

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2023年5月期 第2四半期 決算説明資料

2023年1月12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

2023年5月期 第2四半期 連結決算概要	・ ・ ・ ・	2
2023年5月期 第2四半期 主な取り組み	・ ・ ・ ・	9
2023年5月期 連結業績・配当予想	・ ・ ・ ・	37
APPENDIX	・ ・ ・ ・	43

2023年5月期 第2四半期 連結決算概要

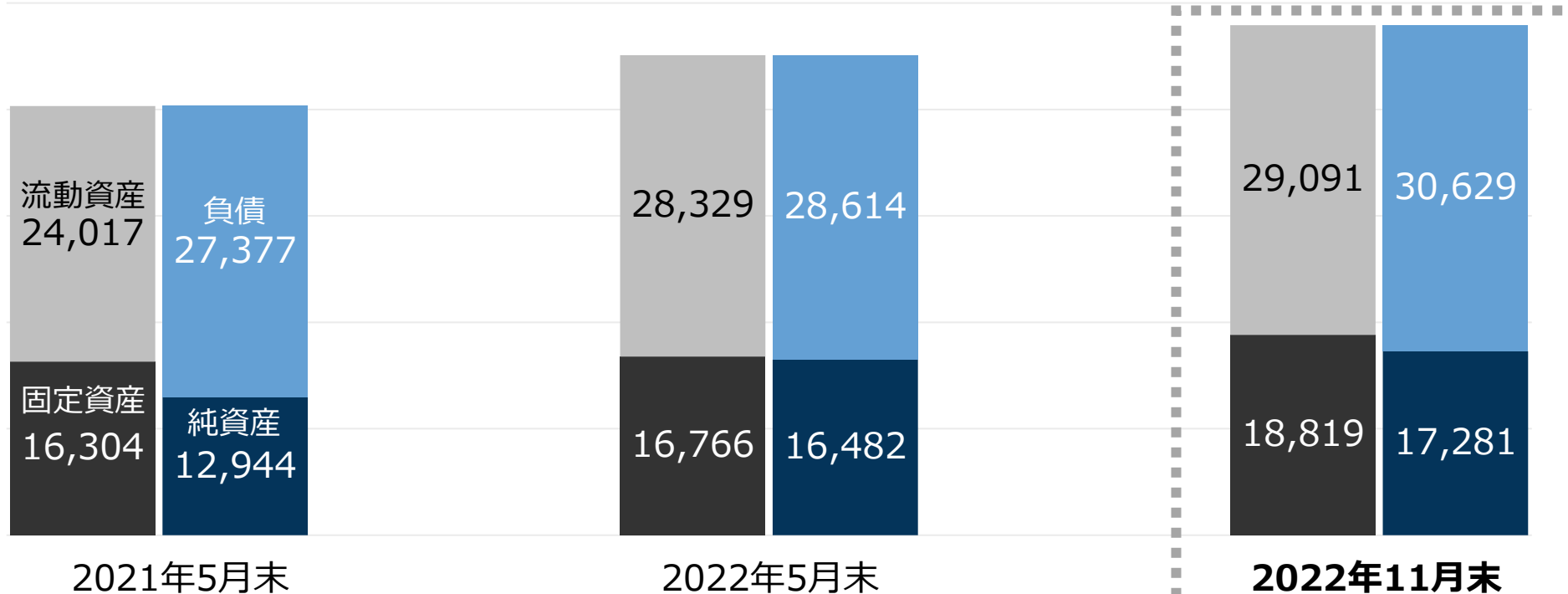
BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

	2022年5月期 2Q累計	売上比	2023年5月期 2Q累計	売上比	前年同期差	前年同期比
売上高	42,776	—	48,568	—	+5,791	113.5%
売上総利益	25,579	59.8%	27,811	57.3%	+2,231	108.7%
販管費	25,234	59.0%	26,827	55.2%	+1,592	106.3%
営業利益	345	0.8%	984	2.0%	+638	284.8%
経常利益	662	1.5%	1,224	2.5%	+562	184.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	457	1.1%	921	1.9%	+464	201.6%

- ✓ 国内ブックオフ事業において、直営既存店売上高が前年同期を上回ったことに加え、プレミアムサービス事業、海外事業においても前年同期を上回り、売上高、営業利益及び経常利益は前年同期を大幅に上回った
- ✓ グループ再編に伴う税負担の軽減も寄与し、親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期を大幅に上回った

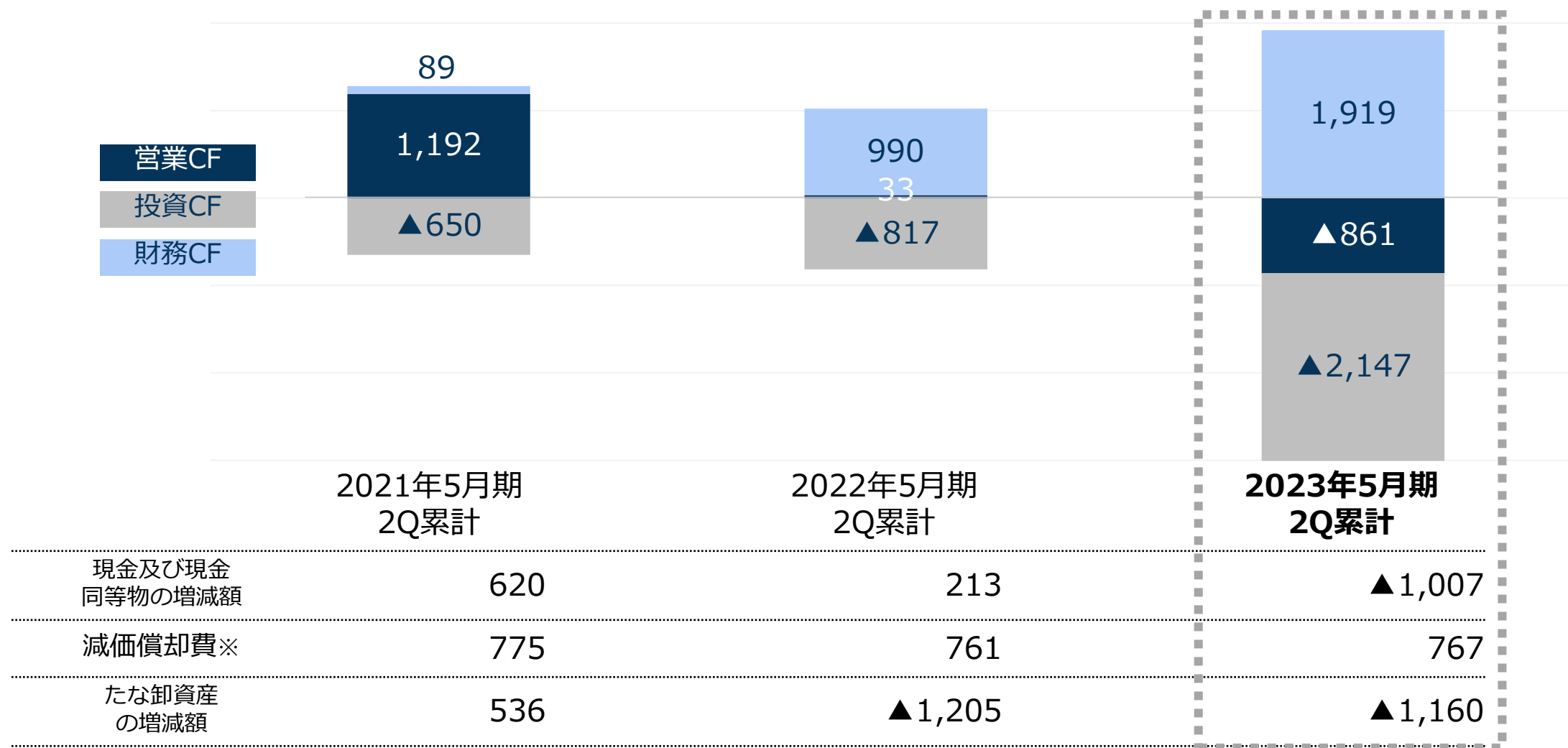
単位：百万円



総資産	40,321	45,096	47,911
現金及び預金	5,837	8,203	7,195
有利子負債	17,395	16,028	18,519
自己資本比率	31.9%	36.3%	35.7%

- ✓ 国内ブックオフ事業において、新規出店、既存店リニューアル及び譲受、システムへの追加投資等により、固定資産が増加した
- ✓ トレーディングカード・ホビーなどの戦略商材の積極展開等により流動資産が増加した

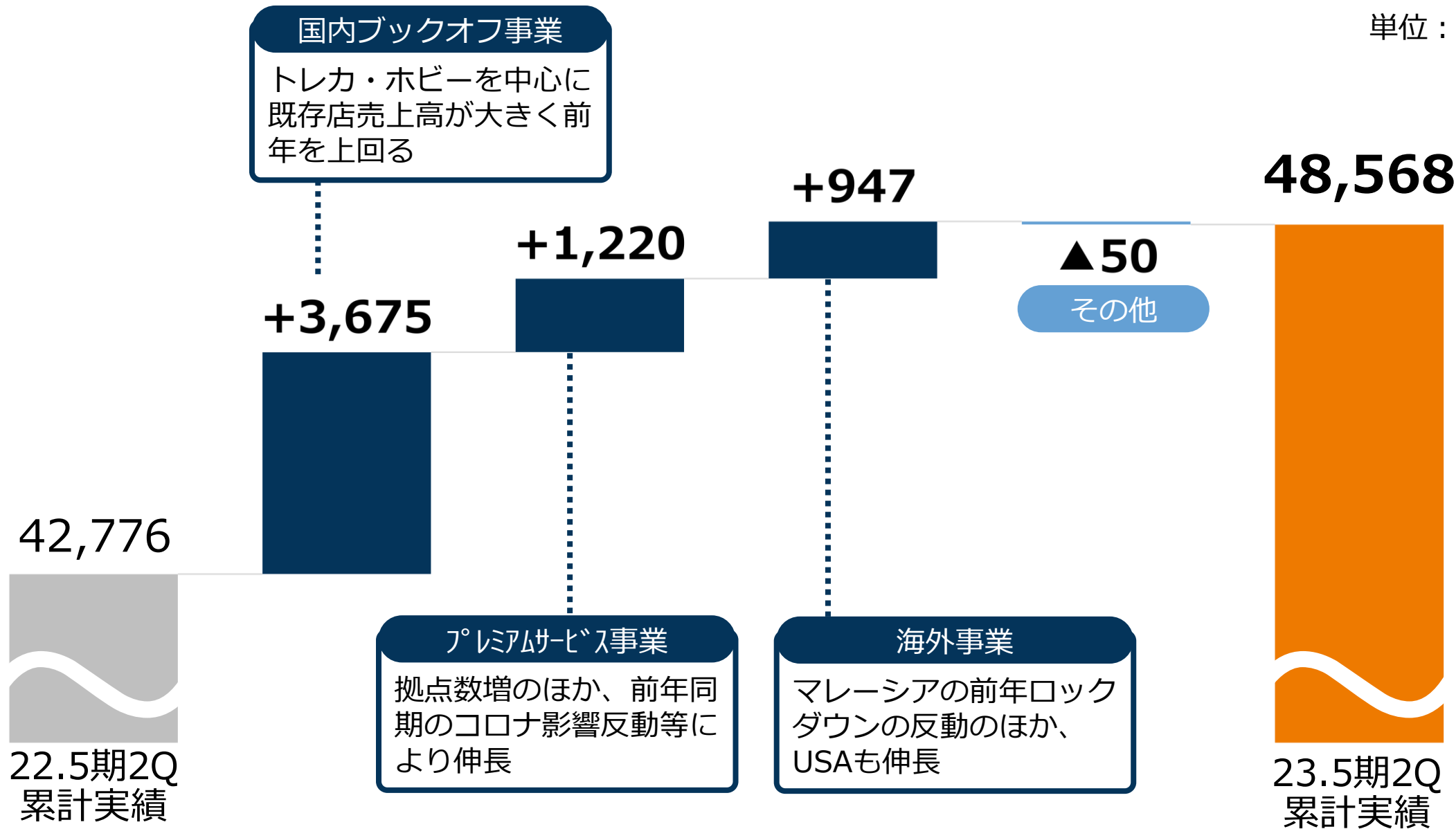
単位：百万円



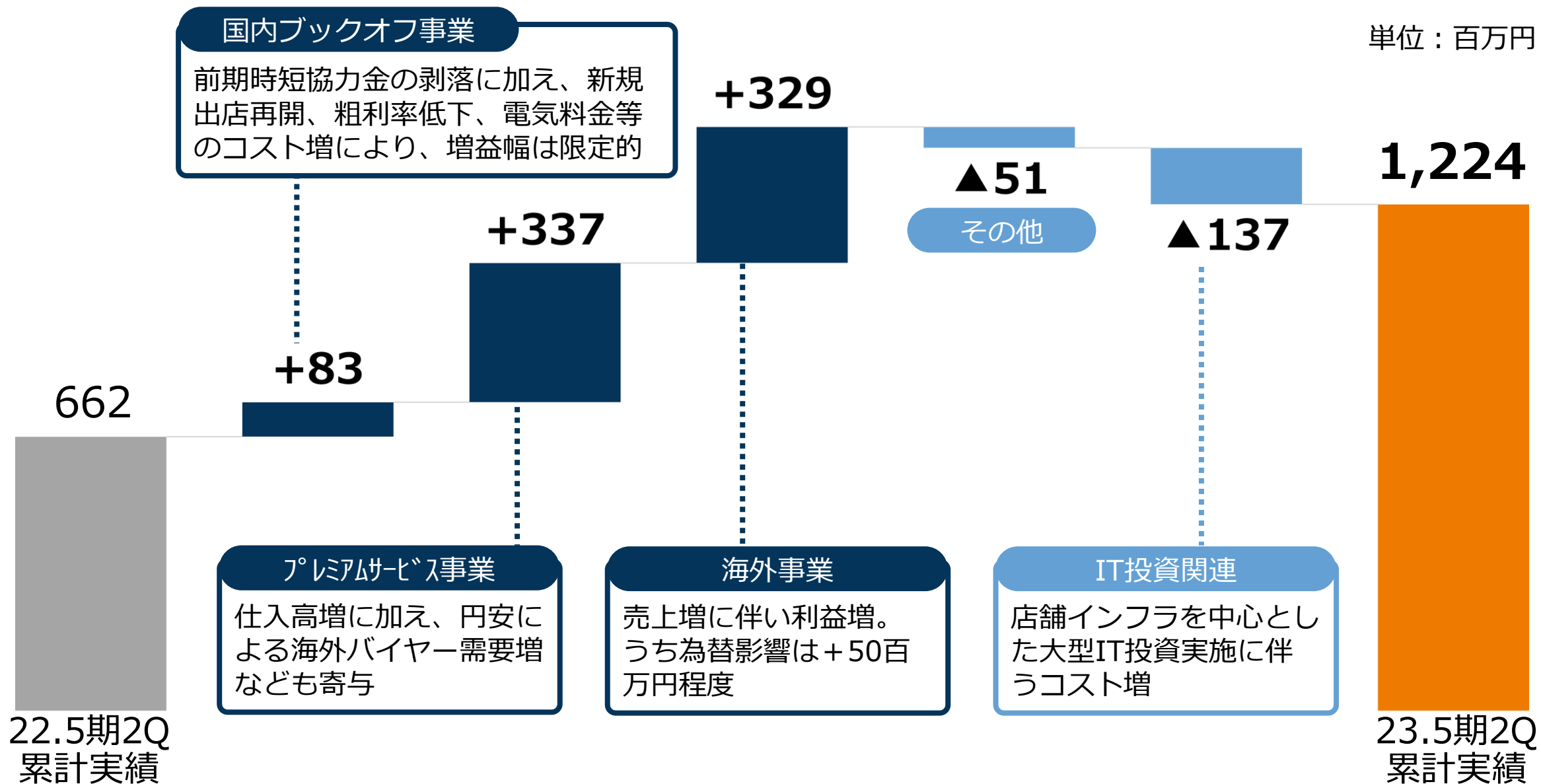
※のれん償却を含む

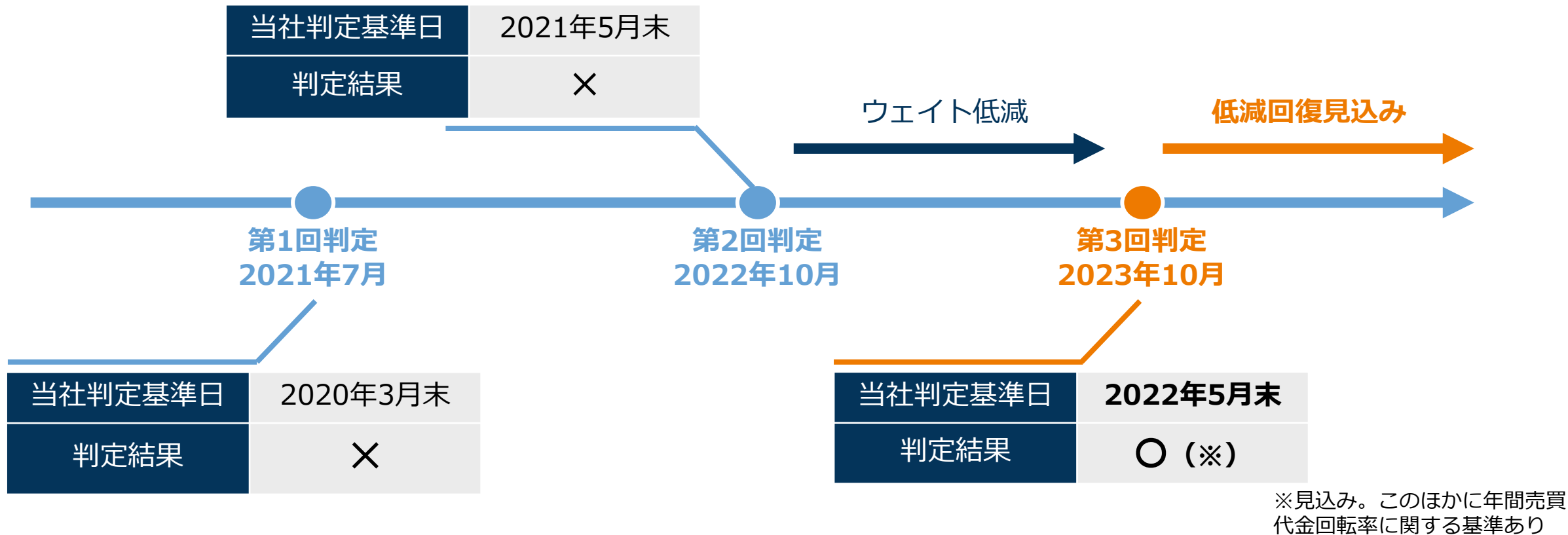
- ✓ 国内ブックオフ事業において、戦略商材であるトレーディングカード・ホビーなどの積極展開のため、たな卸資産が増加した（当期・前期2Q末は11月末、前々期2Q末は9月末）
- ✓ 新規出店、既存店リニューアル、システム投資のほか、店舗物件譲受により、投資CFが大きくマイナスとなった

単位：百万円



単位：百万円





- ✓ 東京証券取引所の定めるTOPIX（東証株価指数）構成銘柄の基準は流通時価総額100億円以上
- ✓ 5月決算の当社は、2022年10月の第2回判定において判定基準日が前々決算期末となり、未達と判定。
「段階的ウエイト低減銘柄」に指定され、組入比率が段階的に低下
- ✓ 2023年10月の第3回判定基準日（2022年5月末）においては既に同基準を満たしており、その後1年を掛けて組入比率は低減前に回復見込み

2023年5月期 第2四半期 主な取り組み

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**



・リユースの専門性拡大
 ・新たな領域へのチャレンジ

事業開発・M&A



・USA新規出店再開
 ・マレーシア20店舗体制及び多国展開へ



・新たな顧客層へのアプローチ
 ・顧客データベースの構築



・圧倒的な知名度
 ・本の普遍的な価値
 ・他社に真似できない大型複合店舗
 ・新店舗パッケージ開発によるエンタメ性の追求
 ・継続的出店による店舗網の維持
 ・アプリ連携・ネット活用による LTV 拡大

・経営理念の体現
 ・既存事業CFの永続性担保
 ・人財育成
 ・資本コストの低減



- ✓ コロナ禍において抑制していた出店投資を再開。各事業において積極出店を行う
- ✓ グループの収益の土台となる国内ブックオフ事業の収益をより強固にするとともに、成長期待事業における出店・アクションを加速化

成長性
安定性

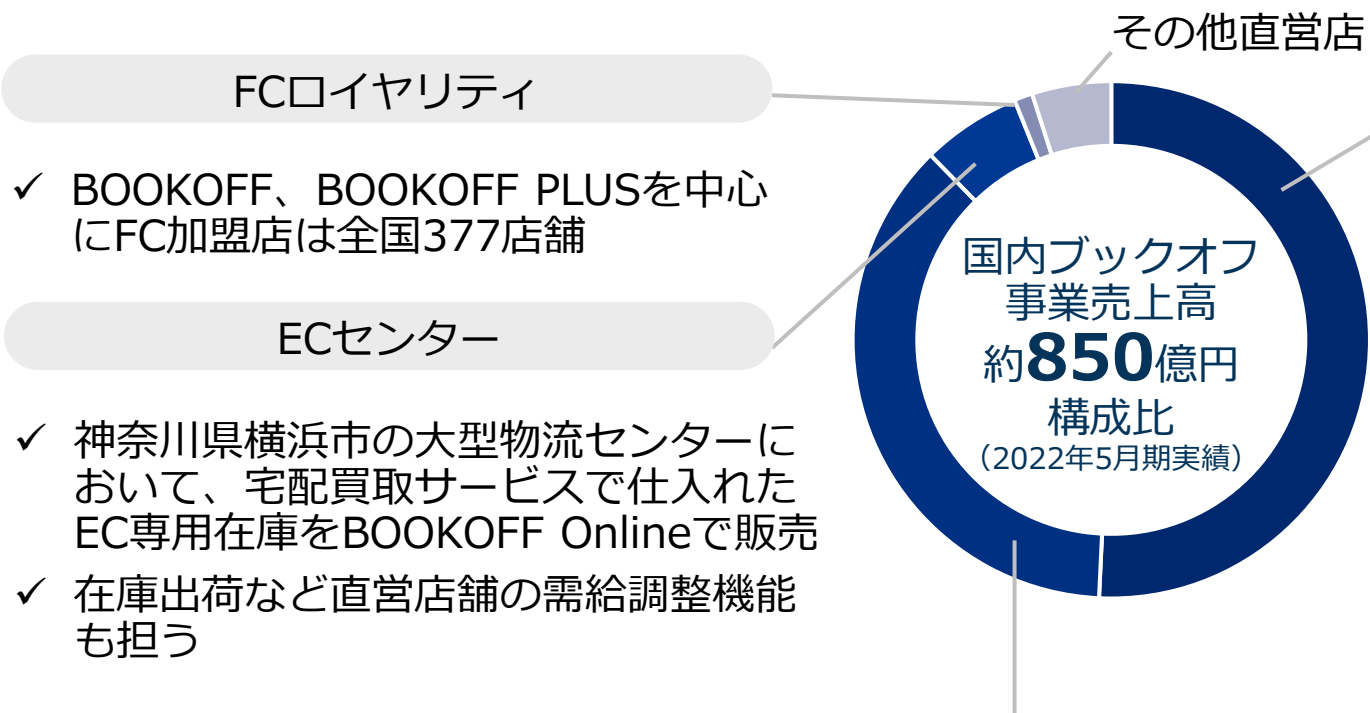


- 事業開発・M&A**
- Japan TCG Centerの積極出店開始
 - おかたづけ事業などの他事業・他社連携
 - 同業他社M&A含め新事業の探索継続
- 海外事業**
- BOOKOFF USA 全米展開へ向け每期1~2店舗出店
 - JJJは每期2店舗の出店を継続
 - 「日本の出口機能」としてJJJの機能を開放。マレーシア以外を含め20店舗体制へ
- プレミアムサービス事業**
- ハグオール百貨店内買取窓口每期4~5拠点開設
 - BOOKOFF総合買取窓口每期3~4店舗出店
 - 買取サービス以外の付加価値で差別化を図る
- 国内ブックオフ事業**
- BOOKOFF SUPER BAZAAR 每期1~2店舗出店
 - エンタメ型BOOKOFFへ每期4~5店舗リプレイス実施
 - 店舗による買取網維持に加え、アプリサービス拡充で顧客接点最大化
- グループの普遍的価値**
- 循環型社会の実現に向けて、各種アクションを継続

事業セグメント	店舗パッケージ	2023/5期 出店計画
国内ブックオフ事業		郊外ロードサイド 1~2店舗
		エンタメ型 4~5店舗 (新規出店 または リプレース)
プレミアムサービス事業		百貨店内買取窓口 4~5拠点
		都心部 3~4店舗
海外事業		全米 1~2店舗
	 Jalan Jalan Japan	マレーシア+他国への展開 4~5店舗

✓ 2023年5月期は、コロナ禍で抑制していた各事業への投資を再度積極化

店舗・拠点数はすべて2022年5月末時点



FCロイヤリティ

- ✓ BOOKOFF、BOOKOFF PLUSを中心にFC加盟店は全国377店舗

ECセンター

- ✓ 神奈川県横浜市の大型物流センターにおいて、宅配買取サービスで仕入れたEC専用在庫をBOOKOFF Onlineで販売
- ✓ 在庫出荷など直営店舗の需給調整機能も担う

BOOKOFF SUPER BAZAAR (直営)

平均 売場面積	約950坪
取扱商材	「BOOKOFF」 + 洋服・ブランド品・雑貨 スポーツ用品・食器など
店舗数	47店舗



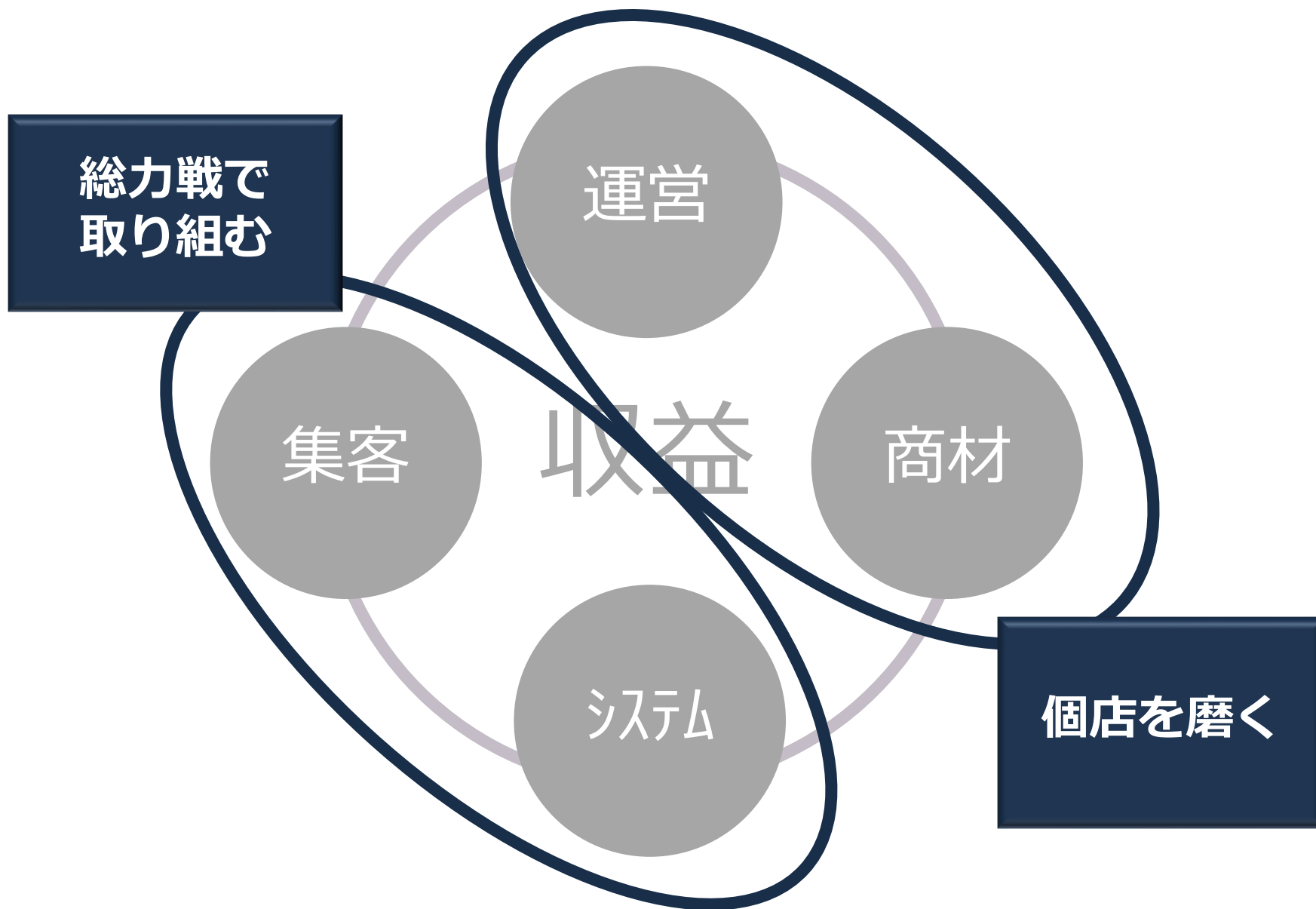
- ✓ 多様な商材を取り揃えた500～1,000坪超の大型総合リユース店舗
- ✓ 地域の旗艦店として競合他社にない競争優位性

BOOKOFF・BOOKOFF PLUS (直営)

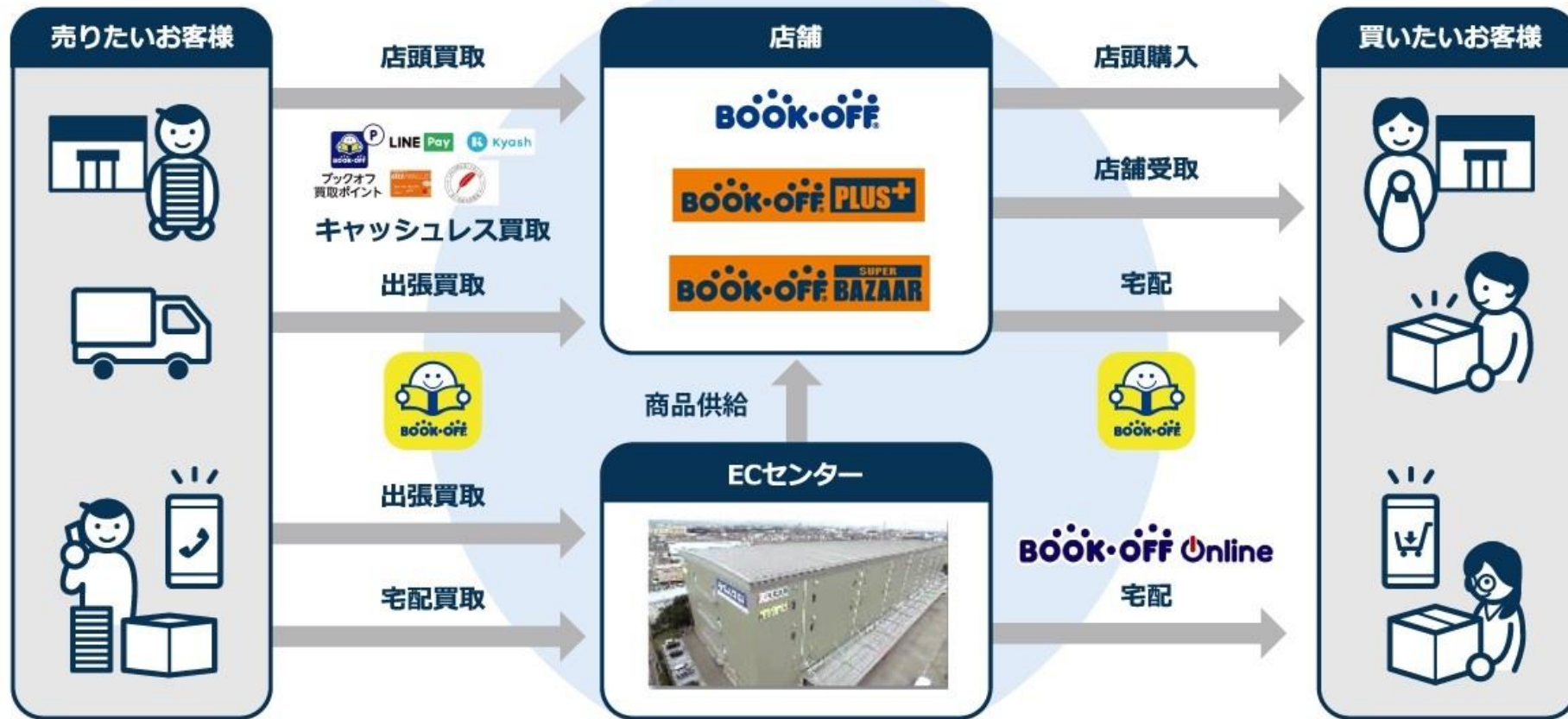


平均 売場面積	約150坪	約300坪
取扱商材	本・CD・DVD ゲーム・ホビー 携帯電話・家電など	「BOOKOFF」 + 洋服・服飾雑貨など
店舗数	268店舗	43店舗

- ✓ 書籍、ソフトメディアを中心とした従来型の中小型店舗
- ✓ 駅前・繁華街からロードサイドまでカバーする重要な顧客接点かつ買取拠点



「ひとつのBOOKOFF」構想 概念図



- ✓ 公式スマホアプリを起点に、リアル・ネット双方でお客様の利用機会の最大化を目指す「ひとつのBOOKOFF」構想

当期出店計画

BOOKOFF SUPER BAZAAR

1~2店舗



エンタメ型BOOKOFF (リプレイス)

4~5店舗



2Q累計出店実績

業態名	店舗名	OPEN
	イオンモール和歌山店	8月2日
	春日部豊春店	8月4日
	鈴鹿ハンター店	8月6日
	イオン本牧店	9月10日
	フレスポ八王子みなみ野店	9月17日



BOOKOFF
春日部豊春店



BOOKOFF
鈴鹿ハンター店



BOOKOFF
イオン本牧店



BOOKOFF買取センター
フレスポ八王子みなみ野店

新業態「あそびバ」について



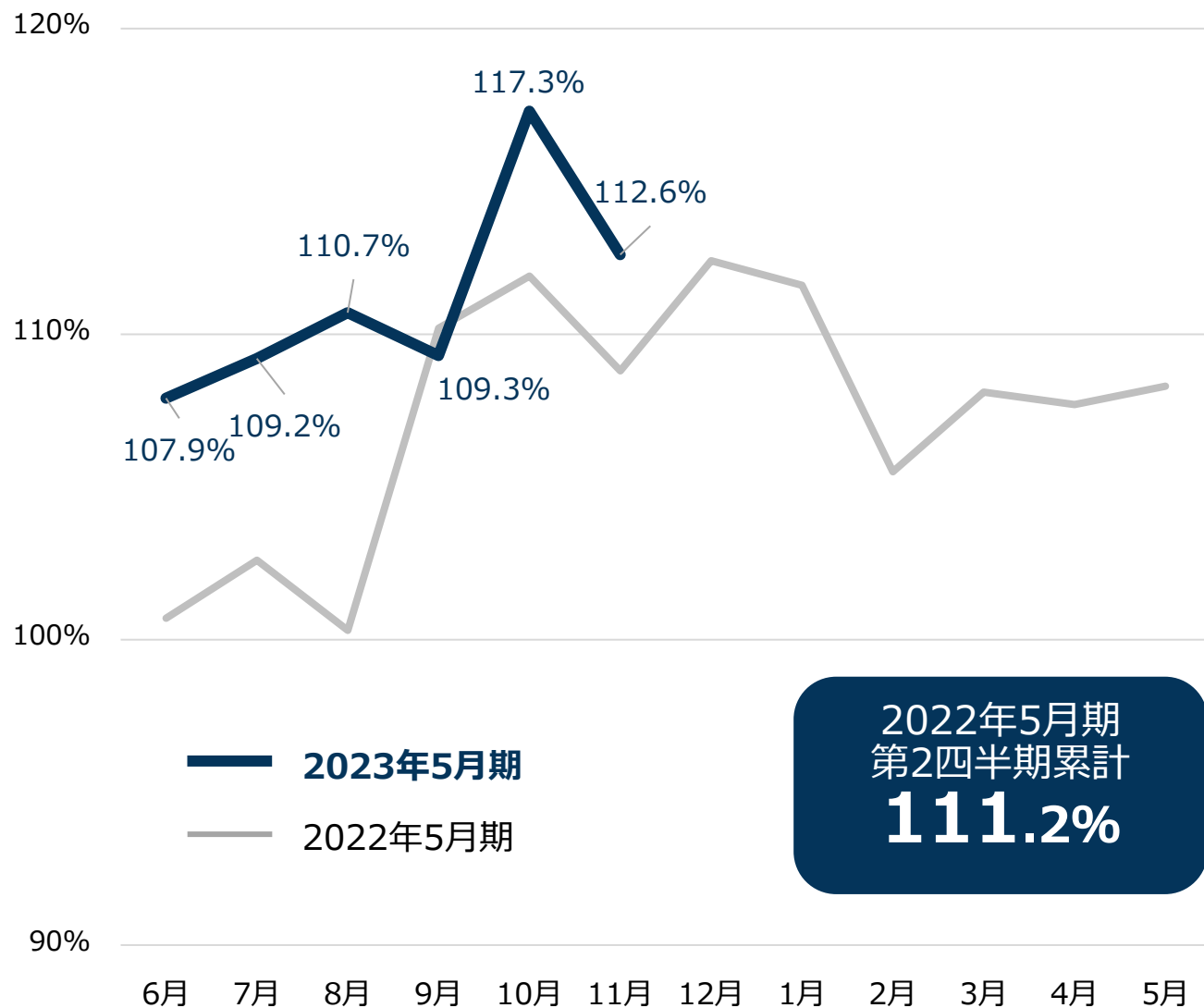
- ✓ ゲーム、トレーディングカード・ホビー商材を中心とした新業態
- ✓ アニメ・ホビー中心の顧客層に、新品・中古を問わず遊べる場所を提供

<和歌山市周辺地図>



- ✓ 2022年8月2日に和歌山市に「あそびバ イオンモール和歌山店」をオープン
- ✓ 出店後、和歌山市内のBOOKOFF **既存店 2店舗への売上影響は限定的**。地域の売上高最大化を図る
- ✓ 異なる店舗形態により**既存店との共存が可能**。今後、同様の既存店エリアにおいても新規出店を予定

国内ブックオフ事業 直営既存店売上高前年比 推移



- ✓ 過年度における既存店リニューアルや、アプリ会員基盤最大化などのマーケティング施策により、既存店売上高は前年同期を大きく上回って推移
- ✓ 繁華街立地の人流回復のほか、資源価格高騰に伴う節約志向・生活防衛意識の高まりがリユース業界全体に寄与

商材	2Q累計 直営既存店売上高		前期2Q累計 構成比	
	前年比	構成比		
書籍	94.2%	25.8%	30.5%	巣ごもり需要が一巡し、前期からダウントレンドが継続
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	107.3%	25.9%	26.7%	人気タイトル発売に伴うゲームや、リバイバル需要等で音楽CDなどが伸長
アパレル	119.0%	11.0%	10.4%	店舗オペレーション変更等による効率化のほか、節約志向も後押し
貴金属・時計・ブランドバッグ	115.1%	8.7%	8.5%	時計や貴金属相場の高騰に加え、一部店舗ではインバウンド需要が寄与
トレーディングカード・ホビー	148.1%	16.4%	12.3%	店舗リニューアル等による取扱強化が寄与。トレーディングカード新品市場も継続して伸長
家電・携帯電話	115.5%	4.7%	4.4%	携帯電話の新品価格高騰等により中古需要増。家電も堅調に推移
スポーツ・アウトドア用品	112.2%	3.3%	3.2%	コロナ禍からのアウトドアブームによる需要が継続
その他	119.9%	4.2%	4.0%	
合計	111.2%	100.0%	100.0%	商材ミックスの変化はあるものの、全体としては前年を大きく上回る

トレーディングカード大型イベントの開催



2022年6月
in札幌
約200名参加

BOOKOFF トレカフェス

2022年9月
in博多
約700名参加

2022年12月
in品川
約500名参加

認知向上

相互送客による
トレカ市場創出・拡大

イベント告知

BOOKOFF®

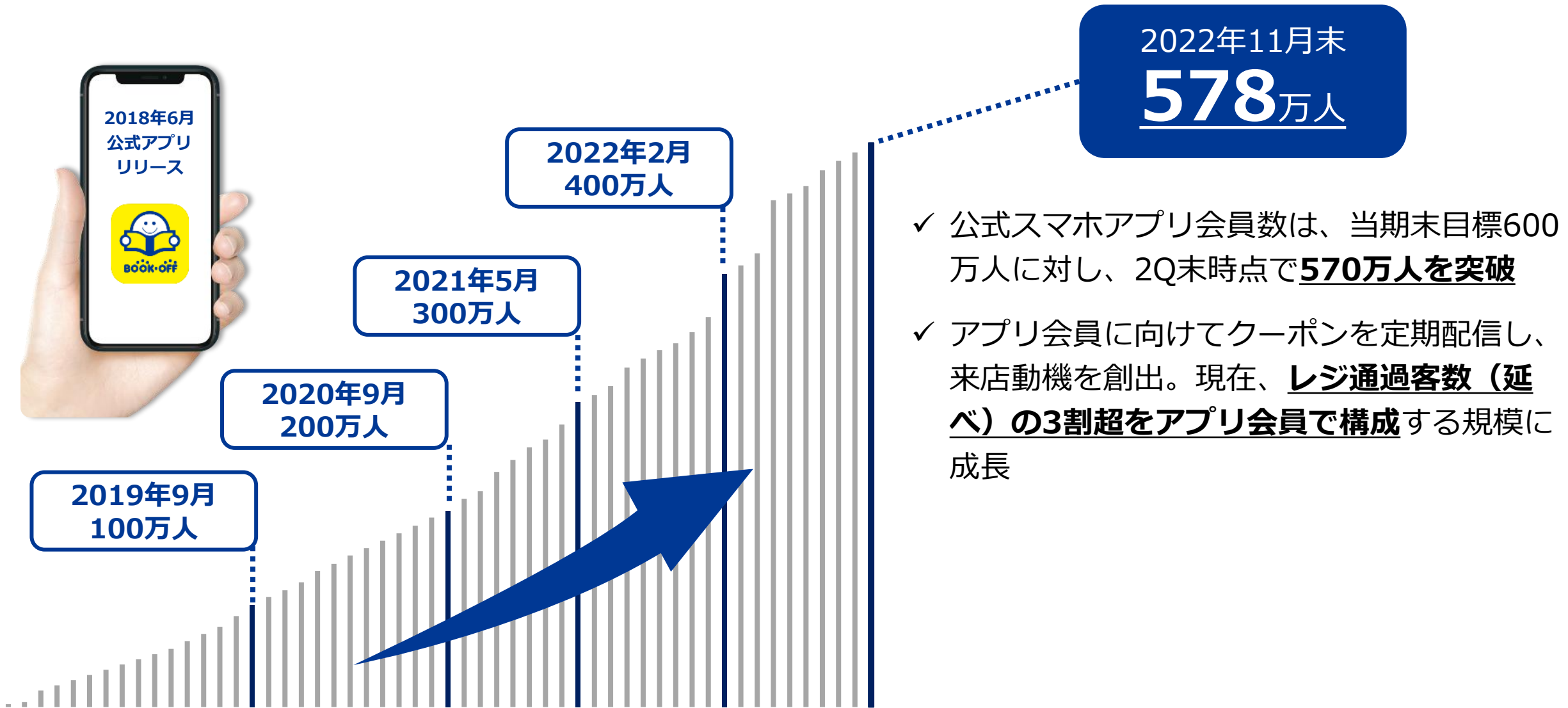


BOOKOFF SUPER BAZAAR



- ✓ 全国各地でトレーディングカード大型イベント「ブックオフ トレカフェス」を開催中
- ✓ 店舗内にとどまらない規模のイベントを全国主要都市にて開催。近隣店舗への送客のほか、エントリユーザーにも臨場感の体験の場を提供し、トレカファンならびに市場の拡大を図る

ブックオフ公式スマホアプリ会員数推移



「ひとつのBOOKOFF」マーケティング・会員アプリ戦略



プロモーション

① 来店



店舗

客数増

③ 再来店促進

クーポン、EC店舗受取



会員アプリ





② 会員獲得

2023年5月期
ロイヤリティプログラム
開始予定

ブックオフにまつわる行動を
スタンプで可視化し、インセ
ンティブを付与。お客様の生
活に密着し、再来店・再購入
を促すプログラム

2023年5月期末までに
会員数は600万人規模へ

会員獲得フェーズから1人あた
り購入金額（LTV）拡大フェー
ズへ。CRM施策を本格化

投資内容	2023/5期	2024/5期	2025/5期
ECサイト刷新			
店舗POS刷新			
EC庫内システム強化			

- ✓ 店舗・EC間の連携強化、DX推進のほか、老朽化したITインフラの刷新など、大規模なIT投資は計画に基づき進行しており、開発進捗は概ね計画通り
- ✓ **当期がIT投資及び費用発現のピーク**であり、一時的な収益の押し下げ要因となるが、来期以降は一部費用の剥落が見込まれる

本のサブスクサービス ブックチケット

BOOK-OFF × Sub.

ブックチケット

最大 **70%** OFFで本が買える + 電子雑誌 **読み放題!**

- ✓ 全国のBOOKOFF154店舗にて展開
- ✓ 当期より月額定額プランと電子雑誌読み放題プランを追加

本のサブスクサービス ブックチケットとは？

店舗で税込220円以下の本を最大70%OFFで購入できるお得な定額サービス。2022年8月より、電子雑誌の読み放題プランも追加

キャッシュレス買取サービス PayPay導入

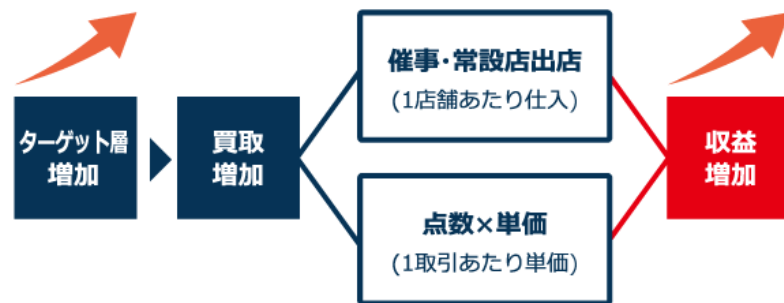
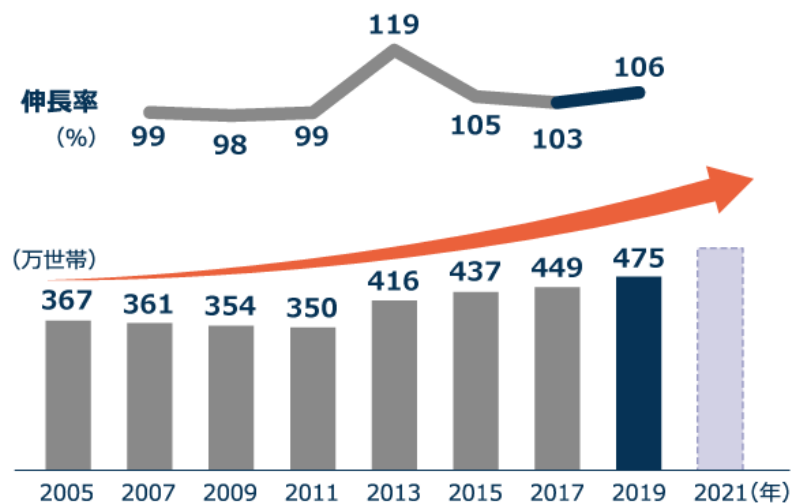
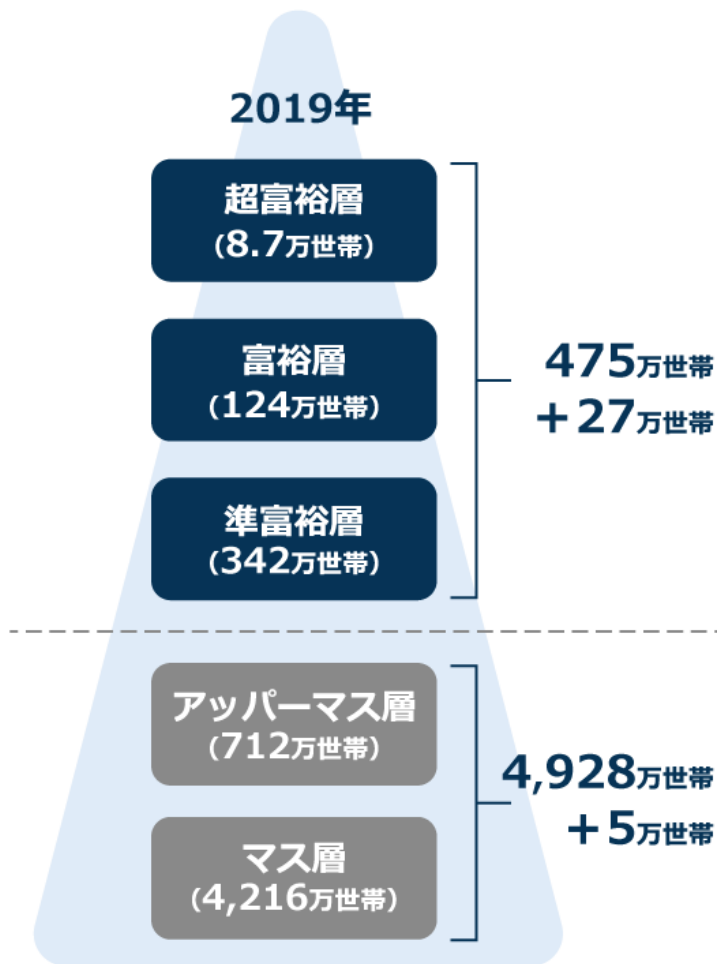


- ✓ 2022年7月からPayPayでの買取代金受取を開始
- ✓ 全国のBOOKOFF600店舗以上で利用可能
- ✓ お客様は査定待ち時間が不要

キャッシュレス買取サービスとは？

買取代金の受け渡しをキャッシュレス化することで、査定待ち時間と現金受け渡しを不要にするサービス

国内富裕層世帯数の状況と戦略



- ✓ ターゲットとなる富裕層世帯は近年増加しており、拠点増が買取・収益増に直結する状態
- ✓ これまで、ブックオフがリーチしきれていないお客様にリユースを軸にOne stop、One table、One to oneのサービスをプレミアムに提供する

※ 野村総合研究所「NRI富裕層アンケート調査」

プレミアムサービス事業 パッケージ別の戦略



- ✓ 顧客年齢層と各拠点立地に応じたパッケージ
- ✓ 店頭でのジュエリーリペアサービスを横断的に提供することで、競合他社との差別化を図り、さらなる拠点網拡大で収益増へ

※店舗・拠点数は2022年11月末現在

当期出店計画

ハグオール百貨店内買取窓口

4~5拠点



BOOKOFF総合買取窓口

3~4店舗



2Q累計出店実績

業態名	店舗名	OPEN
	大阪高島屋店	6月21日
	パークアベニュー・カワトク店	6月25日
	春日白山通り店	8月20日
	大丸福岡天神店	9月28日
	麻布十番店	10月15日



hugall 大阪高島屋店



hugall 大丸福岡天神店

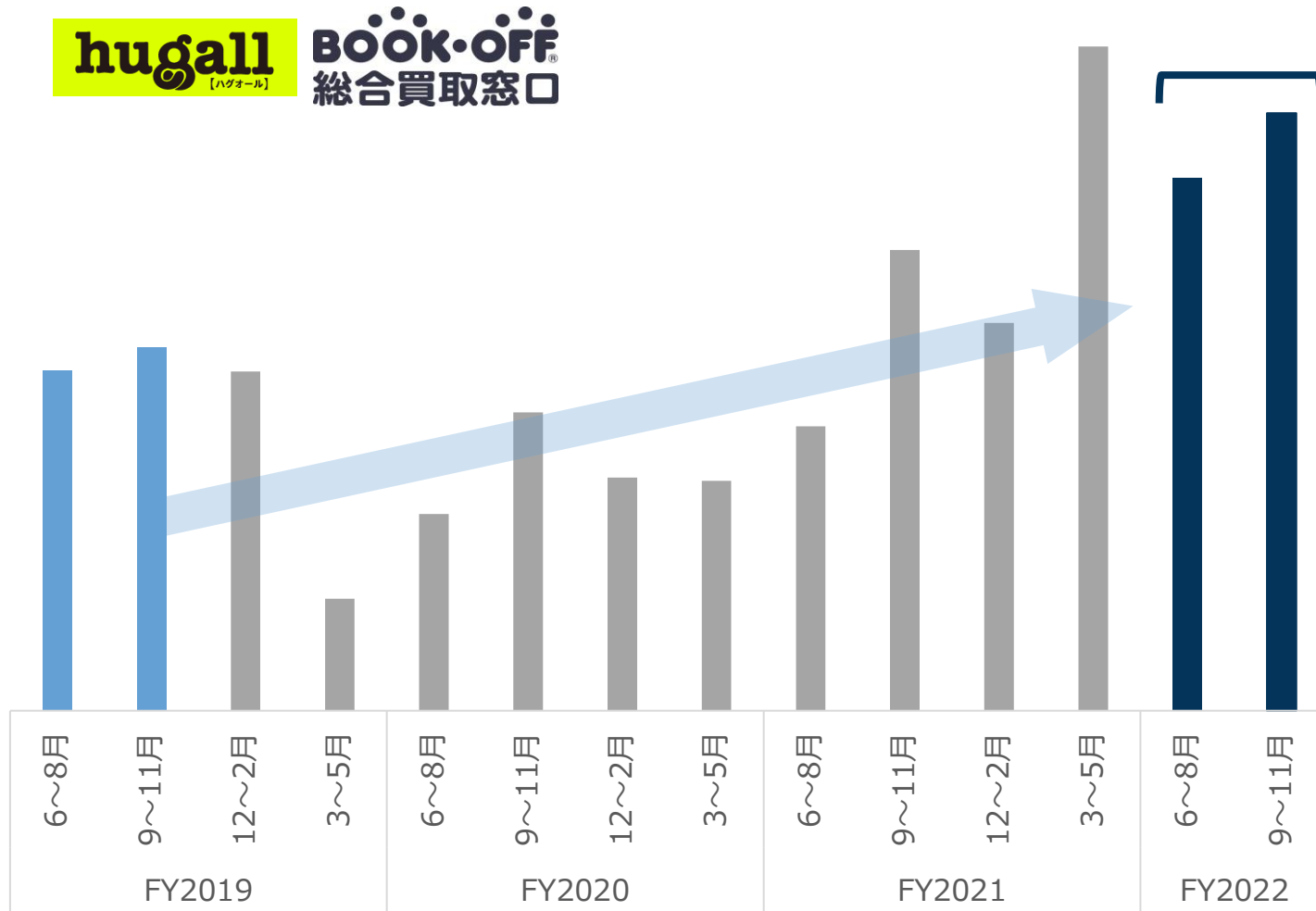


BOOKOFF総合買取窓口
麻布十番店



BOOKOFF総合買取窓口
春日白山通り店

hugall + BOOKOFF総合買取窓口 四半期別仕入高推移



コロナ前同期比
160%

- ✓ 新型コロナによる影響は都度受けつつも、拠点数の増加により、**仕入高は成長を継続**
- ✓ 繁華街への人流回復や貴金属相場の高騰も後押し
- ✓ 当期2Q累計の仕入高は、**コロナ前の水準を60%上回った**




3店舗 (加盟店)








769店舗






10店舗




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、アニメ商材、ホビー等を買取・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

9店舗

2016年進出
日本国内で販売機会に恵まれなかった商材を現地へ出荷（現地での買取は行わない）
2022年は不用品2,600トンを販売につなげる見込み
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

※店舗数は2022年11月末現在



Jalan Jalan Japan



BOOKOFF USA

現地で独特な、エンターテインメント性の高い小売業

商品力と販売回転率による
高い収益性

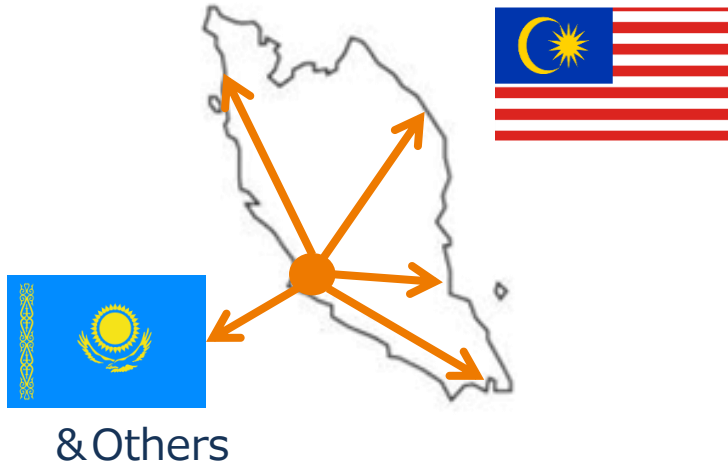
仕入力と高付加価値による
高い収益性

「ネイティブ従業員の育成」を最上位に位置付ける運営





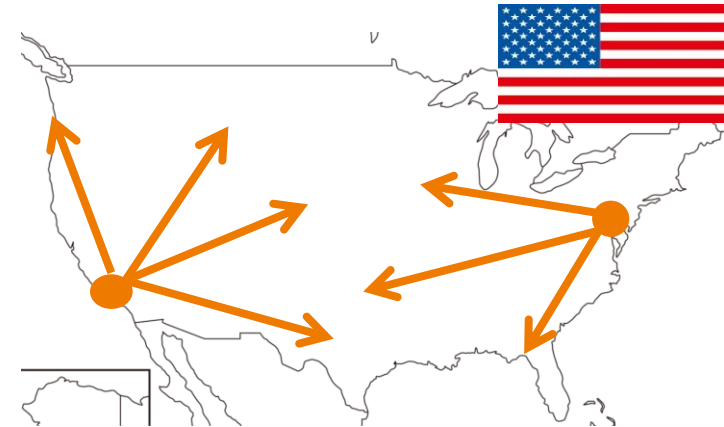
Jalan Jalan Japan



- ✓ マレーシア国内はクアラルンプール近郊から、南部及び東部へ**店舗網を拡大**
- ✓ 並行して加盟店形式により**多国展開**
- ✓ 日本国内からの供給増のため、物流網及び他社連携拡充



BOOKOFF USA



- ✓ 収益性の高い「ストリップモール型」と、集客力の高い「アニメ専門店」の**出店を加速**
- ✓ 東西海岸（ニューヨーク、カリフォルニア）をベースに**ドミナントを形成**しつつ、**内陸部メガシティ**への進出を本格検討

当期出店計画

Jalan Jalan Japan



2~3店舗

BOOKOFF USA



1~2店舗

2Q累計出店実績

業態名	店舗名	OPEN
	Tampoi店 (マレーシア)	4月1日※
	ANIMELAB BROOKLYN店 (アメリカ合衆国)	7月1日

※海外子会社の決算期が連結決算期と異なるため、当連結会計期間での出店扱い

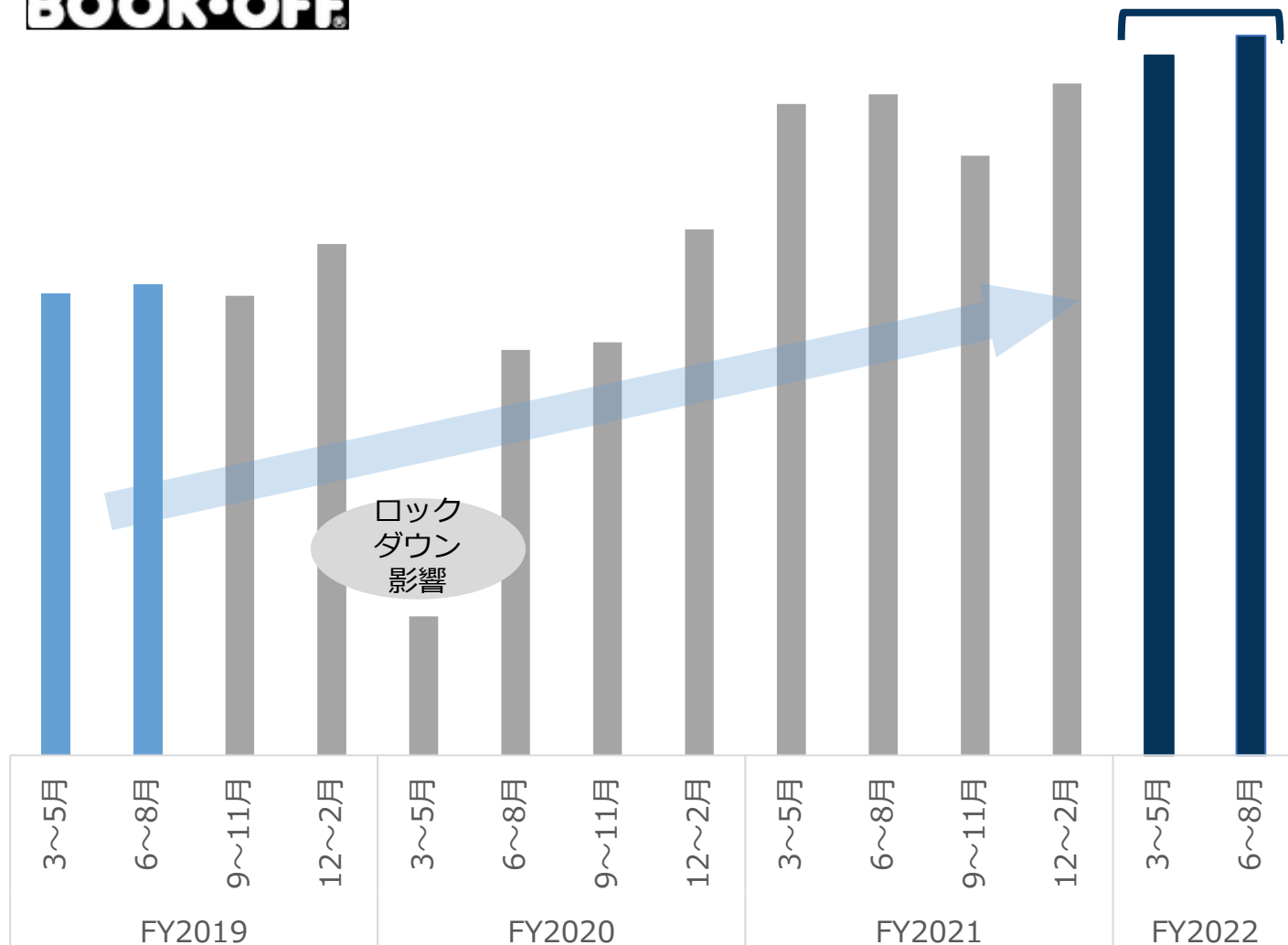


Jalan Jalan Japan
Tampoi 店



BOOKOFF
ANIMELAB BROOKLYN 店

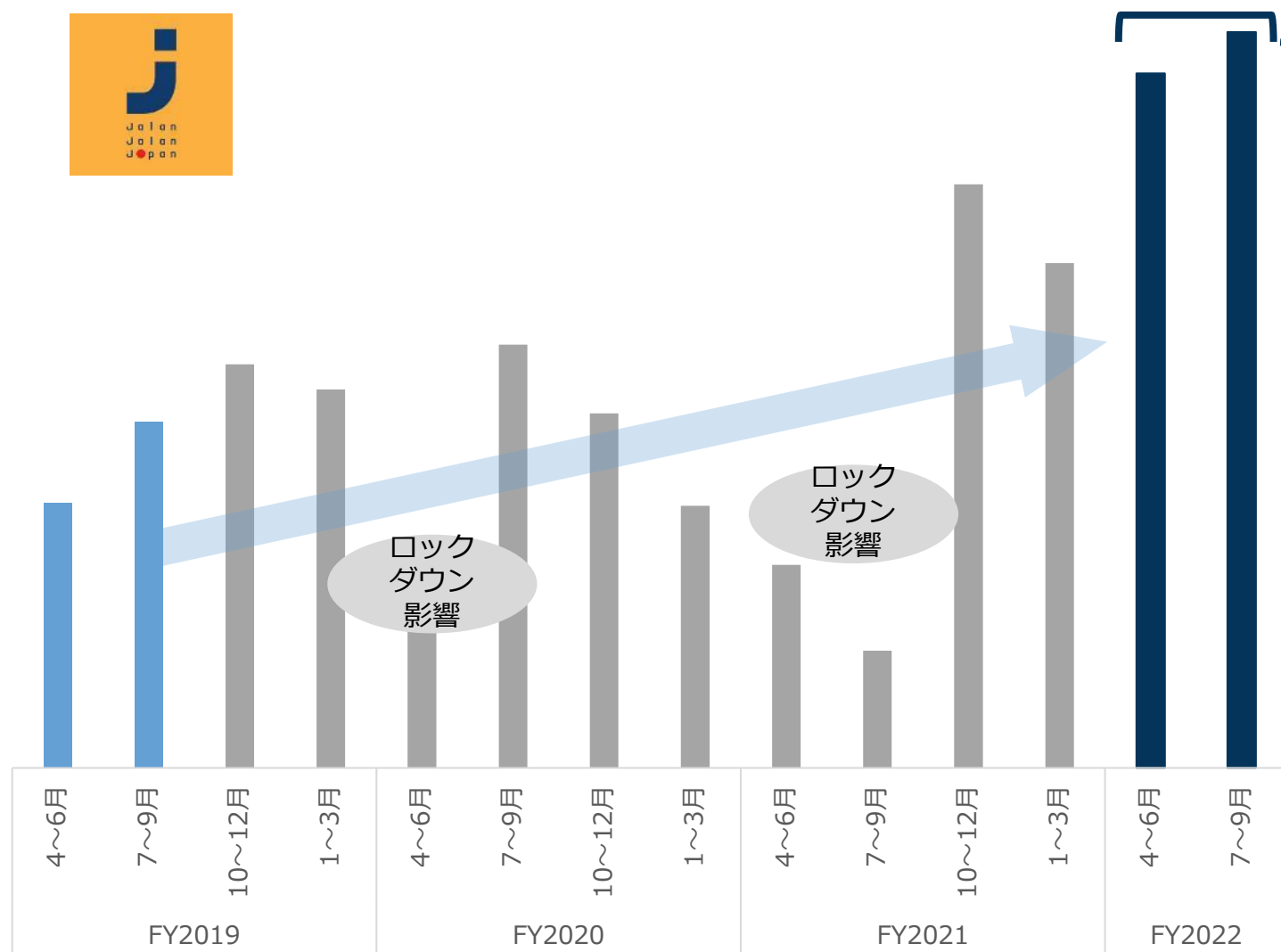
BOOKOFF USA 四半期別売上高推移



コロナ前同期間比
152%

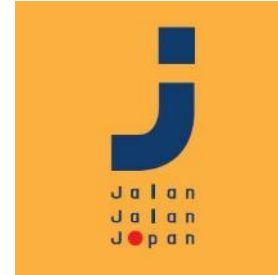
- ✓ ロックダウン以降の業績は好調に推移。インフレの追い風もあり、**売上高はコロナ前の水準を大きく上回る**
- ✓ **現地での本・ソフトメディアの買取・販売が引き続き好調**。日本のアニメフィギュアやグッズ、Mangaなどの人気もあり、エンターテインメント性の高い店舗として顧客期待に込めている
- ✓ **SNSやインフルエンサーの活用、アニメ系イベントへ継続的に参加**。顧客とのコミュニケーションを継続することで、認知向上と顧客の獲得へ繋げている

Jalan Jalan Japan 直営全店四半期別売上高推移



コロナ前同期間比
234%

- ✓ 前期ロックダウンの反動と店舗数の増加により、当期の**売上高は大きく伸長**
- ✓ 現地での認知向上や品単価見直しなどで、**1店舗当たりの売上高も伸長**している
- ✓ 当期2Q累計の売上高は、**コロナ前の水準を134%上回った**



Jalan Jalan Japan Zhetysu-Semirechye 店 2022年10月1日 OPEN

- ✓ Jalan Jalan Japan (JJJ) のマレーシア以外への初進出。
現地企業による「加盟店」としてカザフスタン共和国アルマトイ市にオープン。日本の小売チェーンの展開は現在JJJのみ
- ✓ カザフスタン共和国への出店により、日本国内の冬物衣料やウィンター用品の出口機能としての展開が可能に
- ✓ 同国内で現地の加盟企業を通じて 10店舗以上の出店を計画するとともに、今後他国への展開も検討

■カザフスタン1号店概要

店舗名 : 「Jalan Jalan Japan」 Zhetysu-Semirechye 店
所在地 : Kazakhstan, Almaty, Turksibsky district, Kairat microdistrict, 181, post code 050019.

売場面積 : 約500坪

取扱商材 : アパレル (冬物衣料を含む)、生活雑貨、ベビー用品、おもちゃ、ホビー、スポーツ用品 (ウィンタースポーツを含む)、楽器、家具、アクセサリ、着物、etc

■カザフスタン共和国について

中央アジアに位置し、石油・天然ガスなどのエネルギー資源や鉱物資源に恵まれた資源大国。国土面積は日本の約7倍で世界第9位。



✓ 当社の強みである出口機能を開放し、世の中の「すてない社会」の実現と事業拡大の両立を図る

2023年5月期 連結業績・配当予想

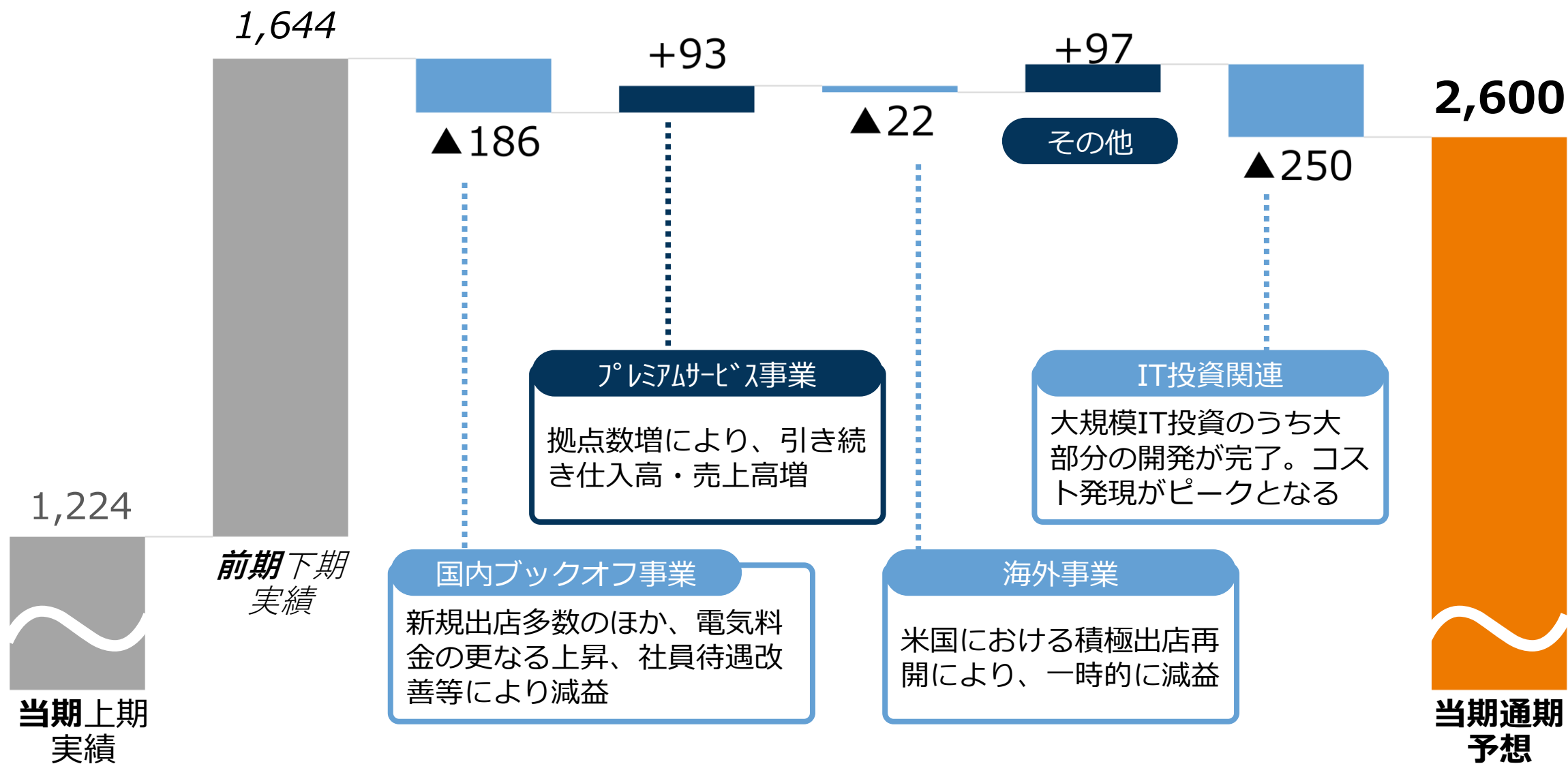
BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

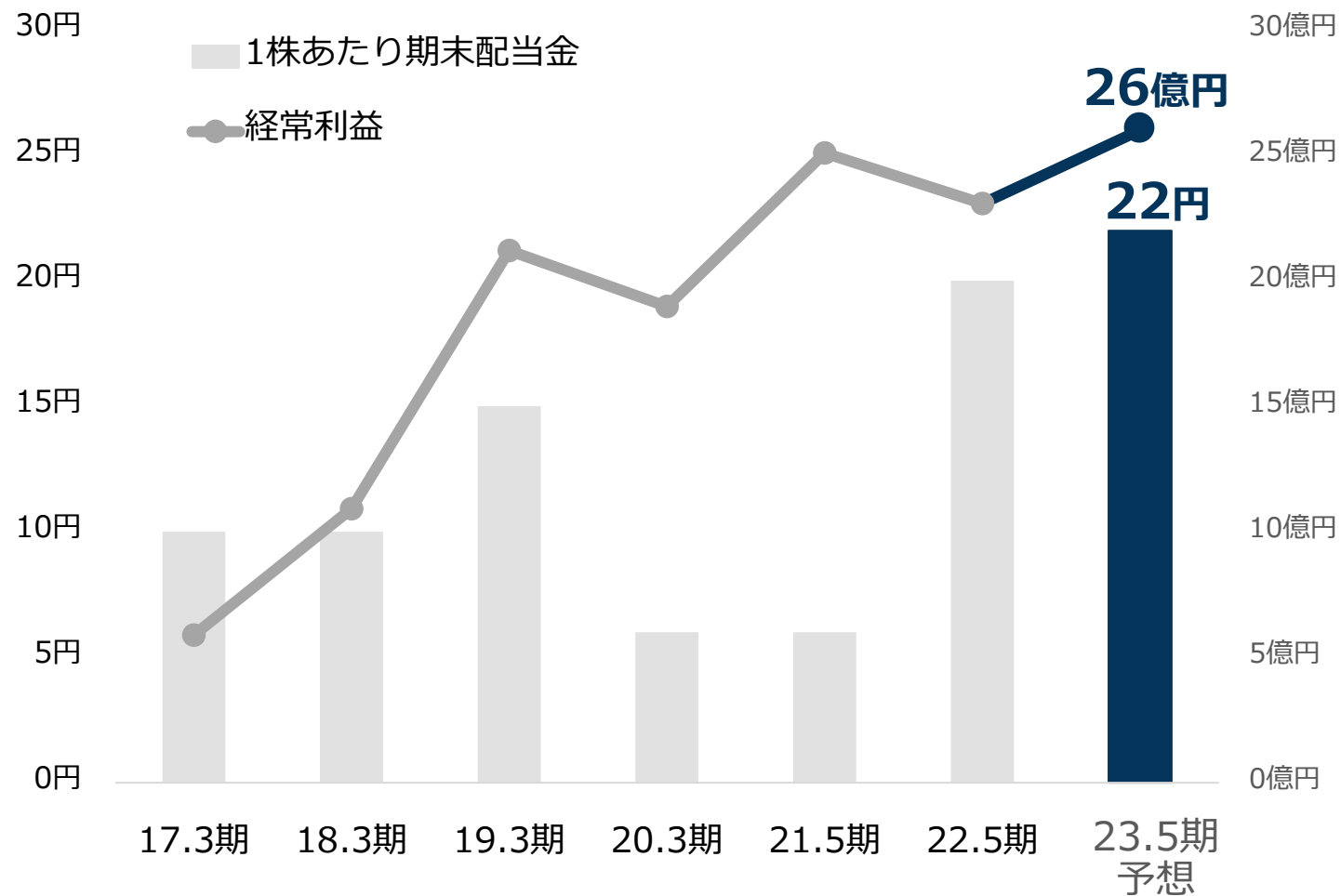
	前回予想 (2022/7/11公表)	今回予想	前回差	前回比
売上高	95,000	98,000	+ 3,000	103.2%
営業利益	1,950	2,250	+ 300	115.4%
経常利益	2,300	2,600	+ 300	113.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,450	1,600	+ 150	110.3%
1株あたり期末配当金	20円	22円	+ 2円	110.0%

- ✓ 第2四半期までの好調な業績推移を踏まえ、2023年5月期通期連結売上高ならびに各利益を上方修正
- ✓ 第3四半期以降は、国内ブックオフ事業においては「BOOKOFF SUPER BAZAAR」の出店を再開するほか、「BOOKOFF」のエンタメ化パッケージへのリプレイスや、既存店リニューアルを引き続き積極展開。IT投資においても大型案件の開発完了・リリースを控える。プレミアムサービス事業や海外事業においても積極出店を行う
- ✓ 通期業績の修正に伴い期末配当予想を上方修正。1株あたり期末配当金は2円増配の22円見込み

単位：百万円

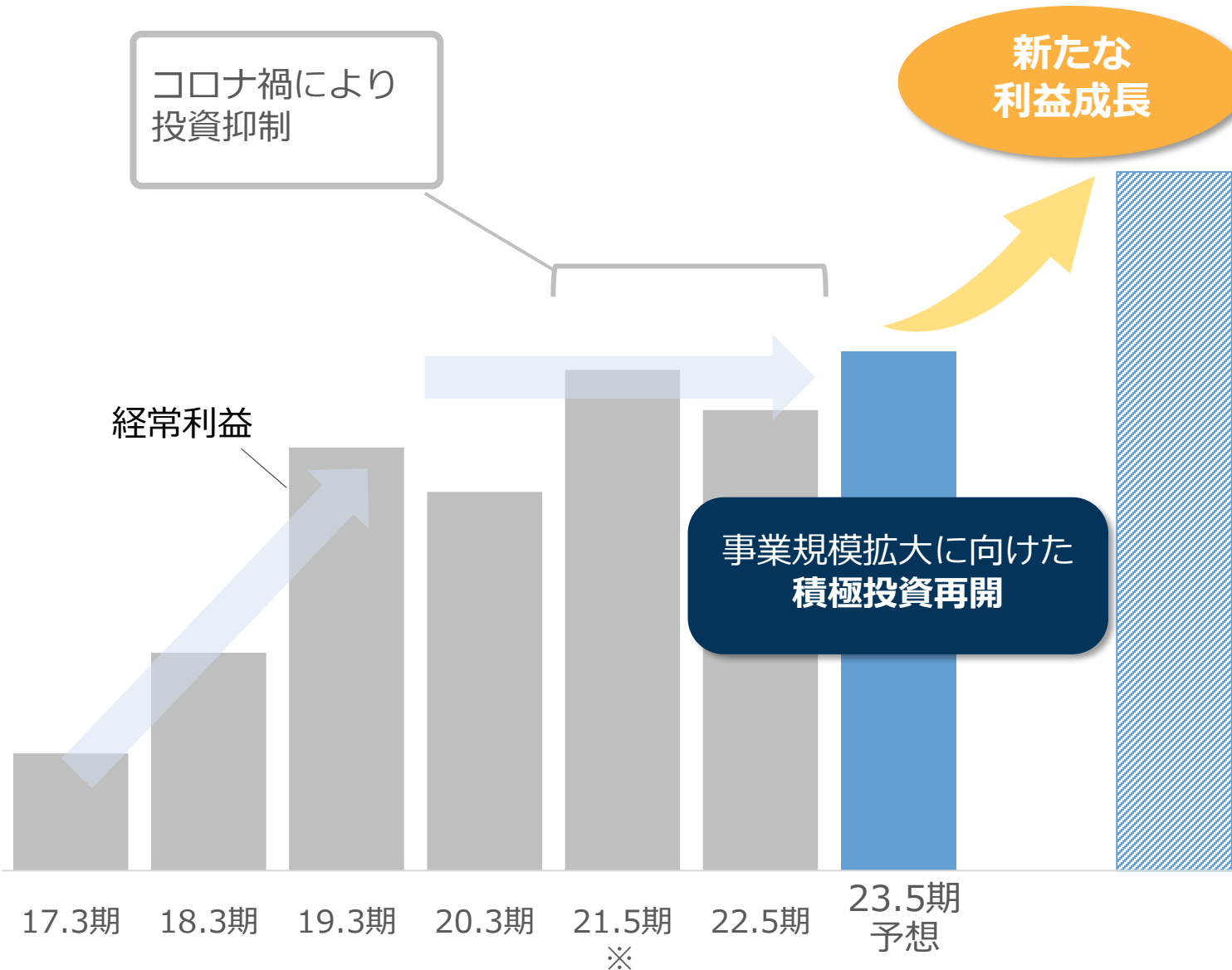


年度別 1株あたり期末配当金推移



- ✓ 当社は、利益配分を経営の最重要事項の1つと認識し業績向上を通じた増配を目指しつつ、内部留保については、財務体質の強化と将来の事業基盤強化につながる戦略的投資に対しては有効に活用する
- ✓ 連結純利益に対する配当性向は30～35%を程度を目処に、業績に裏付けされた安定的な配当を実施していく方針
- ✓ 上記方針を踏まえ、2023年5月期の期末配当金については、前回予想より2円増配の**1株当たり22円を予定**

年度別 連結経常利益 推移と見通し



- ✓ 2023年5月期は、コロナ禍において抑制していた事業投資を再度積極化。今後の利益成長に向けたターニングポイントとなる1年
- ✓ 国内ブックオフ事業はアプリ会員基盤の最大化により、グループの収益の土台をより強固とするとともに、BOOKOFF SUPER BAZAARの出店再開で着実に利益成長
- ✓ 成長期待事業であるプレミアムサービス事業、海外事業は積極投資によりそれぞれ拠点網を拡大。グループの成長ドライバーとして、利益成長を牽引

※2021年5月期は決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算

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

単位：百万円

	2022.5期 2Q累計	2023.5期 2Q累計
売上高	42,776	48,568
売上原価	17,197	20,756
売上総利益	25,579	27,811
販売費及び一般管理費	25,234	26,827
営業利益	345	984
営業外収益	506	335
営業外費用	189	94
経常利益	662	1,224
特別利益	126	2
特別損失	87	149
税金等調整前四半期純利益	701	1,078
法人税、住民税及び事業税	238	259
法人税等調整額	24	▲ 167
法人税等合計	263	92
四半期純利益	438	985
非支配株主に帰属する四半期純利益（損失）	▲ 18	63
親会社株主に帰属する四半期純利益	457	921

単位：百万円

	2022.5末	2022.11末
流動資産	28,329	29,091
現預金	8,203	7,195
商品	15,412	16,640
その他	4,714	5,255
固定資産	16,766	18,819
有形固定資産	6,214	7,687
無形固定資産	1,607	2,184
投資等	8,943	8,947
総資産	45,096	47,911

	2022.5末	2022.11末
流動負債	16,289	17,216
短期借入金	8,259	10,359
その他	8,030	6,857
固定負債	12,324	13,412
長期借入金	7,693	8,084
その他	4,630	5,328
負債合計	28,614	30,629
純資産	16,482	17,281
負債・純資産	45,096	47,911

単位：百万円

	2022.5期 2Q累計	2023.5期 2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	33	▲861
税金等調整前利益	701	1,078
減価償却費	736	743
のれん償却費	24	24
資産負債の増減	▲970	▲1,416
その他	▲459	▲1,290
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲817	▲2,147
財務活動によるキャッシュ・フロー	990	1,919
現金及び現金同等物に係る換算差額	6	82
現金及び現金同等物の増減額	213	▲1,007
現金及び現金同等物の期首残高	5,837	8,203
現金及び現金同等物の期末残高	6,050	7,195

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
売	買	単	位 : 100株
本	社	所	在 地 : 神奈川県相模原市南区古淵2-14-20
売	上	高	: 915億円（2022年5月期 連結実績）
店	舗	数	: 790店（直営409店、FC381店 2022年5月末）
社	員	数	: 1,488名（2022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 : ブックオフ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

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



- ・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



Japan TCG Center

- ・総合買取窓口開始
- ・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



ロードサイドを中心に展開



BOOKOFF中古劇場



USA店舗



オンラインサイト



百貨店内買取窓口



Jalan Jalan Japan 出店

店舗・拠点数・アプリ会員数はすべて2022年11月末時点

国内ブックオフ事業

BOOK-OFF®



615店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



47店舗

BOOK-OFF PLUS+



73店舗

BOOK-OFF Online



アプリ会員
578万人

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 OnlineによるEC販売も展開

プレミアムサービス事業※

hugall
【ハグオール】



13拠点

aidect



12拠点

BOOK-OFF
総合買取窓口



16店舗

ブックオフがリーチしきれていない、資産性の高いモノをお持ちのお客様に対し、リユースを軸にOne stop、One table、One to oneのサービスをプレミアムに提供

※「富裕層向け事業」から改称

海外事業



9店舗

BOOK-OFF



10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、日本国内で販売に至らなかった商品をマレーシア等で販売するJalan Jalan Japanを展開

グループの経営理念は「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」であり、当社グループにおいてサステナビリティへの取り組みは経営上の重要事項と考えております。お客様が当社の事業である「ブックオフ」で、モノを売ったり買ったりする行動そのものが、モノの寿命を延ばし、捨てるモノを減らすという「循環型社会の実現」に資するものととらえており、SDGsの目標「12.つくる責任つかう責任」においても非常に重要な役割を担っていると考えています。

これらをはじめ、私どもの中心事業であるリユース業を軸に、様々な活動を通じて社会的課題や環境問題の解決を図り、自社のみならずサプライチェーン全体でサステナブルな事業を構築し、より良い社会の実現に貢献してまいります。「持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals）」の達成に向けて、「SDGsの目標とターゲット」から事業に関連のある事項及び社会的インパクトのあるものを抽出し重点課題を洗い出しました。特定した以下マテリアリティに対する取り組みを推進するため、広報・SDGs推進室が中心となってグループ横断で議論、推進するチームを作り、当社グループの強みを生かしつつ、社外のパートナーとも積極的に連携し、事業を通じた社会課題の解決に取り組んでいます。

廃棄物の大幅削減・森林の持続可能な経営



カーボンニュートラル社会の実現



次世代への教育機会の推進



ダイバーシティ推進



官民連携、企業連繋





ブックオフでモノを売ったり、買ったりする行動そのものがモノの寿命を延ばし、捨てるモノを減らすという社会貢献につながっており、ブックオフグループのリユース事業を通じ、年間21トンのCO2削減効果を生み出しています。また、パートナー企業と連携し、古紙として年間3万トン进行リサイクルしており、年間約60万本（※自社算定）の森林環境保全に繋がっています。

国内リユース事業におけるCO2削減量



本、CD、DVD、ゲームソフト、服商材でのCO₂削減量

約20.5万t

集計期間：2021年6月1日～2022年5月31日

集計対象：国内のBOOKOFFグループ店舗及びECサイト

対象商品：本、ソフト、服

環境省『3R原単位の算出方法』、日本製紙連合会・LCA 小委員会『紙・板紙のライフサイクルにおけるCO₂排出量』（2011年3月18日発表）、国土交通省『物流CO₂排出量簡易算定ツール』より当社試算

CD・DVD からプラスチック資材を再生



年間 2,460 万枚もの CD・DVD をお客様から買取しておりますが、一方で買取後に販売しきれず、やむなく廃棄するモノが年間 1,700 トンにも及んでおります。これまでは他社を通じてリサイクルしておりましたが、ブックオフが主体的にリサイクルに取り組むことによる新しい価値提供の可能性を模索するようになりました。そこで、プラスチックの専門家である伊藤忠プラスチック株式会社のサポートを受け、廃棄されたCD・DVD を再生プラスチック資材に加工する独自の製造ラインの構築を進めてまいりました。

4

質の高い教育を
みんなに

私たちのリユース事業や業務、様々な取り組みについてのカリキュラムを作成し、幼児から小学校、中学校、高等学校と成長段階に応じて、リユース業態を活かした様々な教育支援プログラムや講演活動を実施していますブックオフという身近にあるお店を題材にすることで社会・環境問題を自分事として捉えて考える教育機会を推進しています。

学習プログラムの提供



ブックオフグループのリユース事業についてのカリキュラムを作成し、子どもたちに向けて授業を実施しています。ブックオフという身近にあるお店を題材にすることで社会・環境問題を自分事として捉えて考えやすい内容となっています。2022年度は全国の小学校 70クラス、延べ2,000名以上の児童を対象に実施しており、SDGsとキャリア教育を融合したこのプロジェクトは大変好評を得ております。

17

パートナーシップで
目標を達成しよう

国内では消費出来ず、廃棄せざるを得ないモノもあります。ブックオフグループでは、そのような商品を海外向けリユースショップ「Jalan Jalan Japan」で販売を行い、さらにモノの寿命を伸ばす取り組みを行うほか、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ます。

東急(株)グループとの取り組み



東急株式会社、東急電鉄株式会社、東急バス株式会社及びその子会社である株式会社東急トランセとブックオフグループは、「モノを捨てない」資源循環型まちづくりへの実証実験第1弾として、東急線の駅や車内などの鉄道施設で拾得されたお忘れ物のうち、法的に保管期間が過ぎ、東急電鉄が所有権を取得したものを、ブックオフを通じてリユース品として再流通させる取り組みを行っております。また、東急線沿線のお客さまがより気軽にリユースを行える取り組みとして、期間限定のブックオフ不要品買取イベントも随時実施しております。



女性従業員が生き生きと働き、活躍できる職場環境作りやワークライフバランス実現に向けた施策として、「働きやすい職場作りプロジェクト」を立ち上げ、年齢・性別を問わず、育児・子育て・介護等の様々なライフステージに対応した働き方を可能とする取り組みを行っています。具体的には、2025年度末までに目標1：女性管理職比率を2020年度比1.5倍とします。目標2：女性社員の育休取得率100%、男性社員の育休取得率を30%以上とします。の2つの目標達成を掲げ、活動を推進しております。また、障害者雇用のための特例子会社を設立し、障害者の雇用を積極的に行い、多様性の確保を進めております。

ダイバーシティ方針

ブックオフグループは、従業員が最大の財産であり、ブックオフグループの競争力の源泉であると考えています。そのためブックオフグループでは、パートアルバイトスタッフと社員を「人財」と呼んでいます。

人種・国籍・性別・年齢・仕事観・宗教・心身障がいの有無等に関わらず、多様な人財がライフスタイルにあった働き方で個性と能力を発揮できる企業風土づくりを推進し、多様性の確保に向け、ダイバーシティ&インクルージョン推進プロジェクトを発足させ、現状把握のための経営陣との座談会を実施し、そこから見えた課題解決のための施策の策定を行うことで、従業員の能力開発や自己実現の機会を提供できるよう努めております。

働きやすい職場環境づくり

勤務地選択制度

介護に伴う
勤務地選択制度

社員再雇用制度

リフレッシュ休暇

産前産後休暇

育児休業

看護休暇

介護休業

介護休暇

短時間勤務制度

ブックオフの障がい者雇用への想い

「心の幸福」を一人ひとりが感じられる会社となるため、一人ひとりに寄り添い個性を大切にしながら、この会社で働く全員が自分以外の全員を尊重し、利他の心を忘れず、目の前の人を大切に、安心して意見を言いあえる、そして、それらが当たりまえとなる社会づくりの一翼を当社が先陣切って担えるよう、全従業員と共に成長して参ります。

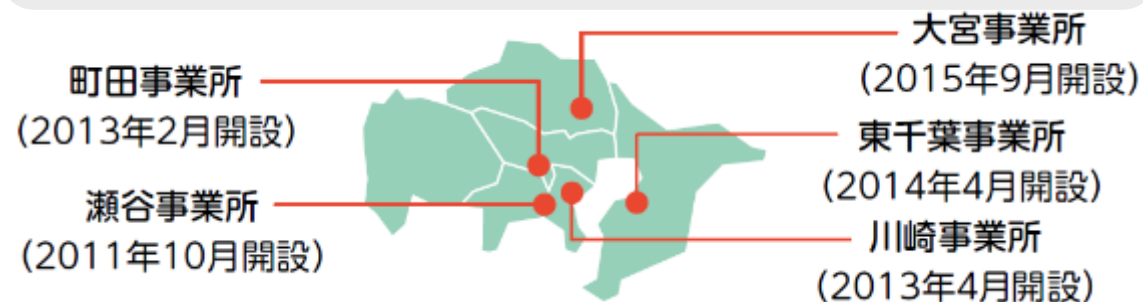
特例子会社 ビーアシスト株式会社



2010年10月にビーアシスト株式会社を設立し、同年12月に障害者雇用促進法に基づく特例子会社として認定されました。働く意思を持ち、働くことのできる障がいを持たれている方に「福祉」ではなく「企業の活動」として就労の機会・環境を提供し、社会参加・自立の支援を行っています。

障がい者の雇用はブックオフグループ全体で、2022年6月1日現在137名（障がい者雇用率2.41%）となりました。

事業所一覧



障害者雇用 特例子会社として認定

障害者雇用に関する優良な中小企業に対する認定制度（通称：もにす認定制度）に認定。神奈川県では7番目。

（もにすとは？）
 障害者の雇用の促進及び雇用の安定に関する取り組みの実施状況などが優良な中小事業主を厚生労働大臣が認定する制度です。
 ※厚生労働省HPより抜粋

