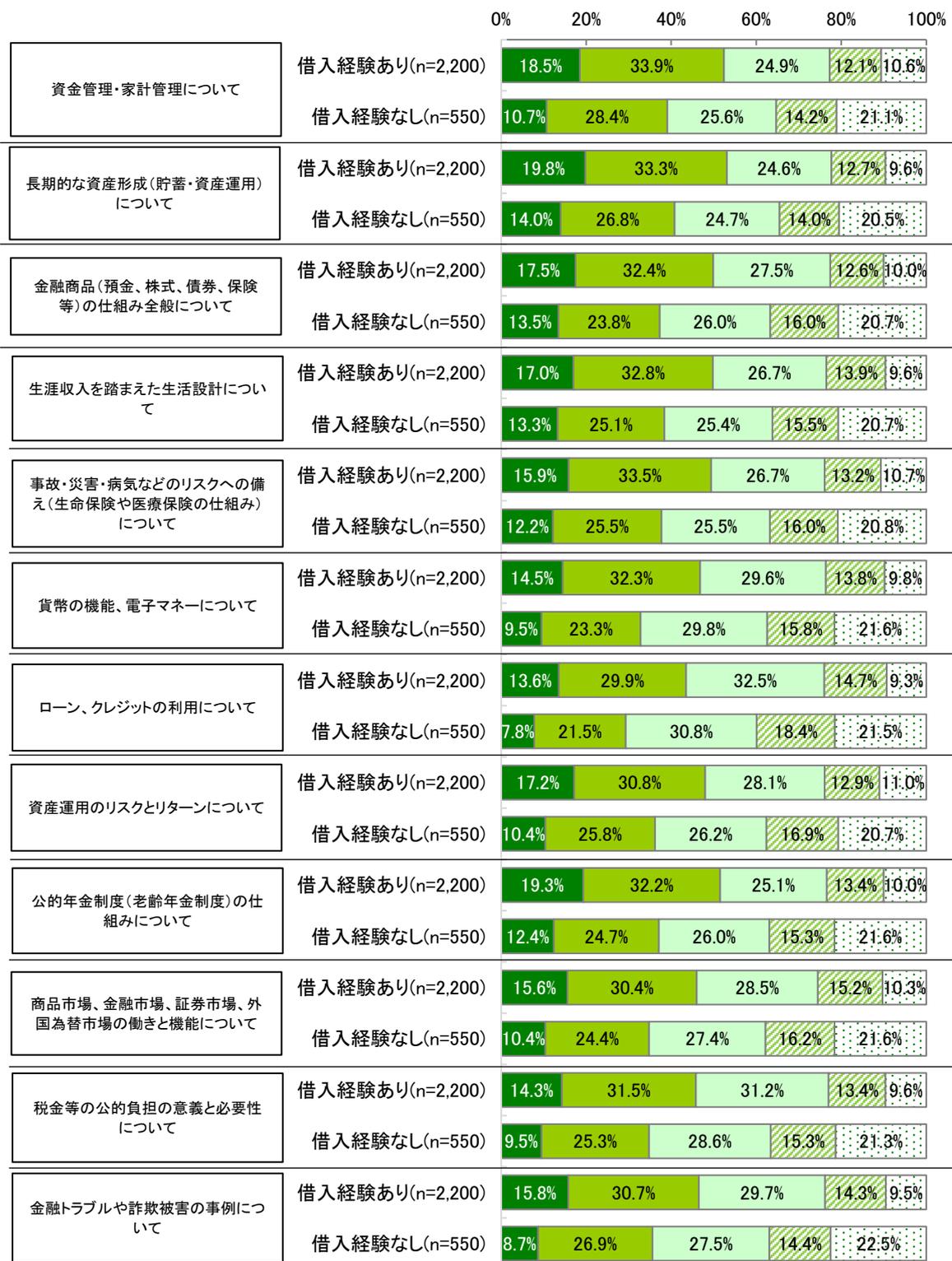




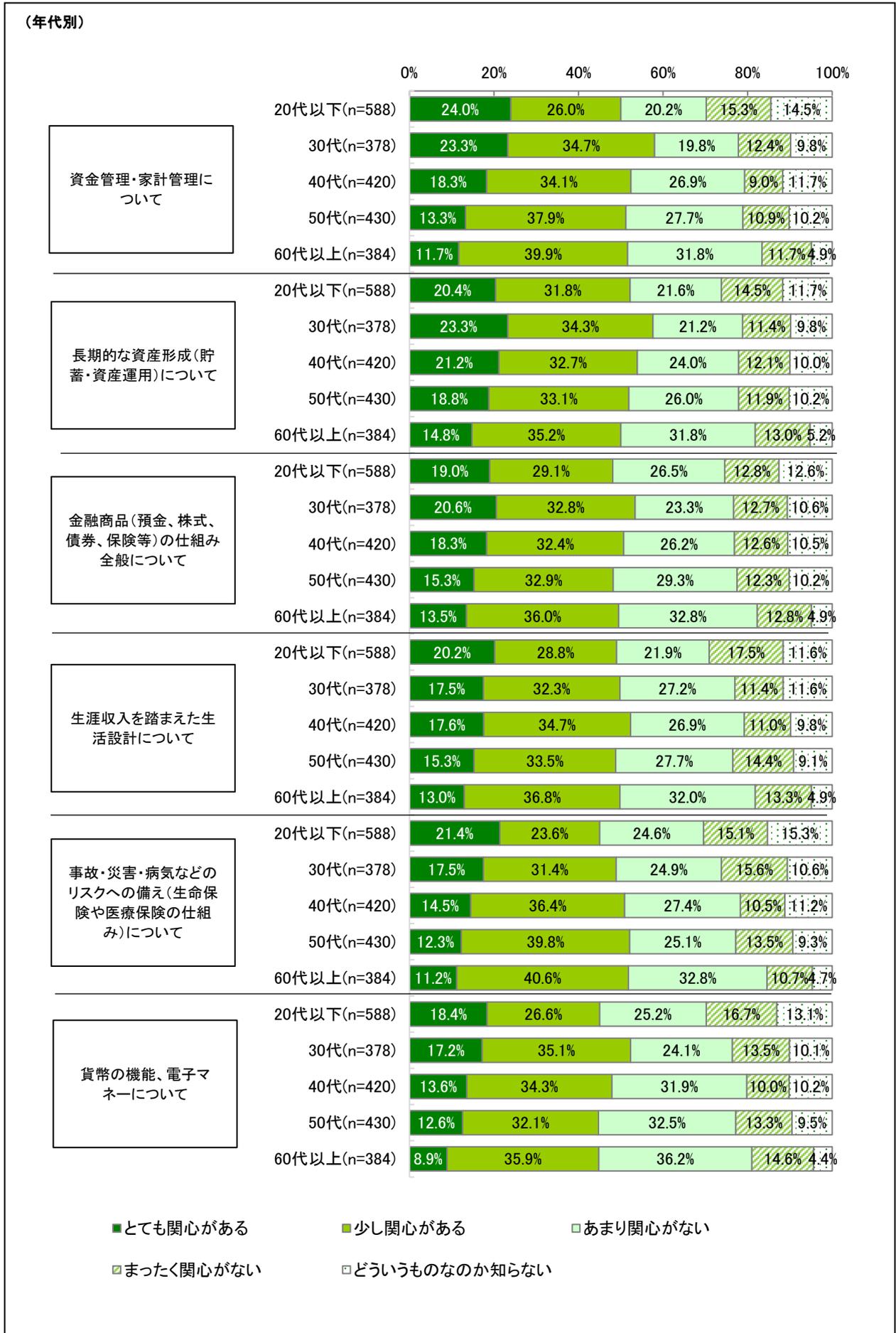
＜図表 10：金融経済教育で関心のあるもの（n=2,750）＞

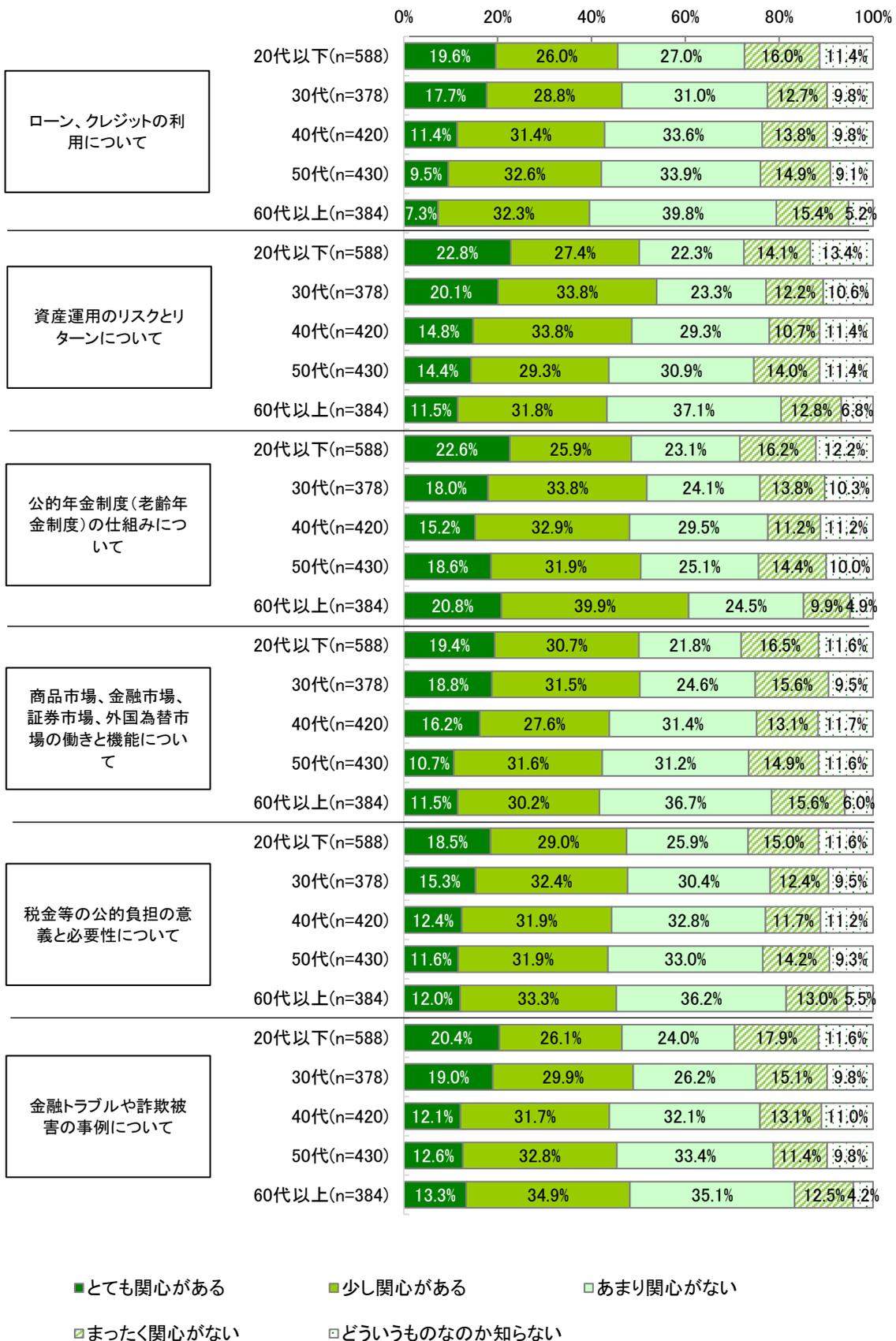


(借入経験の有無別)

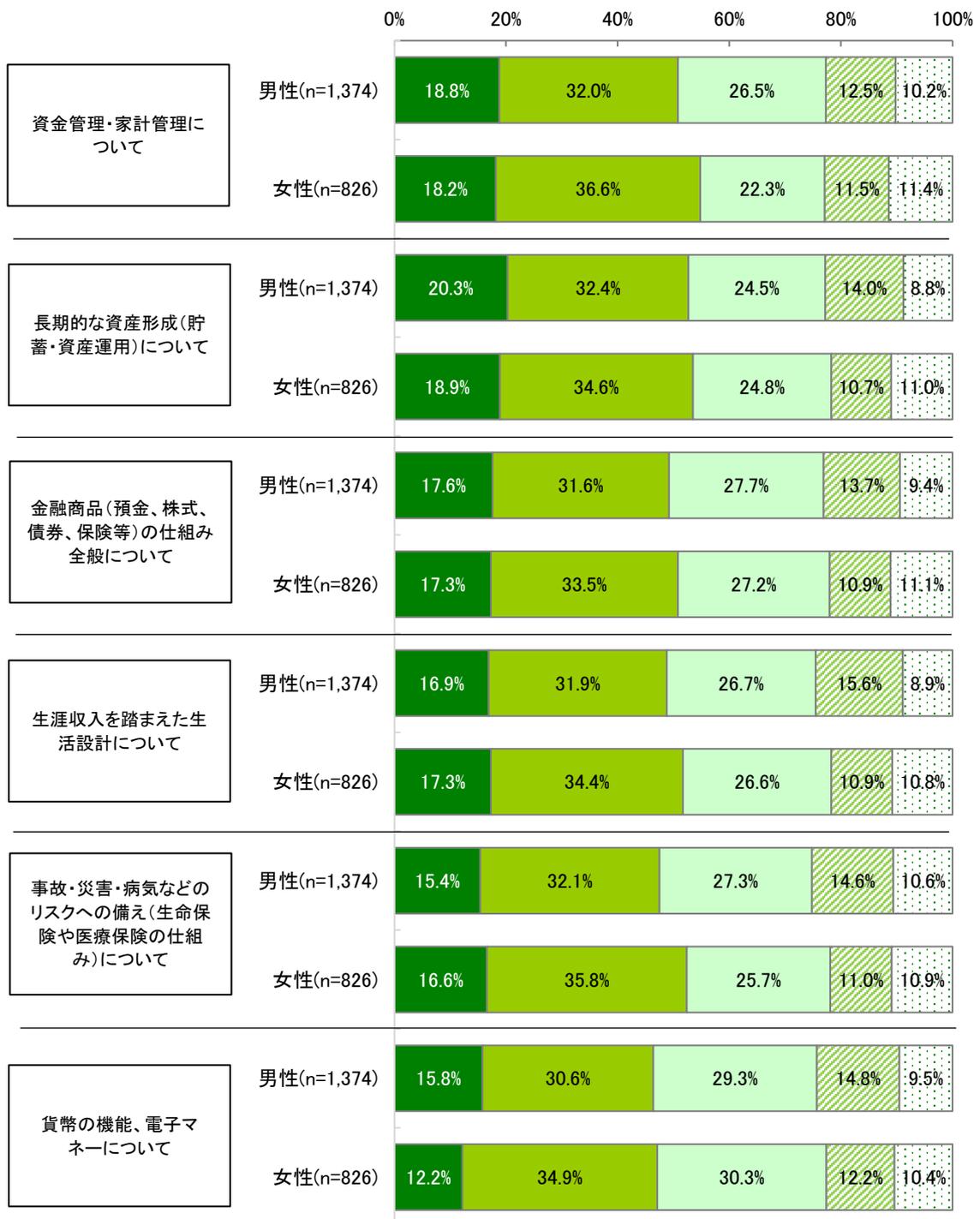


- とても関心がある
- 少し関心がある
- あまり関心がない
- ▨ まったく関心がない
- どういものなのかわからない

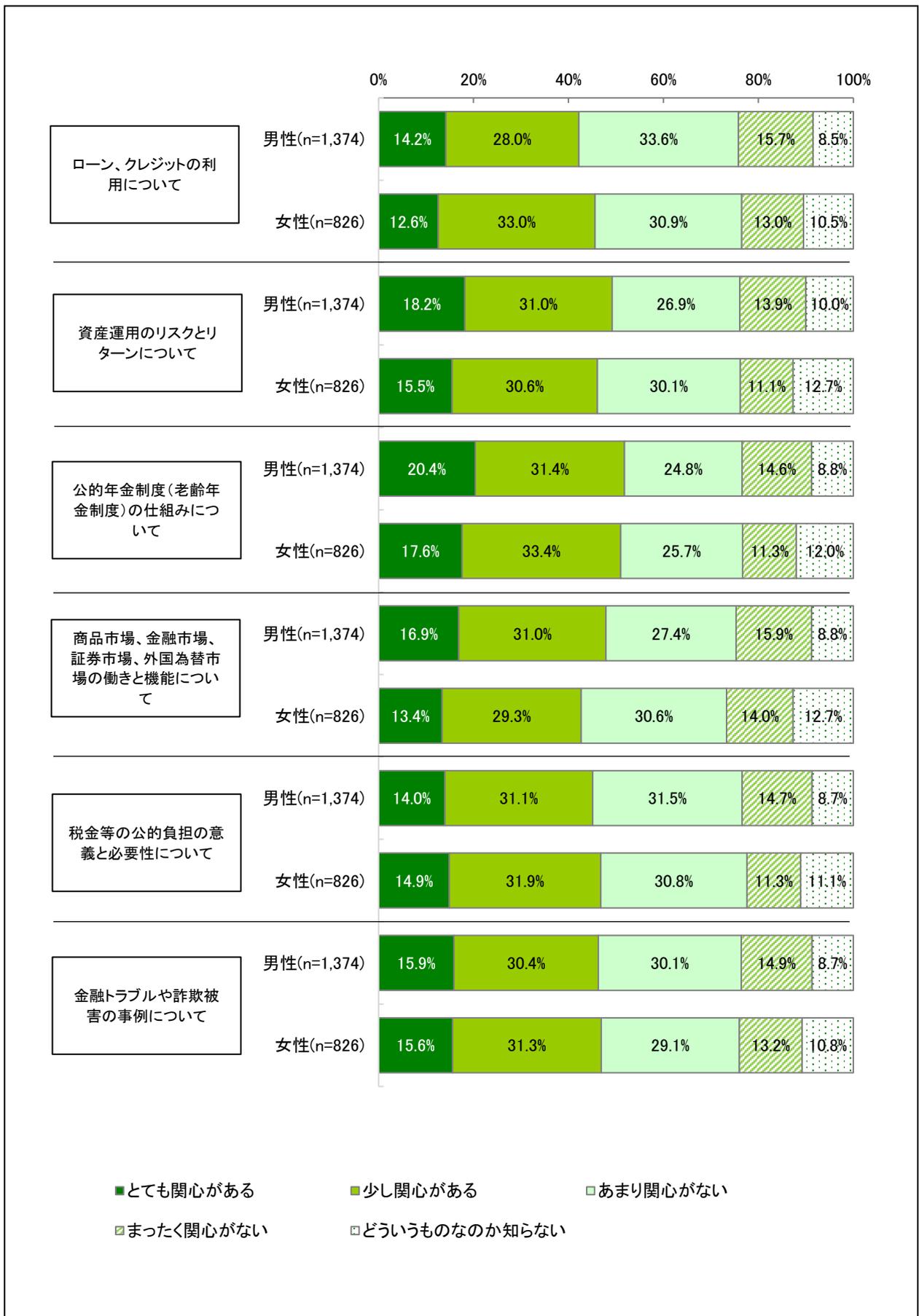




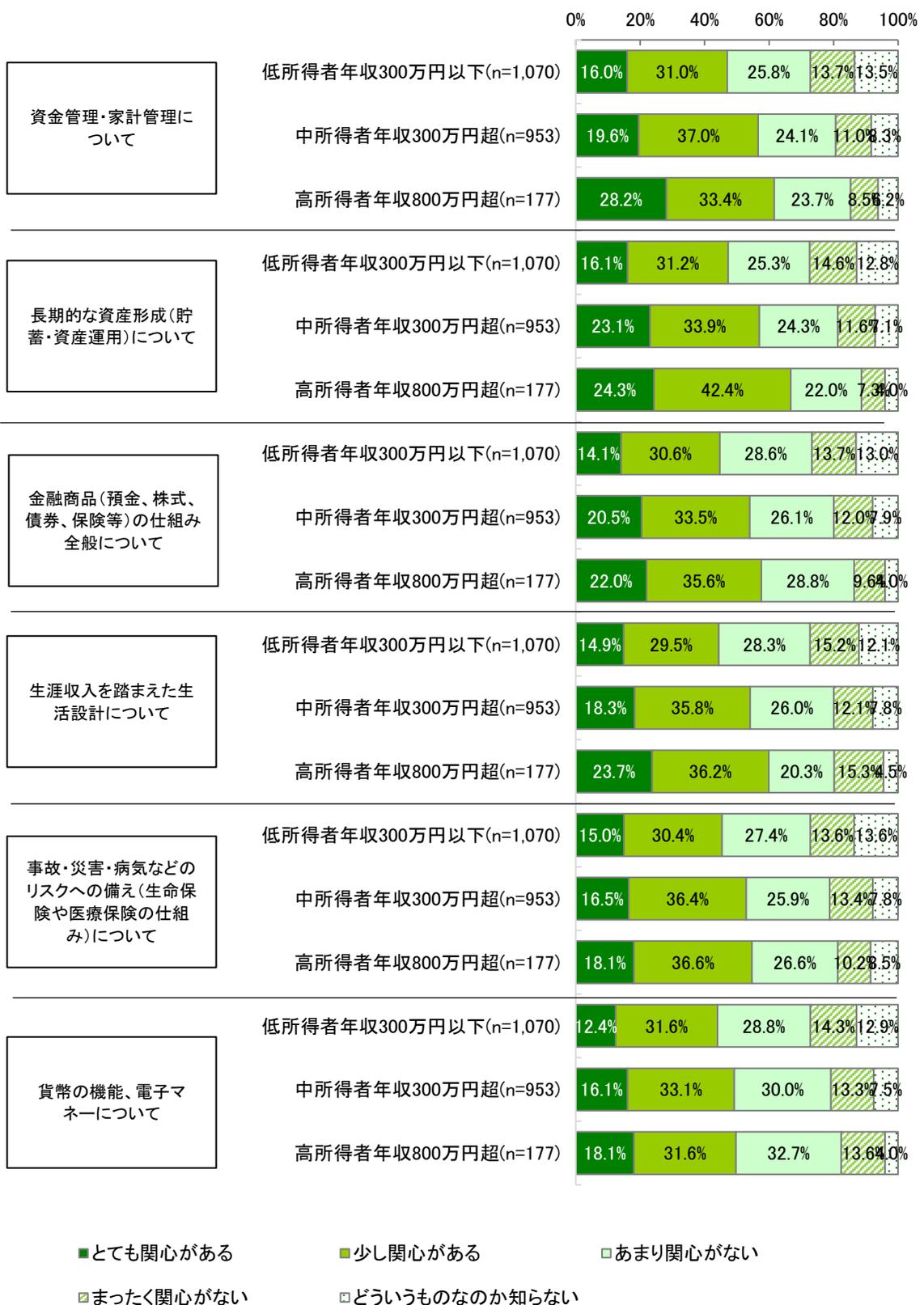
(男女別)

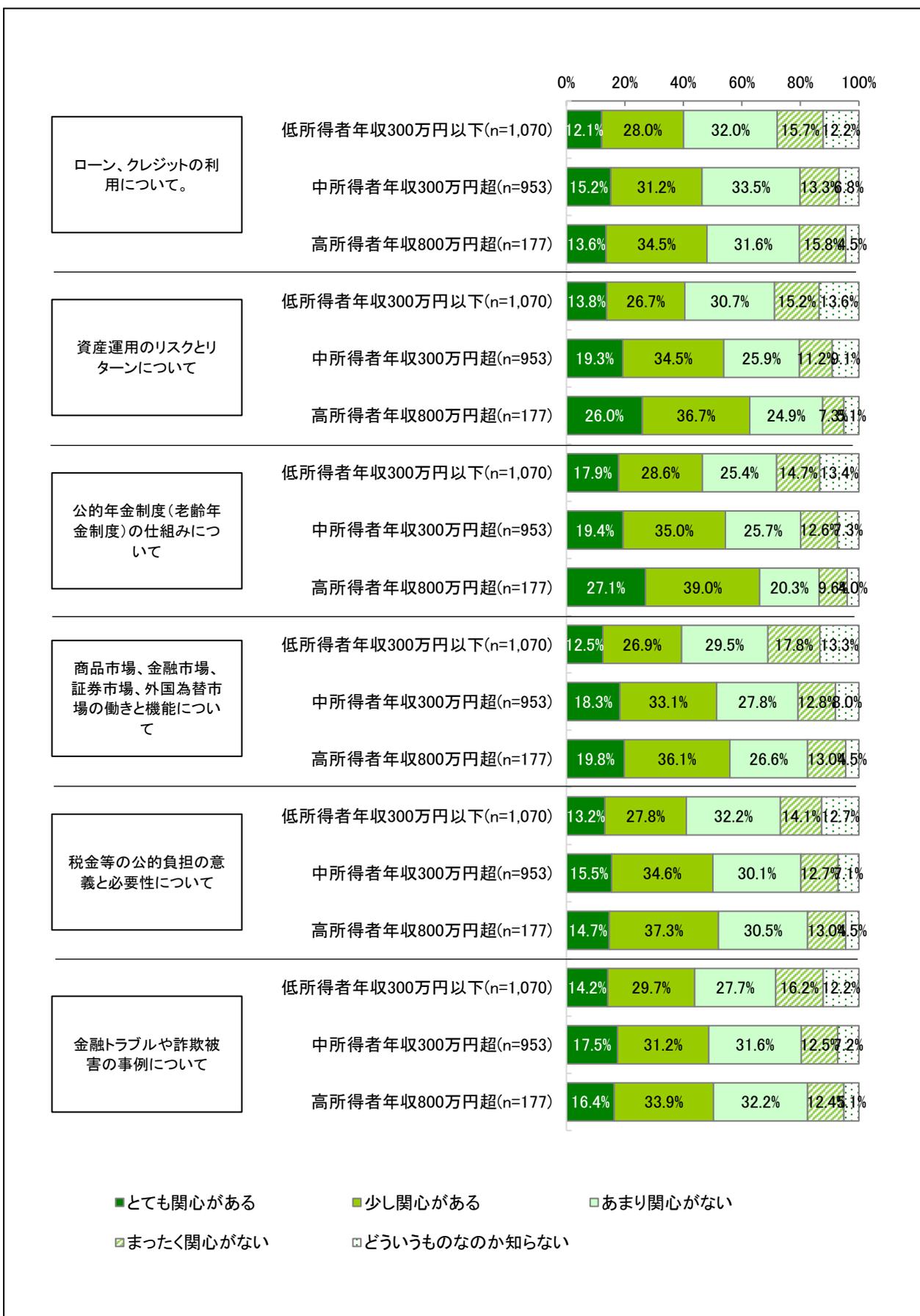


- とても関心がある
- 少し関心がある
- あまり関心がない
- ▨ まったく関心がない
- どういうものなのか知らない

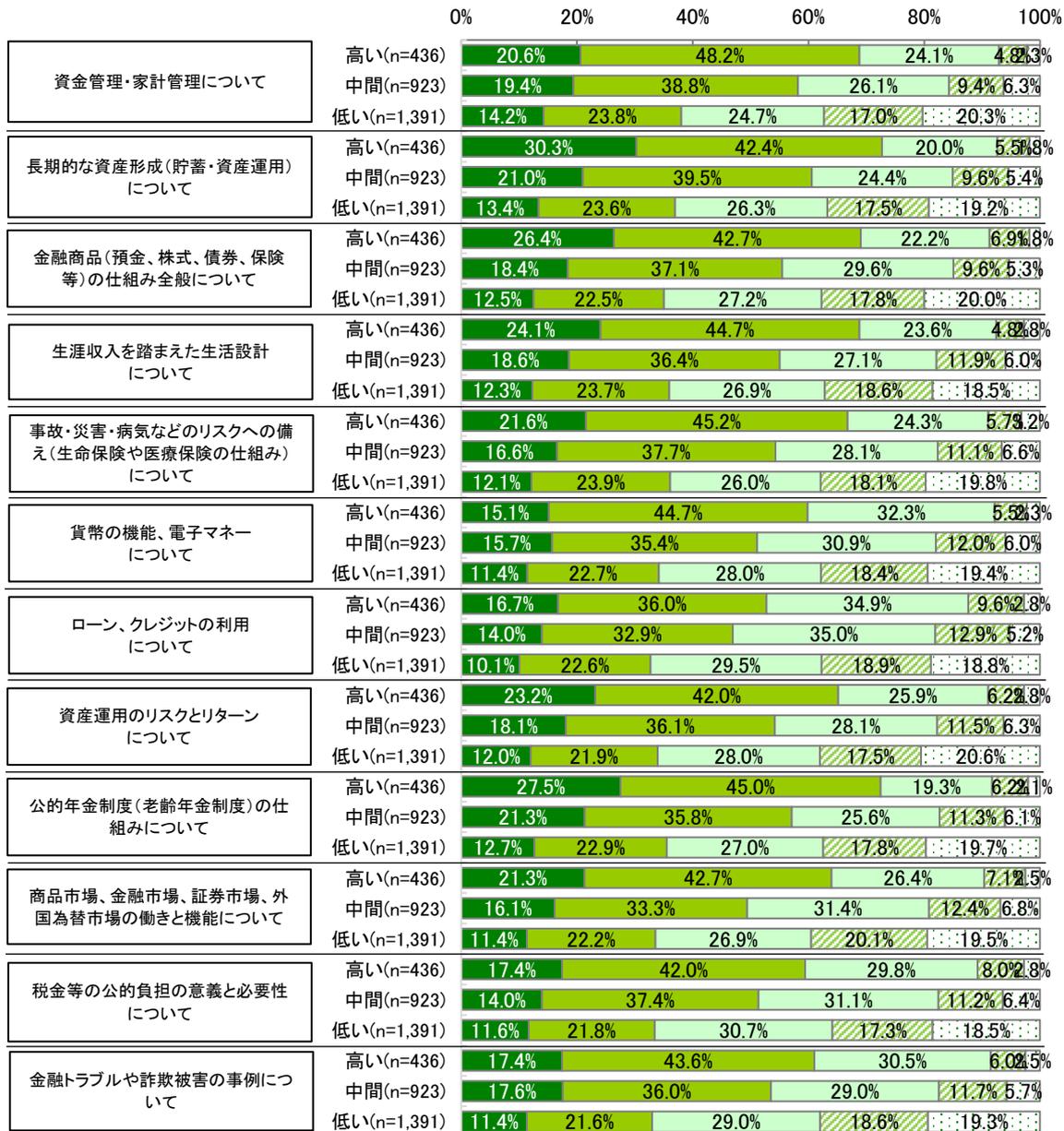


(所得階層別)



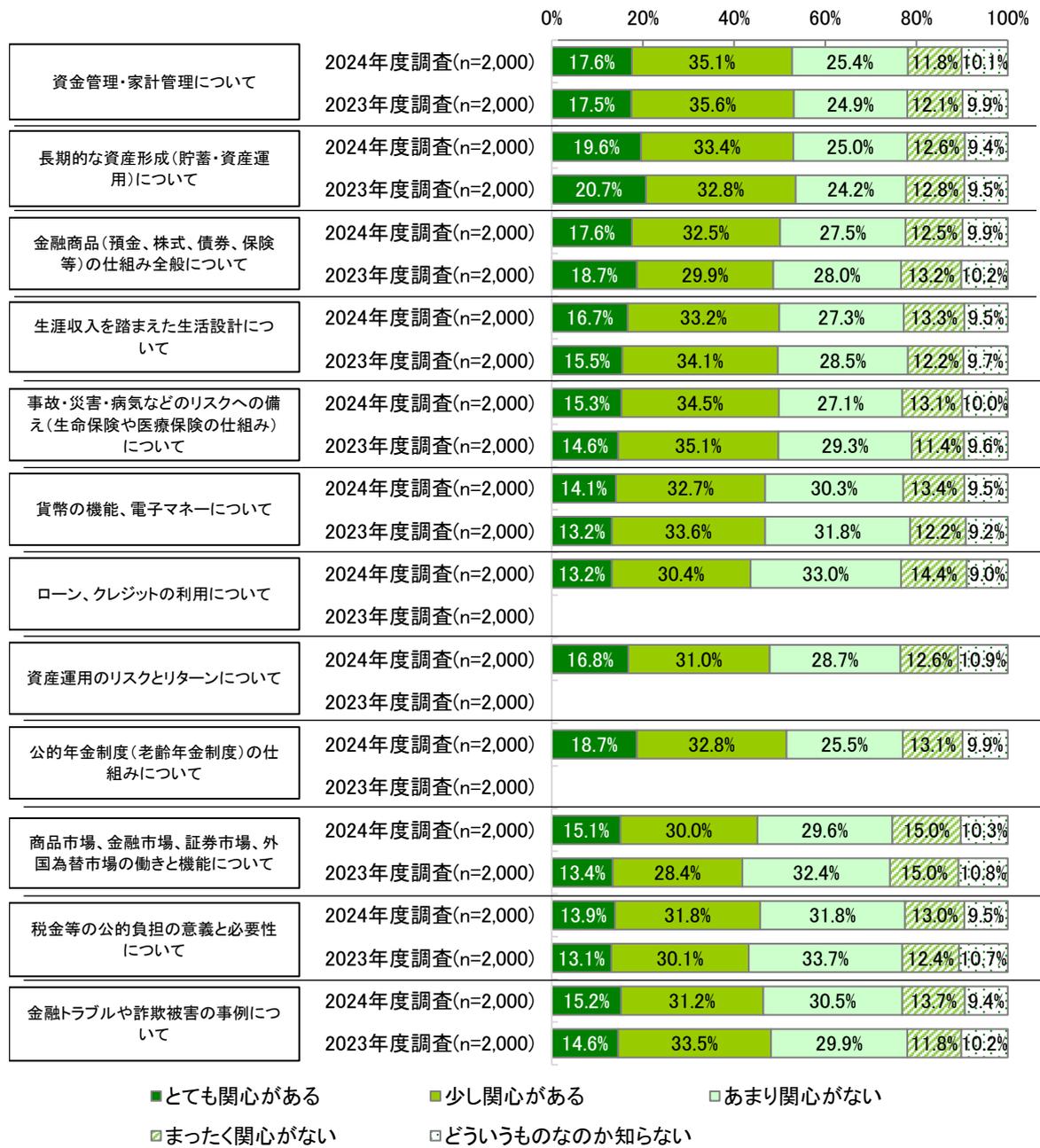


(金融リテラシー分類別)



- とても関心がある
- 少し関心がある
- あまり関心がない
- まったく関心がない
- どういものなのか知らない

(経年比較)

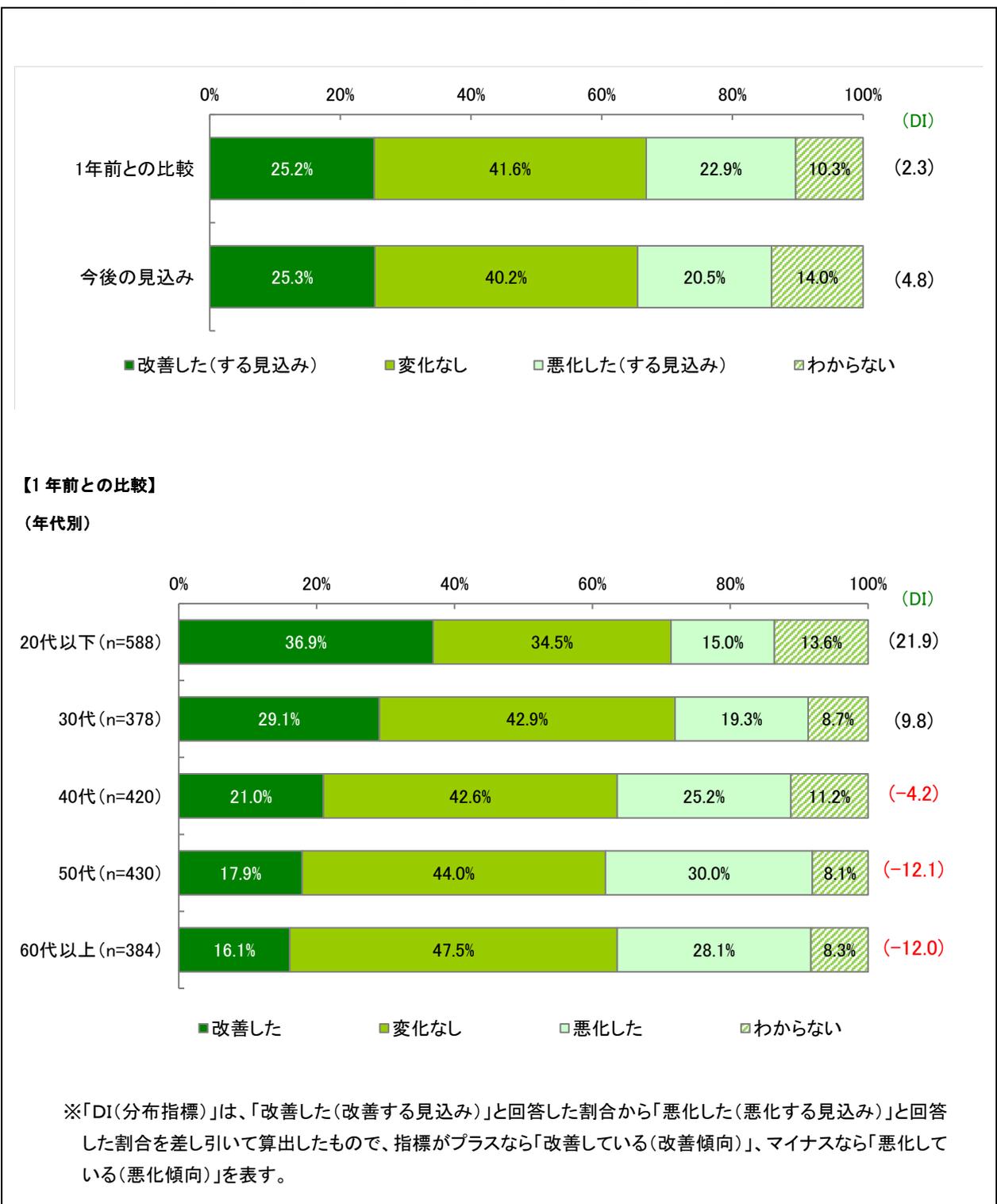


## 2. 資金需要者等を取り巻く環境の変化

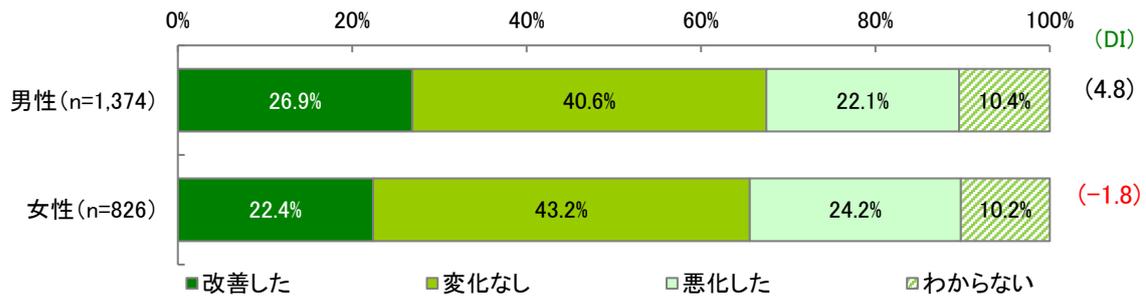
### (1) 家計の収入状況の変化と今後の見通し

- 借入経験のある個人に対して、家計の収支状況の変化と今後の見通しについて調査したところ、1年前との比較では「変化なし」が41.6%と最も高く、次いで「改善した」が25.2%、「悪化した」が22.9%と続いており、今後の見込みでも、40.2%が「変化なし」と回答している。

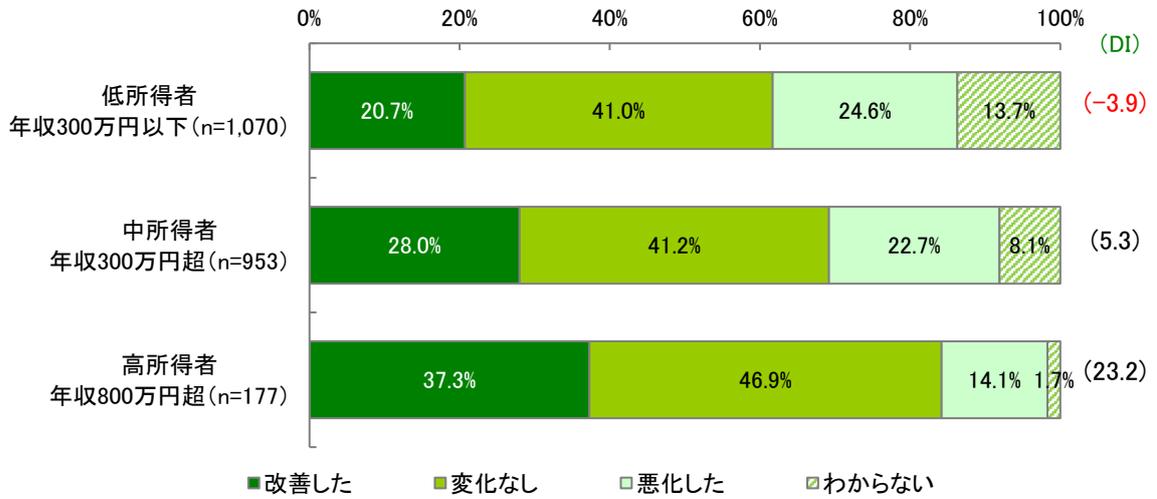
＜図表 11：家計の収支状況の変化と今後の見通し (n=2, 200)＞



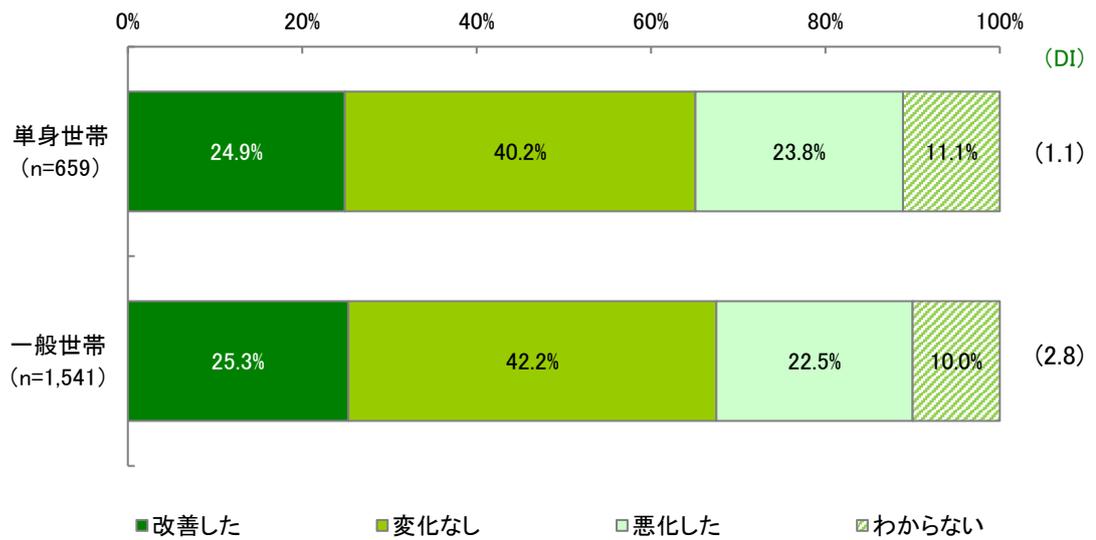
(男女別)

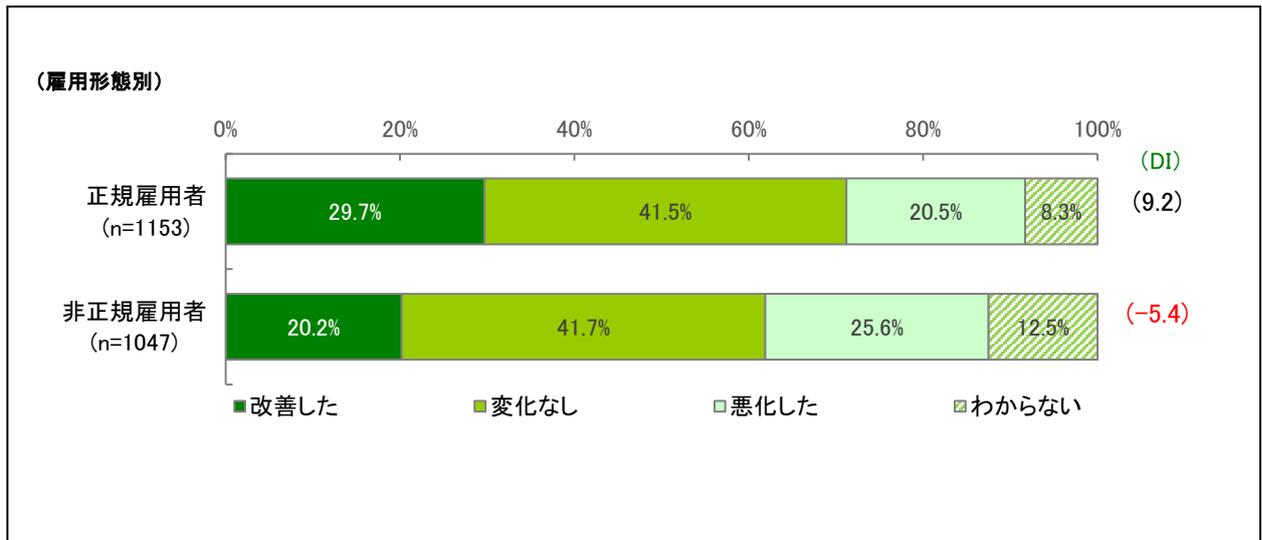


(所得階層別)



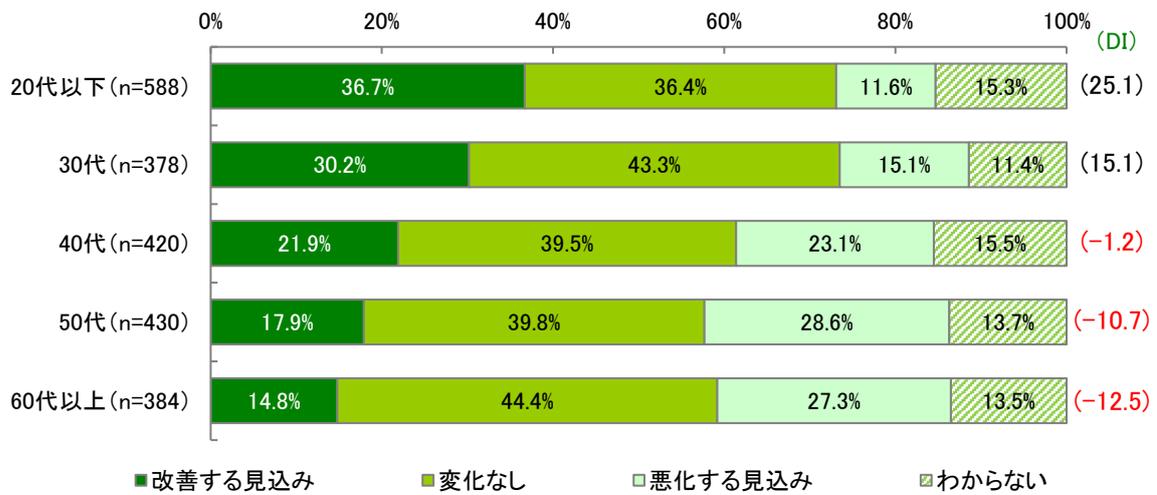
(世帯別)



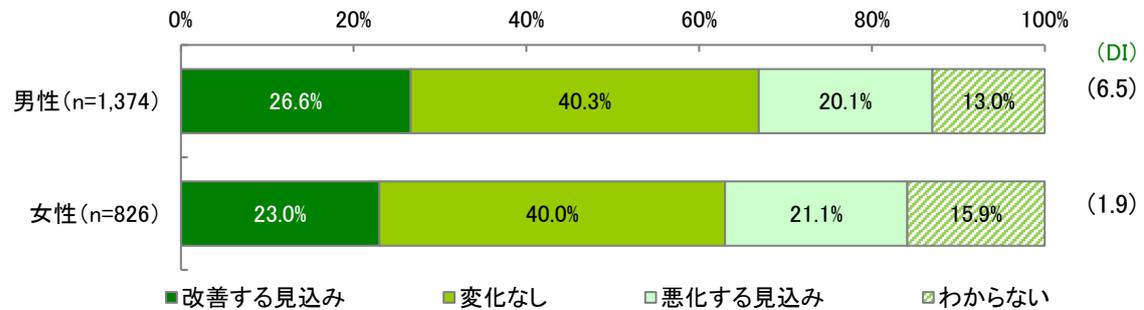


【今後の見込み】

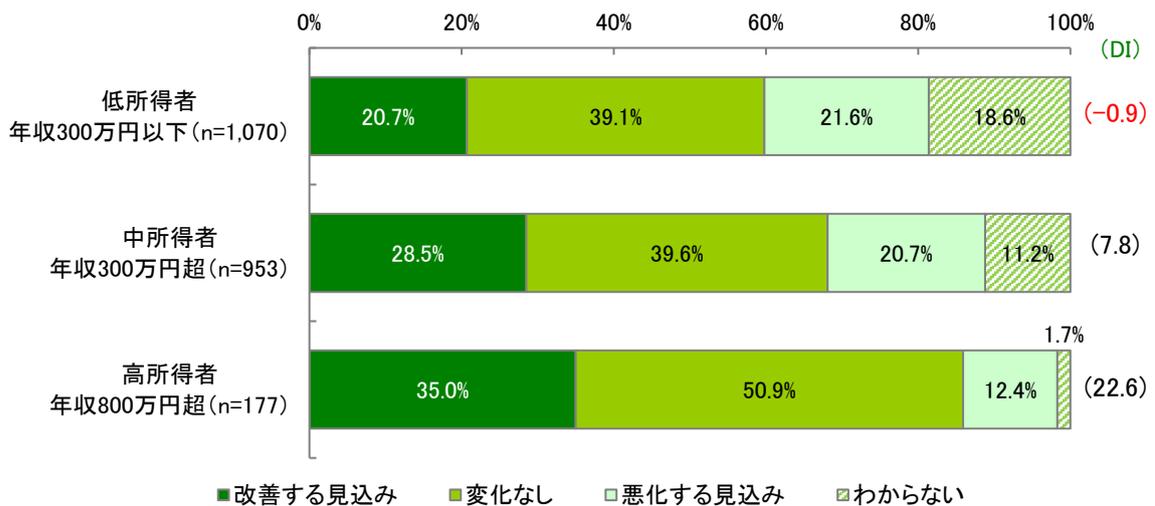
(年代別)

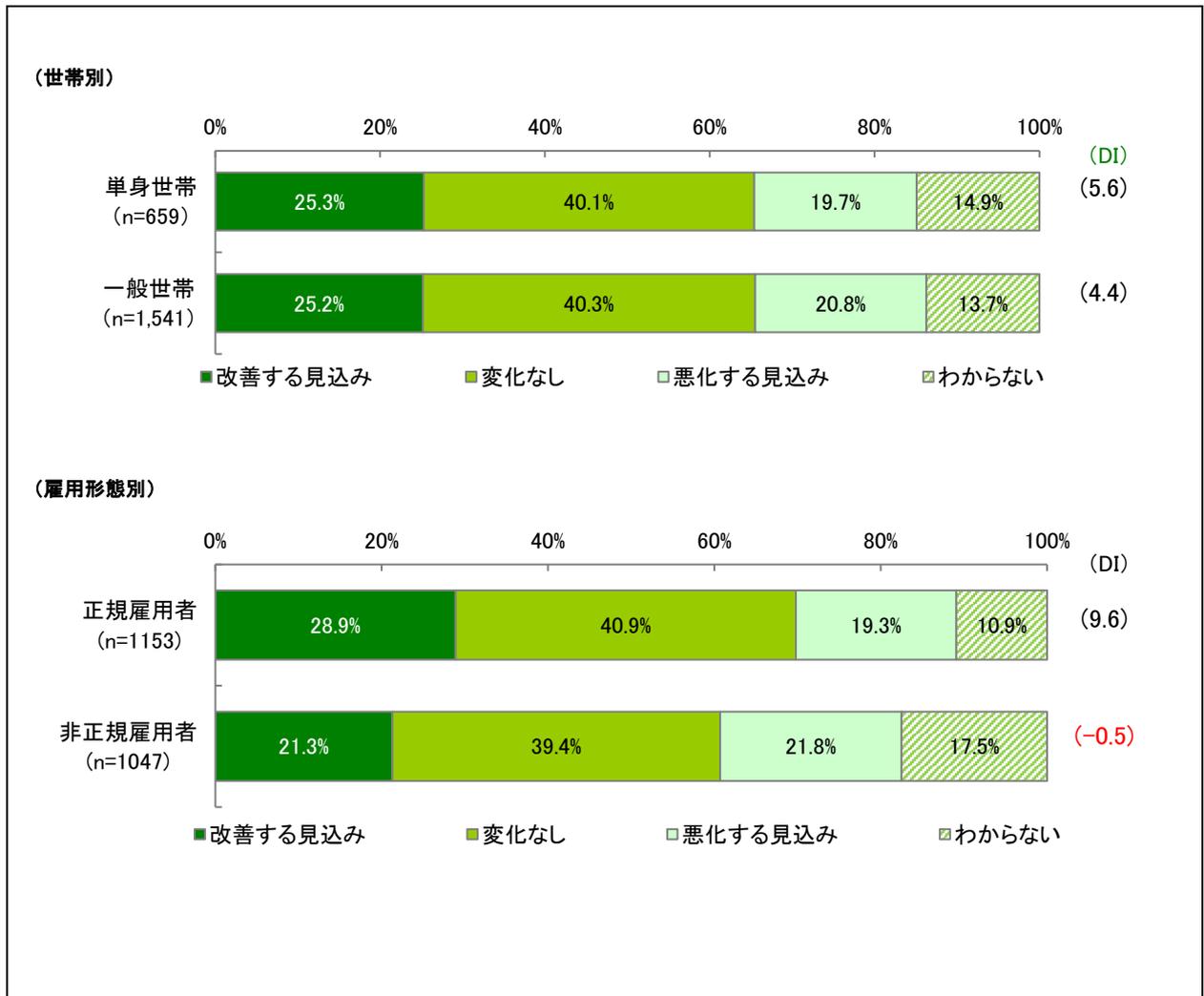


(男女別)



(所得階層別)

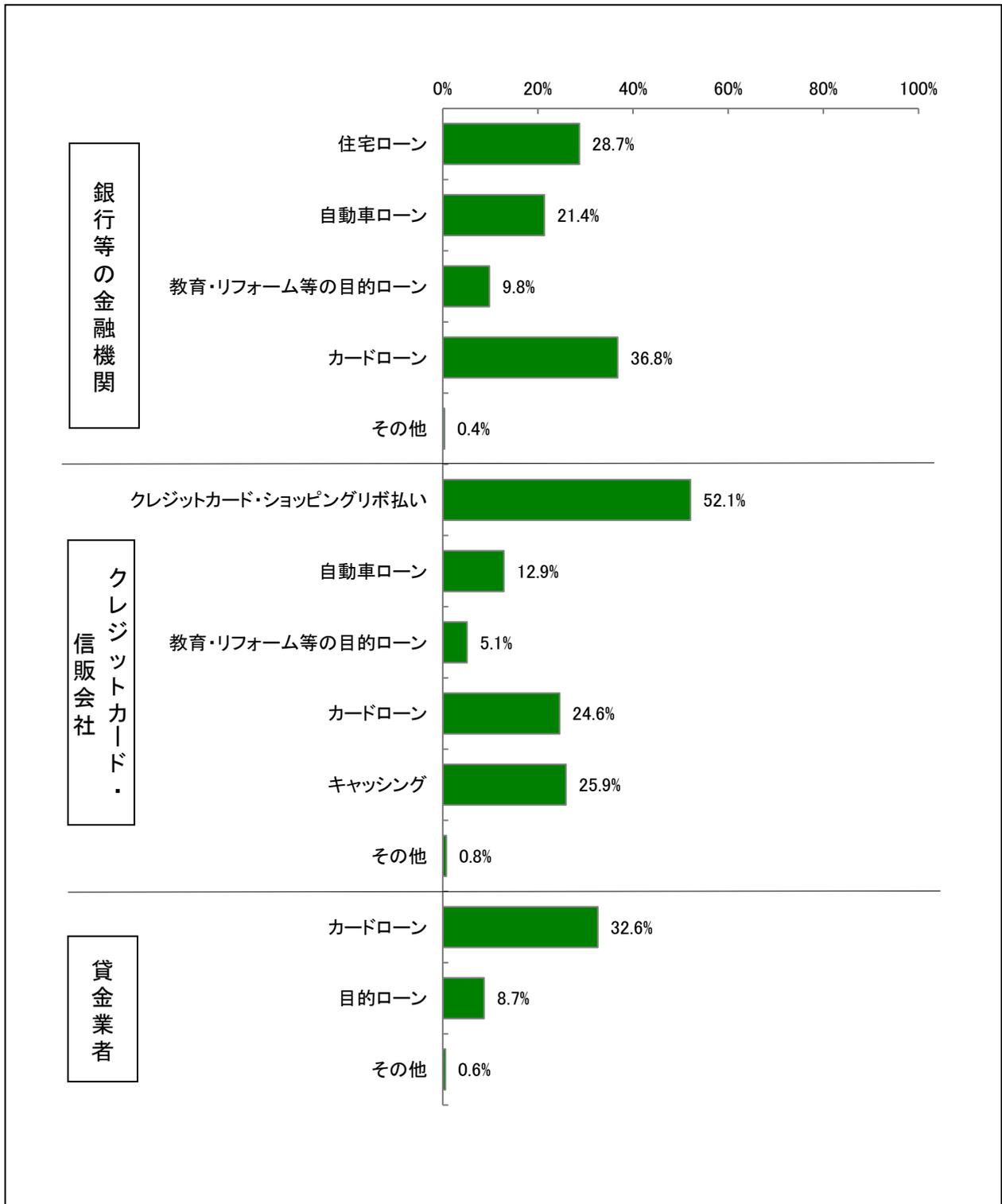


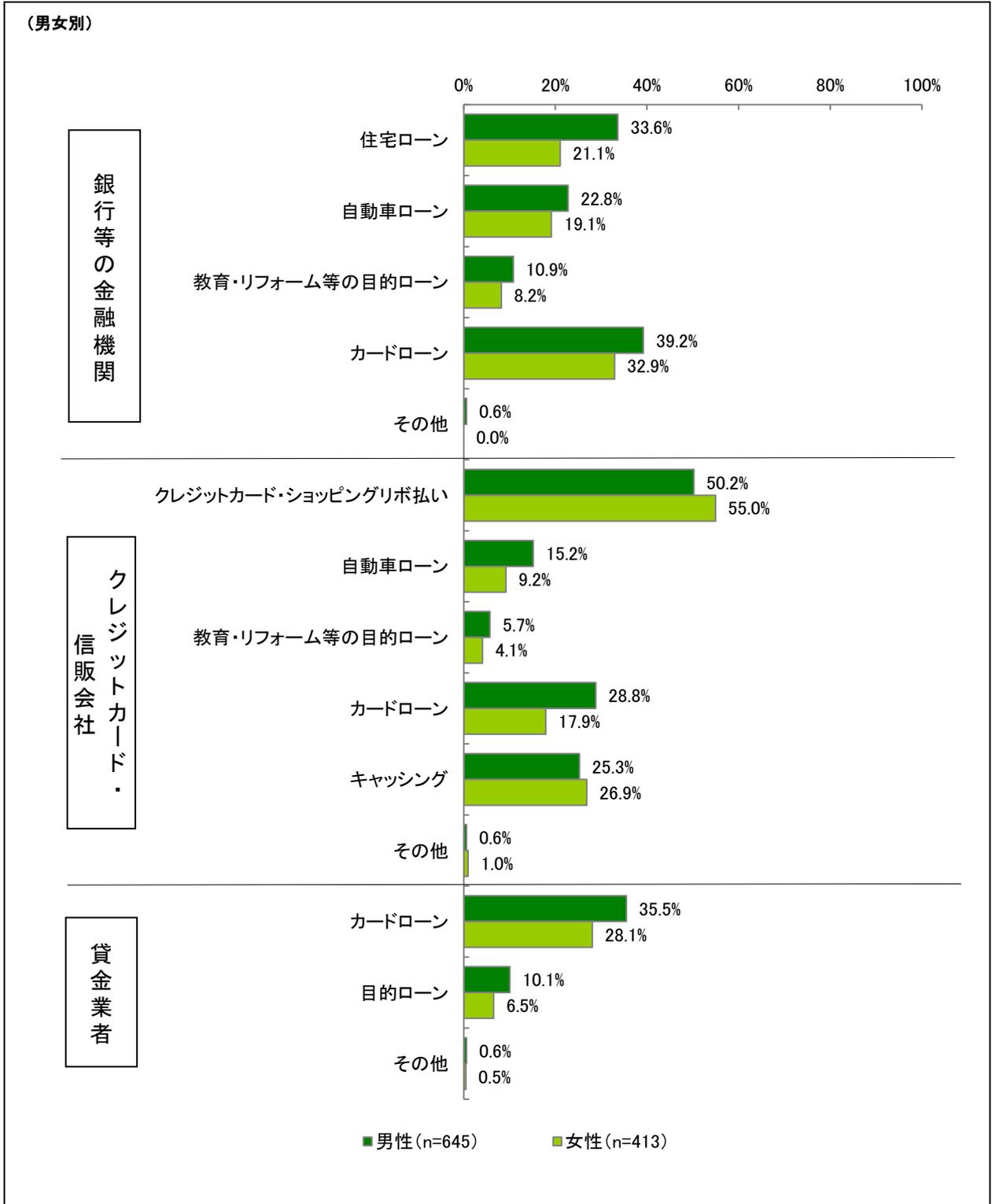


## (2) 金銭債務の状況

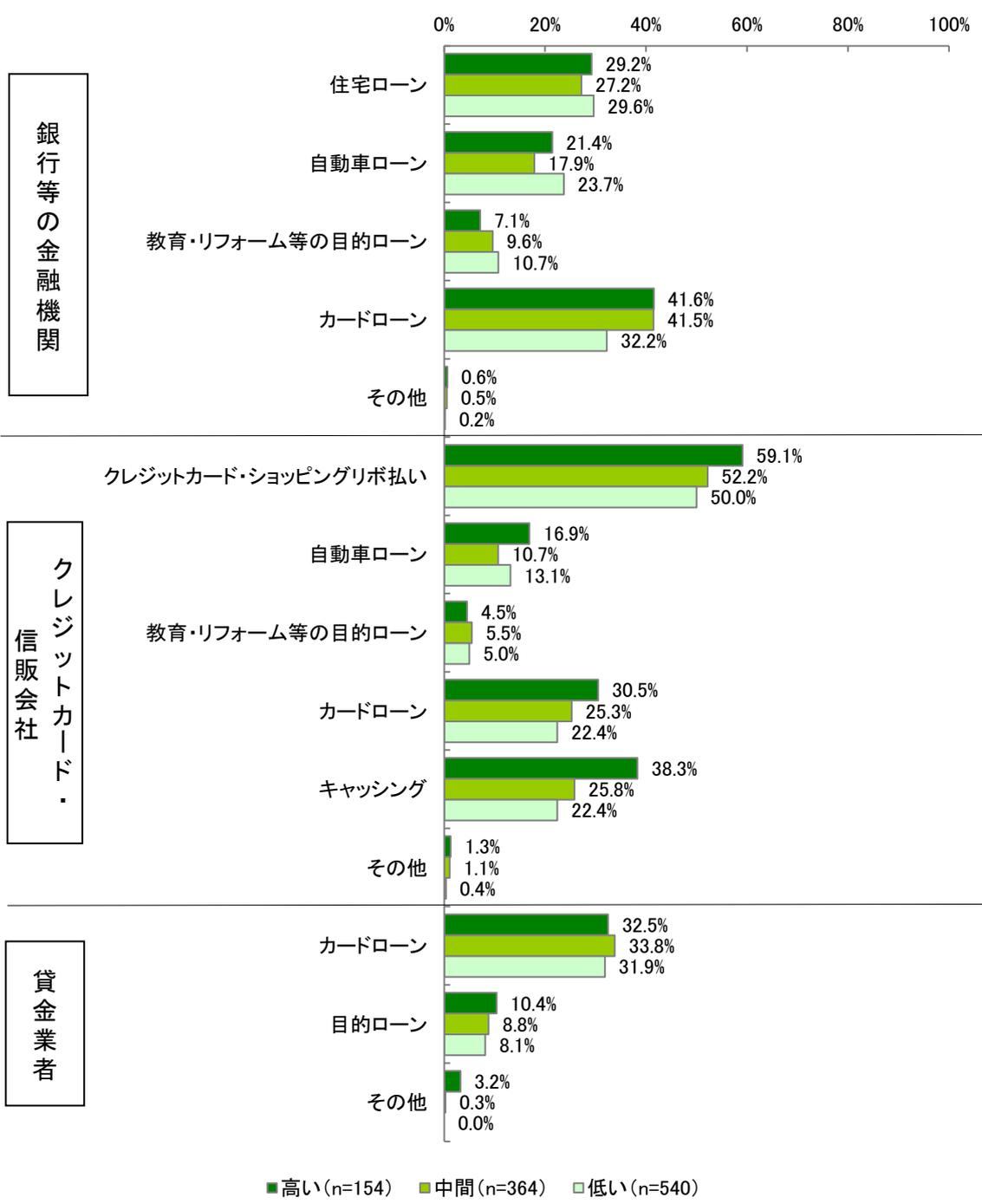
- 借入経験のある個人（残高あり）の金銭債務の状況についてみると、52.1%が「クレジットカード・ショッピングリボ払い」債務があると回答しており、36.8%が「銀行等の金融機関のカードローン」の債務があると回答している。

<図表 12：金銭債務の状況（n=1,058）>





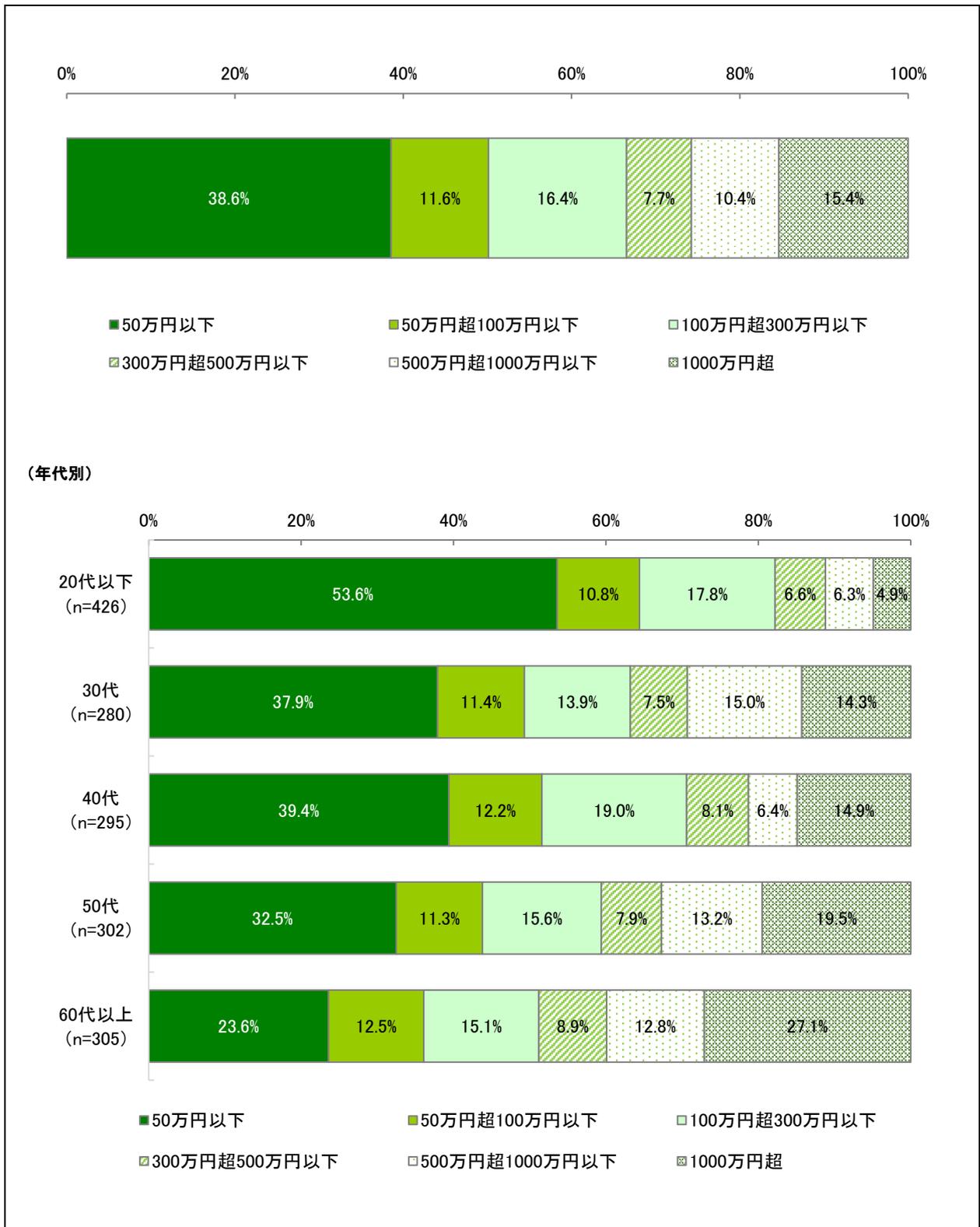
(金融リテラシー分類別)



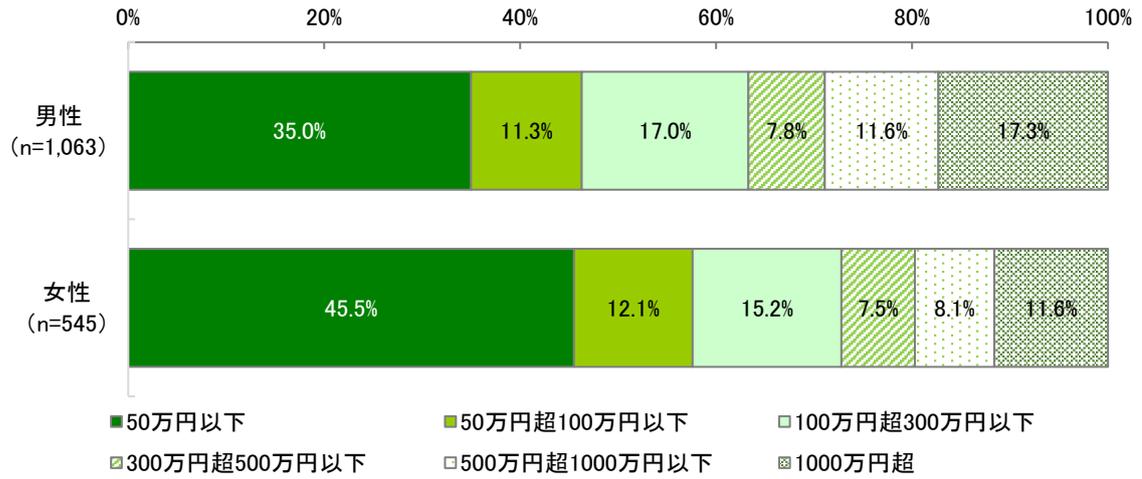
## (3) 金融資産の有無

- 借入経験のある個人に対して、金融資産の有無について調査したところ、「50万円以下」が38.6%と最も高く、次いで「1000万円超」が15.4%、「100万円超300万円以下」が16.4%と続いている。

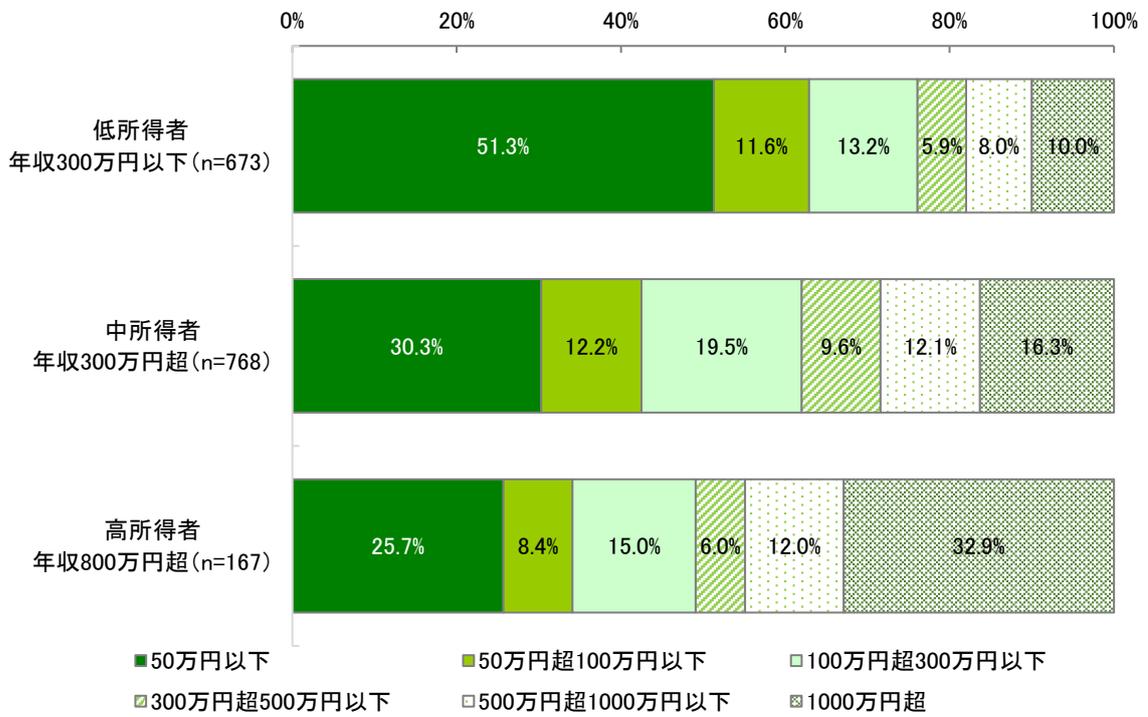
&lt;図表 13 : 金融資産の有無 (n=1,608)&gt;

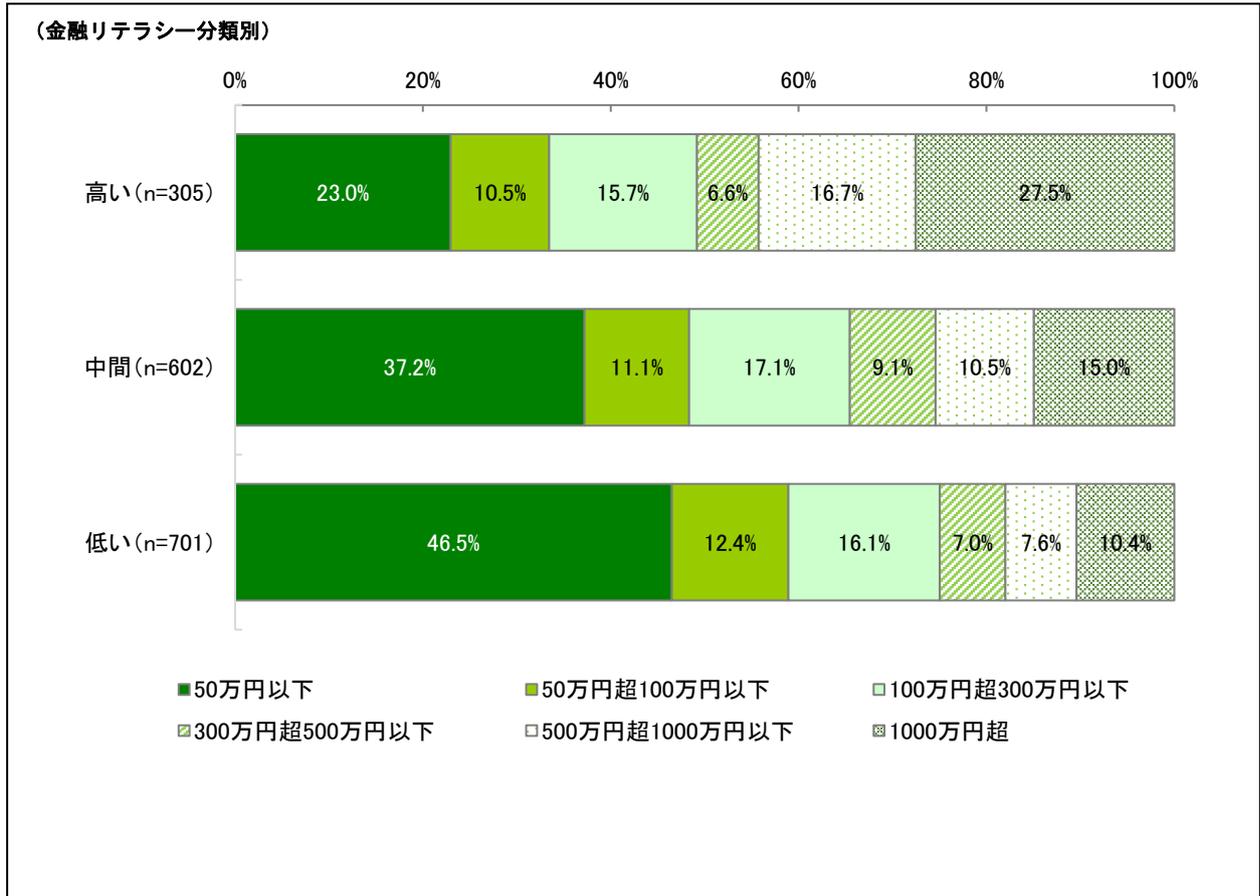


(男女別)



(所得階層別)



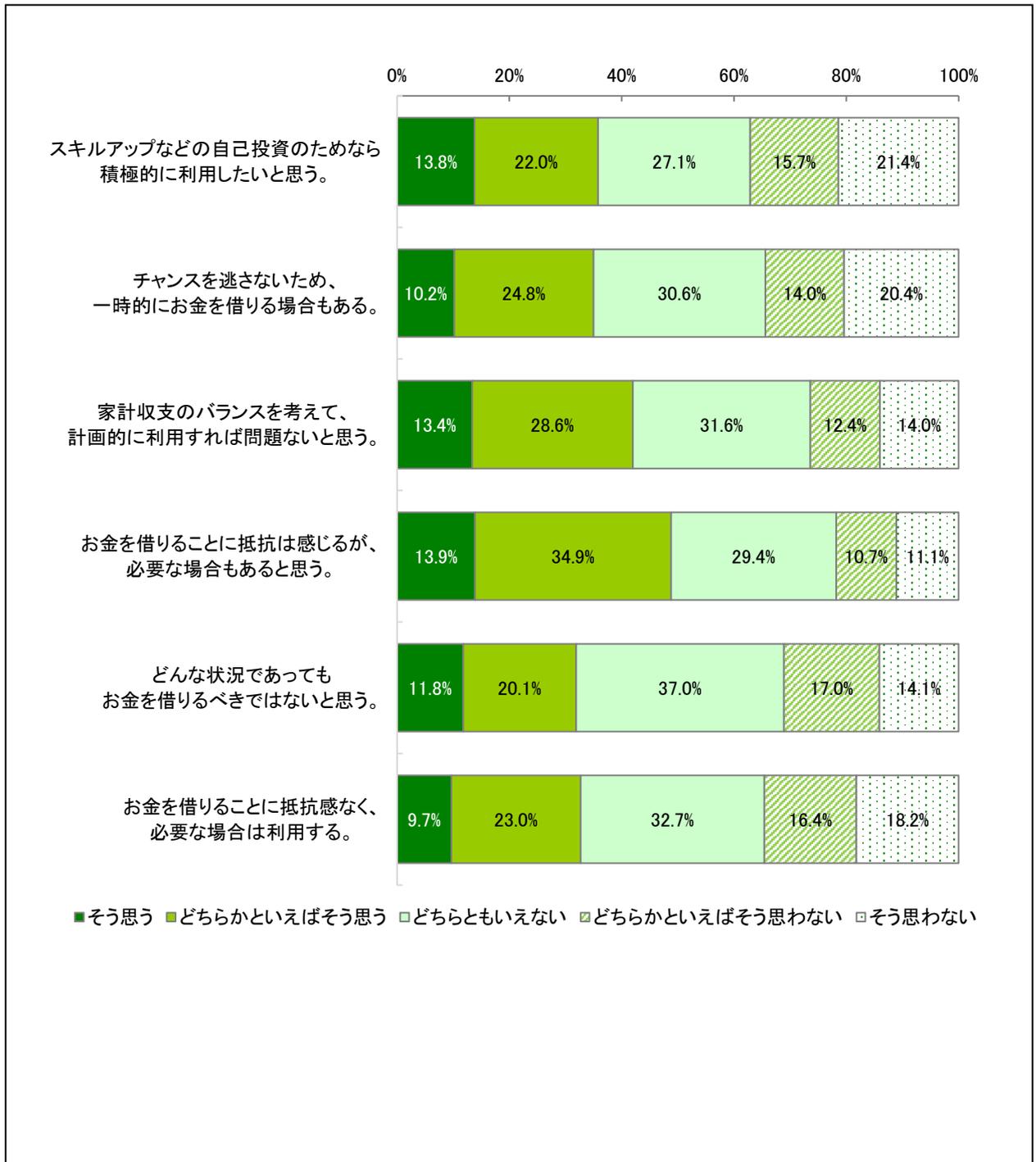


### 3. 資金需要者等の借入れに対する意識と借入行動等について

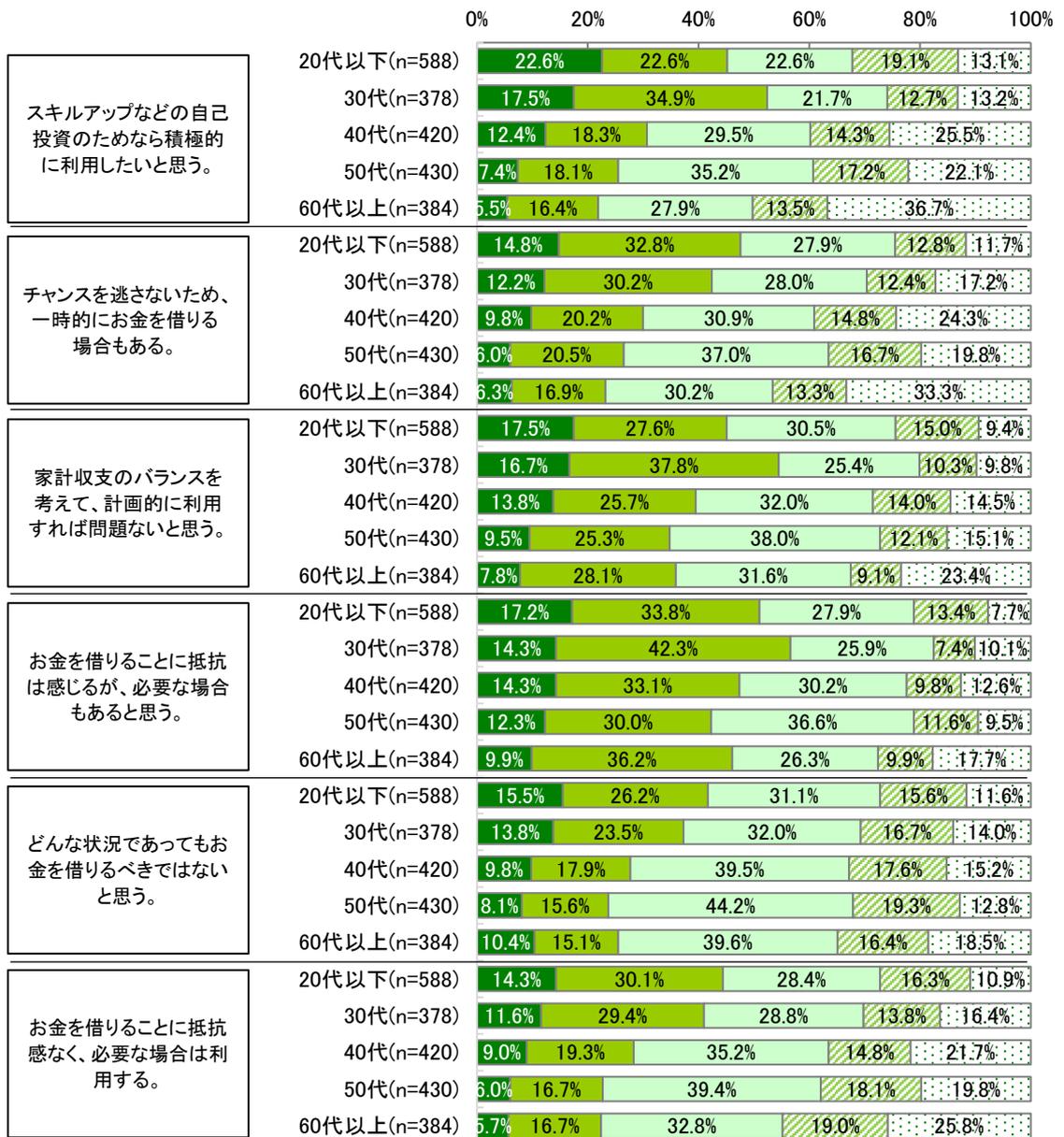
#### (1) お金を借りることに対する意識

- お金を借りることに対する意識については、「そう思う」、「どちらかといえばそう思う」と回答した割合の合計をみると、「お金を借りることに抵抗は感じるが、必要な場合もあると思う。」が48.8%と最も高く、次いで「家計収支のバランスを考えて、計画的に利用すれば問題ないと思う。」が42.0%、「スキルアップなどの自己投資のためなら積極的に利用したいと思う。」が35.8%となった。

<図表 14：お金を借りることに対する意識 (n=2, 200)>

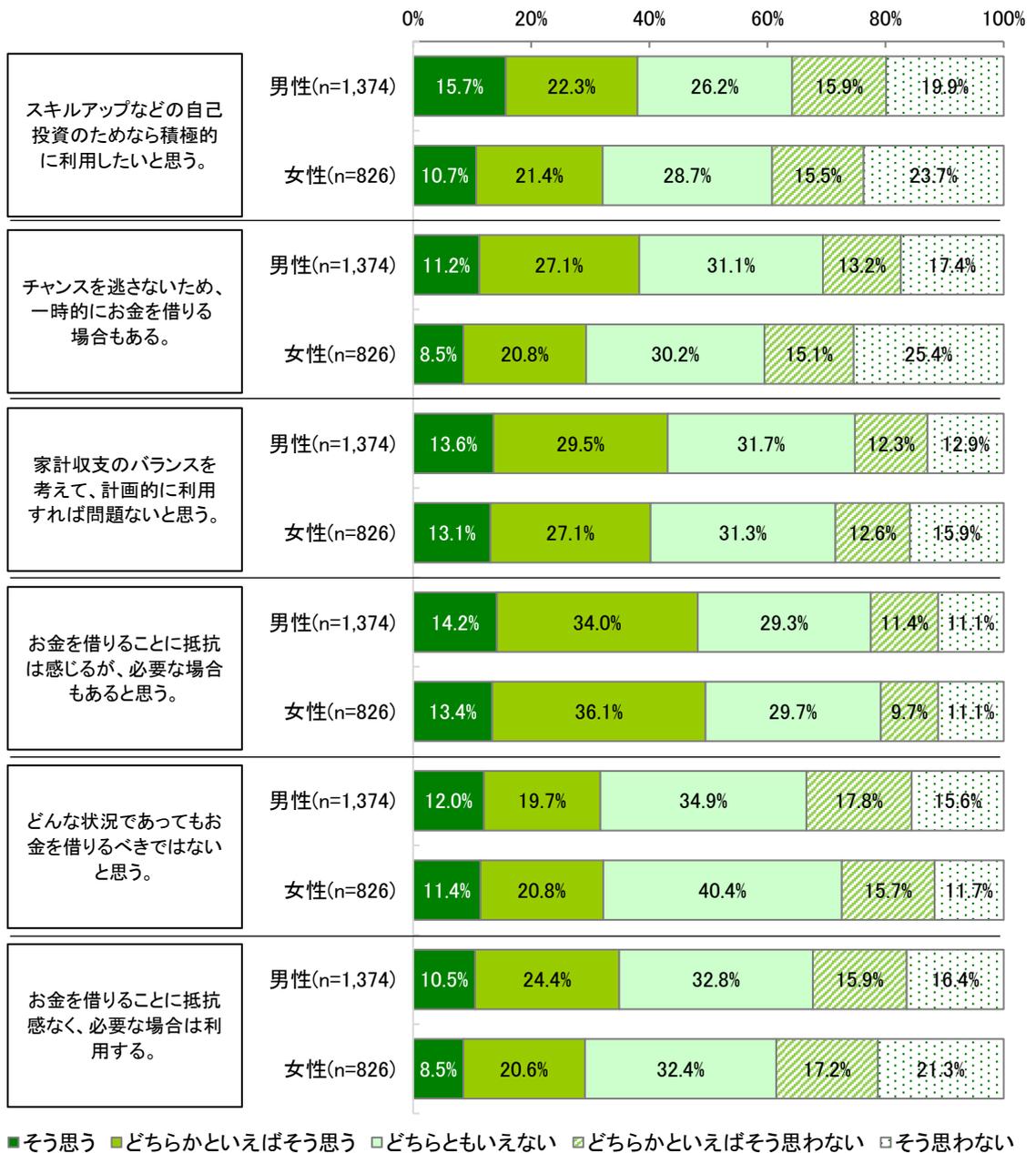


(年代別)

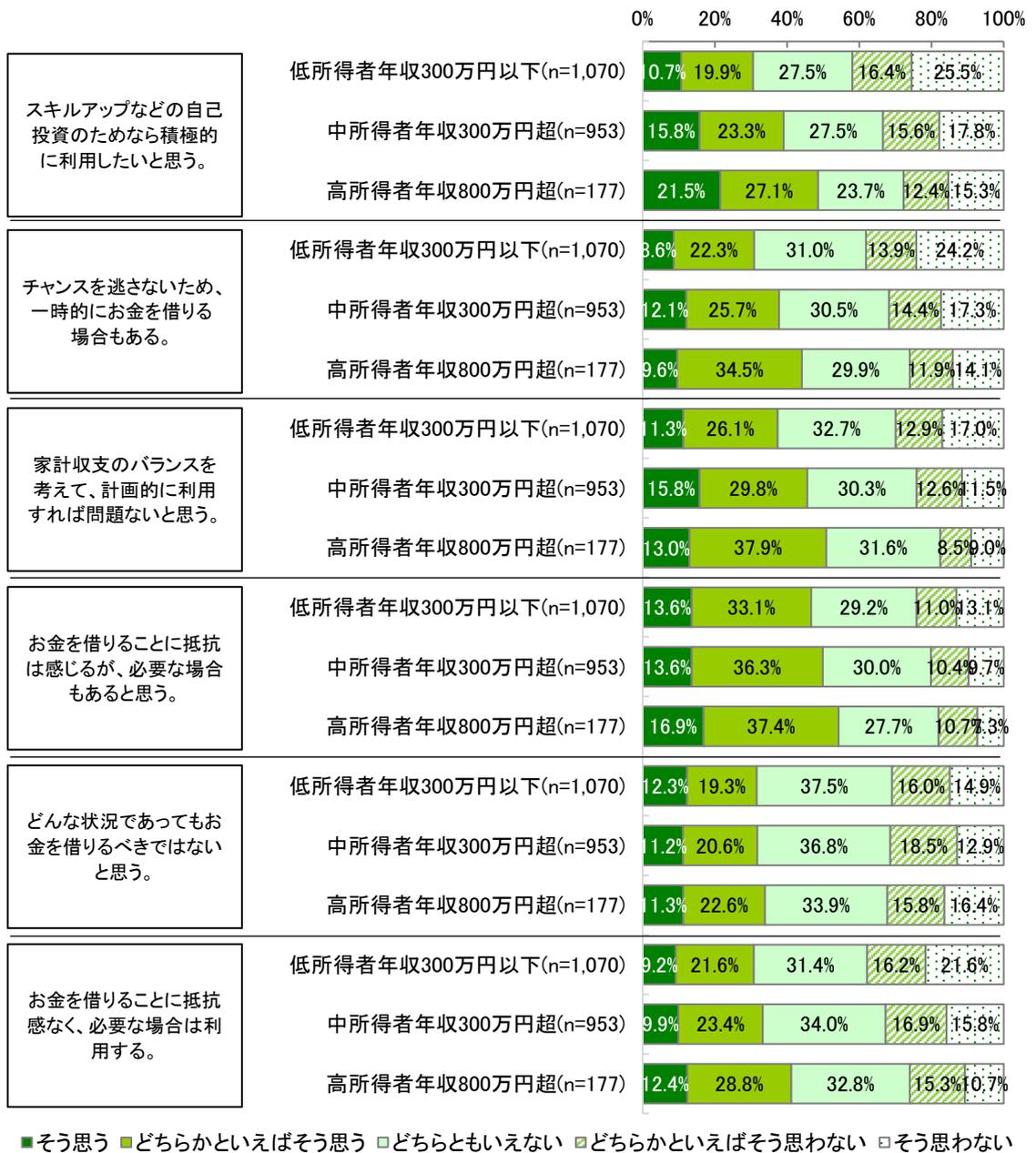


■ そう思う ■ どちらかといえばそう思う □ どちらともいえない ▨ どちらかといえばそう思わない □ そう思わない

(男女別)

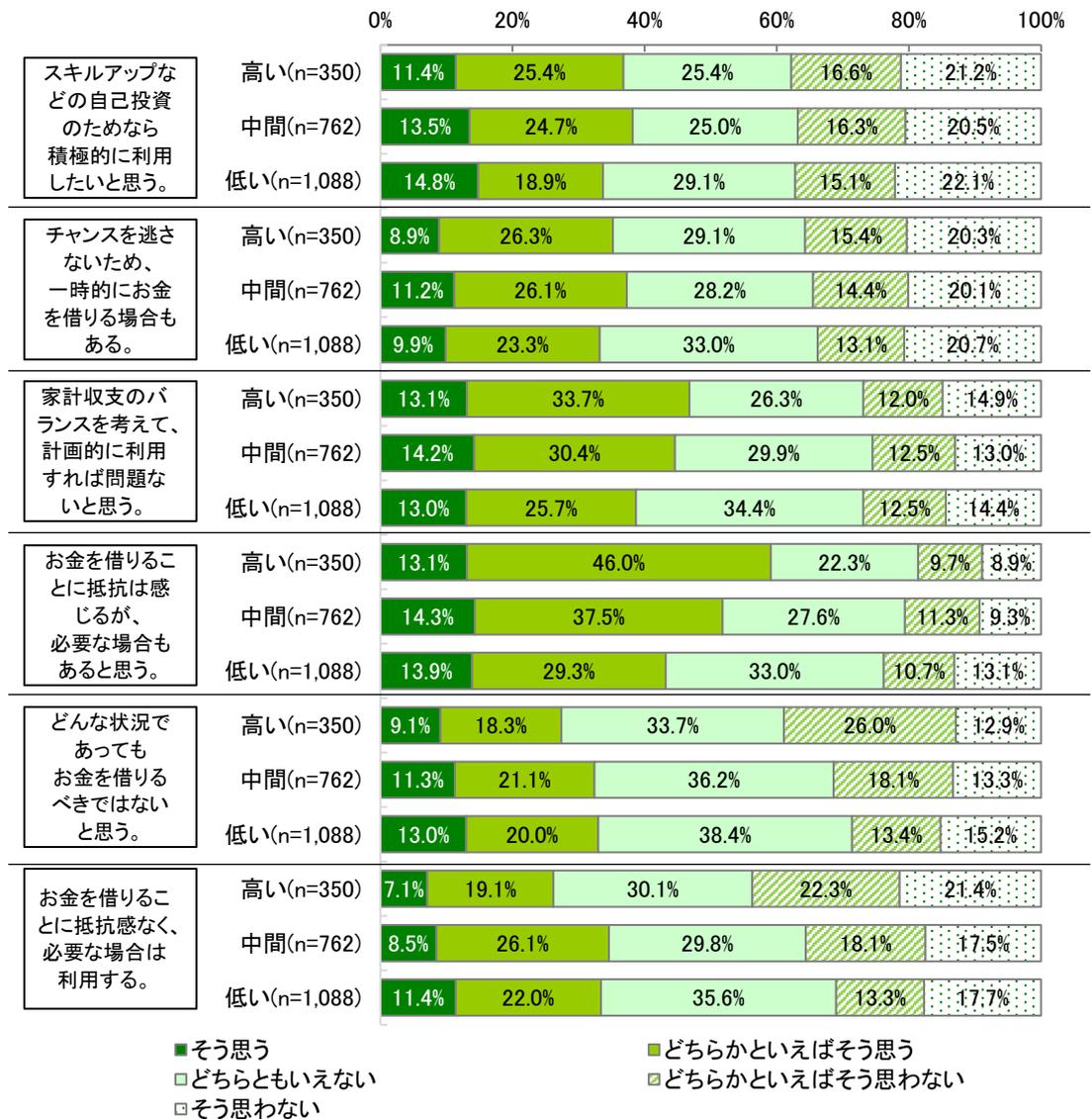


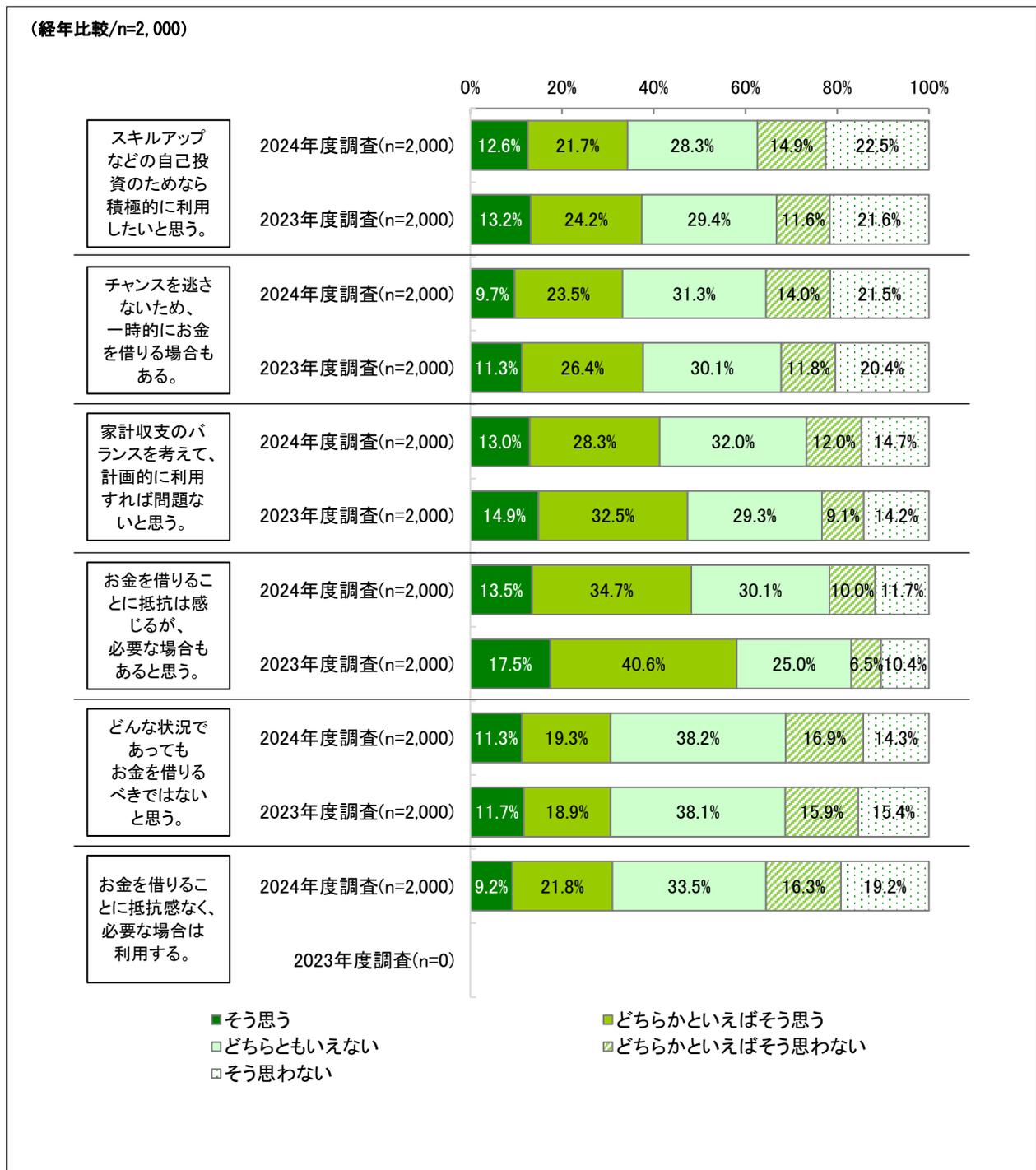
(所得階層別)



■ そう思う ■ どちらかといえばそう思う □ どちらともいえない ▨ どちらかといえばそう思わない □ そう思わない

(金融リテラシー分類別)

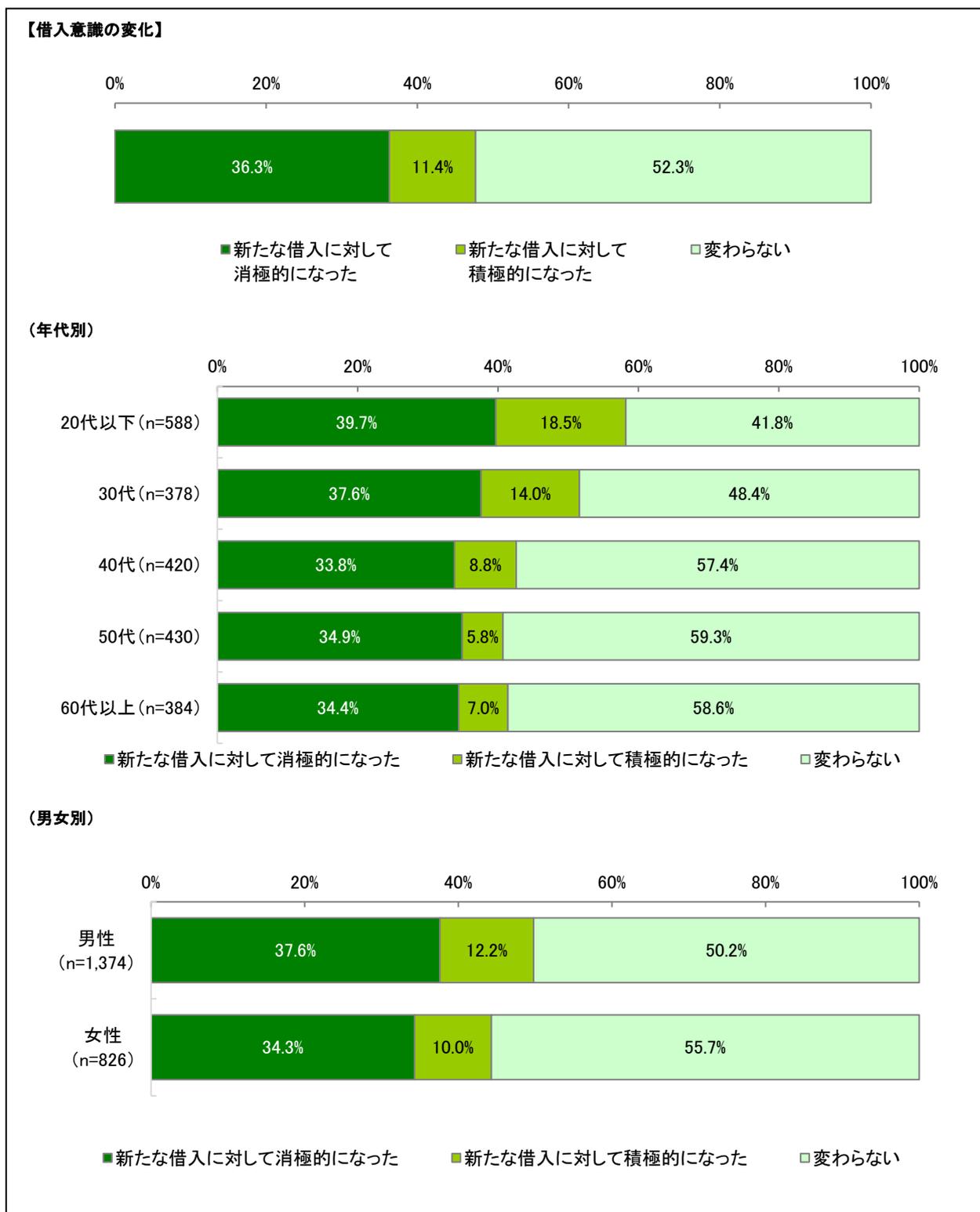




## (2) 借入意識や借入行動の変化

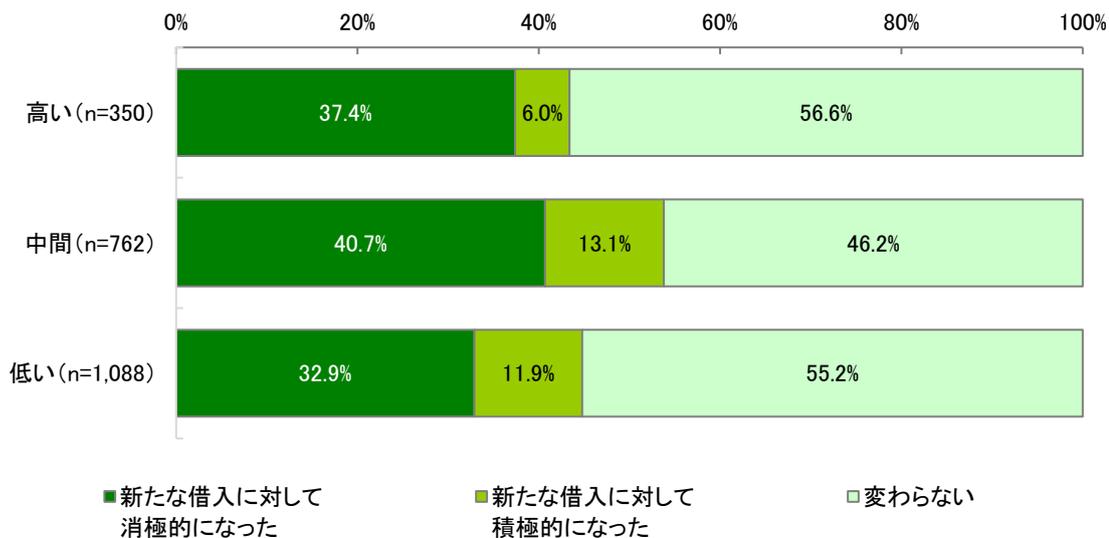
- 直近1年間における借入意識の変化については、「変わらない」が52.3%と最も高く、次いで「新たな借入に対して消極的になった」が36.3%となった。
- 借入行動の変化については、「特に何の変化もない」が26.2%と最も高く、次いで「収入が減ったことによって、返済の目途が不安だったため、新たな借入を行わなかった」が21.0%となった。

<図表15：直近1年間における借入意識や借入行動の変化（n=2,200）>

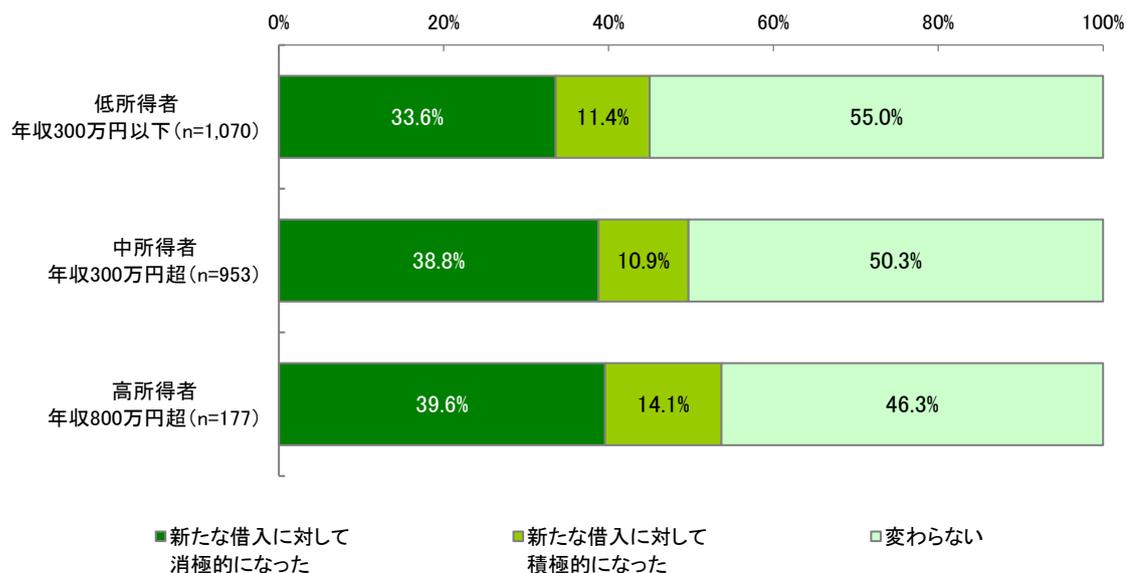


【借入意識の変化】

(金融リテラシー分類別)

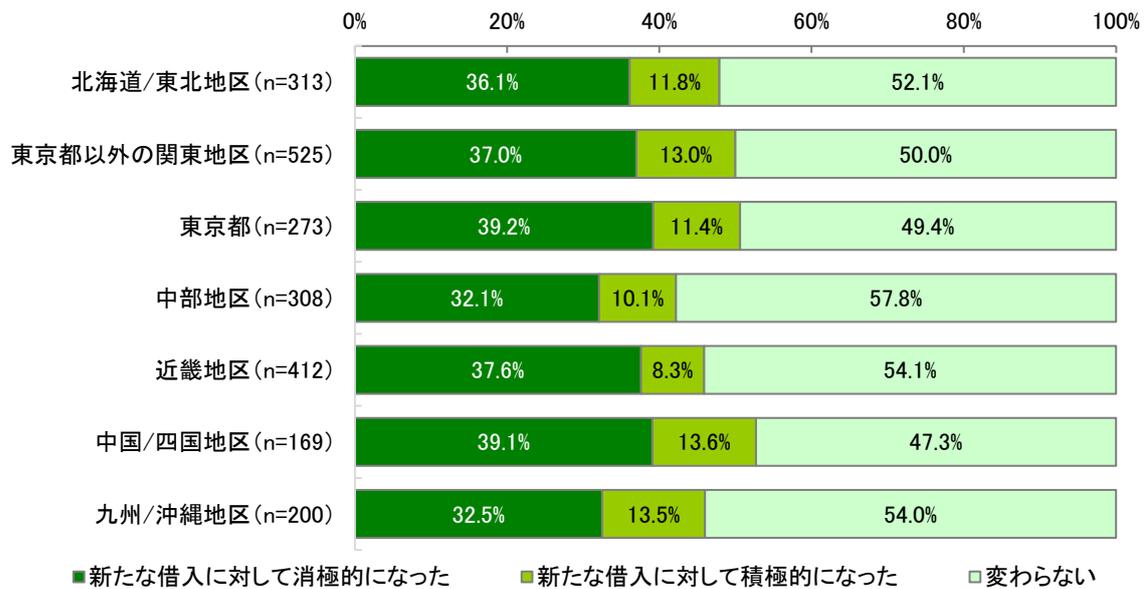


(所得階層別)

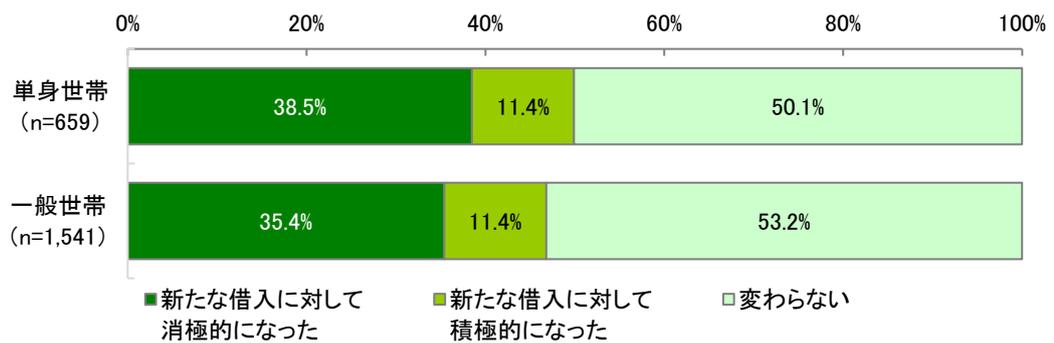


## 【借入意識の変化】

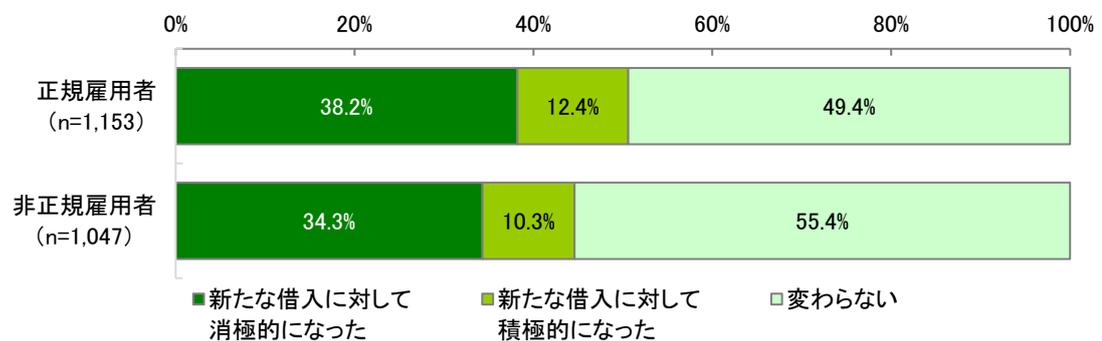
## (地域別)



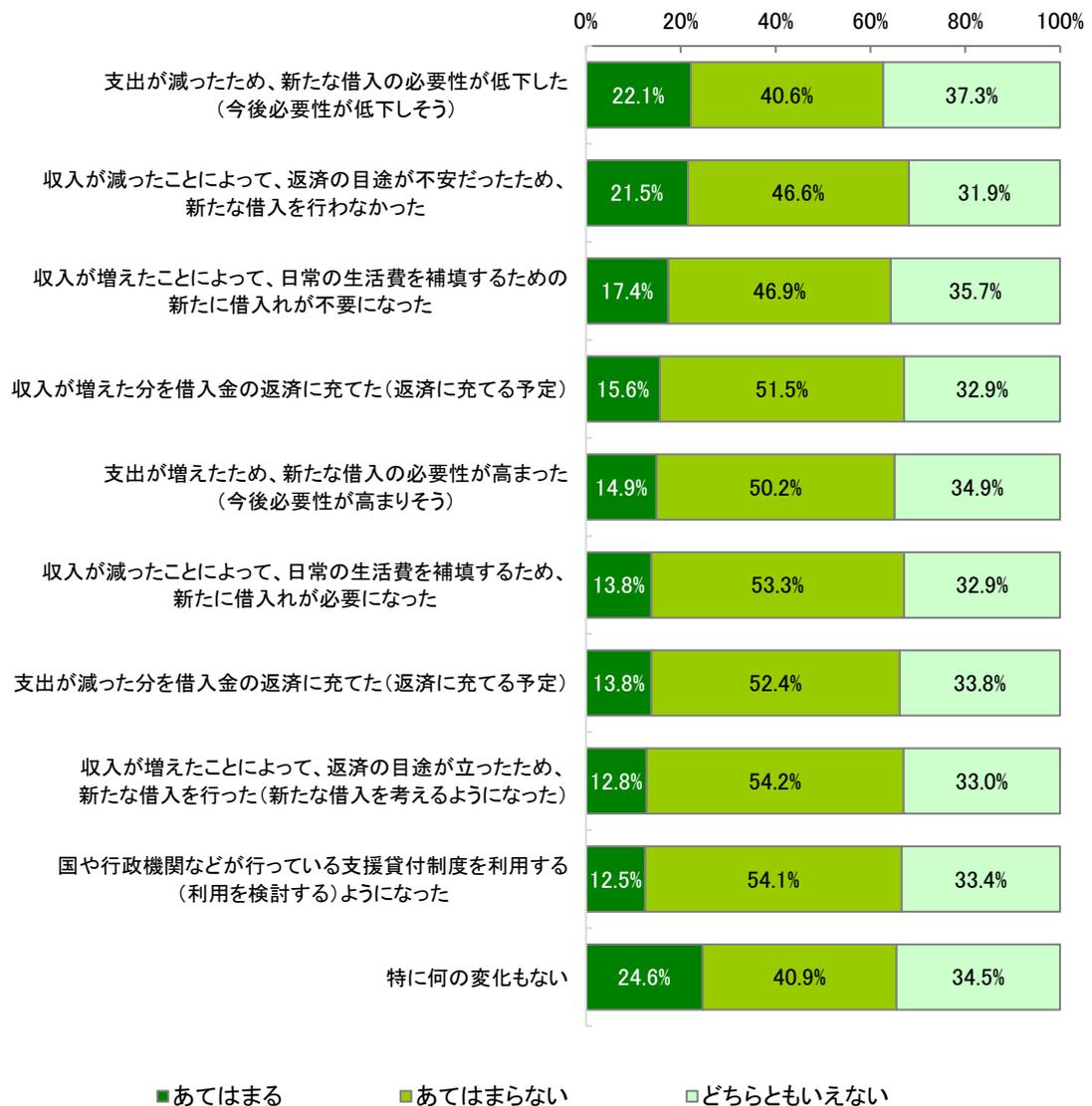
## (世帯別)



## (雇用形態別)

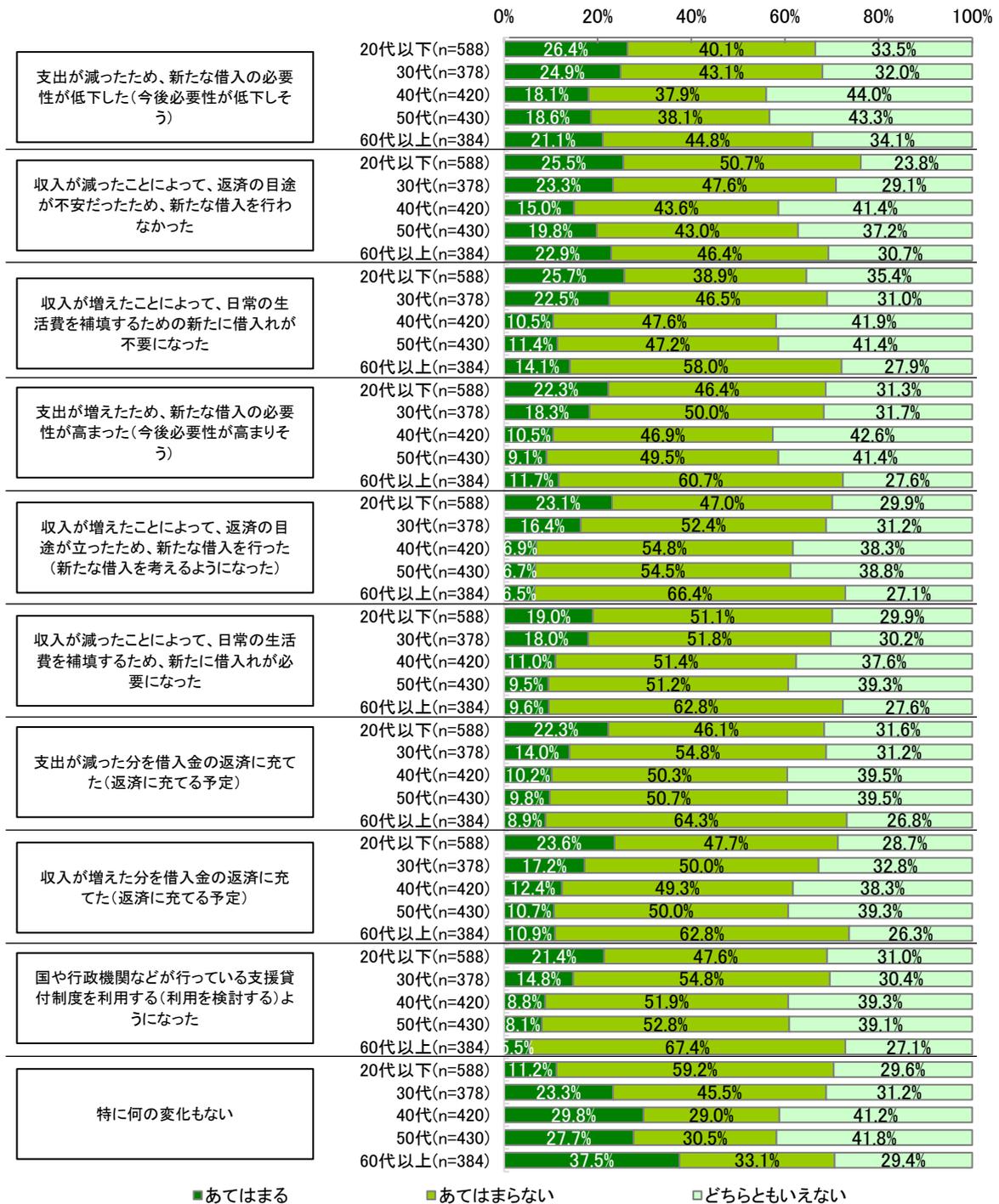


## 【借入行動の変化】



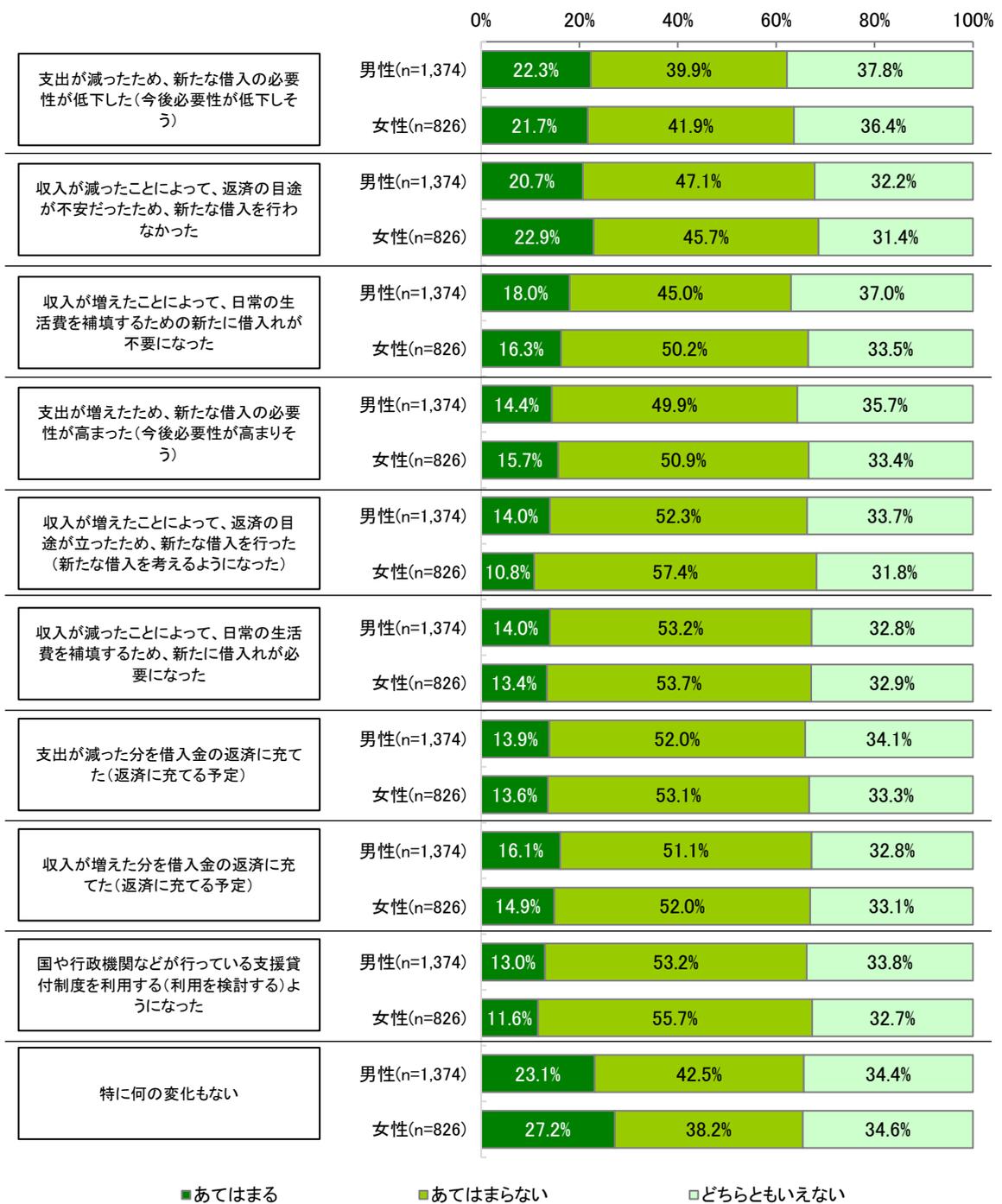
【借入行動の変化】

(年代別)



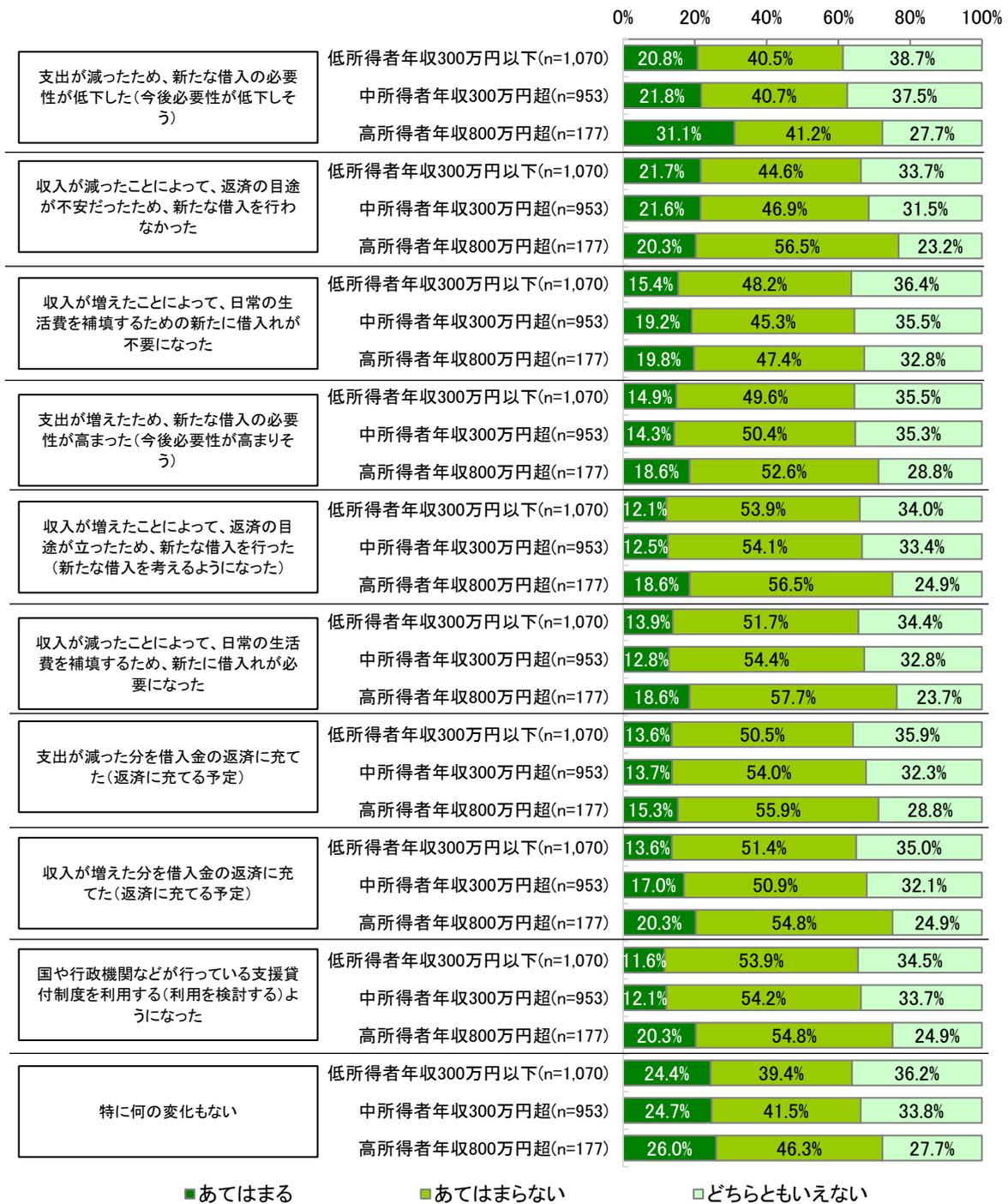
## 【借入行動の変化】

(男女別)



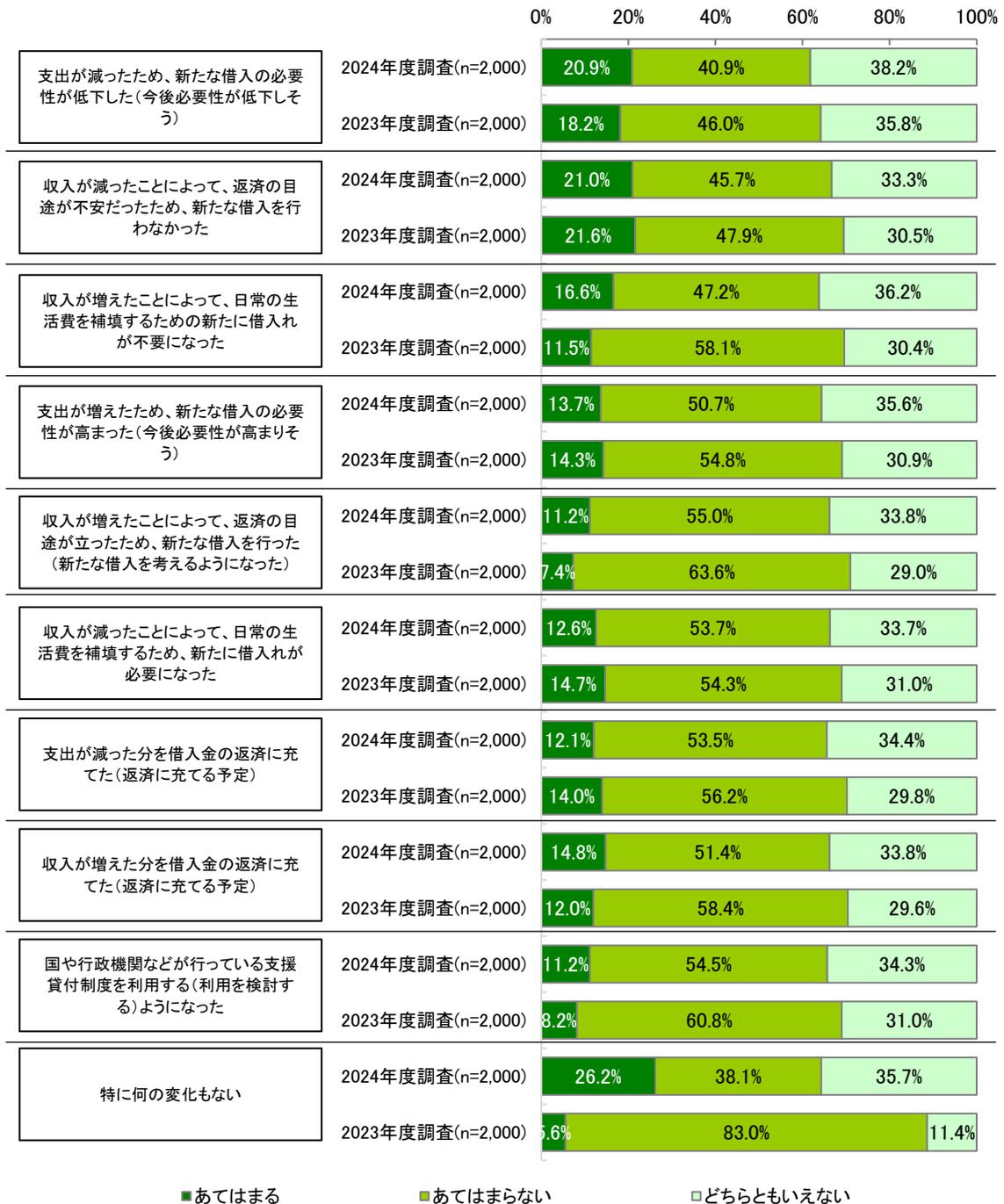
【借入行動の変化】

(所得階層別)



## 【借入行動の変化】

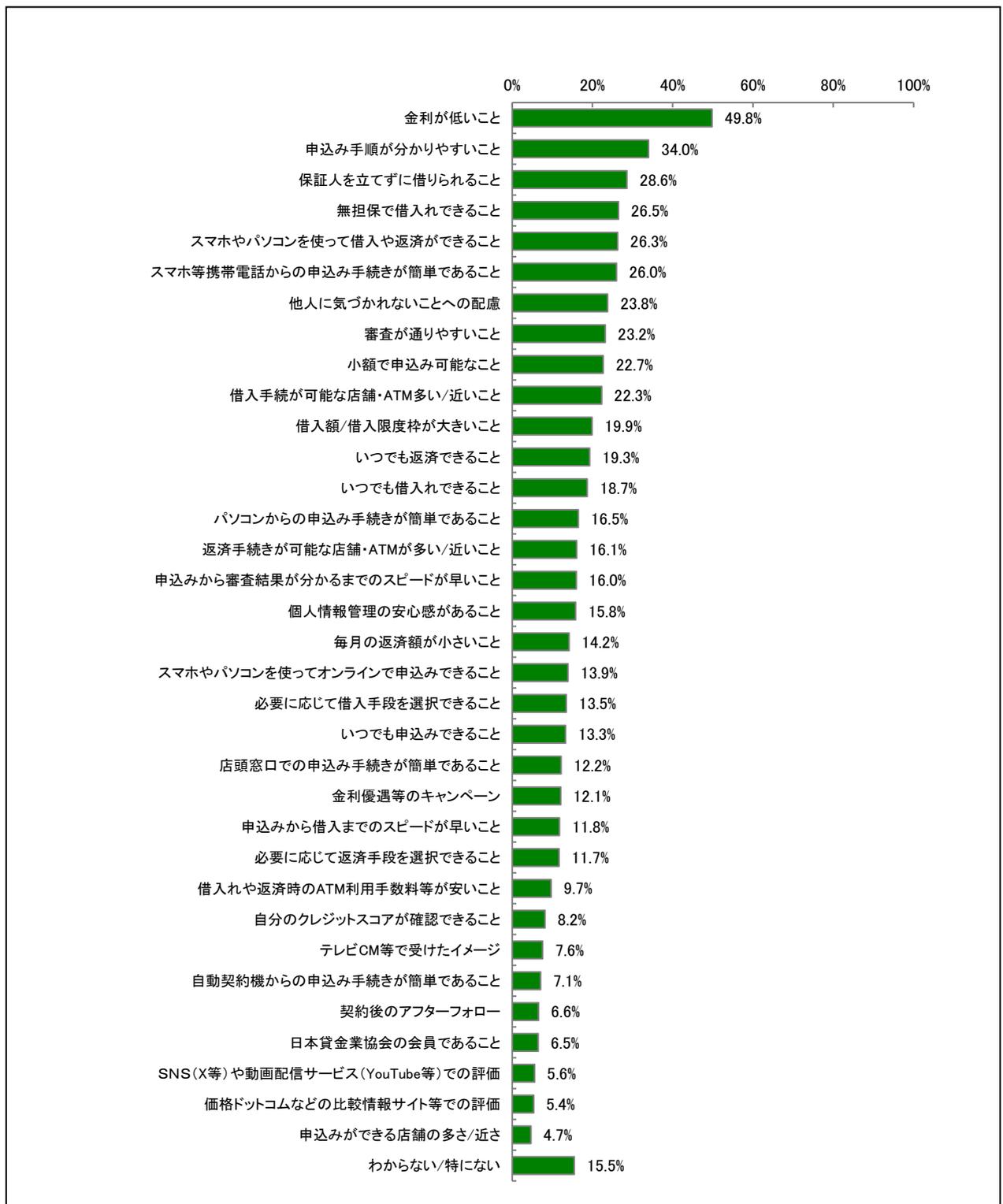
(経年比較/n=2,000)



### (3) 借入先を選定する際に重視するポイント

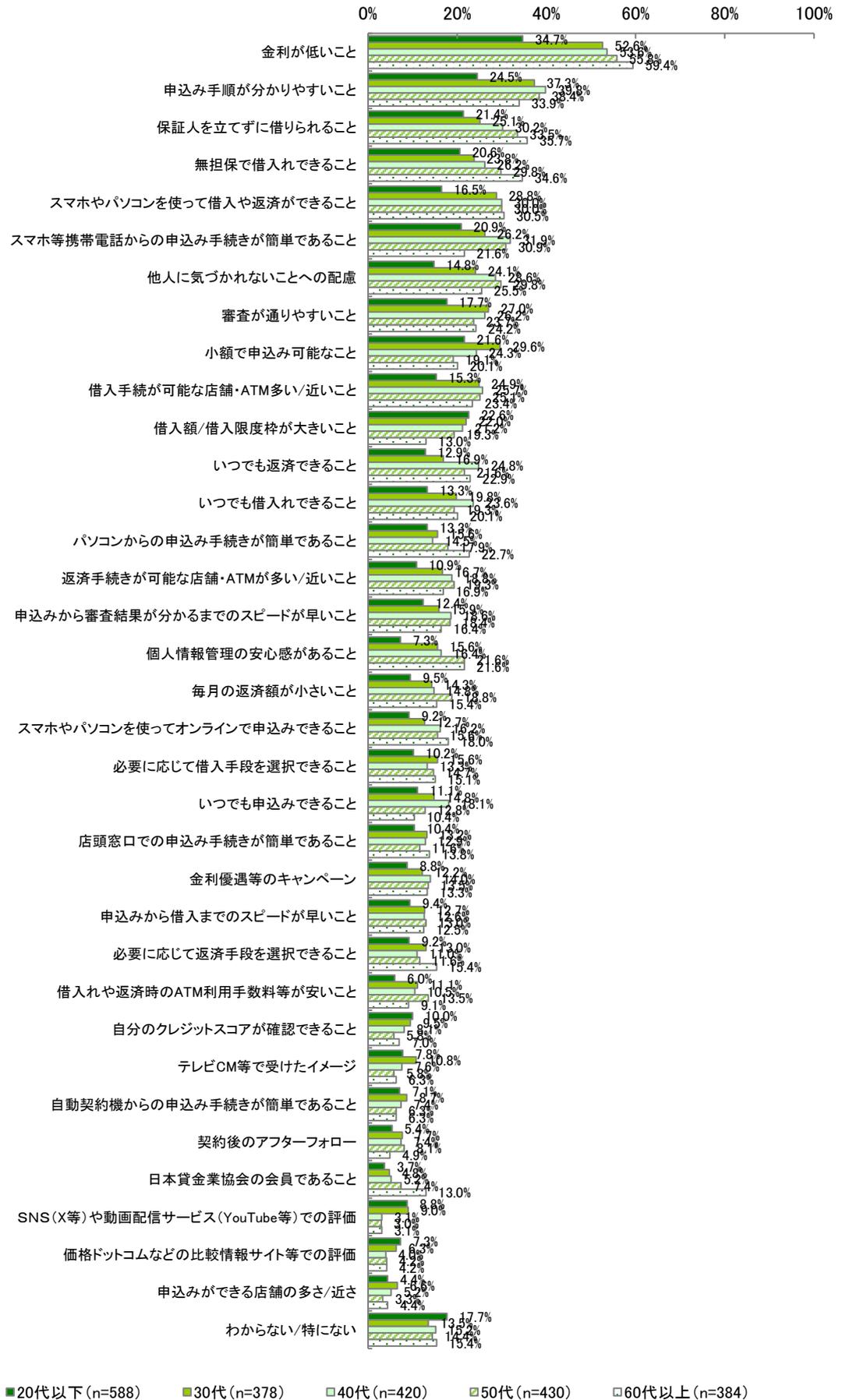
- 借入経験のある個人に対して、借入先を選定する際に重視するポイントを調査したところ、「金利が低いこと」が49.8%と最も高く、次いで「申込み手順が分かりやすいこと」が34.0%、「保証人を立てずに借りられること」が28.6%となった。一方、「無担保で借入れできること」や「スマホやパソコンを使って借入や返済ができること」など、借入先を選定する際に利便性を重視する様子が見てとれる結果となっている。

<図表 16：借入先を選定する際に重視するポイント（複数回答 n=2,200）>

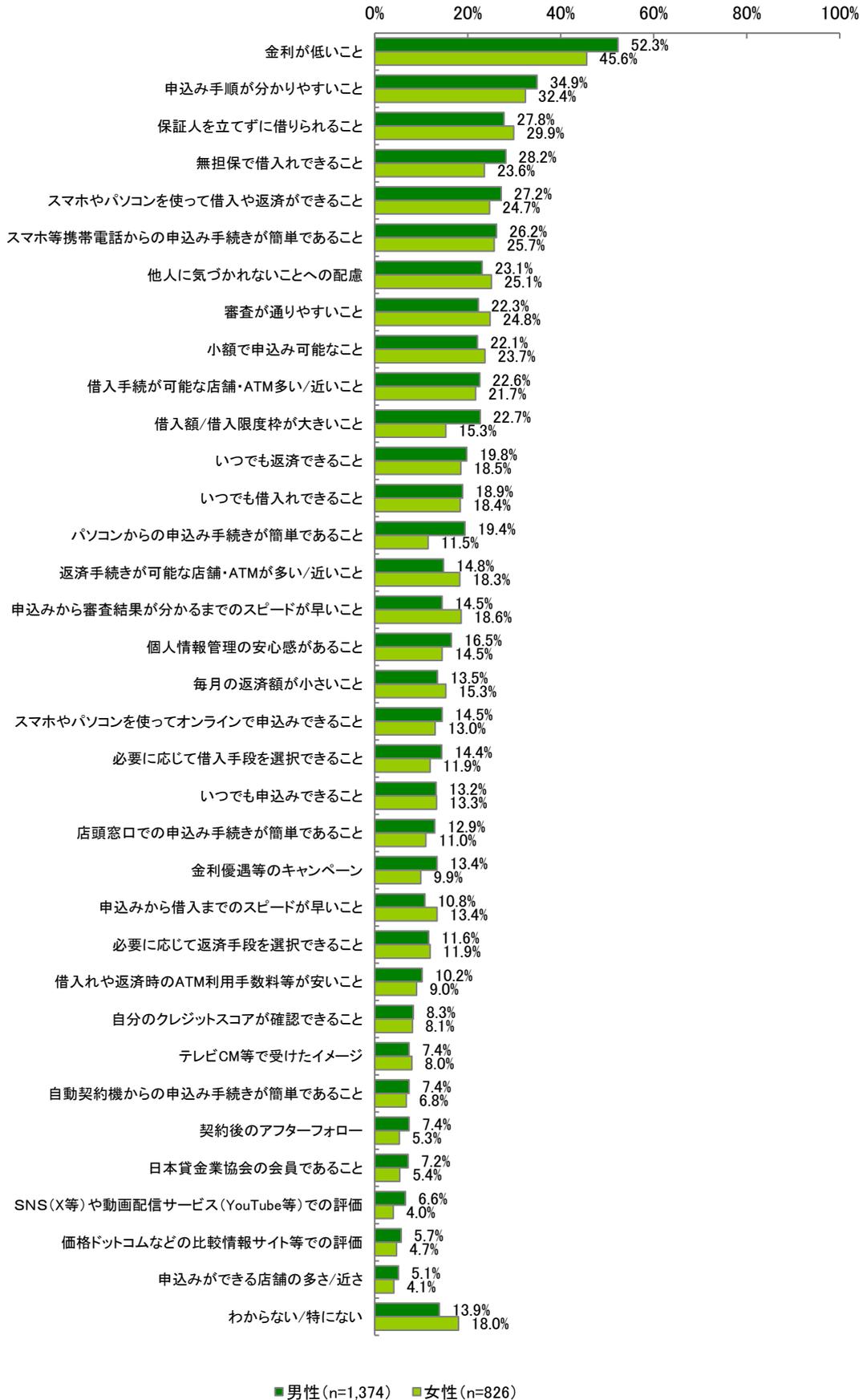


第1編  
第2編  
第3編  
参考資料

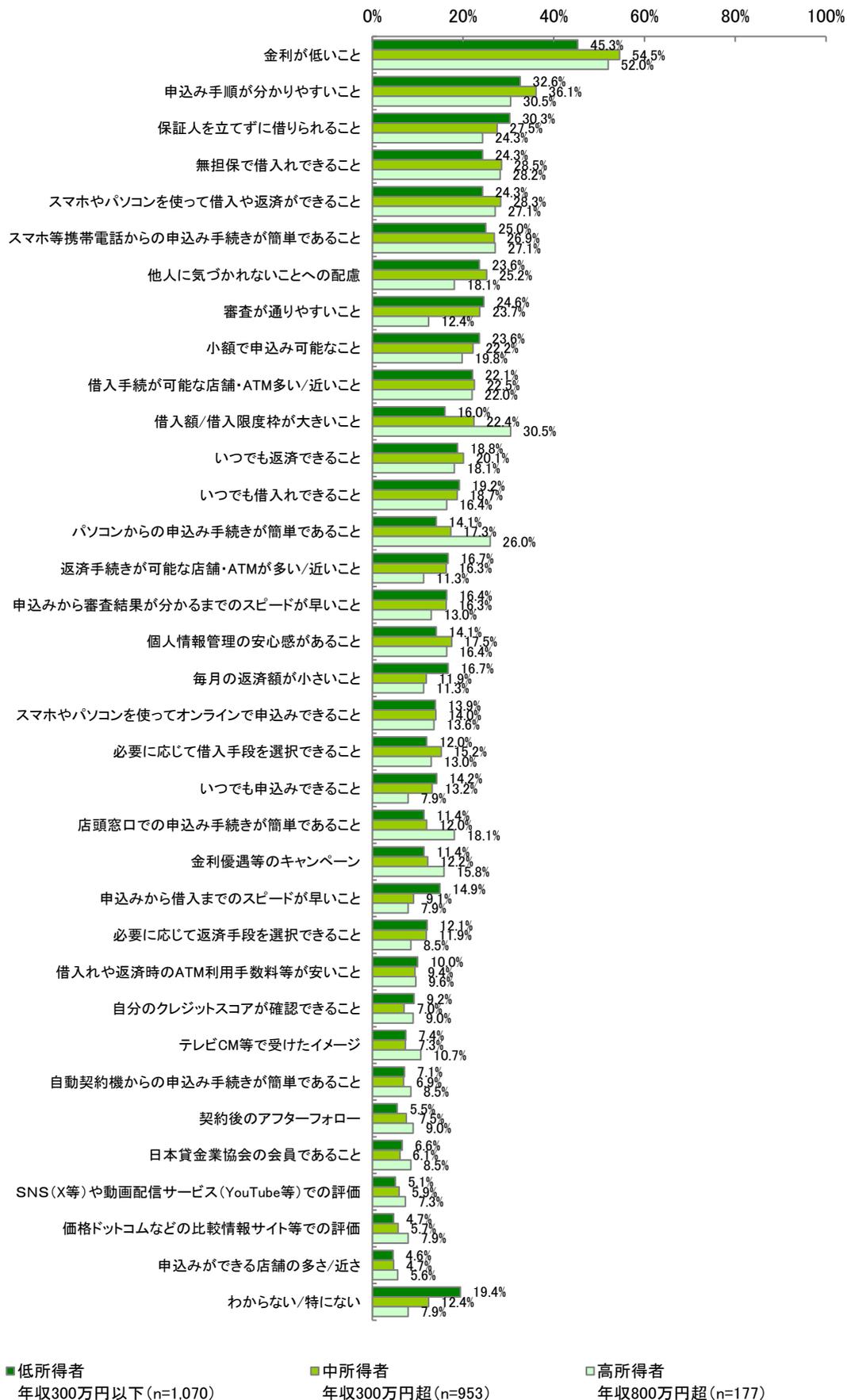
(年代別)



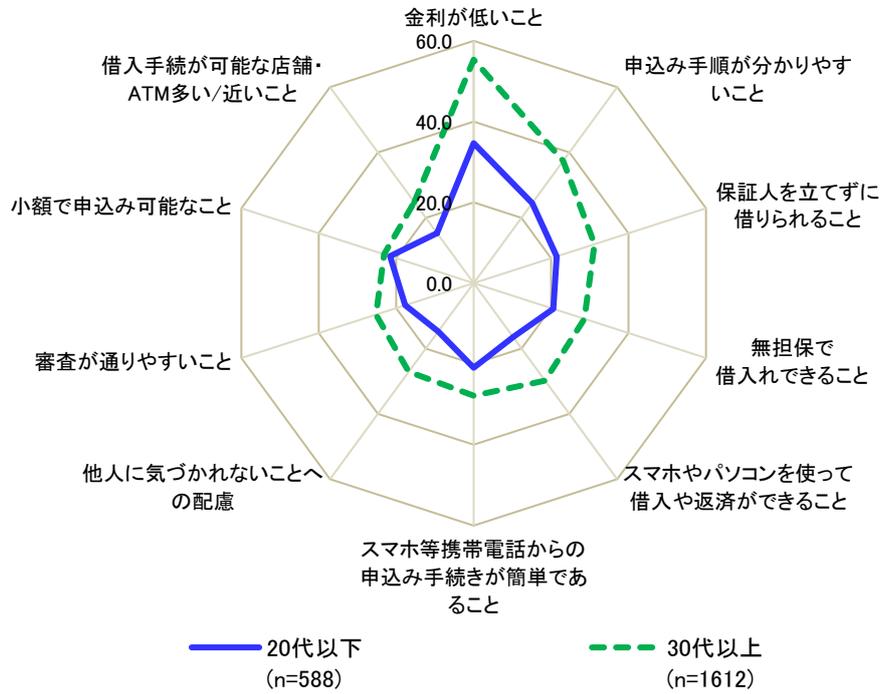
(男女別)



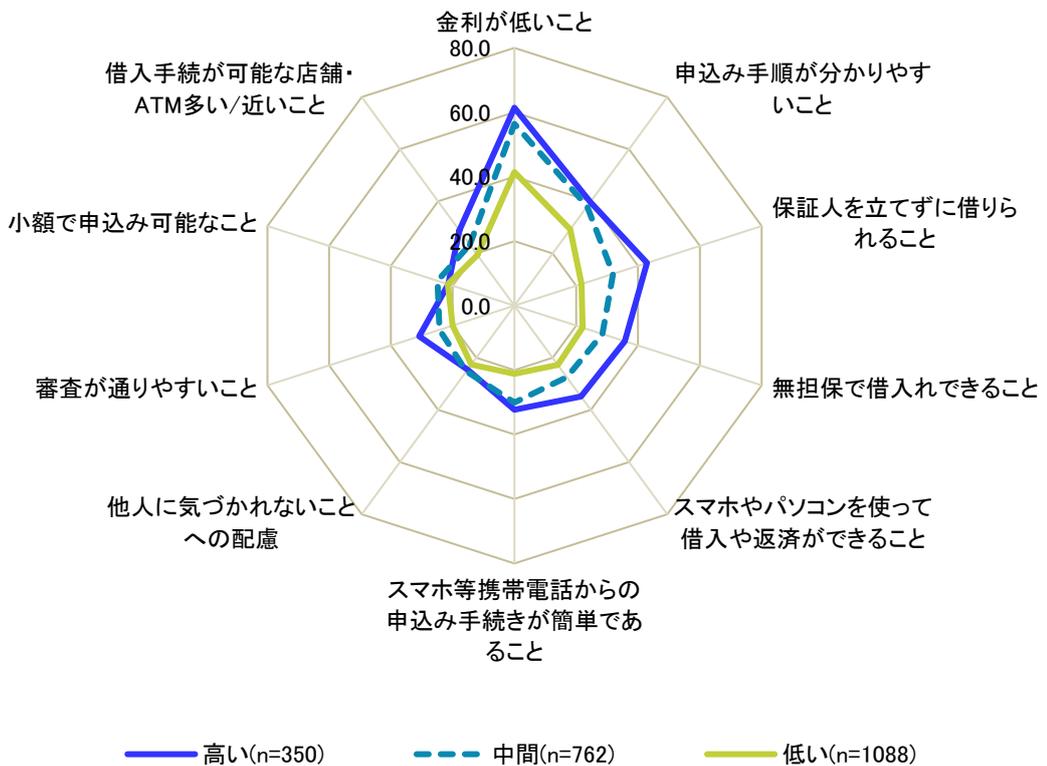
(所得階層別)



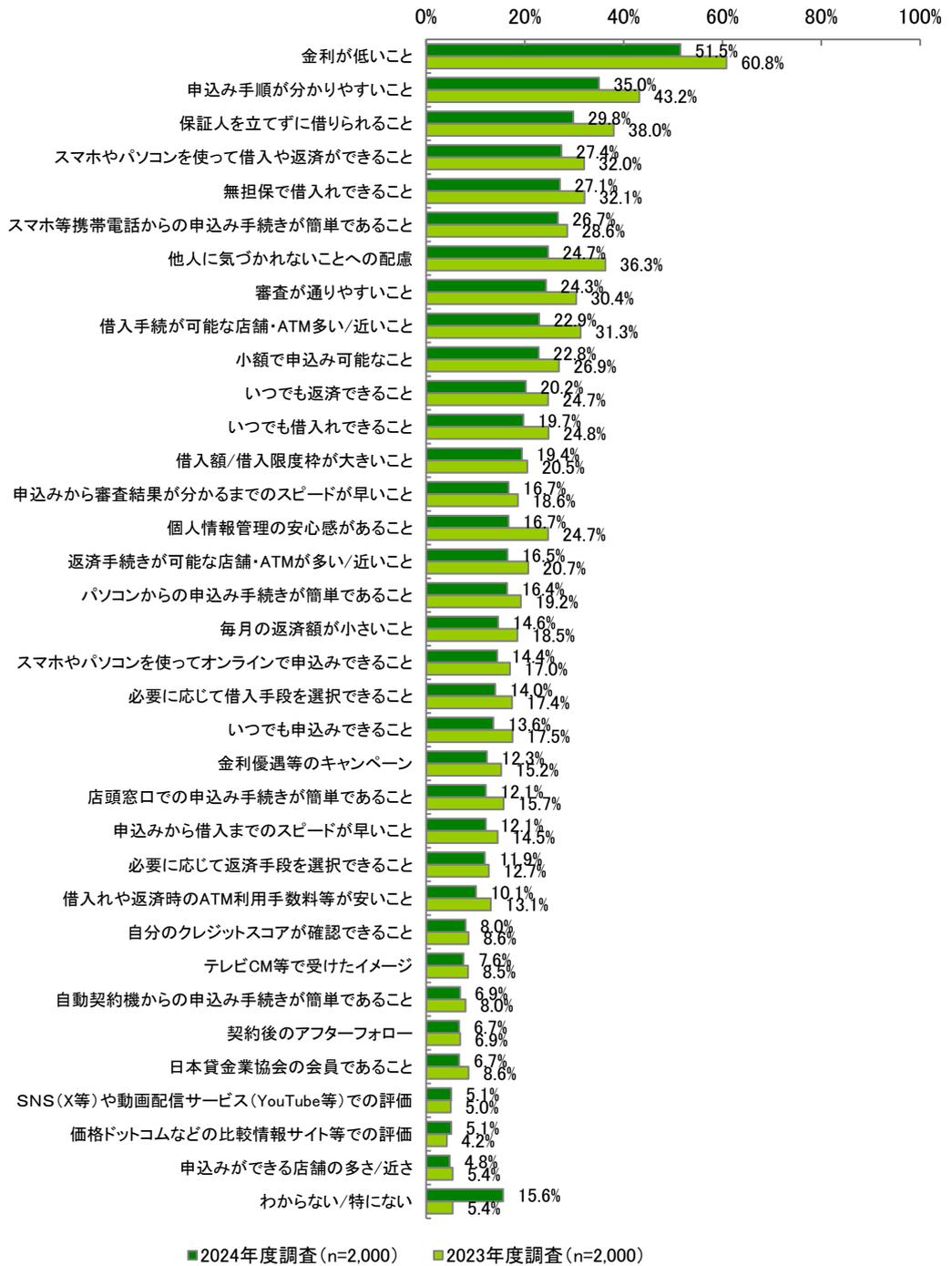
(年代別)



(金融リテラシー別)



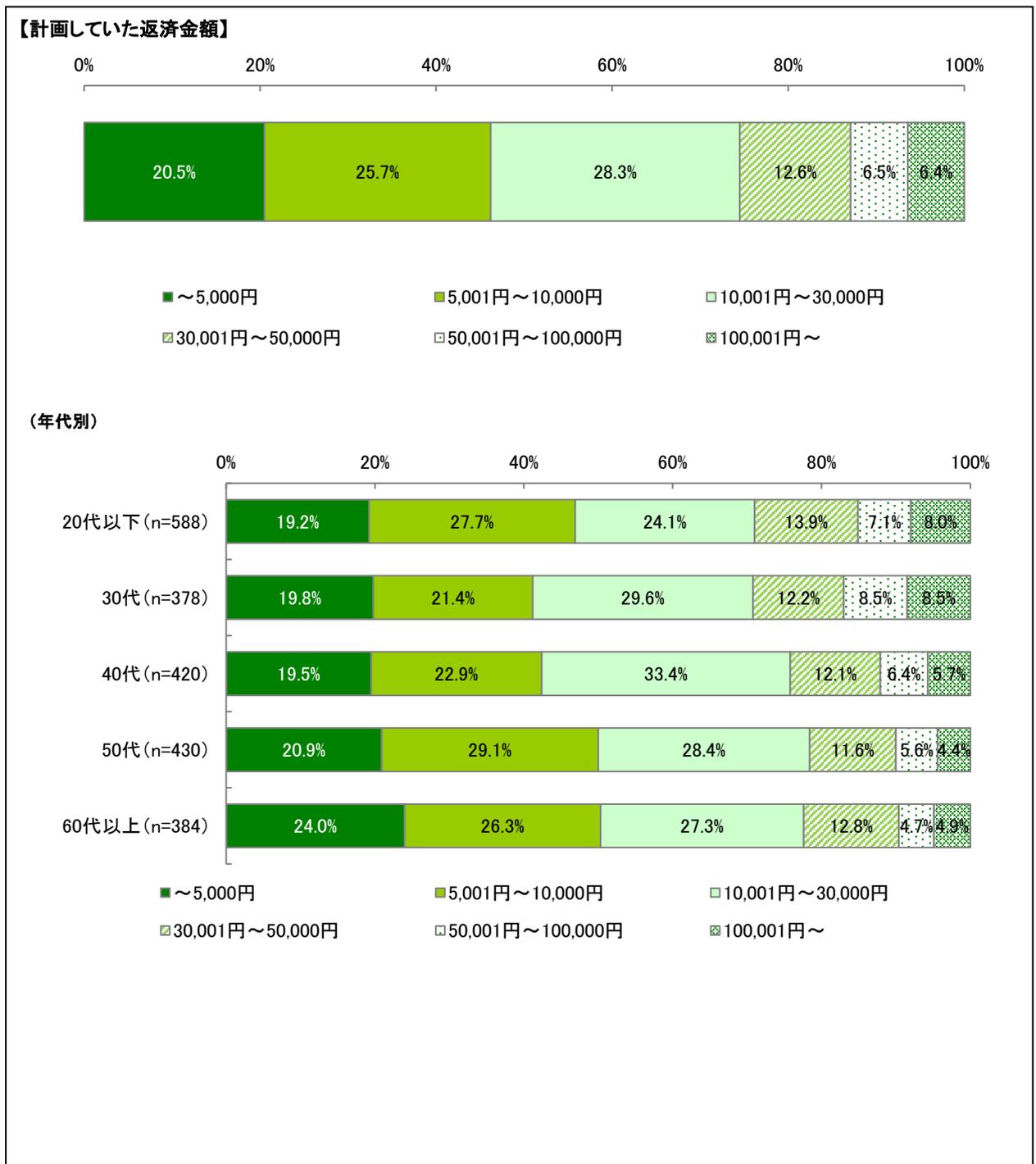
(経年比較/n=2,000)



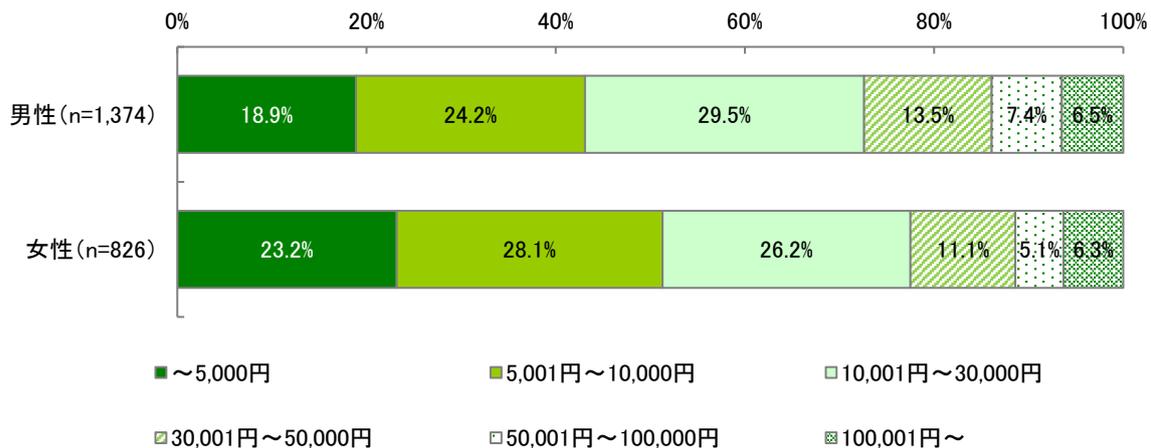
#### (4) 借入れを検討した際に計画していた返済金額・期間

- 新たな借入申込や借入枠の利用を検討した際に計画していた返済期間について調査したところ、46.2%が1万円以下と回答しており、計画していた返済期間については、41.9%が1年以内と回答している。
- また、男女別や所得階層別、金融リテラシー別で回答に違いがみられる結果となった。

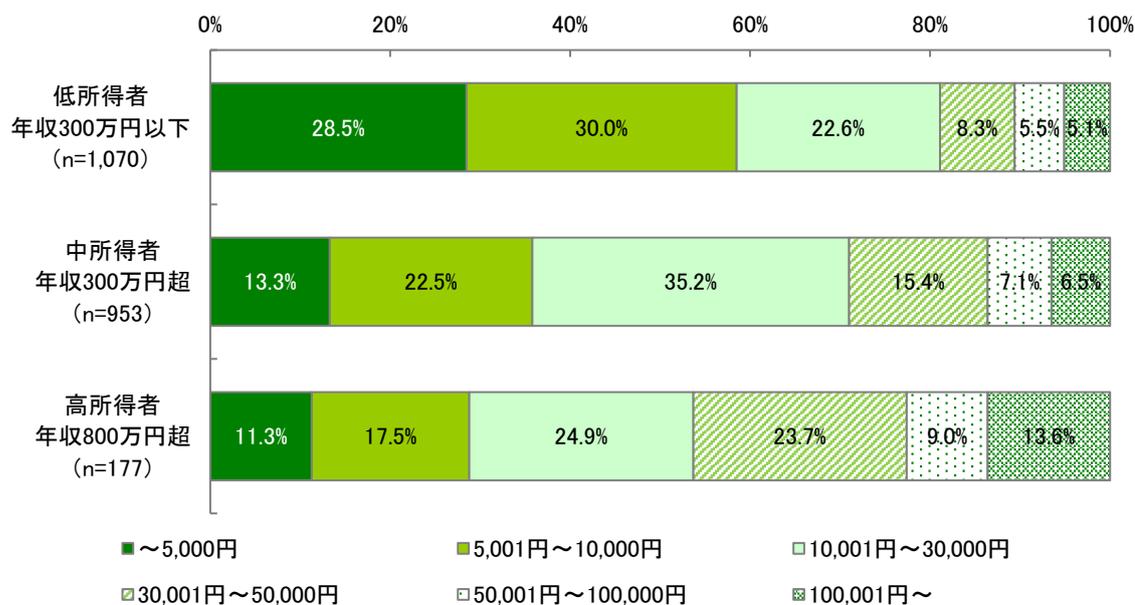
<図表 17：借入れを検討した際に計画していた返済金額・期間（複数回答 n=2,200）>

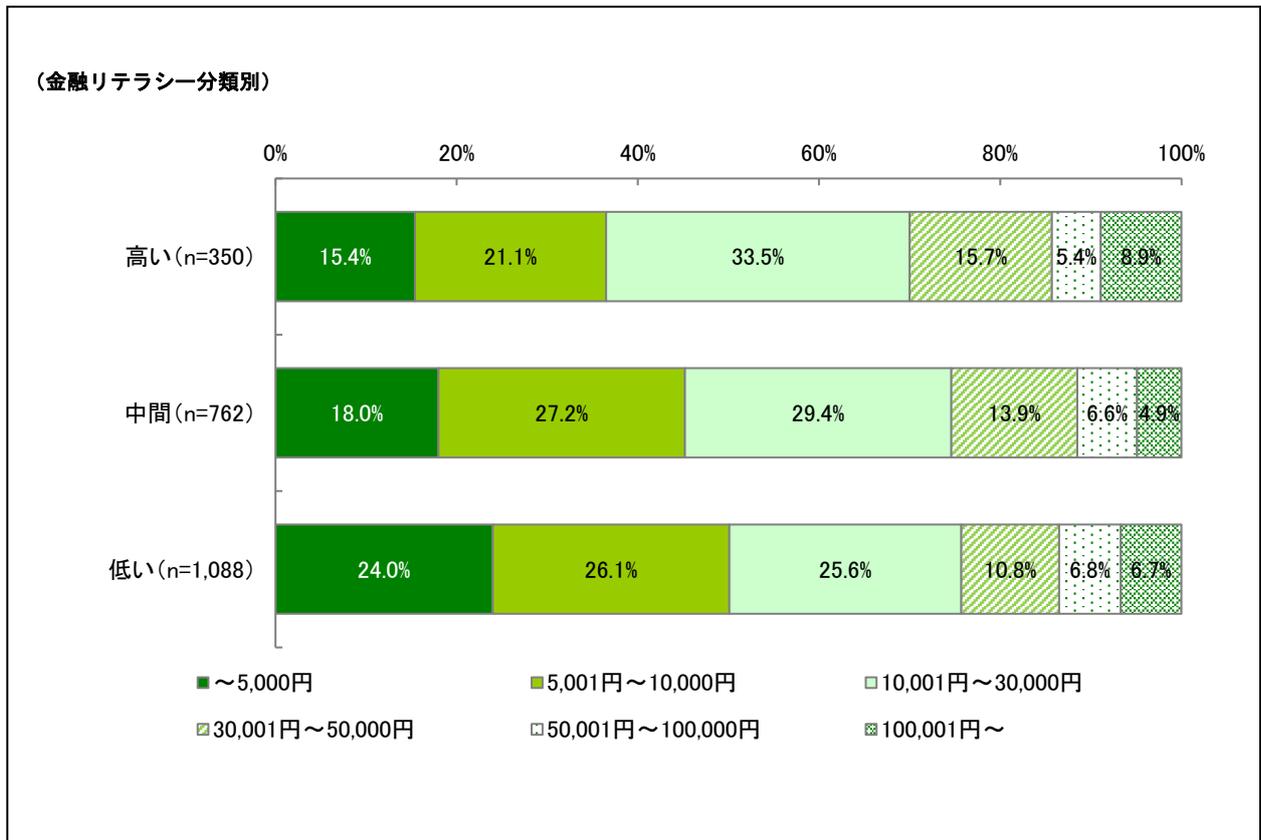


(男女別)

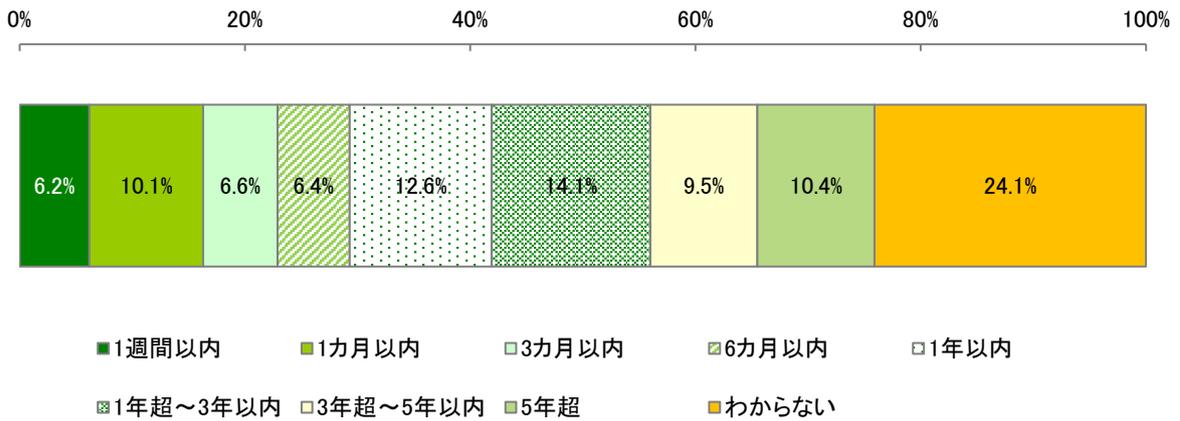


(所得階層別)

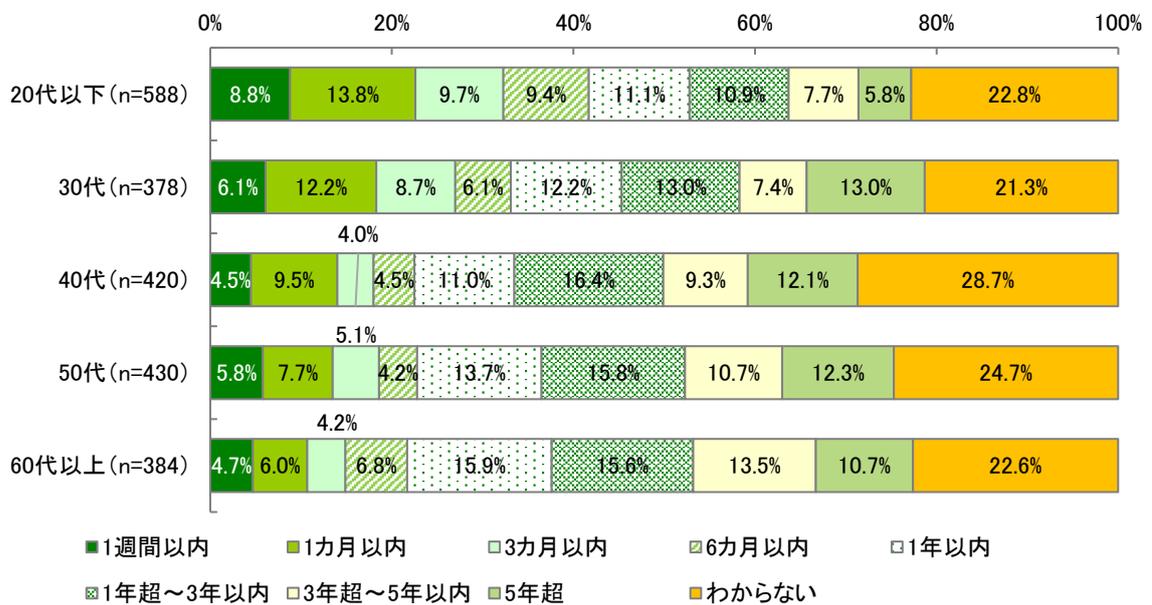




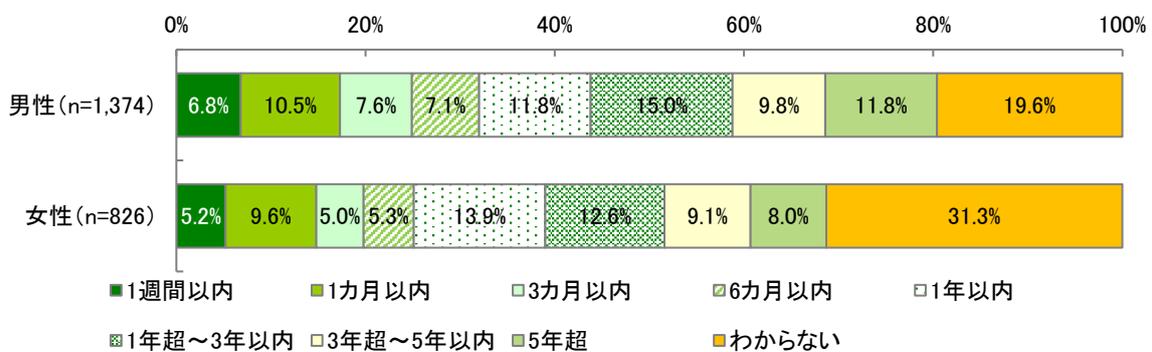
【計画していた返済期間】



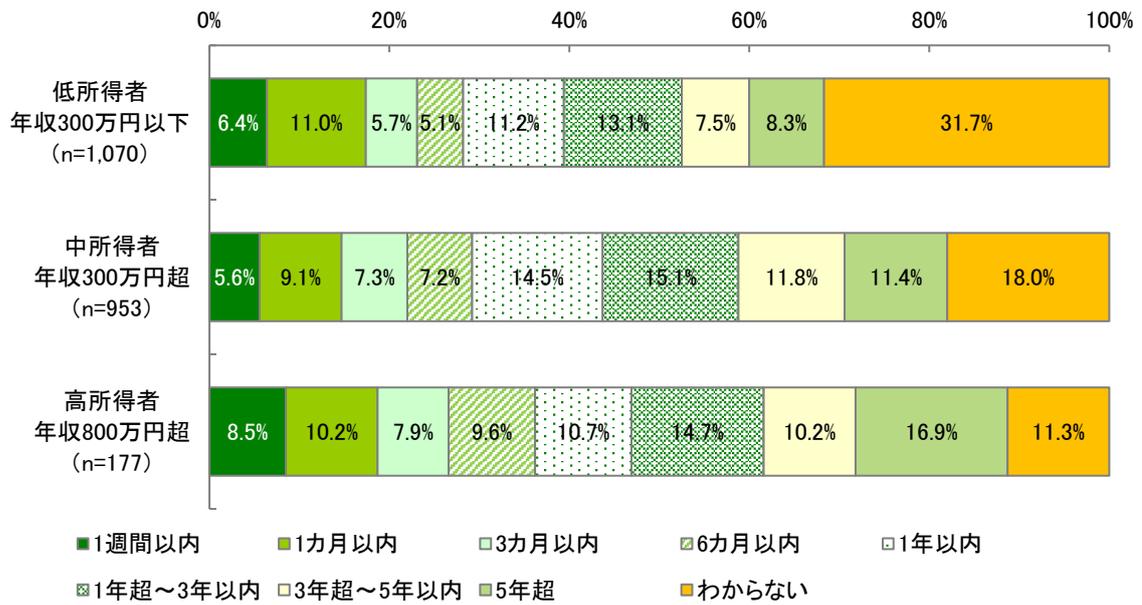
(年代別)



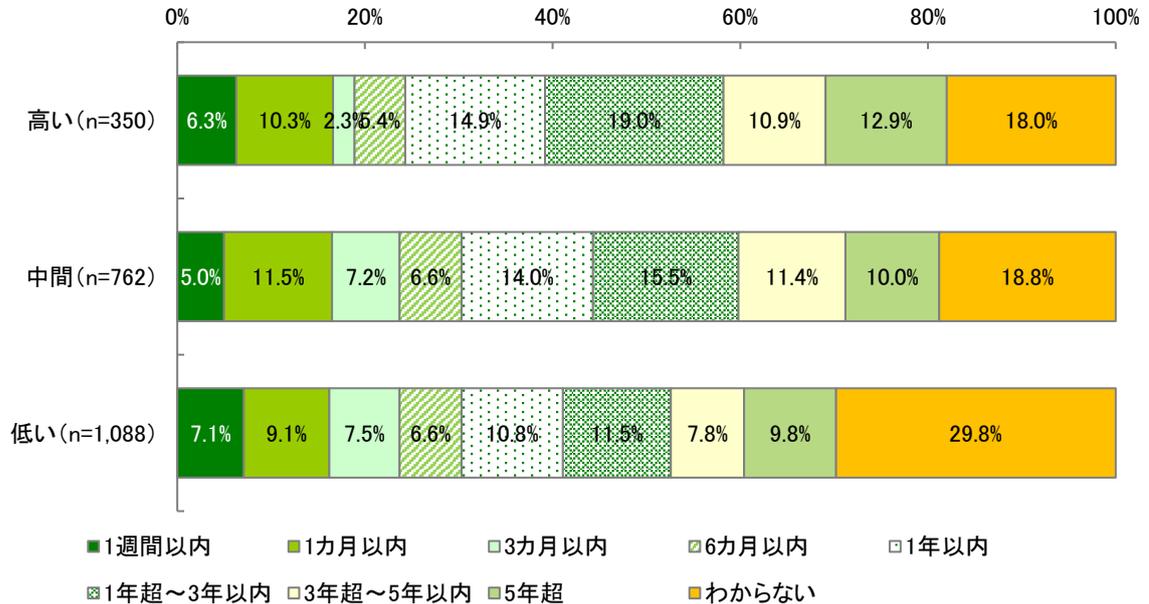
(男女別)



(所得階層別)



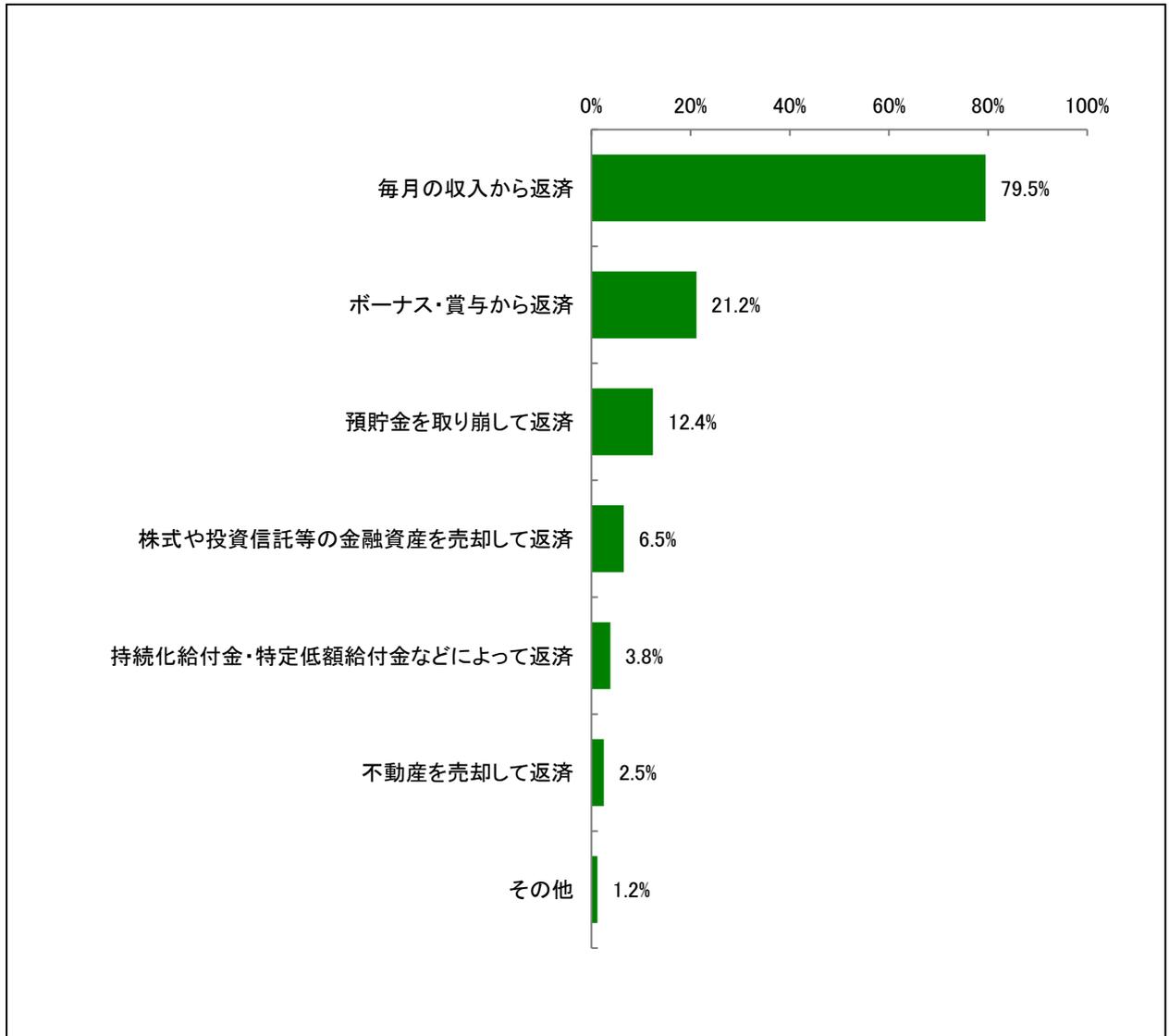
(金融リテラシー分類別)



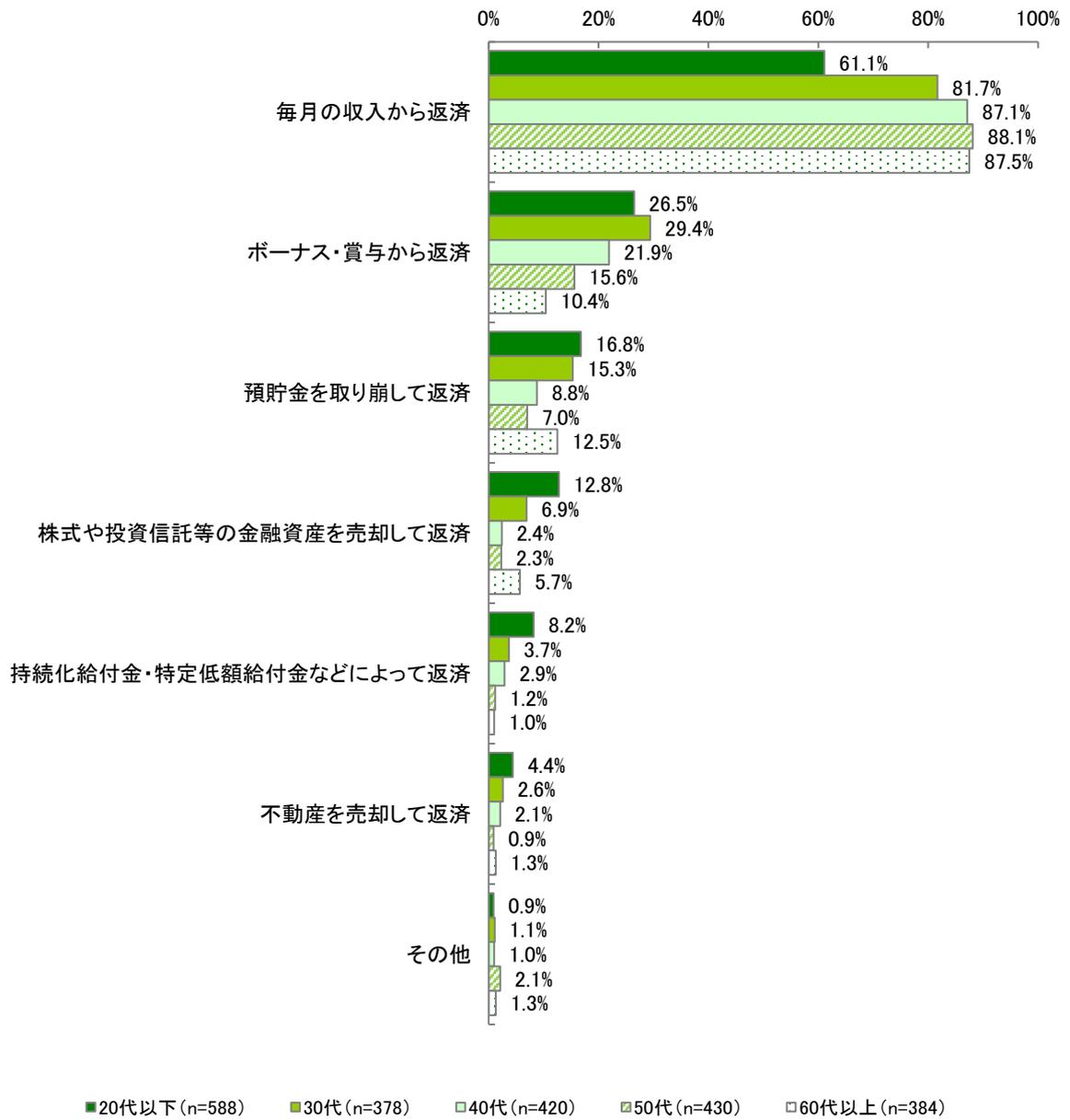
### (5) 借入れを検討した際に計画していた返済原資

- 借入れを検討した際に計画していた返済原資については、79.5%が「毎月の収入から返済」と回答している。
- 年代別では、30歳代以上では約8割が「毎月の収入から返済」と回答している。一方、20歳代以下では約6割に留まる結果となった。

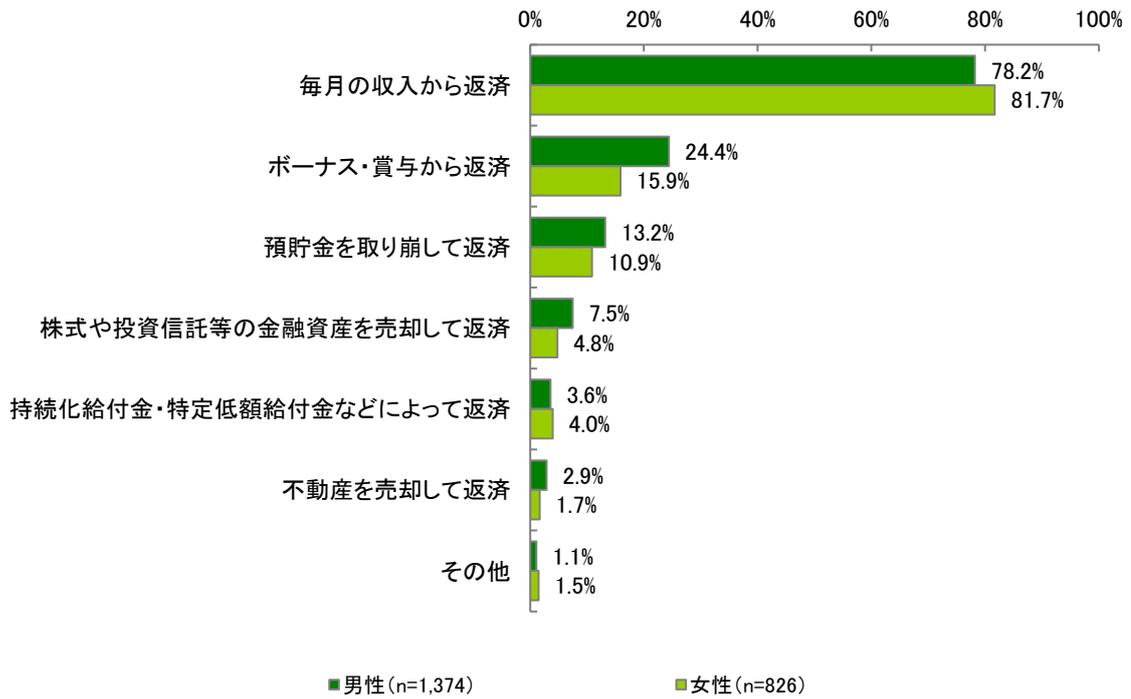
<図表 18：借入れを検討した際に計画していた返済原資（複数回答 n=2,200）>



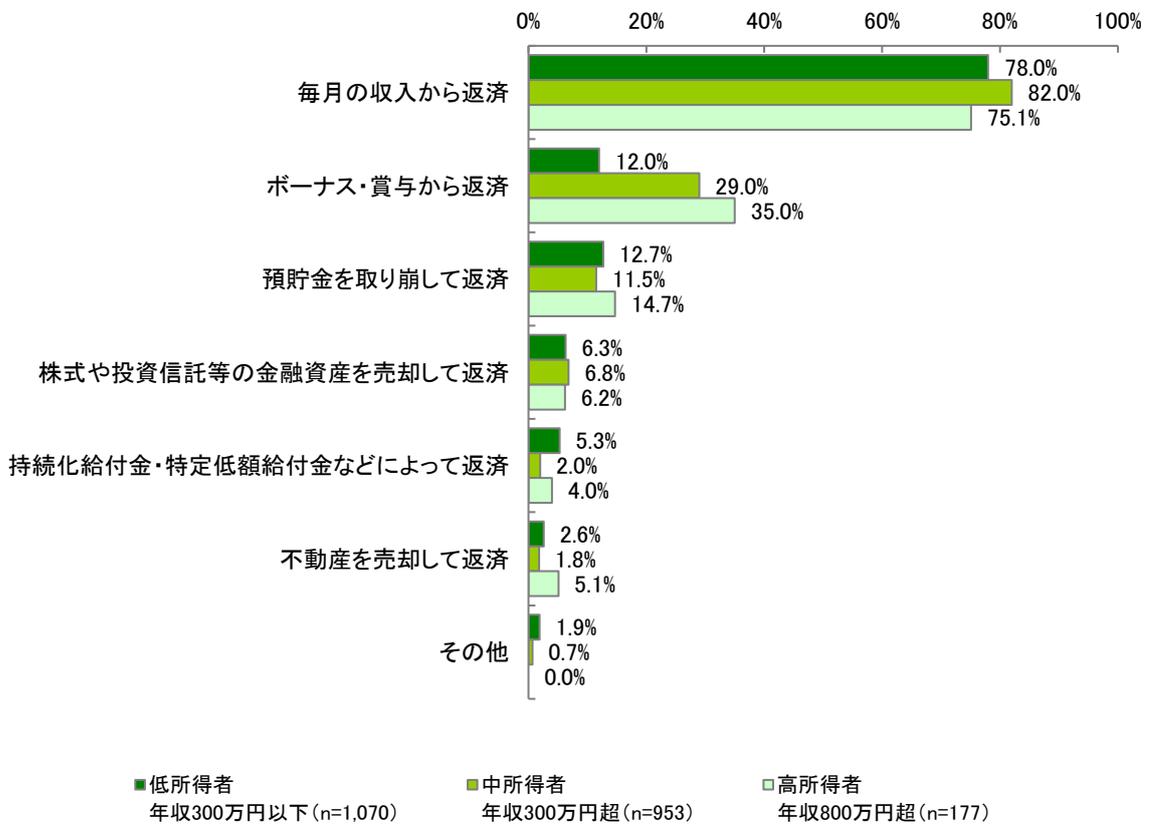
(年代別)



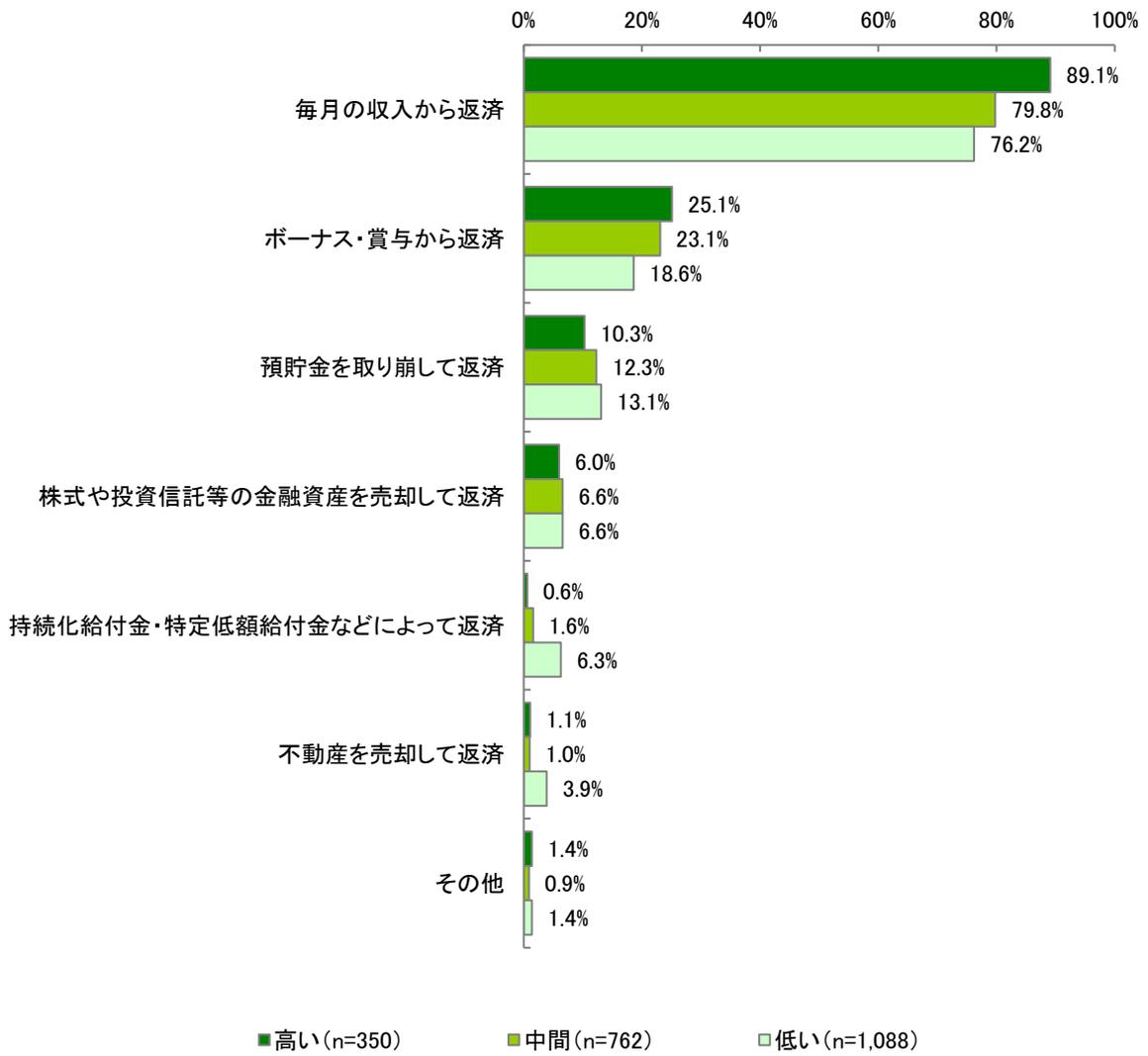
(男女別)



(所得階層別)



(金融リテラシー分類別)

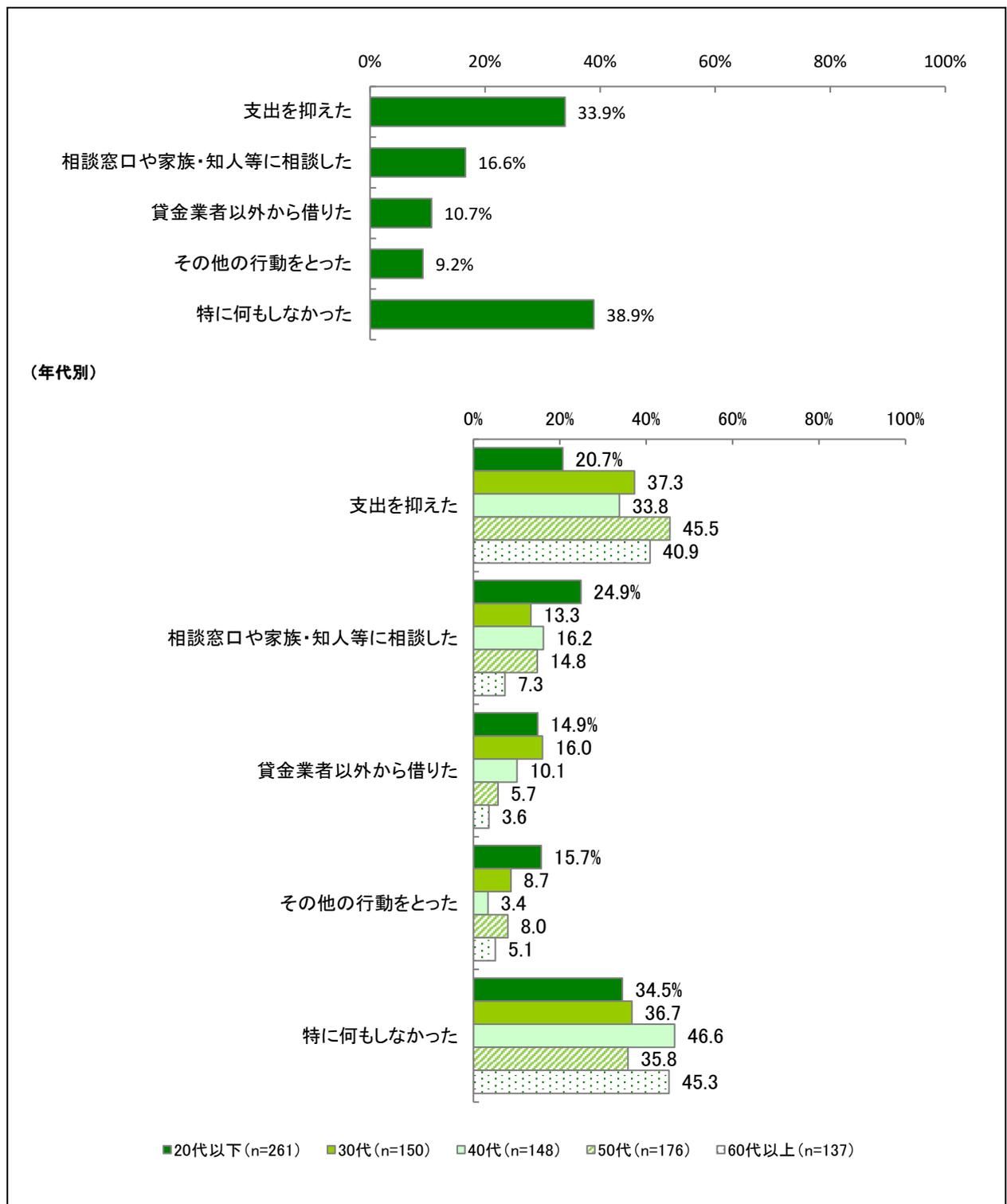


## (6) 借入れできなかった際に行った行動・影響

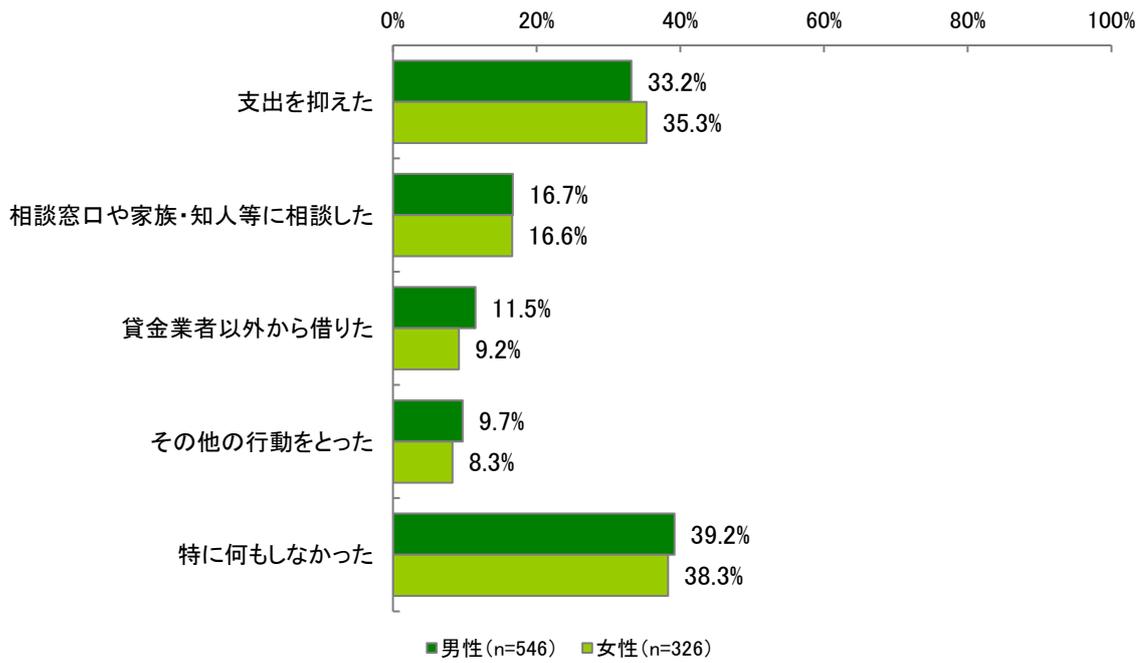
### ① 希望どおりに借入れできなかった際に行った行動

- 借入経験のある個人に対して、借入れできなかった（申し込まなかった）際に行った行動について調査したところ、「特に何もしなかった」が38.9%と最も高く、次いで「支出を抑えた」が33.9%、「相談窓口や家族・知人等に相談した」が16.6%となった。

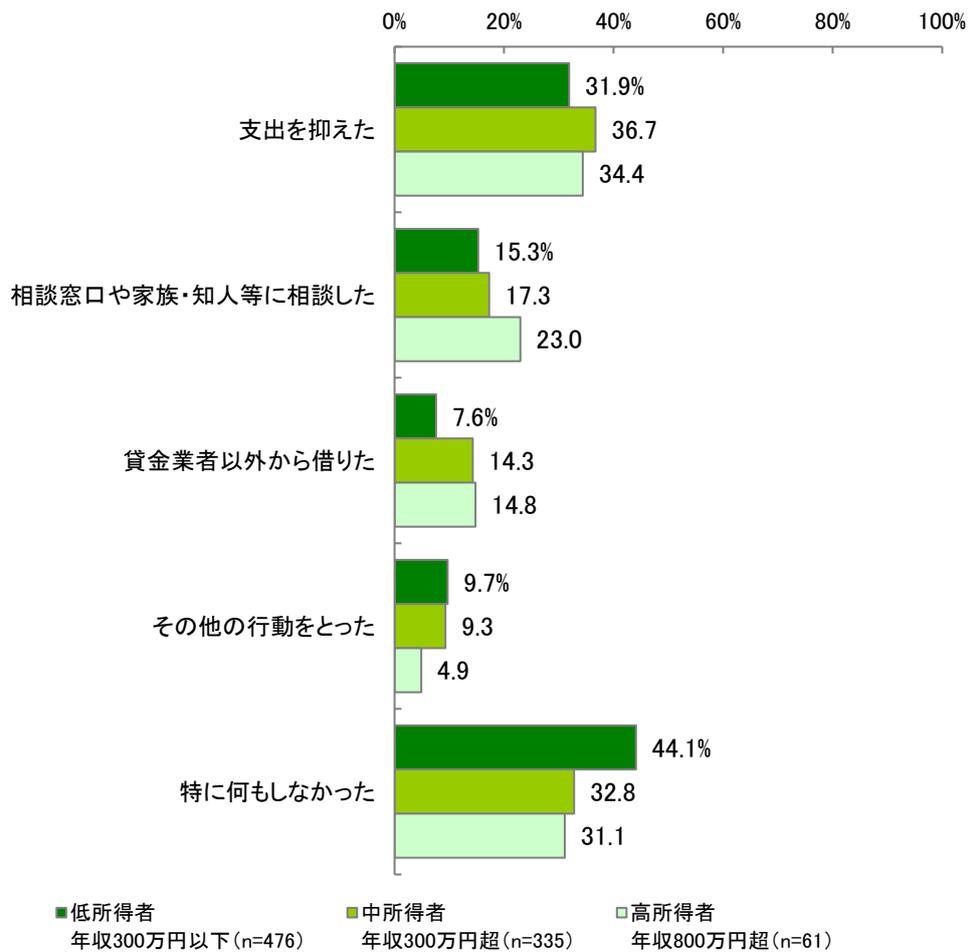
＜図表 19：希望どおりに借入れできなかった（申込まなかった）際に行った行動  
（複数回答 n=872）＞

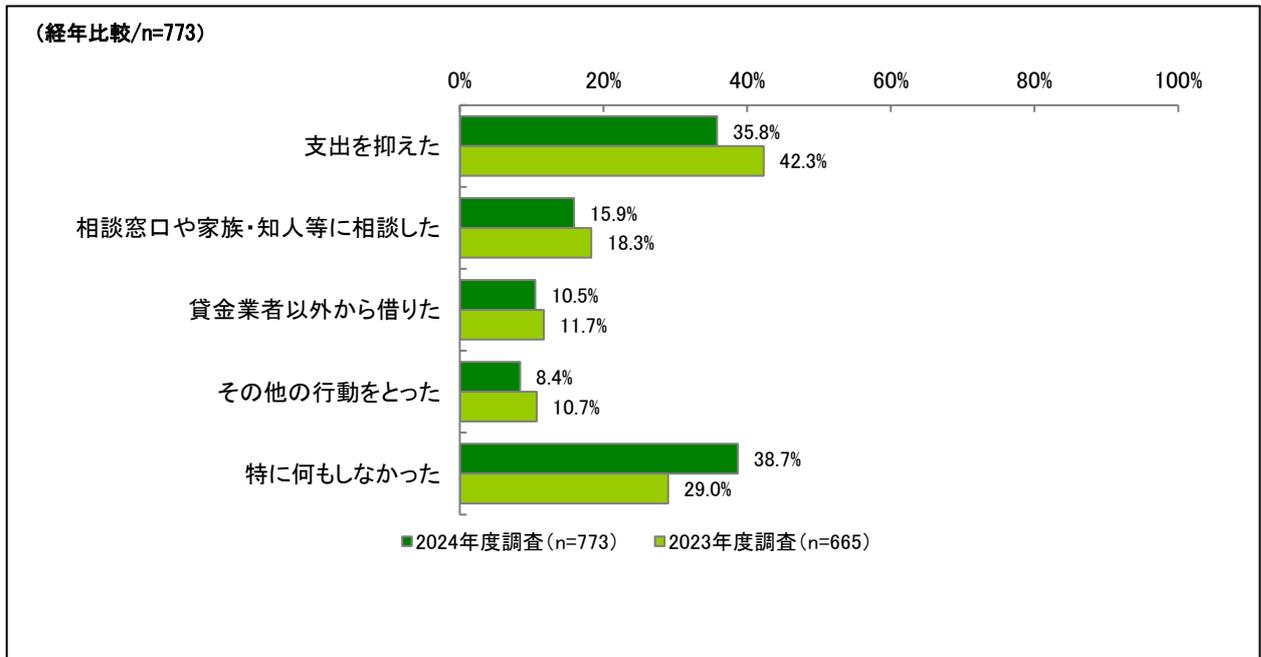


(男女別)

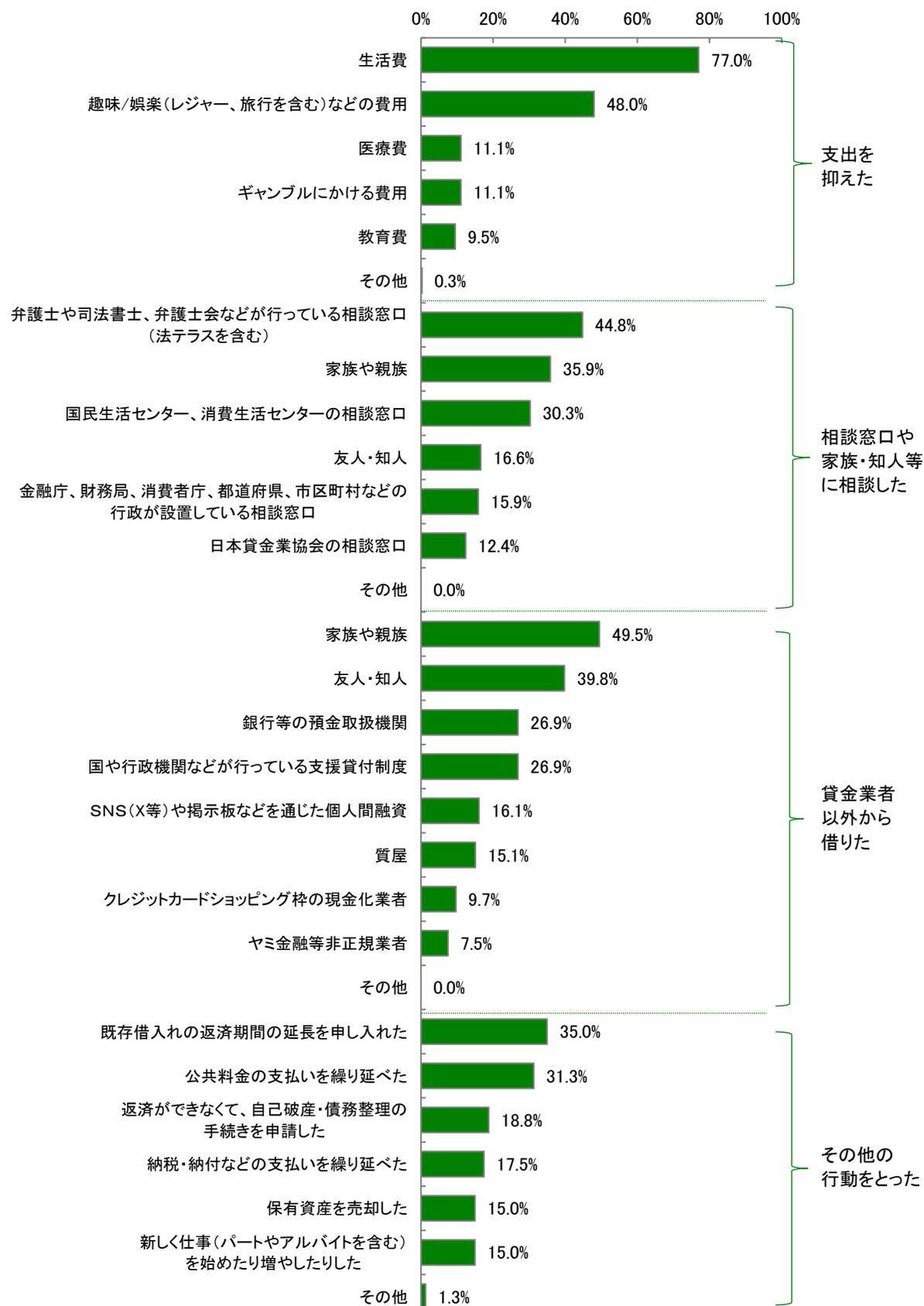


(所得階層別)





## 【希望通りに借入れできなかった（申込みなかった）際に行った行動の詳細】



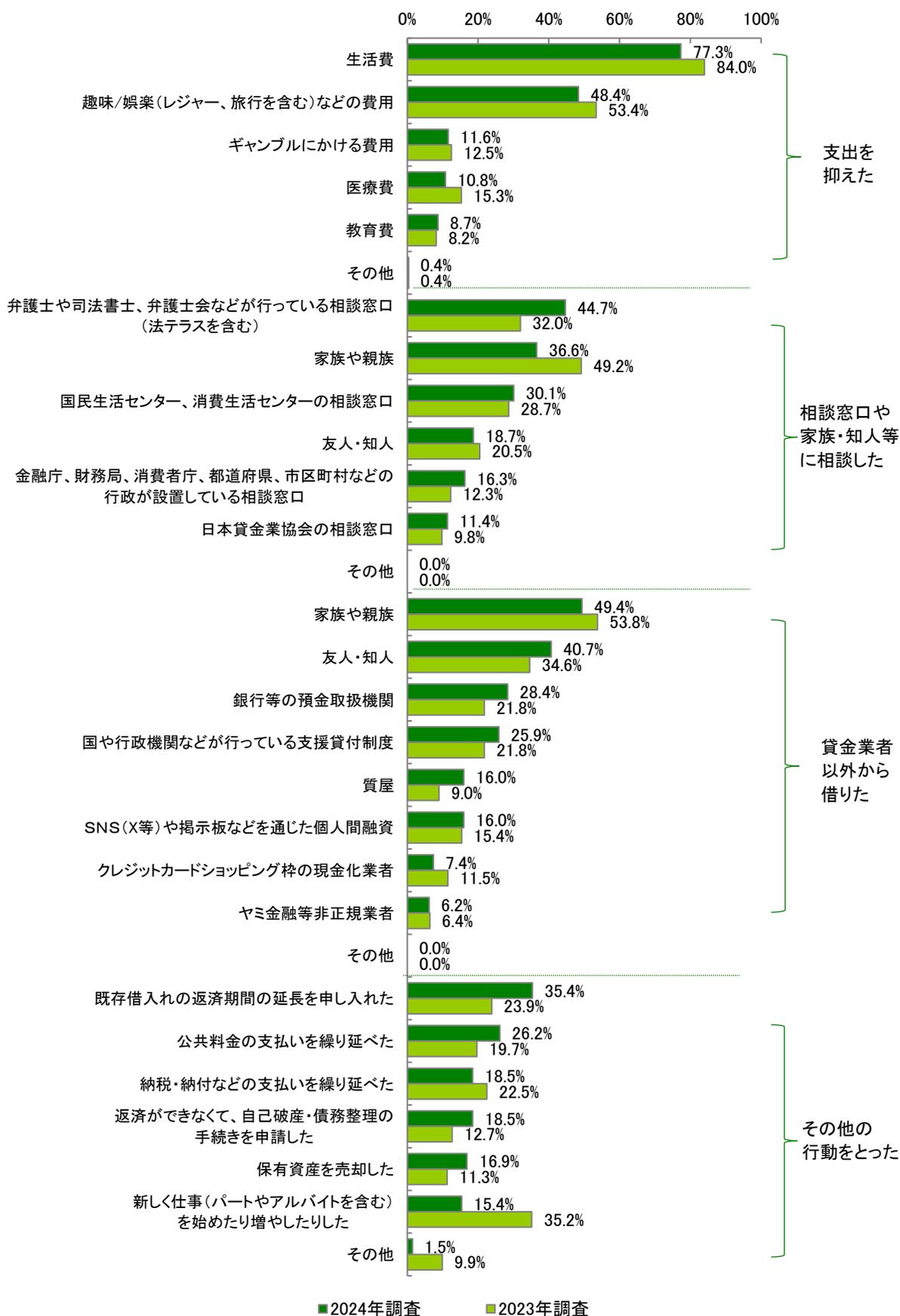
第1編

第2編

第3編

参考資料

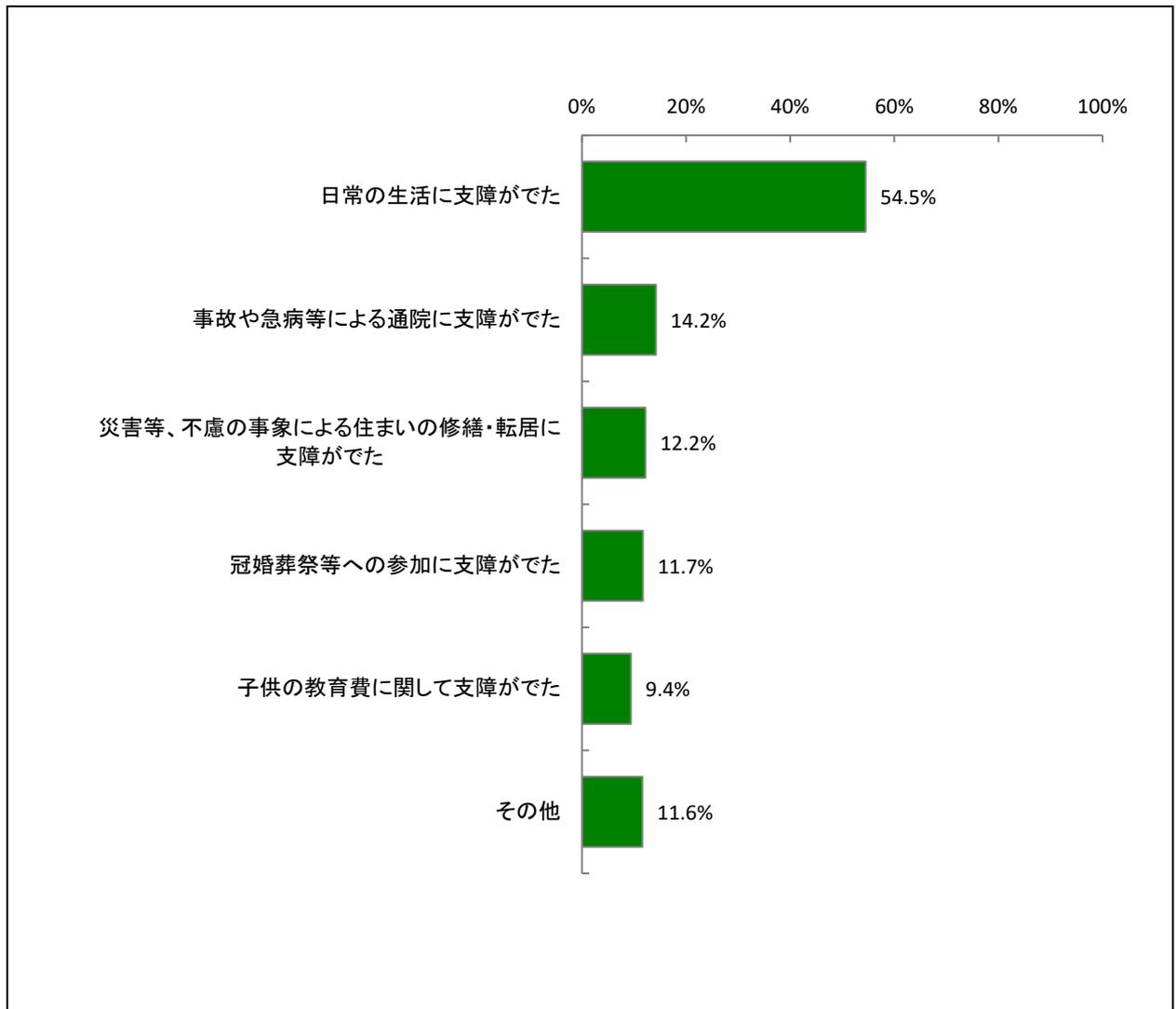
(経年比較/n=773)



## ② 希望どおりに借入れできなかったことによる影響

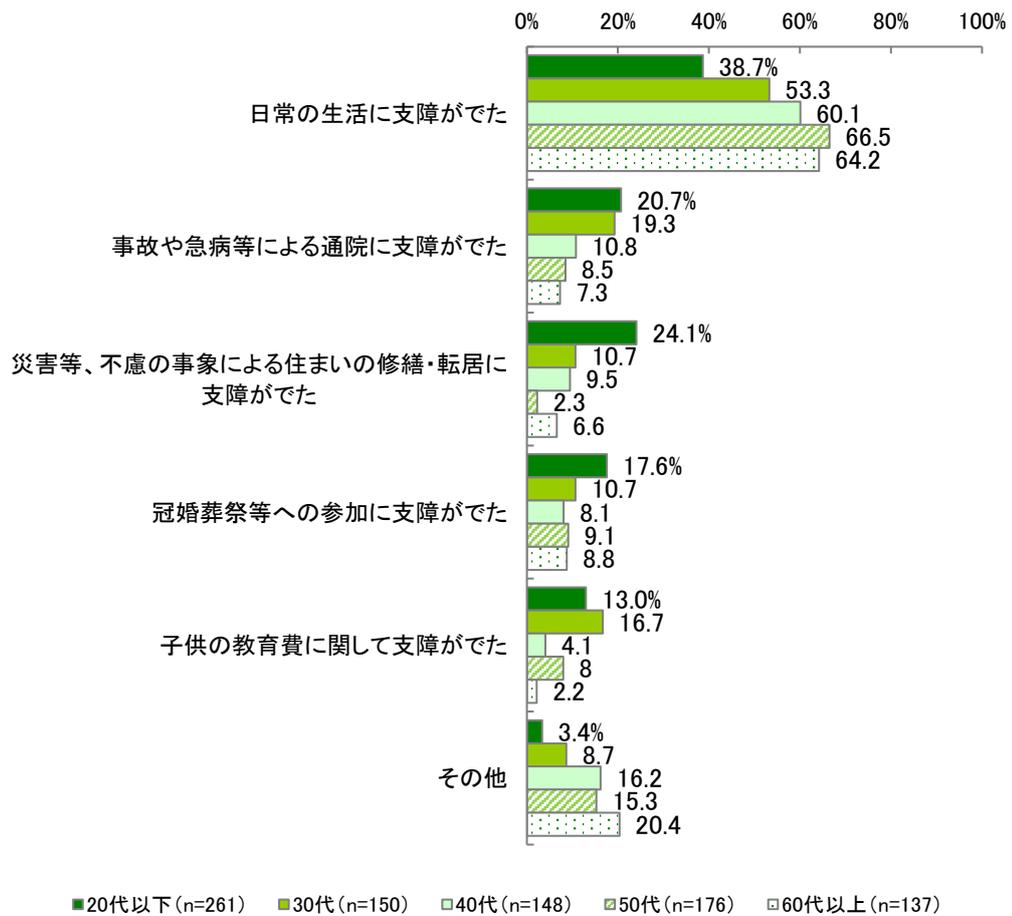
- 希望どおりの借入れができなかったことによる影響については、「日常生活に支障がでた」が54.5%と最も高く、次いで「事故や急病等による通院に支障が出た」が14.2%、「災害等、不慮の事象による住まいの修繕・転居に支障がでた」が12.2%と続いている。

＜図表 20：希望どおりに借入れできなかったことによる影響（複数回答 n=872）＞

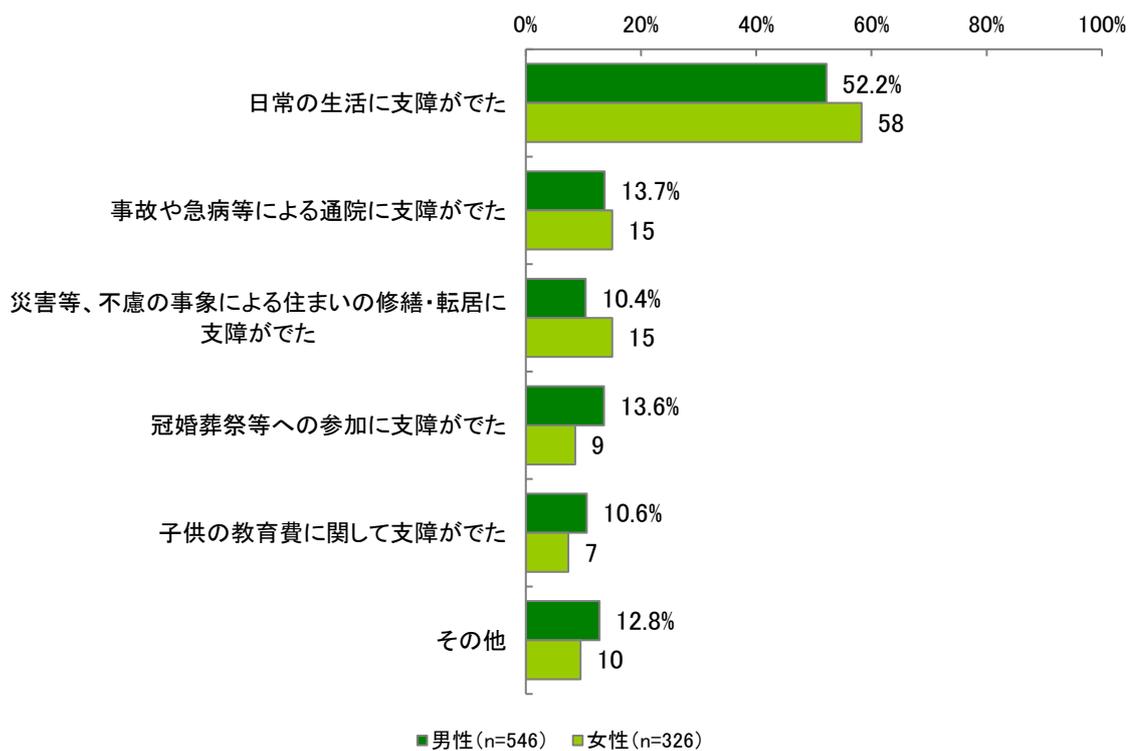


第1編  
第2編  
第3編  
参考資料

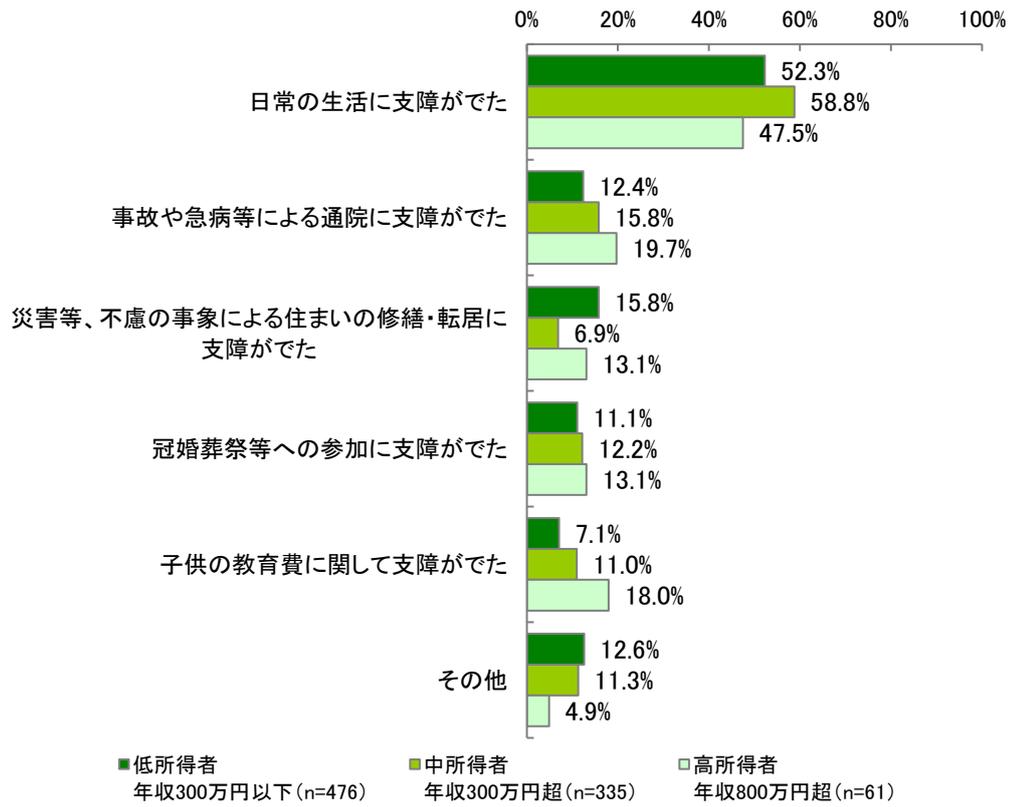
(年代別)



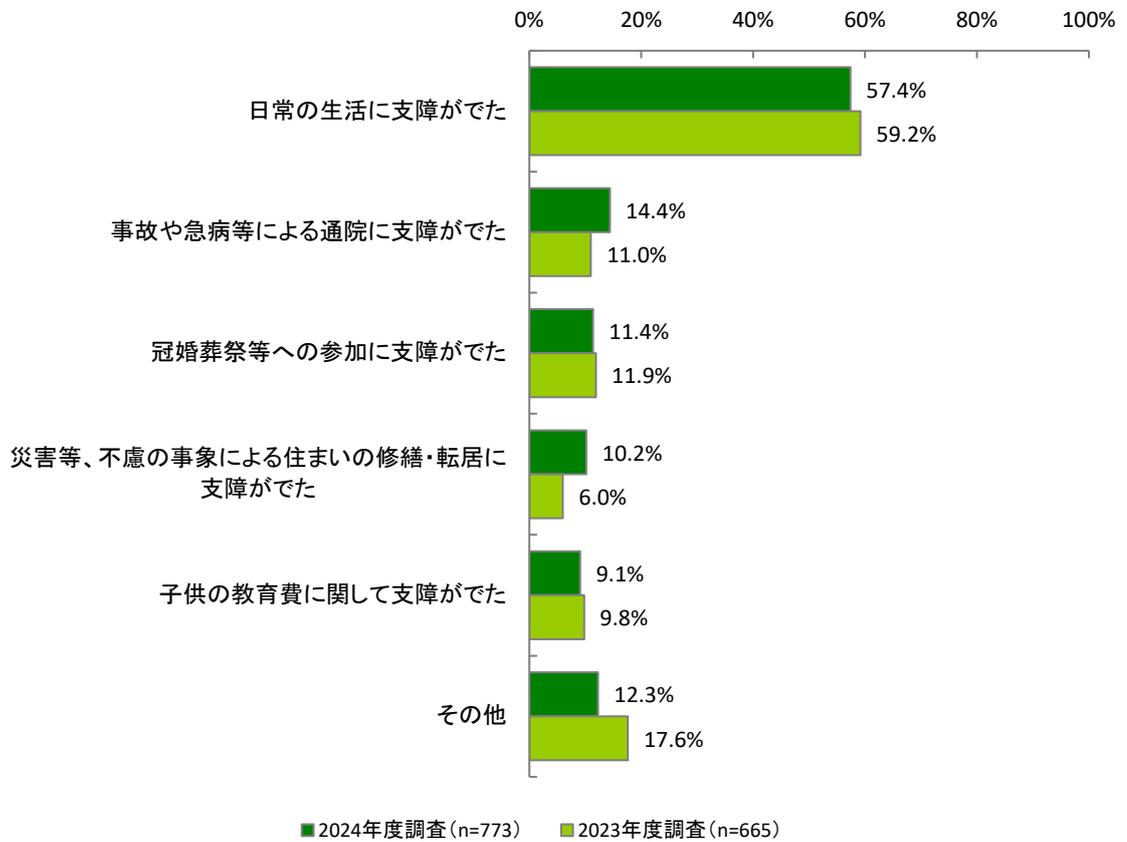
(男女別)



(所得階層別)



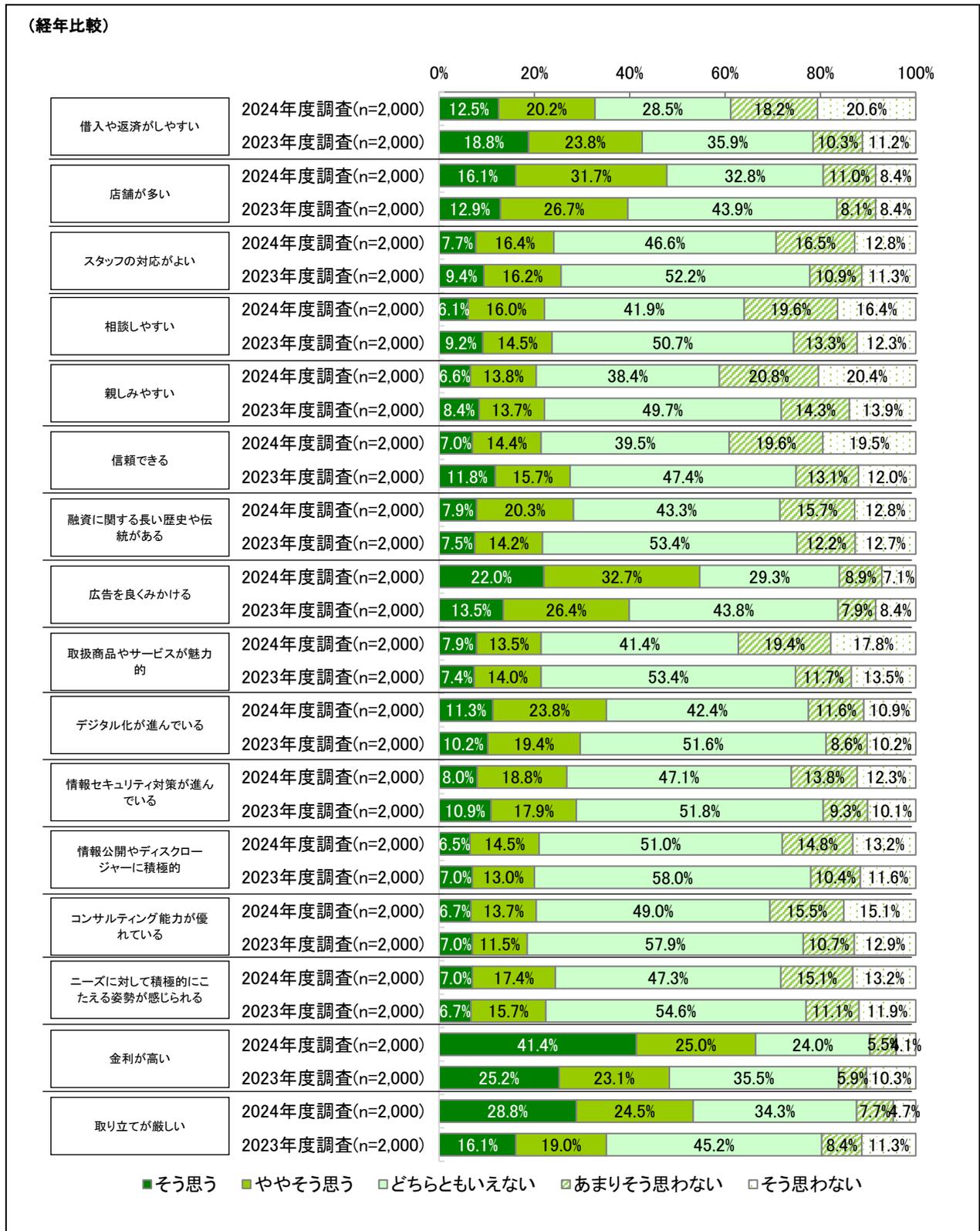
(経年比較/n=773)



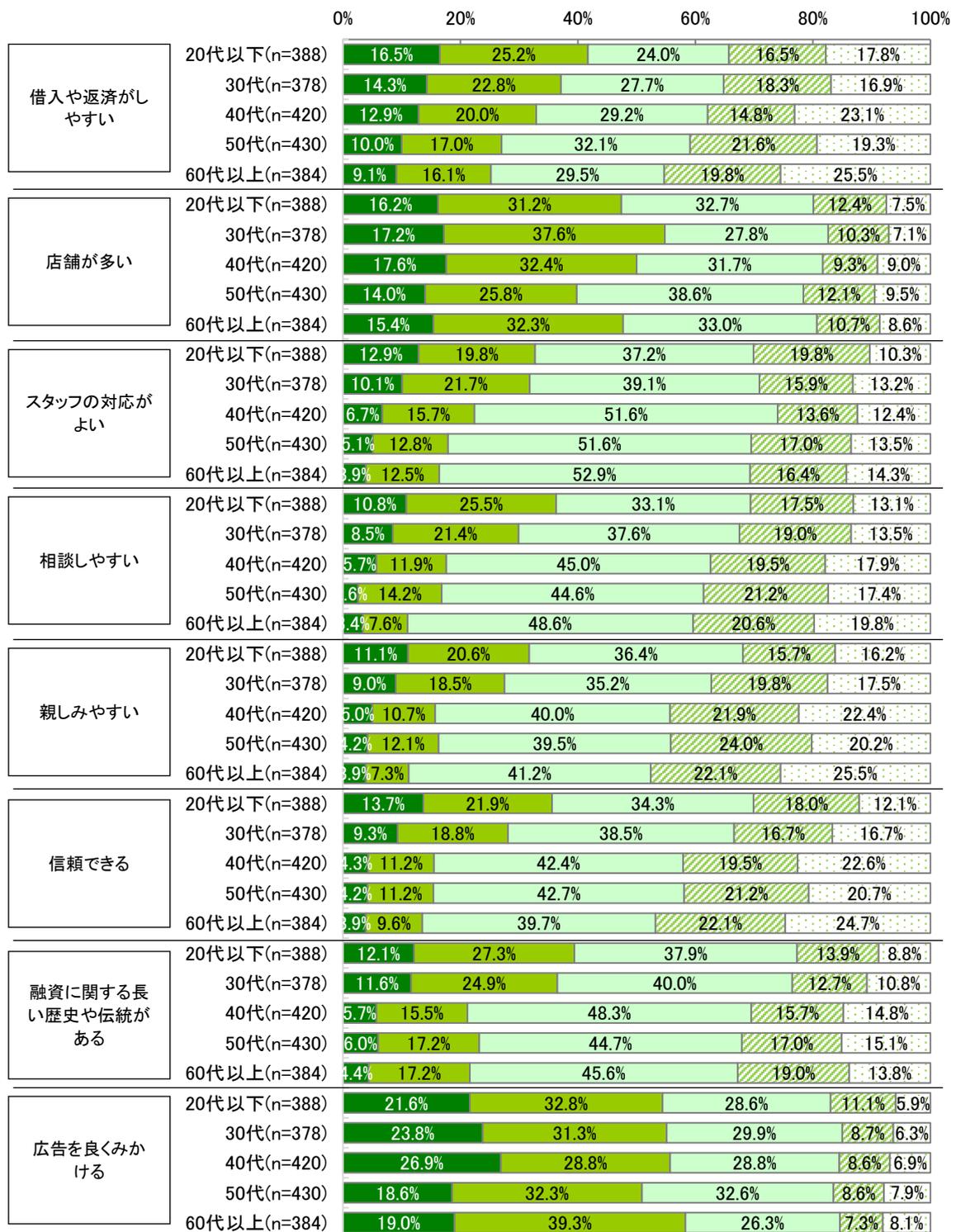
## (7) 貸金業者に対して抱いているイメージ

- 借入経験のある個人に対して、貸金業者に対して抱いているイメージを調査したところ、「そう思う」、「ややそう思う」と回答した割合の合計は、「金利が高い」が66.4%と最も高く、次いで「広告を良くみかける」が54.7%、「取り立てが厳しい」が53.3%となった。

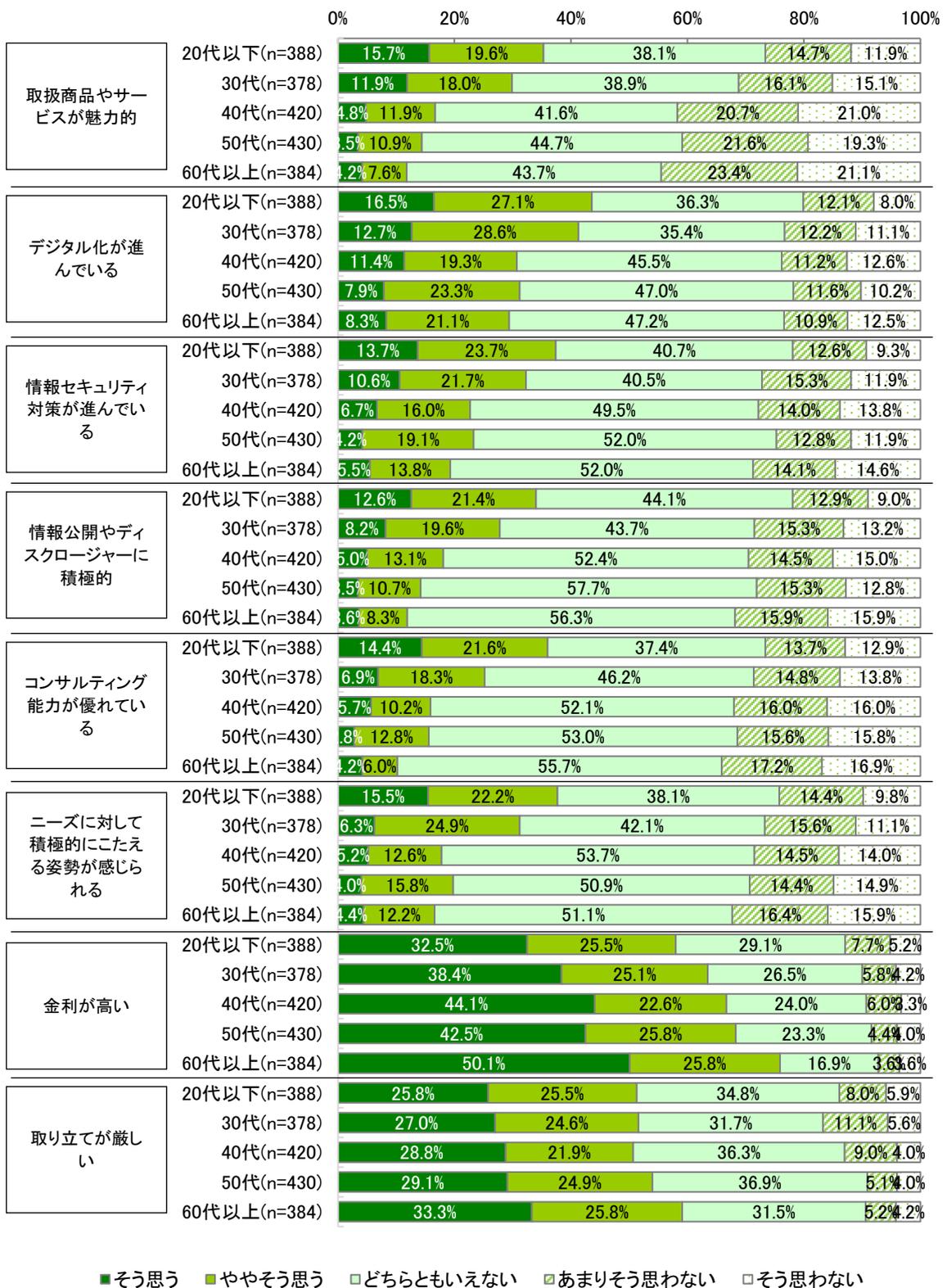
&lt;図表 21：貸金業者に対して抱いているイメージ (n=2,000)&gt;



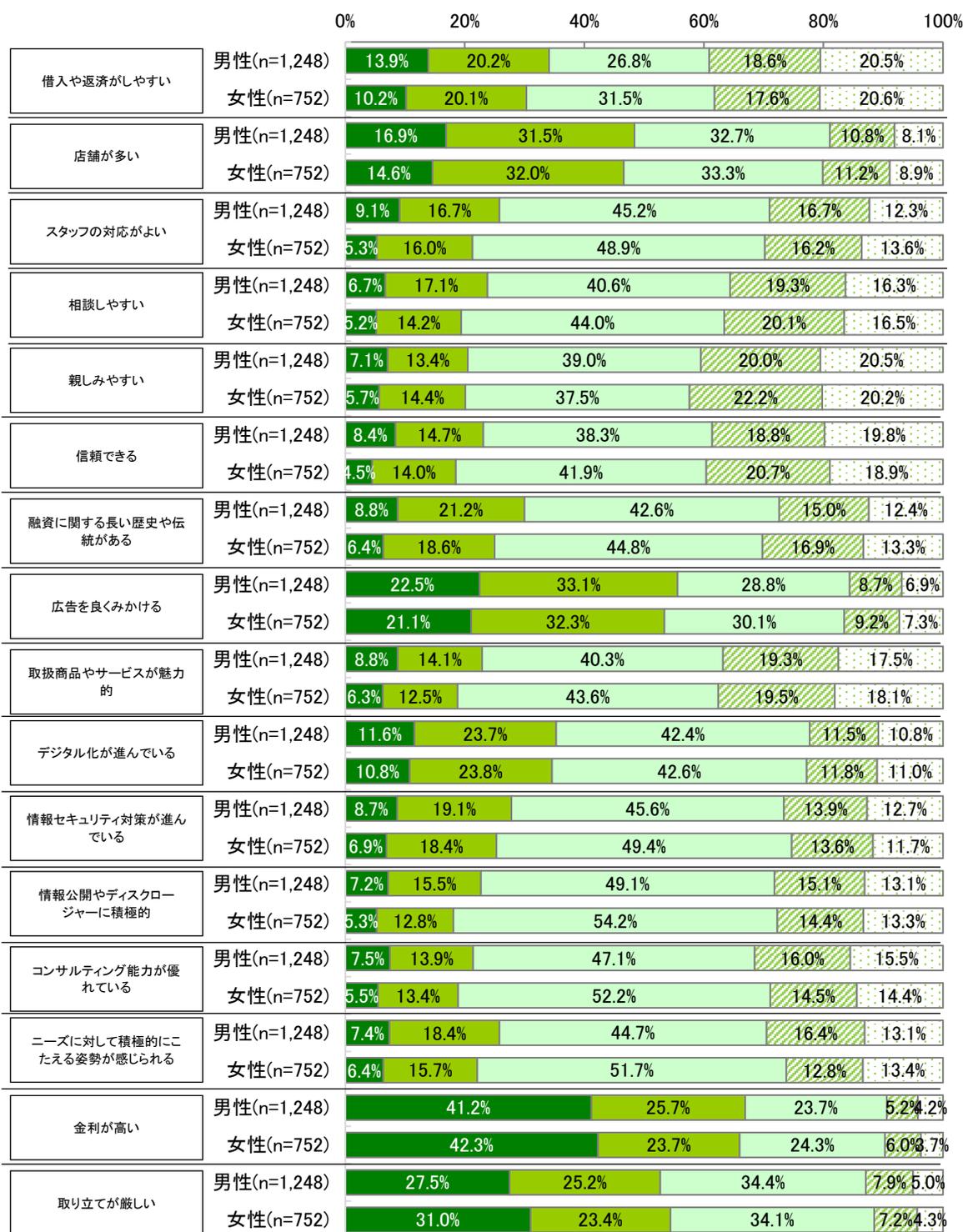
(年代別)



■ そう思う ■ ややそう思う □ どちらともいえない ▨ あまりそう思わない □ そう思わない

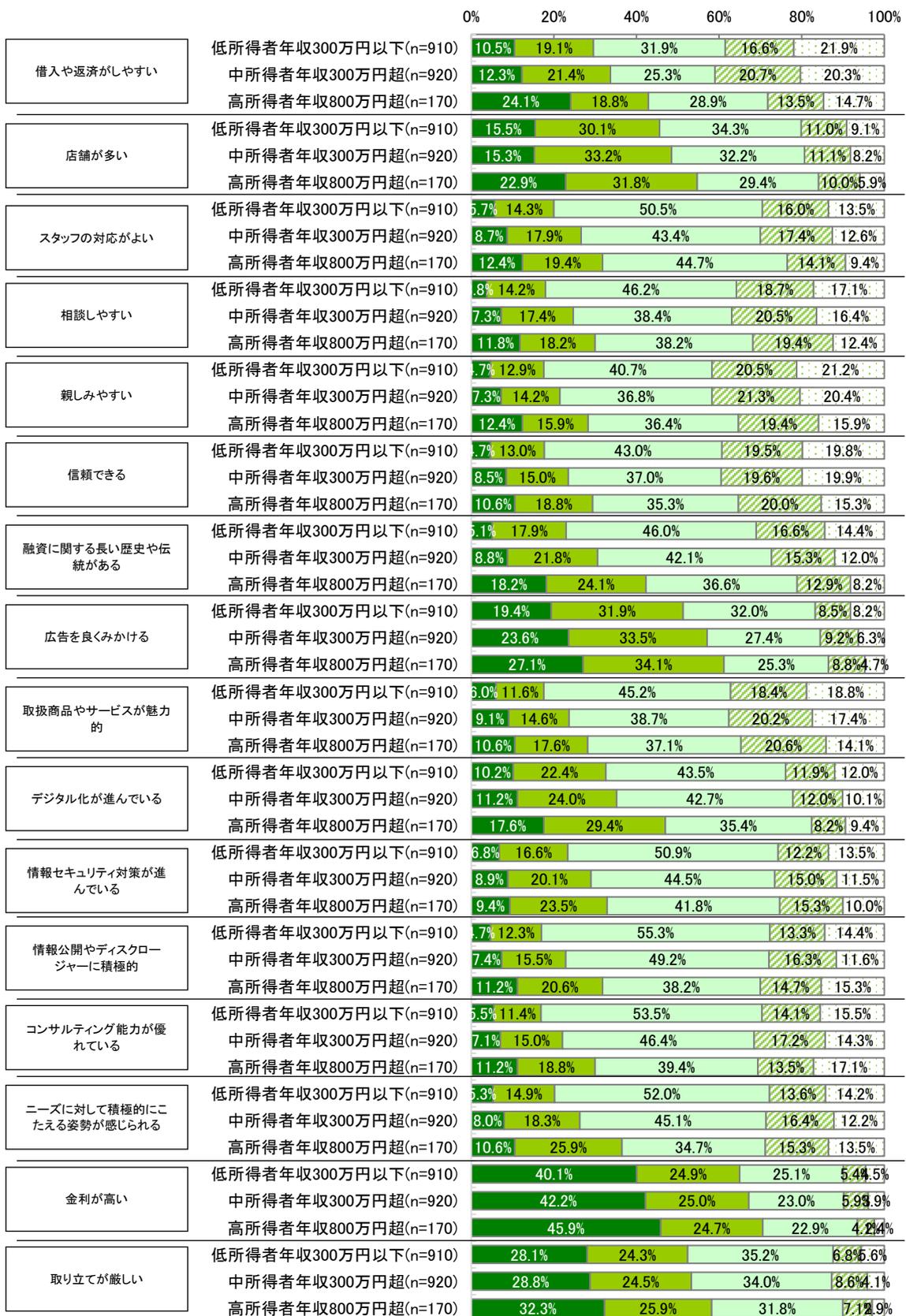


(男女別)



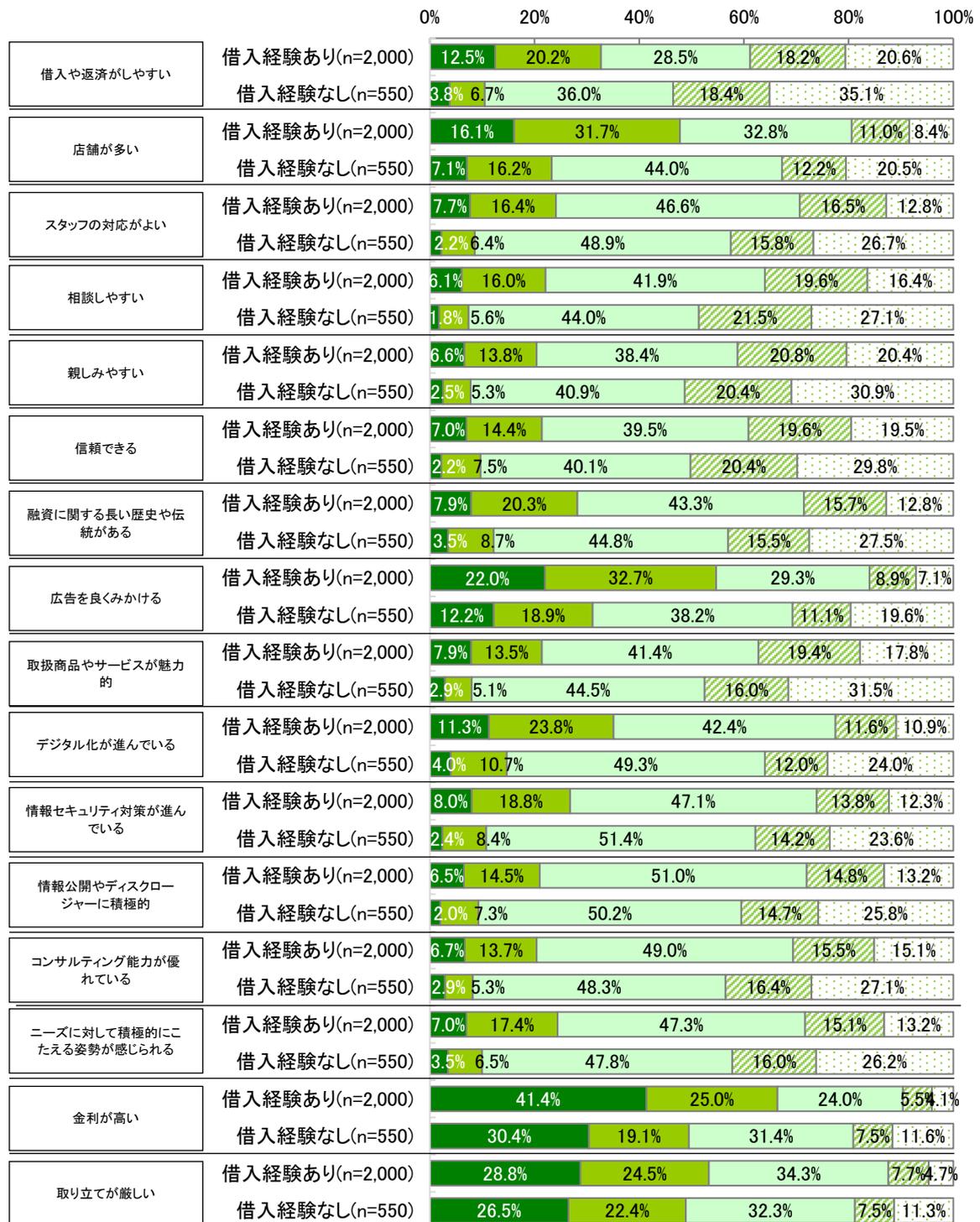
■ そう思う ■ ややそう思う □ どちらともいえない ▨ あまりそう思わない □ そう思わない

(所得階層別)



■ そう思う   ■ ややそう思う   □ どちらともいえない   ■ あまりそう思わない   □ そう思わない

(借入経験の有無別)



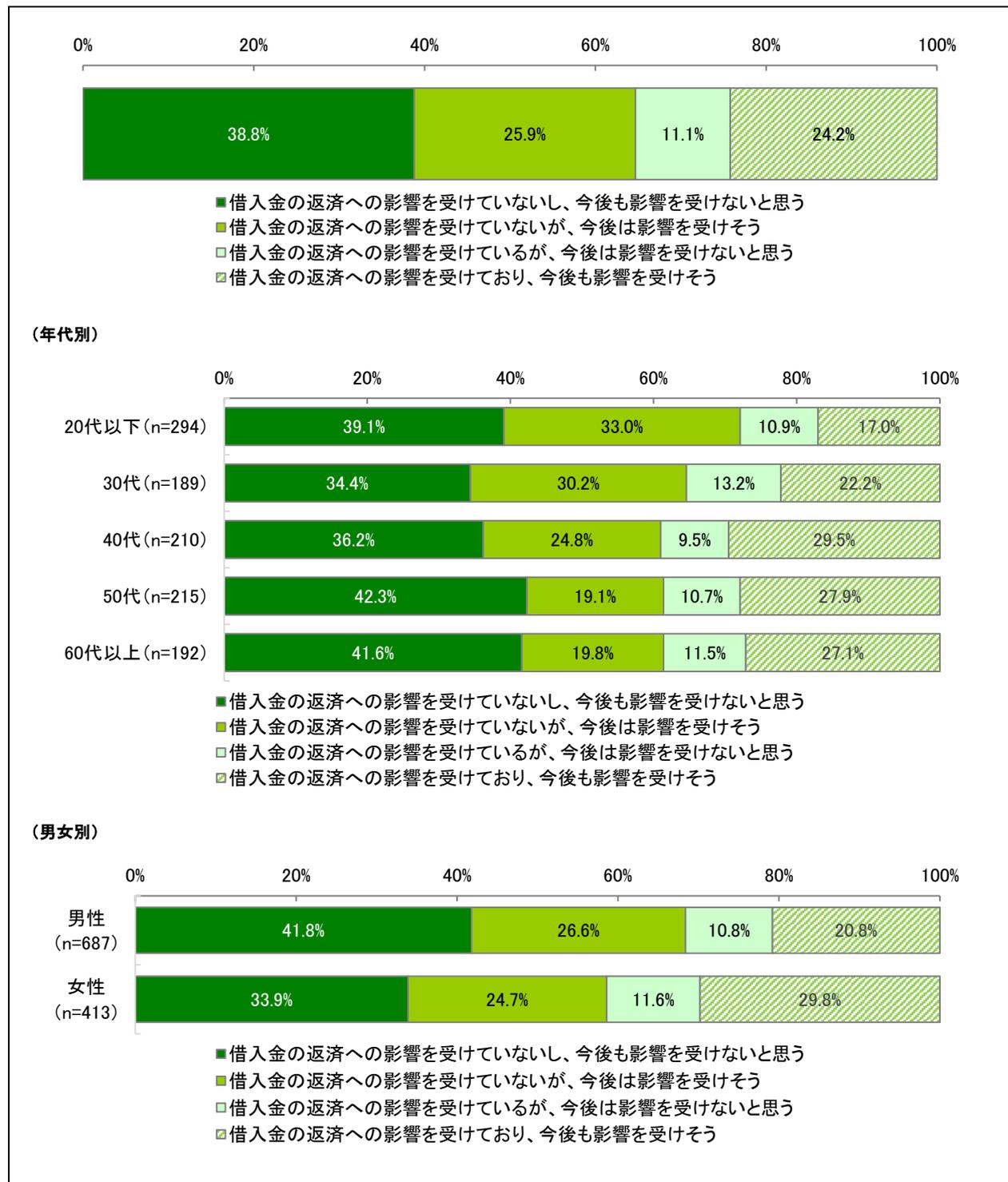
■ そう思う ■ ややそう思う □ どちらともいえない ▨ あまりそう思わない □ そう思わない

## 4. 借入金の返済状況とセーフティネットの認知等について

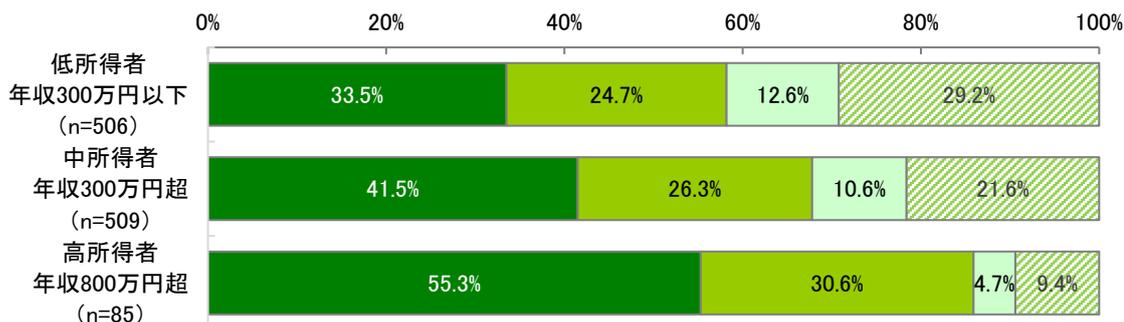
## (1) 家計収支の変化による借入金の返済への影響と今後の見通し

- 借入残高のある個人の家計収支の変化による借入金の返済への影響と今後の見通しについて調査したところ、「借入金の返済への影響を受けていないし、今後も影響を受けないと思う」が38.8%と最も高く、次いで「借入金の返済への影響を受けていないが、今後は影響を受けそう」が25.9%、「借入金の返済への影響を受けており、今後は影響を受けそう」が24.2%となった。

＜図表 22：家計収支の変化による借入金の返済への影響と今後の見通し（n=1,100）＞



(所得階層別)



- 借入金の返済への影響を受けていないし、今後も影響を受けないと思う
- 借入金の返済への影響を受けていないが、今後は影響を受けそう
- 借入金の返済への影響を受けているが、今後は影響を受けないと思う
- ▣ 借入金の返済への影響を受けており、今後も影響を受けそう

(世帯別)



- 借入金の返済への影響を受けていないし、今後も影響を受けないと思う
- 借入金の返済への影響を受けていないが、今後は影響を受けそう
- 借入金の返済への影響を受けているが、今後は影響を受けないと思う
- ▣ 借入金の返済への影響を受けており、今後も影響を受けそう

(経年比較/n=1,000)



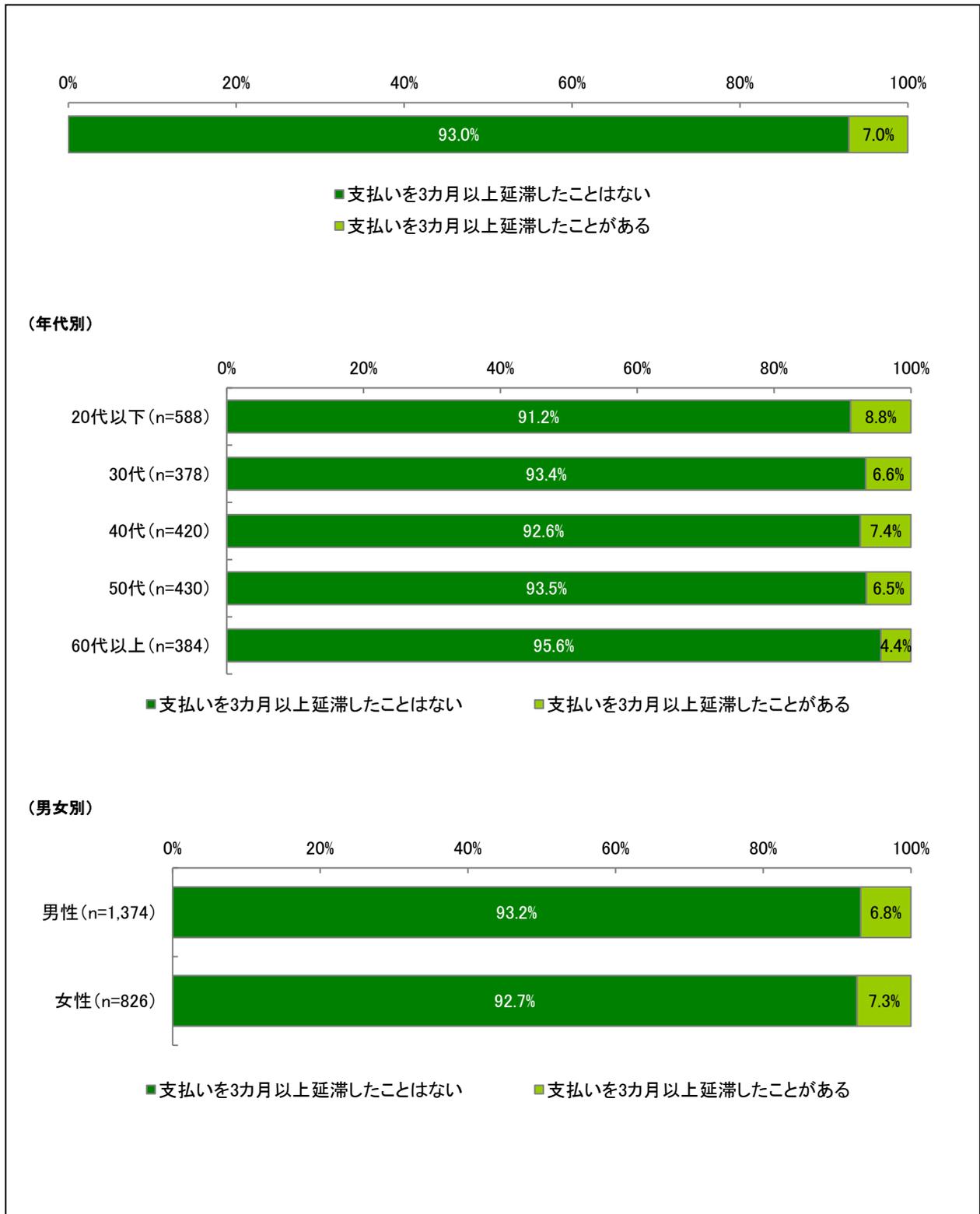
- 借入金の返済への影響を受けていないし、今後も影響を受けないと思う
- 借入金の返済への影響を受けていないが、今後は影響を受けそう
- 借入金の返済への影響を受けているが、今後は影響を受けないと思う
- ▣ 借入金の返済への影響を受けており、今後も影響を受けそう

## (2) 延滞経験の有無と延滞した理由

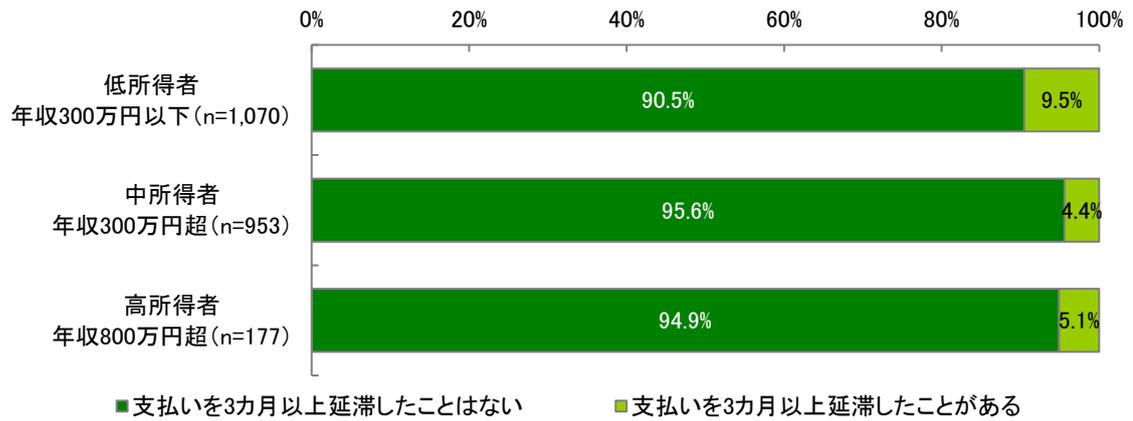
### ① 貸金業者からの借入れにおける延滞経験の有無

- 借入経験のある個人に対して、貸金業者からの借入れにおける3カ月以上の延滞経験の有無について調査したところ、7.0%が「支払いを3カ月以上延滞したことがある」と回答している。

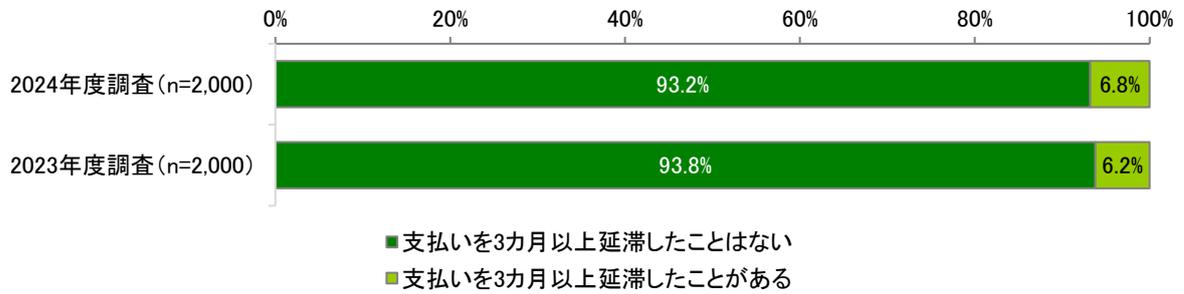
<図表 23 : 延滞経験の有無 (n=2, 200) >



## (所得階層別)



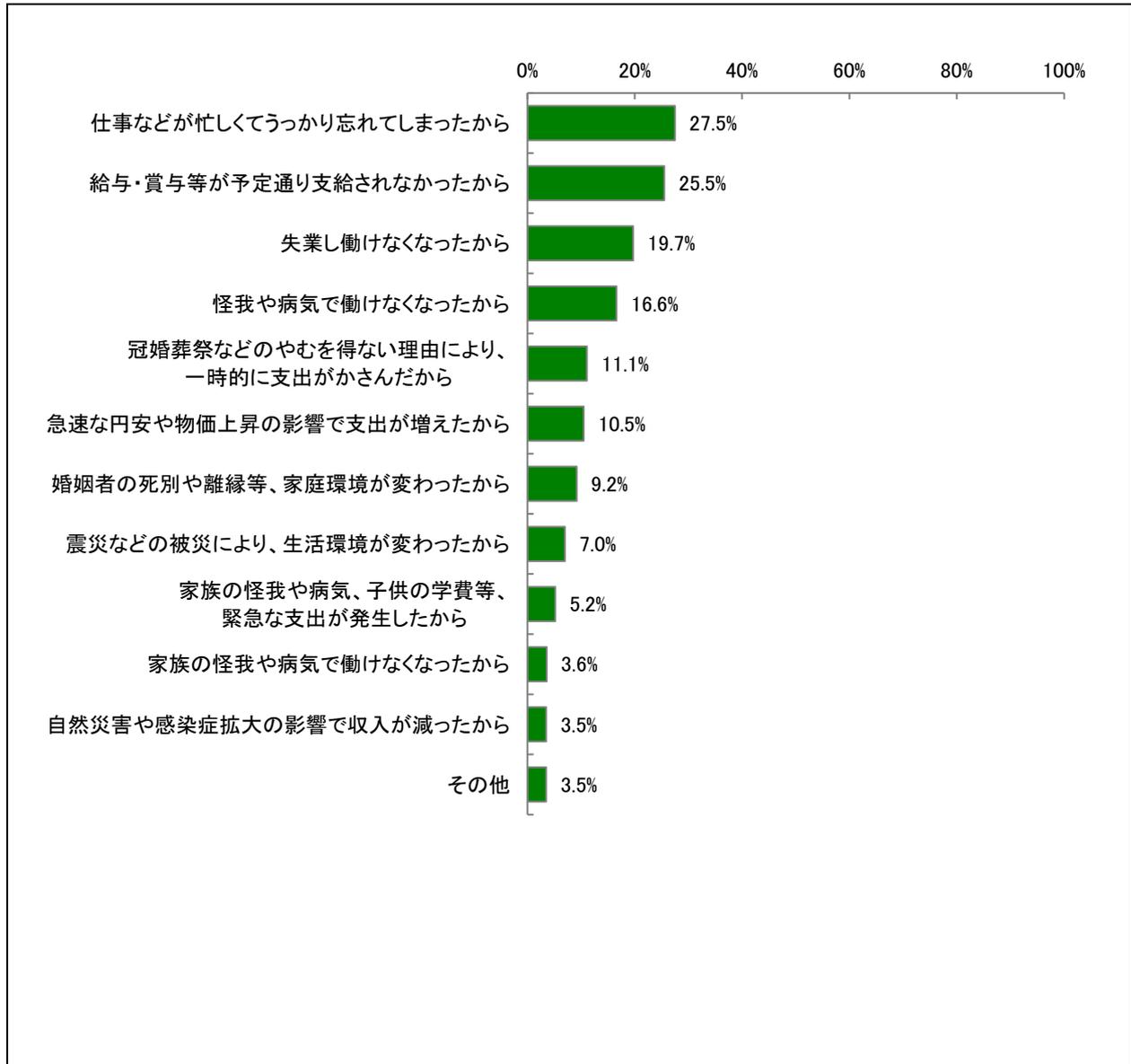
## (経年比較/n=2,000)



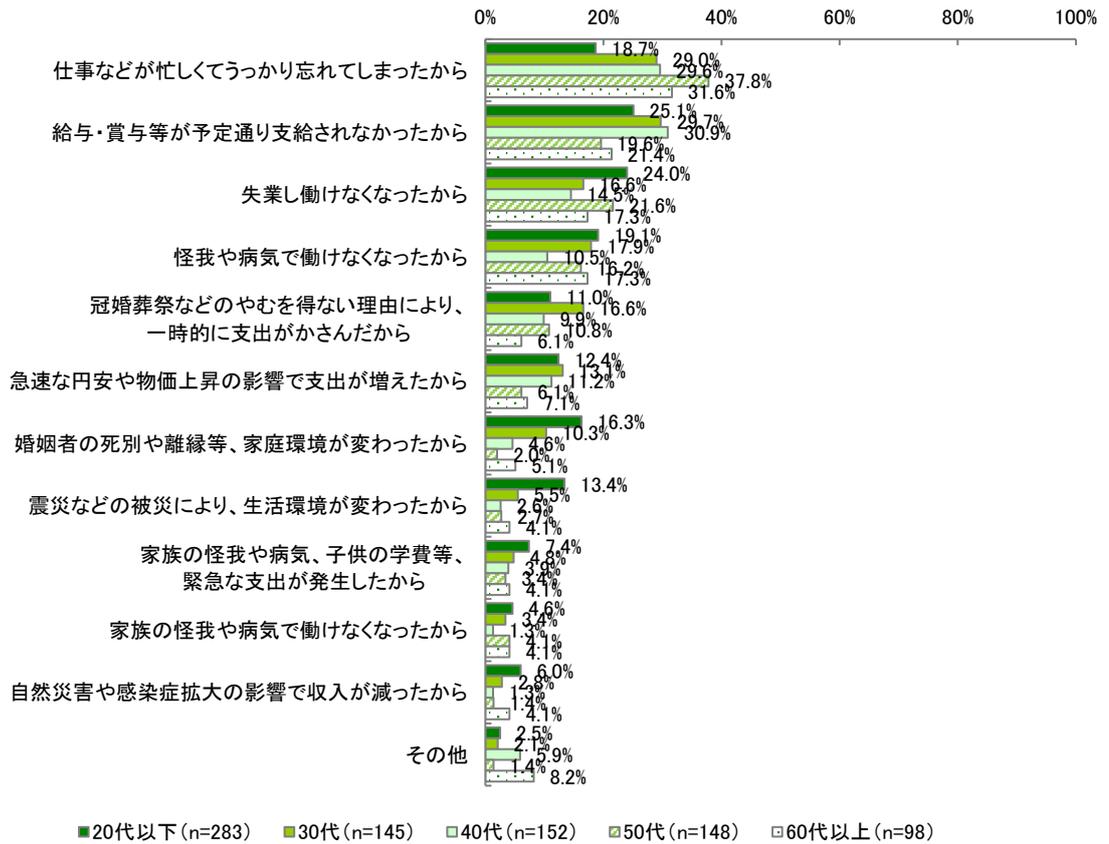
## ② 延滞した理由について

- 延滞した理由については、「仕事などが忙しくてうっかり忘れてしまったから」と回答した割合が27.5%と最も高く、次いで「給与・賞与等が予定通り支給されなかったから」が25.5%、「失業し働けなくなったから」が19.7%となった。

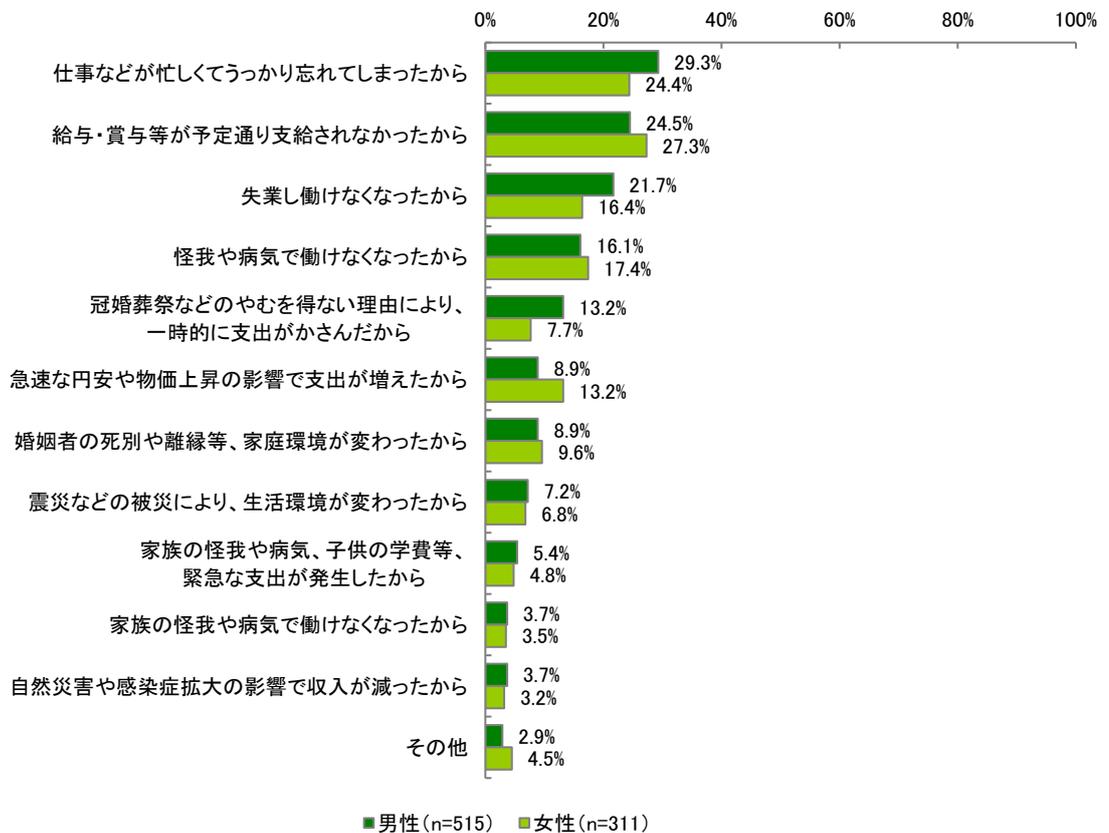
&lt;図表 24：延滞した理由（複数回答 n=826）&gt;



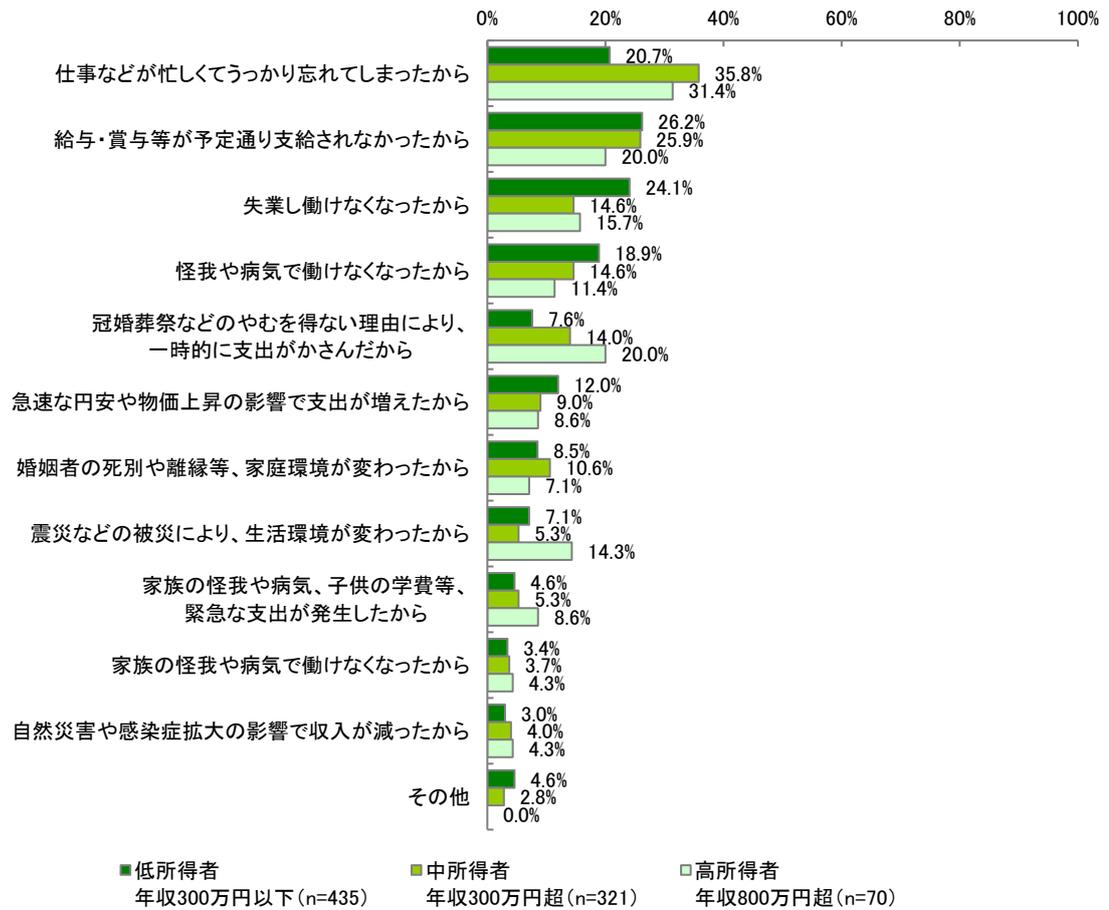
(年代別)



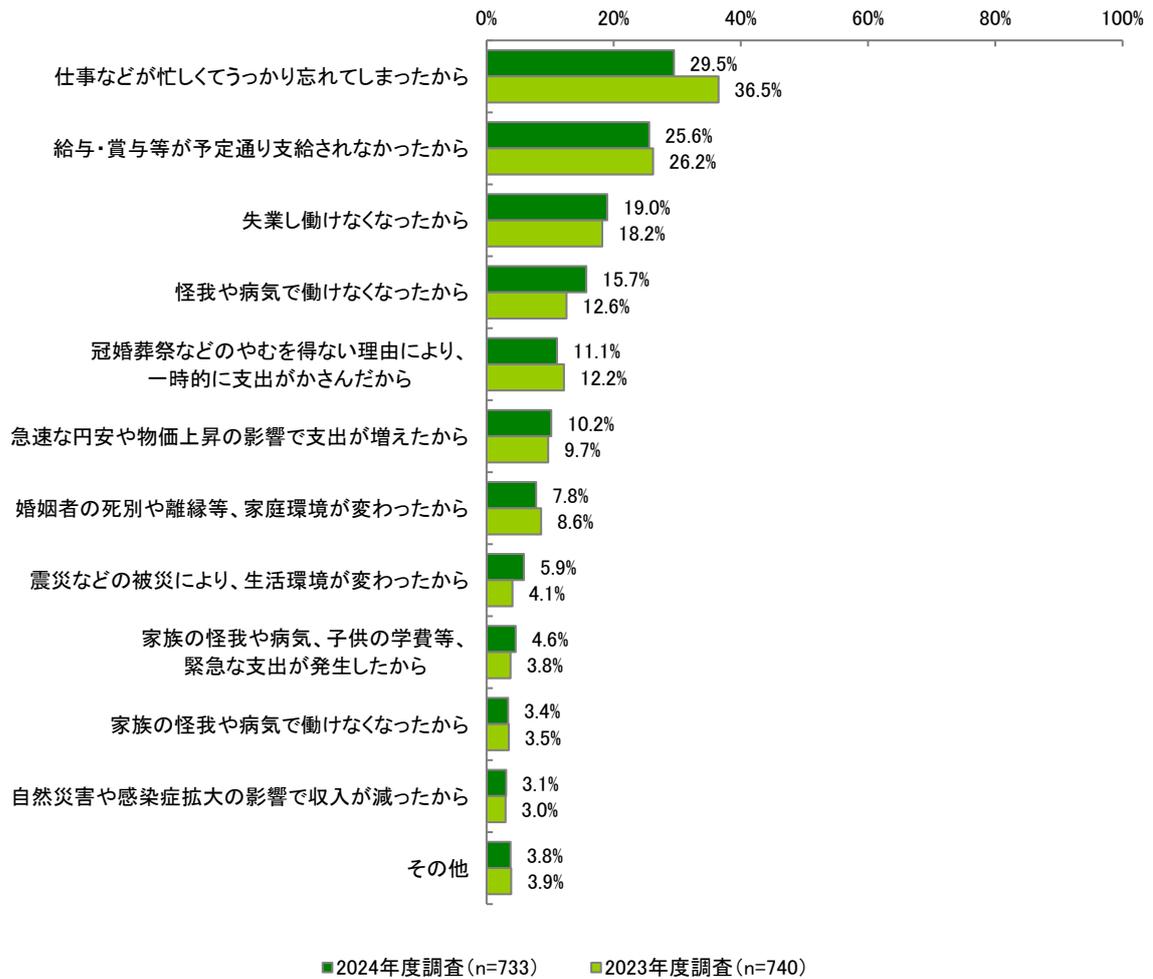
(男女別)



## (所得階層別)



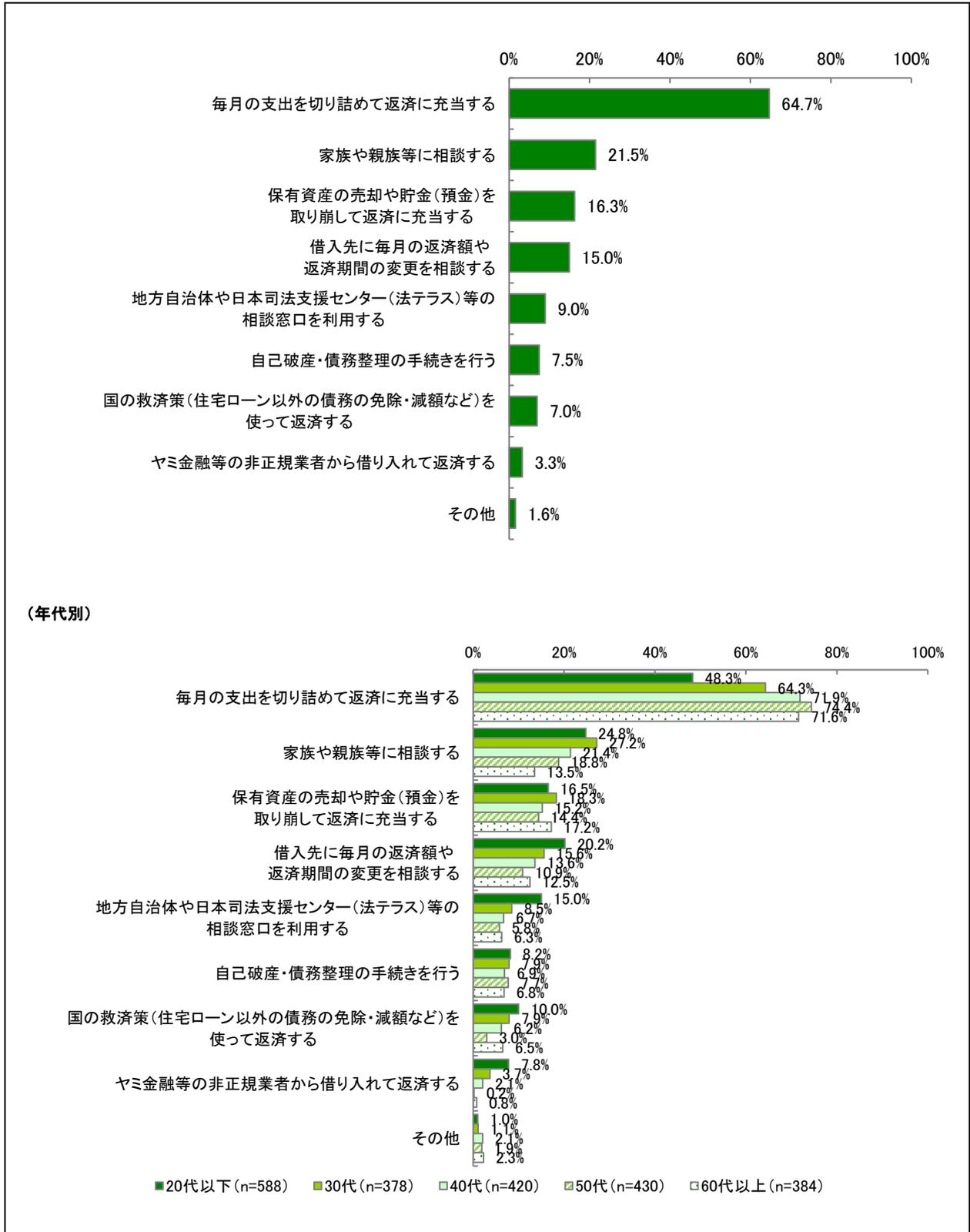
(経年比較/n=733)



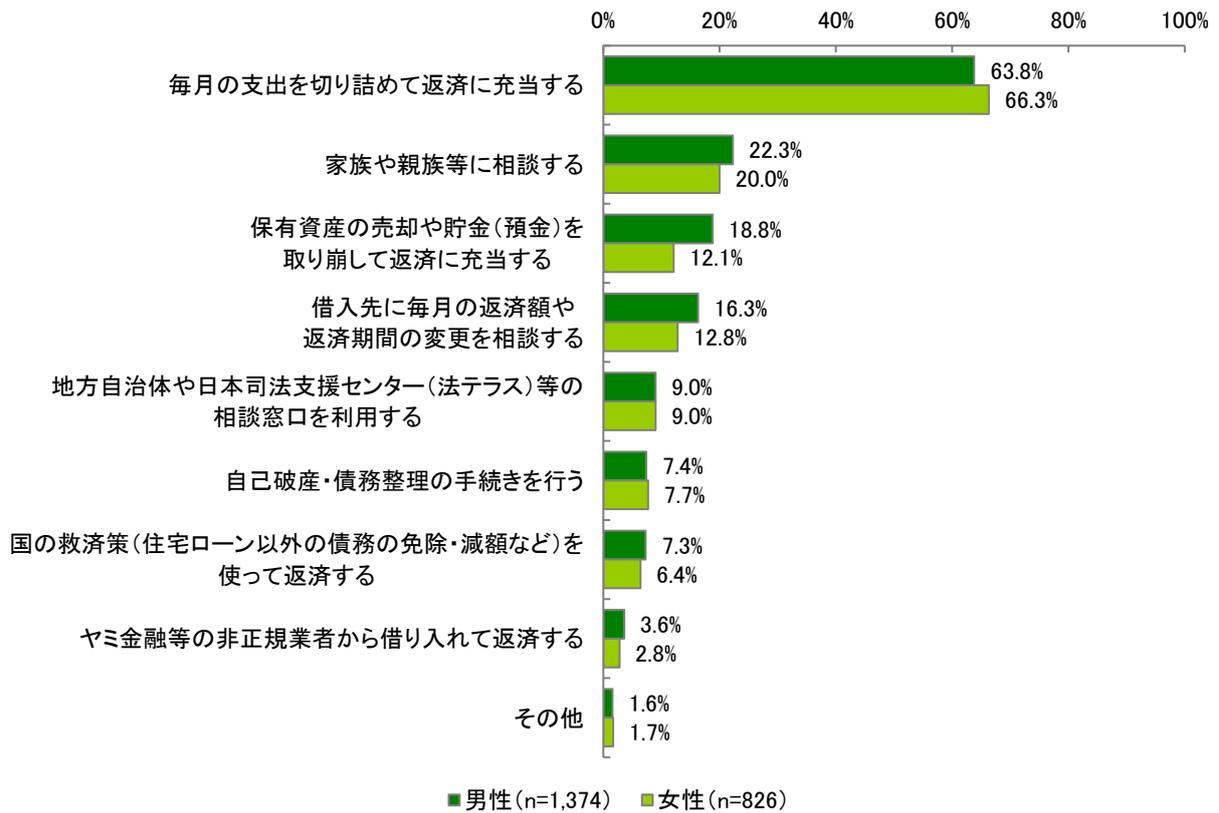
(3) 返済が困難になった場合における手段や行動等について

- 返済が困難になった場合における手段や行動等について調査したところ、「毎月の支出を切り詰めて返済に充当する」が64.7%と最も高く、次いで「家族や親族等に相談する」が21.5%、「保有資産の売却や貯金（預金）を取り崩して返済に充当する」が16.3%と続いている。

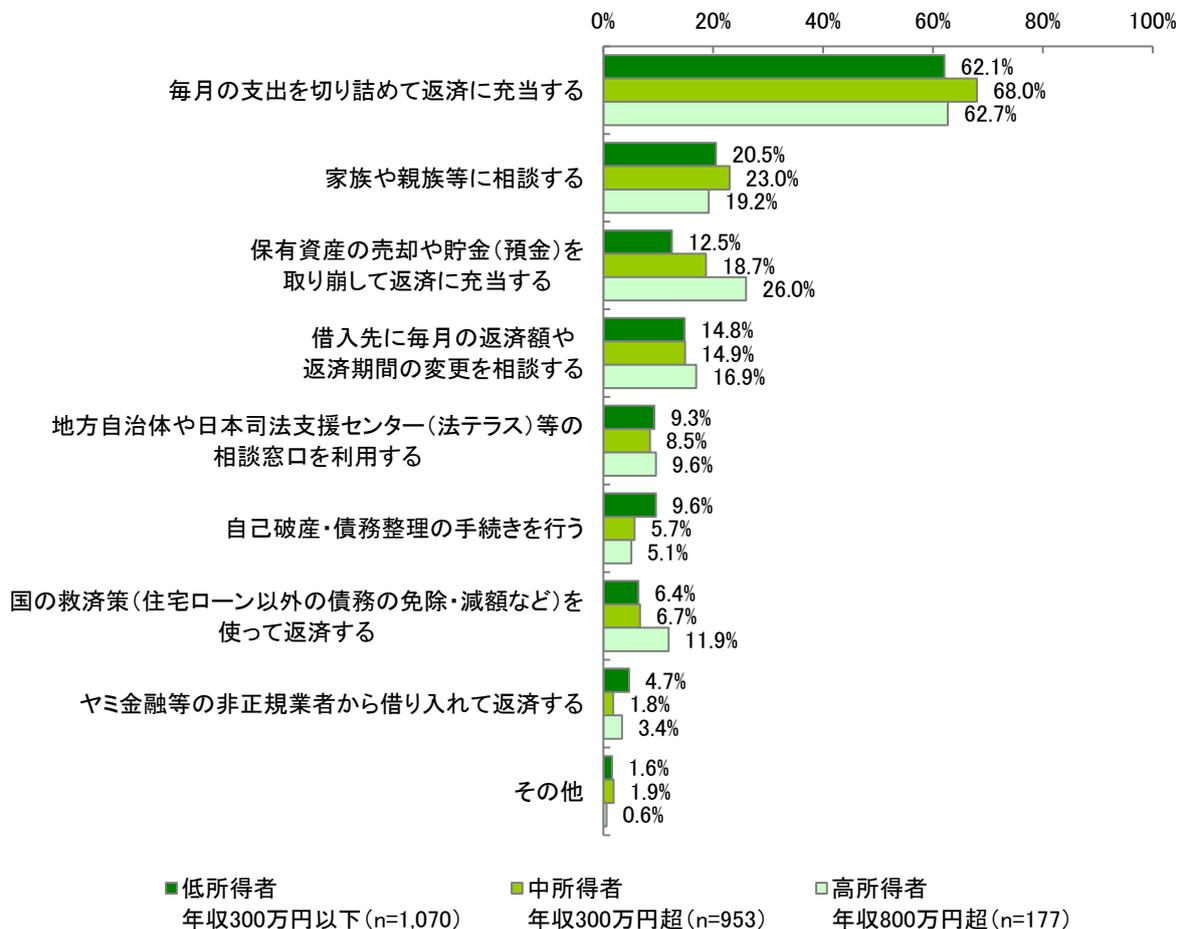
<図表 25：返済が困難になった場合における手段や行動等（複数回答 n=2,200）>



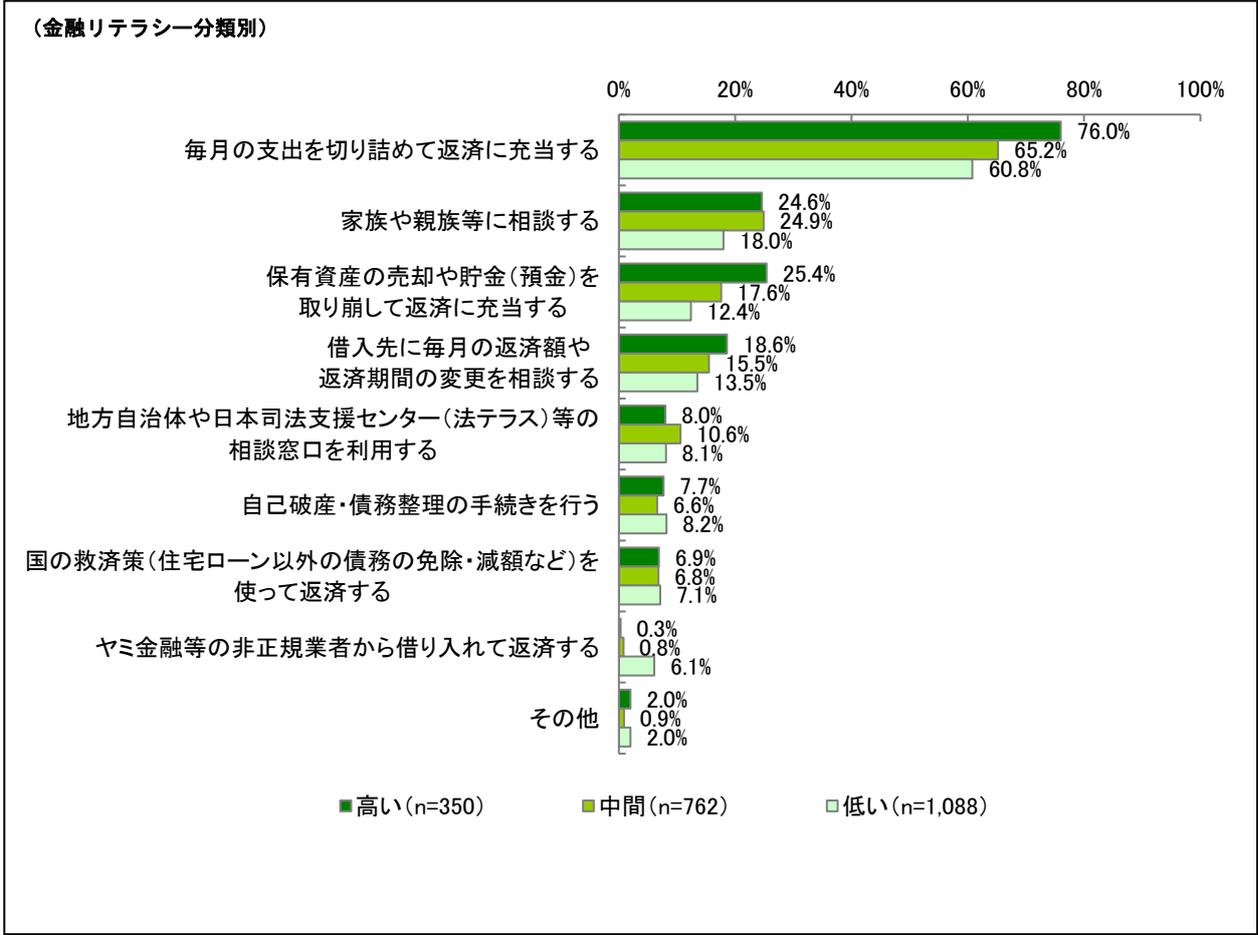
(男女別)



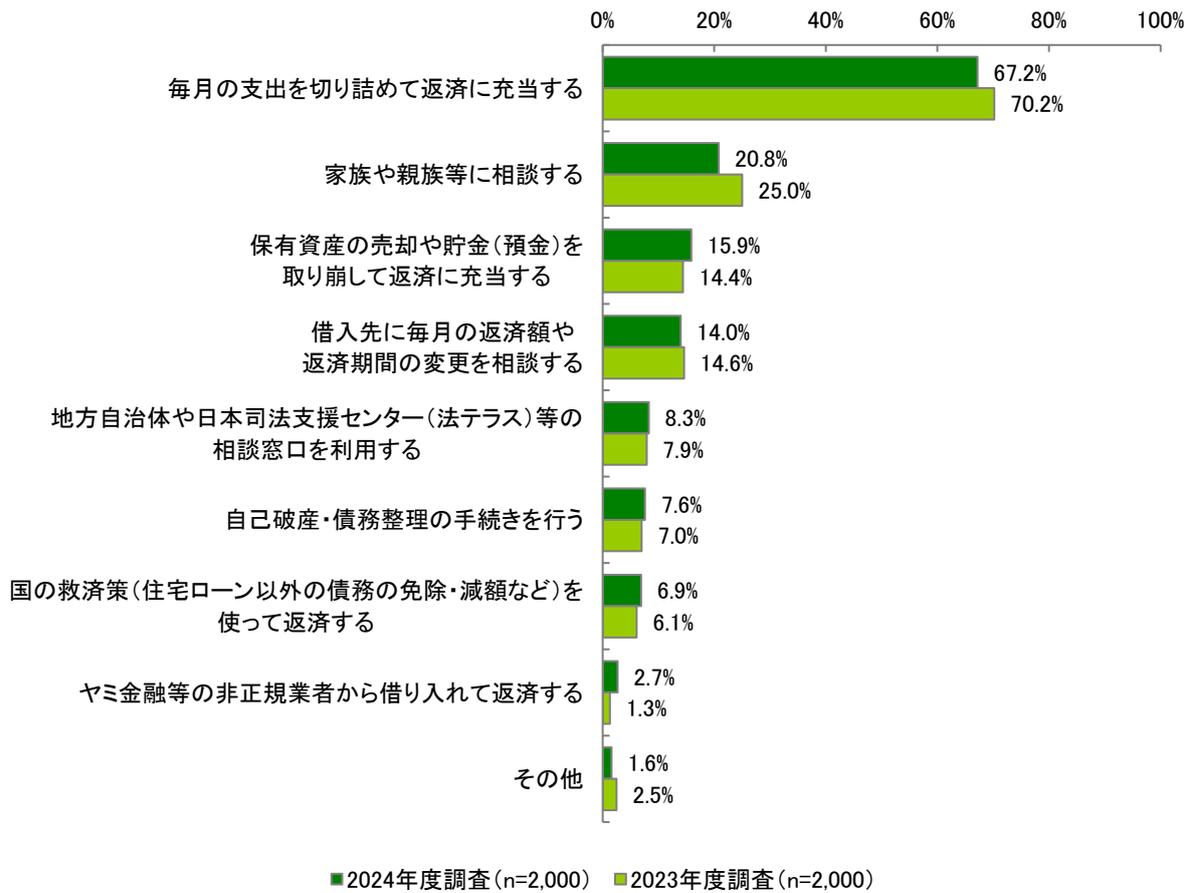
(所得階層別)



第1編  
第2編  
第3編  
参考資料



(経年比較/n=2,000)

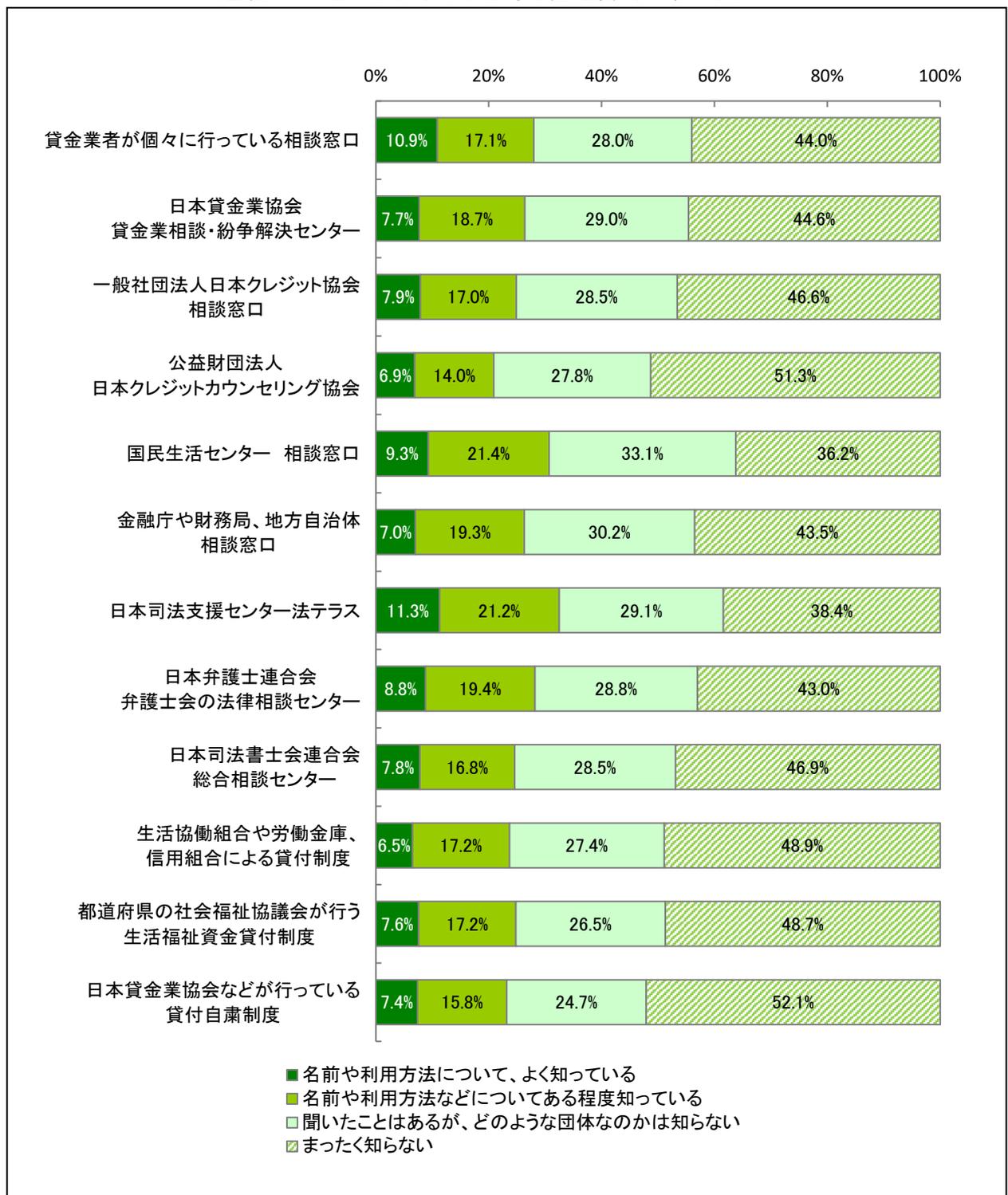


## (4) セーフティネット等の認知度と利用意向について

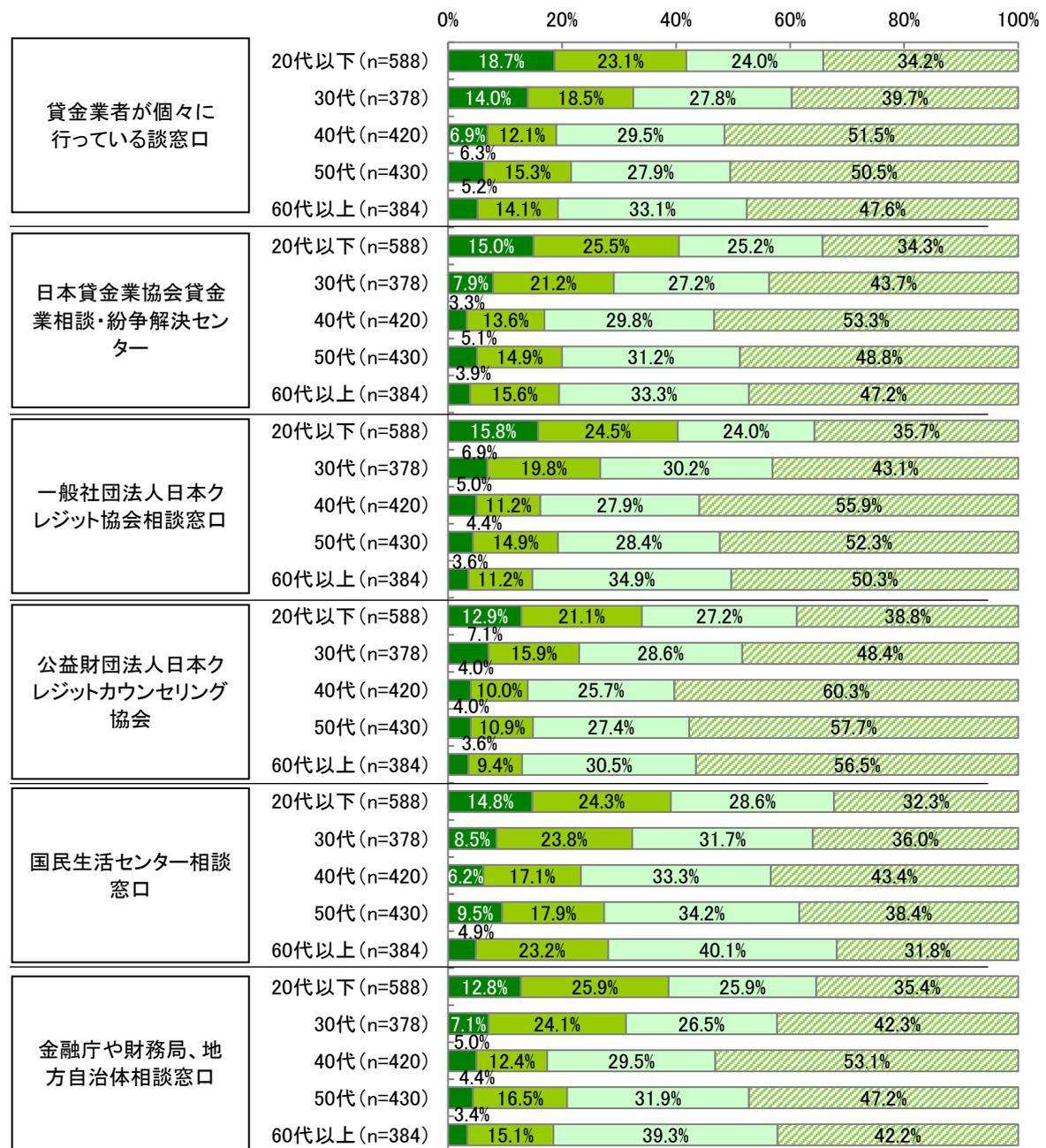
## ① セーフティネット等の認知度

- セーフティネット等の認知度について、「名前や利用方法について、よく知っている」、「名前や利用方法などについて、ある程度知っている」と回答した割合の合計をみると、「日本司法支援センター法テラス」が32.5%と最も高く、次いで「国民生活センター相談窓口」が20.7%と続いている。

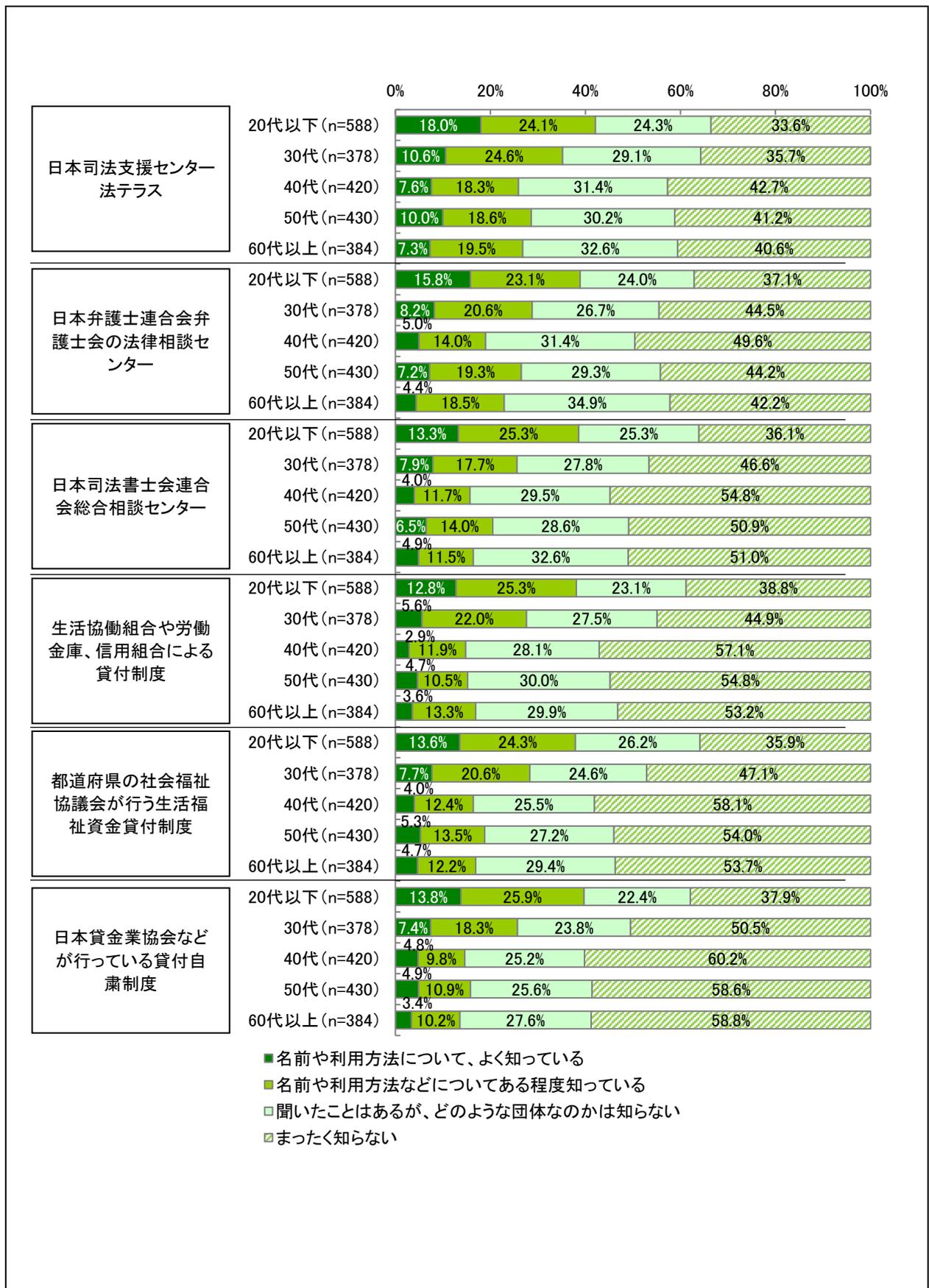
&lt;図表 26：セーフティネット等の認知度 (n=2, 200)&gt;



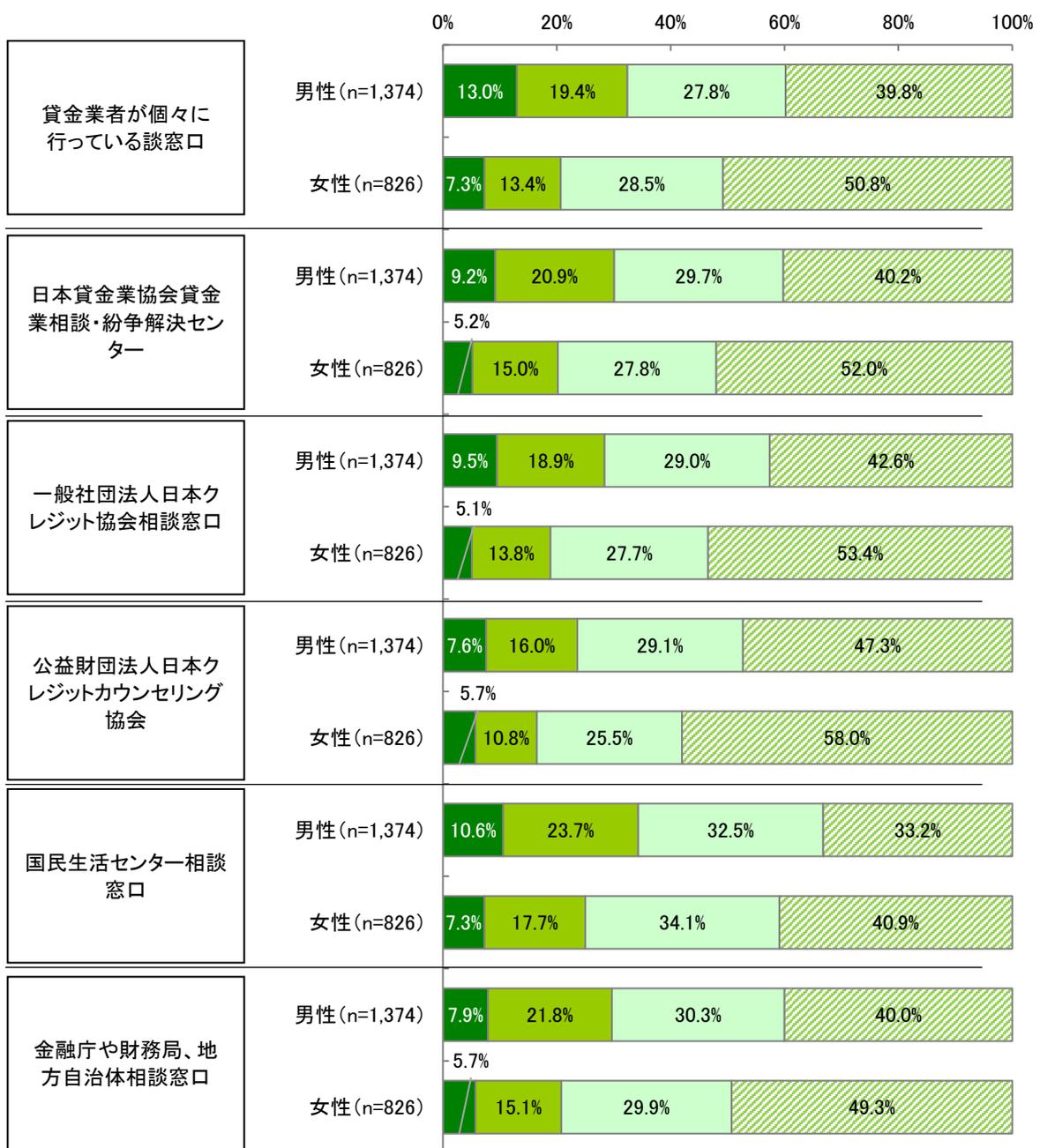
(年代別)



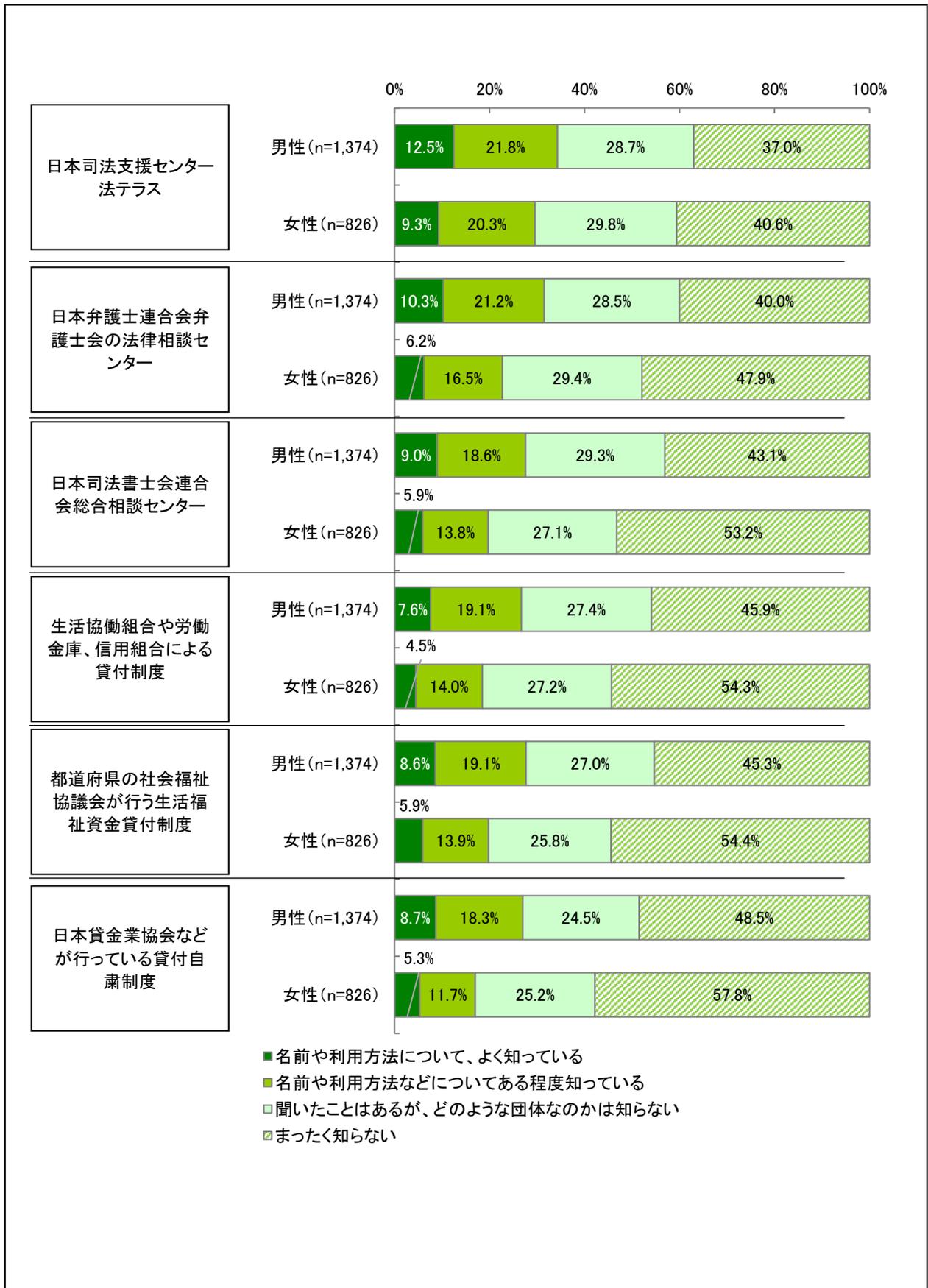
- 名前や利用方法について、よく知っている
- 名前や利用方法などについてある程度知っている
- 聞いたことはあるが、どのような団体なのかは知らない
- ▨ まったく知らない



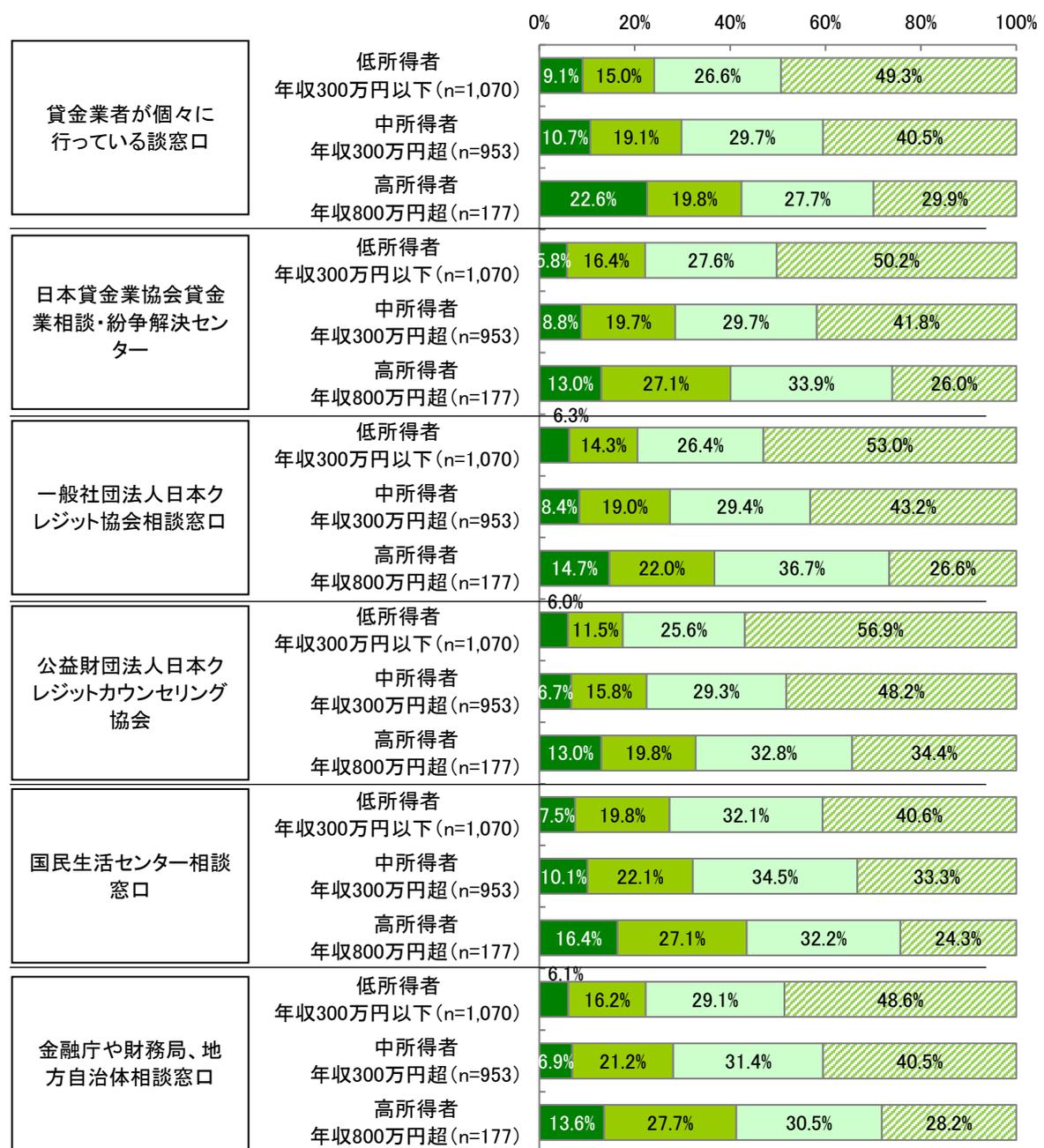
(男女別)



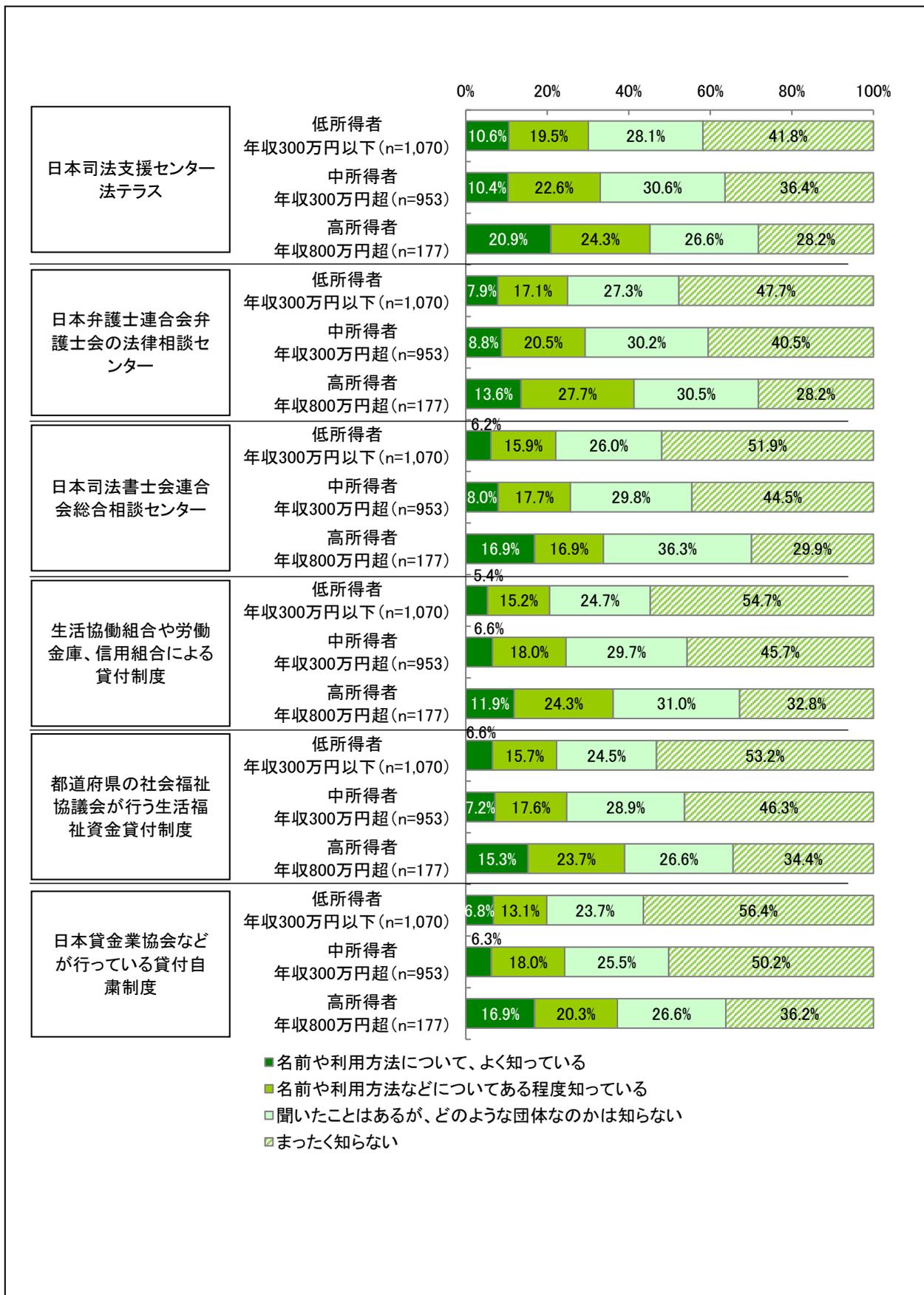
- 名前や利用方法について、よく知っている
- 名前や利用方法などについてある程度知っている
- 聞いたことはあるが、どのような団体なのかは知らない
- ▨ まったく知らない



(所得階層別)

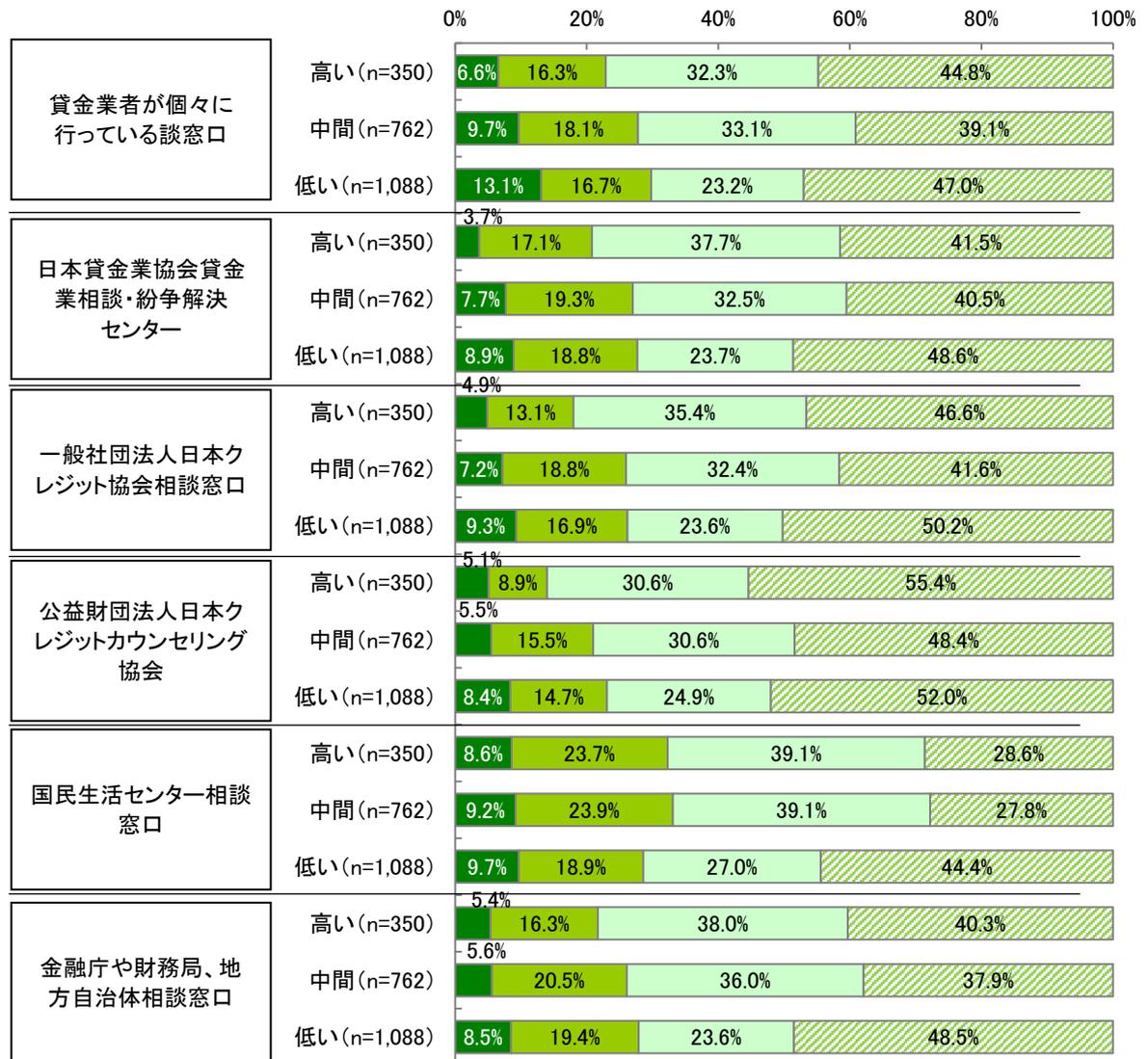


- 名前や利用方法について、よく知っている
- 名前や利用方法などについてある程度知っている
- 聞いたことはあるが、どのような団体なのかは知らない
- まったく知らない



- 名前や利用方法について、よく知っている
- 名前や利用方法などについてある程度知っている
- 聞いたことはあるが、どのような団体なのかは知らない
- ▨ まったく知らない

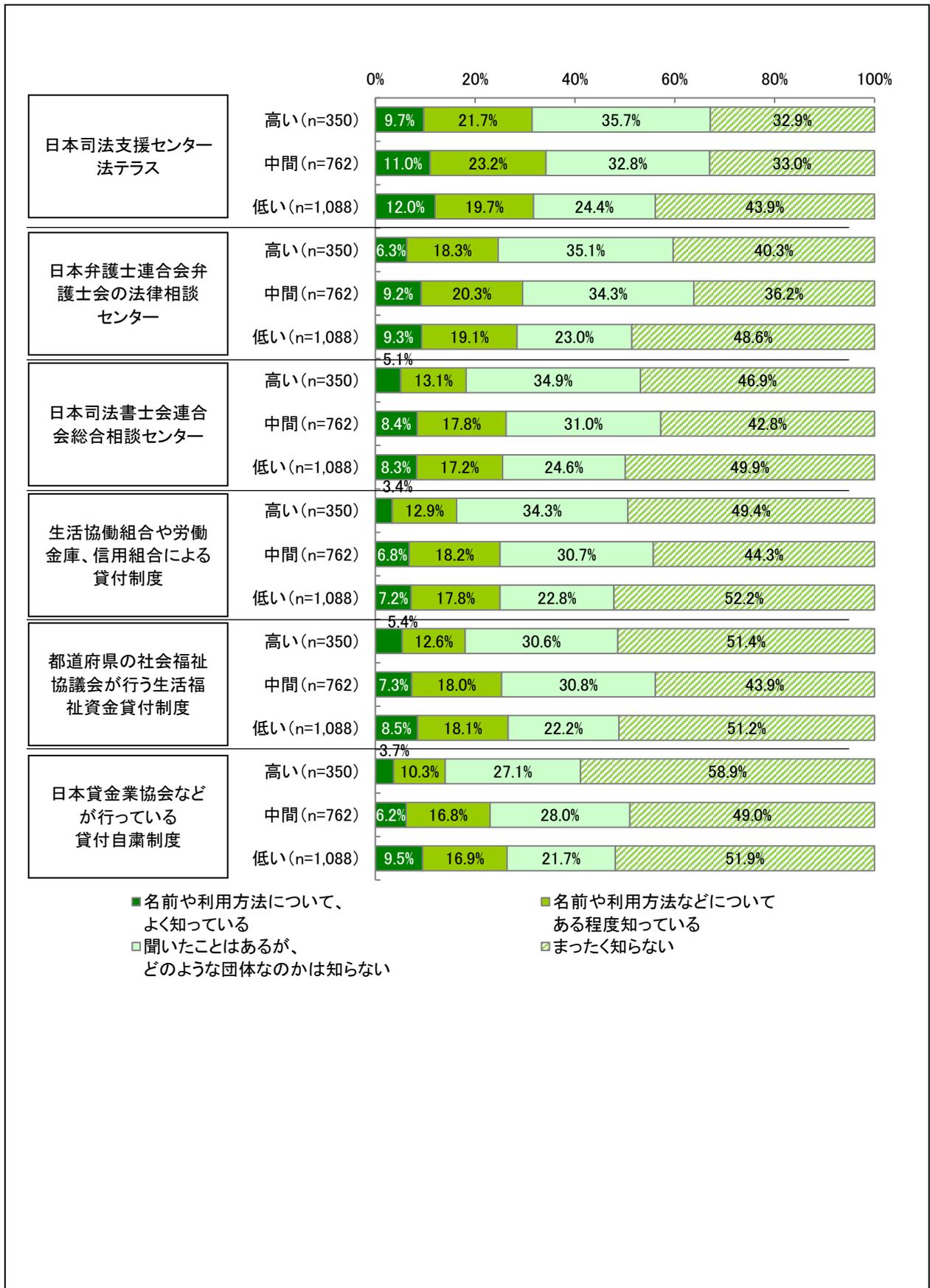
(金融リテラシー分類別)



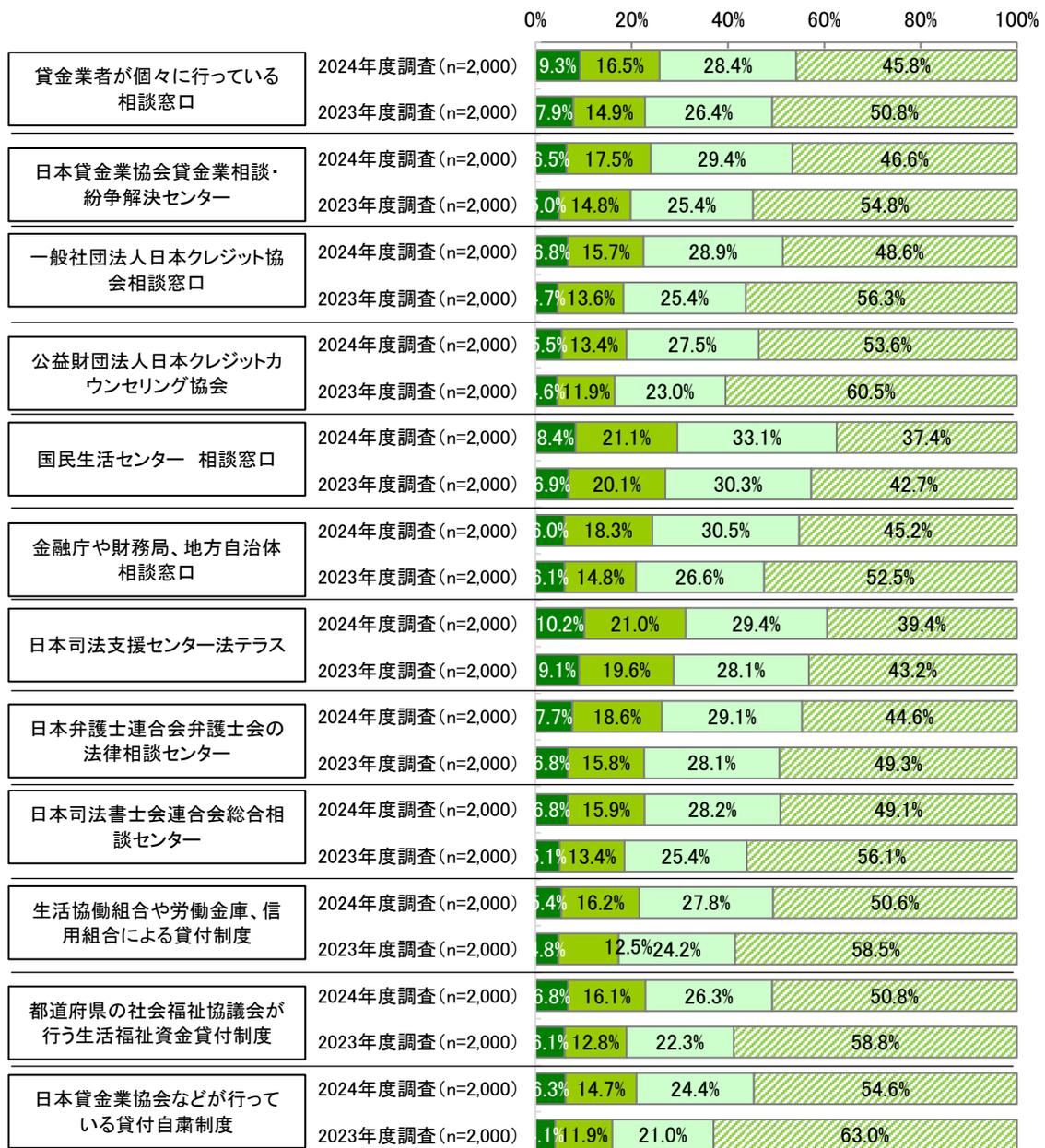
■ 名前や利用方法について、よく知っている  
 □ 聞いたことはあるが、どのような団体なのかは知らない

■ 名前や利用方法などについてある程度知っている  
 □ まったく知らない

第1編  
第2編  
第3編  
参考資料



(経年比較/n=2,000)



■ 名前や利用方法について、よく知っている

□ 聞いたことはあるが、どのような団体なのかは知らない

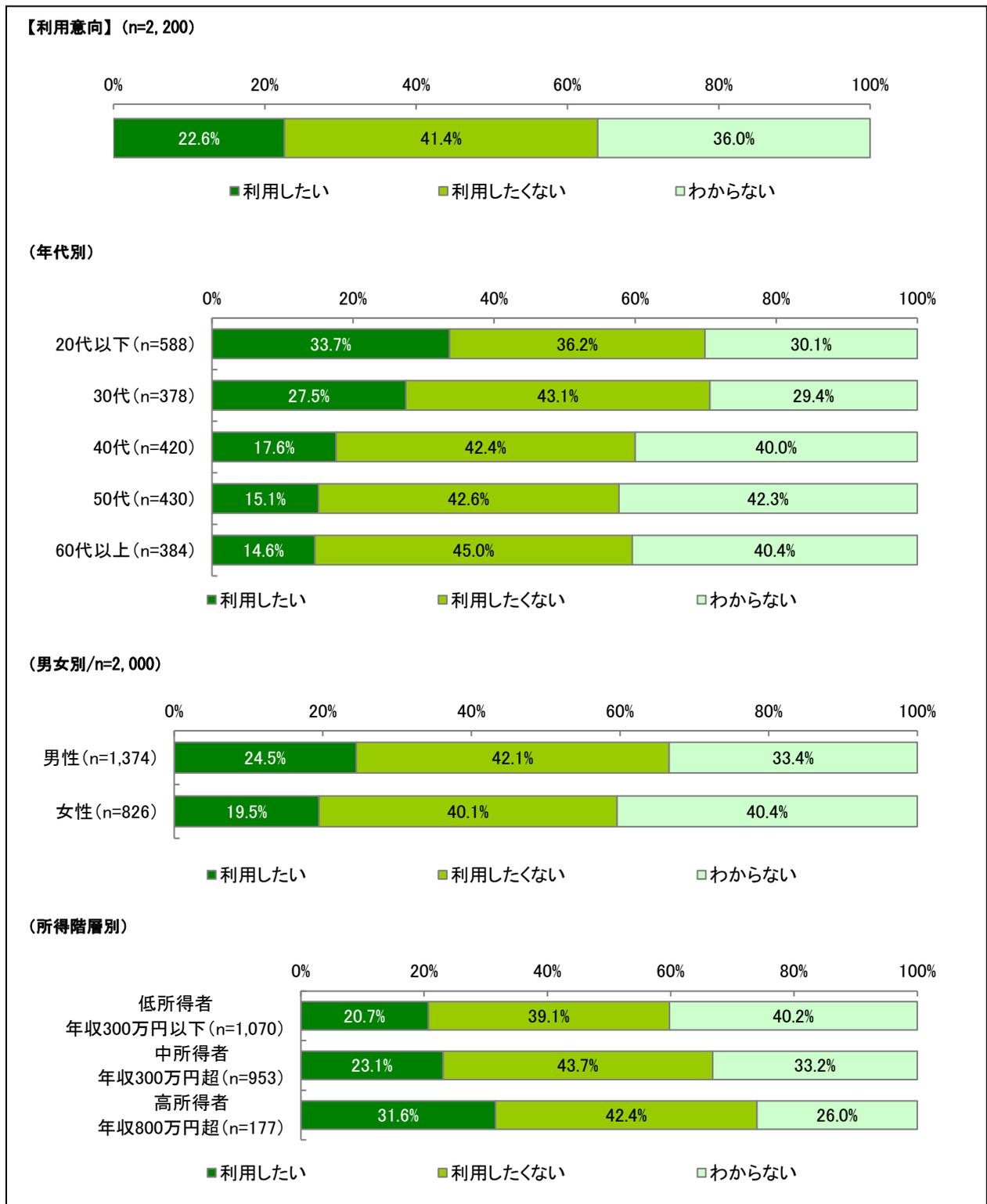
■ 名前や利用方法などについてある程度知っている

□ まったく知らない

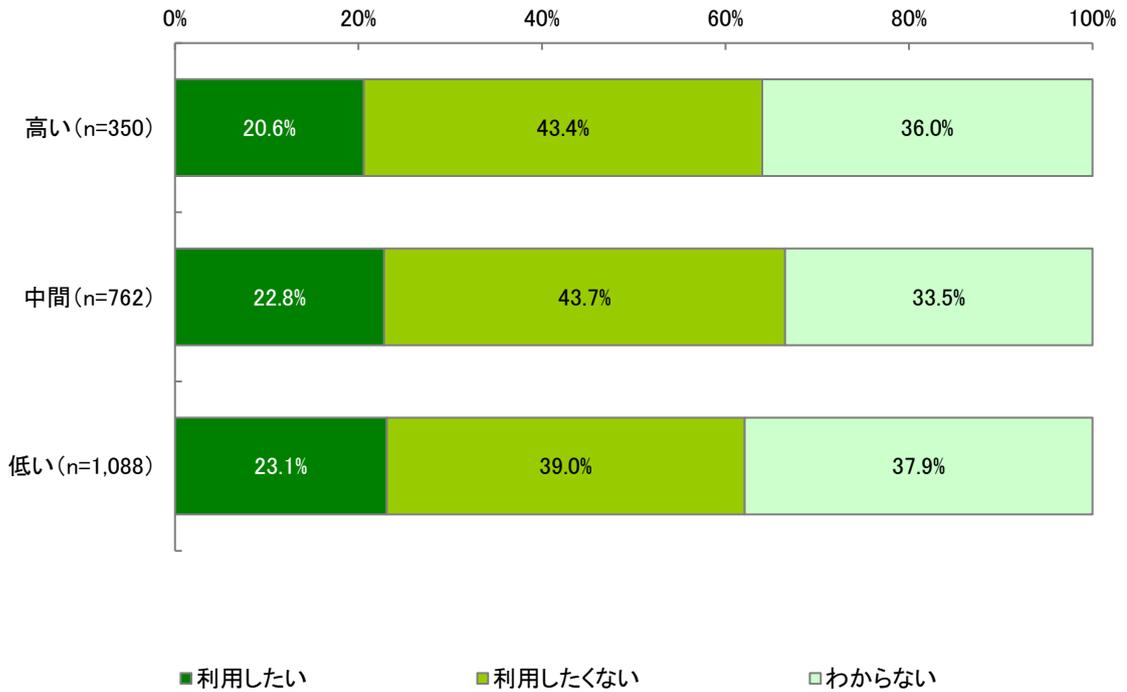
## ② 借入金の返済に関するカウンセリングの利用意向と利用したい理由

- 借入経験のある個人に対して、借入金の返済等に関するカウンセリングの利用意向について調査したところ、22.6%が利用したいと回答している。
- 借入金の返済等に関するカウンセリングを利用したい理由をみると、「今後の返済に不安を感じるから」が75.7%と最も高く、次いで「借入残高が増えてきたと感じるから」が33.2%、「依存症なのではと思うことがあるから」が11.9%となった。

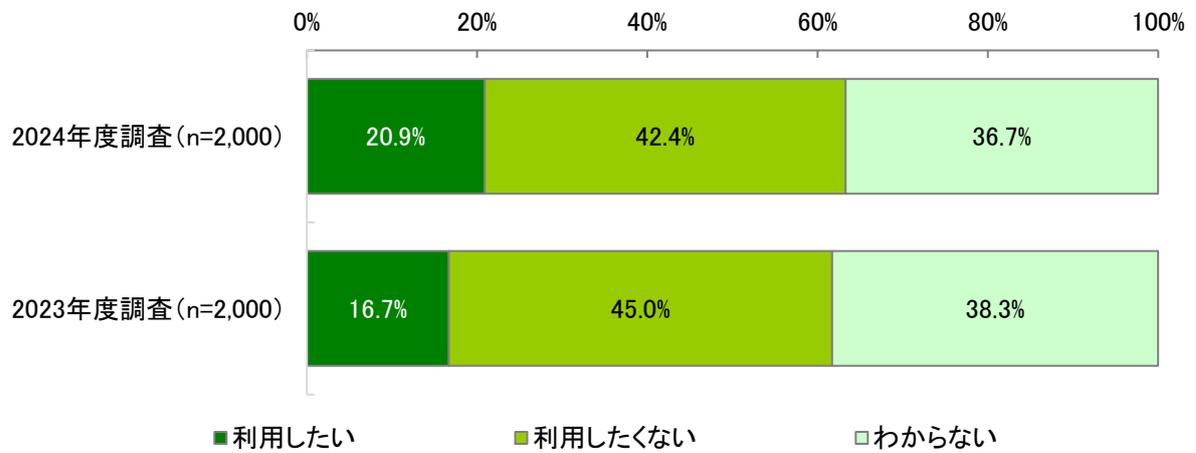
＜図表 27：返済等に関するカウンセリングの利用意向と利用したい理由（n=2,200）＞



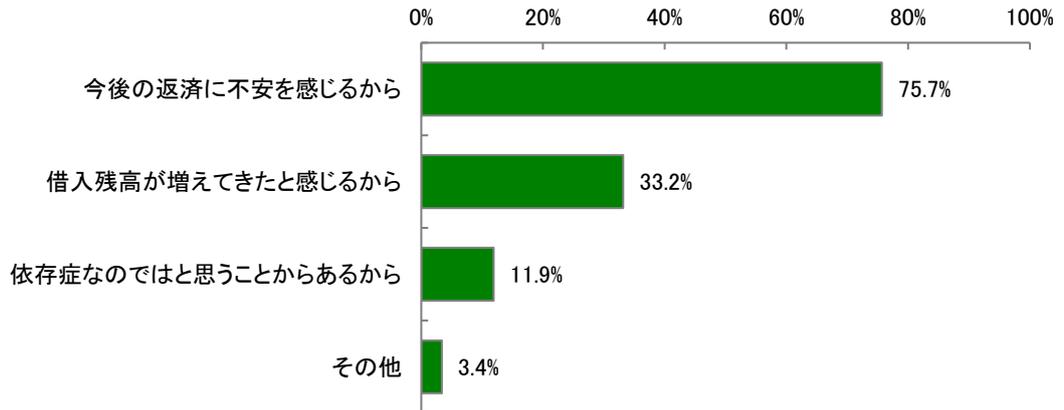
(金融リテラシー分類別)



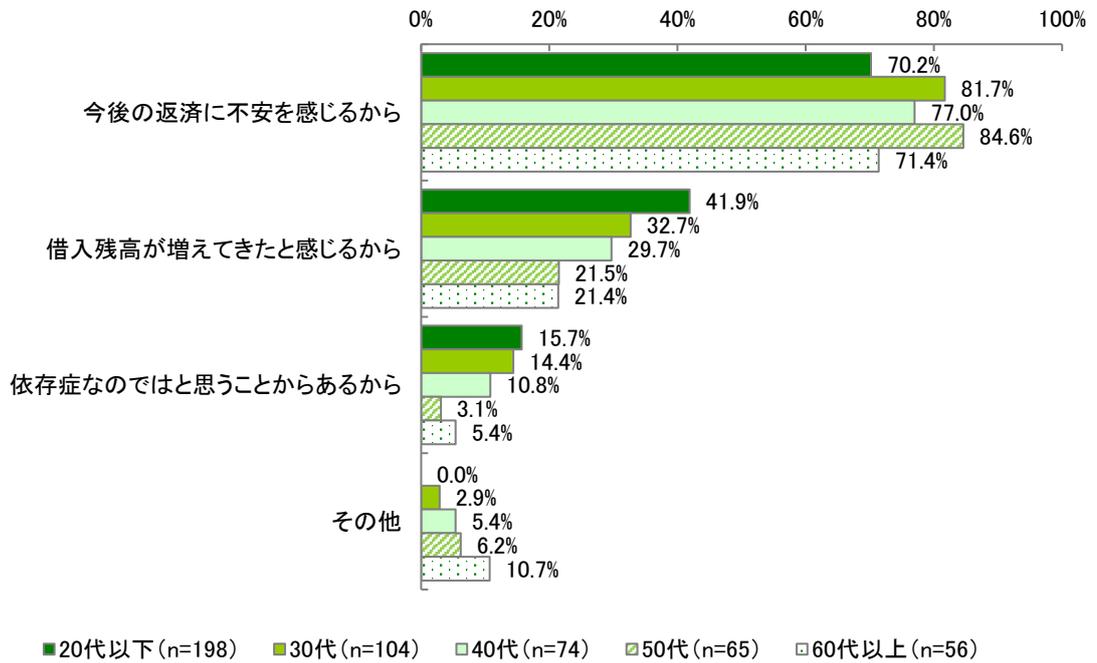
(経年比較/n=2,000)



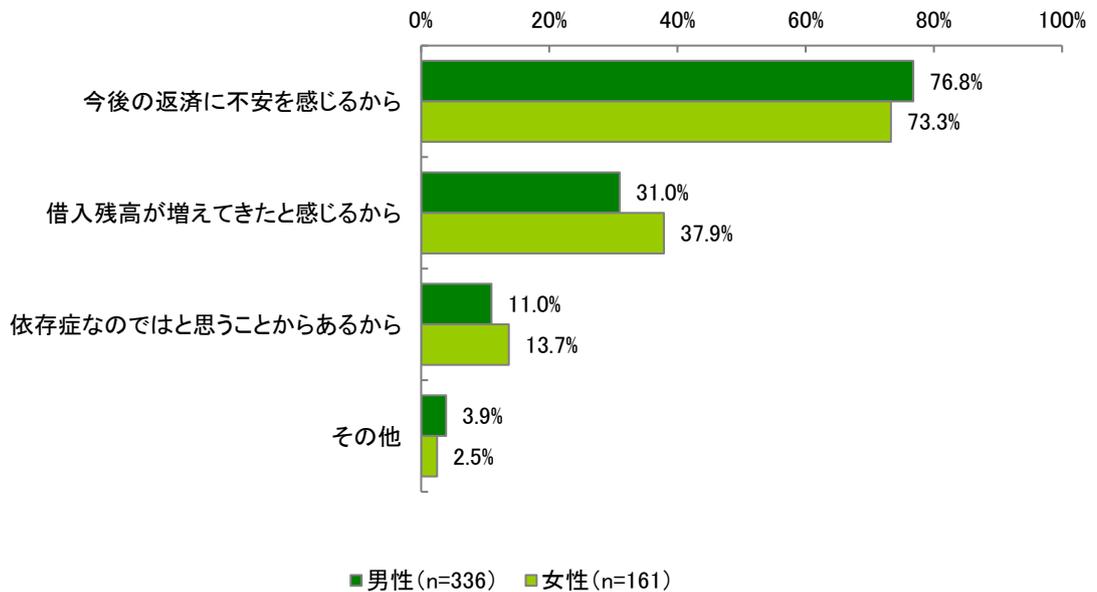
【利用したい理由】(n=497)



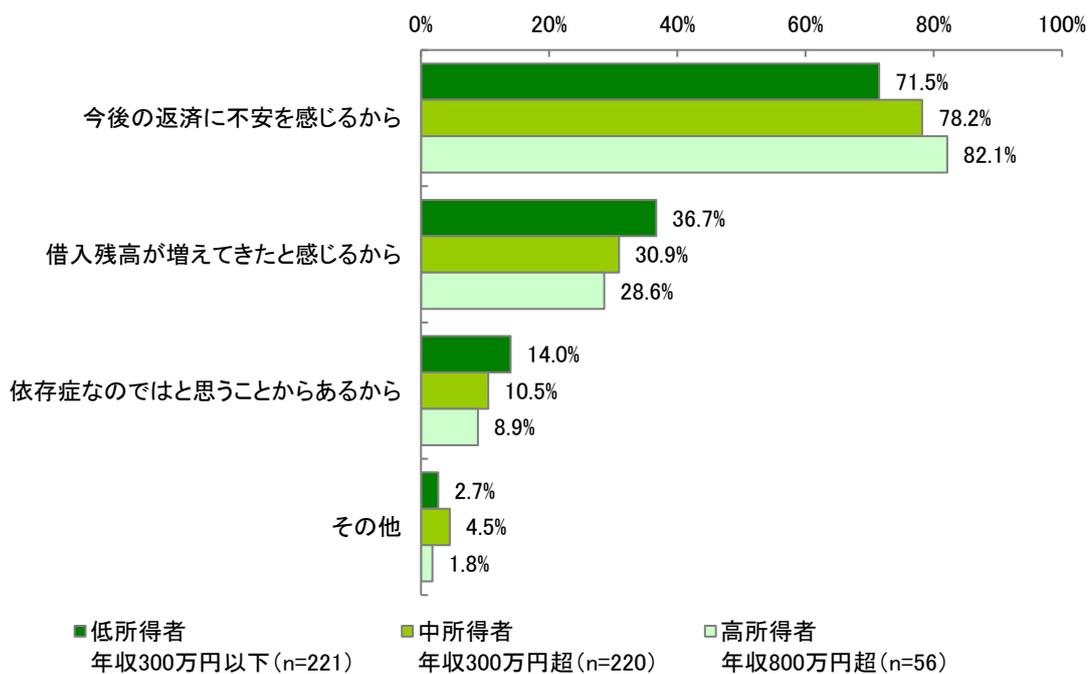
(年代別)



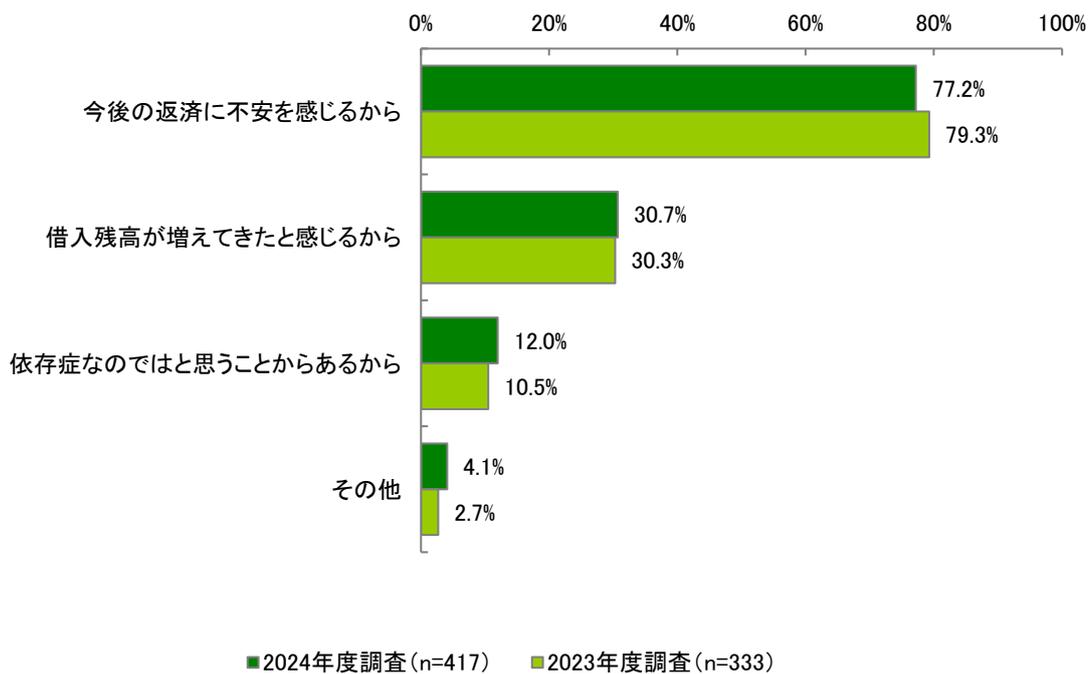
(男女別)



(所得階層別)



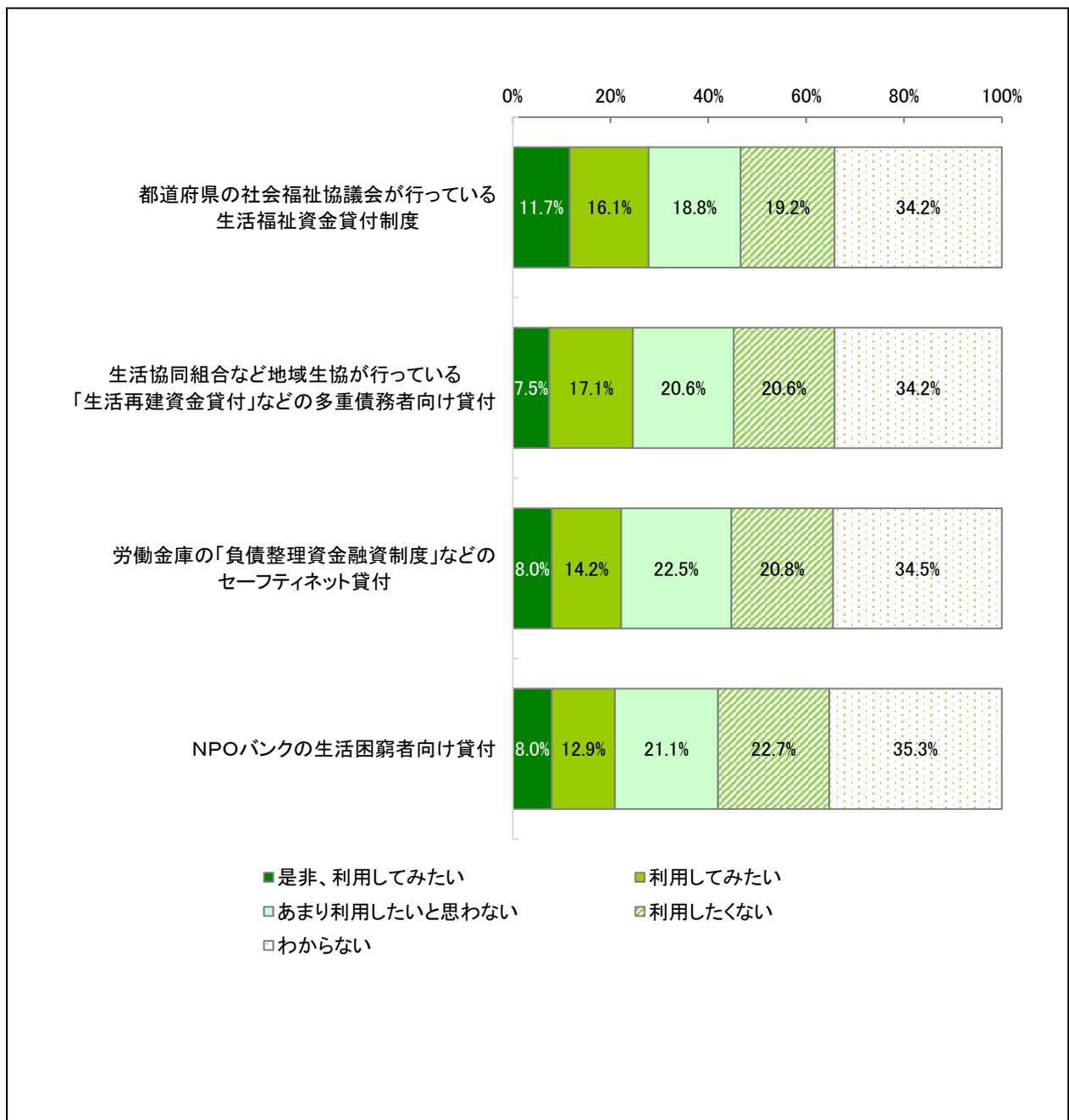
(経年比較/n=417)

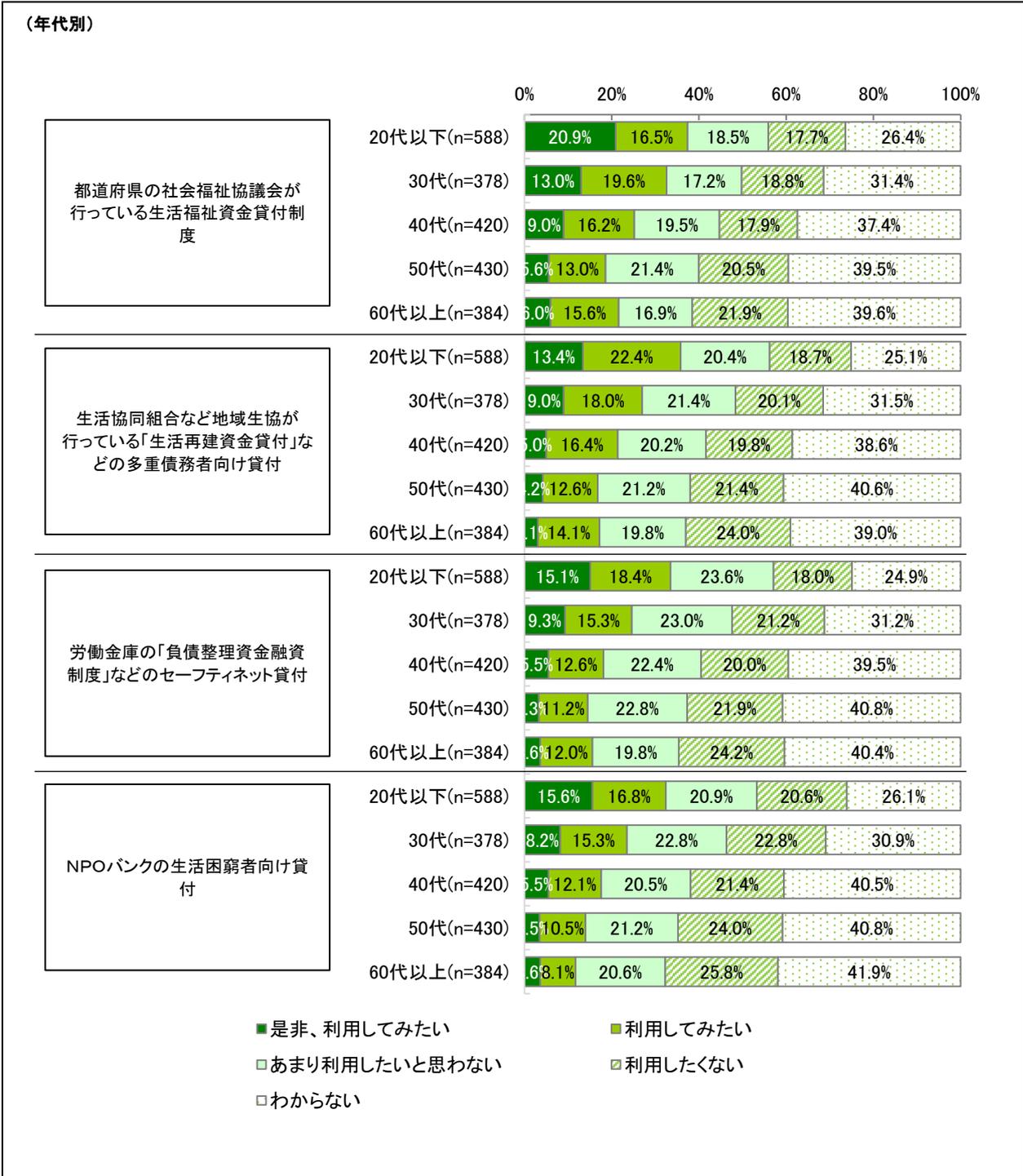


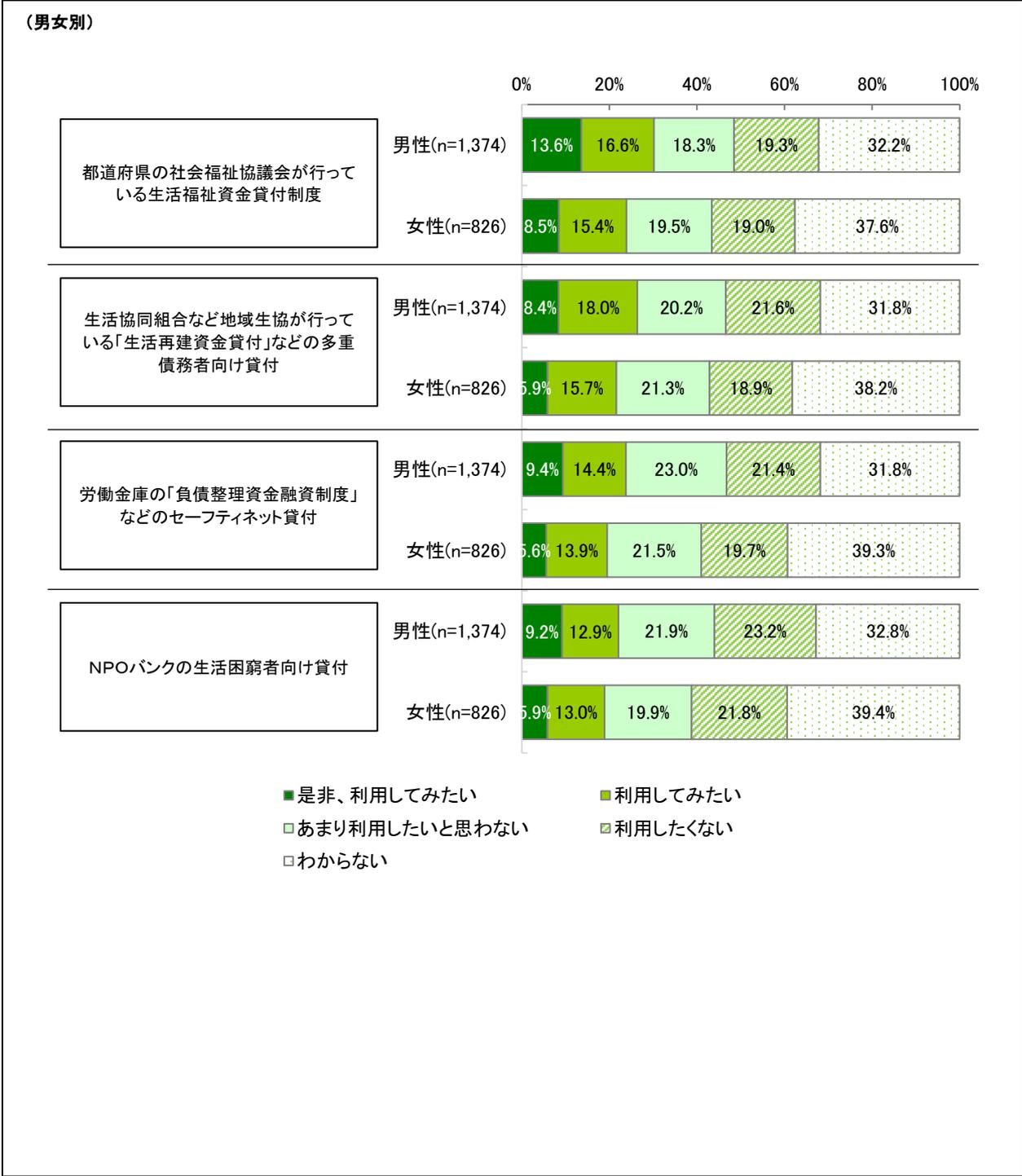
## ③ 公的融資制度の利用意向

- 借入経験のある個人に対して、公的融資制度の利用意向について調査したところ、「是非、利用してみたい」、「利用してみたい」と回答した割合の合計は「都道府県の社会福祉協議会が行っている生活福祉資金貸付制度」が27.8%と最も高く、次いで「生活協同組合など地域生協が行っている「生活再建資金貸付」などの多重債務者向け貸付」が24.6%となった。

&lt;図表 28：公的融資制度の利用意向（n=2,200）&gt;



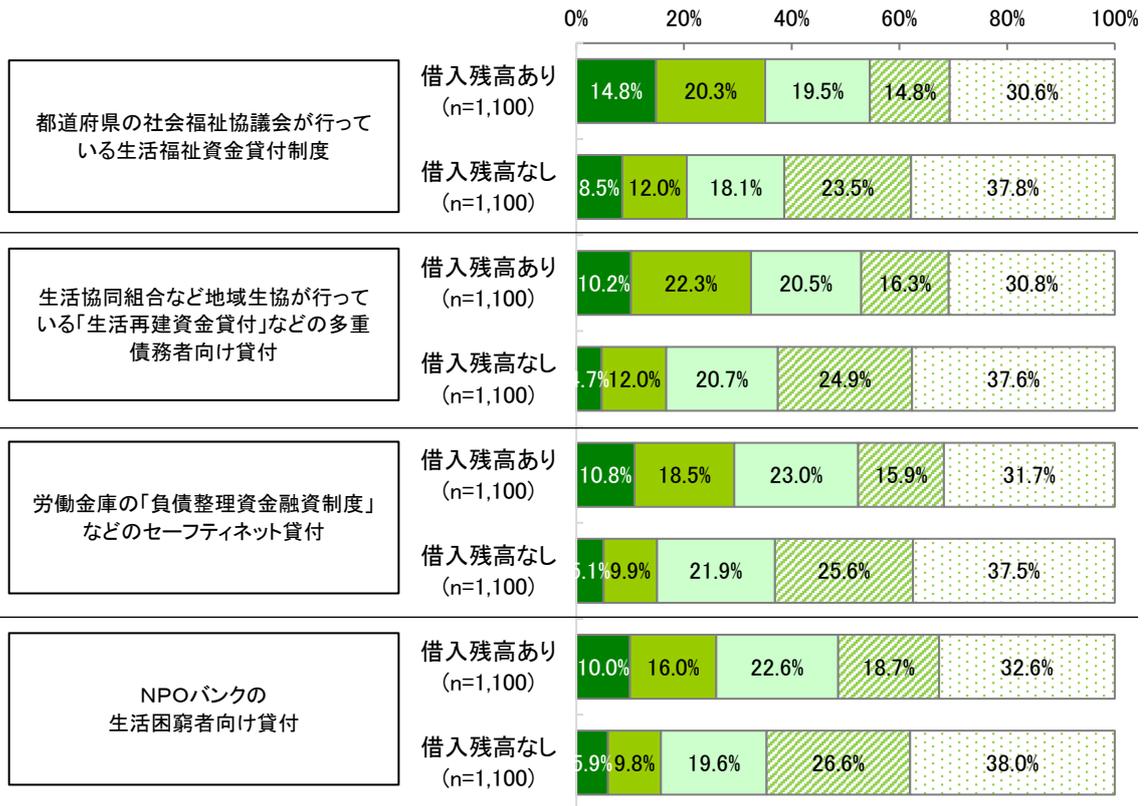






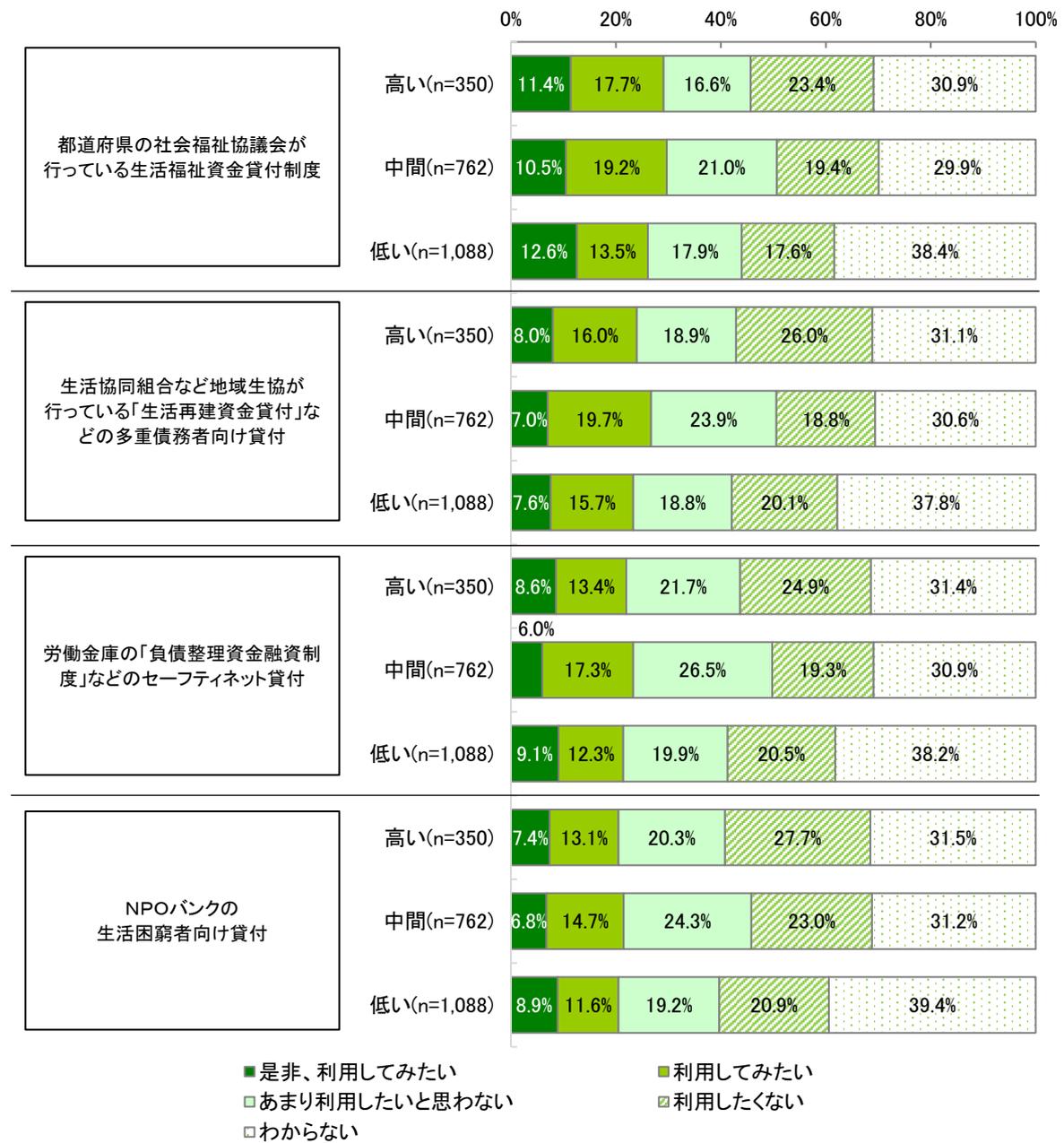
第1編  
第2編  
第3編  
参考資料

(借入経験の有無別)



- 是非、利用してみたい
- 利用してみたい
- あまり利用したいと思わない
- 利用したくない
- わからない

(金融リテラシー分類別)

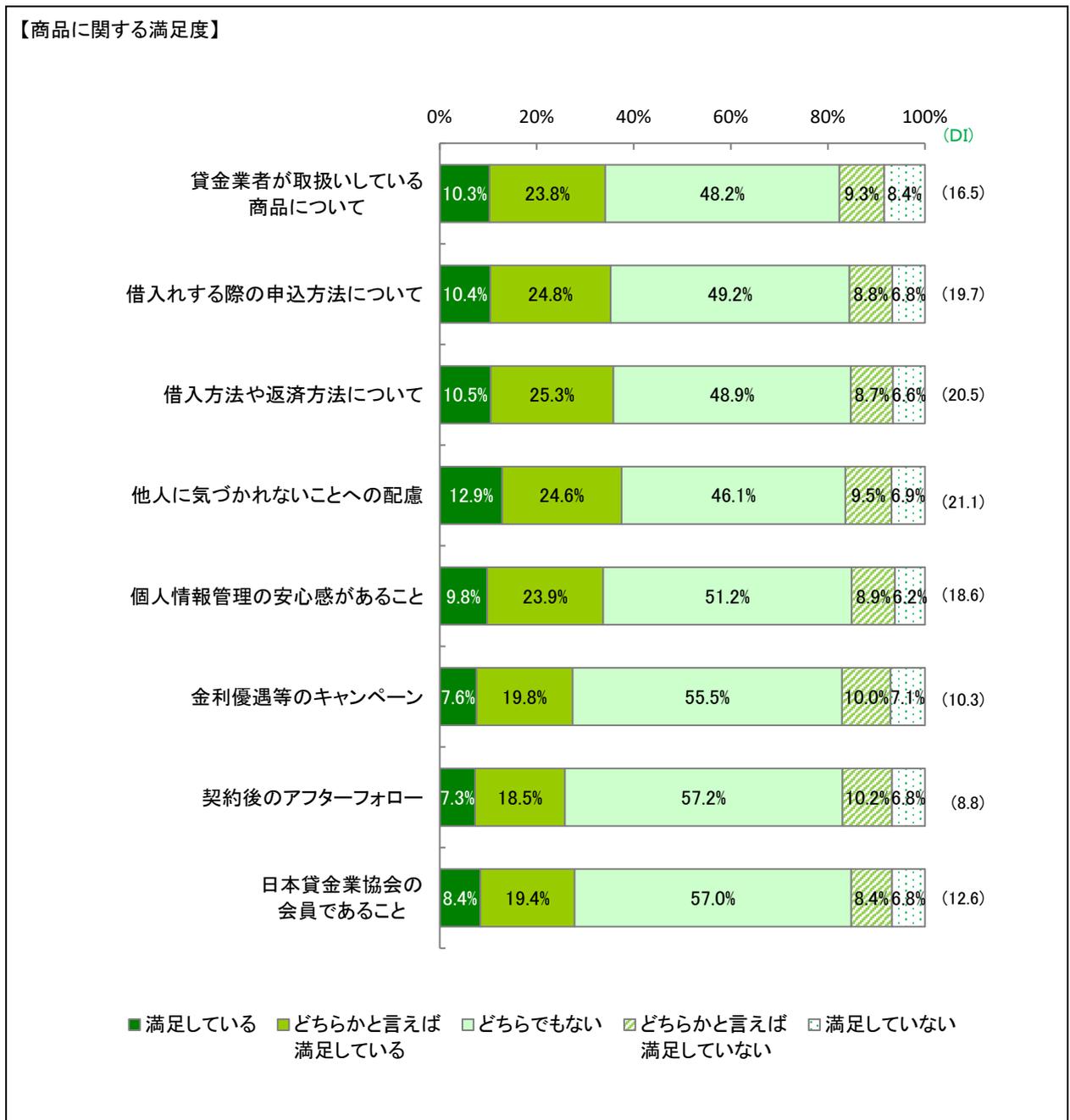


## 5. 貸金業者からの借入れに関する満足度・利用意向等について

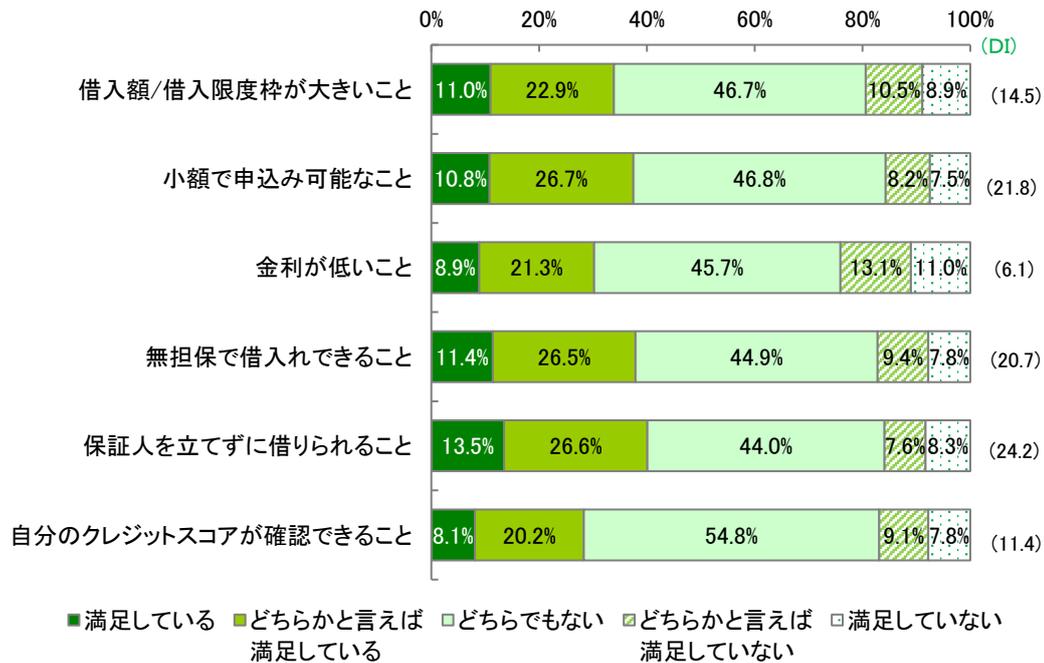
## (1) 貸金業者からの借入れに関する満足度について

- 借入経験のある個人に対して、貸金業者からの借入れに関する満足度について調査したところ、「満足している」、「どちらかと言えば満足している」と回答した割合の合計からは、「満足している」、「どちらかと言えば満足している」と回答した割合を引いたDIをみると、「他人に気づかれないことへの配慮（21.1）」や「借入方法や返済方法について（20.5）」が高い結果となった。

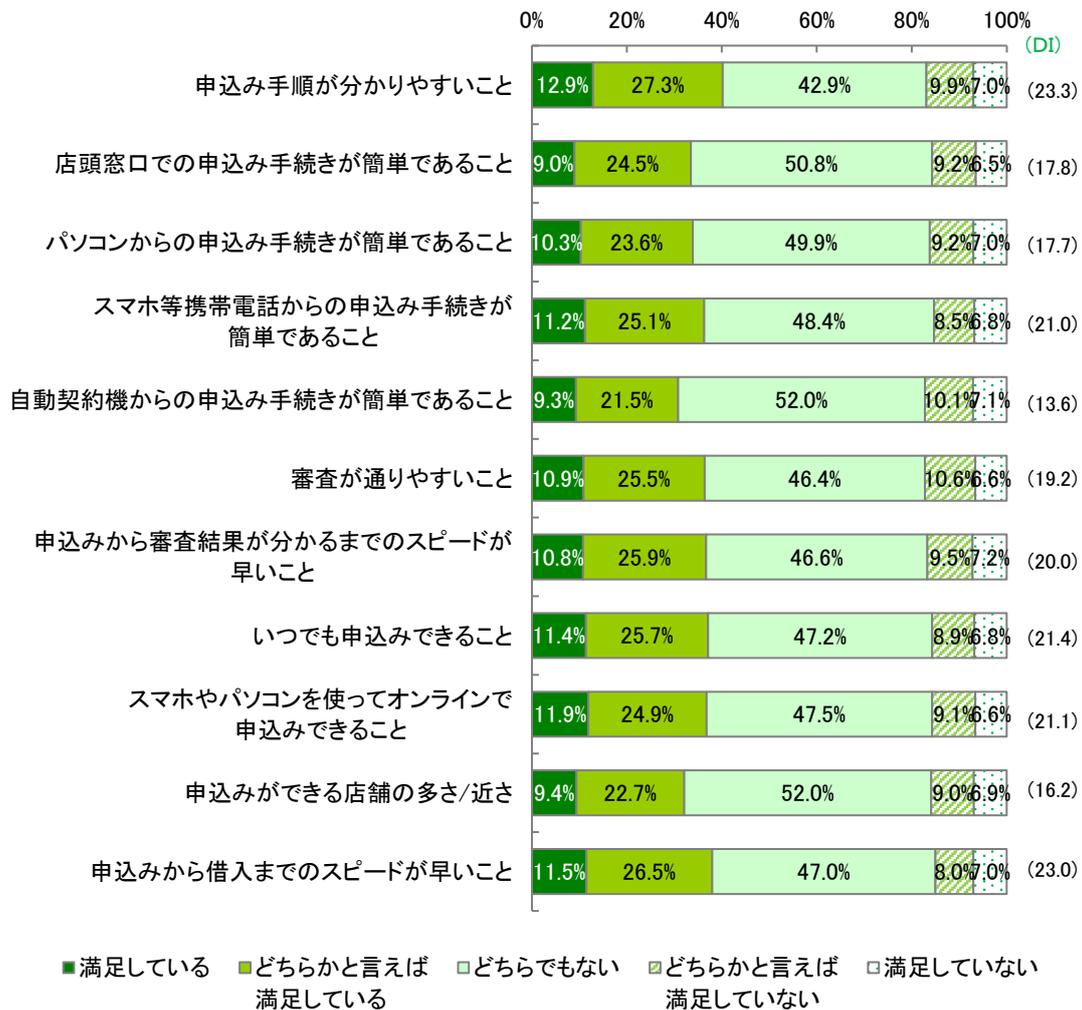
＜図表 29：貸金業者からの借入れに関する満足度（n=2,200）＞



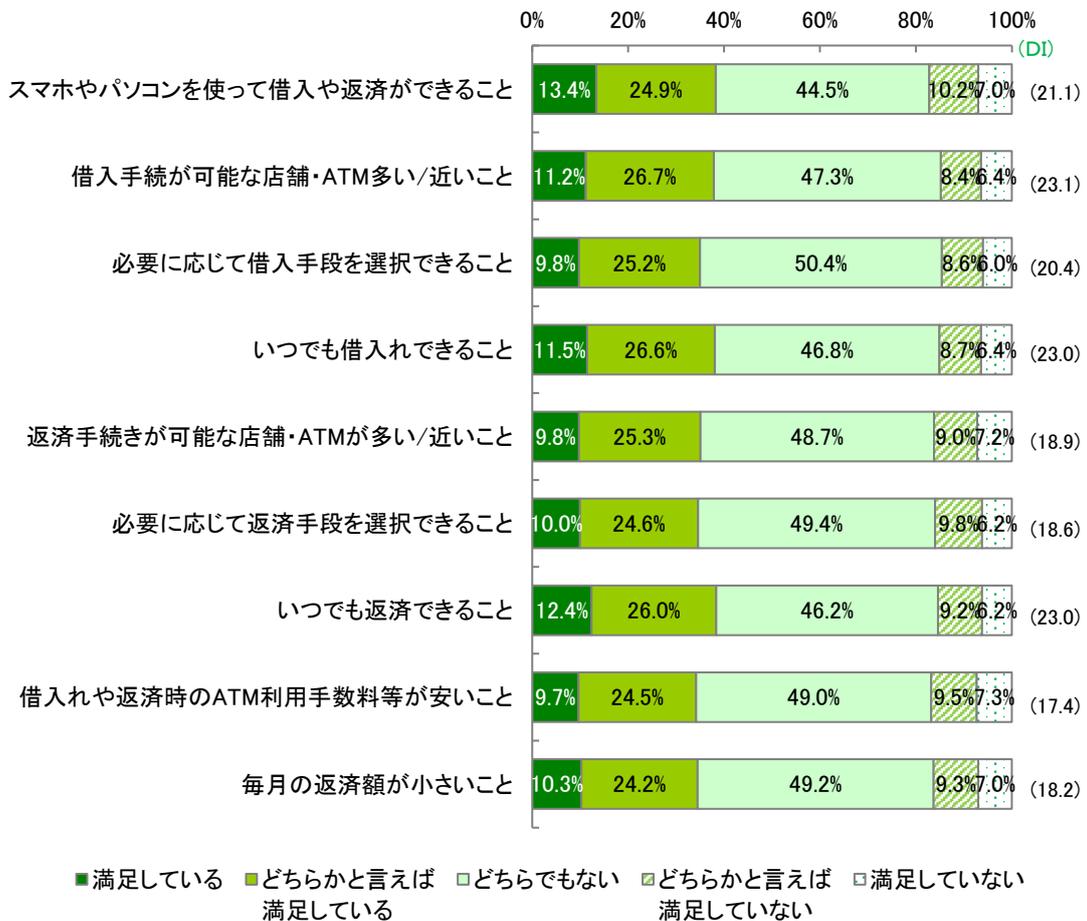
## 【商品に関する満足度】



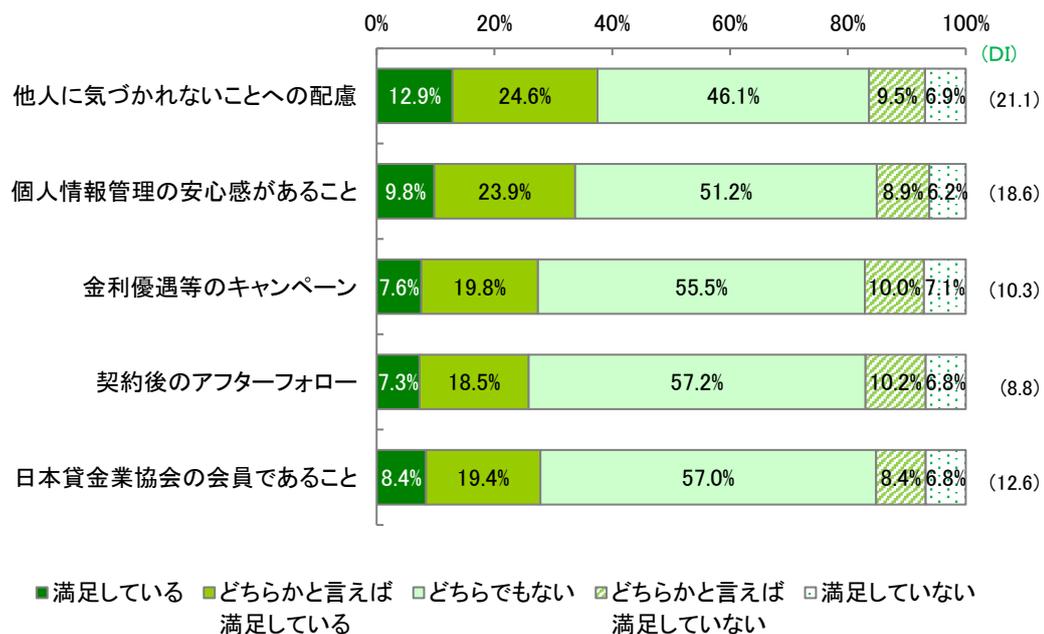
## 【申込方法に関する満足度】



## 【借入・返済に関する満足度】



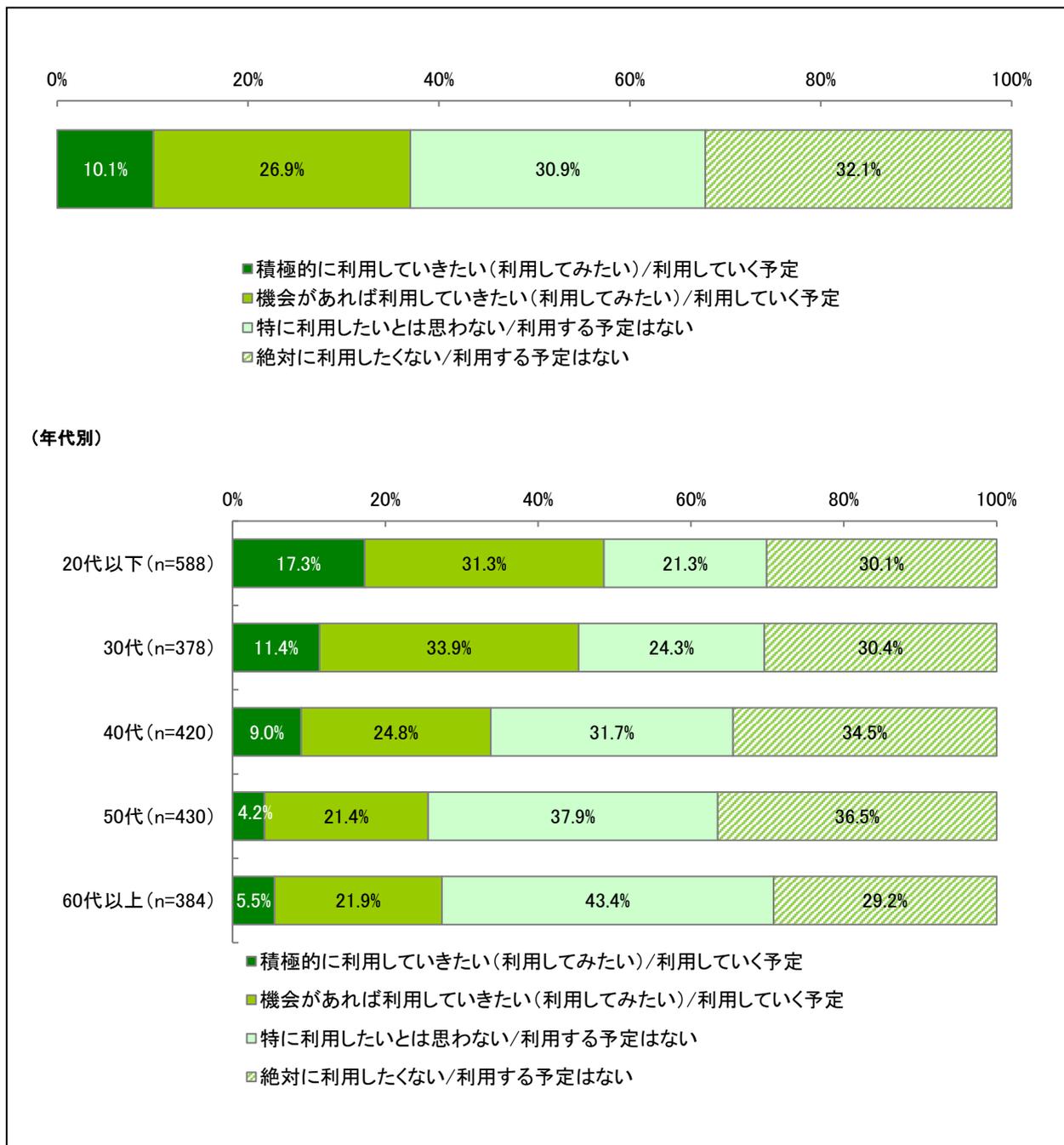
## 【その他に関する満足度】



## (2) 貸金業者からの借入れについての今後の利用意向

- 借入経験のある個人に対して、貸金業者からの借入れについての今後の利用意向について調査したところ、「絶対に利用したくない/利用する予定はない」が32.1%と最も高く、次いで「特に利用したいと思わない/利用する予定はない」が30.9%、となった。

<図表 30：貸金業者からの借入れについての今後の利用意向（n=2,200）>



## (男女別)

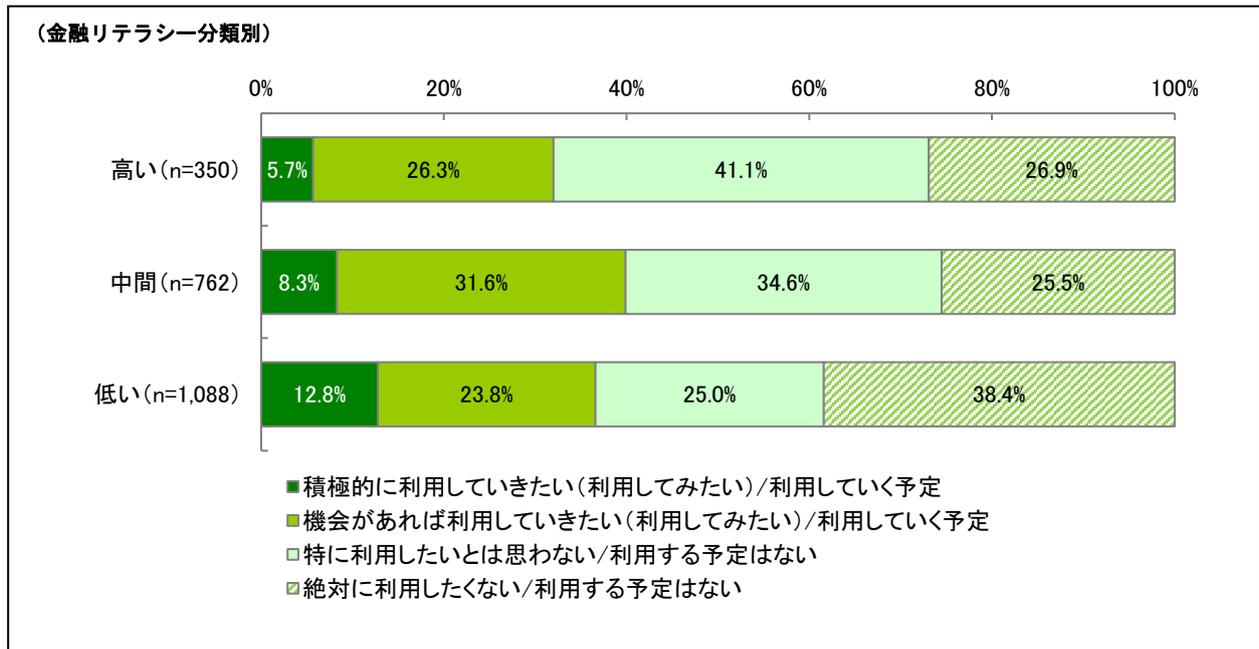


- 積極的に利用していきたい (利用してみたい) / 利用していく予定
- 機会があれば利用していきたい (利用してみたい) / 利用していく予定
- 特に利用したいとは思わない / 利用する予定はない
- ▨ 絶対に利用したくない / 利用する予定はない

## (所得階層別)



- 積極的に利用していきたい (利用してみたい) / 利用していく予定
- 機会があれば利用していきたい (利用してみたい) / 利用していく予定
- 特に利用したいとは思わない / 利用する予定はない
- ▨ 絶対に利用したくない / 利用する予定はない



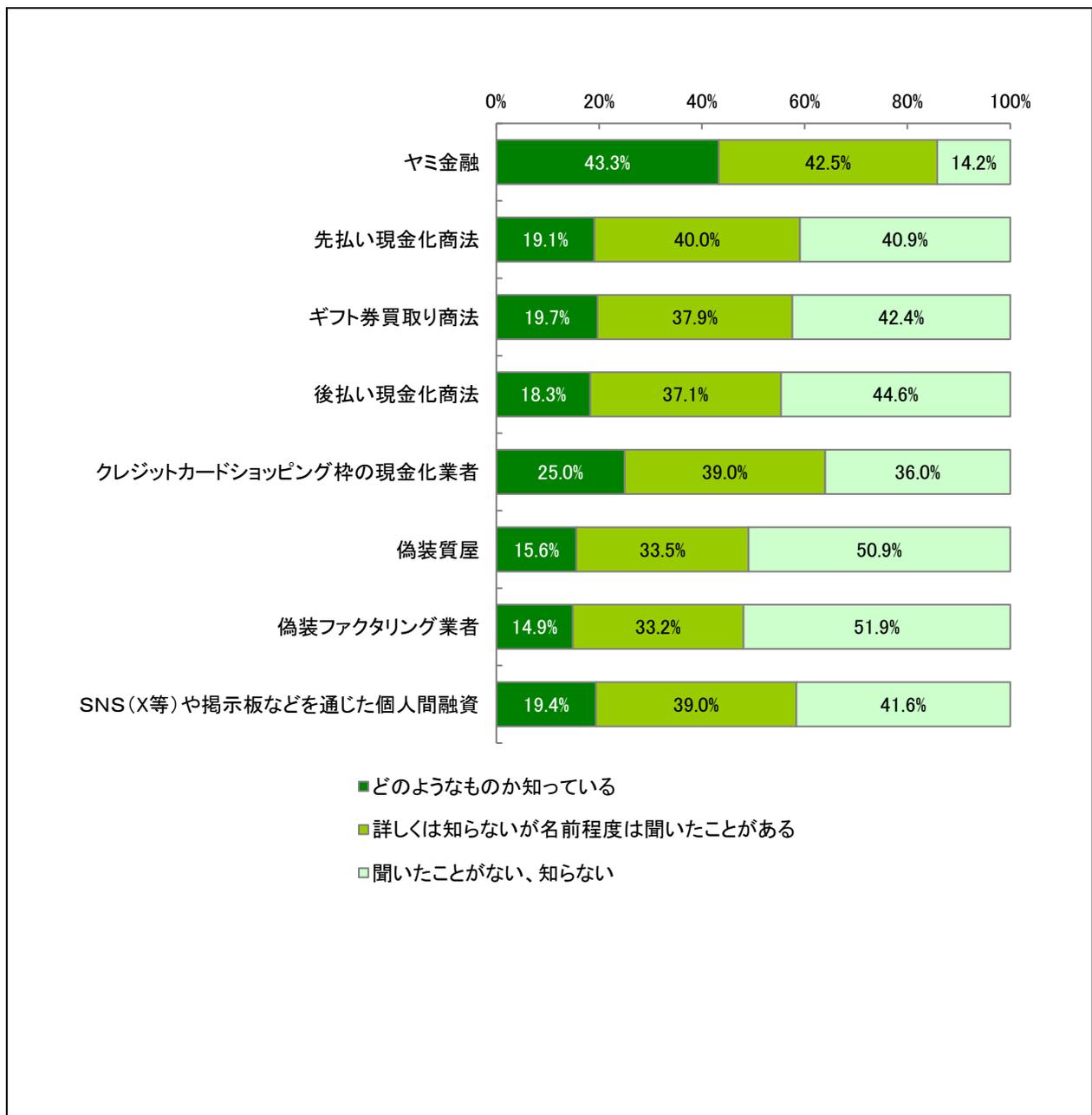
## 6. 社会問題となり得る可能性のある行動等について

### (1) ヤミ金融等についての認知・利用および接触の有無について

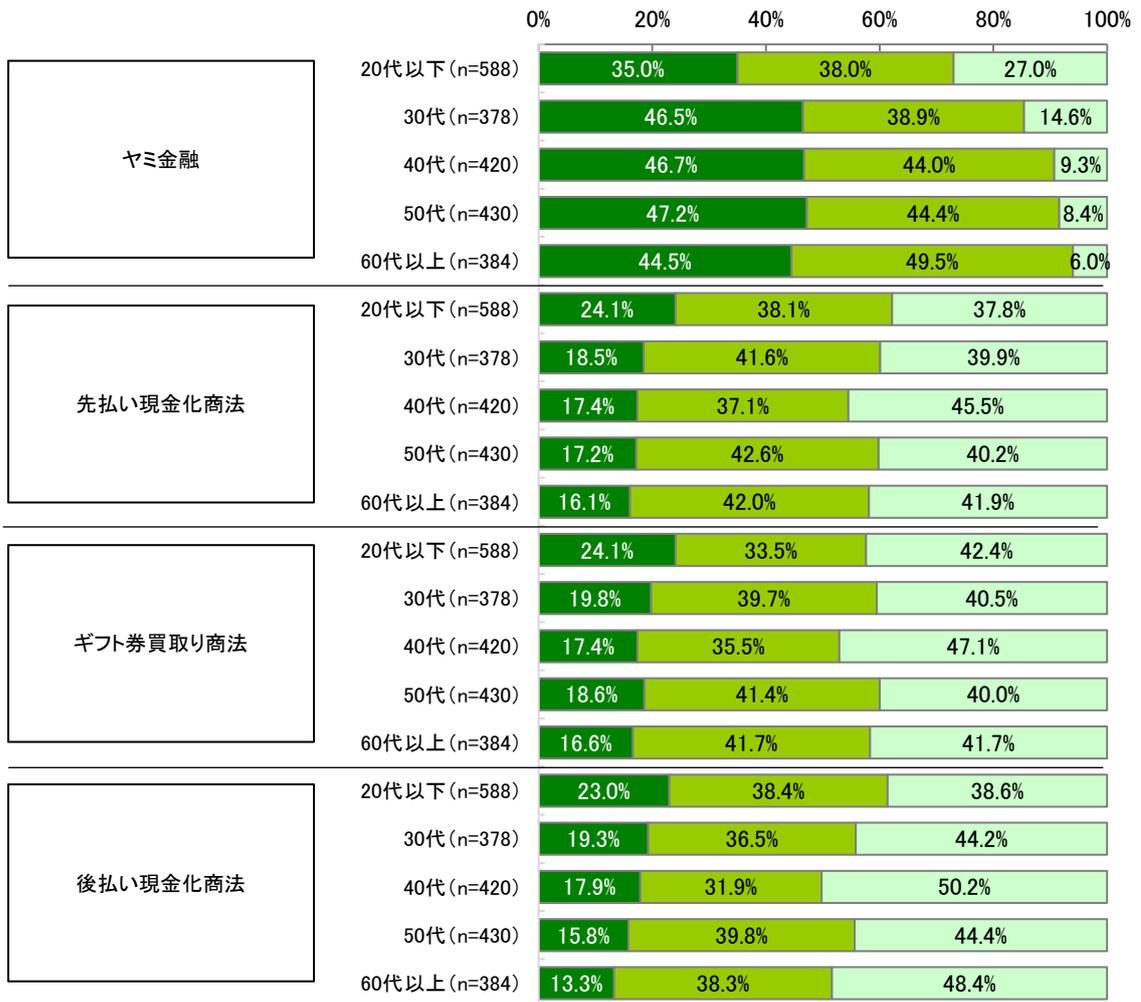
#### ① ヤミ金融等についての認知

- 借入経験のある個人に対して、ヤミ金融等非正規業者などの認知度について調査したところ、「どのようなものか知っている」と回答した割合は、「ヤミ金融」が43.3%と最も高く、次いで「クレジットカードショッピング枠の現金化業者」が25.0%、「ギフト券買取り商法」が19.7%と続いている。

<図表 31 : ヤミ金融等非正規業者やSNSなどを使った個人間融資等についての認知 (n=2,200)>

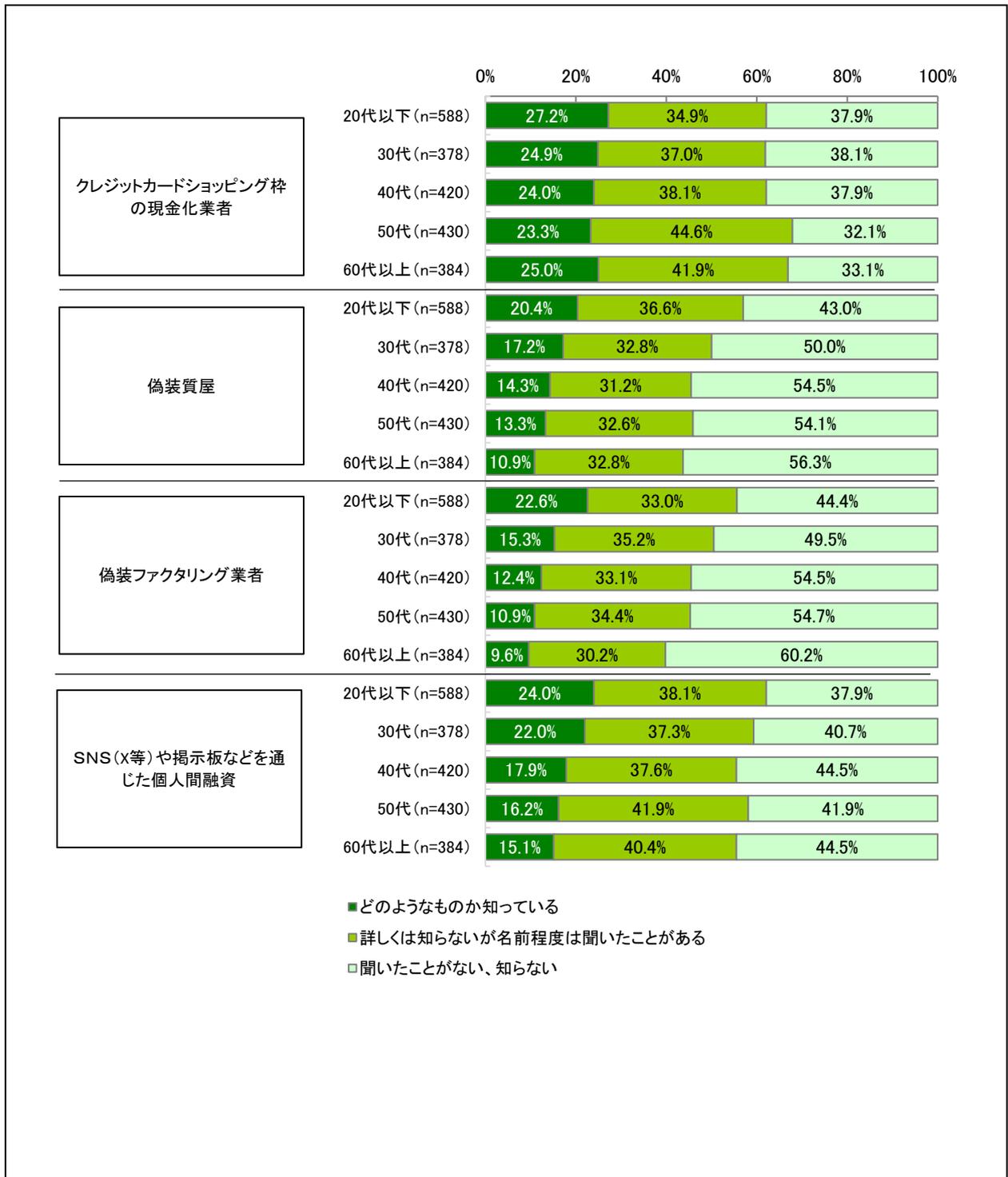


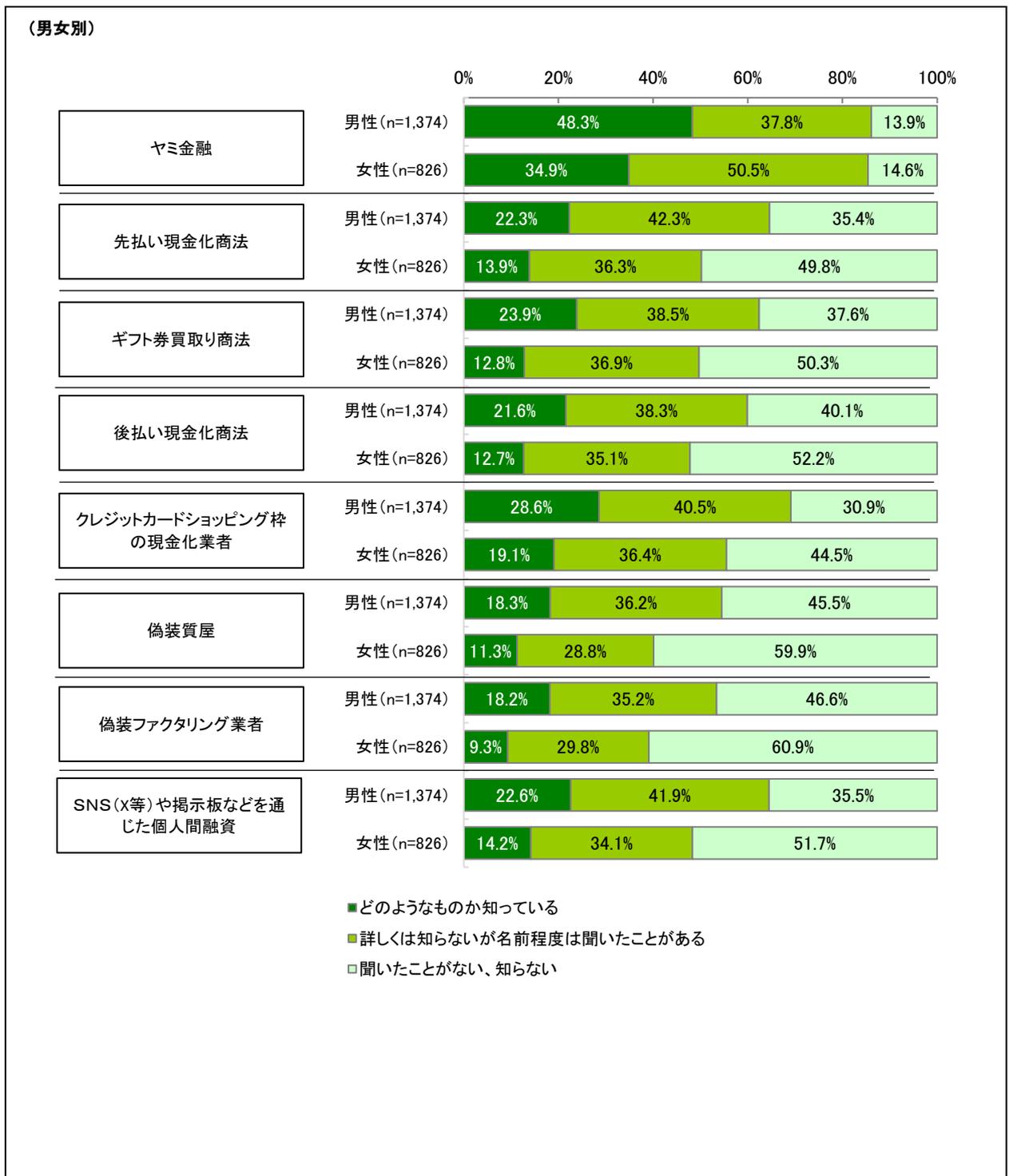
(年代別)



- どのようなものか知っている
- 詳しくは知らないが名前程度は聞いたことがある
- 聞いたことがない、知らない

第1編  
第2編  
第3編  
参考資料

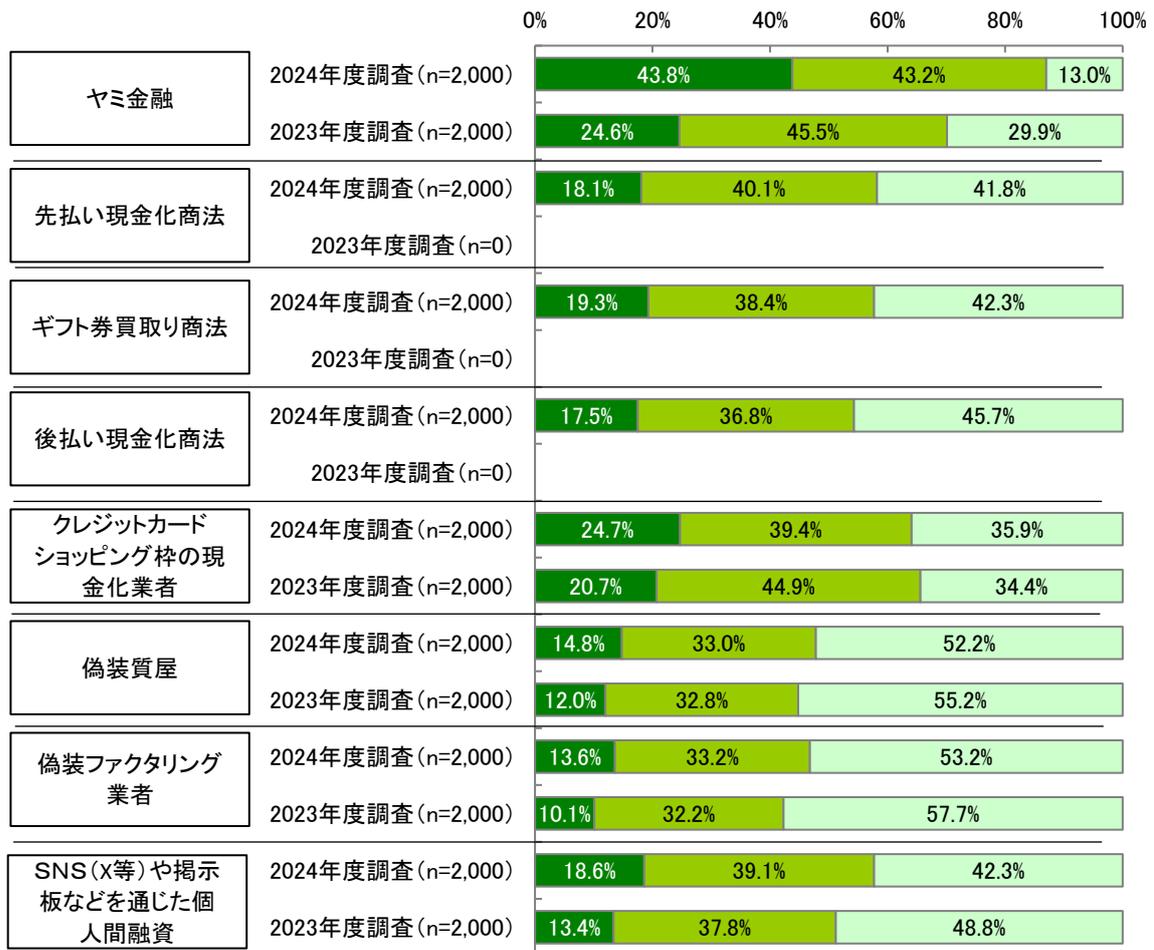




(所得階層別)		0%	20%	40%	60%	80%	100%
ヤミ金融	低所得者年収300万円以下 (n=1,070)	38.2%	45.0%	16.8%			
	中所得者年収300万円超 (n=953)	45.7%	42.2%	12.1%			
	高所得者年収800万円超 (n=177)	60.5%	29.9%	9.6%			
先払い現金化商法	低所得者年収300万円以下 (n=1,070)	14.4%	38.3%	47.3%			
	中所得者年収300万円超 (n=953)	22.4%	41.4%	36.2%			
	高所得者年収800万円超 (n=177)	30.5%	42.9%	26.6%			
ギフト券買取り商法	低所得者年収300万円以下 (n=1,070)	14.6%	37.1%	48.3%			
	中所得者年収300万円超 (n=953)	23.3%	38.7%	38.0%			
	高所得者年収800万円超 (n=177)	31.6%	38.5%	29.9%			
後払い現金化商法	低所得者年収300万円以下 (n=1,070)	12.9%	36.7%	50.4%			
	中所得者年収300万円超 (n=953)	21.9%	37.7%	40.4%			
	高所得者年収800万円超 (n=177)	31.1%	36.1%	32.8%			
クレジットカードショッピング枠の現金化業者	低所得者年収300万円以下 (n=1,070)	20.3%	38.2%	41.5%			
	中所得者年収300万円超 (n=953)	27.7%	40.3%	32.0%			
	高所得者年収800万円超 (n=177)	39.6%	36.7%	23.7%			
偽装質屋	低所得者年収300万円以下 (n=1,070)	11.8%	30.8%	57.4%			
	中所得者年収300万円超 (n=953)	17.8%	36.1%	46.1%			
	高所得者年収800万円超 (n=177)	27.1%	35.0%	37.9%			
偽装ファクタリング業者	低所得者年収300万円以下 (n=1,070)	10.9%	30.2%	58.9%			
	中所得者年収300万円超 (n=953)	17.3%	35.8%	46.9%			
	高所得者年収800万円超 (n=177)	25.4%	37.3%	37.3%			
SNS(x等)や掲示板などを通じた個人間融資	低所得者年収300万円以下 (n=1,070)	14.5%	36.2%	49.3%			
	中所得者年収300万円超 (n=953)	22.4%	42.4%	35.2%			
	高所得者年収800万円超 (n=177)	33.3%	37.3%	29.4%			

どのようなものか知っている  
 詳しくは知らないが名前程度は聞いたことがある  
 聞いたことがない、知らない

(経年比較/n=2,000)

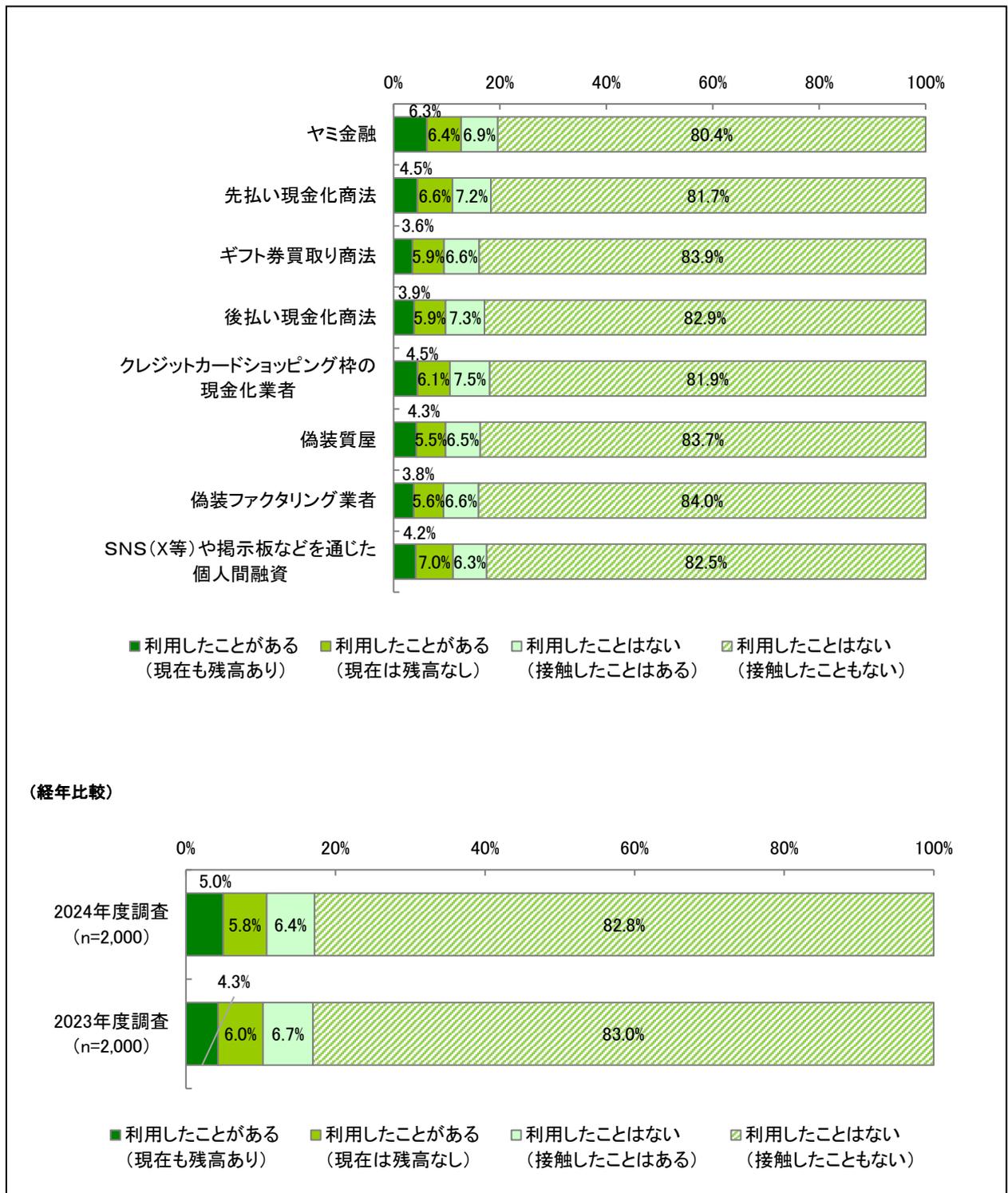


- どのようなものか知っている
- 詳しくは知らないが名前程度は聞いたことがある
- 聞いたことがない、知らない

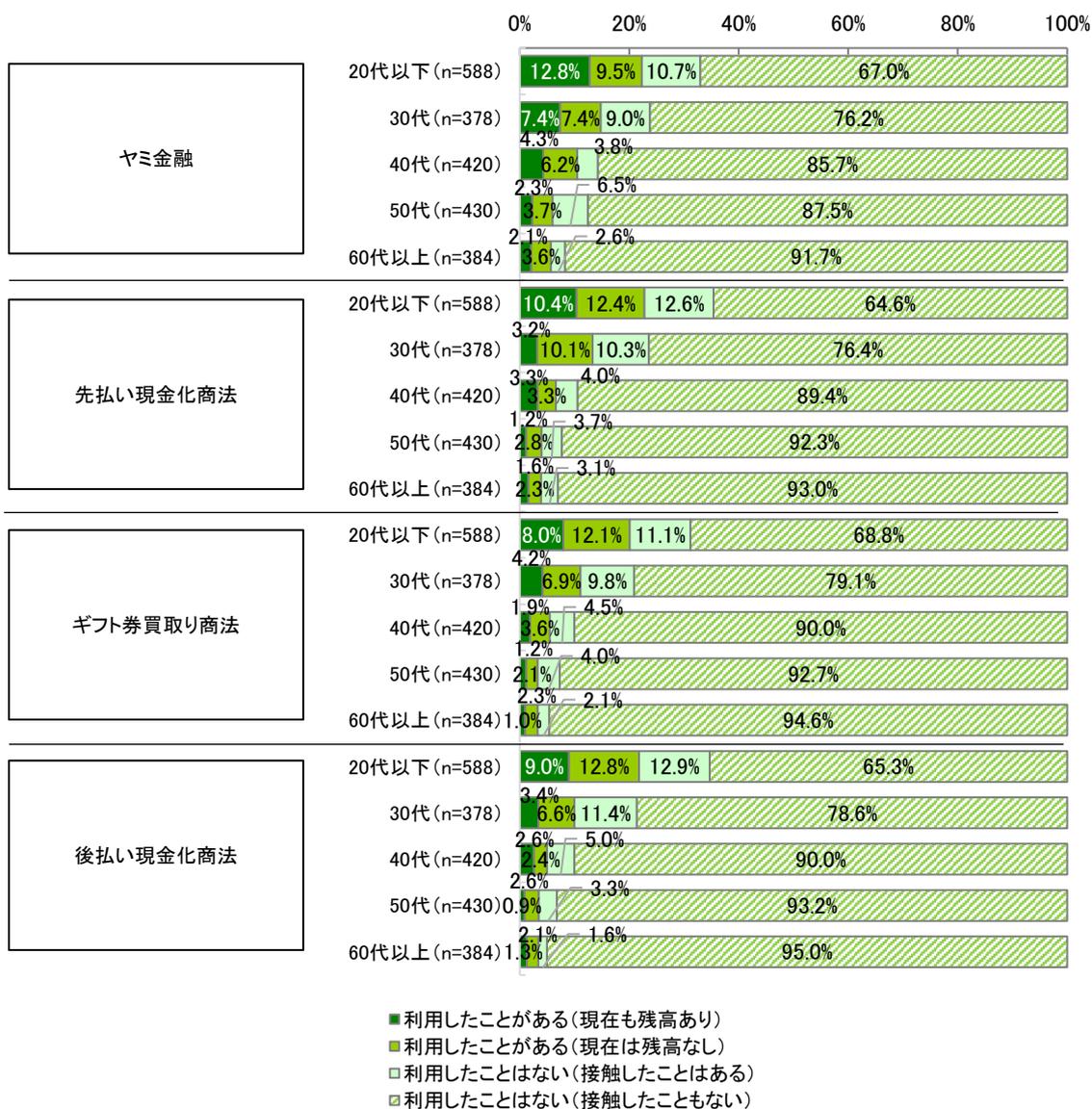
② ヤミ金融等の利用および接触の有無について

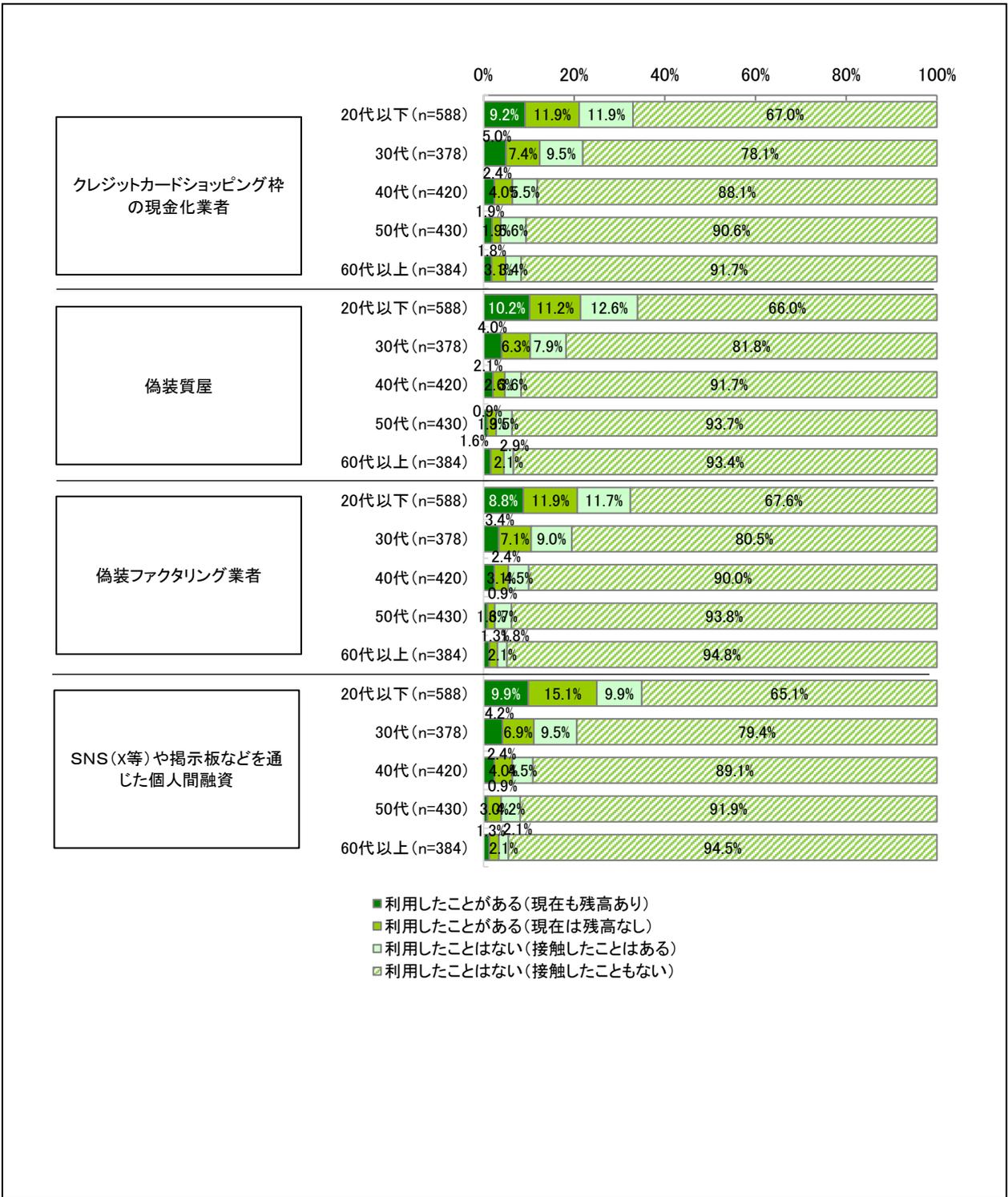
- ヤミ金融等非正規業者や SNS などを使った個人間融資等の利用及び接触の有無をみると、「利用したことがある（現在も残高あり）」、「利用したことがある（現在は残高なし）」と回答した割合の合計は、「ヤミ金融」が 12.7%と最も高く、次いで「SNS (X等) や掲示板などを通じた個人間融資」が 11.2%、「先払い現金化商法」が 11.1%と続いている。

<図表 32：ヤミ金融等非正規業者や SNS などを使った個人間融資等の利用および接触の有無 (n=2, 200) >



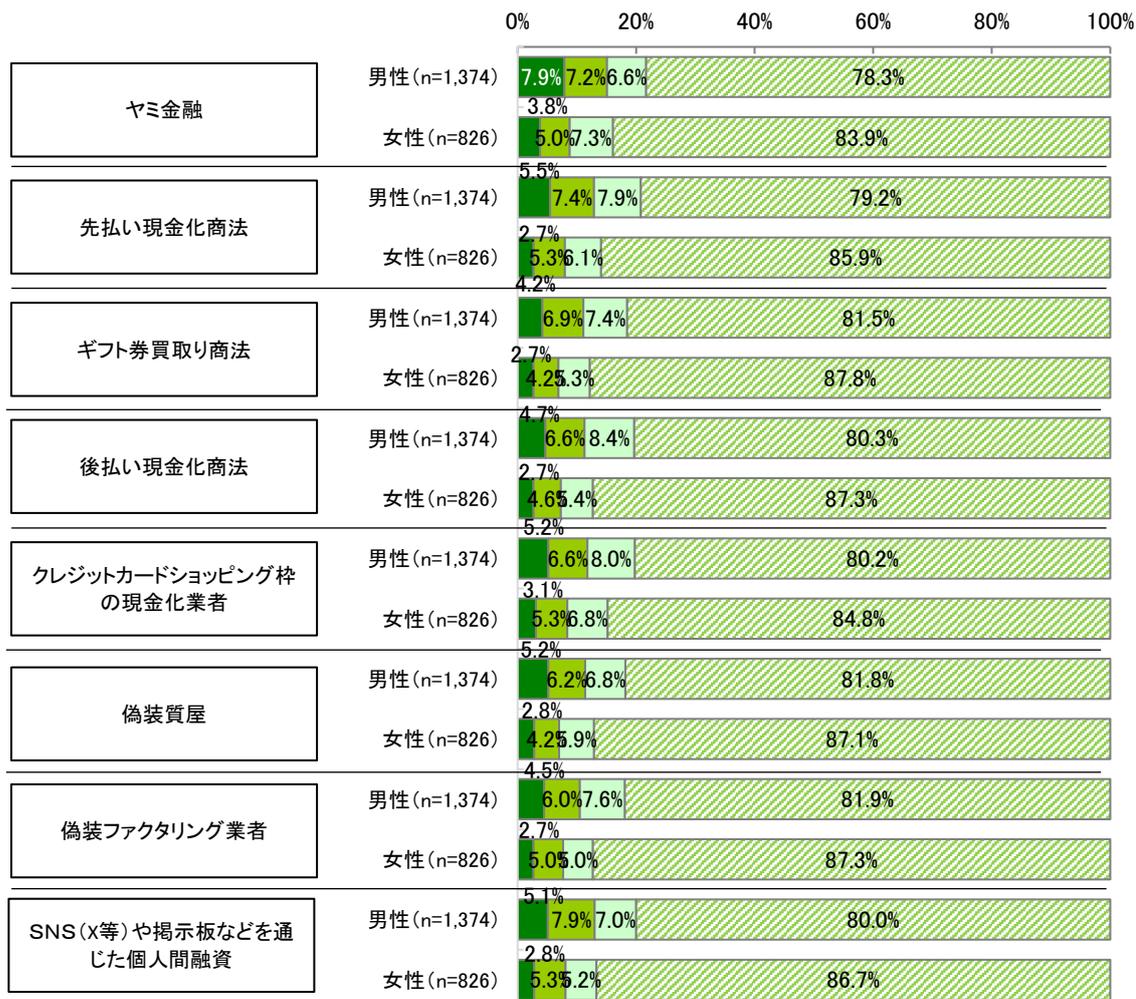
(年代別)



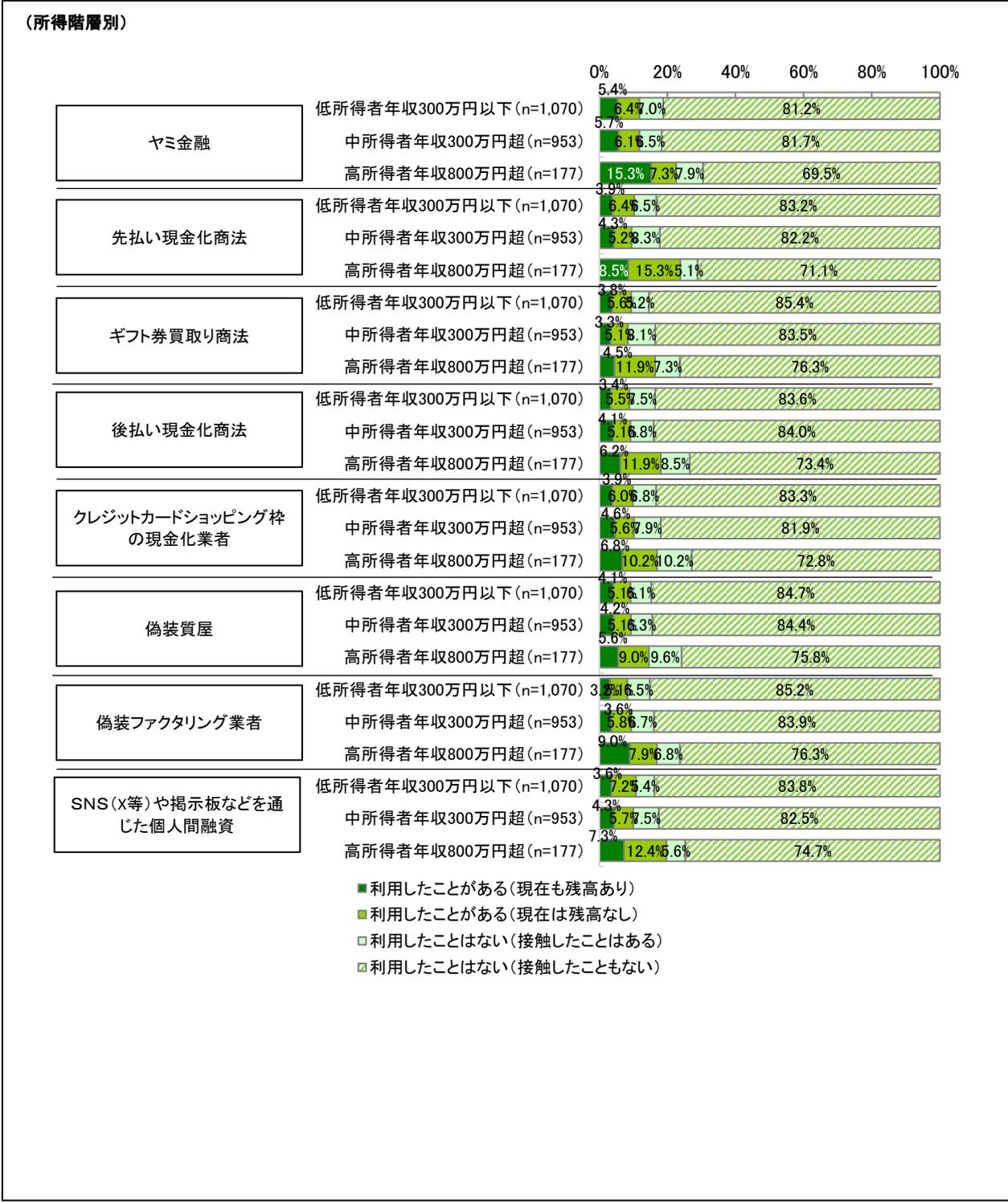


- 利用したことがある(現在も残高あり)
- 利用したことがある(現在は残高なし)
- 利用したことはない(接触したことはある)
- 利用したことはない(接触したこともない)

(男女別)



- 利用したことがある(現在も残高あり)
- 利用したことがある(現在は残高なし)
- 利用したことはない(接触したことはある)
- ▨ 利用したことはない(接触したこともない)

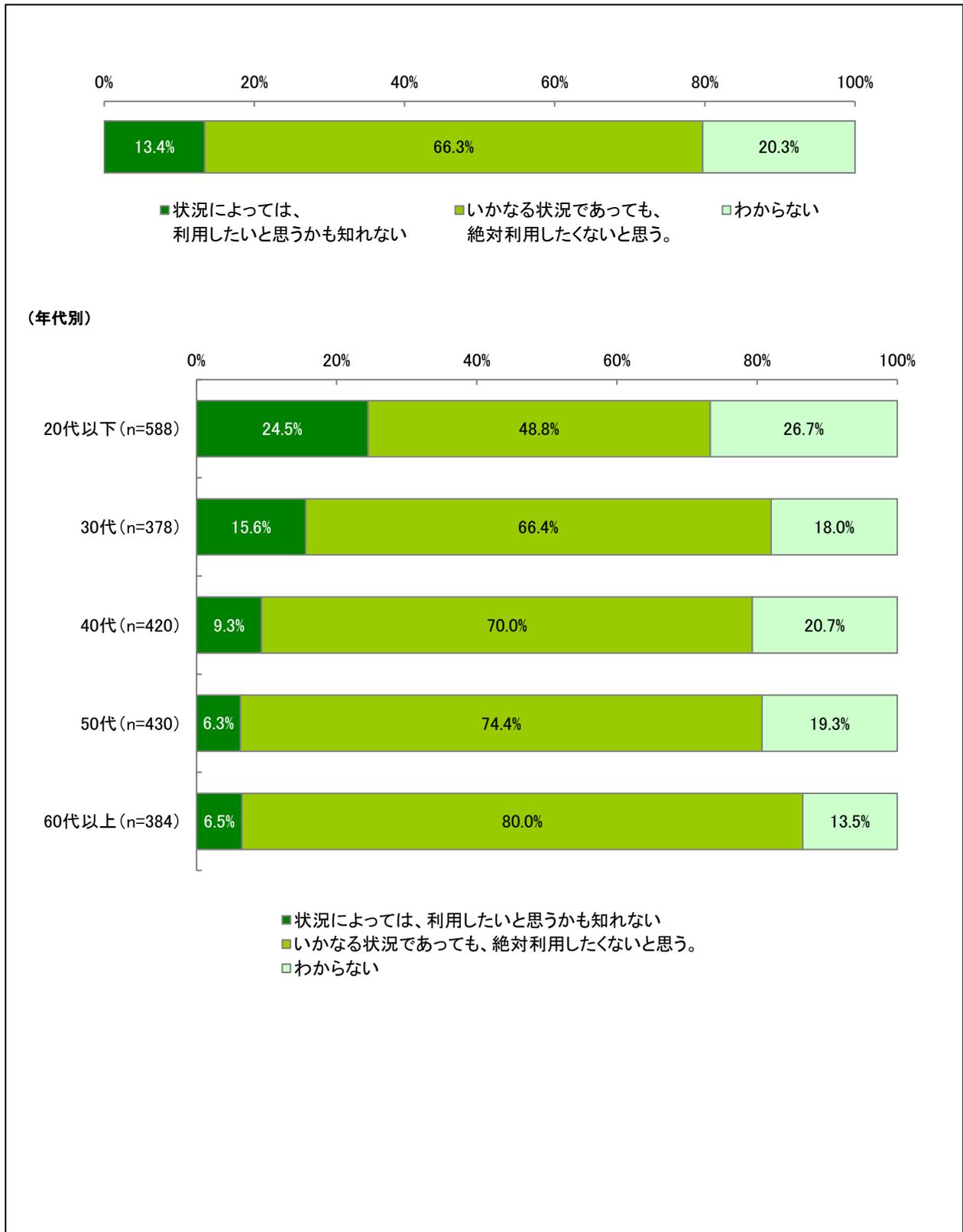


## (2) ヤミ金融等の利用に対する意識

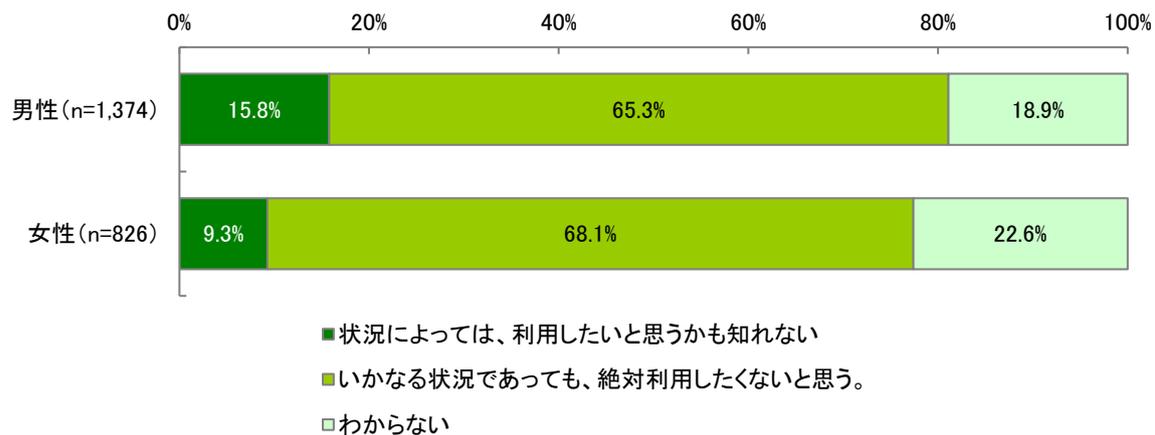
### ① ヤミ金融等の利用に対する意識

- ヤミ金融等の利用に対する意識について調査したところ、66.3%が「いかなる状況であっても、絶対利用したくないと思う。」と回答している。

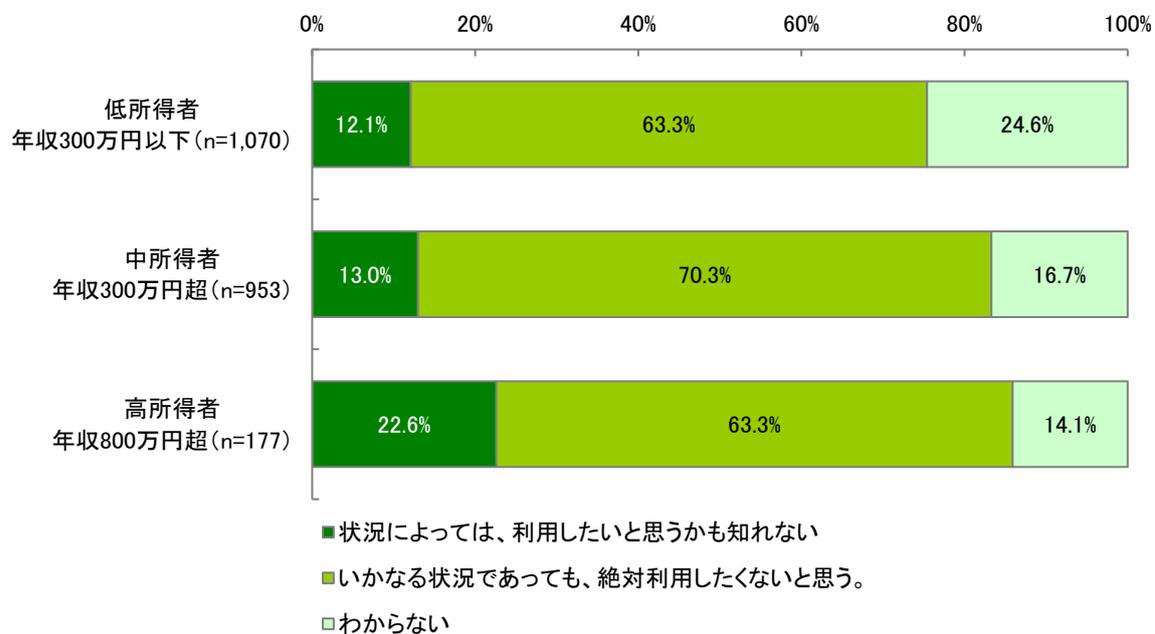
<図表 33 : ヤミ金融等の利用に対する意識 (n=2,200) >



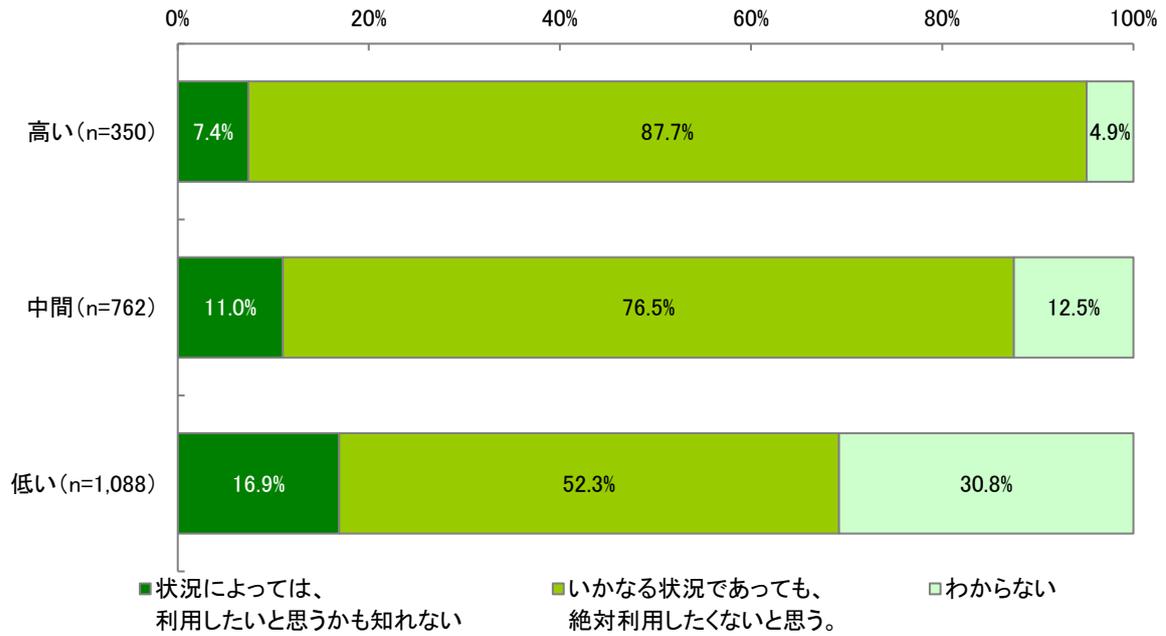
## (男女別)



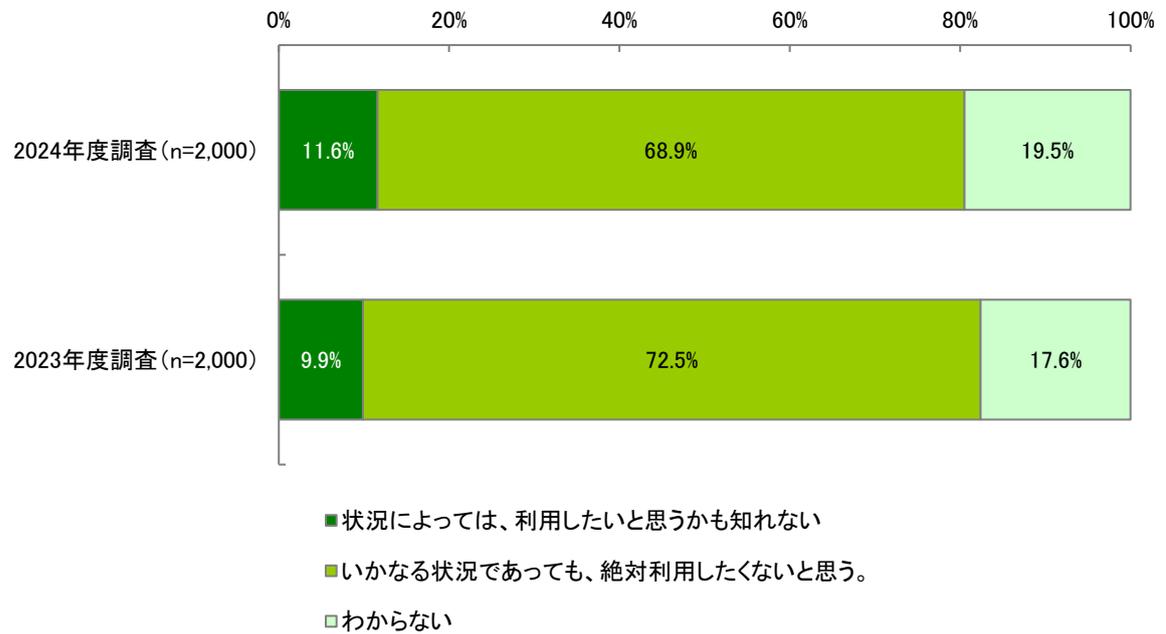
## (所得階層別)



(金融リテラシー分類別)



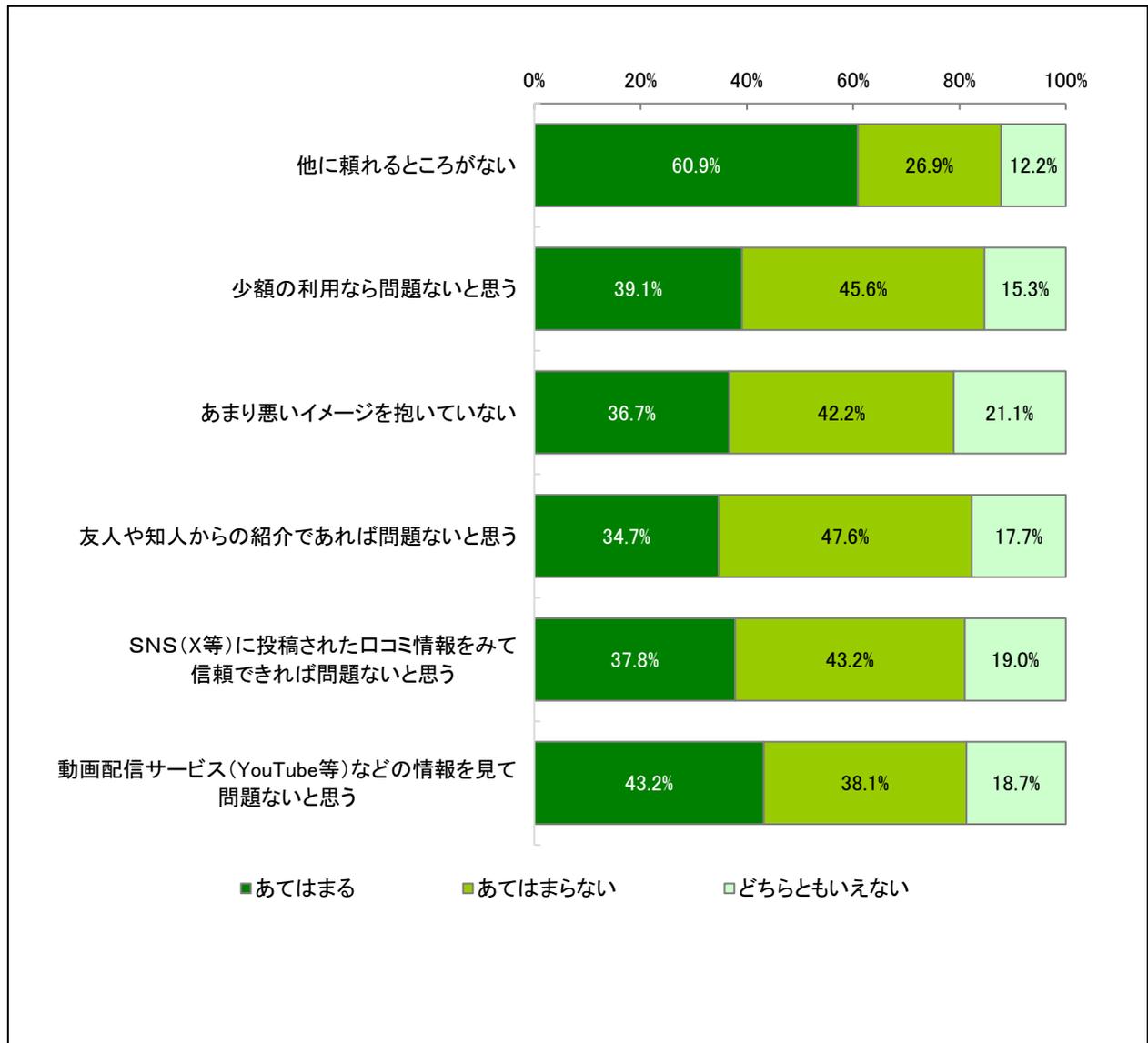
(経年比較/n=2,000)



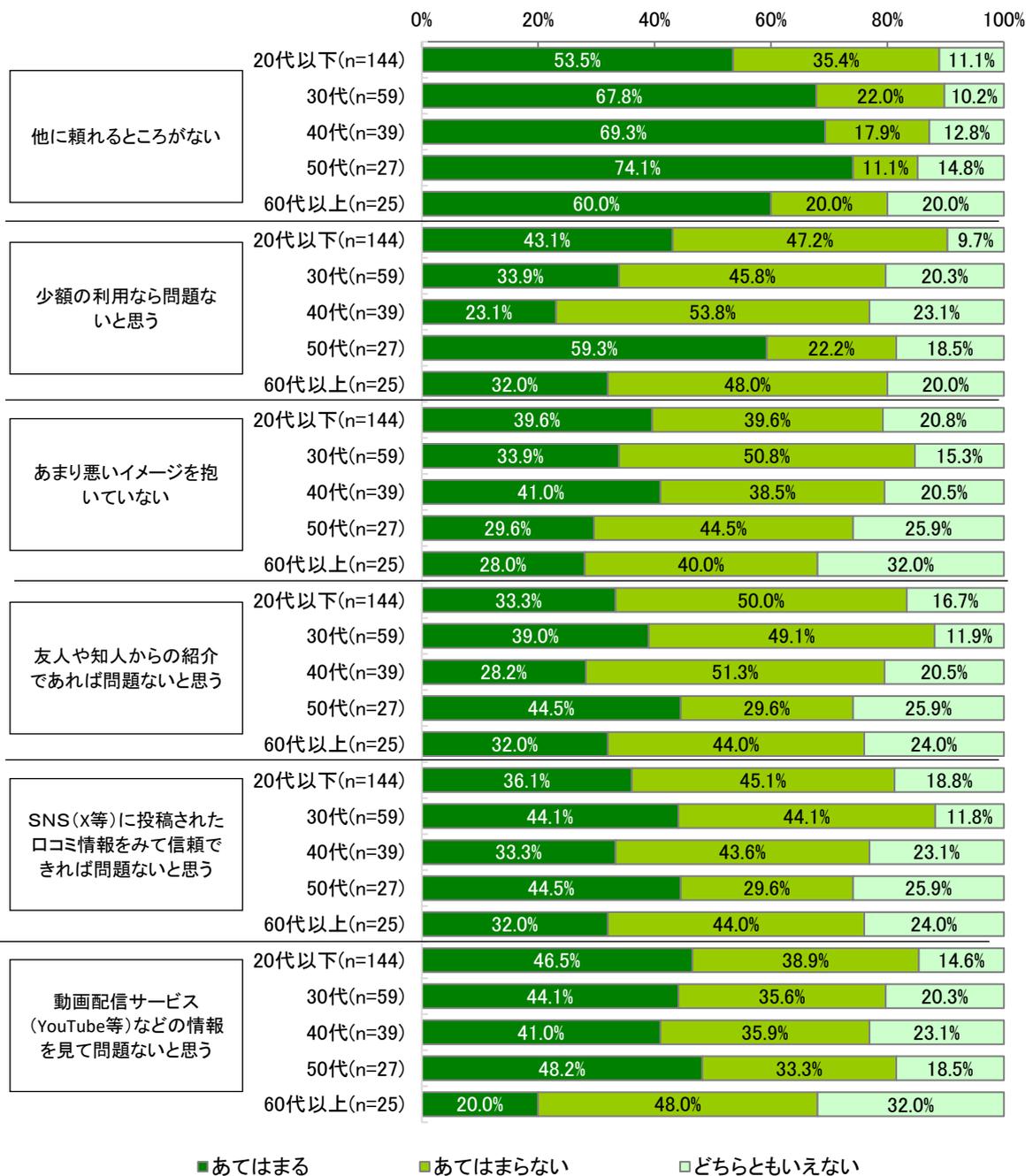
## ② 利用したいと思うかもしれない理由について

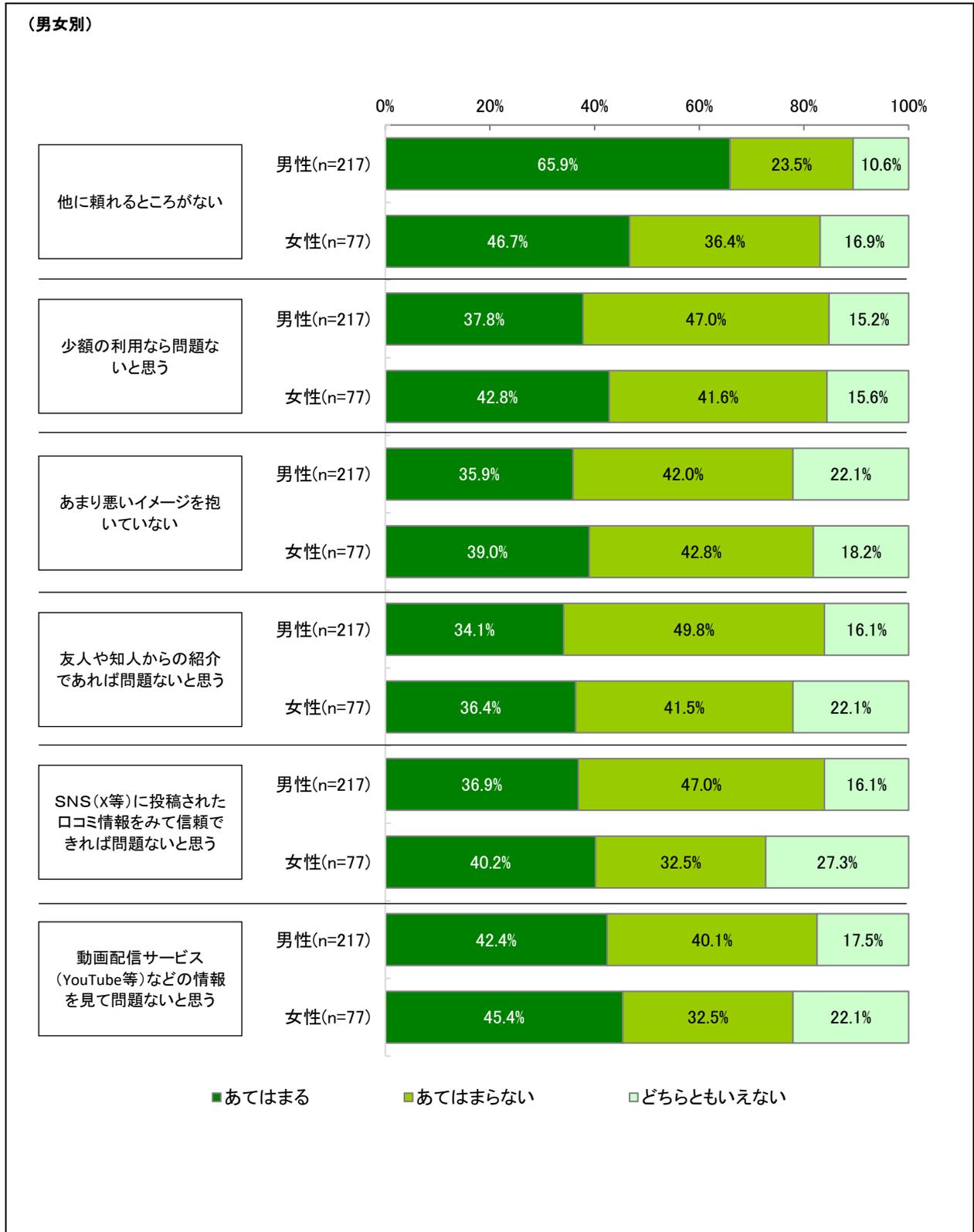
- ヤミ金融等を利用したいと思うかもしれない理由について調査したところ、「他に頼れるところがない」が60.9%と最も高く、次いで「動画配信サービス（YouTube等）などの情報を見て問題ないと思う」が43.2%、「少額の利用なら問題ないと思う」が39.1%となった。

＜図表 34：ヤミ金融等を利用したいと思うかもしれない理由（n=294）＞

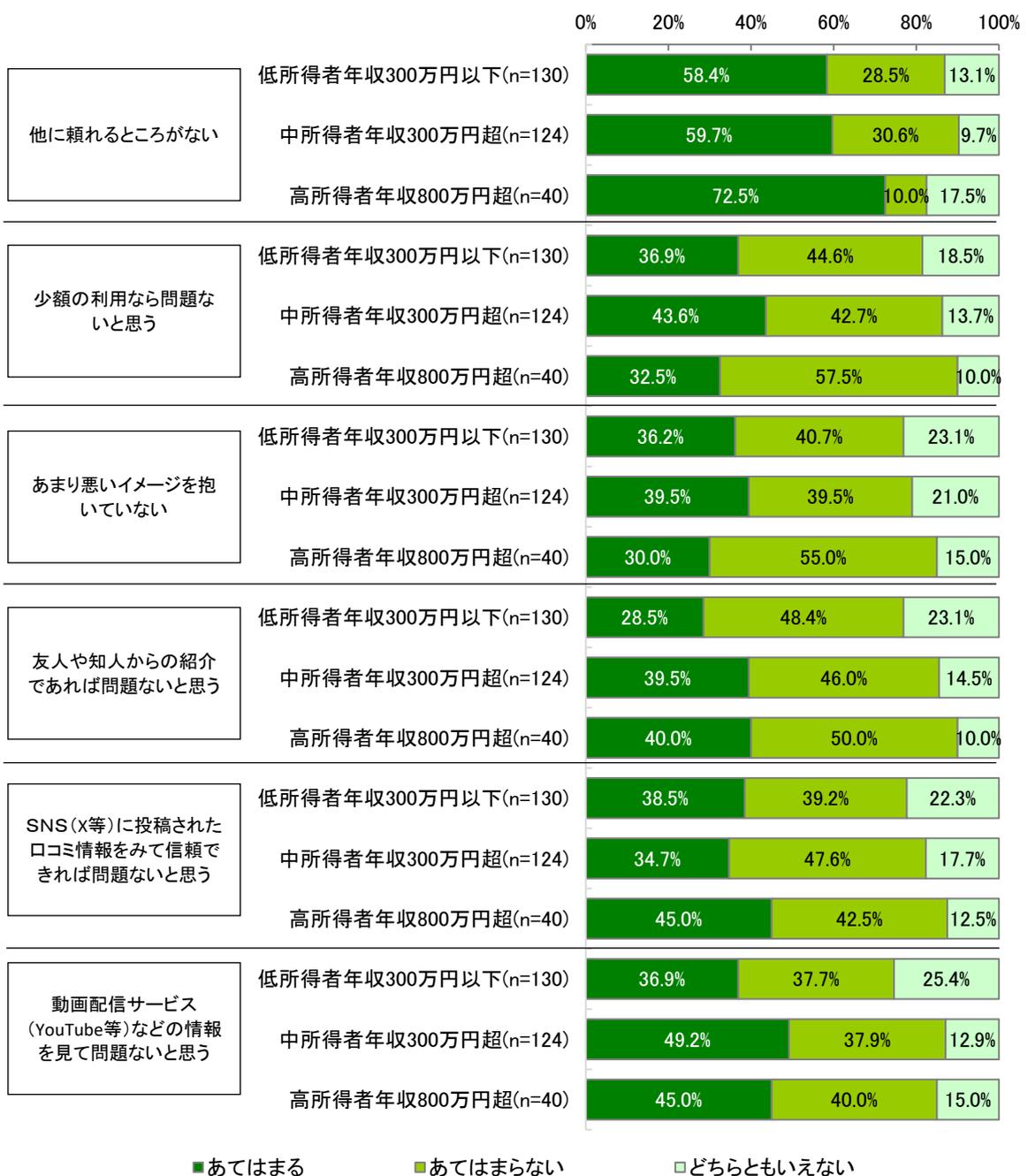


(年代別)

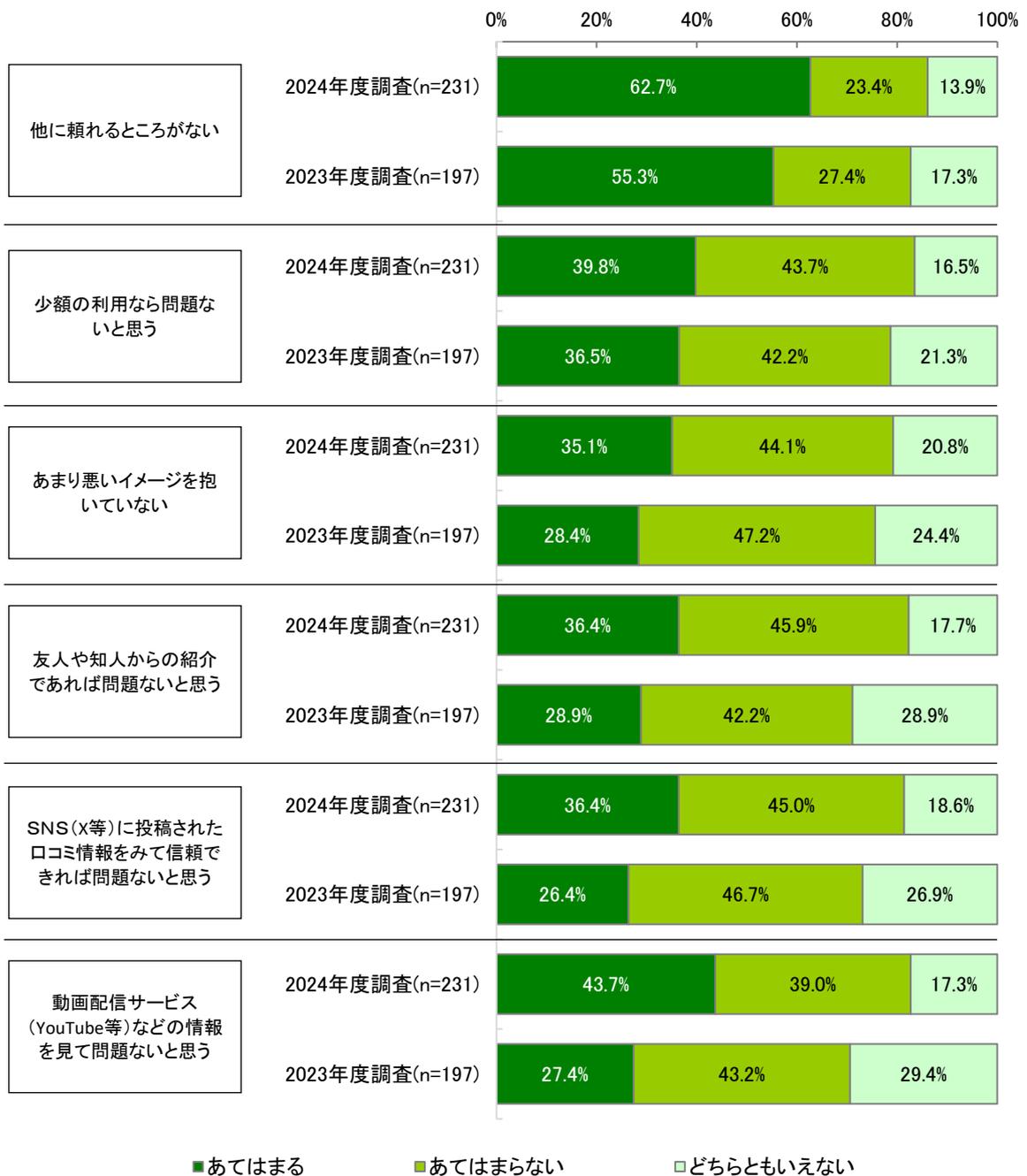




(所得階層別)



(経年比較/n=231)



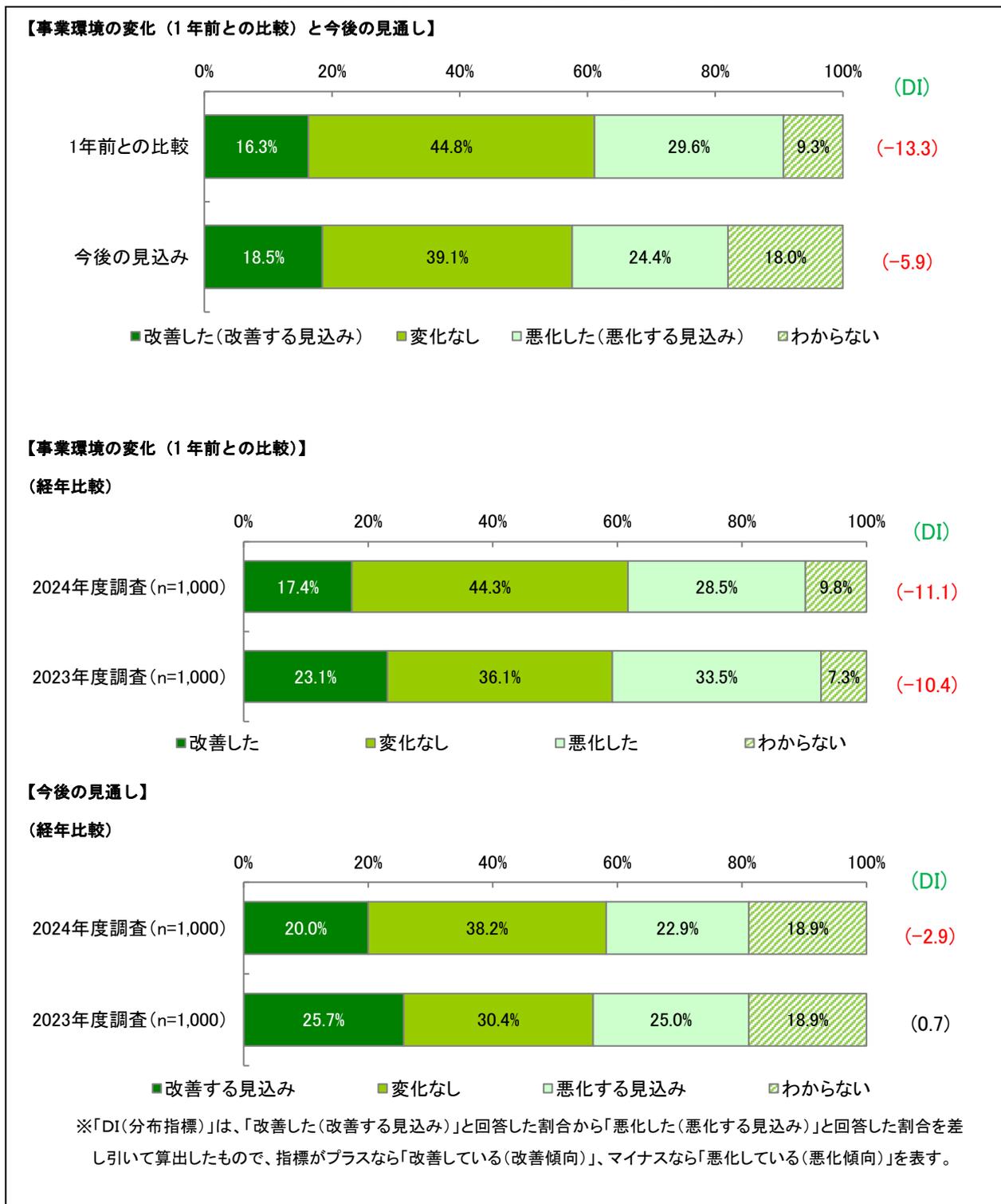
## II. 借入経験のある事業者

### 1. 資金需要者等を取り巻く環境の変化

#### (1) 事業環境の変化と今後の見通し

- 借入経験のある事業者に対して、事業環境の変化と今後の見通しについて調査したところ、16.3%が1年前と比較して「改善した」と回答しており、今後の見通しでは18.5%が「改善する見込み」と回答している。

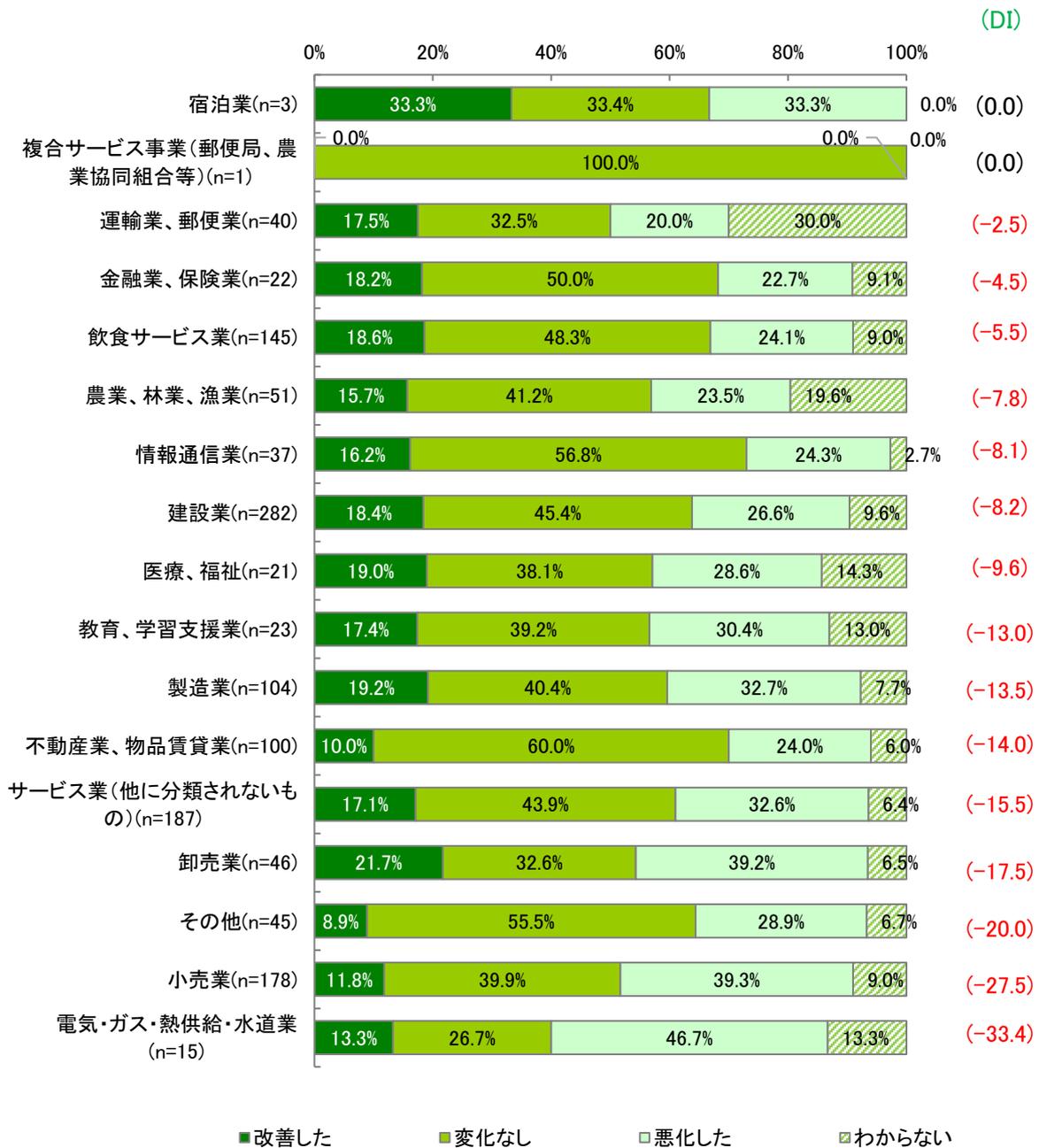
<図表 35：事業環境の変化と今後の見通し (n=1,300)>



第1編  
第2編  
第3編  
参考資料

【事業環境の変化（1年前との比較）】

（業種別）

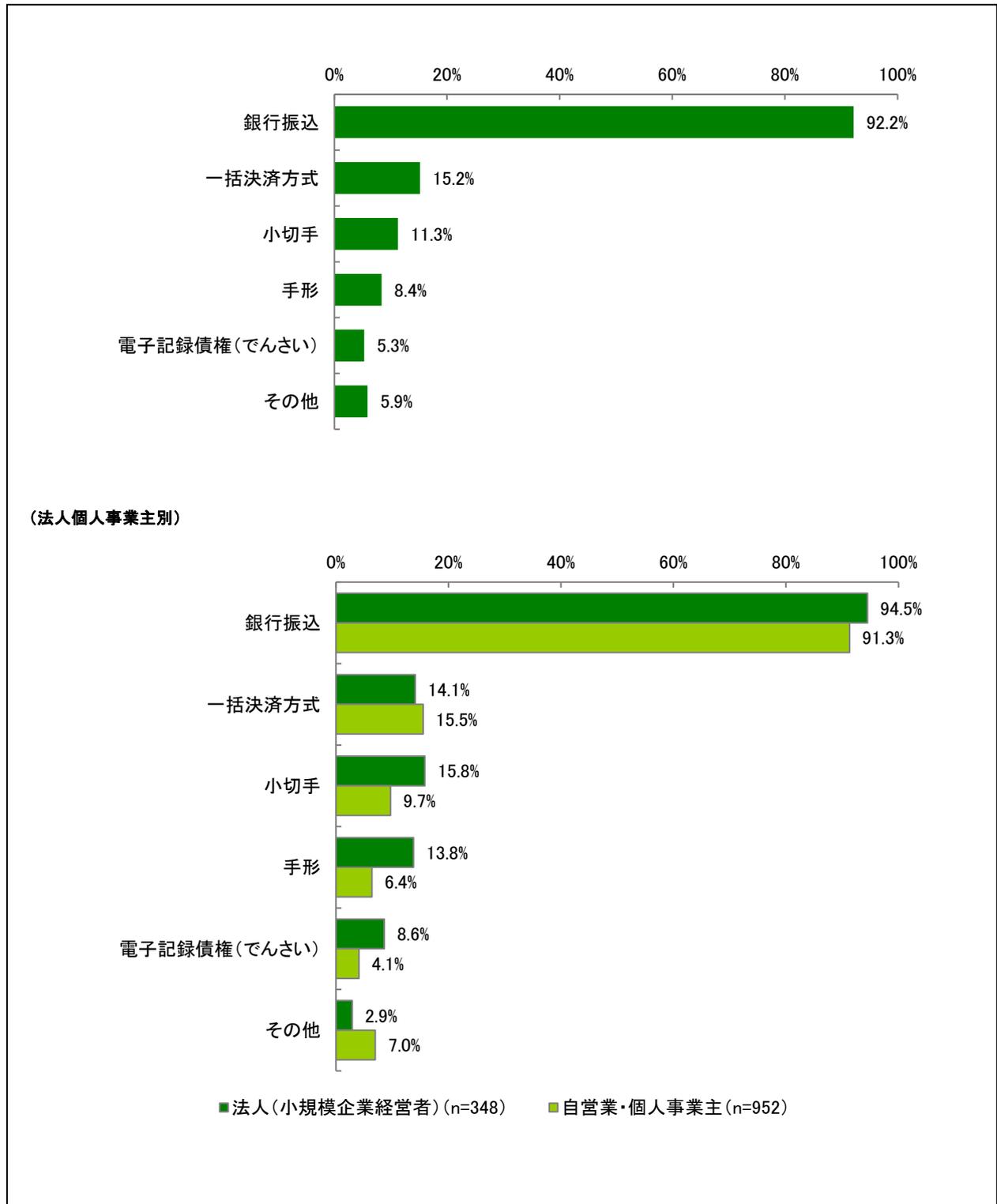


## (2) 手形等の運用変更による資金繰りへの影響等について

### ① 支払を受ける際の決済方法

- 借入経験のある事業者に対して、支払を受ける際の決済方法について調査したところ、「銀行振込」が92.2%と最も高く、次いで「一括決済方法」が15.2%、「小切手」が11.3%と続いている。

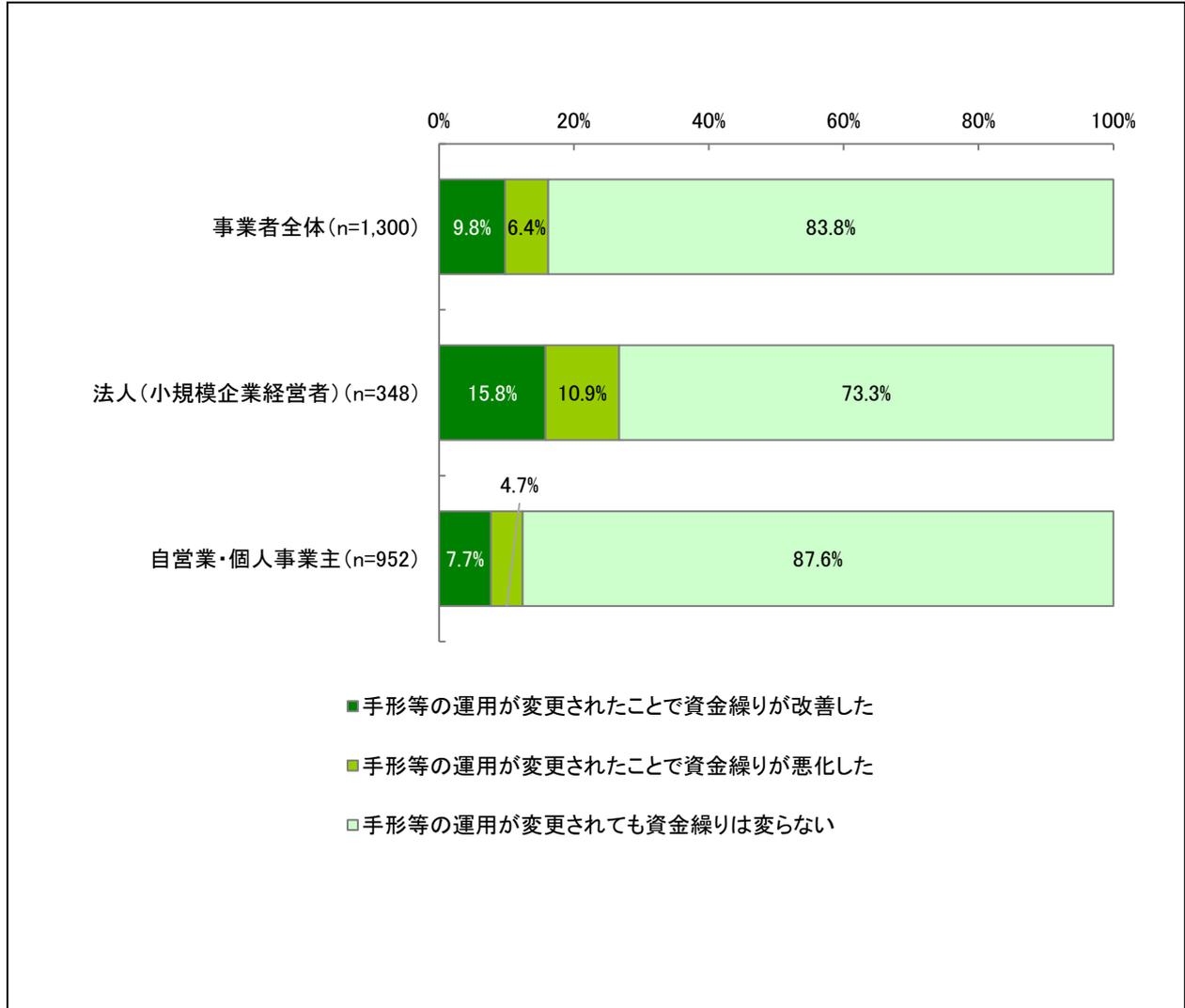
<図表 36：支払を受ける際の決済方法 (n=1,300)>



## ② 手形等の運用変更による資金繰りへの影響

- 借入経験のある事業者に対して、手形等の運用変更による資金繰りへの影響について調査したところ、「手形等の運用が変更されても資金繰りは変わらない」が83.8%と最も高く、次いで「手形等の運用が変更されたことで資金繰りが改善した」が9.8%となった。

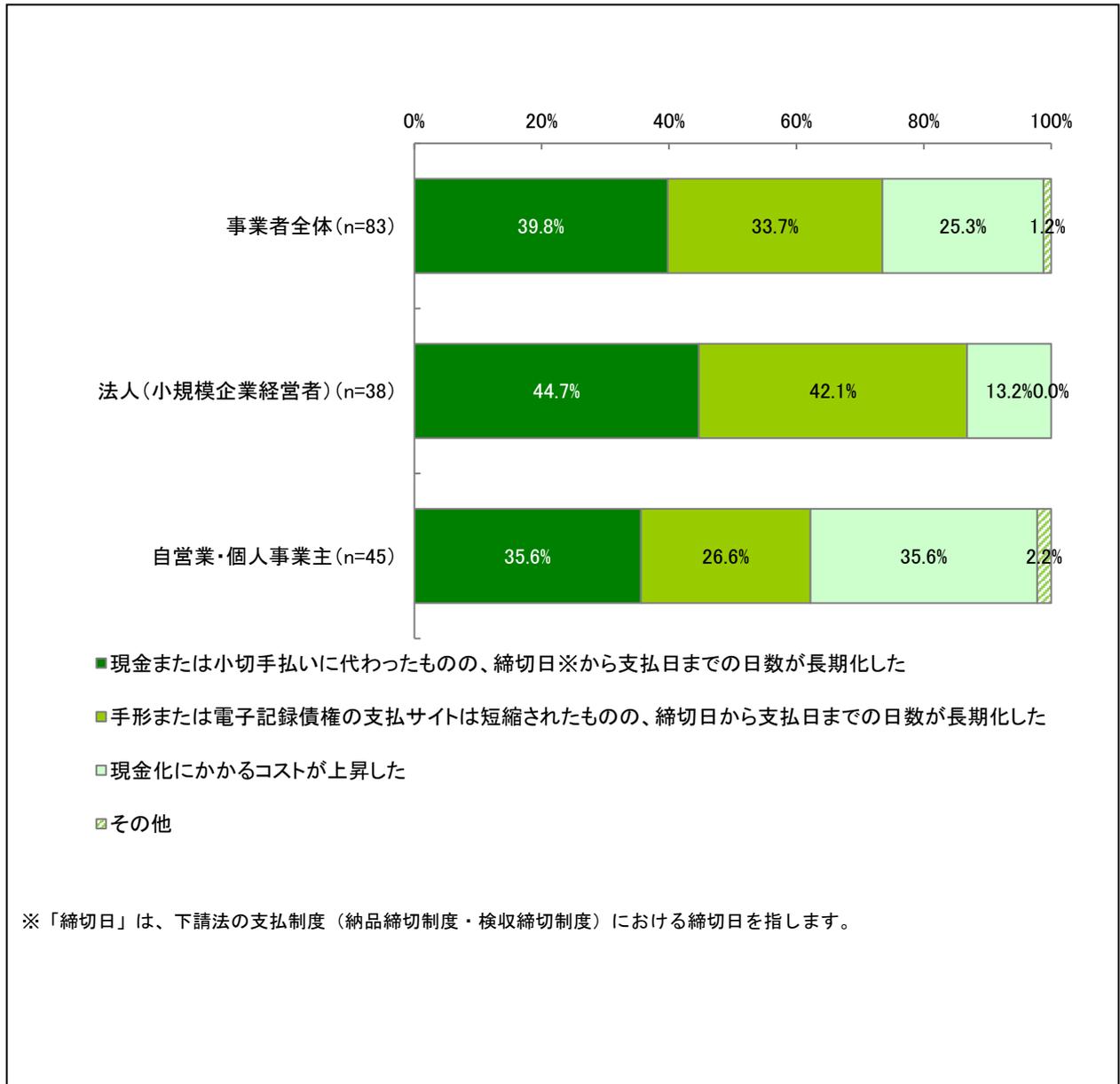
＜図表 37：手形等の運用変更による資金繰りへの影響（n=1,300）＞



## ③ 手形等の運用変更による資金繰り悪化の要因

- 借入経験のある事業者に対して、手形等の運用変更による資金繰り悪化の要因について調査したところ、「現金または小切手払いに代わったものの、締切日から支払日までの日数が長期化した」が39.8%と最も高く、次いで「手形または電子記録債権の支払サイトは短縮されたものの、締切日から支払日までの日数が長期化した」が33.7%となった。

＜図表 38：手形等の運用変更による資金繰り悪化の要因（n=83）＞

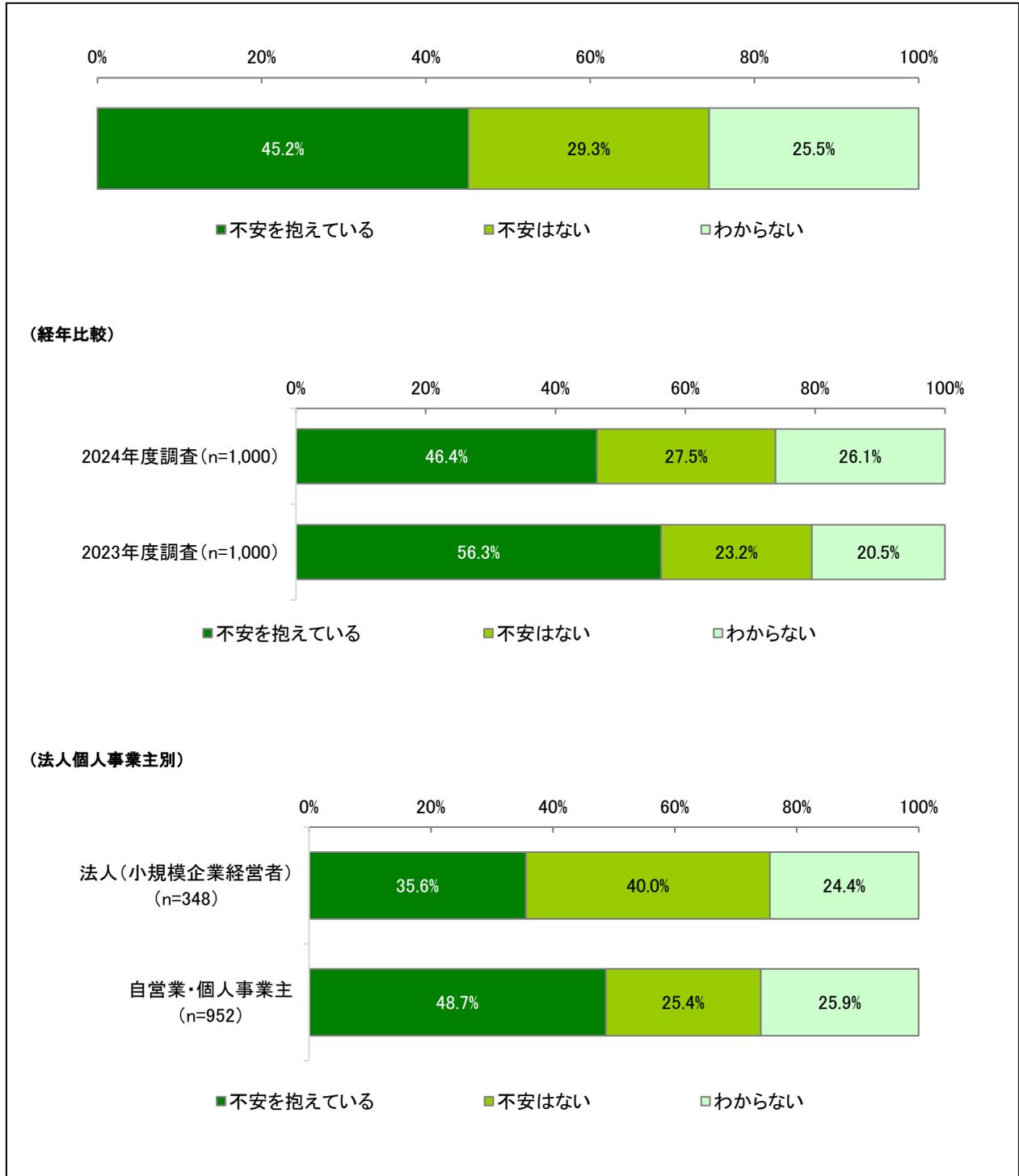


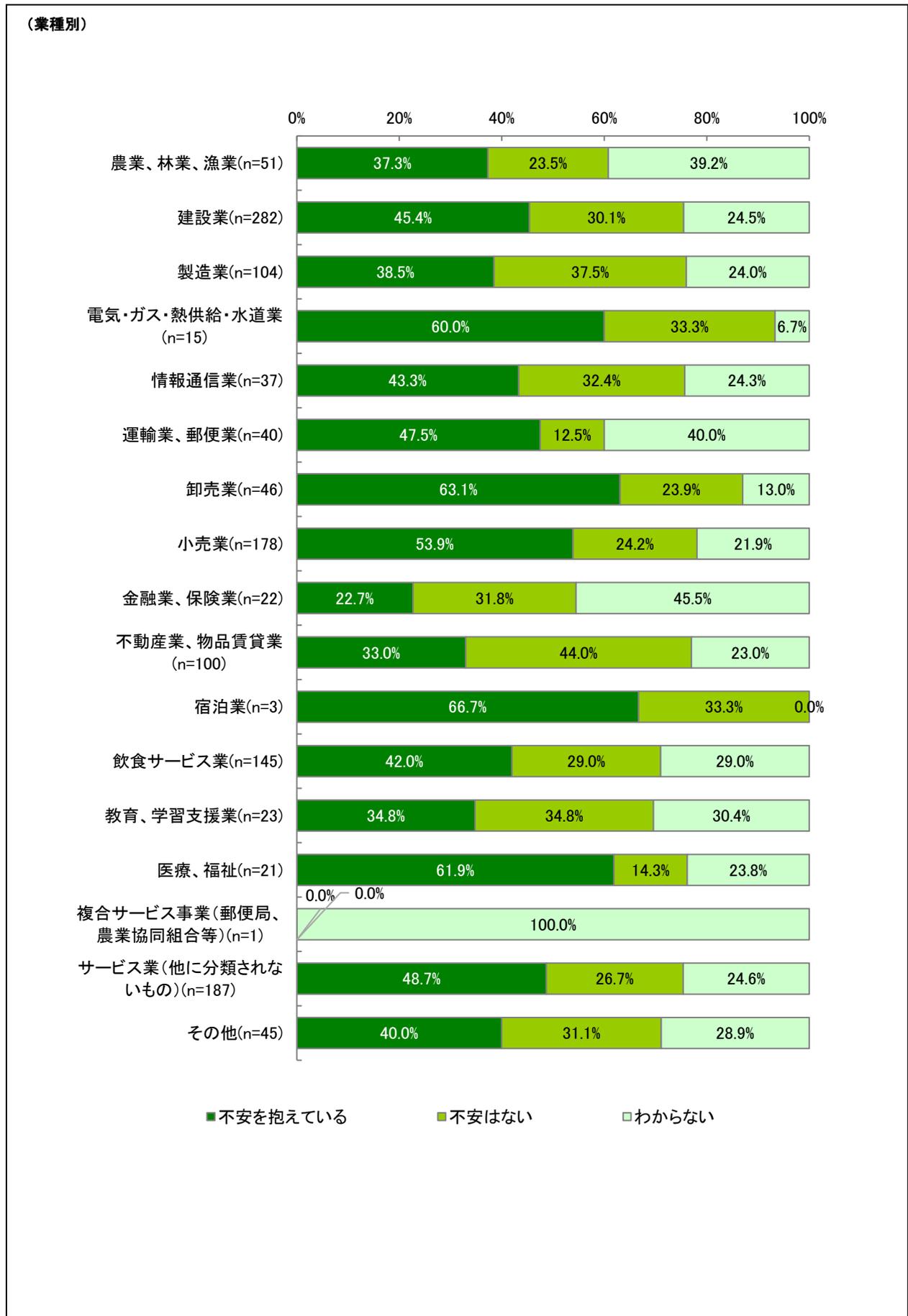
### (3) 資金繰りの改善方法等について

#### ① 将来の資金繰りの不安について

- 借入経験のある事業者に対して、将来の資金繰りの不安について調査したところ、「不安を抱えている」が45.2%と最も高く、次いで「不安はない」が29.3%となった。

<図表 39：将来の資金繰りの不安 (n=1,300)>

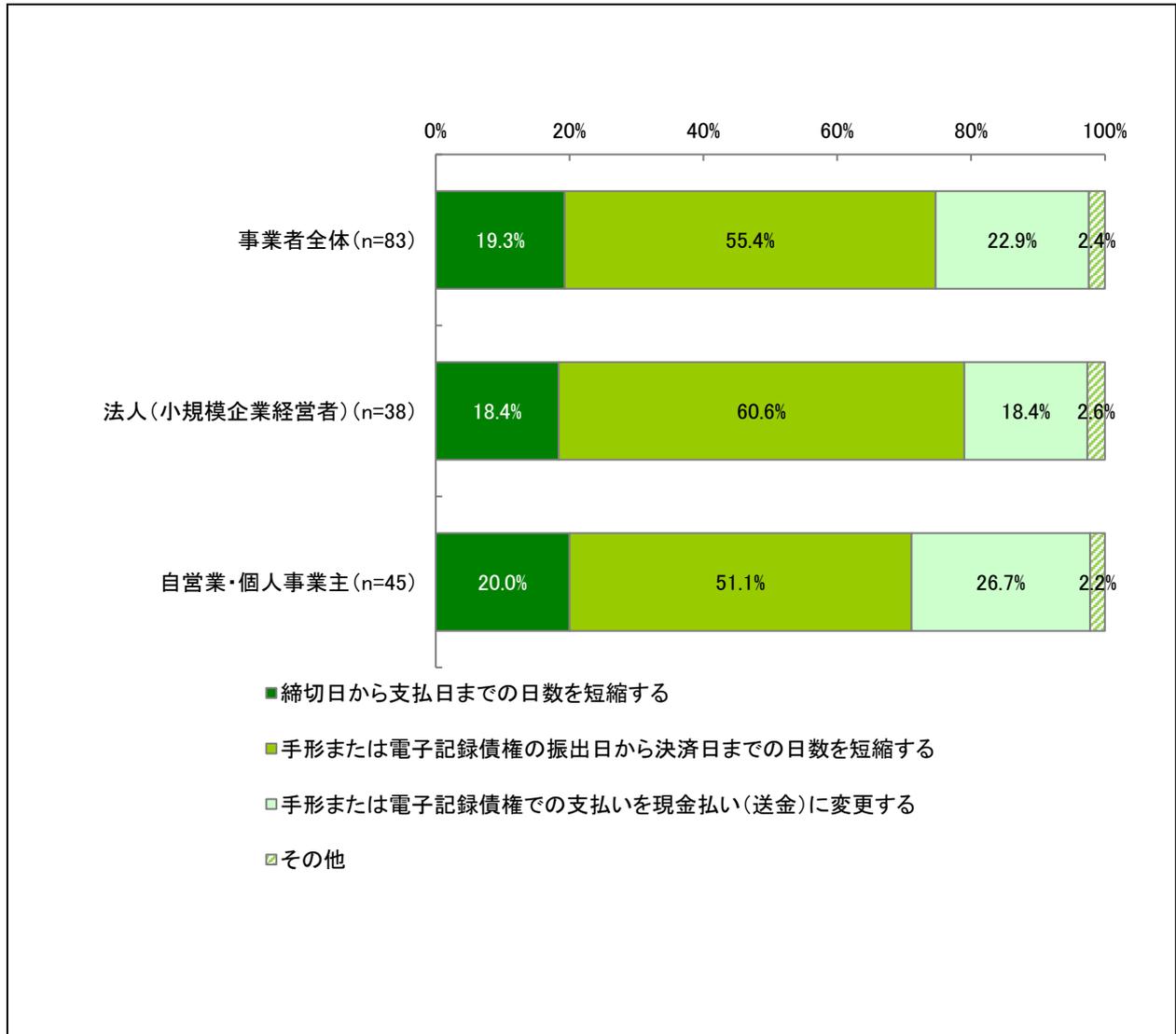




## ② 資金繰りの改善方法について

- 借入経験のある事業者に対して、資金繰りの改善方法について調査したところ、「手形または電子記録債権の振出日から決済日までの日数を短縮する」が55.4%と最も高く、次いで「手形または電子記録債権での支払いを現金払い（送金）に変更する」が22.9%となった。

&lt;図表 40：資金繰りの改善方法（n=83）&gt;

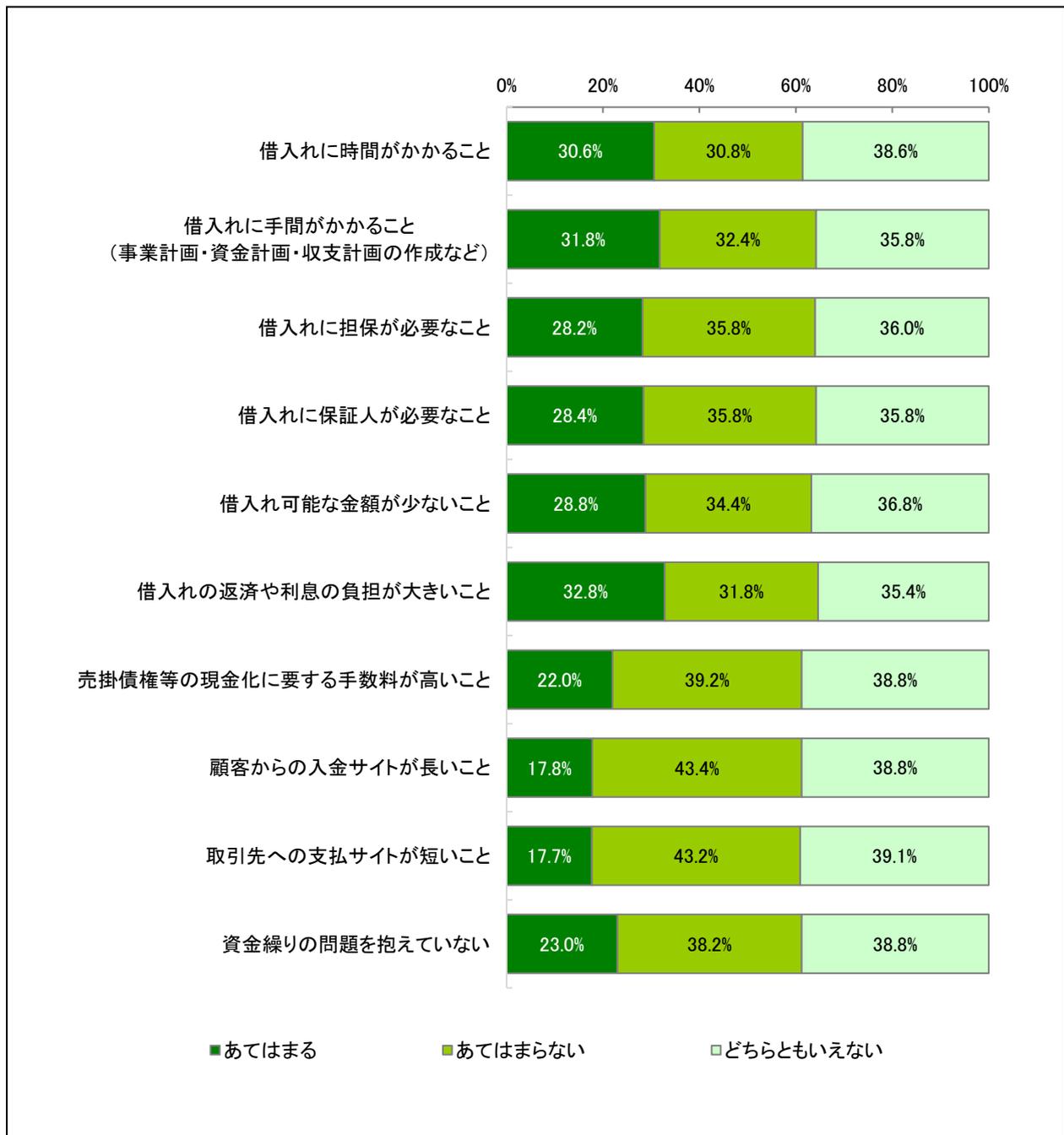


## 2. 資金需要者等の借入れに対する意識等について

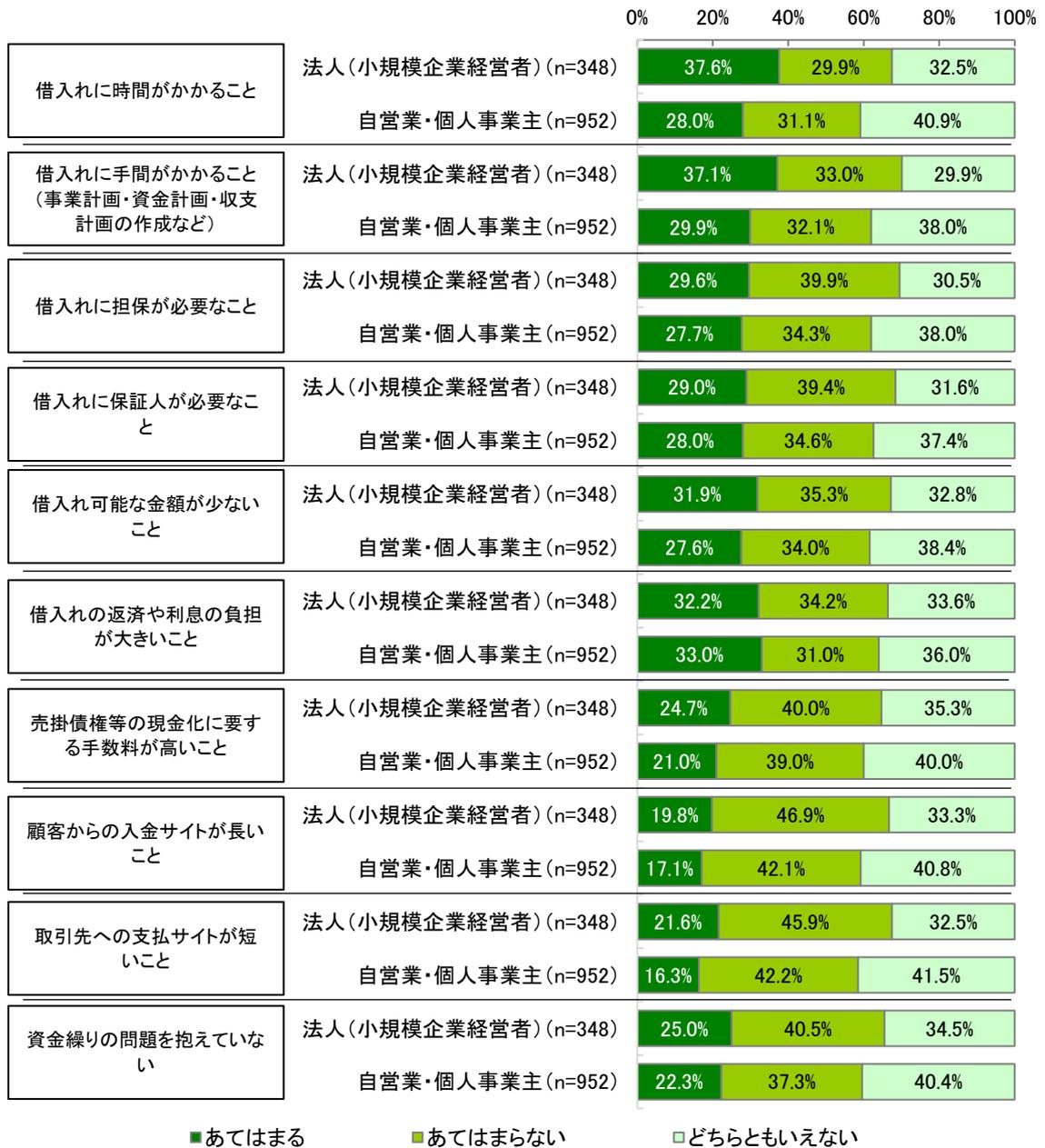
### (1) 資金調達や資金繰りに対する問題意識について

- 借入経験のある事業者に対して、事業活動における資金調達や資金繰りにおける問題について調査したところ、「借入れの返済や利息の負担が大きいこと」が32.8%と最も高く、次いで「借入れに手間がかかること（事業計画・資金計画・収支計画の作成など）」が31.8%、「借入れに時間がかかること」が30.6%と続いている。

<図表 41：事業活動における資金調達や資金繰りの問題意識（n=1,300）>



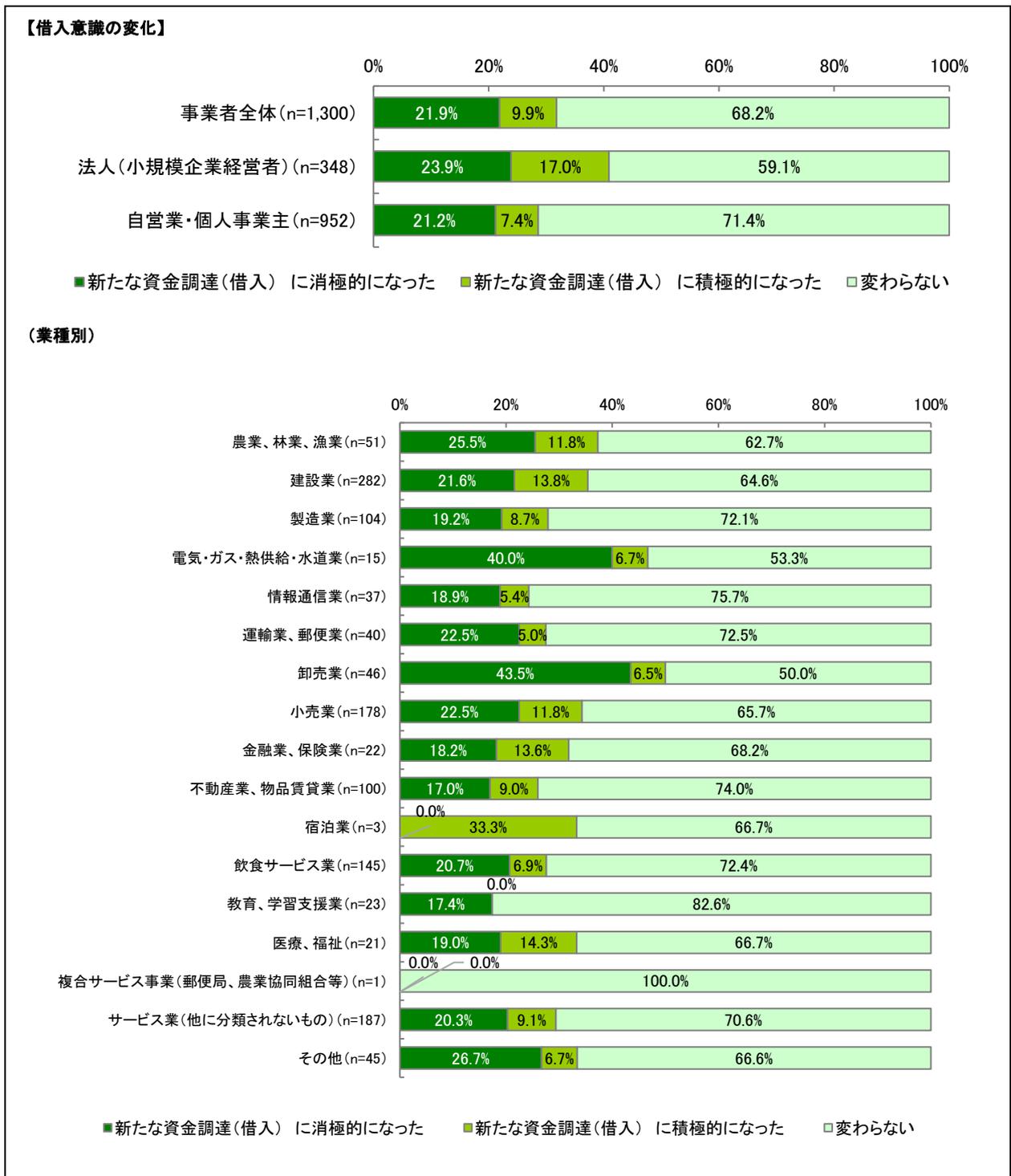
## (法人個人事業主別)



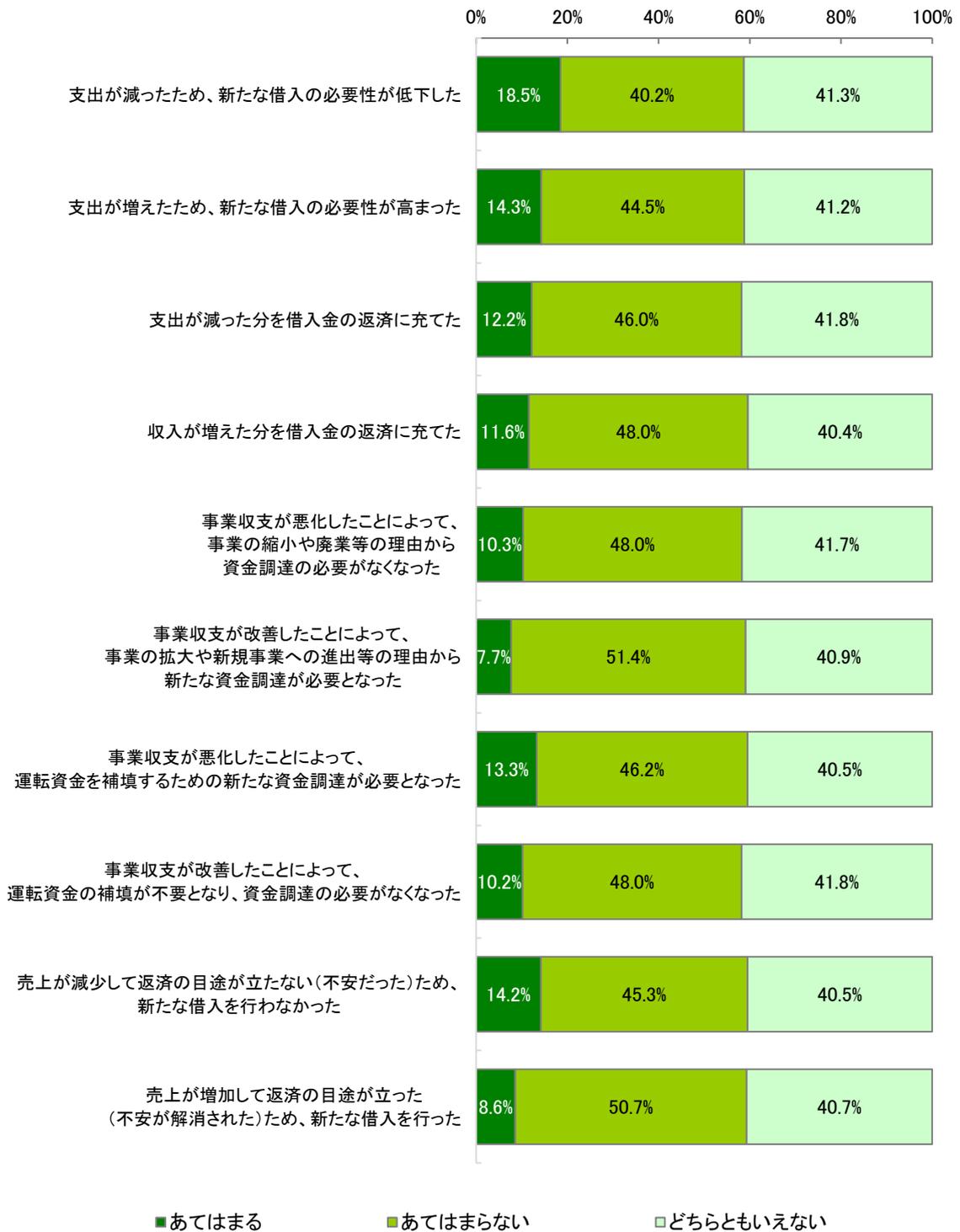
## (2) 借入意識や借入行動の変化

- 直近1年間における借入意識の変化について調査したところ、「変わらない」が68.2%と最も高く、次いで「新たな資金調達（借入）に消極的になった」が21.9%となった。
- 借入行動の変化をみると、「支出が減ったため、新たな借入の必要性が低下した」が18.5%と最も高く、次いで「支出が増えたため、新たな借入の必要性が高まった」が14.3%となった。

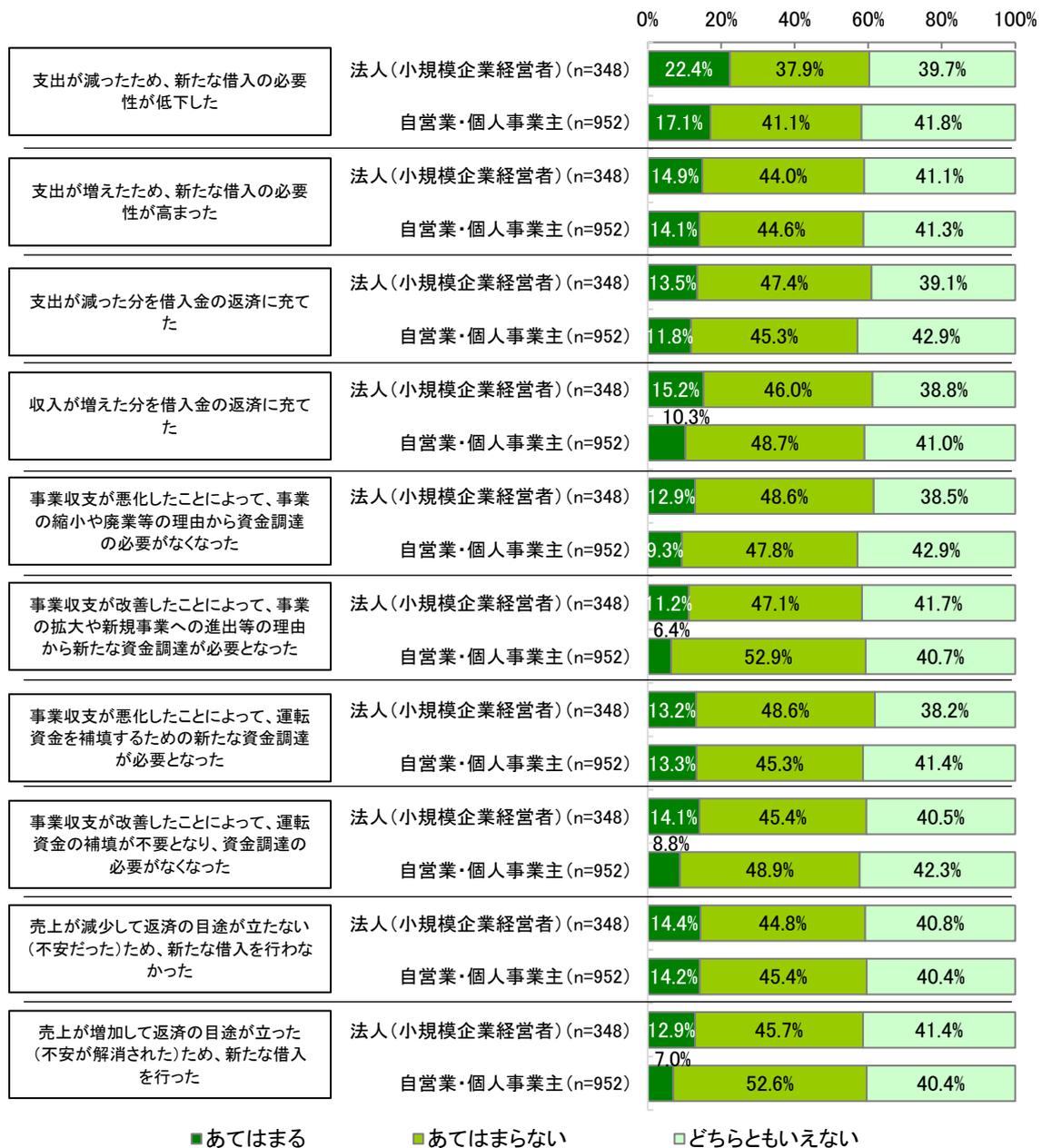
<図表 42：直近1年間における借入意識や借入行動の変化について（n=1,300）>



## 【借入行動の変化】



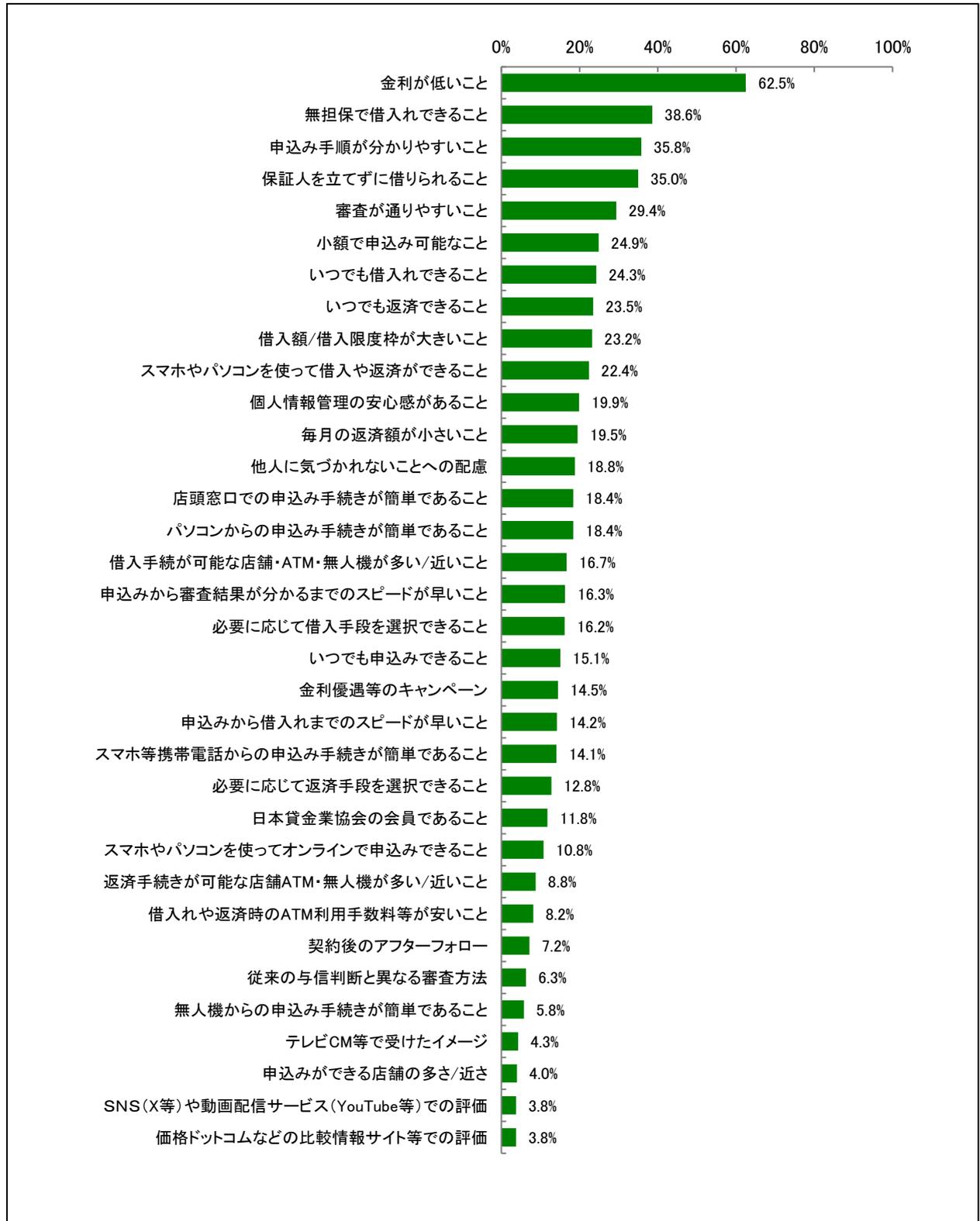
## (法人個人事業主別)



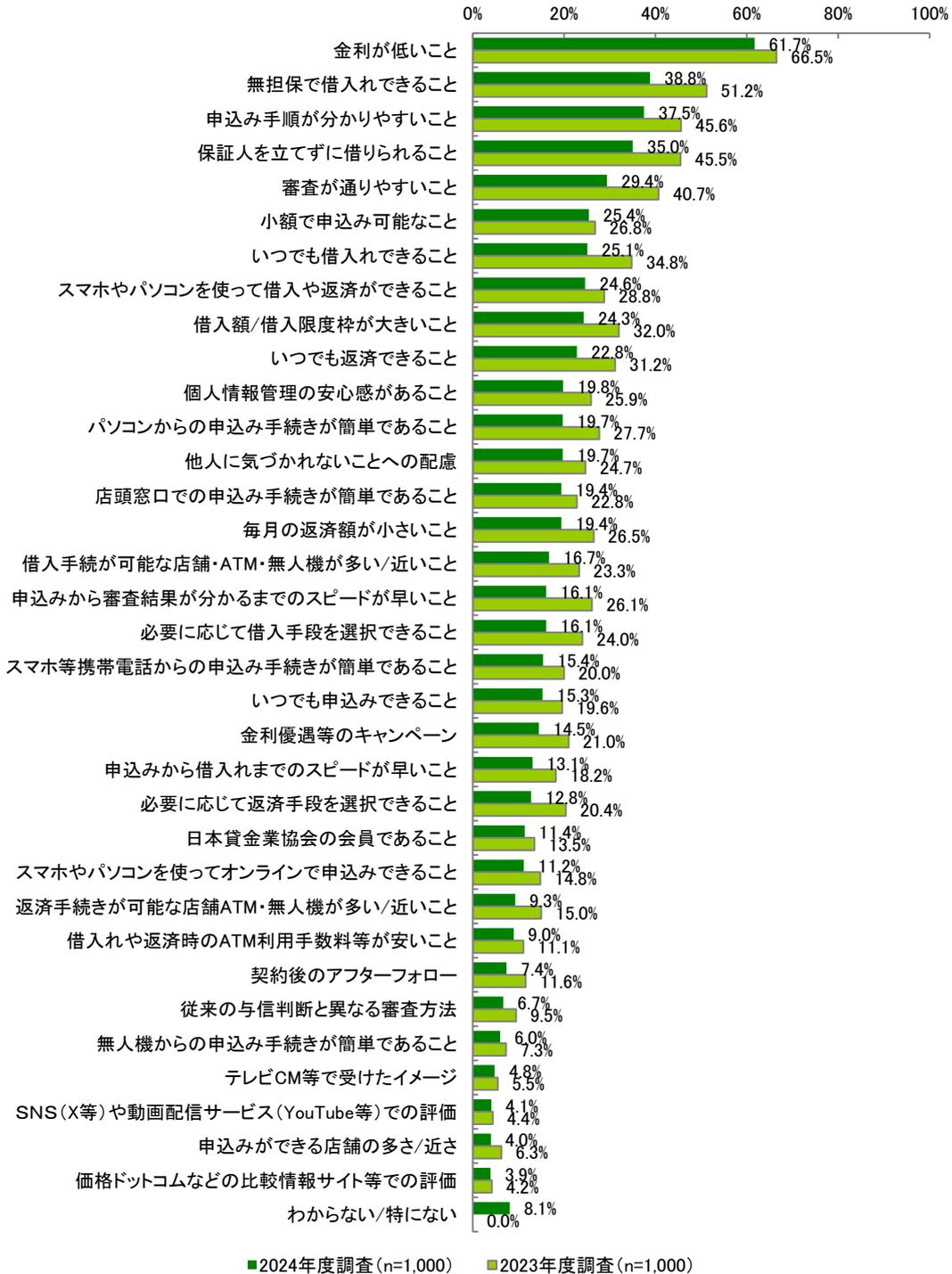
### (3) 借入先を選定する際に重視するポイント

- 借入経験のある事業者に対して、借入先を選定する際に重視するポイントを調査したところ、「金利が低いこと」が62.5%と最も高く、次いで「無担保で借入れできること」が38.6%、「申込み手順が分かりやすいこと」が35.8%となった。

<図表 43：借入先を選定する際に重視するポイント（複数回答 n=1,300）>



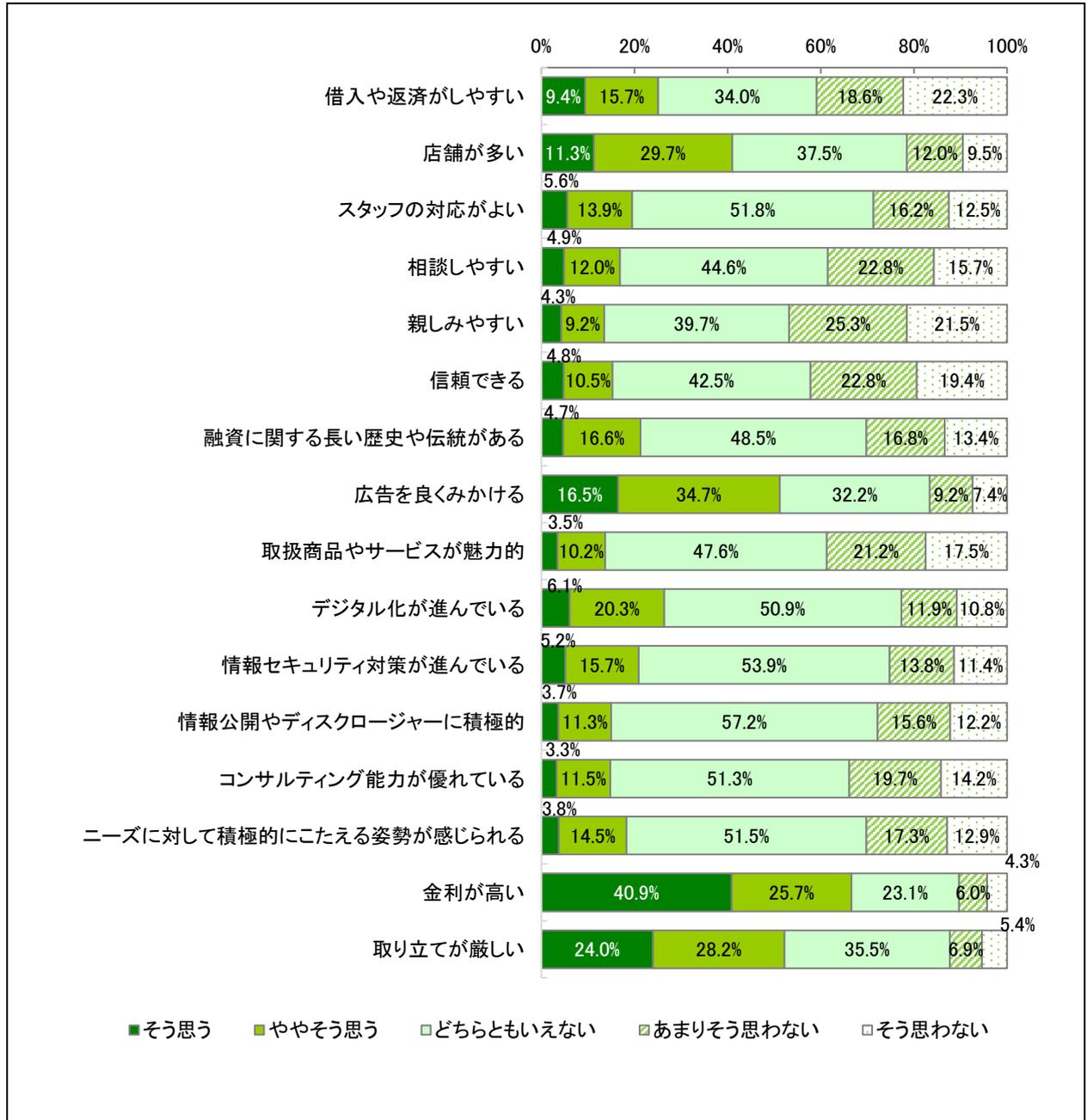
## (経年比較)



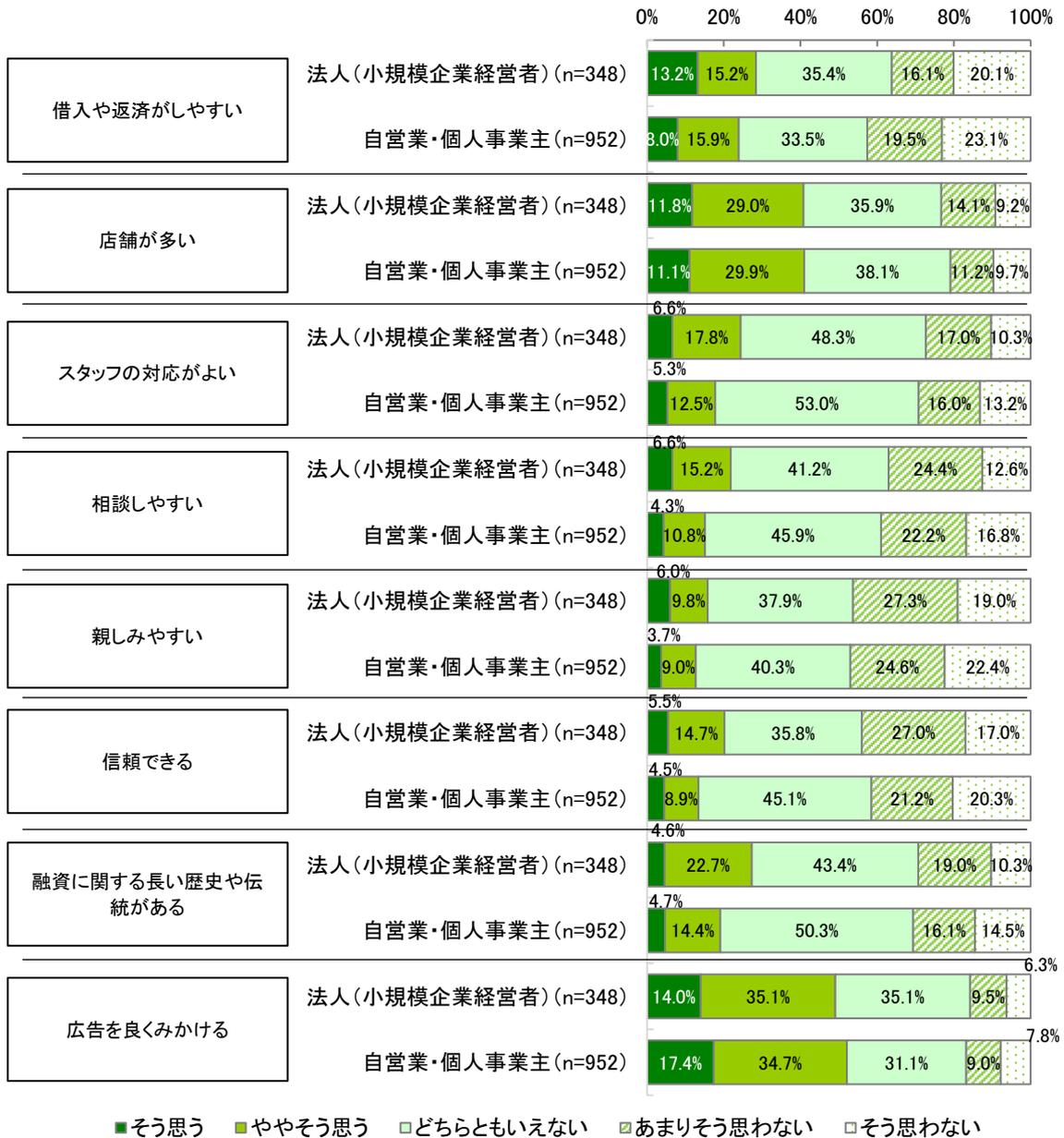
#### (4) 貸金業者に対して抱いているイメージ

- 借入経験のある事業者に対して、貸金業者に対して抱いているイメージを調査したところ、「そう思う」、「ややそう思う」と回答した割合の合計は、「金利が高い」が66.6%と最も高く、次いで「取り立てが厳しい」が52.2%、「広告を良くみかける」が51.2%と続いている。

＜図表 44：貸金業者に対して抱いているイメージ（n=1,300）＞



(法人個人事業主別)

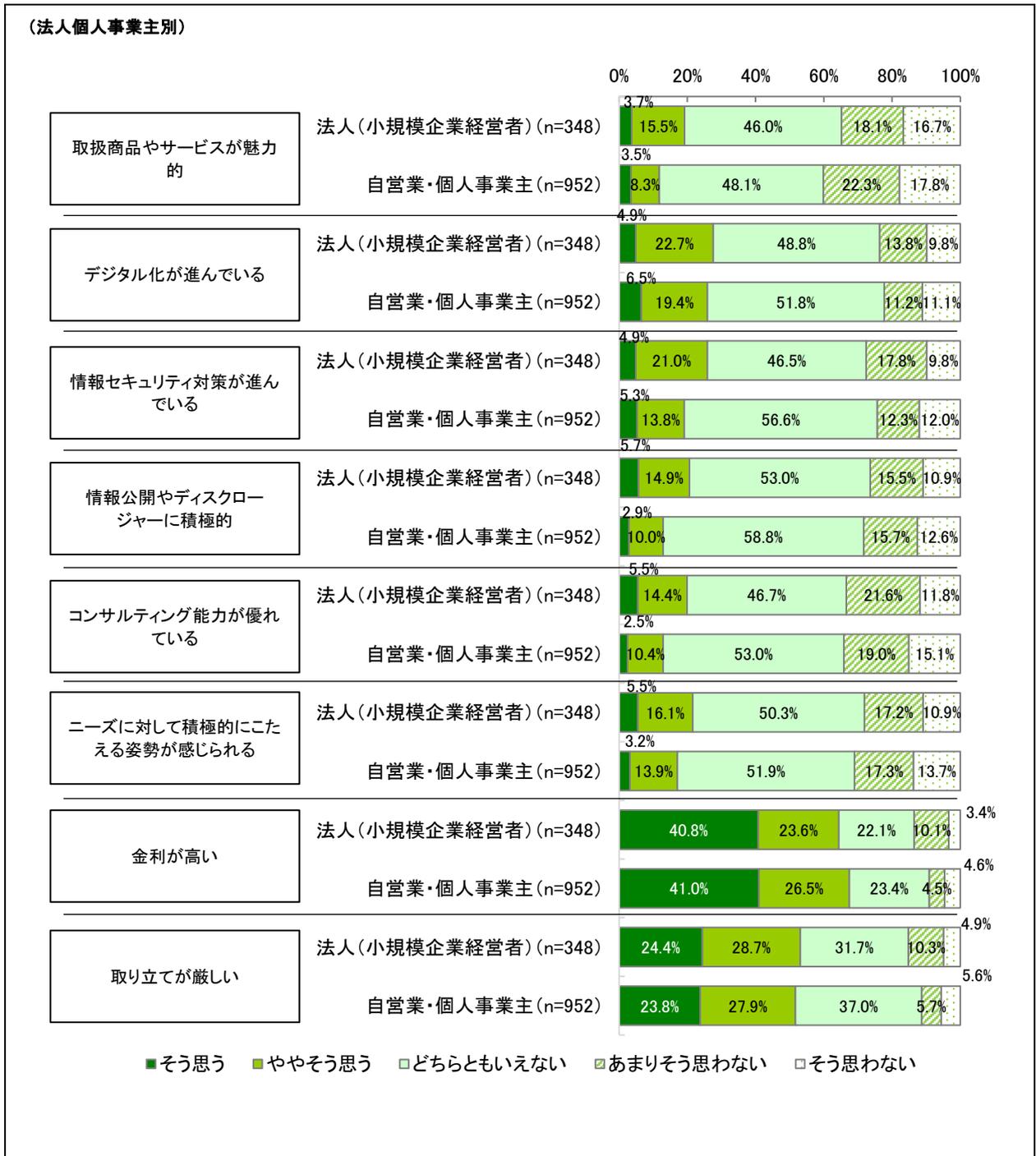


第1編

第2編

第3編

参考資料

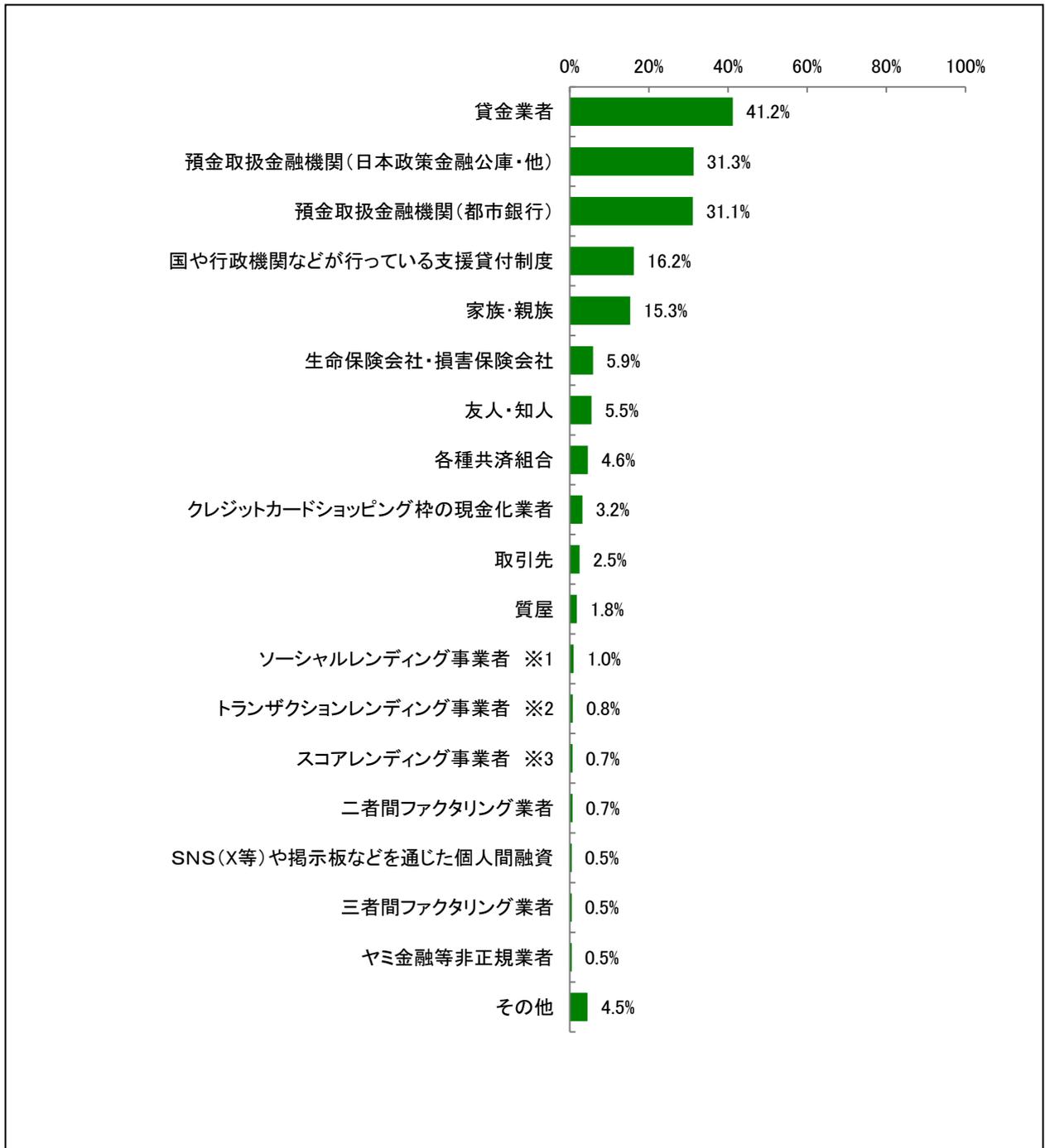


### 3. 資金需要者等の借入れ・資金調達行動等について

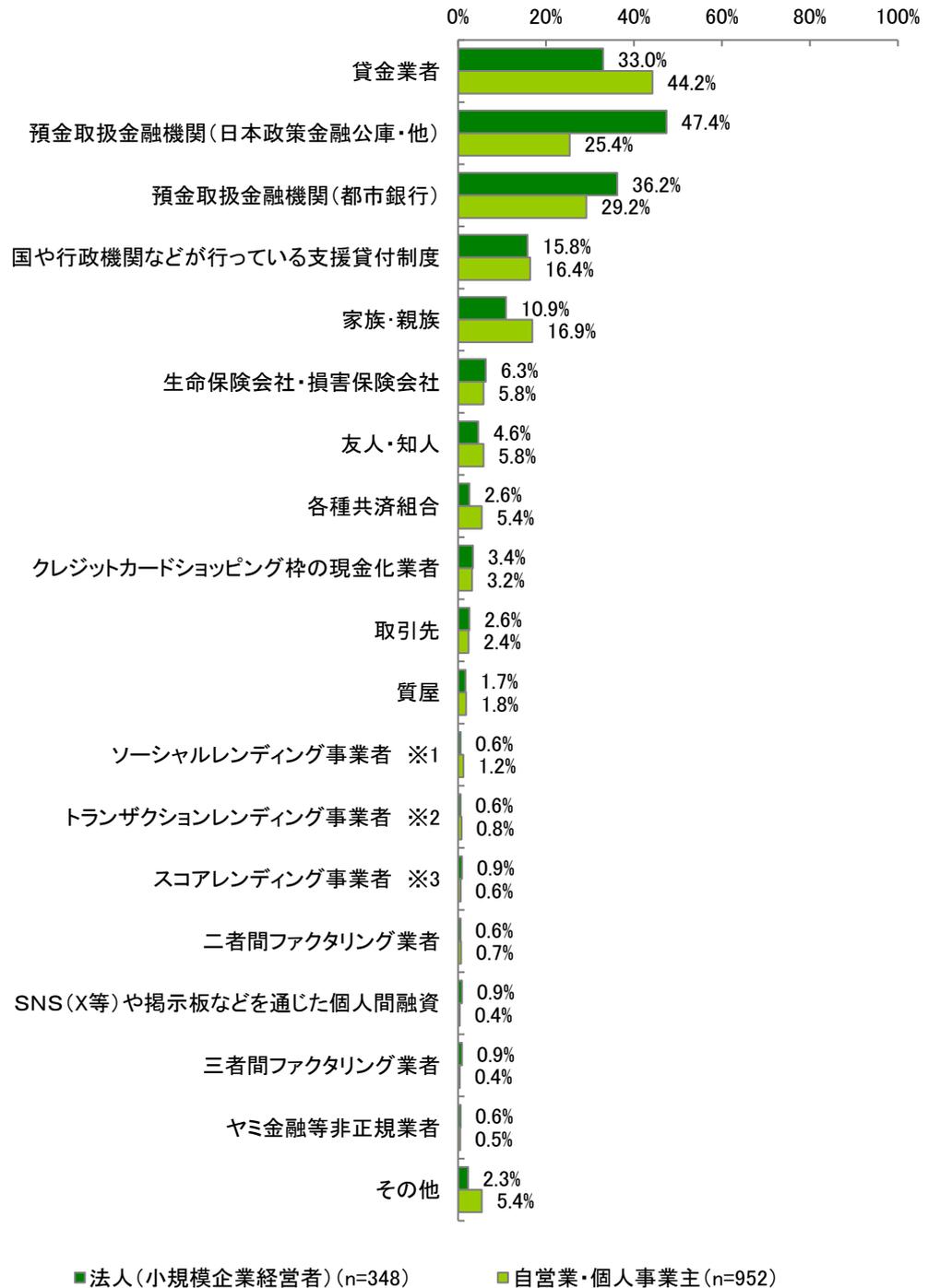
#### (1) 借入れ・資金調達先として検討した先について

- 借入経験のある事業者に対して、借入れや資金調達先として検討した先について調査したところ、「貸金業者」が41.2%で最も高く、次いで「預金取扱金融機関（日本政策金融公庫・他）」が31.3%、「預金取扱金融機関（都市銀行）」が31.1%となった。
- 法人個人別にみると、自営業・個人事業主では、「貸金業者」が42.1%で最も高く、次いで「預金取扱金融機関（都市銀行）」が29.2%と続いている。

<図表 45：借入れ・資金調達先として検討した先（n=1,300）>



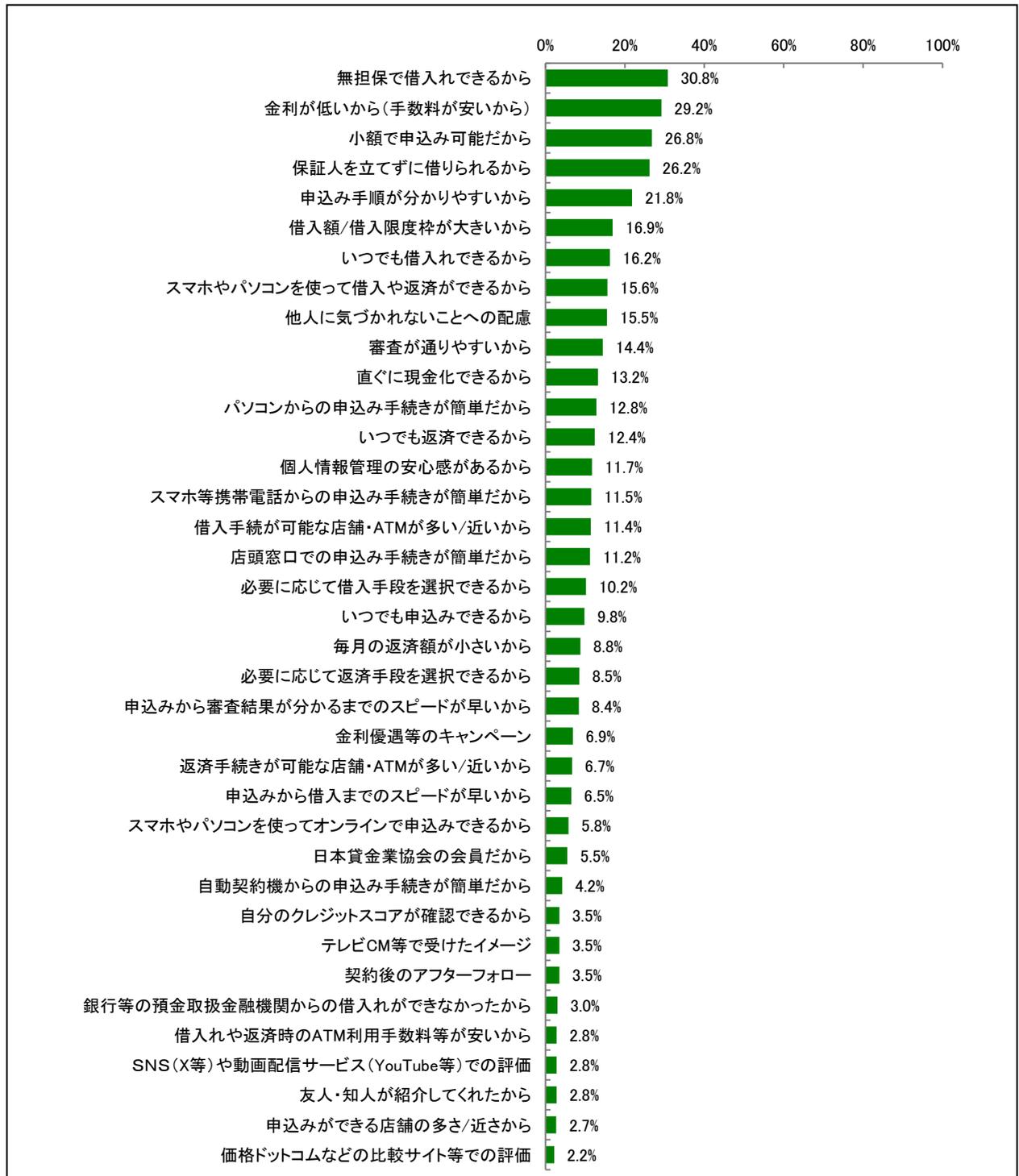
## (法人個人事業主別)



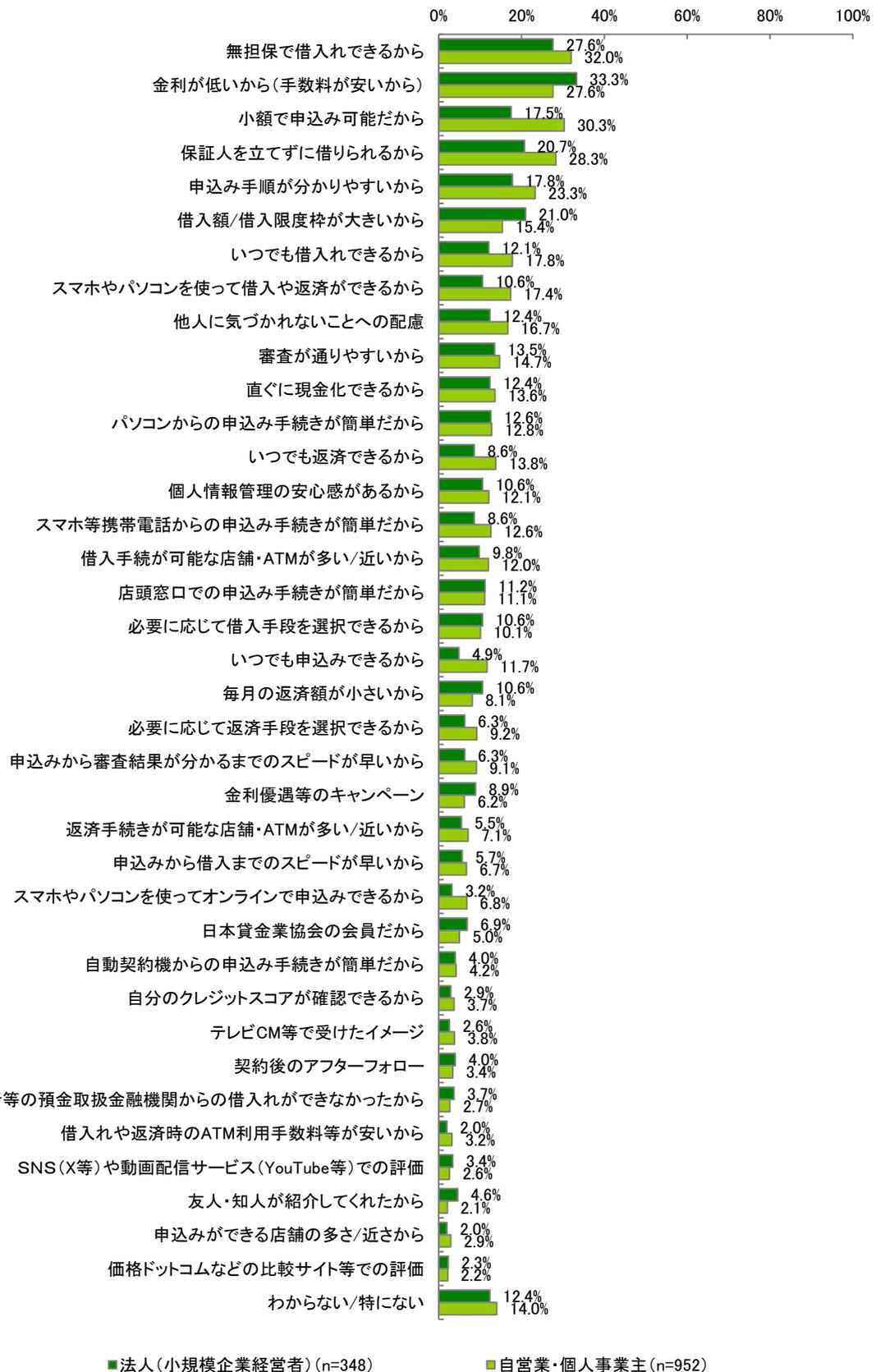
## (2) 借入先として選んだ理由

- 貸金業者を借入先として選んだ理由では、「無担保で借入れできるから」が30.8%で最も高く、次いで「金利が低いから（手数料が安いから）」が29.2%、「少額で申込み可能だから」が26.8%と続いている。
- 法人個人別にみると、法人では「金利が低いから（手数料が安いから）」が33.3%で最も高くなった。一方、自営業・個人事業主では「無担保で借入れできるから」が32.0%、で最も高くなっている。

<図表 46：借入先として選んだ理由（n=1,300）>



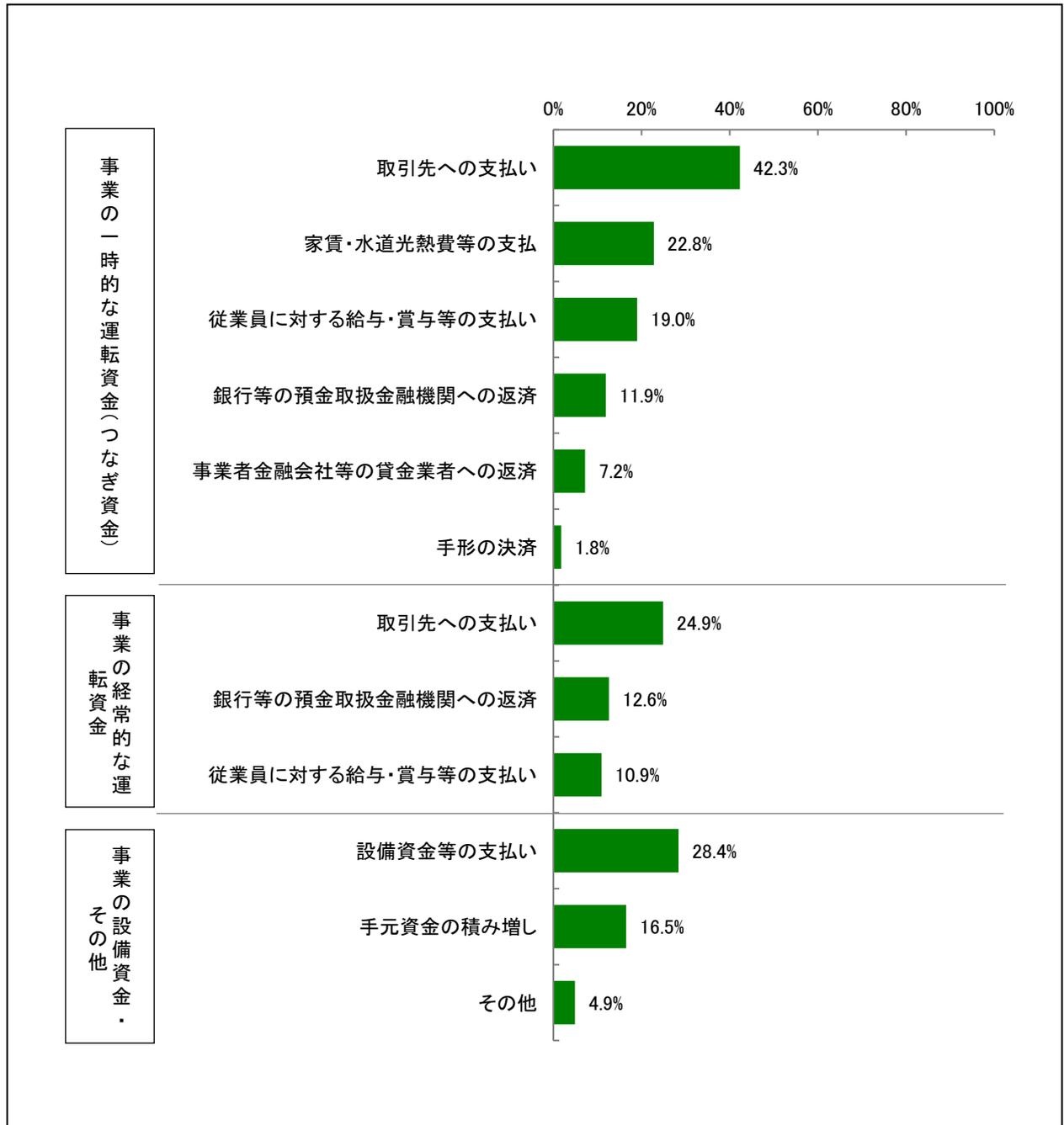
## (法人個人事業主別)

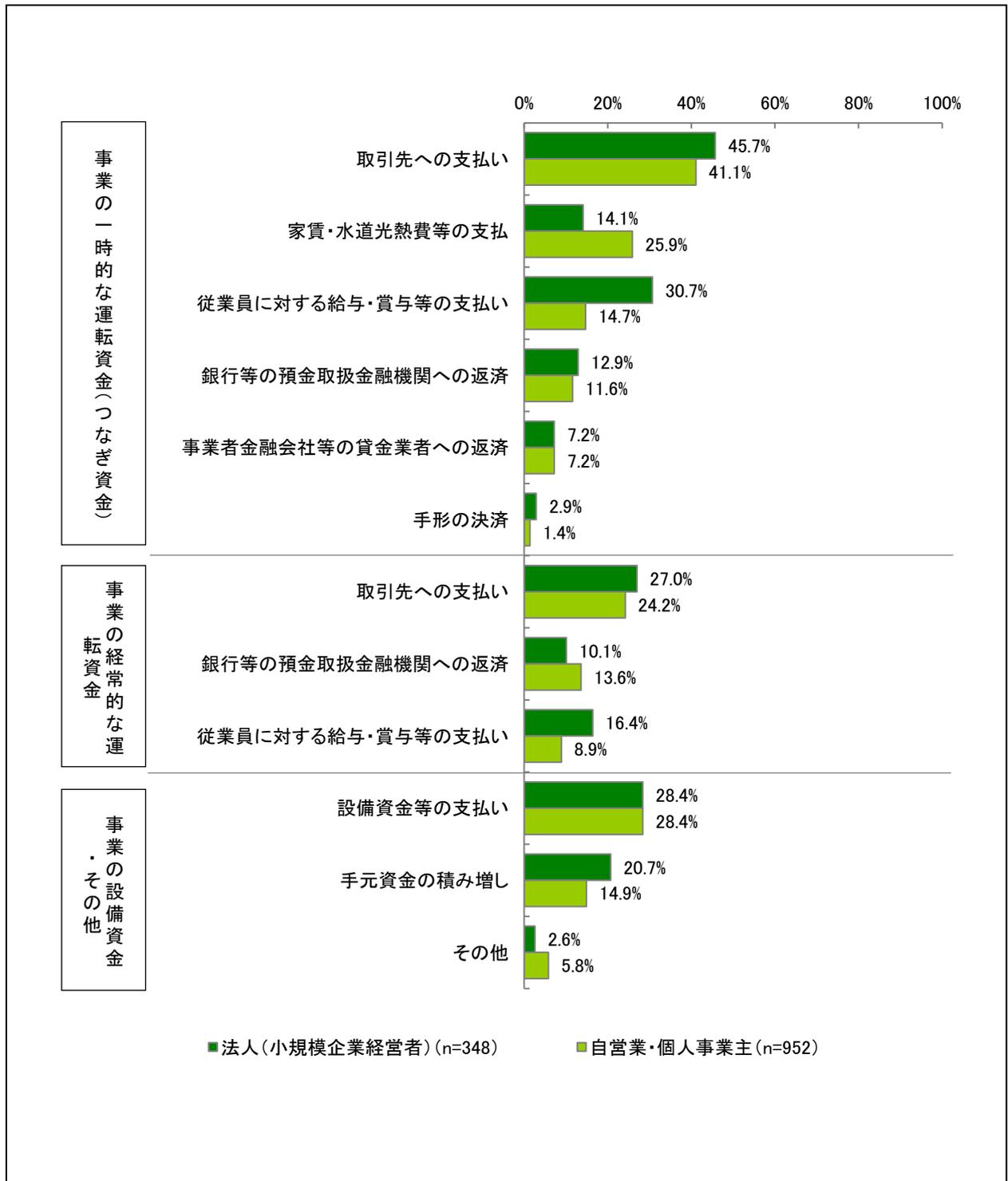


### (3) 借入申込を行った際の借入金使途

- 借入経験のある事業者に対して、借入申込を行った際の借入金使途について調査したところ、一時的な運転資金（つなぎ資金）や経常的な運転資金では「取引先への支払い」がそれぞれお42.3%、24.9%で最も高くなっている。一方、「設備資金等の支払い（28.4%）」や「手元資金の積み増し（16.5%）」も一定割合を占める結果となった。

<図表 47：借入申込を行った際の借入金使途（n=1,300）>

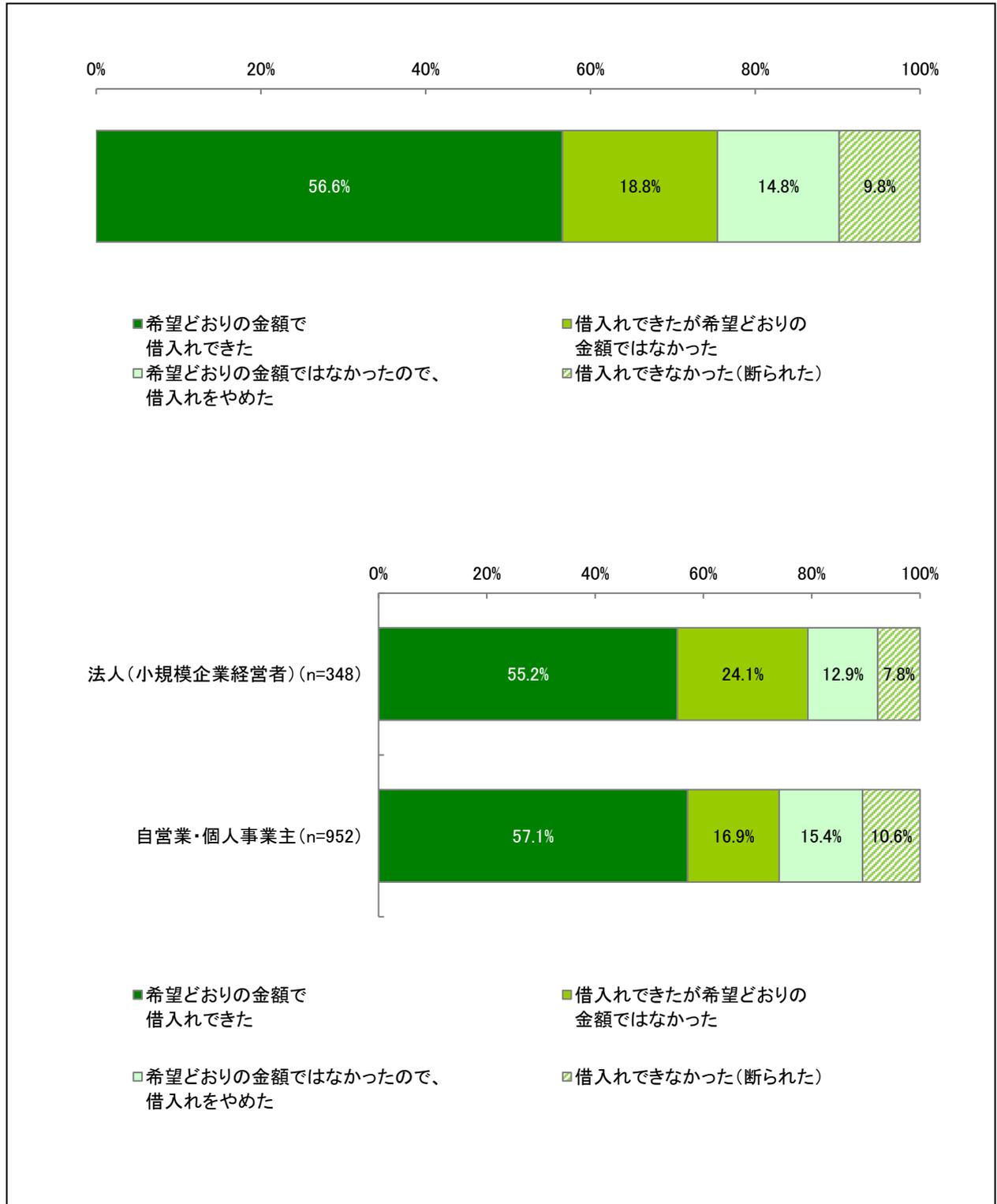




#### (4) 直近3年間の貸金業者への借入申込結果

- 借入経験のある事業者に対して、直近3年間の貸金業者への借入申込結果について調査したところ、56.6%が「希望どおりの金額で借入れできた」と回答しており、18.8%が「借入れできたが希望どおりの金額ではなかった」と回答している。

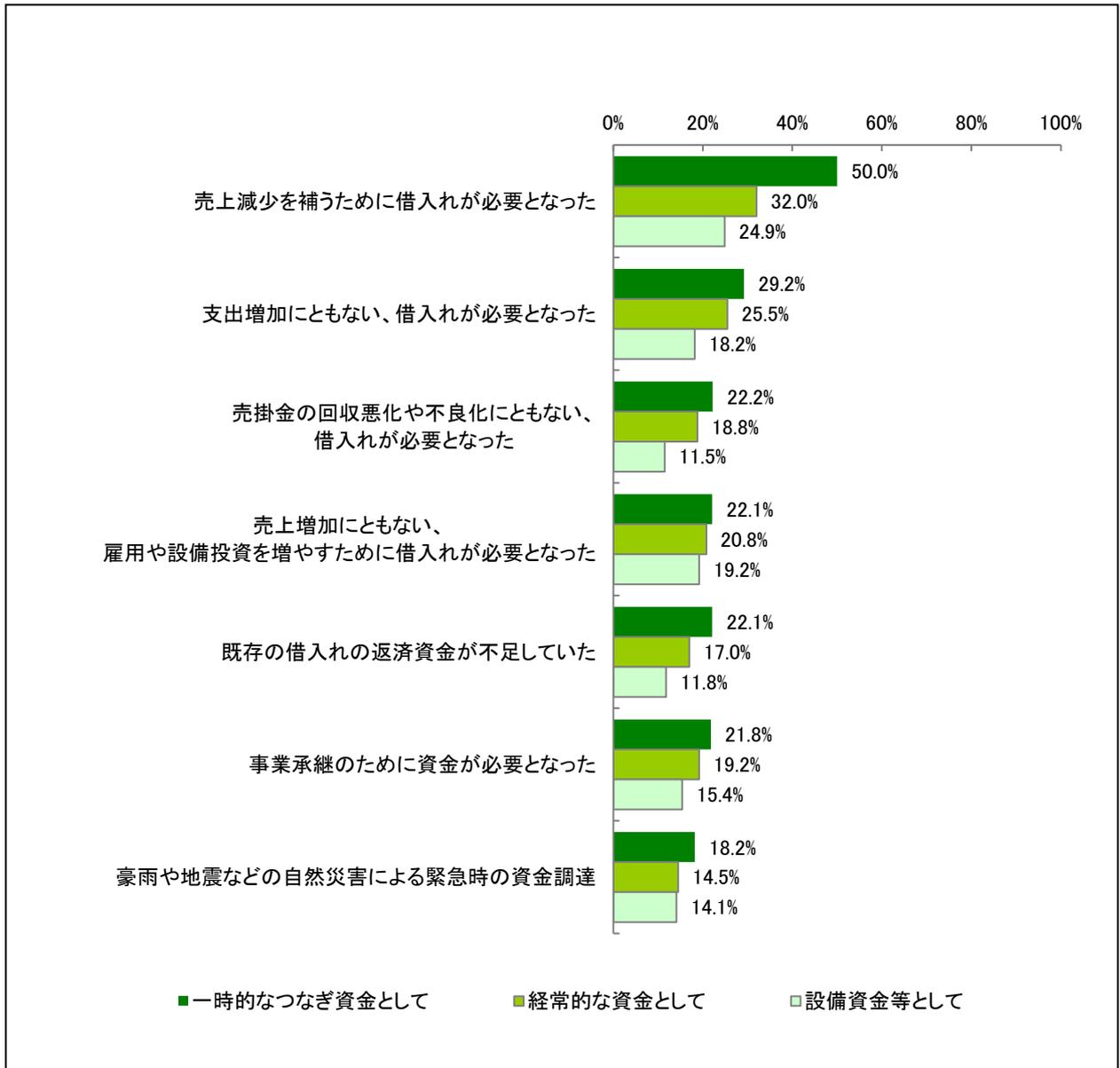
<図表 48：直近3年間の貸金業者への借入申込結果 (n=1,300)>



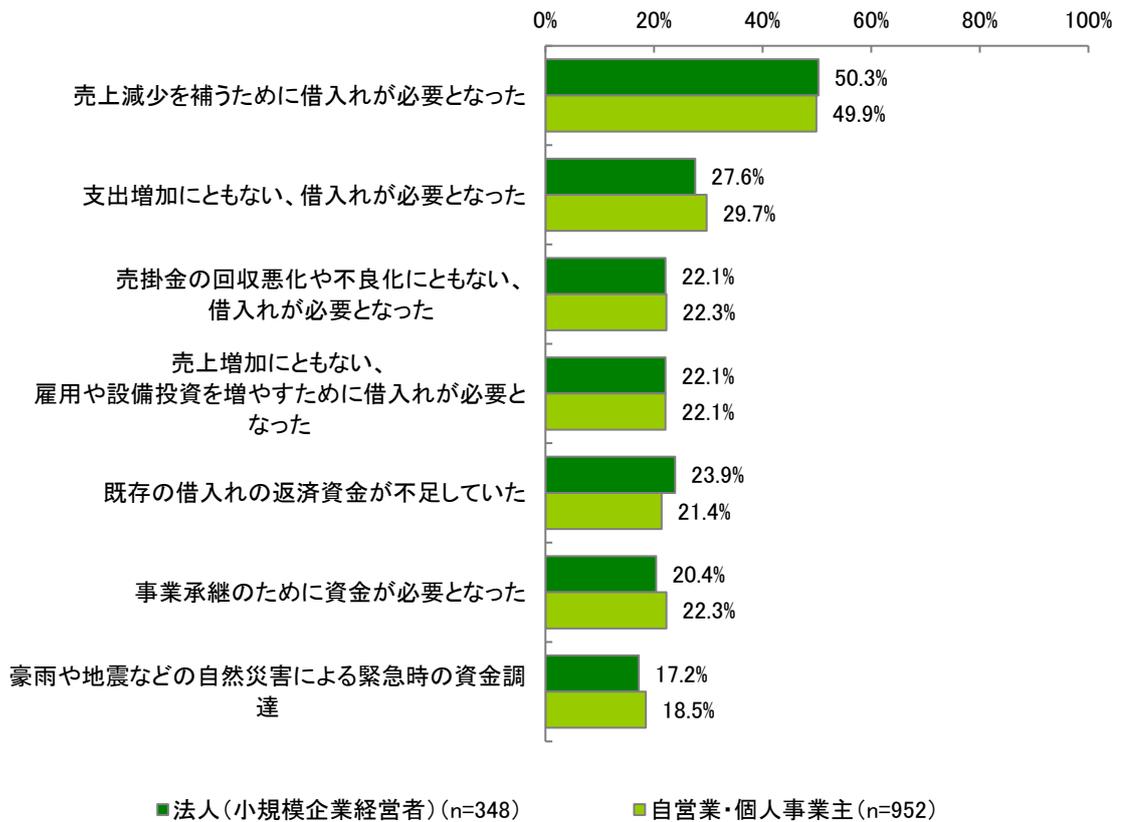
## (5) 新たな借入申込や借入枠の利用検討に至った背景

- 借入経験のある事業者に対して、新たな借入申込や借入枠の利用検討に至った背景について調査したところ、一時的なつなぎ資金、経常的な資金、設備資金等の何れにおいても「売上減少を補うために借入れが必要となった」がそれぞれ50.0%、32.0%、24.9%と最も高くなった。

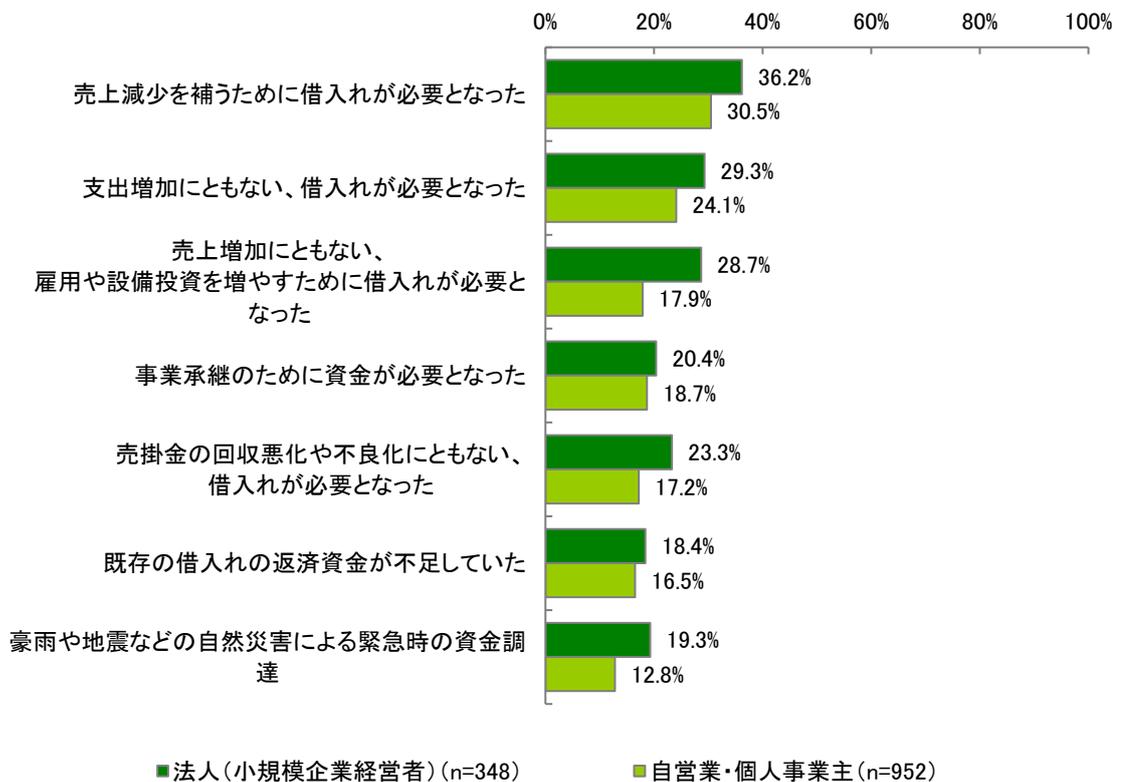
<図表 49：新たな借入申込や借入枠の利用検討に至った背景（n=1,300）>



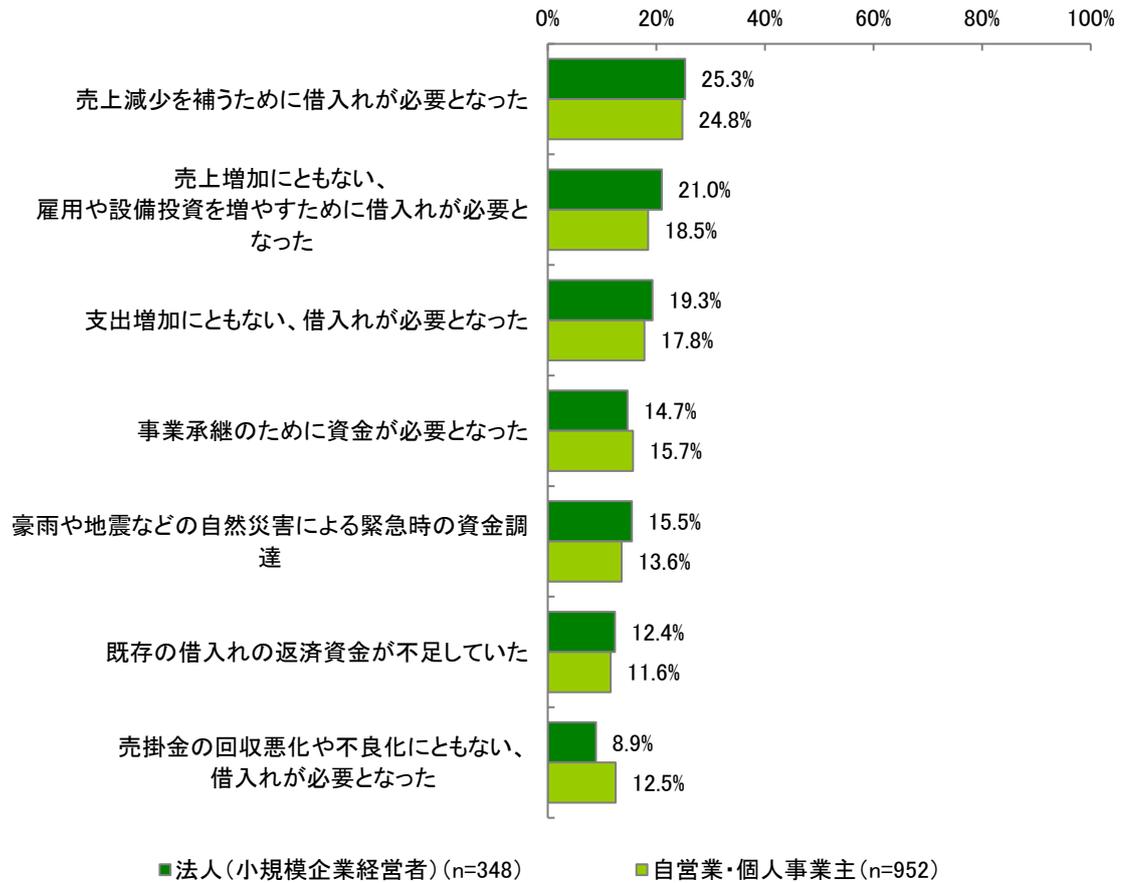
## 【一時的なつなぎ資金として】



## 【経常的な資金として】



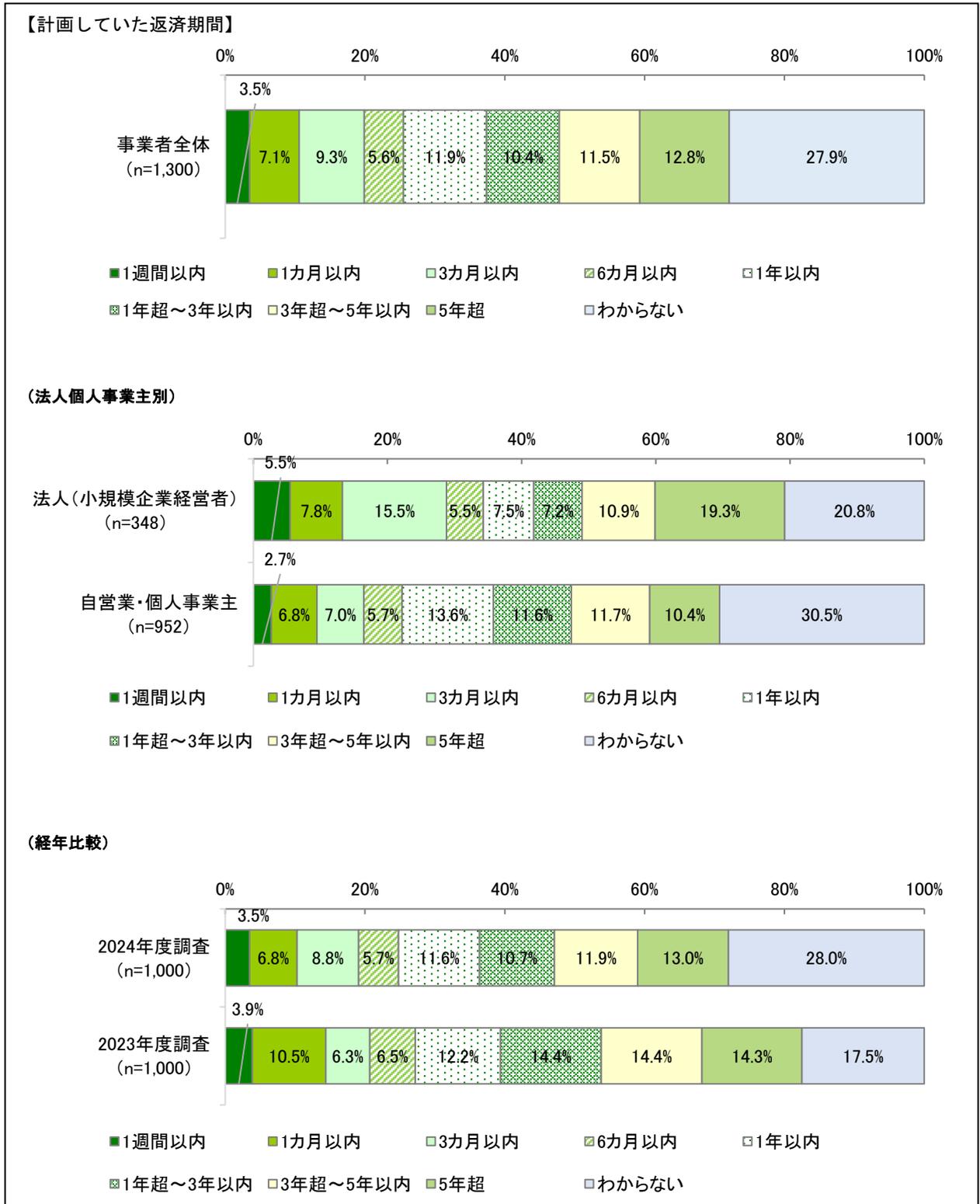
## 【設備資金等として】



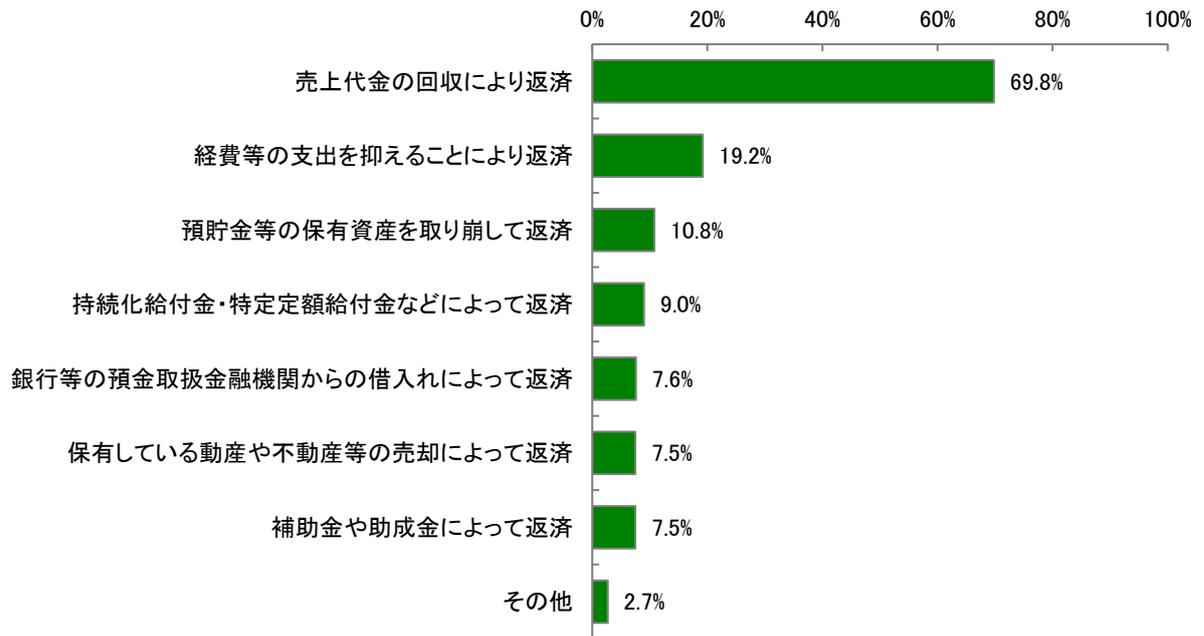
## (6) 借入れを検討した際に計画していた返済期間・返済原資

- 借入経験のある事業者に対して、借入れを検討した際に計画していた返済期間について調査したところ、37.4%が1年以内と回答しており、69.8%が「売上代金の回収により返済」と回答している。

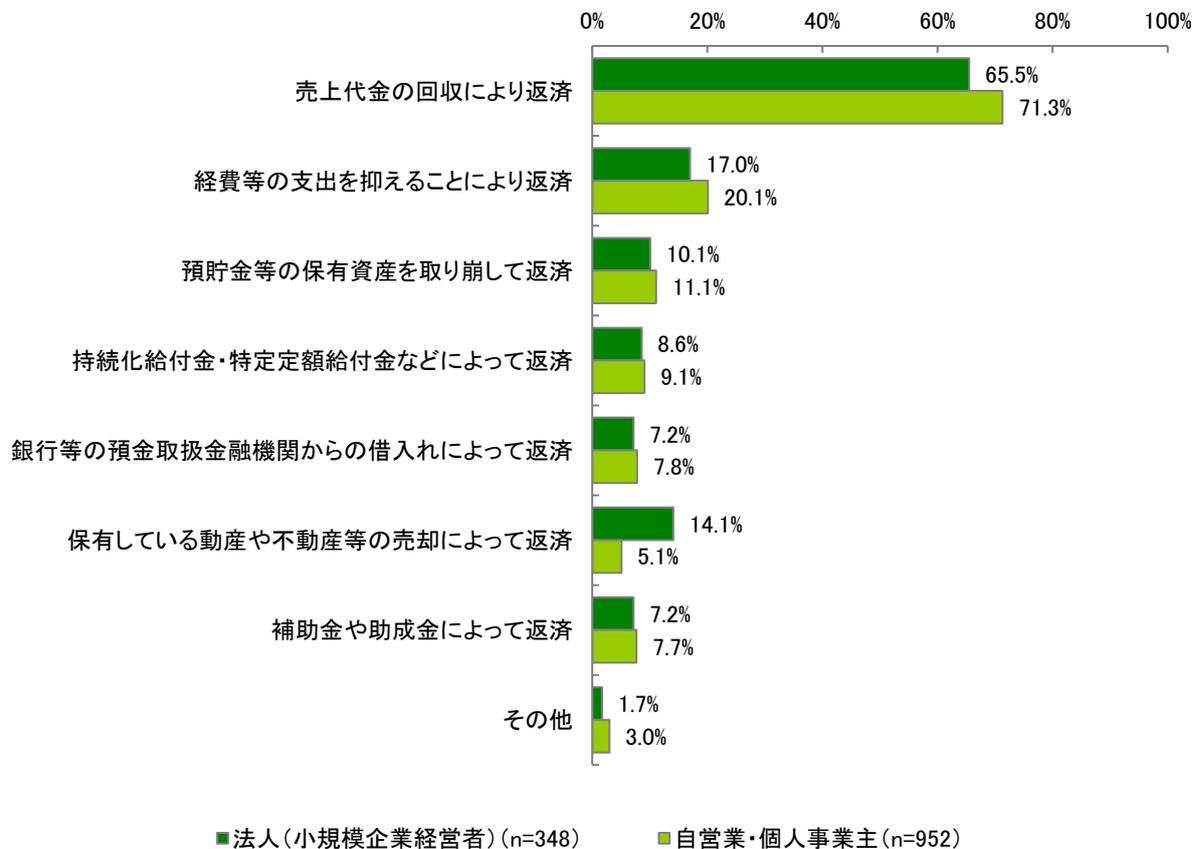
<図表 50：計画していた返済期間・返済原資 (n=1,300)>



## 【計画していた返済原資】



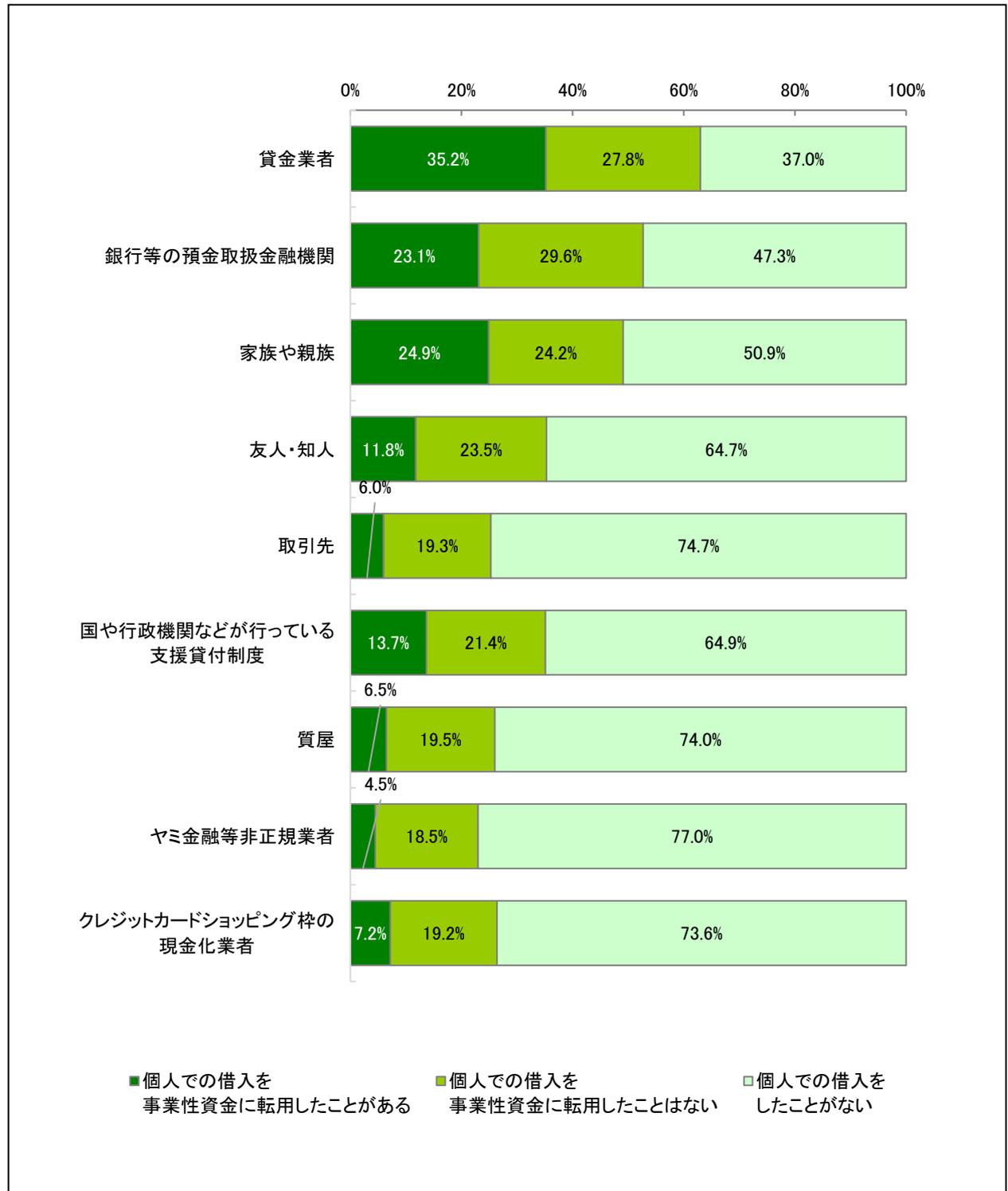
## (法人個人事業主別)



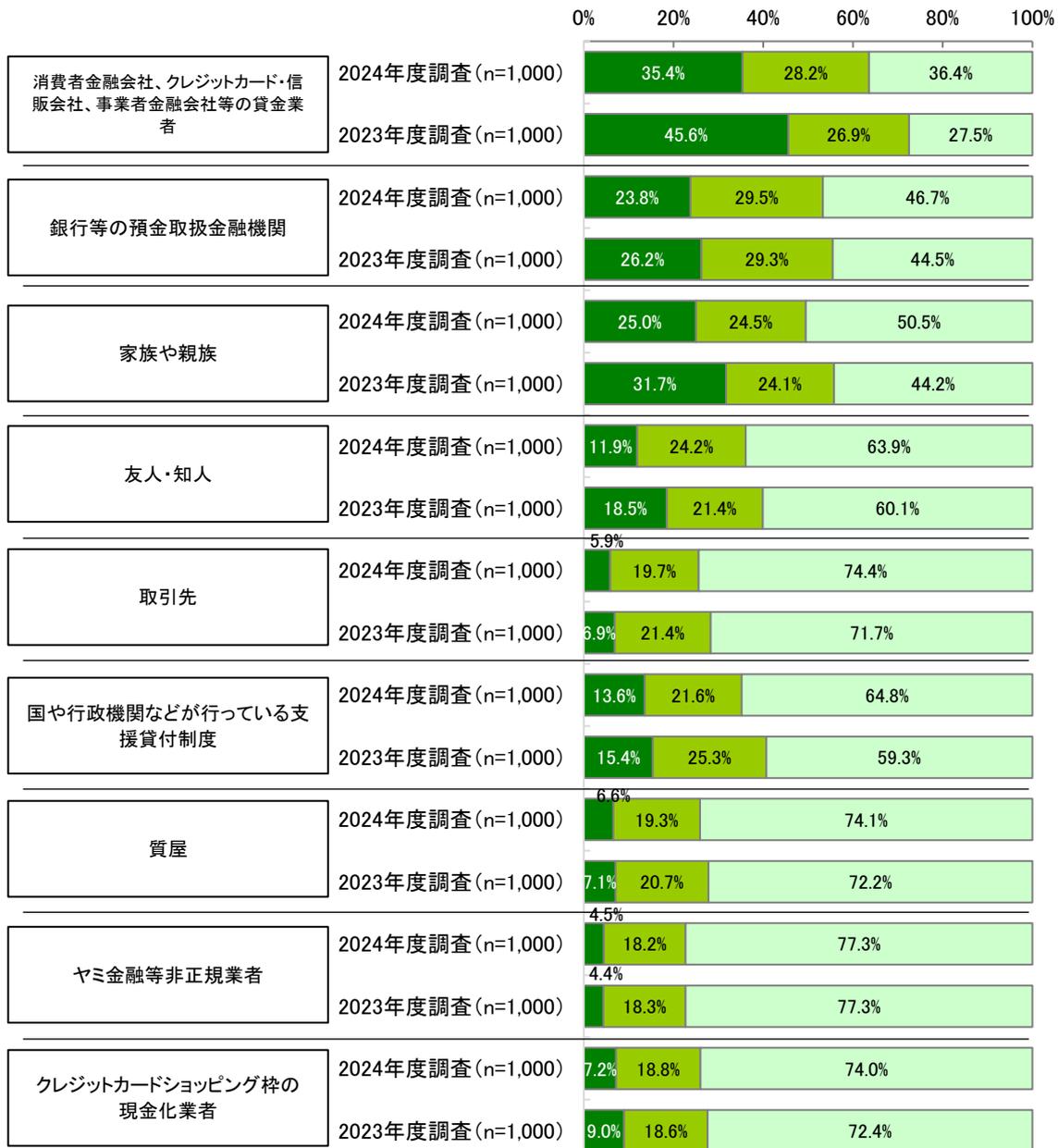
## (7) 個人借入の事業性資金への転用経験の有無について

- 貸金業者から個人で借入れた資金を事業の運転資金等に転用した経験について、「個人での借入を事業性資金に転用したことがある」と回答した割合をみると、「貸金業者」が35.2%と最も高く、次いで「家族や親族」が24.9%、「銀行等の預金取扱金融機関」が23.1%と続いている。

&lt;図表 51：事業性資金への転用経験（n=1,300）&gt;



## (経年比較)



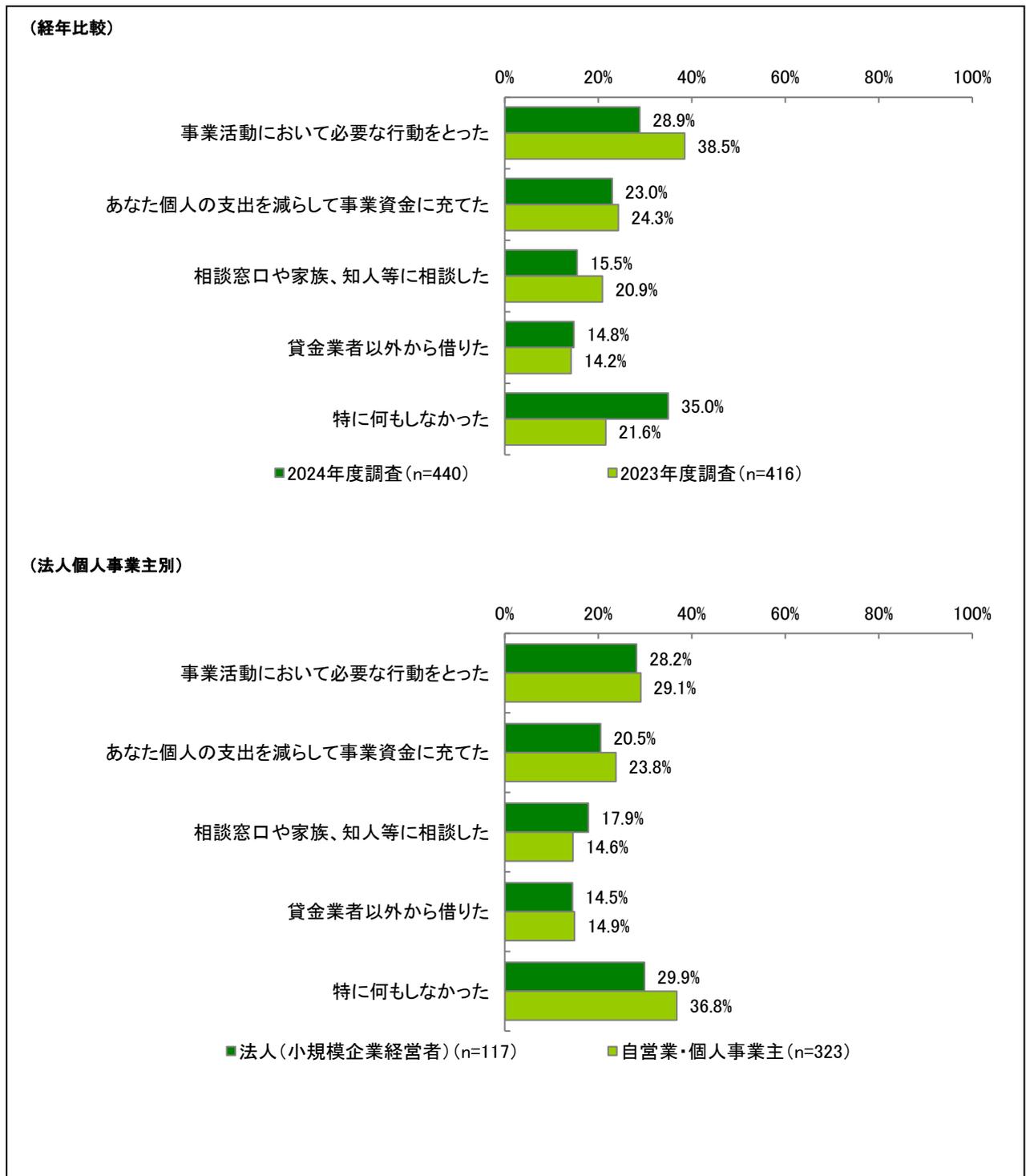
- 個人での借入を事業性資金に転用したことがある
- 個人での借入を事業性資金に転用したことはない
- 個人での借入をしたことがない

## (8) 資金需要者等の借入れできなかった際の行動・影響

### ① 希望どおりに借入れできなかった際に行った行動

- 借入経験のある事業者の借入れできなかった（申し込まなかった）際に行った行動についてみると、「事業活動において必要な行動をとった」と回答した割合が28.9%と最も高くなっており、その内容をみると、「事業の規模を縮小した」（30.7%）や「取引先への支払いを繰り延べた」（29.1%）などの支出を減らして対応している結果となった。

<図表 52：借入れできなかった際に行った行動（複数回答 n=440）>

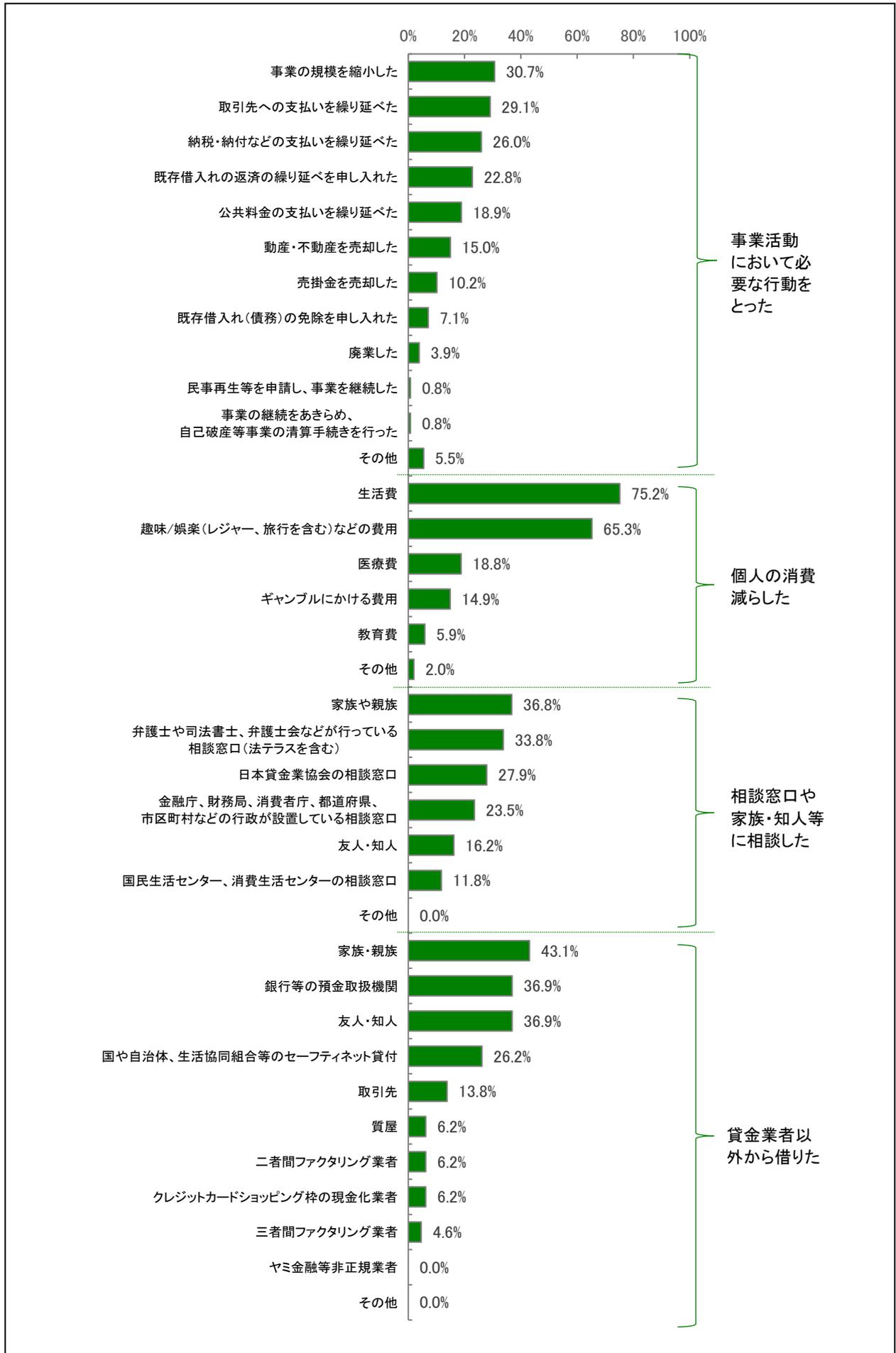


第1編

第2編

第3編

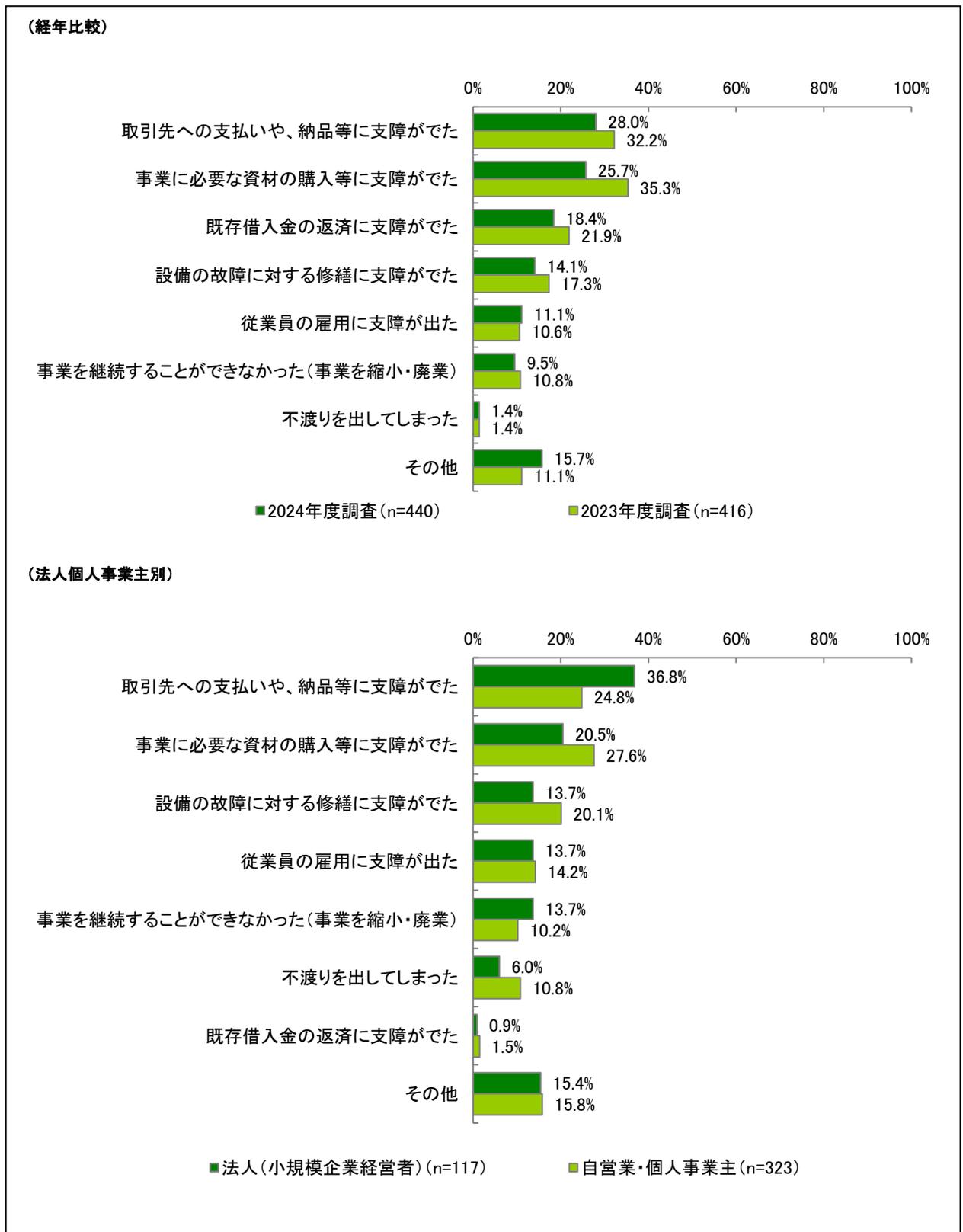
参考資料



## ② 希望どおりに借入れできなかったことによる影響

- 希望どおりの借入れができなかったことによる影響については、「取引先への支払いや、納品等に支障がでた」が28.0%と最も高く、次いで「事業に必要な資材の購入等に支障がでた」が25.7%となった。

＜図表 53：借入れできなかったことによる影響（複数回答 n=440）＞



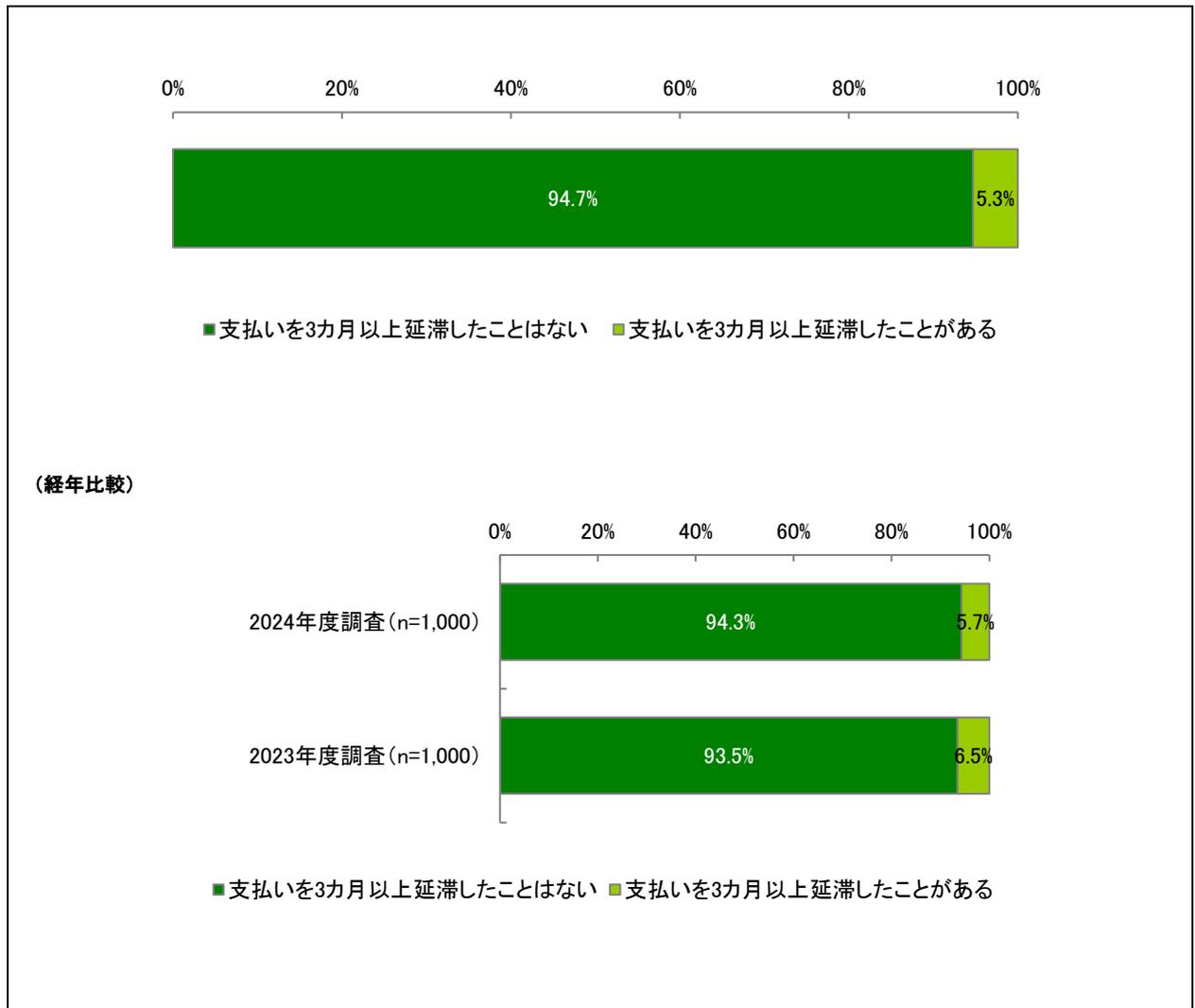
## 4. 借入金の返済状況とセーフティネットの認知等について

### (1) 延滞経験の有無と延滞した理由

#### ① 延滞経験の有無

- 借入経験のある個人に対して、貸金業者からの借入れにおける3カ月以上の延滞経験の有無について調査したところ、5.3%が支払いを延滞したことがあると回答した。

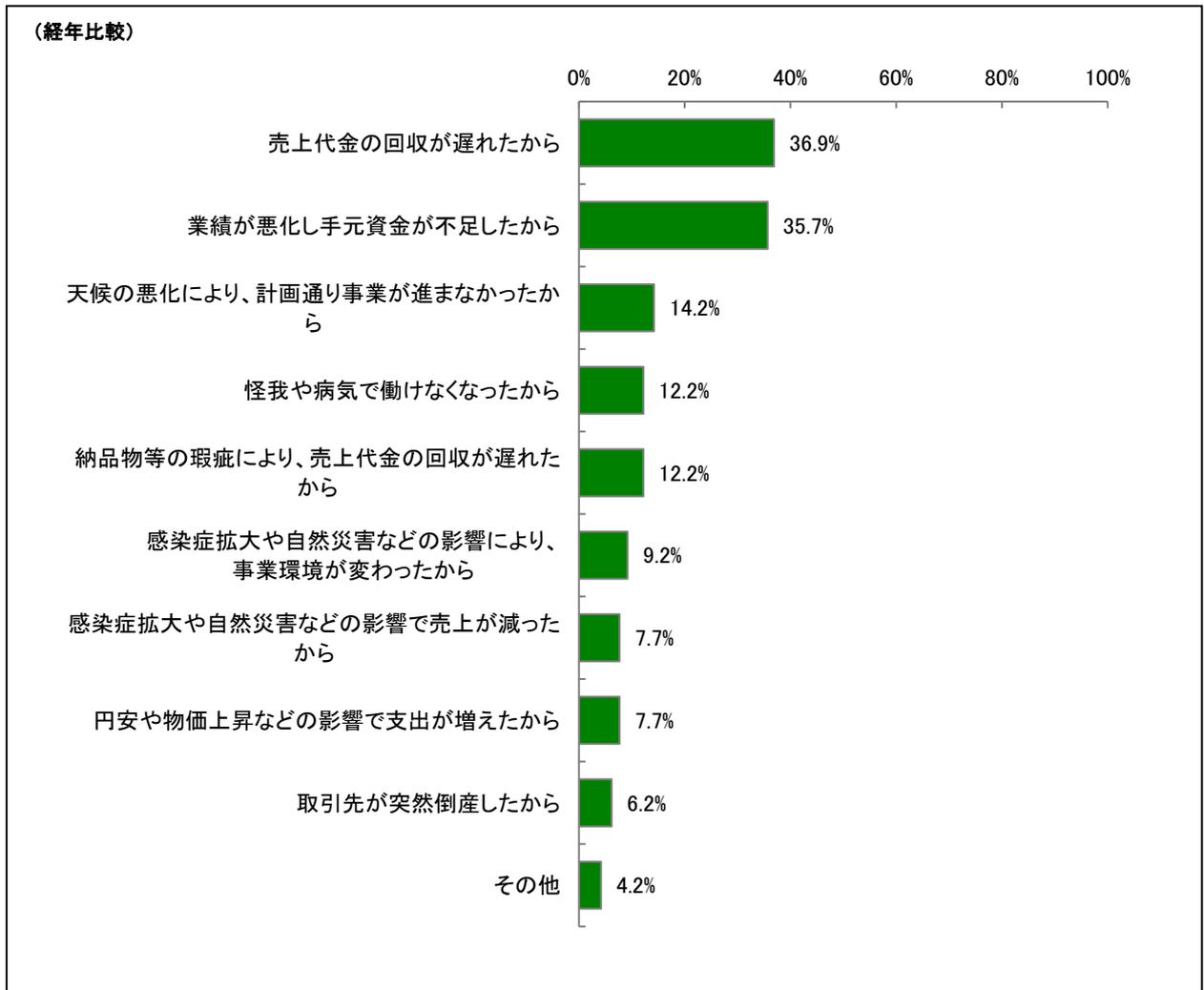
<図表 54 : 支払い延滞の経験有無 (n=1,300) >



## ② 延滞した理由について

- 延滞した理由については、「売上代金の回収が遅れたから」が36.9%と最も高く、次いで「業績が悪化し手元資金が不足したから」が35.7%、「天候の悪化により、計画通り事業が進まなかったから」が14.2%となった。

＜図表 55：支払い延滞の理由（複数回答 n=401）＞

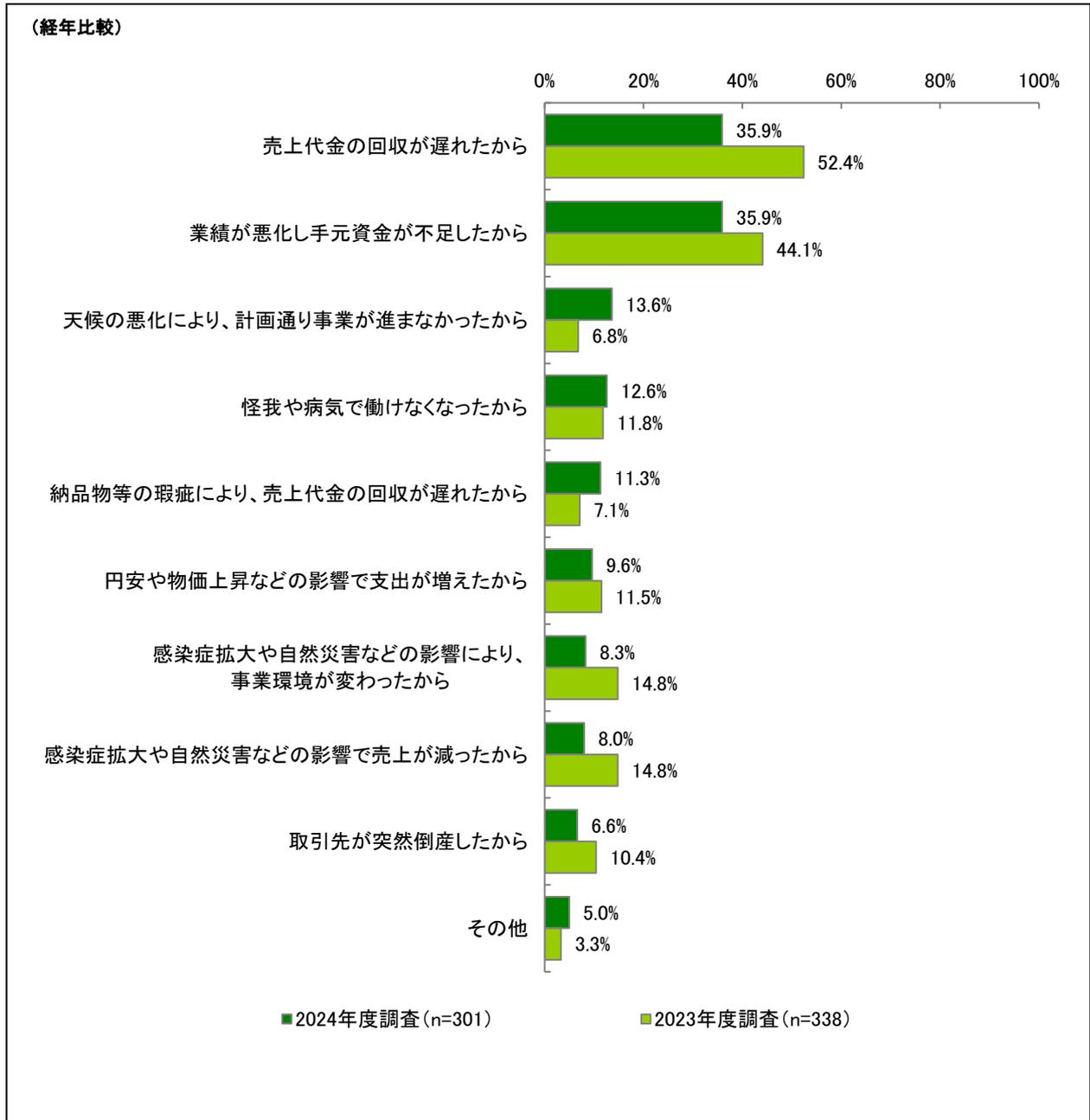


第1編

第2編

第3編

参考資料

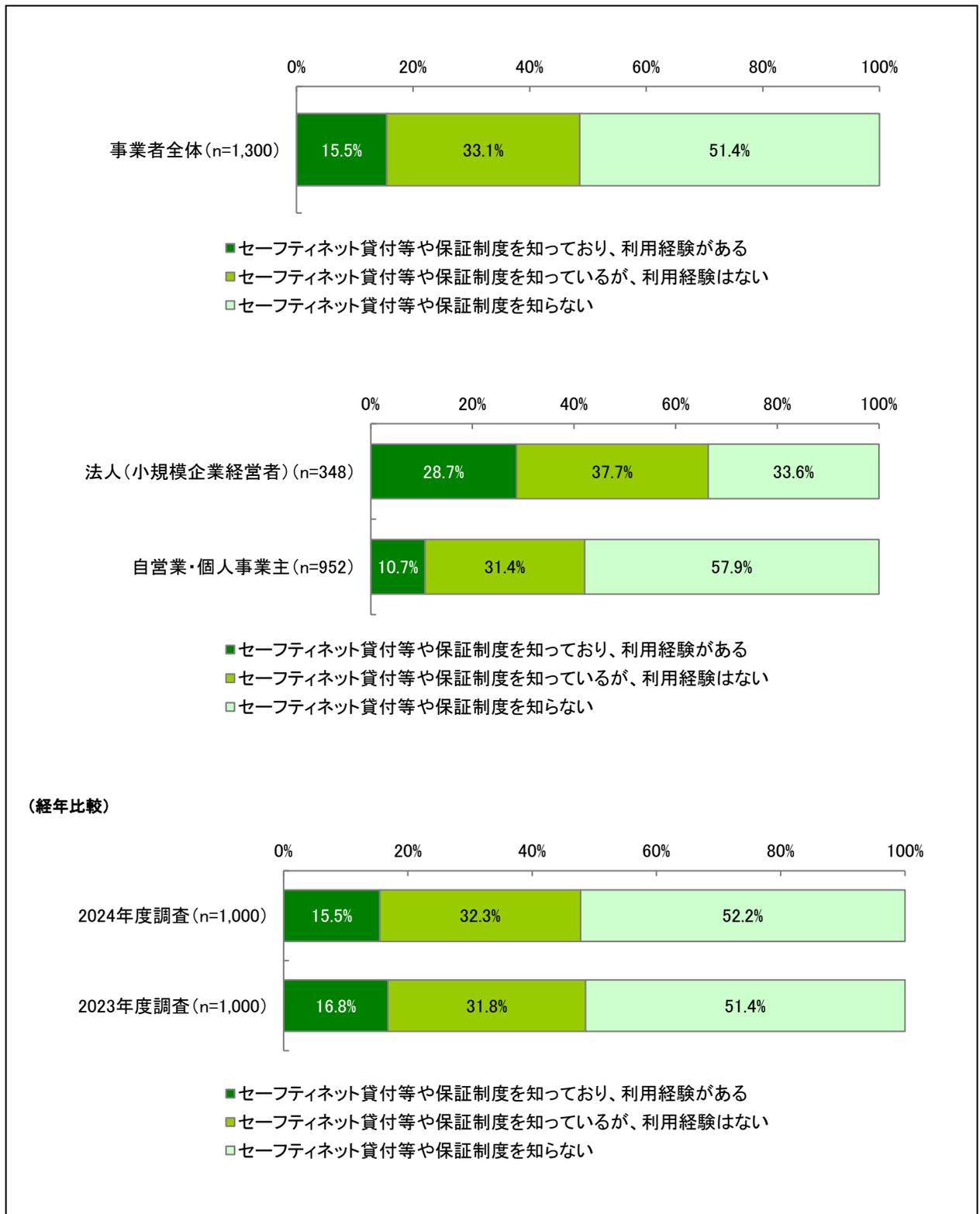


## (2) セーフティネット等の認知度と利用意向

### ① セーフティネット等の認知度について

- 借入経験のある事業者に対して、セーフティネット等の認知度について調査したところ、「セーフティネット貸付等や保証制度を知らない」が51.4%と最も高く、次いで「セーフティネット貸付等や保証制度を知っているが、利用経験はない」が33.1%、「セーフティネット貸付等や保証制度を知っており、利用経験がある」が15.5%と続いている。

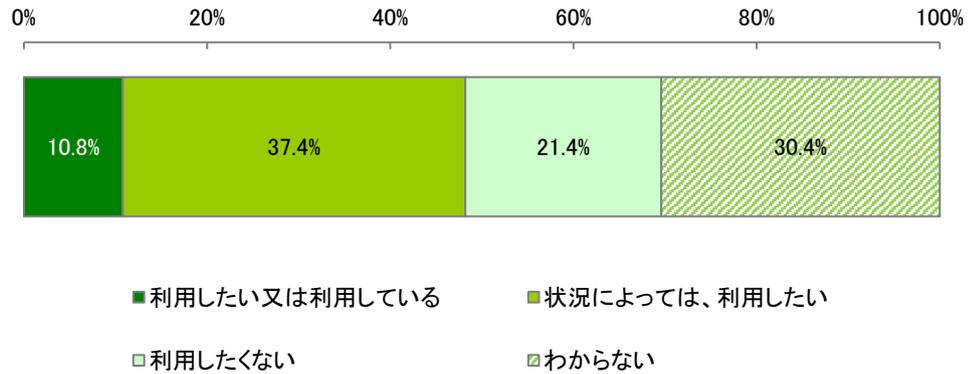
<図表 56：セーフティネット貸付等の認知度について (n=1,300)>



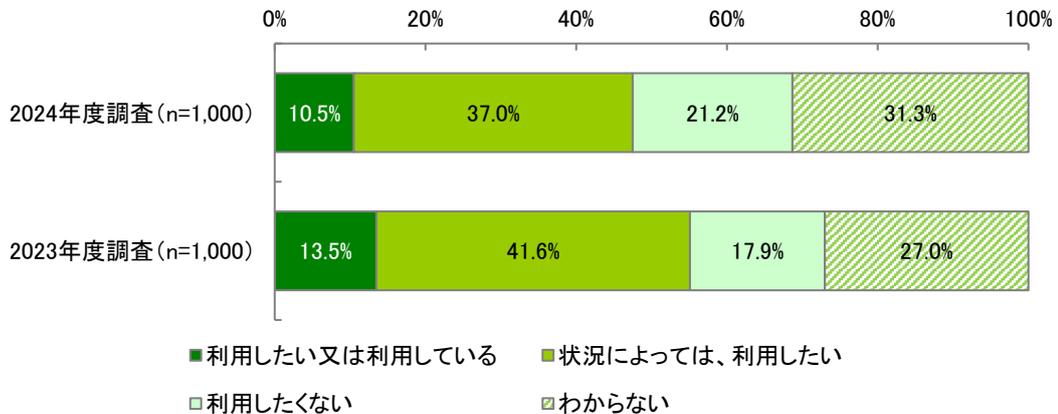
## ② セーフティネット等の利用意向について

- セーフティネット等の利用意向については、「利用したい又は利用している」と「状況によっては利用したい」と回答した割合の合計は48.2%となった。

＜図表 57：セーフティネット貸付等の利用意向について（n=1,300）＞



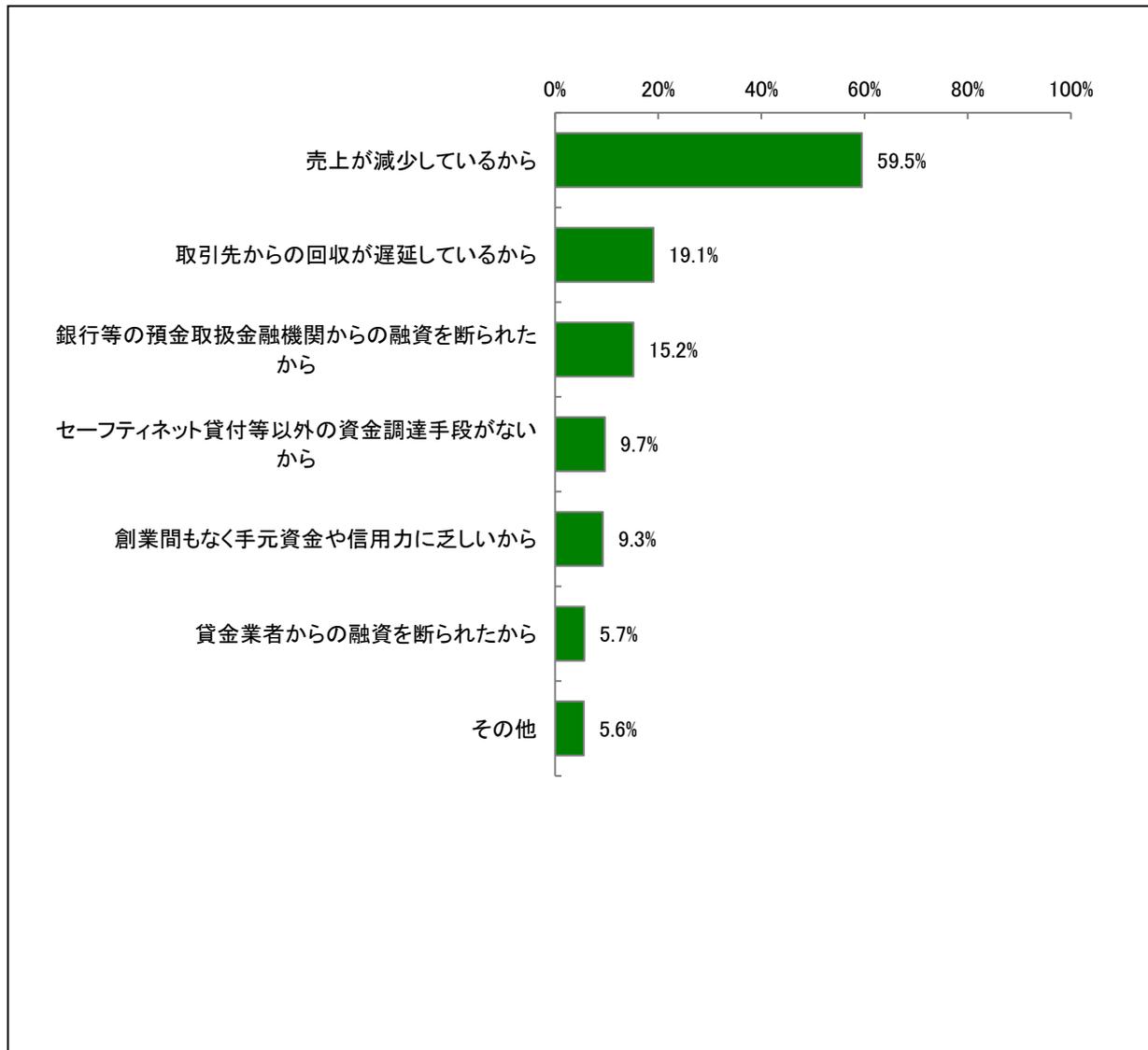
(経年比較)

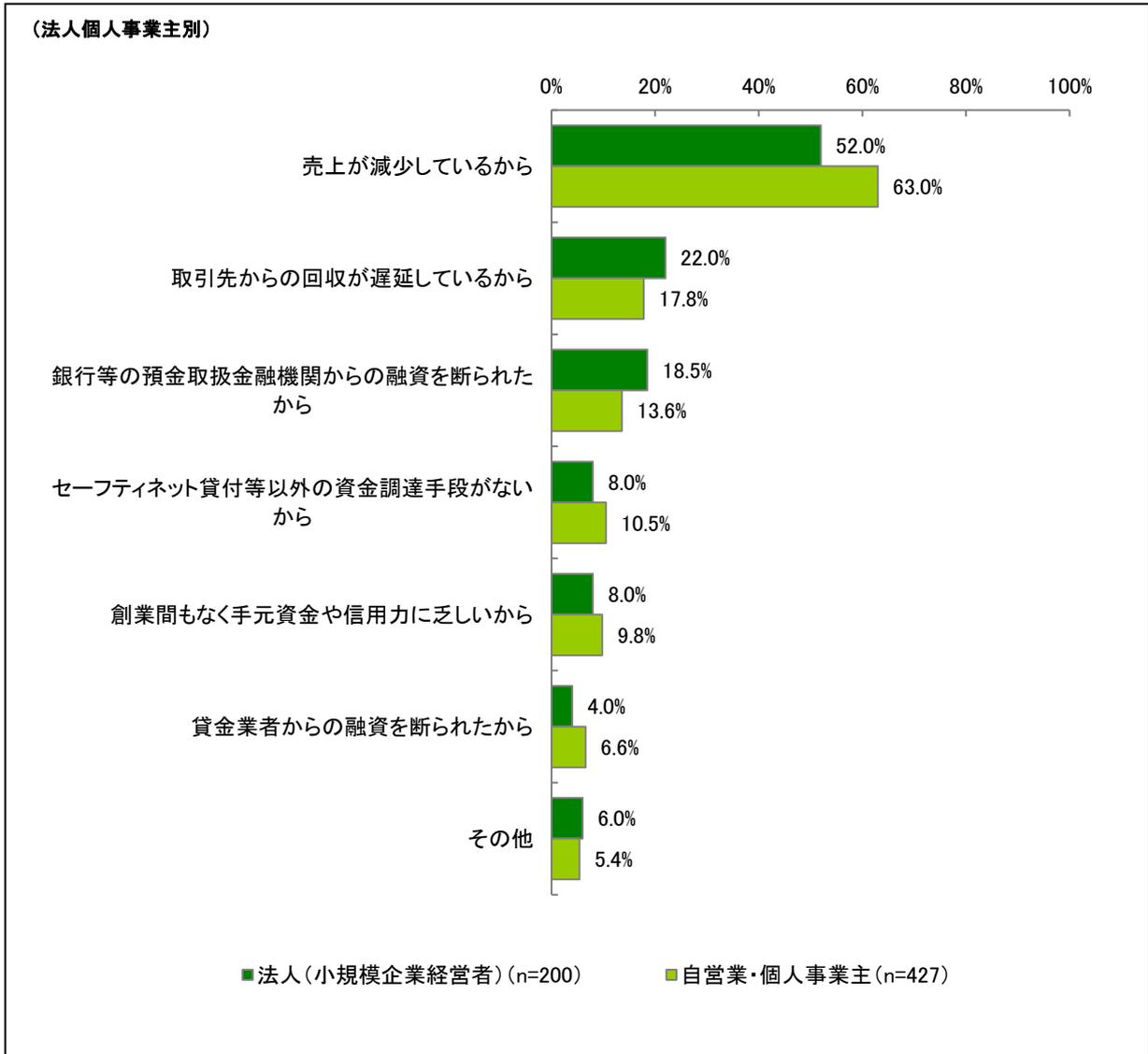


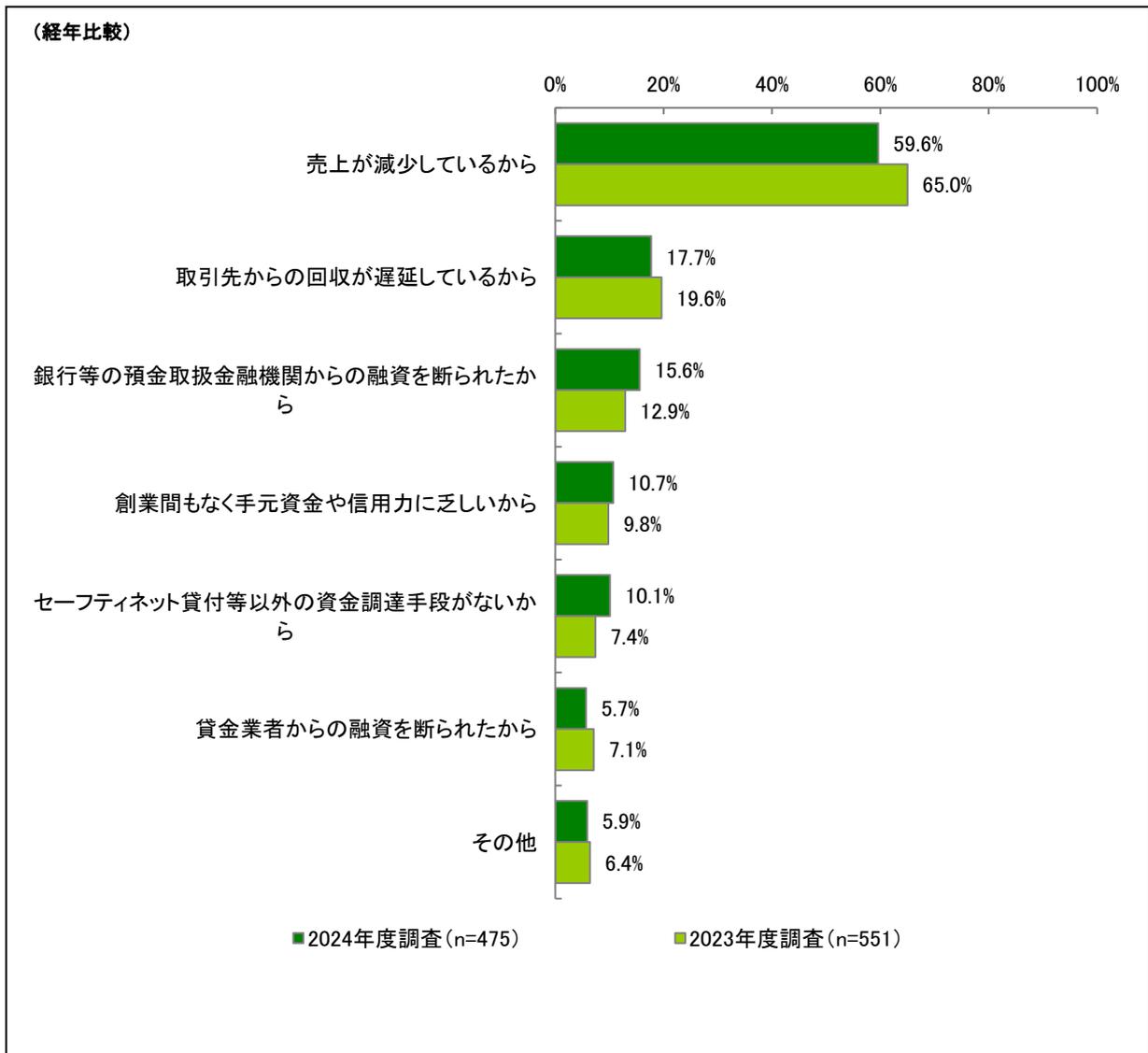
## ③ セーフティネット等を利用したい理由について

- セーフティネット等を利用したい理由については、「売上が減少しているから」が59.5%と最も高く、次いで「取引先からの回収が遅延しているから」が19.1%、「銀行等の預金取扱金融機関からの融資を断られたから」が15.2%となった。

&lt;図表 58：セーフティネット貸付等を利用した、又はしたい理由（複数回答 n=627）&gt;





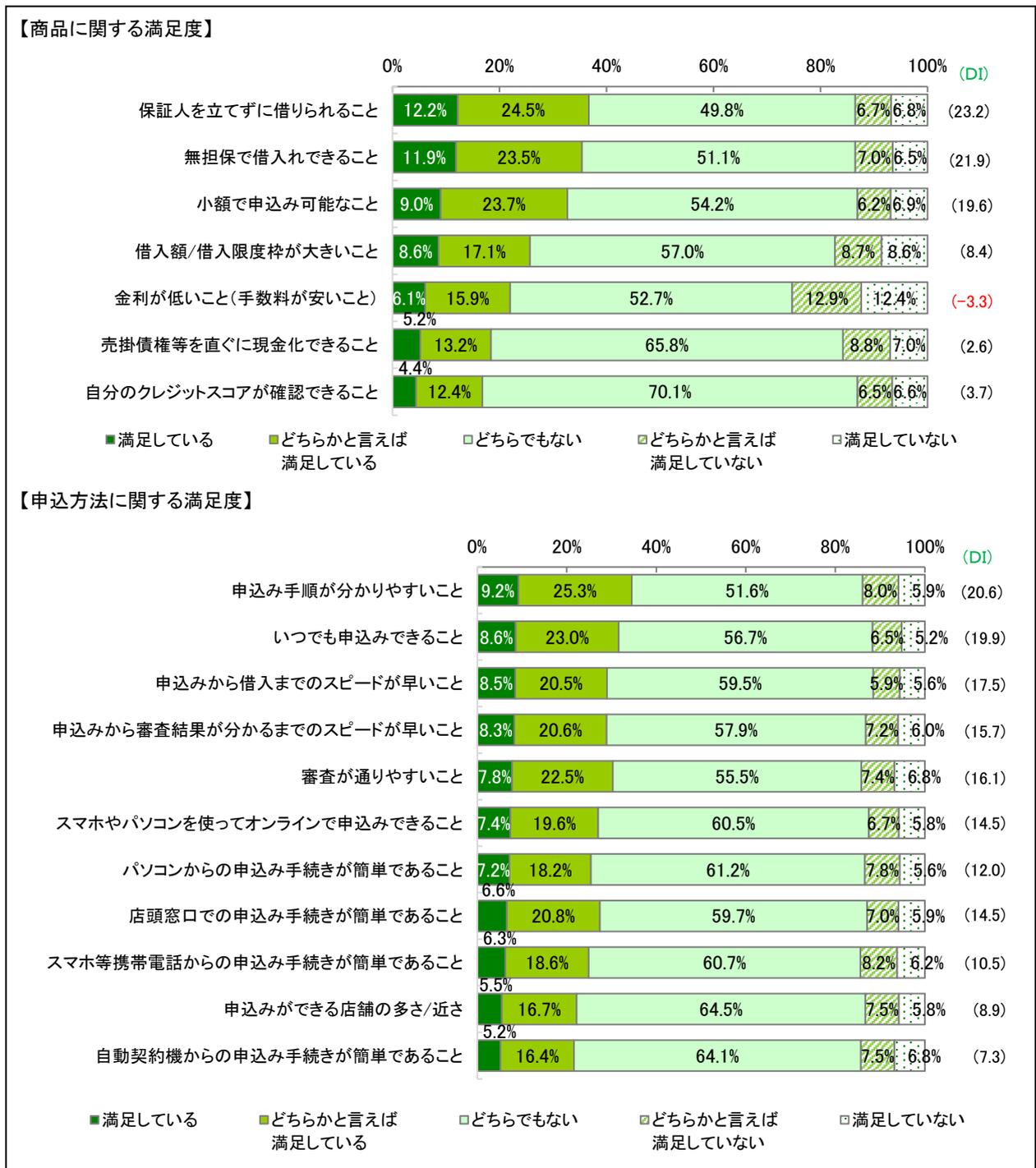


## 5. 貸金業者からの借入れに関する顧客満足度・要望事項等について

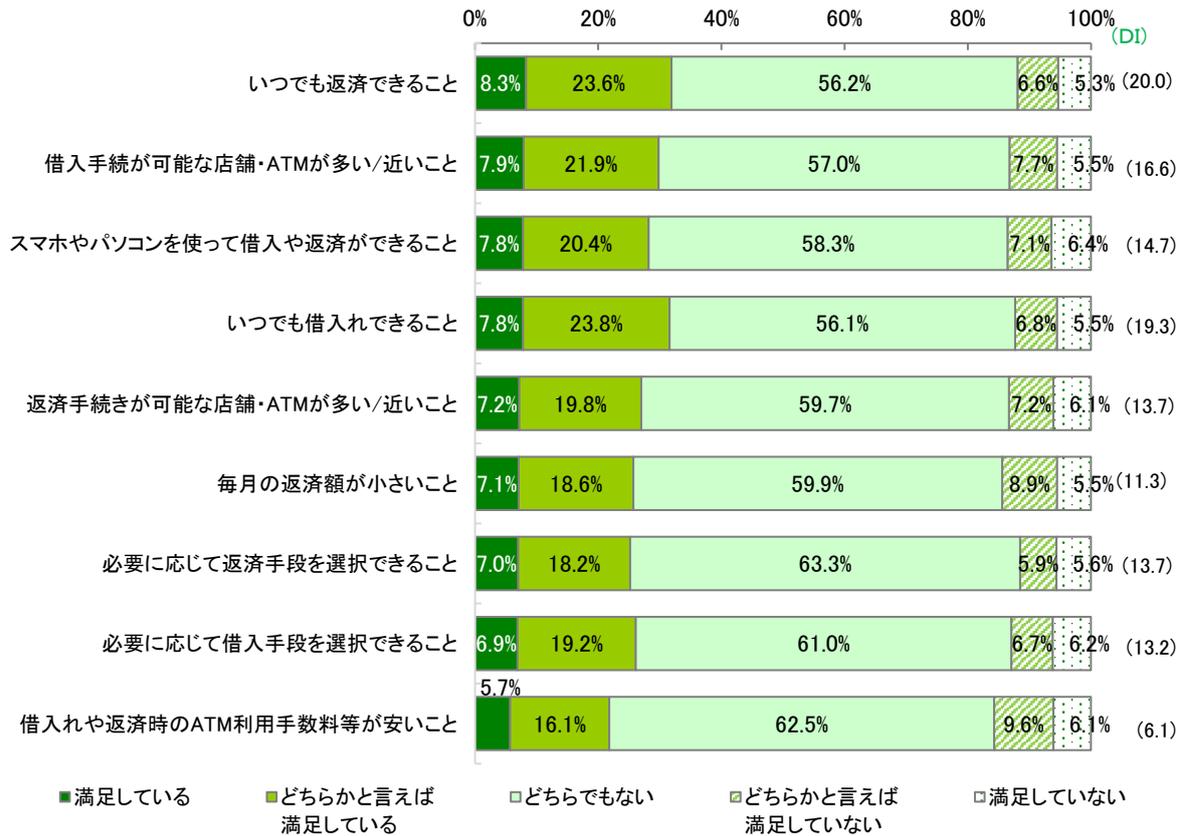
## (1) 貸金業者からの借入れに関する満足度について

- 借入経験のある事業者に対して、貸金業者からの借入れに関する満足度について調査したところ、「満足している」、「どちらかと言えば満足している」と回答した割合の合計は、商品では「保証人を立てずに借りられること」が36.7%、申込では「申込手順がわかりやすいこと」が34.5%、借入・返済では「いつでも返済できること」が31.9%、その他では「他人に気づかれないことへの配慮」が29.0%と最も高い結果となった。

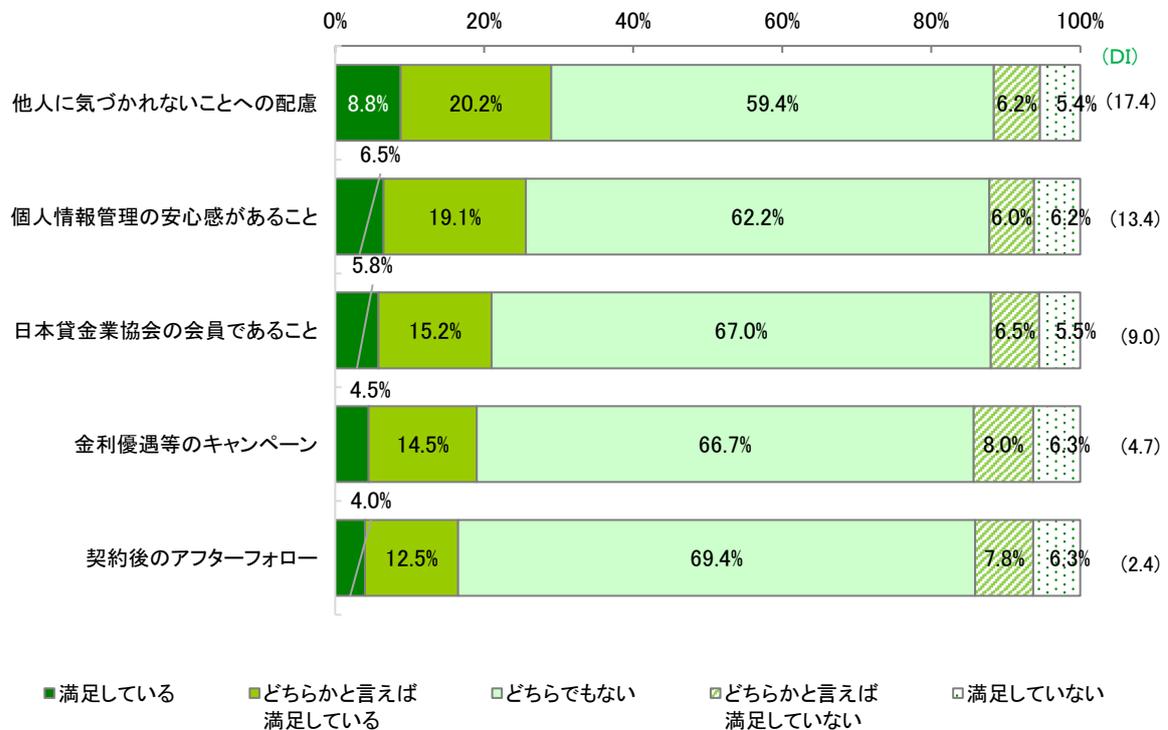
&lt;図表 59：貸金業者からの借入れに関する満足度について (n=1,300) &gt;



【借入・返済に関する満足度】



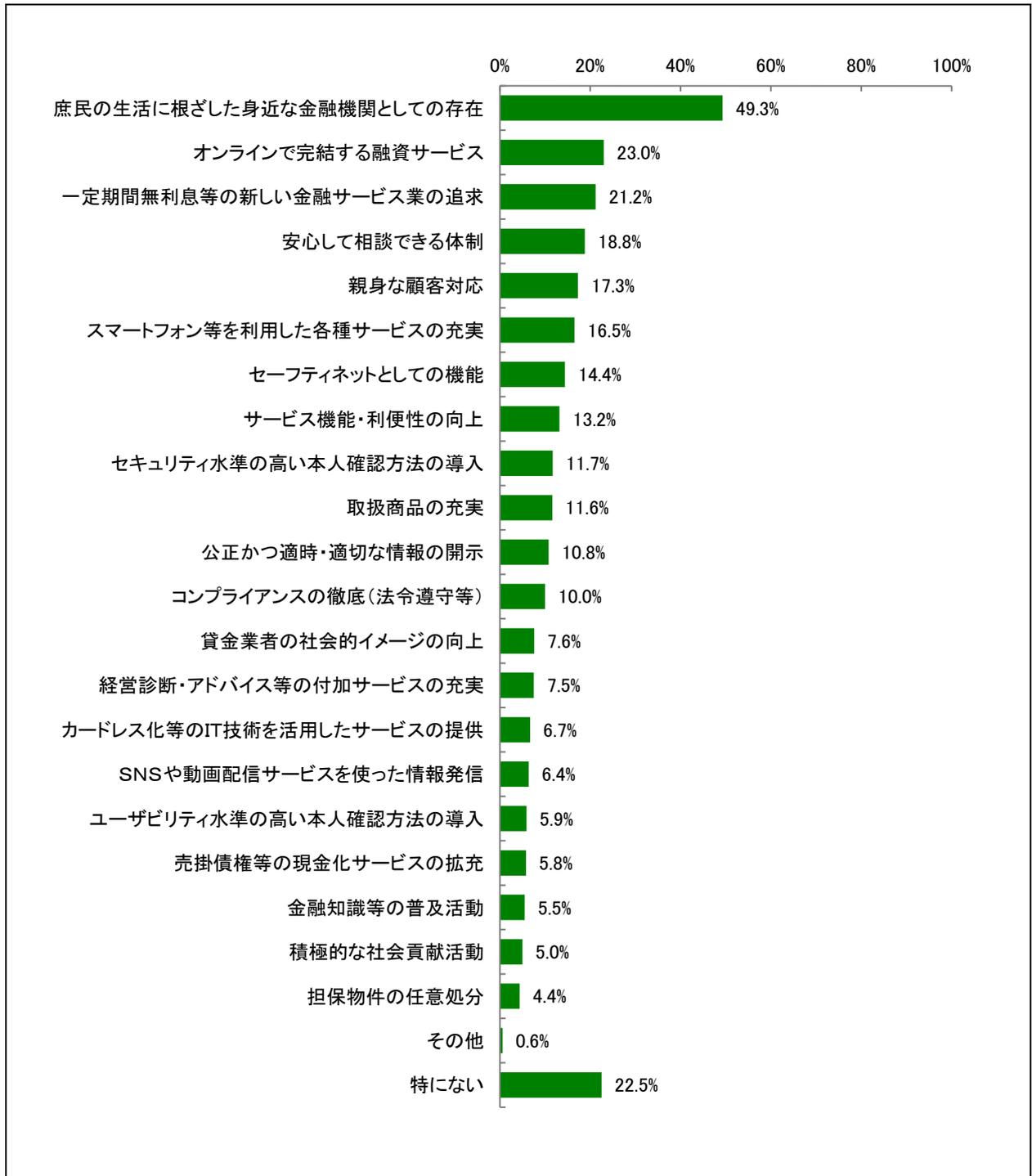
【その他に関する満足度】



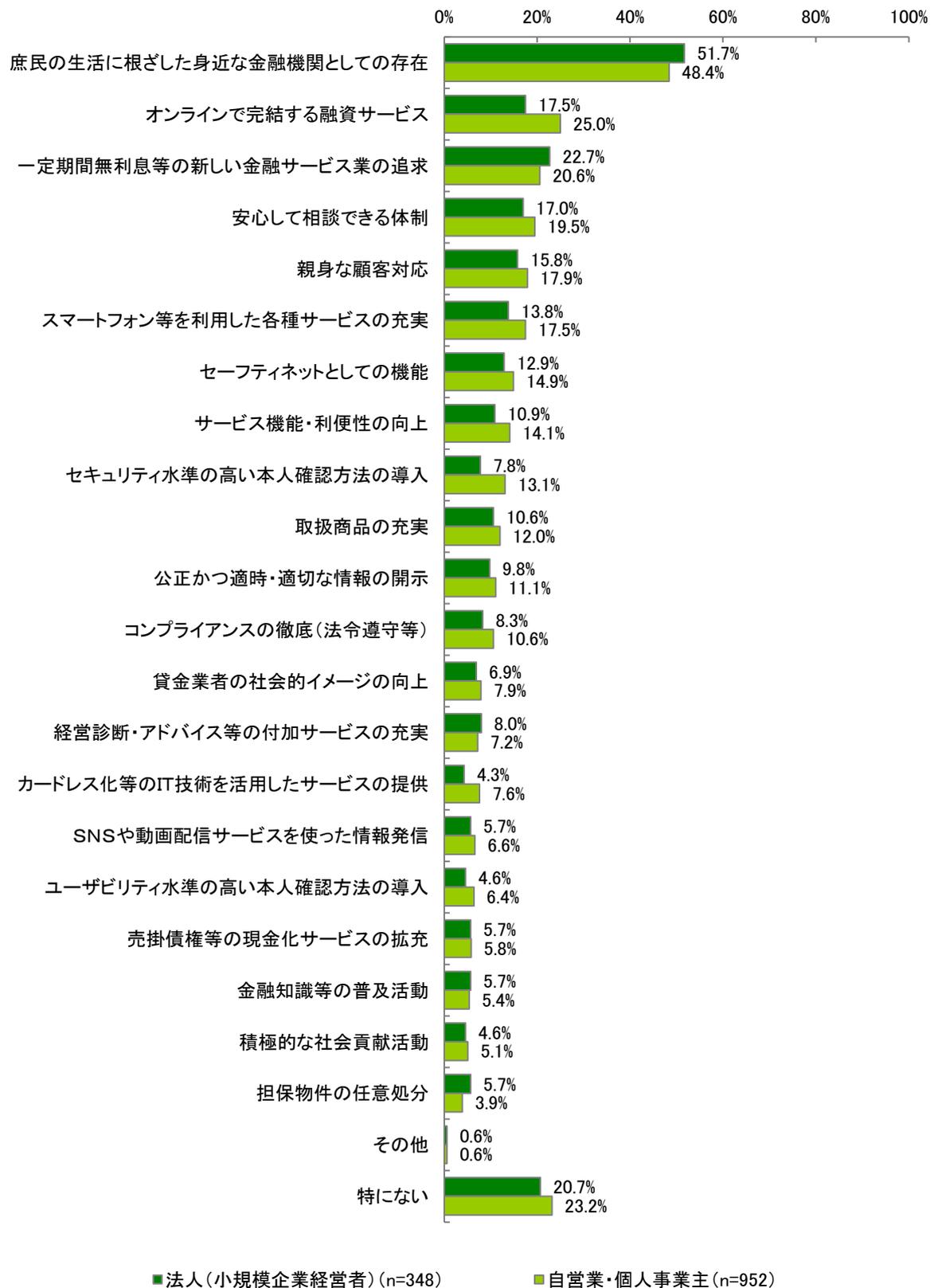
## (2) 貸金業者に対して望んでいるサービスや役割について

- 借入経験のある事業者に対して、貸金業者に対して望んでいるサービスや役割について調査したところ、「庶民の生活に根ざした身近な金融機関としての存在」が49.3%と最も高く、次いで「オンラインで完結する融資サービス」が23.0%、「一定期間無利息等の新しい金融サービス業の追求」が21.2%と続いている。

<図表 60 : 貸金業者に対して望んでいるサービスや役割について (n=1,300) >



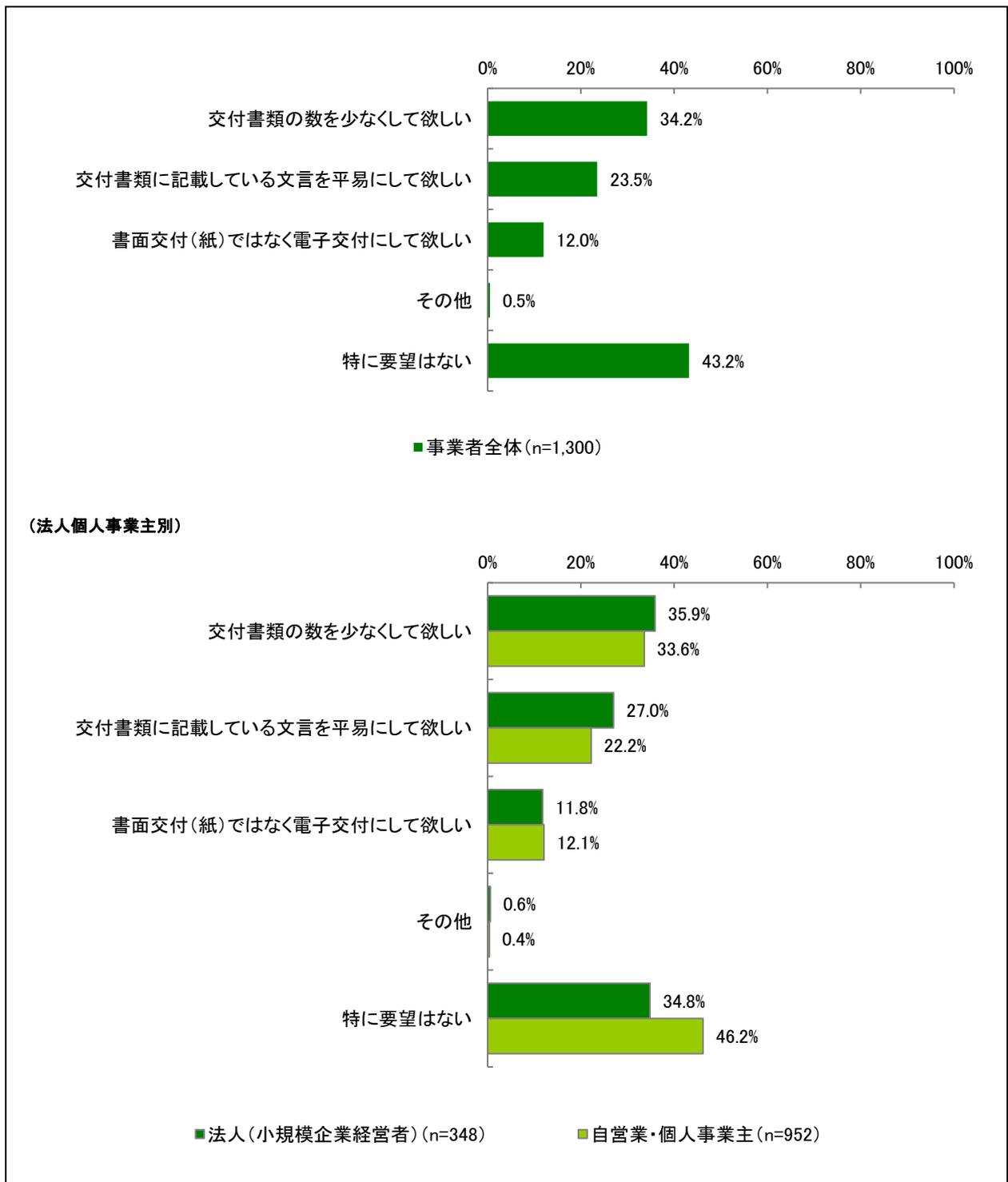
## (法人個人事業主別)



### (3) 貸金業者から交付される書類に関する改善要望

- 借入経験のある個人に対して、借入れの契約（借り換えを含む）を締結する際に貸金業者から交付される書類に関する改善要望について調査したところ、「特に要望はない」が43.2%と最も高く、次いで「交付書類の数を少なくして欲しい」が34.2%、「受付書類に記載している文言を平易にして欲しい」が23.5%、「受付書類に記載している文言を平易にして欲しい」が23.5%と続いている。

<図表 61：貸金業者から交付される書類に関する改善要望（n=1,300）>



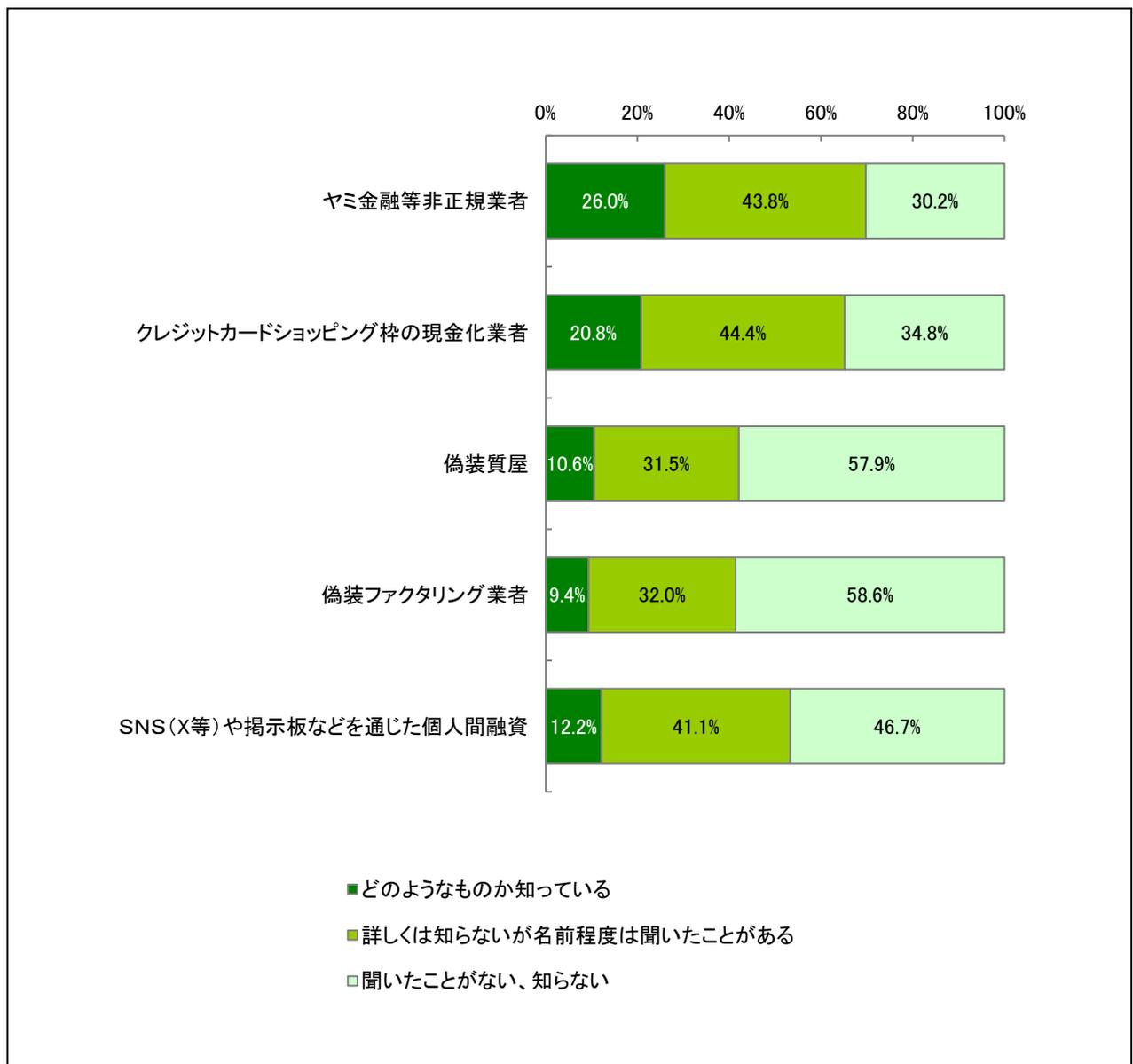
## 6. 社会問題となり得る可能性のある行動等について

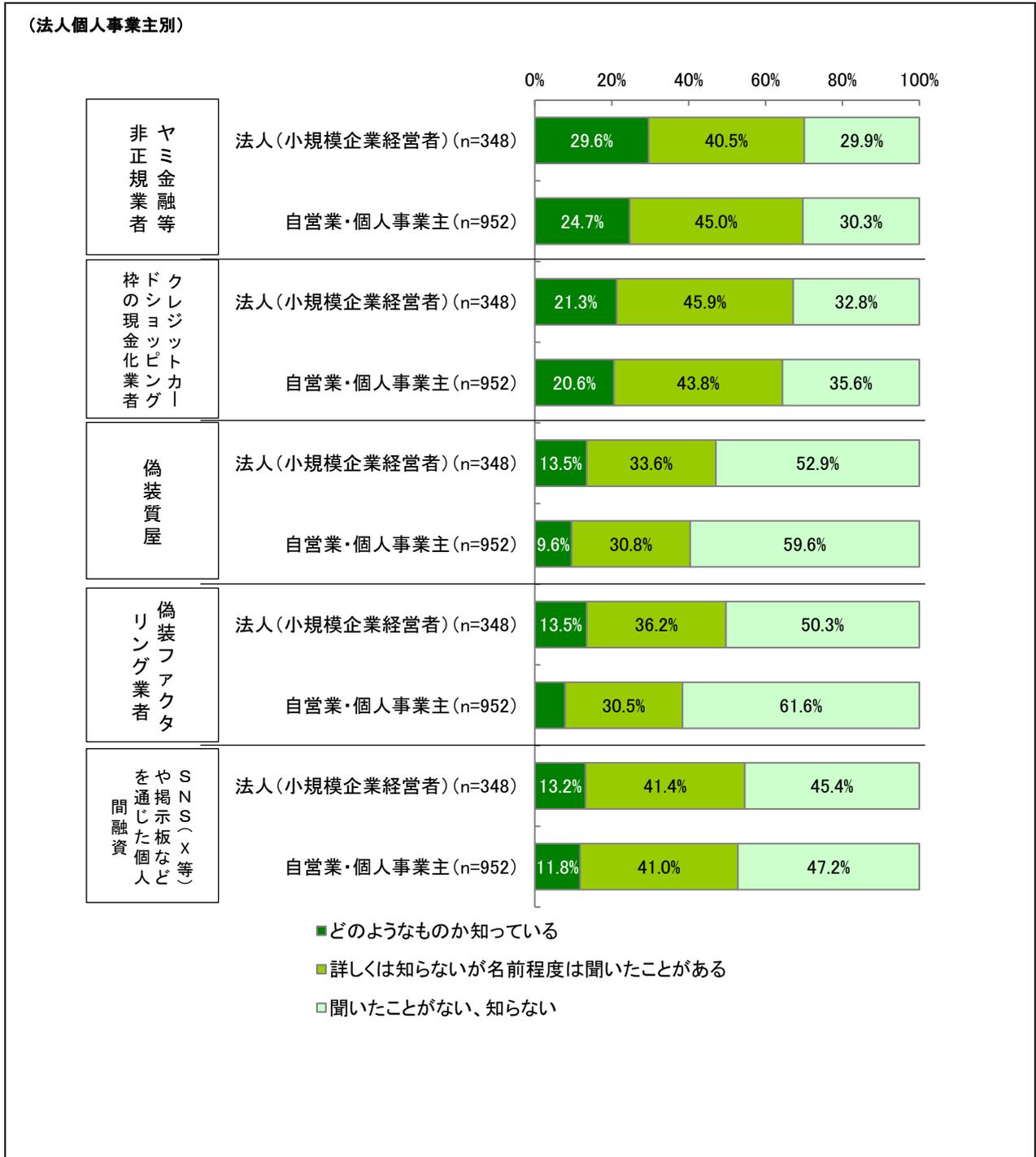
### (1) ヤミ金融等についての認知・利用及び接触の有無について

#### ① ヤミ金融等についての認知

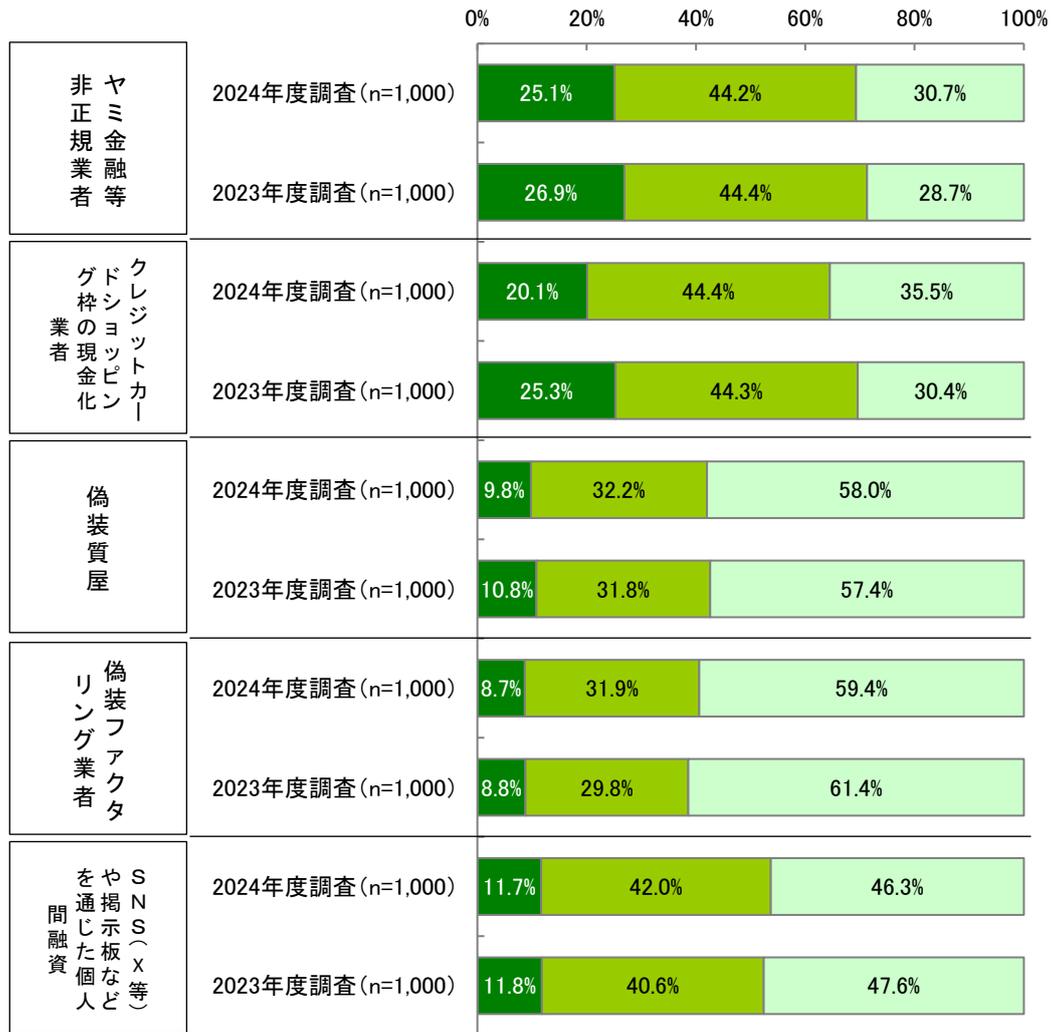
- 借入経験のある事業者に対して、ヤミ金融等の認知度について調査したところ、「どのようなものか知っている」と回答した割合は、「ヤミ金融等非正規業者」が26.0%と最も高く、次いで「クレジットカードショッピング枠の現金化業者」が20.8%、「SNS(X等)や掲示板などを通じた個人間融資」が12.2%と続いている。

<図表 62 : ヤミ金融等非正規業者やSNSなどを使った個人間融資等についての認知 (n=1,300)>





(経年比較)

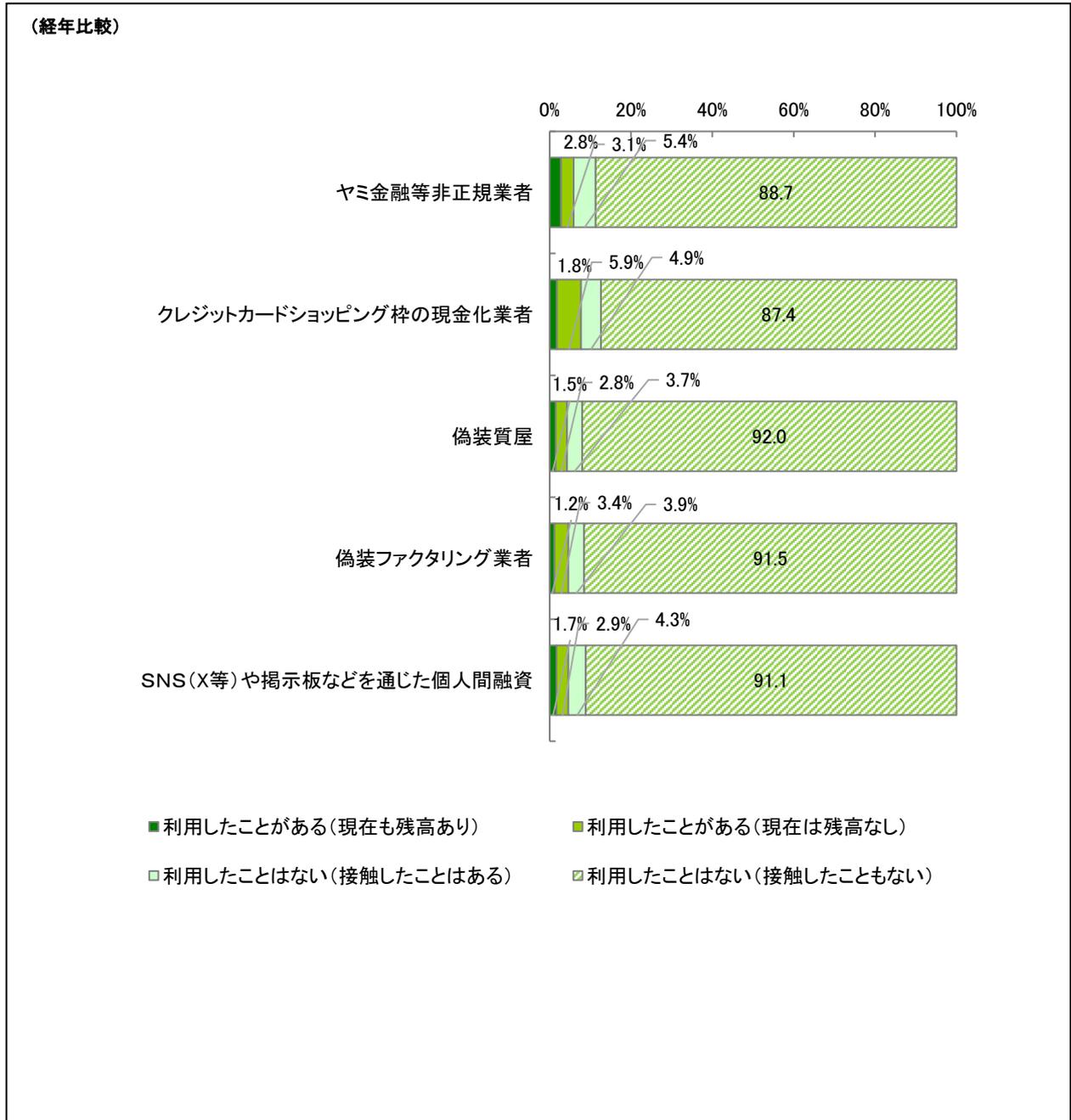


- どのようなものか知っている
- 詳しくは知らないが名前程度は聞いたことがある
- 聞いたことがない、知らない

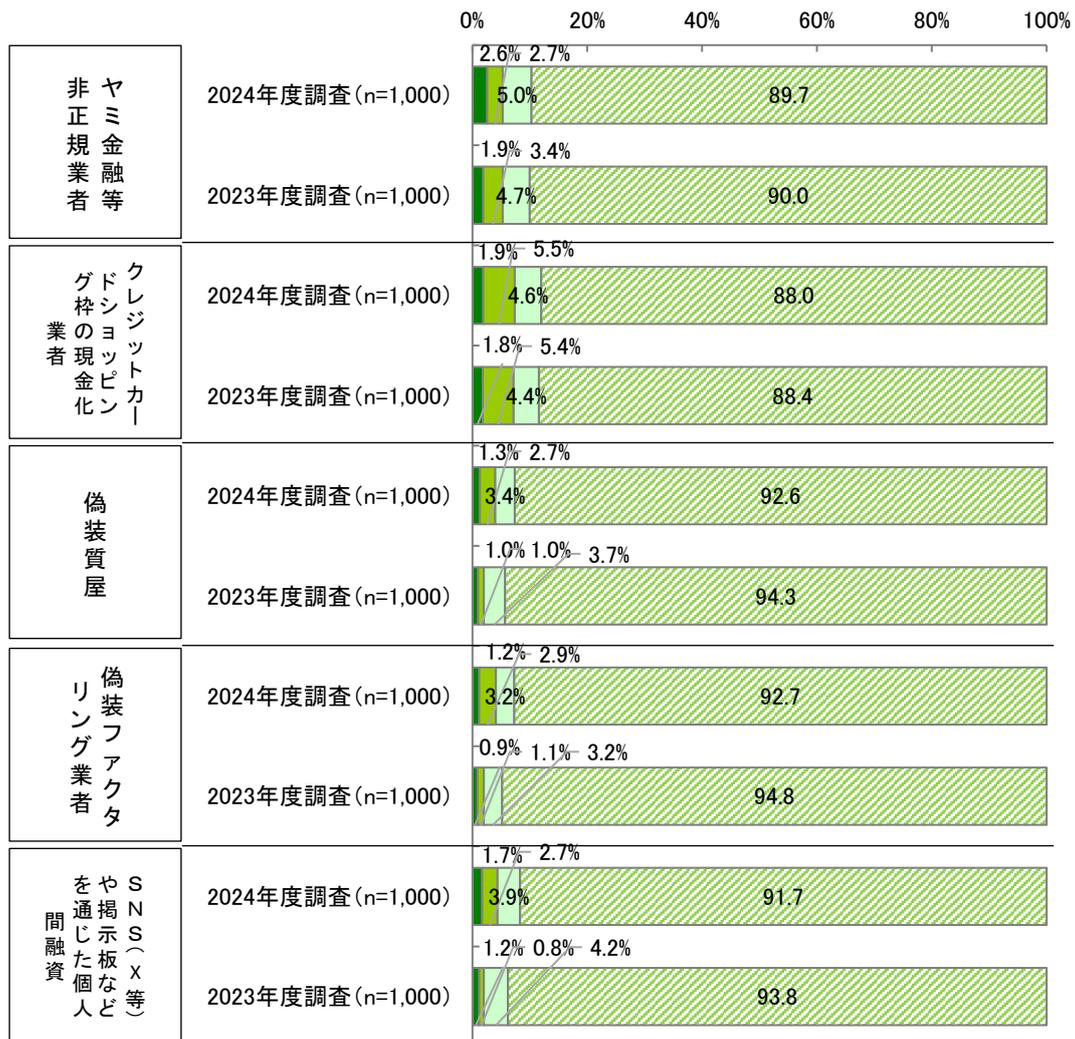
## ② ヤミ金融等の利用および接触の有無について

- ヤミ金融等の利用および接触の有無をみると、利用したことがあると回答した割合は、「クレジットカードショッピング枠の現金化業者」が7.7%と最も高く、次いで「ヤミ金融等非正規業者」が5.9%、「偽装ファクタリング業者」、「SNS（Twitter等）や掲示板などを通じた個人間融資」がそれぞれ4.6%と続いている。

＜図表 63：ヤミ金融等非正規業者やSNSなどを使った個人間融資等の利用経験（n=1,300）＞



(経年比較)

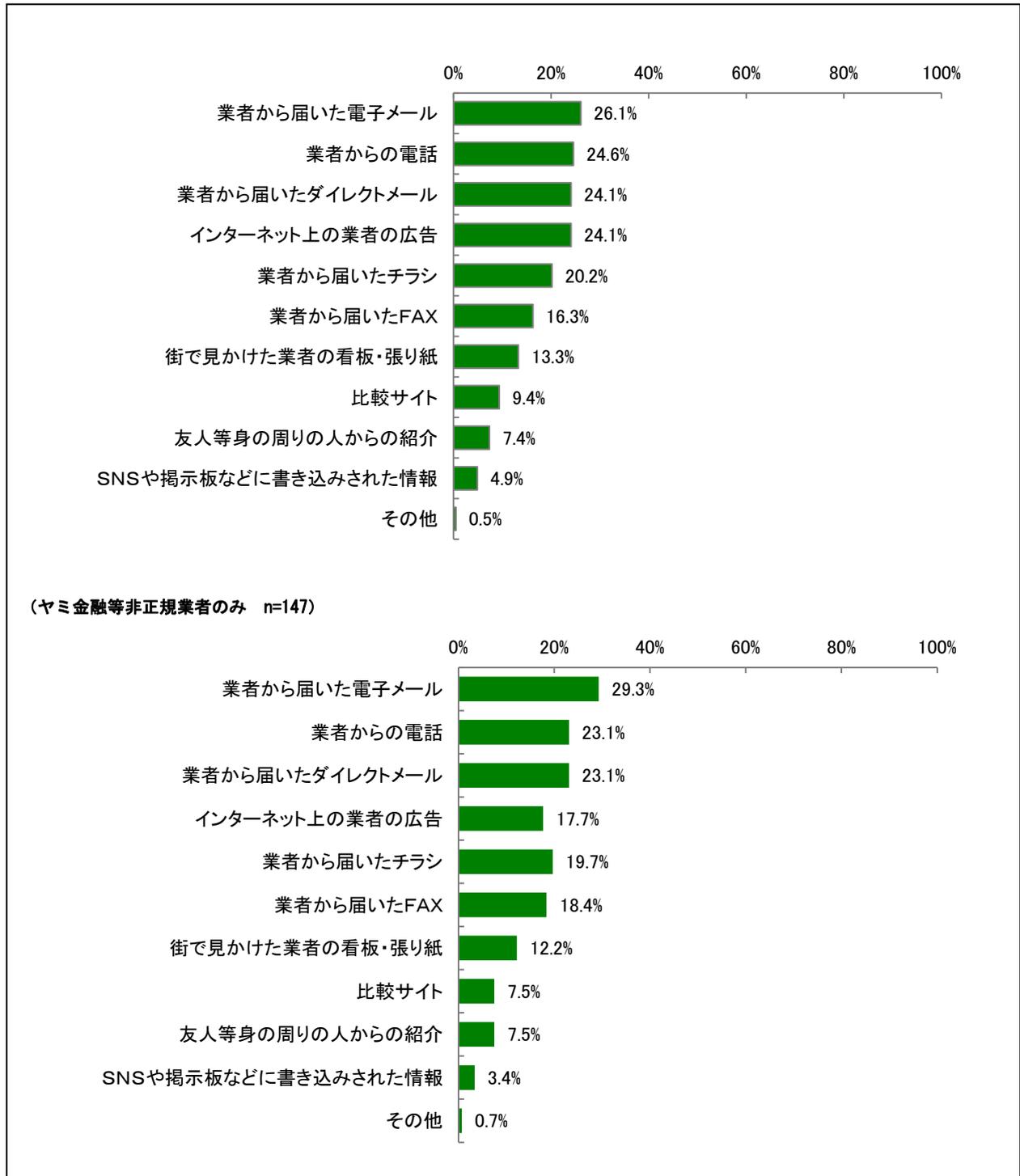


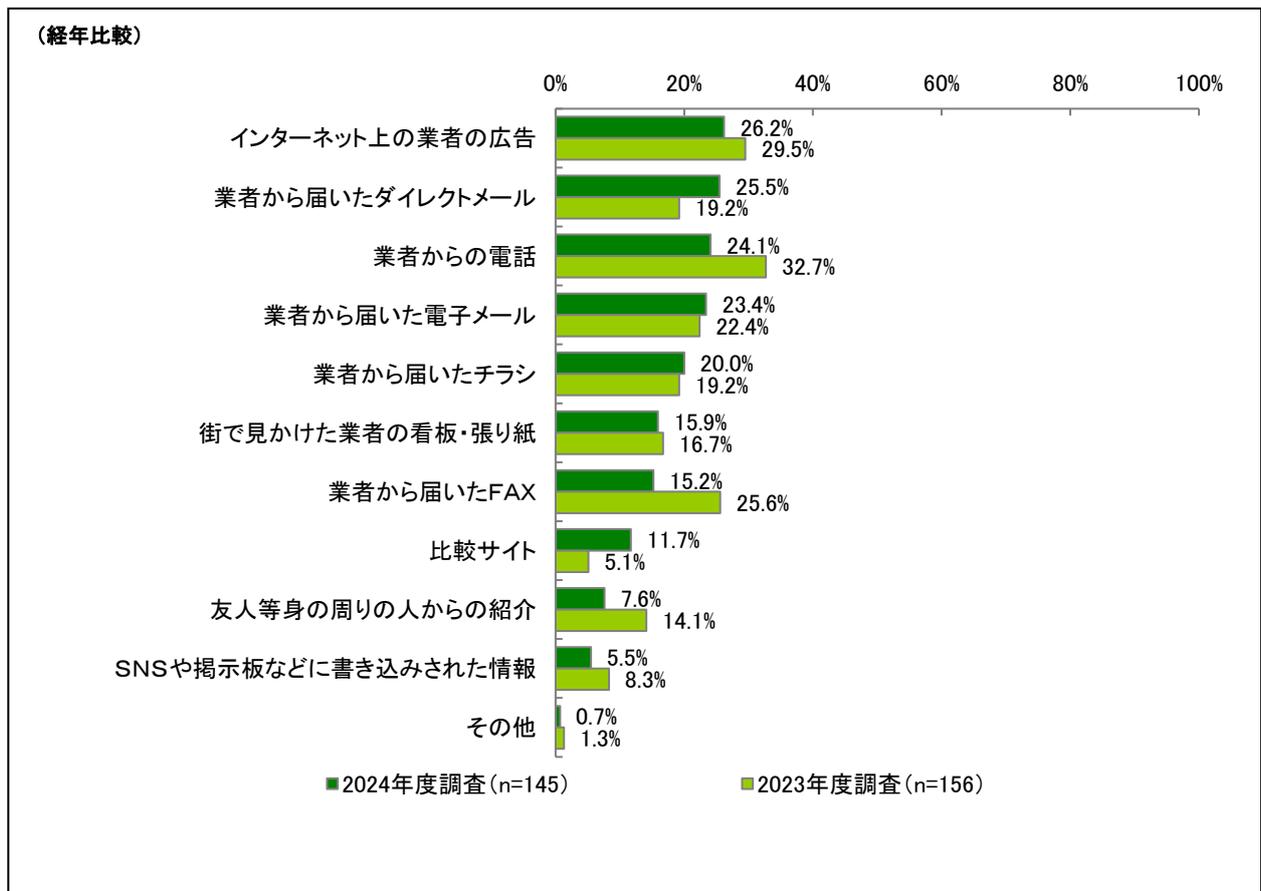
- 利用したことがある(現在も残高あり)
- 利用したことがある(現在は残高なし)
- 利用したことはない(接触したことはある)
- 利用したことはない(接触したこともない)

## (2) ヤミ金融等非正規業者やSNSなどを使った個人間融資等と接触した際の接触方法について

- ヤミ金融等非正規業者やSNSなどを使った個人間融資等と接触した際の接触方法をみると、「業者から届いた電子メール」が26.1%と最も高く、次いで「業者からの電話」が24.6%、「業者から届いたダイレクトメール」、「インターネット上の業者の広告」がそれぞれ24.1%となった。

<図表 64 : ヤミ金融等非正規業者やSNSなどを使った個人間融資等との接触方法  
(複数回答 n=203) >



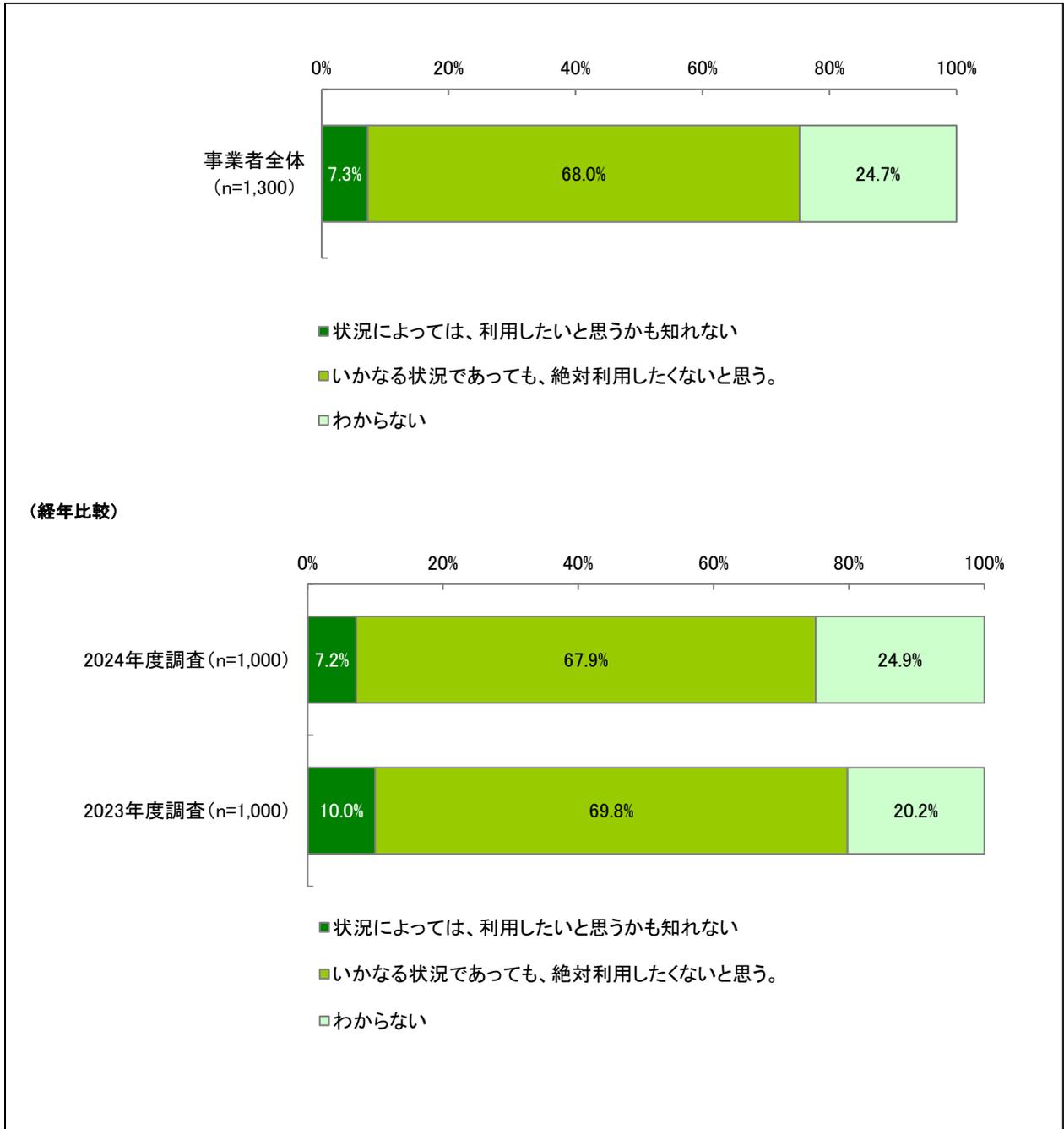


### (3) ヤミ金融等の利用に対する意識

#### ① ヤミ金融等の利用に対する意識

- 借入経験のある事業者に対して、ヤミ金融等の利用に対する意識について調査したところ、68.0%が「いかなる状況であっても、絶対利用したくないと思う」と回答している。

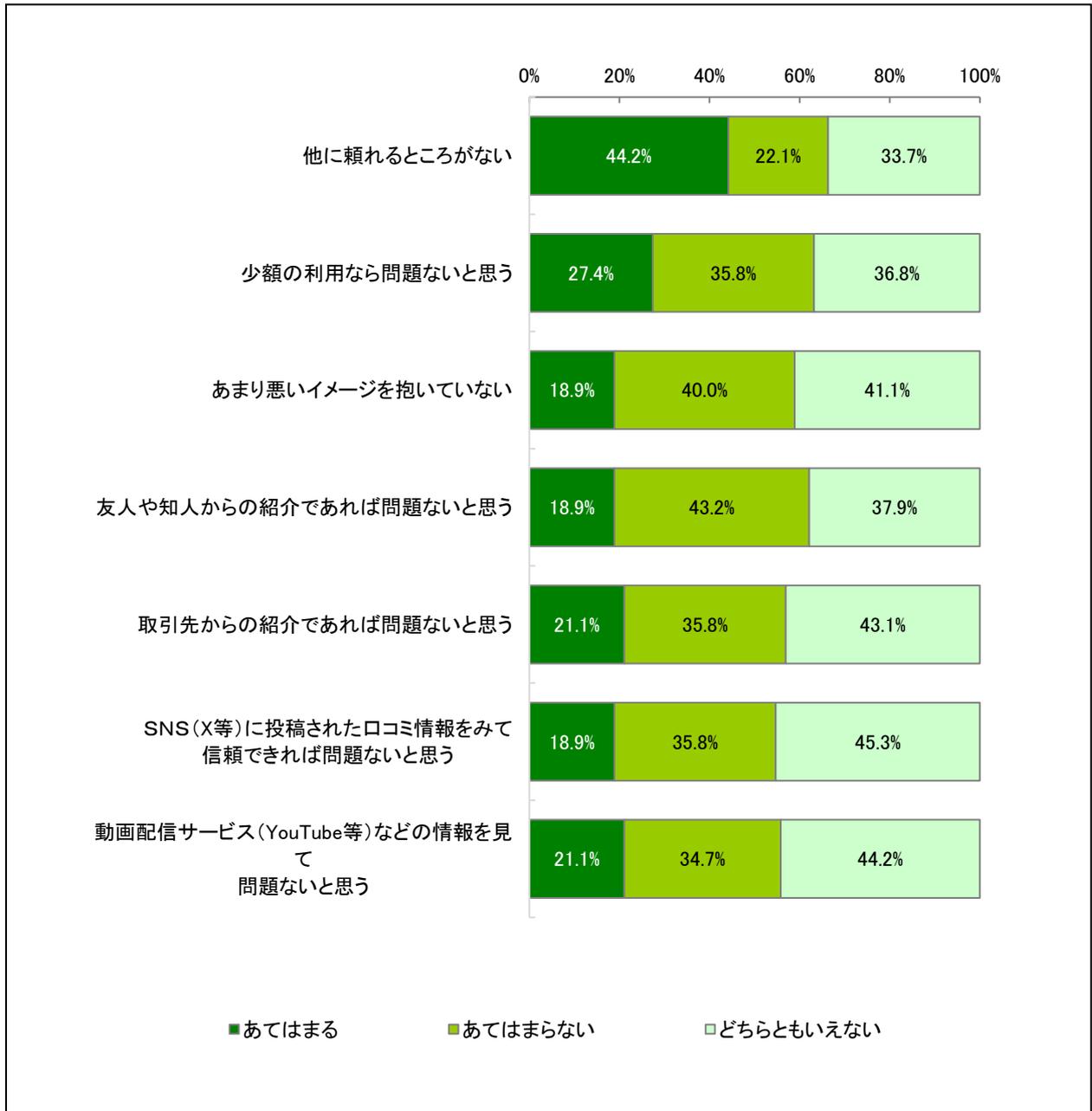
<図表 65：ヤミ金融等の利用に対する意識（n=1,300）>



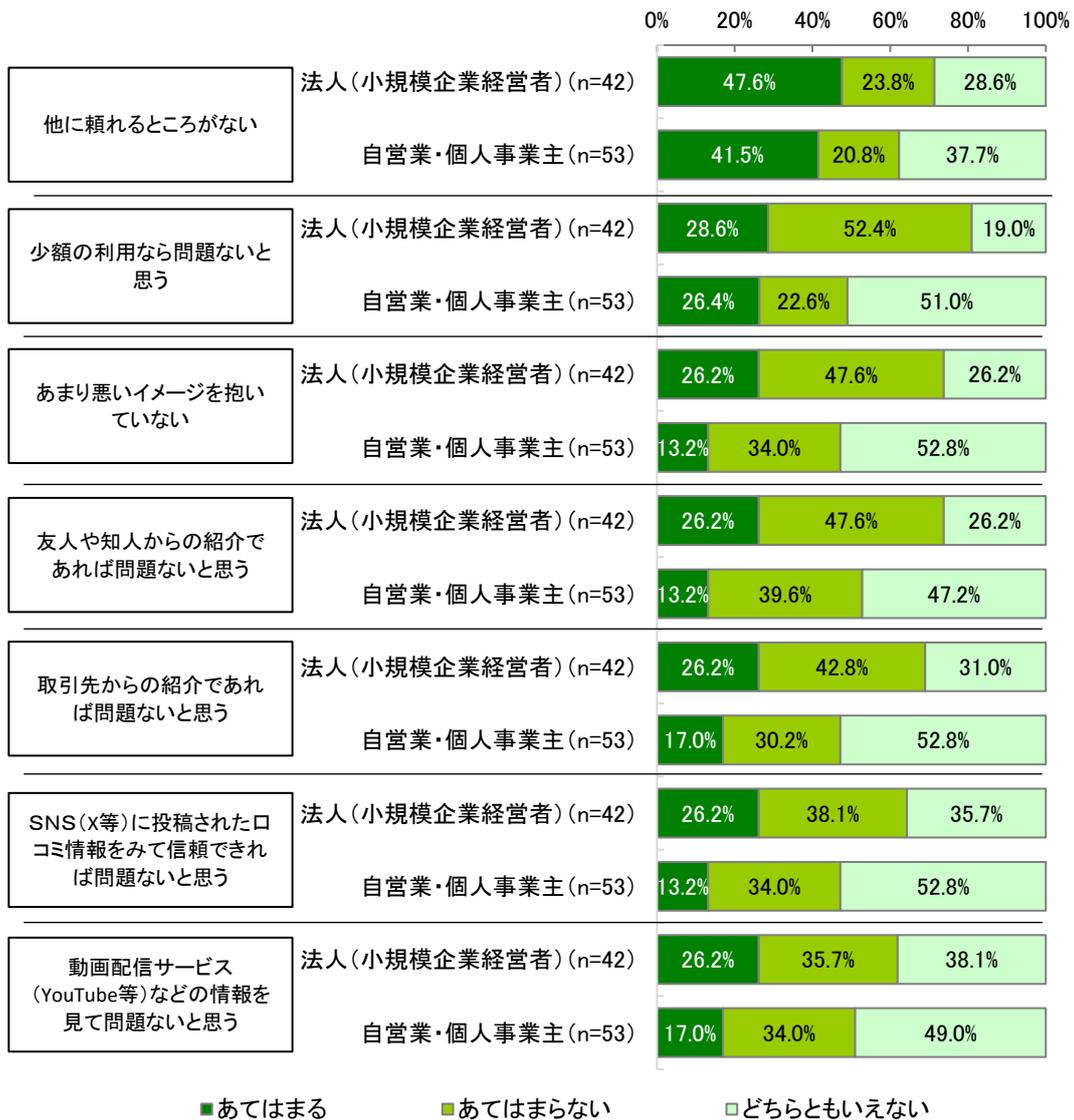
## ② 利用したいと思うかもしれない理由について

- ヤミ金融等を利用したいと思うかもしれない理由について調査したところ、「あてはまる」と回答した割合は「他に頼れるところがない」が44.2%と最も高く、次いで「少額の利用なら問題ないと思う」が27.4%、「あまり悪いイメージを抱いていない」が18.9%となった。

＜図表 66：ヤミ金融等を利用したいと思うかもしれない理由（n=95）＞



## (法人個人事業主別)

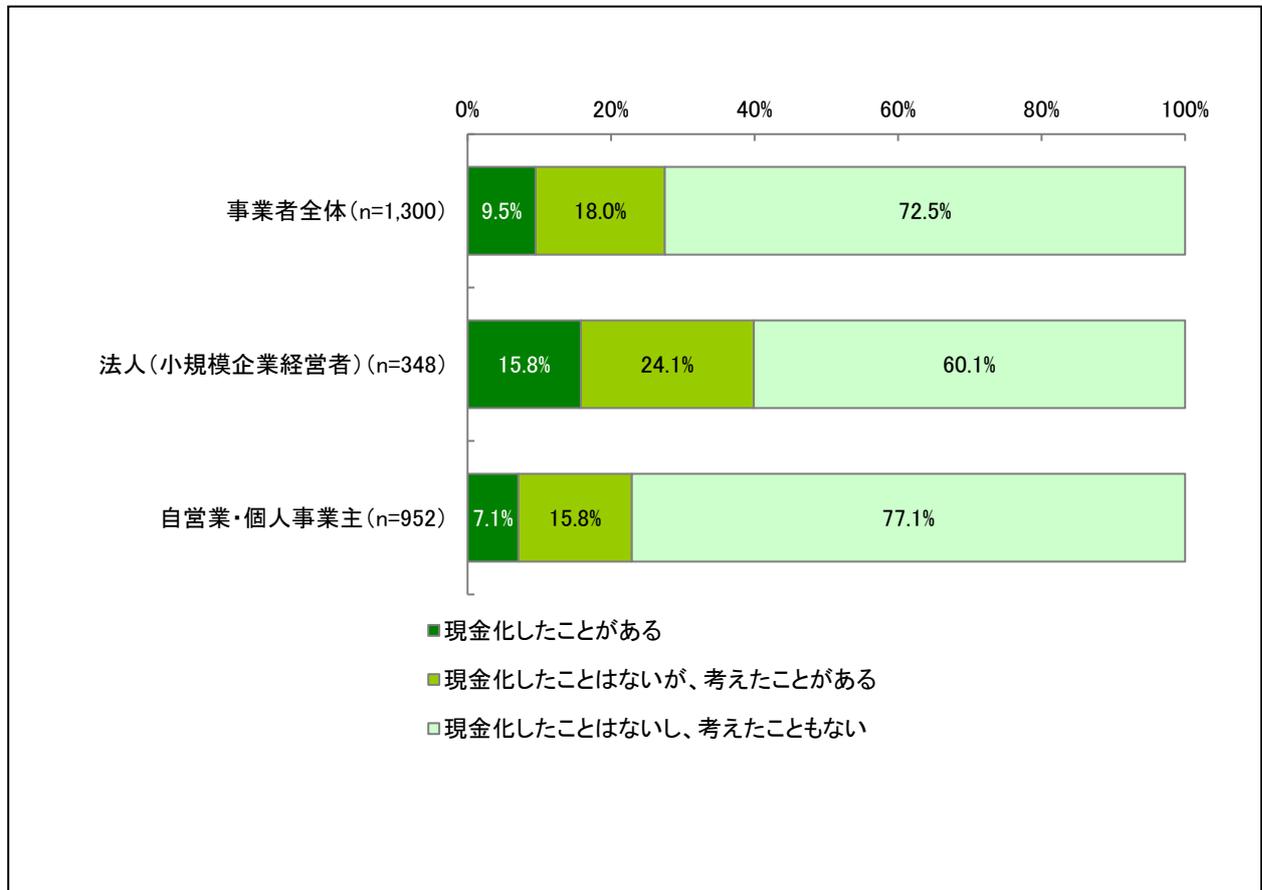


## 7. 売掛債権等の現金化について

### (1) 売掛債権等の現金化について

- 借入経験のある事業者に対して、売掛債権等の現金化について調査したところ、「現金化したことはないし、考えたこともない」が72.5%と最も高く、次いで「現金化したことはないが、考えたことがある」が18.0%、「現金化したことがある」が9.5%となった。

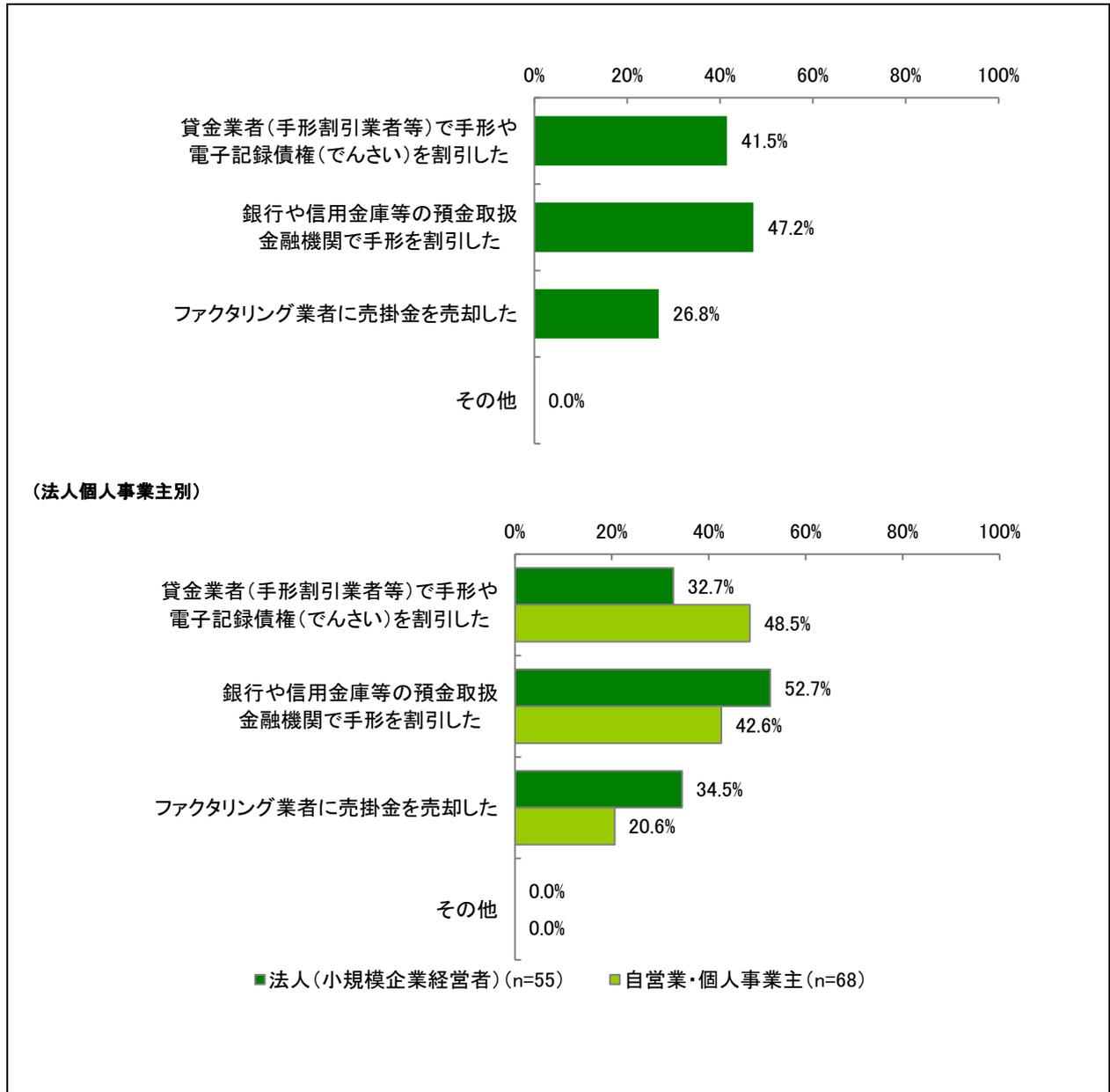
<図表 67：売掛債権等の現金化（n=1,300）>



## (2) 手形・電子記録債権・売掛金を現金化した際に利用した先

- 売掛債権等を現金化したことがあると回答した事業者に対して、手形・電子記録債権・売掛金を現金化した際に利用した先について調査したところ、「銀行や信用金庫等の預金取扱金融機関で手形を割引した」が47.2%と最も高く、次いで「貸金業者（手形割引業者等）で手形や電子記録債権（でんさい）を割引した」が41.5%となった。

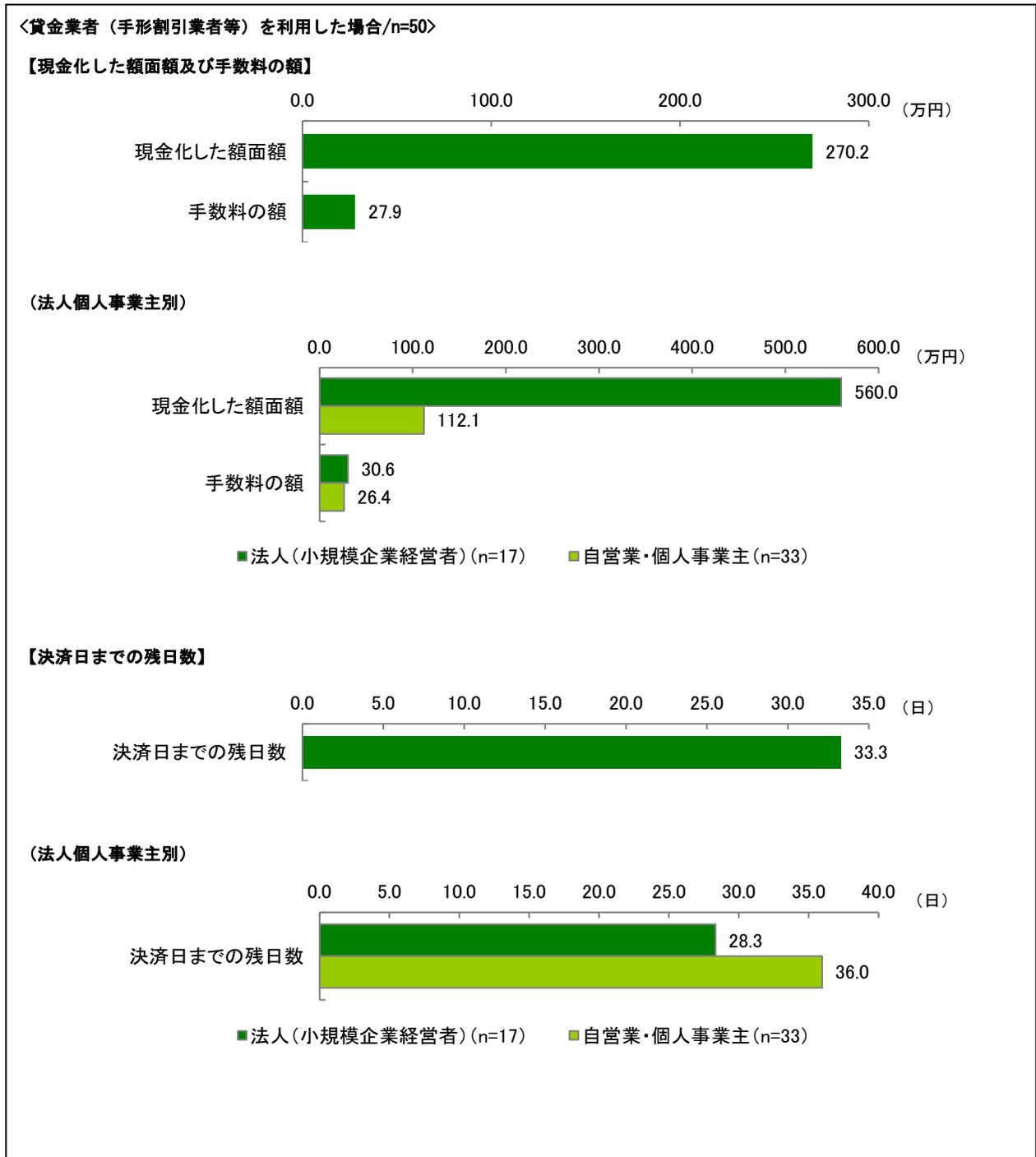
<図表 68：手形・電子記録債権・売掛金を現金化した際に利用した先（n=123）>



### (3) 現金化した金額や手数料等について

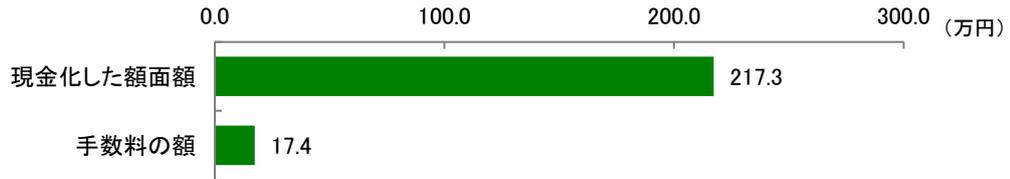
- 売掛債権等の現金化の際に貸金業者（手形割引業者等）を利用したと回答した事業者に対して、貸金業者（手形割引業者等）で手形や電子記録債権（でんさい）を割引した額面金額と手数料について調査したところ、現金化した額面額の平均は「270.2万円」、手数料の額の平均は「27.9万円」となった。また、決済日までの残日数の平均は「33.3日」となった。
- また、ファクタリング業者を利用したと回答した事業者の場合は、現金化した額面額の平均は「217.3万円」、手数料の額の平均は「17.4万円」となった。また、決済日までの残日数の平均は「39.6日」となった。

<図表 69：現金化した金額や手数料等>

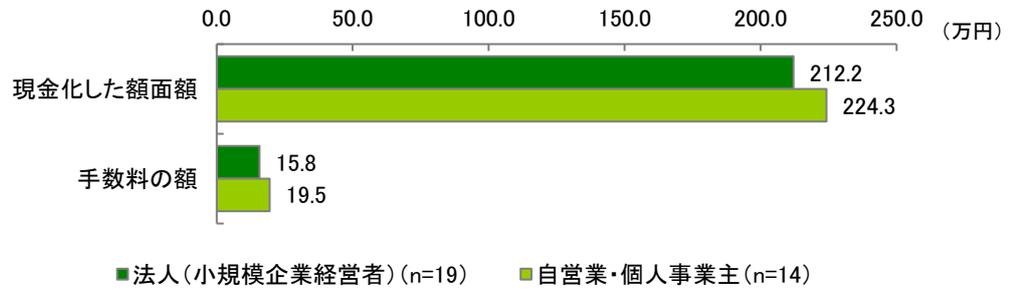


<ファクタリング業者を利用した場合/n=33>

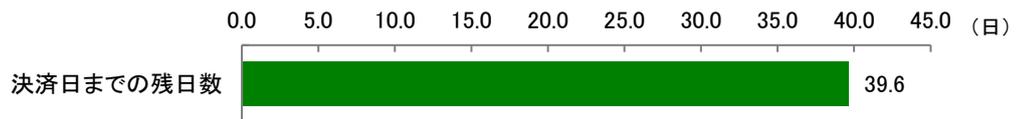
【現金化した額面額及び手数料の額】



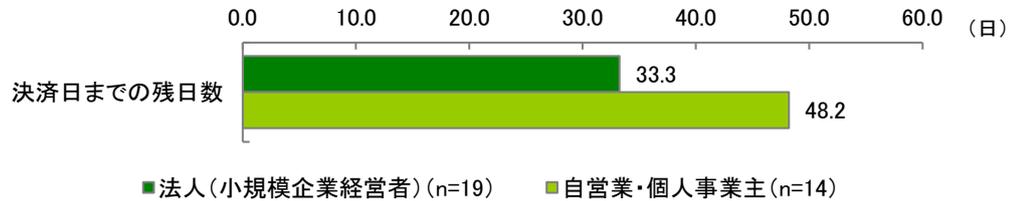
(法人個人事業主別)



【決済日までの残日数】



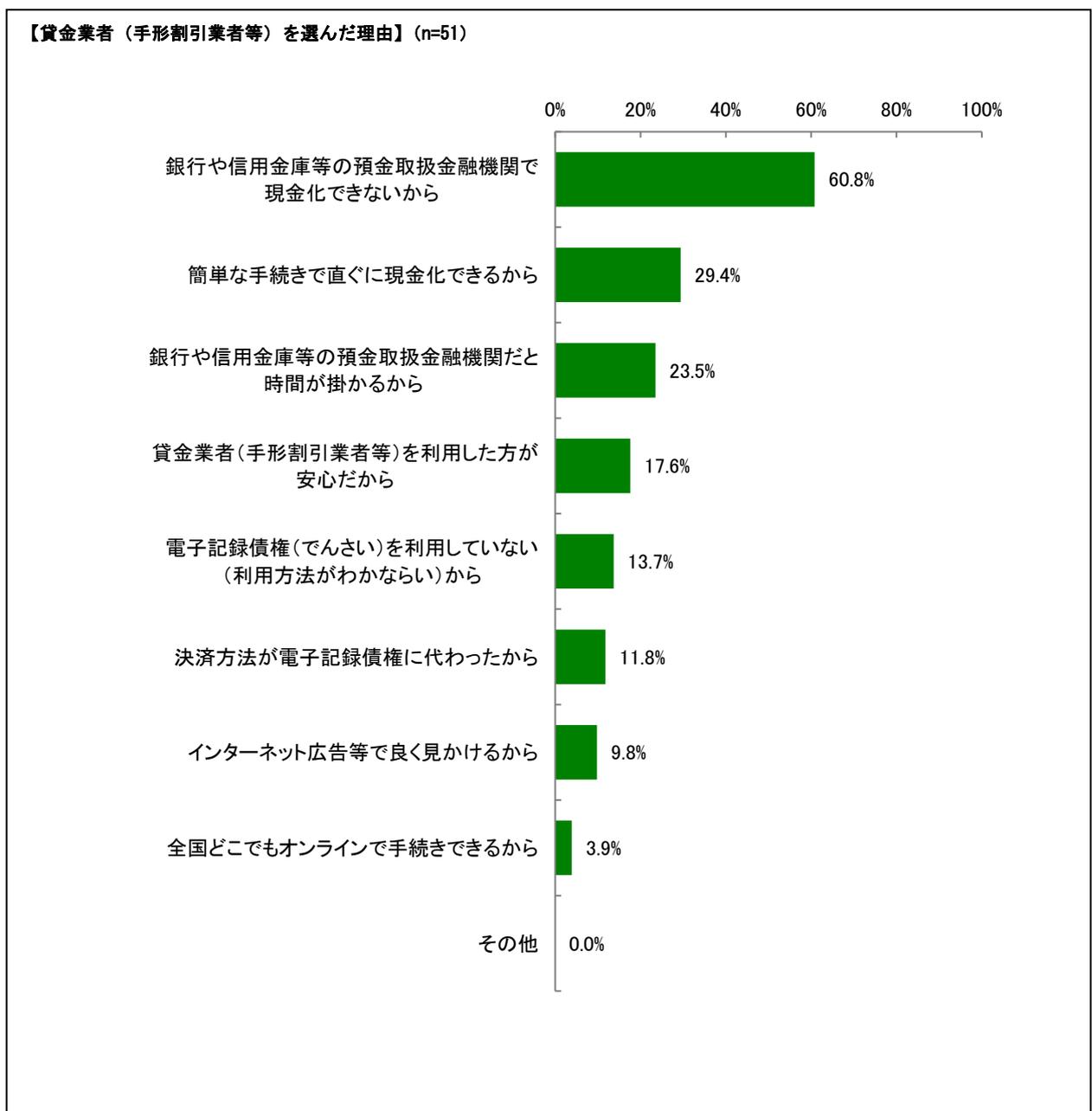
(法人個人事業主別)



#### (4) 現金化する先として選んだ理由

- 売掛債権等の現金化の際に貸金業者（手形割引業者等）を利用したと回答した事業者に対して、「貸金業者（手形割引業者等）」を選んだ理由について調査したところ、「銀行や信用金庫等の預金取扱金融機関で現金化できないから」が60.8%と最も高く、次いで「簡単な手続きで直ぐに現金化できるから」が29.4%となった。
- 売掛債権等の現金化の際にファクタリング業者を利用したと回答した事業者に対して、「ファクタリング業者」を選んだ理由について調査したところ、「銀行や信用金庫等の預金取扱金融機関だと時間が掛かるから」、「決済方法が手形から電子記録債権や振込に代わって貸金業者（手形割引業者等）で現金化できなくなったから」が24.0%と最も高い結果となった。

<図表 70：現金化する先として選んだ理由>



第1編

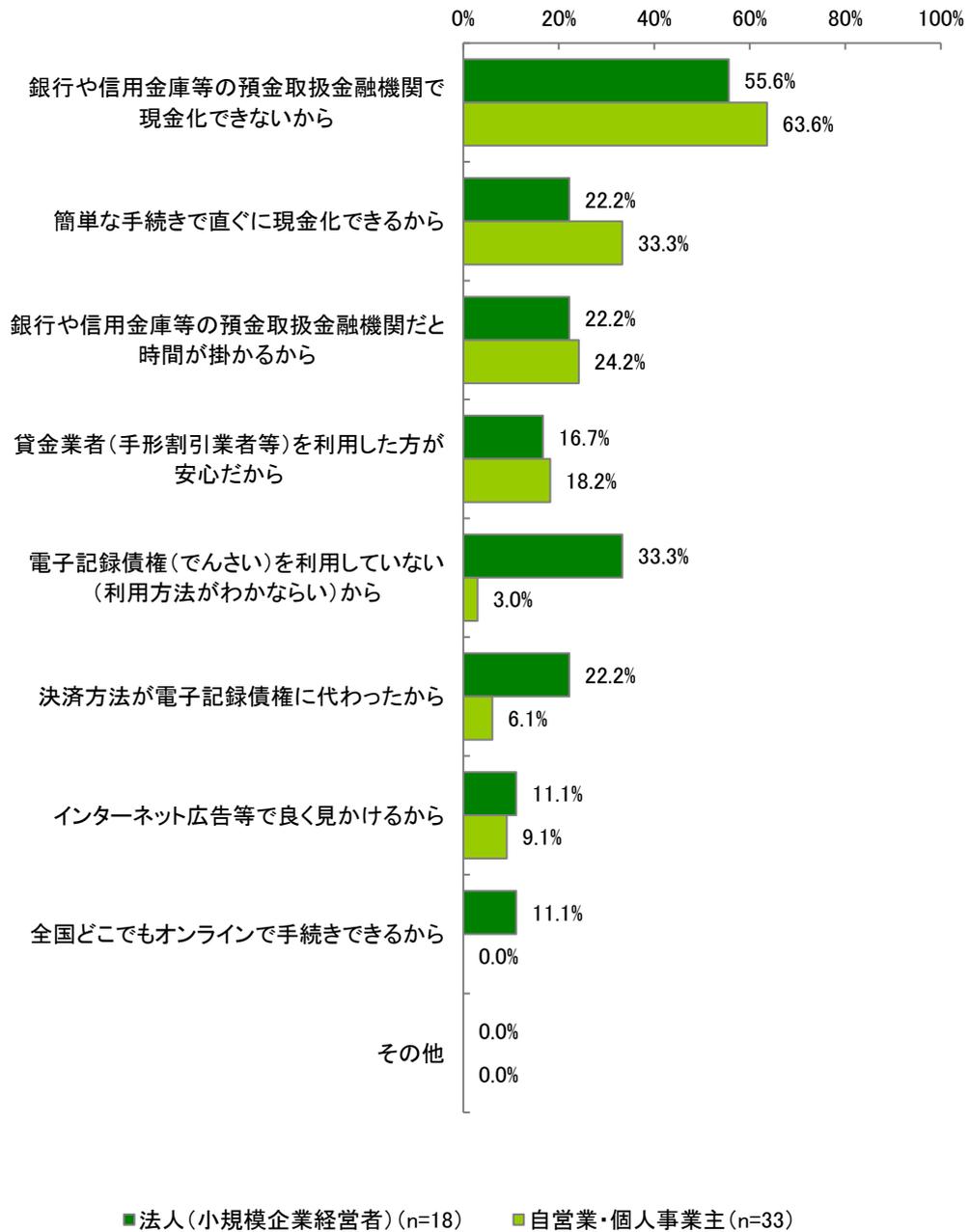
第2編

第3編

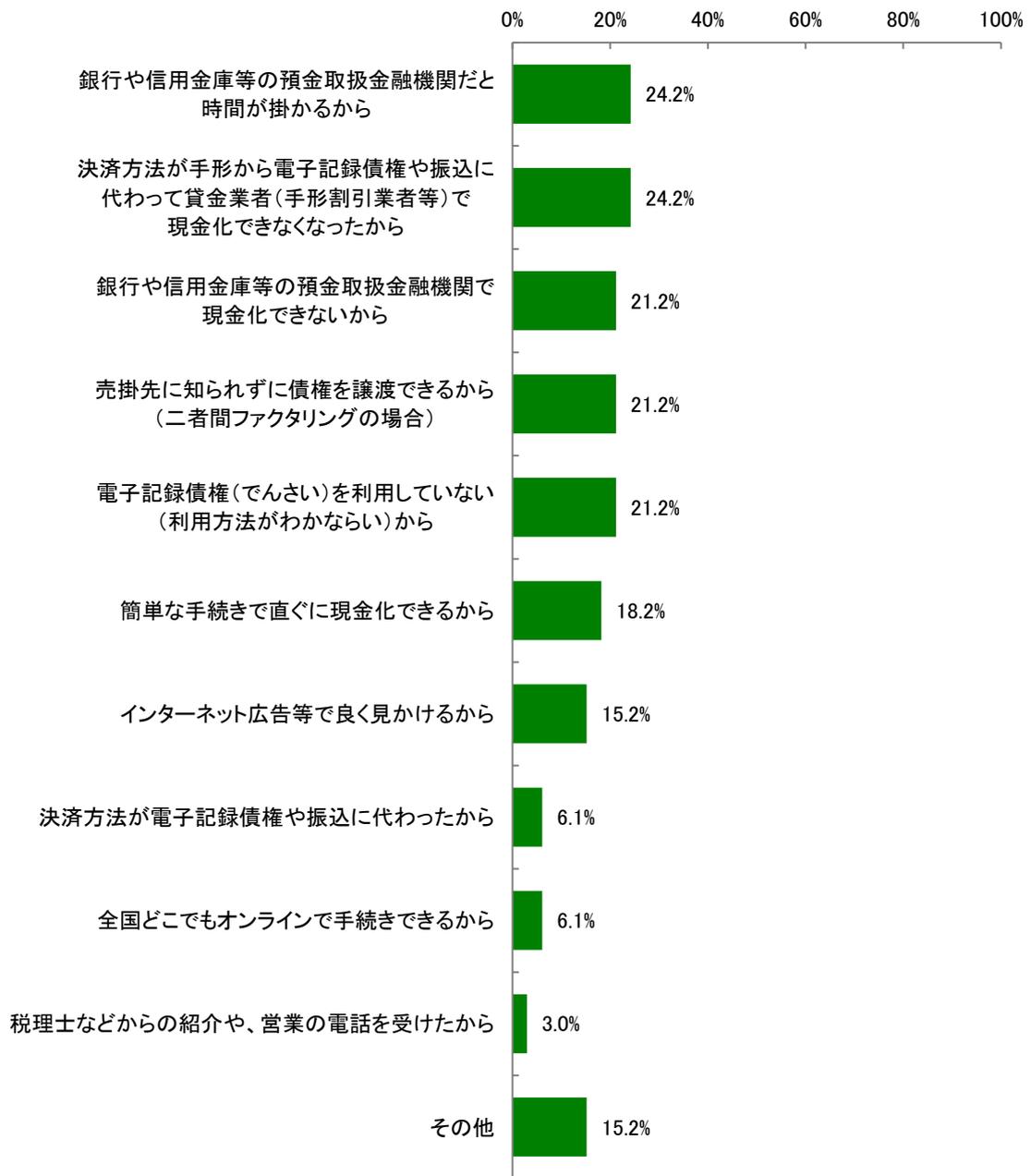
参考資料

## 【貸金業者（手形割引業者等）を選んだ理由】（n=51）

（法人個人事業主別）

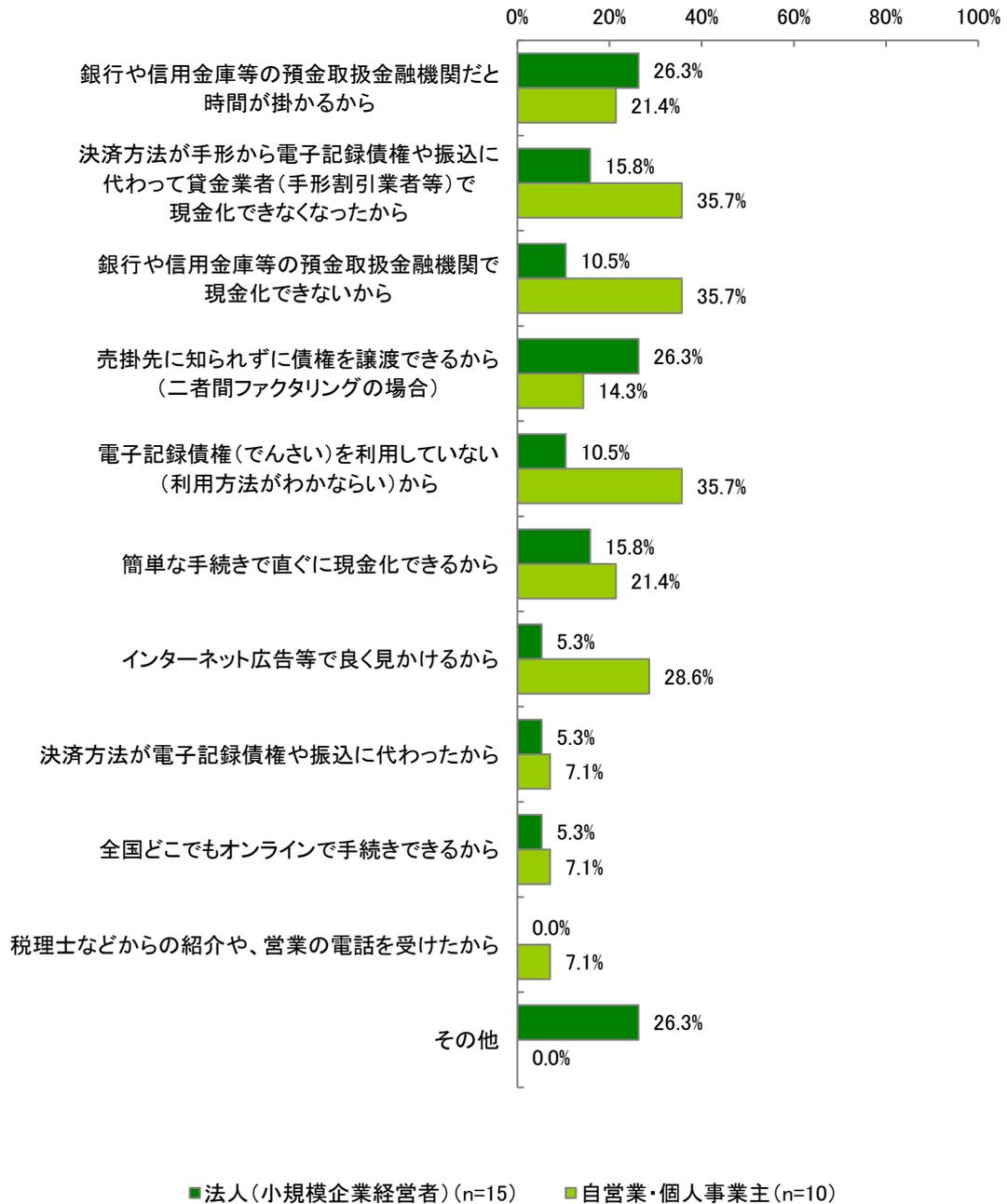


【ファクタリング業者を選んだ理由】(n=25)



## 【ファクタリング業者を選んだ理由】(n=25)

(法人個人事業主別)

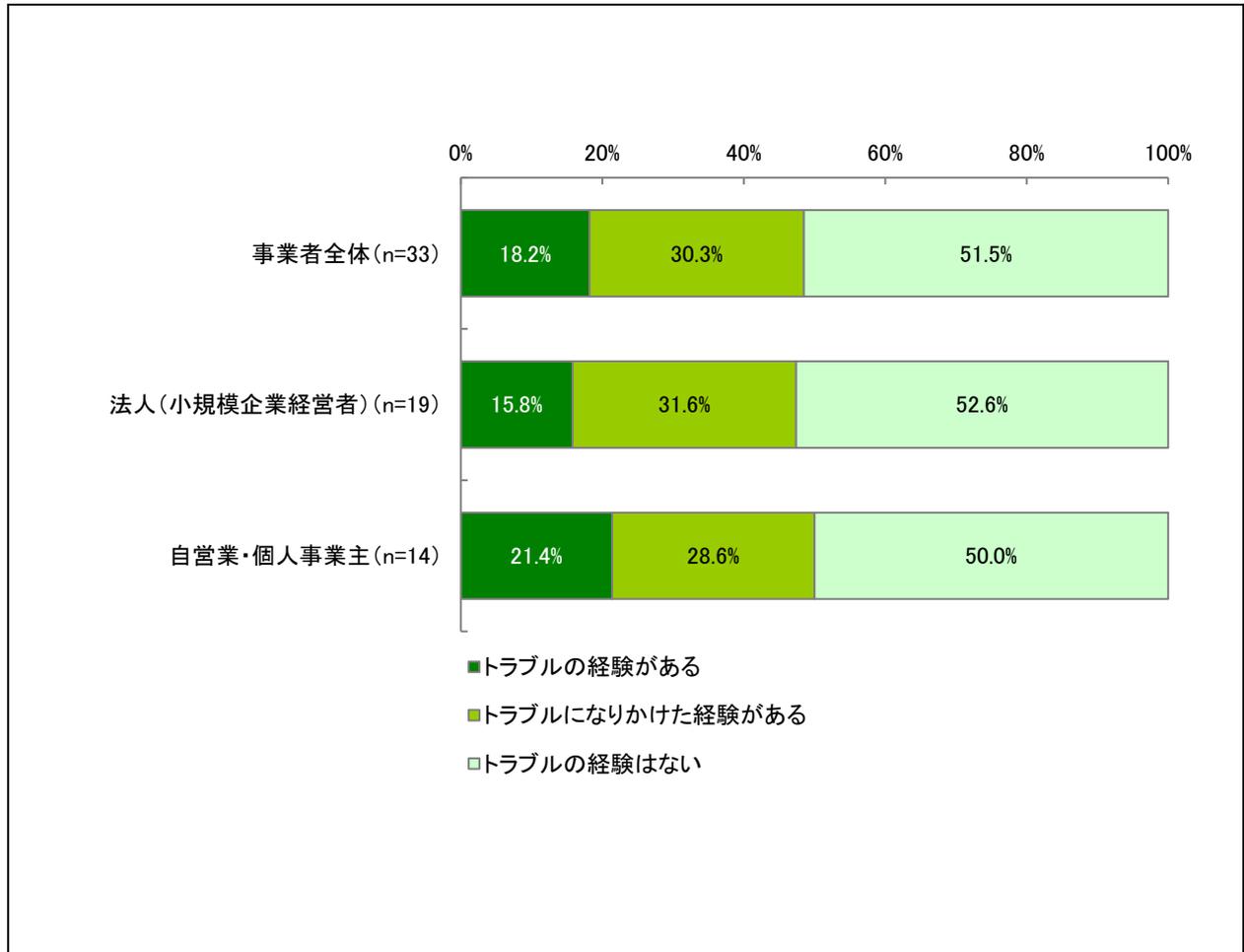


## (5) ファクタリング業者を利用した際のトラブル

### ① トラブルの有無

- 売掛債権等の現金化の際にファクタリング業者を利用したと回答した事業者に対して、ファクタリング業者を利用した際のトラブルについて調査したところ、「トラブルの経験がある」と18.2%が回答し、「トラブルになりかけた経験がある」と30.3%が回答した。

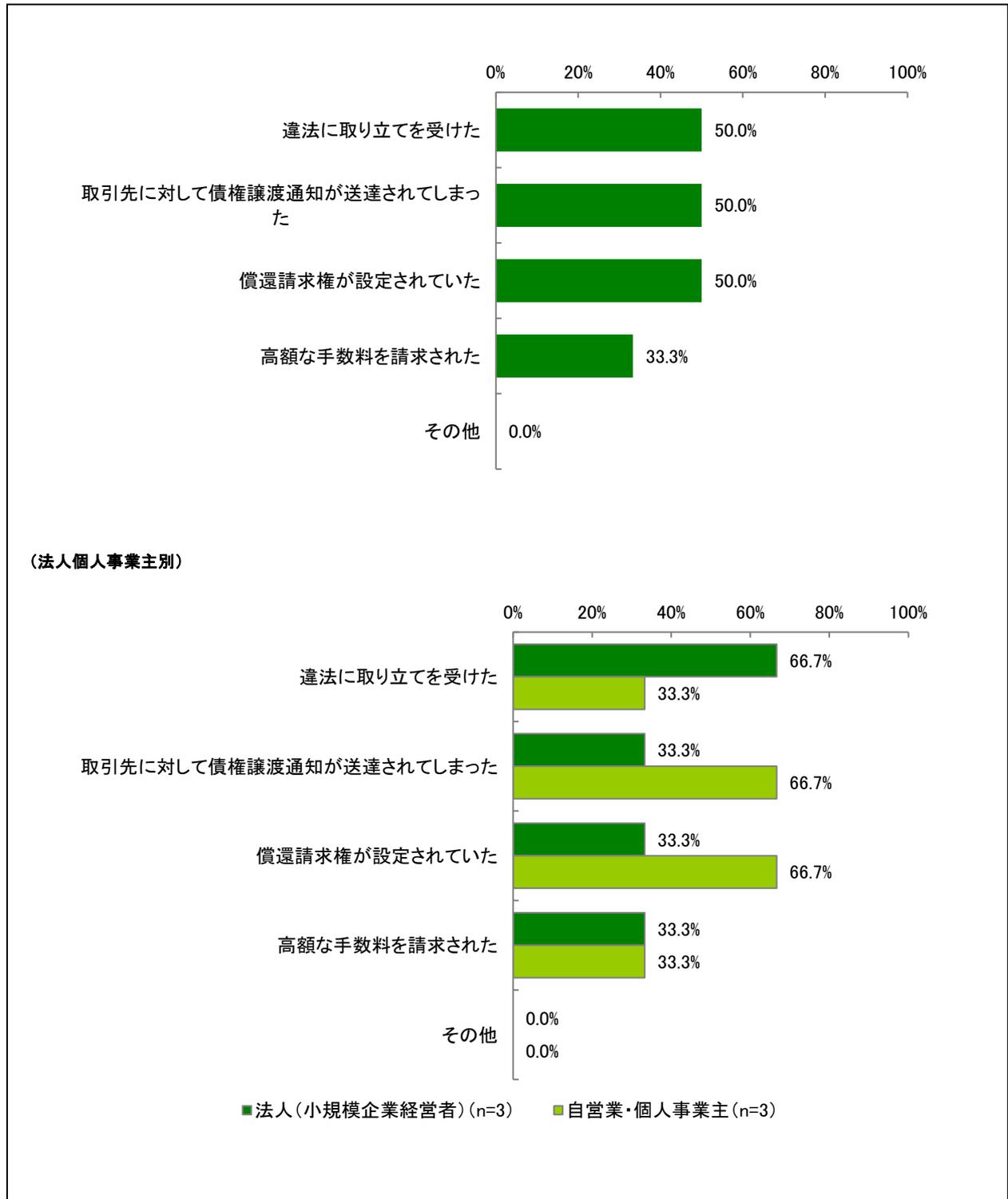
<図表 71：ファクタリング業者を利用した際のトラブルの有無 (n=33)>



## ② トラブルの内容

- ファクタリング業者を利用した際にトラブルの経験があると回答した事業者に対して、トラブルの内容について調査したところ、「違法に取り立てを受けた」、「取引先に対して債権譲渡通知が送達されてしまった」、「償還請求権が設定されていた」が50.0%と最も高く、次いで「高額な手数料を請求された」が33.3%となった。

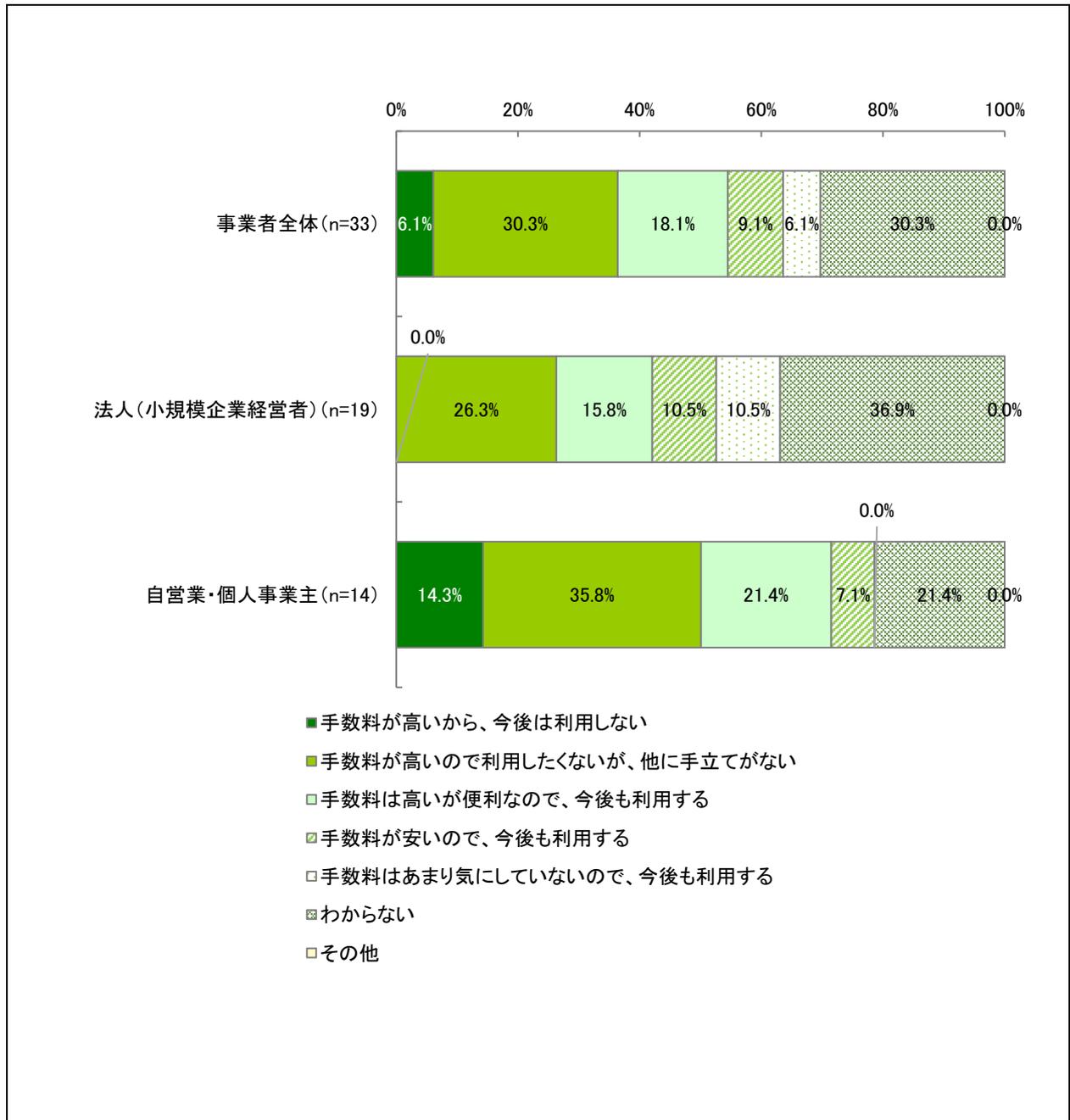
＜図表 72：ファクタリング業者を利用した際のトラブルの内容（n=6）＞



## ③ ファクタリング業者の利用意向

- 売掛債権等の現金化の際にファクタリング業者を利用したと回答した事業者に対して、ファクタリング業者の利用意向について調査したところ、「手数料が高いので利用したくないが、他に手立てがない」、「わからない」が30.3%と最も高く、次いで「手数料は高いが便利なので、今後も利用する」が18.1%となった。

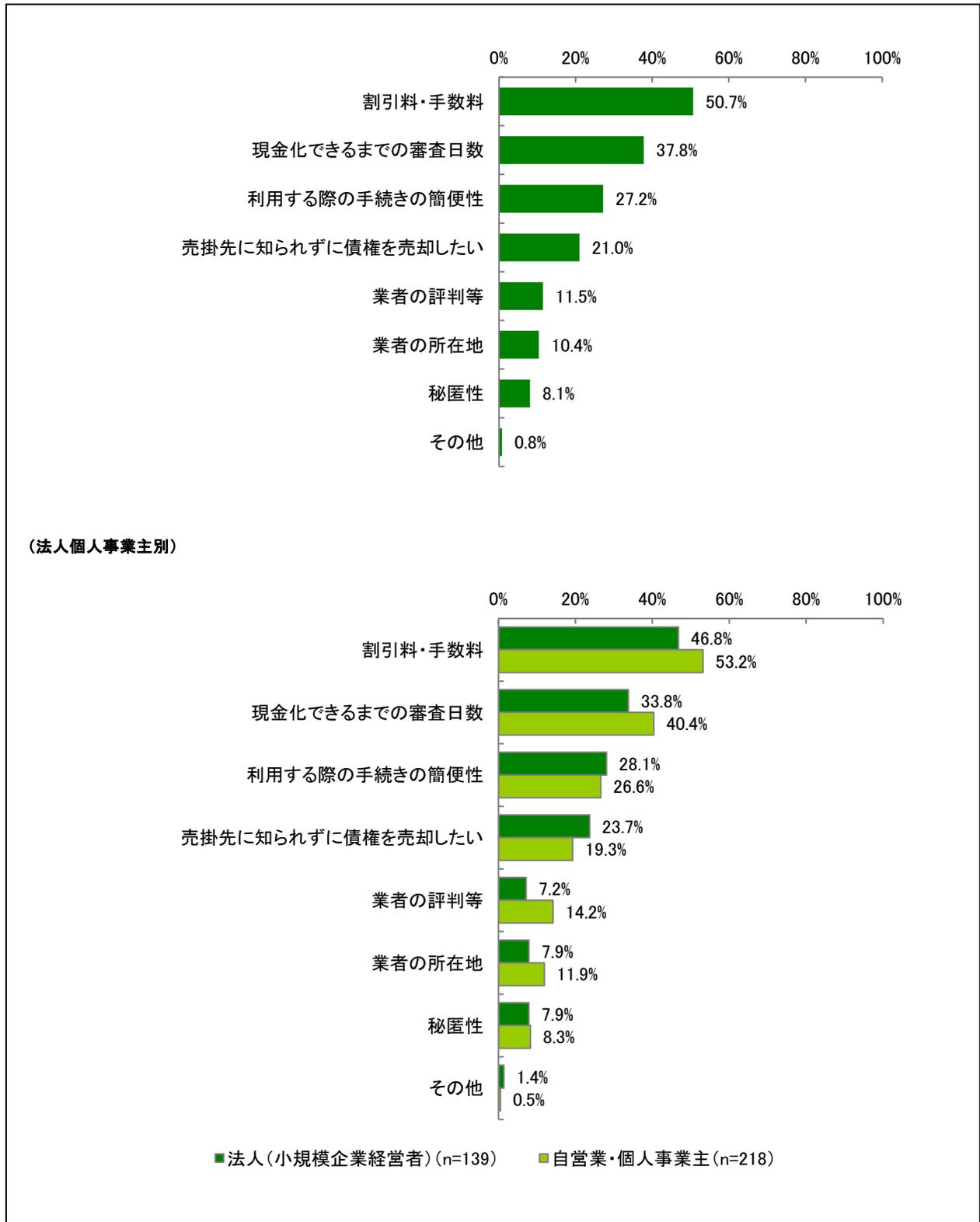
＜図表 73：ファクタリング業者の利用意向（n=33）＞



## (6) 現金化する際に重視するポイント

- 売掛債権等を現金化したことがある、または現金化したことはないが考えたことがあると回答した事業者に対して、現金化する際に重視するポイントについて調査したところ、「割引率・手数料」が50.7%と最も高く、次いで「現金化できるまでの審査日数」が37.8%、「利用する際の手続きの簡便性」が27.2%と続いている。

<図表 74：現金化する際に重視するポイント (n=357)>



## 第3編 行動経済学等を活用した消費行動等の調査・分析

本調査では、「支出金額の推移・増加理由」や「計画の実効性」、「現在と将来における価値の比較」などに関する設問を追加し、お金を借り入れて返済する際の意思決定などについて、「時間選好率<sup>3</sup>」や「現在バイアス<sup>4</sup>」といった行動経済学・心理学の知見から調査・分析を行った。

(※ 調査・分析にあたっては、和田良子氏(敬愛大学経済学部 教授)監修のもと、設問の企画や調査結果の評価等を行っている。)

### 1. 支出金額の推移

#### (1) 調査内容

##### 【調査①】

あなたの今月の支出金額を直近3か月間と1年前で比較した場合、以下の中から、それぞれ当てはまるものをひとつお選びください。

		増えている	減っている	かわらない
01	先月の支出金額と比べて			
02	先々月の支出金額と比べて			
03	1年前の支出金額と比べて			

##### 【解説】

- 調査①では、2か月連続で支出が増えているか、さらに、1年前と比較しても支出が増えているかに注目し、支出が増加している借入利用者を分類しています。  
例えば、前の月と比べて支出が増えたのであれば、前の月に支出を減らして次の月に増やす場合もあり、健全な支出といえます。しかし、支出が2か月連続で増え、前年と比べても増えている場合には、「何らかの嗜癖的な消費を行っており、支出を減らすことが難しくなっているのか」若しくは、「物価上昇の影響といった外的要因によって支出を減らすことができない状況下にあるのか」といった状況が考えられます。

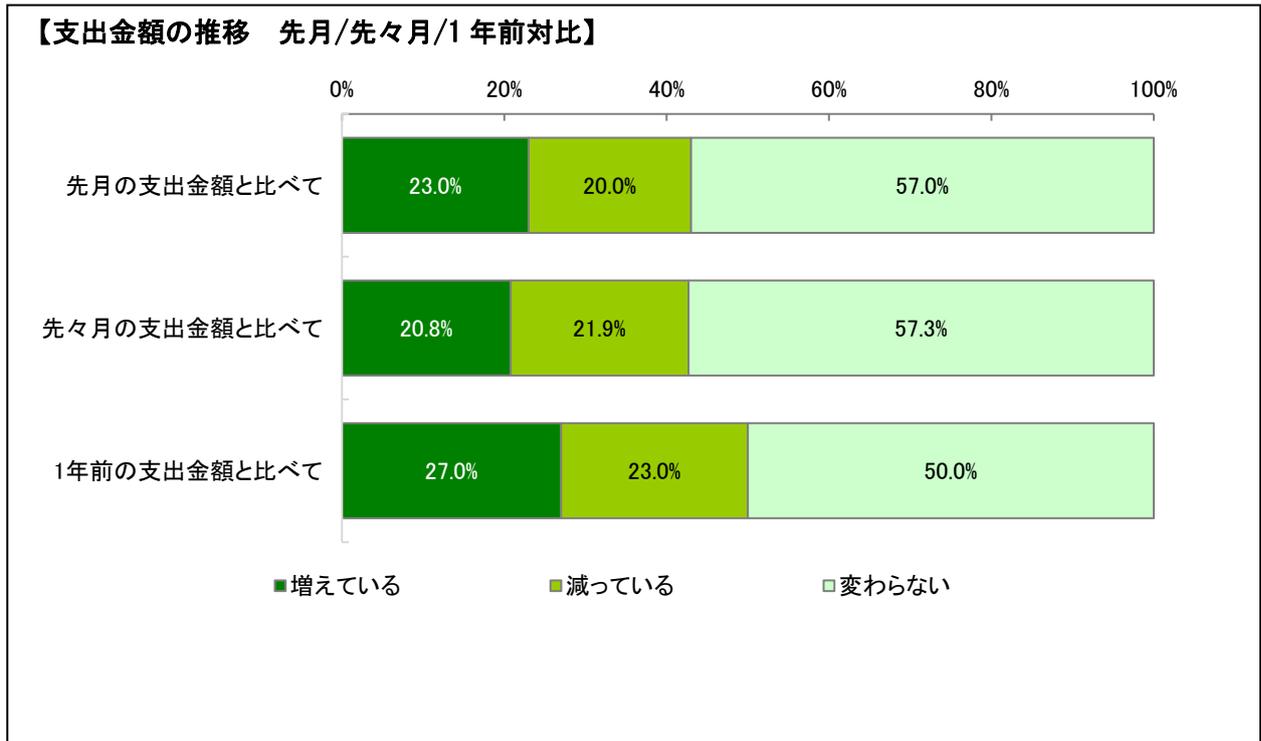
<sup>3</sup>「時間選好率」とは、すぐにもらえる報酬ほどその価値を大きく感じ、もらえる時間が遅くなると徐々に価値が減少していく性質を意味し、「時間選好率」の高い人は、現在得られる効用を好む傾向にあり、現在志向が強かつちであると考えられ、一方、「時間選好率」の低い人は、将来得られる効用を好む傾向にあり、未来志向が強かつちであると考えられている。

<sup>4</sup>「現在バイアス」とは、目の前にある事柄を過大に評価してしまう心理傾向のこと。

## (2) 調査結果

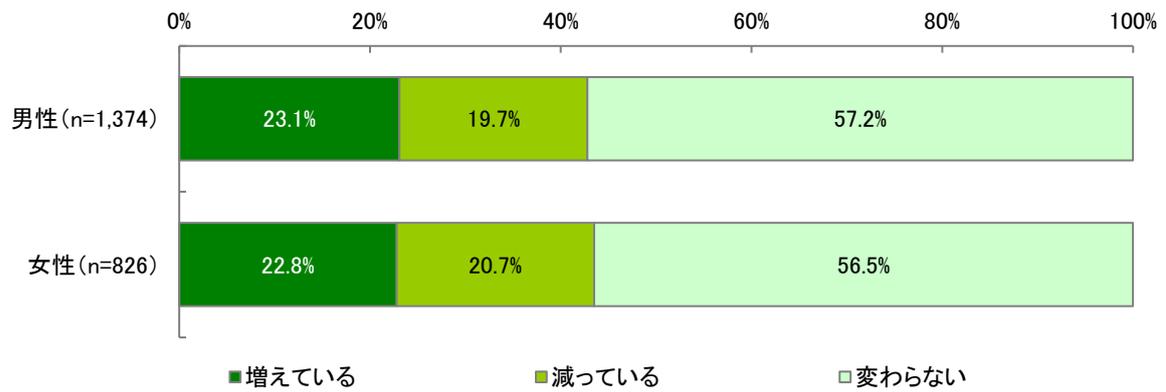
- 借入経験のある個人の支出金額の推移をみると、先月と先々月では、「増えている」と「減っている」と回答した割合は、ほぼ拮抗しているが、1年前との比較では、「変わらない」が約7%減少し、「増えている」が「減っている」より4%多い結果となっている。このことから、毎月の支出を上手く調整できている者と支出を増やし続けている者が存在していることがわかる。

<図表 75: 支出金額の推移 (n=2,200)>

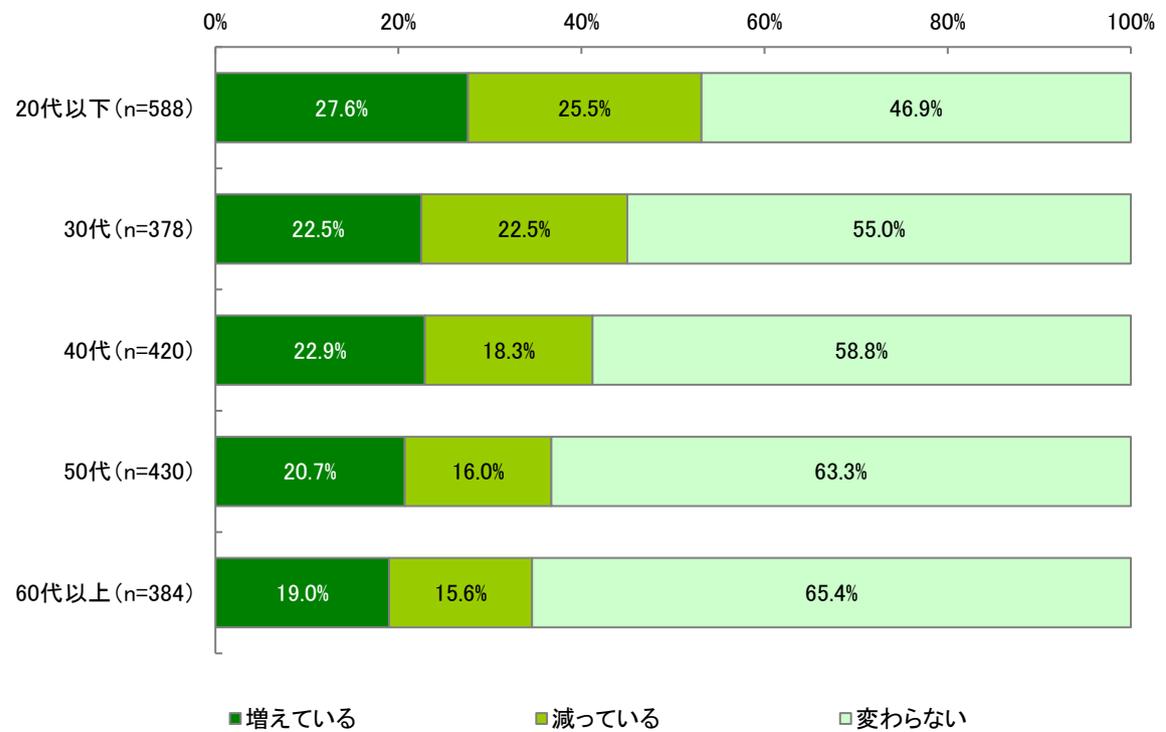


【支出金額の推移 先月対比】

(男女別)

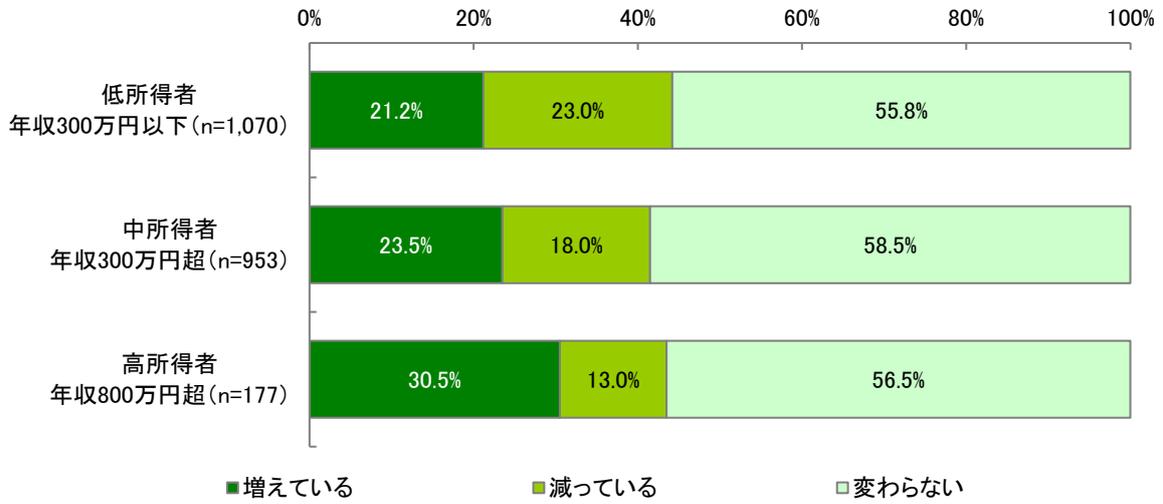


(年代別)

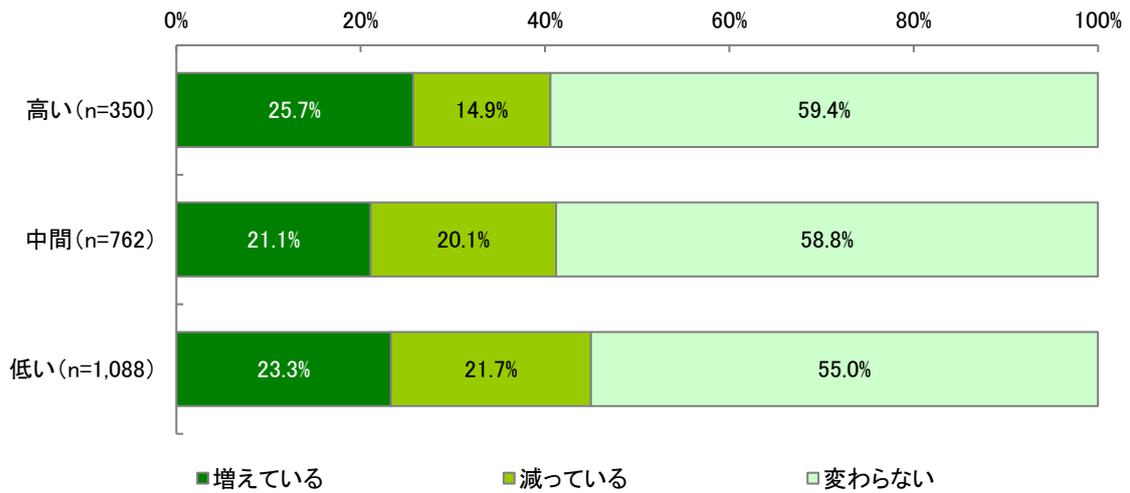


【支出金額の推移 先月対比】

(所得階層別)

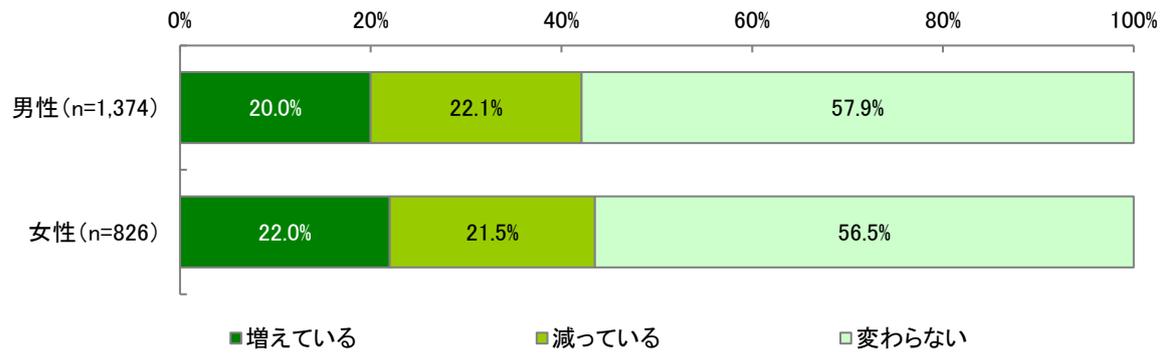


(金融リテラシー別)

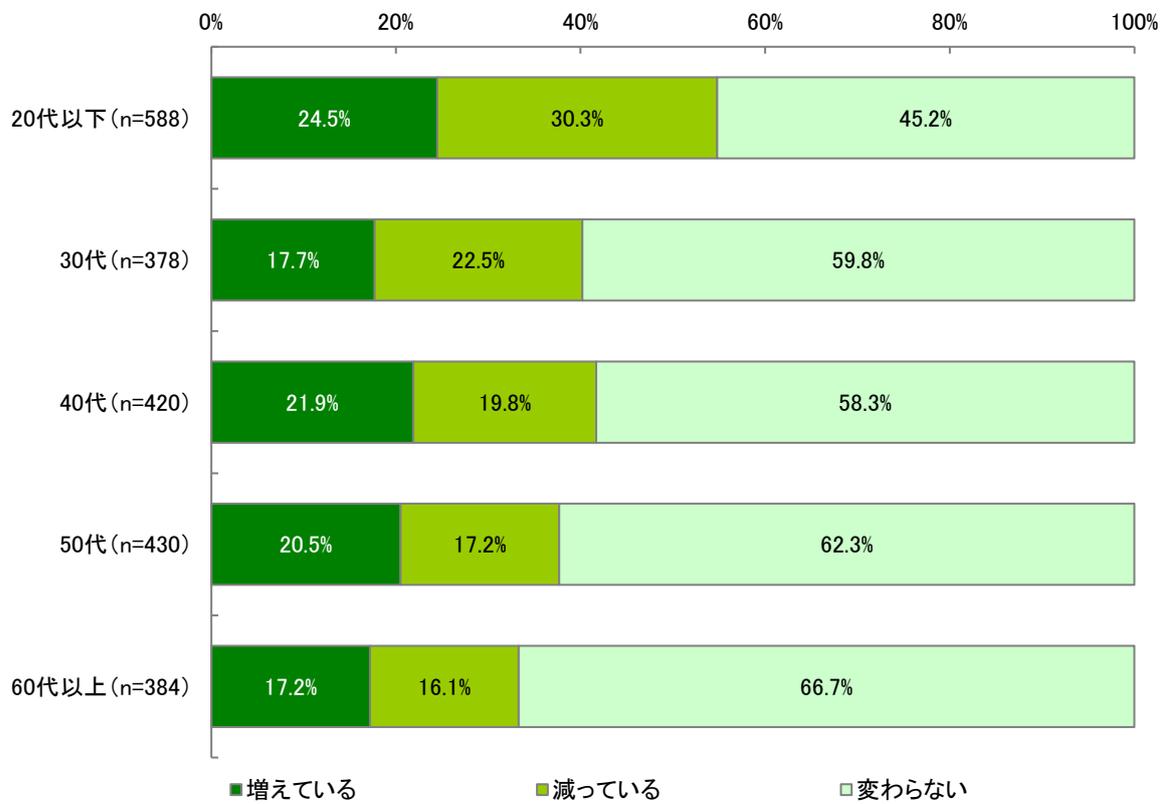


【支出金額の推移 先々月対比】

(男女別)

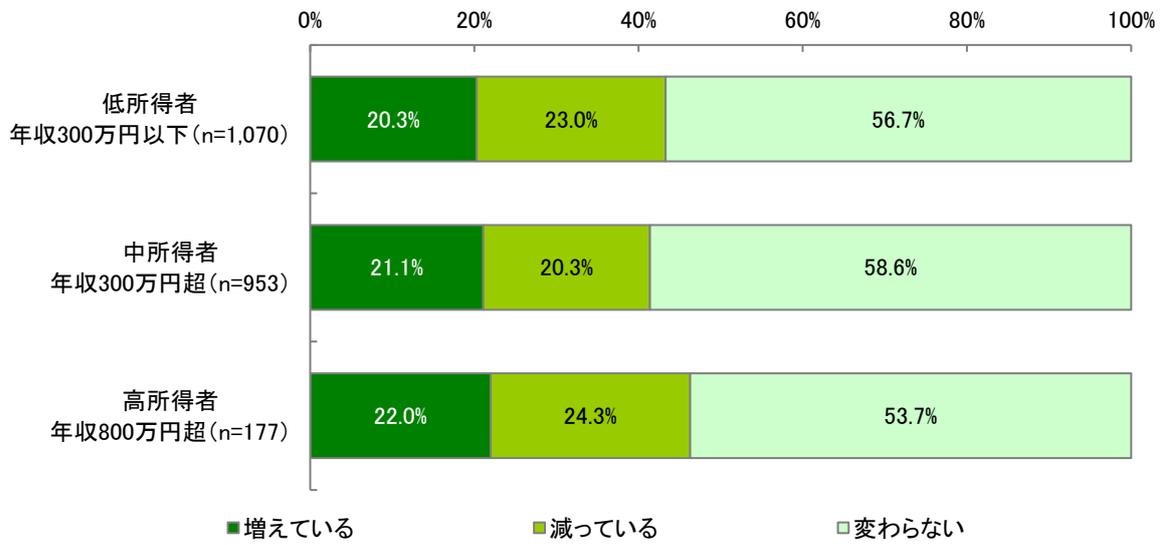


(年代別)

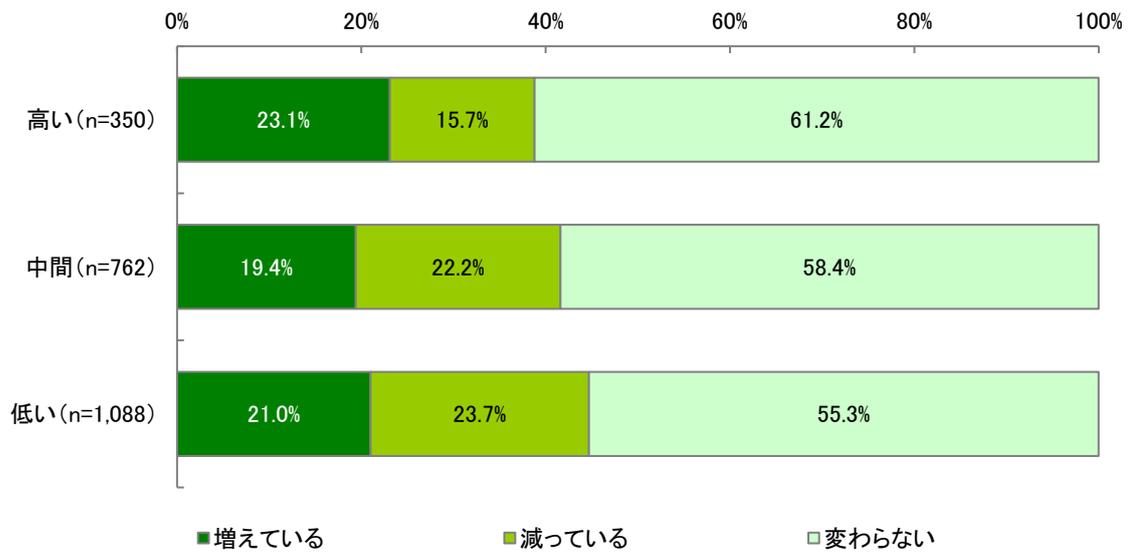


【支出金額の推移 先々月対比】

(所得階層別)

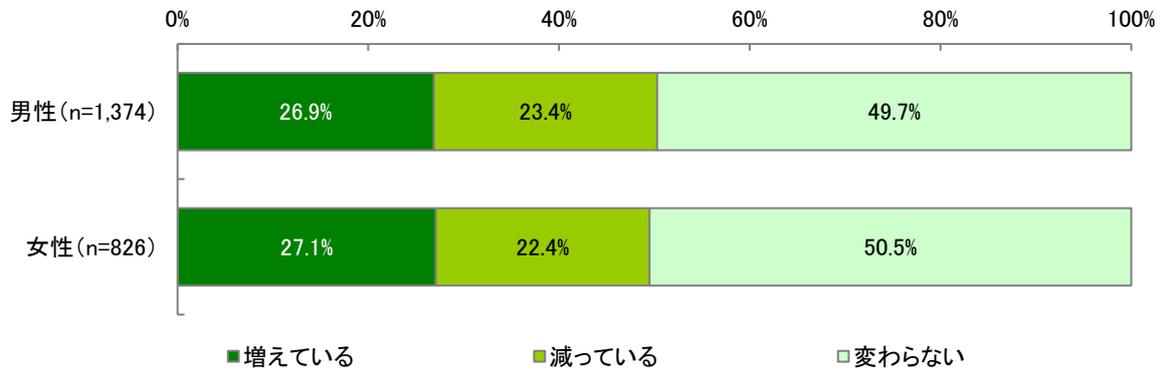


(金融リテラシー別)

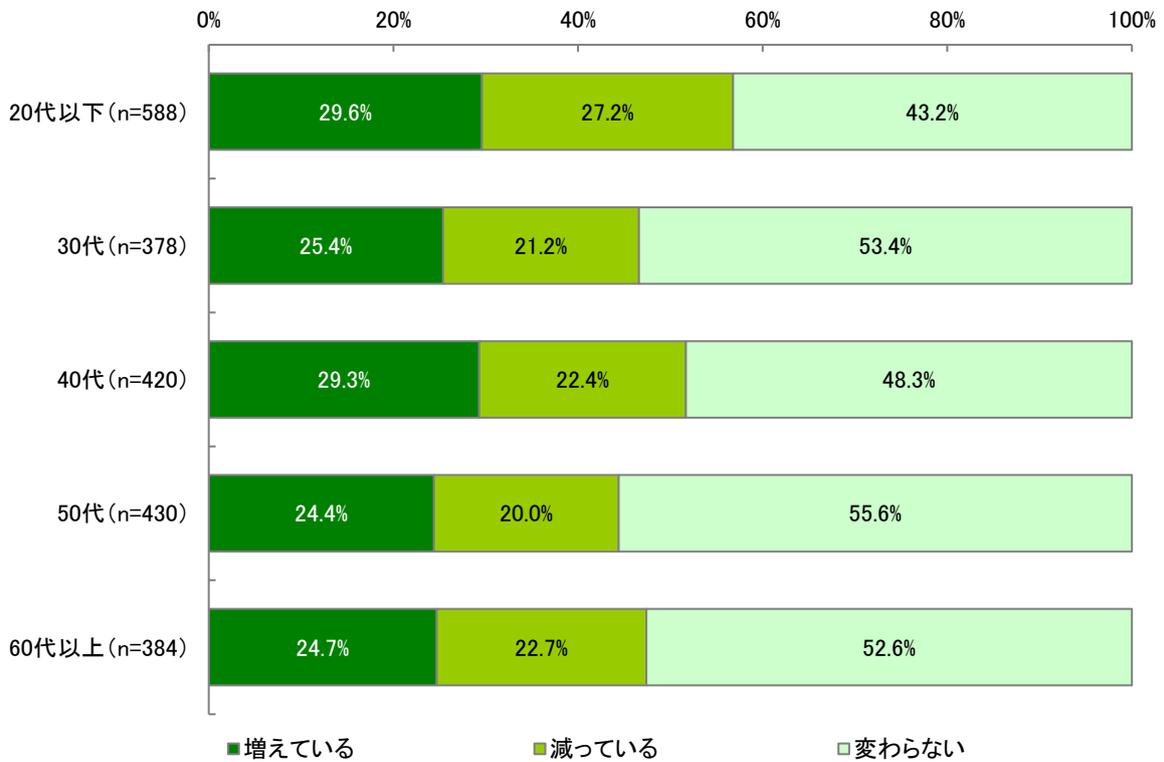


【支出金額の推移 1年前対比】

(男女別)

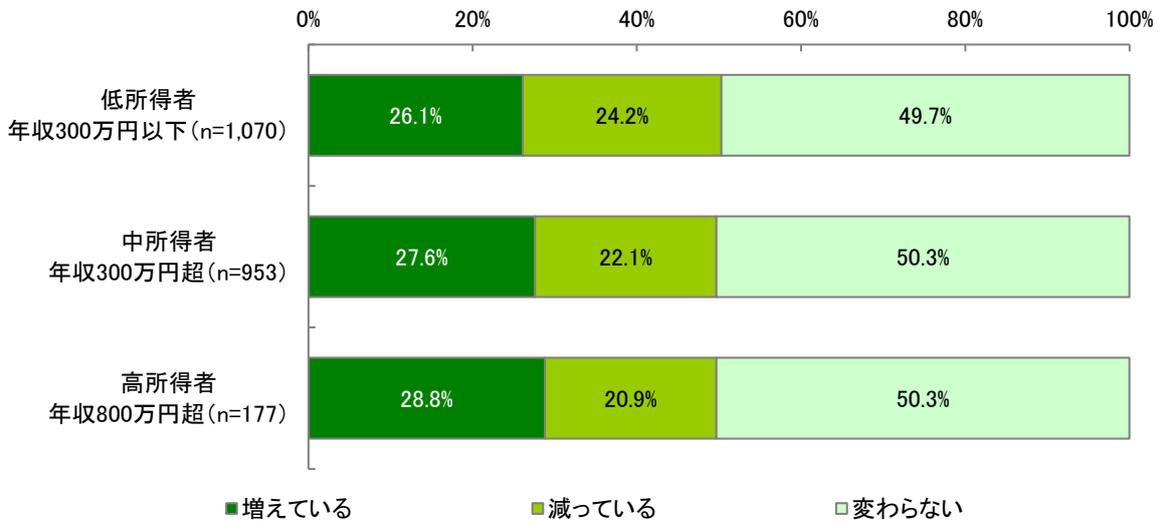


(年代別)

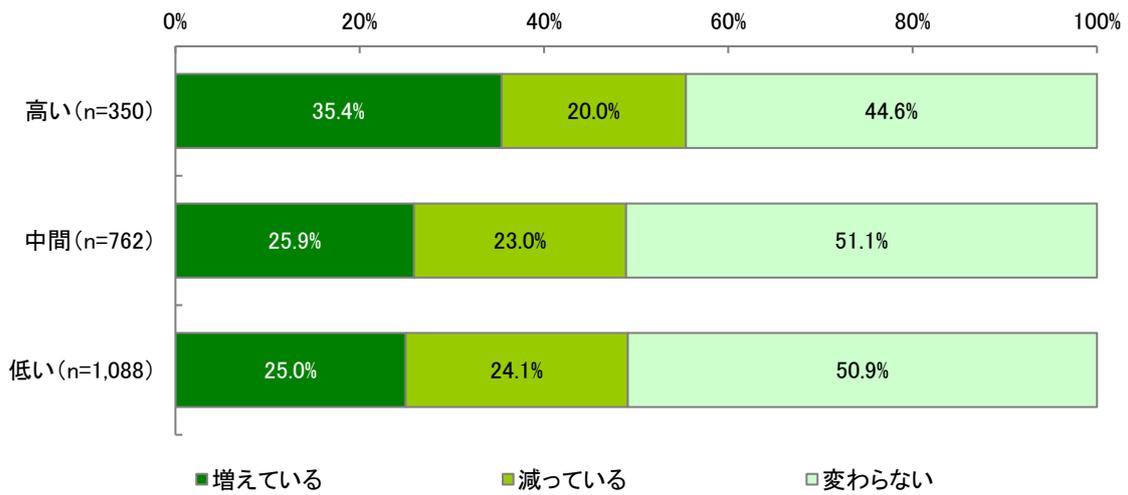


【支出金額の推移 1年前対比】

(所得階層別)



(金融リテラシー別)



## 2. 支出金額増加の理由

### (1) 調査内容

#### 【調査②】

あなたの支出金額が増えた理由について、以下の中から、当てはまるものをひとつお選びください。(支出が「増えている」と回答した方)。

01	物価(単価)が上昇しても、消費量を減らすことができなかった
02	消費量が増えた
03	より高価な買い物やサービスを利用するようになった

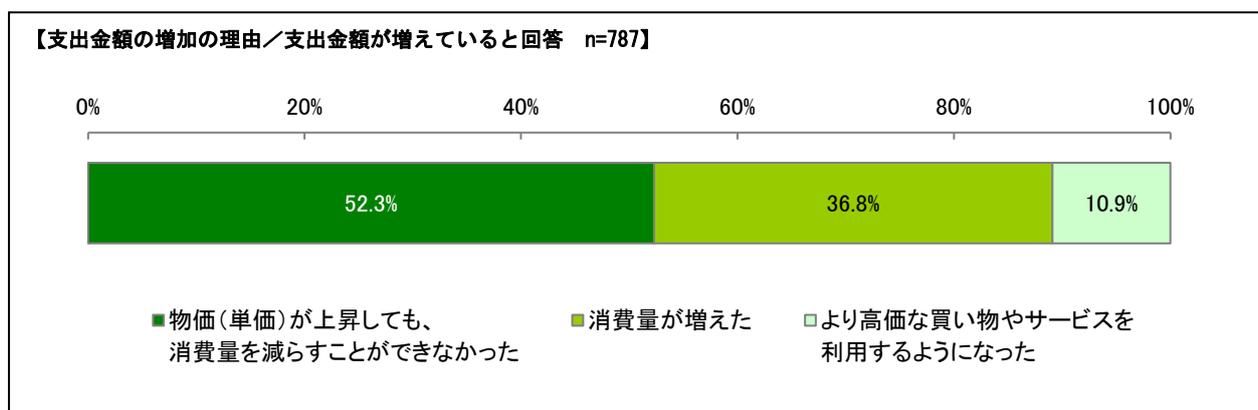
#### 【解説】

- 調査②では、調査①で「支出が増えている」と回答した人の支出が増えた理由に着目し、やむを得ない消費による増加なのか、それとも嗜癖的な消費の増加なのかを区別しています。嗜癖的な消費においては、消費の歴史の長さや消費ストックの蓄積とともに、以前の量よりも多くを消費する必要があることがわかっており、ギャンブルやドラッグ、オンラインゲームへの課金などにおいて、この強制的消費<sup>5</sup>に直面することになります。

### (2) 調査結果

- 支出増加の理由をみると、「物価が上昇しても消費量を減らすことができなかった」が52.3%と半数以上を占めており、生活水準を変えることができない様子がうかがえる。次いで、「消費量が増えた」が36.8%と続いている。一方、10.9%は「より高価な買い物やサービスを利用するようになった」と回答しており、生活水準を上げたことが借入れにつながっている可能性がある。

<図表 76: 支出金額増加の理由 (n=787)>

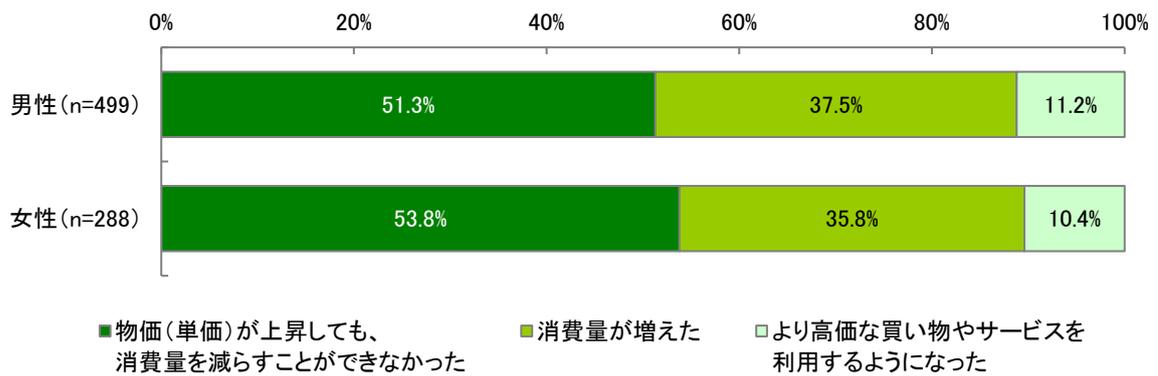


<sup>5</sup>「強制的消費」とは、心理学において、嗜癖的な消費に対する過剰な消費を自らの意思によって制御できない状態を指します。

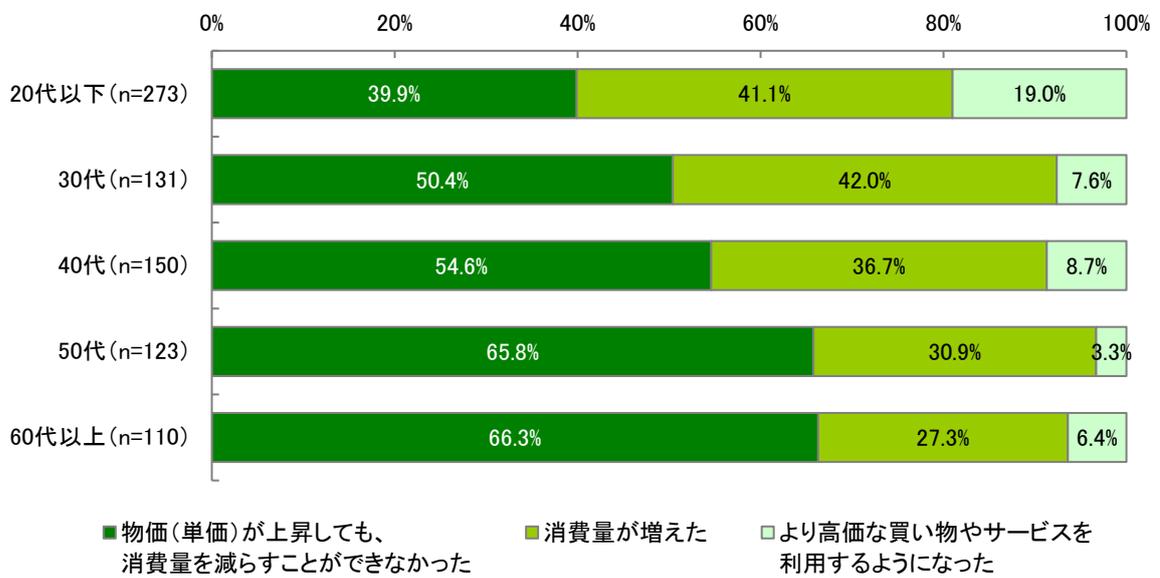
- 年代別に「より高価な買い物やサービスを利用するようになった」と回答した割合をみると、20代以下が19.0%と最も高くなっており、「消費量が増えた」と回答した割合でも、他の年代に比べて高いものとなっている。このことから、年代の若い層では、物価上昇の影響で消費量を減らせないわけではなく、より質の高い生活を手にしようとしている様子が見えてくる。

【支出金額の増加の理由／支出金額が増えていると回答 n=787】

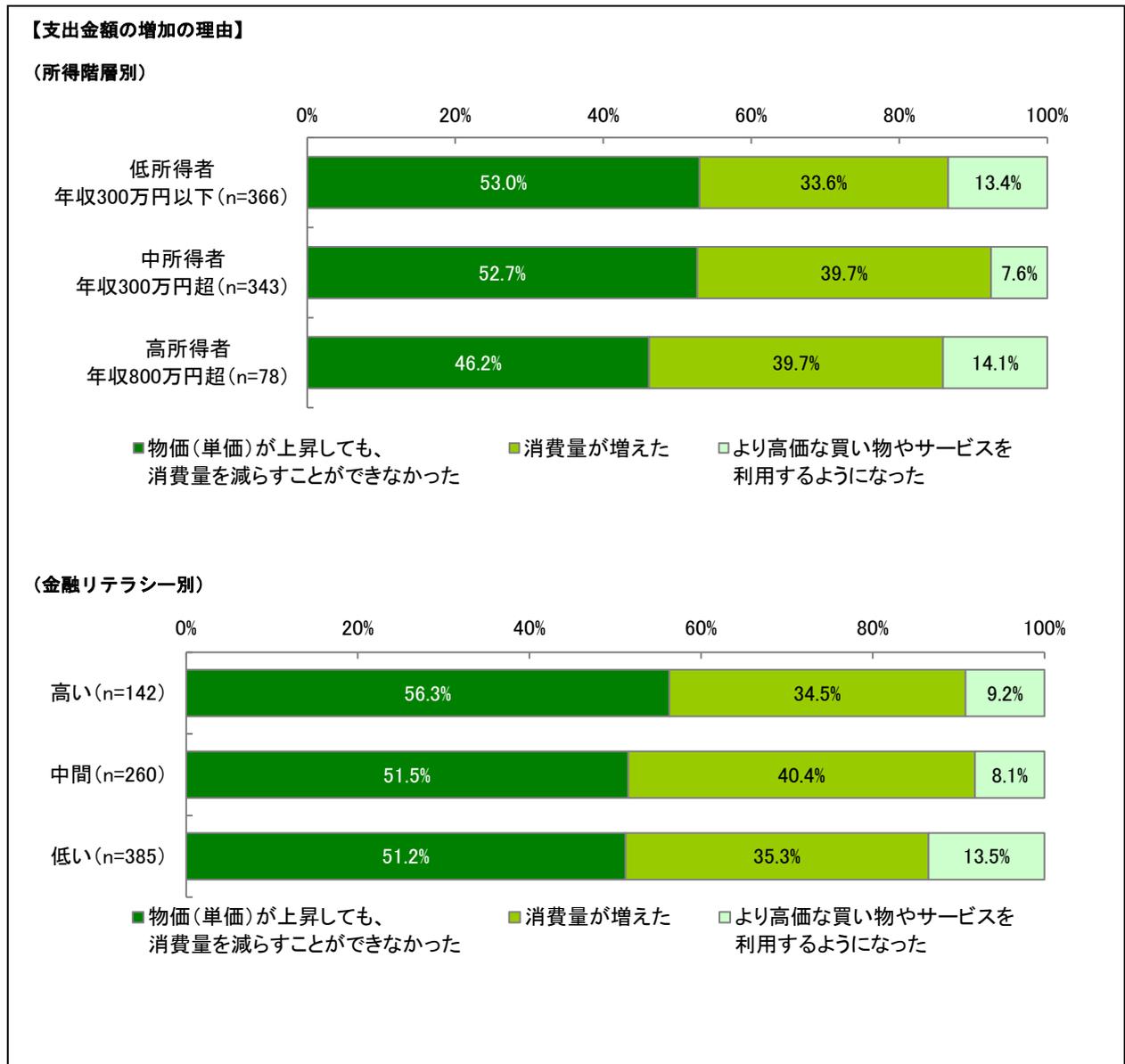
(男女別)



(年代別)



- また、金融リテラシー別に「より高価な買い物やサービスを利用するようになった」と回答した割合をみると、リテラシーが低い人が13.5%で最も高くなっており、消費を辞めることがむずかしいうえに、さらに消費の質を高めている様子が浮かび上がる。これは、嗜癖を持っている人に特徴的な以前の水準の消費では満足できなくなっている利用者が一定割合で存在していることが推測される。



### 3. 高額な消費に伴う借入れをした場合の計画有無

#### (1) 調査内容

##### 【調査③】

あなたは高額な消費に伴う借入をした場合、借入れの返済日なども考慮するなど事前に計画を立てますか。以下の中から、当てはまるものをひとつお選びください。

01	高額な消費に伴う借入をする場合、必ず支払金額を計算して借入れの返済ができるか、他のものについて支出を減らせるかシミュレーションする
02	高額な消費に伴う借入をする場合、消費前に計画を立て、シミュレーションするが、衝動的に消費を決めることがあり、その分については事後的に支払い方法について考える
03	高額な消費に伴う借入をする場合、消費した後で、一括で支払えない場合は、分割・リボ払いや、追加での借入れを考える
04	住宅ローンなどの返済が長期に渡るものについては、必ず計画を立てるが、それ以外の消費については計画を立てない

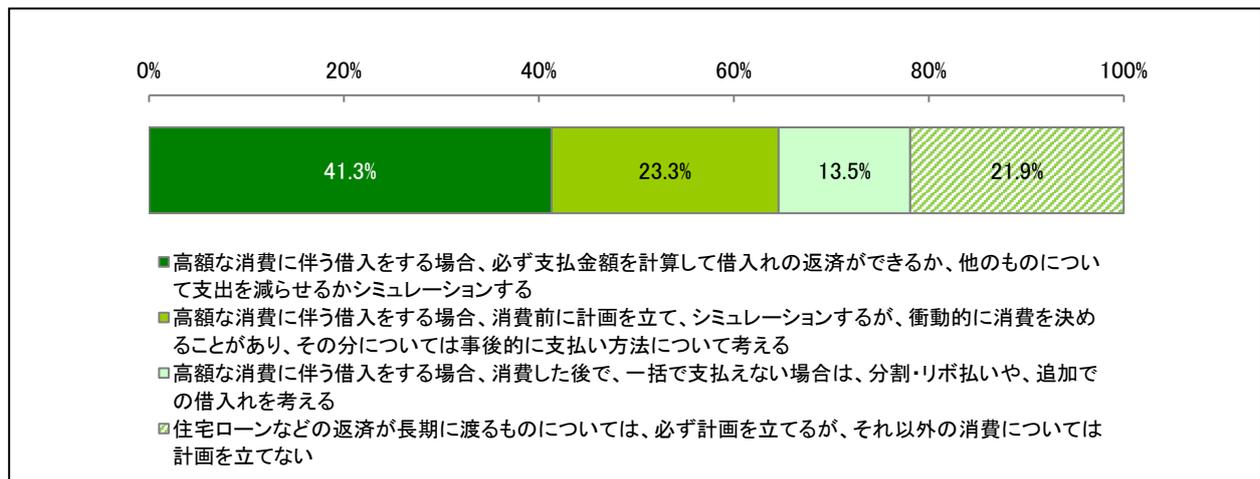
##### 【解説】

- 調査③では、家計管理能力のうち、高額な消費に伴う借入れの際に計画を立てているかどうかに着目し、借入利用者が借入れ後の複数の時点にわたる消費の抑制について、計画するかどうかについてみたものです。

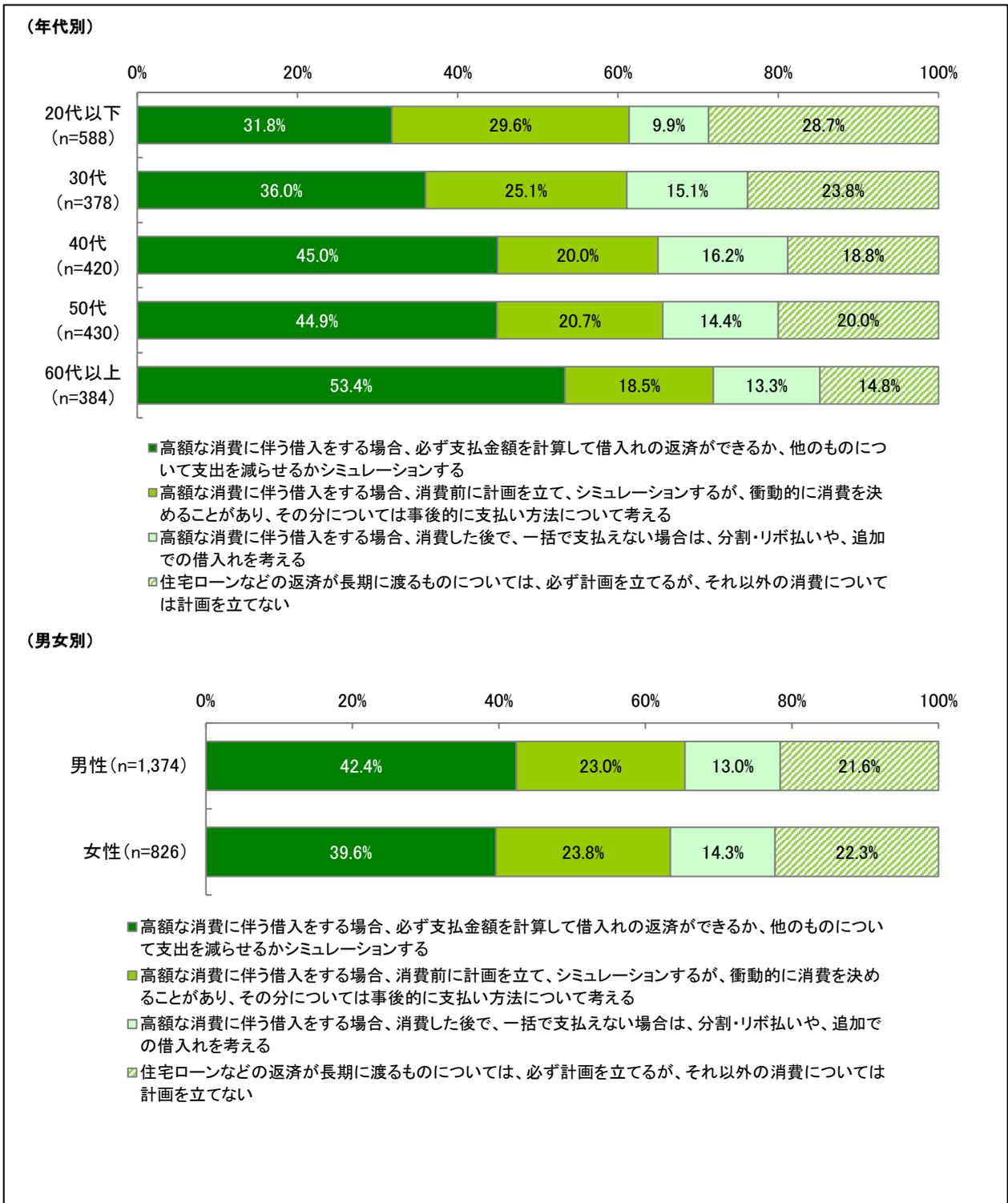
#### (2) 調査結果

- 高額な消費に伴う借入れをした場合の計画有無についてみると、「高額な消費に伴う借入をする場合、必ず支払金額を計算して借入れの返済ができるか、他のものについて支出を減らせるかシミュレーションする」が41.3%と最も高く、次いで「高額な消費に伴う借入をする場合、消費前に計画を立て、シミュレーションするが、衝動的に消費を決めることがあり、その分については事後的に支払い方法について考える」が23.3%となった。

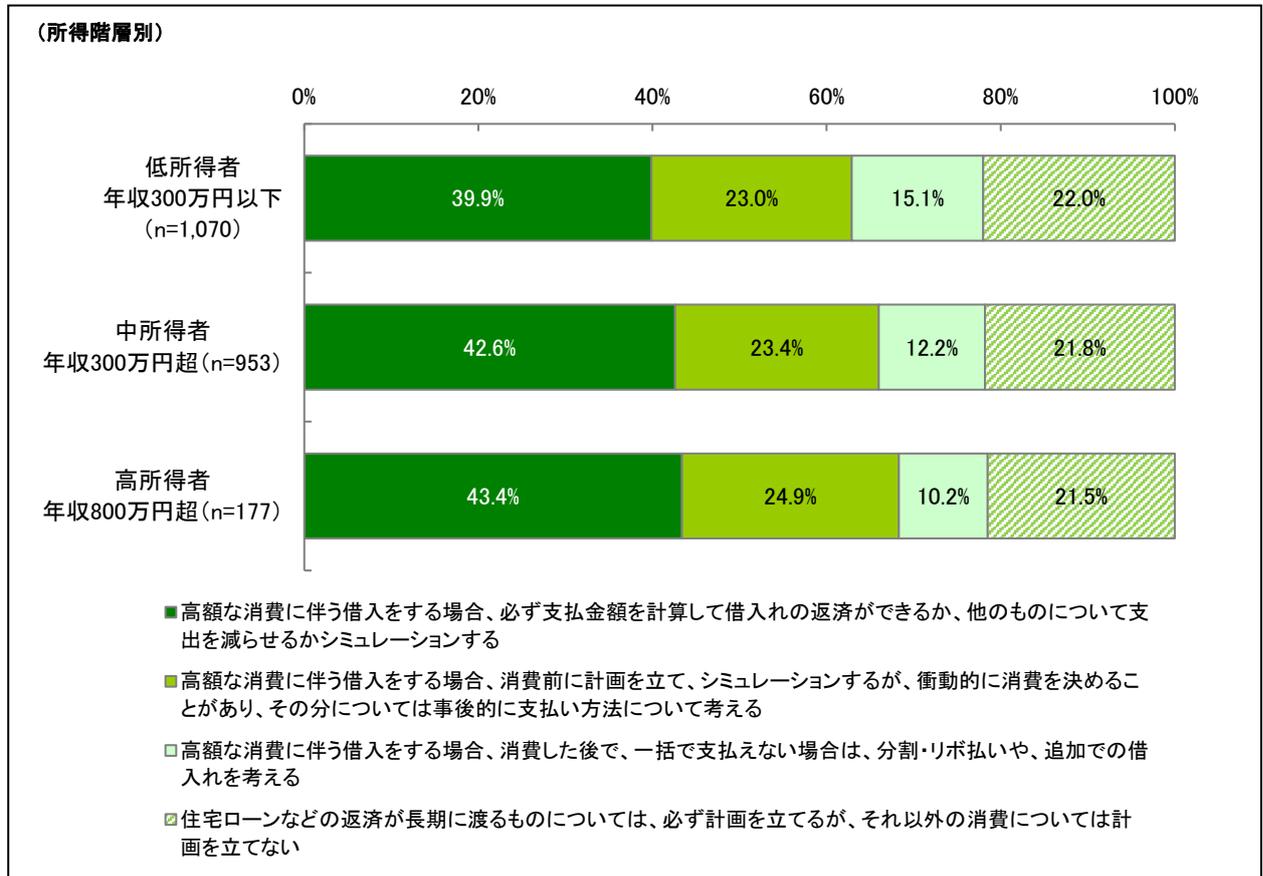
<図表 77：高額な消費に伴う借入れをした場合の計画有無 (n=2, 200)>



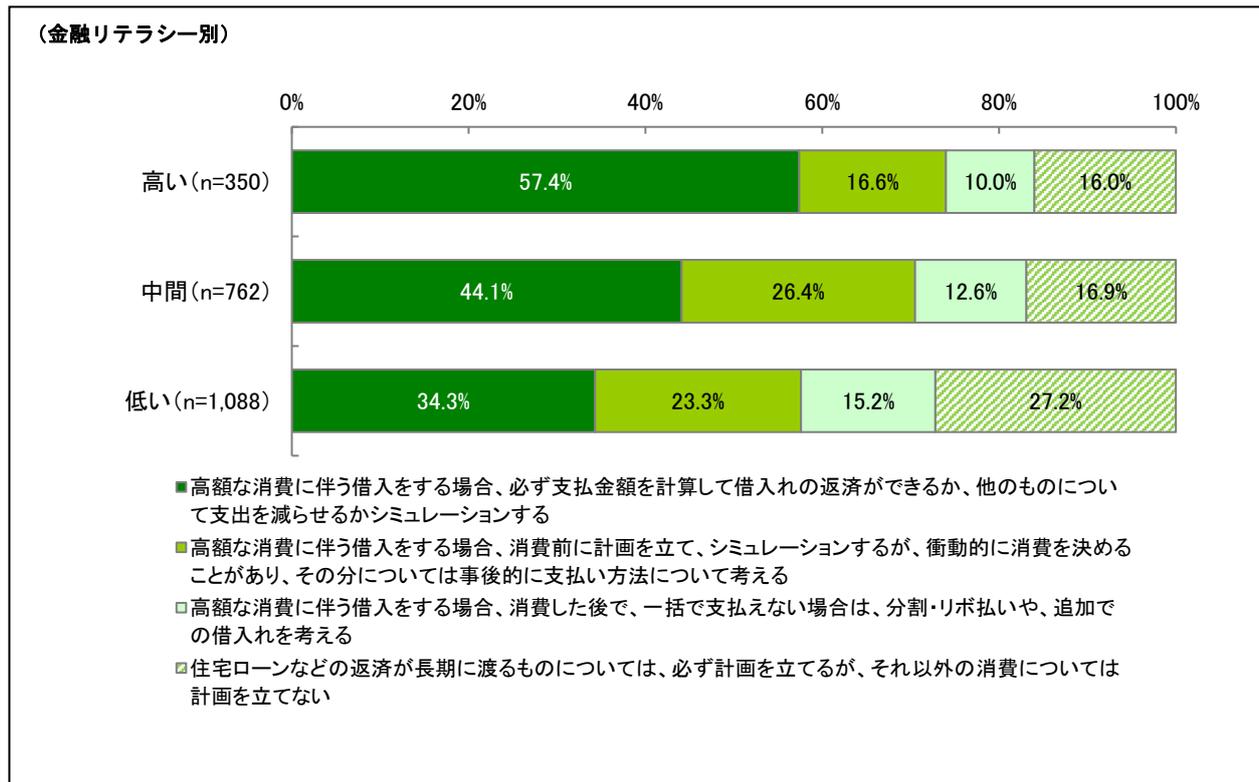
- 年代別では、「高額な消費に伴う借入をする場合、必ず支払金額を計算して借入れの返済ができるか、他のものについて支出を減らせるかシミュレーションする」という回答は、年代が高くなるにつれて増えており、逆に、「高額な消費に伴う借入をする場合、消費前に計画を立て、シミュレーションするが、衝動的に消費を決めることがあり、その分については事後的に支払い方法について考える」という回答は、40代と50代でわずかに逆転はあるものの、年代が若くなるほど多くなっている。



- 所得階層別にみると、所得が低いほど「高額な消費に伴う借入をする場合、消費した後で、一括で払えない場合は、分割・リボ払いや追加での借入れを考える」と回答した割合が高くなっており、事後的に支払う金額が多くなっても仕方がないという考えで消費をしている可能性がうかがえる結果となった。



- 金融リテラシー別にみると、リテラシーが高い人では、「必ず支払金額を計算して借入れの返済ができるか、他のものについて支出を減らせるかシミュレーションする」が57.4%を占めているのに対して、リテラシーが低い人では、34.3%に過ぎない結果となった。また、リテラシーが低い人では、「住宅ローンなど返済が長期に渡るものについては必ず計画を立てるが、それ以外の消費については計画を立てない」と回答した割合が27.2%を占めており、高額な支出以外は、計画的な支出及び返済の必要性を感じていない可能性が高いことがうかがえる。



## 4. 計画の実効性について

## (1) 調査内容

## 【調査④】

あなたは計画を守ることはできていますか、以下の中から、当てはまるものをひとつお選びください。

01	基本的に守ることができる
02	ほぼ守ることができるが、時々逸脱してしまう
03	ほぼ守ることができるが、逸脱することもある
04	守ったり、逸脱したりである
05	どちらかという逸脱するほうが多い
06	ほとんど守れない
07	絶対に守れない

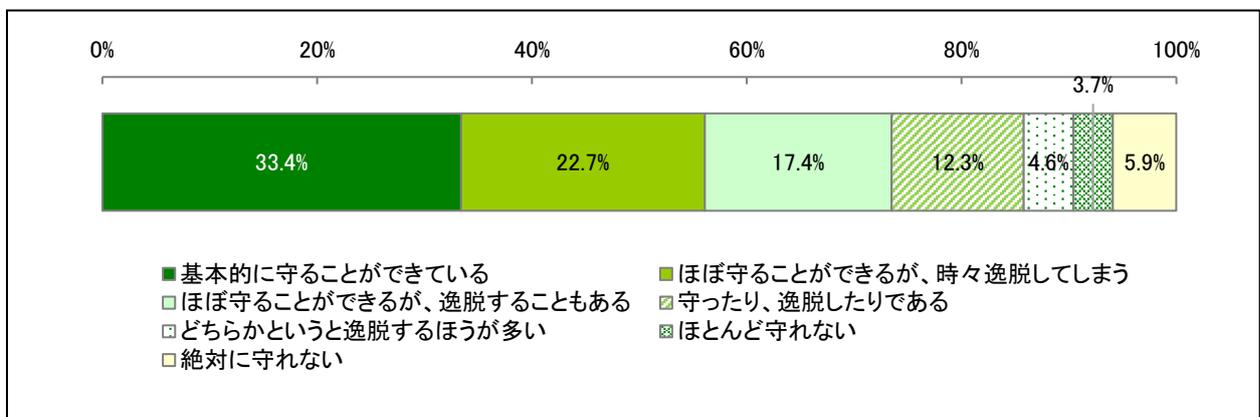
## 【解説】

- 調査④では、借入れの際に立てた計画を守れるか否かについて着目し、段階ごとに「守れる」から「守れない」へと細かくわけ、計画の実効性を確認しています。

## (2) 調査結果

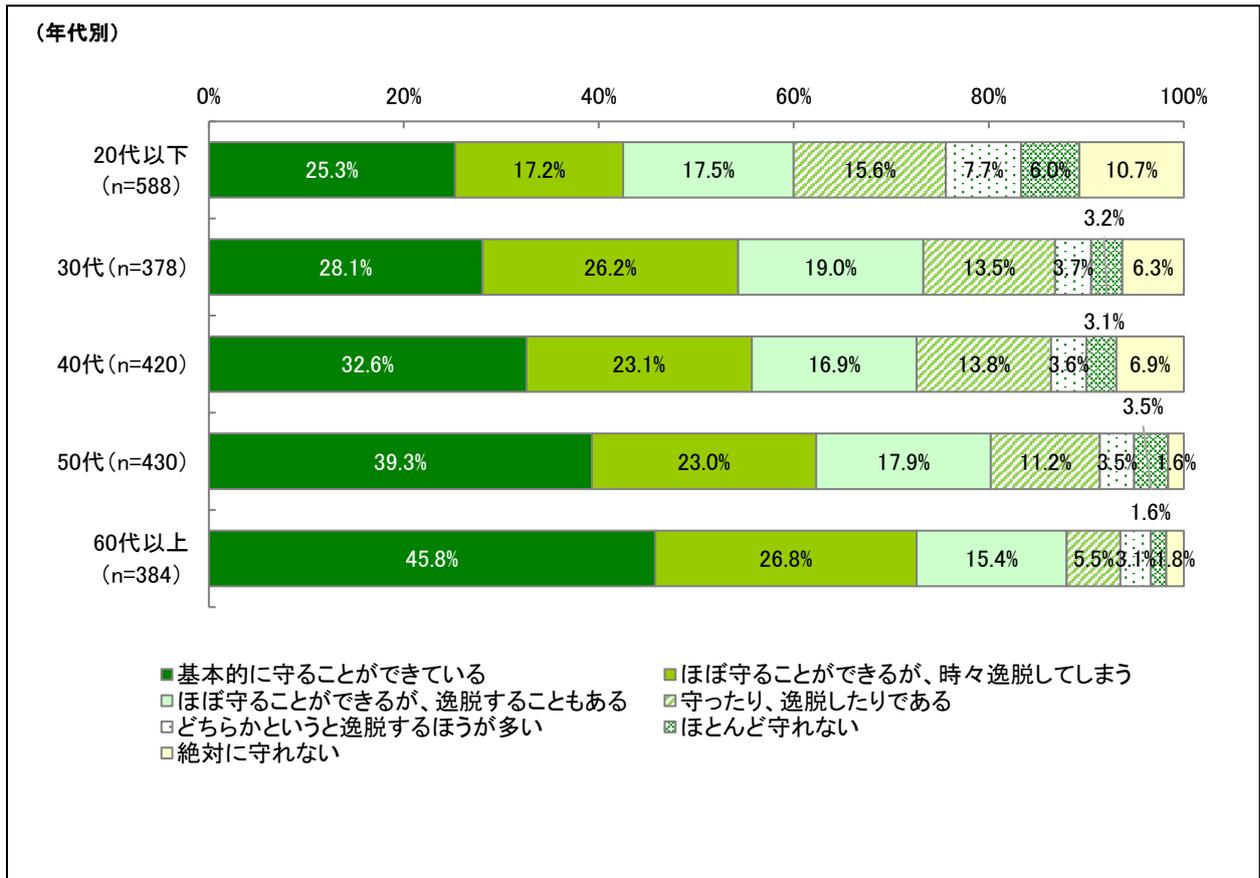
- 計画の実効性についてみると、「基本的に守ることができる」が 33.4%と最も高く、次いで「ほぼ守ることができるが、時々逸脱してしまう」が 22.7%、「ほぼ守ることができるが、逸脱することもある」が 17.4%となっており、合計すると 73.5% (約 4 分の 3) の利用者が計画を守ることができる。

<図表 78: 計画の実効性 (n=2,200)>

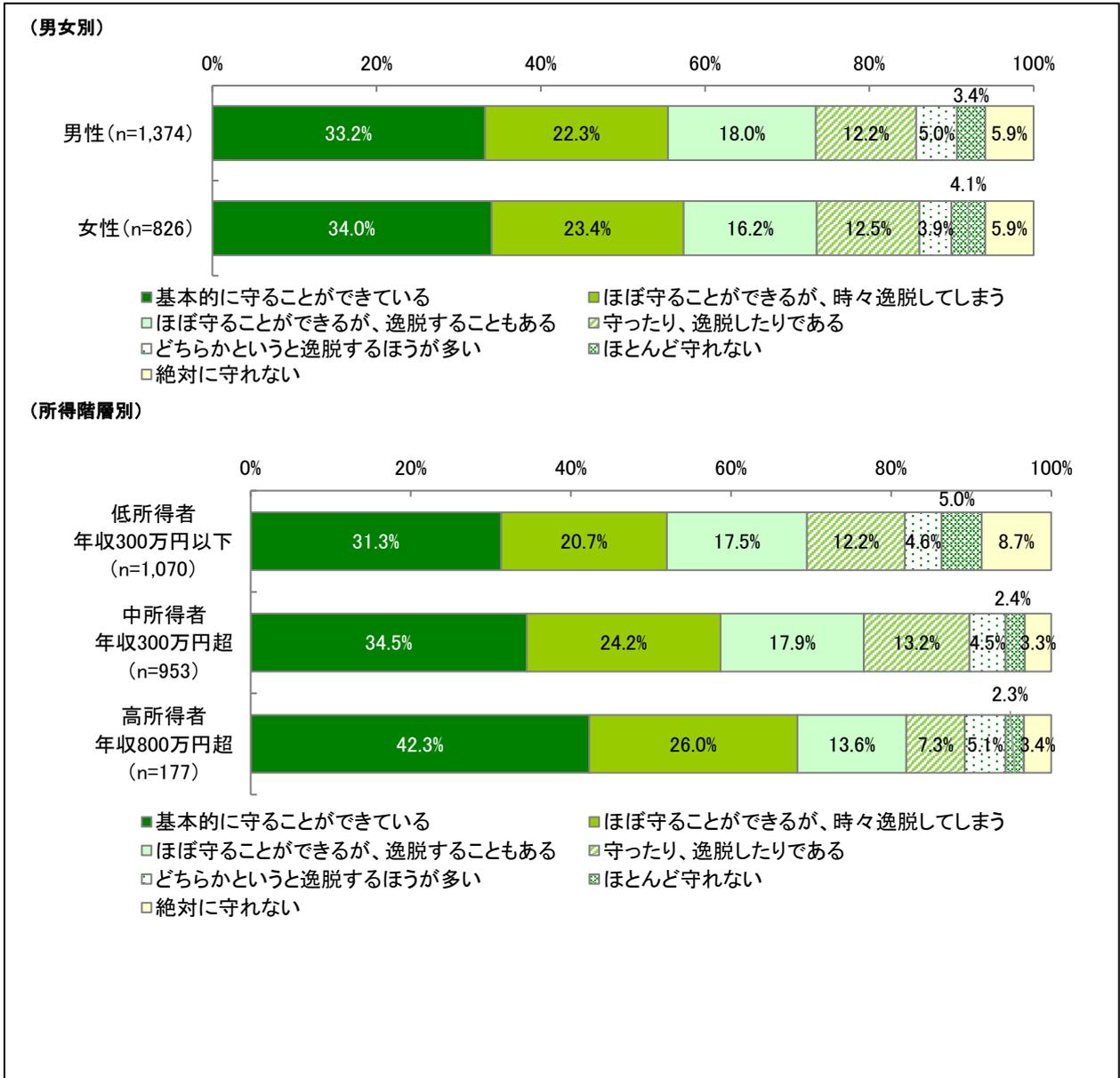


- 年代別では、年代が若いほど計画を守ることができていないことがわかる。特に、20代以下では、「基本的に守ることができている」と回答した割合は25.3%にとどまり、10.7%が「絶対に守れない」と回答していることは特筆すべき点であり、60代以上と比較すると対照的である。

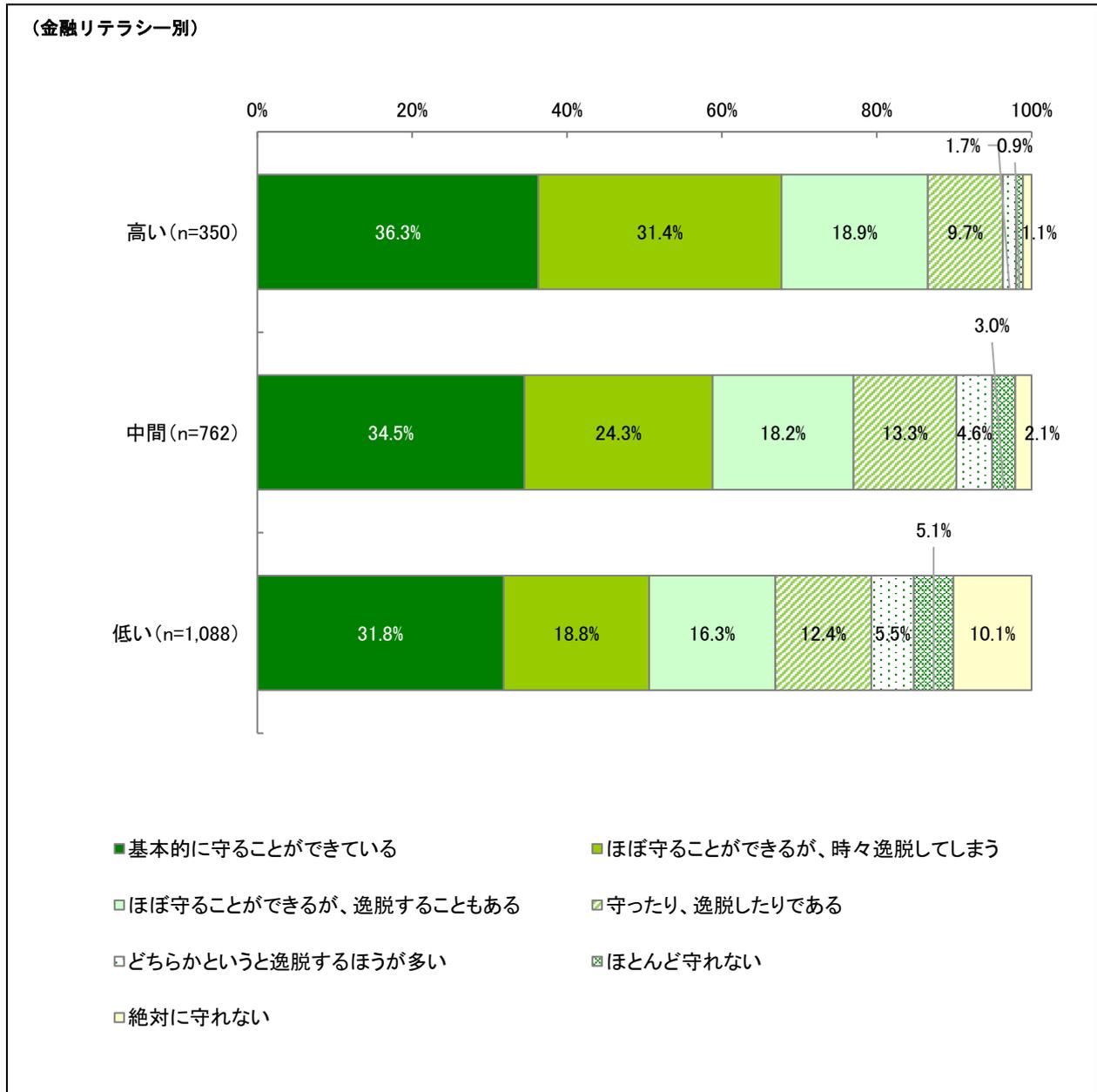
これは、若年者の金融リテラシーや社会経験の低さ、場合によっては倫理の低さなどに基づいている可能性がある。



- 計画を守れるか否かについては、男女で差がないものの、所得階層別では、高所得者は「基本的に計画を守ることができている」が42.3%、「ほぼ守ることができるが、時々逸脱してしまう」が26.0%で、合計すると68.3%と3分の2の利用者が計画を守ることができている。その一方で、低所得者では、「基本的に計画を守ることができている」が31.3%、「ほぼ守ることができるが、時々逸脱してしまう」が20.7%であり、合計で52.0%と半数程度にとどまっており、計画の実効性が低いことがわかる。



- 金融リテラシー別にみると、リテラシーが高いほど、計画の実効性が高いことがわかる。特に、リテラシーが低い層では、「絶対に守れない」が10.1%を占めており、計画の実効性が低い。このことから、金融リテラシーの高さは、自己管理（意思力の違い）との関連が強く、正しい知識を持っていることが、自己管理能力およびコミットメントを通じた自己防衛につながっていることを示唆している。



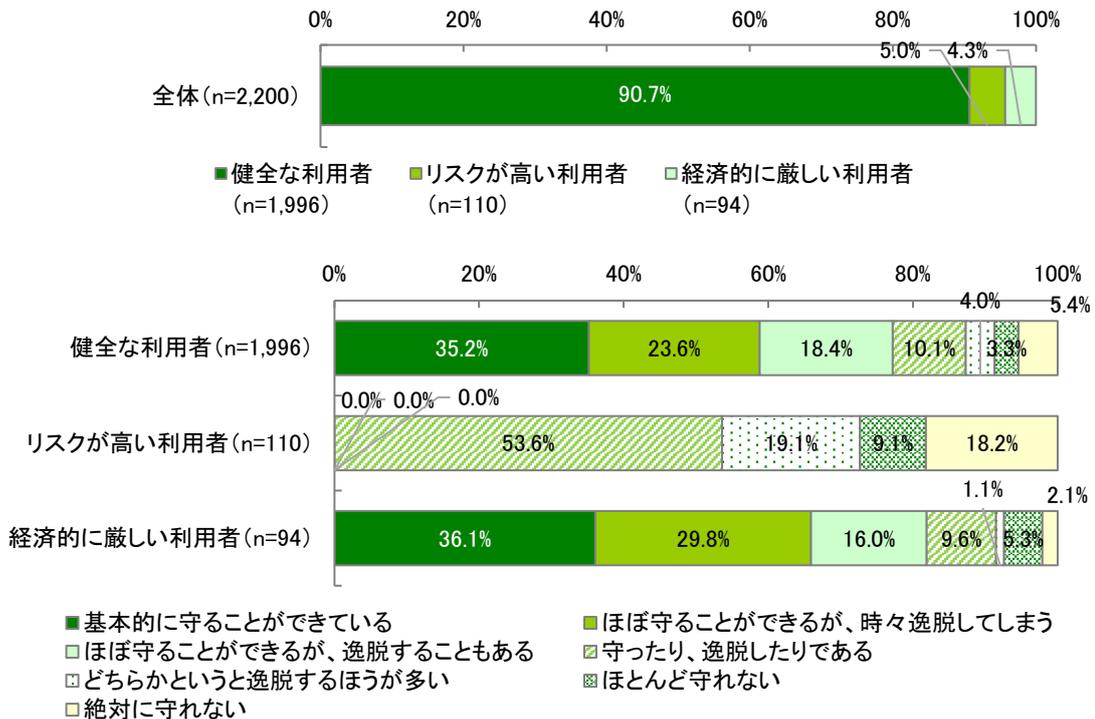
- 利用者分類別に「基本的に守ることができている」と回答した割合をみると、経済的に厳しい利用者が36.1%であり、健全な利用者の35.2%とほぼ同程度となっている。次に、「ほぼ守ることができるが、時々逸脱してしまう」では、経済的に厳しい利用者が29.8%、健全な利用者が23.6%となっており、「ほぼ守ることができるが、逸脱することもある」と「計画を基本的またはほぼ守ることができている」を合計した割合では、健全な利用者が77.2%（4分の3程度）、経済的に厳しい利用者では、81.9%（5分の4以上）となり、経済的に厳しい利用者の計画・自己管理能力が高いことがわかる。

（利用者分類別）

※本調査の結果をもとに、借入経験のある個人を「健全な利用者」、「リスクが高い利用者」、「経済的に厳しい利用者」の3つに分類を行った。

健全な利用者	・「リスクが高い利用者」もしくは「経済的に厳しい利用者」に該当しない
リスクが高い利用者	・以下①～③の全てに該当する ①毎月の支出金額が「増加している」と回答した方 ②支出金額が増加しても、消費量を減らすことができなかつたり、より高価な買い物やサービスを利用するようになったと回答した方 ③自分で立てた計画の実効性が低い 本調査の計画を守れるか否かの設問において、「逸脱するほうが多い」「ほとんど守れない」「絶対に守れない」と回答した方
経済的に厳しい利用者	・毎月の消費支出が収入を上回っており、かつ、金銭債務の支出が収入の4割を超えている

【構成比】



## 5. 現在と将来における価値の比較について

### (1) 調査内容

#### 【設問⑤】

もしも、あなたに有効期限付きの食事券 15 万円があつたとします。有効期限が今から 2 年間の時、3 年間の時、どのように利用しようと考えますか。それぞれ利用する金額を万円単位でご記入ください。(それぞれ金額合計が 15 万円になるように記入してください。)

なお、食事券は売却できず、物価も、発行したレストランの提供する食事内容は変わらないものとして考えてください。

#### 【有効期限が2年の場合の食事券の使い方】

1年目に使う金額	万円
2年目に使う金額	万円
合計	15 万円

#### 【有効期限が3年の場合の食事券の使い方】

1年目に使う金額	万円
2年目に使う金額	万円
3年目に使う金額	万円
合計	15 万円

#### 【解説】

- 設問⑤では、借入利用者が今と将来の消費のどちらに重点を置いているかの程度に着目し、どのように計画を立てることがその人にとって最も良い消費なのかをみています。

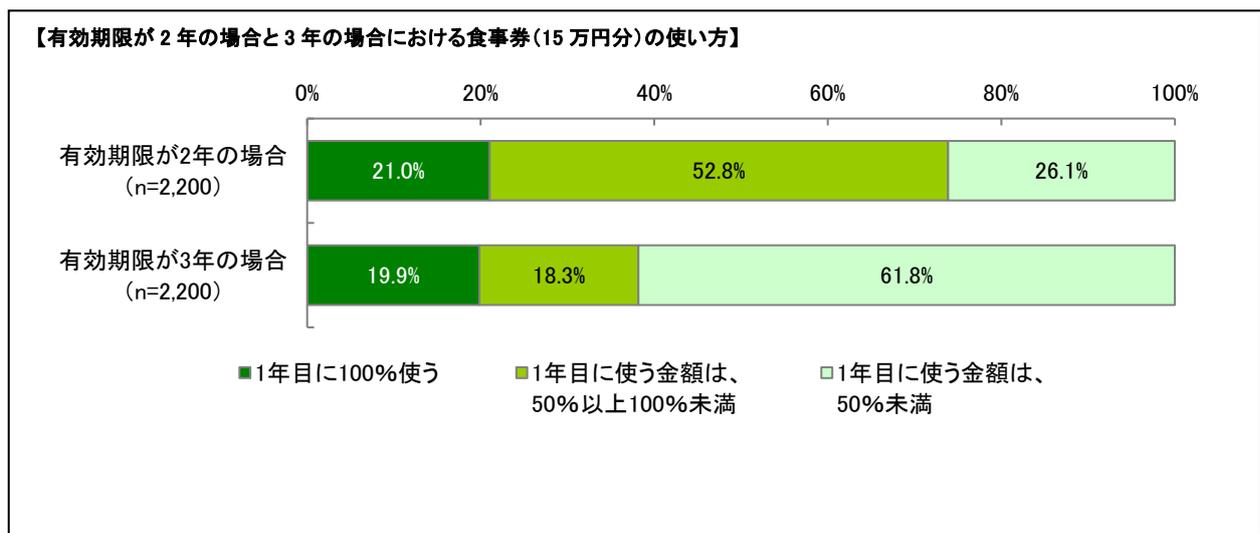
例えば、音楽・バレエなどのコンサートや贅沢な食事、ホテルへの宿泊・旅行などを楽しむ消費は、まさに消費をしているその時だけで便益が終わってしまいます。このような消費は、「今」を「将来」よりも大切に考える人ほど多いことが予想されます。

お金を借入れするということは、返済をするために将来の消費を借入れ前よりも減らすことを意味しますので、複数の時点にわたる消費計画が必要となります。

## (2) 調査結果

- 現在と将来における価値の比較（15万円分の食事券の使い方）についてみると、有効期限2年間の場合は、「1年目に使う金額は50%以上100%未満」が52.8%と最も高く、有効期限3年間の場合は、「1年目に使う金額は50%未満」が61.8%と最も高い結果となっている。
- 有効期限が2年の場合は、1年目に100%使うと回答している割合は21.0%、有効期限が3年目の場合は、19.9%とほとんど差がない結果となっており、現在を重んじていることがわかる。
- また、1年目に使う金額が50%未満の利用者（26.1%）は、現在よりも将来を重視していることになるため、借り入れを行う場合でも、将来の選択肢が減らないように計画的に借り入れをする可能性が高いと考えられる。
- さらに、有効期限が3年の場合は、61.8%が1年目に使う金額が50%以下と回答しており、これらの人は、3年の複数年にわたり消費を抑制する計画を立てることができる利用者であることがうかがえる。

<図表 79: 現在と将来における価値の比較 (n=2,200)>

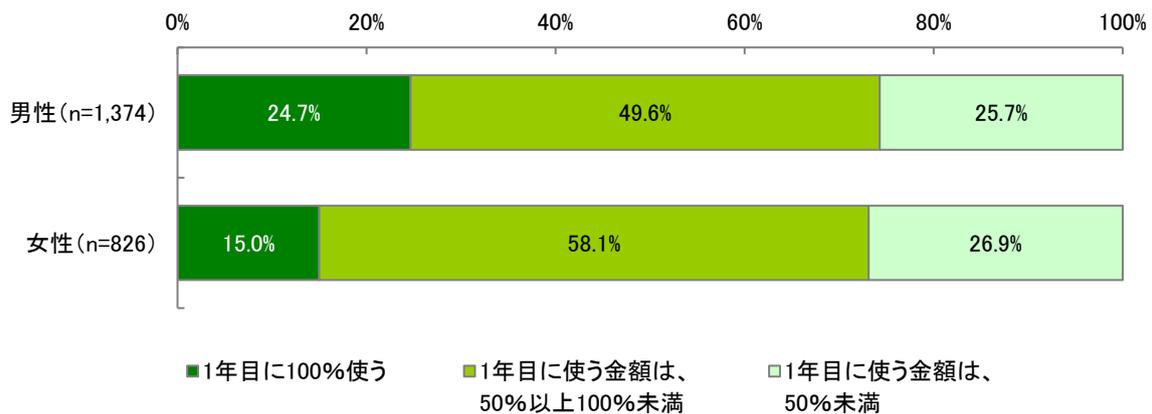


- 男女別にみると、2年間の有効期限では、1年目に100%使う男性が24.7%いるのに対して、女性は15.0%にとどまり、男性の方が女性よりも、将来よりも現在を重視する傾向が高いことが見てとれる。

行動経済学・心理学において、女性の方が時間選好率が低く、将来の消費を割り引かないことがわかっており、今回の調査においても、行動経済学・心理学における時間選好率の学術的な研究成果と統合的な結果が得られている。

【有効期限が2年の場合における食事券(15万円分)の使い方】

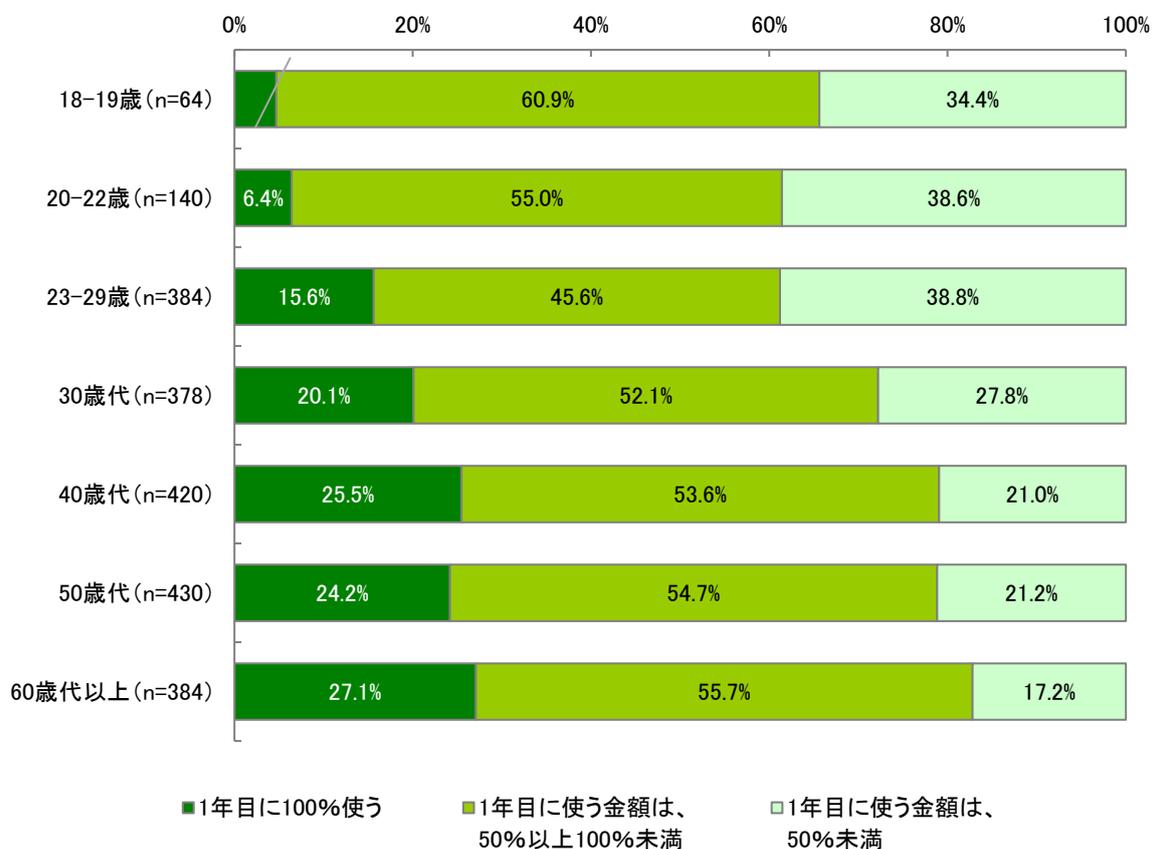
(男女別)



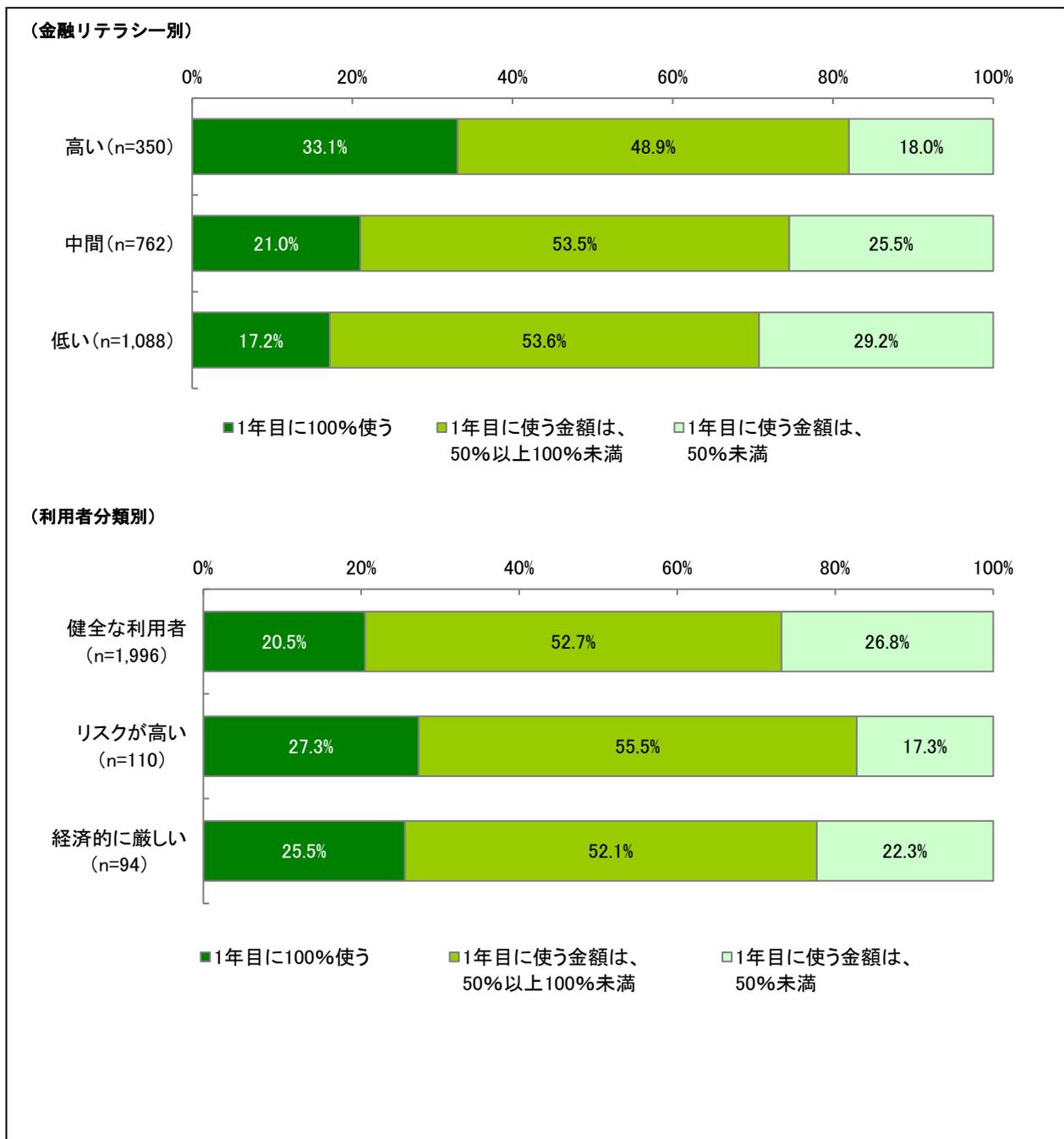
- 年代別にみると、多少の誤差はあるものの、年代が若いほど、1年目に100%を使ってしまふという回答は少なくなっている。その一方で、1年目に使う金額が50%未満であるという回答は多くなっており、概ね年代が若いほど、将来のことを重視していることがわかる。これは学術的な研究による発見と整合的であり、将来を現在と比べて割り引くときに、将来に至るまでに死亡する可能性を織り込むことでも説明される。
- また、この傾向は、3年間の利用計画においては、より顕著に表れており、18～19歳の最も若い層では、82.8%が1年目には50%未満の利用を計画しているのに対し、60歳以上では、53.1%にとどまる結果となっている。(289ページ「年代別」参照)

【有効期限が2年の場合における食事券(15万円分)の使い方】

(年代別)



- 利用者分類別に「1年目に100%使う」と回答している割合をみると、健全な利用者は20.5%、経済的に厳しい利用者は25.5%、リスクが高い利用者は27.3%となった。経済的に厳しい利用者は、計画を守ることができるにもかかわらず、ここではリスクが高い利用者と同等のレベルで将来に食事券を残さないと解答しており、興味深い結果となっている。ただし、リスクが高い利用者については、先に見たように計画を「ほとんど守れない」、「絶対に守れない」と回答した利用者であることを踏まえると、自己管理能力が低いことなどから、自分の時間選好を正しく認識していない可能性も考えられる。



第1編

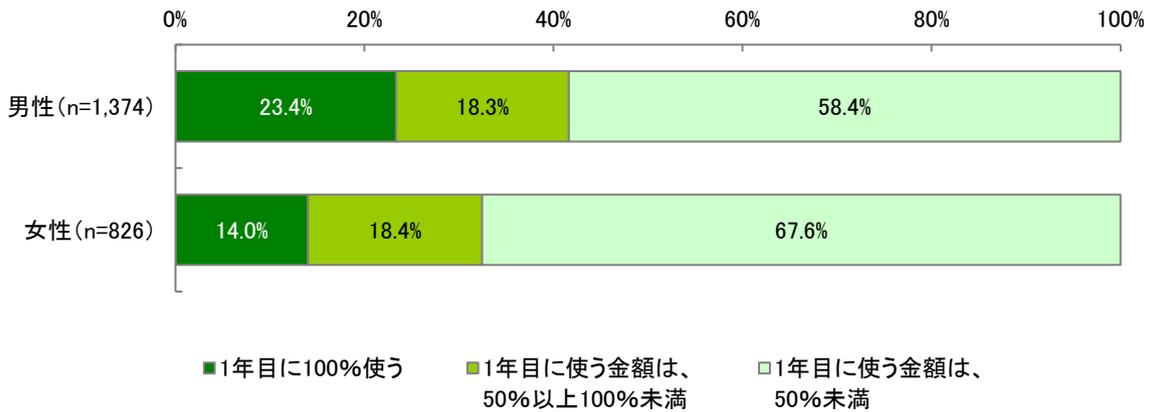
第2編

第3編

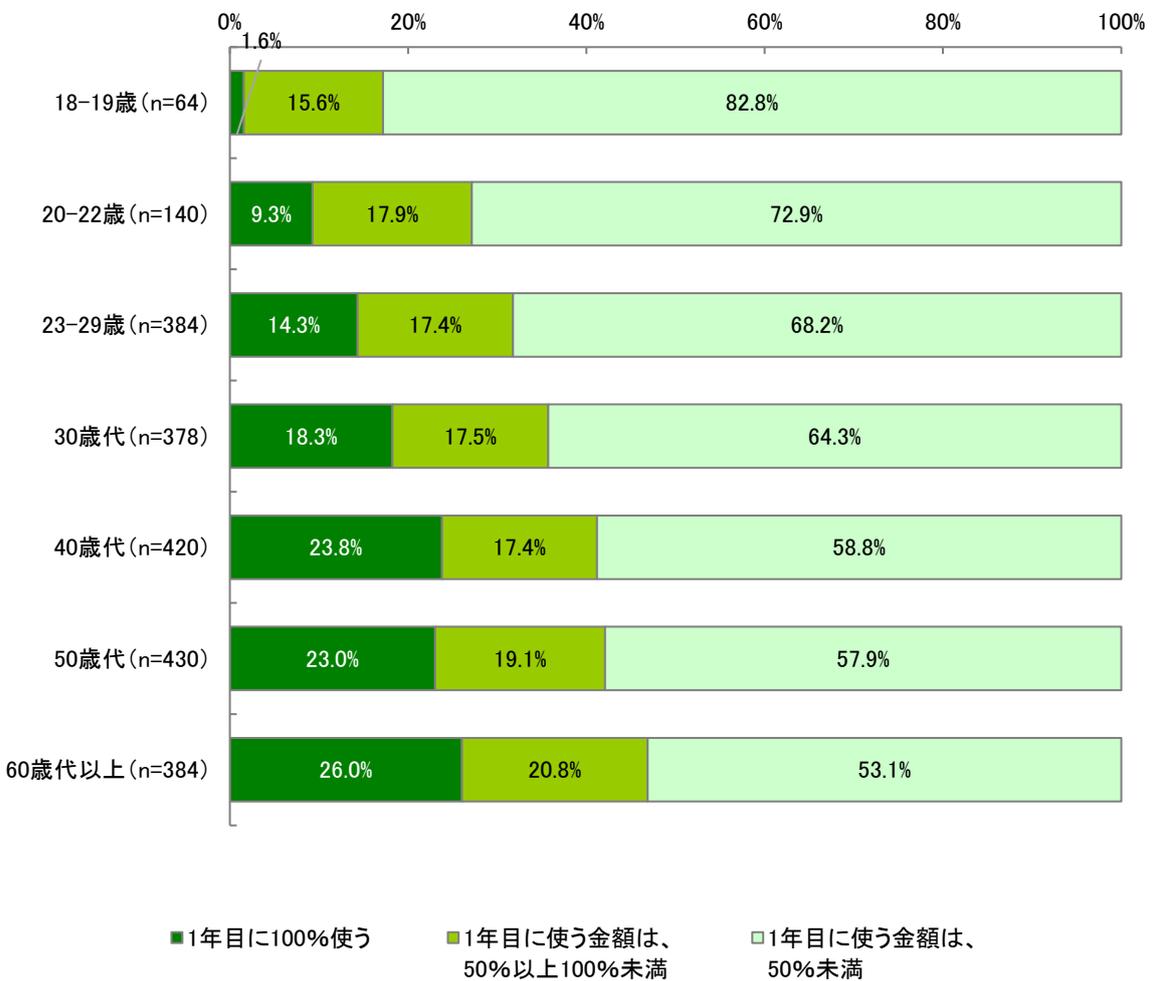
参考資料

【有効期限が3年の場合における食事券(15万円分)の使い方】

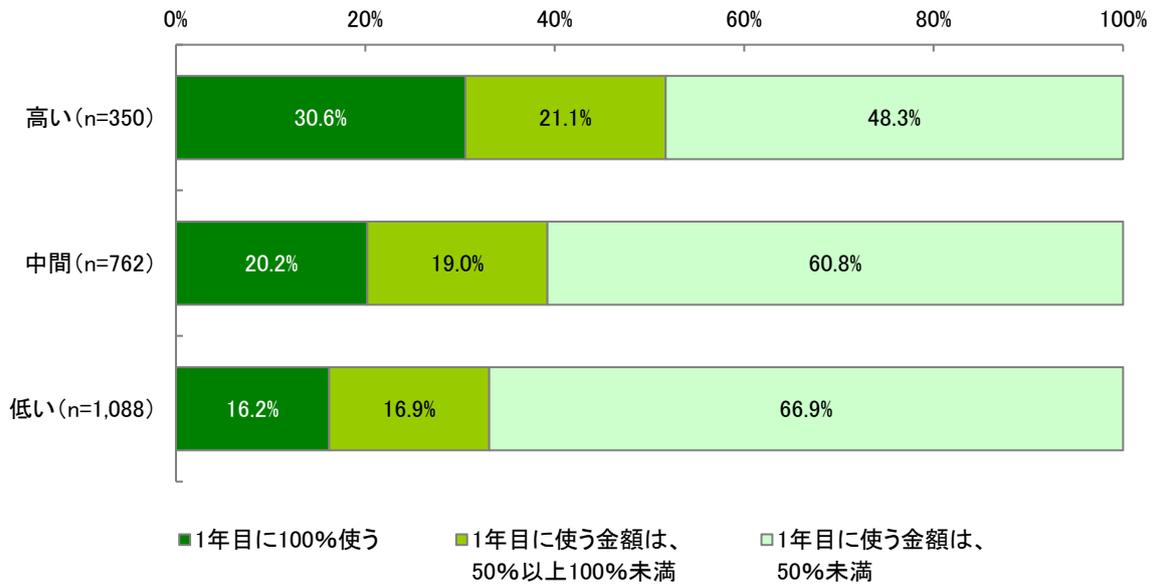
(男女別)



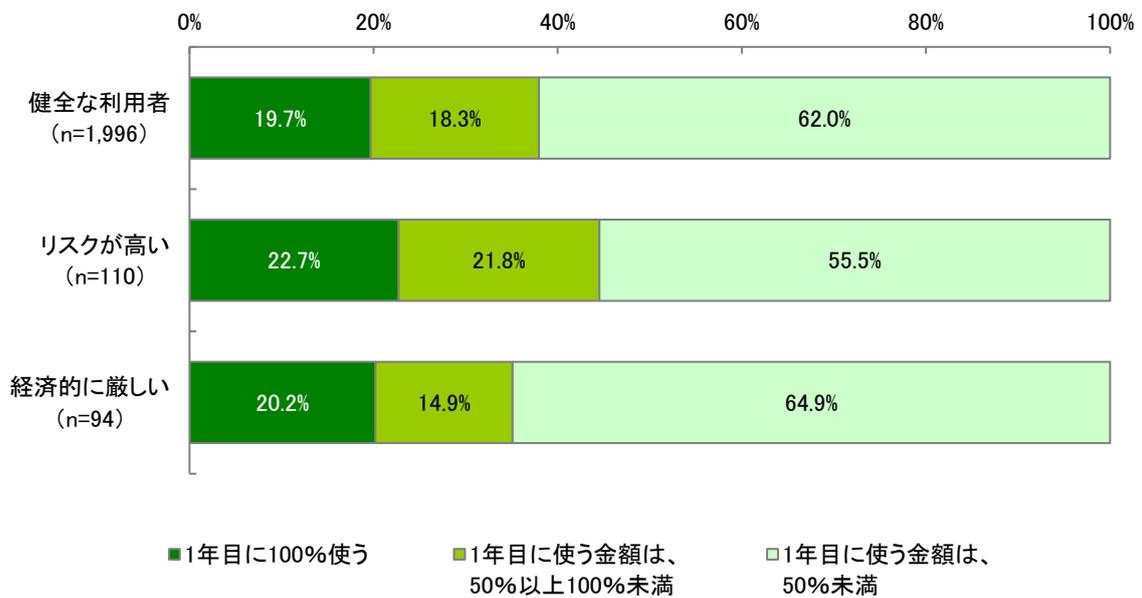
(年代別)



(金融リテラシー別)



(利用者分類別)



## 6. 金銭報酬についての現在と将来の代替性について

## (1) 調査内容

## 【設問⑥】

もしも、あなたが資産を運用していて、今日受け取るはずの10万円があったとします。

その受け取りを1か月先に引き延ばすと確実に受け取る金額が増える保証がある場合、いくら以上であれば、受け取りを先延ばしますか。

また、半年後に受け取るはずの10万円があったとした場合、その受け取りをさらに1か月先(今から7か月後)に引き延ばすと確実に受け取る金額が増える保証がある場合、いくら以上であれば、受け取りを先延ばしますか。以下の中から、それぞれ当てはまるものをひとつお選びください。

		今日受け取るはずの10万円の 受け取りを1か月先に 引き延ばす場合	半年後に受け取るはずの10万円の 受け取りをさらに1か月先に 引き延ばす場合
01	10万500円以上ならば伸ばす		
02	10万1,000円以上ならば伸ばす		
03	10万5,000円以上ならば伸ばす		
04	11万以上ならば伸ばす		
05	12万以上ならば伸ばす		
06	( )万以上ならば伸ばす		

## 【解説】

- 設問⑥では、借入利用者が受け取った金額をその時消費すると仮定して、どのくらい今の消費の我慢に対する報酬(プレミアム)が欲しいのかに着目し、今のお金の価値と近い将来のお金の価値の違いから、今を将来よりも、どれくらい大切にしているかの価値観(時間選好率)を確認しています。

また、この設問では、二つの異なる時点間で確認しています。「今」と「将来」の間のプレミアムが「将来」と「その先の将来」のプレミアムよりも大きいことは、ほとんどの人に認められます。

これは、今だけを特別に考える「現在バイアス」によるもので、その差が大きく、それを自覚できない人は、自分の立てた計画を守れなくなる可能性が高いことがわかっています。

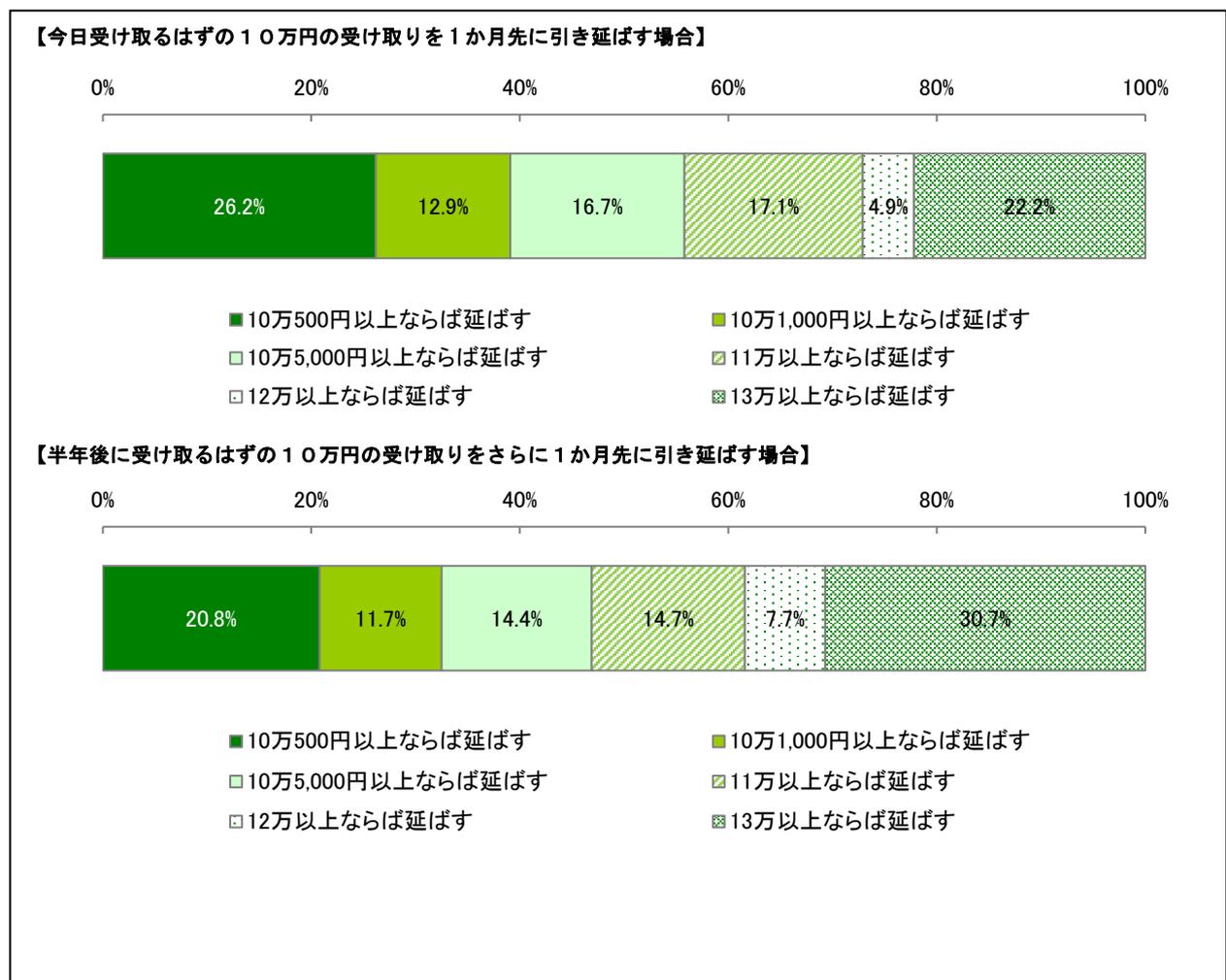
## (2) 調査結果

- 金銭報酬についての現在と将来の代替性についてみると、今日受け取るはずの10万円の受け取りを1か月先に引き延ばす場合に許容しうる受け取り金額は「10万500円以上」が26.2%と最も高く、次いで「13万円以上」が22.2%となった。

この「10万500円ならば受け取りを伸ばす」と回答した人は、1か月後の10万500円と今の10万円が同じ価値ということになり、時間選好が低い人で、今の消費を抑制して計画的に借入れする可能性が高い。一方、「13万円以上なら受け取りを伸ばす」と回答した人は、今の10万円の価値が将来の価値よりも3割以上高いため、今の生活を優先するために高い金利でも借入れしてしまう可能性が高いといえる。

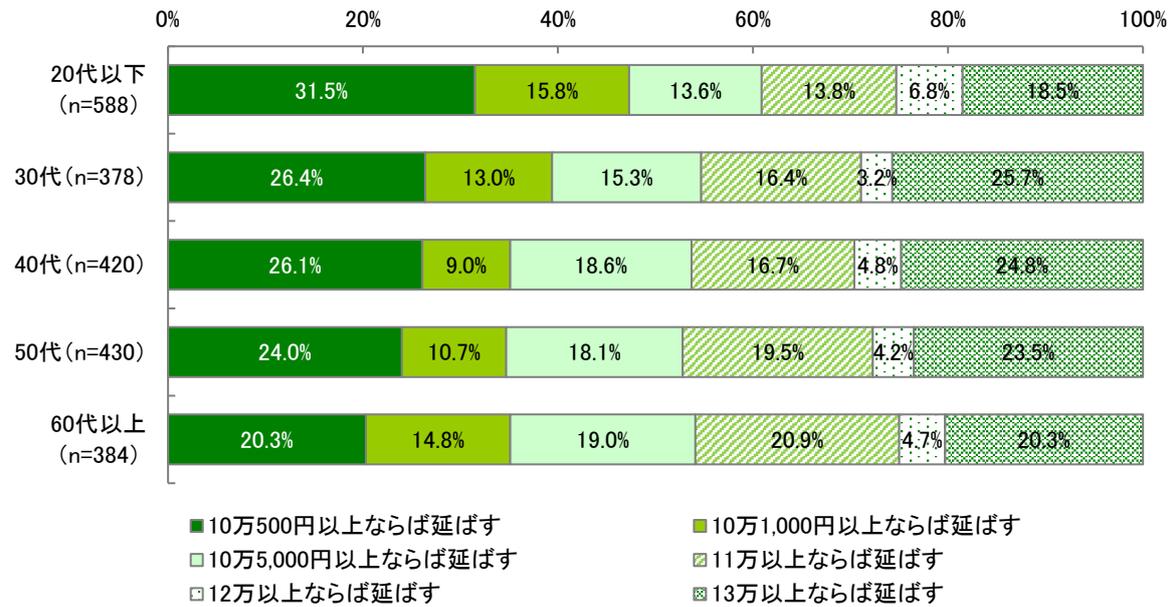
- また、半年後に受け取るはずの10万円の受け取りをさらに1か月先に引き延ばす場合に許容しうる受け取り金額では、「13万円以上」が30.7%と最も高く、次いで「10万500円以上」が20.8%となっている。

<図表 80: 金銭報酬についての現在と将来の代替性 (n=2,200)>

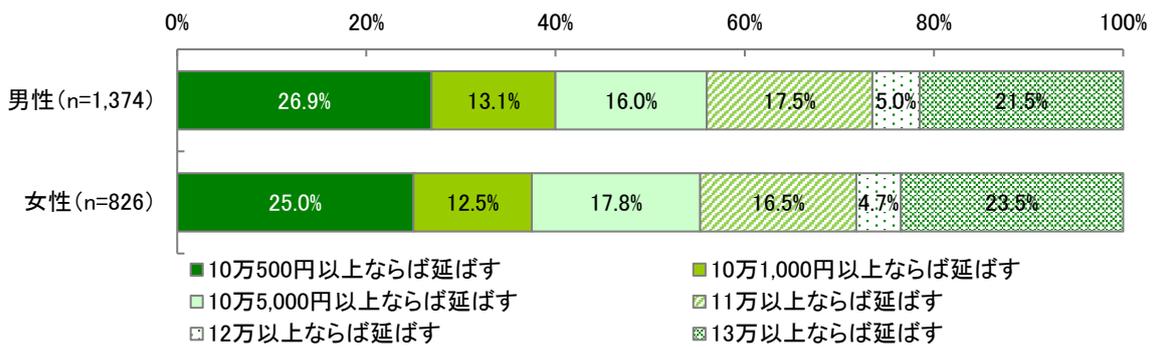


【今日受け取るはずの10万円の受け取りを1か月先に引き延ばす場合】

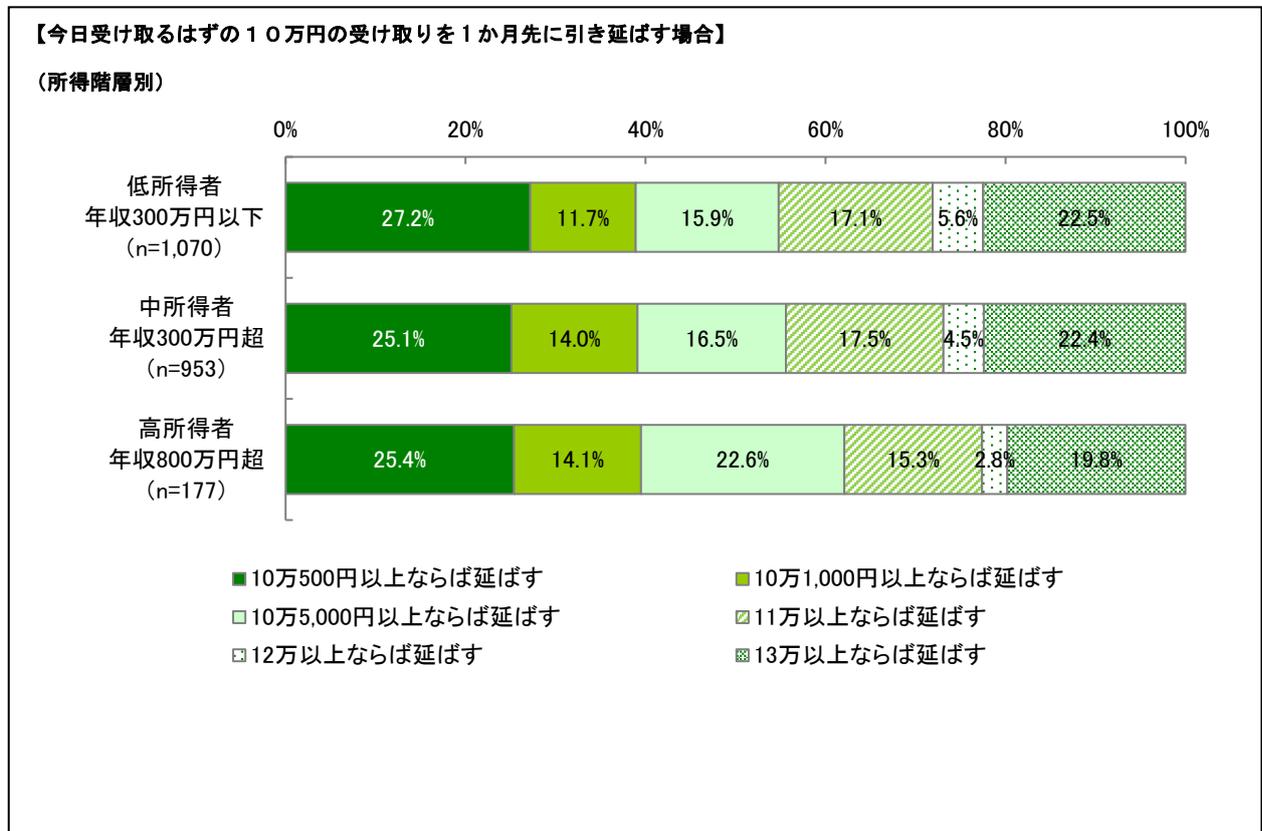
(年代別)



(男女別)



- 所得者階層にみると、低所得者では「10万500円ならば延ばす」と回答している割合が27.2%となり、高所得者の25.4%と比較してやや高くなっている。また、「10万5000円以上ならば延ばす」との回答まで含めると高所得者は62.1%となっており、低所得者の54.8%や中所得者の55.6%と比較して高い結果となっている。



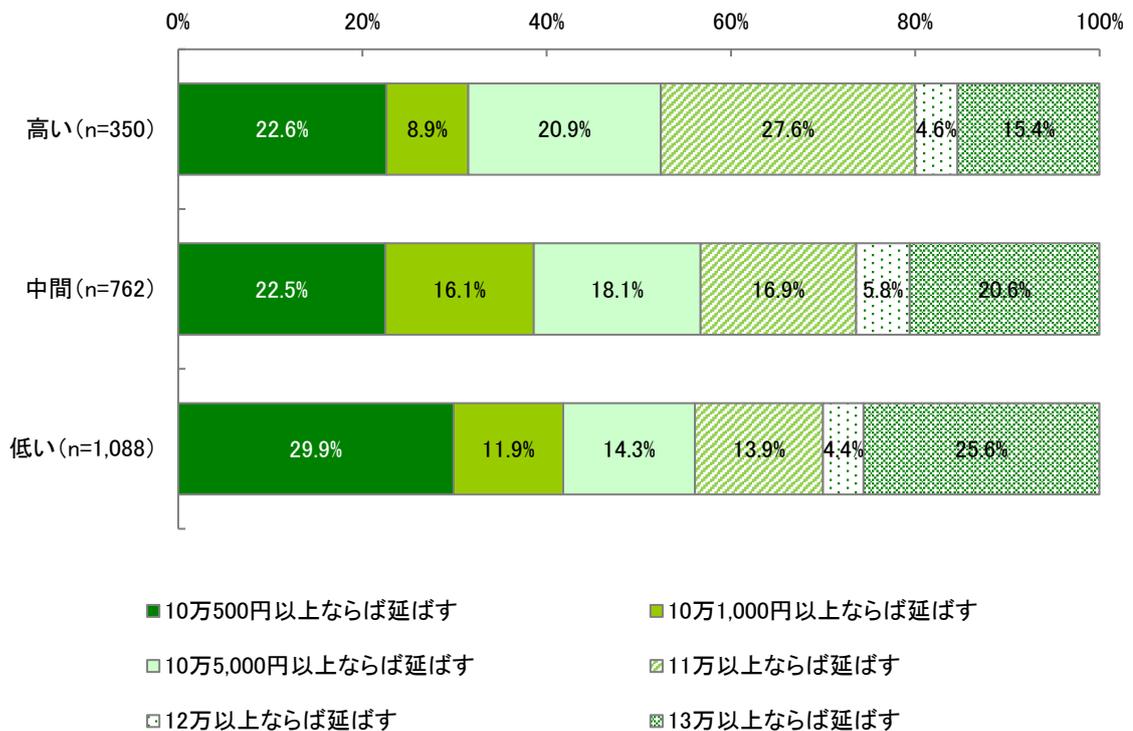
- 金融リテラシー別にみると、「13万以上ならば延ばす」と回答した割合は、リテラシーが高い人が15.4%にとどまっているのに対し、低い人では25.6%となっている。

この質問は、あくまで希望を聞くものではあるが、リテラシーが高い人にとって、将来の価値と現在の価値を比較したときに将来価値が現在価値よりも低すぎないという傾向を示しており、有効期限が2年または3年の食事券を利用する計画を立てるときとは異なる結果となっている。したがって、リテラシーが高い人は、低い人に比べて相対的に将来価値を現在価値と比較して低く考えていない（将来を割り引きすぎていない）人が多いことがわかる。

このことから、金融リテラシーが高い利用者は、計画的に利用することで、過大な債務を負ってしまう可能性が低く、一方、リテラシーが低い利用者では、その逆のリスクがあり得ることを示唆している。

【今日受け取るはずの10万円の受け取りを1か月先に引き延ばす場合】

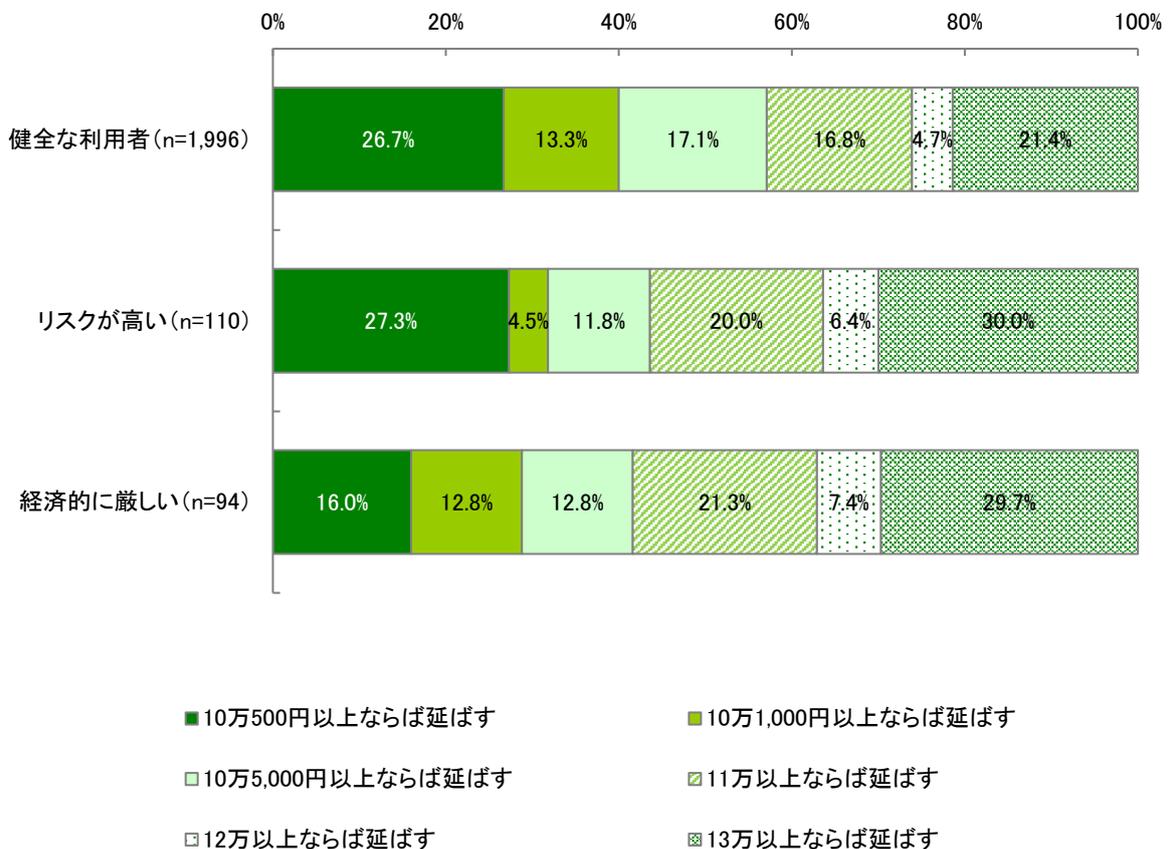
(金融リテラシー別)



- 利用者分類別に「13万以上ならば延ばす」と回答した割合をみると、健全な利用者が21.4%に対して、リスクが高い利用者では30.0%と高い割合を示しており、リスクが高い利用者においては将来の価値を低く見積もっている可能性がある。
- また、経済的に厳しい利用者についても、ほぼ同水準の29.7%が「13万以上ならば延ばす」と回答している。  
これは、経済的に厳しい現実を踏まえ、借金の返済や生活費に充てることのできるから早く受け取る方がいいと考えた可能性もある。つまり今を生き延びなければならないという気持ちが働いている可能性がある。

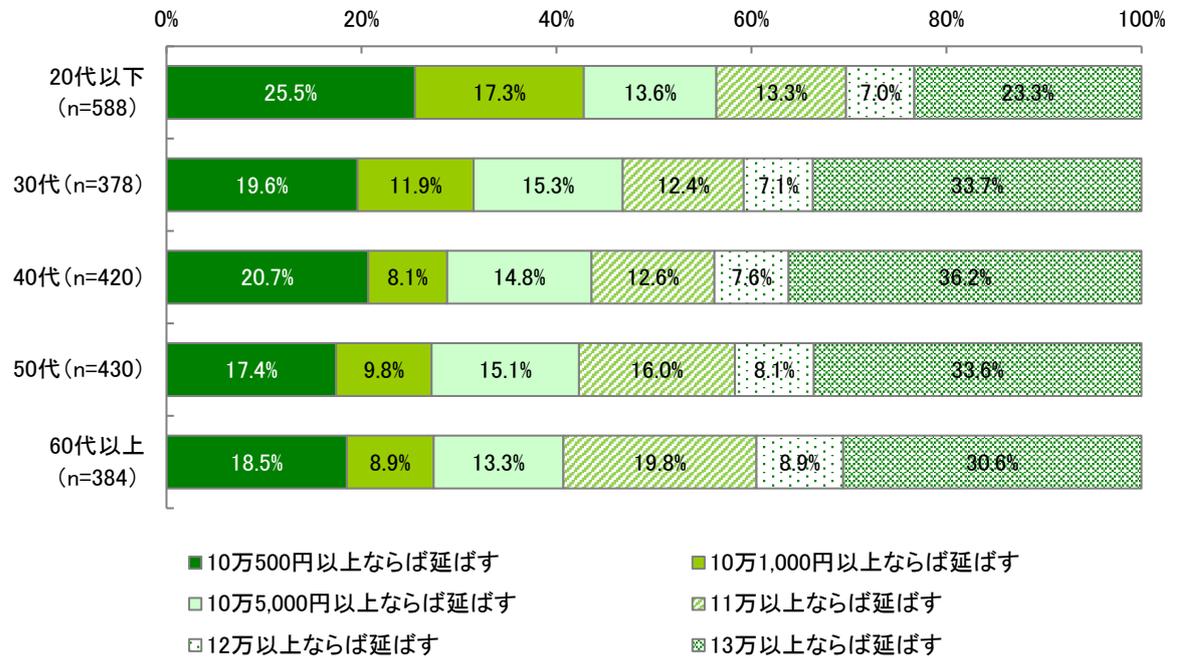
【今日受け取るはずの10万円の受け取りを1か月先に引き延ばす場合】

(利用者分類別)

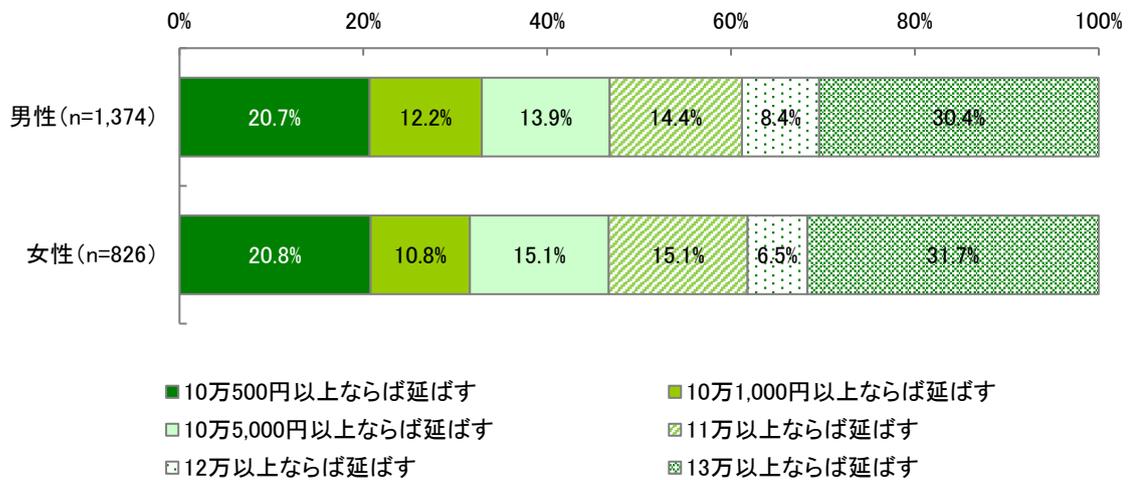


【半年後に受け取るはずの10万円の受け取りをさらに1か月先に引き延ばす場合】

(年代別)

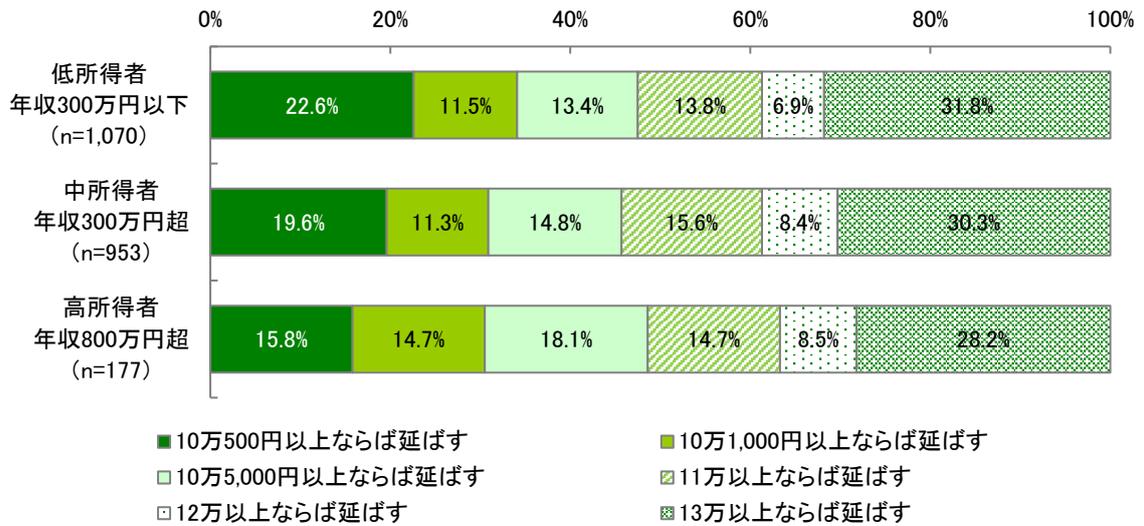


(男女別)

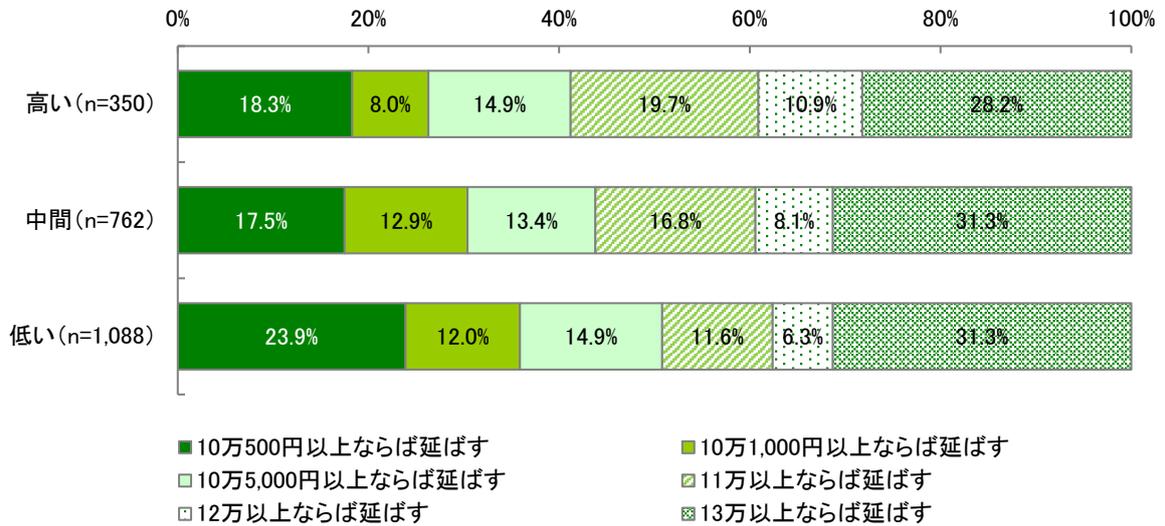


【半年後に受け取るはずの10万円の受け取りをさらに1か月先に引き延ばす場合】

(所得階層別)



(金融リテラシー別)



以上

## JICC貸金無担保登録情報(※消費者向残高あり)

(2024年3月末)

## 1. 性別・年代別の構成比、一人当たり借入残高および一人当たり借入件数

※単位:人数・千人、構成比・%、平均残高・千円、平均件数・件

	男性				女性				就業者人口比	
	人数	構成比	平均残高	平均件数	人数	構成比	平均残高	平均件数	男性	女性
10代	6	0.16	98	1.09	4	0.15	97	1.08	1.23	0.63
20代	805	19.51	600	1.86	465	18.69	460	1.77	15.28	9.54
30代	819	19.83	773	1.69	430	17.30	475	1.63	12.81	8.27
40代	875	21.18	796	1.58	517	20.79	461	1.57	10.85	7.60
50代	878	21.26	812	1.56	543	21.83	456	1.55	10.64	7.94
60代	480	11.63	656	1.53	301	12.10	403	1.47	8.99	7.44
70代以上	265	6.43	372	1.35	227	9.15	269	1.26	8.45	10.48
計	4,128	100.00	712	1.63	2,486	100.00	437	1.57	11.17	8.15

## 2. 居住地都道府県別分布

※単位:人数・千人、%

都道府県	人数	就業者人口比	都道府県	人数	就業者人口比	都道府県	人数	就業者人口比
北海道	290.0	11.0	石川県	42.7	7.0	岡山県	83.2	8.7
青森県	66.2	10.5	福井県	31.0	7.6	広島県	127.7	8.8
岩手県	60.4	9.6	山梨県	40.7	9.2	山口県	61.9	9.4
宮城県	130.3	10.7	長野県	90.8	8.2	徳島県	28.6	8.1
秋田県	46.4	9.9	岐阜県	82.9	7.4	香川県	40.8	8.5
山形県	45.1	7.9	静岡県	176.2	8.9	愛媛県	60.2	8.9
福島県	93.5	9.8	愛知県	356.6	8.5	高知県	33.8	9.7
茨城県	154.2	10.3	三重県	76.9	8.3	福岡県	316.0	12.1
栃木県	97.9	9.5	滋賀県	59.9	7.7	佐賀県	41.5	9.4
群馬県	91.7	8.9	京都府	113.6	8.4	長崎県	67.6	10.3
埼玉県	415.2	10.3	大阪府	496.5	10.6	熊本県	96.9	10.6
千葉県	356.6	10.4	兵庫県	259.6	9.3	大分県	59.7	10.3
東京都	871.5	10.4	奈良県	54.4	8.3	宮崎県	60.6	11.2
神奈川県	537.3	10.6	和歌山県	38.6	8.4	鹿児島県	87.6	11.2
新潟県	88.5	7.6	鳥取県	24.9	8.4	沖縄県	92.6	12.2
富山県	37.6	6.8	島根県	27.4	7.8	合計	6,613.8	9.8

## 3. 残高区分別の構成比及び一人当たり借入件数

※単位：人数・千人、構成比・%、平均件数・件

	男性			女性			全体		
	人数	構成比	平均件数	人数	構成比	平均件数	人数	構成比	平均件数
10万円以下	637	15.44	1.04	494	19.88	1.04	1,131	17.11	1.04
10～30万円以下	703	17.03	1.22	619	24.92	1.26	1,323	20.00	1.24
30～50万円以下	764	18.51	1.30	619	24.90	1.39	1,383	20.91	1.34
50～100万円以下	1,037	25.12	2.06	580	23.35	2.29	1,618	24.46	2.14
100～150万円以下	531	12.85	2.13	124	5.00	2.45	655	9.90	2.19
150～200万円以下	263	6.38	2.04	32	1.30	2.45	296	4.47	2.08
200～300万円以下	153	3.69	2.08	13	0.54	2.61	166	2.51	2.12
300万円超	40	0.97	2.51	3	0.11	3.14	43	0.65	2.55
計	4,128	100.00	1.63	2,486	100.00	1.57	6,614	100.00	1.61

注1) 「JICC」は、株式会社日本信用情報機構(貸金業法に基づく指定信用情報機関)の略称

注2) 各計数は、株式会社日本信用情報機構が保有する信用情報のうち、貸金業法対象情報(消費者向無担保無保証残高ありの登録情報)を基に集計したもので、異動情報(入金予定日から3カ月以上何ら入金されなかったもの)及び参考情報が付帯してから1年以上経過する債務のある者等を除外したもの

注3) 「就業者人口比%」は、総務省が公表している2023年度の男女別及び都道府県別就業者人口に占める割合

注4) 「構成比%」は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない。

以上