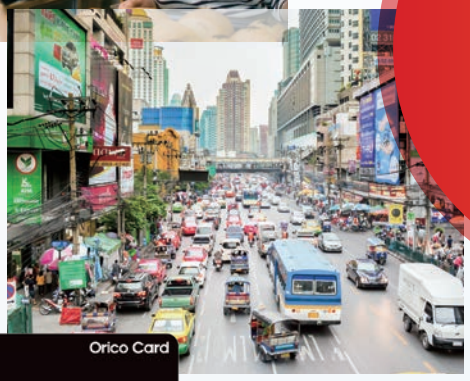
かなえる、のそばに。

Orico



サステナビリティレポート 2020

株式会社オリエントコーポレーション

基本理念

わたしたちは信頼関係を大切にし、お客さまの豊かな人生の実現を通じて社会に貢献する企業をめざします。

オリコが企業活動を実践するうえで大切にしている普遍的な考えが「基本理念」です。基本理念を実現するために、経営方針や行動指針、ブランドスローガンを策定し、全社一丸で取り組んでいます。

経営方針
- 常にお客さまの立場を考えたサービスを提供する。
- 創造力豊かで挑戦する勇気のある人を育てる。
- 人間性を尊重し風通しの良い魅力ある職場をつくる。

行動指針
- 情報を大切にし迅速に行動しよう。
- 親切、丁寧、誠実な応対を心がけよう。
- 堅実な与信で健全な資産をつくろう。
- 常に効率性を考えコスト意識を持とう。
- 社会に貢献する良き市民となろう。

ブランドスローガン

かなえる、のそばに。

「何かをかなえようとする全ての人（お客さま）に、もっと寄り添う存在でありたい」という、オリコがめざすべき姿を表現しています。

編集方針

本レポートは、オリコのサステナビリティに対する基本的な考え方や取り組み、今後の方向性などの全体像を報告することで、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを深めていくことを目的としています。

報告対象期間

2019年度(2019年4月1日～2020年3月31日)を中心としていますが、一部当該期間以前の内容も含まれています。

報告対象範囲

株式会社オリエントコーポレーションおよび連結対象会社。なお、株式会社オリエントコーポレーションを「オリコ」、グループ会社を含めて「オリコグループ」と表記しています。

Webサイトでも
随時情報発信しています。
https://www.orico.co.jp/company/sustainability/

目次

1 基本理念・ブランドスローガン、目次・編集方針
3 トップメッセージ
5 お客さまの「かなえる」を支える、オリコの戦略と事業
7 オリコの価値創造プロセス
9 サステナビリティマネジメント
11 Stakeholder Dialogue
15 サステナビリティ目標と実績
重要テーマ
19 ① 安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供
23 ② 持続可能な地域づくりへの貢献
27 ③ 環境に配慮した取り組み
31 ④ 人材の多様性と育成および働き方改革
35 ⑤ ガバナンスの強化
39 パフォーマンスデータ
41 企業情報
42 社外取締役メッセージ

トップメッセージ

お客さまの“かなえる”のために、進化し続ける

新型コロナウイルスの危機下において私たちにできること

今、新型コロナウイルスの感染拡大が、あらゆる産業、社会生活に甚大な影響を及ぼしています。新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、感染拡大によって生活に影響を受けられた皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

この世界的な危機下において、当社もできる限りの対応を講じています。例えば、当社をご利用いただいているお客さまに対しては、お支払いに関する相談窓口を設置し、お客さまからのお問い合わせやお申し出に対応しています。また、在宅勤務や時差出勤、与信業務の自動化などに取り組むことによる必要最小限の人員での対応や、職場内におけるソーシャルディスタンスへの配慮なども徹底しています。

厳しい状況の中でスタートした2020年度は、感染拡大を抑制しながら事業継続に努めるのと同時に、世界的なウイルス拡大がいつ収束するかという見極めが重要なポイントとなります。私は“アフターコロナ”の世界は以前の日常には戻らないだろうと推測しています。消費構造や生活様式が変わり、Webショッピングのさらなる増大や、店舗での非接触型接客サービスの普及など、さまざまな変化が想定されます。そうした中で決済手段を提供する当社の役割は重要な意味を持ちます。中期経営方針やもう少し長い視点の戦略の中には、取り組みの加速が必要なものや従来とは全く違う発想のビジネスを立ち上げる必要性が生じるものがあるかもしれません。そうしたことも踏まえて、今後の環境変化をしっかり見極めながら事業を進めていく所存です。

代表取締役社長
飯盛徹夫

独自の強みを再認識し、新しい価値創造を

一方、当社の事業環境に目を向けると、昨今、AIやRPA※1などのデジタル技術が想像を超えるスピードで進展し、金融業界にもデジタル技術を武器としたさまざまな企業が参入してきています。こうした環境変化に対応できない企業は生き残れない、という厳しい側面がある一方、こうした変化を活用し、社会に新しい付加価値を提供していくことで大きく成長するチャンスも秘めています。

2019年度については、中期経営方針に掲げた6つの基本戦略の取り組みはいずれも着実なスタートを切ることができました。引き続き、基本方針である「Innovation for Next Orico」、すなわち“新時代のオリコ”に向けた重要施策をしっかりとやり切っていきたいと思います。その原動力として強みとなるのが、約83万店の加盟店さま、約1,100万人のカード会員さま、560以上の地域金融機関さまなどとのネットワークです。これら独自の強みを再認識するとともに最大限に生かすことで、新しい価値を創造し、持続的な成長を実現していきます。

当社の強みを生かしていく方法は大きく2つあります。一つは、社内の部署間の連携強化です。各部署がサイロ化することなく、顧客や取引先などの情報を共有することで新サービスの創出を図ります。もう一つは、みずほフィナンシャルグループとの連携の高度化です。グループネットワークを生かすことで、個品割賦やクレジットカードといった既存事業にとどまらず、B2Bなどの新しいビジネスも推進していきます。そのカギとなるのが、デジタル技術の活用です。AI OCR※2、RPAなどを使って紙ベースの業務をデジタルベースに変えたり、各部署が持っているデータを相互に活用できるようにしたりすることで、ビジネスプロセスを変革していきたいと思います。

※1 RPA:Robotic Process Automationの略。ソフトウェアロボット概念に基づく事業プロセス自動化技術の一種。
※2 AI OCR:手書きの帳票などを読み取りデータ化するOCR(光学的文字認識)にAI(人工知能)を取り入れた新たな技術。

従業員一人ひとりにサステナビリティの実践を

中期経営方針の基本戦略の一つに「サステナビリティ取組み強化」を掲げています。サステナビリティの価値は非財務資本において大きな役割を果たし、結果的に株主資本コストの低減につながるため、経営者として特に重視すべきものと考えています。このたびのコロナ禍において、サステナビリティの重要性は、さらに高まってきていると認識しています。

当社では、サステナビリティ活動を推進するにあたって、「成長をめざす」と「成長を支える」という2つの切り口で5つの重要テーマを特定しています。それらの重要テーマについて、2019年度は、ほとんどの取り組みが計画通りに進捗しました。KPIを設定している「クレジットカードの利用拡大」「東南アジアにおけるオートローンなどの利用拡大」「多様な人材が活躍できる環境の整備」についても、目標に対してほぼ計画通りの進捗となっています。

また、この1年間、社内においてサステナビリティの理解浸透と全役職員の意識変革に取り組んできました。その結果、サステナビリティが従業員一人ひとりにとって“自分ごと”になり、“当社の成長に不可欠なもの”という理解が深まった手応えを感じています。

アフターコロナの世界は予測困難です。そのような中、企業としていかにお客様に寄り添い、持続可能な社会に必要不可欠な存在になれるか、そのために何ができるかを考えそして体現していく。こういったことに全社一丸となって取り組んでいきたいと考えています。

10年後もお客さまから選ばれる企業へ

当社の使命は、基本理念にある通り、「お客さまの豊かな人生の実現を通じて社会に貢献する」ことです。この普遍の理念の下に、ビジネスモデルを進化させていかなければならないと考えています。お客さまの豊かな人生を実現するためには、金融の枠に縛られることなく、さまざまな業種の企業とも連携し、お客さまの“かなえたい”という思いに応えていくことが肝要です。極論すれば、「お客さまが欲しいものは何でも提供できる会社をめざしたい」ということです。

そこで大切なのは「現場重視」の考え方です。なぜなら、お客さまのニーズは現場にあり、イノベーションの起点は現場にあるからです。幸い、当社には数多くの加盟店さま、提携地域金融機関さま、カード会員さまをはじめとする多様な顧客接点があります。この接点を最大限に生かしてお客さまの望むことを的確に把握し、柔軟な発想でイノベーションを実践することで、これまで以上に付加価値の高いビジネスを生み出していくことができると確信しています。

私たちは、金融を核とした信頼関係をベースに、お客さまのニーズにトータルに応え続け、10年後も「お客さまに選ばれる会社」になれるよう努力を重ねてまいります。

お客さまの「かなえる」を支える、オリコの戦略と事業

お客さまの「かなえる」のそばで挑戦・成長し続ける企業をめざし、
オリコは中期経営方針の6つの基本戦略に基づくアプローチを徹底していきます。

中期経営方針（2020年3月期～2022年3月期）

目指す姿

真に社会から存在意義を認められ、
分割・決済ニーズのあるお客さまに最高の金融サービス・商品を提供することにより、
お客さまの豊かな生活と夢の実現に貢献

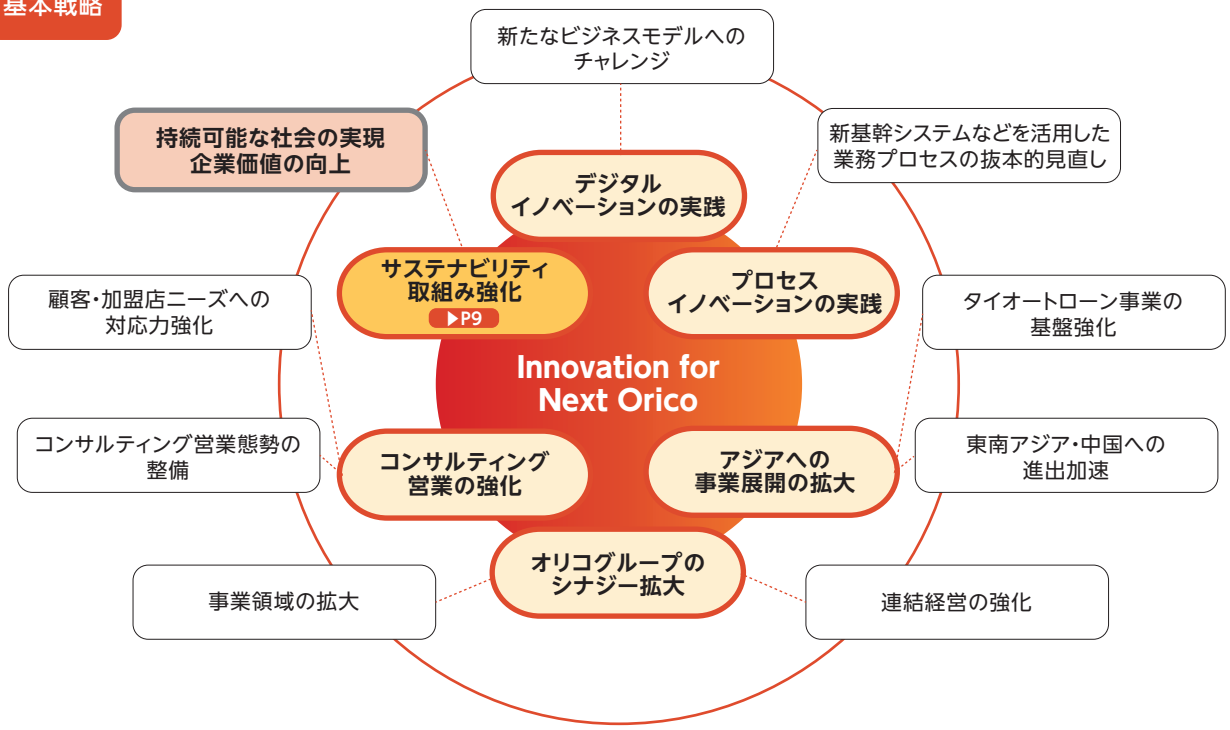
～お客さまの「かなえる」のそばで挑戦・成長し続ける企業～

基本方針

Innovation for Next Orico

“新時代のオリコ”に向けた強固な収益体質の再構築と新たなビジネスモデルの創出

基本戦略



経営目標

	2019年3月期	2020年3月期	2022年3月期（計画）
経常利益	219億円	244億円	350億円以上
営業収益一般経費率	63.1%	61.9%	60%未満
ROE	5.5%※	8.1%	10%以上

※繰延税金資産の追加計上による影響を除く。

事業概要

カード・融資事業

お客さまに「安心・便利」を体感いただけるカード・融資事業を展開。魅力的なポイントプログラムや多彩な提携カードなど、お客さまの幅広いニーズに対応しています。

主要事業

●プロパーカード

お客さまの幅広いニーズに応える魅力的なポイントプログラムをはじめ、デザインと機能性に優れた多彩な商品を提供しています。

●提携カード

国内のさまざまな企業・団体などと提携し、お客さまへ最適な付加価値と、魅力的なサービスを提供しています。

●融資

お客さまの多様な資金ニーズに対応。安心で便利なサービスを提供し、お客さまの暮らしをサポートしています。

決済・保証事業

家賃決済保証や売掛金決済保証など、企業ニーズに即したさまざまな決済サービスを提供しています。

主要事業

●家賃決済保証

長年の実績とノウハウに基づく家賃収納サービス。家賃滞納リスクの軽減など不動産管理会社さまの業務効率化に貢献します。

●売掛金決済保証

企業間取引のリスク軽減や業務効率化の実現に向け、提携先さまのニーズに合わせた売掛金決済保証サービスを提供しています。

●小口リース保証

中小企業のお客さま向けに、業務用設備機器などを中心とした小額向けのリース商品を提供しています。

●集金代行

物品販売やサービス提供に伴う代金回収・経理効率化など、お客さまのライフスタイルに合わせた収納サービスを提供しています。

個品割賦事業

お客さま・加盟店さま・オリコとの三者間契約による分割払いなどの決済サービスを提供しています。業界トップクラスの取扱高を有する主力事業です。

主要事業

●オートローン

信販業界で最も早く手掛けており、据置型・自由払い型などお客さまのニーズに合わせた商品を取り揃えています。

●オートリース

車検・メンテナンス・税金・保険のパッケージ化など、月々定額のお支払いで新しいクルマの乗り方を提案しています。

●ショッピングクレジット

電化製品やリフォーム・教育費など、ライフサイクルのさまざまな場面をサポートするクレジットを提供しています。

銀行保証事業

1983年から金融機関の個人融資保証業務を開始。長年培った審査・保証ノウハウは金融機関から高い評価を得ています。

主要事業

●証書ローン

マイカーや教育、リフォームなど使途が明確な「目的ローン」と使途自由の「フリーローン」があります。

●カードローン

利用限度額の範囲内で繰り返し利用できるカード発券型タイプの「カードローン」があります。

●Webバンクローン

Web上でローン申込が可能なほか、来店不要で契約完結となるWebペーパーレススキームも提供しています。

オリコの価値創造プロセス

オリコは、これまで培ってきた経営資源や強みを生かした多彩な金融商品・サービスを展開することで、さまざまな課題の解決に取り組み、ステークホルダーの皆さまへの社会的価値の創造をめざしています。

社会背景（メガトレンド）

グローバル

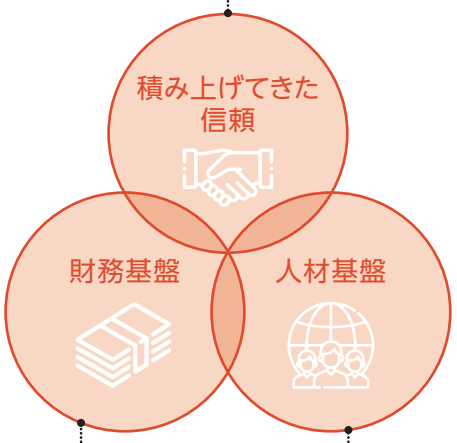
- 都市化の進行
- 気候変動
- 資源不足
- 世界経済力の変化
- テクノロジーの進歩
- 価値観の多様化

国内

- キャッシュレス化
- 人口構造の変化
- 自然災害
- セキュリティ
- 女性活躍
- AI/IoT技術

経営資源・強み

加盟店数……83万店
クレジットカード会員数……1,101万人
提携金融機関……568機関
銀行保証残高……1兆2,593億円
営業資産残高……5兆5,209億円
コミットメントライン枠……1,300億円
格付け……JCR A-
R&I BBB+



総資産……5兆5,847億円
純資産……2,515億円
自己資本比率……4.5%

従業員数……4,652人（連結）
3,432人（単体）

基本理念

わたしたちは信頼関係を大切にし、
お客さまの豊かな人生の実現を通じて
社会に貢献する企業をめざします。

事業

成長事業

- カード・融資事業
- 決済・保証事業

基幹事業

- 個品割賦事業
- 銀行保証事業

重要テーマ

- 安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供 ▶ P19 参照
- 持続可能な地域づくりへの貢献 ▶ P23 参照
- 環境に配慮した取り組み ▶ P27 参照
- 人材の多様性と育成および働き方改革 ▶ P31 参照
- ガバナンスの強化 ▶ P35 参照

※「経営資源・強み」および「成果」の数値は、2020年3月期の実績です。但し、障がい者雇用率のみ2020年6月1日時点の実績です。

成果

業績

営業収益
2,431億円

経常利益
244億円

親会社株主に帰属する当期純利益
206億円

純資産額
2,515億円

総資産額
5兆5,847億円

お客さま

オートローン利用件数	159万件
学費サポートプラン利用者数	8万人

加盟店・取引先さま

取扱高	5兆5,739億円
うち、個品割賦取扱高	1兆3,143億円
うち、決済・保証取扱高	1兆1,970億円
うち、カードショッピング取扱高	2兆4,192億円

株主の皆さま

配当	3.0円

地域社会

社会貢献プログラム参加社員数	577人
社会貢献活動への支出	70百万円

社員

キャリア研修	236人
障がい者雇用率	2.63%
女性管理職比率	21.5%

社会への提供価値

SDGsの達成に貢献

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

サステナビリティマネジメント

オリコのサステナビリティは、基本理念やブランドスローガン「かなえる、のそばに。」に基づき、事業を通じて持続的な社会づくりに貢献し、企業価値を向上していくことをめざしています。

サステナビリティ推進室長メッセージ

全社的な取り組みの結果、サステナビリティの機運が高まってきています。

企画グループ コーポレートコミュニケーション部長兼サステナビリティ推進室長　菊地 崇治

オリコは、事業を通じて持続可能な社会の実現と企業価値の向上を図っていくために、中期経営方針の基本戦略の一つに「サステナビリティ取組み強化」を掲げ、その中で定めている重要テーマに基づく具体的な取り組みを開始しました。

初年度となる2020年3月期は、全社一丸となってサステナビリティへの取り組みを推進していくことを目的に、サステナビリティ経営セミナーやイントラネットを活用した全社研修を実施したほか、仕事や日常生活におけるSDGsを意識した行動宣言を社員から募集するなど、基本戦略である「サステナビリティ取組み強化」の社内浸透に注力しました。その結果、社員からも自主的な発言が増えるなど、全社的な意識の高まりに手応えを感じています。

こうした機運をさらに盛り上げていくためにも、当社は引き続き「信頼関係を大切にし、お客さまの豊かな人生の実現を通じて社会に貢献する」という基本理念の下、将来を見据えたさまざまな取り組みを通じて企業価値の向上と持続可能な社会の実現をめざしていきます。

サステナビリティ基本方針

当社は、ステークホルダーの期待や要請を踏まえ、
さまざまな社会課題の中から優先的に取り組む重要テーマを選定し、
基本理念に掲げる「社会に貢献する企業」に相応しい金融商品・サービスの提供などの取り組みを通じて、
持続可能な社会の実現と企業価値の向上をめざします。

重要テーマ	関連するSDGs		具体的取り組み
❶ 安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供	8 9	成長をめざす	▶P19 参照
❷ 持続可能な地域づくりへの貢献	8 9 11 17	成長をめざす	▶P23 参照
❸ 環境に配慮した取り組み	7 9 12 13	成長をめざす	▶P27 参照
❹ 人材の多様性と育成および働き方改革	3 4 5 8	成長を支える基盤	▶P31 参照
❺ ガバナンスの強化	16	成長を支える基盤	▶P35 参照

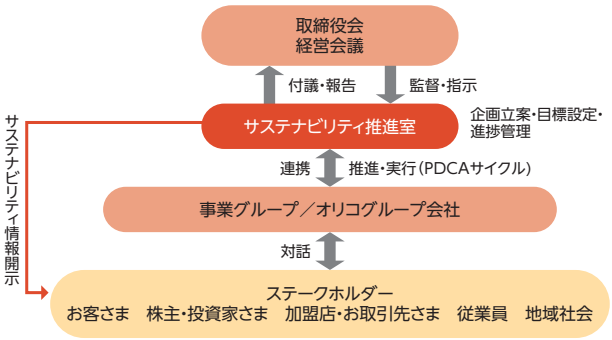
→ 持続可能な社会の実現 / 企業価値の向上 → 社会的課題の解決

サステナビリティ推進体制

オリコは、金融に関する商品やサービスの提供などを通じて持続可能な社会の実現と企業価値の向上を図っていくため、2020年3月期からの中期経営方針の基本戦略の一つに「サステナビリティ取組み強化」を掲げました。

それに基づき、サステナビリティの基本方針や重要テーマを制定し、重要テーマに基づく具体的な取り組み項目を決定しています。

オリコにおけるサステナビリティの推進体制は、サステナビリティ推進室がさまざまな企画を検討・立案し、重要事項については経営会議や取締役会にて審議・決定をしています。また、年度の取り組み状況などについても、経営会議・取締役会に報告しています。



重要テーマ特定プロセス

重要テーマの特定にあたっては、

①SDGsやESG評価との関連性
②オリコおよび当業界を取り巻く社会的課題との関連性
③価値創造プロセスとの関連性
④ステークホルダーからの期待や要請

などを考慮し、サステナビリティ推進室を中心に本社関連部内で検討・協議しました。その結果、特定された重要テーマについては、最終的に経営会議で審議・承認し、取締役会に審議内容などを報告しました。

1 社会課題の把握・整理	SDGs169のターゲットを課題の方向性をより明確化させるためにオリコの事業と関連性の高い19の社会課題に分類
2 重要度の分析・素案の決定	19の社会課題を「ステークホルダーからの期待や要請」「オリコの重要度や社会に与える影響度」の視点から重要度を分析し、オリコにとっての重要テーマの素案を作成
3 妥当性の確認・特定	重要テーマの素案を「リスク」と「機会」、ステークホルダーとの関係性を踏まえて整理し、重要テーマを選定
4 重要テーマの決定	経営会議、取締役会において重要テーマを承認

Column

サステナビリティ経営セミナー

経営戦略に活用するために経営層が受講

2019年7月26日、株式会社クレイグ・コンサルティング 代表取締役 小河光生氏を外部講師として招き、「企業価値を向上させるサステナビリティとは」をテーマにサステナビリティ経営セミナーを実施しました。役員・部室長・支店長・グループ会社代表者など129名がセミナーを受講、309名がDVDを視聴し、サステナビリティを企業価値につなげる視点や当社のサステナビリティへの期待という観点からサステナビリティに関する理解を深めました。

サステナビリティを身近に考えるプログラム

～私たちのサステナビリティ～

サステナビリティの取り組みへの理解促進を図るため、社員一人ひとりが仕事や日常生活を通じてSDGsの達成につながる取り組みを考え、17の目標の中からそれぞれ選択・宣言し、行動に結びつけるプログラムを実施しました。個々の取り組みを宣言カードに記入するとともにフォームで宣言登録をしたほか、部室店ごとの取り組みを紹介したポスターを作成・掲載し共有しています。2019年度は3,054名の社員が宣言をしました。

Stakeholder Dialogue

サステナビリティ活動の本格展開から1年。見えてきた成果と課題、今後の展望

当社は、2020年3月期の中期経営方針の開始に合わせて、サステナビリティ基本方針を策定するとともに、重要テーマを特定し、サステナビリティ活動の本格展開に着手しました。それから1年を経て、今期の振り返りから見えてきた課題や展望などについて、組織・人材論に造詣の深い株式会社クレイグ・コンサルティングの小河光生氏を迎え、サステナビリティ推進担当役員の菅尾が話し合いました。

今期の振り返り

サステナビリティ経営の初年度として、社内浸透に一定の手応え

小河　御社は、中期経営方針で「サステナビリティ取組み強化」を基本戦略の一つとして位置づけ、2019年度に本格的な活動を展開されました。今期を振り返って、進捗状況とご評価をお聞かせください。

菅尾　1年目の今期は、当社が取り組む「サステナビリティ」について基本方針から重要テーマ、目標までを明確に定め、全体のフレームワークを完成させました。

その上で、サステナビリティの社内浸透に注力し、役員・管理職向けのセミナーをはじめ、階層別研修、eラーニング研修、解説DVDの全店配布などの施策を実施しました。

また、「私たちのサステナビリティ」と銘打ったプログラムも展開しました（→P10参照）。これは従業員一人ひとりが“自分ごと”として考えることでさらなる浸透につながるという目的で始めたもので、自分の仕事や日常生活において何ができるかを考え、自ら宣言し、行動に結びつけていくというものです。日々、これらの取り組みの手応えを感じていますが、特にうれしかったのは、日常業務の中でも従業員同士の会話の中に「サステナビリティ」「SDGs」「ESG」といった言葉が自然に出てくるようになったことです。これは定着化における成果の表れかなと、非常にうれしく、手応えを感じています。

小河　そうした成果を受けて、今後はどのような取り組みを展開されていくお考えなのでしょうか。

菅尾　当然のことですが、サステナビリティの社内浸透は一朝一夕で完結できるものではありませんから、引き続き、定着化に向けた取り組みを継続していくつもりです。ただ、テーマごとに具体的な目標を設定しているので、そのPDCAを回しながら、より実践を意識した活動にシフトしていくつもりです。また、今後はPDCAを怠りなく、最低でも半年に1回回していくことも重要です。そのなかで課題を浮き彫りにし、次の一手を考え、愚直に実行していくことに尽きると思います。

さらに「私たちのサステナビリティ」というプログラムも、もっと「サステナビリティとは、社会の発展と企業価値向上をWin-Winで両立させるもの」という目線を持った宣言が増えるように従業員たちの理解を促進していきたいと考えています。

株式会社 クレイグ・コンサルティング
代表取締役
小河 光生

社会課題の解決に資する事業の創出

常に経営理念に立ち返りながら地域・社会の発展に貢献していく

小河　SDGsという概念が登場してから、世の中におけるサステナビリティの潮目が大きく変わったように思います。先ほども社内で「SDGs」という言葉が自然に出始めたというお話がありましたが、日々のビジネスでSDGsが共通の話題として出てくるような、そんなメガトレンドになってきたと感じます。

今後ますます、SDGsの達成に向けたイノベーションが事業機会の創出につながっていくことになると思いますが、御社ではSDGsと事業の関係性をどう捉えていらっしゃるか、お聞かせいただけますか。

菅尾　当社では、さまざまな経営判断を迫られる中で、迷ったり悩んだりした場合は、経営理念に立ち返ることにしています。当社の経営理念すなわちめざすビジョンは何かというと、「分割決済ニーズのあるお客さまに最高の金融サービスを提供して、お客さまの豊かな生活と夢の実現に貢献する」というものです。ですから、この経営理念とSDGsの考え方は密接不可分であり、一致するという意識を強く持っています。

キャッシュレス化やグローバル化が本格化している中、当社はどんな使命や役割を果たしていくべきなのかを経営理念と重ね合わせ、長期的な視点で考えていくことこそが重要だと考えています。

小河　御社の重点取り組みの一つであるアジアでの事業展開についても、経営理念に基づくSDGsの視点が一貫しているわけですね。

菅尾　はい。私たちは、アジアの新興国の人々に自動車や家電などの購入資金を提供することで、現地の方々がより豊かな生活や夢を実現するサポートをしていきたいと思っています。

特にタイは4年前にオートローン事業の営業を開始して以来、現地におけるオリコのステータスも一定程度は確立できました。また、今期はフィリピンにも進出し、2019年9月にオートローン会社を設立しました（→P21参照）。さらに、2020年2月にはインドネシアのオートローン会社の株式を取得し、子会社化することを公表しました。

小河　アジアについては、今後もオートローン事業を軸に展開されるということでしょうか。

菅尾　そうですね。当社がオートローンで培った知見やノウハウは、日本でもトップクラスという自負があります。そのためアジアにおいても、より良い商品・サービスを多くの方々に提供していくために、まずはオートローンを軸に広げていくというのが基本方針となります。

しかし、現地のお客さまや関連企業さまに当社の商品・サービスをご評価いただきながら、地域に最適化したサービスを横展開していきたいとも考えています。

小河　ASEAN諸国の所得水準は、経済成長率の高さに比べて、まだこれからという状況だと思います。こうした地域に対しては、オートローンだけでなく、低所得層向けのマイクロファイナンスといった新たな金融商品も求められているのではないかと思いますが、いかがでしょうか。

菅尾　最近、タイで車両担保融資というサービスを始めました。これは当社のローンで自動車を購入された借り主さまに対して、自動車を担保にして融資し、教育や旅行のための資金にしていただくというものです。これはマイクロファイナンスにつながる一手になるかなと捉えています。

小河　もう一つ、御社の新しい取り組みとしてはデジタルファンドがありますね。

菅尾　はい。中期経営方針に定めたデジタルイノベーションの一環として「Orico Digital Fund（オリコデジタルファンド）」（→P20参照）という20億円規模の投資ファンドを立ち上げました。

株式会社 オリエントコーポレーション
常務執行役員　企画グループ担当

菅尾 睦

大きな狙いは、投資したフィンテックなどのスタートアップ企業とアライアンスを組んで、今後の事業パートナーとしてWin-Winの関係をつくりながら新たなビジネスモデルを構築していくことです。また、デジタル化を加速させることで、当社の業務効率や生産性を向上させていきたいという狙いも込めています。

小河　御社のサステナビリティの取り組みについては、非常に多面的に取り組まれているだけでなく、それぞれの活動のレベルが高いという率直な感想を持っています。

一方、私はサステナビリティ活動において大事なのは「顔の見える活動」と考えています。その活動の内容を聞けば、その企業の名前が浮かぶような活動のことですが、御社の次の課題として「オリコの顔が見えるような活動」を考えるべき段階に来ているのではないかと思います。

菅尾　そうですね。当社は経済の黒子的な存在ですが「オリコは、こういう事業、こういう取り組みで社会に貢献していく」といった明快な意思表明をすることで、より幅広い皆さまにご理解をいただけると思います。従業員が一丸となってめざす目標に向かっていけるよう、これから「オリコにとって、顔の見える活動とは何か」を考え、みんなでトライしていきます。

次世代に向けた金融教育

キャッシュレスが進む将来を見据えて お金の重みや価値をきちんと伝えていきたい

小河　日本では少子高齢化が進んでいますが、御社の基盤事業である個品割賦事業やクレジットカード事業を考えると、これから成人を迎える次世代のステークホルダーが重要になってくると思います。

御社は、高校生を対象にクレジットカードを中心とした金融教育の出前授業に取り組まれています。今年度は1校の小学校でも行ったと伺っていますが、2022年の成人年齢引き下げを踏まえて、今後は小学生向けの出前授業をさらに広げていってはいかがでしょうか。その小学生がやがて社会人になってクレジットカードを持つ時に、昔から知っているオリコのカードを選んでもらうという“長期的なファンづくり”にもなると思います。そうした次世代教育については、いかがお考えでしょうか。

菅尾　当社の次世代教育は緒についたばかりですが、アグレッシブに取り組んでいきたいですね。

もちろん、オリコのファンづくりという側面もありますが、やはり将来ある日本の若年層に、金融に対する正しい知見を養ってもらい、社会に貢献できるような大人に育ってほしいという強い思いがあります。

最近、このままキャッシュレス化が進むと、お金の重みや価値が薄れていくのではと危惧する声も聞かれますが、私もこのままでは硬貨を見たことがない子どもが世の中に溢れるのではないかと少し気になっているところです。

小河　日本の将来を考えても、小さいうちからきちんとしたお金の勉強をしておくことは大事ですね。御社には、出前授業のほかにも、金融教育の場づくりを積極的に進めてほしいと思います。

人材強化への取り組み

女性活躍推進への取り組みなど、「人を大切にするオリコ」をさらに強化

小河　女性活躍という観点で見ますと、御社の女性管理職比率は非常に高いと思います。それに加えて、男性従業員の

Profile

株式会社クレイグ・コンサルティング 代表取締役
小河 光生 氏

早稲田大学卒業、大手自動車関連メーカーを経て、ピッツバーグ大学経営学修士（MBA）取得。三和総合研究所、PwCコンサルティングで経営コンサルティングに携わる。2004年にクレイグ・コンサルティングを設立、現在に至る。専門分野は組織論・人材活性化論。名古屋商科大学大学院　マネジメント研究科　客員教授。主な著書に「ISO26000で経営はこう変わる」「CSR　企業価値をどう高めるか」（日本経済新聞社）など。

育児休業取得率がここ数年右肩上がりで伸長していることが素晴らしいです。御社の人材強化が花開き始めている証ではないでしょうか。

そうした意味では、「人を大切にするオリコ」というキーワードは「オリコの顔」になり得るのではないかと思います。

菅尾　ありがとうございます。人材は当社にとって何物にも代えがたい財産ですから、当社の企業価値を高める上でも、人材の育成については、より一層強化すべきところと認識しています。今後、真の意味で「当社の顔」になるよう、人材育成への取り組みだけでなく、アピールの仕方も含めて検討していきたいと思います。

また、当社の女性従業員比率は、現在約6割に及びます。女性の活躍も当社の成長にとって無くてはならないものですので、非常に重きを置いています。それを評価いただいてか、先般もMSCI日本株女性活躍指数※の構成銘柄に組み込んでいただきました。

小河　そうした女性活躍の推進において、今後注力したい取り組みはございますか。

菅尾　一つは、女性管理職の比率を現状の21.5%からさらに高めていくことです。女性には出産など女性特有のライフイベントがありますが、それに伴う制約を乗り越え、一人ひとりの能力・資質を発揮しながら、長く働き続けてもらえる環境づくりに取り組んでいかねばなりません。

また、ワーク・ライフ・バランス、働き方改革といった重要なキーワードを念頭に置いて、従業員それぞれの多様なニーズに応えられるような人事制度や仕組みをつくっていくことも重要と考えています。

小河　そうした取り組みは、上司や同僚の意識改革に加え、企業風土自体を高めていかないと目に見えるような効果は期待できないと思います。支援制度を整えるだけでなく、誰もが使いやすい環境をつくり、制度や取り組みの実効性を上げていくことが欠かせません。そうした観点から、御社の場合は人材育成における非常に良い風土をお持ちではないかと拝察しています。

※MSCI日本株女性活躍指数…女性活躍を推進し、性別多様性に優れた企業への投資を検討する機関投資家向けに、MSCI社が作成した株価指数です。

10年先のありたい姿に向けて

バックキャストの発想で
基盤事業に加え、新たな成長の柱を

小河　御社では、これから10年先、どのような社会を想定されているのか。また、どういう社会づくりに貢献されようとしているのか。長期的な目線でのお考えをお聞かせください。

菅尾　当社の10年先のありたい姿を定めるには、先々の環境変化を想定して多面的な議論をしていかなくてはなりません。また、日本は少子高齢化が進み、人生100年時代を迎えつつありますが、今後の大きな環境変化に対応するために、新たな成長の柱を育てる必要があります。そうした視点に立って当社の、そして社会の未来にはどのような事業が求められるのかを探ることが、これからのテーマだと考えます。

まずは経営陣の間で侃々諤々と議論を尽くし、そこからブレークダウンした、より具体的で実効性のあるビジョンとして、経営計画を策定していきたいと思います。昨年のサステナビリティレポートの第三者意見の中でも、小河さんから「中長期的なビジョンを持ってサステナビリティに取り組んでほしい」という提言をいただきましたので、着実に実行に移していきます。

小河　恐縮です。それはまさにバックキャスティングの考え方ですね。サステナビリティの分野でも、10年先のビジョンを掲げ、そこに対してバックキャストして経営計画を組み立てて、具体的な年度計画に取り込んでいく。こういう発想が今後ますます重要になると思います。

菅尾　先ほどご提案いただいた「顔の見える活動」にも注力していく必要があるとあらためて認識しています。当社のブランド強化にもつながることなので、肝に銘じて取り組みを考えていきたいと思います。

小河　従業員が誇りに思えるような、オリコで働いていることが家族にも自慢できるような活動こそが重要と考えます。そういうことが実現できると、サステナビリティ経営がますます加速すると思います。御社の今後に大いに期待しております。

サステナビリティ目標と実績

オリコは、サステナビリティ重要テーマごとに目標や取り組みの方向性を定め、PDCAサイクルを着実に回し目標を達成することで、さまざまな課題の解決による持続可能な社会の実現をめざしていきます。

重要テーマ	取り組み項目	内容	目標および取り組みの方向性
重要テーマ❶ 安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供 ▶ P.19	クレジットカードの利用拡大	クレジットカード会員基盤拡充およびアクワイアリングの推進強化など	2022年3月期 カードショッピング取扱高3兆円
	クレジットカード利用層以外のキャッシュレスニーズへの対応	プリペイドカード 、デビットカードなどへの取り組み強化	プリペイドカード、デビットカードなどのキャッシュレス決済を推進
	地域金融機関に対するキャッシュレス化へのサポート	当社リソースの活用による地域金融機関への総合提案の実践	キャッシュレス社会の実現に向けた地域金融機関の取り組みを支援
	東南アジア・中国におけるオートローンなどの利用拡大	●タイにおけるオートローンの利用促進 ●東南アジア・中国などへのパーソナルローン事業の参入・展開	2022年3月期 海外オートローンなど取扱高700億円
	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造	Fintechなどの先進技術を有するスタートアップ企業などとの協業により、ビジネスモデルを創造
	ライフスタイルの変化に対応した利便性の高い商品の提供	個人向けオートリースの利用促進	利便性の高いオートリースの利用を促進
	審査業務の完全自動化	審査工程の機械化フローの構築	不正申込排除などに向け全審査工程の完全自動化を実現
	情報セキュリティに関する認証維持・拡大	Pマーク、ISMS、PCI DSS認証の維持と適切な適用範囲の拡大	Pマーク、ISMS、PCI DSS認証の維持と適用範囲の拡大により、組織的対策を高度化
	サイバーセキュリティ対策強化	平時における情報収集力、有事におけるインシデント対応力の向上	高度化・巧妙化しているサイバー攻撃に対する情報収集とインシデント対応力の向上
	新カスタマーシステムの構築	お客さま対応システムの高度化	「お客さまコンタクト情報統合基盤」により全社一貫した顧客対応を実現
重要テーマ❷ 持続可能な地域づくりへの貢献 ▶ P.23	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	事務効率化の促進に資する決済・融資商品の利用促進	法人・個人事業主のお客さまの資金・決済ニーズに応えるため、法人ビジネスカードや融資商品、売掛金決済保証などの利用を喚起
		事務効率化の促進に資する決済保証商品の利用促進	
		地域金融機関との提携による事業性融資保証商品の利用促進	
	単身者・高齢者増加等に対応する家賃保証商品の提供	家賃保証商品の改善やオリコフォレントインシュア連携による利用促進	新商品・新サービスの展開により、「住まい」に対する地域の課題を解決し、さらに事業領域を拡大
	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	カード会社との協働による地域に対する利用促進施策の実施	カード会社との協働によるクレジットカード利用促進キャンペーンを実施し、地域における消費を活性化
	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（地方自治体）との包括的連携の推進	オリコのリソースの活用と、地方自治体との連携により、地域が抱える課題の解決や雇用・地域産業の活性化に貢献

	2019年度実績	今後の取り組み
	カードショッピング取扱高2.4兆円	大型提携先、新規募集開始先に加えて、みずほMMCカードの商品ラインアップ拡充
	●ブランドデビットカード：当社初である銀行とのプロセシング事業を開始 ●ブランドプリペイドカード：提携先を拡大、法人向けウォレットサービスの開発を開始	●デビットカード：提携金融機関の拡大 ●プリペイドカード：新規提携およびペイロールに対応した新商品の開発
	●ブランドデビットカード、Alipay/WeChat Payを金融機関で取り扱い開始 ●アクワイアリング業務については15の金融機関と提携	金融機関キャッシュレス事業のサポート対応の強化
	●海外オートローンなど取扱高246億円 ●タイ：営業エリアの拡大、新商品のリリースを実施 ●フィリピン：オートローン事業会社を設立、2020年3月より営業開始	●タイ：よりきめ細かいサービス提供体制の構築と利便性の高い金融サービスの提供 ●フィリピン：営業ネットワークなど事業基盤を確立 ●東南アジア・中国でのオートローン事業参入を検討
	●Orico Digital Fundを活用し6社出資を実行 ●最新技術やサービスに係る実証実験を実施 ●AIツールDataRobotを活用し11のスコアリングモデルの運用決定	●Orico Digital Fund出資先との協業 ●異業種企業・海外企業との協業検討、事業案の具体化、実証・改善によるアライアンス推進
	コアラクラブを中心とした代理店や損保会社とのタイアップによる新たなチャネル開発	新領域（クローズエンド）開拓、サブスクリプションなどの新たな販売チャネルの開拓
	完全自動化に向けた機能を追加	完全自動化対象商品の拡大
	カード発券業務（西日本カード発券センター）におけるISMSのサーベイランス審査終了およびPCI DSSの認証取得	情報セキュリティ認証の取得範囲の維持・拡大に向けた活動
	●情報セキュリティ協議会における情報の収集・共有 ●標的型攻撃メール訓練、サイバーセキュリティ研修の実施 ●サイバーセキュリティにおけるインシデント対応力およびCSIRT態勢の強化	●情報収集・共有によるセキュリティ対策の強化 ●標的型攻撃メール訓練、サイバー攻撃訓練の実施によるリテラシーの向上 ●インシデント対応力向上に向けた取り組みの強化
	お客さまコンタクト情報統合基盤をリリース	ユーザビリティの向上
	●法人向けビジネスカード：Webチャネルなどの施策による推進強化を継続 ●LINE Credit：事業開始に向け、LINE Score・LINEポケットマネーのサービスをリリース	融資事業全体の強化に向けた商品開発・販売戦略の強化
	●既存提携先チャネルを活用した開拓 ●地域金融機関とのアライアンスによる地域活性化	●コンサルティング営業体制強化による事業領域の拡大 ●マーケットニーズに応じた商品開発、機能拡大による顧客サービスの向上
	中小企業・小規模事業者向けに自治体制度融資保証の取り扱いを開始	●金融機関ニーズに合致した事業性商品の開発 ●地域課題の解決につながるビジネスマッチングの取り組み
	オリコフォレントインシュアへの営業部門、加盟店の移行および事務部門統合により一体化を完了	グループシナジー拡大に向けた営業連携施策の実行および新商品の推進
	●「キャッシュレス・消費者還元事業」に参画 ●中小・小規模事業者によるキャッシュレス推進を開始	●「キャッシュレス・消費者還元事業」の継続 ●総務省が実施するマイナンバーカードを活用した消費活性化策（マイナポイント事業）への参画への取り組み
	自治体との連携項目について継続的協議を実施	自治体との連携項目調整と協定に向けた継続的協議

サステナビリティ目標と実績

重要テーマ	取り組み項目	内容	目標および取り組みの方向性
重要テーマ❸ 環境に配慮した取り組み ▶ P.27	低炭素・循環型社会構築に向けた取り組み	**環境対応商品の拡大に資する商品の提供** 再生可能エネルギー分野の個品割賦商品の利用促進 再生可能エネルギー分野の売掛金決済保証商品の利用促進 低炭素社会の促進に資する商品・サービスの開発	●太陽光・蓄電池などのローンや売掛金決済保証の推進 ●電気自動車などの次世代自動車やZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)などを促進する商品・サービスの開発
		調達の多様化と再生可能エネルギー普及に貢献するグリーンボンドの発行	グリーンボンド発行により地球環境の保全と再生可能エネルギーの普及への取り組みを推進
		低炭素社会の構築に貢献するリユース(循環型)の促進	オリコの商品・サービスを活用したエコ商品のリユースを奨励し、事務用品の社内リユースを展開
		ペーパーレス化の推進 ①オペレーション業務の電子化 ②カード利用明細書の電子化 ③Webクレジットのさらなる推進 ④オリコグループ全体の事務プロセスの変革	2022年3月期 2019年3月期比 コピー用紙削減率 20.0%
		グリーン商品購入の推進	環境のことを考え、環境負荷の少ない製品を優先購入
		企業活動に伴うエネルギー使用量の削減(麹町本社ビル、本社別館、鶴ヶ島ビル等)	エネルギー使用量(原油換算) 2022年3月期 2019年3月期比 3.0%以上削減
重要テーマ❹ 人材の多様性と育成および働き方改革 ▶ P.31	多様な人材が活躍できる環境の整備	職場環境の整備促進	2022年3月期 ●女性管理職比率 (a)課長クラス以上 25.0% (b)部室長・支店長 7.0% ●男性の育児休業取得率 100.0%
		階層別教育研修 業務知識習得支援	社員の能力開発やキャリア形成を支援するさまざまな制度の充実と取り組みを通じて、社員および組織を活性化
	成長を支える次世代人材の育成	事業成長に必要な多様な(専門知識)人材の確保	専門人材確保に向けた取り組みを推進
		キャリア形成機会の提供 ①各種公募制度 ②任意研修	キャリア形成支援プログラムによる社員の自己実現の支援
	働き方改革の推進および健康経営	脱長時間労働、生産性向上やワーク・ライフ・バランスへの取り組み	2022年3月期 有給休暇取得率(正社員) 80.0%
		健康経営の取り組み	健康経営推進に関する「健康宣言」を策定し、健康経営の取り組みを推進
重要テーマ❺ ガバナンスの強化 ▶ P.35	コーポレートガバナンス・コードへの対応	全項目のコンプライに向けた検討	コーポレートガバナンス・コードへの対応(女性取締役・取締役会の実効性向上など)に向けて取り組む
		サステナビリティの取り組みにおける取締役会の適切な関与	取締役会におけるサステナビリティへの適切な関与を実行する
		サステナビリティ戦略やESGパフォーマンスなど非財務情報の開示の充実(Webサイト構築、レポート発行など)	サステナビリティなどの非財務情報の開示を充実させ、ステークホルダーとの対話を促進する
	コンプライアンスの遵守	階層別研修、オリコード研修などの実施	オリコード研修、コンプライアンス・トップセミナーなどのコンプライアンス研修を実施しコンプライアンスへの取り組みを推進する

	2019年度実績	今後の取り組み
	メーカーや卸会社とのタイアップ施策などの強化による需要拡大	メーカーや卸会社とのタイアップ施策などの強化
	住宅建材のB2Bと親和性の高いリフォームローンの個品加盟店の開拓	業界特性を踏まえた施策の継続
	低炭素社会の促進に資する商品・サービスの開発に対する概要の共有およびリリースに向けた協議	●既存商品・サービスの棚下ろし ●サステナブル商品・サービス開発に向けた取り組みの実践
	2019年4月に太陽光パネルや蓄電池の設置、オール電化に関するリフォームローンに資金使途を限定したグリーンボンドを発行	グリーンボンドの継続起債の準備
	リサイクルトナーの継続的な購入および「オリコエコ倶楽部」によるリユーススキームの運用	リサイクルトナーの購入拡大やエコ倶楽部の認知・利用率向上に向けた社内啓蒙の実施
	オペレーション業務におけるペーパーレス化を推進	全社横断的なペーパーレス化を推進
	●カード利用明細書のWeb化・有料化の推進方針を決定 ●提携先へ案内開始・カード会員への告知の準備	カード利用明細書のWeb化の推進
	●オートリース保証商品のWeb化開始・既存商品の未導入先への拡大 ●未対応商品のWeb化を推進	未対応商品のWeb化に向けた取り組みの継続
	コピー用紙(重量)削減率 2019年3月期比10.0%	両面・2in1・裏紙印刷などコピー用紙削減に向けた啓蒙・e研修の実施
	事務用品購入Webサイトにバナーを設定し、環境対応商品の購買を啓発	●事務用品のグリーン商品相対表の作成および購入促進 ●部署別のグリーン商品購入比率の開示および社員意識の向上
	●大規模事業所の冷凍機、LED照明などの計画的な設備更新 ●社員の意識向上のためのe研修の実施	●大規模事業所の冷凍機、LED照明など設備更新完了 ●社員意識向上を目的としたe研修の継続
	●女性管理職比率 課長クラス以上 21.5% 部室長・支店長 6.0% ●男性の育児休業取得率 95.9%	●28歳女性向けワーク・ライフ・マネジメント研修の継続 ●新任支店長・副支店長・課長向けダイバーシティマネジメント研修の継続 ●育休5日間取得義務化の検討
	●若年から中堅までの社員を対象にキャリア研修を実施 ●管理職を対象としたマネジメント強化プログラムを実施	初期教育から管理職・エグゼクティブ層まで研修プログラムの追加・改善
	各グループの階層・商品・目的別に応じた業務知識習得プログラムの実施	スキルアップ、知識向上、マルチスキル化など目的に合わせた多様な学習機会の提供
	●新卒：IT人材などの採用 ●中途：社内弁護士・情報セキュリティスペシャリスト・データアナリストの募集・採用	●新卒：理系学生・留学生など、多様な人材確保を目的とした独自スキームの構築・拡充 ●中途：専門媒体や人材紹介を活用した人材の採用
	●一般公募における応募対象年次の1年引き下げ ●若手社員のチャレンジ意欲向上の取り組み	社員のチャレンジ意欲に応えることを目的に、公募対象部署の拡大および各グループとの連携
	キャリアアップ、スキルアップのための学習環境の提供	新規学習プログラムを導入など学習環境の継続的な提供
	有給休暇取得率(正社員) 63.2%	●働き方改革KPIの達成率定期開示などによる意識改革の継続 ●労働時間に関する協議会などの取り組み好事例の横展開
	健康経営優良法人の認定	社員の心身の健康増進に向けた各種施策の推進
	「取締役会・監査役会の実効性確保」(原則4-11)に準拠しコーポレートガバナンス・コード諸原則の全項目をコンプライ	コーポレート・ガバナンスのさらなる充実
	半期ごとに取締役会へ取り組みを報告	取締役会の監督・指示の下、PDCAサイクルの展開
	●Webサイト更新、サステナビリティレポートなどで情報開示充実・アクセシビリティの向上 ●ESG評価機関(MSCI、FTSE、東洋経済など)の評価が向上 ●MSCIの日本株女性活躍指数に初選出	●ESG評価機関との対話の充実 ●サステナビリティレポート、Webサイトなどによる非財務情報の開示の充実
	●オリコードの掲載内容改正および項目の追加 ●階層別コンプライアンス研修の実施 ●オリコード研修、全社一斉e研修、コンプライアンス・トップセミナーの開催	階層別研修およびオリコード研修などの継続

重要テーマ❶

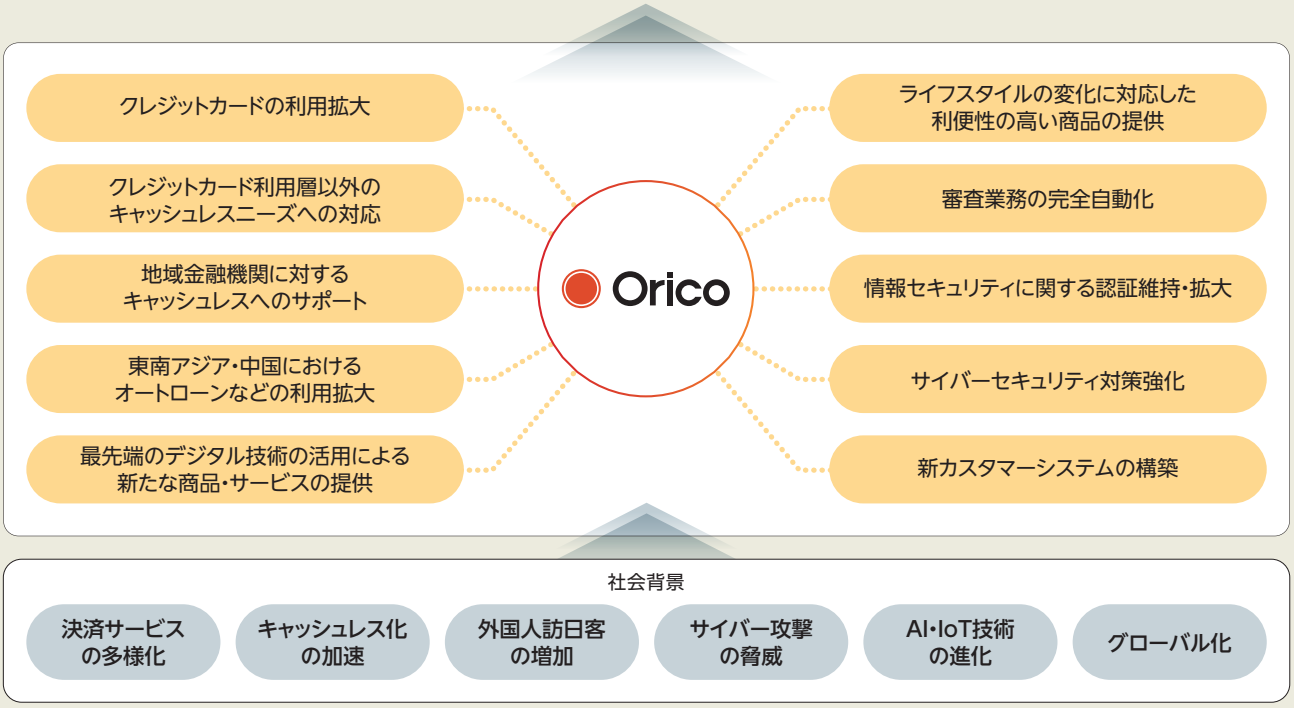
安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供

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



2019年度の主な取り組み

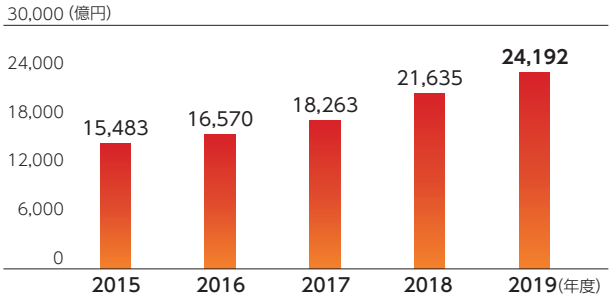
クレジットカードの利用拡大に向けた魅力的なサービスの拡充

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。

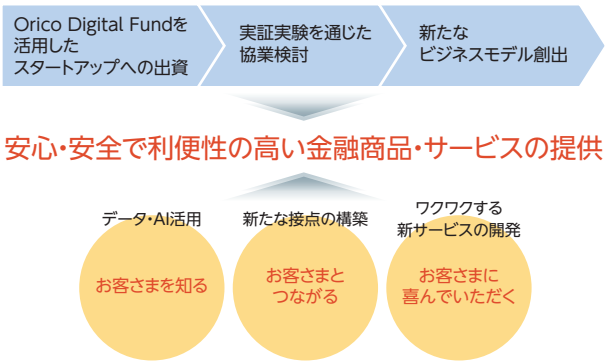
カードショッピング取扱高の推移



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。

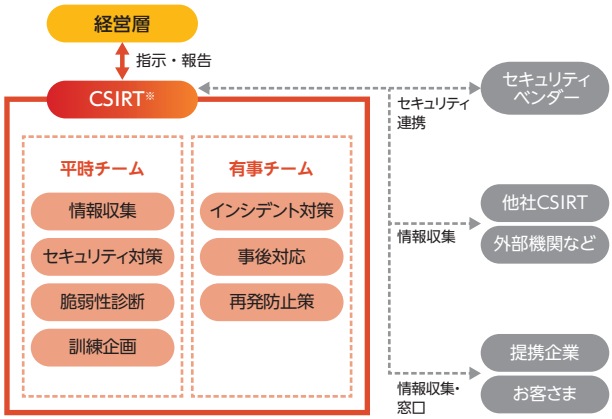


サイバー攻撃などに対するセキュリティ対策の強化

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。

Close Up

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。

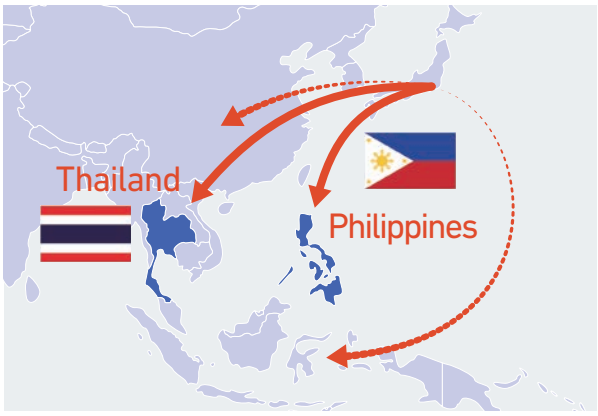
この中古車の流通がさらなる新車販売の引き金となり、自動車市場の成長につなげることで現地の成長に貢献していきたいと考えています。

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. 渡邉 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。

重要テーマ❷

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

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

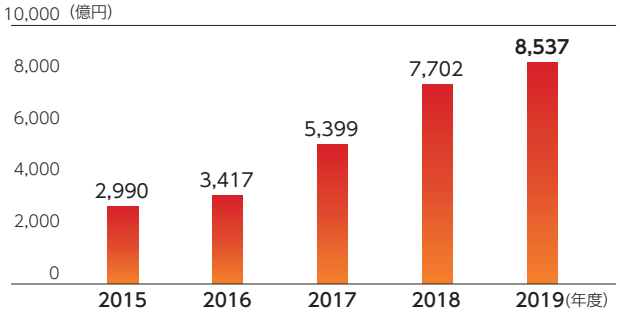
人口減少や高齢化、後継者不足の深刻化など、地域が抱える課題の解決に向けて、事務の効率化につながる金融商品・サービスや地域金融機関との提携による事業性融資の保証を促進するなど、オリコのリソースの提供を通じて、中小企業・小規模事業者などを支援しています。

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。

Close Up

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

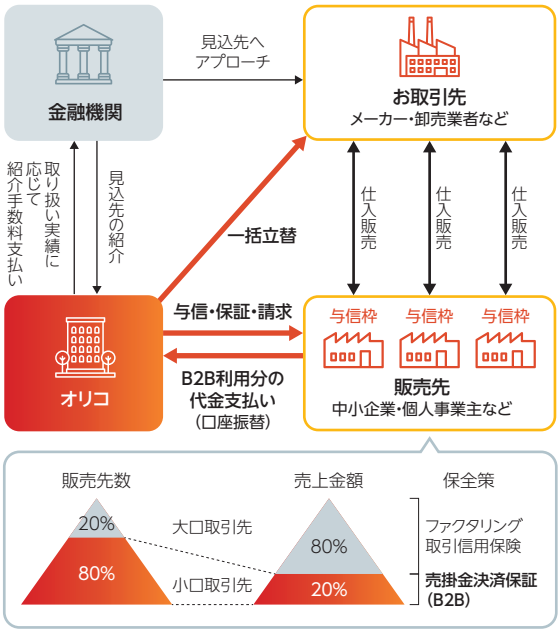
地域経済の活性化に向けた事業スキームの実現をめざす

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。

事業スキーム



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し、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。

重要テーマ③

環境に配慮した取り組み

重視する理由（課題認識）

近年、地球温暖化など環境問題が深刻化しており、大量生産・大量消費・大量廃棄を前提にした社会システムやライフスタイルを見直し、持続可能な開発を進めていくことが求められています。
企業への社会的要請も急速に高まる中、オリコは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、低炭素・循環型社会の実現に向けた取り組みを進めています。

SDGsとの関連性

低炭素・循環型社会の実現

2019年度の主な取り組み

再生可能エネルギー分野の個品割賦商品の利用促進

パリ協定で定められた目標を達成するためにも、再生可能なエネルギーの利用拡大が世界的な課題となっています。オリコは太陽光発電システムや蓄電池などの導入の促進に資する商品・サービスを提供するとともに、EV（電気自動車）などの次世代自動車の拡大につながる商品・サービスの開発を進めています。

低炭素社会の促進に資する商品・サービスの開発

オリコでは、お客さまの幅広いニーズに応える多彩な商品ラインアップの中で、ecoソーラーローンをはじめとする低炭素社会の実現につながる商品・サービスを提供しています。引き続き、低炭素社会の促進に資する商品・サービスを推進し、ステークホルダーの要請に応えていくとともに、今後も環境に配慮した商品・サービスの検討、開発を進めていきます。

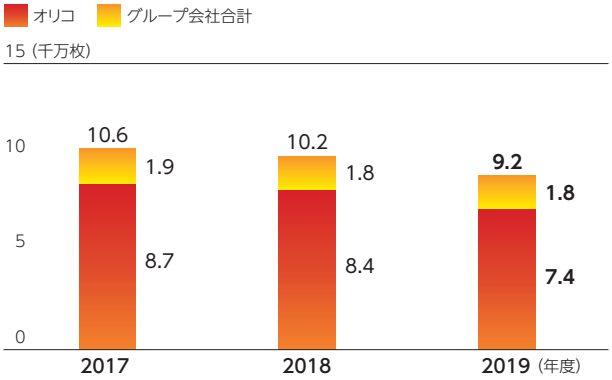
ペーパーレス化の推進

ペーパーレス化への取り組みは、CO_2排出量削減につながります。ペーパーレス化の推進に向けてオリコグループでは、コピー用紙の使用を必要最小限に抑えています。

その結果、2019年度のコピー用紙購入量は約9.2千万枚（前年度比10%減）となりました。

現在は、オペレーション業務のRPA化の拡大やカード利用明細書の電子化を進めています。また、Webクレジットの拡大とオリコグループ全体のペーパーレス化を推進し、事務プロセスの変革を進めていきます。

コピー用紙購入量の推移



企業活動に伴うエネルギー使用量の削減（麹町本社ビル、本社別館、鶴ヶ島ビルなど）

オリコでは、「エネルギーの使用の合理化等に関する法律（省エネ法）」「埼玉県地球温暖化対策推進条例・目標設定型排出量取引制度」の対象事業所としてエネルギー使用量およびCO_2排出量の削減に積極的に取り組んでいます。

本社別館をはじめとする自社ビルでは、LED照明への切り替えや空調設備機器の高効率タイプへの更新、窓用高断熱フィルムの採用など、ライフサイクルコストの思想に基づき、環境負荷に配慮した設備改善を計画的に実施しています。

Close Up

日本初の“個人向け太陽光リフォームローン”を資金使途としたグリーンボンドの発行によって環境関連事業の拡大をめざす。

昨今、環境問題に対する企業の取り組みが重視され、ESG投資への関心が高まる中、グリーンボンド市場も年々拡大しています。オリコは、グリーンボンドの発行によって資金を調達し、その資金を使って太陽光関連ローン事業を強化することで再生可能エネルギーの普及に貢献します。

社会課題

気候変動対策として求められる再生可能エネルギーの普及

近年、地球温暖化によって異常気象が深刻化する中、2015年には国連サミットでのSDGsやCOP21でのパリ協定が採択されるなど、世界的な環境意識が高まり、企業にとっても大きな課題となっています。

こうした背景から、金融サービスの分野では、ESG投資の一種であるグリーンボンド市場が世界的に急拡大しています。グリーンボンドは、企業や自治体がグリーンプロジェクト※に必要な資金を調達するために発行する債券です。オリコは、同債券の発行によって資金調達の多様化を進めるとともに、調達した資金で太陽光関連ローン事業を強化し、地球環境の保全や再生可能エネルギーの普及をめざしています。

※グリーンプロジェクト…再生可能エネルギー事業、省エネ建築物の建設・改修、環境汚染の防止・管理など、環境改善効果がある事業です。

オリコの取り組み

個人向け太陽光リフォームローンを対象にしたグリーンボンドを発行

オリコは、2019年4月に国内市場において公募形式によるグリーンボンドを50億円・5年債で発行しました。最大の特徴は、本グリーンボンドによって調達する資金を太陽光発電システムや蓄電池、エコキュートなどの省エネルギー設備に関する個人向けリフォームローンに活用することです。また、個人向けの太陽光リフォームローンを対象としたグリーンボンドは、日本初となります。

本グリーンボンドの適格性評価については、第三者評価として、株式会社日本格付研究所から「JCRグリーンボンド評価」の最上位評価である「Green1」の予備評価を取得しました。また、投資家からも事業の環境改善効果のほか、資金調達や管理状況の透明性が評価され、今回のグリーンボンドの発行に対し、10社の投資表明をいただくことができました。

本グリーンボンドの概要

発行年限	5年
発行額	50億円
発行時期	2019年4月
引受会社	みずほ証券 野村證券

GreenBond Platform

JCRグリーンボンド評価の最上位評価である「Green1」を取得

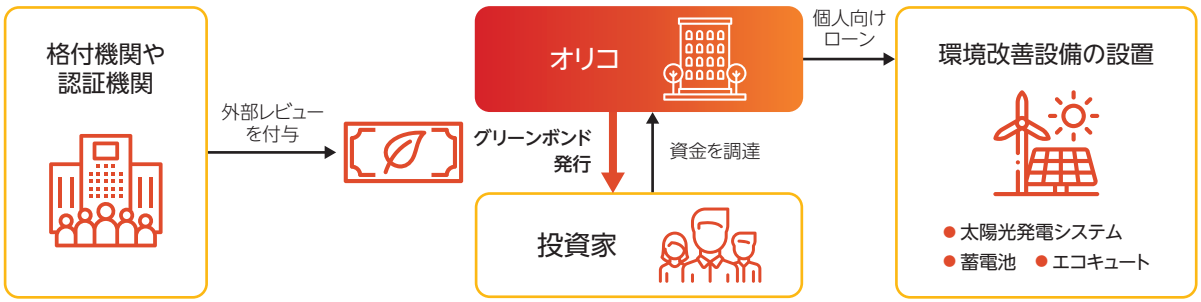
今後の展望

外部の高評価を生かして新商品・サービスの開発へ

当社では、以前から環境保全に寄与する事業として太陽光パネルやオール電化など、個人住宅の省エネ化を図る設備の設置促進に注力してきました。今回のグリーンボンドの発行が可能になったのは、こうしたノウハウによるものです。グリーンボンドは、資金使途と環境課題解決が直接的に紐づいていることから、環境問題に関心を持つ投資家からの投資喚起につながり、事業の安定性をより高めることが可能になります。

今回のグリーンボンド発行に関わる一連のプロジェクトで得た知見を生かして、今後も、オリコらしく環境に貢献する事業、商品・サービスの開発を進めていきます。

発行スキーム



VOICE 社員の声

ポイントは「投資家に受け入れられる価値をつくること」でした

財務部 渉外チーム　中澤 芳貴

私が所属するチームで新しい取り組みに向けたプロジェクトが始まったのが、1年半前のことでした。そこで話題に上ったのが、初めての個人向けローンを対象としたスキームでした。

早速、時代のニーズや債券市場の流れを見渡し、会社の方針とも合致する点を模索しながら検討を進めました。最も重視したのは「投資家に受け入れられる価値」でした。その理由は、ESG投資が拡大している昨今、投資家の皆さまはグリーンボンドの資金使途に関心をお持ちで、「太陽光リフォームの個人向け債権に資金を紐づけることに価値がある」と考えたからです。

お手本となる前例がない中、システム的な課題の克服などに苦労しましたが、結果的に多くの投資表明をいただき、嬉しく感じています。

グリーンボンド発行は継続性も問われてきますので、来期も良い準備をして良い商品を出せるよう努力したいと思います。

重要テーマ ④

人材の多様性と育成および働き方改革

重視する理由（課題認識）

日本における少子高齢化と人口減少が進む中、オリコでは事業成長に必要な人材の確保や女性活躍、障がい者雇用、LGBTなどのダイバーシティの推進・啓発に取り組んでいます。また、従業員の意欲や能力を引き出すための教育研修制度、業務知識習得支援による人材育成、ワーク・ライフ・バランスなど、働き方改革にも取り組むとともに、社員の健康を第一に考え、健康経営を実践しています。

SDGsとの関連性

人材の多様性と育成および働き方改革の推進

テレワーク
時間と場所の制約を受けない働き方

スライドワーク
本人都合による選択制時差出勤

サバティカル休職制度
さまざまな事由に対応する休職制度

キャリアアップ転勤制度
地域限定社員の一時転勤によるキャリアアップ

ジョブリターン制度
退職社員のカムバック制度

Orico

カジュアルBiz
よりいきいきと主体的に活躍できる職場環境づくり

継続勤務支援制度
転居先でも働き続けることができる制度

学習機会の充実
オンラインプログラム増加、費用会社負担率引上げなど

多様性の受容
女性活躍の推進、LGBT、障がい者雇用促進など

健康意識の醸成
社内セミナー、禁煙支援、ウォーキングイベントなど

社会背景

労働力人口減少　人材獲得競争激化　就業観の多様化

脱長時間労働　社会的マイノリティへの無理解や偏見

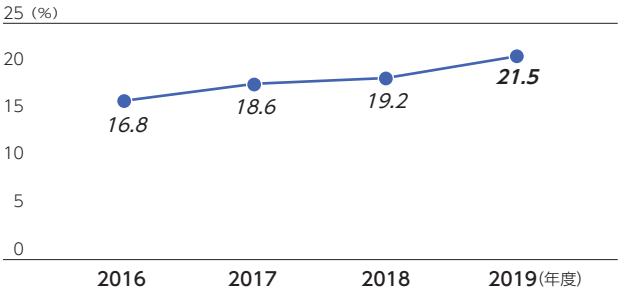
2019年度の主な取り組み

多様な人材が活躍できる環境の整備

女性社員が活躍できる職場づくり

より多くの女性が活躍できる職場環境をつくるために、女性社員のキャリア形成を支援しています。管理職育成を目的とした女性社員の階層別研修をはじめ、28歳の女性を対象に結婚や出産、育児などのライフイベントを踏まえたワーク・ライフ・マネジメント研修を実施しています。

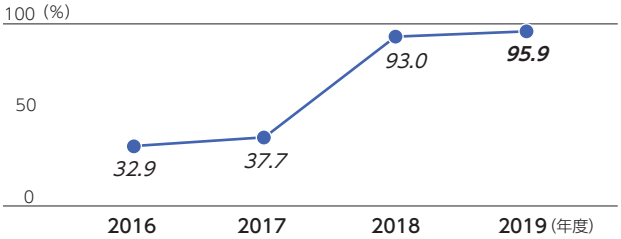
女性管理職比率の推移



「男性の育児休業取得率100%達成」に向けた取り組み

男性社員も積極的に育児に関わることができるよう、「男性の育児休業取得率100%」を目標に掲げ、育児休業取得を促しています。また、子の生まれた男性社員とその上司に取得を勧めているほか、社内メールマガジンなどで取得に関する情報発信や取得した男性社員の経験談を紹介するなど啓発活動を実施しています。

男性育児休業の取得率



※女性社員は、育児休業を100%取得しています。

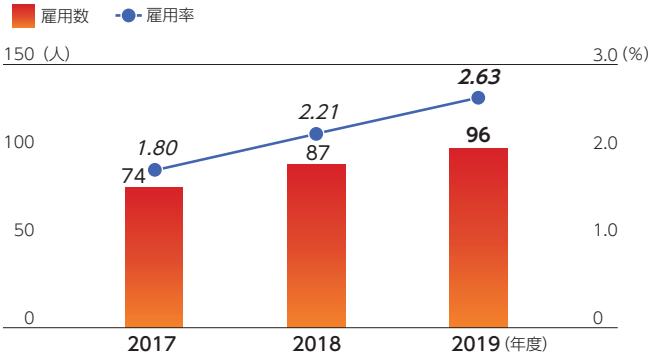
障がい者雇用の促進

障がい者の雇用を促進するための新たな取り組みとして、障がい者が働く農園「輝き★ふぁーむ」を開園しました。同農園は、一人ひとりの輝く個性を尊重し、「やりがいを感じて、楽しみながら働ける農園」をめざしており、開園にあたり合計12名の障がいのある社員を採用しました。

栽培した野菜は、こども食堂※への寄付など収穫野菜を活用した社会貢献活動を検討しています。

※こども食堂…地域住民や自治体が主体となって無料または低料金で子どもたちに食事を提供するコミュニティの場です。

障がい者雇用数・雇用率(2019年6月1日時点)



LGBTへの取り組み

昨今のLGBTに関する社会的な課題認識の広がりを受けて、オリコでは「誰もが働きやすい職場づくり」をめざし、社員の意識啓発や環境の整備に取り組んでいます。

現在は、役員、部室店長、グループ会社社長などを対象とした外部講師による研修や全社員向けeラーニング研修の実施など、LGBTの理解浸透に向けた活動に取り組んでいるほか、配偶者および家族に関わる人事制度を事実婚や同性婚のパートナーにも適用しています。

こうした取り組みが評価され、「PRIDE指標※2019」において、最高評価の「ゴールド」を受賞しました。

※PRIDE指標…LGBTに関するダイバーシティ・マネジメントの促進と定着を支援する任意団体「work with Pride」が2016年に創設した、企業・団体などにおけるLGBTに関する取り組みを評価する制度です。

2019年度の主な取り組み

人材価値を高める教育研修体系の構築

一人ひとりの人材価値を高めるため、社員の自己実現を支援するキャリア研修や管理職に必要となる能力・スキル習得のための新任登用者研修など、充実した教育研修体系を構築しています。

2019年度は、自己の強みや価値観を再認識し現在の仕事を多面的に捉え直す「ジョブクラフティング研修」、部下とのコミュニケーションを図りながら育成・支援し成果を挙げることを主眼とした「ミドルマネジメント強化プログラム」を新たに導入しました。

成長を支える次世代人材の育成

事業成長に必要な多様な（専門知識）人材の確保

事業の拡大・成長に向けて、社員が持つべき知識・能力を整理し、職階別・業務別に必要とする資格を明示しています。時代の潮流に合わせ、奨励資格は適宜リニューアルし、現在36の資格を対象としています。

また、資格取得時には受験料の全額会社負担や学習支援策として無料eラーニングの提供（約300種類）、学習費用の一部を会社が負担するなど、社員のバックアップ・サポート体制を整えています。

主な専門資格の取得者数

資格名	取得者数
個人情報取扱主任者	3,413人
コンプライアンス・オフィサー	1,963人
クレディッター	1,854人
貸金業務取扱主任者	1,736人
クレジット債権管理士	1,185人
シニアクレディッター	446人
クレカウンセラー	95人

キャリア形成機会の提供

社員が主体的にキャリアを形成する風土を醸成すること、職務の拡大や能力発揮の場を提供することを目的に、社内公募やコース転換を実施しています。

また、自発的にキャリア形成や能力開発に取り組む社員への支援策として、社外研修やセミナーの受講機会を提供し、受講料の80%を会社が負担しています。2019年度は26人が社内公募・コース転換をし、738人が社外研修・セミナーを受講しました。

加えて、地域限定職社員が地域の枠を超えた新たな挑戦ができる機会を提供するために、「キャリアアップ転勤制度」を設置しました。キャリア展望を踏まえ、地域に限定されない職務範囲拡大の機会を提供することで、モチベーションの向上および挑戦機会の拡大を図っています。

働き方改革への取り組み

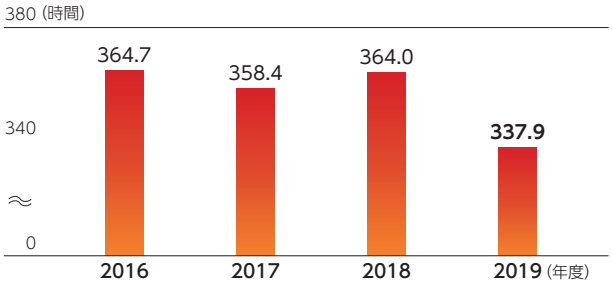
労働時間に関する協議会の開催

働き方改革に向けた制度面の充実を図るとともに、社員の意識改革を促すためにKPIを設定しています。

また、KPIを踏まえて半年に一度、職場ごとに「労働時間に関する協議会」を開催し、職場の責任者と社員の代表が脱長時間労働、生産性向上やワーク・ライフ・バランスの実現へ向けて話し合っています。

このように、各職場が主体性を持ち、それぞれの職場に適した働き方改革の推進を実施しています。

年間所定外労働時間



テレワークの推進

2017年度に試行を開始したテレワークを2019年度に本格導入しました。時間と場所の制約を受けない柔軟な働き方を実現するために、テレワーク・デイズ※1への3年連続の参加やテレワークチャレンジ期間の設定など積極的に活用しており、2019年度は延べ259人の社員がテレワークを実施しました。この全社的な取り組みが認められ、総務省が主催する2019年度「テレワーク先駆者百選」※2に選定されました。

※1 テレワーク・デイズ…東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会開催時の混雑回避や働き方改革の国民運動を目的として、総務省や東京都などが2017年度より展開している取り組みです。

※2 テレワーク先駆者百選…総務省では、2015年度から、テレワークの導入・活用を進めている企業・団体を「テレワーク先駆者」とし、その中から十分な実績を持つ企業などを「テレワーク先駆者百選」として公表しています。

選択制時差「スライドワーク」の開始

社員が任意に就業時間を選択できる「スライドワーク」を2019年度からスタートしました。これは一人ひとりが業務状況や都合などに応じて柔軟な働き方を可能にするもので、業務効率化や生産性向上を図るとともに、ワーク・ライフ・バランスの向上につなげています。

健康経営の取り組み

社員の心身の健康増進に向けた各種施策を推進

社員の健康維持・増進を目的に健康経営増進に関する「健康宣言」を策定し、健康経営に取り組んでいます。今後もより一層健康経営に注力していきます。

主な取り組み内容
健診結果に基づき、生活習慣病の発症リスクが高い社員に対し産業医や保健師による二次受診勧奨や事後措置を実施
運動習慣定着化に向け、歩数アプリ導入によるウォーキングイベントやオリコのアスリート社員によるエクササイズを実施
喫煙社員の減少に向け、勤務時間内の禁煙化や喫煙者に対し禁煙を支援するための補助金を支給
インフルエンザ予防接種の費用補助ならびに医師派遣による集団接種を実施。2019年度の費用補助申請者は2,388人となり、約35%が制度を利用

重要テーマ❺

ガバナンスの強化

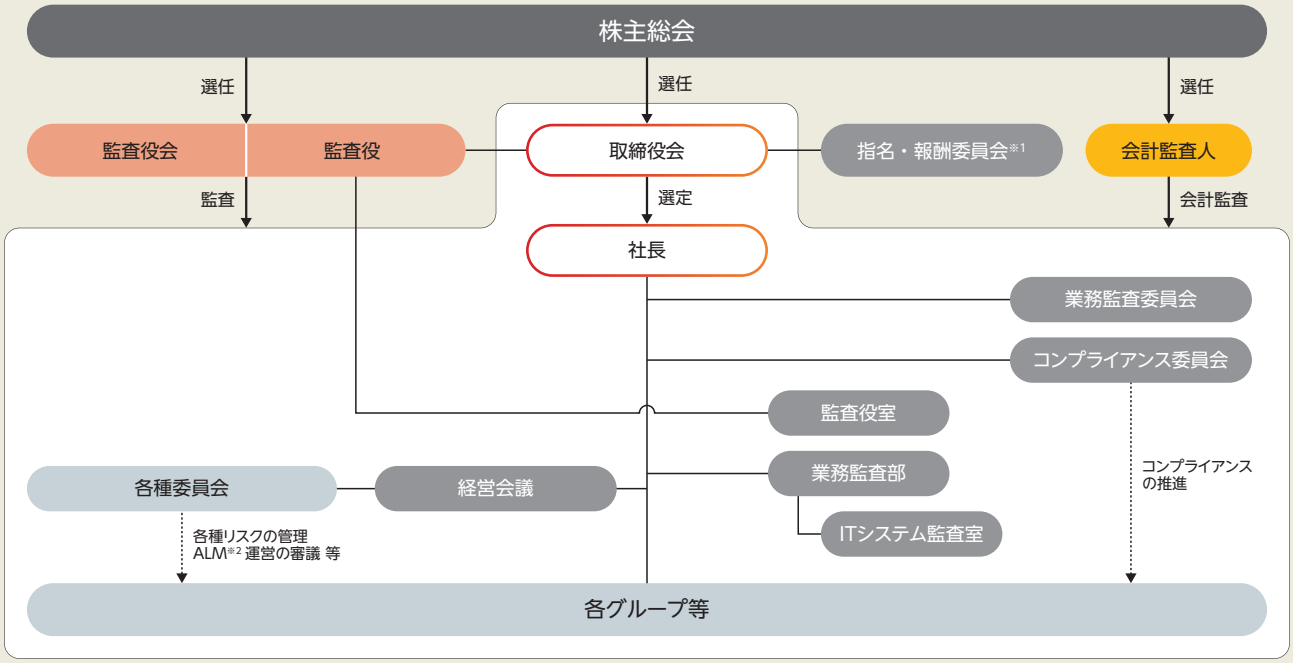
重視する理由（課題認識）

透明で実効性のあるガバナンスが求められる中、オリコは事業戦略の着実な遂行などを支えるガバナンス体制のさらなる強化に取り組んでいます。
また、株主・投資家さま、お客さま、従業員、地域社会などからの信頼をより高めていくとともに、SDGsの達成やESG（環境・社会・ガバナンス）の視点から、グローバルな社会的課題解決に向けて取り組み、持続的な成長による企業価値の向上をめざしています。

SDGsとの関連性

16 平和と公正をすべての人に

経営上の意思決定、執行および監督に係る業務執行組織の概要



※1 当社は、取締役会の諮問機関として取締役、監査役および執行役員の指名並びに報酬等の決定に関する手続の客観性および透明性を高めることを目的とし、過半数が独立社外役員で構成される任意の「指名・報酬委員会」を設置しています。
※2 ALM…Asset Liability Managementの略。資産・負債の両面を総合管理する手法のこと。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

オリコは、基本理念などに基づき、目指すべき姿として「真に社会から存在意義を認められ、分割・決済ニーズのあるお客さまに最高の金融サービス・商品を提供することにより、お客さまの豊かな生活と夢の実現に貢献」を掲げ、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っています。

このためには、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、オリコ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きます。

コーポレート・ガバナンスに関する基本方針

1. 当社は株主の権利を尊重し株主が適切に権利の行使ができる環境の整備と株主の平等性を確保するための適切な対応を行う
2. 当社は社会的責任の重要性を認識し、株主以外のステークホルダーとの適切な協働に向けた取組を行う
3. 当社は財務情報や非財務情報について法令に基づく開示を適切に行うとともに、法令に基づく開示以外の情報提供にも主体的に取り組む
4. 当社の取締役会は株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に向けた役割・責務を適切に果たす
5. 当社は経営戦略および財務・業績状況等に関する情報を適時・適切に開示するとともに、IR活動の充実を図り、株主・投資家等からの信頼と評価を得ることを目指す

全項目のコンプライに向けた取り組み

オリコのコーポレート・ガバナンスに関する状況を記載した「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」を東京証券取引所に提出し、同取引所およびオリコのWebサイトに掲載しています。

オリコは、2019年6月に、「取締役会・監査役会の実効性確保」に準拠し、東京証券取引所のコーポレートガバナンス・コード諸原則の全項目をコンプライ（遵守）しました。

引き続き、オリコの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向け、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいきます。

取締役会・監査役会の実効性確保

オリコは、社内に異なる経験や技能属性を反映した多様な視点や価値観が存在することは、 会社の持続的な成長を確保する上で強みとなり得ると考えています。そこで、2019年6月25日開催の定時株主総会において、西野和美氏を社外取締役として選任し、社内における女性の活躍促進を含む多様性の確保を進めています。

取締役会の実効性向上への取り組み

オリコの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向け、毎年1回、取締役会の実効性に関する自己評価を実施し、その結果を踏まえて問題点の改善や強みの強化などの適切な措置を講じています。

2019年度の実効性に関する自己評価については、「実際の審議内容」「社外取締役の知見の活用」「取締役会に提供される情報の質・量」「取締役の知見の充実」「取締役会の効果的な運営」などの観点で、全取締役・監査役へのアンケートおよび一部の取締役・監査役へのインタビューを実施しました。その結果、2020年5月にオリコの取締役会の実効性はおおむね適切に確保されていることを確認しました。

今後も、オリコは取締役会のさらなる活性化に向けた取り組みを検討・実施し、より一層の実効性の向上を図るとともに、取締役会の役割・責務を適切に果たしたいと考えています。

取締役会の開催実績

取締役の人数	13名
うち、社外取締役の人数	5名
開催回数	13回
取締役の平均出席率	98.8%

サステナビリティ戦略やESGパフォーマンスなど非財務情報の開示の充実

2019年5月、「サステナビリティ取組み強化」の一つとして、当社Webサイトリニューアルに合わせ、ESG情報の専用ページを公開しました。ESGパフォーマンスなど非財務情報の開示の充実化を図っています。

なお、オリコは、MSCI社がESG投資のために作成した株価指数「日本株女性活躍指数（WIN）※」の構成銘柄に選定されました。

※MSCI日本株女性活躍指数（WIN）…本指数は、女性活躍を推進し、性別多様性に優れた企業への投資を検討する機関投資家向けに、MSCI社が作成した株価指数です。女性の雇用や管理職の割合、ダイバーシティへの取り組みに関する開示情報を基にスコアを算出することで、企業の性別多様性の推進を評価し、長期的に持続可能な成長が見込める企業を選定しています。

MSCI 2019 Constituent MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

※株式会社オリエントコーポレーションのMSCI指数への組み入れや、MSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社オリエントコーポレーションへの後援、保証、販促には該当しません。
MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCI指数の名称とロゴは、MSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

コンプライアンス

行動規準「The Orico Group Code（オリコード）」

ステークホルダーの皆さまから信頼いただける企業をめざして、オリコグループは全役職員がより高い倫理観を持って業務に取り組むための行動規準「The Orico Group Code（オリコード）」を制定し、公正な企業活動の推進に努めています。

また、コンプライアンスを法令遵守にとどまらず、社内の規程や規則のほか、倫理などの社会的規範を遵守することと定義しています。

2019年11月に「人権の尊重」の掲載内容を改正し、「マネロン・テロ資金供与対策」の項目を追加しました。

オリコード

コンプライアンス体制

コンプライアンスグループは、コンプライアンス統括部（コンプライアンス推進室、AML室）、法務部で構成され、オリコグループのコンプライアンスの推進、定着を図る中心的役割を担っています。

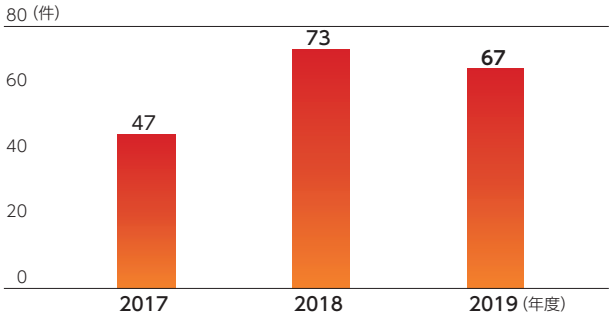
また、コンプライアンス委員会では、コンプライアンス全般にわたる課題や問題点を検証するとともに、コンプライアンスの浸透、定着を図るための措置などについて幅広く協議、検討をしています。

コンプライアンスに関する教育と相談窓口

オリコグループは、コンプライアンス意識のさらなる醸成と浸透を図るため、全役職員に対して各種研修を実施しています。2019年度は、各階層に応じた研修のほか、オリコード研修、全社一斉e研修、コンプライアンス・トップセミナーなどを実施しました。

また、職場での不正や違法行為、ハラスメントを含むあらゆるコンプライアンス関連の通報や相談を受け付ける窓口として、内部通報窓口「オリコ・ヘルプライン」を社内および社外に設置しています。2019年度は67件の通報を受け付けました。

通報件数の推移



反社会的勢力との関係遮断

オリコグループでは、「反社会的勢力に対する基本方針」を制定し、市民社会の秩序や安全に脅威を与える、暴力団をはじめとする反社会的勢力との一切の関係遮断に取り組んでいます。反社会的勢力に対しては、経営トップ以下、組織全体で対応し、全役職員が断固たる姿勢で取り組んでいます。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止

オリコグループでは、マネロン・テロ資金供与防止を経営の重要課題の一つと位置づけ、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止のための基本方針」を定めて社内外に公表しています。

また、全ての役職員は、社内で行われるマネロン・テロ資金供与防止に関する研修などを通じて、知識の習得および意識の醸成に努めています。

パフォーマンスデータ

財務データ

●主要な経営指標などの推移(連結)

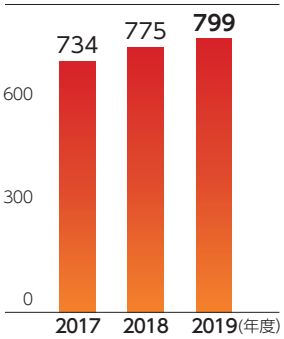
	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
営業収益(百万円)	211,804	213,693	224,398	233,369	243,135
経常利益(百万円)	29,486	33,515	30,088	21,964	24,439
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	24,577	28,690	28,021	28,877	20,654
純資産額(百万円)	274,023	303,908	259,405	256,468	251,569
総資産額(百万円)	5,152,900	5,329,058	5,475,341	5,542,940	5,584,777
一株当たり純資産額(円)	77.95	95.33	109.25	119.27	125.39
一株当たり当期純利益(円)※1	17.46	15.44	13.28	15.19	10.85
自己資本比率(%)	5.3	5.7	4.7	4.6	4.5
ROE(自己資本当期純利益率)※2	9.4	9.9	9.9	11.2	8.1
一株当たり配当額(円)	0.0	2.0	2.0	2.0	3.0
配当性向(%)	—	13.0	15.1	13.2	27.7

※1 潜在株式調整前の一株当たり当期純利益を記載しております。
※2 自己資本当期純利益率の算出における自己資本の金額は前年度末と当年度末の平残を使用しております。

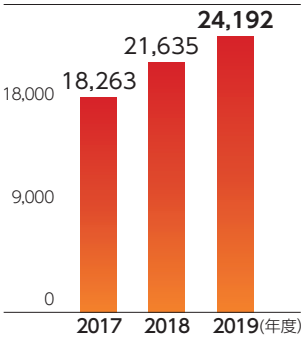
●事業別の実績

カード・融資事業

事業収益
900 (億円)

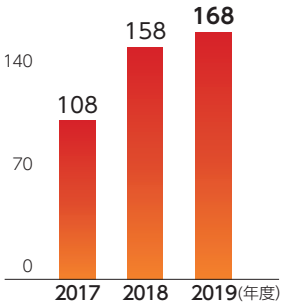


カードショッピング取扱高
27,000 (億円)



決済・保証事業

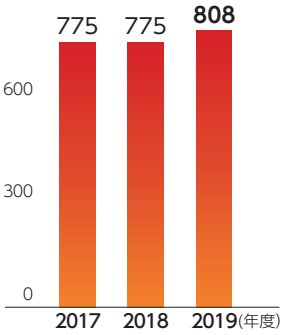
事業収益
210 (億円)



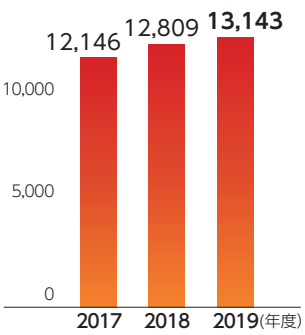
取扱高
15,000 (億円)

個品割賦事業

事業収益
900 (億円)

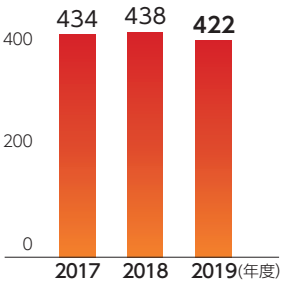


取扱高
15,000 (億円)

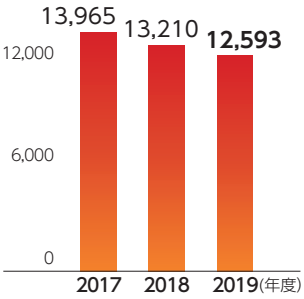


銀行保証事業

事業収益
600 (億円)



保証残高
18,000 (億円)



非財務データ

●環境データ

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
エネルギー使用量・CO_2排出量					
エネルギー使用量(GJ)	332,980	331,956	336,302	335,040	303,093
CO_2排出量(t-CO_2)	17,915	17,183	19,401	16,942	14,800
紙のリサイクル実績(オリコ本社ビル入居事業所※1)					
紙ごみ廃棄量(t)	209.8	211.9	221.1	209.4	221.3
紙ごみ再利用量(t)	167.7	159.8	162.7	148.5	142.5
リサイクル率(%)	79.9	75.4	73.6	70.9	64.4
不燃物のリサイクル実績(オリコ本社ビル入居事業所※1)					
不燃物廃棄量(t)	69.5	73.5	74.3	75.4	79.1
不燃物再利用量(t)	69.5	73.5	74.3	75.4	79.1
リサイクル率(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

※1 オリコ本社ビル入居事業所
2014年度まではオリコ、日本債権回収、CAL信用保証、スタッフオリコ、オリエント総合研究所の5社。2015年度からは前記にオリコエステートを加えた6社。
※2 2019年度実績は、2020年8月末を目処にWebサイトにて開示する予定です。

●人事データ

			2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
従業員数(人)※1	連結		4,456	4,627	4,685	4,652
	単体	全体	3,658	3,634	3,604	3,432
		男	2,071	2,025	1,935	1,798
		女	1,587	1,609	1,669	1,634
平均年齢(歳)※1			41.7	41.6	41.4	41.6
平均勤続年数(年)※1			16.4	16.3	16.2	16.3
女性管理職比率(%)※1			16.8	18.6	19.2	21.5
社内公募・コース転換社員数(人)			9	21	12	26
障がい者雇用数(人)※2			68	74	87	96
障がい者雇用率(%)※2			2.03	1.80	2.21	2.63
育児休業取得率(%)		男	32.9	37.7	93.0	95.9
		女	100.0	100.0	100.0	100.0
育児時短利用者数(人)※3		男	0	0	1	0
		女	226	239	241	271
介護休職利用者数(人)※3		男	0	0	0	1
		女	2	2	1	8
介護時短利用者数(人)※3		男	0	0	0	1
		女	0	1	1	4
労働組合組織率(%)※1			57.2	57.0	57.5	56.3
従業員の定着状況(人)	入社人数		110	117	113	134
(入社から3年後)	在籍者数		90	88	89	82
有給休暇取得率(%)			54.3	57.4	53.9	63.2
年間所定外労働時間(一人当たり)			364:42	358:23	364:03	337:56
年間総実労働時間(一人当たり)			2,070:28	2,058:22	2,043:06	1,982:17

※1 3月末日時点実績
※2 6月1日時点実績
※3 通期累積実績

企業情報

会社概要

商 号　株式会社オリエントコーポレーション
(英訳名:Orient Corporation)

創 業　1954(昭和29)年12月27日

主な事業
- ●カード・融資事業
- ●決済・保証事業
- ●個品割賦事業
- ●銀行保証事業

資本金　1,500億円
(2020年3月31日現在)

従業員数　3,432人
(2020年3月31日現在)

本 社　〒102-8503
東京都千代田区麹町5丁目2番地1
TEL 03-5877-1111

株式の状況

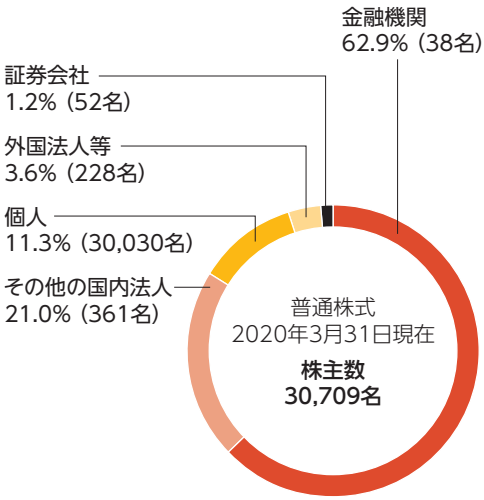
発行可能株式総数
1,965,000,000株
うち、普通株式 …… 1,825,000,000株
優先株式 …… 140,000,000株

発行済株式の総数(2020年3月31日現在)
1,753,494,703株
うち、普通株式 …… 1,718,494,703株
第一回Ⅰ種優先株式 …… 35,000,000株

株主数(2020年3月31日現在)
30,710名
うち、普通株式 …… 30,709名
第一回Ⅰ種優先株式 …… 1名

単元株式数
普通株式 …… 100株
優先株式 …… 1,000株

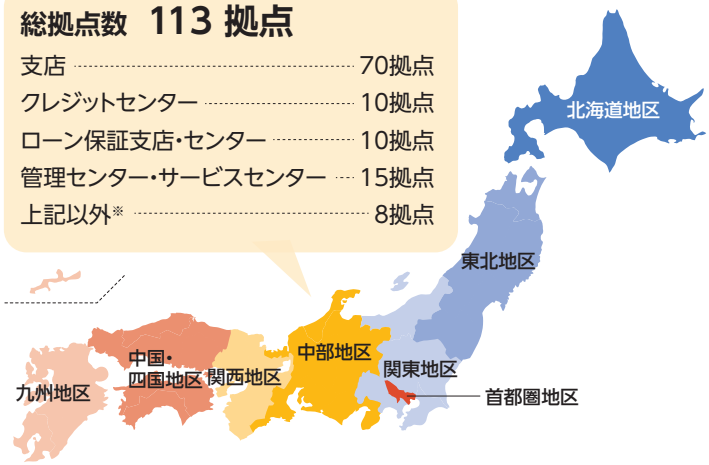
株式の所有者別分布状況



拠点の状況(2020年3月31日現在)

総拠点数 113 拠点

支店	70拠点
クレジットセンター	10拠点
ローン保証支店・センター	10拠点
管理センター・サービスセンター	15拠点
上記以外※	8拠点



※ソリューションセンター、オリコ事務センター、オリコビジネスローンセンター、西日本CSセンター、オリコカードセンター、西日本カード発券センター、カードオペレーションセンター、東京業務センター

北海道地区 3拠点
- 支店 …… 1拠点
- クレジットセンター …… 1拠点
- 管理センター・サービスセンター …… 1拠点

東北地区 10拠点
- 支店 …… 6拠点
- クレジットセンター …… 1拠点
- ローン保証支店・センター …… 2拠点
- 管理センター・サービスセンター …… 1拠点

関東地区 25拠点
- 支店 …… 13拠点
- クレジットセンター …… 2拠点
- ローン保証支店・センター …… 2拠点
- 管理センター・サービスセンター …… 5拠点
- 上記以外 …… 3拠点

首都圏地区 16拠点
- 支店 …… 7拠点
- クレジットセンター …… 2拠点
- ローン保証支店・センター …… 1拠点
- 管理センター・サービスセンター …… 3拠点
- 上記以外 …… 3拠点

中部地区 16拠点
- 支店 …… 13拠点
- クレジットセンター …… 1拠点
- ローン保証支店・センター …… 1拠点
- 管理センター・サービスセンター …… 1拠点

関西地区 15拠点
- 支店 …… 10拠点
- クレジットセンター …… 1拠点
- ローン保証支店・センター …… 2拠点
- 管理センター・サービスセンター …… 1拠点
- 上記以外 …… 1拠点

中国・四国地区 13拠点
- 支店 …… 10拠点
- クレジットセンター …… 1拠点
- ローン保証支店・センター …… 1拠点
- 管理センター・サービスセンター …… 1拠点

九州地区 15拠点
- 支店 …… 10拠点
- クレジットセンター …… 1拠点
- ローン保証支店・センター …… 1拠点
- 管理センター・サービスセンター …… 2拠点
- 上記以外 …… 1拠点

社外取締役メッセージ

社外取締役 **西野 和美**

略歴

1992年4月　富士写真フイルム株式会社入社
2002年4月　東京理科大学経営学部経営学科 専任講師
2006年4月　同大学大学院総合科学技術経営研究科 総合科学技術経営専攻(現、イノベーション研究科技術経営専攻)准教授
2017年4月　一橋大学大学院商学研究科(現、経営管理研究科)准教授(現任)
2019年6月　当社社外取締役(現任)

持続可能な社会、環境を実現するために、どのような貢献を行うか。そしてそれをいかに自社の経済活動と合致させ、自社の成長に結びつけていくか。近年、サステナビリティに対する取り組みはどの企業にとっても必須となっていますが、当社ではオリエントコーポレーション「らしい」取り組みが着実に進められているように見受けられます。

当社の中核となるビジネスは「安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供」です。これは、当社のステークホルダー(直接金融商品・サービスを利用してくださるお客さまだけではなく、加盟店、金融機関、さらには地域社会における関係企業・機関の皆さま、そして当社従業員やその家族など)が安心して経済活動を行い、自らの成長をめざすことを可能にするための、そして持続・発展可能な社会とするための、まさに基盤となるものだといえます。その中でも、経済活動の基盤を下支えする足場となる部分、例えば、安全性の高いサービスの提供のための、クレジットカード犯罪による不正使用被害の抑制、顧客データ漏洩やサイバー攻撃の防止、業務プロセスの見直しなどの業務に対して、適切に投資を行い、人材を育成し続けていることは大変重要であると考えます。

そうした足場の上に、人々のそして社会の成長を支援するような金融商品・サービスを提供しているのですが、その数と範囲を拡大させていることは評価できます。学ぶ夢を叶えるための学費サポートプランの提携先拡大、新たな生活を始めるための家賃決済保証商品、地域経済活性化に資するための中小企業向け金融商品、さらには革新的な技術をもとに事業拡大したいベンチャー企業を支援するための「Orico Digital Fund」など、当社の実績と経験を生かした金融商品・サービスが増えてきています。また、アジア地域へのオートローン事業の展開で、成長著しいアジア地域の方々が自動車購入によってもう一段豊かな生活を享受できるよう、支援していることも有用なことと考えます。

このような事業展開に対して、期待を込めて言うならば、それら商品・サービスの種類を一層増やすとともに、お客さま、そして加盟店など関係する皆さまがより使いやすいように、またつい使いたくなるように、さらに改善を続ける努力と工夫をお願いしたいと思います。

一方社内においても、全体の約6割を占める女性社員がより活躍できるような職場とキャリアづくりに取り組んでいます。しかし、これについては途上であるように思います。年に2回ある全国支店長会議に出席させていただいた時に感じたことですが、女性は少なく、まだまだ男性中心というようなところもあります。優秀な男性社員を蔑ろにするわけではありませんし、出世することだけが働く人の幸せとは毛頭思いませんが、支店長や部室長を自らのキャリアの一部に描く女性社員がもっと出てきてくれることを期待したいですし、そのための一層の環境整備もお願いしたいと思います。

私は、当社のブランドスローガンである「かなえる、のそばに。」という言葉が好きです。一人ひとりのかなえる、そして地域や社会のかなえる、を実現させるための、すぐそばにある存在。自らも社会の一部である当社がともに成長できるよう、微力ながらお手伝いしていきたいと思います。

株式会社オリエントコーポレーション

発行年月　2020年7月
次回発行予定　2021年6月
発行部署　コーポレートコミュニケーション部 サステナビリティ推進室
〒102-8503 東京都千代田区麹町5丁目2番地1
TEL: 03-5877-5351
FAX: 03-5877-5079
E-mail: sustainability@p.onet.orico.co.jp

https://www.orico.co.jp/company/sustainability/

91-97-9409-01 20/07