

## MUFG系サービサー、相談増で再生支援本格化 回収受託のシェアは37%

2025.08.18 04:40



「当社の強みは、`任せて安心、`と思ってもらえるところ」と話す酒井社長（7月23日、本社）

三菱UFJフィナンシャル・グループ(MUFG)傘下のサービサー、エム・ユー・フロンティア債権回収は、トップシェアを誇る債権の管理回収受託に加え、買い取りや事業再生支援を本格化する。長期伴走しながらの支援スタイルが特徴の事業再生への取り組みを強化。現在10人編成の再生専担チームを増員する計画だ。

地域金融機関からの委託を受けた無担保ローンや住宅ローンといったリテール債権の管理回収が同社の主力業務。初期延滞の管理・催促から償却処理までを担うもので、2024年の取扱額は4兆2000億円。サービサー業界で圧倒的シェアの37%を誇る。委託者は約60機関あり、銀行界からの受託は三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行をはじめ、伊予銀行、中国銀行、紀陽銀行など約20行。

こうしたリテール債権の管理回収受託だけでなく、6月19日付で就任した酒井智浩新社長は「MUFG各社の知見を生かしながら、買い取った後の長期伴走が特徴である事業再生支援に注力する」方針を示す。地方銀行が課題とする「地域経済、産業の活性化に向けて、しっかりと支えていく」考えだ。足元でも、地銀から寄せられる事業再生に関する相談は増えているという。

近年、銀行界は営業店人員の削減に加え、複数借り入れの一本化や非対面型、口座開設不要といった高リスクのローン商品をラインアップするケースが増加。地銀の間で管理・回収コストを軽減するために外部委託するニーズは高まっている。「回収や買い取り、再生支援などを通じて、地銀のトップライン向上に黒子として役立てれば」（酒井社長）との思いが強い。

管理回収業務における債務者への連絡(催促)方法は多様化しており、SMS(ショートメール)やIVR(ロボットコール)などを活用。千件単位の債務者に自動発信し、つながった先に対してだけオペレーターが対応するIVRは管理・催促の効率化に大きく寄与している。