

# BOOKOFF GROUP HOLDINGS

## 2024年5月期 決算説明資料

2024年10月15日

ブックオフグループホールディングス株式会社

証券コード：9278

2024年5月期 連結決算概要	・ ・ ・ ・	4
2024年5月期 事業セグメント別概要と主な取り組み	・ ・ ・ ・	11
中期経営方針とその進捗	・ ・ ・ ・	21
2025年5月期 連結業績・配当予想	・ ・ ・ ・	46
APPENDIX	・ ・ ・ ・	52

当社子会社が運営する複数店舗において、従業員による架空買い取り、在庫の不適切な計上及びこれらによる現金の不正取得の可能性があることが発覚し、当社から独立した中立かつ公正な外部専門家による特別調査委員会を設置し、調査を進めてまいりました。

調査の結果、不正の件数と影響額は以下のとおりとなりました。

	件数（店舗数）	財務諸表 影響額 （絶対値・合計）	内、横領・内引き 被害額
現金の横領や商品の内引きを伴う不正	8件 (7店舗・1拠点)	64百万円	56百万円
上記以外の不正	21件（19店舗）	17百万円	—

また、調査報告書より、以下の内容について確認しております。

- ✓ 本件事案全てにつき、組織的不正の存在は認められなかった
- ✓ 本件実行行為者が、個人的な利得や店舗の数値目標達成等を目的として行っていた

具体的な再発防止策並びに本件に関する役職者の処分につきましては、11月上旬を目処に決定及び公表予定です。

前項の内容について、業績への影響は以下のとおりとなりました。

	不正関連損失	調査委員会費損失	連結損益影響合計
営業利益	▲68百万円	-	▲68百万円
経常利益	▲68百万円	-	▲68百万円
税金等調整前当期純利益	▲68百万円	▲550百万円	▲618百万円

株主・投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様に多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを、心よりお詫び申し上げます。

# 2024年5月期 連結決算概要

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

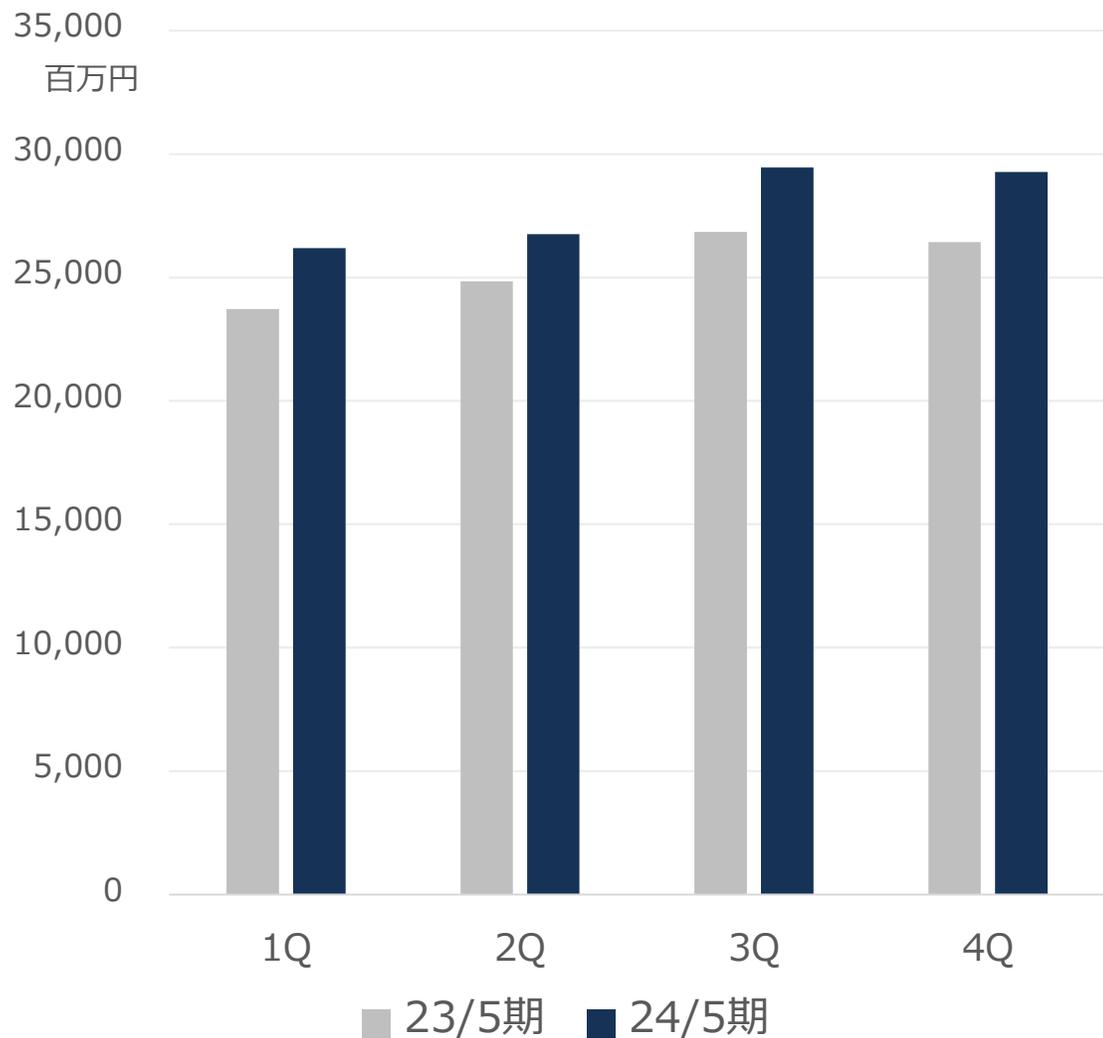
単位：百万円

	2023年5月期 通期累計	売上比	2024年5月期 通期累計	売上比	前期差	前期比
売上高	101,843	100.0%	<b>111,657</b>	<b>100.0%</b>	+9,814	109.6%
売上総利益	58,416	57.4%	<b>62,771</b>	<b>56.2%</b>	+4,354	107.5%
販管費	55,838	54.8%	<b>59,719</b>	<b>53.5%</b>	+3,881	107.0%
営業利益	2,578	2.5%	<b>3,051</b>	<b>2.7%</b>	+473	118.4%
経常利益	3,040	3.0%	<b>3,448</b>	<b>3.1%</b>	+408	113.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,769	2.7%	<b>1,705</b>	<b>1.5%</b>	▲1,064	61.6%

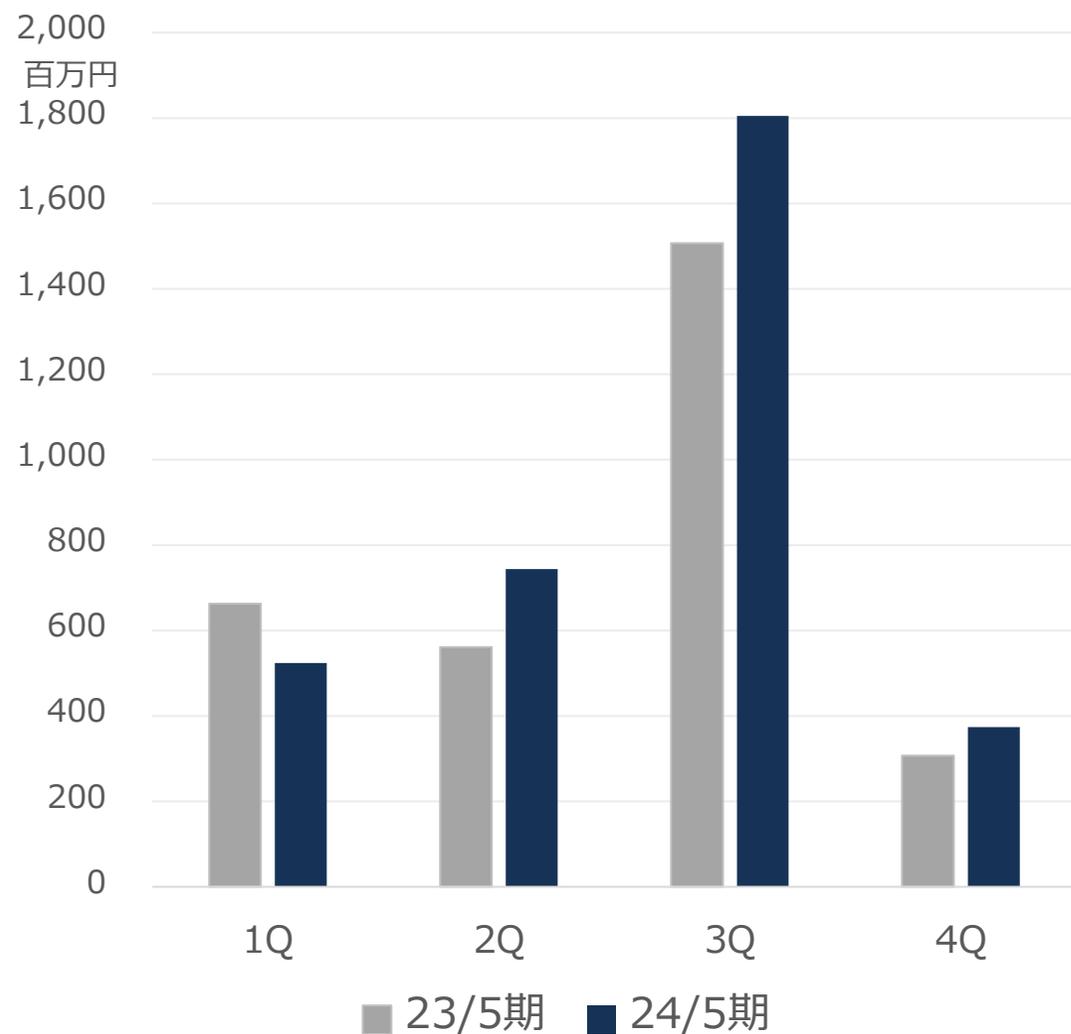
- ✓ 全ての事業において売上高は前年同期を上回り、売上高111,657百万円（前年同期比109.6%）となった。経常利益は、全社コストの増加はあるものの、全ての事業において増益となったことにより、連結経常利益は3,448百万円（同113.4%）となった
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益は、特別調査費用等引当金繰入額550百万円等の特別損失計上と前期特殊要素（※）の剥落により、1,705百万円（同61.6%）となり前年を下回った

※グループ再編や繰延税金資産の回収可能性の見直し等による法人税等調整額（益）の計上

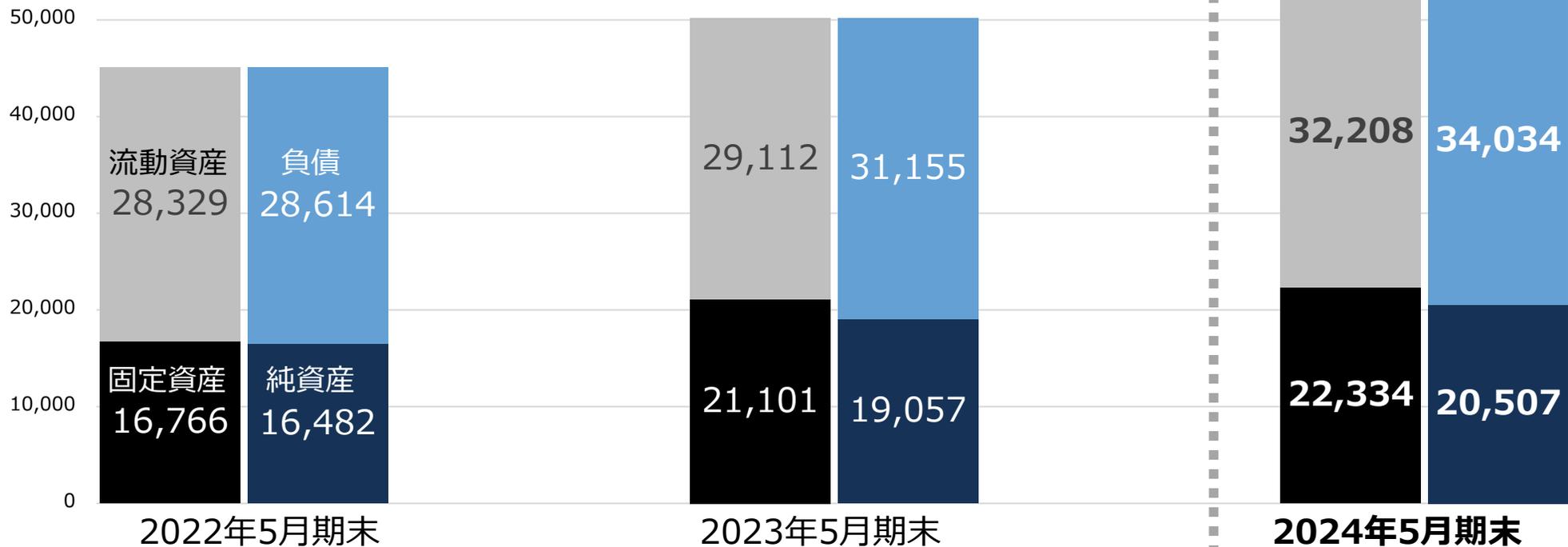
四半期別 連結売上高推移



四半期別 連結経常利益推移

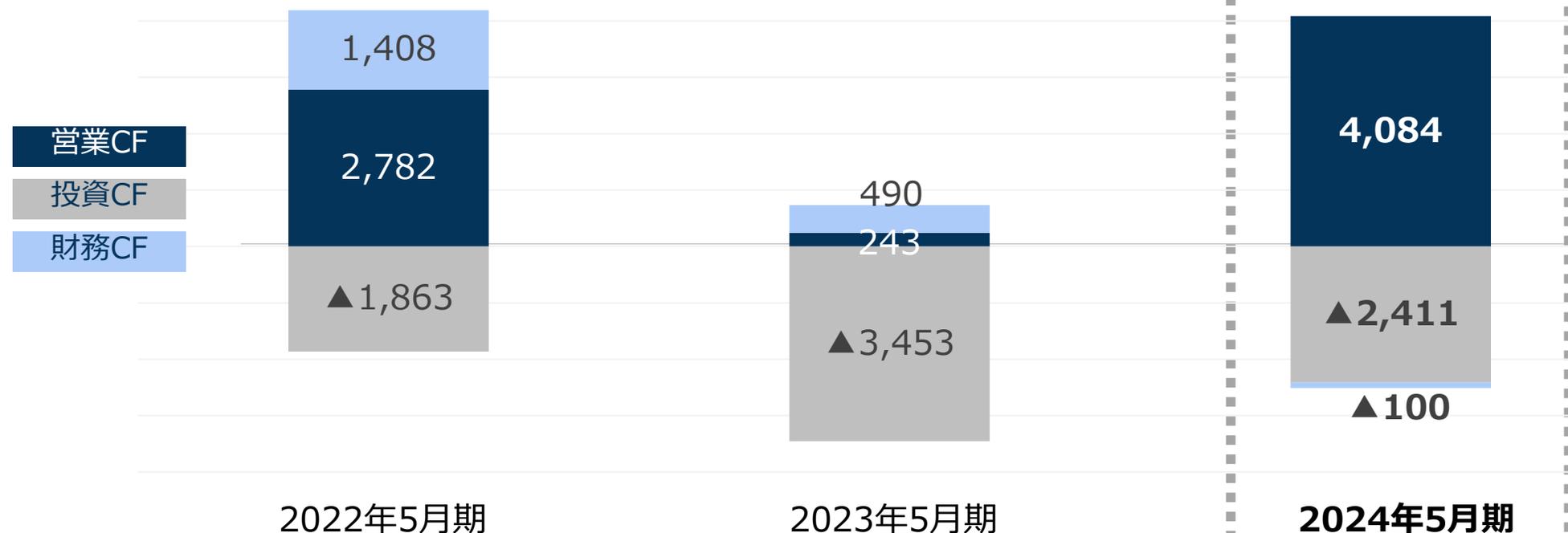


単位：百万円



- ✓ 各事業における新規出店や既存店リニューアルの継続等により、流動資産、固定資産は増加した
- ✓ 有利子負債は増加傾向にあるものの、利益剰余金の増加により純資産は増加した

単位：百万円

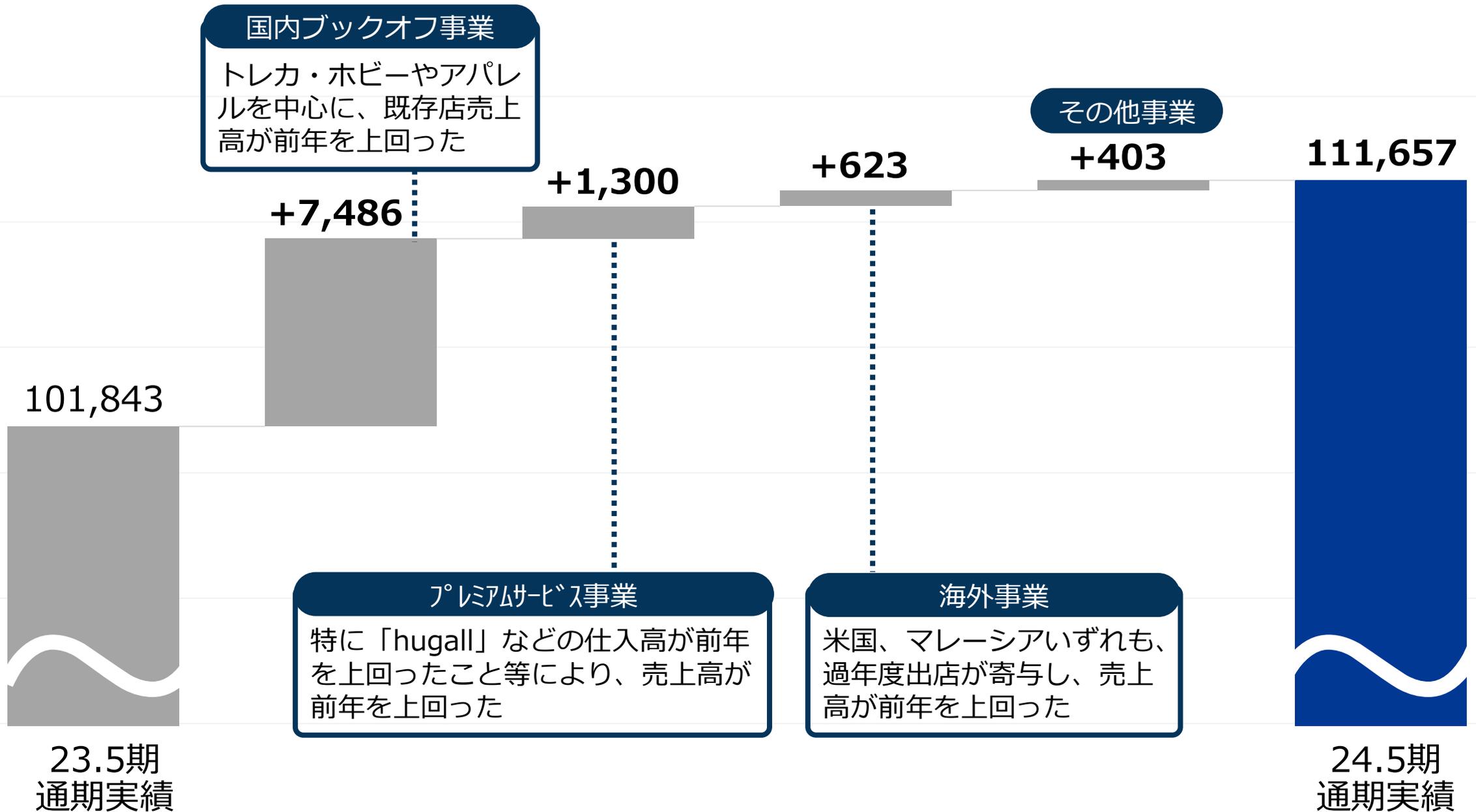


現金及び現金同等物の増減額	2,365	▲2,658	1,636
減価償却費※	1,572	1,698	1,901
たな卸資産の増減額	▲1,591	▲2,142	▲1,136

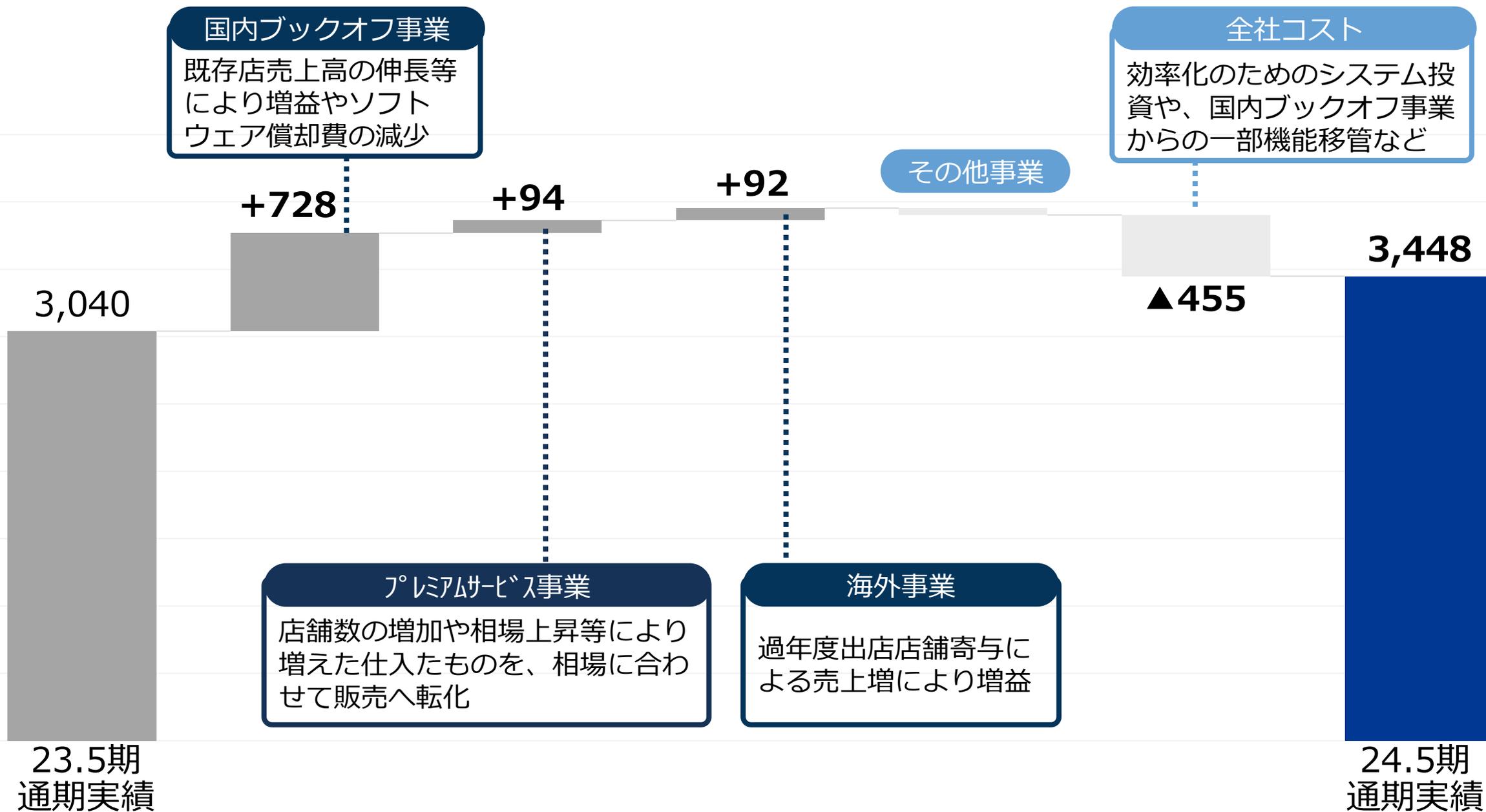
※ のれん償却を含む

- ✓ 営業利益の増加に加え、前期と比べたな卸資産の増加幅の縮小等により、営業CFは大幅に増加
- ✓ 国内ブックオフ事業において、貴金属・時計・ブランドバッグやトレカ・ホビーは取り扱いの強化によりたな卸資産は増加したが、一時高騰していたトレカ相場正常化によりたな卸資産増加幅は縮小
- ✓ 各事業での積極的な新規出店、既存店リニューアル等継続により投資CFはマイナス

単位：百万円



単位：百万円



# 2024年5月期 事業セグメント別概要と主な取り組み

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

事業セグメント		2023年5月期 4Q累計	2024年5月期 4Q累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	91,549	<b>99,036</b>	+7,486	108.2%
	セグメント利益	3,774	<b>4,503</b>	+728	119.3%
プレミアムサービス事業	売上高	5,449	<b>6,750</b>	+1,300	123.9%
	セグメント利益	325	<b>420</b>	+94	129.1%
海外事業	売上高	4,045	<b>4,668</b>	+623	115.4%
	セグメント利益	631	<b>724</b>	+92	114.7%
その他事業	売上高	798	<b>1,201</b>	+403	150.5%
	セグメント利益	▲123	<b>▲175</b>	▲51	-
調整額（全社）	セグメント利益	▲1,567	<b>▲2,023</b>	▲455	-
連結	売上高	101,843	<b>111,657</b>	+9,814	109.6%
	経常利益	3,040	<b>3,448</b>	+408	113.4%

※1 当期第1四半期連結会計期間より、報告セグメントの区分を変更しており、前年同期比較については、前年同期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較分析しております

※2 今回の不正に伴う各事業セグメントに係る費用は反映済み

## 国内ブックオフ事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店		5	8
直営店		2	
直営店		1	
直営店		2	

## プレミアムサービス事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店		1	4
直営店		3	

## 海外事業

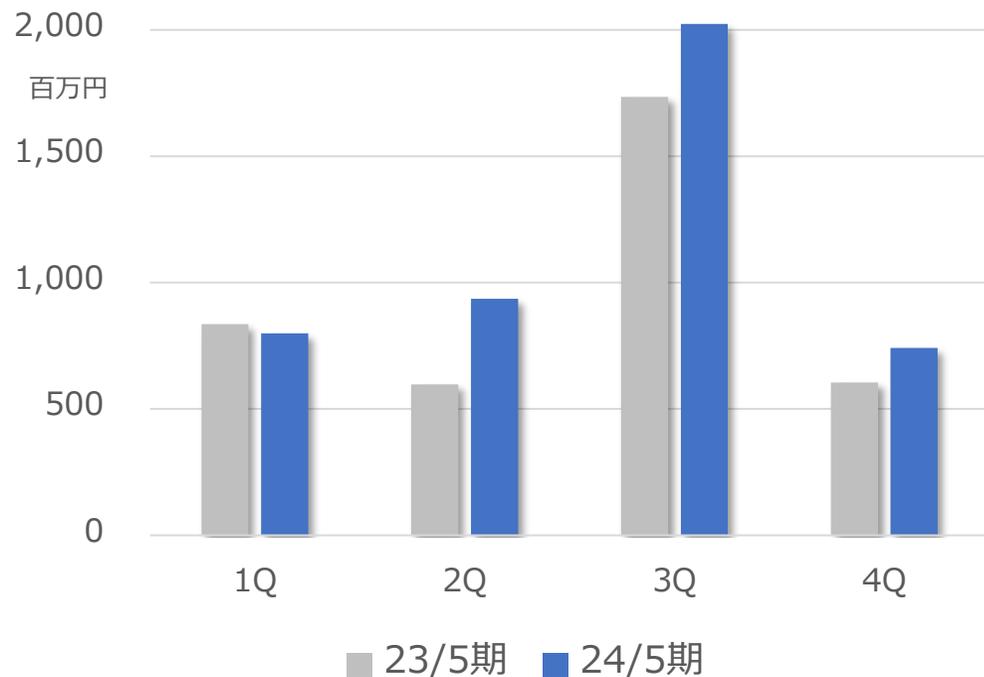
区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店		1	4
加盟店		1	
直営店		2	

- ✓ 国内ブックオフ事業における既存店リニューアルは48店舗にて実施  
主に、トレーディングカード・ホビーの取り扱い強化のための売り場拡張や対戦スペースの設置等
- ✓ プレミアムサービス事業では、第4四半期に3店舗出店済みのため、収益効果としては2025年5月期以降に発現予定
- ✓ 海外事業では、出店の他、マレーシアにおいて、商品供給体制強化のための設備投資を実施

単位：百万円

事業セグメント		2023年5月期 通期累計	2024年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	91,549	<b>99,036</b>	+7,486	108.2%
	セグメント利益	3,774	<b>4,503</b>	+728	119.3%

## 四半期別 セグメント利益推移



- ✓ 直営既存店において、トレーディングカード・ホビーやアパレル、貴金属・時計・ブランドバッグなどを中心に売上高が伸長したほか、新規出店も寄与し、売上高は前年同期を上回った
- ✓ 年間での収益の山場である第3四半期において、特に直営既存店が好調に推移

## 直営既存店売上高 前年比推移



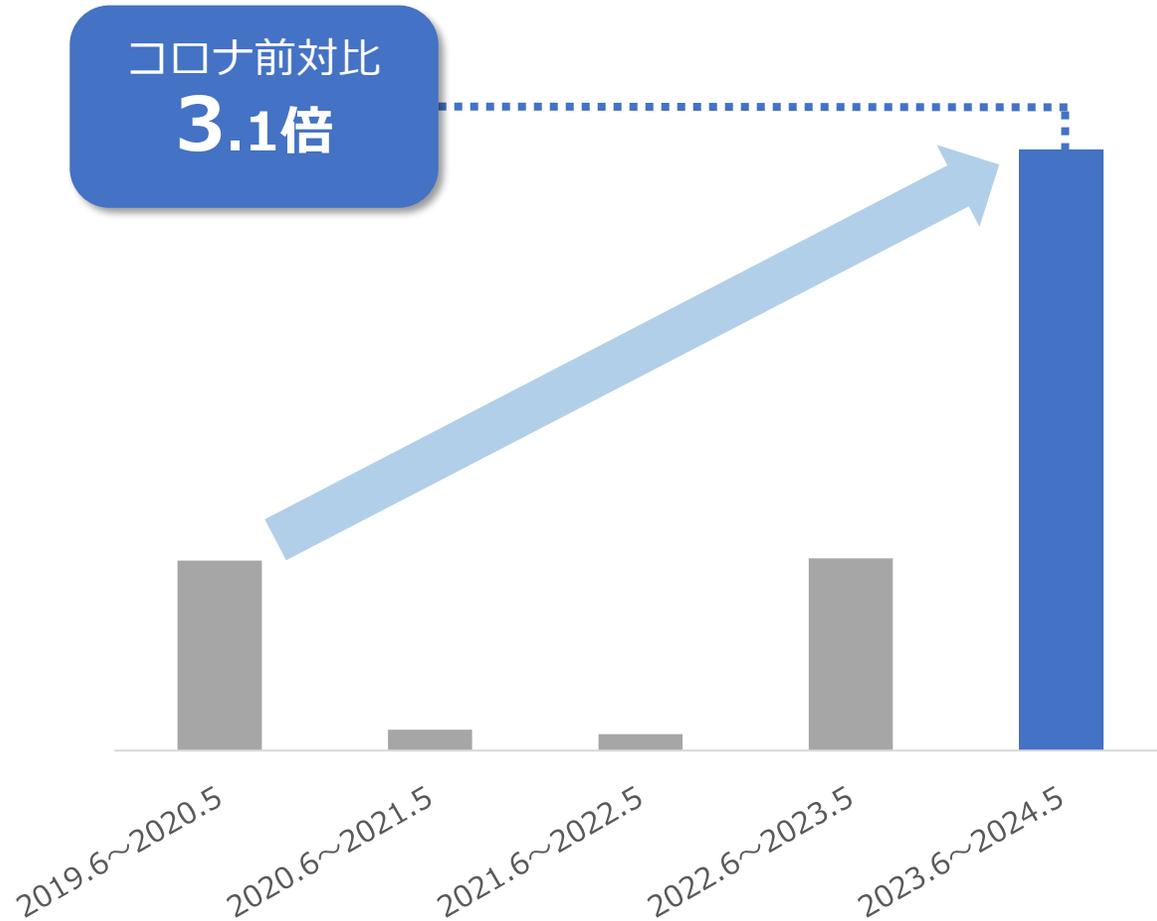
2024年5月期  
通期累計  
**106.5%**

- ✓ トレーディングカードは、前期ポケモンカード相場高騰による反動で、下期以降販売単価が下落。一方、戦略的に取り扱い強化してきたホビーは引き続き堅調に推移
- ✓ アパレルは、暖冬影響はあったものの、地域間での在庫移動や季節商品の入れ替え、リユース市場の追い風もあり好調を継続
- ✓ 貴金属・時計・ブランドバッグは、相場の高騰やインバウンド需要の増加の影響が牽引し、前年同期を上回った

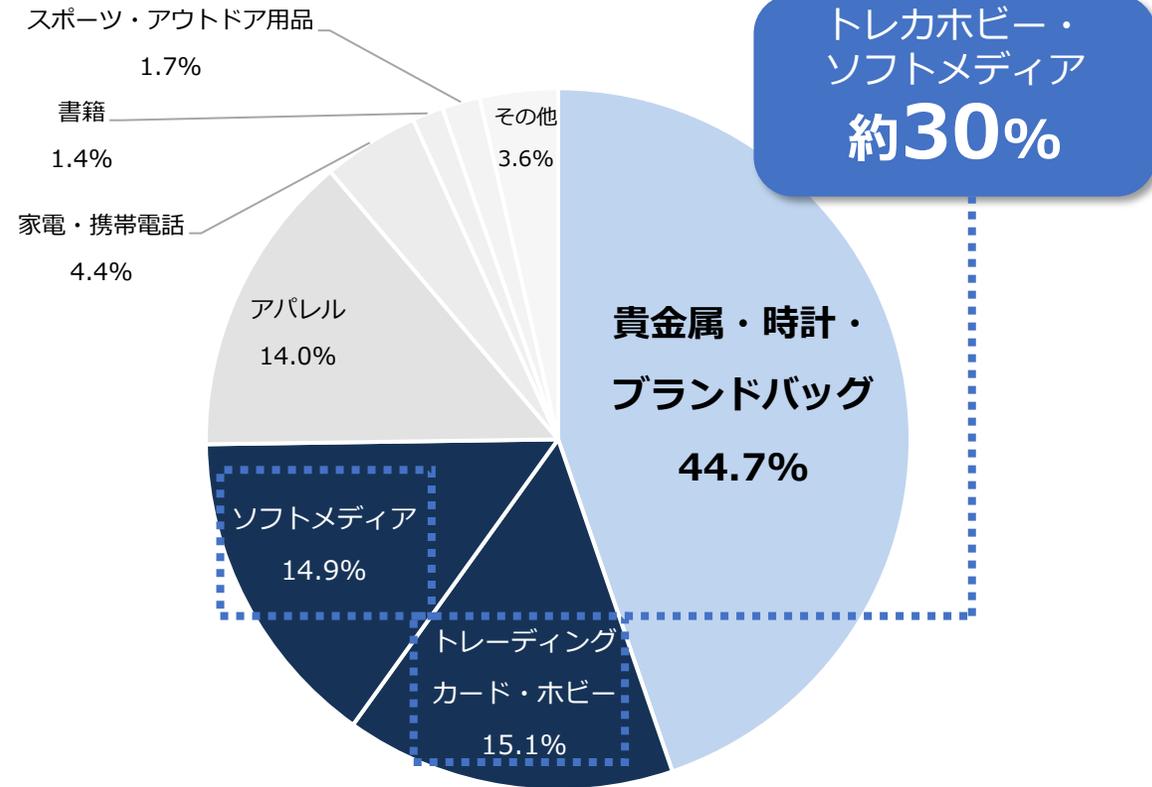
## 商材別 直営既存店売上高 前年比・構成比

商材	2024年5月期累計		23/5期累計 構成比
	前年比	構成比	
書籍	98.7%	23.6%	25.4%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	100.9%	23.8%	25.1%
アパレル	113.3%	11.6%	11.0%
貴金属・時計 ・ブランドバッグ	116.5%	9.2%	8.7%
トレーディングカード ・ホビー	113.5%	19.1%	17.6%
家電・携帯電話	113.4%	4.9%	4.6%
スポーツ・アウトドア 用品	109.4%	3.6%	3.4%
その他	109.4%	4.3%	4.2%
<b>合計</b>	<b>106.5%</b>	100.0%	100.0%

## インバウンド売上高 推移



## 商材別売上高 構成比

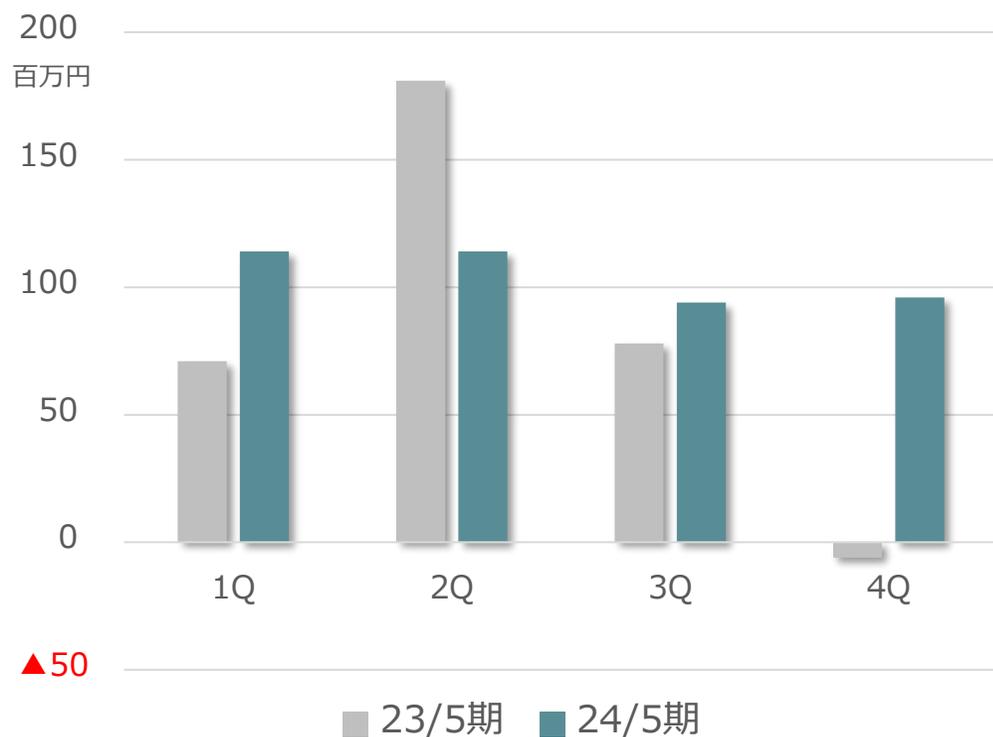


- ✓ 通期インバウンド売上高全体は、コロナ前の3.1倍以上に伸長。地域別では東アジアが構成比の上位を占める
- ✓ 商材別構成比は、貴金属・時計・ブランドバッグが44.7%で最も高いが、トレーディングカード・ホビー、ソフトメディア類で3割を超える

単位：百万円

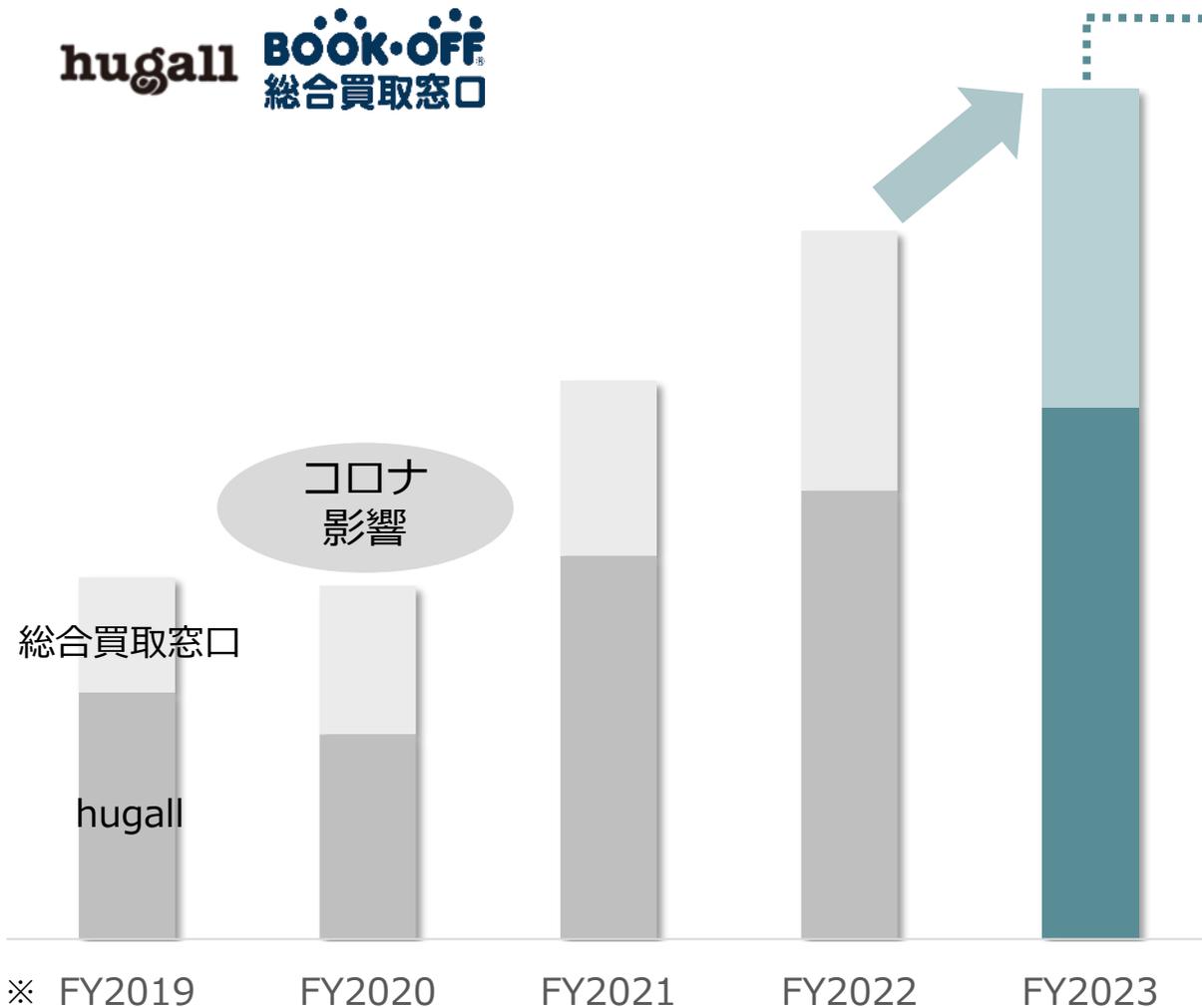
事業セグメント		2023年5月期 通期累計	2024年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
プレミアムサービス事業	売上高	5,449	<b>6,750</b>	+1,300	123.9%
	セグメント利益	325	<b>420</b>	+94	129.1%

## 四半期別 セグメント利益推移



- ✓ 貴金属相場の上昇や催事回数の増加などにより仕入高が前年同期を上回ったことで、売上高が前年同期を上回った
- ✓ 貴金属類の構成比上昇による粗利率の低下や事業成長に向けた人員拡充はあるものの、相場に合わせて販売へ転化できたことで、セグメント利益は前年を上回った
- ✓ 第4四半期にBOOKOFF総合買取窓口を3店舗出店済み

hugall・BOOKOFF総合買取窓口 仕入高推移



前年同期比  
**120.1%**

- ✓ 前期及び今期出店した店舗の寄与や貴金属相場の上昇影響などにより、引き続き仕入高は伸長
- ✓ hugallでの催事開催の増加やアライアンスでの仕入高増加が全体仕入高を牽引
- ✓ 結果、2024年5月期累計仕入高は、前年同期比120%

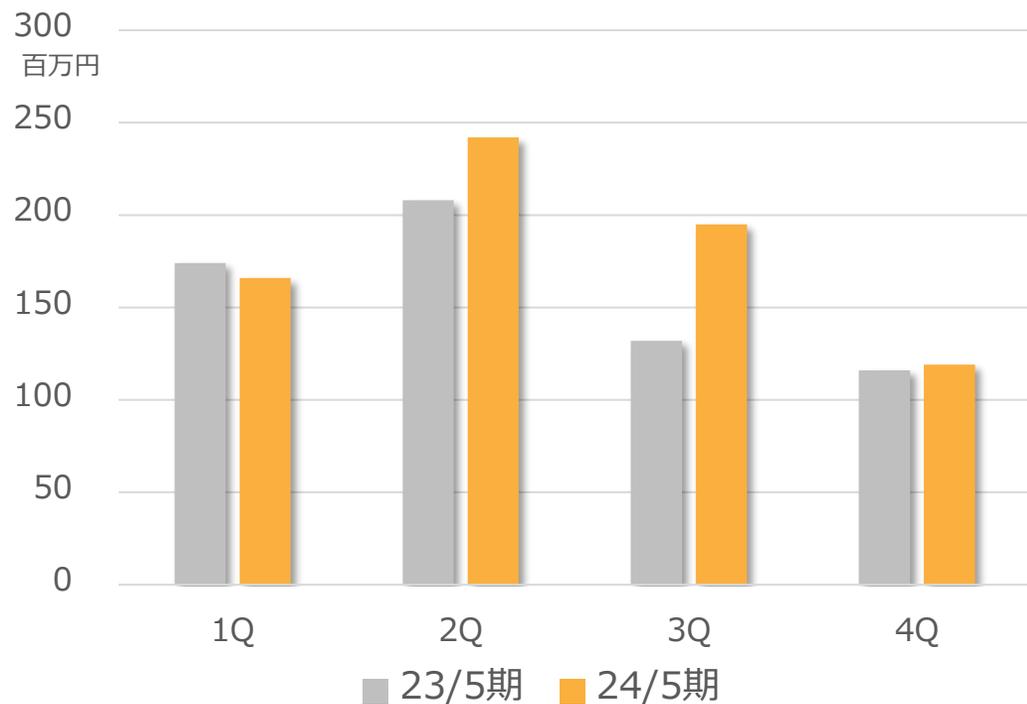
※ FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023

※ FY = 対象年6月～翌年5月

単位：百万円

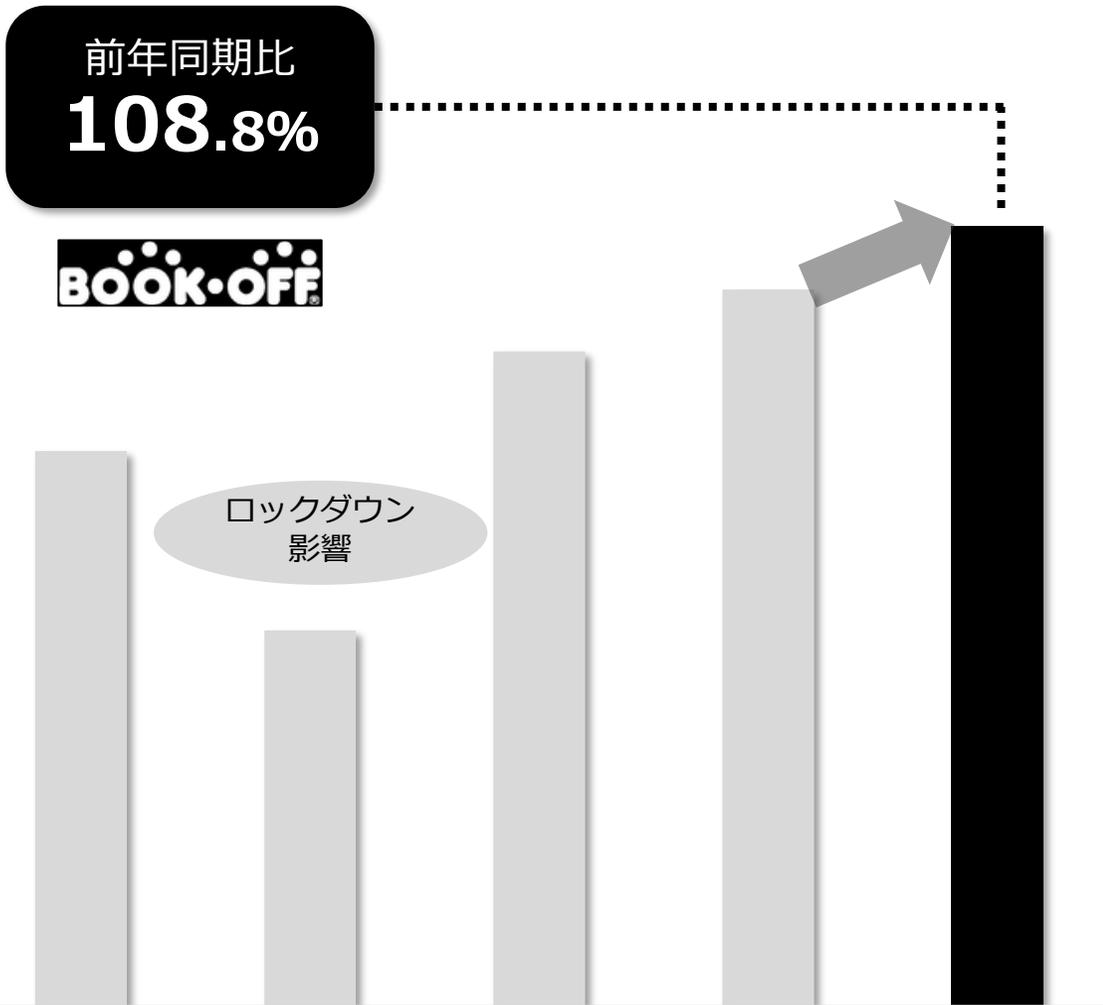
事業セグメント		2023年5月期 通期累計	2024年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
海外事業	売上高	4,045	<b>4,668</b>	+623	115.4%
	セグメント利益	631	<b>724</b>	+92	114.7%

## 四半期別 セグメント利益推移



- ✓ アメリカ合衆国内の「BOOKOFF」、マレーシア国内の「Jalan Jalan Japan」それぞれにおいて過年度の出店が寄与し、売上高は前年同期を上回った
- ✓ 事業拡大に向けて人員拡充を行い、さらにマレーシアにおいて大型倉庫の移転等も実施しつつも増益
- ✓ Jalan Jalan Japan直営1店舗、USA2店舗を出店済み

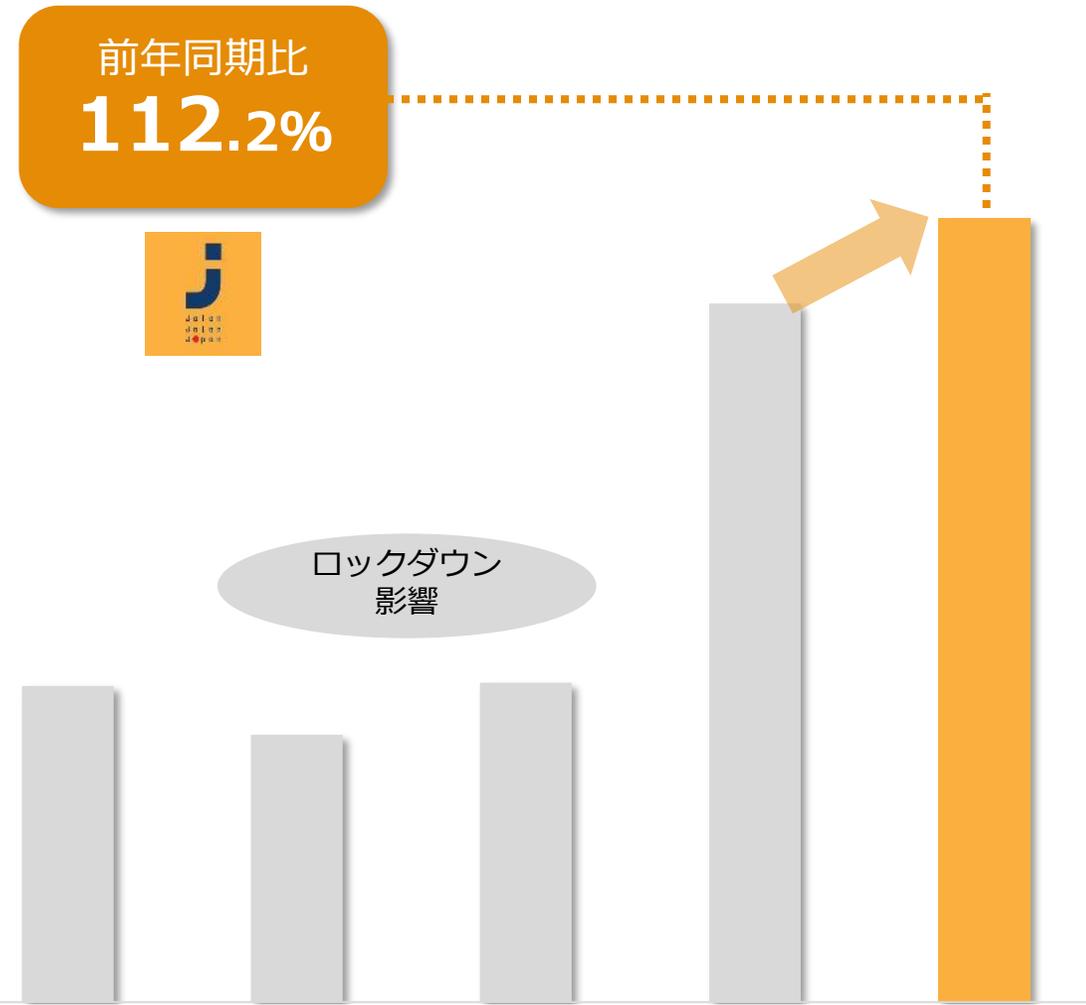
BOOKOFF USA 売上高推移



※1 FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023

※1 FY = 対象年3月～翌年2月

Jalan Jalan Japan 売上高推移



※2 FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023

※2 FY = 対象年4月～翌年3月

# 中期経営方針とその進捗

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

## 経営理念

事業活動を通じての社会への貢献

全従業員の物心両面の幸福の追求

## Mission

多くの人に楽しく豊かな生活を提供する

## Vision

リユースのリーディングカンパニーになる  
自信と情熱を持ち、安心して働き、成長できる会社になる

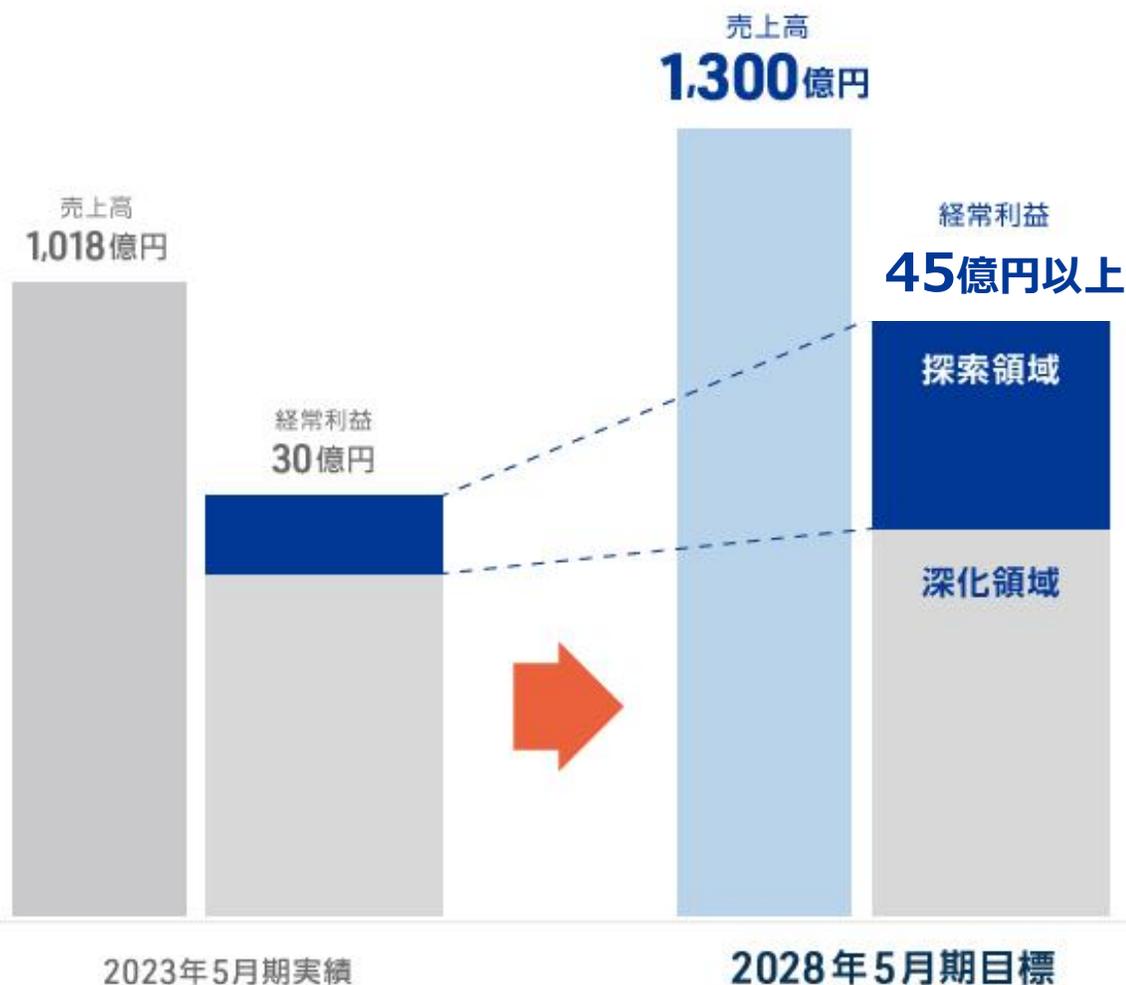
## 事業方針

探索と深化を兼ね備えた**持続的な成長**  
「ブックオフだけじゃないブックオフグループ」  
= **事業ポートフォリオの変革**

事業ミッション「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」の実現

## = 企業価値の最大化





プレミアムサービス事業	海外事業	事業開発領域
hugall BOOK-OFF 総合買取窓口 airect	J BOOK-OFF	Japan TCG Center ブックオフ おかたづけサービス CD-プラ

国内ブックオフ事業

BOOK-OFF BAZAAR    BOOK-OFF    BOOK-OFF PLUS+  
 公式オンラインストア    あもびぱ

- ✓ 探索領域における利益成長により、過去最高益（経常利益38億円）を大きく超える利益獲得を目指す
- ✓ 収益性の高い探索領域の利益構成比を高めることにより、連結ベースでの利益率を向上させる

国内ブックオフ事業 中期方針

お客様へ最高のリユース体験を提供する

本を中核商材に  
地域に合わせた商材拡張

- ・ 書籍獲得粗利額の維持
- ・ 買取利便性向上
- ・ 在庫の可視化・検索性向上

ブックオフを  
超便利に・超面白く

- ・ 利便性向上
- ・ 継続的な出店
- ・ 新店舗パッケージの開発

顧客戦略	買取戦略	デジタル戦略	人財戦略
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 来店頻度の向上</li> <li>・ 来店機会の創出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 体験価値の向上</li> <li>・ お客様コストの削減</li> <li>・ 改善の継続性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ユーザビリティの改善</li> <li>・ 商材拡張</li> <li>・ アプリ機能の拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社員積極採用</li> <li>・ 評価基準・キャリアパスプランの多様化</li> </ul>

- ✓ グループの中核事業として、現状の利益水準を確保しつつ資本効率を改善し、成長事業への人財・ノウハウの輩出を継続的に行う

## 商材別 市場推移見込みと方針

アパレル、ブランドバッグ・貴金属  
トレカ・ホビー、スポーツ用品など



取り扱い店舗数増、特化店舗パッケージの開発などで  
取り扱い強化

本・ソフトメディア



中核商材としての位置づけは不変  
価格施策と利便性向上で獲得粗利額を維持

## 超便利に、超面白く（顧客接点の強化と拡大）

BOOK-OFF BAZAAR BOOK-OFF PLUS+

BOOK-OFF あもびバ

既存店の大型化中心に  
出店継続



公式スマホアプリ  
CRM 施策の強化



接客・店舗づくりの  
深化



商品・顧客管理の  
デジタル化推進

商材毎の方針

アパレル、ブランドバッグ・貴金属  
トレカ・ホビー、スポーツ用品など



取り扱い店舗数増、特化店舗パッケージの開発などで  
取り扱い強化

商材	方針
アパレル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>中～高価格帯の取り扱い強化</b></li> <li>・ 販売促進や陳列方法の見直し</li> </ul>
ブランドバッグ ・ 貴金属	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ スペシャリスト制度活用したサービスレベルの向上</li> <li>・ <b>AI機器を活用した複眼査定による精度の向上</b></li> </ul>
トレカ・ホビー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ トレカは、<b>プレーヤー層向けカードの強化</b></li> <li>・ 対戦スペースの設置と大会運営の強化</li> <li>・ ホビーは、取り扱い<b>ジャンルの強化と売り場の拡大</b></li> </ul>
スポーツ用品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ゴルフ、アウトドアなど<b>通年ジャンル</b>の取り扱いの強化</li> </ul>

本・ソフトメディア



中核商材としての位置づけは不変  
価格施策と利便性向上で獲得粗利額を維持

商材	方針
本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 良質なプロパー価格商品の充実</li> <li>・ <b>一次市場の定価の上昇に合わせた、買取価格・販売価格の上昇</b></li> <li>・ 付加価値をつけた見せる商品棚の充実と、中間価格帯商品の回転率の上昇</li> </ul>
ソフトメディア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ レトロゲーム、レコードなど昭和・平成アイテムの取り扱い強化</li> <li>・ <b>競争環境の変化に合わせた価格政策</b></li> </ul>

店舗買取サービス



- ✓ 1点から送料無料
- ✓ ネットで探して店舗で受取
- ✓ 受取時について買いの店舗利用

店舗受取 チェーン取扱高推移



キャッシュレス買取サービス



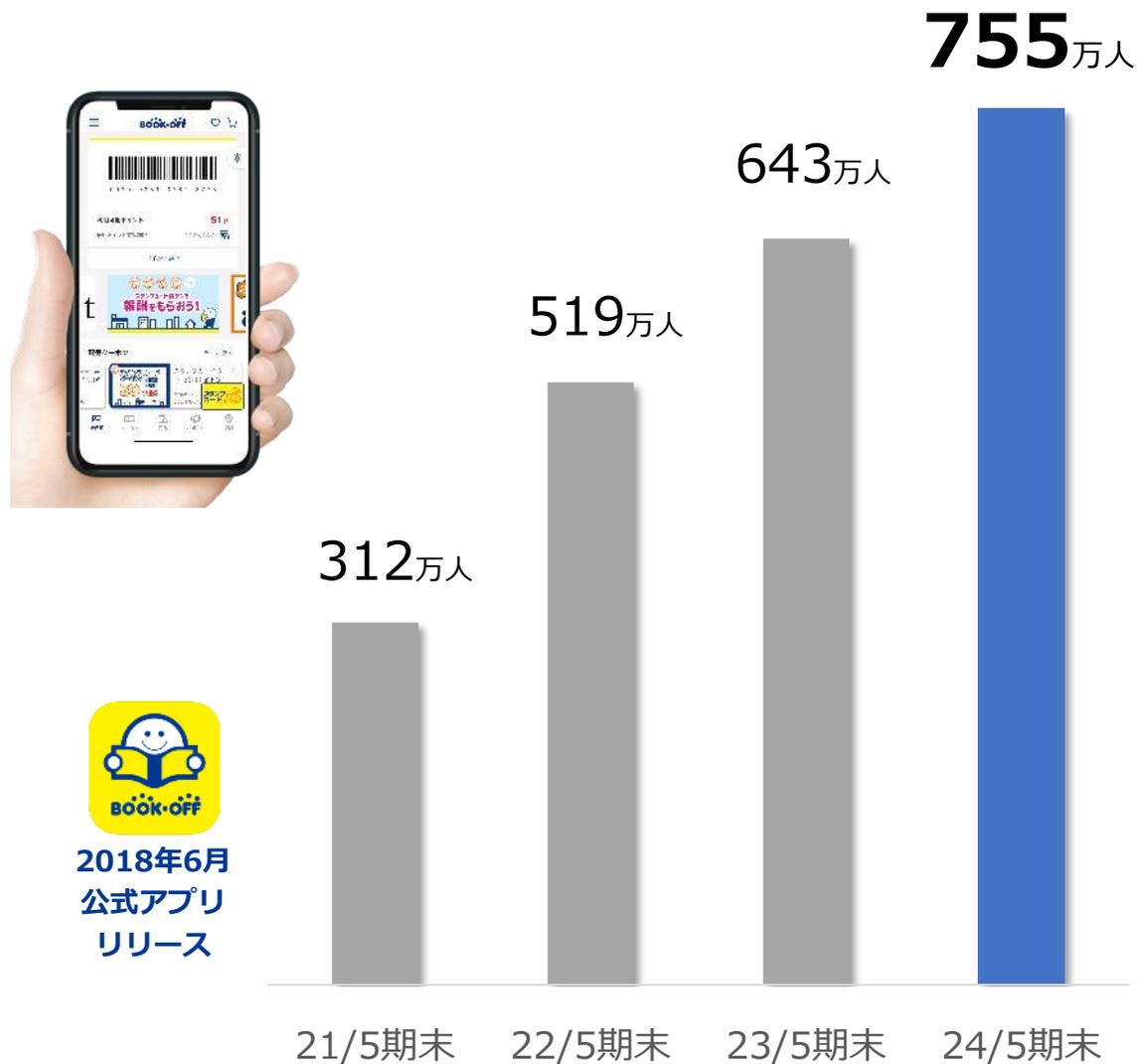
- ✓ スマホで通知
- ✓ キャッシュレスで受取

持ち込み買取サービス



- ✓ サービス開始から2年で5万件を突破
- ✓ 待たない買取により体験価値を向上

ブックオフ公式スマホアプリ 会員数推移



アプリ会員利用傾向別 促進施策

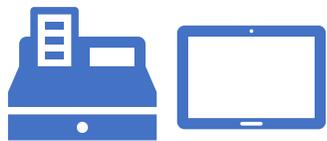
ロイヤル	ミドル	ライト	新規
ロイヤルティプログラム			アプリDLポイント
		来店促進ポイント	
誕生日ポイント・休眠ポイント			



- ✓ アプリ会員に対して、利用頻度別にメリハリのある様々な促進施策を推進
- ✓ 定期的に会員とコミュニケーションを取りながら、販売の利用だけでなく買取の利用を促進できるサービスへの機能拡充を進める

## 2023年12月 店舗POS刷新 リリース

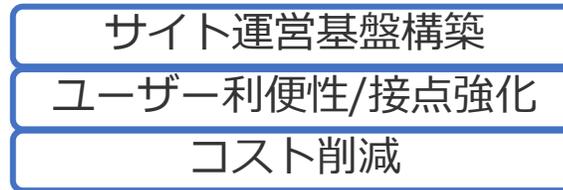
### 店舗POS刷新



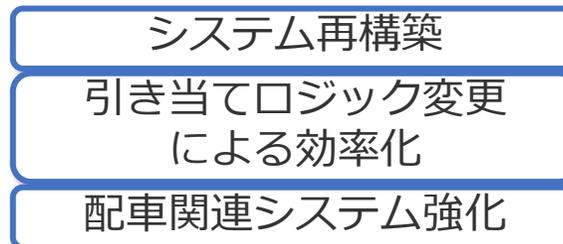
- ✓ 大型IT投資案件のうち、EC販売サイトリニューアルは、2023年9月に実施
- ✓ 店舗POS刷新は、2023年12月にリリースし、先行店舗は導入展開済み。今期中に、グループ全体、FC含めたチェーン全体への順次導入を予定
- ✓ 大型投資案件が上記のとおり、2024年5月期の9月と12月でそれぞれリリースしているため、2025年5月期の通期の償却費負担額は前期よりも増加する見込み

## 今後のIT投資予定

### 買取サイト再構築



### EC庫内システム強化



- ✓ 事業基盤強化のためのシステム再構築は今後も継続
- ✓ 昨年リリースしたEC販売サイトを中心に、販路拡大のための他社との連携やアプリ改善等を含む戦略投資、業務効率化のための各種システム投資を行う

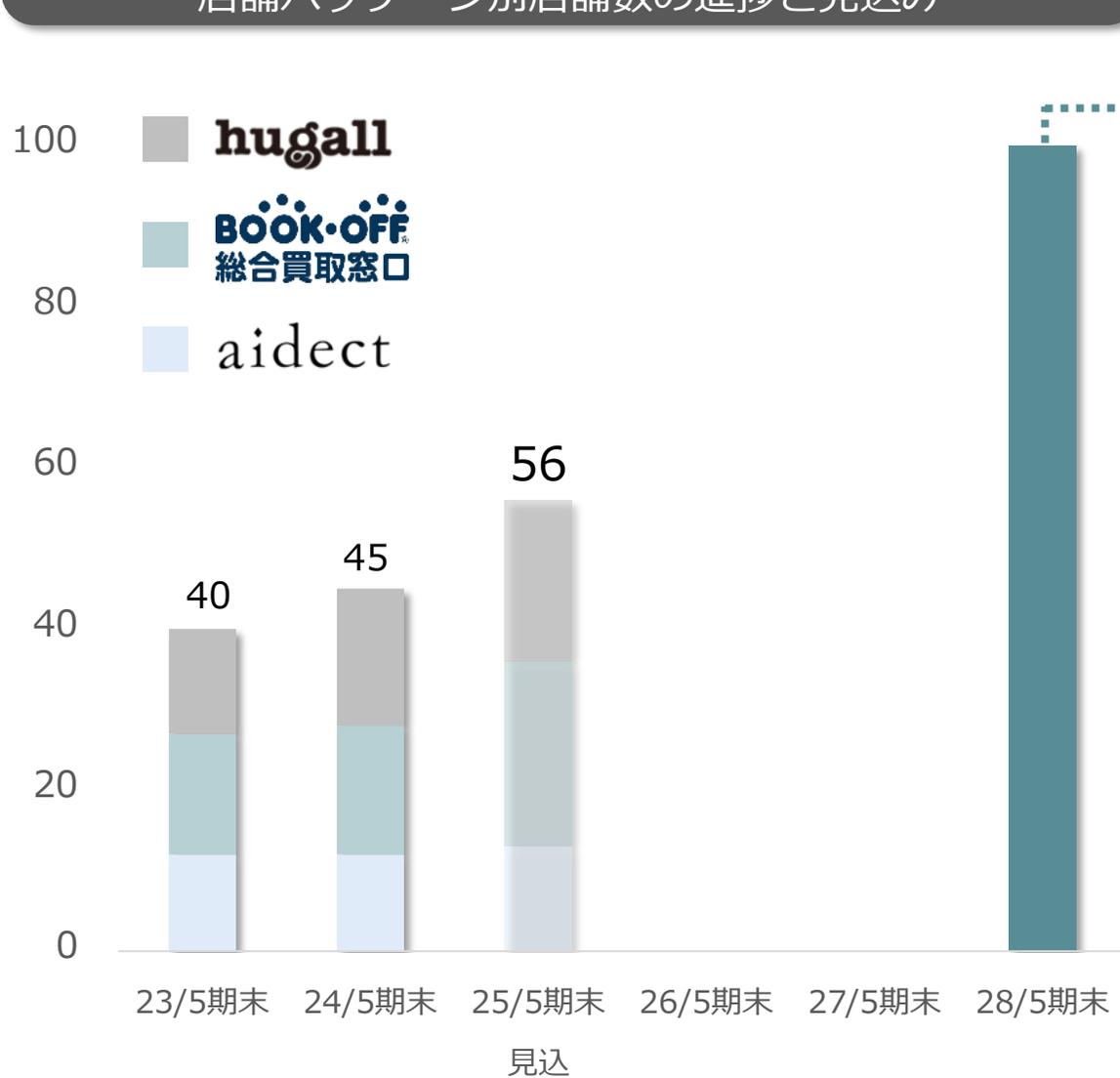
プレミアムサービス事業 中期方針

グループで今まで取り込み切れなかった層に、  
新規出店を中心にアプローチをかける



※出典：野村総研 純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模と世帯数

店舗パッケージ別店舗数の進捗と見込み

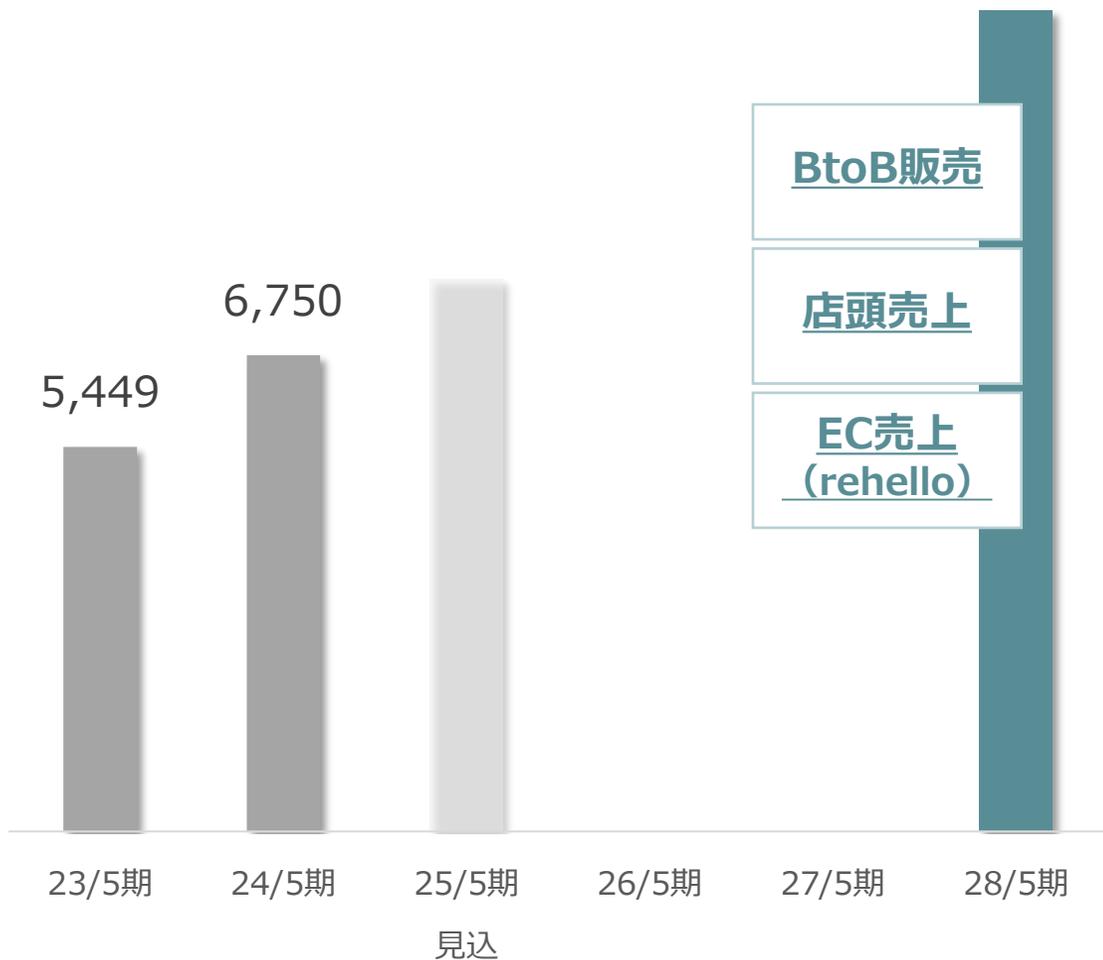


2028/5期末  
時点目標数  
**100店舗**

- ✓ hugall,BOOKOFF総合買取窓口は、東京都心中心に20店舗以上のドミナント出店
- ✓ 2028年5月期末時点で100店舗体制を見据え、2025年5月期より出店を加速

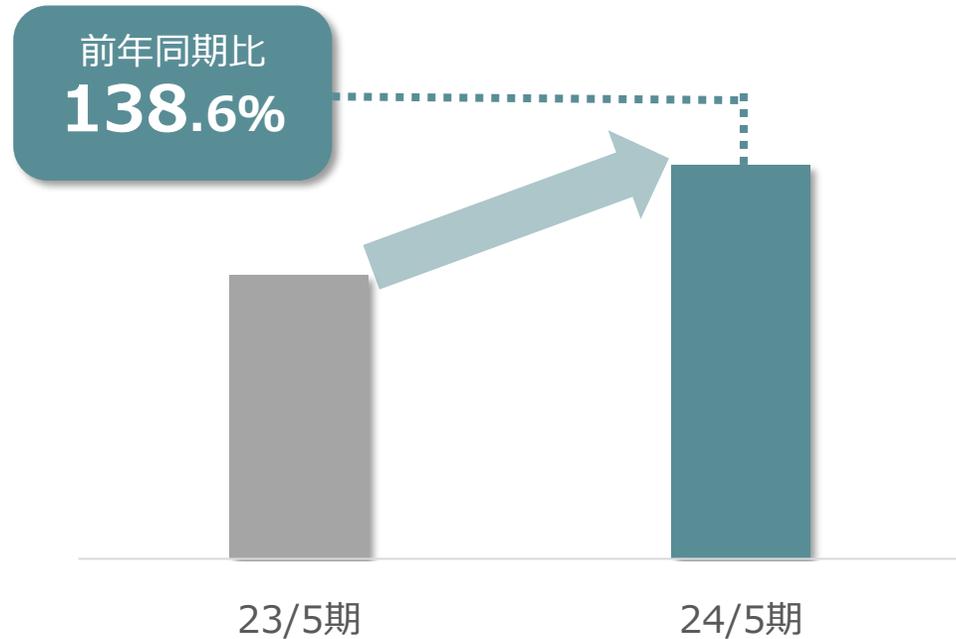
## 売上高の進捗と見込み

単位：百万円



- ✓ hugallで仕入れた商品は、主にBtoBで販売
- ✓ BOOKOFF総合買取窓口で仕入れた商品は、主に自社ECサイトrehello・国内ブックオフ事業のブックオフスーパーバザーで販売  
(一部、総合買取窓口の店頭販売もあり)
- ✓ BOOKOFF総合買取窓口の店舗数増加、仕入高増加、に応じて、rehelloの売上高をさらに伸ばす
- ✓ プレミアムサービス事業として継続的に出店を続けていくことで、各パッケージ店舗数の増加→仕入増→売上増を見込む

ECサイト「rehello（リハロ）」取扱高



- ✓ ECサイト「rehello（リハロ）」は、2023年1月にリニューアル。ECサイトでの取り扱い商材や機能を大幅に拡充し、取扱高は順調に拡大
- ✓ 店舗お取り寄せサービスを開始  
お取り寄せサービスとは、お客様が「rehelloで購入検討している商品」を「指定した店舗で現物確認・購入できる」サービス



海外事業 中期方針



Jalan Jalan Japan

- マレーシア、カザフスタンでの継続出店
- 新たな国への展開検討
- 2028年5月期に**50店舗**
- 2033年5月期に**100店舗**へ



BOOKOFF USA

- アメリカ東西海岸ドミナント出店継続
- 新たに内陸部メガシティへの展開開始
- 2028年5月期に**30店舗**
- 2033年5月期に**100店舗**へ



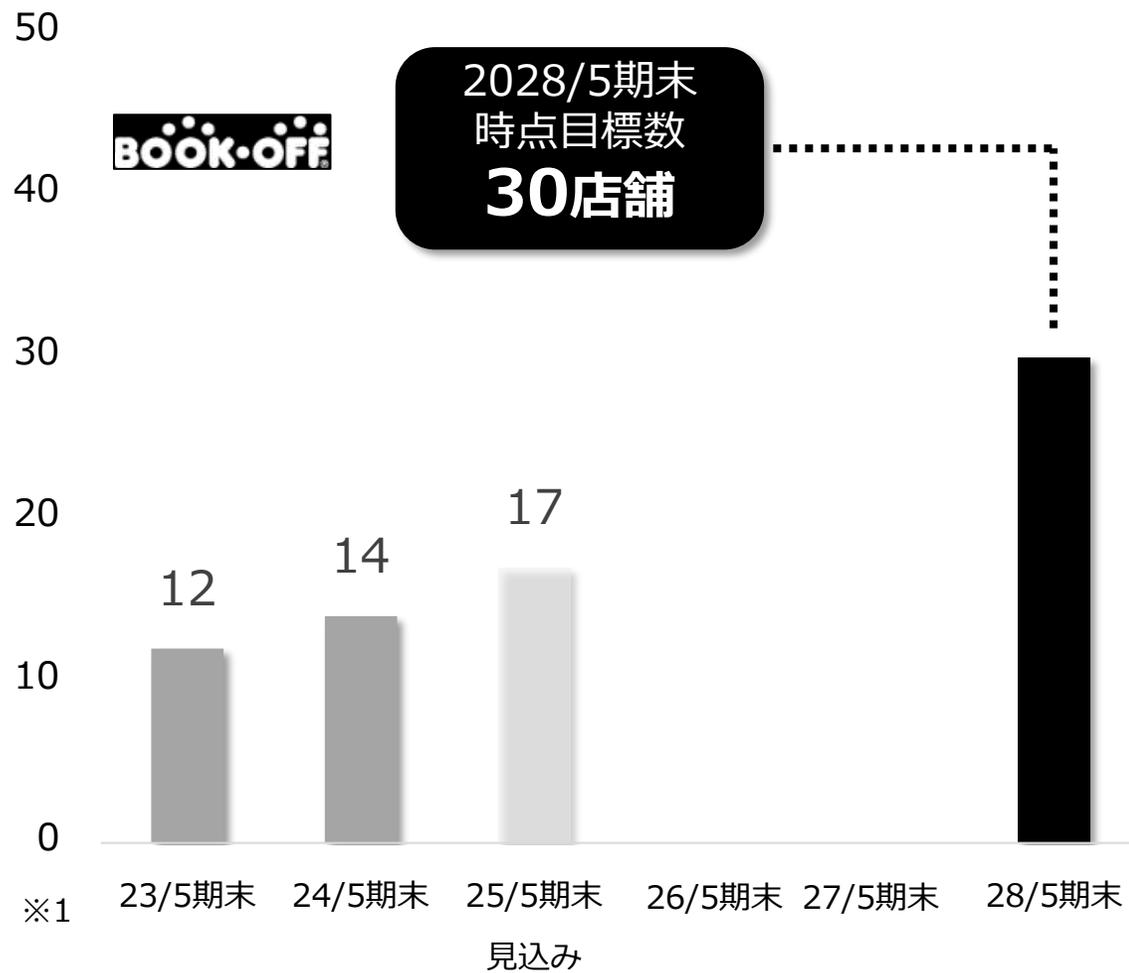
国内施策

- チェーンのみならず、他社や自治体とも連携して**不用品のリユース促進**につなげる
- JJチェーンの出店拡大を通じて世の中の**「すてない社会」の実現**につなげる



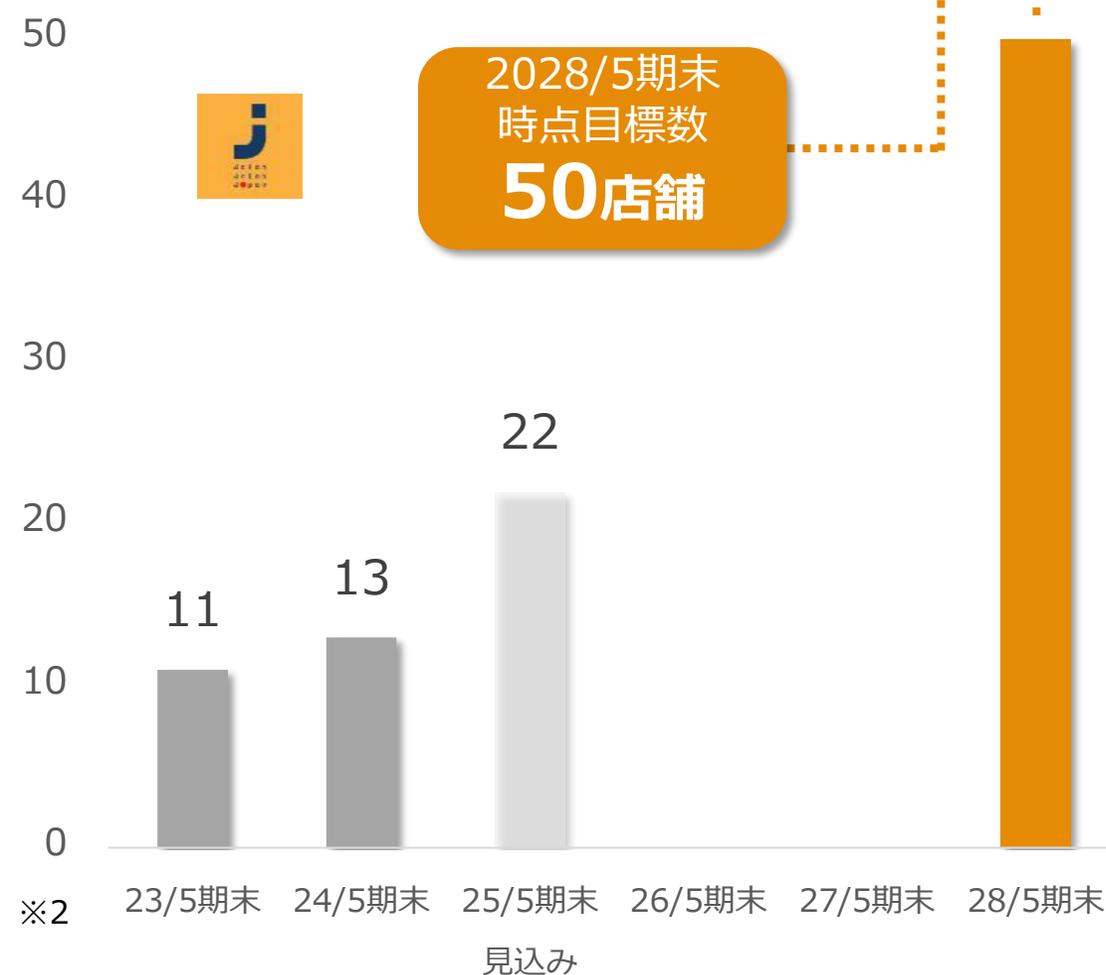
笑顔をつないで、未来のチカラに。

## BOOKOFF USA 店舗数の進捗と見込み



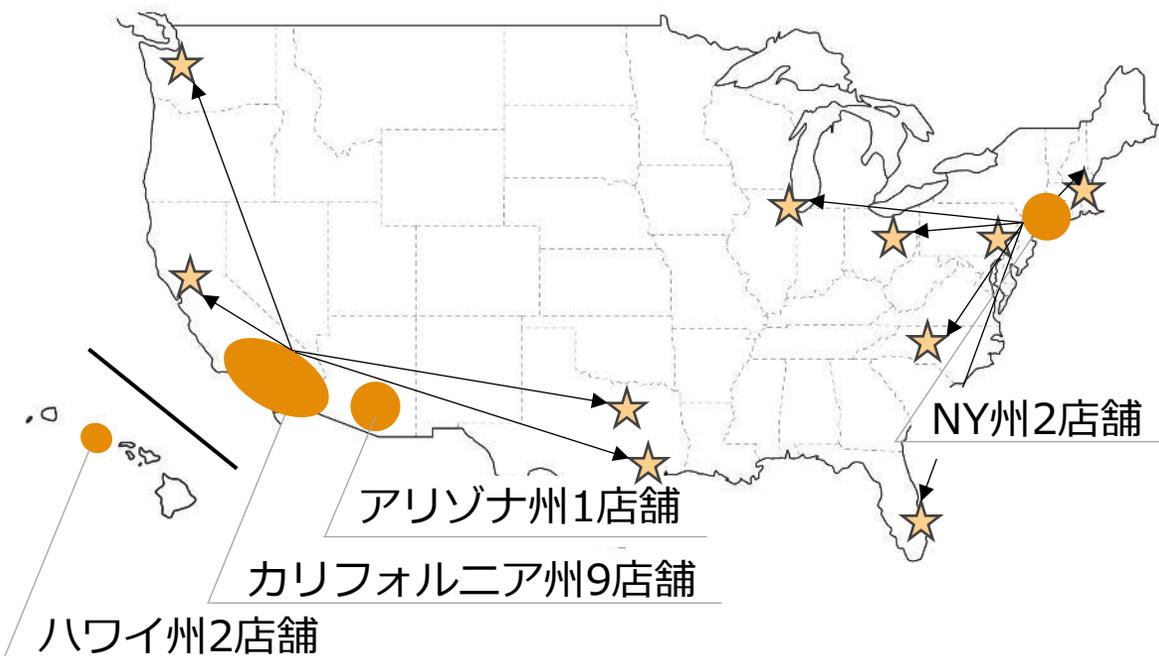
※1 海外子会社の決算期が連結決算期と異なるため、月次報告で示す店舗数とは異なります

## Jalan Jalan Japan 店舗数の進捗と見込み



※2 海外子会社の決算期が連結決算期と異なるため、月次報告で示す店舗数とは異なります

## USA



### <スタンダード型>



BOOKOFF  
MESA店

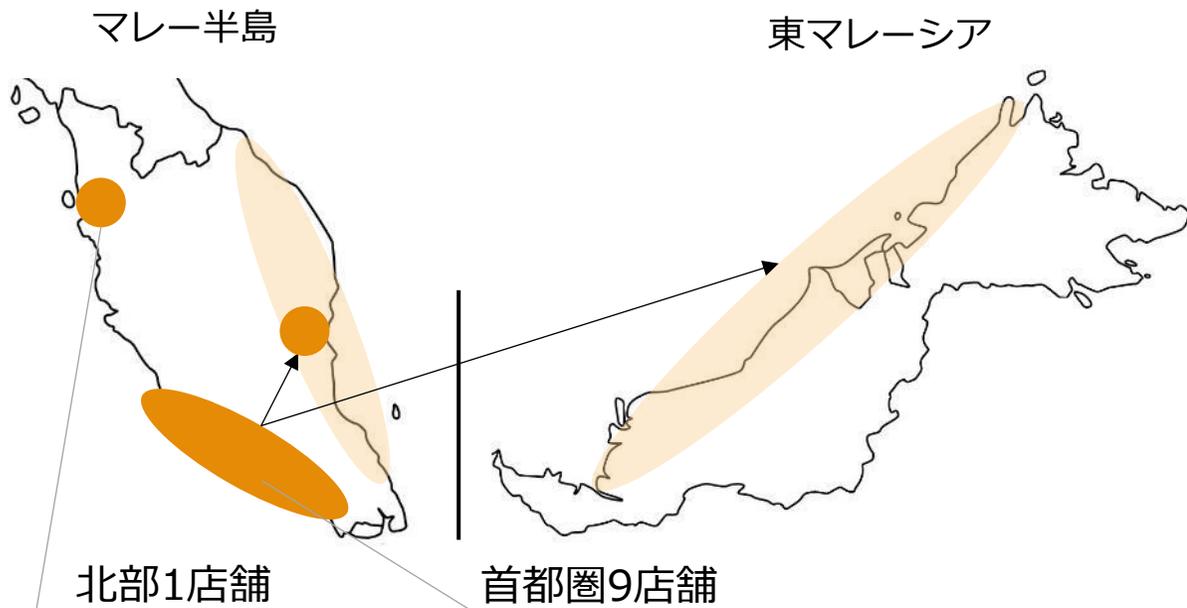
### <アニメ専門店型>



BOOKOFF  
IRVINE店

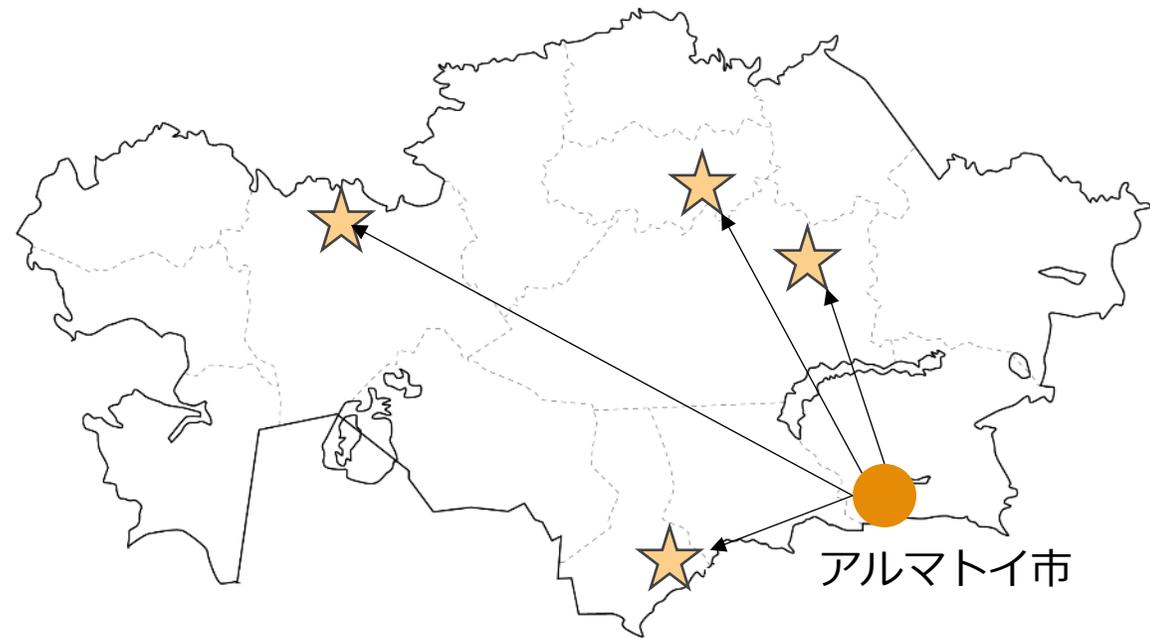
- ✓ 2024年5月期に、初めてアリゾナ州（MESA店）へ進出
- ✓ 西海岸、東海岸への出店拡大を継続させながらも、今後は新たなメガシティ（★）へも随時出店地域を拡大予定
- ✓ 店舗拡大と共に、ネイティブ従業員の店長育成を進め、それぞれの地域で出店を自走していける体制を構築
- ✓ 出店の型は主にスタンダード型とアニメ専門店型

## Jalan Jalan Japan (マレーシア)



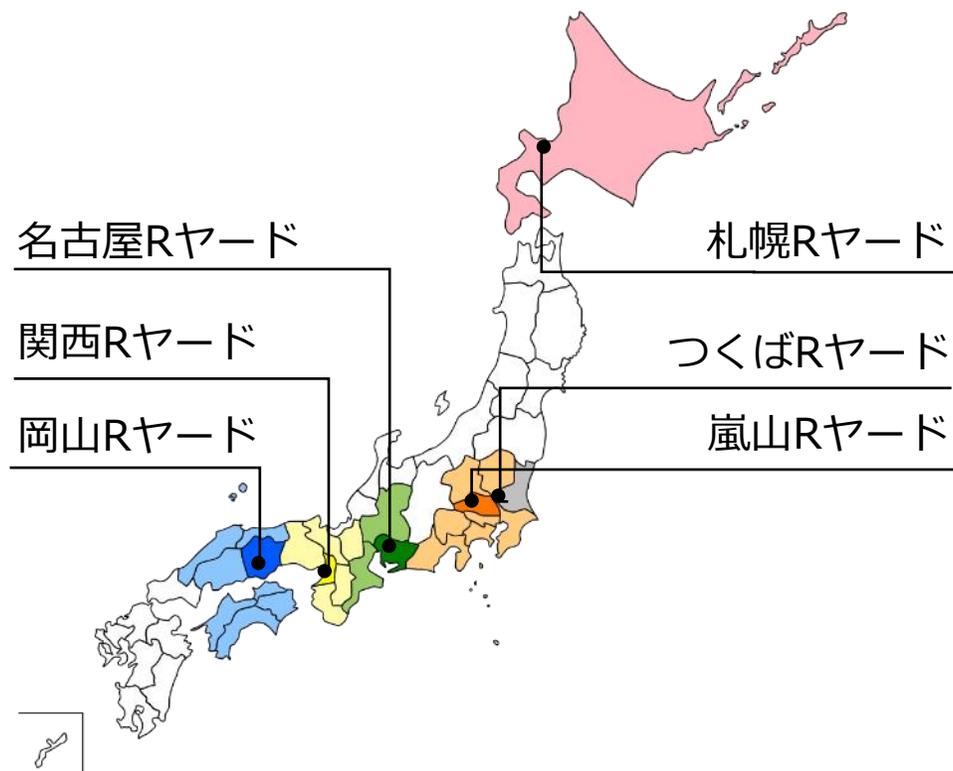
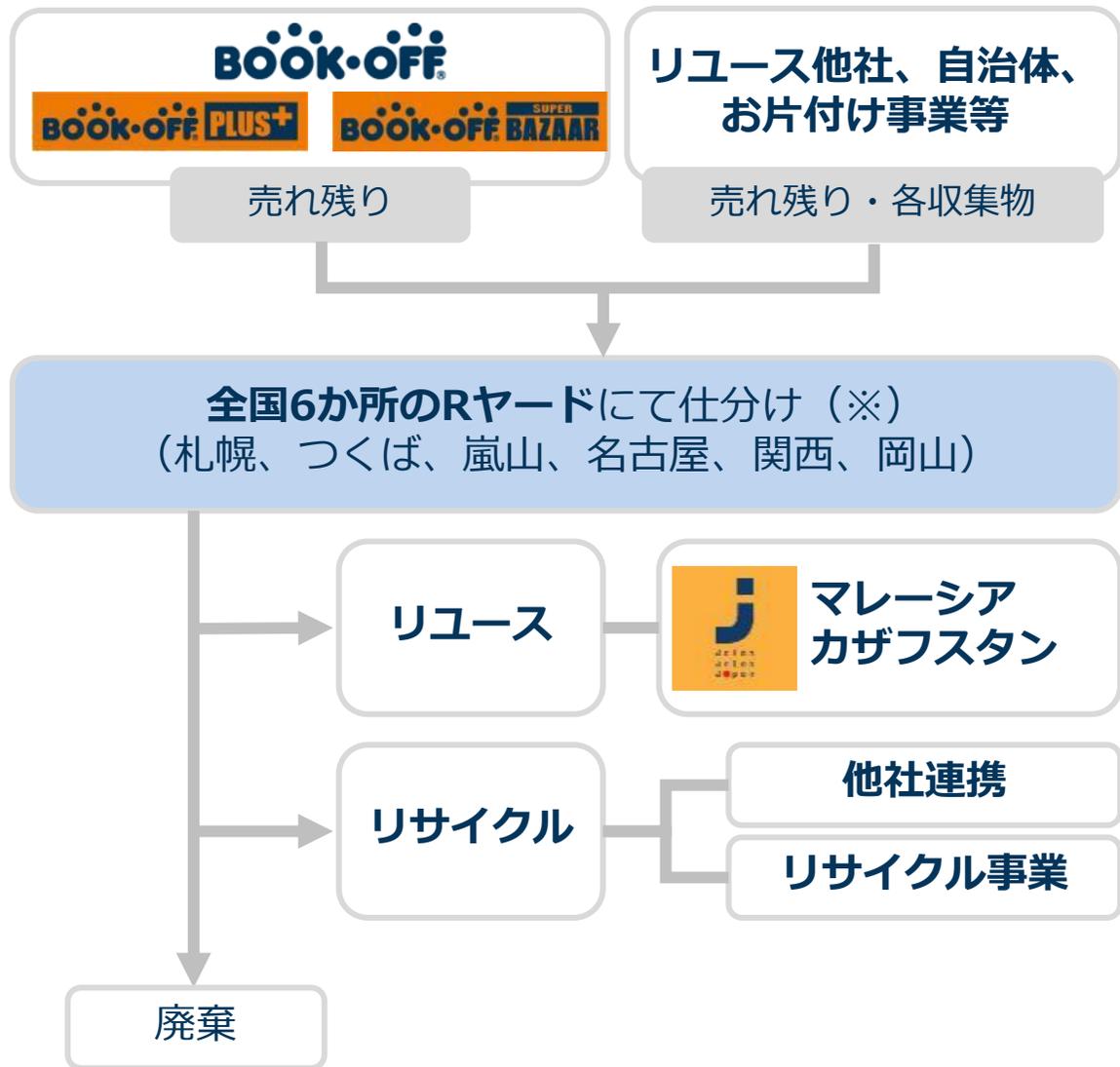
- ✓ 2024年5月期末時点で、マレー半島首都圏に9店舗、マレー半島北部に1店舗出店済み
- ✓ 今後は、マレー半島東部並びに東マレーシアにも出店予定（進行期に東部にBerjaya Mega Mall店を出店済み）
- ✓ 出店数に応じて、売上高は右肩上がりに増加
- ✓ マレーシア、カザフスタンの他に、新たな地域への探索活動を進める

## Jalan Jalan Japan (カザフスタン)



- ✓ 2022年1月、2023年10月に、アルマトイ市に加盟店形式で2店舗出店済み
- ✓ 2024年4月に、事業性の高さを踏まえ、合併会社を設立。直営化により出店を加速
- ✓ まずはアルマトイ市でドミナントを形成し、その他の主要都市においても今後進出予定

## 全国Rヤードとリユース・リサイクル



商材名	リサイクル先
本	古紙
ソフトメディア	再生プラスチック素材
アパレル衣料	ウエス・半毛材
雑貨	RPF (固形燃料)
家電	小型家電リサイクル

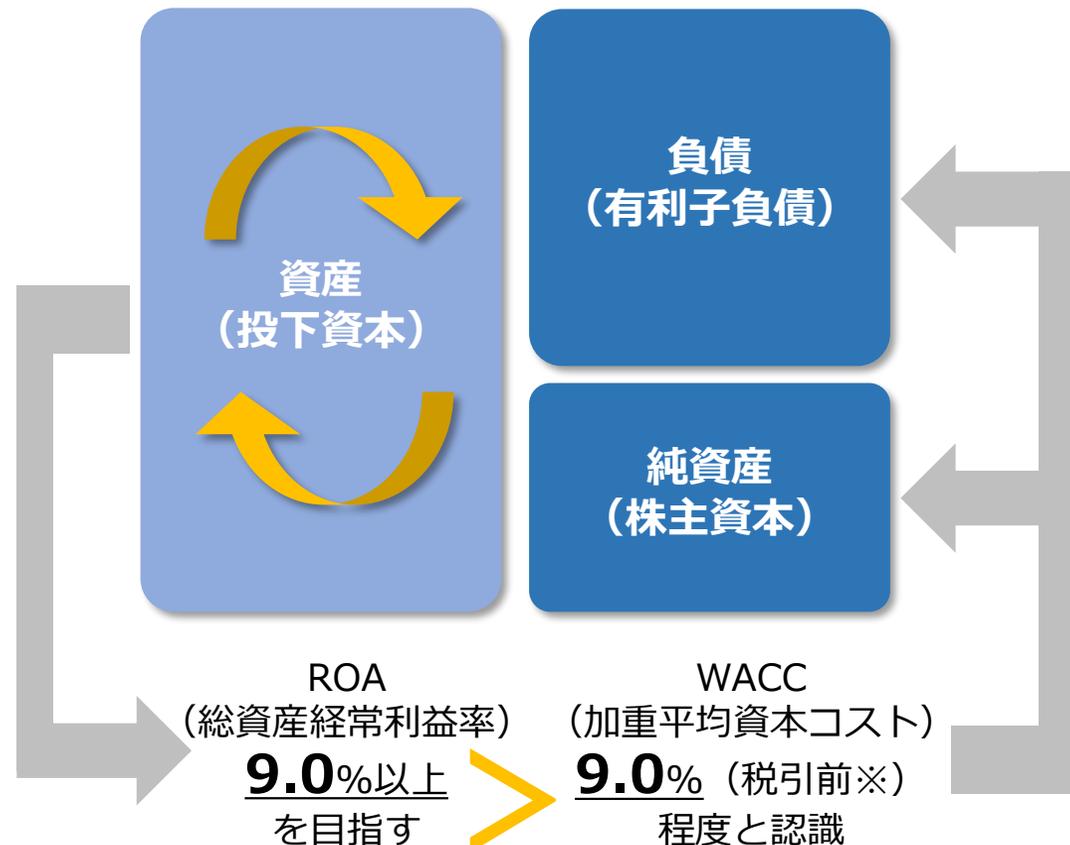
- 成長事業を中心とした積極投資による過去最高益（経常利益38億円）の更新
- 資本コストの認識と、資本収益性改善による超過利潤（経済的付加価値）の創出

## 数値目標

	22年5月期 実績	23年5月期 実績	28年5月期 目標
経常利益	23.0億円	30.4億円	<b>45</b> 億円以上
ROA (経常利益)	5.4%	6.4%	<b>9.0%</b> 以上

## 資本コストと超過利潤

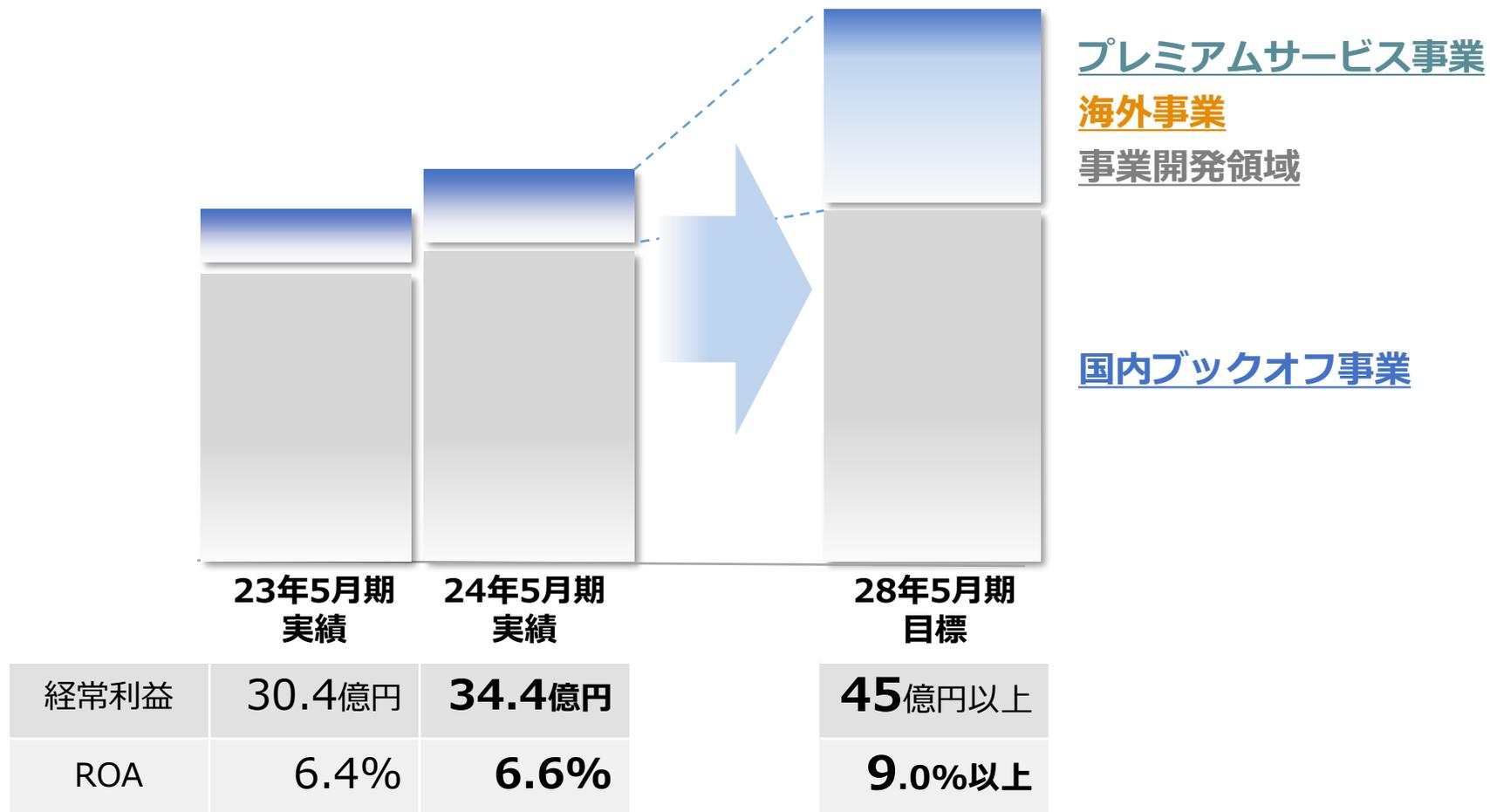
### 貸借対照表 (B/S)



※当社試算

- ✓ 事業部門のKPIは伝統的に経常利益を用いているため、より事業部門への浸透率が高い経常利益ROAをKGIに採用
- ✓ 当社は余剰資産が比較的小さいため、ROA≒ROICの状態

- ✓ 収益性の高い事業の事業拡大による事業ポートフォリオの变革
- ✓ 在庫管理体制を強化による既存事業における在庫回転率の向上
- ✓ 店舗のリニューアルやスクラップ&ビルドによる収益性の向上





## サステナビリティ基本方針

私たちは「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」というミッションの下、中核であるリユースビジネスの事業活動の広がりにより循環型社会(サーキュラーエコノミー)の形成が進み、持続可能な社会(サステナビリティ)に貢献できると考えております。

その実現において私たちは「人財(人的資本)」の充実と成長を第一におき、「国内外にリユース・リサイクルの事業を拡大していくこと」によって世の中の持続可能性を高めてまいります。

しかしながら私たちの事業活動の中にも「サステナビリティに関する課題」は存在し、その課題にしっかり目を向けて継続的に改善することが必要と考えております。

私たちブックオフグループが事業成長と合わせてサステナビリティに貢献する宣言として、サステナビリティ基本方針を以下のとおり定めました。

## Environment (環境)

- 地球環境にやさしい事業活動の実現
- リユース・リサイクルの事業拡大成長による循環型社会の拡大

## Social (社会)

- 働きがいと働きやすさの充実
- 誰もが心地よく利用できる環境づくり
- 地域コミュニティとの連帯と調和

## Governance (ガバナンス)

- 多様な意見を取り入れた意思決定と誠実な経営
- 適切な情報開示と責任ある対話



## TCFD提言への賛同表明



持続的成長と企業価値向上に向けて、自社における気候変動に関するリスクや機会の把握、対策の構築、それらの開示を行うことの重要性を認識し、世界中の多くの企業・団体に続き、2023年8月にTCFD提言への賛同を表明しました。

## 指標及び目標

### CO<sub>2</sub>排出削減目標

	2030年度	2045年度
2021年度比 CO <sub>2</sub> 排出量 ※1	<b>50% 削減</b>	<b>カーボンニュートラル 達成</b>

※1 主要な事業会社であるブックオフコーポレーション株式会社のCO<sub>2</sub>排出量

### 再生可能エネルギー電力の導入拠点比率目標

	2030年度	2040年度
導入拠点比率 ※2	<b>15%</b>	<b>50%</b>

※2 今後想定される店舗数の純増を考慮

### 事業運営におけるCO<sub>2</sub>排出量の進捗 (単位：t-CO<sub>2</sub>)

		22/5期	23/5期	24/5期
CO <sub>2</sub> 排出量	Scope1	246	269	301
	Scope2	26,804	23,956	17,234
	合計	27,027	24,201	17,535



## ダイバーシティ・ エクイティ&インクルージョン方針

当社グループは、「ウェルビーイング」を目指す上でその基礎となるダイバーシティを推進していくことは最も重要な課題と考えています。

ダイバーシティを推進させる上で欠かせない「アンコンシャスバイアスのない環境づくり」、「多様性のある組織づくり」については以下の取組みを重点的に実施しております。

1. 経営チームとしてのコミットメント
2. 受け入れ、尊重する（インクルージョンする）企業文化
3. 公正、衡平、透明な制度フロー
4. 評価と確認
5. 従業員の参加とエンゲージメント

### 指標及び目標

期間 2023年9月1日～2028年5月31日

目標1（職業生活に関する機会の提供に関する目標）

女性管理職（統括エリアマネージャー、グループ長以上）比率を**20%**以上とする

目標2（職業生活と家庭生活との両立に関する目標）

女性社員の育休取得率**100%**維持、男性社員の育休取得率を**60%**以上とする

対象となる会社 ブックオフグループホールディングス株式会社  
ブックオフコーポレーション株式会社

### 指標及び目標に対する進捗

	目標数値	24/5期末実績
女性管理職比率	20%以上	<b>9.6%</b>
女性社員育児休暇取得率	100%以上	<b>100%</b>
男性社員育児休暇取得率	60%以上	<b>87.5%</b>

対象となる会社 ブックオフグループホールディングス株式会社  
ブックオフコーポレーション株式会社

## 地域社会、行政、パートナーとの取り組み

行政機関や各企業・団体と連携し、幅広い社会問題の解決に繋がっています。関係各所とパートナーシップを結ぶことで、共に循環型社会への推進をリードしていきます。

### Reclothes Cup 2023



- ✓ 2023年10月、福岡国際会議場（福岡県）で、国内最大規模の古着アップサイクルファッションコンテストReclothes Cup 2023を開催
- ✓ 古着を自由にリデザインすることで、古着の価値を高め、さらなるモノの循環を生み出す

### 社の都リユースフェス 2023



- ✓ 2023年10月、宮城県仙台市で、楽しみながらリユースを体験して学べるフェスイベントを企画・実施
- ✓ 地域の学校・企業・コミュニティと連携し、サステナブルな社会の実現を加速させる

### ふるさとブックオフ 2号店オープン



- ✓ 2024年4月、三重県桑名郡木曾岬町に「ふるさとブックオフ」2号店がオープン
- ✓ 書店が無い自治体へ子どもの読書機会を創出
- ✓ 書籍を通じた地域振興の取り組み等を行う地域連携協定を締結

# 2025年5月期 連結業績・配当予想

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

	2024年5月期 実績	2025年5月期 予想	前期差	前期比
売上高	111,657	<b>120,000</b>	<b>+8,342</b>	<b>107.5%</b>
営業利益	3,051	<b>3,500</b>	<b>+448</b>	<b>114.7%</b>
経常利益	3,448	<b>3,800</b>	<b>+351</b>	<b>110.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,705	<b>2,100</b>	<b>+394</b>	<b>123.2%</b>
1株あたり期末配当金	25円	<b>25円</b>	-	<b>100.0%</b>

- ✓ 中期経営方針2年目にあたる2025年5月期は、各事業において積極出店は継続し、成長期待事業であるプレミアムサービス事業と海外事業における出店ペースは加速させ、売上高は引き続き伸長する
- ✓ 国内ブックオフ事業において、前期リリースした大型IT投資による償却費や各事業における人件費等の各費用が増加するものの、各事業における新規出店及び国内ブックオフ事業既存店の伸長やセグメント間取引価格の改定等により、連結では営業増益、経常増益を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期の特別調査費用等引当金繰入額550百万円の特別損失計上の剥落により増益を見込む
- ✓ 期末配当金は、1株あたり25円を予定

## 国内ブックオフ事業

- 新規出店（リプレイス含む）




 計6～8店舗

- ✓ 新規出店の他、既存店において、トレカ・ホビー強化及び売り場全体の効率化のための商材ゾーニング変更のためのリニューアルを継続実施
- ✓ 直営既存店売上高前年比は 上期105%、下期102%を想定

## その他事業

- 新規出店


 4店舗

## プレミアムサービス事業

- 新規出店




 計11店舗

## 海外事業

- 新規出店

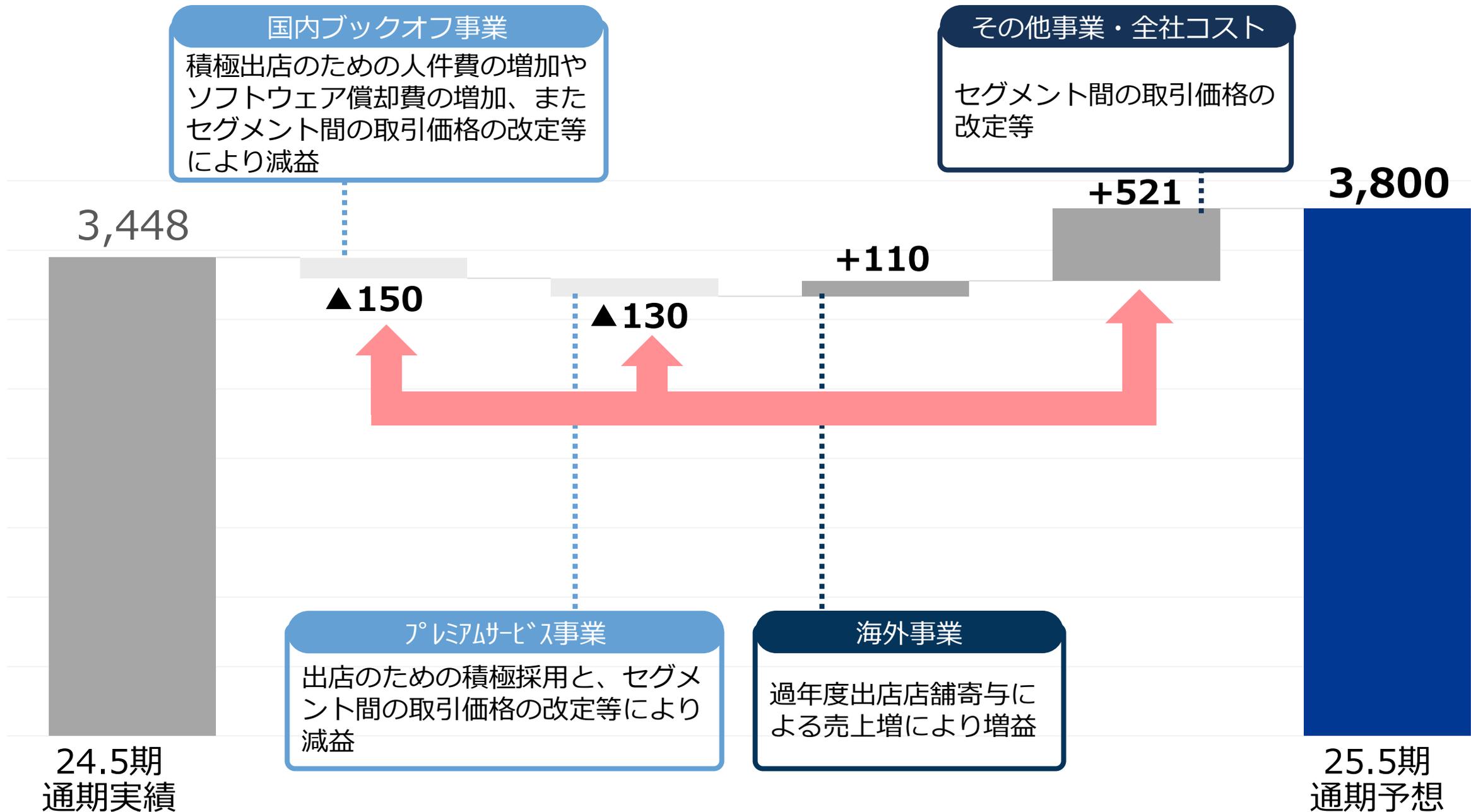
計12店舗

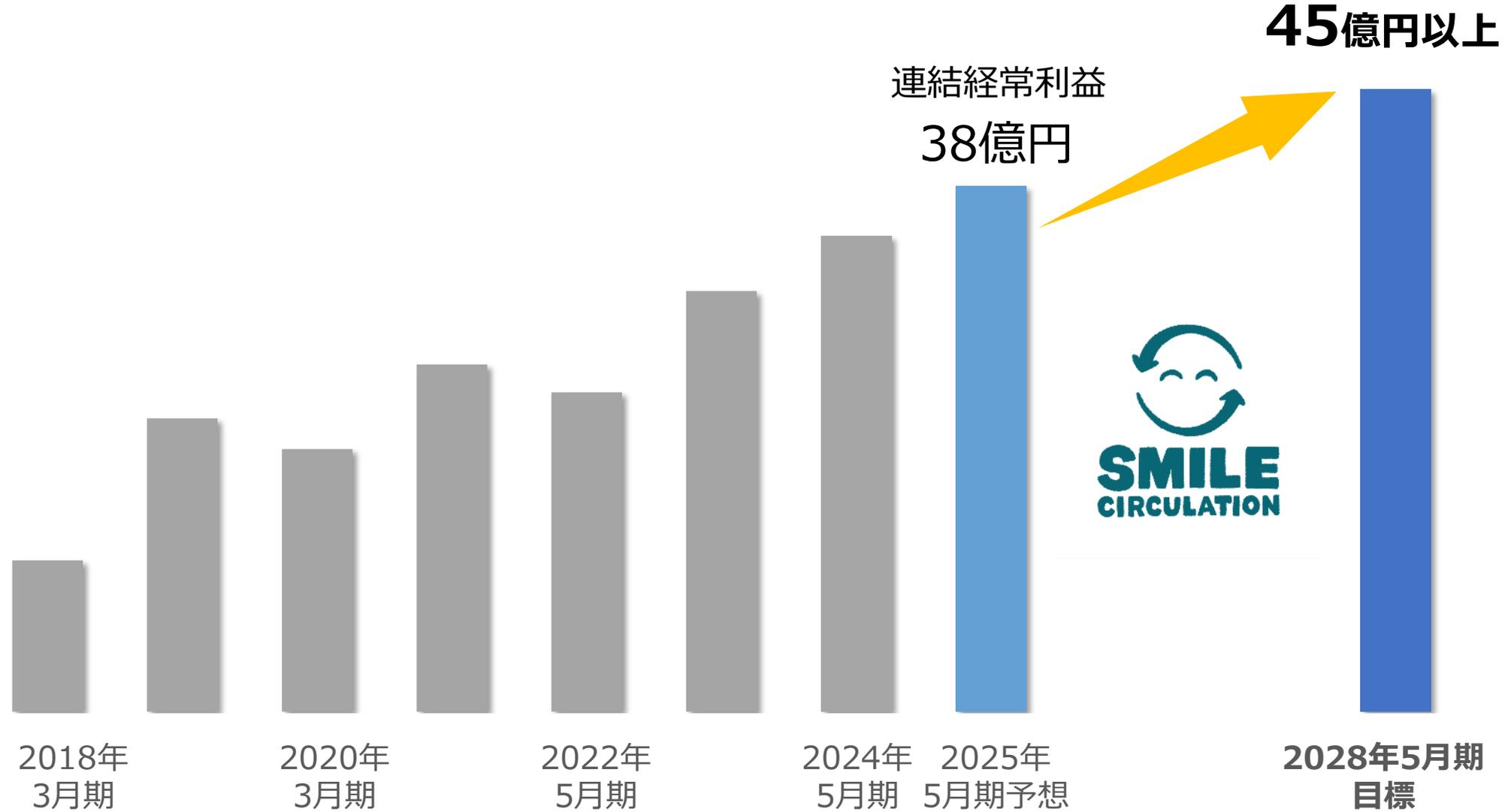


マレーシア 4店舗  
 カザフスタン 5店舗



USA 3店舗





事業ポートフォリオの変革で、持続可能な成長へ

多くの人に楽しく豊かな生活を提供する

# BOOKOFF GROUP HOLDINGS

本資料に関するお問い合わせ先

ブックオフグループホールディングス株式会社 経営企画部

Mail : [irinfo@bookoff.co.jp](mailto:irinfo@bookoff.co.jp)

<https://www.bookoffgroup.co.jp/contact/form4.html>

本プレゼンテーション資料に記載されている計画、戦略、財務的予測のうち、歴史的事実でないものは、当社が現在入手可能な情報に基づき判断した将来の見通しに関する記述であり、経営環境等の変化により内容が大きく変動する可能性があります。



# **APPENDIX**

**BOOKOFF GROUP HOLDINGS**

単位：百万円

	2023年5月期	2024年5月期
売上高	101,843	111,657
売上原価	43,426	48,885
売上総利益	58,416	62,771
販売費及び一般管理費	55,838	59,719
営業利益	2,578	3,051
営業外収益	676	639
営業外費用	214	242
経常利益	3,040	3,448
特別利益	3	113
特別損失	271	782
税金等調整前当期純利益	2,771	2,779
法人税、住民税及び事業税	778	1,213
法人税等調整額	▲902	▲269
法人税等合計	▲124	943
当期純利益	2,896	1,835
非支配株主に帰属する当期純利益	126	130
親会社株主に帰属する当期純利益	2,769	1,705

単位：百万円

	2023年5月期 期末	2024年5月期 期末
流動資産	29,112	32,208
現預金	5,544	7,180
商品	17,612	18,825
その他	5,956	6,201
固定資産	21,101	22,334
有形固定資産	8,852	9,854
無形固定資産	2,443	2,428
投資等	9,804	10,052
総資産	50,213	54,542

	2023年5月期 期末	2024年5月期 期末
流動負債	17,945	20,551
短期借入金	9,730	10,816
その他	8,214	9,734
固定負債	13,210	13,483
長期借入金	7,341	7,287
その他	5,868	6,195
負債合計	31,155	34,034
純資産	19,057	20,507
負債・純資産	50,213	54,542

単位：百万円

	2023年5月期 累計	2024年5月期 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	243	4,084
税金等調整前利益	2,771	2,779
減価償却費	1,650	1,860
のれん償却費	47	40
売上債権・たな卸資産・仕入債務の増減	▲2,736	▲1,556
その他	▲1,490	960
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲3,453	▲2,411
財務活動によるキャッシュ・フロー	490	▲100
現金及び現金同等物に係る換算差額	61	63
現金及び現金同等物の増減額	▲2,658	1,636
現金及び現金同等物の期首残高	8,203	5,544
現金及び現金同等物の期末残高	5,544	7,180

創	業	:	1990年5月			
設	立	:	2018年10月（単独株式移転による純粋持株会社化）			
代	表	者	:	代表取締役社長 堀内 康隆（ほりうち やすたか）		
上	場	市	場	:	東京証券取引所プライム市場 証券コード：9278	
本	社	所	在	地	:	神奈川県相模原市南区古淵2-14-20
売	上	高	:	1,116億円（2024年5月期 連結実績）		
店	舗	数	:	836店（直営462店、FC374店 2024年5月末）		
社	員	数	:	1,689名（2024年5月末）		
（	連	結	）			

- 1 9 9 0 年 : 神奈川県相模原市にBOOKOFF直営1号店オープン
- 1 9 9 1 年 : ブックオフコーポレーション株式会社設立  
BOOKOFF 全国フランチャイズチェーン展開開始
- 2 0 0 0 年 : BOOKOFF 海外1号店オープン  
中古劇場（リユース業態大型複合店舗）1号店オープン（現BOOKOFF SUPER BAZAAR）
- 2 0 0 4 年 : ブックオフコーポレーション株式会社 東京証券取引所市場第二部に株式を上場
- 2 0 0 5 年 : ブックオフコーポレーション株式会社 東京証券取引所市場第一部指定変更
- 2 0 0 7 年 : ECサイト「ブックオフオンライン」オープン
- 2 0 1 5 年 : ハグオール「百貨店内買取窓口」をオープン（日本橋三越内）
- 2 0 1 6 年 : ブックレビューサイト運営の「株式会社ブックログ」を子会社化
- 2 0 1 8 年 : 純粋持株会社「ブックオフグループホールディングス株式会社」設立
- 2 0 2 1 年 : グループ初のトレーディングカード専門ショップ「Japan TCG center 吉祥寺駅北口店」オープン
- 2 0 2 2 年 : 東京証券取引所の市場再編に伴い、プライム市場へ移行  
グループ初のトレーディングカードやゲームソフトなど遊べるアイテムを豊富に取り揃えた専門店「あそびバイオンモール和歌山店」オープン
- 2 0 2 3 年 : ECサイト「ハグオールファッション」を機能拡充させ、ブランド商材やファッション・コレクティブ商材を取り揃えたECサイト「rehello（リハロ）」をオープン
- 2 0 2 4 年 : グループ初となるカザフスタン共和国での合併会社J&K TRADING LLCを設立

## 経営理念

事業活動を通じての社会への貢献  
全従業員の物心両面の幸福の追求

## ミッション

多くの人に楽しく豊かな生活を提供する

## ビジョン

リユースのリーディングカンパニーになる  
自信と情熱を持って安心して働き成長できる会社になる



- ・創業
- ・「お売りください」
- ・FC展開



BOOKOFF1号店



BOOKOFF SUPER BAZAAR



BOOKOFF PLUS

- ・BSB・BOPの出店・リニューアル促進
- ・都心部へ大型「BOOKOFF」の出店



総合買取窓口

- ・総合買取窓口開始



Japan TCG Center

- ・Japan TCG Center 開始

1990-

2000-

2009-

2015-

2021-

- ・「BOOKOFF」の出店加速
- ・リユース事業開始「B・KIDS」「B・SPORTS」
- ・大型複合店「中古劇場」
- ・海外進出

- ・オンライン事業開始

- ・ハグオール 百貨店内買取窓口開始
- ・マレーシア進出

- ・あそびバ開始



ロードサイドを中心に展開



BOOKOFF USA



公式オンラインサイト



百貨店内買取窓口



Jalan Jalan Japan 出店



あそびバ

店舗・アプリ会員数はすべて2024年5月末時点

国内ブックオフ事業

BOOK-OFF®



614店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



50店舗

BOOK-OFF PLUS+



67店舗

BOOK-OFF  
公式オンラインストア

あそびバ  
by BOOK-OFF



5店舗



アプリ会員  
755万人

高い知名度と全国47都道府県の店舗網のもと、直営店及びFC加盟店を展開。書籍、ソフトメディアのみならず、多様な商材のリユースのほか、BOOKOFF公式オンラインストアによるEC販売も展開

プレミアムサービス事業

hugall



17店舗

aidect



12店舗

BOOK-OFF  
総合買取窓口



16店舗

BOOKOFFだけではリーチし切れていない顧客層（アッパーマス層以上）をターゲットに、多様なサービスブランドでリユース利用を増やす

海外事業



14店舗



14店舗

米国で書籍、ソフトメディア、アニメグッズなどの買取販売を行うBOOKOFF USAと、日本国内で販売機会に恵まれなかった商材をマレーシア等で販売するJalan Jalan Japan

<p>主な 店舗パッケージ</p>	 <p>ブックオフ スーパーバザー</p>	 <p>ブックオフ・ ブックオフプラス</p>	 <p>あそびバ</p>
<p>出店立地</p>	<p>郊外ロードサイド・ 大型ターミナル駅前繁華街</p>	<p>ロードサイド～駅前繁華街まで 幅広くカバー</p>	<p>大型ショッピングモール</p>
<p>店舗数 (※)</p>	<p>50店舗 (うちFC2店舗)</p>	<p>681店舗 (うちFC366店舗)</p>	<p>5店舗 (FCなし)</p>
<p>概要</p>	<p>幅広い顧客層と「本を売るなら」で圧倒的な知名度を有する リユース店舗パッケージ</p>		<p>トレカやゲームソフトなど 遊べるアイテムを豊富に 取り揃えた専門店</p>
<p>顧客基盤 EC連携</p>	 <p>公式スマホアプリ会員数 755万人</p>	 <p>「BOOKOFF公式オンラインストア」 との連携による店舗在庫出品や 店舗受取サービス</p>	
<p>強み</p>	<p>1,000坪内外の<b>広大な店内</b>で、本・ソフトはもちろんのこと、アパレル、スポーツ用品、ベビー用品、ブランド品、楽器、生活雑貨まで<b>あらゆる商品を取り揃え</b></p>	<p>本・ソフトに加え、アパレル、トレカ・ホビーなど、地域特性に合わせた商材ラインナップで、<b>エンタメ性を強化</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・トレカ・アニメ・ホビー中心の顧客層に、<b>新品・中古を問わず遊べる場所を提供</b></li> <li>・既存のBOOKOFF商圏にも出店し、<b>共存することが可能</b></li> </ul>

※ 2024年5月末時点

店舗パッケージ	<b>hugall</b> ハグオール	<b>BOOK-OFF</b> ブックオフ 総合買取窓口	aidect アイデクト
出店立地	百貨店内	世帯年収が比較的高い地域で 路面店展開	百貨店・駅ビル・ ショッピングモール
店舗数（※）	17店舗	16店舗	12店舗
概要	BOOKOFFだけでは <u>リーチし切れていない顧客層</u> （アップーマス層以上）をターゲットに 多様なサービスブランドでリユース利用を増やす		
強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>百貨店内の<u>運営ノウハウの豊富さ</u></li> <li>低投資出店による<u>投資回収の早さ</u></li> <li>様々なジャンルに精通した専門部隊による<u>訪問買取</u></li> </ul>	ブランド品のリユースだけでなく、 書籍・ソフトメディアのリユース を取り扱うことによる <u>他社との差別化</u>	<u>ジュエリー</u> のリフォーム・修理・ 買取・サステナブルジュエリーの 販売など、ジュエリーに関する悩み を解決する <u>総合サービス</u>
グループとのシナジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>BOOKOFF SUPER BAZAAR等に商品供給を行い、グループ収益に貢献</li> <li>BOOKOFFがリーチしづらい地域や場に出店を行うことによるグループブランディングへの貢献</li> <li>自社EC「rehello」におけるグループのアパレル商材販売</li> </ul>		

※ 2024年5月末時点

<p>店舗パッケージ</p>	 <p>Jalan Jalan Japan (JJJ) (ジャラン・ジャラン・ジャパン)</p>	 <p>BOOKOFF USA</p>
<p>店舗数 (※)</p>	 <p>マレーシア 12店舗 (うち加盟店1店舗)</p>  <p>カザフスタン 2店舗 (加盟店)</p>	 <p>アメリカ合衆国 14店舗 (すべて直営店、このほかフランスに加盟店3店舗)</p>
<p>概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2016年進出</li> <li>・ <b>日本国内で販売機会に恵まれなかった商材</b>を現地へ出荷（現地での買取は行わない）</li> <li>・ 現地子会社を駐在社員がマネジメント。店舗運営は現地採用のローカル人員中心</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2000年進出</li> <li>・ 日本国内のブックオフ同様に、現地で本、ソフトメディアのほか、<b>アニメ商材、ホビー等</b>を買取・販売</li> <li>・ 現地子会社を駐在社員がマネジメント。店舗運営は現地採用のローカル人員中心</li> </ul>
<p>独自の強み</p>	<p>「Loved in Japan」をコンセプトにした商品力と販売回転率による <b>高い収益性</b></p>	<p>現地買取による仕入力と高付加価値化による <b>高い収益性</b></p>
<p>共通の強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現地で独特な、<b>エンターテインメント性</b>の高い小売業としての地位を確立</li> <li>・ <b>「ネイティブ従業員の育成」</b>を最上位に位置付ける運営</li> </ul>	

※ 2024年5月末時点