

會學濟經學大國帝都京

叢論濟經

號四第 卷十三第

行發日一月四年五和昭

論叢

家屋税の課税標準 法學博士 神戸正雄

貨幣數量説について 文學博士 高田保馬

經營學と經濟學 經濟學博士 小島昌太郎

時論

配給組織の合理化と中央市場の單複制 經濟學士 谷口吉彦

說苑

統計學に於ける二つの傾向に就いて 經濟學士 蜷川虎三

ボーレの恐慌理論 經濟學士 靜田均

雜錄

英蘭銀行の職能 經濟學士 有井治

月賦信用の特質 經濟學士 今津正二

カッセの價值論廢止と價格問題の取扱 經濟學士 高森晋

相關係數の意義 經濟學士 益田熊雄

酒税の立替 經濟學博士 沙見三郎

近着外國經濟雜誌主要論題

(禁 轉 載)

月賦信用の特質

今津正二

はしがき

月賦信用は一つの信用であるのみならず、又狹義に於て消費信用の一部分である。然らば如何なる點で月賦信用と消費信用とは異なるか。先づ月賦販賣とは各種の商品を買入れるに當り代金の全部を一時に支拂ふ事なく、之を適當なる期間に分割して其一部づゝを支拂ひ得る制度である。かゝる觀點よりすれば本質的相異は一度拂よりも寧ろ分割拂(連續的支拂の周期性)と云ふ點である。尙商品による特質及び取引條件による特質よりせるセリグマン氏所説の¹⁾大要を紹介し、月賦信用の特質を明かにしようと思ふ。

一 商品に依る特質

近代の月賦信用の第一の特色は商品の耐久性である。

1) Edwin R. A. Seligman ; The economics of instalment selling. 1927. Vol. I. PP. 196—213.

一般消費信用は總ての商品―最も簡單なるものより最も複雑なもの、一日限りのものより耐久力あるもの、最も安いものより最も高價のものに至る迄の商品、―に利用せられるが月賦信用は斯かる多くの商品に適用せられて居ない。一度用ふれば最早全く利用出来ぬ様な商品でなく、連続的に使用し得る商品を扱ふのである。斯く耐久財たるを要するのは少なくとも分割支拂の續く間はそのものの存在する事を要するからである。今一般の消費信用と特殊な月賦信用との區別をせんとするに當り消費財の重要な分類をせねばならぬ。其爲には利用前の商品と利用後の商品を識別する事が肝要である。耐久性といふ要素に關する限りに於ては月賦信用の本質的特徴は利用前の商品に對する支拂といふ點である。例へば若し或人が一包の巻煙草を買ひ喫煙して了ふならば賣手は煙草以外の物に對し支拂を求めねばならぬ。他方自動車の如き耐久力ある商品に就いて見るに、若し或人が七ヶ年使用年限ある自動車を買ひ先づ二分年間のサービスに對し前金で支拂ひ更に尙殘

りの六ヶ年のサービスに對して十二ヶ月以内に支拂ふものとすれば、一旦事ある時は販賣者は全額又は終局支拂に對して自動車自體を要求すれば足りる。且つ自動車月賦信用販賣の典型的購買者は各期間の初に其一定期間中に享受する自動車使用サービスに對して支拂ふのである。實に自動車の購買者に附與せられたる信用は消費信用を表す點では巻煙草の買手に對し附與せられたる信用の如きものがあるが、二者の本質的差異は、前者が消費前に支拂はねばならぬ信用であり、後者は消費後に支拂はねばならぬものである。

第二の特色は商品の價格が高い事である。普通の小賣商人は數仙の低い價格の商品をも取引するが、月賦信用販賣は比較的高級品を取引する。單價が相當に高ければ利潤率も大となり損失の補償となる。

第三の特色は前二特色の結果最終支拂迄の期間が長期なる事と一定期間毎の分割拂である。日常支出中食物乗車賃等は毎日、洗濯屋等は毎週支拂はれるが、月賦の分割拂の一期間は一ヶ月、三ヶ月、又は一ヶ年も

經過する。(月賦拂、毎三ヶ月拂、年賦拂)

第四の特色は大部分は斬新なるものであつて、人の新しい欲望を充足する事である。

現今月賦販賣の商品は家具、ピアノ、裁衣機、書籍等の例外はあるが、多くは最近創造せられたものである。例へば十年又は二十年前には自動車、ラヂオ、電氣掃除器等は皆實用的に知られて居なかつた。

以上商品に依る月賦信用の特質を述べた。

二 取引條件に依る特質

第一に、月賦販賣は單一な取引を表はす傾向がある。少くとも取引は其直後繰返されない。一般消費にあつてはバンやミルクの如く毎日繰返し購買する、而も今日購買して支拂へば多分次週又は翌月も亦購買して支拂ふといふ事を豫期して居るのである。然しラヂオ、自動車等を購買する者は疑もなく古い品を新しい品に買換へるのを結局望むが、當分買換を欲しない、又假令取引が繰返されても前の販賣人より普通購買しない

第二に單一な取引であるから少くとも其直前に前任者(Predessor)がないのが常である。

過去の毎日又は毎週の取引記録がないから賣手は買手の信用状態を評定する重要な手段を缺いてゐる。其故に他の事由に依らねばならぬ。

第三に月賦信用の程度は一般消費信用よりも大である。これは比較的高價な商品を扱ふからである。勿論此事は一方販賣人を一層用心深くせしめ、他方其と共に非常に大なる危険を伴ふ。

第四に不拂の危険がある事である。此は前の特色にも依るが尙初回拂(現金拂)と最終拂との期間が長い結果危険に直面する必然性が加重せられるのである。

上述の諸觀點を綜合してみると、月賦信用の特な危険は滯納(delinquency)不履行(default)及び取戻(possession)の三點に關するものである。此等の中最初の二つは月賦信用と一般消費信用との差異の如く程度に於ける差異であるが前二者と取戻との差異は種類に於ける差異を表はす。

信用が附與せられる場合には滞納の問題が起り得るのである。然し月賦制度の繼續的支拂に於ては第一期の滞納は其後の期間の滞納と密接な關係を持つから特別の取扱ひを要する。月賦信用の滞納は或點では一般消費信用の滞納と餘り異ならない。然しながら契約の期限に支拂を遲滞するのは集金に手拔かりがあつたか又は缺陷があつたかに依る場合もあるが、尙假令販賣者の集金方法が如何に理想的であつても、其は問題でなく、滞納の或るものは誤れる信用又は信賴から起り易いのである。月賦信用は偶發的危險（自然的出來事—火災、洪水、地震、—。一般的不況。個人的理由、—災難—病氣、—）の外に固有の信用狀態に關する危險がある。例へば自動車月賦販賣の場合には偶發的危險ある以外に非常に低い所得或は危險な個人的特質を有する者とも取引するから危険である。併し買手へ固有の信用を附與する事が此販賣の中心であるから固有の信用賦與の不注意が支拂の滞納遲滞の主たる原因である。此等原因は契約當初一層周到な注意をすれば除き

得る。尙滞納 (delinquency) になつてそれが解決せられなければ不履行 (default) となるのである。

一般消費信用に於ては不履行になると賣手は償還請求權で (recourse) 購買者を訴へ、又詐欺等の場合には監獄へ入れる事さへも出來る。之に反し月賦信用では最終の支拂が不履行になると、商品は全く消失して居ることもあるが、兎に角賣手が販賣商品に對し或る法律的權利を保持して居る、即ち賣手は前貸信用に對し擔保を所有して居るのである。條件附賣買は非常に古くから生産財及び資本財に適用されて居る。併し一般商品に於ける條件附賣買は一部に限られ大多數の場合には賣手は取引の支拂を確實にする爲に他の方策を選ぶのである。反之近代月賦信用の場合には殆んど何れの商品にも取戻が行なはれる。而も此は賣手の最後の擔保である。取戻は斯くの如く他の消費信用と異なる月賦信用の顯著な特色である。故に章を改めて商品の取戻問題に就て述べる。

三 商品の取戻 (Repossession)

取戻問題には次の四問題が重要なものである、今順次に略述する。

(1) 取戻は好結果を確保する爲に必要であるか又は價格標を高く付けると取戻を爲さずに充分済むか。

不履行になると損失となるのは勿論の事であるが耐へ得る損失の額は利益の相等な開きに依存するものである。其故に價格を高く付ける事は非常に大切である。然し利益の開きは非常に少いのが普通であるから、確かに支拂ひ得る以外の購買者には信用を擴張し得る見込がない。此等の事實は商賣に依り又個人に依り異なるが、要するに取戻を爲すに濟むが如き充分高い價格は望めないから、結局取戻は必要である。

(2) 取戻を法律的に又は實際的に實行し得るか尙商品取戻に必要な機構が存するか。

米國に於ける取戻の歴史的研究に依ると現今の状態は當初のそれとは全く異なつて居る。以前には法律的複雑と困難とが取戻手續にあつたが現今では法律的條件が調整せられて法律手續が簡單化せられて来た。然し取戻の可能性は唯法律的状態にのみ依るのではない。法律的權利が保證せられて居ても其權利を主張出來ぬ事もある。例へば破損、押收、盜難等の結果事實上取戻を爲し得ない状態に在る場合もある。結局販賣店、金融會社等の適當な集金部 (collection department) が取戻に必要な機構にして、此等の缺如は取戻に様々の障害をなすのである。次に最終に取戻されてもそうする價值があるか否かの點に問題が起る。

(3) 取戻は經濟的に實行し得るか。

此は複雑な問題にして重要な問題を含む。その中の二三を述べる。

(1) 取戻は無情な感を起さず傾向があるか、又他方當該業務に損害を及ぼすか。

月賦信用附與は直接に販賣を増加するのみならず、此事實を廣告すれば間接に販賣を増加する。事實上取戻は不履行になつた時損失を防ぐ方法であるが、餘り嚴格に過ぎて却つて顧客の反感を買ふ虞があるから成る可く販賣人は種々特別な和解を許容する。極端な又異常な場合の固有の不履行は止むを得ず取戻をなすものである。此場合には取戻し得れば少くとも心理的に利益を齎すものである。

(ロ) 取戻後充分な再賣價値を有するか

此問題に對しては先づ減價に就て考慮せねばならぬ。勿論減價は買手側と賣手側とにより意味が違ふ。消費者が關知する限りでは減價は商品の物質的性質の漸進的消耗であるが商品を賣る商人は減價を再賣價格の下落と考へる。衣服書籍等の場合には減價は古物を嫌ふ理由で莫大なこともある。此場合最初の價格と再賣價格との開きは非常に大であつて、通常再賣取得する金額は取戻の費用を償はぬのである。程度の差はあるが同様な條件が他の商品にも當

て蔽まる。特に虚飾の目的に用ひられるものの場合に然りである。斯くの如く減價するから初回拂(現金拂)が非常に重要なものである。初回拂の金高の割合如何は他の觀點からも勿論意義がある。それは種々の信用率によつて顧客の階級を區別する手段として利用せられる。惟ふに莫大の現金拂を爲し得ない人は収入の低い階級に屬す。而もその後の支拂を履行し得ないかも知れぬ危険があるだろう。其故に購買者が商品を保持する又は其後の支拂を履行する積りであるといふ證據として、用心深い商人は巨額の初回金を一般に要求する。兎に角明かに初回金は商品に直接生じたる減價を相殺するに、少くとも充分でなければならぬ。更に支拂期間の問題も同様に大切である。期間が長ければ益々滞納や不履行の危険は著しいのみならず又減價が増加するといふ譯であるから、取戻品の再賣價値は減少するのである。故に取戻を経済的に實行し得るや否やは商品の種類、營業の性質、購買者の習慣的意向に依るものである。

然し取戻に報する最後の決定は次の問題である。

(4) 取戻された商品に於ける損益

結局これは月賦信用を消費信用の他のものと區別する客觀的標準である。此問題に答へるに當り取戻費、商品修繕費等の諸経費を考慮せねばならぬが根本の要素は未拂殘額と實際再賣價格である。即ち再賣價格が未拂込月賦金と他の諸経費との和よりも大なる場合は利益である。例へば自動車の月賦販賣等は此問題が中心となるのである。

之を要するに月賦信用は一般消費信用の性質を幾分有すると共に其自身特質を有するが故に特殊な困難をも伴ふのである。

附 言

上述はセリグマン氏所説の概要である。月賦信用制度は米國に最も發達し、自動車工業の發達と金融會社 (finance companies) の増加とが相伴つて起つた結果各種の商業にも適用せられるに至つた。其結果耐

久性を有する品物で月賦制度で販賣せられて居ないものは今日では寧ろ例外をなす位になつた。従つて此意味に於ては月賦信用に依る販賣は賣買取引の方法に重大な變化を齎し一つの商業革命を劃するものと云つてよい。我國に於ては月賦販賣の歴史は比較的に新しく而も未だ充分な効果を納めて居ない。これは産業状態、信用機構の不備、社會一般の理解の不足等にも原因があると思ふ。近時各方面に經濟難が叫ばれ經營合理化は相當力強く提唱せられて來たので我國に於ても月賦販賣は漸く盛ならんとしつゝある。然し上述の如く月賦信用は危険を伴ふ事多く而も從來此制度の社會一般に及ぼす利害得失も擧げられて居るから此消費信用の擴張即ち月賦信用制度の採用に際しては充分調査研究するを要すると思ふ。