

サステナビリティ目標と実績

マテリアリティ	取組項目	取組内容		KPI(2024年度)	SDGs	実現すべき社会価値/企業価値	2022年度の成果・実績
安全・安心で利便性の高い キャッシュレス社会実現への貢献	クレジットカードの利用拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジットカード会員基盤拡充 ・デビットカードの推進強化 ・アクワイアリングの推進強化 		日本における2025年キャッシュレス比率40%の実現に向けて、カードショッピング取扱高を3.5兆円へ拡大		クレジットカードの利用拡大を通じたキャッシュレス決済推進により消費者の利便性向上に寄与します	<ul style="list-style-type: none"> ・カードショッピング取扱高2.9兆円 ・IP・エンタメ(キャラクター券面・POD)業界をターゲットに提携カードを推進
	審査業務の自動化	<ul style="list-style-type: none"> ・申込Web化、自動審査などの推進 ・お客さま接点のデジタル化(SMSによる契約意思確認、各種案内のデジタル化など) ・クレジットカードにおけるAI与信の高度化 		<ul style="list-style-type: none"> 質の高いサービスの提供およびお客さまの利便性向上に向け、受付・審査業務の完全自動化率の倍増 ・クレジットカード自動化率80%以上 ・合計自動化率40%以上 		業務の自動化の推進により、お客さまの利便性向上および高品質なサービスを提供するとともに、生産性の向上を実現します	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジットカード自動化率41.7% ・合計自動化率21.5% ・利便性向上を目的としたSMS確認の対象加盟店を拡大
脱炭素・循環型社会実現への 貢献	事業運営における温室効果ガス 排出量の抑制およびエネルギー 使用量の削減	<ul style="list-style-type: none"> ①社有車のエコカー(EV・FCV・HV・低燃費車両)への切替を促進 ②社有車総台数の削減 <ul style="list-style-type: none"> ・エコカー切替や社有車削減によるガソリン使用量削減、オンライン営業の推進などによる走行距離削減にてCO₂排出量を削減 ③エネルギー使用量の削減 <ul style="list-style-type: none"> ・省エネ、再エネ機器の更なる導入 ・自社ビルでの省エネ機器更新 ・再生可能エネルギー・再エネ機器導入の検討 		<ul style="list-style-type: none"> ①社有車の100%エコカー化に向けた切替推進、エコカー比率75%以上 ②総台数10%削減 ③エネルギー使用量2021年度比3%削減(原単位ベース) 	 	温室効果ガス排出量の抑制とエネルギー使用量の削減を通じて、脱炭素社会へ貢献します	<ul style="list-style-type: none"> ① エコカー比率45.7% ② 総台数1.4%削減 ③ 自社ビルにおけるLED照明への切替や高効率空調設備機器への更新などを実施
	業務プロセスにおける ペーパーレス化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ①デジタル化による紙の使用量削減(申込書・コピー帳票800種、カード発券封入物、事業性商品契約書、経理帳票) ②当社グループ全体のコピー用紙購入量削減 		<ul style="list-style-type: none"> ①CO₂削減量800t相当/年の紙の削減 ②コピー用紙購入量2021年度比15%削減 		当社グループ全体で限りある資源の有効活用を推進することで循環型社会に寄与します	<ul style="list-style-type: none"> ①CO₂削減量124t相当/年の紙の削減 ②コピー用紙購入量2021年度比8.3%削減
持続可能な地域づくりへの貢献	強みを活かした東南アジアに おける金融商品の提供	<ul style="list-style-type: none"> オートローンビジネスの拡大 ・各国の市場動向を見据え、拠点展開によるマーケット拡大 		<ul style="list-style-type: none"> ・豊かな市民生活の実現に向け取扱高1,335億円に拡大 ・オートローンなど利用件数6.5万件へ拡大 		国ごとに最適なサービスを提供し、東南アジアにおける自動車市場の発展に貢献します	<ul style="list-style-type: none"> ・取扱高900億円 ・新規利用件数約4万件
	中小企業・個人事業主などへの 信用供与拡大	<ul style="list-style-type: none"> 売掛金決済保証事業拡大 ・保証ファクタリングの本格展開と買取ファクタリングの開発、リリース ・「スマートプラン(債権譲渡型)」の商品改良による大型提携先の開拓 		地域社会における信用仲介機能の更なる充実に向け売掛金決済保証取扱高を3,000億円へ拡大	 	安心して取引できる企業間取引環境を提供し、中小企業・個人事業主のサポートを通じて地域経済活性化に貢献します	<ul style="list-style-type: none"> ・売掛金決済保証取扱高2,376億円* ・みずほエンゲージメントオフィスとのアライアンス開始および営業店での取組強化実施
	地域金融機関との協業を通じた サステナブル商品の提供	金融機関と連携したサステナブル商品の開発(脱炭素型多目的ローンなど)		地域の課題解決につながるサステナブル商品を開発し10以上の金融機関と提携		地域の課題に応じた金融商品・サービスの提供を通じて地方創生に貢献します	<ul style="list-style-type: none"> ・6金融機関(愛媛銀行、宮城県下3信組、紀陽銀行、京葉銀行)と提携 ・地域の課題解決につながるサステナブル商品を提供
人材の多様性と育成 および働き方改革	多様な人材が活躍できる環境の 整備	<ul style="list-style-type: none"> ・管理職候補層の意識改革 ・女性が活躍できる環境の整備 		<ul style="list-style-type: none"> 個性ある多様な人材が活躍する組織をめざし女性活躍を推進 ・女性管理職比率(課長クラス以上)2024年度目標:27%以上 2026年度目標:30%以上 ・女性管理職比率(部室長相当職)2024年度目標:9%以上 2026年度目標:12%以上 		多様性を活かす取組を推進することで、社員一人ひとりが生き生きと働ける環境を整備します	<ul style="list-style-type: none"> ・女性管理職比率課長クラス以上26.2% ・部室長相当職6.7% ・女性社員を対象としたリーダーシップ強化研修を実施
		男性の育児休業取得の促進		性別に関わらず仕事と家庭の両立ができる社会をめざし、男性の育児休業取得率100%を実現			<ul style="list-style-type: none"> ・男性の育児休業取得率102% ・出生後に該当者と所属長に育児休業取得を奨励
		サーベイを活用した社員エンゲージメント向上		社員エンゲージメントスコアBBBへ向上(AAA-DDの11ランク中3ランクアップ)	 		<ul style="list-style-type: none"> ・社員エンゲージメントスコアB ・所属長を対象にしたサーベイ結果共有会、アクションプラン担当者ミーティングを開催
	社員一人ひとりの挑戦意欲に 応える、自律的なキャリア形成 支援策の拡充	<ul style="list-style-type: none"> 挑戦意欲に応える施策の拡充 ・他社の海外・デジタル部門などで鍛錬する場の提供 ・副業・レンタル移籍を通じた社外での就業機会の提供 ・社内公募 		スタートアップ企業での副業やトレーニーを含めた社内外での新たな経験付与プログラムに3年間で200人参加	 	多様な学びの機会と場の提供を通じて、あらゆる場面で活躍できる社員を育成します	<ul style="list-style-type: none"> ・参加者80人 ・社内公募にスタートアップ企業などでの社外副業やレンタル移籍、社外・海外トレーニーを追加
	DX素養を有する人材(DX推進人材)の拡大	<ul style="list-style-type: none"> DX素養を有する人材(DX推進人材)の拡大 ・DX人材育成プログラム構築 ・DXカルチャーの醸成 		DX素養を有する人材(DX推進人材)を3,000人に拡大			<ul style="list-style-type: none"> ・DX推進人材として3,208人が認定を受け、3年後の目標を前倒しで達成
	ワーク・ライフ・バランスの推進	有給休暇取得率向上などを通じた総労働時間の適正化		ワーク・ライフ・バランスの定着化に向けて有給休暇取得率70%以上を実現		メリハリのある働き方を推進し、社員のやりがいを高め生産性を向上します	<ul style="list-style-type: none"> ・有給休暇取得率69.4% ・労働時間削減に向けた協議会を年2回各組織にて実施

※クレジットカードによる売掛金決済保証取扱高を含みます。

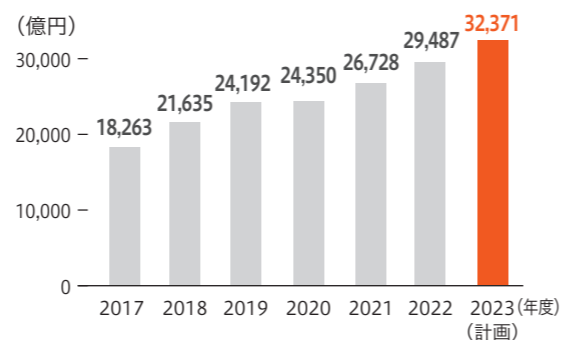
安全・安心で利便性の高い キャッシュレス社会実現への貢献

クレジットカードの利用拡大

当社は、国内の様々な企業・団体などと提携しながらお客さまニーズに即した利便性の高いカードなどを数多く展開し、会員拡大に向けた取組を継続しています。コロナ禍により求められているコンタクトレス決済については、「iD」と「QUICPay」、「Apple Pay (QUICPay)」の取り扱いに加え、国際ブランドが推進する「タッチ決済」を搭載したクレジットカードを発行しています。

また、クレジットカード番号などの裏面表示によりデザイン性の向上とカード情報盗み見リスクの軽減を実現し、「オンデマンド印刷^{※1}」技術の導入によりお客さまがデザインを選べる楽しみを演出しています。これからも、新しい生活様式のもとで多様化するニーズを先取りした魅力的なサービスを提供していきます。

● カードショッピング取扱高の推移



※1 オンデマンド印刷:少数ロットでもカードを容易に発行することが可能となる印刷技術

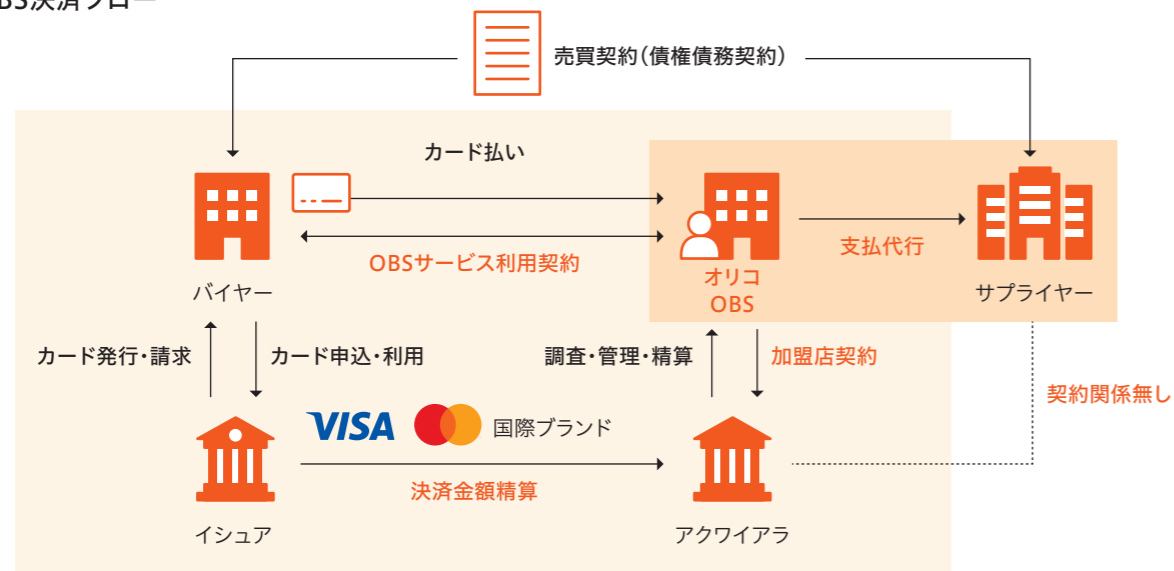
ビジネスカードの利用拡大

当社は、法人・個人事業主の皆様にも事業費決済に便利なクレジットカードやローンカードを提供しています。SME (Small and Medium-sized Enterprise) 市場でのビジネスカードの利用は出張費・接待費などの経費処理に偏っており、仕入れ資金などの事業者間決済への利用拡大は業界全体の課題となっています。そのような状況のなかで「請求書カード払い」事業者^{※2}の登場により、バイヤーはカードの取り扱いをしていないサプライヤーに対するカード決済が可能となりました。

当社は、多くの「請求書カード払い」事業者とのアクワイアリング提携をするとともに、2023年4月より「OBS (Orico Business payment for SME)」の取り扱いを開始し、ビジネスカードの付加価値を高める取組を行っています。

※2 「請求書カード払い」事業者の呼称としてVisaは「BPSP」、Mastercardは「BPAP」、JCBは「BBPS」

● OBS決済フロー



新たなキャッシュレス決済サービスの提供

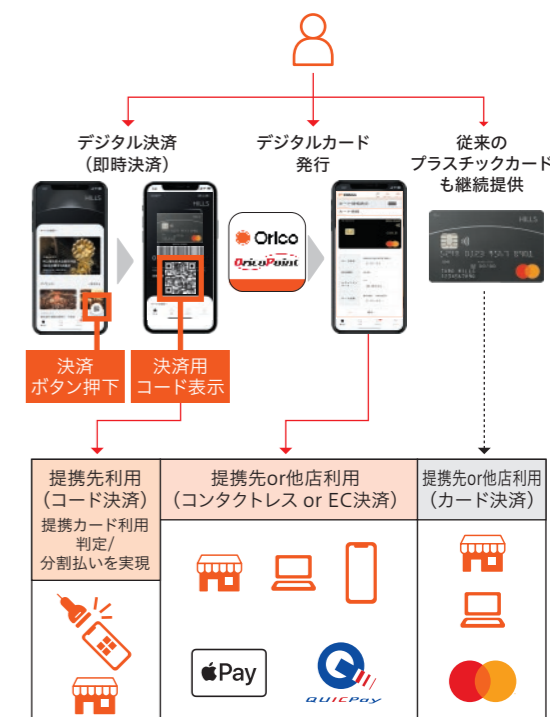
当社は、キャッシュレス社会の実現に向けて、お客さまの利便性と安全性の向上を目的とした多種多様なプラットフォーム化の実現に向けて取り組んでいます。

お客さまのスマートフォンアプリ(提携先/当社)で、クレジットカード入会におけるお申込み手続きの開始から、QRコードでの決済まですぐに完了するデジタル決済スキームを導入しました。これにより、クレジットカードの受け取りを待たず(後日郵便でお届け)、提携先のお店でお買い物をしたいというお客さまのニーズにお応えします。

また、当社は改正割賦販売法(2021年4月施行)により新設された「認定包括信用購入あっせん業者」の認定を2023年6月に取得しました。これにより、お申込時の大幅な入力項目の削減と審査を自動化することで審査時間の短縮を実現します。

今後は、入会手続き完了後からeオリコ、スマートフォンアプリでカード情報がいつでも確認でき、オンラインショッピングや実店舗での非接触決済がご利用できるデジタルカードについても導入準備を進めています。

● 新たなキャッシュレス決済イメージ



デジタル技術を活用したクレジットカード不正利用対策の強化

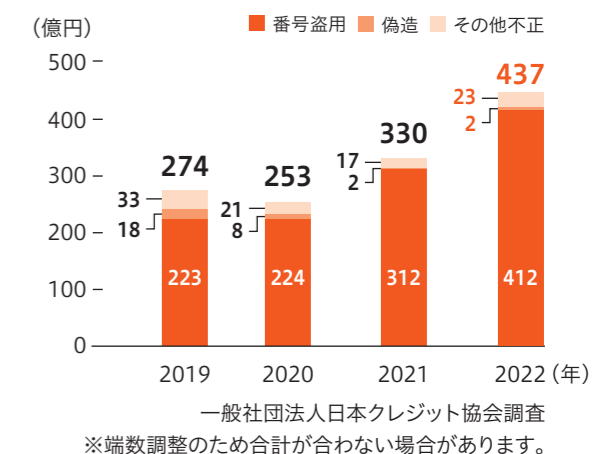
当社は、様々な不正アクセスからクレジットカード情報を保護し、盗用などによる不正利用対策を強化するため、クレジットカード情報を保有するシステムについてPCIDSS^{※3}認証の取得を推進し、リスクに応じたセキュリティ対策を講じています。

更に、近時急増しているクレジットカード情報のフィッシングへの対策を強化するため、セキュリティベンダーなどと協働して、フィッシングサイトの早期検知および閉鎖に向けた態勢を整備するとともに、当社を騙る「なりすましメール」への対策として、メール認証技術(DMARC^{※4})の導入を進めています。

2023年6月には、新たに不正検知システム「IFINDS」をリリースしました。従来の24時間365日の監視体制に加え、不正傾向の継続的学習や大量取引データの早く正確な分析など、AIの特性を活かしたより高度な不正検知システムを導入し、第三者による不正利用を事前に検知できる態勢を整えています。

※3 PCIDSS: Payment Card Industry Data Security Standardの略。カード会員情報の保護を目的として策定されたカード情報セキュリティの国際統一基準
 ※4 DMARC: Domain-based Message Authentication, Reporting, and Conformanceの略。電子メールにおける送信ドメイン認証技術

● クレジットカード業界の不正被害額の推移



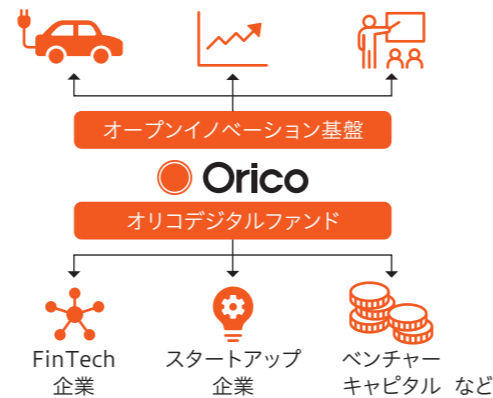
金融ノウハウの活用を通じた 新たな顧客体験価値の創造

デジタル技術を活用したお客さま体験価値の提供

当社は、デジタル技術とデータを活用し、お客さまの課題解決に繋がる商品・サービスを生み出すことで、新たなお客さま体験を提供し続ける企業をめざしています。当社の持つ金融サービスのノウハウや知見と、ベンチャー企業のデジタル技術やビジネスモデルを掛け合わせ、お客さまに新たな価値を提供していくため、「Orico Digital Fund」の出資機能を活用し、先端テクノロジー企業やベンチャー企業との協業や資本業務提携などを進めています。また、メタバースをはじめとするデジタル技術の研究を行い、オープンイノベーションに必要な基盤の構築にも取り組んでいます。当社は、お客さまの利益や利便性向上を実現し、社会や環境への貢献に繋がる取組を進めていきます。

● オープンイノベーションによる新たなビジネスモデルの創出

外部企業と接続し、新たなサービスを提供



SHOWROOMとの資本業務提携

2022年6月、当社は、デジタルコンテンツ市場における事業拡大に向けて、ライブ配信プラットフォームなどを展開するSHOWROOM株式会社(以下、同社)と資本業務提携をしました。当社は、新たな金融サービス提供をめざし、同社が培ってきたライブ配信ノウハウと当社の金融サービスを掛け合わせ、デジタルコンテンツの視聴者やライブ配信者に対するサービス提供、当社加盟店のデジタル化を支援する取組を模索し、第一弾として、2023年6月、同社のデジタルコンテンツを視聴するお客さまに対して、「SHOWROOM CARD」の発行を開始しました。これまでの金融サービスの提供に留まらず、お客さまへ新たな体験価値の提供に向けて引き続き取り組んでいきます。

● SHOWROOM CARD



審査業務の自動化

当社は、お客さまに対する業務品質と対応スピードを向上させるため、デジタル技術を活用した業務自動化の一環として、AIによる与信スコアリングモデルの高度化と、不正申込検知の精緻化などにより、審査業務の自動化を進めました。また、電話を使った契約内容確認業務は、SMS(ショートメッセージサービス)確認業務への移行を促進し、24時間、Webで確認可能となり、申し込みから契約までの時間を短縮することで、お客さまの利便性を格段に向上させました。これからも、自動化を進めることで、新たな体験価値を提供していきます。

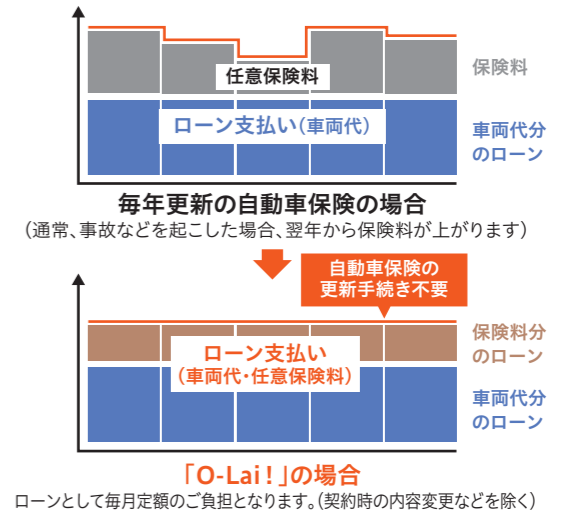
● 審査フローのイメージ



長期自動車保険付きオートローン「O-Lai!」

当社は、「O-Lai!」(長期自動車保険付きオートローン)の申込システムにおいて、ビジネスモデル特許を取得しました。「O-Lai!」は、長期一括払自動車保険をオートローンに組み込み、「ご利用期間中の自動車保険の契約更新手続きが不要」、「万が一の事故でも契約の満期まで保険料の増額無し」、「車両購入代金と自動車保険料のお支払いの一本化」を実現したローン商品です。本申込システムを活用することで、自動車保険の分割払いの申込手続きとオートローンの申込手続きを簡素化することが可能となります。当社は、お客さまや加盟店の利便性向上に貢献し、新たなお客さま体験価値の創造に取り組んでいきます。

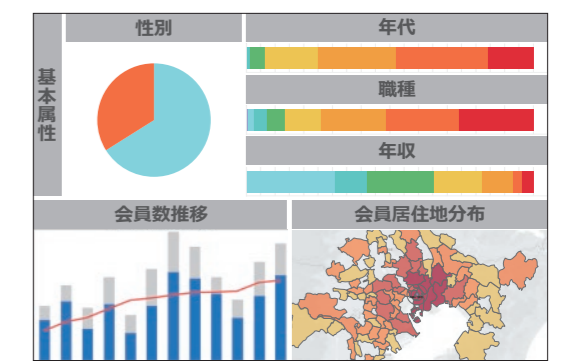
● 「O-Lai!」の仕組み



データビジネスへの取組

当社は、これまでに培った、情報の可視化やスコアリングモデル構築など、データ利用のノウハウを活かし、新たな事業領域として外部企業向けにデータ分析サービスを提供しています。分析には国勢調査などのオープンデータや位置情報データ、クレジットカードなどの利用情報を統計処理することにより、個人が特定できない形で活用しています。多くの企業が課題としている「顧客理解」や「効果的プロモーション」「競合店分析」といったマーケティングの課題解決を支援し、顧客数アップや売上向上、効率的なお客さまコミュニケーションのサポートを通じて、お取引先さまの次の成長に繋がるサービスの提供をめざしています。

● 会員分析結果提供イメージ



基本属性や、会員数の推移などの分析結果を可視化しプロモーションに活かせる情報を提供します

金融機関との連携による新たな金融サービスの開発

当社は、個人向け融資保証の新たな取組として、FinTech企業と連携した新たなサービスの提供を行っています。クラウドローン株式会社を通じて借入を希望のお客さまに対し、当社は、保証会社として事前審査を行います。その結果を受け、提携金融機関からお客さまに借入条件の提案が届くサービスとなります。金融機関とお客さまの間に存在する情報の非対称性を解消していくことで、お客さまの利益および体験価値向上に繋がるものとなります。お客さま起点のサービス拡大に向けて、今後もFinTech企業との連携を進めていきます。

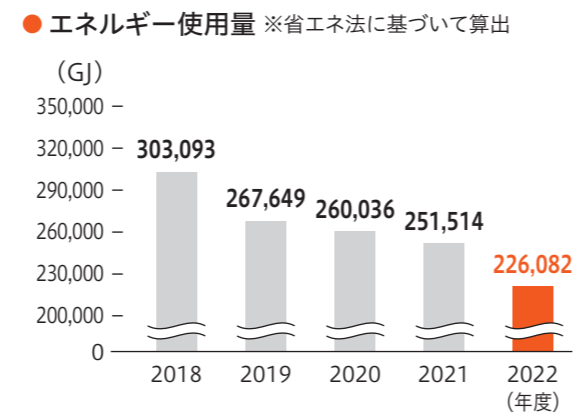
● クラウドローンのイメージ



脱炭素・循環型社会実現への貢献

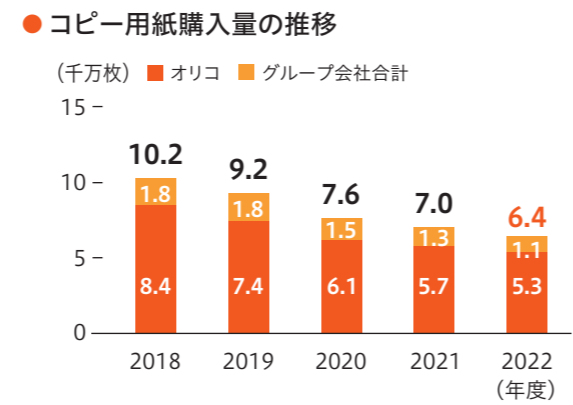
事業運営における温室効果ガスおよびエネルギー使用量削減への取組

当社は、自社ビルにおける空調機など主要機器の環境負荷に配慮した省エネ機器への更新や、照明機器のLED化などを順次進めた結果、2022年度のエネルギー使用量は、2021年度対比10.1%の削減となりました。また、社有車のエコカー化（HV、低燃費車両）促進および総台数の削減によるガソリン使用量の削減や、オンライン営業推進による走行距離の削減などによりCO₂排出量を削減しています。2023年度は再生可能エネルギー導入の検討など、更なるエネルギー使用量削減に向けて取り組んでいきます。



業務プロセスにおけるペーパーレス化の推進

当社は、社内外の使用文書をペーパーレス化する取組を進めており、従前に実施したクレジットカード利用明細書に続き、2022年にはショッピングチケット方式と売掛金決済保証の利用明細書をWeb明細化し、約200種類の処理伝票についてもデジタル化を実施しました。これらの活動により、当社グループ全体で約124tのCO₂削減を実現しました。また、リモート会議の推進や社員の環境意識醸成などにより、2022年度におけるコピー用紙の購入量は前年比で8.3%減少となりました。



CO₂削減や省エネルギーの実現に向けた取組の促進

当社は、補助金などの充当による一部繰り上げ返済が可能なリフォームローンの対象に蓄電池などを加え、お客様の利便性向上を図り、太陽光発電システムの普及に寄与してきました。また、V2H、省エネ設備に係るローン商品の開発において、常に市場のニーズを先取りする取組を行い、伊藤忠オリコ保険サービス(株)との提携によりリフォームローンに付帯する太陽光発電システム延長保証制度を実現しました。今後も政府が推奨する太陽光発電と蓄電池などを活用した電力の自家消費や、既存住宅の断熱性能向上を目的としたリフォーム工事における分割ニーズに応えるローンの更なる普及により、CO₂の削減や省エネルギーの実現に向けて、これからも取り組んでいきます。



スタートアップ企業との協業によるEV市場拡大への貢献

当社は、2022年11月に脱炭素につながる新たなビジネス機会の創出や持続可能な地域づくりの実現などを目的として、新たな出資枠「Orico Sustainability Fund」を組成し、その第1号案件としてEV（電気自動車）ファブレスメーカー※であるASF株式会社と、カーボンニュートラル社会の実現につながる新たなビジネス創出を目的として資本業務提携を行いました。同社は異なる企業が各自の得意分野を活かして協力する“水平分業型”のサプライチェーンを採用しており、当社は、ファイナンスパートナー企業として協業しました。今後は当社ネットワークを通じて、全国の加盟店、お客さまへコストパフォーマンスに優れた同社のEVを提供し、EV市場の拡大に貢献していきます。

※ファブレスメーカー：自社工場を持たないメーカー

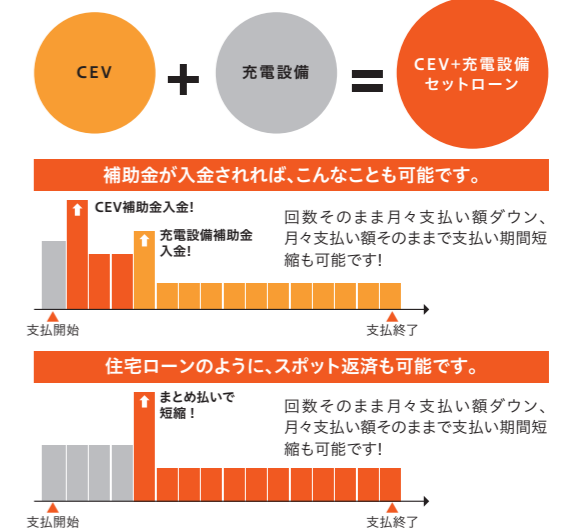
EVのデリバリーイメージ



CEVの普及促進に向けた新商品の取り扱いを開始

当社は、クリーンエネルギー自動車（CEV）とV2Hを含む充電設備のセットローンスキームを組成し、2023年2月より一部加盟店において試行導入を開始しました。自動車市場は今後「EV化」が進むと予想されますが、安心してCEVを購入する上では充電設備などの確保が必要となる場合があります。今まで CEV・充電設備を分けてローンを取り扱っていましたが、今後はお支払いをまとめるだけではなく、CEV補助金の先入れやスポット返済など、お客さま・加盟店のニーズに幅広く対応することが可能となります。本スキームを通じて、CEVおよび充電設備の普及支援、CO₂削減や省エネルギー促進など脱炭素・循環型社会実現への貢献に取り組んでいきます。

CEVセットローンのお支払いイメージ



MOBIへの加盟

当社は、2022年5月、モビリティ業界やリチウムイオン電池などのサプライチェーンにおけるブロックチェーン技術の推進と標準規格策定を行うMobility Open Blockchain Initiative(本拠地:米国カリフォルニア州、代表:Chris Ballinger、Tram Vo、以下「MOBI」)へ加盟しました。MOBIでの活動(モビリティ領域におけるブロックチェーン技術を活用したビジネスモデルの研究、業界ルール形成や標準規格の策定など)を通じ、脱炭素社会へのトランジションを促進し、脱炭素社会と循環型エネルギー社会の実現をめざしていきます。



脱炭素・循環型社会実現への貢献



気候変動への取組

2016年に発効したパリ協定を契機に、企業に対する気候変動リスクへの対応、脱炭素経営の要請が急速に高まっています。

当社では、台風・豪雨などの異常気象の激化や脱炭素社会への移行に伴う影響を重大なリスクと認識しています。また、優先的に取り組むべき課題であるマテリアリティの一つに「脱炭素・循環型社会実現への貢献」を掲げ、コアビジネスで培った事業ノウハウの活用や新たなビジネス機会の創出などによって、その実現に向けた取組を進めています。

TCFD提言が推奨する「ガバナンス」「リスクマネジメント」「指標と目標」「戦略」の項目ごとの開示は以下のとおりです。

ガバナンス

当社は、経営の透明性やステークホルダーに対する公正性を確保し、かつ、迅速・果断な意思決定が重要であると考えており、当社の経営環境を踏まえ、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

気候変動関連のリスクや機会を含む事業戦略などについては、その重要性を鑑み、取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会にて審議・報告する体制を整備しています。加えて、気候変動関連のリスクや機会を含む事業戦略などの検討状況は定期的に取締役会に報告しています。

リスクマネジメント

当社は、気候変動の影響を直接的に受ける事業場の利権などは保有しておらず、また、大規模災害などの緊急事態を想定した事業継続計画の策定やBCP訓練などを行っていることから、事業継続リスクの影響は限定的と認識しています。

しかしながら、気候変動が事業や社会に与える影響、また政策や産業界の取組が急加速していることなどに鑑み、「気候変動などに関する新たな規制の導入・変更や技術革新などによる事業への影響」を重要なリスクと認識し、「トップリスク」の一つとして選定しモニタリングを強化するとともに、管理状況を総合リスク管理委員会や取締役会などに報告しています。

指標と目標

当社は、TCFD提言を踏まえ、気候変動に関するリスク・機会の把握につながる指標として、GHGプロトコルに則りScope1/2/3のCO₂排出量の把握に取り組んでいます。

なお、当社における直近3カ年の排出量および削減目標は以下のとおりです。引き続き当社は、パリ協定で示された気温上昇を1.5°Cに抑えることや、日本政府が掲げる2050年にネットゼロ達成に貢献すべく、排出量削減に向けた取組を進めていきます。

削減目標		2020年比	2030年削減目標	Scope1およびScope2を42%、Scope3を25%削減
カテゴリ		2020年度排出量 (t-CO ₂)	2021年度排出量 (t-CO ₂)	2022年度排出量 (t-CO ₂)
Scope1	事業者自らによる温室効果ガスの直接排出	2,971	2,951	2,905
Scope2	他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出	10,395	10,394	9,541
Scope3	カテゴリ6 出張、カテゴリ7 雇用者の通勤	2,690	2,632	2,469
計		16,056	15,977	14,915

戦略

当社は、今次中期経営計画において、サステナビリティを経営戦略の上位概念と位置付けています。そのなかで、10年後のめざす社会・めざす姿の実現に向けて、優先すべきマテリアリティを定め、バックカスティングの考えのもと、気候変動を含めた社会課題解決への貢献に向けて取組を進めています。

気候変動が当社に与える影響について、TCFD提言に則り、分析した具体的なシナリオ、その対応策は以下のとおりです。

分類	シナリオ名	外部環境の変化	時間軸	発生可能性	オリコのリスク・機会	影響額 (期間内合計)	影響度	対応策
移行リスク	ガソリン中古車リスク	当局の規制および消費者の嗜好の変化により、EVシフトが進展し、ガソリン新車および中古車市場が縮小	中長期	大	ガソリン中古車オートローンの取扱高が減少	取扱高 △約1,300億円	低	新車EV・海外EV・EVリース取扱高の拡大 MOBIなどを通じた適正な中古EV流通市場の形成
移行リスク	サステナビリティ対応遅延による調達コスト増リスク	機関投資家などのソーシャル面における要求の高まりにより、サステナブルファイナンスの重要性が増加	中期	中	ガソリン車のオートローンを取り扱う当社のイメージや評価が悪化し、資金調達コストが高まる	金融費用 +約45億円	高	ESG調達の実施継続 各種開示物などで、当社のESGへの意識の高さや取組をPR
移行リスク	炭素税の導入	2050年カーボンニュートラル(ネットゼロ)をめざす政府方針により炭素税が更に課税される	中長期	中	炭素税導入による事業コスト増	経常利益 △約15億円	低	エネルギー排出量削減 再生可能エネルギー導入 高効率の省エネ機器導入 証書・クレジット購入
物理リスク	台風・豪雨などの異常気象の増加による事業継続リスク	風水害など災害多発による事業継続リスクの増大 ※4°Cシナリオに準拠	中長期	小	当社データセンターが停電などに発展した場合に、事業継続リスクが増大	営業収益 △約5億円 (1日ダウンを想定)	低	災害時の業務継続対応
機会(市場)	中古EV市場の形成	中古EVの価値が適正に評価され(市場形成)、EVを保有することが進む(消費者の行動変容)	中長期	大	EVバッテリーの査定方法が確立され、中古EVの価値が正しく評価されることで、当社が高いシェアを持つ中古車市場にEVが流入し、国内外において取扱高が増加	—	—	MOBIなどを通じた適正な中古EV流通市場の形成
機会(市場)	エシカルシフト	規制当局の動向や消費者意識・行動が、環境・社会意識の高まりにより、エシカル消費の機運が高まる	中長期	中	環境やエシカルに配慮した商材への消費者意識のシフトにより、太陽光発電・V2H、社会貢献カードなどの商品・サービスの需要が増加し、当社の取扱高が増加	取扱高 +約8,700億円	高	環境商材ニーズ(与信・販売両面)の充足 当社商品の差別化(環境商材セット販売など) 社会貢献カードの提携先拡充
機会(市場)	サステナビリティ対応充実による調達コスト減	消費者・金融機関・機関投資家のグリーンソーシャル面における要求の高まりにより、サステナブルファイナンスの重要性が増加	中期	大	ESG投資の拡大を受け、サステナビリティ・リンク・ローン/ボンドなどの新たな資金調達手段を活用することで、金融費用減少の可能性が高まる	金融費用 △約1億円	低	投資家に評価されるKPIの設定 ESG格付の向上
機会(市場)	防災・減災需要	風水害増加による防災・減災へのファイナンス需要増	中長期	中	防災・減災関連の需要が増え、当社の支援の機会が増す。ステークホルダーの災害耐性が増し、当社の事業継続性も高まる	取扱高 +約1,500億円	低	防災・減災資金需要への速やかな対応 自治体とのコラボレーション

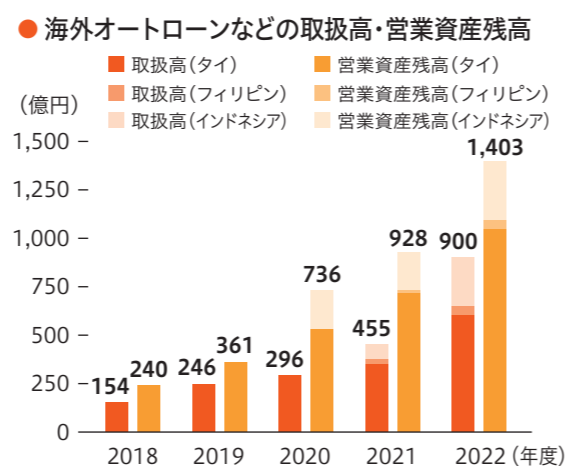
気候変動への取組に関する詳しい情報はWebサイトに掲載しています。
<https://orico.jp/tcfd>



持続可能な地域づくりへの貢献

オリコの強みを活かした東南アジアにおける金融商品の提供

当社は、東南アジアにおける自動車市場の発展と人々の豊かな暮らしの実現に向けて、タイ・フィリピン・インドネシアの3カ国でオートローン事業を展開しています。日本国内のオートローン事業で培った知見・ノウハウを活かした金融サービスを展開し、2022年度は取扱高900億円、営業資産残高1,403億円まで拡大、また2023年3月にはインドネシアにおいて認定中古車事業を開始しました。東南アジアにおいても、デジタル技術の進展とアフターコロナによってゲームチェンジや消費者の生活スタイルの多様化が進んでおり、オートローン事業に留まらず、最適な金融・決済サービスを提供していくことで、持続可能な地域づくりに貢献していきます。



ESG調達の継続実行

当社は、社会価値と企業価値を両立するサステナビリティを経営の軸に据え、事業を通じた社会課題の解決と持続的な収益の向上をめざしています。海外事業においては東南アジア3カ国(タイ、フィリピン、インドネシア)のオートローンの年間取扱高(中古車+新車EV)をKPIとするサステナビリティ・リンク・ファイナンス・フレームワークを信販業界で初めて策定し、ローンおよび債券形式での調達を実施しました。また、太陽光リフォームローンやEV向けオートローンを資金使途とするグリーン債券、学費ローンを資金使途とするソーシャル債券など、環境改善や社会課題の解決に資する様々なESG調達を実施しています。

● ESGファイナンスの状況(2023年3月末)

調達方法	残高
サステナビリティ・リンク・ファイナンス	955億円
サステナビリティ・リンク・ローン	855億円
サステナビリティ・リンク・債券	100億円
ESG債	200億円
グリーン債券	100億円
太陽光債権など	50億円
EV債権	50億円
ソーシャル債券	100億円
学費債権	100億円

地域金融機関との協業を通じたサステナブル商品の提供

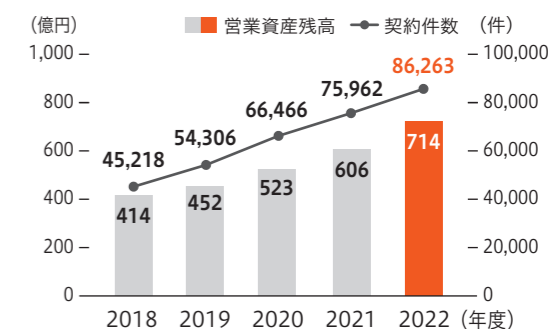
当社は、地域金融機関との提携を通じ、お客さまの課題を解決する金融商品を提供することで、地域経済の活性化に取り組んでいます。2022年度は、株式会社愛媛銀行とSDGsに対応した目的ローン3商品(EVマイカーローン、教育ローン、リフォームローン)や、宮城県内の3信用組合(石巻商工信用組合、古川信用組合、仙北信用組合)統一商品となる、教育カードローンの取り扱いを開始しました。今後も、引き続き金融機関と一層の関係強化を図り、地域社会の様々な課題解決に繋がる金融商品の提供を進めていくとともに、その取り扱いを通じて、お客さまとともに持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。



金融商品を通じた中小企業・個人事業主の支援による地域経済活性化

当社は、2015年より中小企業や個人事業主向けに小口リース保証事業を開始しました。事業開始時より目まぐるしい経営環境の変化もありましたが、2022年度には、リース営業資産700億円、契約件数8万6千件、新規契約高実績も300億円を超えており、業界でのプレゼンスを有しています。また、全国の加盟店の設備投資ニーズに対応した、「OBLダイレクトリース」においては、現在、自動車整備機器やLEDなどの環境商材を中心に年間4億円超の取扱実績となっています。当社の金融商品を通じて加盟店であるそれぞれの事業に挑戦する多くの中小企業や個人事業主の設備投資ニーズの充足を行うことで地域経済を活性化し、持続可能な地域づくりに貢献しています。

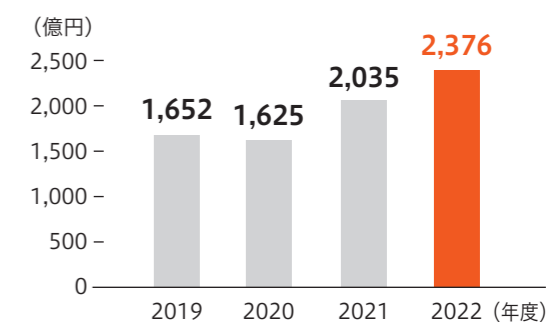
● リース営業資産残高と契約件数推移



中小企業・個人事業主などへの信用供与拡大

当社は、中小企業や個人事業主にとって、最適な企業間決済環境を提供すべく、多彩な売掛金決済保証サービスを展開し、多くの中小企業や個人事業主にご利用いただいています(取扱高2022年度2,376億円前年比16.7%増)。現在、少子高齢化による人手不足、地政学リスクの高まりなど複雑化する社会情勢を背景に、企業間決済における業務の効率化や売掛金回収保全ニーズは高まっており、今後もますますの市場拡大が予想されます。当社は、みずほ・地域金融機関などとも連携して、中小企業や個人事業主の事業の特徴や経営課題に最も適した売掛金保証などのサービスを提供することを通じて、安定した企業間決済環境、業務効率化を実現し、地域経済の活性化に貢献しています。

● 売掛金決済保証取扱高



※クレジットカードによる売掛金決済保証取扱高を含みます。

地域の課題解決につながる商品開発

昨今の「空き家問題」の発生要因の一つとして、耐用年数が短い古い家屋の購入やリフォーム費用に対応できる金融商品が僅かしかことから、購入希望者がいるものの実際の購入には至らないという事象が発生していました。このような状況を踏まえ、当社は、自治体と連携した空き家データを保有し、空き家活用サービスを提供する空き家活用株式会社および全国の地域金融機関と協働し、空き家を対象としたローンの商品化に至りました。少子高齢化や人口減少などを背景として全国で増加の一途をたどる「空き家問題」の解決に向けて、空き家の実態把握から利活用促進までを一気通貫でサポートすることを目的として、当社と空き家活用株式会社が、自治体や地域金融機関を交えた枠組みにより運用していきます。

● アキカツローンのスキーム

