



2013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

2013年7月29日

## <目次>

---

---

1. 2013年12月期第2四半期 連結業績の状況
  2. 2013年12月期通期 連結業績予想
  3. 2013年12月期第2四半期 セグメント別業績
    - (1) コマース事業の状況
    - (2) ファイナンス事業の状況
- 
- 

## 財務数値サマリー

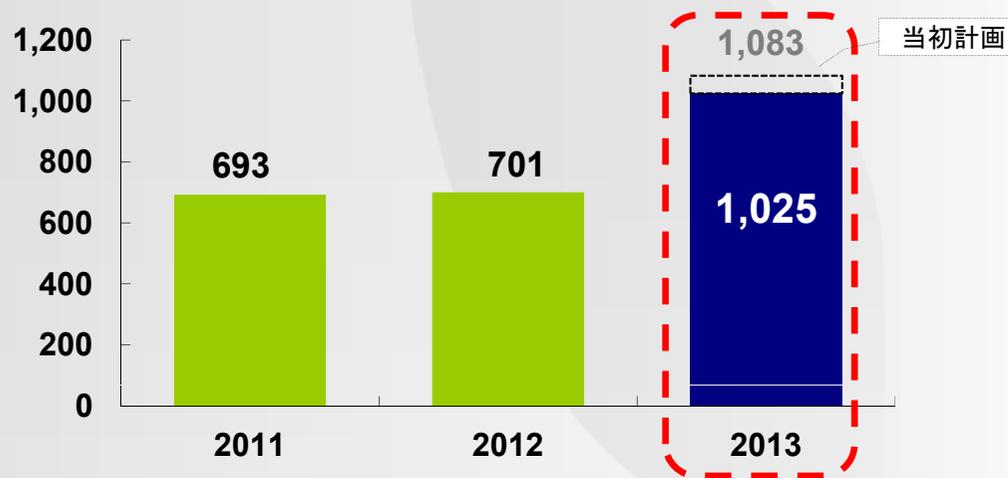
---

---

# 1. 2013年12月期 第2四半期 連結業績の状況

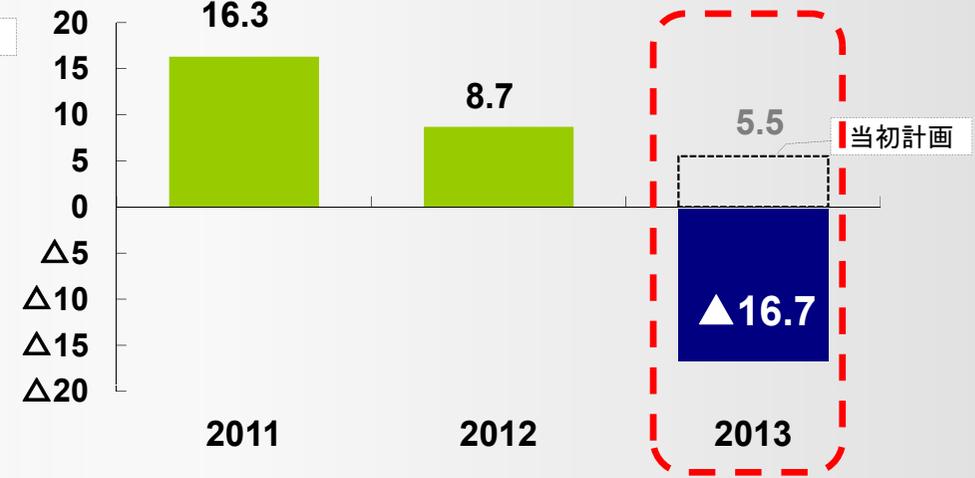
## 売上高

(単位:億円)



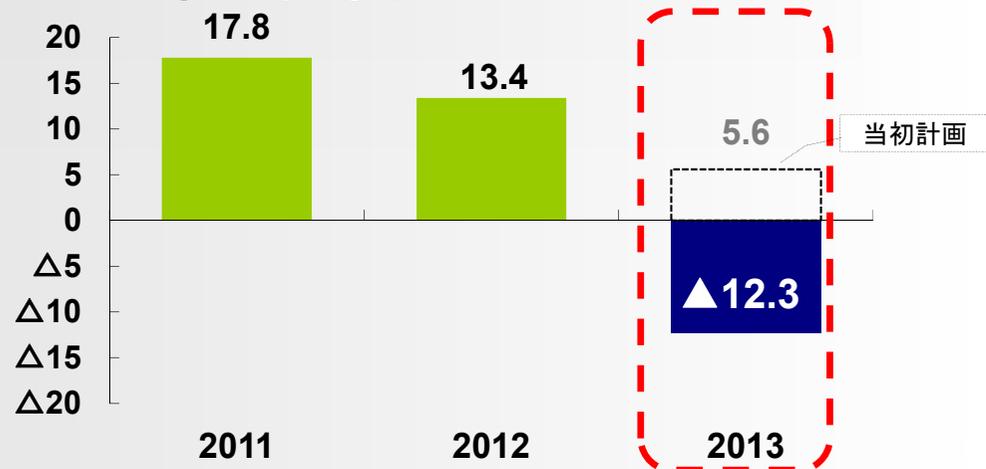
## 営業利益

(単位:億円)



## 経常利益

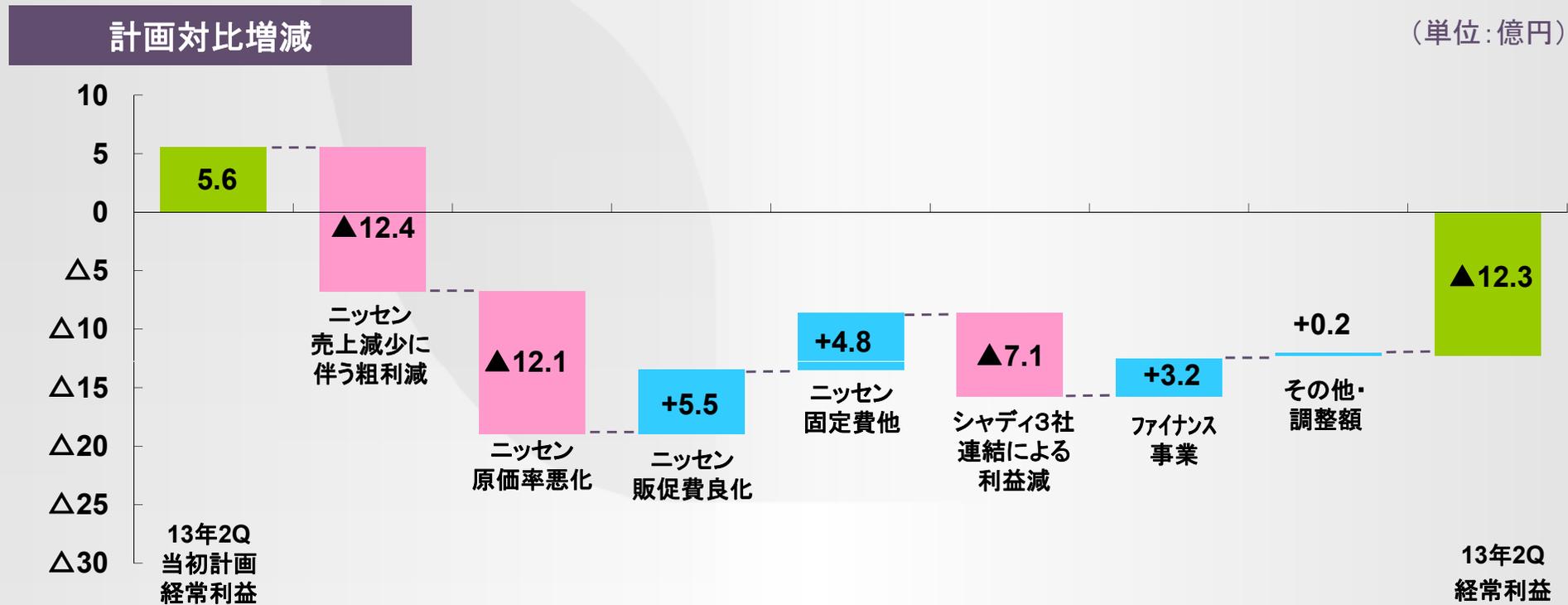
(単位:億円)



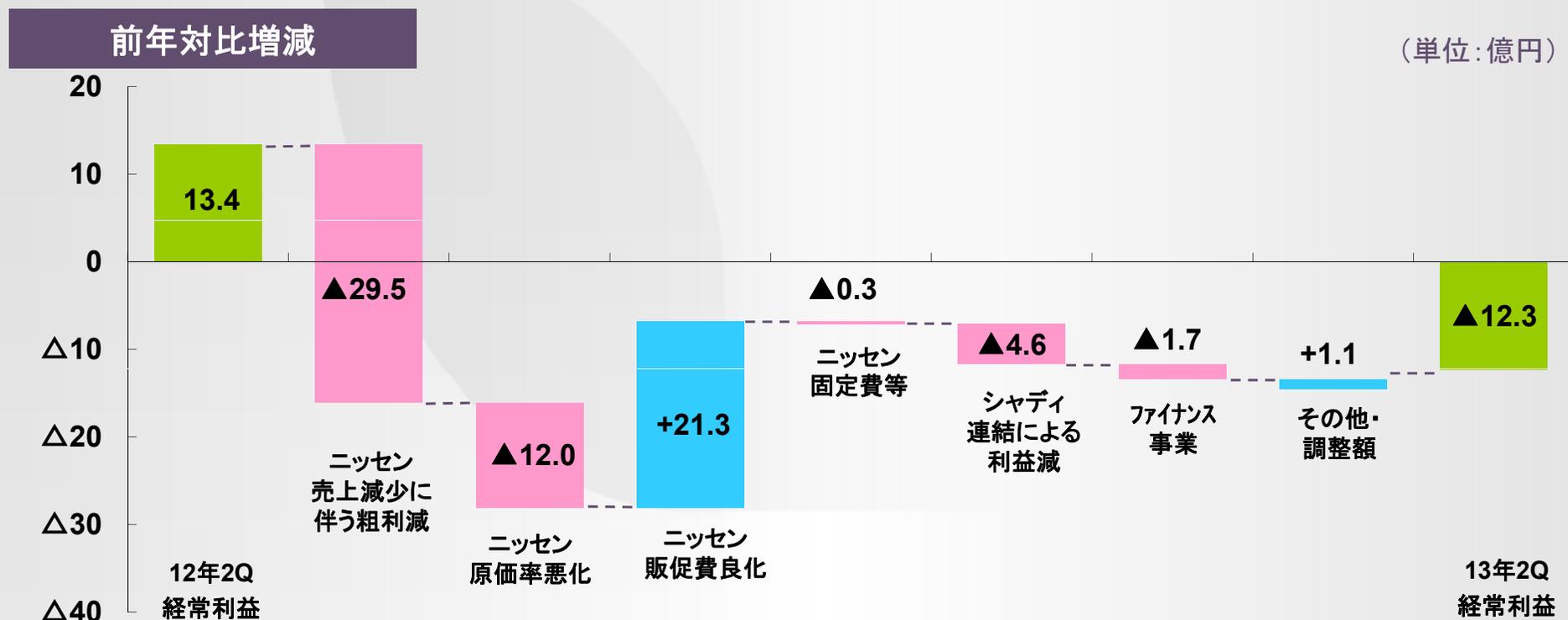
## 自己資本比率

(単位:%)





- ✓ ニッセンにおいてプロモーションコストの抑制、及び商品数を絞り込んだことにより、想定以上に稼働客数が減少、季節感のズレ等による春・夏号カタログの売上未達等に伴い粗利益が12億円減少、円安による関税等の輸入関連コスト・仕入コストの増加等に伴う原価率悪化により利益が12億円減少。
- ✓ シャディ関連連結3社において1～3月の売上回復不足に伴う粗利減等により経常利益が7.1億円減少。

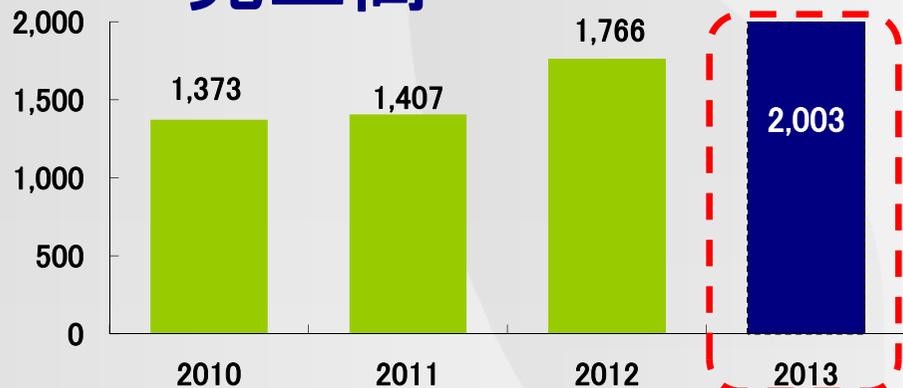


- ✓ ニッセンにおいてプロモーションコストの抑制、及び商品数を絞り込んだことにより稼働客数が減少したことに加え、季節感のズレ等で既存顧客からの売上が減少し粗利益が29億円減少、円安による関税等の輸入関連コスト・仕入コストの増加等により原価率が悪化して粗利益が12億円減少。販促費は21億円改善したものの売上減少をカバーし切れず。
- ✓ シャディ関連連結3社において、基幹システム入替によるトラブルの影響が販売ピーク時のお歳暮商戦時に発生、1～3月の売上回復不足に伴う粗利減等により営業赤字となり、経常利益を4.6億円押し下げた。

## 2. 2013年12月期 通期 連結業績予想

## 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: %)



- ✓ ニッセンにおいて、下期以降はプロモーションコストを投下して、稼働客数の減少に歯止めをかけると共に、既存顧客の稼働を促す施策等で売上回復を図っていくものの、これまでの稼働客数減少の影響が大きく、2013年度は厳しい状況が続くことが予想される。
- ✓ シャディ関連連結3社の業績が回復基調となり下期は黒字化の見込み。
- ✓ ファイナンス事業は、金融子会社での貸倒引当金の積み増しを見込んでいるものの、通期は概ね年初計画通りの推移となる見込み。

### 3. 2013年12月期 第2四半期 セグメント別業績

- (1) コマース事業の状況
- (2) ファイナンス事業の状況

(1) 2013年12月期 第2四半期  
コマース事業の状況

# ニッセンの状況

- 売上減少・減益要因分析

顧客支持No.1を目指し、事業基盤であるQSC<sup>\*</sup>改善に集中、Tポイント導入の準備も進める一方、販促活動は抑制気味に展開。

新規顧客獲得を中心にプロモーションを抑制。カタログ発行数・ページ数・商品数絞り込みに加え上位顧客への販促も抑制。

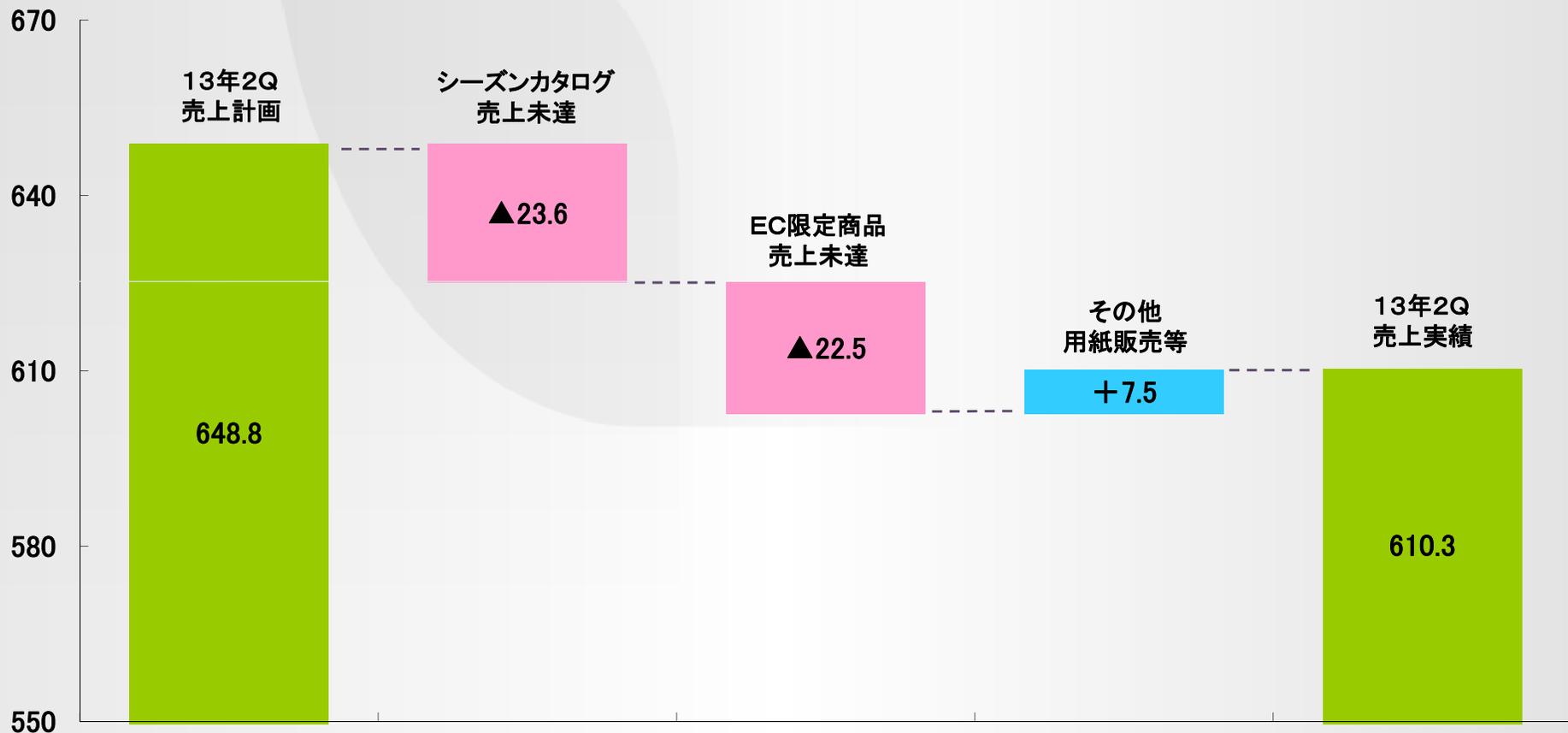
季節感のズレによる販売不振やネット商品投入も思ったように進まず既存顧客も含めて想定以上に稼働客数が減少。

円安の影響等で原価率も悪化。

大幅な減益となる。

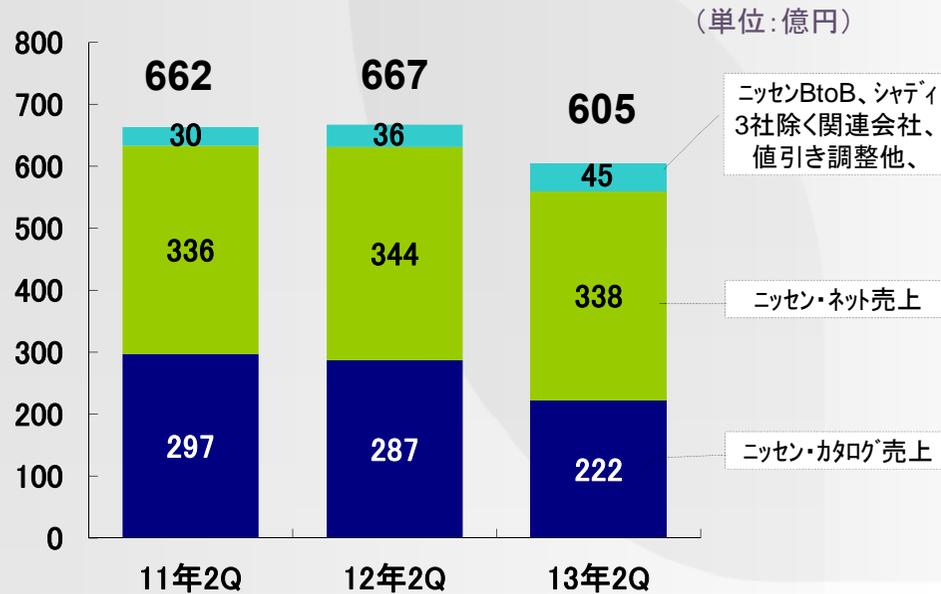
● 13年2Q計画比売上未達要因

(単位: 億円)

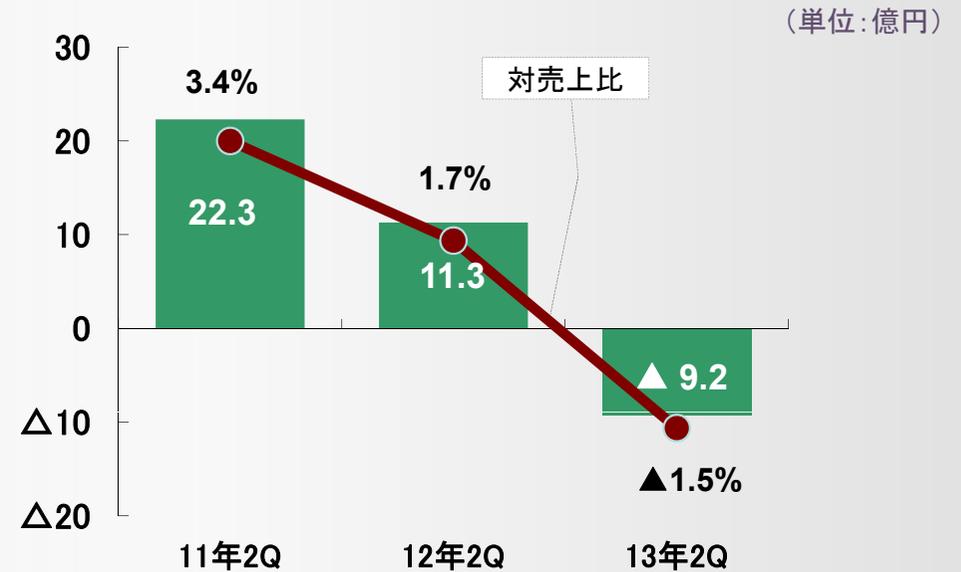


✓ ニッセンの計画比売上未達主要因は、季節感のズレ等による春・夏号カタログの売上未達と、EC限定商品の売上未達。

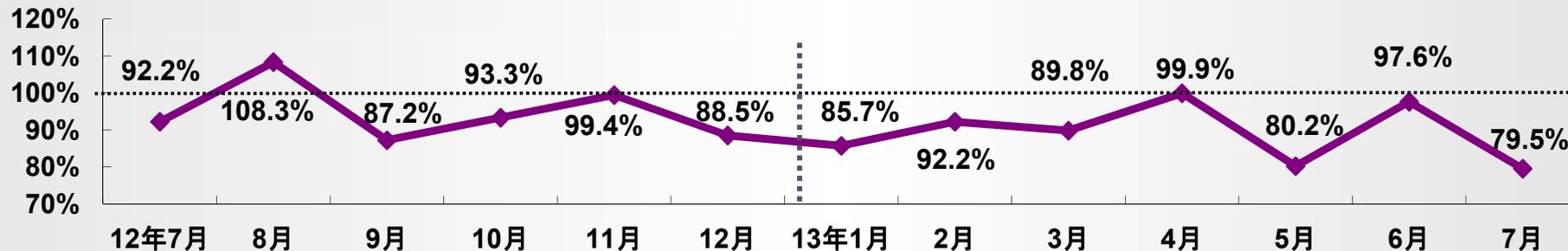
## ● 売上高推移



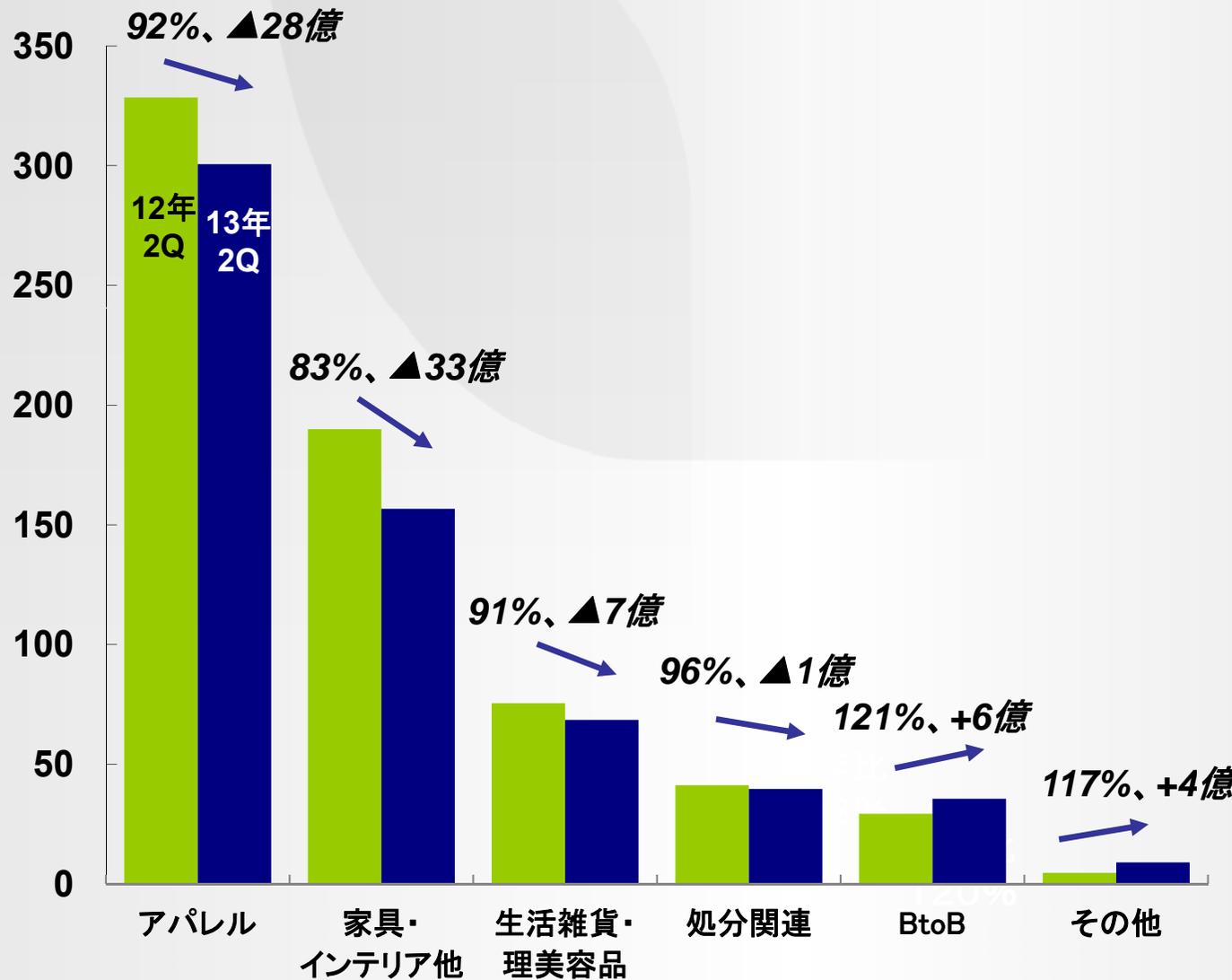
## ● 経常利益推移



## ● 月次売上前年対比推移(ニッセン)



(単位:億円)

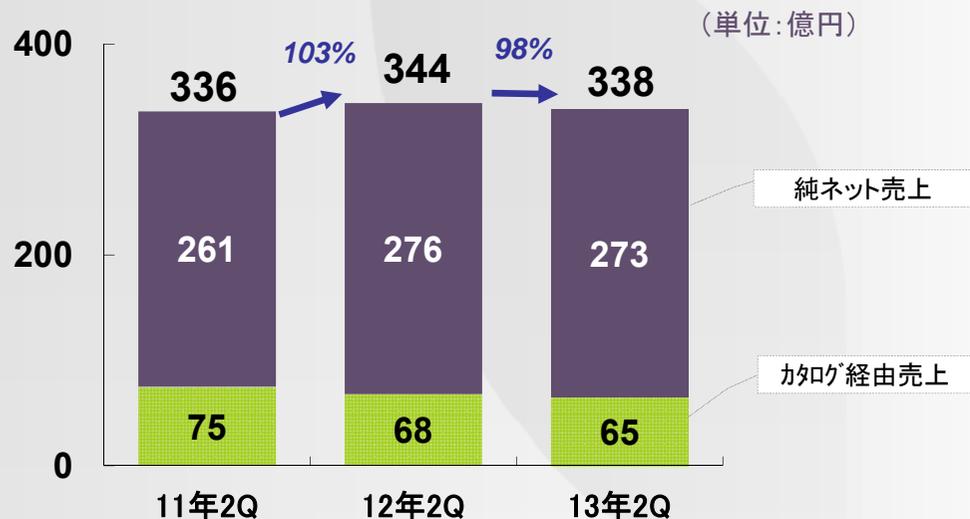


(単位:億円)



※各カテゴリ別売上高は、値引後の売上高で算出。

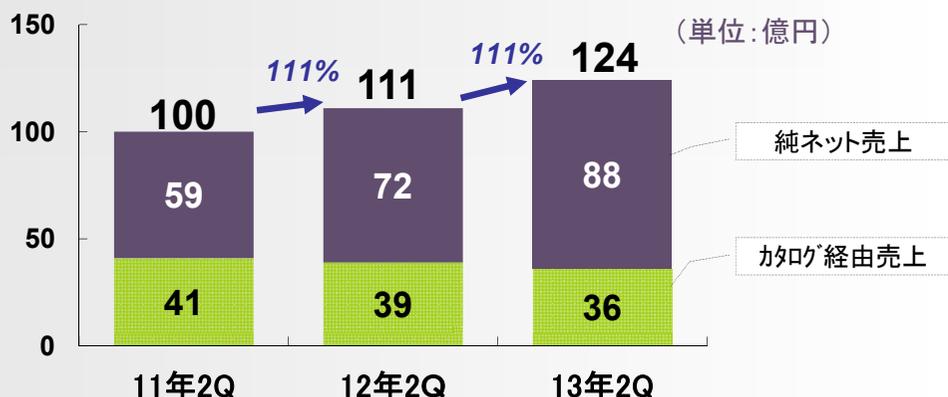
● インターネット経由の売上高(モバイル経由を含む)



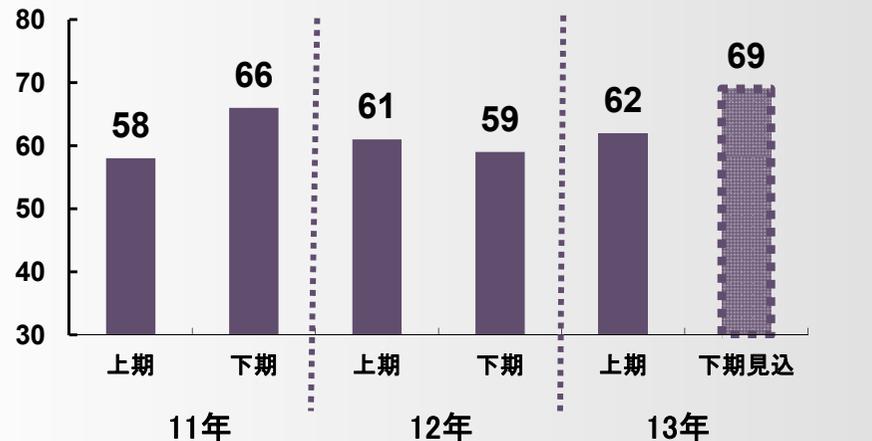
● インターネット会員数、売上シェア(カタログ売上対比)



● 内、モバイル経由の売上高(スマートフォンを含む)



● ネット限定商品の売上高推移



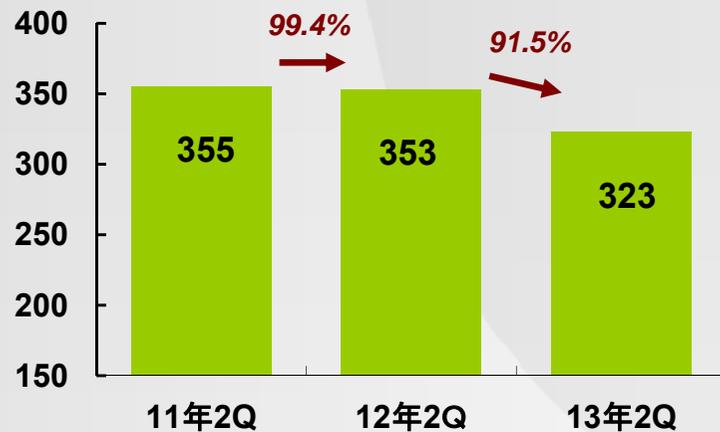
※純ネット売上は、インターネットカート経由の売上  
 ※カタログ経由売上は、カタログ申込番号のインターネット入力による売上

- ✓ 送料無料キャンペーンの効果もありインターネット売上シェアが60%を超えた。
- ✓ スマートフォン売上が牽引し、モバイル経由売上高は堅調に推移。

## ● 稼働客数(受注)

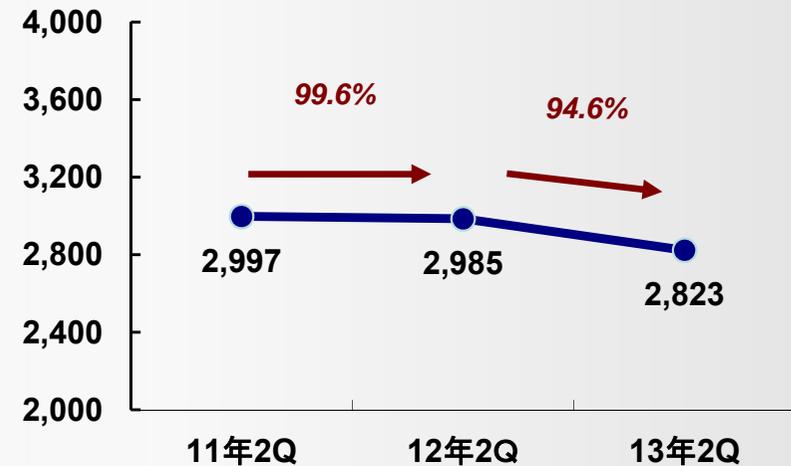
(6ヶ月の受注顧客人数)

(単位:万人)



## ● 商品単価

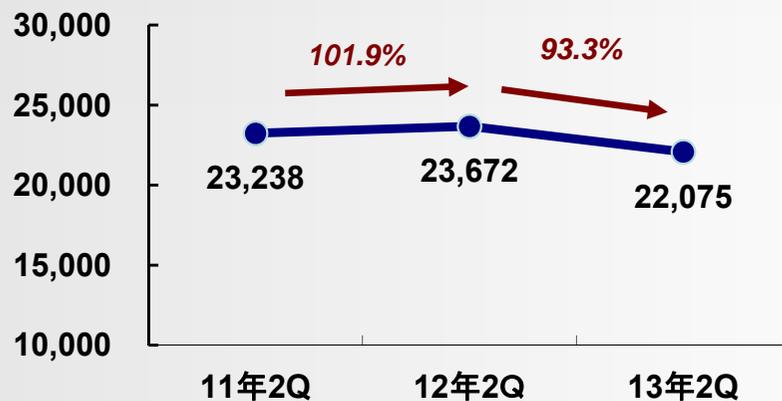
(単位:円)



## ● 稼働単価(受注)

(1人当たり受注累計金額)

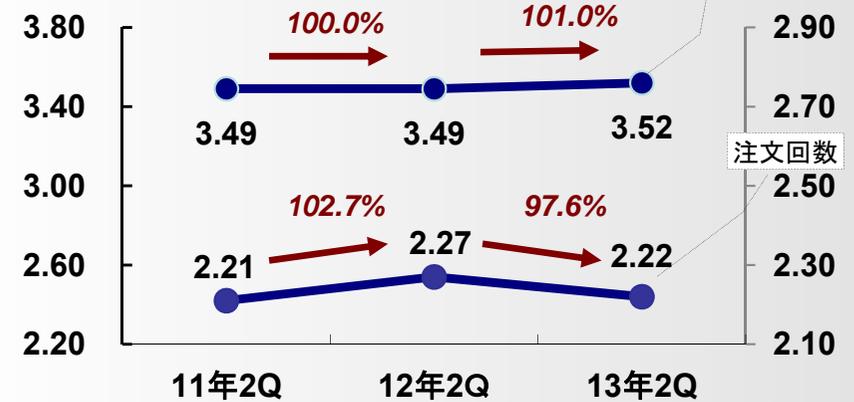
(単位:円)



## ● 1回注文点数/注文回数

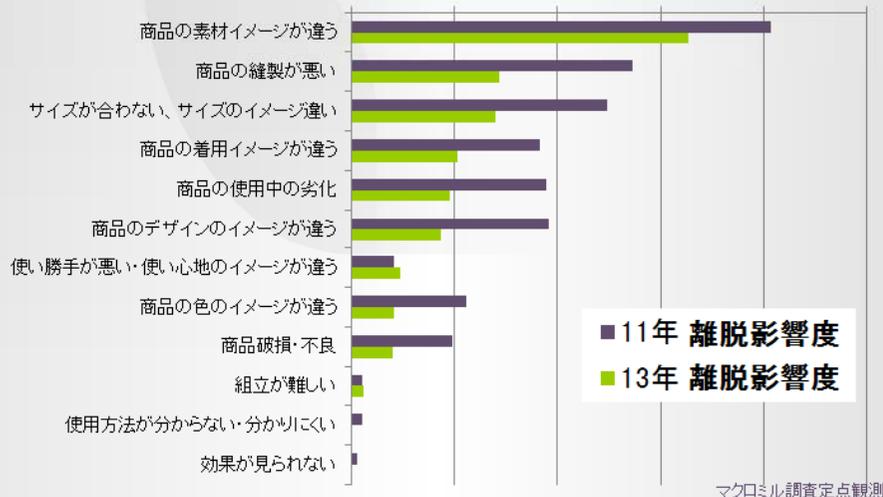
1回注文点数

(単位:点/回)



注文回数

## ●11年→13年の離脱要因改善効果

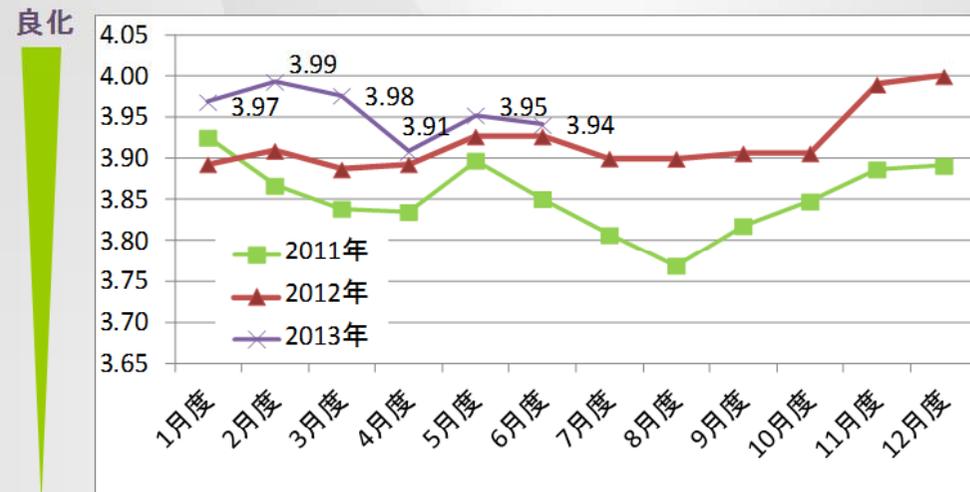


✓ Quality (商品品質) を中心にお客様の離脱要因が大きく改善

※QSC: Quality商品品質、Serviceサービス品質、Cleanliness分かりやすさ

Copyright(c) 2013 nissen.GROUP All Rights Reserved.

## ●ハピテラ平均点の推移



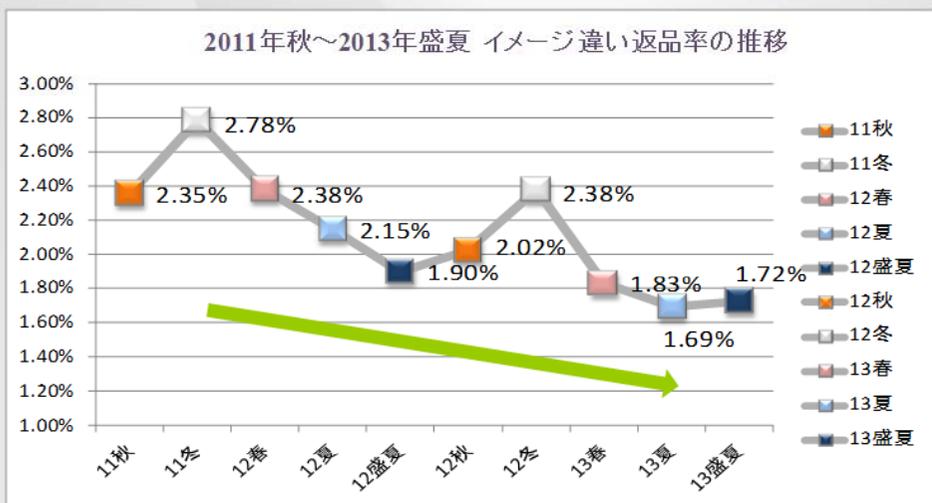
✓ お客様からの評価であるハピテラにおける平均点が過去3年で最高を推移



※ハピテラとは、ニッセンが運営するコミュニティサイトです。

Copyright(c) 2013 nissen.GROUP All Rights Reserved.

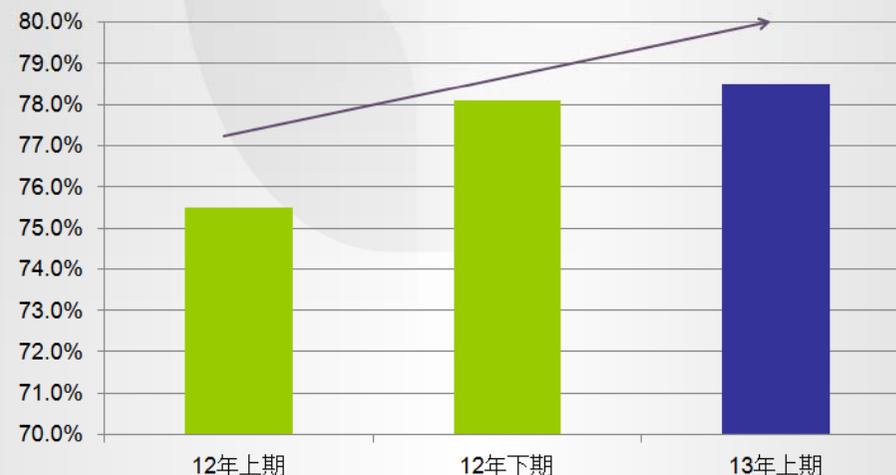
## ●イメージ違い返品率の改善



✓ イメージ返品率は上期前年比76.3%に改善

Copyright(c) 2013 nissen.GROUP All Rights Reserved.

## ●対受注比売上率の良化



✓ QSCを継続することで取消や返品が減少し対受注比売上率が改善

※対受注比売上率は「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

Copyright(c) 2013 nissen.GROUP All Rights Reserved.

短期と中期の施策に分けて、実行力の伴うアクションとして実施

### 短期

QSCの改善が進んだため、プロモーションコストを投下して、新規・既存の稼働客数の減少に歯止めをかける。

### 短期

Tポイント導入前で見送っていた上位顧客向けの販促を強化し売上増加を図る。

### 中期

柔軟性に欠ける基幹カタログの大胆な見直しを含む、ビジネスモデルの再構築に着手。

- **カタログ・ネット:**  
カタログの発行頻度・発行部数・頁数などを見直し、季節感や実需に合わせた発行を目指すとともに、ネットでの鮮度の高い商品を拡充させ、カタログ顧客のコンバージョン率を高める。
- **商品・サービス:**  
他では買えない、機能面・デザイン面において差別化されたオリジナリティ溢れる商品・サービスを提供し続け、変動する時代においても勝ち続けるバリューリーダーになることを目指す。
- **マーケティング:**  
戦略的アライアンスによるTポイント導入により、ポイントサービスの充実を図るとともに、顧客の拡大と個々のお客様に最適なプロモーションの提供を目指す。

## ■ スペシャルビジネスの売上拡大

- データベースを活用することで、特化されたニッチマーケットのセグメンテーションが可能となり、また広域をカバーできる通信販売という強みを活かして売上を拡大中

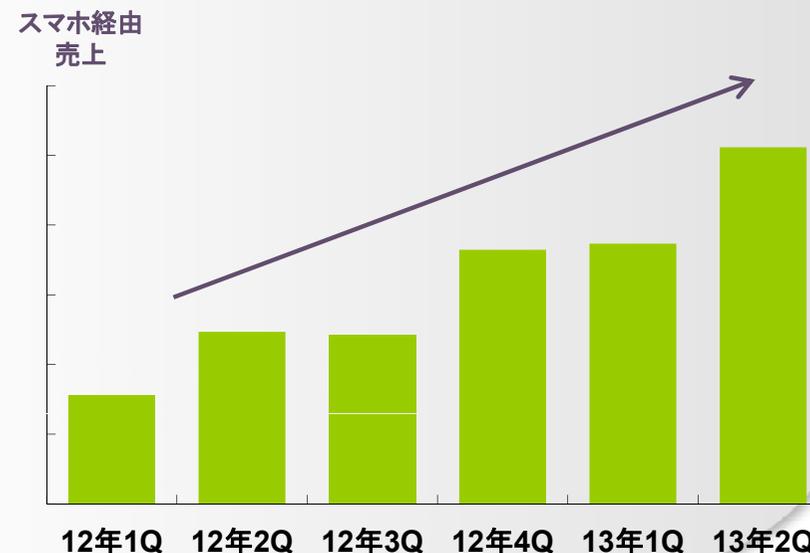
- ◆ **サイズマーチャンダイジング事業 (スラットジール<sup>※1</sup> プッチージョ<sup>※2</sup>)**  
スラットジール 124%(売上対前年比)
- ◆ **単品通販事業 105%**
- ◆ **ブランデリ事業 121%**
- ◆ **海外通販事業 146%**



※1 スラットジール: 背の高い、手脚が長い女性のためのブランド  
 ※2 プッチージョ: 身長152cm程度の小柄な女性のためのブランド  
 (前年同時期の取扱いがなく売上対前年比の記載はありません)

## ■ スマホ経由売上の堅調な伸び

- スマホ世帯保有率の推移以上にスマホ経由売上は順調に伸びている



# シャディ関連連結3社の状況

- 主力の店舗系ギフト事業については、フォーマルギフトが縮小傾向にあり、カジュアルギフトに注力。
- シニア向け通販などニッセンとのシナジーを狙ったテスト展開を継続中であり、今後事業拡大を図る。
- 特にお歳暮ピーク時のシステムトラブルや前年のシステム導入後の売上減影響が大きく、12年10月~13年3月は店舗系ギフトの売上予算が大きく未達。
- ブライダル事業や企業SP、大手流通向け事業は順調に成長するも、全社では売上予算を未達。
- ECやMoMA事業などBtoC事業についてはニッセンのサポートを得ながらユーザビリティやコンバージョン率の改善を図る。
- 売上低迷の中、販売管理費の抑制をするも、結果上期経常利益は予算を大幅に下回る。

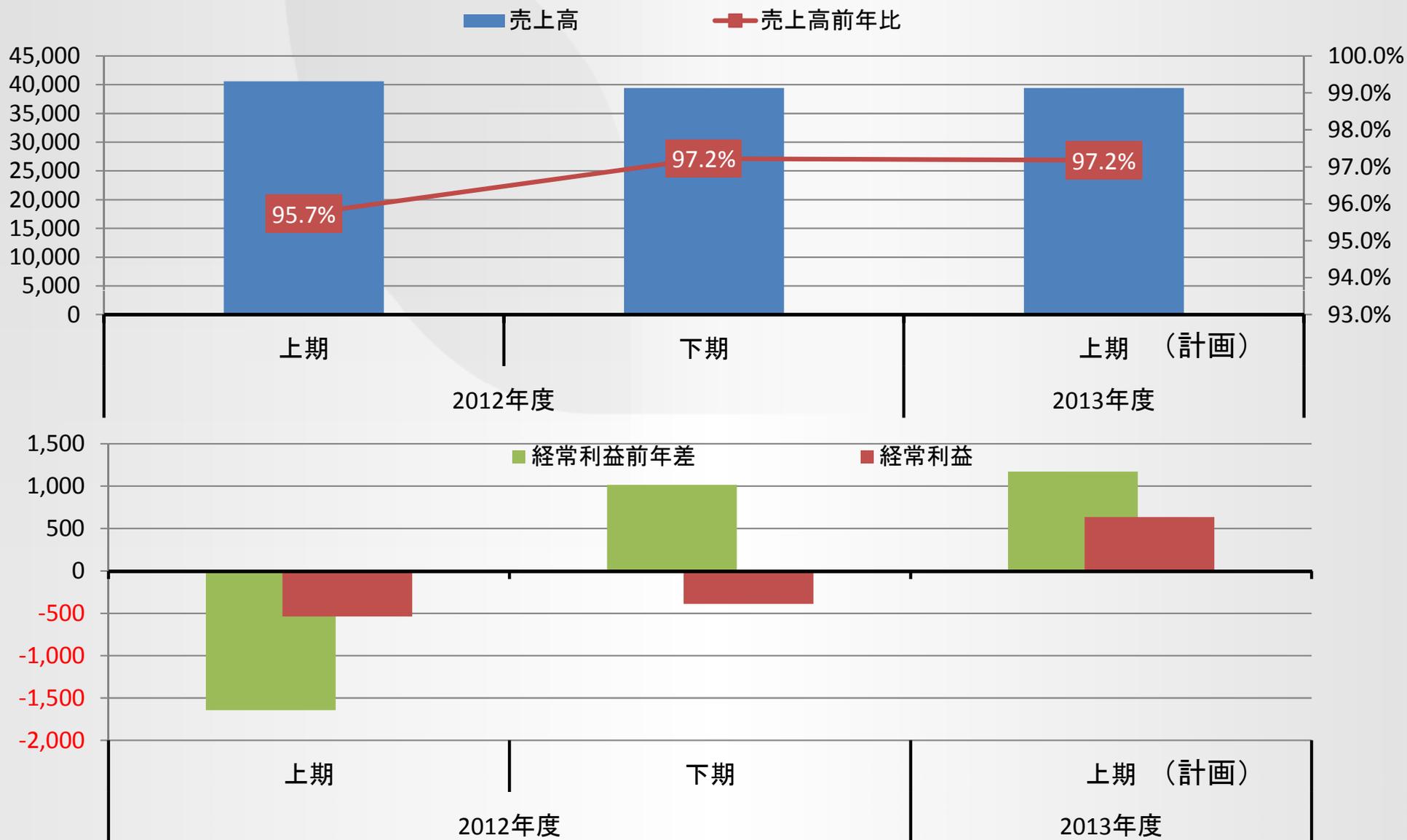
事業	売上	収益性	事業運営方針
店舗系ギフト	→	◎	最大売上事業であり、粗利改善など収益性向上に力点。
仏事	→	○	即返し需要など、マーケット変化に対応。
ブライダル	→	△	後発者として、積極的な営業施策によりマーケットシェア拡大。
エニシル系 <sup>※1</sup>	→	○	営業効率を上げながらクライアント企業の開拓を促進。
BtoC <sup>※2</sup>	→	×	売上の増加を図りながらも、早期に収益構造を改善し、黒字に転換。

※1 企業SP(セールスプロモーション)や大手流通向け事業等

※2 EC事業及びMoMA(ニューヨーク近代美術館)事業

- システム安定稼働に伴い、業績管理の精度やスピードを改善、商品別や媒体別粗利管理・チャンネル別粗利管理・支店別粗利管理を徹底することによる利益の確保。
- シニア向け通販や健康食品販売などニッセンとのシナジーを活用した店舗系チャンネルの収益力の向上。
- 店舗系ギフト事業では売上が低迷することが予想される中、運賃回収額やカタログギフトシステム料見直し等採算性を重視した事業運営を実施。
- ブライダルや企業SPなど成長余地の高いビジネスをさらに強化。
- 中長期の成長を見据えた新規事業も含めた新成長戦略の構想策定・実施。

## 半期毎売上、前年比、経常利益(12年4月~13年9月)

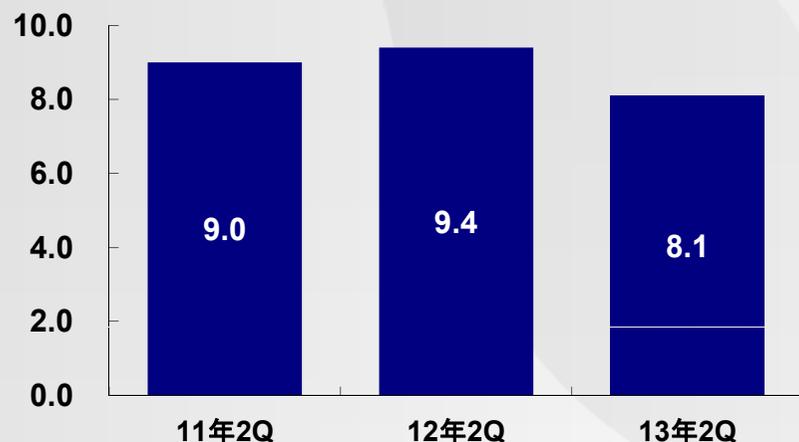


## (2) 2013年12月期 第2四半期 ファイナンス事業の状況

■ ファイナンス事業セグメントの売上・利益の状況

● 売上高推移

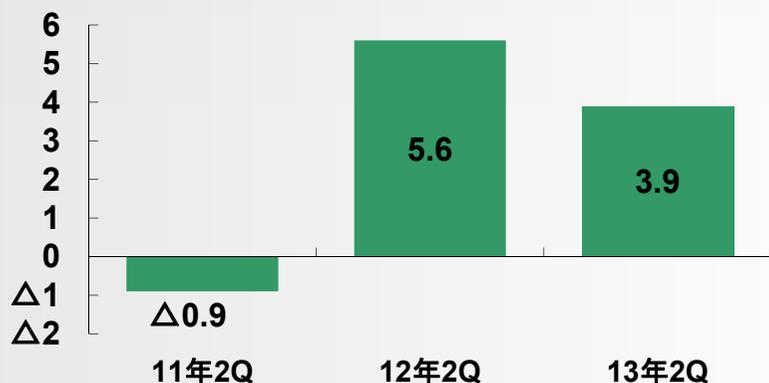
(単位: 億円)



✓ 売上高は、ニッセンライフにおいて、提案する商品ラインナップや対面希望者に対する訪問コンサルを強化したこと等により新規顧客獲得からもたらされる手数料売上は前年を上回ったが、旧共済契約ポートフォリオからの収入が2013年度より未計上のため、減収となった。

● 経常利益推移

(単位: 億円)



✓ 経常利益は、ニッセンライフにおいて、新規顧客獲得の効率が改善しているものの、旧共済ポートフォリオからの収入が未計上のために利益が減少し前年と比べて減益となったが、当第2四半期において黒字化を達成。

✓ NGECにおいて、過払返還請求は順調に減少しているものの、過払返還引当金の取り崩し額が昨年よりも少なかったこと等により、持分法投資利益は前年を下回った。

・ファイナンス事業は、(株)ニッセンライフ及びニッセン・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。

- 保険事業は、ニッセンでのカタログ媒体やネットでの顧客獲得効率を高めるとともに、対面チャネルなどを引き続き拡大し、契約者数の一層の増加と収益性の向上を図る。
- クレジット事業は、過払返還金引当方法を年度末で見直すことにより、引当積み増しを予定するが、継続的なコスト抑制で年間累計では黒字を確保する。
- 来年度のニッセンでのTポイント導入に向け、既存カードの切り替え戦略や新たな顧客ロイヤリティープログラムをニッセンと同期を図りながら推進する。

# 財務数値サマリー

- 1) 2013年12月期第2四半期実績
- 2) 2013年12月期通期業績予想

# 1) 2013年12月期第2四半期実績

## ■ ＜売上高はシャディ買収で、前年比大幅増となった＞

- ✓ ニッセンの売上高は販促費の絞り込みやカタログ発行時の季節感のズレ等から59億円の大規模減少となるも、シャディ関連連結3社の売上393億円を取り込み、半期で1,000億円を越える規模に拡大。

## ■ ＜営業利益はコマース事業の不振で25億円の大規模減に＞

- ✓ ニッセンでは売上減少や円安に伴うコスト増等による限界利益の減少から△10億円の営業赤字となった。
- ✓ シャディ関連連結3社ではシステムトラブルの影響が販売ピーク時に再発したことや、1～3月の売上回復不足による粗利益の減少から△4.6億円の営業赤字となった。
- ✓ 当期利益は繰り延べ税金資産の取り崩しが株式売却益を打ち消す結果に。

## ■ ＜総資産の圧縮等により自己資本比率は28.2%に改善＞

- ✓ コマース事業での在庫を始め資産の見直しを通じて、総資産は46億円の圧縮を実現し1,013億円となった。
- ✓ 純資産は第2四半期累計が最終赤字となったが、有価証券評価益等の増加で286億円となり自己資本比率は28.2%と前期末の27.8%より改善。

(単位:億円)

	13年第2Q累計実績		12年第2Q累計実績		増減額	前年対比
		売上比		売上比		
売上高	1,025.4	—	701.4	—	+324.0	+46.2%
営業利益	△16.7	△1.6%	8.7	1.3%	△25.4	—
経常利益	△12.3	△1.2%	13.4	1.9%	△25.7	—
当期純利益	△11.6	△1.1%	11.3	1.6%	△22.9	—
1株当り当期 純利益 (円)	△19.27		20.15			

- ✓ 売上高は、ニッサンにおいて新規顧客獲得を中心にプロモーションコストを抑制し稼働客数が減少、実需指向が高まる中、カタログ発行時の季節感のズレ等から既存顧客からの受注が伸びず、シャディ関連連結3社の売上393億円を取り込んだものの前年同期比324億円の増収に留まった。
- ✓ 営業利益は、ニッサンの売上減少や円安に伴うコスト増等により限界利益が減少して赤字になったことに加え、シャディでシステムトラブルの影響が販売ピーク時に再発し、1～3月の売上回復不足による粗利益減も相まって営業赤字となり、前年同期比で25.4億円の減益となった。
- ✓ 経常利益は、ファイナンス事業の持分法適用会社であるニッサン・ジー・イークレジットの貢献があったが、前年同期比で25.7億円の減益となった。

# nissen, GROUP 2013年度第2四半期決算 セグメント別P/L状況

(単位:億円)

		13年第2Q累計実績		12年第2Q累計実績		増減額	前年対比
			売上比		売上比		
事業 コマース	売上高	998.6	—	667.3	—	+331.3	+49.6%
	営業利益	△15.0	△1.5%	10.5	1.6%	△25.5	—
	経常利益	△13.8	△1.4%	11.3	1.7%	△25.1	—
事業 ファイナンス	売上高	8.1	—	9.4	—	△1.3	△13.8%
	営業利益	0.5	6.5%	1.0	11.3%	△0.5	△50.3%
	経常利益	3.9	48.2%	5.6	59.0%	△1.7	△29.6%
その他事業	売上高	19.4	—	25.6	—	△6.2	△24.2%
	営業利益	0.3	1.7%	0.2	0.9%	+0.1	+48.0%
	経常利益	0.2	1.2%	0.1	0.5%	+0.1	+95.3%
調整額	売上高	△0.8	—	△1.0	—	+0.2	—
	営業利益	△2.5	—	△3.0	—	+0.5	—
	経常利益	△2.6	—	△3.6	—	+1.0	—

・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。

(単位:億円)

	13年第2Q	12年期末	増減	主な前期末比増減内容
流動資産	584.5	624.4	△39.9	現金預金△13.4、受取手形及び売掛金+9.4、たな卸資産△24.3、前払費用△8.1、繰延税金資産△6.5
固定資産	428.4	434.5	△6.1	有形固定資産△8.5、無形固定資産△5.3、投資有価証券+6.2
資産合計	1,012.9	1,058.6	△45.7	
流動負債	494.1	563.0	△68.9	支払手形・買掛金△30.9、短期借入金△42.6、未払金△9.5、リース債務+4.2
固定負債	232.8	201.2	+31.6	長期借入金+2.3、リース債務+27.4、繰延税金負債△2.3、退職給付引当金+0.4
負債合計	726.9	764.3	△37.4	
株主資本	276.1	291.4	△15.3	上期損益△11.6、配当△3.6
その他の包括利益累計額	9.7	2.5	+7.2	有価証券評価益+5.6、為替評価益+1.5
純資産合計	285.9	294.3	△8.4	
負債純資産合計	1,012.9	1,058.6	△45.7	

- ✓ 在庫を始め資産の見直しで、総資産は46億円の圧縮を実現し1,013億円に。
- ✓ 純資産は有価証券評価益等の増加で286億円となり自己資本比率は28.2%に改善。

(単位:億円)

	13年第2Q	13年第2Qの主な内容	12年第2Q
営業活動による キャッシュフロー	0.7	税引前利益 *有価証券売却除外 $\Delta 12.3$ 売上債権の増加 $\Delta 7.0$ 仕入債務の減少 $\Delta 22.2$ 減価償却費 $+18.7$ たな卸資産の減少 $+24.1$	$\Delta 0.5$
投資活動による キャッシュフロー	41.7	固定資産取得による支出 $\Delta 10.9$ 固定資産売却による収入 $+47.1$ 投資有価証券の売却による収入 $+5.7$	$\Delta 121.1$ ※1
財務活動による キャッシュフロー	$\Delta 56.1$	短期借入金減少 $\Delta 46.8$ 長期借入による収入 $+24.0$ 長期借入金の返済による支出 $\Delta 17.4$ リース債務の返済による支出 $\Delta 12.2$	161.5
現金及現金同等物の 期末残高	58.2		90.8

※1 12年第2Q投資活動によるCF:シャディ株式譲受による支出116.6億円含む

- ✓ 営業CFは、営業収入減を減価償却やたな卸資産の圧縮等でプラスを維持。
- ✓ 投資CFは、システムのリースバックや社屋の売却、投資有価証券売却により42億円をねん出。
- ✓ 財務CFは、長短の借入返済及びリース債務の返済で56億円のマイナスとなった。

## 2) 2013年12月期通期業績予想

(単位:億円)

	13年予想		12年実績		増減額	前年対比
		売上比		売上比		
売上高	2,003.0	—	1,766.1	—	+236.9	+13.4%
営業利益	△28.0	△1.3%	6.0	0.3%	△34.0	—
経常利益	△26.0	△1.2%	9.8	0.6%	△35.8	—
当期純利益	△27.0	△1.3%	2.3	0.1%	△29.3	—
1株当り当期純利益 (円)	△44.50		4.00			
自己資本利益率 (ROE)	△9.5%		0.9%			

- ✓ ニッセンにおいて、下期以降はプロモーションコストを投下して、稼働客数の減少に歯止めをかけると共に、既存顧客の稼働を促す施策等で売上回復を図っていくものの、これまでの稼働客数減少の影響が大きく、2013年度は厳しい状況が続くことが予想される。
- ✓ シャディ関連連結3社の業績が回復基調となり下期は黒字化の見込み。
- ✓ ファイナンス事業は、金融子会社での貸倒引当金の積み増しを見込んでいるものの、通期は概ね年初計画通りの推移となる見込み。

(単位:億円)

		13年予想		12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	1,949.2	—	1,705.3	—	+243.9	+14.3%
	営業利益	△23.6	△1.2%	8.4	0.5%	△32.0	—
	経常利益	△23.3	△1.2%	10.1	0.6%	△33.4	—
事業 ファイナンス	売上高	15.4	—	19.3	—	△3.9	△20.2%
	営業利益	0.1	0.8%	2.9	15.4%	△2.8	△96.6%
	経常利益	2.3	15.1%	7.2	37.6%	△4.9	△68.1%
その他事業	売上高	39.4	—	43.6	—	△4.2	△9.6%
	営業利益	0.4	1.2%	△0.0	△0.0%	+0.4	—
	経常利益	0.2	0.5%	△0.2	△0.6%	+0.4	—
調整額	売上高	△1.1	—	△2.1	—	+1.0	—
	営業利益	△4.9	—	△5.3	—	+0.4	—
	経常利益	△5.1	—	△7.2	—	+2.1	—

・調整額は、セグメント間取引消去及び純粹持株会社として必要な運営コストを含めております。



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。