

# SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

## 金融の常識・非常識 (金融の「長い尾」)

今月初めのこと、あるメルマガにスルガ銀行のカードローン広告が載った。それは、「最高限度額500万円(スタートは上限300万円から)、金利7.0%~、更に生命保険付」と他の銀行系カードローンより、よりビッグ、より低利、より安心、を売りものとした新型カードローン広告だった。

ふーん、なるほど。私は横並び重視の地銀にあって次々と新しい企画を打ち出し、地域の殻を飛び出そうとしているスルガ銀行を元々注目していたので、同行が売り出したこの同行云う所の「進化したカードローン」に興味を持った。そして、試しに自分も申し込んでみようと思った。

早速その場から要求される必要事項を書き込んで送信した。記入を要求される事項は、生保付なので「告知」が必要となることを除けば、一般のローン申込と特に変わるものはなかった。

翌日、担当の女性から電話がかかってきた。本人確認や記載事項の確認が主な目的のようで、一両日に審査結果を報告するとのことだった。そして、約束通りその翌日回答があった。結果は「スタート時50万円、金利10%」ということだった。私は丁寧に、しかし即座に申込を取り下げた。

正直、その時腹が立った。「何がビッグだ、何が低利だ、ふざけてる」、そう思ったのだ。そして、自分の評価が「たった50万円」という事実ショックを受けた。自分自身が自分に下した評価とスルガ銀行が自分に下した評価があまりにも違っていったのだ。私自身はたとえ最高額である500万円借りたとしても返済履行に微塵も不安がなかったし、不安があれば借りない位の分別は有していると自己評価していた。勿論そんな自己評価をスルガ銀行が知るよしもないことは分かっているが、外形的・形式的基準も一定の評価は得られるだろうと思っていた。しかし、結論は50万だった。

その後冷静に考えてみた。スルガ銀行が新商品発売に当たって設けた審査基準に思いを巡らしてみた。そうか、そうだよな、何処の馬の骨とも分からない57歳の男に最初から大きな与信を与えるのは問題だ。第一、いい歳をして大口カー

ドローンを申し込むなんて怪しい。会ったことも、見たこともない人間への貸出は最初が肝心だ。銀行の審査体系がそのようにできていても不思議ではないと思った。

結局、貸倒リスクを回避しながらカードローン残高を拡大していくには、先進的なスルガ銀行と云えども、申込者の属性(年令、収入、持ち家状況、家族状況、居住年数、勤務先、勤務年数等々)を点数化し、その点数で与信枠や金利を決定するという手法を踏襲するしかなかったと考える他はなかった。

しかし、従来のその手法では、「私のような良質?顧客」を獲得できないばかりか、失ってしまう。「私」が属する層が無視できる少数なのかどうかは分からないが、金融の常識から弾き出されてしまう顧客層は確実に存在する。銀行もそうした現実はある程度把握してはいるだろうが、結局はどこかの銀行を使うしかないのだから銀行全体では顧客を失わない、他に良い方法がない、と諦めているのが現実なのかもしれない。

私の認識では、その隙間に攻め込んで著しく業績を上げたのが所謂消費者金融である。金利の不利(高さ)を、便利さや速さで補った。そこでは、銀行は業者への融資で若干の上前をはねる存在に過ぎなかった。

ここまで書いてきて、最近浮上してきた「ロングテール(長い尾)」という言葉思い出した。今まで常識だった「トップ20%の人や顧客が80%の売上や収益を構成する」という法則が今や常識ではなくなりつつあることを説明する言葉である。ごく小さな無数の個体がロングテールの長さに比例して大きな塊となり、恐竜の首の部分と同等の力を持つと云うのだが、アマゾンやグーグルの動きを見ると強ち空理空論とは云えない説得力を持っている。IT革命の進展は、常識が常識でなくなる現実を垣間見せてくれている。

スルガ銀行は、静岡に本拠を置く一地銀でありながら早くからソフトバンク支店を設置したりして顧客を全国に拡げてきた。その延長で「進化したカードローン」を発売したのだろうが、その審査は今までの常識を越えてはいないように見える。見知らぬ個人がどう顧客になるか。「長い尾」の実験は未だ始まったばかりだが、実験を成功に導くには今までの常識が邪魔になるのではないだろうか。そんな気がした。