Jトラスト 藤澤社長に聞く

地に足つけた経営目指す

銀行と共に収益向上へ

カード事業も提携模索

厳しい経営環境が続くノンバンク業界で、積極的なM&A（企業の合併・買収）により事業を急拡大させるJトラスト。その戦略を実質的に推し進めてきた筆頭株主の藤澤信義氏が、6月29日の株主総会後の取締役会で社長に就任した。8月には楽天からクレジットカード事業（楽天KC）を約415億円で買収。韓国で成長著しい消費者金融事業にも参入している。藤澤社長に経営方針などを聞いた。

「地域銀行と成功モデルを築きたい」と語る藤澤社長

――社長交代の目的は。

「8月1日にKCカード（社名変更）が傘下に入り、Jトラストの資産規模は約378億円から1300億円超になった。これまでもM&Aによって事業を拡大してきたが、これだけの規模になると次のステージに入る段階だと考えていた。グループの従業員は約800人にもなり、雇用を維持していくのも経営の重要な責任。今後は地に足をつけた経営に移していく。そうした方向性のなかで、筆頭株主の私が社長になったのは、外部の誰がみても分かりやすい形にする意図があった。前社長の千葉信育氏（現副社長）は金融の専門家として急成長が期待できるクレジットカード事業と、韓国の消費者金融事業の責任者に就いた。私は持ち株会社の責任者として他の分野をみる。トップ交代というよりも新たに私が代表取締役に加わり、千葉氏との2人代表制になったと受けとめていただければと思う」

――事業の中核は。

「当社には金融に詳しい人材が多く、活躍できる場を提供し雇用を守る必要がある。今後、キャッシュポジションが高まれば金融以外の事業に進出する可能性はあるが、当面は慎重な戦略を基本にする」

――成長の柱にする信用保証事業の拡大策は。

「細かいリテール分野の集客や債権の管理・回収のノウハウを蓄積している銀行は少ない。また事業者ローンや消費者ローンの分野はノンバンクが得意で、Jトラストには他のノンバンクにはないノウハウがある。それはマーケティングや集客、管理・回収を銀行と一緒に取り組み、収益をあげていく仕組みだ。このモデルがうまくいっているのが、すでに提携している西京銀行とのケース。預金、貸出金の増加率にも貢献しており、収益も出ている。東京スター銀行との提携でも実績が出てきた。一方で、改正貸金業法の完全施行以降、ノンバンクが単独で生き残っていくのは難しい局面になった。やはり銀行とタッグを組まないとうまくいかない。つまり、お互いが補完して収益をあげる成功モデルを築いていこうということ。地域の銀行が収益をあげて企業などへのリスクマネーを供給しないと、経済は元気にならないと私は確信している」

――新規参入したクレジットカード事業の拡大策は。

「カードの発行枚数が飽和状態にあるなかで、年会費以上の付加価値の高いサービスを提供しないと会員数も利用率も向上しない。その意味で、私がトップになっているアミューズメント事業との融合も検討の一つ。また、この面でも地域銀行との提携を模索したい。銀行系のカード会社のなかには小規模で、収益的に苦戦しているところもある。Jトラストは独立独歩で、特定の銀行の色は付いていない。地域銀とJトラストが連携すれば、付加価値の高いカード作りや集客の点でも相乗効果が期待できると思う」

（聞き手＝竹腰 良保）

◇藤澤 信義氏（ふじさわ・のぶよし）

岐阜県出身、41歳。98年東大医学部卒、05年10月ライブドアクレジット（現ネオライン キャピタル）社長、08年6月Jトラスト会長、09年7月ネオラインホールディングス社長、10年10月取締役最高顧問、11年6月社長。