

第 1 7 期中間決算説明資料

(平成19年3月1日～平成19年8月31日)

For Year Ended February 29,2008

Interim Report

2007年10月10日



株式会社 **UCS**

UCS CO.,LTD.

JASDAQ

Listed Company 8787



目次

17期の経営方針	2ページ
17期 上期の営業概況	
1. 主要数値実績	4ページ
2. 主要財務数値	5ページ
3. 財務ハイライト	6ページ
4. 部門別業績	7ページ
5. カード会員数	8ページ
6. ショッピング取扱高	9ページ
7. カード稼働率	10ページ
8. ショッピングリボ/総合割賦の取扱高・残高	11ページ
9. 融資取扱高・残高	12ページ
10. その他の金融・サービス事業	13ページ
11. リスクマネジメント	14ページ
12. 資金調達	15ページ
17期 下期の取り組み	
1. 下期重点取組	17ページ
2. 会員拡大	18ページ
3. ショッピングの拡大	19ページ
4. 融資残高の拡大と貸金業法への対応	20ページ
5. 保険・リース・その他サービス事業の強化	21ページ
6. インターネットショッピングモールの成功	22ページ
7. One To Oneマーケティングの推進	23ページ
8. 17期通期業績見通し	24ページ

・第17期経営方針

・貸金業法、利息返還請求の増加等により、経営環境は大きな転換点を迎えた。



原点に戻って、目標を明確にし、事業の再構築を図る。

原点

当社の最大の強みである店舗とお客様を持つユニグループとのさらなる深耕を図りつつ、グループ外との連携をさらに強化する。

対応

- (1) 会員をさらに拡大し、地域・生活者に密着した様々な商品・サービスを提供することにより、ショッピング事業を拡大する。
- (2) 融資事業においては、商品の再構築と新商品の開発により新たな顧客を開拓し、融資残高の拡大と収益の維持・拡大を図る。
- (3) 保険事業においては、グループの職域と保険ショップ、そしてカード会員への通販といった三位一体の活動で大きな収益の柱としてさらに拡大させる。
- (4) カード会員へのマーケティング事業として、旅行・金融商品・サービスを他企業と連携し、強化していく。
- (5) ローコスト経営を推進し、生産性の高い健全な経営体質を作り上げる。

第17期上期の営業概況

(平成19年3月1日～平成19年8月31日)

1 . 主要数値実績

	前中間期	当中間期	公表数値	前期比増減
営業収益 Operating revenues	8,465百万円	9,618百万円	9,400百万円	11.5億円 (13.6%増)
営業利益 Operating income	1,890百万円	1,544百万円	1,500百万円	3.4億円 (18.3%減)
経常利益 Ordinary income	1,896百万円	1,549百万円	1,500百万円	3.4億円 (18.3%減)
当期純利益 Net income	1,156百万円	915百万円	850百万円	2.4億円 (20.9%減)
1株あたり当期純利益 Net income per share	61.51円	48.67円		

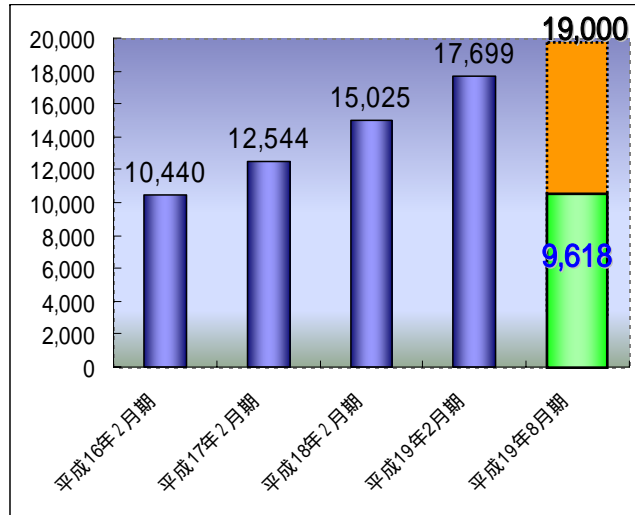
2 . 主要財務数値

	前中間期	当中間期	増減
資本金 Common stock	1,610百万円	1,610百万円	➡ 増減なし
総資産額 Total assets	87,644百万円	110,541百万円	➡ 228億円 26.1%増
純資産 Total shareholders' equity	12,046百万円	13,403百万円	➡ 13億円 11.2%増
自己資本比率 Shareholders' equity ratio	13.7%	12.1%	➡ 1.6%減
1株あたり純資産 Shareholders' equity per share	640.49円	712.64円	

3 . 財務ハイライト

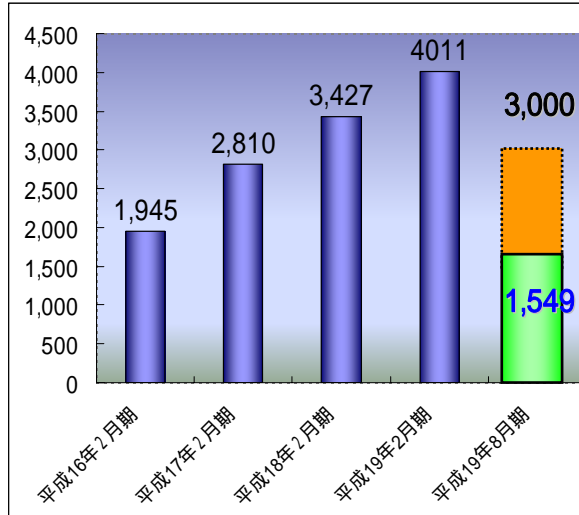
営業収益

(百万円)



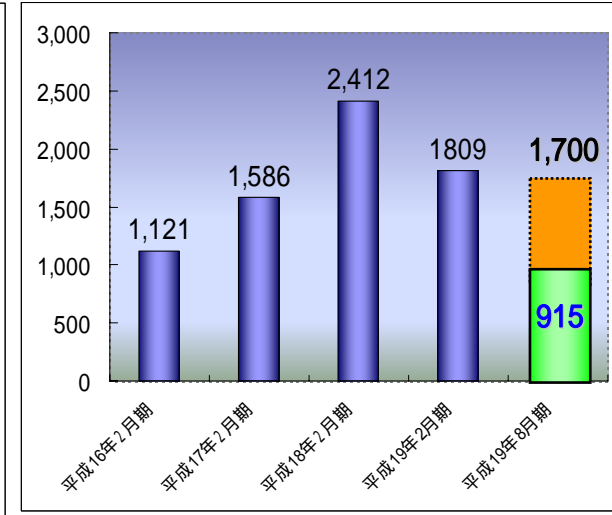
経常利益

(百万円)

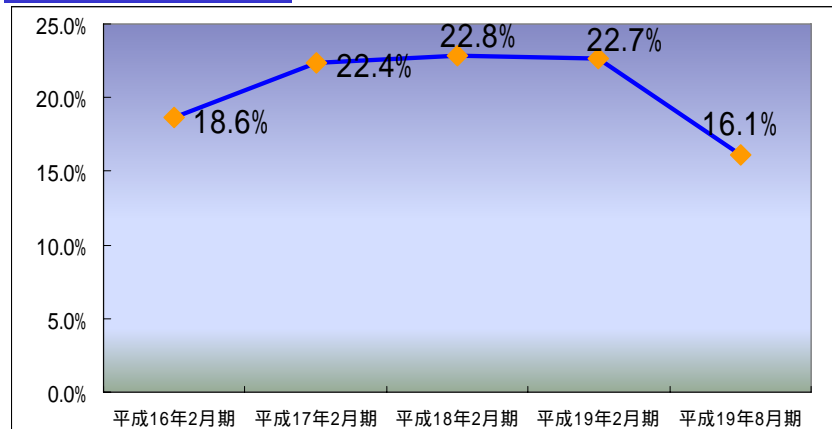


純利益

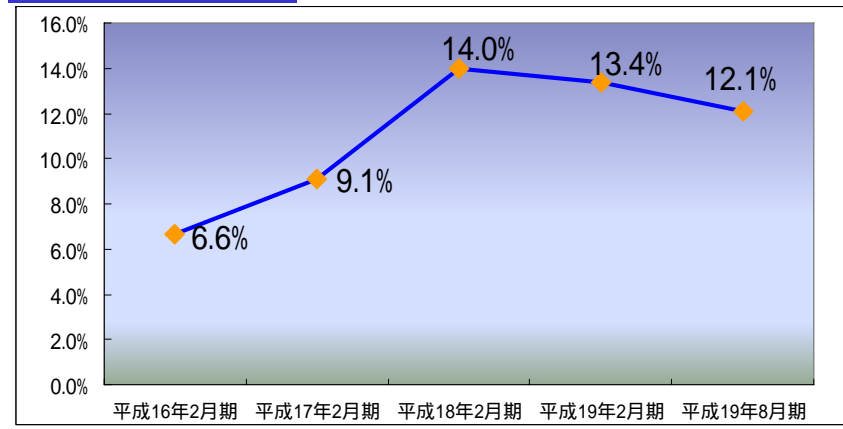
(百万円)



経常利益率



自己資本比率



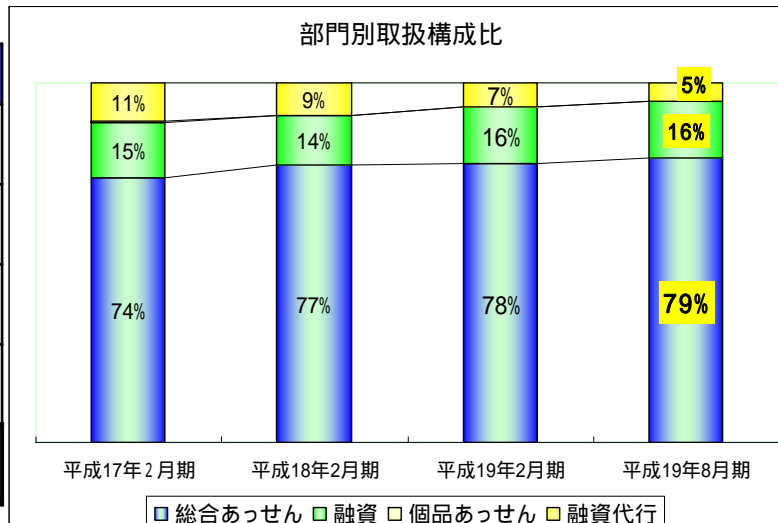
4 . 部門別業績

取扱高

Trading volume

(単位：百万円/Millions of yen)

	平成18年8月期	平成19年8月期	前期比増減率
総合あっせん Creditcard shopping	127,881	148,316	16.0%
融資 Loans	27,387	29,734	8.6%
個品あっせん Shoppingloans	64	65	1.1%
融資代行 Service fee	12,154	9,666	-20.5%
合計 Total trading volume	167,488	187,783	12.1%

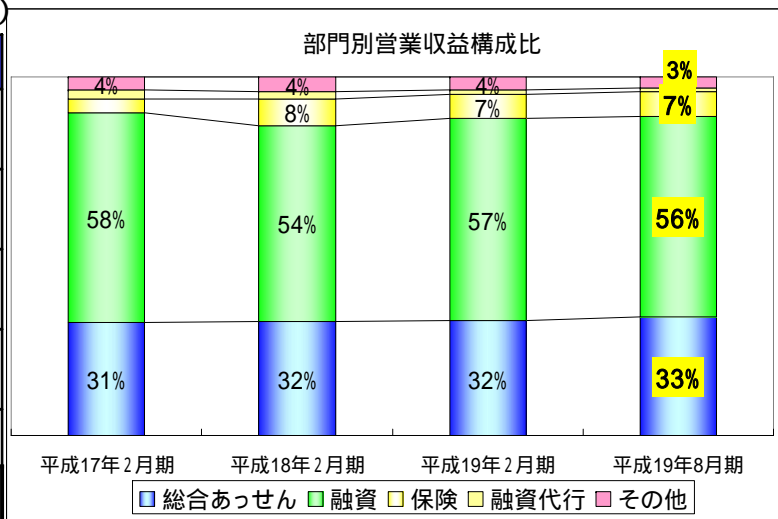


営業収益

Operating revenues

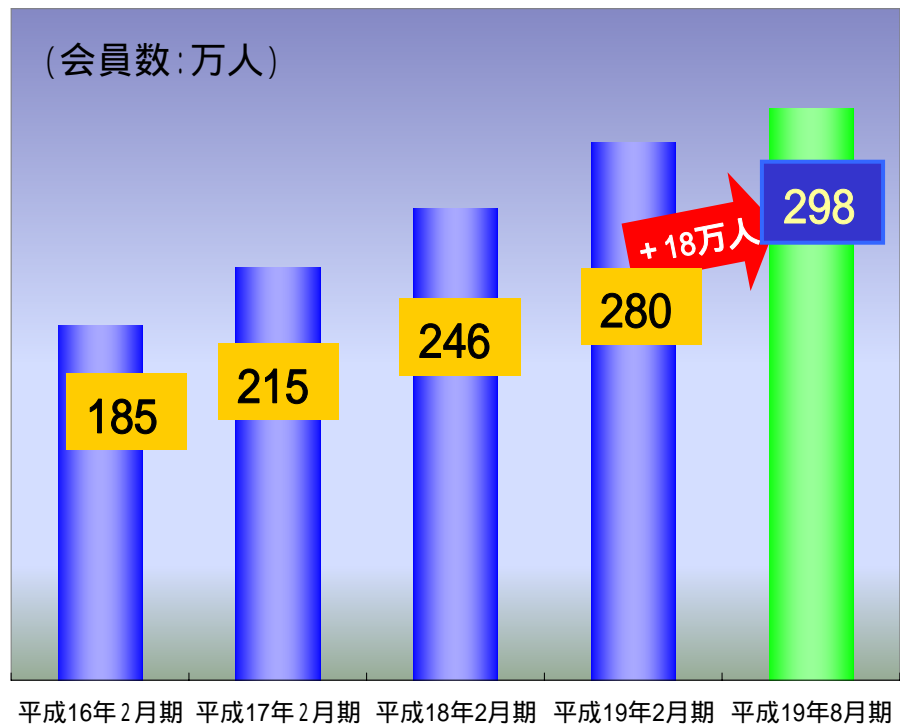
(単位：百万円/Millions of yen)

部門	平成18年8月期	平成19年8月期	前期比増減率
総合あっせん Creditcard shopping	2,720	3,156	16.0%
融資 Loans	4,730	5,432	14.8%
融資代行 Service fee	134	104	-22.2%
保険 Insurance agent profit	583	634	8.8%
その他 Others	297	289	-1.5%
合計 Total Operating revenues	8,465	9,618	13.6%



5 . カード会員数

新規会員募集	24.2万人	(前期25.3万人)
カード発行者数	21.2万人	(前期22.8万人)
退会者数	4.2万人	(前期4.1万人)
会員数	298.1万人	(前期末+17.7万人純増)



モール型店舗での即時発行を開始

・当日利用率は約50%へアップ。

7月より携帯ショップでの募集活動開始

・即時審査、即時携帯電話決済の取り組みを開始。

非接触IC決済「QUICPay」を発行開始

・ユニー、サークルKサンクスの導入展開に合わせて、小額決済の取り込みも強化。



QUICPayカード



VISA Touchカード

6 . ショッピング取扱高

【取扱高】 1,483億円 (前期比増減率 16.0%増)

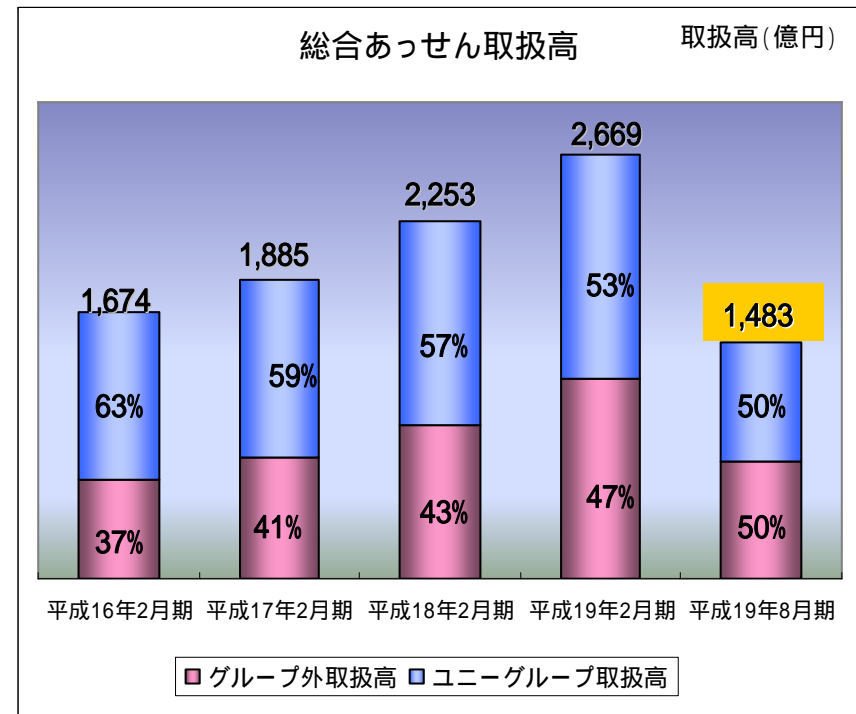
ユニーグループ 744億円 (7.9%増)
ユニーグループ外 738億円 (25.3%増)
グループ内外構成比が、50 : 50となった。

ユニーグループ

- ・モール店舗での即時発行、即時利用の推進
- ・ユニーファンタジアキャンペーン
- ・バースデイプレミアムチケット

ユニーグループ外

- ・電力、ガス、携帯電話料金決済の拡大継続
- ・病院、インターネット上でのカード決済拡大
- ・宇佐美鉱油キャンペーン実施
- ・ディーラーとの加盟店契約推進



7. カード稼働率

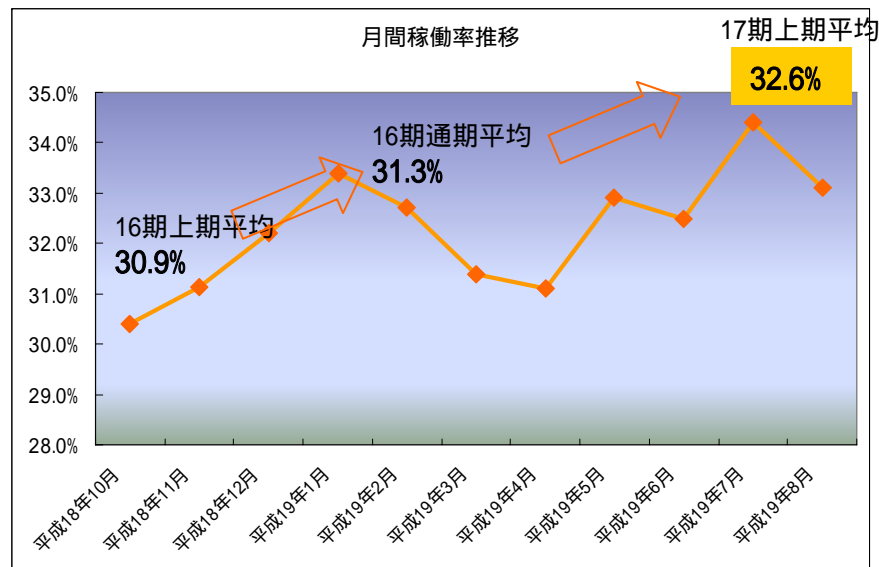
【月間稼働率】 上期平均 32.6% (前期比1.6%アップ)

【年間稼働率】 2006.9～2007.8 54.0%

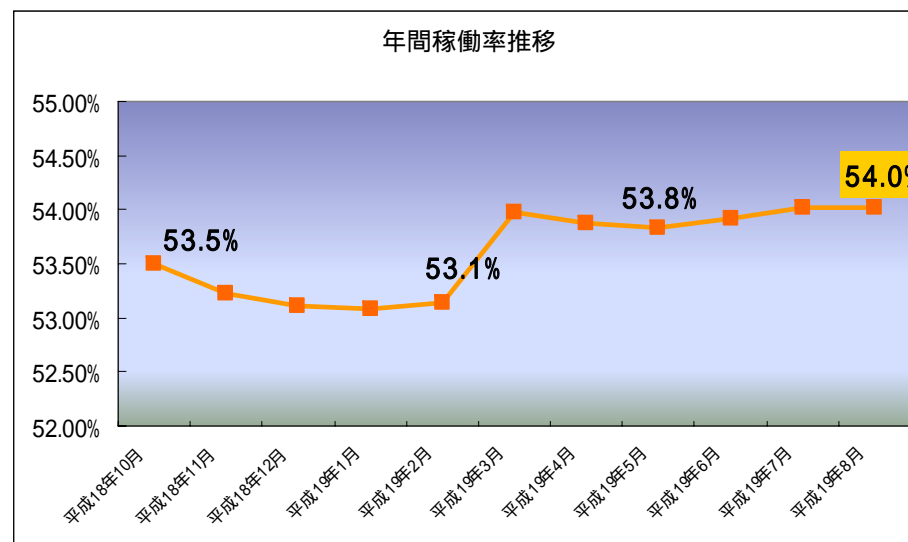
・新規入会者稼働率が着実にアップし、月間稼働率・年間稼働率も引き続き上昇。
即時発行も開始し、さらなる稼働会員開拓を推進する。

【日常決済領域】 6.8% (平成19年8月実績)

月間稼働率推移



年間稼働率推移



8 . ショッピングリボ/総合割賦の取扱高・残高

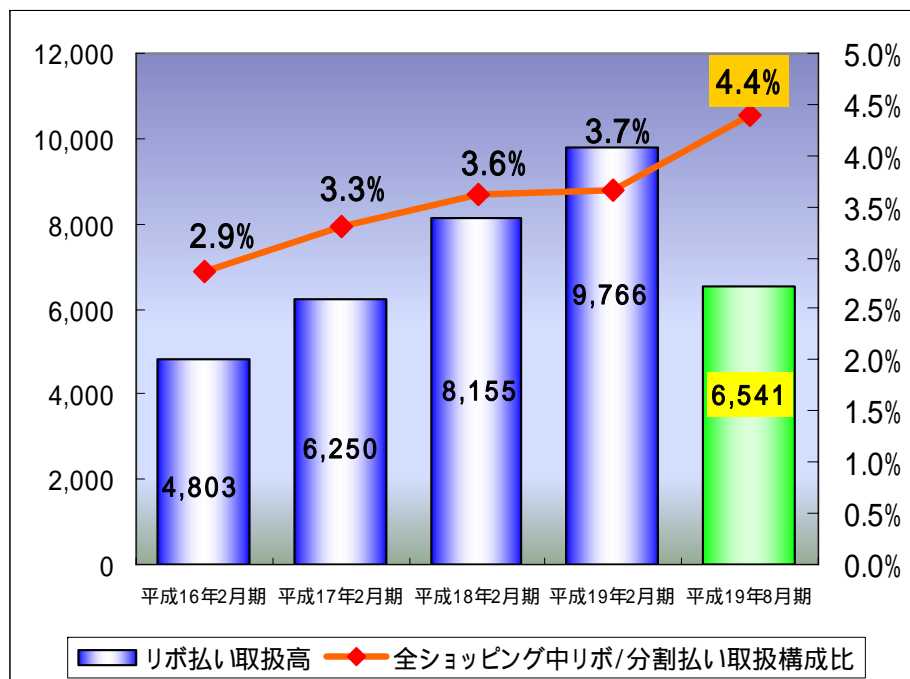
【取扱高】 65.4億円 (前期比増減率46.7%増)

【残高】 113.3億円 (前期比増減率21.6%増)

リボ払いに加え、総合割賦(分割払い)の取扱開始により、残高系商品は、取扱高・残高ともに大幅伸張。

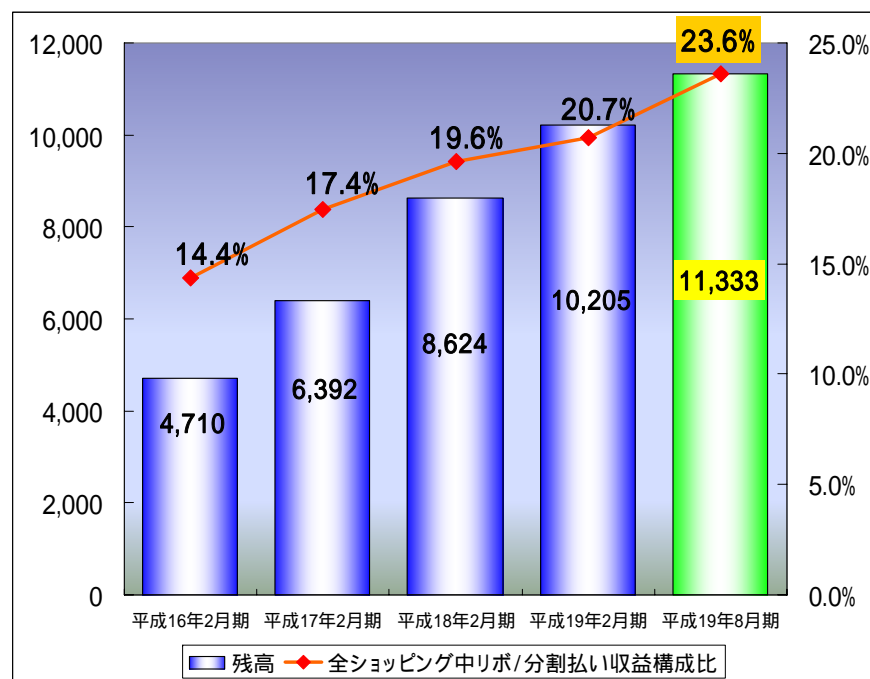
リボ/分割取扱高・取扱比率

(金額:百万円)



残高・収益構成

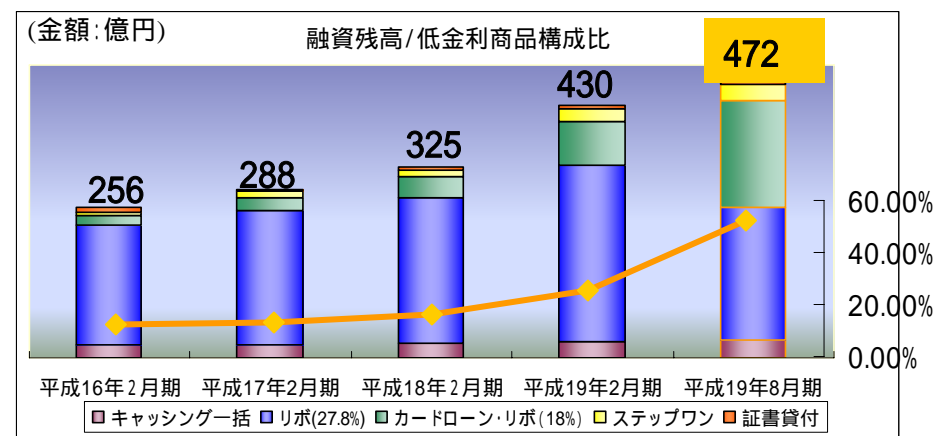
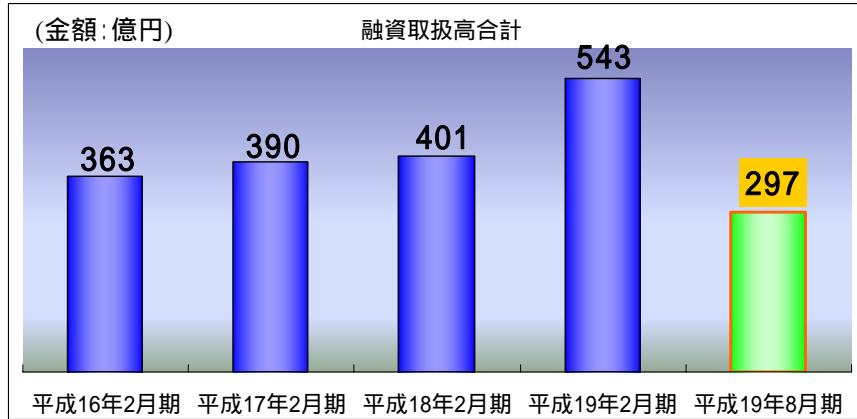
(金額:百万円)



9 . 融資取扱高・残高

【取扱高】 297億円 (前期比増減率 8.6%増)
 【残高】 472億円 (前期比増減率 18.7%増)

3月16日より、すべての新規融資利率を18%以下に引き下げ、低金利商品への残高移行を実施。 融資利率18%以下の残高構成比 52%へ (期首25%)



商品別(%)	平成19年8月期	前期比増減率
キャッシング一括	137.7	7.6%
カードローン・リボ	144.6	7.1%
ステップワン	11.4	35.7%
証書貸付	3.4	48.7%
融資取扱高合計	297.3	8.6%

商品別	平成19年8月期	前期比増減率
キャッシング一括	30.8	1.2%
リボ(27.8%)	226.5	21.0%
カードローン・リボ(18.0%)	181.2	200.7%
ステップワン	28.7	67.6%
証書貸付	4.7	11.8%
融資残高合計	472.1	18.7%

10 . その他の金融・サービス事業

【営業収益】 7.5億円 (前期比増減率6.9%増)

- ・ ショップ・職域・通信販売による保険の拡大

保険ショップ店舗数 31店舗 (3店舗増加)

- ・ WEBでのサービス充実 (旅行受付、通信販売、保険)

その他事業営業収益

(金額:百万円)

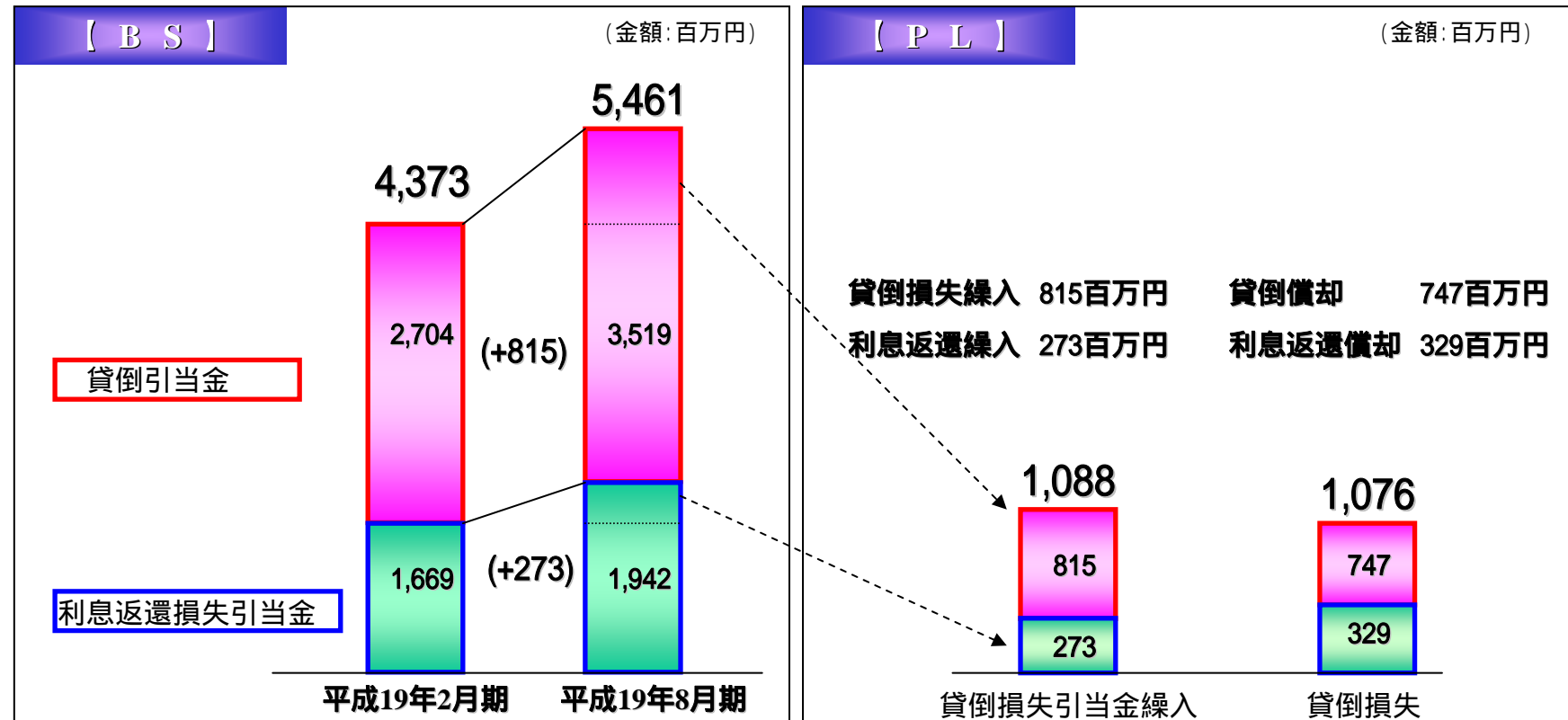
事業別	平成18年8月期	平成19年8月期	前期比増減率
保険	583	634	8.8%
旅行	45	49	9.0%
通信販売	18	20	7.9%
リース	55	47	-15.0%
合計	702	751	6.9%



11. リスクマネジメント

貸倒引当金	3,519百万円	(815百万円増)
利息返還損失引当金	1,942百万円	(273百万円増)
貸倒損失額	1,076百万円	

(貸倒償却747百万円、利息返還償却329百万円)

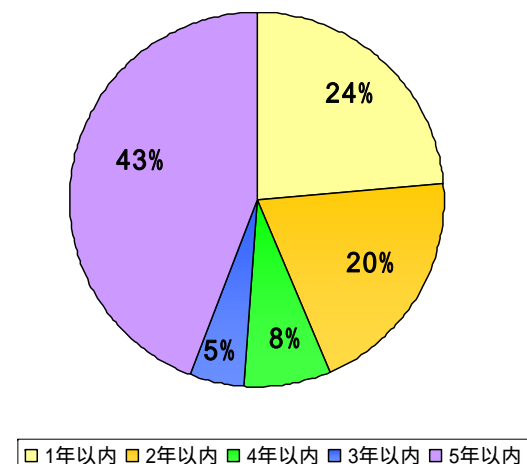


12. 資金調達

資金調達の多様化を図り、安定的で低利な調達を図る。
金利変動に備え、長期での調達を実施。

	前期末	当中間期	金額: 百万円 増減
短期借入金	15,090	13,090	-2,000
長期借入金	39,600	54,200	14,600
債権流動化	9,000	1,000	-8,000
長期調達比率	62.2%	79.4%	17.2%

長期固定借入金の償還年別構成比



第17期下期の取組

1 . 下期重点取組

会員拡大 期末317万人

- ◆ ユニーのモール型3店目アクアウォーク大垣店(10月)
- ◆ WEB募集の拡大・・・モバイルでの募集展開本格化
- ◆ 携帯電話ショップでの募集拡大

ショッピング拡大

- ◆ 300万人会員達成記念キャンペーン展開
- ◆ リボ払い拡大、総合割賦(分割払い)の加盟店拡大、取扱高拡大

融資残高拡大と貸金業法への対応

- ◆ 2年間ですべての残高を18%以下に移行する取組を継続
- ◆ 新規融資拡大により、残高を拡大する。
- ◆ 途上与信強化と総量規制への対応準備

保険リースその他金融サービス拡大

- ◆ 保険ショップ・・・新規出店と既存店舗の運営力・収益力拡大
- ◆ 会員向け媒体を活用したテレマーケティングの促進

インターネットショッピングモールの成功

- ◆ Uポイント最大20倍還元 of インターネットショッピングモールオープン
- ◆ 利用促進とメインカード化の推進
- ◆ ID会員拡大

One To Oneマーケティングの推進

- ◆ 顧客分析による販促実践
- ◆ 提携先の協力をもとに顧客ニーズにあった商品の提供を図る。

2 . 会員拡大

・ 1 7 期会員数計画 3 1 7 万人

モール店舗

- 2007年10月オープンのアクアウォーク大垣店(岐阜県)での即時発行
前橋、長岡に続き、3店舗目となるモール型店舗での即時発行により、
会員拡大と稼働率向上の両面に取り組む。



モール専用カード
ウォークカード

WEB募集の拡大

- PCに加え、2007年10月より携帯電話からの募集活動も開始する。
- 同時に非接触IC決済(QUIC Pay、VISA Touch)のモバイル対応を開始し、
ユニーおよびサークルKサンクスと連動して、若年層・小額決済分野の開拓を図る。



募集チャネルの拡大

- 携帯電話販売ショップとの提携による募集チャネル拡大と携帯電話決済の促進を図る。

3 . ショッピングの拡大

- ・ 取扱高 **3,020億円** (前期比増減率 13.1%増)
- ・ ショッピングリボ残高 **120億円以上**へ

300万人会員達成記念キャンペーン実施

▶グループ内外の加盟店・提携先の協力を得て、
300万人会員達成記念キャンペーンを実施。

カード会員様への特典・サービスの提供

加盟店様の売上拡大に貢献



残高商品の拡大

- ▶分割払いのさらなる促進と残高拡大
利用可能加盟店の拡大を図る。
- ▶あとからリボ・請求後リボへの変更サービスをさらに拡大

4 . 融資残高の拡大と貸金業法への対応

27.8%の残高について

2年間の移行期間の中ですべてを18%以下する計画を継続する。

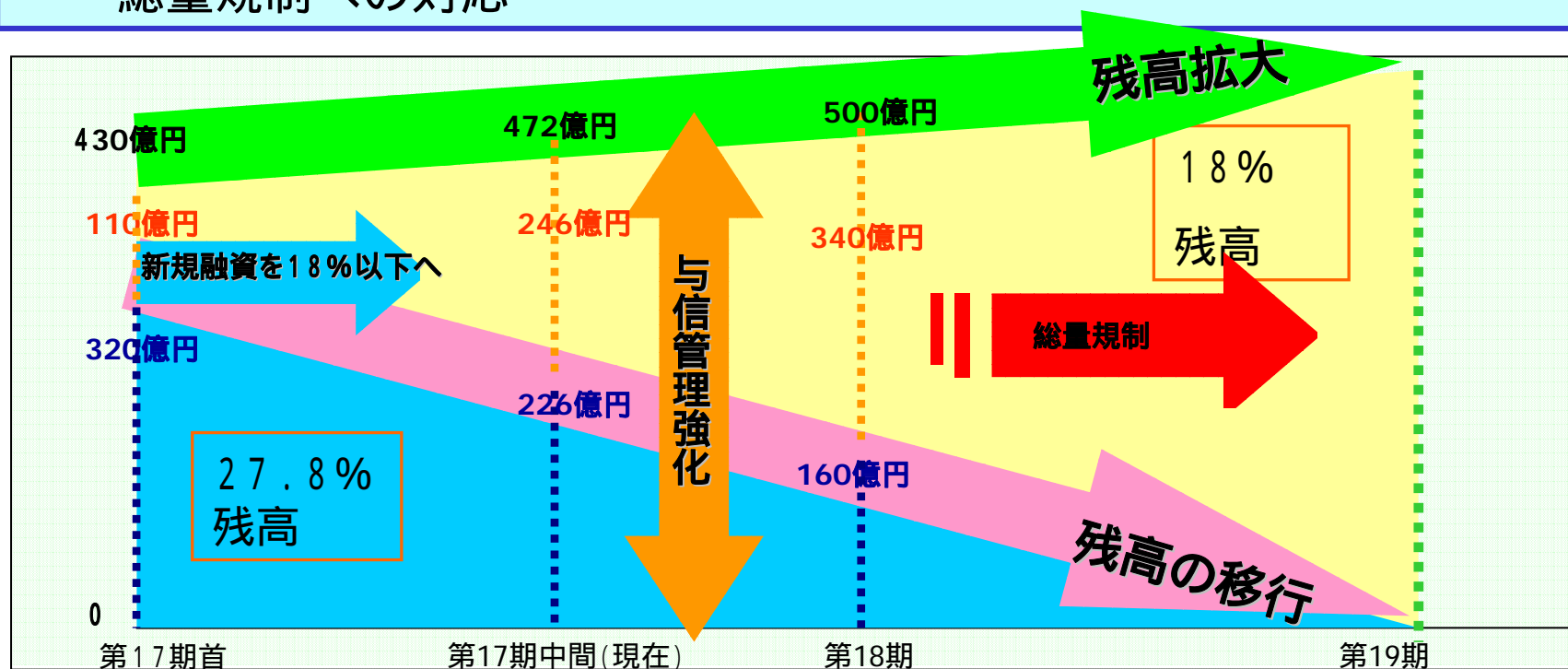
新規融資の拡大

18%以下の新規融資拡大による残高拡大

途上与信強化によるリスクマネジメント

業界環境がもたらすスパイラル現象への対応

総量規制への対応



5 . 保険・リース・その他金融サービスの強化

営業収益 **15.6億円**（前期比増減率12.1%増）

「ONE To ONEマーケティングのさらなる推進」

- ・ 保険ショップの多店舗化から、総合化へ
- ・ ショップ運営力の向上による収益性向上
- ・ 車輛リースのさらなる拡大
- ・ 会員ビジネスとしての旅行、通信販売、保険のさらなる拡大

保険

- モール型店舗への総合ショップの推進
10月 アクアウォーク大垣店への出店
- 既存ショップの運営力強化
- 会員分析と会員向け媒体を活用したテレマーケティングの促進

通信販売・旅行・その他

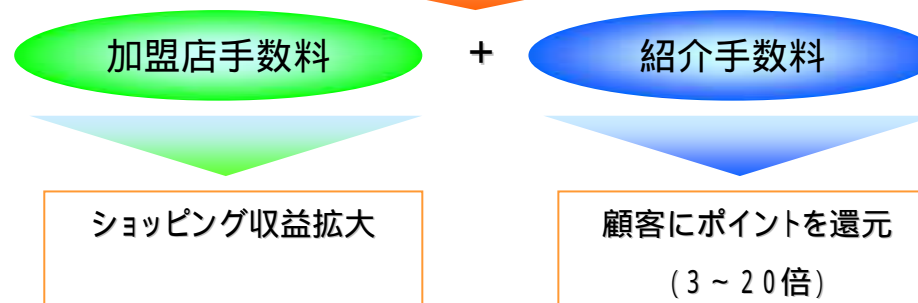
- インターネット上での、ショッピングサイト展開を実施。
- パックツアー、企画旅行の拡大

6 . インターネットショッピングモールの成功

- ・WEBシステムを再構築し、会員向けサービスの拡充と利用促進を図る。
- ・インターネットショッピングモール
「ポイント貯モール」の成功により、メインカード化と収益拡大を図る。

インターネットショッピングモール「UCSポイント貯モール」開始

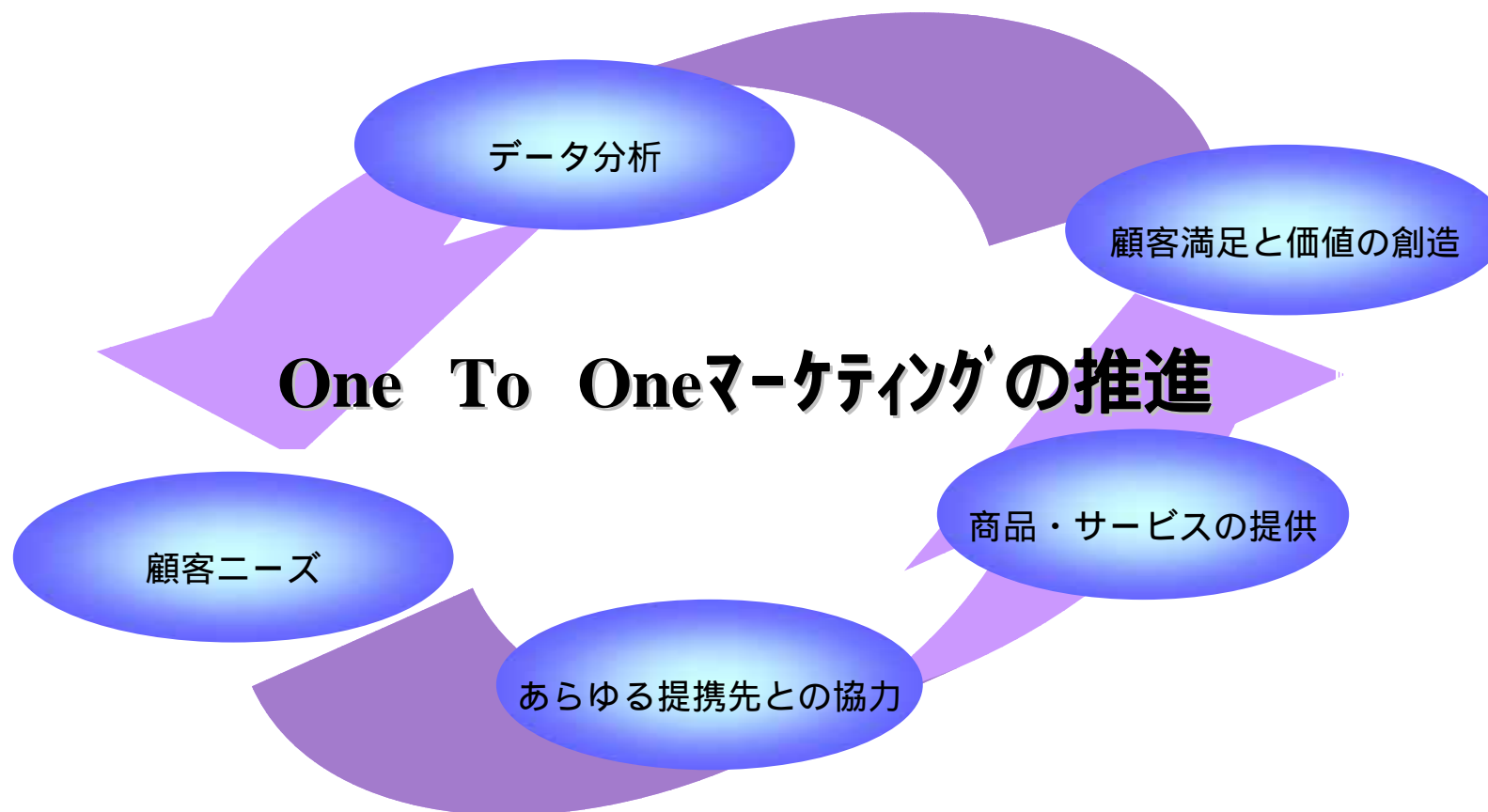
ポイントが最大20倍貯まる「UCSポイント貯モール」
当社WEBサイト内に、複数のネット加盟店が出店するショッピングモール構築。



拡大するネットショッピング決済を推進し、取扱高拡大とメインカード化を図る。

7. One To Oneマーケティングの推進

- ・ 顧客分析による販促実践
- ・ 提携先の協力をもとに顧客ニーズにあった商品の提供を図る。



8 . 1 7 期通期業績見通し

営業収益 190億円

経常利益 30億円

当期純利益 17億円