

# 特別対談 「ライツ・オフリング」による資金調達でさらなる成長の維持と拡大を目指す

Jトラスト株式会社 代表取締役社長

資産運用コンサルタント

## 藤澤 信義 × 逢坂 ユリ氏

Jトラストグループは、金融事業を中心に不動産やITシステム、アミューズメントなど幅広い分野で事業を展開し、急成長を遂げてきました。さらなる成長の維持と拡大へ向けこのたび、「ライツ・オフリング」による資金調達を実施します。

そこで資産運用コンサルタントの逢坂ユリさんをお迎えし、Jトラスト代表取締役社長の藤澤信義が今回の「ライツ・オフリング」の意義や今後の成長戦略などについて語りました。



ライツ・オフリングが日本に定着するかどうかの試金石に

逢坂氏



資産運用コンサルタント 逢坂 ユリ氏  
ニューヨーク大学卒業。複数の外資系金融機関で為替・債券部に所属し、金融・事業法人向け資産運用業務に携わる。2005年に独立後は投資に関する書籍の出版や講演、ラジオ・テレビへの出演などを中心に活躍。11年よりTBSテレビ「みのもんたの朝ズバ!」のレギュラーコメンテーターとして出演(毎週水曜日)中。

### 積極的な経営姿勢とリスク管理体制の強化

**逢坂** 2008年のリーマン・ショック以降、行き過ぎた円高の影響もあり、日本経済はかつてないほど厳しいビジネス環境にありました。そんな中で御社は08年3月期との比較で、営業収益は約17倍、営業利益は約600倍にまで拡大しています。この成長の原動力は何だったのでしょうか。

**藤澤** 厳しい環境の中でも積極的な経営姿勢を貫き、債権の買い取りやM&A(合併・買収)を実施し、それを早期に業績に結び付けたことが急成長の一番の要因でしょう。

もちろんM&Aを繰り返す中で、うまくいかなかったケースもあります。買収先の中には、経営難に陥っていた企業も少なくありません。そうした自分や他の経営者の経験や失敗例に真摯に向き合い、うまくいかなかった原因を究明することで、結果的に企業としてのリスク管理体制が強化できたことも成長の基盤を固める要因となりました。

**逢坂** 金融の世界に長年身を置いた私から見ると、御社の幅広い事業領域は、それぞれが高いシナジー効果を期待できることがわかります。また、複数の地方銀行と保証提携されていますが、中小企業円滑化法が期限を迎えたいま、中小企業の資金ニーズに応えるためにも信用保証事業は社会的意義が大きいビジネスといえます。さらに、まだ円高のタイミングで海外の金融機関を買収しています。そう考えると、御社は非常に先見の明があるというか、後から時代が追い

付いてくるようですね。

**藤澤** ありがとうございます。とはいえ、急成長を遂げた過去6年間は、企業の成長の段階でいうとファーストステージに過ぎません。これから進むセカンドステージは、これまでの成長力を維持しつつ、安定成長を実現していく時期であると考えます。

**逢坂** セカンドステージへ向けて、具体的にどのような施策をお考えですか。

**藤澤** まず信用保証事業の拡大です。逢坂さんのご指摘のようにこの分野は今後ますます社会的意義が高まってくるでしょう。というのも、日本経済が本格的に回復するためには中小企業の活性化が必要不可欠です。

当グループは現時点で地方銀行を中心に6行と保証提携を行っています。その一方で銀行や信用金庫、信用組合なども保証業務での提携の可能性を模索しています。金融機関との提携関係をこれまで以上に広げ、信用保証業務を行うことで中小企業向けの融資が迅速に、そして活性化することを期待します。

**逢坂** 本当にお金を必要とするところに、なかなかお金が回らないというのはよくある話ですからね。御社の取り組みは、日本経済活性化のきっかけにもつながるでしょう。

**藤澤** 既存の提携金融機関と業務・資本提携を行うなどさらなる関係強化も視野に入れています。例えば、昨今ではメガバンクも消費者向け貸金業に注力し収益を上げています。ところが地方銀行

にはそのノウハウが不足しておりますので、当社が消費者向け貸金業のマーケティングから審査、回収までを一貫して提供することで、地方銀行は新たな収益モデルを獲得することにもつながると考えています。

**逢坂** クレジットカード事業でのM&Aや債権買い取りにも積極的ですか。

**藤澤** カード業界は中小規模の事業者が多いからこそ、M&Aや債権買い取りを実施する余地があると見ています。すでに当グループにはKCカードがありますが、同業他社を買収することでショッピング手数料の増加が見込めます。

**逢坂** 競合が多い中でどうブランディングしていくつもりですか。

**藤澤** 会員数を増加させる「量」の拡大に加え、クレジットカードの決済機能を使ったさまざまなサービスや商品の提供、つまり「質」の向上を追求することで会員の利便性を向上させます。当グループでは事業者・消費者向け貸金業や不動産、アミューズメント産業との高いシナジー効果が期待できる事業を展開しており、クレジットカードと他のサービスが1枚のカードで完結するものにしていきたいと考えています。いずれにせよ、セカンドステージにおいては、当社のクレジットカード事業をさまざまなBtoC事業と融合させることで、より使いやすく、利便性の高いサービスへと進化させ、事業を大きく飛躍させたいと思っています。

機動的な手元資金の確保と自己資本の充実が目的

藤澤



Jトラスト株式会社 代表取締役社長 藤澤 信義

### 安定成長と配当で株主・投資家に報いる

**逢坂** このたび、ライツ・オフリングによる資金調達を行うとのことですが、その目的や規模について教えてください。

**藤澤** 成長のセカンドステージへ向け、M&Aや債権買い取りを加速させたいと思います。そのためには機動的な手元資金の確保と、自己資本の充実が欠かせません。そこで今回、その資金をライツ・オフリングによって調達することを決めました。

今回調達する資金は、最大1,124億円に上り、現時点では日本最大規模のライツ・オフリングです。過去6年間で成し遂げた成長力を維持しつつ、今後はよ

り安定成長へつなげることが株主の皆さまのご期待に沿うことだと考えます。

**逢坂** 既存株主の持分希薄化の影響が少ないといわれるライツ・オフリングは、新たな資金調達手法として注目を集めています。ただし、ここまで大規模なものは日本では前例がありません。その意味で、この手法が今後日本に定着するかどうかの試金石にもなるのではないのでしょうか。

**藤澤** 今回の当社のケースは、市場関係者も大きな関心を寄せています。この資金調達にふさわしい成長戦略を描くとともに、株主・投資家の皆さまからの当

社へのご期待に応えるべく、私に付与された新株予約権は最大限行使する意向です。

**逢坂** 今回のライツ・オフリングに関する投資家向け説明会のスケジュールをウェブサイトで見ました。その数の多さに驚くとともに、1人でも多くの投資家と誠実に向き合おうとする姿勢に感銘を受けました。

本日、藤澤社長と実際にお会いして、その思いを一層強くしました。今回のライツ・オフリングが成功し、さらなる成長のステージに到達することを心から祈っております。

## 「ライツ・オフリング」で最大1,124億円の資金調達を目指す

今回のライツ・オフリングによるエクイティ・ファイナンスは、付与される新株予約権の全てが行使された場合、最大1,124億円の資金調達を行うこととなります。資金調達の目的は、債権の買い取りや

M&Aを実施するための機動的な手元資金を確保すること、自己資本の充実を図ることです。詳しくはJトラスト株式会社ホームページにてご確認ください。http://www.jt-corp.co.jp/ro/

#### 本使途を目的とした資金調達を実施

M&A資金等 → 国内外の既存事業の強化を目的に、最大1,099億円をM&Aや債権買い取り等に充当予定

親愛貯蓄銀行への増資資金 → BIS規制上、債権残高の拡大に応じて、最大25億円の増資の予定

Jトラストグループは、個人投資家向けに成長戦略に関する説明会を下記概要で開催します。

開催日時 平成25年6月15日(土)14:30開場 15:00開演 16:00終演(予定)

会場 大手町サンケイプラザ(東京都千代田区大手町1-7-2) 各線「大手町駅」下車A4・E1出口直結

詳しい申込・問い合わせは Jトラスト株式会社 株主・投資家様専用ダイヤル ☎0120-461-375 受付時間:9:00~18:00(土日・祝日含む)

当説明会以外にも、個人投資家向け説明会を開催しています。詳細はJトラスト株式会社ホームページにてご確認ください。 http://www.jt-corp.co.jp/ro/

(注意)本広告は当社の株主等への一般的な情報提供を目的としたものであり、当社の株式又は新株予約権への投資勧誘を意図するものではありません。当社の株式又は新株予約権の取引又は行使については、当社が金融庁に提出している有価証券届出書を熟読の上、投資家の皆様ご自身の責任と判断で行っていただく必要があります。本広告に記載された計画、目標、予測、見込みその他の将来情報は、現時点における当社の主観的な判断であり、実際の業績又は結果とは大きく異なる可能性があります。

広告

