

# BELLUNA

Business Report 2006 ベルーナ

## 第30期 株主通信

(平成17年4月1日～平成18年3月31日)

証券コード:9997



### 本革スエードテーラードジャケット

しなやかな質感、美しい発色性が魅力の上質本革スエード。体に優しくなじむ滑らかな質感に加え、流行のハンドステッチデザインというこだわりが人気を呼んだ、逸品ジャケットです。

### 思いやり座敷椅子

広い座面でお尻にフィット、長時間座っていても疲れにくく膝や腰に負担がかからないラクチン座椅子。高さが3段階に調節できる機能性も人気の秘密です。



表紙特集  
当期のヒット商品

当社は「お客さま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、株主や投資家のみなさま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を戦略的に行うことも視野に入れ、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介入し、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。

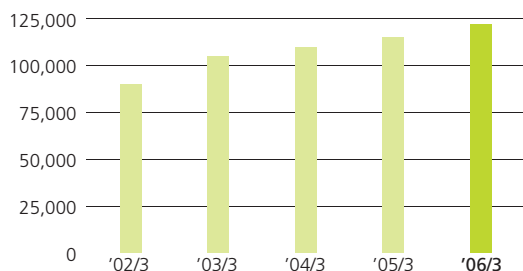
## Contents

1	ベルーナの概要	2	連結業績の推移	3-4	株主の皆様へ	5-6	中期経営計画	7	次世代メディアへの取り組み	8	カタログラインアップ
9-10	トピックス	11-12	連結財務諸表(要旨)	13	株式の状況	14	会社の概況				

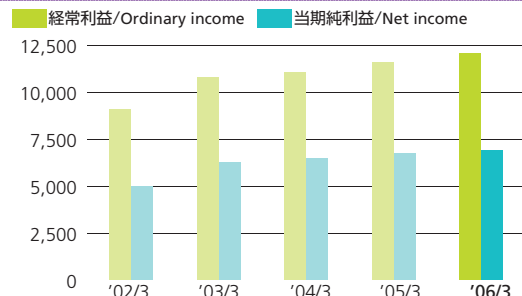
(百万円 / ¥ million)

		第26期 2002/3	第27期 2003/3	第28期 2004/3	第29期 2005/3	第30期 2006/3
売上高	Net sales	90,016	105,126	109,626	115,098	121,938
経常利益	Ordinary income	9,096	10,793	11,092	11,589	12,118
当期純利益	Net income	4,975	6,253	6,490	6,777	6,935
1株当り利益 (円)	Net income per share (¥)	254.24	291.61	306.57	293.63	274.95
総資産	Total assets	76,940	86,255	93,256	97,015	119,253
株主資本	Shareholders' equity	32,915	37,342	42,703	48,920	57,197
総資本利益率 (%)	ROA (%)	12.6	13.2	11.8	12.0	10.9
株主資本利益率 (%)	ROE (%)	16.3	17.8	16.2	14.8	13.1

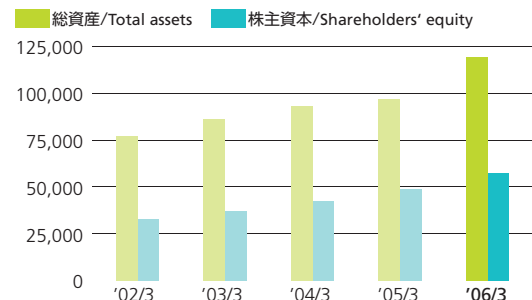
売上高 (百万円)  
Net sales (¥ million)



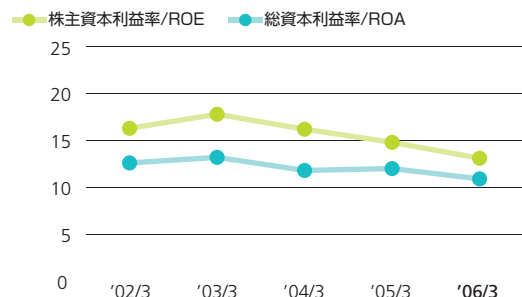
経常利益および当期純利益 (百万円)  
Ordinary income and Net income (¥ million)



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14期連続、増収増益

## 当期の概況

当期の連結ベースの業績は売上高が5.9%増の1,219億円、経常利益が4.6%増の121億円、当期純利益が2.3%増の69億円となりました。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14に伸ばすことができました。

近年、主力カタログ事業の成長鈍化を受けて、当期も引き続き商品構成やカタログ制作を見直すとともに、商品調達方法の合理化を通じて品質・リードタイムの改善に取り組み、売上・利益両面からの成長性回復に努めました。その結果、昨冬シーズン以降は天候の後押しも受け、徐々に回復軌道に乗り復活を遂げつつあります。また好調である単品通販事業、アドバンスド・ファイナンス事業は第2、第3の柱として成長性を維持しております。しかしながら課題であるネット・モバイルへの対応は、組織体制を整えて本格的な取り組みを開始したものの目標達成には至らず、基盤固めに終始する1年となりました。

## 厳しい環境下での新たなチャレンジ

通信販売業界は、ネット・モバイル・TVなどの新規メディアや単品通販の牽引により、全体としては拡大基調が続いております。しかしその一方で、順調に推移していた単品通販企業の業績はまだら模様、メーカーの通販参入も相次ぐなど、業界内の競争は一層激化しました。また景気回復を

先取りするかのように全国各地で大型ショッピングセンターのオープンが相次ぐなど、店舗面積の拡大も続いており、他業態入り乱れての競争に拍車がかかっています。

「総合通販はサンセットインダストリー（斜陽産業）」という認知が一部にあるようですが、それを打破し、当社は成長性を安定的、継続的にキープしています。それを実現している最大の要因は、収益面でバランスのとれた「ポートフォリオ経営」だと考えております。つまり、総合通販で培ったデータベースやノウハウをベースに関連ビジネスを展開し、トータルで業績を伸ばしていくという取組みが、厳しい競争環境でも成長するための要諦であると考えます。そこで、変化の激しい環境下でもあらゆる経営資源を活用してビジネスを育てていくという当社の基本方針を再確認し、更なる成長シナリオを描くべく、当社は2005年12月に中期5ヶ年経営計画「あすなる計画」を策定いたしました。

## 「通販総合商社」をキーワードに

「あすなる」という名前には、基本的に忠実に、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思を込めています。この計画では、『営業利益200億円、営業利益率10%以上、ROE13%以上』を数値目標として掲げ、最終年度である2011年3月期での達成を目指します。

# を達成しました。

また中長期的に見て当社が目指すべき企業コンセプトを「通販総合商社」とし、ビジネスモデルを刷新しました。カタログ事業に依存した従来のスタイルから、各事業の独自展開を進めて各々が経営資源の獲得・活用をするというより発展的なスタイルへの転換を図り、筋肉質な企業体質を作ってまいります。具体的には、お客様の多様なニーズを掴み、木目細やかに対応するというビジネスの原点に今一度立ち返り、現状の課題を1つ1つ解決しながら顧客満足度の向上に向けて邁進いたします。また、資材調達や生産、物流の合理化にも取り組み、サプライチェーンマネジメント体制の構築を図ることにより、品質の向上やコスト削減に努めます。

当社は、お客様1人1人の信頼と支持を基盤として成り立っています。「顧客志向・顧客密着」の思想、及び「健全なる冒険」の精神という当社の基本理念を着実に実践していく中で自ずとお客様からの信頼の輪が広がり、結果として当社の業績に反映するものであると考えております。

## 企業価値の増大を目指して

「あすなる計画」のもう1つのポイントは、株主還元方針の策定です。配当金と自社株買いの合計額が連結当期利益の30%とすることを目標とし、株主の皆様の日頃のご支援に応えたいと思います。また株主の皆様、お客様をはじめとする当社に関わる全てのステークホルダーの夢と豊かさの実現を目指し、前



述の成長戦略をもとに事業を進化・発展させることが、皆様に対する経営者としての最大の使命であると確信しており、今後も企業価値の増大に誠実かつ謙虚に取り組む所存であります。

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、宜しくお願い申し上げます。

2006年6月  
代表取締役社長 安野 清

# あすなる計画の概要

2011年3月期までに

営業利益  
200億円

営業利益率  
10%以上

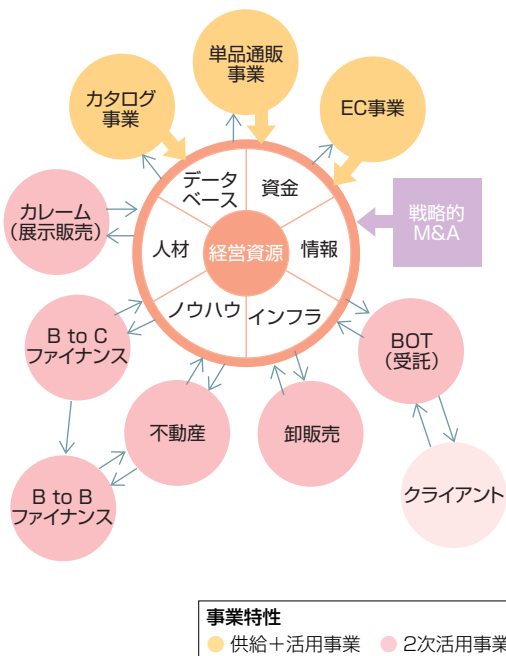
ROE  
13%以上

の達成を目指します

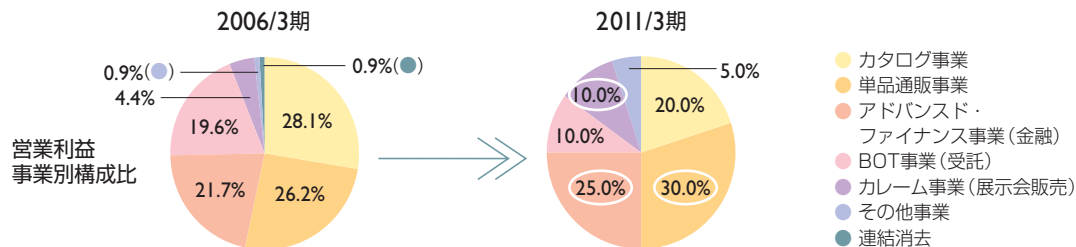
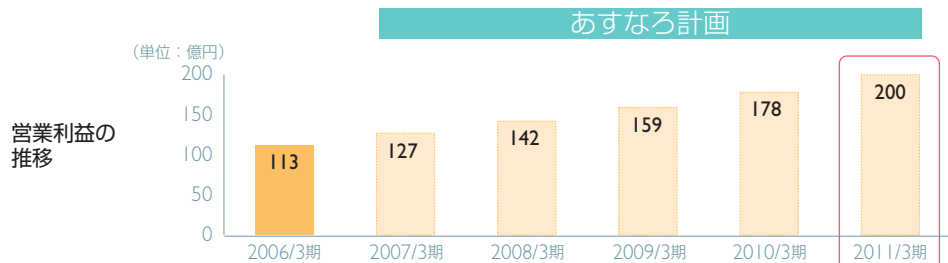
日本経済が成熟化し、通信販売市場においても以前のようにマーケット全体の大きな成長は簡単には望めない現実があります。またその一方で、商品・サービスに対する消費者の目線はますますシビアになり、価格競争や品質競争は年々激化。引き続き厳しい経営環境が続くことが予想されます。

このような環境下でも安定的な成長を持続していくことを目的に、当社は2005年12月、2011年3月期を最終年度とする中期5ヶ年経営計画「あすなる計画」を策定いたしました。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新たなビジネスモデルを策定。各事業の中でも、特に1) 単品通販事業、2) アドバンスド・ファイナンス（金融）事業を高い成長性・収益性が見込める重点事業と位置付け、経営資源を重点配分します。また既存事業の新たな施策による活性化、資産の効率化、M&Aの活用なども取り入れ、「あすなる計画」の経営目標数値の達成を実現していきます。

## 新 ビジネスモデル



※2006/3期より事業区分の見直しを行い、カタログ事業、単品通販事業、アドバンスド・ファイナンス事業、BOT事業、カレーム事業、その他事業の6事業となりました。



※ 上記の2011/3期構成比はあくまで目標イメージです。

## 全体戦略

### 売上の拡大

- ・ 従来からの中核事業である「カタログ事業」に過度に依存せず、「単品通販事業」や「アドバンスド・ファイナンス事業」、インターネットの取り組みなど、次世代の中核事業に経営資源を集中させます。
- ・ 採算が望める事業は海外展開を進め、新たなマーケットの開拓を行います。
- ・ ポイントサービスやアフターケアの充実などの施策により、リピート顧客 (=バリューファン) の増大に努めます。

### 収益の拡大

- ・ 商品調達の見直しを進め、製造・物流分野の合理化を図ることで高品質でリーズナブルな商品の提供を更に追求し、併せて収益力を高めていきます。
- ・ 従来はコストセンターという位置付けであったコールセンターや物流センター等の経営資源を外部企業へのサービス事業として活用し、積極的にプロフィットセンター化を進め、新たなサービスの立ち上げに取り組みます。

### 内部体制の構築

- ・ 個人情報の取扱いなど、コンプライアンスを意識した内部管理体制の構築を進めます。

## 次世代メディアへの取り組み

「あすなる計画」でも新たな時代の経営資源獲得・活用事業という位置付けのEC事業。利便性やそれに付随した顧客満足度の向上と、収益性という両側面から、インターネット・モバイルへの取り組みを強化しています。

### Internet



▲ベルーナネットショップ(www.belluna.net)



▲ベルーナ企業ホームページ

カテゴリ検索・テスト検索の2段構え。目的買い・衝動買いの両方のお客様のニーズに応える機能を備えており、サイト集客力の向上を図っています。



▲カテゴリ検索ページ



▲ルアールトップページ



### Mobile Phone Internet

20代やハイティーンに向けて、モバイルも強化。リユリユファンを開拓し、若年層の取込みを進めています。

モバイルサイトアドレス… <http://m.m.ryuryu.jp/> (各キャリア共通)



当社では、実に年間30種類以上ものカタログを発行しています。  
中でも代表的なカタログをここでご紹介いたします。

【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



ベルーナ

【レディース・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  
よ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。



LUAR

【30代-40代向けレディース  
総合ファッションカタログ】



RYURYU

【20代-30代向けレディース  
総合ファッションカタログ】



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」とこと  
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、健康グッズま  
で、暮らしに便利でう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。



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を楽しむための  
の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  
っています。ですので、値段は全てリーズナブル。

年4回発行しており、滄蒼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。

## 第5回 ベルーナレディースカップゴルフトーナメント開催



▲優勝の藤井かすみ選手



▲来場者も増加し、大盛況のうちに終了しました

## チケットの販売及びお問い合わせ

ベルーナ総務部 BLC事務局

048-771-7753

当社の認知度の向上と社員の結束力を高めることを目的に、2005年7月1～3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カップゴルフトーナメントを開催いたしました。昨今の女子ゴルフの盛り上がりの後押しを受け、当日の動員数は前年の30%増と大盛況。勝負は単独首位からスタートした藤井かすみ選手が大会レコードをマークし、第1回大会以来の優勝を飾りました。

今年も同じ会場で6月30日～7月2日に第6回大会が開催されます。

白熱した試合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。

## 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雑草混在の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。



## 新TVCM放映中！

2006年1月2日の「ベルーナ新春時代劇 天下騒乱」で、ベルーナの新イメージCMが放映されました。アニメーションと実物商品を融合した『世界中から』編と、「カタログにできること」というメッセージ性を盛り込んだ『日本中に』編の2本立てで、現在も放映中。今後もベルーナはCMなど、あらゆるメディアを活用し知名度や好感度を高め、皆様から更に信頼される企業を目指してまいります。



▲「世界中から」編



▲「日本中に」編

## 神戸・川崎スルーセンター稼働

お客様への商品リードタイムの短縮、及び物流費の削減を目的とし、2005年11月神戸に、また2006年3月に川崎にスルーセンターを設置。これにより、港に着いた一部の商品は自社倉庫に運搬されることなく、スルーセンターを経て直接お客様のお手元へ配送が可能になりました。今後も対応商品の拡大を進め、顧客満足の向上に努めるとともにオペレーションコストの低減に努めてまいります。



▲神戸スルーセンター(神戸港流通センター内)

## 株主還元方針策定

2005年12月の「あすなろ計画」策定と同時に、株主還元の方針を発表いたしました。

今後は、当期純利益の30%を、配当と自社株式の取得にあてることを方針としてまいります。これにより、2006年3月期の配当は、2006年3月31日時点での株主の皆様に対し、所有株1株あたりの配当金を25円から30円へと増配いたしました。引き続き、株主の皆様を意識した

経営をすべく、全社一丸となって取り組んでまいります。

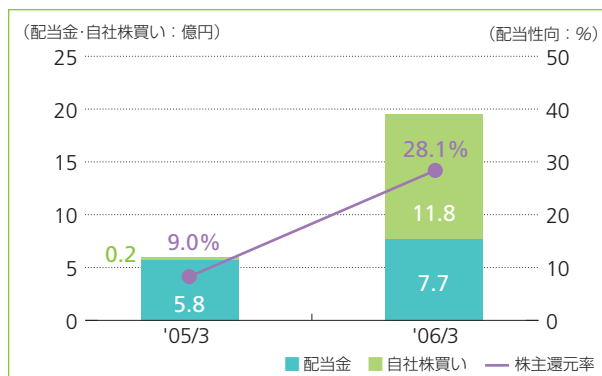
また、株式の流動性促進と株主還元を目的とし、所有株1株につき2株の割合をもって株式の分割を行いました。この結果、発行済み株式総数は、27,001,728株増加し、54,003,456株となりました。

### 「あすなろ計画」での株主還元方針

## 配当性向+自社株式の購入で30%を目標とする

※但し、利益及び発行株式数の変動、自社株買いの進捗により、数%の誤差が発生する場合があります。

当期の実績は、右記のように28.1%となりました。今期以降も引き続き30%を目標として取り組んでまいります。



## 連結財務諸表(要旨)

(単位：百万円未満切捨)

連結貸借対照表	30期 2006年3月	29期 2005年3月
<b>資産の部</b>		
流動資産	80,168	60,919
現金及び預金	21,869	10,628
受取手形及び売掛金	13,811	14,190
営業貸付金	31,204	22,364
たな卸資産	10,610	9,753
その他	2,674	3,982
固定資産	39,084	36,096
<有形固定資産>	27,514	26,727
建物及び構築物	11,365	11,922
土地	15,367	14,262
その他	782	541
<無形固定資産>	1,281	942
<投資その他の資産>	10,288	8,426
投資有価証券	7,840	6,168
その他	2,448	2,256
<b>資産合計</b>	<b>119,253</b>	<b>97,015</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	44,089	38,880
支払手形及び買掛金	17,560	18,513
短期借入金	11,299	4,120
その他	15,230	16,245
固定負債	17,853	9,161
転換社債	—	4,999
長期借入金	6,597	2,628
その他	11,256	1,532
<b>負債合計</b>	<b>61,942</b>	<b>48,041</b>
<b>資本の部</b>		
資本金	8,393	7,169
資本剰余金	8,789	7,565
利益剰余金	43,242	36,884
自己株式	△3,905	△2,729
その他	678	29
資本合計	57,197	48,920
<b>負債及び資本合計</b>	<b>119,253</b>	<b>97,015</b>

### 資産合計

流動資産は、社債による調達等により、現金及び預金が増えたことや営業貸付金が大きく伸びたことにより、前期比19,249百万円増加しました。

固定資産は余資運用の一環として投資有価証券が増えたことなどから、前期比2,988百万円増加しました。

### 負債合計

社債が50億円償還となることに伴い、新たに100億円発行しました。また、B to B金融子会社の営業貸付金の資金として長・短借入金が増えています。

これらの結果、流動負債は前期比5,209百万円増加し、固定負債は8,692百万円増加しました。

### 資本合計

転換社債からの株式交換が進んだこともあり、資本合計は前期比8,277百万円増加しました。しかし、負債の伸びが高かったため、株主資本比率は48.0%と前期比2.4ポイント減少しております。

(単位：百万円未満切捨)

### 売上高

連結売上高は前期比5.9%増加しました。  
カタログとBOT事業は伸び悩みましたが、単品通販、AF、カレーム、その他事業が大幅な伸びを示しています。

### 営業利益

連結営業利益は前期比3.5%増加しました。  
売上高と同様に、カタログとBOT事業は前期を下回りましたが、単品通販やAF、その他事業などがいずれも2桁の伸びを示しました。

### 現金及び現金同等物の増加

営業貸付金の増加により、営業活動によるキャッシュ・フローはマイナスとなり、有形固定資産の取得や投資有価証券の取得等により、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。

一方、財務活動によるキャッシュ・フローは社債の発行や長・短借入金の増加によりプラスとなりました。これらの結果、現金及び現金同等物は前期比11,424百万円増加しました。

#### カタログ事業

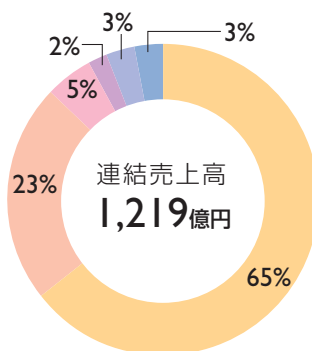
カタログ等を媒体とする生活関連商品の通信販売事業

#### 単品通販事業

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・ファイナンス事業（金融）

通信販売事業の顧客を主な対象としたB to Cファイナンス、及び事業会社向けのB to Bファイナンス事業



#### BOT事業（受託）

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（展示会販売）

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

### 連結損益計算書

	30期 2006年3月	29期 2005年3月
売上高	121,938	115,098
売上総利益	70,536	66,891
販売費及び一般管理費	59,274	56,010
営業利益	11,261	10,881
営業外収益	1,499	1,042
営業外費用	643	333
経常利益	12,118	11,589
特別利益	82	34
特別損失	474	302
税金等調整前当期純利益	11,726	11,320
法人税、住民税及び事業税	4,990	4,427
法人税等調整額	△247	93
当期純利益	6,935	6,777

(単位：百万円未満切捨)

### 連結キャッシュ・フロー計算書

	30期 2006年3月	29期 2005年3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,609	△1,948
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,900	△3,114
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,802	778
現金及び現金同等物に係る換算差額	131	18
現金及び現金同等物の増加額・減少額	11,424	△4,265
現金及び現金同等物の期首残高	8,536	12,792
現金及び現金同等物の期末残高	19,960	8,536

## 株式の状況 (平成18年3月31日現在)

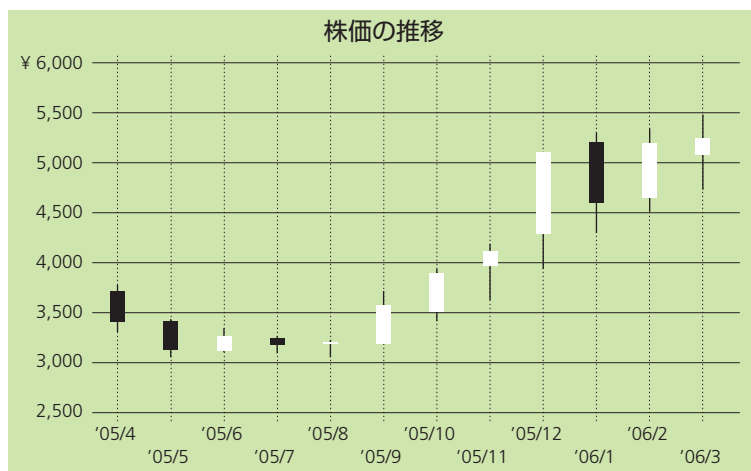
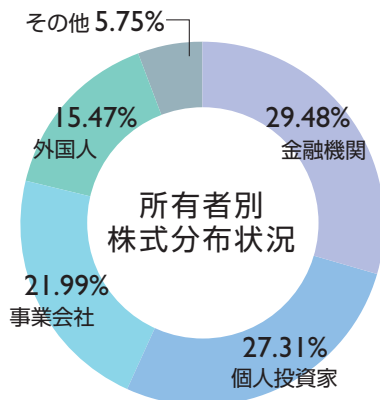
会社が発行する株式の総数 ……65,000,000株  
 発行済株式の総数 ……27,001,728株  
 株主数 ……4,587名

注1) 発行済株式の総数は前期末に比して、3,107,343株増加いたしました。

注2) 平成17年12月15日開催の取締役会において、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	5,153	20.04
株式会社フレンドステージ	3,552	13.81
有限会社日本リポワール	1,981	7.71
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,920	7.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	1,755	6.83
全国共済農業協同組合連合会	966	3.76
安野 公	955	3.72
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	954	3.71
資産管理サービス信託銀行株式会社	775	3.02
株式会社三井住友銀行	561	2.18

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** 83億93百万円  
**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** 1,027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18年6月29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 大橋幸夫  
取締役 穴戸順子  
取締役 形部幸裕  
取締役 生川雅一  
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.co.jp/>



## 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UFJ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UFJ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、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.co.jp/>



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。