会社説明資料

株式会社 UCS

2005年9月

UCS

JASDAQ
Listed Company 8787

目次

Ⅰ会社概要	１．会社概要	３頁
	２．沿革	４頁
	３．当社の属するユニーグループ	５頁
	４．主なＵＣＳカードの機能	６頁
Ⅱ事業説明	１．経営方針	８頁
	２．財務ハイライト	９頁
	３．部門別業績	１０頁
	４．カード会員数の推移	１１頁
	５．経営指標の推移	１２頁
Ⅲ市場環境	市場環境の動向	１４頁
Ⅳ事業戦略	１．基本スタンス	１７頁
	２．ＵＣＳカードの会員拡大	１８頁
	３．総合あっせん（ショッピング）事業の拡大	２０頁
	ショッピング取扱高拡大のための取組	２１頁
	ショッピングリボの拡大	２２頁
	４．融資（キャッシング）事業の拡大	２３頁
	融資（キャッシング）の取扱高拡大のための取組	２４頁
	５．その他事業の拡大	２５頁
	６．リスクマネジメントの強化	２６頁
	７．ローコスト経営の実践	２７頁
	８．コンプライアンスの遵守	２８頁
Ⅴ今後の指針	経営指針	３０頁

UCS CO.,LTD.

Ⅰ　会社概要

１．会社概要

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
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　：249名（平成17年2月現在）

２．沿革

平成 3年 5月	ユニー(株)の100%子会社として設立
平成 3年 7月	総合あっせん及び融資の取扱を開始
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 9年 5月	株式会社ユーシーエスサービスを設立
平成11年10月	マスターカード・インターナショナルと提携
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 1月	センチュリーインシュアランスサービス㈱を吸収合併
平成17年 8月	JASDAQ証券取引所に上場

３．当社の属するユニーグループ

総合小売業

ユニー株式会社

7,138億円　157店舗

APiTA　ユニー　ホームセンター ユーホーム

総合小売業

株式会社ユーストア
1,537億円　73店舗

ユーストア

他1社

コンビニエンスストア

株式会社サークルKサンクス
1,768億円　6,339店舗

CircleKSunkus

専門店

株式会社さが美
645億円　522店舗

株式会社パレモ
303億円　443店舗

株式会社鈴丹
218億円　281店舗

他12社

その他

当社

他23社

連結営業収益：1兆1912億円　　連結３７社、関係会社１９社

平成17年2月期

４．主なＵＣＳカードの機能

スタンダード

UCSカード

当社のスタンダードカード。

年会費無料。

UCSゴールドカード

空港ラウンジサービス、ロードサービス、海外旅行傷害保険付帯。

年会費3,150円

金　融

StepONE

金利１８％のキャッシング専用カード。

多機能

ＵＣＳ郵貯カード

郵便貯金のキャッシュカードと一体型のクレジットカード。

KARUWAZAカード

Edy

電子マネーEdyを付帯し、サークルKサンクス店頭で募集。

カーライフ

ETCカード

高速道路ＥＴＣ決済専用カード。

DRIVEAID

ロードサービス機能を付帯。

Ⅱ　事業説明

１．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

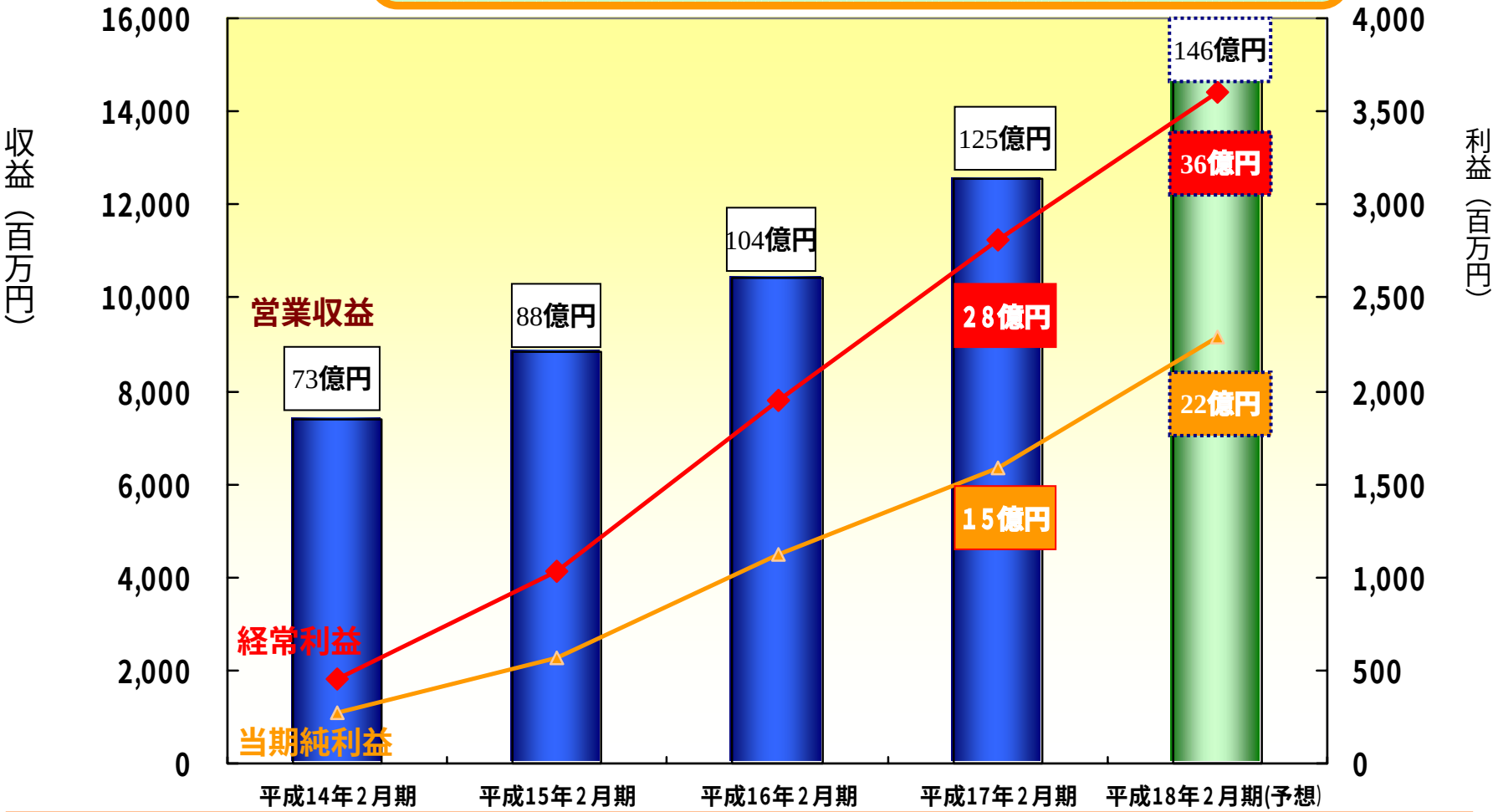
クレジットカード事業を核とした
総合金融サービス会社を目指しております。

２．財務ハイライト

財務ハイライト

■平成17年2月期と平成14年2月期の比較

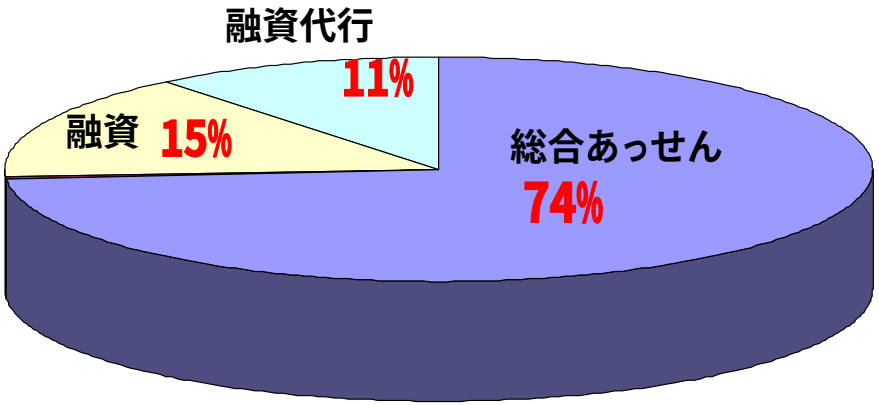
営業収益	１．７倍
経常利益	６．１倍
当期純利益	５．９倍



UCS CO.,LTD.

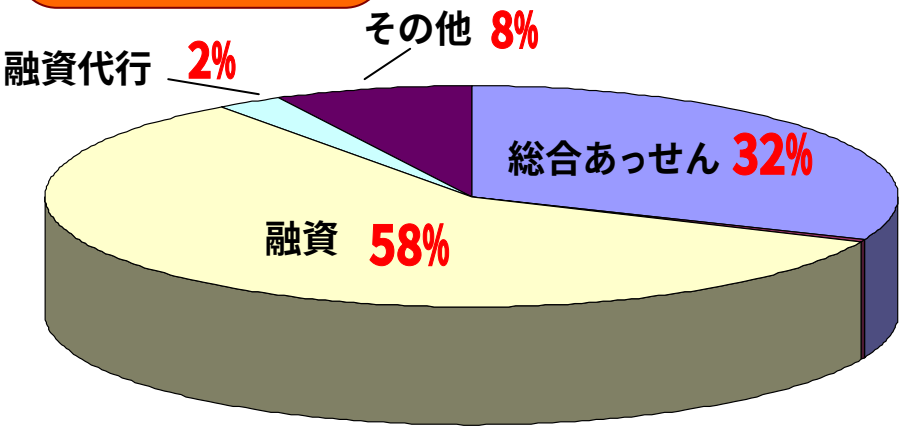
３．部門別業績

取扱高



部門	平成17年2月期 金額（億円）	前期比 増減率（%）
総合あっせん	1,885	12.6
個品あっせん	5	2.0
融資	391	7.7
融資代行	276	△4.6
合計	2,557	9.7

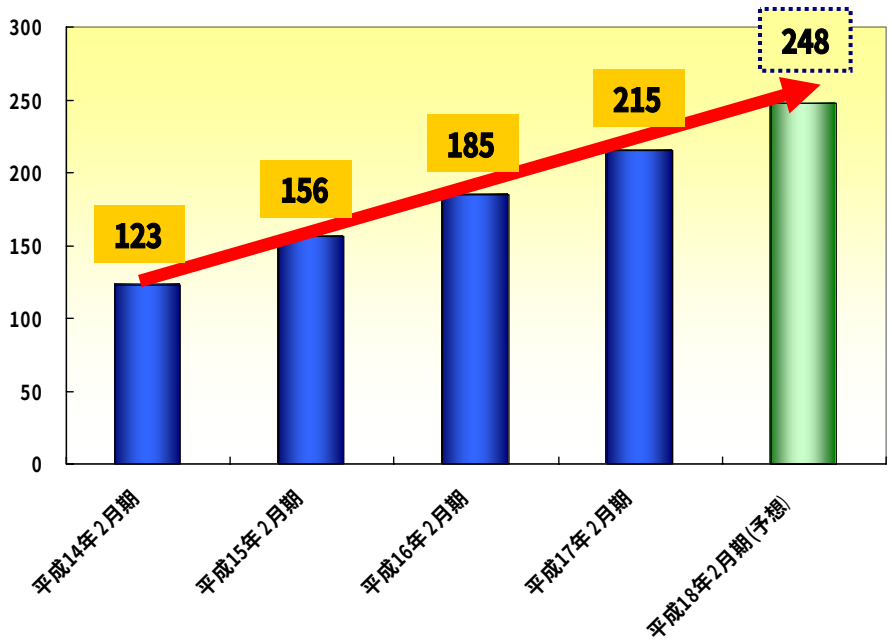
営業収益



部門	平成17年2月期 金額（億円）	前期比 増減率（%）
総合あっせん	39.5	14.3
個品あっせん	0.4	7.6
融資	73.0	15.0
融資代行	3.1	△ 6.0
その他	9.4	254.3
合計	125.4	20.2

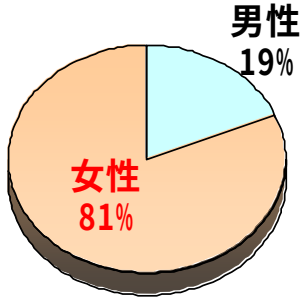
４．カード会員数の推移と特徴

カード会員数



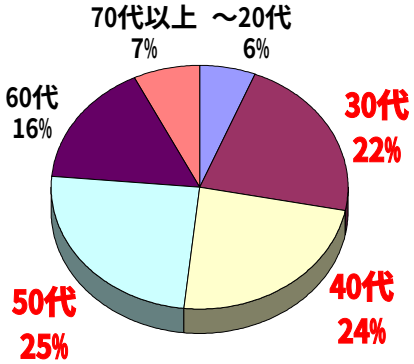
性別

女性会員が80%以上



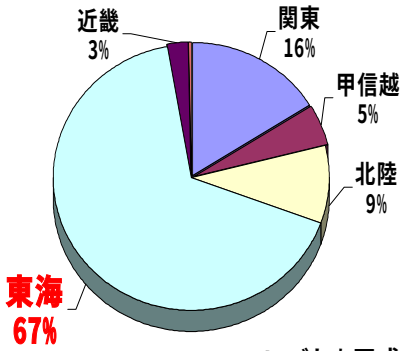
年代別

30代から50代が中心



エリア別

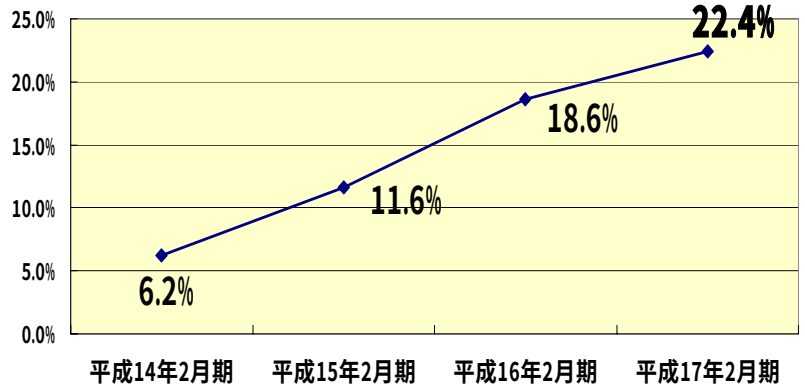
東海地域が70%弱



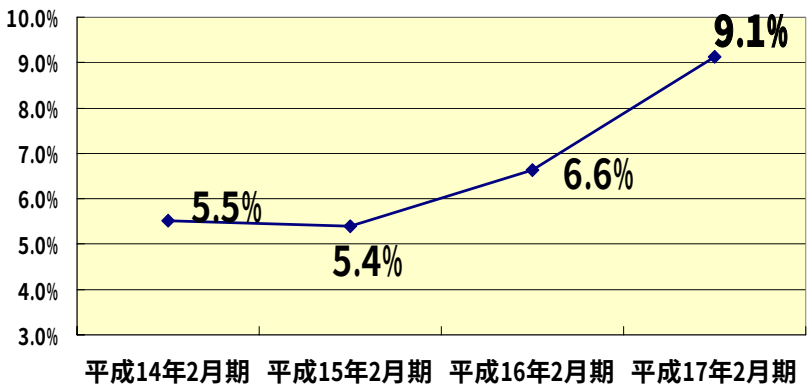
いづれも平成17年2月期

UCS CO.,LTD.

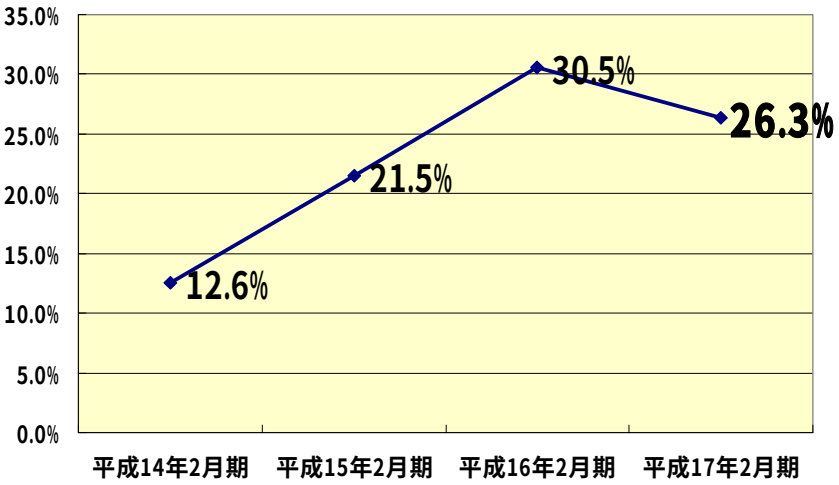
経常利益率



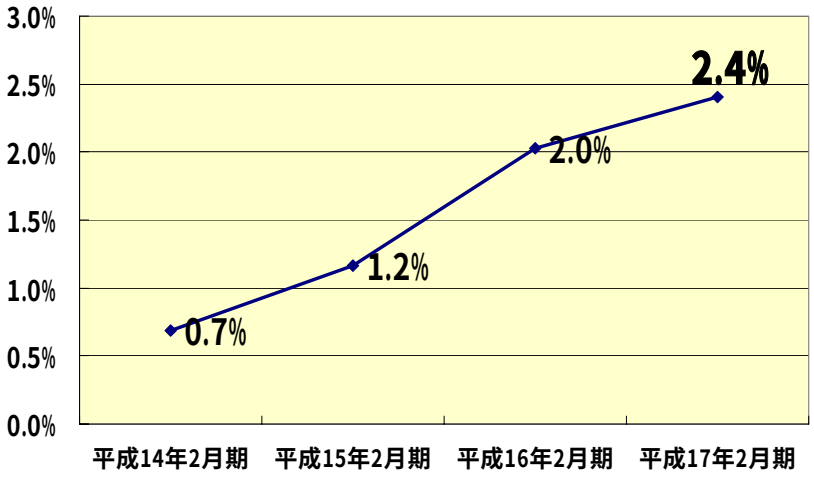
自己資本比率



ROE



ROA



III　市場環境

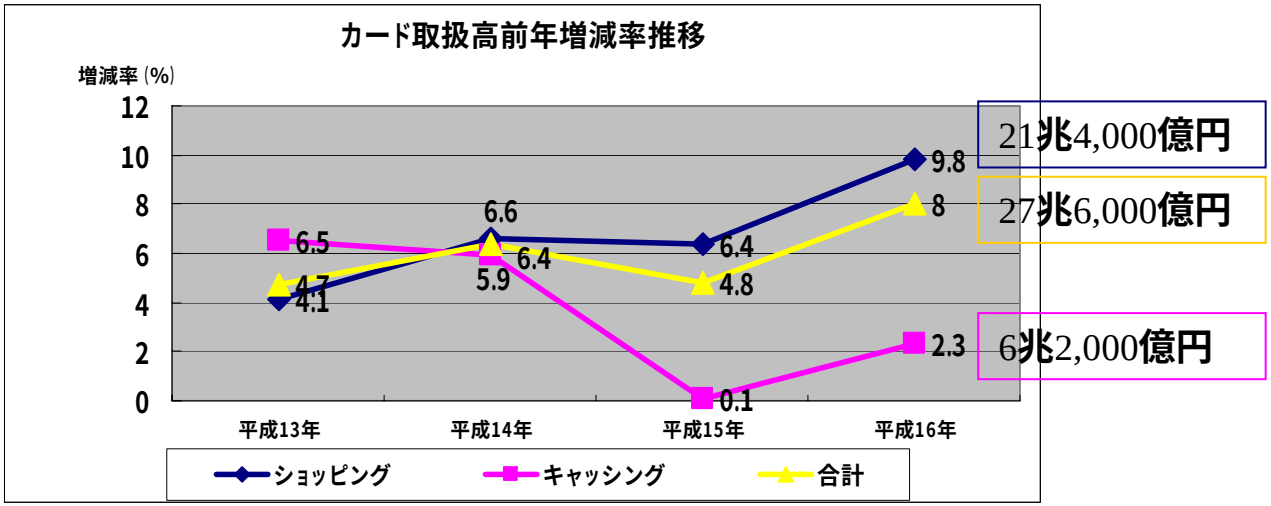
市場環境の動向（1）

拡大するマーケット

●クレジットカードの取扱高、決済比率は上昇傾向

→クレジットカード決済の認知度向上とマーケットの拡大

・交通分野　ETCカードの普及（高速道路のカード決済）、ＪＲ等の鉄道でのカード決済普及
・医療分野　病院でのカード決済開始
・生活決済　電力、ガス、新聞料金のカード決済開始
・その他　コンビニ等でのカード決済開始



出所：経済産業省

市場環境の動向（2）

業界再編と競争激化

●都市銀行による系列カード会社の統合、提携の加速

ＵＦＪカードと日本信販の合併、三菱東京フィナンシャルグループとアコムの業務･資本提携、三井住友銀行とプロミスの業務･資本提携、クレディセゾンとＵＣカードの業務提携　など

●異業種からの新規参入

トヨタファイナンス（トヨタ自動車）、ソニーファイナンスインターナショナル（ソニー）、ファミマクレジット（ファミリーマート）、ローソン･シーエスカード（ローソン）

→競争激化により、加盟店手数料率･融資利率が低下。

→プロセンシング（業務受託）事業などの新たなフィービジネス展開と業務の集約化

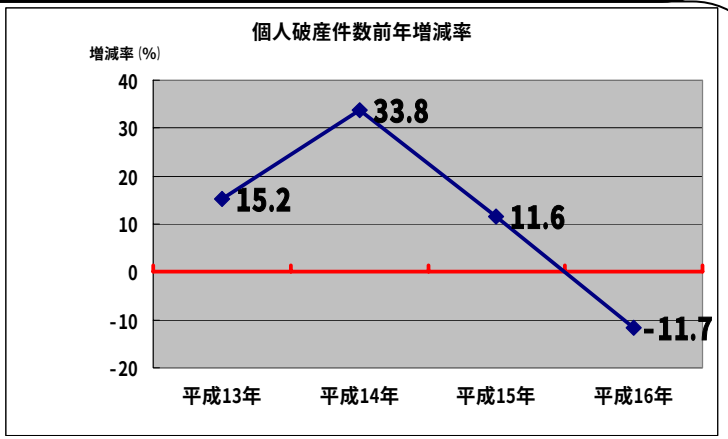
その他の環境

●個人破産は高止まり

平成16年度　個人破産件数211,402件

●ICカード化の加速

偽造防止の観点と加盟店インフラ

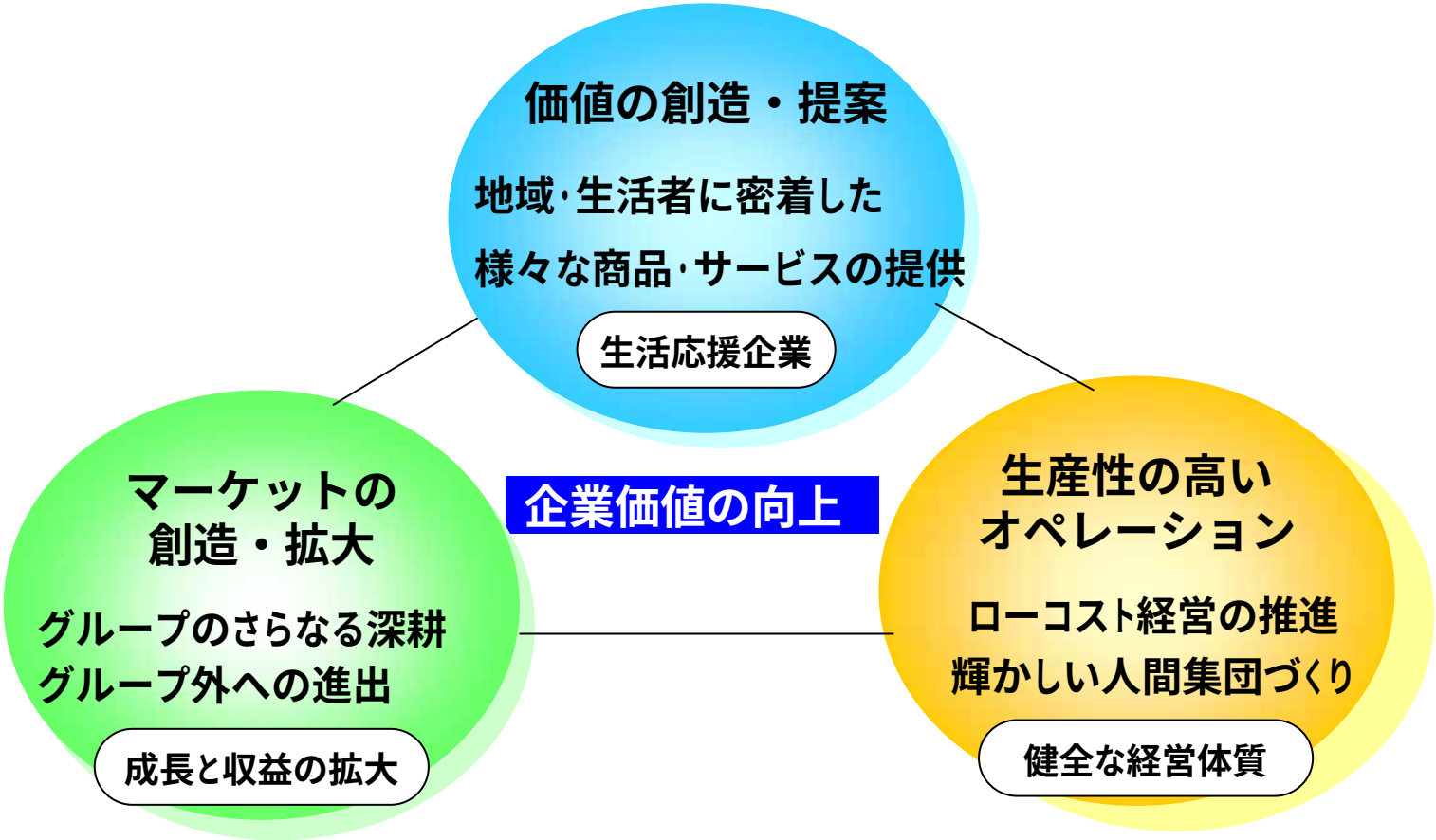


出所：最高裁

Ⅳ　事業戦略

１．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。



２．ＵＣＳカードの会員拡大（１）

募集チャネルの強化による会員拡大を図る

アピタ･ユニー･ユーストア店舗における拡大

･既存店舗における状況

２３０店舗　19県下
（平成17年２月期）

●潜在マーケット

商圏世帯数　1,000万世帯

新規出店によりさらに拡大

●当社カード保有率

20%

３５％　以上まで高めたい。

大きな余地がある

出店エリアの拡大も見込まれる

２．ＵＣＳカードの会員拡大（２）

サークルＫサンクス店舗での募集展開

●規模

店舗数　　6,300店舗

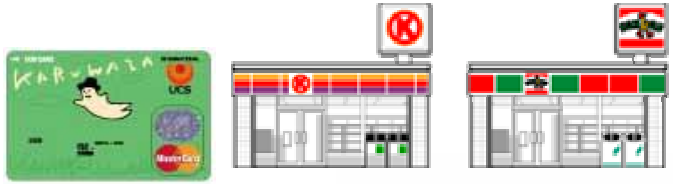
エリア　　全国

来店客数　1店舗800人／日

顧客層　　２０～４０代男性　70％以上

モデル店舗での実験

全店での募集を本格的に展開

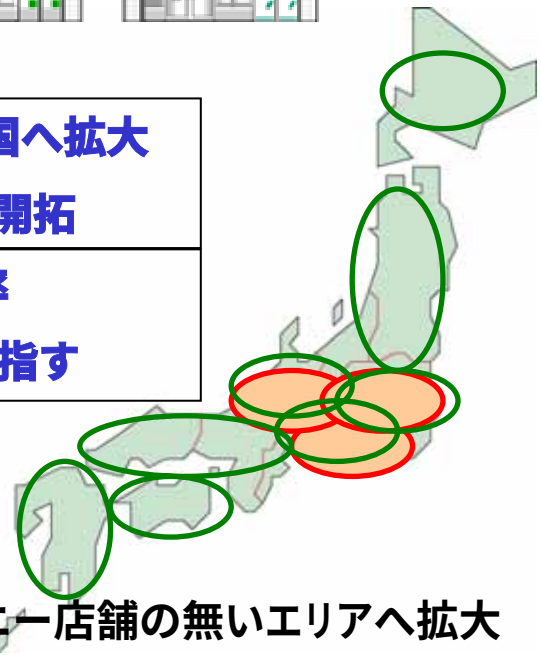


・募集エリアは全国へ拡大

・新たな顧客層の開拓

当社カード保有率

10％を目指す



ユニー店舗の無いエリアへ拡大

その他のチャネル募集展開

インターネット、提携先での募集強化

オンライン入会

インターネット

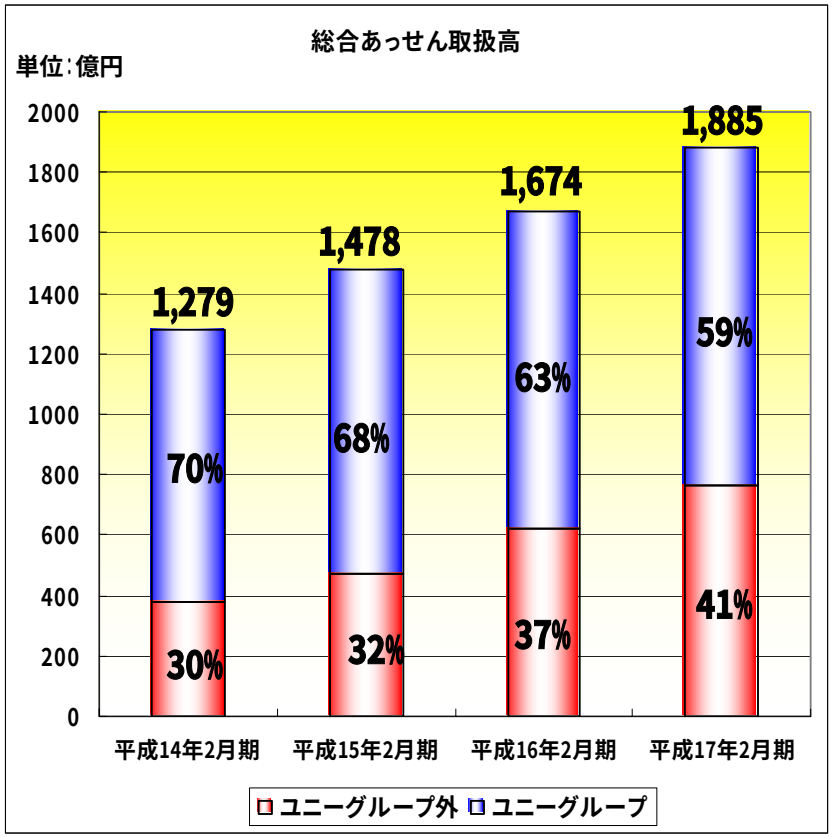
郵貯カード

日本郵政公社

へいあんカード

平安閣

３．総合あっせん（ショッピング）事業の拡大



ユニーグループ取扱高

1,117億円　（前期比6%増）

＜グループにおけるカード決済比率＞

ユニーにおける比率13％

20％まで高めたい

ユーストアにおける比率9％

グループ外取扱高

767億円　（前期比23%増）

グループ外の取扱高は、高い伸び率で推移しております。

＜取扱高拡大のための取組＞

・加盟店と連動した**カード会員企画の実施**

会員割引デー、特別感謝デーの実施
宇佐美鉱油グループでの会員割引実施。

・当社の顧客層（女性）に最も支持されている**ポイントプログラム**の活用

ポイントの有効期限を2年間に拡大
優良会員（1,000ポイント以上獲得会員）への**ロイヤルメンバー制度**
ポイント2倍デーの実施

・**加盟店開発**の積極展開

698社、約23,000店以上を自社加盟店として契約

・**日常決済領域**への取組

携帯電話、電力･ガス料金、新聞、保険、
インターネットプロバイダー料金等のカード
決済取り込みを強化。

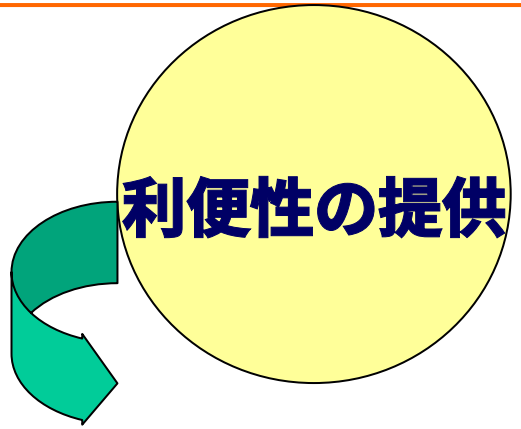
●ショッピング取扱高に占める日常決済構成比

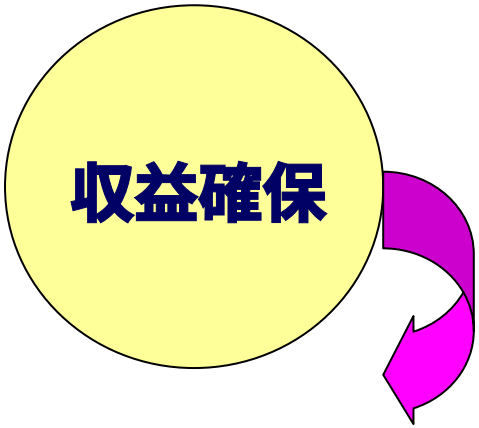
平成16年5月　2.78%　→　平成17年5月　**4.13%**

メインカード化と稼働率向上

UCS CO.,LTD.

＜ショッピングリボの拡大＞





●平成12年	リボ払い専用カードの発行
●平成15年	あとからリボ払いサービス開始
●平成16年	リボ宣言サービス開始
	返済方式に長期コースを追加

（平成17年2月期実績）

●取扱高	６１億円	（前年比　28%増）
●残高	６３億円	（前年比　35%増）
●営業収益	６．８億円	（前年比　38%増）

●今後のさらなる拡大

・リボ払い取扱高に占める構成比４０%以上の**あとからリボ、リボ宣言サービスの強化。**

・リボ払いニーズの高い**２０代～４０代**の顧客層開拓。

→　取扱高全体の６８%を占めており、ＫＡＲＵＷＡＺＡカードの募集を通じて、さらに顧客層取り込み。

４．融資（キャッシング）事業の拡大

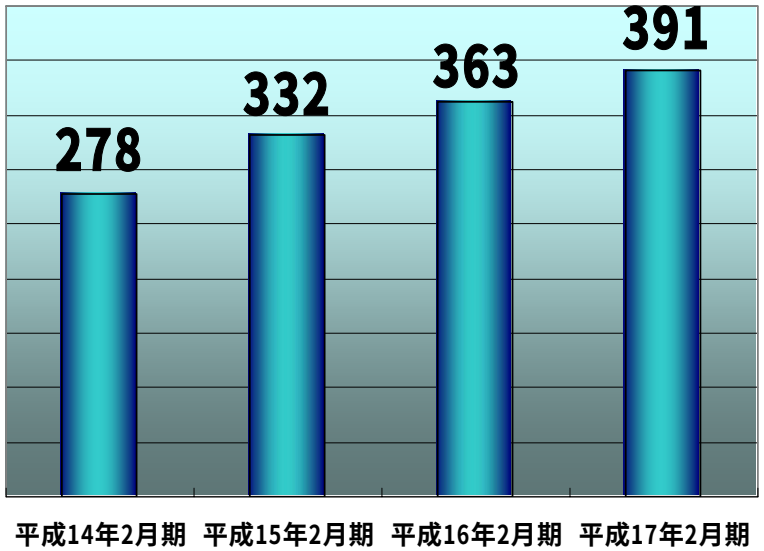
●顧客開拓と利便性提供による取扱高と残高の拡大を図る。

平成17年2月期実績

取扱高　３９１億円　（前年比　７％増）、融資残高　２８８億円　（前年比　１２％増）

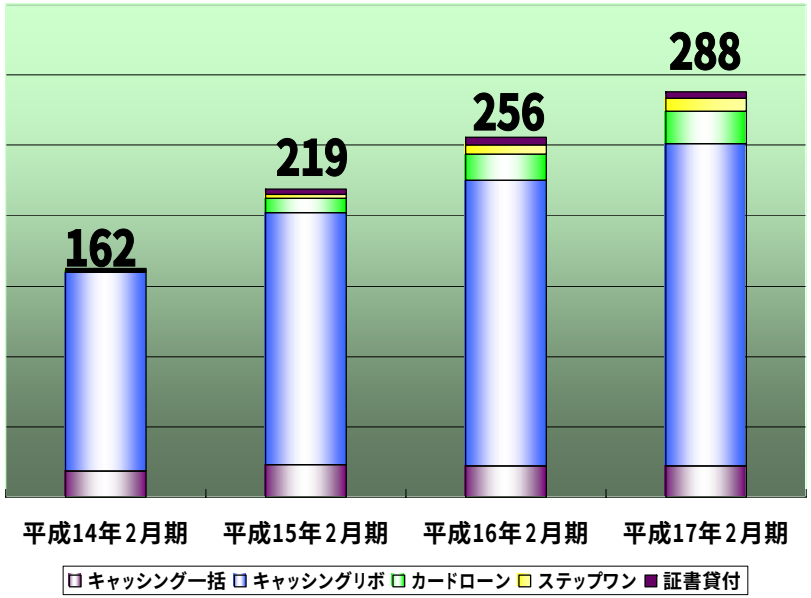
キャッシング（融資）取扱高

融資取扱高推移　　単位：億円



キャッシング（融資）残高

キャッシング（融資）残高　　単位：億円



UCS CO.,LTD.

＜融資（キャッシング）取扱高拡大のための取組＞

●利便性の提供と顧客層の開拓

平成13年	優良会員向けに**年率18％のカードローン**取扱開始 キャッシング専用カード「**StepONE**」発行開始 **翌日振込みキャッシングサービス**を自動音声電話、ＷＥＢで開始。
平成15年	「**あとからリボ**」のサービス開始 増額返済、定額返済などの**返済方法の多様化**
平成16年	返済方法に長期返済コースを追加 キャッシュポイント（ＡＴＭ）が**１０万台以上**に 当社設置のＣＤ機をＡＴＭに全面切り替え（平成17年5月末現在　１８３台）

●今後のさらなる拡大

・一人一人のニーズと支払能力に応じた融資枠、利率の設定

＝ One To One マーケティング

・金融ニーズの見込まれる若年層男性の開拓

＝ KARUWAZAカードのターゲット顧客層

５．その他事業の拡大

平成17年２月期　営業収益

平成17年２月期は、合併後の半期数値を記載しております。

事業別	平成17年２月期 金額（百万円）
保険	487
旅行	28
通信販売・その他	78

アフラックショップアピタ稲沢店

●保険事業を大きく育てる。

あらゆるリスクに対応できる品揃えと職域を中心とした対面募集、テレマーケティングやＤＭ、オンデマンド広告、ＷＥＢを活用した通信販売に加え、**ショップ展開の多店舗化**（平成17年8月末現在６店舗展開中）による店頭募集拡大により、保険事業を大きく拡大したい。

●会員サービス事業を育成する。

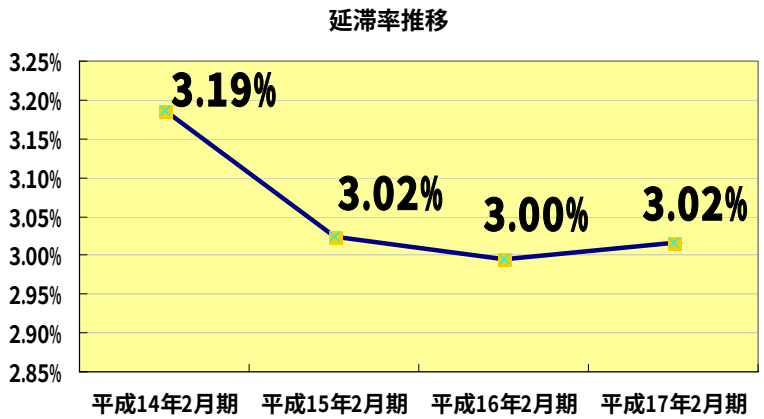
旅行、通信教育、カタログショッピング、マイカーリース、フラワーサービス、ホームセキュリティなどのサービス事業を多くの企業との提携を進め、会員の生活に豊かさと利便性を提供する。

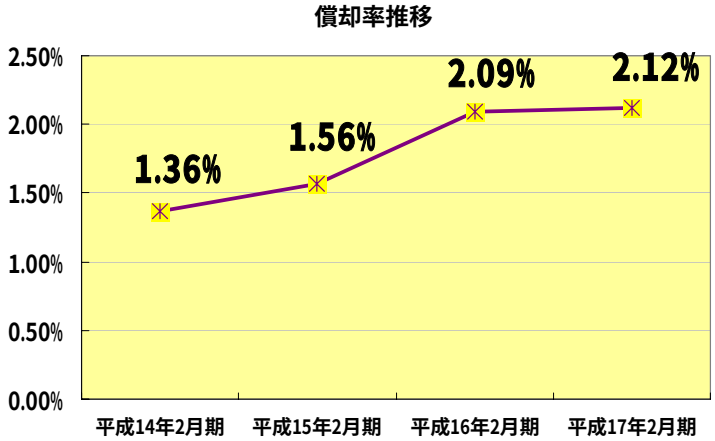
そのために、データベースマーケティング能力の向上、オンデマンド広告・ＤＭの効果向上を図ります。

６．リスクマネジメントの強化

● 適正な与信と途上管理･回収の強化を図る。

- 初期与信の精度向上
- 途上与信の強化
- 不正検知の高度化
- 債権回収体制の強化





■平成17年2月期　同業他社との償却率比較

A社	B社	C社	D社	当社
2.98%	4.51%	2.79%	4.06%	2.12%

（出所　：　月刊消費者信用、他社決算説明資料）

７．ローコスト経営の実践

- 高いサービスの提供
- スピード対応
- コスト増への対応

システム化

新基幹系システムの導入

開発スピード向上

運用コスト削減

・リナックスを採用し、運用コストを半減

・パラメータ設定による条件変更の流動性と開発スピードの向上

・総合割賦（分割払い）、ICカード発行などの新機能搭載

ＩＴ化

ＩＶＲ・ＷＥＢの活用
（自動音声応答）

サービス向上

２４時間対応

省力化

集約化

コールセンター

債権回収センター

事務センター

集約による効率化

高い人的生産性の実現

８．コンプライアンス

●法令遵守

当社が事業を営む上で、さまざまな法的規制を受けており、こうした法令を遵守し、健全な事業活動を通じて社会に貢献する企業を目指しております。

●資格認定制度の受講を義務化

個人情報取扱主任者、債権管理士、シニアクレジッター、クレカウンセラー等

●資格取得を人事制度に反映

●個人情報保護法の遵守

当社は、個人情報を厳重に管理するとともに適正に利用することが当社の重要な責務であると認識し個人情報保護に万全を尽くします。

●平成１７年４月　プライバシーマーク取得申請（財団法人日本情報処理開発協会）
●社内入退室およびパソコンへのアクセスをICカード管理
●システムセキュリティ区画への静脈センサー、防犯ビデオでの管理強化

Ⅴ　今後の指針

経営の指針

バランスのとれた成長

量

- ✓会員数
- ✓営業収益
- ✓経常利益

質

- ✓経常利益率
- ✓自己資本比率
- ✓ROE
- ✓ROA

5つの挑戦

- ●新しいマーケットへの挑戦
- ●顧客サービスへの挑戦
- ●収益拡大への挑戦
- ●コストへの挑戦
- ●人間力･チーム力への挑戦

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