

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2025年5月期 第2四半期 決算説明資料

2025年1月10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

2025年5月期 第2四半期 連結決算概要	・ ・ ・ ・	2
2025年5月期 第2四半期 事業セグメント別概要と主な取り組み	・ ・ ・ ・	9
中期経営方針を踏まえた各事業の重点的な取り組み	・ ・ ・ ・	19
2025年5月期 下期について	・ ・ ・ ・	37
APPENDIX	・ ・ ・ ・	44

2025年5月期 第2四半期 連結決算概要

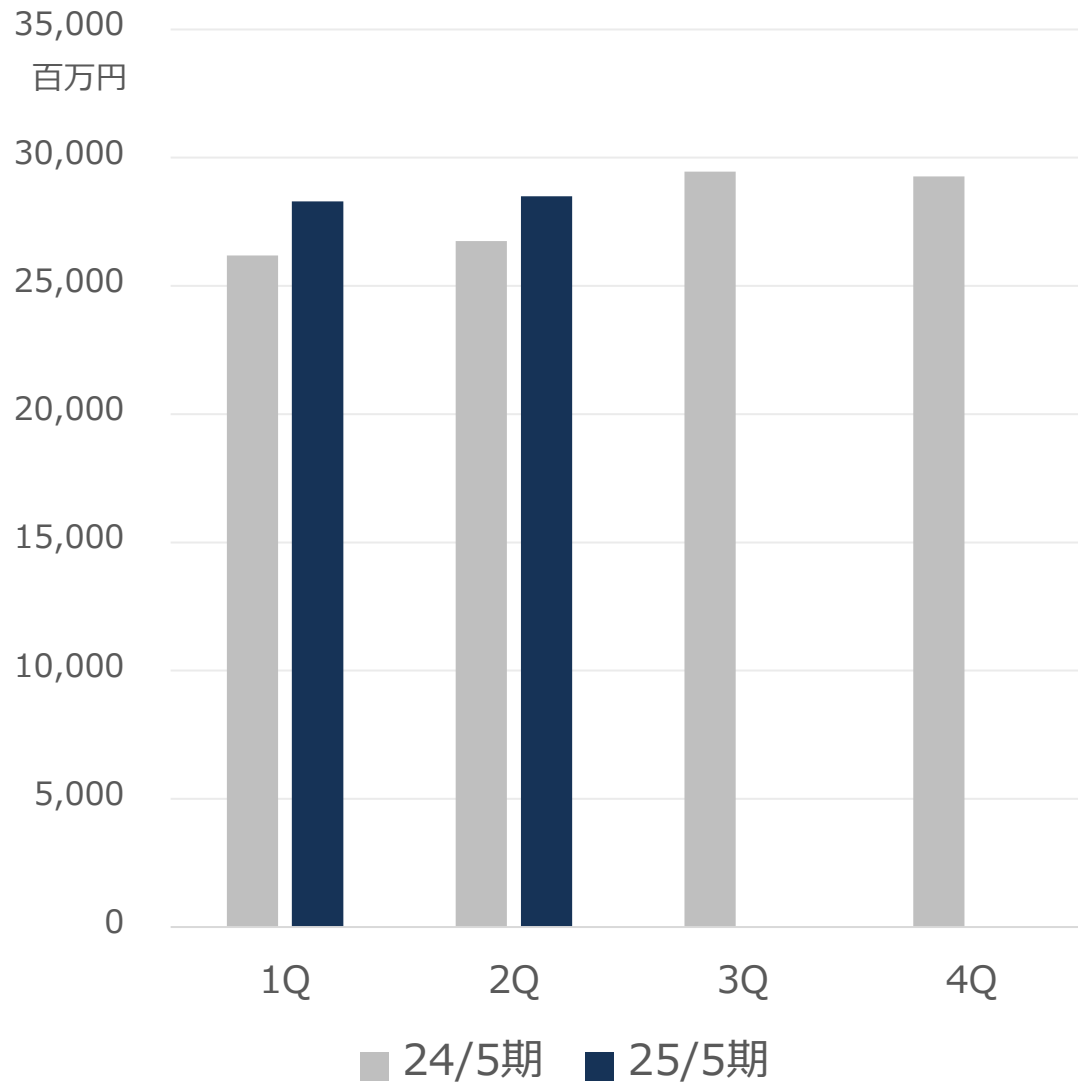
BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

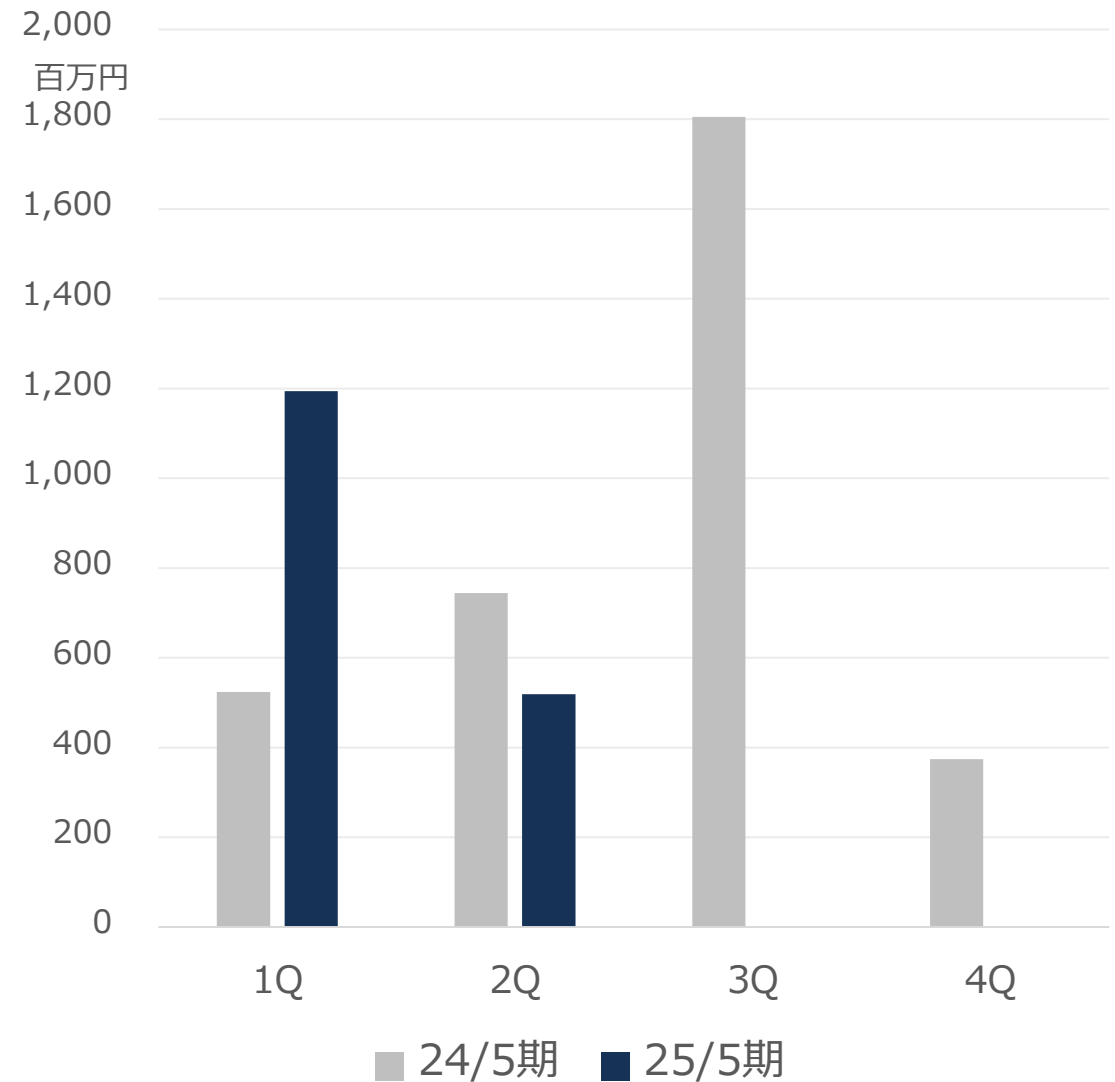
	2024年5月期 2Q累計	売上比	2025年5月期 2Q累計	売上比	前期差	前期比
売上高	52,934	100.0%	56,781	100.0%	+3,846	107.3%
売上総利益	29,978	56.6%	32,396	57.1%	+2,418	108.1%
販管費	28,919	54.6%	30,898	54.4%	+1,979	106.8%
営業利益	1,059	2.0%	1,498	2.6%	+439	141.5%
経常利益	1,268	2.4%	1,713	3.0%	+445	135.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	705	1.3%	912	1.6%	+207	129.4%

- ✓ 売上高は各事業において前年同期を上回り、売上高56,781百万円（前年同期比107.3%）となった。経常利益は国内ブックオフ事業や海外事業で増益となったことにより、連結経常利益1,713百万円（同135.1%）となった
- ✓ 親会社株主に帰属する四半期純利益は、912百万円（同129.4%）となり前年を上回った

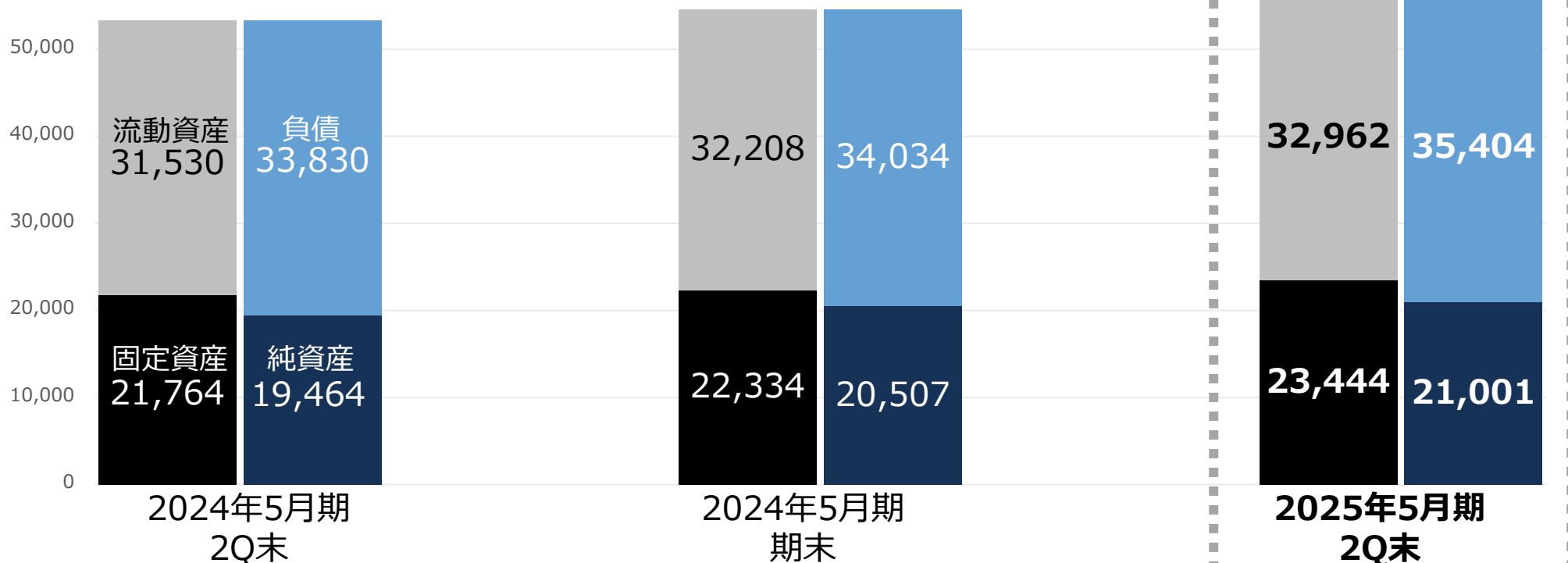
四半期別 連結売上高推移



四半期別 連結経常利益推移



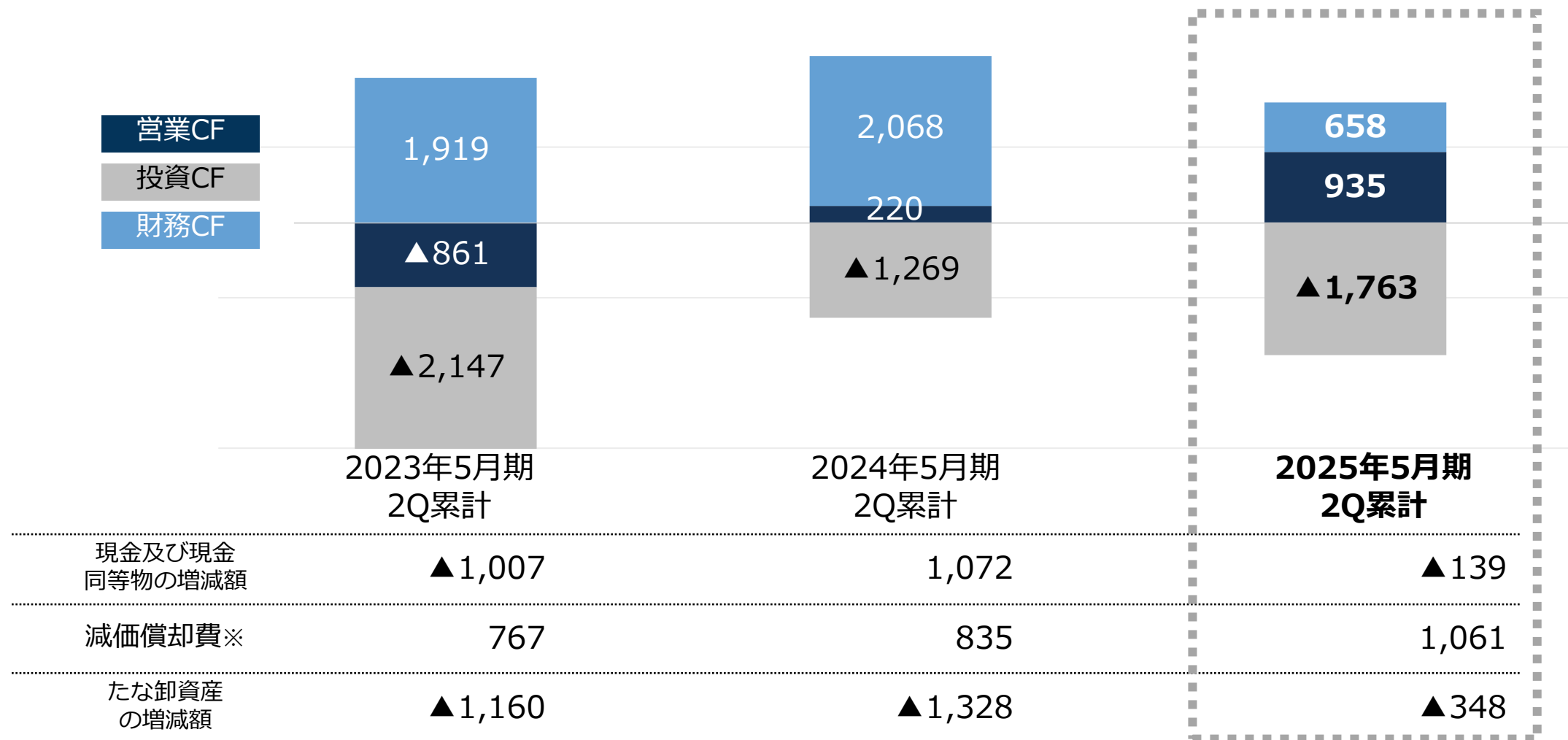
単位：百万円



総資産	53,295	54,542	56,406
現金及び預金	6,616	7,180	7,041
有利子負債	20,981	19,166	20,579
自己資本比率	36.0%	37.1%	36.6%

- ✓ 各事業における新規出店の継続等により、流動資産、固定資産は増加した
- ✓ 出店の継続のための資金調達等により、有利子負債は前期末から増加

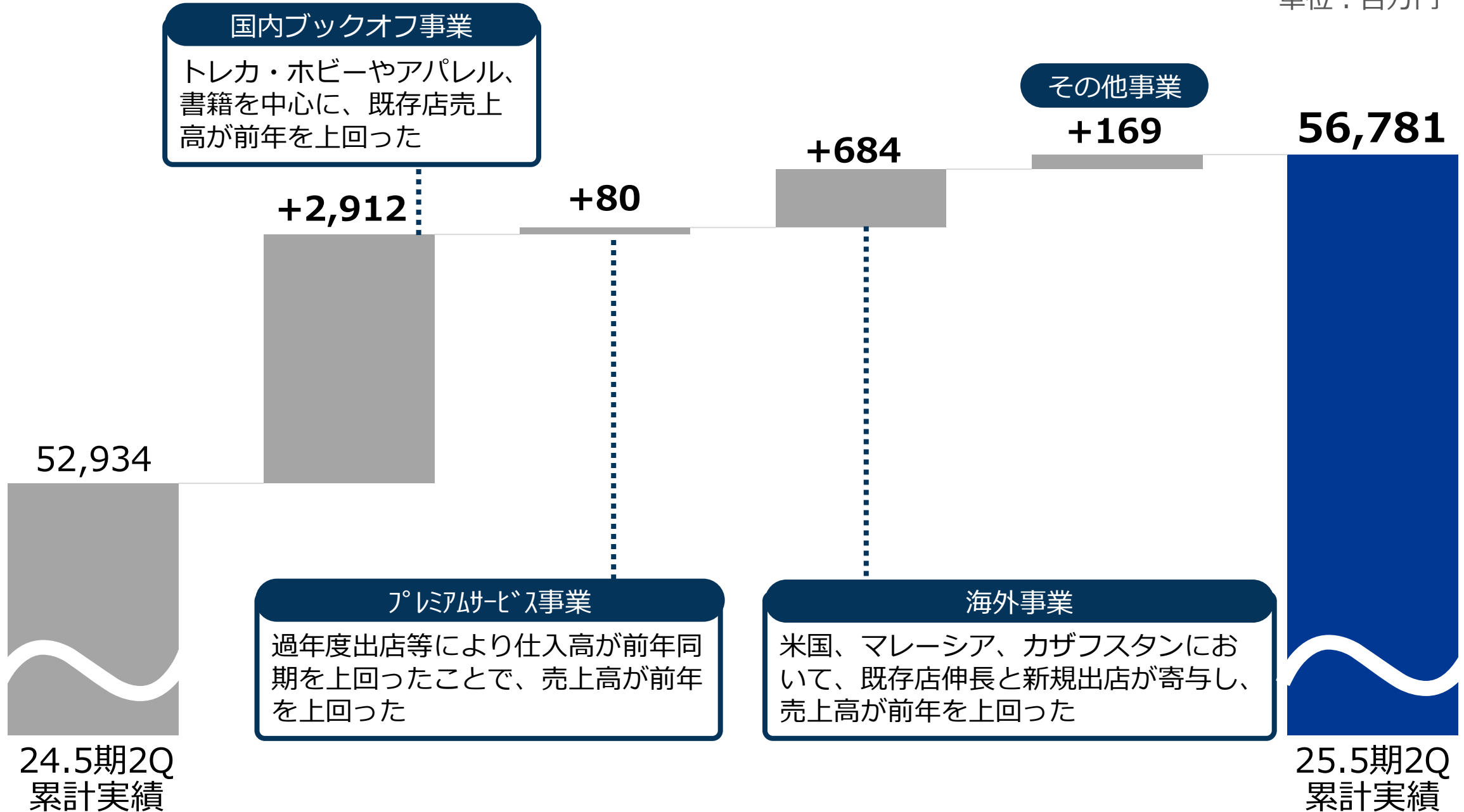
単位：百万円



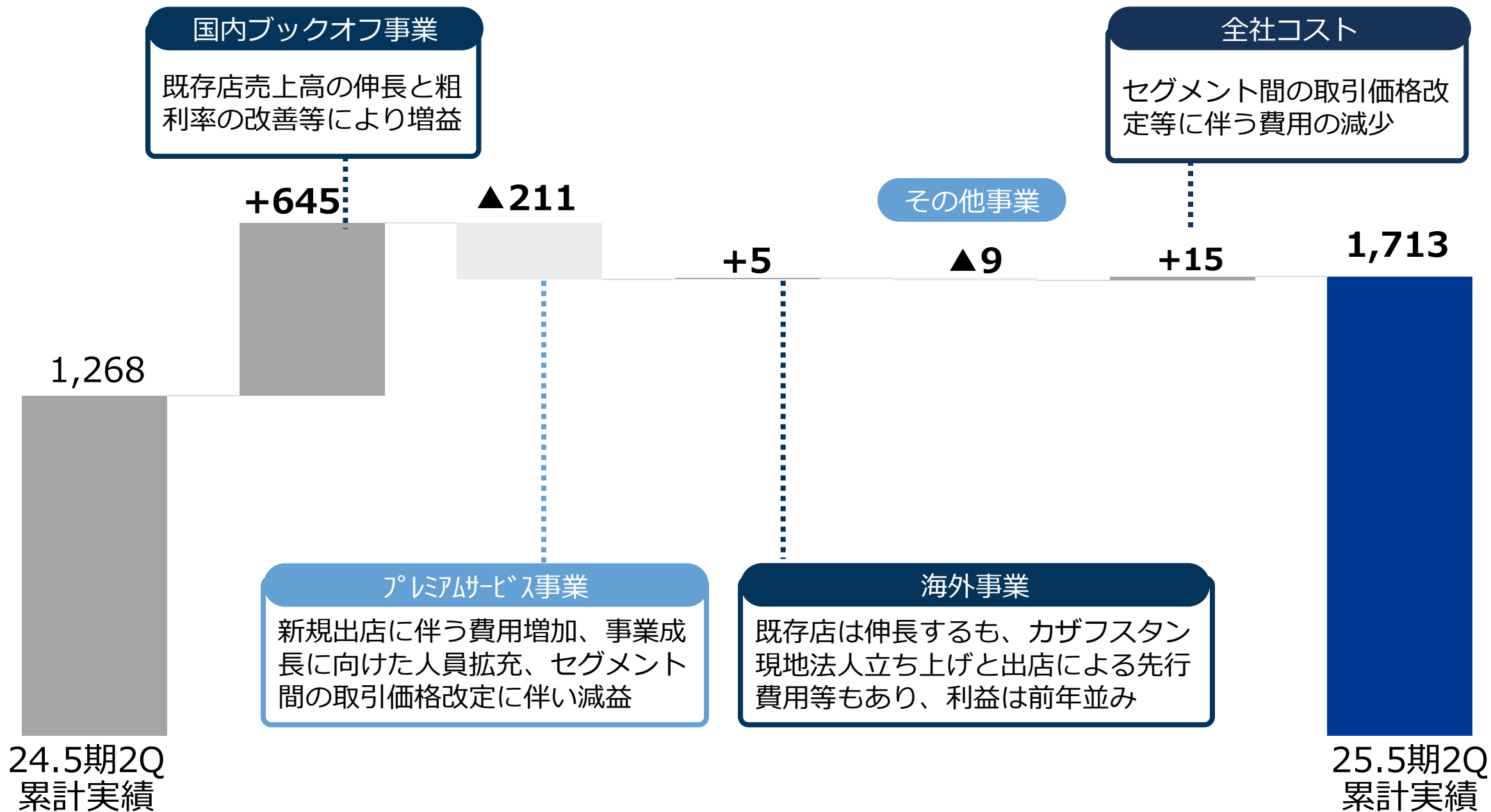
※ のれん償却を含む

- ✓ 四半期純利益の増加と前期と比べて期首からのたな卸資産の増加幅は縮小し、営業CFは増加
- ✓ 各事業において、出店を積極的に進めたことにより投資CFが前期を上回った。また、営業CFが前年を上回ったことで、フリーキャッシュフローが改善した

単位：百万円



単位：百万円



2025年5月期 第2四半期 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		2024年5月期 2Q累計	2025年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	46,793	49,705	+2,912	106.2%
	セグメント利益	1,735	2,381	+645	137.2%
プレミアムサービス事業	売上高	3,346	3,427	+80	102.4%
	セグメント利益	229	17	▲211	7.6%
海外事業	売上高	2,249	2,933	+684	130.4%
	セグメント利益	408	414	+5	101.4%
その他事業	売上高	545	714	+169	131.0%
	セグメント利益	▲100	▲110	▲9	-
調整額（全社）	セグメント利益	▲1,004	▲989	+15	-
連結	売上高	52,934	56,781	+3,846	107.3%
	経常利益	1,268	1,713	+445	135.1%

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


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		4	5
直営店		1	

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		2	6
直営店		4	

その他事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店		2	2

海外事業

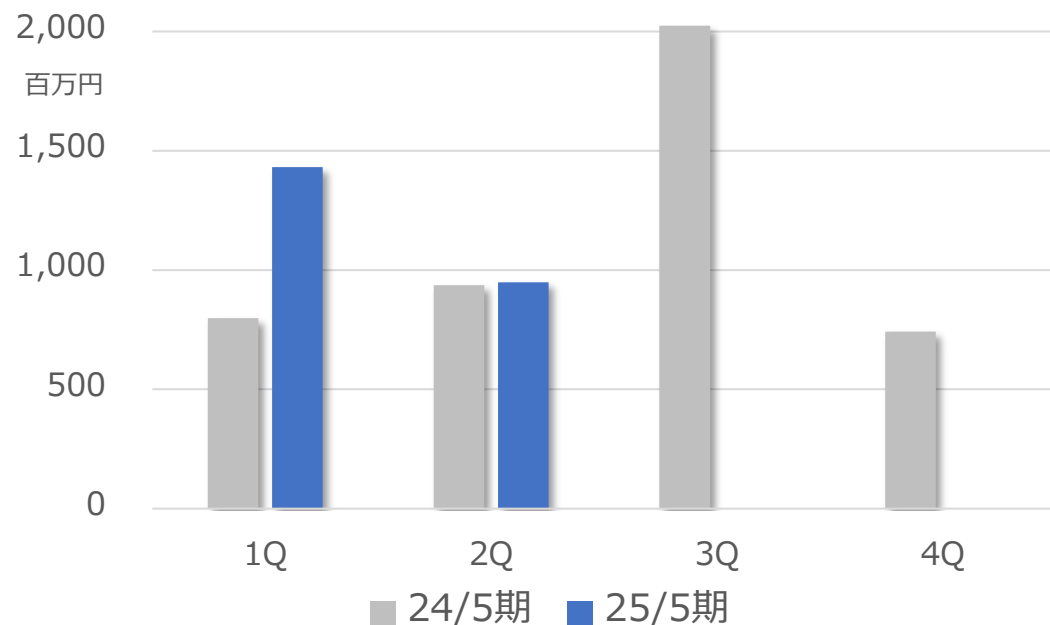
区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店		5	7
加盟店		1	
直営店		1	

- ✓ 国内ブックオフ事業における既存店リニューアルは第2四半期累計**9店舗**で実施
- ✓ プレミアムサービス事業では、前期トータル4店舗出店に対して、今期上期で**6店舗**出店済み。通期で11店舗出店に向けて順調に推移
- ✓ 海外事業は、今期上期出店のJalan Jalan Japan 6店舗のうち、**4店舗**（内、1店舗加盟店）はカザフスタンにおける出店

単位：百万円

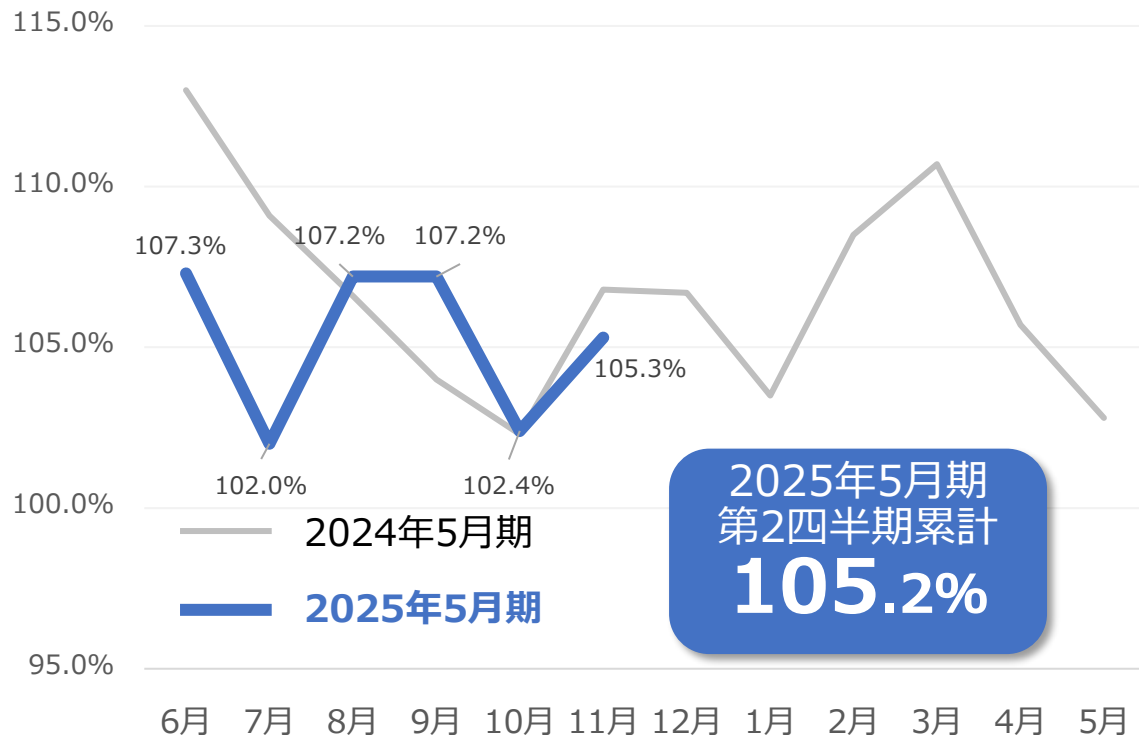
事業セグメント		2024年5月期 2Q累計	2025年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	46,793	49,705	+2,912	106.2%
	セグメント利益	1,735	2,381	+645	137.2%

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、書籍、家電・携帯電話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
- ✓ 人件費等店舗の運営費用や第1四半期からずれ込んだ本部のマーケティング費用により販売管理費は増加したが、第2四半期において前年並みの利益を確保した
- ✓ 不正事案に対する再発防止への取り組みの費用発現は、第3四半期以降が中心になる見込み

直営既存店売上高 前年比推移



2025年5月期
第2四半期累計
105.2%

- ✓ トレーディングカード・ホビーは、ホビーが牽引。トレカ売上高は、中古トレカの単価の下落により、売上高の前年割れは続くが、売上点数は前年を越えており、第1四半期よりも回復傾向
- ✓ アパレルは、例年よりも気温の低下が遅れたことで冬物衣料が動き出しが遅れたものの、11月気温の低下に合わせて回復基調
- ✓ 貴金属・時計・ブランドバッグは、ブランドバッグが牽引。インバウンド需要の好調継続

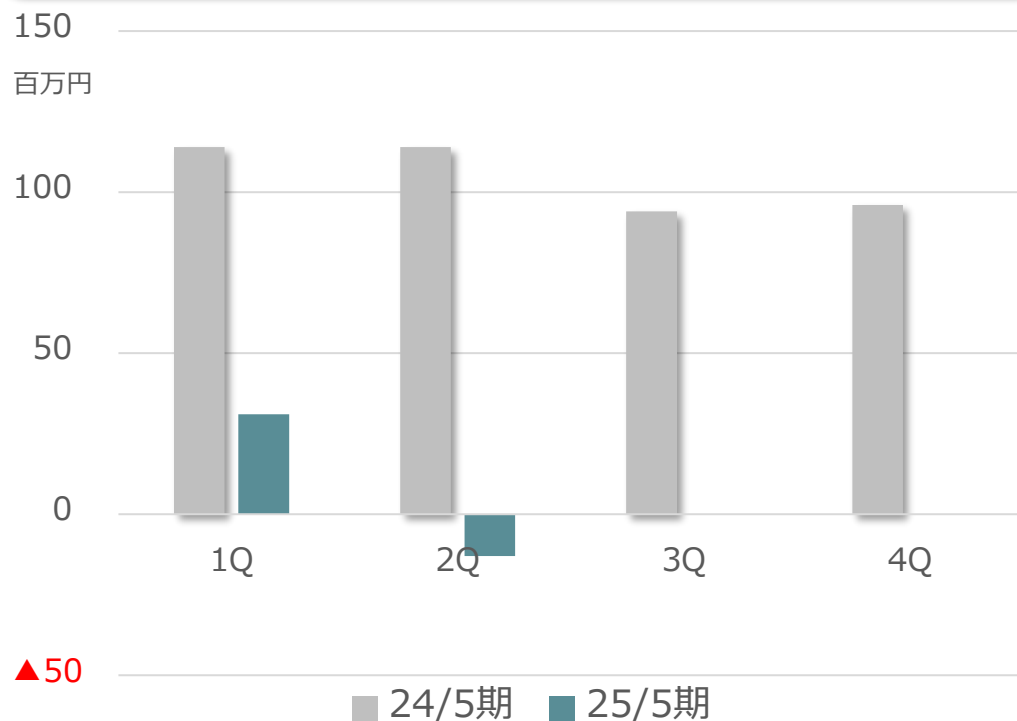
商材別 直営既存店売上高 前年比・構成比

商材	第2四半期累計		(参照) 24/5期2Q 累計構成比
	前年比	構成比	
書籍	102.8%	22.8%	23.6%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	99.5%	22.6%	24.3%
アパレル	108.3%	12.0%	11.7%
貴金属・時計 ・ブランドバッグ	105.6%	9.2%	9.1%
トレーディングカード ・ホビー	106.8%	20.1%	19.1%
家電・携帯電話	112.4%	5.0%	4.8%
スポーツ・アウトドア 用品	112.8%	3.5%	3.3%
その他	119.7%	4.7%	4.1%
合計	105.2%	100.0%	100.0%

単位：百万円

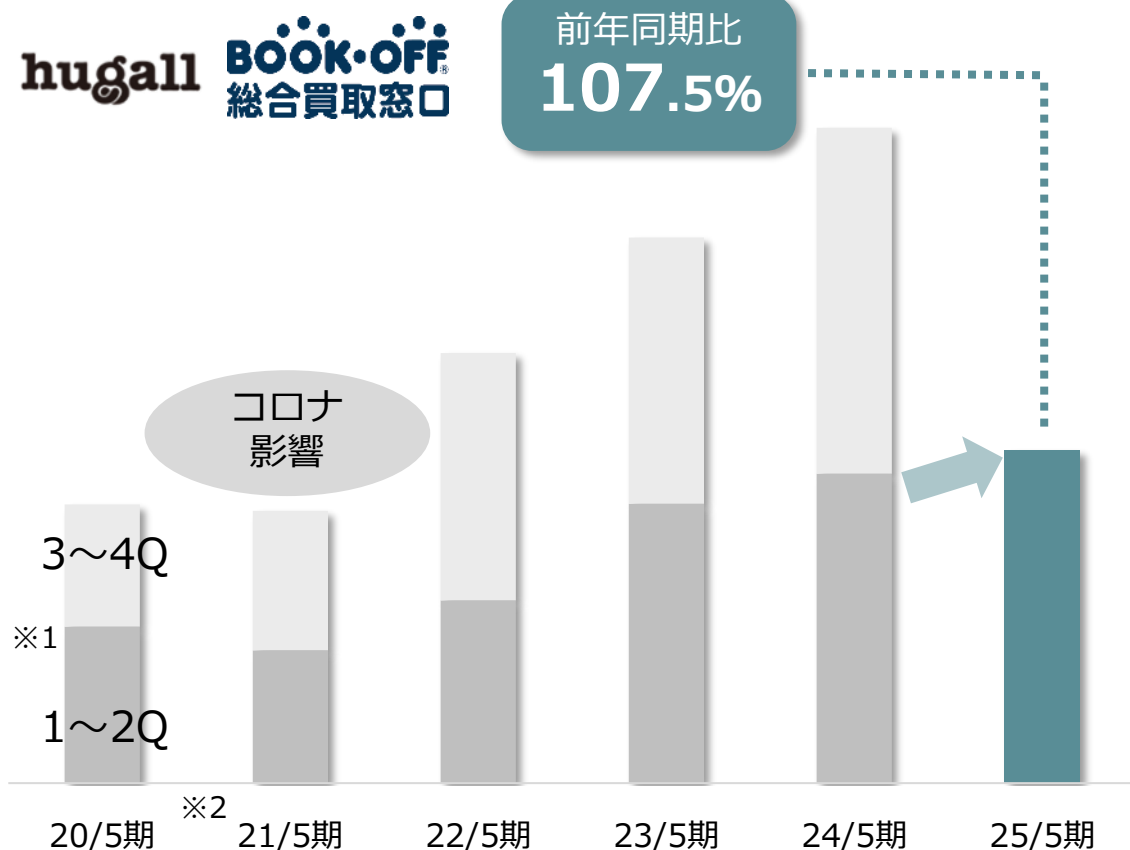
事業セグメント		2024年5月期 2Q累計	2025年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
プレミアムサービス事業	売上高	3,346	3,427	+80	102.4%
	セグメント利益	229	17	▲211	7.6%

四半期別 セグメント利益推移

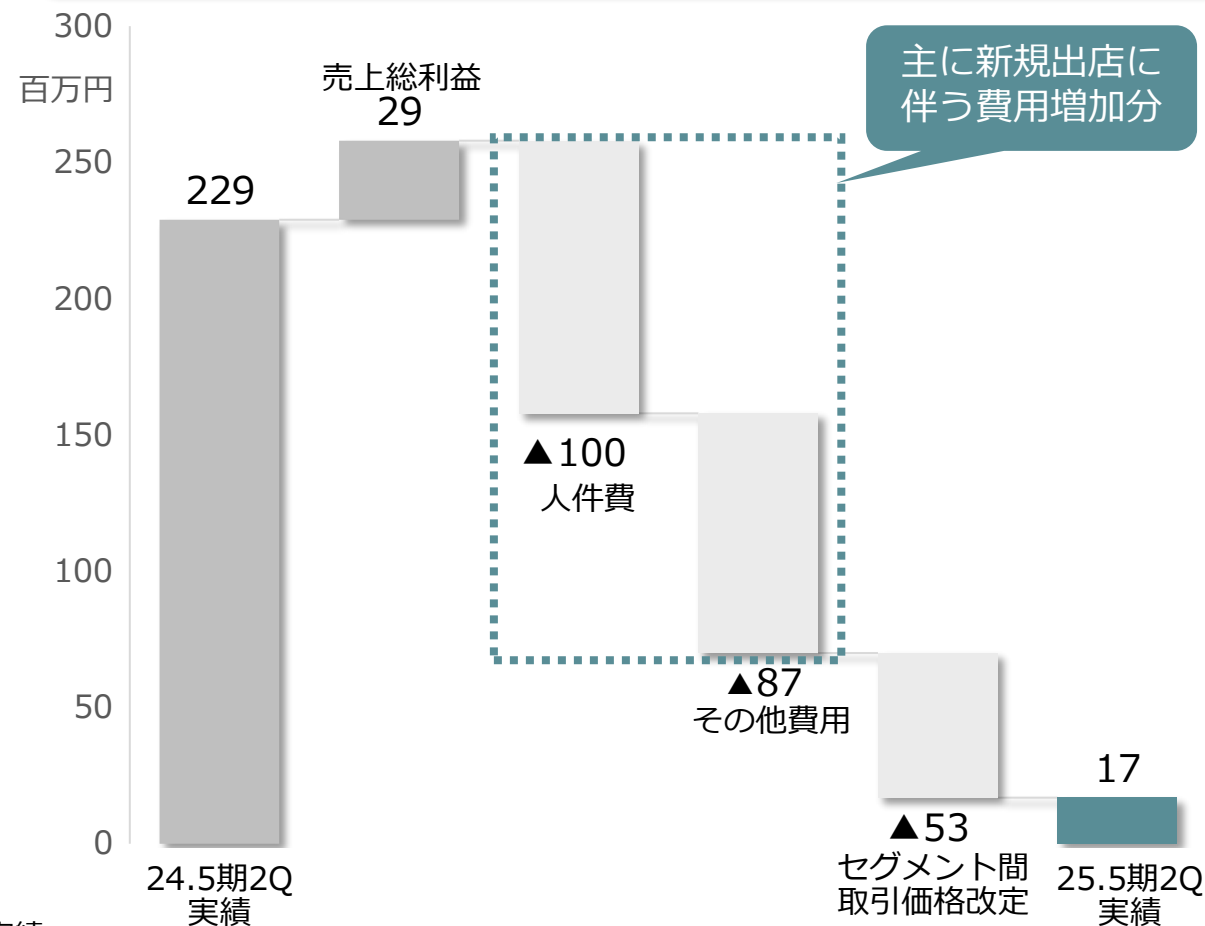


- ✓ 過年度出店等により仕入高が前年同期を上回ったことで、売上高が前年同期を上回った
- ✓ 新規出店に伴う費用の増加や事業成長に向けた人員拡充を進めたことに加え、セグメント間の取引価格改定に伴う費用の増加などにより、セグメント利益は前年を下回った

hugall・BOOKOFF総合買取窓口 仕入高推移



セグメント利益 前期差要因

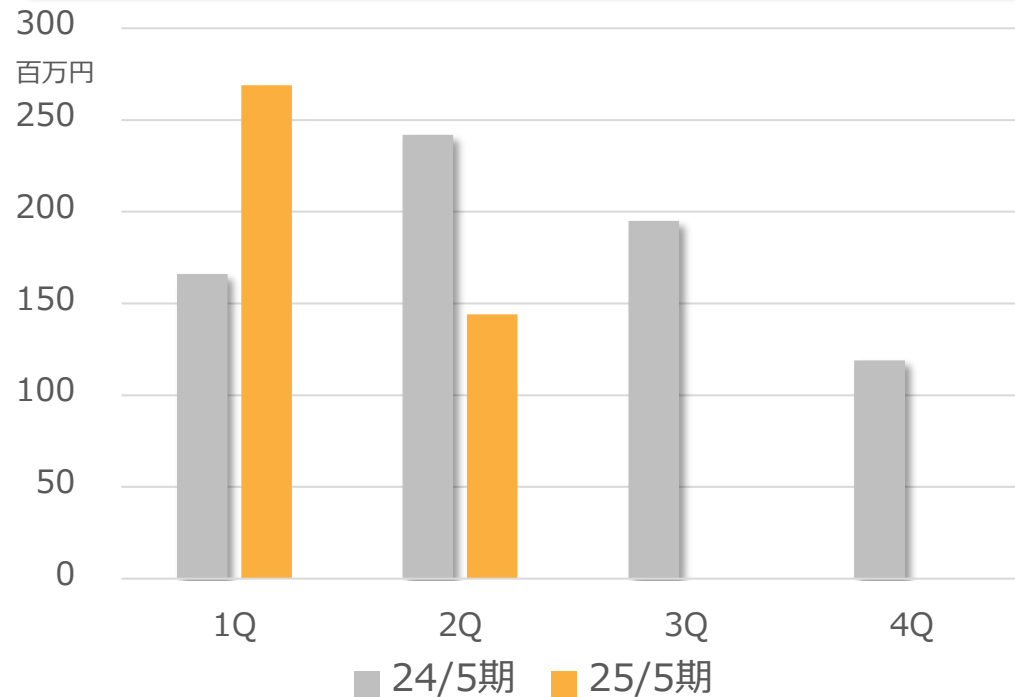


- ✓ 不正事案のリリース以降、アライアンス先からの紹介案件の減少等もあり、仕入高の伸びは鈍化
- ✓ 上記に加え、販売効率が上がらず、売上高・売上総利益の伸び幅が限定的であった
- ✓ 費用増のうちの約4割は、人件費の増加によるもの（6店舗の出店のための人員確保と本部機能拡充のため）

単位：百万円

事業セグメント		2024年5月期 2Q累計	2025年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
海外事業	売上高	2,249	2,933	+684	130.4%
	セグメント利益	408	414	+5	101.4%

四半期別 セグメント利益推移



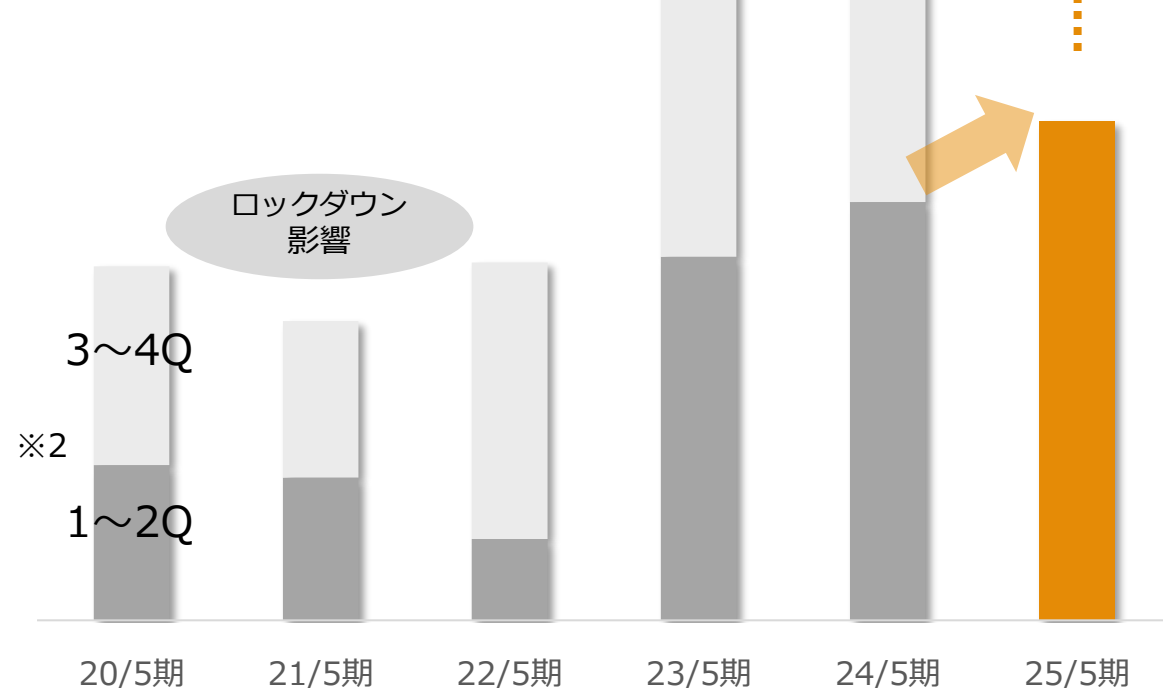
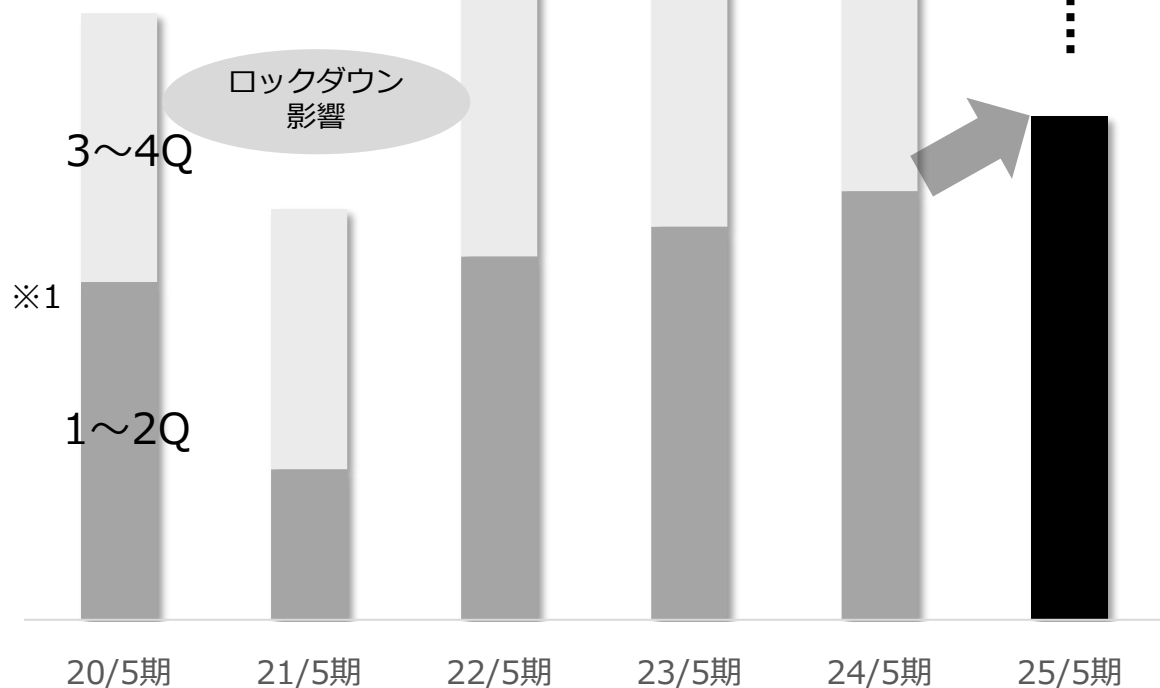
- ✓ アメリカ合衆国内の「BOOKOFF」、マレーシア・カザフスタンの「Jalan Jalan Japan」それぞれにおいて、既存店の伸長と新規出店が寄与し、第2四半期期間においても売上高は前年同期を上回った
- ✓ カザフスタン共和国において、合併化後に現地法人の管理体制の構築、直営店3店舗を出店したことにより費用が先行し、第2四半期期間においては減益となった

BOOKOFF USA 売上高推移

Jalan Jalan Japan (マレーシアのみ) 売上高推移

前年同期比
117.5%

前年同期比
119.4%



※1 1~2Qは3月~8月、3~4Qは9月~2月

※2 1~2Qは4月~9月、3~4Qは10月~3月

中期経営方針を踏まえた 各事業の重点的な取り組み

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



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

- ✓ 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

商材

方針

アパレル

- **中～高価格帯の取り扱い強化**
- 販売促進や陳列方法の見直し

ブランドバッグ
・ 貴金属

- スペシャリスト制度活用したサービスレベルの向上
- **AI機器を活用した複眼査定による精度の向上**

トレカ・ホビー

- トレカは、**プレーヤー層向けカードの強化**
- 対戦スペースの設置と大会運営の強化
- ホビーは、取り扱い**ジャンルの強化と売り場の拡大**

スポーツ用品

- ゴルフ、アウトドアなど**通年ジャンル**の取り扱いの強化

商材

方針

本

- 良質なプロパー価格商品の充実
- **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**
- 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

ソフトメディア

- 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
- **競争環境の変化に合わせた価格政策**

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



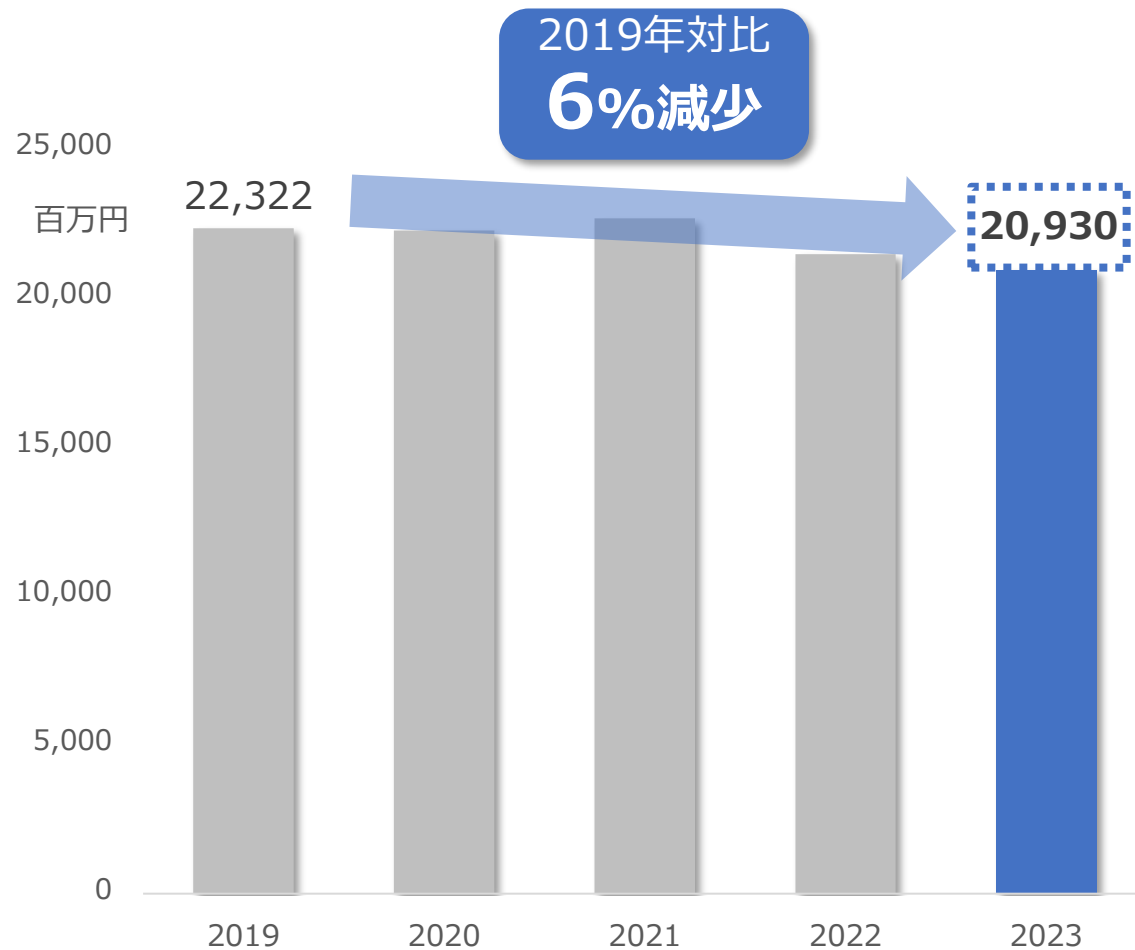
取り扱い店舗数増、特化店舗パッケージの開発などで
取り扱い強化

本・ソフトメディア

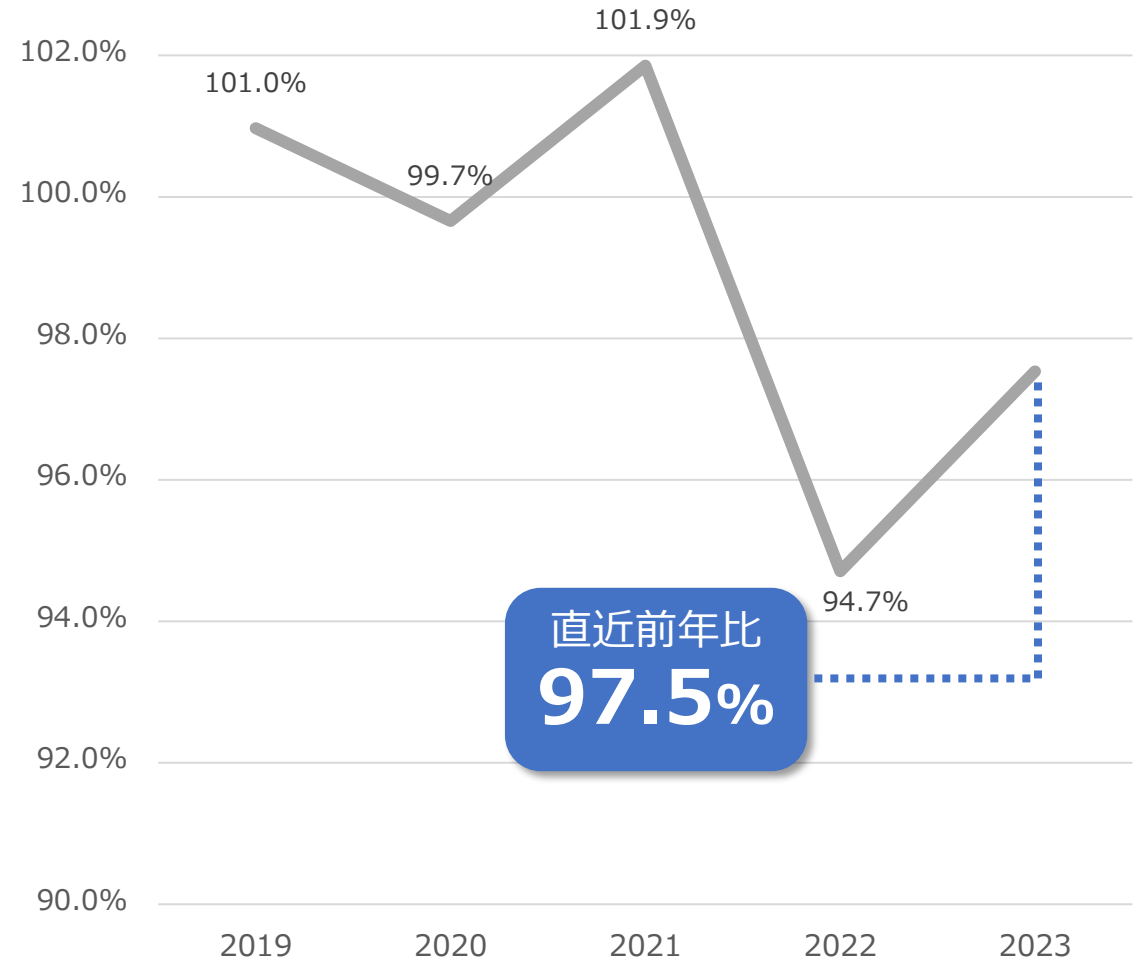


中核商材としての位置づけは不変
価格施策と利便性向上で獲得粗利額を維持

直営店全店 中古書籍売上高 推移

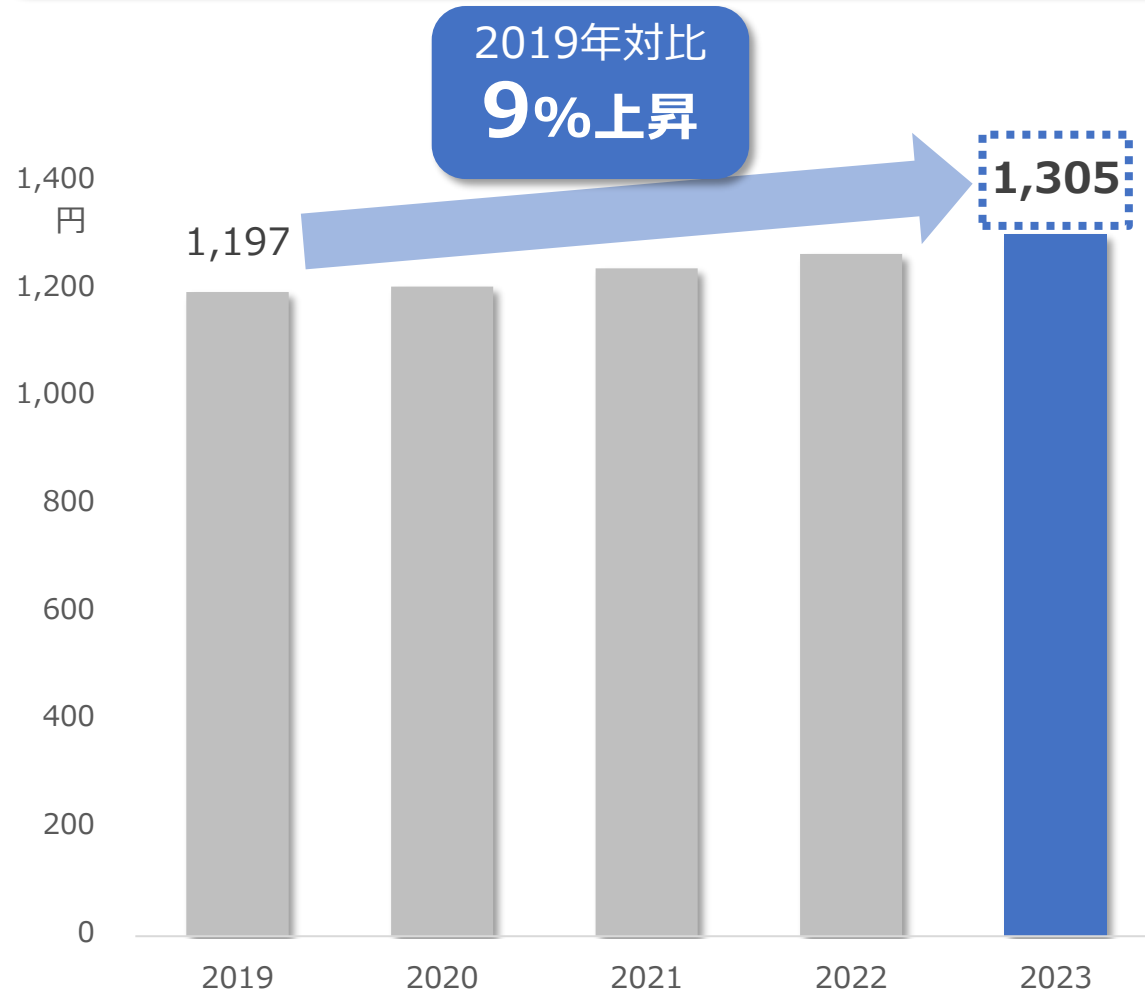


直営店全店 中古書籍売上高 前年比推移

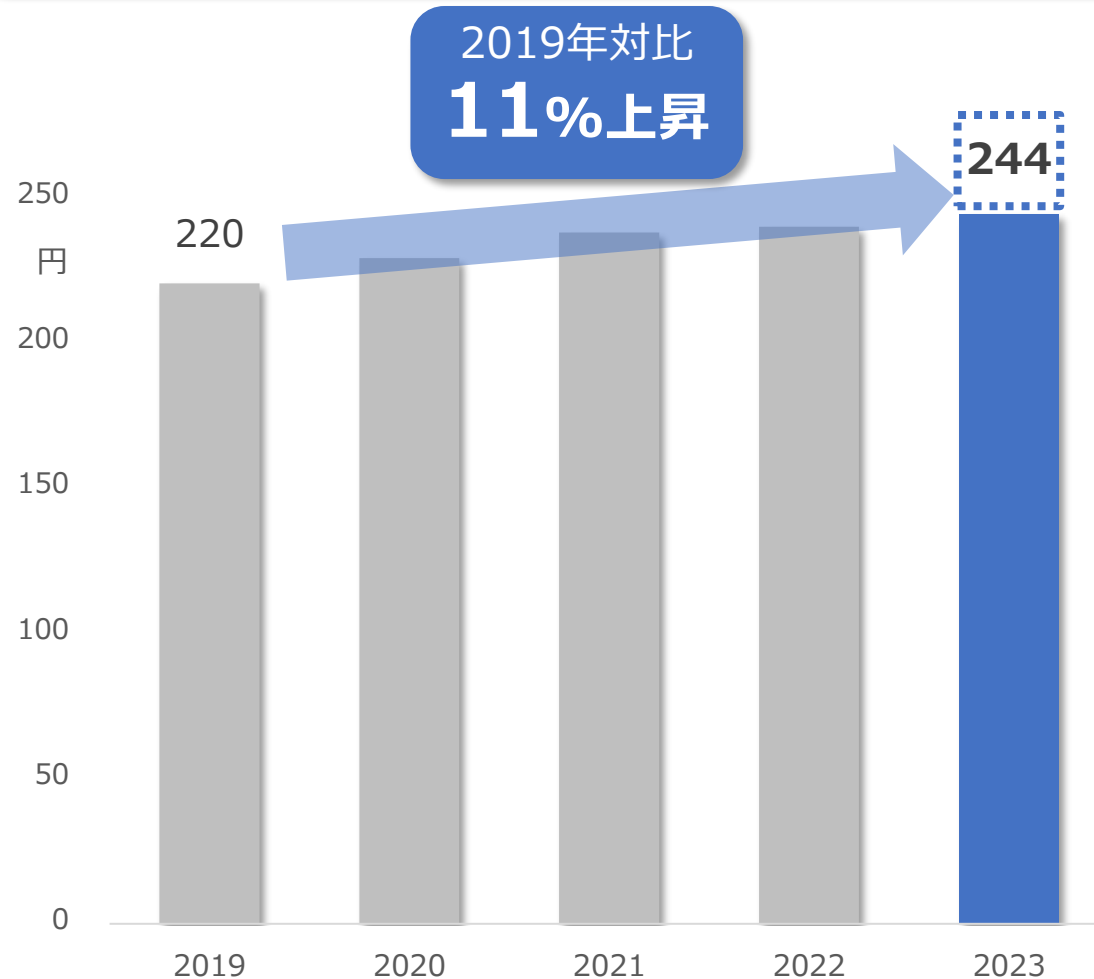


- ✓ 当社直営店の2023年中古書籍売上高は209億円。5年前の2019年からは**6%減少**
- ✓ コロナ禍で巣ごもり需要により一時的に回復し、コロナ禍明けの2022年で後退したが、2023年前年比**97.5%**で持ち直しが見られた。直近2025年5月期上期書籍売上高前年比は**102.8%**まで回復して着地

新刊書籍平均価格（雑誌除く）推移



直営店全店 中古書籍 販売価格 推移



- ✓ 新刊書籍平均価格（雑誌除く）は2023年に1,305円。2019年から**9%上昇**
- ✓ 一方で、当社直営店の中古書籍販売価格は2023年に244円。2019年からは**11%上昇**

高価買取施策

- 店頭での高価買取商品告知
- ECサイトでの高価買取商品告知
- 新作・話題作やメディア化作品など買取見本としての売り場展開

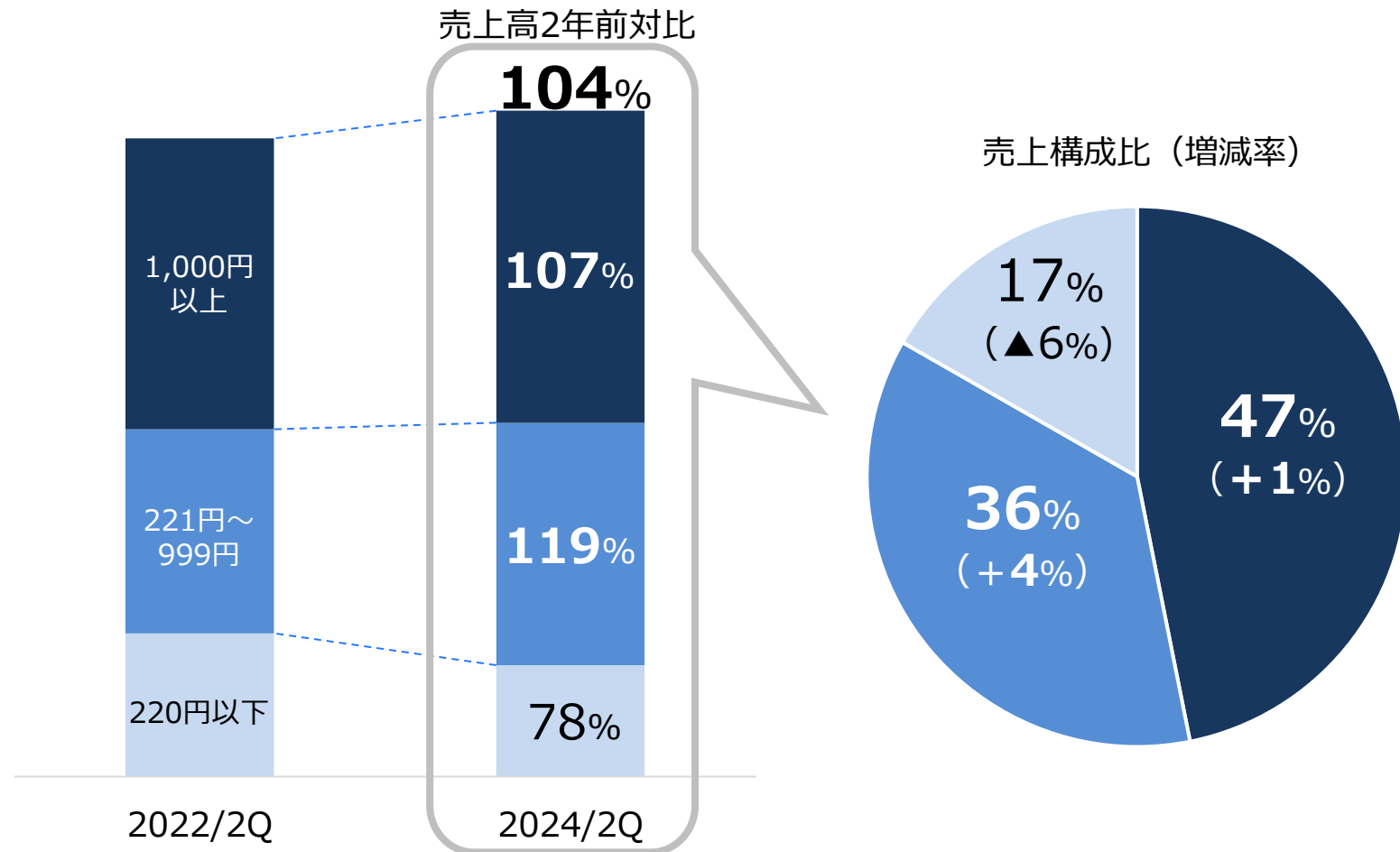


【店頭価格】高価買取アイテム情報

※店舗により買取価格が異なる場合があります。※店舗により買取範囲が異なります。

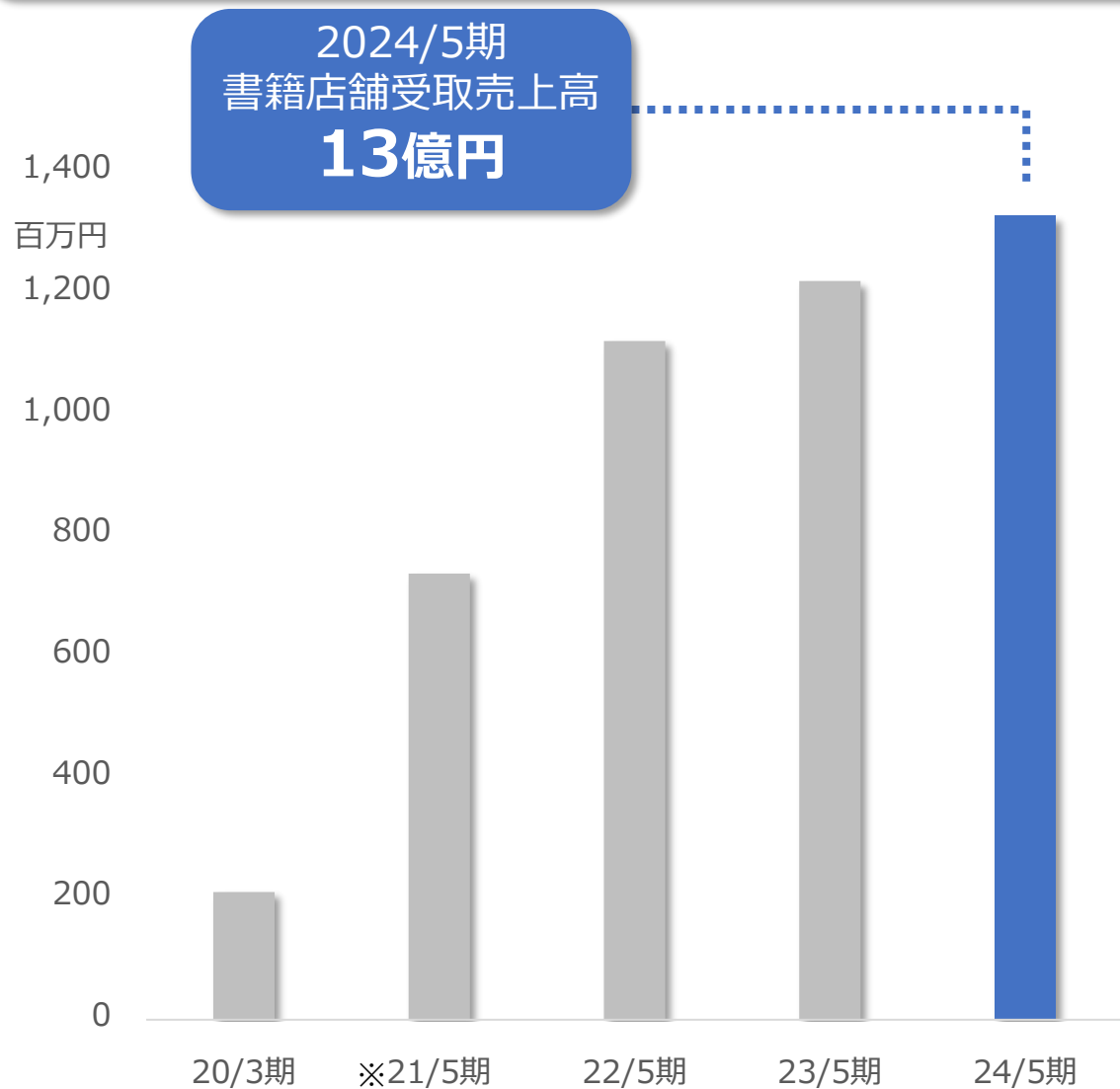
書籍	コミック	ゲーム	レトロゲーム
CD・レコード	DVD・ブルーレイ	ホビー・おもちゃ	トレーディングカード
スマホ・タブレット	イヤホン・カメラ・パソコン		

価格帯別売上高2年前対比と売上高構成比（直営店既存店・書籍単行本）



- ✓ 中高価格帯の構成比を上げることで品単価の上昇を狙い、話題作・メディア化作品を対象とした積極的な買取施策を店頭やECサイトで実施
- ✓ 結果として、良質な中高価格帯商品の在庫確保が進み、新刊販売のトレンドと比較して、本の販売単価の上昇と本の売上確保に繋がっている

書籍の店舗受取 売上高推移（直営店・加盟店計）



2024/5期
書籍店舗受取売上高
13億円

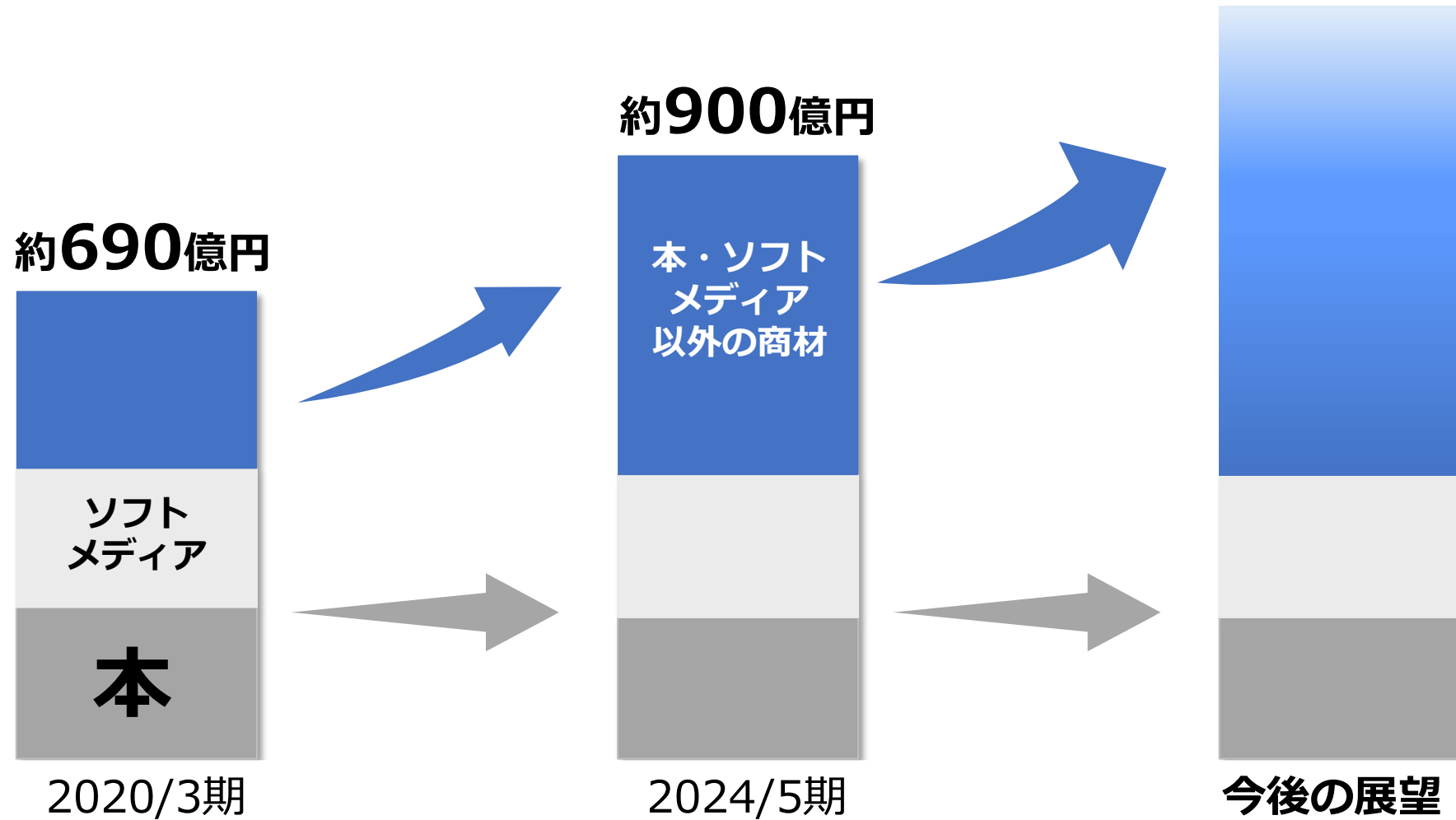
※ 決算期変更に伴う14か月決算

2024年11月末時点 公式スマホアプリ会員

811万人突破



- ✓ スマホアプリ経由で公式サイトを利用するお客様のうち、店舗受取利用のお客様の比率は全体の**7割**以上
- ✓ 店舗受取の受取時に、ついで買いをされるお客様の比率は**3割**以上
- ✓ 公式スマホアプリを通じて、「店舗受取サービス」や「キャッシュレス買取」など「**あらゆるサービスが時間と場所の制約を受けず簡単に体験できる**」サービスを拡充



- ✓ 本・ソフトメディアの構成比は年々低下するものの今後も引き続き土台となり、本・ソフトメディア以外の商材を引き上げていくことが基本戦略となる

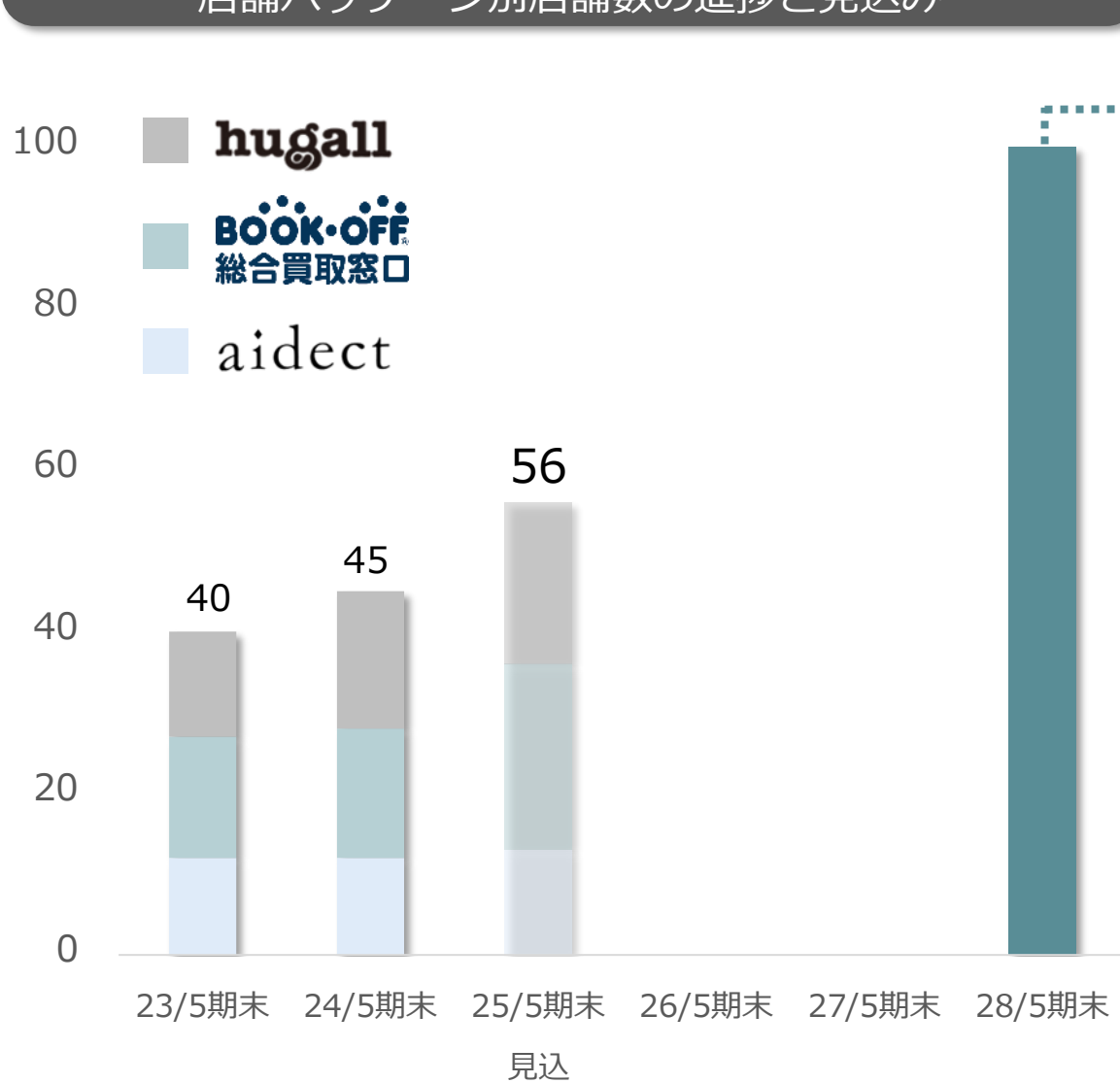
プレミアムサービス事業 中期方針

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

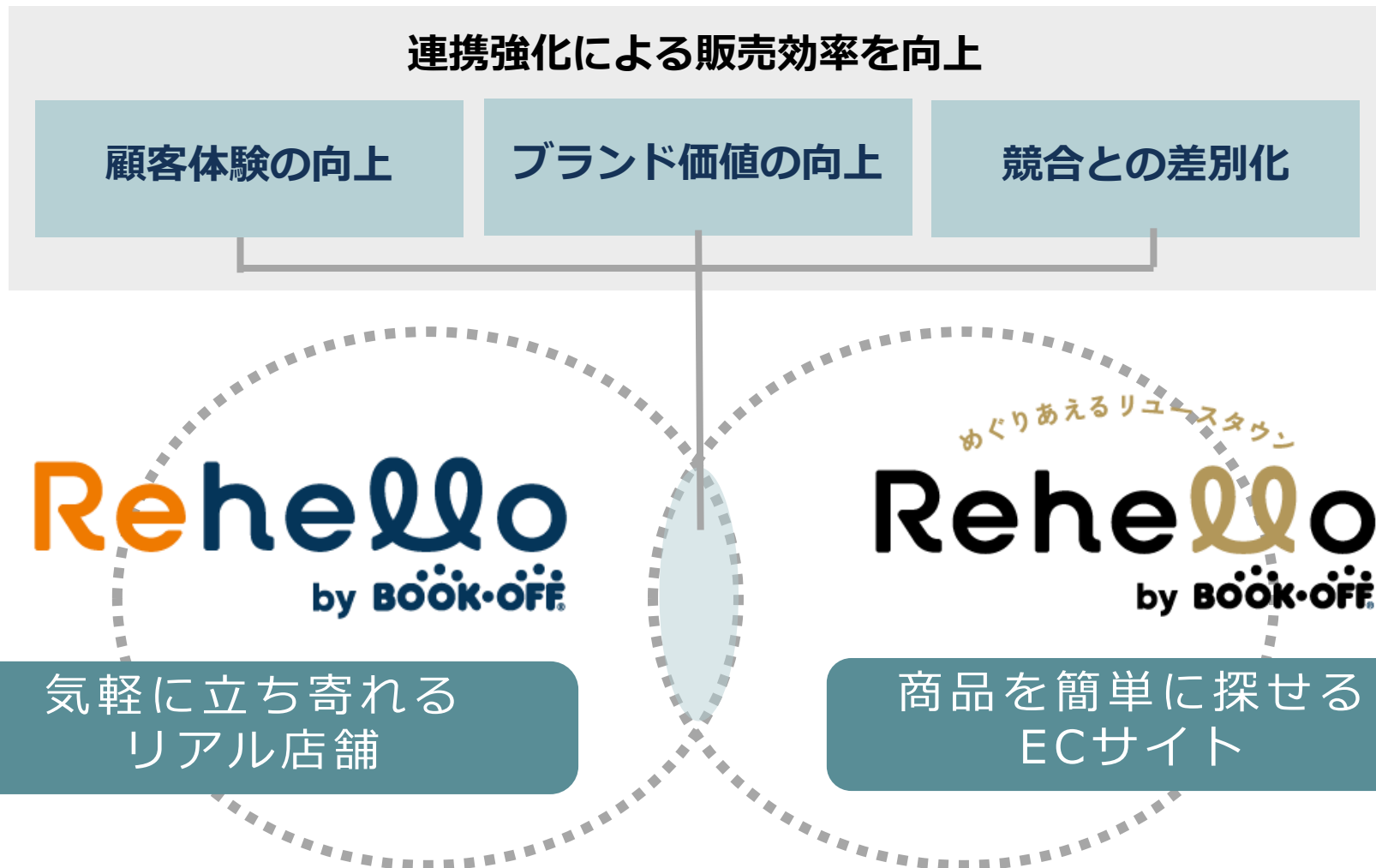


2028/5期末
時点目標数
100店舗

- ✓ 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

ブランドコンセプト

売ることには慣れていない方でも安心できるサービス提供し
買取を通じて、新しい出会いの体験をつなぐ"場"となる



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



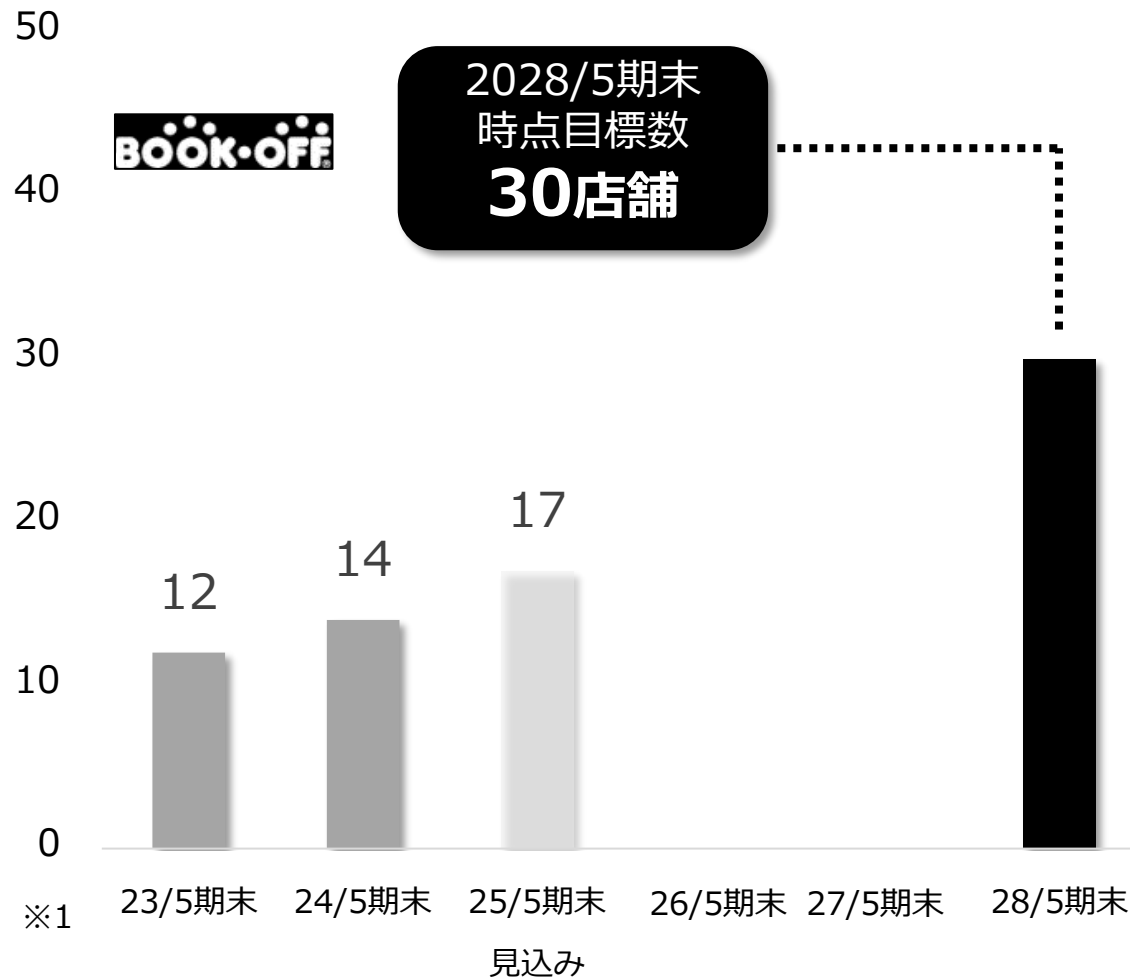
国内施策

- 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



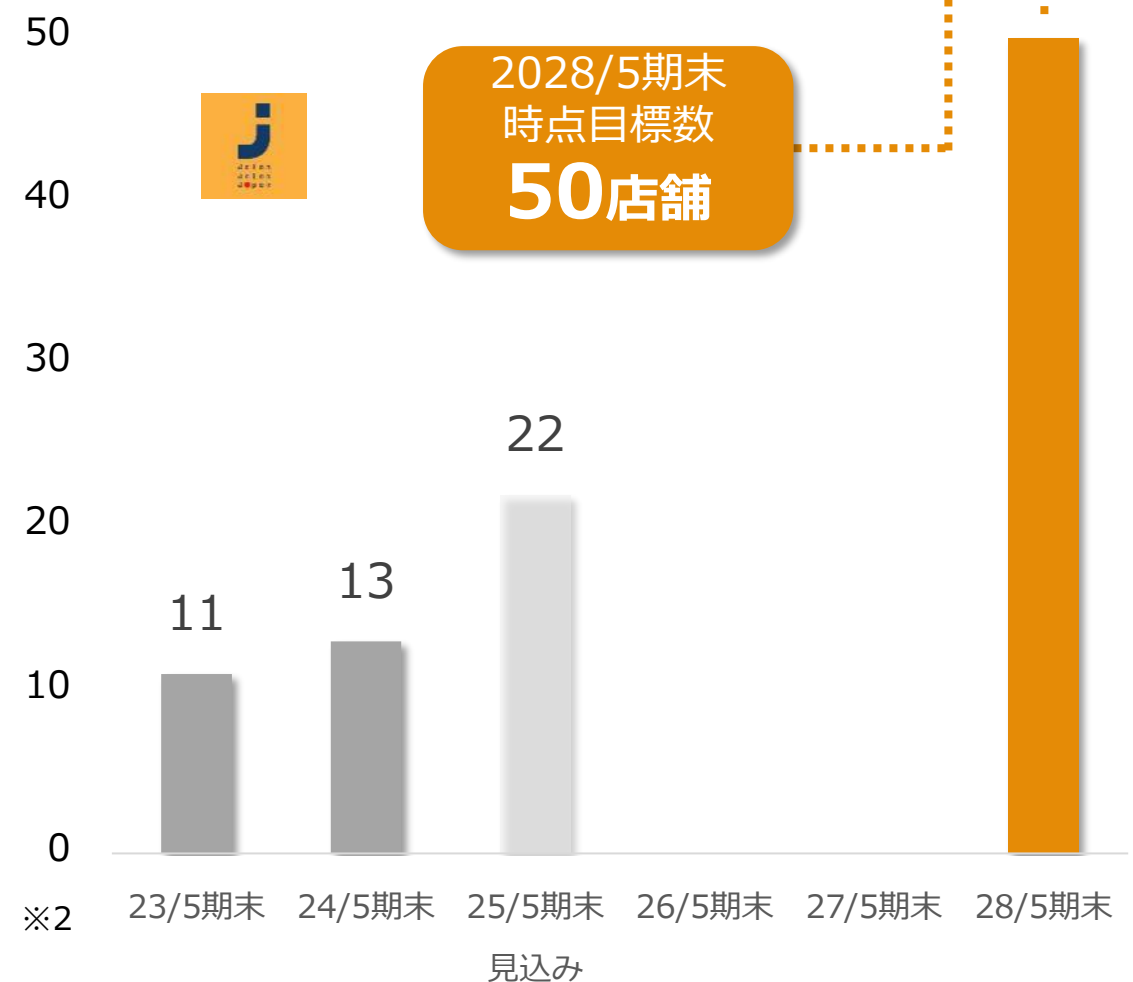
笑顔をつないで、未来のチカラに。

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

取り組みの目的

- 市場拡大と店舗運営効率化に向けて、現地人財のマネジメント力向上により、オペレーションと顧客体験の向上を図る
- 継続的な出店を実現するためにメガシティでの出店調査を積極的に行う

具体的な施策

【マネジメント・育成】

- ✓ 日・米最低3名のStore Managerを登用
- ✓ 他州への出店調査マネジメント
- ✓ アリゾナ州での新規店舗開発のためのトレーニング
- ✓ 陳列ルールを刷新し、効率的な売場づくりを推進

【店舗設備・商品】

- ✓ 店舗備品（販促効果を高める商品説明ツール）の刷新
- ✓ アニメグッズ販売方法の見直し、新たな顧客層への対応
- ✓ 買取システム及び査定システムの一体化

2024年6月28日オープン BOOKOFF MASSAPEQUA店



Jalan Jalan Japan Apparelパッケージ店舗

マレーシア	Mines Mall (直営店) / Village Mall Sungai Petani (加盟店)
カザフスタン	Aksai店 (直営店) / Sayahat店 (直営店) / Garelleya Mall (加盟店)

Apparelパッケージの特徴・強み

【Rアパレル】

- ✓ しわやニオイのない、高品質な中古衣料品の展開
- ✓ グループのノウハウであるVMDを駆使した提案型の売場作り
- ✓ 既存JJJ店舗の強みである「ファミリー」層をターゲットとした楽しめる売場作り

【強み】

- ✓ 現地で他にない新たな提供価値が、成熟したマレーシアの中古衣料市場において、新たなマーケットを開拓
- ✓ これまでのJJJの出店は雑貨品の確保が制約要件だったが、アパレルパッケージは日本国内の潤沢な余剰衣料品を活用することで出店加速が可能になる

2024年9月12日オープン JJJ The Mines Mall店



2025年5月期 下期について

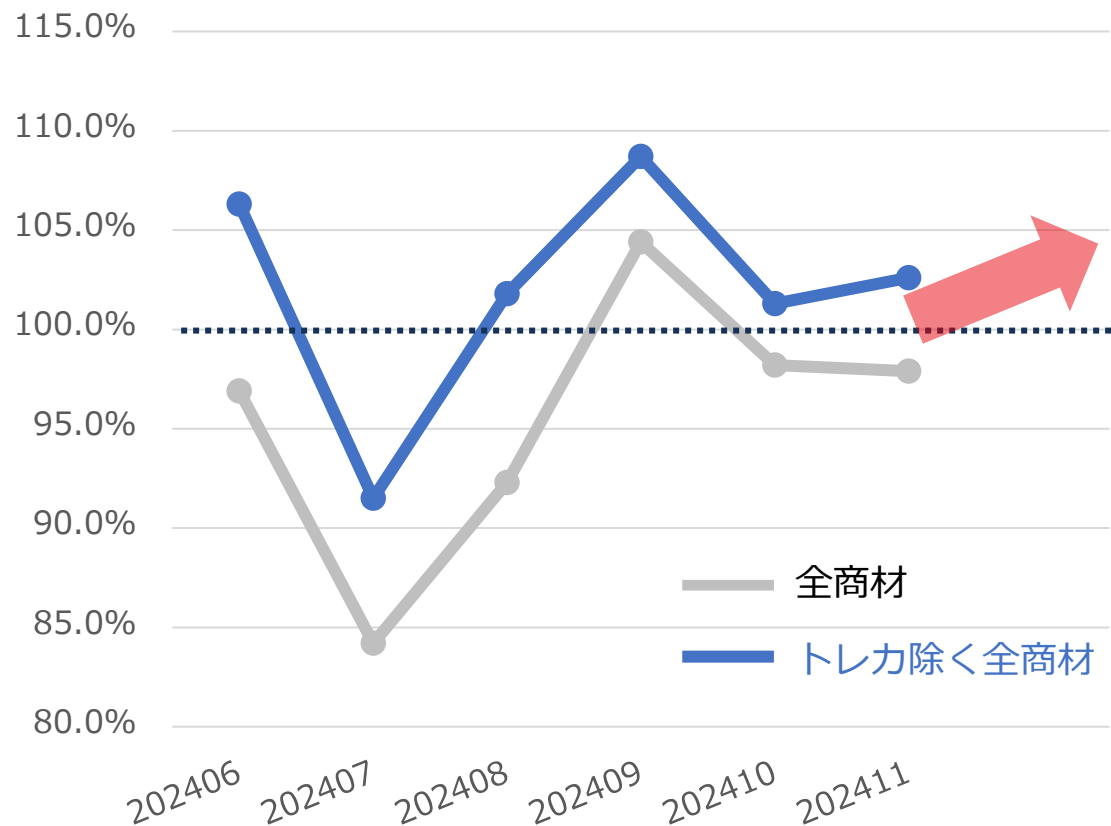
BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

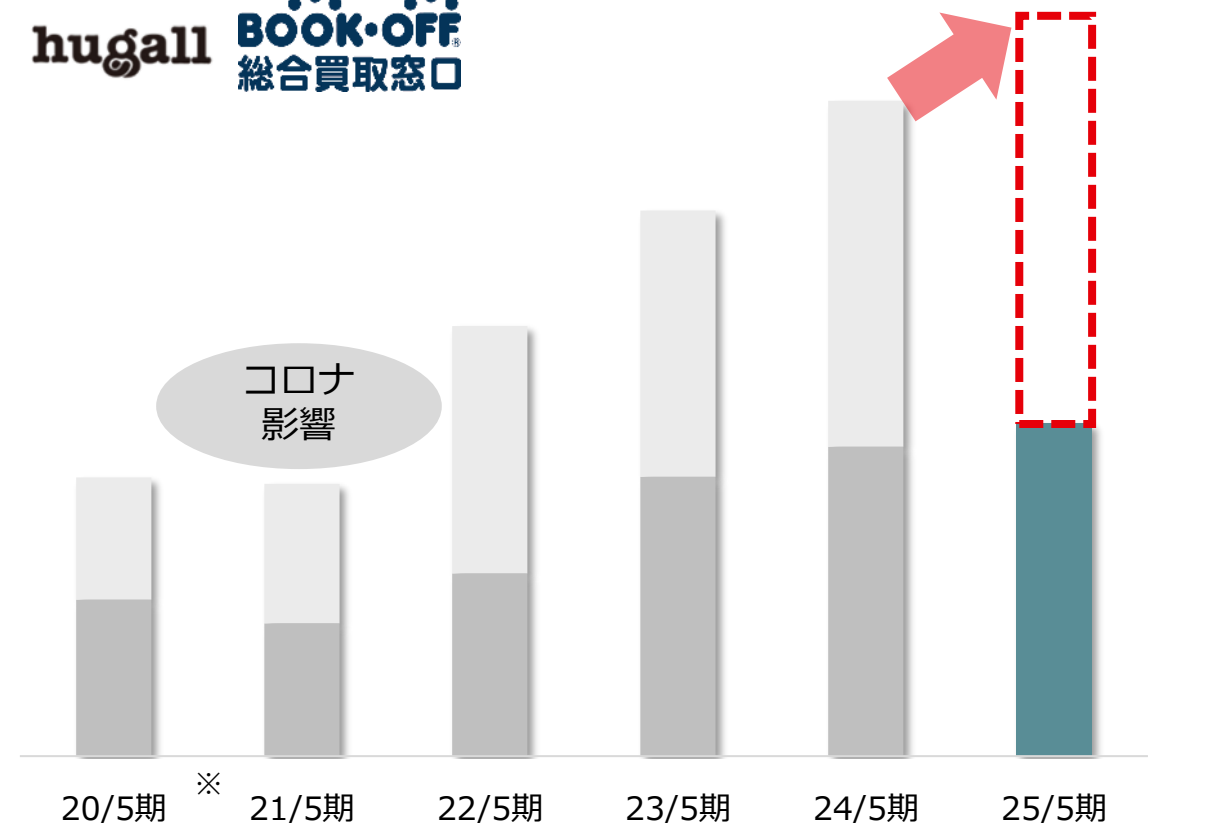
	2024年5月期 実績	2025年5月期 予想	前期差	前期比
売上高	111,657	120,000	+8,342	107.5%
営業利益	3,051	3,500	+448	114.7%
経常利益	3,448	3,800	+351	110.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,705	2,100	+394	123.2%
1株あたり期末配当金	25円	25円	-	100.0%

- ✓ 通期業績見通しは、2024年10月15日公表予想から変更なし
- ✓ 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
- ✓ 下期の重点ポイントは、国内ブックオフ事業とプレミアムサービス事業における仕入れの回復と、策定した再発防止への取り組みの徹底
- ✓ 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 直営既存店仕入高 前年比推移



プレミアムサービス事業 仕入高推移



※ 2020/5期は2019年6月～2020年5月、2021/5期は2020年6月～2021年5月の期間実績

- ✓ 国内ブックオフ事業の既存店仕入高の前年比は、2024年7月に一度大きく下げたものの、その後は回復基調
- ✓ プレミアムサービス事業は、上期仕入高の伸びが鈍化
- ✓ 下期以降、それぞれの事業で仕入高がどの程度前年の水準を上回ることができるかが、通期目標達成のポイントとなる

2024年6月～10月に行った特別調査委員会の調査報告書の内容を踏まえ、再発防止策を決定。

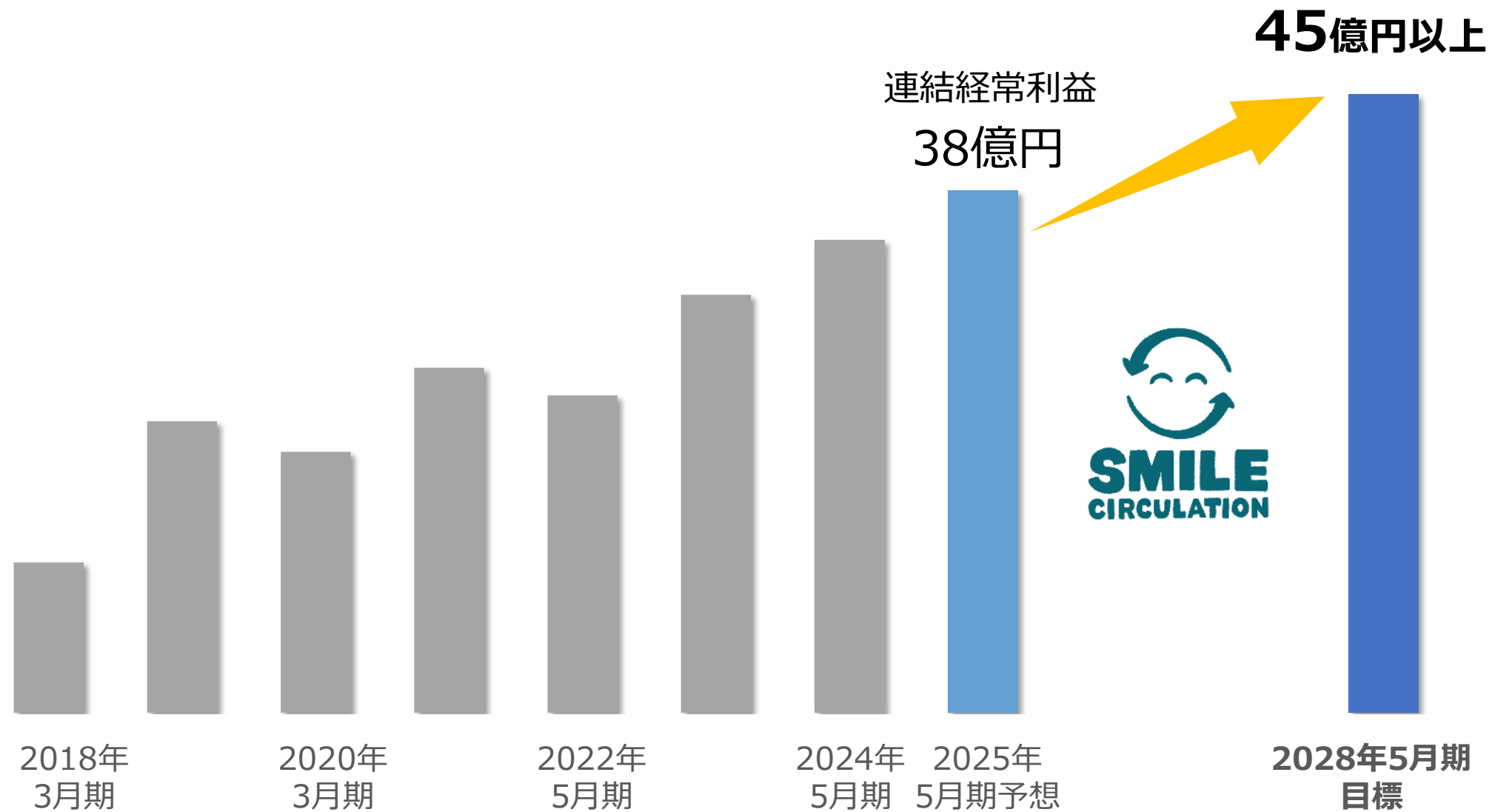
再発防止策の構成は、今回の発生事案への予防的統制強化の対策に加え、発見的統制（チェック）の強化と会社全体で不正を撲滅する姿勢を徹底することにより、不正行為を抑止する環境づくりをすることを重視。

<p>(1) 業務ルールの見直しとシステム強化</p>	<p>今回の不正事案の手口を踏まえた 現場業務の対策 (予防的統制強化)</p>	
<p>(2) 業務統制に関するチェック強化</p>	<p>不正をさせない、早期検知を踏ま えた対策 (発見的統制（チェック）強化)</p>	
<p>(3) 人員配置・評価基準の見直し</p>	<p>(4) コンプライアンス・企業倫理向上</p>	<p>再発防止策実行の有効性を高める ための対策</p>

11月より再発防止策の実施、浸透に向けた動きを本格スタート。それぞれのテーマに対する具体的な進捗状況は下記のとおり。

2Qは「現預金管理のルール見直し」、「11月末の实地棚卸の実行における人員入替」、「マネジメントレビューの実施」、「本部における異常値分析」を実施。システム開発に関しては「対応案件のリスト化」を行い、**全52案件中5案件が完了・実装済み**。3Q以降で再発防止策が本格化する予定。

<p>(1) 業務ルールの見直しと システム強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 買取と精算を分ける業務運用強化に向けたルールの再確認、POSシステム改修ならびに精算機の導入 【着手】 ✓ 電子古物台帳のチェック機能強化 【着手】 ✓ 商品の廃棄・転換処理の登録機能の統制強化 【済み】 ✓ 商品ラベルの書き換えのルール見直し、登録機能の変更、統制強化 【着手】 ✓ 实地棚卸における人員入替による実態確認強化 【済み】 ✓ 店舗現預金の補充について従業員個人口座の利用の廃止 【着手】
<p>(2) 業務統制に関する チェック強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 实地棚卸におけるマネジメントレビューの実施 【済み】 ✓ 本部における数値分析を用いた取引記録、商品管理登録の異常値検知と調査 【済み】
<p>(3) 人員配置・評価基準の見直し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 店舗運営人員の増強による役職兼務の低減 【着手】 ✓ 店舗運営組織内の業務点検担当者の配置 【着手】 ✓ キャリアパス評価（人事考課）における内部統制項目の追加 【着手】 ✓ 内部監査結果に基づく人事評価の反映 【着手】
<p>(4) コンプライアンス・企業倫理向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 今回の不正事案ならびに再発防止に向けたマネージャー向け研修 【済み】



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

<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



プレミアムサービス事業

hugall
BOOK-OFF 総合買取窓口
aidect

海外事業

J
BOOK-OFF

事業開発領域

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

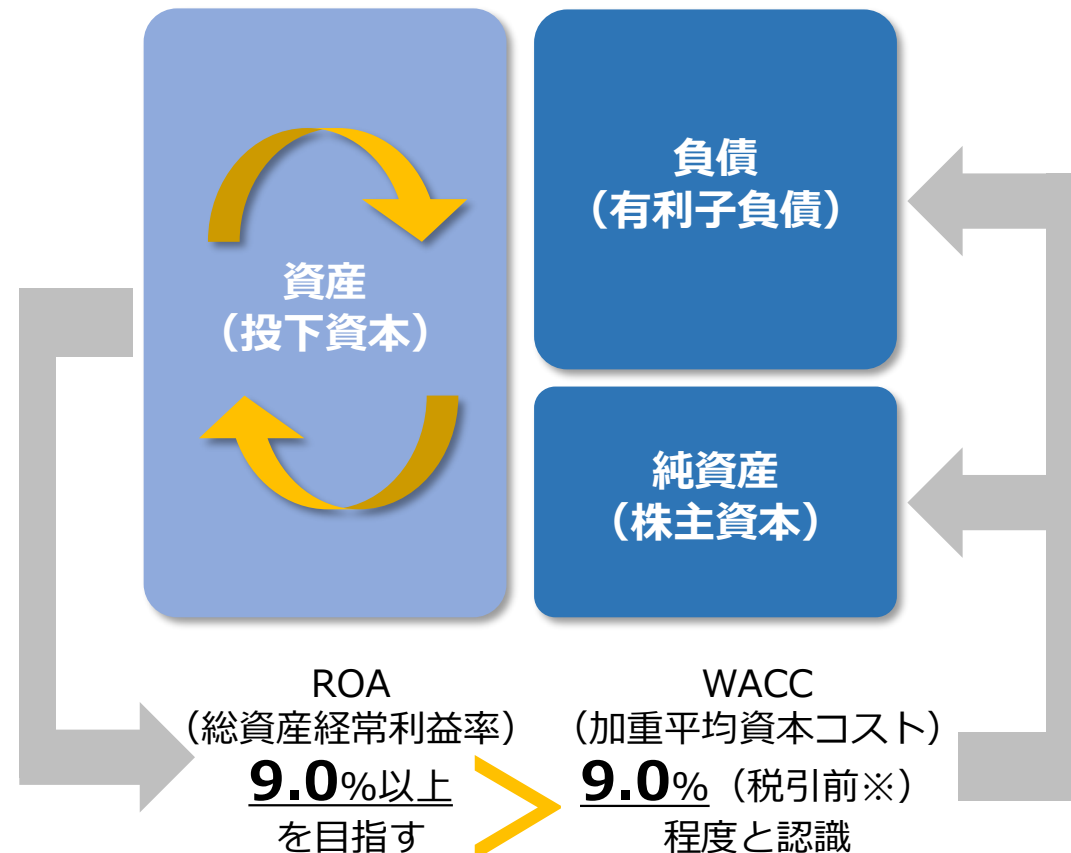
- 成長事業を中心とした積極投資による過去最高益（経常利益38億円）の更新
- 資本コストの認識と、資本収益性改善による超過利潤（経済的付加価値）の創出

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	45 億円以上
ROA (経常利益)	5.4%	6.4%	9.0% 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



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右記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

CO₂排出削減目標

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

※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CO₂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	15%	50%

※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CO₂排出量の進捗 (単位：t-CO₂)

		22/5期	23/5期	24/5期
CO ₂ 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	9.6%
女性社員育児休暇取得率	100%以上	100%
男性社員育児休暇取得率	60%以上	87.5%

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



- ✓ 国内最大規模のアップサイクルデザインコンテスト『Reclothes Cup（リクローズカップ）』
- ✓ 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

杜の都リユースフェス



- ✓ 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



- ✓ 岩手県西和賀町および三重県桑名郡木曾岬町にて「ふるさとブックオフ」を開設
- ✓ 書店がない自治体の子供たちへ読書機会を創出
- ✓ 先行事例をもとに、自治体からの要望に対応中。引き続き候補地域を募集している

単位：百万円

	2024年5月期 2Q累計	2025年5月期 2Q累計
売上高	52,934	56,781
売上原価	22,956	24,384
売上総利益	29,978	32,396
販売費及び一般管理費	28,919	30,898
営業利益	1,059	1,498
営業外収益	315	380
営業外費用	106	165
経常利益	1,268	1,713
特別利益	0	0
特別損失	45	86
税金等調整前四半期純利益	1,223	1,628
法人税、住民税及び事業税	406	452
法人税等調整額	50	218
法人税等合計	456	671
四半期純利益	767	956
非支配株主に帰属する四半期純利益	62	44
親会社株主に帰属する四半期純利益	705	912

単位：百万円

	2024年5月期 期末	2025年5月期 2Q期末
流動資産	32,208	32,962
現預金	7,180	7,041
商品	18,825	19,159
その他	6,201	6,761
固定資産	22,334	23,444
有形固定資産	9,854	11,226
無形固定資産	2,428	2,344
投資等	10,052	9,873
総資産	54,542	56,406

	2024年5月期 期末	2025年5月期 2Q期末
流動負債	20,551	19,007
短期借入金	10,816	9,805
その他	9,734	9,202
固定負債	13,483	16,396
長期借入金	7,287	6,712
その他	6,195	9,684
負債合計	34,034	35,404
純資産	20,507	21,001
負債・純資産	54,542	56,406

単位：百万円

	2024年5月期 2Q累計	2025年5月期 2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	220	935
税金等調整前利益	1,223	1,628
減価償却費	814	1,059
のれん償却費	21	1
売上債権・たな卸資産・仕入債務の増減	▲1,461	▲435
その他	▲376	▲1,318
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,269	▲1,763
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,068	658
現金及び現金同等物に係る換算差額	53	31
現金及び現金同等物の増減額	1,072	▲139
現金及び現金同等物の期首残高	5,544	7,180
現金及び現金同等物の期末残高	6,616	7,041

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11月末時点

国内ブックオフ事業

BOOK-OFF®



610店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



51店舗

BOOK-OFF PLUS+



66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
811万人

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



18店舗

aidect



12店舗

BOOK-OFF
総合買取窓口



21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



21店舗



16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やカザフスタンで販売する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>51店舗 (うちFC2店舗)</p>	<p>676店舗 (うちFC365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 811万人</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坪内外の広大な店内で、本・ ソフトメディアはもちろんのこと、 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 貨まであらゆる商品を買取・販売</p>	<p>本・ソフトメディアに加え、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、エンタメ性を強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・トレカ・アニメ・ホビー中心の顧 客層に、新品・中古を問わず遊べ る場所を提供 ・既存のBOOKOFF商圏にも出店し、 共存することが可能

※ 2024年11月末時点

店舗パッケージ	hugall ハグオール	BOOK-OFF ブックオフ 総合買取窓口 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 (※)	18店舗	21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"> 百貨店内の<u>運営ノウハウの豊富さ</u> 低投資出店による<u>投資回収の早さ</u> 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> 	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"> BOOKOFF SUPER BAZAAR等に商品供給を行い、グループ収益に貢献 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 自社EC「rehello」におけるグループのアパレル商材販売 		

※ 2024年11月末時点

店舗パッケージ	 <p>Jalan Jalan Japan (JJJ) (ジャラン・ジャラン・ジャパン)</p>	 <p>BOOKOFF USA</p>
店舗数 (※)	 <p>マレーシア 14店舗 (うち加盟店1店舗)</p>  <p>カザフスタン 7店舗 (うち加盟店3店舗)</p>	 <p>アメリカ合衆国 16店舗 (すべて直営店、このほかフランスに加盟店3店舗)</p>
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2016年進出 ・ <u>日本国内で販売機会に恵まれなかった商材</u>を現地へ出荷（現地での買取は行わない） ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2000年進出 ・ 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、<u>アニメ商材、ホビー等</u>を買取・販売 ・ 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
独自の強み	<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 高い収益性</p>	<p>現地買取による仕入力と高付加価値化による 高い収益性</p>
共通の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現地で独特な、<u>エンターテインメント性</u>の高い小売業としての地位を確立 ・ <u>「ネイティブ従業員の育成」</u>を最上位に位置付ける運営 	

※ 2024年11月末時点