

オリコレター

かなえる、のそばに。



第63期 2022年4月1日 — 2023年3月31日



株式会社オリエントコーポレーション

わたしたちは、
みなさまの「かなえる」のそばに
寄り添っています。



デジタル技術を活用し
多彩なサービスを展開！

非対面で簡単に！
便利な申込サービスを
つぎつぎと



さまざまな
ライフイベントにも
対応！



キャッシュレス
サービスで
ショッピングを便利に！

家賃や
売掛金決済も
おまかせください！



海外のお客さまへも
オートローンを
ご提供！

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。

決済・保証事業

家賃決済保証や売掛金決
済保証など、お客さま・加盟
店さまの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。

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。業界
トップクラスの取扱高を
有する主力事業です。

かなえる、のそばに。



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生かし、
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。

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。

会社概要

(2023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 1951年3月15日 資本金 150,075,464,750円 従業員数 4,133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)



持続可能な社会をめざす取組を進めるとともに、 収益構造改革を加速することで、 更なる企業価値の向上に取り組みます。

2023年3月期の概要と2024年3月期の見通しについて

2025年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画「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”」をスタートいたしました。

このなかでは、4つの事業戦略（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たなサービスの創出 ④プロセシノベーションの深掘）の推進に加え、ガバナンスや人財戦略等の経営基盤の充実を重点戦略に掲げております。

中期経営計画初年度である2023年3月期においては、プライム市場に適合したガバナンス体制の構築、新たな人財戦略の策定、外部格付の向上等、事業運営の土台となる経営基盤強化が着実に進展いたしました。

また、事業ポートフォリオ運営の本格稼働のもと、重点領域や将来のビジネスの柱となるような新規事業の探索において、一定の成果をあげることができましたが、部材不足や市場金利の上昇により、個品割賦事業が減収となったことを主因として、2023年3月期の営業収益は2,276億円（前年差-21億円）、経常利益は230億円（同-59億円）、親会社株主に帰属する当期純利益は190億円（同-4億円）となりました。

2024年3月期につきましては、キャッシュレス・非接触等のキーワードに代表される新たな決済需要の拡大に加え、重点領域である決済・保証事業、海外事業の更なる伸長により取扱高や営業資産残高の回復基調は継続する見通しとしております。

経営環境がますます厳しさを増すなか、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を一段と徹底し、急激な環境変化のなかでも持続的に成長可能な強固な収益基盤の確立に向けて、4つの事業戦略の推進に加え、個品割賦事業の構造改革を加速してまいります。

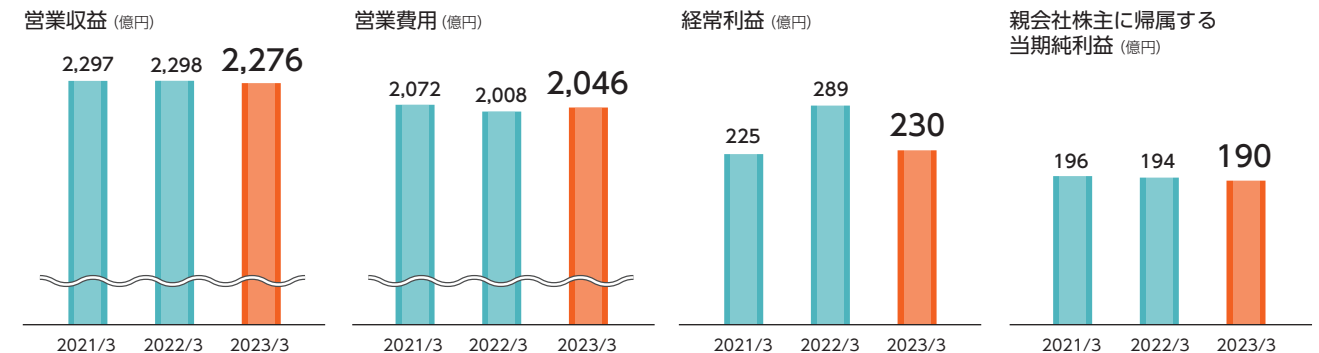
こうした取組を迅速かつ着実に実践することにより企業価値の更なる向上を実現してまいります。

代表取締役社長 飯盛徹夫

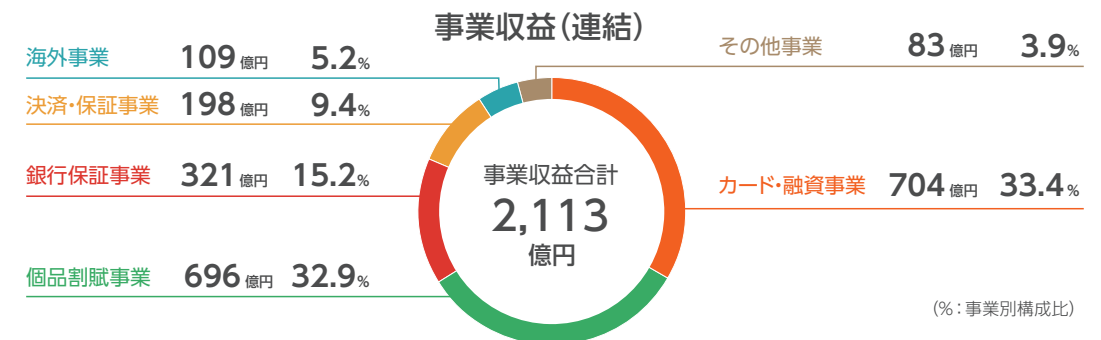
重点領域が伸長するも、金利上昇などの影響を受け減収減益

重点領域である決済・保証事業、海外事業は引き続き増収となったものの、部材不足や想定を上回る金利上昇を受けた個品割賦事業の減収により、営業収益は前年比0.9%の減収、経常利益は同20.4%の減益。

財務ハイライト(連結)※



※2021/3期の各数値は、会計方針変更等の遡及適用後のものであります。





■ トップメッセージ

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に 向け、変革を進めてまいります。

代表取締役社長 飯盛 徹夫

3年以上続いた新型コロナウイルス感染症の影響はようやく収束しつつありますが、足許では世界的なインフレとそれに伴う金利上昇や米国発の金融市場の混乱などを背景に経済の先行きは不透明感を増しており、今後、景気の減速へと繋がる懸念もあります。また、気候変動等に関する新たな規制変更の動き、サイバー攻撃のリスクの高まり等、当社を取り巻く社会・経済環境は引き続き予断を許さない状況と認識しております。

こうしたなか、当社は、2025年3月期を最終年度とする3ヵ年の中期経営計画「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”」をスタートいたしました。

中期経営計画初年度である2023年3月期においては、これらの重点戦略分野において着実な成果をあげてきておりますが、一方で、経営環境が厳しさを増すなか、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を一段と徹底すること等を通じ、急激な環境変化のなかでも持続的に成長可能な強固な収益基盤を確立していくことが重要だと認識しております。こうし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。

▶ 事業戦略

当社は、事業の採算性や成長性を踏まえたメリハリのある事業展開を図るべく、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事業戦略を定めております。この考え方に基づき中期経営計画では、アセットに依存しない非資金性ビジネスである決済・保証事業およびマーケットの成長が見込まれるアジア市場を重点分野として位置づけ、経営資源の積極的な投下等により事業拡大に取り組むとともに、これらに続く新たな事業領域の探索にも注力しております。

また、多様化する顧客ニーズを的確に捉えるマーケットイン営業を徹底し、異業種・先端企業との協働による新たな商品・サービスの開発やデジタルやデータなどの先進技術を活用した新たな体験価値の創出に取り組むとともに、業務のデジタル化や業務プロセス改革を通じて、お客さまの利便性並びに事業コストおよび環境コストの削減に資するプロセスイノベーションにも継続して注力しております。なお、当社は、2023年3月に経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定されました。

決済・保証事業につきましては、市場成長の継続が見込まれる家賃決済保証や売掛金決済保証等の拡大に取り組み、順調に成果をあげてきております。また、海外事業につきましても、進出しているアジア3ヵ国すべてにおいて取扱高・事業収益ともに順調に伸長しており、併せて、インドネシアでの認定中古車制度の創設等、次のステージを見据えた新たなビジネスへの挑戦にも取り組んでおります。新たな事業領域といたしましては、事業者間におけるカード決済サービス事業への進出、EVの普及や空き家活用等、環境・地域社会等の社会課題解決に資するビジ

ネスモデルの創出等にも注力しております。

2024年3月期においては、厳しい経営環境を踏まえ、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を一段と徹底し、個品割賦事業等の改善が必要な分野については、事業構造の抜本的見直しを加速してまいります。

▶ 経営基盤

当社は、プライム市場上場会社としてステークホルダーにとって更に信頼性の高いガバナンス体制の整備を目的とし、2022年6月に監査等委員会設置会社へ移行し、取締役会は戦略策定と監督機能を重視する一方、業務執行権限を最大限取締役社長に委任し経営の機動性とガバナンスの堅確性の両立を図っております。

また、当社は、会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に向け、サステナビリティ基本方針を定めておりますが、2022年4月より取締役社長を委員長としてサステナビリティに関する重要事項を審議するサステナビリティ委員会を新設し、5回開催いたしました。

加えて当社は、新たな人財戦略を策定し、めざす姿として、「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」を掲げています。このめざす姿には、会社と社員がともに必要な存在として絆を深めながら、社員が成長・活躍し、会社が持続的に成長する関係を築き上げていきたいという想いを込めております。

そのなかで来るべきデジタル時代を見据え、イノベーションな先進テック企業に相応しく、社員が自発的に学べるDX推進人材育成プログラムをスタートいたしました。

2025年3月期末までに正社員のほぼ全員にあたる3,000名の修了をめざしておりましたが、2023年3月末時点で約3,200名が育成プログラムを修了し、2年前倒しで達成いたしました。また、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、社内公募により、2022年度から3年間で200名規模の社内外の新たな経験付与を実施するなど、自律的なキャリア形成を支援してまいります。

今後、仕事やキャリアに対する価値観や働き方が多様化するなかで社員一人ひとりが、自らの意志で勤務地や仕事を選び、すべての社員が仕事を通じて“自分らしく活躍できる”会社をめざしてまいります。

▶ 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。株主還元方針については、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%を目途に配当を継続してまいります。

普通株式配当につきましては、2023年3月期は10円増配となる40円とし、2024年3月期も40円を予定しております。

財務健全性	安定的かつ効率的な資金調達体制の構築
株 主 還 元	配当性向30%を目途に配当を実施
資 本 効 率	リスクリターンおよび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



▶ 信用格付の格上げ

当社は、株式会社日本格付研究所 (JCR) より取得しております信用格付について、2022年度は6月24日の格上げに続き、12月20日においても下記のとおり格上げとなりました。

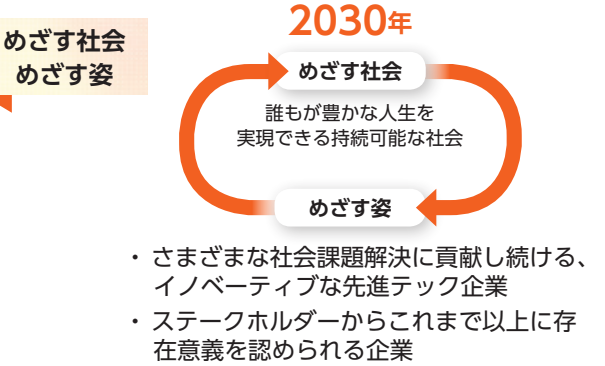
格上げにより当社の信用および資金調達環境等は更に向上していくものと考えられます。

	変更前	変更後
長期発行体格付	A	A+

以上のとおり当社の経営基盤の強化が進展するなか、中期経営計画の1年目において事業戦略に基づき着実な成果をあげてきております。一方で経営環境がますます厳しさを増すなか、事業ポートフォリオ運営の徹底、特に個品割賦事業における構造改革については今年度で完遂させ、10年後も真に社会に必要とされるファイナンスカンパニーをめざしてまいります。

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あげます。

中期経営計画の進捗状況

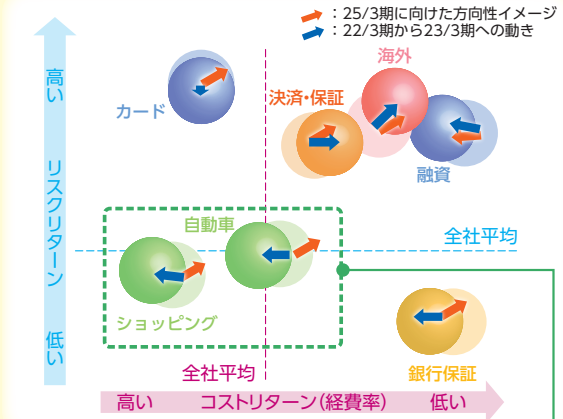


スローガン



基本戦略 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



リスクリターン 高いほどリスクに対するリターン効率が良い(キローリスクハイリターン)
コストリターン 低いほどコスト効率が良い(キローコストハイリターン)

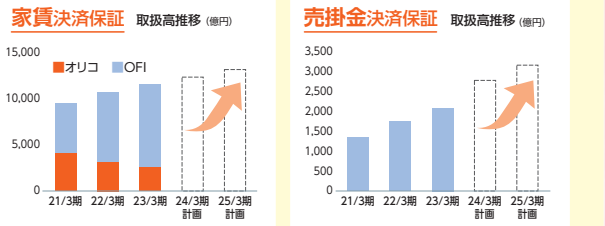
個品割賦事業における構造改革の加速化(追加)

- ・ 営業店単位・加盟店単位等までブレイクダウンした事業構造の“見える化”
▶ リスク・コスト/リターン改善に向けた具体施策の策定
- ・ 上記具体策の迅速な実行
業績表彰制度の見直し等を通じた、マインドセット・行動変革

基本戦略 2 重点市場

■ 決済・保証

- ・ 家賃決済保証は営業網の活用等によりマーケットシェア拡大、電子化推進による生産性の向上をめざす
- ・ 売掛金決済保証はSME (中小零細企業) に対する決済ニーズの発掘をより一層強化



■ 海 外 進出国における営業エリアや取扱商品の拡充等もあり、オートローンビジネスは順調に拡大



新規事業に向けた取組

- ・ 第四の進出国としてベトナムでのオートローン市場への参入の可能性を検討
- ・ 既進出国についてもオートローン以外の事業ポートフォリオ獲得機会を追求

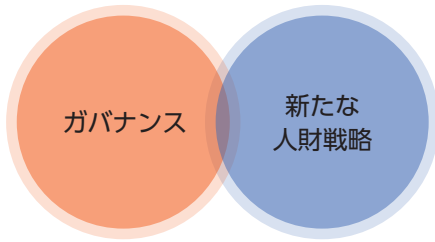
重点戦略

事業戦略

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

経営基盤



財務規律・資本政策



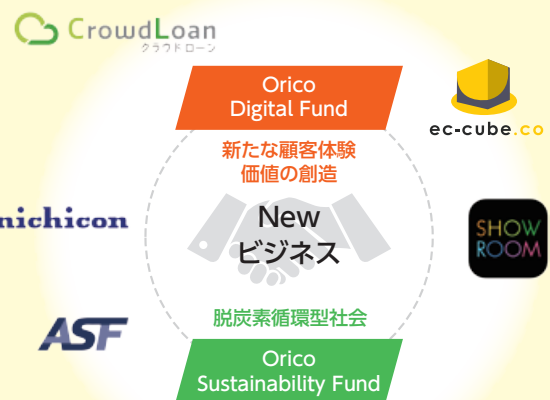
連結経営目標

項 目	2025年3月期目標	2023年3月期実績
経常利益	400億円以上	230億円
ROE	10%以上	8.6%
営業収益一般経費率	60%未満	63.3%

基本戦略 3 新規事業

- 環境商材(V2HやEV)の普及推進に向け、包括業務提携や出資等を通じたパートナーシップを強化
- デジタルコンテンツを通じた若年者等の新たなユーザーへのアプローチ

新たな収益の柱の確立



基本戦略 4 マーケットイン型営業

空き家活用株式会社
AKIYA KATSUYO Co., Ltd.

- 少子高齢化や人口減少などを背景とした「空き家問題」の解決に向けて、空き家の実態把握から利活用促進までを一気通貫でサポート
- 空き家活用株式会社と自治体や地域金融機関を交えた枠組みを構築

空き家問題解決支援



ORICO ESTATE

Writeup!

不動産・事業承継コンサル
加盟店の事業承継、不動産の
ニーズへのソリューションを
提供

補助金・助成金自動診断サービス
各企業が受給できる可能性が
高い補助金・助成金をインター
ネット上で診断できる「オリコ補
助金・助成金自動診断サービス」
の提供を開始

基本戦略 5 デジタル活用

■ 事業者間カード決済サービス(OBS)への参入

- 株式会社デジタルガレージと連携し、中小企業・個人事業主における仕入資金の決済にクレジットカード決済を提供
- 当社ネットワークを活用し、事業を横断した当社顧客、株式会社みずほ銀行の取引先等へのアプローチを実施



中小企業等における資金繰改善、業務効率化に貢献

■ データビジネスの創造

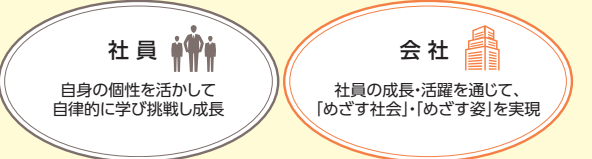
顧客情報等のデータを活用し、業務効率化から売上拡大のサポートまで幅広く支援

DAVinCILA3S

基本戦略 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



重点実施事項 ① 新時代のための人事基盤づくり

新人事制度の運用開始	中核人材育成プログラムの実施
・ 2023年4月より「ミッション」を軸とした人事制度に移行し、仕事を通じて自分らしく活躍できるよう、自律的なキャリア形成を支援 ・ 2025年4月より「ジョブポスティング」を導入	・ 経営戦略実現を牽引するコアとなる中核人材を対象に、人財戦略の軸となる「ミッション」の理解浸透を目的としたプログラムを実施

重点実施事項 ② 多様性に富んだ人材集団づくり

キャリア形成支援の拡充	多様な人材の幹部登用	専門人材の確保・育成・活躍
社外・海外トレーニング 8人 社外副業・レンタル移籍 24人	「インクルージョン＆ダイバーシティ基本方針」を策定	専門人材を含む経験者採用拡大 72人 DX推進人材育成プログラム約3,200人修了

2022.5.9

次世代モビリティにおけるブロックチェーン技術の コンソーシアム「MOBI」への加盟

モビリティにおけるブロックチェーン、分散台帳技術および関連技術の標準化と普及を推進する世界最大級の国際コンソーシアム・非営利組織(NPO)であるMOBIに加盟いたしました。オートローンのリーディングカンパニーとして、脱炭素社会へのトランジションを促進し、脱炭素社会と循環型エネルギー社会の実現をめざしてまいります。



2022.12.13

東京労働局より「プラチナくる みんプラス」 認定を取得

これまで5回連続で認定取得した「くるみん」に加えて、優良な子育て支援と、不妊治療と仕事の両立支援に取り組む企業として、新たに創設された「プラチナくるみんプラス」の認定を取得いたしました。



2022.12.20

JCRの格付けが向上

2022年6月に引き続き、12月にもJCR(株式会社日本格付研究所)の格付けが向上し「A+」となりました。1年に2ノッチ向上したことで、資金調達の自由化、安定化が更に進展いたしました。

JCR格付け
A+

2023.2.2

オートローンの申込システムが ビジネスモデル特許を取得

当社独自の長期自動車保険付きオートローン商品「O-Lai! (オーライ)」の申込システムがビジネスモデル特許を取得しました。今後もお客さまと自動車販売店の利便性向上に貢献するとともに、新たな顧客体験価値の創造に取り組んでまいります。

2022

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

2023

1月

2月

3月

2022.6.22

SHOWROOM株式会社の 株式引受および資本業務提携の合意

プラットフォームでライブ配信を行う配信者やデジタルコンテンツの視聴者を有するSHOWROOM社と資本業務提携を結びました。今後もさまざまな金融サービスを提供するとともに、当社加盟店のデジタル化を支援いたします。



2022.8.5

TCFD提言への賛同および気候変動対応に関する情報開示

重要課題(マテリアリティ)の1つである「脱炭素・循環型社会実現への貢献」に向け、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に賛同を表明するとともに、賛同企業や金融機関が議論する場である、TCFDコンソーシアムに加入いたしました。



2022.10.28

信販業界初のオリコ・サステナビリティ・リンク・ファイナンス・ フレームワークを策定

当社は、社会価値と企業価値を両立するサステナビリティを経営の軸に据え、事業を通じた社会課題の解決と持続的な収益の向上をめざしております。海外事業では、東南アジア3カ国(タイ、フィリピン、インドネシア)において、最適な金融商品やサービスの提供を通じた自動車市場の発展をめざしておりますが、これら3カ国におけるオートローンの年間取扱高をKPIとする、サステナビリティ・リンク・ファイナンス・フレームワークを信販業界で初めて策定し、これを活用したローンおよびボンド形式での調達を実施しました。

2022.11.8

「Orico Sustainability Fund」の組成を通じたASF株式会社との資本業務提携

2023.3.7

経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定

2023.3.7

空き家を対象とした「アキカツローン」を商品化

詳細はP13へ



トピックスの詳細は Webサイトのニュースリリースをご覧ください。

2022年



2023年



Pick up 1 「Orico Sustainability Fund」の組成を通じたASF株式会社との資本業務提携

当社は、脱炭素に繋がる新たなビジネス機会の創出や持続可能な地域づくりの実現などを目的として、新たな出資枠「Orico Sustainability Fund」を組成し、本ファンドを活用した初めての案件として、電気自動車（EV）の企画・開発を行うスタートアップ企業のASF株式会社が実施する第三者割当増資に係る株式引受契約を締結いたしました。

今回の提携により、当社のネットワークを通じて、全国の事業者にも同社EVの導入促進を行い、事業者の脱炭素化に向けた取組の支援などを行ってまいります。

今後も、ESGの観点でサステナビリティに取り組む企業への出資等を通じて、長期目線で社会価値と企業価値の両立をめざすサステナビリティ経営と、持続可能で豊かな社会の実現をめざしてまいります。



Pick up 2 経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定

DX推進人材の育成を中期経営計画目標に掲げ、かつ本格的な取組を開始していることが評価され、DX認定事業者に認定されました。なお、当社ではDX推進人材育成プログラムをリリースし、2023年3月期中に約3,200人が修了いたしました。

当社は認定された企業として、従来型の信販モデルから発展的に脱却し、「グリーン」「デジタル」「オープンイノベーション」を切り口として、お客さま起点で価値を創造し、社会への貢献と企業価値の向上を実現してまいります。



Pick up 3 空き家を対象とした「アキカツローン」を商品化

地域金融機関とのネットワークを保有して多様な金融商品・サービスを展開する当社は、自治体と連携した空き家データを保有し、空き家所有者向けの空き家利活用の伴走サービス「アキカツカウンター」等を提供する空き家活用株式会社と協働し、全国的に顕在化している空き家問題の解決に向けた枠組みを始動いたしました。



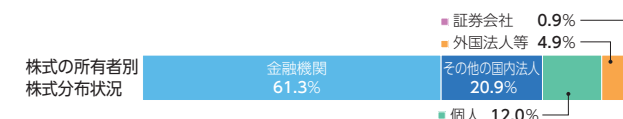
株式情報

株式の状況（2023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	28,935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)	11,951	6.95
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,773	3.94
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	923	0.53
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	766	0.44
森本 博義	737	0.42
MSIP CLIENT SECURITIES	682	0.39



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 〈URL〉 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）

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@wjm.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ーブの登録商標です。



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



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>

●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か月間です

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](mailto:info@e-kabunushi.com)

ココでもオリコ

個人ローンの審査申請が1回で 複数の金融機関から借入条件の提案が届く

クラウドローン株式会社が提供する「クラウドローン」は、金融機関の個人ローンを検討しているお客さまと金融機関を結びつける融資のプラットフォームです。当社は、このプラットフォームに、審査・保証ノウハウを活用した「事前審査サービス」を提供しています。これにより、「クラウドローン」と提携している金融機関は個別の審査を行わずに融資を実施でき、個人のお客さまにとっては金融機関に対して個別に審査申請をすることがなくなり、スムーズに融資可能な金融機関のなかからローン商品を選択いただけます。



事前審査サービス

融資プラットフォーム

通常

個別に審査申請



融資まで
どれくらい時間が
かかるかなあ。

オリコなら



審査申請は1回でローン商品を選択できる



Orico 事前審査サービス



Webサイトのご案内

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

