

ローン媒介ビジネス 模索する市場⑤

多様な事業展開の実態

JMPのビジネスモデル

今回はローン媒介業者がどのようなビジネスモデルにより事業を展開しているかを紹介する。なお、ここでは一般社団法人日本住宅ローン診断士協会(以下「JMP協会」)のJMPモデルに基づき解説する。

貸金業代理店モデル

ローン媒介を業として行うためには貸金業登録が必要であることは何度も述べてきた。しかし、現実問題として純資産五千万円を準備できる業者は少ない。そこで、JMPモデルでは、会員がJMP協会と提携する貸金業者(株式会社トール)と

貸金業代理店はJMP協会が認定した住宅ローン診断士等の有資格者

して、法人個人の一体性の解消に努める。
また、こうした整備・運用の状況について、外部専門家(公認会計士、税理士等をいう)による検証を実施し、その結果を対象債権者に適切に開示することが望ましい。

(1) 法人のみの資産・収益力で借入返済が可能と判断し得る。
(2) 法人から適時適切な財務情報等が提供される。
(3) 経営者等から十分な物的担保の提供がある。

社東京、和田哲哉社長)が展開している前払式決済サービス「eーさいふ」の入金が十二月三日からファミリーマートでも行えるようになった。これまでの入金可能コンビニ、ザクルK・サンクス、セブンイレブン、

ソソ、ミニストップ、セイコーマートにファミリーマートが加わることで、主要コンビニでの全国網が確立された。「eーさいふ」は、予めネット上に専用口座を開き、Visa加盟店のネット上で、

競争激戦という現在の市場環境において、そこに競争原理を働かせることで、顧客により有利なサービスを提供できる場合がある。但し、ネット銀行の緩和措置はないため、基本的には店舗を構える銀行が対象となる。前号で述べた通り、特定の銀行や貸金業者に縛られる専属代理店と違い、自由

に時間が取れないといった事情もある。全て郵送で手続きが完了するようネット銀行のモデルは正にこのような店舗型銀行の弱点を突いた戦略と言えるが、JMPモデルは店舗型の銀行を対象に同様の効果を発揮する。例えば、顧客

からの要望があれば勤務先からの帰宅後や休日に打ち合わせをしたり、煩雑な銀行とのやり取りや書類徴求などの支援を行うなど、ほとんどの事務を貸金業代理店が代行することで、顧客は煩わしさから解放される。

銀行競争モデル

JMPモデルは顧客のために中立公正な立場でローン媒介を行うことを目的としているため、特定の銀行のみにローンを

事務代行モデル

ローンの借入れや借換えを行う場合、非常に多くの提出書類が必要となる。顧客によっては審査の過程で追加資料を求められたり、何度もヒアリングが行われる場合がある。仮に、最初に申し込んだ銀行で審査が通らなければ、また違う銀行を

探すなどして、同じことを繰り返すことになる。しかも、銀行は休日に住宅ローン相談会などを実施する場があるが、申込み以降の手続きは原則、銀行営業時間に行われるため、特にサラリーマンのように日中仕事に従事している方では平日

報酬設計モデル

JMPモデルに基づく貸金業代理店の場合、報酬は銀行ではなく顧客から受領する。その場合、新規で借入れる場合と、今借りているローンを他の銀行に借換える場合とで、報酬の設計を変える必要がある。なお、報酬の設計は貸金業代理店ごとに違つたため、ここではJMPモデルを採用し、期間二十五年、変動金利二・二%のローンを、〇

一定のローンの条件や審査基準を設けているため、通常は、その基準を越えるような案件は取り扱いができない。しかし、銀行間の熾烈な競争がある。JMPモデルは顧客の超えるような案件は取り扱いができない。しかし、銀行間の熾烈な競争がある。JMPモデルは顧客の超えるような案件は取り扱いができない。しかし、銀行間の熾烈な競争がある。

これから

大洪水からの総

富士通(株) 金融シタ
シアコンサル

やご先祖様が成功すれば、余程の失敗をしない限り、代々裕福な生活が可能となり、逆に、成り上がるのは困難な国といえる。

ちなみに、このコンドミニアムは日本人も購入可能である。法律によ

の利息が減ることな
り、その一割の五十万円がJMPPの報酬とな
る。貸金業法上、ロー
ン媒介の手数料は、融資金
額×〇%という表示が義
務付けられているため、
このケースでは、五十万
円÷二千五百万円×〇
二%がローン媒介の手
料(報酬)ということに
なる。

諸費用ローン

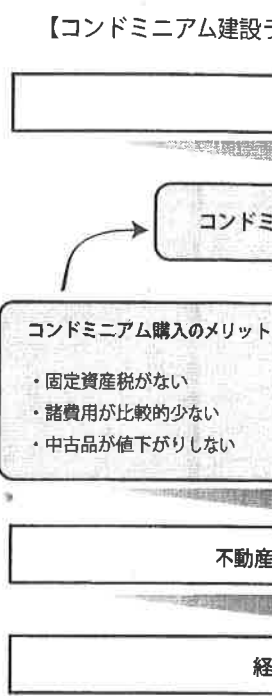
借換え時にかかる抵当
権設定等の費用は、諸費
用ローンとして別途組
む場合と、住宅ローンに
込む場合がある。

投資用ローンへの応用

銀行によって方法は異
なるが、原則、諸費用の
現金持ち出しは発生せず
借換えができる。ただ
し、貸金業代理店の報酬
を諸費用ローンに組み込
む銀行は限られており、
顧客の利便性に支障を求
めている。

ローン媒介費用を諸費
用ローンの対象として組
込める銀行やローンの保
証会社が増えれば、顧客
の選択肢は増えることと
なり、より利便性や満足

この報酬設計は、単に
ローン額面に対する比率
で設定する定率制より



も、貸金業代理店の成果
に対する報酬となるた
め、顧客の納得度は高く
なる。
なお、貸金業代理店が
受領する報酬(ローン媒
介手数料)は出資法で上
限が融資金額の5%と定
められており、それを超
える報酬を受領できない
のは言うまでもない。
採用すべきであり、これ
ができない銀行には貸金
業代理店からの案件相談
の優先順位が必然と低く
なってしまう。この問題
については、JMPP協会
及び貸金業代理店が連携
し、顧客の利便性確保の
ために全ての銀行が認め
るよう働きかけを強化し
ていく。

本スキームは、住宅ロ
ーンに限らず投資用ロー
ンでも同様な取組みがで
きる。実際にJMPPが
取扱った十三戸のワンル
ームマンションを保有す
る賃貸オーナーの事例を
紹介する。

このオーナーはメガバ
ンク、地方銀行、ノンバ
ンクなどで、総額二・二
億円、金利は二・六%
三・八%の十三本のロー
ンを組んでおり、長期保
縮され、五〇%以上の利
息のカットに成功。利息
の削減額は五千三百万円
となり、一〇%の五百三
十万円(融資金額の約二
四%)がJMPPの報酬
として支払われた。
このように、ローン媒
介は住宅ローンに限定さ
れず、投資用ローンや事
業性ローンでも同じこと
ができる。今回紹介した
JMPPモデルに限らず、
全国のローン専門家や貸
金業者がこのビジネスモ
デルに参入し、各自の得
意分野を活かせば、更に
無限の広がり可能性が
高まる。それにより、ロ
ーン媒介ビジネスが我が
国の新しい金融インフラ
ビジネスとして定着する
ことに期待したい。

(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JMPPパ
ートナーズ代表取締役/
住宅ローン上級診断士
望月保秀)

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 各都府県にお問合せ
経営戦略部 03-4330-9105(担当: 取締役 三吉 / 恩田(オンタ))

健全な未来をめざす

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年
今後も、多重債務問題の解決をはじめ、貸金市場の

ダイヤック dicf.jp ファイナンシャル・ソリューション

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