



# 2013年12月期 決算説明会

(株)ニッセンホールディングス

2014年2月4日

## <目次>

---

1. 中期経営計画について
  2. 2013年12月期決算の振り返り
    - 1) 連結決算概要
    - 2) セグメント別業績
  3. 中期経営の方向性
  4. 2014年12月期 通期業績予想
  5. セブン&アイホールディングスグループとの資本業務提携について
  6. 参考資料
-

# 1. 中期経営計画について

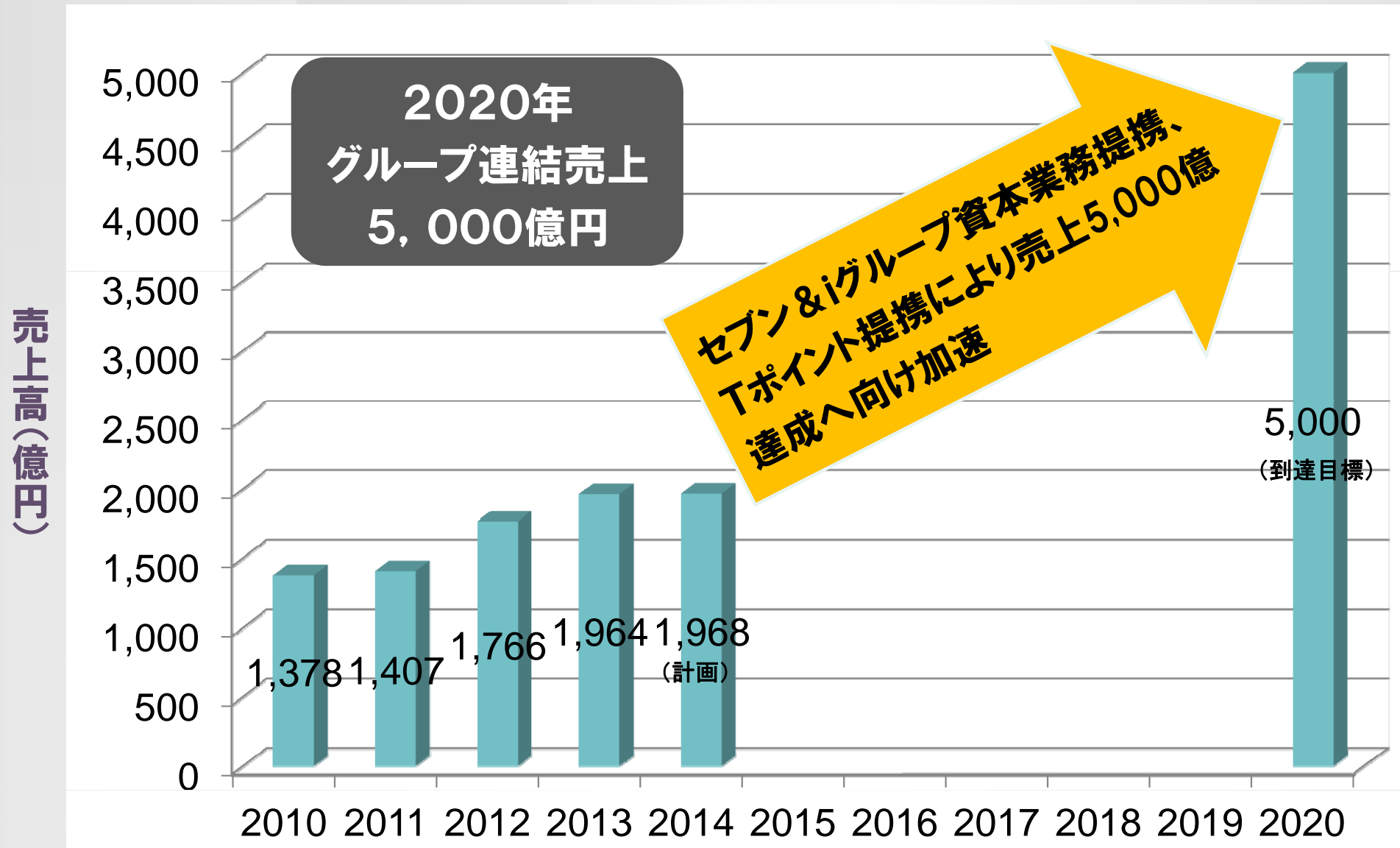
## 2020年度(創業50周年)

**グループ売上** 5,000億円

**経常利益率** 5%

**総稼働客数** 1,000万人

### <目標とするグループ売上規模>



個々のお客様にとっての  
ベストセレクションを  
最適な環境で提供し  
世の中を豊かにする

**マルチチャネル型ダイレクトマーケティング企業  
グループとして、大規模な顧客データベース、  
顧客分析ノウハウ、One-to-Oneアプローチ力、  
通販インフラ(物流・受注システム)に基づき、  
自社開発の付加価値型PB商品 + 厳選された  
NB商品群を、個々のお客様にとって最適な  
環境(チャネル・デバイス・時間etc)で提供する。**

①顧客支持ナンバーワン戦略

②次世代 One-to-One 戦略

③バリュー・リーダーMD戦略

④オープンユーザビリティ戦略

⑤M&A+アライアンス戦略



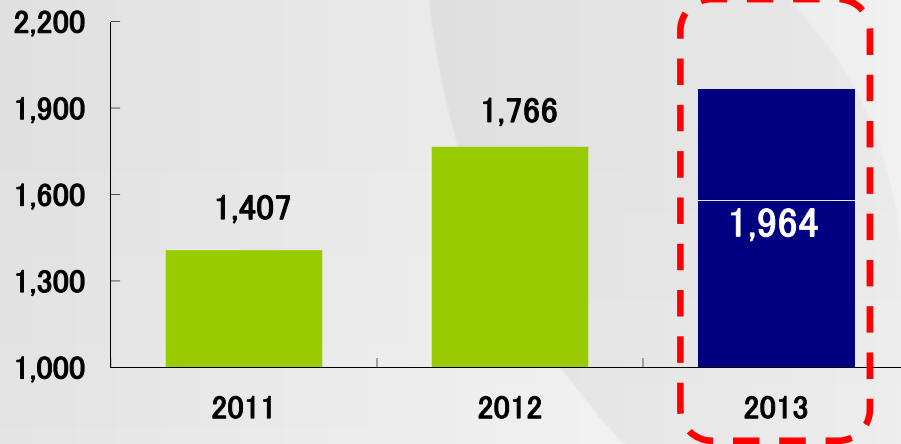
## 2. 2013年12月期決算の振り返り

- 1) 連結決算概要
- 2) セグメント別業績

# 1) 2013年12月期 連結決算概要

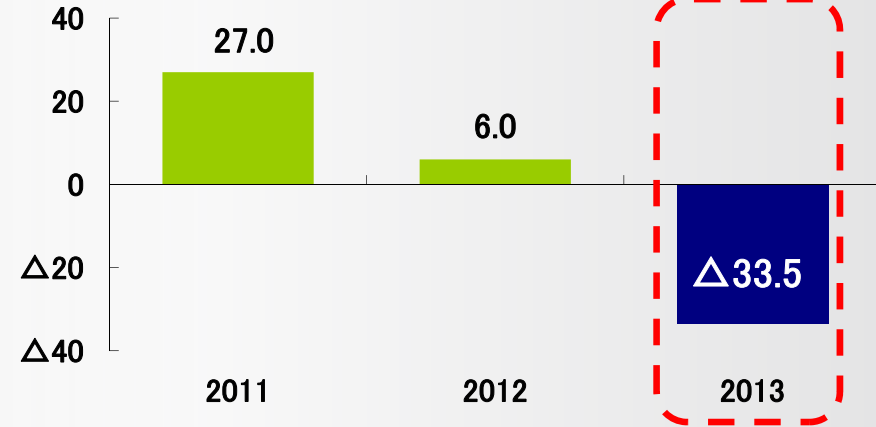
## 売上高

(単位: 億円)



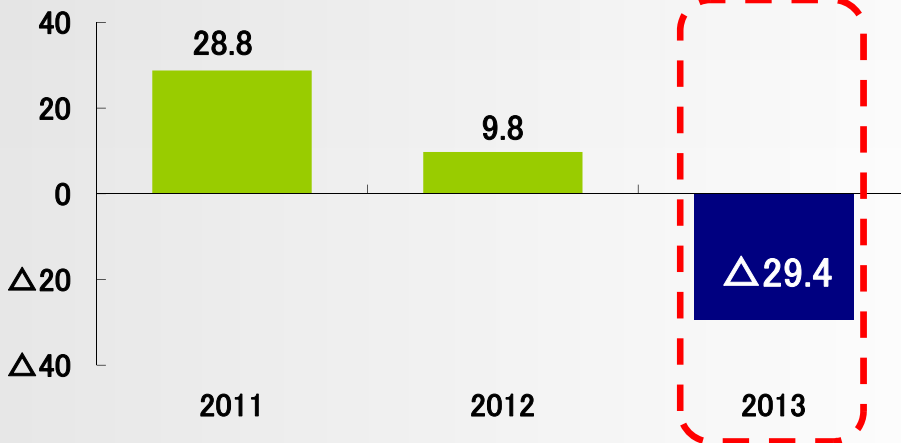
## 営業利益

(単位: 億円)



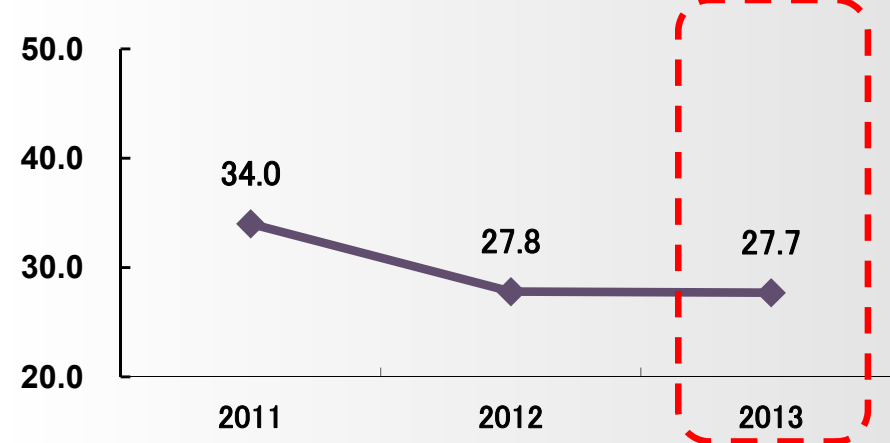
## 経常利益

(単位: 億円)

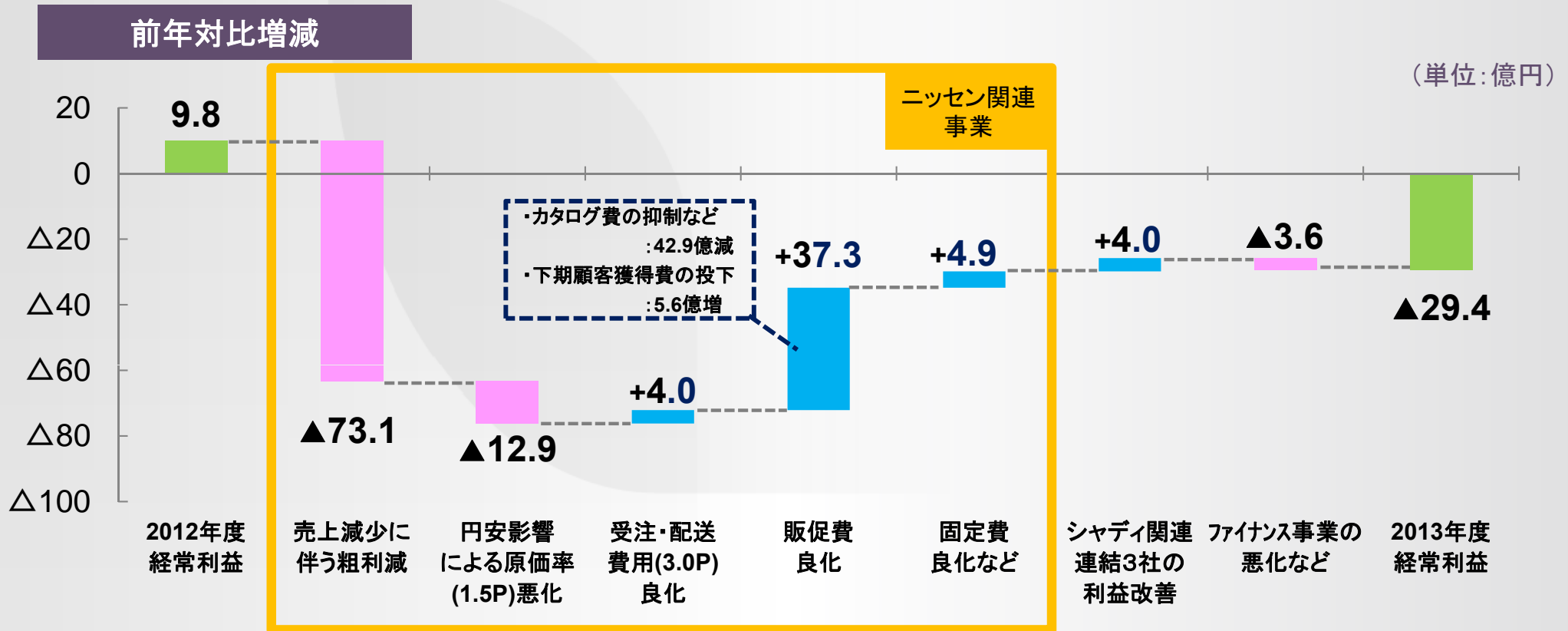


## 自己資本比率

(単位: %)



- ✓売上高は、前年グループ化したシャディ関連事業がフル連結されたため、大幅に増加
- ✓利益面は、ニッセン関連事業が大幅な赤字になったため、営業利益・経常利益はマイナス



- ✓ ニッセンにおいて円安をカバーするための商品上代アップ、カタログ発行時の季節感のズレ、前年下期以降のプロモーションコストの抑制、及び商品数絞り込みによる稼働客数の減少により売上が減少し粗利益が73.1億円減少、円安による関税等の輸入関連・仕入コストの増加等により原価率が悪化して粗利益が12.9億円減少。
- ✓ カタログ費の抑制など販促費が37.3億円減少、固定費の良化4.9億円、受注・配送費用の良化4.0億円等の改善があったものの売上減少を吸収し切れず。

## 2) 2013年12月期 セグメント別業績

### (1) コマース事業の状況

- ・ニッセン関連事業の業績と課題
- ・シャディ関連連結3社の業績と課題

### (2) ファイナンス事業の状況

(1) 2013年12月期 コマース事業の状況  
・ニッセン関連事業の業績と課題

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。

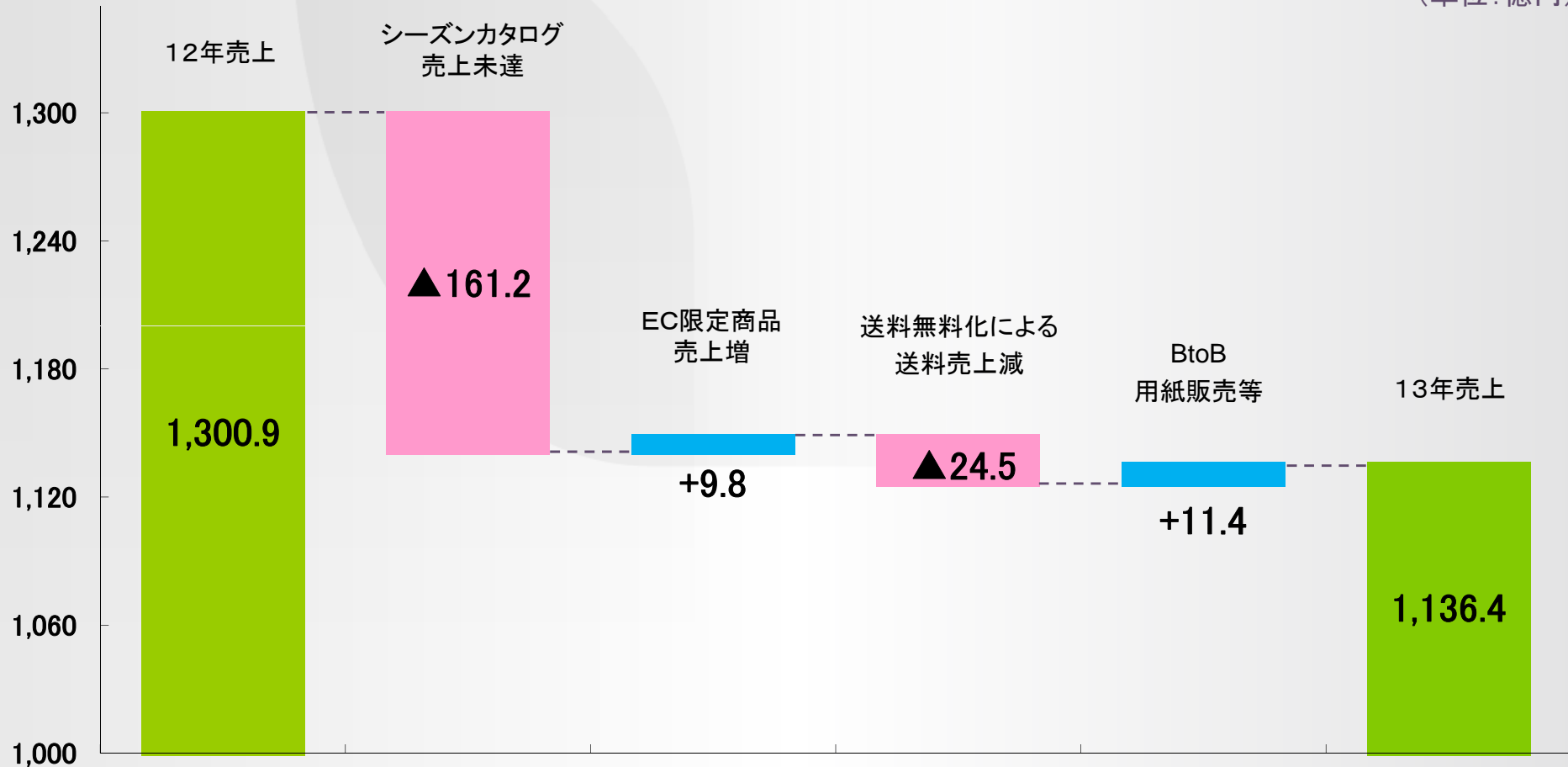
季節感のズレによる販売不振やネット商品投入も思ったように進まず既存顧客も含めて想定以上に稼働客数が減少。

円安の影響等で原価率も悪化。

下期は積極的にプロモーションを実施するも、商品単価アップの影響もあり稼働客数増や売上増には至らず、大幅な減益となる。

前年比売上減少要因

(単位:億円)

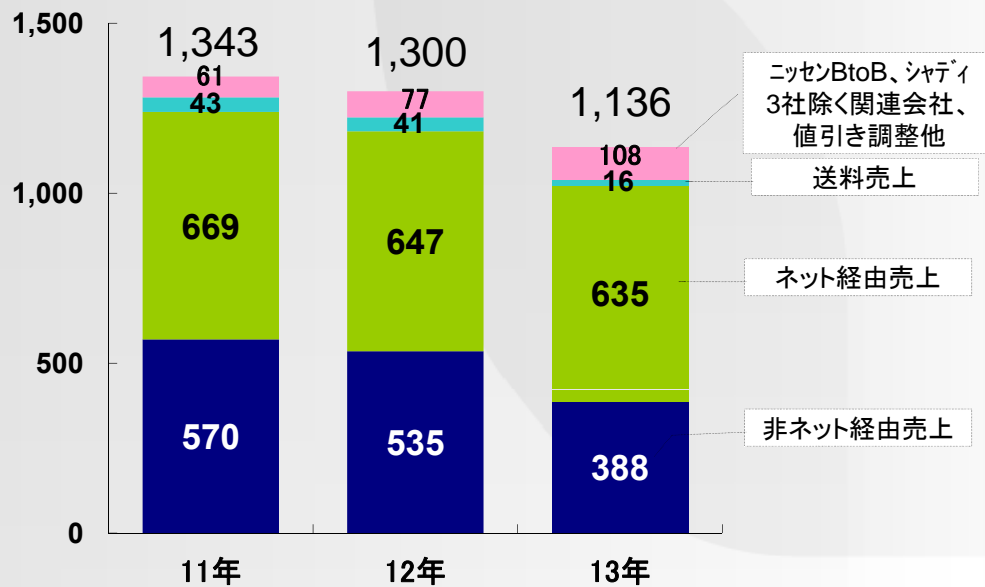


✓ 円安をカバーするための商品上代アップ、カタログ発行時の季節感のズレ、前年下期以降のプロモーションコスト抑制、及び商品数絞り込みによる稼働客数の減少



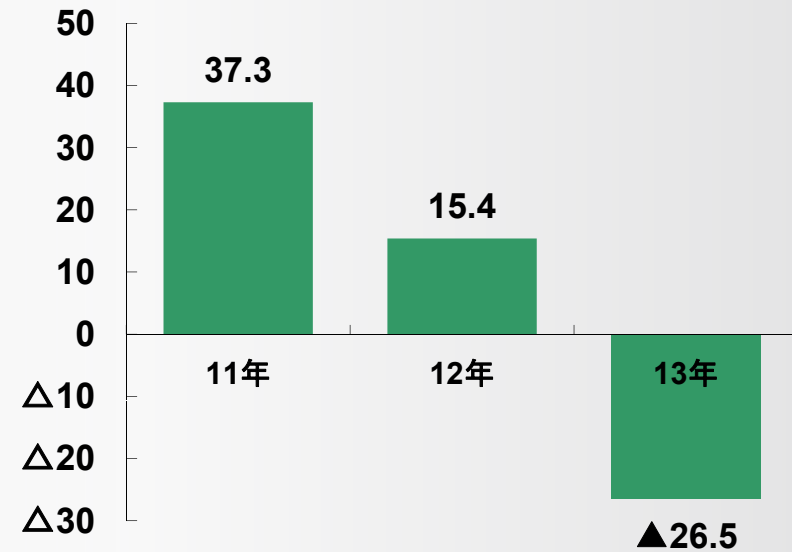
## ● 売上高推移

(単位: 億円)

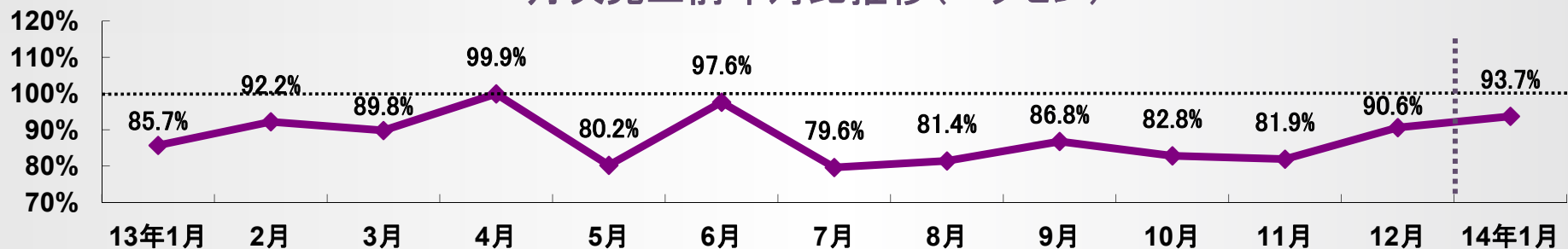


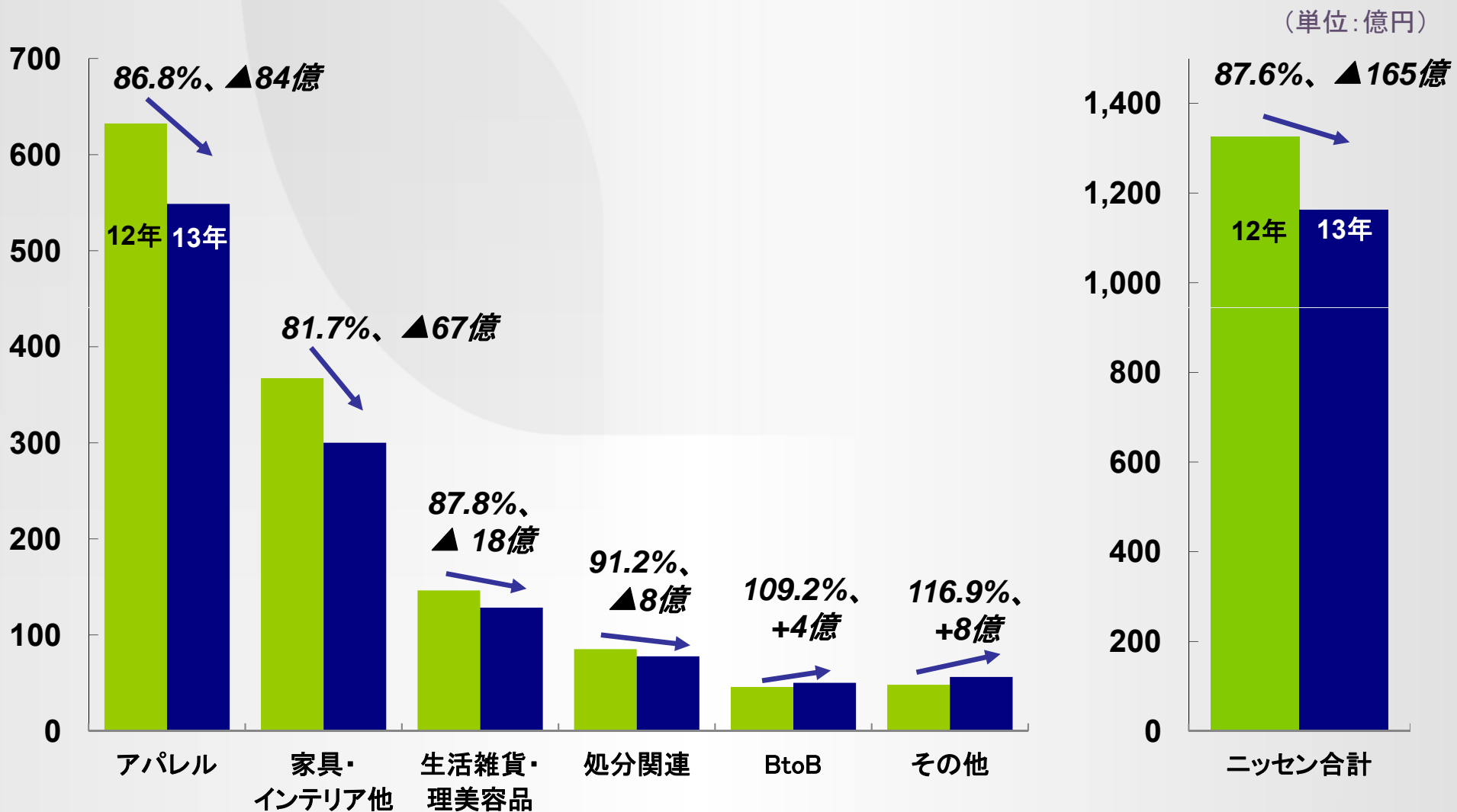
## ● 経常利益推移

(単位: 億円)



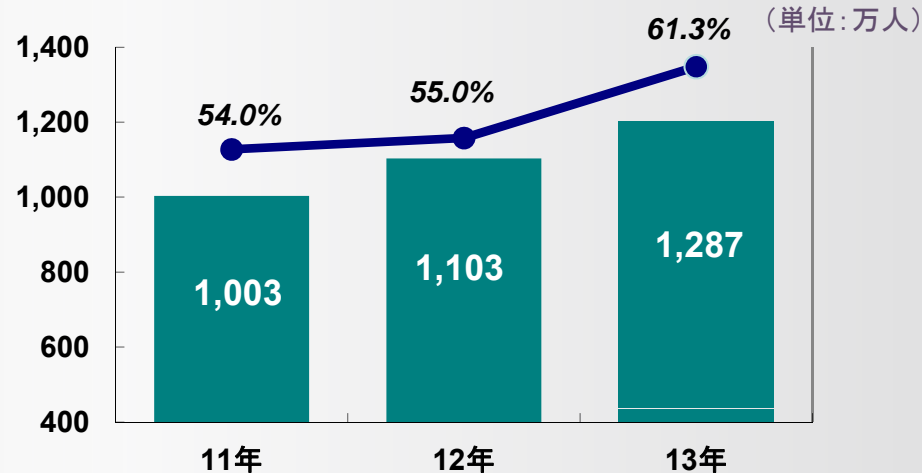
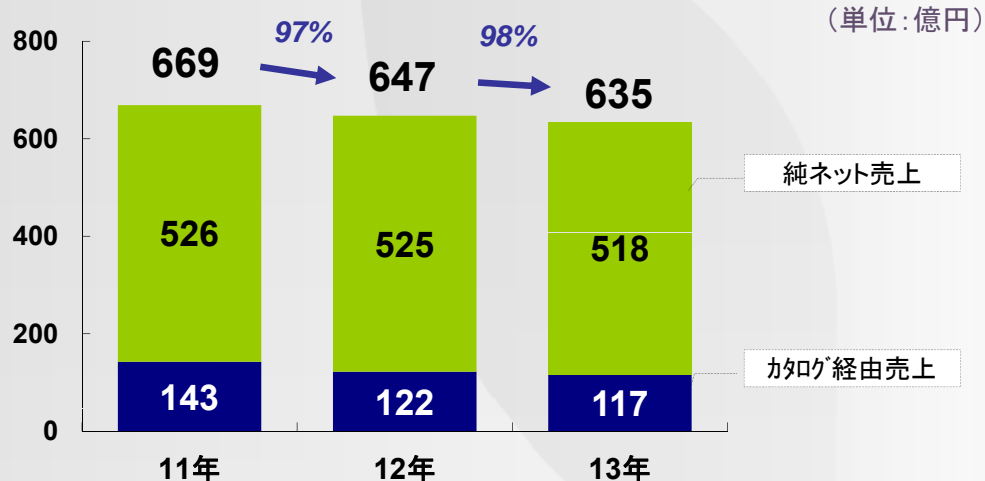
## ● 月次売上前年対比推移(ニッセン)





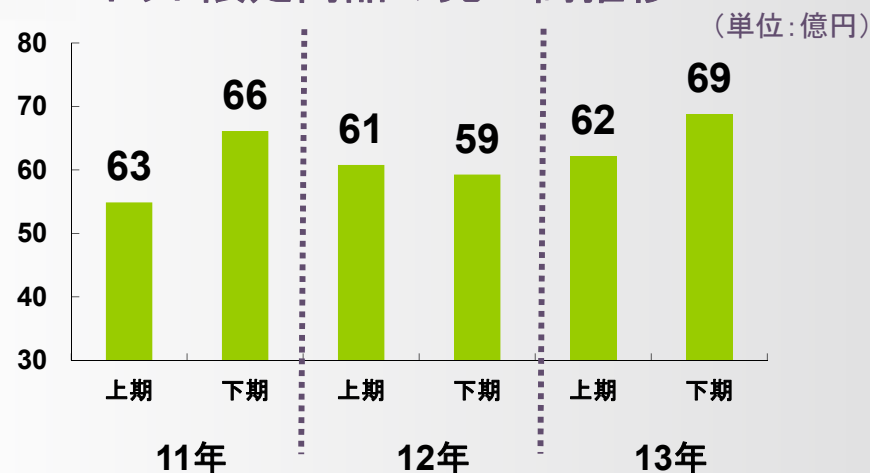
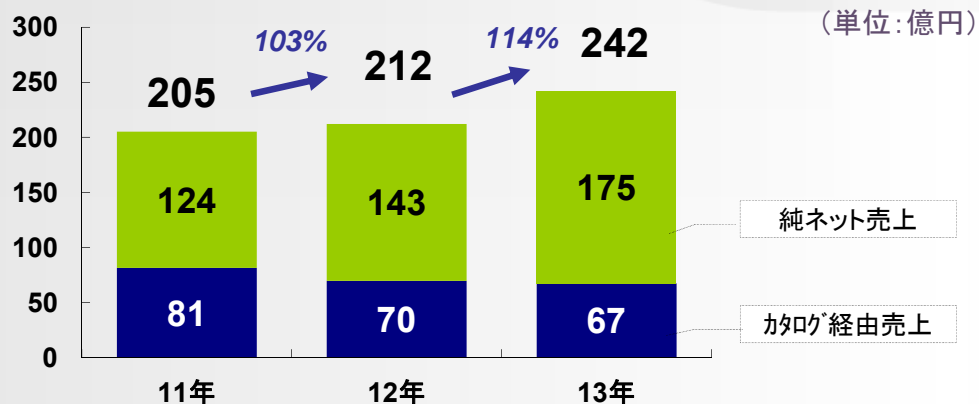
● インターネット経由の売上高(モバイル経由を含む)

● 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

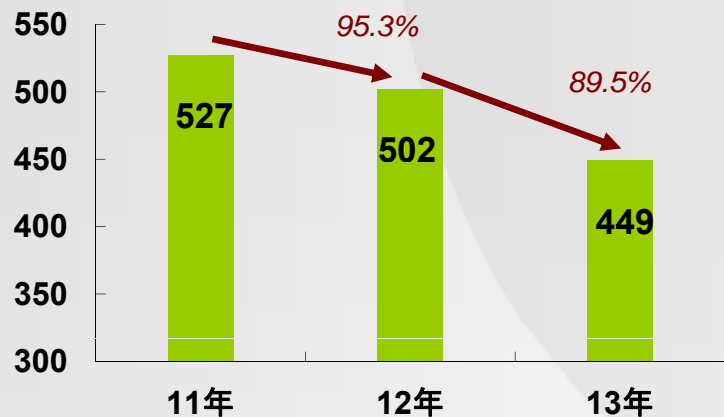
- ✓ 送料無料キャンペーン効果等により、インターネット会員数・ネット売上シェアは順調に増加。
- ✓ スマートフォンを含むモバイル経由の売上高は着実に伸長。

## ● 稼働客数

(1年間の売上顧客人数)

売上ベース

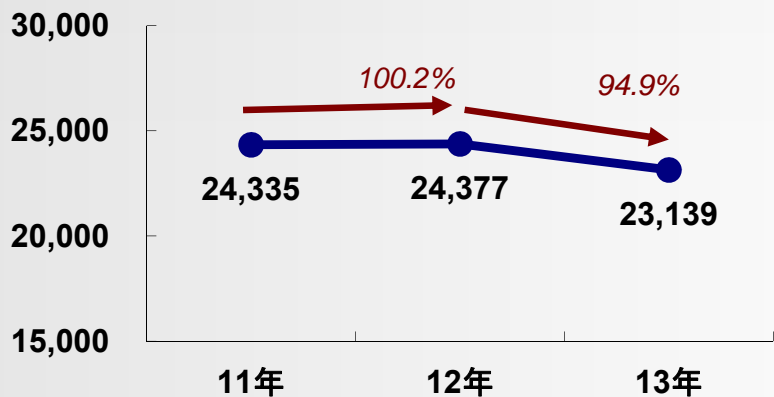
(単位：万人)



## ● 稼働単価

(1人当たり売上累計金額)

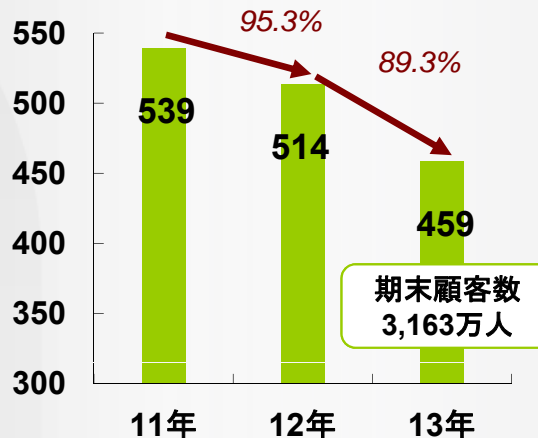
(単位：円)



## ● 稼働客数

(1年間の受注顧客人数)

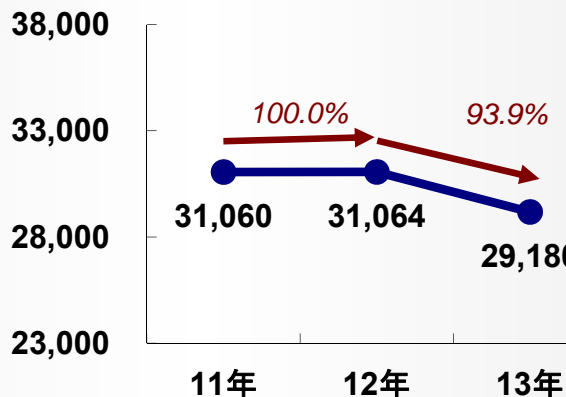
(単位：万人)



## ● 稼働単価

(1人当たり受注累計金額)

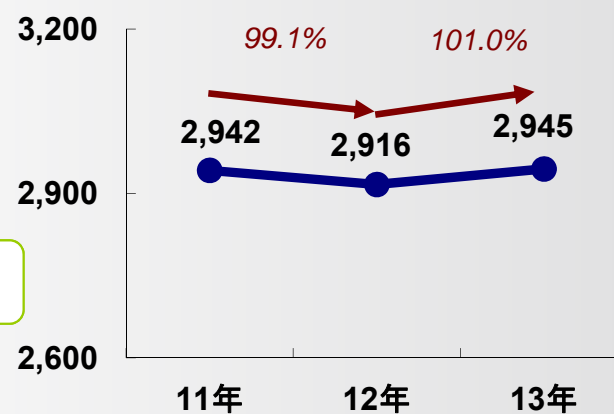
(単位：円)



## ● 商品単価

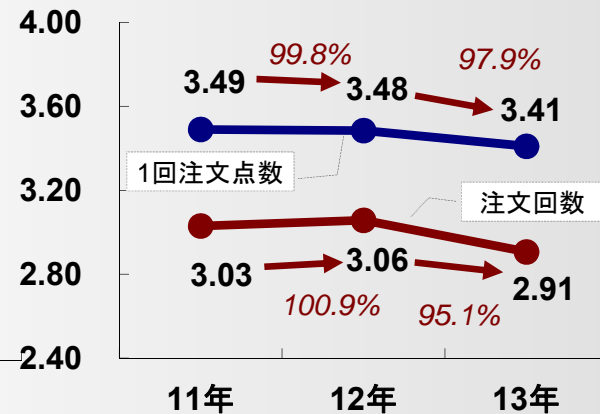
受注ベース

(単位：円)



## ● 1回注文点数／注文回数

(単位：点／回)



## 短期

稼働を促す商品戦略、季節感にマッチした販売促進策により、新規・既存の稼働客数の減少に歯止めをかける。

## 短期

ネットの有効活用、カタログ形態の見直しを進め、Tポイントを含めた効果的プロモーションの実施による販売経費率の改善。

## 中期

セブン&アイHLDGS.との提携を最大限活かし、商品面、販促面、配送面などを含め、新たな通販事業モデルを構築する

(1) 2013年12月期 コマース事業の状況  
・シャディ関連連結3社の業績と課題

主力の店舗事業はフォーマルギフトの販売が縮小傾向で、販売店の経営環境が厳しい中、原価率の見直しや送料負担の改善を実施

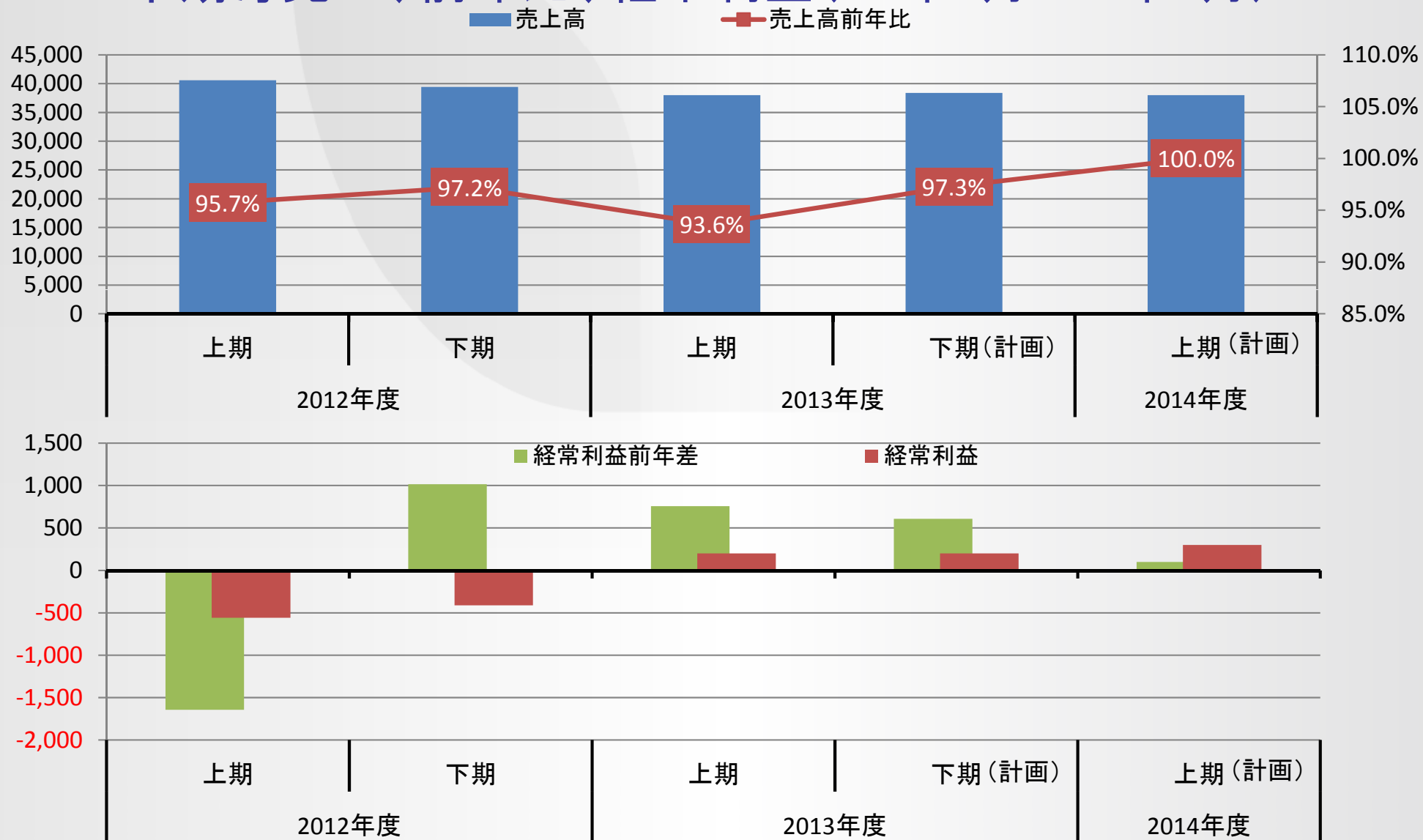
マーケットシェアの低いブライダル関連事業や地方法人向けの事業、エニシル系事業に注力して、売上の拡大を図る

ECやMoMA事業など、BtoC事業はニッセンのノウハウを活用しながら、収益の改善に取り組む

自己消費型通販や健康食品の定期販売など、あらたな収益源となるビジネスにも着手

売上が前年を下回るも、粗利改善や販売経費・管理費の削減により、2013年4月－9月期は、営業黒字を確保

## 半期毎売上、前年比、経常利益(12年4月~14年9月)





## 短期

接客・サービスの強化や新ポイントシステム導入により  
有店舗ギフトの売上減少に歯止めをかける。

## 短期

自己通販や健康食品の定期販売など新たな収益源を  
しっかりと育成する。

## 中期

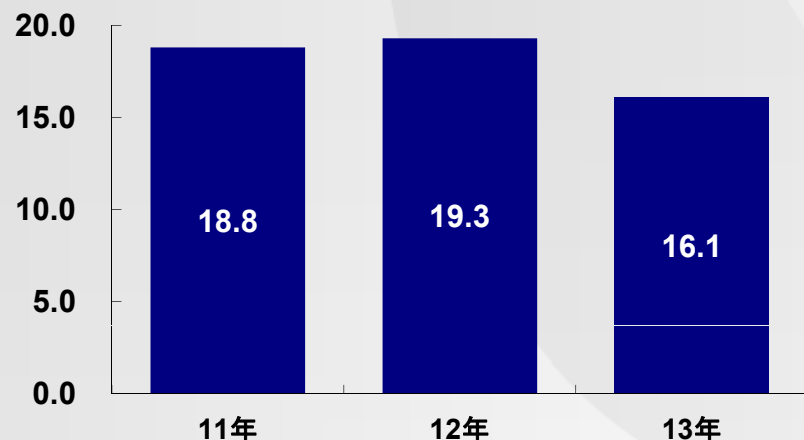
BtoBからBtoC、個人から法人、直接販売から業務受託など  
総合ギフトビジネスのトップ企業地位を確立する

## (2) 2013年12月期 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

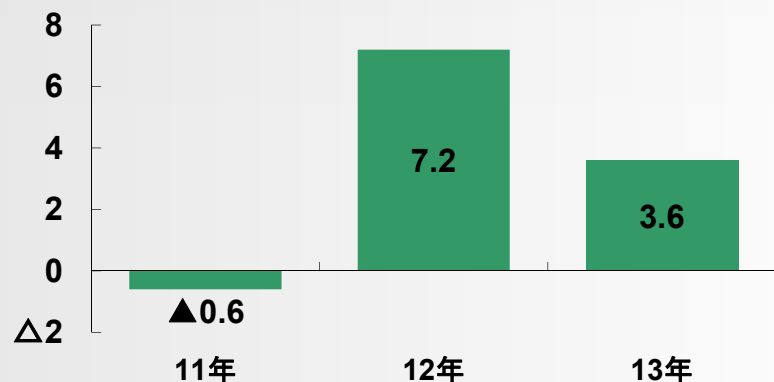
### ● 売上高推移

(単位:億円)



### ● 経常利益推移

(単位:億円)



・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。

### ● 2013年度の業績振り返り

- ✓ 保険事業では、旧共済関連事業をニッセンに移管したこともあり、売上全体では前年を下回ったが、本業の保険代理店事業の売上高は前年比110%と順調に伸びた。
- ✓ クレジット事業では、利息返還請求は順調に減少しているものの、減少スピードが鈍化しており、利息返還損失引当金を積み増したことから、持分法投資利益は前年を下回った。

### ● 課題

- ✓ 保険事業では、分かりやすく且つ情報鮮度の高い自社オリジナルメディアによる訴求、体況コンテンツ中心にしたWebサイトのリニューアル、対面型チャネルの拡大による売上アップ。
- ✓ クレジット事業では、平成26年4月からのTポイント導入により、通販ニッセンと一層の連携を強化し、カード発行枚数を増やすとともに、Tポイント加盟店を中心に、ニッセン以外でのカード利用を飛躍的に促す施策を実行する。

### 3. 中期経営の方向性

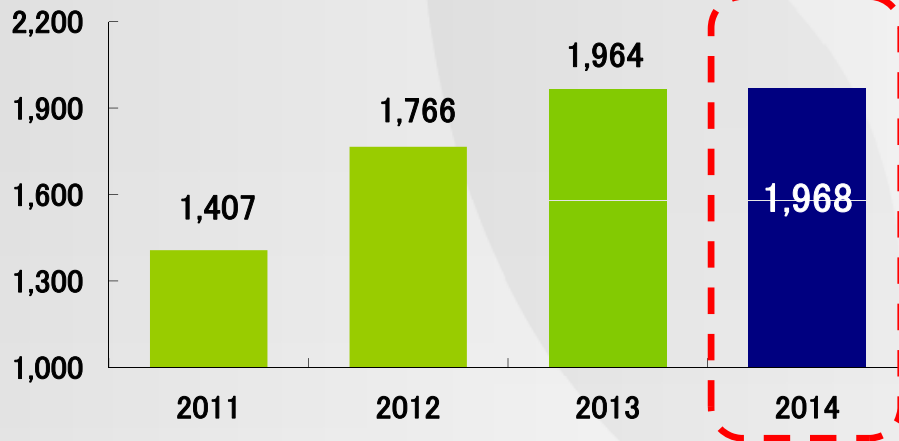
- ✓商品開発及び海外での商品調達方法を見直し、商品調達を強化することで、価格、買いやすさ、品揃えを充実し、ネットで勝ち抜ける商品ポートフォリオとニッセンブランドを確立
  - ✓お客様の利便性と低コストを両立した配送サービスの改革
  - ✓脱ビッグカタログを実現し、提携先との連携含め、ネット主体のメディア戦略への移行
  - ✓スピードと柔軟性を重視した戦略的なIT及び物流への投資
- セブン&アイHLDGS.との提携を活用して、事業構造を大きく変革させる

## 4. 2014年12月期 通期業績予想



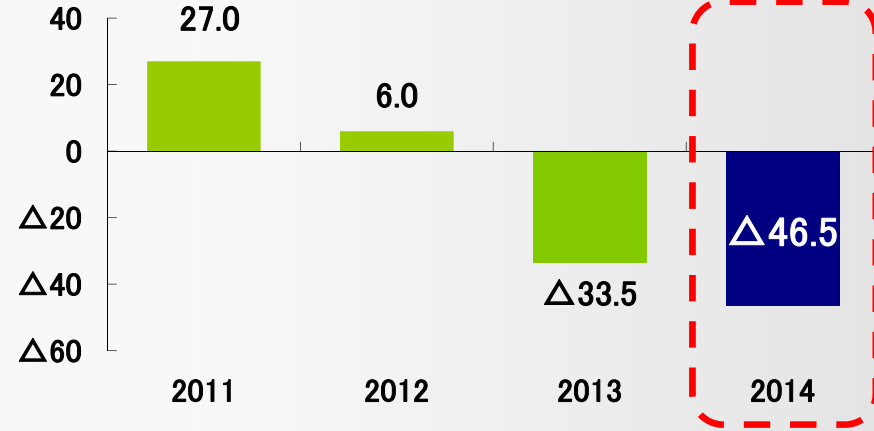
## 売上高

(単位: 億円)



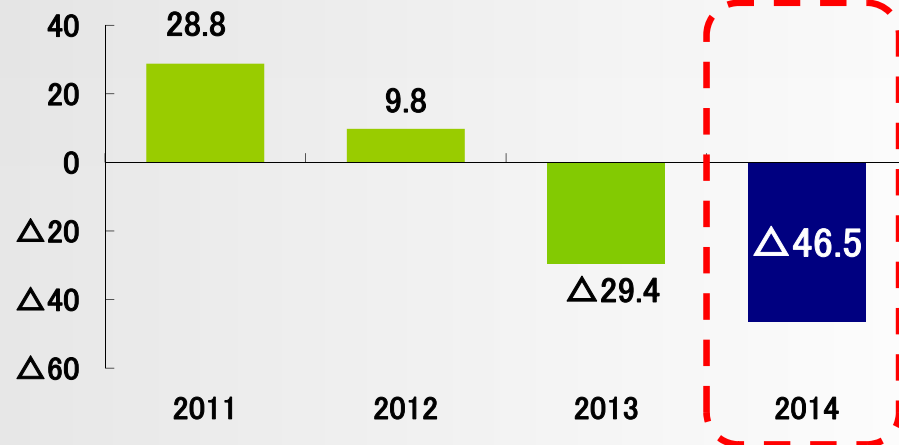
## 営業利益

(単位: 億円)



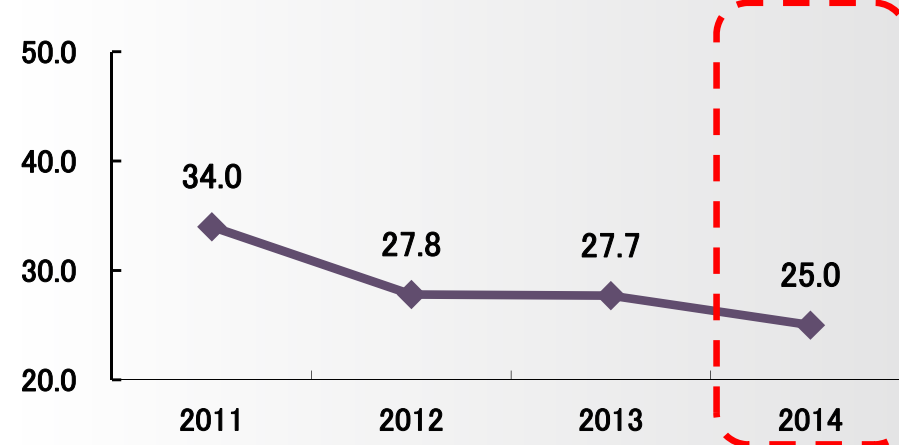
## 経常利益

(単位: 億円)



## 自己資本比率

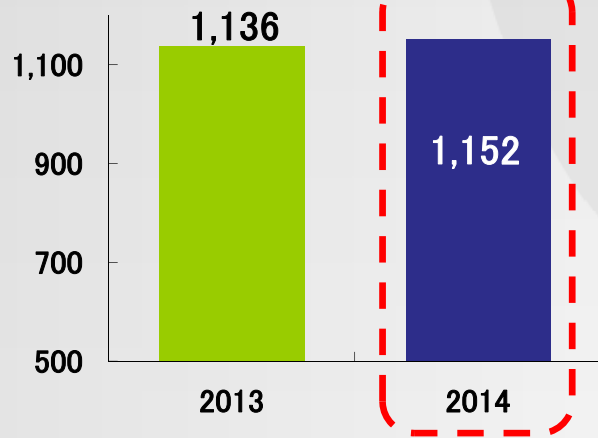
(単位: %)



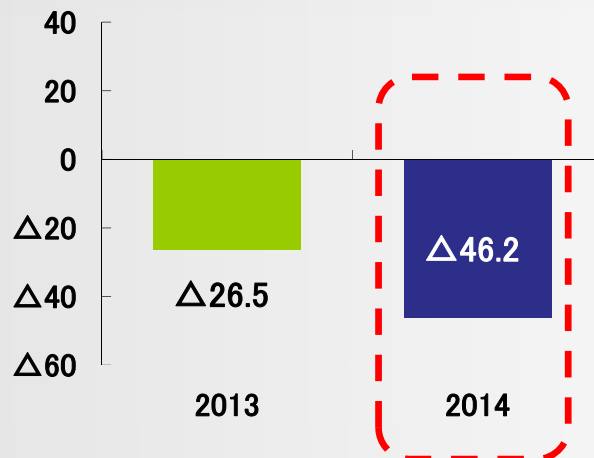
- ✓売上高は、ニッサンにおいて上期までは稼働客数の減少が継続し、厳しい見込み
- ✓利益面は、稼働客数減への対策やセブン&アイHLDGS.との戦略費等により前年より悪化が見込まれる

コマース事業  
ニッセン関連事業

## 売上高

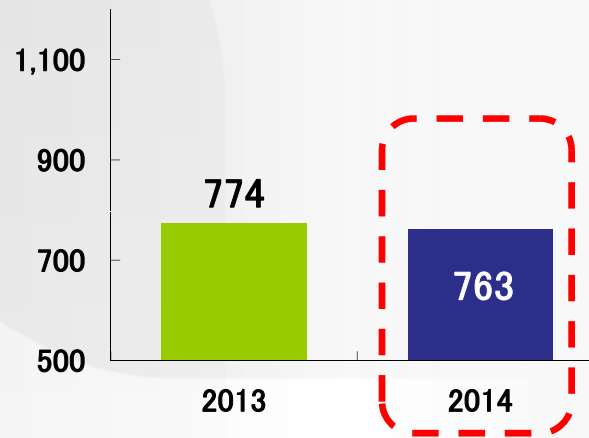


## 経常利益

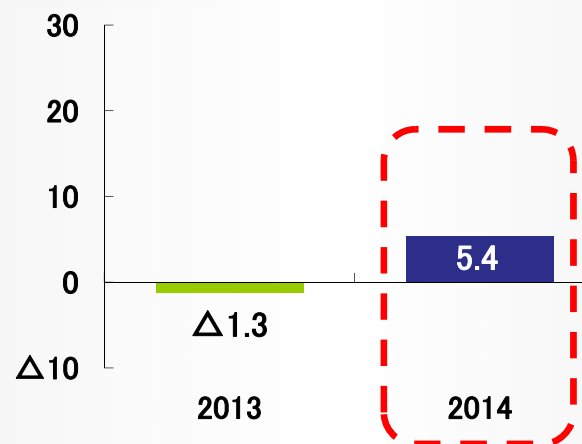


コマース事業  
シャディ関連事業

## 売上高

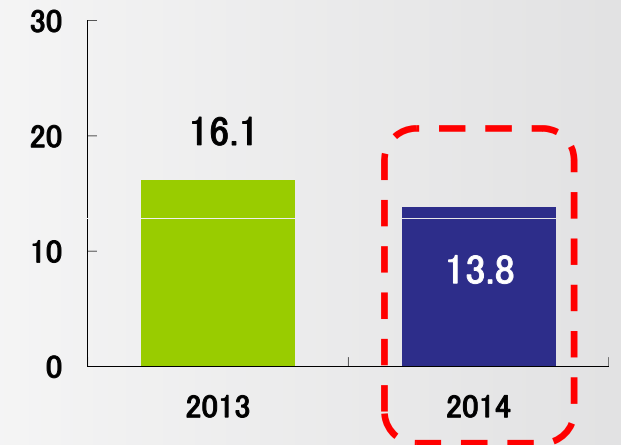


## 経常利益

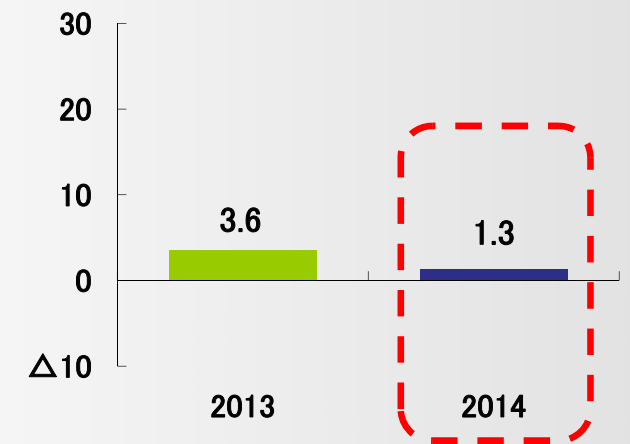


ファイナンス事業

## 売上高 (単位: 億円)



## 経常利益 (単位: 億円)





## 5. セブン&アイホールディングスグループとの 資本業務提携について

## 提携概要

- ✓セブン&アイホールディングスグループとの資本業務提携契約を締結
- ✓公開買付及び第三者割当増資によりセブン&アイ・ネットメディアが50.1%の主要株主となる

## 提携の目的

強固な資本関係のもと、双方の経営資源のより円滑な相互活用、各々の自力成長を超えたレベルでの企業価値の創造・拡大を図り、セブン&アイ・ホールディングスグループ全体としてのオムニチャネル戦略の推進を一緒に進めることで、競合他社と差別化されたお客様への商品・サービスの提案を実現していく

\*提携効果については、定量化可能になった時点で適宜開示することを予定しています

**早期事業シナジー創出に向けた体制を整備し、スタート**

## 具体的な業務提携の内容

戦略商品の開発や共同調達などの商品提携

相互送客や販促連携などの販売提携

CVS受取やカタログ・サイト制作などの業務提携

両社の強みを融合させ、短期と中長期でシナジー効果を実現

## 6. 参考資料

- 1) 2013年12月期実績
- 2) 2014年12月期計画
- 3) 資本政策と配当方針

# 1) 2013年12月期実績

(単位:億円)

	13年実績		12年実績		増減額	前年対比
		売上比		売上比		
売上高	1,964.6	—	1,766.1	—	+198.5	+11.2%
営業利益	△33.5	△1.7%	6.0	0.3%	△39.5	—
経常利益	△29.4	△1.5%	9.8	0.6%	△39.2	—
当期純利益	△28.7	△1.5%	2.3	0.1%	△31.0	—
1株当たり当期純利益 (円)	△47.42		4.00			

- ✓ 売上高は主力のコマース事業において、ニッセンの前年下期以降のプロモーションコストの抑制、及び商品数の絞り込みなどによる稼働客数減少の影響が大きかった一方で、前年は下期より連結したシャディ関連連結3社の売上を当期の期初より連結したことにより、前年より198億円の増収となった。
- ✓ 営業利益は、コマース事業のニッセンにおいて減収による利益の減少に加え、円安による関税などの輸入関連コスト・仕入コスト増加による原価率の悪化により前年より39億円の減益となった。
- ✓ 経常利益では、持分法による投資利益の増加は僅少に留まり、前年より39億円の減益となった。
- ✓ 当期純利益は、投資有価証券売却益、繰延税金資産の取り崩し等を計上。



# nissen, GROUP 2013年12月期決算概要 セグメント別P/L状況

(単位:億円)

		13年実績		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	1,910.2	—	1,705.3	—	+204.9	+12.0%
	営業利益	△30.6	△1.6%	8.4	0.5%	△39.0	—
	経常利益	△27.8	△1.5%	10.1	0.6%	△37.9	—
事業 ファイナンス	売上高	16.1	—	19.3	—	△3.2	△16.1%
	営業利益	1.1	6.9%	2.9	15.4%	△1.8	△62.3%
	経常利益	3.6	22.4%	7.2	37.6%	△3.6	△50.0%
事業 その他	売上高	39.9	—	43.6	—	△3.7	△8.5%
	営業利益	0.4	1.1%	△0.0	△0.0%	+0.4	—
	経常利益	0.2	0.6%	△0.2	△0.6%	+0.4	—
調整額	売上高	△1.7	—	△2.1	—	+0.4	—
	営業利益	△4.4	—	△5.3	—	+0.9	—
	経常利益	△5.4	—	△7.2	—	+1.8	—

・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年期末	12年期末	増 減	主な前年比増減内容
流動資産	545.2	624.0	△78.8	現金預金△17.6、受取手形及び売掛金△21.5、たな卸資産△32.6、前払費用△8.0
固定資産	408.7	434.5	△25.8	有形固定資産△14.1、無形固定資産△12.2、投資その他の資産+0.5
資産合計	954.0	1,058.6	△104.6	
流動負債	480.8	563.0	△82.2	支払手形・買掛金△34.9、短期借入金△52.6、リース債務+4.8
固定負債	208.6	201.2	+7.4	長期借入金△16.8、長期リース債務+24.1
負債合計	689.5	764.3	△74.8	
株主資本	256.0	291.4	△35.4	当期利益△28.7、配当△6.6
その他の包括利益累計額	8.3	2.5	+5.8	有価証券評価益 +3.1 為替評価益 +2.6
純資産合計	264.5	294.3	△29.8	
負債純資産合計	954.0	1,058.6	△104.6	

- ✓ 在庫を始め資産の見直しにより、総資産を105億圧縮し954億に。
- ✓ 純資産は265億となり自己資本比率は27.7%と前年並みで推移。



(単位:億円)

	13年度	13年度の主な内容	12年度
営業活動による キャッシュフロー	33.1	税引前利益 ※有価証券売却除外 $\Delta 31.7$ 減価償却費 37.2 売上債権の減少 32.2 たな卸資産の減少 32.4 仕入債務の減少 $\Delta 24.4$ 経費支払手形の減少 $\Delta 10.2$	30.6
投資活動による キャッシュフロー	46.7	固定資産取得による支出 $\Delta 14.3$ 固定資産売却による収入 49.4 投資有価証券の売却による収入 11.2	$\Delta 119.3$ ※1
財務活動による キャッシュフロー	$\Delta 97.7$	短期借入金の減少 $\Delta 56.7$ 長期借入金の減少 $\Delta 12.6$ リース債務の返済による支出 $\Delta 20.8$ 配当金の支払 $\Delta 6.6$	109.2
現金及現金同等物の 期末残高	54.1		71.7

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

- ✓ 営業CFは、営業収入減も減価償却の計上、たな卸資産の圧縮等でプラスで推移。
- ✓ 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47億をねん出。
- ✓ 財務CFは、長短の借入金返済及びリース債務の返済で98億円のマイナスとなった。

## 2) 2014年12月期計画



(単位:億円)

	14年予想		13年実績		増減額	前年対比
		売上比		売上比		
売上高	1,968.0	—	1,964.6	—	+3.4	+0.2%
営業利益	△46.5	△2.3%	△33.5	△1.7%	△13.0	—
経常利益	△46.5	△2.3%	△29.4	△1.5%	△17.1	—
当期純利益	△50.0	△2.5%	△28.7	△1.5%	△21.3	—
1株当り 当期純損失(円)	△78.77		△47.42			
自己資本利益率 (ROE)	—		△10.3%			

✓ ニッサン事業において稼働顧客減少の影響のため売上高は減少し、また円安による商品原価や配送関連費等のコストアップが見込まれており、シャディ関連連結3社における業績改善を図るものの、次期連結会計年度は厳しい収益を見通しております。



(単位: 億円)

		14年予想		13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	1,915.0	—	1,910.2	—	+4.8	+0.3%
	営業利益	△42.3	△2.2%	△30.6	△1.6%	△11.7	—
	経常利益	△40.8	△2.1%	△27.8	△1.5%	△13.0	—
事業 ファイナンス	売上高	13.8	—	16.1	—	△2.3	△14.7%
	営業利益	1.2	9.3%	1.1	6.9%	+0.1	+13.6%
	経常利益	1.3	10.0%	3.6	22.4%	△2.3	△62.0%
事業 その他	売上高	41.6	—	39.9	—	+1.7	+4.2%
	営業利益	0.5	1.3%	0.4	1.1%	+0.1	+19.1%
	経常利益	0.3	0.8%	0.2	0.6%	+0.1	+25.1%
調整額	売上高	△1.7	—	△1.7	—	△0.0	—
	営業利益	△5.7	—	△4.4	—	△1.3	—
	経常利益	△7.5	—	△5.4	—	△2.1	—

### 3) 資本政策と配当方針

## ■ 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。

## ■ 2013年度および2014年度の配当について

- ✓ 2013年度における1株当たり配当については、財務状況を総合的に勘案した結果、期末配当は無配とさせていただきます。当期の年間配当は、中間配当(5円)のみとさせていただきます。
- ✓ 2014年度における1株当たり配当については、経営環境の先行きが不透明であることから、現時点におきましては未定とさせていただきます。

	中間配当 (円)	期末配当 (円)	1株当たり 年間配当(円)	1株当たり 当期利益 (円)	配当性向 (%)	自己資本 比率(%)	ROE (%)
2012年	6.00	6.00	12.00	※ 9.25	※ 132.7	27.8	0.9
2013年	5.00	0.00	5.00	—	—	27.7	—
2014年	未定	未定	未定	—	—	25.0	—

※ 税引前当期利益に標準税率(42%)を適用して試算しています。

尚、システム入れ替えの影響やQSC費用等の一過性要因を考慮した、1株当たり当期利益は、23.67円、配当性向は、51.9%となります。



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。