

リテール事業部門



グループ常務執行役員 オリックス生命保険(株) 代表取締役社長 水盛 五実	グループ執行役員 オリックス・クレジット(株) 代表取締役社長 翹持 正敏	オリックス信託銀行(株) 代表取締役社長 潮 明夫
--	--	---------------------------------

2010年3月期の業績

セグメント収益は、カードローン事業および証券業の持分法適用関連会社化に伴い、前期比15%減の1,559億円となりました。

セグメント利益は、生命保険費用や貸倒引当金繰入額などのセグメント費用の減少および、子会社株式売却による利益が大きく寄与し、前期の96億円に比べて3倍強の311億円となりました。

セグメント資産は、カードローン事業の営業貸付金が減少したものの、信託銀行事業および生命保険事業の資産が増加したため、前期末比2%増の15,788億円となりました。

事業環境

生命保険市場では、少子高齢化の進展により、第三分野(医療保険やがん保険など)商品に対する顧客ニーズが高まっています。各社で第三分野商品の投入が相次ぎ、競争が激化しています。また、大手乗合代理店による来店型店舗の拡大、2007年12月の銀行窓販の全面解禁や、インターネット専業の生命保険会社の登場など、販売チャネルの多様化も進んでいます。

個人マネーは依然投資より貯蓄に向かう傾向が続いており、オリックス信託銀行の預金残高は順調に拡大しています。また、中小企業の資金繰り支援の強化など間接金融機能が見直されるなかで、法人向け融資事業の拡大機会が増大しています。住宅ローン事業の主力である投資用賃貸マンション需要は、停滞する不動産市場においても根強いニーズがあり、堅調に推移しています。

カードローン市場は、出資法上限金利の引き下げや貸付総量規制の導入の決定により、消費者金融専業者ではこれまでの高収益ビジネスモデルの維持が困難となり、大手業者では銀行との連携が進むなど、業界再編が進行しています。

証券市場は、各国の金融・経済対策が奏功し、安定を回復しました。日本の市場も、企業の業績改善に対する期待の高まりから回復の傾向にあり、個人投資家の投資マインドの回復が見込まれます。

事業戦略

当事業部門では全体として、ニッチマーケットにおける独自の専門性・効率性を高めつつ、新たな個人向け市場および法人融資分野を開拓し、顧客の満足度の高い商品を供給するというこれまでの方針を維持します。

オリックス生命保険は、主に個人顧客を対象とした保障性商品の開発、販売に注力しており、保有契約件数は大幅に増加しています。また2006年9月に市場投入した「医療保険CURE [キュア]」や2010年3月に販売開始した新商品「がん保険Believe [ビリーブ]」など、商品の拡充にも注力しています。競合他社の参入で、市場の競争は厳しくなっていますが、顧客ニーズに合わせた保障性商品を開発し引き続き商品ラインナップの充実を図ります。また、代理店チャネルを強化することで、継続的に顧客基盤を拡大していきます。生命保険事業のグループ内における重要性は飛躍的に高まっています。今後もさらなる利益成長の実現を目指していきます。

事業戦略の要約

- ▶ 生命保険事業は、特徴ある保障型商品の開発と、代理店チャネルの充実によりさらなる拡大を図る
- ▶ 信託銀行事業は法人向け融資の拡充を継続
- ▶ カードローン事業・オンライン証券事業は優良なパートナーの基盤を活かし業容拡大を図る

オリックス信託銀行は事業拡大に伴い、2009年5月より新たにインターネットによる法人向けの預金の取り扱いを開始しました。運用面では住宅ローン事業に加え、法人取引の基盤を確立し、新たな顧客層の開拓および優良取引先との関係強化に努め、バランスのとれたポートフォリオを構築します。また、事業拡大と並行してリスク管理の高度化を図り、内部管理態勢を強化していきます。

カードローン事業およびオンライン証券事業は「事業の再構築」の方針のもと優良パートナーとのアライアンス戦略を実現させました。オリックス・クレジットは、利息制限法内の金利水準を設定した「VIPローンカード」を軸に、(株)三井住友銀行の出資によりオリックスとは異なる顧客層の獲得や資金調達手段の多様化など、経営基盤の安定と拡大に努めます。

セグメント業績の推移

単位：億円

	2008/3	2009/3	2010/3
セグメント収益	1,989	1,833	1,559
セグメント利益	275	96	311
セグメント資産	14,502	15,540	15,788
ROA (%)	1.9	0.6	2.0

また、オリックス証券は、マネックスグループ(株)との共同事業化により、合併後わが国トップクラスのオンライン証券会社となりました。両社グループの持つ基盤を確固たるものとし、さらに商品・サービスを拡充していきます。

オリックス信託銀行の預金・貸出金残高推移



オリックス生命保険：総合力を集結し、差別化商品を生み続ける

オリックス生命保険の商品コンセプトは「シンプル」。お客様が保障内容を理解しやすい、シンプルな商品をご提供しています。主力商品の「医療保険CURE [キュア]」は、こうしたコンセプトがお客様のみならず専門家の方々からも高く評価され、「週刊ダイヤモンド」2010年3月20日特大号の「プロが入りたい医療保険ランキング」で3年連続1位に輝きました。2010年3月には、新たに「がん保険Believe [ビリーブ]」を発売。がんにかかったときに支払われる一時

金が手厚いのが特徴です。保障内容に比して保険料がお手頃とあって、早くも好評です。

同社の商品は、保険代理店や(株)三井住友銀行など提携銀行の窓口や、ホームページからダイレクトでお申し込みいただけます。今後もお客様のニーズにお応えする、質の良い保険商品を開発し、提供していきます。

