

重要テーマ①

安心・安全で 利便性の高い 金融商品・サービス の提供



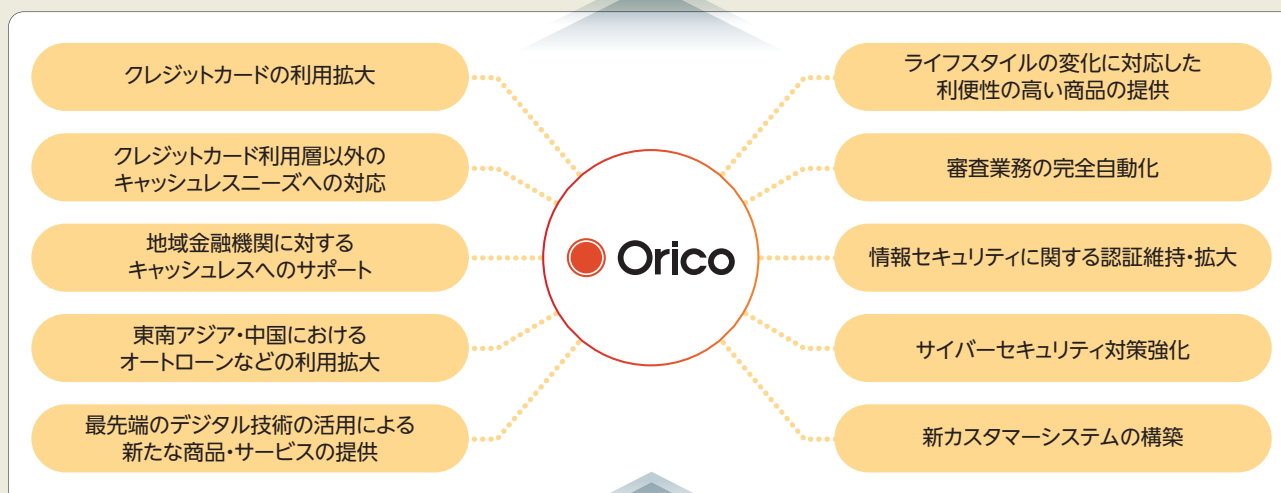
重視する理由(課題認識)

昨今、スマートフォンやQRコードを活用した独自決済サービスの開発などが盛んに行われ、国内におけるキャッシュレス比率の拡大に向けた動きが加速しています。オリコは安心・安全で利便性の高い金融商品やサービスの提供、セキュリティ対策などを通じてキャッシュレス社会の実現に貢献していくとともに、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構築やアジア諸国における成長市場の持続的な成長をめざします。

SDGsとの関連性



安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供



社会背景

決済サービスの多様化

キャッシュレス化の加速

外国人訪日客の増加

サイバー攻撃の脅威

AI・IoT技術の進化

グローバル化



2019年度の主な取り組み

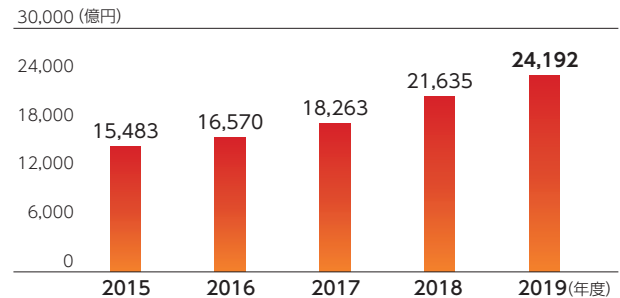
▶ クレジットカードの利用拡大に向けた魅力的なサービスの拡充

クレジットカードの利用拡大に向けて、オリコは国内のさまざまな企業・団体などと提携し、利便性の高いカードを数多く展開しています。

2019年には、大型複合商業施設「SAKURA MACHI Kumamoto」の公式クレジットカード「SAKURA MACHI Card」、中国国際航空と提携をした「Air China Orico Mastercard®」、長崎地域独自の電子マネーを搭載したクレジットカード機能付き「エヌタスTカード」など、大型提携先とのクレジットカードの発行を開始しました。また、「コストコグローバルカード」や「Cawachi Group Card」など、既存の大型提携カードの会員拡大に向けた取り組みを継続しています。

政府が掲げる国内のキャッシュレス決済比率40%の達成に向けて決済インフラの拡充が進む中、オリコは今後もお客さまの多様化するニーズを重視した最適な付加価値と魅力的なサービスを提供していきます。

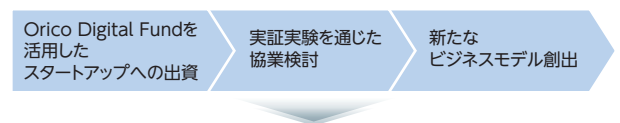
カードショッピング取扱高の推移



▶ 最先端のデジタル技術の活用による新たな商品・サービスの提供

オリコは、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をめざしています。現在は、シナジー効果が期待できるスタートアップ企業への出資を目的とした「Orico Digital Fund」の活用や、実証実験などを通じた異業種企業との協業検討に積極的に取り組んでいます。

今後も、最先端技術保有企業との協業・共創を加速させ、安心・安全で利便性の高い金融商品やサービスを提供することで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供

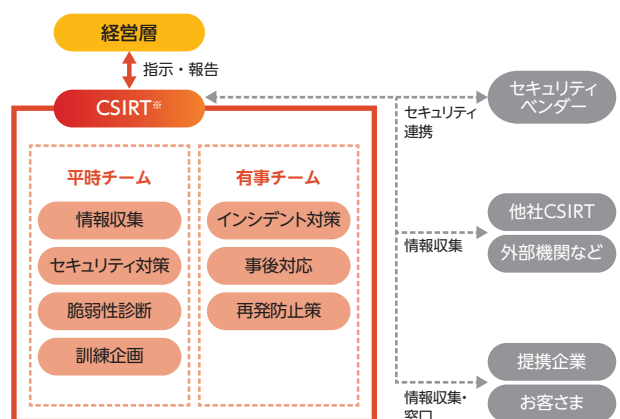


▶ サイバー攻撃などに対するセキュリティ対策の強化

高度化・巧妙化するサイバー攻撃などの脅威に対して、情報セキュリティ問題を専門に扱うインシデント対応チーム「オリコCSIRT」を組成しています。平時には、外部機関などと連携して最新の情報を収集するとともに、技術的トレンドを的確に取り入れてセキュリティ対策の強化に取り組んでいます。また、有事には情報セキュリティインシデントへ即時に対応するとともに、再発防止策の立案・実施など必要な事後対応に取り組むこととしています。

さらに、外部からのサイバー攻撃に対するリスクの低減を図るため、特定の組織をターゲットにした「標的型攻撃メール」などの攻撃を受けた場合を想定した訓練やサイバーセキュリティに関する研修を実施し、インシデント対応力の強化を図っています。

オリコCSIRT体制



※CSIRT…Computer Security Incident Response Teamの略。情報セキュリティ問題を専門に扱うオリコ組織内のインシデント対応チームです。

フィリピンでオートローン事業を開始。 現地ニーズに即した金融サービスを提供し、 アジア諸国の成長に寄与していく。

オリコは、オートローン事業における日本でのトップクラスの実績とノウハウを生かし、タイに続き、フィリピンで同事業を開始。引き続き、現地の人々の豊かな生活の実現をサポートするとともに、良質な中古車市場の形成ひいては自動車市場の発展に貢献。インドネシアなどのアジア諸国への進出も検討しています。

社会課題

自動車購買層が増える一方、自動車市場は未成熟

フィリピンの人口は2018年に1億人を超え、一人当たりのGDPも上昇しています。それに伴って自動車購入を検討する中間所得層が拡大し、公共交通インフラが未整備であることも相まって、移動手段としてのマイカー需要が急速に高まっています。

しかし、フィリピンの自動車市場はまだ発展途上であるため、富裕層向けの新車販売が中心で、中間所得層が手の届く中古車は十分に供給されていないのが現

状です。

こうした中で、オリコは「フィリピンにおけるモータリゼーションの発展は現地の生活の質の向上はもとより、社会・経済の持続的な成長を促進する大きな原動力になる」と考え、現地の実情に応えるべく中古車ローン事業からスタートしました。今後、市場の成熟段階に合わせて幅広い商品やサービスを提供することで、現地社会への貢献を果たしていきます。

オリコの取り組み

オートローンの普及拡大で、自動車市場の成長に貢献

現在、フィリピンの自動車購入時における新車ローン利用率は80%台ですが、対する中古車ローン利用率は50%台で、まだまだ大きく伸びていくと見込まれます。加えて、国民所得が伸長するに伴って中古車需要が増加するとともに、中古車ディーラーや自動車整備工場のネットワークが拡充されるなど自動車流通のインフラも構築されることが見込まれることから、中古車ローンは大きな有望市場といえます。

こうした背景の下、オリコは日本とタイで培ったオートローン事業のノウハウに加え、自動車販売業者とのネットワークという大きな強みを生かし、フィリピンで事業を展開。現地の自動車販売会社と協業しながら、中古車ローン市場の拡大を牽引していきます。

この中古車の流通がさらなる新車販売の引き金となり、自動車市場の成長につなげることで現地の成長に貢献していきたいと考えています。

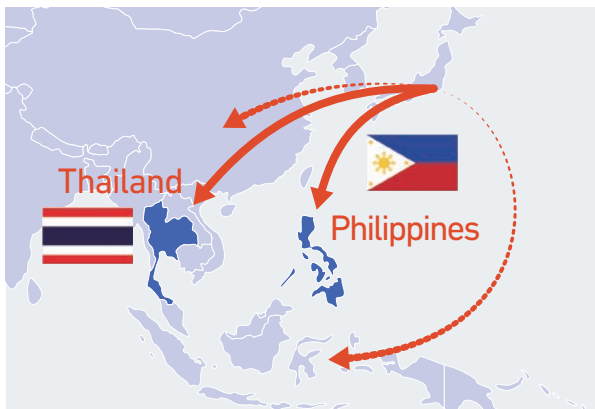
今後の展望

オリコのノウハウを生かしアジアの人々に貢献

今後のアジア諸国での事業展開については、タイ、フィリピンに続き、インドネシアなどでのオートローン事業の参入を検討しています。

さらに、アジア諸国にオートローン事業を起点とした自動車担保ローンや教育・旅行のためのパーソナル

ローンなど、現地の人々のニーズに資するきめ細かな金融サービスの展開をめざします。誰もが必要な金融サービスにアクセスできる環境づくりの視点で、アジアの人々の豊かな暮らしの実現に貢献していきます。



Orico Auto Finance Philippines Inc. 本社にて

VOICE 社員の声

現地の文化や価値観を尊重しながら 人々の豊かな暮らしに貢献したい

Orico Auto Finance Philippines Inc. 渡邊 健斗

私はフィリピン事業の検討開始当初から本プロジェクトに携わり、約2年の検討・準備期間を経て2019年9月に会社を立ち上げ、2020年1月からは現地でOrico Auto Finance Philippines Inc. に赴任しています。フィリピンでの業務は慣れないことも多いです

が、異なる文化や価値観を尊重し、現地に合わせた取り組みを心掛けています。

フィリピンに来て半年が経ちますが、日々の業務や生活を通して人々の温かな人柄に触れ、この国がとても好きになりました。まだまだ発展途上な部分も多く、生活に



不便を感じることもありますが、オートローンの普及が自動車市場の健全な発展につながり、人々の生活レベルの向上に少しでも貢献できることを信じ、業務に邁進しています。