

# 個人向け無担保ローンをめぐるノンバンクと銀行の動向

研究員 岡山正雄  
(現 農林中央金庫 審査部)

## 1 はじめに

ノンバンク業界では昨今、貸金業法のみならず弁済規定の解釈変更にかかる過払い金返還請求と、改正貸金業法施行に伴う総量規制への対応に追われ、経営環境の悪化が続いていた。しかし2011年度中間期決算からは、多少薄明かりが見える状況になりつつある。一方、ノンバンクに代わる、個人向け無担保ローンの貸手としての役割を期待された銀行でも、残高増に向けた取組みをする銀行も見られる。本稿では、それらのノンバンクと銀行の新たな動向について述べる。

## 2 ノンバンクの11年度中間決算状況

第1表にはノンバンク大手3社の11年度中間期連結決算の状況(単純合算値)を示した。まず一般企業の売上高にあたる営業収益を見ると、前年同期比△21.0%と大幅減少が続いている。また営業費用は、過払い金返還にと

もなう利息返還費用の増加によって、同22.1%増となり、この結果経常利益は△1,640億円と赤字幅が拡大した。

ただ、この赤字幅拡大は、1社が今後の利息返還への懸念を払拭するために、多額の引当金計上を当期に実施したことが主要因である。その他の2社では、11年3月期までに引当金の積み増しをしていたことから、利息返還費用の計上が無くなり、経常利益時点で黒字を確保している。また3社合算の新規顧客申込件数は同12.8%増となっており、厳しい経営環境が多少は和らいできていることが分かる。

このため、ノンバンクでは貸付残高増に向けて、施策を打ち出してきており、資本関係のある都市銀行と連携を深める動きが見られるほか、都市部に新たな形態の対面営業店舗を設け、新規顧客の呼び込みを図るなどしている。

第1表 ノンバンク大手3社の11年度中間期決算

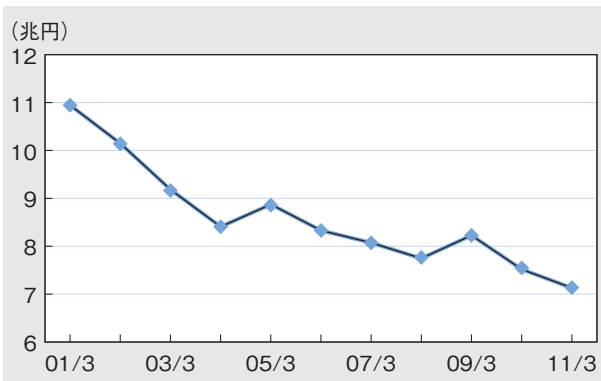
	単位	11/ 9月期	前年同期比	
			増減	増減率
営業収益	十億円	268	△71	△21.0%
営業費用		433	78	22.1%
うち利息返還費用		194	90	87.2%
営業利益		△165	△150	-
経常利益		△164	△150	-
当期純利益		△169	△125	-
貸付金残高	十億円	1,655	△392	△19.2%
新規顧客申込件数	千件	257	29	12.8%

資料 ノンバンク大手3社決算説明会資料  
(注) 値は連結決算の単純合算値。

## 3 銀行無担保ローンの現状

一方、銀行はノンバンクに代わって個人向け無担保ローンを担う役割を期待されたが、十分な成果を上げることはできなかった。第1図には国内銀行の個人向け無担保ローンの推移を示したが、減少傾向が続いている。この背景には、ノンバンクと銀行の顧客層が必ずしも一致せず、銀行への顧客のシフトが進まなかったことのほか、申込から契約まで日数がかかる等、ノンバンクの無担保ローンに

## 第1図 銀行の個人向け無担保ローン残高推移



資料 日本銀行「資金循環統計」

比べ商品性が見劣りすることなどがあった。

また銀行は、無担保ローンを独自に審査するモデルを持たない場合が多く、外部の保証会社を利用する必要があった。この保証会社への保証料に加え、各種事務コストを差し引くと、十分な残高を確保しなければ、収益を見込むことは難しかった。このため、現在では無担保ローンを積極的に推進する銀行と、一定程度の推進に留める銀行に分かれている。

## 4 個人向け無担保ローン推進の取組み

ただ、個人向け無担保ローンの推進でも、大きく2つのスタンスに分かれている。

1つ目のスタンスは個人向け無担保ローンを有望なローン商品の1つと捉え、収益の柱とするものである。現在、各行では法人向け貸出に加えて、個人向けローンの主力である住宅ローンでも残高増に苦戦している。これを補うものとして、個人向け無担保ローンを位置付けようとするものであると言える。

例えば地域銀行A行では、11年11月に地域のノンバンクと資本関係を構築した。A行はもともと20年以上にわたって個人向けローン全般に注力しており、すでに、独自の審査モデルを持っているが、これによって、さらなる審査や管理ノウハウを吸収し、個人向

け無担保ローン事業の拡大を図る計画である。

この他、インターネット専門銀行B行でも、非対面で契約や返済等が完了するという強みを生かした、個人向け無担保ローン戦略を行っている。この結果、11年3月末時点で198億円だった個人向け無担保ローン残高が、11年10月には300億円を超えるなど好調な伸びを見せている。

2つ目のスタンスは、個人向け無担保ローンのみで収益性を追求することは難しいが、住宅ローン取引や預かり資産販売業務とのクロスセルを行い、銀行取引全体で収益を確保しようとするものである。

例えば地域銀行C行では、住宅ローン取引の有無によって、無担保ローン推進戦略を変えている。住宅ローン取引がある顧客に対しては、優遇金利の専用無担保ローン商品进行、取引拡大を行う一方、取引のない顧客に対しては、ローンセンターなどを活用した推進で、個人向け無担保ローン取引を開始し、将来の住宅ローン取引につなげようとしている。つまり住宅ローン取引に個人向け担保ローンをセットすることで、個人向けローンの収益向上を図っている。

## 5 おわりに

11年度中間期決算を見ると、ノンバンクでは厳しい経営環境が続いているものの、やや底打ち感が見られ、残高増に向けた動きが見られる。一方、銀行の中には本腰を入れて個人向け無担保ローンを推進する動きもある。今後、ノンバンク・銀行ともに、どのように自身の顧客層のニーズを満たすような戦略・商品展開をしていくのかが注目されよう。

(おかやま まさお)