第１５期 中間決算説明会

（平成17年3月1日～平成17年8月31日）

株式会社 UCS

2005年10月13日

UCS

JASDAQ
Listed Company 8787

目次

Ⅰ　会社概要
　１．会社概要、沿革　２ページ
　２．経営方針　３ページ
　３．成長への基本スタンス　４ページ

Ⅱ　上期の営業概況
　１．主要数値実績　６ページ
　２．主要財務数値　７ページ
　３．部門別業績　８ページ
　４．カード会員数　９ページ
　５．ＫＡＲＵＷＡＺＡカード募集実験　１０ページ
　６．ショッピング取扱高　１１ページ
　７．月間稼働率　１２ページ
　８．ショッピングリボ取扱高・残高　１３ページ
　９．融資取扱高・残高　１４ページ
　１０．その他事業（保険・サービス）　１５ページ
　１１・リスクマネジメント　１６ページ

Ⅲ　下期の取り組み
　１．取り組み事項　１８ページ
　　（１）会員拡大　１９ページ
　　（２）利用促進（総合あっせん）　２０ページ
　　（３）利用促進（融資）　２１ページ
　　（４）保険事業の拡大　２２ページ
　２．今期の業績見通し　２３ページ

１．会社概要・沿革

■ 株式会社ＵＣＳ

■設　立：平成3年5月（ユニーカードサービス）
■代表者：代表取締役社長　松野　壽照
■所在地：愛知県稲沢市天池五反田町1番地

■事業内容　：総合あっせん、個品あっせん、融資、融資代行、保険代理店、その他
■資本金　　：１６億1,０８９万円
■決算期　　：2月末日
■単元株　　：100株
■株式市場　：ＪＡＳＤＡＱ
■証券コード：８７８７
■従業員数　：300名（平成17年8月末現在）

主な沿革

平成 3年 5月	ユニー(株)の100%子会社として設立
平成 7年 9月	自社システムを構築 総合あっせん及び融資のリボルビング払いの取扱を開始
平成13年 3月	ＵＣＳカードの年会費を無料化
平成16年 9月	㈱ユニーサービスと㈱ユーシーエスサービスと合併し、社名を株式会社ＵＣＳに変更
平成17年 8月	JASDAQ証券取引所に上場

２．経営方針

■ 当社の経営方針

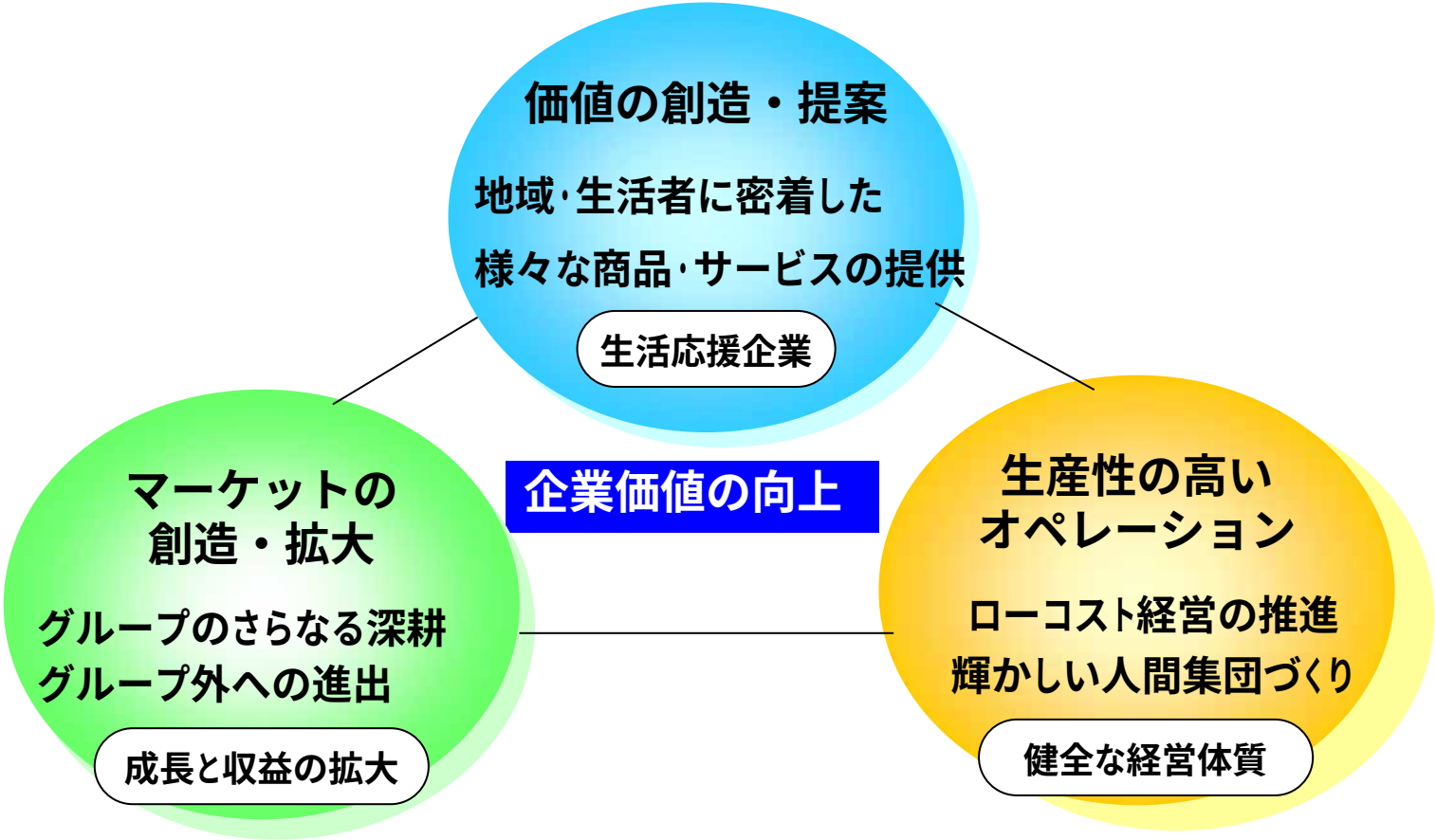
当社は、
お客様第一とし、お客様に価値ある商品・サービスを提供する。
社会の信頼と期待に応える。
活力ある風土づくりを実践する。

この経営方針に基づき

クレジットカード事業を核とした
総合金融サービス会社を目指しております。

３．成長への基本スタンス

当社は、企業価値の向上と継続的な成長･発展を図っていくために、
次の基本的な考え方に基づき、事業戦略を積極的に推進してまいります。



Ⅱ　第１５期上期の営業概況

（平成17年3月1日～平成17年8月31日）

１．主要数値実績

	前期（中間）	当期（中間）		当期（通期）予想
営業収益	5,774百万円	7,309百万円	15億円 26.6%増	14,691百万円
営業利益	1,349百万円	1,607百万円	2.5億円 19.1%増	3,615百万円
経常利益	1,358百万円	1,584百万円	2.2億円 16.6%増	3,600百万円
中間純利益	791百万円	938百万円	1.4億円 18.6%増	2,288百万円
1株あたり 中間純利益	105.61円 平成17年5月20日の株式分割 1:1000の遡及修正をした数値です。	111.00円	5.39円 5.1%増	243.30円

２．主要財務数値

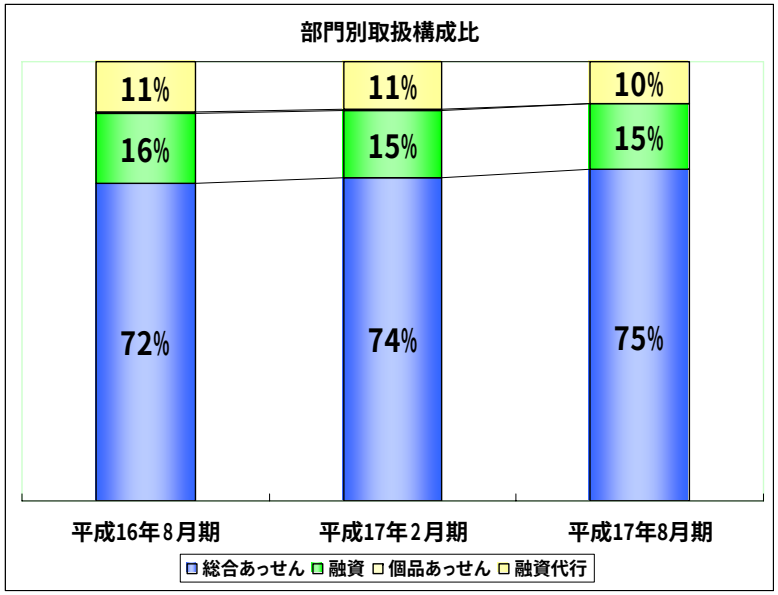
	平成17年２月期	平成17年8月期（中間）	
資本金	505百万円	1,610百万円	11億円 218.8%増
総資産額	66,016百万円	73,450百万円	74億円 11.3%増
株主資本	6,022百万円	9,532百万円	35億円 58.3%増
自己資本比率	9.1%	13.0%	3.9%増
１株あたり株主資本	714.96円 平成17年5月20日の株式分割 1:1000の遡及修正をした数値です。	1013.62円	298.67円増

３．部門別業績

取扱高

（金額：百万円）

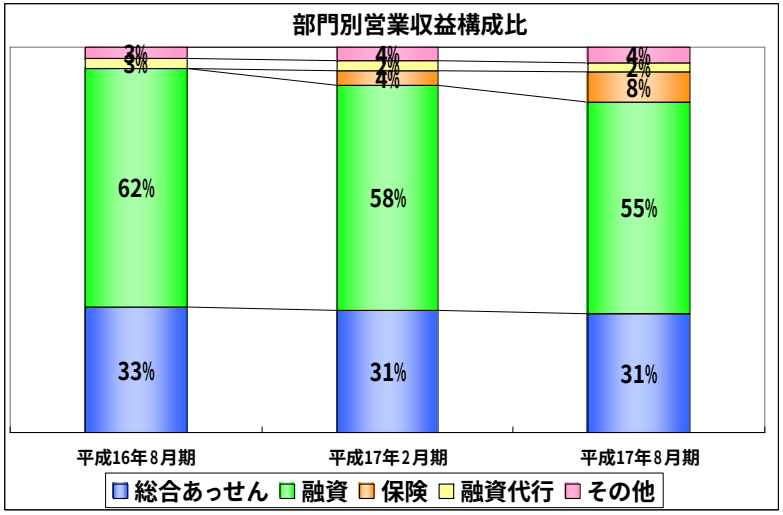
部門	平成16年8月期	平成17年8月期	前期比増減率
総合あっせん	89,659	105,746	17.9%
融資	19,897	20,735	4.2%
個品あっせん	320	126	-60.7%
融資代行	14,155	13,451	-5.0%
合計	124,034	140,059	12.9%



営業収益

（金額：百万円）

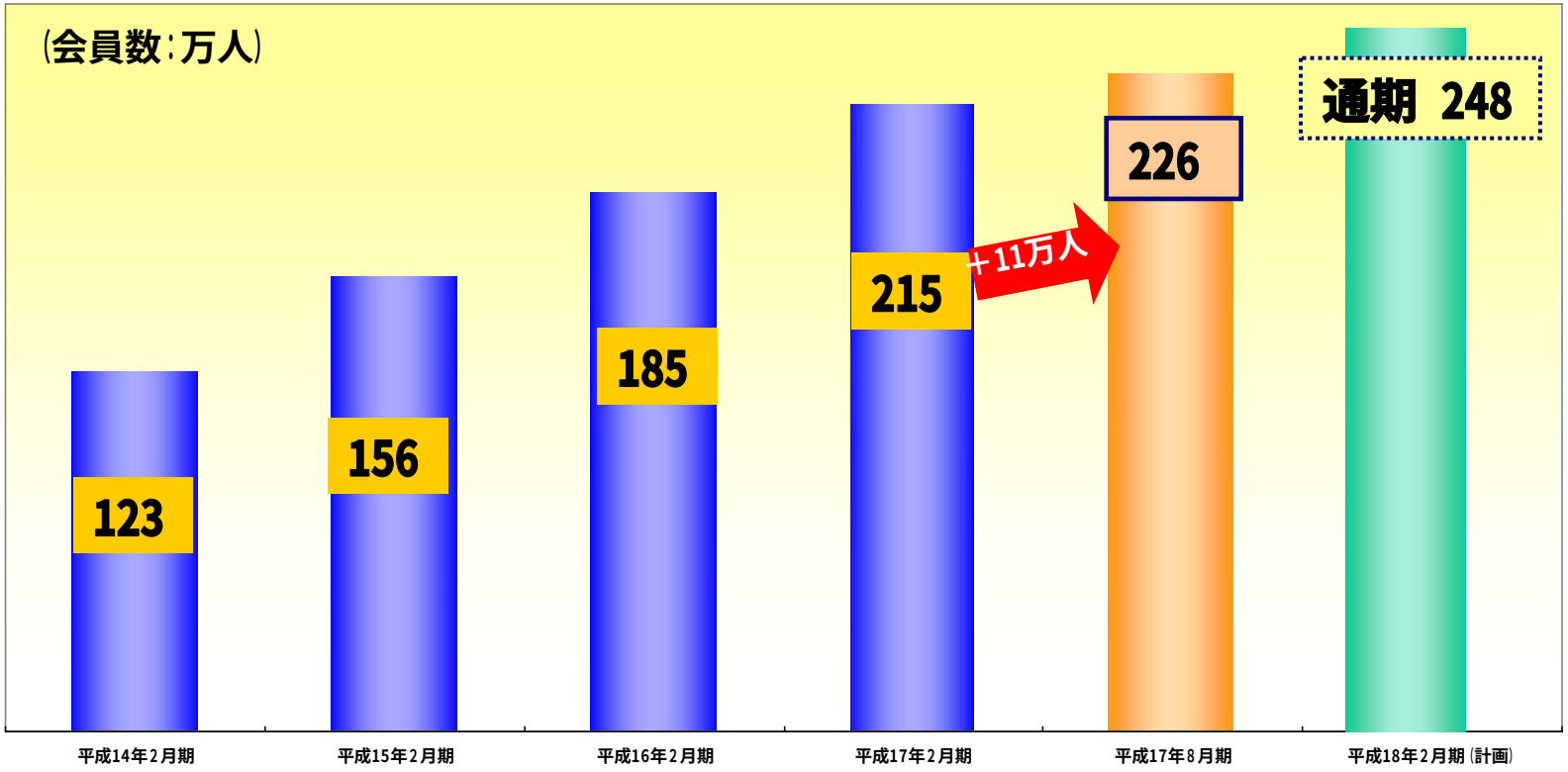
部門	平成16年8月期	平成17年8月期	前期比増減率
総合あっせん	1,882	2,246	19.3%
融資	3,565	4,022	12.8%
融資代行	160	151	-5.6%
保険	―	570	―
その他	163	318	95.1%
合計	5,772	7,309	26.6%



UCS CO.,LTD.

４．カード会員数

●新規会員募集（申込書枚数）　１７．１万人
●カード発行者数　　１６．３万人
●退会者数　　５．５万人
●会員数　　２２６．６万人（１１万人純増）



UCS CO.,LTD.

５．ＫＡＲＵＷＡＺＡカード募集実験

●会員数　　6,755会員　（平成17年8月末現在）

●上期実験結果

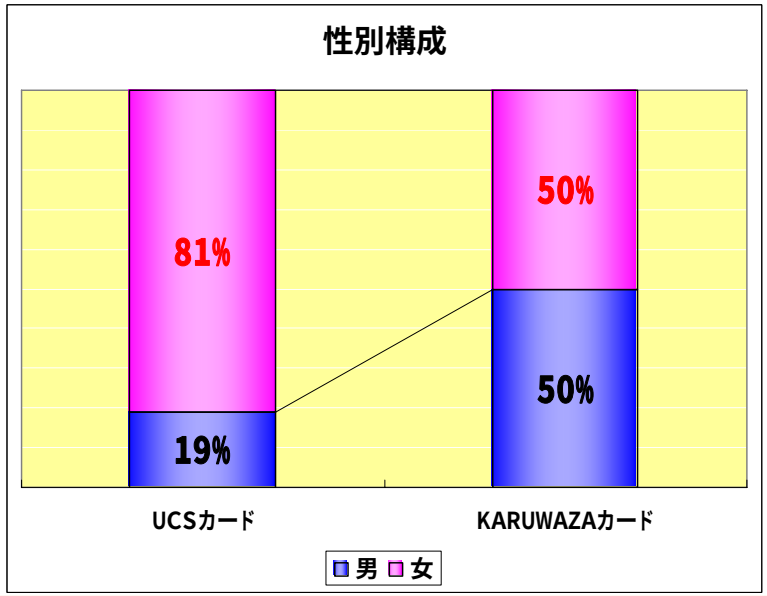
①募集実施店舗　304店舗

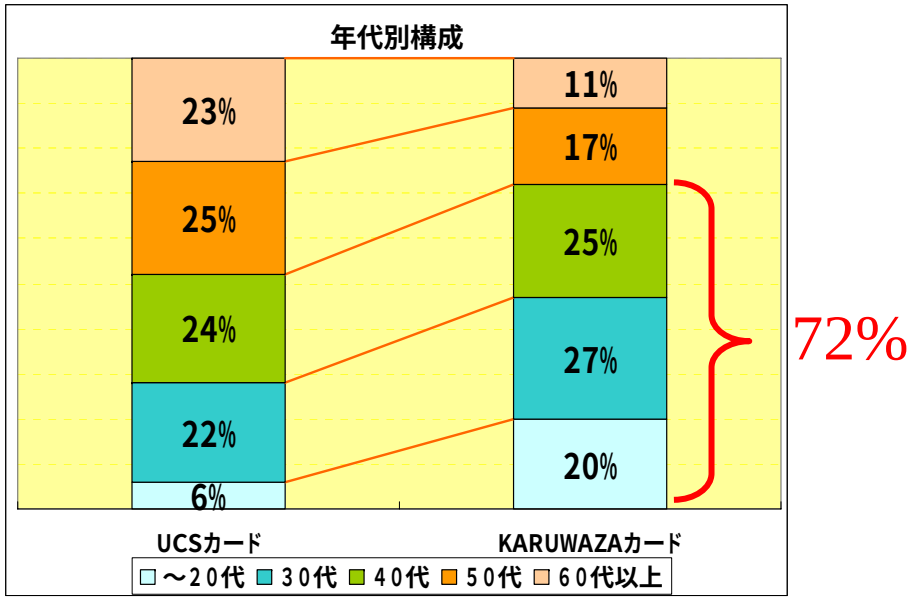
②店頭募集数　2,459件

③募集実績（１店舗あたり／日）　新店　10.4件、既存店　4.6件

④性別構成　男性：女性　＝　50　：　50

⑤年代構成　20代～40代　＝　72％（当社UCSカード52％）





UCS CO.,LTD.

６．ショッピング取扱高

●上期取扱高　1,057億円　（前期比増減率　17%増）

ユニーグループ　607億円　（前期比増減率　10%増）

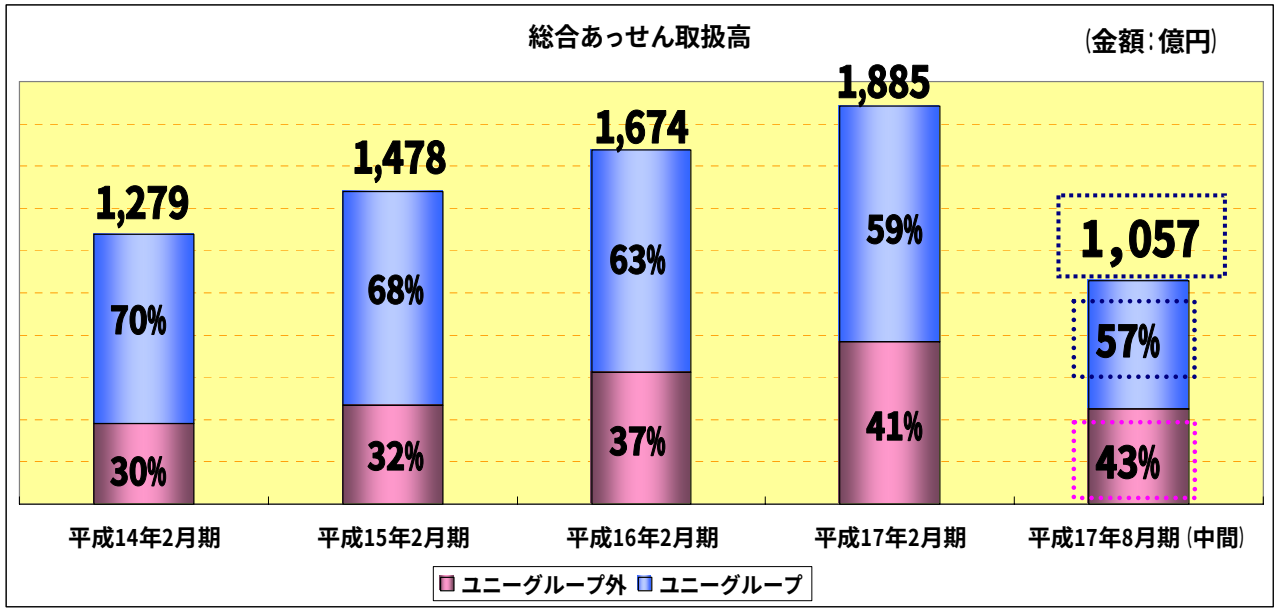
グループ外　449億円　（前期比増減率　29%増）

＜ユニーグループ＞　ポイント２倍デーの実施、ユニー３５周共同企画実施

◆ユニー直営での当社カード決済比率

13%　→　１３．９%

＜ユニーグループ外＞加盟店契約拡大、日常決済領域の取り込み強化



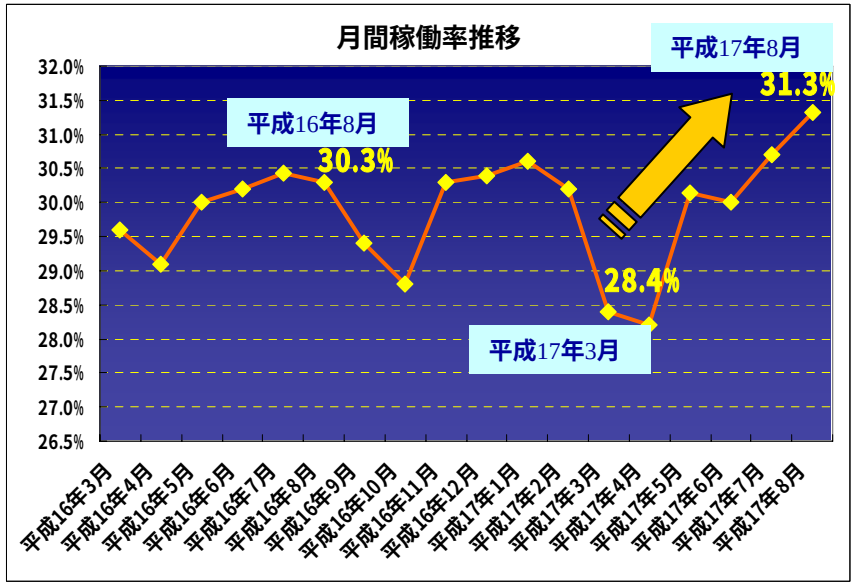
UCS CO.,LTD.

７．月間稼働率

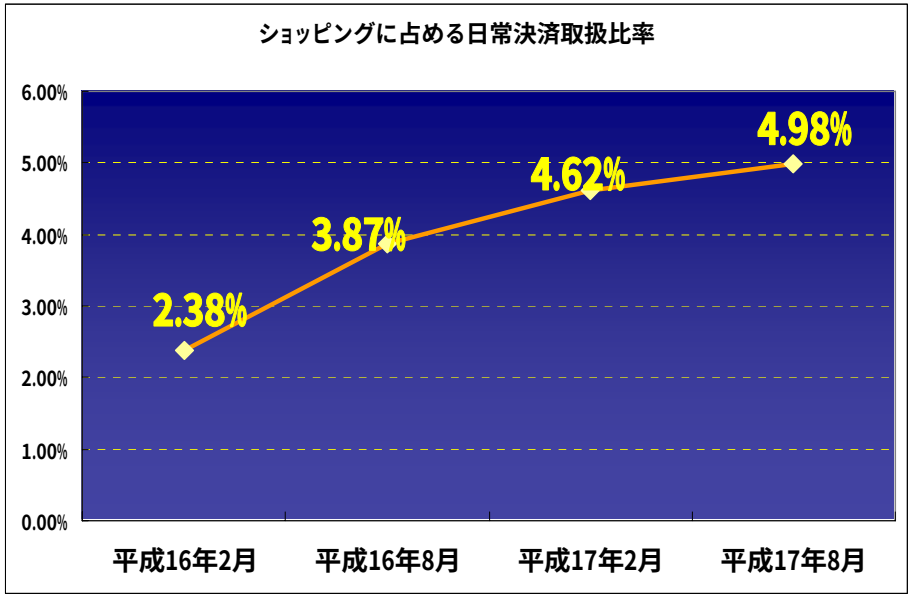
●５月から上昇傾向へ

- ポイント２倍デー実施、ユニー35周年企画実施
- 新規入会者利用促進策実施
- 日常決済領域取込強化

上期の推移



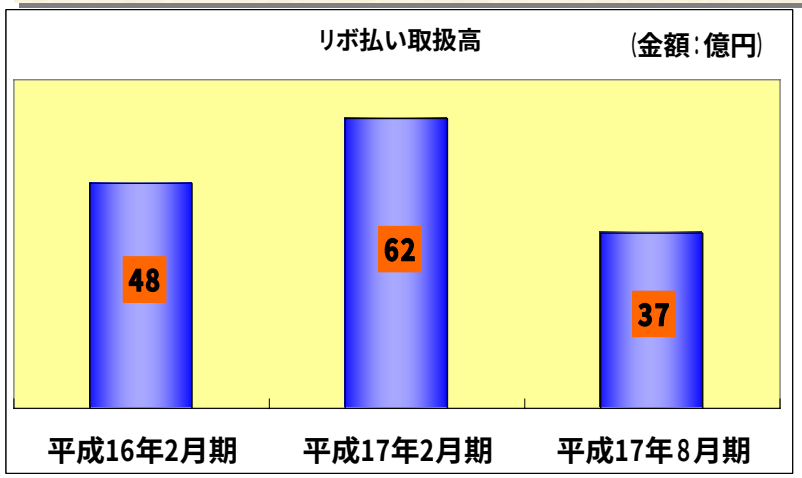
日常決済領域

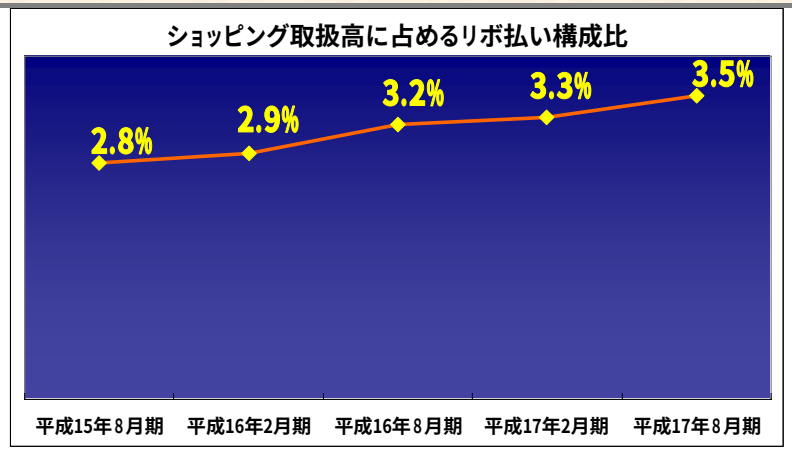


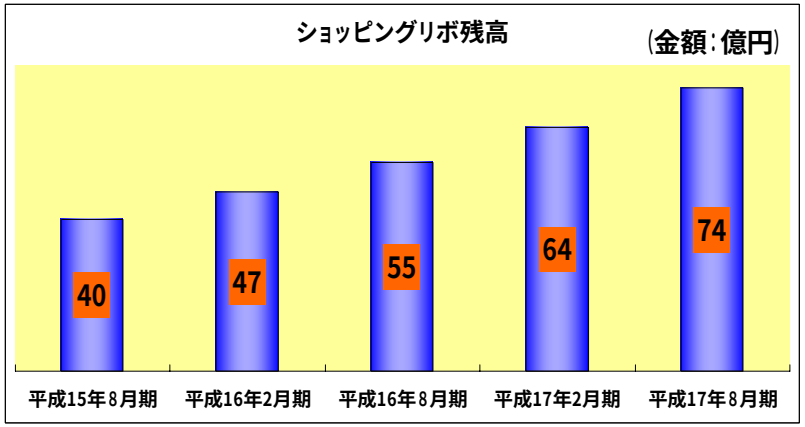
UCS CO.,LTD.

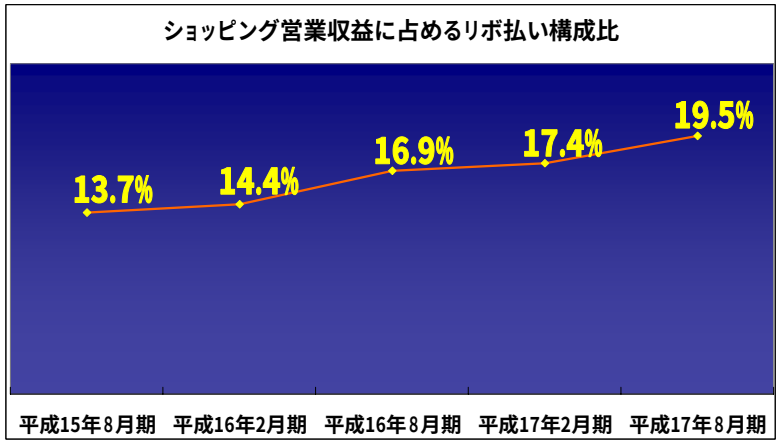
８．ショッピングリボの取扱高・残高

●上期取扱高　37.4億円　（前期比　8.6億円増）　30.1%増
残高　74.1億円　（前期比　19.3億円増）　35.4%増





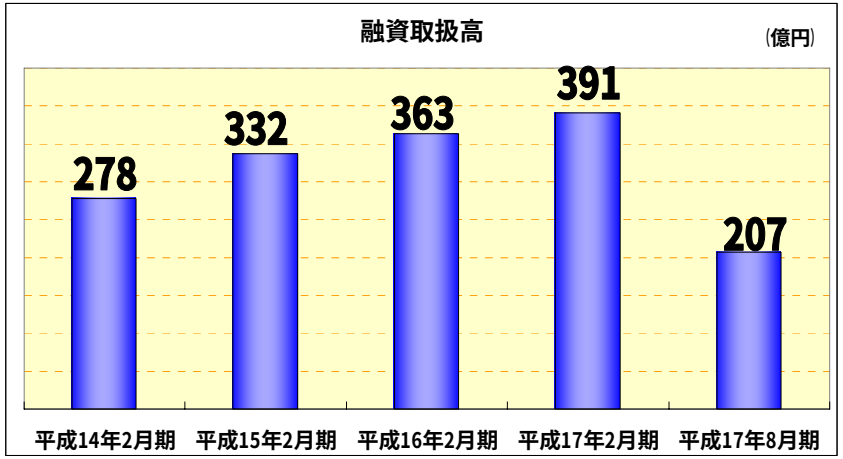


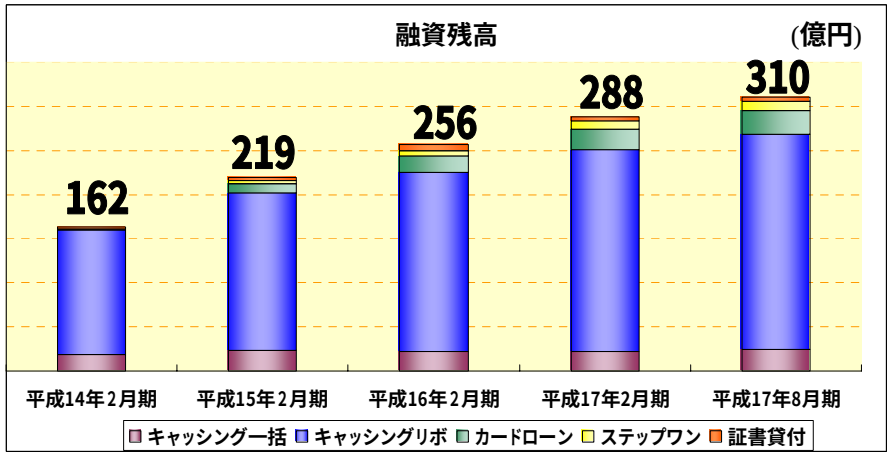


UCS CO.,LTD.

９．融資取扱高・残高

●上期取扱高　207億円　（前期比増減率　4.2%増）
●残高　310億円　（前期比増減率　11.8%増）





商品別	平成17年8月期	前期比増減率
キャッシング一括	108	3.5%
キャッシングリボ	82	4.0%
カードローン	10	19.1%
STEPONE	4	20.7%
証書貸付	2	-27.4%
融資取扱高合計	**207**	**4.2%**

商品別	平成17年8月期	前期比増減率
キャッシング一括	24	1.3%
キャッシングリボ	244	11.3%
カードローン	26	24.6%
ステップワン	11	40.6%
証書貸付	5	-15.3%
融資残高合計	**310**	**11.8%**

１０．その他事業（保険・サービス）

●上期営業収益　7億円　（前期下期に対して、19%増）

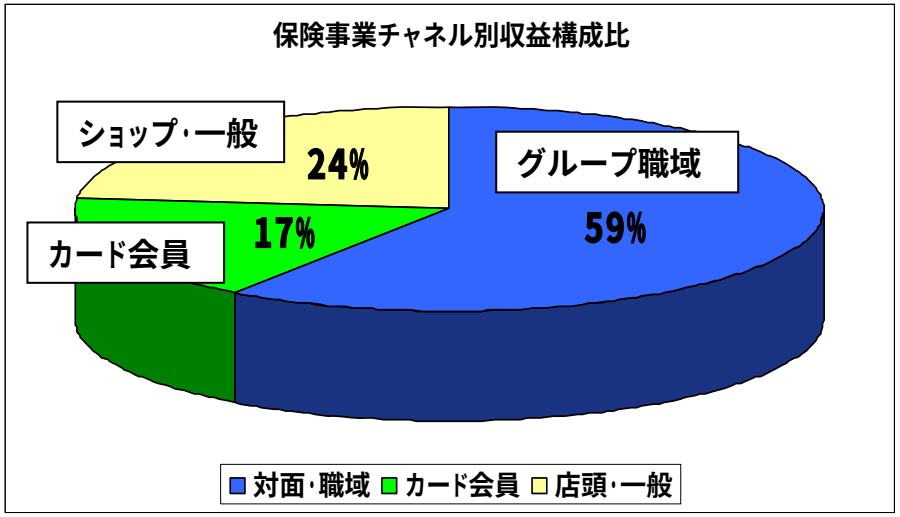
・保険事業において、
　対面型の新商品投入、
　会員向け通販型テレマーケティングの促進、
　店頭でのアフラックショップ展開（平成17年8月末現在６店舗）
を展開。

営業収益

（金額：百万円）

事業別	平成17年2月期（下期）	平成17年8月期	対前年下期伸張率
保険	487	570	17%
旅行	28	39	39%
通信販売・その他	78	85	9%
合計	**593**	**694**	**17%**

※平成17年2月期は、合併後の数値（下期のみ）



UCS CO.,LTD.

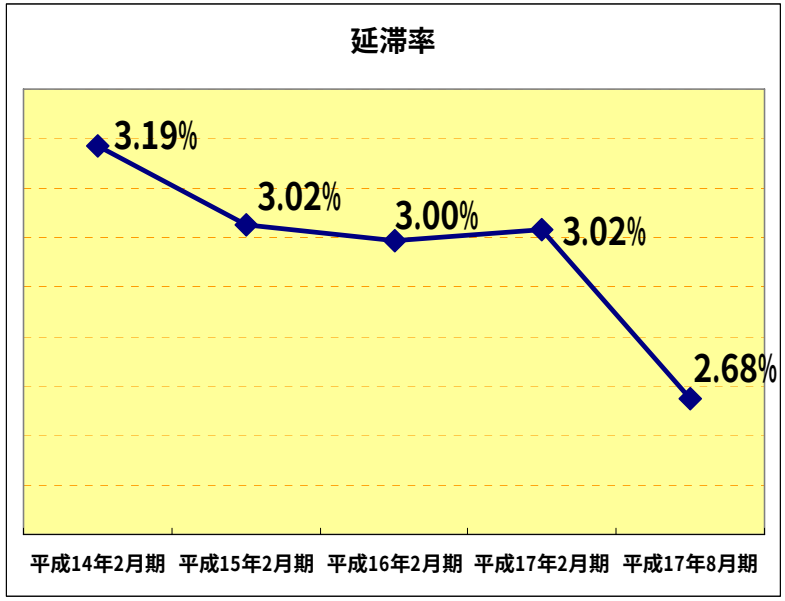
１１．リスクマネジメント

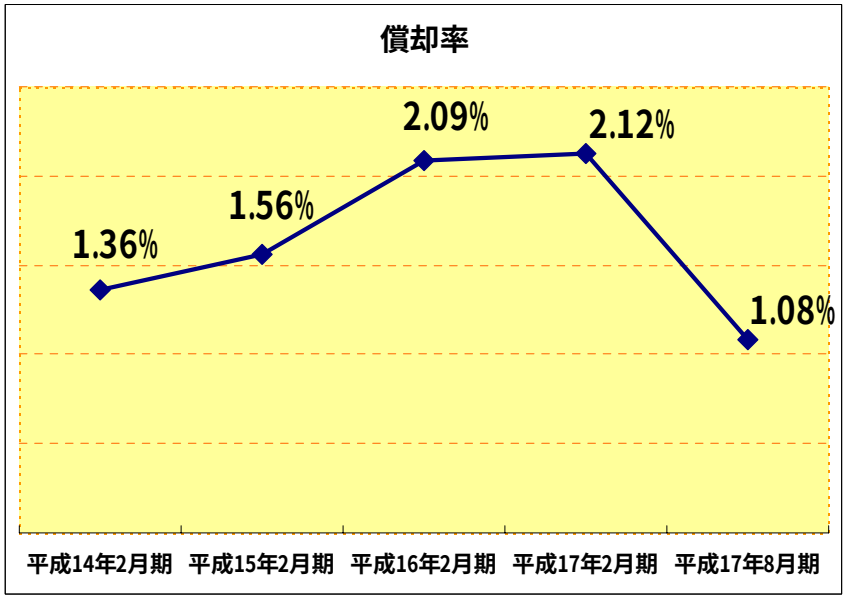
●延滞率（延滞債権残高／売掛金残高）＝ 2.68%

→　延滞率はさらに改善

●償却率（貸倒損失額／売掛金残高）　＝ 1.08%

→　償却率は前年並みで推移





III　下期の取り組み

１．取り組み事項

＜1＞会員拡大

①新店での募集強化
（アピタ石和店・アピタ静岡店・アピタ長津田店・ユーストア精華台店・ユーストア近江八幡店）
②KARUWAZAカード募集の本格化・・・今期末3万人
③年会費・盗難保障料無料化による募集の促進

＜2＞利用促進・新商品、サービスの提供

①Uポイント2倍デー全加盟店への拡大
②日常決済分野のさらなる促進
③ショッピングリボ利用促進・・・あとリボ、リボ宣言の取扱拡大
④カードローンの利用拠点拡大（他社ATMでの利用解放）・・・拠点数２００台から１０万台へ
⑤金利18%のStepONEカード拡大
⑥オンデマンド印刷・オンデマンド封入・データベースマーケティングの活用
⑦WEB会員の拡大
⑧WEBサイト保険プラザによる保険獲得強化
⑨保険ショップ展開拡大・・・今期末２０店舗へ
⑩投資信託の取扱開始
⑪車輌リース新規契約1,300台獲得

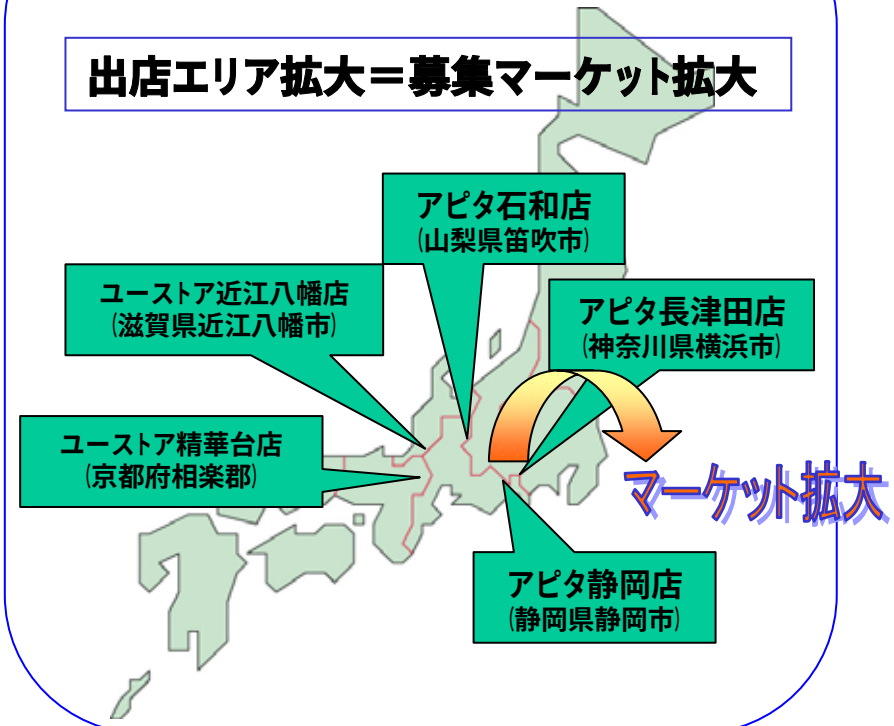
＜3＞その他

①プライバシーマークの年内取得
②新基幹系システム「NEXT」の構築
③新オートコールシステムの稼動

（1）会員拡大 ～ 今期末計画　会員数２４８万人

新店での募集の強化

出店エリア拡大＝募集マーケット拡大



KARUWAZAカード

＜マーケット規模＞

店舗数　6,300店舗

エリア　全国

来店客数　1店舗800人／日

20代~40代が約7割

上期実験結果を踏まえ、

3,000店での募集体制確立

今期末会員数　3万人目指す。

マーケットの拡大と顧客層の開拓

今期末会員数　２４８万人へ

（2）利用促進への取り組み（総合あっせん）
～ 稼働率向上とメインカード化

●加盟店と連動した会員企画実施

- 会員割引デーの実施
- 特別感謝デーの実施
- 個店企画との連動

●ポイントプログラム

- ポイント2倍デーの全加盟店展開
- 新規入会者へのポイント制度
- ロイヤルメンバー（優良会員）の拡大

●加盟店開発の積極展開

- ３３０社との契約（累計3,０００社）
- ユニー新規出店エリア周辺での加盟店開発強化

●日常決済領域のさらなる促進

- オンデマンド印刷・封入を活用した電力・ガス料金のカード決済促進
- 携帯電話料金決済の拡大

稼働率向上と

メインカード化を加速

（３）利用促進への取り組み（融資）　～　残高拡大と収益向上

●利便性の提供と顧客層の開拓

カードローン利用拠点拡大

自社ATM200台

↓

他社ATMで利用可能に

利用可能拠点数　１０万台へ

提携ATMの拡大

・ユニー新規出店エリア周辺
での提携先開拓

・コンビニATMとの連携強化

返済方法の多様化

・あとからリボ払いサービス

・支払いの自由度を高める

(定額返済・長期返済・増額返済)

顧客層の開拓

・金利18％のキャッシング専用カード
「StepONE」の促進

・KARUWAZAカード募集による
若年男性層の開拓

残高の拡大による

金融収益のさらなる拡大

（４）保険事業の拡大

ユニーグループ職域

・新商品の提供

・車輌リースと連動した
自動車保険獲得

三位一体となった拡大

大きな収益事業へと育成する。

カード会員への通信販売

・テレマーケティングの促進

・オンデマンド封入の活用

・保険ＷＥＢサイトの構築

ショップ展開

・出店エリアの拡大（関東・静岡）

・今期末２０店舗体制へ

２．今期の業績見通し

●営業収益	１４７億円	(前期比17.1%増)
●経常利益	３６億円	(前期比28.1%増)
●当期純利益	２２億円	(前期比44.2%増)

ＩＲに関する連絡先

■ 情報管理担当役員・ＩＲ担当役員

常務取締役　　山下　正行

■ ＩＲ事務担当者

政策推進担当　後藤　秀樹

ＴＥＬ：　０５８７－２４－９０２８
Email：　ir@ucscard.co.jp