



2012年12月期 第2四半期 決算説明会

株式会社ニッセンホールディングス

2012年7月20日

※金額は、基本的に単位未満を切捨表示しております。
Copyright 2012Nissen Holdings Co.,Ltd. All Rights Reserved.

<本日のアジェンダ>

1. 2012年12月期 第2四半期の振り返り
2. 2012年12月期 通期業績予想
3. 2012年12月期 下期運営方針

(株)ニッセンホールディングス 代表取締役社長 佐村信哉

4. シャディ株式会社 事業の概要と運営方針

(株)ニッセンホールディングス
取締役常務執行役員グループ戦略財務統括 筑紫敏矢

新セグメント	対象法人	内容
コマース事業 (通販事業)※	株式会社ニッセン 株式会社通販物流サービス 株式会社暮らしのデザイン 株式会社nビューティサイエンス シャディ株式会社 株式会社エニシル スリーハート・コーポレーション株式会社	インターネット・カタログ等を媒体とする通信販売事業 店舗や各種メディア(カタログ、インターネット、モバイル等)を組み合わせた「有店舗メディアミックス型ビジネスモデル」でのギフト用品の卸売・小売業
ファイナンス事業 (金融事業)※	株式会社ニッセンライフ ニッセン・ジー・イー・クレジット株式会社	生命保険の募集に関する業務及び損害保険代理業、クレジットカード事業及び金銭貸付事業
その他事業 (現販事業)※	株式会社オリエンタルダイヤモンド 株式会社トレセンテ 株式会社ニッセンシェイプファンデ	店舗販売を中心とした対面販売による現物販売事業等

※()内は旧セグメント名称になります。

- ✓ 2012年12月期第2四半期決算では、シャディ株式会社及びその100%子会社の株式会社エニシルと同スリーハート・コーポレーション株式会社(以下「シャディ関連連結3社」という)のB/Sのみ連結
- ✓ 2012年12月期第3四半期決算から、シャディ関連連結3社の業績(4月～6月)をP/Lに連結

1. 2012年12月期 第2四半期の振り返り

<目次>

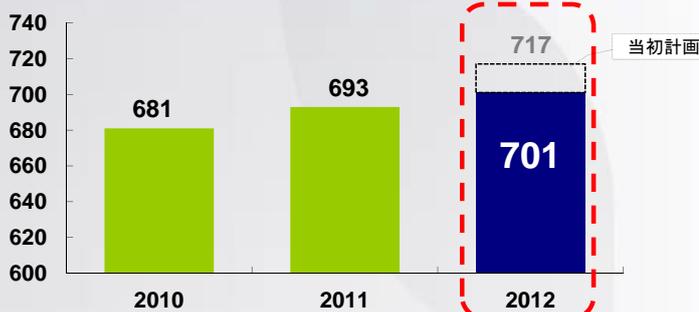
- 1) 連結業績の状況
- 2) コマース事業の状況
- 3) ファイナンス、その他事業の状況

1) 2012年12月期 第2四半期 連結業績の状況

2012年度第2四半期連結業績サマリー

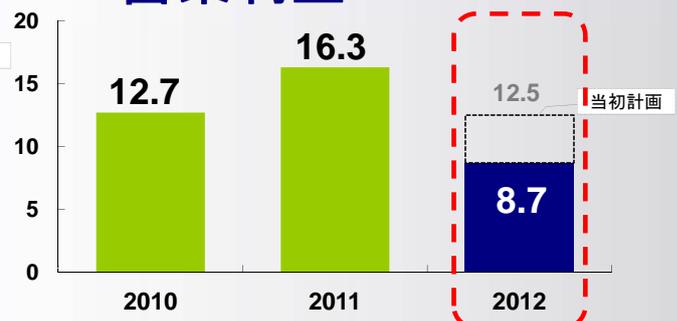
売上高

(単位: 億円)



営業利益

(単位: 億円)



経常利益

(単位: 億円)



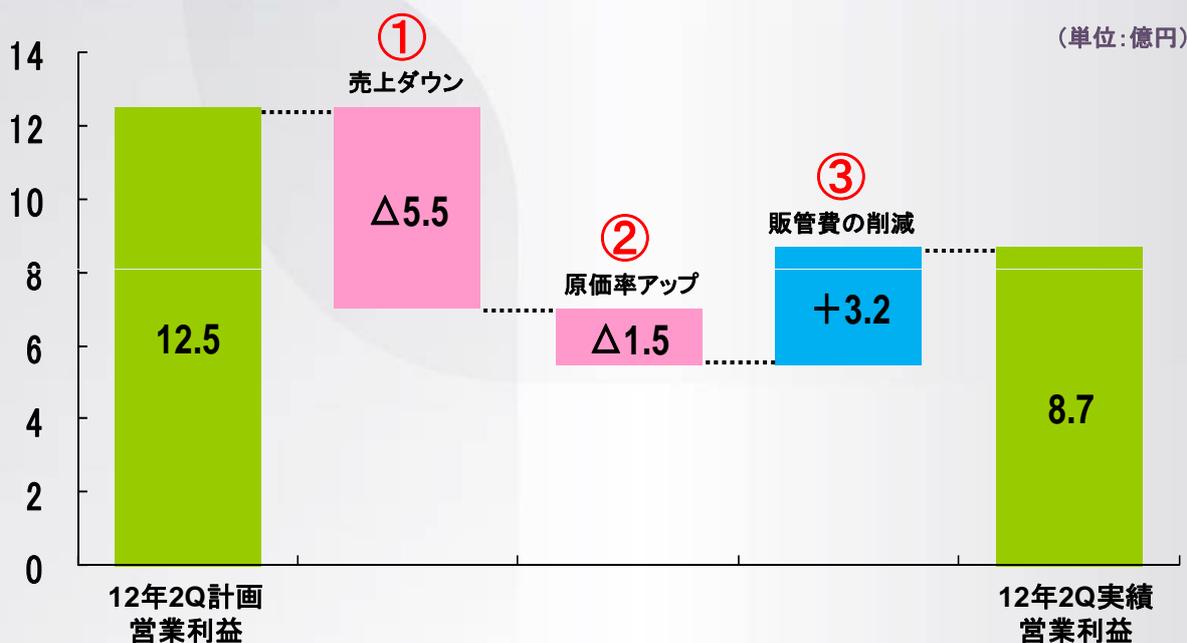
自己資本比率

(単位: %)



・自己資本比率を計算するB/Sには、シャディ関連連結3社のB/Sが取り込まれております。

● 当初計画と実績の営業利益変動要素



- ① 対受注比売上率の低下に伴う売上ダウンの影響
- ② 小ロット発注によるコスト増加などにより原価率アップ
- ③ 徹底したコスト削減活動の継続により、販売管理費を大幅に抑制

① 売上ダウンによる営業利益への影響

■ 対受注比売上率の見込率との差異 = Δ1.93%

※対受注比売上率とは「総受注額」に占める「総受注額から取消・廃番・返品を差し引いた売上額」の割合。

売上率低下による売上への影響額

(総受注額) × (対受注比売上率 差異)

837億円 × Δ1.93% = Δ16億円

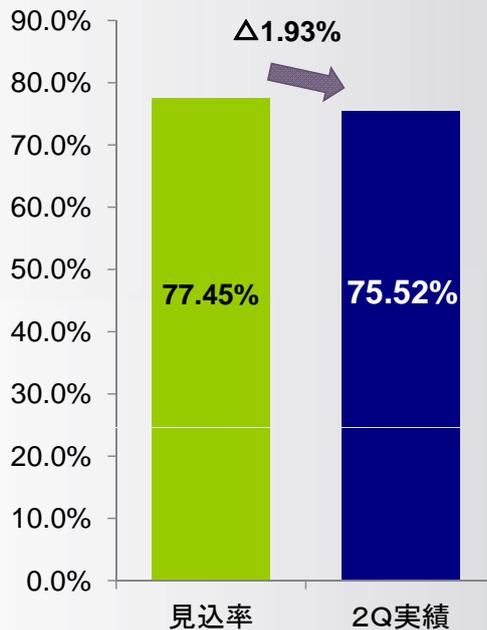
※限界利益率35%(当社平均)とする

売上ダウンによる営業利益への影響額

(売上への影響額) × (限界利益率)※

Δ16億円 × 35% = Δ5.5億円

※対受注比売上率の低下に伴う
売上ダウンによる営業利益への影響額は
Δ5.5億円



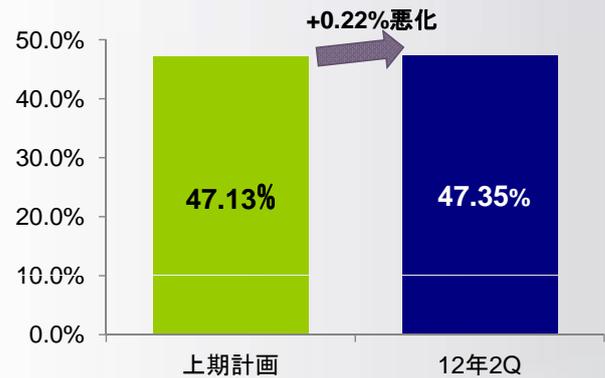
※見込率は10年2Qの実績率を使用。
(11年は、震災の影響があるため)

売上予測を基に発注コントロール

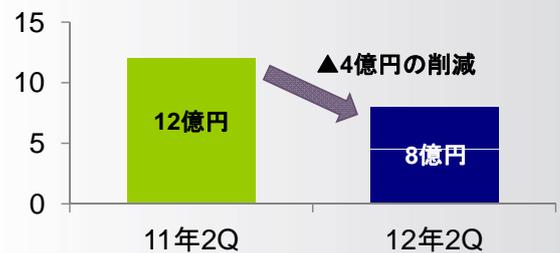
小ロット発注が増加等

原価率悪化による営業利益への影響額は△1.5億円

● 原価率の対計画比



● 小ロット発注によるデッド在庫残高削減額の試算(前年比較)



※利益に換算すると1~2億円の良化が見込まれる

● 削減内容一覧(一部抜粋)

- ✓カタログ制作の内製化による撮影費削減
- ✓カタログ表紙の用紙サイズ変更による印刷費削減
- ✓用紙・印刷物輸送の積載率アップによる輸送費削減
- ✓用紙価格見直しによる印刷費削減
- ✓TV&web会議システムの積極的利用による旅費交通費削減
- ✓送り状サイズ変更による印刷費削減
- ✓保管スペース拡大による倉庫料削減
- ✓メーカー直送による配送コスト削減
- ✓入出荷業務のアウトソーシング化による人件費削減
- ✓コンテナ積載率見直しによる配送コスト削減
- ✓クレジットカード回収日数短縮による受注コスト削減
- ✓延滞債権回収方法見直しによる受注コスト削減
- ✓webアシスタント導入による人件費削減 など

成果

- ◆ シャディの完全子会社化
- ◆ ネットへの順調なシフト
- ◆ 単品通販事業及びBtoB事業の拡大
- ◆ ローコストマネジメント浸透による経費抑制
- ◆ ファイナンス事業での収益改善

課題

- ◆ マーケット変化対応で通販事業における収益性が悪化
- ◆ 対受注比売上率の低下
- ◆ レディスアパレルの回復
- ◆ シャディの完全子会社化に伴う借入金の増加

(単位:億円)

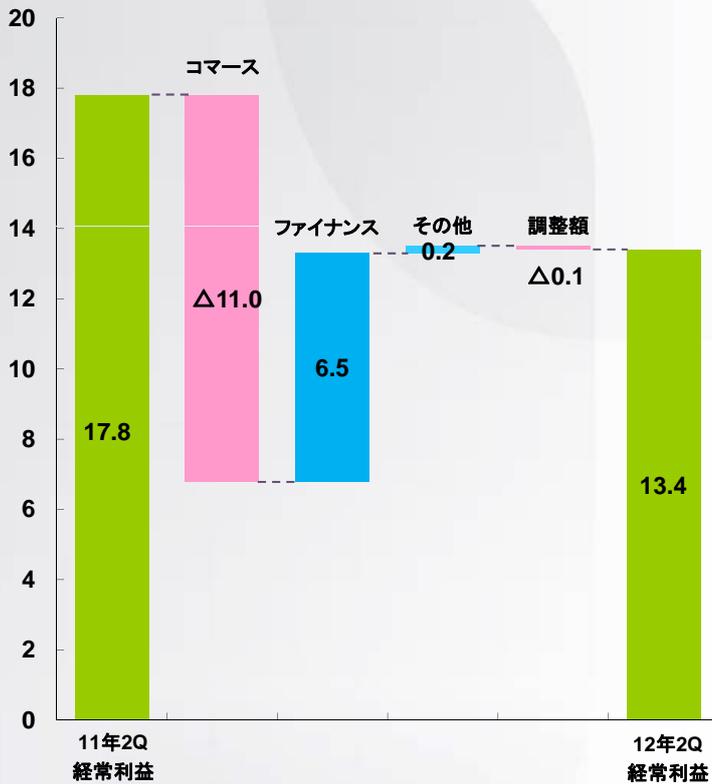
	12年第2Q累計実績		11年第2Q累計実績		増減額	前年対比
	売上高	売上比	売上高	売上比		
売上高	701.4	—	693.5	—	+7.9	+1.1%
営業利益	8.7	1.3%	16.3	2.4%	△7.6	△46.1%
経常利益	13.4	1.9%	17.8	2.6%	△4.4	△24.7%
当期純利益	11.3	1.6%	12.1	1.7%	△0.8	△6.0%
1株当り当期純利益 (円)	20.15		23.86			

- ✓ 売上高は、主力事業であるコマース事業における対受注比売上率の低下により、計画を下回ったものの前年比では7.9億円の増収。
- ✓ 営業利益は、売上高の伸び悩みから計画を下回ったことに加え、システム投資に伴う減価償却費の増加等もあって前年を下回った。
- ✓ 経常利益は、持分法による投資利益が改善したことにより計画水準を維持したものの前年をクリアできず。

・2012年12月期第2四半期の連結P/Lにはシャディ関連連結3社の業績は含まれておりません。

前年対比増減

(単位:億円)



【前年対比増減要因】

- コマース事業
 - ✓ 主力事業会社である㈱ニッセンにおいて、対受注比売上率が低下したことにより、前年対比で売上高が微増に留まったため販売固定費等の増加分を補い切れず利益の圧迫要因となった。
 - ✓ 前年のシステム投資に伴う減価償却費の増加等により利益が減少。
- ファイナンス事業
 - ✓ 保険代理店事業は、新規顧客獲得のチャネルや手法を随時見直すことで、マーケティング効率がアップし、利益性が改善。
 - ✓ クレジット事業においては、改正貸金業法完全施行による市場規模の縮小のなか、コスト構造の継続的改善や、債権回収が良好化したことによる貸倒関連コストの大幅な減少に加え、過払返還請求が継続的に低下していること等により持分利益が大幅に増加。
- その他事業
 - ✓ コスト管理を強化することにより黒字を達成。

(単位:億円)

事業	セグメント	12年第2Q累計実績		11年第2Q累計実績		増減額	前年対比	
		売上高	売上比	売上高	売上比			
事業	コマース	売上高	667.3	—	662.9	—	+4.4	+0.7%
	営業利益	10.5	1.6%	18.8	2.8%	△8.3	△44.0%	
	経常利益	11.3	1.7%	22.3	3.4%	△11.0	△49.3%	
事業	ファイナンス	売上高	9.4	—	9.0	—	+0.4	+4.5%
	営業利益	1.0	11.3%	0.1	1.8%	+0.9	+553.8%	
	経常利益	5.6	59.0%	△0.9	△10.6%	+6.5	—	
その他事業	売上高	25.6	—	23.4	—	+2.2	+9.4%	
	営業利益	0.2	0.9%	0.0	0.3%	+0.2	+183.2%	
	経常利益	0.1	0.5%	△0.1	△0.8%	+0.2	—	
調整額	売上高	△1.0	—	△1.9	—	+0.9	—	
	営業利益	△3.0	—	△2.7	—	△0.2	—	
	経常利益	△3.6	—	△3.3	—	△0.1	—	

・調整額は、セグメント間取引消去及び純粋持株会社として必要な運営コストを含めております。
 ・各事業の実績は、2012年度第2四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。
 ・2012年第2四半期のセグメント別P/Lにはシャディ関連連結3社の業績は含まれておりません。

(単位:億円)

	12年第2Q	11年期末	増減	主な前期末比増減内容
流動資産	693.2	480.1	+213.1	現金預金+39.8、受取手形及び売掛金+126.9、たな卸+28.3、前払費用△5.8、未収入金+9.0
固定資産	440.4	280.0	+160.4	有形固定資産+85.6、無形固定資産+44.9、投資有価証券+17.6
資産合計	1,133.7	760.1	+373.6	
流動負債	616.8	381.0	+235.8	支払手形・買掛金+109.1、短期借入金+67.0、未払金+11.7、リース債務+1.8
固定負債	203.8	120.7	+83.1	長期借入金+56.5、繰延税金負債+5.0、退職給付引当金+14.9
負債合計	820.7	501.7	+319.0	
株主資本	313.4	259.4	+54.0	自己株式+71.7、自己株式処分損△26.0 上期利益+11.3 配当△3
評価・換算差額等	△0.5	△1.0	+0.5	
純資産合計	313.0	258.4	+54.6	
負債純資産合計	1,133.7	760.1	+373.6	

- ✓ シャディの全株式譲受けに伴い総資産が増加し、借入金を含む負債も増加。
- ✓ UCCホールディングス引受の第三者割当増資の実施により純資産が増加。

・2012年12月期 第2四半期の連結B/Sにはシャディ関連連結3社のB/Sが取り込まれております。

15

(単位:億円)

	12年第2Q	12年第2Qの主な内容	11年第2Q
営業活動による キャッシュフロー	△0.5	税引前利益 +14.2 減価償却費 +12.3 売上債権の増加 △23.6 たな卸資産の減少 +2.5 仕入債務の減少 △2.2	6.6
投資活動による キャッシュフロー	△121.1	固定資産取得による支出 △4.4 シャディ株式譲受による支出 ※1 △116.6	△110.0
財務活動による キャッシュフロー	161.5	短期借入による収入 +59.2 長期借入による収入 +80.0 長期借入金の返済による支出 △15.7 第三者割当増資による収入 ※2 +45.6	78.7
現金及現金同等物の 期末残高	90.8		43.9

※1 実質キャッシュアウトの金額表示。(129億円でシャディ株式を譲受け、シャディ関連連結3社の保有していた現金12億円と相殺)
 ※2 決算短信上は、自己株式売却による収入として表示。

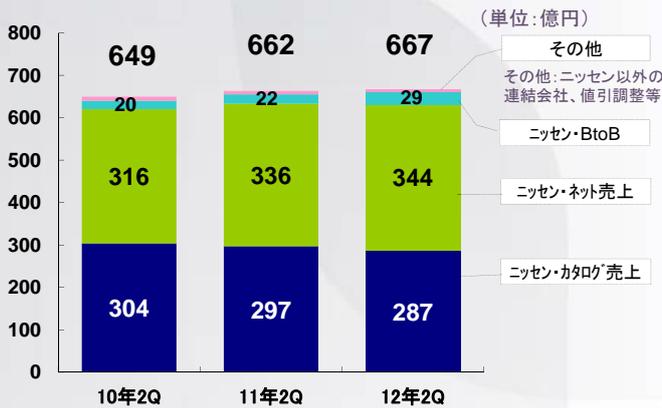
- ✓ 営業CFは、売上債権の季節変動やボーナス払い債権の増加などにより、前年同期比減少。
- ✓ 昨年の通販物流サービス完全子会社化に続き、本年も大きな事業投資(シャディ全株式譲受け)を実行、一方、UCCホールディングスとの資本業務提携により第三者割当増資を実施。

16

2) 2012年12月期 第2四半期 コマース事業の状況

セグメント別業績振り返り(コマース事業)

● 売上高推移



● 経常利益推移



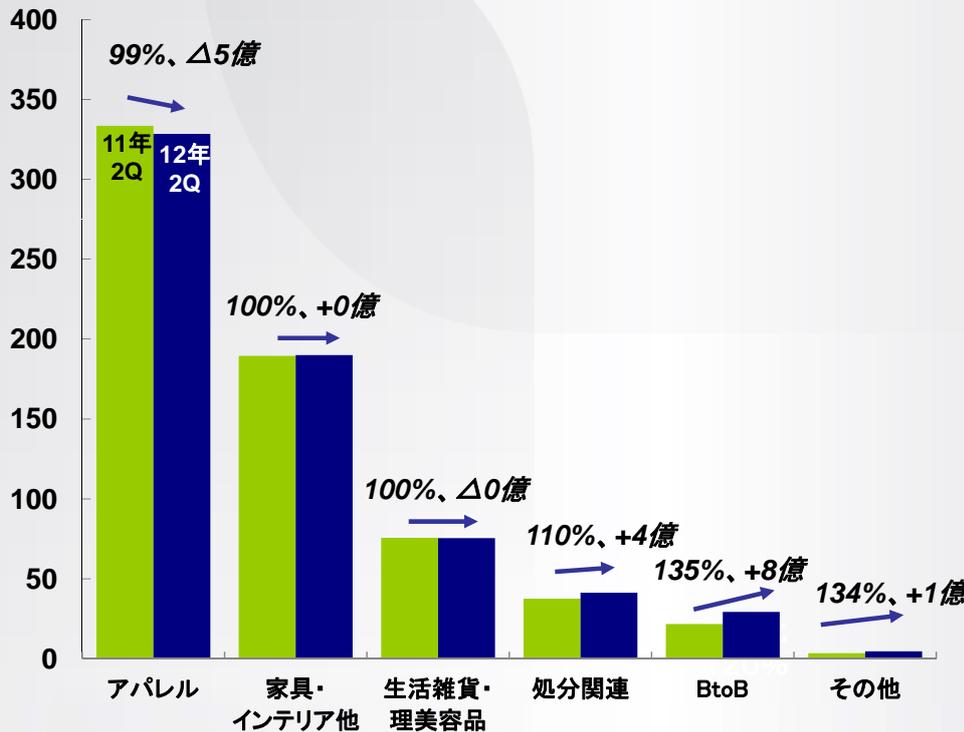
● 月次売上前年対比推移(株ニッセン)



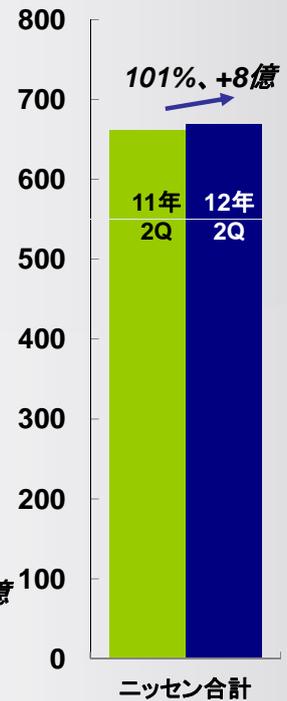
・売上高推移、経常利益推移にはシャディ関連連結3社の業績は含まれておりません。

・(株)通販物流サービスは、2011年度第2四半期において、株式の追加取得により、持分法適用関連会社から連結子会社へ移行

(単位:億円)



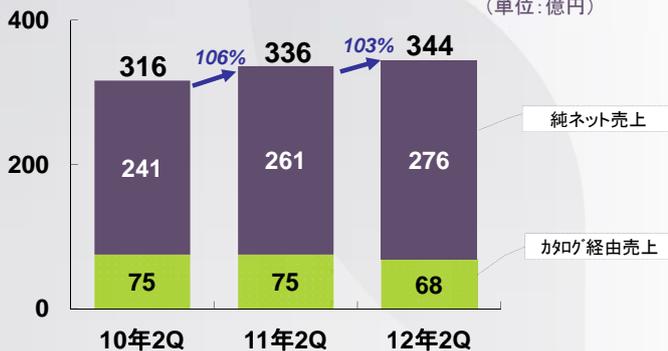
(単位:億円)



※各カテゴリー別売上高は、値引後の売上高で算出。

● インターネット経由の売上高(モバイル経由を含む)

(単位:億円)



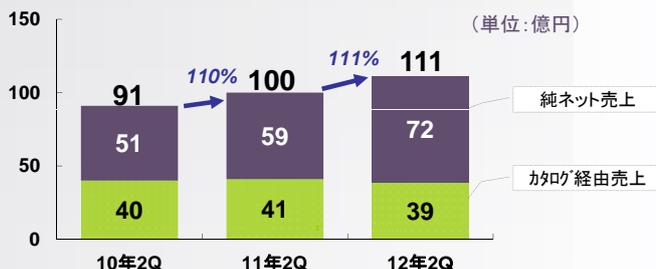
● インターネット会員数、売上シェア(カタログ売上対比)

(単位:万人)



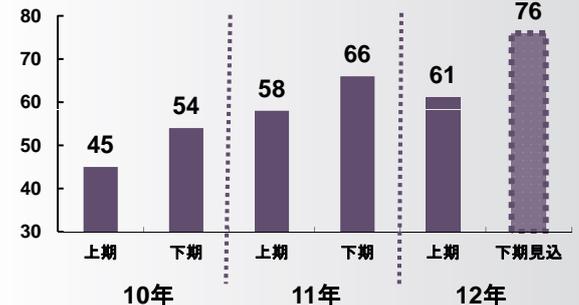
● 内、モバイル経由の売上高(スマートフォンを含む)

(単位:億円)



● ネット限定商品の売上高推移

(単位:億円)



※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

- ✓ ネット売上は、ネット限定商品が牽引し、堅調に推移。
- ✓ カatalog会員からの移行など、ネット会員数が継続的に増加。

●稼働客数(受注)

(6ヶ月の受注顧客人数)

(単位:万人)



●商品単価

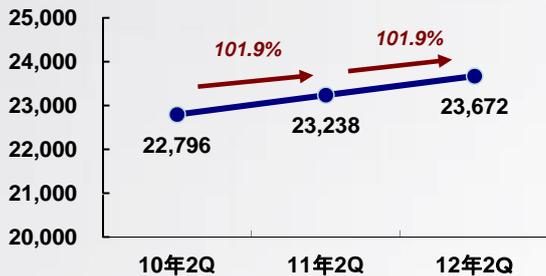
(単位:円)



●稼働単価(受注)

(1人当たり受注累計金額)

(単位:円)



●1回注文点数/注文回数

1回注文点数

(単位:点/回)



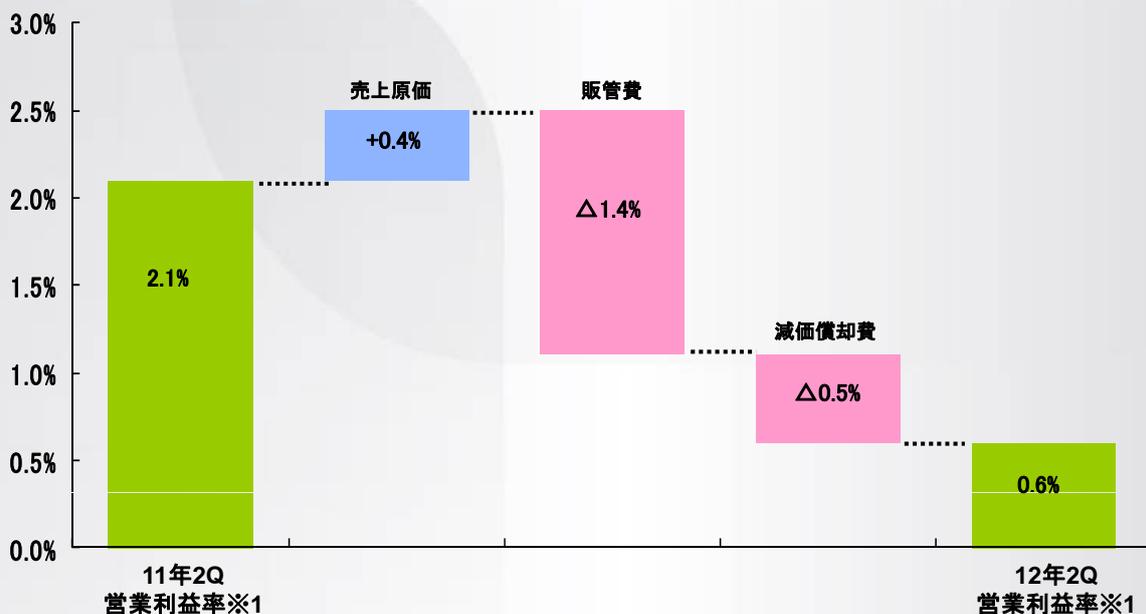
注文回数

(単位:回)



✓ 震災の反動などにより注文回数が増加し、稼働単価が改善。

●営業利益率の前年比較と変動要素



※1: 営業利益率については、前年同等比較のため、旧現販事業部門及び各社に按分している連結消去又は全社費用等を除外した事業損益ベースで算出。

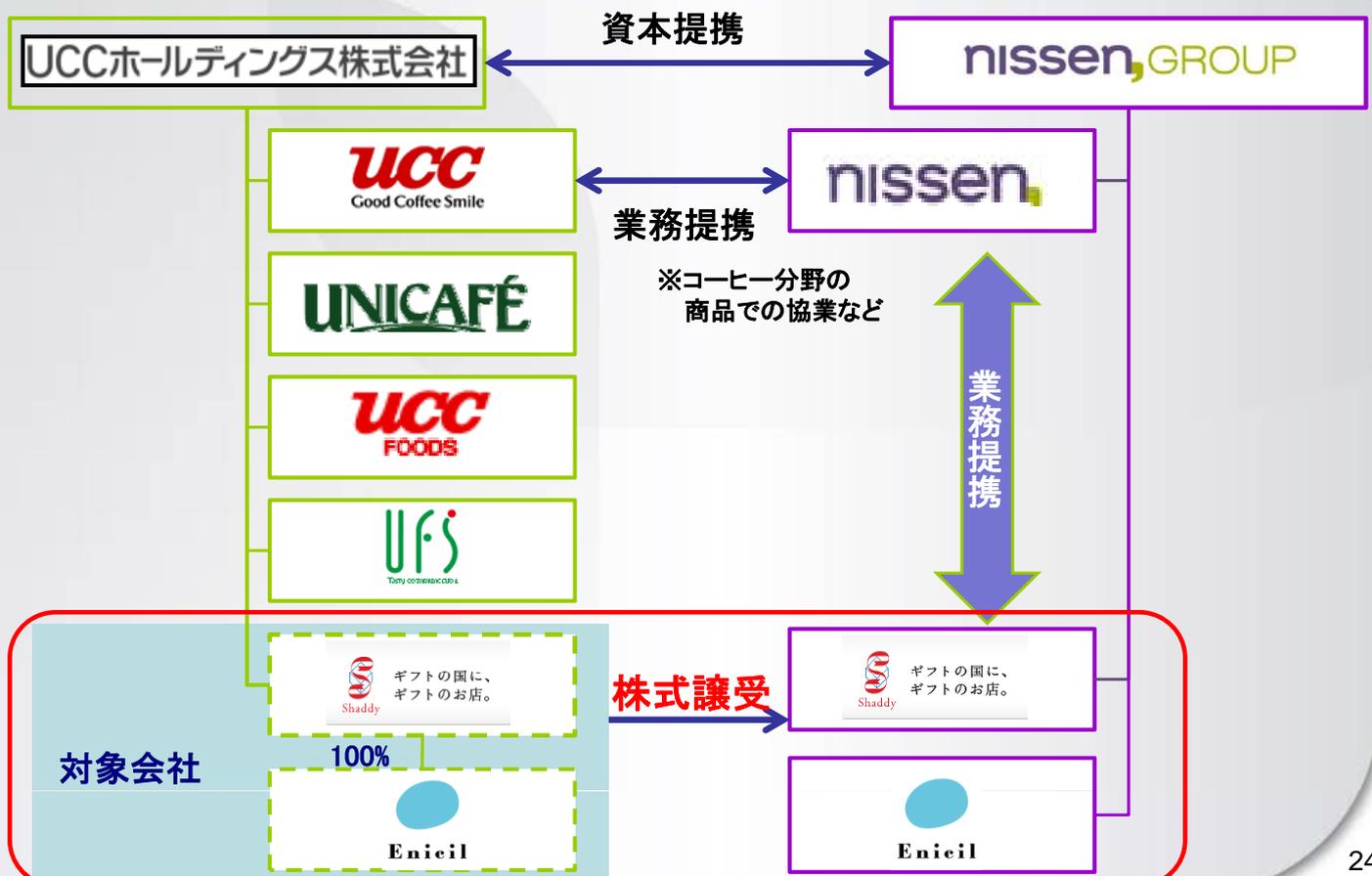
- ✓ 販管費の増加はカタログ関連費用や新規獲得費が大半を占めており、カタログ配布部数を増やしたことにより前年比で増加。
- ✓ システム投資による減価償却費の増加もあり営業利益が減少。

2012年12月期 第2四半期 コマース事業上期トピックス

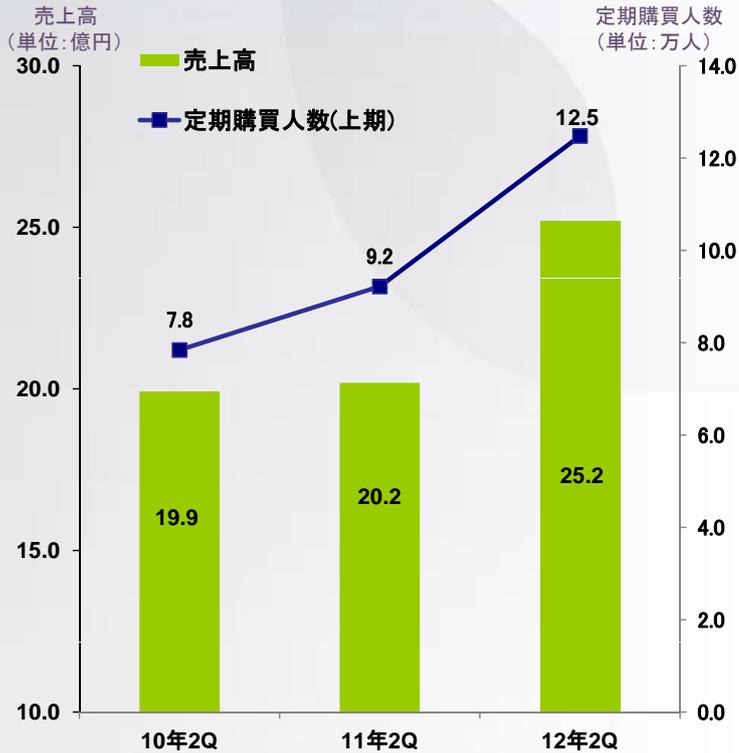
<目次>

- 1) UCCとの資本業務提携及びシャディの買収
- 2) 収益性の高いビジネスの成長
- 3) スマートフォン売上の推移

1) UCCとの資本業務提携及びシャディの買収



● 単品通販事業の拡大



✓ 売上ボリュームのある商品



スーパーモイスト・コラーゲンシリーズ



銘選青汁

✓ 売上伸び率の高い商品

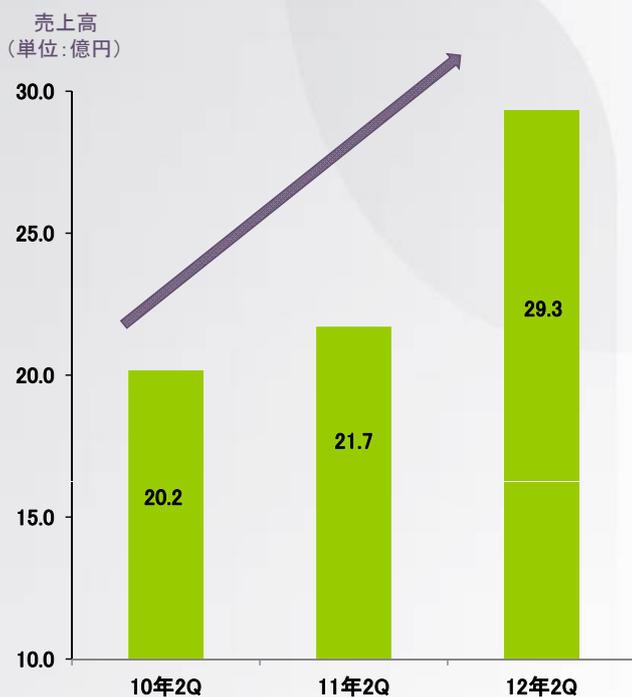


B-プログラム 30days 夜用カプセル美容液



B-プログラム30days プラセンタEX

● BtoB事業の伸長



新しくなったニッセンのビジネスサポートブランドです。

<p>サービス一覧 SERVICES</p> <ul style="list-style-type: none"> ダイレクトメディアサービス テレマーケティングサービス 通販支援サービス 法人向け商品購入サービス 	<p>物流資源の コストを徹底削減</p> <p>サンプル資材から、正確な領見額を行います。</p> <hr/> <p>物流リカバリープラン</p> <p>緊急時、倉庫切替をスムーズに対応!</p> <hr/> <p>クロスメディア型デジタルサイネージ</p> <p>ほんやチャンネル</p>
---	---

カタログ同送

■ サービス概要

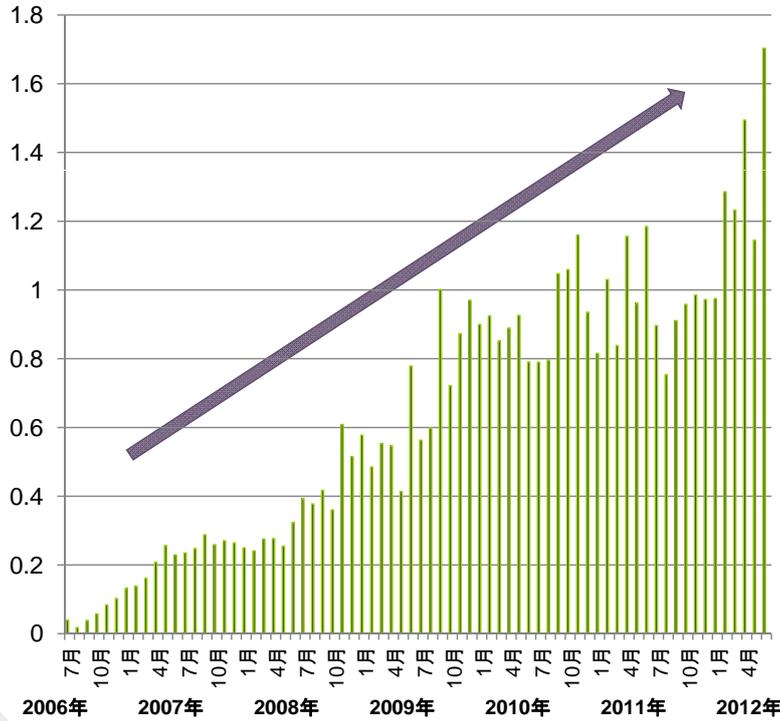
ニッセンの会員データベースからターゲット層をセグメント

ニッセン通販カタログに貴社広告物を同封

発送

● ネット上のファッションアウトレット
BRANDELI事業の受注額の推移

(単位: 億円)



Treasure hunting!
BRANDELI
Pleasure shopping!

MALIANI
NEW!
[XS~LL]上品秋物
先行セール

LINDSAY
NEW!
トレンドx可愛い
「シューズ」新着

今週のおすすめブランド

cute&feminine

Milaneau 7, Jolly Boutique, Jayro, Auntie Rosa, XOXO, PHILOSOPHY

casual mix

Doll Doll, Ciaopanic, mystic, ViS, Doux archives, Kastane

● 2011年1月～2012年6月スマートフォンの月別売上高と対モバイルシェア

(単位: 億円)



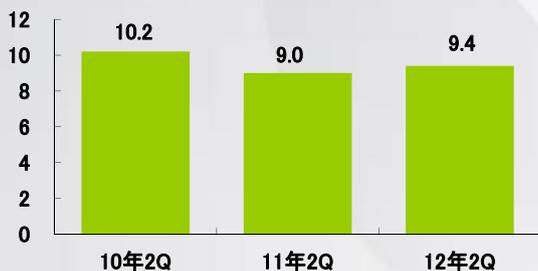
✓ スマートフォンの普及に伴い、売上高及び対モバイルシェアは順調に推移。

3) 2012年12月期 第2四半期 ファイナンス、その他事業の状況

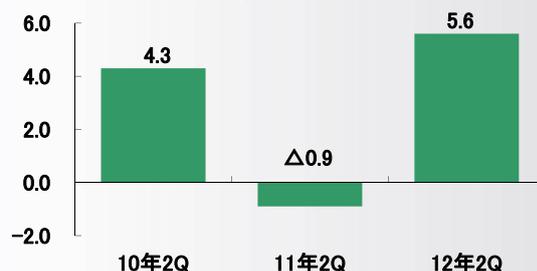
(単位: 億円)

■ ファイナンス事業セグメントの売上・利益の状況

● 2Q売上高推移



● 2Q経常利益推移



・ファイナンス事業は、(株)ニッセンライフ およびニッセン・ジー・イー・クレジット(株)の持分法投資損益で構成
 ・ニッセン・ジー・イー・クレジット(株)は当社の持分連結会社であり、当期利益の50%の計上

■ その他事業セグメントの売上・利益の状況

● 2Q売上高推移



● 2Q経常利益推移



・その他事業は、(株)オリエンタルダイヤモンド、(株)トレセンテ、(株)ニッセンシェイプファンデで構成

2. 2012年度12月期通期業績予想

2012年度通期連結見通し業績サマリー



※ シャディ関連連結3社の2012年4月～9月業績(見通し)を連結。

- ✓シャディ関連連結3社の連結取り込みにより、売上高は大きく伸長。
- ✓利益面においては、引き続き厳しい状況を想定しているが、経常利益は対前年を上回る予想

(単位:億円)

	12年予想		11年実績		増減額	前年対比
		売上比		売上比		
売上高	1,826.0	—	1,407.1	—	+418.9	+29.8%
営業利益	24.5	1.3%	27.0	1.9%	△2.5	△9.3%
経常利益	29.0	1.6%	28.8	2.0%	+0.2	+0.7%
当期純利益	25.0	1.4%	23.7	1.7%	+1.3	+5.5%
1株当り当期純利益 (円)	41.67	—	46.81	—		
自己資本利益率 (ROE)※	8.6%	—	9.5%			

※ 自己資本利益率(ROE)の2012年予想は、純資産を323億円で想定。シャディ関連連結3社の2012年4月～9月業績(見通し)を連結。

- ✓ 2012年12月期第3四半期より、シャディ関連連結3社の業績を連結対象とすることにより売上高及び利益の増加を見込んでいる。
- ✓ 主力事業会社である(株)ニッセンにおいて、カタログ費を抑制し売上率、リピート率の改善を強化するため、売上高及び利益は厳しい状況が続くものと見込んでいる。

33

(単位:億円)

		12年予想		11年実績		増減額	前年対比
			売上比		売上比		
事業 コマース	売上高	1,764.2	—	1,343.4	—	+420.8	+31.4%
	営業利益	28.5	1.6%	32.9	2.5%	△4.4	△13.9%
	経常利益	28.5	1.6%	37.3	2.8%	△8.8	△23.6%
事業 ファイナンス	売上高	18.5	—	18.8	—	△0.3	△1.4%
	営業利益	2.0	10.8%	0.6	3.3%	+1.4	+222.6%
	経常利益	7.1	38.3%	△0.6	△3.3%	+7.7	—
その他事業	売上高	44.6	—	48.2	—	△3.6	△7.5%
	営業利益	0.0	0.0%	△0.7	△1.5%	+0.5	—
	経常利益	△0.3	—	△1.1	△2.4%	+0.5	—
調整額	売上高	△1.3	—	△3.3	—	+2.0	—
	営業利益	△6.0	—	△5.8	—	△0.2	—
	経常利益	△6.3	—	△6.7	—	+0.4	—

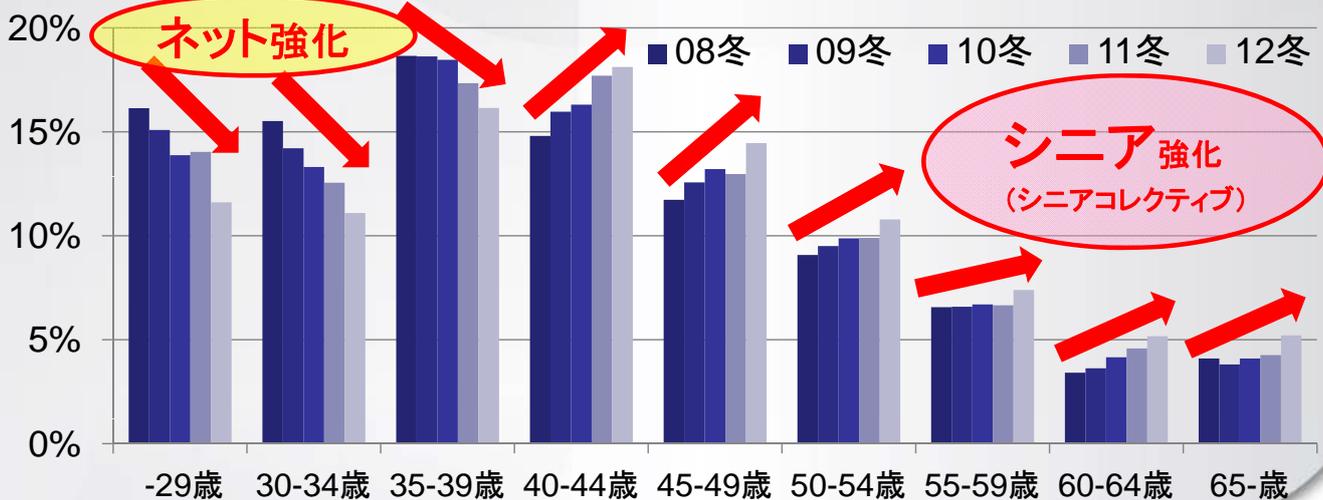
・調整額は、セグメント間取引消去及び純粋持株会社として必要な運営コストを含めております。
 ・各事業の実績は、2011年度第1四半期からのセグメント情報等の開示に関する会計基準に組替。
 ・シャディ関連連結3社の2012年4月～9月業績(見通し)を連結。

34

3. 2012年度12月 下期運営方針

- ✓ 通販事業は成長マーケットであるが、一層の競争激化が予想され、品ぞろえや商品価格の値ごろ感だけでなく、商品品質やサービス品質など品質面も重要になってきている。
- ✓ 若年層を中心にネット利用による通販利用は広がっているが、流動性も高いため、カタログでの固定化は徐々に効果が低減してきている
- ✓ シニア層での通販は伸びが高く、カタログの利用率も高いため、当社のボリュームゾーンである30代～40代中心のコンテンツとは異なる特化したコンテンツが必要である

<参考> コレクティブカタログの年代別冊数構成の推移



グループの下期運営方針

(1) 通販事業の収益性改善と成長への布石

(2) ニッセンとシャディのシナジー創出

(3) 財務体質の強化

37

(1) 通販事業の収益性改善と成長への布石

- ✓ 事業品質の向上: 従来の価格力にプラスして、商品品質やサービス品質等を改善し、売上率や返品率の改善を行うと同時に、リピート率の向上を通じた安定成長を目指す
- ✓ プロモーション抑制: 下期においては、質的改善を重視し、カタログの配布数の絞り込み等によりプロモーションコストを抑制、収益性の向上を図る
- ✓ ネットの強化: 特に若年層をターゲットにスマートフォンについては一層強化し、ネットを活用した顧客情報のリッチ化やタッチポイントの充実によるマーケティング力の強化を行う

質的改革を行い、成長の布石図る

38

(2) ニッサンとシャディのシナジー創出

- ✓ 有機的な融合:ニッサンの強みである顧客DB活用を中心とした消費者視点でのマーケティング力とシャディの持つマーチャンダイジング機能とチャネル力を組み合わせた有機的なシナジーモデルの実現を目指す
- ✓ シニア通販への挑戦:シニア向けコンテンツを強化したカタログを準備、シャディの持つシニア顧客や有店舗チャネルの強みも活かし、有店舗チャネルミックス型通販を創造していく
- ✓ コストシナジーの追求:カタログ制作関連コストなど両社の重複業務やスケールを活かしてのコスト削減を実現、通販事業としてのコスト競争力に磨きをかける

両社の強みを活かした新たな価値拡大

39

(3) 財務体質の強化

- ✓ 資産の圧縮:シャディの連結化によって膨らんだ総資産を積極的に圧縮し、キャッシュねん出による負債の早期返済を実現する
- ✓ 財務健全性指標の改善:資産や負債の圧縮等を通じて、D/Eレシオや自己資本比率などの指標を改善することで財務の安定性を回復する
- ✓ さらなる成長への備え:強化された財務体質を実現することにより、さらなる成長投資の余力を確保し、次のM&Aや事業投資に備える

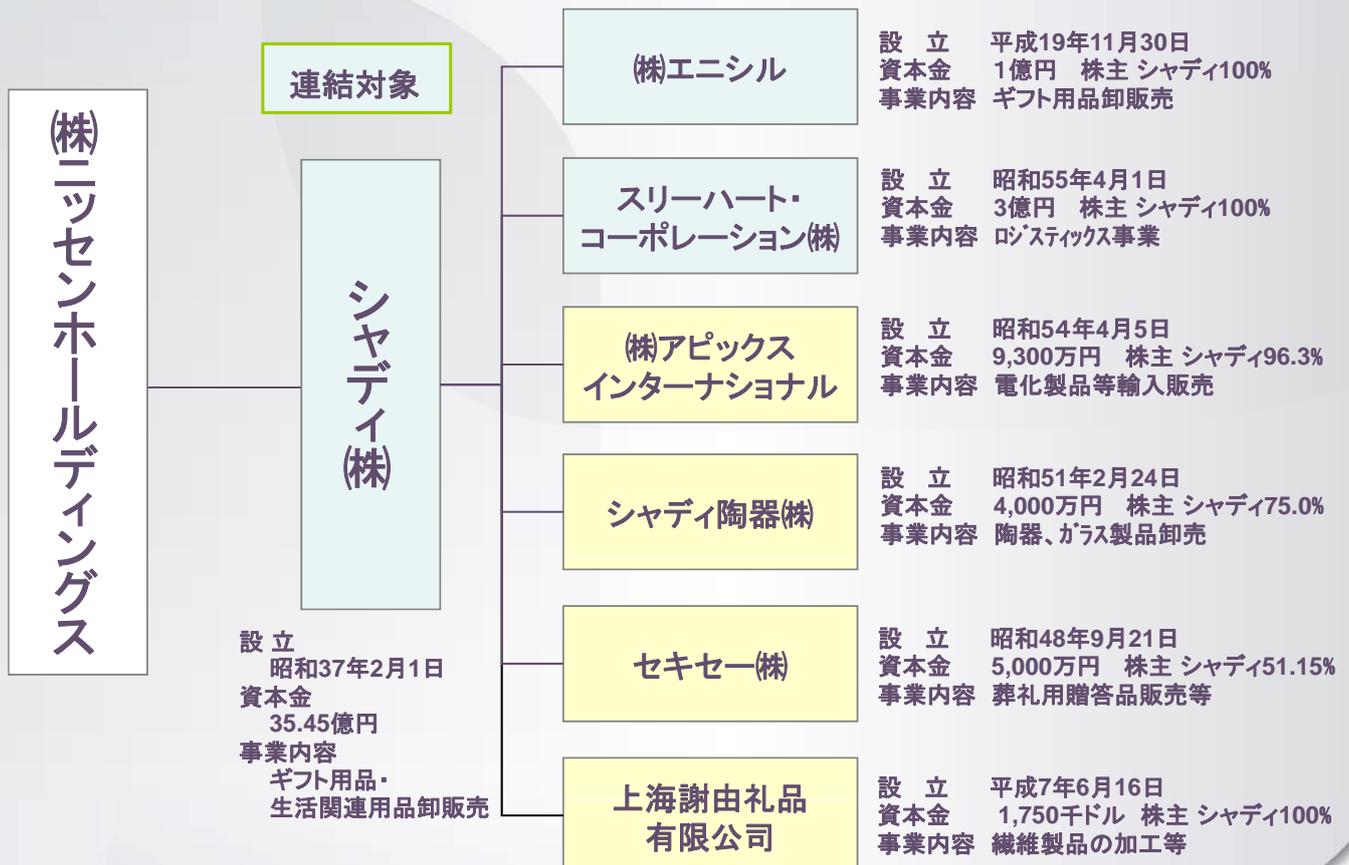
財務体質改善により成長への基盤固め

40

4. シャディ株式会社 事業の概要と運営方針

<目次>

- 1) シャディ及び関連会社概要
- 2) シャディ事業概要及びビジネスモデル
- 3) 2012年度の主要な戦略
- 4) 2012年度4月－9月業績予想



● ギフト業界のリーディングカンパニー

- ✓ 中元・歳暮、ブライダル、仏事、シーズナルギフト、パーソナルギフト、企業SPなどのギフト販売
- ✓ 100種以上の多様なカタログ類を用意
- ✓ 商品調達力を活かし年間6万アイテムの取扱い



● 店舗からEC、企業まで幅広い販売チャネル

- ✓ FC, VC、地方流通、大手流通、CVS、EC、法人企業など

● ECやMoMAなどの新事業も展開

- ✓ 自社サイトでのギフト販売および楽天・ヤフー・アマゾンへの出店による生活雑貨販売
- ✓ MoMA国内独占ライセンス締結による店舗・EC・卸事業

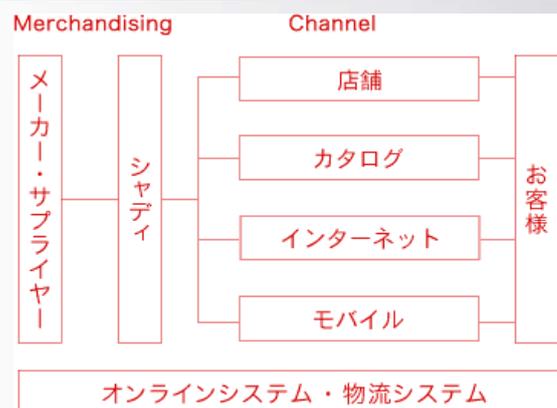
MoMA DESIGN STORE



シャディ独自の販売インフラ「有店舗チャネルミックス」をコア事業としたビジネスモデル

シャディのビジネスモデルは、全国3,000店の店舗網による「店舗販売」と、その店舗網を基点とした「地域密着型のカタログ配布」、また、「店舗」でも「本部受注センター」でも受注可能な通販的要素を兼ね備えています。

さらに「インターネット」や「モバイル」のサイトを通じて、いち早く新商品情報をお伝えするシステムや、24時間フルタイム受注できる機能によって、それぞれの業態・メディアのメリットを巧みに組み合わせた「有店舗メディアミックス型」の独自のビジネスモデルを構築しています。



シャディ店



サタダ館



インターネット



モバイル

■ ギフトから自己消費まで幅広い用途に対応するカタログ

<ギフト用途>

<自己消費>



■ カタログギフト（いただいた方がカタログの中から好きな品を選べるギフト）

- 予算、テイスト、ジャンルに合わせて5種類14価格コースをご用意(合計48種類)
- 最大掲載商品数は約1,620点(5,500円コース)



- 消費者向けマーケティング力の強化
 - ✓ 市場分析を通じ、消費者目線での付加価値サービスの提供
 - ✓ 地場商品、オリジナル商品、MoMA商品など商品力強化
- シニア向け自己消費通販事業の取り組み
 - ✓ ニッセンとの協業による店舗網を活用した自己消費通販へのチャレンジ
- 企業向け(BtoB)事業の拡大
 - ✓ 企画力、提案力による新規開拓・シェアアップ
- 通販ニッセンとの連携
 - ✓ ニッセン顧客ベース活用(中元・歳暮、クリスマス、おせち等)
 - ✓ カタログ制作やFF分野でのコストシナジー追求
- 新規事業の積極推進
 - ✓ ECやMoMA事業の積極展開

(単位:百万円)

	4月～6月		7月～9月		4月～9月 計	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	19,063	—	23,055	—	42,118	—
営業利益	△3	0.0%	271	1.2%	268	0.6%
経常利益	4	0.0%	256	1.1%	260	0.6%

✓ なお上記の業績は、(株)ニッセンホールディングスの2012年12月期第4四半期の連結P/Lに取り込まれます。

47



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。