

企業価値の最大化目指し ネオラインGと統合へ

Jトラスト・藤澤信義社長に聞く

「二数年、低迷が続く消費者金融などを次々と買収し業容拡大の一途を辿るJトラスト。昨年は楽天からKCカードを買収してクレジット決済機能を獲得。かつての消費者金融最大手・武富士も、紆余曲折を経てこのほどグループ入りした。一方、別途社長を務めるネオライングループも多様な企業を有しているなど、外部からは窺い知れない金融集団との印象は拭えない。近い将来は2つのグループを統合し、市場から不思議がられない企業にしていきたい」と語る藤澤信義社長に話を聞いた。

— KCカードと武富士買収の狙いは。

KCカードは、短期的に過払いのリスクが下がったことによる収益の押し上げ効果があるが、クレジットカードの持つ決済機能がほしかった。

どのカード会社も本来ショッピングが本業なのにキャッシング収益に頼ってしまった。当社は

消費者金融主体に債権を買い取って回収してきたが、新しい事業展開としてクレジットカード機能

をたどっている。また貸付は金業のほかにカード会社を持つことで、企業として一段上

を一体化させ、会員には

武富士に関しては、業界最大手で870万人と

多角化といっても、アメリカ式に企業が増えていった感はある。大卒の部分は私が指示するが、基本的には各社は独立して

社長自ら2つの金融グループに資本投下しているが。

は、上場会社として経営の透明性を確保していかなければならない。Jトラストとネオライングループの経営統合もなるべく早く実現させたい。7社の処理もその一環だ。

KCカード 今月からレンタル事業

「市場から不思議がられない会社」目標

ただ、KC

年会費5000円を払っ

てもらい、貸し出し料金

は1枚10円にする。これ

は、私が代表取締役を務めるアドアーズ社という

会員を増や

アミューズメント企業が

あり、そこを活用する発

想からレンタル事業のヒ

ットを得た。

他社と同じこ

のショッピングモール

の事業者ローンとともに

が、個人的には色々な巡

り合わせて案件をこ

うことで当社の知名度も

上がった。従業員の質も

高いし仕事熱心で、これ

も財産である。簿外債権

からの回収益も期待でき

る。武富士の事業につい

ては当初、ローンビジネス

を継承する気持ちはな

かった。しかし既存顧客

が多いので、ローンセン

ターを拠点にしてロブ

ロの事業者ローンとともに

が、個人的には色々な巡

り合わせて案件をこ

なしているだけで。企業

買収(M&A)にしても

ガツガツしているわけ

で、気が付いてみると多

くの会社の社長に就任し

ながら現在がある。消費

者金融業界からも数多く

企業を受け入れた。日本

振興銀行では損失を被っ

たが、わが国の金融業界

を見て、2つのグル

プがあつたからこそ、こ

うしたM&Aが柔軟に

きたのではないかと思っ

ている。

— 今後2つのグル

プ経営をどう進めていく

か。

2つのグループとも規

模は大きくなったとはい

え、市場からも世間から

も「不思議だな」との印

象をもたれているのは否

定できない。そのため、

消費者金融大手から買収

した企業を含めてネオラ

イングループの金融7社

は売却した。Jトラスト

は、上場会社として経営

の透明性を確保してい

なければならぬ。Jトラ

ストとネオライング

ループの経営統合もなるべく

早く実現させたい。7社の

処理もその一環だ。

ただ、グループが2つ

あること、「分かりにく

さ」が独占的な買収につ

ながり、業容拡大を後押

した面はある。より上

の市場を目指すならば、

兼業規制や経営できない

職種は除かなければ上場

基準に抵触する。当社は

いま大証2部だが、次に

いくために今年には障害に

なることは排除してい

きたい。

企業価値の最大化を目指

して

いきたい。



「二数年、低迷が続く消費者金融などを次々と買収し業容拡大の一途を辿るJトラスト。昨年は楽天からKCカードを買収してクレジット決済機能を獲得。かつての消費者金融最大手・武富士も、紆余曲折を経てこのほどグループ入りした。一方、別途社長を務めるネオライングループも多様な企業を有しているなど、外部からは窺い知れない金融集団との印象は拭えない。近い将来は2つのグループを統合し、市場から不思議がられない企業にしていきたい」と語る藤澤信義社長に話を聞いた。