かなえる、のそばに。

Orico

サステナビリティレポート 2021

株式会社オリエントコーポレーション

**オリコは、何かをかなえようとするお客さまに寄り添うことで、
豊かな人生の実現に貢献します。**

憧れのクルマが
無理なく買えて
大満足!

買い物がほんとに
便利に
なりました。

不正利用を
防いでくれて
ありがとう!

オリコがめざす、
―― オリコはずっと、

キャッシュレスで
地域が元気になる。

あの国に行けて

夢がかなった!

電話窓口の対応が
丁寧で
温かい。

ちょっといいプレゼントが
買えました。

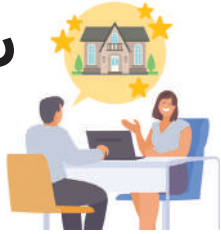
WEBで
利用明細が
すぐに確認できて助かる。

その先にあるもの。
かなえる、のそばに。

やっとペットが飼えて
うれしい!

家計にも環境にも良い
ソーラーパネルを設置できた!

保証人がいなくても
家が
借りられた。



子どもの学費が払えて
助かり
ました。

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。

目次

1 イントロダクション

3 基本理念・ブランドスローガン／目次・編集方針

5 トップメッセージ

7 オリコの価値創造プロセス

9 社員座談会
私たちがめざす10年後のオリコ

13 中期経営方針とサステナビリティ

15 サステナビリティ目標と実績

19 重要テーマ

19 ❶安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供

23 ❷持続可能な地域づくりへの貢献

27 ❸環境に配慮した取り組み

31 ❹人材の多様性と育成および働き方改革

35 ❺ガバナンスの強化
社外取締役メッセージ

39 パフォーマンスデータ

41 企業情報

42 事業概要

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

2020年度（2020年4月1日～2021年3月31日）を中心としていますが、一部当該期間以外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/

社会の変化が大きく加速する中で“新時代のオリコ”へ進化する

アフターコロナの社会変化を、新たな変革の“機会”へ

はじめに、新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、感染拡大によって影響を受けられた皆さまに心よりお見舞い申しあげます。また、感染抑制に努力されている政府・自治体の皆さま、感染者の治療に日夜尽力されている医療関係の皆さまに深く敬意を表します。

新型コロナウイルスの感染拡大は、社会のあらゆる領域に多大な影響を及ぼしています。コロナ禍で“分かったこと”は、人々が社会生活を送る上で欠かせない日用品や食品などのエッセンシャルな業種は社会変化に強いということです。一方、コロナ禍で大きく“変わったこと”は、社会のデジタル化が一気に加速したことです。人の移動や人との接触が厳しく制限される中で、リモートワークやリモート授業などが広く推進され、外出自粛によってEC（電子商取引）の市場が大きく拡大しました。同時にオンライン決済の利用促進はもちろん、実店舗でも「非接触」で支払いができる「キャッシュレス決済」の普及に弾みがつきました。いずれも以前からあった潮流ですが、通常なら5年、10年を要する社会変化が、コロナ禍に背中を押される形で、非常に短期間で起ころうとしています。

こうした急激な社会変化に対応していくため、当社は2020年6月に「アフターコロナ体制構築プロジェクトチーム」を発足し、今後あるべき“オリコのニューノーマル”の確立に着手しました。具体的には、業務のデジタル化を加速させ、定型業務の自動化・効率化による労働環境の改善を図るとともに、週休3日制を本格的に導入するなど「働き方の変革」に取り組みました。また、リモートワークやスライドワークを積極的に推進しており、本社では2021年2月から社員の50%のテレワーク化や、フリーアドレス化などを実施しています。

一方、営業部門では、従来のオンサイト中心の体制からオンラインを活用したハイブリッド型の営業体制への変革を図りました。営業スタイルについても、“行動量”に重点を置いた営業から“データ”に重点を置いた営業へと転換することで、営業生産性の飛躍的な向上をめざします。これらの改

革を通じて、お客さま、加盟店さまのニーズの変化に柔軟に対応できる体制を構築し、競争力を一層強化していきます。

時代の変化に即して“正しい”ビジネスを実践する「サステナビリティ経営」を軸に

当社では、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」を位置付けています。当社の考えるサステナビリティとは、単に社会貢献活動や環境に配慮した経営を進めるだけではありません。お客さまや株主さまを含めた全てのステークホルダーに対しても、地球環境に対しても“正しい”ビジネスを実践することです。もちろん“正しさ”は時代によっても変わるため、時代の変化や新たな社会課題の兆候などを察知して活動をアップデートしていく必要があります。

今回のコロナ禍を受けて社会構造や消費行動の変化が加速する中で、持続可能な社会に貢献するサステナビリティ経営の重要性はより高まっています。中期経営方針の開始以来、当社ではグループ全員へのサステナビリティに対する理解浸透を図ってきましたが、経営層から管理職、各現場の社員まで“持続可能な社会に貢献できる企業でなければ存続できない”という意識が確実に浸透してきたと実感しています。

当社は、サステナビリティ経営を実践するにあたり「成長をめざす」と「成長を支える基盤」という2つの切り口から5つの重要テーマを特定しています。本格的に活動を開始した2019年度以降、ほとんどの取り組みが順調に進捗しています。2020年度も、コロナ禍においてEC市場が大きく拡大する中、加盟店のEC対応を支援するため、クラウド型ECプラットフォーム事業などを展開する株式会社イーシーキューブと資本業務提携し、協業をスタートさせました。また、みずほフィナンシャルグループや全国の提携地域金融機関さま・加盟店さまとの協力体制を強化し、非接触のキャッシュレス決済サービスの普及促進を図るなど、「安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供」「持続可能な地域づくりへの貢献」への取り組みを一層加速させています。

一方、「環境に配慮した取り組み」として、業務プロセスの改革やご利用代金明細書の電子化などによる事業のペーパーレス化を推進しているほか、環境に配慮したグリーン商品購入や、事業所におけるエネルギー使用量の削減などに取り組んでいます。また、電気自動車やハイブリッド車などのオートローンや、太陽光・蓄電池など再生可能エネルギー分野のローン・売掛金決済保証の利用促進を図っています。

2019年4月には太陽光パネルや蓄電池の設置、オール電化など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しました。これは、当社の資金調達の多様化を進めると同時に、再生可能エネルギーの利用促進などを通じて持続可能な社会の実現に寄与しようとするものです。同様の発想の下に“持続可能な社会づくりの基盤となる人材の育成”を支援していくため、2020年7月に提携教育ローンに資金使途を限定したソーシャルボンドを発行しました。

お客さまのあらゆる“かなえたい”に応えていく

長期化するコロナ禍の影響により、将来が見通しにくい不透明かつ不安定な社会状況が続いています。そうした時代だからこそ、「お客さまの豊かな人生の実現を通じて社会に貢献する」という当社の基本理念を実践していくことが、より一層大きな意味を持つと考えています。当社では、この基本理念の下、これからも社会環境や顧客ニーズの変化に対応してビジネスモデルを進化させていきます。

その際にも、信販会社として当社が培ってきた「与信」「回収」のノウハウをはじめ、約1,100万人のカード会員さま、約84万店の加盟店さま、約570以上の地域金融機関さまとのネットワークが大きな強みとなるのはいうまでもありません。これらの無形資産を原動力として、当社は今後も金融を核としながらも金融の枠にとらわれない新しい価値あるビジネスモデルを創出していきます。そしてお客さまのあらゆる“かなえたい”に応え続けることで、10年後も「お客さまに選ばれる会社」となれるよう努めてまいります。これからも一層のご支援を賜りますようお願い申しあげます。

代表取締役社長

飯盛徹夫

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

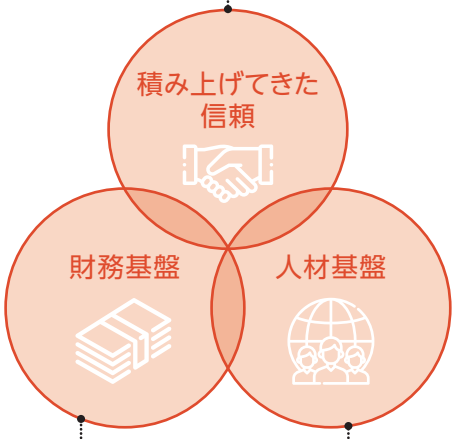
- 都市化の進行
- 気候変動
- 資源不足
- 世界経済力の変化
- テクノロジーの進歩
- 価値観の多様化
- 新型コロナウイルス感染症

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……84万店
クレジットカード会員数……1,106万人
提携金融機関……570機関
銀行保証残高……1兆1,568億円
営業資産残高……5兆4,326億円
コミットメントライン枠……1,300億円
格付け……JCR A-
R&I A-



総資産……5兆5,492億円
純資産……2,621億円
自己資本比率……4.7%

従業員数……4,966人（連結）
3,333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、2021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
2,305億円

経常利益
208億円

親会社株主に帰属する当期純利益
176億円

純資産額
2,621億円

総資産額
5兆5,492億円

お客さま

オートローン利用件数 …… 157万件
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 …… 5兆5,141億円
うち、個品割賦取扱高 …… 1兆2,609億円
うち、決済・保証取扱高 …… 1兆2,935億円
うち、カードショッピング取扱高 …… 2兆4,350億円

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 …… 771人
社会貢献活動への支出 …… 73百万円

社員

キャリア研修 …… 129人
障がい者雇用率 …… 2.63%
女性管理職比率 …… 22.7%

社会への提供価値

SDGsの達成に貢献

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

社員座談会

私たちがめざす 10年後のオリコ

オリコがサステナビリティの取り組みを経営の基本戦略に組み入れて2年。社内への浸透が進んできたことを踏まえ、株式会社クレイグ・コンサルティングの小河光生氏を進行役に迎えて、次世代のオリコをけん引する若手・中堅社員に「10年後のありたい企業像」などを語り合ってもらいました。

成長を支えるオリコの根源的な強み

小河　新型コロナウイルスの感染拡大に伴ってEC市場の拡大やキャッシュレス化の進展など消費行動が大きく変化し、AIやFintechといったテクノロジーの進化も加速しています。こうしたさまざまな環境変化の中で、御社の強みはどこにあると思いますか。

石田　私が業務に当たっているクレジットセンターは、**AIを活用した審査の自動化**が進んできていて、以前よりも審査がスムーズになってきています。この先も時代に合わせてシステムをアップデートしていけば、オリコはますます進化していくと思いますし、環境の変化にも柔軟に対応していけるはずです。

森口　管理センターでも、コロナ禍以前からデジタル化が進んでいて、例えば、お支払いが困難になったお客さまの支払い計画を組み直す手続きを、従来は紙ベースでしたが現在はWeb化しています。また、私がトレーナーを担当している新入社員は「福利厚生の手厚さ」に惹かれてオリコに入社を決めたと語っていました。私自身も産休、育休を取得して、復帰したこともあり、福利厚生や女性社員へのサポートの手厚さを実感していますし、**人を大切にする姿勢や風土が根付いている**こともオリコの強みの一つだと思います。

渡邉　デジタル化や働き方改革という点では、モバイル端

末の支給やWeb会議の導入など、テレワークへの対応も早かったですね。あと、オリコというと世間的には“車のローン”というイメージが強いと思いますが、そのイメージ自体が**ブランド力として強み**になっていて、私が担当している幅広い業種への営業活動でも大いに役立っています。

小河　デジタル化への取り組み、人を大切にする姿勢・風土、ブランド力が挙がりました。ほかはいかがですか。

稲久　近年、Fintech関連などのベンチャー企業が相次いで金融業界に参入していますが、オリコは日本全国の営業拠点や約84万店の加盟店がありますし、自動車業界や小売業、教育関係などさまざまな業界とのつながりがあります。そういった**加盟店網や情報ネットワーク**は、新規参入した企業にはない大きな強みだと感じています。

小河　ありがとうございます。では、さらに環境変化が進んだ5年後、10年後を見据えて、御社が一層強みを発揮していくにはどうすればいいでしょうか。

野口　オリコには4つの主要な事業と幅広いビジネスフィールドがあり、社員にとって**新しいことにチャレンジしやすい環境が整っている**と思います。例えば、AIを活用した新たな金融サービスや利便性の高い決済インフラの提供などはオリコの強みを生かせると感じています。

鈴木　カードセンターでは、お客さまから「ありがとう」とおっしゃっていただくことが多いです。そうした言葉がいちばんうれしいですし、励みになります。デジタル化の推進が不可欠な一方で、**人に寄り添えるのは人しかいない**と思いますので、そこはこれからも大切にしていく必要があると思います。

石田　私も鈴木さんと同意見で、どれだけデジタル化が進んでも**人と人の関わりの大切さは変わらない**と思いますし、人に寄り添えるところがオリコの強みなので、これからもどんどん伸ばしていくべきだと考えています。

オリコが提供している社会的価値とは?

小河　御社はブランドスローガンとして「かなえる、のそばに。」を掲げています。この「かなえる」というのが御社の社会的価値なのだと思いますが、皆さんにとって「かなえる」とはどういうものでしょうか。

山鹿　サステナビリティ推進室という立場からオリコ全体を見渡すと、オートローンや学費サポートプラン、ショッピングクレジットも含めて、さまざまな年代の**お客さまの多様なライフスタイルに合った商品を提供している**ことが、オリコの「かなえる」の肝になっていると思います。そして、お客さまがオリコの商品を使って少しでも豊かな人生を歩んでいただくことで、オリコのブランド力や企業価値の向上につながるだけでなく、産業・地域の活性化やSDGsの実現にもつながっていると考えています。

野口　今、山鹿さんから挙がった“地域の活性化”で言うと、私が営業を担当している地域金融機関の融資の保証事業によって、金融機関のお手伝いができることも「かなえる」の一つだと思います。地域の金融機関を通じて、地域の中小企業と密接に関わることができるため、**オリコの銀行保証事業は地域の活性化にも貢献している**と感じています。

森口　管理センターはお支払いが困難になったお客さまと

私たちがめざす 10年後のオリコ

接する機会がとても多いので、私にとっての「かなえる」は、お客さまに寄り添った支払い計画を提案させていただくことです。そして、お客さまとの会話や提案の中で、不安を解消するだけでなく、ご家族や友人に「オリコさんって良い会社だからカードを作ってみなよ」と勧めていただけるような対応を心がけています。また、**適切な支払い計画を提案することで、SDGsの目標1「貧困をなくそう」にもつながる**と思います。

小河　皆さん、社会的価値をしっかりと意識されているのですね。石田さんはいかがですか。

石田　クレジットセンターでの「かなえる」は、やはり審査業務が大きな割合を占めます。今、ショッピングクレジット、クレジットカードを含めて、**お客さまのご要望を一つでも多くかなえられるようなご提案をする**ことで、社会に貢献できているのではないかと思っています。

渡邉　私は、クレジットそのものがお客さまの豊かな人生を実現すると考えています。例えば、学費についてはクレジットがあったから学校に通えたという方もいるはずです。また、環境問題でも、クレジットがあるから少し高いけど電気自動車を買おう、自宅に太陽光発電システムをつけようというように環境保護につながるケースもあると思うので、**クレジットを提供すること自体が社会的価値**に直結していると考えています。

小河　そうですね。御社のクレジット事業が教育を受ける機会や環境活動などを拡大しているというのは、金融企業だからこそできる社会的活動ともいえますよね。鈴木さんはいかがですか。

鈴木　私にとっての「かなえる」は**クレジットカード分野で利便性の高いサービスを提供**することです。最近でいえば、幅広いキャッシュレスニーズへの対応や災害復興支援募金へのポイント利用など、お客さまの多様なご要望にお応えするサービスを提供できていると感じています。また、センター業務では、カードセンターやコールセンターなどでお客さまとのコンタクト履歴が統一されたことで、今まで以上にレスポンスの良い回答ができるようになり、これもお客さまの「かなえる」につながっていると思います。

稲久　今、鈴木さんがおっしゃったことは中期経営方針の「目指す姿」で掲げていること、そのものですよね。私も同様に、「最高の金融サービス」の一環として、キャッシュレス化や

そのためのインフラ整備など、加盟店さまやお客さまが求められていることのお手伝いができれば、その結果として、**より暮らしやすい街づくりやより働きやすい環境づくり**に貢献できると考えています。

10年後のありたい企業像

小河　皆さんがさまざまな社会価値を実現していることがよく分かりました。ありがとうございます。では、そういった現状を踏まえた上で、10年後のオリコをイメージした時に、どのような企業になっていたいと思いますか。

森口　オリコが分割決済ニーズのあるお客さまの第一選択肢になるとともに、今以上に働きやすくて、やりがいの感じられる企業として進化を遂げて、次世代を担う**子どもたちから「オリコで働いているってすごいね」と言ってもらえる**ようになれたらすごくうれしいですね。

鈴木　私もやはり**お客さまに一番に選ばれる会社**をめざしたいです。お客さまとの接点となる部署にいますので、これからも価値創出の起点になれるよう貢献していきたいと思います。

稲久　**「金融取引が発生するところにオリコあり」**をめざしたいです。ビジネスが生まれれば、必ず決済や金融取引が発生するので、そこで最初に思いつく決済会社がオリコになれば、社会的に不可欠な存在になると思います。

渡邉　先ほどのテーマで太陽光事業や電気自動車事業が社会貢献につながるとお話ししましたが、10年後は電力も自動車ももっと進化しているでしょうし、新たなエネルギーが生まれているかもしれません。10年後もその先も、**それぞ**

れの時代に求められる商品が提供できる会社になっていければと思います。

山鹿　10年後は社会が大きく変化していて、その変化に対応したサステナブルな商品が求められると思うので、社会や地域、自治体などにどのようなニーズがあり、どうすればSDGsの達成につながるかと考えながら商品開発を続けていくことが大切だと考えています。10年後は、今、小学校でSDGsについて学んでいる子どもたちが就職する時期を迎えます。そのときは、待遇や福利厚生などに加えて、**SDGsへの取り組みも企業選びのポイントになっている**と思いますので、そこでオリコを選んでもらえるように、今後もさまざまな取り組みを進めていきたいと思います。

石田　私も山鹿さんと同感で、SDGsに寄り添った商品開発はとても大切だと思いますし、オリコとしてはその商品の安心、安全、信頼性を突き詰めていく必要があると考えています。また、森口さんや稲久さんがおっしゃったように、オリコがお客さまの第一選択肢になることをめざして、デジタル化の推進とともに、人と人の関わり、加盟店さま、お客さま、オリコの社員・部署間の関わりをもっともっと強くしていかなければいけないと思います。私はこれまで他部署と意見を交換する機会があまりなかったのですが、今回の座談会を通じて、**部署間の関わりをより強化する**ことで、新たな事業可能性が生まれるだけでなく、オリコがもっと良い企業になっていくのではないかと感じました。

稲久　私も同感です。今後、社内の横連携を強化していく上で、私としても何かしらの役割を担えるような存在になっていきたいと思っています。

小河　ありがとうございます。山鹿さん、石田さんからSDGsのお話が出ましたが、これからの時代においてSDGs

への貢献という視点ももちろん大事です。その一方で、企業の強みを前面に出して事業拡大に向かっていく姿勢も求められます。その点についてはいかがですか。

野口　私は、オリコの強みを生かしていくことで、ステークホルダーから常に支持され、応援され続けて、**日本を代表する金融会社**になりたいと考えています。そのためには、金融という枠だけにとらわれず、積極的に他業種の方とも関わりを持つことで、お客さまの課題を多面的に解決していくような取り組みにも挑戦していきたいと思っています。

渡邉　私は、海外でも学費や太陽光のクレジットが組めるようにしていきたいと考えています。現在、オリコは東南アジアでオートローン、オートリース事業を始めているところですが、これをもっと拡大していきたいです。日本国内の問題を解決することも大切ですが、10年後には**世界中で良い商品を提供して、社会に貢献している企業**として認知されたいですね。

小河　ありがとうございます。御社はFintechやAIという先端技術に関わる業種ですので、そうした技術を結びつけた社会的価値、まさに渡邉さんが強調してくれた電気自動車や太陽光、さらに今後はアンモニアや水素、それ以外の新たなエネルギーも扱っていく企業に進化していくのだと感じました。その一方で、森口さんや山鹿さん、石田さんが挙げてくれたように、働きやすさや女性社員へのサポートの手厚さなど、子どもたちから「オリコで働いているってすごいね」と言ってもらえるような会社にしていきたいというお話も非常に印象深かったです。本当に人と人の絆を大切にしていて、仲の良い会社なのだと思いました。オリコが明るい未来に貢献していくことを期待しています。

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

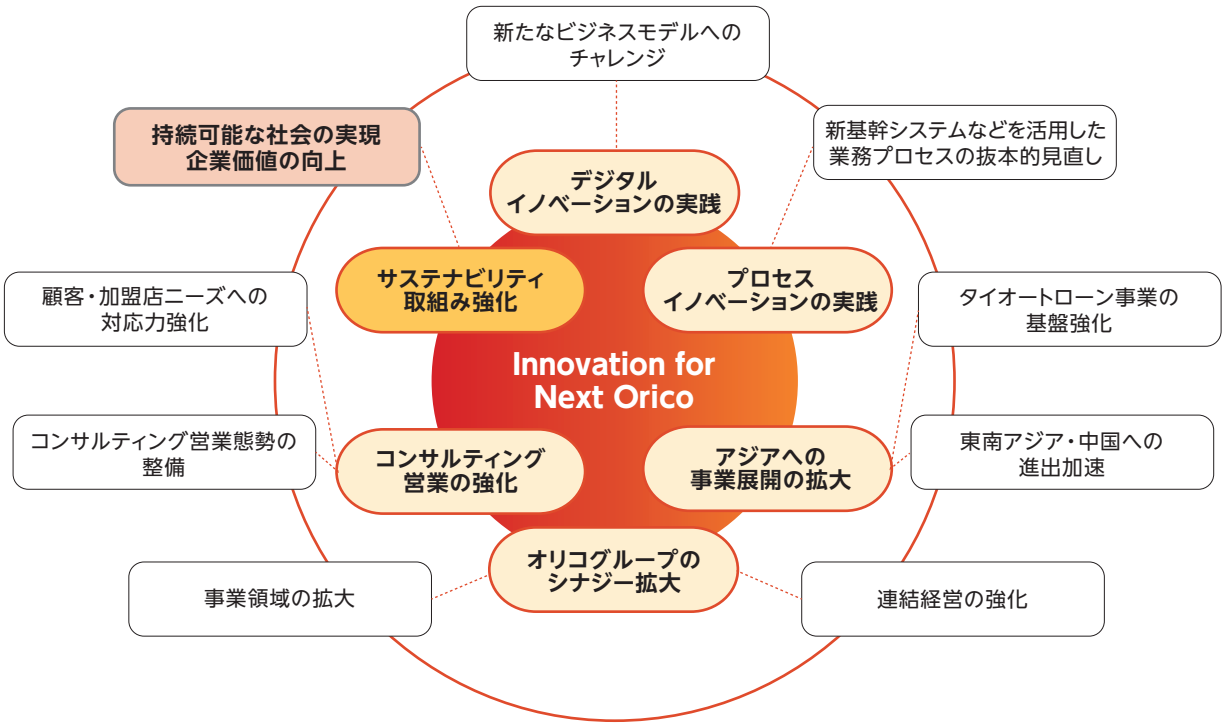
～お客さまの「かなえる」のそばで挑戦・成長し続ける企業～

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



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。

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、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」を揚げ、その中で定めている重要テーマに基づいて具体的な取り組みのPDCAサイクルを展開しています。また、取り組みに関する情報は積極的に開示を進め、ステークホルダーの皆さまとの対話に努めています。

さらに、全社一丸となってサステナビリティを推進していくために、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はじめ、新任支店長、課長・新入社員を対象とした研修、仕事や日常生活におけるSDGsを意識した行動宣言の募集など社内浸透に注力し、全社的な意識向上を図っています。

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。

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
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 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
	●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	△	●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
	●新型コロナウィ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	△	●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
	●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	○	●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
	●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	○	●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
	●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	○	●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
	●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	○	●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
	●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	△	●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
	●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	○	●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
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カード利用明細書の電子化 ②Webクレジットのさらなる推進 ③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	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
		業務知識習得支援	
	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

○: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
	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使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
	●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
	●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
	●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	○	●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
	●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
	●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
	●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	○	●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
	●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	△	テレワーク、スライドワークなど、柔軟な勤務制度の活用
	●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	○	●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
	●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
	●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

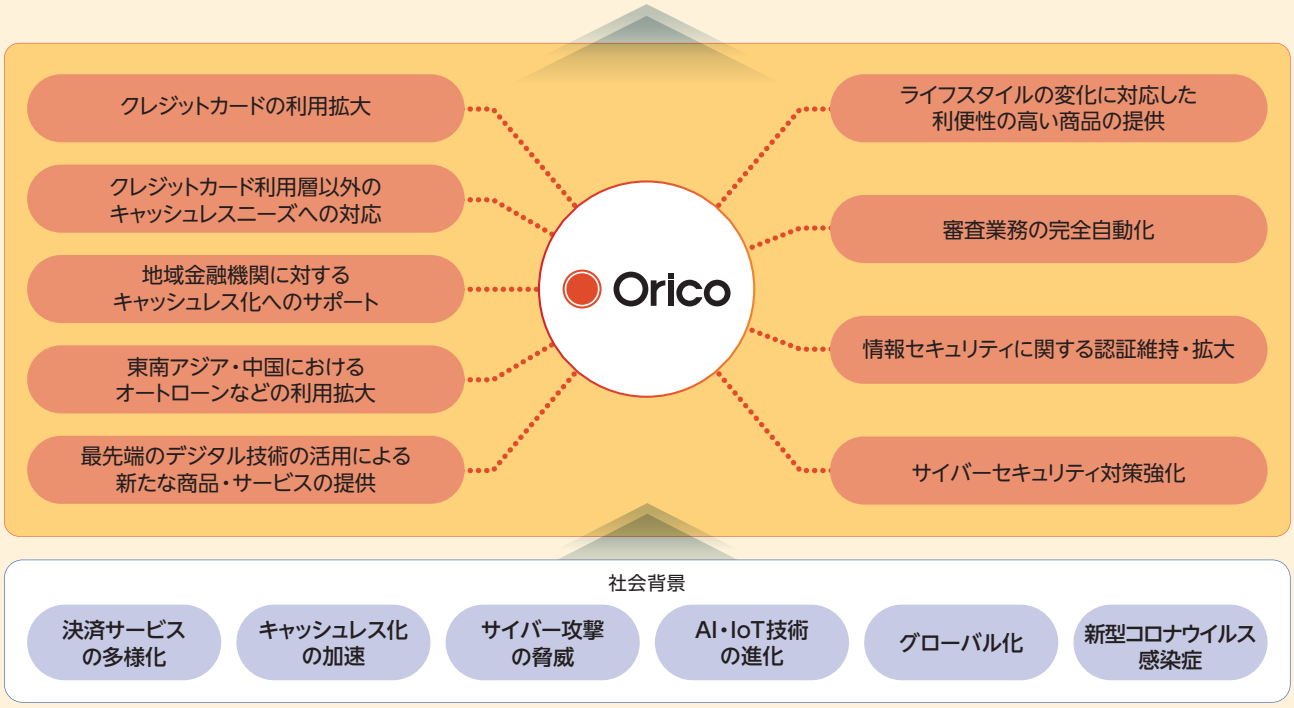
安心・安全で利便性の高い金融商品・サービスの提供

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



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。

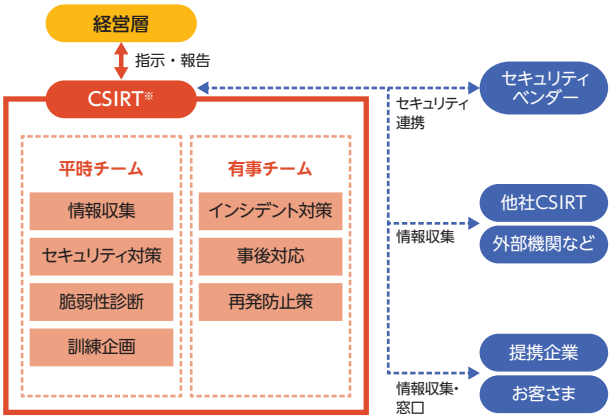
サイバー攻撃などに対するセキュリティ対策を強化

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。

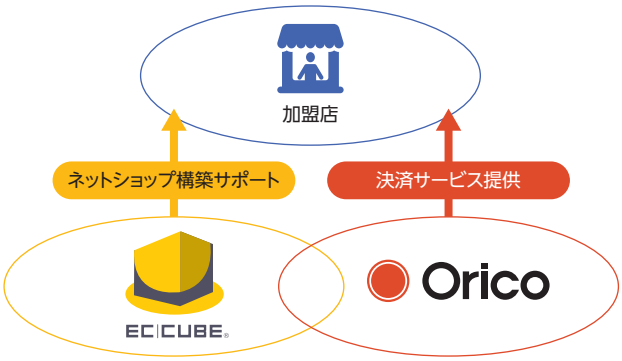
デジタルイノベーションの実践

『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サイトを開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

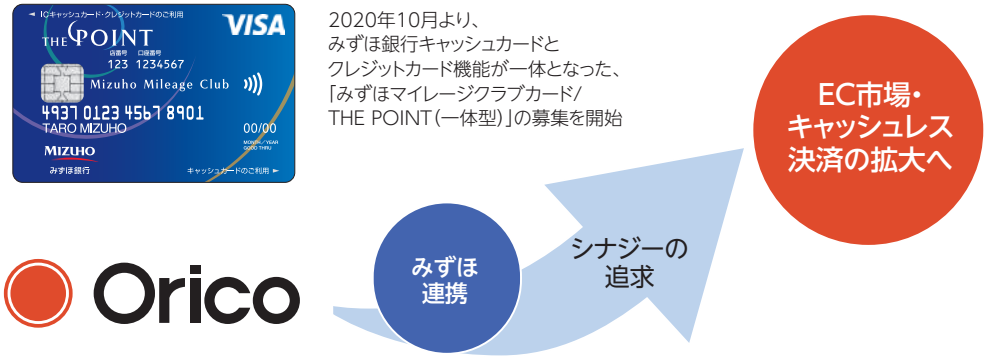
本事業を皮切りに、さらなるシナジーを追求

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



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

2020年度の主な取り組み

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

地域経済は、人口減少や高齢化の進行により、過疎化や経済縮小などの課題に直面しています。

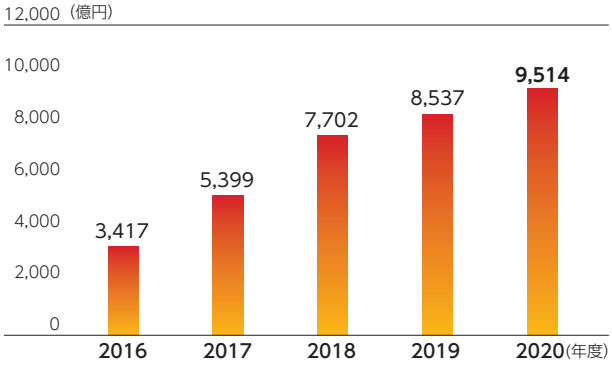
オリコは、地域金融機関と連携を図り、中小企業の支援につながる事業性融資の保証商品を提供しています。今後も、各金融機関とともに、地域経済の課題解決に向けた取り組みを進めていきます。

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年から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電子決済サービスなど、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。

今後も、地域に根差したニーズをくみ取りながら、キャッシュレス化の促進や地方創生に寄与する取り組みを持続的に実施していきます。

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を提供し、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。

こうした考えの下、オリコ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重ねており、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。

Close Up 3

地域経済の活性化につながる小規模事業者向けの金融商品を提供

名古屋市で経営活性化資金「連携サポート資金」を創設

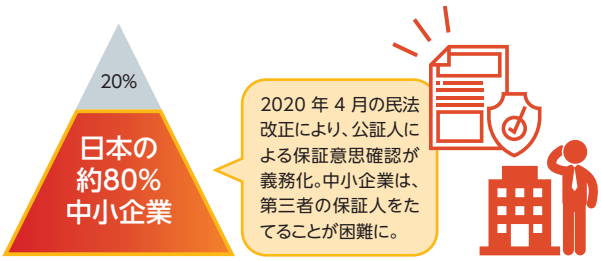
名古屋ローン保証支店
課長補佐
小笠原 仁

小規模事業者の資金調達をサポートし、地域経済を応援

日本企業の8割を超え、地域経済の基盤を支えている小規模事業者を取り巻く昨今の経営環境は、外需の落ち込みや消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動減に加え、新型コロナウイルス感染症などの影響によって極めて厳しくなっています。

また、小規模事業者にとって資金繰りは、事業を継続するために必要不可欠ですが、金融機関から資金を調達する際に、さまざまな要因で資金調達が困難になるケースもあります。そのような場合は保証人を追加することで対応してきましたが、2020年4月の民法改正に伴い事業性融資については公証人による保証意思確認が義務化され、第三者の保証人をたてることが難しくなりました。

このような現状を踏まえ、当社は小規模事業者の経営を総合的に支援する公益財団法人名古屋市小規模事業金融公社（以下、公社）の融資制度「連携サポート資金」に、公募を経て参画しました。その上で当社は、名古屋市・公社とともに、第三者の連帯保証人を不要とする民間保証会社を活用した融資制度を創設しました。



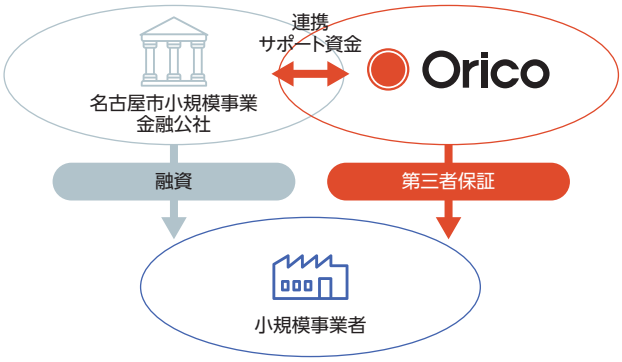
本制度で蓄積したノウハウを活用し、自治体との連携を強化

「連携サポート資金」の取り扱いは、2020年8月から開始しました。名古屋市および公社とともに小規模事業者の経営支援に取り組むことで、これまで以上に地域経済の安定化と発展に寄与できるものと考えています。

また、これまでに培ってきた当社の与信ノウハウを生かして、事業者の方々に適切な保証を提供することで事業基盤の強化や雇用維持、ひいては持続可能な地域経済への貢献を担っていけるものと確信しています。

同制度はスタートしたばかりですが、名古屋市、公社、小規模事業者、当社の全てがメリットを享受できるよう、より良い制度に発展させていきたいと考えています。また、本制度を通じて蓄積したノウハウを他業態との取り組みにつなげるとともに、当社のソリューション機能などを提供し、自治体との連携をさらに深めていきたいと考えています。そのためにも地域経済の情報感度をより高め、地域の課題解決にマッチする商品提案や開発をしていきます。

融資制度の仕組み



Close Up 4

社会課題の解決を目的に“SDGs債”を発行

提携教育ローンを資金使途とした「ソーシャルボンド発行」

財務部
課長代理
小紫 礼子

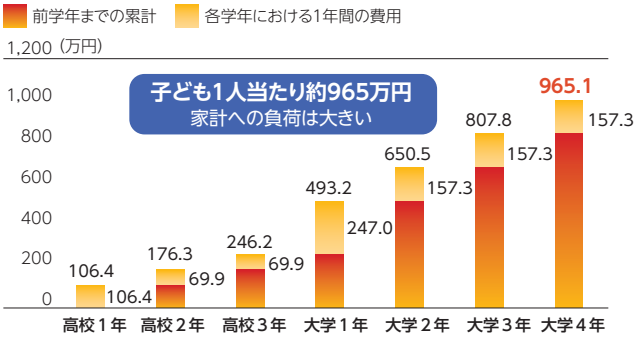
利便性の高い提携教育ローンを提供し、次世代の人材育成に貢献

日本では高等教育にかかる学費が年々上昇しており、平均年収世帯でも全てを自己資金で賄うことは難しくなっています。当社は、安心・安全で利便性の高い提携教育ローンを提供することが次世代を担う人材の育成、ひいては持続可能な社会の実現につながると考え、お客さまが質の高い教育にアプローチする機会を創出するための提携教育ローンを使途とする「ソーシャルボンド」を発行しました。

ソーシャルボンドは、企業や地方公共団体などが社会的課題の解決に資するプロジェクト（ソーシャルプロジェクト）の資金を調達するために、国際資本市場協会（ICMA）が定めるソーシャルボンド原則に則って発行する債券のことで、昨今発行が拡大するグリーンボンドやサステナビリティボンドと合わせて“SDGs債”とも呼ばれています。

提携教育ローンを資金使途としたソーシャルボンドの発行は、ノンバンクセクターとして国内初の事例です。こうした取り組みが広く認知されれば資金調達の多様化にもつながると考えています。

高校入学から大学卒業までにかける教育費用



日本政策金融公庫：投資教育費負担の実態調査結果（2020年10月30日発表）参照

SDGs債を積極的に発行し、企業価値のさらなる向上を追求

中期経営方針の基本戦略の一つである「サステナビリティ取組み強化」に基づき、当社は2019年4月に太陽光リフォームローンを資金使途とするグリーンボンドを起債しましたが、今回のソーシャルボンドもその一環として起債しました。

今後は、サステナビリティボンドを含めたSDGs債を積極的に発行していくことで、当社の多くの取り組みがSDGsの達成につながっていることを、格付会社や投資家以外の方々からも評価していただけるようにしていきたいと思います。

ソーシャルボンドの概要

回債	第24回無担保社債（個人投資家向け債）オリコ学費ソーシャルボンド	第25回無担保社債（機関投資家向け債）
発行年限	5年	5年
発行額	50億円	50億円
利率	0.32%	0.32%
発行月	2020年7月	2020年7月
取得格付	A- 株式会社日本格付研究所（JCR）　BBB+ 株式会社格付投資情報センター（R&I）　『Social 1』株式会社日本格付研究所（JCR）	
資金使途	当社が提供する提携教育ローン（学費サポートプラン）の実行のために調達した資金のリファイナンス	

重要テーマ❸

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

2020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、低炭素社会を促進する商品・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。

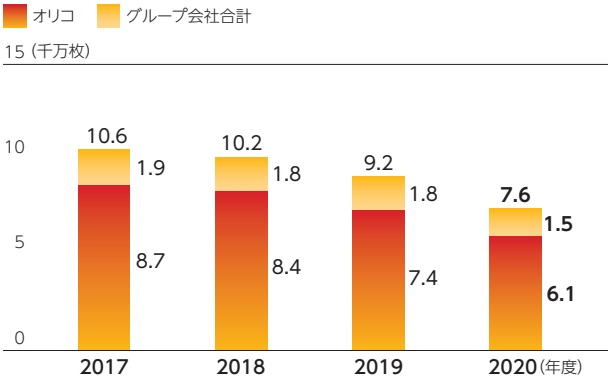
ペーパーレス化の推進

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。オリコグループでは、コピー用紙の使用を最小限に抑えるためさまざまな取り組みを実行しています。

その結果、2020年度のコピー用紙購入量は約7.6千万枚（前年度比17.5%減）となりました。

引き続き、Webクレジットやカード利用明細書の電子化を推進するとともに、社内においてもオペレーション業務のRPA化や各種申請書の電子化など事務プロセスの変革を進めています。

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

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高効率タイプの空調設備機器への更新、窓用高断熱フィルムの導入など、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投資を計画的に実行しています。

また、社用車についてはエコカーを推奨する燃費基準を設けており、2021年3月末時点で915台のうち、約45%の411台を低燃費車※で運行しています。

※ JC08モード燃費30.0km/L 以上の車両

Close Up 5

埼玉県、秩父市と「埼玉県森林（もり）づくり協定」を締結

計画的な森林整備によって地域の環境保全に貢献

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
部長代理
小澤 一亮

埼玉県および秩父市と協力して、「オリコの森プロジェクト」を開始

近年頻発している大規模な自然災害には地球温暖化に伴う気候変動が影響していると考えられています。こうした災害リスクを低減していくためには、低炭素社会の実現に向けた取り組みを一層進めていく必要があります。

当社は、低炭素社会を実現するための金融商品・サービスの提供、企業活動に伴う環境負荷削減などに積極的に取り組んでおり、その一環として、2020年7月に埼玉県および秩父市と「埼玉県森林（もり）づくり協定」を締結し、「オリコの森プロジェクト」を開始しました。

「埼玉県森林（もり）づくり協定」とは、県民共通の財産である森林を守り育てるため、企業・団体、活動を支援する埼玉県、および活動場所を提供する市町村などの三者が協定を結び、協力して活動するものです。

埼玉県庁での
協定締結式の様子
左から、オリコ 飯盛社長、
埼玉県 大野知事、
秩父市 久喜市長（当時）

当社のシンボリックな活動をめざし、社内外の理解・参加を促進

「オリコの森プロジェクト」は、企業による森林づくり活動をCO_2吸収量の形で評価・認証する「埼玉県森林CO_2吸収量認証制度」を活用しており、認証された吸収量は埼玉県地球温暖化対策推進条例の計画に利用することができます。

本プロジェクトでは、秩父市が所有する森林の整備活動（植栽、下刈り、間伐など）を通じた森林の再生を図ることで、温室効果ガス排出削減やエネルギー使用量削減などに取り組んでいます。

2020年度に埼玉県から認証されたCO_2吸収量は18.6t-CO_2／年で、これは1年間に人間が呼吸により排出するCO_2量に換算すると58人分に相当します。

環境に配慮した取り組みは、企業に対してステークホルダーの皆さまからの期待や要請が高いテーマの一つです。「オリコの森プロジェクト」の活動を通じて、当社社員の環境への理解を深め、埼玉県の環境保全への貢献をめざします。また、地域の活性化を促す地域連携や次世代教育につながる自然環境教育の学習機会の提供などを展開し、当社のシンボリックな活動にしていきたいと考えています。

オリコ社員による森林整備活動

Close Up 6

カードご利用代金明細書のペーパーレス化

ご利用明細をデジタル化することで環境に配慮した事業を推進

CRM開発推進部
主任
藤平 絵里

環境負荷の軽減だけでなく、お客さまにも多くのメリットを提供

環境に配慮した取り組みの一環として、当社は2020年10月からお客さま向けに発行している「ご利用代金明細書」のWeb明細への切り替えをお願いしています。Web明細は、不要な紙をなくすことでCO_2削減などによる環境負荷の軽減につながり、また、お客さまにとっても郵送よりも早くパソコン・スマートフォンで請求額が確認できる、紙明細を破棄する手間がなくなる、個人情報漏洩などのリスクが回避できるなどさまざまなメリットがあります。

明細だけでなく、さまざまな紙媒体のWeb化を推進

現在、お客さまにはWebサイト、DM、メール、店頭での案内などでWeb明細への切り替えの告知を強化しており、2021年3月時点で請求件数の約40%がWeb明細に切り替わっています。2021年3月までに46,127,334件の紙の発行を停止したことで、およそ23,000t分のCO_2を削減することができました。

さらにWeb明細の登録を促進するための会員サイトの機能改善や登録促進施策を実施します。これまで紙で訴求していたコンテンツをWeb上でも展開するなど、デジタル化をしてより使いやすく、分かりやすくなったとお客さまにご満足いただけるサービスの提供をめざします。

今後も引き続き、入会申込書やチラシなどのさまざまな紙媒体のWeb化を進めていきます。また、社内においてもWeb会議やタブレット端末・プロジェクタの活用などを通じてペーパーレス化を定着させていきたいと考えています。

紙使用量の削減による効果

※環境省「エコ・アクション・ポイントの二酸化炭素削減効果の算出手法例」をもとに算出

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

両立支援制度の拡充
介護における短日勤務制度の導入など

休暇制度の拡充（プライム休暇・サバティカル休暇等）
自身の価値観や生活スタイルに合わせた休暇制度

変形労働時間制（週休3日）の導入
より働きやすい環境の実現

Orico

副業・兼業
自律的キャリアの形成を支援

学習機会の充実
オンラインプログラム増加、費用会社負担率引き上げなど

多様性の受容
女性活躍の推進、LGBT、障がい者雇用促進など

キャリア形成支援
社内公募、360度サーベイ、1on1ミーティングなど

健康意識の醸成
衛生委員会の活性化、重症化予防に向けた事後措置強化など

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

2020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

オリコは、多様な人材が活躍できる環境を整えるため、女性活躍推進法に基づく行動計画を策定し、公表しています。

2020年度は、人材育成プログラムにおいて社外研修派遣を通じた上級管理職育成プログラムや管理職層の基盤形成を目的とした20代～30代女性営業社員対象の育成プログラムを新たに開始しました。

また、障がい者の職場定着支援を目的とした面談や所属長と勤務状況や困りごとを共有する機会を設けるなど、職場環境の整備促進を図っています。

多様な人材が活躍できる環境の整備（階層別教育研修）

社員一人ひとりが人材価値を高め、能力を最大限発揮できるように、基礎教育研修やキャリア研修、新任登用者研修など、さまざまな階層別研修を実施しています。

2020年度は、経営視点で物事を捉え、解決策を構想する力を習得する「リーダー育成プログラム」や部下とのコミュニケーションの質を高めるための手法を学ぶ「1on1ミーティング習得セミナー」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を行い、現在38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。

生産性向上やワーク・ライフ・バランスへの取り組み

ニューノーマルな働き方が求められる中、オリコはテレワーク・オンライン会議のガイドライン策定やサテライトオフィスの拡充などによってテレワークを実施しています。

また、任意に就業時間を選択できる「スライドワーク」の対象社員を拡大するとともに、実施回数の上限を廃止しました。こうした取り組みによって、社員一人ひとりの業務状況や都合などに応じた柔軟な働き方が可能となり、生産性向上やワーク・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

オリコは、全社員を対象に定期健康診断を実施するとともに、診断結果に基づく事後措置の呼びかけを徹底するなど、所属長・人事担当者・産業医が一体となって社員の健康管理に取り組んでいます。

そのほか、インフルエンザ予防接種の費用を補助するとともに医師派遣による集団接種などを実施したほか、勤務時間内は禁煙をルール化し、社内の喫煙スペースを全て廃止しました。

今後も社員が働きやすい職場環境を形成し、心身の健康維持増進を支援する健康経営を実践していきます。

2021
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

Close Up 7

“オリコのニューノーマル”を推進

全ての社員が
より働きやすい環境を追求

人事部長
二宮 哲次

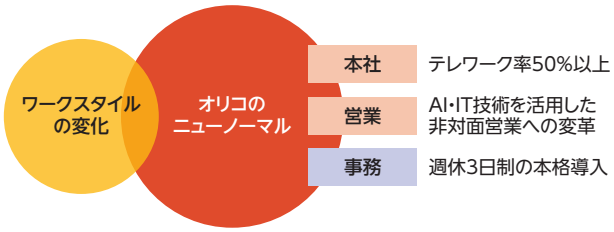
多様な人材が活躍できる環境を整えるため、ワーキンググループを発足

当社は、これまでもテレワークの導入を含めた働き方改革を積極的に推進してきましたが、新型コロナウイルスの感染拡大に伴って、ニューノーマルに対応した働き方を実現することが急務となりました。

そこで、“アフターコロナ”を見据え、時間や場所の制約を受けない生産性の高い働き方をめざした「アフターコロナ体制構築プロジェクトチーム／働き方ワーキング」を発足。「本社社員の50%以上がテレワーク（在宅勤務・サテライトオフィス勤務）実施」「センター業務の働き方改革推進」を目標に、人事部がワーキングリーダー、本社関係部がメンバーとなって全社横断的な取り組みの検討を開始しました。

多種多様な職場・職種・業務内容に合わせた制度の見直しなど、これまでの概念にとらわれず、社員の活躍を最大限に推進できるような環境に革新するという強い想いでワーキング活動に取り組んでいます。

オリコのニューノーマル



ワークスタイルイノベーションを推進して、全社的な変革をめざす

テレワークの実施に当たっては、質の高いコミュニケーションを確保するための手法や新たな目標管理の方式、Web会議の心得、テレワーク環境の基準などをまとめた「ワークスタイルイノベーションガイドライン」を社内で展開した上で、2021年2月から本社社員の50%以上がテレワークを実施する体制を整えました。

一方、お客さまの大切な個人情報を日々扱う職種などオフィス勤務が必須となる社員に対しては、オフィス・会議室へのアクリル板の設置やソーシャルディスタンスの確保を徹底するとともに、スライドワーク（個人選択制時差勤務）の対象者・実施可能回数を拡大するなど、安全・安心な職場と通勤環境を整備しました。同様に、出社が前提となるセンター業務においては、全てのクレジットセンターを対象に週休3日制を導入し、1日当たりの出社人数を減少させることでソーシャルディスタンスの確保に努めています。

また、自宅では業務がしづらい社員の執務場所を確保するために、社内サテライトオフィスを従来の3拠点20席から、全面リニューアルしたオリコ研修センターの80席を加えた4拠点100席体制へと拡充しました。

さらに2021年4月から一定の制限を設けた上で副業を解禁しました。これは、より多様な働き方を推進するとともに、社員の自己実現やスキルアップにつながるチャレンジを後押しすることを目的としています。

今後も個々の社員のニーズやライフスタイルに合わせたワークスタイルイノベーションを推進して、全社的な変革につながるよう発展・拡大させていきたいと考えています。

テレワークの推進

目標管理や人材育成にも対応する質の高いテレワークを推進

「本社社員の50%以上」という目標を「ワークスタイルイノベーションガイドライン」を通じて共有することで、テレワークがしやすい環境を整備。さらに、職務の進捗やゴールを社員間で共有・可視化する「担当職務シート」の作成や、日々のコミュニケーションルールの策定などにより、テレワーク環境においても質の高いコミュニケーションを確保しています。また、健康経営という観点から、産業医・保健師のオンライン面談によるヘルスサポートを開始しており、今後は、オンラインフィットネスの導入も検討しています。

オリコ研修センター

ニューノーマル時代に適応した研修施設として全面リニューアル

イノベーションにつながる新感覚空間の創出とニューノーマル時代に適応した働き方改革の推進を目的として、当社が所有する研修施設「オリコ研修センター」を2020年11月に全面リニューアルしました。

今回のリニューアルによって、個室空間を確保した宿泊施設や学びに集中できる快適な環境を充実させました。また、テレワーク時のサテライトオフィスや緊急時のワークスペースとしての使用を可能としたほか、今後は採用イベント(インターンシップ)や商談スペースなど、社内外を問わないコミュニケーションの場としても有効活用していく計画です。

ワークスペースとしても開放されている「多目的スペース」

チームで取り組むワークショップに適した「クリエイトルーム」

週休3日制

全てのクレジットセンターで週休3日制を導入

社員のワーク・ライフ・バランスの実現や生産性向上などを目的に、2020年11月から、全てのクレジットセンターを対象に、1週間につき3日間を休日とする週休3日制※を導入しました。

当社はすでに一部のクレジットセンターで同制度を先行導入していましたが、新型コロナウイルスの感染が拡大する中、社員同士の接触機会を減らす取り組みの一つとして全国のクレジットセンターに対象を拡大しました。

※1カ月単位の変形労働時間制による。変形労働時間制とは、一定の期間内での労働時間を柔軟に調整する制度のこと。

重要テーマ5

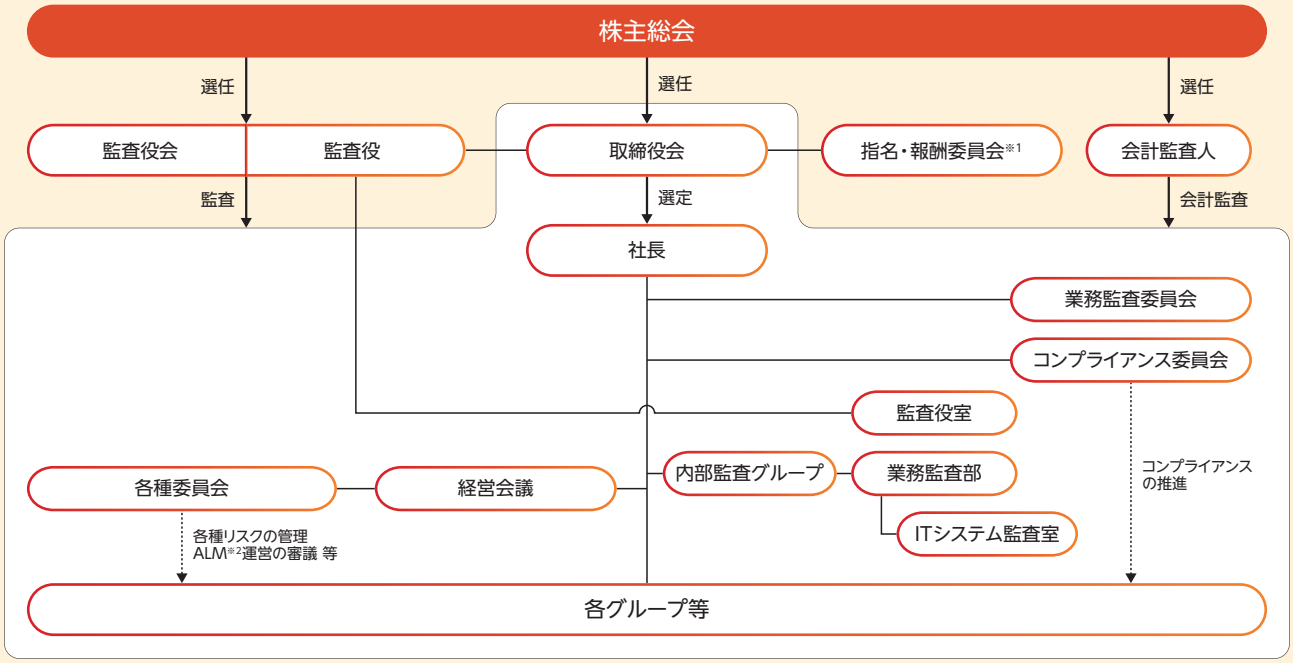
ガバナンスの強化

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

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、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）しています。

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。

取締役会の実効性向上への取り組み

持続的な成長と中長期的な企業価値向上をめざして、オリコは毎年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。

2020年度は、「取締役の知見の活用」「取締役会に提供される情報の質・量」「取締役会の効果的な運営」「取締役会における議論のより一層の活性化」などの観点で全取締役・監査役へのアンケートを実施し、自己評価を行いました。その結果、2021年4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、取締役会がその役割・責務を適切に果たすため、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っていきたいと考えています。

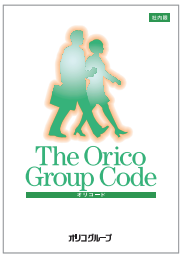
取締役会の開催実績

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	96.4%

コンプライアンス

基本的な考え方

オリコグループでは、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、全役職員がより高い倫理観をも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、社内の規程や規則はもとより、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。



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。

コンプライアンスの遵守

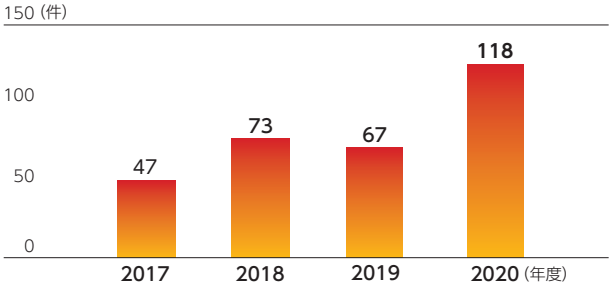
コンプライアンス意識のさらなる醸成と浸透を図るため、全役職員に対し各種研修を行っています。2020年度は各階層に応じた研修のほか、全社一斉e研修、コンプライアンス・トップセミナーなどを開催しました。

また、オリコグループでは、職場内におけ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・社外に設置しています。

なお、当社は2021年4月9日付けで、消費者庁所管の内部通報制度認証（自己適合宣言登録制度）の登録事業者として登録されました。今後も、内部通報制度を適切に運用することで「オリコ・ヘルプライン」の信頼性をさらに向上させ、コンプライアンス経営の一層の強化を図っていきます。

Whistleblowing Compliance Management System

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付け、「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。

社外取締役メッセージ

オリコというサステナビリティ

社外取締役　**大庫 直樹**

サステナビリティとは持続可能性のある社会を築いていこうということ。国連でもSustainable Development Goals（持続可能な開発目標）と称して17の大目標と169の詳細なターゲットが設定されている。

一般的には、この目標、ターゲットに沿って会社の業務運営、つまり業務プロセスを変えていくことを意味する。もちろん、オリコにとっても「ジェンダー平等を実現しよう」「すべての人に健康と福祉を」「働きがいも経済成長も」など、業務プロセスの中で実現しているものも多い。祖業である個品割賦は、加盟店の営業時間に合わせていく必要があり、また加盟店が商機を逃さないために迅速に審査結果を回答しなければならない、長時間の営業時間でストレスの多い職場ではある。しかし、週3日の休みが可能なフレキシブルな交代勤務など、先進的な働き方に取り組んでいる。それに女性が中心の職場で、女性が大活躍をしている。

ただ、こうした業務プロセスの中での取り組み以上に着目すべきは、オリコの提供する金融サービス自体が社会の持続性を実現するためのインフラになっていることである。オリコのサービスこそが、サステナビリティであることも多いということだ。

例えば、現在のメインビジネスである自動車ローンの多くは、中古車の購買時に提供されている。一つはクルマのリサイクルを加速させることになり、結果として資源を有効に活用していくことに貢献している。もう一つには、中古車の買い手に広くローンを提供することによって、購入層の経済力を向上させることを支援している。

また、賃貸住宅に対する家賃保証サービスも、社会の持続可能性を支える重要なサービスとなっている。住宅を借りようとする人の中には、両親がすでにリタイアしていたりして、連帯保証人になれないケースもある。こうした事情で生活の基盤である住宅さえも賃貸契約できない人が生まれる可能性がある。こうした顧客層も含めて家賃保証を提供している。

このほかに、銀行保証は銀行では直接個人の信用リスクを見極められない顧客へのローン提供を可能にするものである。B2B売掛金決済保証サービスは、中小企業や個人事業主からの売掛金回収を代行するサービスである。こちらも中小・零細企業の信用力を補完し、決済インフラの一部をなすものである。

このように主要なサービスを眺めてみると、実はさまざまな経済活動において幅広い顧客層を支えるサステナビリティを担っていることが分かる。

アジアの経済成長は目覚ましいものがある一方で、各国の国内経済では経済力格差が多方面に生まれようとしている。すでにオリコはタイをはじめとするアジアで中古車ローンを展開し、サステナビリティの一環を担うようになった。

今後もアジア展開が順調に進んでいけば、広い地域で金融包摂を担い、アジアの成長を持続可能にすることになる。世界水準のサステナビリティへの貢献をオリコは担うことができるものと期待されている。

略　歴

1985年4月　マッキンゼー・アンド・カンパニー入社
1999年7月　同社パートナー
2005年7月　GEコンシューマー・ファイナンス株式会社（現、新生フィナンシャル株式会社）執行役員
2008年8月　ルートエフ株式会社代表取締役（現任）
2013年4月　同志社大学非常勤講師（現任）
2014年6月　当社社外取締役（現任）
2016年4月　広島県特別参与（現任）
2017年6月　株式会社T&Dホールディングス社外取締役（現任）
11月　ルートエフ・データム株式会社代表取締役（現任）

財務データ

●主要な経営指標などの推移(連結)

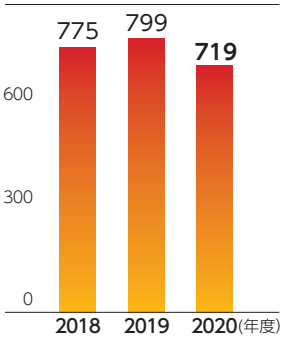
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
営業収益(百万円)	213,693	224,398	233,369	243,135	**230,596**
経常利益(百万円)	33,515	30,088	21,964	24,439	**20,809**
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	28,690	28,021	28,877	20,654	**17,668**
純資産額(百万円)	303,908	259,405	256,468	251,569	**262,105**
総資産額(百万円)	5,329,058	5,475,341	5,542,940	5,584,777	**5,549,220**
一株当たり純資産額(円)	95.33	109.25	119.27	125.39	**139.55**
一株当たり当期純利益(円)※1	15.44	13.28	15.19	10.85	**9.36**
自己資本比率(%)	5.7	4.7	4.6	4.5	**4.7**
ROE(自己資本当期純利益率)※2	9.9	9.9	11.2	8.1	**6.9**
一株当たり配当額(円)	2.0	2.0	2.0	3.0	**3.0**
配当性向(%)	13.0	15.1	13.2	27.7	**32.1**

※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。

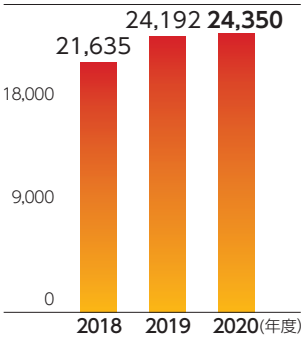
●事業別の実績

カード・融資事業

事業収益
900 (億円)

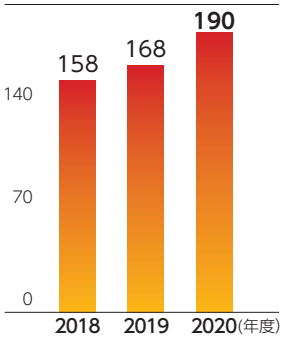


カードショッピング取扱高
27,000 (億円)

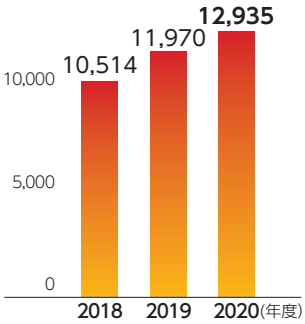


決済・保証事業

事業収益
210 (億円)

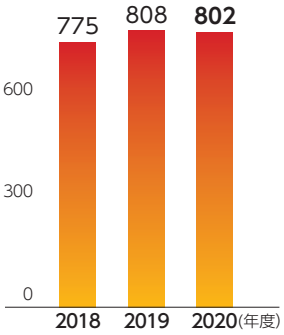


取扱高
15,000 (億円)

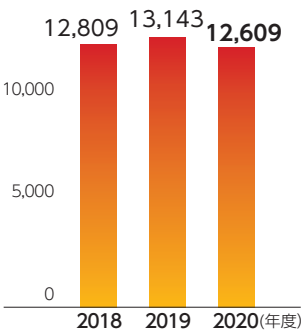


個品割賦事業

事業収益
900 (億円)

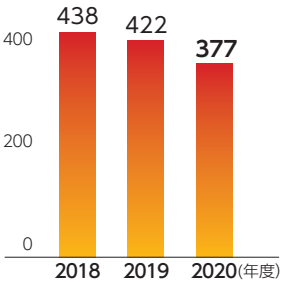


取扱高
15,000 (億円)

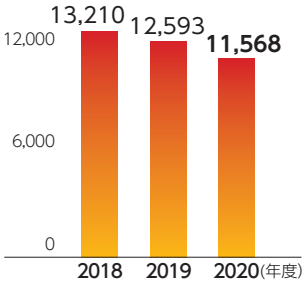


銀行保証事業

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

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
エネルギー使用量・CO_2排出量					
エネルギー使用量(GJ)	331,956	336,302	335,040	303,093	**267,649**
CO_2排出量(t-CO_2)	17,183	19,401	16,942	14,800	**13,292**
紙のリサイクル実績(オリコ本社ビル入居事業所※)					
紙ごみ廃棄量(t)	211.9	221.1	209.4	199.1	**157.3**
紙ごみ再利用量(t)	159.8	162.7	148.5	142.5	**116.6**
リサイクル率(%)	75.4	73.6	70.9	71.6	**74.1**
不燃物のリサイクル実績(オリコ本社ビル入居事業所※)					
不燃物廃棄量(t)	73.5	74.3	75.4	79.1	**78.8**
不燃物再利用量(t)	73.5	74.3	75.4	79.1	**78.8**
リサイクル率(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	**100.0**

※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、オリコエステートの6社。
なお、2020年度実績は、2021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

			2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
従業員数(人)※1	連結		4,627	4,685	4,652	**4,966**
	単体	全体	3,634	3,604	3,432	**3,333**
		男	2,025	1,935	1,798	**1,719**
		女	1,609	1,669	1,634	**1,614**
平均年齢(歳)※1			41.6	41.4	41.6	**41.5**
平均勤続年数(年)※1			16.3	16.2	16.3	**16.2**
女性管理職比率(%)※1			18.6	19.2	21.5	**22.7**
社内公募・コース転換社員数(人)			21	12	26	**18**
障がい者雇用数(人)※2			74	87	90	**96**
障がい者雇用率(%)※2			1.80	2.21	2.33	**2.63**
育児休業取得率(%)		男	37.7	93.0	95.9	**100.0**
		女	100.0	100.0	100.0	**100.0**
育児時短利用者数(人)※3		男	0	1	0	**0**
		女	239	241	271	**227**
介護休職利用者数(人)※3		男	0	0	1	**0**
		女	2	1	8	**3**
介護時短利用者数(人)※3		男	0	0	1	**0**
		女	1	1	4	**2**
労働組合組織率(%)※1			57.0	57.5	56.3	**56.7**
従業員の定着状況(人)	入社人数		113	134	197	**221**
(入社から3年後)	在籍者数		89	82	118	**159**
有給休暇取得率(%)			57.4	53.9	63.2	**61.2**
年間所定外労働時間(一人当たり)			358:23	364:03	337:56	**268:17**
年間総実労働時間(一人当たり)			2,058:22	2,043:06	1,982:17	**1,931:00**

※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

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
(2021年3月31日現在)

従業員数　3,333人
(2021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(2021年3月31日現在)
1,738,727,703株
うち、普通株式 …… 1,718,727,703株
第一回Ⅰ種優先株式 …… 20,000,000株

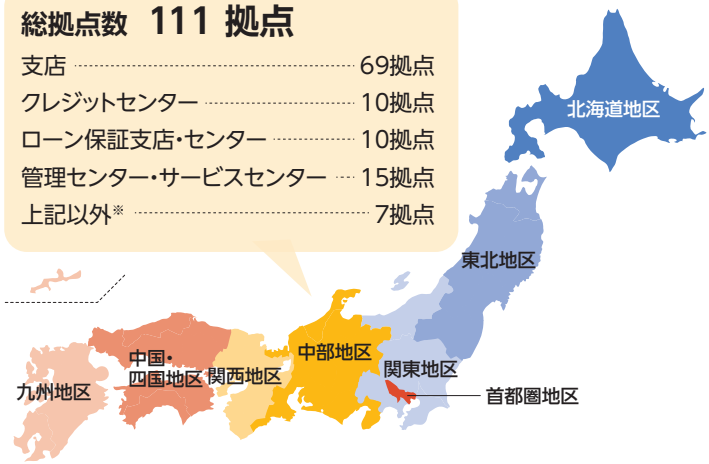
株主数(2021年3月31日現在)
30,314名
うち、普通株式 …… 30,313名
第一回Ⅰ種優先株式 …… 1名

単元株式数
普通株式 …… 100株
優先株式 …… 1,000株

拠点の状況(2021年3月31日現在)

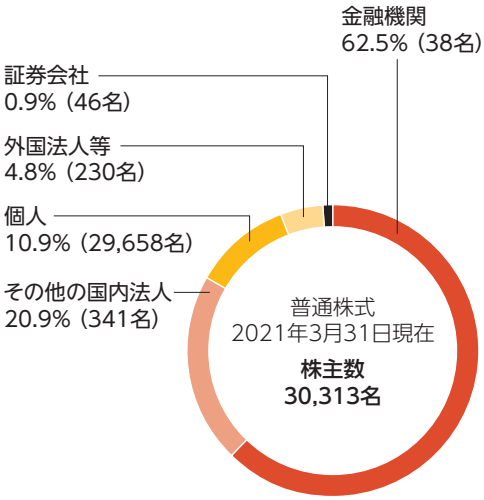
総拠点数　111 拠点

支店	69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※	7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、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

株式の所有者別分布状況



外部評価

2020 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

2020 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数、
MSCI日本株女性活躍指数(WIN)の構成銘柄に選定

NPOの Forum ETHIBEL の「ETHIBEL Investment Register」に初めて選定

LGBTへの取り組みを評価する「PRIDE指標」において2年連続で最高評価の「ゴールド」を受賞

※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。

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。

株式会社オリエントコーポレーション

発行年月　2021年6月
次回発行予定　2022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/

91-97-9409-02 21/06