

平成 16 年 7 月 27 日

各 位

株式会社みずほフィナンシャルグループ
株 式 会 社 み ず ほ 銀 行
株式会社オリエントコーポレーション

みずほ銀行とオリエントコーポレーションの包括業務提携について

株式会社みずほ銀行（頭取 杉山清次、以下「みずほ銀行」）と株式会社オリエントコーポレーション（社長 上西郁夫、以下「オリコ」）は、本日、リテール分野における包括業務提携を行うことについて合意いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

1. 業務提携の趣旨

日本経済も景気回復の兆しが見えはじめる中、個人消費の拡大とともに、各金融機関ともリテールマーケットに対する取り組みを強化しており、特に個人向け金融マーケットは、収益性が高く今後成長が期待できる分野として、銀行・信販会社・消費者金融業者等の業態を超えた連携など、競争は更に激化の一途をたどっております。

こうした中で、今般、みずほ銀行とオリコは、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、それぞれが保有する優位性ある機能・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」の実現を目的として、包括的な業務提携を行うことと致しました。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まいります。

2. 業務提携の目的

みずほ銀行にとって本件提携の目的の一つは、良質な個人ローンの増強です。みずほ銀行は、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に対して専用の販売提携ローン（キャプティブローン～加盟店を介したみずほ銀行の販売提携ローンで保証及び代金回収業務をオリコに委託する商品）を組成することで、購買行動に基づいた良質な個人ローンを大幅に増強させて参ります。これは、コストの観点からみても、マス向けキャッシングローンが中心の消費者金融業者が、ローンの拡大に多大なプロモーション

ョンコストを要しているのに対して、みずほ銀行は、オリコの個品割賦加盟店基盤を活用することにより、ローコストで効率的なローンの拡大が可能となるものです。また、みずほ銀行の強大な法人取引基盤を活用することでオリコの加盟店基盤も更に拡大させていくことができると考えており、その効果は極めて大きいものになります。これは、お客さまにとっても、従来比借入の機会が広がることになり、その効果は大きいと考えております。

みずほ銀行にとっての提携のもう一つの目的は、みずほ個人顧客に対するファイナンス機能の強化です。オリコがコアとする顧客層はミドル層が中心であり、銀行が今後取引の拡充を図るべき顧客層との重複が大きく、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により、無担保ローン増強という高いシナジー効果の実現が可能となるものです。消費者金融業者の顧客層は秘匿性を重視するお客さまが中心で、お客さまとのリレーションによるクロスセルが期待できないことを考えると、オリコとの提携メリットは高いと考えております。今後は審査スピードの向上や、インターネット・携帯電話等、受付時における多様な販売チャネルの拡充を通じて高い利便性を提供することで、みずほ銀行でお取引頂いているお客さまは無論、これまでみずほ銀行にお取引のなかったお客さまにも新たにご利用いただけるようになると考えております。

一方、オリコにとっては、こうしたみずほ銀行との提携ローン商品の拡大により、資金調達の必要のない信用保証残高を大幅に拡大することが可能となります。また、みずほ銀行の法人取引基盤の活用により、加盟店基盤についても更なる拡大を図ることができ、新たなマーケットの拡大等、収益基盤を大幅に強化することができると考えております。

その他の施策も含めた業務提携による具体的効果としては、みずほ銀行は、個人ローンの増加額 1 兆円、個人無担保ローン残高 1 兆 3,000 億円（邦銀 No.1）、法人向け提携貸出実行額 1 兆円を見込んでおります。

また、オリコは、信用保証残高増加額 1 兆円、営業資産残高 5 兆円（業界 No.1）を実現し、みずほ銀行約 200 億円、オリコ約 100 億円の収益の増加を見込んでおります。

3. 業務連携の内容

みずほ銀行とオリコは、以下の業務連携を実施します。

(1)みずほ銀行の無担保ローン領域における 1 兆円規模の保証委託の実現

① キャプティブローン（加盟店を介したみずほ銀行の販売提携ローン）の拡販

みずほ銀行は、オリコ加盟店を通じてキャプティブローンを積極的に拡大してまいります。これは、オリコに保証及び代金回収業務を委託した商品であり、オリコの

加盟店等多様な販売チャネルを通じて、お客さまのお借入ニーズに的確・迅速にお応えすることが可能となり、2007 年度には 6,000 億円強の残高を見込んでおります。

② みずほ銀行の無担保ローン新商品の開発・提携強化

みずほ銀行とオリコは、オリコの審査ノウハウを活かし、「みずほ Orico ローンカード（仮称）」等の新商品を共同開発し、みずほ銀行とオリコ相互の顧客基盤を活用して無担保個人ローンの拡販を目指してまいります。本商品は、オリコの審査ノウハウを活用することで、審査スピードのアップ、審査精度の向上を図り、従来以上に申込チャネルの多様化を図ることで、幅広いお客さまにローンのご提供が可能になると考えております。

③ みずほ銀行の無担保ローン保証業務のオリコへの移管

みずほ銀行は、現在、ユーシーカード株式会社（社長 上杉純雄、以下「UC 社」）に委託しております無担保個人ローンの保証業務を 2005 年 4 月を目処にオリコに全面移管することを検討しております。これにより、UC 社は無担保ローン保証業務を切り離し、クレジット分野に経営資源を集中し、強化を図っていくことが可能となります。また、みずほ銀行はオリコの審査ノウハウを活用することが可能となり、既にカードローンをご利用のお客さまへの借入極度の増額等、既存商品の活性化が図れると考えております。

以上により、みずほ銀行は、無担保個人ローン分野において他金融 G を大きく凌駕し、残高 1.3 兆円と邦銀 No.1 を実現します。

④ みずほ銀行の有担保ローン新商品の開発

みずほ銀行は、オリコ保証による住宅性の有担保ローン新商品を開発し、販売していく予定です。

(2) みずほ銀行の法人向け貸出新商品の開発

みずほ銀行は、法人分野において、オリコによる信用補完及びオリコ系サービサーである日本債権回収株式会社（以下「JCS 社」）の債権管理回収業務のノウハウを活用した中小企業向けの貸出新商品を昨年度から相次ぎ販売しており、既に 1,600 億円を超える実行実績をあげております。これらの商品においては、プロパー与信では難しい期間 7 年の無担保での運転資金対応や、小規模ながら成長性ある中小企業者への対応も可能としており、代表者の保証人をも不要とした無担保・無保証人貸出スキームも実現しております。また、小口無担保貸出商品（みずほアドバンスパ

ートナー)についても、債権回収業務で JCS 社と提携し、延滞債権等に係る回収業務を委託しております。現在、更に同社と提携した中小法人向け貸出商品を開発しており、提携無担保貸出商品は、今年度中に 5,000 億円規模の実行額まで拡大する見込みです。

(3)クレジットカード分野における UC 社とオリコの連携

UC 社とオリコは、みずほ親密カード会社 2 社と対外系接続システム (FEP) を共同で構築し、運用を開始しておりますが、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、システムの機能強化・コスト削減の検討を行っていきます。まず、今回の提携を契機として、新オーソリシステム (利用承認システム) の共同構築等、一層のコスト削減を図るべく連携を深めてまいります。

(4)有担保求償債権回収業務における業務提携

有担保保証業務においては、効率的に求償債権の回収を推進するために、JCS 社とみずほ銀行の有担保個人ローン保証会社との間で債権管理回収業務委託基本契約を締結いたしました。また、回収業務における提携関係を明確にする意味で、みずほ銀行による JCS 社への出資も検討しております。

(5)オリコの貸出債権を活用した投資運用商品の開発

オリコの貸出債権流動化スキーム等を活用した投資信託商品を開発し、昨年度からみずほ銀行の本支店窓口で取扱を開始しております。同商品は、取扱開始以降の販売額が 1,800 億円を超えるヒット商品に成長いたしました。今後もお客さまの投資運用ニーズに合った商品を提供すべく、共同開発をすすめていく予定です。

以 上

(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

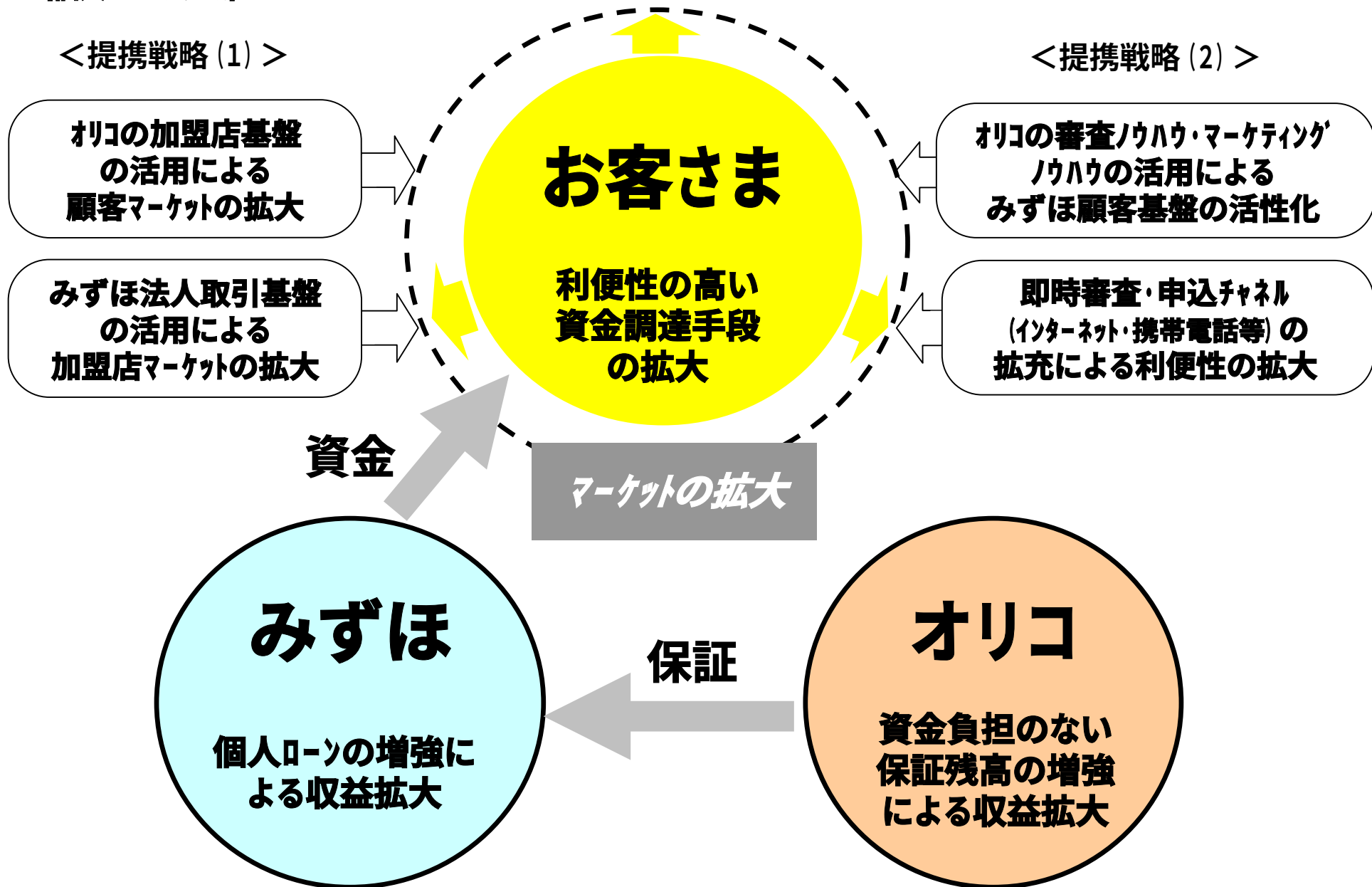
みずほ

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

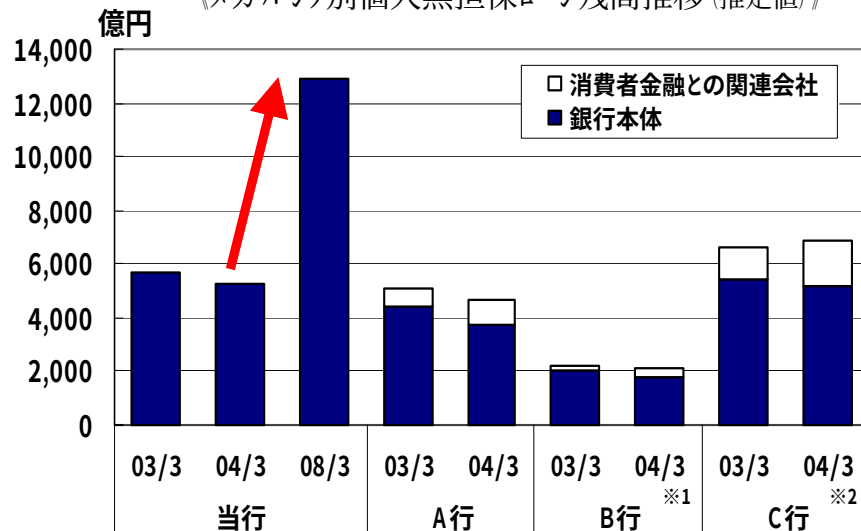
みずほ

(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

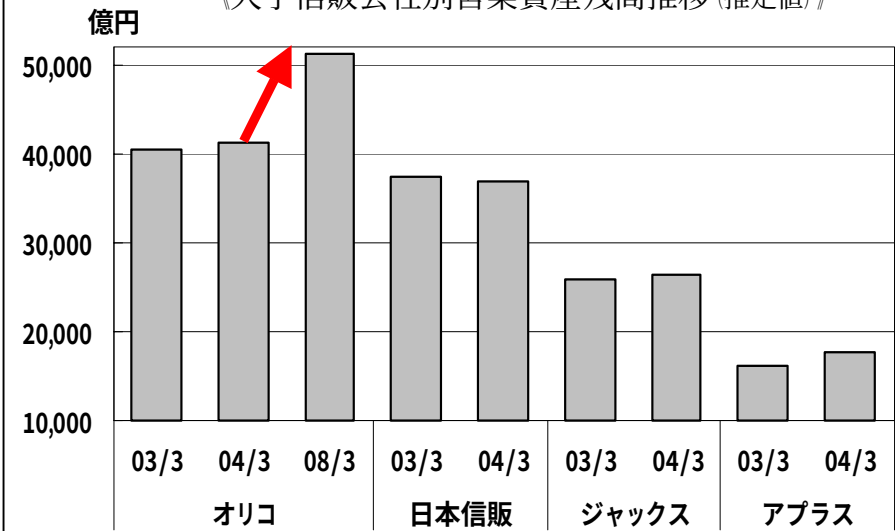
オリコ

(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	1200	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

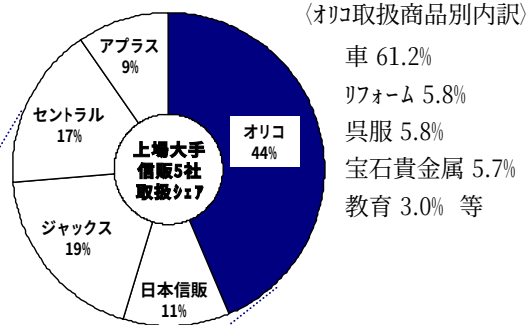
(1) オリコ加盟店基盤の活用によるキャプティブローンの拡大 ⇒6,000億円増加

- 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。

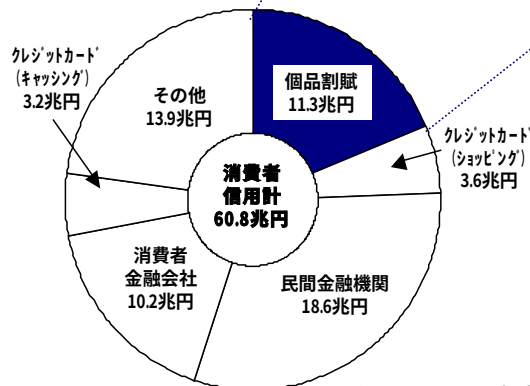
お客さまにとって

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

《上場大手信販5社個品割賦取扱残高シェア:03/3末》



《消費者信用マーケット概観:03/3末》



消費者信用マーケットにおいて、個品割賦は消費者金融会社より大きな市場を形成

オリコの強みである強固な加盟店基盤により個品割賦マーケットで最大のシェアを獲得

みずほの強みである法人取引基盤を活用し加盟店を更に拡大

個品割賦加盟店(約60万店)

拡大

キャプティブローン

既存加盟店から
約5,000億円

新規加盟店から
約1,000億円

(出所:月刊消費者信用)

(2007年度目処)

■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。

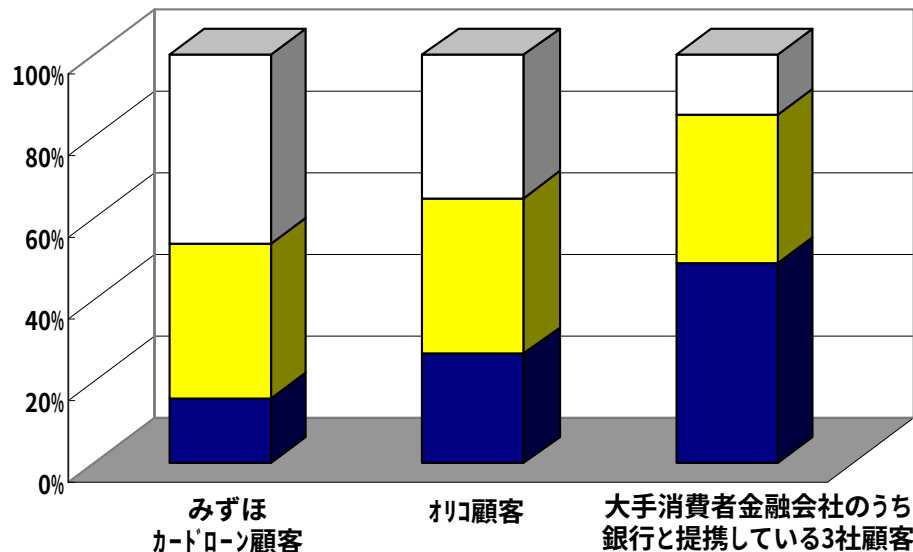
〔一方で、消費者金融会社の顧客層は秘匿性を重視する顧客が中心であり、顧客リレーションによるクロスセルが期待できないことからシナジー効果は得にくい。〕

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)》

■ 300万円未満 ■ 300~500万円 □ 500万円以上



・みずほカードローン利用顧客数 : 約40万人

ーみずほ顧客数 : 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

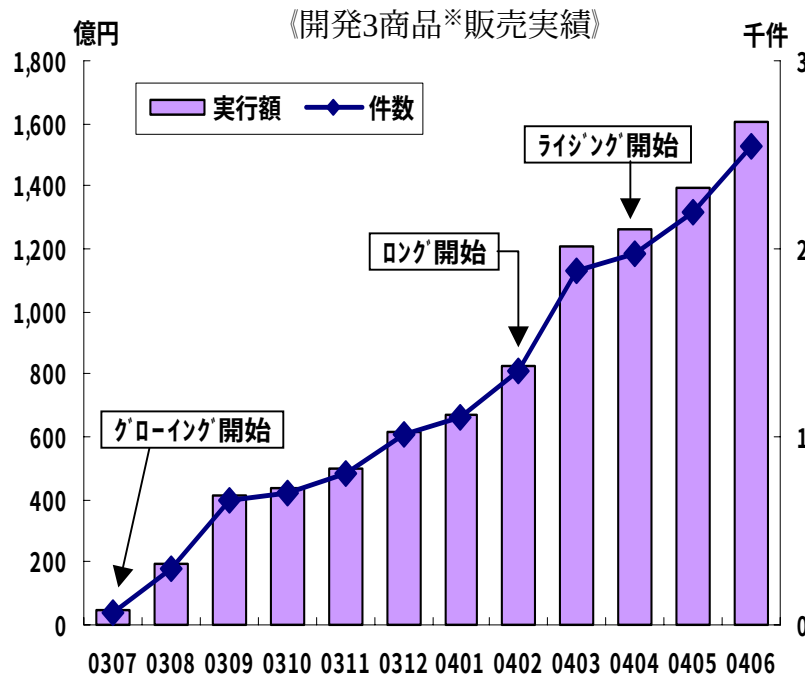
(3) オリコの強みを活かした法人向け無担保貸出の増強 ⇒1兆円実行

- 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



《オリコとの提携商品 (2004/6現在)》

商品名	取扱開始	提携内容
みずほグロージング・パートナー	2003/ 7	不良債権化時のサービシング業務でJCS社と提携 (包括的業務提携)
みずほロング・パートナー	2004/ 2	想定デフォルト額+αを上限とする包括保証契約をオリコとの間で締結
みずほライジング・パートナー	2004/ 4	想定デフォルト額+αを上限とする包括保証契約をオリコとの間で締結
みずほアトバンス・パートナー JCS債権管理回収業務委託サービス	2004/ 3	不良債権時のサービシング業務でJCS社と提携

+

現在法人向け小口無担保貸出新商品を開発検討中

※ みずほグロージング・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

■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

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

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

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

2007年度目処(試算ベース)

みずほ

オリコ

キャプティブローン
6,000億円増加

みずほ向け
信用保証残
6,000億円増加

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

有担保ローン
2,000億円増加

信用保証残
2,000億円増加

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

■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、新オールシステム (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