

**(株)みずほ銀行と(株)オリエントコーポレーションとの
包括業務提携について**

2004年7月27日

(株)みずほフィナンシャルグループ

(株)みずほ銀行

(株)オリエントコーポレーション

■趣旨

- ▶ (株)みずほ銀行(以下、みずほ)と(株)オリエントコーポレーション(以下、オリコ)は、相互の経営基盤を活かしつつ最大限の効果を発揮するために、本日、リテール分野における包括業務提携を行うことで合意した。
- ▶ 両社は、リテールマーケットにおける競争力を一層強化・拡充するために、それぞれが有する優位性のある機能・ノウハウ・営業基盤等を補完・融合し、双方のお客さまのニーズにこれまで以上にきめ細かく対応しうる「商品・サービスの提供」と「チャネルの拡充」を実現していく。
- ▶ 尚、今回の提携に伴い、両社の役員を委員長・副委員長とする「業務連携推進委員会」を既に設置しており、今後も当委員会を中心として提携施策を推進していく。

みずほとオリコの戦略的狙い

(1)みずほの強大な法人取引基盤とオリコの最大の強みである個品割賦加盟店基盤を活用し、キャプティブローン(加盟店を介した販売提携ローン)を効率的に拡大する

(2)オリコの持つマス・ミドル層に対する「審査・回収ノウハウ」と「マーケティングノウハウ」を活かし、みずほの顧客基盤におけるファイナンス機能を拡充して、無担保ローンの増強を図る

■業務提携の狙い

【個人ローンのケース】

<提携戦略(1)>

オリコの加盟店基盤
の活用による
顧客マーケットの拡大

みずほ法人取引基盤
の活用による
加盟店マーケットの拡大

<提携戦略(2)>

オリコの審査ノウハウ・マーケティング
ノウハウの活用による
みずほ顧客基盤の活性化

即時審査・申込チャネル
(インターネット・携帯電話等)の
拡充による利便性の拡大

お客さま

利便性の高い
資金調達手段
の拡大

資金

マーケットの拡大

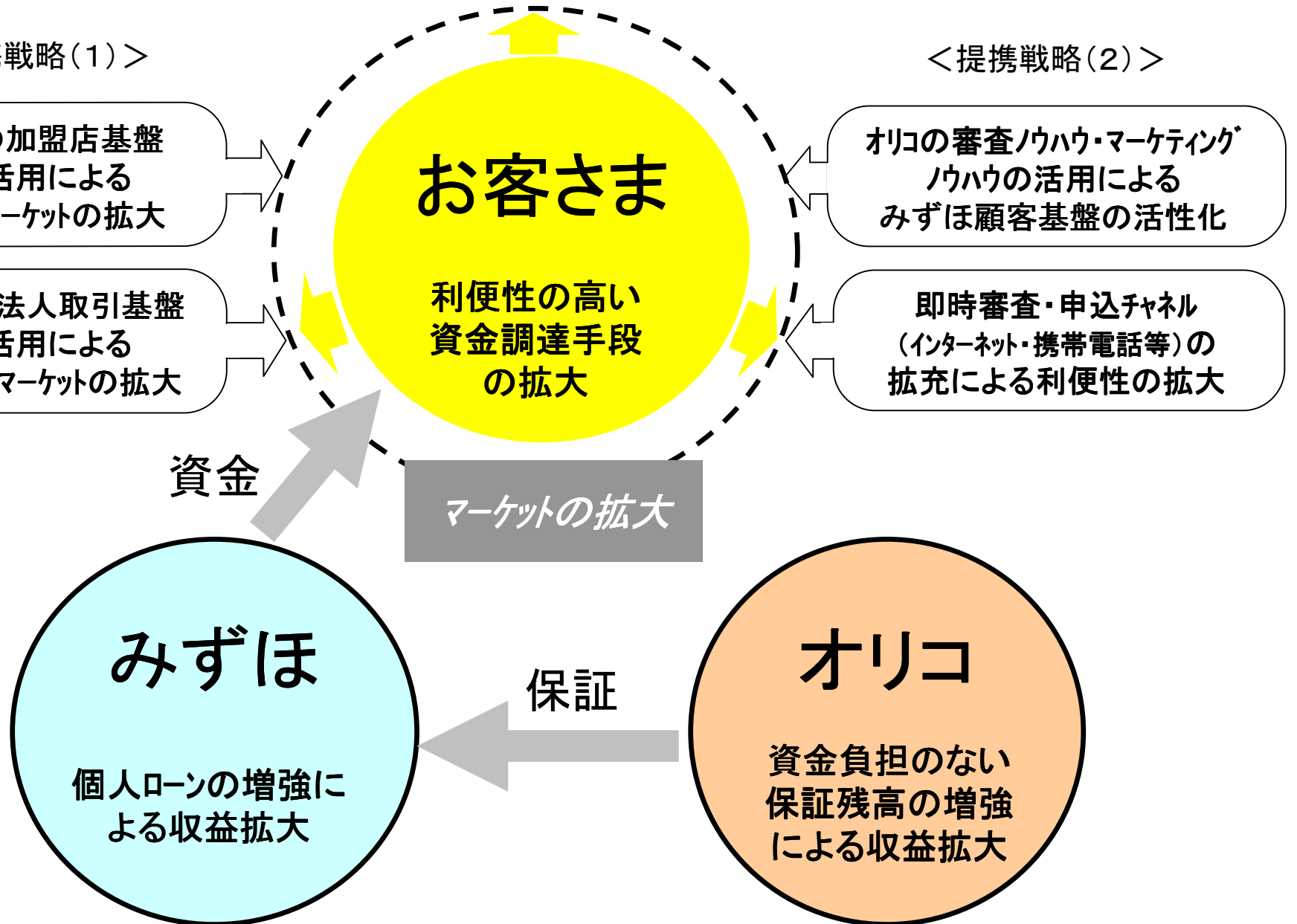
みずほ

個人ローンの増強に
よる収益拡大

保証

オリコ

資金負担のない
保証残高の増強
による収益拡大



■業務提携による効果 1

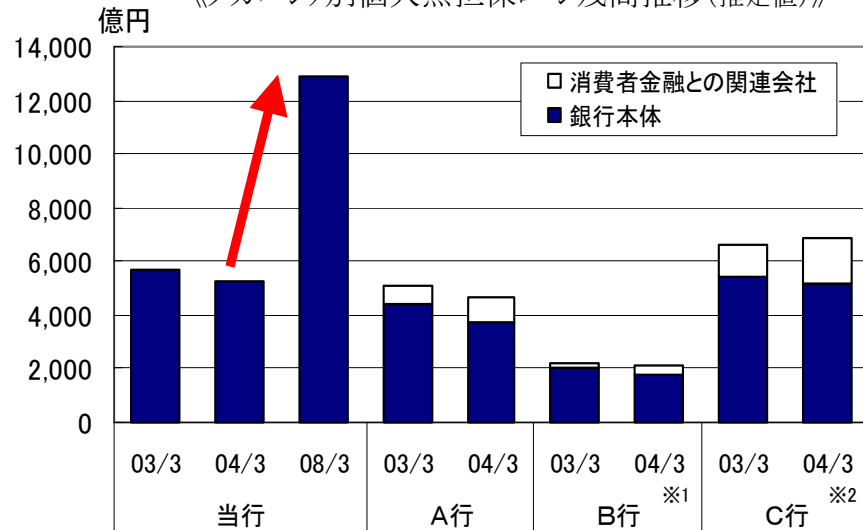
みずほ

(2007年度目処、試算ベース)

- ▶個人ローン増加 : **+1兆円**
- ▶個人無担保ローン残高 : **1.3兆円 (邦銀No.1)**
- ▶中小法人向け提携貸出残高 : **5千億円 (実行額1兆円)**

収益寄与:年間200億円強

《メガバンク別個人無担保ローン残高推移(推定値)》



消費者金融との関連会社の残高 ※1:03/9時点、※2:04/5時点

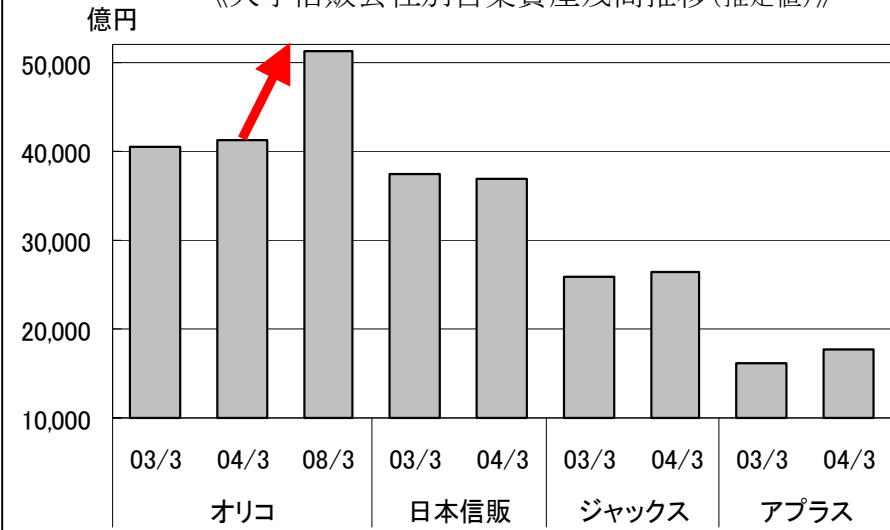
オリコ

(2007年度目処、試算ベース)

- ▶信用保証残増加 : **+1兆円**
- ▶営業資産残高 : **5兆円 (業界No.1)**

収益寄与:年間100億円強

《大手信販会社別営業資産残高推移(推定値)》



■業務提携による効果 2

みずほ

(単位:億円、試算ベース)

	2003年度	2007年度	増加額
無担保ローン(個人向け)	5,200	② 13,200	8,000
カードローン(新商品)	—	2,000	2,000
キャプティブローン	—	6,000	6,000
既存加盟店分	—	(5,000)	(5,000)
新規加盟店分	—	(1,000)	(1,000)
その他無担保ローン	5,200	5,200	0
有担保ローン(住宅性資金)	—	2,000	① 2,000
個人ローン合計	5,200	15,200	① 10,000
法人向け提携貸出	1,200	③ 5,000	3,800

①個人ローン増加

+1兆円

②個人無担保ローン残高

1.3兆円

③中小法人向け提携貸出残高

5千億円

オリコ

(単位:億円、試算ベース)

	2003年度	2007年度	増加額
信用保証残高	19,400	29,600	④ 10,200
みずほ保証分	—	12,200	④ 12,200
カードローン(既存+新商品)	—	(4,200)	(4,200)
キャプティブローン	—	(6,000)	(6,000)
有担保ローン(住宅性資金)	—	(2,000)	(2,000)
その他保証分	19,400	17,400	▲ 2,000
信用保証以外の営業資産残高*	21,900	24,200	2,300
営業資産残高合計	41,300	⑤ 53,800	12,500

※営業資産は流動化を含む残高

④信用保証残増加

+1兆円

⑤営業資産残高

5兆円

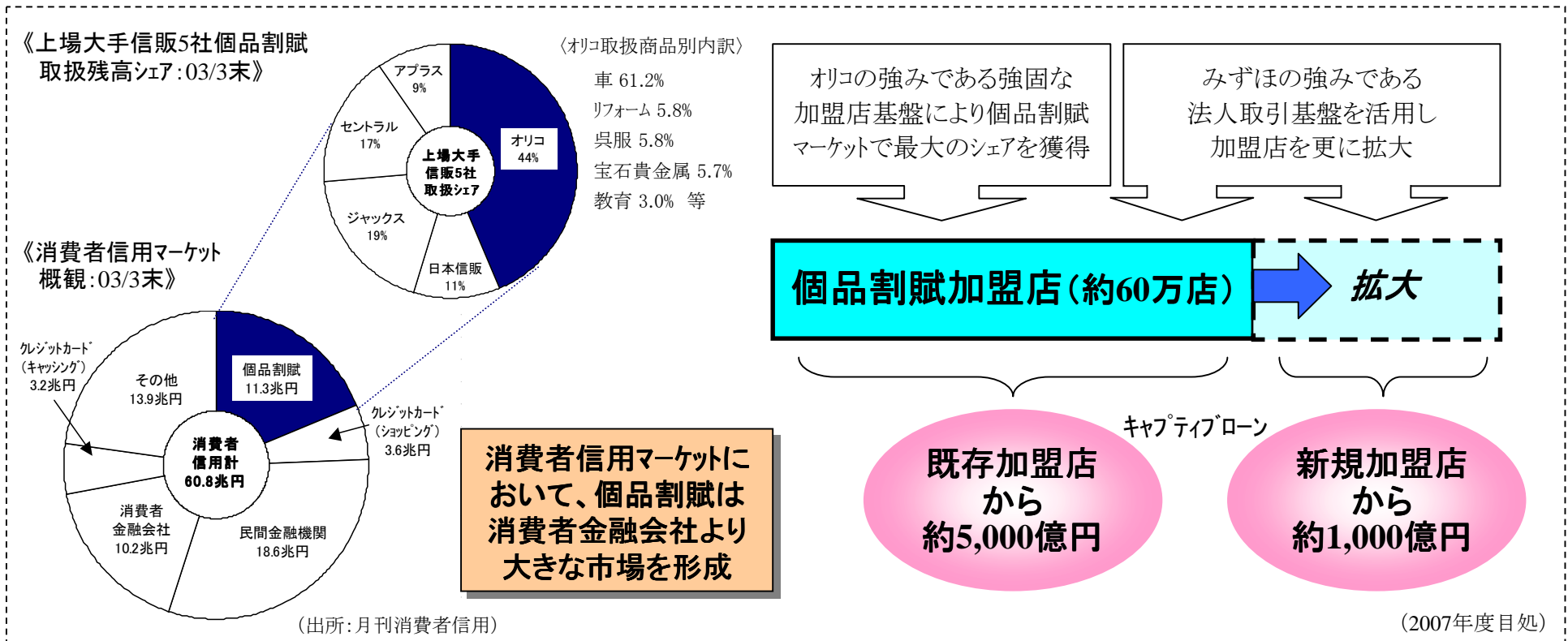
■本提携のポイント 1

(1)オリコ加盟店基盤の活用によるキャプティブローンの拡大 ⇒6,000億円増加

- 信販最強の個品割賦ビジネスを支えるオリコの加盟店基盤を活用することで、相対的に信用リスクが低い、購買と連動した(資金使途が明確な)良質な個人ローン(キャプティブローン)の増強が可能。
- 消費者金融業者は不特定多数のマス向けキャッシングローンが中心であるため、多大なプロモーションコストを要するが、オリコとの連携によるビジネスモデルは、加盟店基盤を活用することでローコストで効率的な拡大が可能。

お客さまにとって

みずほとオリコによるキャプティブローンの拡大により、幅広い借入機会を提供



■本提携のポイント 2

(2) マス・ミドル層に重点化したファイナンス機能の強化(「みずほOricoローンカード」の新設) ⇒2,000億円増加

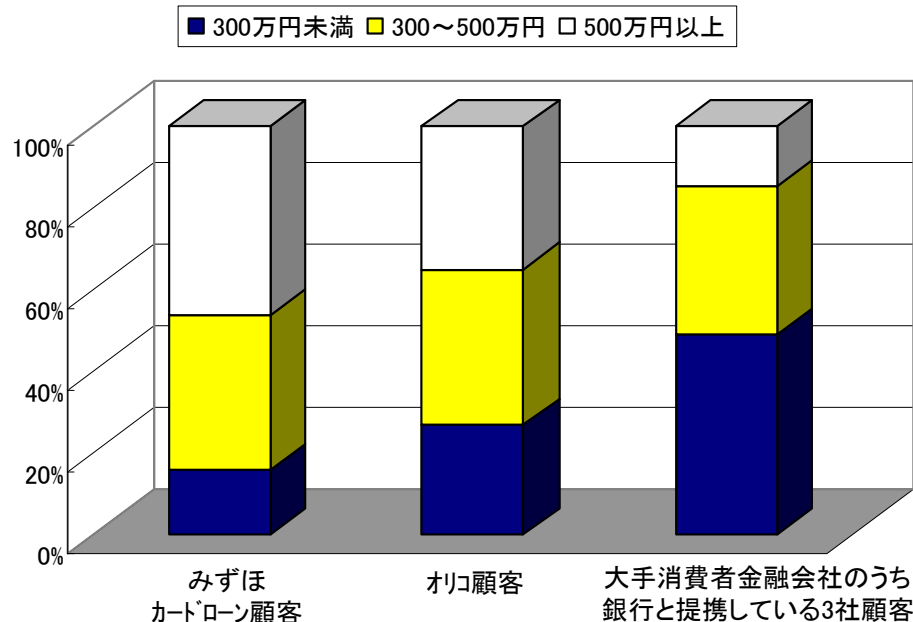
➤ オリコがコアとする顧客層は、みずほが今後取引拡充を図るべきマス・ミドル層(年収3~5百万円前後)が中心であり、蓄積されたオリコの審査ノウハウやマーケティングノウハウを活用することでマス・ミドル層への無担保ローンの増強を図り、高いシナジー効果を実現する。

〔 一方で、消費者金融会社の顧客層は秘匿性を重視する顧客が中心であり、顧客リレーションによるクロスセルが期待できないことからシナジー効果は得にくい。 〕

お客さまにとって

審査スピード向上・申込チャネルの拡充(インターネット・携帯電話等)により、より広範なお客さまに高い利便性を提供

《年収階層別顧客シェア(推定値)》



・みずほカードローン利用顧客数 : 約40万人

—みずほ顧客数 : 約2,600万人

みずほにおけるカードローン利用顧客は、全体の僅か1.5%程度と活性化余地大

・オリコカードローン利用顧客数 : 約65万人

オリコはミドル層を中心に65万人のローン顧客を保有しており、その審査・回収ノウハウはみずほ顧客に十分活用可能

■本提携のポイント 3

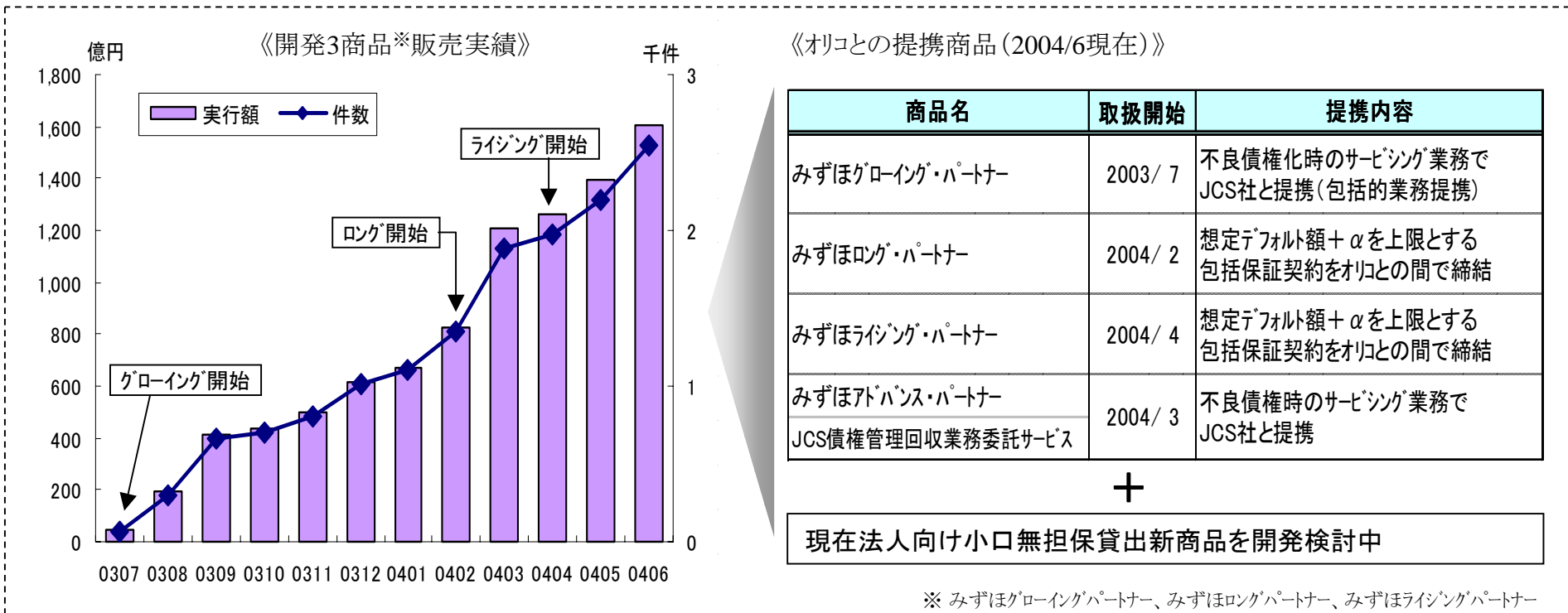
(3)オリコの強みを活かした法人向け無担保貸出の増強 ⇒1兆円実行

- ▶ 中小法人向け無担保貸出は、法人の代表者・連帯保証人の見極めがポイントであることから、オリコグループ※の個人審査ノウハウ・回収ノウハウを活用することで、貸出期間及び企業格付けに応じて柔軟に対応可能な商品ラインナップを完備し、中小企業貸出推進力を大幅に強化する

※:オリコ、及びオリコ系列のサービシング会社である日本債権回収(株) (以下、JCS社)

お客さまにとって

取扱商品の充実により、様々な企業の借入ニーズに対し、スピーディーに対応可能



■具体的連携施策 1

➤保証業務

①オリコ保証によるキャプティブローン(加盟店を介した販売提携ローン)の拡販

- ・オリコの得意分野である個品割賦ビジネスに関し、みずほ貸出・オリコ保証のスキームで積極的にシェアを拡大
- ・既存加盟店ルートで約5,000億円を見込むとともに、みずほの法人取引基盤を活用し、新規の加盟店を拡充することで、約1,000億円を見込む

みずほ
キャプティブローン
6,000億円増加

オリコ
みずほ向け
信用保証残
6,000億円増加

②共同開発無担保ローン新商品の発売

- ・オリコ保証による無担保ローン新商品「みずほOricoローンカード[®](仮称)」を共同開発する
- ・利便性・簡便性に優れた申込チャネルの拡充と高度な審査ノウハウの活用により残高を増強

カードローン新商品
2,000億円増加



カードローン残高
4,200億円

信用保証残
4,200億円増加

③無担保ローン保証業務のオリコへの移管

- ・無担保個人ローンの保証業務をUC社からオリコに移管する予定(2005年4月目処)
- ・移管後、利用者への極度引上げ、未利用者への利用促進等により残高増強を実現

有担保ローン
2,000億円増加

信用保証残
2,000億円増加

④共同開発有担保ローン新商品の発売

- ・オリコ保証による有担保ローン新商品(住宅性資金)を共同開発する

➤法人部門

⑤オリコ・JCS社を活用した法人向け貸出新商品の発売

- ・オリコの信用補完、JCS社の債権管理回収業務ノウハウを活用した新商品(4商品)を発売済。その内、3商品^{*}で既に1,600億円強を実行
- ・今後も同社と提携した法人無担保貸出商品を開発する

提携貸出残高5,000億円
(実行額1兆円)

* みずほグローイングパートナー、みずほロングパートナー、みずほライジングパートナー

2007年度目処(試算ベース)

■具体的連携施策 2

➤クレジット業務

⑥UC社とオリコのプロセッシング業務の統合

- ・UC社とオリコは既に対外系接続システム(FEP)の共同構築に参加し運用開始済みであり、加えて本格的なシステムアライアンスに向けて次期基幹システム共同化の可能性も含め検討していく
- ・まず、新オーソシステム(利用承認システム)の共同構築の検討等、一層のコスト削減を図るべく連携を深めていく

➤サービシング業務

⑦有担保求償債権回収業務に関わるJCS社と保証会社の包括業務提携

- ・効果的に求償債権の回収を推進するために、オリコのサービサーであるJCS社と、みずほの有担保個人ローン保証会社の間で債権管理回収業務委託基本契約を締結した
- ・また、回収業務における提携関係を明確にする意味で、みずほがJCS社に出資することも検討する

➤運用商品開発

⑧オリコの貸出債権を活用したみずほが販売する投資運用商品の開発・導入

- ・オリコの貸出債権流動化スキーム等を活用したみずほ専用投資信託商品を昨年度に発売済みで、既に1,800億円を販売するヒット商品に成長
- ・今後もオリコ貸出債権を活用した新しい投資運用商品を開発していく