

ローン媒介ビジネス 模索する市場④

無限の可能性秘める

業態別ビジネスモデル

ローン媒介ビジネスを業態別に行うことができる者は、本連載で繰り返し述べてきた通り、「銀行」「銀行代理店」「貸金業者」「貸金業代理店」の四業態しかない。

「銀行」と「貸金業者」は、ローン媒介業務を行うことが（法律上は）可能であるが、本業は自ら顧客にローンを貸し付けることであるため、ローン

銀行代理店のビジネスモデル

銀行代理店の場合は、銀行OBが定年退職後、従前働いていた銀行の専属代理店としてそこに従事し、右銀行に住宅ローンの借入れを希望

	2013年3月
連結有効会員数	3,185万
国内会員数	2,224万
WAON発行枚数	3,180万
連結稼働会員数	1,784万
国内稼働会員数	1,372万
口座数	306万口
イオンカードセレクト	195万
国内営業拠点数	260拠
銀行店舗数	150店
A T M台数	2,680

図るための取り組みが進められてきた。二〇一二年度の稼働率は六六・八%となっており、その成果が取扱高の拡大につながっている。

来年一月にはイオンデビットカードを発行し、通期取扱高は三兆六千億

上限定の感謝デーなどの特典付与により利便性を向上し、さらに機能・特典の充実で月間稼働率、月間利用額の拡大を図る。

ファイブビジネスにおいても、高稼働の記名式WAONを推進したことで

ゲームソフト企画・制作のディズニースリー・パブリッシャーとオリシナルカード「STORM LOVER」を発売し、十一月二十日から会員の募集を開始した。

「STORM LOVER」は、カードデザインの特典を用意した。また、来年一月二十日までのキャンペーン期間にはキャンペーンサイン色紙などが当年会費は永年無料。



管理監督を受ける関係上、代理店が他の銀行のローン商品を取り扱うケースは皆無と言って良

貸金業代理店のビジネスモデル

一方、貸金業代理店の場合は、特定の貸金業者のローンを専属的に取り扱う貸金業代理店（以下「専属代理店」という）のケースと、どの金融機関にも制約を受けず、自由に媒介を行うことができる貸金業代理店（以下「非専属代理店」という）の2つのケースが存在する。

求められる「中立公正」

一般的に、マイホームを購入しようとする際、顧客はローンに関しては「自分はローン素人であるため、ハウスメーカーや宅建業者の勧めを借りることができないのだからか？」という心理的不安が生じる。そこで、ほとんど選択肢が与えられないまま業者が勧めらる場合が多い。

ハウスメーカーや宅建業者は、貸金業登録がなくとも（本業の付随業務として）ローン媒介を行うことを法律上許容される。しかし、彼らの立場としては、ローン審査が通りさえすれば自社

専属代理店は、顧客を自ら開拓し代理店となっている貸金業者が取り扱

「特定の銀行のローン」で借りるケースが圧倒的に多い。顧客にとっては、初め

ローンを選択肢が急激に増加したことにより、顧客に少しでも有利な条件でローンを借りたいと思ふニーズが働くのは必然であり、そういった顧客に対し、中立公正な立

い。よって、銀行代理店に顧客は相談に行っても、顧客の選択肢は事実上なく、代理店も他の銀行のローンを紹介することが法的には可能だが、現実的にはできないため、現在の銀行代理店とは「特定の銀行のために行うローン媒介業務」と言うことができる。

一方、非専属代理店の場合は、顧客を自ら開拓し、顧客の希望する条件や、属性に合った銀行や

ローン媒介を行うことが、他の種類のローンを取り扱う業態は極僅かしかないため、ここでは住宅ローンの媒介を前提として述べることにする。

ローン媒介を行うことは、他の種類のローンを取り扱う業態は極僅かしかないため、ここでは住宅ローンの媒介を前提として述べることにする。

これか

大洪水からの

富士通(株) 金融システム
シニアコンサル

ヒット通りという幹線道路は舗装も信号も整備されているものの、一歩脇道に外れるとまったく道路は整備されていない。また、運転手も日本と比べるとかなり乱暴であり、周辺国や地方都市から出稼ぎに来ている道に

この渋滞の悪化は、

2011年9月～
ファーストエントリーカーイゼンテ

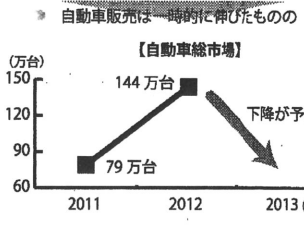
<条件>

- 初めて車を購入する人
- エコカー (100 kmを燃料 5L以下で走る 排気量 1300cc 以下の車) の購入者

<メリット>

- 購入時の税金から最大 10 万パーツ払い戻

自動車販売は一時的に伸びたものの



場で住宅ローンの助言を行っているのが、ファイナンシャルプランナーや住宅ローン診断士など、ローン助言を行う専門家(以下「ローン専門家」という)である。ローン専門家は、顧客の収支や資産・負債・家族構成などをヒアリングし、返済可能額(借入可能額)を判定し、固定金利や変動金利のメリット・デメリットを説明するなどの助言を行っている。

高い潜在的ニーズ

非専属代理店の社会的存在価値や潜在的な顧客ニーズも高く市場も大きい。非専属代理店の担い手が圧倒的に足りない。これは、①貸金業者の数が激減してしまったこと、②貸金業者自身がローン媒介ビジネスの将来性や可能性について気がついていないこと、③貸金業者にローン媒介に関する知識や実務能力がないこと、④法令遵守の意識やモラルの低い無登録業者が跋扈していること(貸金業者は自らの既得

権が犯されていることにすら気付いていない)、⑤監督官庁が無登録業者を放置していること、⑥貸金業者が代理店に対し管理監督責任などのリスクを背負うこと、⑦ローン媒介に関する事務ガイドラインが存在しないこと、業務フローの構築が容易ではないこと、など理由が考えられる。

日本における貸金業者のビジネスモデルは既に崩壊している中で、貸金業者の既得権を活かせる新しいビジネスモデルとして、ローン媒介ビジネスは非常に大きな可能性を秘めているのは間違いない。

実際に、欧米ではビジネスインフラとして既に認知されているが、いわゆる正規の金融プロカービービジネスは日本では未開拓な業態であり、潜在的な顧客ニーズは高い上に市場も大きい。しかも、純資産五千万円規模(代理店は不要)、②貸金業務取扱主任者の設置、③ローン業務経験者の設置など新規参入のハードルは高く、且つ、④貸金業者でさえ理解する

しかし、顧客はそういった助言のみでは満足せず、ローン専門家に対し、具体的な金融機関の紹介を求め、代理による条件交渉にも期待を寄せらる。これらの顧客ニーズに応えることができるのが非専属代理店である。

ローン専門家はファイナンシャルプランナーの設計やローンの助言は行えるが、特定の金融機関名を明示した

か「貸金業代理店」の二業態しかなく、実際に現時点において、これらの代理店の四業態であり、顧客ニーズに対応しているのは「非専属代理店」しか存在していない。

次に、非専属代理店として活動しているローン媒介業者の具体的なビジネスモデルを例に、ローン媒介ビジネスの魅力について解説する。

(一) 一般社団法人日本住宅ローン診断士協会代表理事/株式会社JMPパートナーズ代表取締役/住宅ローン上級診断士(望月保寿)

http://www.jt-corp.co.jp/

J TRUST

ビジネスを成功に導くパートナー

それはJトラストです。

私たちはノウハウと実績に裏付けされた、事業再生のプロフェッショナルです。
M&Aをはじめ債権買取など幅広いニーズにお応えします。

Jトラスト

Jトラスト株式会社
各種お問い合わせ：
経営戦略部 03-4330-9105(担当：取締役 三吉 / 恩田(オンタ))

健全な未来をめ

CFJは常にお客さまが安心して消費者信用サービス消費者擁護活動に取り組んでお

その一環として、弊社のお客さまのみならず、
金銭に関する知識向上のための支援サイトを2009
今後も、多重債務問題の解決をはじめ、貸金市場の

ディック dic.jp ファイナンシャル・ソリュー

CFJ合同会社 本社 東京都中央区晴海一丁目8番10号 トリトン
登録番号 / 関東財務局長(6)第01265号