



ユニグループ・ホールディングス

UGHD



2013年2月期 決算説明資料

(2012年3月1日～2013年2月28日)
For the Year Ended February 28, 2013

2013年4月9日

株式会社 **UCS**

UCS CO.,LTD.

Listed Company 8787



UCS CO.,LTD.

目次

I	2013年2月期事業概況	
1.	主要数値実績	3 ページ
2.	主要財務数値	4 ページ
3.	財務ハイライト	5 ページ
4.	部門別業績	6 ページ
5.	カード会員数と稼働率	7 ページ
6.	ショッピング	8 ページ
7.	ショッピングリボ、分割払い	9 ページ
8.	融資	10 ページ
9.	その他（保険、リース、旅行、WEB）	11 ページ
10.	営業費用	12 ページ
11.	資金調達	13 ページ
II	2014年2月期の取り組み	
1.	重点経営課題	16 ページ
2.	HD体制による成長シナジー	17 ページ
3.	HD体制によるコストシナジー	18 ページ
4.	カードショッピング	19 ページ
5.	ショッピングリボ・分割、および融資	20 ページ
6.	保険代理店	21 ページ
7.	ローコスト運営	22 ページ
8.	主要数値計画	23 ページ
9.	2014年2月期業績予想	24 ページ

I 2013年2月期事業概況

(2012/3/1～2013/2/28)

【トピックス】

2012年3月	新Uポイント制度開始 カード未利用者に対する更新時の継続意志確認開始
2012年6月	ポイントモールサイト「ぽいん貯モール」リニューアル
2012年7月	ユニグループ内における資金調達開始（CMS）
2013年2月	ユニグループ・ホールディングス株式会社設立によるグループ新体制開始

1. 主要数値実績

項目	単位	前期実績 (2012年2月期)	当期実績 (2013年2月期)	前期比	
				増減額	増減比
取扱高 Trading Volume	億円	4,607	5,222	+615	+13.3%
営業収益 Operating revenues	億円	164	167	+ 3	+ 1.9%
営業利益 Operating income	億円	32	25	▲ 7	▲22.0%
経常利益 Ordinary income	億円	32	25	▲ 7	▲22.0%
当期純利益 Net income	億円	17	13	▲ 3	▲19.6%
1株あたり 当期純利益 Net income per share	円	92.56	74.41	▲ 18.15	

(数値は億円未満切捨て)

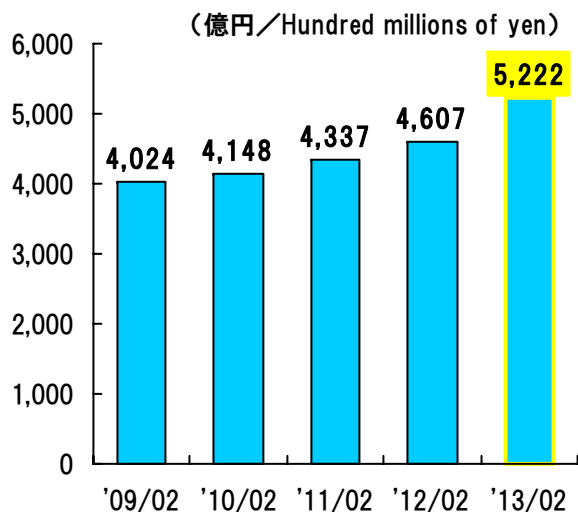
2. 主要財務数値

項目	単位	前期末 (2012年2月期)	当期末 (2013年2月期)	前期末比	
				増減額	増減比
資本金 Common stock	億円	16	16	± 0	± 0%
総資産 Total assets	億円	1,050	1,043	△ 6	△0.6%
純資産 Total shareholders' equity	億円	181	192	+ 11	+6.2%
自己資本比率 Shareholders' equity ratio	%	17.3	18.4	+ 1.1	
1株あたり純資産 Shareholders' equity per share	円	963.74	1023.19	+ 59.45	

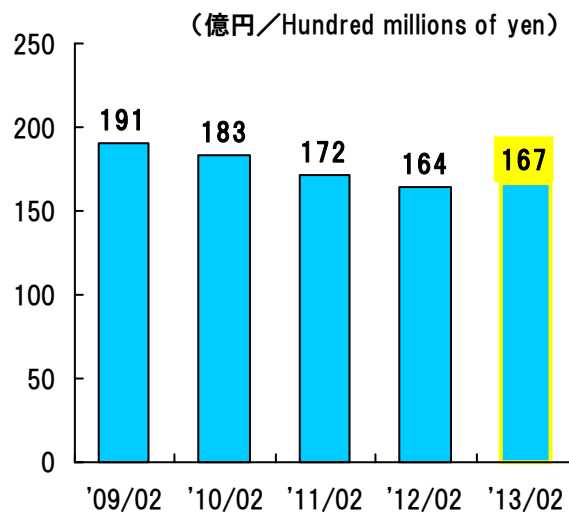
(数値は億円未満切捨て)

3. 財務ハイライト

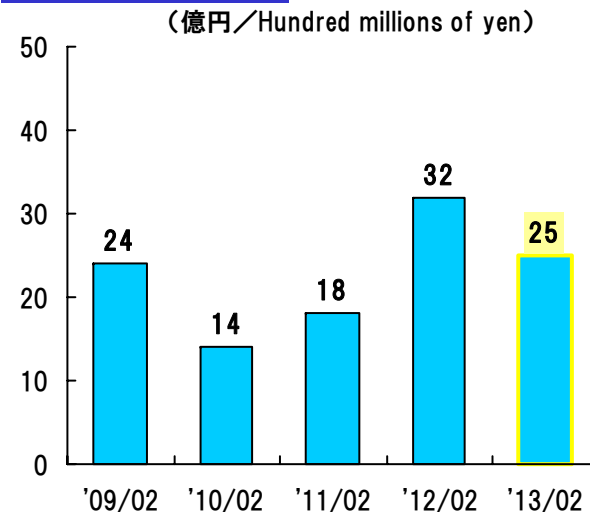
取扱高



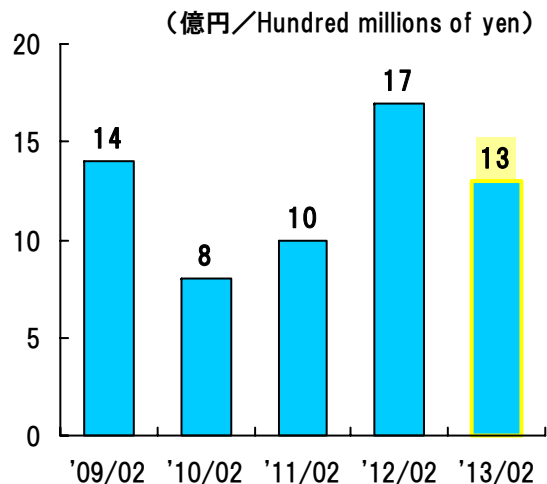
営業収益



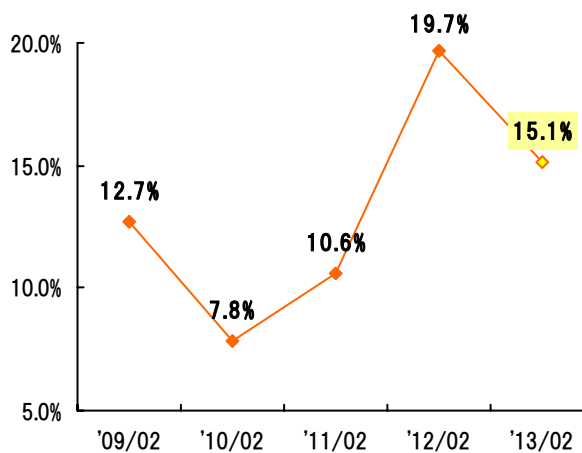
経常利益



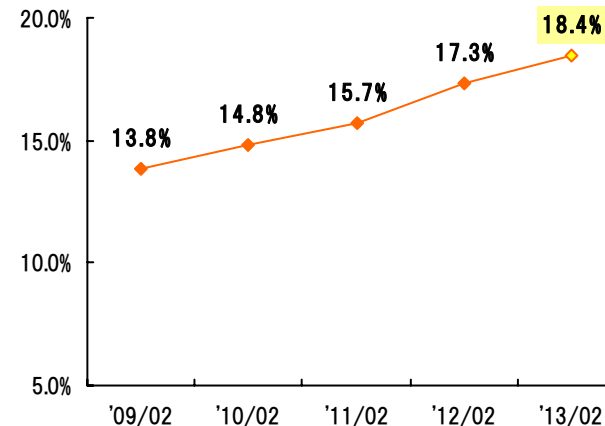
当期純利益



経常利益率



自己資本比率

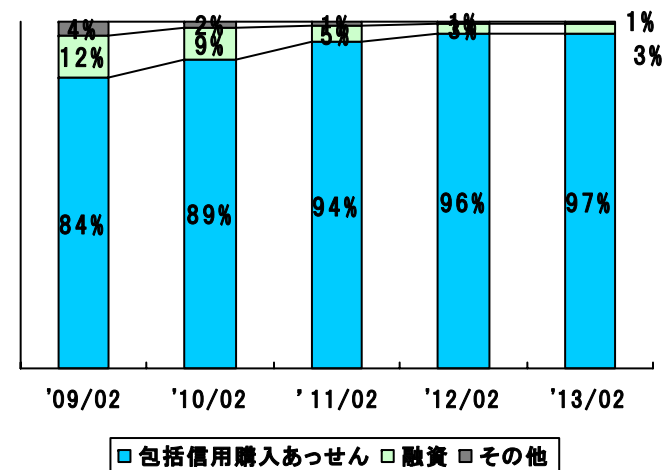


4. 部門別業績

取扱高 Trading volume

(億円/Hundred millions of yen)

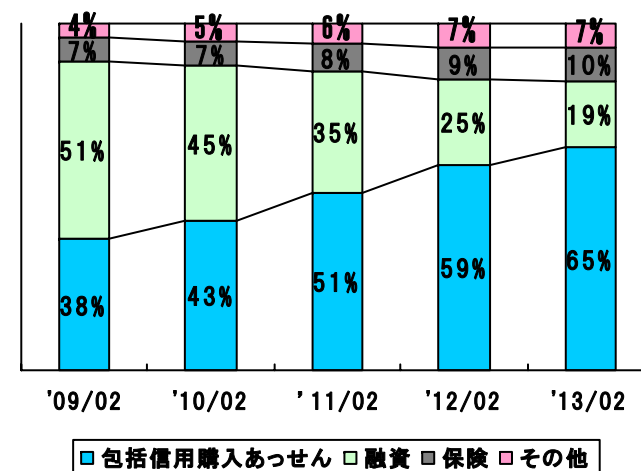
部門	2012/02	2013/02	前期比増減率
包括信用購入あっせん Creditcard shopping	4,435	5,055	+ 14.0 %
融資 Loans	140	142	+ 0.9 %
その他 Others	31	25	△ 19.8 %
合計 Total trading volume	4,607	5,222	+ 13.3 %



営業収益 Operating revenues

(億円/Hundred millions of yen)

部門	2012/02	2013/02	前期比増減率
包括信用購入あっせん Creditcard shopping	96	108	+ 11.7 %
融資 Loans	41	31	△ 24.1 %
保険 Insurance agent profit	14	15	+ 6.7 %
その他 Others	11	11	+ 6.0 %
合計 Total Operating revenues	164	167	+ 1.9 %



5. カード会員数と稼働率

【カード会員数】 **314万人** (前期末比 9万人純減)

- カード発行者数 15.4万人 (前期13.8万人)
- 退会者数 24.3万人 (前期 8.8万人)
- ドラゴンズカード 1.7万人 (前期 1.0万人)

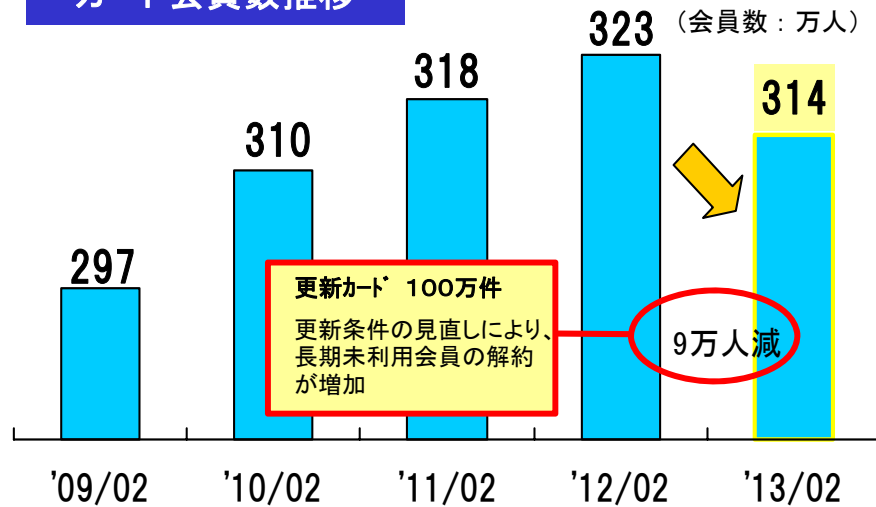


【稼働率】 月間 **39.5%** (前期比 +2.9%) / 年間 **59.3%**

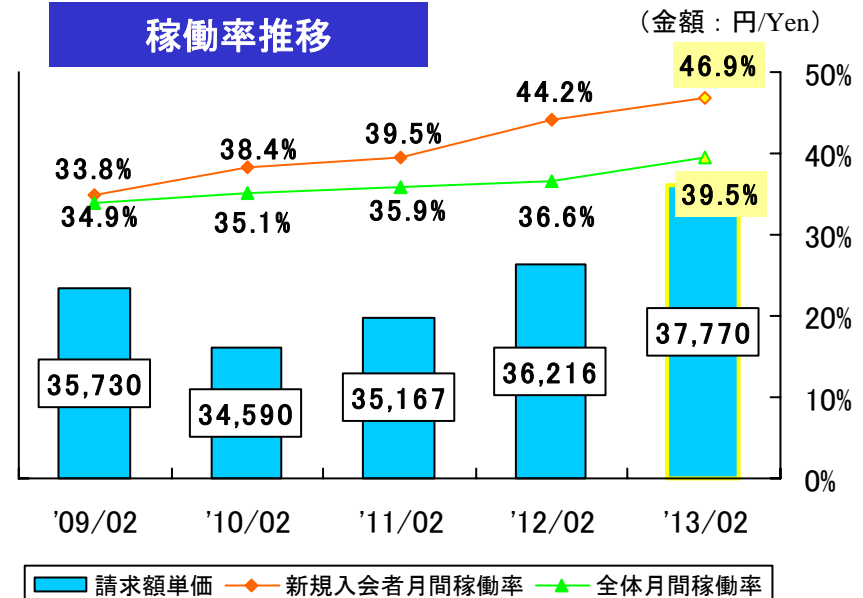
- 新規入会者月間稼働率 46.9% (前期比 +2.7%)
- 月間請求額 37,770円

✓ 稼働会員の獲得とユニーでの会員向け営業企画の増加により、稼働率、請求額単価ともに好調に推移。

カード会員数推移



稼働率推移



6. ショッピング

【取扱高】 **5,055億円** (前期比 +14.0%)

ユニーグループ内 1,893億円 (前期比 +9.8%)

ユニーグループ外 3,162億円 (前期比 +16.6%)

【グループ内取扱高構成比】
37%

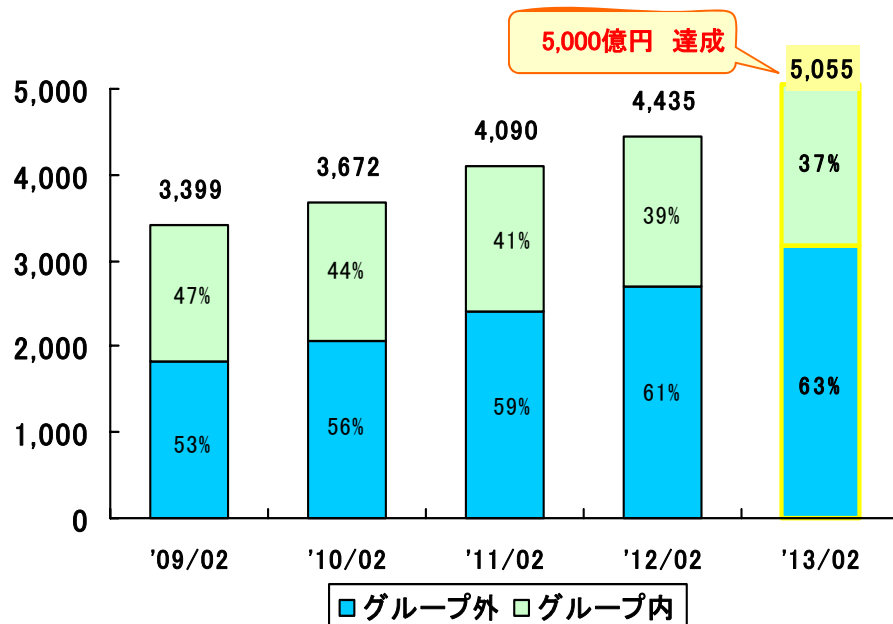
【グループ外取扱高構成比】
63%

【営業収益】 **108億円** (前期比 +11.7%)

✓ ユニー、サークルKサンクスでの営業企画の増加（ボーナスUポイント、クレジットセール、土日ポイント2倍デー）や、Uポイントの制度変更が好感され、取扱高が大幅に拡大。

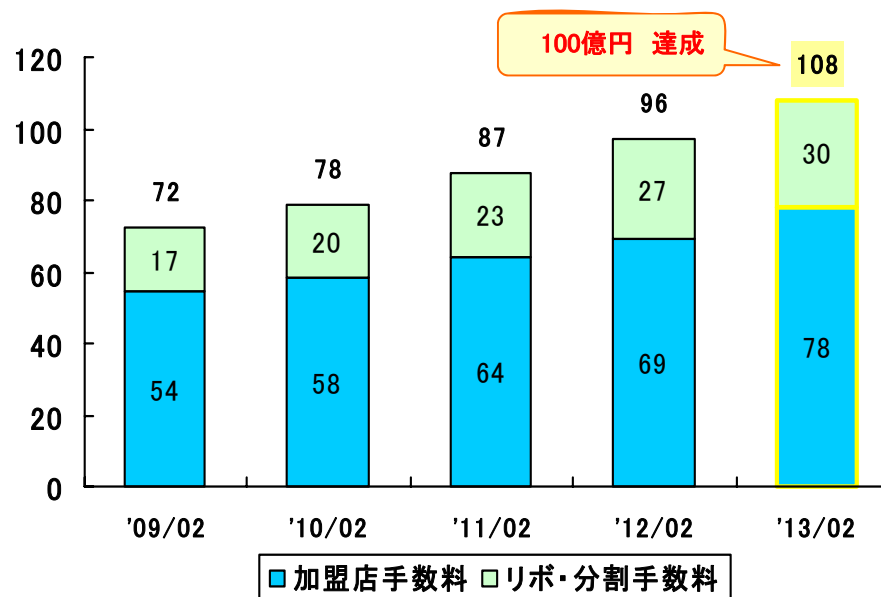
ショッピング取扱高の推移

(金額：億円/Hundred millions of yen)



ショッピング営業収益の推移

(金額：億円/Hundred millions of yen)



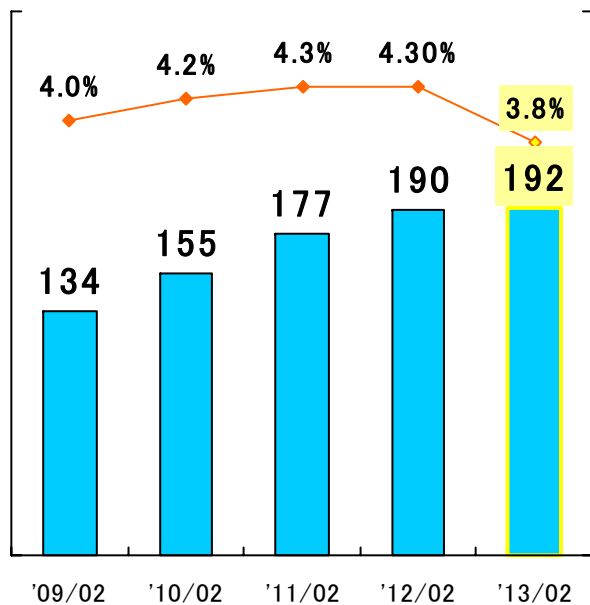
7. ショッピングリボ、分割払い

【取扱高】	192億円	(前期比	+ 0.8%)
【残高】	215億円	(前期末比	+ 5.8%)
【営業収益】	30億円	(前期比	+ 8.8%)

✓ 取扱高は、地デジ特需の反動や、割賦販売法の影響により、伸長率が鈍化。

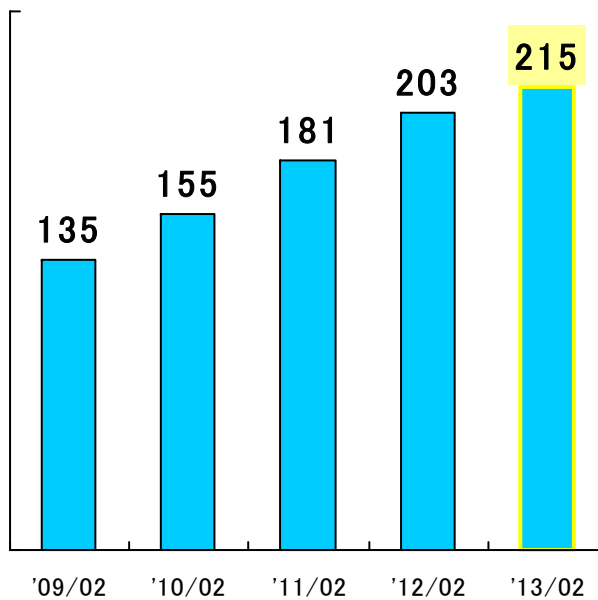
リボ・分割 取扱高・取扱構成比

(金額：億円/Hundred millions of yen)



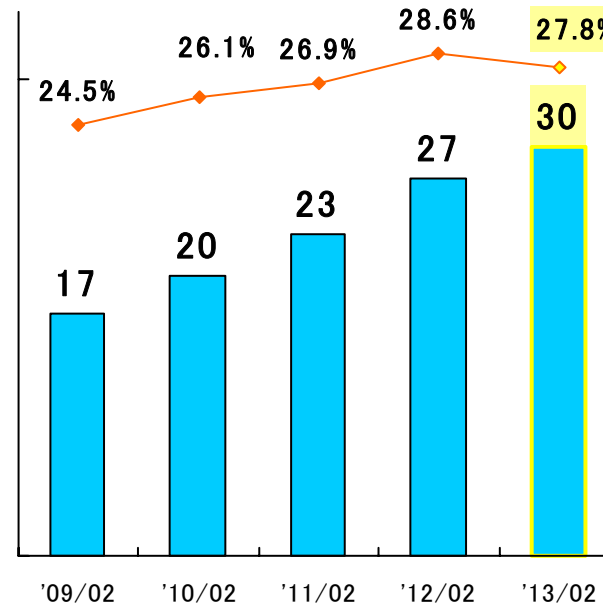
リボ・分割 残高

(金額：億円/Hundred millions of yen)



リボ・分割 営業収益・収益構成比

(金額：億円/Hundred millions of yen)



■ 取扱高 ◆ 全ショッピング中リボ分割取扱構成比

■ 収益 ◆ 全ショッピング中リボ分割収益構成比

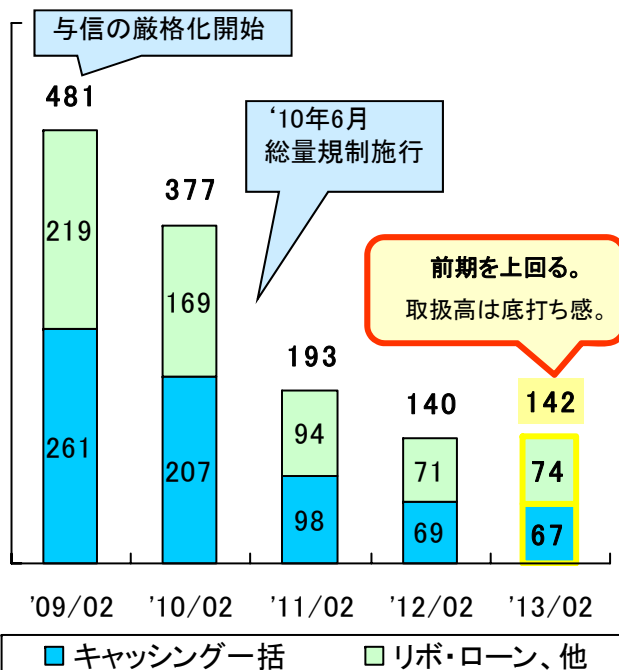
8. 融資

【取扱高】	142億円	(前期比 + 0.9%)
【残高】	157億円	(前期末比 △19.1%)
【営業収益】	31億円	(前期比 △24.1%)

- ✓ 法施行後、初めて取扱高が前期比プラスへ。
- ✓ 残高、営業収益も減少は継続しているものの、下げ幅は縮小。

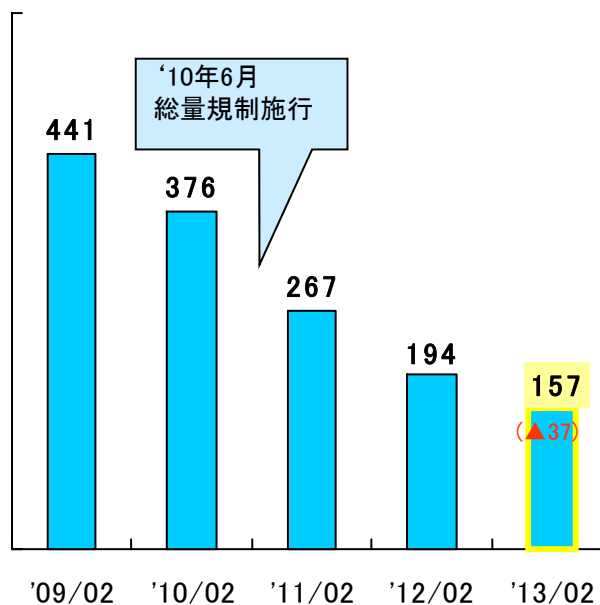
融資取扱高

(金額：億円/Hundred millions of yen)



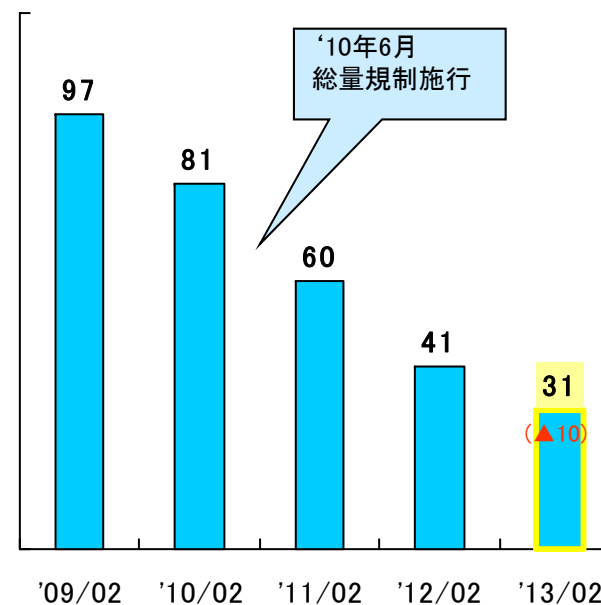
融資残高

(金額：億円/Hundred millions of yen)



融資営業収益

(金額：億円/Hundred millions of yen)



9. その他（保険、リース、旅行、WEB）

その他の営業収益

（金額：百万円/Millions of yen）

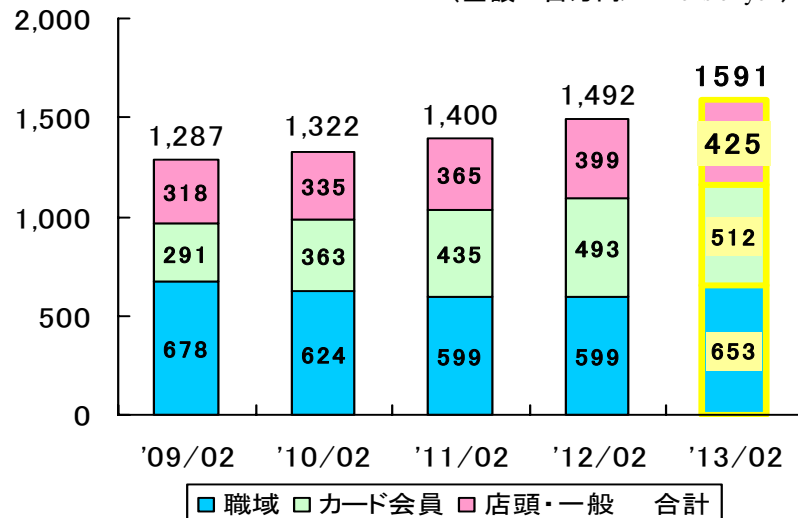
商品・サービス	2012/02	2013/02	前期比増減率
保険	1,492	1,591	+ 6.7%
リース	98	111	+ 13.9%
旅行	35	39	+ 11.6%
WEB	31	43	+ 39.3%
合計	1,656	1,786	+ 7.8%

車両リースが好調。前期比47.2%増。

サイトリニューアル・機能拡充により好調に推移。

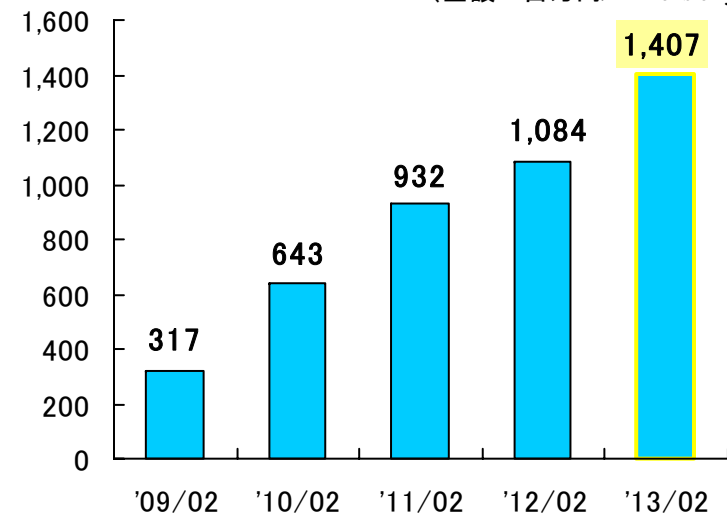
保険チャネル別営業収益

（金額：百万円/Millions of yen）



ばいん貯モール(WEB)取扱高推移

（金額：百万円/Millions of yen）



10. 営業費用

✓ 販売促進費、貸倒関連費用が想定以上の水準となり、前期を10億円上回る。

営業費用内訳

(金額：億円/Hundred millions of yen)

項目	2012/02	2013/02	前期差異
営業費用	131	142	+10
販促費	23	28	+5
支払利息	10	7	▲3
貸倒関連	9	12	+3
上記以外	89	93	+4

Uポイントの制度変更により、ポイント費用が増加。

利息返還損失引当金繰入額が増加。

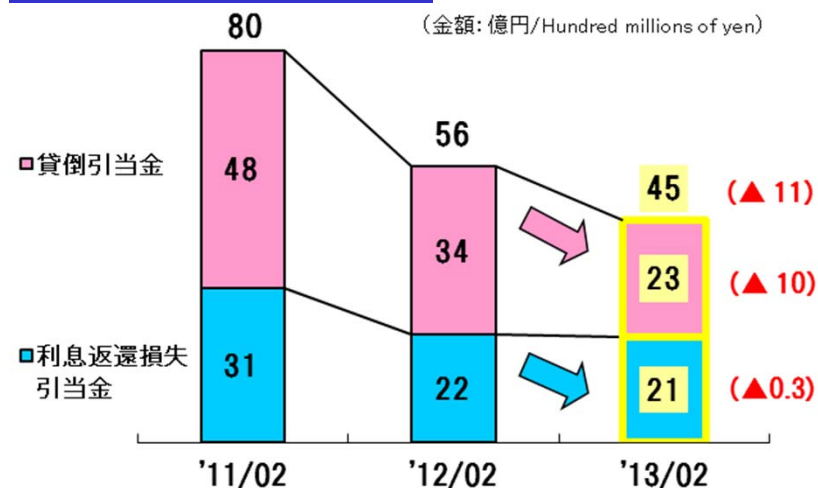
貸倒関連費用

(金額：億円/Hundred millions of yen)

項目	2011/02	2012/02	2013/02	
貸倒引当金繰入額	引当金繰入	▲7	▲14	▲10
	償却	28	16	10
	計	20	2.5	▲0.6
利息返還損失引当金繰入額	引当金繰入	2	▲9.5	▲0.3
	償却	17	16	13
	計	19	6.5	13
合計	40	9	12	

引当金残高(B/S)

(金額：億円/Hundred millions of yen)



1 1. 資金調達

借入金合計 564億円（前期末比 ▲40億円）
 支払利息 7億円（前期比 ▲3億円）
 平均調達金利は、0.97%。

✓ 2012年7月より、キャッシュマネジメントシステムを導入。

（金額：億円/Hundred millions of yen）

	前期末 (2012年2月期)	当期末 (2013年2月期)	増減
借入金（ユニ—HD）	0	242	+ 242
短期借入金	43	0	△ 43
長期借入金	471	226	△ 244
債権流動化（長期）	90	95	+ 5
借入金合計	605	564	△ 40
長期調達比率	92.8%	58.8%	△34.1%
平均調達金利	1.53%	0.97%	△0.56%
支払利息	10	7	△ 3

Ⅱ 2014年2月期の取り組み

(2013/3/1～2014/2/28)

1. 重点経営課題

経営方針

「確固たる増収増益体質の確立」

2014/2月期 経営課題

HD体制によるシナジー創出

※ HD…ユニーグループ・ホールディングス

成長シナジー、コストシナジーの両立

バランスのとれた収益構造の確立

ショッピングを中心とした収益構造の確立

ローコスト経営の推進

業務の効率化とコスト削減の推進

2. HD体制による成長シナジー

グループ企業との連携強化



電子マネー取扱の開始

【 ユニーグループのお客さま 】



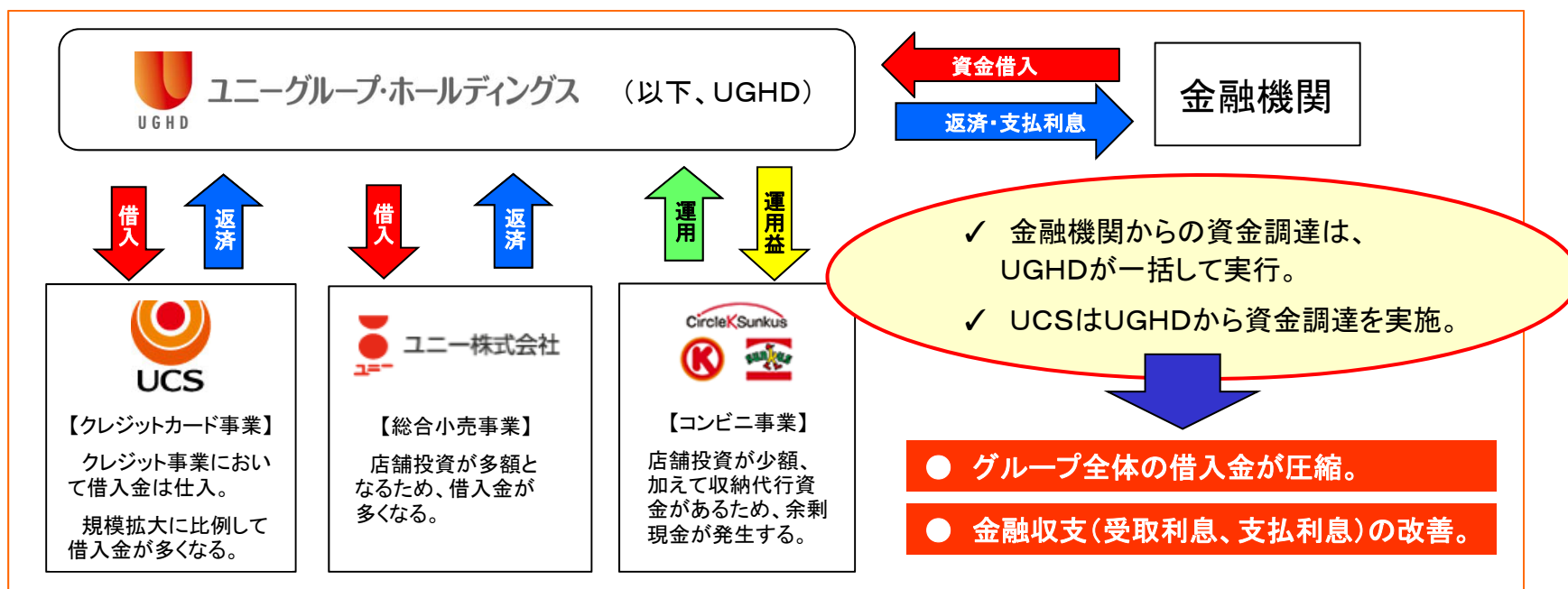
	連携強化
ユニーグループ	● 売上拡大
UCS	● 会員拡大 ● 取扱高拡大

	電子マネー
	● 集客力UP ● 営業力の強化
	● 新たな収益源 ● 会員組織の拡大

3. HD体制によるコストシナジー

キャッシュマネジメントシステム(以下CMS)の導入

グループの資金管理を一元化し、資金調達・運用を効率化



◆ UCSのCMS導入による効果

(単位:億円)

	2012/2月期	2013/2月期	2014/2月期(計画)
借入金	605	564	593
支払利息	10	7	4.5

※CMS導入
2012年7月より実施。

4. カードショッピング

営業企画の増加、利用領域の拡大により、カードショッピングは堅調に拡大する見込み。

重点項目

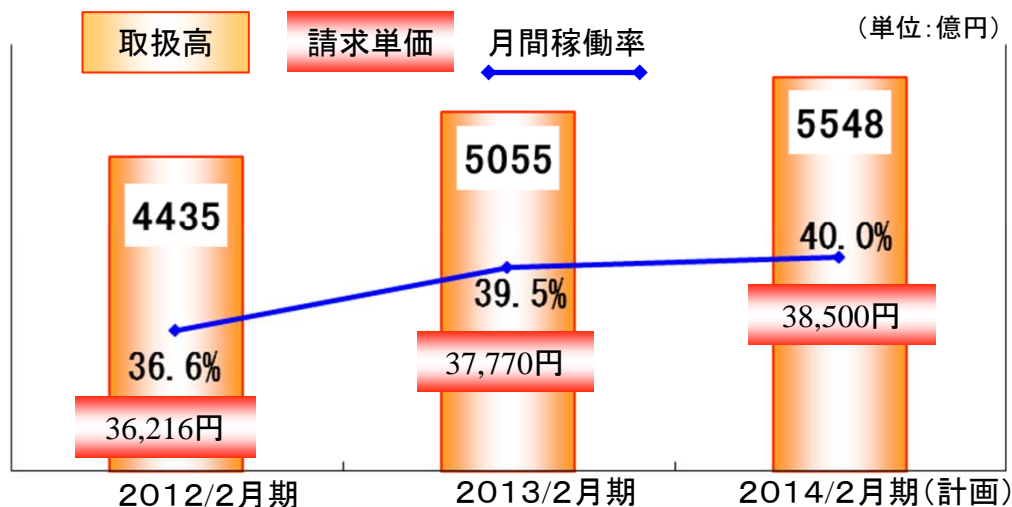
◆ 新規利用会員の獲得

- ✓ 新店、建て替え店舗での会員集中募集
- ✓ 新規募集チャネルの開拓
- ✓ 未利用会員の掘り起し

◆ 利用会員の活性化

- ✓ Uポイントを訴求したキャンペーン展開
- ✓ 加盟店と連携した会員優待企画の展開
- ✓ ロイヤル会員化の促進

ショッピング取扱高・請求単価・稼働率



2014年2月期 計画

- ◆ ショッピング営業収益
 - 8,533百万円 (9.2%増)
- ◆ 会員数
 - 315万人 (0.2%増)
- ◆ 新規会員獲得
 - 18万人 (2.8%増)
- ◆ ロイヤル会員数
 - 18万人 (7.6%増)

5. ショッピングリボ・分割、および融資

- ショッピングリボ・分割は割賦販売法の影響により、伸長率が鈍化。
- 融資は、総量規制の影響が一巡。取扱高は底打するが、残高減少は継続。来期中に底入れの見通し。

重点項目

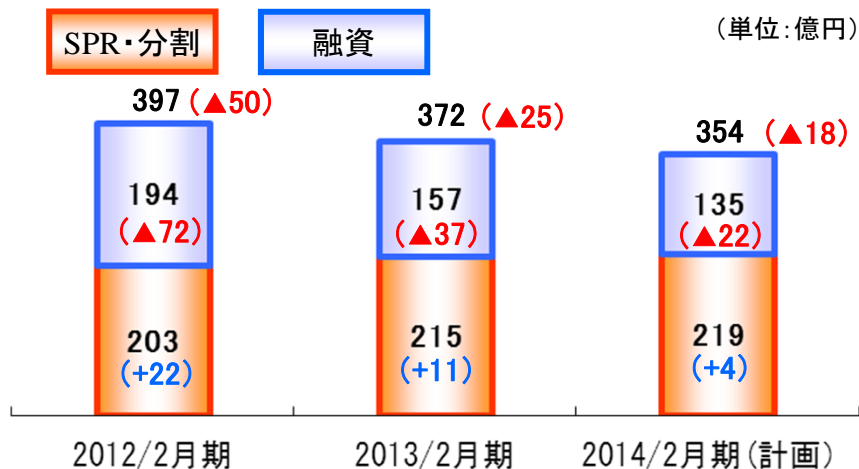
◆ 未利用会員の掘り起し

- ✓ 販促媒体の見直し・拡充による啓蒙強化。
- ✓ データマイニングの活用による新規開拓。

◆ 利用会員の活性化

- ✓ 登録型リボ払い「リボ宣言」の登録強化。
- ✓ WEB、電話によるきめ細かなサービスの提供。

ショッピングリボ・分割、融資残高



2014年2月期 計画

- ◆ ショッピングリボ・分割 営業収益
3,123百万円 (3.7%増)
- ◆ 融資 営業収益
2,568百万円 (17.5%減)
- ◆ 営業収益 合計 (ショッピングリボ・分割 + 融資)
5,691百万円 (7.1%減)

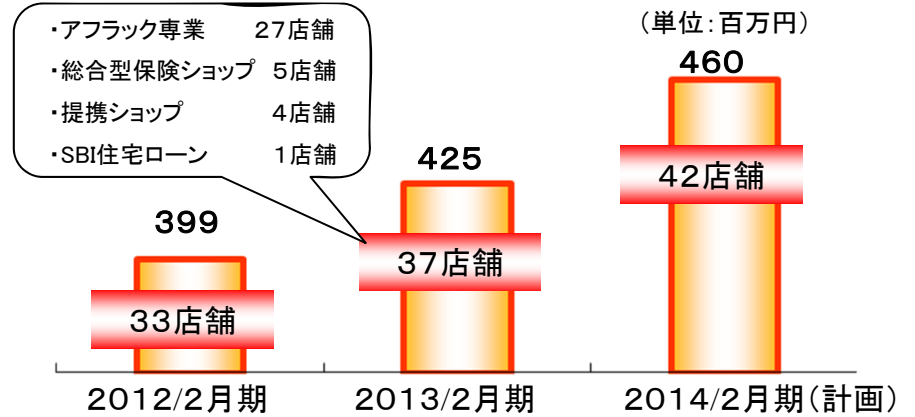
6. 保険代理店

重点項目

◆ 保険ショップ展開の拡大

- ✓ ショップ拡大と既存店の移設・改装
 - ✓ 運営体制・販売力の強化
- 関東保険ショップセンターを組織。サポート体制を充実。

保険ショップ 営業収益・店舗数



新しい保険ショップの展開

- ✓ 競争が激化する保険ショップ業界において、従来のアフラックサービスショップとは異なる、新しい保険ショップ（「よくわかる！ほけん案内」）を新たに展開。

新しい保険ショップ概要

●店舗名 : よくわかる！ほけん案内



- ターゲット : 大都市圏の若中年層
- 販売手法 : コンサルティング提案を重視
- 集客 : WEBからの来店予約



- TVCM
- アフラック社HPからの来店誘導
- 教育制度
- その他運営面での各種サポート

充実の支援



2013年3月9日
 エアポートウォーク名古屋に、
 中部地区1号店をオープン

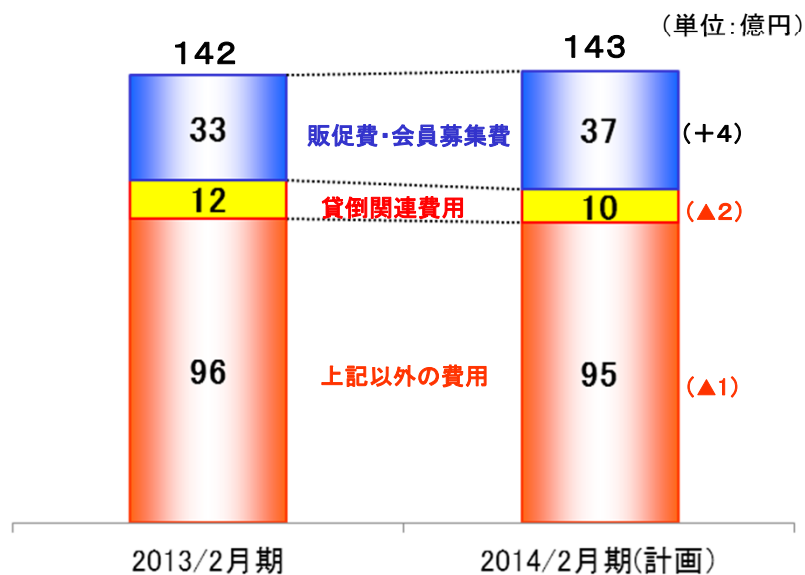


7. ローコスト運営

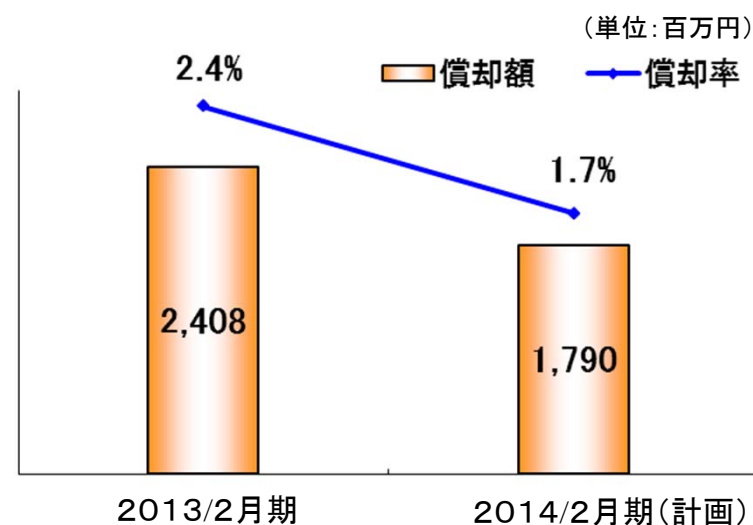
	2013/2月期	2014/2月期	前年差異
営業費用計画	142億円	143億円	+ 1億円

- ◆ 会員拡大、営業拡大のため、会員募集費用、販売促進費を拡大。
- ◆ オペレーションコストは、WEB明細の推進や業務のシステム化により効率化。
- ◆ 債権の良質化を進め、貸倒関連費用を削減。

営業費用の内訳












償却額と償却率



※ 償却額 = 貸倒償却額 + 利息損失償却額

※ 償却率 = 償却額 ÷ 期首売掛金残高

8. 主要数値計画

	2013/2月期		2014/2月期
カード会員数	314.5万人	 (0.2%)	315万人
ショッピング取扱高	5,055億円	 (9.7%)	5,548億円
ショッピング営業収益	108億円	 (7.7%)	116億円
融資営業収益	31億円	 (▲17.5%)	25億円
保険営業収益	15億円	 (6.5%)	16億円
ショッピングリボ・分割残高	215億円	 (1.9%)	219億円
融資残高	157億円	 (▲14.3%)	135億円
営業費用	142億円	 (0.5%)	143億円
貸倒関連費用	12億円	 (▲19.1%)	10億円

9. 2014年2月期業績予想

項目	単位	2013年2月期 実績	2014年2月期 実績	前期比 増減率
営業収益 Operating revenues	億円	167	170	+ 1.6%
営業利益 Operating income	億円	25	27	+ 9.4%
経常利益 Ordinary income	億円	25	27	+ 9.2%
当期純利益 Net income	億円	13	16	+ 14.3%
経常利益率 Ordinary income ratio	%	15.1	16.2	+ 7.3%