

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① 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	<ul style="list-style-type: none"> ●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
重要テーマ② 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 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	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
	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

○:おおむね順調 △:一部、課題あり ×:課題あり

2020年度実績	進捗	今後の取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ●カードショッピング取扱高2.4兆円 ●MMC/THE POINT キャッシュカード一体型をリリース ●新規提携カードの発行 	△	<ul style="list-style-type: none"> ●会員拡大に向けた各種施策の推進 ●新しい生活様式や会員特性を踏まえた利用促進策の展開
ブランドプリペイドカードの新規提携により取り扱いが拡大	○	ブランドプリペイドカード、金融機関に対するブランドデビットカードの推進
金融機関へキャッシュレス事業のサポートに向けた提案実施、協議を継続	△	金融機関キャッシュレス事業のサポート対応の強化の継続
<ul style="list-style-type: none"> ●新型コロナウイルス感染症拡大による経済影響が大きい中、海外オートローンなど取扱高296億円へ拡大 ●タイ:バンコク郊外の2都市へ新たに進出し計8拠点のネットワークを構築、従業員の安全を考慮した在宅勤務などの取り組みを実施 ●フィリピン:安全管理を重視した上で7月より加盟店ネットワークの拡大など、事業基盤構築に注力 ●インドネシア:オートローン事業会社買収案件において株式取得を完了し連結子会社化 	△	<ul style="list-style-type: none"> ●タイ、フィリピンに新たにインドネシアを加えた3カ国におけるウィズコロナに適応した事業運営 ●ファイナンスサービス提供を通じて、既進出国の自動車市場の発展ならびに人々の豊かな暮らしの実現をめざす
<ul style="list-style-type: none"> ●イーシーキューブ社との資本業務提携および協業 ●Orico Digital Fund出資企業各社と協業拡大に向けた各種施策の実施 	○	<ul style="list-style-type: none"> ●ビジネス領域拡大に向けた異業種企業との協業・共創 ●DX推進に資する新たなサービスの開発への取り組み ●Orico Digital Fund出資企業との新たなビジネスモデル・新サービス開発への取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ●引き続き拡大する個人向けオートリースマーケットにおいて利用促進強化 ●主力加盟店未稼働先へのコンサルセミナーの開催および商談スタイルの変化に応じたWeb化の促進 	○	<ul style="list-style-type: none"> ●商談スタイルの変化に応じたWeb化のさらなる促進 ●サブスクリプションなど新領域の開発
<ul style="list-style-type: none"> ●完全自動化の範囲を拡大 ●オートローンにおいて審査業務の完全自動化を開始 	○	対面獲得クレジットカードや銀行保証商品を対象に加え完全自動化率を拡大
プライバシーマーク、ISMS、PCI DSS認証の更新および新規認証の取得	○	<ul style="list-style-type: none"> ●情報セキュリティ認証の維持、更新に向けたPDCAの実践 ●リスクベースに応じた情報セキュリティ認証の取得範囲の拡大に向けた活動
<ul style="list-style-type: none"> ●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およびサイバー攻撃訓練の実施 ●外部専門家主催の研修、訓練への参加 	○	<ul style="list-style-type: none"> ●情報セキュリティ協議会によるセキュリティ対策の強化 ●侵入されることを想定した各種訓練の実施、参加を通じた対応力の向上 ●サイバーセキュリティに関する研修の実施
<ul style="list-style-type: none"> ●法人向けビジネスカード推進強化の継続 ●オリコアプリの新機能を活用した融資施策の提供 	△	<ul style="list-style-type: none"> ●法人向けビジネスカード新規顧客の開拓 ●顧客基盤を活用したローンカードの獲得拡大
売掛金に対する保全ニーズの高まりへの対応により取り扱いが順調に推移	○	新商品、新スキームの開発による提携先、顧客利便性向上
<ul style="list-style-type: none"> ●事業性ローン提携金融機関の拡大 ●名古屋市小規模事業金融公社と事業性ローン保証の取り扱いを開始 	○	<ul style="list-style-type: none"> ●ニューノーマルに向けて新たな事業性ローンの開発への取り組み ●売掛金保証および売掛債権に対する商品の開発
新商品の推進およびグループシナジーの活用による営業連携施策の実施	○	商品・サービス力の強化、Web化促進によるシェア拡大
マイナポイント事業の申込受付開始に合わせた独自キャンペーンの実施	○	マイナポイント事業の取り組み継続
自治体との金融リテラシーや障がい者支援での個別連携の取り組みを継続	△	自治体との連携項目調整と協定に向けた具体的協議の継続

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
<p>重要テーマ③</p> <p>環境に配慮した取り組み</p> <p>▶ P.27</p>	<p>低炭素・循環型社会構築に向けた取り組み</p>	<p>環境対応商品の拡大に資する商品の提供</p> <p>再生可能エネルギー分野の個品割賦商品の利用促進</p> <p>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</p> <p>低炭素社会の促進に資する商品・サービスの開発</p> <p>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</p> <p>低炭素社会の構築に貢献するリユース(循環型)の促進</p> <p>ペーパーレス化の推進</p> <p>①カード利用明細書の電子化</p> <p>②Webフレジットのさらなる推進</p> <p>③オリコグループ全体の事務プロセスの変革</p> <p>グリーン商品購入の推進</p> <p>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)</p>	<p>●太陽光・蓄電池などのローンや売掛金決済保証の推進</p> <p>●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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>2022年3月期 2019年3月期比 コピー用紙削減率 20.0%</p> <p>環境のことを考え、環境負荷の少ない製品を優先購入</p> <p>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</p>
<p>重要テーマ④</p> <p>人材の多様性と育成および働き方改革</p> <p>▶ P.31</p>	<p>多様な人材が活躍できる環境の整備</p> <p>成長を支える次世代人材の育成</p> <p>働き方改革の推進および健康経営</p>	<p>職場環境の整備促進</p> <p>階層別教育研修</p> <p>業務知識習得支援</p> <p>事業成長に必要な多様な(専門知識)人材の確保</p> <p>キャリア形成機会の提供</p> <p>①各種公募制度</p> <p>②任意研修</p> <p>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</p> <p>健康経営の取り組み</p>	<p>2022年3月期</p> <p>●女性管理職比率 (a)課長クラス以上 25.0% (b)部長・支店長 7.0%</p> <p>●男性の育児休業取得率 100.0%</p> <p>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</p> <p>専門人材確保に向けた取り組みを推進</p> <p>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</p> <p>2022年3月期 有給休暇取得率(正社員) 80.0%</p> <p>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</p>
<p>重要テーマ⑥</p> <p>ガバナンスの強化</p> <p>▶ P.35</p>	<p>コーポレートガバナンス・コードへの対応</p> <p>コンプライアンスの遵守</p>	<p>全項目のコンプライアンスに向けた検討</p> <p>サステナビリティの取り組みにおける取締役会との適切な関与</p> <p>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)</p> <p>階層別研修、オリコード研修などの実施</p>	<p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p>

2020年度実績	進捗	今後の取り組み
蓄電池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取り扱いが拡大	○	新たなチャネルおよび保証商品のさらなる拡大
地場建材商社へのB2B商品の導入の拡大	○	建材商社チャネルを活用した組織的な決済スキームの構築
環境配慮型クレジット商品の開発に向けた準備に着手	△	低炭素社会の促進に資する商品・サービスの開発
SDGs債として提携教育ローンを資金用途としたソーシャルボンドを発行するとともにグリーンボンド発行に向けた起債準備に着手	○	グリーンボンドを含めた新たなSDGs関連の調達への取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ●オリコエコ倶楽部を活用したリサイクル事務用品の収集と整理 ●リサイクル事務用品の活用に対する社内浸透を継続 	△	オリコエコ倶楽部の認知率・利用率向上に向けた取り組みおよび全社展開
ご利用代金明細書のWeb化推進および紙での発行の有料化開始	○	カード利用明細書のWeb化のさらなる推進
ペーパーレス化および顧客利便性の向上に資するWeb商品の開発に向けた取り組み	△	交付書面電子化および小口リース保証商品Web化の開発に向けた取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ●コピー用紙(重量)削減率 2019年3月期比25.8% ●執務スペースのフリーアドレス化を推進 ●社内への実績開示および収納庫の大幅削減により、紙印刷に対する社員の意識を改革 	○	Webミーティングの活用および帳票・報告書の電子化を推進
社内への実績開示および社員の意識向上に向けた取り組みの実施	△	購入制限機能を活用したグリーン商品への誘導による購入率の向上
自社ビルのLED照明への切り替えや高効率タイプの空調設備機器への更新	○	自社ビルの省エネ設備への更新などライフサイクルコストの思想に基づいた設備投資を計画
<ul style="list-style-type: none"> ●女性管理職比率 課長クラス以上 22.7% 部室長・支店長 6.1% ●男性の育児休業取得率 100.0% ●ニューノーマルな働き方に向けた「ワークスタイルイノベーションガイドライン」の策定 	○	<ul style="list-style-type: none"> ●管理職を対象とした新規研修プログラムの実施 ●若手女性の活躍推進、上級管理職育成を目的としたプログラムの継続実施 ●育児休業取得のための各種取り組みの実施 ●テレワークにおける業務範囲の見直し
<ul style="list-style-type: none"> ●若手から中堅社員を対象としたキャリア研修や、管理職を対象としたマネジメント強化プログラムを継続実施 ●オンラインによる学習機会の提供 	○	階層別研修プログラムの継続実施
<ul style="list-style-type: none"> ●階層・商品・目的別に応じた業務知識習得プログラムの継続実施 ●オンラインによる学習機会の提供 	○	事業グループ別業務習得プログラムの展開
<ul style="list-style-type: none"> ●新卒:理系学生・留学生などの多様な人材の採用 ●中途:多様な価値観や専門性を有する人材の採用 	○	<ul style="list-style-type: none"> ●新卒:多様な人材確保に向けた独自採用スキームを構築 ●中途:専門媒体や人材紹介を活用
副支店長公募の新設などの施策展開の継続	△	各種公募制度の見直しなどによる施策の展開
オンラインを活用した新学習プログラムの提供による自己啓発支援	○	多様な働き方に合わせた新たな学習コンテンツの拡充
<ul style="list-style-type: none"> ●有給休暇取得率(正社員) 61.2% ●スライドワークの実施対象者の拡大 ●年次有給休暇を使用した9日間の連続休暇取得の推奨 ●健康経営優良法人ホワイト500の認定 ●産業医、保健師による二次受診勧奨・事後措置を強化 	△	テレワーク、スライドワークなど、柔軟な勤務制度の活用
<ul style="list-style-type: none"> ●健康経営施策に対する取り組みによるホワイト500認定継続 ●オンライン産業医面談の導入 	○	
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
取締役会への取り組み報告を実施	○	取締役会の監督・指示の下、PDCAサイクルの展開
<ul style="list-style-type: none"> ●Webサイト、サステナビリティレポートなどでの情報開示の充実、アクセシビリティの向上 ●ESG評価機関との対話の継続 	○	ESG評価機関との発展的対話機会の拡大および非財務情報の開示の充実
<ul style="list-style-type: none"> ●階層別研修においてコンプライアンス研修の継続実施および全社一斉オリココードe研修の実施 ●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コード研修などの継続