

その夢の、一歩先へ
Open the Future with You



オリコレター

第 64 期 2023年4月1日 ▶ 2024年3月31日

株式会社オリエントコーポレーション

○ 新たな価値を創造するオリコの事業



会社概要 (2024年3月31日現在)

商号 株式会社オリエントコーポレーション (Orient Corporation) 設立 1954年12月27日 資本金 150,075,464,750円 従業員数 4,045名
本店所在地 東京都千代田区麹町五丁目2番地1 株式市場 東京証券取引所プライム市場 (証券コード: 8585 / 呼称オリコ)

○ 新理念

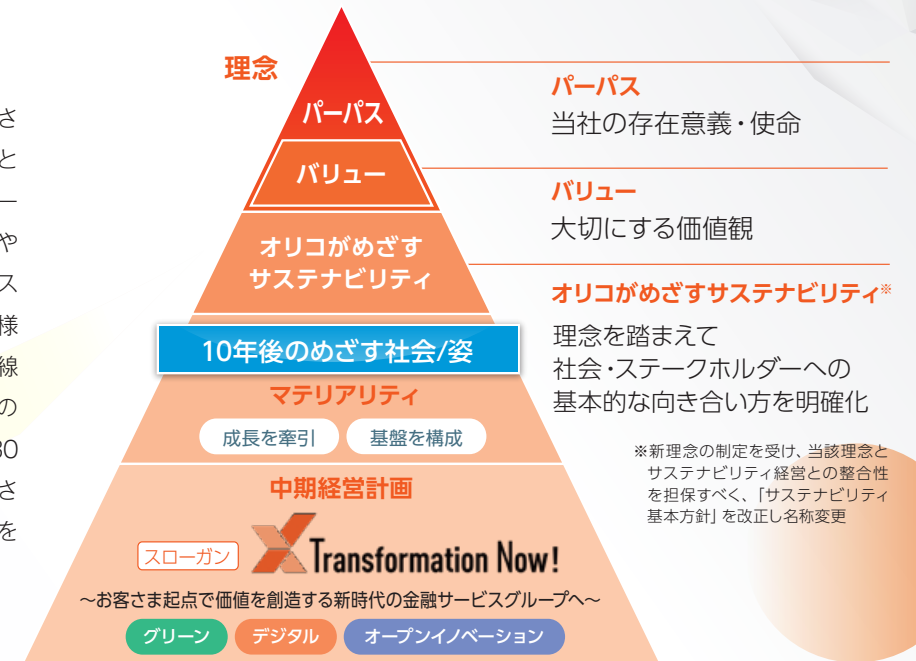
2024年4月1日、新しい理念がスタートしました。

パーパス その夢の、一歩先へ Open the Future with You

バリュー
正しさを求める 信頼を育む
未来を想う 挑戦を楽しむ

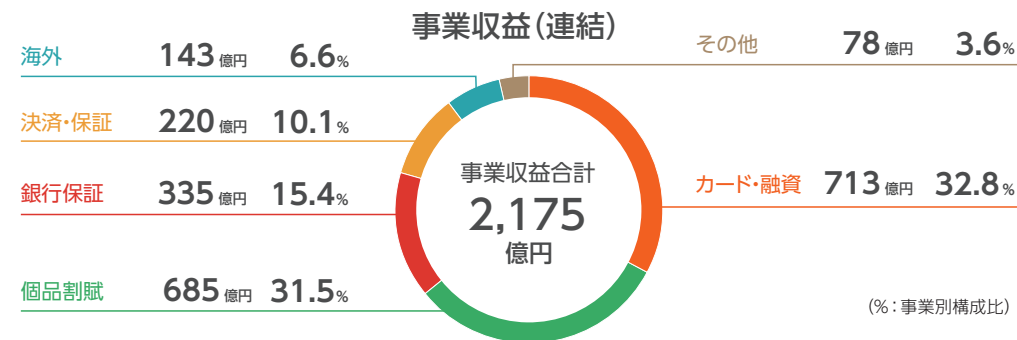
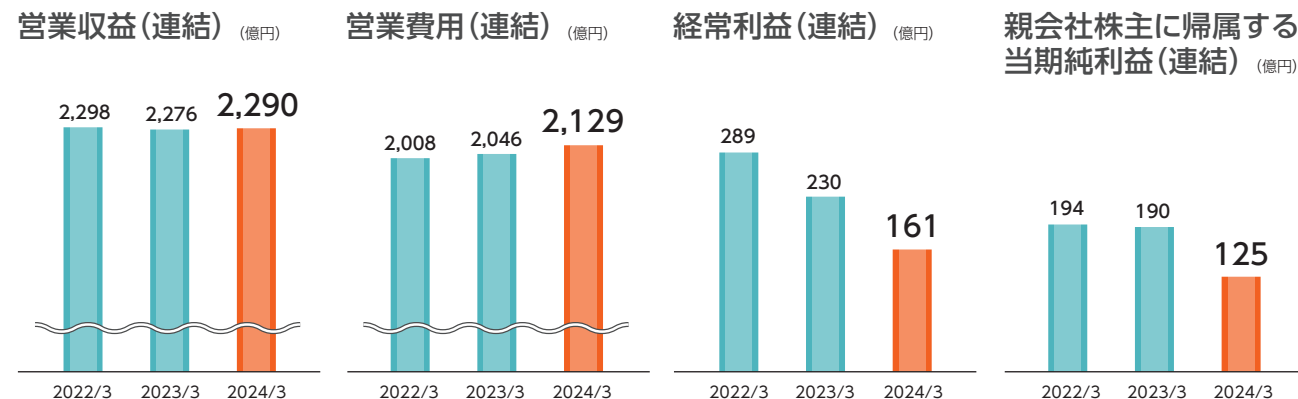
新理念策定の背景

これまでの理念は1995年4月に制定され、約30年が経過していました。制定当時と比べ、現代は技術革新やグローバル化など社会環境の変化および価値観やライフスタイルの多様化が想定を超えるスピードで進んでいます。当社は、今後も多様化が加速することを想定し、長期的な目線でオリコグループの将来を見据えた理念の再策定が必要と考え、若手社員(20代~30代)を中心にパーパスとバリューで構成される、オリコグループ共通の新たな理念を策定いたしました。



重点領域が伸長するも、海外事業の貸倒関係費増加や、市場金利上昇の影響等により増収減益

- 不動産売却収入の剥落を、重点領域を中心とした事業収益の増収で打ち返し、営業収益は前期比0.6%の増収。
- 海外事業における貸倒関係費の増加を主因とした営業費用の増加により、経常利益は同30.1%の減益。



社員一人ひとりの挑戦意欲に応える、社内外の就業機会の拡充

一人ひとりの自律的なキャリア形成支援の拡充として、自らの成長に繋がる挑戦をする機会の提供など、さまざまな取組を推進しています。営業店管理職である支店長・副支店長・課長や、本社の全部署を対象とした社内公募制度のほか、国内・海外トレーニー、デジタル企業やスタートアップ企業などへのレンタル移籍や副業経験など、社外での就業機会の提供により、挑戦機会提供の拡大を進めています。2023年3月期から本格的な取組を開始し、2024年3月期は研修や面談を通じて社員が自身のキャリアに向き合う機会を提供した結果、自律的なキャリア形成を実践する社員が徐々に増え始め、また多くの社員が各制度の応募に手を挙げるなど、挑戦する風土が醸成されつつあります。2024年3月期末までに累計226人に新たな経験を付与したことで、3年間の目標を1年前倒しで達成しました。2025年3月期も自律的なキャリアを合言葉に、この流れを加速させていきます。

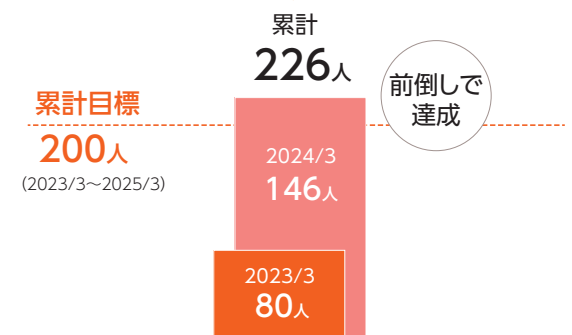
女性管理職の登用に向けた取組

当社の更なる発展のためには、これまで以上に多様な人材の活躍の領域拡大と、能力を最大限発揮できるようにしていくことが必要と考えています。リーダーに求められるスキル強化を目的とした女性管理職向けの研修や、管理職の候補者となる人材基盤の形成を目的とした階層別研修、女性管理職同士が同じ立場や悩みを共有するネットワークづくり[Orico Women's Network]など、今後活躍する姿を想像しやすくする機会の提供などにより、2024年3月期の女性管理職比率は課長クラス以上で27.6%、部長長相当職で11.6%となっています。

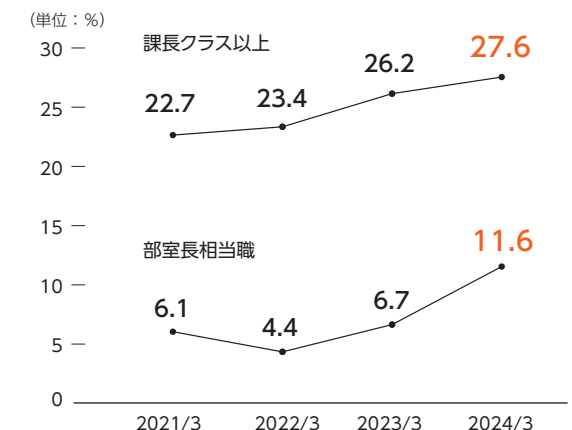
今後、本人のキャリア志向も踏まえたうえで、各部門・グループと人事が協働し女性役員候補や女性部室店長候補となる社員の育成計画を個別に立てながら取り組むことで、上位職位での更なる登用と活躍を支援していきます。

○ 社外副業・社内公募などの活用人数 (2025年3月期の目標値は2023年3月期からの累計活用人数)

- 内訳人数
- 国内トレーニー：22人
 - 海外トレーニー：4人
 - レンタル移籍*：8人
 - 社外副業：61人
 - 社内公募等：131人
- *レンタル移籍…6カ月間異業種企業に移籍し、社外知見の習得や社外ネットワークの構築を通じたキャリアアップを支援する制度



○ 女性管理職比率





○ トップメッセージ

**強固な収益基盤の構築に向けた取組を
迅速かつ着実に実践することにより、
企業価値の更なる向上を実現してまいります。**

代表取締役社長 **飯盛徹夫**

▶ 2024年3月期の振り返り

新型コロナウイルス感染症が5類へ移行し、行動制限の緩和やインバウンド需要の回復などにより、経済活動や社会活動の正常化が進みましたが、景気の先行きは、世界的な物価高や不安定な国際情勢、実質賃金の低迷により個人消費が下振れるリスクなど、依然として不透明な状況が続いております。

こうしたなか、中期経営計画2年目である2024年3月期の当社業績は大変厳しいものとなり、海外事業における貸倒関係費の増加などから、業績の下方修正を余儀なくされる結果となりました。

一方、中期経営計画で掲げたグリーン・デジタル・オープンイノベーションを切り口とした成長戦略として、**eオリコサービスの刷新とデジタルカードを契機とした新たな顧客体験の提供**など、次の成長ステージに向けて着実に布石を打っております。

今後は、リスクリターン、コストリターンに基づく事業ポートフォリオ運営の更なる高度化を図りつつ、海外事業の早期立て直しを進めるとともに、金利上昇など環境が変化するなかでも持続的な成長軌道を確立するための強固な収益基盤の構築が重要だと認識しております。これらの取組を迅速かつ着実に実践することにより、企業価値の更なる向上を実現してまいります。

▶ 事業戦略

当社は、当社の強みを活かしグリーン・デジタル・オープンイノベーションを切り口に新たな商品を開発し、社会価値と企業価値向上の両立に向けた取組を着実に進めております。

具体的には、ビジネスカードを利用した**事業者間取引の請求書カード払いサービス「OBS (Orico Business payment for SME※)」**において、会計ソフト連携機能も搭載するなど、中小企業のキャッシュレス化やDX推進支援に取り組んでおります。

更に、社会課題となりつつある空き家問題の解決に向けた取組として、「**アキカツローン**」を通じて自治体や地方金融機関のネットワークを活用し、持続可能な地域づくりの実現をめざしており、この取組は日本経済新聞社が毎年1回、特に優れた新製品・新サービスを表彰する「**日経ヴェリタス賞**」を受賞しました。

また、2023年9月に**株式会社オリコオートリース、株式会社オリコビジネスリースを連結子会社化**したほか、2024年3月に**イオンフィナンシャルサービス株式会社との業務提携の一環として、イオンプロダクトファイナンス株式会社(現、株式会社オリコプロダクトファイナンス)を完全子会社化**いたしました。いずれも当社の事業基盤を強化し競争優位性を高めることに繋がるものであり、株式会社オリコプロダクトファイナンスについては、同社の基盤を活用し現在取組中の個品割賦事業構造改革を更にスケールアップしていきたいと考えております。

なお、イオンフィナンシャルサービス株式会社との業務提携においては、双方の関係会社を含めた協働を通じステークホルダーに新たな価値を提供することを

目的に、幅広い事業領域に関して業務提携の検討を進め、他事業とのシナジー追求等を通じ当社グループ全体の収益基盤の更なる強化を図ってまいります。

▶ 経営基盤

当社は、サステナビリティを経営の上位概念に位置づけ取組を強化しており、その一環として、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に基づき気候変動に関するリスク・機会を把握するとともに、GHGプロトコルに則ったScope1/2/3の排出量を把握し2030年削減目標を掲げました。この脱炭素に向けた取組とその開示が評価され、企業の環境や気候変動対策への取組を評価する**国際的な非政府組織であるCDPから、業界でもトップクラスとなる「B」スコアを獲得**しました。

また、マテリアリティの一つに「持続可能な地域づくりへの貢献」を掲げ、2024年3月に**船橋市と包括連携協定を締結**いたしました。今後も地方自治体との連携を通じてさまざまな社会課題に対して適切なソリューションを提供してまいります。

▶ 人財戦略

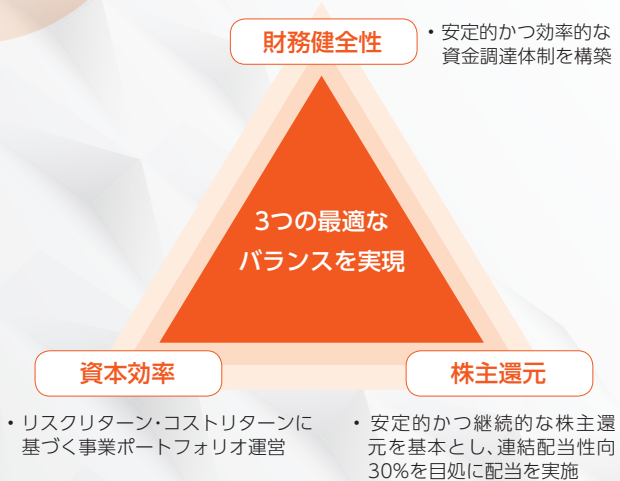
当社は、2023年3月期から開始したイノベーション企業やスタートアップ企業等への社外トレーニーや社外副業、社内公募制度などの施策を更に拡充させるとともに、研修や面談などを通じて社員が自身のキャリアに向き合う機会を提供し始めました。その結果、社員が自律的なキャリア形成を実践し、そのために挑戦する風土が醸成されつつあり、2024年3月期末までに226名が挑戦す

る機会を活用し、3年間で累計200名に新たな経験を付与するという目標を1年前倒しで達成しております。また、一人ひとりの価値観やライフステージに合わせた働き方を尊重するために、2024年4月より**社員が望まない転居を伴う転勤を廃止**いたしました。そして、社員の自律的なキャリア形成支援を目的として、2025年4月より**社員が希望するポストや職種を選択するジョブポスティング**を導入する予定です。

▶ 資本政策

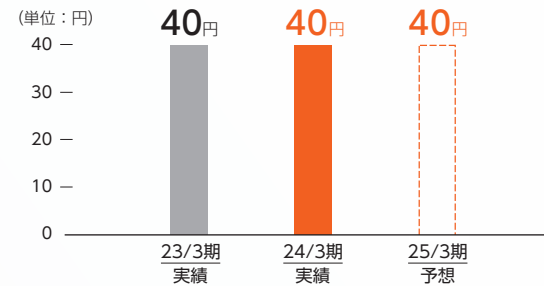
当社は、資本政策の基本方針として、財務健全性・株主還元・資本効率の3つの最適なバランスの実現をめざしております。株主還元については、引き続き安定的かつ継続的な株主還元を基本とし、連結配当性向30%を目処に配当を継続してまいります。

資本政策の基本方針



普通株式配当につきましては、期初配当予想のとおり40円とし、2025年3月期も40円を予定しております。

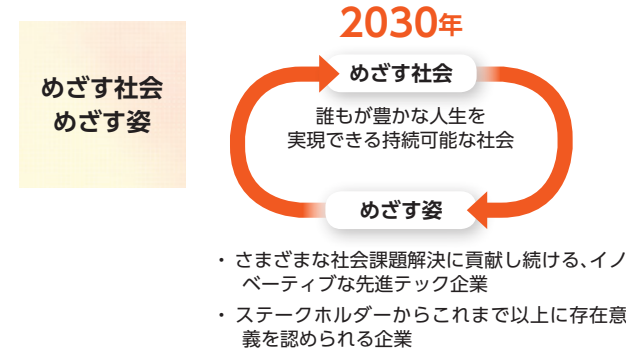
普通株式配当



当社は、今後も真に社会から存在意義を認められ、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、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をめざし、更にお客さまの豊かな生活と夢の実現に貢献していくことを通じて、社会価値と企業価値の向上に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。

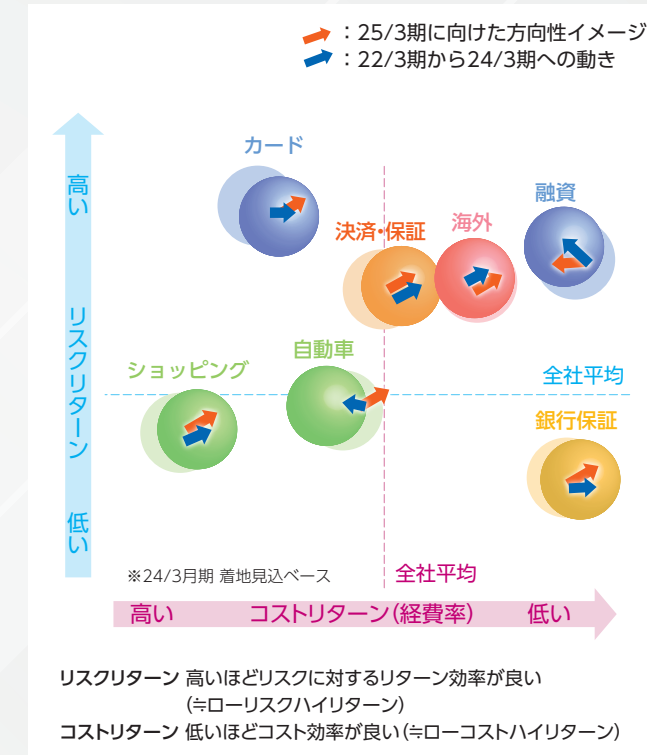
株主の皆さまにおかれましては、引き続き当社グループへのご理解と一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

○ 中期経営計画の進捗状況



重点戦略 1 事業ポートフォリオ運営

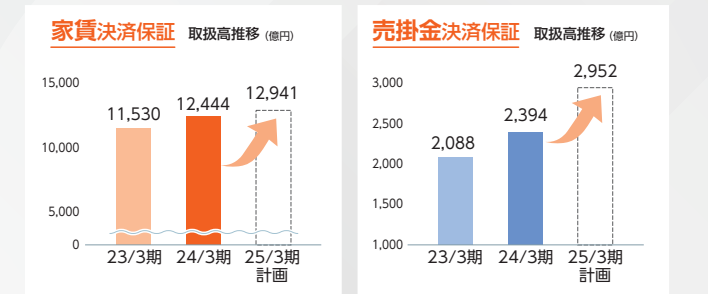
■ リスクリターン・コストリターン分析



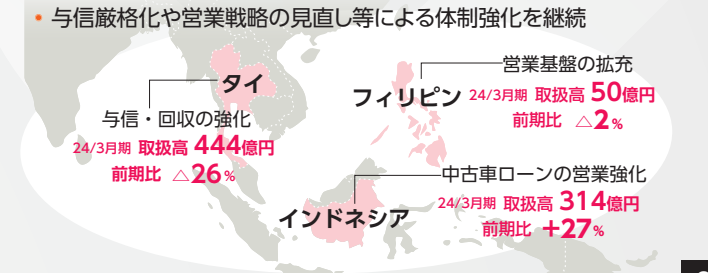
重点戦略 2 重点市場の深耕

■ 決済・保証

- 家賃決済保証は、大手先のシェアアップに加え、事業性ニーズへの対応等、事業領域拡大に取組
- 売掛金決済保証は、各種決済関連サービスによりSME(中小企業)の生産性向上・DX化推進を支援



■ 海 外



重点戦略

事業戦略

経営基盤

財務規律・資本政策

リスクリターン、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のもと、以下の戦略を遂行

1 重点市場の深耕と新規事業の探索

2 顧客ニーズを起点とした
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

ガバナンス
の強化

新たな
人財戦略

健全性と収益性の両立

重点戦略 3 新規事業の探索

- 持続可能な社会の実現に向け、資本業務提携等を通じたパートナーシップを強化
- 地域活性化および地方創生に資する取組により、持続可能な地域づくりへ貢献

重点戦略 4 マーケットイン型営業

- to C領域では、デジタル技術を活用した新しい顧客体験価値提供を実現
- to B領域では、非資金ビジネスを中心に、DX推進など中小企業の経営支援に資する多面的なサービスを開発
- みずほと協働したマーケット開拓により、決済を起点とした新たなビジネス領域の発掘に挑戦

重点戦略 5 デジタル活用

- AIを駆使した独自の審査モデルを活用し、デジタルカードの取扱いを開始
- 会員向けWebサービス「eオリコ」をリニューアルし、UI/UXを大幅に改善。これにより、プラスチックカードを発行しないデジタルカードの取扱いを開始する等、新たな顧客体験価値を創造

重点戦略 6 人財戦略

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

社員
自身の個性を活かして
自律的に学び挑戦し成長

会社
社員の成長・活躍を通じて、
「めざす社会」・「めざす姿」を実現

新たな収益の柱の確立

クラウドローン

Orico Digital Fund

SHOWROOM

リノべる。

New ビジネス

ASF

脱炭素循環型社会

Orico Sustainability Fund

FUTURE DIGITAL MOBILITY SERVICE

airbnb

空き家活用株式会社
AKIYA KATSUYO Co., Ltd.

真に顧客ニーズを起点とした営業スタイルへ

to C

「eオリコ*」の全面リニューアル
*会員専用のWebサービス
UI/UX向上
カード不正利用対策の徹底

with B to C

デジタルコード決済の提供 QR決済
デジタルカード(カードレス)の提供

Cx

高付加価値
商品の提供

Dx

to B

事業者間カード決済サービス(OBS)
マーケティングDX
資金調達・キャッシュフローの改善
データビジネスの取組

資金繰り支援
DX支援
資金繰り支援
データ分析支援

with みずほ
to B領域の支援
DX支援
業務効率化支援

デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル創出への挑戦

新たな顧客体験価値の創造

e-Orico

2024年3月

・「eオリコ」リニューアル
・デジタルカード(カードレス)
取扱い開始

2023

2024

2025

7月
AIと信の導入
(性能規定と信)

9月
デジタルカード
取扱い開始

重点実施事項 ① 新時代のための人事基盤づくり

新人事制度の導入

2023年4月に管理職層、2024年4月に組合員層へ仕事・ミッションを軸とした新たな人事制度を段階的に導入

中核管理職ミッション開発プログラムの実施

先進テック企業の核となる次世代リーダー創出に向けて、部室店長197人が意識改革・行動変革を習得するための実践プログラムを実施

健康経営の推進

産業医・健康保険組合と連携体制を構築、意欲的に学び成長する社員を増やし、高い価値を生み出す組織づくりと生産性の向上に繋がる健康施策を展開

重点実施事項 ② 多様性に富んだ人材集団づくり

社員一人ひとりの挑戦意欲に応える、キャリア形成支援の拡充

社内外的な新たな経験付与プログラム226人活用(累計目標200人)
ジョブプロモーションを展開し、正社員約3,000人を対象にキャリア面談を実施

専門人材の確保・育成・活躍

DX人材育成プログラム
初級: 約3,200人修了
中級: 約1,300人修了
上級: 約70人修了

年間トピックス

2023.5.10
望まない転居転勤を廃止し、
ジョブポスティングを導入予定

当社は、社員の価値観やライフステージに合わせた働き方を尊重し、社員が望まない転居を伴う転勤を2024年4月より廃止しました。また、社員の自律的キャリア形成を通じて健全な競争原理のもとであらゆる職務に挑戦し、自分らしく活躍できるための仕組みとして、社員自らが希望するポストや職種を選択し、挑戦できる「ジョブポスティング」を2025年4月より導入する予定です。全ての社員を持続的成長における重要な「財産」として捉え、更なる人的資本投資により経営基盤の強化を図ってまいります。

2023.9.25
生成AI「Azure Open AI Service」
の活用開始

デジタル技術を活用したお客さまサービスの向上や社内業務の効率化によるDX戦略の推進に向けた取組として、情報セキュリティ面を強化した生成AI「Azure Open AI Service」を導入し、全社員を対象に活用を開始しました。AIの効果的な活用を通じ、生産性やサービス品質の向上に加え、お客さまへの新たな価値を創出する企業をめざしてまいります。

2023.11.30
OBSに「カード払いリクエスト」機能を追加し、
「OBSプラス」の取扱いを開始

当社は、株式会社デジタルガレージと提携し、ビジネスカードを利用した事業間取引の請求書カード払いサービス「OBS (Orico Business payment for SME[※])」に、売掛金の早期回収スキーム「カード払いリクエスト」機能を追加するとともに、株式会社スマイルワークスと提携し、中小規模事業者のインボイス制度を支援する請求書代行サービス「Orico Business payment for SME[※] PLUS」(以下、OBSプラス)の取扱いを開始しました。OBSプラスは、経済産業省の「IT導入補助金2024」において対象ツールとして採択され、当社も本事業に参画しております。今後も安心・安全で利便性の高い決済サービスの普及を推し進めるとともに、中小企業の経営課題の解決を促進することで、地域社会の活性化に貢献してまいります。



2023.12.18
信用格付がA+に
格上げ

当社が株式会社格付投資情報センター(R&I)より取得しております信用格付について、下記のとおり変更がありました。

格付の内容		
	変更前	変更後
発行体格付	A	A+
格付の方向性	安定的	安定的
コマーシャルペーパー	a-1	a-1



2023.9.11
株式会社コスモネットと提携デジタルカード
「C smart Card」の発行開始

株式会社コスモネットと提携し、デジタルカード「C smart Card」の申込み受付を開始しました。このカードは当社が提供する「Orico Code決済」を活用することで、提携デジタルカードの受付から最短5分でデジタルカードが発行され、決済アプリでQRコードを読み取り即座にお買い物が可能です。世界で絶大な人気を誇るApple製品の正規販売店「C smart」との提携により、お客さまに新たな体験価値を提供してまいります。



2023.9.29
オリコオートリース、オリコビジネス
リースの連結子会社化

モノの所有から利用の潮流が高まるなか、リース事業の強化を図るため、株式会社オリコオートリースおよび株式会社オリコビジネスリースを連結子会社化いたしました。脱炭素の観点から、EV(電気自動車)や充電設備等の市場拡大に伴うリース需要の拡大が想定され、今後も顧客ニーズに対応した付加価値の高い商品やサービスを提供してまいります。



2024.3.12
千葉県船橋市と包括連携協定を締結
～当社初の自治体との包括連携協定締結～

当社と千葉県船橋市は、持続可能な地域づくりに向けた包括連携協定を締結しました。当社の持つ金融ノウハウやネットワークを活用することで、マテリアリティの一つに掲げている「持続可能な地域づくりへの貢献」に取り組み、課題解決を支援してまいります。



2024.1.5
空き家流通を促進する「アキカツローン」が「2023年
日経優秀製品・サービス賞 日経ヴェリタス賞」を受賞

2024.2.26
「CDP 2023 気候変動質問書」において初回答で
「B」スコアを獲得

2024.3.25
イオンフィナンシャルサービス株式会社との業務提
携およびイオンプロダクトファイナンス株式会社の
完全子会社化

詳細はP13へ

PICK UP TOPICS ピックアップトピックス

空き家流通を促進する「アキカツローン」が 「2023年日経優秀製品・サービス賞 日経ヴェリタス賞」を受賞

空き家活用株式会社や地域金融機関と協働する「アキカツローン」が、「2023年日経優秀製品・サービス賞 日経ヴェリタス賞」を受賞しました。

「アキカツローン」は、空き家購入希望者が増える一方で、担保価値が低い空き家に住宅ローンが適用されにくい問題を解決するために商品化され、空き家活用株式会社が提供する「アキカツナビ」を通じて、無担保ローンとして全国の金融機関を通じて提供されています。2023年6月から取扱いを開始した本ローンは、6カ月間で約400件の申し込み実績があり、利用者の増加に伴い、取扱う地域金融機関も増加しています。

今後も当社は、日本全国の空き家問題の解決や持続可能な地域づくりへの貢献に向け、地域活性化および地方創生の取組を進めてまいります。



「CDP 2023 気候変動質問書」において初回答で「B」スコアを獲得

当社は、国際的な非政府組織CDPの「CDP 2023 気候変動質問書」に初めて回答し、「B」スコアを獲得しました。

CDPは企業の温室効果ガス排出削減活動や気候変動戦略を評価する世界有数のESG評価機関で、当社は環境リスクや影響の把握と対策が評価され、8段階評価のうち上位から3番目の「B」スコアとなりました。世界各国で環境問題が深刻化し、企業の社会的責任が増大するなか、環境関連の取組を強化することで持続可能な社会の創出に貢献するとともに、脱炭素・循環型社会の実現に寄与してまいります。



イオンフィナンシャルサービス株式会社との業務提携および イオンプロダクトファイナンス株式会社の完全子会社化

当社は、イオンフィナンシャルサービス株式会社との間で、両社のお客さまをはじめとしたステークホルダーに新たな価値を提供することを目的に、会員向け・カード事業、企業間決済保証事業、ローン・ファイナンス事業等幅広い事業領域での業務提携に係る基本合意書を締結いたしました。

その第一弾として、イオンプロダクトファイナンス株式会社（現、株式会社オリコプロダクトファイナンス）を完全子会社化いたしました。個品割賦事業基盤を一段と強化し競争優位性を高めるとともに、他事業とのシナジー追求等を通じ当社グループ全体の収益基盤の更なる強化を図ってまいります。

今後の業務提携に係る具体的な取組は、決定次第順次発表していく予定です。



株式情報

株式の状況（2024年3月31日現在）

発行可能株式総数	182,500,000株	
発行済株式総数	171,882,370株	
株主総数	28,740名	
大株主		
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社みずほ銀行	83,640	48.66
伊藤忠商事株式会社	28,404	16.52
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8,816	5.12
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,972	4.63
中央日本土地建物株式会社	1,917	1.11
東京センチュリー株式会社	1,536	0.89
STATE STREET BANK WEST CLIENT-TREATY 505234	904	0.52
MSIP CLIENT SECURITIES	808	0.47
森本 博義	737	0.42
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	587	0.34



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月中
配当金受領株主 確定日	3月31日および中間配当の支払いを行うときは 9月30日
単元株式数	100株
公告方法	電子公告 https://www.orico.co.jp/company/index.html ただし、事故その他やむを得ない事由によって 電子公告による公告をすることができない場合は、 日本経済新聞に掲載して行います。
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
お取扱窓口	お取引の証券会社等。特別口座管理の場合は、 特別口座管理機関のお取扱店。
特別口座管理機関 お取扱店	みずほ信託銀行 証券代行部 ホームページ https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9:00~17:00)
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行



株主さま向け アンケート

株主の皆さまの声を お聞かせください

当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ですが、アンケートへのご協力をお願いいたします。（所要時間は5分程度です）



本アンケートは、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。 <https://www.link-cc.co.jp>

①下記URLにアクセス ②アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示

<https://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 8585

.....以下の方法でもアンケートにアクセスできます.....

検索窓から

kabu@wjfm.jp ←こちらへ空メールを送信
「件名」「本文」は無記入。アンケートのURLが直ちに自動返信されます。

スマートフォンから
カメラ機能でQRコード読み取り→
QRコードは株式会社デンソーウェアの登録商標です。



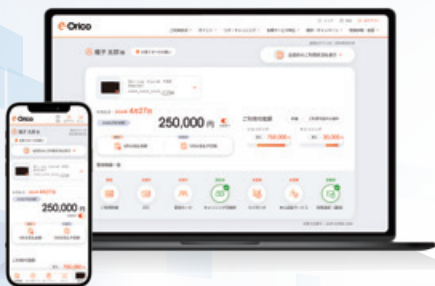
ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝（QUOカードPay500円）を進呈させていただきます

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヵ月間です

アンケートのお問い合わせ 「e-株主リサーチ事務局」
MAIL: info@e-kabunushi.com

ココでもオリコ

オリコ会員向け専用Webサービス 「eオリコ」を全面リニューアル



安心してご利用いただけるように「カード利用通知」や「カード利用一時停止」を新機能として追加しました。

更に「カード情報表示」の機能により、カードレスでも利用できるように対応しました。また、スマートフォン向けのアプリも同時にリニューアルし、視認性や操作性を考慮して、各種ページへのアクセスが容易になるように改善いたしました。

■ スマートフォンでも見やすいデザイン

スマートフォンでも利用しやすいよう、画面サイズに合わせたデザインを用意しました。



アプリも今まで以上にシンプルに分かりやすく改善しています。「eオリコアプリ」の自動ログイン機能でいつでもスムーズにご確認いただけます。

■ 直感的に分かりやすい視認性

クレジットカードのご利用可能額のグラフ表示や本人認証サービス(3Dセキュア)などの各種サービスの登録状況をアイコンにすることで分かりやすくいたしました。



■ 各種手続きを簡素化

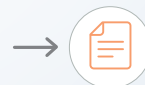
eオリコからのお申込みは3ステップで完結。(申込み→確認→完了)までカンタンにお手続きいただけます。



申込み



確認



完了

Webサイトのご案内

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

