

# 貸金業が担う資金供給機能等に関するアンケート調査結果について

## I. 資金需要者等の借入意識や借入行動等に関する調査 (資金需要者向け調査)

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、資金需要者等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年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、行動及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、資金需要者等を対象としたアンケート調査を実施いたしました。

### 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)	<p>&lt;テーマ調査&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・資金需要者等の金融知識や借入に対する意識・行動 等</li> </ul> <p>&lt;定点調査&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・資金需要者等を取り巻く環境の変化について</li> <li>・資金需要者等の借入に対する意識等について</li> <li>・資金需要者等の借入行動等について</li> <li>・資金需要者等の借入できなかった際の行動・影響</li> <li>・借入金の返済状況・セーフティネットの認知度について</li> <li>・資金需要者等の借入に関する知識・スキル（金融リテラシー）</li> <li>・社会問題となり得る可能性のある行動等について 等</li> </ul>

## ▶調査対象

プレ調査	回収サンプル数 61,402名
個人向け 本調査	<p>【貸金業者からの借入経験のある個人】 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1,100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（2024年3月末時点）に基づき、男女・年代別で割付を行った。 ※回収サンプル数2,200名のうち、200名は18歳から22歳までの若年者（借入残高あり100名、借入残高なし100名）を抽出。</p> <p>【貸金業者からの借入経験のない個人】 回収サンプル数 550名 ※男女・年代別に偏りが生じないように均等割付を行った。</p>
事業者向け 本調査	<p>【貸金業者からの借入経験のある事業者】 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。 ※回収サンプル数1,300名のうち、300名は事業者金融の利用頻度が高い業種として、「土木・建設業」「内装・電気工事業」「製造業」「飲食業」「小売業」を抽出。</p>

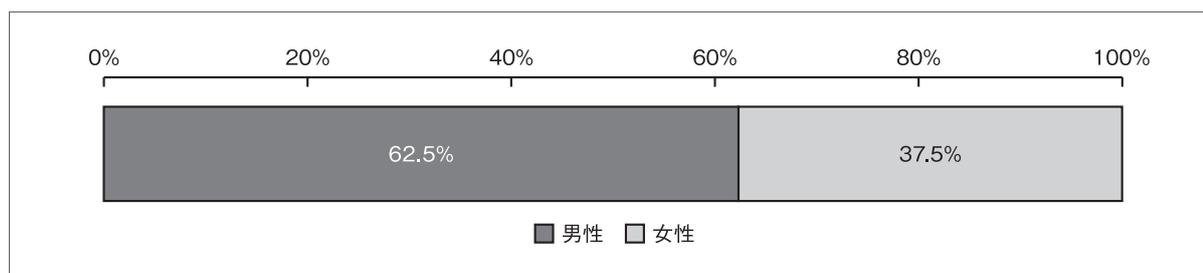
## 調査結果概要

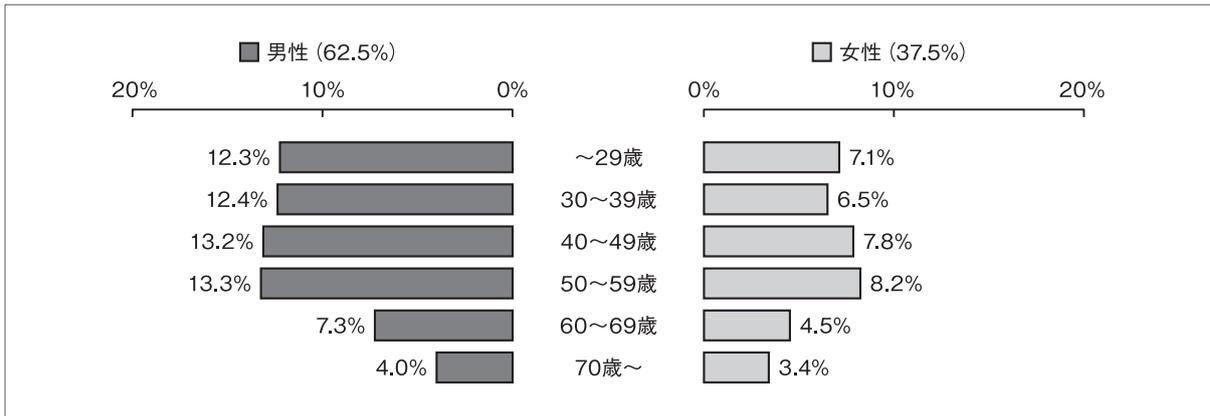
## 1. 貸金市場の状況

## (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 &lt;JICC「統計データ」より&gt;

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男女別にみると、男性が62.5%、女性が37.5%となっており、年代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。 **図1**

**図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)】

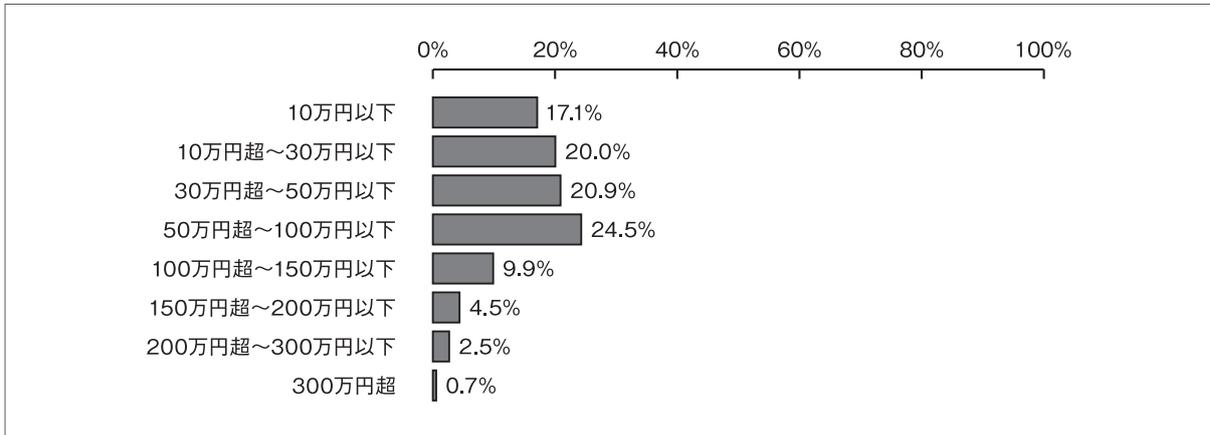




(2)残高区分別の消費者向無担保貸付残高のある人数構成比 <JICC「統計データ」より>

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58.0%となっている。 **図2**

**図2** 【残高区分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)】



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

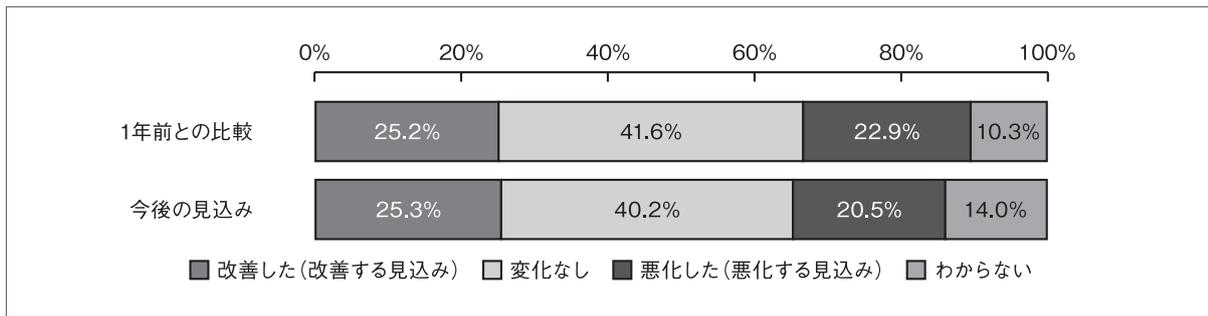
2. 資金需要者等を取り巻く環境の変化と借入に対する意識・行動等

(1)借入経験のある個人を取り巻く環境の変化と借入に対する意識・行動等

①家計収支状況の変化

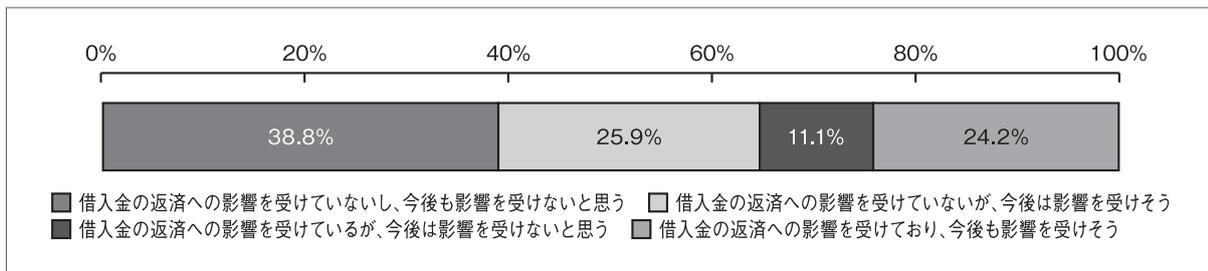
借入経験のある個人に対して、家計収支状況の変化と今後の見込みについて調査したところ、1年前との比較では「変化なし」が41.6%と最も高く、次いで「改善した」が25.2%、「悪化した」が22.9%と続いており、今後の見込みでも、40.2%が「変化なし」と回答している。 **図3**

図3 【借入経験のある個人の家計収支状況の変化と今後の見込み (n=2,200)】



また、家計収支状況の変化による借入金の返済への影響をみると、現状では35.3%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、50.1%が今後は影響を受けそうと回答していることから、現状に比べ今後への不安が全体として強いことがわかった。【図4】

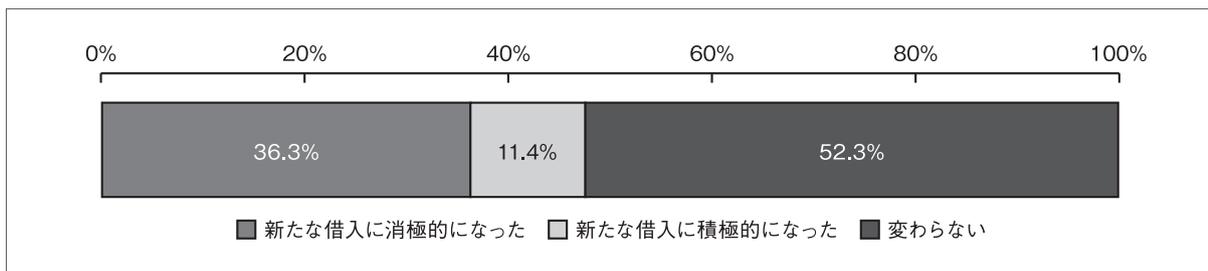
図4 【借入経験のある個人の家計収支状況の変化による借入金の返済への影響 (n=1,100)】



## ②借入意識や借入行動の変化

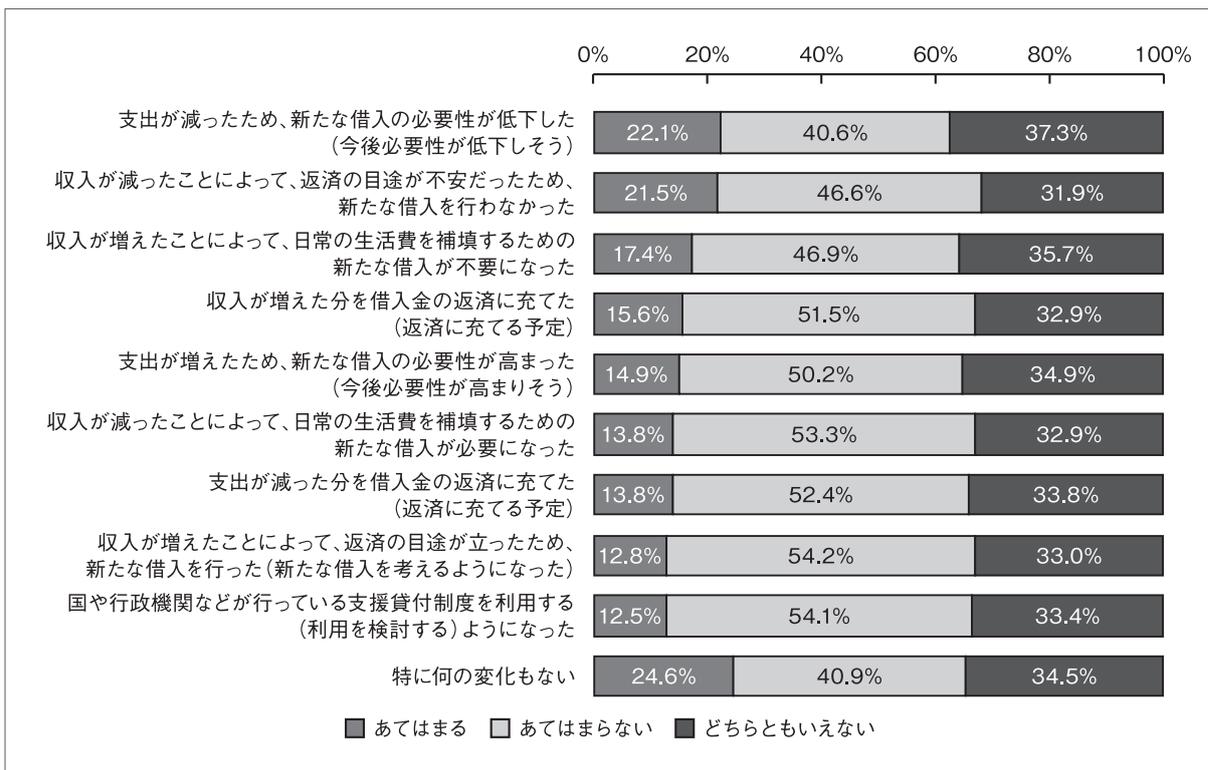
直近1年間における借入意識の変化をみると、「変わらない」が52.3%と最も高く、次いで「新たな借入に消極的になった」が36.3%となった。【図5】

図5 【借入経験のある個人の家計収支状況の変化による借入意識の変化 (n=2,200)】



また、借入行動の変化については、「特に何の変化もない」が24.6%と最も高く、次いで「支出が減ったため、新たな借入の必要性が低下した(今後必要性が低下しそう)」が22.1%となった。【図6】

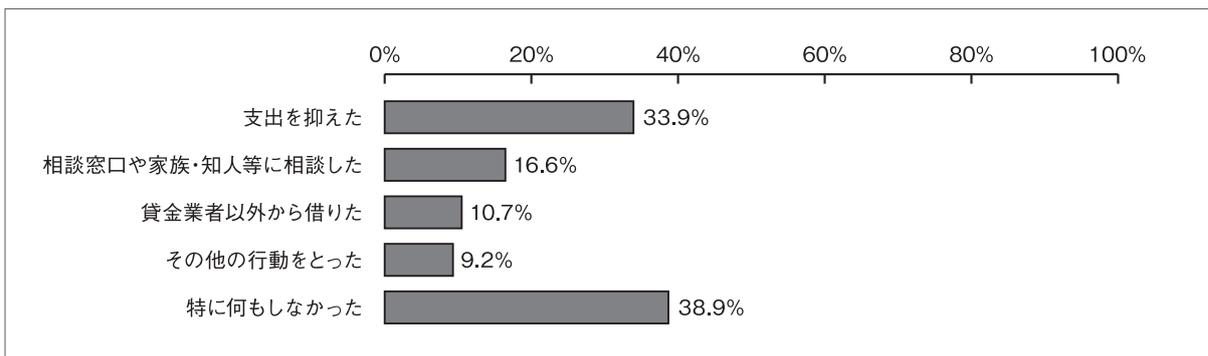
図6 【借入経験のある個人の借入行動の変化 (n = 2,200)】



③希望どおりに借入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、希望どおりに借入できなかった (申込まなかった) 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7

図7 【借入経験のある個人が希望どおりに借入できなかった (申込まなかった) 際に行った行動 (複数回答 n = 872)】



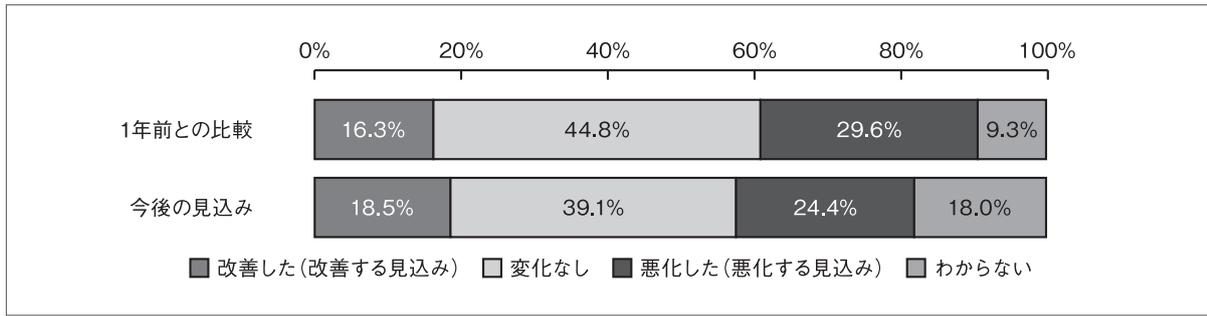
(2)借入経験のある事業者を取り巻く環境の変化と借入に対する意識・行動等

①事業環境の変化

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込み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、今後の見込みでは18.5%が「改善する見込み」と回答している。

図8

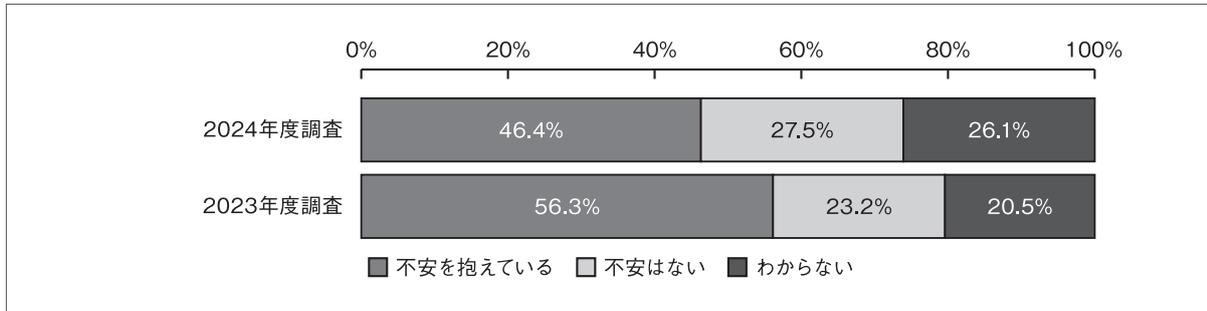
図8 【借入経験のある事業者の事業環境の変化と今後の見込み (n=1,300)】



②事業活動における資金繰りについて

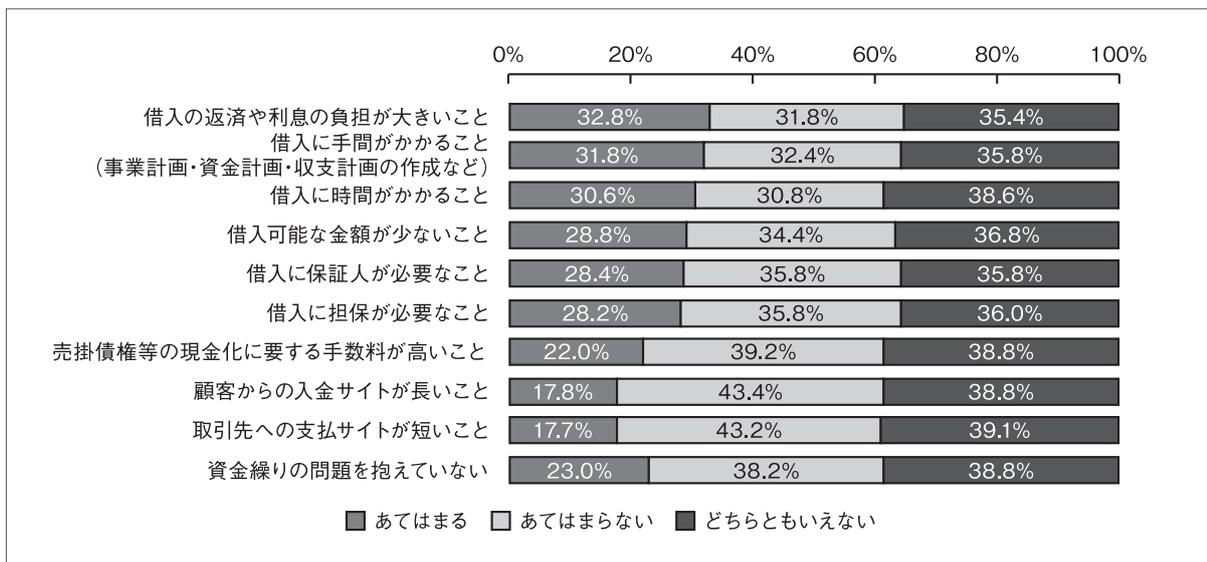
借入経験のある事業者の将来の資金繰りの不安をみると、「不安はない」は27.5%にとどまり、46.4%が「不安を抱えている」と回答している。先行きの不透明さを厳しく捉えている事業者が依然として多数を占めている一方、前年比ではわずかに不安が緩和されている傾向がみられた。 図9

図9 【借入経験のある事業者の事業活動における将来の資金繰りの不安 (n=1,000)】



また、事業活動における資金調達や資金繰りに対する問題意識について調査したところ、「借入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%、「借入に時間がかかること」が30.6%と続いている。 図10

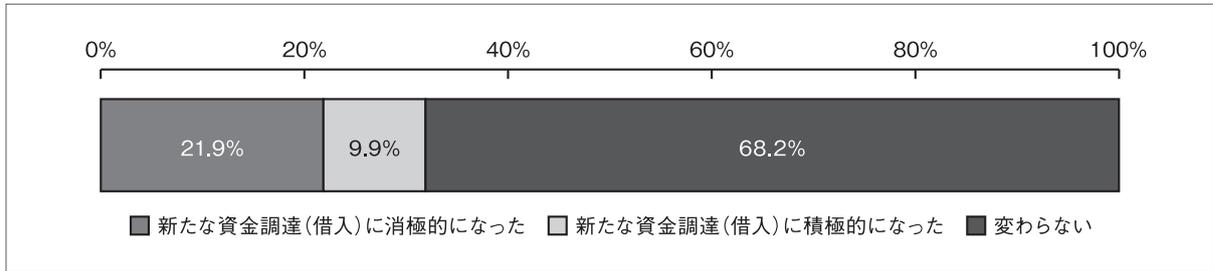
図10 【借入経験のある事業者の事業活動における資金調達や資金繰りに対する問題意識 (n=1,300)】



### ③借入意識や借入行動の変化

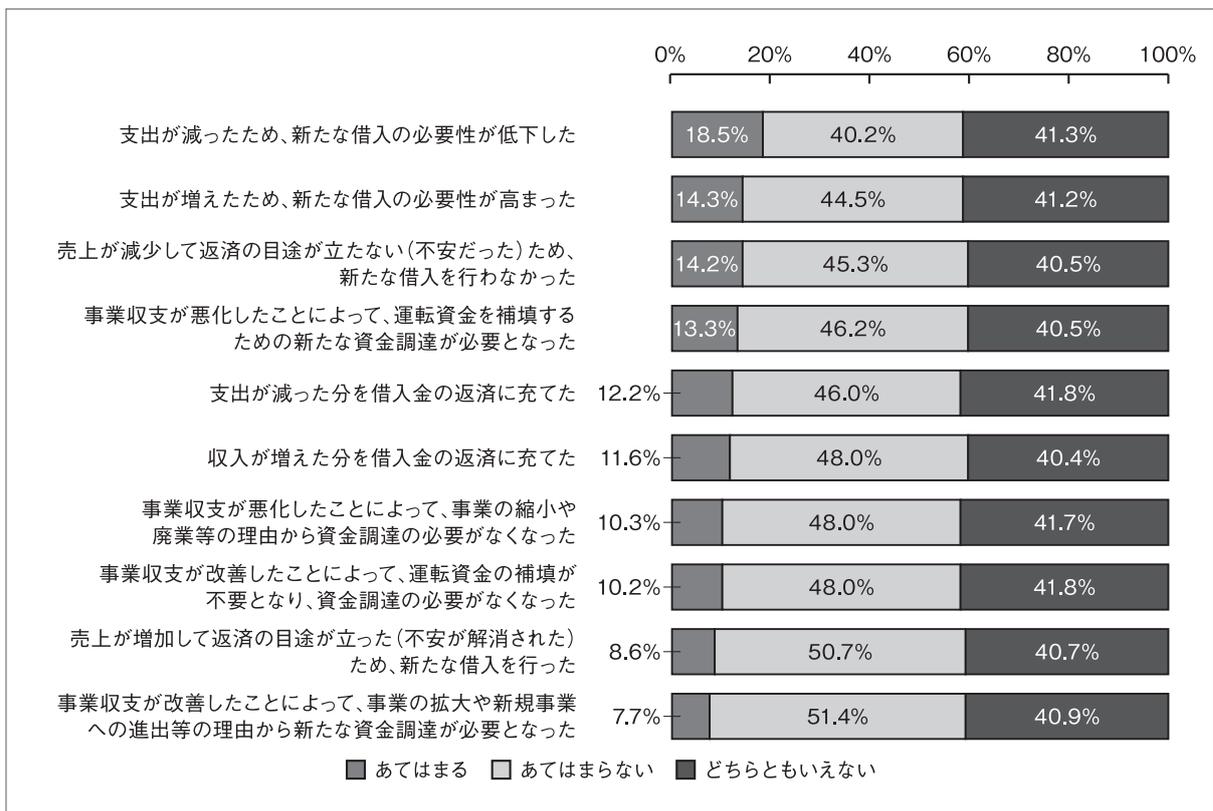
直近1年間における借入意識の変化をみると、「変わらない」が68.2%と最も高く、次いで「新たな資金調達（借入）に消極的になった」が21.9%となった。 **図11**

**図11 【借入経験のある事業者の借入意識の変化 (n = 1,300)】**



また、借入行動の変化については、「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12**

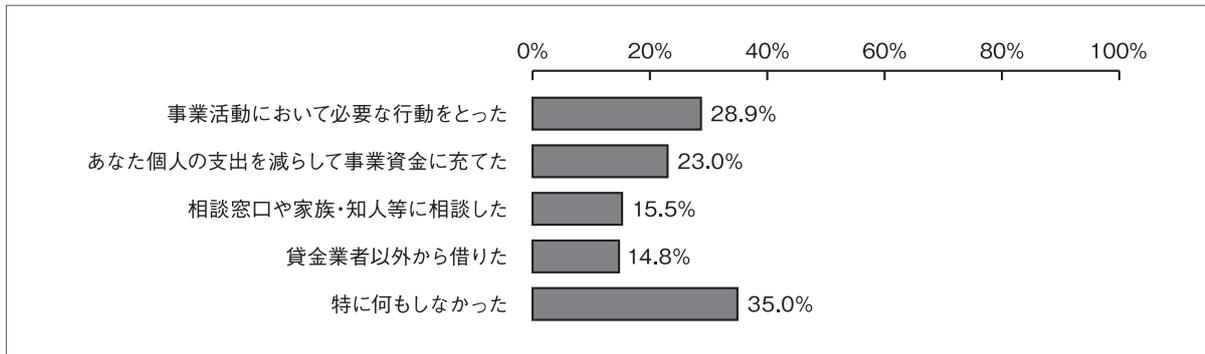
**図12 【借入経験のある事業者の借入行動の変化 (n = 1,300)】**



### ④希望どおりに借入できなかった際に行った行動

借入経験のある事業者に対して、希望どおりに借入できなかった（申込まなかった）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35.0%と最も高く、次いで「事業活動において必要な行動をとった」が28.9%、「あなた個人の支出を減らして事業資金に充てた」が23.0%となった。 **図13**

図13 【借入経験のある事業者が希望どおりに借入できなかった(申込まなかった)際に行った行動  
(複数回答 n=440)】



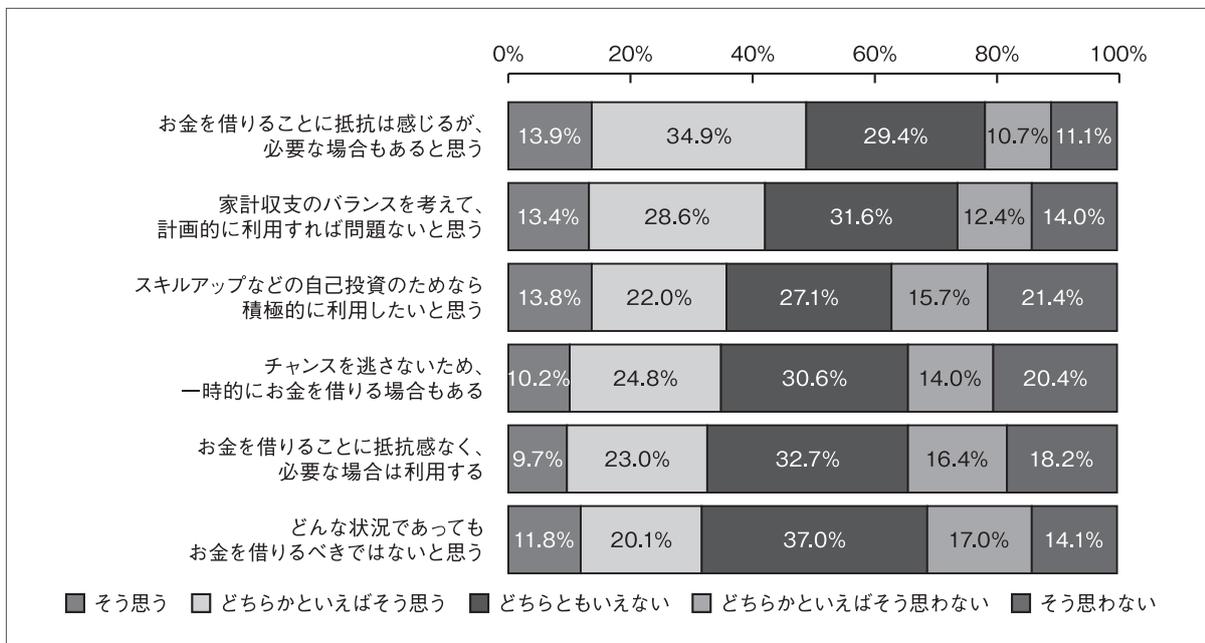
### 3. 資金需要者等の金融リテラシーと借入に対する意識・行動等

#### (1)借入に対する意識・行動等

##### ①お金を借りることに対する意識

借入経験のある個人のお金を借りることに対する意識について、「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14】

図14 【借入経験のある個人のお金を借りることに対する意識 (n=2,200)】

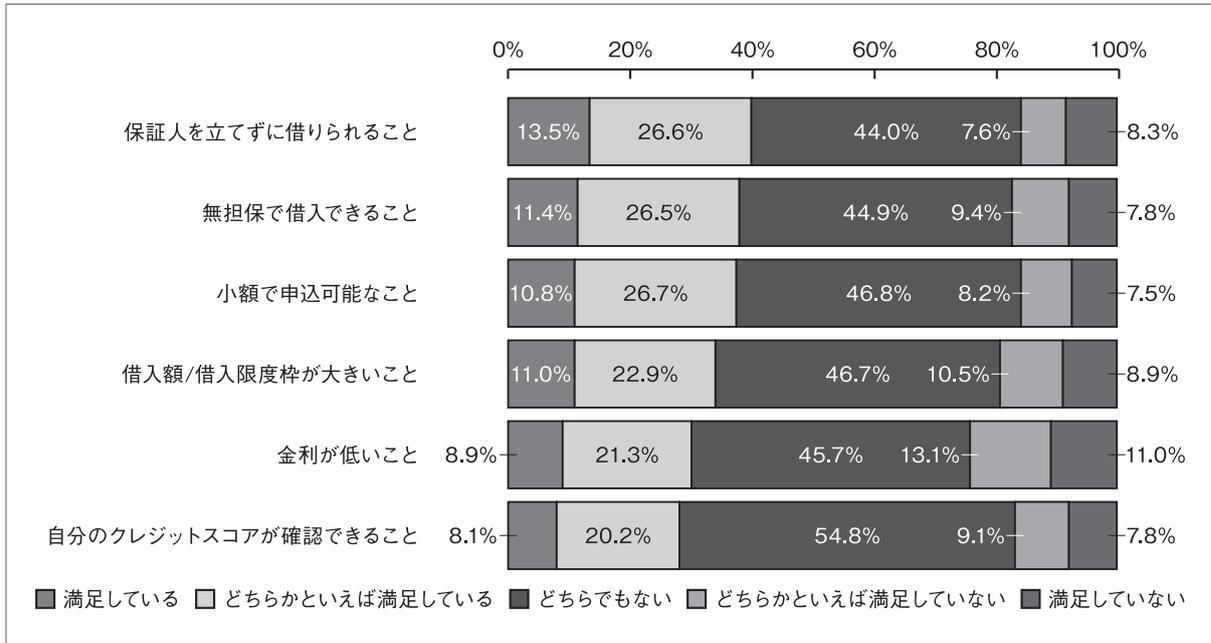


### ②貸金業者からの借入に関する満足度

借入経験のある個人に対して、貸金業者からの借入に関する満足度を調査したところ、「満足している」、「どちらかといえば満足している」と回答した割合の合計は、「保証人を立てずに借りられること」が40.1%と最も高く、次いで「無担保で借入できること」が37.9%、「小額で申込可能なこと」が37.5%となった。

図15

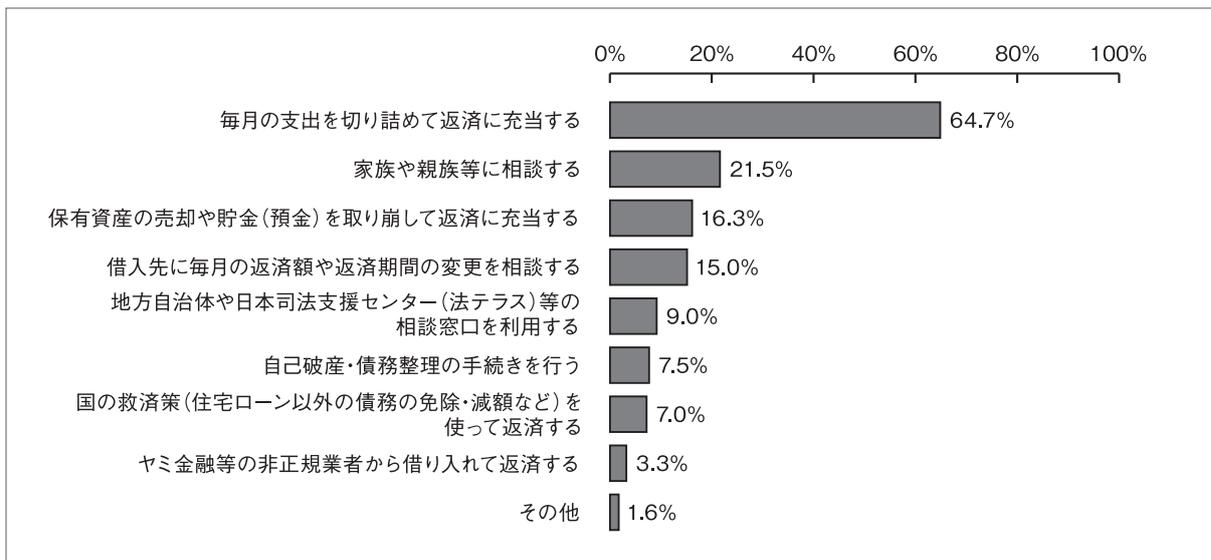
図15 【借入経験のある個人の貸金業者からの借入に関する満足度 (n=2,200)】



### ③返済が困難になった場合における手段や行動等

借入経験のある個人の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16 【借入経験のある個人の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)】



## (2)借入に関する知識・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)

金融リテラシーの習得度を測るために、家計管理、生活設計、金融知識、外部知見の4つの観点に基づいた5問のミニテストを実施した。図17-1

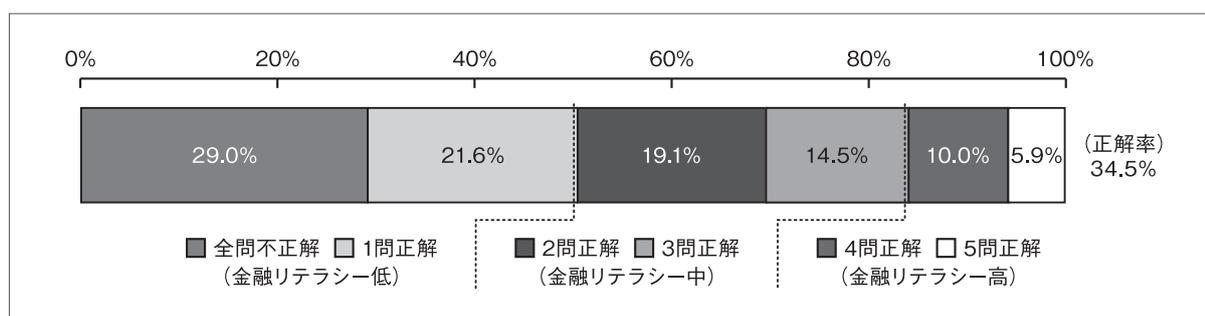
図17-1 【ミニテストの内容】

	質問内容	正解率
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	36.8%
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	38.2%
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	31.0%
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でしょうか。 ⇒正解: 2年以上5年未満	31.6%
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	34.9%

※本調査では、金融経済教育推進機構が行っている「金融リテラシー調査」と同じ設問を採用しています。

ミニテストの結果をみると、全体の正解率は34.5%となっており、「全問不正解」・「1問正解」(金融リテラシー低)が約5割、「2問正解」・「3問正解」(金融リテラシー中)が約3.5割、「4問正解」・「5問正解」(金融リテラシー高)が約1.5割という結果となった。図17-2①

図17-2① 【ミニテストの結果 (n=2,750)】



また、借入経験の有無や男女、年代別などで正解率に差がでる結果となった。借入経験別では、借入経験のある個人の方がより正解率が高く、年代別では、年齢が高いほど正解率が高くなっている。20代以下においては、3割以上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にあらわれる結果となった。図17-2② 図17-2③ 図17-2④

図17-2② 【ミニテストの結果（借入経験別）】

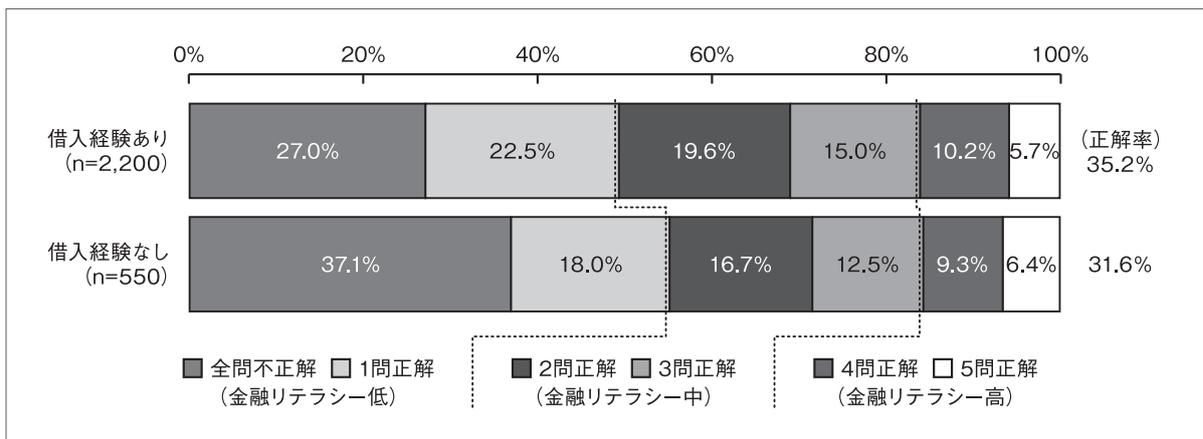


図17-2③ 【ミニテストの結果（借入経験あり・男女別）】

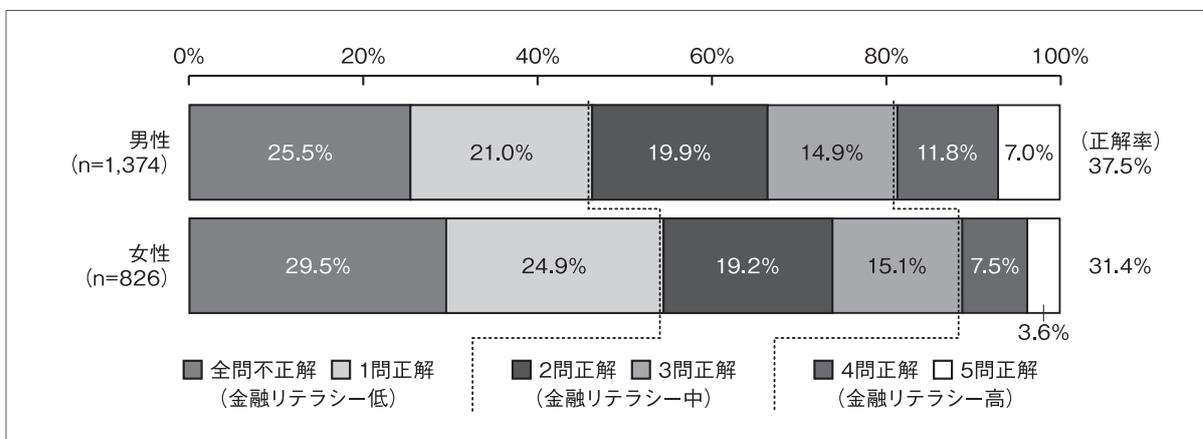
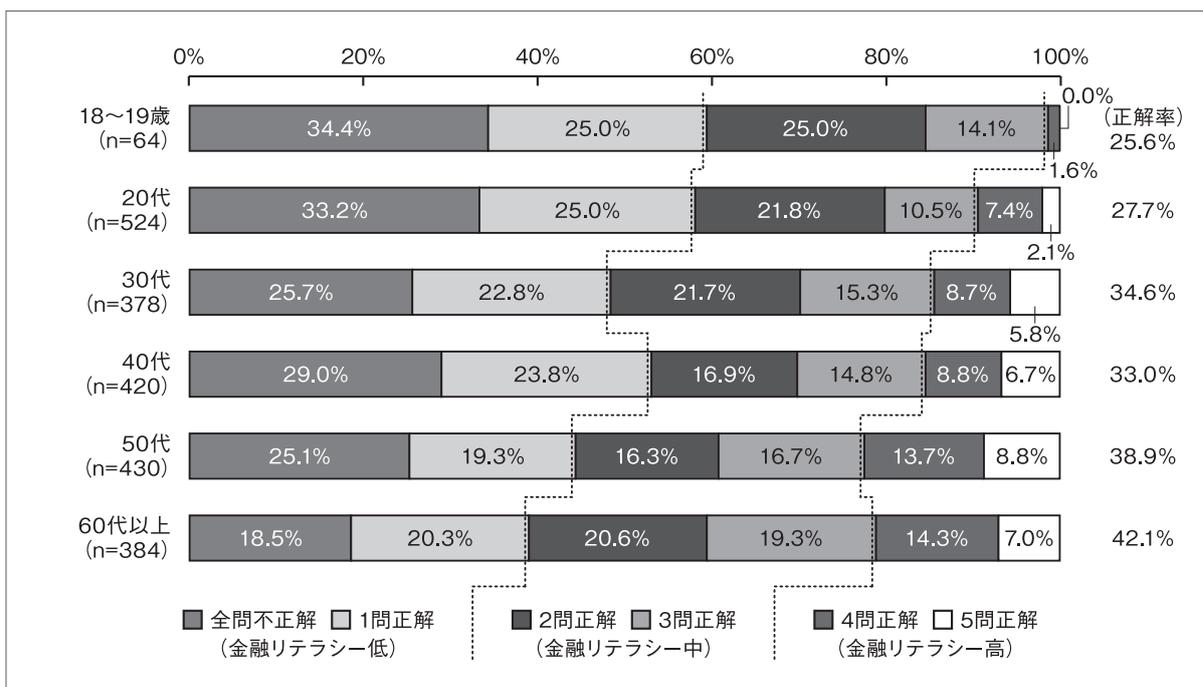


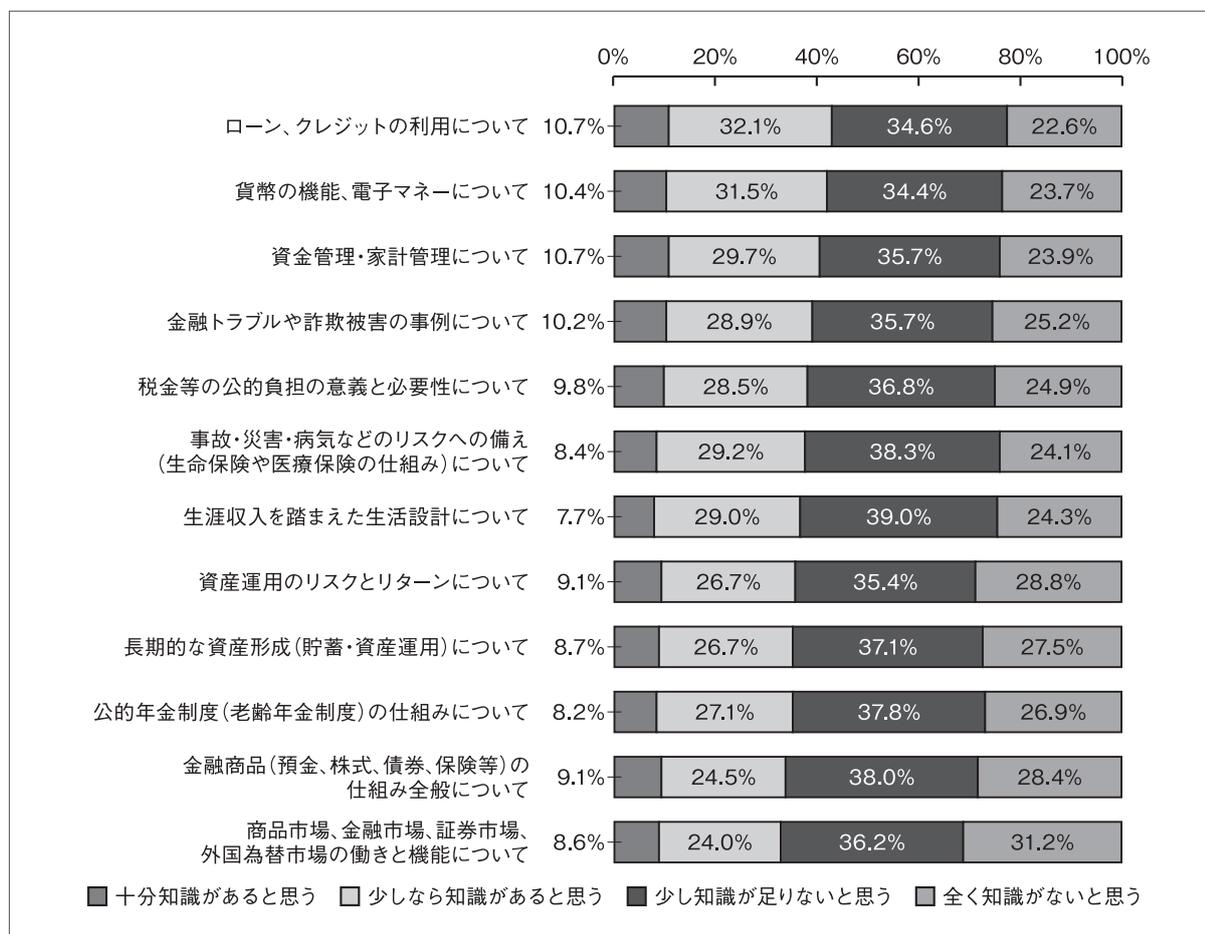
図17-2④ 【ミニテストの結果（借入経験あり・年代別）】



## 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」「少しな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18-1】

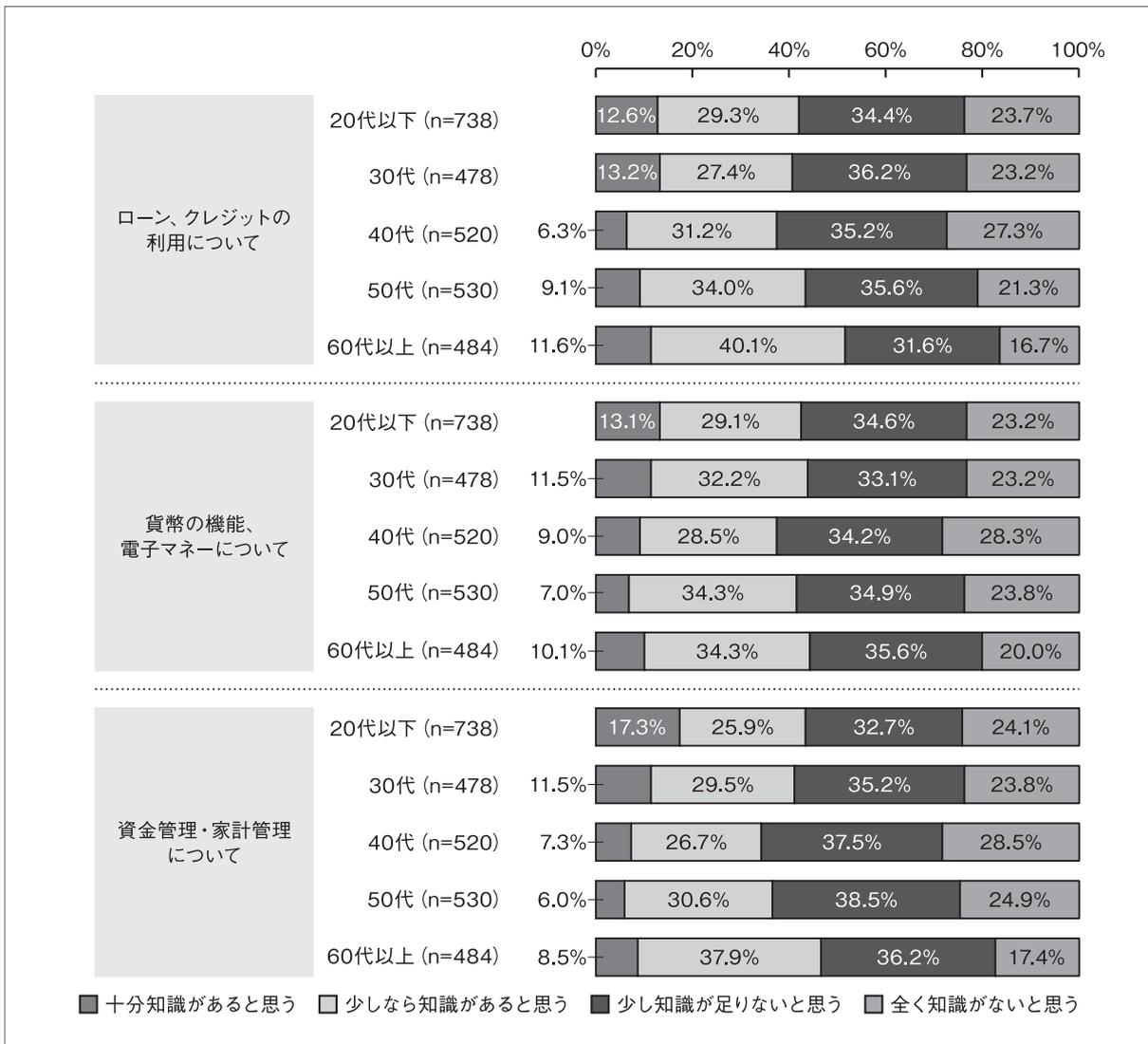
【図18-1】金融商品・サービスに関する知識等の習得状況（自己評価）(n=2,750)



また、上位3項目について年代別にみると、いずれの項目でも、20代以下は、ミニテストの正解率に反して、自己評価が高い結果となっていることから、「ダニング=クルーガー効果※」の影響がある可能性が考えられ、若年者における詐欺被害拡大が懸念される結果となっている。【図18-2】

※「ダニング=クルーガー効果(Dunning-Kruger effect)」とは、能力の低い人や経験の浅い人が、自分の能力を正しく認識できず、自分を過大評価してしまう認知バイアスの一種。

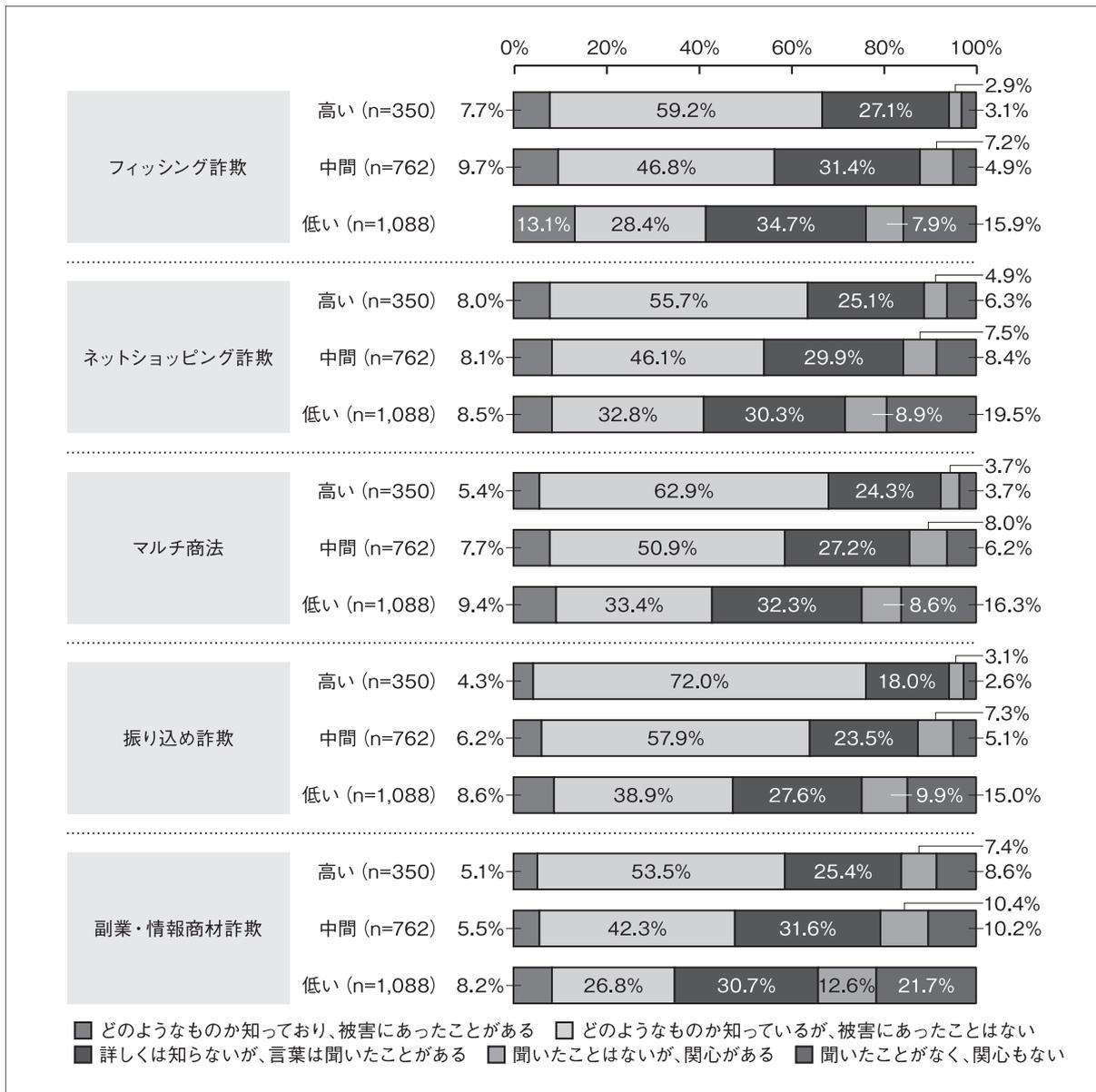
図18-2 【金融商品・サービスに関する知識等の習得状況（自己評価）（上位3項目・年代別）】



③ 金融詐欺に関する知識・理解度

借入経験のある個人の金融詐欺に関する知識・理解度について金融リテラシー分類別にみると、リテラシーが高いほど、「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」と回答した割合が高い傾向にある。「どのようなものか知っており、被害にあったことがある」と回答した割合は、リテラシーが低いほど高い傾向にあるものの、リテラシーが高い層であっても、相当程度が金融詐欺の被害にあったことがあると回答している。 図19

図19 【借入経験のある個人の金融詐欺に関する知識・理解度（金融リテラシー分類別）】



④金融詐欺や悪質商法等に関する意識について

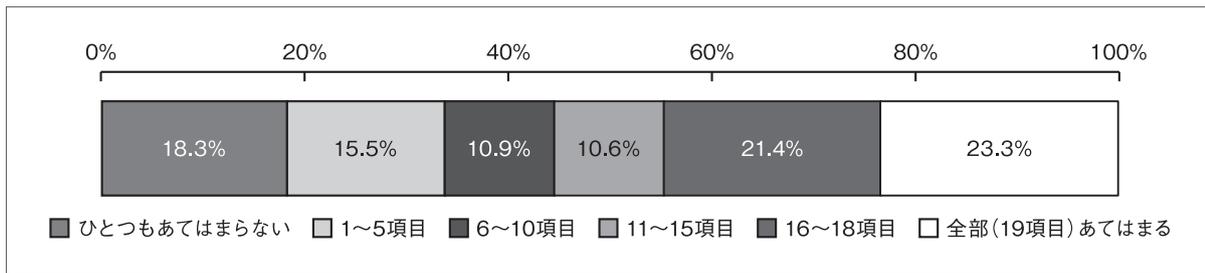
借入経験のある個人の金融詐欺や悪質商法等に関する意識（被害にあわないために心掛けていること）についてみると、「電子メールやSMSに掲載されたURLはむやみにタップしないよう気をつけている」が66.3%と最も高く、次いで「むやみに、他人にキャッシュカードを渡したり、暗証番号を教えたりしないよう気をつけている」が60.7%となっている。 図20-1

図 20-1 【借入経験のある個人の金融詐欺や悪質商法等に関する意識について (n=2,200)】



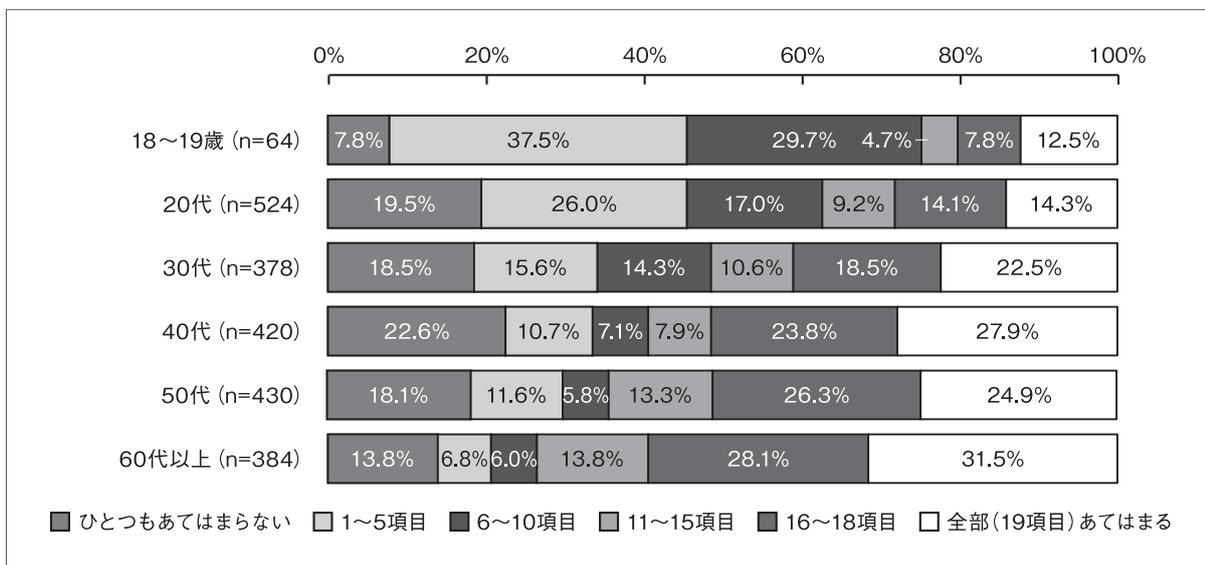
金融詐欺や悪質商法等に関する意識（被害にあわないために心掛けていること）について「あてはまる」と回答された項目数をみると、44.7%が15項目超となった一方で、18.3%は「ひとつもあてはまらない」という結果となった。 図 20-2 ①

図20-2① 【金融詐欺や悪質商法等に関する意識について「あてはまる」と回答された項目数 (n=2,200)】



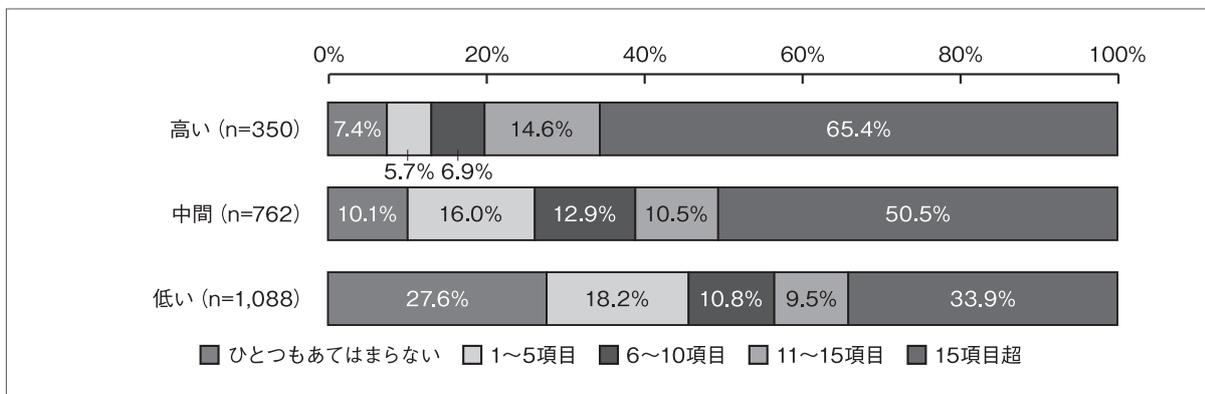
年代別にみると年齢が高いほど「16~18項目」が多く、「1~5項目」が少なくなっており、20代以下においては、「1~5項目」が「16~18項目」を上回る結果となった。図20-2②

図20-2② 【金融詐欺や悪質商法等に関する意識について「あてはまる」と回答された項目数 (年代別)】



金融リテラシー分類別にみると、リテラシーが高いほど「15項目超」が多く、5項目以下が少ない結果となった。図20-2③

図20-2③ 【金融詐欺や悪質商法等に関する意識について「あてはまる」と回答された項目数 (金融リテラシー分類別)】

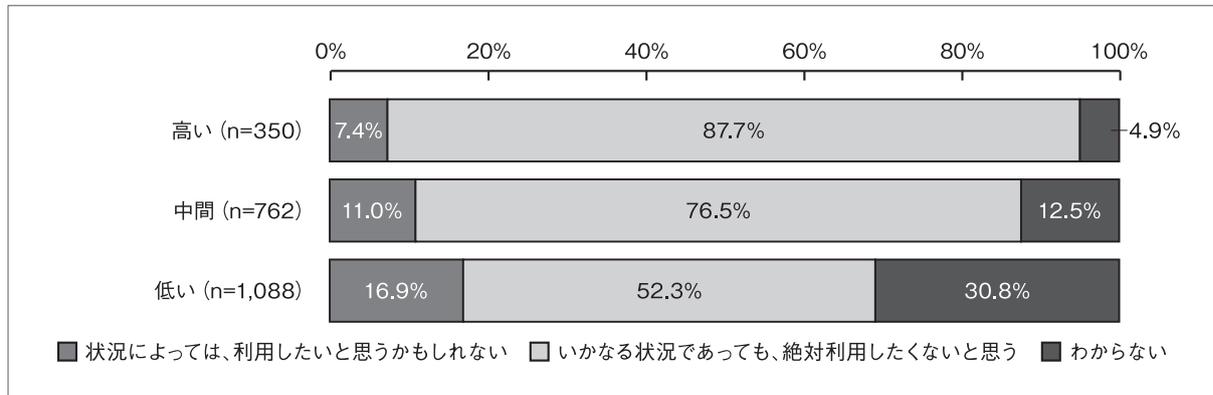


### ⑤ ヤミ金融等の利用に対する意識

借入経験のある個人の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、「状況によっては、利用したいと思うかもしれない」と回答した割合は、金融リテラシーが低いほど高くなる結果となった。

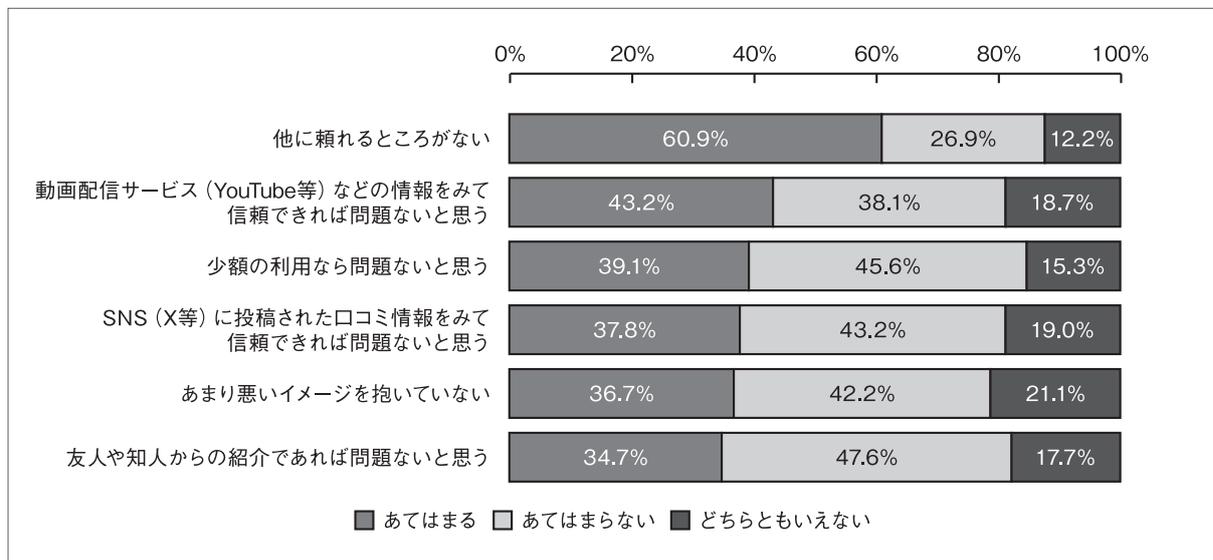
図 21-1

図 21-1 【借入経験のある個人のヤミ金融等の利用に対する意識（金融リテラシー分類別）】



また、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) などの情報をみて信頼できれば問題ないと思う」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 21-2 【ヤミ金融等を利用したいと思うかもしれない理由 (n=294)】

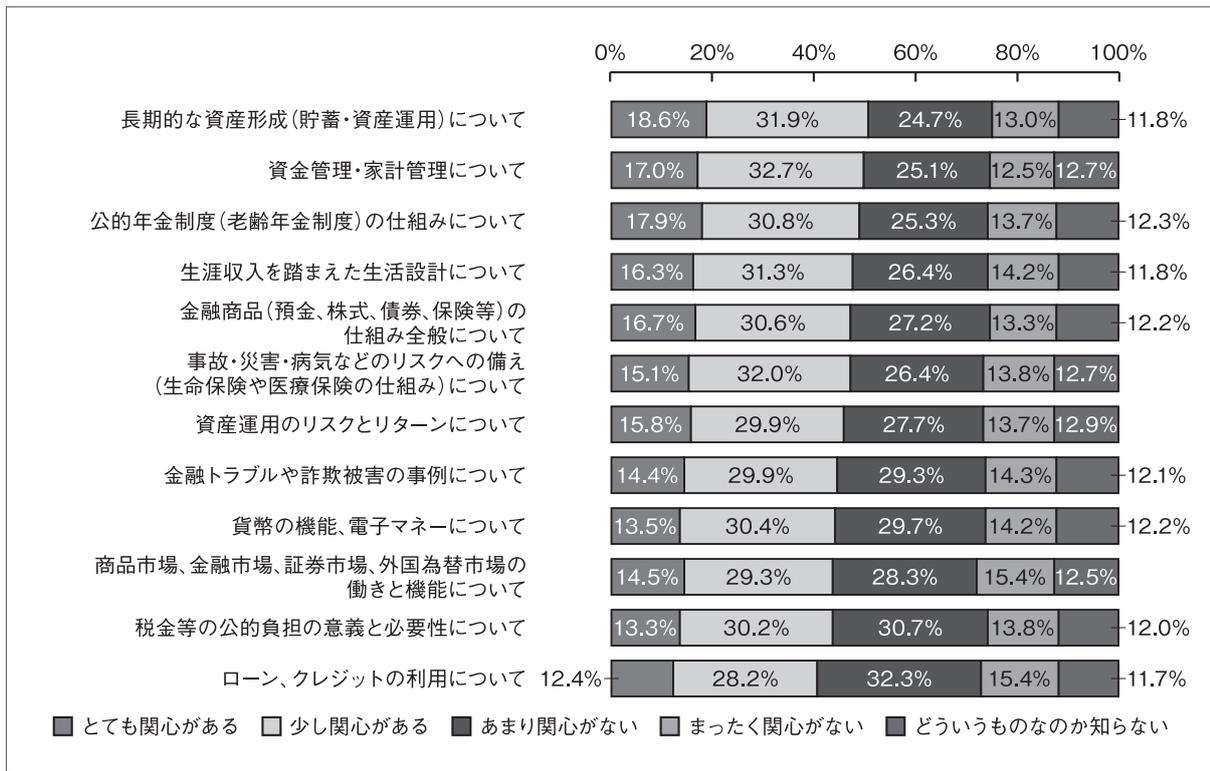


### ⑥ 金融経済教育で関心のあるもの

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、「長期的な資産形成 (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。

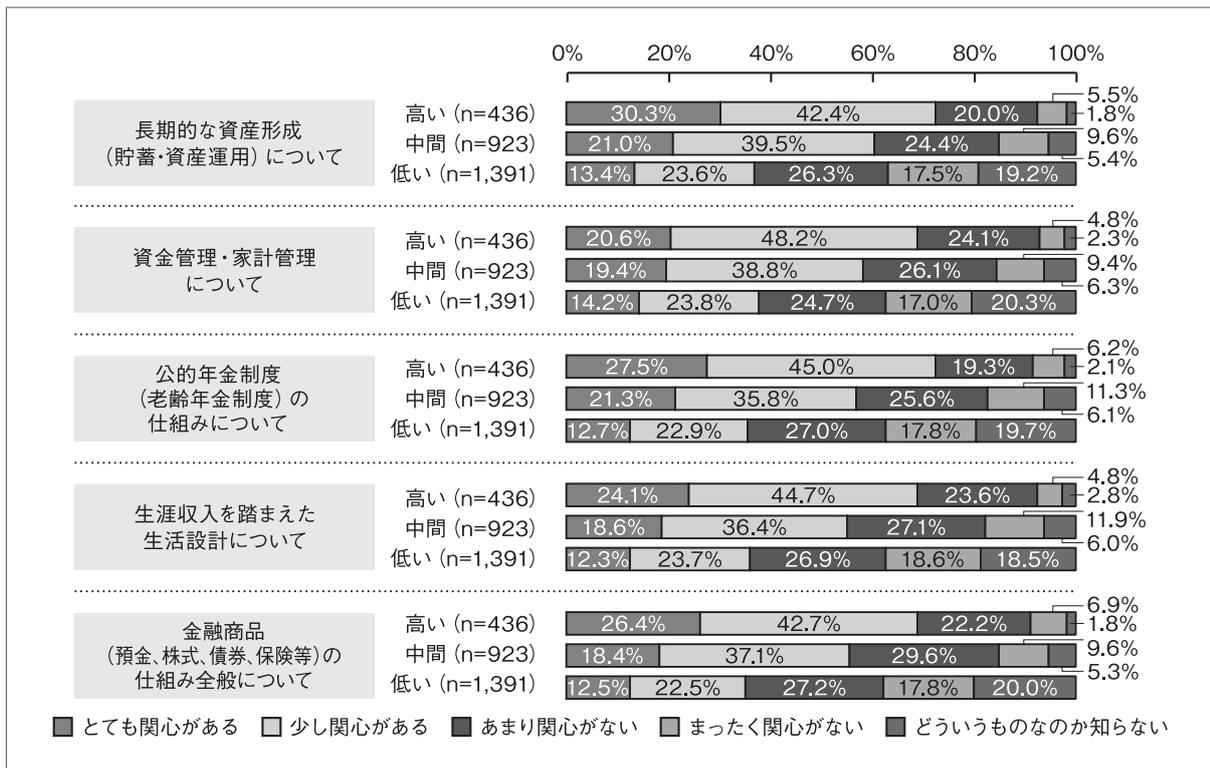
図 22-1

図22-1 【金融経済教育で関心のあるもの (n=2,750)】



また、上位5項目について、金融リテラシー分類別にみると、リテラシーが高いほど関心も高くなる結果となった。図22-2

図22-2 【金融経済教育で関心のあるもの(上位5項目・金融リテラシー分類別)】



## 4. 行動経済学等を活用した消費行動等の調査・分析

### (1) 借入利用者の分類について

本調査では、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。図23-1

※「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、現在志向が強くせっかちであるとされ、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、未来志向が強く我慢強いとされている。

※「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。

図23-1 【設問の内容】

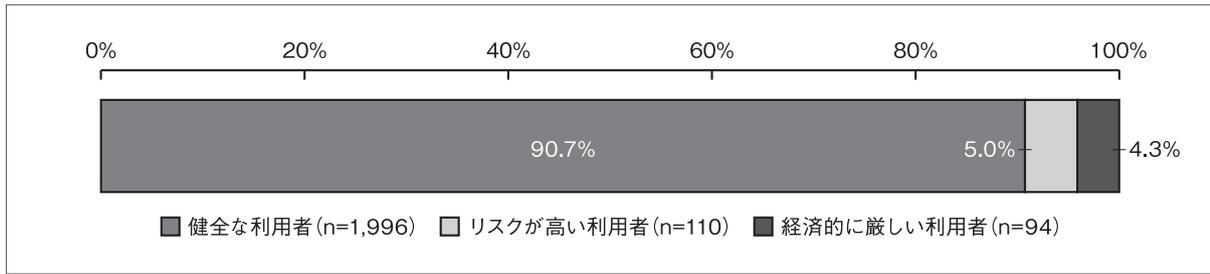
	設問項目	目的
1	支出金額の推移	借入利用者の支出状況を確認し、やむを得ない消費なのか、それとも嗜癖的な消費なのかを確認
2	支出金額増加の理由	
3	高額な消費に伴う借入をした場合の計画有無	借入利用者が借入する際に立てた計画を守れるか否かについて、段階的に細かく計画の実効性を確認
4	計画の実効性について	
5	現在と将来における価値の比較について	仮定質問から、借入利用者の時間選好率を確認
6	金銭報酬についての現在と将来の代替性について	仮定質問から、借入利用者の時間選好率と現在バイアスを確認

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つに分類を行ったところ、「健全な利用者」が90.7%、「リスクが高い利用者」が5.0%、「経済的に厳しい利用者」が4.3%となった。図23-2 図23-3

図23-2 【利用者の分類方法】

利用者分類	分類方法
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設問1で、毎月の支出金額が「増加している」と回答 ②設問2で、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等と回答 ③設問4(計画を守れるか否か)で、「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
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

図 23-3 【利用者の構成比 (n = 2,200)】

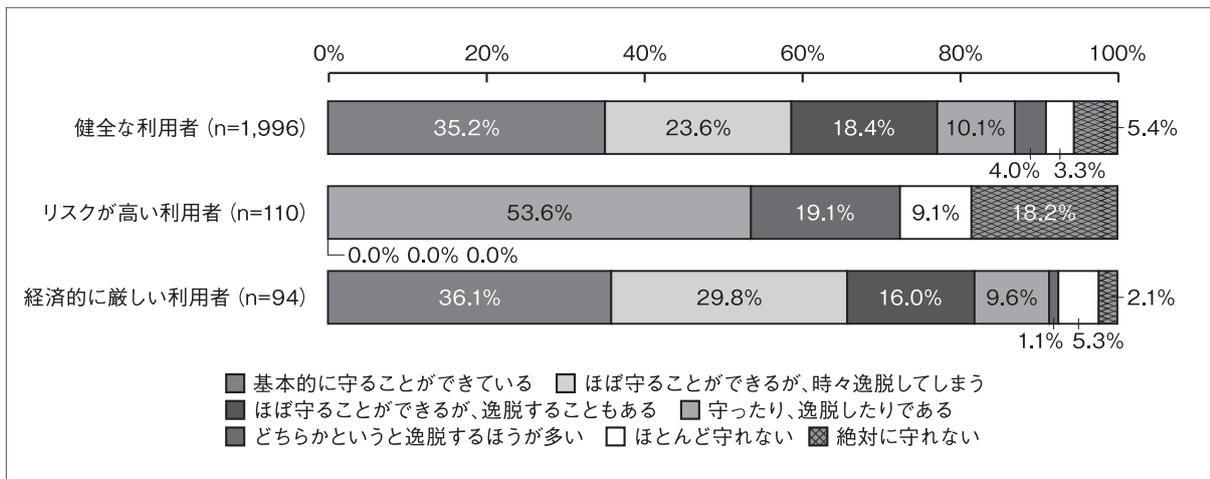


(2)計画の実効性について

利用者分類別に、返済計画の遵守状況をみると、「基本的に守ることができている」と回答した割合は、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おり、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結果となった。

一方、リスクが高い利用者は、「絶対に守れない」の割合が18.2%と、他の利用者より高くなっている。返済計画を守れない理由としては、借入時点での計画が不十分であることに加え、現在バイアスの影響を認識できていない可能性が挙げられる。そのため、借入時には翌月の節約を想定していても、返済時には「今」の消費を優先し、計画通りに返済できなくなってしまうと考えられる。 図 24

図 24 【返済計画の遵守状況 (利用者分類別)】



**(3)現在と将来における価値の比較について**

借入利用者の時間選好率を測定するため、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）について調査を行った。【図25-1】

【図25-1】 【設問の内容】

もしも、あなたに有効期限付きの食事券15万円があたったとします。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】

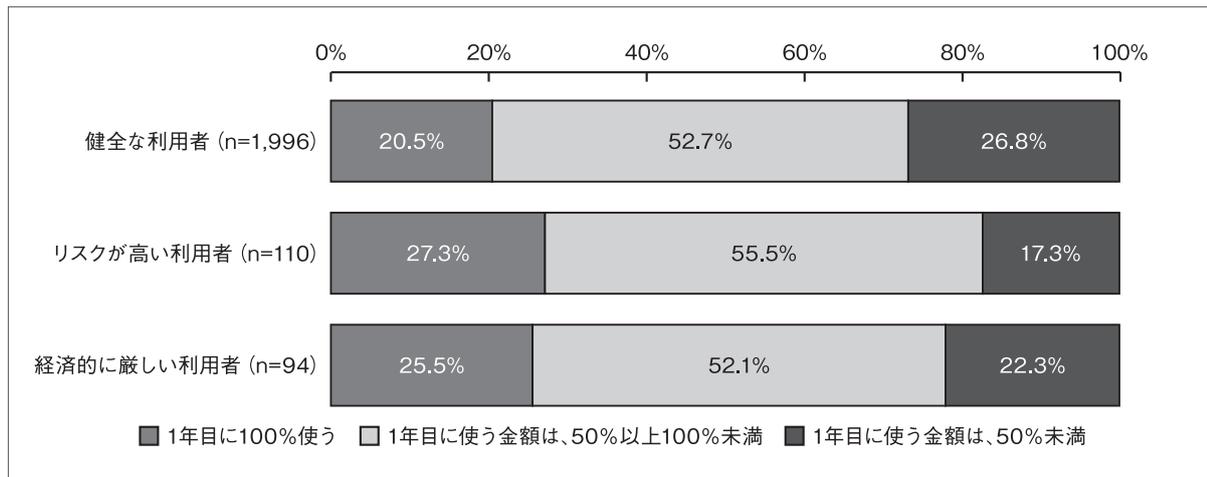
この設問では、借入利用者が今と将来の消費のどちらに重点を置いているかの程度に着目し、どのように計画を立てることがその人にとって最も良い消費なのかをみています。

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。お金を借入するということは、返済をするために将来の消費を借入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。

この設問では、1年目に100%使う人は時間選好率が非常に高く、均等に使う人は0.50%未満ならマイナスと考えられる。

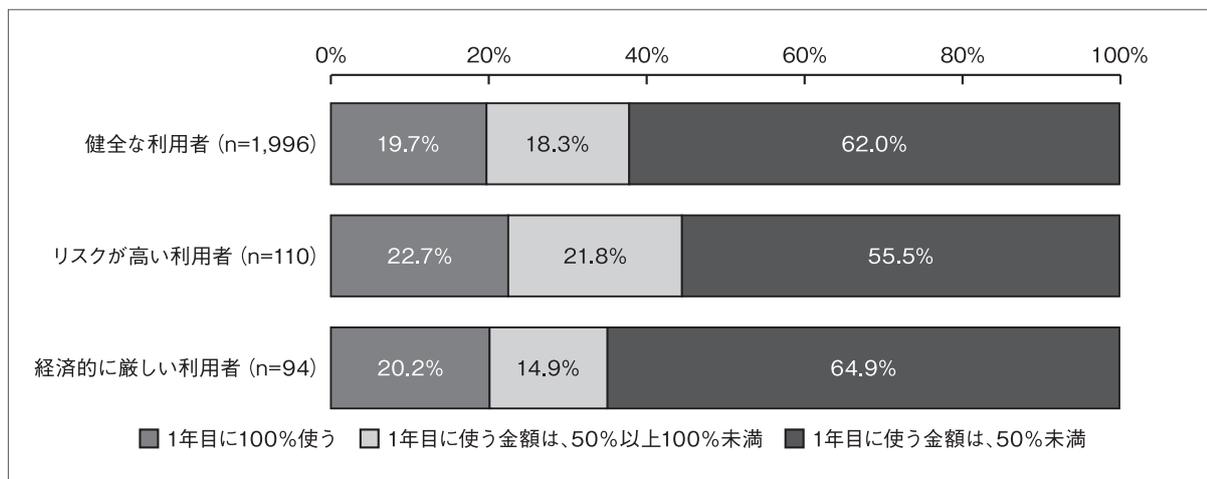
有効期限が2年の場合における食事券の使い方について、利用者分類別に「1年目に100%使う」と回答した割合をみると、健全な利用者は20.5%、経済的に厳しい利用者は25.5%、リスクが高い利用者は27.3%となった。一方、「1年目に使う金額は、50%未満」との回答は、それぞれ26.8%、22.3%、17.3%となり、リスクが高いほど現在の消費を優先する傾向が示される結果となった。【図25-2】

図25-2 【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（利用者分類別）】



また、有効期限が3年の場合において、健全な利用者と経済的に厳しい利用者は、6割以上が「1年目に使う金額は、50%未満」と回答しており、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25-3

図25-3 【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（利用者分類別）】



# 「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 ～

和田 良子 (敬愛大学 経済学部 教授)

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し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、借入れをして返済をする行為は、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です。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すが。調査結果が示唆するように、金融商品の特徴を知ること、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メン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すが。



## Ⅱ. 貸金業者の経営実態等に関する調査（貸金業者向け調査）

貸金業を取り巻く経営環境は、物価や市場金利の上昇等の影響による事業コストの増加、デジタル化の進展等を背景とした顧客ニーズの変化に直面する等、引き続き厳しい状況に置かれています。

こうした背景を踏まえ、貸金業者の貸付実態や事業継続上の問題・課題等を調査し、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、貸金業者を対象としたアンケート調査を実施いたしました。

### 調査概要

(1)調査方法	郵送及び電子メール・オンラインによる調査
(2)調査対象	貸金業者 ※日本貸金業協会の協会員、及び非協会員 (日本貸金業協会と金融ADR手続実施基本契約を締結している貸金業者)
(3)調査期間	2024年12月25日から2025年1月31日
(4)調査票発送数	貸金業者1,373業者 ・協会員:900業者 / 非協会員:473業者 ※2024年11月末時点(発送直後に「廃業・不更新」となったもの等を除く)
(5)主な調査項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>①貸金市場の実像と動態 <ul style="list-style-type: none"> <li>・貸付金種別残高</li> <li>・属性(職業、年収、年齢、他)別の貸付件数</li> <li>・事業規模別貸付先の資金用途別残高</li> <li>・事業者向貸付(業種別、年商別、資本金別)件数 等</li> </ul> </li> <li>②貸金業者の収益構造 <ul style="list-style-type: none"> <li>・直近3期の期末時点での収益、事業コスト</li> <li>・主な資金調達先や資金繰りの変化 等</li> <li>・貸倒損失や利息返還の状況</li> </ul> </li> <li>③貸金業者の課題と取組み <ul style="list-style-type: none"> <li>・貸金業者における経営の重要課題</li> <li>・相談内容の傾向と変化</li> <li>・カウンセリングの実施状況 等</li> </ul> </li> <li>④貸金業者の今後の見通し <ul style="list-style-type: none"> <li>・今後の見通しと事業を継続する上での課題や問題点 等</li> </ul> </li> </ul>

## ▶調査回答事業者標本構成

(1)有効回答数	貸金業者 805 業者 (協会員:661 業者/非協会員:144 業者)
(2)有効回答率 (有効回答数/発送数)	58.6% (前年比 1.2 ポイント増) ※協会員:73.4%(前年比 1.0 ポイント増) ※非協会員:30.4%(前年比 0.7 ポイント減)

属性		有効回答業者数 (者)	構成比
事業規模 (法人/個人)	法人貸金業者 (資本金5億円以上)	118	14.7%
	法人貸金業者 (資本金1億円以上5億円未満)	126	15.7%
	法人貸金業者 (資本金1億円未満)	483	59.9%
	個人貸金業者	78	9.7%
	不明	-	-
	合計	805	100.0%
業態区分	消費者向無担保貸金業者	187	23.2%
	消費者向有担保貸金業者	69	8.6%
	事業者向貸金業者	276	34.3%
	クレジットカード・信販会社	179	22.2%
	リース・証券会社・他	82	10.2%
	非営利特例対象法人等	12	1.5%
	不明	-	-
	合計	805	100.0%
企業グループ ・系列	日本の企業グループ・系列に属している	399	49.5%
	海外の企業グループ・系列に属している	19	2.4%
	何れの企業グループ・系列にも属していない	374	46.5%
	不明	13	1.6%
	合計	805	100.0%

## ■業態区分

[消費者向無担保貸金業者] 消費者向無担保貸金業者

[消費者向有担保貸金業者] 消費者向有担保貸金業者 消費者向住宅向貸金業者 等

[事業者向貸金業者] 事業者向貸金業者 手形割引業者 建設・不動産業者 等

[クレジットカード・信販会社] クレジットカード会社 信販会社 流通・メーカー系会社 等

[リース・証券会社・他] リース会社 証券会社 投資事業有限責任組合 等

[非営利特例対象法人等] 非営利特例対象法人 一般社団法人 一般財団法人 等

## ■企業グループ・系列

「企業グループ・系列」とは、20%以上の議決権を所有している会社、ないしは出資、人事、資金、技術、取引等の関係を通じて、財務、営業、事業の方針の決定に重要な影響を与えることができる関係会社や、核となる有力企業のもとに形成された、グループ化された長期的取引関係のある企業等を指します。

属性		有効回答業者数(者)	構成比
主な貸付	主に消費者向貸付を取扱っている	420	52.2%
	主に事業者向貸付を取扱っている	385	47.8%
	うち、関係会社向貸付のみ取扱っている	26	3.2%
	不明	-	-
	合計	805	100.0%
貸付残高	1,000億円以上	33	4.1%
	100億円以上～1,000億円未満	57	7.1%
	10億円以上～100億円未満	132	16.4%
	1億円以上～10億円未満	258	32.1%
	1億円未満	179	22.2%
	貸付残高なし	146	18.1%
	不明	-	-
	合計	805	100.0%
所在地域	北海道・東北	64	8.0%
	関東	375	46.5%
	うち、東京都内に所在している	319	39.6%
	中部	91	11.3%
	近畿	113	14.0%
	中国・四国	69	8.6%
	九州・沖縄	93	11.6%
	不明	-	-
	合計	805	100.0%

[主に消費者向貸付を取扱っている]: 総貸付残高のうち、消費者向貸付の占める割合が5割以上の貸金業者

[主に事業者向貸付を取扱っている]: 総貸付残高のうち、事業者向貸付の占める割合が5割以上の貸金業者

[関係会社向貸付のみ取扱っている]: 総貸付残高のうち、関係会社向貸付の占める割合が10割の貸金業者

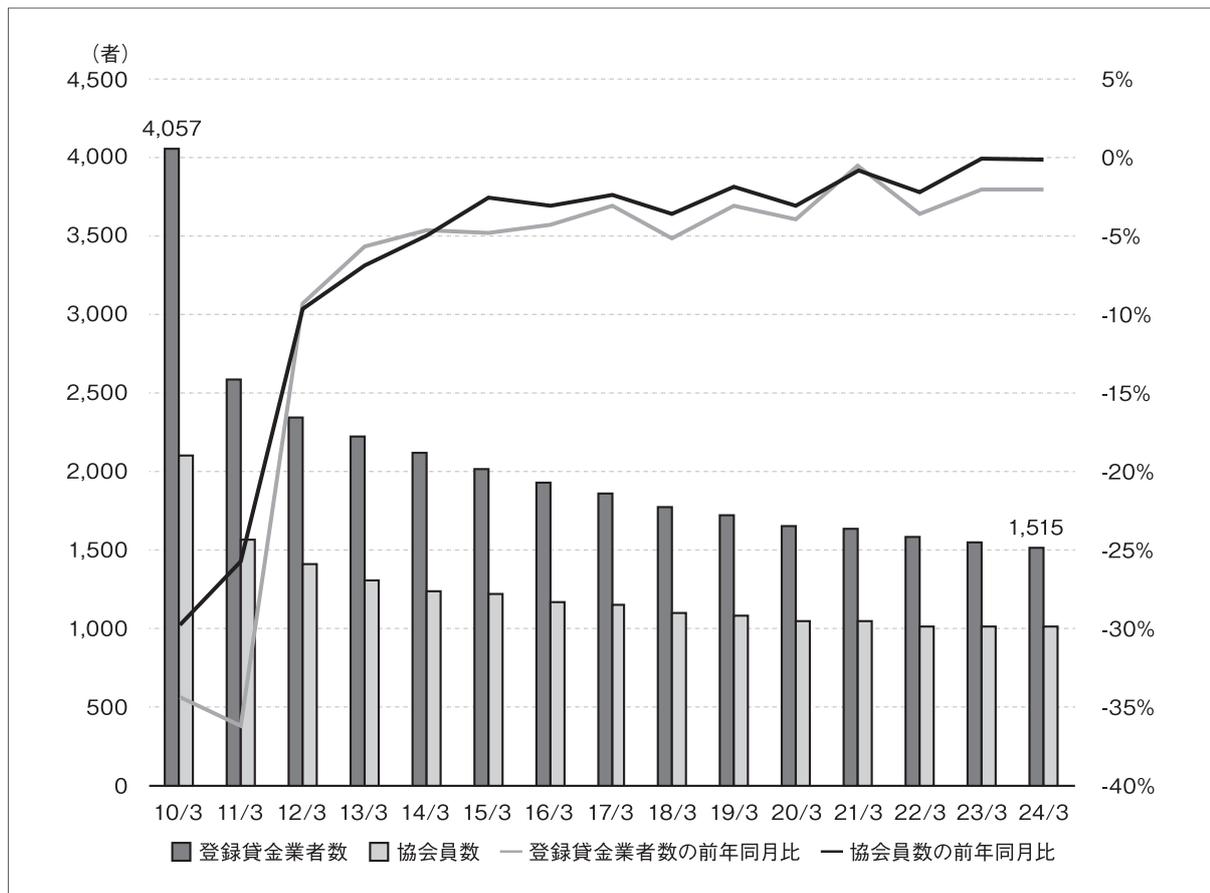
## 調査結果概要

## 1. 貸金業者の実像と動態

## (1) 貸金業者数の推移

登録貸金業者数及び協会員数の推移をみると、いずれも減少傾向が続いている。登録貸金業者数については、2010年3月の4,057業者から2024年3月には1,515業者と62.7%減少している。2010年3月から2011年3月までは前年対比で-20%を超える大きな落ち込みが続いたが、2011年3月以降の減少率は比較的緩やかになり、直近6年間では前年対比-5%を下回る推移を示している。【図26】

【図26】 貸金業者数の推移（登録貸金業者数、協会員数）

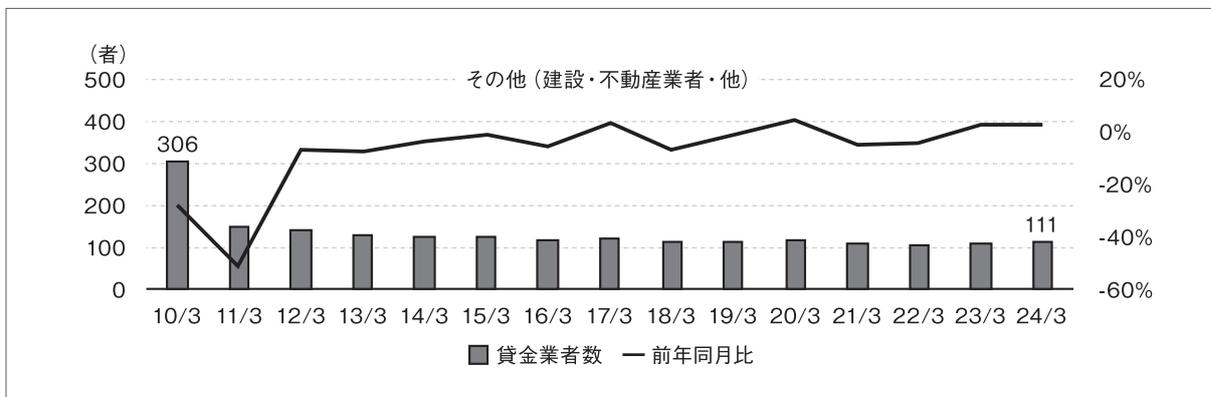
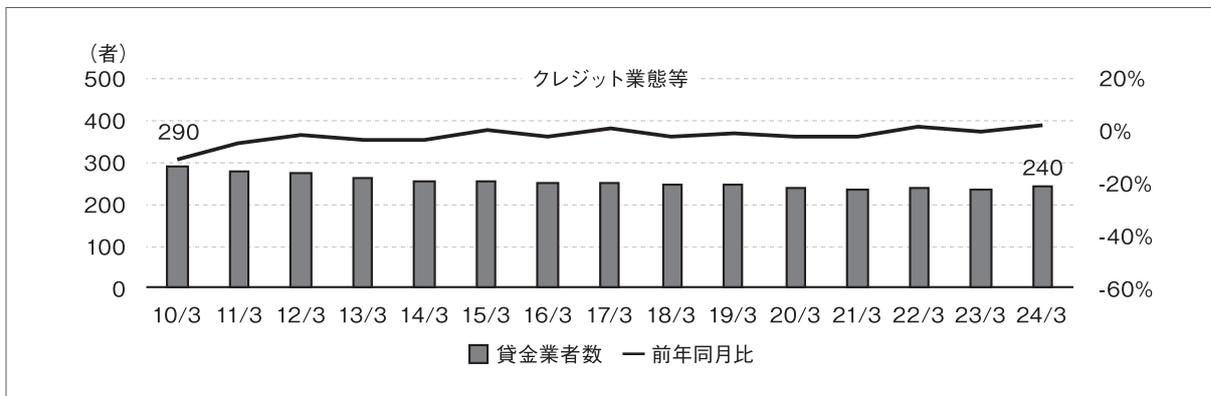
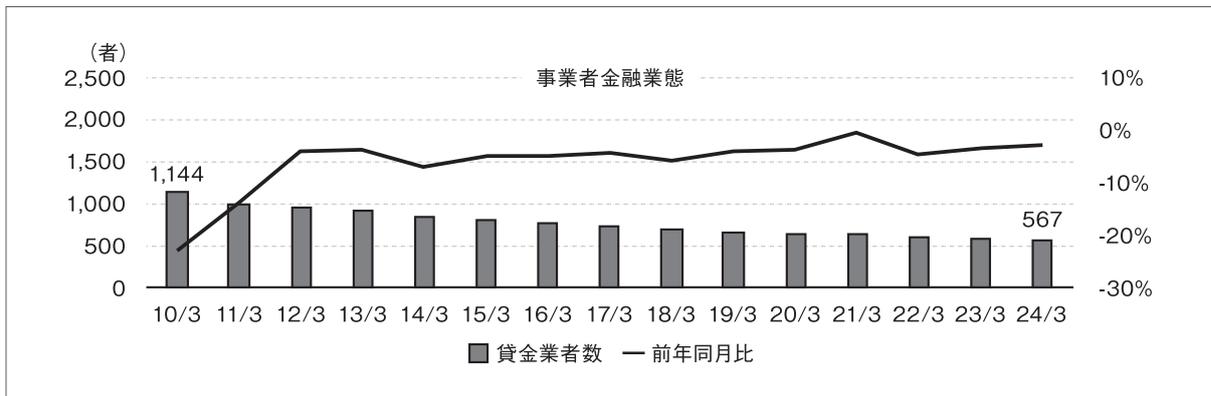
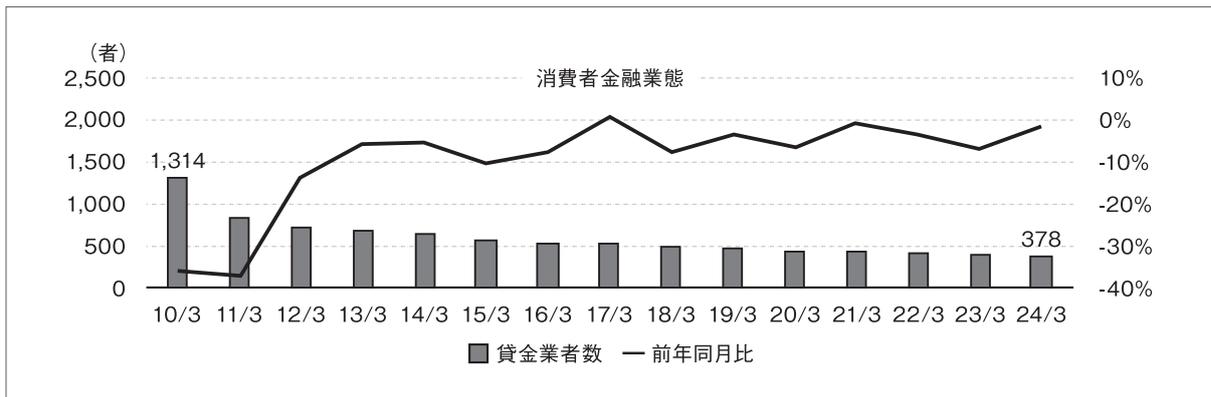


また、貸金業者の業態別に、貸付残高のある貸金業者数の推移をみると、消費者金融業態の減少が顕著であり、2010年3月の1,314業者から2024年3月には378業者と71.2%減少している。

事業者金融業態の貸金業者数についても、2010年3月の1,144業者から2024年3月には567業者と50.4%減少している。

対して、クレジット業態等においては、減少率は比較的緩やかではあるものの、2010年3月の290業者から2024年3月には240業者と17.2%減少している。【図27】

図27 【業態別貸金業者数の推移】

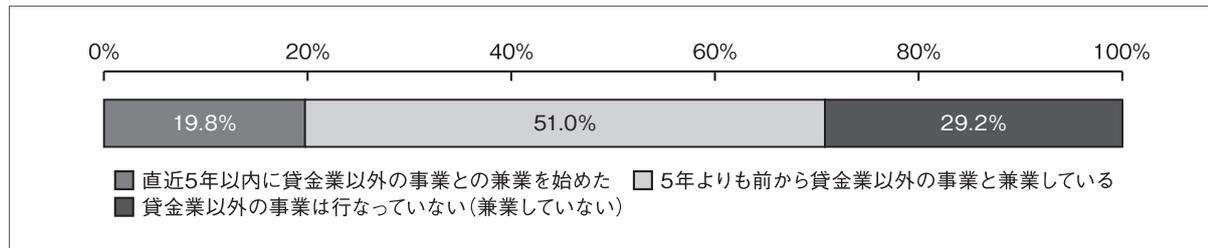


※金融庁が公表している「貸金業関係資料集」をもとに日本貸金業協会が作成。

## (2)貸金業以外の事業との兼業状況

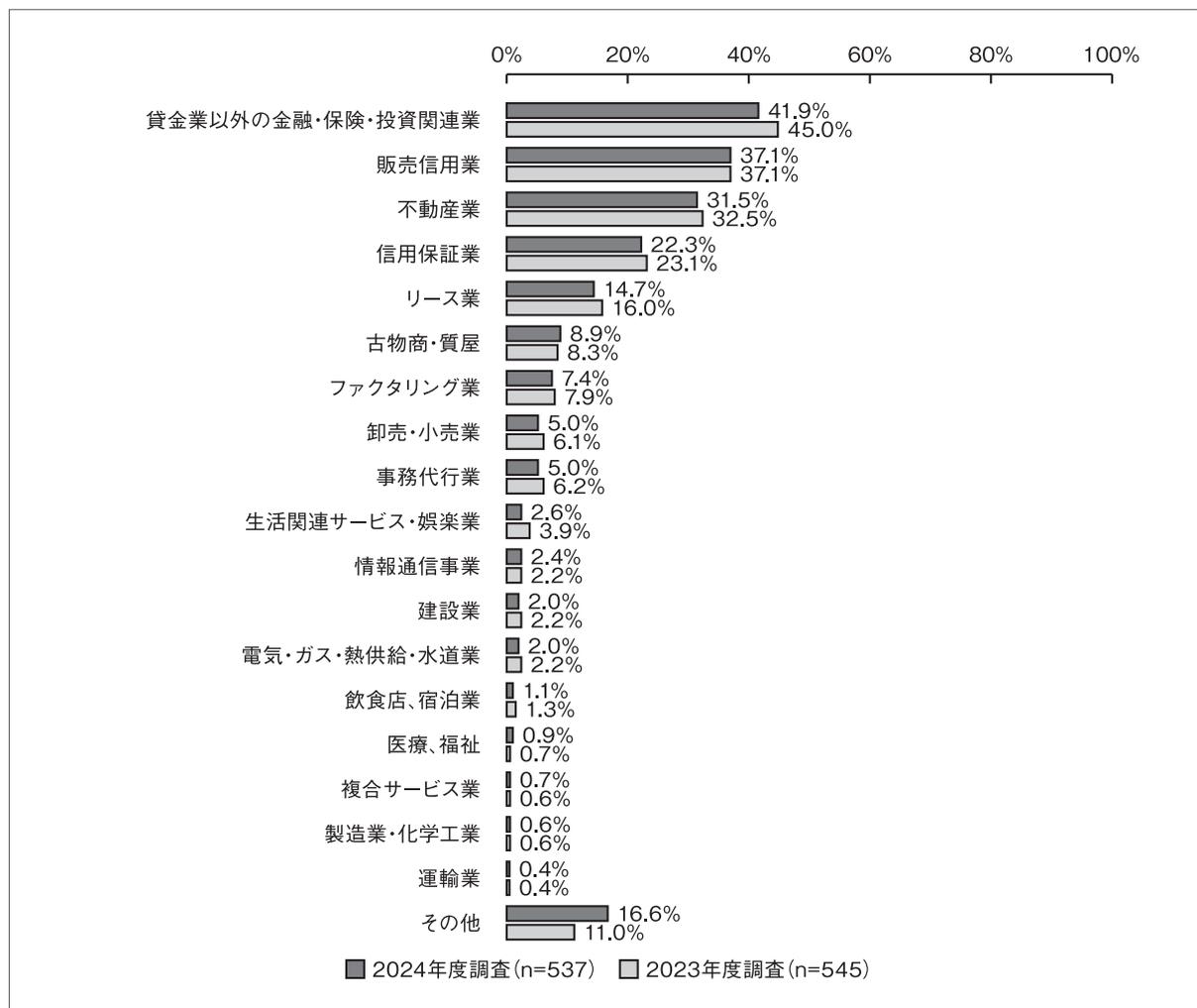
貸金業者における貸金業以外の事業との兼業状況について調査したところ、「直近5年以内に貸金業以外の事業との兼業を始めた」が19.8%、「5年よりも前から貸金業以外の事業と兼業している」が51.0%、「貸金業以外の事業は行っていない(兼業していない)」が29.2%となり、多くの貸金業者が貸金業以外の事業と兼業していることが見て取れる。 **図 28-1**

**図 28-1 【貸金業以外の事業との兼業状況 (n=782)】**



貸金業と兼業している業種では、「貸金業以外の金融・保険・投資関連業」が41.9%と最も高く、次いで「販売信用業」が37.1%、「不動産業」が31.5%となっており、多様な事業における兼業化を行っている様子がわかる。 **図 28-2**

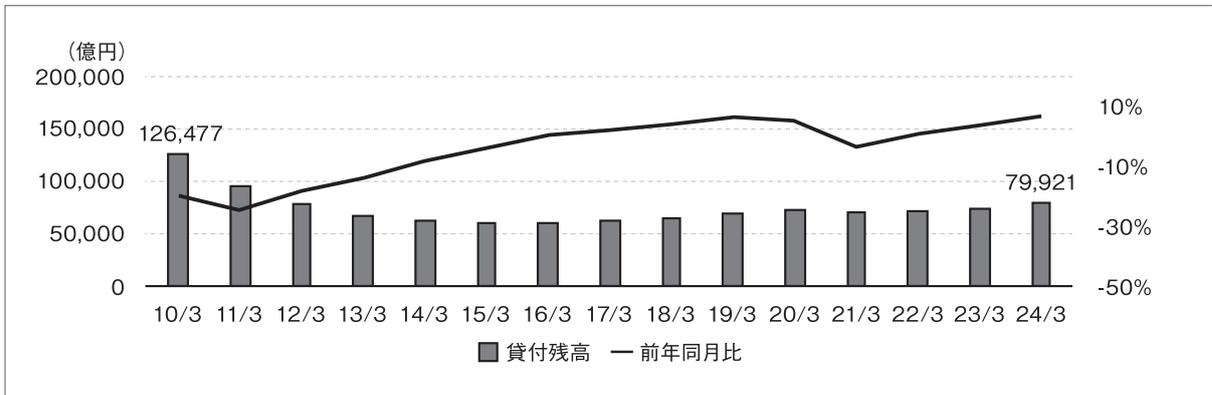
**図 28-2 【兼業している貸金業以外の業種 (複数回答)】**



### (3)貸付残高の推移

消費者向貸付残高は、2013年3月まで、前年同月比-10%超の落ち込みが続いたが、その後緩やかな微減推移となり、2016年3月より増加傾向に転じている。貸付残高は2010年3月の126,477億円から2024年3月には79,921億円と36.8%減少している。【図29-1】

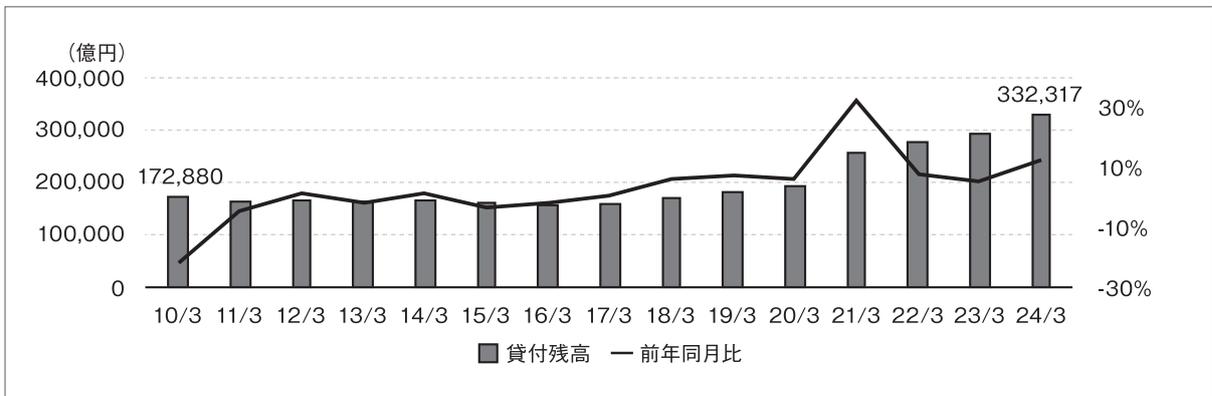
【図29-1】【消費者向貸付残高の推移】



※金融庁が公表している「貸金業関係資料集」をもとに日本貸金業協会が作成。

一方で、事業者向貸付残高は、2010年3月の172,880億円から2024年3月には332,317億円と92.2%増加している。2010年3月には前年同月比-20%超の落ち込みがあったが、それを除くと経年ではほぼ横ばいの推移となり、2024年3月には前年同月比+12.6%の伸びとなっている。【図29-2】

【図29-2】【事業者向貸付残高の推移】



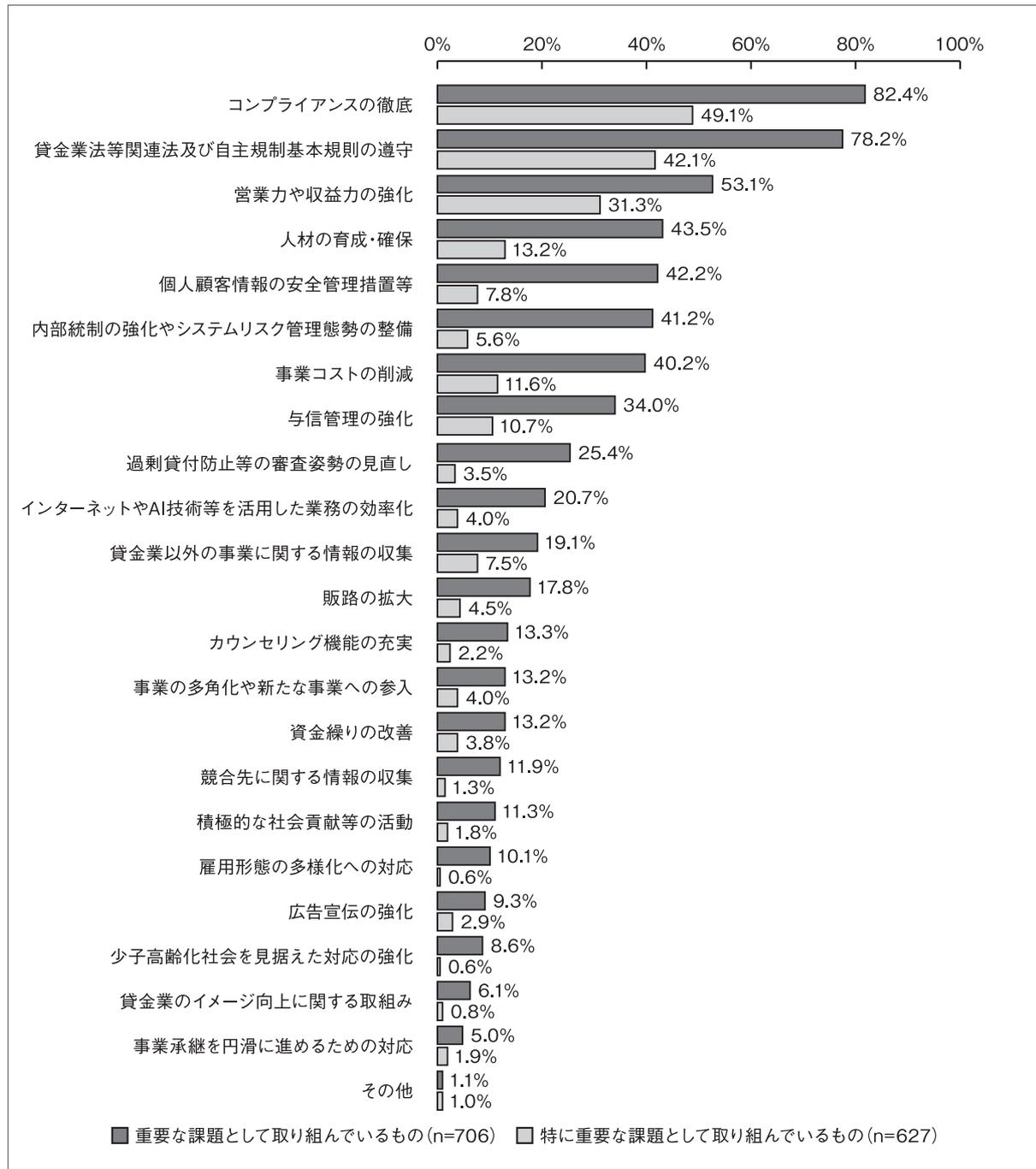
※金融庁が公表している「貸金業関係資料集」をもとに日本貸金業協会が作成。

## 2. 貸金業者の課題と取組み

### (1) 経営における重要課題

重要経営課題のうち特に重要な課題として取り組んでいるものについて調査したところ、「コンプライアンスの徹底」が49.1%と最も高く、次いで「貸金業法等関連法及び自主規制基本規則の遵守」が42.1%、「営業力や収益力の強化」が31.3%と続いている。【図30】

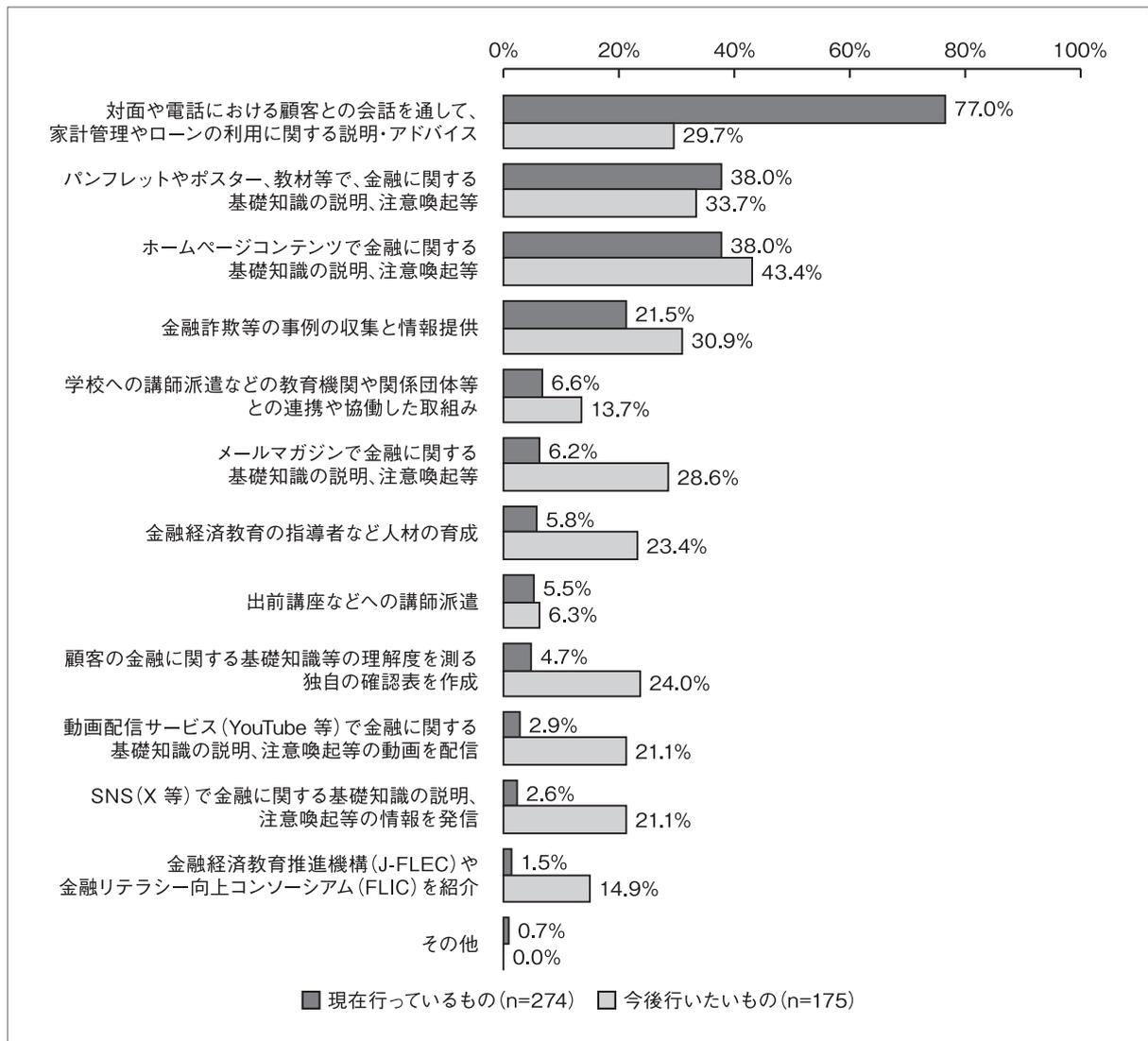
【図30】重要経営課題と特に重要な経営課題（「重要な課題として取り組んでいるもの」は複数回答）



## (2)資金需要者等の金融リテラシー向上に向けた取組み

貸金業者における資金需要者等の金融リテラシー向上に向けた取組み状況について調査したところ、現在行っているものでは、「対面や電話における顧客との会話を通して、家計管理やローンの利用に関する説明・アドバイス」と回答した割合が77.0%と最も高く、次いで「パンフレットやポスター、教材等で、金融に関する基礎知識の説明、注意喚起等」、「ホームページコンテンツで金融に関する基礎知識の説明、注意喚起等」が38.0%、「金融詐欺等の事例の収集と情報提供」が21.5%となった。【図31】

【図31】 【資金需要者等の金融リテラシー向上に向けた取組み状況（複数回答）】



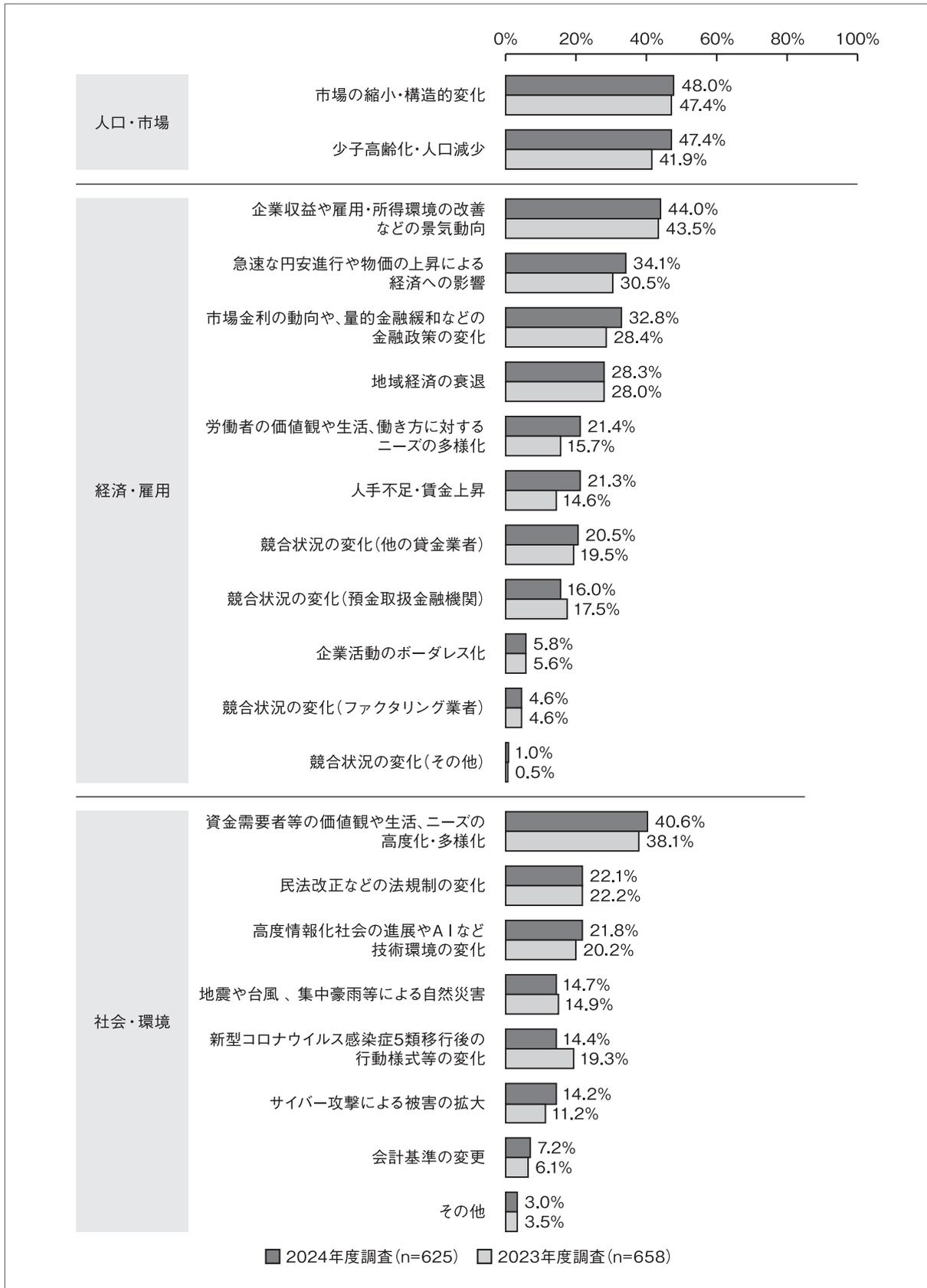
## 3. 事業環境の変化と今後の見通し

### (1)貸金業を取り巻く環境の変化

#### ①貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化

貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化について調査したところ、「市場の縮小・構造的変化」が48.0%と最も高く、次いで「少子高齢化・人口減少」が47.4%、「企業収益や雇用・所得環境の改善などの景気動向」が44.0%となった。【図32】

図32 【貸金業を行う上で影響の大きい環境の変化（複数回答）】

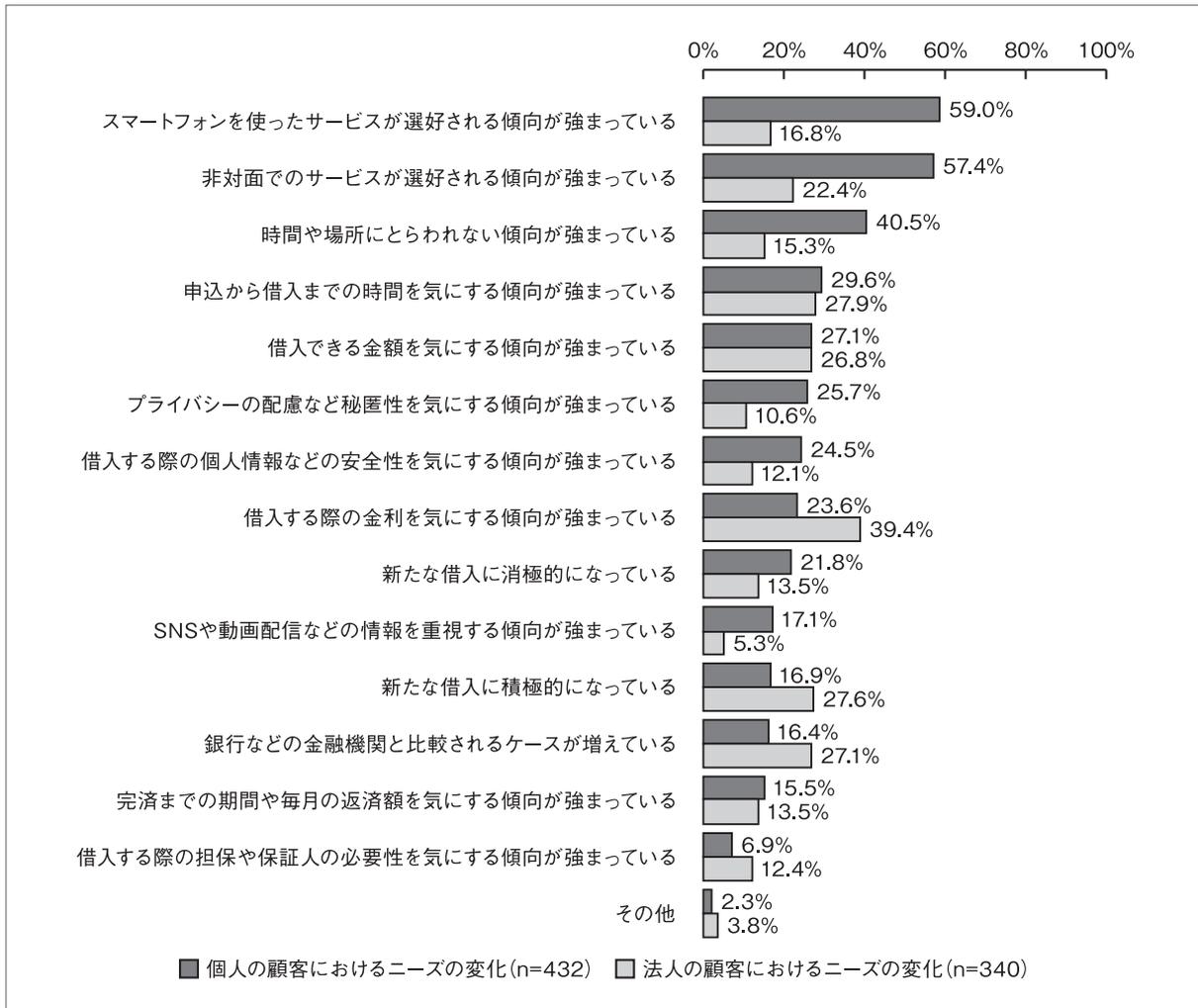


## ②顧客ニーズの変化

貸金業者における、感じている（意識している）顧客ニーズの変化について調査したところ、個人の顧客におけるニーズの変化については、「スマートフォンを使ったサービスが選好される傾向が強まっている」が59.0%と最も高く、次いで「非対面でのサービスが選好される傾向が強まっている」が57.4%、「時間や場所にとらわれない傾向が強まっている」が40.5%となった。

一方、法人の顧客におけるニーズの変化については、「借入する際の金利を気にする傾向が強まっている」が39.4%と最も高い結果となった。 **図33**

**図33 【顧客ニーズの変化（複数回答）】**



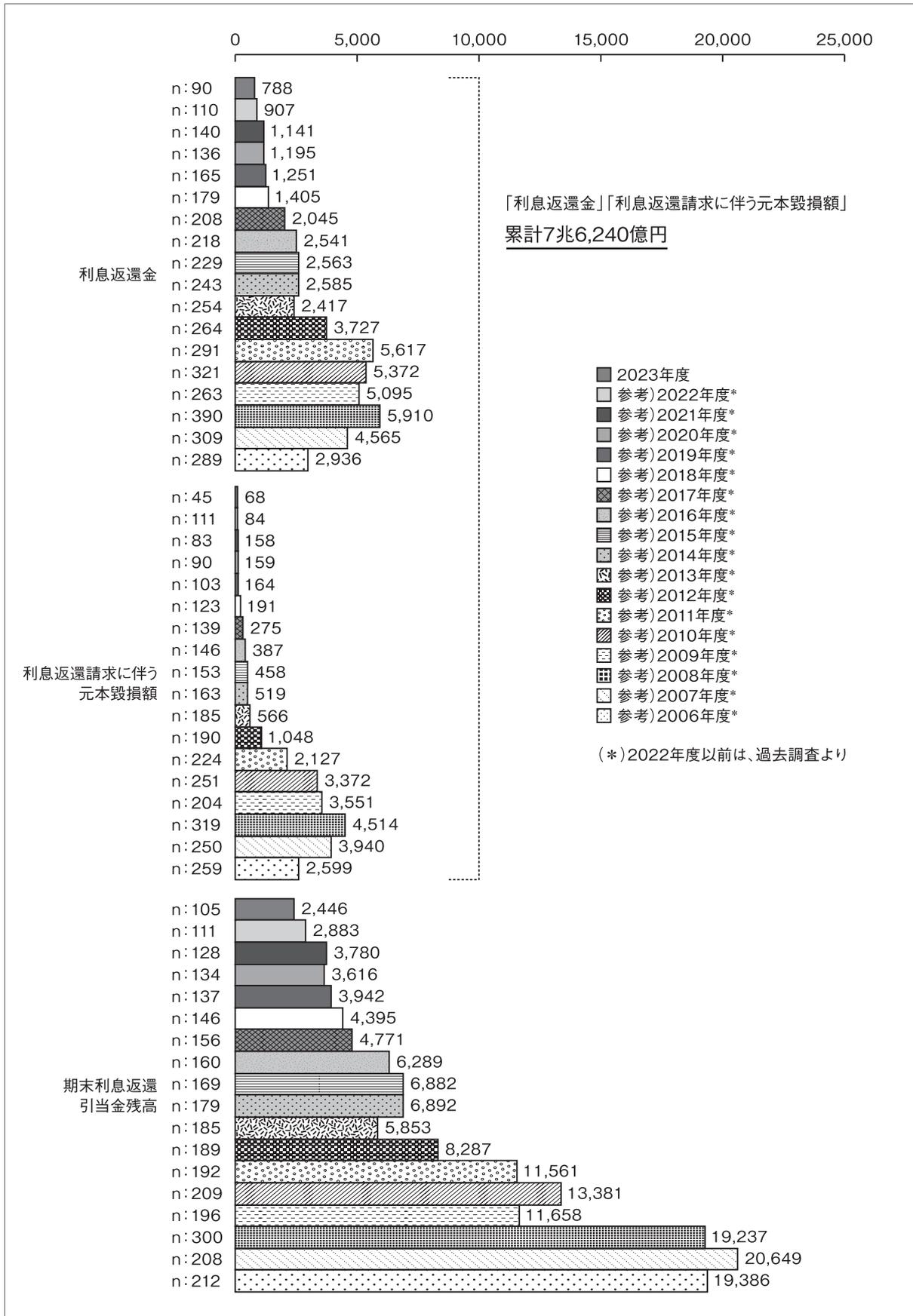
## (2)利息返還の状況

2023年度（2024年3月度）の利息返還金と元本毀損額の合計は、856億円となっており、直近3年間の推移をみると、微減傾向にあるものの、依然として収束が見えない状況が続いている。

また、最高裁判所判決後18年間の利息返還金と元本毀損額の合計は約7.6兆円となり、2023年度の期末利息返還引当金残高約0.3兆円を加えると、利息返還請求関連費用は約7.9兆円となっている。 **図34-1**

図 34-1 【利息返還金、利息返還請求に伴う元本毀損額及び引当金の推移】

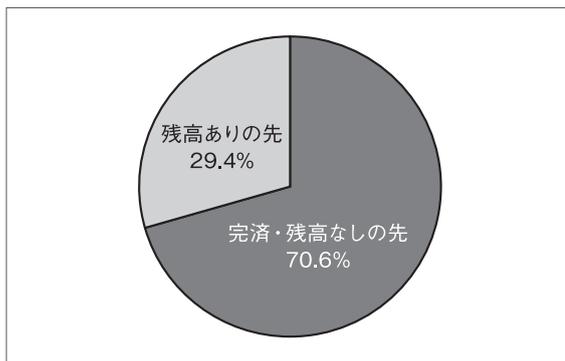
(単位: 億円)



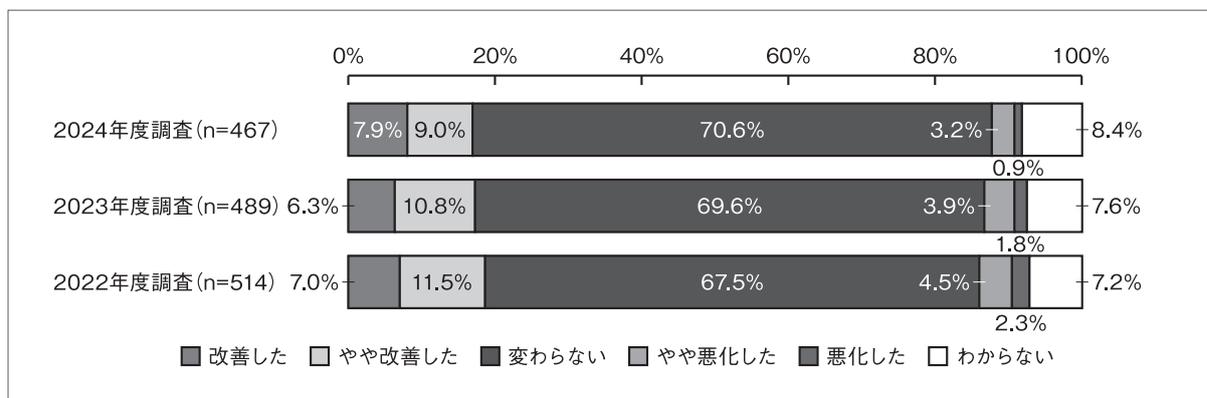
利息返還請求時の債務者区分をみると、「完済・残高なしの先」が70.6%、「残高ありの先」が29.4%となった。【図34-2】

また、直近1年間の利息返還請求による影響の変化では、「改善した」、「やや改善した」と回答した割合の合計が16.9%となっており、減少傾向で推移している。【図34-3】

【図34-2】 利息返還請求時の債務者区分 (n=166)



【図34-3】 直近1年間の利息返還請求による影響の変化

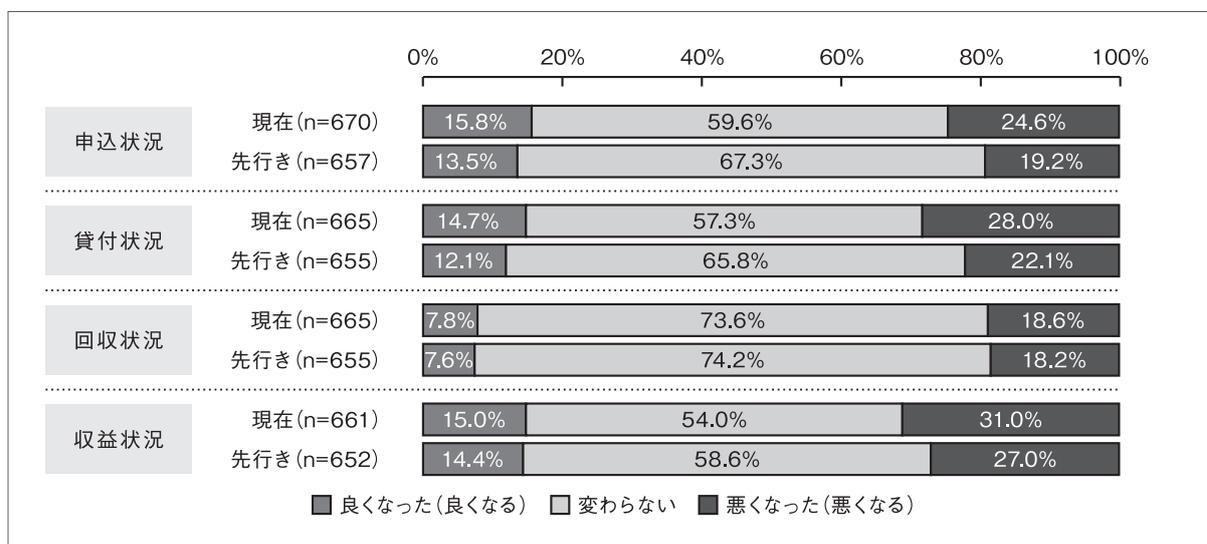


(3) 貸金業者の業況感

貸金業者の業況感について調査したところ、1年前との比較（現在）について「良くなった」と回答した割合は、「申込状況」が15.8%、「貸付状況」が14.7%、「回収状況」が7.8%、「収益状況」が15.0%となった。

また、1年後の見込み（先行き）について「良くなる」と回答した割合は、「申込状況」が13.5%、「貸付状況」が12.1%、「回収状況」が7.6%、「収益状況」が14.4%となった。【図35】

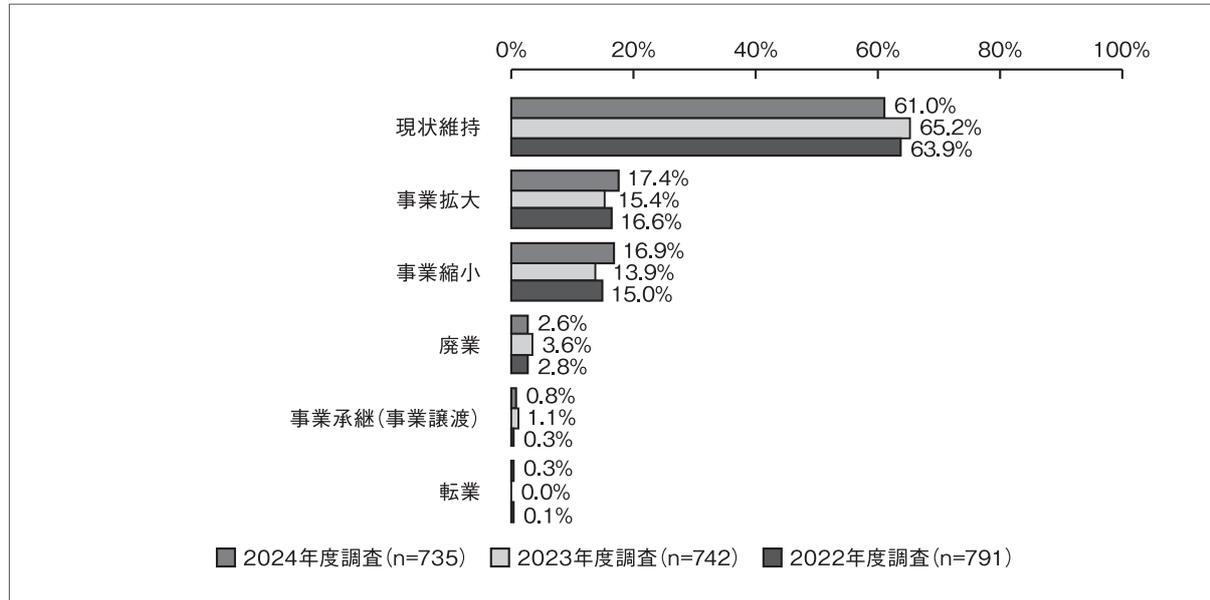
【図35】 貸金業者の業況感



#### (4)貸金事業の今後の見通し

貸金業者における今後の貸金事業の見通しをみると、「現状維持」と回答した割合が61.0%と最も高く、次いで「事業拡大」が17.4%、「事業縮小」が16.9%と続いている。 **図36-1**

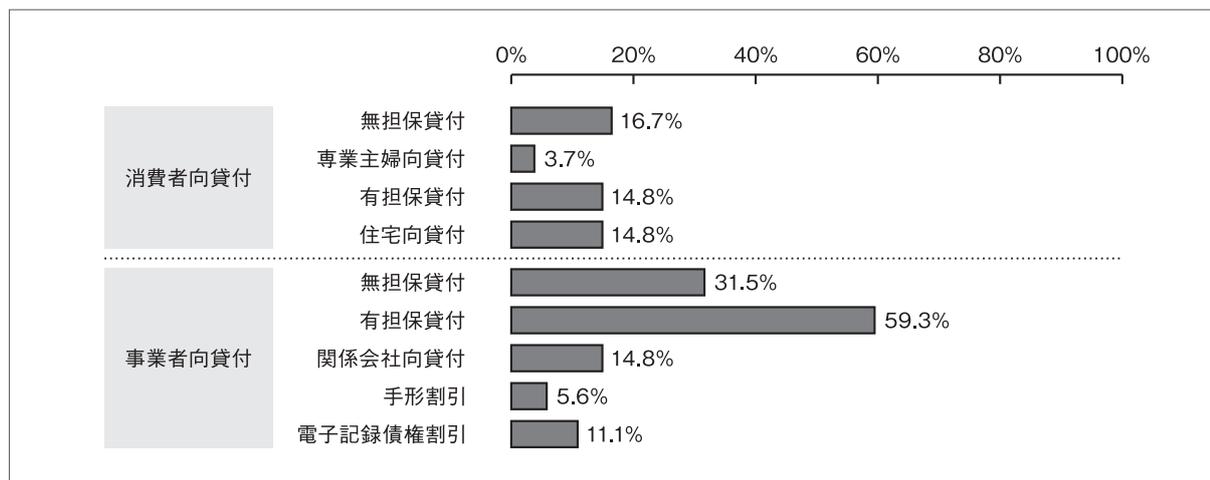
**図36-1 【今後の貸金事業の見通し】**



また、現在は行っていないが、今後行いたい貸付についてみると、消費者向貸付では、「無担保貸付」が16.7%で最も高く、次いで「有担保貸付」と「住宅向貸付」が14.8%となっている。

一方、事業者向貸付においては、「有担保貸付」が59.3%で最も高く、次いで「無担保貸付」が31.5%となっている。 **図36-2**

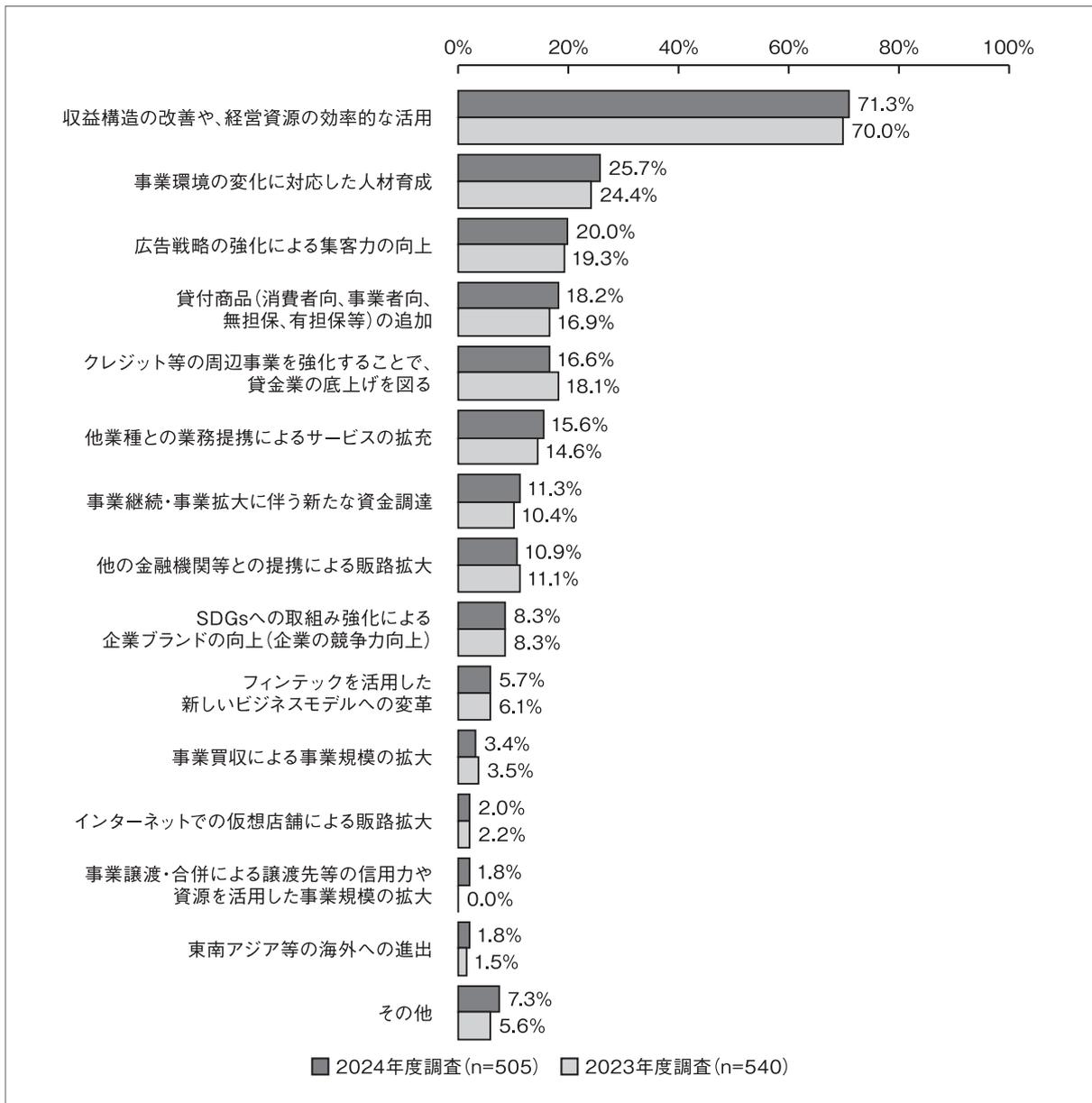
**図36-2 【現在行っていないが、今後行いたい貸付 (複数回答 n = 54)】**



#### (5)今後の事業方針や事業のあり方

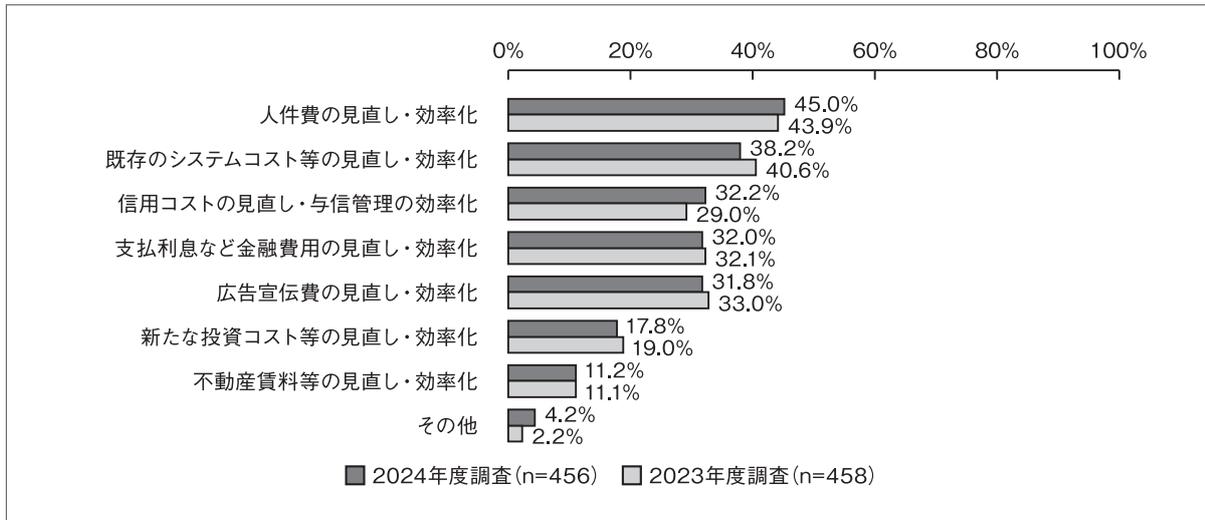
今後の貸金事業の見通しで、「現状維持」、「事業拡大」と回答した貸金業者の今後の事業方針や、考えている事業のあり方などについてみると、「収益構造の改善や、経営資源の効率的な活用」と回答した割合が71.3%と最も高くなっている。 **図37-1**

図37-1 【今後の事業方針や事業のあり方（複数回答）】



貸金業に係る収益構造を改善するための取組みについて調査したところ、現在取組みを行っているものでは「人件費の見直し・効率化」が45.0%と最も高く、次いで「既存のシステムコスト等の見直し・効率化」が38.2%、「信用コストの見直し・与信管理の効率化」が32.2%となった。 図37-2

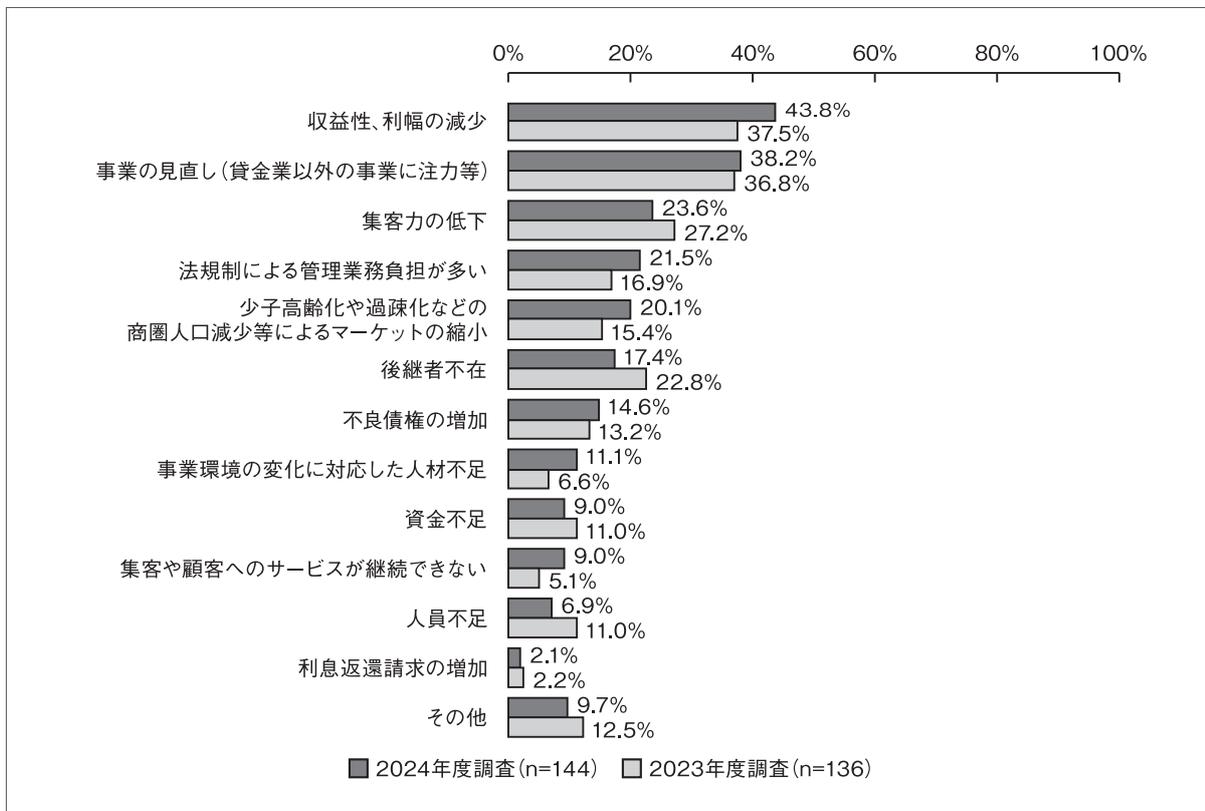
図37-2 【貸金業に係る収益構造を改善するための取組み（複数回答）】



(6)事業継続上の課題や問題点

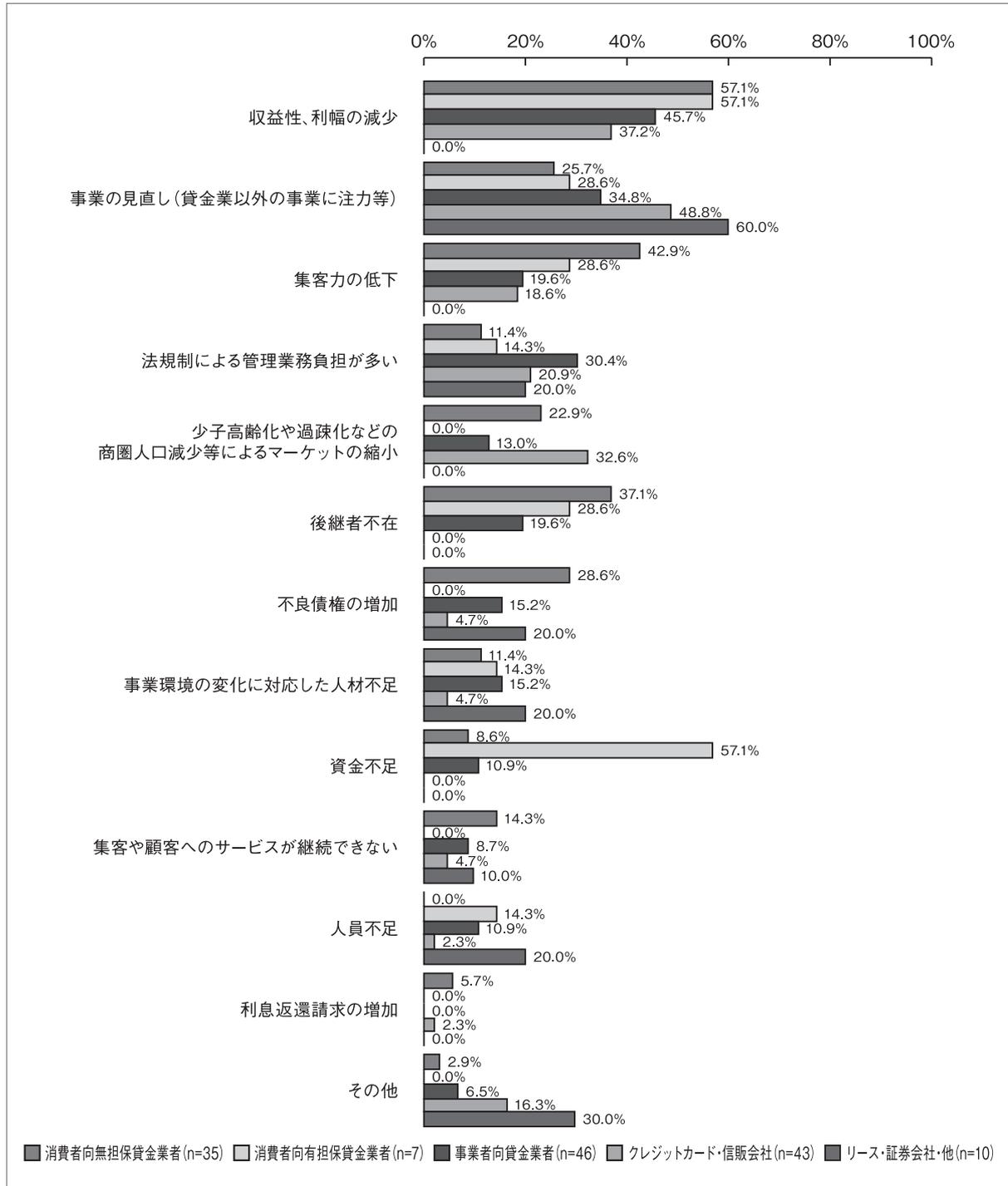
今後の貸金事業の見通しで、「事業縮小」、「廃業」、「事業承継（事業譲渡）」、「転業」と回答した貸金業者の事業を継続する上での課題や問題点をみると、「収益性、利幅の減少」が43.8%と最も高く、次いで「事業の見直し（貸金業以外の事業に注力等）」が38.2%、「集客力の低下」が23.6%と続いている。【図38-1】

図38-1 【事業継続上の課題や問題点（複数回答）】



また、貸金業者の業態別では、消費者向無担保貸金業者と事業者向貸金業者では「収益性、利幅の減少」、消費者向有担保貸金業者では「収益性、利幅の減少」と「資金不足」、クレジットカード・信販会社、リース・証券会社・他では「事業の見直し（貸金業以外の事業に注力等）」がそれぞれ最も高くなっている。【図38-2】

図38-2 【業態別の事業継続上の課題や問題点（複数回答）】



より詳しい調査結果の内容につきましては、日本貸金業協会 Web サイトよりご覧ください。

日本貸金業協会 Web サイト <https://www.j-fsa.or.jp/>

貸金業関連資料（調査・分析レポート等） <https://www.j-fsa.or.jp/material/report/>

貸金業関連資料  
（調査・分析レポート等）は  
こちらから▶

