

重要テーマ②

持続可能な地域づくりへの貢献



重視する理由(課題認識)

深刻化する国内の生産年齢人口の減少や高齢化などによって、地域活力の低下が予測されています。

オリコでは、地方自治体などと連携の上、競争優位な多数の金融商品・サービスやオリコのネットワークを活用し、地域の雇用や経済を支える中小企業を中心とした産業支援や世代を超えた地域の交流機会の拡大など、地域活性化に資する新たなビジネス機会を創出し、持続可能な地域経済に貢献していきます。

SDGsとの関連性



持続可能な地域経済への貢献





2019年度の主な取り組み

▶ 地域経済活性化に資する金融商品の提供を通じた中小企業支援

人口減少や高齢化、後継者不足の深刻化など、地域が抱える課題の解決に向けて、事務の効率化につながる金融商品・サービスや地域金融機関との提携による事業性融資の

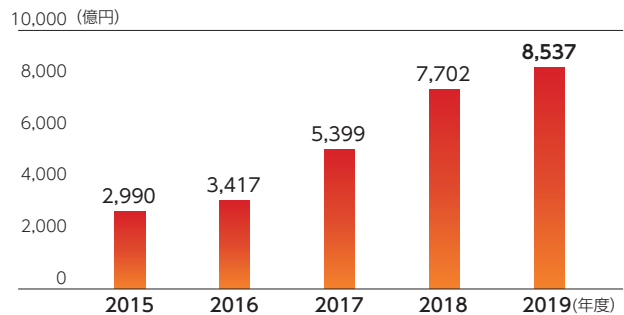
保証を促進するなど、オリコのリソースの提供を通じて、中小企業・小規模事業者などを支援しています。

▶ 単身者・高齢者増加などに対応する家賃保証商品の提供

単身世帯数の増加や民法改正などを背景に、家賃決済保証は今後も持続的な成長が期待される分野です。

オリコの家賃決済保証事業は、個人連帯保証人の徴求を不要とする家賃保証スキームが受け入れられ、多くの入居者さまにご利用いただいています。また、高齢化社会に伴う賃借人事故対応保険(孤独死保険)を付帯した商品や不動産管理会社さまの保証事業を支援する「自社保証支援スキーム」など、多様な商品・サービスを提供しています。

家賃決済保証商品の取扱高



▶ 地域活性化に貢献する決済インフラの整備・構築および決済シーンの創出

オリコは2019年より地域金融機関と協業し、クレジットカード決済インフラや、中国人向け電子決済サービス「アリペイ」「ウィーチャットペイ」を提供するなど、地域のキャッシュレス決済の普及に向けた支援を強化しています。

これまで18の地域金融機関と業務連携をしており、今後も連携を図りながら、決済サービスの拡充などを通じて、キャッシュレス化の促進や地方創生への貢献に取り組んでいきます。

▶ 事業ノウハウ、商品・サービスの提供などを通じた地域振興支援

地域が抱える社会課題の解決に向けて、オリコの事業ノウハウや商品・サービスなどのリソースの提供により、より一層地域との協働を進めていきたいと考えています。

オリコでは地方創生や地域振興の支援につながる地方自治体などとの連携に向けた協議を進めています。今後も包括的な連携協定締結に向けて継続的な取り組みを進めていきます。

Column

次世代に向けた金融教育の実施

2020年1月、オリコの本社別館所在地である埼玉県ふじみ野市内の小学校5年生83名を対象に、金融リテラシー授業を実施しました。「信用」「個人情報」の大切さやクレジットカードの基本的な事柄を通じて、金銭管理や支払いに関する計画性などを学んでいただきました。



地域金融機関とビジネスマッチング契約を締結。 中小企業の経営リスクの低減に寄与し、 地域経済の活性化に貢献する。

地域経済を取り巻く社会課題が年々深刻化している中、地域金融機関と連携した決済ソリューションや業務効率化に役立つ金融商品・サービスなど、オリコでは幅広いリソースの提供を通じて中小企業を支援し、地域の活性化に貢献しています。

社会課題

労働人口が減少し、地域経済の縮小と活力低下

人口減少・少子高齢化に伴って労働人口が減少するなど、地域経済は縮小と活力低下を招いています。そうした中、自治体や地域金融機関が主体となって地域経済の再生に取り組もうという機運が高まっています。また、世界的に超低金利が長期化する中で、地域金融機関は新たな収益の柱づくりのために、他企業とビジネスマッチング契約を結んで取引先企業の経営を支援するケースが増えています。

一方、地方の中小企業では、働き手不足による業務負担の軽減や効率化のほか、増え続けるインバウンドへの対応なども課題となっており、それを解決するために金融商品・サービスに強い企業を活用したいというニーズが強くなっています。オリコは、地方企業の経営課題の解決や地域金融機関の新たな収益の柱づくりという両者のニーズを結びつける役割を果たすことで、「地域活力の再生」への道を切り開いています。

オリコの取り組み

地域金融機関と取引先企業、オリコの“Win-Win-Win”を構築

地域金融機関とのさらなる連携強化を図るために、当社は新たな事業スキームの開発に注力しています。その一つが、企業間取引における与信・請求・回収をオリコが一貫して代行する「売掛金決済保証サービス」です。これは地域金融機関がオリコとビジネスマッチング契約を締結し、地域金融機関の取引先企業に対して当社が売掛金の決済を保証するというものです。取引先企業は卸先からの代金が確実に回収できるだけでなく、代金回収に係わる業務効率化によって経営資源を本業に集中でき、生産性向上を図ることができます。

一方の地域金融機関にとっても、当社の金融商品を活用することで取引先の経営課題解決に貢献できる上、当社から支払うフィーによって本業以外での収益増につながります。

これまでもオリコは地域金融機関に対して個人ローンの保証を中心にビジネスを展開し、その中で地域金融機関が持つさまざまな悩みや課題を発見してきました。それらを解決するためにオリコのリソースを駆使して、地域金融機関と取引先企業、オリコの“Win-Win-Win”の関係を築いていきます。

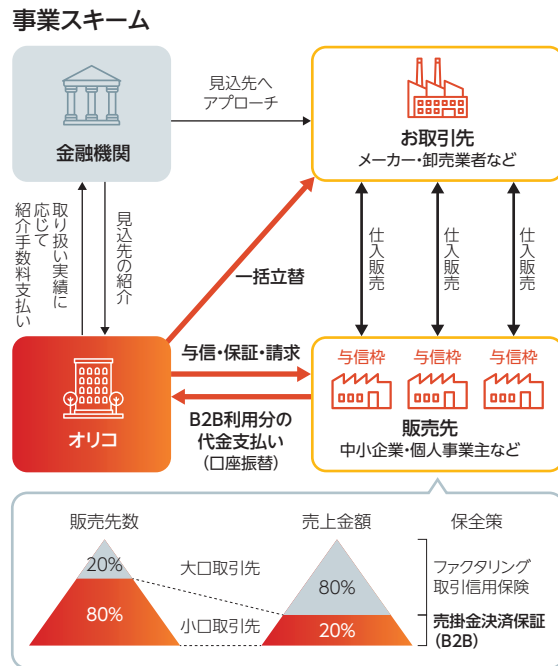
今後の展望

地域経済の活性化に向けた事業スキームの実現をめざす

今後、オリコは売掛金決済保証サービスなどの幅広いリソースを通じて、地域の企業が抱えるさまざまな課題の解決に貢献していけるものと考えています。

特に、地方のメーカーや卸売企業は販売先のほとんどが中小企業や個人事業主であるため、必然的に販売先数も多くなります。そのため売掛金の回収作業は煩雑なものになっており、売掛金決済保証のニーズは高くなっています。

オリコにとっても大きなビジネスチャンスになる売掛金決済保証を中心としたビジネスマッチングの拡大を、全国の地域金融機関との連携を強化しながらめざしていきます。また、地域経済を支える中小企業の経営課題を解決する新たな金融商品・サービスも生み出すなど、地方創生に貢献するために全力で取り組んでいきます。



VOICE 社員の声

地域金融機関や中小企業の課題を解決し、現場から地域活性化に貢献していきます

名古屋ローン保証支店 副田 靖雄

先行き不透明な経済環境の中、中小企業における課題の一つに「資金効率化」が挙げられます。私たちは、その解決に向けたツールとして売掛金決済保証サービスを金融機関に提案しています。これは金融機関・導入企業・その取引先・オリコの全てにメリット

をもたらす、金融機関とのアライアンスを通して地域の活性化に貢献できるものと確信しています。

今後、当社がめざすべき姿は「ファイナンスが生じるビジネスシーンにはいつもオリコがいる」と、信頼していただける企業になることだと考えています。その実



現のために、私自身、地域金融機関の潜在的な課題を常に意識しながら、日々のコンサルティング営業を実践していきます。