

ローン媒介ビジネス

模索する市場④

銀行代理店のビジネスモデル

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資金業代理店（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、マイホーム購入しようとする際、各はローンに関する知識と情報量が少ないので、「自分はローンを借りることができるのかどうか?」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る提携ローンを借りてしまう場合が多い。

ジネスモデル

二不動産業界の

場合は、顧客を自ら開拓し、顧客の希望する条件を各に紹介し、資金業者や、属性に合った銀行や

求められる“中立”

が（法的には可能だが）
實質的に行きないため、
仕の銀行代理店とは
定の銀行のために行
「ローン媒介業務」と言
うことができる。
ジネスモデル
デルであり、実質的には
銀行代理店のビジネスモ
デルとほぼ変わらず、受領するという収益モ
デルである。専属代理店や「専属代理店」
と云うことができる。
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
住宅ローン商品のみを
介を行うか」という点
において根本的にビジネスモ
デルが違う。

ハウスメーカーや住宅業者は、貸金業登録がなされた（本業の付随業務として）ローン媒介を伝うことを法律上許容されている。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己の商売が成り立つので、提携金融機関のローンが

おいて根本的にビジネスモデルが違う。なローン商品が登場したこと、④インターネットの普及によりローンに関する情報が容易に手に入ること、などの市場や環境の変化により、顧客は

無限の可能性秘める

業態別ビジネスモデル

	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認められてきた。(一〇) 年度の稼働率は六六・%となっているが、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・ビットカードを発行し、
通期取扱高は三兆六千億

、デ つ の 八 三 進
億 も、グループ再編でイオ
たギャッシングについて
法改正以降減少してい
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。

びたが、期末残高は三千四百億円（期首比一千一百一億円増）を見込んでいい。 る。

ゲームソフト企画・制作のディースリー・パリッシュ・シャーとオリジナルルクレジットカード「STORM CARD」を発行し、十一月二十日から会員の募集を開始した。

ム。カード入会時にはオリジナル液晶クリーナーをプレゼントするほか、ポイントをオリジナルグッズに交換できるなどの特典を用意した。また、

年会費は永年無料。

これが 大洪水からの絆

富士通(株) 金融システムニアコンサルタン

レット通りという幹線道路は舗装も信号も整備されてゐるもの、一步脇道に外れるとまことに道は整備されていない。また、運転手も日本と比べるとどうかはっきりしない。

街までのエアポート・トランジット、そして、滯在中の各所への移動のタクシードライブで、以前よりも格段に時間がかかり、渋滞で自動車が動かない不快感が半端ない。ついで、

2011年9月~

高い潜在的ニーズ

ると機りり

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。

助言は行えるが、特定の
プランの設計やローンの
条件交渉にも期待を寄せ
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。
ローン専門家はライフ
金融機関名を明示した
う、ローン専門家に対する
具体的な金融機関の紹介を
求め、代理による

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
いが、非専属代理店の担
い手が圧倒的に足りな
い。

権力が犯されていることなど、すら気が付いていない」、(6)監督官庁が無登録業者を放置していること、(7)貸金業者が代理店に対し、管理監督責任などのリスト

スは非常に大きな可能性を秘めているのは間違いない。

る。 したがつて含め範囲は多岐に渡る為、無限の可能性を秘めた未開拓など、ネス領域であることを賃金業者は認識すべきであ

り、金融機関を紹介したり、顧客を代理して金融機関と条件交渉をすることは法律上禁止されている。

であるのは、冒頭で述べた通り「銀行」「銀行代理店」「貸金業者」「貸金業代理店」の四業態であり、ローン媒介を業務としているのは「銀行代理店」

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。

のに複雑な賃金業法に基づき、ローン媒介業務は行わなければならないわけであり、異業種からの参入は時間がかかり、現時点において参入障壁は

【自動車総市場】

年	万台
2011	79
2012	144
2013 (予)	下降が予想

J TRUST

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

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トラスト株式会社
東京一部上場(証券コード: 13502)

各種お問い合わせ：
経営戦略部 03-4330-9105(担当：取締役 三吉／奥田(オント))

Jトラスト

健全な未来をめ

CFIは常にお客さまが安心して消費者信用サービ

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



diagram

圖二 地理學研究方法