

2019-2021年度のサステナビリティ目標と実績

2019年度から2021年度における中計経営方針では、重要テーマごとに目標と取組内容を定め、PDCAサイクルを展開しました。実績と目標に対する達成度を自己評価し、今後に向けた課題点などを洗い出しました。

| 重要テーマ | 取組み項目 | 内容 | 目標および取組みの方向性 |
|---|-----------------------------------|---|---|
| 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.25 | 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2.8兆円 |
| | 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500億円 |
| | 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 | オート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、PCIDSS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.26 | 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・高齢者増加など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 |

○: 取り組み十分 △: 一部課題あり ×: 課題あり

| 2019-2021年度実績 | 評価 |
|---|----|
| <ul style="list-style-type: none"> ● カードショッピング取扱高2.7兆円 ● コロナ禍に伴う消費者の消費マインドが低迷するも、アクワイアリングを含む取扱高が拡大 ● MMC/THE POINT キャッシュカード一体型カードなどの新規提携カード発行 ● 大型提携カードの利用拡大、オンデマンド発行をベースとした提携カード取扱開始 | △ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● (株)イーシーキューブとの協業でEC-CUBE(オリコプラン)を推進 ● ネットプロテクションズとの協業でBNPL(後払い)などのサービスにおける包括業務提携を締結 ● 新興フィンテック事業者と協業し、国際ブランドプリペイドカードの取扱を開始 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● ブランドデビット発行業務を受託 ● アクワイアリング、Alipay・Wechatpayの金融機関提携を推進 ● ECサイトとカード決済をセットとしたEC-CUBE(オリコプラン)を推進 ● 金融機関における提携クレジットカードの発行をめざした営業活動を展開 | △ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● 海外オートローンなど取扱高455億円 ● タイにおいて10支店体制を構築し、中古車マーケットカバー率を50%強に伸長 ● コロナ禍による経済影響が大きい中、新たにフィリピン、インドネシアへ進出 ● 拠点拡大による営業ネットワークの拡大や付帯商品の拡充により顧客利便性を向上 | △ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Orico Digital Fundを活用するうえ、7社のスタートアップ企業と1社のベンチャーキャピタルファンドへの出資を実施 ● スタートアップ企業との協業の裾野を広げ出資対象先にファンドを追加し、協業企業の開拓に向けたチャネルを拡大 ● (株)イーシーキューブとの協業を開始するなど、新たなビジネスモデルへの取組を展開 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Web申込システムや早期回答スキームなど新たな商談スタイルに対応した商品の提供による利便性向上 ● 地域取扱代理店を通じ、個人向けオートリースの拡販活動強化および再リース拡大に注力 ● 新車供給遅延の長期化 | × |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Web申込の推進、AI与信・不正申込検知の精緻化による自動化の与信判定精度向上 ● 審査業務の自動化に影響する加盟店の申込減少により完全自動化率低下 | × |
| <p>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</p> | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● 社内ネットワークへの外部からの侵入防御対策などのサイバーセキュリティ対策の強化 ● サイバー攻撃訓練、標的型攻撃メール訓練やe研修などの研修の実施 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● 法人向けビジネスカード、事業性融資商品の推進を強化 ● DM、アウトバウンドなど多様なローンカード獲得手法展開 ● コロナ禍による公的資金の拡充により資金需要は減少 | △ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● 売掛金決済保証商品導入に向けたコンサルティング営業の強化による企業間決済の拡大 ● 自動車分野における決済保証商品の新サービス提供による事業領域拡大 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● 事業性融資におけるニーズ発掘と金融機関との提携による保証商品の提供 ● 名古屋市小規模事業金融公社と事業性ローン保証で提携 ● 金融機関の取引企業向けに売掛債権を対象とした保証商品の提供 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● 家賃保証事業を(株)オリコフォレントインシュアへ移行し専門性の向上により営業体制や商品・サービス力を強化 ● オリコグループ連携として不動産管理会社に対して付加価値商品提案による推進を強化し開発活動基盤の裾野拡大 | △ |
| <p>キャッシュレス消費者還元事業およびマイナポイント事業への参画</p> | ○ |
| <p>各自治体との協議は継続的に行うも詳細項目の決定・協定締結に至らず</p> | △ |

2019-2021年度の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③ 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人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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 ② Web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30% |
| | | 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、鶴ヶ島ビルなど) | エネルギー使用量(原油換算) 2022年3月期 2019年3月期比3%以上削減 |
| 重要テーマ④ 人材の多様性と育成および働き方改革 ▶ P.28 | 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% (b) 部長・支店長 7% 男性の育児休業取得率100% ニューノーマルな働き方を推進 |
| | | 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 |
| | | 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 |
| | 成長を支える次世代人材の育成 | 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 健康経営の取り組み 2022年3月期 有給休暇取得率(正社員) 80% 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⑤ ガバナンスの強化 ▶ P.29 | 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に向けた検討 |
| サステナビリティ取り組みにおける取締役会の適切な関与 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) | | | 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 |

| 2019-2021年度実績 | 評価 |
|---|----|
| <ul style="list-style-type: none"> ●太陽光・蓄電池メーカーやハウスメーカー、ビルダーとのタイアップビジネスを推進し、太陽光・蓄電池導入の促進 ●太陽光・蓄電池延長保証保険の付帯サービス付き商品の推進 ●半導体不足やコロナ禍の影響を受けて商材供給が停滞 | × |
| <ul style="list-style-type: none"> ●住宅メーカーや住宅資材卸企業へのタイアップを強化 ●環境保護に資する建築資材の取扱拡大を通じて再生可能エネルギー市場の活性化に貢献 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●環境対応商材を対象とした一部既存商品の取扱は拡大 ●新商品・サービスの開発協議を継続するも開発・リリースに至らず | × |
| <ul style="list-style-type: none"> ●2019年4月、太陽光パネル・蓄電池設置およびオール電化などのリフォームローンを資金使途としたグリーンボンドを発行 ●2022年1月、電気自動車向けローンを資金使途としたグリーンボンドを発行 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●再利用可能な事務用品を社内で融通する仕組み「オリコエコ倶楽部」取扱品目の拡大 ●リサイクル事務用品の活用に対する社内浸透の実施 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●ご利用代金明細書Web化拡大に向けたインフラ整備およびお客さま告知の実施 ●紙明細書を希望するお客さまへの発行の継続 | △ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●Web申込システムなどの大幅改良による利便性の向上 ●Web申込システム導入加盟店の稼働数が拡大 ●法定交付書面の一部電子化開始 | △ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●コピー用紙(重量)削減率 2019年3月期比31.5% ●部室店別の利用実績の開示およびコピー用紙削減に向けた取組ポイントの周知徹底 ●各種帳票の電子化によるペーパーレス化を推進 ●本社フリーアドレス化に伴う収納スペース削減により紙資料の保管量を大幅削減 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●購入比率向上ポイントの社内周知徹底 ●グリーン商品購入向上に向けたHPの改修 ●コロナウイルス感染症対策商品購入増加によりグリーン購入比率に影響 | × |
| <ul style="list-style-type: none"> ●エネルギー使用量(原油換算)削減率 2019年3月期比3.5% ●自社ビルの大型空調設備更新やLED照明への切り替えを実施 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●女性管理職比率 課長クラス以上 23.4% 部長・支店長 4.4% ●女性管理職育成を目的とした階層別研修や上級管理職育成プログラムとしてスポンサーシップ制度を導入 ●若手女性の活躍推進および離職防止策を目的とした営業女性ネットワーク構築、メンター制度導入 | × |
| <ul style="list-style-type: none"> ●男性社員の育児休業取得率100% ●全社員向け「イクメンハンドブック」の発行 ●該当社員とその所属長宛てに、育児取得案内の送付および計画的な取得に向けた計画書の作成 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●テレワーク関連ガイドラインの新設 ●モバイルパソコンの配布や業務インフラの整備 ●サテライトオフィスの設置および在宅勤務手当の新設 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●初期教育から管理職・エグゼクティブ層まで階層別研修プログラムを実施 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●各部門・グループごとに階層・商品・目的別に定めた業務知識習得プログラムの策定 ●OJTを通じたスキルアップおよび実務での習得知識活用 | ○ |
| <p>理系学生、留学生の新卒採用に加え、専門人材や第二新卒など、多様な経験や価値観、専門性などを持つ人材の中途採用を積極的に実施</p> | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●地域限定型社員を対象としたキャリアアップ転勤制度を実施 ●社内公募の対象部署を全部署・全グループ会社に拡大 ●各種公募制度の充実を図るも目標には至らず | × |
| <ul style="list-style-type: none"> ●キャリアオーナーシップの醸成に向けて、いつでもどこでも学べる自己啓発プログラムを提供 ●各種学習支援を拡充するも目標には至らず | × |
| <ul style="list-style-type: none"> ●有給休暇取得率(正社員)66.8% ●労働時間に関する協議会を通じた取組好事例および働き方改革KPIの達成率の全社共有 ●年次有給休暇を使用した9日間の連続休暇取得の推奨 ●テレワークやスライドワークなど柔軟な働き方ができる環境の整備 | △ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●「ホワイト500」に認定継続 ●オンラインやメールを活用した二次受診勧奨を実施 ●運動習慣定着化や禁煙支援に向けた施策を展開 | △ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●2021年6月コーポレートガバナンス・コード改訂に対して、検証・改善を行い、2021年12月にコーポレート・ガバナンス報告書更新 ●プライム市場上場企業に必要な諸原則についても検討し、2022年6月にコーポレート・ガバナンス報告書更新時に対応 | ○ |
| <p>執行側の定期的な報告および取締役会の監督が有効的に機能</p> | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●Webサイトの更新、サステナビリティレポートの発行 ●ESG格付機関とのコミュニケーションを通じた課題対応・情報開示の充実 | ○ |
| <ul style="list-style-type: none"> ●研修対象をグループ会社まで拡大し、オリコードの浸透・定着を推進 ●コンプライアンス意識醸成を目的に専門家講師によるコンプライアンスストップセミナーを開催 ●2019年11月、オリコードの一部改定 | ○ |