

報道関係者各位

“家飲み”需要拡大で、国内市場は堅調に推移
ワイン国内通販売上シェア 3年連続で1位
 2010年度売上高27億円 ワイン専門通販「My Wine CLUB(マイワインクラブ)」

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調査により3年連続の1位であることが判明しました。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：武井 祐二）の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たものです。

【2010年度 国内のワイン通販売上高の比較(上位10社)】

企業名	ワイン 通販売上高 (百万円/年)
ベルーナ	2,700
A社	1,585
B社	1,349
C社	1,000
D社	850
E社	500
F社	210
G社	300
H社	300
I社	250



PB ワイン『コンドル・アンディーノ・レセルバ』

本調査は、2011年8月初頭から中旬にかけて、ワイン国内通販での年間売上高が10億円以上とそれに近い規模の企業、ならびに2010年8月の調査においてワイン通販事業の売上高が1億円を超えることを確認した企業に対して、メール、ファックス、電話による検証調査を実施したものです。この結果によると、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27億円を上回る企業がないことが判明し、当社が3年連続でワイン通販国内売上高ナンバー1の企業であることが確定いたしました。

調査結果によると、国内の酒類市場が縮小傾向にある中でワイン市場は急落することなく堅調に推移しており、震災後の“家飲み”需要拡大により、今後も堅調を維持するものと予想されます。このようなワイン市場の動向を踏まえ、マイワインクラブは「ワイン国内通販売上高ナンバー1」という優位性を磐石にすべく、より一層のシェア拡大を目指すとともに、ワイン業界のさらなる発展に寄与していきたいと考えています。

ベルーナおよびワイン専門通販「マイワインクラブ」では、“お客様の衣食住遊を豊かにする商品やサービスの提供”という経営理念の実現に引き続き取り組んでまいります。

■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：伊藤・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

【調査概要】

〔調査対象〕

ワイン通販事業の年間売上高が 10 億円近辺の企業、ならびに昨年 2010 年 8 月の調査において、ワイン通販事業の売上高が 1 億円を超えることを確認した企業と主要百貨店、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 27 億円（2010 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。

【My Wine CLUB(マイワインクラブ) 概要】

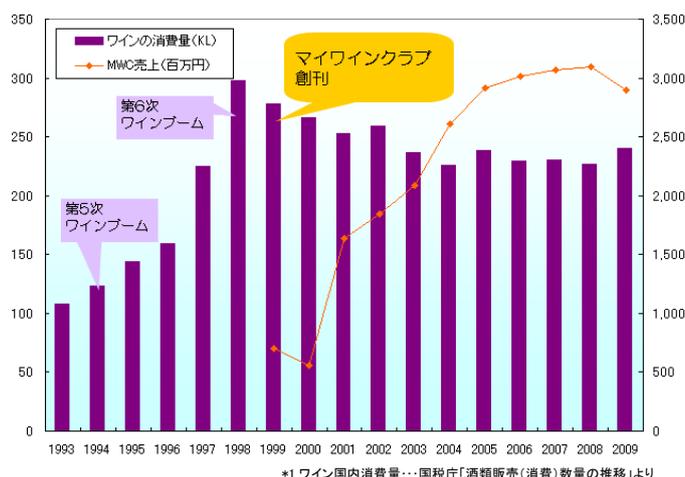
- 創刊 : 1999 年
- 輸入本数 : 約 311 万本（2010 年度）
- 取扱商品数 : 約 3,600
- カタログ発行 : 年 4~5 回（季刊）
- Web サイト : <http://mywineclub.com>



【マイワインクラブの強み】

「マイワインクラブ」は、株式会社ベルーナが展開するワイン専門の通販ブランドです。1999 年に発行した創刊号は小冊子の形式で、売上も数億円程度でした。「マイワインクラブ」は、「1 年コース」の商品が充実しており、日常的にワインを飲むワイン好きのお客から熱烈な支持をいただいています。「1 年コース」を注文した後に、その翌年も 1 年コースを注文するお客が多く、これにより、1998 年のワインブームをピークに急激に落ち込んだワイン市場において、順調に売上を拡大してきました。2010 年 7 月には提携ワイナリーとプライベートブランドワイン『コンドール・アンディーノ』シリーズを共同開発し、2011 年 7 月には同シリーズの累計販売数が 10 万本を突破しました。このように、「マイワインクラブ」は、お客様からの熱烈な支持とワイナリーとの強い連携によって、3 年連続でワイン通販国内売上高 No. 1 を達成することができました。

図 1 ワイン国内消費量*1とマイワインクラブ売上高推移



【調査実施会社】

- 会社名 : ダンアンドブラッドストリート TSR 株式会社
- 代表 : 代表取締役社長兼 CEO 武井 祐二
- 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・海外の企業情報およびデータベース・ソリューションの提供

【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 : 総合通販事業、専門通販事業、ソリューション事業、ファイナンス事業、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

● 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。テイステ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、せきもとしゅうじ積本修二氏。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 せきもとしゅうじ 積本修二氏