

【広島】ニッテレ債権回

収を中核子会社としてソリ
ューションを提供するNT
Sホールディングス。多様
なニーズにワンストップで
こたえるため「金融バンド
リング戦略」を展開。「も
う一つのNTS」を創る気
概で社会貢献できるグルー
プを目指す。小林英利社長

「金融業界は、機能やサ
ービスを分解するアンバン
ドリング化が進展。中長期
経営計画では『Another
er NTS』というビジ
ョンを打ち出した。サービ
サー業務の深掘りと、新事
業開発の探索を通して、新
たな価値を生む、両利きの
経営を展開する。ニッテレ
・サービサーを大きくする

インサイト

insight

キーパーソンに聞く

< 9 >

延滞管理効率化を支援

(59)に戦略や金融機関と
の連携について聞いた。

事業戦略は。



「金融業界は、機能やサ
ービスを分解するアンバン
ドリング化が進展。中長期
経営計画では『Another
er NTS』というビジ
ョンを打ち出した。サービ
サー業務の深掘りと、新事
業開発の探索を通して、新
たな価値を生む、両利きの
経営を展開する。ニッテレ
・サービサーを大きくする

NTSホールディングス

社長



小林英利氏

とともに、子会社の成長に
より、サステナブルなもう
一つのNTSを目指す」
——今後の展開。
「小口・無担保の管理回
収に強いのが当社の特徴。
コロナの影響が軽微な会社
は、次の一手を考えている。

再生支援分野では、不良債
権の分離や業務委託など効
率化ニーズも高まっている。
最適サービスを創造
し、提供できるアウトソー
シング先になるために技術
を磨いている。カード会社
との連携も広がっていく」
——金融機関との連携状
況は。
「個人ローンなど小口分
野における銀行とのアウト
ソーシング業務は形になる
と思っている。金融機関が
本業に特化するなかで、周
辺事業を受託することでサ
ポートしていく。特に小口
・無担保が主体の個人ロー
ン、カード事業は人も手間
もかかる。DX（デジタル
トランスフォーメーショ
ン）を活用しながら延滞の
初期段階から管理回収を進
めていくことでローコスト
化が可能となる。立ち上げ
たシステム会社では、延滞
債権の管理システムの販売
を考えている。ニッテレ・
サービサーの全国にある8
拠点も当社の強み。グルー
プ企業理念『つながる全て
に、ありがとう』を『のも
と、既存クライアントとの
深耕を図りつつ、新たなア
ライアンスにも注力し、持
続可能な企業価値の向上を
目指していきたい」
(聞き手 大友 茂則)