

BELLUNA

Business Report 2005

ベルーナ

第29期事業報告書

(平成16年4月1日～平成17年3月31日)

証券コード:9997

表紙特集

当期のヒット商品

引出しいっぱいFAX台

引出しが沢山ついた天然木のFAX台。扉は電話帳が入る大きさ。隠しキャスターもついているので、移動も楽々！小物類から大きなものまで簡単に収納できます。



パワーネット切替タンクトップ
衿元、袖口、裾にパワーネットを切替えたおしゃれなデザイン。一枚着でもインナーとしても使える、技ありタンクトップです。



ベルーナの概要

当社は、衣・食・住・遊という幅広い分野で商品・サービスを提供する総合通信販売会社です。「高い利便性、経済性、ファッション性」を持ったサービスを提供し社会に貢献する、という創業以来の理念に基づいて、今日まで新しい事業にチャレンジし、また、お客様の支持を得るべくサービスの向上と拡大を図ってまいりました。現在、「顧客志向・顧客密着」を合言葉に、新しいスタイルの通信販売を目指し取り組んでおります。

ベルーナはいま

●収益力業界No.1

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を続けております。また、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、ローコストオペレーションにも取り組んでいます。このような努力を通して、お客様からの信頼と支持を獲得することにより、増収増益そして高い収益力を実現しております。

●顧客数は全国約1,000万人

お客様が全国47都道府県にバランスよく分布しているのがベルーナの特徴。全国のカatalog会員数は合わせて約1,000万人を数えます。ベルーナの強みは顧客開拓力にあります。顧客属性に応じて、きめの細かい手法で年間100万人以上の新規顧客を確保しています。このようにたくさんのお客様に、常に新鮮で魅力的な商品とサービスをご提供すべく、担当スタッフが情熱とこだわりを持って商品開発を行っています。

●新たな収益源“ネット・モバイル事業”本格始動：

ポートフォリオ経営推進により抜群の業績安定性を実現

衣服や雑貨、全国各地の名産品、家具、化粧品などの通販に加え、今後の通販事業の中核を担う、インターネット・モバイル事業も本格化。約1,000万人のお客様の利便性をより一層高めるため、さまざまなサービス部門の充実に努めています。常に時流に乗り、お客様のニーズをつかんだ、バランスの良いポートフォリオ経営を行うことで、業績の安定を図っています。

Contents

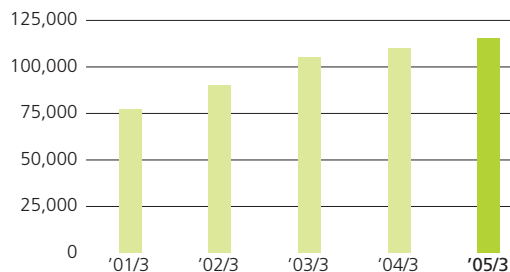
- 1 ● ベルーナの概要 2 ● 連結業績の推移 3-4 ● 株主の皆様へ 5-6 ● カタログラインアップ 7-8 ● ベルーナ新展開
9-10 ● トピックス 11-12 ● 連結財務諸表(要旨) 13 ● 株式の状況 14 ● 会社の概要

連結業績の推移

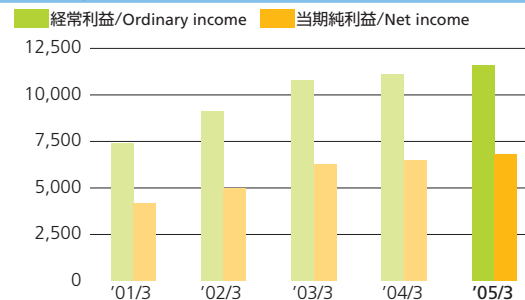
(百万円 / ¥ million)

		第25期 2001/3	第26期 2002/3	第27期 2003/3	第28期 2004/3	第29期 2005/3
売上高	Net sales	77,215	90,016	105,126	109,626	115,098
経常利益	Ordinary income	7,391	9,096	10,793	11,092	11,589
当期純利益	Net income	4,163	4,975	6,253	6,490	6,777
1株当たり利益(円)	Net income per share (¥)	232	254	292	307	294
総資産	Total assets	69,893	76,940	86,255	93,256	97,015
株主資本	Shareholders' equity	28,315	32,915	37,342	42,703	48,920
総資本利益率(%)	ROA (%)	11.0	12.0	12.5	11.3	12.0
株主資本利益率(%)	ROE (%)	15.4	16.3	17.8	16.2	14.8

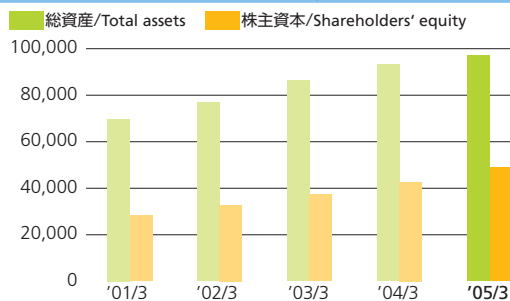
売上高(百万円)
Net sales (¥ million)



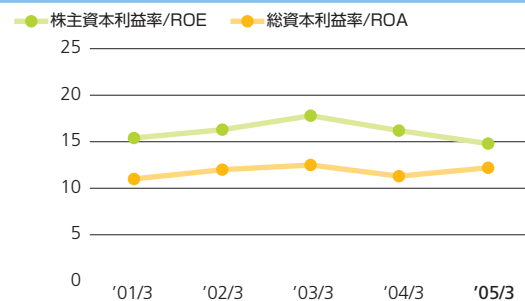
経常利益および当期純利益(百万円)
Ordinary income and Net income (¥ million)



総資産および株主資本(百万円)
Total assets and Shareholders' equity (¥ million)



株主資本利益率および総資本利益率(%)
ROE and ROA (%)



ベルーナは13期連続、

● 当期の概況

当期の連結ベースの業績は売上高が前期比5.0%増の1,150億円、経常利益が4.5%増の115億円、当期純利益が4.4%増の67億円となりました。これにより、株式公開前より続けている連続増収増益記録を**13**に伸ばすことができました。

当期は、前期のカタログ事業の業績鈍化を受け、カタログ制作の見直しと商品力の強化に努めました。また、商品調達方法の改善にも着手し、売上・利益の両側面からの成長性回復を図りました。しかしながら、対策は講じたものの大きな成果に結びつかず、結果として低い成長に留まる、非常に厳しい1年となりました。

しかし、このような厳しい時こそチャンスと捉えております。環境の変化・時代の変化に適応し、現状の課題を1つ1つ解決していくと共に、お客様のニーズにあった商品・サービスを適正価格で提供するというビジネスの原点に立ち返ることで、次の飛躍を遂げる所存であります。

「顧客志向・顧客密着」という理念を今一度噛み締め、誠実かつ謙虚に実践してまいります。

● 新たなチャレンジ

通信販売業界は今、紙からネット・モバイルへと大きな時代の変化の波にさらされています。当社ではネット・モバイル化への対応が出遅れておりましたが、今年に入って本格的に取り組む体制を構築し、今後急速にこれらの分野を伸ばしてまいります。そして、やがてはネット・モバイル通販の売上が紙媒体の売上と逆転する日もそう遠くないことと思います。

更に、今期からは素材調達から工場生産の集約化、物流・保管機能の合理化等の、いわゆるサプライチェーンマネジメントの構築に本格的に取り組んで参ります。この進展により、品質の向上やコスト削減に大きく貢献し、業績向上に結びつくものと確信しております。

増収増益を達成しました。

● 顧客満足の更なる向上を目指して

業界トップ実現へ向け、成長の原動力となっているのが、「健全なる冒険」の精神と「顧客志向・顧客密着」の思想です。前者は、非常に挑戦的な取り組みを確固たる信念と綿密な計画により積極的にチャレンジしていく行動スタイルです。後者は、常にお客様の立場に立ち、その声に謙虚に耳を傾け、ニーズを掴むことで、お客様が本当に欲しいものの開発に日々取り組む姿勢です。この2つの相乗効果により、当社は昨今の厳しい環境下でも着実に成長を続けております。

● 企業の安定性、継続性

こうしたことを実践しながらも、中長期的にみてあるべき企業像は「強い専門通販の集合体」であり、収益面でバランスの取れた「ポートフォリオ経営」です。この2つががっちり結びつくことにより、多少のことではびくともしない強固な企業体質を作っております。

● 企業価値の増大に向けて

当社の成長は、お客様一人一人の支持の合計値に比例します。基本理念・方針の上に新たな成長戦略を描きながら、顧客満足度の更なる向上に今期も真摯に取り組んでまいります。併せて、従業員の士気向上を図りながら事業を進化・発展させることにより、企業価値の増大を永続的に図ってまいります。これが、株主の皆様に対する経営者としての最大の使命であると考えております。

引き続き、当社及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17年6月



代表取締役社長
安野 清

カタログラインアップ



ベルーナ [レディス・メンズ向け総合ファッションカタログ]

当社の社名を冠したメインの総合ファッションカタログです。1986年の創刊以来、多くのお客様の支持をいただいております。

カタログの特徴は、カジュアルからフォーマルまでアパレルに加え靴・バッグやジュエリーなどのファッション雑貨など幅広い商品ラインナップを展開しております。特に、アパレルは、ちょっと小粋でエレガントティストなデザインと豊富なサイズがお客様から好評を博しています。

素敵な生活 [総合生活雑貨カタログ]



カタログの名前には、「あらゆる生活シーンを網羅する」と「お客様に夢のある生活をお届けする」というコンセプトが盛り込まれています。当社の一翼を担う主力カタログのひとつです。

最新インテリア雑貨から家具、収納、台所用品、美容グッズまで、暮らしに便利でうるおいを与えてくれる生活雑貨が満載。ページをめくるだけで楽しめ、そして生活への夢がふくらむカタログです。



リュリュ



ルアール



キャラクター倶楽部



いきいき家族 [食と花の頒布会カタログ]



味と鮮度に頑固なまでにこだわっています。お客様に少しでも満足していただけるよう、今日も社員が全国を飛び回っています。定番となりましたカニや果物、野菜など各地の産地直送品に加え、お惣菜や寿司、そば、ケーキ、ワインなど多彩な商品を1年間コースで毎月お届けする頒布会方式にて提供しています。2005年夏号は、依然ブームが続く韓国の名産品「キムチ」をクローズアップ。ブルコギやチヂミといった韓国料理も見逃せません。

ルフラン [ミセス向け総合ファッション・雑貨カタログ]



ルフランという名前はフランス語から採りました。それには「繰り返す」という意味があり、「お客様からの注文が繰り返しくるように」という想いを込めてネーミングしました。

アパレルからアクセサリや美容・健康関連商品、家庭用品、趣味用品など魅力的な商品を数多く取り揃えています。

また、独自の分割払いシステムがお客様の支持を集めています。


マイワインクラブ [ワイン専門通販カタログ]



名前の通り、世界のワインとワイン関連グッズを取り揃えたカタログです。商社・問屋を通さず、世界各地のワイナリーへ直接買い付けを行っているため、値段はとてもしずナブル。年4回発行しており、蘊蓄を語る特集記事は読み物としても面白く、ワイン愛好者だけにとどまらず読者を惹きつけてやみません。2005年夏号はこの季節にぴったりの「白ワイン特集」。ワインに合うレシビも豊富なので、より一層楽しい食卓が演出できます。

【お問合せ】

※カタログご希望の方は、下記にお問合せください。
※お届けするカタログは最新号になります。

 フリーダイヤル 0120-85-7890



オンラインショッピング事業・モバイル事業

今後の通販事業の中核を担うインターネット、及びモバイルビジネスの拡充を目的に、2005年2月、EC推進本部を新たに設立いたしました。これにより、今後の事業展開の中核を担う同事業の一層の拡大を図り、当社全体の安定した収益の確保を目指しております。

オンラインショッピングサイト 全面リニューアル

2004年5月より、インターネット上で商品を見ながら注文ができるオンラインショッピングサイトを立上げておりますが、これを2005年4月よりリニューアルいたしました。

インターネット上でもカタログのページをめくるように商品が選べる「デジタルカタログ」や見たい特集に直ぐにアクセスできる「インデックス」位置の変更など、より分かりやすい構成・機能に随時更新することで、新規顧客の獲得、更には受注コストの低減化に努めています。



<http://www.belluna.net/>

携帯サイト“姫系通販RYURYU” オープン

2005年3月、10代後半～20代の女性をターゲットとした携帯サイト「姫系通販RYURYU(リュリュ)」(情報料無料)をNTT Docomo公式サイト内に開設いたしました。

カタログ掲載商品の他に、携帯サイト限定商品やアウトレット商品を掲載することなどでサイトの魅力を高め、集客力、及び購買力のアップに取り組んでおります。

また、ショッピングコンテンツの他に読者モデルの募集を行うなど、情報コンテンツも充実させています。

今後、auやボーダフォン内にも同様の携帯サイトをオープン。新たな販売チャンネルによる顧客開拓を図ってまいります。



<iモードアドレス>
<http://www.ryuryu.jp/m/>

顧客層の拡大 ～ルアール～

当社では2001年より展開中の30代女性をターゲットにしたカタログ“ルアール”の拡大に注力しております。

当社中核事業である、中高年女性向けカタログ事業のノウハウを活かして、30代女性をメインターゲットにする“ルアール”を展開。当該市場において、早期に一定のシェア確保を実現すべく急成長を続けています。

今後も各年代のお客様の趣向・ニーズを捉えながら、顧客満足度の向上を通して、安定した収益を確保できるよう努力してまいります。



カレーム事業

当社の拡大成長事業の1つである展示会販売のカレーム事業部では、2005年6月現在、北は仙台から南は福岡まで全国に36拠点を展開し、著しい成長を遂げております。

当社が得意とするデータベースマーケティングのノウハウを活用し、地域性や商品の特異性・優位性を的確に把握、お客様と直接接点を持つ新たなビジネスモデルで昨今の厳しい市場環境の中、毎年収益の大幅アップを果たしています。また、若手社員を積極的に登用したパワーある組織体制を固めており、更なる拡大に向けて組織力強化も図っております。

今後も効果的な出店を進めながら、新規顧客の獲得、

及びお客様の生の声を活用した商品開発を進め、高い成長性と業績向上を実現してまいります。



第4回 ベルーナレディーススカップゴルフトーナメント開催



▲初優勝の川崎充津子選手



▲好転に恵まれ、大成功のうちに終わりました

チケットの販売及びお問い合わせ先

ベルーナ総務部 BLC事務局

☎048-771-7753

当社の認知度向上と社員の結束力を高めることを目的に2004年7月2～4日の3日間、群馬県の小幡郷ゴルフ倶楽部において、当社主催のレディーススカップゴルフトーナメントを開催いたしました。期間中は梅雨時にはめずらしい好天に恵まれ、多数のギャラリーが訪れました。勝負は最終戦までもつれ込む大接戦となり、プロ8年目の川崎充津子選手が自己ベストで初優勝を飾りました。

今年も同じ会場で7月1～3日に第5回大会が開催されます。新進気鋭の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、是非ご観戦下さい。

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難楽混在の18ホール～

18ホール・パー72・6630ヤード。松、桧、杉などでセパレートされた林間コースで、池越えあり、打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。



株主還元

当社は株式の流動性促進と株主還元を目的とし、2005年3月31日現在の株主の皆様に対し、所有株1株につき1.1株の割合をもって株式の分割を行いました。この結果、発行済み株式

総数は、2,389,438株増加し、26,283,823株となりました。今後も引き続き、株主の皆様を意識した経営を行ってまいります。

新コールセンター・流通システムセンター 設立

業績の伸びに伴う受注件数の増加に対応し、2004年8月に第2川越コールセンター、2005年1月に岩槻コールセンターを、また同年5月には増大する出荷件数に対応するため川島流通シ

ステムセンターを稼動しました。これにより、より丁寧な顧客対応が可能となった他、リードタイム短縮などによる顧客満足の向上を図ってまいります。

新宿に東京本部 設立

業容拡大の為、当社では2005年6月、新宿に東京本部を設立しました。この東京本部にはインターネット事業やカレーム事業、営業など、5部署を移転。各部署の組織力・収益力の強化により、企業全体の収益への寄与を一層大きくすべく、気持ちを新たに尽力してまいります。また東京進出により、併せて企業イメージを高めてまいりたいと考えております。



東京本部住所：東京都新宿区西新宿2-1-1
新宿三井ビル42階
(代表☎)03-4335-6100

TV展開 加速中!!

当社では今後のデジタル放送の普及とそれに伴う市場の拡大を見込み、従来のスポットCMに加えて、2004年12月よりCS放送・ケーブルテレビを通じたTVショッピング番組の展開を始めています。既存のカタログにTVやインターネットを加えた各メディアの相乗効果で、通販事業の一層の伸張を目指しています。

また、スポットCMも随時バリエーションを増やしており、ショッピングCMの他に、企業イメージCMを放送中。化粧品のオーディオでは韓流スターを起用したCMを2005年6月より放送。認知度の向上に努めています。



イメージCM(ベルーナ)

ショッピングCM(リフレ)



イメージCM(オージオ化粧品)

連結財務諸表(要旨)

(単位:百万円未満切捨)

連結貸借対照表	29期 2005年3月	28期 2004年3月
資産の部		
流動資産	60,919	58,046
現金及び預金	10,628	14,176
受取手形及び売掛金	14,190	14,369
営業貸付金	22,364	17,712
たな卸資産	9,753	7,901
その他	3,982	3,887
固定資産	36,096	35,209
<有形固定資産>	26,727	25,598
建物及び構築物	11,922	12,279
土地	14,262	12,436
その他	541	882
<無形固定資産>	942	1,009
<投資その他の資産>	8,426	8,601
投資有価証券	6,168	4,867
その他	2,256	3,734
資産合計	97,015	93,256
負債の部		
流動負債	38,880	35,829
支払手形及び買掛金	18,513	24,308
短期借入金	4,120	2,193
その他	16,245	9,328
固定負債	9,161	14,711
社債及び転換社債	4,999	10,000
長期借入金	2,628	3,280
その他	1,532	1,431
負債合計	48,041	50,541
資本の部		
資本金	7,169	7,114
資本剰余金	7,565	7,511
利益剰余金	36,884	30,594
自己株式	△ 2,729	△ 2,641
その他	29	125
資本合計	48,920	42,703
負債及び資本合計	97,015	93,256

【資産合計】

流動資産は、支払手形を現金払いにシフトしているため、現金及び預金は減少しましたが、営業貸付金が大きく伸びたことなどにより、前期比2,873百万円増加しました。

固定資産は、前期比886百万円増加しました。

【負債合計】

社債50億円分が1年未満に満期となることから、固定負債より流動負債へ移りました。

この影響などにより、流動負債は前期比3,051百万円増加し、固定負債は前期比5,550百万円減少しました。

【資本合計】

資本合計は、前期比6,216百万円増加。また株主資本比率は前期比4.6ポイント増加し、50.4%となりました。これに伴い、財務体質は一層強固なものとなっております。

(単位:百万円未満切捨)

【売上高】

連結売上高は、前期比5.0%の増加となりました。カタログと頒布事業はほぼ横ばいでしたが、単品通販、金融及びその他事業が、いずれも2桁成長を示しています。

【売上総利益】

生産地の海外シフトやOEM生産化、売上総利益率の高い事業や子会社が大きく伸びたことなどにより、原価率は前期比1.0%と改善しました。この結果、売上総利益は前期比6.4%増加となりました。

【現金及び現金同等物の増加】

営業貸付金の増加や支払いの現金化による仕入債務の減少などにより、営業活動によるキャッシュフローはマイナスに転じました。また、物流施設の拡充などの理由で、投資活動によるキャッシュフローもマイナスとなりました。この結果、現金及び現金同等物は前期比4,265百万円減少しました。

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

子会社で展開する専門分野に特化した通信販売事業

頒布事業

カタログ等による、頒布を主体とした食品、ワイン、ガーデン関連商品の通信販売事業

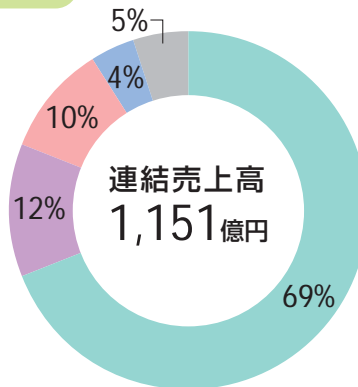
金融サービス事業

通信販売事業の顧客を主な対象としたキャッシング事業等

連結損益計算書	29期 2005年3月	28期 2004年3月
売上高	115,098	109,626
売上総利益	66,891	62,553
販売費及び一般管理費	56,010	52,670
営業利益	10,881	10,169
営業外収益	1,042	1,603
営業外費用	333	680
経常利益	11,589	11,092
特別利益	34	41
特別損失	302	168
税金等調整前当期純利益	11,320	10,965
法人税、住民税及び事業税	4,427	4,807
法人税等調整額	93	△ 333
当期純利益	6,777	6,490

(単位:百万円未満切捨)

連結キャッシュ・フロー計算書	29期 2005年3月	28期 2004年3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,948	7,245
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,114	△ 4,992
財務活動によるキャッシュ・フロー	778	△ 638
現金及び現金同等物に係る換算差額	18	△ 86
現金及び現金同等物の増加額・減少額	△ 4,265	1,527
現金及び現金同等物の期首残高	12,792	11,265
現金及び現金同等物の期末残高	8,536	12,792



その他の事業

封入・同送手数料事業(他社のダイレクトメール等を当社の発送する商品またはカタログ等に同梱する事業)、展示会販売事業(展示会で呉服・貴金属の販売を行う事業)、不動産賃貸事業等

株式の状況 (平成17年3月31日現在)

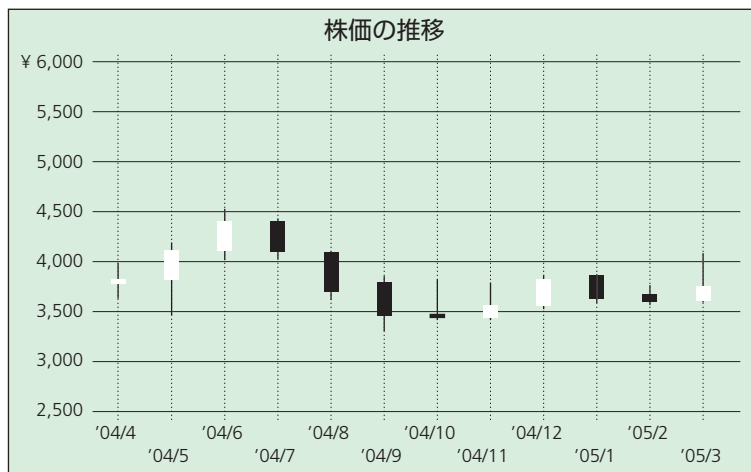
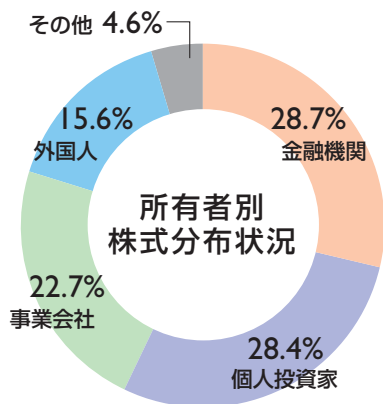
会社が発行する株式の総数	34,624,600株
発行済株式の総数	23,894,385株
株主数	3,491名

注1) 発行済株式の総数は前期末に比して、2,198,507株増加いたしました。

注2) 平成17年3月4日開催の取締役会において、平成17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1.1株の割合をもって株式の分割を行うことを決議いたしました。

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	4,685	19.61
株式会社フレンドステージ	3,229	13.51
有限会社日本リポワール	1,801	7.54
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,261	5.28
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	917	3.84
全国共済農業共同組合連合会	879	3.68
安野 公	868	3.64
株式会社ベルーナ	812	3.40
株式会社三井住友銀行	510	2.14
株式会社足利銀行	477	2.00

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 71億69百万円
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 913名 (連結)
事 業 内 容 衣料品、生活関連用品などの
カタログ等による通信販売

● 役員 (平成17年6月29日現在)

代表取締役社長 安野 清
専務取締役 大橋 幸夫
取 締 役 佐藤 政子
取 締 役 宇野 知典
取 締 役 穴戸 順子
常勤監査役 古橋 公
監 査 役 中村 勲
監 査 役 渡部 行光

● 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
(栃木県粟野町)
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)

● ホームページ

<http://www.belluna.net/>



株主メモ

- 決 算 期 3月31日
利益配当金受領株主確定日 3月31日
なお中間配当を実施する場合は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
- 名 義 書 換 代 理 人 〒100-8212
東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱信託銀行株式会社
- 同 連 絡 先 〒171-8508
東京都豊島区西池袋一丁目7番7号
三菱信託銀行株式会社 証券代行部
☎0120-707-696（フリーダイヤル）
- 同 取 次 所 三菱信託銀行株式会社 全国各支店
- 決 算 公 告 掲 載 当社ホームページに掲載
<http://www.belluna.net/>
- 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、名義書換代理人のフリーダイヤル☎0120-86-4490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名義書換代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.net/>



この事業報告書は、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。