

かなえる、のそばに。



サステナビリティレポート 2022



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、誠実な対応を心がけよう。
- 堅実な与信で健全な資産をつくらう。
- 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らう。

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。



CONTENTS

- 01 基本理念・ブランドスローガン／
めざす社会・めざす姿／
目次・編集方針
- 03 社長×有識者対談
- 07 価値創造のあゆみ
- 09 価値創造プロセス
- 11 サステナビリティ経営
- 13 中期経営計画
- 15 2022-2024年度の
サステナビリティ取り組みと目標

- 17 特集：
Transformation for Sustainability
デジタルの力で、
ビジネスモデル、働き方を変える
- 19 社員のエンゲージメントを高める
攻めの人財戦略

- 21 2019-2021年度の
サステナビリティ目標と実績
- 25 2019-2021年度の振り返り
- 31 パフォーマンスデータ
- 33 企業情報
- 34 事業概要

2030年の未来へ

めざす社会

誰もが豊かな人生を実現できる
持続可能な社会

めざす姿

さまざまな社会課題解決に貢献し続ける
イノベーティブな先進企業

ステークホルダーからこれまで以上に
存在意義を認められる企業

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

2021年度(2021年4月1日～2022年3月31日)を中心としています。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/>



2030年の社会のために、 今、オリコができること

オリコは、「2030年にめざす社会・めざす姿」の実現に向けてマテリアリティを特定するとともに、10年後からのバックキャストिंगによって中期経営計画を策定しました。オリコが実践しようとしているサステナビリティ経営について、東京都立大学教授の松田千恵子氏をお迎えし、飯盛社長とともにお話しいただきました。



お客さまの「かなえる」のそばにある存在でありたい

飯盛 当社は「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」という基本理念を掲げており、それを社内外に浸透させるためのブランドスローガンとして「かなえる、のそばに。」を定めています。

特に日本においては、高度成長期以降、何かを“かなえる”ためには“お金”がとても大切だったことから、ブランドスローガンには「私たちが資金を提供することでお客さまのそばにありたい」という想いが込められています。しかし今日、“かなえる”の手段は多様化してきており、当社に対しても資金提供にとどまらない価値の提供が求められていると認識しています。そうした変化を踏まえると、我々の企業価値を増大させるためには長期目線での社会価値をどうやって生み出すかが重要になってきます。そこで、その価値の両立をめざす“サステナビリティ”を経営の軸に据えることとしました。

松田 今はお金の価値が低くなっていると言われる一方、人の価値に注目が集まっていて、お金を手に入れることよりも、その人が何をしたいのか、どのような関係性を大切にしていけるのかといったことが重視されるようになってきていま

飯盛 徹夫

代表取締役社長

す。そうした時代において、「かなえる、のそばに。」は、とても良いブランドスローガンだと思いますし、お金だけでなく人を大切にされようとしていることが感じられます。また、これからのビジネスにおいては信頼や信用が重要な鍵になってきますので、「信頼関係を大切に」と正面から打ち出している基本理念は、多くの人の心に響くものだと思っています。

これまでの3年間で、社員に サステナビリティへの理解が浸透

飯盛 前中期経営方針(2019-2021年度)では、基本戦略の一つに「サステナビリティ取組み強化」を掲げ、その第一歩として社内で「サステナビリティとは何か」「自分たちの仕事とどう関係するのか」を学び、考えるところから始めました。その後、研修などを通じて少しずつサステナビリティへの意識が醸成・共有されており、当社の企業活動における重要テーマであることへの理解が社内全体に浸透してきたなど感じています。



松田 千恵子 氏

東京都立大学 経済経営学部 教授

松田 “サステナビリティ”というと、「地球を大切に」「自然に優しく」のように、大きな掛け声を挙げる企業も少なからずあります。しかし、地球のサステナビリティを追求することだけが企業のサステナビリティ活動ではないですし、オリコさんが取り組まれてきたように、社員一人ひとりが自分ごととして捉えていかなければ、掛け声倒れになってしまうだろうと思います。

飯盛 企業の社会的責任という議論は昔からあり、利益を上げて税金を多く納めることで責任を果たすという考えもあれば、環境や社会に貢献して責任を果たすという考えもあります。私は、事業を通じて環境・社会の課題解決に貢献しながら正しく利益を得ることこそが、真のサステナビリティだと認識しています。

松田 サステナビリティ経営を推進する前提として、サステナビリティのあり方について検討し、それを企業理念から経営戦略に至る会社の柱の中に組み込まれたことは、大変素晴らしいと思います。

変化が激しい時代には、 拠り所となるビジョンが不可欠

松田 かつてのようにビジネス環境が安定していた時代は、いわゆる“オペレーショナル・エクセレンス”が企業価値の大部分を決めていたと思います。しかし、現在のように環境が激変するような時代においては、“マネジメントプロフェッショナル”が価値を創り出すようになってきました。トップのリーダーシップが企業価値に大きく影響し、それと同時に企業として何を拠り所として事業活動を進めていくかが明確になっていなければ生き残っていけないと考えています。

飯盛 私が社長に就任した2020年4月1日以降だけで考えても、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が続き、最近ではウクライナ問題があるなど、社会・経済の環境が目まぐるしく変わっています。しかし、急激な変化の一つひとつに対応していくと、我々の基本理念や存在意義を見失ってしまう危険性がありますし、パッチワークのような対応を繰り返しては将来的な成長は見込めないと考えています。そこで、2030年を一つのゴールとして捉えて、それまでに社会がどのように変化し、その中で我々がどのような役割を果たしていくべきかという観点で「2030年にめざす社会・めざす姿」を策定しました。

松田 今のような時代において、10年後の環境変化を想像するのは難しくなかったのでしょうか？

飯盛 半年後や1年後の予測は難しいと思いますが、10年後のことはある程度の予測ができると、私は思っています。例えば、日本の生産年齢人口は2030年には約6,900万人にまで減少するとされ、金融サービスへの規制などの流れも大まかに想定できます。そうしたトレンドの中で、どうすればオリコが成長していけるかについての検討を重ね、社会価値の創出と企業価値の向上を両立させていく、すなわち“サステナビリティ”を重視すべきだと考えた次第です。そうした考えから、2030年にめざす社会・めざす姿を明確にしたうえで、そこからのバックキャストिंगによって今取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定し、具体的な戦略を新しい中期経営計画に落とし込みました。

松田 今回、策定された2030年にめざす社会・めざす姿や中期経営計画、そして基本理念が、まさしく企業の拠り所と

なるものです。そこがしっかりとしているかどうか将来の持続的な成長可能性を大きく左右しますし、ステークホルダーからの信頼にもつながります。今やステークホルダーとしての社員を考えなければならない時代ですから、こうした確固とした拠り所の有無は、社員にとっての心理的安全性にもつながるのではないのでしょうか。

もう一つお伺いしたいのですが、今回策定された「めざす姿」として掲げている「さまざまな社会課題解決に貢献し続けるイノベティブな先進企業」と「ステークホルダーからこれまで以上に存在意義を認められる企業」には、どのような想いを込められていらっしゃいますか？

飯盛 お客さまのニーズをしっかりと捉えながら成長を実現していくためには、マーケットイン型の営業が重要になります。そして、それを実現するためにはデジタル技術の活用が不可欠です。そこで、新たな中期経営計画のもとで進めているDX人材の育成・DXカルチャーの醸成などを通じて、イノベティブな企業風土をつくっていきたくと考えています。また、私は常々、全ての人から「オリコって良い会社だね」と思ってもらえるような会社にしていきたくと考えています。“良い会社”と思われても収益にはつながらないという考えもあるかもしれませんが、最終的には社会から必要とされる“良い会社”だけが生き残るわけですし、当然ながら

生き残るためには収益性が必要です。したがって、収益性を高めながら社会に価値を提供していくことで、存在意義を認められる企業へと成長させていきたいという想いを抱えています。

二つのめざす姿については、「イノベティブな先進企業」をめざすことがスタートで、そのゴールが「これまで以上に存在意義を認められる企業」と整理していただくとわかりやすいと思います。

若い人たちが魅力を感じ、 希望を持てる会社に変えていく

飯盛 日本企業では若い人たちの離職率の高さが課題となっており、当社も例外ではありません。転職に対する考え方の変化はもちろんあるとは思いますが、もしかすると「このままオリコで働き続けても自分がしたいことは見つからない」と思われている部分もあるのではないかと感じています。この点については、これまでにない新たな制度づくりや風土の醸成によって一気に変えていきたくと考えています。

松田 私は大学などで多くの学生や若い人たちと日々コミュニケーションをとっていますが、その中で若手人材の早期離職について考えてみると、会社が社員にとって魅力的な場づくりに力を入れているか否かで、離職率に大きな差が出てきているように感じています。コミュニケーションにおいては「他者を変えようとしてはいけない」とよく言われますが、それと同じで、社員に対してだけ変化を強いるような会社は若者たちから嫌われてしまうでしょう。今の若者たちは、会社自体が自社を魅力的な場にしようと常に努力し、「社内には豊富にある成長機会を自由に使ってください」というスタンスの会社を好むようになってきているのだと思っています。

飯盛 そうですね、松田先生がおっしゃられるような関係が、本当の意味でのWin-Winの関係なのだと思いますし、学びたい人が学べる環境づくりに力を入れたいと強く思いました。そして今後も基本理念で「信頼」を掲げていることを肝に銘じ、社員から信用され、信頼される経営を追求していきたいと考えています。



事業を通じた社会価値の創出を加速していく

飯盛 めざす社会・めざす姿の実現に向けて、6つのマテリアリティを特定しましたが、これらの特定にあたっては、事業を通じて社会課題の解決に貢献をしていくために当社が優先的に取り組むべき課題は何か、ということ意識しました。また、これらマテリアリティをもとにして中期経営計画では「重点市場深耕と新規事業探索」「マーケットイン型営業の確立」「異業種・先端企業との協働による新商品・サービス創出」「プロセスイノベーションの深掘」という4つの事業戦略を策定しました。

松田 事業とは直接関係のないマテリアリティばかりを掲げている企業は、マテリアリティそのものへの理解度が足りないように見えます。また、金融業界はとりわけ大きな環境変化にさらされているため、かつてと同じことをしていたら持続的な成長は見込めません。そうした中で、オリコさんが設定したマテリアリティは事業と密接に関わっていて、かつ、これからの時代において重要なポイントを押さえており、非常に腹落ちする内容だと感じました。特に、事業の中核にあたる「安全・安心で利便性の高いキャッシュレス社会実現への貢献」を第一のマテリアリティとして設定したことは非常に重要で、サステナビリティ経営を大きく加速させるものだと思います。

飯盛 ありがとうございます。具体的な事例についてお話をさせていただくと、当社の決済・保証事業は中小企業の生産性向上につながっていると思っています。国内の中小企業の生産性は以前から課題とされており、その原因は人手不足による長時間労働にあると考えられています。そこで我々は、異業種との協業も視野に入れながら、中小企業の売掛金回収などの効率化を実現するための取り組みを始めています。また、海外事業では、東南アジアにおいて、性能を保

障した認定中古車制度の創出やオートローンアプリの構築などを推進することで、アジアにおける健全な自動車市場の発展に貢献していく方針です。これらは、マテリアリティの「持続可能な地域づくりへの貢献」にあたります。

また、「脱炭素・循環型社会実現への貢献」の一環として、2022年5月に加入した次世代モビリティ業界のブロックチェーン技術を推進する国際標準化コンソーシアム「Mobility Open Blockchain Initiative」(MOBI)での活動を通じて、脱炭素社会へのトランジションを促進し、循環型エネルギー社会の実現をめざします。

このほか、当社の安全・安心な決済サービスの提供を通じて、スタートアップ企業による新しいビジネスの立ち上げを支援するなど、「金融ノウハウの活用を通じた新たな顧客体験価値の創造」に取り組んでいきます。

松田 飯盛社長のお話を伺って、今の時代において非常に良い立ち位置をめざされていると改めて思いました。金融に関するノウハウはもちろん、モノやサービスに紐付いたビッグデータをこれだけ多く蓄積し、それらを活用して社会価値と企業価値の向上を両立していく可能性を持った会社はなかなかないと思います。また、新規事業においては信用や信頼が重要になりますが、これまでに積み重ねてきた信頼を競争力に変えて、今後も社会に新たな価値を提供していくことを期待しています。

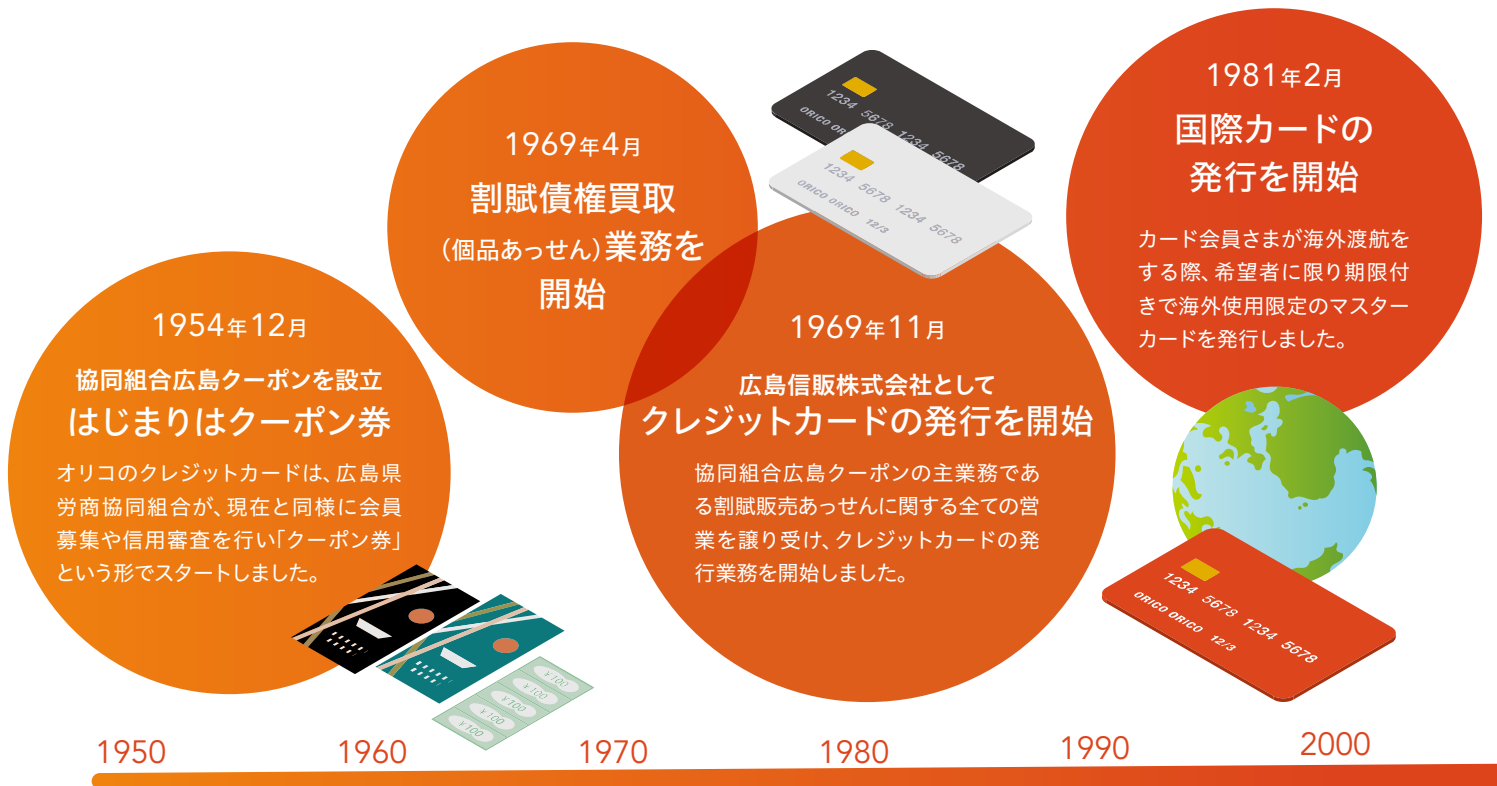
東京都立大学 経済経営学部 教授 松田 千恵子氏

日本長期信用銀行、ムーディーズジャパン格付けアナリストを経て、コーポレートディレクションおよびブーズ・アンド・カンパニーでパートナーを務める。2011年より現職。企業経営と資本市場に関わる豊富な経験を活かし、経営戦略・財務戦略、グループ経営、コーポレートガバナンスなどに関する研究、教育および実務を行う。



価値創造のあゆみ

1954年の創業以来、オリコは信販業界のパイオニアとして他社に先駆けた取り組みに挑戦し、それぞれの時代のライフスタイルや決済ニーズに合わせたサービスを提供してきました。これからも高付加価値なサービスを提供することで、お客さまの豊かな人生を実現していきます。



1954年12月
協同組合広島クーポンを設立

1961年8月
広島信用販売株式会社を設立

1969年4月
割賦債権買取(個品あっせん)
業務を開始

1969年11月
クレジットカードの発行を開始

1971年10月
信用保証業務を開始

1974年4月
株式額面変更のため、
株式会社オリエントファイナンス
(昭和26年設立)と合併し商号変更

1977年1月
信用保証業務の一環として
住宅ローン業務を開始

1977年10月
株式を東京証券取引所市場
第二部へ上場

1978年11月
信用保証業務の一環として
オートローン業務を開始

1979年9月
株式を東京および
大阪証券取引所市場第一部に指定

1981年2月
国際カードの発行を開始

1983年11月
金融機関の個人向け融資を
対象とする保証業務を開始

1989年10月
株式会社
オリエントコーポレーションに
商号変更

1992年4月
業界初の
料金収納保証サービスを開始

1998年1月
業界初のネット入会スタート

1999年1月
日本債権回収株式会社の
設立によりサービサー業に進出

2001年10月
カード会員数が1,000万人を突破

2007年8月
株式を東京および大阪証券取引所
市場第二部に指定替え

2008年4月
株式会社オリコオートリース設立





1998年1月
業界初の
ネット入会スタート

1992年4月
業界初の
料金収納保証サービス
を開始



2001年10月
カード会員数が
1,000万人を突破

2010

2020

2011年3月

株式を東京証券取引所市場
第一部に指定(復帰)

2015年8月

Orico Auto Leasing
(Thailand) Ltd.設立、
タイでオートローン事業を開始

2019年9月

Orico Auto Finance
Philippines Inc.を設立、
フィリピンでオートローン事業を開始

2021年3月

PT Orico Balimor Financeを
連結子会社化、インドネシアで
オートローン事業を開始

2022年4月

東京証券取引所の市場区分
再編に伴い、プライム市場へ移行

1989年10月
株式会社オリエント
コーポレーション
に商号変更

2015年8月
タイで
オートローン事業を開始

本格的な海外事業進出の第一
歩として、タイに進出しました。



カードショッピング取扱高

2兆6,728億円



クレジットカード会員数

1,110万人



決済・保証取扱高

1兆4,528億円



個品割賦取扱高

1兆2,509億円



オートローンご利用件数

157万件



銀行保証残高

1兆1,261億円



加盟店数

85万店



営業資産残高

5兆3,972億円

※2022年3月期実績

価値創造プロセス

長い歴史の中で培ってきた経営資源や強みを活かした多彩な金融商品・サービスを展開することで、新時代の金融サービスグループへの変革を実現し、社会価値と企業価値の両立をめざしています。

INPUT

主要な経営資本

財務資本

総資産 37,520億円
純資産 2,168億円
自己資本比率 5.7%

人的資本

従業員数 ... 連結 6,084人
単体 4,247人

社会関係資本

加盟店数 85万店
クレジット 1,110万人
カード会員数
提携金融機関 565機関

自然資本

エネルギー 251,514GJ
使用量
コピー用紙 7.0千万枚
購入量

※ 2022年3月期末実績

外部環境変化

脱炭素化の加速

金融の
アンバンドリング

地銀再編の加速

人口動態の変化

ESGの重視

OUTPUT

企業活動(2025年)

お客さま起点で価値を創造し、社会に貢献し続ける、
新時代の金融サービスグループへの変革

事業 ポートフォリオ



カード



融資



決済・保証



自動車



ショッピング



銀行保証



海外

中期経営計画 重点戦略

事業戦略

リスク・コスト/リターンを
ベースとした
事業ポートフォリオ運営

1. 重点市場深耕と
新規事業探索
2. マーケットイン型
営業の確立
3. 異業種・先端企業との
協働による
新商品・サービス創出
4. プロセスイノベーション
の深掘

経営基盤

- ガバナンス
- 新たな人財戦略

財務規律・資本政策

- 健全性と収益性の両立
- I種償還後の
新たな資本政策

OUTCOME

提供価値(2030年)

マテリアリティの実現を通じた社会価値と企業価値の両立

2025年3月期目標

経営目標

- 経常利益
400億円以上
- ROE
10%以上
- 営業収益
一般経費率
60%未満

非財務KPI

- カードショッピング
取扱高
3.5兆円
- 受付・審査業務の
完全自動化率
40%以上
- CO₂削減量
800t相当/年の
紙の削減
- DX推進人材
3,000人
など



安全・安心で
利便性の高い
キャッシュレス
社会実現への貢献



金融ノウハウの
活用を通じた
新たな
顧客体験価値の創造



脱炭素・循環型社会
実現への貢献



持続可能な
地域づくりへの貢献



人材の多様性と育成
および働き方改革



ガバナンスの
強化

めざす社会

(2030年)

誰もが豊かな人生を
実現できる
持続可能な社会

めざす姿

(2030年)

さまざまな社会課題解決に
貢献し続ける
イノベーティブな先進企業

ステークホルダーから
これまで以上に
存在意義を認められる企業

サステナビリティ経営

「2030年にめざす社会・めざす姿」の実現に向けてマテリアリティを特定するとともに、より実践的なサステナビリティ経営を推進するための体制を構築しています。



サステナビリティ担当役員メッセージ

サステナビリティ経営を 次のステージへ

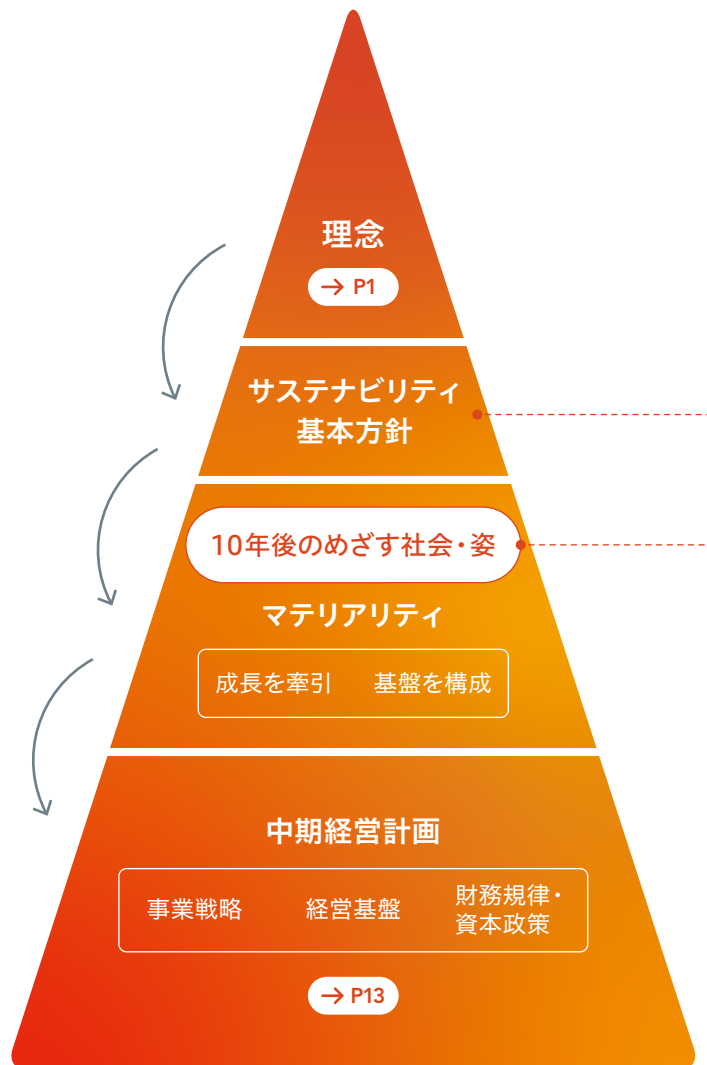
常務執行役員 企画グループ長
宇田 真也

サステナビリティ経営においては、事業を通じた社会課題の解決と持続的な収益の向上を並進させるとともに、ステークホルダーの皆さまからオリコが存在意義を認められることが重要だと考えています。こうした認識のもと、当社は新たな中期経営計画の策定を機に、社会価値と企業価値の両立をめざす「サステナビリティ」を経営の軸に据え、中期経営計画の上位に位置付けました(右図参照)。

同時に、「10年後のめざす社会／めざす姿」の実現に向けてマテリアリティを整理し、KPIを設定しました(→P15-16)。これらのKPIは財務目標と並ぶ非財務の経営目標と位置付けており、経営のコミットメントとして対外的に公表しています。

体制面では、2022年4月に代表取締役社長を委員長としてKPIの進捗管理や社内外のコミュニケーションなどについて審議する「サステナビリティ委員会」を立ち上げ、その直下に3つの部会を設置しました。それぞれの部会は各部門・グループの副部門長・副グループ長・部長で構成され、全社横断的な知恵を結集して深い議論を重ねることで、社会課題の解決に寄与する新事業創出や組織変革につなげていく方針です。

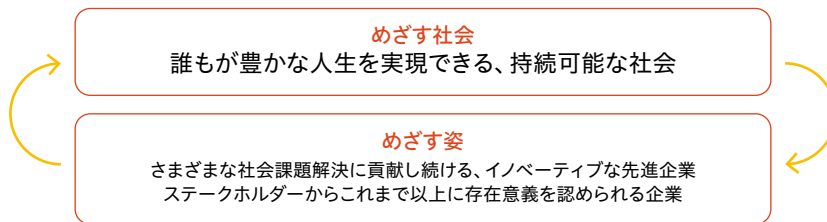
我々経営陣がめざす企業像は、社員一人ひとりが自らの仕事、部門、会社の社会的意義を理解し、「より良い社会の実現のために何をするべきか」を当たり前のように考える人材集団です。その実現のために、新たな推進体制のもと、私自身も強い覚悟と熱意を持ってサステナビリティ推進に魂を込めていきたいと考えています。



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。

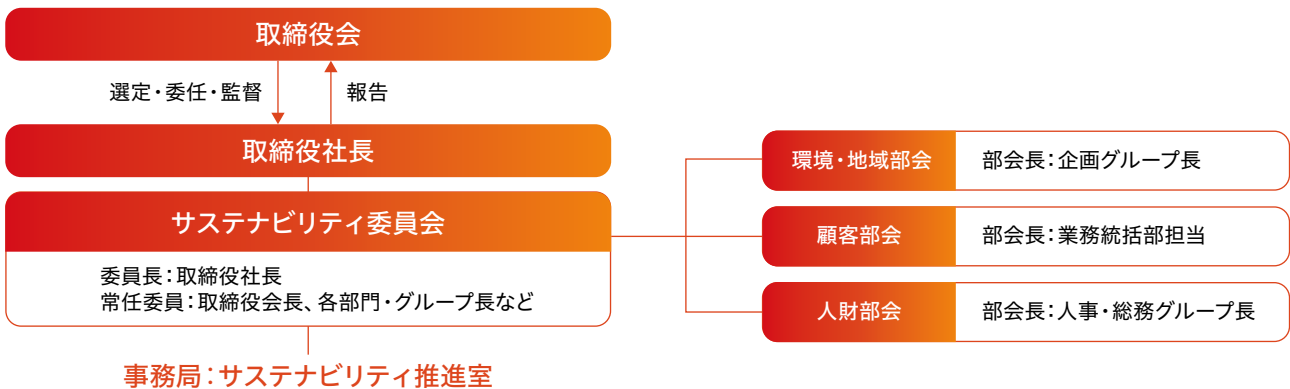
10年後のめざす社会・姿



めざす社会・姿の実現に向けたマテリアリティ



サステナビリティ推進体制



中期経営計画

「2030年にめざす社会・めざす姿」からのバックキャストिंगによって
2022～2024年度までの3カ年の中期経営計画を策定しました。

2030年のめざす社会

誰もが豊かな人生を実現できる、持続可能な社会

2030年のめざす姿

さまざまな社会課題解決に貢献し続けるイノベティブな先進企業
ステークホルダーからこれまで以上に存在を認められる企業

バックキャストिंग

中期経営計画

(2022-2024年度)

2030年からバックキャストした3年後の到達点

従来型の信販モデルから発展的に脱却し、
デジタル、グリーン、オープンイノベーションを切り口に、お客さま起点で
価値を創造し、社会への貢献と企業価値向上を実現

スローガン

 **Transformation Now!**

お客さま起点で価値を創造する新時代の金融サービスグループへ

経営目標

稼ぐ力		資本効率		コストコントロール	
経常利益(億円)		ROE(%)		営業収益一般経費率(%)	
2022年3月期	2025年3月期	2022年3月期	2025年3月期	2022年3月期	2025年3月期
289	400以上	8.8	10以上	60.7	60未満

中期経営計画の重点戦略

事業戦略

01 重点市場の深耕と 新規事業の探索

- 決済保証事業／海外事業を重点領域と位置付け深耕
- B2Bなど、次の柱となり得る新たな事業分野を開拓

02 マーケットイン型営業の確立

- 真に顧客ニーズを起点とした、既存の領域に捉われない付加価値の高い商品・サービスやソリューションを提供

03 異業種・先端企業との協働による 新商品・サービス創出

- デジタルマーケティングとオープンイノベーションを梃子に、新たな商品・サービスを創出

04 プロセスイノベーションの深堀

- 先端技術も活用しつつ、顧客利便性と環境負荷軽減に資する業務プロセス改革

経営基盤

ガバナンス

- プライム市場上場や監査等委員会設置会社移行を踏まえた、ガバナンス体制の構築

新たな人財戦略

- 多様性に富んだ人材集団づくり
- ミッションを軸とした新たな人事プラットフォームの構築

財務規律・資本政策

健全性と収益性の両立

- 財務ガバナンス高度化を通じた筋肉質な収益構造と強固な財務基盤の構築

I種償還後の新たな資本政策

- 資本政策の基本方針を策定し、財務健全性・資本効率・株主還元の最適なバランスをめざす

2022-2024年度のサステナビリティ取り組みと目標

マテリアリティごとに具体的な取り組みの内容や目標・KPIを定め、PDCAサイクルを着実に回すことで目標を達成し、さまざまな課題の解決による社会価値の創出と企業価値の向上をめざしています。

マテリアリティ	取り組み項目	取り組み内容
安全・安心で利便性の高い キャッシュレス社会実現への貢献	クレジットカードの利用拡大	<ul style="list-style-type: none"> ●クレジットカード会員基盤拡充 ●デビットカードの推進強化 ●アクワイアリングの推進強化
金融ノウハウの活用を通じた 新たな顧客体験価値の創造	審査業務の自動化	<ul style="list-style-type: none"> ●申込Web化、自動審査などの推進 ●お客さま接点のデジタル化 (SMSによる契約意思確認、各種案内のデジタル化など) ●クレジットカードにおけるAI与信の高度化
脱炭素・循環型社会実現への貢献	事業運営における温室効果ガス排出量の抑制およびエネルギー使用量の削減	<ol style="list-style-type: none"> ① 社有車のエコカー（EV・FCV・HV・低燃費車両）への切替を促進 ② 社有車総台数の削減 <ul style="list-style-type: none"> ●エコカー切替や社有車削減によるガソリン使用量削減、オンライン営業の推進などによる走行距離削減にてCO₂排出量を削減 ③ エネルギー使用量の削減 <ul style="list-style-type: none"> ●省エネ、再エネ機器のさらなる導入 ●自社ビルでの省エネ機器更新 ●再エネルギー、再エネ機器導入の検討
	業務プロセスにおけるペーパーレス化の推進	<ol style="list-style-type: none"> ① デジタル化による紙の使用量削減 (申込書・コピー帳票800種、カード発券封入物、事業性商品契約書、経理帳票) ② オリコグループ全体のコピー用紙購入量削減
持続可能な地域づくりへの貢献	強みを活かした東南アジアにおける金融商品の提供	オートローンビジネスの拡大 <ul style="list-style-type: none"> ●各国の市場動向を見据え、拠点展開によるマーケット拡大
	中小企業・個人事業主などへの信用供与拡大	売掛金決済保証事業拡大 <ul style="list-style-type: none"> ●保証ファクタリングの本格展開と買取ファクタリングの開発、リリース ●「スマートプラン（債権譲渡型）」の商品改良による大型提携先の開拓
	地域金融機関との協業を通じたサステナブル商品の提供	金融機関と連携したサステナブル商品の開発 (脱炭素型多目的ローンなど)
人材の多様性と育成 および 働き方改革	多様な人材が活躍できる環境の整備	管理職候補層の意識改革 女性が活躍できる環境の整備
		男性の育児休業取得の促進
		サーベイを活用した社員エンゲージメント向上
	社員一人ひとりの挑戦意欲に応える、自律的なキャリア形成支援策の拡充	挑戦意欲に応える施策の拡充 <ul style="list-style-type: none"> ●他社の海外・デジタル部門などで鍛錬する場の提供 ●社外副業、越境学習の機会提供 ●社内公募 DX素養を有する人材（DX推進人材）の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ●DX人材育成プログラム構築 ●DXカルチャーの醸成
ワーク・ライフ・バランスの推進	有給休暇取得率向上などを通じた総労働時間の適正化	

KPI (3年後にめざす水準/2025年3月期)	SDGs	実現すべき社会価値/企業価値
日本における2025年キャッシュレス比率40%の実現に向けて、カードショッピング取扱高を3.5兆円へ拡大		クレジットカードの利用拡大を通じたキャッシュレス決済推進により消費者の利便性向上に寄与します
質の高いサービスの提供およびお客さまの利便性向上に向け、受付・審査業務の完全自動化率の倍増 ●クレジットカード自動化率80%以上 ●合計自動化率40%以上		業務の自動化の推進により、お客さまの利便性向上および高品質なサービスを提供するとともに、生産性の向上を実現します
① 社有車の100%エコカー化に向けた切替推進、エコカー比率75%以上 ② 総台数10%縮減 ③ エネルギー使用量2022年3月期比3%削減(原単位ベース)	 	温室効果ガス排出量の抑制とエネルギー使用量の削減を通じて、脱炭素社会へ貢献します
① CO ₂ 削減量 800t相当/年の紙の削減 ② コピー用紙購入量 2022年3月期比15%削減		オリコグループ全体で限りある資源の有効活用を推進することで循環型社会に寄与します
●豊かな市民生活の実現に向け取扱高 1,335億円に拡大 ●オートローンなど利用件数6.5万件へ拡大		国ごとに最適なサービスを提供し、東南アジアにおける自動車市場の発展に貢献します
地域社会における信用仲介機能のさらなる充実に向け売掛金決済保証取扱高を3,000億円へ拡大	 	安心して取引できる企業間取引環境を提供し、中小企業・個人事業主のサポートを通じて地域経済活性化に貢献します
地域の課題解決につながるサステナブル商品を開発し10以上の金融機関と提携		地域の課題に応じた金融商品・サービスの提供を通じて地方創生に貢献します
個性ある多様な人材が活躍する組織をめざし女性活躍を推進 ●女性管理職比率(課長クラス以上) 2025年3月期目標: 27%以上 2027年3月期目標: 30%以上 ●女性管理職比率(部長長相当職) 2025年3月期目標: 9%以上 2027年3月期目標: 12%以上		多様性を活かす取り組みを推進することで、社員一人ひとりがイキイキと働ける環境を整備します
性別に関わらず仕事と家庭の両立ができる社会をめざし、男性の育児休業取得率100%を引き続き実現		
社員エンゲージメントスコアBBBへ向上(AAA-DDの11ランク中3ランクアップ)	 	
スタートアップ企業での副業やトレーニーを含めた社内外での新たな経験付与プログラムに3年間で200名参加	 	多様な学びの機会と場の提供を通じて、あらゆる場面で活躍できる社員を育成します
DX素養を有する人材(DX推進人材)を3,000人に拡大		
ワーク・ライフ・バランスの定着化に向けて有給休暇取得率70%以上を実現		メリハリのある働き方を推進し、社員のやりがい高め生産性を向上します



1

デジタルの力で、 ビジネスモデル、働き方を変える

キーパーソンが語る、オリコのDX戦略

これからの社会において当社が持続的に成長していくためには、デジタル技術の活用がキーファクターになる——そうした考えのもと、デジタル・マーケティンググループは、デジタル技術・データマーケティングを基盤とした新規ビジネスのインキュベーションと業務プロセス改革を進めて、社会課題の解決に貢献していくことをミッションに掲げています。

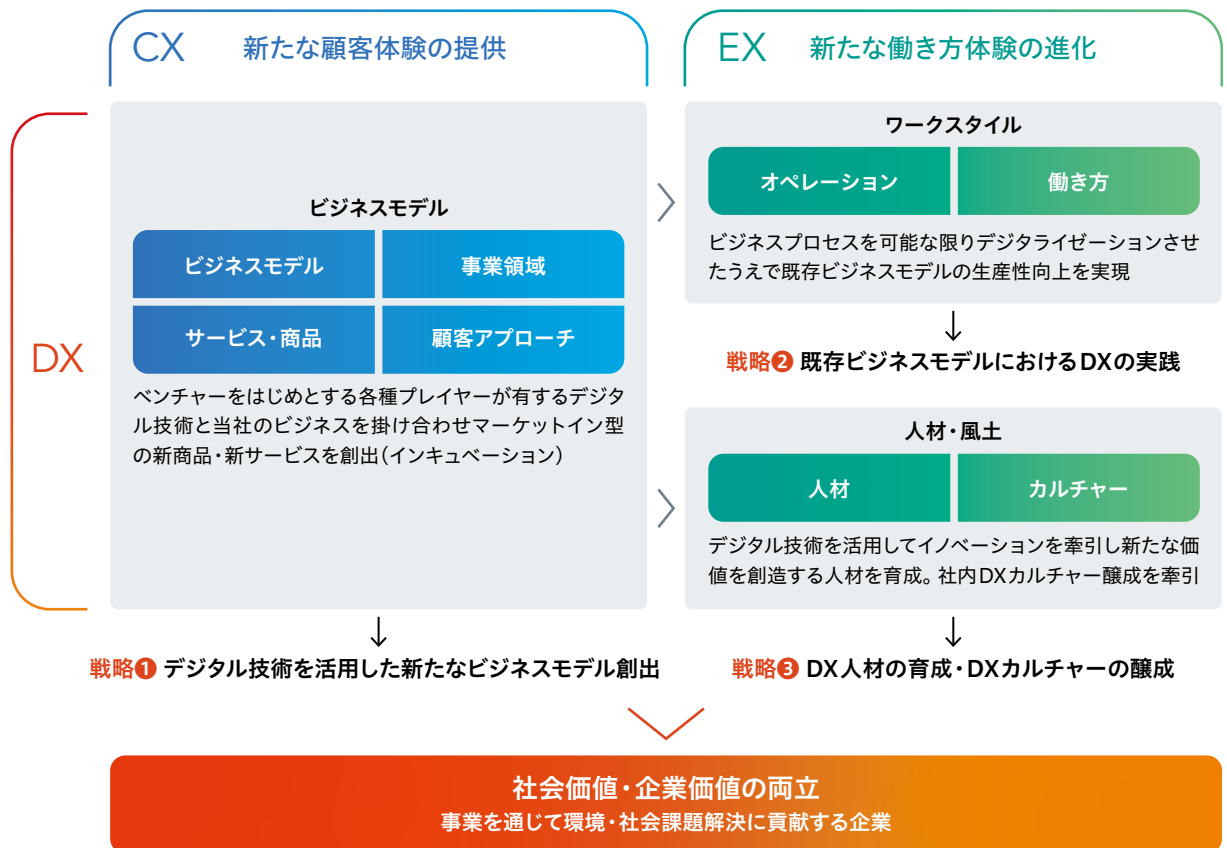
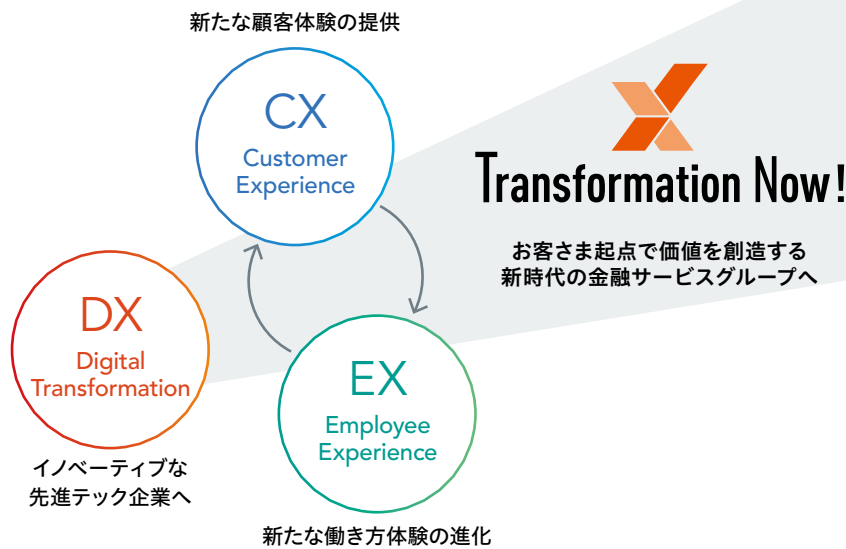
「デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル」の創出に向けて、私は当社とスタートアップ・異業種企業それぞれが保有するデジタル技術やノウハウを組み合わせ、新しい付加価値を創るための企画立案や案件の実現に向けた幅広い業務を担当しています。

当社が提供しているオートローンやクレジットカードなどのサービスは、多くのお客さまにご利用いただいています。今後、お客さまに対し、デジタル技術を用いて時代のニーズに応える新たなサービスの創出を迅速に実現するだけでなく、常にお客さまの声をもとにした改良を加えていくことで、より良い金融サービスを追求していきたいと考えています。

デジタル企画部 デジタルイノベーション室 主任 小川 普子



オリコのDX戦略





2

社員のエンゲージメントを高める 攻めの人財戦略

キーパーソンが語る、オリコの人財戦略

昨今の人事を取り巻く大きな環境の変化を踏まえて、新たな経営戦略に掲げる10年後のめざす社会・めざす姿を実現するべく、当社は人事基本方針を含めた人財戦略を抜本的に見直し、「人事のめざす姿」「求める人材像」「人財マネジメントポリシー」を新たに策定しました。

私は、人財戦略において主に処遇制度の見直しを担当しています。客観性・透明性がある公正な評価を実施し、役割や成果に基づく処遇を徹底することで、頑張った人がより報われる納得性の高い制度の実現をめざしていきます。また、どれだけ良い制度であっても、社員がその制度を理解していなければ期待する効果が得られないため、社員への浸透という点も常に意識しています。

新たな人財戦略を通じて、社員一人ひとりがオリコで働くことにやりがいを持ち、生き生きと活躍できる職場環境を構築することで、会社の持続的成長に貢献していきたいと考えています。そして、一人でも多くの社員がオリコに入社してよかったと心の底から思い、家族や友人に誇れるような会社にしていくことが私の目標です。

人事部 人事企画チーム 課長代理 小谷 卓也



人財戦略を通じてめざす姿

会社と社員が互いに成長できるWin-Winな関係構築を通じた 社員エンゲージメントの最大化

自身の個性を活かして
自律的に学び挑戦し成長

社員

Win-Win

会社

社員の成長・活躍を通じて、オリコが
「めざす社会」・「めざす姿」を実現

求める人材像

- 1 主体性**
「誰か」ではなく「自分」がやる。
「指示待ち」ではなく「自分で考える」
- 2 挑戦**
失敗を恐れず、新たな試みに挑戦する
- 3 分析思考**
「何を(What)」の前に「なぜ(Why)」を考える
- 4 情熱**
周囲を巻き込むような圧倒的な熱量で取り組む
- 5 探求心・向上心**
現状に満足せず、学習を続けて、常に一步前に進む
- 6 寛容力・貪欲さ**
異なる意見や価値観を尊重し、それを自分自身の糧にする
- 7 誠実さ・高潔さ**
真摯に向き合い、高い倫理観と責任感を持ってやり切る

人財マネジメントポリシー

- 1 個性を重視し、多様性を育む**
社員一人ひとりの個性を重視することで
会社全体で多様性を育む
- 2 自らの成長に繋がる挑戦する機会を
提供するとともに自律的キャリア形成を支援**
社員の主体的な行動を促すことで、組織全体の活力を
向上させ、高いパフォーマンスと生産性向上に繋げる
- 3 客観性・透明性がある公正な評価と処遇の実現**
会社が求めることへの取り組みを正しく評価して
処遇することにより、思考や行動の改革を推し進める
- 4 変革を牽引するとともに
多様な人材を束ねるリーダーの育成**
非連続な環境下で変革を牽引するリーダーを育成し、
多様性を活かしたインクルーシブなマネジメントを行う
- 5 心理的安全性を確保し、
活力ある職場環境を整備**
心理的安全性が確保され、意見を出し合える環境を
整えることで、生産性向上とマネジメント手法を改革する

重点実施事項

多様性に富んだ人材集団づくり
個性ある多様な人材が活躍する組織へ

キャリア形成支援の拡充
社員一人ひとりの成長意欲を高め、
強みを伸ばすキャリア支援の拡充

多様な人材の幹部登用加速
女性や外国人等、様々なバックグラウンドや
個性を持つ人材の幹部登用加速

専門人材の確保・育成・活躍
新規ビジネス創出等の核となる専門人材の
確保・育成・活躍

新時代のための人事の基盤づくり
これからのオリコに相応しい
評価・処遇・育成の制度・運用へ

新たな人事プラットフォーム構築
年功・職能から、仕事・ミッションを
軸とした新たな人事プラットフォームの構築

評価軸の見直しと多面評価導入
「求められる人材像」に即した評価軸の
見直しと客観性を高める多面評価の導入

中核人材の育成
能力開発とタフ・アサインメント付与を通じた
次世代を担う中核人材の育成

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 	○

2019-2021年度の振り返り

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

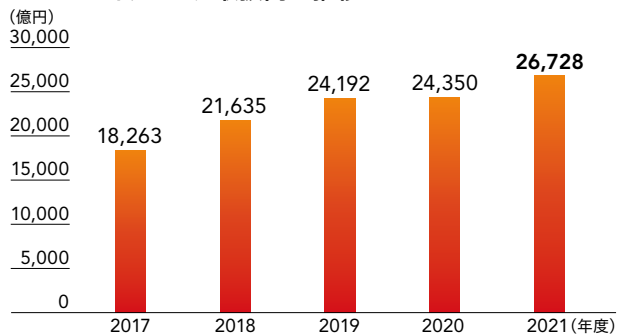


クレジットカードの利用拡大に向けたサービスの拡大

オリコは、国内のさまざまな企業・団体などと提携しながらお客さまニーズに即した利便性の高いカードを数多く展開し、会員拡大に向けた取り組みを継続しています。

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、新しい生活様式に求められる多様化した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。

カードショッピング取扱高の推移

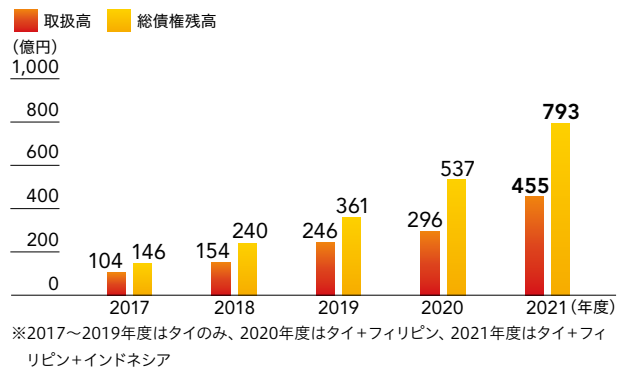


東南アジアにおけるオートローンなどの事業を強化

2015年のタイに続き、2019年にフィリピン、2021年にインドネシアに進出し、現在3カ国で事業を展開しています。新型コロナウイルスの感染拡大やウクライナ情勢など取り巻く業務環境が変化する中、営業ネットワークのさらなる拡大やオリコの知見を活かした金融サービスの提供により、着実に事業規模を拡大してきました。

今後も、東南アジアを中心にオリコの金融サービスを提供していくことで、各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に貢献していきます。

海外オートローンなど取扱高・総債権残高

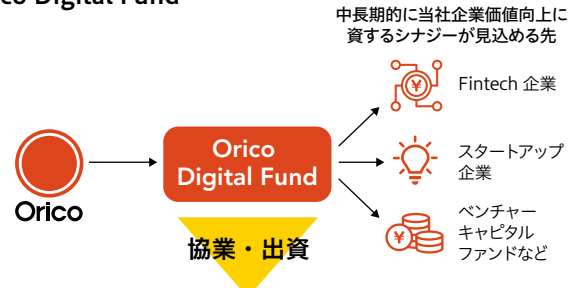


最先端のデジタル技術を活用した新たな商品・サービスの創出

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に向け、オリコは2018年から「Orico Digital Fund」を活用し、スタートアップ企業やVCファンドとの協業を目的とした戦略的出資を実施しています。

今後も、積極的な実証実験への参加など最先端技術保有企業との協業・共創を加速させていくことで、安心・安全で利便性の高い金融商品やサービスの提供を実現し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

Orico Digital Fund



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

重要テーマ②

持続可能な地域づくりへの貢献



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

地域経済が人口減少や高齢化により、過疎化や経済縮小などの課題に直面する中、地域経済の活性化に向けた地域金融機関の役割や期待が高まっています。そこでオリコは、地域金融機関と連携し、中小企業の支援につながる事業性融資保証商品やビジネスマッチングなどのサービスを提供しています。

今後も、地域金融機関と連携し、地域経済の活性化に向けた継続的な取り組みを進めていきます。

地域経済活性化に向けた取り組み

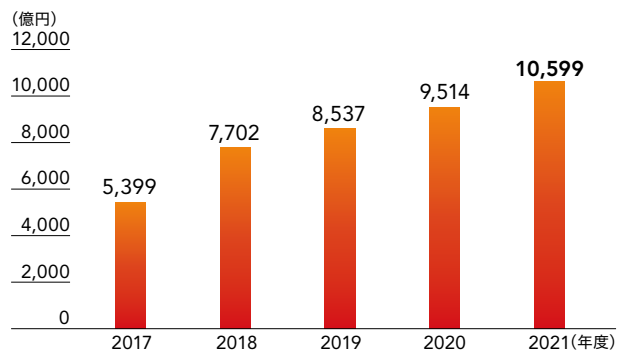


単身者・高齢者増加などに対応した家賃保証商品を提供

近年の単身世帯数の増加や保証会社利用率の高まりなどを背景に、家賃決済保証は持続的な成長が期待される分野の一つです。

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入居者さまに受け入れられ、数多く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、業界全体の賃貸借契約の電子化に伴う保証申込・保証契約などの電子化への対応など、入居者さま・不動産管理会社さまへ、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

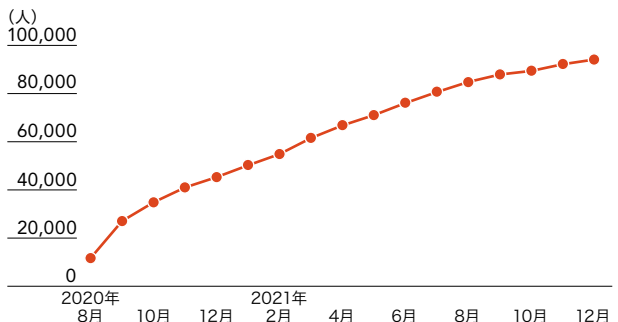


地域活性化に貢献する決済インフラの整備・構築および決済シーンの創出

オリコは、総務省が推し進めるマイナポイント事業に2019年から参画し、キャッシュレス決済基盤の構築と消費活動の活性化を通して、地域経済へ貢献する取り組みを実施しています。

オリコカードのマイナポイント登録者数は、2022年度中に10万人を突破する見通しです。今後も、国策との連携を図りながら消費活動の活性化に貢献し、キャッシュレス化の促進や地方創生への取り組みを継続していきます。

オリコカード マイナポイント登録者数の推移



2019-2021年度の振り返り

重要テーマ③

環境に配慮した取り組み



環境対応商品の拡大に資する商品の提供

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ecoソーラーローンなどの商品・サービスを提供し、また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。

今後も、低炭素社会の実現につながる商品・サービスの推進および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。



調達が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

2019年4月に太陽光パネル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、2022年1月には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しました。

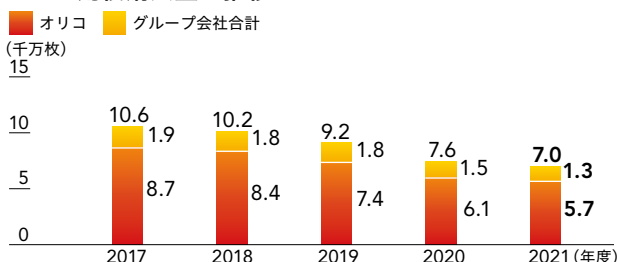
なお、グリーンボンドの発行にあたり、日本格付研究所(JCR)からJCRグリーンボンド評価の最上位評価であるGreen1を取得しています。

ペーパーレス化の推進

オリコグループは、事務プロセスの変革に向けてオペレーション業務におけるRPAの活用や各種申請書の電子化など、ペーパーレス化を推進しています。

その結果、2021年度のコピー用紙購入量は約7.0千万枚(2018年度比31.5%減)となり、CO₂排出量削減につながっています。

コピー用紙購入量の推移

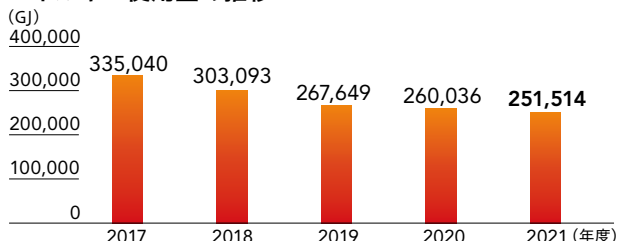


企業活動に伴うエネルギー使用量の削減

オリコは、自社ビルにおけるLED照明への切り替え、高効率空調設備機器への更新など、環境負荷に配慮した設備投資を実施し、エネルギー使用量とCO₂排出量の削減に積極的に取り組んでいます。

また、社用車は約43% (2022年3月末時点) がエコカー(HV車、低燃費車)で運行しており、引き続きエコカーへの切り替えを進めていきます。

エネルギー使用量の推移



重要テーマ④

人材の多様性と育成および働き方改革



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めざし、「全ての社員が生き生きと活躍できる職場づくり」に取り組んでいます。継続して、管理職層の基盤形成を目的に階層別研修を実施し、2021年から新たに20代女性営業社員を対象にメンタープログラムを開始しました。また、男性社員の育児参画を促すために「家事育児分担相談シート」の配布や育休取得奨励などに取り組んでいるほか、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、職場環境を整備しています。

成長を支える次世代人材の育成

奨励資格は時代に合わせてリニューアルしており、現在は受験料や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体制を整えています。2021年度には奨励金の追加支給を実施し、資格取得者数が大幅に増加しました。今後は、RPAやDXなど次世代の働き方に向けた新しいスキル習得のための学習機会を拡充していきます。

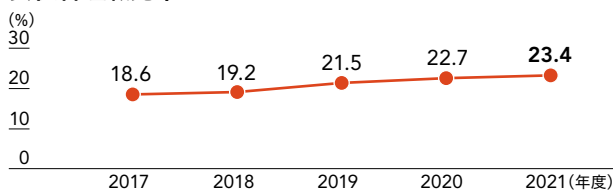
また、社外のデジタル企業やスタートアップ企業での社外副業、越境留学など、社内外で挑戦できる機会を今後3年間で200名規模の社員に提供していきます。

働き方改革および健康経営の推進

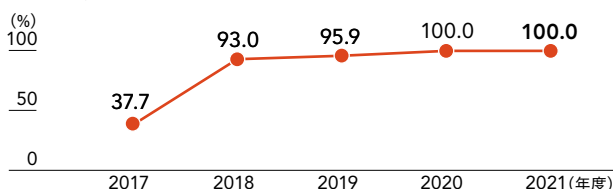
テレワークや週休3日制など、多様な働き方の拡充に加え、生活スタイルに合わせて取得できるプライム休暇の導入や職場ごとに「労働時間に関する協議会」を開催するなど、より良い職場環境の構築に向けて取り組んでいます。

また、社員の健康維持・増進を目的に新型コロナウイルス感染拡大防止に向けた職域接種や全事業所を対象としたオンライン産業医面談を実施するなど、コロナ禍においても体調が優れない社員への迅速な対応を実現しています。

女性管理職比率



男性育児休業取得率



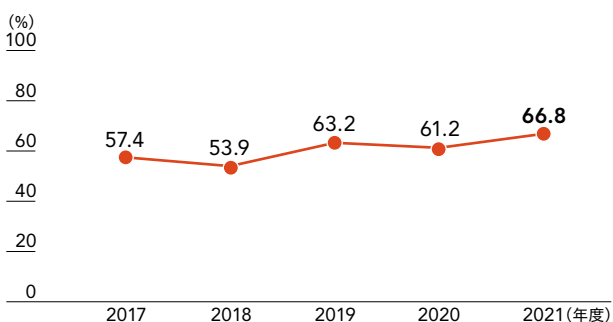
業界資格保有者数 (2022年3月31日時点)

資格名	取得者数
個人情報取扱主任者	3,319人
Kredittor	1,503人
貸金業務取扱主任者	1,467人
クレジット債権管理士	908人
シニア Kredittor	327人
クレカカウンセラー	64人

奨励資格取得者数 (2022年3月31日時点)

期	取得者数
2019年度	161人
2020年度	188人
2021年度	283人

有給休暇取得率



重要テーマ⑤

ガバナンスの強化



コーポレート・ガバナンスの充実への取り組み

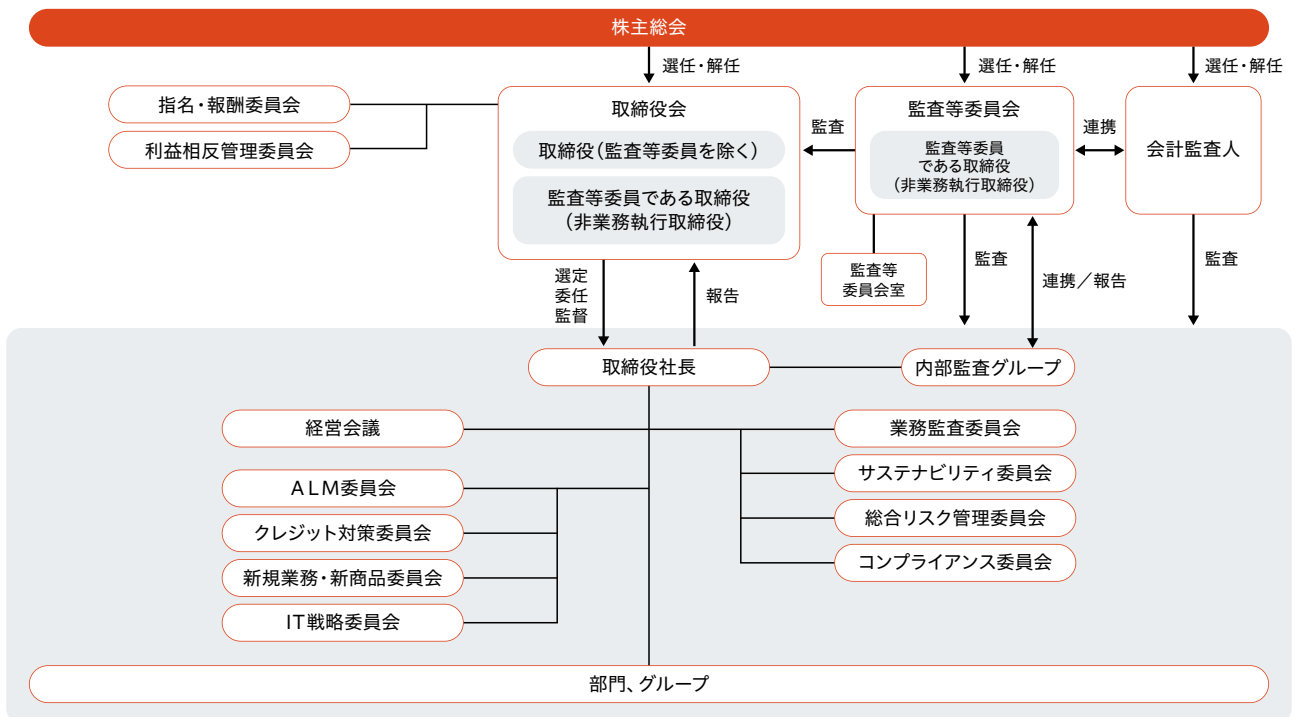
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、今後目指す姿として「常にお客さまに寄り添い、向き合い、ニーズに即した金融サービスを通じて、様々な社会課題解決に貢献し続ける、イノベティブな先進企業」及び「強固な財務基盤と持続的・安定的な収益力を有し、ステークホルダーからこれまで以上に存在意義を認められる企業」であることを掲げております。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、当社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まいります。

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、経営戦略及び財務・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

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



※ 当社は、取締役会の諮問機関として取締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き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。

※ 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・ガバナンスへの主な動き

2022年6月に、これまで以上に急激な環境変化が予想される中、取締役会による戦略策定と監督機能を強化するとともに業務執行の機動性を高めることを目的として、監査等委員会設置会社に移行しました。

同時に、取締役会における独立社外取締役の比率を向上させ3分の1以上にするとともに、当社の主要株主との重

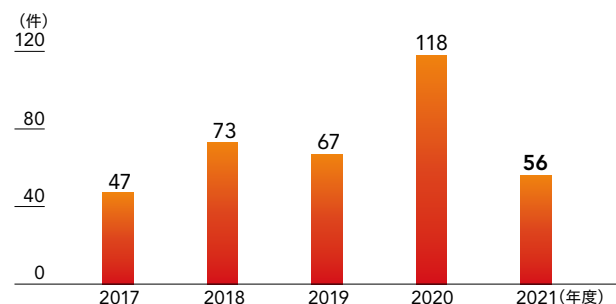
要な取引を事前審議することを目的とする、委員の過半数が独立社外取締役で構成される利益相反管理委員会を設置しました。

上記を踏まえ、2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードに対しては、2022年6月にコーポレート・ガバナンス報告書を更新しました。

コンプライアンスの遵守

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範「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、内部通報窓口「オリコ・ヘルプライン」を社内・社外に設置し、違反行為や、その恐れのある行為をいち早くキャッチし、早期に対策を講じることで会社の自浄作用を高め、不正発生の未然防止に努めています。

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。

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)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
営業収益(百万円)	224,398	233,369	243,135	229,793	229,806
経常利益(百万円)	30,088	21,964	24,439	22,553	28,994
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	28,021	28,877	20,654	19,695	19,476
純資産額(百万円)	259,405	256,468	251,569	228,464	216,837
総資産額(百万円)	5,475,341	5,542,940	5,584,777	3,813,957	3,752,049
一株当たり純資産額(円)	109.25	119.27	125.39	119.90	124.98
一株当たり当期純利益(円) ^{※1}	13.28	15.19	10.85	10.54	10.55
自己資本比率(%)	4.7	4.6	4.5	5.9	5.7
ROE(自己資本当期純利益率) ^{※2} (%)	9.9	11.2	8.1	8.9	8.8
一株当たり配当額(円)	2.0	2.0	3.0	3.0	3.0
配当性向(%)	15.1	13.2	27.7	28.5	28.4

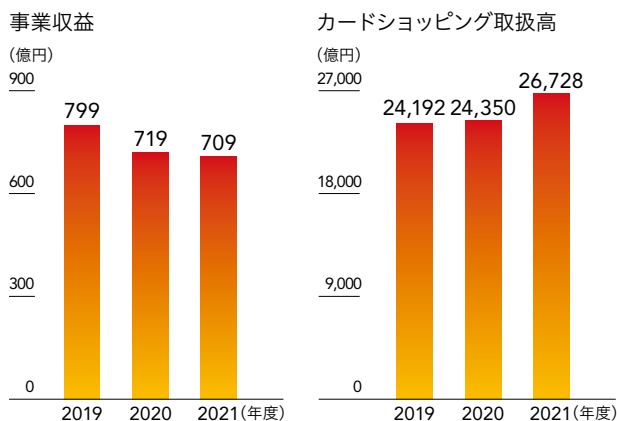
※1 潜在株式調整前の一株当たり当期純利益を記載しております。

※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。

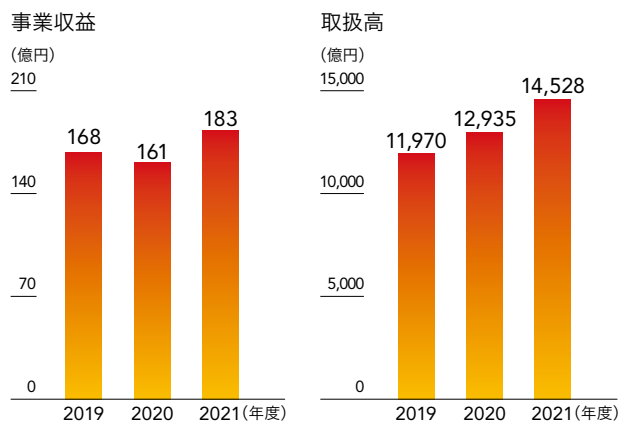
※3 2021年度より会計方針などを変更しており、2020年度について遡及適用しております。

事業別の実績

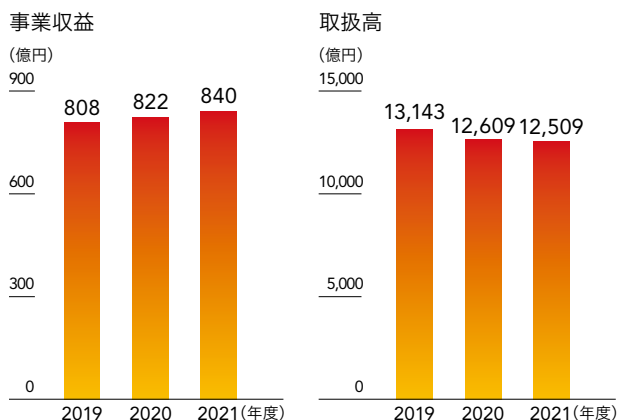
カード・融資事業



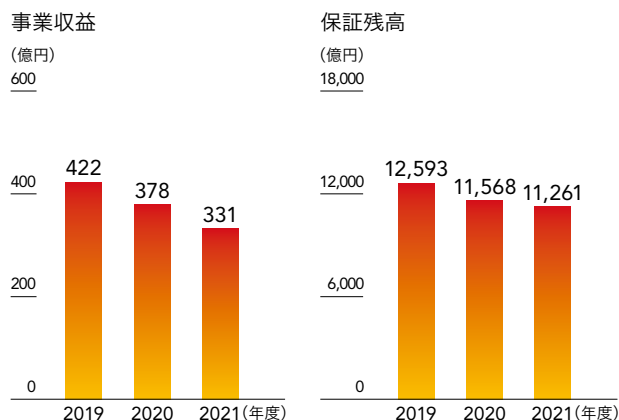
決済・保証事業



個品割賦事業



銀行保証事業



※2021年度より会計方針などを変更しており、2020年度の事業収益について遡及適用しております。

非財務データ

環境データ

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
エネルギー使用量・CO ₂ 排出量					
エネルギー使用量(GJ)	335,040	303,093	267,649	260,036	251,514
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)	16,942	14,800	13,292	11,656	11,619
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)	209.4	199.1	157.3	142.9	112.6
紙ごみ再利用量(t)	148.5	142.5	116.6	106.5	84.0
リサイクル率(%)	70.9	71.6	74.1	74.5	74.6
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)	75.4	79.1	78.8	80.5	83.7
不燃物再利用量(t)	75.4	79.1	78.8	80.5	83.7
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。

人事データ

		2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
従業員数(人) ^{※1}	連結	4,627	4,685	4,652	4,966	6,084
	単体					
	全体	3,634	3,604	3,432	3,333	4,247
	男	2,025	1,935	1,798	1,719	1,698
	女	1,609	1,669	1,634	1,614	2,549
平均年齢(歳) ^{※1}		41.6	41.4	41.6	41.5	41.9
平均勤続年数(年) ^{※1}		16.3	16.2	16.3	16.2	16.7
女性管理職比率(%) ^{※1}		18.6	19.2	21.5	22.7	23.4
社内公募・コース転換社員数(人)		21	12	26	18	17
障がい者雇用数(人) ^{※2}		74	87	90	96	87
障がい者雇用率(%) ^{※2}		1.80	2.21	2.33	2.63	2.42
育児休業取得率(%)	男	37.7	93.0	95.9	100.0	100.0
	女	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
育児時短利用者数(人) ^{※3}	男	0	1	0	0	1
	女	239	241	271	227	232
介護休職利用者数(人) ^{※3}	男	0	0	1	0	1
	女	2	1	8	3	3
介護時短利用者数(人) ^{※3}	男	0	0	1	0	0
	女	1	1	4	2	8
労働組合組織率(%) ^{※1}		57.0	57.5	56.3	56.7	56.7
従業員の定着状況(人)	入社人数	113	134	197	221	137
	(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	66.8
年間所定外労働時間(一人当たり)		358:23	364:03	337:56	268:17	273:44
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	1,931:02

※1 3月末時点実績(2021年度より無期転換従業員を含む)

※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

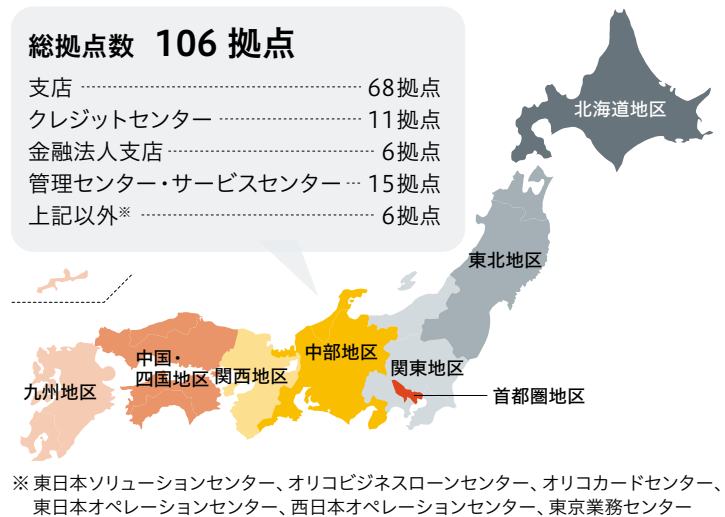
主な事業 ●カード・融資事業
●決済・保証事業
●個品割賦事業
●銀行保証事業
●海外事業

資本金 1,500億円
(2022年3月31日現在)

従業員数 4,247人
(2022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

拠点の状況(2022年3月31日現在)



株式の状況

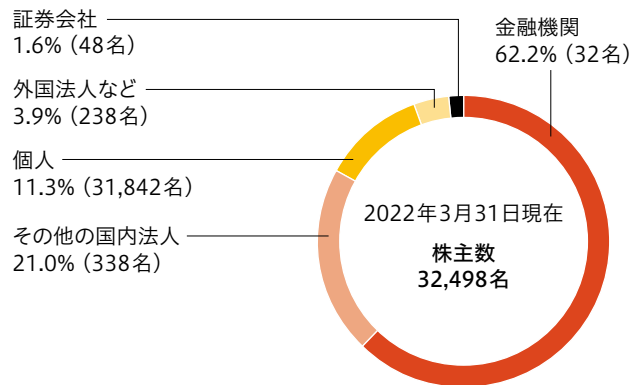
発行可能株式総数 1,825,000,000株

発行済株式の総数 1,718,747,203株
(2022年3月31日現在)

株主数 32,498名
(2022年3月31日現在)

単元株式数 100株

株式の所有者別分布状況



外部評価

2021 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



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「MSCI日本株女性活躍指数(WIN)」の構成銘柄に選定

企業・団体などにおけるLGBTQなどのセクシュアル・マイノリティへの取り組みの評価指標「PRIDE指標2021」において3年連続で「ゴールド」を受賞

経済産業省と日本健康会議が選定する「健康経営優良法人2022」において大規模法人部門の上位500法人に該当する「ホワイト500」に認定

※ 株式会社オリ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。

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。

●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。

●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。

●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。

●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。

●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。

●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。

●証書ローン

マイカーや教育、リフォームなど用途が明確な「目的ローン」と用途自由の「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。



海外事業

オートローン事業などにおける日本でのトップクラスの実績とノウハウを活かし、現地ニーズに即した金融サービスの提供を通じ、アジア諸国の成長に寄与しています。

進出国

●タイ

2015年にタイに進出し、主要都市を中心に営業ネットワークを拡大し、中古車ローンおよび付帯商品をお客さまに提供しています。

●フィリピン

経済成長と労働人口の拡大を背景としたマイカー需要の拡大を見込み、2019年にフィリピンに進出。お客さまに中古車ローンを提供しています。

●インドネシア

2021年に地場オートローン会社の51%株式を取得し、インドネシアに進出。新車オートローン事業に加えて2022年には中古車オートローン事業も開始し、多くのお客さまにオートローン提供しています。

株式会社オリエントコーポレーション

発行年月 2022年10月

発行部署 経営企画部 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: 03-5877-5179

E-mail: sustainability@p.onet.orico.co.jp

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

