

インタビュー
藤澤 信義 (Jトラスト社長)

従来の消費者金融とは異なるモデルを目指す

2010年に経営破綻した消費者金融、武富士を買収したJトラスト。子会社で事業者向け融資を手がけるロプロ(旧・日栄)が、武富士の消費者ローン事業を引き継いでいる。Jトラストの藤澤信義社長に今後の方針などを聞いた。

(聞き手=緒方欽一・編集部)

——今年3月1日に武富士の事業を承継した。現状は。

■完済している顧客も含めた既存顧客に対して、電話で営業し資金ニーズを拾っているところ。武富士の従業員270人を引き受けたが、いまはむしろ人数が足りない状況で、計画通りに貸し出しが伸びせていない。

——貸出残高の目標は。

■今年3月末時点での消費者ローン残高は約240億円。ただ、自社貸出残高をこれ以上増やす考えはない。150億~250億円の水準でキープし、それを超えた額は地方銀行などに売却して、その債権の管理や新規貸し出しのサポートなどを行う保証業務での資産とする方針だ。

このような銀行向けのローン保証業務では現在、東京スター銀行と西京銀行(山口県周南市)の2行と提携している。今期中にはあと数行増える見込み。保証残高もいまの220億円を今期は540億円とし、来期には1000億円にする計画を立てている。

——自社での貸し出しにはこだわらないと。

■消費者金融大手は過去、貸出残高を積み増す半面、金融機関からの借り入れや社債の発行、証券化により、1兆円規模の負債を抱えた。消費者金融のビジネスモデルは、調達した資金を顧客に貸し出し、それを回収するというシンプルなもの。そのため、「どんどん貸せ」「どんどん資金調達しろ」となる。これが無理な取り立てや過剰融資の原因にもなった。

ところがこのようなビジネスモデルは、歯車が1つ狂うと立ち行かなく



なる。お金を借りることは貸すこと以上に、リスクが大きい。消費者ローン事業では社債などでいう「コベナント(財務制限条項)リスク」を特に意識しなければならない。そのため、当社としては、資産も借り入れも急激に増やさない考えだ。

——投資や企業買収に積極的だが、今後は。

■この3~4年で、未上場会社を含めて複数の企業や事業に投資し、600億~700億円くらい純資産を増やした。一方で、日本振興銀行(10年9月破綻)への投資などは成功したとは言えない。

収益が上がっているときは投資案件が舞い込んでくる。いままでは頼まれたり、興味本位で投資してきたが、結果としてあまりいい話はなかった。収益を生み出す土台はできたと思うので、今後はこつこつ積み上げていく作業をしていきたいと思う。

——ノンバンク企業の買収などでよく名前が出てくるからか、藤澤社長個人の評価は毀誉褒貶あるが。

■「ポッと出てきた人」というイメージがあるのでは。私の行動原理や発言が理解できないという人も多いと思う。その点については、理解される行動をしないとイケないとは思っている。一方、ビジネス的には理解されない方が独走できる。そこは変わらずにいたい。