

# BELLUNA

Business Report 2007 **ベルーナ**

## 第31期 株主通信

(平成18年4月1日～平成19年3月31日)

証券コード:9997



### ① テンセル混オパール フリル使い4点セット

しなやかなテンセル混にオパール加工を施したセットスーツ。ゴージャスな花柄に、上品な透け感がエレガント。装いに華を添える優美な一着です。

### ② ハイバックボリューム ソファベッド

高い背もたれに、7段階リクライニング機能がついたソファベッド。約12cm厚のウレタンにふかふか綿の座面で座り心地も抜群です。

表紙特集  
当期の

ヒット商品





当社は「お客様の衣食住遊を豊かにする商品及びサービスを、より高い利便性、経済性、ファッション性をもって提供し社会に貢献する」ことを経営理念として掲げ、安定性・継続性・収益性・成長性のバランスのとれた真のエクセレントカンパニーを目指すことによって、株主や投資家の皆様の期待に応えていくことを経営の基本方針としております。

### 「通販総合商社」のベルーナへ

## 経営資源の有効活用

これまでカタログ通販企業として、全国で1,000万人以上のカタログ会員を獲得。この顧客データベースを中心に様々な事業を展開して参りました。今後はデータベースに加え、新鮮で魅力的な商品を提供するノウハウや情報、経験を積んだ人材、インフラ、資金などベルーナが持つすべての経営資源をグループ全体で有効に活用し、事業を展開していきます。

## バランスのとれた事業ポートフォリオ

成熟化が進むカタログ事業に依存する事業構造から、単品通販やアドバンスド・ファイナンス(金融)、BOT(受託)、カレーム(展示会販売)、その他を合わせた6事業の独自展開を進め、バランスのとれた事業構造に進化させます。これにより、環境変化の激しい現代においても**安定的な成長**を可能にします。また事業展開の1つの方法として**M&A**を戦略的に行い、成長スピードの加速を目指します。

## 顧客志向・顧客密着

「収益力業界NO.1」という結果は、お客様からの信頼と支持によって支えられているとベルーナは考えます。常に時流に乗り、お客様のニーズをつかんだ様々な商品・サービスを提供していくとともに、流通の川上にも積極的に進出し、高い品質の商品を値ごろ感のある価格で提案できるようなローコストオペレーションに継続して取り組んでまいります。今後も、**顧客志向・顧客密着**を合言葉に、顧客満足度の向上に全力投球していきます。

## Contents

- 1 ベルーナの概要 2 連結業績の推移 3-4 株主の皆様へ 5 あすなる計画の進捗報告 6 「通販総合商社」を目指すM&Aの取り組み  
7-8-9 トピックス 10 カタログラインアップ 11-12 連結財務諸表(要旨) 13 株式の状況 14 会社の状況



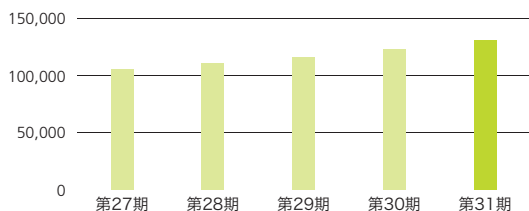
(百万円)

	第27期 平成15年3月	第28期 平成16年3月	第29期 平成17年3月	第30期 平成18年3月	第31期 平成19年3月
売上高	105,126	109,626	115,098	121,938	129,912
経常利益	10,793	11,092	11,589	12,118	12,622
当期純利益	6,253	6,490	6,777	6,935	7,141
1株当たり当期純利益 (円)	291.61	306.57	293.63	274.95	134.88
総資産	86,255	93,256	97,015	119,253	149,239
純資産 *1	37,342	42,703	48,920	57,197	64,718
総資産利益率(ROA) (%) *2	13.2	11.8	12.0	10.9	9.3
自己資本利益率(ROE) (%) *3	17.8	16.2	14.8	13.1	11.7

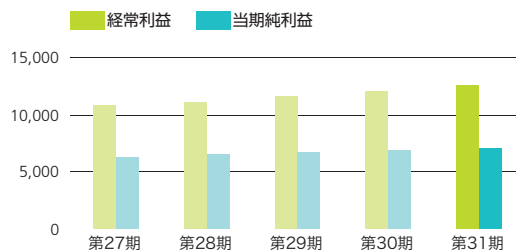
\*1 会計基準の変更にとまない、第30期までの純資産は従来の株主資本を表示しています。 \*2 総資産利益率=(営業利益+受取利息および配当金)/期首・期末総資産平均

\*3 自己資本利益率=当期純利益/期首・期末自己資本平均。なお、第30期までの自己資本利益率は、従来の株主資本利益率を表示しています。

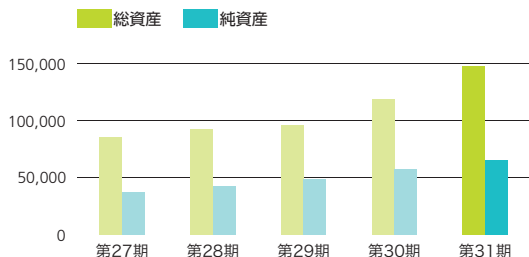
売上高 (百万円)



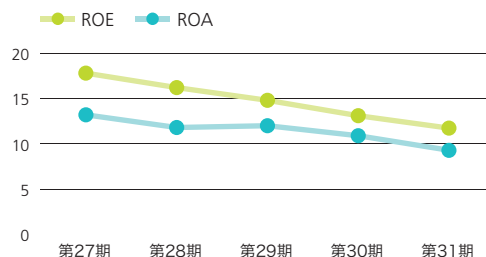
経常利益および当期純利益 (百万円)



総資産および純資産 (百万円)



ROEおよびROA (%)



# ベルーナは15期連続、増収増益を

## 当期の概況

当期の連結ベースの業績は売上高が前期比6.5%増の1,299億円、経常利益が4.2%増の126億円、当期純利益が3.0%増の71億円となりました。これにより、株式公開前より続いている増収増益記録を15に伸ばすことができました。

## ポートフォリオ経営を支える主要な柱

中期5ヵ年経営計画「あすなる計画」初年度としての当期は、厳しい環境の中での第一歩となりました。国内の景気は緩やかな拡大が続く中、通信販売業界では新規参入が続くメーカーやインターネット、店舗など異業種・異業態との競争が年々激化しています。当社は、当期も業界屈指の収益性を確保いたしました。この厳しい経営環境の中では筋肉質な企業体質を作ることが、より一層必要であると考えます。

当期、主力のカタログ事業では、商品調達工程の短縮やEコマースの強化に取り組みました。ひと頃の下落基調から脱した感はあるものの、成長軌道への回復には未だ道半ばであります。今一度原点に戻り、商品力の強化や品質・サービスレベルの向上を通して顧客満足度を高めてまいります。

グループの成長の核となる単品通販事業は、当期、売上高の伸びこそ各事業でバラつきがありましたが、利益面では全体で19%という高い成長率を実現しました。今後も顧客ニーズを捉えた商品開発・サービス強化を進めてまいります。

またアドバンスド・ファイナンス(A・F)事業は、特にBtoBファイナンスと、韓国でのファイナンスが高い成長性と収益性を維持し、事業全体の牽引役となりました。上限金利引下げの影響を受けないこの2事業は、今後も収益性と安全性のバランスを保ちながら、拡大を図ってまいります。

## 「あすなる計画」達成に向けた戦略

「あすなる計画」では、「最終年度営業利益200億、営業利益率10%以上、ROE13%以上」という数値目標を掲げています。目標達成には、原点に立ち返って既存事業の足場固めを行うと同時に、新たな風をもたらすチャレンジも必要と考えます。

重要課題の1つである「特定分野を扱う通販の強化」に対しては、平成19年3月に株式会社ナースリーを子会社化し、まずはその1歩を踏み出しました。また同年3月に行った資金調達は将来を



# 達成しました。

見据えた投資への備えであり、他社との競争において優位に立つことを狙いとしております。

まさに、「あすなる」という名前に込められた「基本に忠実に、謙虚に、チャレンジャーとしてひたむきに努力する」という強い意志の実行が、当社の進むべき道と認識しております。そして、その行動の積み重ねがお客様からの信頼感・安心感の向上につながり、次の成長の原動力になるものと確信しています。



## 企業価値の増大に向けて

こうした戦略によって成長を維持し、企業価値の増大を永続的に図り、またその価値を全てのステークホルダーと分かち合うことが、経営者としての最大の使命であると認識しております。当社は「連結当期利益の30%を配当・自社株買いで株主の皆様へ還元する」という方針を掲げていますが、当期の実績は48%と方針を上回る還元を実現いたしました。引き続き、当社は企業価値の向上を通じて、株主の皆様のご支援に報いたいと考えております。

今後とも、当社および各事業へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成19年6月

代表取締役社長 安野 清

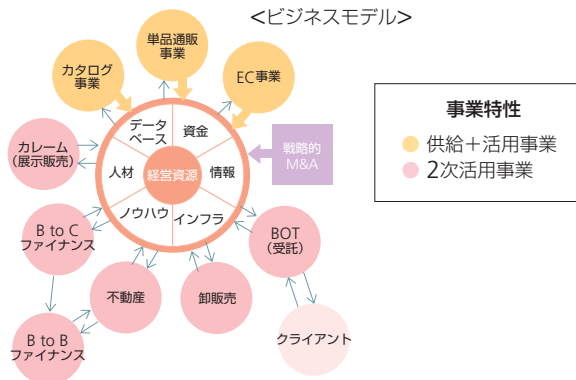


### ■ あすなる計画の概要

平成23年3月期を最終年度とする中期5カ年経営計画。この計画では、従来のデータベースマーケティングを発展させた「通販総合商社」という企業コンセプトで、カタログ事業に過度に依存しない事業構造への転換を推進します。成長性・収益性が見込める事業には経営資源を重点配分し、既存事業の活性化や資産の効率化、あるいはM&Aの活用などにより、最終年度に営業利益200億円の達成を目指しています。

### ■ 当期の進捗

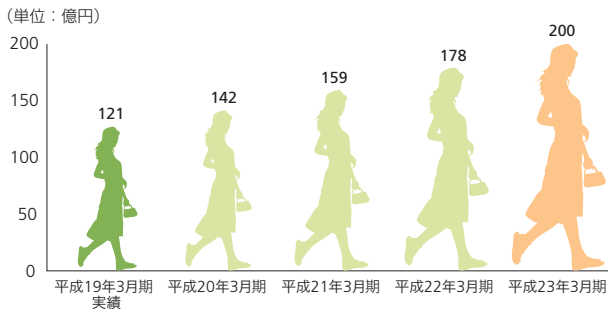
初年度となる当期は営業利益127億円を目標としておりましたが、結果として121億円で留まりました。この背景として「カタログ事業におけるポイントサービス利益額の増加と引当金計上」および「消費者金融における利息返還請求問題」という要因があります。前者はサービス導入後初の引当金計上となるため、影響は当期が最も大きいものと考えております。後者に関しては近年、いわゆるグレーゾーン金利の返還請求が増加を続けており、それに備えて引当金を複数年分計上しております。しかし、3事業から成るアドバンスド・ファイナンス(A・F)事業の内、消費者金融以外の2事業は極めて好調な業績を示しており、今後も業績の牽引役としての位置付けに変わりはありません。



### ■ 次年度の取り組み

「あすなる計画」における重点事業は単品通販事業とA・F事業です。専門分野別の4事業から構成される単品通販事業では、その中でも成長期待の高い事業に集中して経営資源を投入し、全体としての成長性維持を図ります。一方のA・F事業は、BtoBファイナンス事業と韓国でのファイナンス事業の成長性を引き続き維持し、当初計画の達成を目指してまいります。

### 営業利益の推移(計画)





**ベルーナ**



**Nursery**

## ■ 株式会社ナースリーの全株式取得

当社は、株式会社ナースリー（以下、ナースリー）及び同社株主と協議の結果、平成19年3月30日付で同社を完全子会社化しました。

当社は、これまで培ってきた経営資源を最大限活用し、シナジー効果の見込める事業を効率的に展開することにより、企業価値の向上を目指しています。特に、単品通販事業に代表される特定のカテゴリーや顧客に焦点を合わせた事業の育成・強化は、あすなろ計画を達成する上でも重要な課題と位置づけており、必要があればM&A等も活用し、新規事業への進出及び既存事業の強化を進める方針です。

この度のナースリー子会社化は、同社が所有するデータベース、インフラ、ノウハウの活用、及び看護師関連事業への進出を狙いとしています。今後は、当社の保有する通販事業、マーケティング、BOT事業におけるノウハウを共有することで、既存事業との相乗効果を発揮できるよう努めてまいります。

### 株式会社ナースリーの概要

ナースリーは、『お客様が求める「低価格で高品質」な商品をご提供することにより、看護衣を必要とされている方の一助となる会社でありたい』をモットーとし、看護師という特定のお客様に焦点を合わせた展開を行っております。

<b>主な事業内容</b>	看護師衣料及び用品の製造・販売、ダイレクトメール業務の受託
<b>所在地</b>	栃木県足利市岩井町 792番地7
<b>設立年月日</b>	平成13年5月15日
<b>資本金</b>	34百万円（平成19年4月30日現在）



▲ 年4回発行のナースリーカタログ

### 第6回 ベルーナレディースカップゴルフトーナメント開催



▲ 優勝の横峯さくら選手



▲ 来場者も増え、大盛況の3日間となりました

当社の認知度の向上、及びグループ社員の結束力強化を目的とし、平成18年6月30日～7月2日の3日間、群馬県の小幡郷ゴルフ倶楽部にて、当社主催のレディースカップゴルフトーナメントを開催いたしました。2日目には若手のホープ・横峯さくら選手が自己ベストを、ベテラン・福嶋晃子選手がLPGAツアー記録タイのスコアをたたき出す白熱したゲームとなりました。勝負は最終日、横峯選手が通算15アンダーまでスコアを伸ばし、2位に5打差の圧勝で幕を閉じました。

今年も同じ会場で6月29日～7月1日に第7回大会が開催されます。若手選手とベテラン選手が入り混じっての攻防に注目が集まる女子ゴルフトーナメント。株主の皆様もお誘い合わせの上、是非ご観戦にいらして下さい。

チケット販売・  
お問合わせ

ベルーナ総務部  
BLC事務局  
**048-771-7753**

#### トーナメント会場のご紹介

小幡郷ゴルフ倶楽部 ～起伏と変化に富んだ18ホール～  
18ホール・パー72・6630ヤード。松、桧、杉などでセバレットされた林間コースで、池越えあり、打ち下ろしありと各ホールとも変化に富んだプレーが楽しめる、魅力あふれるコースです。

### 資金調達の実施

当社は平成19年3月に、平成24年3月を満期とするユーロ円建転換社債型新株予約権付社債を発行し、110億円の資金調達を行いました。株式の希薄化を抑えるため、クーポンを付けることで転換価額を高く設定し、より普通社債に近い性格を有しています。調達した資金は物流センター拡充に伴う設備投資、システム投資、国内転換社債償還資金、及び一般運転資金に充当する予定です。

#### 資金調達の詳細

- クーポン:年率1.1%
- 転換価額:2,278円(アップ率38.0%)
- 株式の希薄化について:すべて当初の転換価額で行使された場合、新たに発行される株式数は発行済株式総数(平成19年3月末時点)の8.53%になります。





## 宇都宮第2流通システムセンター新設

平成19年4月、当社は宇都宮第2流通システムセンター（栃木県鹿沼市）が竣工いたしました。これは、売上増加に伴う在庫保有により、慢性的に発生していたスペース不足を解消し、経費の削減、円滑な作業導線確保による作業効率の向上、及び保管品質を向上すること等を目的としております。この結果、「あすなる計画」下での各事業の成長に十分に対応出来るだけの設備規模となりました。



▲宇都宮第2流通システムセンター

## 品質向上に対する取り組み 推進中！

当社では、平成16年2月に稼動を開始した上海の自社検品所、及び中国内提携検品所の活用を進め、品質の向上に取り組んでおります。検品所では、縫製や汚れ、主要部位の採寸、梱包方法などの検品を行っておりますが、検品所ごとに品質の差が生じぬよう、基準の統一や管理の徹底を図っています。また品質管理部門主導で、本生産前にモデル着用による商品チェックも行い、問題の早期発見にも努めております。これらの施策により、対象商品の不良率・返品率は低減しており、一定の効果を得ています。今後も、対面販売ではないが故の品質の重要性を再認識し、顧客満足度の向上に努めてまいります。



▲ 自社検品所(上海)



▲ 基準を設けて厳しくチェック



▲ 担当の責任を明確にし、ミスの少ない体制を構築



## プライバシーマークを取得しました！

ベルーナでは、多くの個人情報を取り扱うデータベースマーケティング企業としての責任と重要性を認識し、個人情報の適切な保護・管理に取り組んでいます。平成19年4月には、個人情報を適切に取り扱っている事業者として、財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）の「プライバシーマーク」認定を取得しました。

今後もお客様、株主の皆様はもちろんのこと、お取引先、社員の個人情報に対して、その保護・管理体制の維持・強化に努め、信頼に応えてまいります。



▲ 個人情報の取り組みや保護方針はホームページでも公開  
(<http://www.belluna.co.jp/privacy>)

## 「ベルーナネット」のリニューアルを実施

当社では、お客様の趣味・嗜好、特徴に合わせた商品や特集、サービスの充実を図り、集客力を向上することを目的とし、平成19年1月と4月にインターネットショッピングサイト「ベルーナネット」をリニューアルしました。ターゲットを明確にしたサイト構成にするとともに、インターネット限定の商品・カテゴリーの充実が新たなお客様の開拓に有効な手法であると考え、随時強化を図っております。

次世代の経営資源獲得・活用事業として、成長が期待されるEコマース事業。今後も、グループの収益性への寄与度を高めるべく、お客様のニーズに合わせた展開を進めてまいります。



▲ メンズグッズページやベビー&キッズ用品ページなど、インターネット利用世代ならではの商品が充実  
(<http://www.belluna.net>)

## カタログラインアップ



当社では、マインド年齢や趣味・嗜好に合わせ、総合型・専門型のカタログを実に年間30種類以上も発行しています。またインターネット・モバイルにも対応しています。



①

▲ **ベルーナ**  
ミセス向け総合ファッション  
カタログ



①

▲ **ルアール**  
30代向けレディス総合  
ファッションカタログ



①

▼ **リュリュ**  
20代向けレディス総合  
ファッションカタログ



①

▲ **ルフラン**  
ミセス向け総合ファッション・  
雑貨カタログ



①

▲ **素敵な生活**  
総合生活雑貨カタログ



▲ **ベルーナネットショップ**  
[www.belluna.net](http://www.belluna.net)



▲ **リュリュモバイルサイト**  
[m.m.ryuru.jp](http://m.m.ryuru.jp) (携帯各社共通)



②

▲ **いきいき家族**  
食と花の専門カタログ



②

▲ **マイワインクラブ**  
ワイン専門カタログ



③

▲ **リフレ**  
サプリメント専門カタログ



④

▲ **オージオ**  
化粧品専門カタログ

【お問合せ】※カタログをご希望の方は、カタログ横の番号①～④に合わせ右記へとお問合せ下さい。  
※お届けするカタログは最新号です。お時間がかかる場合がございますので予めご了承ください。

① 0120-85-7890 ② 0120-307-963  
③ 0120-22-9299 ④ 0120-0210-10

## 連結財務諸表(要旨)

### 貸借対照表

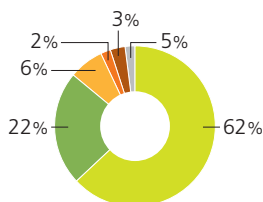
資産合計は、前期比29,985百万円増となりました。これは、A・F事業が好調なことにより、営業貸付金(流動資産)が15,387百万円増加したことが主な要因です。

### 損益計算書

売上高は前期比6.5%増となりました。売上総利益は原価率の改善により8.1%増となりましたが、販管費が8.2%増えたことから、営業利益は7.6%増となりました。

各セグメントともに売上高は増加しており、営業利益は単品通販事業が19.1%増、その他の事業が263.5%増と大きく伸びています。

連結売上高  
1,299億円



#### ● カタログ事業

カタログ等を媒体とする生活関連商品の通信販売事業

#### ● 単品通販事業

単体、及び子会社で展開する専門分野に特化した通信販売事業

#### ● アドバンスド・ファイナンス(A・F)事業

通信販売事業の顧客を主な対象としたBtoCファイナンス、及び事業会社向けのBtoBファイナンス事業、韓国でのファイナンス事業

#### ● BOT事業

封入・同送事業、及び受託事業から成る、当社のデータベース・インフラを活用した手数料事業

#### ● カレーム事業

着物・宝飾品等を展示会形式にて販売する事業

#### ● その他の事業

卸販売事業、不動産事業

### 連結貸借対照表

(単位:百万円未満切捨)

	第31期 平成19年3月	第30期 平成18年3月
<b>◎資産の部</b>		
流動資産	107,801	80,168
固定資産	41,437	39,084
有形固定資産	26,089	27,514
無形固定資産	1,589	1,281
投資その他の資産	13,758	10,288
<b>資産合計</b>	<b>149,239</b>	<b>119,253</b>
<b>◎負債の部</b>		
流動負債	50,326	44,089
固定負債	34,194	17,853
<b>負債合計</b>	<b>84,520</b>	<b>61,942</b>
<b>◎純資産の部</b>		
株主資本	64,320	—
資本金	10,607	—
資本剰余金	11,003	—
利益剰余金	49,255	—
自己株式	△6,545	—
<b>評価・換算差額等</b>	<b>247</b>	<b>—</b>
<b>少数株主持分</b>	<b>150</b>	<b>—</b>
<b>純資産合計</b>	<b>64,718</b>	<b>—</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>149,239</b>	<b>—</b>
<b>◎資本の部</b>		
資本金	—	8,393
資本剰余金	—	8,789
利益剰余金	—	43,242
その他	—	676
自己株式	—	△3,905
資本合計	—	57,197
<b>負債、少数株主持分及び資本合計</b>	<b>—</b>	<b>119,253</b>



## 連結損益計算書

(単位:百万円未満切捨)

	第31期 平成19年3月	第30期 平成18年3月
売上高	129,912	121,938
売上総利益	76,237	70,528
販売費及び一般管理費	64,153	59,274
営業利益	12,122	11,261
営業外収益	1,244	1,499
営業外費用	743	643
経常利益	12,622	12,118
特別利益	448	82
特別損失	384	474
税金等調整前当期純利益	12,686	11,726
法人税、住民税及び事業税	6,281	4,990
法人税等調整額	△781	△247
当期純利益	7,141	6,935

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円未満切捨)

	第31期 平成19年3月	第30期 平成18年3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	△5,964	△1,609
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,539	△1,900
財務活動によるキャッシュ・フロー	20,703	14,802
現金及び現金同等物に係る換算差額	13	131
現金及び現金同等物の増加額	6,212	11,424
現金及び現金同等物の期末残高	26,385	19,960

## 連結株主資本等変動計算書〔第31期 平成19年3月〕

(単位:百万円未満切捨)

	株主資本					評価・換算 差額等	新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計				
平成18年3月31日残高	8,393	8,789	43,242	△3,905	56,520	676	119	113	57,430
連結会計年度中の変動額									
新株予約権の行使による新株の発行	2,117	2,117	—	—	4,235	—	—	—	4,235
転換社債の転換	96	95	—	—	191	—	—	—	191
自己株式処分差益	—	0	—	—	0	—	—	—	0
新規連結による増加	—	—	43	—	43	—	—	—	43
剰余金の配当	—	—	△1,172	—	△1,172	—	—	—	△1,172
当期純利益	—	—	7,141	—	7,141	—	—	—	7,141
自己株式の取得	—	—	—	△2,640	△2,640	—	—	—	△2,640
自己株式の売却	—	—	—	0	0	—	—	—	0
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△429	△119	37	△512
連結会計年度中の変動額合計	2,214	2,213	6,012	△2,640	7,800	△429	△119	37	7,288
平成19年3月31日残高	10,607	11,003	49,255	△6,545	64,320	247	—	150	64,718

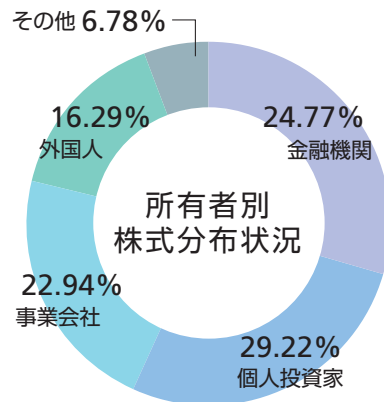


会社が発行する株式の総数 ..... 130,000,000株  
 発行済株式の総数..... 56,592,274株  
 株主数 ..... 6,941名

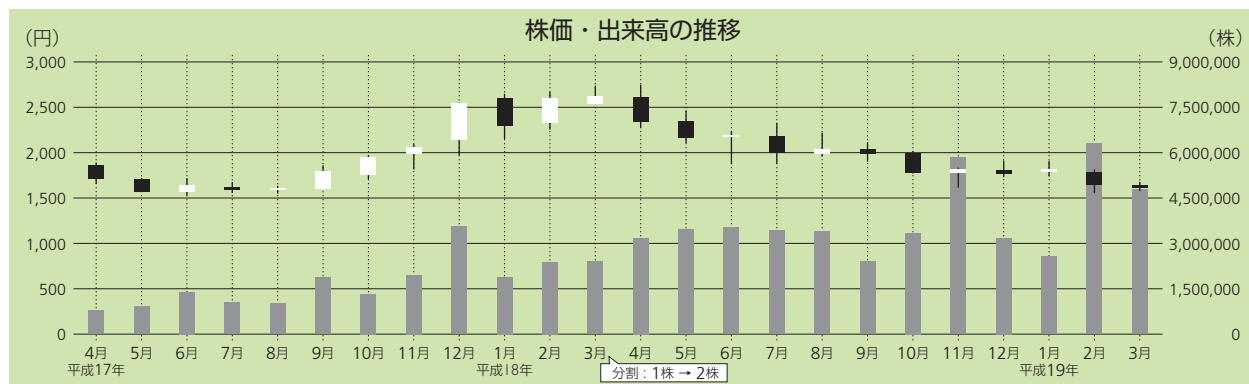
注1) 発行済株式の総数は前期末に比して、29,590,546株増加いたしました。

注2) 平成18年3月31日最終の株主名簿及び実質株主名簿に記載された株主に対し、その所有株式1株につき2株の割合をもって株式の分割を行っております。

大株主 (上位10名)	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率 (%)
安野 清	10,598	20.09
株式会社フレンドステージ	7,814	14.81
有限会社日本リポワール	4,359	8.26
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	2,912	5.52
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	2,629	4.99
全国共済農業協同組合連合会	1,933	3.67
安野 公	1,662	3.15
モルガンスタンレーアンドカンパニーインク	1,315	2.49
資産管理サービス信託銀行株式会社	1,143	2.17
野村信託銀行株式会社	1,133	2.15



注) 信託銀行各行の持株数には、信託業務に係る株式が含まれております。





**商号** 株式会社ベルーナ  
**資本金** 106億7百万円  
**代表者** 安野 清 (代表取締役社長)  
**創業** 昭和43年9月  
**設立** 昭和52年6月  
**従業員数** 1,102名 (連結)  
**事業内容** カタログ等による通信販売を核に、金融、サービス、卸売等の分野に展開する通販総合商社

### 主な事業所

本社  
(埼玉県上尾市)

本館  
(埼玉県上尾市)

東京本部  
(東京都新宿区)

アネックスビル・第2アネックスビル  
(埼玉県上尾市)

北関東オーダーレセプションセンター  
(埼玉県鴻巣市)

川越オーダーレセプションセンター  
(埼玉県川越市)

領家丸山流通システムセンター  
(埼玉県上尾市)

宇都宮流通システムセンター  
(栃木県栗野町)

領家山下クリニックセンター  
(埼玉県上尾市)

領家山下流通システムセンター  
(埼玉県上尾市)

川越メーリングセンター  
(埼玉県川越市)

### 役員 (平成19年6月28日現在)

代表取締役社長	安野 清
常務取締役	島野武夫
取締役	穴戸順子
取締役	形部幸裕
取締役	生川雅一
取締役	高橋利郎
常勤監査役	藤田秀二
監査役	古橋 公
監査役	中村 勲
監査役	渡部行光

### ホームページ

(企業ホームページ)  
<http://www.belluna.co.jp/>

(IR専用ページ)  
<http://www.belluna.co.jp/ir/>



## 株主メモ

決算期	3月31日
利益配当金受領株主確定日	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
定時株主総会	6月下旬
基準日（定時株主総会関係）	3月31日
株主名簿管理人	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 ☎0120-232-711（フリーダイヤル）
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
決算公告掲載	当社ホームページに掲載 <a href="http://www.belluna.co.jp/">http://www.belluna.co.jp/</a>
その他の公告掲載	日本経済新聞

### お知らせ

- 住所変更、配当金振込指定・変更、単元未満株式買取請求に必要な各用紙、および株式の相続手続依頼書のご請求は、株主名簿管理人のフリーダイヤル☎0120-864-490で24時間承っておりますので、ご利用下さい。
- 配当金を郵便貯金口座へお振込みすることができるようになりました。お手続きには振込指定書のご提出が必要ですので株主名簿管理人に指定書用紙をご請求下さい。

株式会社 **ベルーナ**

〒362-8688 埼玉県上尾市宮本町4番2号  
TEL : 048-771-7753 (代表)  
(ホームページ) <http://www.belluna.co.jp/>



本誌は、古紙配合率100%の再生紙に大豆インクを使用して印刷しています。