お客さまの「かなえる」に寄り添い、変革への挑戦を通して、持続可能な社会づくりに貢献します。

1954年の創業以来、
オリコは、時代のニーズに応えた
さまざまな個人向け金融ビジネスを
展開してきました。
個品割賦、カード・融資、銀行保証という
それぞれの事業での幅広い商品・サービスは、
お客さまの豊かな生活と
夢の実現をアシストするとともに、
経済のインフラとして欠かせない
役割を果たすものです。
本業そのものの社会性の高さは
私たちの誇りと考えている一方、
社会的責任の大きさも自覚しています。

代表取締役社長
齋藤雅之

変化の波に対応し、新たな成長モデルの確立へ

私たちの業界は、過払い金問題や、貸金業法・割賦販売法の抜本改正等による経営環境の激変に見舞われました。そうした中オリコは全社で意識を合わせ、ビジネスモデルを根本から見直すような改革を進めることで、業績回復への舵を切ってきました。2012～2014年度の前中期経営計画では、3期連続での増益(利息返還損失引当金繰入前)を達成するなど、強固な収益体質を確立しつつあります。

いま私たちが考えるべきは、未来に向かってこの成長を継続し、本業における社会への貢献をいかに持続的なものとしていくかということです。当社の事業は依然として速い変化の波の中にあります。2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた国を挙げた決済インフラの整備などが、当社にとってもチャンスになる一方、少子高齢化による市場縮小など将来へのリスク要因も見られます。わずか数年の間にも大きく様変わりする市場において、私たちにできるのは変化を前向きに捉え好循環へと転化していくことであり、日々イノベーションを起こしていく組織の強さやしなやかさが欠かせません。そうした認識のもと、2015年4月には「変革への挑戦による新たな『成長モデル』の実現」を基本方針とする5カ年の中期経営計画をスタートさせました。

経済性と社会性の両立により、企業価値を向上する

オリコが真に社会から存在意義を認められる企業となることを目指し、中期経営計画の骨子のひとつに置くのが「企業価値向上」です。その中では、持続的な成長基盤づくりに欠かせないものとして「CSRの進化」を明確に位置づけています。

そもそも60年を超える当社の歩みの背景には、売り手良し・買い手良し・世間良しという「三方良し」の精神がありました。「お客さまと社会の期待に応えた事業を営む」というこの考え方は、今日CSRと呼ばれる概念に非常に近しいものです。インフラとしての機能をより一層高めるとともに、お客さまの豊かな生活と夢をアシストする幅広い商品とサービスの提供は、私たちの社会的責任であると考えています。将来を担う世代に教育機会を提供する学費サポートプランや、収益の一部を提携団体に寄付する社会貢献カードはまさしくこれを反映した商品といえるでしょう。今後も社会的課題の解決に金融サービスの力を生かして貢献していくことが、まず一義的なオリコの社会的使命であると考えています。また、コーポレートガバナンスやコンプライアンスなど、法令や市場ルールに基づく要請にも、引き続き高い水準で応えていきます。

一方、地球環境や労働・人権などをめぐるさまざまな課題は事業領域の周辺にも広がっています。これまで体系的な取り組みが途上にあったこれらの分野に対しても、中期経営計画のもとで一歩踏み込んで推進していきます。経済性のみならず社会性を配慮した企業活動こそが、総合的な企業価値を高めていくものと確信しています。

社員一人ひとりの誇りや挑戦心を力に変えて

社内に目を向ければ、これまでの厳しい経営環境の中、企業体力を高めることに専念した期間が長く続いたことから、本来オリコが持っていた自由闊達な風土が弱まってきたのではという反省があります。中期経営計画のもうひとつの骨子に「人事・風土改革」を定めるのは、そうした現状からの原点回帰を表明するものです。社員が挑戦できる環境づくりを重視し、当社が誇る「現場力の強さ」が、新たな価値創造にも発揮されることを目指します。

2015年度には、全国の主要都市を訪れ、5年後のオリコの姿について社員たちと語り合う「タウンミーティング」を開催しました。タウンミーティングを経てあらためて実感したのは、自身の仕事やオリコに対する熱い想いを語る社員の多さです。社員たちのこうした意識は、オリコの最も重要な財産だと思います。社員には、自分の仕事が持つ社会的意義の大きさをあらためて認識し、誇りを持って日々の業務に当たってほしいと望みます。

さまざまな変革に取り組み、やり遂げていくのは人に他なりません。「社会からの信頼と期待に応えること」に励む社員一人ひとりの力を源泉に、オリコはお客さまの「かなえる」のそばで挑戦・成長し続ける企業として、全社一丸となって歩んでいきます。