



2010年12月期 決算説明会

(株)ニッセンホールディングス

2011年2月1日

<目次>

1. 中期経営計画の進捗状況
2. 2010年12月期決算及び2011年12月期業績予想
3. 各事業の業績振り返りと2011年度重点課題

1. 中期経営計画の進捗状況

(株)ニッセンホールディングス

代表取締役社長

片山 利雄

1) 中期経営計画サマリー

～ニッセンビジョン2012～

中期経営戦略

「不況下でも、堅実で持続的成長をできるしくみ構築」

(1) 通販事業モデルの“磨き上げ”

(2) 通販コア周辺領域での新規事業展開

(3) グループ事業の構造改革とシナジーカアップ

(4) 成長とリスクに対応できる財務基盤の強化

通販事業

卓越したオンリーワン通販モデル
(総合SPAの価格力とネットとカタログ融合モデル)

新規事業

成長市場への進出
(コアコンピテンスを活かし、提携やM&A実施)

グループ

構造改革とシナジー力
(収益モデルの構造変換とグループ力活用した再成長)

財務基盤

成長を支える財務基盤
(格付けシングルAを視野に入れた基盤強化)

売上

1,500億

経常利益

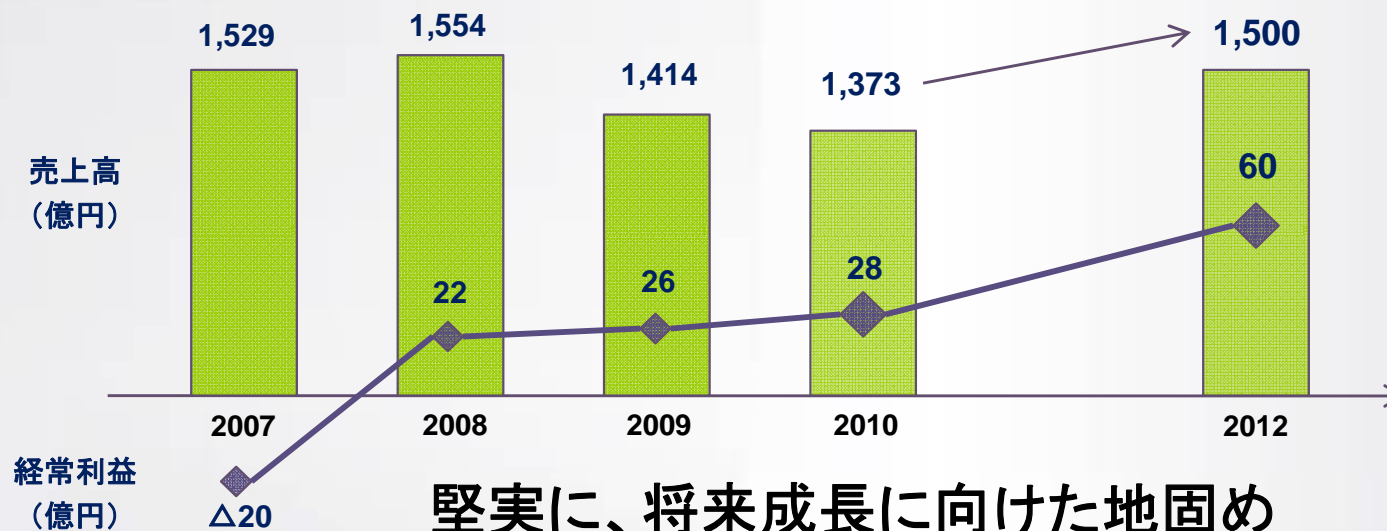
60億

ROE

12%

自己資本比率

40%以上

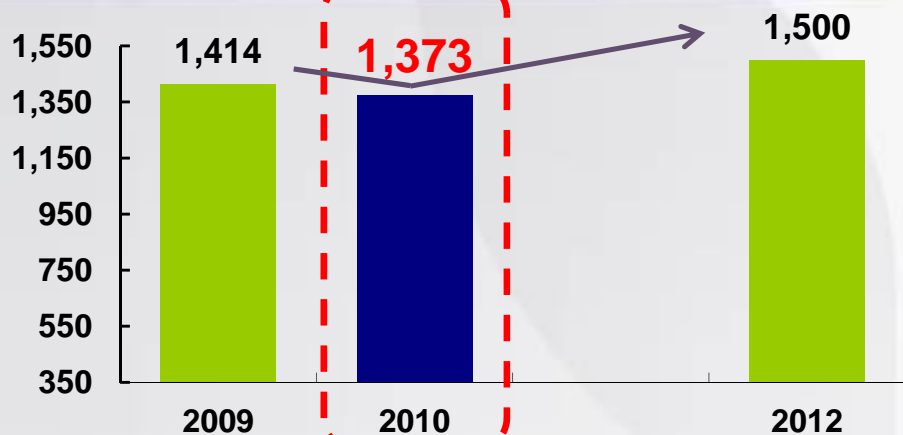


2) 中期経営計画進捗と 2010年の成果・課題

1. 2011年連結売上と利益目標

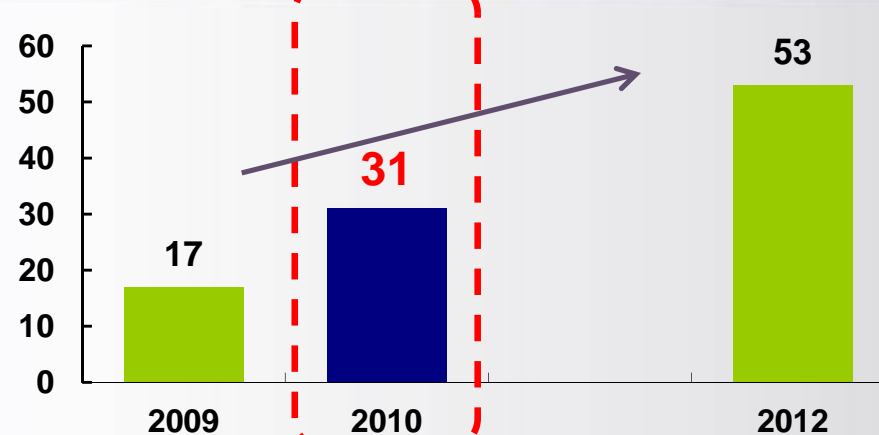
売上高

(単位:億円)



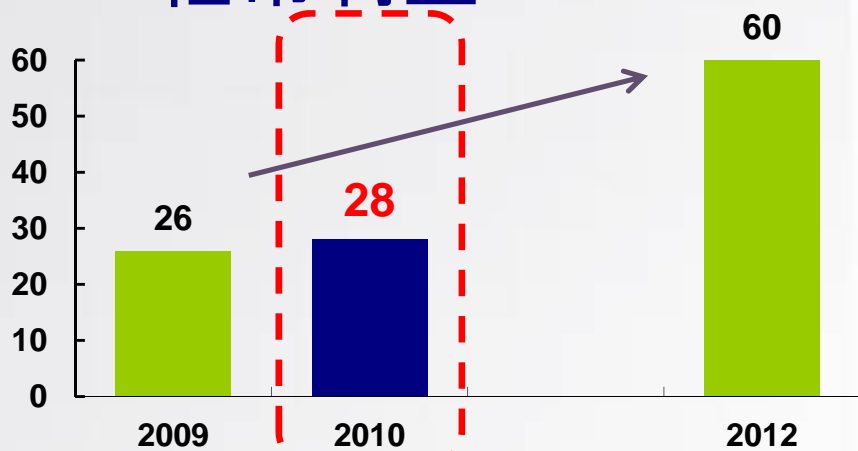
営業利益

(単位:億円)



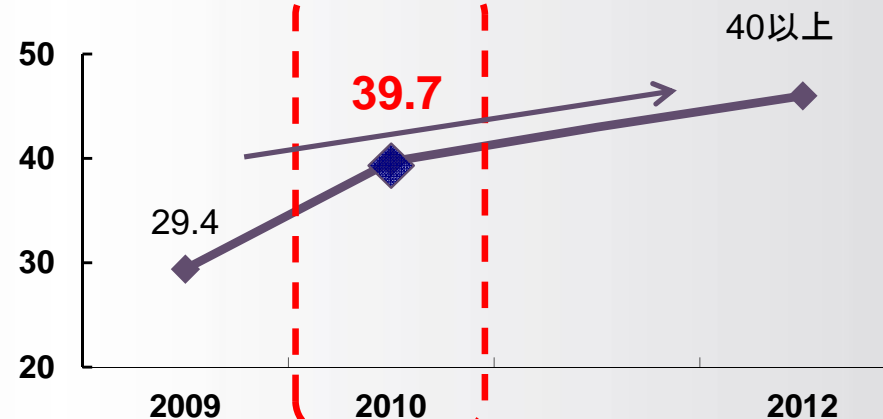
経常利益

(単位:億円)



自己資本比率

(単位:%)



- ✓営業利益、経常利益ともに順調に推移、自己資本比率も大幅に改善。
- ✓売上についても下期から回復基調、中計達成の実現に向けて大きく前進。

成果

- ✓ 通販事業において下期に売上が回復
- ✓ 新規客増を含め顧客基盤が拡大
- ✓ ネット限定商品の拡大等によるネット売上の成長
- ✓ 現販部門での不採算事業への対応
- ✓ 堅実なB/S管理で自己資本がほぼ目標まで回復

課題

- ✓ 売上の成長を本格軌道に乗せる
- ✓ 成長を支える強い事業インフラ・体制作り
- ✓ 財務体質の継続改善

3) 中期経営計画2年目の経営課題

(1) 通販事業モデルの“磨き上げ”

- ◆ SPAによる価格競争力の磨き上げ
- ◆ 高付加価値商品を提供できる開発力の磨き上げ
- ◆ 購買頻度増等を図るOne to Oneマーケティング力の磨き上げ
- ◆ 新デバイスへの対応などネットチャネルの磨き上げ

(2) 通販コア周辺領域での新規事業展開

通販コア事業

- ◆ シニアカタログ発行や提携によるシニア市場への参入
- ◆ ハイティーンカタログなど顧客基盤の拡大

通販周辺事業

- ◆ 10年度スタートした海外通販の拡大
- ◆ ネットとリアルの融合を図った店舗事業の拡大

(3) グループ事業の構造改革とシナジーカアップ

- ◆ 金融事業における収益構造改革の継続
- ◆ 保険事業オンラインソリューションの開発
- ◆ 現販事業の収益安定化

(4) 成長とリスクに対応できる財務基盤の強化

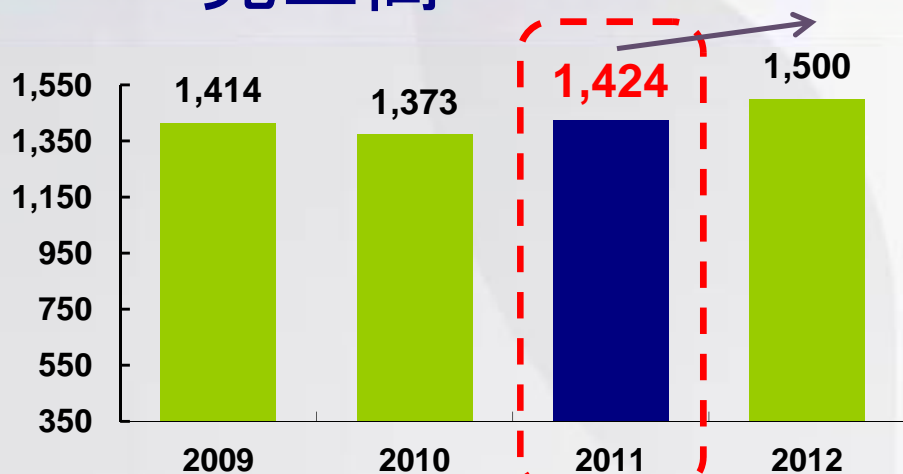
- ◆ 収益力向上による自己資本の強化
- ◆ コア事業を中心とした選択的投資
- ◆ キャッシュマネジメントの強化

4) 2011年度の連結業績目標

1. 2011年連結売上と利益目標

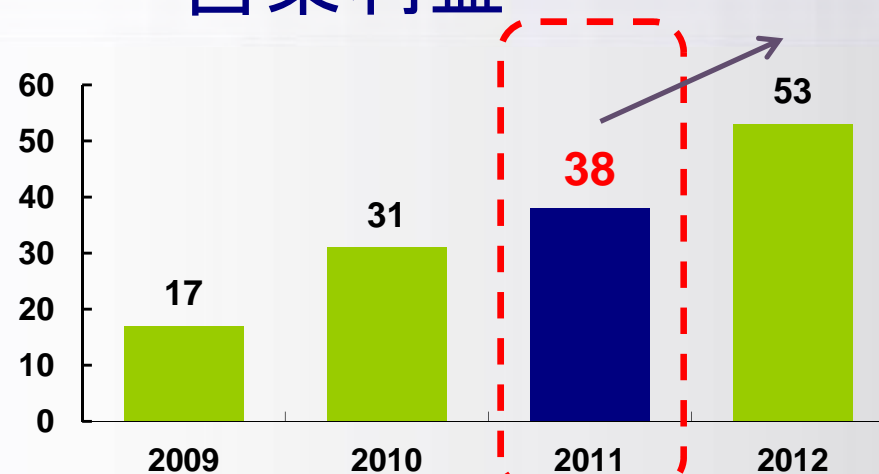
売上高

(単位:億円)



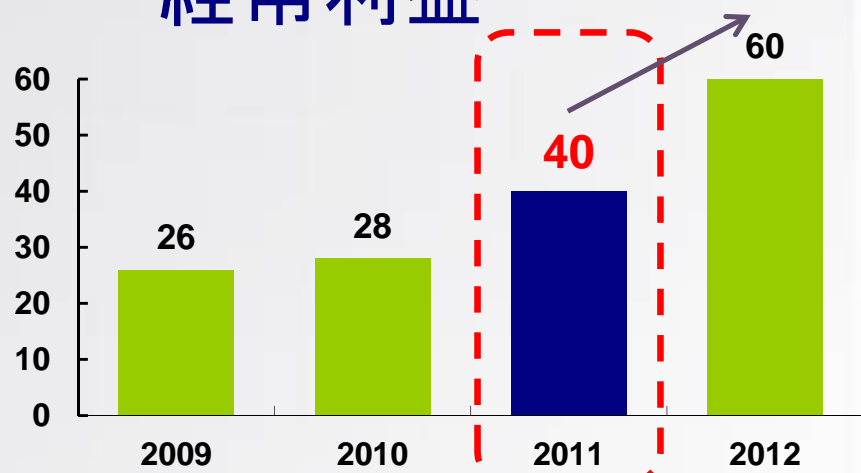
営業利益

(単位:億円)



経常利益

(単位:億円)



自己資本比率

(単位:%)



✓売上の強化を図ると同時に、継続的な収益構造改善および戦略的な投資により、中計達成の実現を目指す。

2. 2010年12月期決算及び 2011年12月期業績予想

(株)ニッセンホールディングス

取締役 常務執行役員CFO

筑紫 敏矢

■ ＜売上は対前年微減ながらも、下期から増収基調へ転換＞

- ✓ 消費低迷、デフレ経済、天候不順等の影響を受け上期は減収
- ✓ 商品力やネット強化により稼働顧客が順調に拡大
- ✓ 下期からは通販事業で増収基調へ転換

■ ＜収益構造改革により、営業利益は大幅に増益＞

- ✓ 下期からの原価率良化、カタログ関連コスト削減等で収益構造が改善
- ✓ グループ事業の構造改革による収益悪化の歯止め(暮らしのデザイン、オリエンタルダイヤモンドなど)

■ ＜自己資本240億、自己資本比率40%近くまで改善＞

- ✓ 利益の積み増し、為替予約に伴う繰延ヘッジ損失解消により改善
- ✓ 計画どおりに自己資本の回復進む(前期29.4%から当期39.7%へ)
- ✓ JCR格付の引き上げ(BBB-/ネガティブ ⇒ BBB-/安定的)

■ ＜キャッシュ・フローの改善に伴い、負債も大幅に減少＞

- ✓ BS資産の圧縮なしで、営業CFが70億近くまで改善
- ✓ 固定資産の取得など、適切な投資を実施
- ✓ 長期借入金の一部繰り上げ返済も実施、財務リストラは一段落

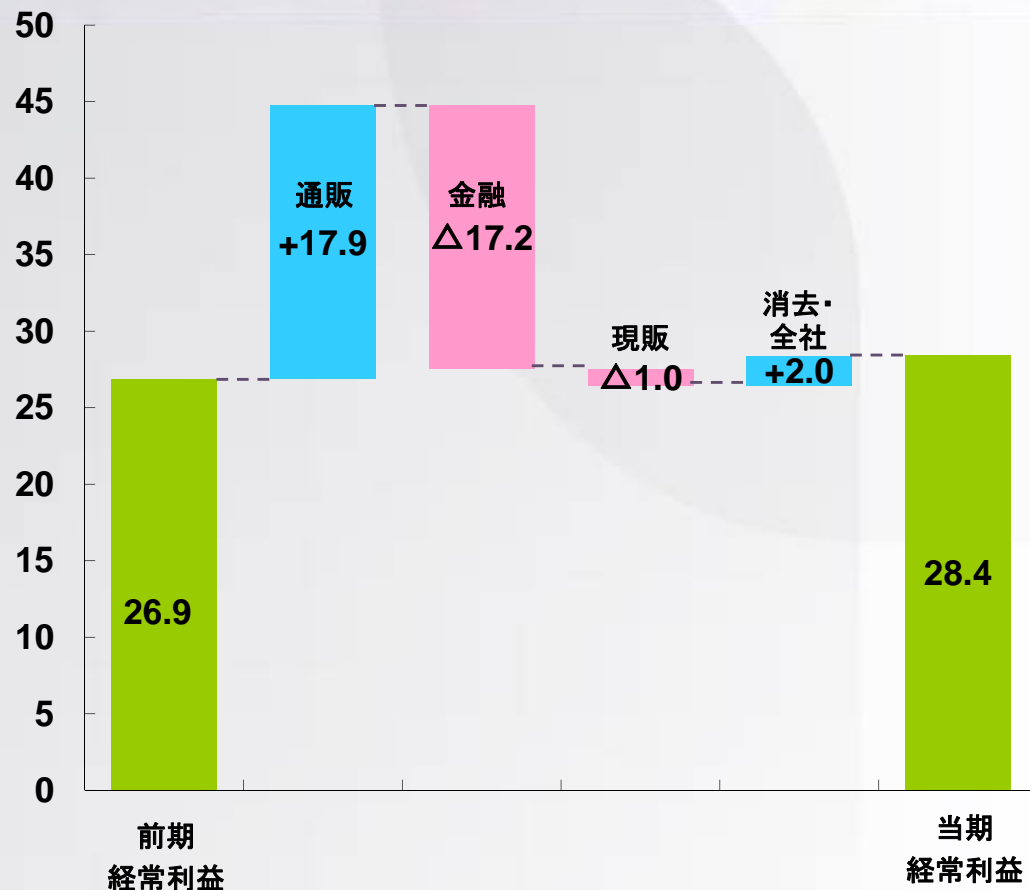
(単位:億円)

	10年実績		09年実績		増減額	前年対比
		売上比		売上比		
売上高	1,373.9	—	1,414.6	—	△40.7	△2.9%
営業利益	31.9	2.3%	17.7	1.3%	+14.2	+80.6%
経常利益	28.4	2.1%	26.9	1.9%	+1.5	+5.5%
当期純利益	30.0	2.2%	15.4	1.1%	+14.6	+94.9%
1株当り当期 純利益 (円)	59.10		30.33			

- ✓ 売上高は、主力の通販事業において、稼働客数は過去最大となり、下期より対前年比プラスに転じたものの、天候不順による影響や現販事業における事業縮小や高額商品の消費低迷により、対前年より微減。
- ✓ 営業利益は、継続的な収益構造改革により、カタログ関連コストダウンおよび受注・配送コストの費用効率が好転し、通販事業において対前年より大幅に増加。
- ✓ 経常利益は、持分法適用会社不振の影響もあり対前年より微増。当期純利益は事業整理損失引当金戻し入れや税効果等により倍増。

前年対比増減

(単位:億円)



【前年対比増減要因】

- 通販事業
 - ✓ インターネット経由売上高が順調に伸長、稼働客数の増加により、下期は前年対比3%以上の増収を達成
 - ✓ カatalog関連コスト、受注・配送コストのダウン、下期からの原価率良化、グループ事業の構造改革等により、対前年より大幅な増益
- 金融事業
 - ✓ クレジット事業において、改正貸金業法完全施行による新規貸付額の減少及び消費者金融大手の会社更生法申請によるマーケットの環境不透明さから、繰延税金資産を取崩し、大幅な減益
- 現販事業
 - ✓ 事業整理に伴う不採算事業の縮小、宝飾品等の高額商品の買い控えの影響を受け対前年より大幅な減収も、事業収益構造の改善より赤字額を最小限に。

✓ 金融事業は一時費用(繰延税金資産取崩)の影響で減益となったが、通販事業の大幅な増益により、当期経常利益は増益を確保。

(単位: 億円)

		10年実績		09年実績		増減額	前年対比
			売上比		売上比		
通販事業	売上高	1,309.5	—	1,320.0	—	△10.5	△0.8%
	営業利益	46.4	3.5%	29.8	2.3%	+16.6	+55.9%
	経常利益	53.8	4.1%	35.9	2.7%	+17.9	+49.7%
金融事業	売上高	20.0	—	19.6	—	+0.4	+2.2%
	営業利益	6.3	31.7%	5.6	28.7%	+0.7	+13.2%
	経常利益	△2.6	△13.2%	14.6	74.3%	△17.2	—
現販事業	売上高	47.1	—	79.2	—	△32.1	△40.5%
	営業利益	△2.0	△4.4%	△0.5	△0.7%	△1.5	—
	経常利益	△2.2	△4.8%	△1.1	△1.5%	△1.0	—
消去・全社	売上高	△2.8	—	△4.2	—	+1.4	—
	営業利益	△18.8	—	△17.2	—	△1.6	—
	経常利益	△20.4	—	△22.4	—	+2.0	—

・金融事業は、連結子会社のnインシュランスサービス(株)および持分法適用関連会社のニッセン・ジー・イー・クレジット(株)で構成。

(単位: 億円)

	10年期末	09年期末	増 減	主な前年比増減内容
流動資産	463.1	433.6	+29.4	現金預金+15.4、たな卸資産+8.6、未収入金+3.0
固定資産	140.9	148.1	△7.1	有形固定資産△4.0、無形固定資産+5.0、投資有価証券△7.6
資産合計	604.0	581.7	+22.3	
流動負債	312.2	319.7	△7.5	支払手形・買掛金+36.3、為替予約△37.8、事業整理損失引当金△4.1、未払法人税等△0.9
固定負債	52.2	90.9	△38.7	長期借入金△37.9
負債合計	364.5	410.7	△46.2	
株主資本	241.4	215.2	+26.2	当期利益+30.0、配当△3.8
評価・換算差額等	△1.9	△44.2	+42.3	繰延ヘッジ損益+42.5
純資産合計	239.5	170.9	+68.6	
負債純資産合計	604.0	581.7	+22.3	

- ✓ 下期の売上増により現預金や在庫等のワーキングキャピタルが増加。
- ✓ 順調な為替予約消化により為替評価損失(繰延ヘッジ損失)はほぼゼロになり、自己資本比率も40%近くまで回復。

(単位:億円)

	10年度	10年度の主な内容	09年度
営業活動による キャッシュフロー	67.9	税引前利益 +31.4 減価償却費 +7.7 事業整理損失引当金の減少 Δ 4.1 持分法による投資利益 +7.0 売上債権の増加 Δ 8.6 棚卸資産の増加 Δ 8.7 仕入債務の増加 +21.5 未払金その他の増加 +26.6	60.9
投資活動による キャッシュフロー	Δ 8.3	固定資産の取得による支出 Δ 8.4 投資有価証券の取得による支出 Δ 1.9 投資有価証券の売却による収入 +2.6	18.5
財務活動による キャッシュフロー	Δ 43.9	長期借入による収入 +7.9 長期借入の返済による支出 Δ 45.7 リース債務の返済による支出 Δ 2.3 配当金の支払 Δ 3.8	Δ 81.3
現金及現金同等物の 期末残高	68.4		52.9

✓ 本業の営業活動によるCFが増加し、一部成長に向けた投資をしながら、長期借入金繰り上げ返済含め大幅に返済、今後に向けた成長投資の基盤が整う。

(単位:億円)

	11年予想		10年実績		増減額	前年対比
		売上比		売上比		
売上高	1,424.0	—	1,373.9	—	+50.1	+3.6%
営業利益	38.0	2.7%	31.9	2.3%	+6.1	+18.9%
経常利益	40.0	2.8%	28.4	2.1%	+11.6	+40.5%
当期純利益	36.0	2.5%	30.0	2.2%	+6.0	+19.9%
1株当り当期純利益(円)	70.88	—	59.10	—	—	—
自己資本利益率(ROE)※	14.0%	—	14.6%	—	—	—

※ 自己資本利益率(ROE)の2011年予想は、純資産を274億円で想定。

- ✓ 通販売上拡大(前年比3.8%増)により、グループ連結ベースでも増収となる見込。収益構造改革効果で利益率がさらに改善、成長に向けた戦略投資も行いながらバランス良く増益を図る。

(単位:億円)

		11年予想		10年実績		増減額	前年対比
			売上比		売上比		
通販事業	売上高	1,359.0	—	1,309.5	—	+49.5	+3.8%
	営業利益	41.0	3.0%	33.7	2.6%	+7.3	+21.6%
	経常利益	45.0	3.3%	41.0	3.1%	+4.0	+9.6%
金融事業	売上高	21.0	—	20.0	—	+1.0	+4.6%
	営業利益	2.0	9.5%	5.5	27.5%	△3.5	△63.7%
	経常利益	0.0	0.0%	△3.5	△17.5%	+3.5	—
現販事業	売上高	45.0	—	47.1	—	△2.1	△4.6%
	営業利益	0.5	1.1%	△2.4	△5.1%	+2.9	—
	経常利益	0.5	1.1%	△2.6	△5.5%	+3.1	—
消去・全社	売上高	△1.0	—	△2.8	—	+1.8	—
	営業利益	△5.5	—	△4.8	—	△0.7	—
	経常利益	△5.5	—	△6.4	—	+0.9	—

- ・金融事業は、連結子会社のnインシュアランスサービス(株)および持分法適用関連会社のニッセン・ジー・イー・クレジット(株)で構成。
- ・各事業の予想および実績は、2011年度第1四半期からのセグメント情報等の開示に関する会計基準に組替。

■ セグメント情報に関する基本方針

- 当社グループは、今後、市場環境・競合環境の変化に対応しながら通販事業を核としたグループ成長戦略及びグループ構造改革を確実に実現していくために、(株)ニッセンホールディングスについては、上場会社、上場戦略投資会社という定義にもとづき、本来あるべき間接部門機能とし、一方、事業運営に必要な組織・人員については、基本的に(株)ニッセンへ移管しております。
- よって、以下の通りにセグメント情報を変更しております。

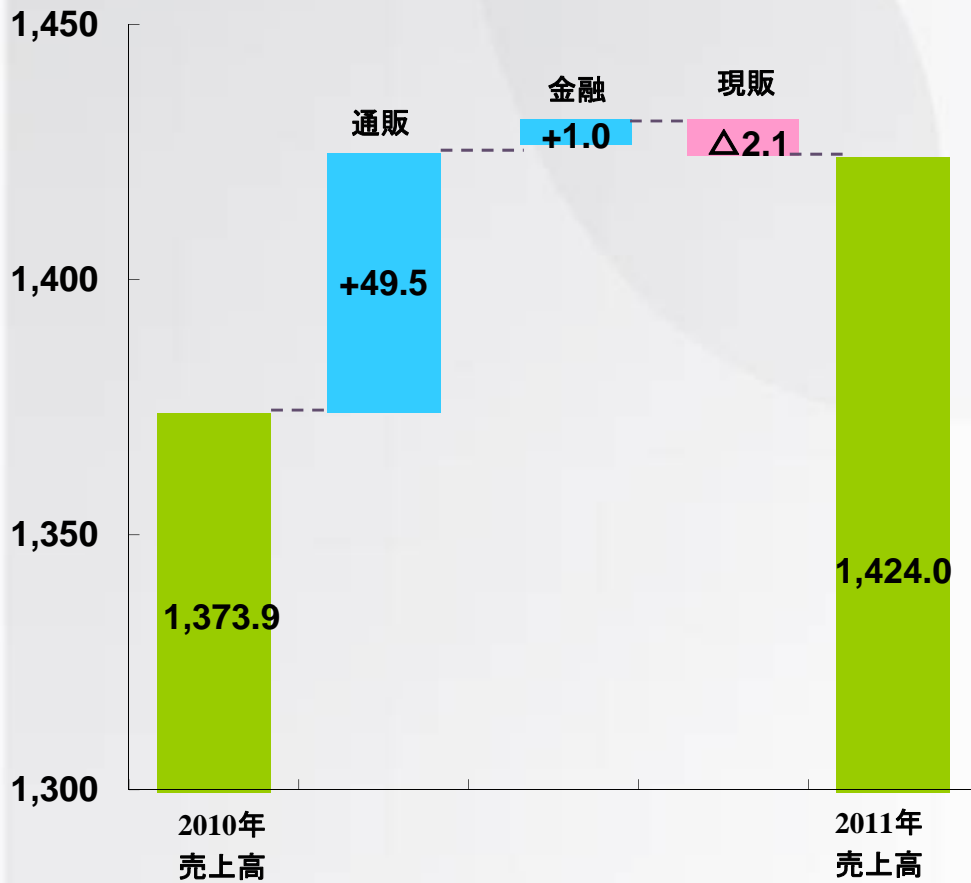
新旧セグメント情報対比表

(単位:億円)

11年経常利益	通販事業	金融事業	現販事業	消去・全社	合計
新セグメント	45.0	0.0	0.5	△5.5	40
旧セグメント	63.0	0.9	0.9	△24.8	40
差額	△18.0	△0.9	△0.4	+19.3	—

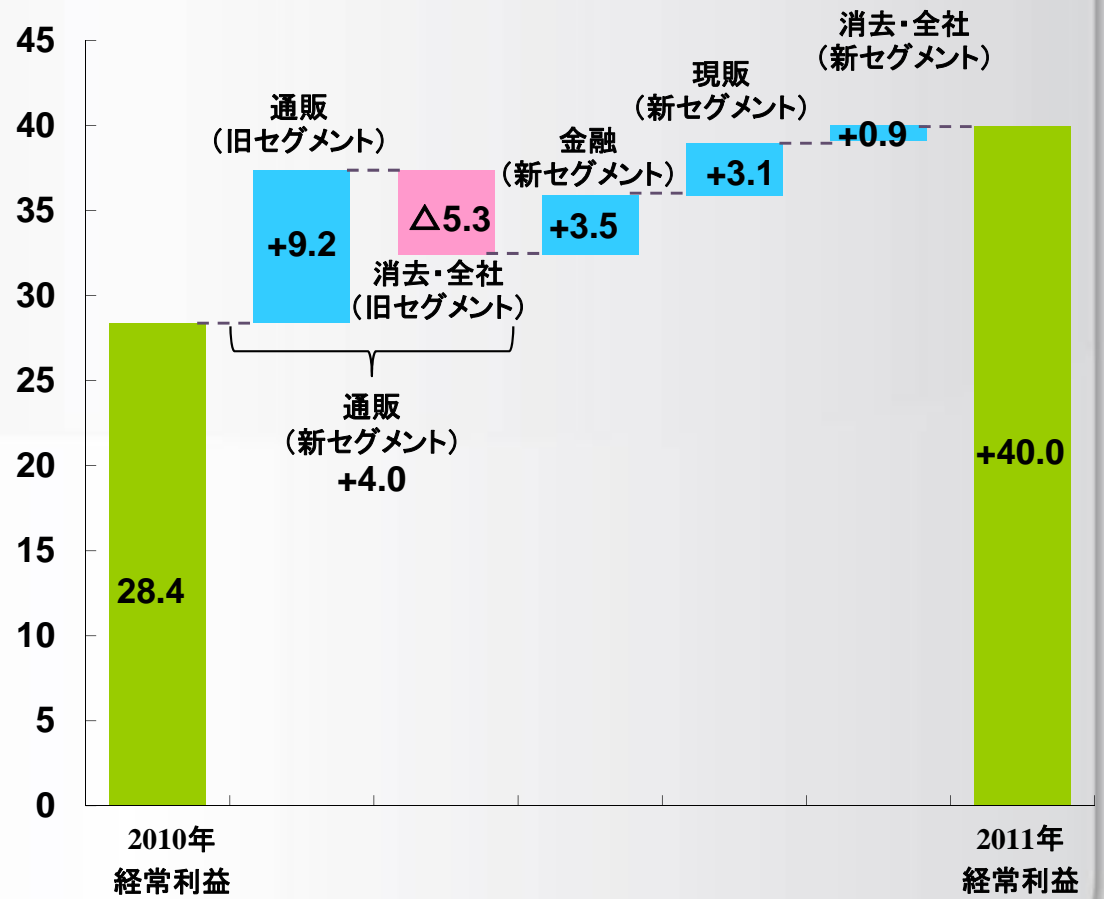
売上高(前年対比増減)

(単位:億円)



経常利益(前年対比増減)

(単位:億円)



✓ 新セグメントにおける通販事業は、売上拡大に向けた全社的なIT投資(旧消去・全社セグメントに計上)により、減価償却費等の間接費負担額が増加。

(参考)2011年度上・下期セグメントP/L予想

(単位:億円)

		11年予想			10年実績			上期	下期
		上期	下期	合計	上期	下期	合計	前年対比	前年対比
通販事業	売上高	668.7	690.3	1,359.0	649.7	659.8	1,309.5	+2.9%	+4.6%
	営業利益	14.5	26.5	41.0	12.7	21.0	33.7	+14.2%	+26.2%
	経常利益	16.5	28.5	45.0	16.2	24.8	41.0	+1.9%	+14.9%
金融事業	売上高	9.6	11.4	21.0	10.2	9.8	20.0	△5.9%	+16.3%
	営業利益	0.0	2.0	2.0	3.5	2.0	5.5	—	+0.0%
	経常利益	△1.0	1.0	0.0	4.3	△7.8	△3.5	—	—
現販事業	売上高	22.0	23.0	45.0	23.3	23.8	47.1	△5.6%	△3.4%
	営業利益	0.0	0.5	0.5	△1.3	△1.1	△2.4	—	—
	経常利益	0.0	0.5	0.5	△1.2	△1.4	△2.6	—	—
消去・全社	売上高	△0.3	△0.7	△1.0	△1.5	△1.3	△2.8	—	—
	営業利益	△2.5	△3.0	△5.5	△2.2	△2.6	△4.8	—	—
	経常利益	△2.5	△3.0	△5.5	△3.0	△3.4	△6.4	—	—

- ・金融事業は、連結子会社のnインシュランスサービス(株)および持分法適用関連会社のニッセン・ジー・イー・クレジット(株)で構成。
- ・各事業の予想および実績は、2011年度第1四半期からのセグメント情報等の開示に関する会計基準に組替。

■ 資本政策及び配当政策に関する基本方針

- 資本政策として、中長期的なグループ経営戦略と一貫性のとれた、財務健全性及び株主資本効率の最適バランス化並びに資本市場からの期待リターンを実現するために、当面のターゲットとして、自己資本比率40%以上、自己資本利益率(ROE)10%以上の維持を目指します。
- 配当政策として、中期的な業績連動型利益配分の基本方針のもと、未来永劫発展する会社を目指して、成長への収益基盤となる重点分野・収益分野への投資は厳選しながら実施する一方で、財務体質の強化を優先することが、中期的に見て株主の皆様にも資すると判断し、配当性向30%を目途として、業績等を総合的に考慮しながら利益配分を行います。

■ 2010年度および2011年度の配当について

- 2010年度における1株当たり配当については、期末配当を1円増配し、中間配当を合わせた年間配当を9円とさせていただきます。
- 2011年度における1株当たり配当については、下記の通り、年間配当を12円とさせていただく予定です。

	中間配当 (円)	期末配当 (円)	1株当たり 年間配当(円)	自己資本 比率(%)	配当性向 (%)	ROE (%)
2009年	2.50	3.50	6.00	29.4	19.8	11.4
2010年	4.00	5.00	9.00	39.7	※ 25.1	14.6
2011年	6.00	6.00	12.00	43.5	※ 27.8	14.0

※ 2010年・2011年の配当性向は、標準税率(42%)を適用した当期純利益で試算しています。

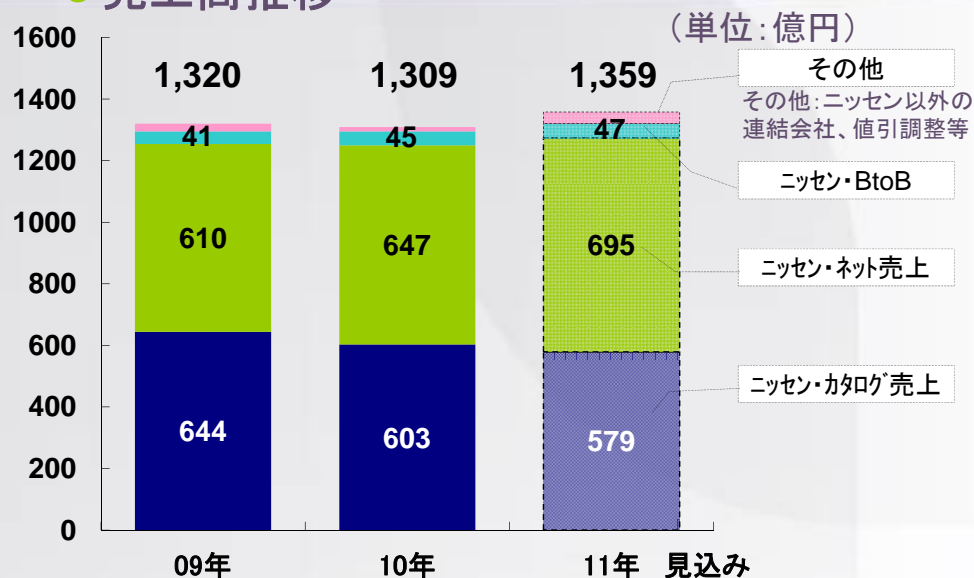
3. 各事業の業績振り返りと 2011年度重点課題

(株)ニッセンホールディングス 取締役副社長

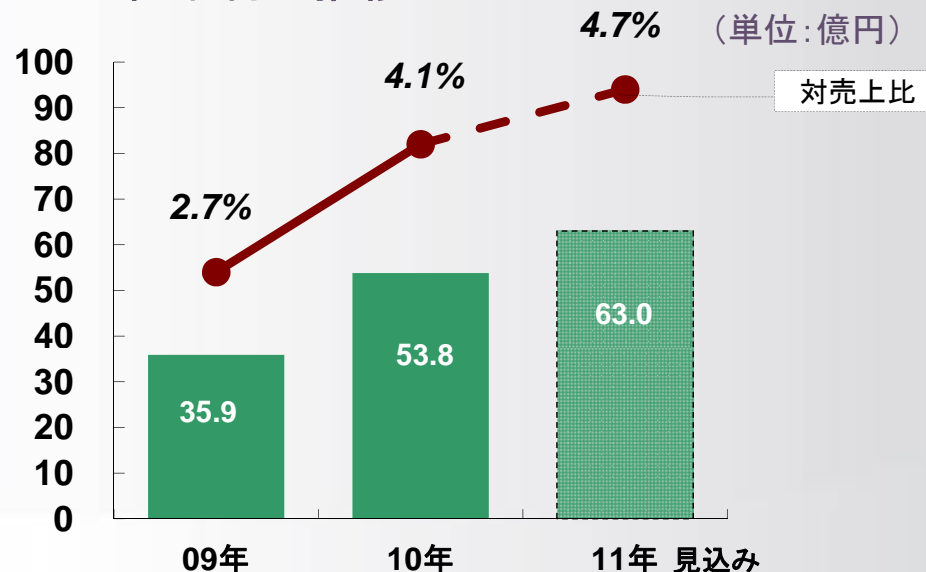
兼 (株)ニッセン 代表取締役社長

佐村 信哉

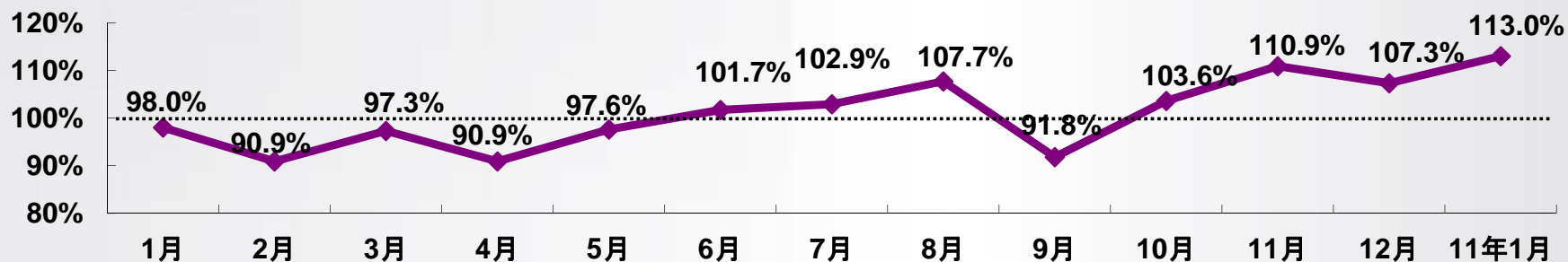
● 売上高推移



● 経常利益推移 (※従来のセグメント区分で集計)

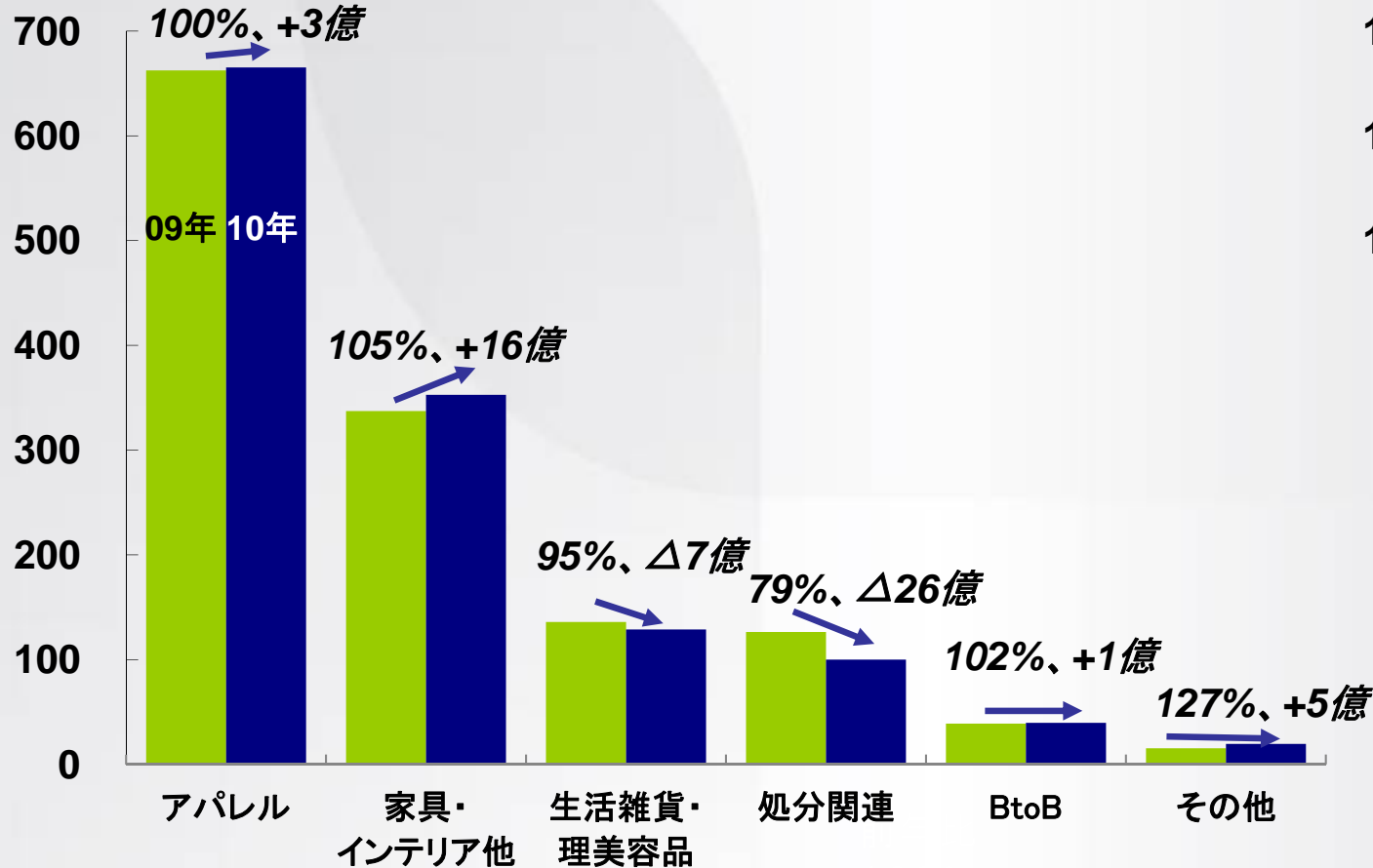


● 10年度月度売上前年対比 (株)ニッセン (※2009年12月21日付で吸収合併を行った(株)ニッセンプレミアムの店舗販売事業は除く。)

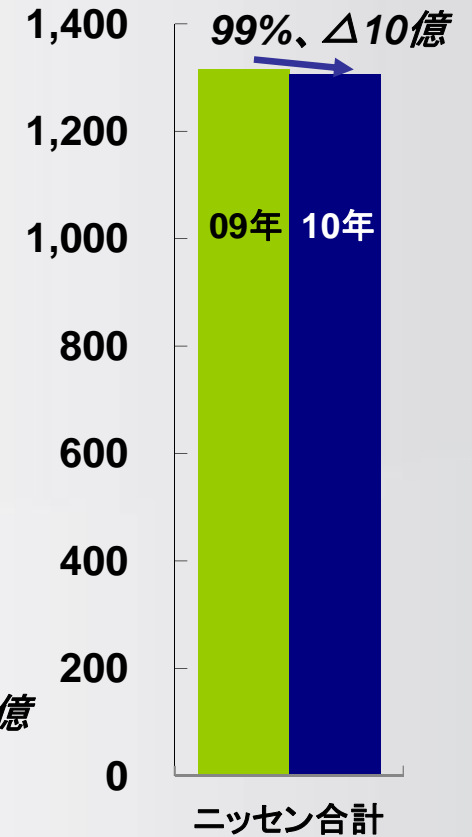


- ✓ ネット売上が堅調に推移、下期からは月次売上が前年比100%超に転換。
- ✓ 11年度も継続的な収益構造改革を実施、成長投資を行いながら、さらなる売上拡大と利益率の改善を図る。

(単位:億円)



(単位:億円)

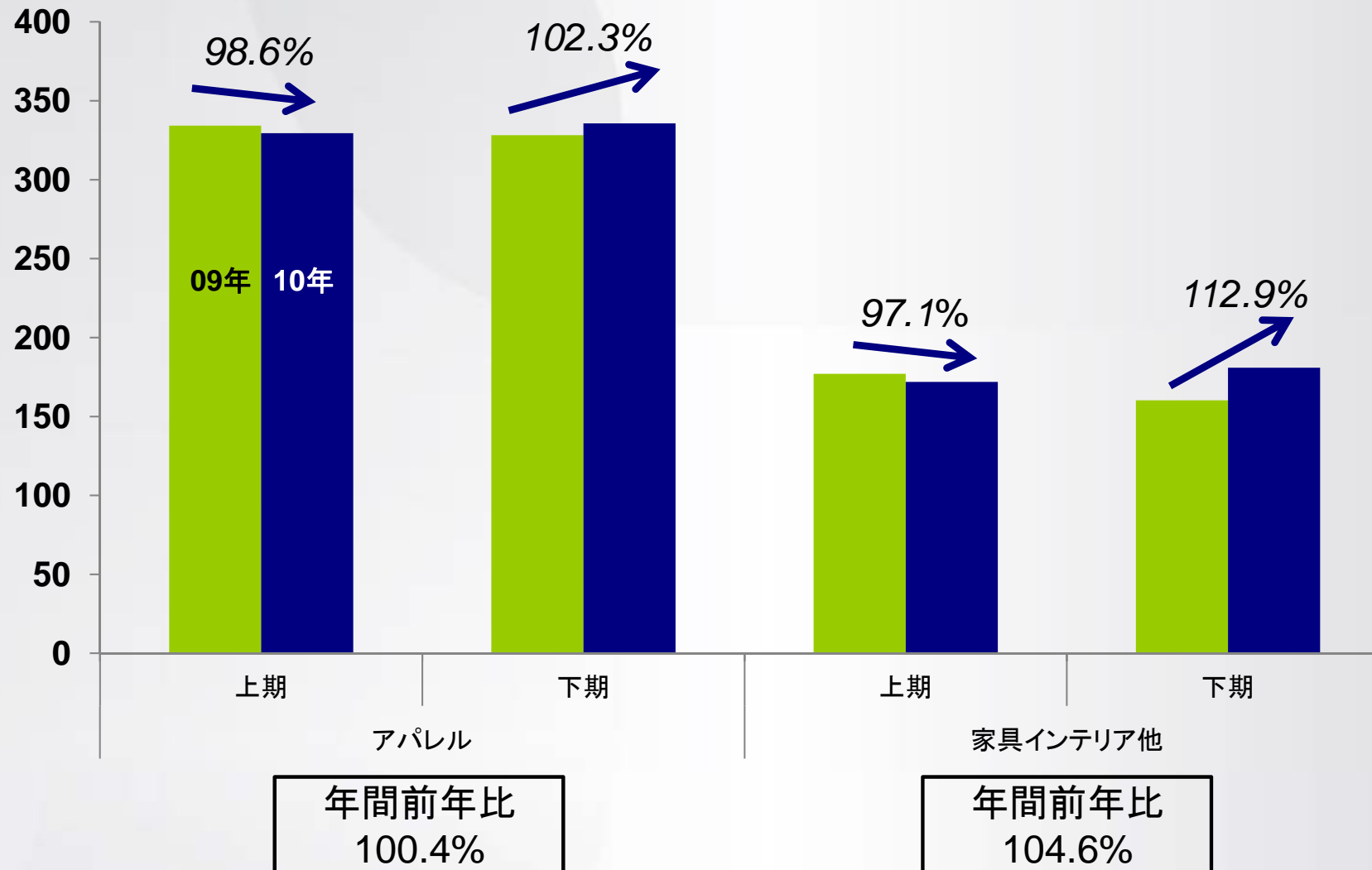


※2009年12月21日付で吸収合併を行った(株)ニッセンプレミアムの店舗販売事業は除く。

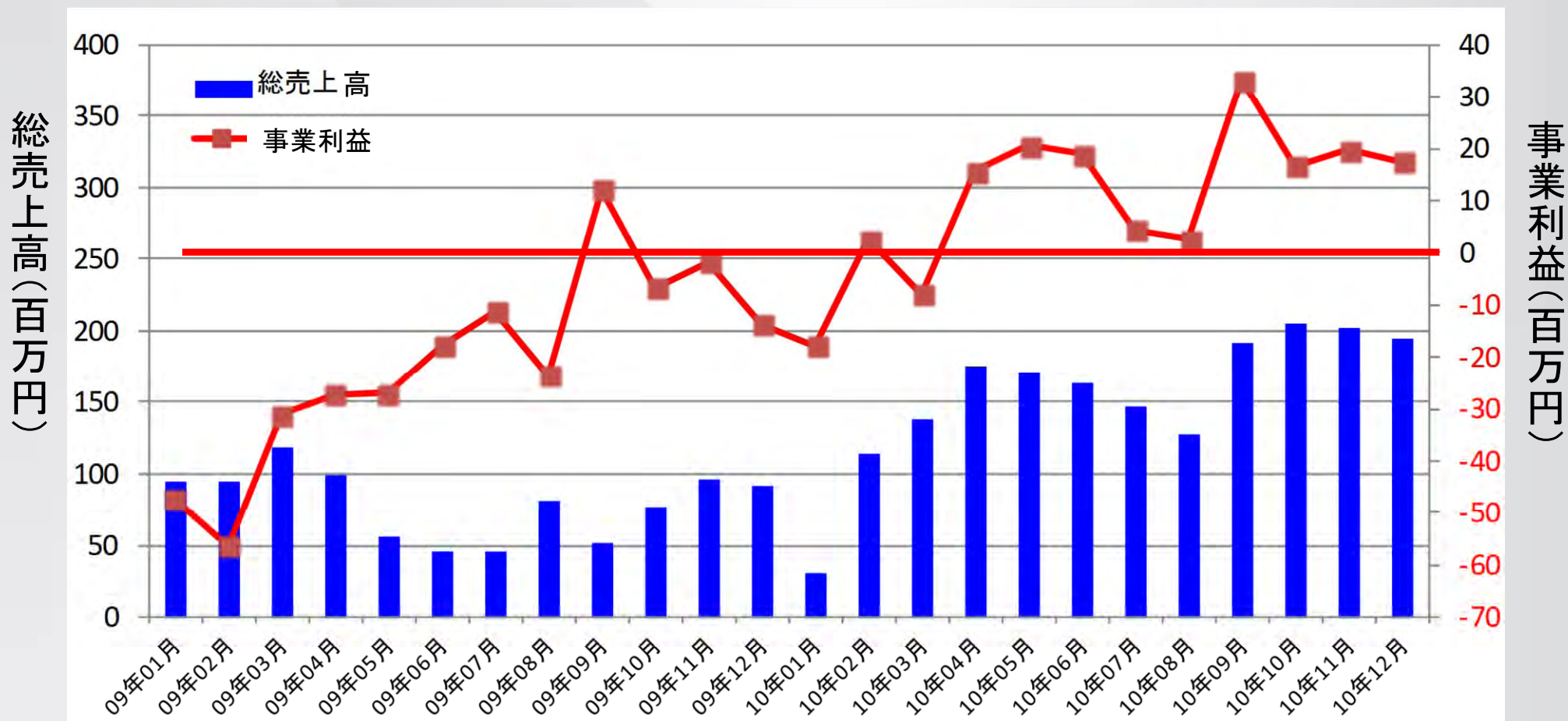
- ✓ 家具・インテリアは、インターネット限定商品や「暮らしのデザイン」商品が伸長。
- ✓ アパレルは、コンパクトダウン等戦略商品が好調で前年より売上増。

● アパレルと家具インテリアの2部門のみの
上期、下期の売上高と前年比

(単位:億円)

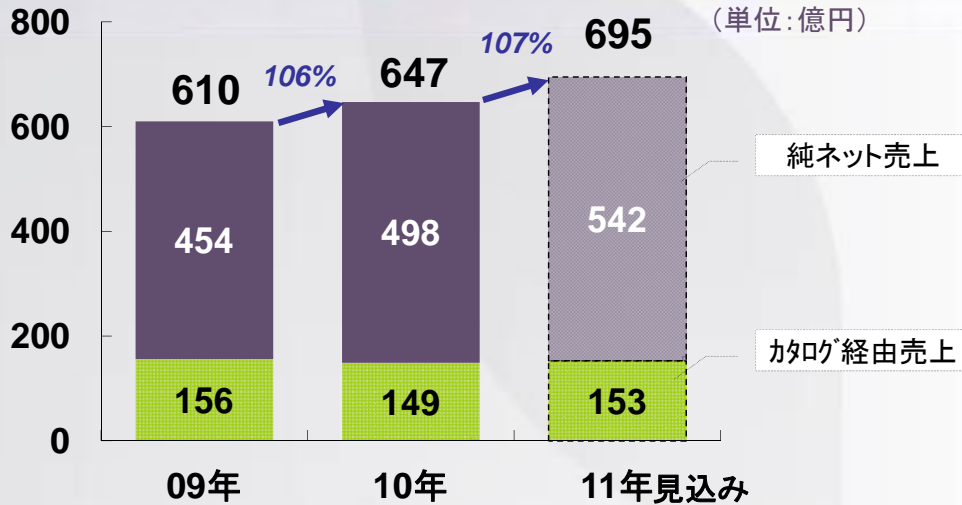


● 暮らしのデザイン事業の月別売上高と利益の推移

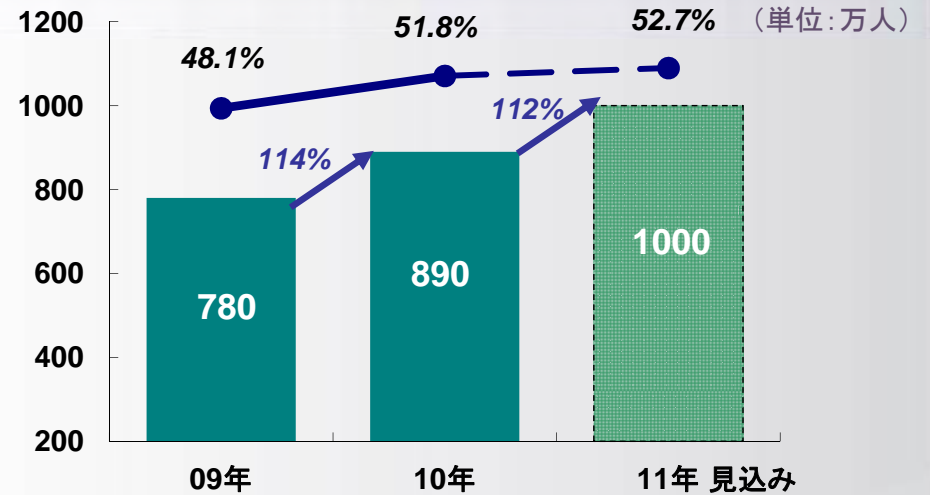


(株)ニッセンのインターネット経由の売上状況①

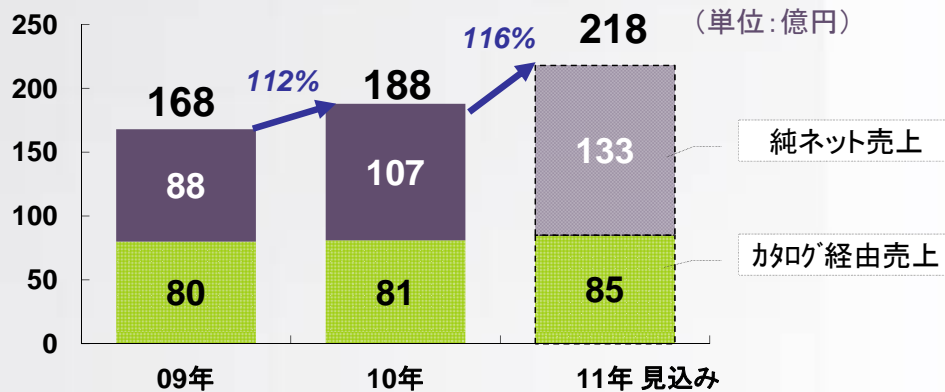
● インターネット経由の売上高(モバイル経由を含む)



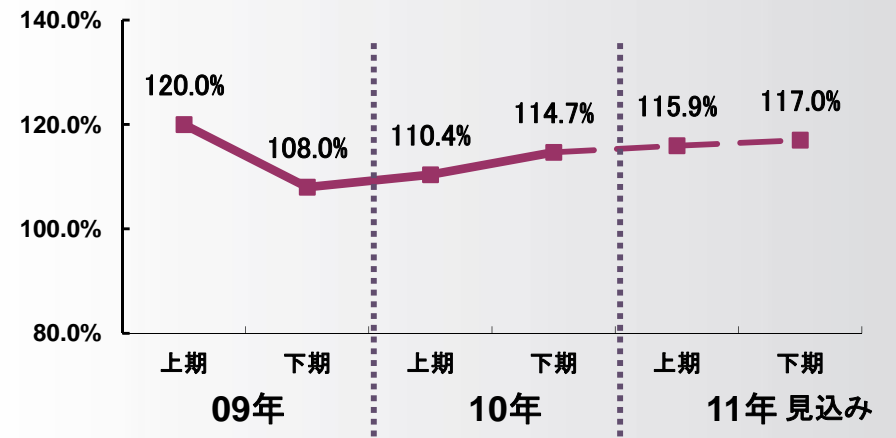
● インターネット会員数、売上シェア(カタログ売上対比)



● 内、モバイル経由の売上高



● インターネット(モバイル)の半期売上の前年同期比推移

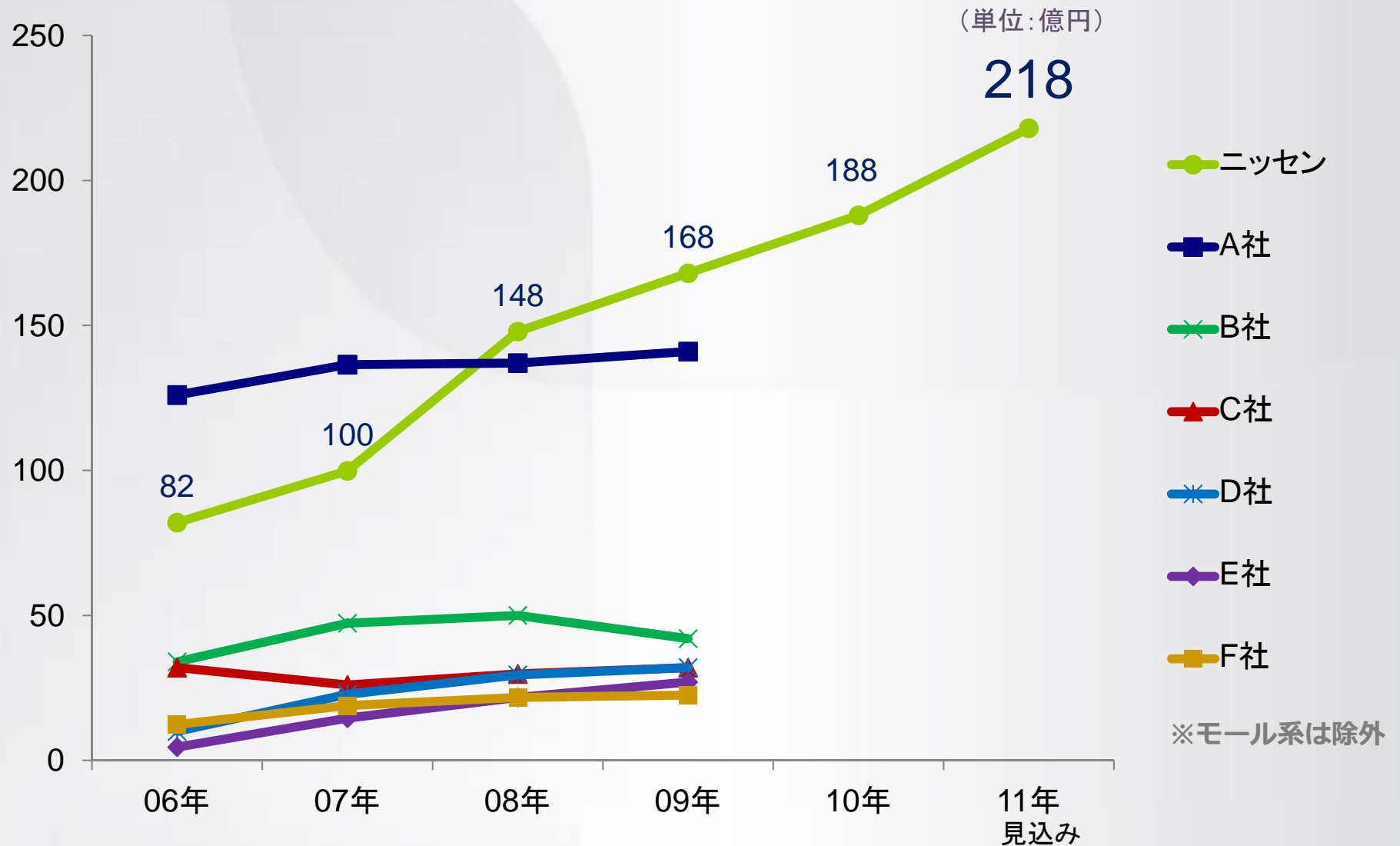


※純ネット売上は、インターネットカート経由の売上

※カタログ経由売上は、カタログ申込番号のインターネット入力による売上

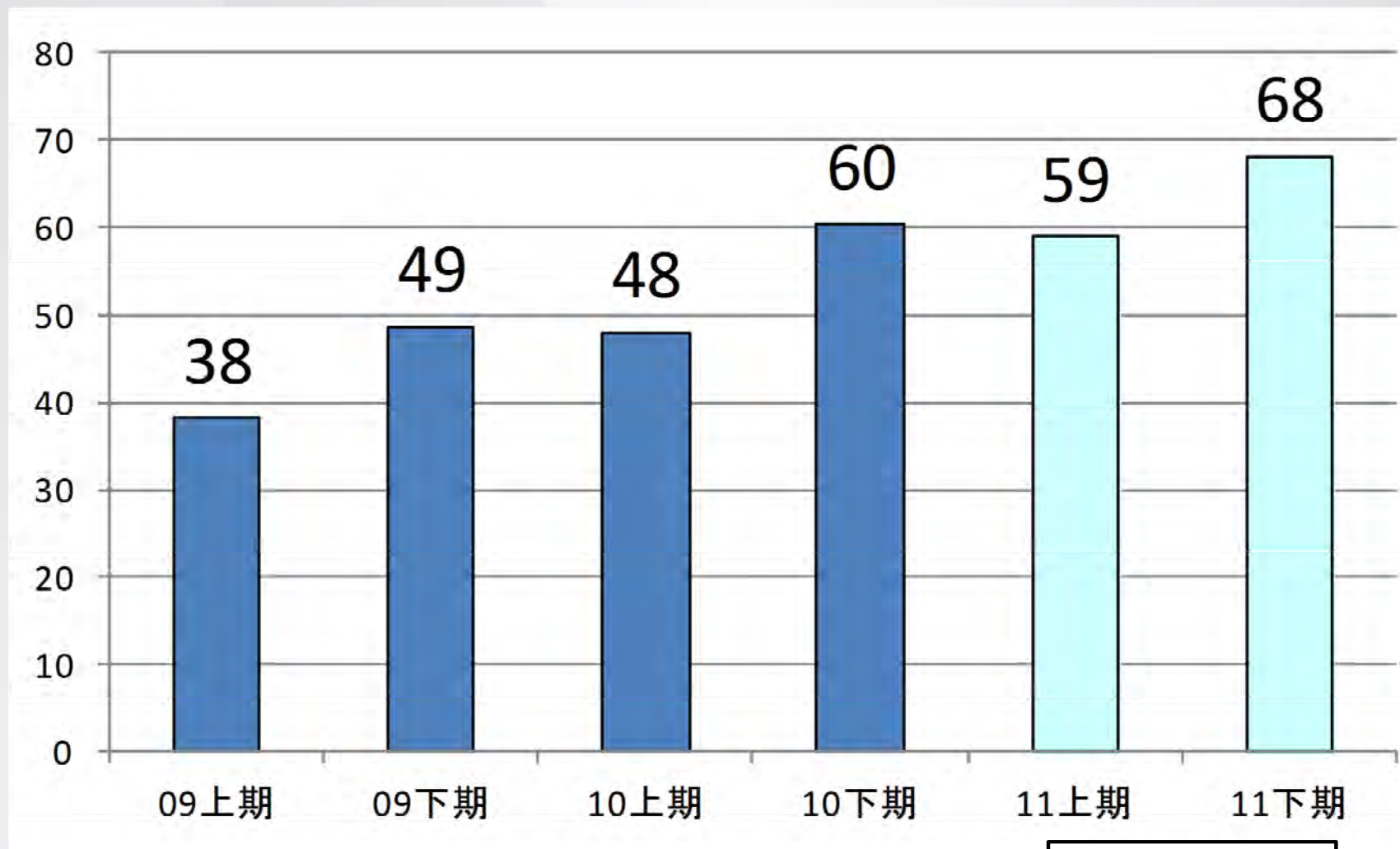
- ✓ ネットを強化し、スマートフォンを含むモバイルチャネル売上が堅調に推移。
- ✓ 10年度でネット売上シェア50%超達成、11年度はネット会員数1000万人を目指す。

● モバイル売上高の他社比較



● ネット限定商品の売上高推移

(単位:億円)



計画

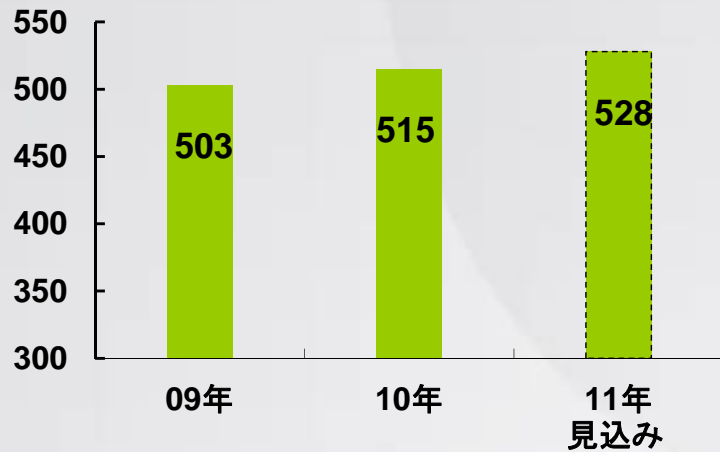
(株)ニッセンの稼働客数および単価の状況

● 稼働客数

(1年間の売上顧客人数)

売上ベース

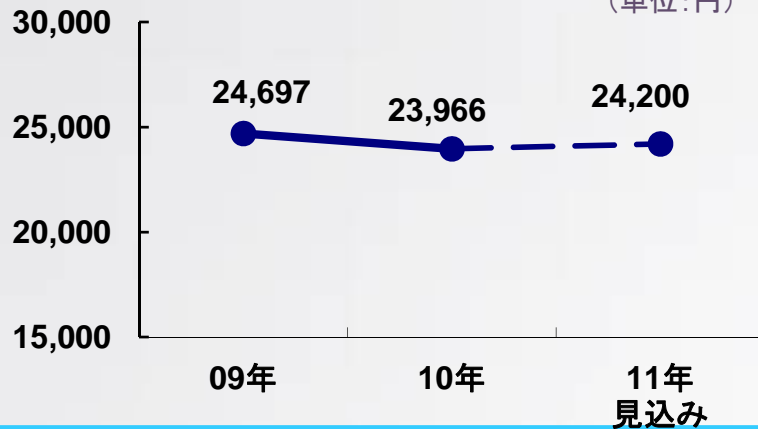
(単位:万人)



● 稼働単価

(1人当たり売上累計金額)

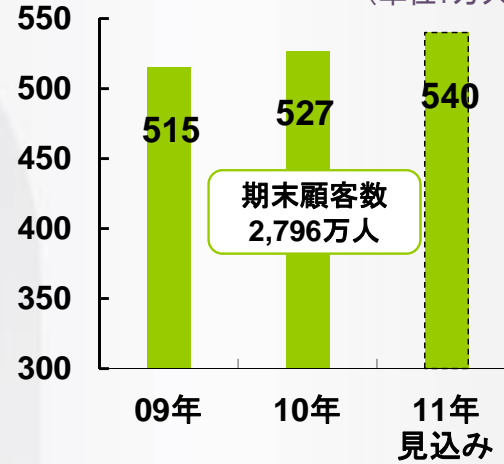
(単位:円)



● 稼働客数

(1年間の受注顧客人数)

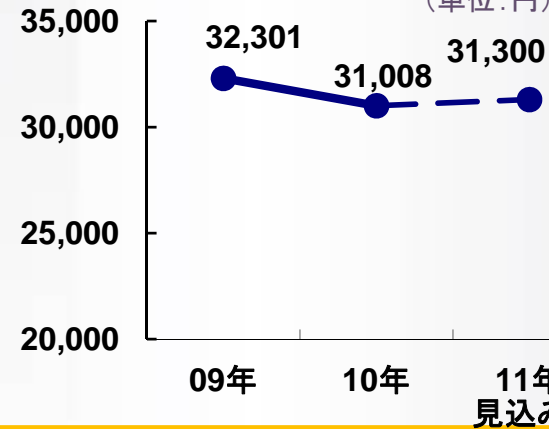
(単位:万人)



● 稼働単価

(1人当たり受注累計金額)

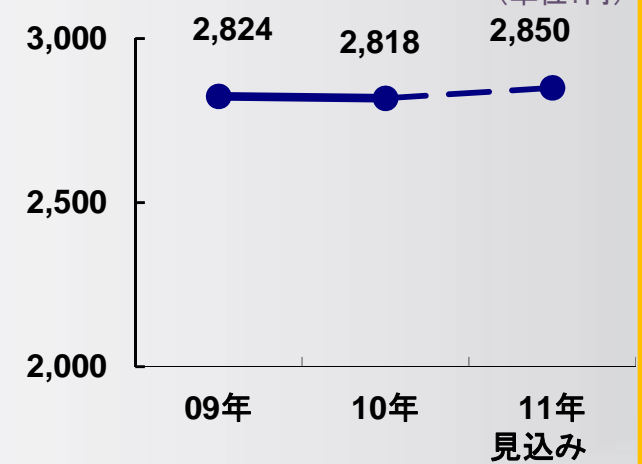
(単位:円)



● 商品単価

受注ベース

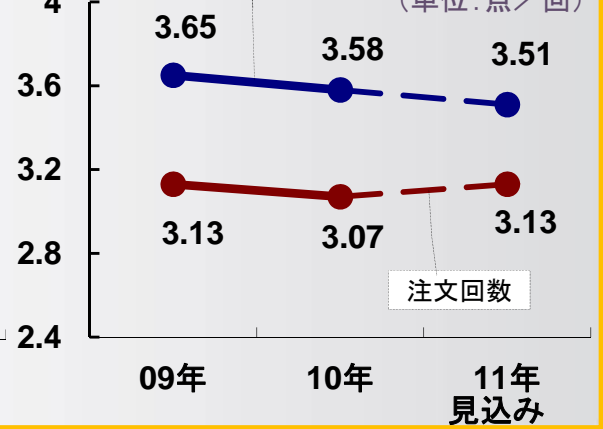
(単位:円)



● 1回注文点数/注文回数

1回注文点数

(単位:点/回)



- ✓ ネットを中心とした新規顧客獲得により、10年度は過去最大の稼働客数達成。
- ✓ 稼働単価は10年度下げ止まり、11年度は戦略商品投下等により増加を見込む。

■ 今期発行の新カタログの説明



MEGA SQUARE

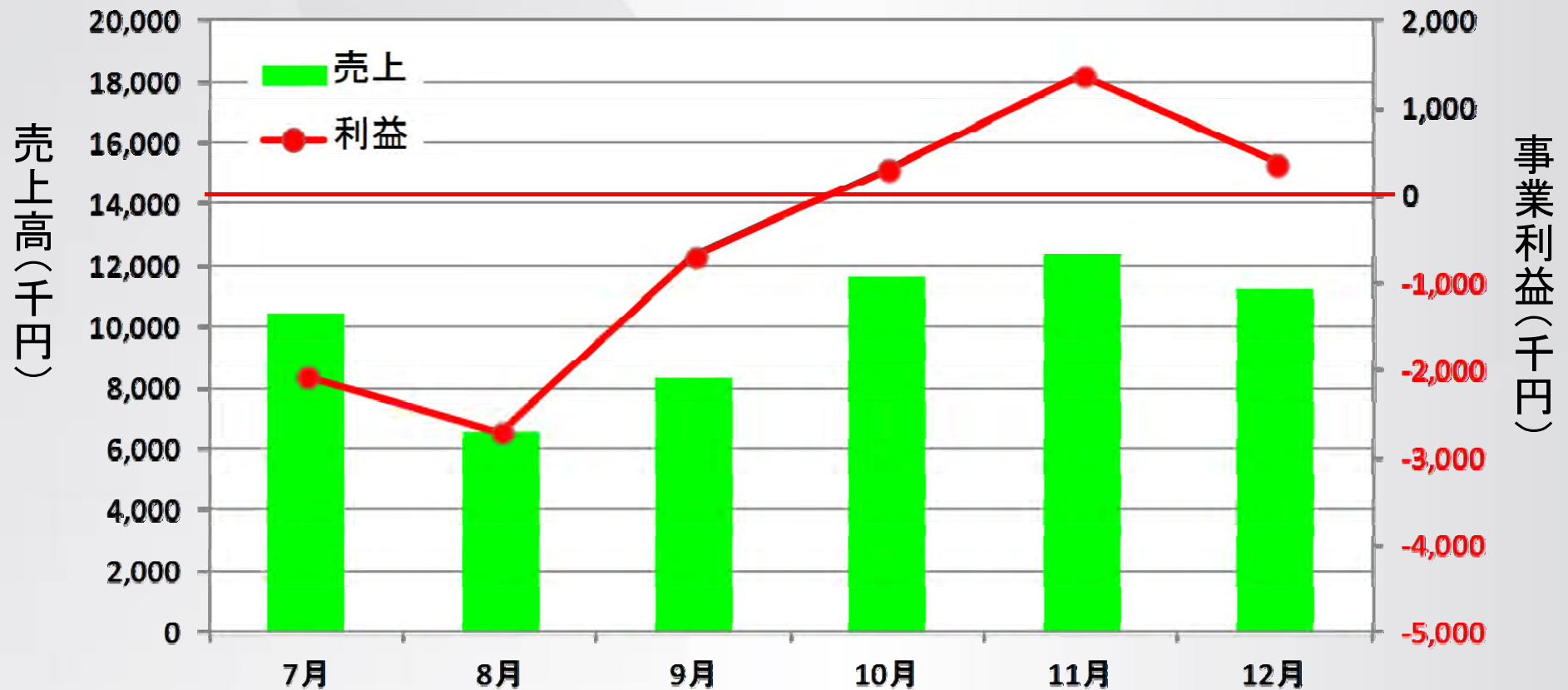


Girls Brunch



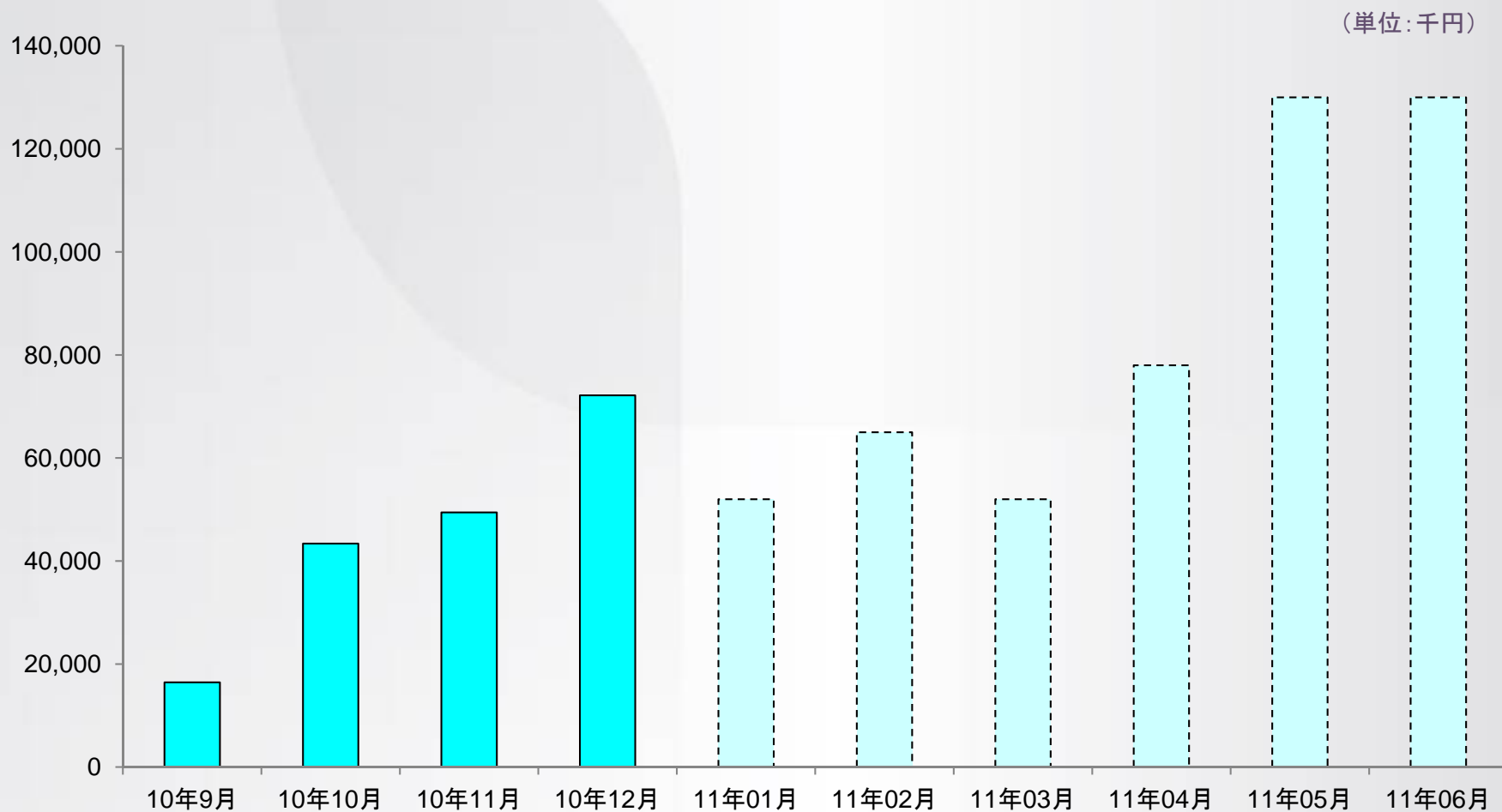
ココいろ気分

● スマイル店舗の売上高・利益推移(10年下期)



※尼崎店、仙台店の合計値

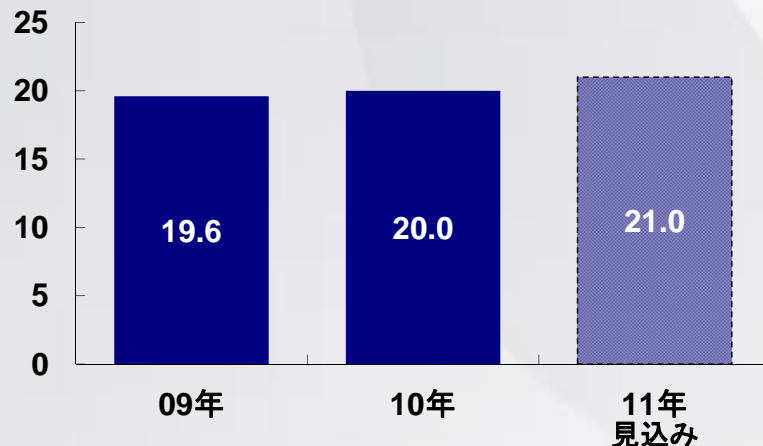
● 海外通販の売上高推移(11年は計画)



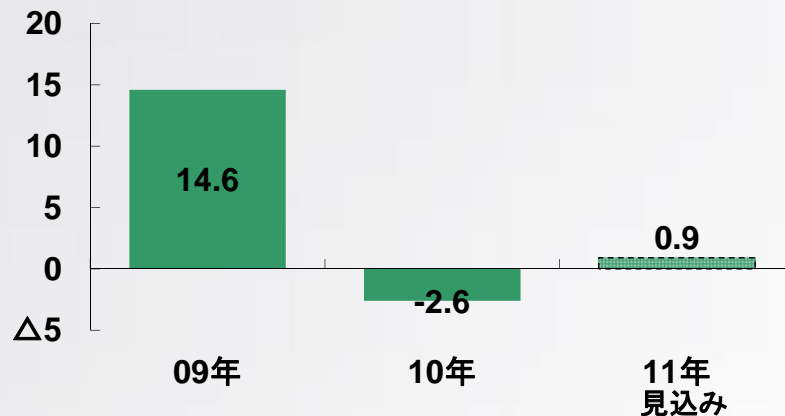
■ 金融事業セグメントの売上・利益の状況

(単位:億円)

● 売上高推移



● 経常利益推移 (※従来のセグメント区分で集計)



・金融事業は、nインシュアランスサービス(株) <nインシュアランス> およびニッセン・ジー・イー・クレジット(株) <NGEC> の持分法投資損益で構成。NGECは当社の持分連結会社であり、当期利益の50%の計上となります。

● 2010年度の業績振り返り

- ✓ nインシュアランスでは、保険商品を提案するコールセンター機能の強化、商品ラインナップ充実により、代理店手数料及び営業利益が増加。
- ✓ NGECでは、改正貸金業法完全施行による収入低下及び不安定な環境の影響により、繰延税金資産取崩を実施、持分法投資損失を計上。

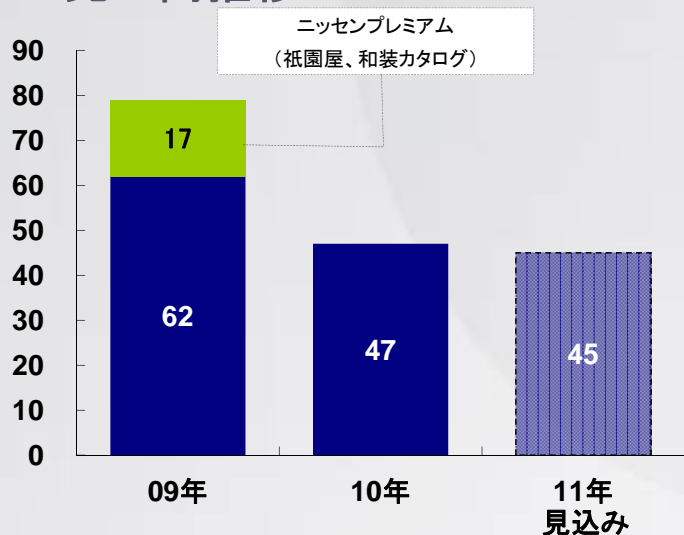
● 2011年度の業績見通し

- ✓ nインシュアランスはコールセンターの席数増加、ニッセンオンラインでの展開などネットソリューションを強化し、契約者数拡大へ向け積極投資で増収。
- ✓ NGECは繰延税金資産取崩のリスクは解消、一方過払返還請求の動向を注視しながら、収入低下に対応すべきコスト構造改革を継続し、合併パートナーであるGE(ゼネラル・エレクトリック社)の協力を得ながらビジネスモデルの再構築を図る。

■ 現販事業セグメントの売上・利益の状況

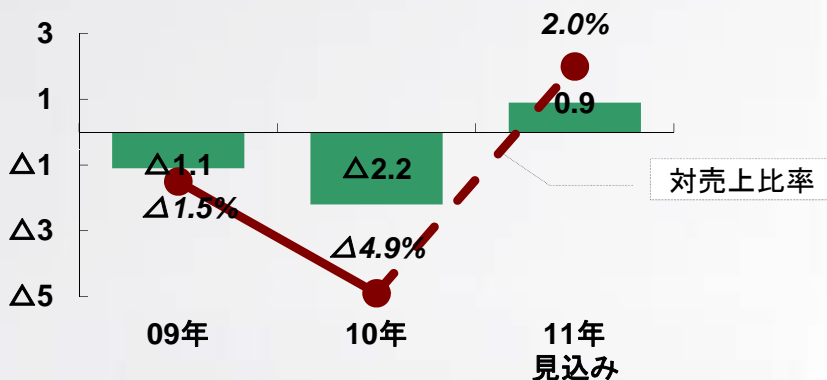
(単位:億円)

● 売上高推移



・現販事業は、(株)ニッサンプレミアム(09年まで)、(株)トレセンテ、(株)オリエンタルダイヤモンド、(株)ニッサンシェイプファンデで構成。

● 経常利益推移 (※従来のセグメント区分で集計)



● 2010年度の業績振り返り

- ✓ 景気の不安定感を背景とした消費マインドの冷え込みにより、宝飾品等の高額商品の買い控えが業績に影響。
- ✓ プレミアム事業の再編や収益改善に向けた事業縮小などにより、対前年より大幅な減収も、赤字幅は微増に抑えることができた。

● 2011年度の業績見通し

- ✓ 引き続きマーケット環境が厳しいと想定されるため、売上は対前年とほぼ同等の見込み。
- ✓ 継続的に事業構造改革を行い、コスト管理を強化、収益構造の展開を図り、来期は黒字化を目指す。



このプレゼンテーション資料に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、今後の経済動向、業況の変化、為替レート等の要素により、予想数値とは大幅に異なる場合があります。