

各位

会社名	株式会社オリエントコーポレーション
代表者	代表取締役社長 梅宮 真 (コード番号: 8585、東証プライム)
問合せ先	財務部IR室長 中島 智紀 (TEL. 03-5877-1111)

### 「新中期経営計画」の策定に関するお知らせ

当社は、2025年5月13日開催の取締役会において、2030年3月期を最終年度とする5カ年の「新中期経営計画」について決議いたしましたので、お知らせいたします。

当社を取り巻く経営環境については、少子高齢化、金利ある世界への回帰、デジタル化・キャッシュレス化の進展、所有から利用へ流れが加速するなど、大きな転換点を迎えております。とりわけ、生成AIを中心としたテクノロジーの急速な進展により、現時点では想像できないインフラ・サービスの登場などのゲームチェンジが起こりつつあると想定されます。こうした変化を捉え、多様化するお客さまのニーズに応えるべく、今般、新中期経営計画を策定いたしました。

当社は、社会課題の解決と企業価値の向上を基本方針として、「10年後のめざす社会・めざす姿」を再定義した上で、新中期経営計画の最終年度の到達点を「オリコならではの金融モデルの確立」、すなわち「マテリアリティ(重要課題)解決を起点とした、オリコの代名詞となる競争優位性のある事業基盤の確立」といたしました。オリコの強みである与信・回収・オペレーションなどをテクノロジーの力で磨きをかけるとともに、真にお客さまを軸とした事業モデルへの転換を通じ、「与信 X テクノロジーで新たな金融シーンを創り出す先進企業」をめざしてまいります。

新中期経営計画の期間は5年間とし、前半3年間で、早期に事業構造改革を完遂し、捻出された経営資源を成長領域に振り向け、分割払い・企業間決済・個人向けリース等、前中期経営計画の成果を活かして、競争優位性のある事業の基盤を固めた上で、後半2年間では、市場シェアの拡大・収益獲得を加速化し、新中期経営計画の期間中、早期にPBR1倍超を実現してまいります。この実現に向けて、4つの事業戦略・4つの経営基盤戦略と経営目標を策定いたしました。

詳細につきましては次頁以降をご覧ください。

## 戦略骨子

### 〔事業戦略〕

- ① 事業構造改革の完遂
- ② 新たな体験価値提供を通じた顧客とのエンゲージメント強化
- ③ 中小企業等への信用供与・生産性向上支援
- ④ サーキュラーエコノミー市場の深耕

### 〔経営基盤戦略〕

事業戦略を推進するうえで不可欠な経営基盤を重点的に強化

- ① デジタル/AI利活用の徹底拡充
- ② コーポレート・ガバナンス/リスク管理/ALMのレベルアップ
- ③ 人的資本経営/人財戦略の更なる進化と働き方変革
- ④ 「新たな金融シーンを創り出す先進企業」の実現に向けたカルチャー変革

## 経営目標

PBR1倍超を実現するために、以下の財務上の経営目標を定めました。

	2028年3月期	2030年3月期
経常利益	250億円超	500億円超
ROE	7.5%以上	12%以上
営業収益一般経費率	60%未満	50%台前半

## 資本政策

「財務健全性、成長投資、株主還元の最適なバランスを実現」することを資本政策の基本方針とし、株主還元については「配当を基本に実施」としています。

配当政策については、「累進配当を基本とし、連結配当性向30%から40%を目安に実施」ことといたします。

当社は、この新中期経営計画の着実な遂行を通じて、社会課題の解決と企業価値の向上に努めてまいります。

# 環境想定（機会）・当社の強み

- 長年培った与信ノウハウを活かしたAI与信の導入により、利便性の高いサービスを提供
- 大手事業者等を含めた当社ネットワーク経済圏の拡大により、事業のスケールアップが可能に

## 環境想定（機会）

### 個人決済ニーズの広がり

- 物価高→高まる分割払いニーズ
- キャッシュレス化の進展
- リアル店舗減少によるEC取引の増加
- 単身世帯の増加
- フリーランス、在留外国人、高齢者の金融アクセス

→多様化する顧客ニーズへの迅速な対応が成長の鍵

### 中小企業における課題への対応

- 手形・小切手の電子化によるキャッシュレス決済への移行
- 人口減少による担い手不足の深刻化  
→デジタルな法人決済市場は成長市場

### 循環型経済への対応

- 所有から利用への流れ
- モビリティのEV、自動運転化
- 中古住宅・空き家の増加

## 当社の強み

### 知的資本：与信・回収・オペレーション

- 迅速な審査が可能なAI与信審査モデルを搭載したサービス
- 回収におけるカウンセリング・債権管理ノウハウ
- 大量かつ正確な事務処理力（自動化対応）

### 社会関係資本：事業戦略をスケールする当社ネットワーク経済圏

(25/3期実績)

国内オートローン 利用件数 167万件	クレジットカード 会員数 1,075万件	加盟店 91万件	提携金融機関 553機関
個人向けオートリース 保有台数 18.7万件	家賃決済保証 利用者数 146万件	売掛金決済保証 利用社数 27万社	ビジネス系 カード会員数 24万人
	海外オートローン 利用件数 10万件		



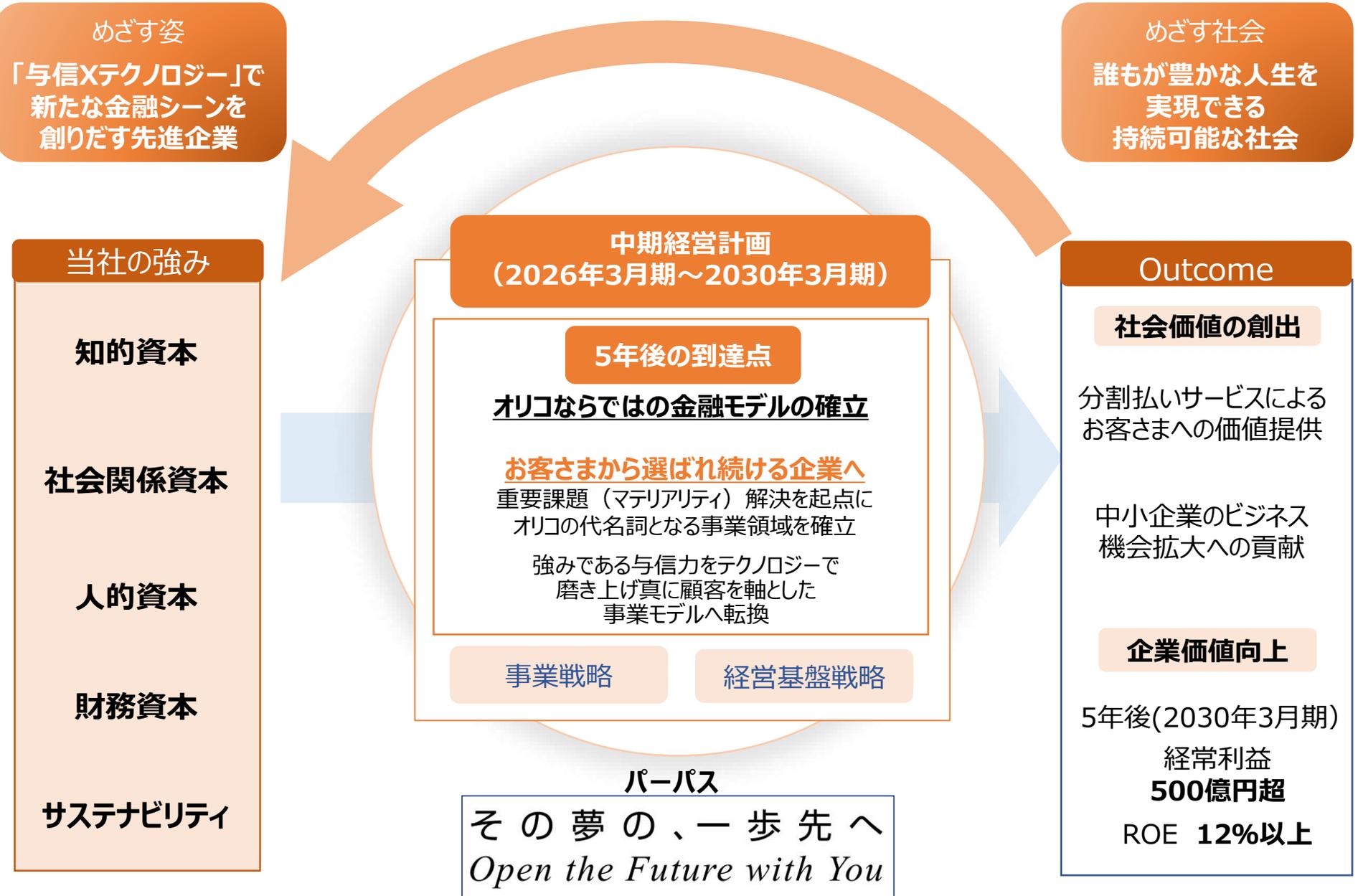
オリコグループ

### 協業先



取引先・加盟店

# 価値創造プロセス



# 中期経営計画のロードマップと戦略骨子

- 「めざす社会」の実現に向け「マテリアリティ」解決を起点に「5年後の到達点」を設定し「戦略骨子」を策定

(後半2年) 2029年3月期～2030年3月期

## 競争優位性のある分野での 市場シェア拡大と収益獲得の加速

5年後の到達点

オリコならではの金融モデルの確立

(前半3年) 2026年3月期～2028年3月期

## 競争優位性のある事業基盤固め

事業構造改革の早期完遂 経営資源の捻出 成長分野へのシフト

### 事業戦略

事業構造改革の完遂

新たな体験価値提供を通じた  
顧客とのエンゲージメント強化 **個人戦略**

中小企業等への信用供与・生産性向上支援 **法人戦略**

サーキュラーエコノミー市場の深耕

### 経営基盤戦略

デジタル/AI利活用の徹底拡充

コーポレート・ガバナンス/リスク管理/ALMのレベルアップ

人的資本経営/人財戦略の更なる進化と働き方改革

「新たな金融シーンを創り出す先進企業」の実現に向けた  
カルチャー改革

2028年3月期

2030年3月期

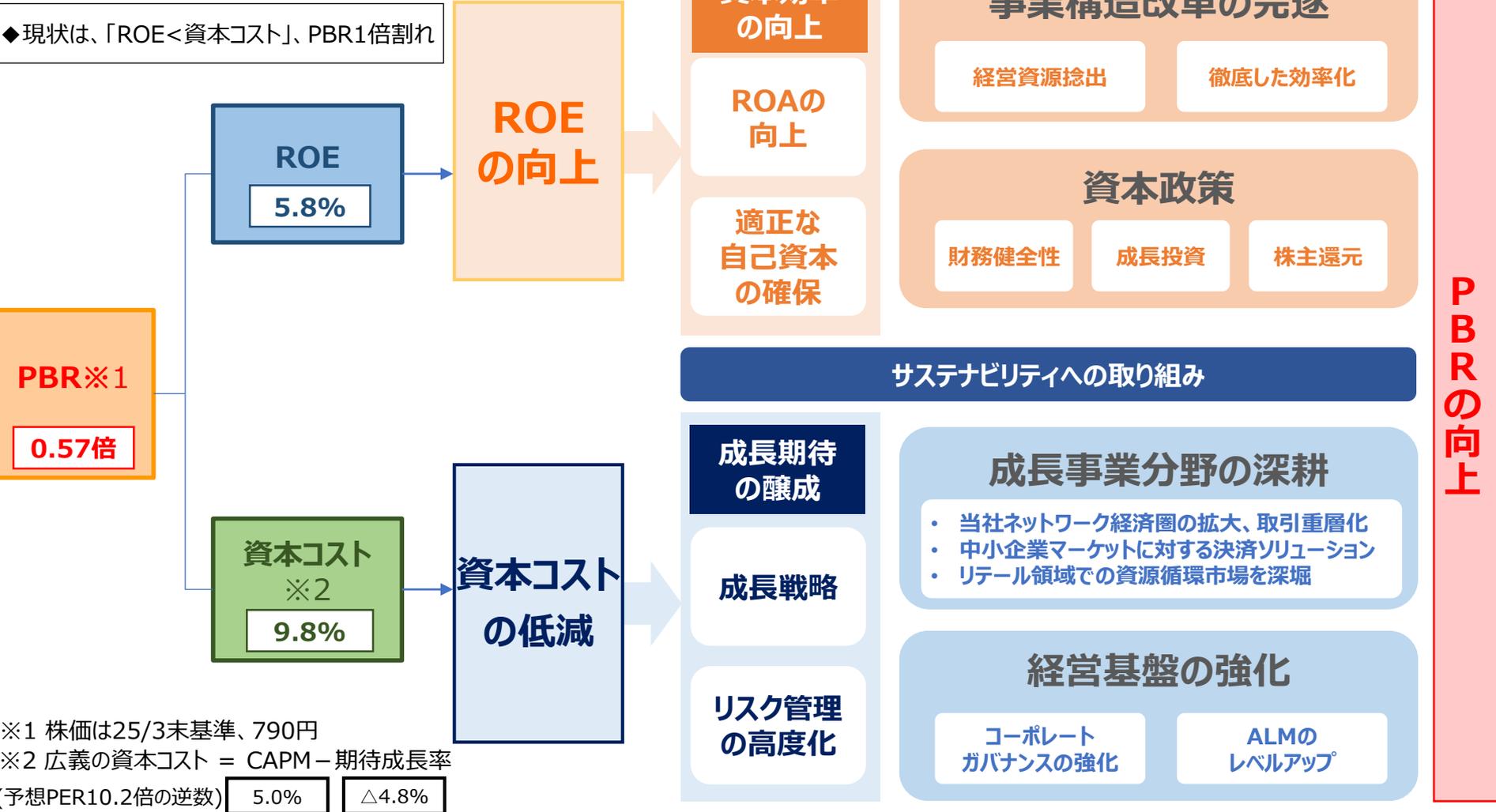
社会価値創出・事業成長

# PBR1倍超に向けた取り組み

- PBR向上を経営の最重要課題として、規律ある財務運営と成長期待の醸成によりROE向上と資本コストの低減を図る

<25/3期>

◆現状は、「ROE<資本コスト」、PBR1倍割れ



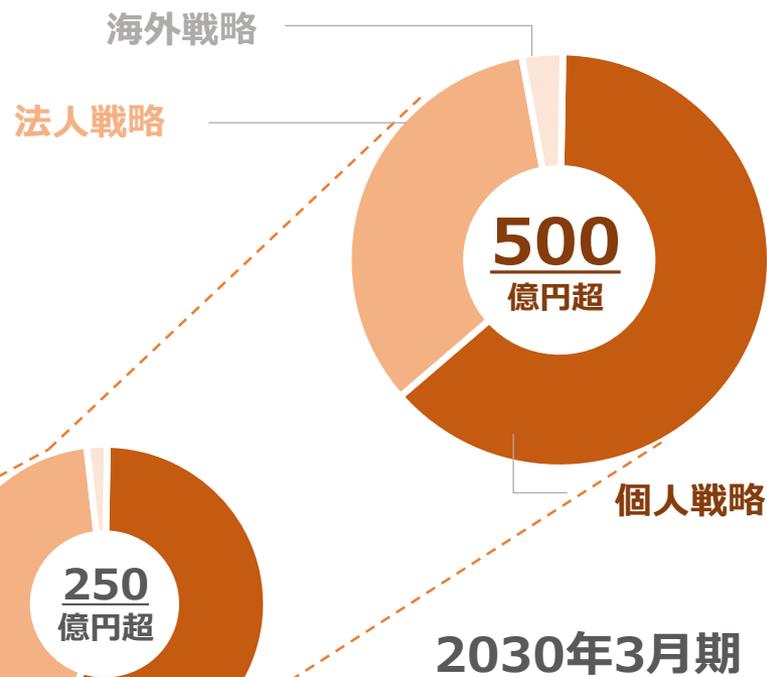
※1 株価は25/3末基準、790円  
 ※2 広義の資本コスト = CAPM - 期待成長率  
 (予想PER10.2倍の逆数) 5.0%    △4.8%

# 収益ロードマップ

- 経営目標の達成により、PBR1倍超をめざす

## 経営目標

	2028/3月期	2030/3月期
経常利益	250億円超	500億円超
ROE	7.5%以上	12%以上
営業収益 一般経費率	60%未満	50%台前半



2028年3月期



ROE 5.8%  
営業収益一般経費率 62.9%

## 経常利益※

事業戦略	主要事業・商品
個人戦略	個品割賦、家賃決済保証 クレジットカード、融資
法人戦略	売掛金決済保証、ビジネスカード 銀行保証
海外戦略	海外オートローン

※ 内訳は部門別管理会計