

# ノンバンク

10年6月の改正貸金業法の完全施行もあって、一段と厳しい経営環境が続くノンバンク業界。その逆境のなかで4年連続して黒字決算と快走しているのがJトラスト。積極的なM&A（企業の合併・買収）で、顧客基盤を拡大するとともに、金融機関の信用保証業務を経営戦略の柱にし、10年後、1兆円の保証残高を目指している。千葉信育社長（38）に取り組み方針を聞いた。

「1月末に本社機能を京都から東京に移した狙いは、

「京都や大阪に比べて東京のスピードは断然早い。もちろん、関西の良さもあるが、特にM&Aの情報や金融機能の集積度の違いは大きい。取引先の本社もほとんどが東京にある。当社グループの機動的な戦略策定や収益極大化には、東京が最適と判断した」

「注力している業務は、

「第一が銀行などの金融機関と提携した信用保証業務。2月に日本保証を設立したのは、この業務を拡充するためだ。役員も経験

## Jトラスト 千葉社長に聞く



千葉 信育氏（ちば・のぶいく） 北海道出身、38歳。93年ユニマットファイナンス入社、08年9月クレディア社長、09年3月ステーションファイナンス（現ロプロ）社長、同4月ネオラインキャピタル社長、10年6月Jトラスト社長。

豊富な銀行出身者で固め、金融機関の個別ニーズにきめ細かく対応し、柔軟な商品設計をすすめる。目標は47都道府県、手形割引や不動産担保

## 保証業務提携、全国で拡大へ 10年後に残高1兆円目標

「現在、提携している先は、

「5年後、4千億円から5千億円に持っていき、10年後には1兆円にしたい。総量規制の影響もあって貸金業者から融資を受けられない、または、影響を受けそうな資金需要者は数百万人にも及ぶ。この隘路を埋めて日本を元気にしていくには金融機関と我々がタッグを組むことだと思

者向け融資。このところが上がる点を強調した。特に、不動産担保ローン分野では事故を出さない経験やノウハウがあり、保証料率も低く設定できる。万が一、デフォルトが発生した場合、当社グループが買い取るため、金融機関はノーリスクだ。このため、中小企業も、金融機関も、我

ている。不良債権処理でも必ずお役に立てる。加えて、当社グループは厚みがある顧客基盤を持ち、金融機関が集客コストをかけずに案件を獲得できる支援体制がある。さらに、財務体質の健全性だ。実質、無借金経営であり、オペレーションの信頼性も高い。小さい取引でも良いので当社グループとお付き合い

「05年から、東京スタート、サービサー業を営むパルティール債権回収は高い評価を得ている。ポイントとは、システム力と人間力を組み合わせたノウハウで、他社に比べて5倍から6倍の回収実績をあげ

「聞き手 竹井 実」