



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

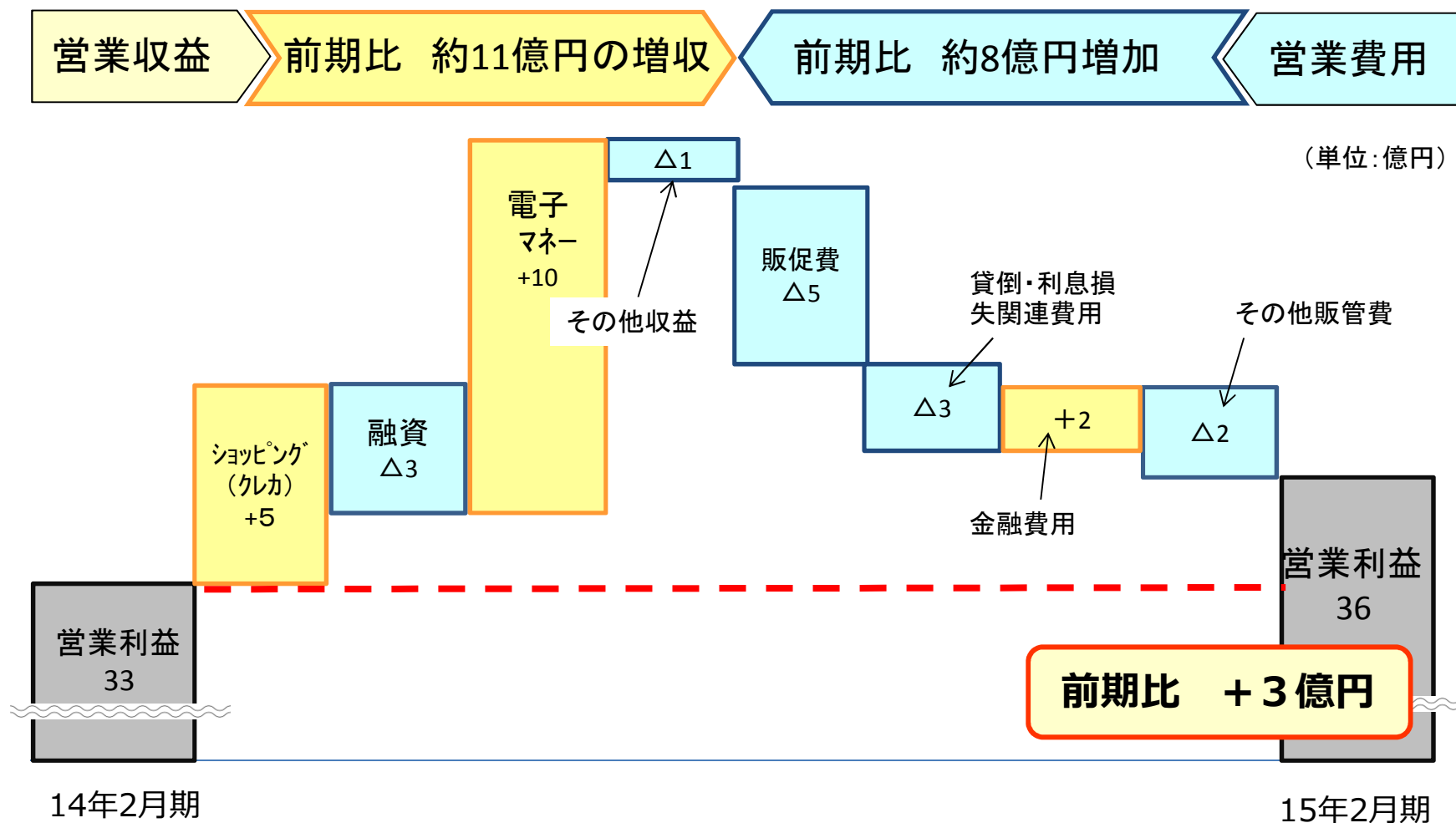
(2014/3/1～2015/2/28)

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



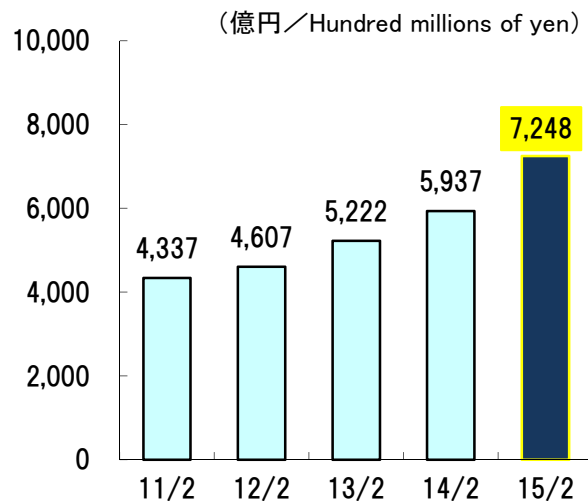
3. 主要財務数値

(単位:億円、%)

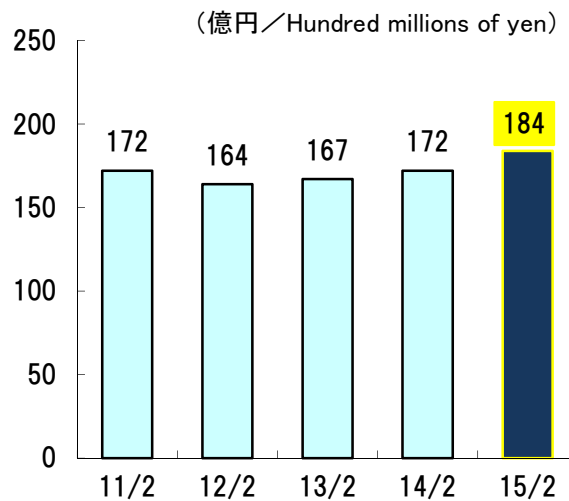
| 項目 | 2014年2月期 | 2015年2月期 | 前期末比 | |
|---|----------|----------|--------|------|
| | | | 増減額 | 増減比 |
| 資本金 Common stock | 16 | 16 | ±0 | ±0 |
| 総資産 Total assets | 1,270 | 1,374 | +103 | +8.1 |
| 純資産 Total shareholders' equity | 209 | 227 | +17 | +8.5 |
| 自己資本比率 Shareholders' equity ratio | 16.5 | 16.6 | +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

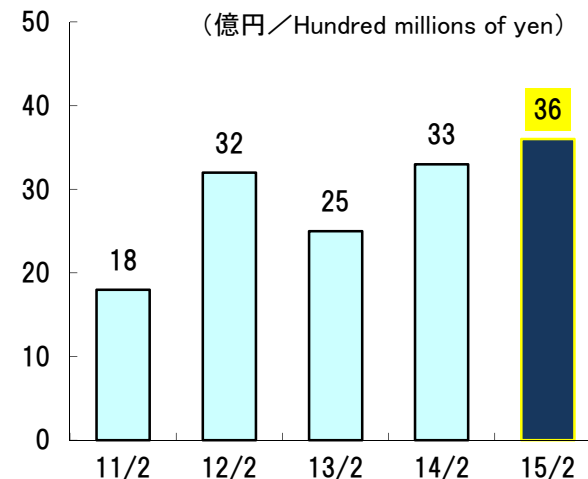
取扱高



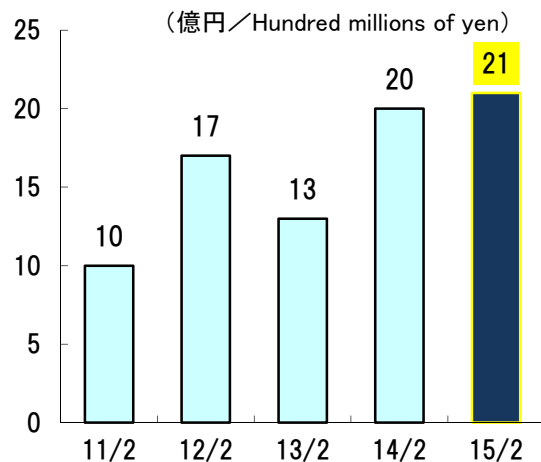
営業収益



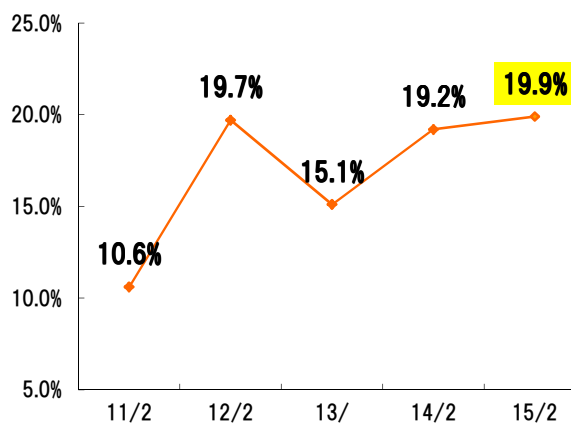
経常利益



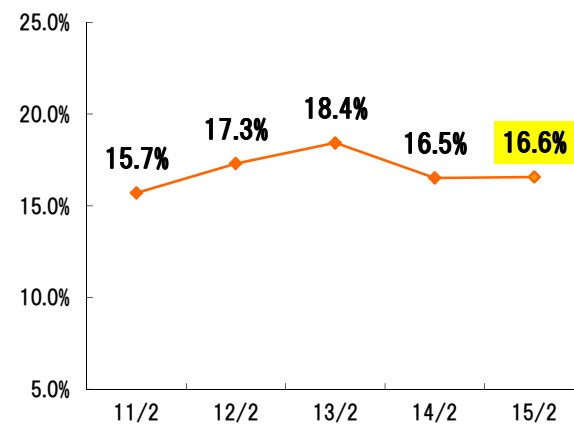
当期純利益



経常利益率



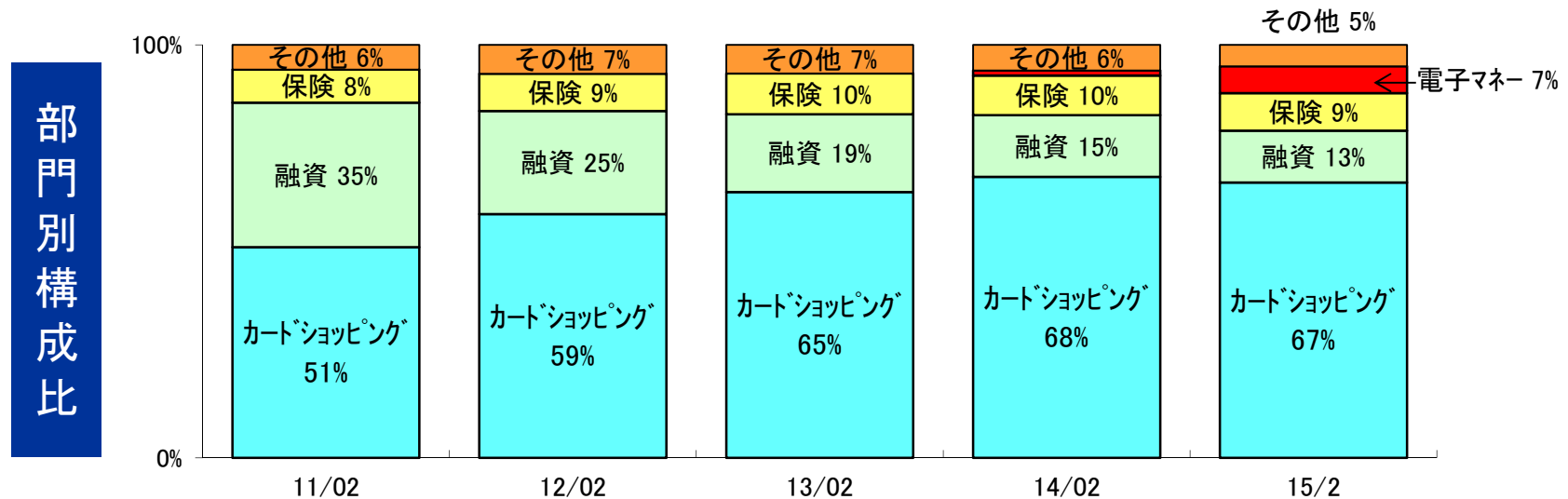
自己資本比率



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 |

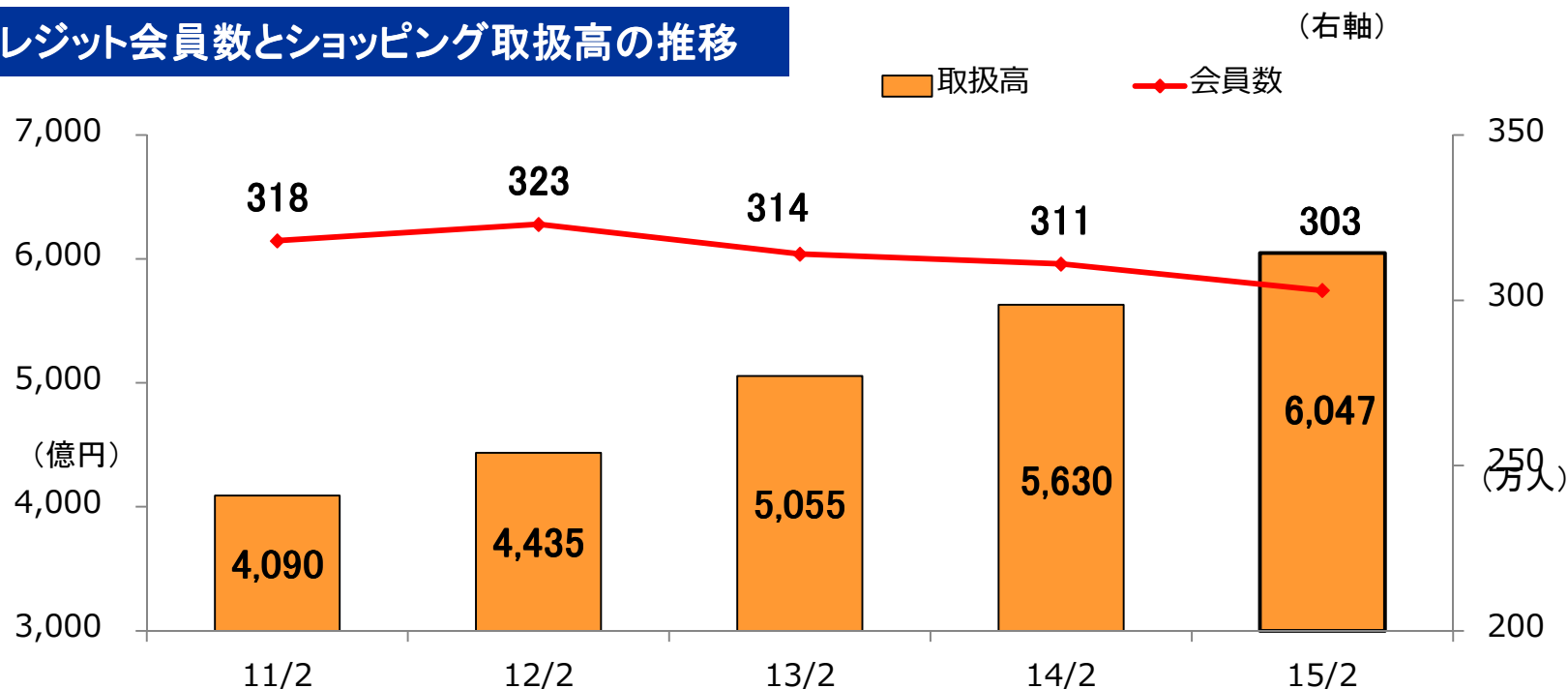


6. ショッピング（クレジットカード）



- 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



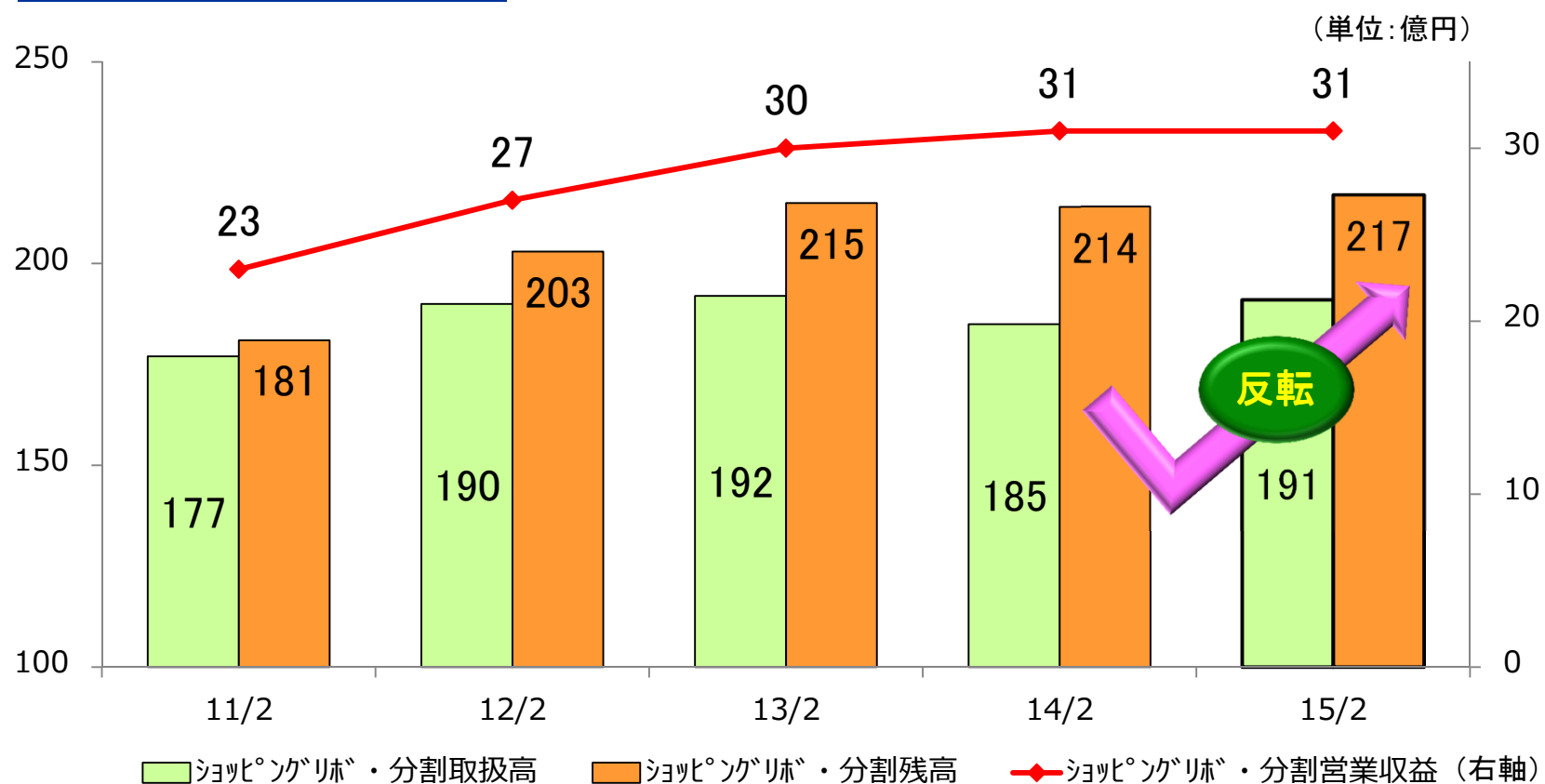
| | | | | | |
|-------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 請求単価 | 35,167円 | 36,216円 | 37,770円 | 39,405円 | 41,971円 |
| 月間稼働率 | 35.9% | 36.6% | 39.5% | 43.2% | 44.5% |

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 |

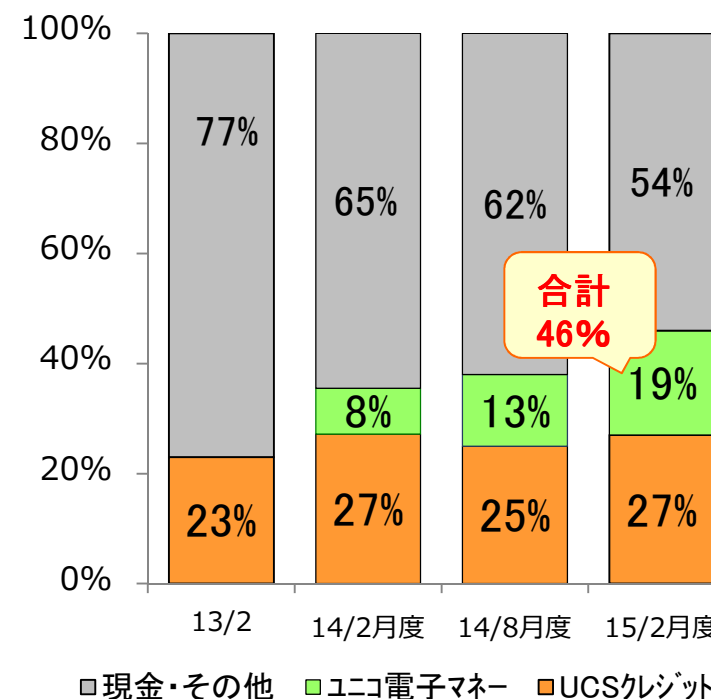
稼働率と利用額

(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



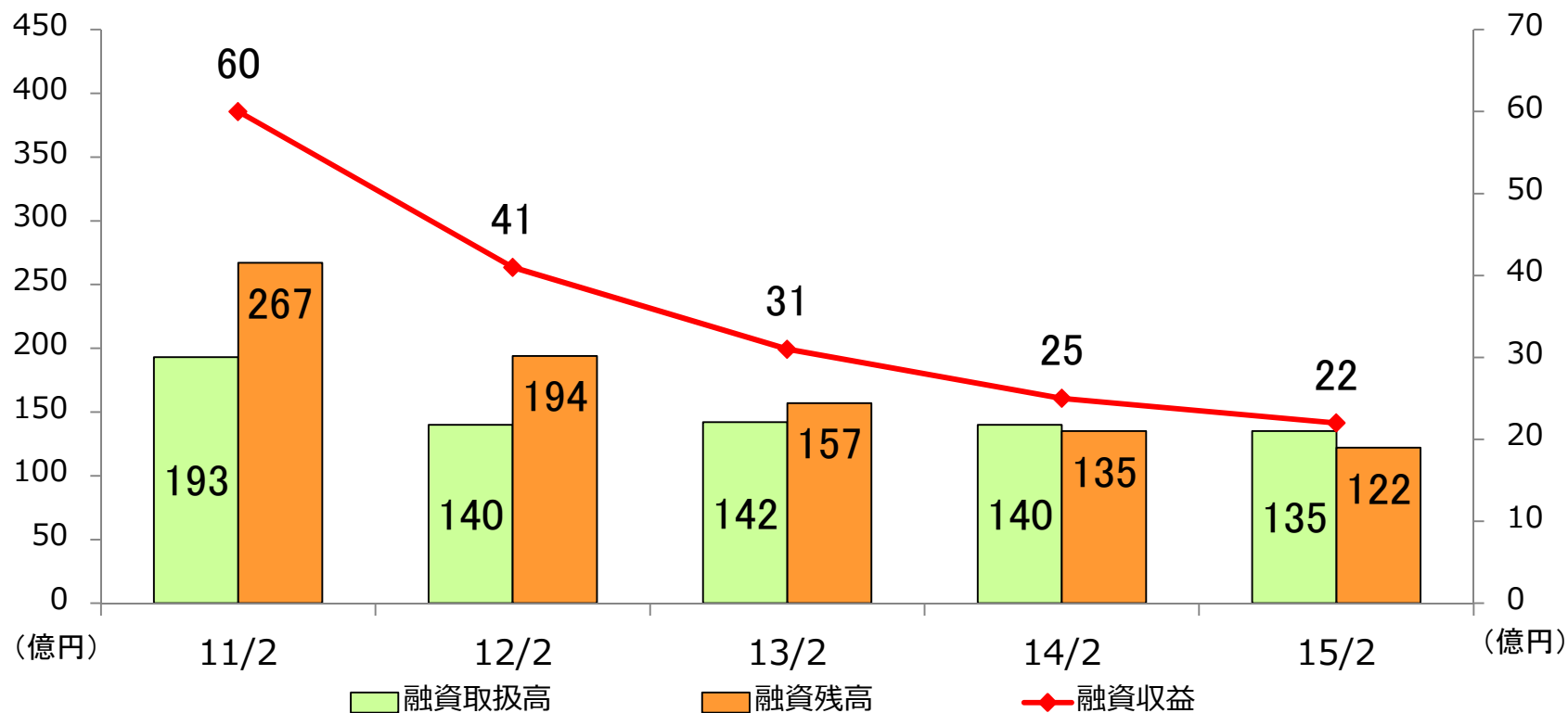
9. 融資



- 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

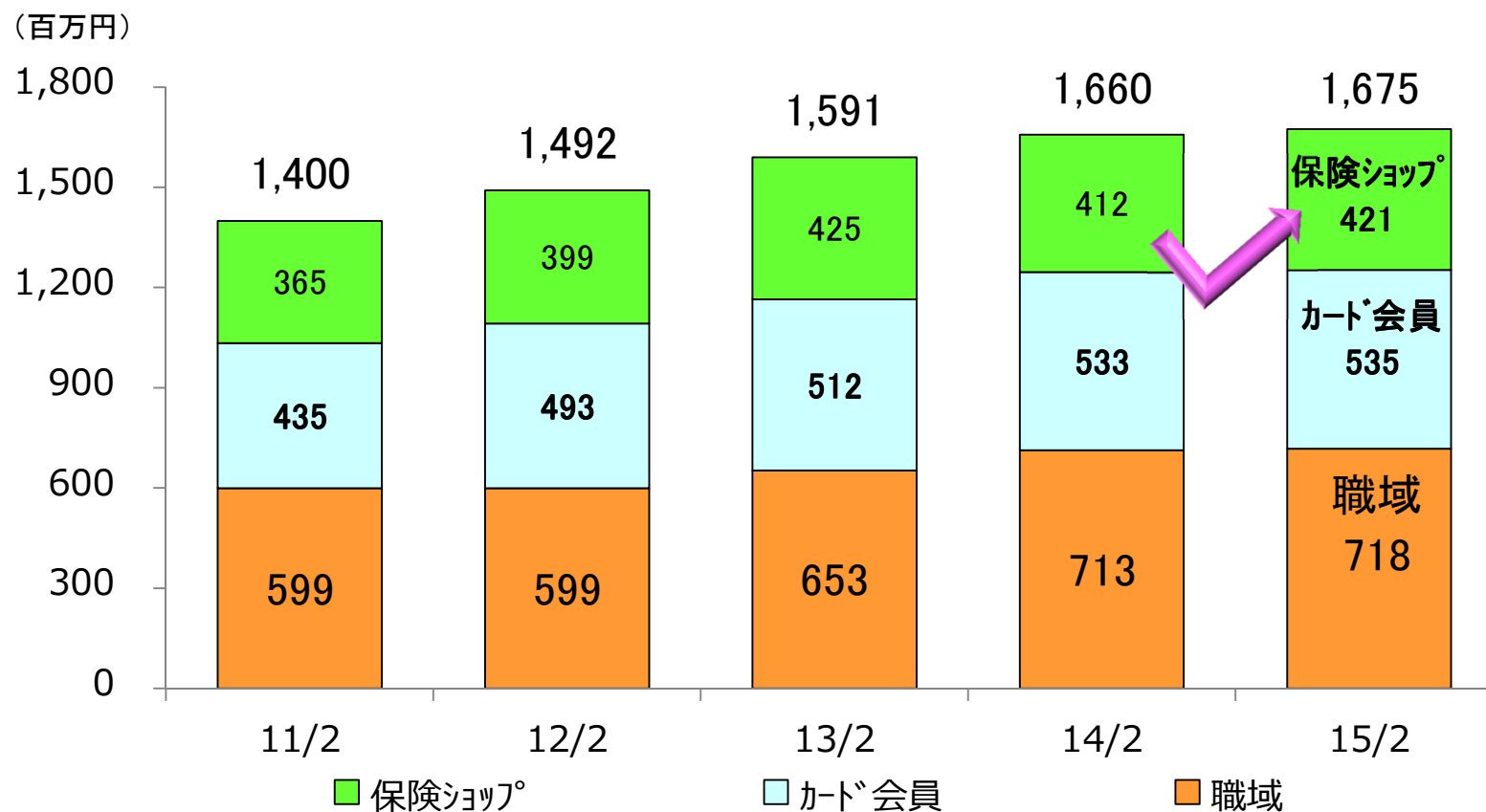
■ 残高は、ピーク時の25%まで減少。
※ピーク 2008年2月期 479億円



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

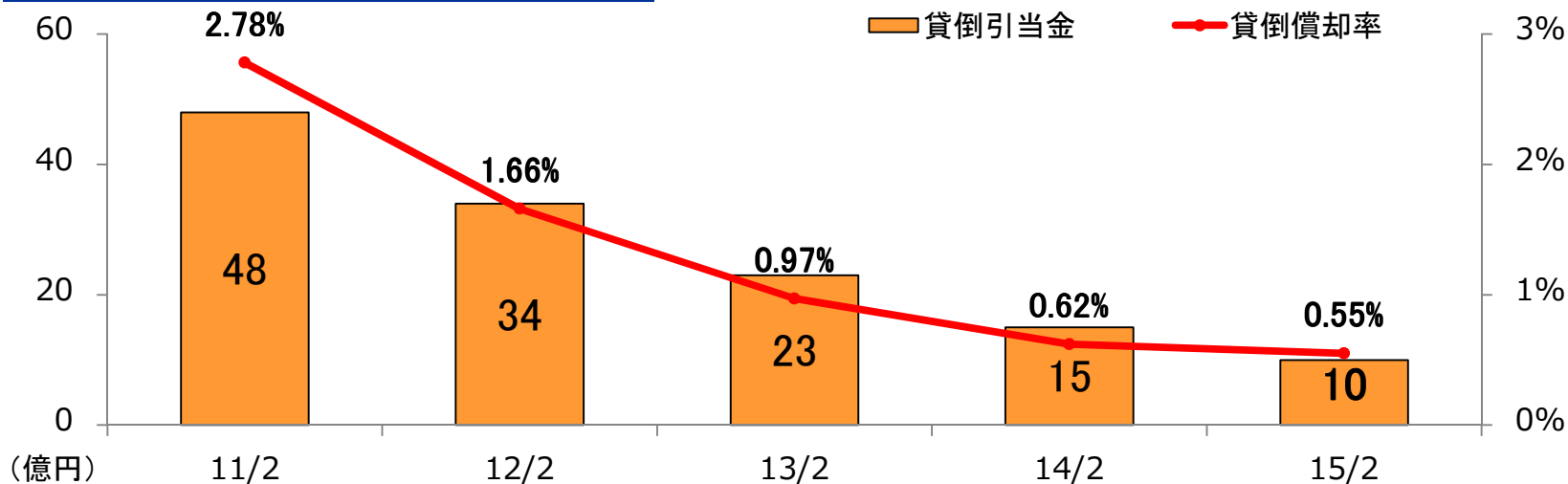


- 債権の健全化と融資残高の減少で、延滞債権残高の削減継続。
貸倒償却減少するも、引当金戻し益の縮小で、貸倒コストは大幅に増加。

(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



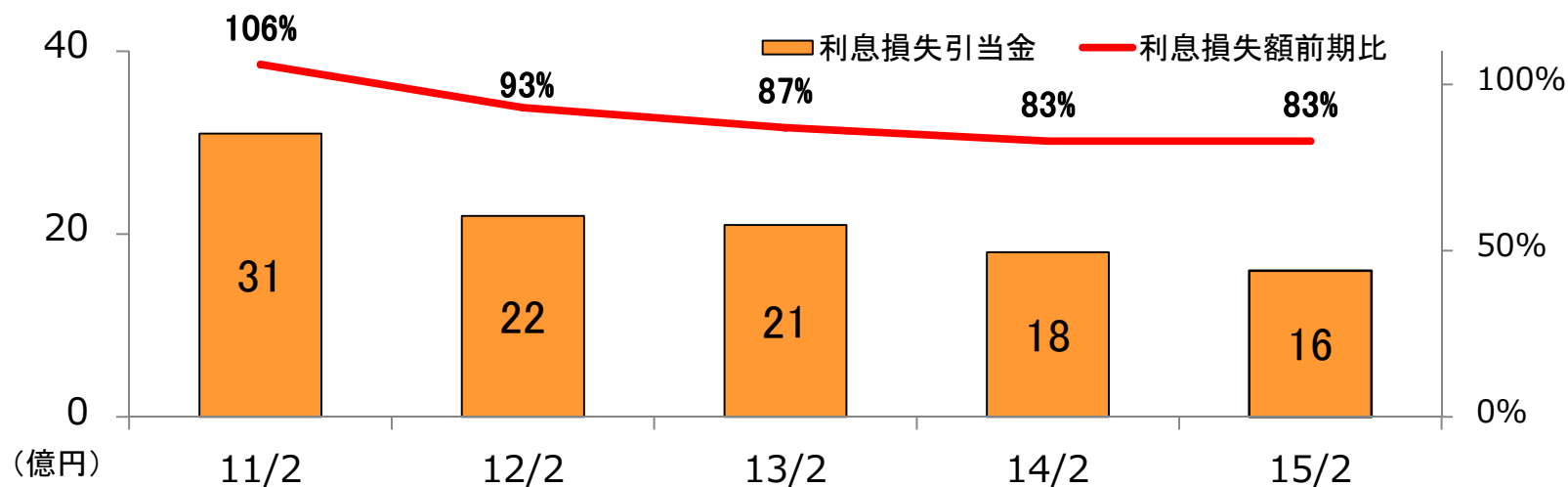
12. 利息損失関連

- 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)

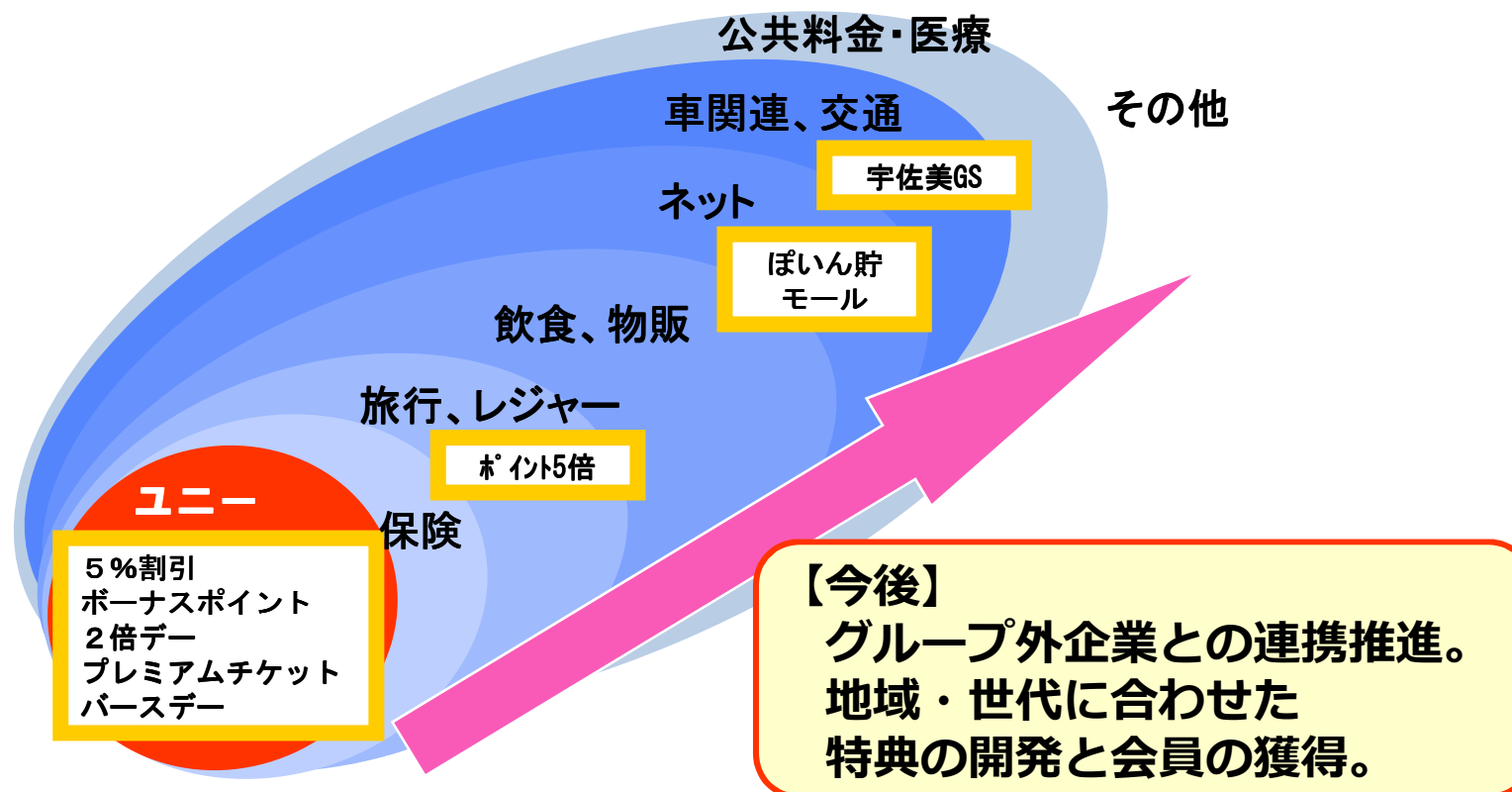
1. 事業環境

| 環境変化 | 影響 |
|-------------|--|
| 人口減少・高齡化 | <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。■ 会員の高齡化で利用低下<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）

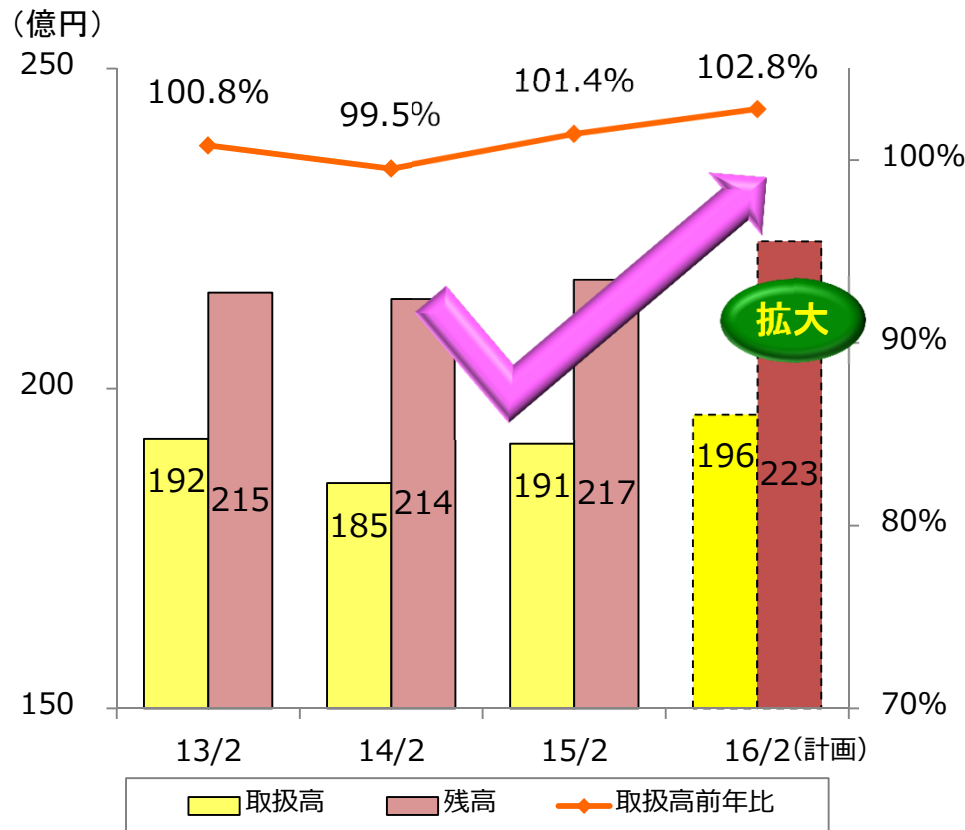
| | 計画 | 前年比 |
|-----------|-------|--------|
| クレジットカード※ | 9,844 | 107.2% |
| 電子マネー | 1,607 | 133.3% |

※ 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 |

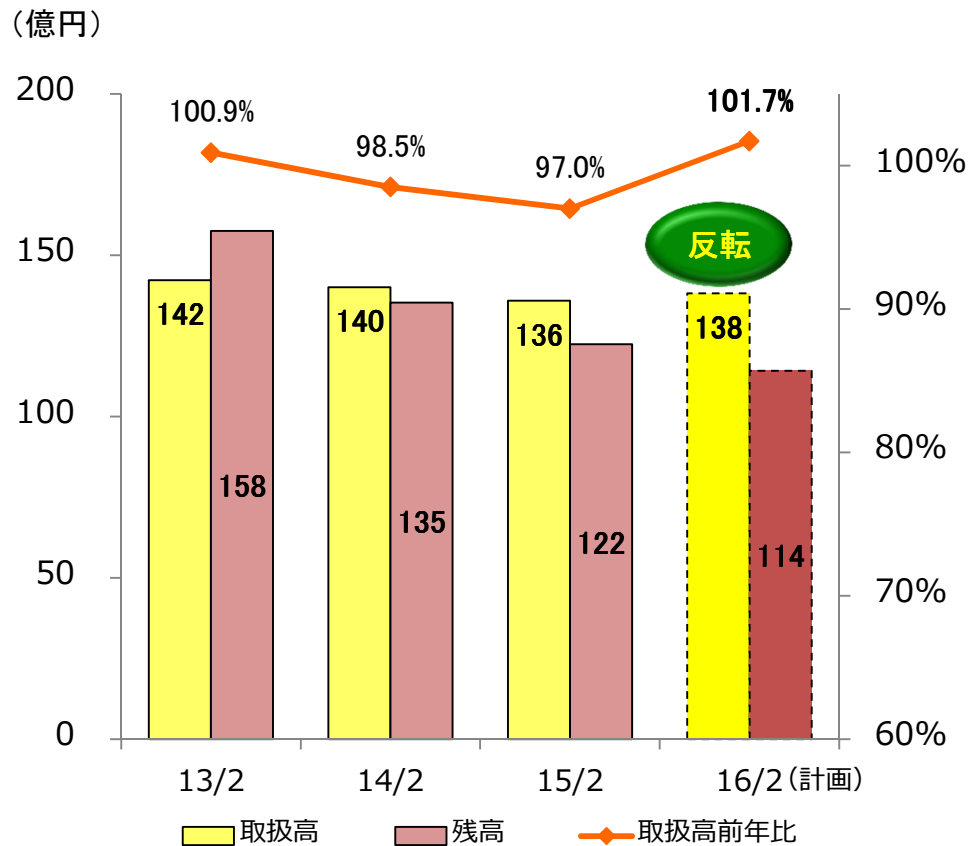
※ ショッピングリボ・分割手数料のみ

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

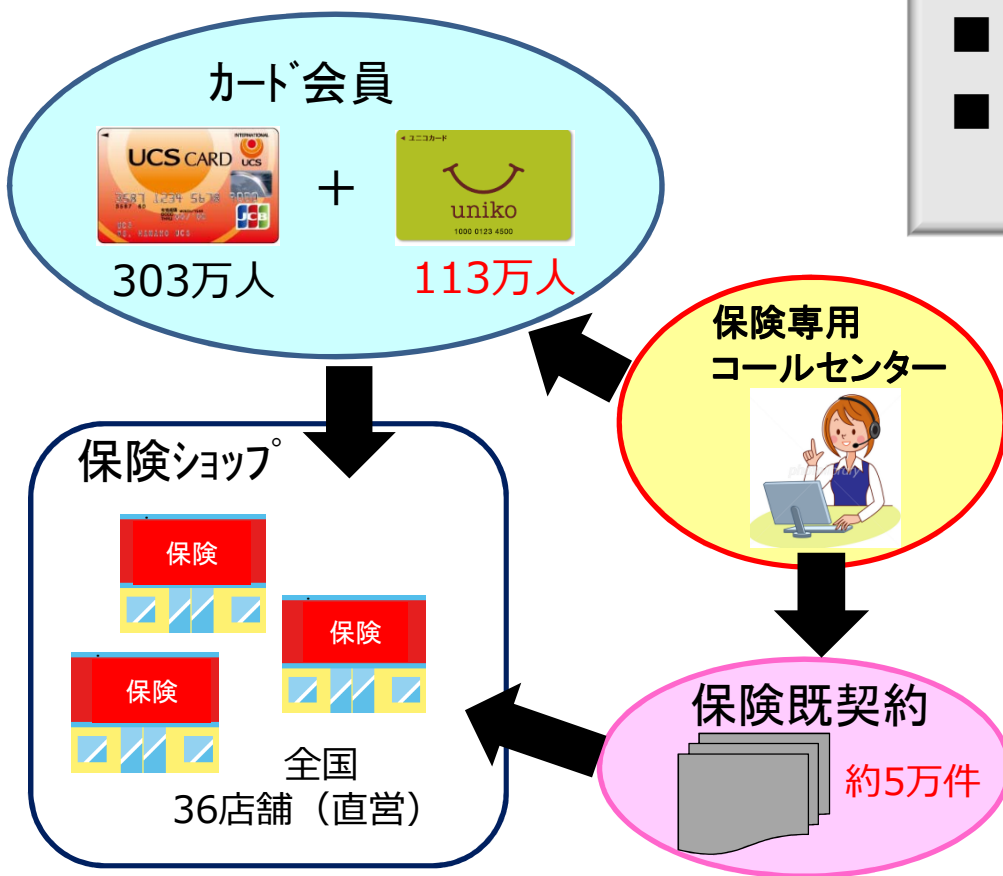
(百万円)

| 計画 | 前年比 | 前年差額 |
|-------|-------|------|
| 2,090 | 91.4% | △195 |

3-3 保険代理業の強化

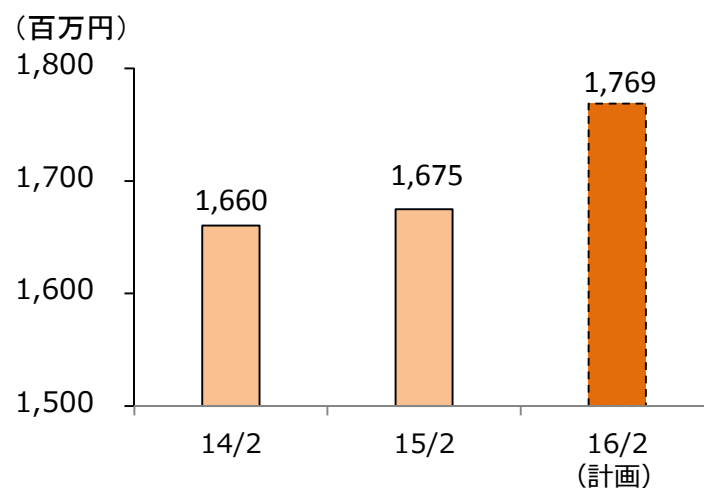
- 資産(会員基盤、既契約者、ショップ、コールセンター)の有効活用で、さらなる保険事業の拡大

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

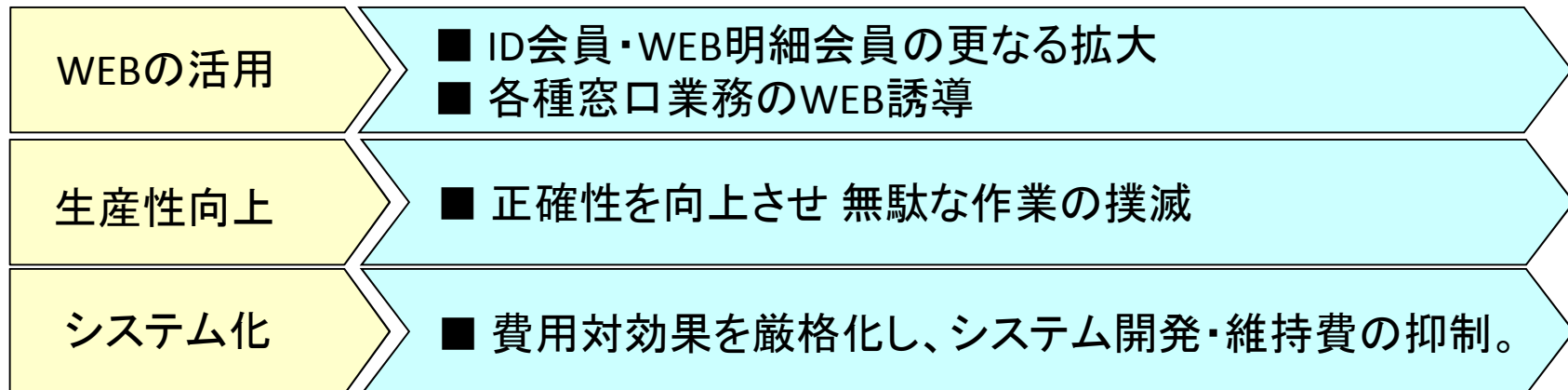
営業収益の推移



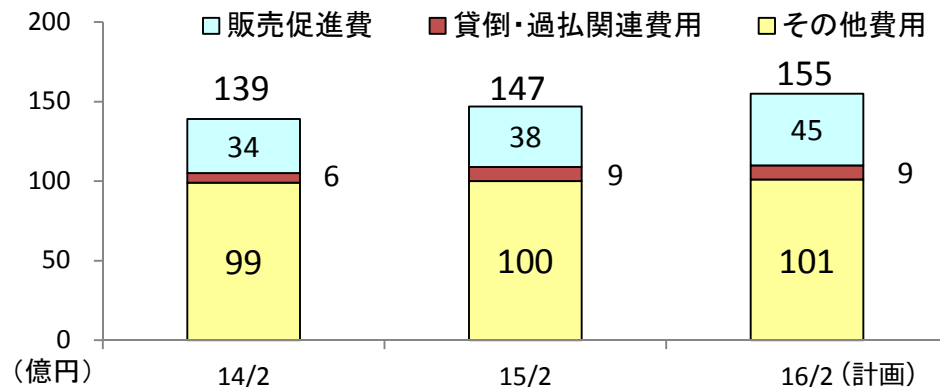
3-4 ローコストオペレーションの推進

- 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