

Q&A 業種別会計実務シリーズ⑧

クレジット

金融インダストリーグループ

トーマツではインダストリー活動の一環として、業種別の会計実務について研究を行っている*1。そこで、本誌において、各業種の概要及び特徴となる会計処理について12回にわたり連載する。第8回となる7月号では、クレジット業について記載する。なお、文中意見にわたる部分は筆者の私見である。

1 クレジット取引の仕組みと種類

(1) クレジット取引の種類

クレジット取引は「消費者信用」とも呼ばれ、「消費者信用」とは「消費者の信用に基づいた契約」のことをいう。このクレジット取引は後払いで商品等を購入する「販売信用」と、直接金銭を借り入れる「消費者金融」とに分類することができる。さらに、「販売信用」は契約方式の相違により「個別方式:ショッピングローン(個品)」と「包括方式:クレジットカード(ショッピング)」とに区分できる。以下では販売信用について解説する。

(2) 販売信用

①販売信用の仕組み

販売信用は消費者に対する「信用供与」、つまり「支払能力がある」ことを前提に消費者が販売会社に商

品等の代金を後払いにしてもらう仕組みであり、「与信」とも呼ばれる。

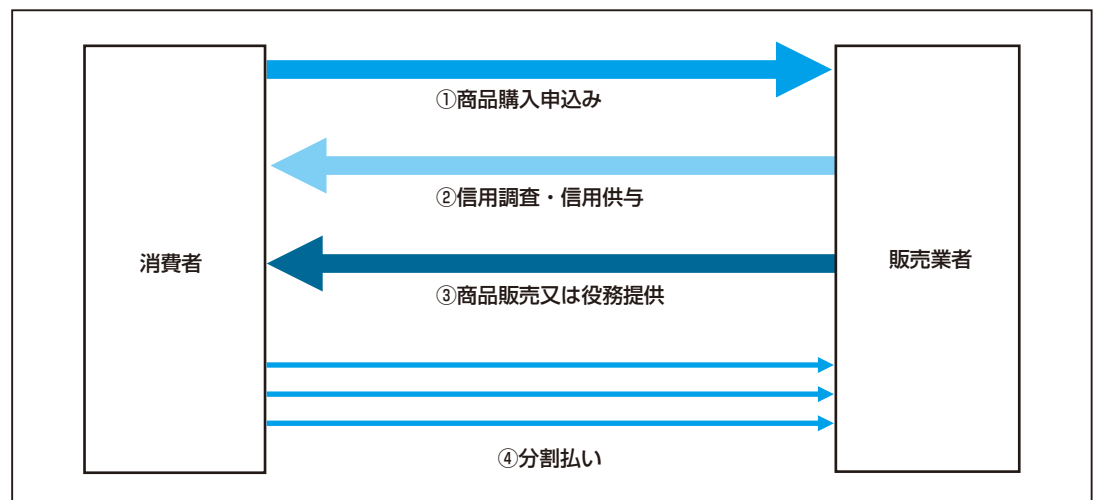
例えば、消費者が店舗で商品を購入しようとする場合で、消費者に手持ちの現金が不足していたと仮定する。この場合であっても、販売業者が消費者の支払能力を確認することができれば、消費者は商品を分割払いで購入することができるようになる。

このように、販売業者が保有する商品等の販売ないしはサービスの提供を分割払いで行う形態を「割賦販売」という。

支払が長期間にわたるということは、消費者に対する販売代金の回収を継続的に行わなければならないということであり、消費者が途中で支払うことができなくなるリスクを負うということを意味する。このようなリスクを最小限にするため、販売業者は消費者の勤務先や年収などの支払能力を確認(信用調査)した上で、消費者の購入代金の支払を猶予することになる。これが「信用供与」であり、支払を猶予する見返りとして割賦手数料を顧客から受け取ることになる。

割賦販売では、消費者にとっての商品等の購入先と代金の支払先がいずれも販売業者であり、販売業者と消費者の2者間取引となるが、信用を供与するという意味では広義のクレジット取引に分類される。

【図表1】 割賦販売取引の仕組み



*1 「Q&A業種別会計実務シリーズ」として2013年3月に12冊が出版された。

しかし、割賦販売のような2者間取引の場合、販売業者は代金の貸倒リスクを負うことになり、また、売掛金管理業務が必要になるなどの事務負担が増加する。そこで、販売業者に代わり消費者への与信業務、資金回収業務、個人情報管理など割賦販売にかかる業務を一手に引き受ける会社として、クレジット会社が登場した。

クレジット会社はまず販売業者に消費者の購入代金を立替払いし、後日、購入代金を消費者から回収する。消費者の信用調査もクレジット会社が実施するため、販売業者は商品販売に注力することができる。

このように、クレジット会社が販売業者と消費者の間に入り、3者間で行う販売信用取引を「信用購入あっせん」という。当該あっせん取引により信用取引が拡大したことから、商品販売（又は役務提供）が促進され、クレジット会社が発展することとなった。

②個別方式と包括方式

信用購入あっせんは契約形態によって以下の2つに分類される。

- 個別方式：商品の売買取引ごとに、個別に契約を締結するもの
- 包括方式：クレジットカードを発行し、一定の利用可能限度額内で商品購入ができる包括契約を締結するもの

個別方式の場合、消費者は商品購入の都度、申込書に記載し、クレジット会社はその都度、信用調査を実施する。個別方式は自動車・貴金属など比較的高額な商品を取り扱う場合に利用される。

一方、包括方式は個別方式と異なり、商品購入時における利便性を特徴としている。包括方式の場合、クレジットカードの発行時に消費者の信用調査の結果を受けて利用限度額や利用期間を定めておき、その範囲内であれば、消費者はクレジットカードを提示するだけで、手間のかかる契約書を締結することなく商品を購入することができる。

しかし、包括方式はその利便性から一度の信用供与による利用限度額は個別方式の信用供与額に比べて低めに設定されることが通常である。

③消費者の支払方法

販売信用にはいくつかの支払方式（一括払い、分割払い、リボルビング払い等）があり、契約内容や利用するクレジットカードによって選択範囲は異なるが、消費者は取引時に選択することができる。

一括払い（利用した翌月の支払及びボーナス月一括払い）の場合、一般に手数料をクレジット会社に支払わないが、分割払い及びリボルビング払い（月々の支払金額を一定額又は「クレジット残高」に対する一定率を決めておき、その額を毎月支払っていく方式）の場合には、手数料を支払うこととなる。

2 クレジット会社の主な業務

(1) クレジット業に属する会社の特徴

クレジット業に属する主要な会社としては、信販会社、クレジットカード会社、消費者金融会社がある。

信販会社はクレジット取引（販売信用）の中で個別信用購入あっせん業務を主たる事業としている会社をいい、クレジットカード会社はクレジットカードによる包括信用購入あっせん業務を主たる事業としている会社をいう。消費者金融会社は融資業務を中心としている会社である。信販会社は個別信用購入あっせん業務のみを行っているわけではなく、包括信用購入あっせん業務や融資業務等複数の業務を行っているのが一般的である。

本稿では、クレジット会社を上記の信販会社、クレジットカード会社及び消費者金融会社を包含したものと整理している。

(2) 割賦販売法における主要な業務形態

クレジット会社の業務のうち信用販売に属する以下の業務は、割賦販売法第2条で定義されている。

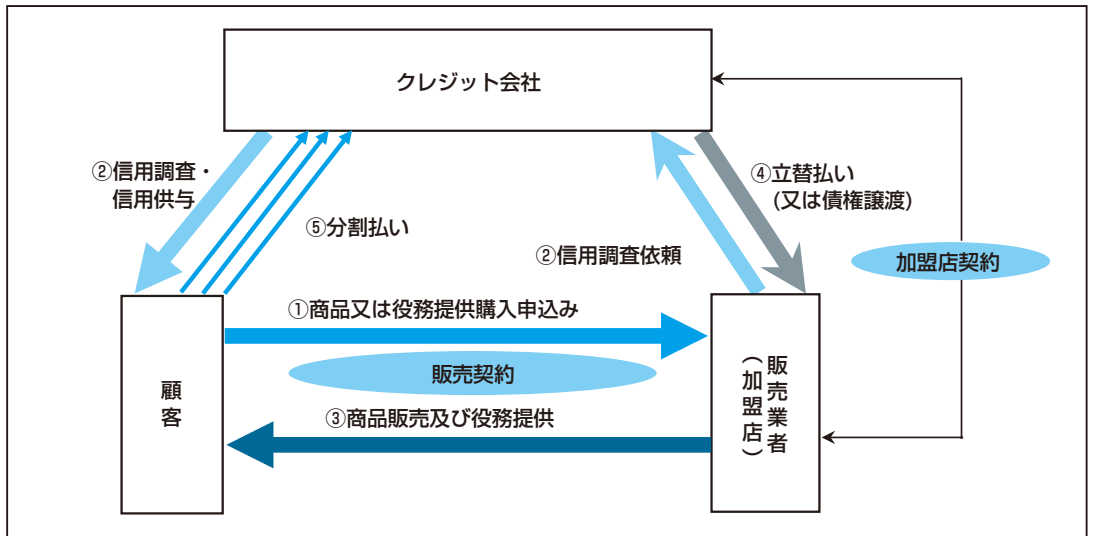
- 割賦販売
- ローン提携販売
- 包括信用購入あっせん
- 個別信用購入あっせん

クレジット会社が通常行う業務は、上記のうち、包括信用購入あっせん業務及び個別信用購入あっせん業務であるが、これらに融資業務を加えた3つの業務について以下で説明する。

(3) 個別信用購入あっせん業務

「1 クレジット取引の仕組みと種類」で説明した信用購入あっせん取引のうち個別方式によるものを個別信用購入あっせん取引といい、その仕組みは【図表2】のとおり顧客、販売業者（加盟店）、クレジット会社による3者関係の特徴としている。

【図表2】 信用購入あっせん取引の仕組み



以下では、個別信用購入あっせん業務を販売業者（加盟店）と顧客との商品購入取引に関連付けて説明する。

①販売業者（加盟店）との取引に関する業務

クレジット会社の業務は販売業者と信用購入あっせん取引を実施するための契約を締結する行為から始まる。当該契約を加盟店契約といい、加盟店契約を締結した販売業者を「加盟店」と呼ぶ。クレジット会社は加盟店への立替払いの際に加盟店から手数料（加盟店手数料）を受け取る。加盟店手数料はクレジット会社の決済システムの利用、加盟店の機会損失の防止（消費者は現金を有していなくとも買い物をする事ができる）及び代金の早期回収等への対価としての性格を有すると解されている。

顧客と加盟店との取引が行われた後、加盟店契約に基づき加盟店からクレジット会社に対して顧客の商品等の購入代金に関する立替払いの請求がなされる。加盟店契約によっては「立替払い」ではなく「債

権譲渡」の場合もあるが、以降の説明では便宜上、「立替払い」を前提として説明する。クレジット会社は当該請求に基づき、各加盟店に対して購入代金の立替払いを行う。

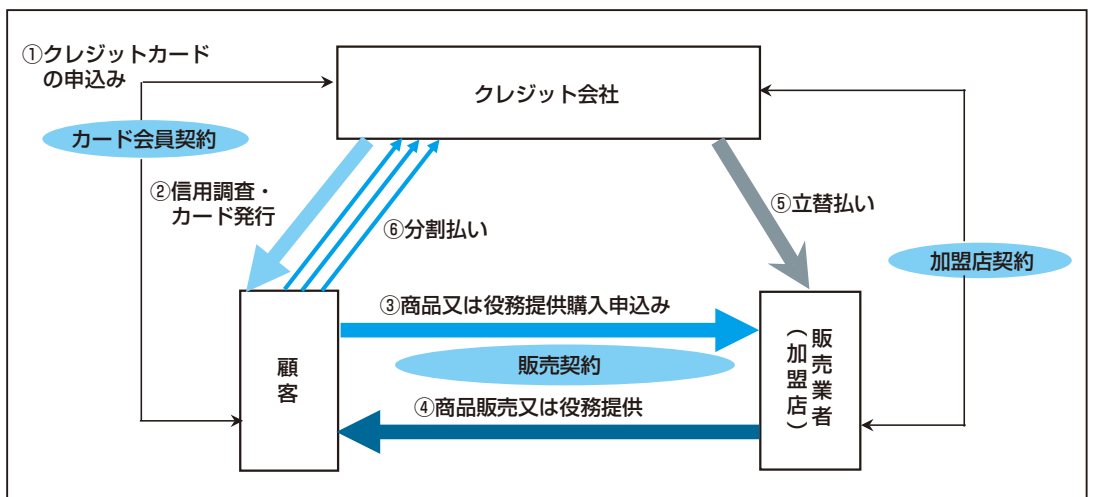
②顧客との取引に関する業務

クレジット会社は顧客が商品購入の際に加盟店で記入した申込内容をもとに与信審査を行い、当該顧客に対して信用供与を行うことができるかを判断する。与信審査の結果、信用供与できると判断した場合には、加盟店から顧客の申込書（契約書と一体）を回収し、立替払いを行う。

(4) 包括信用購入あっせん業務

個別信用購入あっせん取引では、取引の都度、契約（与信）が必要となる煩雑さがあるため、これを解消する取引がクレジットカードを利用した包括信用購入あっせん取引である。その仕組みは【図表3】に示すとおりとなる。

【図表3】 包括信用購入あっせん取引の仕組み



包括信用購入あっせん取引では、クレジット取引を行う前に顧客からクレジットカードの申込みを受ける。クレジット会社は顧客の支払能力について審査し、信用供与に問題ないと判断した場合にクレジットカード(以下、カードという)を発行する。カードが発行された顧客を「カード会員」と呼ぶ。

カード審査の際には、顧客の支払能力に応じた利用限度額を設定する。カードごとにカード会員番号も設定し、クレジット会社側でカード会員を識別できるようにする。また、カード会員がカードを利用する際には、クレジット会社はカード自体が有効かどうか、利用限度額の範囲内に収まっているかどうかなどを確認している。

カード会員はカード利用の都度、支払方法を選択する。クレジット会社はカード会員が選択した支払方法に基づき、月々の支払額を請求し回収する。な

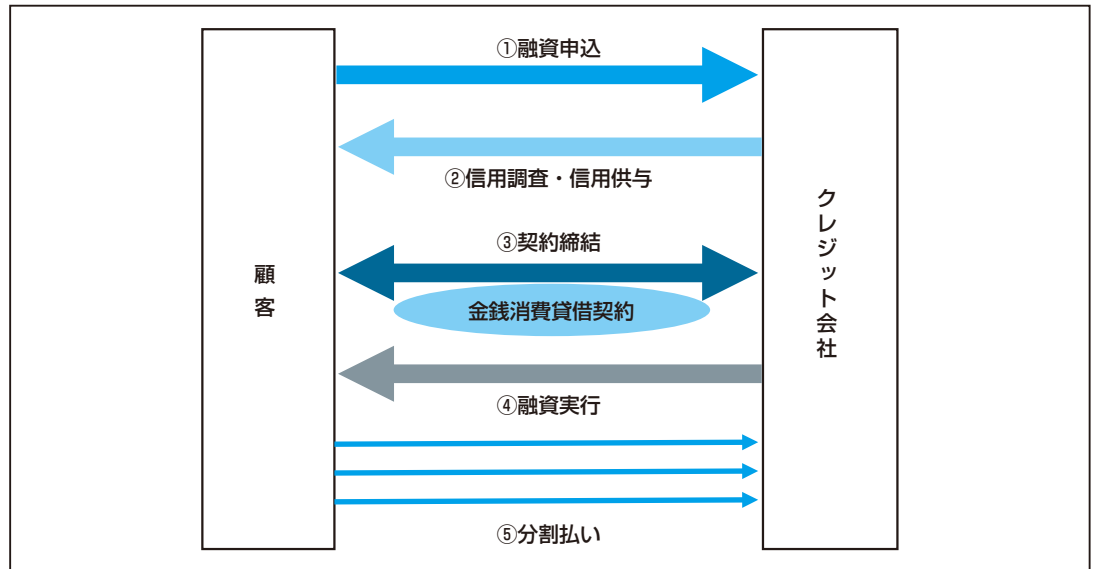
お、支払方法としては翌一括払い、リボルビング払い、ボーナス1回払い・2回払いなどが一般的である。

クレジット会社はカード会員の獲得やカード利用促進のため、ポイント制度をはじめとする各種サービスの提供を行っている。

(5) 融資業務

融資業務は顧客に対して金銭の貸付を行う業務である。融資の形態としては、①銀行と同様に個別融資契約締結による貸付、②自動現金受払機(ATM)を利用した貸付、③クレジットカードのキャッシング機能を利用した貸付があるが、ここでは、クレジットカードを利用した融資業務の仕組みを紹介する。なお、融資業務は上記の信用購入あっせん業務と異なり、貸金業法への準拠が求められている。

【図表4】 融資取引の仕組み



前述したカードに小口の融資機能(キャッシング)を付加することで、カード会員はその利用限度額内でATMやインターネット申込で自由に金銭を引き出すことができる。クレジット会社はカード審査の際に、このキャッシング利用限度額を含めた審査を行う。その上で、カード会員がキャッシングを行った場合には、貸付額とその利息額(ショッピング利用がある場合にはその利用額を含む)をカード会員に対して請求し回収する。なお、キャッシング利用限度額については貸金業法の規定により、年収の3分の1を限度とする、いわゆる「総量規制」の制限を受ける。

3 クレジット業の主な収益

クレジット業の取引から発生する主な収益としては、以下の3つがある。

(1) 年会費収入

年会費収入は、クレジットカードを発行する見返りとしてカード会員から受け取るもので、会員規約に定められている。年会費はカード会員がクレジット会社からクレジットサービス等を受けるための対価であるといえる。

近年では初年度年会費無料や永年無料とするカードがある一方で、ハイレベルなサービス機能を付与した年会費が比較的高額なプラチナカードと呼ばれるものもあり、年会費とそれに伴うサービスの体系はクレジット会社の重要な会員獲得戦略の1つとなっている。

(2) 加盟店手数料

加盟店手数料は、顧客が加盟店でクレジットを利用して商品の購入又は役務の提供を受けた場合に、加盟店がクレジット会社に支払う手数料のことをい

う。その收受方法については、クレジット会社が加盟店に代金を立替払いする際に、顧客の利用代金から控除する形で受け取る方法が一般的である。

加盟店手数料は、加盟店を顧客の与信業務や債権管理業務、集金事務業務などの煩雑な業務から解放させる対価として、クレジット会社に支払うものであるということができる。また、現金を持ち合わせない顧客に対する販売機会の喪失を防ぐことができ、加盟店側からみると販売促進費としての性質も有しているということもできる。

(3) 顧客手数料

顧客手数料は、顧客がクレジット会社に支払うもので、個別信用購入あっせんや包括信用購入あっせん（クレジットカードのショッピング）での分割払いやリボルビング払いによる場合の分割払手数料である。顧客手数料（＝分割払手数料）は割賦販売法施行規則で「金利、信用調査費、集金費、事務管理費、

貸倒補てん費その他何らの名義をもつてするを問わず割賦販売に係る手数料として割賦販売業者が購入者等に対し支払わせるものの総額」と定められている。すなわち、この場合の顧客手数料はクレジット会社が行うさまざまな業務に対する対価としての性質を有しているということができる。

また、クレジット会社が発行するクレジットカードには、キャッシング利用限度額が設けられていることが一般的であり、カードキャッシングを利用しリボルビング払いで返済する場合にも顧客手数料が発生する。ただし、キャッシングを利用した場合の顧客手数料は、上記の割賦販売法で定められた分割払手数料と異なり、消費者金融会社が行う融資業務に伴って発生する金利と同様の性格を有するものとなる。なお、適用される法律も異なり貸金業法となる。

以上