

# 2011年3月期 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5月19日(木)

<b>1. 決算ハイライト</b>	<b>P.2</b>	<b>3. 経営方針・経営戦略</b>	<b>P.24</b>
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2013の概要	
4. 連結キャッシュフロー計算書		4. 短期経営計画 初年度の進捗状況	
5. 12/3期の短期計画と予算の乖離について			
<b>2. セグメント別概況</b>	<b>P.11</b>	<b>4. 参考資料</b>	<b>P.33</b>
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、2011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5月12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. 12/3期の短期計画と予算の乖離について

# 1-1. 決算概況

BELLUNA

(単位:億円)

連結	10/3期	11/3期				12/3期	
		予算 <sup>*1</sup>	実績	予算比	前年比	予算	前年比
売上高	1,001.0	1,065.0	1,034.6	- 2.9%	+3.4%	1,090.0	+5.4%
売上総利益	568.3	590.8	579.5	- 1.9%	+2.0%	614.0	+5.9%
販売管理費	525.0	532.8	512.2	- 3.9%	- 2.4%	546.0	+6.6%
営業利益	43.3	58.0	67.3	+16.1%	+55.4%	68.0	+1.0%
経常利益	42.7	57.0	63.6	+11.6%	+49.1%	67.0	+5.3%
当期利益	12.8	28.0	43.9	+56.8%	+243.7%	42.0	- 4.3%
包括利益	—	—	40.0	—	—	—	—
EPS(円)	25.5	55.9	88.3	+58.1%	+246.8%	83.8	- 5.1%
減価償却費 <sup>*2</sup>	21.3	22.0	24.9	+13.2%	+16.9%	25.7	+3.2%
設備投資額 <sup>*3</sup>	2.3	7.0	7.9	+12.9%	+243.5%	10.0	+26.6%

\*1: 2010年5月13日公表予算

\*2: 11/3期以降の減価償却費には、無形固定資産関連の償却や長期前払費用も含む

\*3: 11/3期以降の設備投資額には、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	10/3期		11/3期		12/3期	
	実績	売上比	実績	売上比	予算	売上比
売上高	1,001.0	100.0%	1,034.6	100.0%	1,090.0	100.0%
売上原価	432.6	43.2%	455.1	44.0%	476.0	43.7%
販売管理費	525.0	52.5%	512.2	49.5%	546.0	50.1%
営業利益	43.3	4.3%	67.3	6.5%	68.0	6.2%
営業外損益	-0.6	-0.1%	-3.7	-0.4%	-1.0	-0.1%
経常利益	42.7	4.3%	63.6	6.2%	67.0	6.1%

【売上原価率】 前年対比 +0.8P

・原価率の低いファイナンス事業の  
ウェイト減: +1.1P

・総合通販事業での原価率改善:  
-0.2P

【販管费率】 前年対比 -3.0P

・主にファイナンス事業での貸倒引  
当金繰入額の減少: -1.2P

・媒体効率の改善:  
～広告宣伝費: -0.9P

【営業外損益】

前年対比 -3.1億円

・為替差益の減少: -2.2億円  
・受取配当金の減少: -1.1億円

## 1-2. 連結損益計算書

BELLUNA

### セグメント別売上高と営業利益

(単位: 億円)

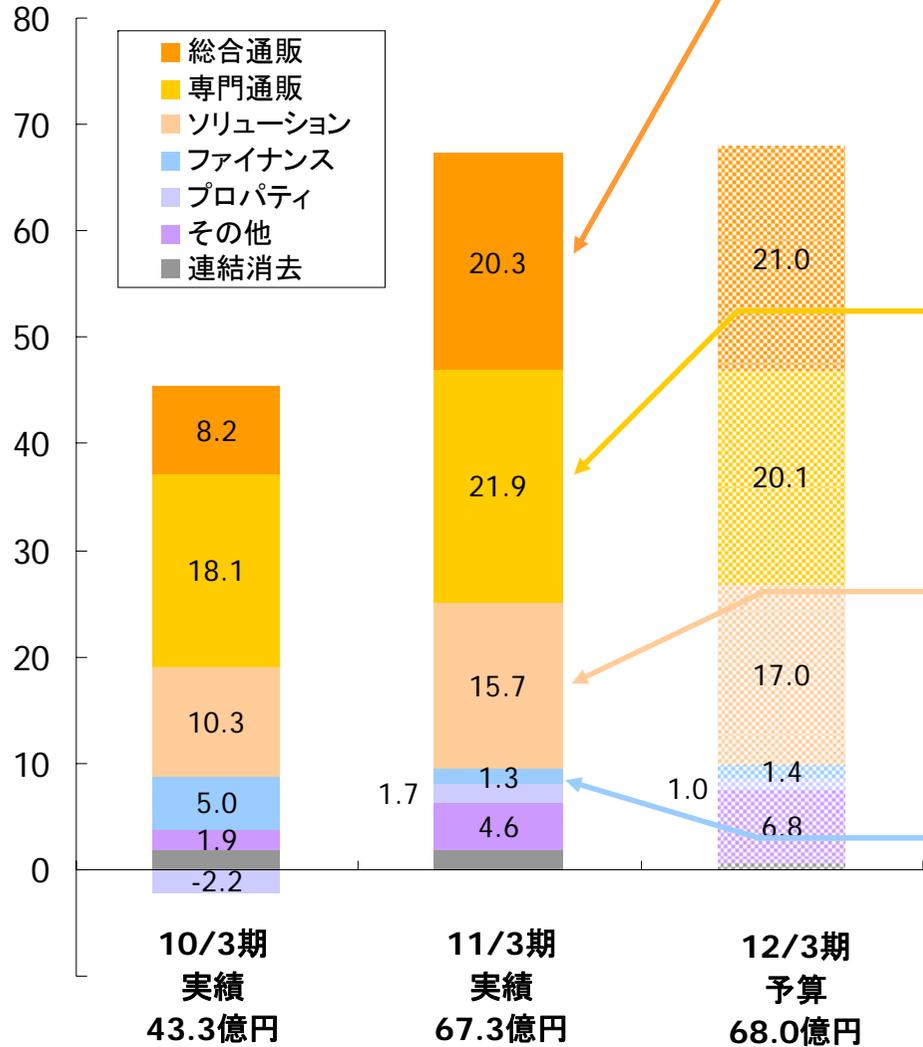
	11/3期 実績					
	売上高	前年比	営業利益* <sup>1</sup>	前年比	営業利益率	前年比
総合通販	690.5	+7.0%	20.3	+146.6%	2.9%	+1.6P
専門通販	202.9	-6.5%	21.9	+21.0%	10.8%	+2.5P
ソリューション	35.6	+60.1%	15.7	+52.1%	44.1%	-2.3P
ファイナンス	31.3	-45.7%	1.3	-73.0%	4.3%	-4.3P
プロパティ	21.7	+60.6%	1.7	(黒字転換)	7.6%	(黒字転換)
その他	55.9	+16.0%	4.6	+139.7%	8.2%	+4.2P
連結消去	-3.4	—	1.8	—	—	—
計	1,034.6	+3.4%	67.3	+55.4%	6.5%	+2.2P

\*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)



**1. 総合通販事業 +12.1億円**

- ・媒体費を中心とした販管費率の改善(-1.3P): +9.0億円
- ・原価率の低減(-0.3P): +2.1億円

**2. 専門通販事業 +3.8億円**

- ・媒体効率の改善(-2.4P): +4.9億円
- ・原価率の上昇(+0.4P): -0.8億円

**3. ソリューション事業 +5.4億円**

- ・増収効果: +5.9億円

**4. ファイナンス事業 -3.6億円**

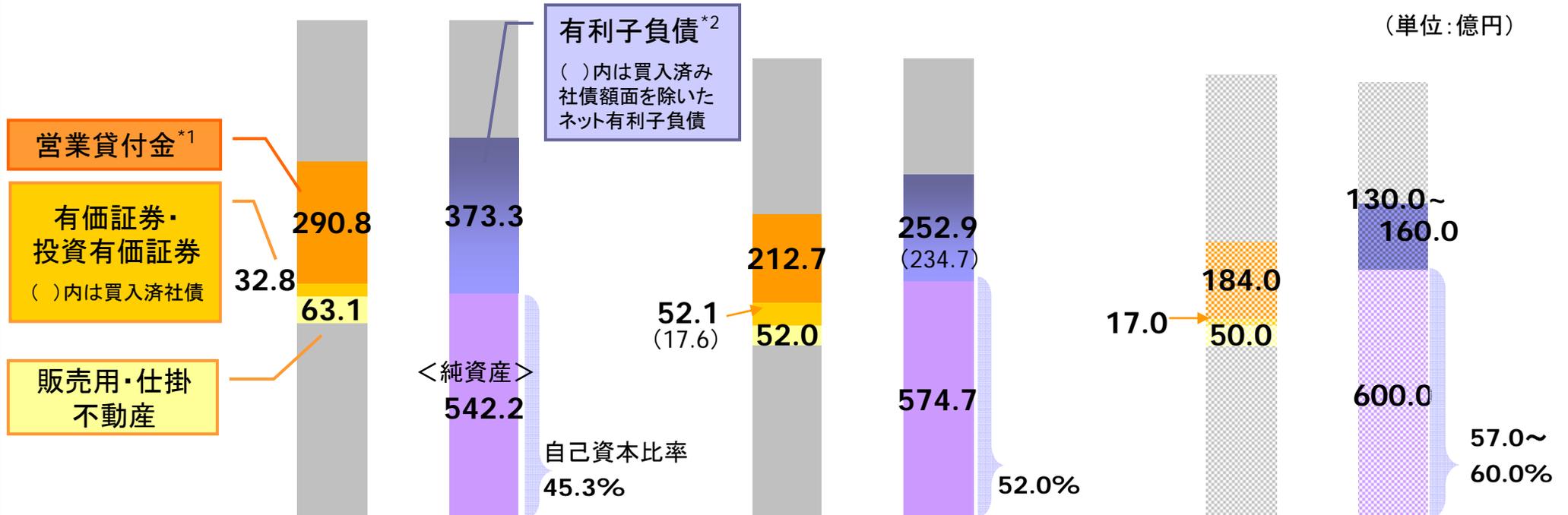
- ・金利引き下げによる影響: -6.0億円

\*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)



総資産: 【10/3末】 1,197.0億円      【11/3末】 1,106.0億円      【12/3末(予)】 1,000~1,050億円

- 【総資産】 当社発行のCB買入を主体として有価証券並びに投資有価証券が19.3億円増加したが、営業貸付金で78.1億円、現金及び預金で25.3億円それぞれ減少することなどで総資産は91.1億円減少
- 【負債・純資産】 SB償還や借入金の返済を進めた結果、有利子負債は120.4億円減少する一方で、税効果も含めた当期利益増加で純資産が32.5億円積み上がり、自己資本比率は6.7ポイント増加して52.0%となった

\*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

## 1-4. 連結キャッシュフロー計算書

BELLUNA

(単位:億円)

	10/3期	11/3期	
	実績	実績	前年比
営業活動によるキャッシュフロー	212.2	141.6	-70.6
営業貸付金の減少	131.1	76.3	-54.8
法人税の還付・支払	-4.2	-19.6	-15.3
投資活動によるキャッシュフロー	-22.9	-26.2	-3.3
有価証券の取得・売却	0.0	-14.4	-14.4
無形固定資産の取得	-11.9	-7.1	4.8
財務活動によるキャッシュフロー	-147.9	-150.4	-2.5
長・短借入金の減少	-114.8	-68.2	46.6
社債の償還・買入	-23.3	-79.6	-56.3
キャッシュに係る換算差額	-0.6	-0.6	0.0
キャッシュ増加額	40.8	-35.6	-76.4

営業貸付金の減少幅が縮小したことで、営業CFは前年比で減少。またSBの償還とCBの買入れに加えて、長・短借入金の返済を進めたため、財務CFは前年を上回る支出となった。これらを主な要因として、キャッシュも前年対比で減少した。

# 1-5. 12/3期の短期計画と予算の乖離について

## 東日本大震災による業績への影響等

《11/3期》

1. 保有施設(主に通販事業の物流センターなど)に関する損害
2. 被災地域のお客様に対する債権の貸倒れ見込み
3. 義援金および救援物資の拠出

【連結損益計算書】

寄付金(販売管理費): 0.13億円

災害による損失(特別損失): 2.1億円

【連結貸借対照表】

貸倒引当金(流動資産): 0.8億円

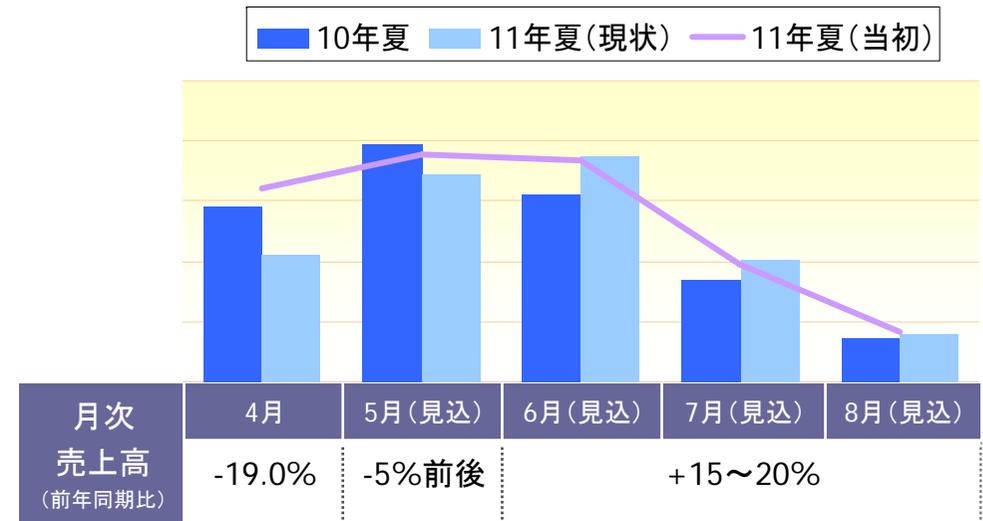
災害損失引当金(流動負債): 1.3億円

《12/3期》

カタログ資材(紙)手配への影響等から、通販事業では3月から4月にかけて、カタログ発送を含むプロモーションに遅れが発生。

→ 夏シーズンは前年並みだが、秋冬シーズン以降は当初計画の伸び率を見込む。

《参考:【総合通販】夏シーズンの発行・受注予測》



# 1-5. 12/3期の短期計画と予算の乖離について

BELLUNA  
(単位: 億円)

連結	11/3期	12/3期				
	実績	短期計画	前年比	予算	前年比	計画比
売上高	1,034.6	1,120.0	+8.3%	1,090.0	+5.4%	-2.7%
営業利益	67.3	72.0	+6.9%	68.0	+1.0%	-5.6%
(営業利益率)	6.5%	6.4%	-0.1P	6.2%	-0.3P	-0.2P
ネット有利子負債	234.7	200~250	-14.8%	130~160	-44.6%	-70~-90
設備投資額 <sup>*1</sup>	7.9	15.0~20.0	+89.8% ~+153.2%	10.0	+26.6%	-33.3% ~ -50.0%
自己資本比率	52.0%	55.0%前後	+3.0P	57~60.0%	+5.0~8.0P	+2.0~5.0P
ROE	7.9%	5.1~7.0%	-0.9P程度	6.0~7.0%	-0.9P程度	概ね計画通り
1株あたり配当金(円)	15.0	15.0	前年並み	15.0	前年並み	計画通り

足元の震災の影響も踏まえて12/3期の予算を設定。しかし、見通しには不確実要素も多いことから、短期計画の見直しは行わず、13/3期では当初計画達成を目指す

→ 本資料では、「計画」は当初計画の目標数値、「予算」は2011/5/12作成の予算数値を指す

\*1: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

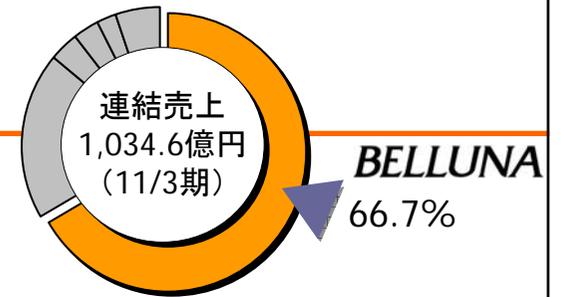
## 2. セグメント別概況

---

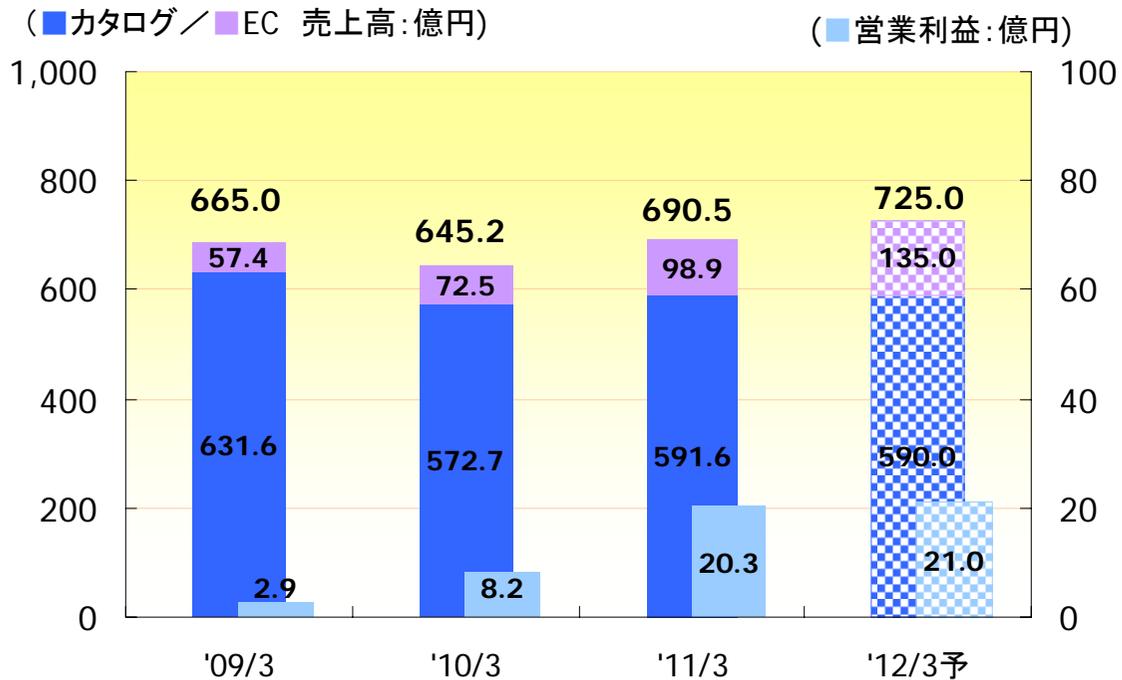
BELLUNA

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



## 【総合通販事業】実績と総括



	11/3期 実績	前年比
アクティブ会員数	426.0万人	+7.6%
登録会員数	1,321.7万人	+7.1%
新規顧客獲得数	87.5万人	+22.7%
受注単価	8,804円	-9.4%

▲各指標の実績推移は、コーポレートデータ(P.7~8)に掲載



### 10/3期下期からの上昇トレンドが継続し、増収増益を達成

売上高は計画では前年対比9.3%増を見込んでいたが、7.0%増で着地。計画には届かなかったものの、アクティブ顧客数は順調に増加した。これが奏功して、媒体効率が改善し、大幅な増益を達成。

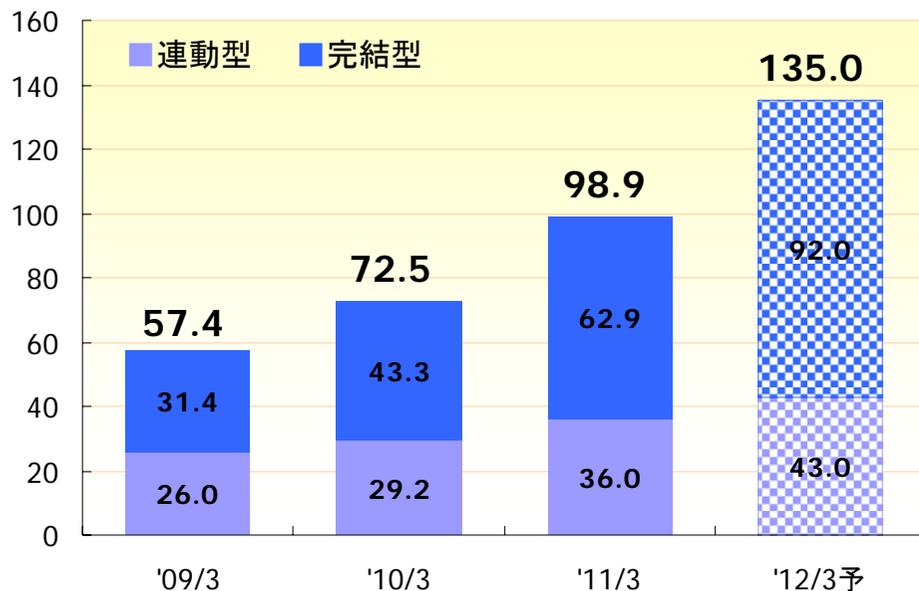
→ 引き続き、アクティブ顧客数の増大を最重要課題として取り組む

# 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》

(単位：億円)



EC比率	11/3期実績	前年比
全体	14.85%	+3.29P
内、(ミセス)	8.74%	+1.68P
(若年層)	47.07%	+4.54P

▲実績推移は、コーポレートデータ(P.9)に掲載

EC売上高は、前年対比+36.4%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

→ リピートを促進し、成長性を維持していく

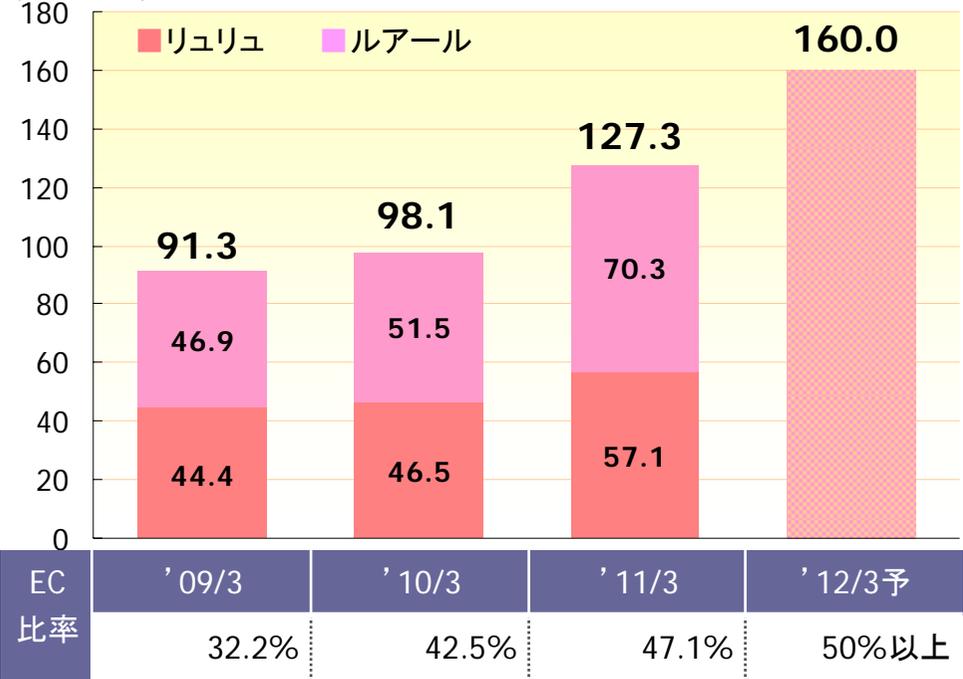


# 2-1. セグメント別概況：総合通販事業

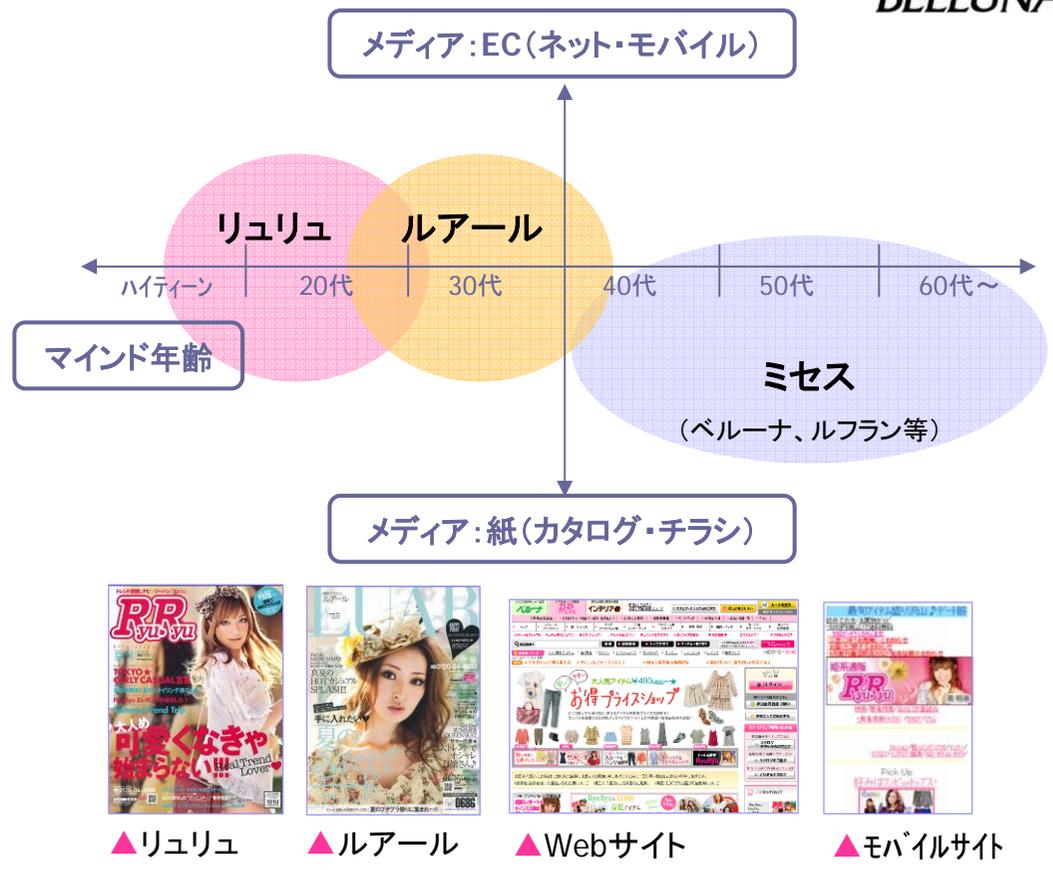
## ▶ 若年層(リュリュ・ルアール)の取組み

《リュリュ・ルアール売上高の推移》

(単位：億円)



▲実績推移は、コーポレートデータ(P.9)に掲載



若年層向け事業【リュリュ】【ルアール】の売上高(紙・EC含む)は、前年対比29.7%増で着地し、事業全体の牽引役となっている

→ 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

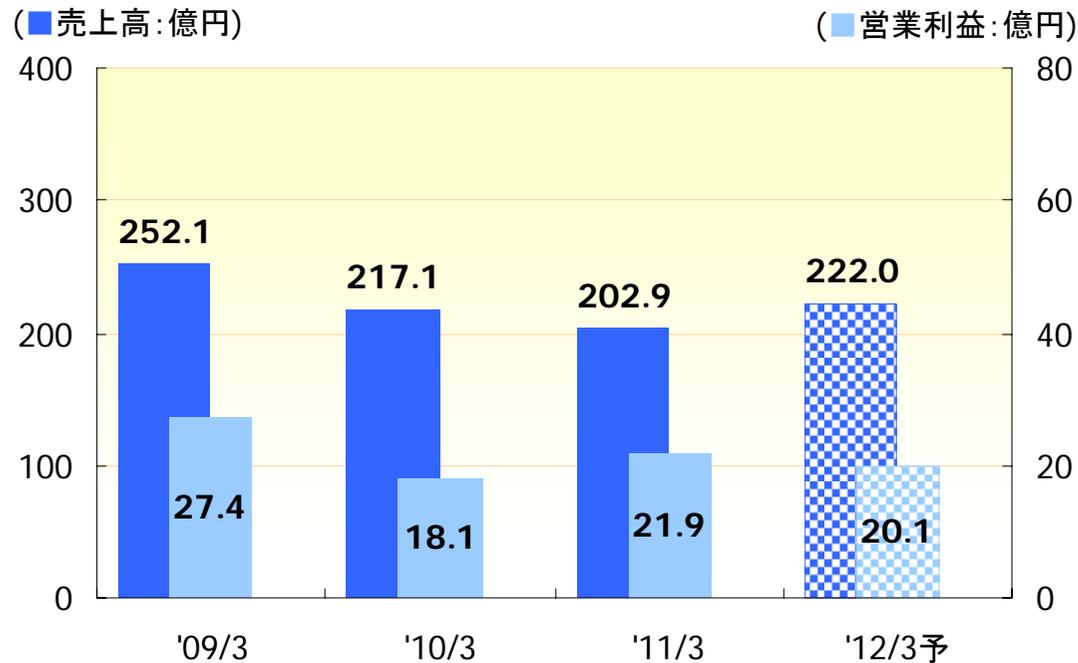
## 2-2. セグメント別概況：専門通販事業

連結売上  
1,034.6億円  
(11/3期)

BELLUNA

19.6%

### 【専門通販事業】実績と総括



各事業、下期の鮮度シーズンに積極的な媒体展開を行う戦略であったが、当初計画ほどの媒体費は投下せず、減収増益となる

→ 引き続き、媒体効率を横睨みながら一定の営業利益を確保しつつ、セグメントとしては成長性を志向



①食品・花・ワイン事業(単体)



②化粧品(オージオ)



③機能食品・健康食品(リフレ)

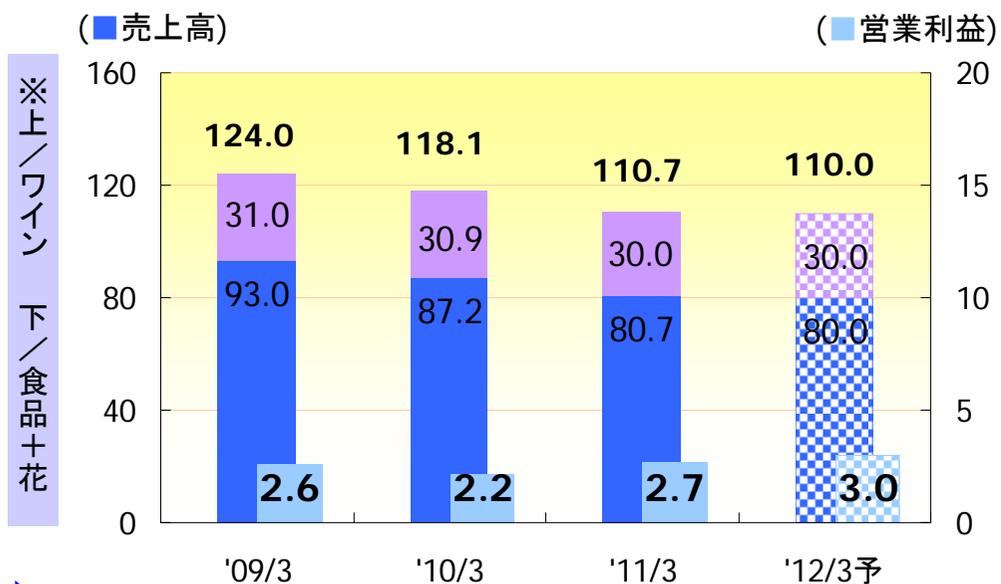
\*1: 09/3期は従来の「営業利益」だが、10/3期・11/3期・12/3期(予)の営業利益は、事業セグメントの会計処理方法の変更に伴い「セグメント利益」で示している。

\*2: 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。12/3期の予算にはこの事業の予算(売上:9億円、営業利益:0.1億円)を含む。

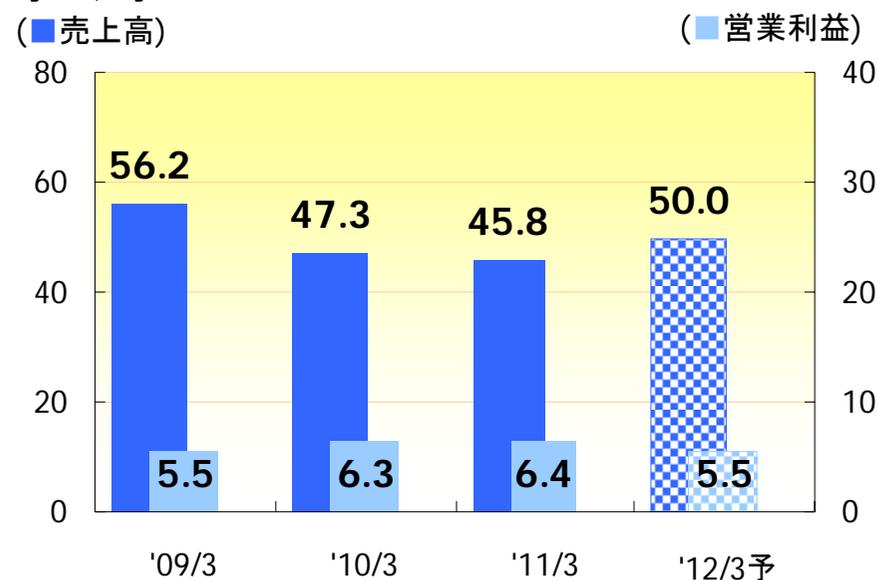
## 2-2. セグメント別概況：専門通販事業

(単位：億円) **BELLUNA**

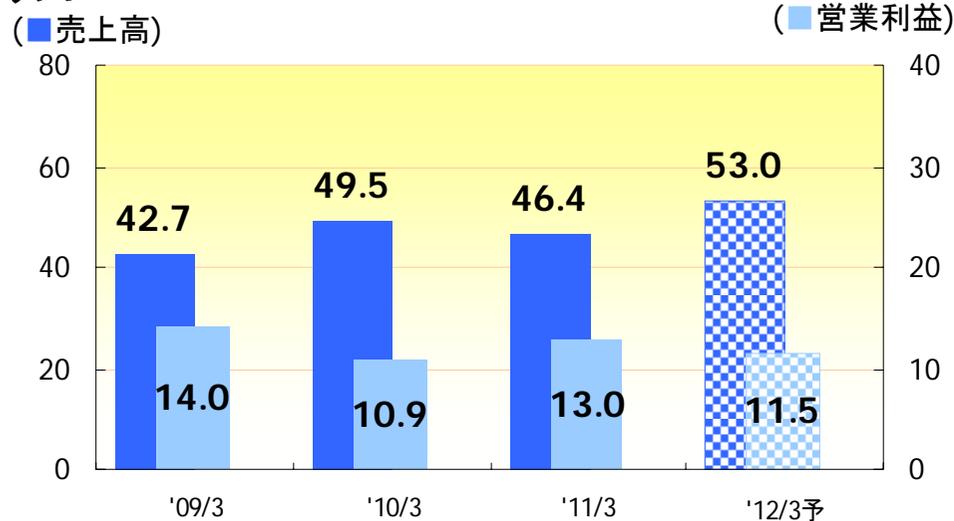
### ▶ グルメ



### ▶ オージオ



### ▶ リフレ



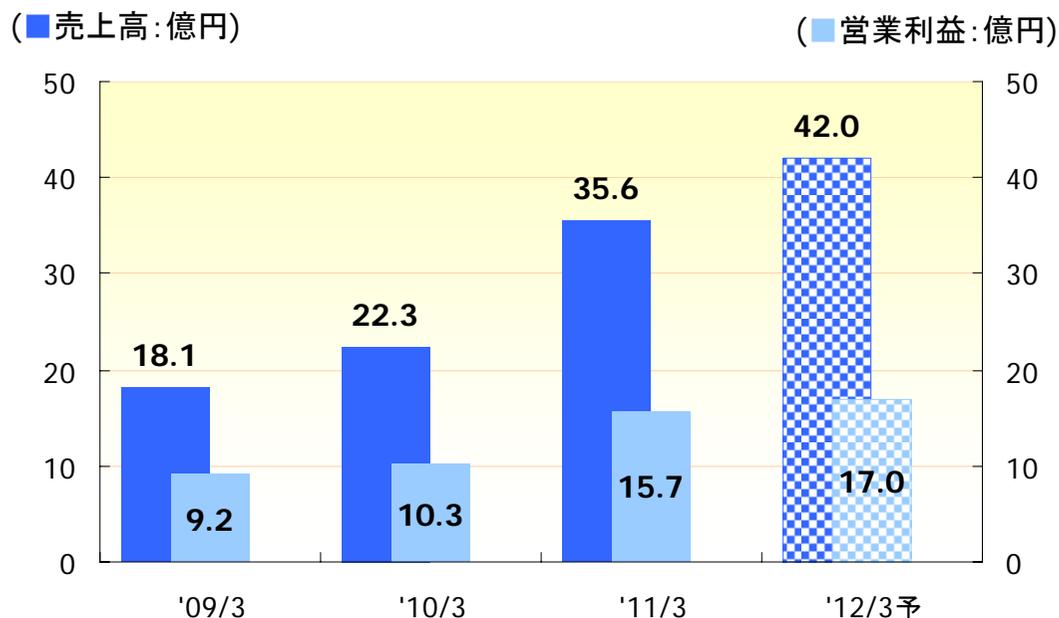
## 2-3. セグメント別概況：ソリューション事業

3.4%

連結売上  
1,034.6億円  
(11/3期)

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

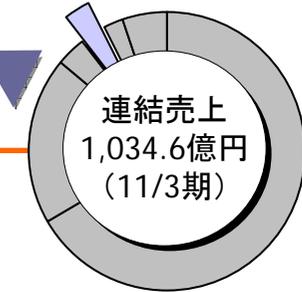
#### 封入・同梱サービスと通販代行サービスで展開する受託事業

総合通販事業のアクティブ会員数および出荷個数の増加に伴い、封入・同梱サービスは順調に拡大。好調な通販代行サービスも引き続き伸長しており、セグメント全体では大幅な増収増益を達成

→ 通販代行サービスの比重増に伴い、利益率は低下傾向だが、当面は拡大続く

## 2-4. セグメント別概況：ファイナンス事業

3.0%

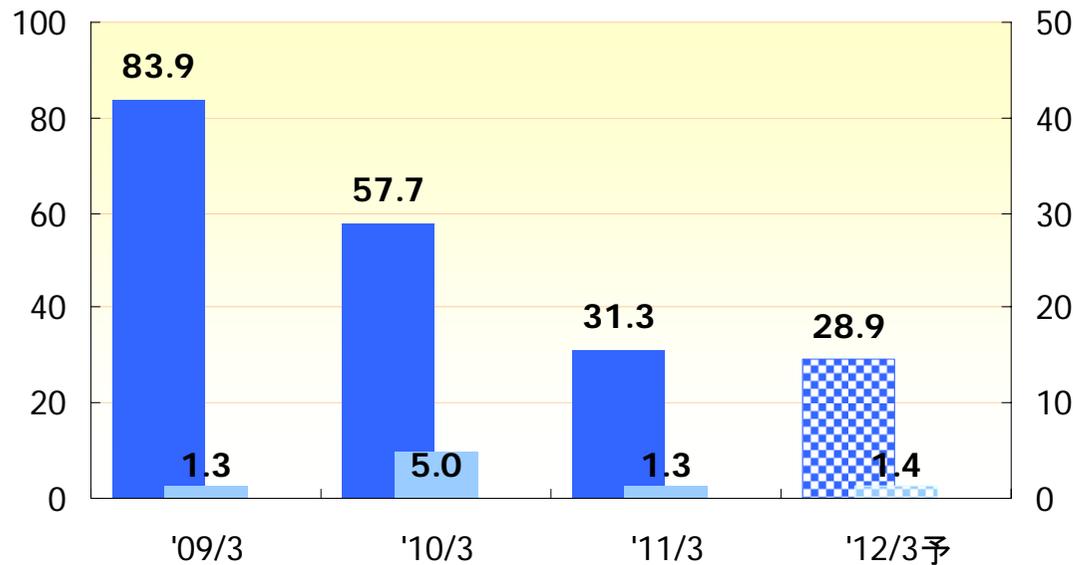


BELLUNA

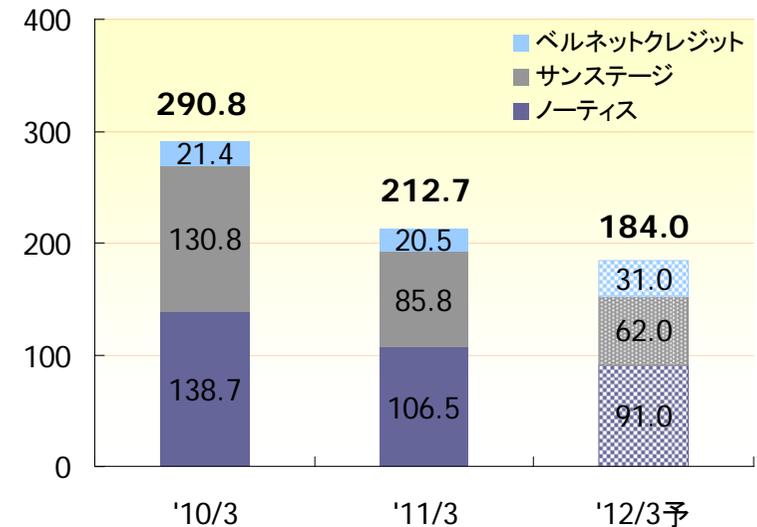
### 【ファイナンス事業】実績と総括

(■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.14~17)に掲載

営業貸付金の圧縮を図ったことに加え、貸金業法の改正が全面施行されたことでノーティスにおいて貸付金利の低下が生じた結果、減収となった。

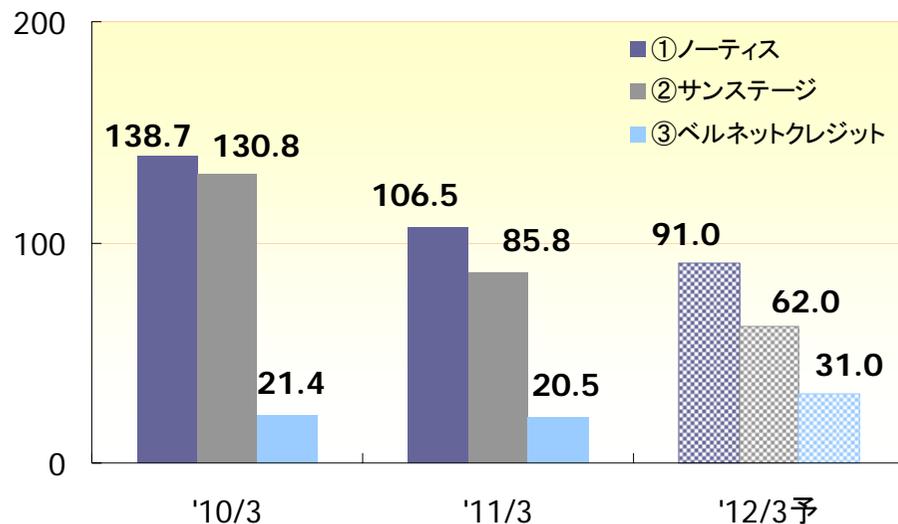
一方、利益面では、営業貸付金および利息返還請求の減少により関連引当金の繰入額は減少しているものの、セグメント全体としては減益となった。

→ 引き続き、債権の良質化を図りながら残高は減少させ、一定の利益は確保する見通し

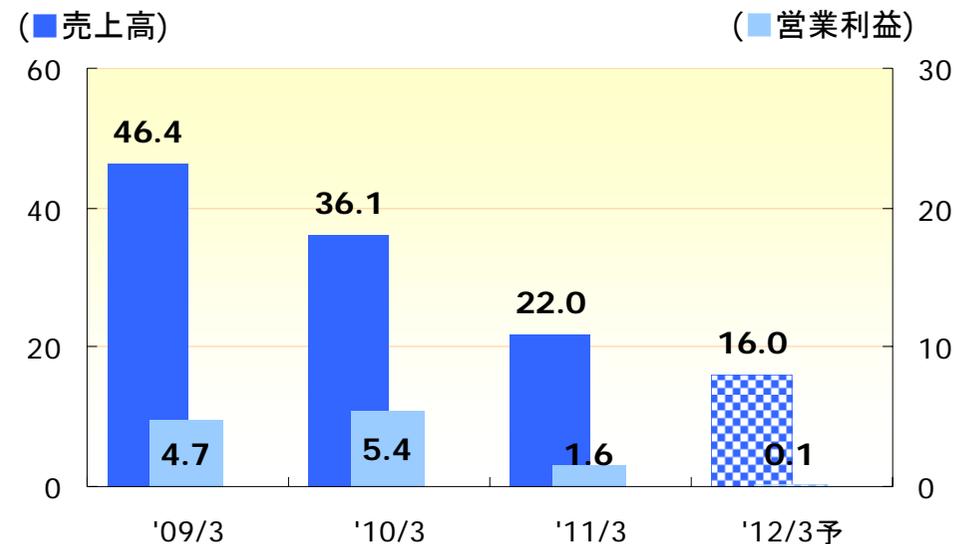
## 2-3. セグメント別概況：ファイナンス事業

(単位：億円) **BELLUNA**

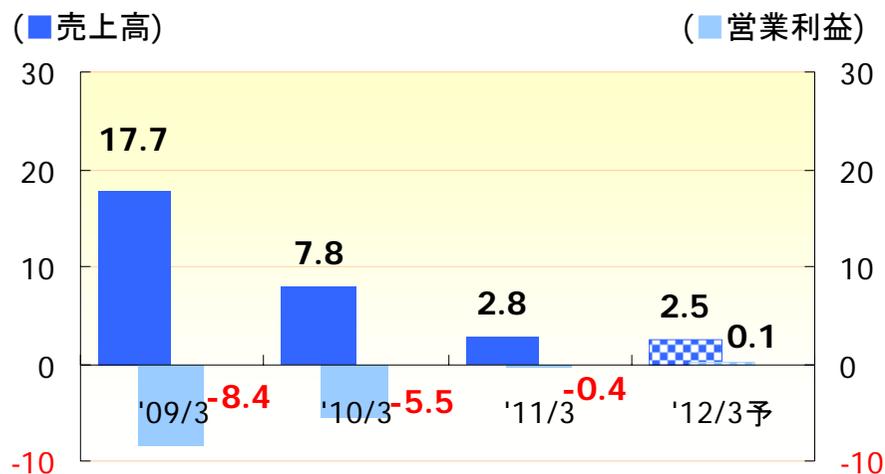
### 《各事業別営業貸付金残高の推移》



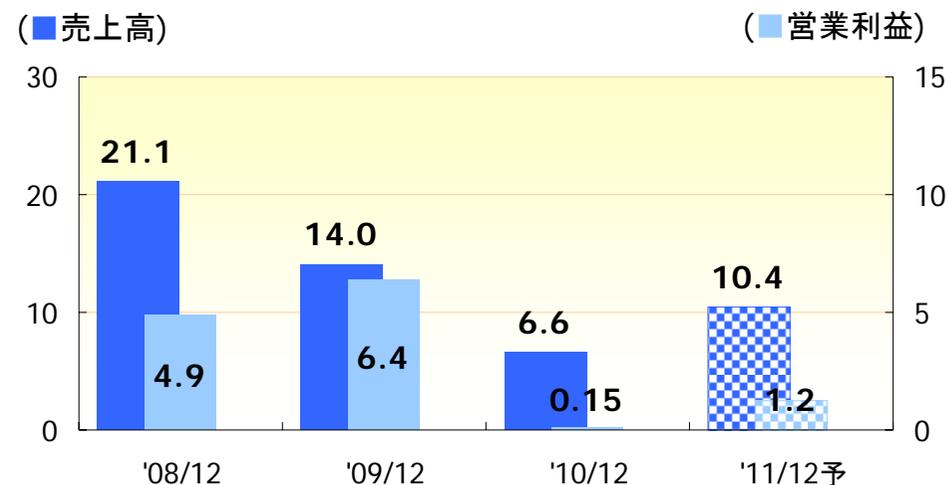
### ▶ ①ノーティス



### ▶ ②サンステージ



### ▶ ③ベルネット・クレジット

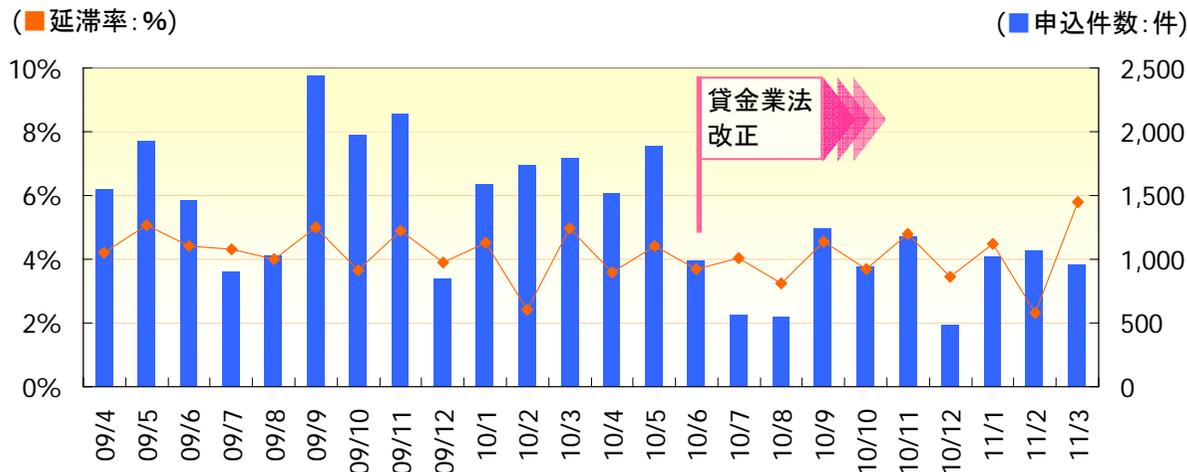


## 2-4. セグメント別概況：ファイナンス事業

BELLUNA

### ▶【ノーティス】総量規制の影響と利息返還請求状況

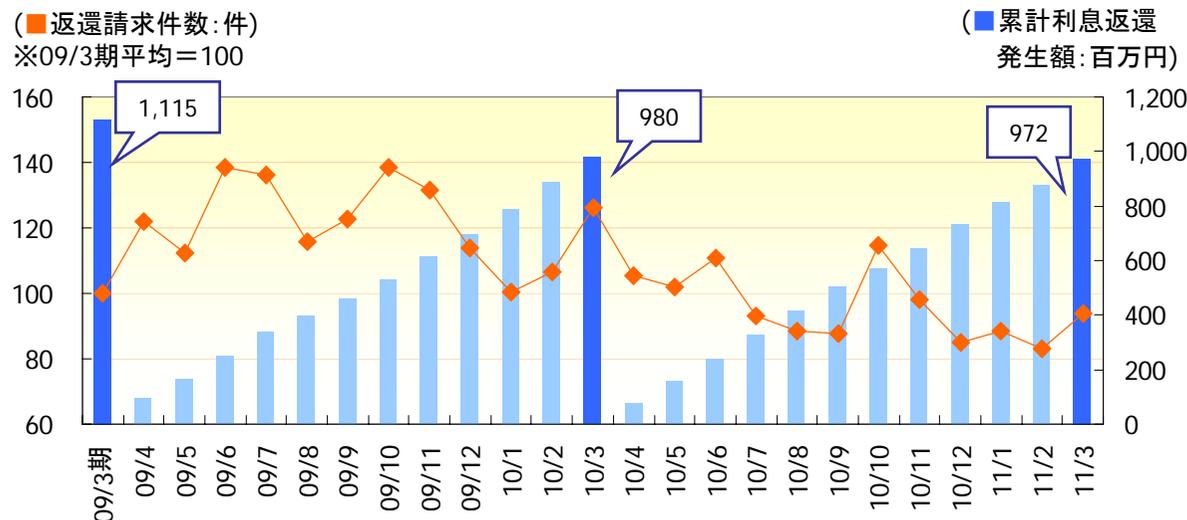
#### 《延滞率と申込件数の推移》



2010年6月の貸金業法改正以降、申込件数は前年対比43%減。この傾向は2011年5月まで続くが、6月以後は一巡することで、ほぼ前年並みの申込件数を見込んでいる

また営業貸付金の残高は減少傾向にあるが、特に延滞率に大きな変化は見られない

#### 《利息返還請求件数と利息返還発生額の推移》



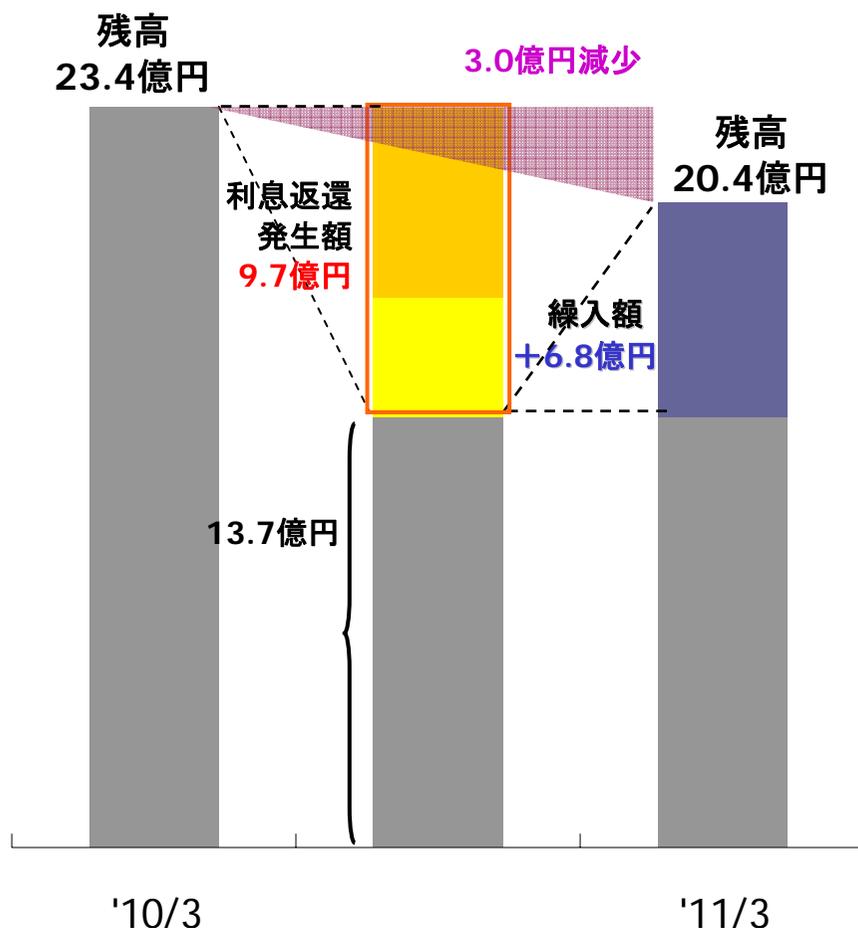
利息返還請求は10/3期をピークに減少傾向が続く、大手専業他社の倒産による影響は現時点では見られない

→ 今後も請求は減少するものと見込まれ、それに伴い利息返還発生額も着実に減少していく見通し

## 2-4. セグメント別概況：ファイナンス事業

BELLUNA

### ▶【ノーティス】利息返還損失引当金について



※利息返還発生額 = 返還額 + 債権放棄  
 ※■(+■)利息返還引当金残高

11/3期末 引当金残高: **20.4億円**

→**9.7億円**の利息返還が発生。昨年同時期の発生額が**9.8億円**であり、減少傾向。これに伴い、引当要求水準も減少しており、**6.8億円**を繰り入れた結果(10/3期:9.3億円)、10/3期末に比べ引当金残高は**3.0億円**の減少となった。

算定式 (日本公認会計士協会の方針に基づく)

**口座数 × 実績率 × 返還平均単価 × 補正率**

- ・口座数は11年3月末の「正常」「延滞」「完済・償却」別の件数
- ・実績率は合理的見積期間の返還実績率
  - 正常債権: 3年
  - 延滞債権: 1年
  - 完済・償却債権: 3年
- ・補正率は口座増加率・返還実績の直近の動向から算出

目安:

**約2.1年分**

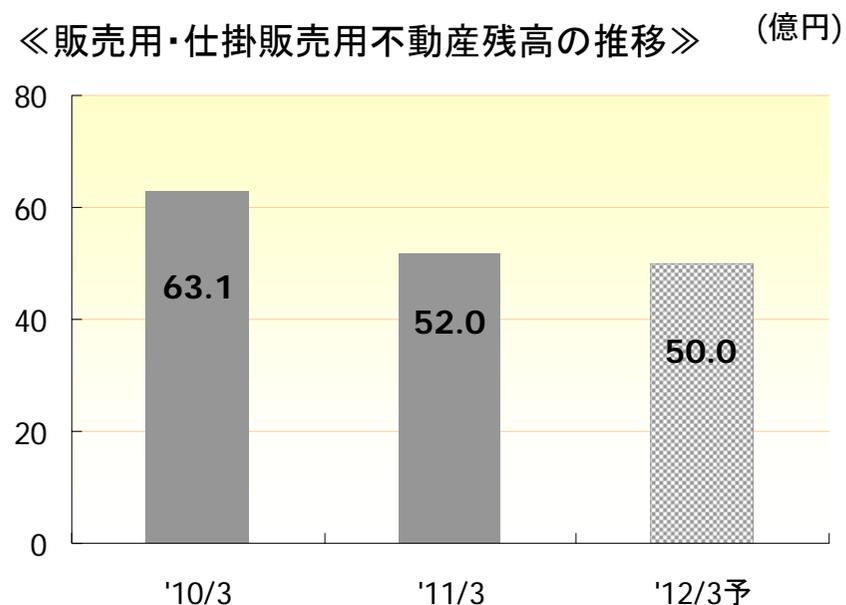
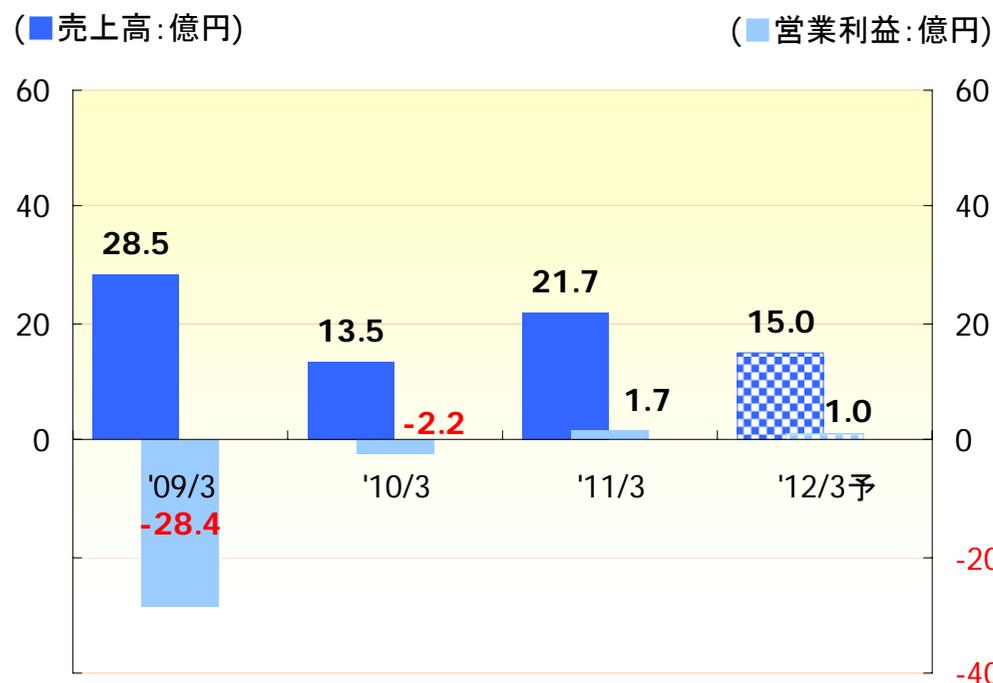
## 2-5. セグメント別概況：プロパティ事業

2.1%



BELLUNA

### 【プロパティ事業】実績と総括



主にベルーナおよび子会社エルドラド\*1が展開する不動産賃貸・開発事業等  
 賃貸事業では安定した収益を確保。開発事業では当初計画とは別の販売用不動産の  
 売却が実現し、また評価損も減少したことから、セグメント全体では増収増益となる  
 → 12/3期の予算には殆ど織り込んでいないが、販売用不動産は売却の方向

\*1: 旧エルドラド(不動産賃貸・開発事業、ゴルフ場運営事業等)は、2010年10月1日を以ってベルーナに吸収合併され消滅。(2010年8月26日付リリース)  
 その後、2011年3月31日に、ベルーナに吸収していたゴルフ場運営事業のみを新設会社エルドラドに分社化。(2011年2月28日付リリース)

## 2-6. セグメント別概況: その他の事業

5.4%

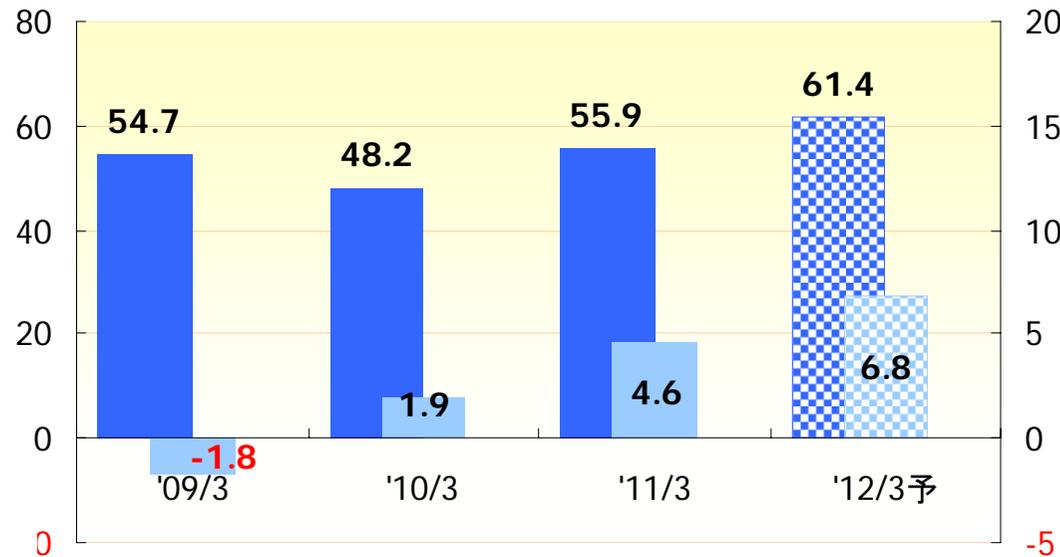


BELLUNA

### 【その他の事業】 実績と総括

(■売上高:億円)

(■営業利益:億円)



子会社フレンドリーの卸事業や、子会社BANKAN・わもの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、収益性を重視しながら拡大。セグメント全体としても、増収増益となる。

→ 引き続き、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2013の概要
4. 短期経営計画 初年度の進捗状況

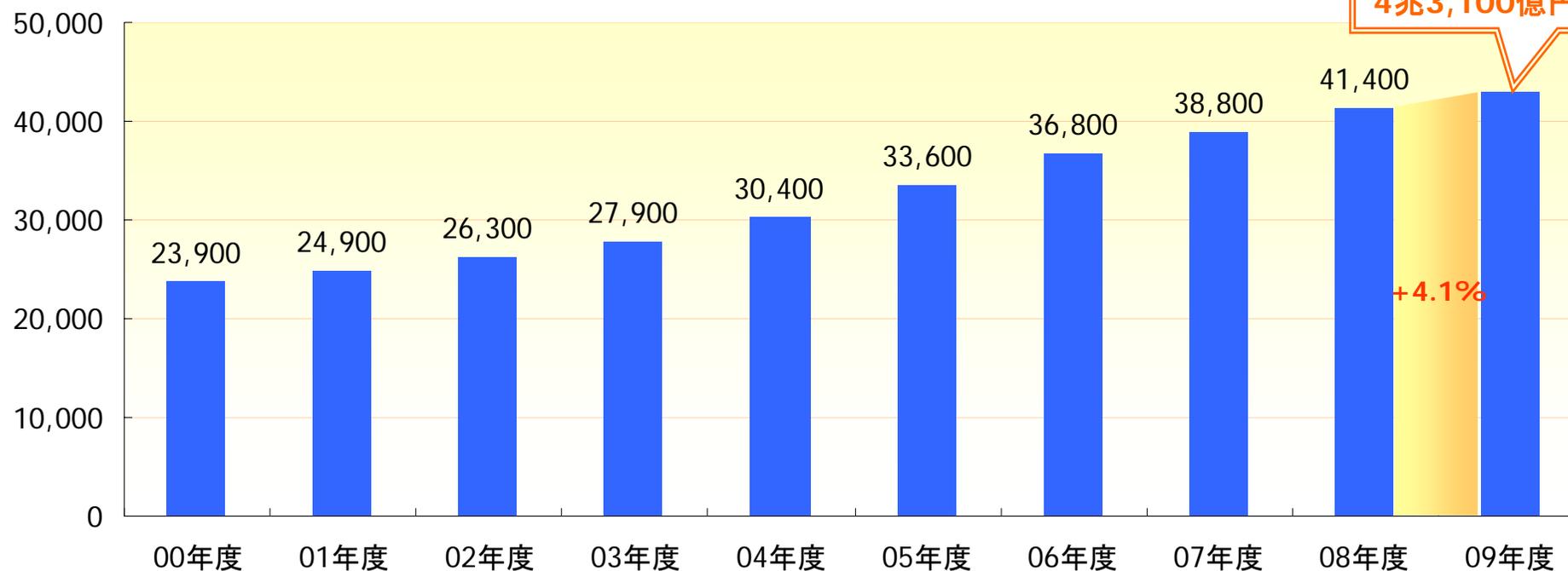
## 3-1. 経営環境

BELLUNA

### 通信販売市場の動向

【出所：日本通信販売協会】

(単位：億円)



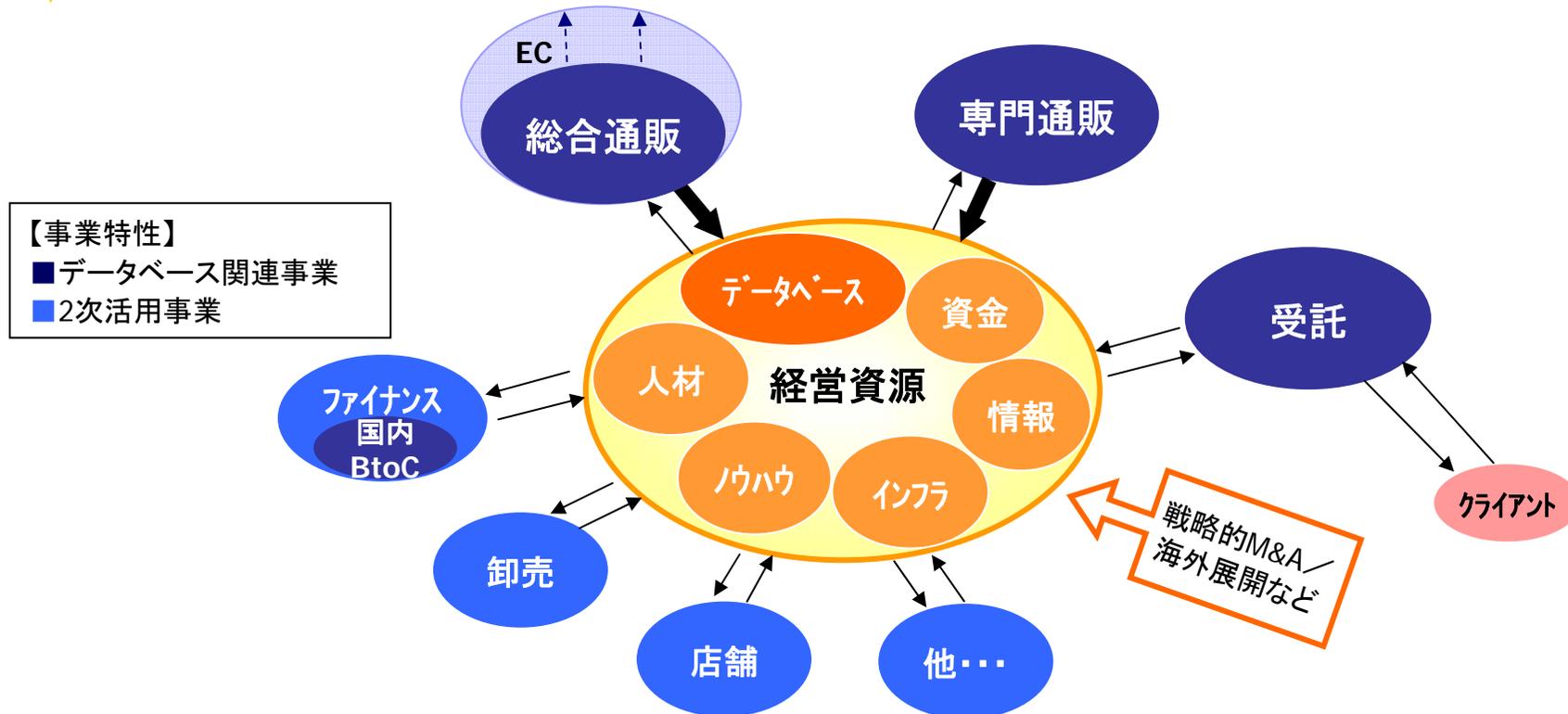
個人消費が低迷する中でも業界全体としては成長続くが、通販参入企業の増加により競争は激化しており、各社の業績はまだら模様。前年度伸び率は+4.1%となる。

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、インフラ受託など)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 $\alpha$ 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2013の概要

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

《2010年11月11日発表 当初計画数値》

(単位:億円)

連結	10/3期	11/3期		12/3期		13/3期	
	実績	短期計画	前年比	短期計画	前年比	短期計画	前年比
売上高	1,001.0	1,065.0	+6.4%	1,120.0	+5.2%	1,235.0	+10.3%
営業利益	43.3	58.0	+33.9%	72.0	+24.1%	90.0	+25.0%
(営業利益率)	4.3%	5.4%	+1.1P	6.4%	+1.0P	7.3%	+0.9P
ネット有利子負債	317.3	230~250	-21.2%	200~250 (+0.0%)			
設備投資額 <sup>*1</sup>	26.9	7.0	-74.0%	15.0~20.0	+185.7%	15.0~20.0	+0.0%
自己資本比率	45.3%	50.5%	+5.2P	55.0%前後			
ROE	2.4%	5.1%	+2.7P	5.1~7.0% (+0~1.9P)			
1株あたり配当金(円)	15.0	15.0	+0.0%	15.0	+0.0%	15.0	+0.0%

\*1: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

### 3-4. 短期経営計画 初年度の進捗状況

BELLUNA

#### 初年度の振り返り

(単位: 億円)

連結	10/3期	11/3期			
	実績	短期計画	実績	計画比	前年比
売上高	1,001.0	1,065.0	1,034.6	-2.9%	+3.4%
営業利益	43.3	58.0	67.3	+16.1%	+55.5%
(営業利益率)	4.3%	5.4%	6.5%	+1.1P	+2.2P
ネット有利子負債	317.3	230~250	234.7	-6.1%	-26.0%
設備投資額 <sup>*1</sup>	26.9	7.0	7.9	+12.9%	-70.6%
自己資本比率	45.3%	50.5%	52.0%	+1.5P	+6.7P
ROE	2.4%	5.1%	7.9%	+2.8P	+5.5P
1株あたり配当金(円)	15.0	15.0	15.0	+0.0%	+0.0%

売上高は計画未達成だが、その他の項目は概ね計画以上の水準で着地し、初年度として順調な滑り出しとなった。

→ 震災の影響という不確定要素はあるが、現時点では計画の見直しは行わない

\*1: 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

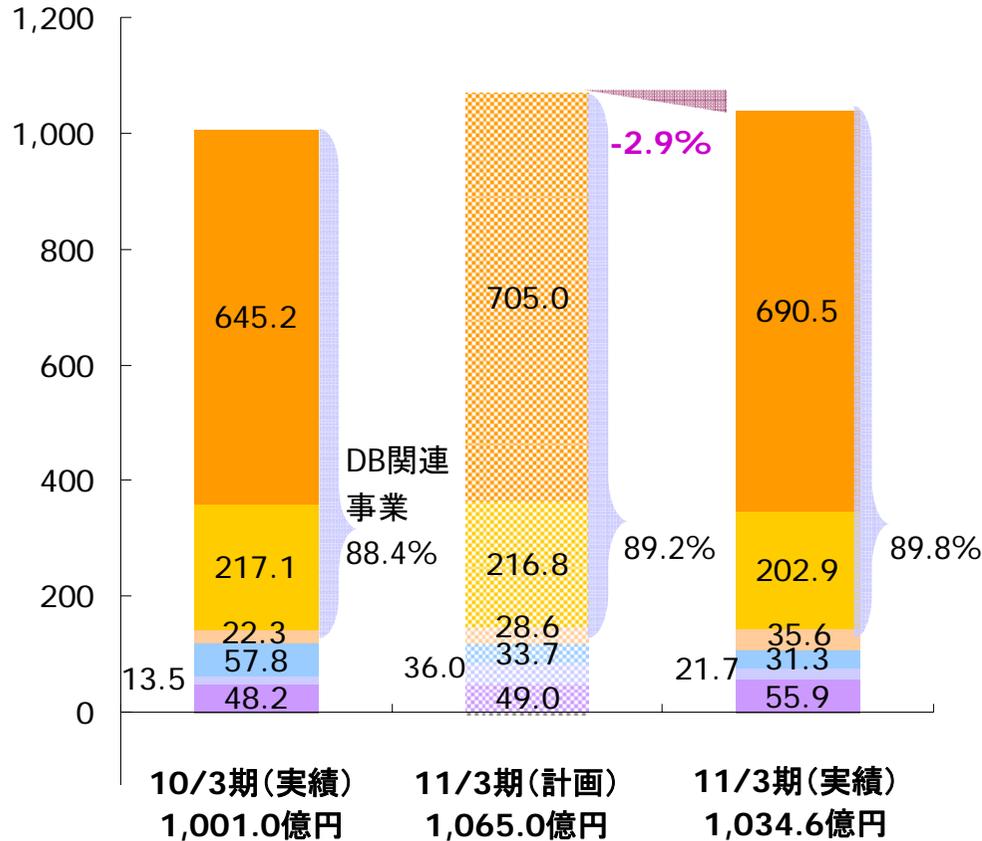
# 3-4. 短期経営計画 初年度の進捗状況

BELLUNA

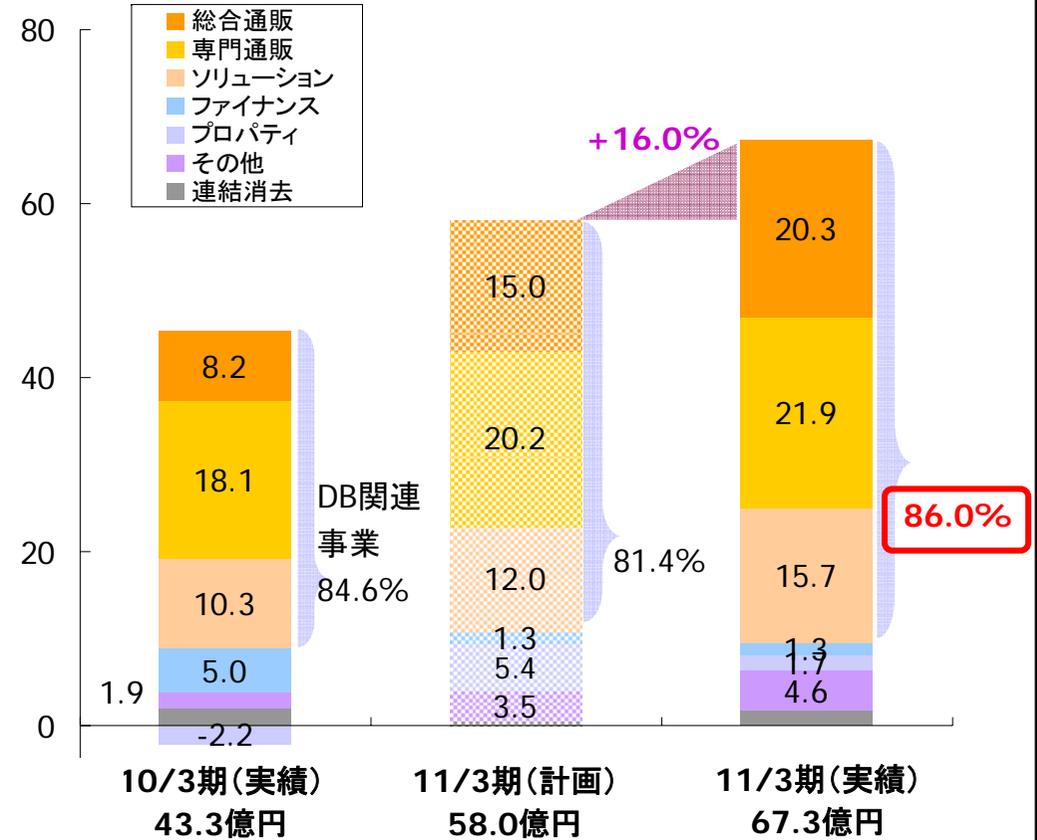
## 基本方針1: データベース関連事業の強化

(単位: 億円)

《セグメント別売上高》



《セグメント別営業利益》



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)の営業利益シェアは86%となり、計画比・前年比ともに大幅に上回る結果となった

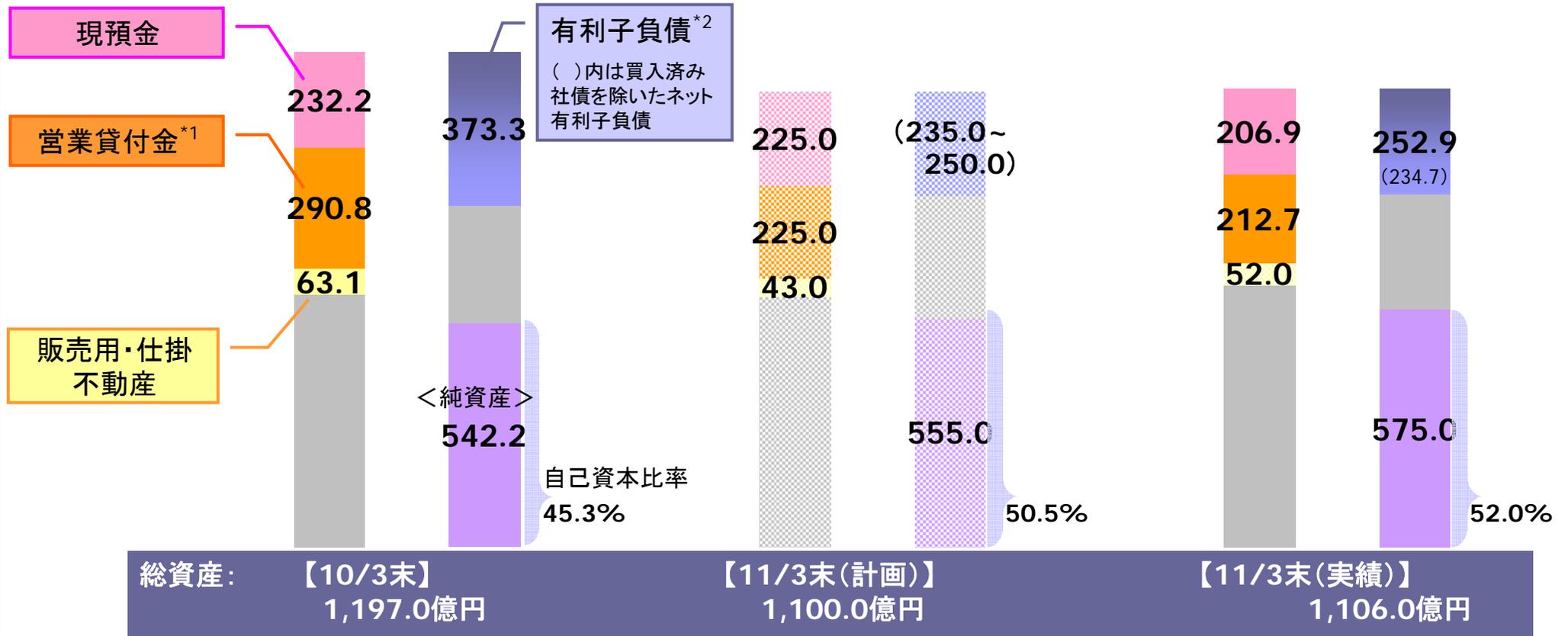
→ データベース関連事業の安定性を維持しつつ、成長性を実現することが課題

# 3-4. 短期経営計画 初年度の進捗状況

BELLUNA

(単位: 億円)

## 基本方針3: 財務健全性の強化



営業貸付金は計画以上に圧縮された一方、当初織り込んでいた販売用不動産の売却が未実現となったが、総資産は1,106億円とほぼ計画通りの水準で着地  
 また、当期利益が計画を大幅に上回ったことが、自己資本比率を押し上げた  
 → 引き続き、財務健全性の維持・強化に努める

\*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



## 1. 東日本大震災の影響について

- ◆12/3期の業績への影響は今後の推移を見守る
- ◆但し、現状は大きな影響は感じられない
- ◆短期経営計画は、当初予定通りの期間での達成を見込む

## 2. 成長性の実現について

- ◆総合通販の成長性:

ミセスファッション系                      3~4%増

若年層(リュリュ・ルアール) 20~30%増

} 加重10%

- ◆EC比率の向上

- ◆専門通販の拡大

## 4. 参考資料

---

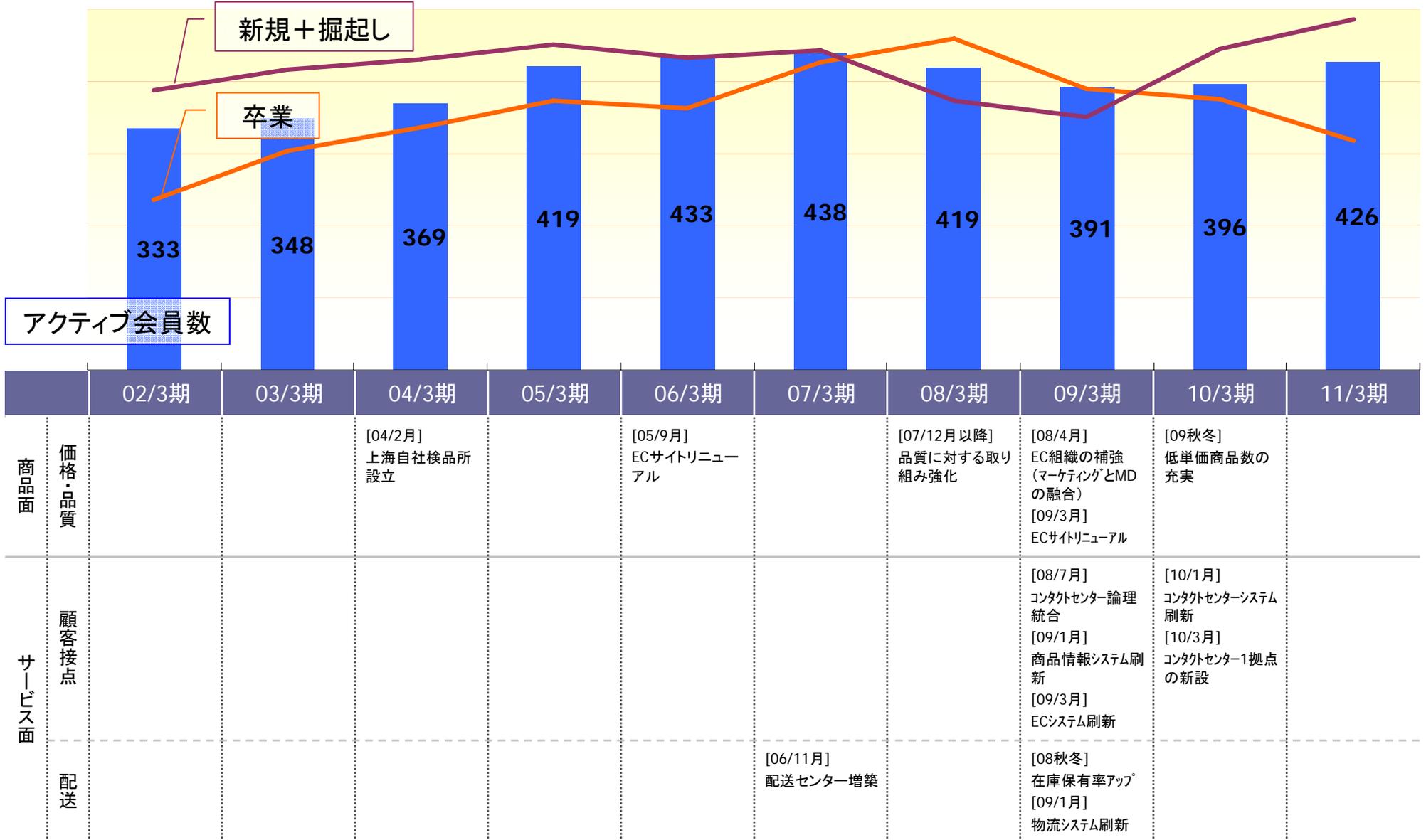
*BELLUNA*

1. 【総合通販事業】アクティブ会員数増大のための施策
2. 【総合通販事業】登録会員と人口ピラミッドの比較

# 4-1. 【総合通販事業】アクティブ会員数増大のための施策

BELLUNA

(単位: 万人)

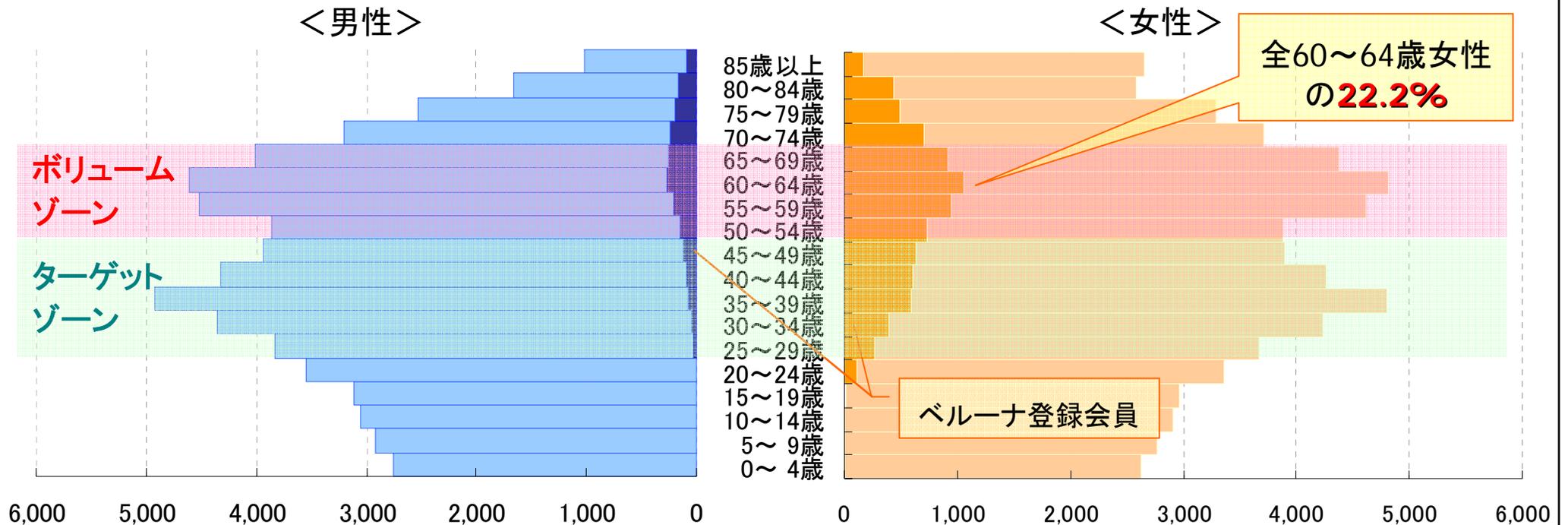


## 4-2. 【総合通販事業】登録会員と人口ピラミッドの比較

BELLUNA

### 登録会員と人口ピラミッド(2009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22.2%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。