

# 1. 新たなリーテイル金融 事業コンセプトの創造

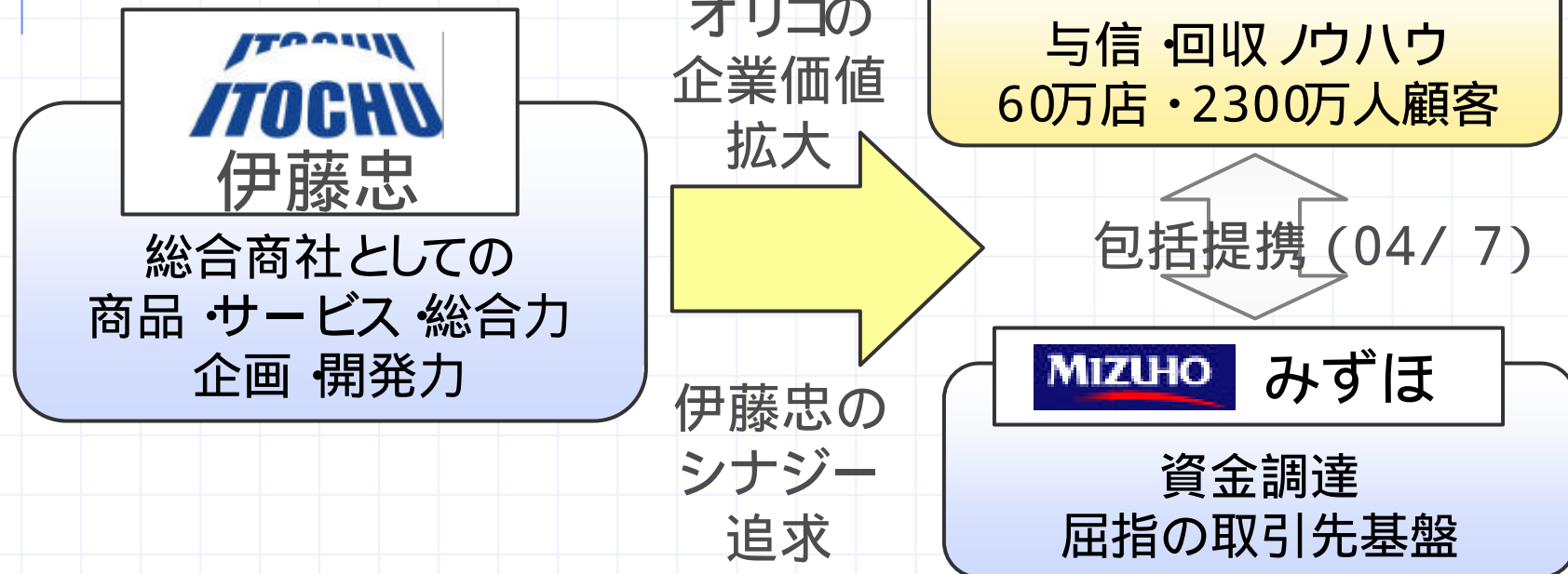
- 商社初の大規模本格参入 -

# 商社として初の大規模本格参入

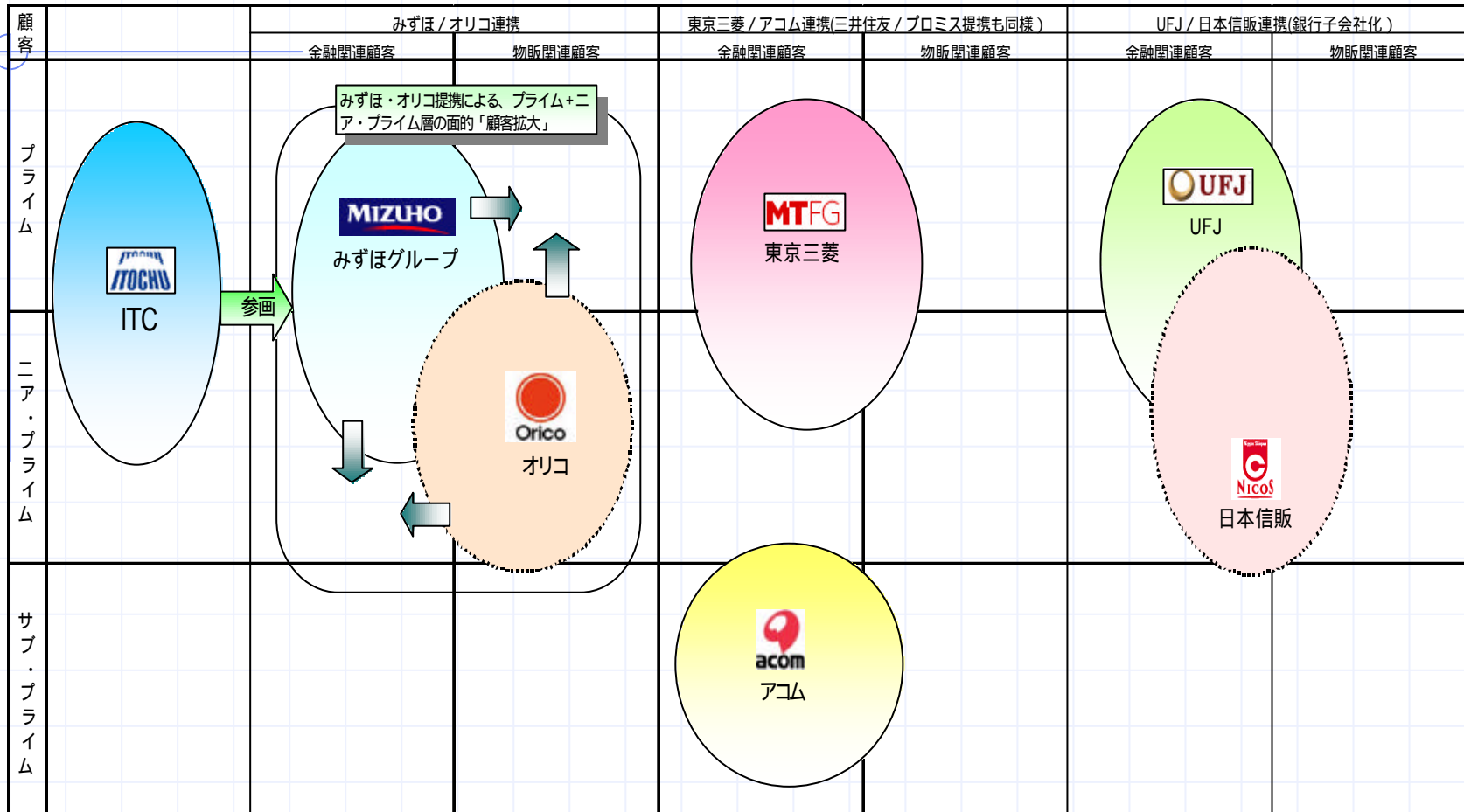
## 提携骨子

普通株式・優先株式あわせて700億円出資。  
21%の筆頭株主として、主体的に経営に参画。

「伊藤忠リーテイル事業」と「オリコの加盟店・顧客基盤」を有機的に融合。  
オリコの企業価値拡大と伊藤忠のリーテイル事業強化を実現。



# 独自性の高いリーテイル金融ビジネス連合



金融 物販のバランスを活かした  
面的な顧客基盤拡大

## 2. 新たな収益源の獲得

- 伊藤忠の全社的シナジー追求 -

# Super A&P戦略

## Super Powerful分野 (生活消費関連)

中国 繊維  
生産拠点化

ブランド  
ビジネス

国内食品  
流通拡大

中国：  
飲料事業

ITOCHU  
ITOCHU

## Attractive分野 (その他A&P分野)

情報産  
業関連

資源  
関連 北米

金融サービ  
ス関連

生活資材  
化学品関連

中国・  
アジア

自動車  
関連

先端技術関連

## Super A&P戦略推進による収益倍増

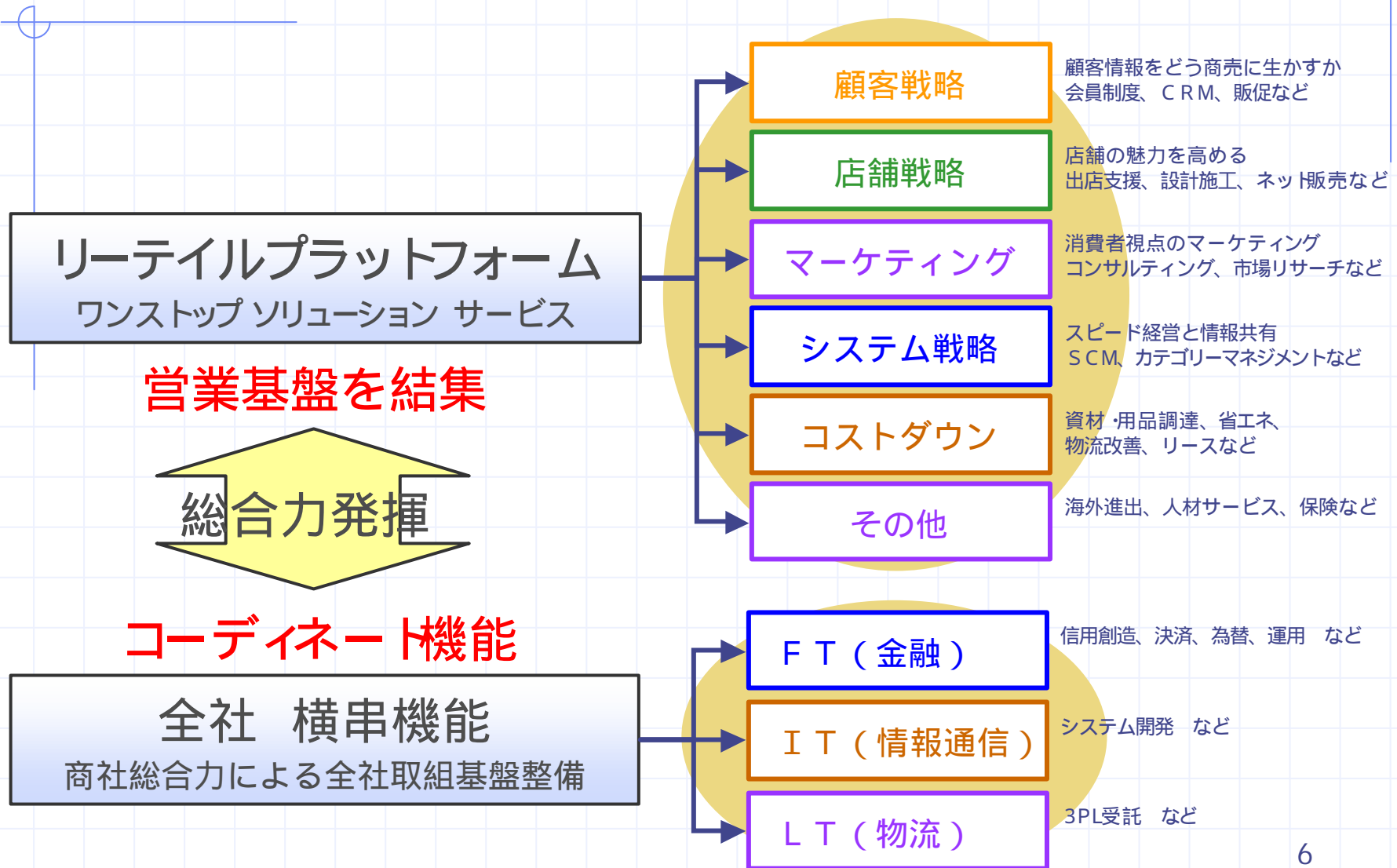
戦略投資実行  
による収益拡大  
(戦略枠1,000億円)

資産の入替・  
アップグレード

高効率資産増大  
による収益拡大

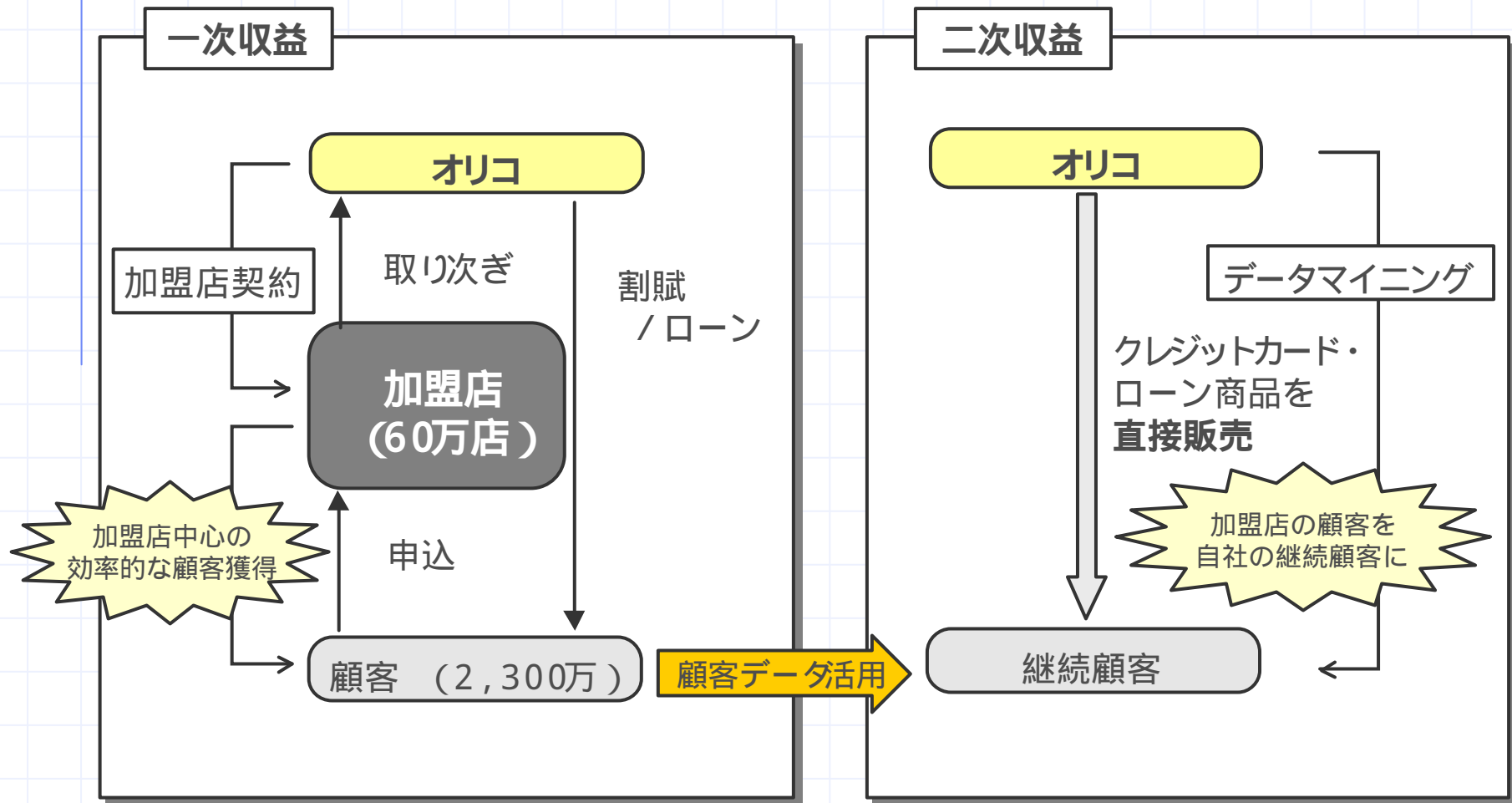
# 伊藤忠のリーテイルビジネス推進体制

## - リーテイルプラットフォーム と 横串機能 -

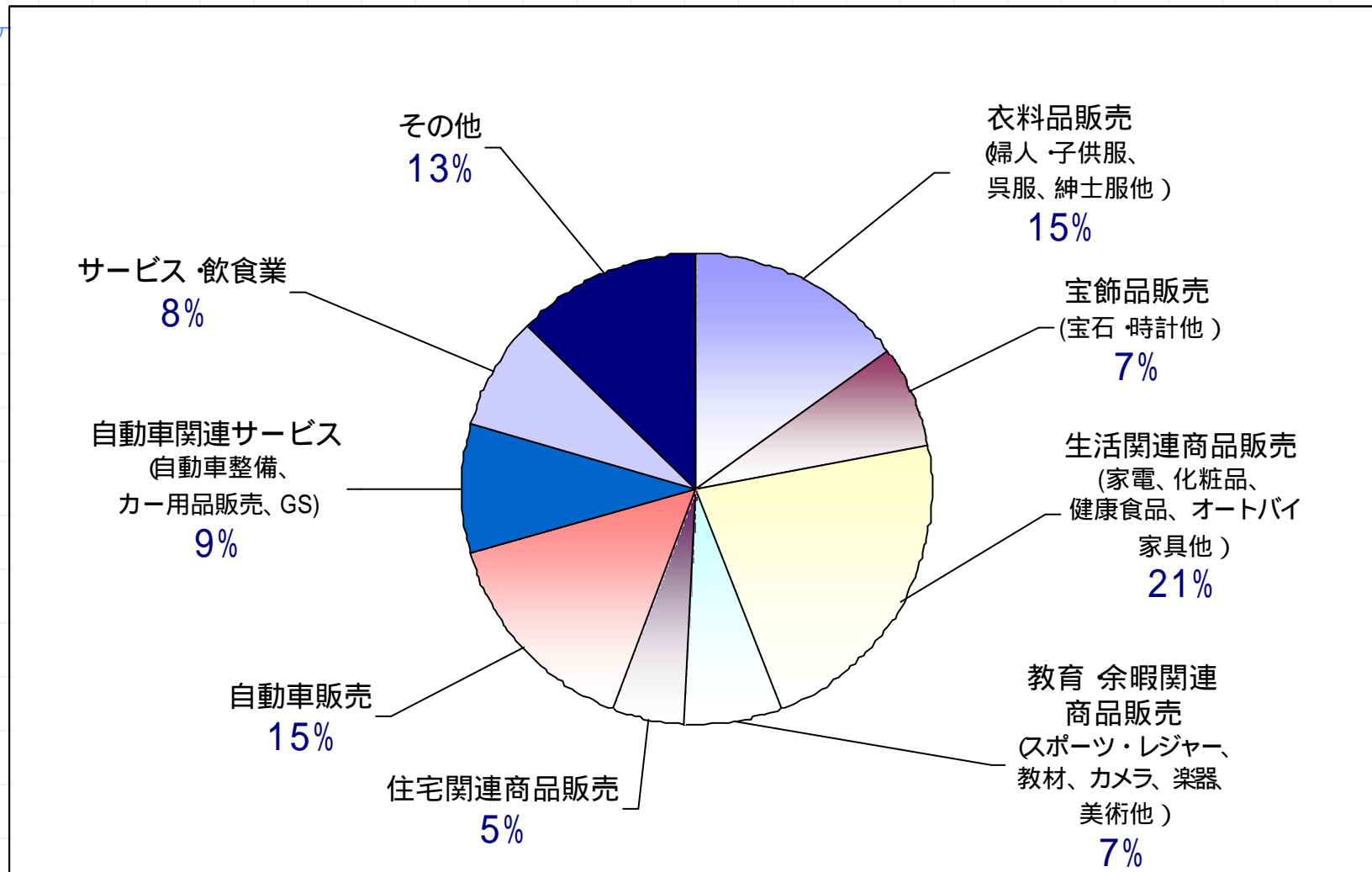


# オリコのビジネスモデル

『加盟店ネットワーク』をてこにした収益基盤拡大

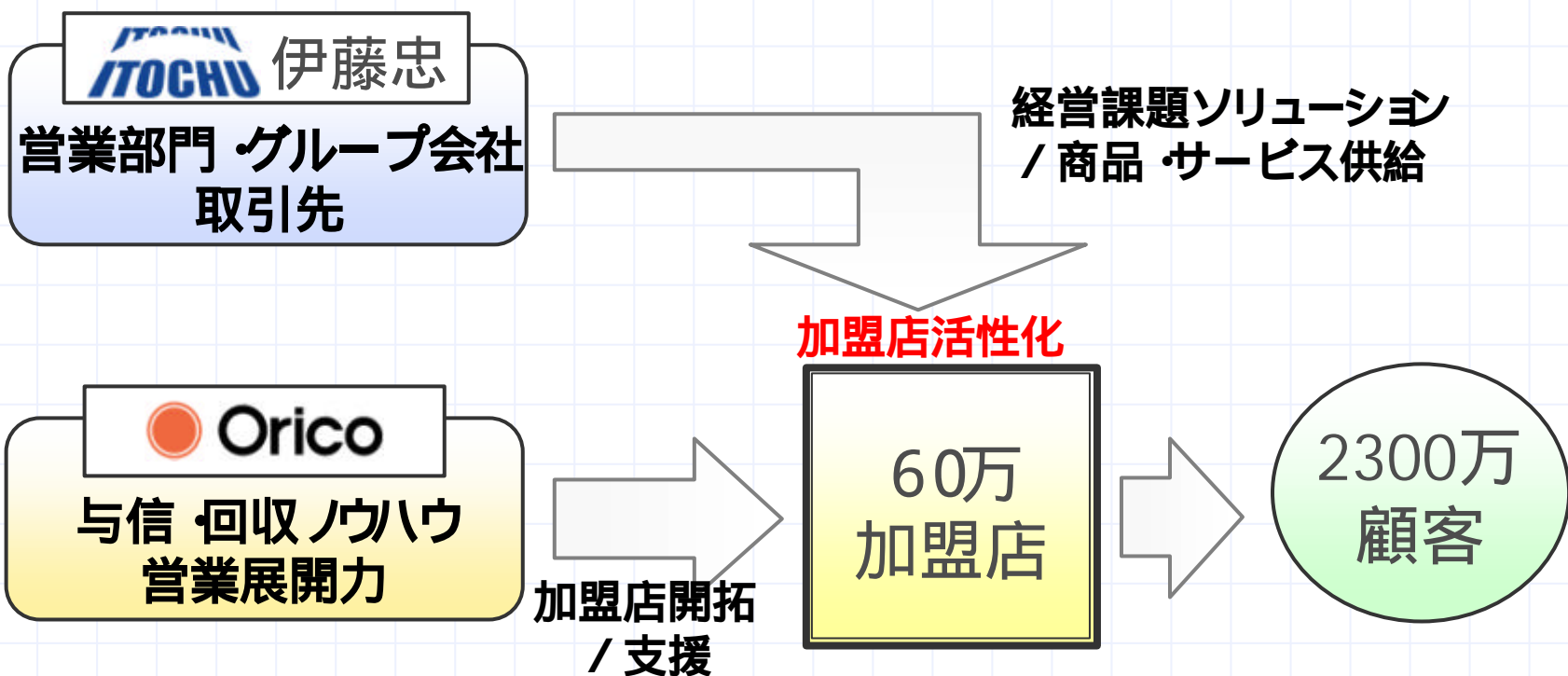


# オリコ加盟店の業種別構成比



# 戦略モデルの親和性

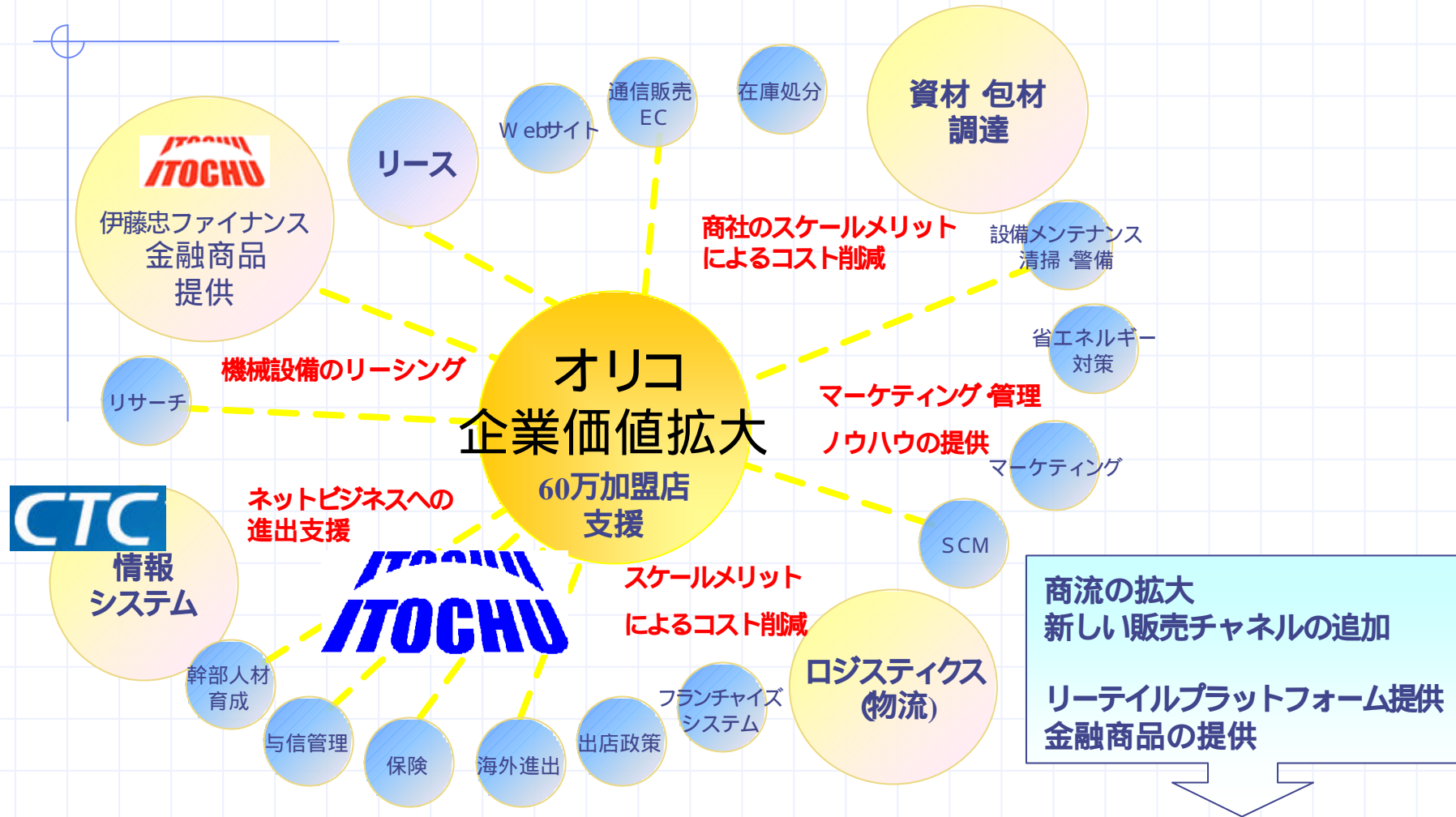
## 伊藤忠の「B to B」モデル



## オリコの「B toB toC」モデル

# 伊藤忠の生活関連ビジネスとのオリコの連携

- 伊藤忠のリーテイルプラットフォームを活用し加盟店ビジネスと収益の拡大を図る



3～5年後の伊藤忠グループシナジー目標営業収益 100億円

# 伊藤忠リーテイルビジネスの拡大

伊藤忠の  
リーテイル事業

地球の歩き方  
arukikata.com



SKY PerfectTV!

excite.



 **Orico**



データマイニング

2,300万人の顧客

# 最強のパートナーシップ



60万社の加盟店ネットワーク  
2,300万件の顧客データ  
個人向け与信・回収ノウハウの蓄積

リテール金融市場における  
最強のパートナーシップを構築

B to B分野での高い総合力  
幅広い商品・サービスの提供



伊藤忠

競争力ある資金提供  
国内屈指の顧客基盤



みずほ