

本誌
独占

ノーベル賞学者10人が説く
日本の科学技術の危機

特集 ② 売掛金やSNSを悪用
跋扈する「新型ヤミ金」

週刊

ダイヤモンド

ウォール・ストリート・ジャーナル
ゴーン氏報酬巡る
先進国間の文化

DIAMOND
WEEKLY 2018
定価 710円 12/8

第106巻47号 / 毎週土曜日発行 / 平成30年12月8日発行 / 大正2年5月10日第3種郵便物

日本人はもう ノーベル賞を 獲れない

●中国が急進! データで見る日本の科学の危機
●ノーベル賞受賞学者10人が語る課題
●最もノーベル賞に近い研究者25人
●ノーベル賞を出す「高校・大学」の秘密
●企業の中央研究所は役割を終えたのか
●GAFAが席卷! 世界企業のR&D費ランキング
●AI、量子コンピューター、ブロックチェーン、全固体電池、ゲノム編集、未来を変える5大技術入門 etc.



科学技術立国の危機

売掛金買い取り、
SNSでの個人間融資、
カード現金化...

跋扈する

Special Feature 2

特集2

「新型ヤミ金」

2010年6月、多重債務者の撲滅を旗印に改正貸金業法が完全施行された。多重債務者の数は、統計上大幅に減少したが、併せて貸金業者の多くが廃業、貸出残高は激減した。その結果、資金需要者に加え、短期の資金繰りをノンバンクなどに依存していた中小零細事業者は、資金の借り先を失った。その間隙を縫ってはびこっているのが、新型のヤミ金だ。

本誌・藤田章夫

中小企業の資金繰りに付け込む…

売上げが急に減ってしまい、資金が回らなくなりました…

売掛金の回収の1カ月前に大きな支払いが来てしまう…

税金や社会保険料を支払うお金がない…

赤字決算で債務超過になり、銀行から追加融資を断られてしまった…

やっとなかなか大きな仕事なのに、当座の資金が足りない…



社長さん、お困りのようですね。弊社の「2者間ファクタリング」で売掛債権を売っていただければ、最大で3000万円まで即日でお支払いいたしますよ…



PIXTA

横行する「エセファクタリング」 ヤミ金パラダイスの実態

ここ数年、売掛債権を売却して資金を調達するファクタリングが急増している。古くからあるこのスキームを使って、今、ヤミ金が跋扈しているという。その実態に迫った。

中 小・零細企業の経営者が常に頭を悩ますのは、資金繰りだ。それは、大きな仕事が入ったときほど深刻なものになる。売掛金の入金よりも先

に支払う仕入れ代金や給料が増えるからだ。かといって、大きな仕事を逃したくない……。そうした前向きな資金需要以外にも、急に売上げが減ったり、決算が赤字となり、銀行の追加融資を受けられなくなったりすることもある。だが、そうしたときほど銀行はそっぽを向く。それどころか、融資の回収を迫られることにもなる。かつて、こうした際に経営者は、ノンバンクや零細事業者向けに小口融資を営む事業者金融に駆け込んだり、経営者個人が消費者金融から短期の無担保融資を

受けて急場をしのいできた。だが、2006年の最高裁判決でいわゆるグレーゾーン金利が明確に違法となり、10年6月に改正貸金業法が施行されたことで潮目は大きく変わった。上限金利が引き下げられるとともに総量規制が導入され、そうした融資はほぼ消滅してしまったからだ（詳細は、104〜110頁参照）。

無担保、貸し手がいなくなってきたからといって、資金需要がなくなるわけではない。実は、そこに付け込むかのように広がっているのが、「ファクタリング」を装ったヤミ金による融資だ。ファクタリングとは売掛金（売掛債権）を売却し、支払期日を待たずして債権を現金化できる手法だ。古くからある合法的なもので、利用目的は大きく二つある。

売掛先の経営状態が危なく、貸し倒れを防ぐために早期に売掛債権を売却して現金化する、いわば保険としての利用法が一つ。もう一つが、資金繰りが苦しいために



大量に送られてくる2者間ファクタリングのチラシ

Akio Fujita

早期に現金を手に入れたときだ。ところが今、そうした手法を逆手に取って、ファクタリングが「ヤミ金の温床」と化しているというのだ。以下、その実態に迫っていく。

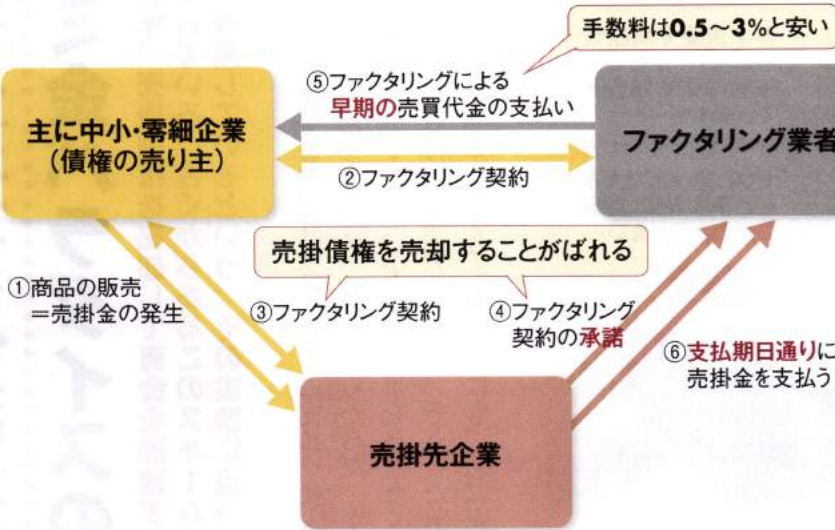
**買い取り手数料は
年率換算すると
240〜360%**

北関東で製造業を営むA社長は、季節性の売上げ変動に伴う運転資金の不足に見舞われ、複数の地元金融機関に融資を申し込んだが、

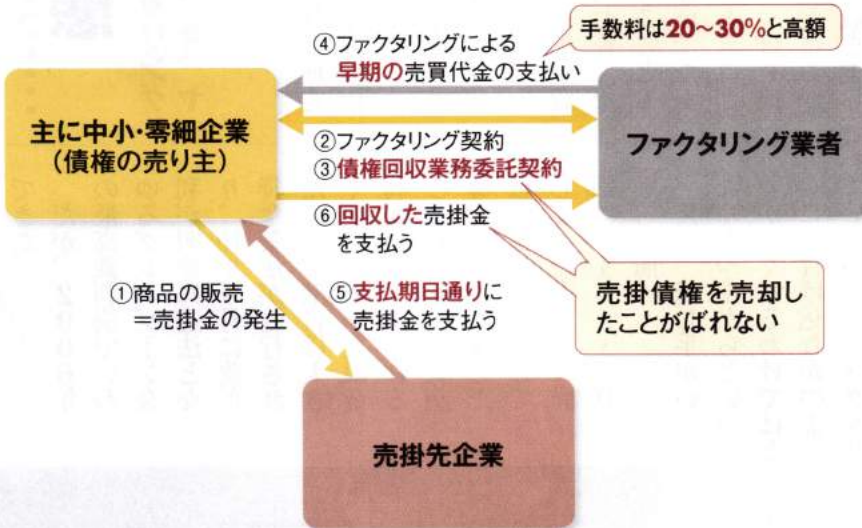
2者間ファクタリングの手数料は高額

2者間と3者間のファクタリングのスキーム比較

「3者間ファクタリング」のスキーム



「2者間ファクタリング」のスキーム



ことごとく融資を断られてしまい、
途方に暮れていた。

ちょうどそのとき、ファクタリ
ング業者から「売掛債権で資金調
達できます」というファクスが舞
い込んできた。切羽詰まっていた
A社長は、このファクタリング業
者に連絡。すると、売掛金300
万円を買い取ってすぐに代金を振

り込んでくれるという。

ただし買い取り代金は、手数料
90万円を差し引いた210万円。
返済原資は、1カ月後にA社長が
売掛先から回収する300万円だ。
買い取り手数料を月利に換算する
と30%、年率換算で360%とい
う高額なものだったが、支払いを
遅延するよりマシだと考えたA社

長は契約に踏み切ったという。

ここでファクタリングについて
知識のある読者は不審に思われた
かもしれない。というのも通常、
ファクタリング契約での売掛債権
は、売掛先企業に通知・承諾を得
た上で買い取り先であるファクタ
リング業者に移転し、業者が売掛
債権の回収を行うものだからだ。

それを示したものが、上図上段
の「3者間ファクタリング」と呼
ばれるスキームだ。だが、A社長
が提示されたスキームはこれとは
別物で、上図下段の「2者間ファ
クタリング」の方だった。

最大の違いは、売掛債権の売買
について売掛先企業への通知や承
諾が必要ないこと。そして、債権
の売り主が売掛債権を回収し、フ
ァクタリング業者に返済するとい
う「債権回収業務委託契約」を結
ぶことにある。

つまり、2者間ファクタリング
は売掛債権を売却したことが売掛
先企業に知られないため、売り主
側にとって都合が良い。

先述の通り、売掛債権を第三者
に売却するのは売掛先の信用力を
低いと見ているか、もしくは売り
主側の資金繰りが厳しいことを意
味するため、以後の取引に影響が
出かねない。また、売掛債権には
第三者への譲渡禁止特約が付いて
いることもある。これらを解決で
きるスキームが、2者間ファクタ
リングというわけだ。

が、しかしである。A社長の事
例のように、手数料はべらぼうに
高い。全国事業者金融協会の高木
秀男副会長は、「こうした2者間フ
ァクタリングの買い取り手数料を
金利に換算すると、年率240%

2者間と3者間の共通項は少ない

債権担保貸し付けとファクタリングの比較

	共通項が多い		共通項が少ない	
	債権担保貸し付け	2者間ファクタリング	3者間ファクタリング	
資金の提供者	貸金業者	ファクタリング業者		
契約の当事者	1.貸金業者 2.資金需要者	1.ファクタリング業者 2.資金需要者	1.ファクタリング業者 2.資金需要者 3.第3債務者(売掛先)	
契約の形態	金銭消費貸借契約 債権譲渡担保契約	債権売買契約 債権回収業務委託契約	債権売買契約	
担保	売掛債権			
対抗要件の具備	債権譲渡登記		確定日付のある 債権譲渡通知	
債務の弁済者	資金需要者		第3債務者(売掛先)	
与信の相手方	資金需要者		第3債務者(売掛先)	
支出の仕訳	支払利息		支払手数料	
利息/手数料	年率15% (元本100万円以上)	売買債権額の20~30%/月 (年率240~360%)	売買債権額の0.5~3%/月	
不履行時のペナルティ	遅延損害金 (年率20%)	債権回収業務委託契約の 違約金(債権額の2倍)	なし	

*全国事業者金融協会の高木秀男副会長作成

360%の業者が多い」と言う。一方、3者間ファクタリングにおける債権の買い取り手数料は、0.5~3%。その差は歴然で、3者間ファクタリングを営む正規の業者たちは、2者間ファクタリ

ングのことを「エセファクタリング」と呼んではばからない。片や、改正貸金業法に基づく上限金利は年率15~20%。しかも年収の3分の1までという総量規制もあり、事業者であっても同様の

規制を課されている。だが、ファクタリングは売掛債権の売買故に貸金業に該当せず、契約自由の原則の下、「なんら法規制はない(高木氏)」。しかもファクタリング事業を行う際に、事業者としての登録義務すらもない。ここで上表を見てほしい。貸金業者が行う債権担保貸し付けと二つのファクタリングを比べたものだ。2者間ファクタリングはむしろ、債権担保貸し付けに酷似しているのが見て取れる。しかも、売掛債権が存在しなくても、実在するかのように偽装することが可能だ。故にヤミ金業者が続々とファクタリング業者に衣替えし、大手を振って高額な手数料を得ているというわけだ。こうした高額な手数料のファクタリングを利用すると、かつての高利貸しと同様、抜け出すのは容易なことではない。都内で内装工事や美術工芸などを営むB社長が、2者間ファクタリングを利用したのは約6年前のこと。当初、売掛債権を売却して50万円を得たが、今では250万円にまで膨らんでいるという。「高額な手数料で利益が全て先食いされてしまう。いったん手を染めると、その後も利用し続けざるを得ない(B社長)」という。

まさに憂慮すべき事態だが、法律で取り締まるべきではないのは、すでに述べた通りだ。昨年、ファクタリング業者が貸金業法違反で摘発された事例もあるが、利息を受け取って返済を猶予するなど、「摘発されたのは容易にヤミ金と認定できる事例に限られる」とヤミ金に詳しい東京情報大学の堂下浩教授は言う。何より、ヤミ金を取り締まるのは警察の仕事だと、金融庁や経済産業省は実態把握すら行っていない。こうした状況に対し、金融に詳しい公明党顧問の漆原良夫前衆議院議員は、「事例を類型化して状況を把握するとともに、事業者登録を義務付けるべきだ」と言う。また、中小企業の社長を務めた経験のある自民党の平将明衆議院議員は、「入金と支払いのギャップを埋めるための短期の資金需要は確実にある。そこに年率換算した上限金利規制はなじまない。フィンテックを活用し、合理的な手数料で貸し出せる仕組みをつくり上げるべきだ」と指摘する。何よりこの先、民法改正によって債権譲渡禁止特約が機能しなくなり、ファクタリングの皮をかぶったヤミ金にとって天国のような時代がやって来る。対策を急がねば手遅れになりかねない。



iStock/gettyimages

LINE、ツイッター、インスタグラム… 「個人間融資」に潜むヤミ金

家族や友人のみならず、今やビジネス上でも欠かすことができなくなったLINEやツイッターなどのSNS。その手軽さを悪用し、個人間融資を装ったヤミ金をはびこっている。

ツイッターで「#個人間融資」と検索すると、「5万円〜6万円の融資を希望します!」「25日までに10万円貸してくれませんか」などといった書き込みが大量にヒットする。

その一方で、「ブラックでも大丈夫。貸金業者を紹介します」「お金にお困りの方はどんどん相談してください!」「無理ない返済毎月1

度の返済です!」といった、貸金業者やヤミ金業者とみられる書き込みも山のようにある。

こうした書き込みは、ツイッターだけに限らない。LINEは言うに及ばず、画像や動画の共有アプリであるインスタグラムでさえも似たような状況だ(下写真右)。

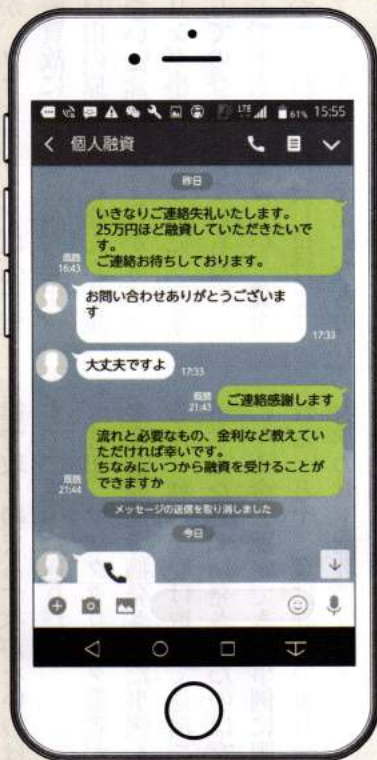
そして実際の融資交渉はというと、「LINEに誘導されることが多いようだ」と東京情報大学の堂下浩教授は言う(下写真中)。

というのも、ツイッターの場合は、交渉記録がサーバーに残ってしまうが、LINEはトークの削除機能があるのに加え、サーバーに残っているログも一定期間経過後に消えてしまうからだという。

これは、個人間融資を装った貸金業者やヤミ金にとって、すこぶる都合がいい。仮に裁判になったとしても、やりとりしている間に証拠が消えてしまうからだ。

実際のやりとりの一端は、下写真左の通り。いきなり25万円の融

SNSの個人間融資は危険がいっぱい



当初は、1万円札をそのまま並べて出品、問題となった。その後は写真のように魚の形に折るなど巧妙化している



DW

資を募ったにもかかわらず、1時間もたずに反応があった。その後は直接LINEでやりとりし、詳細な個人情報を探られることになるという。つまり、ここまででは匿名で進められるが、その後は住所氏名や携

こうしたSNSを悪用した個人間融資のみならず、改正貸金業法

年利に換算すると 数百%にもなる カード現金化

帯電話番号はもちろん、実家の住所や身分証明書などの写真も送付させられてしまうというわけだ。まさに個人情報丸裸にされることになるが、実際に融資を受けられるかどうかは闇の中。今回、本誌との共同調査に参加した東京情報大学4年生の石川彩香さんは、「安易に個人情報を伝えてしまうと、別のヤミ金に誘導されたり、ヤミ金間で個人情報が共有されたりすることにもなりかねない」と危惧する。

が施行されて以降、クレジットカードの現金化も広がってきた。また最近では、フリーマーケットアプリのメルカリで現金が出品されて話題になるなど、急速なデジタル化に伴う新たな融資手法が続々と誕生している。もともとこれらの手法は、形は違えども中身は同じだ。カード現金化の場合は、例えばカードのショッピング枠を利用して10万円分の商品を購入した後、それを業者に8万円で買い取ってもらうことで現金を入手するというもの。つまり、ショッピング枠の現金化というわけだ。メルカリの方はといえば、1万円札5枚を5万9500円で出品し、クレジットカードで決済することで買い主は現金5万円を入手。

その後、支払期日に買い主の銀行口座から5万9500円が引き落とされるという仕組みで、カード現金化と何ら変わりはない。こうしたカード現金化も、金利換算すれば年利で数百%にもなってくる。こちらもエセファクタリングと同様、ヤミ金まがいの貸金業者から、本物のヤミ金まで潜んでいるとみられる。かつてのように消費者金融などの事務所や契約機で手続きするのは異なり、今はスマートフォン一台あれば簡単に融資を受けられる時代になった。そうした手軽さ故に安易に融資を受けたり、個人情報を提供してしまったりすると、ヤミ金のみならず犯罪の餌食にされかねない。そうなるからでは、後の祭りだ。



あした
人や街の未来が、
もっと豊かで
ありますように。

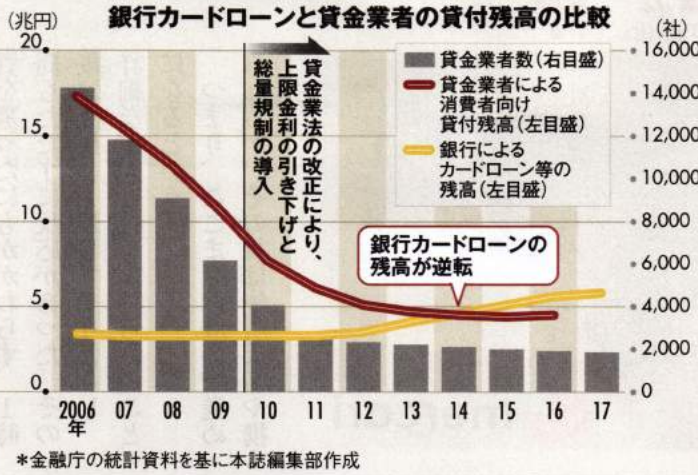
お客様や社会のご期待に沿う
価値の提供を目指して。

私たちは、

人、街が大切にしているものを活かし
あした
未来につながる街づくりとともに
豊かな時を人びとと共に育み
社会に向けて、
新たな価値を創造してまいります。

あしたを、つなぐ
野村不動産グループ

消費者向け貸付残高は大幅減



金融に詳しい政治家の一人は、諦め顔で言う。それも無理はない。多重債務者の撲滅を掲げ、2010

「上」 限金利の見直しと言った途端、役人たちは皆固まってしまう

法改正からカードローンの隆盛まで
 ヤミ金を跋扈させたのは誰か
 多重債務者撲滅という大合唱の下、一気呵成に世論が突き進み、2010年に施行された改正貸金業法は健全な貸金業者をも廃業に追い込み、ヤミ金をのさばらせる弊害を生み出した。

0年6月に完全施行された改正貸金業法は、異様な空気に包まれた中で成立した法律だからだ。それは、法律が施行された後の影響が見通せないため、施行前に「見直し規定」が盛り込まれるという、前代未聞の法律という側面からも見て取れる。

そもそもこの法改正のきっかけとなったのは、消費者金融からの借金を苦に自殺した老婦人の報道だった。その後、「金貸しは悪」という空気が世の中を席巻し、06年12月に改正貸金業法が成立した。改正の前身は下図の通り。①年収の3分の1を超える貸し付けを禁ずる総量規制の導入、②上限金利を旧出資法の29・2%から利息制限法の15%・20%へ引き下げ、③国家資格者の営業所への配置や指定信用情報機関の利用など、貸金業者に対する規制の強化だ。

その後、10年6月の完全施行に先立って貸金業者は上限金利を引き下げた。併せて過払い金返還請

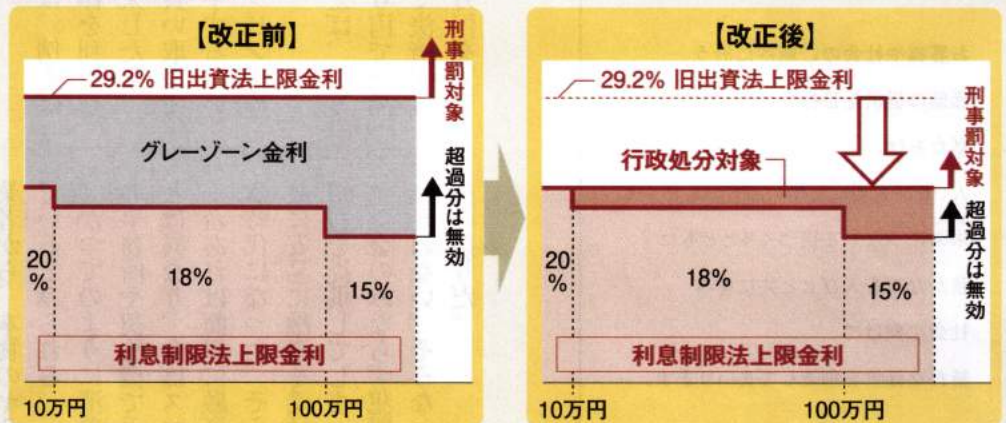
総量規制と上限金利の引き下げ

改正貸金業法の中身

①総量規制:借り過ぎ、貸し過ぎの防止

- 借入残高が年収の3分の1を超える場合は、新規の借入れができない
- 借入れの際に、基本的に「年収を証明する書類」が必要

②上限金利の引き下げ



③貸金業者に対する規制の強化

法令順守の助言・指導を行う国家資格者(貸金業務取扱主任者)を営業所に置くなど

出所:金融庁

求も急増していたため、貸金業者は極度の貸し渋りに走らざるを得なくなった。この影響は凄まじく、東京情報大学の堂下浩教授によれば、「消費者金融大手の新規成約率は、55%前後から20%台にまで急減した」というほどだ。

そのため、派遣社員や個人事業主、中小零細企業の経営者などは借入れが困難となった。それと同時に、自殺者や生活保護受給者の人数も急増していった。これらを問題視する声もあったが、09年に自民党から旧民主党に

Column

収益激減、不良債権が増大 貸金業者を襲った「三重苦」

それは、突然のことだった。事業者向けの貸し付けと手形割引を専業とする金融会社、クレイリツシユに会社存続の危機が訪れたのだ。

高木秀男氏が2001年に同社を創業して以降、6期連続で黒字決算を達成するなど経営は順調そのものだった。ところが07年、最大の資金調達先だったA社が突如、資金供給を停止。A社は営業貸付残高の4割を占める調達先であったことから、高木社長は想定外の資金難に見舞われることとなったのだ。

資金供給を停止した理由は、サブプライムローンが破綻した、リーマンショックの影響だった。

当時は不動産バブルの真つただ中で、不動産融資が過熱。ご多分に漏れず、クレイリツシユも営業貸付残高のうち不動産融資が3割を占めていたため、同融資を圧縮することで危機をしのいだという。

だが、悪いことはこの後も続いた。金融危機の本格化に伴い、地域金融機関も貸金業者向けの融資を停止したのに加え、不動産バブルがはじけると同時に、大手ノンバンクも相次いで融資をストップしたのだ。

営業貸付残高16億円のうち約半分の資金調達先だった4社を失い、資金繰りは急速に悪化。毎月の返済額1億円を捻出するために大口の貸し付けのほとんどを停止し、担保不動産の現金化を急いだという。

さらに、高木社長の役員報酬を9割削減したり、希望退職者を募るなどしてコストを大幅に削減。また、営業の主体を貸し付けから手形割引に移行したり、あらゆる財務情報を資金調達元に毎月報告したりと、組織の立て直しに奔走した。

そこに追い打ちをかけたのが、増える一方の過払い金返還請求と、改正貸金業法だった。上限金利を引き下げた結果、営業収益は4割減少した。何より厳しかったのが、正常債権が減少し、代わりに不良債権が日に日に増えていったことだ。

不良債権比率は実に平時の4倍、18%に達した。だが、不良債権化したのは流動性に乏しい不動産を担保とした貸し付けで、最もリスクが高いと思われていた無担保融資は、ほとんど不良債権化しなかったのがせめてもの救いだったという。

とはいえ、この事態を打破するた

めに、過去に契約していた事業者向け保険を解約、解約返戻金で辛うじて黒字決算を維持した。

こうした資金調達難、上限金利の引き下げ、過払い金返還請求という「三重苦」に遭遇し、「自分が経営者であることを初めて後悔し、心が折れそうになった」と高木社長は述懐する。だが、家族や社員、取引先企業の支えで最大の試練を乗り越えるに至った。さすがに、リーマンショック前の業績にはまだ届かないが、18期連続の黒字決算を達成できるまでに復活したという。

突然、赤字転落の危機

貸金業者の三重苦

資金調達難

上限金利の引き下げ

過払い金返還請求

6期連続黒字から 一気に赤字の危機へ

- 社長の役員報酬を9割カット
- 希望退職者を募り、人員を削減
- 営業の主体を手形割引に移行
- 営業貸付残高や不良債権残高、売上高、利益など財務情報を資金調達元に毎月報告

政権が交代したこともあり、その声はいっしか消えていった。そして、10年6月の完全施行を迎えるころには貸金業者の数や貸付残高は激減した。代わりに台頭してきたのが銀行カードローンだった。ゼロ金利政策によって苦境に陥った銀行の新たな収益源となり、14年には貸金業者の貸付残高を上回るほどまでに拡大していった(右ページ上図参照)。

銀行カードローンは総量規制の対象外という点も大きかった。なぜ、銀行が対象外なのかという論拠に明確なものはない。それどころか、総量規制自体の根拠も乏しい。にもかかわらず、銀行なら悪さをしないだろうという程度の認識で金融庁は銀行カードローンを奨励、たびたび表彰式を執り行うほどの力の入れようだった。

その後、銀行の貸し出し姿勢のずさんさが判明。上限枠の設定すら行わず過剰融資が横行したり、延滞債権を保証会社(グループ傘下の消費者金融など)に丸投げしたり、信用情報機関への照会すら怠っていたのだ。金融庁は手のひらを返し、銀行を厳しく糾弾した。そして、現在。これまで見てきたように、ヤミ金が水面下で跋扈するようになってしまった。それが、現実の姿である。

DW