



2015年2月期 決算説明資料

(2014年3月1日～2015年2月28日)
For the Year Ended February 28,2015



2015年4月9日

株式会社 **UCS**

UCS CO.,LTD.

Listed Company 8787



I 2015年2月期事業概況

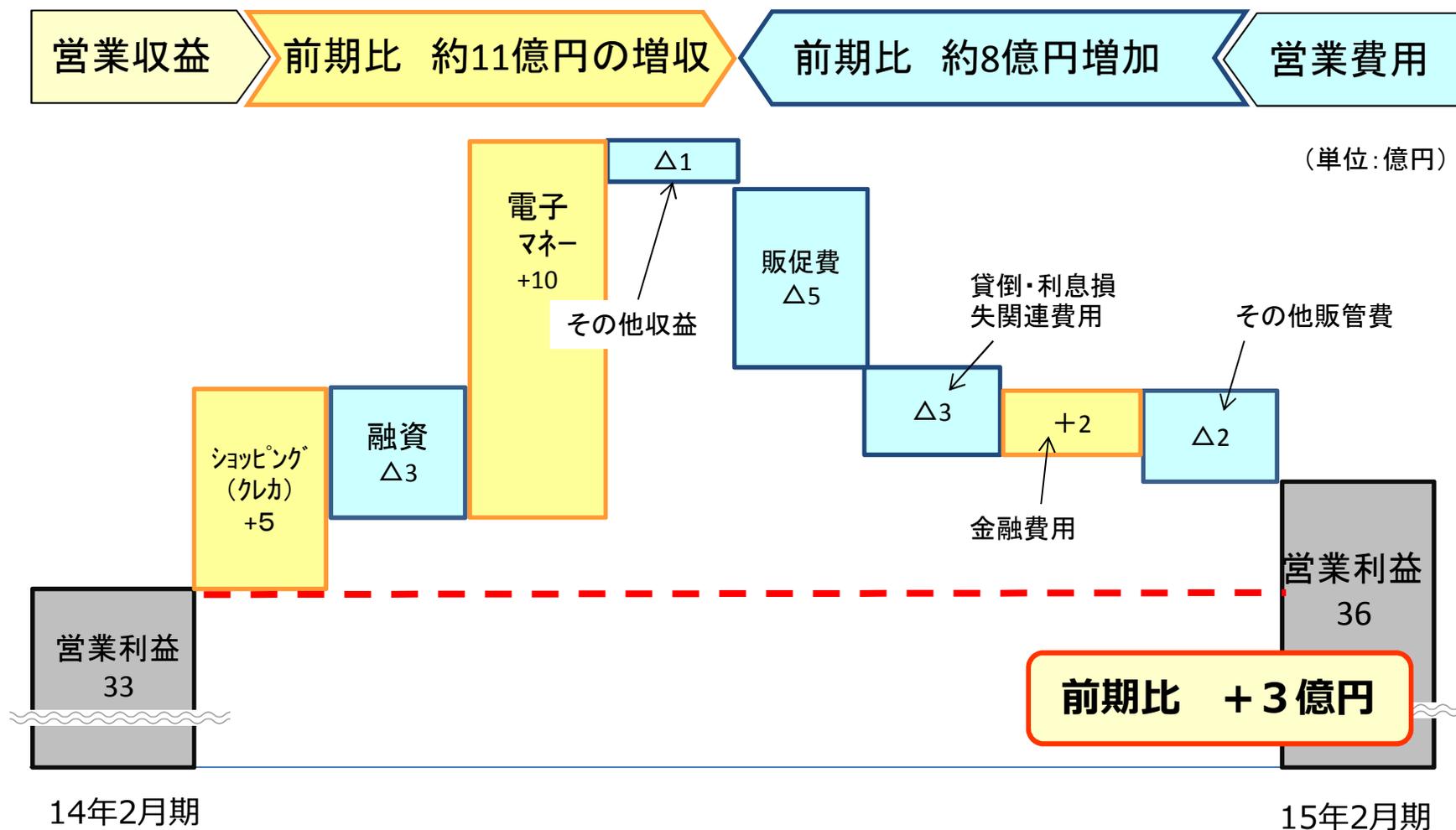
(2014/3/1～2015/2/28)

1. 主要数値実績

(単位: 億円、%)

項目	2014年2月期	2015年2月期	前期比	
			増減額	増減比
取扱高 Trading Volume	5,937	7,248	+1,311	+22.1
営業収益 Operating revenues	172	184	+11	+6.6
営業利益 Operating income	33	36	+3	+10.1
経常利益 Ordinary income	33	36	+3	+10.1
当期純利益 Net income	20	21	+1	+5.7
1株あたり 当期純利益 (円) Net income per share	108.16	114.34	+6.18	+5.7

2. 2015年2月期決算の前期比較



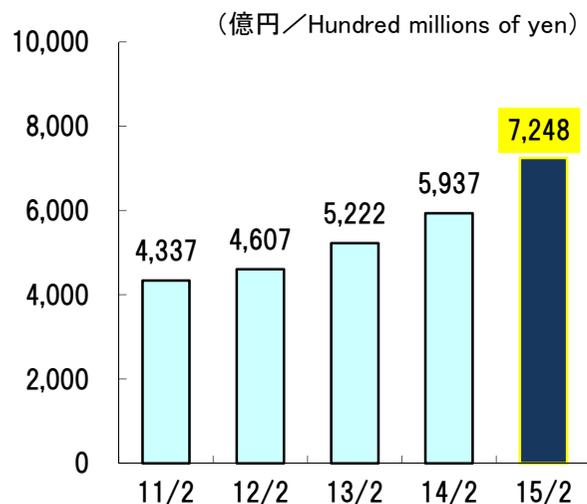
3. 主要財務数値

(単位:億円、%)

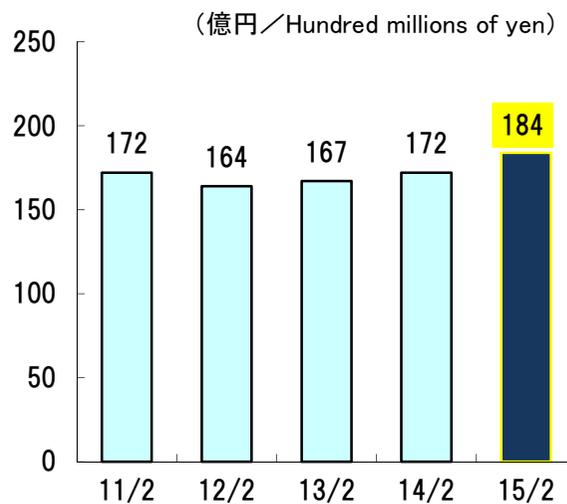
項目	2014年2月期	2015年2月期	前期末比	
			増減額	増減比
資本金 Common stock	16	16	±0	±0
総資産 Total assets	1,270	1,374	+103	+8.1
純資産 Total shareholders' equity	209	227	+17	+8.5
自己資本比率 Shareholders' equity ratio	16.5	16.6	+0.1	
1株あたり純資産(円) Shareholders' equity per share	1,116.41	1,210.85	+94.44	

4. 財務ハイライト

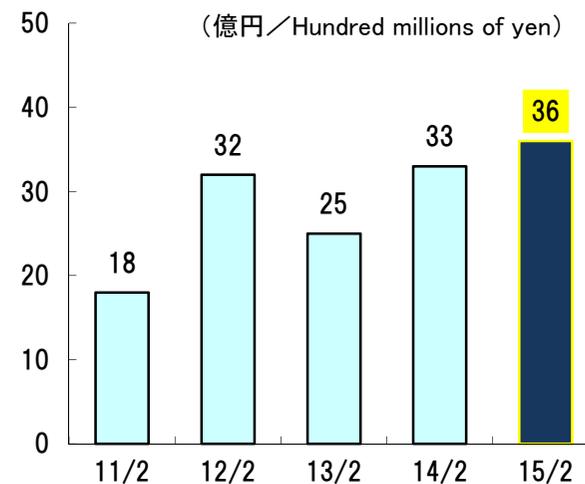
取扱高



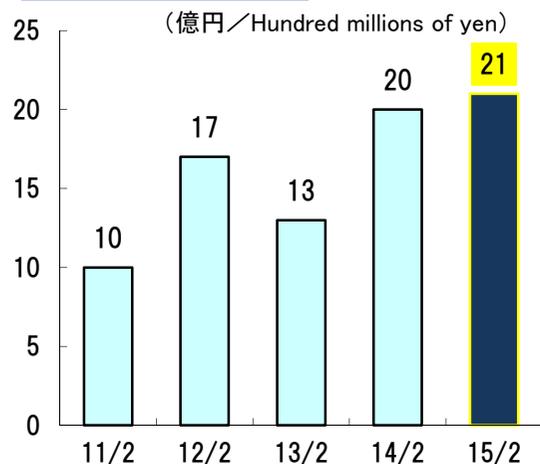
営業収益



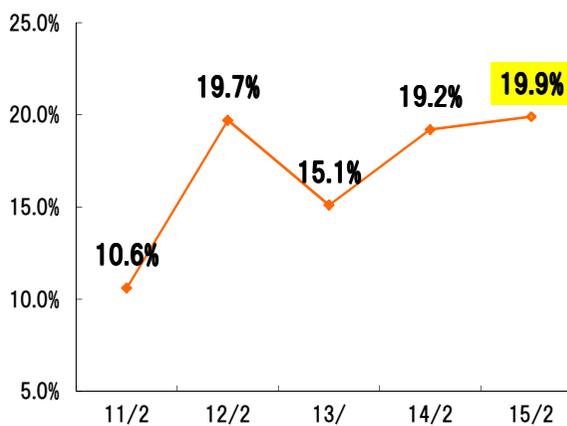
経常利益



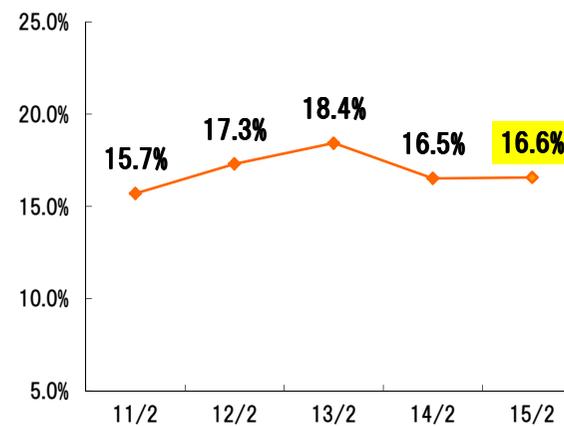
当期純利益



経常利益率



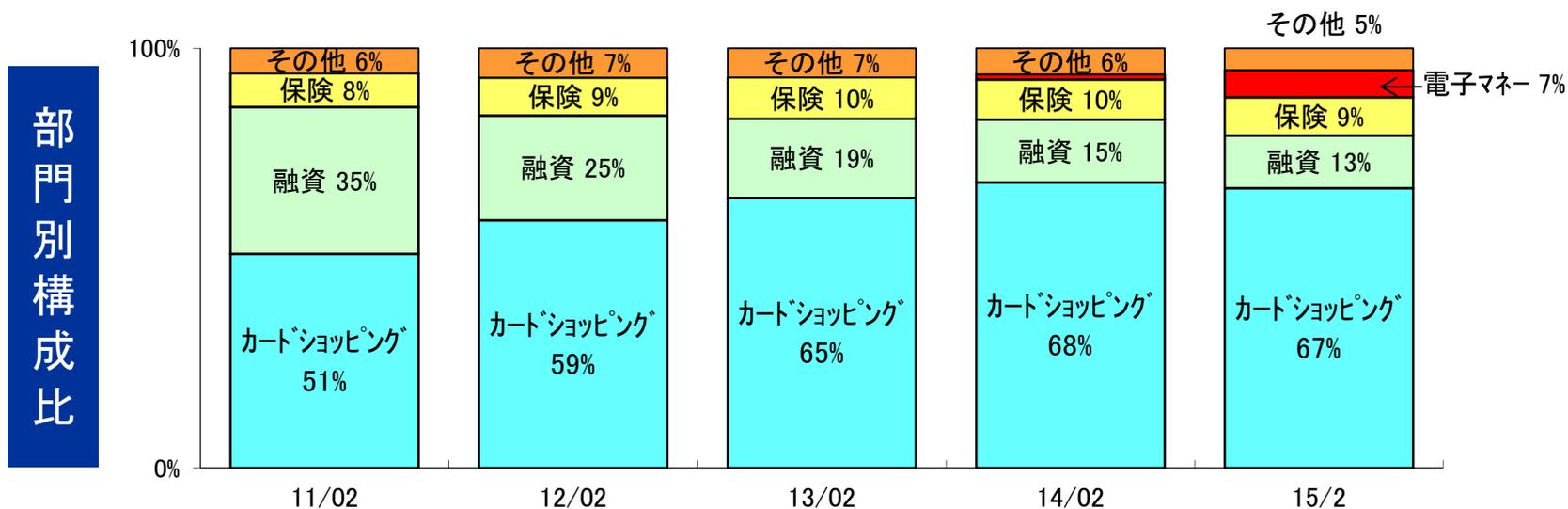
自己資本比率



5. 営業収益

(単位：億円、%)

部門	2014年2月期	2015年2月期	前期比	
			増減額	増減比
クレジットカードショッピング	117	122	+5	+4.5
融資	25	22	△3	△11.5
保険	16	16	+0	+0.9
電子マネー	2	12	+10	+494.1
その他	10	9	△1	△11.3
合計	172	184	+11	+6.6

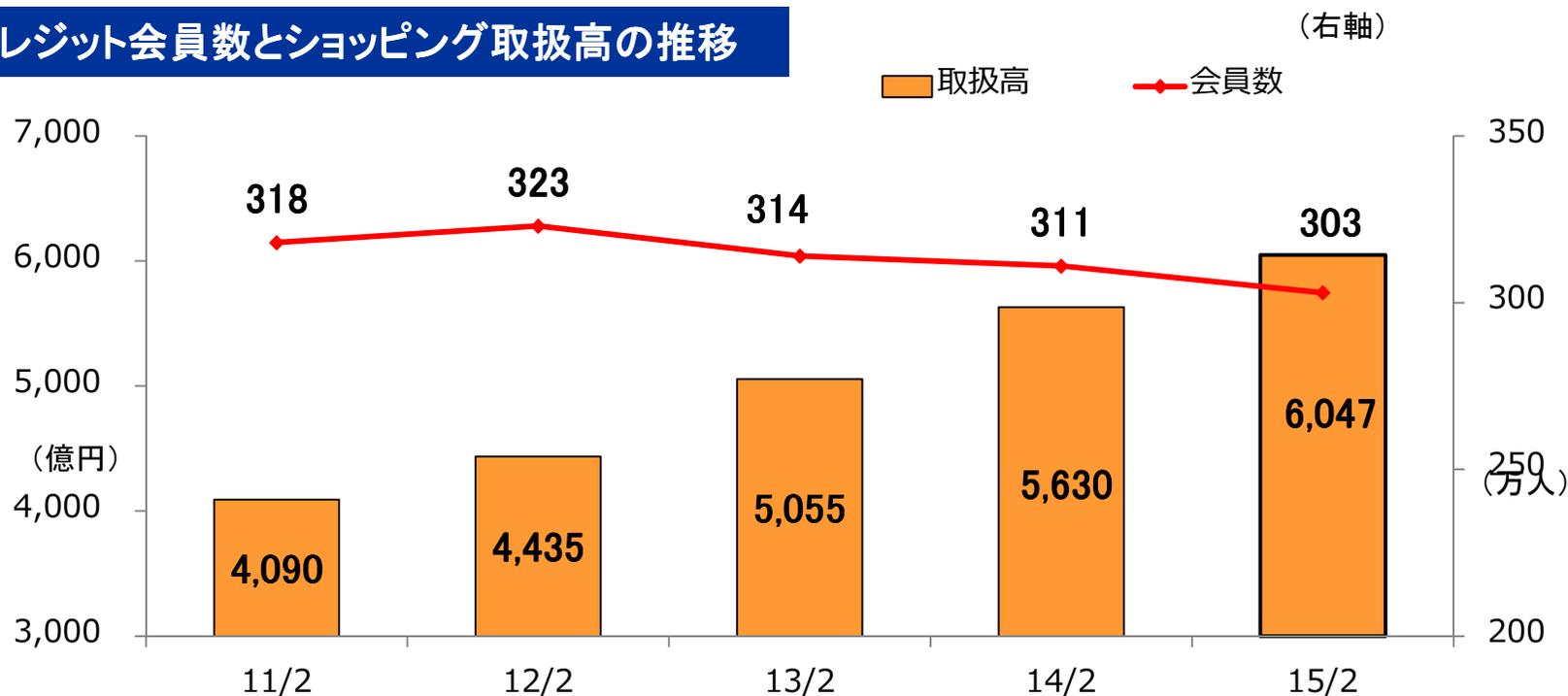


6. ショッピング（クレジットカード）



- 取扱高は、稼働率・請求単価が上昇し、前期比 +7.4%と堅調に拡大。
- 会員数は、長期未利用会員の更新停止に加え、新規獲得の鈍化により減少。

クレジット会員数とショッピング取扱高の推移



請求単価	35,167円	36,216円	37,770円	39,405円	41,971円
月間稼働率	35.9%	36.6%	39.5%	43.2%	44.5%

7. ショッピングリボ・分割



- 営業部門・与信部門・コールセンターが連動したプロモーションの強化で、取扱高・残高は反転し、減少から拡大へ。

取扱高・残高・収益の推移



8. 電子マネー「ユニコ」



- 2013年11月発行の電子マネーが年稼働となり増収に大きく貢献。
- 会員拡大とグループ企業内での利用場面拡充により取扱高拡大。

実績

(単位 : 千枚、百万円)

	14/2	15/2	差額
発行枚数	392	1,133	+741
取扱高	15,476	106,471	+90,995
営業収益	202	1,205	+1,002

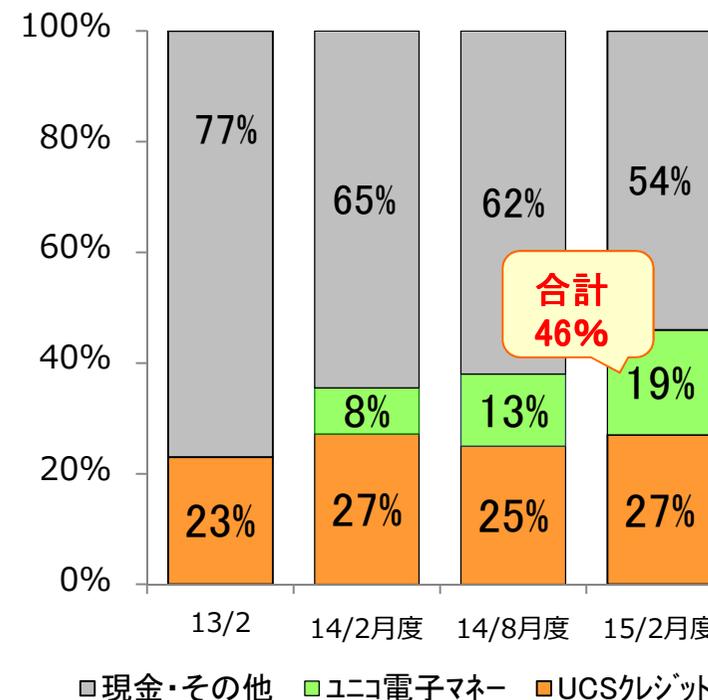
稼働率と利用額

(単位 : %、円)

	14/2	15/2
月間稼働率	74%	65.8%
月間平均利用額	16,724円	17,571円

ユニー決済比率

※ ユニー直営売上げ



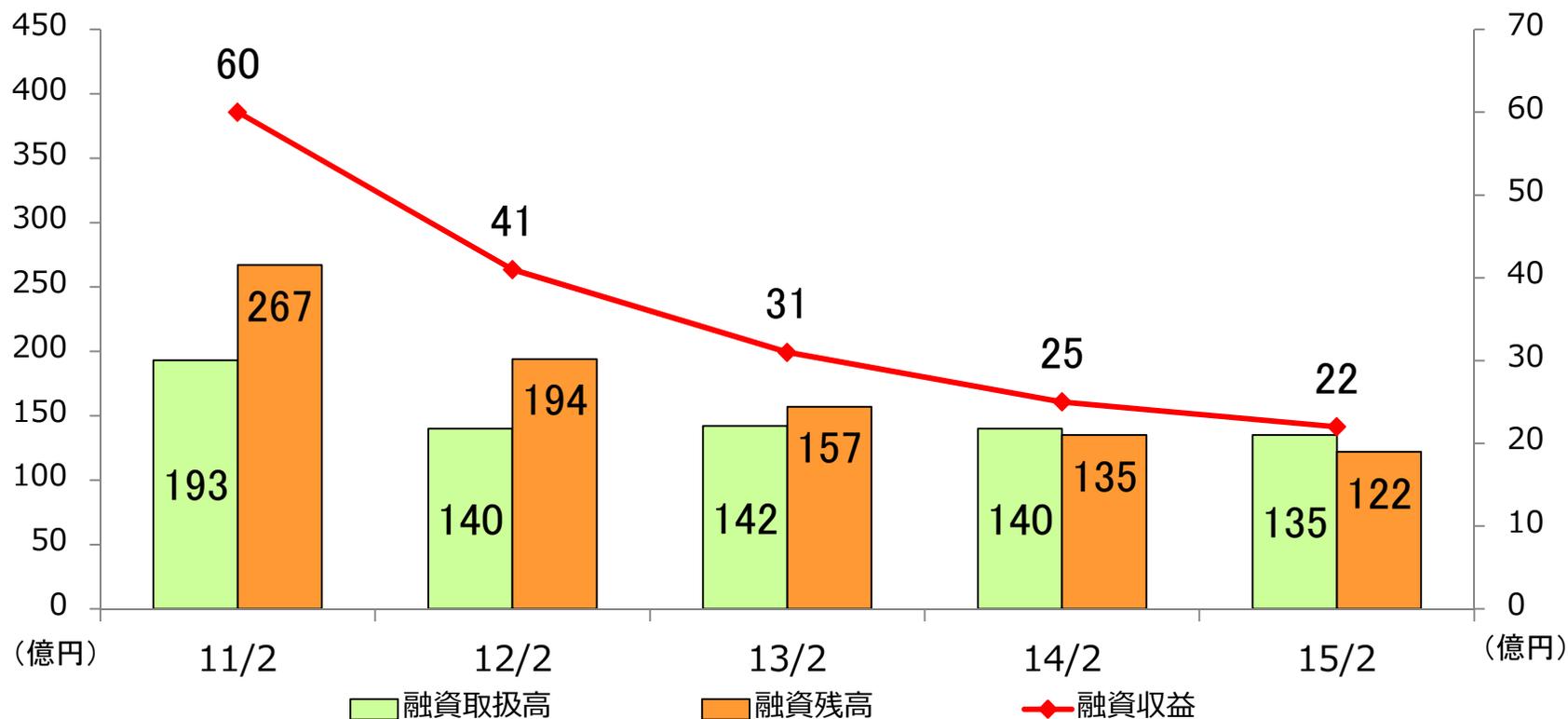
9. 融資



- 残高の減少が継続するが、減少幅は縮小。
- 取扱高が想定以下で推移し、残高の底入れは来期に持ち越し。

2010年6月
貸金業法完全施行

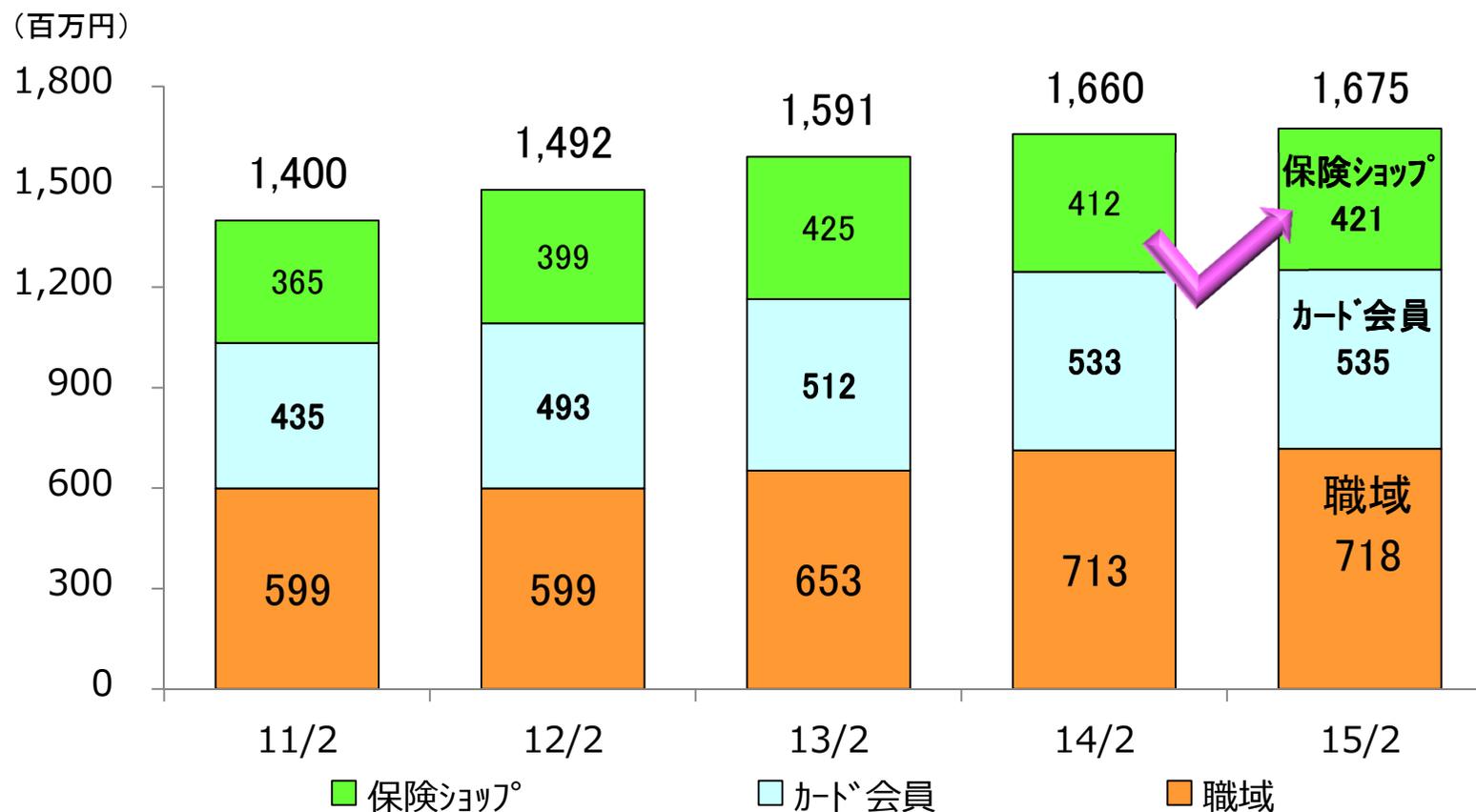
■ 残高は、ピーク時の25%まで減少。
※ ピーク 2008年2月期 479億円



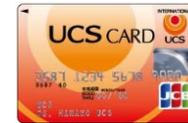
10. 保険代理業

- 料率改定の影響で苦戦するが、重点チャネルとして強化する「保険ショップ」は上期までの減少傾向から反転し、増収基調へ。

販売チャネル別営業収益の推移



11. 貸倒関連

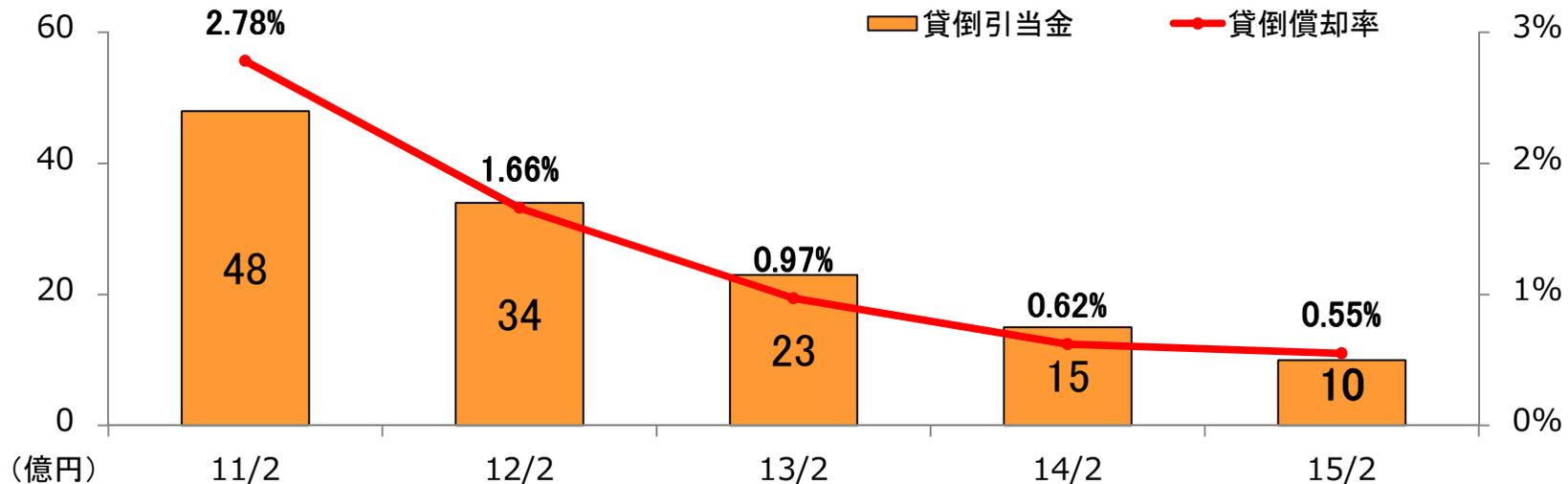


- 債権の健全化と融資残高の減少で、延滞債権残高の削減継続。
貸倒償却減少するも、引当金戻し益の縮小で、貸倒コストは大幅に増加。

(金額: 百万円)

	2013/2月期 (増減)		2014/2月期 (増減)		2015/2月期 (増減)	
引当金繰入額	△65	△323	△162	△96	123	+285
(内貸倒償却)	(1,016)	△665	(693)	△322	(618)	△75
延滞債権残高	4,179	△1,352	3,141	△1,038	2,447	△693

貸倒引当金と貸倒償却率の推移



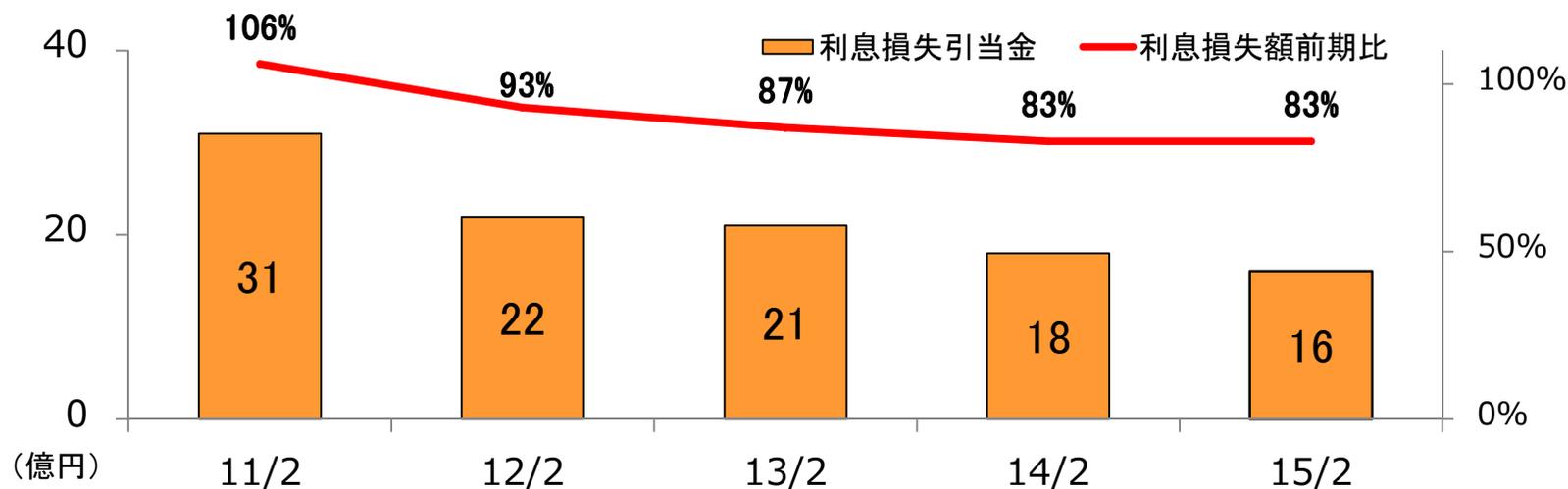
12. 利息損失関連

- 利息損失額の減少は継続するが、過去完済契約に対する過払返還が増加（前年比 +36%）し、利息損失コストは前年比微減。

（金額：百万円）

	2013/2月期（増減）		2014/2月期（増減）		2015/2月期（増減）	
引当金繰入額	1,354	+703	806	△548	785	△20
（内利息損失額）	(1,392)	△216	(1,153)	△239	(964)	△188

利息損失引当金と利息損失額（前年比）の推移



13 . 資金調達

- CMS(キャッシュ・マネジメント・システム)の効果により、効率的な資金調達、および調達金利が低減。

(金額：億円)

	2014年2月期	2015年2月期	増減
短期借入(ユニグループHD)	423	435	+11
長期借入	117	57	△60
長期借入(ユニグループHD)	20	30	+10
債権流動化	10	5	△5
借入金合計	570	527	△43
平均調達金利(%)	0.529	0.415	△0.114
※支払利息	4	2	△1

Ⅱ 2016年2月期の取り組み

(2015/3/1～2016/2/29)

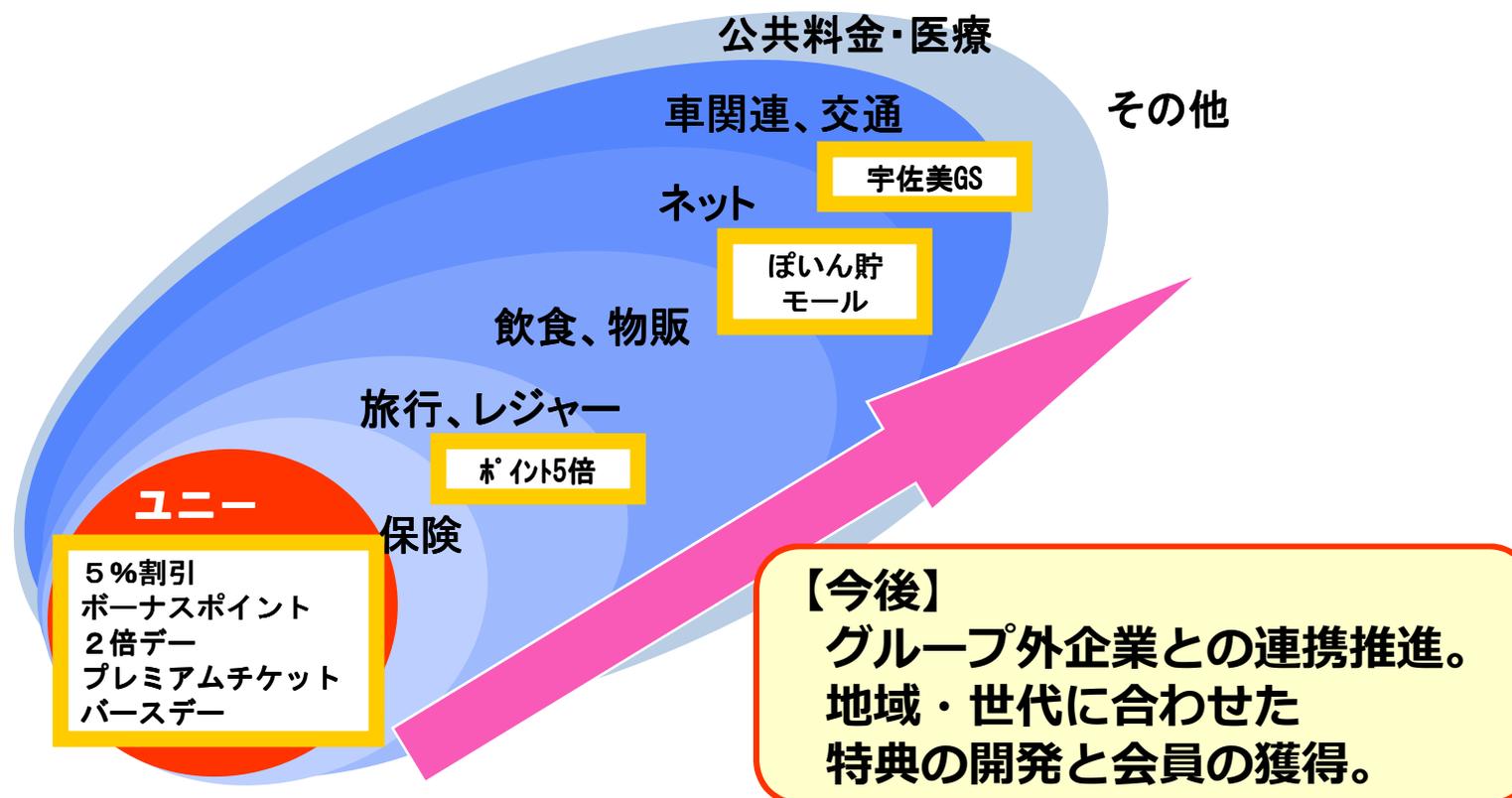
1. 事業環境

環境変化	影響
人口減少・高齢化	<ul style="list-style-type: none">■ 新規会員の獲得環境悪化<ul style="list-style-type: none">・ 成人人口は緩やかに減少・ 一人当たり2~3枚のカードを保有。■ 会員の高齢化で利用低下<ul style="list-style-type: none">・ 40代 平均年間利用額 37万円 稼働率 66.4%・ 70代 平均年間利用額 24万円 稼働率 51.6%
キャッシュレス市場拡大	<ul style="list-style-type: none">■ ショッピング取扱高 拡大<ul style="list-style-type: none">・ クレジットカードは利用領域が拡大し堅調に推移。・ 電子マネーは普及・浸透が進み高い成長を予想。■ 異業種参入により競争激化<ul style="list-style-type: none">・ 携帯キャリアやIT企業による決済分野への進出が増加。
IT技術の進歩	<ul style="list-style-type: none">■ 既存事業への有効活用<ul style="list-style-type: none">・ 顧客データを活用した商品・サービスによる収益拡大・ WEBを活用した収益拡大とオペレーションコストの削減■ セキュリティ費用の増加<ul style="list-style-type: none">・ カード・端末のIC化によるカード処理費用の増加・ 個人情報保護・安全なインフラ整備に係るシステムコストの増加

2. 営業戦略

トップラインを拡大し、持続的な増収増益体質を確立。

- トップライン拡大に向けて、グループ外企業との連携を推進。



3. 今期重点課題

● ショッピング事業の強化

クレジットカードと電子マネーの両輪で規模の拡大を図る。

● 融資事業の底入れ

優良会員の囲いこみを推進し、安定した収益を確保。

● 保険代理事業の強化

当社資産の有効活用で、さらなる保険ビジネスの拡大。

● ローコストオペレーションの推進

オペレーション費用を削減し、営業強化費に重点配分。

3-1 ショッピング事業の強化（その1 クレジット・電子マネー）

- クレジットと電子マネーの両輪で取扱高は拡大。

カード取扱高と会員数(クレジットと電子マネー)



今期の取組み

■ 会員獲得の強化

- ・ デザインカードの発行で若年層を開拓。
- ・ タブレットを導入し、募集チャネル拡大。

■ 加盟店と連携したプロモーション

- ・ 加盟店と連携した送客ビジネスの強化。
- ・ 顧客属性に合わせたキャンペーン展開。

今期の営業収益

（百万円）

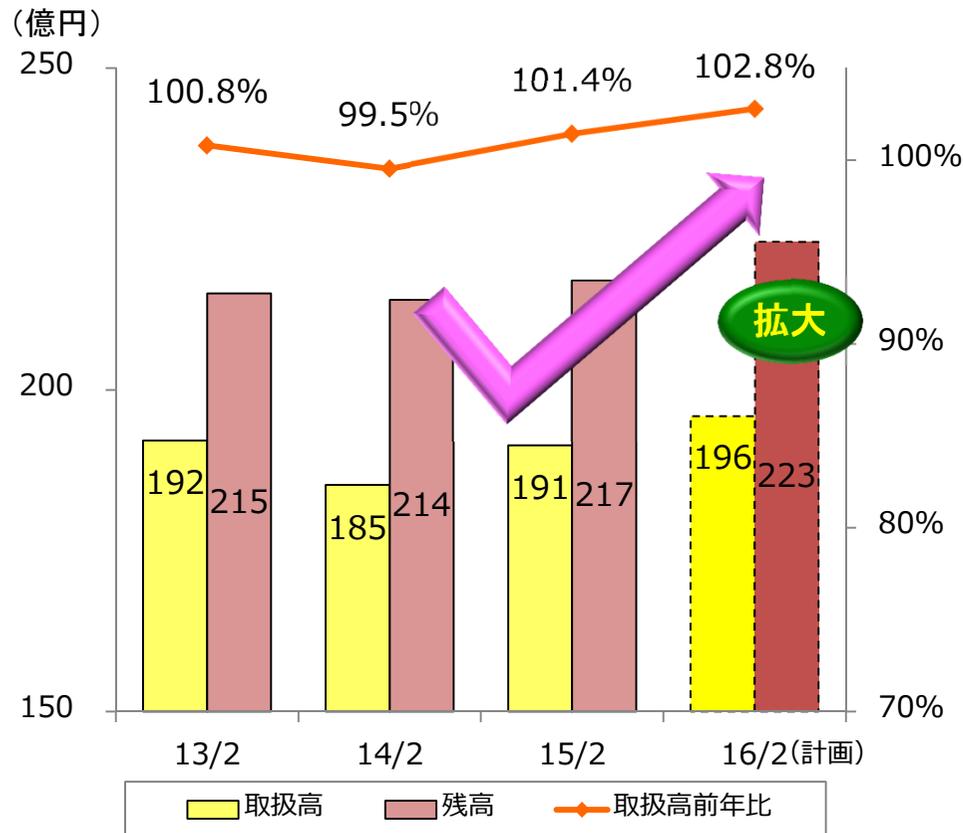
	計画	前年比
クレジットカード※	9,844	107.2%
電子マネー	1,607	133.3%

※ 加盟店手数料のみ

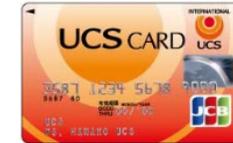
3-1 ショッピング事業の強化（その2 ショッピングリボ・分割）

- 割賦販売法の影響一巡し、ショッピングリボ・分割は拡大。

ショッピングリボ分割 取扱高と残高



今期の取組み



■ プロモーション強化

- ・ インバウンド・アウトバウンドの規模拡大。
- ・ データマイニングを活用した新規利用者開拓。

■ 与信の適正化

- ・ 規制後のリスク動向を踏まえた与信基準の見直し。

今期の営業収益

(百万円)

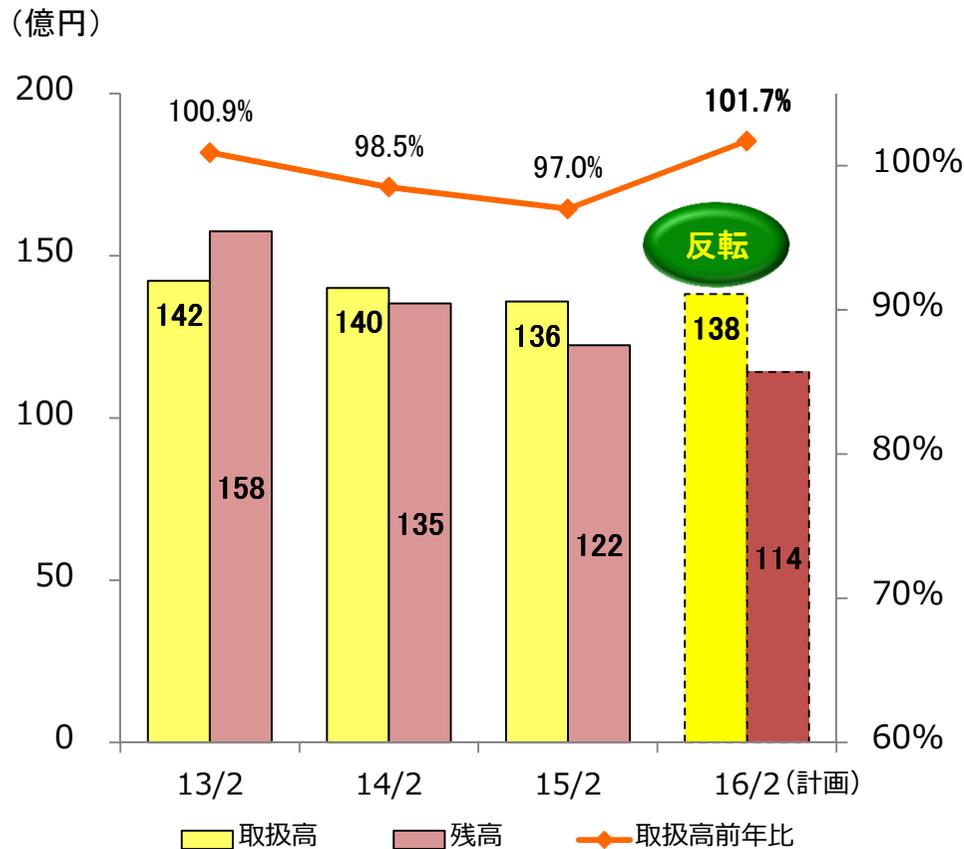
計画	前年比	前年差額
3,153	101.1%	+35

※ ショッピングリボ・分割手数料のみ

3-2 融資事業の底入れ

- 優良会員の囲い込みを推進し、取扱高を減少傾向から反転。

融資 取扱高と残高



今期の取組み



■ 優良会員の囲いこみ

- ・ ローンカードをリニューアルし、既存利用者の金利優遇適用と与信枠の拡大。

■ 与信の適正化

- ・ 規制後のリスク動向を踏まえた与信基準の見直し。

今期の営業収益

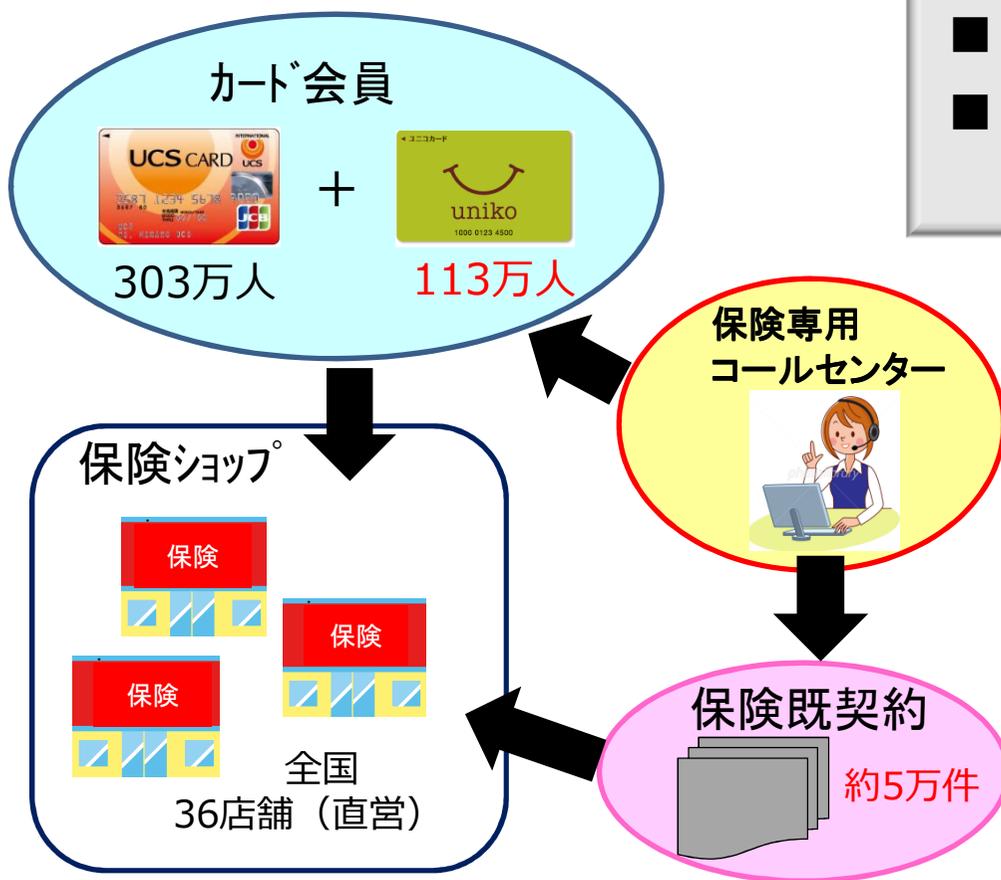
(百万円)

計画	前年比	前年差額
2,090	91.4%	△195

3-3 保険代理業の強化

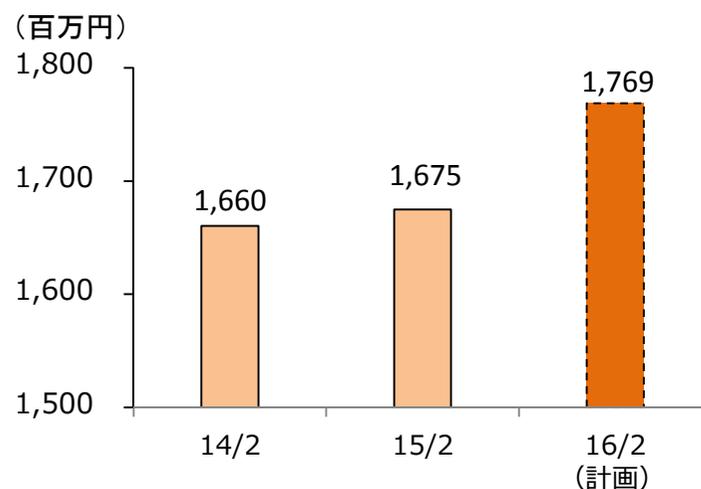
- 資産(会員基盤、既契約者、ショップ、コールセンター)の有効活用で、さらなる保険事業の拡大

当社の資産の有効活用



- ユニコ会員への保険販売開始
- 既契約者へのアプローチを強化。見直し需要の開拓と継続率UP

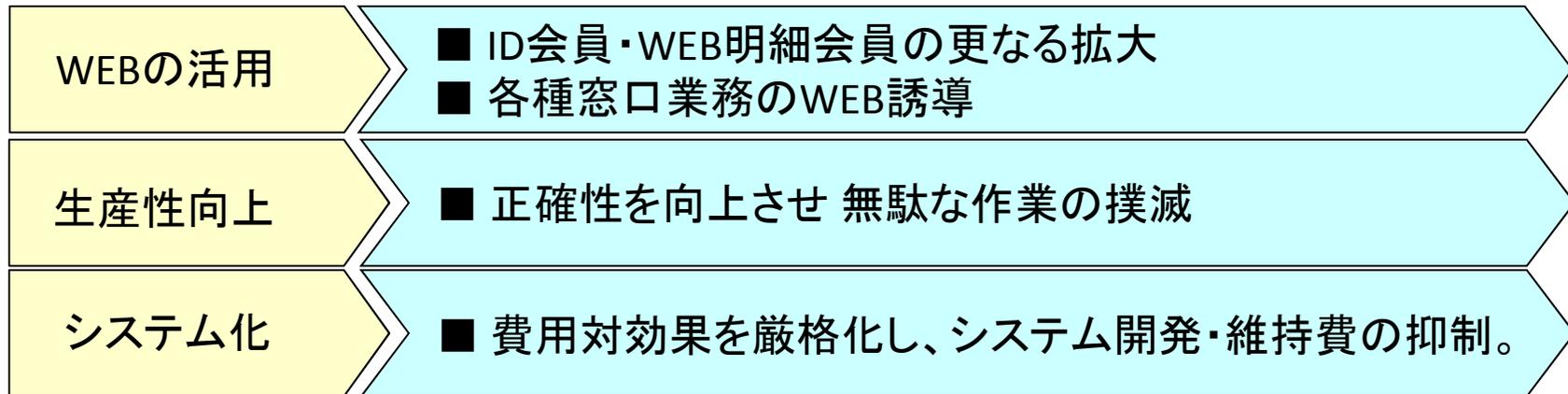
営業収益の推移



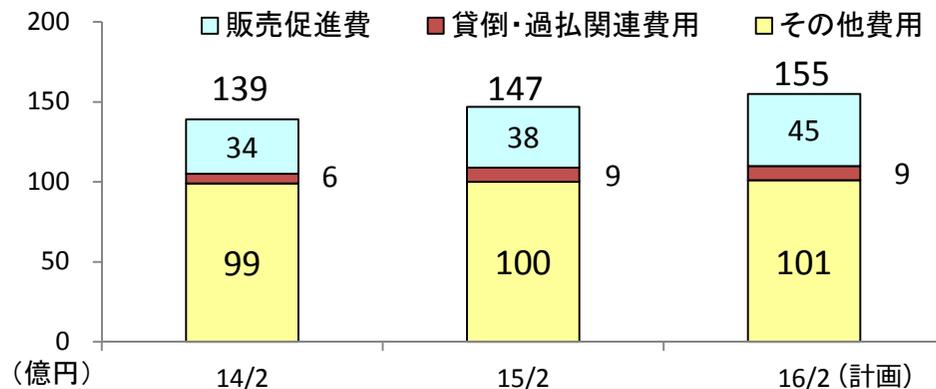
3-4 ローコストオペレーションの推進

- オペレーション費用を削減し、営業強化に向けた費用へ重点的に配分。

コスト削減に向けた取組み



営業費用の推移



2016年2月期 費用計画

- ✓ 貸倒・過払費用は前年並みを計画
- ✓ 会員獲得・グループ外営業強化に向けて費用を重点配分
- ✓ オペレーション・インフラ費用はコスト削減取組により増加を抑制

4. 2016年2月期業績予想

(単位:億円、%)

項目	2015年2月期 実績	2016年2月期	
		予想	増減比
営業収益 Operating revenues	184	193	+5.1
営業利益 Operating income	36	38	+3.7
経常利益 Ordinary income	36	38	+3.7
当期純利益 Net income	21	23	+7.0
経常利益率 Ordinary income ratio	19.9	19.6	

■ 将来予測について

本資料で提供されている情報は、当社の過去と現在の事実だけでなく、将来に関する予測・予想・計画なども記載しています。これらの予測・予想・計画は、発表した時点で入手できる情報に基づいたものであり、諸与件の変化によって、将来の事業活動の結果が本資料に記載した予測・予想・計画と異なる可能性があり得ることを、ご承知おきください。

■ お問い合わせ先

住所 〒492-8686

愛知県稲沢市天池五反田町1番地

電話 0587-24-9028 FAX 0587-24-9046

<https://www.ucscard.co.jp/index.html>

ir@ucscard.co.jp

IR担当 / 経営政策部 浅井