

# 継続的な成長企業を目指す

## Jトラスト 投資家向け説明会

ネオラインホールディングスを吸収合併し、Jトラストへの事業集約化を完了した藤澤信義氏は、個人投資家向け会社説明会で「事業基盤の整備はおおよそできた」として今後の取り組みを説明した。九月一日にはロア口が日本保証を吸収合併し、武富士ブランドでの営業と保証事業の連携強化を図る体制を強化。KCカードによるクレジット事業と韓国事業との三本柱により継続的な成長企業を構築する方針。

Jトラスト(本社東京、藤澤信義社長)は八月三十一日・九月一日に東京国際展示場で開催された日経IRフェアに出展し、個人投資家向け会社説明会を行った。



「事業基盤の整備はおおよそできた」と思っている。M&Aや債権買取も話に応じて検討を行うが、安定した経営による継続的な成長企業としての取り組みを進めている。

その中で、藤澤社長(写真)はJトラストグループの「今後の事業成長に向けた取り組み」として、①経営資源を活かした信用保証の拡大、②B2C事業とクレジット事業の親和性を活かしたクレジットカード会員の獲得強化、③韓国市場での金融事業の更なる拡大、を説明。

信用保証の拡大について、その中で、信用保証事業の拡大は、現在西京銀行、東京スター銀行の二行と提携し、それぞれ順調に推移している。三月

げる計画。平成二十六年三月期には一千億円の達成を目指す。

期末の保証残高は二百二十億円だが、この第一四半期でさらに数十億円増加した。今期はその他の地銀や信金・信組との提携を拡大し、保証残高を五百四十億円まで積み上

他のノンバンクが行っている一般的な保証提携は、自社のアセットを積み上げながら両建てで行うものだが、これでは顧客が必ずずぶり利害対立が起きる。当社の場合アセットは銀行に持つてもらおうというのを基本としている。当社は集客から審査、管理回収まで出

向社員がワンストップでサービスする。その分保証料は高いが、銀行は確実に利益が増えていく。

従来の保証事業は金融機関自身が集客するが、我々は金融機関にお客さんを紹介していくスキームで、KCカード、武富士の顧客基盤を銀行に紹介していくモデルだ。また、当社で積み上げた貸付債権を譲渡したり、借換先として紹介する取り組みを合わせて行っている。銀行は貸付残高が一気に積み上がり翌日から収益になるというメリツトがあり、顧客獲得での利害関係も発生しない。また、各地の金融機関が

このモデルを採り入れれば地域企業へのリスクマネーも供給されやすくなり、地域経済ひいては日本を元気にすることができると考えている。

また、韓国市場で貯蓄銀行による金融事業参入の準備が進んでいることについては、「韓国の上限金利は三九%で日本のような過払いリスクがなく法人税も低い。こうしたメリツトを活かしたい。上限金利は三九%だが、なるべく金利を下げる方向での事業を検討する。具体的には、三〇%を切るビジネスモデルを確立したい」と意欲を示した。

2012年10月10日 日本金融新聞

説明会では「Jトラストの五つの強み」が次のように示された。

- ▽マネジメント力
  - ・環境変化に迅速に対応する意思決定力と判断力
  - ・どのような事業にも対応可能なノウハウを持つ人材を所有
  - ▽強固な財務基盤
    - ・高い自己資本比率(四

### 「5つの強み」表明

- 九〇%を保持
  - ・有利子負債比率は自己資本の一倍を切る強固な財務基盤を保持
  - ▽安定した業績
    - ・貸金業を営む企業群の中では唯一の五期連続黒字有配
    - ・今期も六期連続黒字有配を実現の見込み
    - ▽経営資源とノウハウ
      - ・二千八百万人を超え

### 5期連続黒字有配など

- 顧客データベースを保有
  - ・マーケティング・与信・債権管理ノウハウを保有
  - ▽キャッシュフローを活かした経営
    - ・利息収入や債権回収からのキャッシュフローを活用
    - ・M&A案件の再投資や融資に資金を循環