



消費者金融顧客の自己破産

—その特徴と原因—

樋口 大輔

早稲田大学大学院商学研究科博士後期課程

坂野 友昭

早稲田大学商学部教授

目次

- I. はじめに
- II. 自己破産を巡る既存調査と考えられる原因
- III. サンプルと分析方法
- IV. 破産顧客の特徴
- V. 自己破産原因の分析 1 :
新規時および貸付実行後における破産顧客と非破産顧客の比較
- VI. 自己破産原因の分析 2 :
ロジスティック回帰分析
- VII. 発見事実と考察
- VIII. むすび

I. はじめに

本研究の目的は、日本における個人の自己破産者の特徴と自己破産の主要な原因を探ることにある。具体的には消費者金融会社の顧客をサンプルとし、次のことを分析した。①自己破産者の破産時における債務状態、②管理債権移行時における自己破産者の属性、③管理債権移行時における非破産者と破産者の属性の相違、④自己破産を導く要因に関するロジスティック回帰分析。これらにより、社会問題化して久しい日本の自己破産者の特徴と自己破産原因について実証的な資料を提供することに主眼が置かれている。自己破産行動に関する理論的側面については、本稿では取り上げない¹。

90年代後半から顕著に増加し始めた個人の自己破産申立件数は、2002年にはついに20万件を超え、2003年は24万件を記録した。実数が把握困難な、多重・多額債務に陥った状態にある人の数を合わせると、その数は一層深刻であるといえ、原因の究明と解決に向けた社会的な取り組みが急務であることはいうまでもない。一方、自己破産および多重・多額債務者の増加は、与信審査の厳格化による成約率の低下や貸倒償却のようなコストの増加という形で消費者信用を提供する企業の経営にも多大な影響を及ぼしてきている。

自己破産と多重債務の問題は、一般に消費者信用の社会への浸透との関連で論じられる傾向にある。債務の返済に行き詰る主な原因として一般的に挙げられるのは、①クレジット契約による無計画な買い物、②返済のための新たな借入、③悪質な金融業者や紹介屋・整理屋による被害、④生活苦・低所得・遊興費のための借入、⑤友人・知人の債務の連帯保証などであり、消費者金融会社のテレビCMや新聞・雑誌広告、契約窓口や無人契約機の増加が、ことさら強調されることが多い。つまり、自己破産急増の原因として、クレジットや消費者金融といった消費者信用の利用が安易に煽られすぎているからではないかといった指摘のほか、貸金業者側の過剰な貸付けとその金利水準によって、返済のために借金を繰り返すという自転車操業を余儀なくされる結果、多額の負債を抱え返済ができなくなった消費者が増加しているからであるとの疑念が見られるのである。

しかし、日本における自己破産者の特徴や、いかなる原因で自己破産に至ったのかを示す資料は限られている。日本の自己破産者に焦点を当てた大規模な調査は、日本弁護士連絡会・消費者問題対策委員会が90年代はじめから行っている『破産記録全国調査』があり、破産者の特徴や破産理由に関する基本的な統計は得られている。とはいえ、主観的な記述回答を超えた破産理由の分析や、自己破産していない者との対比により自己破産者像を相対的に浮き彫りにする分析の試みは行われてきていないのが現状である。

したがって、自己破産について、大量サンプルを用いて、自己破産を導く原因について実証的な資料を提供することは、自己破産問題を考え、健全な消費者信用市場の形成のためにも極めて有益であると考えられる。

本稿の構成は次の通りである。まず、IIでは、既存調査から多重債務や自己破産の考え

¹ 自己破産の理論的側面については、晝間（1995,1996,1999a,1999b）を参照のこと。

られる原因を類型化し、過去に行われた調査結果を踏まえて本稿における問題意識を明らかにする。Ⅲにおいては、本研究で用いるサンプルと分析方法について説明する。続くⅣでは、自己破産者について、破産時または管理債権移行時の属性についてまとめ、債務の返済ができなくなった際に、顧客がどのような状況にあったのかを明らかにする。Ⅴでは、新規契約時および貸付実行後における顧客の属性について、破産した顧客とそうでない顧客の間で比較を行う。これによって破産顧客が非破産顧客とは異なる何らかの特徴を有していたのかを探ることができる。このような分析を踏まえ、Ⅵではロジスティック回帰分析から自己破産を導く要因についての計量的な分析を行う。Ⅶで本研究の発見事実をもとに自己破産の原因についての若干の考察を行って本稿を締める。

Ⅱ. 自己破産を巡る既存調査と考えられる原因

1. 自己破産・多重債務の原因に関連する調査

1990年代後半以降、個人の破産（自己破産²）件数は急激に増加してきている。図表Ⅱ-1の最高裁集計による自己破産件数の推移を見ていくと、90年代前半までは4万件程度で推移していた自己破産件数は、1996年には5万6千件、1998年には10万件を超え、2001年には16万件に達している。この件数は2002年に20万件を突破し、2003年の集計ではやや増加率が緩和したものの、24万件を記録している。自己破産という形で顕在化した債務者の他に、破産に至っていないために統計上把握困難な、潜在する多数の多重債務者が存在することも合わせて指摘できる。多重債務者とは、自己の債務返済能力を超える債務を抱えている債務者のことをいう。この、いわば破産予備軍の状態にある債務者の実数は正確に把握できないが、数十万から数百万人規模との推測も見受けられる。

自己破産が発生する原因を分析するにあたって、既存調査を網羅的に検討することにより、考えられる原因の類型を作ることから始める。自己破産や多重債務について、その原因を大量のサンプルから探った調査や研究は決して多くはないが、過去に幾度か行われてきた調査から、ある程度の傾向を掴むことはできる。日本では、クレジットの利用や消費者金融が浸透するにしたがって、その一側面たる多重債務や自己破産の問題もクローズアップされるようになってきた80年代末頃から、同様の関心をもとにまとめられた資料が存在する。

日本の自己破産者や多重債務者を対象とした研究で、過去十数年のうちで目立った資料として挙げられるのは、総合研究開発機構（1991）の『社会・経済・心理学的側面からみた多重債務者発生要因の調査研究』、(財)クレジットカウンセリング協会による統計、日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会の『破産記録全国調査』である³。また、海外における資料として、米国と英国でそれぞれ行われた自己破産・多重債務関連の調査結果を挙げることができる。ここでは、Credit Research Center(1982a, 1982b)、Sullivan, Warren and Westbrook (2000)、英国貿易産業省による調査の3つを取り上げることにする。

(1) 多重債務の原因に関する調査

・総合研究開発機構（1991）による調査

総合研究開発機構（1991）による『社会・経済・心理学的側面からみた多重債務者発生

² 本稿で扱うのは、消費者信用に関連した債務によって破産の申立を行ったことを対象としている。一般的には、個人破産、自己破産、または消費者破産という用語は同義的に使われていることから、本稿では統一して「自己破産」という用語を用いる。

³ ここに取り上げる調査以外にも、自己破産の例として数多くの事例や体験談を見つけることができる。しかしながら、そういった事例は、自己破産の実態を垣間見る資料としては役立っても、その原因についてどれだけ一般化可能な示唆が得られるのかは不明といわざるを得ない。したがって、本稿での例示は避ける。

要因の調査研究』は、経済・社会的要因の影響の分析にとどまらず、多重債務者と一般消費者とを比較することで、多重債務に陥りやすい属人的な要因を明らかにしようとしたものである。同調査のサンプルは全国の18歳以上の男女1,008名を一般サンプルとし、多重債務者のサンプルとして(財)日本クレジットカウンセリング協会で行った人646サンプル(生活背景についてサンプル646、心理的特性についてサンプル530。重複あり)を対象として行われた。

多重債務者がクレジットや消費者ローンを利用した時の原因・用途の推移を、消費者信用を最初に利用した時と協会に来所した時とで比較すると、次のような推移がみられた。消費者信用を最初に利用した時の用途(複数回答)は、生活費(46%)、遊興費他(36%)、衣服・ファッション(36%)、クレジット・借金の返済(18%)、自転車・オートバイ等の購入(18%)の順であったが、協会に来所した時の用途は、クレジット・借金の返済(82%)、生活費(34%)、遊興費他(7%)、転職(5%)、病気・けが・出産(4%)の順になっていた。返済に困難を実感し始めた頃の消費者信用の利用原因や用途は、消費者信用等の返済が目的のものが圧倒的に多くなるという、借金の返済をするためにまた借金をするという生活スタイルが、多重債務者の債務をより一層大きくしていることが指摘されている。

こういった現象の背後にある多重債務者の心理的特性の面で際立った特徴として、①無計画性・意思の弱さ、②破滅性・自暴自棄性、③自己顕示性、④虚栄をはる傾向という4つの基本的特性があるとされ、さらに背景となる重要な要素に、⑤家族関係における葛藤もあることが発見されている。

・(財)クレジットカウンセリング協会による統計

多重債務の原因として近年の(財)クレジットカウンセリング協会の集計によれば、2002年度における同協会への相談者は次のような構成になっている。まず、2002年度中に初回カウンセリングを行った件数は1,085件であり、この数値は1998年の805件以降、837件(1999年)、919件(2000年)、968件(2001年)と増加してきている。2002年度の1,085件の年齢別内訳は、20代31.9%(346件)、30代34.7%(377件)、40代16.1%(175件)、50代10.2%(111件)、60代以上7.0%(76件)であった。減少傾向にあった20代の相談者が増加へ転じ、30代の相談者も増加してきているとされる。男女の割合は男性が69.4%、女性が30.6%であった。

同年度にカウンセリングを受けた相談者1人当たりの債務件数と債務額(住宅取得債務を含まない)のそれぞれの平均は、全年齢で413万、8.8件であった。年齢区分別に見ていくと、20代は291万、7.7件、30代は452万、9.1件、40代は550万、11.0件、50代は519万、9.5件、60代は301万、6.3件である。住宅取得債務を抱えた相談者1人当たりの債務額は平均して2,220万円であった。なお、ここでいう債務件数と債務額には、金融業者のほか、親族・知人・勤務先等からの借入も含まれている。

多重債務に陥ることになった原因として申告されたものは、多い順から、①生活費(488

件、45.0%)、②遊興・飲食・交際費(325件、30.0%)、③ギャンブル(199件、18.3%)、④収入減少・失業・倒産(197件、18.2%)、⑤贅沢品・収入以上の買い物(102件、9.4%)であるとされている。「収入減少」、「失業」、「倒産」など、外部事情による減収を理由に挙げる相談者は2000年をピークに減少傾向にあり、その傾向はいずれの年齢層にも共通した傾向であるとされる(財)クレジットカウンセリング協会、2003)。

(2) 自己破産の原因に関する調査

自己破産者について、その特徴や原因を継続して全国的に集計している包括的調査として、日本弁護士連絡会・消費者問題対策委員会(1998、2001、2003)の『破産記録全国調査』(2003年からは『破産事件及び個人再生事件記録調査』に名称変更)が行われてきている。同調査は、日本全国の地方裁判所において、自然人の破産事件および2002年度の調査からは個人再生事件の確定記録を調査し集計したものである。調査対象となった件数は、1992年530件(21地裁)、1994年779件(8地裁)、1997年1,089件(43地裁)、2000年1,226件(50地裁)、2002年1,209件(48地裁)であり、いずれも無作為抽出によって選択のうえ閲覧調査している。

同調査によれば、①「不況型」、「生活苦型」の自己破産の増加、②低所得にもかかわらず極めて高額な債務を抱えた中高年層の自己破産の増加が最近の特徴として挙げられている(日本弁護士連絡会・消費者問題対策委員会、2001)。さらに、2002年度の調査では、「不況による生活苦型破産」の傾向がさらに進展する一方で、住宅購入が原因となった破産の増加傾向が明確になってきた(同、2003)。破産理由として具体的に挙げられている理由は、図表Ⅱ-2の通りである。

図表Ⅱ-2に示される通り、「生活苦・低所得」(02年調査61%、00年調査51%、97年調査45%)を破産理由とするものが最も多い。その他の破産理由としては、「病気・医療費」(02年調査20%、00年調査26%、97年調査23%)や「事業資金」(02年調査25%、00年調査25%、97年調査26%)、「負債の返済」(02年調査29%、00年調査31%、97年調査29%)、「保証債務・第三者の債務の肩代わり」(02年調査25%、00年調査27%、97年調査26%)、「失業・転職」(02年調査14%、00年調査13%、97年調査10%)といったものが目立って挙げられている。その他、「住宅購入」を破産理由とする割合が次第に増加してきている傾向を読み取ることができる。

図表Ⅱ-3の同調査による破産申立者の年齢を見ていくと、02年の調査では30歳代～50歳代の割合がそれぞれ25%、22%、23%と高く、97年以前の調査と比較すると20歳代の割合が減少する一方で50歳代の割合が次第に高くなり、破産申立者の中に高い年齢層が増加してきている様子が伺える。破産申立者の男女比は、2002年調査では男性が50%、女性が50%、1997年調査では男性48%、女性51%であった。

破産申立者の収入は概して低く、月収20万円以下の割合が全体の約80%を占めている(図表Ⅱ-4)。2002年調査の平均月収は10万4,639円であった。負債額の分布は、200万

円～500万円が合計して全体の40%程度あり、一方で1,000万円～5,000万円という高額な負債を抱えた破産申立者の割合が30%近くを占めている（図表Ⅱ-5）。

図表Ⅱ-6の破産申立者の住居形態に示されるように、1997年調査から一貫して、住居について「本人所有」および「家族所有」の割合が増加してきている。これは、住宅ローンに関連する破産が増加してきていることを裏付ける傾向であるといえる。

（3）米国・英国における調査

米国と英国における調査は、自己破産や多重債務の主な原因を、医療費や失業、離婚といったライフイベント関連の諸要因に強く結びつける結論に至っている。一方で、クレジットを提供する貸金業者が過剰な与信を行ったことを原因としたり、あるいはクレジットが容易に利用できる環境があったために限度を超えて使ってしまったとする原因は強調されていない。

・ Credit Research Center(1982a, 1982b)による研究

米国で自己破産に関する調査研究として Credit Research Center (1982a, 1982b)が発表されている。同調査は、自己破産者と国政調査のサンプルを比較する形で、自己破産者の特徴を浮き彫りにしている。自己破産者の人口統計的特徴はライフステージの比較的初期の段階にいる人であり、自己破産の原因について、同調査では自己破産者に対し破産に至った主な原因を質問することで、どの原因が引き金となって破産したと知覚されているのかを明らかにしている。その結果、破産の重要な原因として最も多く挙げられたのは、割合が高い順から、①医療費、②クレジットによる過剰な購買、③婚姻上の問題、④レイオフや失業であるとの回答を得ている（図表Ⅱ-7）。特に、もともと収入に対する負債の割合が高い層ほど、減収や離婚といった突発的な要因で破産する割合が高いことが指摘されている。すなわち、リスクの高い層が、何らかのライフイベントの発生によって破産する可能性が高いということが明らかになっているのである。

・ Sullivan, Warren and Westbrook (2000)による研究

Sullivan らによる研究は、米国のミドルクラス約6万人の自己破産の実態を明らかにしたものである。その結果、自己破産した原因として最も多く挙げられたのは職業上の問題（67.5%）であった（図表Ⅱ-8）。家庭生活（22.1%）や医療（19.3%）の問題がそれに続く。与信者の貸付行為や回収行為によるものは、13.6にとどまった。

・ 英国貿易産業省による調査

また、英国においては、貿易産業省が中心となって過重債務の原因、程度および影響に関する調査が英国内の1647世帯を対象として行われた。同調査は『英国における過重債務－貿易産業省への報告書』として2002年に公表されている。同調査によれば、過重債務に

陥った主要因は、減収、特に失業、低所得であるとされている（図表Ⅱ-9）。

3. 本研究の関心

上記の調査・研究は、多重債務や自己破産の特徴と、それを導く原因を理解するための基本的な資料を提供する。そこから導き出される自己破産の原因は大きく分けて、①新規貸付時における与信者による無理な貸付け、②貸付実行後の与信者による追加的貸付け、③ライフイベントの発生と考えることができるのではないかと。

（1）新規貸付時における与信者による無理な貸付け

第一の問題は、新規貸付時に、与信者が無理な貸付を行っているのではないかとということである。すなわち、消費者金融会社やクレジットカード会社の積極的なマーケティング活動の一環として、貸すべきでない顧客に対して貸してしまっているということであり、消費者金融産業が自己破産増加の原因を作り出しているという見方である。消費者金融市場の拡大と、自己破産者の増加との関係は頻繁に対比され、消費者金融産業発展の負の側面とされることがある。上記の調査でも、クレジットによる過剰な購買が原因とされていることがあるように、与信者がリスクを省みずと与信を行っていた可能性がある。

こういった説明の典型例は、宇都宮（2002）に見ることができる。すなわち、現在の消費者金融業は貸せば貸すほど利益が出る状況にあり、少々の貸し倒れは高金利が吸収してしまうから、利用者の支払い能力を無視した貸付が行われているという。それだけではなく、大手消費者金融会社が高い利益水準を挙げている背景には、厳しいノルマを課されることに起因する「過剰融資」や「押し付け融資」が横行しているとの指摘もある（宇都宮、2002；p.63）。このような「過剰融資」や「押し付け融資」が、返済困難に陥る大量の多重債務者を生み出す大きな要因となっている（宇都宮、2002；p.65）。

同様な指摘は中村（2002）にも見られる。中村（2002）は日本の消費者金融市場で多重債務が生まれる背景として、通常、返済不能に陥る可能性の高い借り手への融資は貸し手に損失をもたらすので、こうした借り手に融資する貸し手は存在しないはずであるが、多額の負債を抱えた借り手でも、容易に融資に応じる貸し手を見つけることができる市場であることを挙げている。

（2）貸付実行後における与信者による追加的貸付け

第二は、与信者による「貸し込み」が原因ではないかという考えである。特に日本人に特徴的なものとして、「借金のための借金」、いわゆる「自転車操業」を続けることで多重債務になり、やがて自己破産に陥っていくという傾向が見られた。総合研究開発機構（1991）の調査では顕著にその傾向があらわれていたし、日弁連（2003）においても、負債の返済を破産理由とするものが30%程度あった。

この現象は、多くの論者によって指摘されている。岩崎（1992）によれば、金銭に対し

特別の複雑な感情（蔑視と見栄）を抱く日本人は、借金の返済に行き詰まり始めても、配偶者や友人、上司などに相談することなく、その事実を懸命になって隠しまくろうとする。その結果、「返すために借りまくる」という、「多重債務者」への道を一直線に進むことになってしまうのである（岩崎、1992）。

日本人の債務者特有の性質が背後に存在する可能性がある。例えば Hira（1991）の研究は、日本人には借金のための借金を重ねてしまう特徴的な傾向があることを裏付けている。Hira（1991）によれば、米国、カナダ、スコットランド、日本の自己破産者について、国際比較によってその特徴を相対的に浮き彫りにした研究の結果のひとつとして、日本人の債務者には、債務返済に関する問題に直面すると、さらに借入を増やしてしまうという他の国の債務者にはない特徴的な傾向があることが発見されている。図表Ⅱ-10に示されるとおり、日本人の自己破産者が負債問題に直面してとった行動として最も多いのは、より多く借入れを行ったことであり、57%に達する。さらに特徴的なのは、その行動が自己破産後も続いているということである。

このような文脈での自己破産の原因は、返済のための借入を実現させてしまう与信者の姿勢として問題視されている。中村（2002）は、多重債務者の債務をより一層大きくしているのは、借金の返済のためまた借金をするという生活スタイルで、これを簡単に与信側が実現させてしまうメカニズムに原因はあると考えられると述べている。総合研究開発機構（1991）にも同様に、「消費者信用を利用する側の要因だが、もちろんかかる需要を簡単に実現してしまう与信者側にも原因はあるであろう」（p.7）との指摘が見られる。

（3）ライフイベントの発生

第三は、債務者の支払い能力を低減させる何らかのライフイベントが原因であるとする考えである。生活上の何らかの重要な変化が自己破産の引き金になったケースが考えられる。日弁連（2003）の調査でも、「病気・医療費」や「失業・転職」によるとされる自己破産の割合が少なくなかった。また、「不況による生活苦型破産」の傾向がさらに進展する一方で、住宅購入が原因となった破産の増加傾向が明確になってきたとされていた。これは、債務者の返済能力を低下させる、何らかの事実が発生したからである可能性が高いといえる。英国や米国に調査では、そういった事実には、失業や減収といった職業上の問題、離婚といった家庭の問題が含まれることが示唆されていた。

Ⅲ. サンプルと分析方法

1. サンプル

本研究における調査対象は消費者金融の利用者であり、少なくとも1回は消費者金融会社から借入れを行った経験を持つ者である。したがってサンプルの位置付けは、消費者金融会社からの借入れ経験がある消費者および自己破産者ということになり、消費者一般あるいは自己破産者一般と完全に一致するものではない。また、ここでいう自己破産とは、自己破産の申し立てを行ったということを指し、その後に免責が認められたか否かなどは本研究の関心ではない。

サンプルが捕捉する期間は1990年～2003年である。消費者信用市場が堅調に発展するとともに経済環境の停滞や自己破産者数の急激な増加を見た時期にこの期間は一致し、自己破産の原因を分析するためには適切な時期であると考えられる。サンプリングは、時期や地域的な偏りを最小限に抑えるよう慎重に行われた。また、複数の消費者金融会社に口座をもつ利用者の場合、異なるデータ提供者から同一人物のデータの提供を受ける恐れがある。この問題を避けるため、データの重複が認められた場合は当該データの重複分を削除する措置がとられた。

サンプルは、2つの異なるサンプル群（データA、データB）から構成される。データAは、複数の弁護士の協力のもとに収集された、消費者金融顧客で破産者の債務額データである。データBは、破産した顧客と破産していない顧客について、複数の大手消費者金融会社から提供を受けた家族構成や年齢、職業などの属性データである。

データA

第1のデータは、複数の弁護士の協力を得て収集された、消費者金融の利用者で自己破産した者の各種債務に関する借入件数および債務額のデータである。データ収集のため、1990年代始めから2003年1月までの約10年間の自己破産者について、記述回答によって自己破産者の各種債務額を記入してもらった。借入先として、国民金融公庫、労働金庫、年金協会、信用保証協会、銀行、信用金庫、信用組合、農協、証券会社、生損保、有担保融資専門大手会社、銀行系および流通系クレジットカード、消費者金融、その他（友人、知人からの借入など）という区分でそれぞれの借入件数と額を収集した。サンプル数は10,704件である。

データB

第2のデータは、複数の大手消費者金融会社から提供を受けた顧客データである。このデータは、1990年代始めから2003年1月までの約10年間の協力各社の顧客から、借入れの後自己破産した顧客と（破産顧客）、そうでない正常債権に分類される顧客（非破産顧

客) とをサンプリングしたものであり、年齢や性別のほか住居種類や他社借入件数などを
含む(以下、この種のデータを顧客属性と呼ぶ)。協力各社から提供を受けたサンプルの詳
細は次の通りである。

「非破産顧客」とは、延滞することなく返済が続けられ 2003 年 1 月の時点で貸付残額
のある顧客である。非破産顧客に属する顧客は、1991 年以降に新規に貸付を行った顧客
の中からランダムサンプリングによって選択された 9,964 件について、新規契約時(以下、
新規時と呼ぶ)の顧客属性および 2003 年 1 月の時点(以下、現在と呼ぶ)の顧客属性が得
られた。

「破産顧客」に区分される顧客は、管理債権に移行し、その後自己破産を申し立てた顧
客である。破産顧客も、1991 年以降に新規に貸付を行った顧客で、自己破産した顧客
の中からランダムサンプリングによって選択された。この区分の顧客の総サンプル数は
10,800 件であり、新規契約時と管理債権移行時の顧客属性が収集された。なお、管理債
権への移行基準は各社によって異なるが、今回の分析では当該顧客データの提供会社
の移行基準をそのまま用いた。また、顧客の口座が管理債権へ移行してから顧客が自
己破産に至るまでには若干の時間差があると考えられるため、管理債権移行時の顧
客属性と自己破産時の顧客属性とが完全に一致しない可能性があることは否定でき
ない。破産者の特徴を浮き彫りにするためには、破産申立を行った時点での顧客属性
について分析を行うことで正確に実態に迫ることが可能といえるが、本研究のサ
ンプルの性質上、管理債権に移行した時点と破産した時点の顧客属性について、
相違はないものと仮定しての破産顧客分析となる。

データ提供会社からは個人を特定できる情報を除去した後に生データの提供を受
けたが、以下で展開する分析の全責任が筆者に帰することはいうまでもない。な
お、サンプルによっては欠損値が存在するため、各分析における総サンプル数は
それぞれ異なることがあり、上記の数値と必ずしも一致しない。

2. 分析方法

分析は次の手順で行われる。まず、破産者の基本的な特徴を示し、既存資料
との対比を行いつつ、破産者の債務額や債務件数、性別、年齢などの単変数
ごとに見ていく。これには、データ A とデータ B が用いられる。次に、
データ B から、破産者と非破産者の間で、借入時点の顧客属性の相違
を分析するため、両者の属性情報について同じく単純集計による対比
を行う。分析では、特に断りが無い限りすべての年代のデータをプ
ールして集計している。

最後に、データ B から、自己破産の主要な原因について、ロジスティック回帰
分析により計量的な分析を行う。この多変数の分析により、自己破産を導く
と考えられる各種要因について、どの種類の要因が自己破産の発生に
対する説明力が高いのかの分析を軸に、自己破産の発生に影響する
と思われる他の変数による分析も合わせて行われる。モデルと諸
変数の測定方法は VI に詳述される。

IV. 破産顧客の特徴

破産顧客に焦点を当て、破産した時点でどのような顧客属性にあったのかを見た。まず、データ A を用いて、破産顧客が抱えていた債務のうち、どの種類の債務が負担となっていたのかを見ていく。次に、データ B から破産顧客の属性の基本的な特徴を捉える。明らかになった傾向は、第一に、破産顧客の総債務額は、住宅ローンの有無によって大きく異なり、およそ債務額 300 万～600 万円のグループと、債務額が 1,000 万円を超えるグループとに分けて捉えることができること。第二に、借入件数は、平均して 10 件前後が最も多いこと。第三に、年齢の高い顧客層では、総債務額に占める住宅ローンの割合が顕著に高いことである。破産者の基本的な特徴は、男女比が均等に近く、30 歳代から 40 歳代が中心であり、全体の 1 割が本人所有の住居に住んでおり、所得が極めて低くして破産した者が多くを占めることである。

1. 破産顧客の債務内訳：データ A

(1) 債務の件数・額

債務の種類を、①住宅ローン（国民金融公庫・労働金庫・年金協会・信用保証協会等の政府系金融機関、銀行・信用金庫・信用組合・農協・証券会社・生損保の金融機関、有担保融資専門大手会社）、②クレジット・信販（銀行系および流通系クレジットカード）、③消費者金融、④その他（個人・商店・勤務先等）の 4 区分による借り入れについて、破産顧客のそれぞれからの借入件数および額を集計している。総債務件数と総債務額は、これらの借入先の件数あるいは借入額を合計したものである。

上記の 4 区分の債務を合計した、総債務件数を見たのが図表 IV-1 である。件数は 10 件前後を中心として広がる分布を示しているといえることができる。最も多いのは、9 件(9.7%)と 10 件(9.8%)である。20 件以上の債務を持って破産した顧客が 892 件(8.3%)あった。

破産者の総債務額を区分して示した分布が図表 IV-2 である。最も多い区分は、総債務額が 300 万円～400 万円の負債を持って破産した顧客(15.8%)であり、400 万円～500 万円(13.7%)と 200 万円～300 万円(12.6%)の区分がこれに続く。また、総債務額が 1000 万円を超える破産顧客は全体の約 27%、すなわち 4 分の 1 が 1000 万円以上の負債を持って破産していたことが示される。この分布から、300 万円～600 万円の債務を抱えて破産した層と、1000 万円以上の高額な債務を持って破産した層の 2 つのグループが存在する可能性があるといえるであろう。

(2) 住宅ローンの有無による区分

分布にこのような 2 つの山ができる原因は、住宅ローンの有無にある。住宅ローンは一般に消費者ローンと比べて非常に高額であり、住宅ローンを持って破産したか否かによっ

て破産顧客の債務額は大きく異なる。そのため、破産時の総債務額の分布を見た場合、住宅ローンを持って破産した顧客の総債務額が飛びぬけて高くなっているのである。

住宅ローンの有無を無視してデータ処理すれば、例えば平均値を見る場合、実態と著しく離れた値になる危険がある。そのような理由で、ここではデータを、住宅ローンありのグループと無しのグループとに分割して集計することが適切であると考えた。データは、住宅ローンの有無によって別々に集計されている。有効サンプル中、住宅ローンを持つ顧客は 52.3% (5,595 件)、持たない顧客の割合は 47.7% (5,109 件) である。

それぞれのサンプル全体で債務額の内訳を見ていくと次のようになる。住宅ローンのない破産顧客は、クレジット・信販から 147.5 万円、消費者金融から 266.4 万円、その他から 69.6 万円の負債を有していた (図表IV-3)。住宅ローンを持つ破産顧客は、住宅ローンの 1,498.2 万円のほか、クレジット・信販から 248.6 万円、消費者金融から 378.7 万円、その他から 364.7 万円の負債を有していた (図表IV-4)。

年齢別に区分してみると、若干の傾向を発見することができる。住宅ローンのない破産顧客では、40 代の顧客の債務がいずれの種類債務においても目立って多いといえるが、各年齢層を通した内訳の相違があるとはいえない (図表IV-3)。一方、住宅ローンを持つ破産顧客では、年齢区分によって債務の内訳にかなりの相違があるといえる。すなわち、50 代以上の顧客は、平均して 2000 万円を超える住宅ローンを抱えて破産しているのである (図表IV-4)。特に日本における近年の調査では「住宅購入」を理由とする自己破産が増加している傾向が示されていたが、この傾向を確認することができたといえるであろう。

2. 破産顧客の属性：データ B

(1) 年齢・性別

管理債権移行時の年齢分布は図表IV-5 の通りである。破産顧客全体の平均年齢は 41.0 歳である。破産顧客の中心は 30 歳代(32.4%)から 40 歳代(23.1%)に集中しているといえることができ、この年齢層が破産顧客全体の半数以上を占めている。20 歳代の年齢の若い層が占める割合は 18.7%、50 歳代(17.5%)と 60 歳以上(8.2%)の比較的高齢な層の破産顧客が全体の 20%以上を占めている。

破産顧客の男女比率は、男性が 59.6%(6380 件)、女性が 40.4%(4329 件)で、平均年齢は男性が 41.3 歳、女性が 40.6 歳である。年齢別に見ていくと、破産顧客の中心的な年齢層は男女とも 30 歳代から 40 歳代であり、その層が男性は 57% (30 歳代 33.5%、40 歳代 23.7%)、女性は 53% (30 歳代 30.8%、40 歳代 22.2%) を占める。50 歳以上の層の割合は男女とも大差はなく、約 26%であった。20 歳代の割合が男性では 16.8%であるのに対し女性では 21.5%となっていることは、男性の方がやや年齢層が高く、女性の破産顧客には若い年齢層が多く含まれる傾向にあることを示している。

(2) 婚姻状況・世帯構成

婚姻状況が集計可能であった破産者を全数（7693件）とすると、未婚者は43.2%、既婚者が56.8%である。それぞれを性別で区分すると、未婚者のうち男性は全数の26.9%、女性は16.4%、既婚者のうち男性は33.8%、女性は23.0%となっている（図表IV-6）。

破産者の世帯構成は図表IV-6の通りである。未婚者と既婚者では世帯の構成員の種類が異なることがあること考慮して、ここでは両者を分けて集計した。すなわち、未婚者について本人以外の世帯構成員は、両親やきょうだいであることが多いと考えられる一方、既婚者の本人以外の世帯構成員は配偶者や子供が含まれるからである。また、それぞれ男女の区分を設けている。

まず、未婚者を見ていくと、約70%は単身の世帯である。未婚者の世帯であるため世帯構成員に子供が含まれる世帯は少ないが、10%の世帯が子供を持つ。そのような、子供を持つ未婚者の世帯は女性世帯に多く、未婚女性の破産者のうち約25%は子持ちであることが示されている。次に、既婚者の世帯の人数は2~4人が中心であり、このような世帯が約70%を占める。60%の世帯に子供が1人ないし2人含まれることから、既婚者の多くの世帯は、両親と同居の世帯ではなく夫婦とその子供で構成されているといえる。

(3) 住居の種類

管理債権移行時の住居は図表IV-7の通りである。自己が保有する住宅に居住していた破産者は、本人所有の一戸建てが8.9%、本人所有のマンションが2.6%であり、合わせて全体の10%ほどを占めている。破産者本人以外が保有する住居に居住していた破産者を見ると、本人以外所有の一戸建てが25.1%、本人以外所有のマンションが1.9%であった。賃貸住宅に居住していた破産者の割合は最も多く、全体の40%を超える。その内訳は、賃貸一戸建て11.6%、賃貸マンション14.4%、賃貸アパート18.3%である。公団住宅(4.7%)と公営住宅(8.8%)の居住者も合わせて10%以上を占めていた。

(4) 債務の状況

図表IV-8は、管理債権移行時の債務の状況をまとめたものである。当該消費者金融会社からの借入額のほか、それ以外の消費者金融会社からの借入件数（他社件数）および借入額（他社借入金額）を集計した。全体の平均値を見ていくと、当該消費者金融会社からの借入額が39.8万円、他社件数が3.1件、他社借入額が144.0万円である。

これらを年齢層別に分解すると、次のようになった。当該消費者金融会社からの借入額は、30歳代から40歳代で高く平均して40~50万円（30歳代43.6万円、40歳代41万円）の借入を行っている。他社件数には年齢による差が表れておらず、いずれの年齢層においても平均して3件から4件であるといえる。他社借入金額は年齢層による差異が大きく、50歳代が163.8万円と際立って高い。

(5) 職業・収入

破産者の管理債権移行時点での職業の状況を集計したのが図表IV-9である。ここでは、職種、雇用区分、収入パターンの3つの面から集計している。「不明・なし」に区分される破産顧客が半数近くを占めるのは、管理債権に移行した時点で失業状態にあった破産顧客が多かった実態をあらわしている。本データでは、職業を持っていないことの理由について示すことはできないため、それが債務者自身がコントロールできないマクロ経済的な要因によるものであるのか、あるいは個人の資質や行動に起因するものであるのかは明らかにならない。

職種で際立って多いのは、労務(17.1%)である。営業・販売(10.1%)、会社経営(8.0%)、事務(6.6%)、ドライバー(5.6%)がそれに続いている。雇用区分は正社員が46.3%と最も多く、アルバイト(2.7%)やパート(3.6%)など、その他の区分は少数であった。収入パターンは、固定給(32.4%)、完全歩合給(17.3%)、一部歩合給(4.6%)の順になっている。

破産者の年収と月収を集計したのが図表IV-10である。職業の状況を反映して、収入がほとんど無い破産顧客の割合が非常に大きく、年収が0~50万円(45.6%)、月収が0~5万円(45.7%)に区分される破産顧客が最も多い。その一方で、年収600万円以上(8.6%)や、月収40万円以上(11.3%)であった破産顧客もあることが示されている。収入の平均額は、年収が220.3万円、月収が15.7万円であった。

V. 自己破産原因の分析 1 : 新規時および貸付実行後における破産顧客と非破産顧客の比較

新規時および貸付実行後の顧客属性において、破産顧客と非破産顧客との間で属性の比較を行い、自己破産を予測する要因を探求する。まず、新規時において①年齢、②性別・婚姻状況、③住居種類、④世帯構成、⑤債務の状況、⑥職業、⑦収入という属性についての対比を行った。次に、貸付実行後において、⑧借入額および借入れ件数の変化、⑨収入の変化という属性について対比を行った。

その結果、第一に、非破産顧客と比較して、破産顧客は年齢層がやや高く女性の占める割合が大きいほか、新規時において他消費者金融の利用度合が既に高いということ、第二に、自己破産に影響を及ぼしうるそれ以外の属性、つまり職業や所得水準といった属性では基本的に破産顧客と非破産顧客との間で顕著な相違はないことが明らかとなった。また、破産顧客の貸付実行後における借入額および借入れ件数は増加していたが、非破産顧客についても増加していた。貸付実行後における年収の変化、すなわち減収は、自己破産を引き起こす大きな要因となっていた。

1. 年齢

図表 V-1 は、非破産顧客と破産顧客との間で新規時の年齢分布の違いを見たものである。破産顧客と非破産顧客との間で年齢分布を比較すると、破産顧客の方が非破産顧客と比較して全体的に年齢が高い傾向にあることが示される。平均年齢は、非破産顧客が 34.4 歳、破産顧客が 37.3 歳であった。

非破産顧客の年齢分布は 20 歳代の顧客が占める割合が非常に大きく、全体の約 45% を占めている。この割合は年齢層が上がるにつれて減少し、30 歳代の割合は 23.1%、40 歳代は 18.9% となっている。50 歳以上は約 13% である。

破産顧客では、非破産顧客と同様に 20 歳代の顧客が占める割合が最も大きいものの、その割合は 31.9% であり、非破産顧客における割合ほど高いわけではない。むしろ、全体的に 30 歳代 (28.0%) と 40 歳代 (22.1%) の顧客が占める割合が大きいと見ることができる。50 歳以上の顧客が占める割合も、破産顧客では約 18% であり、自己破産した顧客に年齢が高い顧客が多く含まれることを示している。

2. 性別・婚姻状況

図表 V-2 は、性別および婚姻状況別の顧客数の分布を示している。非破産顧客では男性が 74.4%、女性が 25.6% であるのに対し、破産顧客では男性が 59.6%、女性が 40.4% という比率になっている。男女の比率で見ると、破産顧客の方が女性の占める割合が大きいといえる。

また、性別・婚姻状況別にみていくと、非破産顧客では男性の未婚者が 43.1%、既婚者が 31.3%、女性の未婚者が 13.0%、既婚者が 12.6%である。破産顧客ではこの割合がそれぞれ 26.6%、32.9%、16.4%、24.0%である。非破産顧客との比較において、破産顧客には男女とも既婚者の割合が高い傾向が示されている。

3. 住居種類

非破産顧客では、本人所有の一戸建てや本人所有のマンションといった本人保有の住居に住む者の割合が全体の約 15%である。一方、破産顧客ではこの割合は 13%となっており、本人所有の住居に住む者の割合では大きな差はみられない（図表 V-3）。これに本人以外所有の一戸建てや本人以外所有のマンションといった、本人以外が保有している住居まで含めると、非破産顧客の方が約 50%、破産顧客が約 40%となる。破産顧客は賃貸一戸建てやマンションに住む割合が非破産顧客と比較して多くなっている。破産顧客の方が賃貸の住居に住む者の割合がわずかに大きいといえることができる。

4. 世帯構成

新規時の顧客の家計構成員は図表 V-4 の通りである。家族人数については、非破産顧客のうちの 48.5%、つまりほぼ半数が単身の世帯である。また、非破産者の約 70%は子供を持たない。一方の破産顧客は、35.2%が単身世帯であり、子供を持たない者は約 60%である。家族人数および子供人数から読み取れるのは、非破産顧客と比較して破産顧客は子供を持った既婚者の割合が多いといえることである。

年齢や性別、婚姻状況、家族人数を総合すると、新規時点で見た消費者金融顧客は、独身で一人暮らしをしている 20 歳代が中心である。しかし破産者は、年齢では 30 歳前後が中心となり、既婚者、子持ちである顧客の割合が高いといえることができる。

5. 債務の状況

当該消費者金融会社からの新規借入額には破産顧客が僅かに多く借り入れている傾向が読み取れる（図表 V-5）。非破産顧客では新規借入額が 9 万円までの割合が 34.0%であったのに対し、破産顧客においては 23.7%であった。破産顧客の新規借入額で最も多いのは 10 万円から 19 万円までの区分であり、20 万円台（17.6%）や 30 万円台（16.0%）の割合も非破産顧客に比べて高い。同様の傾向は新規時の他社借入額についてもいえ、図表 V-6 の新規時の値を比較してみても、破産顧客は新規時に既に非破産顧客よりもおよそ 16 万円高い額の債務を持っていたことになる。

図表 V-7 は、新規時の所得額に対する当該消費者金融会社からの負債の割合を見たものである。全体の平均値でみると非破産顧客 6.2%、破産顧客 5.9%であり、所得に対する比率では非破産顧客の方がわずかに負担が大きいことが示されている。つまり、新規借入額で見た場合は破産顧客の方が多く借入を行っているように見えるが、所得額に対する比率

で見ると同程度か、年代によっては非破産者の方が高い傾向がある。

6. 職業

図表V-8は、新規時の顧客の職業の状況を、①職種、②雇用区分、③収入パターンの3点から見たものである。職種について、破産顧客と非破産顧客との間で顕著な相違は見られない。雇用区分については、アルバイトの顧客が占める割合が破産顧客の方で少ないことを除けば、正社員や嘱託・派遣などその他の区分で大きな差は見られない。収入パターンの分布では、完全歩合給の顧客が占める割合が、破産顧客よりも非破産顧客の方で大きくなっている。

7. 収入

新規時の所得額を全体および年齢別の平均値で示したのが図表V-9である。年収の全体の平均は非破産顧客が382.6万円、破産顧客が397.5万円であった。月収はそれぞれ27.2万円、28.2万円となっている。非破産顧客と破産顧客の間で、新規時の収入に際立った違いはないといえる。年齢層別に区切った平均値をみていくと、40歳代から50歳代にかけての所得額で破産顧客の方が非破産顧客を下回る傾向を示しているものの、20歳代と60歳以上では破産顧客の所得の方が上回っている。

8. 貸付実行後における債務状況の変化

債務の状況については、自己破産と強く関連していることが考えられるため、新規時からの変化を中心に比較を行った（図表V-10～図表V-12）。図表V-10は、当該消費者金融会社からの新規借入額を年齢層別に見たものである。新規時の借入が、新規時以降にどのように変化していったのかを分析した。図表V-11は他社借入額の変化を見たものである。V-12は、他社借入件数の変化を見たものである。これらの分析から、時系列で見ると、破産顧客だけではなく、非破産顧客も借入額を増加させている傾向を把握することができる。

9. 貸付実行後における収入の変化

図表V-13は、非破産顧客と破産顧客との間で、新規契約時から管理債権移行時あるいは現在の年収の変化（変化なし・減収・増収）を見たものである。年収の変化とは、非破産顧客については現在の年収と新規時の年収との差、破産顧客については管理債権移行時と新規時の年収の差をとった。非破産顧客の中では51.3%が「変化なし」に区分されるのに対して、破産顧客の55.2%が「減収」に区分されている。

VI. 自己破産原因の分析 2 : ロジスティック回帰分析

1. モデル

破産顧客および非破産顧客の全サンプルでロジスティック回帰分析を行い、どの原因が自己破産の発生に最も寄与しているのかの観点から分析を行う。分析の目的は、自己破産に影響を与えると考えられる各種要因が、それぞれどれくらいの説明力を持つのかを見ることにある。モデルは、自己破産の発生と、それに影響する各種要因との関係を記述したものであり、本研究における関心に沿って 3 つのモデルを用意した。具体的には、①新規貸付時点の要因による説明力、②貸付実行後における債務状況の変化による説明力、③貸付実行後における収入の変化による説明力をそれぞれテストするためのモデルである。

モデル 1：新規時の要因のみ組み入れたモデル

新規時に確定している要因のみを組み込んだベースとなるモデルである。与信を行う段階で、与信者が得る情報のみで構成されている。このモデルにより、与信時点で与えられる情報により、自己破産がどれだけ予測可能かを見る。

モデル 2：モデル 1 に、債務の変化を加えたモデル

モデル 1 に、貸付実行後の要因として債務額および債務件数の増減を組み込んだモデルである。債務返済能力以上の借入が自己破産をどれだけ説明できるのかを見るとともに、与信時に与えられる情報に、債務の増減という変数を増やせば、モデル全体の予測力がどれだけ変化するかを見るものである。

モデル 3：モデル 2 に、収入の変化を加えたモデル

モデル 2 に、収入の変化、すなわち年収の増減と減収の有無を加えたモデルである。失業や病気などのライフイベントがもたらす減収が、どれだけ自己破産の発生を説明できるのかを見るとともに、自己破産を予測するモデル全体の説明力がどのように変化するかを見るものである。

2. 変数

モデルに組み込む変数の操作方法は次の通りである。ダミー変数以外はすべて標準化（平均値 0、標準偏差 1）している。

(1) 従属変数

従属変数は破産したか否かをあらわすダミー変数であり、非破産を 0、破産を 1 とした。

この振り分けは、これまでの分析による破産顧客と非破産顧客の区分と一致する。非破産は9,964件（48.2%）、破産は10,709件（51.8%）である。

（2）独立変数

独立変数は、新規時の要因と貸付実行後の要因に分けられる。新規時の要因とは、貸付実行時に確定している諸要因である。貸付実行後の要因とは、貸付が行われた後に起こった変化を捉える変数である。さらに貸付実行後の要因は、債務の変化と、収入の変化に分けられる。

新規時の要因

新規時に与えられる属性である。これには①年齢、②性別、年収、③婚姻状況、④家族人数、⑤持家、⑥当該消費者金融会社の新規貸付額、⑦高額な新規貸付、⑧他社件数、⑨他社借入額が含まれる。

次の変数は、顧客の属性に関連する。**年齢**は、新規時の顧客の年齢である。**性別**はダミー変数であり、0を男性、1を女性に割り振った。**婚姻状況**もダミー変数とし、0を未婚、1を既婚とした。**家族人数**は、債務者本人を含めた家族の人数である。**持家**は、ダミー変数であり、1を居住が持家、0を持家以外とした。ここでいう居住が持ち家とは、本人所有の一戸建てか、あるいは本人所有のマンションの居住者のことである。

その他に、債務の状況を捉える変数を組み込んだ。**当該消費者金融会社の新規貸付額**は、新規時に貸し付けた額である。**高額な新規貸付**はダミー変数であり、当該消費者金融会社の新規貸付額が50万円を超える場合は1を、新規貸付額が50万円以下であるなら0を割り振った。50万円を境としたのは、貸金業規制法に関する金融庁の事務ガイドラインにより、無担保融資を行う場合は、1業者あたり50万円または年収の1割を超えて貸付をしてはならないとされていた事実と合わせた。**他社件数**は、新規時の当該消費者金融会社以外の消費者金融会社からの借入件数である。**他社借入額**は、当該消費者金融会社以外の消費者金融会社からの借入額である。

貸付実行後の要因：債務の変化

消費者金融借入件数の増減。現在の借入件数あるいは管理債権移行時の借入件数と、新規時の借入件数との差をとったものである。

消費者金融借入額の増減。現在の借入額あるいは管理債権移行時の借入額と、新規時の借入額との差をとったものである。

貸付実行後の要因：収入の変化

年収の増減。現在の年収あるいは管理債権移行時の年収と、新規時の年収との差をとったものである。

減収はダミー変数とし、0を非減収、1を減収に割り振った。現在の年収あるいは管理債権移行時の年収が、新規時の年収よりも減少しているか否かで非減収と減収とに区分したものである。

3. 分析

モデル1～3についてロジスティック回帰分析を行う。その結果を、それぞれのモデルごとに対比させ、係数の大きさと、 R^2 の大きさを比較することでモデルの説明力の変化を見る。つまり、独立変数によって説明された分散の大きさにより、考えられる自己破産の原因のうち、どの原因が最も説明力を持つのかを見ていくのである。言い換えれば、分散を最も多く説明できる変数が、自己破産の要因として最も有力な要因といえる。

4. 分析結果

新規時の要因のみを組み入れたモデル1、モデル1に借入件数の増減と借入額の増減を加えたモデル2、およびモデル2に年収の増減と減収の有無を加えたモデル3をそれぞれ対比させ、件数の大きさとモデルの説明力の変化をみた。サンプルサイズが非常に大きいため、独立変数のほぼ全てが有意となった。このため、独立変数の有意性よりも、係数の向きと大きさ、モデルの全体的な説明力を見ることにより分析結果を検討していくことにする。

まず、モデル1の係数の大きさから自己破産の発生へどのように寄与しているのかを見てもと、一般的にリスクの低いと思われる顧客は、破産しない傾向が示されている。例えば、持ち家の係数は有意にマイナスである。高額な新規貸付の場合、むしろ破産しない傾向にある。これは、高額な新規貸付を受けられるのは、リスクの低い顧客に限られるためと思われる。しかし、年収は有意ではあるが係数が小さく、他の変数と比べて自己破産への影響が少ないことが示されている。なお、女性のほうが男性に比べて破産する確率が高かった。

モデルの説明力の違いを見ると次のようになる。モデル1の説明力は14.0%とかなり低かった。これは、新規時の要因では破産と非破産を判別するのが難しいことを意味している。

貸付実行後の要因として、借入件数・額の増減のみを加えたモデル2では、借入れ件数が増えると自己破産する傾向にあるが、逆に借入額が増えると自己破産しない傾向にあることが示されている。これは、リスクの低い顧客ほど、高額な追加貸付を受けられるためと思われる。破産顧客は小額の借入れを多数行う傾向にあることが示されている。ただし、モデル2の説明力は17.4%と、モデル1とほとんど変わらない。これは、貸付実行後の借入れ件数と借入額の増減に関する情報を追加しても、破産と非破産を判別するのが難しいことを意味している。

ところが、年収の増減を加えたモデル3では、説明力は35.5%と大幅に上がる。これは、

破産を導く最大の要因が減収であることを意味している。年収の増減の係数は有意にマイナスであり、これは年収が増加するほど自己破産のリスクを低め、年収が減少すると逆にリスクを高めることを示している。ダミー変数である減収の係数は有意にプラスであり、減収という要因が自己破産のリスクを高めていることを意味している。

Ⅶ. 発見事実と考察

本研究では、主要な関心を、①新規時における与信者による無理な貸付け、②貸付実行後における与信者による追加的貸付け、③貸付実行後におけるライフイベントの発生という 3 つの観点に据えて自己破産の原因を分析してきた。これまでに展開してきた分析の結果は、自己破産の発生を説明する要因の中で最も発生原因を説明しうるのは、減収というライフイベントであるということを示している。債務件数および額の増加という要因は確かに無関係ではないが、説明力は限定的である。本研究の関心に沿って発見事実をまとめると以下ようになる。

まず、本研究で用いたサンプルの基本的な特徴が、既存調査における自己破産者と整合的であるかについてである。債務額データ（データ A）に見られる、自己破産者の総債務額および総債務件数、また顧客属性データ（データ B）による自己破産者の年収や年齢構成などは、日弁連（2003）の調査による傾向と大筋で符合し、同調査から明らかになった自己破産者の基本的属性と本研究でのサンプルは整合的であるといえることができる。

1. 新規時における与信者による無理な貸付け

新規時において、与信者による無理な貸付けが行われている事実を確認することはできなかった。本研究では、借入した時点での相違を分析することにより、貸付時点での与信者の予見可能性を見た。この比較は、消費者金融会社が顧客の返済能力を超えた過剰な与信を行っているかということに関連する。つまり、消費者金融業者の過剰な与信が自己破産を助長しているのであれば、新規契約時の顧客属性から明らかにリスクの高い層への貸し出しが行われていると判断できる。もし両者に顕著な違いが観察でき、その違いが将来の自己破産を合理的に予測しうるのであれば、回収不可能なことがわかっていながら過剰に融資しているといえ、与信者側の姿勢に問題があるとの指摘が正当性を帯びるのである。

しかし、新規時の属性について正常顧客と破産顧客で異なるのは、他社借入件数および額であり、そのほかの属性については居住環境が持ち家の割合がわずかに少ないことを除いて明確な差があるとはいえないことが明らかとなった。むしろ、高額な貸付を受けている顧客ほど、自己破産に陥る確率が低かった。また、モデル 1 の説明力は 14% とかなり低かった。以上のことは、新規時において与信者が無理な貸付を行っているということはないことを示唆している。

2. 貸付実行後における与信者による追加的貸付け

与信者による貸付実行後の貸し込みが行われている事実を裏付けることはできなかった。Ⅴの 8 において、貸付実行後において非破産顧客と破産顧客の債務額および他社借入件数

の推移を見た結果、破産顧客だけではなく非破産顧客も借入額を増加させていた。これは非破産顧客と破産顧客を分ける要因が、債務の増加にはない可能性を示唆している。それは、モデル 2 によっても確認された。貸付実行後の要因として、借入件数・額の増減を加えたモデル 2 では、説明力は 17%でありモデル 1 とほとんど変わらない。むしろ、貸付実行後にも借入額の大きな顧客ほど、自己破産の発生に有意にマイナスの影響を与えていたことは、リスクを反映した上での与信である可能性が高いことを意味しているといえる。

新規時および貸付実行後の要因で自己破産の発生を説明できる部分が非常に少ないということは、“範囲の制約”として知られている問題に原因がある可能性がある。このような状態は、一つあるいはそれ以上の変数の変動範囲が母集団のそれより小さいサンプルのみを用いることから生じる。本研究のサンプルは、借入を申し込んできた者全体を含んでいるわけではない。当該消費者金融会社によって貸付が実行された顧客のみがサンプルとなっているために、結果的に説明力を失っている可能性がある。もし、融資を申し込んできた顧客全体をサンプルとしているのならば、モデル 1 およびモデル 2 の説明力は高くなっただけである。換言すれば、モデルの説明力が低いこと自体が消費者金融会社の与信能力が高いことを示唆している。

3. 貸付実行後におけるライフイベントの発生

失業や病気などのライフイベントの発生によってもたらされる減収が自己破産を引き起こす可能性が高いことが、Vの 9 の単変量分析およびロジスティック回帰分析によって示された。岩崎（1992）は、病気・事故・倒産・失業などの「不可避的要因」による不良債権の発生は無視して構わないくらい少数であるとしているが、少なくとも本研究で用いた 90 年代以降のデータによる分析では、むしろ減収という要因が大きな説明力を持つ結果となった。

管理債権に移行した時点の顧客属性を見ていくと、減収、特に失業した顧客が極めて多く、債務の返済が困難になり、自己破産に至る契機となった最大の要因はここにあるのではないかと考えられる。本研究では、その変化として、債務額の増加と年収の増減の関係をテストした。年収の増減を加えたモデル 3 では、説明力は 35%と大幅に上がる。これは、破産を導く最大の要因が減収であることを意味している。

図表 VIII-1 の完全失業率の推移を見ても、経済状況を反映して特に 90 年代後半以降の悪化が目立ち、2001 年には 5%台に達した。完全失業率の上昇とともに、平均年収は減少傾向にある（図表 VIII-2）。最近の自己破産件数の急増が、こうした失業の増加や所得の減少によって少なくとも部分的に説明できることを本研究は示唆している。

VIII. むすび

本研究は、消費者金融顧客の自己破産者の特徴とその原因を中心に分析を行ってきた。数ある自己破産の原因の中で、減収というライフイベントが最も説明力が高いという本研究の結果は、日本における自己破産の原因について新たな洞察を与えるものである。これまでは与信者側の問題とされる傾向が強かった自己破産の原因について、ライフイベントの発生による説明の可能性を示唆するものであるからである。もちろん、本研究は日本における自己破産の原因と特徴を実証的に探る第一歩に過ぎず、十分に検討できなかった点も数多く存在する。そこで、本研究の限界と、今後求められる種類の研究を幾つか挙げることで本稿の結びとする。

第一に、サンプルの問題がある。本研究のサンプルは大手消費者金融会社のみから提供を受けたサンプルであるため、その会社の顧客層を反映した結果となっている可能性があるといえる。広く消費者金融顧客の自己破産と一般化するには、中小の消費者金融会社のサンプルをも含んだうえで分析する必要があるであろう。あるいは、消費者金融顧客の中で、現役の顧客との比較だけではなく完済した顧客の顧客データとの比較を行うと、より説明力の高い結果が導き出せる可能性がある。また、今回の分析では、消費者金融顧客の中で破産者と非破産者の対比という形式で行ったが、これを一般消費者との対比にすると、破産者と非破産者の相違がさらに浮き彫りされるかもしれない。これらの可能性は同時に、本研究の分析結果を直ちに一般論とすることはできないことを意味し、今後も追加的データを使って掘り下げた分析を行う必要があるだろう。

第二に、本研究の射程に入れることができなかった分析がある。例えば、弁護士による広告解禁の影響のような制度的面での変化の影響や、破産スティグマ（社会的汚名意識）の低下の影響を考慮に入れた分析も考えられる。自己破産の増加を説明するには、こういった社会的要因による影響も無視することはできないと思われる。計量的な分析を行う際に、社会的要因をどのように操作化するかという分析方法上の課題も含めて、将来の重要な研究課題となるであろう。

第三に、理論的側面の研究の必要性がある。本研究の視点では、なぜ自己破産してしまうのかという人間の行動メカニズムの解明に至ることはできない。自己破産や多重債務への人間行動の理論の精緻化とともに、大量サンプルを用いた理論の実証を試みることがぜひとも求められる。

参考文献

岩崎和雄（1992）、『変革期のクレジット戦略—カードのリスクマネジメントからマーケティングまで—』、産能大学出版部。

宇都宮健児（2002）、『消費者金融 実態と救済』、岩波書店。

総合研究開発機構（1991）『社会・経済・心理学的側面からみた多重債務者発生要因の調査研究』、NIRA 研究叢書、No.910079。

第一東京弁護士会消費者問題対策委員会編（2002）、『新クレジット・サラ金事件処理マニュアル』、新日本法規。

中村賢一（2002）、「消費者信用市場の競争と効率性—個人金融におけるモラルハザードと法制のあり方—」、内閣府経済社会総合研究所。

（財）日本クレジットカード協会(2003)、「多重債務者のためのクレジットカウンセリングこの一年間 平成 14 年度の活動実績」。

日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会（2003）、「2002 年破産事件及び個人再生事件記録調査」。

日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会（2001）、「2000 年破産記録全国調査」。

日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会（1998）、「1997 年破産記録全国調査」。

Hira, Tahira K.(1992), Causes and effects of consumer bankruptcies: a cross-cultural comparison, *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 16, pp.229-234.

晝間文彦（1995）「アメリカにおける自己破産研究—実証研究を中心として—」『クレジット研究』第 13 号、pp. 6-23。

晝間文彦（1996）「消費者破産はなぜ起きるか」『クレジット研究』第 15 号、pp. 6-24。

晝間文彦（1999a）「消費者信用と消費者破産—アメリカの研究を中心に—」『クレジット研究』第 21 号、pp. 15-26。

晝間文彦 (1999b) 「経済学から見た消費者信用と自己破産問題」『クレジット研究』第 22 号、pp. 6-13。

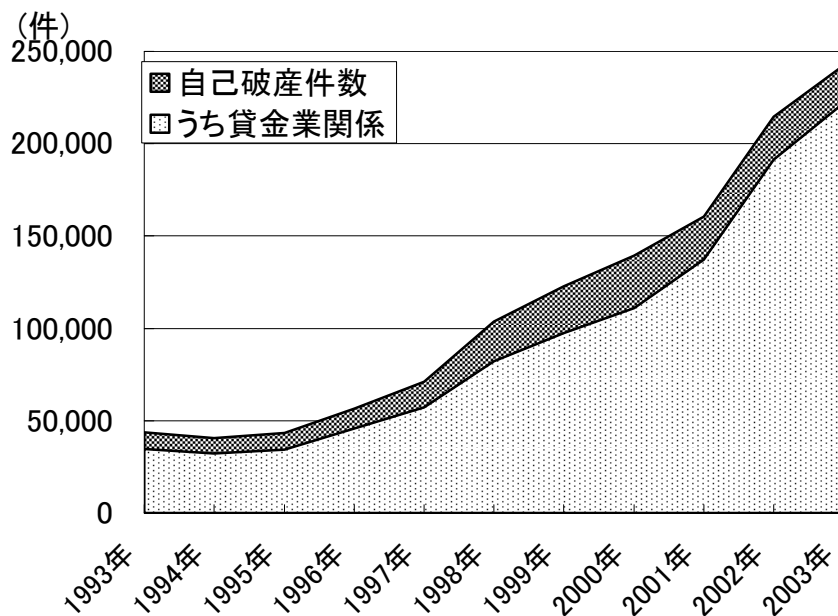
Credit Research Center (1982a), Monograph No. 23 Consumer Bankruptcy Study Volume I Consumers' Right to Bankruptcy Origins and Effects, Krannert Graduate School of Management, Purdue University.

Credit Research Center (1982b), Monograph No. 24 Consumer Bankruptcy Study Volume II Personal Bankruptcy: Causes, Costs and Benefits, Krannert Graduate School of Management, Purdue University.

Over-indebtedness in Britain: A report to the Department of Trade and Industry by Elaine Kempson, Personal Finance Research Centre, Bristol University, 2002. (邦訳「英国貿易産業省 (DTI) による過重債務問題タスクフォース」、早稲田大学消費者金融サービス研究所リサーチマテリアル RM01~RM04)

Sullivan, Teresa A., Elizabeth Warren and Jay Lawrence Westbrook (2000), *The Fragile Middle Class Americans in Debt*, Yale University Press.

図表Ⅱ-1：自己破産申立件数の推移



単位：件

	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
自己破産件数	43,545	40,385	43,414	56,494	71,299	103,803	122,741	139,280	160,457	214,638	242,357
貸金業関係	34,674	32,188	34,452	45,613	57,028	82,366	97,334	110,964	137,168	191,394	221,741

出典：最高裁判所『司法統計年報』より作成

図表Ⅱ-2：破産理由(複数回答)

破産理由	02年調査	00年調査	97年調査
生活苦・低所得	61%	51%	45%
病気・医療費	20%	26%	23%
失業・転職	14%	13%	10%
給料の減少	8%	8%	6%
事業資金	25%	25%	26%
負債の返済(保証債務の返済)	29%	31%	29%
保証債務・第三者の債務の肩代わり	25%	27%	26%
名義貸し	5%	4%	5%
生活用品の購入	7%	8%	10%
教育資金	5%	6%	4%
冠婚葬祭	2%	2%	4%
住宅購入	9%	7%	5%
ギャンブル	2%	4%	2%
浪費・遊興費	7%	8%	7%
投資(株式、会員権、不動産等)	1%	1%	2%
その他	16%	11%	13%

出典：日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会「2002年破産事件及び個人再生事件記録調査」

図表Ⅱ-3：破産申立者の年齢

年代	02年調査	00年調査	97年調査	94年調査	92年調査
20歳未満	0%	0%	0%	0%	0%
20歳代	14%	12%	15%	17%	17%
30歳代	25%	25%	26%	26%	25%
40歳代	22%	26%	26%	28%	28%
50歳代	23%	22%	19%	19%	21%
60歳代	14%	12%	12%	8%	8%
70歳代以上	3%	3%	1%	1%	
不明	0%	1%	1%	0%	0%

出典：日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会「2002年破産事件及び個人再生事件記録調査」

図表Ⅱ-4：破産申立者の収入

	02年調査	00年調査	97年調査	94年調査
0-5万円	33%	32%	32%	30%
5-10万円	17%	14%	12%	9%
10-15万円	18%	17%	21%	15%
15-20万円	14%	16%	15%	18%
20-25万円	10%	9%	11%	15%
25-30万円	5%	5%	5%	7%
30万円以上	3%	5%	4%	6%

出典：日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会「2002年破産事件及び個人再生事件記録調査」

図表Ⅱ-5：破産申立者の負債額

単位：万円	02年調査	00年調査	97年調査	94年調査
100未満	1%	1%	1%	1%
100-200	7%	6%	7%	5%
200-300	14%	13%	12%	11%
300-400	15%	14%	13%	25%
400-500	10%	11%	11%	
500-600	8%	9%	9%	16%
600-700	6%	7%	6%	
700-1000	10%	9%	13%	15%
1000-5000	20%	23%	22%	26%
5000-1億	4%	4%	3%	
1億以上	4%	4%	3%	
不明	0%	0%	0%	1%

出典：日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会「2002年破産事件及び個人再生事件記録調査」

図表Ⅱ-6：破産申立者の住居形態

申立人（住居形態）	02年調査	00年調査	97年調査
本人所有	9%	7%	4%
家族所有	21%	19%	15%
持ち家でない	70%	74%	81%

出典：日本弁護士連合会・消費者問題対策委員会「2002年破産事件及び個人再生事件記録調査」

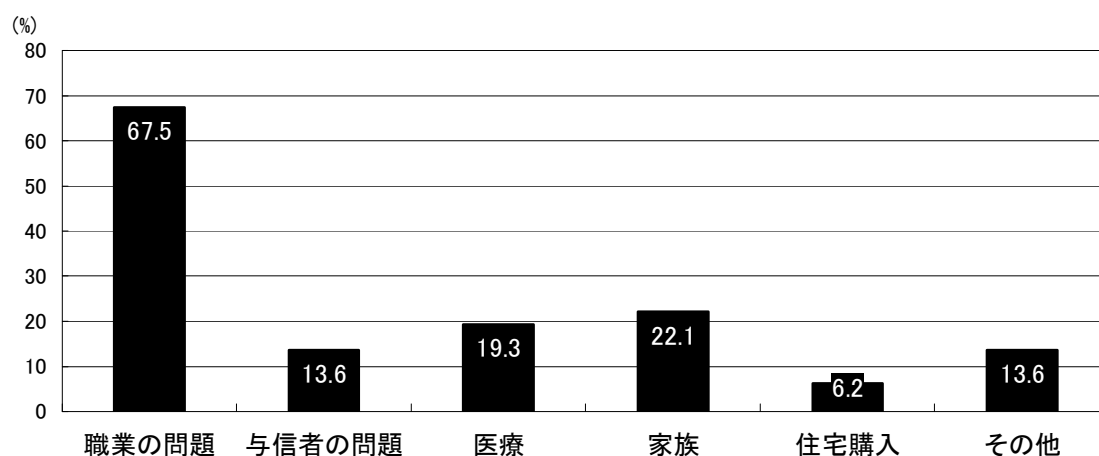
図表Ⅱ-7：自己破産に至った重要な要因（米国①）

	件数	割合
個人生活上の問題		
医療費（医師、病院）	183	15%*
婚姻上の問題（離婚、別居、扶養料、養育費）	148	12*
自然災害（洪水やハリケーン）	6	1
家族の死亡	15	1
依存症（麻薬、アルコール、ギャンブル）	10	1
雇用上の問題		
労働時間の削減	57	5
レイオフや解雇	143	12*
事業の失敗	85	7
勤務会社の倒産	22	2
疾病あるいは事故による就労不能	81	7
副業の喪失	51	4
クレジットと金銭上の問題		
クレジットによる過剰な購買	166	14*
クレジットの容易に提供された	50	4
支払延期や返済計画の見直しに対する債権者の不同意	47	4
債権者による回収	44	4
債権者による訴訟	57	5
給料の差し押さえ	47	4
幾つかの財産の回収	8	1
連帯保証債務	15	1
生活費の高騰	95	8
その他	100	8

※2つ以内の項目を回答、*印は割合の上位4つを示す

出典：Credit Research Center (1982b), p.36.

図表 II-8：自己破産に至った重要な要因（米国②）



出典：Sullivan, Warren and Westbrook (2000), p.16

図表 II-9：経済困難の理由（英国）

単位：%

	世帯主			若年者
	延滞または困難	延滞	困難	延滞または困難
減収	45	42	54	23
失業	19	18	21	9
離婚	5	6	3	-
病気または疾病	7	6	9	1
その他の減収	14	12	21	13
低所得	14	15	9	25
過剰債務	10	9	13	14
支出増/予期せぬ支出	12	11	13	11
見落としていた、もしくは避けられない支出	8	12	-	4
第三者の過失	5	6	-	7
以前のパートナーが残した負債	4	2	9	-
その他の理由	3	3	1	16
基礎数：過去 12 ヶ月間に延滞または経済的困難にあった人の全体	284	208	76	50

出典：Over-indebtedness in Britain: A report to the Department of Trade and Industry(2002)

図表Ⅱ-10：日本の債務者と負債問題

単位：%

負債問題に直面してとった行動	自己破産前 (N=121)	自己破産後 (N=121)
債務者やその家族が自殺しようとした	3	18
失踪	17	37
アルコールやギャンブルへの依存	6	2
より多く借入れを行った	57	64
その他	23	7

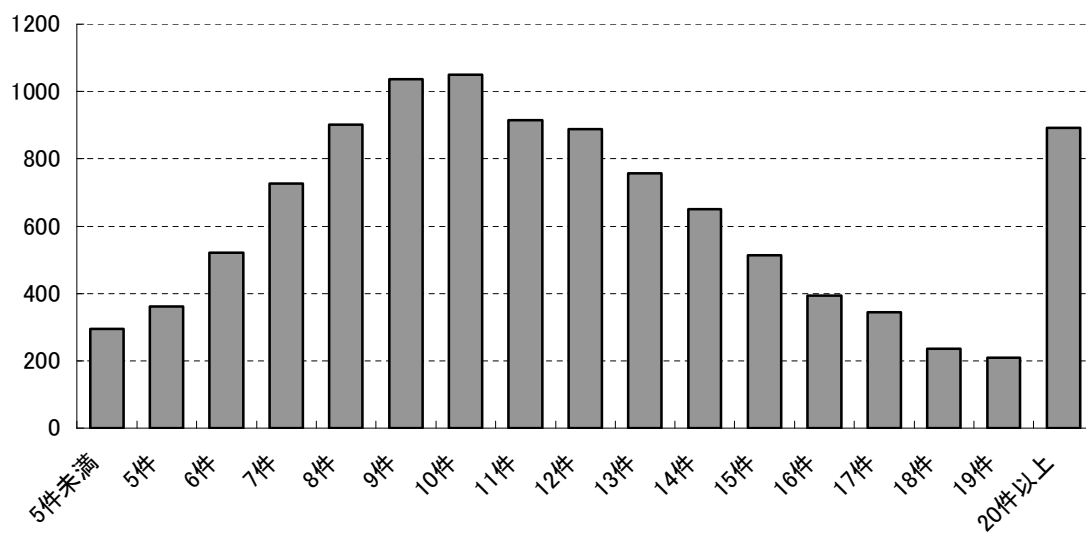
※多重回答のため合計は100%にはならない

出典：Hira(1991)

図表IV-1：破産者の総債務件数

単位：件

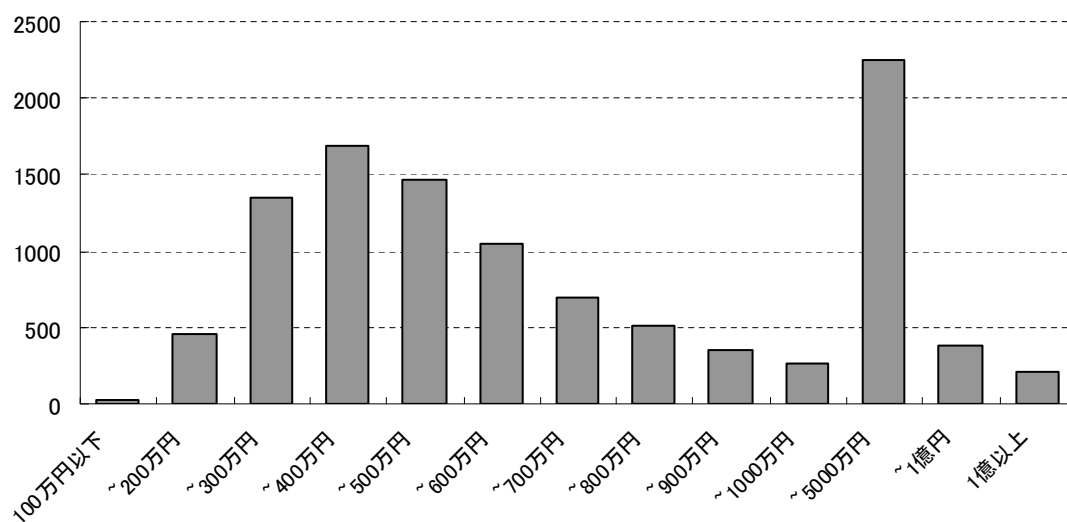
総債務件数	
5件未満	295(2.8%)
5件	362(3.4%)
6件	521(4.9%)
7件	726(6.8%)
8件	902(8.4%)
9件	1037(9.7%)
10件	1049(9.8%)
11件	915(8.6%)
12件	887(8.3%)
13件	757(7.1%)
14件	651(6.1%)
15件	513(4.8%)
16件	394(3.7%)
17件	345(3.2%)
18件	236(2.2%)
19件	209(2.0%)
20件以上	892(8.3%)
合計	10691(100.0%)



図表IV-2：破産者の総債務額

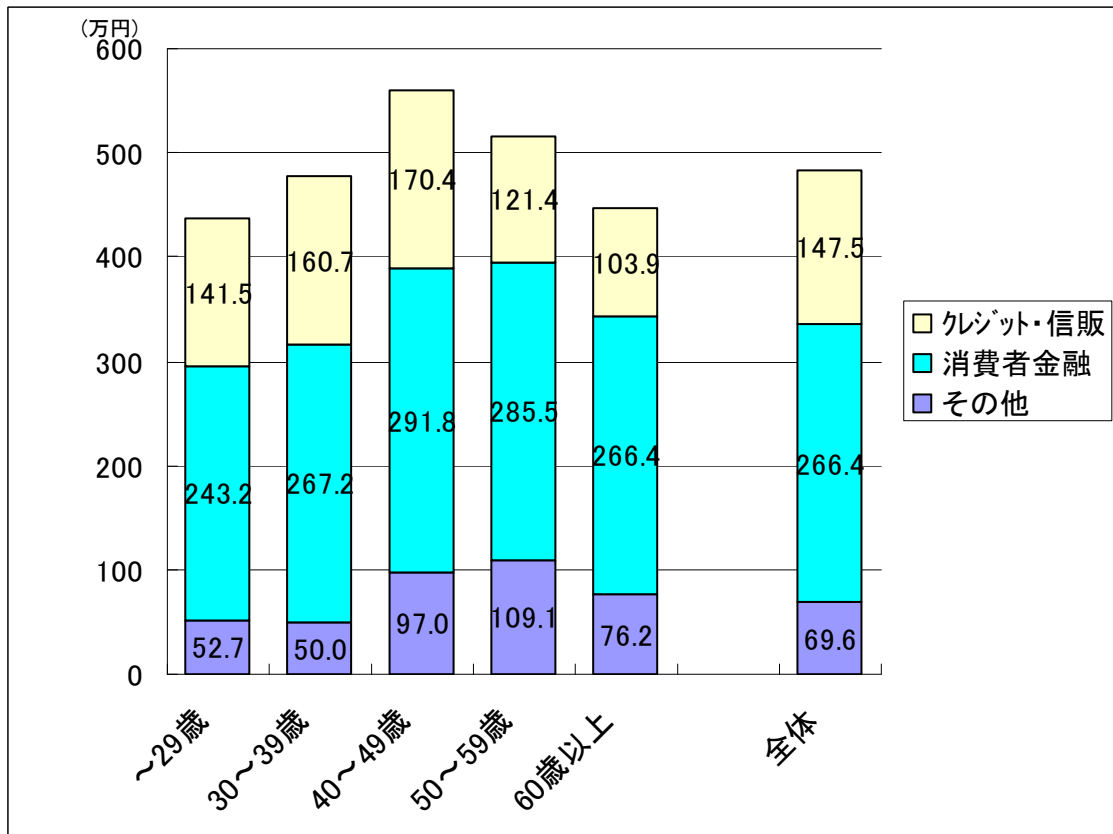
単位：件

総債務額	
100万円以下	31(0.3%)
~200万円	463(4.3%)
~300万円	1346(12.6%)
~400万円	1690(15.8%)
~500万円	1469(13.7%)
~600万円	1044(9.8%)
~700万円	694(6.5%)
~800万円	508(4.7%)
~900万円	357(3.3%)
~1000万円	262(2.4%)
~5000万円	2248(21.0%)
~1億円	380(3.6%)
1億以上	212(2.0%)
合計	10704(100.0%)



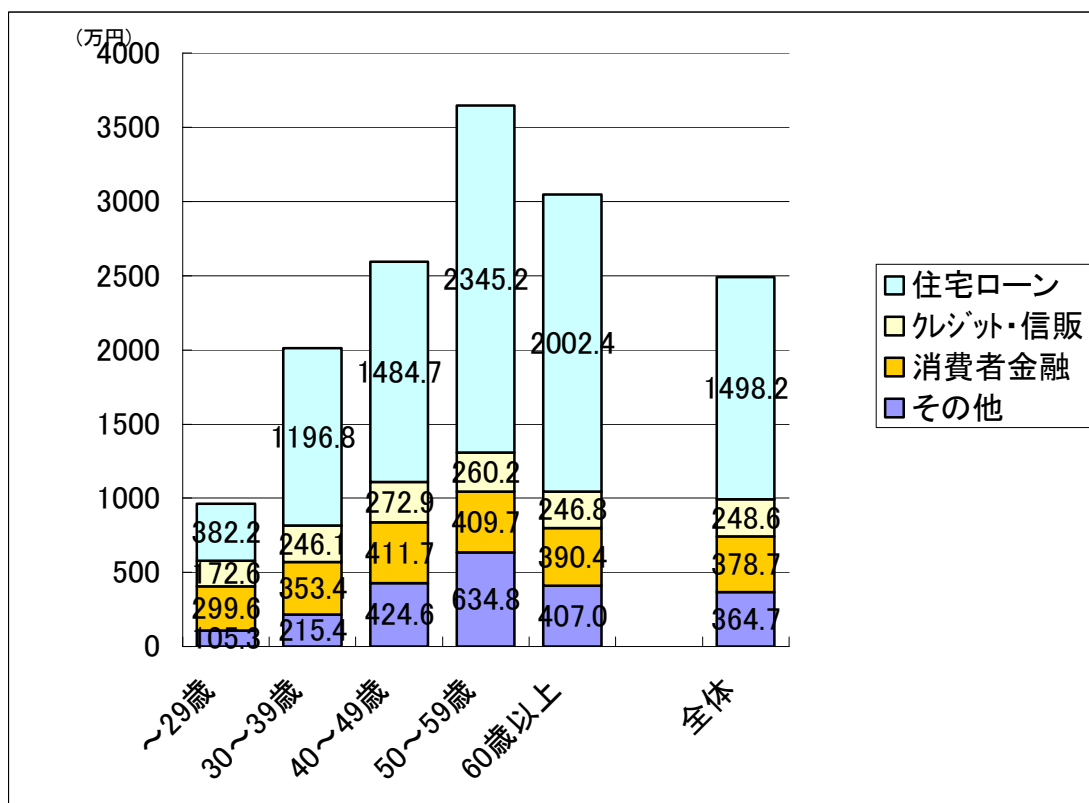
図表IV-3：各種借入先からの債務額と全債務額に対する割合【住宅ローンなしのグループ】

	クレジット・ 信販	消費者金融	その他
全体	147.5 万円	266.4 万円	69.6 万円
～29 歳	141.5	243.2	52.7
30～39 歳	160.7	267.2	50.0
40～49 歳	170.4	291.8	97.0
50～59 歳	121.4	285.5	109.1
60 歳以上	103.9	266.4	76.2



図表IV-4：各種借入先からの債務額と全債務額に対する割合【住宅ローンありのグループ】

	住宅ローン	クレジット・信販	消費者金融	その他
全体	1498.2 万円	248.6 万円	378.7 万円	364.7 万円
～29 歳	382.2	172.6	299.6	105.3
30～39 歳	1196.8	246.1	353.4	215.4
40～49 歳	1484.7	272.9	411.7	424.6
50～59 歳	2345.2	260.2	409.7	634.8
60 歳以上	2002.4	246.8	390.4	407.0



図表IV-5：管理債権移行時の年齢分布

単位：件

年齢区分	全体	男性	女性
～29歳	2001 (18.7%)	1072 (16.8%)	929 (21.5%)
30～39歳	3475 (32.4%)	2140 (33.5%)	1335 (30.8%)
40～49歳	2475 (23.1%)	1513 (23.7%)	962 (22.2%)
50～59歳	1878 (17.5%)	1143 (17.9%)	735 (17.0%)
60歳以上	880 (8.2%)	512 (8.0%)	368 (8.5%)
	10709(100.0%)	6380(100.0%)	4329(100.0%)
年齢の平均	41.0歳	41.3歳	40.6歳

図表IV-6：管理債権移行時の婚姻状況・世帯構成

単位：件

	未婚者			既婚者		
	全体	男性	女性	全体	男性	女性
世帯人数						
本人のみ	2355(70.8%)	1593(77.1%)	762(60.5%)	615(14.1%)	134(5.2%)	481(27.2%)
2人	396(11.9%)	169(8.2%)	227(18.0%)	977(22.4%)	612(23.6%)	365(20.6%)
3人	307(9.2%)	151(7.3%)	156(12.4%)	949(21.7%)	651(25.1%)	298(16.8%)
4人	179(5.4%)	105(5.1%)	74(5.9%)	1102(25.2%)	748(28.8%)	354(20.0%)
5人	55(1.7%)	31(1.5%)	24(1.9%)	494(11.3%)	307(11.8%)	187(10.6%)
6人以上	33(1.0%)	17(0.8%)	16(1.4%)	231(5.3%)	146(5.7%)	93(4.8%)
合計	3325(100.0%)	2066(100.0%)	1259(100.0%)	4368(100.0%)	2598(100.0%)	1770(100.0%)
子供人数						
子供なし	2927(88.0%)	1957(95.6%)	952(75.6%)	1658(38.0%)	780(30.0%)	878(49.6%)
1人	204(6.1%)	39(1.9%)	165(13.1%)	998(22.8%)	674(25.9%)	324(18.3%)
2人	147(4.4%)	37(1.8%)	110(8.7%)	1206(27.6%)	813(31.3%)	393(22.2%)
3人	39(1.2%)	13(0.6%)	26(2.1%)	425(9.7%)	272(10.5%)	153(8.6%)
4人	5(0.2%)	1(0.0%)	4(0.3%)	62(1.4%)	43(1.7%)	19(1.1%)
5人以上	3(0.1%)	1(0.0%)	2(0.1%)	19(0.4%)	16(0.6%)	3(0.2%)
合計	3325(100.0%)	2066(100.0%)	1259(100.0%)	4368(100.0%)	2598(100.0%)	1770(100.0%)

図表IV-7：管理債権移行時の住居種類

単位：件

持家	一戸建て：本人所有	652 (8.9%)
	マンション：本人所有	193 (2.6%)
	一戸建て：本人以外所有	1846 (25.1%)
	マンション：本人以外所有	139 (1.9%)
賃貸	一戸建て	854 (11.6%)
	マンション	1063 (14.4%)
	アパート	1346 (18.3%)
公団・公営	公団	349 (4.7%)
	公営	649 (8.8%)
社宅	一戸建て	40 (0.5%)
	マンション	48 (0.7%)
	アパート	76 (1.0%)
	寮	110 (1.5%)
合計		7365 (100.0%)

図表IV-8：管理債権移行時の債務の状況

管理債権移行時の 年齢	当該消費者金融会社 からの借入残額 (万円)	他社件数 (件)	他社借入金額 (万円)
～29歳	36.4	3.3	118.3
30～39歳	43.6	3.5	145.0
40～49歳	41.0	3.3	147.3
50～59歳	37.8	3.4	163.8
60歳以上	32.6	3.1	147.3
平均	39.8	3.1	144.0

図表IV-9：管理債権移行時の職業の状況

単位：件

職種	
事務	704 (6.6%)
営業・販売	1078 (10.1%)
労務	1832 (17.1%)
ドライバー	605 (5.6%)
技能・技術	280 (2.6%)
会社経営	857 (8.0%)
サービス	204 (1.9%)
不明・なし	5149 (48.1%)
合計	10709 (100.0%)
雇用区分	
正社員	4953 (46.3%)
嘱託・派遣	178 (1.7%)
アルバイト	294 (2.7%)
パート	381 (3.6%)
季節工	15 (0.1%)
不明・なし	4888 (45.6%)
合計	10709 (100.0%)
収入パターン	
固定給	3472 (32.4%)
一部歩合給	495 (4.6%)
完全歩合給	1854 (17.3%)
不明・なし	4888 (45.6%)
合計	10709 (100.0%)

図表IV-8：管理債権移行時の所得

単位：件数

年収	全体平均	220.3 万円	月収	全体平均	15.7 万円
0～50 万円	4888(45.6%)		0～5 万円	4895(45.7%)	
50～100 万円	106(1.0%)		5～10 万円	229(2.1%)	
100～150 万円	324(3.0%)		10～15 万円	503(4.7%)	
150～200 万円	297(2.8%)		15～20 万円	719(6.7%)	
200～250 万円	603(5.6%)		20～25 万円	931(8.7%)	
250～300 万円	400(3.7%)		25～30 万円	888(8.3%)	
300～350 万円	703(6.6%)		30～35 万円	885(8.3%)	
350～400 万円	692(6.5%)		35～40 万円	453(4.2%)	
400～450 万円	685(6.4%)		40 万円以上	1206(11.3%)	
450～500 万円	464(4.3%)				
500～550 万円	474(4.4%)				
550～600 万円	147(1.1%)				
600 万円以上	926(8.6%)				

図表 V-1 : 新規時の年齢分布

単位：件

年齢区分	非破産顧客	破産顧客
～29歳	4464 (44.8%)	3419 (31.9%)
30～39歳	2302 (23.1%)	3002 (28.0%)
40～49歳	1886 (18.9%)	2363 (22.1%)
50～59歳	1069 (10.7%)	1486 (13.9%)
60歳以上	243 (2.4%)	439 (4.1%)
	9964(100.0%)	10709(100.0%)
年齢の平均	34.4歳	37.3歳

図表 V-2 : 新規時の性別・婚姻状況別分布

単位：件

	非破産顧客	破産顧客
男性	7409 (74.4%)	6380 (59.6)
未婚	4295 (43.1%)	2853 (26.6%)
既婚	3114 (31.3%)	3527 (32.9%)
女性	2555 (25.6%)	4329 (40.4)
未婚	1297 (13.0%)	1759 (16.4%)
既婚	1258 (12.6%)	2570 (24.0%)

図表V-3：新規時の住居種類

単位：件

		非破産顧客	破産顧客
持家	一戸建て：本人所有	1206 (12.1%)	1137 (10.6%)
	マンション：本人所有	255 (2.6%)	275 (2.6%)
	一戸建て：本人以外所有	3119 (31.3%)	2760 (25.8%)
	マンション：本人以外所有	233 (2.3)	223 (2.1%)
賃貸	一戸建て	759 (7.6%)	1094 (10.2%)
	マンション	1136 (11.4%)	1387 (13.0%)
	アパート	1601 (16.1%)	1735 (16.2%)
公団・公営	公団	330 (3.3%)	524 (4.9%)
	公営	524 (5.3%)	888 (8.3%)
社宅	一戸建て	59 (0.6%)	69 (0.6%)
	マンション	118 (1.2%)	120 (1.1%)
	アパート	173 (1.7%)	168 (1.6%)
	寮	451 (4.5%)	315 (2.9%)
合計		9964 (100.0%)	10695(100.0%)

図表V-4：新規時の家族人数

単位：件

		非破産顧客	破産顧客
家族人数			
	本人のみ	4565(48.5%)	3354(35.2%)
	2人	1135(12.1%)	1613(16.9%)
	3人	1289(13.7%)	1657(17.4%)
	4人	1413(15.0%)	1753(18.4%)
	5人	686(7.3%)	782(8.2%)
	6人以上	330(3.6%)	363(3.9%)
合計		9418(100.0%)	9522(100.0%)
子供人数			
	子供なし	6425(68.2%)	5566(58.5%)
	1人	1074(10.8%)	1532(16.1%)
	2人	1340(13.4%)	1709(17.9%)
	3人	507(5.4%)	602(6.3%)
	4人	63(0.7%)	89(0.9%)
	5人以上	9(0.1%)	24(0.2%)
合計		9418(100.0%)	9522(100.0%)

図表V-5：当該消費者金融会社からの新規借入額

単位：件

	非破産顧客	破産顧客
～9万円	3138(34.0%)	2183(23.7%)
10～19万円	2723(29.5%)	2792(30.4%)
20～29万円	1389(15.0%)	1616(17.6%)
30～39万円	1115(12.1%)	1474(16.0%)
40～49万円	231(2.5%)	318(3.5%)
50～59万円	589(6.4%)	792(8.6%)
60～69万円	7(0.1%)	3(0.0%)
70万円以上	42(0.5%)	21(0.2%)

図表V-6：新規時の他社借入額

単位：万円

非破産顧客	全体	41.4
	～29歳	28.6
	30～39歳	45.5
	40～49歳	52.5
	50～59歳	62.0
	60歳以上	62.2
破産顧客	全体	57.7
	～29歳	39.5
	30～39歳	61.4
	40～49歳	67.2
	50～59歳	74.3
	60歳以上	67.0

図表V-7：新規時の所得額に対する当該消費者金融会社からの負債の割合※

単位：％

	非破産顧客	破産顧客
全体	6.2%	5.9%
～29歳	7.1	5.6
30～39歳	5.2	6.2
40～49歳	5.7	6.0
50～59歳	5.3	5.7
60歳以上	6.1	5.5

※所得額に対する負債の割合は、当該消費者金融会社の新規貸付額÷年収

図表V-8：新規時の職業の状況

単位：件

	非破産顧客	破産顧客
職種		
事務	1140 (11.4%)	1361 (12.7%)
営業・販売	2035 (20.5%)	2463 (23.0%)
労務	3638 (36.5%)	3240 (30.3%)
ドライバー	757 (7.6%)	1016 (9.5%)
技能・技術	669 (6.7%)	632 (5.9%)
サービス	148 (1.5%)	552 (5.2%)
会社経営	932 (9.4%)	1432 (13.4%)
不明・なし	645 (6.5%)	13 (0.1%)
合計	9964 (100.0%)	10709(100.0%)
雇用区分		
正社員	7949 (79.8%)	8914 (83.2%)
嘱託・派遣	283 (2.8%)	216 (2.0%)
アルバイト	1078 (10.8%)	372 (3.5%)
パート	362 (3.6%)	568 (5.3%)
季節工	37 (0.4%)	24 (0.2%)
不明・なし	255 (2.6%)	615 (5.7%)
合計	9964 (100.0%)	10709 (100.0%)
収入パターン		
固定給	6004 (60.3%)	6690 (62.5%)
一部歩合給	812 (8.1%)	983 (9.2%)
完全歩合給	2893 (29.0%)	2421 (22.6%)
不明・なし	255 (2.6%)	615 (5.7%)
合計	9964 (100.0%)	10709 (100.0%)

図表V-9：新規時の所得額

単位：万円

		所得額	
		非破産顧客	破産顧客
年収	全体	382.6	397.5
	～29歳	292.1	317.9
	30～39歳	419.8	406.5
	40～49歳	493.5	459.6
	50～59歳	481.2	457.9
	60歳以上	396.9	417.6
	月収	全体	27.2
	～29歳	21.1	22.4
	30～39歳	29.2	28.6
	40～49歳	34.5	32.6
	50～59歳	34.8	33.2
	60歳以上	29.5	30.3

図表V-10：当該消費者金融会社からの借入額別に見た分布

単位：件

借入額区分	破産顧客—管理債権移行額	非破産顧客—現在残高
～9万円	536(9.9%)	1130(9.5%)
10～19万円	593(10.9%)	1160(9.7%)
20～29万円	870(16.0%)	1582(13.3%)
30～39万円	848(15.6%)	1453(12.2%)
40～49万円	1791(33.0%)	3669(30.8%)
50～59万円	57(1.1%)	154(1.3%)
60～69万円	44(0.8%)	159(1.3%)
70万円以上	689(12.7%)	2609(21.9%)
合計	5428(100%)	11916(100%)

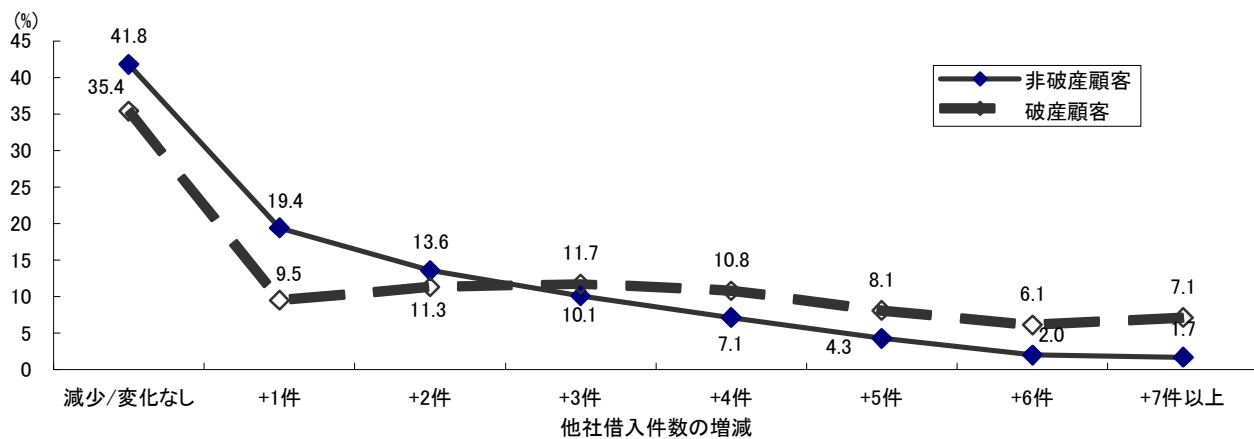
図表V-11：他社借入額の変化

単位：万円

	新規時	現在または管理債権移行時*
非破産顧客 全体	41.4	116.2
～29歳	28.6	100.0
30～39歳	45.5	124.8
40～49歳	52.5	136.6
50～59歳	62.0	129.8
60歳以上	62.2	115.2
破産顧客 全体	57.7	144.0
～29歳	39.5	133.2
30～39歳	61.4	148.0
40～49歳	67.2	149.6
50～59歳	74.3	155.0
60歳以上	67.0	134.6

※非破産顧客は現在の他社借入額、破産顧客は管理債権移行時の他社借入額。年齢区分は新規時の年齢による

図表 V-12 : 新規時からの他社借入件数の増減



図表 V-13 : 年収の増減

単位：件

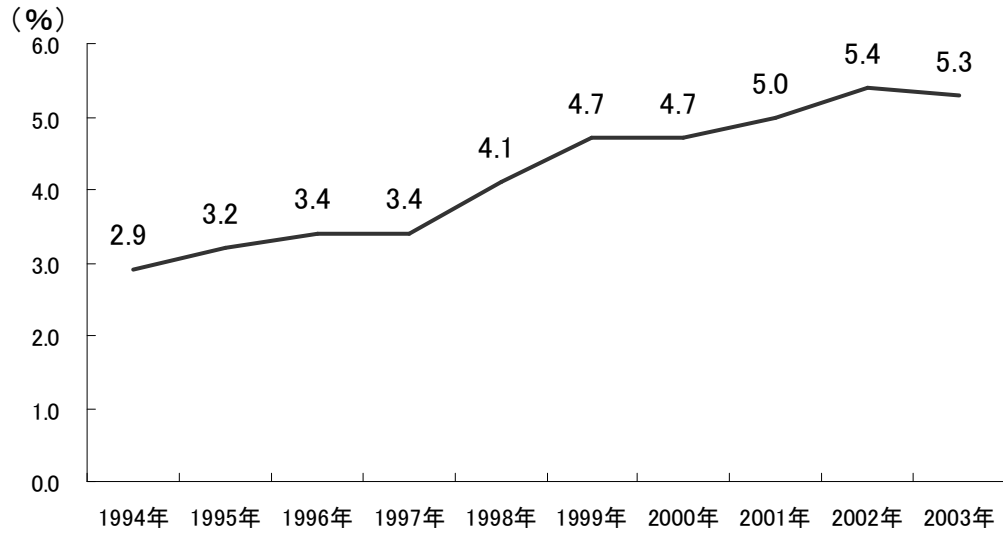
	非破産顧客	破産顧客
変化なし	5108 (51.3%)	3496 (32.6%)
減収	2156 (21.6%)	5914 (55.2%)
増収	2700 (27.1%)	1299 (12.1%)
合計	9964 (100.0%)	10709 (100.0%)

※非破産顧客：現在の年収と新規時の年収との差、破産顧客：管理債権移行時と新規時の

図表VI-1：ロジスティック回帰分析

変数	モデル1		モデル2		モデル3	
	係数(標準誤差)	有意確率(p)	係数(標準誤差)	有意確率(p)	係数(標準誤差)	有意確率(p)
年齢	0.179 (0.018)	0.000	0.180 (0.018)	0.000	0.210 (0.020)	0.000
性別	0.740 (0.035)	0.000	0.646 (0.036)	0.000	0.614 (0.040)	0.000
年収	0.038 (0.018)	0.035	0.085 (0.019)	0.000	-0.179 (0.025)	0.000
婚姻状態	0.174 (0.040)	0.000	0.204 (0.040)	0.000	0.268 (0.044)	0.000
家族人数	0.127 (0.018)	0.000	0.130 (0.019)	0.000	0.106 (0.020)	0.000
持家	-0.499 (0.033)	0.000	-0.464 (0.033)	0.000	-0.458 (0.036)	0.000
当該消費者金融会社の新規貸付額	0.165 (0.017)	0.000	0.170 (0.017)	0.000	0.161 (0.019)	0.000
高額な新規貸付	-1.470 (0.272)	0.000	-1.434 (0.274)	0.000	-1.132 (0.308)	0.000
新規時他社件数	0.443 (0.023)	0.000	0.580 (0.029)	0.000	0.515 (0.031)	0.000
新規時他社借入額	-0.103 (0.024)	0.000	-0.166 (0.028)	0.000	-0.024 (0.030)	0.411
消費者金融借入件数の増減			0.615 (0.024)	0.000	0.808 (0.026)	0.000
消費者金融借入額の増減			-0.289 (0.026)	0.000	-0.067 (0.024)	0.005
年収の増減					-1.077 (0.045)	0.000
減収					0.663 (0.057)	0.000
-2 対数尤度	23493.202		22965.045		19834.005	
R ²	0.140		0.174		0.355	
正分類%	63.7		65.5		74.2	

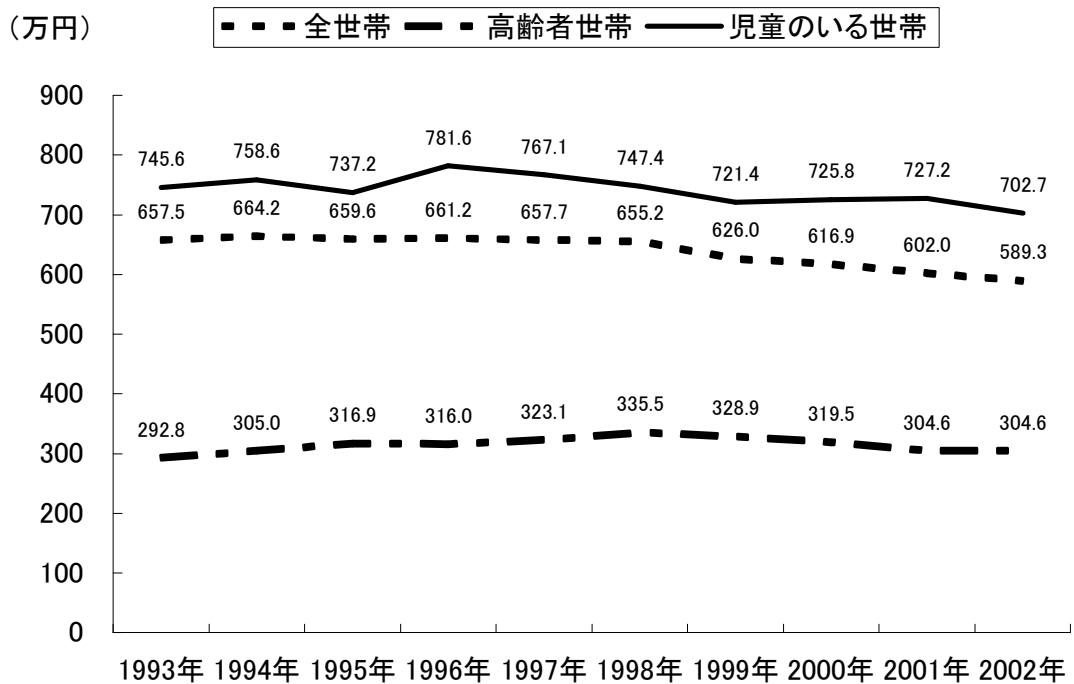
図表VII-1：完全失業率の推移



※完全失業率 = (完全失業者 ÷ 労働力人口) × 100

出典：総務庁統計局『労働力調査報告』

図表VII-2：平均所得の推移



出典：厚生労働省『平成15年 国民生活基礎調査』より作成