

2012年3月期 第2四半期 決算説明会資料



▲ 基幹カタログ
「ベルーナ」



▲ ベルーナネットショップ
<http://belluna.jp>



▲ RyuRyuモバイル公式サイト
<http://ryuryu.jp>

ベルーナ

2011年11月11日(金)

1. 決算ハイライト	P.2	3. 経営方針・経営戦略	P.22
1. 決算概況		1. 経営環境	
2. 連結損益計算書		2. ビジネスモデル	
3. 連結貸借対照表		3. 短期経営計画の進捗状況	
4. 連結キャッシュフロー計算書			
5. 東日本大震災による業績への影響について			
2. セグメント別概況	P.10	4. 参考資料	P.30
1. 総合通販事業			
2. 専門通販事業			
3. ソリューション事業			
4. ファイナンス事業			
5. プロパティ事業			
6. その他の事業			

・本資料は、2012年3月期決算業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2011年11月10日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

・2011年3月期より、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」および「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」を適用しております。本資料においてセグメントの「営業利益」と表示している場合は、「セグメント利益」となっております。

1. 決算ハイライト

BELLUNA

1. 決算概況
2. 連結損益計算書
3. 連結貸借対照表
4. 連結キャッシュフロー計算書
5. 東日本大震災による業績への影響について

1-1. 決算概況

BELLUNA
(単位:億円)

連結	11/3期 2Q累計	12/3期 2Q累計				12/3期	
		予算 ^{*1}	実績	予算比	前年比	予算	前年比
売上高	468.2	480.0	497.5	+3.7%	+6.3%	1,090.0	+5.4%
売上総利益	268.7	271.6	281.0	+3.5%	+4.6%	614.0	+5.9%
販売管理費	241.9	249.1	259.2	+4.1%	+7.2%	546.0	+6.6%
営業利益	26.8	22.5	21.8	- 3.3%	- 18.8%	68.0	+1.0%
経常利益	24.5	22.0	19.3	- 12.0%	- 21.0%	67.0	+5.3%
当期利益	11.6	12.5	10.2	- 18.4%	- 11.9%	42.0	- 4.3%
包括利益	8.5	—	14.0	—	+64.6%	—	—
EPS(円)	23.1	25.0	20.4	- 18.3%	- 11.8%	83.9	- 5.1%
減価償却費 ^{*2}	12.7	12.5	11.9	- 4.6%	- 5.8%	25.7	+3.2%
設備投資額 ^{*3}	3.3	4.5	2.3	- 48.6%	- 30.0%	10.0	+26.6%

*1: 2011年5月12日公表予算

*2: 減価償却費には、無形固定資産関連の償却や長期前払費用も含む

*3: 設備投資額には、ソフトウェアなどの無形固定資産およびリース資産への投資額も含む

1-2. 連結損益計算書

BELLUNA
(単位:億円)

連結	11/3期	2Q累計	12/3期	2Q累計	12/3期	
	実績	売上比	実績	売上比	予算	売上比
売上高	468.2	100.0%	497.5	100.0%	1,090.0	100.0%
売上原価	199.5	42.6%	216.6	43.5%	476.0	43.7%
販売管理費	241.9	51.7%	259.2	52.1%	546.0	50.1%
営業利益	26.8	5.7%	21.8	4.4%	68.0	6.2%
営業外損益	-2.3	-0.5%	-2.4	-0.5%	-1.0	-0.1%
経常利益	24.5	5.2%	19.3	3.9%	67.0	6.1%

【売上原価】 前年対比 +0.9P
・総合通販事業での原価率上昇:
+0.7P

【販売管理費】前年対比 +0.4P
・広告宣伝費の増加: +1.5P
・貸倒引当金・利息返還引当金
繰入額の減少: -0.8P

【営業外損益】2Q実績:-2.4億円
・為替差損: -3.2億円
・受取利息・配当金: 0.6億円

1-2. 連結損益計算書

BELLUNA
(単位:億円)

セグメント別売上高と営業利益

	12/3期 2Q 実績					
	売上高	前年比	営業利益 ^{*1}	前年比	営業利益率	前年比
総合通販	329.6	+6.6%	2.1	+78.1%	0.6%	+0.3P
専門通販	101.6	+6.8%	2.9	-75.7%	2.9%	-9.9P
ソリューション	20.7	+33.3%	8.9	+30.7%	42.7%	-0.8P
ファイナンス	13.8	-21.3%	3.3	+58.4%	23.6%	+11.9P
プロパティ	5.7	-8.0%	1.6	+51.6%	28.6%	+11.3P
その他	28.3	+9.9%	2.2	+2.5%	7.8%	-0.6P
連結消去	-2.3	—	0.7	—	—	—
計	497.5	+6.3%	21.8	-18.8%	4.4%	-1.3P

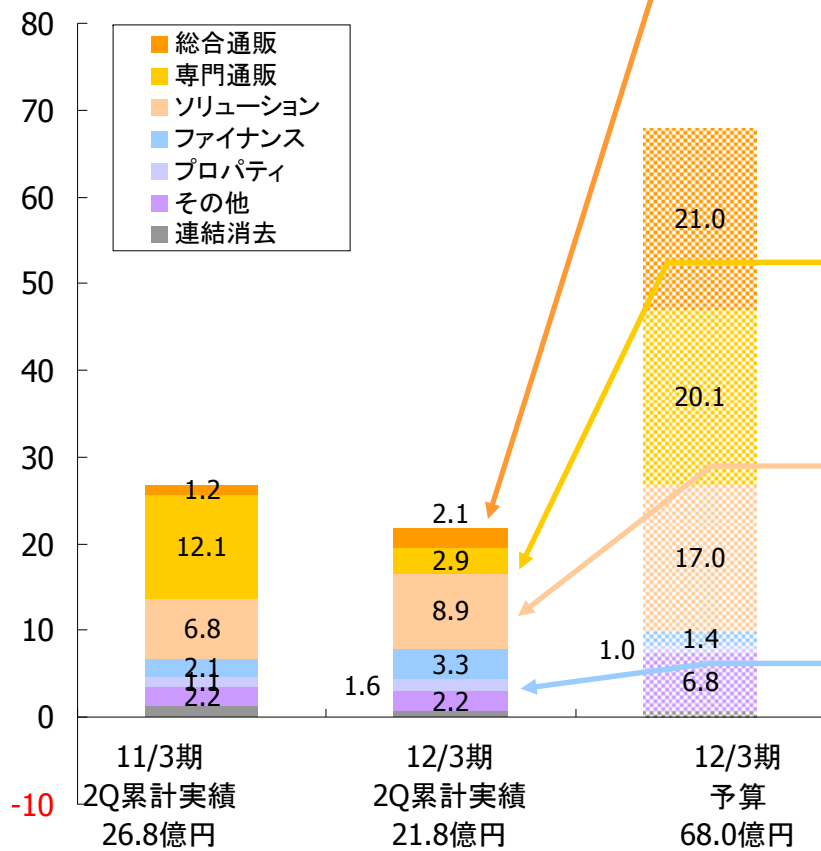
*1: 2011年3月期より、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」および「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」を適用。

本資料においてセグメントの「営業利益」と表示している場合は、「セグメント利益」を指す。

1-2. 連結損益計算書

営業利益*1の変動要因

(単位:億円)



<p>1. 総合通販事業 +0.9億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リース保守の見直し等による販管費率の改善 (-1.3P) +4.3億円 ・売上原価率の上昇(+1.0P) -3.3億円
<p>2. 専門通販事業 -9.2億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・成長性を睨んだ媒体費の増加(+8.1P) -8.2億円
<p>3. ソリューション事業 +2.1億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・増収効果 +2.2億円
<p>4. ファイナンス事業 +1.2億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貸倒損失・利息返還損失引当金繰入額の減少 +4.2億円 ・利息収入の減少 -3.8億円

*1: 2011年3月期より、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」および「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」を適用。
 本資料においてセグメントの「営業利益」と表示している場合は、「セグメント利益」を指す。

1-3. 連結貸借対照表

BELLUNA
(単位:億円)

	11/3末	11/9末	増減額
流動資産	689.5	695.9	6.4
商品	92.2	110.3	18.1
販売用不動産(含む仕掛)	52.0	44.7	-7.3
固定資産	416.4	412.0	-4.4
破産更生等債権	58.8	53.3	-5.5
総資産	1,106.0	1,107.9	2.0
負債	531.3	526.1	-5.2
支払手形・買掛金	132.0	152.0	20.0
有利子負債	252.9	230.9	-22.0
純資産	574.7	581.9	7.2
利益剰余金	462.2	468.6	6.5
[自己資本比率]	[52.0%]	[52.5%]	[+0.5P]

1-4. 連結キャッシュフロー計算書

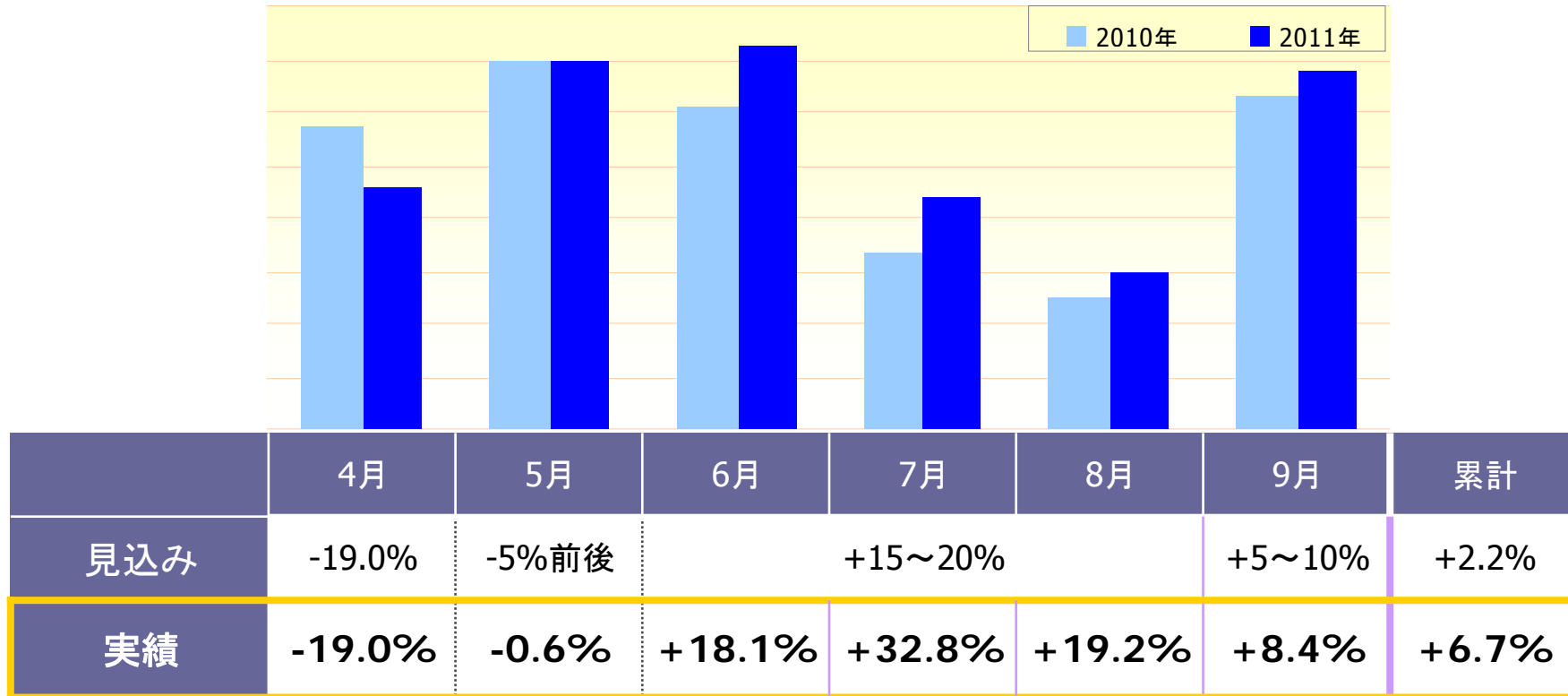
BELLUNA
(単位:億円)

	11/3期 2Q累計		12/3期 2Q累計	
	実績		実績	前年比
営業活動によるキャッシュフロー	44.6		24.9	-19.7
営業貸付金の減少	43.8		6.8	-37.0
仕入債務の増加	1.4		17.6	16.2
投資活動によるキャッシュフロー	-21.4		-15.2	6.2
定期預金、有価証券の増減	-9.4		-10.2	-0.8
投資有価証券の取得による支出	-8.0		-2.0	6.0
財務活動によるキャッシュフロー	-93.5		-31.1	62.4
長短借入金の減少	-21.9		-22.1	-0.2
社債の償還、買入消却による支出	-75.4		-1.0	74.4
キャッシュに係る換算差額	-0.5		0.0	0.5
キャッシュ増加額	-70.9		-21.4	49.5

- ・営業活動によるCFは、主に営業貸付金の回収額が減少したことで、前年より減少。
- ・長短借入金は、引き続き返済を進めており、今期は社債の償還や買入による支出が大幅に減少した分、財務活動によるCFは前年より改善している。

1-5. 東日本大震災による業績への影響について

《参考:【総合通販】売上高推移》



震災によるカタログ資材への影響により、4月は大幅に落ち込んだものの、5月には回復。6月以降は、当初見込みを上回って推移した。
 → 震災による業績への影響は限定的であり、下期は計画通り進捗する見込み。

2. セグメント別概況

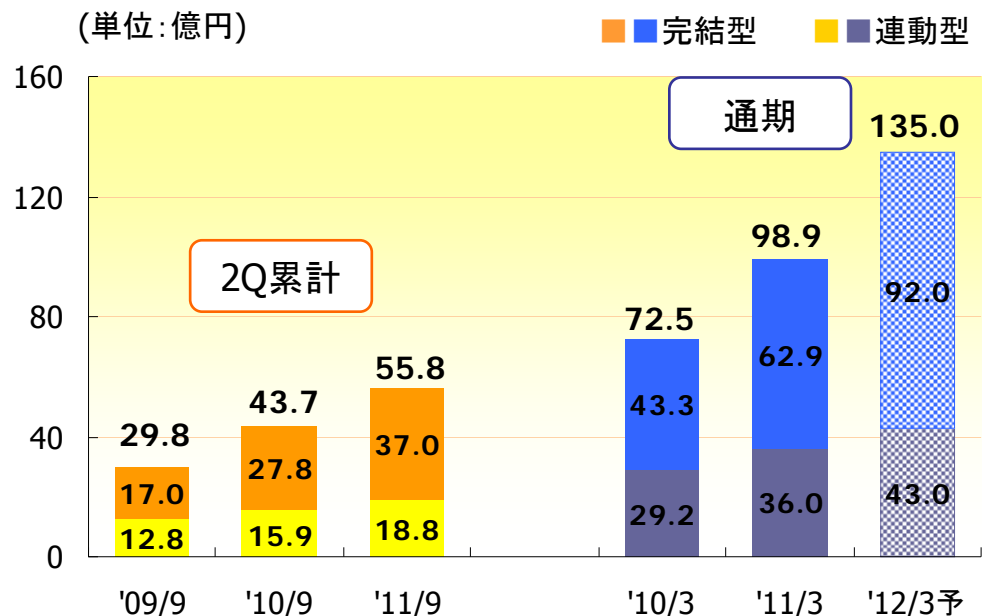
BELLUNA

1. 総合通販事業
2. 専門通販事業
3. ソリューション事業
4. ファイナンス事業
5. プロパティ事業
6. その他の事業

2-1. セグメント別概況：総合通販事業

▶ ECの取組み

《EC売上高の推移》



EC比率	12/3期2Q実績	前年比
全体	17.57%	+2.89P
内、(ミセス)	9.98%	+1.36P
(若年層)	49.52%	+2.48P

▲実績推移は、コーポレートデータ(P.8)に掲載

EC売上高は、前年対比 +27.7% と大幅に増加

特に、若年層が牽引しているが、当社の強みであるミセス層でも着実にEC比率は上昇。

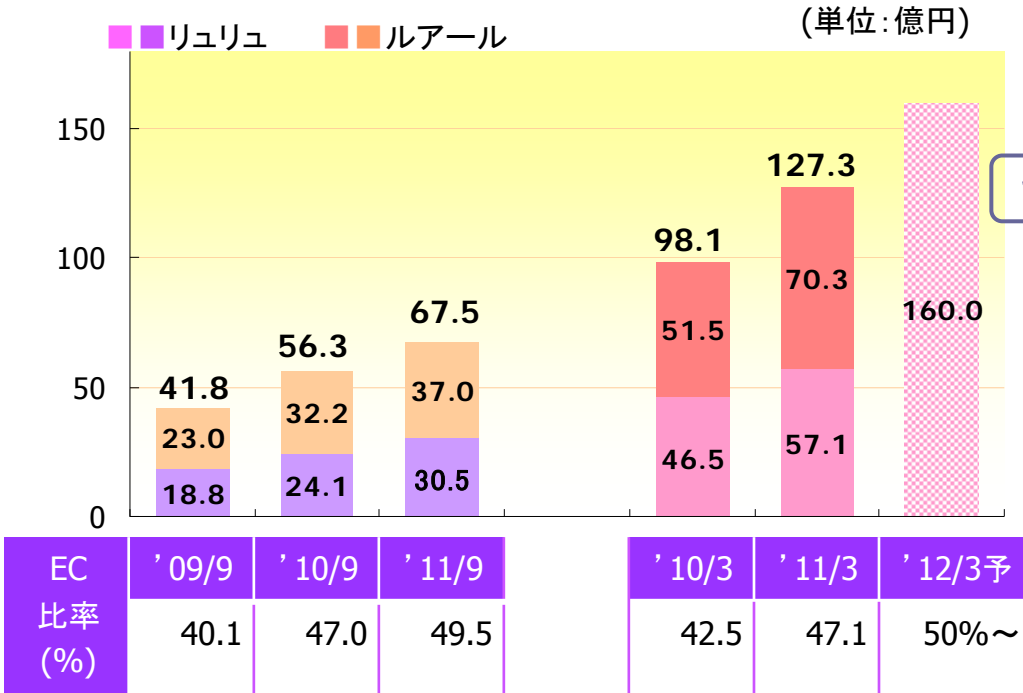
→ 通期では、若年層のEC比率が50%を超える見通し。EC全体で30%超の成長を見込む。



2-1. セグメント別概況：総合通販事業

▶ 若年層(リュリュ・ルアール)の取組み

《リュリュ・ルアール売上高の推移》



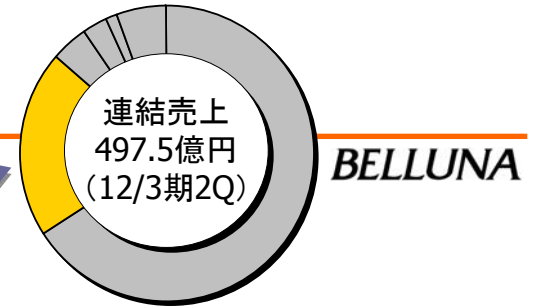
▲実績推移は、コーポレートデータ(P.8)に掲載



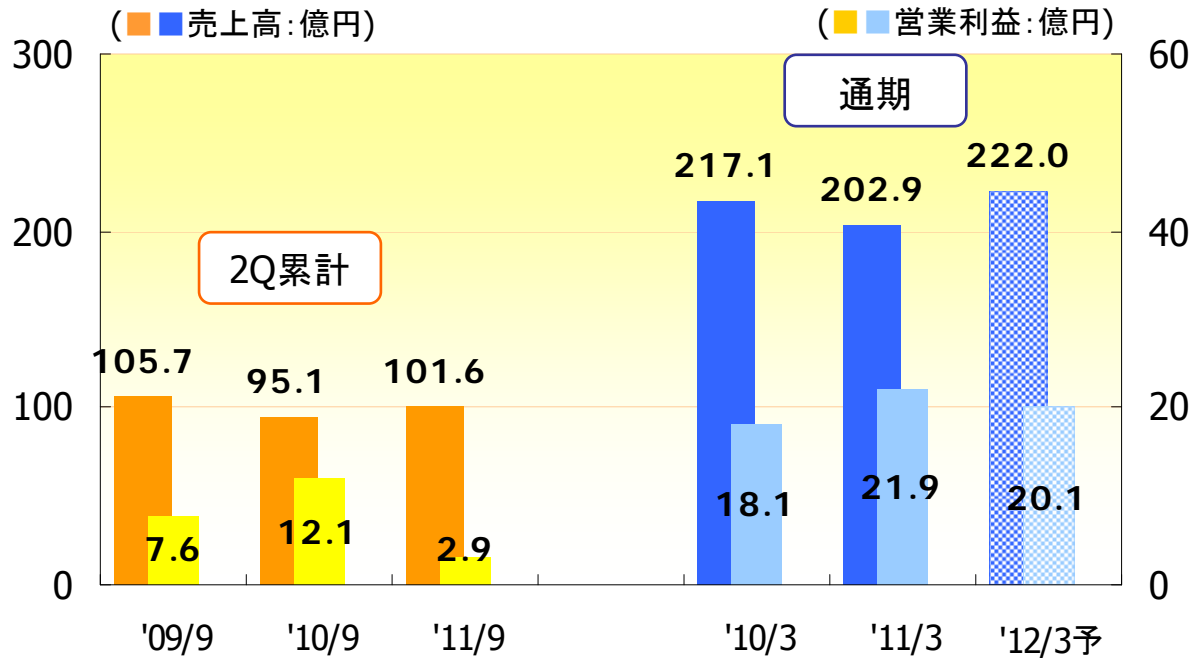
若年層向け事業【リュリュ】【ルアール】での売上高(紙・EC含む)は、インターネット経由での新規獲得が進んだ上に、リピート率が向上したことで、前年対比19.9%増となった。

→ 今後も紙とECを効果的に用いて接触回数を増やすことで、リピートを促進していく。

2-2. セグメント別概況：専門通販事業



【専門通販事業】実績と総括



①食品・花・ワイン
(単体)



②化粧品
(オージオ)



③健康食品(リフレ)



④看護師向け通販
(ナースリー)

今後の成長を目指し、積極的な媒体展開を行なったため、売上が前年対比6.8%増となるが、営業利益は大幅に減少となった。

→ 通期では、上期での媒体費投下の効果により、計画を達成する見込み。

*1: 12/3期より、株式会社ナースリー(100%子会社)で行う通販事業が新たに連結対象となる。

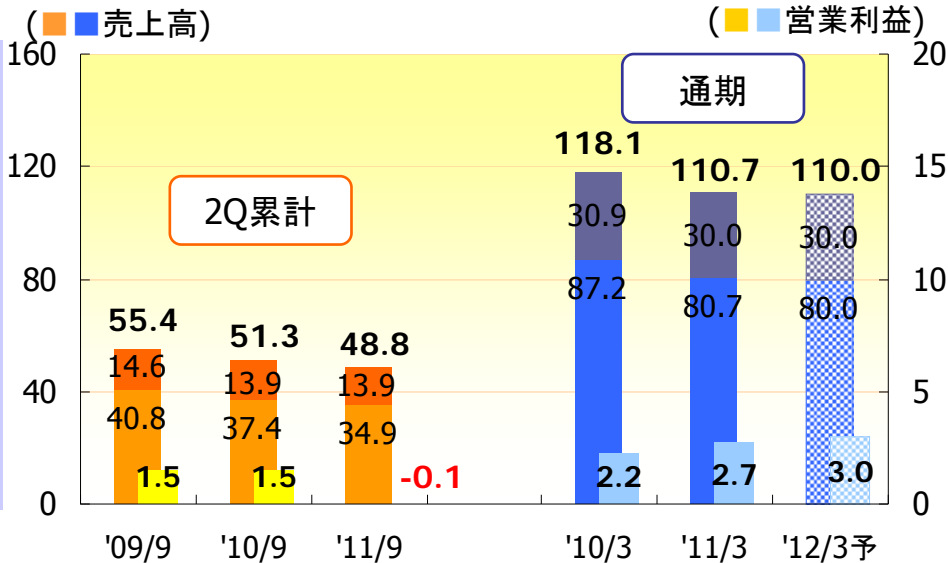
2-2. セグメント別概況：専門通販事業

BELLUNA

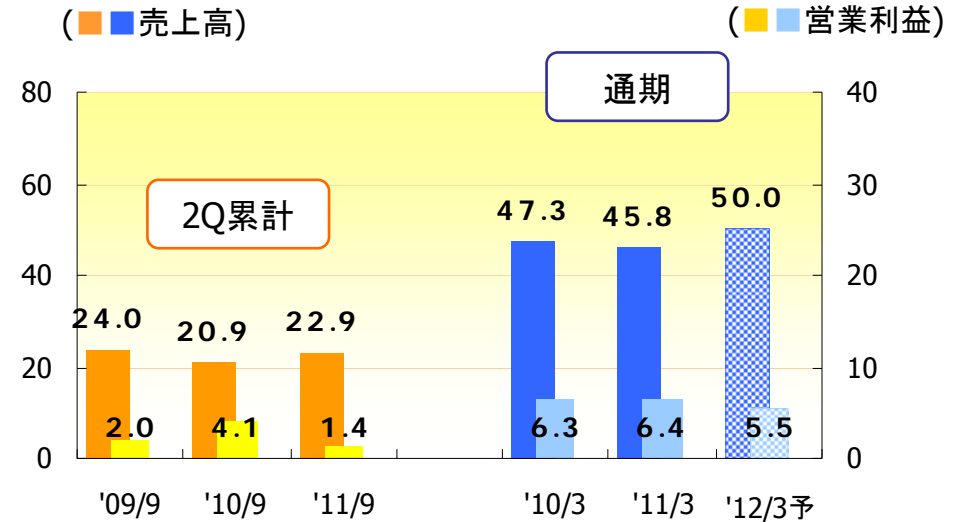
(単位：億円)

※上／ワイン
下／食品＋花

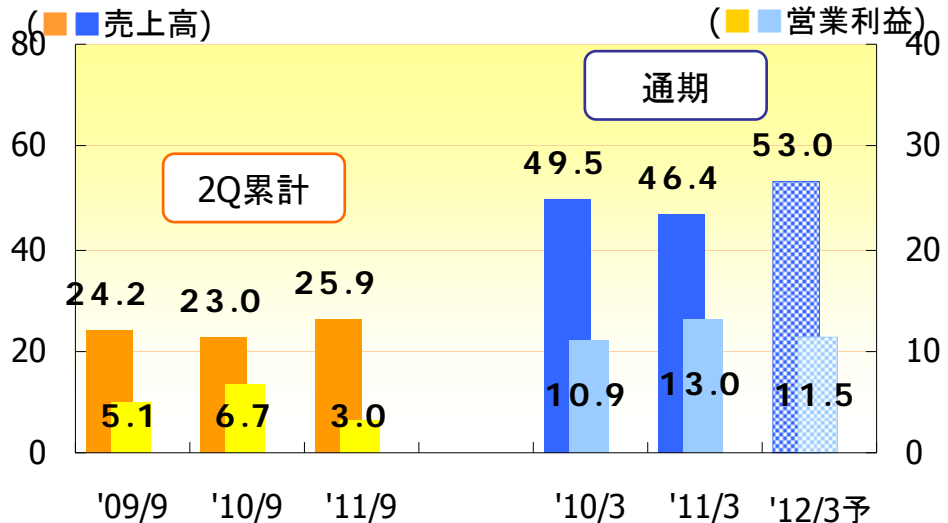
▶ グルメ



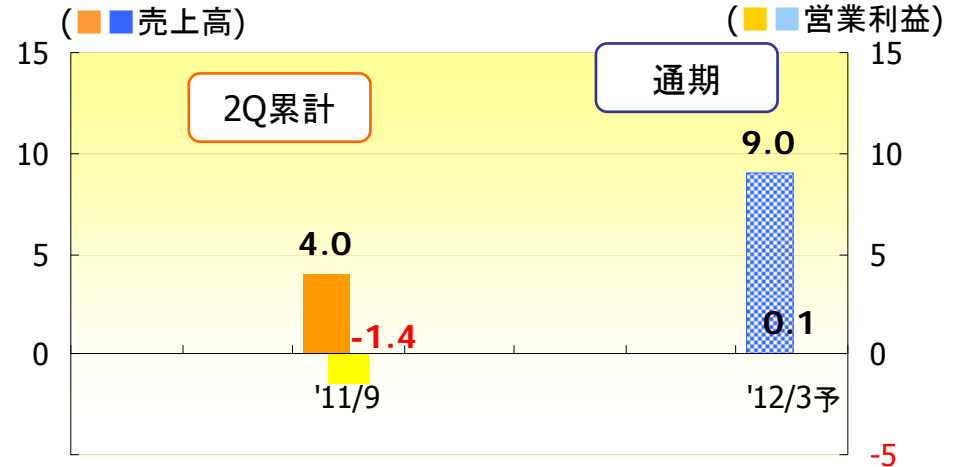
▶ オージオ



▶ リフレ



▶ ナースリー



*1: 12/3期より、株式会社ナースリー(100%子会社)で行う通販事業が新たに連結対象となる。

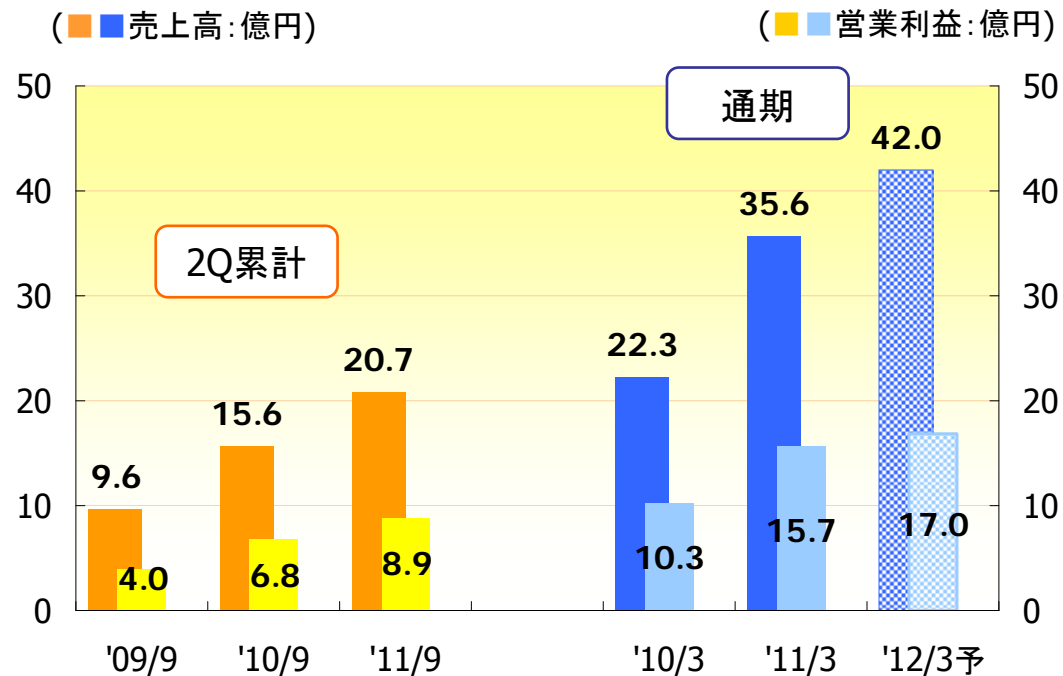
2-3. セグメント別概況：ソリューション事業

4.2%

連結売上
497.5億円
(12/3期2Q)

BELLUNA

【ソリューション事業】実績と総括



【封入・同梱サービス】

自社カタログ封入業務
商品同梱業務

【通販代行サービス】

コールセンター業務
商品発送業務
DM発送業務
システム管理業務、等

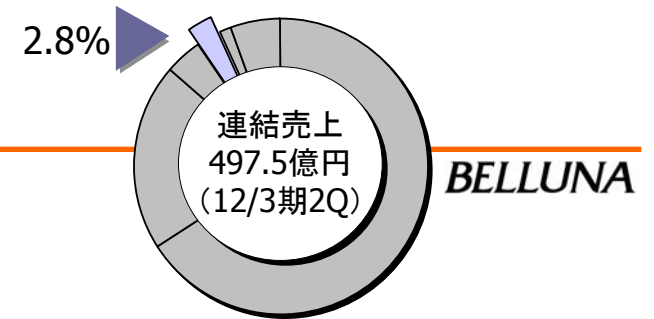


封入・同梱サービスと通販代行サービスで展開する受託事業

封入・同梱サービスは、総合通販事業のアクティブ会員数および商品発送数の増加により順調に拡大。通販代行サービスも伸長しており、セグメント全体で増収増益を達成した。

→ アクティブ会員数の増加や通販参入企業の増加を追い風に、今後も拡大を図る。

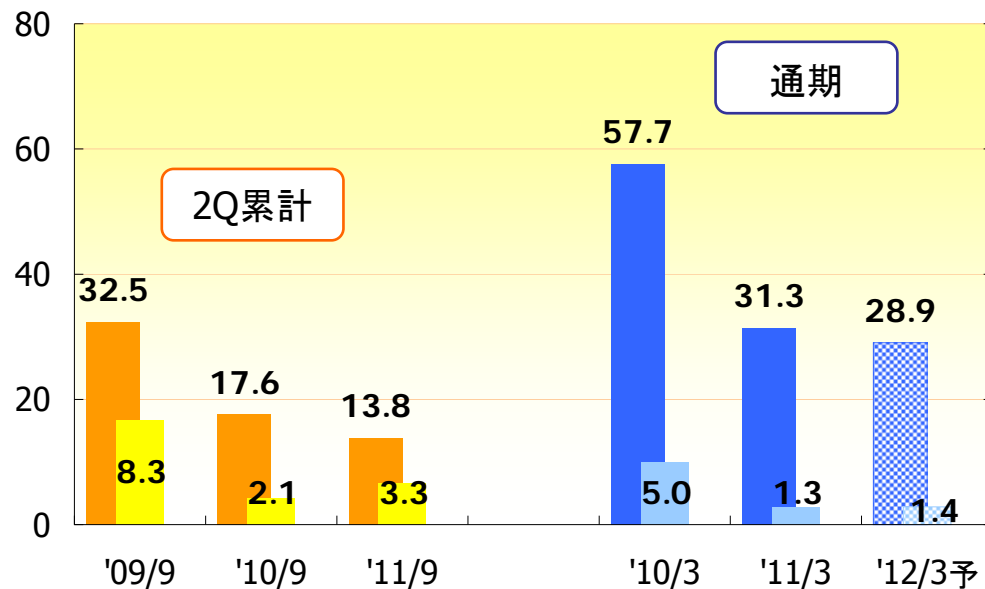
2-4. セグメント別概況：ファイナンス事業



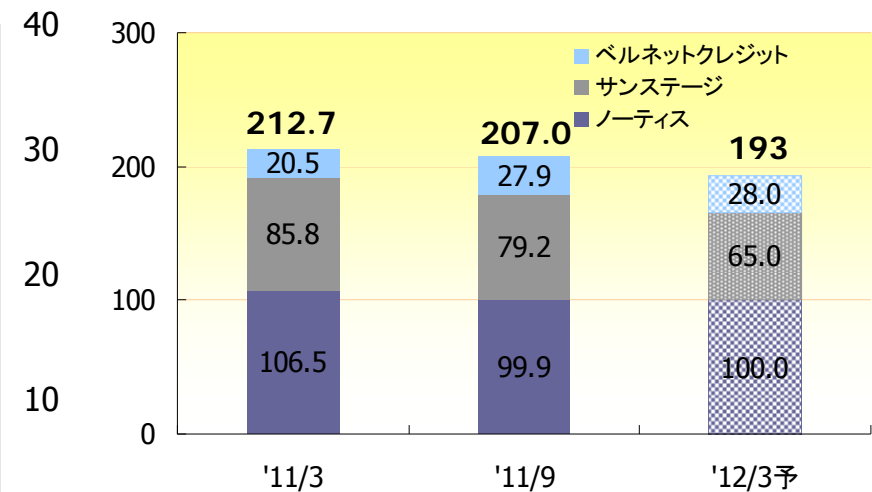
【ファイナンス事業】実績と総括

(■売上高:億円)

(■営業利益:億円)



《営業貸付金残高の推移》



※各事業における「営業貸付金・貸倒率」等の指標の実績推移は、コーポレートデータ(P.13~16)に掲載

営業貸付金残高の減少と、ノーティスにおける貸付金利の引き下げの影響で、減収となった。

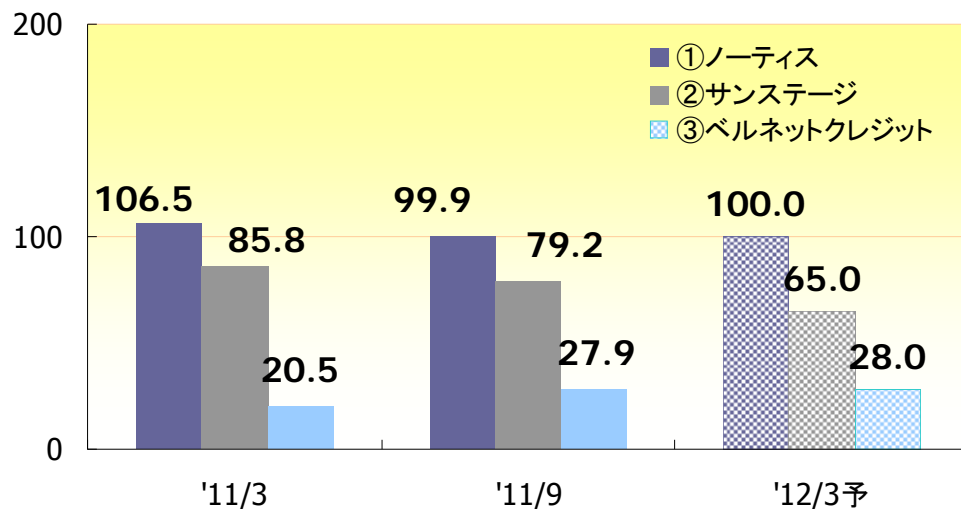
一方、利益面では、営業貸付金および利息返還請求の減少に伴い、関連する引当金繰入額が減少し、増益となった。

→引き続き不良債権の圧縮に努めるとともに、一定の利益を確保していく。

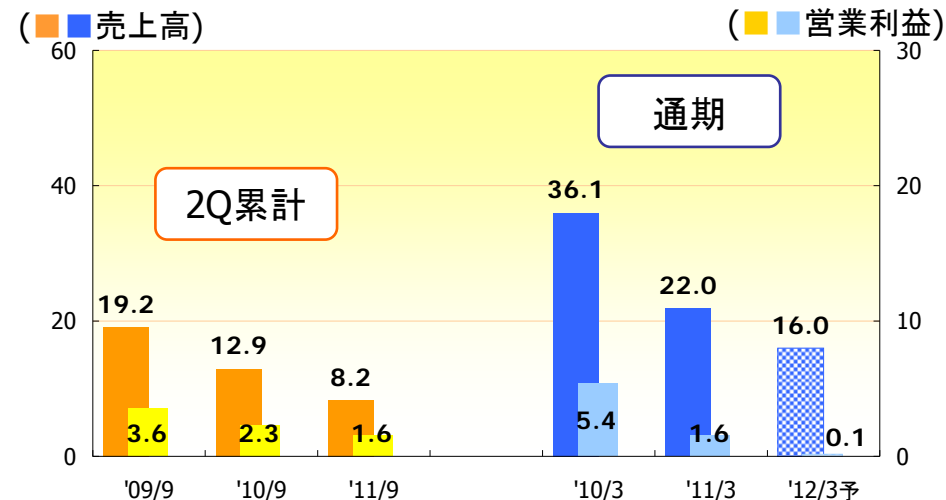
2-4. セグメント別概況：ファイナンス事業

(単位：億円) **BELLUNA**

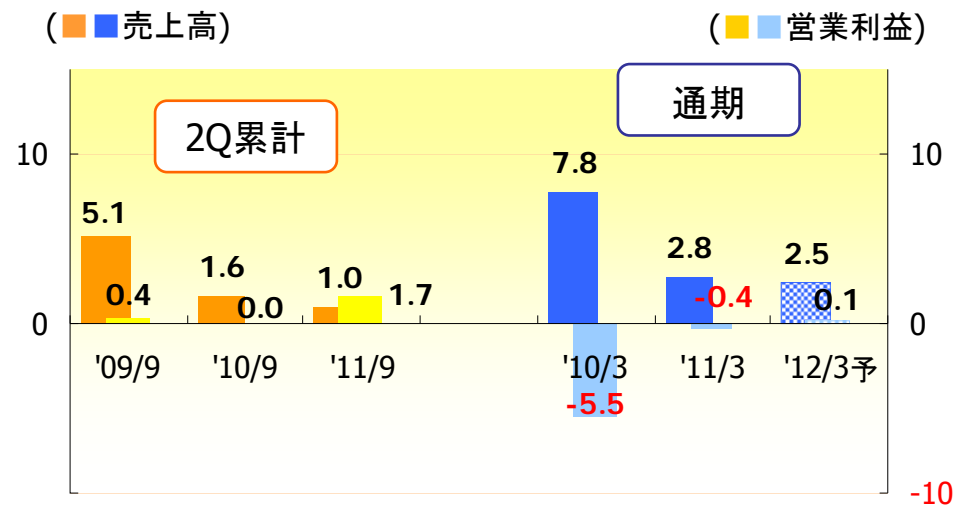
《各事業別営業貸付金残高の推移》



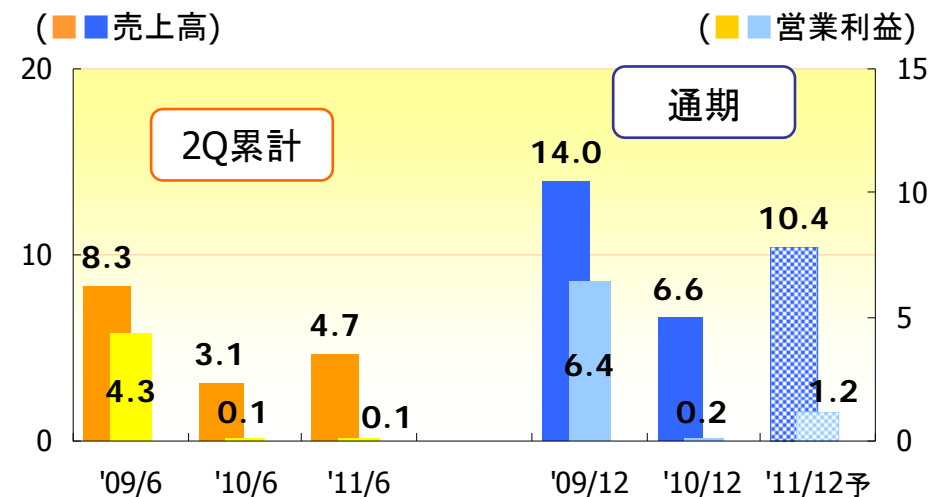
▶ ①ノーツィス



▶ ②サンステージ



▶ ③ベルネット・クレジット

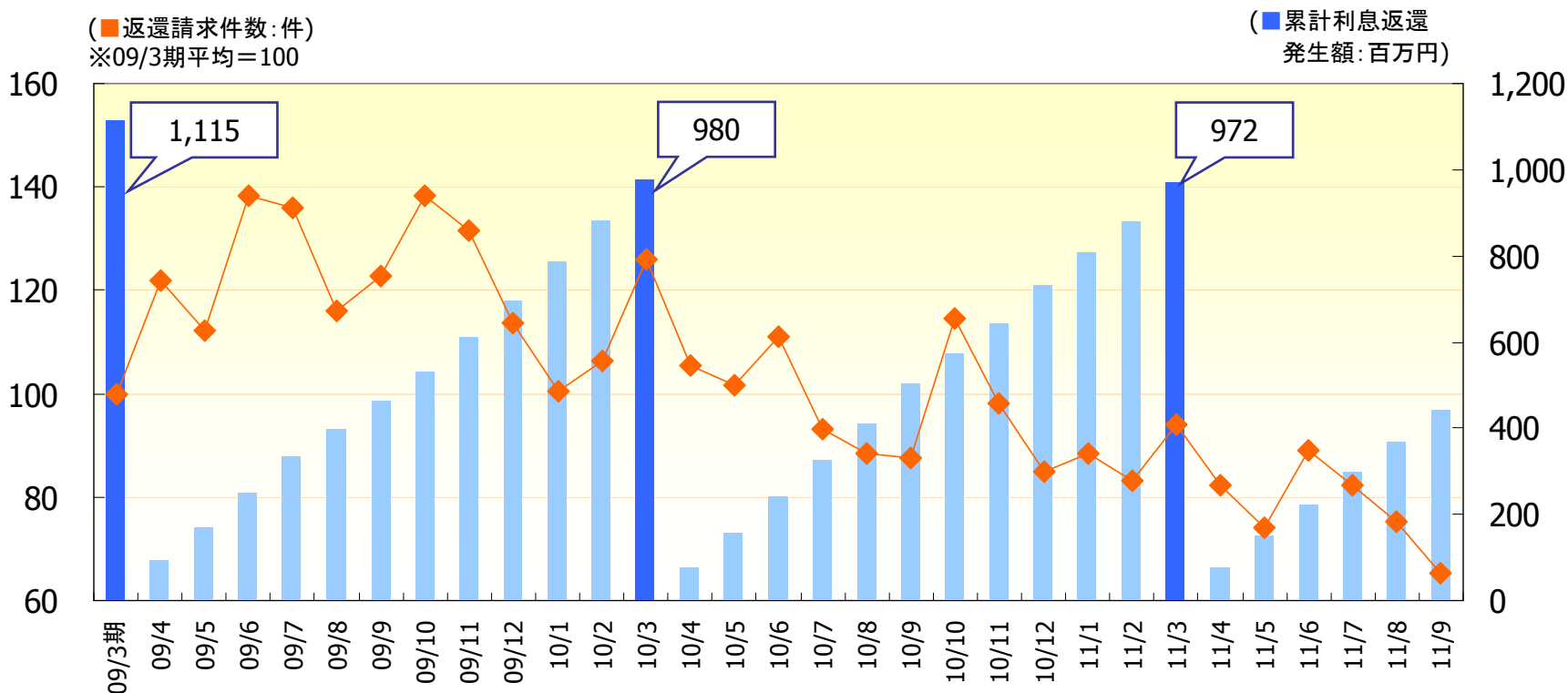


2-4. セグメント別概況：ファイナンス事業

BELLUNA

▶【ノーツィス】利息返還請求の状況

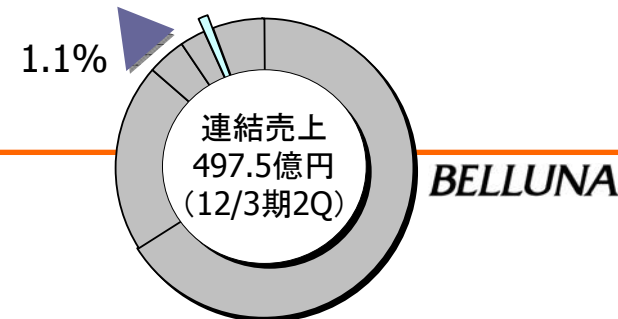
《利息返還請求件数と利息返還発生額の推移》



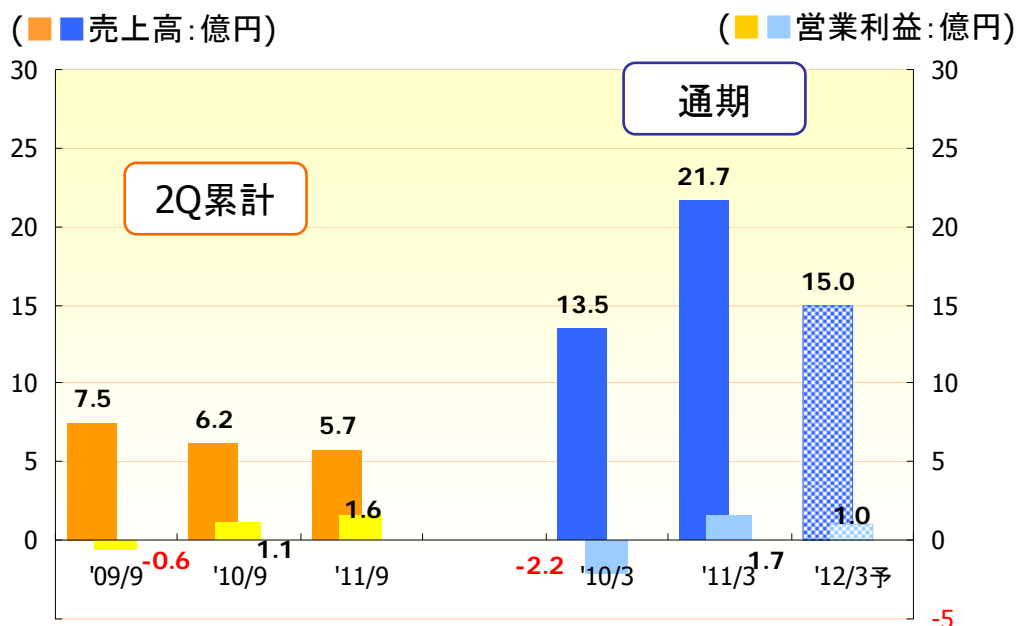
利息返還請求件数は10/3期をピークに減少傾向が続いており、今後も低水準で推移することが見込まれる。

これに伴い、利息返還発生額も着実に減少していく見通し。

2-5. セグメント別概況：プロパティ事業

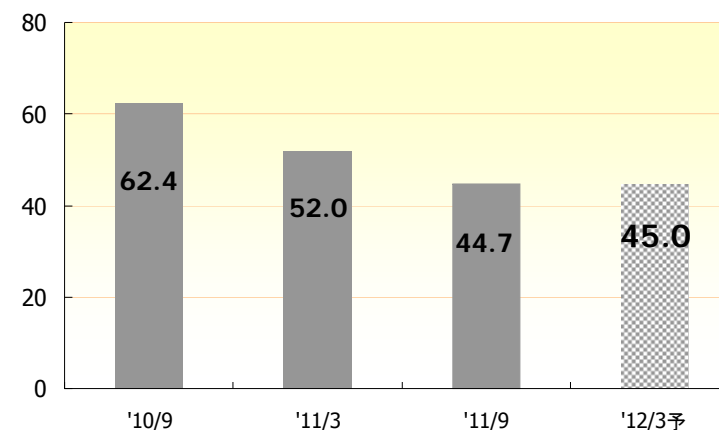


【プロパティ事業】実績と総括



《販売用・仕掛販売用不動産残高の推移》

(単位:億円)



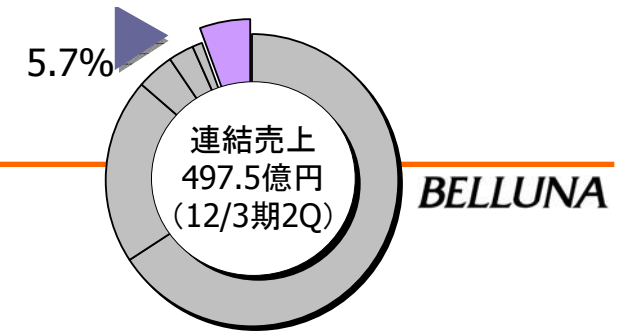
主にベルーナにて展開する不動産賃貸・開発事業等

前年の物件売却により家賃収入が減少したものの、販売用不動産の評価損がなくなったことと、修繕費が減少したことで、増益となった。

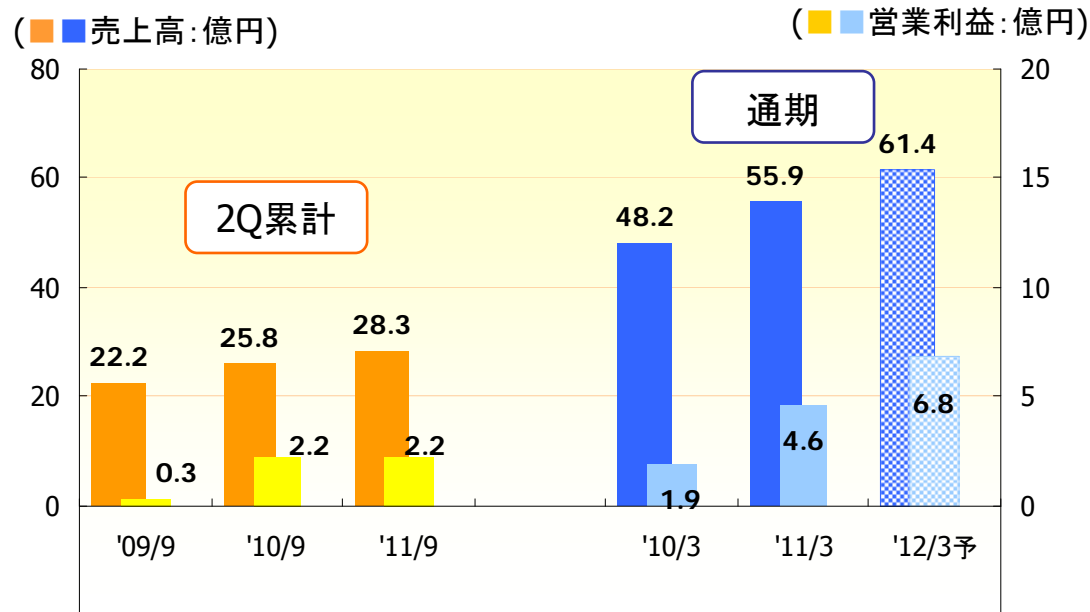
なお、一部物件について固定資産への振り替えが発生し、販売用不動産の残高が減少している。

→ 引き続き賃貸事業にて安定的な収益を確保しつつ、販売用不動産は売却の方向で進める。

2-6. セグメント別概況：その他の事業



【その他の事業】実績と総括



子会社フレンドリーの卸事業や、子会社BANKAN・わものやの店舗販売事業

卸事業は既存クライアントとの取引額が増加した一方で、販管費のコントロールに努めた。

また店舗販売事業では、スクラップ&ビルドを繰り返し、売上を拡大。

セグメント全体としては増収となるも、新規出店に伴う経費増もあって営業利益は微増となった。

→ 今後も、増収増益ペースを安定化させていく。

3. 経営方針・経営戦略

BELLUNA

1. 経営環境
2. ビジネスモデル
3. 短期経営計画の進捗状況

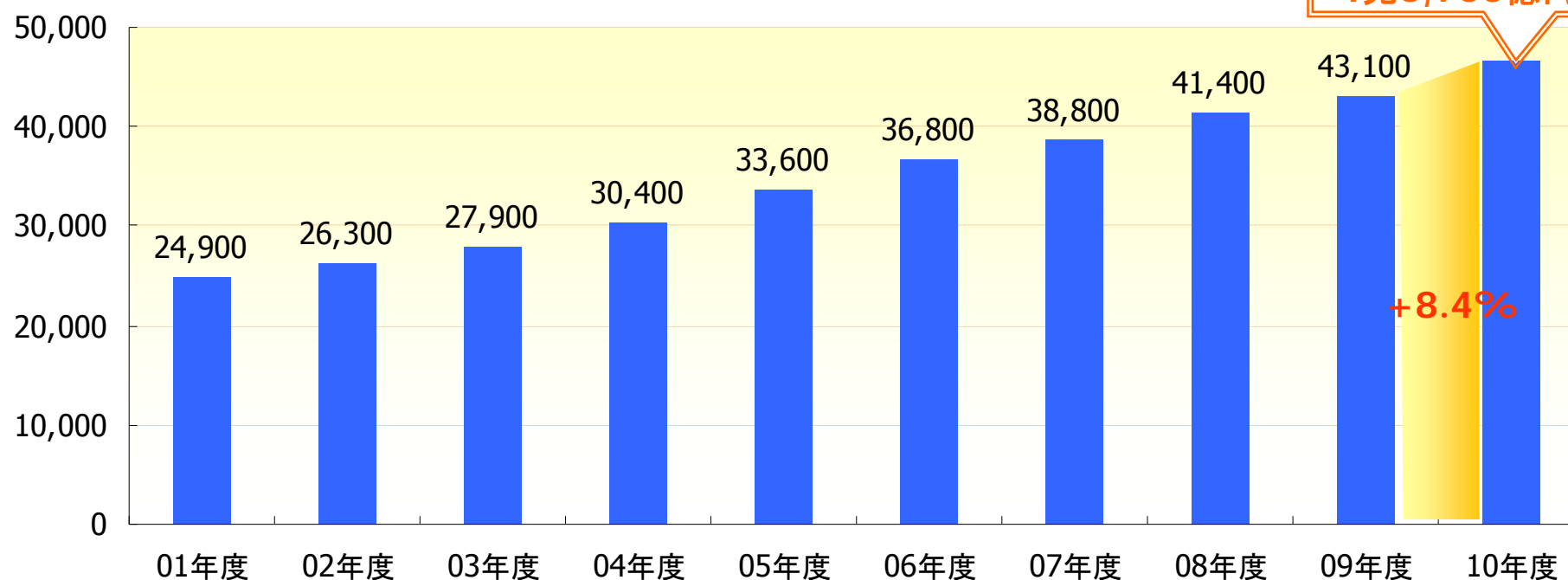
3-1. 経営環境

BELLUNA

通信販売市場の動向

【出所：日本通信販売協会】

(単位：億円)



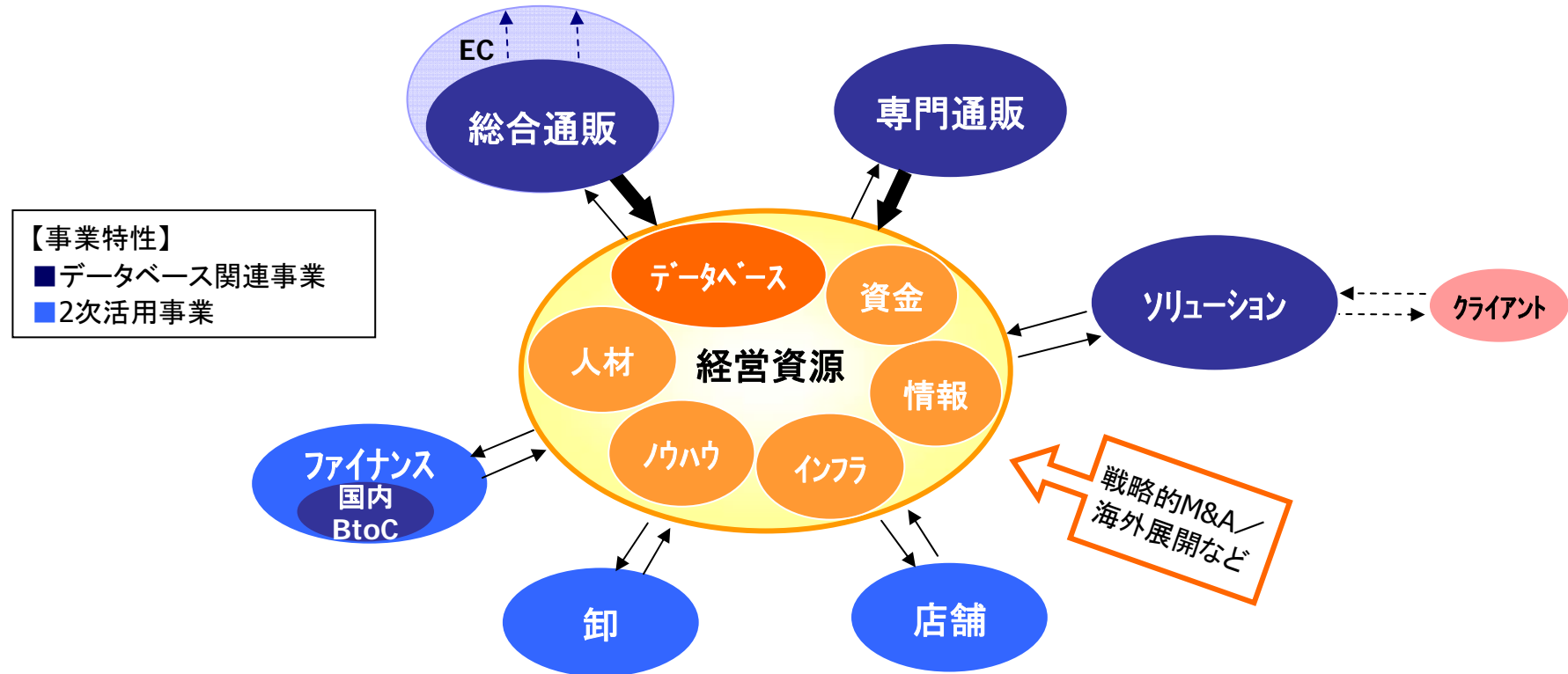
個人消費が低迷する中でも業界全体としては成長続くが、通販参入企業の増加により競争は激化しており、各社の業績はまだら模様。前年度伸び率は8.4%となる。

しかし、新規参入企業へのソリューションサービス(通販代行)提供のビジネスチャンスは広がっている。

3-2. ビジネスモデル

BELLUNA

データベースを核としたビジネス展開の発展型「通販総合商社」



複数事業のシナジー効果で、高い成長性と収益性の実現を目指すビジネスモデル

- ① 総合通販で培った「顧客データベース」を活用し、専門通販・受託などの【データベース関連事業】で安定した収益基盤を作る
- ② 更に、卸売や店舗などの【2次活用事業】群でプラスαの収益を生む
- ③ M&A、提携、海外展開などのチャレンジも戦略的に行い、次なる成長の芽を育てる

3-3. 短期経営計画の進捗状況

BELLUNA

- ▼ 経営基本方針：
1. データベース関連事業の強化
 2. 2次活用事業の新規立ち上げ 及び 強化
 3. 財務健全性の強化
 4. コンプライアンス・ガバナンス体制の維持
 5. 安定した株主還元

(単位:億円)

連結	11/3期		12/3期		13/3期
	短期計画*1	実績	短期計画*1	見込み	短期計画*1
売上高	1,065.0	1,034.6	1,120.0	1,090.0	1,235.0
営業利益	58.0	67.3	72.0	68.0	90.0
(営業利益率)	5.4%	6.5%	6.4%	6.2%	7.3%
有利子負債	230~250	234.7	200~250	95.0	200~250
設備投資額*2	7.0	7.9	15.0~20.0	10.0	15.0~20.0
自己資本比率	50.5%	52.0%	55.0%前後	57~60.0%	55.0%前後
ROE	5.1%	7.9%	5.1~7.0%	6.0~7.0%	5.1~7.0%
1株あたり配当金(円)	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0

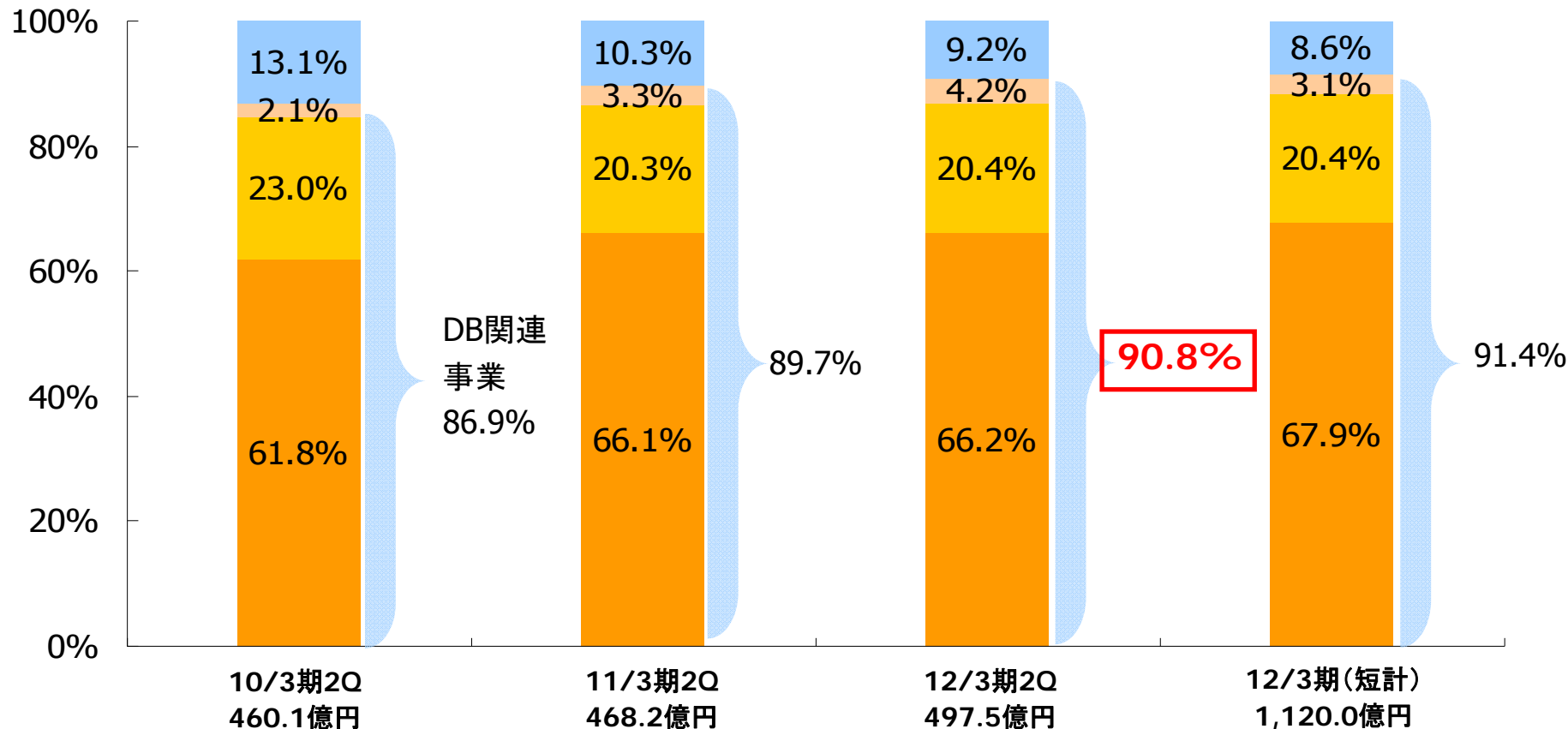
*1:短期計画は、2010年11月11日発表の当初計画数値

*2:設備投資額には、ソフトウェアなどの無形固定資産への投資額も含む

3-3. 短期経営計画の進捗状況

基本方針1: データベース関連事業の強化

《セグメント別売上高構成比》



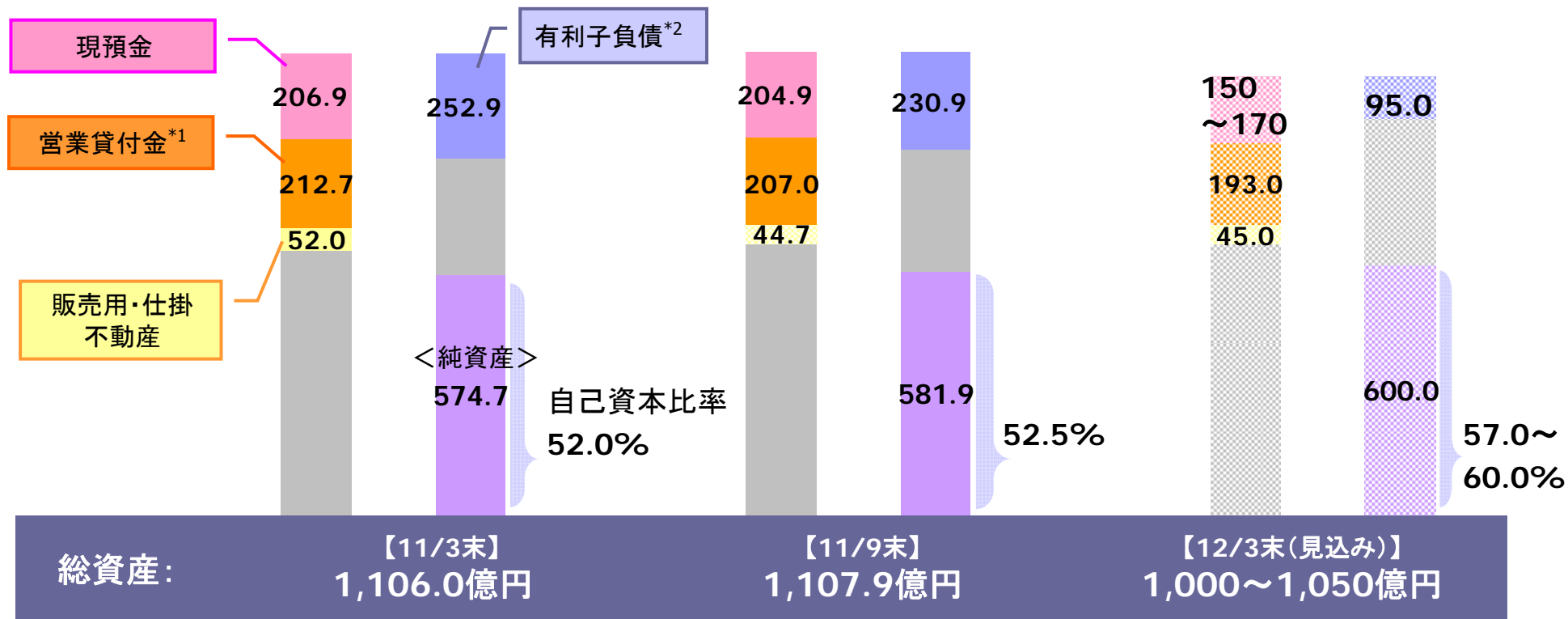
データベース関連事業(総合通販、専門通販、ソリューション)の売上高シェアは**90.8%**となり、計画比・前年比ともに上回る結果となった

→ データベース関連事業の安定性を維持しつつ、成長性・収益性を実現することが課題

3-3. 短期経営計画の進捗状況

BELLUNA
(単位: 億円)

基本方針3: 財務健全性の強化



有利子負債は着実に減少している一方で、利益剰余金の積上げなどにより自己資本比率が上昇し、財務体質が強化されつつある。

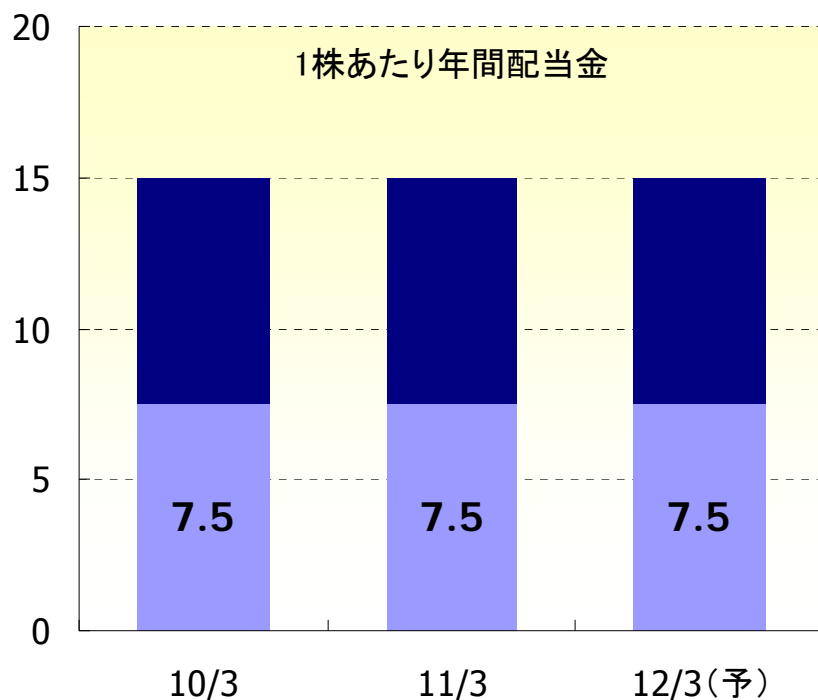
「データベース関連事業の強化」、「財務健全性の強化」などの施策と実績が評価され、当社格付けが「BBB」→「BBB+」に格上げとなった。(2011年10月25日発表)

*1: 営業貸付金には破産更生債権等を含む *2: 有利子負債=長短借入金+社債

3-3. 短期経営計画の進捗状況

基本方針5： 安定した株主還元

(1) 安定した株主配当の実現



(2) 自己株式の取得

<決議事項>

取得期間 : 2011年8月5日～12月30日
取得予定株式 : 1,200,000株
取得予定価額 : 1,000,000,000円

<取得状況>

取得期間 : 2011年8月5日～9月30日
取得株式数 : 527,700株
取得価額 : 303,492,350円

- ・前期に引き続き、株主配当金を通期で15円とし、安定的な株主配当を実現する。
- ・自己株式の取得を進めることで、更なる株主還元を図る。

1. コンプライアンス体制について

コンプライアンス体制の維持・強化を重要課題の一つとして
継続的に取り組む。

2. 成長性の実現について

◆総合通販事業の成長性:

ミセスファッション系 3~4%増

若年層(リユリユ・ルアール) 20~30%増

} 加重10%増

◆EC比率の向上

◆専門通販事業の拡大

4. 参考資料

BELLUNA

1. 【総合通販事業】アクティブ会員数の推移
2. 【総合通販事業】登録会員と人口ピラミッドの比較
3. 【総合通販事業】登録会員の特徴

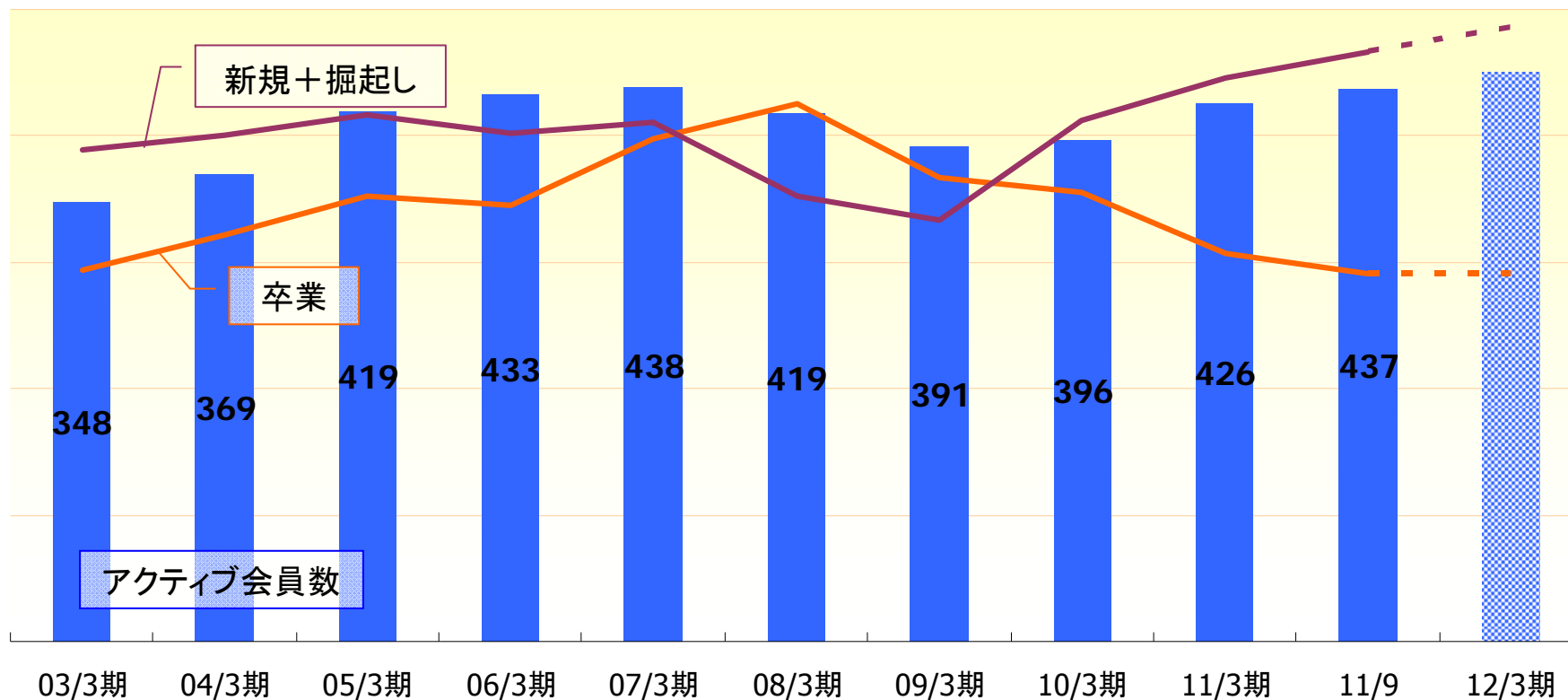
4-1.【総合通販事業】アクティブ会員数の推移

BELLUNA

基本方針1: データベース関連事業の強化

《総合通販事業 アクティブ会員数の推移》

(単位:万人)



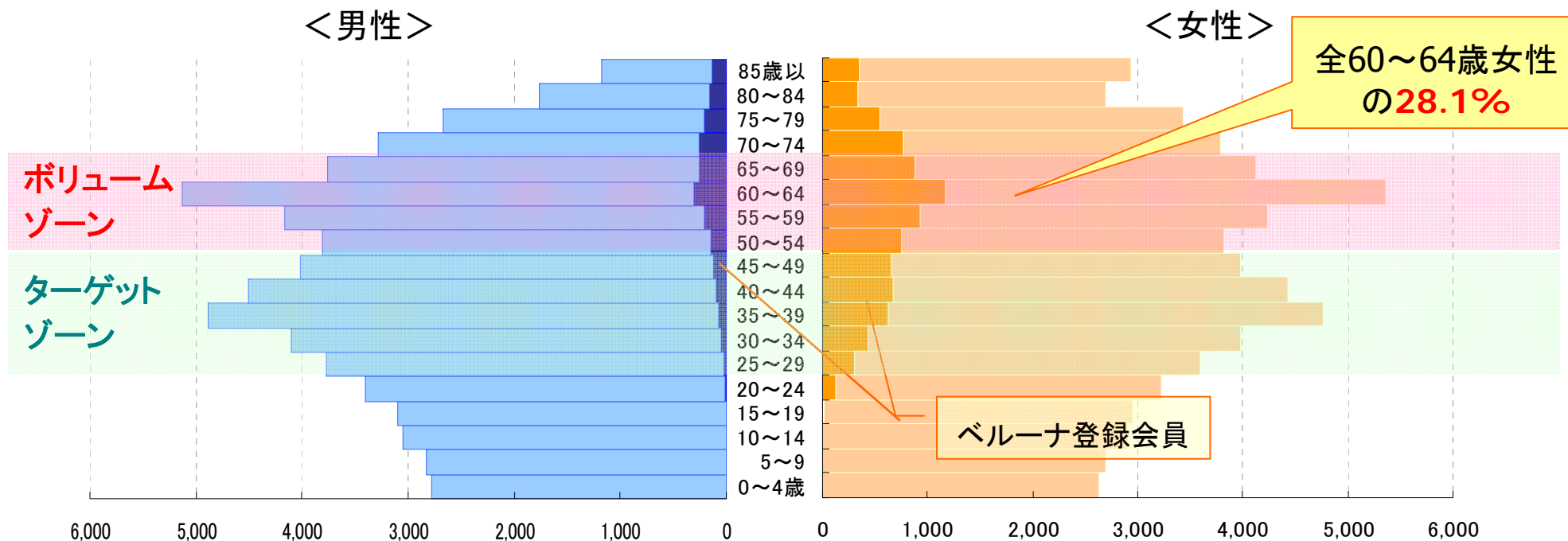
従来より取り組んできた商品面・サービス面での施策が奏功し、アクティブ会員数が順調に伸長。さらに、リピート率も高まっており、良い循環が生まれている。

4-2. 【総合通販事業】登録会員と人口ピラミッドの比較

BELLUNA

登録会員と人口ピラミッド(2011年10月現在)

(単位:千人)



【出所:総務省統計局データを元にベルーナにて作成】

ベルーナは、50～60代女性をターゲットとした事業展開に強みを持つ。
 特に60～64歳女性においては、登録会員数は全人口の28.1%を占める。
 現在、ネットの推進とともに20代後半～40代女性へのアプローチを強化しており、この世代を次のボリュームゾーンとして育てている。

4-3. 【総合通販事業】登録会員の特徴

都道府県別会員数(2011年10月現在)

