
資金需要者等の借入意識や借入行動等に関する 調査結果報告（抜粋）

Japan Financial Services Association Investigation Report 2025

2025年10月31日

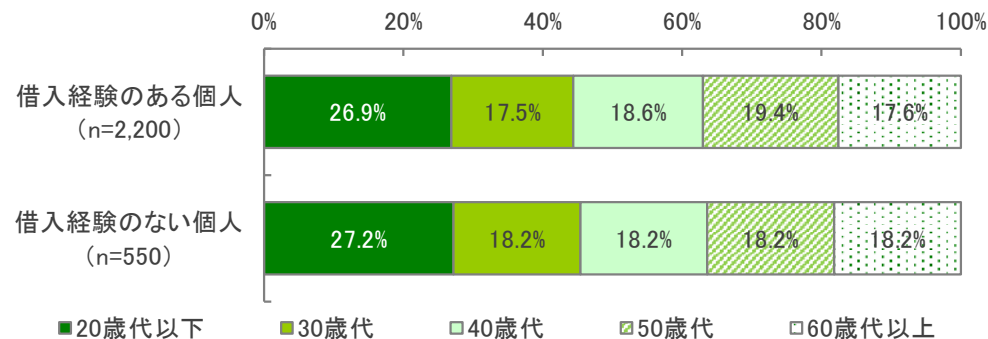
項目	ページ
調査概要・調査標本の属性構成	2-3
1. 資金需要者等の金融リテラシーの現状把握	4-7
2. 借入する際に重視（比較）しているポイント・情報集先	8
3. 金融リテラシーや性格特性が借入行動などに与える影響	9-11
4. 資金需要者等（借入経験のある個人）の3類型	12-13
5. 物価高騰などの外的要因が借入行動に与える影響	14-16
6. 借入先としての優先順位	17
7. 借入経験のある事業者等を取り巻く環境の変化	18-20
8. 資金調達手段の多様化と課題等について	21-22
9. 借入経験のある事業者の借入に対する意識・行動等	23-24
10. 貸金業者に対して望んでいるサービスや役割	25
おわりに	26

1.調査名称	資金需要者等の借入意識や借入行動に関する調査
2.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）
3.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
4.調査期間	2025年7月30日から2025年8月25日
5.主な調査項目 (個人・事業者共通)	(1) テーマ調査 ①資金需要者等の金融リテラシーや性格特性と借入行動の関係性 ②金利の上昇や物価高騰、米国による追加関税措置などによる資金需要者等への影響 ③資金調達の多様化と課題について 等 (2) 定点調査 ①資金需要者等を取り巻く環境の変化について ②資金需要者等の借入に対する意識や借入行動の変化について ③社会問題となり得る可能性のある行動について 等
6.回収サンプル数	(1) 借入経験のある個人: 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1,100名と借入残高のない借入経験者1,100名を抽出 ※日本信用情報機構の統計データ（2025年3月末時点）に基づき、年齢・男女別で割付を行った ※18歳から19歳までの個人200名（借入残高あり100名・なし100名）を含む (2) 借入経験のない個人: 550名 ※年齢や性別で偏りが生じないように借入経験のある個人と同様に割付を行った (3) 借入経験のある事業者: 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960名と小規模企業経営者の借入利用者340名を抽出 ※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を抽出 ※借入経験のある事業者には、支払代行サービス（B P S P）やファクタリングの利用経験がある300名を含む

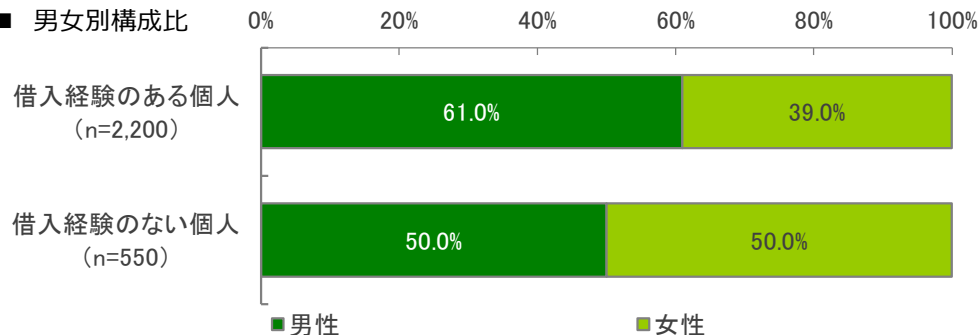
調査標本の属性構成

借入経験のある個人／借入経験のない個人

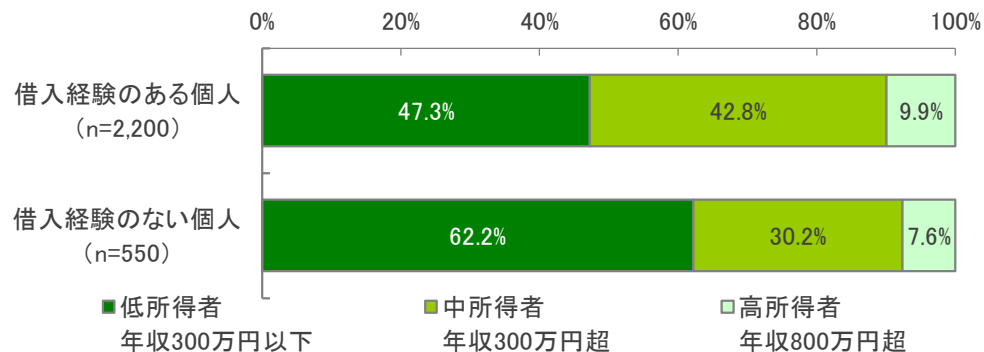
年代別構成比



男女別構成比

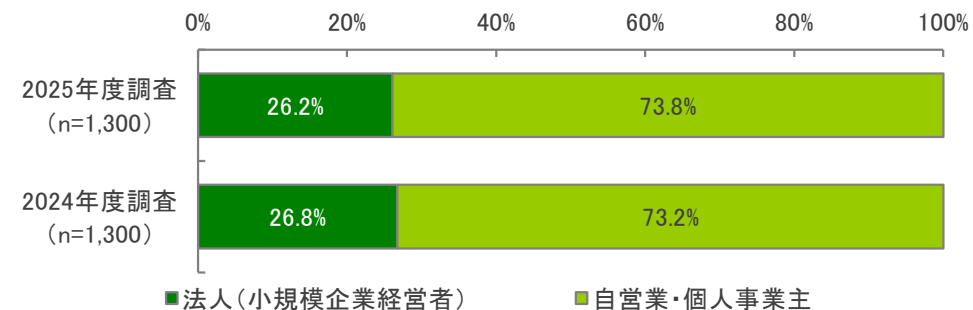


所得階層別構成比

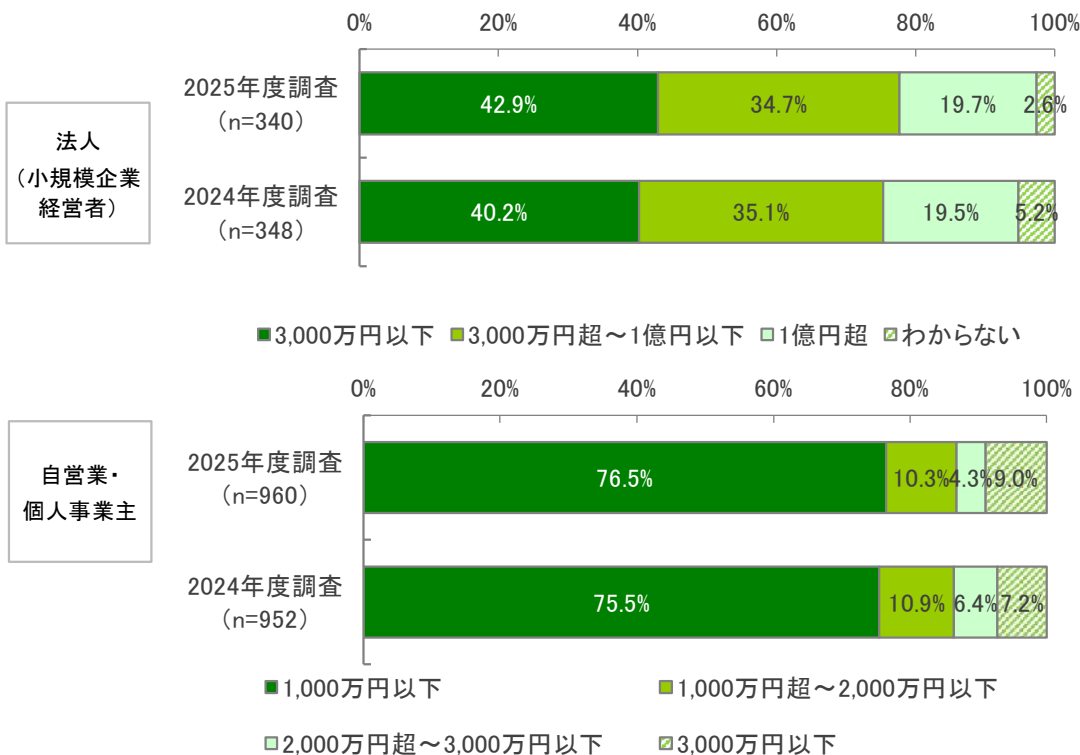


借入経験のある事業者

法人・自営業別構成比



年商別構成比



1. 資金需要者等の金融リテラシーの現状把握（調査A）

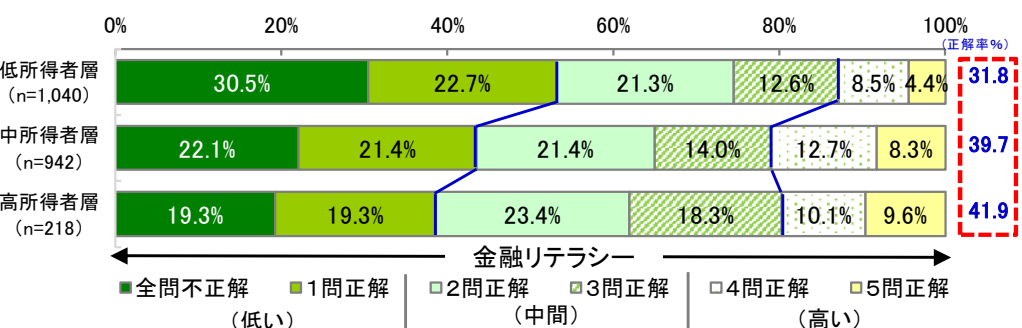
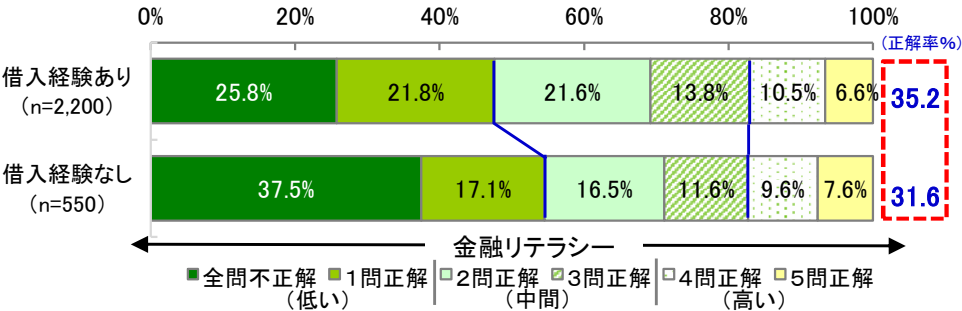
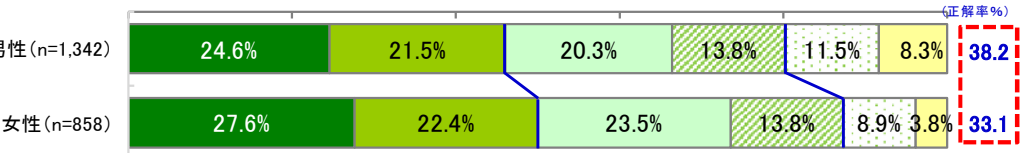
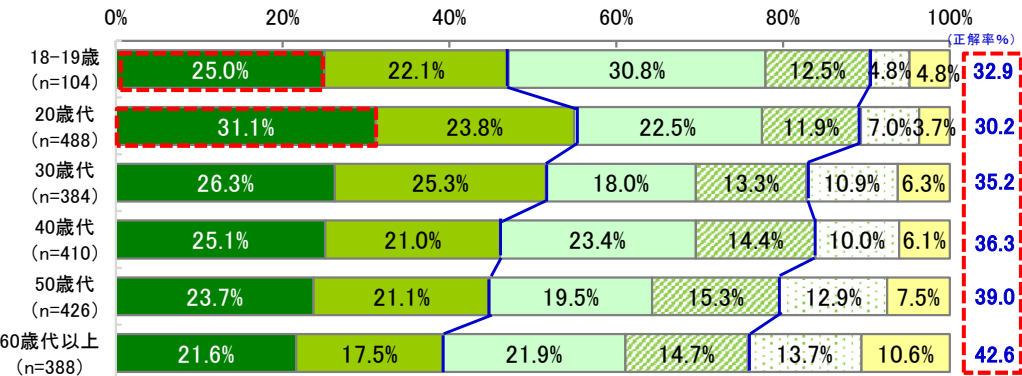
（1）金融リテラシーの習得状況（ミニテストの結果）

- 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、「家計管理(37.5%)」や「生活設計(38.3%)」に比べて、「金融知識(32.7%・31.9%)」の正解率が低い結果となっている。
- 正解率を借入経験の有無別にみると、借入経験がある個人の方が正解率が高い結果となっている。
- 年代別では、年齢が高いほど正解率が高くなっており、20歳代においては、3割が全問不正解となるなど、若年者の金融リテラシーの不足が顕著である。また、男女別や所得階層別でも、正解率に大きな差が生じる結果となっており、属性別におおきくばらついている。

金融リテラシーの習得状況(ミニテストの結果)

	質問内容	正解率%	金融広報中央委員会の結果
問1 (家計管理)	家計の行動に関する次の記述のうち、適切でないものはどれでしょうか └正解:支払を遅らせるため、クレジットカードの分割払を多用する	37.5	51.8
問2 (生活設計)	一般に「人生の3大費用」といえば、何を指すでしょうか └正解:子の教育費、住宅購入費、老後の生活費	38.3	46.2
問3 (金融知識)	金利が上がっていくときに、資金の運用(預金等)、借入れについて適切な対応はどれでしょうか └正解:運用は変動金利、借入れは固定金利にする	32.7	43.4
問4 (金融知識)	10万円の借入れがあり、借入金利は複利で年率20%です。返済をしないと、この金利では、何年で残高は倍になるのでしょうか └正解:2年以上5年未満	31.9	40.8
問5 (外部知見)	金融商品の契約についてトラブルが発生した際に利用する相談窓口や制度として、適切でないものはどれでしょうか └正解:格付会社	36.8	70.8

■ 借入経験あり(n=2,200)



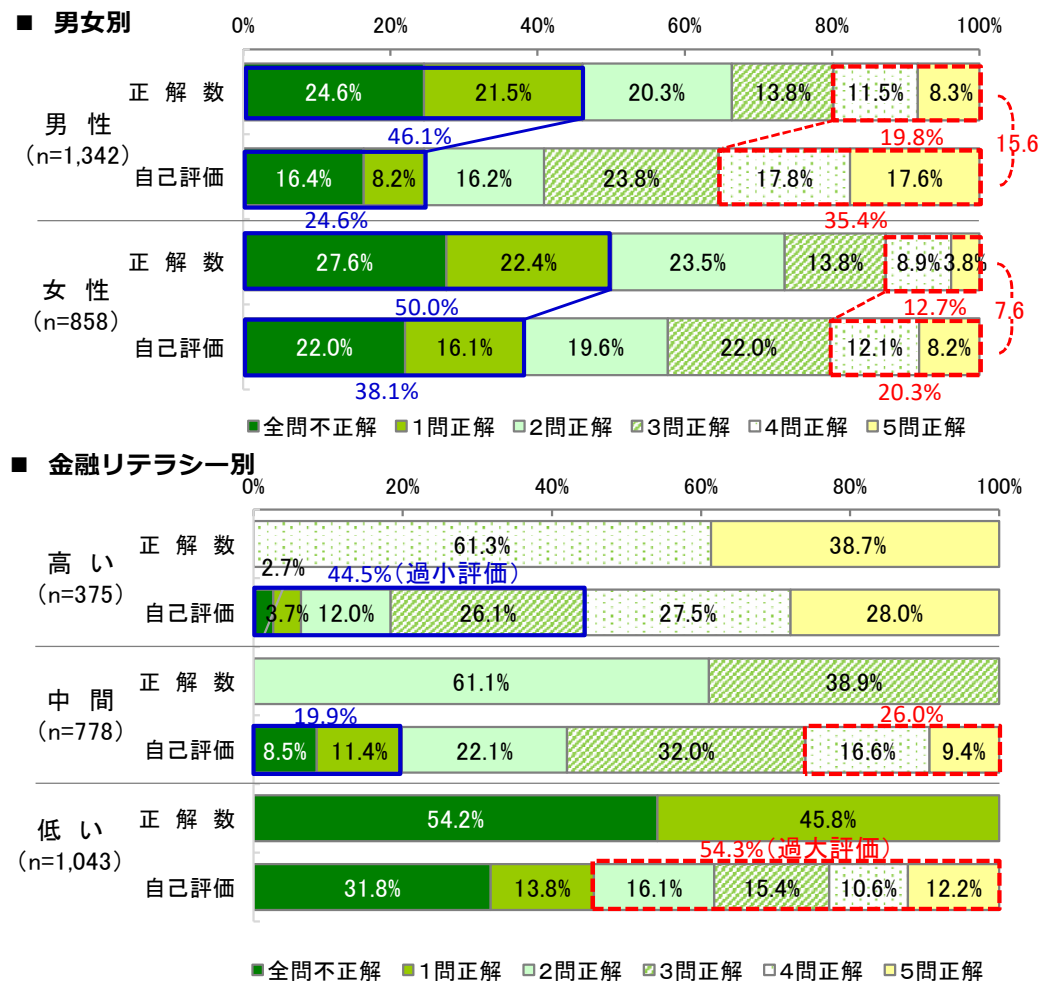
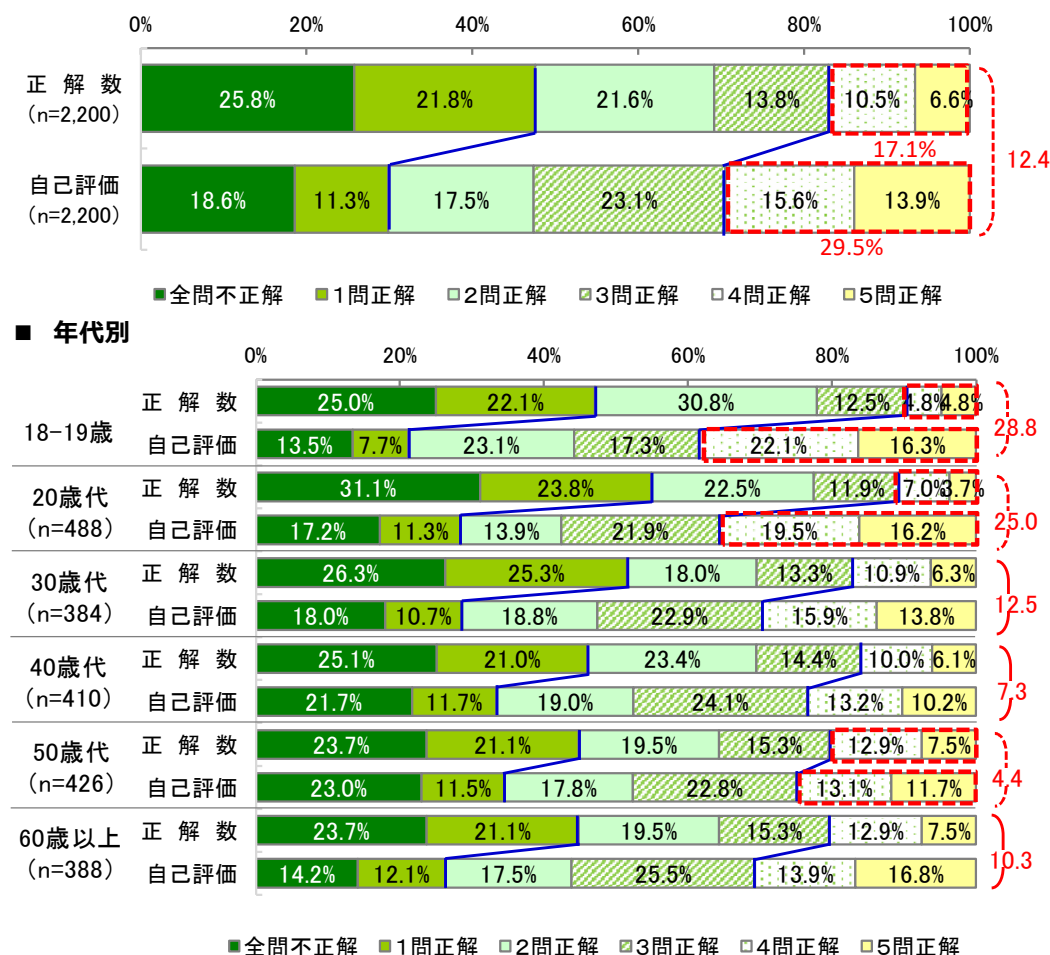
※ミニテストは、金融広報中央委員会が行っている「金融リテラシークイズ」と同じ質問を採用し、調査結果の比較ができるようにしています。

1. 資金需要者等の金融リテラシーの現状把握（調査A）

（2）ミニテストの自己評価と実際の結果との乖離

- ミニテストの自己評価と実際の結果を比べてみると、若年層や金融リテラシーの低い人は、過大評価している割合が高く、知識や経験が乏しい人ほど、自分の能力を正しく認識できず、実際の結果と自己評価にズレが生じていることがわかる結果となっており、誤った金融判断をしてしまうリスクが懸念される。一方で、金融リテラシーの高い人の中には、より慎重な心理が働き過小評価する人が一定割合存在している。

ミニテストの自己評価と実際の結果との乖離



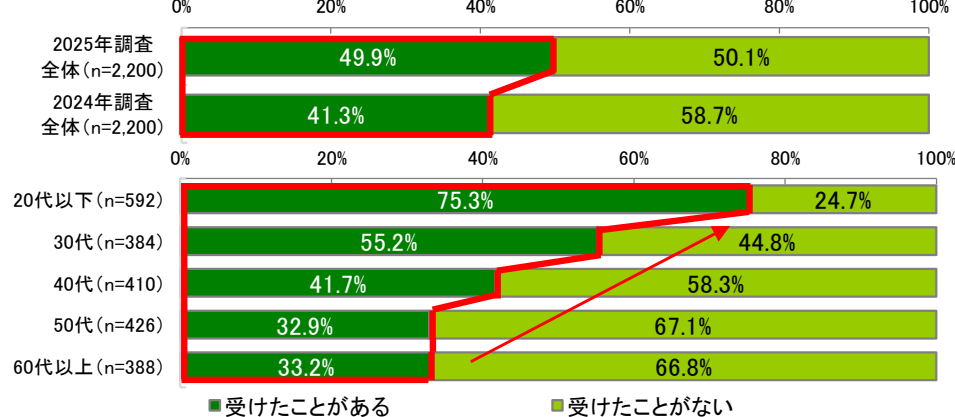
1. 資金需要者等の金融リテラシーの現状把握（調査A）

（3）金融経済教育の受講経験と関心のあるもの

- 金融経済教育の受講経験についてみると、全体で49.9%が「受けたことがある」と回答しており、年代が若いほど受講率が高い傾向となっている。また、受講形態については、「学校の授業で学習した」が36.2%と最も高く、次いで「動画サイト等にアップロードされている映像を見て学習した」が35.2%となった。
- 金融経済教育で関心のあるもののうち、「長期的な貯蓄・資産運用」と「金融トラブルや詐欺被害の事例について」を年代別にみると、「とても関心がある」と回答した割合は、年代が若いほど高い傾向にあり、それぞれ同様の傾向を示す結果となっている。

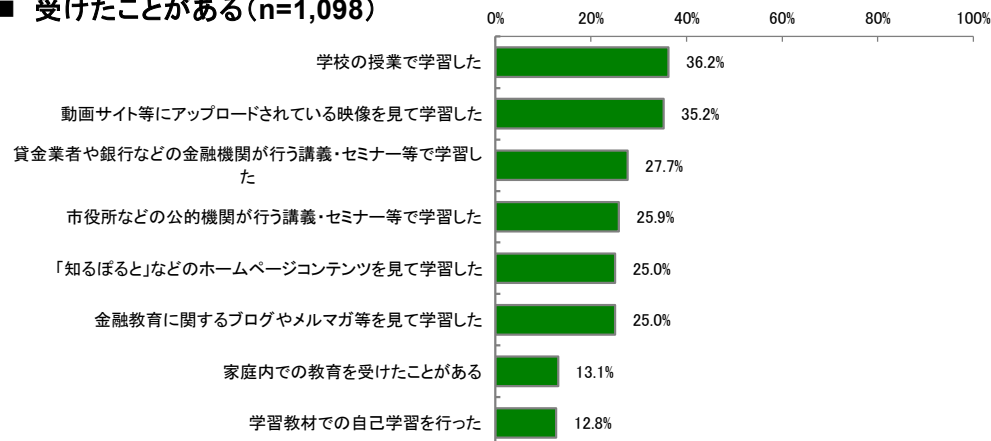
金融経済教育受講経験の有無

■ 年代別 <借入経験のある個人>



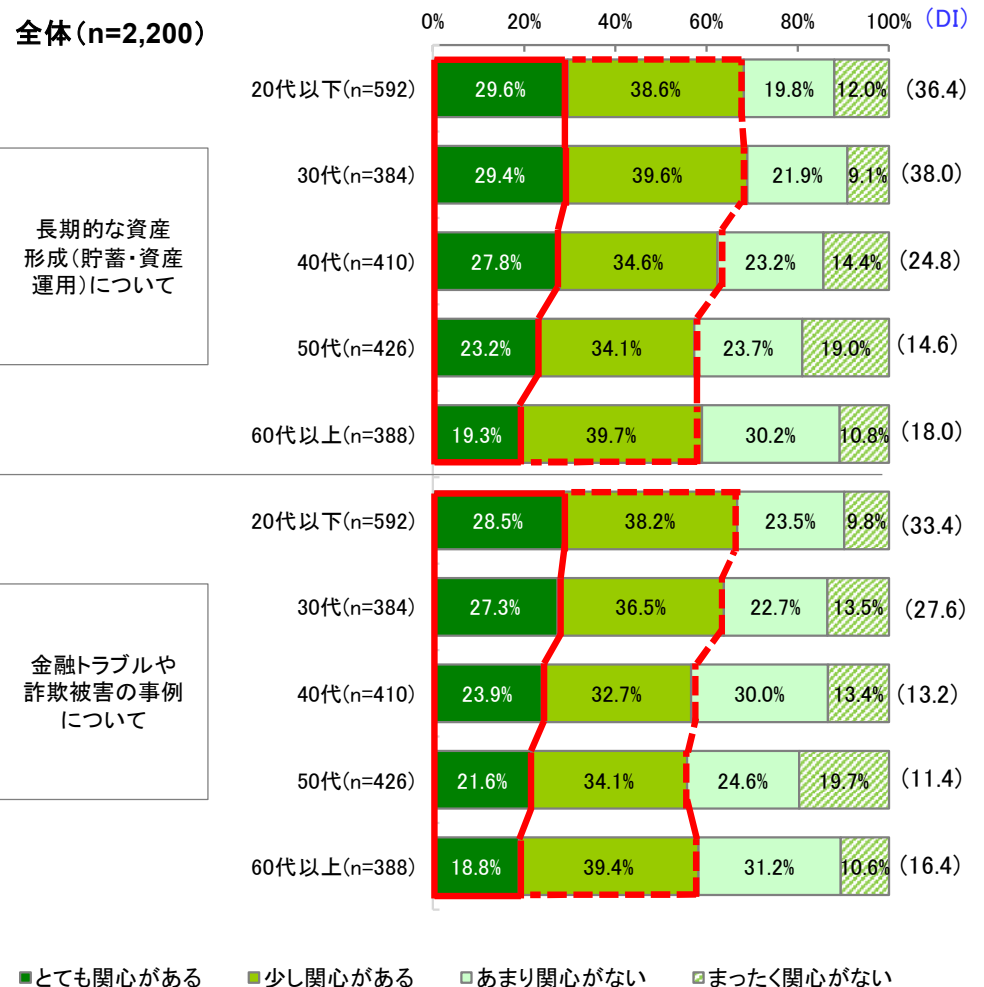
金融経済教育の受講形態

■ 受けたことがある (n=1,098)



金融経済教育で関心のあるもの

■ 全体 (n=2,200)

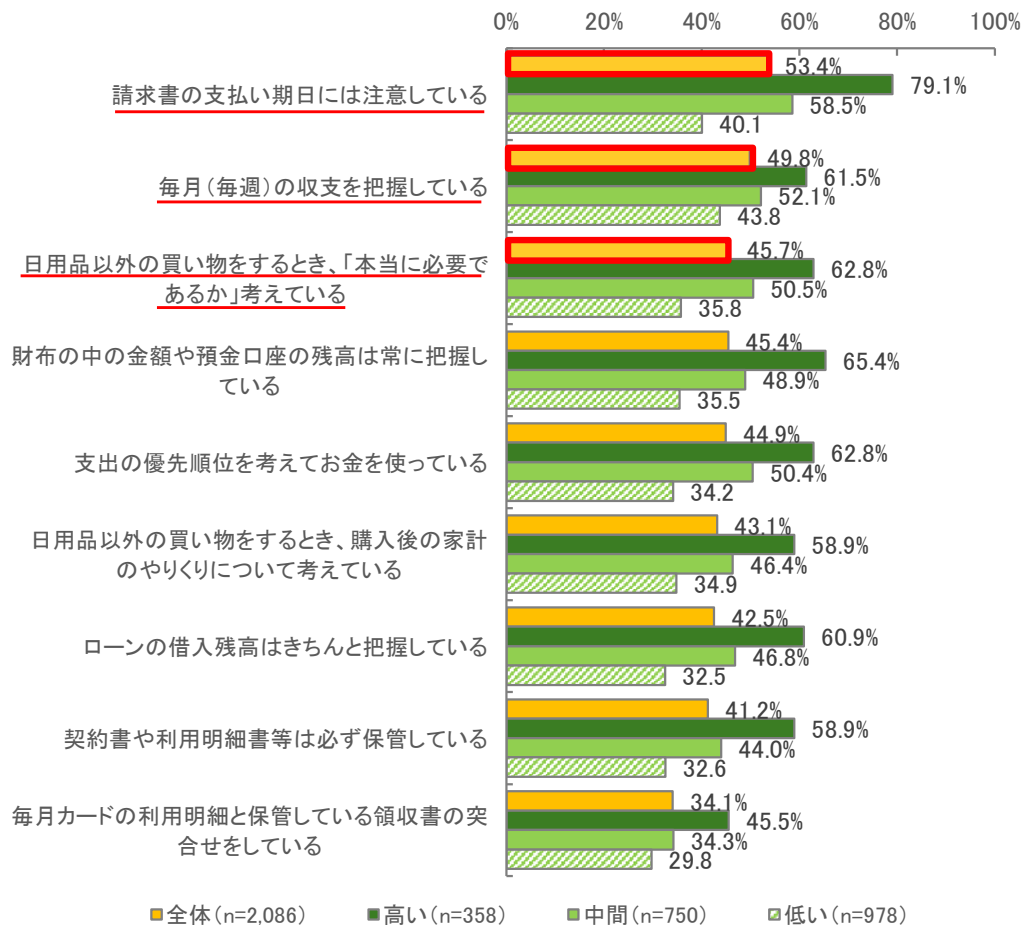


1. 資金需要者等の金融リテラシーの現状把握（調査A）

（4）家計管理の実施状況

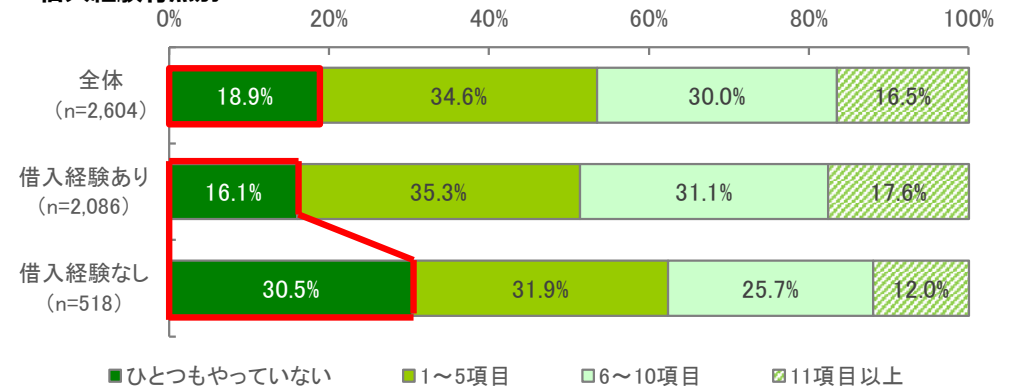
- 実施している家計管理をみると、「請求書の支払い期日には注意している」が53.4%で最も高く、次いで「毎月（毎週）の収支を把握している」が49.8%、「日用品以外の買い物をするとき、本当に必要であるか考えている」が45.7%で続いており、何れも金融リテラシーが高い人ほど実施している割合も高い傾向にあり、金融リテラシーが高い人ほど、支出の優先順位やリスク管理ができていることが明らかとなった。
- また、実施している項目数では、18.9%が「ひとつもやっていない」と回答しており、金融リテラシーが低いほど割合が高い傾向を示している。金融リテラシーが低い人ほど、浪費による資金不足や緊急時の備え不足などによって生活の安定が損なわれるといったリスクにさらされている状況がうかがえる。

実施している家計管理の項目上位10／金融リテラシー別

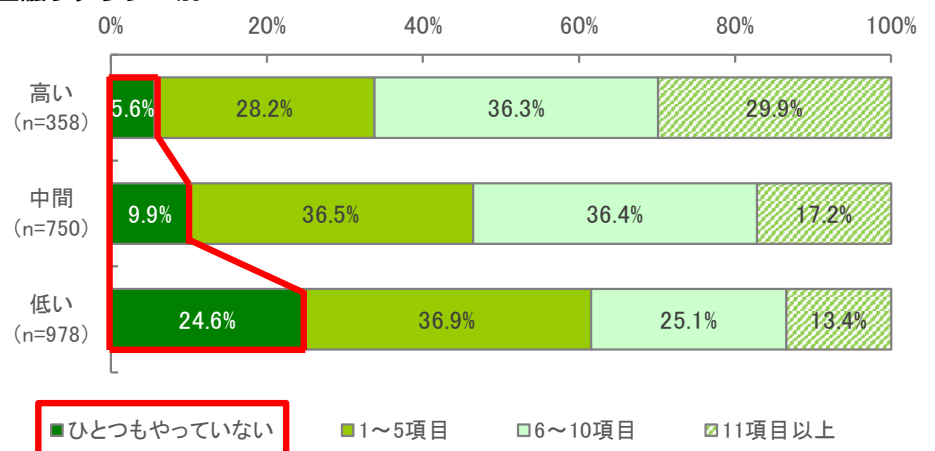


実施している家計管理の項目数

■ 借入経験有無別



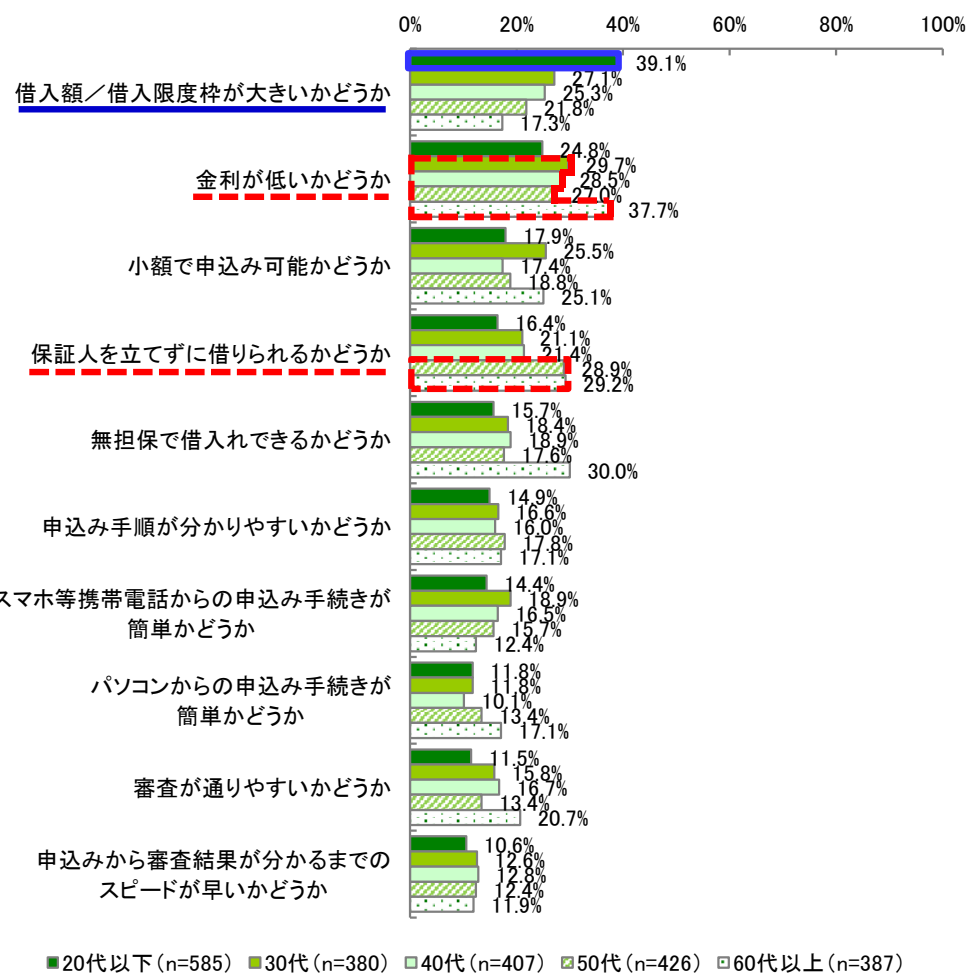
■ 金融リテラシー別



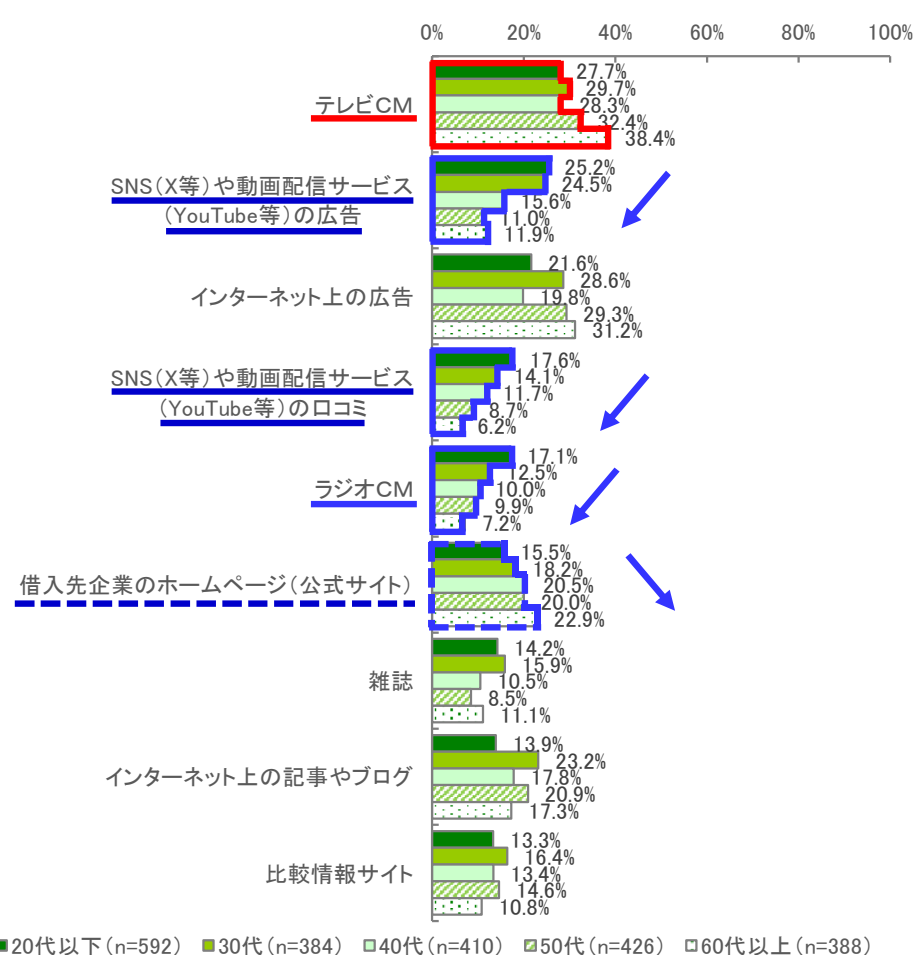
2. 借入する際に重視（比較）しているポイント・情報収集先（調査A）

- 借入する際に重視しているポイントについて年代別でみると、20代は借入できる金額を気にしている。一方で、その他の年代では、金利の低さや保証人の有無などを気にしている姿がうかがえる。借入に対する価値観や判断基準が、年代によって大きく異なり、知識や経験の差が借入の質と安全性に影響していることを示す結果となった。
- 借入する際の情報収集先についてみると、「テレビCM」は年代を問わず高い割合となっている。年代が低いほど、SNS(X等)や動画配信サービス(YouTube等)の「広告」や「ロコミ」、「ラジオCM」の割合が高く、年代が高いほど「借入先企業のホームページ(公式サイト)」が高い傾向となっている。

借入する際に重視しているポイント上位10／年代別



借入する際の情報収集先上位10／年代別

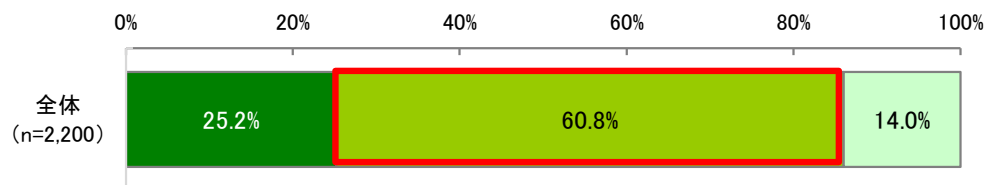


3. 金融リテラシーや性格特性が借入行動などに与える影響（調査A）

（1）金融リテラシーが借入行動に与える影響

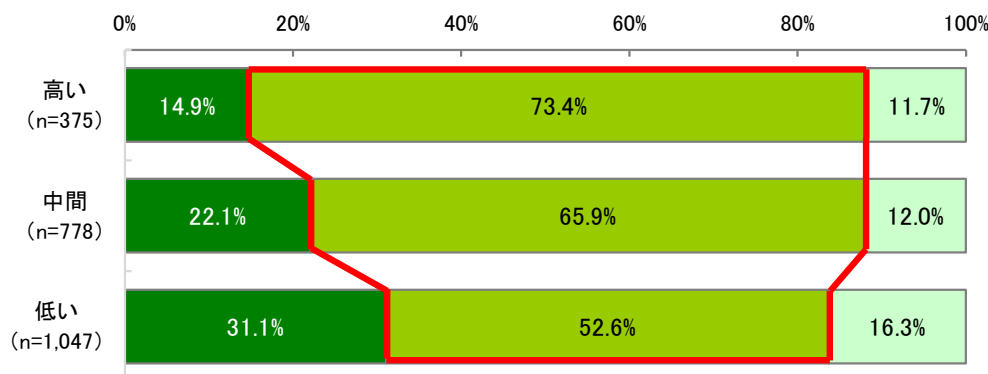
- お金を借りることに対する意識をみると、60.8%が「お金を借りることに抵抗は感じるが必要な場合もあると思う」と回答しており、金融リテラシーが高い人ほど高くなっている。一方で、25.2%が「どんな状況であってもお金を借りるべきではないと思う」と回答しており、金融リテラシーが低い人ほど高くなっている。
- ヤミ金融等非正規業者の利用に対する意識では、若い年代ほど「状況によっては、利用したいと思うかもしれない」と回答した割合が高くなっており、その理由では、「他に頼れるところがない」が59.8%で最も高くなっているものの、SNSに投稿された口コミや動画配信サービスなどの情報に影響されやすいことがわかる結果となった。

お金を借りることに対する意識について



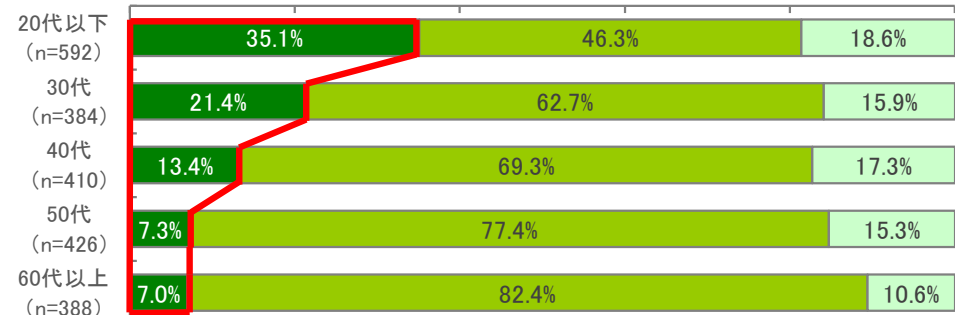
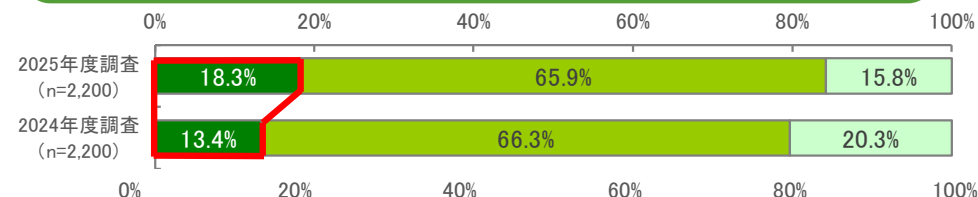
■ どのような状況であってもお金を借りるべきではないと思う
■ お金を借りることに抵抗は感じるが必要な場合もあると思う
■ お金を借りることに抵抗感なく、必要な場合は利用する

金融リテラシー別



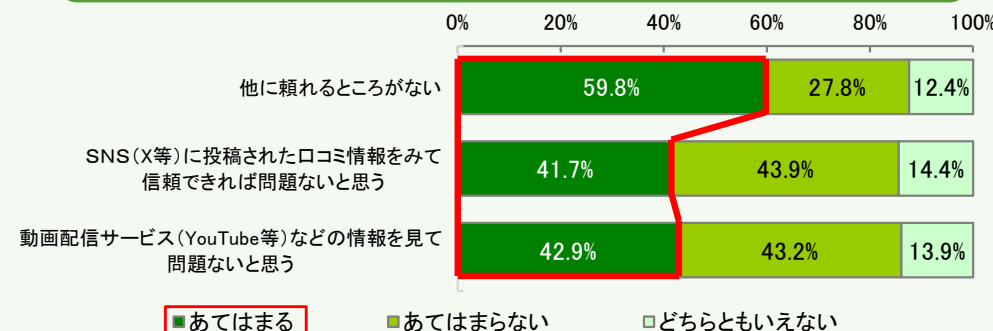
■ どのような状況であってもお金を借りるべきではないと思う
■ お金を借りることに抵抗は感じるが必要な場合もあると思う
■ お金を借りることに抵抗感なく、必要な場合は利用する

ヤミ金融等非正規業者の利用に対する意識について



■ 状況によっては、利用したいと思うかも知れない
■ いかなる状況であっても、絶対利用したくないと思う。
□ わからない

ヤミ金融等非正規業者を利用したいと思うかもしれない理由



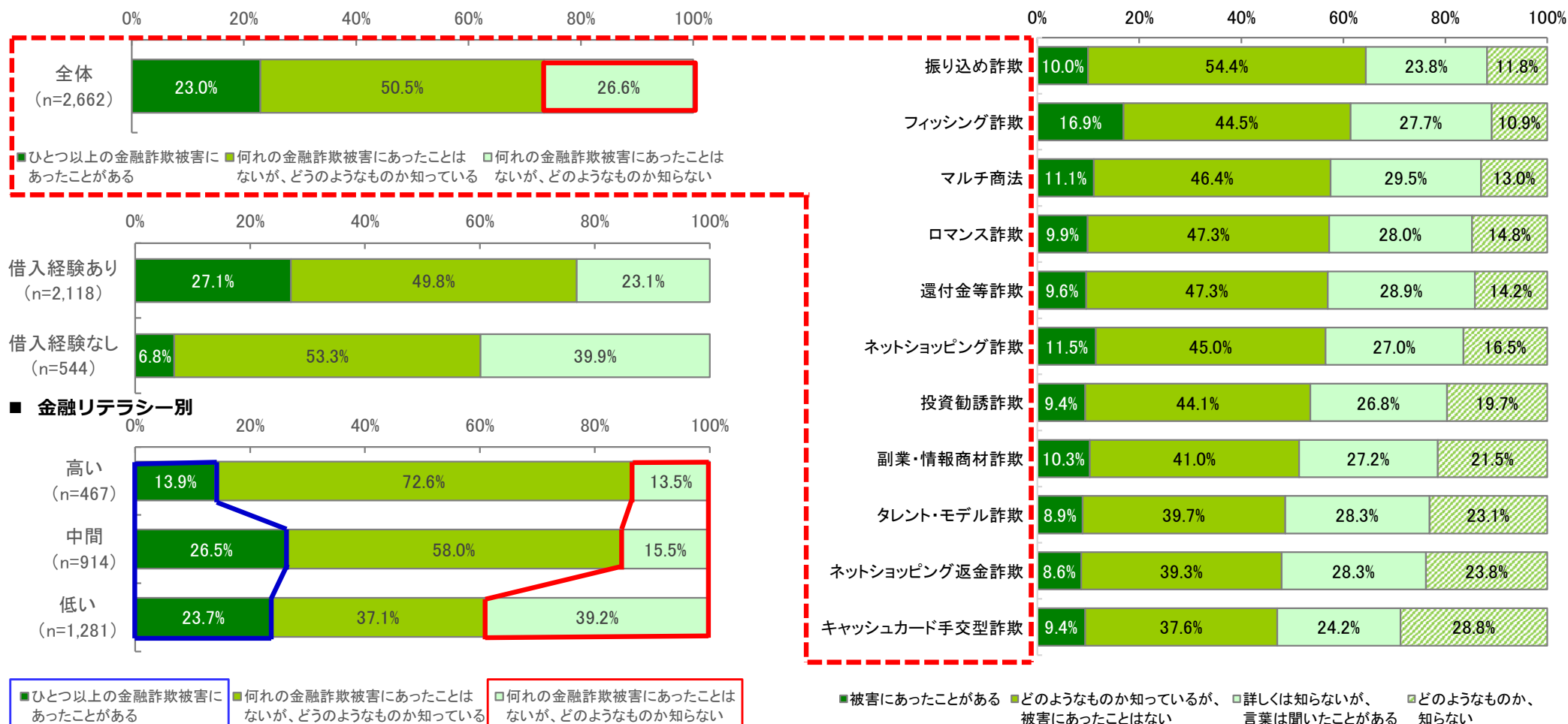
■ あてはまる
■ あてはまらない
□ どちらともいえない

3. 金融リテラシーや性格特性が借入行動などに与える影響（調査A）

（2）金融詐欺に関する知識・理解度

- 金融詐欺に関する知識・理解度を金融リテラシー別にみると、金融詐欺の認知では、金融リテラシーが低い人ほど、「どのようなものか知らない」と回答した割合が高い傾向にある。一方で、金融リテラシーが高い人と中間の人では、ほぼ同じ割合となっているものの、実際に被害にあった割合では、高い人の13.9%に対して中間の人では26.5%となっている。この差は、金融リテラシーが中程度の人は、「知っているつもり」になりやすく、油断が生じている可能性が考えられる。これらの結果から、金融リテラシーが詐欺被害のリスクを低減する上で重要であることがわかる。

金融詐欺に関する知識・理解度



3. 金融リテラシーや性格特性が借入行動などに与える影響（調査A）

（3）金融詐欺被害と性格特性の関係

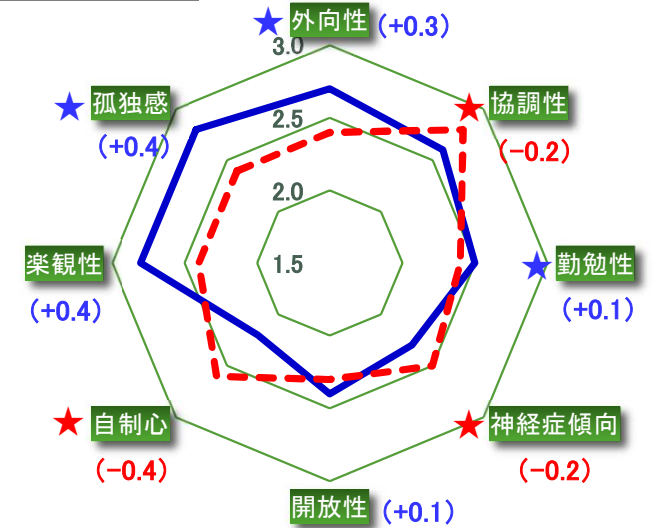
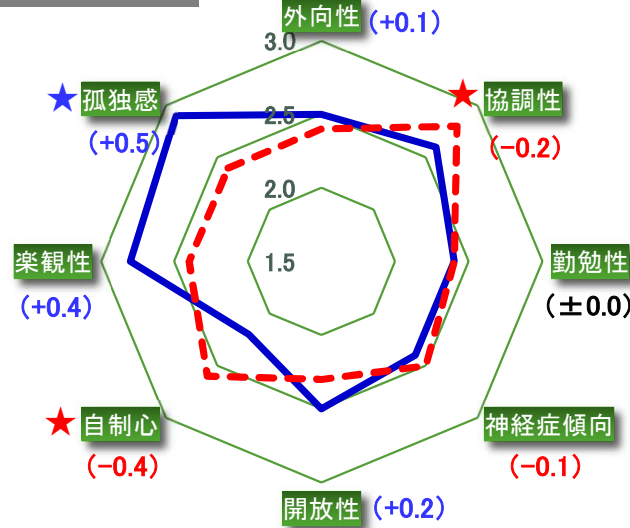
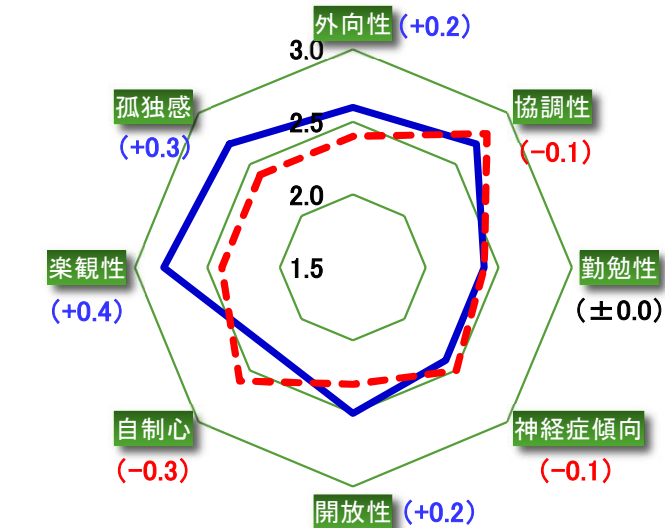
- 何れかの金融詐欺被害にあったことがある人の性格特性をみると、被害にあったことがない人に比べて、「外向性」や「孤独感」、「楽観性」、「開放性」が高くなっている。一方で、「自制心」や「神経症傾向」、「協調性」では、低い結果となっている。
- 「副業・情報商材詐欺にあった人」と「タレント・モデル詐欺被害にあった人」を比べると、副業・情報商材詐欺の被害にあう人は、全体の傾向に比べて、特に「孤独感」が高く、「協調性」や「自制心」が低い結果となっている。一方で、タレント・モデル詐欺では、「孤独感」や「外向性」、「勤勉性」が高く、「協調性」や「神経症傾向」、「自制心」が低い結果となっており、詐欺の手口と性格特性の相互作用が、被害リスクを高める可能性があることがわかる結果となった。

借入経験のある個人 ※（ ）は詐欺被害にあったことがない人との比較

副業・情報商材詐欺

タレント・モデル詐欺

★は詐欺被害に遭ったことがない人との差が大きい項目



— 何れかの金融詐欺被害にあったことがある (574)
 - - - 何れの金融詐欺被害にもあったことはない (n=1,544)
 — 被害にあったことがある (n=145)
 - - - 何れの金融詐欺被害にもあったことはない (n=1,544)
 — 被害にあったことがある (n=114)
 - - - 何れの金融詐欺被害にもあったことはない (n=1,544)

金融詐欺被害に遭いやすい人の主な特徴・傾向

- 外向性が高い→社会的で人との接触が多く、詐欺師との接点生まれやすい。
(警戒心が薄れやすい)
- 孤独感が強い→心の隙を突かれやすく、詐欺師の「共感」や「親しみ」に騙されやすい。
- 楽観性が高い→「自分は大丈夫」「相手は悪い人ではない」と思い込み、リスクを過小評価する。
- 自制心が低い→衝動的な判断や行動に出やすく、冷静な検討ができない場面がある。
- 開放性が高い→変化を恐れず、好奇心旺盛で新しいことを積極的に受け入れやすい。
- 神経症傾向が低い→不安や警戒心が弱く、深く考えずに行動してしまう可能性がある。
- 勤勉性が高い→目標に向かって努力する姿勢が強く、冷静な判断を妨げることがある。
- 協調性が低い→自分の考えを主張するのが好み、周囲との連携不足に陥りやすい。

副業・情報商材詐欺被害に遭いやすい人の主な特徴・傾向

⇒金融詐欺被害に遭いやすい人の主な特徴・傾向の中でも、特に「孤独感」が高く、「協調性」や「自制心」が低い結果となっている。

タレント・モデル詐欺被害に遭いやすい人の主な特徴・傾向

⇒金融詐欺被害に遭いやすい人の主な特徴・傾向の中でも、特に「孤独感」や「外向性」、「勤勉性」が高く、「協調性」や「神経症傾向」、「自制心」が低い結果となっている。

4. 資金需要者等（借入経験のある個人）の3 類型（調査A）

(1) 調査データを用いた3 類型化の試み

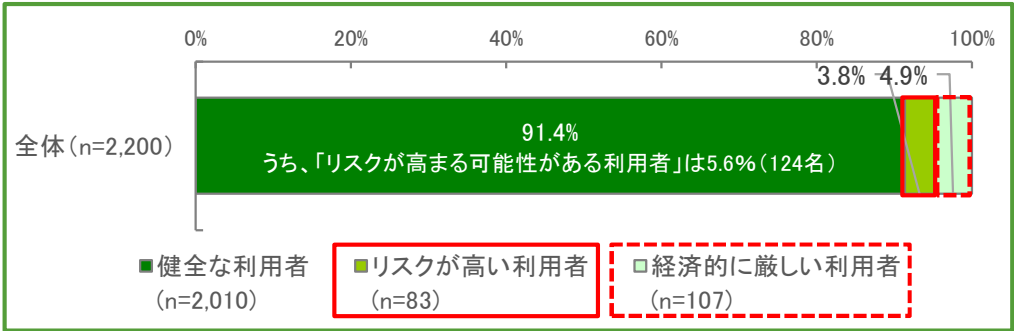
- 行動経済学に基づく「支出金額の推移・増加理由」や「計画の実効性」、「現在と将来における価値の比較」などの6つの設問と、家計収支の状況などから、借入経験のある個人を「健全な利用者」「リスクが高い利用者」「経済的に厳しい利用者」を分類した。
- 「リスクが高い利用者」の該当者は全体の3.8%となった。一方、「経済的に厳しい状況にある利用者」は、該当者は全体の4.9%となっている。
- 分類した3類型で3か月以上の延滞経験の有無をみると、「健全な利用者」が6.3%であるのに対し、「リスクが高い利用者」では18.1%と高い結果となっている。

【行動経済学に基づく設問】

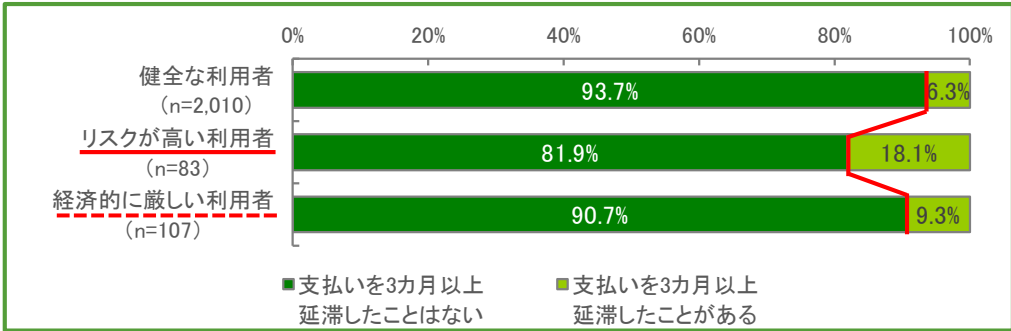
	設問項目	目的	回答内容	分類
1	支出金額の推移	借入利用者の支出状況を確認し、やむを得ない消費なのか、それとも嗜癖的な消費なのかを確認	支出が増加している	リスクが高い利用者
2	支出金額増加の理由		支出が増加しても減らすことができない より高価な買い物等をするようになった	
3	高額な消費に伴う借入れをした場合の計画有無		自分で立てた計画の実効性が低い （「守れない」「守ったり、逸脱したり」、他）	
4	計画の実効性について			
5	現在と将来における価値の比較について	仮定質問から、借入利用者の時間選好率を確認	将来よりも現在を重視する傾向が強い （時間選好率が高い）	リスクが高まる 可能性がある利用者
6	金銭報酬についての現在と将来の代替性について	仮定質問から、借入利用者の時間選好率と 現在バイアスを確認		

【その他設問】

1	家計収支の状況	借入利用者の家計収支と金銭債務の状況を確認	毎月の支出が収入を上回っている	経済的に厳しい利用者
2	金銭債務の状況		金銭債務が収入の4割を超えている	



延滞経験の有無をみると



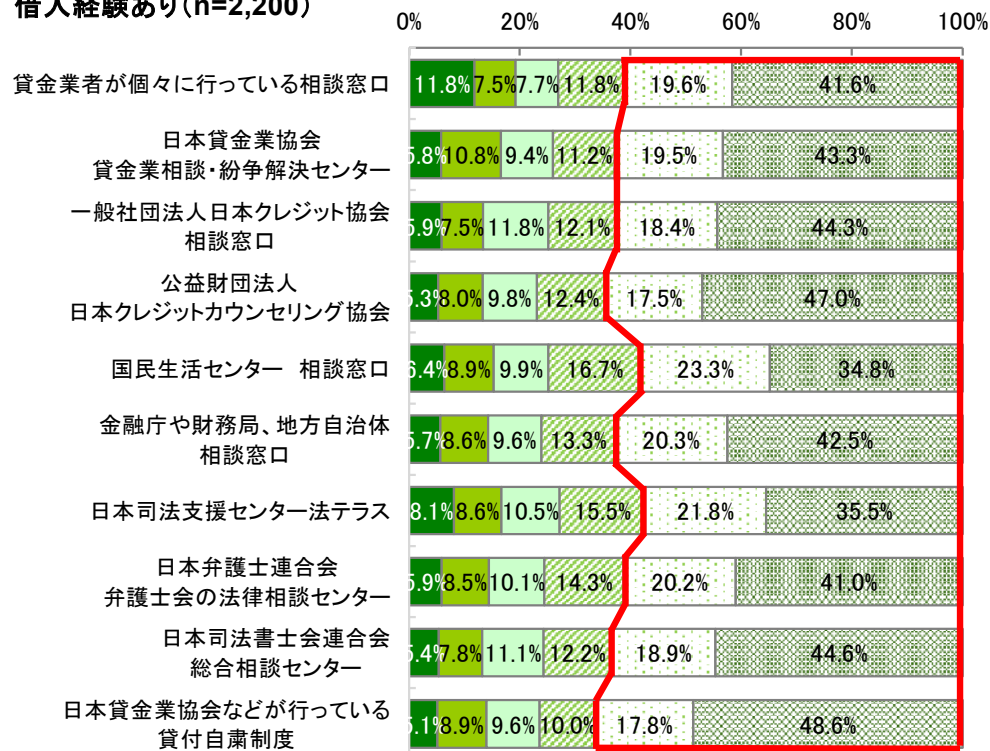
4. 資金需要者等（借入経験のある個人）の3類型（調査A）

（2）セーフティネットの認知や公的融資制度の利用経験・利用意向

- セーフティネットの認知度をみると、何れも5割以上が「聞いたことはあるが、どのような団体なのかは知らない」若しくは、「まったく知らない」と回答しており、十分に認知されていない現状がうかがえる結果となった。
- また、公的融資制度の利用経験・利用意向については、何れの制度においても、健全な利用者に比べて、リスクの高い利用者と経済的に厳しい利用者では高い割合を示す結果となっている。
- これらの結果から、経済的に困難な状況にある人ほど制度の利用意向が高いにもかかわらず、制度の認知度が低いというギャップは、大きな課題といえる。

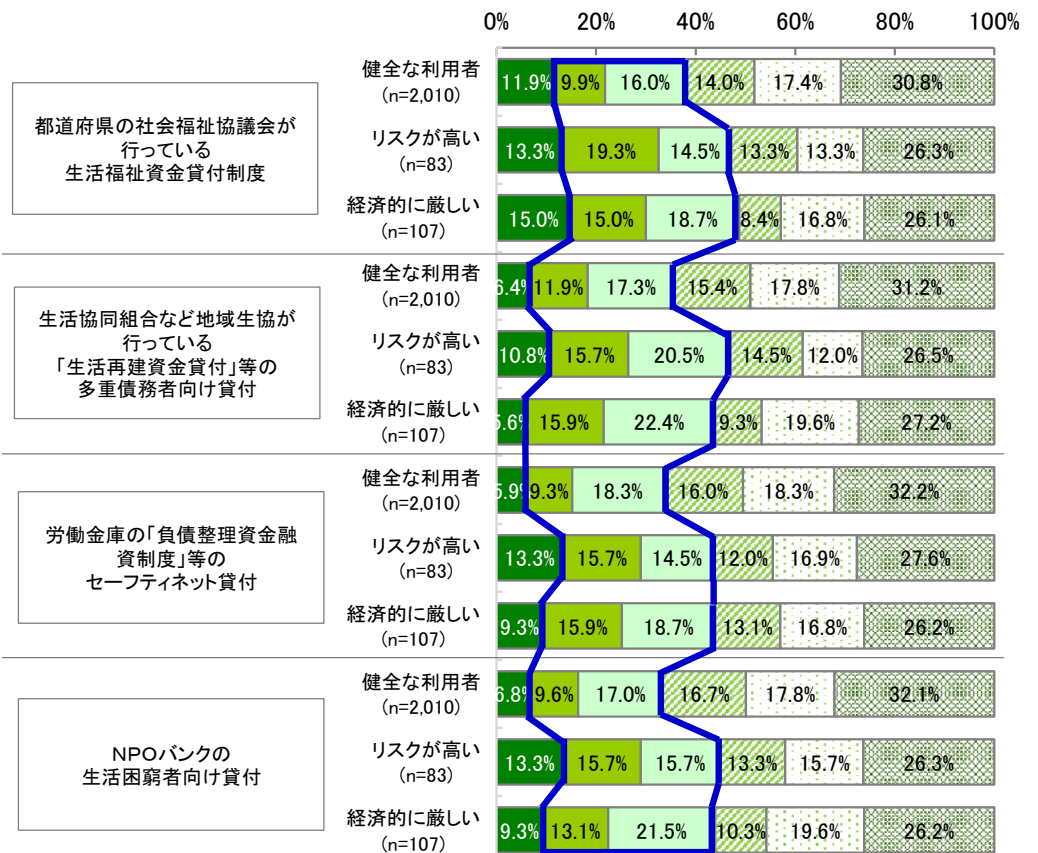
セーフティネットの認知度

■ 借入経験あり(n=2,200)



- 利用したことがある
- 名前や利用方法を知っており、利用したいと思っている
- 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

公的融資制度の利用経験・利用意向／3類型別



- 利用したことがある
- 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

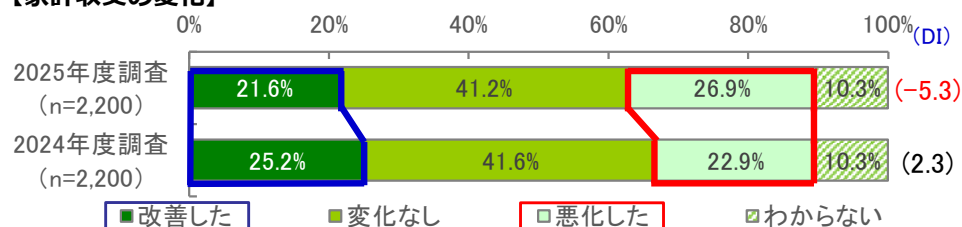
5. 物価高騰などの外的要因が借入行動に与える影響（調査A）

（1）家計収支の変化・物価高騰による家計支出への影響

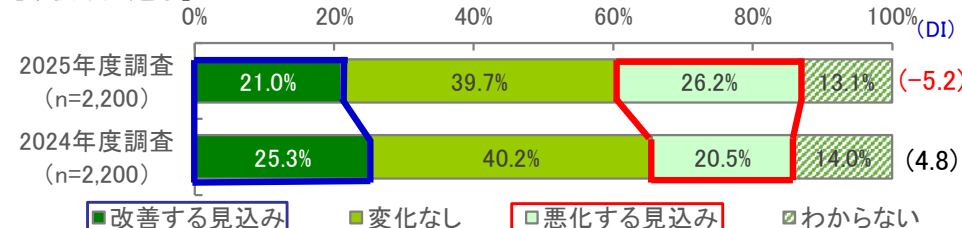
- 家計収支の変化について、「改善した」から「悪化した」を減算したDIは-5.3となり、前回調査（2.3）と比べて家計状況が悪化傾向にあることを示している。今後の見通しについても、-5.2と前回調査（4.8）と比べて急落しており、家計への不安感が高まっている状況を示す結果となっている。
- 借入意識の変化についてみると、「新たな借入に対して積極的になった」割合が17.4%と昨年度に比べ増加となっている。
- また、物価高騰による家計支出への影響では、「5,000円以上10,000円未満」が29.6%で最も高く、次いで「10,000円以上20,000円未満」が28.0%、「5,000円未満」が15.6%となっており、所得（生活水準）に比例して影響を受ける金額も高くなっている。低所得階層においては、金額が少ないとはいえ可処分所得に対するインパクトが大きく、生活の維持が困難な状況になってきている可能性がある。

家計収支の変化と今後の見通し／経年比較

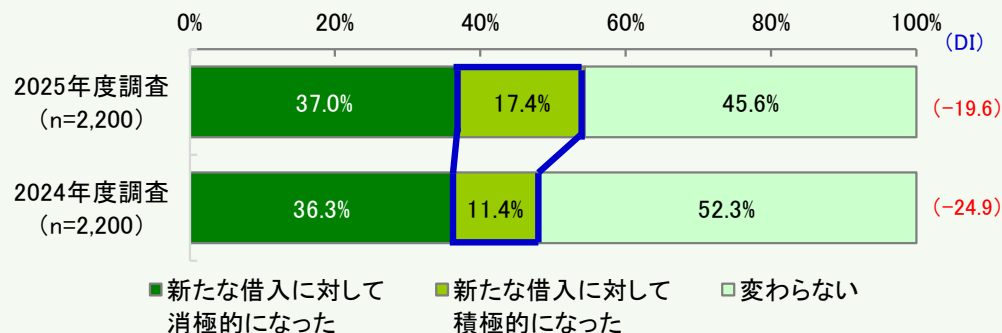
【家計収支の変化】



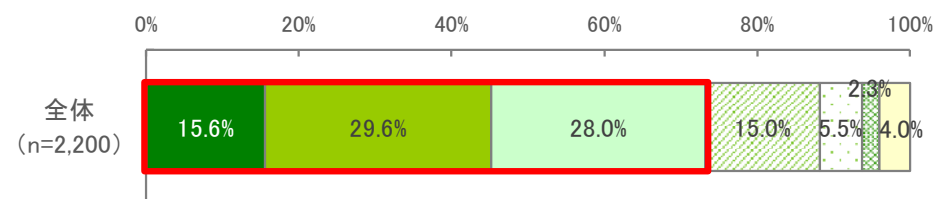
【今後の見通し】



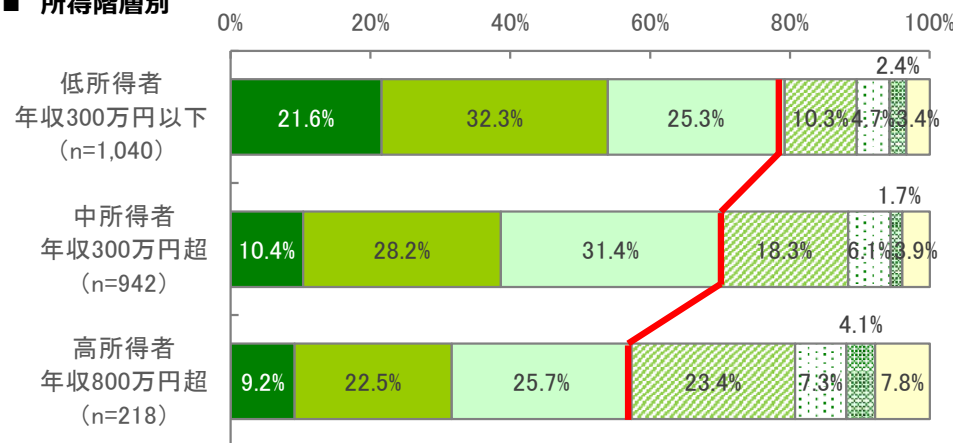
借入意識の変化／経年比較



物価高騰による家計支出への影響（1か月あたりの増加額）



■ 所得階層別

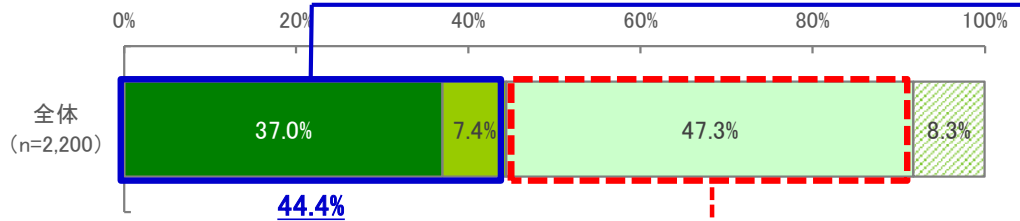


5. 物価高騰などの外的要因が借入行動に与える影響（調査A）

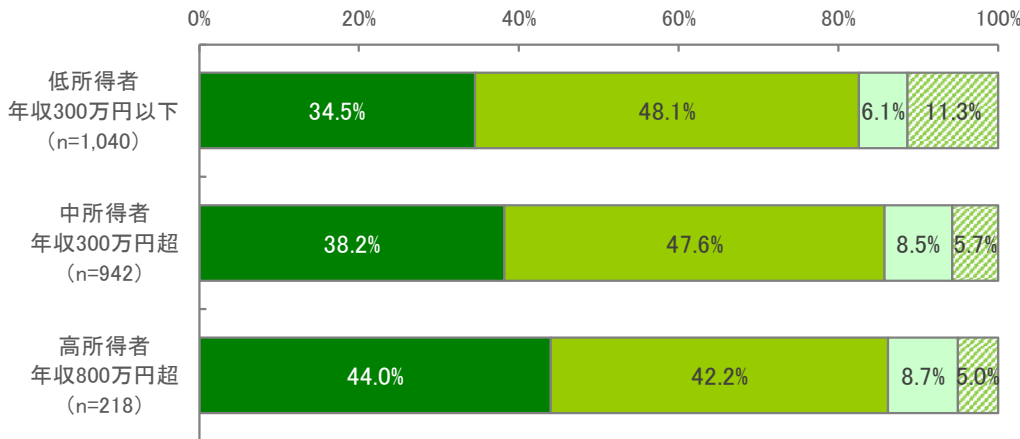
（2）物価高騰などによる暮らし向きへの影響（所得階層別）

- 物価高騰などによる暮らし向きへの影響についてみると、44.4%が「やり繰りができている」若しくは、「やり繰りする必要がない」と回答しており、その理由については、高所得者では「賃上げによって、収入が増えたから」が最も高くなった。一方で、中所得者と低所得者では「家計の見直し」でやり繰りしている割合が最も高くなっている。
- また、47.3%が「やり繰りができていない」と回答しており、所得が低いほど、「これ以上生活を切り詰めることができない」ことなどを理由にやり繰りができていない割合が高く、低所得者層の厳しい状況がうかがえる結果となった。

物価高騰などによる暮らし向きへの影響／所得階層別

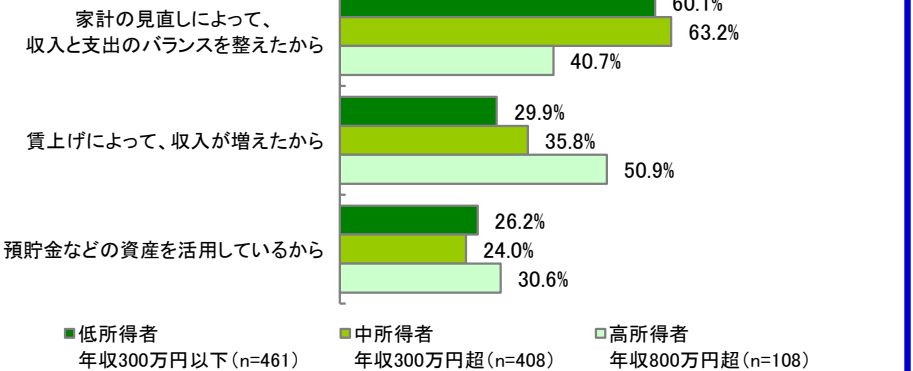


所得階層別

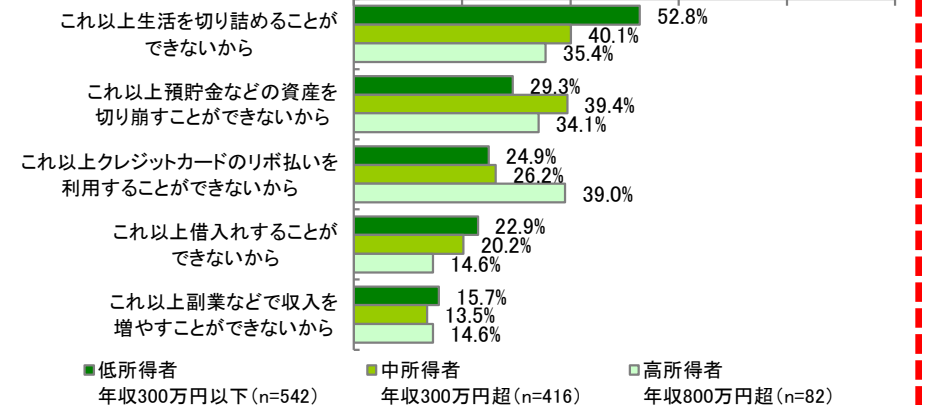


■ 支出が増えた分のやり繰りができている ■ 支出が増えてもやり繰りする必要がない ■ 支出が増えた分のやり繰りができていない ■ 支出が増えていないため、影響はない

【やり繰りができている理由】



【やり繰りができていない理由】

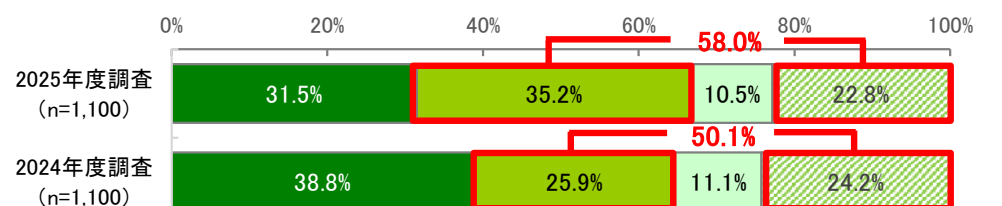


5. 物価高騰などの外的要因が借入行動に与える影響（調査A）

（3）家計収支の変化による借入金返済への影響

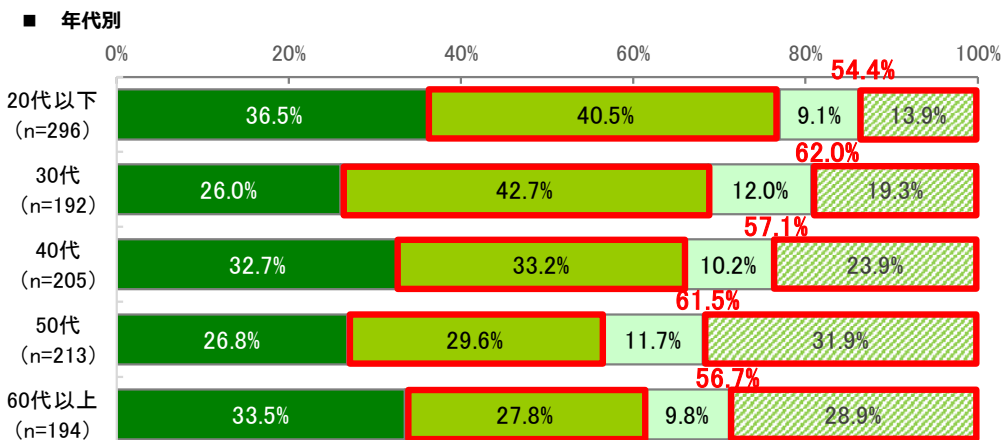
- 家計収支の変化による借入金返済への影響をみると、58.0%が「今後影響を受けそう」と回答しており、前回調査に比べて7.9ポイントプラスとなっていることから、家計収支の悪化が借入金返済に直接的な影響を及ぼし始めている可能性がうかがえる。特に、30代から50代の生活を支えている世代では、物価高騰などを背景に今後は影響を受けそうと回答した割合が高くなっている。
- また、返済が困難になった場合における手段・行動等を年代別にみると、「毎月の支出を切り詰めて返済に充当する」と回答した割合は、年代が高くなるほど高い傾向を示している。一方、「家族や親族等に相談する」や「借入先に毎月の返済額や返済期間の変更を相談する」などでは年代が低いほど高い傾向となっており、世代間の対応力の違いを示す結果となっている。

家計収支の変化による借入金返済への影響



■ 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おり、今後も影響を受けそう

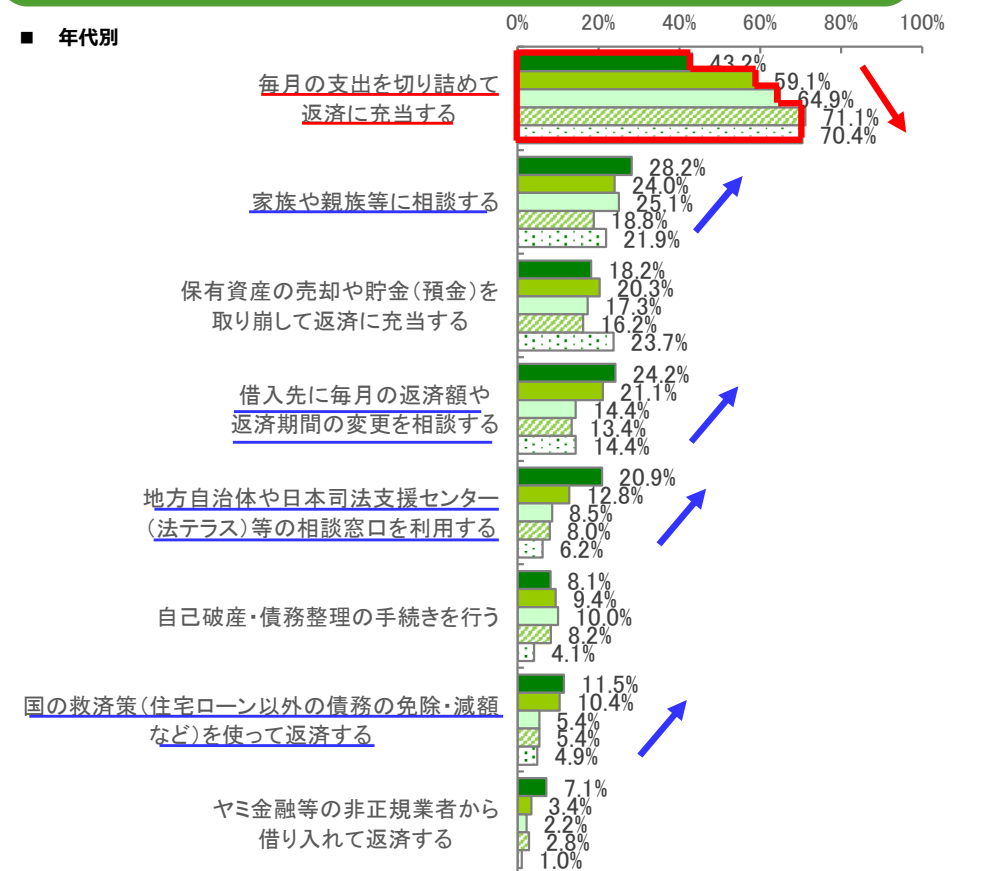


■ 借入金の返済への影響を受けていないし、今後も影響を受けないと思う
■ 借入金の返済への影響を受けているが、今後は影響を受けないと思う

■ 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おり、今後も影響を受けそう

返済が困難になった場合における手段・行動等

■ 年代別



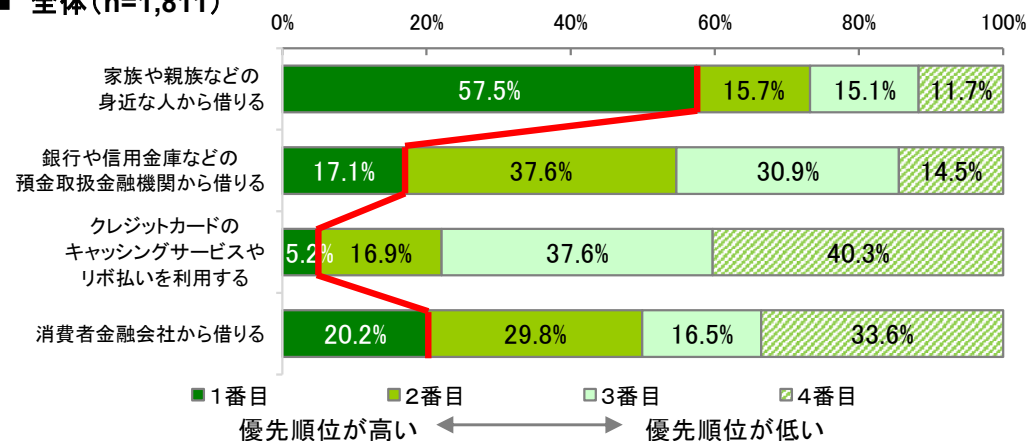
■ 20代以下 (n=592) ■ 30代 (n=384) ■ 40代 (n=410) ■ 50代 (n=426) □ 60代以上 (n=388)

6. 借入先としての優先順位（調査A）

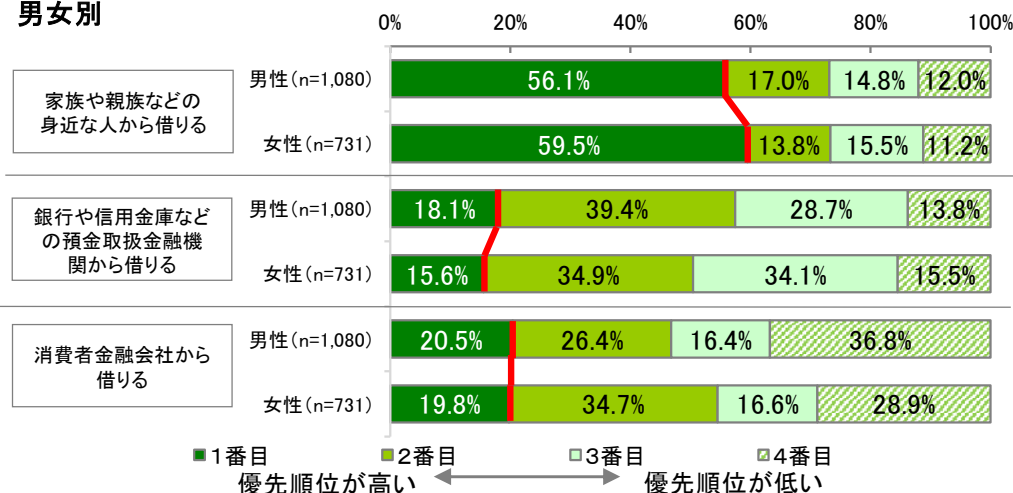
- お金を借りる場合の借入先の優先順位をみると、「家族や親族」などの身内からの借入が最も高い結果となっており、「預金取扱金融機関」や「クレジットカード」の利用については、優先順位が3番目の割合が高くなっている。その一方で、「消費者金融会社」については、優先順位が高い人と低い人に二分される結果となっており、この二極化の背景には、「即時性」や「利便性」などを重視して高順位に設定する層と「金利の高さ」や「返済リスク」などを懸念して低順位に設定する層が存在しているものと考えられる。
- また、男女や年代で借入先の優先順位が異なる結果となっており、お金を借りる先の利用しやすさなどが個々の状況によって違うことがうかがえる。

借入先としての優先順位

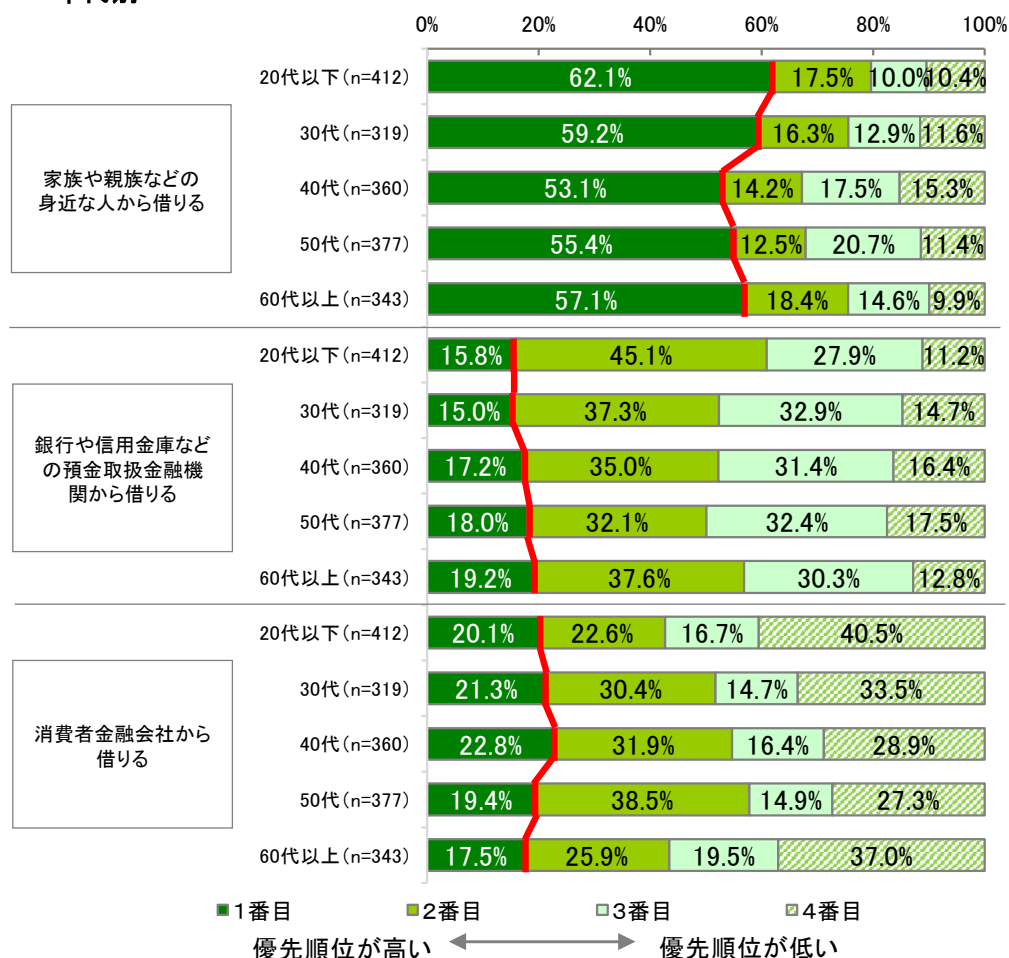
■ 全体 (n=1,811)



■ 男女別



■ 年代別



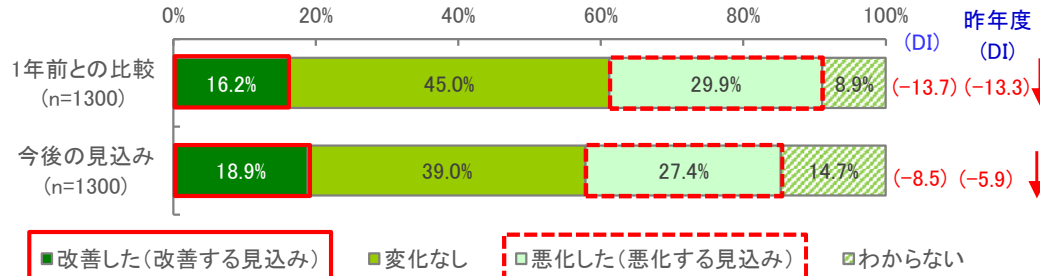
7. 借入経験のある事業者等を取り巻く環境の変化（調査B）

（1）事業環境の変化と今後の見通し

- 事業者の直近1年間における事業環境の変化についてのDI（「改善した」－「悪化した」）をみると、1年前との比較では-13.7となり昨年度調査に比べてマイナス幅が広がっており、悪化していることがわかる。また、今後の見込みについても同様となった。
- 法人個人別の1年前との比較では、法人は2.7、自営業・個人事業主では-19.6と、厳しい状況にあることがうかがえる。
- また、業種別にDIの経年比較をみると、「不動産業、物品賃貸業」や「製造業」などで改善傾向がみられる。一方で、「建設業」や「卸売業」、「サービス業」、「小売業」では悪化傾向にあり、特に「卸売業」では、大幅に悪化していることがわかる。

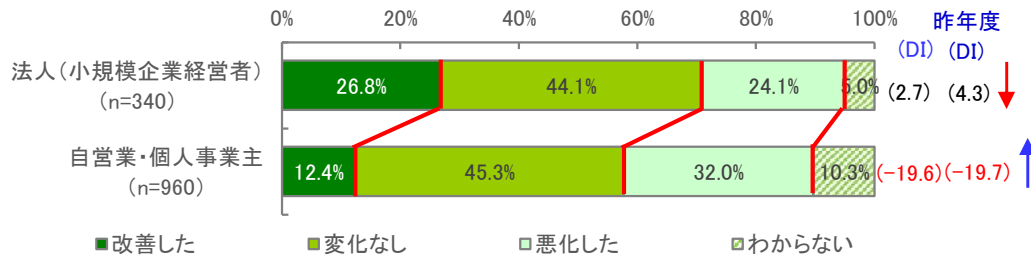
直近1年間における事業環境の変化／法人個人別

■ 全体 (n=1,300)

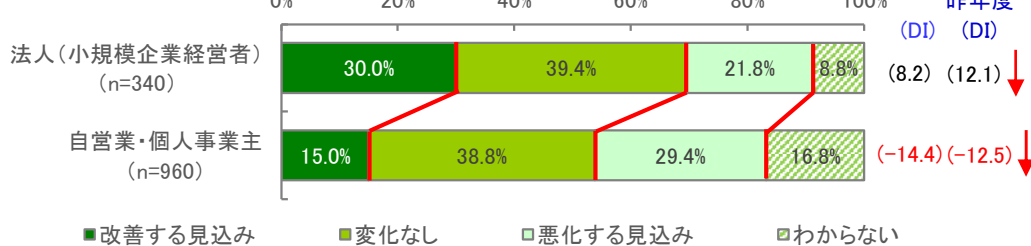


■ 法人・個人別

<1年前との比較>



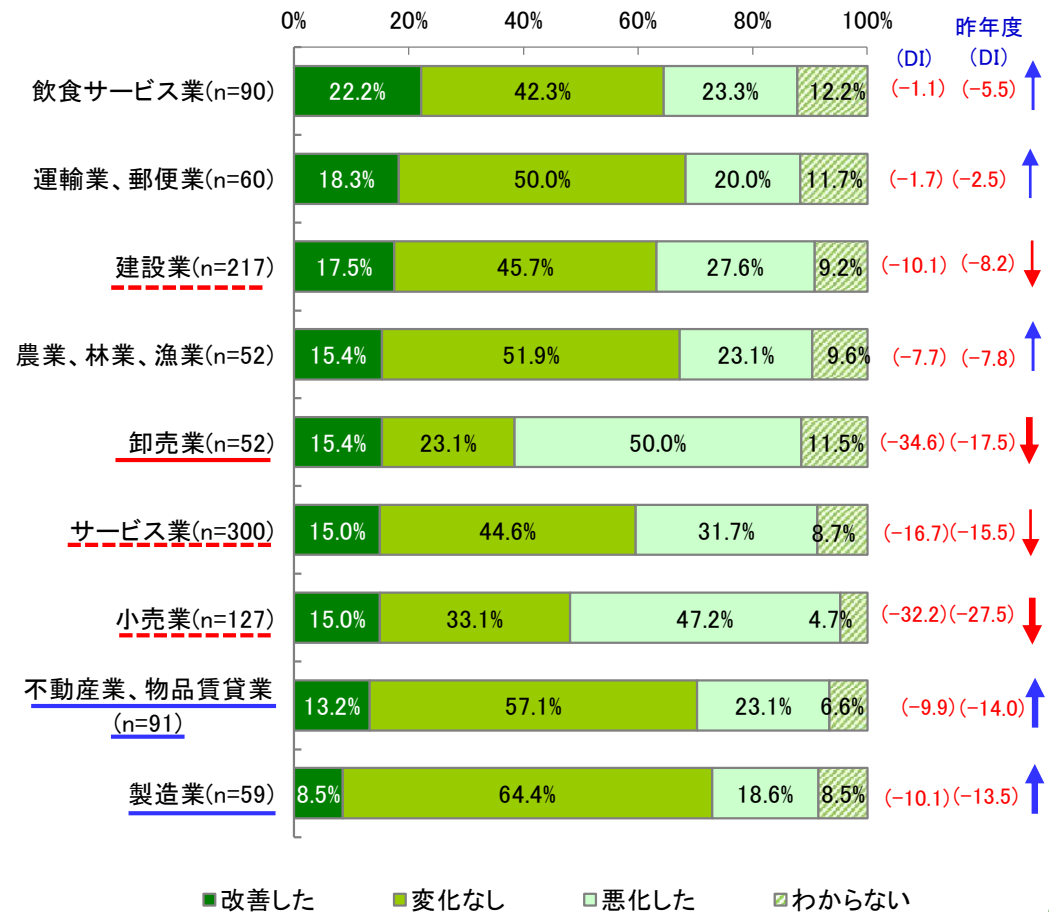
<今後の見込み>



直近1年間における事業環境の変化／業種別

■ 業種別

<1年前との比較>



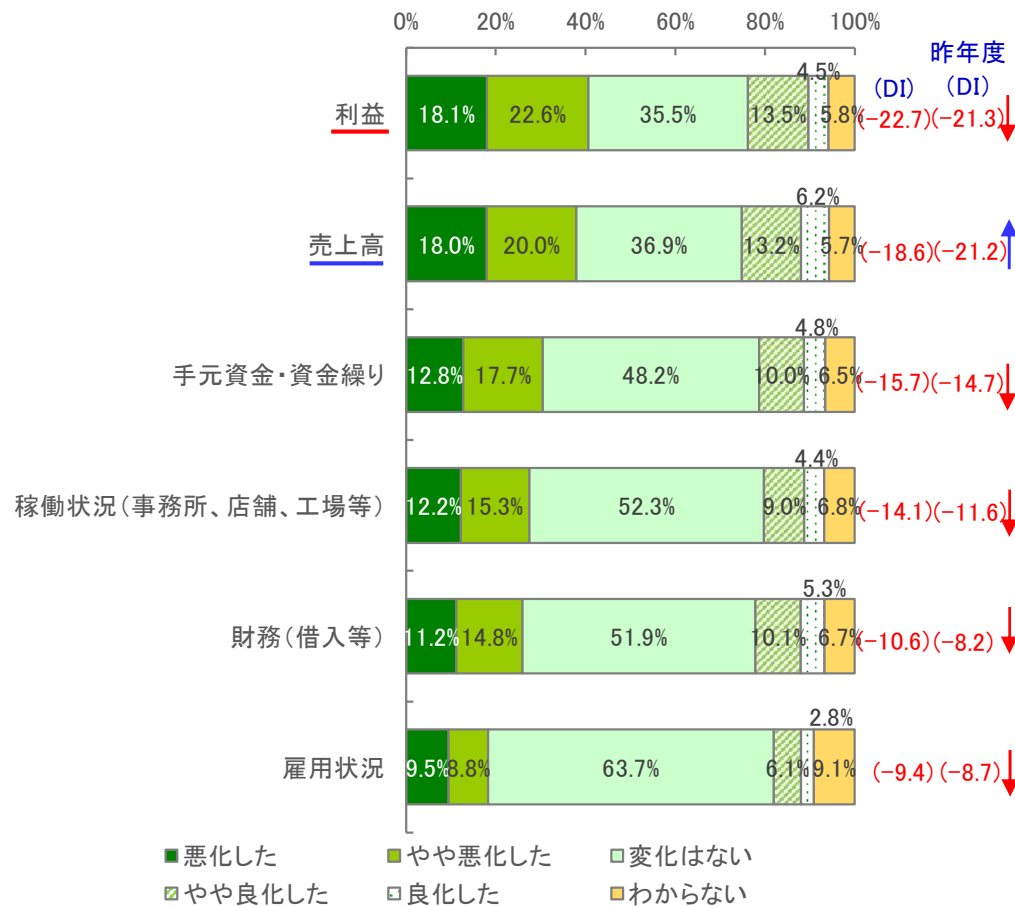
7. 借入経験のある事業者等を取り巻く環境の変化（調査B）

（2）事業活動の変化と今後の見通し

- 事業者の直近1年間における事業活動の変化についてのDI（「良化した」「やや良化した」「やや悪化した」「悪化した」）をみると、いずれもマイナスとなり、特に「利益」は-22.7と悪化が良化を大きく上回った。昨年度のDIと比較しても、「売上高」以外ではマイナス幅が拡大する結果となった。
- 今後の見込みでも、DIはすべてマイナスとなり、昨年度のDIと比較しても、マイナス幅が拡大する結果となっている。

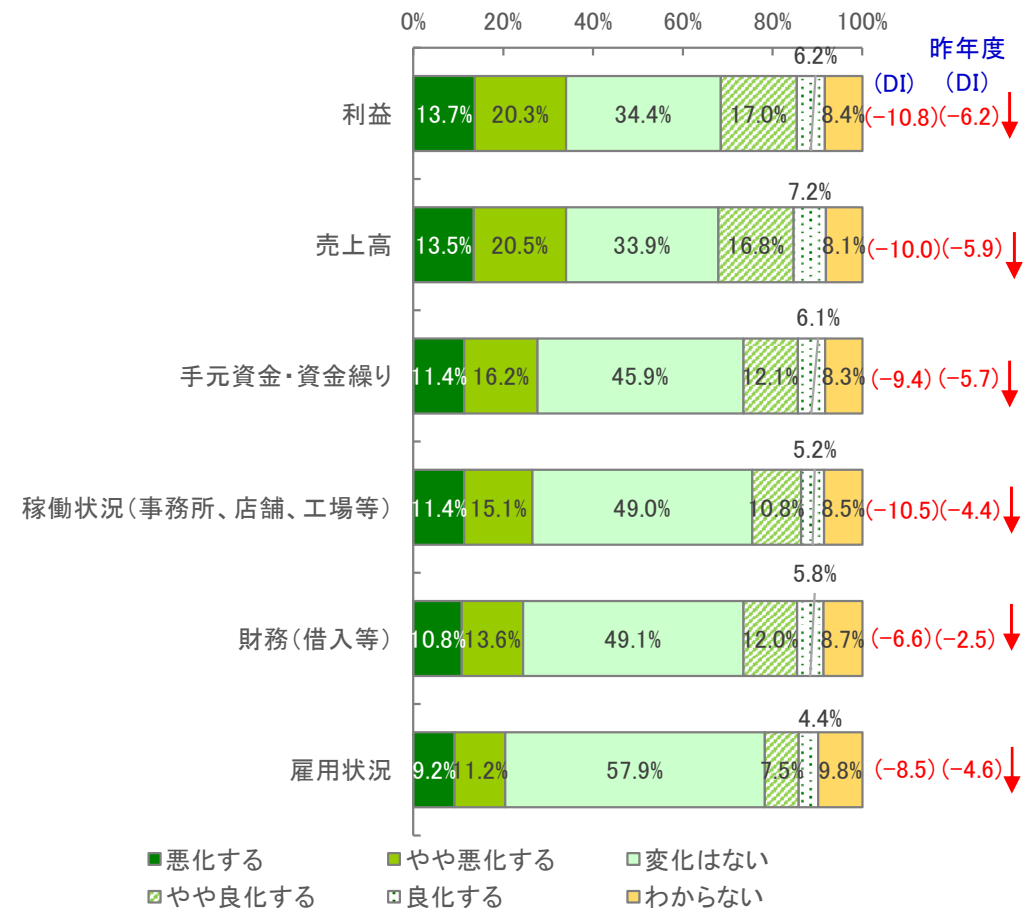
直近1年間における事業活動の変化

■ 全体 (n=1,300)



事業活動の今後の見込み

■ 全体 (n=1,300)



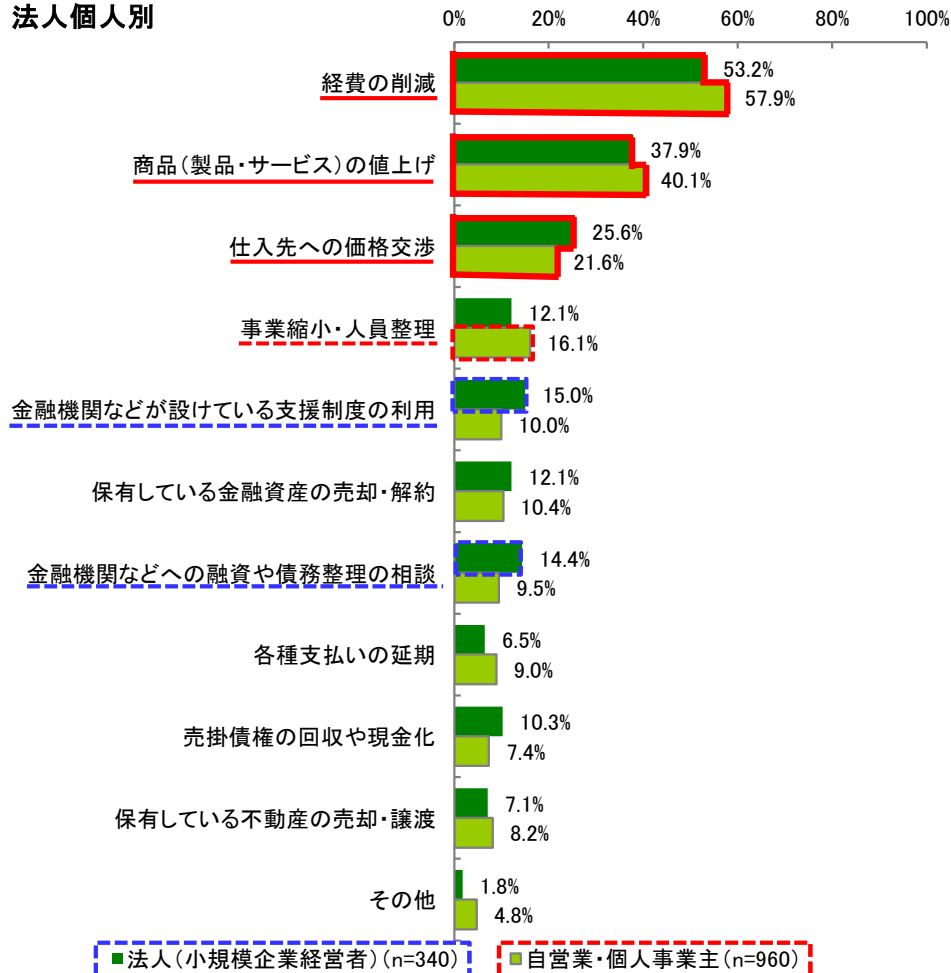
7. 借入経験のある事業者等を取り巻く環境の変化（調査B）

（3）金利上昇等の影響が出た場合に検討する手段・方法／新たな資金需要の発生

- 金利上昇や物価高騰、米国による追加関税などの影響が出た場合に検討する手段・方法をみると、法人個人ともに、「経費の削減」や「商品（製品・サービス）の値上げ」、「仕入先への価格交渉」が上位を占めるものの、法人では「金融機関などが設けている支援制度の利用」、「金融機関などへの融資や債務整理の相談」、自営業・個人事業主では、「事業縮小・人員整理」が続いている。
- また、新たな資金需要については、全体で67.2%が「新たな資金需要は発生していない」と回答している。一方で、32.9%は「今後発生する可能性が高い」と回答しており、法人個人別では、法人は自営業・個人事業主に比べ「新たな資金需要が発生した」「今後発生する可能性が高い」と回答した割合が高い。

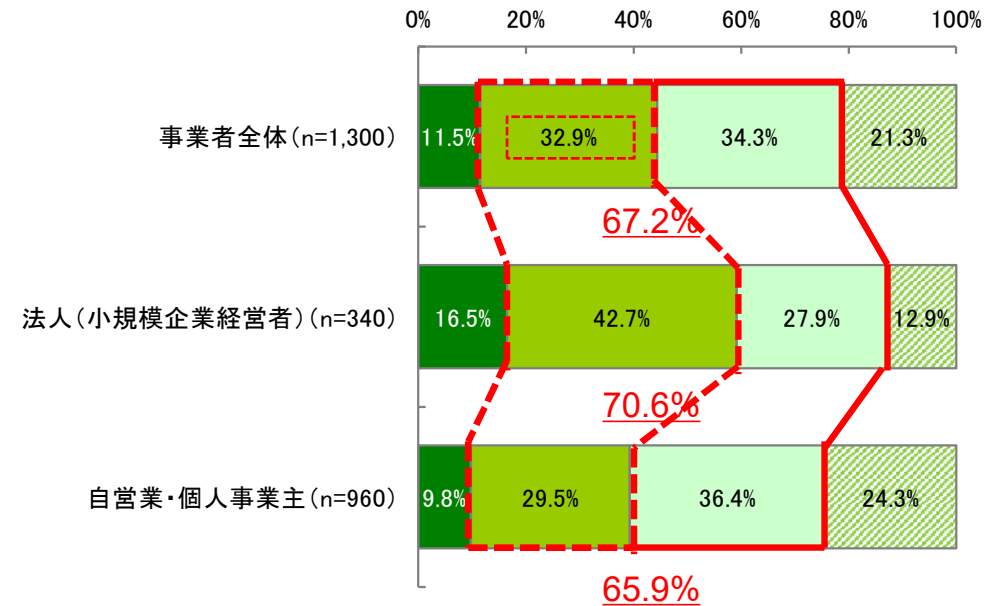
金利上昇等の影響が出た場合に検討する手段・方法／法人個人別

■ 法人個人別



新たな資金需要の発生

■ 法人個人別



■ 新たな資金需要が発生した

■ 新たな資金需要は発生していないが、今後発生する可能性が高い

□ 新たな資金需要は発生していないし、今後も発生する可能性は低い

■ わからない

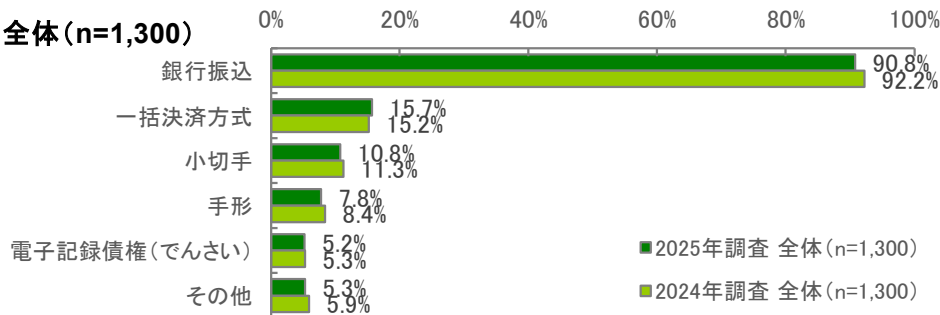
8. 資金調達手段の多様化と課題等について（調査B）

（1）手形等の運用変更による資金繰りへの影響等

- 手形等の運用変更による資金繰りへの影響についてみると、83.9% が「手形等の運用が変更されても資金繰りは変わらない」とする中、「資金繰りが悪化した」は7.3%、「資金繰りが改善した」が8.8%となった。法人個人別では、自営業・個人事業主に比べて法人の方が改善・悪化とも、影響を大きく受けていることがわかる。
- また、手形等の運用変更によって資金繰りが悪化した要因を法人個人別にみると、法人では84.4%が「支払日までの日数が長期化した」と回答している。一方、自営業・個人事業主では、「支払日までの日数が長期化した」が80.6%、「現金化にかかるコストが上昇した」が19.4%となった。

支払いを受ける際の決済方法

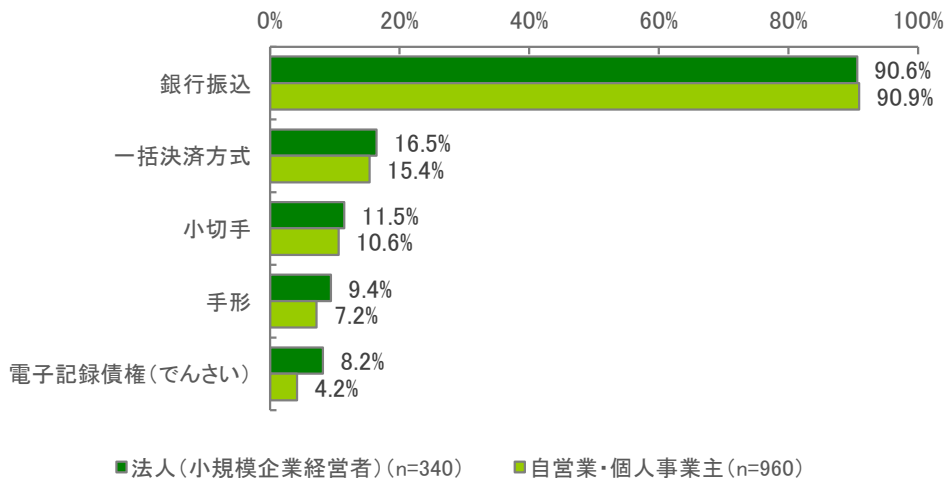
■ 全体 (n=1,300)



※「一括決済方式」とは、

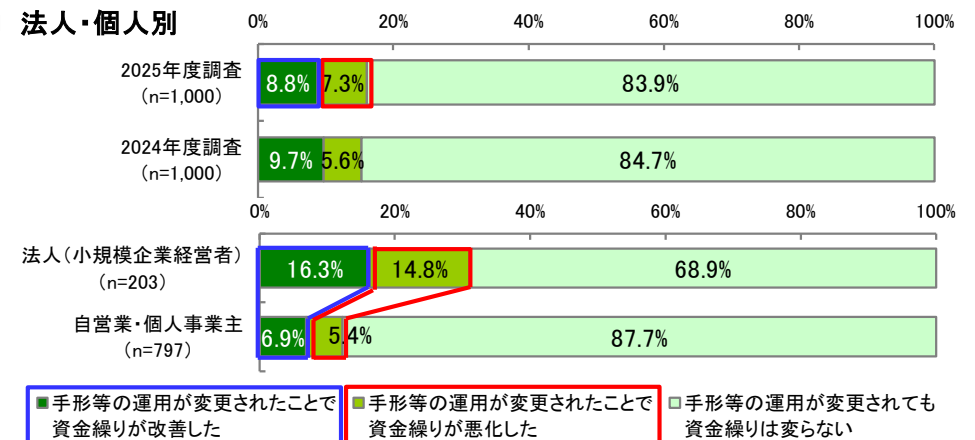
納入企業と支払企業間で行われる決済を、ファクター（金融機関）を介して行う決済方法のことで、支払企業が金融機関に代金支払いの契約を交わした上で、決済期日に金融機関へ代金の支払いを行います。一方、納入企業は支払企業からは直接入金を受けず、金融機関を介して支払いを受けることになり、金融機関を介することで、納入企業は決済期日を待たずに入金を受けることも可能となります。

■ 法人・個人別



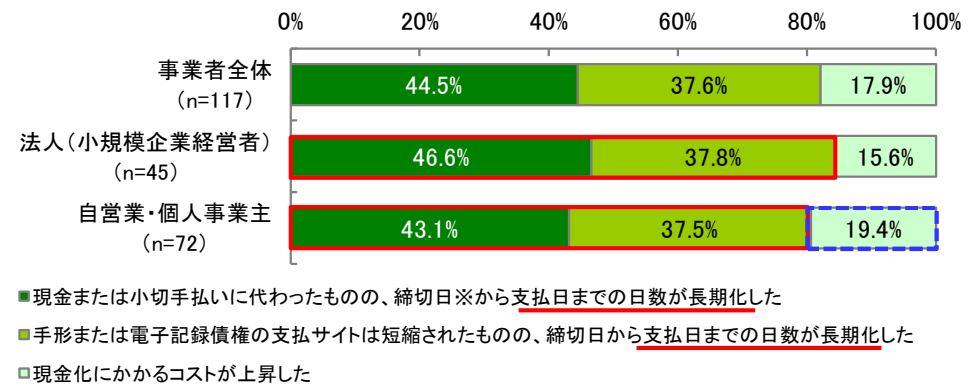
手形等の運用変更による資金繰りへの影響

■ 法人・個人別



手形等の運用変更による資金繰り悪化の要因

■ 「手形等の運用が変更されたことで資金繰りが悪化した」と回答した者／法人・個人別



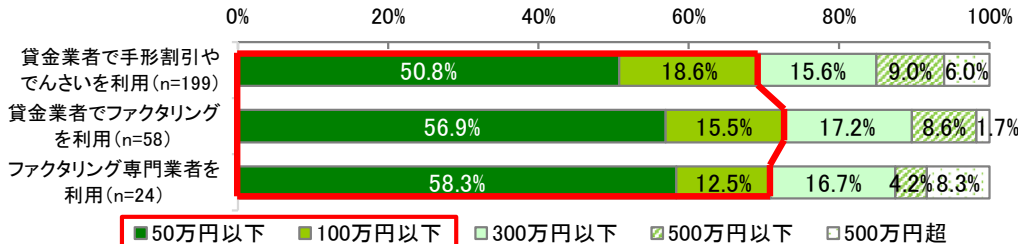
8. 資金調達手段の多様化と課題等について（調査B）

（2）売掛債権を現金化する場合や買掛金などの負債を支払う場合の手段・方法

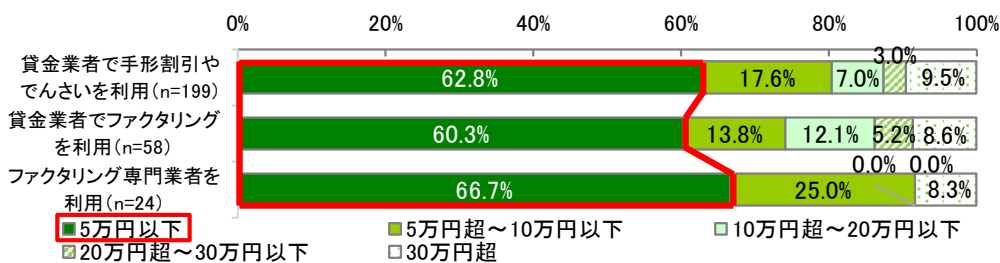
- 売掛債権（手形・売掛金等）を直ぐに現金化したい場合に利用している手形の割引やファクタリングの利用状況を見ると、現金化した額面については、約7割が100万円以下、1件当たりの手数料の額は約6割が5万円以下と回答しており、貸金業者を利用する場合とファクタリング専門業者を利用する場合で大きな違いがなく、顧客層が競合していることがわかる。また、決済までの日数を見ると、貸金業者の4割が7日以内と回答しており、より短期間の現金化ニーズに当てていることがわかる。一方で、ファクタリング専門業者では、約4割が30日以内の決済となっており、貸金業者より長めのスパンでの利用が見られる。
- また、買掛金や未払金などの負債を支払う際に利用している請求書支払い代行サービスの利用状況を見ると、法人カードの限度額は、法人及び個人事業主ともに52.7%が100万円以下、1件当たりの利用金額も91.7%が100万円以下となっており、高額な支払いを銀行振込などの別の方法で行い、少額な取引に限定して支払い代行サービスを利用している様子が見え始める結果となった。

売掛債権を現金化した際の金額や手数料、日数

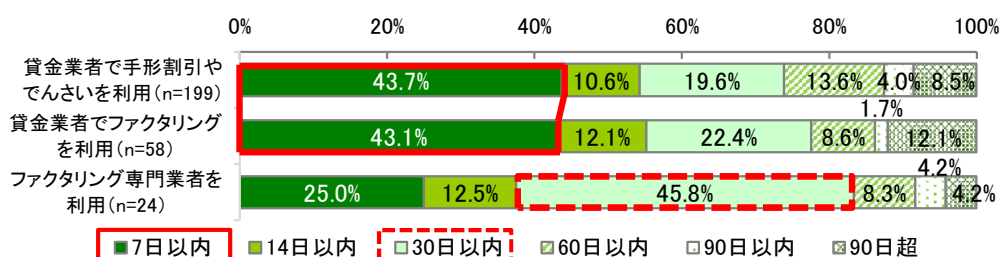
<現金化した額面>



<手数料の額>

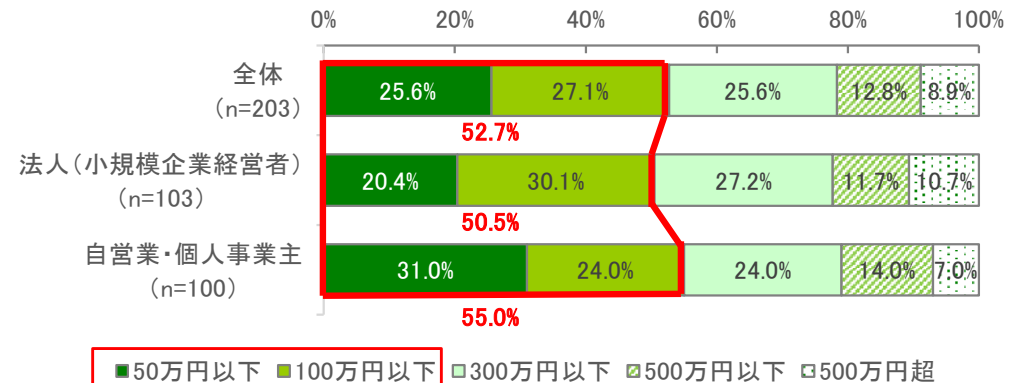


<決済までの残日数>

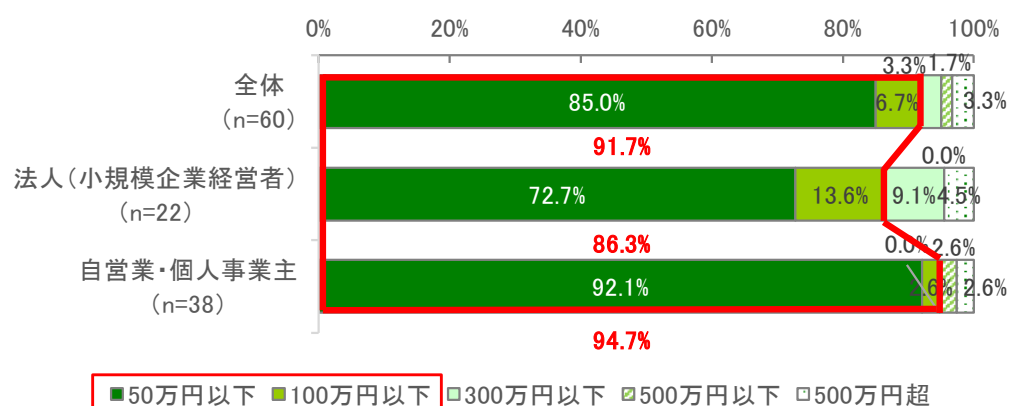


法人カードの限度額と支払い代行サービスの利用金額

<法人カードの利用限度額>



<支払い代行サービス利用時の1件あたりの利用金額>



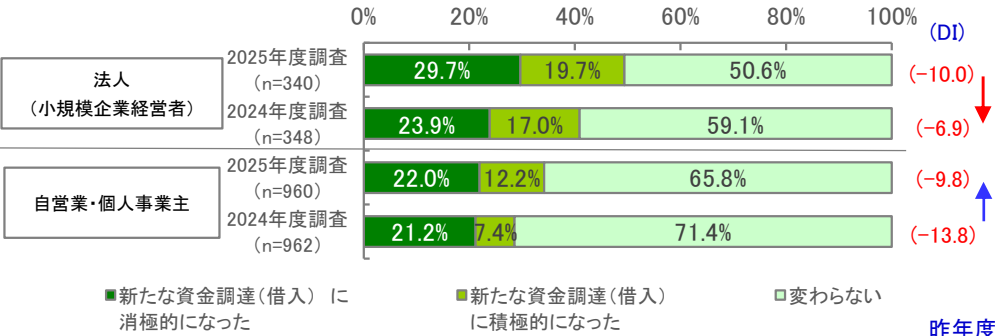
9. 借入経験のある事業者の借入に対する意識・行動等（調査B）

(1) 借入意識や行動の変化

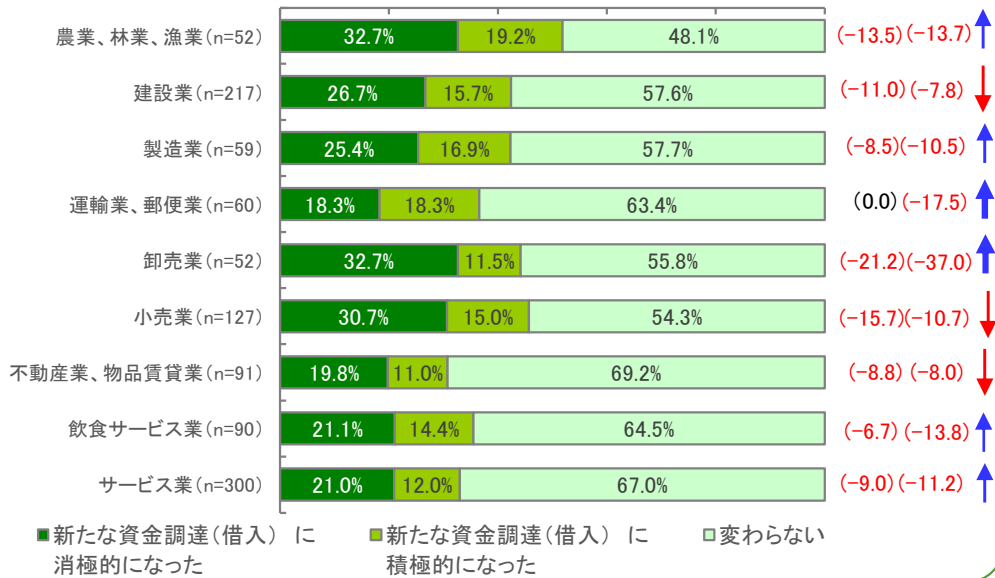
- 直近1年間における借入意識の変化についてのDI(「積極的になった」-「消極的になった」)を法人個人別にみると、いずれも消極化傾向にあるものの法人(-10.0)よりも自営業・個人事業主(-9.8)の方がわずかに積極的であることがわかる。業種別では、「小売業」が前年から5.0低下し、消極化傾向が強まった。一方、「運輸業、郵便業」や「卸売業」などの業種では、改善幅が大きく積極化の傾向がみられる。
- 直近1年間における借入行動の変化をみると、「支出が減ったため、新たな借入の必要性が低下した」が19.8%と最も高い結果となった。

直近1年間における借入意識の変化

法人個人別

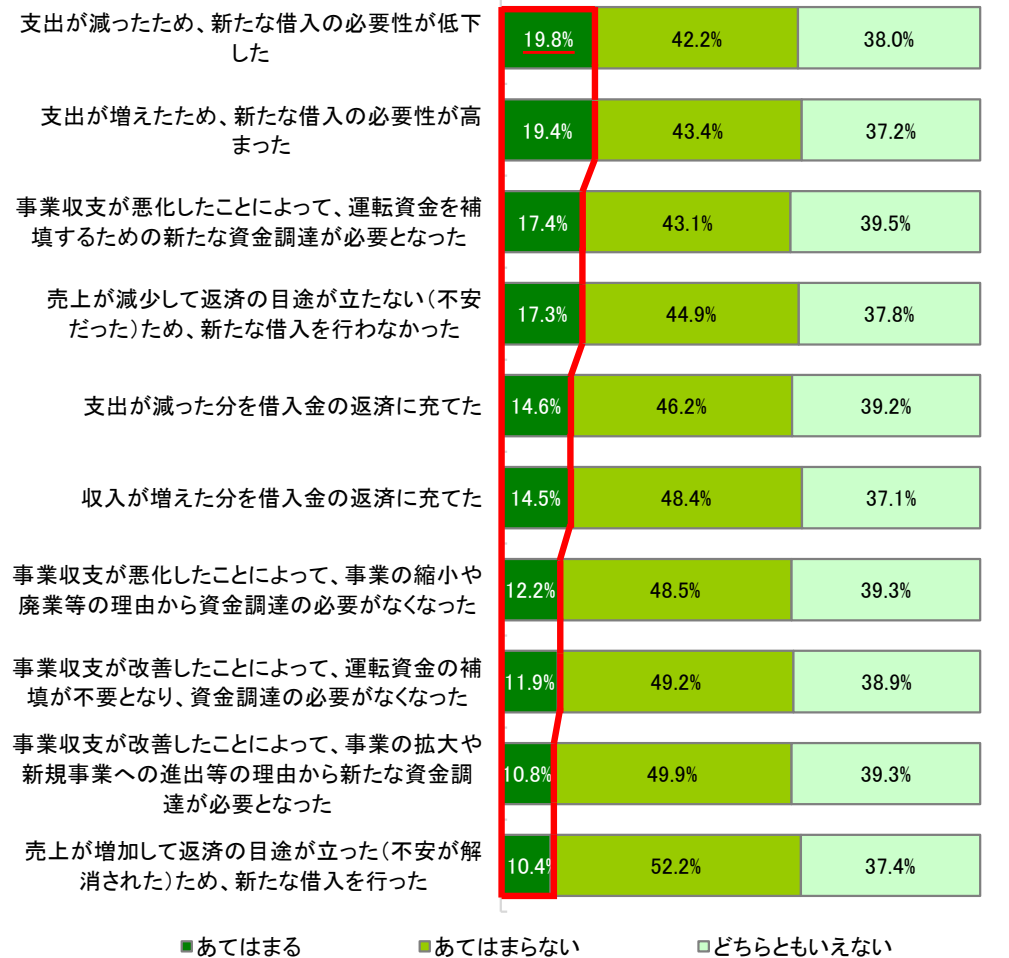


業種別



直近1年間における借入行動の変化

全体 (n=1,300)



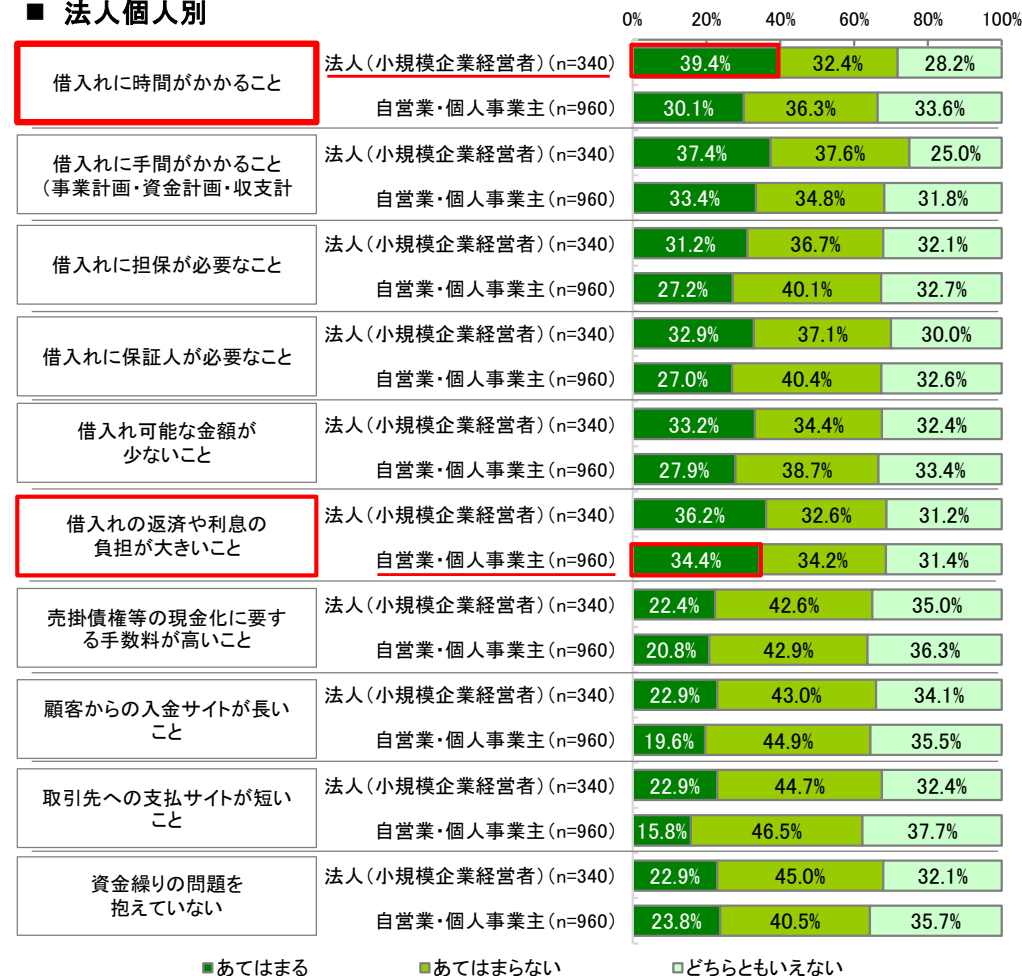
9. 借入経験のある事業者の借入に対する意識・行動等（調査B）

（2）資金調達や資金繰りに対する問題意識／将来の資金繰りの不安

- 資金調達や資金繰りに対する問題意識について法人個人別にみると、法人では「借入に時間がかかること」、自営業・個人事業主では「借入の返済や利息の負担が大きいこと」がそれぞれ39.4%、34.4%と最も高くなっている。
- 将来の資金繰りの不安についてのDI（「不安はない」-「不安を抱えている」）をみると、昨年度より悪化しており、業種別では、「小売業」や「飲食サービス業」でその傾向が顕著である。一方で、「農業、林業、漁業」や「不動産業、物品賃貸業」などの業種では改善傾向がみられるなど、業種で異なる結果となった。

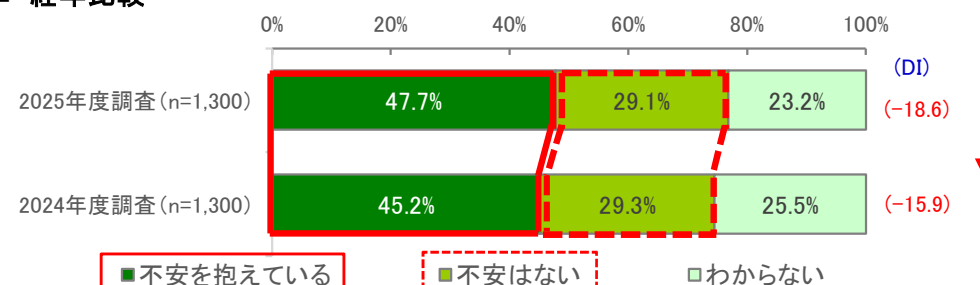
資金調達や資金繰りに対する問題意識

■ 法人個人別

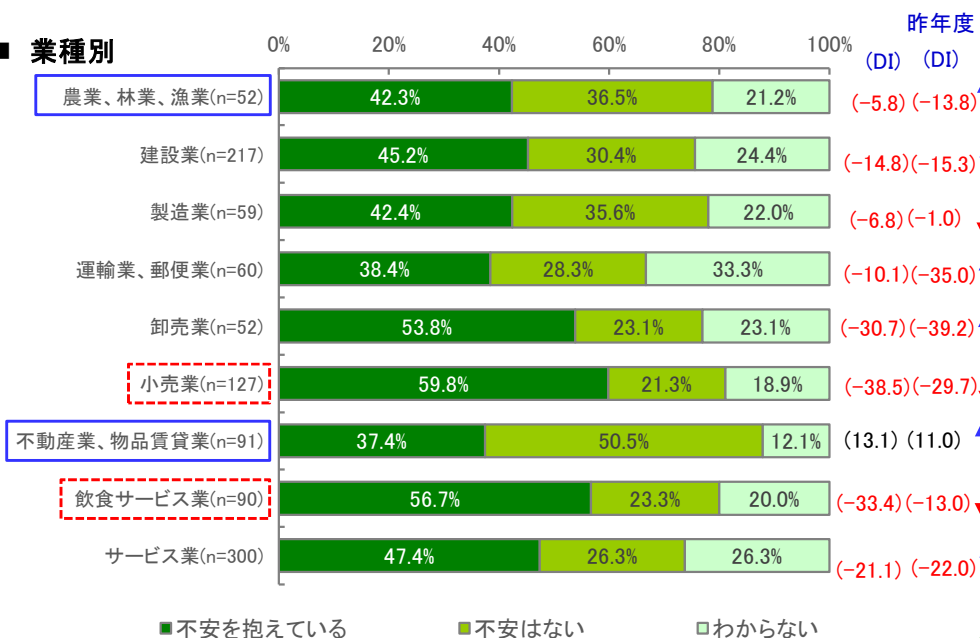


将来の資金繰りの不安について

■ 経年比較



■ 業種別

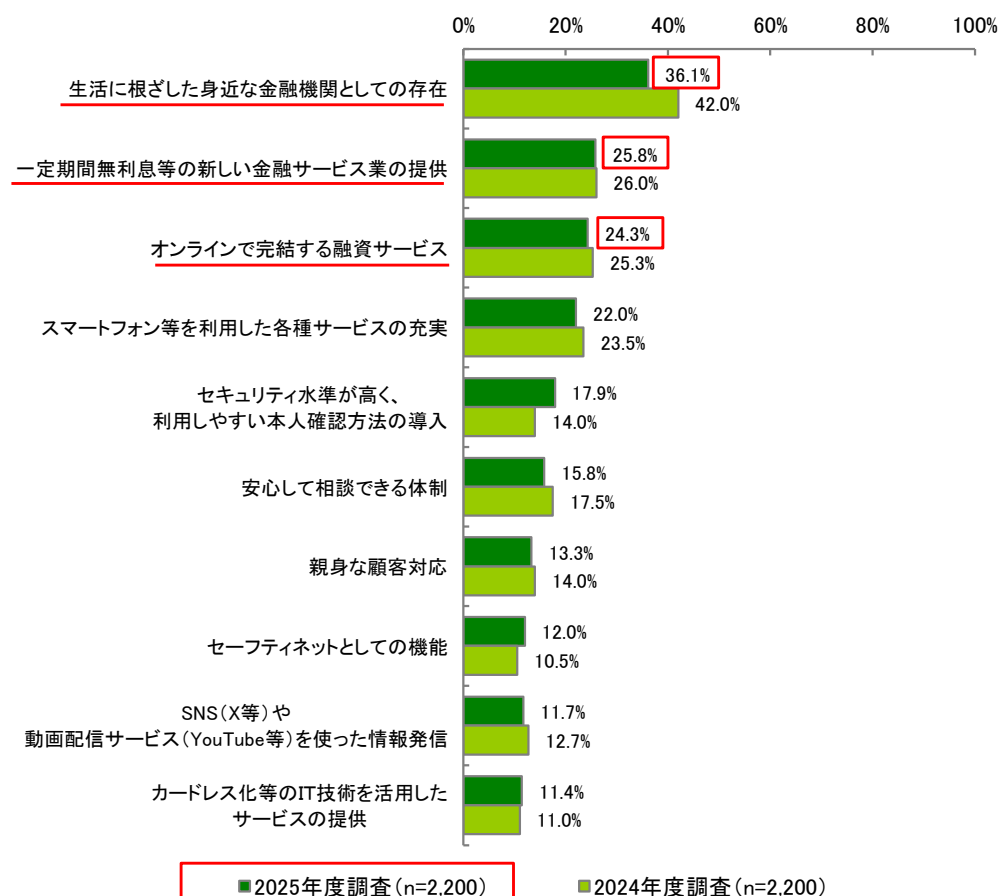


10. 貸金業者に対して望んでいるサービスや役割

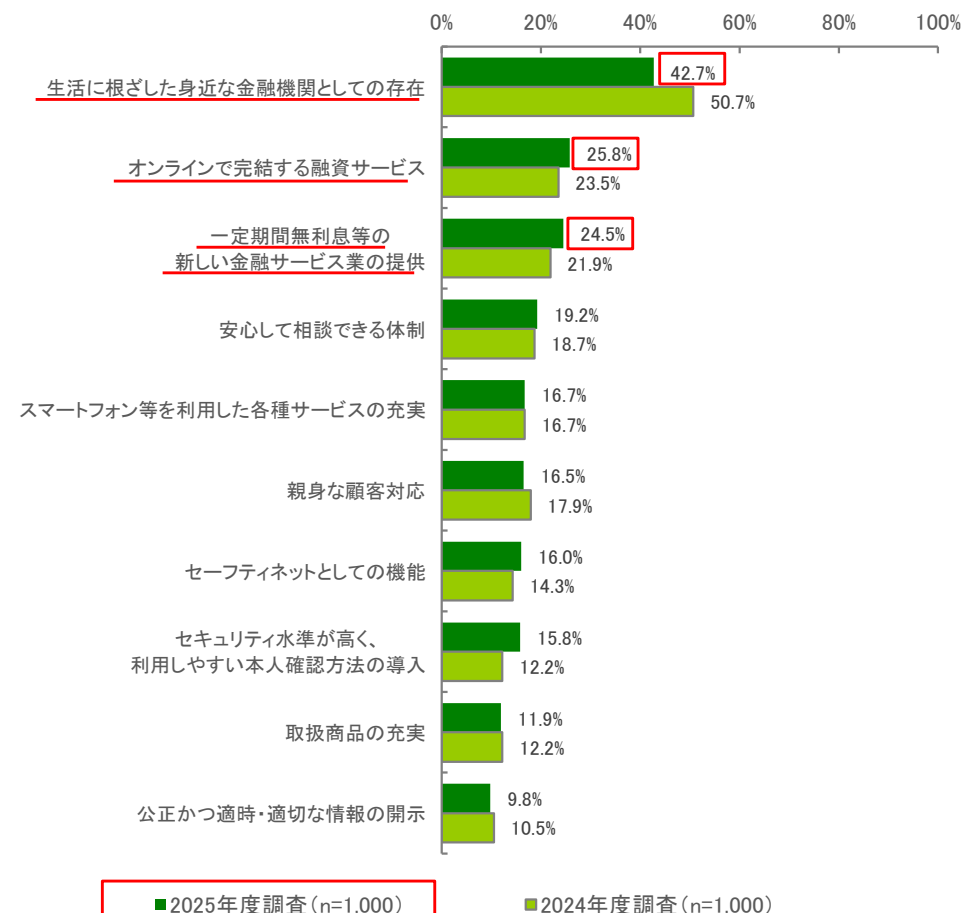
- 借入経験のある個人の貸金業者に対して望んでいるサービスや役割では、「生活に根差した身近な金融機関としての存在」が36.1%で最も高く、次いで「一定期間無利息等の新しい金融サービスの提供」が25.8%、「オンラインで完結する融資サービス」が24.3%と続いており、前回調査と比べて同様の傾向となっている。
- また、借入経験のある事業者でも、「生活に根差した身近な金融機関としての存在」が42.7%で最も高く、次いで「オンラインで完結する融資サービス」が25.8%、「一定期間無利息等の新しい金融サービスの提供」が24.5%と続いており、利用者が求めるサービスや役割は、利便性だけではなく、心理的な安心感も求めていることがわかる結果となった。

貸金業者に対して望んでいるサービスや役割(上位10)

<借入経験のある個人／昨年度調査との比較>



<借入経験のある事業者／昨年度調査との比較>



<資金需要者等の金融リテラシーについて>

- 今回の調査では、総じて金融リテラシーが高い資金需要者等は、借入する場合において比較行動や適切な情報行動をとっていることを裏付ける結果となりました。また、金融リテラシーが高い資金需要者等ほど、貸金業者からの借入に対しての理解が深い一方で、金融リテラシーが低い資金需要者等では、否定的な割合が高く、金融リテラシーの向上が金融サービスの適切な利用促進においても有効であることを示す結果となりました。また、金融リテラシーが低い資金需要者等では、前年に引き続き、ヤミ金融等非正規業者の利用に対して寛大である割合が高い結果となり、一層の教育、啓発が必要であることが示されました。
- 加えて、金融リテラシーの高い資金需要者等は、金融詐欺被害に遭いにくいことがわかり、金融リテラシーの向上が、金融詐欺被害の軽減に有効であることを裏付ける結果となりました。その一方で、孤独感が強い人や自制心が低い人といった資金需要者等の性格特性によっては、被害リスクが高まる可能性があることも明らかとなり、金融知識を高めることに加えて、孤独感の軽減や自制心を培うといった性格特性の改善を行うことも重要なポイントであることがわかる結果となっています。

<個人の借入に対する意識・行動について>

- 物価高騰などの影響により、資金需要者の暮らし向きが悪化している中、生活費の補填や急な支出への対応として、借入を前向きな選択肢として捉える人が増えている可能性があることを示唆する結果となっています。
- また、家計収支の悪化によって、約6割が借入金の返済に今後影響を受けそうと回答しており、特に30代から50代の生活を支えている世代で割合が高く、リスクの高まりが懸念される結果となっています。加えて、返済が困難になった場合の手段・行動等についても、世代間の対応力の違いが明らかとなりました。
- 加えて、借入先の優先順位をみると、「親族や家族」といった身内からの借入が最も高くなっています。その一方で、「貸金業者」については、優先順位が高い人と低い人に二分される結果となっており、身内に頼れる状況にない独身一人暮らしなどの資金需要者等においては、「貸金業者」の優先順位が高くなっていると考えられ、貸金業者の担う資金供給機能の有用性を裏付ける結果となっています。

<事業者の借入に対する意識・行動について>

- 金利上昇や物価高騰などへの対応としては、経費削減や値上げ、仕入先交渉が上位に挙がっています。一方で、対応の内容には明確な差があり、法人の事業者は金融機関の支援制度利用や融資・債務相談を取る傾向が強く、自営業・個人事業主では、事業縮小や人員整理に頼っている状況がみてとれます。また、約7割が新たな資金需要を感じていないものの、約3割は将来的に資金需要が高まると見ており、特に、法人の事業者では、資金需要発生をより強く見込んでいることがわかる結果となっています。
- 事業環境の悪化で全体的に新たな借入に慎重な事業者が増加しています。一方で、飲食サービス業などの支出増大が顕著な業種では、資金需要が高まっており、二極化が進行しています。加えて、小売業や飲食サービス業といった業種では、特に資金繰りに対する不安が高まりつつあることから、急な支払や一時的な資金需要に対応できる資金調達先として、貸金業者の存在感が増している可能性がうかがえます。
- 事業者が貸金業者に望んでいる役割やサービスでは、「生活に根差した身近な金融機関としての存在」が42.7%で最も高く、次順位は利便性を高めるサービス（オンライン完結融資、一定期間無利息など）が続いています。貸金業者には、単なる利便性だけでなく心理的な安心感も強く求められており、資金需要者に寄り添った経営支援の担い手としての役割が期待されています。