

平成 20 年 5 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社ベルーナ  
 代表者名 代表取締役社長 安野 清  
 (コード番号 9997 東証第一部)  
 問合せ先 管理本部長 須藤 滋  
 TEL (048) 771-7753

## 中期経営計画『あすなろ計画』の修正に関するお知らせ

当社は、平成 17 年 12 月 15 日に公表いたしました中期経営計画『あすなろ計画』（平成 19 年 3 月期～平成 23 年 3 月期）につき、以下の通り修正することいたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 修正の内容

	当初計画 (平成 17 年 12 月 15 日公表)	修正計画 (今回公表)	【参考】 平成 20 年 3 月期実績
達成時期	平成 23 年 3 月期	平成 25 年 3 月期	-
営業利益	200 億円	200 億円	102 億円 (当初目標：142 億円)
営業利益率	10%以上	10%以上	8.2%
ROE	13%以上	13%以上	5.3%
営業利益 構成比			

尚、平成 17 年 12 月 15 日に公表した当初計画の内、達成時期および営業利益構成比以外の内容（基本方針・ビジネスモデル・基本戦略・株主還元方針など）に修正や変更はございません。

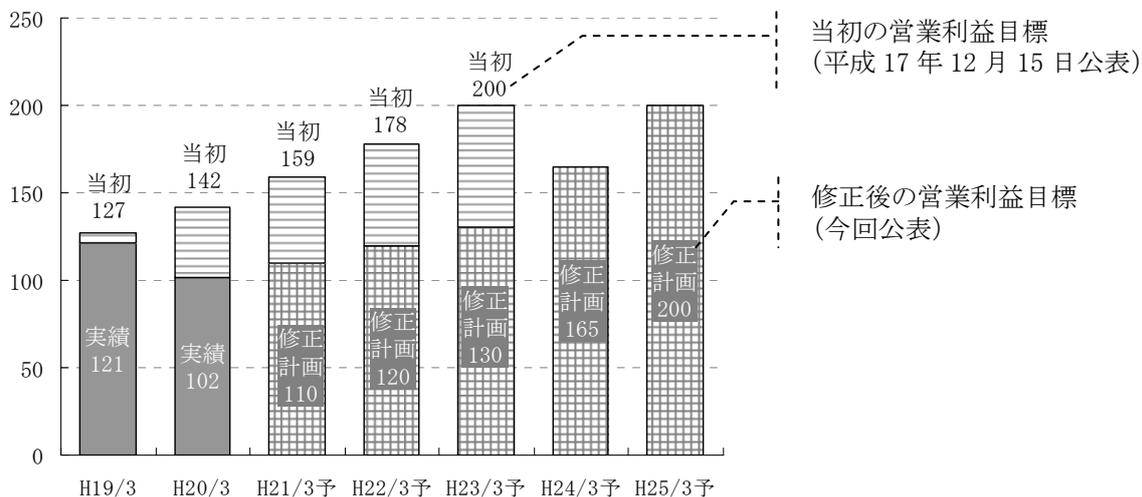
#### 2. 修正の理由

『あすなろ計画』策定以降、当社は基本方針や目標とする経営指標を達成すべく、各方面での戦略を推進してまいりました。しかしながら、平成 20 年 3 月期時点の実績において、当初の計画に対して大きな乖離が発生したことを受け、足元の状況および当社を取り巻く経営環境の変化内容を検

証した結果、平成 23 年 3 月期での目標達成は困難であると判断し、最終年度を平成 25 年 3 月期へと 2 年間延長し、当初目標の達成を目指すことにいたしました。

### 3. 達成に向けた取組み

(単位：億円)



#### (1) 平成 19 年 3 月期および平成 20 年 3 月期の総括

##### ① カタログ事業

雑貨・家具系カタログの不振や折込みチラシの発行部数の削減により、また紙媒体の落ち込みをカバーする大きな伸張を期待していた EC (インターネットやモバイルサイトを通じての通信販売) のパワー不足などにより売上が低迷しております。その結果、販管費の負担割合が上昇したため、営業利益が減少しております。

##### ② 単品通販事業

新規企業また大手企業の参入が続き、年々競争環境が厳しくなる中、新規商品の開発等の施策が期待通りに進んでおらず成長性が鈍化しております。

##### ③ アドバンスド・ファイナンス (AF) 事業

国内の消費者金融事業では、当初の計画には織り込まれていなかった利息返還請求の問題が発生し、利息返還引当金の計上が余儀なくされました。国内の事業者向け不動産担保融資事業では、不動産市況の減速感が高まり、慎重な事業推進が求められております。また、韓国における金融事業では、平成 19 年 10 月に上限金利が引き下げられたことで収益性に影響を及ぼしております。セグメント全体では、売上が計画を上回る一方、費用 (主に利息返還引当金) が計画を超過したため営業利益において計画未達となっております。

##### ④ BOT (受託) 事業

封入同梱サービスでは大口のクライアントの減少が進み、収益性の低下が進行しております。

一方、新規に展開を開始している通販代行サービスでは順調に売上高を伸ばし、セグメント全体の売上伸張に貢献しております。しかし、セグメント全体の収益性の低下をカバーするには至っておりません。

## ⑤ カレーム事業

カレーム事業では主として展示会販売事業を営んでおりましたが、悪質な会社により過量販売問題など起きるなど、同事業を進めていく上で重大な阻害要因が発生し、その影響を受けて厳しい経営環境が続いております。これに対し、平成 18 年 12 月に店舗販売を主とする新会社を 2 社設立し、平成 20 年 3 月期より連結対象といたしました。しかしながら十分な成果を出すには至っておりません。

## ⑥ プロパティ事業

子会社にて不動産賃貸および開発事業を営んでおりますが、特に開発事業において昨今の不動産市況の減速を受けて売却予定時期が延期されるなどの影響が出始めております。

## (2) 平成 21 年 3 月期以降の取組み

平成 25 年 3 月期までの 5 年間で以下の 2 フェーズに分けて捉え、セグメント毎に重点テーマを踏まえた施策を講じてまいります。

第 1 フェーズ（平成 21 年 3 月期～平成 23 年 3 月期）： 高収益体質への土台づくり

第 2 フェーズ（平成 24 年 3 月期～平成 25 年 3 月期）： 営業利益の大幅伸長

### ① カタログ事業

アクティブ顧客の増大およびリピートの強化を狙い、不振カタログにおける媒体制作・商品政策の見直しやサービスレベルの向上に取り組むと同時に、媒体の統廃合や経費の抑制などローコストオペレーションを進めます。また新たな成長に向け、組織やシステムを強化し EC の拡大を図ります。

### ② 単品通販事業

新商品や新ブランドの開発を進めるとともに、EC や B to B など新たな販路も強化します。また割引サービスなどによるリピートの促進を進めてまいります。

### ③ アドバンスド・ファイナンス（AF）事業

国内消費者金融事業では、将来的には利息返還問題の一巡が見込まれますが、同時に総量規制の導入などによる競争激化も予想されます。それに対応すべく組織のスリム化を進め、安定的な収益を生む体制づくりを進めます。不動産担保融資事業および韓国での金融事業は、法改正を含む外部環境の変化に応じた戦略の軌道修正を図り、堅実な成長を目指します。

④ BOT（受託）事業

通販代行サービスの本格展開に向けて、サービスメニューの充実を図りながら、既存クライアントからのリピート促進、また新規クライアントの獲得を行ってまいります。

⑤ カレーム事業

展示会販売事業を大幅縮小し、店舗事業に軸足を移す業態転換を図ります。

⑥ プロパティ事業

賃貸事業と開発事業のバランスを図り、安定した収益の確保を目指します。

以 上

この件に関するお問い合わせは、下記までお願い致します。

株式会社ベルーナ 経営企画室（TEL 048-771-7753）