

・「グレーゾーン金利」の完全否定

司法判断が業界を追い詰めた



○六年1月、最高裁判所は出資法と利息制限法で異なる貸付金利の格差、いわゆる「グレーゾーン金利」を違法と判断。出資法で定める上限金利（当時は二九・二％）を利息制限法（一五％～二〇％）に再計算し、払い過ぎた返済金（過払い金）を利用者に返還するよう求めました。

これによりノンバンク各社は利用者からの過払い金請求が急増し、業績が急降下しました。

最も影響を受けたのは個人向け無担保ローンを主力商品にしている消費者金融ですが、同様の金利でキャッシングサービスを提供し収益の大半を稼いできた信販・クレジットカード各社も大打撃を受けました。同年秋からは、日本会計士協会が過払い金請求の準備金（利息返還損失引当金）*を計上する企業会計を定めたため、貸倒引当金とともにノンバンク各社は軒並み財務基盤が低下しました。

貸金業規制法第四三条は、融資契約書類が同法一七条で定める要件を充たしていれば、**出資法上の金利で貸し付けることを認めていました。「みなし弁済」といいますが、最高裁判断はこれを完全否定したのです。**

・ 公的資金の投入

大手の銀行は九八年から、例外なく固から資金的支援を受けて不良債権の処理に力を注ぎました。これが公的資金の投入です。具体的には、**銀行が株式を発行してそれを国が購入し、その購入資金を原資にして不良債権の処理を行い、一〇年で返済する計画です。**○六年には三メガバンクグループが公的資金を完済。大手銀行の不良債権処理は峠を越しました。

・ 過払い金請求の時効

過払い金請求は民法上の時効は一〇年ですが、裁判で争えば時効に関係なく過去に遡って請求されるリスクがあり、リボルビングによる返済の場合、どこが返済終了に該当するのか判断が分かっているため、過払い金請求は過去の金利で融資した貸付債権がなくなる限り、半ば永遠に続く泥沼になってしまいました。

・ 債権者を募る広告を打つという不思議。

武富士は二〇一〇年九月下旬、東京地裁に会社更生法を申請し受理された、と発表しました。その後債権者説明会を開き、過払い金請求の認識がないと思われる顧客（潜在的債権者）に対して**請求の手続きをとるよう、新聞やテレビなど広告を出して呼びかけました。一定数の債権者が同社に権利行使しなければ、会社更生が認められないから**です。

・ 還付金訴訟

武富士の管財人は「過払い金となった過去の利益に対する税金は還付されるべき」と語っており、税の還付に関する訴訟も視野に入れています。

同社が還付金訴訟を起こせば、同業他社があとに続く公算はきわめて高いと思われます。国税当局が過払い金に対してどのような見解を示すのか、武富士の再建に匹敵するくらい大きな問題に発展しかねません。

・関連商品を勧めてくるクロスセル

たとえば、パソコンをクレジットカードで購入すると、クレジットカード会社からパソコン雑誌やデジタルカメラの購入を勧めるダイレクトメールが届くことがあります。購入された商品に関連する別の商品を推奨することで、カードの利用を促進していこうという作戦です。

これはクロスセルと呼ばれる販売手法のひとつですが、業務のIT化なしにはできないセールス手法です。

・公共料金をカードへ切り替える背景

しかし、利用者のライフスタイルが多様化しているため、必ずしも口座に残高があるとは限りません。そうすると、銀行にとっても督促通知を出さなければならず、従来の振替手数料では採算割れになります。銀行も大手企業といえども、採算を重視して取引を考えるようになっていっていますから、電力会社やガス会社も他の決済手段を考えざるを得なくなりました。

若い世代は年収も低いので、コンビニエンスストアで電話料金などを支払う人も多いのが現状です。そこで、請求が来ても翌月払いという一カ月の支払いの余裕があるクレジットカード決済が注目され、電力・ガス企業もカード会社との取引を解禁し始めたのです。

利用者にとって、これは大きなメリットがあります。電気料金の請求が来て口座引き落としされるだけでは、何の得もありません。

・カードの現金化

ビー玉+現金20万円の購入価格30万円。

現金化事業の正当性をWebで書いている（公安委員会の認可を受けている）。

・リボルビング

国民生活センターの調べでは、リボに関する相談件数は〇九年十一月時点での比較で、前年比約六〇%増加して約二〇〇件。消費者からは「お店が発行するポイントカードにクレジット機能付きのカードを勧められたら、**リボ専用カード**だった」という、説明不足が原因と思われる苦情も寄せられています。消費者が説明書や注意書をきちんと読めばトラブルにはならないのですが、表示が分かりにくいなど適切な情報提供になっていないケースもあるようです。紛らわしいのは、**リボ専用カードで決済するのも「一回払い」に変わりがない事実**。通常のクレジットカードと同じ感覚でリボ専用カードを使う人がいても不思議ではありません。

・クレジットカードの個人情報

カードの発行や加盟店獲得、決済など作業が分化しており、そうした業務が外部委託されているのが現状です。大手になれば数千万もの会員を抱えているため、自社だけで対応するのは不可能です。

そのため、こうしたデータ処理会社を使って数多くの会員管理を行っているわけですが、**データ処理会社も外部委託している可能性も高い**ので、クレジットカードの個人情報は利用者の知らないうちに転々と流布していることとなります。

・クレジット会社の2大業務

カード発行業務（Issuer 業務）

加盟店獲得業務（Acquire 業務）

・信用端末

クレジットカードの磁気ストライプ部分に収められた利用者情報を読み取り、個人信用情報センターから利用者の信用状況を調べるための端末。レジスターの横に置かれ、端末の溝の部分に挿入して読み取る。

・SSL (Secure Socket Layer)

ネットスケープ社が開発した、インターネット上で情報を暗号化して送受信する通信手順のこと。

・中国銀聯(れん)カード

銀行口座から直接引き落とすデビットカード。即時決済。
クレジットカードのように、商品購入後の支払いではない。

・信販大手

これまで業界トップだった旧日本信販は、〇七年に「三菱 UFJ ニコス」となり、〇八年四月にジャックスに個品割賦債権七八〇〇億円を譲渡して国内最大級のクレジットカードになって業界から姿を消し、〇八年八月に三菱 UFJ フィナンシャル・グループ (MUFG) の完全子会社となり、上場廃止になりました。

業界五位だったセントラルファイナンスも〇七年に MUFG を離脱して三井住友 FG の傘下となり、〇九年四月に流通系クレジットカード大手の OMC カード、旧住友銀行系列の信販・クオークと三社合併してニコス級の大手カード会社「セディナ」になり、業界大手は四社になりました。また新生銀行傘下のアプラスは一〇年四月、会社分割によって事業持ち株会社になり、アプラスフィナンシャルの名称で事業を継続しています。信販大手はこの三年で経営環境が大きく様変わりしています。

・業界大手は四社

オリエントコーポレーション
ジャックス
アプラスフィナンシャル
ライフ

・太陽光発電システム

苦情の内容を見ると、「売電で光熱費が大幅に安くなるといわれたが、説明ほど安くならなかった」などの苦情が寄せられ、助成金が出ると言われて契約したら助成金が出なかったケースや、加盟店から助成金の対象外と言われたのにメーカーに問い合わせると対象だと言われた利用者があるなど、勧誘時に適切な説明をしないで契約を急ぐ業者が多数ありました。売電や助成金など、購入を後押しする制度を悪用する勧誘行為が少なくないようです。一種のブームと言えるエコビジネス。加盟店の状況把握が求められます。

新生銀行のノンバンク戦略がぶれている。

アプラス；カードキャッシング
アプラスパーソナルローン；消費者金融事業
との関係変化

・消費者金融大手四社

プロミス
アコム
アイフル
武富士

・過払い金請求でも巻き上げられる

多重債務者は返済状況や返還されるはずの金額など、過払い金請求の実態に対して知識が不足しています。それをいいことに、一〇〇万円戻ってくるべきところを五万円しかもらえなかったというケースが後を絶ちません。「業者と交渉するのは大変だ。苦労してやっと勝ち取った五万円だから、有難いと思え」と言われて泣き寝入りする人もいたのです。

日本弁護士連合会*は、こうした事態を憂慮して一一年四月から、過払い金請求で、裁判を通じて解決した場合は訴訟額の二五%、業者との話し合いで解決したときは二〇%、返済金を減額して業者と借り入れ人との間を仲介して和解が成立したケースは五万円以内とする報酬規制を設けました。弱者救済のプロが、弱者を痛めつけるようなことがあってはなりません。