

第28期 基本戦略

- ◎ 基本戦略について
- ◎ カタログ部門の強化
- ◎ 事業部門・メディア部門の拡大
- ◎ IT事業の拡大
- ◎ 新たなビジネスドメインの構築
- ◎ 参照図

基本戦略について

第28期の基本戦略として、収益構造の再構築の年度と位置づけ、業績の回復と向上を図ります。中でも顧客戦略では、中核事業の顧客ターゲットを中高年男性富裕層から女性も含めた富裕層への拡大を強化いたします。特に、既存会員の「家族全体の囲い込み」を基本戦略としてロイヤルカスタマーの掘り起こしを推進し、事業収益の改善を図ります。これにより、ターゲット領域を拡大し、当社の強みである中高年富裕層市場での競争優位性を高めてまいります。また、出版、広告事業などの新たなビジネスドメインの構築を視野に入れた「第二メディア部門」を設け、単品訴求型売れ筋商品の外部メディアへの拡販を推進して事業基盤の強化と拡大を図ります。インターネット事業においては経営資源を重点配分し、コンテンツの独自性を高め、市場の拡大を図るとともに、カタログとのメディアミックス化、多様なマーケティング活動を展開することで顧客との継続的な関係を強化してまいります。

重点項目1 カタログ部門の強化

1-1 家族全体の囲い込み（同時注文率のUP）（a）

従来は中高年男性をターゲットとして通販カタログを送付しておりました。今後は、その際に奥様をターゲットとした女性誌を同梱し、個人から家族全員へのターゲティングの切り替えを行い売り上げの拡大を図ります。

1-2 顧客との継続性の強化（リピート注文率のUP）（a）

出荷時の同梱パンフレットによるサービスの見直しを行い、顧客のニーズに合わせた案内をします。また、頒布会員にサービスの徹底を図り、継続率をアップさせます。

1-3 商品企画（当社への囲い込みとユニークユーザーの増加）（a）

当社の独自性を高めるために、オリジナル商品と独占販売商品を増加させます。

27期

28期

商品全体に対し 7.8% ⇒ 15%

1-4 編集強化（a）

商品の露出割合を増加させるために1ページあたりの商品掲載数を5%アップさせ、売上げの拡大を図ります。

1-5 カタログポジショニング (a)

カタログポジショニングを見直すことでカタログの個性化を図り、ターゲティングの見直しを行います。欲しい顧客に欲しいカタログの送付を行うことで、売上・利益の拡大を図ります。

1-6 特定ジャンルの拡大 (b)

- DVD、CDソフトを取り扱う映像・音源ソフト事業
27期に中止した癒しカタログ「心とからだ」内で20%のシェアを占めていた映像商品をリニューアルし、専用カタログを発行します。
- 食品・酒の販売
特定会員組織「メンバーズクラブ」の顧客に対して、こだわりの商品を生産者から直送で販売します。

1-7 カタログ発行回数の増加 (c)

下半期において、こだわりの食品・女性アパレル・コレクション品がメインとなるカタログを2本追加。

27期		28期
32本	⇒	34本

重点項目2 事業部門・メディア部門の拡大

2-1 新規媒体の拡大（d）

特定会員を保有している企業とのコラボレーションを増加させ、広告出稿及び共同DMの発行を積極的に推進します。そのことにより、新たな顧客の獲得と売上げの増加を図ります。

2-2 単品通販（d）

売上拡大と新たな集客手法として、当社のオリジナルでリピート性が高い消耗品を従来着手していないメディアを利用して拡販を行います。また、同じ属性を持つ顧客を組織化することにより、利益率の上昇が見込めます。

重点項目3 | T事業の拡大 (e)

新規顧客の開拓

- ・リスティング広告
- ・アフィリエイト広告
- ・ブランディング広告
- ・SEO対策
- ・リンク広告
- ・メール広告

サイトの充実

- ・コンテンツの拡充
- ・ターゲットとポジショニングの見直し
- ・ユーザビリティの向上
- ・導線の強化
- ・商品編集力の強化

顧客の囲い込み

- ・販売促進企画の推進
- ・メールマガジンの向上
- ・アフターメール
- ・サービスの強化
- ・カタログとのメディアミックス
- ・e t c

サイト来訪者 40万人/月
を目指し売上げ拡大を図ります

重点項目4 新たなビジネスドメインの構築

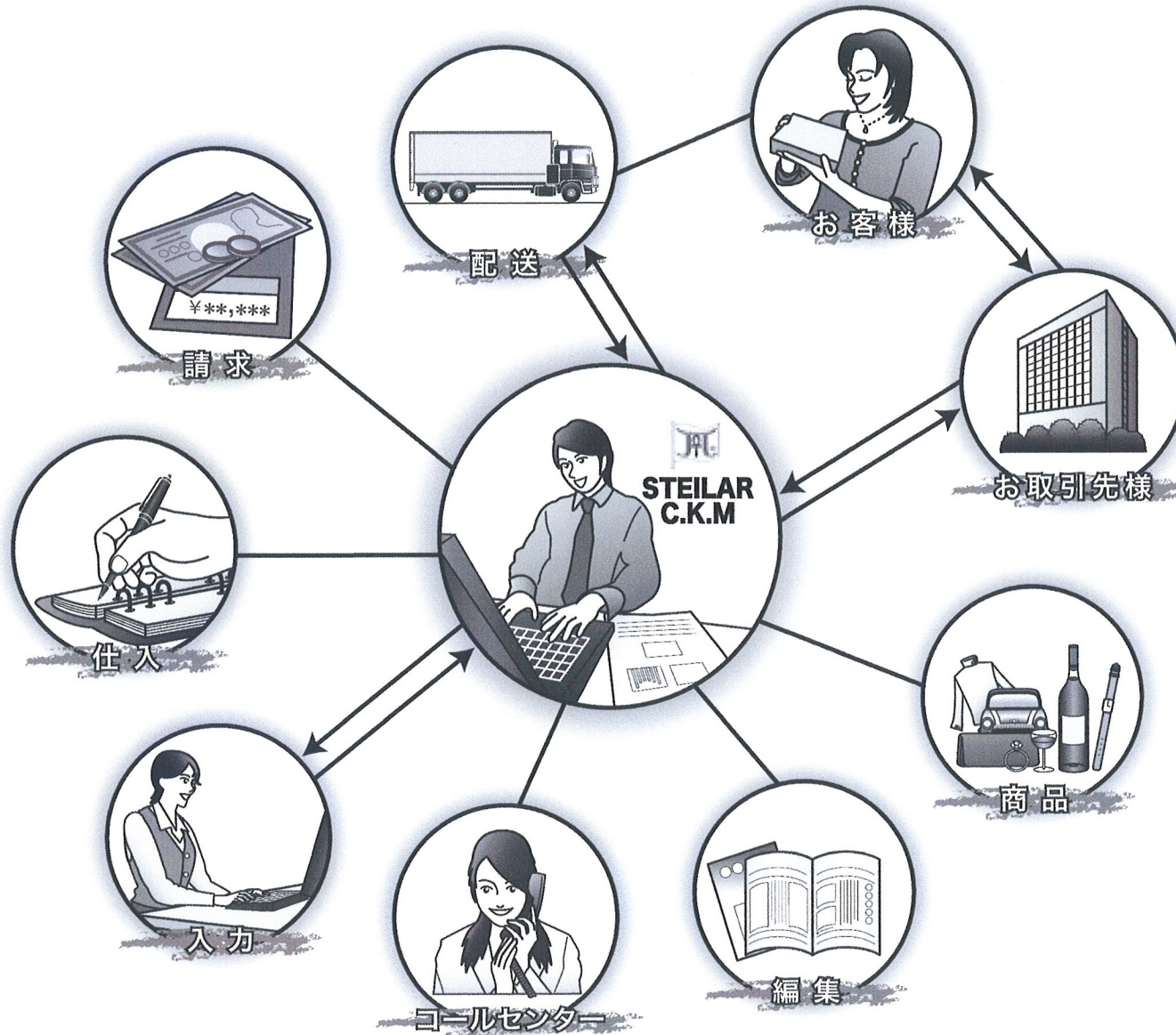
4-1 プラットホームビジネス (f)

今まで培ってきた商品受注や商品出荷、代金回収等の通信販売の業務システムを通販新規参入者に対して提供することで業務代行手数料収益を得る事業化を推進します。(参照 図1)

4-2 広告事業 (g)

現在取り扱っていない商品やサービスを当社のカタログに掲載することで広告収入を確保し、また顧客のライフスタイルに合わせたハイクオリティな情報を提供することによって顧客満足度を高めます。

プラットフォームビジネス



第28期 売上計画（2007年3月期と2008年3月期の売上差額）

（単位：億円）

