



2016年2月期 第2四半期決算説明資料

2015年10月2日

株式会社UCS

(東証JASDAQ コード:8787)

URL: <https://www.ucscard.co.jp>

I 2016年2月期 第2四半期事業概況

(2015/3/1~2015/8/31)

1. 主要数値実績

(単位:億円、%)

項目	14/2月期 第2四半期	15/2月期 第2四半期	16/2期 第2四半期		
			実績	前年差	前年比
取扱高	2,809	3,463	4,090	+626	+18.1
営業収益	85	91	97	+5	+6.5
営業利益	18	16	20	+4	+29.5
経常利益	18	16	20	+4	+29.5
四半期純利益	11	9	12	+3	+38.9
1株あたり 四半期純利益 (円)	61.53	48.50	67.38	+18.88	+38.9

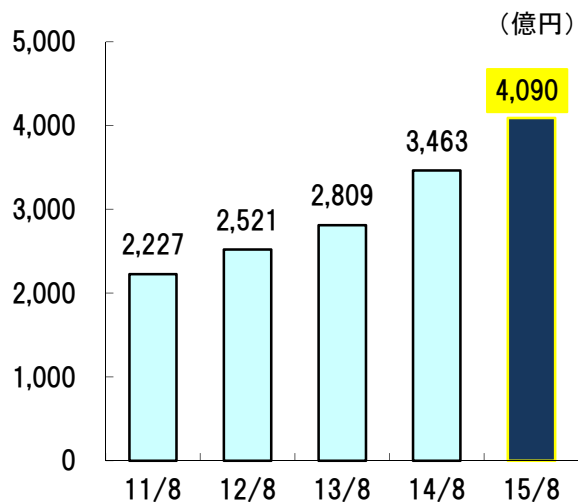
2. 主要財務数値

(単位:億円)

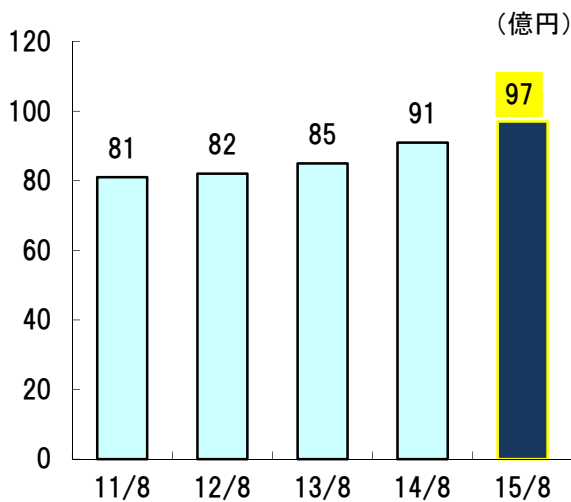
項目	15/2月期末	16/2期 第2四半期		
		実績	前期末差	前期末比
資本金	16	16	±0	±0
総資産	1,374	1,483	+108	+7.9
純資産	227	236	+8	+3.6
自己資本比率 (%)	16.6	15.9	▲0.7	
1株あたり純資産 (円)	1,210.85	1,254.85	+44.00	

3. 財務ハイライト

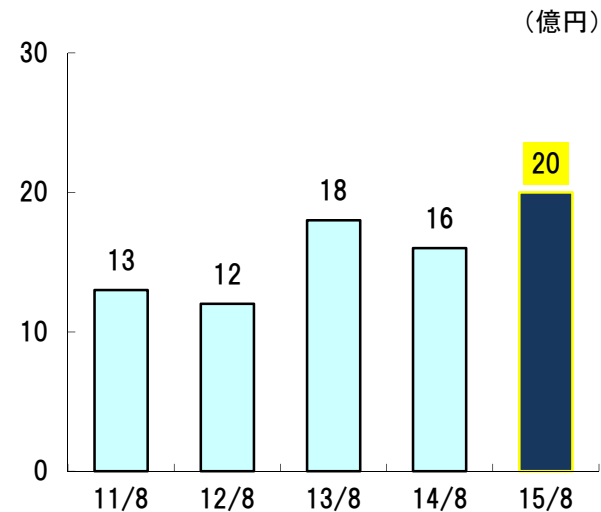
取扱高



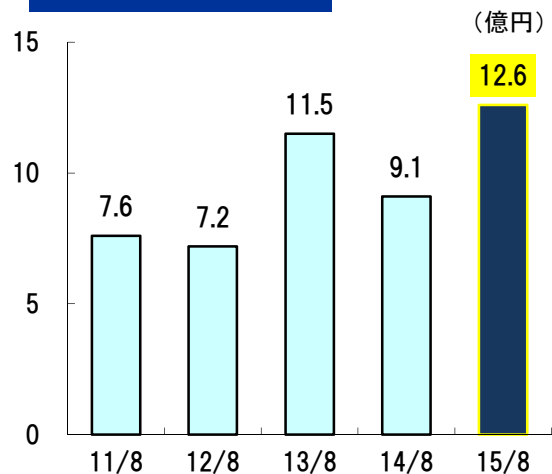
営業収益



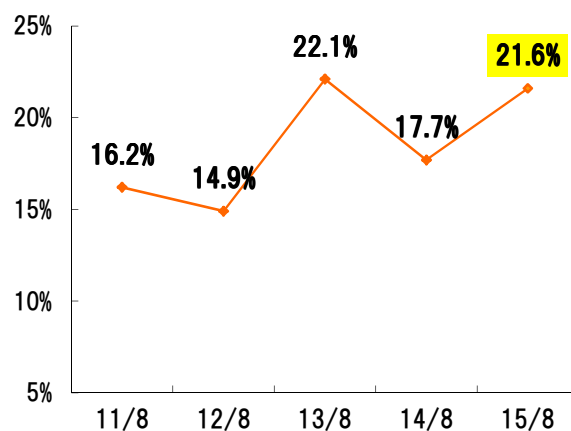
経常利益



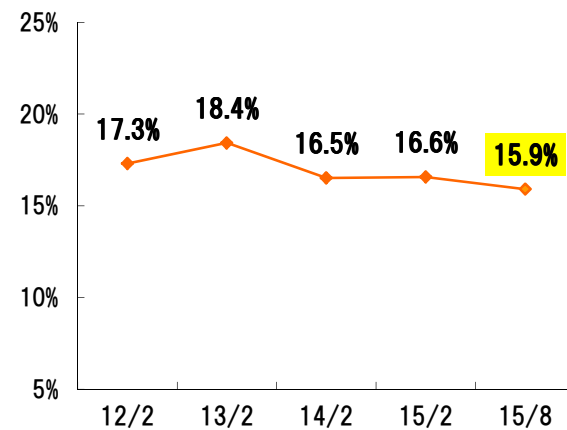
四半期純利益



経常利益率



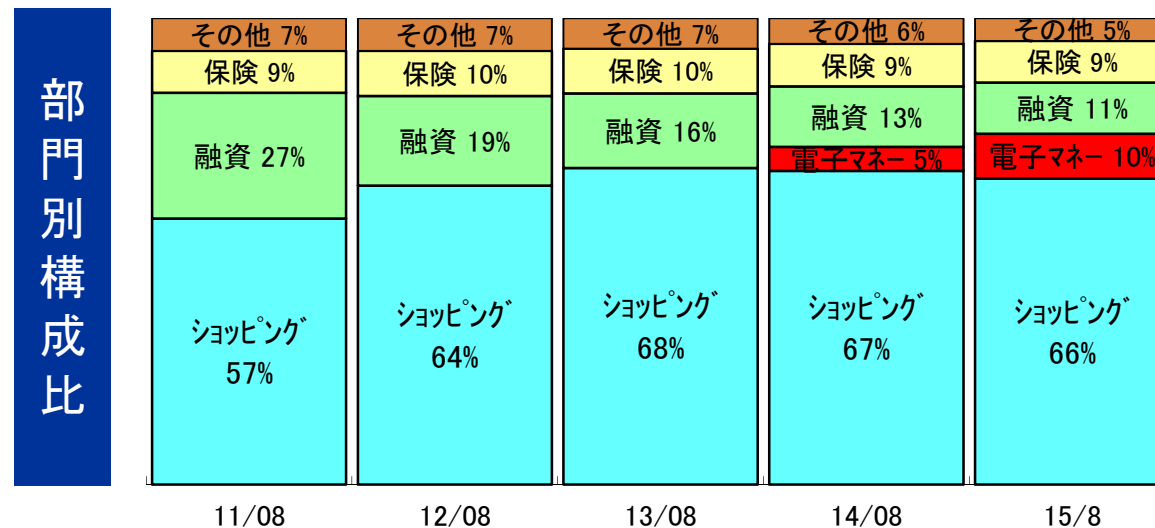
自己資本比率



4. 営業収益

(単位：億円、%)

項目	14/2月期 第2四半期	15/2月期 第2四半期	16/2期 第2四半期		
			実績	前年差	前年比
ショッピング	57	61	63	+2	+3.9
融資	13	11	10	▲1	▲9.8
保険	8	8	8	+0	+3.9
電子マネー	—	4	9	+4	+98.7
その他	5	4	4	▲0	▲5.6
合計	85	91	97	+5	+6.5



✓ ショッピング部門 堅調

+

✓ 電子マネー事業拡大

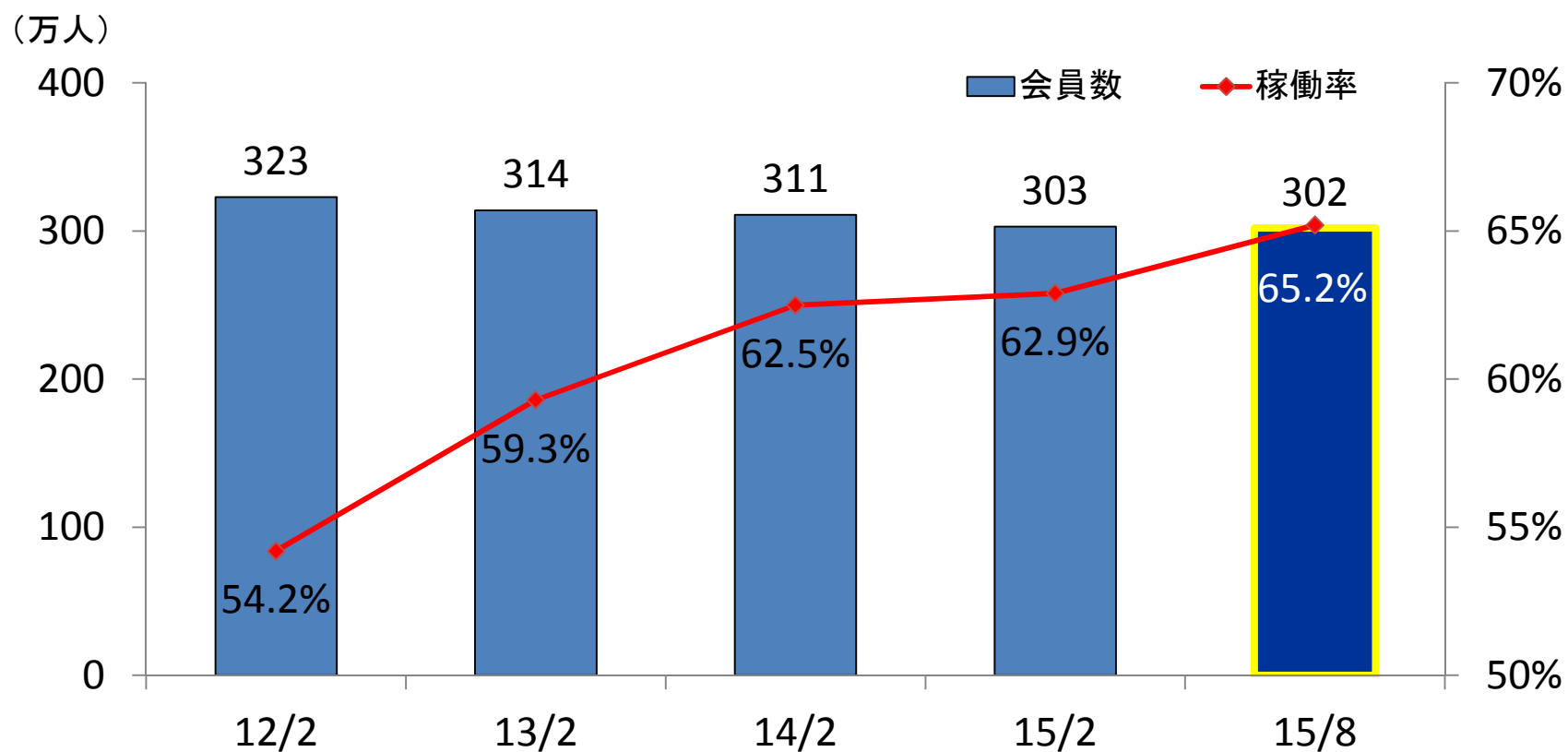
ショッピング中心の
収益構造へ

5. 会員数（クレジットカード）



- 会員数は期首比ほぼ横ばいで推移。6月以降は前月比純増へ反転。
- 年間稼働率は、キャッシュレスの進行と、カード特典の見直しにより大幅に上昇。

クレジット会員数と年間稼働率の推移

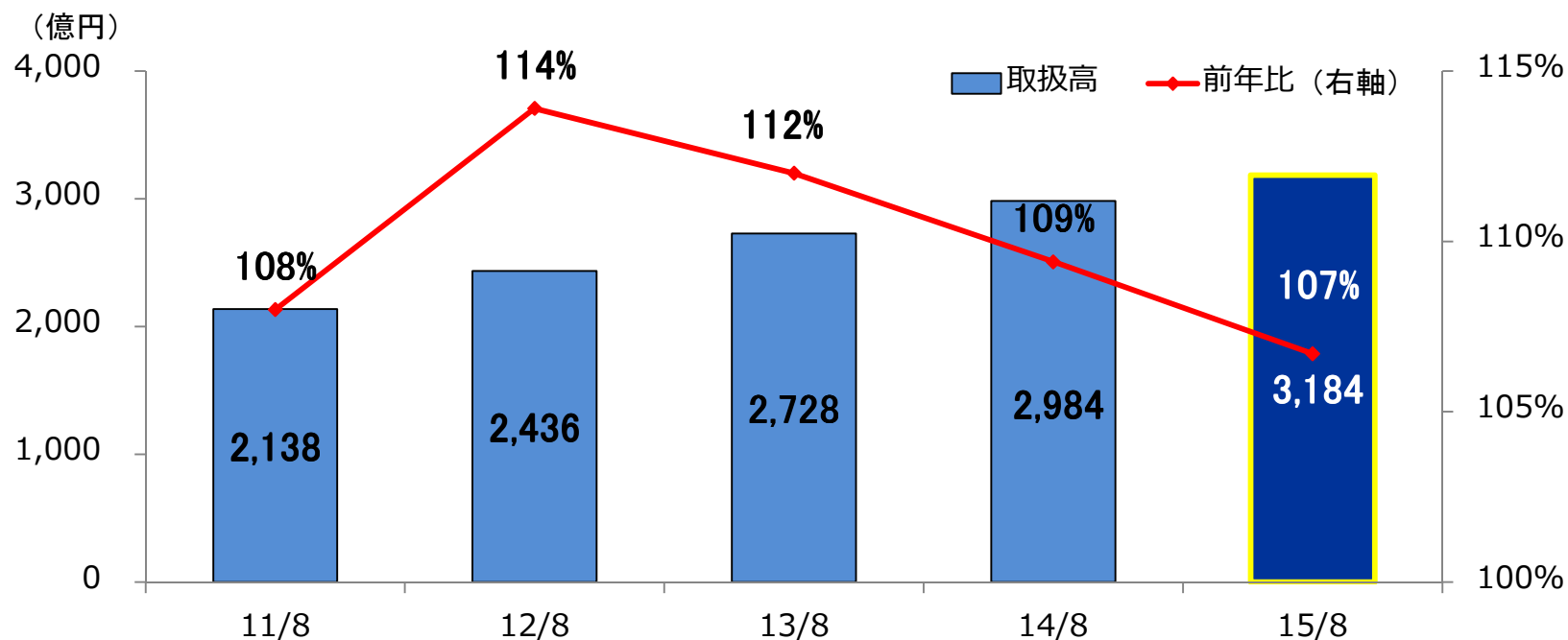


6. ショッピング（クレジットカード）



- 取扱高は、駆け込み需要の反動で請求単価が低下するが、特典拡充と販促強化で稼働率が改善。計画通り(予算比100.1%)で推移。

ショッピング取扱高の推移



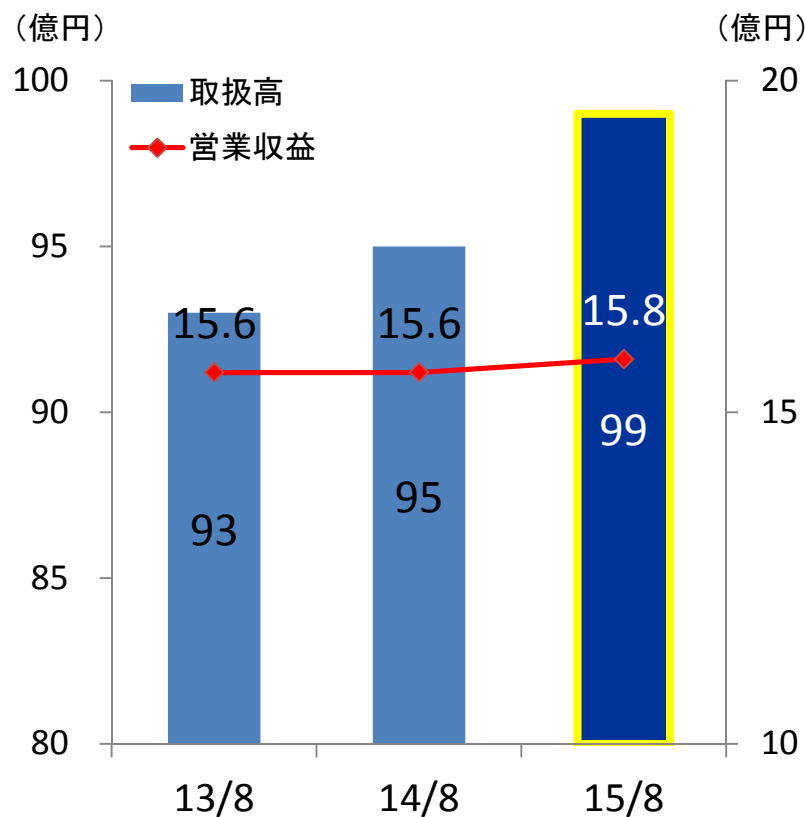
請求単価	35,078円	37,178円	38,720円	41,610円	41,373円
月間稼働率	36.2%	37.9%	42.2%	43.9%	46.9%

7. ショッピングリボ・分割

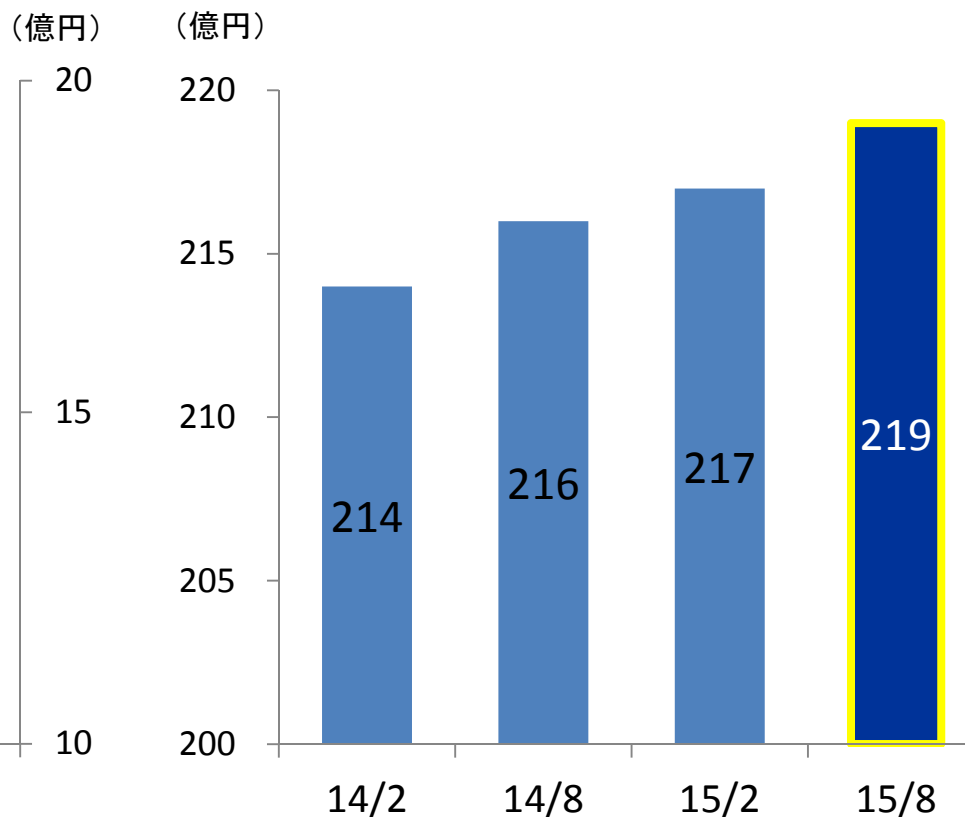


● ショッピング取扱高の拡大に加え、販促プロモーションの強化により、取扱高、残高、営業収益ともに前年比拡大。当初予算通りに推移。

取扱高と営業収益の推移



リボ分割残高の推移



8. 電子マネー「ユニコ」



- 発行枚数、取扱高の拡大が継続し、営業収益は予算対比 +25%で推移。
- ユニー決済比率は、クレジットと電子マネーで約49%まで上昇。

実績

(単位 : 千枚、百万円)

	14/8	15/8	前年差
累計発行枚数	728	1,397	+668
取扱高	40,812	83,973	+43,161
営業収益	468	931	+462

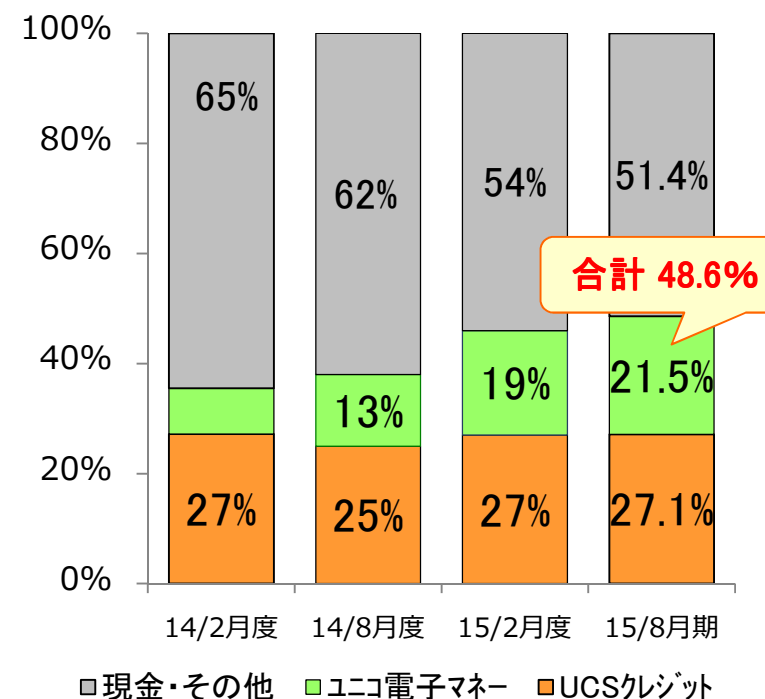
稼働率と利用額

(単位 : %, 円)

	14/8	15/8
月間稼働率	68.5%	61.4%
月間平均利用額	17,358円	17,339円

ユニー決済比率

※ ユニー直営売上げ

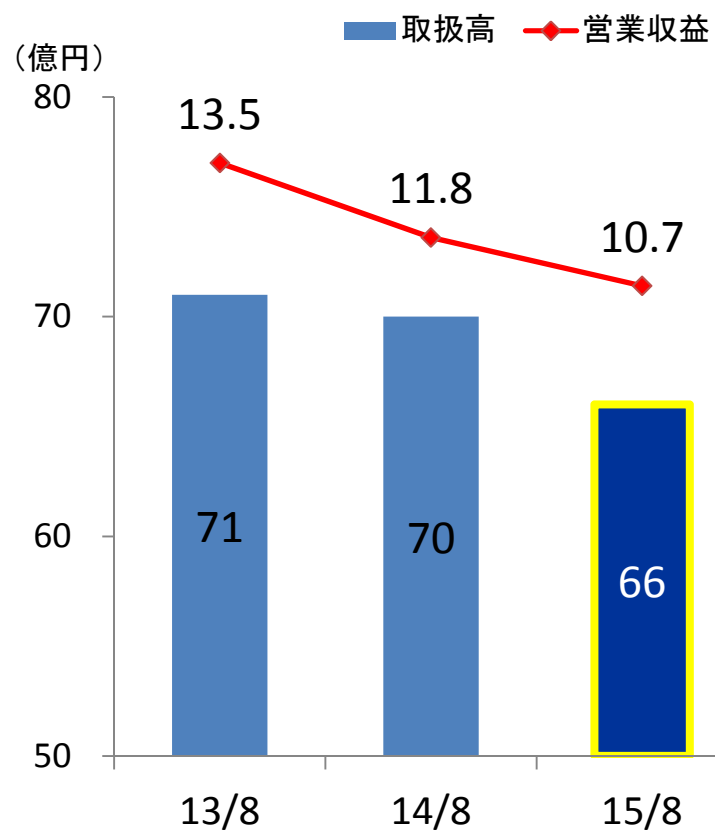


9. 融資

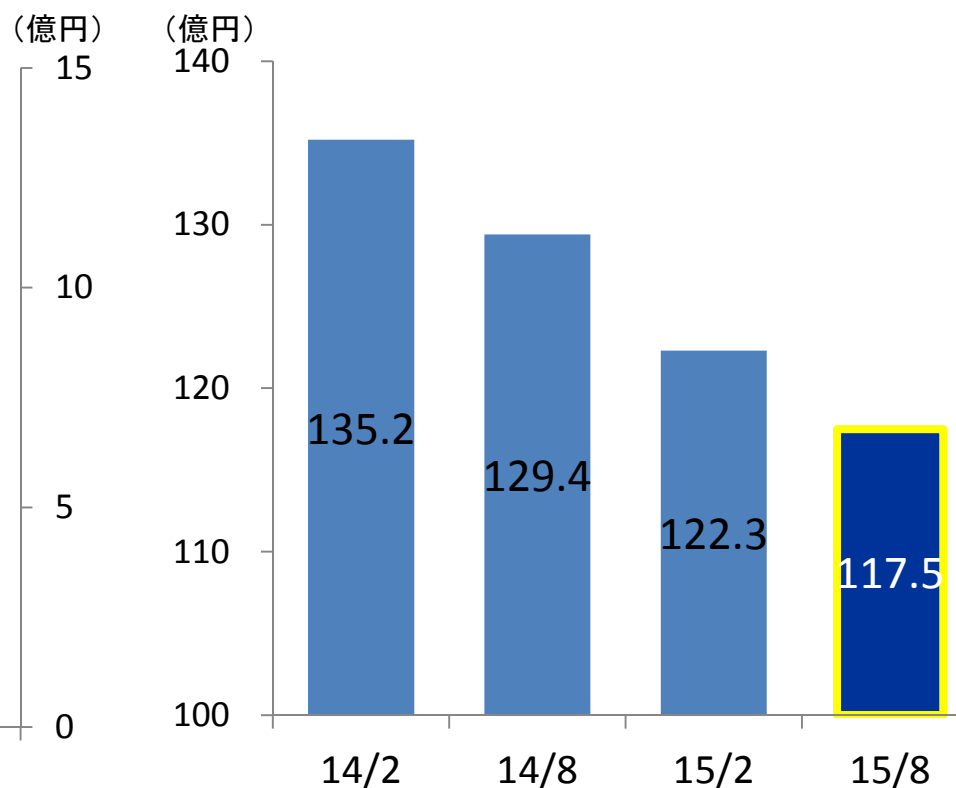


- 取扱高、残高、営業収益は、減小幅が縮小するが、傾向は変わらず。
- 競合環境の激化により、利用会員の減小が止まらず苦戦。

取扱高と営業収益の推移



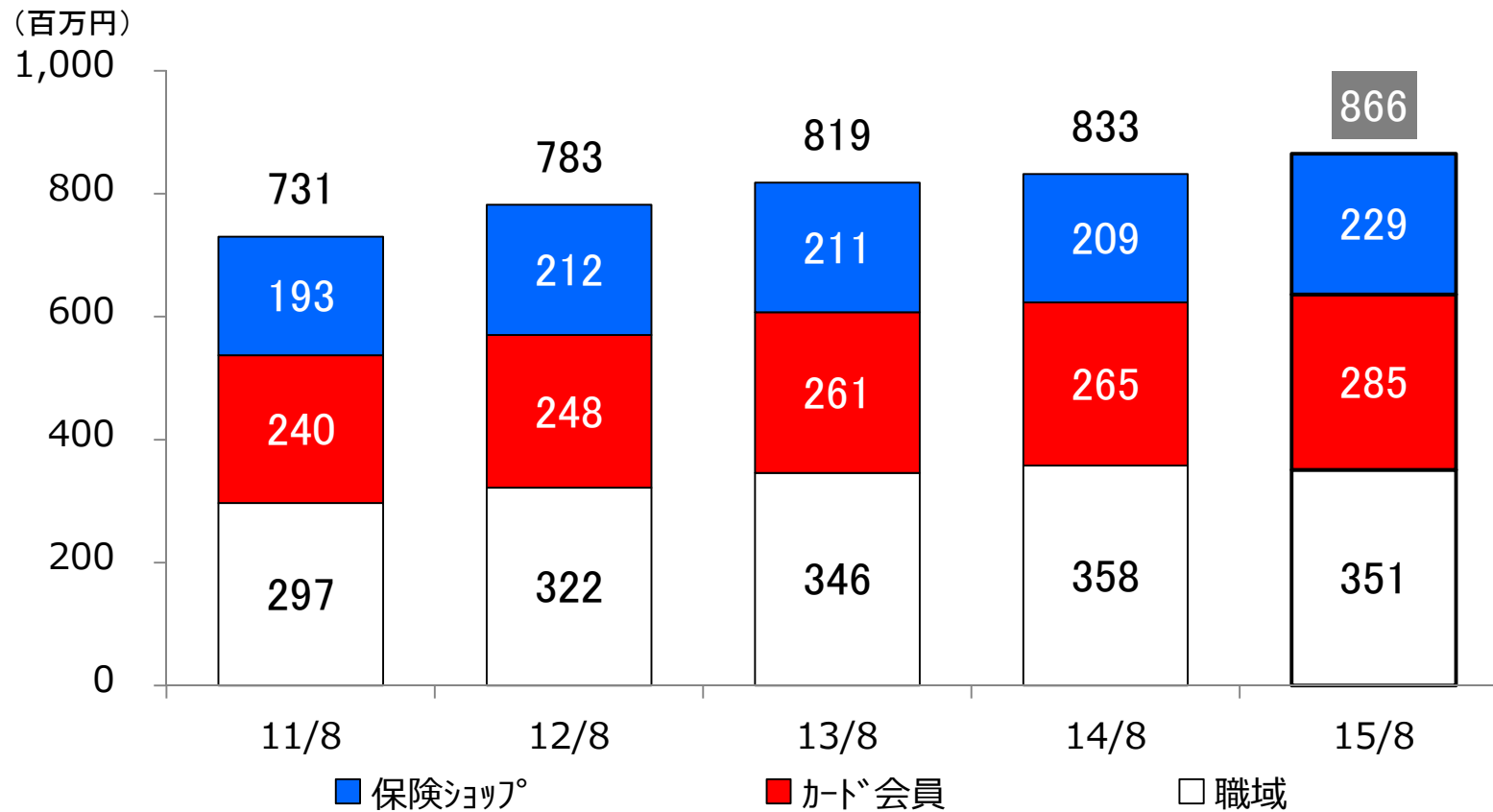
残高の推移



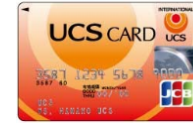
10. 保険代理業

- 保険ショップ・カード会員向け通販の営業強化により、営業収益は、前年比+3.9%と堅調に拡大。

販売チャネル別営業収益の推移



11. 貸倒関連

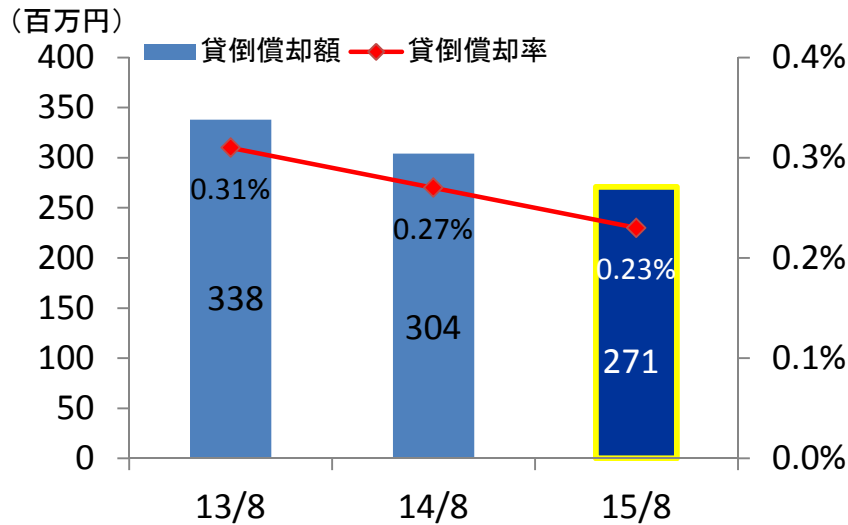


● 債権の健全化と融資残高の減少で、延滞債権残高の縮小が継続。貸倒償却減少するも、引当金戻し益の縮小で、貸倒コストは増加。

(金額:百万円)

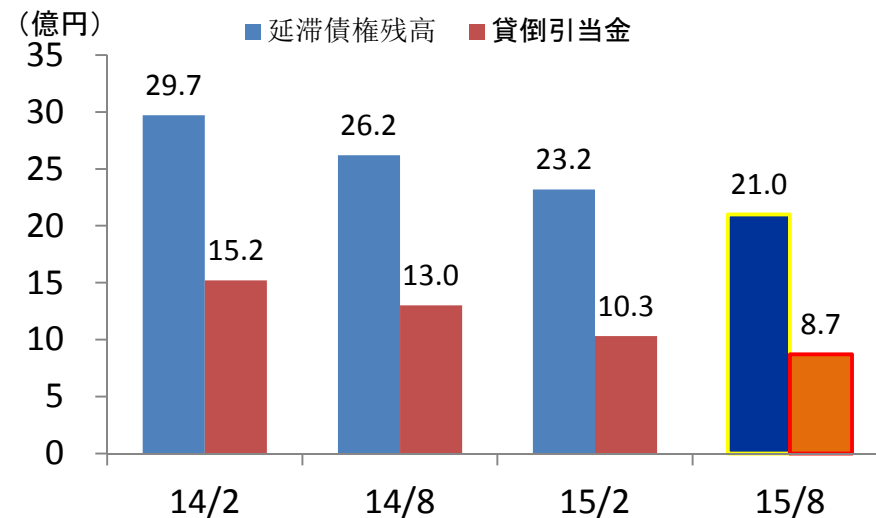
	13/8	前年差	14/8	前年差	15/8	前年差
引当金繰入額	▲ 228	▲ 375	84	+ 312	119	+ 34
(内貸倒償却)	(338)	▲ 213	(304)	▲ 34	(271)	▲ 33

貸倒償却額と貸倒償却率の推移



※ 償却率 = 貸倒償却額 ÷ 総営業債権

延滞債権残高と貸倒引当金の推移



※ 延滞債権残高 = 90日以上延滞債権の残高

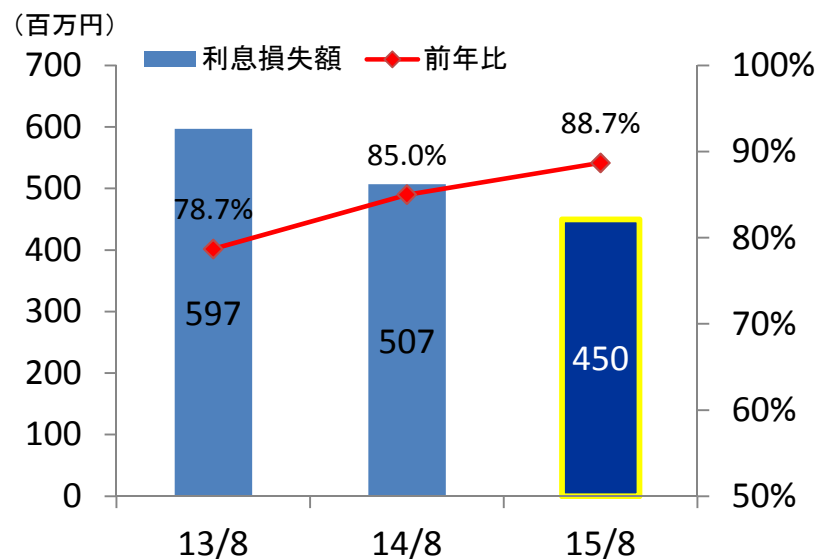
12. 利息損失関連

- 利息損失額は減小が継続。引当金繰入額は予算通りで推移。

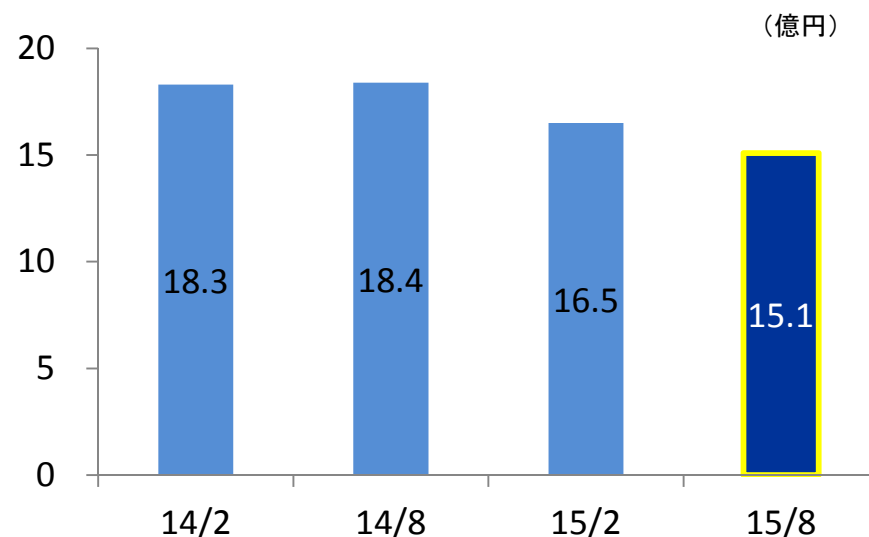
(金額:百万円)

	13/8	前年差	14/8	前年差	15/8	前年差
引当金繰入額	271	▲ 361	523	+ 252	314	▲ 209
(内利息損失額)	(597)	▲ 162	(507)	▲ 89	(450)	▲ 57

利息損失額と前年比の推移



利息損失額引当金の推移



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。

■ 借入状況

(金額：億円)

	14/2期末	15/2期末	15/8期末	増減
短期借入(ユニグループHD)	423	435	443	+ 8
長期借入	117	57	46	▲ 11
長期借入(ユニグループHD)	20	30	40	+ 10
債権流動化	10	5	5	± 0
借入金合計	570	527	534	+ 7

■ 金融費用

(金額：百万円)

	13/8	前年差	14/8	前年差	15/8	前年差
支払利息	237	▲ 216	135	▲ 102	95	▲ 39

Ⅱ 2016年2月期 下期取り組み (2015/9/1～2016/2/29)

1. 下期重点取り組み

● クレジット会員の獲得

● ショッピング事業の拡大

● 保険代理事業の強化

2. クレジット会員の獲得

- 若年層獲得に向けた新カード発行、WEB募集強化で年間10万件の新規会員を獲得。

新カード発行

- サンリオの人気キャラクター「マイメロディ」をデザインした新カードを投入。



© 1976,2005,2015 SANRIO CO.,LTD APPROVAL NO.G561617

2011年以来の新カード投入で会員獲得を活性化。
特に、若い女性ユーザーの獲得を推進。

年会費 : 無料
機能・特典 : UCSカード同様
限定特典 : ポイント交換商品に「マイメロディコース」追加

WEB募集にチャレンジ

- スマホでの申込受付開始
- アフィリエイト募集
- 加盟店・SNSへ広告掲載

	従来	今後
HP(PC)	○	○
HP(スマホ)	×	○
外部広告	×	○

タブレットでの申込受付開始

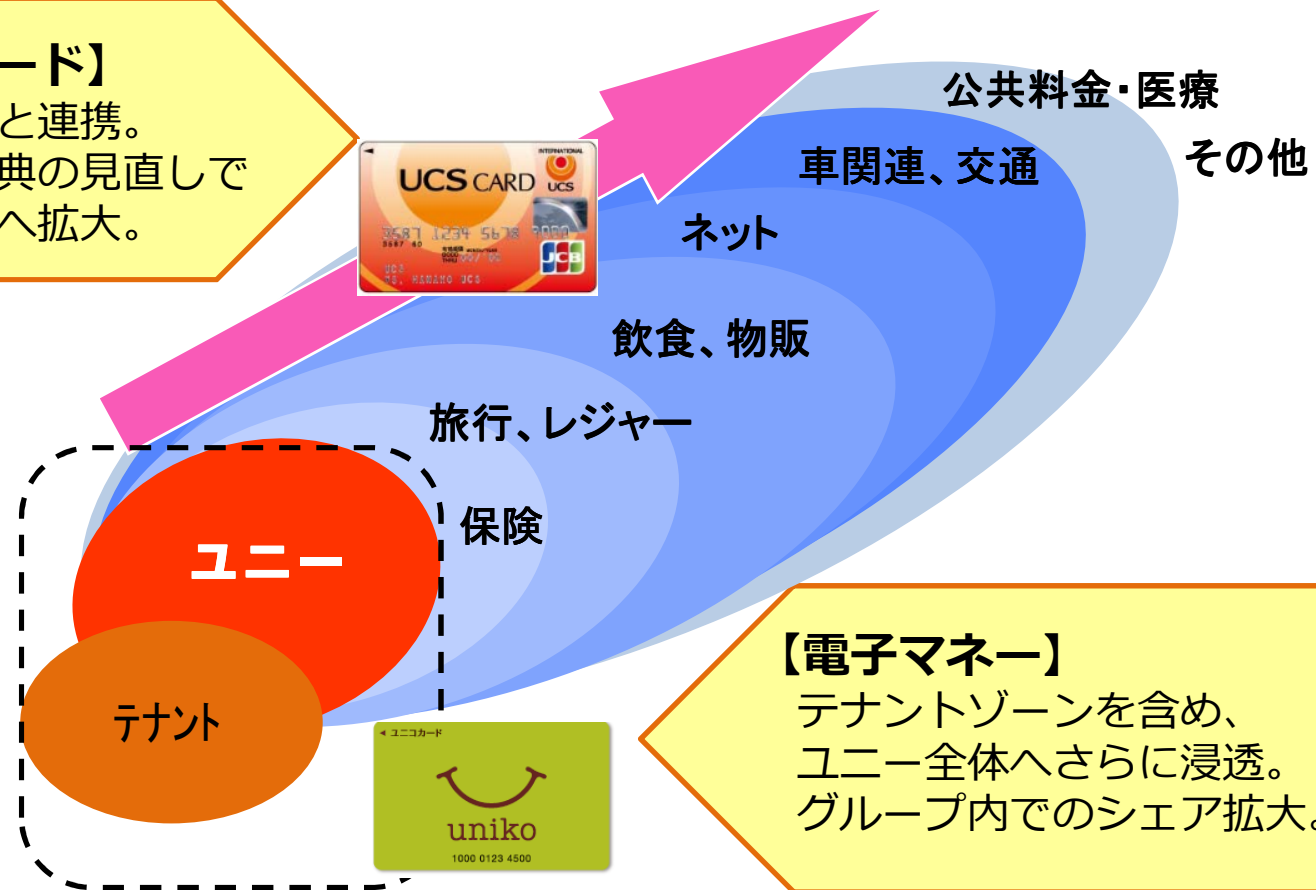
- グループ外での募集活動の推進
- 事務コストの削減
- 個人情報の管理強化

3-1. ショッピング事業の拡大

- クレジットは提携先を開拓し、グループ外市場へ拡大。
- 電子マネーは、ユニー商圈でのシェア拡大を推進。

【クレジットカード】

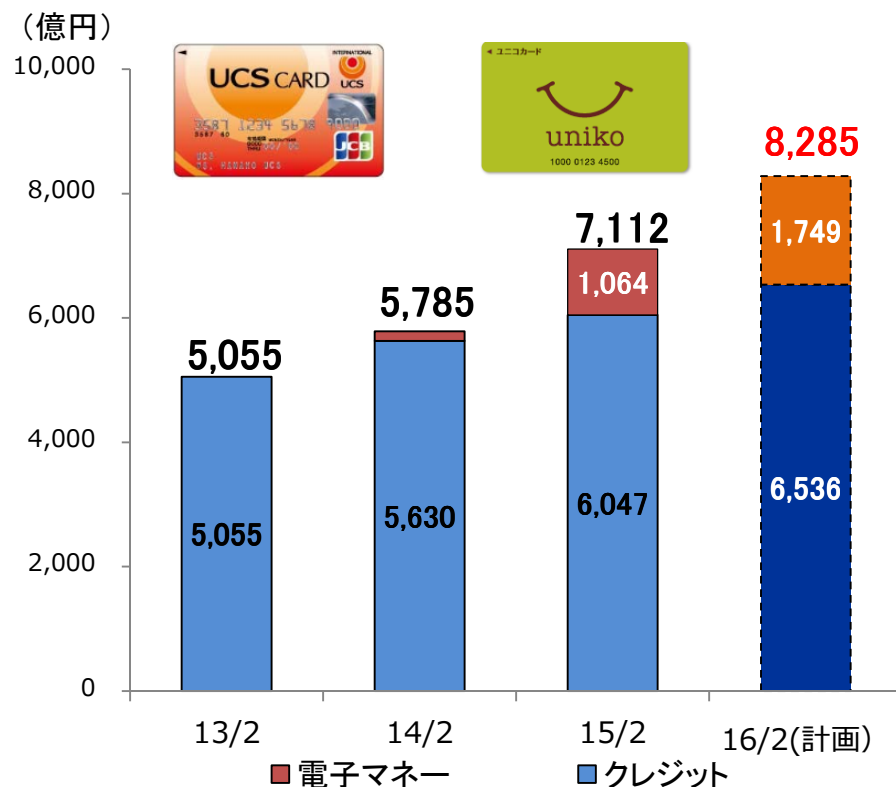
グループ外企業と連携。
合わせて会員特典の見直しで
グループ外市場へ拡大。



3-2. ショッピング事業の強化（取扱高の拡大）

■ クレジット・電子マネーの取扱高目標を上方修正し、8,285億円（前年比 16.5%増）へ拡大。

カード取扱高（クレジットと電子マネー）



下期の取組み

- グループ外加盟店と連携
会員基盤のある中部エリアを中心に
優待加盟店を開拓

- ユニー店内での利用拡大
テナントと連携した営業企画の強化

【決済比率】

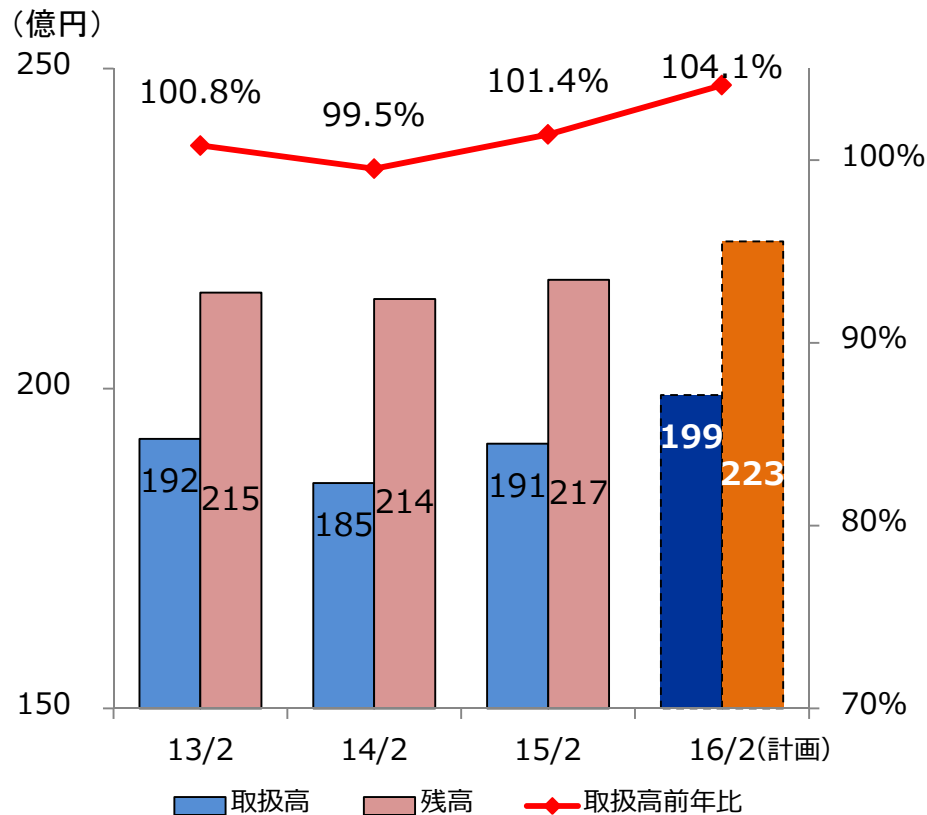
	クレジット	電子マネー	合計
直営	27%	22%	49%
テナント	7%	3%	10%

テナント商圏の拡大余地 大きい。

3-3. ショッピング事業の強化（ショッピングリボ・分割）

- プロモーションの強化によるリボ利用者の拡大。
- 与信基準見直しによるリボ残高の拡大。

ショッピングリボ分割 取扱高と残高



今期の取組み



● 営業部門・コールセンター・与信部門の連携強化

- ・ インバウンドによるリボ提案の強化
- ・ DMとアウトバウンドを合わせた販促の実施
- ・ WEBでのリボ受付機能の拡充

● 与信の適正化

収益とリスクのバランスを重視

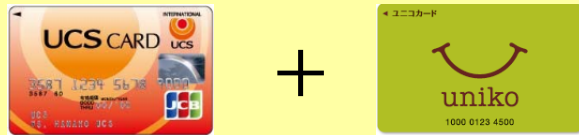
入会審査の精度向上とタイムリーな途上審査の実施で、与信不足の解消と適切なリスクヘッジ

4. 保険代理業の強化

■ カード会員向け通販保険、および保険ショップの営業強化に注力。

通販保険

■ 通販対象にユニコをプラス



● 電子マネー会員

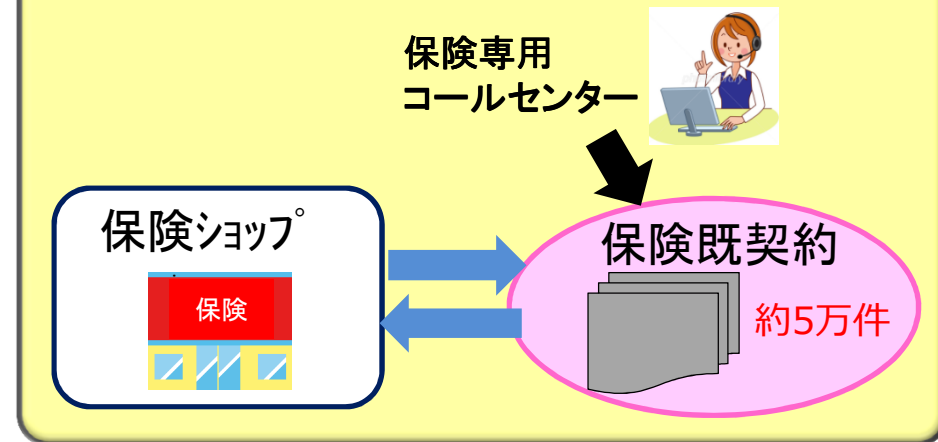
商品性、販売手法、インフラを整備し、新たな通販保険のチャネルへ育成。

● クレジットカード会員

ハイブリットテレマ(電話+対面)の規模を拡大し、お客様に最適な保険を提案。

保険ショップ

■ 保険コールセンターを稼動



● コールセンター本格稼動

コールセンターから既存契約者様へアプローチ。既存契約の見直し提案、店舗への来店誘導、訪問営業など、お客様のニーズに合わせて対応。

5. 主要目標数値

■ 営業収益

(金額：百万円)

	2015/2月期	2016/2月期	前年差	前年比
ショッピング	12,298	12,986	+688	+5.6%
融資	2,296	2,087	▲209	▲9.1%
保険代理業	1,675	1,778	+103	+6.1%
電子マネー	1,205	1,904	+699	+58.0%
その他	951	895	▲56	▲5.9%
合計	18,428	19,650	+1,222	+6.6%

■ 営業費用

(金額：百万円)

	2015/2月期	2016/2月期	前年差	前年比
一般販管費	14,528	15,553	+1,025	+7.1%
金融費	237	197	▲40	▲16.9%
合計	14,765	15,750	+985	+6.7%

6. 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		
		当初予想	修正予想	前期比
営業収益 Operating revenues	184	193	196	+6.6
営業利益 Operating income	36	38	39	+6.5
経常利益 Ordinary income	36	38	39	+6.4
当期純利益 Net income	21	23	23	+9.3
経常利益率 Ordinary income ratio	19.9	19.6	19.8	

■ 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 0587-24-9054

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

ir@ucscard.co.jp

IR担当 / 経営政策部 浅井