

研究ノート

米国におけるバンク・クレジット・カード（1）

上 田 昭 三

はじめに

- 1 B Cカード・プランの仕組
- 2 B Cカード・プランの発達の現況とその諸原因
- 3 B Cカード信用の性格（以上本号）
- 4 B Cカード・プランの諸効果（以下次号）
- 5 要約と今後の発達における問題点

はじめに

近年、米国の商業銀行において種々の新しい消費者貸付方式が実施されつつあるが¹⁾、一昨年（1966年）以降、めざましい勢いで全米に普及しつつある、バンク・クレジット・カード（bank credit card, 以下B Cカードと略称）プランは、現在特に各方面から多大の関心を集めている。というのは、それは、まず銀行業に関しては、その業務における1つの基本的な変革を意味するものとして、小売業に関しては、その運転資金の金融方式に大きな変化を生ぜしめるものとして、また消費者に関しては一層の賦払信用利用を助長するものとして、そして経済全体に関しては、いわゆるチェックレスおよびキャッシュレス・ソサイエティーの出現への重要な1ステップとして、みなされているからである。その関心の大きさが並々ならぬものであることは、つぎの事実から容易に察知されよう。まず下院の「銀行通貨委員会」（パットマン委員長）は、B Cカードを消費者保護の見地から、また銀行業の健全性維持の見地から、公聴会を開いて問題にしたし²⁾、通貨監督官および連邦預金保険会社総裁がB Cカード・プランと銀行経営の健全性に関してそれぞれ意見を發表した³⁾。一方、連邦準備制度理事会は、本プランおよびチェック・クレジット・プラン

の発達は、消費者の信用利用やその消費・貯蓄の型に、また金融政策の効果にも影響を及ぼすであろうとして特別の実態調査を実施しつつあるし⁴⁾、またアメリカ銀行家協会 (A B A) はBCカード・プランに関し独自に大規模な特別調査を行なった⁵⁾。さらにまた最近までの1年間に於いて、12の連邦準備銀行中、異例にも5行もの調査月報が本プランに関する調査研究や論文を掲載しているということである⁶⁾。

さて、本プランがこのような注目されているのは、それがいかなる性格や効果を持ち、また影響を及ぼしうるからなのだろうか。小稿では、本プランを紹介し、かつこれらの問題点について考察を行なってみたい。

1) BCカード・プラン以外の新しいものとしては、“overdraft-travelers check plan,” “special overdraft-loan account,” 及び “check credit plan” などがあつた。これら各方式の仕組については、Robert W. Pullen and F.D. O’Connel, *Supplement to Bank Credit Card and Related Plans, New England Business Rev., Dec. 1966* (Federal Reserve Bank of Boston, 1967) にくわしく述べられている。なおこれらのうち、後に度々引用されるチェック・クレジットの仕組の概要はつぎの通りである。まず、銀行が適格な顧客に対して、あらかじめ一定のライン・オブ・クレジットと特別の小切手帳を与える。顧客はこの小切手を普通の個人小切手と同様に、さきのライン・オブ・クレジットの範囲内で自由に支払いに用いることができる。この小切手の使用額は銀行の賦払貸付となり、それをその後10か月ないし20か月の月賦で返済するという仕組であつて、1959年ごろから各地の銀行で一般に実施されるようになった。

2) 1967年11月4日、ワシントン発 *United Press International* (UPI) における、J. Hall の論説及び、日本経済新聞、昭和42年11月10日付朝刊、19ページ。

3) “Washington Looks at Credit Card,” *Banking* (American Bankers Assn.), Sept. 1967, pp. 63~64。

4) *Federal Reserve Bull.*, Mar. 1967, pp. 388~389。

5) “Credit Card Survey Ready,” *Banking*, Sept. 1967, p. 98。

6) R.W. Pullen, “Bank Credit Card and Related Plans,” *New England Business Rev.* (Federal Reserve Bank of Boston), Dec. 1966, pp. 2~6. “Fourth District Developments in Bank Credit Card and Check-Credit Plans,” *Economic Rev.* (Federal Reserve Bank of Cleveland), Apr 1967, pp. 27~35. “Bank

Credit Cards Stampede in the Midwest," *Business Condition* (Federal Reserve Bank of Chicago), June 1967, pp. 6~9. R. Johnston, "Credit-and Credit Cards," *Monthly Rev.* (Federal Reserve Bank of San Francisco), Sept. 1967, pp. 171~177. J. W. Mcleary, "Credit Cards—Can Small Banks Compete?," *Monthly Rev.* (Federal Reserve Bank of Atlanta), Feb. 1968, pp. 18~21.

1 BCカード・プランの仕組

まず、銀行が一定の基準や方法で選んだ消費者に対し、一定額のライン・オブ・クレジット (line of credit, 以下クレジット・ラインと略称) を与え、かつ1枚のBC・カードを発行、交付する。大抵の場合、銀行は担保や保証を要求しない。カード保有者は、この銀行のBCカード・プランに加盟している小売店において、当該カードを提示し、売上伝票に署名することのみで以って、合計額がさきのクレジット・ラインの額を超えない買物を自由に行なうことができる。また多くの場合、カード発行銀行の本支店あるいは特定の提携銀行においてのカードの提示と署名で以て、即座に現金を借入れうる¹⁾。一方、本カードにより販売を行なった加盟店が、その売上伝票を毎日まとめて当該銀行に送付すると、銀行はその合計金額から一定の割引料を差引いた残額を、「償還請求権なし」(without recourse)²⁾で直ちに当該加盟店の当座勘定に振込んで、支払う。他方、銀行はこのようにして集まった売上伝票(及び現金貸出控)を、カード利用者ごとに1か月単位でまとめ、月末に各人に送付してその支払いを請求する。この請求額を消費者は直ちに現金で支払ってもよいし、あるいは彼の都合でその一部あるいは全額を賦払借入に切替えてもよい。後者の場合借手は、無論、借入金額を所定期間内に月賦で返済することになる。

以上はBCカード・プランの仕組のあらましであるが、以下、本信用取引に関して重要と思われる諸点の実状を順次くわしくみてみよう。

第1は、カード保有者たるに必要な資格ならびにカードの発行方法についてである。銀行はできるだけ多くのカード保有者を獲得するために、その資格を可能なかぎり緩やかにしているようで、多くの場合、米国における平均的な所得額以上の受領者であることを条件づけている程度で³⁾(もっとも、年所得を1万ドル以上としている銀行もないではない⁴⁾)、当該銀行の預金者たることさえ要求していない⁴⁾。そして一般には消費者の申込に応じて個別に審査し、パスすれば直ちにカードを発行する。しかし銀行間の競争が激し

くて、申込を待っていたのでは、十分な顧客数を獲得することがむずかしい地区においては、“shot-gun”方式という方法がとられている。それは、信用調査所から一定基準に合った消費者のリストを購入し、ある銀行はリストの全員に対して、ある銀行は簡単な審査でそのうちの適当と思われる消費者全員に対して、あとは本人が署名さえすれば直ちに有効となるカードを、一方的に送付するという押売りのやり方である⁵⁾。つぎに本カードによる購入(あるいは借入)限度額は最初の契約時に与えられたクレジット・ラインから本プランにかかわる未払債務額(もしそれがあつた場合)を差引いた残額である。それ故、一旦限度額一ぱいまで信用を利用しても、その後の返済によって未払債務額が当該ラインを下回れば、その額だけの信用が再び利用可能となる。ところで、与えられるクレジット・ラインは銀行によって、また各カード保有者の支払い能力によって異なるが、その範囲は最低100ドルから最高5,000ドルといわれ⁶⁾、最も頻度の高いのは300~500ドルとなっている⁷⁾。かかる総額についての限度額に加えて、大抵の場合、カードの濫用や悪用を防止するために、銀行は25ドル、50ドルあるいは100ドルという1回当りの最高利用限度額(floor limits)を設けている⁷⁾。なお1回当りの最低利用額制限は存在しないものである⁸⁾。

つぎにカード保有者が負担する会費あるいは金利⁹⁾についていえば、まず会費は一切課されず⁸⁾、金利がつぎの場合に課されるのみである。すなわち、銀行から毎月1回送付されてくる当該1か月分の利用額からなる請求額を一定の支払猶予期間(通常20~30日間)¹⁰⁾内に支払わずに賦払借入に切替えた場合である。金利は残債方式で課され、その利率は通常1か月間1ないし1.5パーセントとなっている¹¹⁾。なお、本カードで以て銀行から直接に現金を借入れた分についても、上記の支払猶予期間が適用されるか否かは不明であるが、おそらくそれは適用されず、直ちに金利か手数料が課されるものと想像される¹²⁾。賦払貸付の返済に関しては、銀行は借手に1か月1回当りの返済額が10ドルか、あるいは借入額の10分の1に当る金額のいずれか大なる方の額で以て返済を求めているケースが最も多い¹³⁾。なお1回当りの返済額として借入額の20分の1の額を認めている銀行もあるといわれている¹⁴⁾。かくて最長賦払期間は10か月ないし20か月ということになる。

つぎにカード発行後における各人の信用状態のチェックは、通常半年あるいは1年のカード有効期間中は、本信用の特殊な供与方式にかかわる技術的な理由から、返済成績の特に悪い者についてしか行ないえず(要するに事故が起つた後にしか行ないえず)、全般的な再審査は有効期限が切れた際に、引きつぎカードの継続使用を希望する顧客について

その時期になしうるのみである。

なお本プランに関する付帯的なサービスとして、カード保有者に対しつぎのような種類の保険を実施している銀行がある。その1つは本プランにかかわる賦払債務を有する顧客に対して、カード発行銀行が保険料は銀行負担で、自動的に生命保険をつけるというものである¹⁵⁾。賦払貸付の借手に生命保険をつけることはすでに珍しくはないが、保険料を銀行が負担するというのは、米国では本プランの場合がはじめてではなかろうか。もう1つのサービスは盗難あるいは紛失カード¹⁶⁾が悪用された場合の損害に対する保険であるが¹⁷⁾、その詳細は不明である。一般にこの種の損害の責任は、カード保有者があるカードの紛失・盗難を発行銀行に届出る以前に生じた損害については、当該保有者に存する¹⁸⁾。そこで、カード保有者に対するサービスというのであるから、それは保有者にかかる損害を銀行の料金負担で補てんするものではないだろうか。

つぎに本カードの通用範囲についてみてみよう。カードが通用する先は、カード発行銀行が指定する小売店あるいはその他の諸機関、すなわち加盟店のみであるが、カード発行銀行が他の銀行と本業務に関して提携を行なっている場合は、その提携先銀行の加盟店においても本カードは通用することとなっている。それ故にかかるカード(一般に compatible cards あるいは interchangeable cards と呼ばれている)の通用の地理的範囲は全州域あるいは全国にわたる場合もあるわけで、かかる提携を行っていない銀行のカード(single cards)にくらべ、利用者の便利さは飛躍的に増大する。ここでついでに、本プランに関する銀行間の提携について現在みられる3つの主要な方式にふれておこう。その1つは、カード発行銀行と、それ自身のカードを発行しない一般のコルレス先との間でなされる提携である。ここでの被提携銀行の役割は、自己の顧客からのBCカードに対する申込を提携銀行に取次ぎ、また提携銀行のために近辺所在の小売店に対し加盟店となるよう勧誘し、そしてかかる加盟店の販売伝票を提携銀行に代わって受けかき代金を立替払いしてやることである。agency-bank arrangement と呼ばれているこの提携方式は、大平洋岸および支店銀行制度がきびしく制限されているシカゴ地区で特に発達しているといわれている¹⁹⁾。

第2番目の方式は、さきのもよりもより本格的な提携のなされるものであって、そこでは本プランを実施しようとするいくつかの銀行が集まって1つのグループをつくり、それぞれの銀行の加盟店において他の加盟銀行の発行したカードの使用を相互に認めるというものである。この方式はニューイングランド諸州やまた中西部において発達しつつある

といわれる²⁰⁾。なお本方式を一層前進させたものの1例にカリフォルニア州の California Bankcard Association がある。これは現在、同州内73の加盟銀行がそれぞれの特約店全部に通用する統一名称の共通カードを発行し、かつ中央機関を設立して、本カードの諸事務の一部をそこで集中的に処理するというものである²¹⁾。

もう1つの提携方式は、全米最大のアメリカ銀行が実施している“Bank Americard”にその典型がみられる、フランチャイズ・システムである。アメリカ銀行の場合は、同銀行がフランチャイズ制で全国各地の銀行と契約して、それらに全国の加盟店において通用する“Bank Americard”あるいは他の統一名称のカードの発行を許し、そして本カードに関する代理店的な業務のみならず、希望によって各行の自己資金でその顧客に本カードにかかわる信用の供与を認めるものである²²⁾。それ故本方式におけるBCカードプランでは、全国いずこに住む消費者でも1枚のカードで以て全国で買物ができ、かつ賦払貸付を受けることができるという、その便利さにおいて正に究極的なものとなる。

さてつきに、現在における本プランの加盟店の業種についてであるが、それ自身で独自のクレジット・カードを発行している大デパートや大チェーン・ストアを除いて²³⁾、小はドラッグ・ストアから大は航空会社までそれはほとんどあらゆる規模・業種・業態のものに及んでいるようである²⁴⁾。それ故本カードで以て購入しうる商品・サービスも非常に多種に上ると思われるのであるが、それを明示する資料は得られなかった。大まかにではあるが、その種類の豊富さを示す一例としてよく引用されるのに、一女性がアメリカ銀行の依頼で、そのBCカードだけで1か月間生活してみたところ不自由であったのは、タクシー、有料道路及び自動販売機の利用だけであったという話がある²⁵⁾。またある場合、BCカードに“everything cards”という名称がつけられているという²⁶⁾。もっともこの種の表現には、多少とも誇張のあるのが普通であるので、いわれるように実際になんにも利用できるかというところではなからう。例えば、本カードのクレジット・ラインは一般に300~500ドルであるから、それ以上の価格の商品(例えば自動車)の購入には利用できないし、またある地区の多くの銀行は、家庭で消費される食料品の購入に対する本カードの使用を禁じているという²⁷⁾。

順序が少し相前後したが、つきにカード発行銀行と加盟店との間の諸関係についてみてみよう。まず銀行はそのBCカードによる信用販売を希望する小売店との間で加盟店契約を結ぶ。この契約のなかには、当該銀行のカードばかりでなく、他地区にあるその銀行の提携先の銀行が発行したカードに対しても販売を認める内容のものがあることは、すでに

述べたところのことから容易に想像される。さて、ある小売店が加盟店になった際、当該銀行は、一般に、若干の加盟料を徴収し²⁸⁾、またカードによる販売において必需器具たる印字器(imprinter)を購入させたり、銀行によっては有料・無料で貸与する²⁹⁾。なおこの加盟料は、地域によってはそれを課す銀行は比較的少数であるようだ³⁰⁾。つぎに両者間におけるカードでの販売代金の決済の仕組みについては、簡単ながら最初に述べたのでここでは省略しよう。その際に銀行が加盟店に課徴する割引率は、銀行によって、また売上高によっても異なるようであって、その範囲は2~7パーセントとなっているが³¹⁾、最近では銀行間の加盟店獲得競争により、その率は引下げられる傾向にあるといわれている³²⁾。なお、ある銀行が、その提携先銀行の発行したカードに対する販売伝票を、自行の加盟店から受取った際の決済は、つぎのようにして行なわれているようである³³⁾。まず当該銀行は、提携先の銀行に代わって、その販売額から所定額の割引料を差引いた残りを、その加盟店の当該銀行における当座預金に振込むことによって、直ちに立替払いをする。ついで当該銀行からこの立替払いのなされた伝票の送付を受けた提携先の銀行は、その額から加盟店に対するよりも若干低いレートでの割引料を差引いた残りを、そこでの当該銀行の預け金勘定に振込むことによって、この立替払い債務を決済する。いうまでもなく、加盟店に対する割引料と提携先における再割引料との差額が、この場合の当該銀行の収入となる。

以上が可能なかぎり詳細にみた、現行のBCカード・プランの全般的な仕組みである。最後にカード発行銀行の収益に関して一点だけ特に注意しておきたいのは、これら銀行の本プランにかかわる主要な収入源泉は、加盟店からの割引料と、カード保有者からの利息の2つであるが、これらのうち、前者は競争によりそのレートが低下しつつあるので、そこから利益あげることはほとんど期待できず、収益の主要な源泉は後者のみとなっている、といわれていることである³⁴⁾。

- 1) アメリカ銀行家協会の一調査では、被調査銀行のうちBCカード・プランを実施している銀行の84パーセントが、かかるサービスを実施していた (“Credit Card Survey Ready”, *Banking*, Sept. 1967, p. 98)。
- 2) R.W. Pullen, and F.D. O'Connell, *Supplement to Bank Credit Card and Related Plans, New England Business Rev.*, Dec. 1966 (Federal Reserve Bank of Boston, 1967), p. 15.
- 3) R. Johnston, “Credit-and Credit Cards,” *Monthly Rev.* (Federal Reserve

- Bank of San Francisco), Sept. 1967, p. 173.
- 4) "Fourth District Developments in Bank Credit Card and Check-Credit Plans," *Economic Rev.* (Federal Reserve Bank of Cleveland), Apr. 1967, p.30.
- 5) 1967年11月4日, ワシントン発 *United Press International (UPI)* における, J. Hall の論説参照。なお, ABAの最近の一調査によれば, かかる方法でカードを発行している銀行のうち, 46パーセントは自行での事前の審査を行わずにカードを郵送一発行していたという ("Credit Card Survey Ready," p.98)。シカゴ地区において特に多いといわれるかかる無差別的な発行方式は, ときには死亡者や幼児宛にカードが届いたり, またある人のところへは12枚ものカードが送付され, さらに念の入ったことには, うち5枚は同一銀行からのものであったという混乱を生んでいるといわれる。またかかる方式では, カードは普通便で各人に郵送されているので, その途中で紛失したり盗難にあうカードが少なくなく, そしてそれらが悪用されるケースの非常に多いことが, また大きな問題となっている (Hall, *loc. cit.*)。なお, カードの悪用問題に関しては, S. P. Coha, "Credit Card Frauds," *Bankers Monthly*, June 1967, pp. 24~27 and 48 において詳しく論じられている。
- 6) "Fourth District Developments," p. 30.
- 7) Pullen, *op. cit.*, p. 6. なお1回当りの利用限度額を超えての販売は, 小売店がその都度カード発行銀行に問い合せて事前に承諾を得る場合のほかは, 当該小売店の責任となる (*loc. cit.*)。
- 8) Johnston, *op. cit.*, p. 173. なお本資料には, 入会金やカード利用時ごとの手数料も課されていないように想像しうる記述がある (*loc. cit.*)。
- 9) 銀行は一般にこれを interest といわず, service charge あるいは financial charge と呼んでいるが, 法律上は本信用は small loan law の適用対象なので, 金利というのが正しい (B. A. Curran, *Trends in Consumer Credit Legislation* <Chicago, 1965>, p. 18)。
- 10) "Bank Credit Cards Stampede in the Midwest," *Business Condition* (Federal Reserve Bank of Chicago), June 1967, p. 7.
- 11) Pullen, *op. cit.*, p. 7.
- 12) というのは, 本プランで現金貸付がなされる際に, 銀行が借手から徴収するものとして, "cash advance fee" という一般的な用語が存在するからである (B. Pickell,

- “Bank Credit Card Glossary of Common Terms,” *Bankers Monthly*, May 1967, p. 42)。
- 13) 例えば, Pullen, *loc. cit.*。
- 14) “Fourth District Developments,” p. 30。
- 15) Pullen, *loc. cit.*。
- 16) 種々のクレジット・カード全体(約2億枚)における, かかる盗難・紛失カードの枚数は1966年中で, 約150万枚と推計されている (Coha, *op. cit.*, p. 24 及び J. Kirk and T. Fischer, “Mysterious Mislayment,” *Banking*, Aug. 1967, p. 85)。
- 17) “Bank Credit Cards Stampede,” p. 9。
- 18) Coha, *loc. cit.*。
- 19) Johnston, *op. cit.*, p. 177。
- 20) Pullen, *op. cit.*, p. 25。なお, 第1と第2の方式をあわせた方式があり, その代表的な1例は700の関係銀行と6万の加盟店及び500万人のカード保有者を擁する Mid West Bank Card System である (A.H. Lozowick, “Compatible Bank Credit Cards,” *Bankers Monthly*, July 1967, p. 32)。
- 21) Johnston, *op. cit.*, p. 176。
- 22) *loc. cit.*。なお, “Bank Americard” に参加する銀行は, アメリカ銀行に対して最初にフランチャイズ料として25,000ドルを支払い, また自行の勘定で信用供与を行なった場合は, その額の0~1/2パーセントの納付金を支払うことになっているといわれている (Pullen, *op. cit.*, p. 18n)。
- 23) Pullen, *op. cit.*, p. 15。
- 24) “Fourth District Developments,” p. 29。
- 25) また, サンフランシスコ市のある教会ではBCカードによる喜捨を受入れ, いくつかの都市では各種の医療費も本カードで支払いが可能といわれている (*Time* (Asia ed.), Apr. 21, 1967, p. 21)。
- 26) Johnston, *op. cit.*, p. 173。
- 27) “Fourth District Developments,” p. 29。
- 28) 1960年頃における一銀行の例では, 加盟料は1店舗当り25ドルであったといわれている (H. Black, *Buy Now, Pay Later* <New York, 1961>, p. 116)。
- 29) Pullen, *op. cit.*, p. 7。

- 30) "Bank Credit Cards Stampede," p. 9 及び "Fourth District Developments," p. 30。
- 31) Pullen, *loc. cit.*。
- 32) Johnston, *loc. cit.* 及び "Bank Credit Cards Stampede," p. 9。
- 33) "Bank Credit Cards Stampede," p. 7, 及び Lozowick, *op. cit.*, p. 29。
- 34) Johnston, *loc. cit.*。

2 BCカード・プランの発達の現況とその諸原因

まず、本プランが現在どの程度に発達、普及しているかを概観しよう。ただし本プランは急速な発達をみてからいまだ日が浅いだけに、十分な資料は存在せず、そこで以下はいくつかの断片的な資料あるいは諸機関の推測に基づく現況のあらましであることを、はじめにことわっておきたい。

本プランを実施している銀行数は、1967年4月25日現在で、それ自身でカードを発行するもの627行以上、そして他行のカードを取扱うのみの銀行を含めると、約1,000行に達すると推計されている¹⁾。この数は、現在の米国の商業銀行総数たる約13,800行にくらべると非常に少なく感じられる。しかしこれら1,000行のほとんどが、1966年の春からの1年間に本プランに乗り出したという、その発達の急速さ²⁾、及び5億ドル以上の預金残高をもつ大・中銀行の全体の大半が本プランを実施している³⁾という特徴は、本プランが、銀行業界において問題視されるべき重要性をすでにもつものであることを十分に物語っているよう。

全米における本カードの発行枚数及び加盟店数は不明であるが、シカゴ連銀管轄区(ミシガン州の全域及びイリノイ、インディアナ、アイオワ及びウイスコンシン州の一部)内においては、1967年春に前者が少なくとも250万枚、そして後者が5万店以上と推計されており⁴⁾、また同年夏に本プランを開始したニューヨーク市の一大銀行は、その銀行だけで100万枚のカードを50万人の顧客に発送し、そして同市内外地区で21,000の小売店と加盟店契約を結んだといわれている⁵⁾。さらに、先発銀行たるアメリカ銀行のカード発行枚数は、時点は明らかにされていないがおそらく1967年の春において、カルフォルニア州内で210万枚、同州外もあわせると400万枚、加盟店数は同時点で10万店といわれている⁶⁾。これらの明らかな数字だけを合計しても、発行枚数は約750万枚、加盟店数は約17万店となるが、その他の不明のものを合せれば、すでにそれらは膨大な数に達しているものと推

測される。

もっとも発行されたカードがすべて利用されているわけではなく、いわゆる睡眠カードが相当な数に上るものと想像される。その1例として、クリーブランド連銀管轄区（オハイオ州全域、ならびにペンシルベニア、ウェスト・バージニア及びケンタッキー各州の一部）内の商業銀行を対象になされた一調査により明らかにされたところでは、睡眠カード数は発行枚数の約3分の2にも達するものであった⁷⁾。睡眠カードが非常に多い原因の1つは、一部の銀行が行なっている押売的なカードの発行方法にあるものと考えられる。

つぎに本カードにかかわる全米の信用残高は1967年4月25日現在で、約4億8,000万ドルと推計され⁸⁾、残高の多い州は上位からいってカルフォルニア、ニューヨーク、ペンシルベニア、イリノイ及びマサチューセッツの各州となっている⁹⁾。ところで同月末における全商業銀行の1回払い貸付を含めた消費者貸付残高は約390億ドル、そしてその他各種機関あわせての消費者信用残高合計は約930億ドルであるので¹⁰⁾、本プランの信用残高のウエイトはまだ非常に低い。

さて以上のいずれの面でもその比重はいまだ小さいが、しかし絶対的な数字における成長の目ざましきは、連邦準備月報をして、近時における最も劇的なものの1つと述べせしめたほどのものであった¹¹⁾。ではいかなる要因がかような伸展をもたらしつつあるのであろうか。それをこれまでの歴史と共につきにみてみよう。

各種のクレジット・カードは、それで以て財・サービスを購しうる店舗の範囲により、特定目的カード (special purpose cards) と多目的カード (all purpose cards) とに、そして回転信用 (revolving credit, クレジット・ラインとほぼ同義) 約款の有無によって、またそれらを2種のカードに分類することができる。これらのうち、回転信用約款なしの特定目的カードの歴史は古く、例えば特定店におけるガソリン購入用のカードはすでに1920年代に、そして百貨店のそれもまた相当以前から発行されていたという¹²⁾。しかし多目的カードの出現は、1,2の先駆的なもの¹³⁾を除いては、比較的新しく、Diner's Clubなどのカード専門会社が発行する、いわゆる travel and entertainment cards (以下、T&Eカードと略称)は1950年に¹⁴⁾、ついで銀行が発行する多目的カード、すなわち、BCカードは1951年にニューヨークにおいてそれぞれ最初のものが出現した。さてこの期のBCカード・プラン¹⁵⁾はその後の2、3年間極く少数の中小銀行によっても開始されたが、成績が思わしくなかったことにより立消えの状態となった。それからしばらくたった1958年に至り、アメリカ銀行、ついでチェース・マンハッタン銀行などの巨大銀行

が本業務に乗り出し、またそれに追隨して、その後の2年間に、100余の銀行がBCカードを発行するようになった¹⁶⁾。しかし、1962年1月にチェース・マンハッタン銀行が、そして相前後して、その他の大半の銀行が本業務から撤収し、この期のブームはあえなく終わった。その最大の原因は、創業費(主として設備費や、加盟店及び顧客を獲得するための費用)及び経常的な事務費が非常に高かった¹⁷⁾のに対し、それをまかなうだけの収入が、予想外に少なかった顧客数¹⁸⁾—業務量の故に、上がらなかったことであるといわれている¹⁹⁾。

ところが、1966年に入って、多くの銀行の本プランに対する関心の波は再びたかまり、既述の如くその後の1年間に、この業務を開始した銀行数は約1,000行に達するという、これまでと比較にならぬほどの本格的なブーム状態が出現した。しかもその後、勢いはおとろへをみせず到现在に至っている。

さて、過去に2度もあった発達への動きが、いずれもたちまちにして消滅したのに対し、1966年以降の今次においては、なぜ本プランはめざましい拡大をとげつつあるのだろうか。

いく人かの論者が指摘しているところを総合すると、それはつぎのようである。まず銀行側に関する最大の要因は、コンピューターの出現であり、その利用が事務費の大巾の節減と、大量の事務の高速処理を可能にしたことであった。これらのうち事務費節減の具体的な説明はなされていないが、それはおそらくつぎのようなことであろう。すなわち、以前においては本事務の処理は、相対的に高価な人手に主として頼るものであった上に、労力を中心とする事務処理機構は、その性質上非伸縮的なものとならざるをえなかったところから、期待されただけの事務量がない場合には単位当りのコストが非常に高いものについた。この点、業務量に応じてコンピューターの利用は主要な経費を可変的なものに変えて、単位当りの事務費用を以前よりも低い水準において安定的なものにした、ということである。その他の効果としては、コンピューターによる事務の高速処理は、カードの不正使用者の早期発見を可能とし、その結果従来大きな問題点の1つであった信用管理をやりやすくした、と指摘されている²⁰⁾。それに加えて、想像しうる他の効果は、銀行から加盟店への売上代金の支払いの格段のスピード・アップ(販売した翌日に支払われる)であり、それが小売店にとって本プランへの加盟を魅力的なものにしたということであろう。BCカード・プランの成否の重要なポイントの1つは、いかに多くの小売店を加盟させるかにあるといわれていることからして²¹⁾、コンピューターのこの面でのメリットが

また評価されねばならない。コンピューターの出現は以上の如き諸理由で、多くの銀行に本業務を手がけやすきものとし、かつ実施後も積極的に維持・拡大させる上の一大要因となった。シカゴ連銀月報は、この点についてつぎの如く述べている。「60年代のなかばに多数の銀行をこのプランの実施に導いた主因は、膨大な勘定や取引を処理する高能率の機械の発達であったといってよい。勘定の高速かつ経済的な処理は、この業務から収益をあげるのに欠くをえないものである。」²¹⁾

重要な問題点が以上のように解決されることになった結果、本業務に乗り出す銀行が最初、除々に増加したが、その増加をみられる如くに加速化した要因の1つは、銀行間における競争の圧力の作用であったと考えられる。すなわち、一般消費者の本プランに対する反応が、以前に比し積極的なものようであるところから、もし本業務を実施しなければ、その銀行は消費者信用市場におけるこれまでのシェアを、実施している他銀行にうばわれるという懸念や、また預金業務面においても、消費者や小売店の顧客を失なうというおそれがあり、これらが数多くの銀行をして、一斉に本業務に乗り出さしめる一誘因となったということである。もう1つ考えられる加速化の要因は、前節で概略を説明した種々の方式による本業務の協同化の発達であろう。というのは、中小銀行が単独で本業務を開始するのに一大障害となっていた巨額の創業費あるいは開発費の負担が、かかる組織に参加する時大いに節約されるからで、したがってこの要因は、これまでのところでは、多くの中規模の銀行が本業務へ乗り出すのを助長したと思われるのである。

さて、今次における本プランの急速かつ根強い発達は、上述のものに加えて、従来みられなかった消費者の積極的な反応がなければ、実現しなかったであろうことがまた容易に想像される。消費者の態度のかかる変化は、クレジット・カードによるガソリンの購入や百貨店での物品購入が、近年ようやく彼らの日常生活に浸透し、カード・ショッピングに対する慣れとその便利さの評価が大となったことに主因が存しよう²²⁾。そしてBCカードに対する彼らの関心を特に高めたのは、他種のカードにみられない便利さ、すなわち通用範囲がはるかに広いことと、現金借入の可能なことであり、またBCカードの保有者資格制限がT&Eカードの場合にくらべ大巾にゆるやかであるところから、特定階層の消費者でなくとも利用可能なものになったということである。

かくて、1966年以降現在までの本プランの目ざましい発達は、それに先立つ2つの時期において発達を阻止した原因の主なもの、コンピューターの導入と一般消費者の態度の変化とにより解消された結果による当然の成行であったといえるのである。

- 1) R. Johnston, "Credit-and Credit Cards," *Monthly Rev.* (Federal Reserve Bank of San Francisco), Sept. 1967, p. 174, 及び "Consumer Instalment Credit," *Federal Reserve Bull.*, Mar. 1967, p. 349.
- 2) *loc. cit.*
- 3) Johnston, *loc. cit.*
- 4) "Bank Credit Cards Stampede in the Midwest," *Business Conditions* (Federal Resrve Bank of Chicago), June 1967, p. 7.
- 5) Johnston, *op. cit.*, p. 173.
- 6) S.P. Coha, "Credit Card Frauds," *Bankers Monthly*, June 1967, p. 24.
- 7) "Fourth District Developments in Bank Credit Card and Check-Credit Plans," *Economic Rev.* (Federal Reserve Bank of Cleveland), Apr. 1967, p. 30.
- 8) Johnston, *op. cit.*, p. 174.
- 9) *Ibid.*, p. 175.
- 10) *Federal Reserve Bull.*, Oct. 1967, p. 1798.
- 11) "Consumer Instalment Credit," *Federal Reserve Bull.* Mar. 1967, p. 349.
- 12) M.R. Neifeld, *Neifeld Manual on Consumer Credit* (Easton, 1961), p. 445.
- 13) 例えば, 1939年にニューヨークの一銀行が, "charge account service" を開始した。ただし, このクレジット・カードは現在のBCカードの如き回転信用つきのもではなかった ("Bank Credit Cards Stampede," pp. 8~9)。
- 14) Neifeld, *loc. cit.* なお, T & E カードは, 利用者側からみてBCカードとほとんど同じ機能をもつ。しかし前者はカード保有者の所得額及び社会的地位について, BCカードの場合よりも, はるかにきびしい資格制限を設けていることと, またそのカードの通用範囲は全国的, ときには国際的な広がりをもつものである反面, 1都市内における加盟店舗数が比較的少なく, かつカードで購入しうる対象が主として旅行や娯楽関係のサービスに限られているので, 一般的な消費者にはまず無縁のものであるといわれる。
- 15) 当時におけるBCカードの多くもまだ, 現在のその如き回転信用つきのもではなかったようである ("Bank Credit Cards Stampede," p. 9)。
- 16) 本石 信 「クレジットカード物語」, 『月刊クレジット』昭和42年8月号, 33ページ。

- 17) 例えば、アメリカ銀行の場合、最初の1年間に、宣伝広告費として200万ドルが、また本業務のための設備費として20万ドルが費されたという (H. Black, *Buy Now, Pay Later* <New York, 1961>, pp. 115~116)。
- 18) 当時、本プランが一般の消費者にさほど受入れられなかった原因としては、1つには当時のプランはチャージ・サービスのみで、賦払貸付サービスがつけられてなかったこと、また1つには消費者がカード・ショッピングにまだあまり慣れていなかったことなどが考えられる。
- 19) “Bank Credit Cards Stampede,” p. 8。アメリカ銀行も1958年及び59年の2年間に、約2,000万ドルの損失をこうむったが、本業務を持ちこたえ、1962年に至ってようやく800万ドルの利益を上げたといわれる (土屋栄一郎「アメリカにおける消費者信用の発展とクレジット・カード」『調査時報』(富士銀行). 1966年12月号, 48ページ)。
- 20) R.W. Pullen and F.D. O’Connell, *Supplement to Bank Credit Card and Related Plans, New England Business Rev., Dec. 1966* (Federal Reserve Bank of Boston, 1967), p. 23。
- 21) “Bank Credit Cards Stampede,” p. 8。
- 22) Johnston, *op. cit.*, p. 173, 及び “Bank Credit Cards Stampede,” p. 8。

3 B Cカード信用の性格

消費者信用は、それが商品やサービスの販売代金のあと払いを買手たる消費者に認めるという形で供与されるか、あるいは現金貸付の形で供与されるか、という信用供与の形態に着目される場合には、小売信用 (retail credit, なお service credit も便宜的にここへ含める) と現金信用 (cash credit) の2つに分類されることがある¹⁾。すると、問題のB Cカード信用は、これらのいずれに属するものとみなされるべきであろうか。一見、それは小売信用に分類されるべきもののように見えるが、果してそうであろうか。ところで、B Cカードによる一連の取引過程においては、銀行、小売店及び消費者と性格を異にする3主体が関係する。そこでまず、かかる3者間における信用授受の関係や性質を整理することからはじめよう。

本信用の取引過程は、ころもにつきのような諸段階にわけて考えてみることが一応可

能かもしれない。第1段階は、カードでの商品販売に伴う加盟店のカード保有者に対する小売信用の供与であり、ついでは加盟店からのこの販売伝票(受取勘定)の買入れ(割引)という行為を通じて、銀行の加盟店に対する、引いては消費者に対する信用の供与である。以上のように考えると、BCカード信用は、信用を受ける主体に即して分類すれば、消費者信用と商業信用の2つが、不可分的に組み合わせられたものということになる。ところで本プランの場合、銀行の加盟店からの販売伝票の買入条件は、あらかじめの契約により、それがどの買手(カード保有者)にかかわるものであっても無差別に、「償還請求権なし」(without recourse)でなされているといわれる²⁾。すなわち、代金の回収に関して加盟店は当初から一切責任を負わないということであるが、もし、実際に、かかる条件が例外的なものではなく、いわれるごとくに一般的であるならば前述の論定は誤りとされなければならない。というのはこの場合の「償還請求権なし」は結局以下のことを意味するからである。すなわち、加盟店が契約の条項に違反せずして³⁾カード保有者に商品を販売するかぎり、その後における代金回収に関しての権限および責任は加盟店に全くなく、すべてカード発行銀行に存する。それ故、加盟店の立場からは、当該代金の請求権は当初からカード保有者に対してではなく、カード発行銀行に対してのみ存在するのである⁴⁾。換言すれば、加盟店はカードによる買手の支払を信頼してではなく、最初からカード発行銀行よりの支払を信頼して、商品を買手に手渡したということになる。ところで、信用の供与者とは自己の責任において、借手(リスク)を選択し、そして供与したのちにおいては、借手に債務の支払を請求する権限を有し、事故の場合は責任を負担する者であるとすれば⁵⁾、加盟店は、終始、カードでの買手に対する信用供与者とはいえず、さらにまた同じ理由で、銀行は売上伝票を買取っても、この場合は加盟店に対して信用を供与したとはいえない。加盟店は逆に銀行に対して信用供与者の立場に立つ。すなわち、加盟店が本カードに対して商品を販売するということは、普通の商取引において、ある売手が一覧払の銀行引受手形と交換にその持参者に商品を販売したのと類似しているのである。かくて、カード保有者についていえば、信用を供与したのは終始カード発行銀行のみということになる。したがって、BCカード業務は銀行にとって、企業への在来の受取勘定に対する融資業務や、またディーラーからの割賦手形の買取業務におけるが如き、商業信用と消費者信用との複合的業務ではなくして、純然たる消費者信用業務ということになるのである⁶⁾。

さてここで、本節の最初にかかげたBCカード信用は小売信用と現金信用とのいずれに

類別されるべきかの問題に移ろう。さきに引用したH. コールおよびR.S. ハンコックは、小売信用(あるいは商品信用)を、「最終的な消費者に対する小売店での財貨販売にかかわるもの」と定義している⁷⁾。本定義をそのままに当てはめれば、BCカード信用は、基本的には小売信用の一種ということになる。ところで、消費者信用をこの2つに分類する必要があるのは、それらがある点において根本的に異質的であり、そしてその違いが例えば全体の経済に対して違った影響を与えうることが認められるからであって、さもなければかかる分類は無意味といわざるをえない。この点、さきに引用した定義は両者の違いを十分に明らかにするものではないように思われるのである。小売信用と現金信用の根本的な相違は、私の考えるところでは、供与される信用の用途が供与者によって、比較的少ない種類の商品や比較的少ない数の店舗での商品購入に限定されているか否かの点に存在する。かくて、最も代表的な小売信用は、供与者からその用途が特定の小売店における特定の商品の購入とまで限定される場合のものであって、その典型的な例は、いうまでもなく、小売店が自己の店舗で行なう掛売あるいは割賦販売である。そして逆に現金信用に最も近いそれは、供与者が信用の利用されるべき対象商品の種類のみを条件づける場合のものであって、例えば購入先をあらかじめ指定しない銀行の自動車ローンがそれに当らう。他方、現金信用は借手に現金を手渡す形で供与される信用のみをいうのではない。それは、要するに、供与の形態はなんでも、その信用の購買手段としての機能が、現金に近似して一般的であれば、それは現金信用なのである。

さて上述の如くに小売信用と現金信用とが区別される時(もっとも、その境界は一線を引きうるような明確なものではないが)、問題のBCカード信用は、一般にいわれるその通用範囲の広さからすれば、小売信用というよりむしろ現金信用に分類されるべきものである。それ故同じクレジット・カードでも、ガソリン販売店や百貨店の発行するカード、ならびに現段階でのT&Eカードに基づく信用は、その通用範囲の狭さからいって、この種の分類では小売信用であろう。

ついでながら、以上の如く論定することにかかわって、(1)加盟店は銀行に対して、通常1日という極く短い期間ながらも、信用供与者の立場にあるのに、利息が支払われないばかりか、逆に加盟店は銀行に対して一定の手数料をなぜ支払わねばならないか、(2)カードで購入した消費者は、その額だけ銀行から貸付を受けたことになるのに、猶予期間中に銀行からの請求額を支払った場合は、なぜ利息を徴求されないのか、という疑問が生じるかもしれない。これらについて種々の解釈が可能であろうが、その1つは、まず(1)につい

では、銀行が加盟店に課す実際の手数料は、本来の手数料からかかる利息が差引かれた残りであると考えることができよう。(2)については、消費者が支払うべきこの利息は、一部分はこのプランによって思恵を受ける加盟店からの手数料のなかに含められて、他の一部分は本プランにかかわる賦払貸付に対する本来の利息に若干上積みされて、徴収されていると考えることが可能であろう。しかしそれがなんであれ、銀行のかかる行為は、政策上および便宜上の見地からおそらくなされているものであろうから、その理論的根拠を深くせん索することは元々無意味であるかもしれない。(以下、次号に掲載予定)

- 1) R.H. Cole and R.S. Hancock, *Consumer and Commercial Credit Management* (Homewood, 1960), pp. 17~21.
- 2) R.W. Pullen and F.D. O'Connell, *Supplement to Bank Credit Card and Related Plans, New England Business Rev., Dec. 1966* (Federal Reserve Bank of Boston, 1967), pp. 15~16.
- 3) 例えば、加盟店がカード発行銀行の事前承認なしに、1回当りの最高利用限度額 (floor limits) を超過する販売を行なった場合 (Pullen, *op. cit.*, p. 16)。
- 4) 銀行や販売金融会社の場合でも時にして、そしてファクター (factors) の場合には原則として、それらにより「償還請求権なし」で受取勘定の買取りがなされている。しかしBCカード・プランの場合とこれらとの根本的な相違は、前者においてはかかる無条件の買取りが、最初から銀行と加盟店との間で契約されているのに対し、後者においてはかかる契約は存在せず、金融機関が真の債務者 (すなわち、商品の買手) の信用状態を吟味した上で、適当なれば当該勘定をこの条件で買取るという点にある。
- 5) *Encyclopaedia Britannica*, Vol. 7, p. 151.
- 6) 矢島教授は『もしも消費者への信用供与が、形式の上では商人によって行なわれているにしても、この信用がそのまま金融機関からの信用に自動的に置き換えられる機構ができていて、現にかかる金融方式がおおいに遂行されている社会の場合ならば「商人による信用」も実質的には金融機関による消費者への信用供与と同じことになるから……』として、かかる場合、「金融機関による信用」を直接消費者金融、そして「商人による信用」を (商人が媒介するので) 間接消費者金融という2つのものに消費者金融を分類されている。これらの点は、矢島保男『消費者金融論』(東洋経済新報社、昭和38年) 79ページ。もしこの方法によって、BCカード信用を分類すると

すれば、それは直接消費者金融ということになる。ただしBCカード信用は、既述の理由から、形式的にもまた実質的にも銀行から消費者に対して供与されるもので、加盟店はあとにも先にも消費者に対しBCカードにかかわって信用を供与しないからである。

7) Cole, *op. cit.*, p. 17.