

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

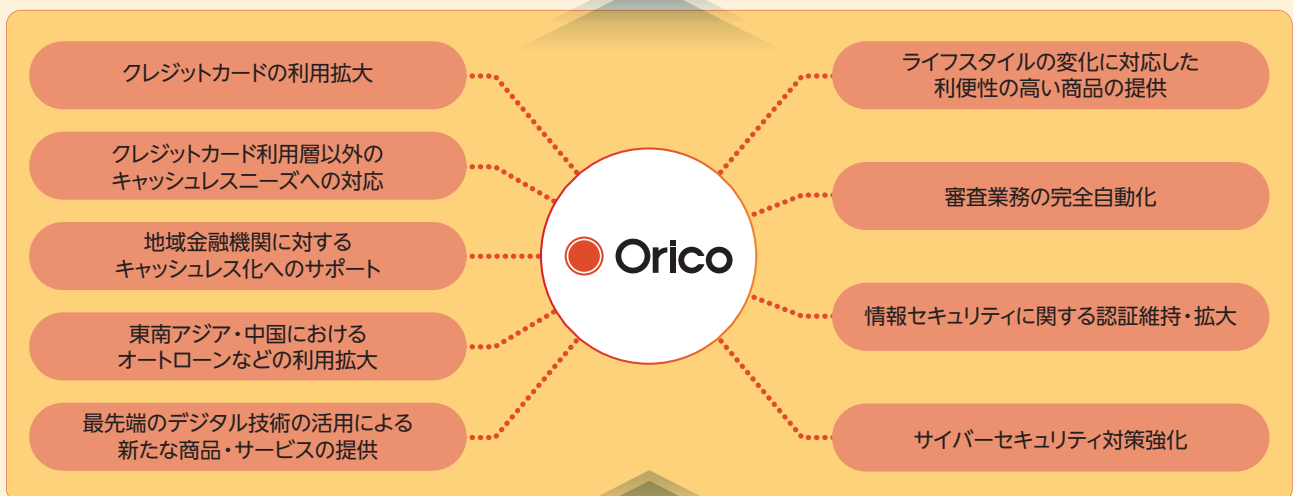
重視する理由(課題認識)

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

サイバー攻撃の脅威

AI・IoT技術の進化

グローバル化

新型コロナウイルス感染症

2020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サービスの拡大

決済インフラの拡充が進む中、オリコはクレジットカードの利用拡大に向け、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するとともに、みずほマイレージクラブカード(キャッシュカード機能付クレジットカード)など、国内のさまざまな企業・団体などと提携しながら、利便性の高いカードを数多く展開しています。

また、コロナ禍に求められる非接触決済に対応するために

業界初となる3種類の電子マネーを搭載したクレジットカードを発行するなど、お客さまの多様化するニーズに最適な付加価値を持った魅力的なサービスを提供しています。2020年度からは、総務省が実施するマイナンバーを活用した消費活性化策(マイナポイント事業)に参画し、政府が掲げる国内のキャッシュレス決済比率40%の達成に向けた重要な役割も担っています。

● 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目標としています。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、実証実験を通じた異業種企業との協業検討にも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



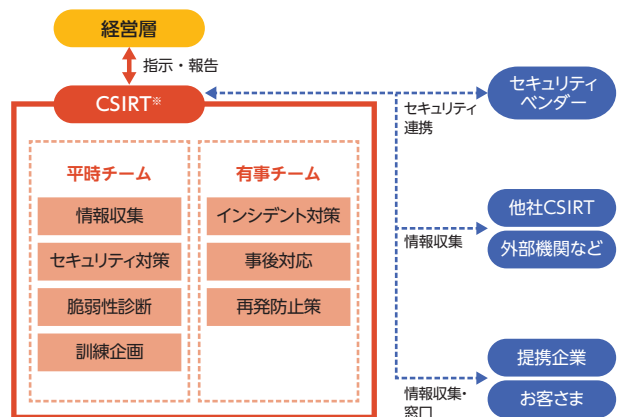
● サイバー攻撃などに対するセキュリティ対策を強化

近年、ますます高度化・巧妙化するサイバー攻撃などの脅威に対応し、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。

さらに、外部からのサイバー攻撃に対するリスクを低減するため、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。

また、セキュリティ対策の有効性を確保するため、定期的に内部監査を実施しています。

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 1

株式会社イーシーキューブとの資本業務提携

拡大するオンライン市場を見据えて
加盟店さまのECサイト構築を支援

カード営業部
課長代理 田島 秀憲 (左)
課長代理 倉田 彰宏 (右)



加盟店さまの販売チャネル拡大のため、“すぐに始められる仕組み”を提供

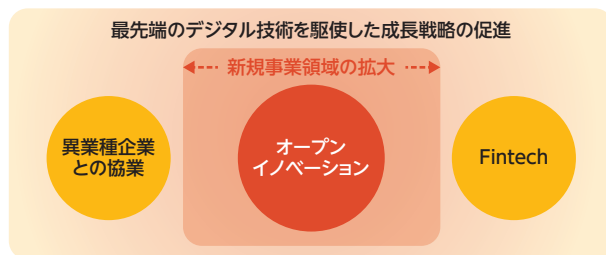
当社は、中期経営方針の基本戦略の一つに「デジタルイノベーションの実践」を掲げ、新たなビジネスモデルの創出をめざしています。

その一環として、オンライン市場の拡大に伴う加盟店さまのEC化を支援するために、EC市場における当社業務と密接なシナジーがある提携先を検討し、その結果、ネットショップ構築を支援するプラットフォーム「EC-CUBE」を運営する株式会社イーシーキューブと資本業務提携を結びました。当社が株式会社イーシーキューブと共に展開していくECサイト構築は「クラウド版」です。クラウド版でのECサイト作成支援ツール（『ec-cube.co』）を導入することで、加盟店さまは手動でのサーバ設定・インストール・アップデートが不要にな

り、すぐにECサイトの運営を始められ、なおかつショップ運営やブランディングのための業務に集中できます。

こうした仕組みを加盟店さまに提供することで「オリコと取引があってよかった」と言っていただけるような価値あるソリューションを実現させたいと考えています。

デジタルイノベーションの実践



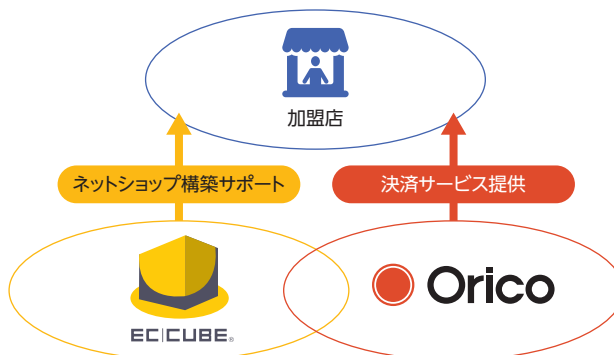
『ec-cube.co オリコ専用プラン』の提供により、きめ細かなサービスを実現

『ec-cube.co』は、すぐにECサイトを开店できる基本の機能が揃っています。また、追加したい機能は800種以上あるプラグインをストアから追加することもでき、カスタマイズも自由です。今回の資本業務提携を通じて、全国の加盟店さまに特別な『ec-cube.co オリコ専用プラン』を提供します。『ec-cube.co オリコ専用プラン』は、各加盟店さまのさまざまなECニーズに沿った最適なプランをご用意しており、きめ細かなサービスの提供が実現できるものと確信しています。

今後、このサービスに磨きをかけ、拡大していくことで加盟店さまの収益・利便性の向上に貢献するとともに、当社収益の拡大および市場競争力強化を実現し、加盟店さまとWin-Winの関係を築くことで、当社の企業価値向上につなげていきます。加えて、今回の業務提携にとどまらず、異業

種企業やスタートアップ企業との協業による新たなビジネスモデルの創出に取り組み、当社の成長戦略にドライブをかけることをめざしていきます。

ECサイト運営の仕組み



Close Up 2

グループ間シナジーによる利便性の高いサービスを提供

“みずほ銀行×オリコ”による
キャッシュカードとクレジットカードの
一体型カードを開発

CRM開発推進部
課長代理
矢澤 知樹



お客さまの声をヒントに、利便性の高い商品を実現

当社とみずほ銀行はカード事業の連携強化に取り組んでおり、2017年1月にはその一環として提携クレジットカード「みずほマイレージクラブカード/THE POINT(分離型)」を発行し、お客さまからは年会費無料でポイント還元率が高いことや非接触決済機能などが評価されていました。一方、銀行キャッシュカードとは別にクレジットカードが発行されるため、お財布に入れるためのスペースを確保しなければならないことや使い分けの煩雑さについて、当社とみずほ銀行双方で共通した課題認識を持っていました。

そこで、銀行キャッシュカードとクレジットカードが一体となった「みずほマイレージクラブカード/THE POINT(一体型)」を開発し、2020年10月に新規募集を開始しました。

「みずほマイレージクラブカード/THE POINT(一体型)」によるメリット



本事業を皮切りに、さらなるシナジーを追求

新しいカードは、従来の「みずほマイレージクラブカード/THE POINT(分離型)」と同様、年会費無料で1%のポイント還元率に加え、カードをかざすだけのスマート決済(非接触決済)機能を標準搭載しており、さまざまな場面でのキャッシュレス決済ニーズに対応します。

一体型カードの開発は当社初の試みだったため、乗り越えなくてはならない課題も多くありましたが、お客さまから信頼いただける付加価値の高い商品を実現することができました。

本事業を皮切りにさらなるグループ間シナジーを創出し、今後もより魅力のある商品・サービスを提供していきます。



2020年10月より、みずほ銀行キャッシュカードとクレジットカード機能が一体となった、「みずほマイレージクラブカード/THE POINT(一体型)」の募集を開始

EC市場・
キャッシュレス
決済の拡大へ

 **Orico**

みずほ
連携

シナジーの
追求