企業環境研究年報
No.11, Dec . 2006

消費者金融とその高金利をめぐる基礎理論的検討

松本　朗
（立命館大学）

1　はじめに

2006年度国会では政府与党内で，民事法上の利息制限法で規定されている上限金利と，刑事法上の出資法に規定されている上限金利との間のいわゆる「グレーゾーン金利」をめぐる法改正の動きが活発化した。そのきっかけは，直接的には，貸金業者，特に消費者金融（サラ金）業者の多くが採用している，いわゆる「グレーゾーン金利」（利息制限法に定める上限金利は超えるものの，出資法に定める上限金利には満たない金利）についてその違法性が最高裁判所で認定されたからである（2006年１月13日）。この問題は，単に消費者金融による金利の取り過ぎという問題に止まらず，たびたび指摘される消費者金融業界の反社会的な行為への批判にもつながっていた。

ところで，上限金利をめぐる議論は消費者金融の問題に限定されているように見えるがそうではなく，中小企業金融とも密接な関係がある。グレーゾーン金利の問題と金利上限規制の問題については，すでに1998年末の辺りから商工ローン問題という形で社会問題化していた。このときは，出資法の上限金利を40.004％から29.2％に引き下げる改正案が成立し，一応の決着を見ている（1999年12月13日）。商工ローン問題が顕在化した背景には，1997年末以降に最悪の事態に至った我が国の金融危機とそれとともに発生したクレジット・クランチ（信用収縮）があった。当時，「貸し渋り」に止まらない「貸し剥がし」という事態が常態化するほどにすさまじいクレジット・クランチが企業を直撃した[1)]。特に，中小企業への打撃は大きく，目の前の危機を乗り切ろうとして高利の商工ローンにはまり込み，悲劇的な結末へと向かう中小企業経営者が数多くでてきた。

このことが示しているように消費者金融問題は，同時に，中小企業金融の問題でもある。例えば，現在進行中の貸金業規制法改正論議の中で示されている「特例措置」なるものも，「小口の貸し付けや中小事業者への緊急融資に限って，一定の上乗せ金利を認めるといった内容」であることが明らかになっている[2)]。また，消費者金融協会は金利上限規制反対の意見書の中で，「中小零細企業に影響が及ぶ」ことを強調すると同時に，事業金融を利用している30万社，また日賦特例を利用している10万軒が不利益を被ると主張している[3)]。このことは，一方で，中小企業は貸金業界にとって重要な顧客であることを示すと同時に，他方で，貸金業（いわゆる「町金」）に頼らざるを得ない中小企業金融問題の厳しさを映し出しているとも言える。このように金利上限規制の問題の検討には，中小企業金融という視角も必要になってくるのである。

さて，消費者金融業界は基本的に金利上限規制の引き下げを図る法改正に対しては反対であり，業界は改正を阻止するべく理論的な反論を用意してきた。その主張点の中心は，次の二点に集約されるだろう。①金利上限規制を行えば，本来借り入れをしなければならない利用者が排除される。②消費者金融会社の経営実態を無視

している。金利上限規制を行えば，多くの消費者金融会社が市場からの退出を余儀なくされ，その面からも消費者金融利用者が排除される。そしてその結果マクロ経済にも負の影響を与える。

この議論の根拠は早稲田大学消費者金融サービス研究所が行った一連の研究である[4)]。この研究のポイントは，新古典派経済学（彼らの言うところ「標準的な経済学教科書」）の考え方に従って次のように論を展開するところにある。消費者金融における貸出－借り入れ行動は金利＝価格の変動メカニズムによって規定される経済行動であり，完全競争下の均衡点で社会的な需要と供給は一致し，効率的な水準が達成される。しかし，金利上限規制のような価格統制が行われれば，超過需要ないし供給を調整する価格メカニズムが働かないから，厚生損失が発生し，本来の需要者が市場から閉め出される。ここで閉め出される経済主体，つまり厚生損失を受ける経済主体は次のような人々である。貸出金利は貸出先のリスクの増大に依存している。したがって，金利上限規制が導入されて消費者金融市場から閉め出されるのは，より高い金利を求められるリスクの高い経済主体である。一般に，リスクの高い経済主体ほど資金需要がある。言い換えれば，本来借り入れなければならない人が借り入れを受けられなくなる。この説明をよりどころにして消費者金融業界は，借り入れの必要性が高いがリスクの高い「社会的弱者」ほど金利上限規規制によって不利益を被ると主張するのである[5)]。

本稿は，こうした非現実的な議論への批判を意識しつつ，マルクス経済学（社会経済学）の立場から現代の消費者金融の本質と高金利性について基礎理論の視点から考察することを目的とする。さらにここから，金利上限規制についての理論的評価を行い，消費者政策あるいは中小企業金融に対して理論的に貢献する道筋を見つけたい。なお，その場合，新古典派経済学の議論を正面から取り上げるのではなく，社会経済学による理論展開を主軸にして分析する。そして，必要に応じて批判を展開することとする。以下では，グレーゾーン金利が問題になっている業界を代表させて現代の消費者金融会社を取り上げ，利子生み資本論の視点からその特徴を明らかにしていくことにする。

2　消費者金融とその特徴

グレーゾーン金利が問題になっている消費者金融は，消費者信用の類型に属する信用の形態である。近年，銀行がリーテール業務の一分野として個人向け金融サービスへ積極的に展開している。そのため，消費者信用は近年の金融革新を示す現象のひとつとして分析が試みられている。しかし，現代経済を特徴づける広義の消費者信用は，1920年代の自動車産業の隆盛と共に観察されていた。その後，60年代にはいるとアメリカで個人向け金融サービスが広く展開するようになり，その時期にすでに新しい金融現象として捉えられるようになっていた[6)]。

こうした経緯から理解できるように，近代的な消費者信用は住宅ローンや耐久消費財販売における提携ローンなどから発展してきた。つまり，消費者信用は商品の販売とむすびついて展開し（例えば，割賦販売），そこから銀行信用と結びついた貨幣貸し付けの側面が現れてきたといえる[7)]。このような発展形態を受けて消費者信用を理論的にとらえ，それを定義する場合，販売信用と貨幣信用の二面性として捉える試みが早くから行われてきた[8)]。例えば，川合一郎は消費者信用を次のように定義している。消費者信用とは，「最終的な消費者に与えられる信用。生産者または商人が，商品を販売してその代金の支払いを猶予する掛売りの形で与えられる場合と，貨幣資本家が貨幣形態で消費者に貸し付ける場合とがある」[9)]。このように，消費者信用は流通過程において最終消費者に対して与えられる掛売信用の形態での信用と，消費者に対する直接的な貨幣貸付（貨幣信用）との二つに分類

することができる。歴史的な研究が示すように後者は前者から派生してきたものではあるが，今日，その高利性が問題になっている消費者金融は後者の面が自立化したものと捉えることができる。

資本主義的な意味での貨幣信用の本質は，利子生み資本にある。平均利潤率が成立した資本主義経済システムの下では，貨幣は本来の貨幣としての機能の他に資本として機能するという追加的な使用価値を受け取る。生産過程で剰余価値生産に従事する生産資本に転化することができる貨幣は，平均利潤率が形成されるといつでも平均利潤を生み出すことができる，可能的資本あるいは潜在的資本として機能するようになる。こうして貨幣は可能的資本として一時譲渡され，利子を伴って帰ってくる（還流する）資本として機能していく。これが利子生み資本である。このように利子生み資本の現象形態としての資本主義的な貨幣信用は，産業資本（ないしは現実資本）の運動を基礎にしている。言い換えれば，「利子生み資本は，近代的信用制度のもとでは，資本主義的生産様式の諸条件に適合させられる」[10]のであり，利子もその枠組みの中で成立する。

利子生み資本としての貨幣は，貸し付けられた先で機能資本に転化し，剰余価値（あるいは，利潤）を生産する。剰余価値を生む可能的資本としての貨幣（この場合「価値」）が「一時的に譲渡され」たその対価が利子である。利子は可能的資本という商品の対価であり，この意味で利子は，利子生み資本の「価格」という規定を与えることができる。利子生み資本は資本であるから，一定期間後に価値を増殖して還流してくるが，利子生み資本の場合，それは元本＋利子の返済という形で還流する。利子生み資本を借り入れた資本家が利子を伴った元本を返済できるのは，利子生み資本を機能資本として運用し，利潤（すなわち，剰余価値）を獲得したからである。つまり，利子の本質は剰余価値ないし利潤の一部である。したがって，利子率は利潤率によって制限が課せられることになる。すなわち，利子率は上限を利潤率，下限をゼロとする範囲内で変動する。これが，資本主義経済システムにおける利子生み資本と利子の特徴である。

これに対して，消費者信用（とりわけ，ここで問題にしている消費者金融）は，全く別の特徴を持つ。消費者は消費財あるいはサービスの購入のみを目的として貨幣を手に入れようとする。消費者に貸し出された貨幣は，資本としては機能せず，単なる購買手段に向けられるか，あるいは，消費財を掛け買いした結果生まれた債務の決済のための支払手段として機能する。いずれにせよ消費者金融は，消費財の購入というもっとも原始的な商品売買の過程から生まれてくる金融である。

ここで注目したことは，こうした単純な商品売買の過程が「貨幣の循環を排除する」という特徴をもっていることである。資本として投下された（投資された）貨幣は，利潤を伴って回収される（資本還流する）。しかし，単なる購買手段としての貨幣は，商品との交換（購買）が目的であるから，回収される（還流する）というモメントはない。言い換れば，流通手段（ないし購買手段）としての貨幣運動の特徴の一つは，「絶えずその出発点から遠ざかることであり，そこに復帰すること」が無い，ということにある[11]。したがって，消費者金融は貸し手側では資本としての貨幣が貸し付けられるにもかかわらず，借り手側ではその返済を保証する貨幣の還流が存在しないと言うことになる。つまり，消費者金融会社が貸し付けた貨幣資本の返済（自らの資本の還流）は，貨幣を借り受けた消費者の所得のみに依存せざるを得ないのである。ここに消費者金融の特徴がある。

以上見てきたように消費者金融が存立する基礎はもっぱら，購買手段としての貨幣にたいする借り手の需要に基づくのである。その点だけに着目すれば「諸生産物の少なくとも一部分が商品に転化し，同時にまた，商品取引とともに貨幣がさまざまな機能において発展してきてい

るということ」[12]だけを必要条件とする高利資本と違いはない。近代的な信用制度が確立する以前では，浪費家の貴族たちや土地所有者，小生産者たちが，貸出先（高利資本が「実存する特徴的な諸形態」）であった。それは資本主義経済が成立する以前の商品経済がまだ未成熟な段階では，一方で，貨幣が「本来的富そのもの」として現れ，致富の象徴として所有されていたにもかかわらず，他方で，商品流通が発達する過程で「貨幣としての貨幣」つまり「支払いのための貨幣」がますます必要とされてきたからである。貨幣需要に対して貨幣供給が不足するという隘路が高利資本の最も単純な存立基盤だったといえる。それゆえ，剰余価値生産という利子率の変動に枠をはめる法則はそこには働かず，借り手を債務奴隷化する「法外な高利」が現れるのである[13]。

消費者金融と同じ枠組みの中で問題になった商工ローンも，例えば，貨幣恐慌のような経済変動の一局面ではこうした前近代的な高利資本と同じ特徴をもつものとして捉えられる。なぜなら，商工ローンを利用せざる得ない中小企業家は，もっぱら債務決済のためだけに支払い手段を求める貨幣需要家であるからである。前近代的な小生産者たちが購買手段を必要として高利資本に依存するようになるのは，例えば，「生産諸条件が災難もしくは異常な混乱によって労働者…の手から失われるか，または生産諸条件が少なくとも再生産の通常の進行では補填されない場合である」[14]。

この状態と同様の事態が近代的な信用制度の下で貨幣恐慌時に明らかになるのは，次の理由による。信用が全面展開している世界では，生身の貨幣の登場は極限まで抑えられる。こうした世界では債権債務関係が貨幣の代わりをしている。つまり，一方で，「貨幣は観念的に，計算貨幣または価値尺度として機能しているだけである」[15]。しかし，他方で，「現実の支払いがおこなわれなければならない」場合には，生身の貨幣，すなわち本来の価値尺度機能を持つ貨幣商品が求められる。この矛盾が貨幣恐慌時に一気に爆発する。信用で取引をしていた資本家は，支払手段としての貨幣を追い求めて右往左往する[16]。このような貨幣恐慌は「支払手段としての貨幣の必要」が極限まで達し，「貨幣資本家と高利貸しとが互いに区別がつかないような事態」なのである。貨幣恐慌の時には，高利が「支払手段としての貨幣から急成長するのであり，また，貨幣のこの機能，すなわちそのもっとも独自な活動の場を拡大する」[17]。バブル崩壊後の「失われた10年」の真最中におきた金融危機と商工ローンの跋扈は，まさにこれまで見てきたことが現代に再現したものといえよう[18]。

このように今日の消費者金融は，前期代的な高利資本と同様の存立基盤をもつ。それゆえ，貸し手側では資本として貸付ながら資本の論理と背理する高金利での貸し付けが行われるという消費者金融と高利資本の同一性も，その存立基盤の同一性に求められる[19]。しかし，それだけで今日の消費者金融の問題を解くには不十分である。というのも，今日の消費者金融は，近代的な信用制度の下で機能している貨幣資本であるからである。つまり，今日の消費者金融の特徴とその腐朽性を完全に捉えるには，近代的信用制度の下における消費者金融の特徴をさらに理論的に検討する必要がある。そこで次章では消費者金融の高金利の根拠とその条件を，消費者金融のコストと返済を支える条件という二つの面から考えてみたい。

3　消費者金融の金利構造と返済を支える条件

本章では近代的信用制度の下で消費者金融がどのような金利構造のもとで運動し，その条件は何かということを見ていきたい。つまり，貸し手側における金利の問題と借り手側における返済条件の問題に視点をあて，現代における消費者金融の存立基盤を見ていこうと考えている。

コスト面から見た消費者金融

前章で触れたように，消費者金融が貸し出している貨幣資本は利子生み資本という特殊な商品であり，その価格が利子である。個々の消費者金融資本にとってみれば，貸出金利は自らのコストを上回る水準でなければならない。その一方で，貸出金利は基本的に相対取引で決まるのであり，個別資本ごとに自由に決められるはずである。さらに，すでに見たように消費者金融における借り手は貨幣の逼迫した状態にある。それゆえ，消費者金融市場は資金供給者優位の状態(売り手市場)であり，その点で貸し手が金利決定のイニシアチブを持っているといえよう[20]。こうした点から，消費者金融の高利性は消費者金融のコスト構造がどのようになっているかによって規定されていると結論づけられる。したがって，現代の消費者金融の高利性の本質を探るために個別の消費者金融資本がどのようなコスト構造になっているのかを考える必要があろう。

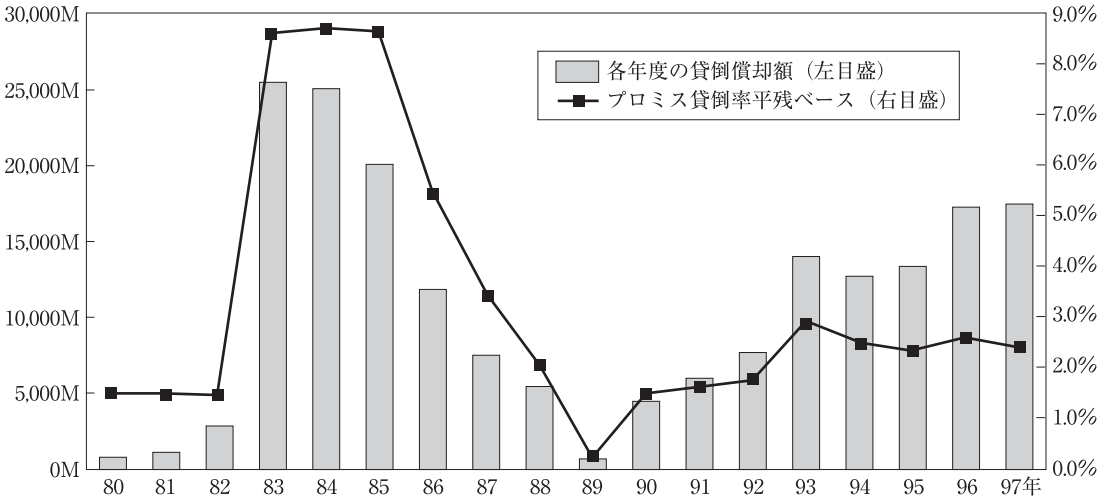
消費者金融のコスト構造について山西万三は，(1)資金調達コスト，(2)資金加工コスト(取引コスト)，(3)リスク・コストの三つで構成されているとする[21]。氏にしたがってコストの内容を見ておこう。(1)資金調達コストは，貸付資金を銀行から借り入れてくるコスト（言い換えれば，借入金利)であり，消費者金融はその借り入れを銀行等からの借り入れか自己資本の調達に依存する。資金調達コストである利子率の変動およびその水準は，金融市場における貨幣資本に対する需要と供給関係で決まる。つまり，個別の消費者金融業者が調達する金利は金融市場で決まる金利に規定される。コストの重要な要因の一つである資金調達コストは金融市場の状況に依存している。(2)資金加工コストは，①取引コスト(事前的取引コスト：融資審査コスト，貸出事務コスト等，事後的取引コスト：債権管理・回収コスト)，②決済コスト，③リスク変換コストを含んでいる。(3) リスク・コストは，①信用リスク，②システム・リスク，③モラル・リスク，④金利変動リスク，⑤満期変換リスク，⑥経営リスク，⑦犯罪リスク等のリスクにかかるコストを言う。

このうちもっとも注目されるのは，貸し付け，回収，貸し倒れ(リスク)のコストであろう。特に，消費者金融の場合「相対的に信用力の劣る消費者層を顧客として取り込んでいるため，一定の貸し倒れは許容しつつ，それ以上の水準に上昇するのを抑制するという微妙なバランス」の上に成り立っている。こうした理由から消費者金融会社は，「与信管理を厳格にせざるを得ない」[22]。このことは，また，貸し倒れ関連の費用が優良な顧客からの高金利によって賄われていることも意味している。例えば，大手消費者金融会社4社の97年と98年度の貸し倒れ関連費用は「前年度比3割増を記録している。それにもかかわらずその時期に営業利益が2桁増を維持できたのは貸出金が順調に増加し，貸し倒れ関連費用の増加を吸収できた」からであった[23]。図1および図2には，貸倒償却額と貸倒率の推移を示しているが，貸倒償却額に比べて貸倒率が低位に推移していることがわかる。このことからも，一方で，高利の貸倒残高を積み上げ(貸倒率低下の原因)，他方でその残高が生み出す利子(高利)によって貸倒償却を行っている姿が見て取れる。

これらの要因に加えて，'90年代後半以降の超低金利下では，調達金利が低下したために金融費用の比率は減少し続けていた[24]。つまり，'90年代において消費者金融の高コストは，調達金利の低下と高金利とによる高収益によって吸収されていたといえよう。

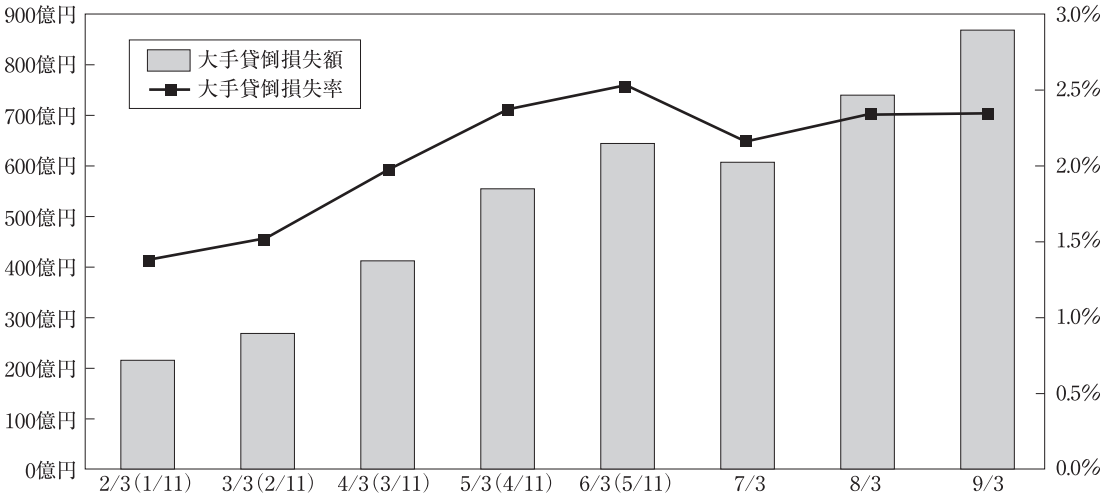
消費者金融のコスト構造を経済理論ではどのように捉えられるだろうか。次に消費者金融のコスト構造の理論的意味について考察していく。マルクスは，「信用制度の土台」として商業信用を分析し，その信用が次の条件に依存し，その限界でもあることを述べている。すなわち，「商業信用にとっての限界は，限界それ自体を考察してみれば，(1) 産業資本家たちおよび商品た

図1　プロミスの貸倒償却額ならびに貸倒率の年度推移



同社は88年度決算までは12月〆であったが89年度より3月〆に変更している。
上記のグラフでは3ヶ月の変則決算であった89/3期の数値を表示していない。
(資料)プロミス決算報告,「プロミス30年史」,「有価証券報告書」
(出所)石橋尚平「消費者金融会社の好業績とその背景」

図2　消費者金融大手貸倒損失推移



資料)各社決算短信
出所)岩崎薫里「消費者金融会社の実態とその将来性を探る」

ちの富，すなわち還流遅延の場合に彼らが自由に使用できる準備資本，（２）この還流そのものである」[25]。つまり，与えられた信用に対する返済（あるいは決済）は，再生産の円滑な流れに，言い換えれば資本の還流に依存し，それが滞った場合は，資本家自らが行う貨幣支払い（決済）のための準備金に依存すると言うことである。このことはさらに，貨幣資本の貸し付け（貨幣信用）においても妥当する。すなわち，「商業信用の拡張と結びついた還流の容易さと規則正しさとは，貸付資本にたいする需要の増大にもかかわらずそれの供給を確実にし，利子率の上昇をさまたげる。他方では，…，準備資本なしで，またはおよそ資本なしで仕事をする，それゆえまったく貨幣信用だけにたよって操作をする〔金もうけの〕騎士たちが目立つようになってくる」[26]からである。しかし，いったん還流が滞れば，急速な貨幣需要として現れ（すなわち，「支払い手段の不足」となって現れ），自らの準備金で弁済する必要が出てくる。

こうした信用の一般的な特徴を消費者金融にあてはめてみると次のようなことが明かになる。すでに述べたように消費者金融は，消費財ないしはサービスを購入するためのたんなる購買手段を求める顧客への貸し付けであるから，貨幣信用（貨幣貸付）において依存しなければならない資本の還流を前提とすることはできない。したがって，消費者金融会社にとって自らが貸し付けた貨幣資本の還流（＝返済）は，顧客の支払い能力にのみ依存する。それは資本の還流という「規則的」な運動に依存しないが故に，きわめて不安定で，不確定と言わざるを得ない。こうして消費者金融会社は，返済が滞った（消費者金融会社から見れば自らの貸付資本の還流が滞った）場合に備えて，ある程度大きな貸倒引当金（すなわち，準備資本）を用意するか，あらかじめ一定の貸倒償却額を見積もる必要がある[27]。このような準備資本は，消費者金融会社（資本）にとっては死重であり，コストである。したがって，消費者金融会社は貸倒率を出来るだけ低く抑えるか，そのコストを優良顧客への売り上げ（すなわち，利子）にかぶせるかする以外に収益を確保する道はない。

一般に，重要な金利決定要因としてリスク・プレミアムが挙げられることが多い。たとえば，消費者金融会社にあてはめれば，消費者金融が高利を課すのは消費者という借り手のリスク・プレミアムが高いためである，と説明される。だがこれまで，このリスク・プレミアムの本質について理論的につっこんだ議論がされてこなかったように思われる。しかしここで考察したことから，リスク・プレミアムとは貨幣資本家が追うべき準備資本というコストを顧客に転嫁したものという規定を与えることはできないだろうか。還流への不安が増加すればするほど必要準備資本は多くなり，そのコストを金利によって回収しようとすれば顧客に対するリスク・プレミアムを引き上げる必要が出てくる。こうして消費者金融は，高金利を顧客全般に課すことによってリスク・コスト（準備資本コスト）を顧客全体に転嫁していると言い換えることが出来る。

その一方で，消費者金融の収益性は貸倒率を減らすことにも依存している（消費者金融という資本側からみれば貸し付けた貨幣資本の還流の維持）。そこで，貸倒率を減らすためにシステムや人件費に多大な費用が投じられる。消費者金融の損益分岐点が高いところにある原因の一端はこの点にも見いだせるだろう[28]。

借り手側から見た消費者金融の存立条件

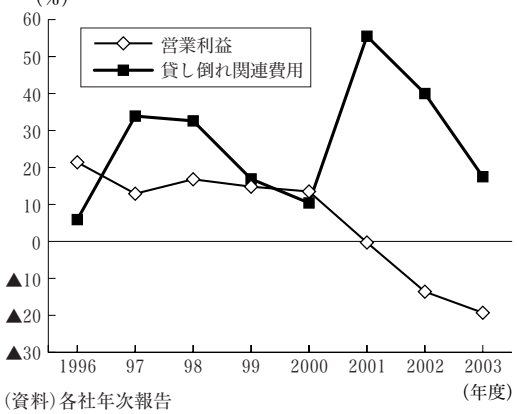
それでは消費者金融会社（資本）にとっての「還流」はどのように進んでいくのであろう。借り手側の立場から見ていこう。すでに見てきているように，消費者金融を利用する借り手は，借り入れた貨幣を資本として機能させるのではなく，単なる購買手段としての貨幣として機能させるだけである。したがって，そこには資本の還流法則は働かず，借り手の所得に依存する以外に貸し手の「資本の還流」は保証されない。

図３－１　消費者金融会社大手４社の収益構造（営業貸付金残高比率）

			2000年度	2003年度
営業収益			24.1	24.2
	営業貸付金利息収入		23	23.2
営業費用			13.3	17.3
	金融費用		2	1.7
	貸し倒れ関連費用		3.6	8.4
	その他		7.7	7.2
		広告宣伝費	1.3	0.9
		人件費	2.1	2
		その他	4.3	4.2
営業利益			10.8	6.9

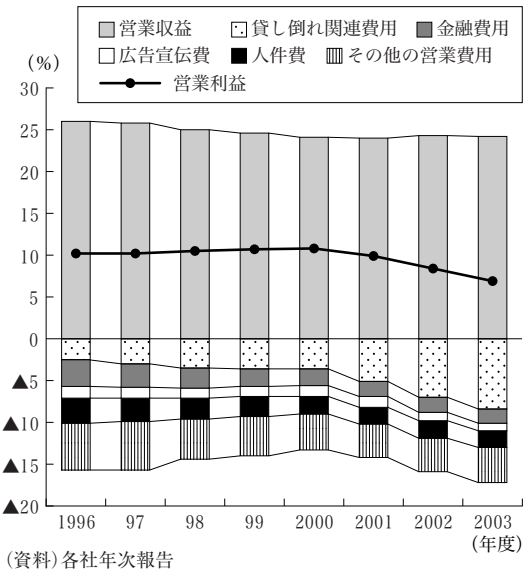
(資料)各社の年次報告
(注)すべて単体ベース
(出所)図２と同じ

図３―２　消費者金融会社大手４社の貸し倒れ関連費用および営業利益（前年比）



(資料)各社年次報告
(出所)図２と同じ

図３―３　消費者金融会社大手４社の営業利益の対貸付金残高比率（要因別）

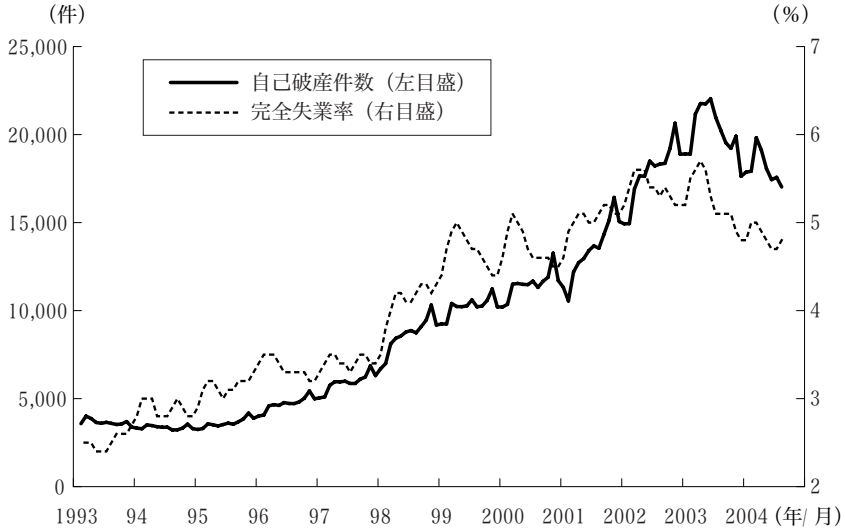


(資料)各社年次報告
(出所)図２と同じ

借り手の所得とは，賃金労働者の場合は賃金部分(資本側から見れば投下資本の一部分:これを記号でVと表す)であり，資本家側から見れば利潤のうち資本家の消費支出にあてられる部分(剰余価値あるいは利潤の一部:これを記号でMkと表す)である。高金利を消費支出の原資である所得から支払わなければならないという点から見れば，消費者金融の高金利は「収奪」としての側面を持っており，前近代的な高利資本と異なるところはない。

その一方で，現代経済において消費者信用あるいは消費者金融は一貫して拡大してきた。こうした拡大を支える借り手側の条件とはなんだろうか。いいかえれば，これら賃労働者の賃金と資本家の消費にあてられる所得(すなわち，V＋Mk）から順調に金利が支払われていく条件とはどこにあるだろう。この答えには，生活レベル(支出レベル)に変化を引き起こさないということが前提になる。超過的な支出である利払いは，剰余価値の生産ということが前提でないとすれば所得の一部を削減して行われることになる。こうした前提を否定し，消費者金融を利用し順調に返済していくための条件とは何だろうか。それは，第一に，将来の返済時に消費支出にあてられる所得部分（V＋Mk）の部分が名目的か,あるいは実質的に拡大し,金利を支払っても生活水準を低下させるほどの所得減少につながらないことである。つまり,インフレーションが物価上昇と共に所得にまで波及しているか,あるいは，一国国民経済の価値生産額が拡大し(経済成長し)，賃金及び資本家の所得の拡大につながった(所得部分への分配につながった)場合である。第二に，借入期間がきわめて短期間か，借入金額が小口で実質的な金利支払額が少額の場合であろう。これらの場合，借り手は元利の返済のために支出水準を引き下げ，つぎには労働諸条件を悪化させ，さらには債務奴隷へ

図４　自己破産件数と完全失業率（３カ月移動平均）



（資料）最高裁判所，総務省
（出所）図２と同じ

と転落するという段階まで達することなく，消費者金融を利用することができよう。高度成長期に消費者金融が拡大した条件の一つはここに求められるだろう。

しかし，この条件が崩れれば，消費者金融の利用者は消費者であろうが，中小企業経営者であろうが自ら消費支出できる所得（V＋Mk）を取り崩さなければ，利子の支払いが不可能になる。これは生活水準の切り下げに結びつき，最終的には債務によって債務を支払う「多重債務者」へと転落していく。このように，インフレーションと経済成長そして所得分配の拡大という条件が失われれば，消費者金融の持つ前近代的な高利資本と同じ寄生性，腐朽性という性格が表面に現れる。バブル崩壊後の'90年代後半以降消費者金融会社の貸倒償却額が増加している（図３）。このことは，景気低迷とリストラ，労賃の切り下げが要因の一つになっているといえる。図４には自己破産件数と完全失業率の推移を合わせて示している。

商工ローンに依存した中小企業も同じ状況にあることは論を待たない。中小企業にとって見れば，自らが獲得した利潤の一部を利子として支払うことになる。しかし，すでに述べたようにバブル崩壊時の貸し渋り，貸しはがしが発生している金融逼迫（ある種の貨幣恐慌）時は，そもそも再生産の順調な還流が滞っている状況であるから，自らの債務は自らの準備資本に依存する以外にない。しかし，蓄積が不十分な中小企業が急迫した状況から商工ローンのような高利資本へと追い込まれれば，中小企業経営者の消費可処分所得（監督賃金部分にあたるMk）からさらには従業員（賃労働者）の賃金Vの切り下げへとつながっていく。こうして最終的には「高利は生産者をますます債務の深みにおとしいれ，また，利子負担によって生産者の規則正しい再生産さえ不可能にすることによって，彼の日常の支払手段をも皆無にしてしまう」[29]という悪循環へと帰結させる。これが'97年前後に注目された商工ローン問題の基底にあった経済的状況だったといえよう。

４　結びにかえて

以上，消費者金融の特徴，高利性の条件などについて基礎理論を使いながら見てきた。締め

くくりとして，本稿の分析を要約し，さらにその分析の結果，現在問題になっている金利上限規制や，中小企業金融問題にどのようなインプリケーションを示すことができるかについて触れておきたい。

現代の消費者金融は，消費者を対象とする信用であり，販売信用から分離した貨幣信用であると規定した。その特徴は高利性にあるが，それは前近代的な高利資本が持っている単なる高利性，寄生性と同じものではない。消費者金融は，一方で銀行資本から資金を調達し，それを消費者等の購買手段の需要者に貸し付ける一種の「金融媒介」機能を果たしている。つまり，貸付可能資本を借り入れで調達し，それを貨幣資本として貸し付けるのである。その限りでは，消費者金融は，「資本の還流」に依存しつつ自ら取り込んだ貨幣資本を利子生み資本として機能させていると言うことになる。しかし，貸し付けた先（借り手）では貸し付けられた貨幣は，単なる貨幣，単なる購買手段として機能させるだけであるから，「資本の還流」が存在しない。消費者金融は「資本還流なき還流」に依存するという矛盾を抱えていることになる。

この矛盾は，消費者金融会社の準備資本（貸倒引当金など）の確保，信用調査システムの充実と選別，債権回収システムの構築によって解決されなければならないが，これらはいずれも消費者金融会社にとって死重である。こうしたコストを軽減できれば結果的に準備金（ないし準備資本）は軽減され，収益の確保につながる。一方，貸し倒れが増加すればコストとしての準備金を積み増さなければならない。つまり，リスクを低減するためのシステム・コストを含め貸し倒れ関連のコストは，消費者金融資本の必要準備資本量（コスト）の増減につながる。こう考えると，信用調査コストも回収コストも準備資本というコストの一つとして括ることが出来るだろう。

さて，コストを回収するために消費者金融会社はいくつかの方法をとる。その一つが徹底した回収であり，ここに消費者金融会社の反社会的な行為が現れる原因が存在するといえるだろう。準備資本コスト低減の第二の方法は，高金利の賦課である。すなわち，消費者金融会社は高金利を優良顧客（借り手）に課すことによって，貸し倒れの関連コストを顧客に転嫁することができる。こうして，消費者金融会社は準備資本コストの軽減を図ることができる。

近年，金融機関はクレジット・スコアリングによって金利格差をつけ，顧客選別を行っているが，このスコアリングの特徴の一つも金融機関による顧客へのコスト転嫁として捉えることができる。中小企業に対するクレジット・スコアリングも同じ枠組みでとらえることが出来よう。つまり。資本蓄積が十分ではなく，成長性が評価できない中小企業に対して金利格差をつけることで，資本還流が滞った場合の準備資本コストの転嫁が可能になる。こうした場合，中小企業経営者は自らの消費支出部分Mkを削減するか，従業員の賃金部分Vを削減してこれに対応する。いいかえれば，クレジット・スコアリングによる選別は，金融面を通した中小企業からの「収奪」と言うことも可能である。これが中小企業と大企業との所得格差構造を形成しているのである。この点は，独占資本（大企業）による金融面を通した中小企業支配，収奪の側面として捉えることもできる。つまり，独占（大企業）支配という点に，商工ローンの高利性や，さらには中小企業金融の高利性が持つもう一つの特徴を見いだせるのである。しかし，本稿では課題を越える論点であるので触れるにとどめる。いずれにせよ，今後このような点に中小企業金融問題を理論的に考える課題を見いだす必要があろう[30)]。

消費者金融の金利の特徴をこのように捉えると，消費者金融の顧客はリスク・スコアリングの判定・評価が低いほど高金利を課せられることになる。また，こうした顧客数が増加すれば増加するほど，消費者金融利用者全体に金利コストが被されていくことになる。同時に，自ら

の所得（賃金部分Vないし資本家の消費支出分Mk）を削減しながら返済を迫られる多重債務者ないし「債務奴隷」状態の人々が増えていく。

それでは，こうした顧客層はどんな階層が想定できるであろう。それは，高金利でも「サラ金からお金を借りざるを得ないような人」，たとえば，リストラや不測の事態によって仕事が続けられず，消費者金融に頼らざるを得なかった人たちであろう。こうした人たちはそもそも所得獲得の機会を失っている人たちであり，一方で資本の論理（還流の法則）を前提に活動する消費者金融会社（資本）には，受け入れることが出来ない人たちである[31]。コスト面の理由からこうした人たちの事情を選別することなく，一方的な貸付を行いながら，他方で高金利によってリスク・コストをカバーする方法は，資金の最適配分を促し，社会的厚生を極大化することを目的とする適正な金融活動とはいえない。宇都宮健児が主張するように「そういう人には，市場金利で金を貸すのではなくセーフティーネット，社会保障の面で対応する必要がある」[32]といえる。

もちろん，ギャンブルにはまりこむ利用者や「消費者金融を財布代わりと勘違いする若者」[33]もいるだろう。こうした利用者は一種の破綻者であるが，しかし，この利用者の中には，また，消費者金融の無謀な営業の結果として多重債務に陥った顧客も多数含まれている。このような利用者もカウンセリングを施すなど社会政策の見地から救済されなければない顧客とは言えないだろうか。また，消費者金融会社の営業戦略にのって多重債務者にはまりこんだという点では，貸し手責任に属する問題ととらえることもできるのである。

本稿での分析に基づいて考えると，「金利上限を引き下げる規制をかけることで本来消費者金融を必要とする顧客を閉め出し，闇金をはびこらせる原因になる同時に，マクロ経済的にも消費を冷え込ませる」とする消費者金融会社の主張はきわめて非現実的であり，まともな経済理論の立場からはとうてい受け入れられるものではない。

以上，消費者金融とその高利性について分析を試みてきた。しかし，本稿で試みた分析は基礎理論的な側面での限られたものである。また，本文でも触れたが，本稿では消費者金融と商工ローンにおける高金利の同一性についてのみ着目し，独占（大企業）支配下における中小企業金融の高金利性の理論的特徴には触れることができなかった。したがって，これを出発点としてより広範囲かつ理論的に深化させる研究が必要である。こうした研究の展開は今後の課題としたい。

1）木村二郎は，「この時期のクレジット・クランチのすさまじさ」を統計的に示している。「平成不況と金融政策―マネタリズム批判の視点から―」一ノ瀬篤編著『現代金融・経済危機の解明』（MINERVA現代経済学叢書 83），ミネルヴァ書房，2005年，177－179頁。

2）日本経済新聞，2006年 8 月25日朝刊，7面。

3）JCFA（日本消費者金融協会）「私たちは出資法『上限金利引き下げ』に反対です」2006年 8 月31日（以下，「意見書」と記す）（http://www.jcfa.net/img/top/ikensyo.pdf）。

4）例えば，「上限金利規制が消費者金融市場と日本経済に与える影響」（早稲田大学消費者金融サービス研究所ワーキングペーパー），IRCFS06－002（http://www.waseda.jp/prj－ircfs/page4.html），2006年。

5）上掲，JCFA，「意見書」。

6）「アメリカの金融機関は，すでに，60年代から国内における金融業務の多角化を進めており，その業務範囲は，リース，消費者金融，ファクタリング，クレジットカードなどの多様な領域に及んでいた」（三谷進「金融業の変貌とグローバル展開」川波・上川編『現代金融論』有斐閣，2004年，252頁）。

7）「個人向け信用は住宅ローンと消費者信用に区別され，さらに消費者信用は販売信用と消費者金融に区分される。…／銀行が個人向け貸出市場に参入する契機になったのは，1960年代の，メーカーやディーラーが支払いを保証する提携ローンであり，その後70年代にかけて住宅ローンや教育ローンなどの使途別ローンが開発され，銀行系クレジットカード会社が設立されるが，本格化するのは70年代後半以降であり，とりわけ，80年後半以降のバブル期に大型フリーローン，資産活用ローンなどの提案型融資が開発されてからのことである」（斉藤正「企業・消費者と金融」川波・上川編『現代金融論』有斐

閣，2004年，60頁）。

8）最も初期の消費者信用の研究として次を上げておきたい。矢島保男『消費者金融論』有斐閣，1963年。川合一郎「現代資本主義の信用機構」川合・川口編『金融論講座 3　現代資本主義と金融』有斐閣，1965年。矢島保男「消費者信用」川合・川口編『同上書』。なお，以下の各辞典でも消費者信用（ないし消費者金融）についてほぼおなじ見方を踏襲している。阿部真也「消費者信用」大阪市大経済研究所編『経済学辞典』岩波書店，1965年。矢島保男「消費者金融」大阪市大経済研究所編『経済学辞典 第 2 版』岩波書店，1979年。米村司「消費者金融」『大月経済学辞典』大月書店，1979年。上田昭三「消費者信用」大阪市大経済研究所編『経済学辞典 第 3 版』岩波書店，1992年。吉野直行「消費者金融業界」館他編『金融辞典』東洋経済，1994年，特に，679頁。

9）川合一郎「消費者信用」新庄博［ほか］編『体系金融辞典』東洋経済新報社，1966年，212頁。

10）K.Marx, Das Kapital III, MEW25b, S.613：K.マルクス『資本論』第 3 巻，新日本出版社，1053頁，1997年。

11）K.Marx, Das Kapital I, MEW23a, SS.128－129：K.マルクス『資本論』第 1 巻，新日本出版社，193－194頁，1997年。

12）Das Kapital III, ebd., S.607：『資本論』第 3 巻，前掲，1041頁。

13）Das Kapital III, ebd., S.611－612：『資本論』第 3 巻，前掲，1049－1051頁。

14）Das Kapital III, ebd., S.612：『資本論』第 3 巻，前掲，1051頁。

15）Das Kapital I, ebd., S.151：『資本論』第 1 巻，前掲，232頁。

16）「ついさきほどまで，ブルジョアは，繁栄に酔いしれ，蒙を啓くとばかりにうぬぼれて，貨幣など空疎な妄言だと宣言していた。商品だけが貨幣だ，と。ところがいまや世界市場には，貨幣だけが商品だ！と言う声が響き渡る。鹿が清水を慕いあえぐように，ブルジョアの魂も貨幣を，この唯一の富を求めて慕いあえぐ。恐慌においては，商品とその価値姿態である貨幣との対立は絶対的矛盾にまで高められる。それゆえまた，この場合には貨幣の現象形態はなんであろうとかまわない。支払いに用いられるのが，金であろうと，銀行券などのような信用貨幣であろうと，貨幣飢饉は貨幣飢饉である」（Das Kapital I, ebd., S.152：『資本論』第 1 巻，前掲，232－233頁）。

17）Das Kapital III, ebd., S.613：『資本論』第 3 巻，前掲，1053頁。

18）例えば，「バブル崩壊後の経済不況の長期化と銀行の貸し渋りによって，このところ経営難，資金難に陥る中小零細企業が急増しています。このような経営難，資金難陥っている中小零細企業を格好のターゲットとして日栄・商工ファンドをはじめとする商工ローン業者が急速に融資を拡大して過酷な督促，取立を繰り返しているためここ数年，商工ローン問題は大きな社会問題となってきました」（宇都宮健児『消費者金融―実態と救済』有斐閣，2002年，82頁）。

19）マルクスは次のように指摘している。「利子生み資本を高利資本から区別するものは，決してその資本の本性そのものまたは性格そのものではない。利子生み資本が機能するさいの諸条件が変化し，それゆえまた，貨幣の貸し手に相対する借り手の姿態がすっかり変化しただけである」（Das Kapital III, ebd., S.614：『資本論』第 3 巻，前掲，1054頁）。

20）「貸金業の利用者は法人であれ個人であれ，切迫した資金需要を持つため，価格形成の面においては売り手市場となりやすい。提供される金利は上限金利あるいはその近傍に張り付く傾向にある」『月刊消費者信用』金融財政事情研究会，2005年 9 月，75頁。

21）山西万三「消費者信用のコスト」『情報と消費の経済学』こうち書房，1994年。

22）岩崎薫里「消費者金融会社の実態とその将来性を探る」『Japan Research Review』2005年 2 月，56頁。

23）岩崎，前掲論文，63頁。

24）「消費者金融会社の高収益性は…，当業界が享受している高い利ざや構造によるものである。…，超低金利下において…，平均調達金利は順調に低下する一方，平均貸出金利は依然高止まっているため，……，利益も拡大するようになっている。営業費用も，人件費や広告宣伝費などを中心に二桁の伸びを示しているものの，金融費用の低下によって，収益で十分に吸収できる範囲に収まっている」（石橋尚平「消費者金融会社の好業績とその背景」『郵政研究所月報』1997年12月，http://www.japanpost.jp/pri/reserch/monthly/m-serch/finance/1997/no111/b.htmlより。

25）Das Kapital III, ebd., S.497：『資本論』第 3 巻，前掲，833頁。

26）Das Kapital III, ebd., S.505：『資本論』第 3 巻，前掲，848頁。

27）財務諸表上は税法の関係もあるため一定額の貸倒引当金の計上しか認められないだろうが，予算上はある程度の貸倒を見積もるはずである。これが見かけ上消費者金融会社の高収益性となって現れているものと考えられる。

28）「専業者は現在，高い利鞘を確保しているものの，一度，貸出金利の引き下げ競争の激化，調達金利の上昇，貸倒の増加という逆風にさらされた場合，収益性の脆さを露呈する。……（専業者の）損益分岐点は，有担保ローンを含めた場合でも無担保ローンのみの場合も，かなり各社とも高い…」（石橋尚平，前掲論文）。

29）Das Kapital III, ebd., S.497：『資本論』第 3 巻，前掲，833頁。

30）近年，リレーショナル・バンキングの必要性が説かれているが，これもここで指摘した問題の延長で考えるべきであろう。

31）「本人や親族，知人の生老病死のため，あるいは予想もしなかったトラブルに遭って，仕事が続けられなくなったり，住宅ローンが払えなくなった人もいれば，勤めていた会社が倒産した，リストラにあっ

たなど，やむにやまれぬ理由のために消費者金融を利用した人たちが相当数，存在する。／また，金融機関の貸し渋り，貸しはがしなどで多額の債務を抱えてしまった会社経営者や，生活費を工面するためにいつしかヘビー・リピーターになってしまった主婦，中小企業の勤め人もいる」（須田慎一郎『下流食い－消費者金融の実態－』ちくま新書，2006年，16頁）。

32）「サラ金，ヤミ金問題の先頭に立つ宇都宮健児弁護士に聞く　債務者の人たちにとって，『貸さない親切』というものもあります」『論座』朝日新聞社，2006年12月。

33）須田慎一，前掲書，16頁。