



# 2018年2月期 第2四半期 決算説明資料

(2017年3月1日～2017年8月31日)



2017年10月4日

株式会社 **UCS**

UCS CO.,LTD.

Listed Company 8787



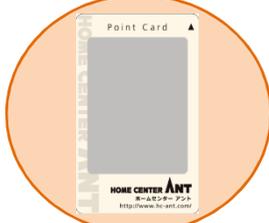
---

---

# I 2018年2月期 第2四半期事業概況

(2017/3/1~2017/8/31)

# トピックス(3月～8月)

3月	サービス	<p>UCSカード(JCB、Mastercard)          ~ Apple Pay対応開始</p>	 <p>Apple Payと新生活をはじめよう          Apple Payで、UCSカードが使えるようになりました。          もちろん、カードのメリットはそのまま。          簡単で、安全で、あなたのプライバシーをしっかり守れる          お支払い方法です。</p> 
4月	優待	<p>サガミチェーン(和食麵処サガミ 132店舗)と提携          UCS会員向け優待          ~ 毎月3のつく日&lt;3, 13, 23, 30, 31日&gt;          Uポイント2倍 開始</p>	  <p>和食麵処  <b>サガミ</b>          毎月、3のつく日は  <b>Uポイント 2倍!</b></p>
	優待	<p>AOKI(紳士服 573店舗)と提携          UCS会員向け優待          ~ (常時)5%割引 開始</p>	  <p>あなたのスタイリスト  <b>AOKI</b>          UCSカードお支払い  <b>5%割引</b></p>
7月	新規	<p>ポイントカード発行の受託(販売)開始          ~ 株式会社 ホームセンターアント(愛知県 4店舗)</p>	

# 1. 主要数値実績

(単位:億円、%)

項目	17/2月期 第2四半期	18/2月期 第2四半期		
		実績	前年差	前年比
取扱高	4,305	4,445	+140	+3.3
営業収益	98	101	+2	+2.3
営業利益	▲20	18	+39	-
経常利益	▲20	18	+39	-
四半期純利益	▲15	12	+27	-
1株あたり 四半期純利益 (円)	▲82.16	66.43	148.59	-

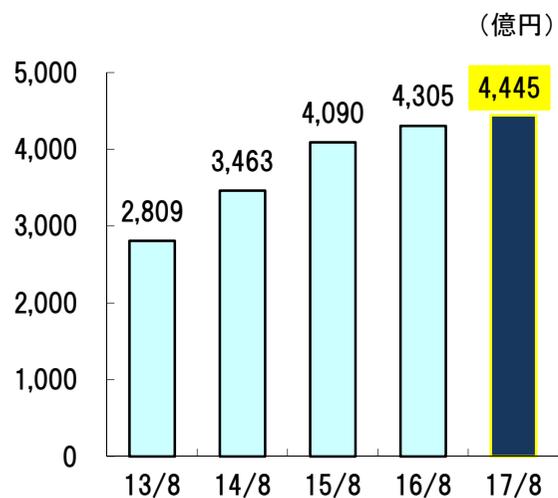
## 2. 主要財務数値

(単位:億円、%)

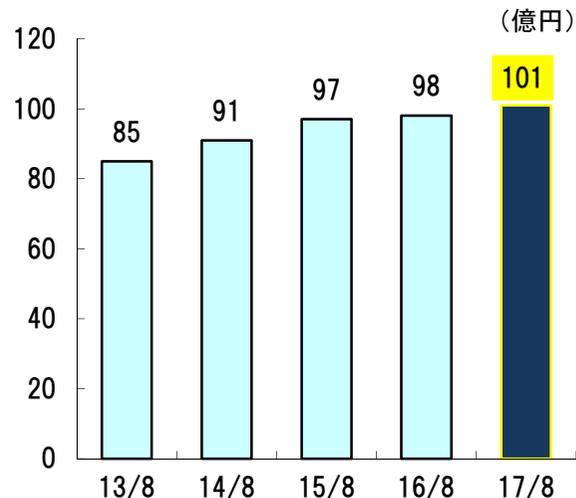
項目	17/2月期末	18/2月期 第2四半期		
		実績	前期末差	前期末比
資本金	16	16	±0	±0
総資産	1,504	1,559	+55	+3.7
純資産	242	249	+7	+3.2
自己資本比率 (%)	16.1	16.0	▲0.1	
1株あたり純資産 (円)	1,287.61	1,329.04	+41.43	

# 3. 財務ハイライト

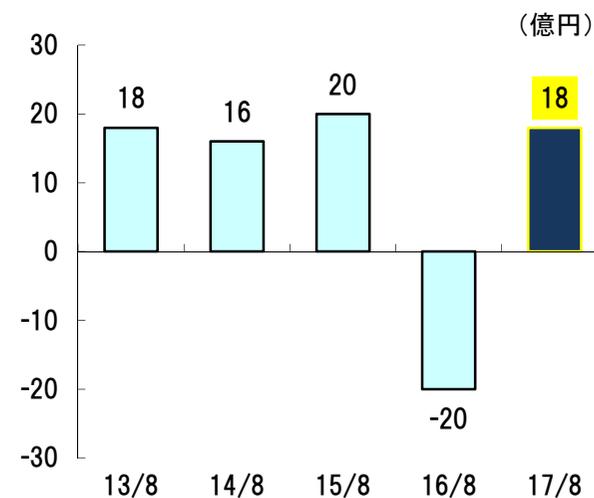
取扱高



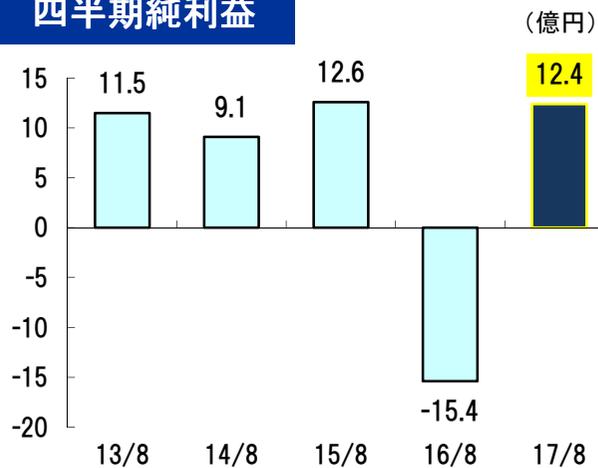
営業収益



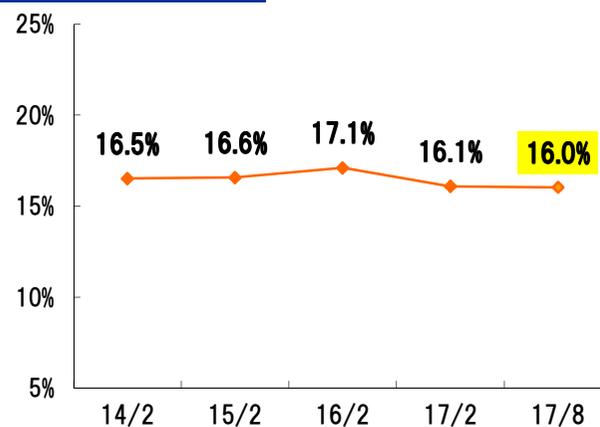
経常利益



四半期純利益



自己資本比率

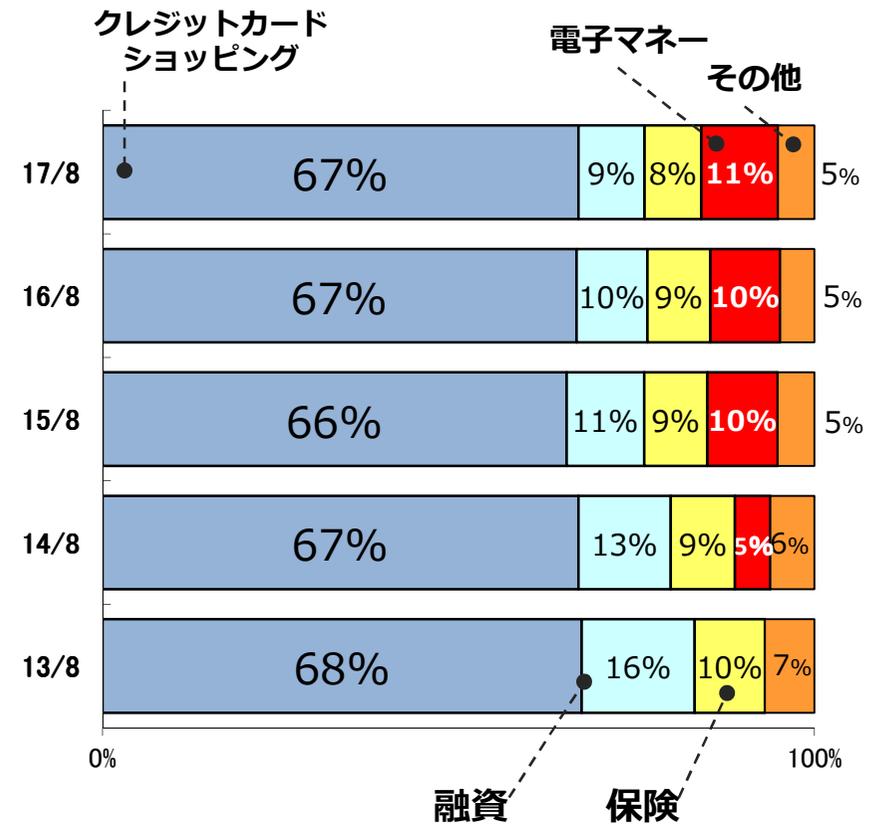


# 4. 営業収益

(単位：億円、%)

部門	17/2月期 第2四半期	18年/2月期 第2四半期	前期比	
			増減額	増減比
			クレジットカード ショッピング	65
融資	9	8	△0	△8.4
保険	8	7	△1	△11.7
電子マネー	10	11	+0	+8.4
その他	4	5	+1	+28.5
合計	98	101	+2	+2.3

## 部門別構成比

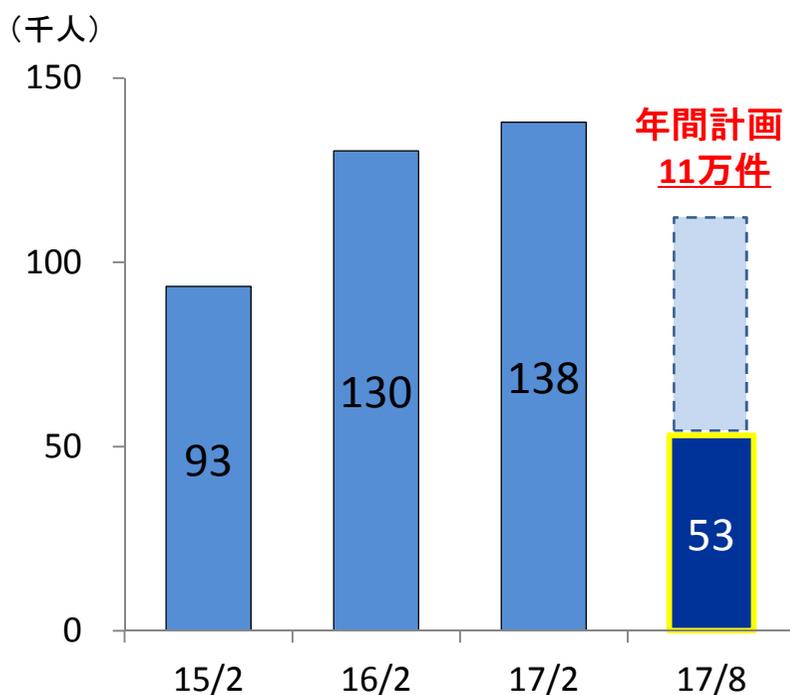


## 5. 会員数（クレジットカード）

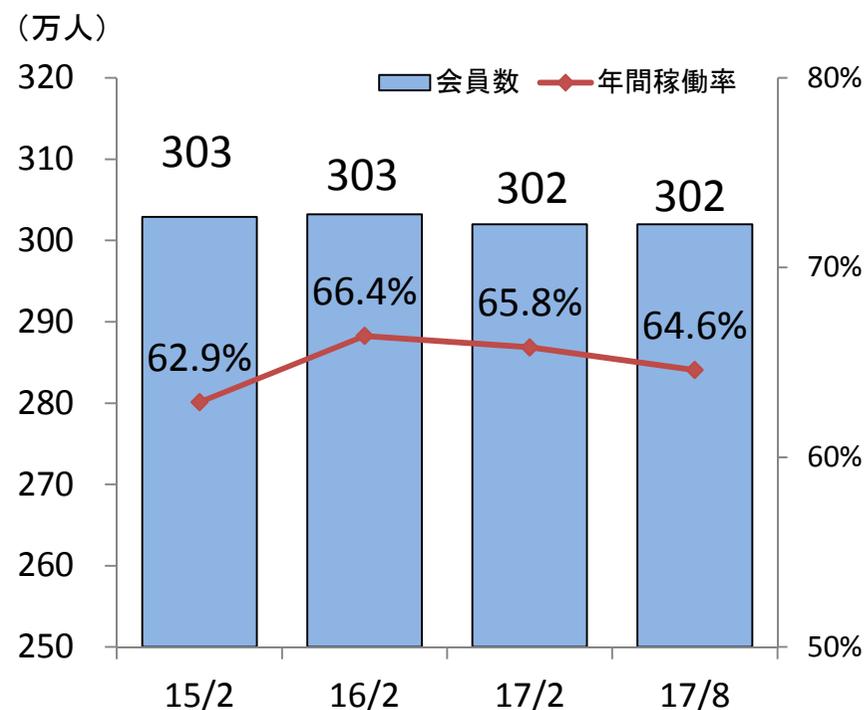


- 新規募集は、WEBや外部提携先の活動が奏功（5.3万件 計画比 107.8%）
- 新規受付のうち、グループ外からの獲得構成比が 42.9% と大幅に伸長。

### 新規獲得件数の推移



### 累計会員数の推移

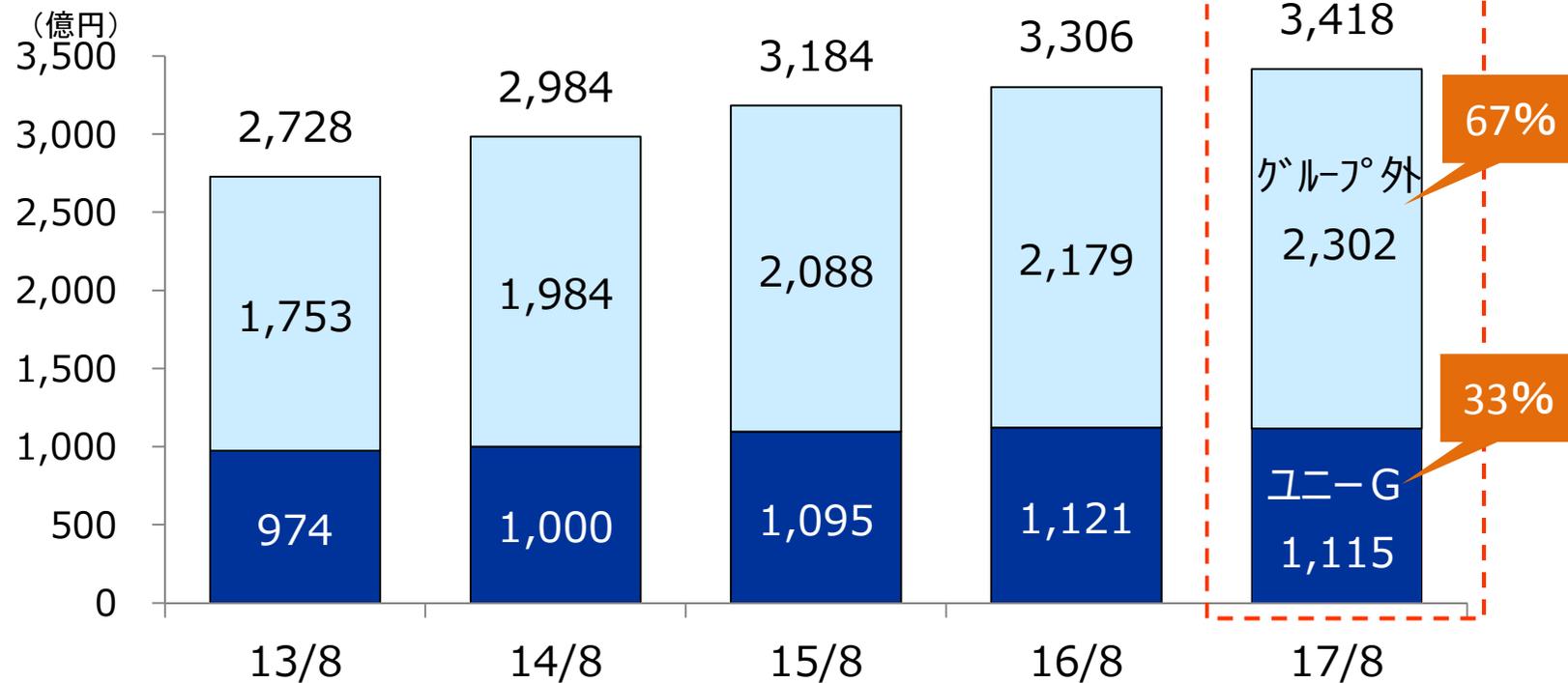




## 6. ショッピング(クレジットカード)

- 取扱高は、ユニー利用が閉店の影響で苦戦する一方、外部利用は堅調に推移し 3,418億円(前年比 103.4%)で推移。

### ショッピング取扱高の推移



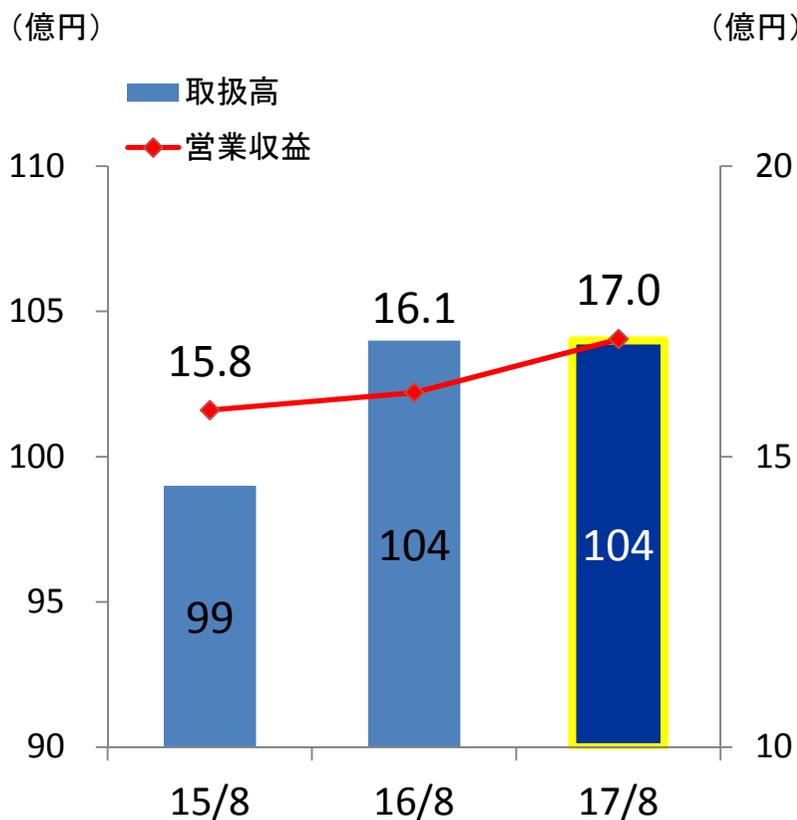
請求単価	38,720円	41,610円	42,153円	43,115円	44,423円
月間稼働率	42.2%	43.9%	46.9%	47.6%	48.0%

# 7. ショッピングリボ・分割

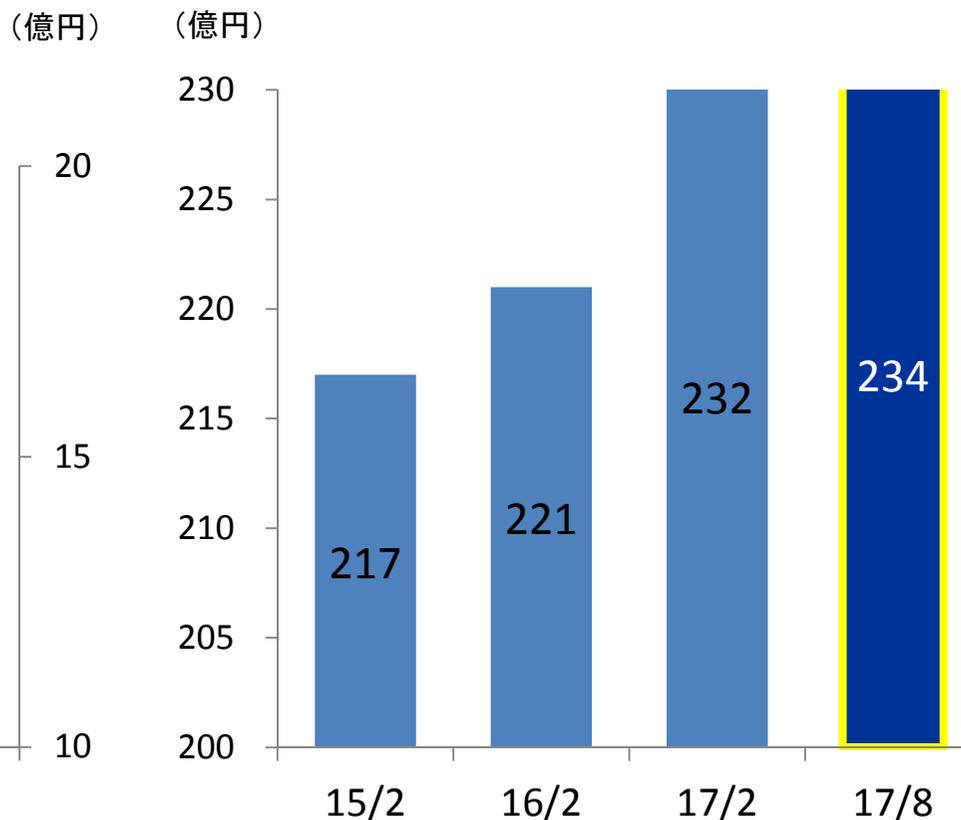


● 残高は前期の機動的な与信施策の反動により、微増(234億円)で推移。

取扱高と営業収益の推移



リボ分割残高の推移

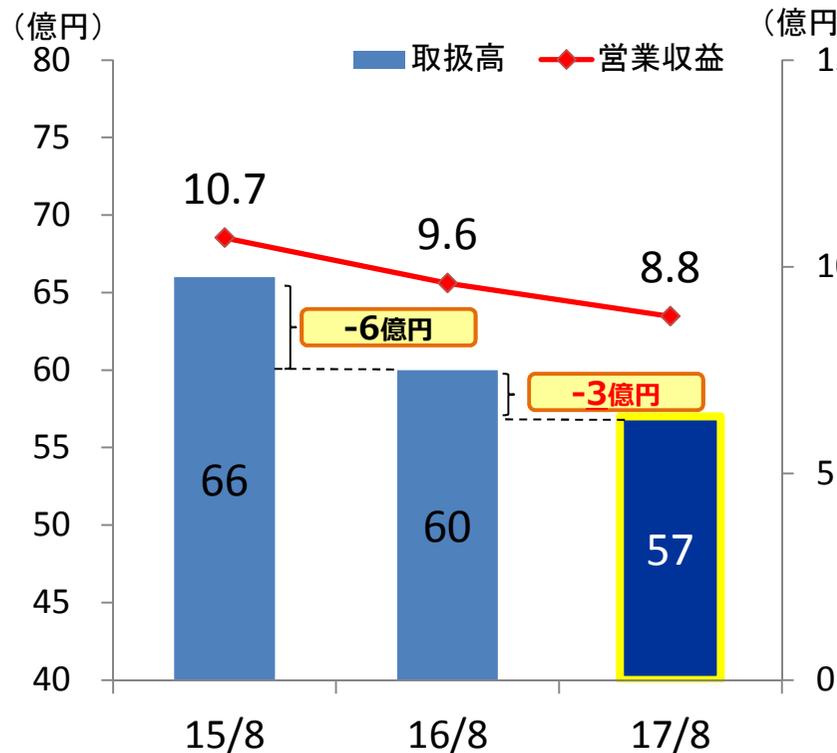


## 8. 融資

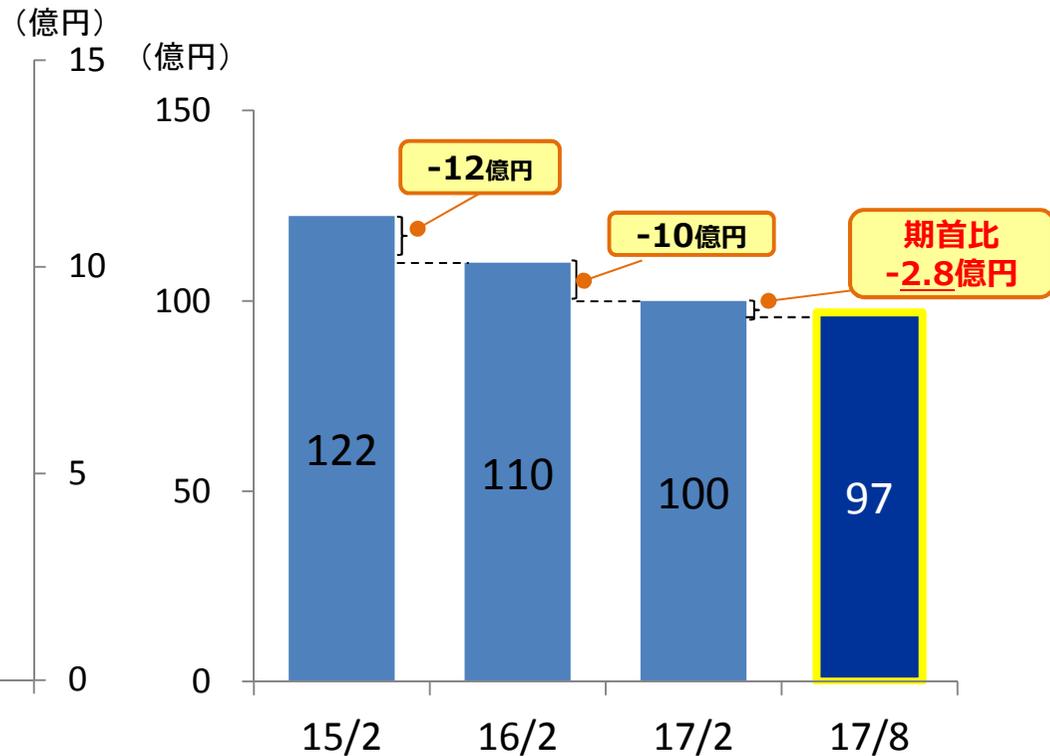


- 新規利用者の開発に取り組むも、前期に続き苦戦。一部サービスで回復の兆しがあるも、減少傾向が継続。

### 取扱高、営業収益の推移

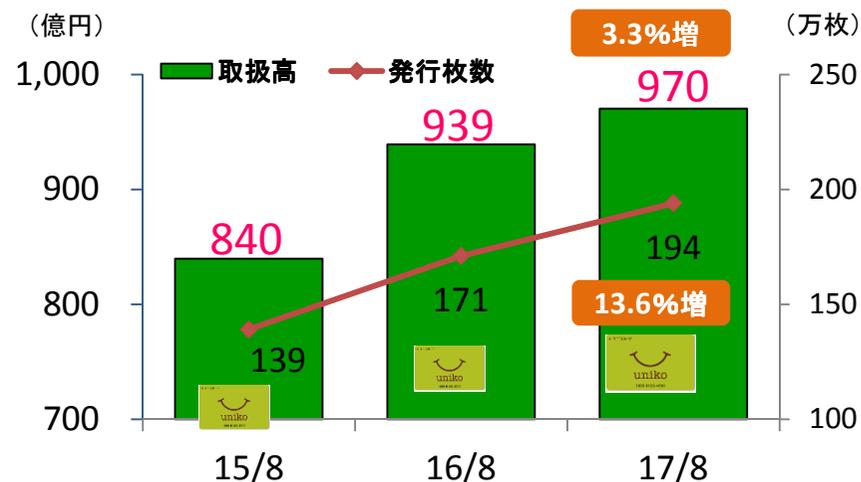


### 残高の推移



## 9. 電子マネー、ポイントカード

- 「ユニコ」取扱高970億円(3.3%増)、営業収益11億円(8.4%増)と堅調。
- 外部企業のポイントカード発行業務を受託(7月より)。



### 受託販売(ポイントカード発行)

7月～ カード発行受託開始

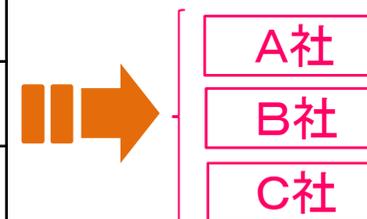
契約会社名  
株式会社ホームセンターアント



発行カード

累積実績	7～8月度
① 導入店舗数	4 店舗
② 発行枚数	15,328 枚
③ 利用金額	161 百万円

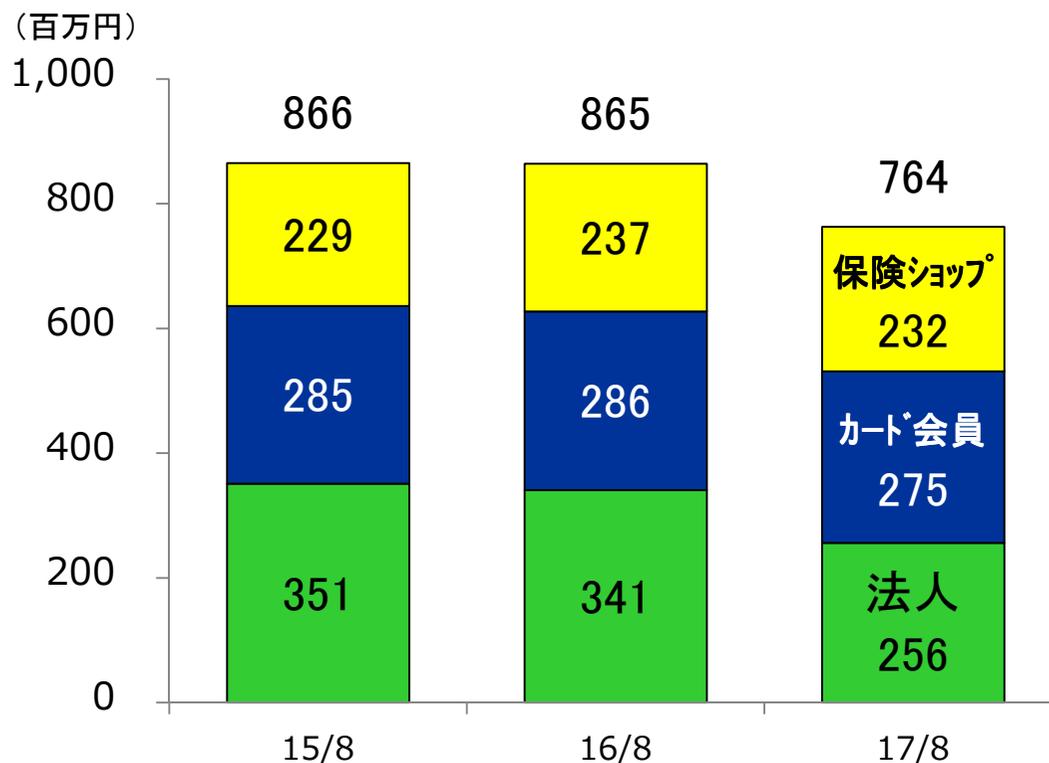
受託社数の拡大へ



## 10. 保険代理業

- 営業収益は764百万円(前年比 88.3%)と大幅に減少。  
法人・会員向け通販、ショップの各部門で前年割れ。

### 販売チャネル別営業収益の推移



#### 【保険ショップ】

保険商品の料率改定の影響で新規契約が伸びず、  
営業収益は前年比 98%。

#### 【カード会員向け】

アメリカンホームの日本市場撤退の影響が残り、  
営業収益は前年比 96%。

#### 【法人】

サークルKサンクスの店舗数減少に伴う保険契約の切替が進み、  
営業収益は前年比 75%。

# 11. 貸倒関連

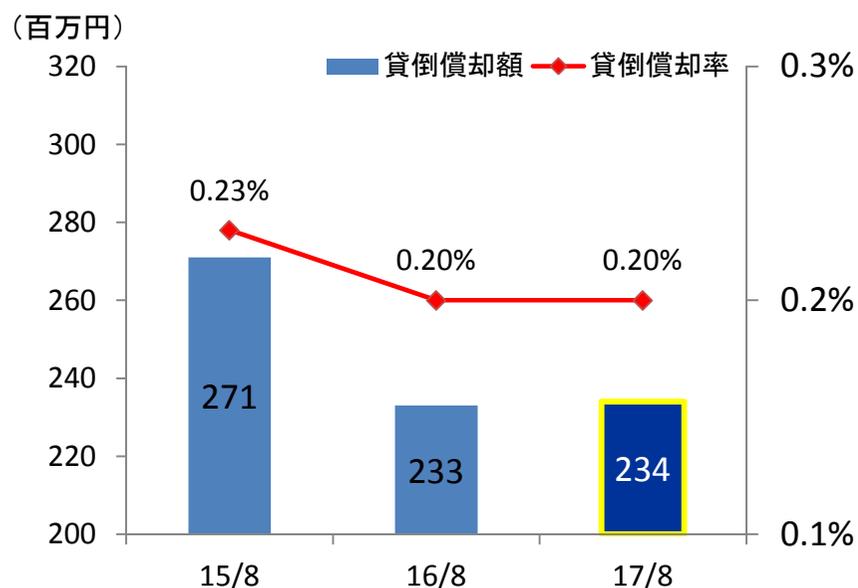


● 延滞債権残高および引当金は、期首比ほぼ横ばいで推移。  
過払関連費用は、前期一括引当を実施したことで当期の費用は発生せず。

(金額:百万円)

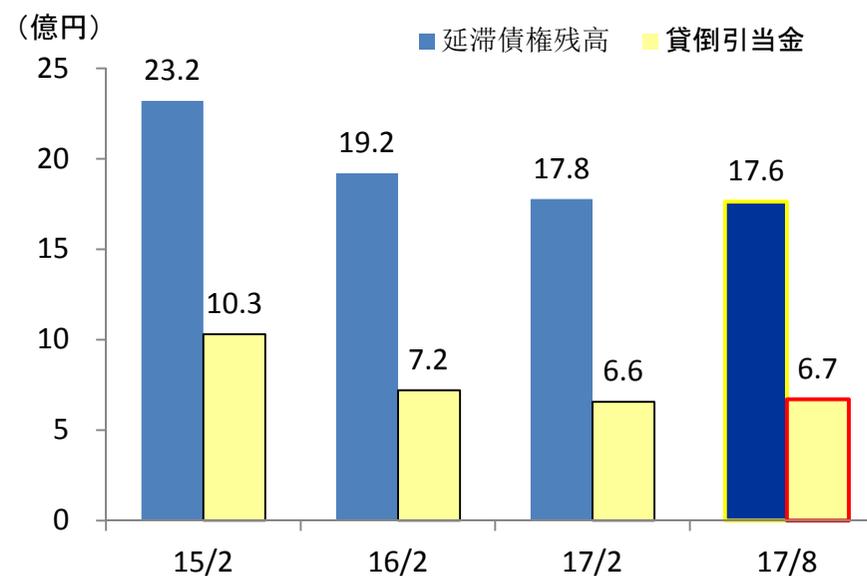
	15/8	前年差	16/8	前年差	17/8	前年差
貸倒引当金繰入額	119	+ 34	202	+ 83	247	+ 45

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日以上の延滞債権の残高

## 12. 資金調達

### ■ 借入状況

(金額：億円)

	16/2期末	17/2期末	17/8期末	増減
短期借入(グループ)	436	484	470	▲ 14
長期借入	28	5	0	▲ 5
長期借入(グループ)	50	50	50	± 0
債権流動化	5	5	0	▲ 5
借入金合計	519	544	520	▲ 24

### ■ 金融費用

(金額：百万円)

	15/8	前年差	16/8	前年差	17/8	前年差
金融費用	95	▲ 39	82	▲ 12	63	▲ 18

---

---

## **II 2018年2月期 下期取組み (2017/9/1~2018/2/28)**

# 1. 年度方針

## 「成長と改革への挑戦」

グループ外への  
営業活動を強化

質的改善による  
利益率の向上



## 2. 下期の重点事項

---

● **新規会員獲得の拡大**

● **ショッピング取扱高の拡大**

● **残高商品（リボ・分割）の拡大**

● **業務の効率化、セキュリティ対策**

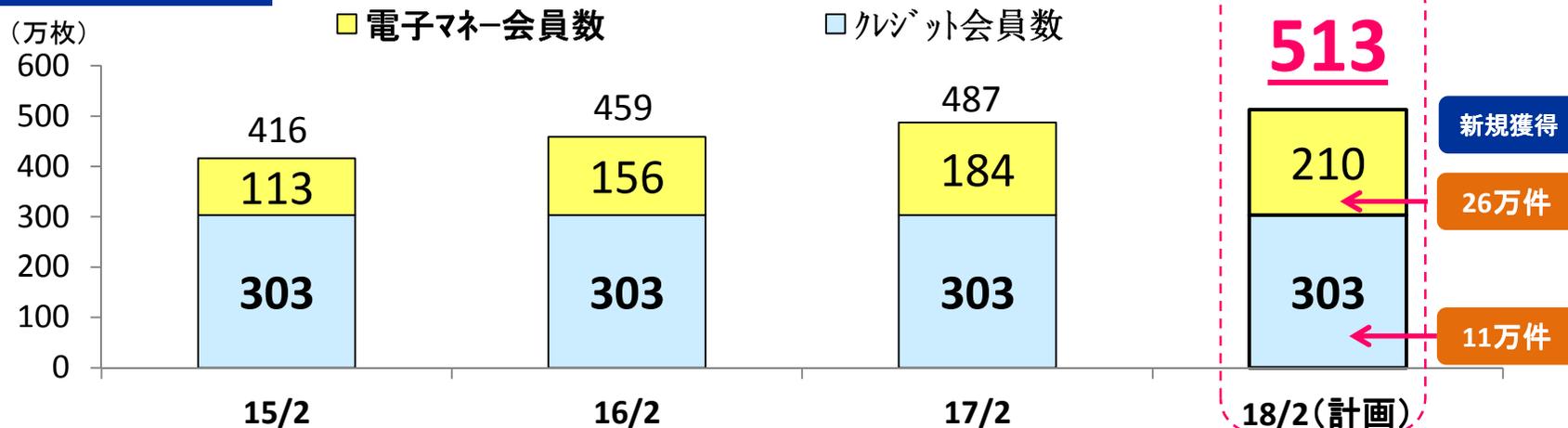
## 2-1. 会員獲得



**提携企業の開拓(優待開発 → 募集場面開拓)とユニーとの連携強化により、新規会員の拡大を推進し、500万会員体制を実現**

区分	会員獲得数	重点取組み	ターゲット
クレジット (UCSカード)	10万件	WEB募集	ターゲティング広告やアフィリエイトの活用
		新規募集場面(外部)	主要の自社加盟店を中心に 飲食業、レジャー施設など
電子マネー (ユニコ)	26万件	ユニー営業企画と連動 新店募集	ユニコ祭りなどの集中募集 テラッセ納屋橋店(名古屋市)

### カード会員数



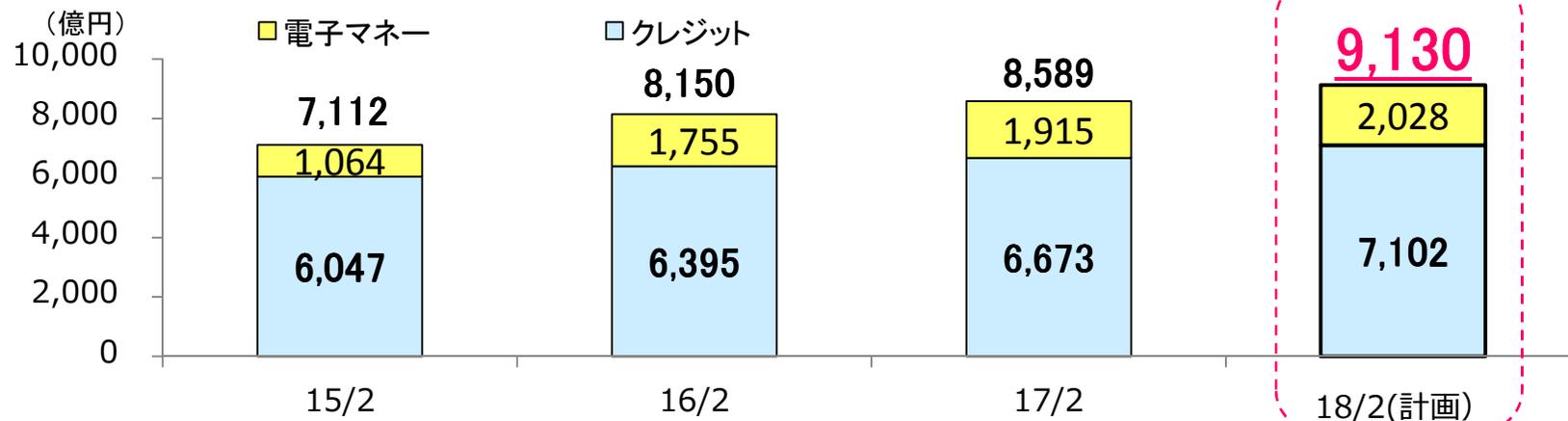
## 2-2. 取扱高



取扱高の持続的な拡大に向けて、外部企業との提携による【特典開発】【請求単価/稼働率アップ】を推進。

区分	重点取組み
クレジットカード (UCSカード)	提携企業の開発（クーポン、ポイント特典の開発）
	請求単価アップ、稼働率アップ
電子マネー(ユニコ)	ユニー営業企画、専門店2倍デーなど営業企画の拡充

### カード取扱高



## 2-2. 取扱高（展開内容）

### クレジット

#### ● 外部優待企業の開発

- ・取扱上位の業種、自社加盟店を中心とした【魅力的な】特典開発、提携開拓

自社加盟店

飲食

レジャー施設



カード募集の拠点開拓、提携カード発行へ

#### ● 請求単価 / 稼働率の引き上げ

- ・店頭申込時の単価アップ告知強化(タブレット端末活用)  
（入会時 **最大ポイント3,500点** + Uポイント3ヶ月間 **2倍**）
- ・セグメント別販促施策  
→ 未利用者、小額利用者などへの利用、単価アップ施策



ロイヤルカスタマー化へ

### 契約事例



会員優待 **10%引**  
(9月から)

UCS CARD MasterCard JCB VISA 年会費無料。カード盗難保障無料。  
万一、紛失・盗難にあわれても、お届け日より60日前からのショッピング不正利用分を本人会員さま・家族会員さまともに保障いたします。

UCS CARD 年会費無料！  
ETCカードも年会費無料！

新規ご入会キャンペーン  
ご利用・ご登録で  
**最大3,500点** プレゼント キャンペーン 実施中！  
Uポイント

UCSカードお届けから3ヶ月間は全てのショッピングご利用分のUポイントが **2倍!**  
Uポイント

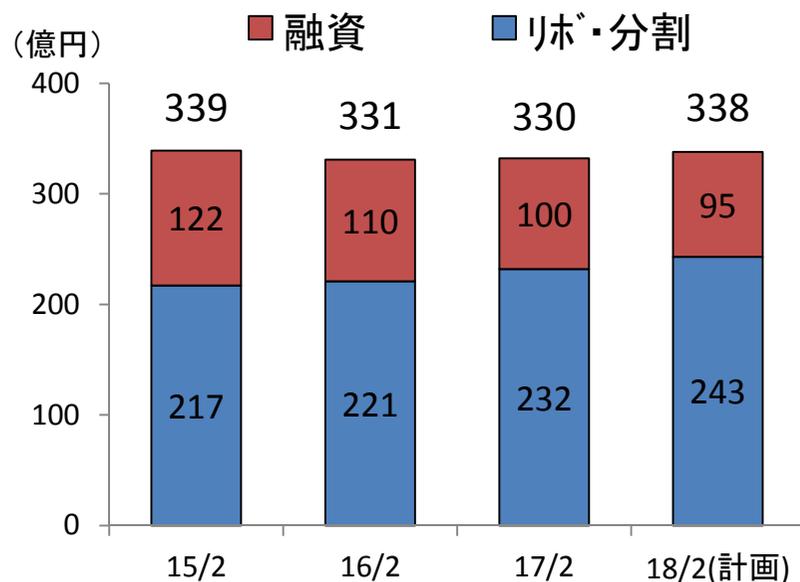
※詳しくはP.2へ

## 2-3. 残高商品の拡大

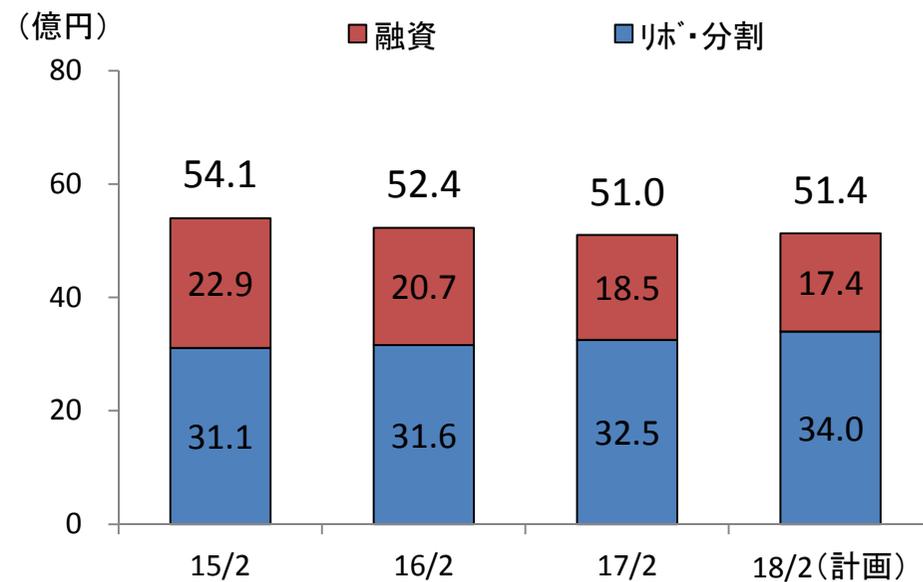


**リボ・分割の販促強化、残高拡大に注力し、  
融資と合わせた残高減少の底入れを図る。**

残高



営業収益



取組み

**収益、費用、リスクのバランスを取り、「利益の最大化」を目指す。**

- ・【利用者拡大】リボ宣言の獲得強化（店頭募集でのタブレット受付、アウトバウンド対象者の拡大）
- ・【与信施策】割賦枠引き上げの実施（利用状況に合わせて柔軟に対応）
- ・【金融部門の最適化】需要期に合わせた販促活動（費用対効果を重視）

## 2-4 . 業務の効率化・セキュリティ対策

### 効率化による高利益体質の確立と、安全・安心な利用環境の提供

#### 業務改善

業務効率の改善による、コスト削減

#### ・タブレット端末、口座設定端末（ペイジー）の一斉導入(11月予定)

カード発行日数の短縮、ペーパーレス化、キャンセル率改善  
口座設定率アップ、口座設定費用の低減、後方業務の省力化



タブレット端末

#### ・人材活用の効率化（横断的な業務交流）

- ・「一人多役」を可能とする従業員の質的向上
- ・繁忙、閑散時期の「相互応援」による最適人員体制



口座設定端末  
(ペイジー)

#### セキュリティ対策

#### ・PCI DSS準拠による 情報管理 の強化

#### ・ICカード発行による 不正被害 の防止

### 3. グループの変化への対応

---

#### ●新業態店舗への対応

- ・利用環境の整備
- ・特典機能の見直し

#### ●グループ各社との連携強化

## 4. 2018年2月期 業績予想

(単位:億円、%)

項目	2017年2月期 実績	2018年2月期	
		予想	前期比
営業収益 Operating revenues	199	205	+2.6
営業利益 Operating income	3	40	+1226.3
経常利益 Ordinary income	3	40	+1211.6
当期純利益 Net income	0.19	25	+13002.4
経常利益率 Ordinary income ratio	1.5	19.5	

---

---

## ■ 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](mailto:ir@ucscard.co.jp)

IR担当 / 経営政策部 浅井、林