

報道関係者各位

2008年度売上高は29.9億円 ワイン専門通販「My Wine Club(マイワインクラブ)」

## ワイン国内通販 売上シェア1位を獲得

株式会社ベルーナ（本社：埼玉県上尾市／代表：安野 清）が展開するワイン専門通販「My Wine Club（マイワインクラブ）」は、国内におけるワイン通販の売上シェアで1位を獲得しました。これは、調査会社であるダンアンドブラッドストリート TSR 株式会社（本社：東京都千代田区／代表：近藤 恵理子）が行なった調査結果によるもので、個店ベースでの売上高上位企業を抽出し、その順位付けが実施されました。

【マイワインクラブのトップページ】



【2008年度 国内のワイン通販売上高の比較】

企業名	ワイン 通販売上高 (百万円/年)
ベルーナ	2,993
A社	1,582
B社	1,500
C社	1,000
D社	1,000
E社	500
F社	250(推定)
G社	1,000(推定)

本調査は、2010年2月から2010年3月にかけて、ワイン通販の年間売上高が10億円以上とそれに近い数値の企業に対し、メール、ファクス、電話による検証調査を実施しています。その結果から、通販ショッピングモール等の流通額を除く単独企業ベースで、当社の年間売上高29.9億円を上回る企業はないことが分かりました。

ベルーナでは、国内のワイン通販売上シェア1位を獲得したことをきっかけに、ロゴを一新してブランディングを強化し、さらなるシェアの拡大を目指します。そして、“お客様の衣食住遊を豊かにする商品およびサービスの提供”という経営理念の下、お客様の生活に彩りや豊かさを添える、美味しくてお手ごろ価格のワインを、今後も提供し続けてまいります。

【新しいロゴマーク】



**My Wine CLUB**

■ 本件に関するお問合せ先 ■ 株式会社ベルーナ 経営企画室（広報担当：千葉・川崎）

TEL: 048-771-7753 FAX: 048-775-6063 MAIL: pr-belluna@belluna.co.jp

〒362-8688 埼玉県上尾市宮本町4-2

# BELLUNA

## 【調査対象】

年間のワイン通販売上高が 10 億円以上の企業、それに近似した企業、および調査対象企業が有力企業として認識している企業の全 18 社

## 【調査方法】

上記の調査対象企業各社に対し、電話で担当者の了解を得た上で、メール／ファクス等で以下項目のアンケート票を送付のうえ、電話によるインタビュー調査を実施。



- ① ワイン通販（カタログ、Web 販売の両方を含む）の売上高
- ② ワイン通販の全体市場金額
- ③ 通販ショッピングモールではなく、個店として通販事業を行なっている企業で大手とみている企業

## 【調査結論】

ベルーナではワイン通販事業で年間 29.9 億円（2008 年度）を売り上げており、今回の調査ではネット／カタログを合わせたワイン通販事業において、ショッピングモール方式の通販サイトを除いた単独企業ベースで、20 億円／年を上回るワイン通販事業を展開している企業はなかったため、ベルーナが国内の売上シェア 1 位であることが分かりました。

## 【今回の市場調査を行なった会社について】

- 会社名 : ダンアンドブラッドストリート TSR 株式会社  
(株式会社東京商工リサーチの関連会社)
- 代表 : 代表取締役社長兼 CEO 近藤 恵理子
- 本社 : 東京都千代田区大手町一丁目 3-1 JA ビル 11 階
- ホームページ : <http://www.dnbtsr.com>
- 設立 : 2007 年 12 月
- 資本金 : 6,000 万円
- 事業内容 : 国内、海外の企業情報の提供、企業の信用調査、市場調査 等

## 【会社概要】

- 会社名 : 株式会社ベルーナ
- 代表 : 代表取締役社長 安野 清
- 本社 : 埼玉県上尾市宮本町 4 番 2 号
- ホームページ : <http://www.belluna.co.jp>
- 設立 : 1968 年 9 月
- 資本金 : 10,607 百万円
- 事業内容 : カタログ事業、単品通販事業、アドバンスト・ファイナンス（金融）事業、BOT（受託）事業、プロパティ事業、その他の事業

## 参考資料: 「My Wine Club(マイワインクラブ)」について

- 創刊 : 1999 年
- 輸入本数 : 約 388 万本 (2008 年度)
- 取扱商品数 : 約 4,000
- カタログ発行 : 年 4~5 回 (季刊)
- Web サイト : <http://mywineclub.com>
- 特長 :



### ● 現地買い付けによって中間マージンをカット

「マイワインクラブ」は、スタッフが直接現地ワイナリー等と交渉を行い、買い付けをしています。そのため、卸や商社を通す、通常の仕入れで発生する中間マージンがカットでき、高品質のワインを格安にお届けすることができます。直接生産地に赴いているので、日本の市場にあまり出回らない傑作をご紹介できます。また、味の確認はもちろん、気候、風土、土壌や、ぶどうの木の状態なども確認し、ワイナリーでの品質管理・保存状態なども厳しくチェックしています。

### ● 毎月商品が届く「1年コース」や 便利な「セット商品」が充実

単品での販売の他に、「コンクール金賞受賞ワイン」「フランスボルドー産ワイン」「スパークリングワイン」などさまざまなテーマで毎月ワインをお届けする「1年コース」が充実。1回のご注文で毎月美味しいワインをお届けします。また、同じようなテーマでセット商品もご用意。3本セット、6本セット、12本セットと選べます。「マイワインクラブ」が厳選した銘柄をじっくり飲み比べたり、パーティーなどで楽しく飲み比べたり、さまざまなシーンでワインをお楽しみいただけます。

### ● 温度、湿度も管理のワイン専門倉庫で品質管理も万全です

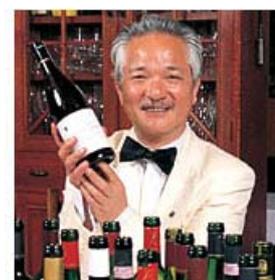


ワインは保存状態でも品質が左右されるデリケートな飲み物です。

「マイワインクラブ」では、全てのワインを完全に遮光されたワイン専用の倉庫で大切に保管し、ワインの大敵である温度変化、乾燥、光から守っています。専用倉庫内の室温は高級ワインで12℃、それ以外は15℃の2つの温度で管理しています。湿度も70~80%をキープしています。また、夏場(6月~8月 ※9月は残暑の様子を見て常温便へ切り替え)には僅かな移送時間でも、必ず「冷蔵便」でお届けします。お客様のお手元に届くまでワインの状態は万全です。

### ● 積本ソムリエ監修による安心のセレクション

ワインの女王や王と賞賛されるボルドーやブルゴーニュをはじめ、最近著しく品質が向上している地域など、多彩でコストパフォーマンスの高いワインをそろえた充実のラインナップ。「マイワインクラブ」でご紹介するワインは、全てソムリエ監修によるものです。テイस्टィングに当たるのは、日本のワインレストランの草分け的存在「ミスター・スタンプ・ワインガーデン」オーナーソムリエ、積本修二氏。氏は、現在ワインと食の情報誌「ヴィノティーク」での連載や「ワインスカラ」講師、ワイン関連の講演など、幅広く活躍中です。



ソムリエ 積本修二氏