



2014年12月期 第2四半期
決算説明会

(株)ニッセンホールディングス

2014年7月29日

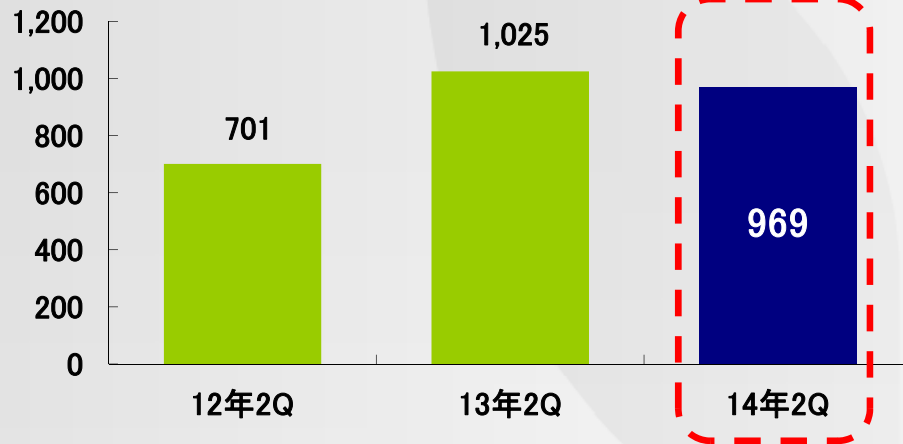
<目次>

1. 2014年12月期第2四半期 連結業績の状況
 2. 2014年12月期通期 連結業績予想
 3. 2014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
 - ・ニッセン関連事業の業績と課題
 - ・シャディ関連事業の業績と課題
 - (2) ファイナンス事業の状況
 4. セブン&アイグループとの取り組みについて
 5. 参考資料
-
-

1. 2014年12月期 第2四半期 連結業績の状況

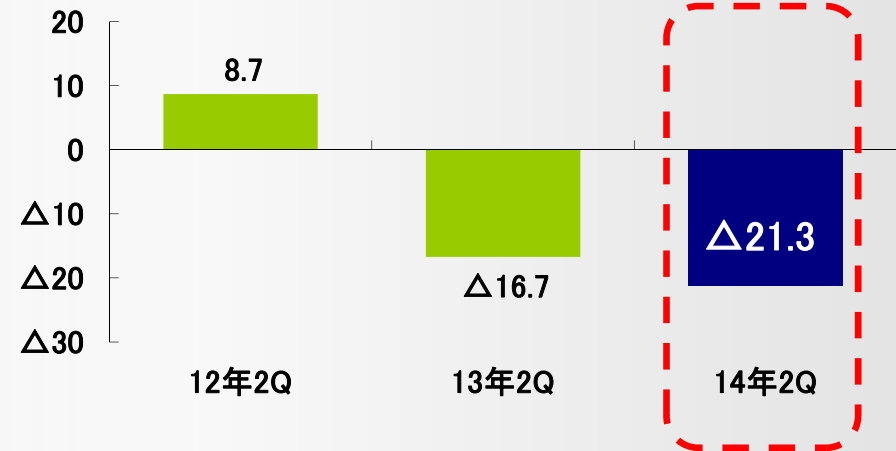
売上高

(単位: 億円)



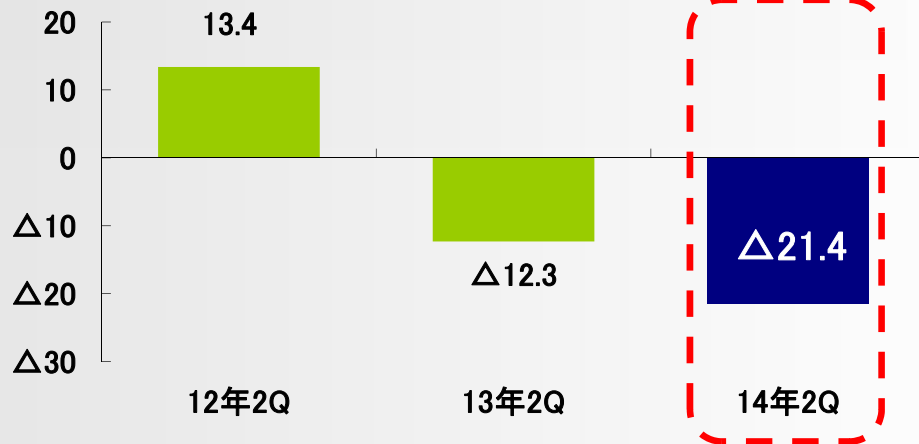
営業利益

(単位: 億円)



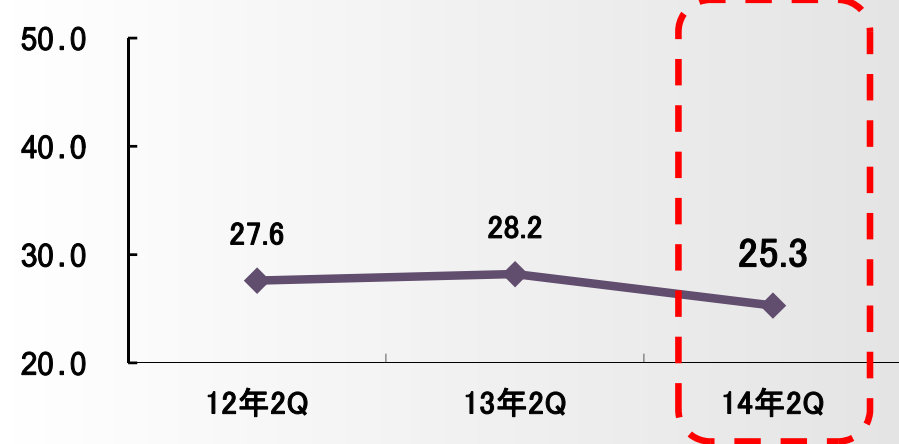
経常利益

(単位: 億円)



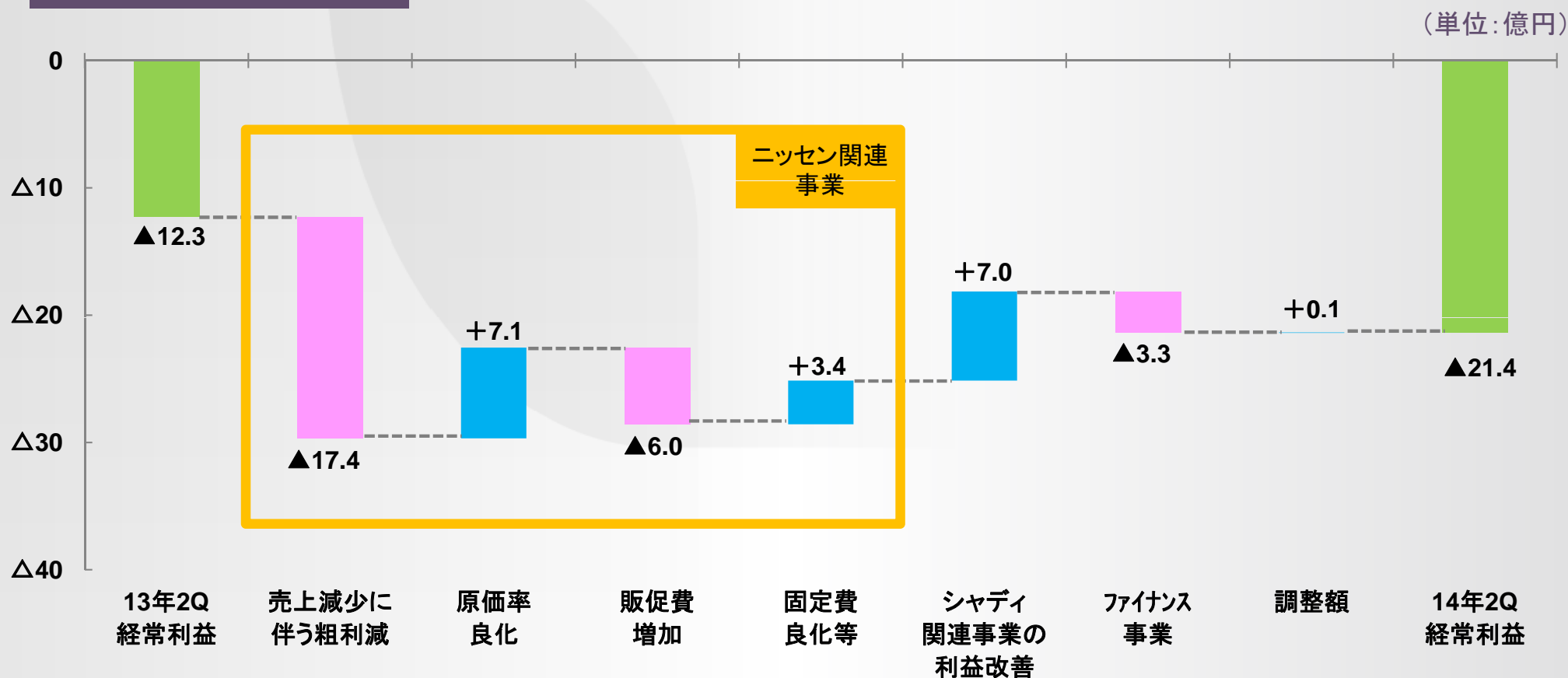
自己資本比率

(単位: %)



✓ニッセンにおいて前期までの稼働客数減少の影響等が続き減収となり、ニッセン関連事業の赤字幅が前年より拡大したため減益となった。

前年対比増減

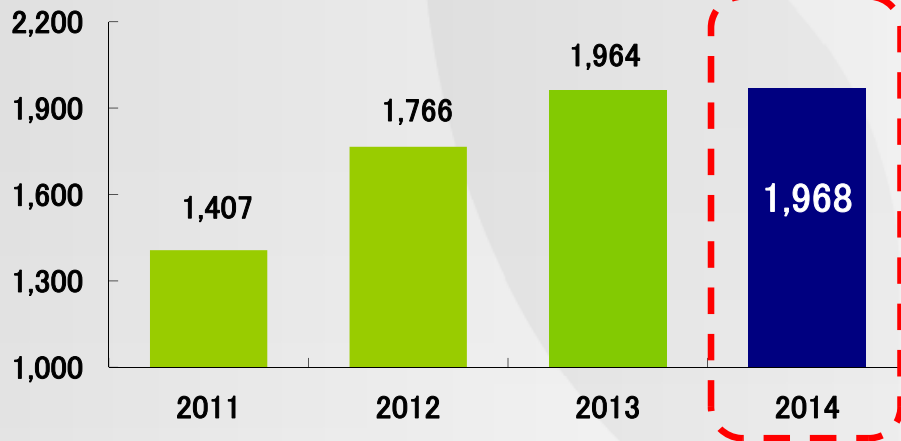


- ✓ ニッセン関連事業において稼働客数の減少により減収となり粗利益が17.4億円減少。在庫処分の売上減少等による原価率良化7.1億円の改善はあったものの、カタログ費等のプロモーション費用の増加6.0億円等により営業赤字が前年より拡大し、経常利益を押し下げた。
- ✓ シャディ関連事業において粗利改善効果や販売管理費の削減等による利益改善7.0億円。

2. 2014年12月期 通期 連結業績予想

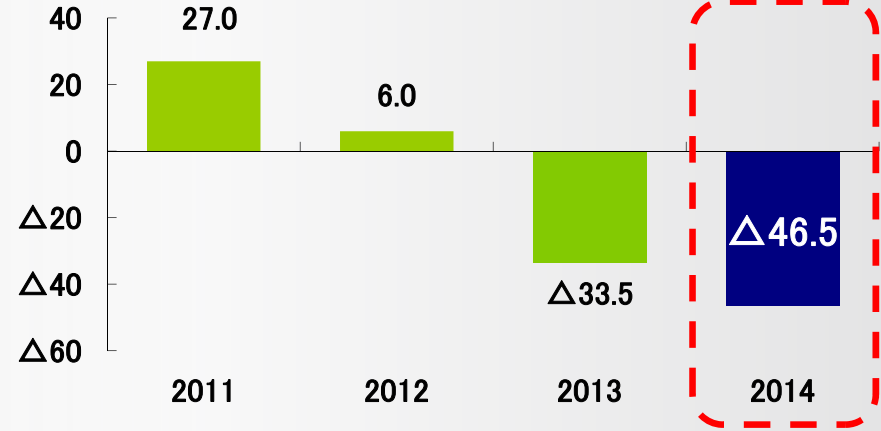
売上高

(単位: 億円)



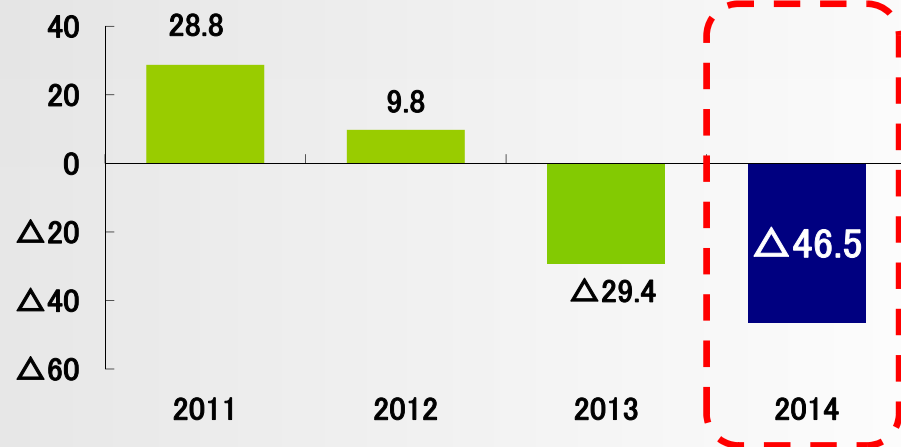
営業利益

(単位: 億円)



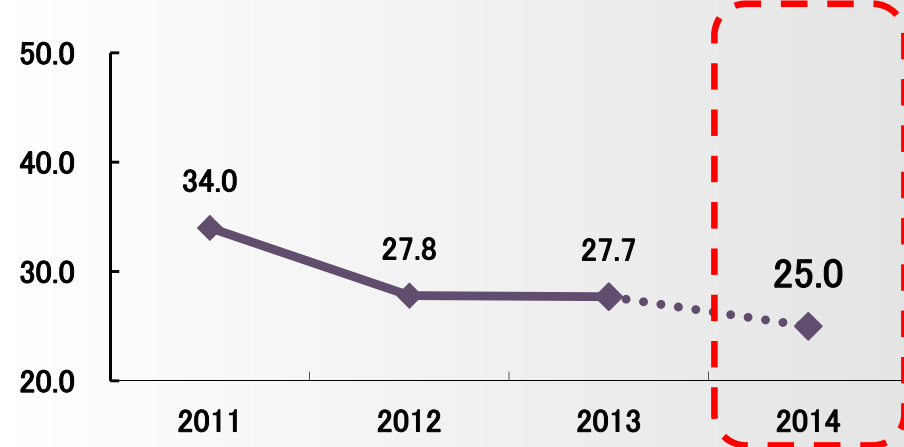
経常利益

(単位: 億円)



自己資本比率

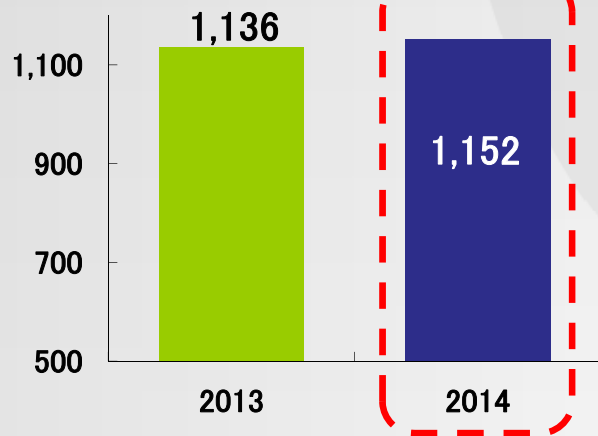
(単位: %)



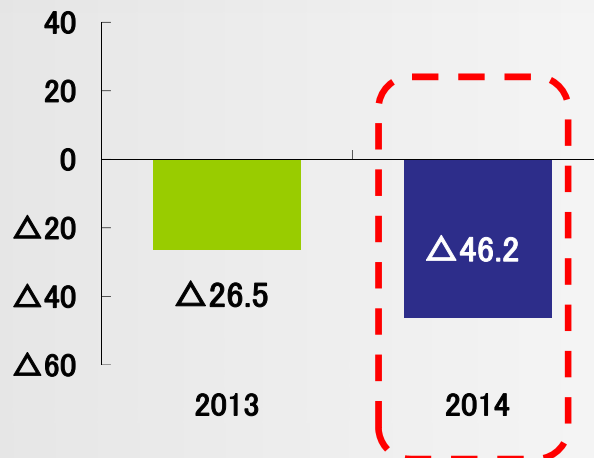
✓2014年度12月期通期連結業績予想については、2014年2月3日決算発表時に公表した見通しから変更しておりません。

コマース事業
ニッセン関連事業

売上高

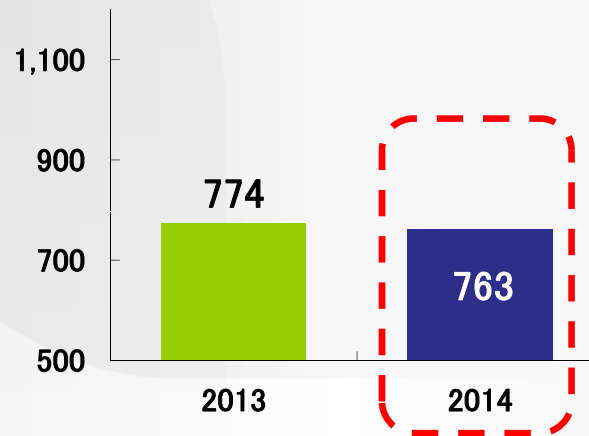


経常利益

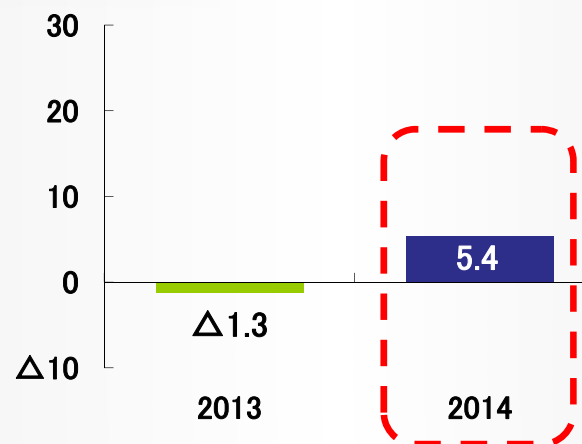


コマース事業
シャディ関連事業

売上高

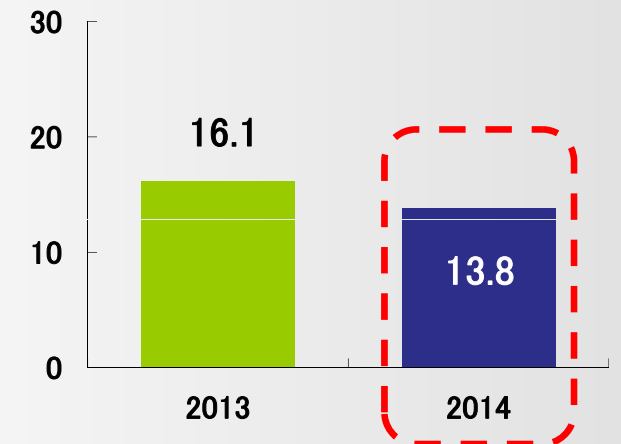


経常利益

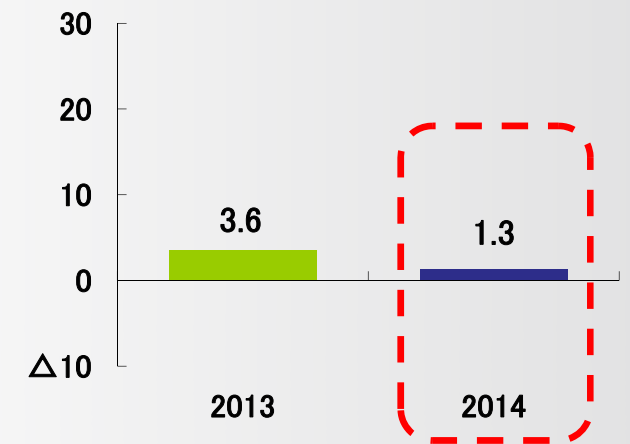


ファイナンス事業

売上高 (単位: 億円)



経常利益 (単位: 億円)



3. 2014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

- ・ニッセン関連事業の業績と課題
- ・シャディ関連事業の業績と課題

(2) ファイナンス事業の状況

(1) 2014年12月期 第2四半期
コマース事業の状況

ニッセン関連事業の業績と課題

前年の稼働客数減の影響等が続き売上が低迷

在庫処分の売上減少による原価率改善

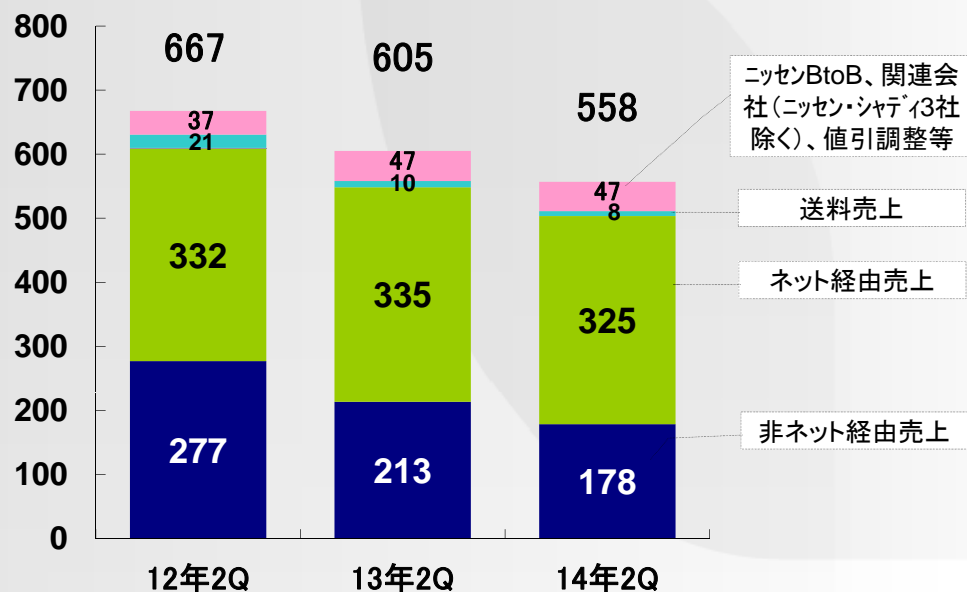
4月よりTポイントサービスの開始

下期以降に向けた品揃えの強化と商品開発

新形態カタログにおける効果的な施策の準備

● 売上高推移

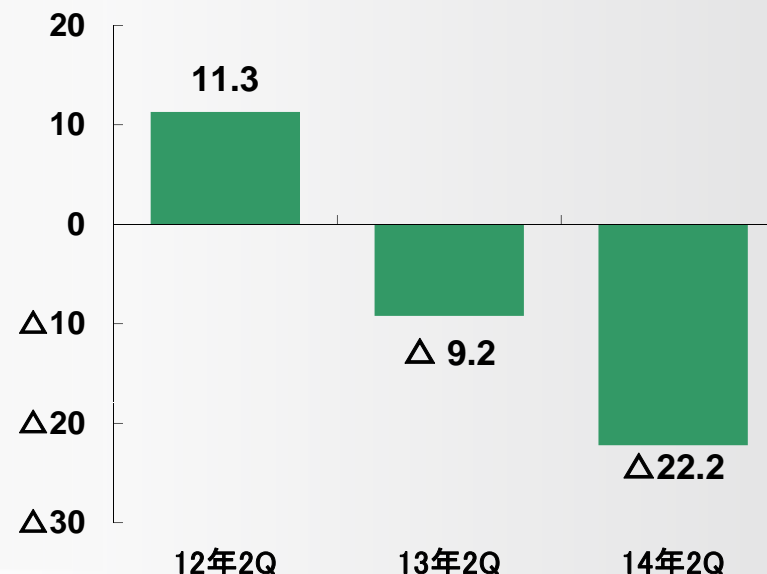
(単位: 億円)



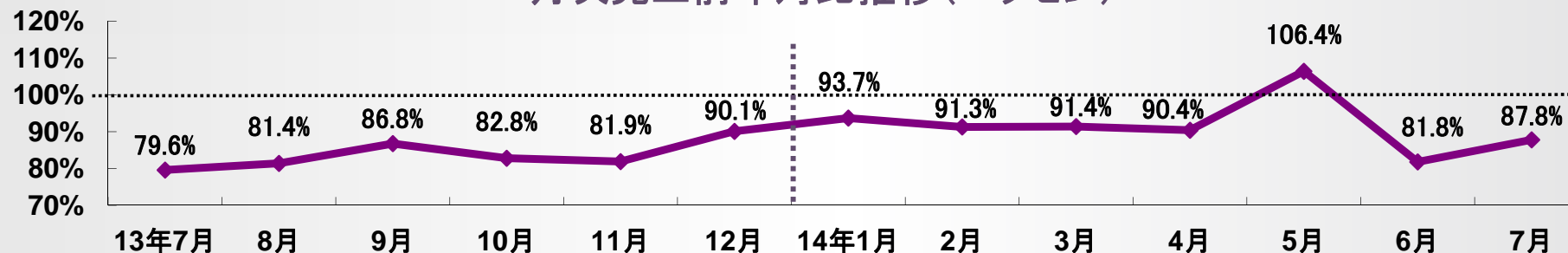
13年4Qの決算説明会資料より送料売上を区分して記載しております。

● 経常利益推移

(単位: 億円)

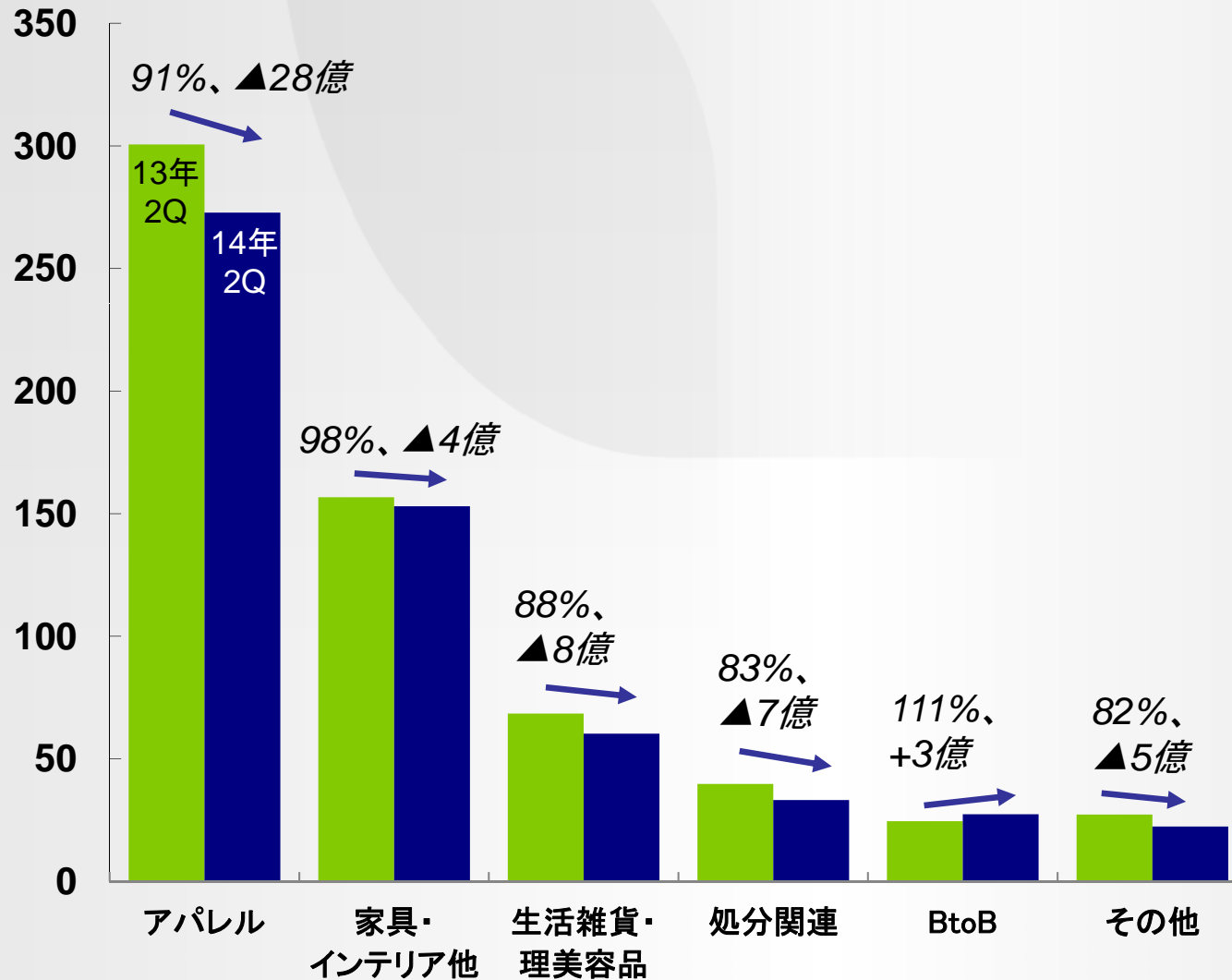


● 月次売上前年対比推移(ニッセン)

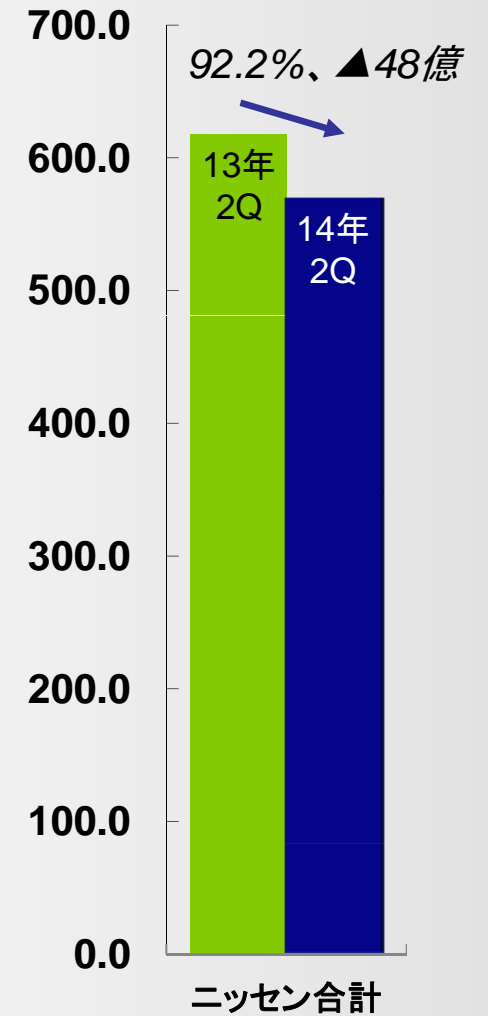


月次売上前年対比: 14年5月106.4%、6月81.8%の推移は、カタログ発行タイミングの差による影響があります。

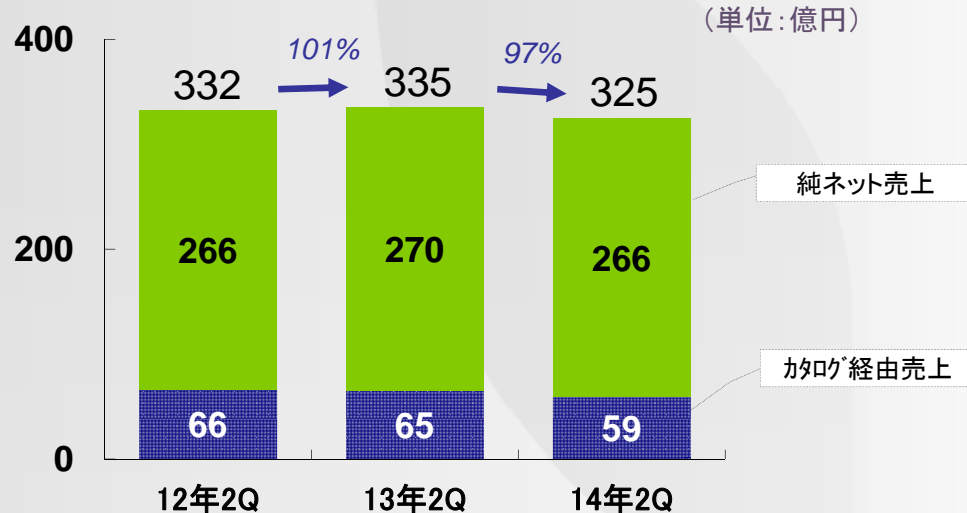
(単位:億円)



(単位:億円)

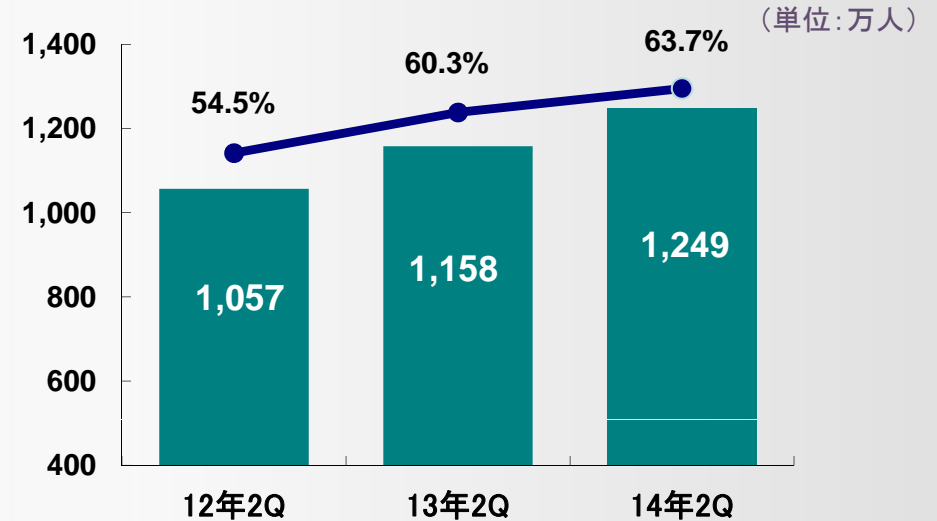


● インターネット経由の売上高 (モバイル経由を含む)

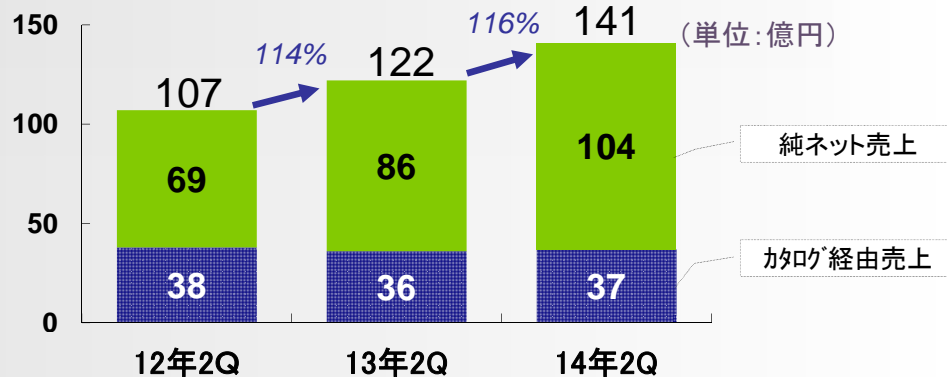


送料売上はインターネット経由の売上高に含めておりません。

● インターネット会員数、売上シェア (カタログ売上対比)

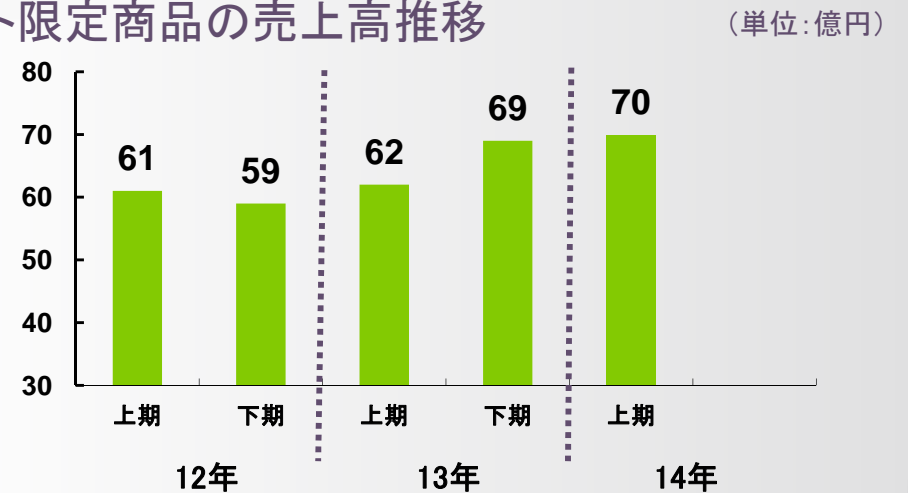


● 内、モバイル経由の売上高 (スマートフォンを含む)



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

● ネット限定商品の売上高推移

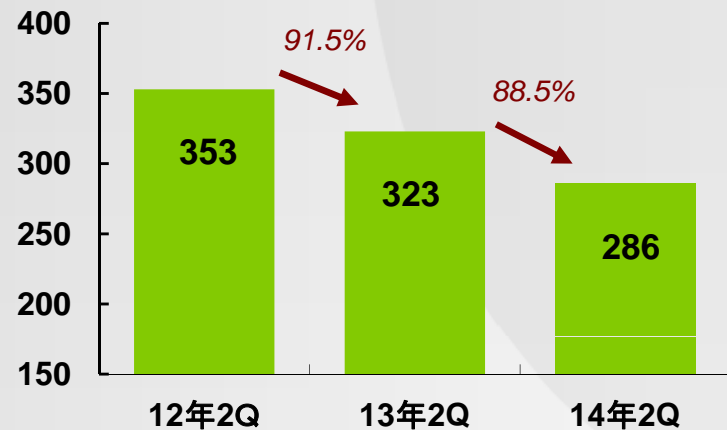


- ✓ インターネット会員数・ネット売上シェアは順調に増加。
- ✓ スマートフォンを含むモバイル経由の売上高は引き続き堅調に推移。

● 稼働客数(受注)

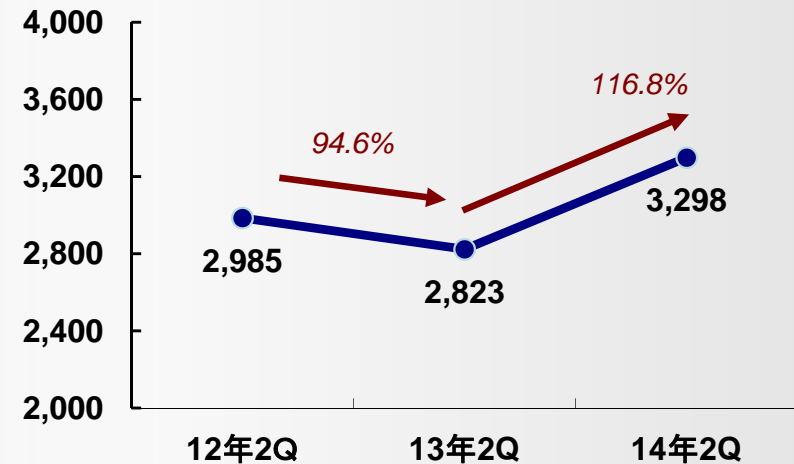
(6ヶ月の受注顧客人数)

(単位:万人)



● 商品単価

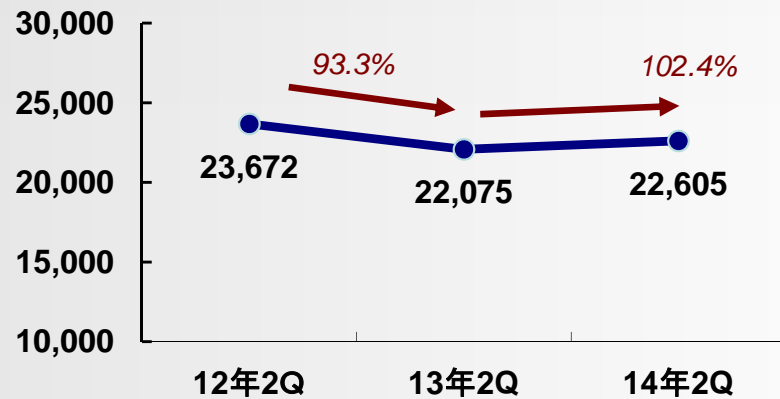
(単位:円)



● 稼働単価(受注)

(1人当たり受注累計金額)

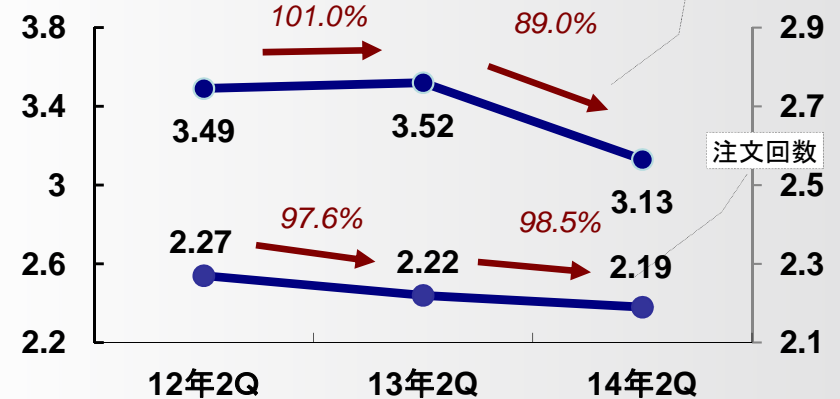
(単位:円)



● 1回注文点数/注文回数

1回注文点数

(単位:点/回)



ネット化が主流になる中で、円安や消費行動の変化への対応が遅れた
「ネットを主体としたビジネスモデルへ構造転換を進め、売上回復へ」

品揃え強化による顧客支持向上

価値ある商品の開発力向上

7&iのノウハウを活用した機会損失の防止

カタログのあり方の見直し

ECモデルへの本格シフト

- 稼働を促す商品群の拡大(2倍~5倍) –マジックプライス、オリジナル商品



- 上質さを追求した価値ある商品 –ねむり専科 共同開発の事例



–ファインクオリティ



- ニッセンならではのオリジナリティ溢れる商品の開発

ネットでの競争に勝つ「価値と価格」の提案

ネットでは商品売上が短期間で大きく変動する

在庫不足による販売機会ロスや出荷コスト増発生

初回発注の見極め	リードタイム短縮	在庫連動販売
売れ筋商品の 発注量増	生地確保や 柔軟な生産体制	キャンペーンに 連動した発注や 代替商品への 切り替え

「仮説－検証」により継続的改善を行う

- 高頻度(年5回 年8回)発行・ジャストシーズンの商品を掲載したカタログを初秋号より発刊
- インデックスカタログの導入(2014年初秋から本格展開)



再編し縮小



シャディ関連事業の業績と課題

有店舗事業などの売上は減少傾向が継続

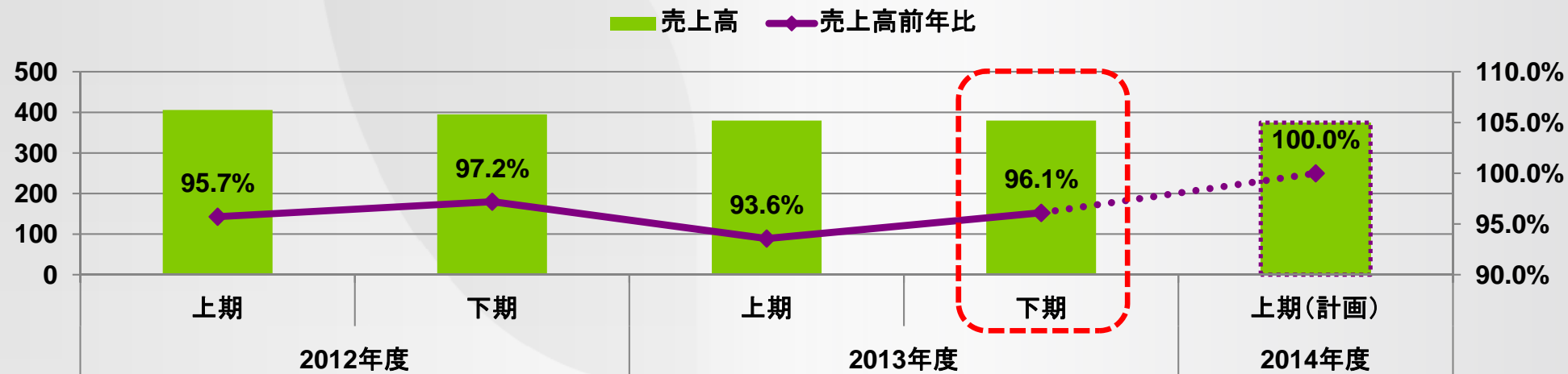
粗利改善や販管費の削減により黒字化

成長事業の売上が伸び悩み

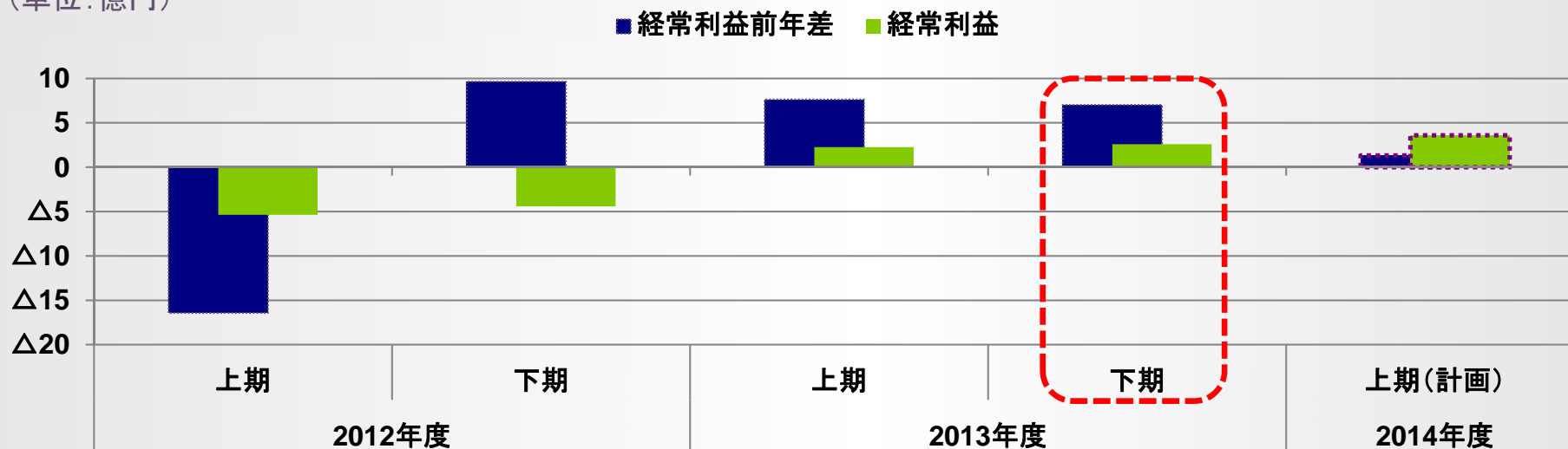
有店舗事業におけるTポイント導入準備

半期毎売上、前年比、経常利益(12年4月~14年9月)

(単位:億円)



(単位:億円)



シャディ関連事業の2014年12月期第2四半期の連結対象期間は、2013年度下期(2013年10月~2014年3月)の期間であります。

有店舗事業の立て直しと成長事業・新規事業の伸長

Tポイントの導入を契機にした有店舗事業の活性化

シャディならではの商品・サービスの開発

ギフト店を支えるビジネスインフラと経営サポート強化

ブライダル事業や法人事業の営業体制強化

■オリジナル商品 (MoMAタオル)



■MoMAウェディングカタログ



About MoMA
MoMA について

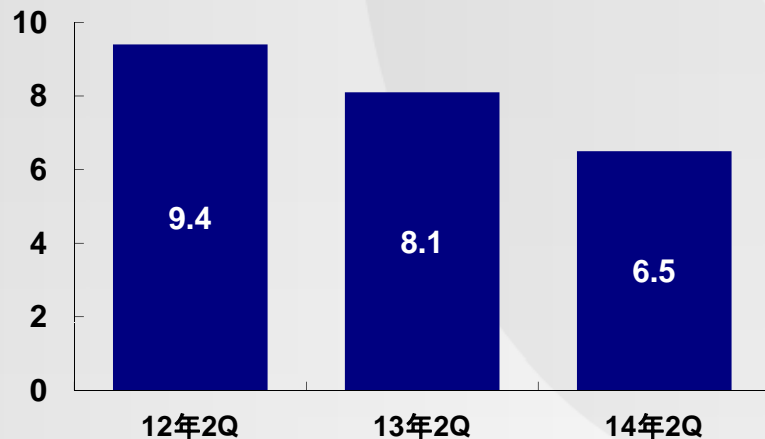
マンハッタンのあるニューヨーク近代美術館MoMA。<正式名称 The Museum of Modern Art、頭文字をとってMoMA(モマ)の愛称で親しまれています。> 世界で選りすぐりの近・現代アート、20万点を越す収蔵品(絵画・彫刻・ドローイング・写真・映像/メディア・デザインを含む)で年間250万人を越すワールドワイドな来館者を魅了しています。

(2) 2014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

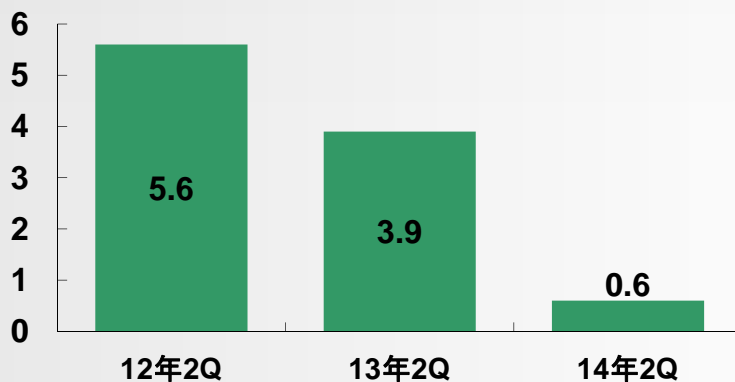
● 売上高推移

(単位:億円)



● 経常利益推移

(単位:億円)



● 2014年度上期の振り返り

- ✓ 保険事業においては、販売チャネルの選択と集中を行っており、売上は前年を下回ったが、経常利益は改善した。
- ✓ クレジット事業においては、取扱高はほぼ前年並みとなり、改正貸金業法以降ようやく下げ止まりはしたが、過払返還請求の減少スピードの鈍化等もあり、貸倒関連費用が前年より悪化、持分法投資利益は前年を大きく下回った。

● 2014年度下期重点課題

- ✓ 保険事業においては、ネットと紙媒体を適切に組み合わせることにより、新規顧客の獲得の増加を図る。
- ✓ クレジット事業においては、4月から発行した「Tポイントサービス」付きクレジットカードへの切り替えと新規獲得に重点をおき、Tポイントを活用してカードの稼働率を高める。

・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。

5. セブン&アイグループとの 取り組みについて

セブン&アイグループ各社とは資本業務提携以降、両社の強みを融合することで新たな付加価値を創出する取り組みを進めております。

以下は、上期での取り組み事例

- セブン&アイグループ各店舗へのニッセンカタログ設置
- イトーヨーカドーにてニッセンインテリアショールームをテストオープン

■ セブンイレブンやヨークベニマル等でのカタログ設置

[セブンイレブン]

[ヨークベニマル]



■ イトーヨーカドーにてインテリアショールームをテストオープン



4. 参考資料

- (1) 2014年12月期第2四半期実績
- (2) 2014年12月期通期連結業績予想
- (3) 資本政策と配当方針

(1)2014年12月期第2四半期実績

(単位:億円)

	14年第2Q累計実績		13年第2Q累計実績		増減額	前年対比
		売上比		売上比		
売上高	969.1	—	1,025.4	—	△56.3	△5.5%
営業利益	△21.3	△2.2%	△16.7	△1.6%	△4.6	—
経常利益	△21.4	△2.2%	△12.3	△1.2%	△9.1	—
当期純利益	△24.0	△2.5%	△11.6※1	△1.1%	△12.4	—
1株当り当期 純利益 (円) ※2	△38.07		△19.27			

✓ 売上高 前年同期比56.3億円減収

- ニッサンは、前期までの稼働客数減少の影響等により減収
- シャディ関連事業は、有店舗事業の売上縮小傾向が続き減収

✓ 営業利益 前年同期比4.6億円減益

- ニッサンは、減収による利益の減少に加え、カタログ費等のプロモーション費用の投下により減益
- シャディ関連事業は、粗利改善効果や販売管理費の削減等により増益

✓ 経常利益 前年同期比9.1億円減益

- 持分法適用会社ニッサン・ジー・イー・クレジットの貸倒関連費用の増加等により減益

※1. 13年2Q当期純利益:投資有価証券売却益による特別利益5.1億円を含む

※2. 1株当り当期純利益:14年2Qは63,186千株、13年2Qは60,676千株の期中平均株式数にて計算

nissen, GROUP 2014年度第2四半期決算 セグメント別P/L状況

(単位: 億円)

		14年第2Q累計実績		13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	938.3	—	998.6	—	△60.3	△6.0%
		営業利益	△20.0	△2.1%	△15.0	△1.5%	△5.0	—
		経常利益	△19.7	△2.1%	△13.8	△1.4%	△5.9	—
事業	ファイナンス	売上高	6.5	—	8.1	—	△1.6	△20.5%
		営業利益	0.4	7.6%	0.5	6.5%	△0.1	△8.1%
		経常利益	0.6	10.7%	3.9	48.2%	△3.3	△82.4%
事業	その他	売上高	24.8	—	19.4	—	+5.4	+27.9%
		営業利益	1.3	5.3%	0.3	1.7%	+1.0	+296.9%
		経常利益	1.1	4.7%	0.2	1.2%	+0.9	+385.9%
調整額		売上高	△0.5	—	△0.8	—	+0.3	—
		営業利益	△3.0	—	△2.5	—	△0.5	—
		経常利益	△3.5	—	△2.6	—	△0.9	—

・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)

	14年第2Q	13年期末	増減	主な前期末比増減内容
流動資産	563.8	545.2	+18.6	現金預金+11.3、受取手形及び売掛金+14.9、たな卸資産+5.4、前払費用+5.5、為替予約△8.6、その他△7.9
固定資産	413.3	408.7	+4.6	有形固定資産+0.7、無形固定資産△0.7、投資その他の資産+4.4
資産合計	977.1	954.0	+23.1	
流動負債	539.7	480.8	+58.9	支払手形・買掛金+18.6、短期借入金+25.0、未払金+11.8
固定負債	189.5	208.6	△19.1	長期借入金△19.2、リース債務△0.7
負債合計	729.2	689.5	+39.7	
株主資本	245.0	256.0	△11.0	上期損益△24.0、第三者割当増資+13.1
その他の包括利益累計額	2.6	8.3	△5.7	繰延ヘッジ損失△6.0、有価証券評価益+0.3
純資産合計	247.9	264.5	△16.6	
負債純資産合計	977.1	954.0	+23.1	

- ✓ 期ズレ連結会社における消費税増税前の駆け込み需要に伴う売上債権の増加やボーナス払い債権の増加等により総資産が増加。
- ✓ 長期借入金・リース債務等の有利子負債については圧縮。

(単位:億円)

	14年第2Q	14年第2Qの主な内容	13年第2Q
営業活動による キャッシュフロー	10.4	税引前利益 $\Delta 21.6$ 減価償却費 18.6 売上債権の減少 $\Delta 8.7$ たな卸資産の増加 $\Delta 2.7$ 仕入債務の増加 22.0	0.7
投資活動による キャッシュフロー	$\Delta 9.4$	固定資産取得による支出 $\Delta 11.3$ 固定資産売却による収入 1.3 貸付金の回収による収入 0.8	41.7
財務活動による キャッシュフロー	10.1	短期借入金の増加 25.0 長期借入金の返済による支出 $\Delta 19.2$ リース債務の返済による支出 $\Delta 8.0$ 株式の発行による収入 12.9	$\Delta 56.1$
現金及現金同等物の 期末残高	65.4		58.2

- ✓ 営業CFは、営業収入減も減価償却費の計上、仕入債務の増加等によりプラスで推移。
- ✓ 投資CFは、固定資産取得による支出等により9億円のマイナスとなった。
- ✓ 財務CFは、銀行借入や第三者割当増資等により10億円のプラスとなった。

(2) 2014年12月期通期連結業績予想

(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)	△78.70		△47.42			
自己資本利益率 (ROE)	—		△10.3%			

※2014年度通期連結業績予想は、2014年2月3日の決算発表時に公表した見通しから変更していません。

✓ ニッサン関連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、シャディ関連事業における業績改善を図るものの、2014年度通期連結業績予想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。

■ 2014年度の配当について

- ✓ 2014年度における中間配当については、財務状況等を総合的に勘案した結果、無配とさせていただきます。期末配当については、経営環境の先行きが依然不透明であることから、現時点におきましては引き続き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	0.00	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。