

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2023年5月期 決算説明資料

2023年7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

2023年5月期 連結決算概要と主な取り組み	・ ・ ・ ・	2
中期経営方針	・ ・ ・ ・	14
2024年5月期 連結業績・配当予想	・ ・ ・ ・	36
APPENDIX	・ ・ ・ ・	42

2023年5月期 連結決算概要と 主な取り組み

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

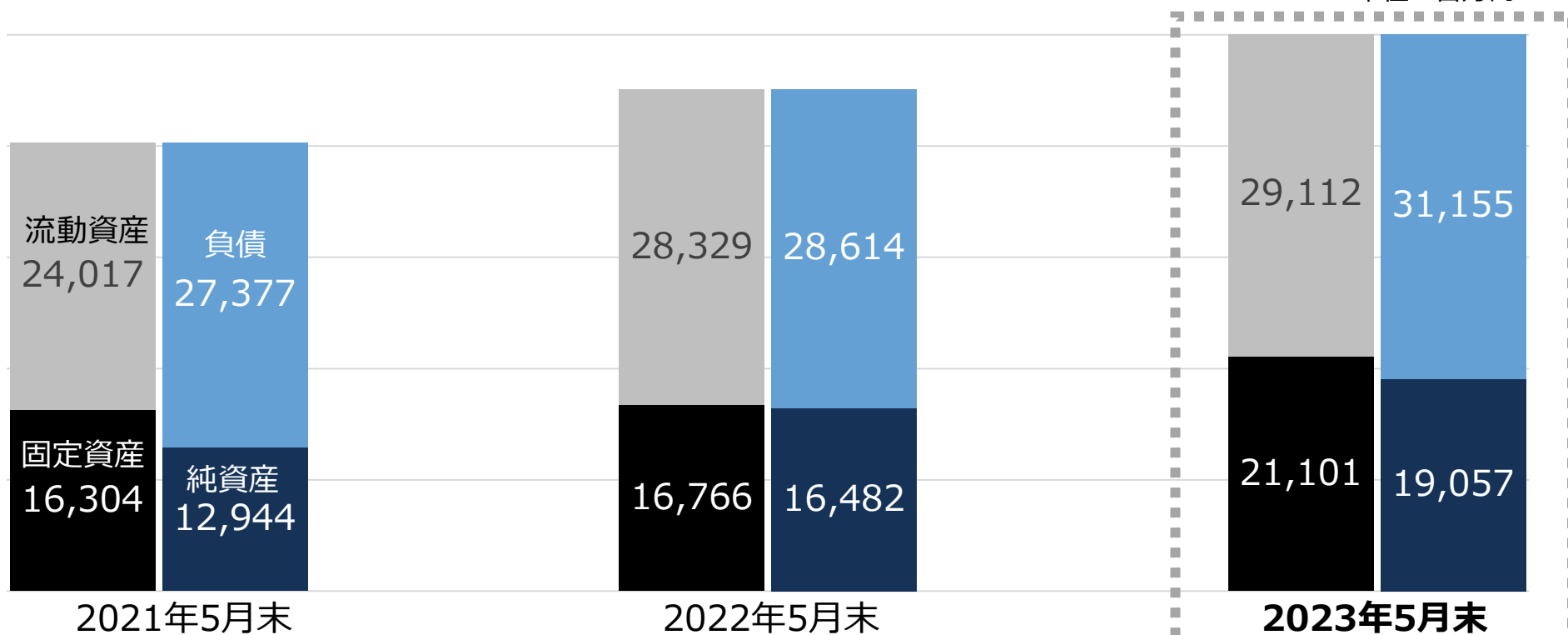
	2022年5月期 通期累計	売上比	2023年5月期 通期累計	売上比	前期差	前期比
売上高	91,538	—	101,843	—	+10,304	111.3%
売上総利益	54,212	59.2%	58,416	57.4%	+4,204	107.8%
販管費	52,445	57.3%	55,838	54.8%	+3,392	106.5%
営業利益	1,766	1.9%	2,578	2.5%	+811	145.9%
経常利益	2,307	2.5%	3,040	3.0%	+732	131.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,449	1.6%	2,769	2.7%	+1,320	191.1%

- ✓ 国内ブックオフ事業において、直営既存店売上高が年間を通じて前期を上回ったことに加え、プレミアムサービス事業、海外事業における過年度出店店舗の貢献などにより、売上高、営業利益及び経常利益は前期を上回った
- ✓ 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）の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は前期を大幅に上回った

連結貸借対照表

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

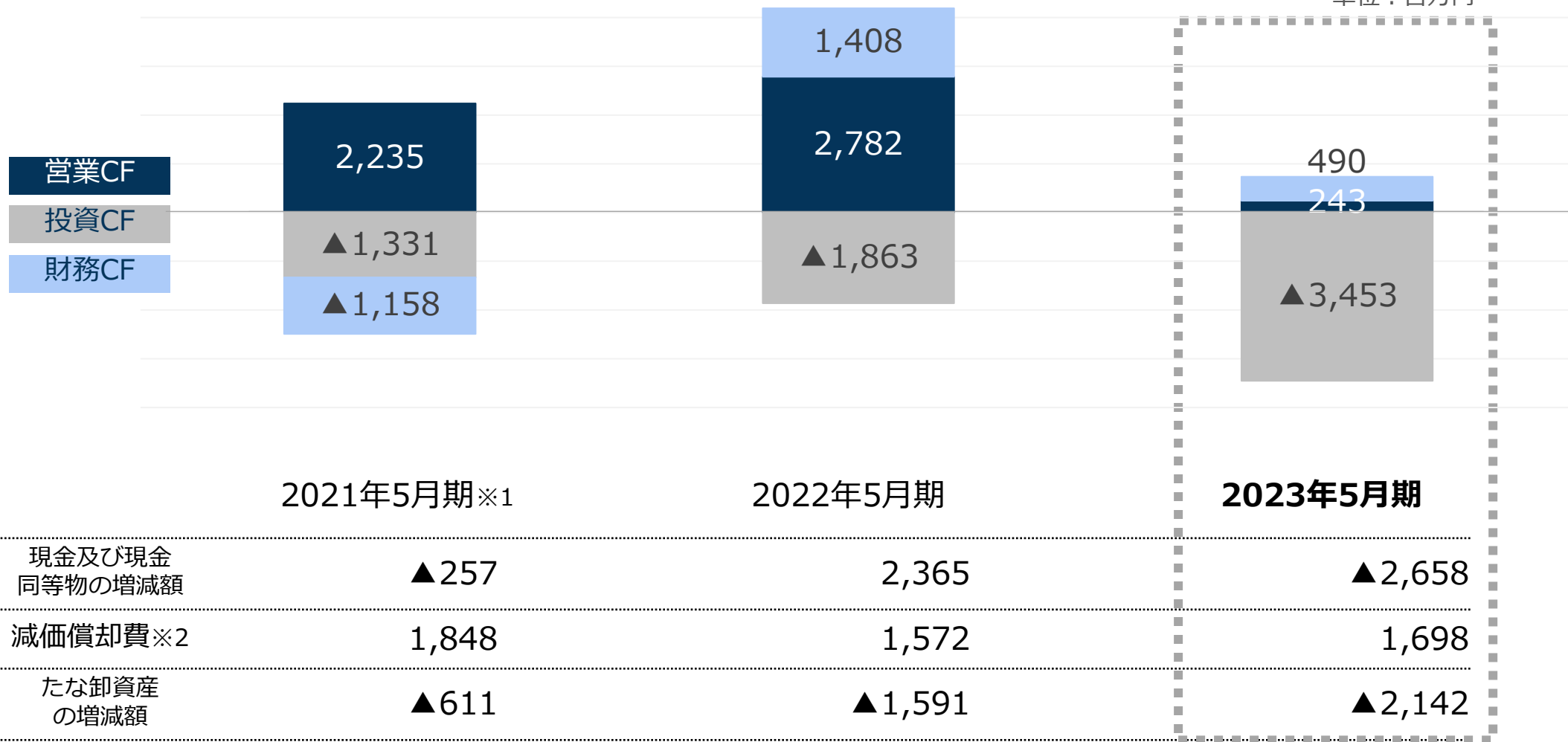
単位：百万円



総資産	40,321	45,096	50,213
現金及び預金	5,837	8,203	5,544
有利子負債	17,395	17,028	18,147
自己資本比率	31.9%	36.3%	37.6%

- ✓ コロナ禍で抑制していた各事業への出店投資等を積極化したことや、システムへの追加投資等により、固定資産が増加した
- ✓ 戦略商材であるトレーディングカード・ホビー積極展開や、アパレル商材強化等により流動資産が増加した

単位：百万円

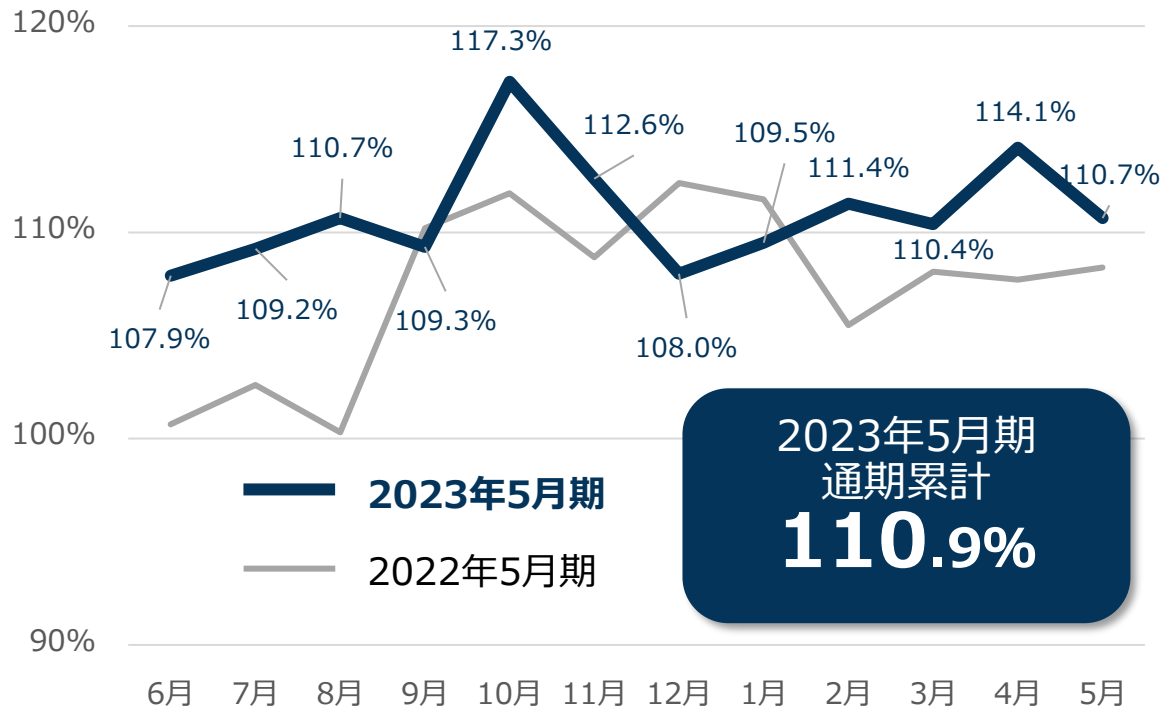


※1 決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算

※2 のれん償却を含む

- ✓ 戦略商材の積極展開や、売場拡張によるたな卸資産の増加、オンライン決済の売掛金の増加や回収期間の変更等により、営業CFは減少した
- ✓ 2022年5月期の自己株処分によって調達した資金を出店等の戦略投資に充当し、投資CFは大きくマイナスとなった

直営既存店売上高前年比 推移



- ✓ 既存店売上高は前期を大きく上回って推移した
- ✓ 物価高に伴う節約志向・生活防衛意識の高まりがリユース業界全体に寄与。本以外の全ての商材において前期を上回った

商材別 直営既存店売上高前年比・構成比

商材	当期累計 直営既存店売上高		前期累計 構成比
	前年比	構成比	
書籍	95.5%	25.4%	29.5%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	105.5%	25.1%	26.2%
アパレル	121.1%	11.0%	10.3%
貴金属・時計 ・ブランドバッグ	113.4%	8.7%	8.6%
トレーディングカード ・ホビー	144.8%	17.6%	13.3%
家電・携帯電話	111.0%	4.6%	4.5%
スポーツ・アウトドア 用品	109.9%	3.4%	3.5%
その他	115.9%	4.2%	4.1%
合計	110.9%	100.0%	100.0%

通期出店実績

業態名	店舗名	OPEN日
	PAPA上尾店	2022/12/10
	ミーナ天神店	2023/04/28
	千葉仁戸名店	2023/05/26
	春日部豊春店	2022/08/04
	鈴鹿ハンター店	2022/08/06
	イオン本牧店	2022/09/10
	フレスポ八王子みなみ野店※	2022/09/17
	イオン山形店	2022/05/27
	イオンモール和歌山店	2022/08/02
	イオンモール堺北花田店	2023/04/25
	イオンモール各務原店	2023/04/27

※買取センター



BOOKOFF SUPER BAZAAR
PAPA上尾店



あそびバ
イオンモール各務原店



BOOKOFF PLUS
千葉仁戸名店



BOOKOFF
イオン山形店

「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**
- ✓ 公式スマホアプリ会員数は、当期末目標600万人に対し、期末時点で**640万人を突破**

ブックオフ公式スマホアプリ会員数推移



- ✓ 公式スマホアプリ会員数は、当期末目標600万人に対し、期末時点で**640万人を突破**

ロイヤルティプログラム 始動



- ✓ 2023年5月より会員アプリ内でロイヤルティプログラムを始動
- ✓ ブックオフにまつわる行動を会員アプリ内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

投資内容	2023年5月期	2024年5月期	2025年5月期
ECサイト刷新		リリースは 2024年5月期中の見込み	
店舗POS刷新			
EC庫内システム強化			

- ✓ 大規模なIT投資の開発遅延により、ECサイト刷新と店舗POS刷新のリリースは、2024年5月期を予定
- ✓ 前期見込んでいた償却費の負担開始がズレ込み、2024年5月期からコスト負担が増加する見込み

通期出店実績

業態名	店舗名	OPEN日
	パルクアベニュー・カワトク店	2022/06/25
	大阪高島屋店	2022/06/30
	大丸福岡天神店	2022/09/28
	ホワイトアベニュー福岡店	2022/12/16
	ハマクロス411店	2023/03/01
	日本橋高島屋S.C.店	2023/03/15
	春日白山通り店	2022/08/20
	麻布十番店	2022/10/15
	渋谷神山町店	2023/04/15
	白金ザ・スカイ店	2023/05/30



hugall 日本橋高島屋S.C.店



hugall ハマクロス411店





BOOKOFF総合買取窓口
白金ザ・スカイ店



BOOKOFF総合買取窓口
渋谷神山町店

通期出店実績

業態名	店舗名	OPEN日
	Tampoi店 (マレーシア)	2022/04/01※1
	Zhetysu Semirechye店※2 (カザフスタン)	2022/10/01
	Kip mall Melaka店 (マレーシア)	2022/11/04
	ANIMELAB BROOKLYN店 (アメリカ合衆国)	2022/07/01
	RIVERSIDE店 (アメリカ合衆国)	2022/11/30
	ANIMELAB LITTLE TOKYO店 (アメリカ合衆国)	2023/01/12
	GARDENGROVE店 (アメリカ合衆国)	2023/02/14

※1 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

※2 加盟店形式による出店



Jalan Jalan Japan
Kip mall Melaka店



Jalan Jalan Japan
Zhetysu Semirechye店



BOOKOFF
ANIMELAB LITTLE TOKYO店



BOOKOFF
GARDENGROVE店

トレカ専門店「Japan TCG Center」2号店 出店



- ✓ トレカ専門店2号店「Japan TCG Center イオンモール 沖縄ライカム店」を2023年2月にオープン

自社で廃棄する CD・DVDから「CDプラ」事業 開始



- ✓ ブックオフの店舗で販売しきれないCD・DVD年間約1,700トンから再生プラスチック資材を製造。メーカー等に販売することで新しい価値提供につなげる

ブックオフおかたづけサービス

家の「モノ」まるごと全部おかたづけ！



ブックオフ おかたづけサービス



- ✓ 家屋内にある物品をお客様に代わり、片づけをワンストップで行うサービスを一都三県で提供開始

賞味期限が迫る加工食品の販売「FOOD ReCO」出店

FOOD ReCO

Powered by **BOOK-OFF**

SDGs × **BOOK-OFF**

買って貢献、食品ロス削減へ
もったいないを、なくしたい。ブックオフの想い。

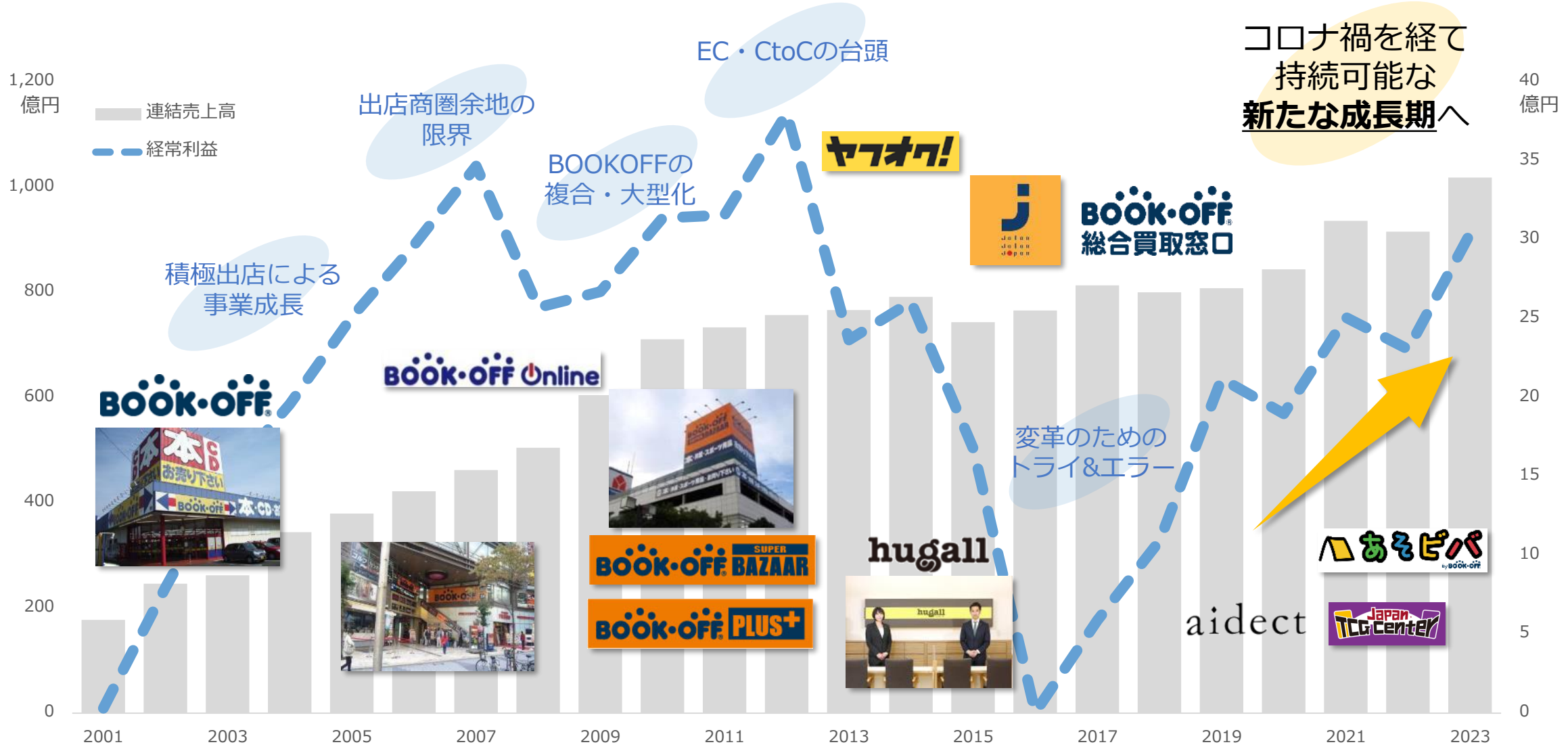


- ✓ 賞味期限が迫った加工食品を販売するECサイト「FOOD ReCO」を「楽天市場」内に店舗
- ✓ 「まだ食べられるのに捨てられる商品」・「行き場を無くした商品」を提供することで食品ロス削減に貢献



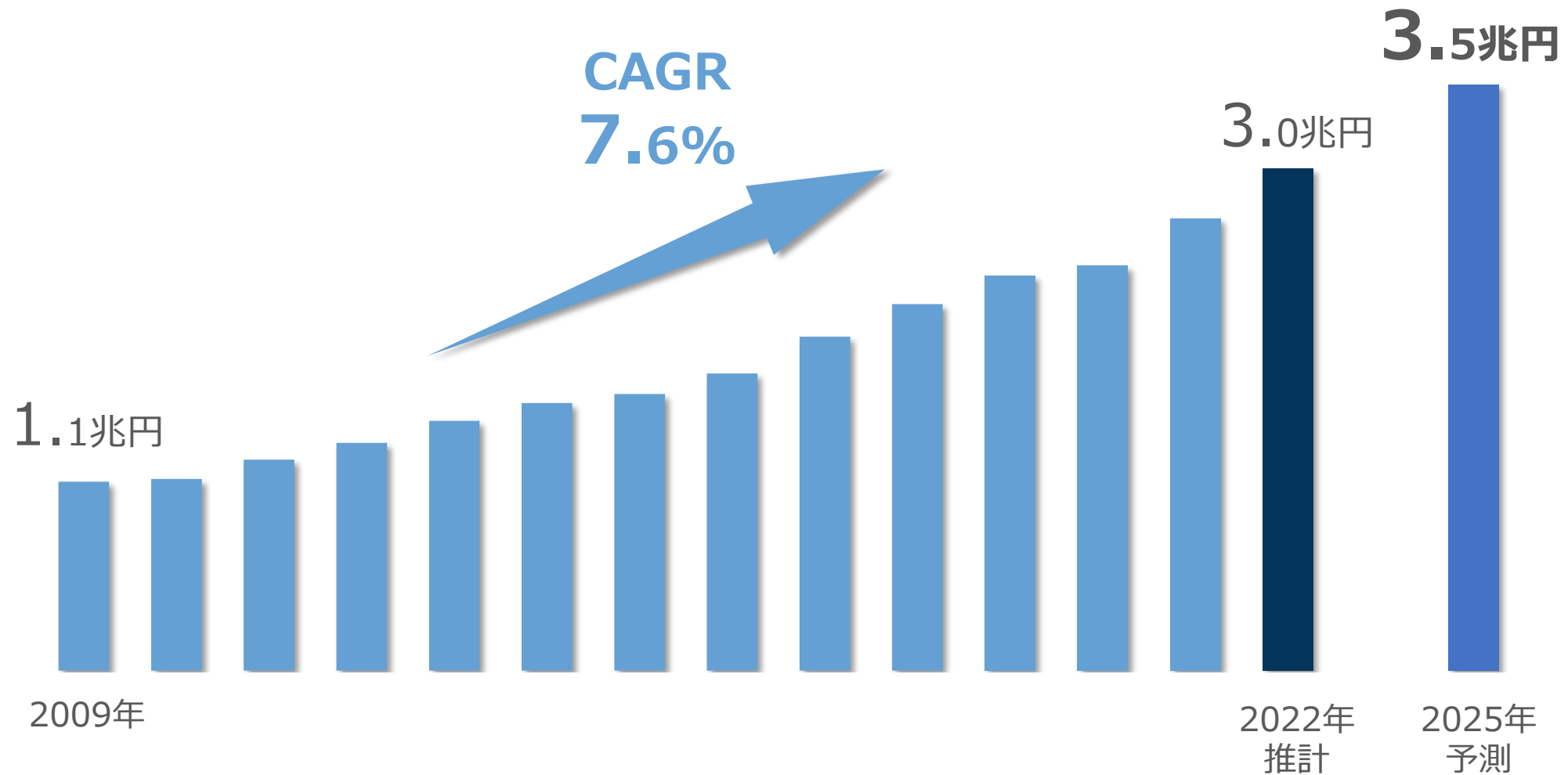
中期經營方針

BOOKOFF GROUP HOLDINGS



成長期

変革期



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**

BOOK-OFF

hugall

BOOK-OFF BAZAAR

BOOK-OFF
総合買取窓口

BOOK-OFF PLUS+

あそびバ
BOOK-OFF



あらゆるお客様層が
お得に、楽しく、安心して
買える・売れる

BOOK-OFF



リユースを世界へ



本、CD、DVD、ゲームソフト、服商材でのCO₂削減量

約20.5万t



“すてない社会”
の実現



国内BOOKOFFチェーンの年間売場点数

年間買取点数

約3億9,470万点

年間販売点数

約2億6,778万点



ブックオフコーポレーション株式会社と相模原市との
包み紙に関する協定 締結式



住まなくなった「おうち」の
無料相談会



リユース拡大のための活動

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**




成長性

安定性

企業価値

時間



- ・リユースの専門性拡大
- ・新たな領域へのチャレンジ

BOOK-OFF  **aidect**

- ・エンターテインメント性と高い収益性
- ・ネイティブ従業員による運営


hugall **aidect** **BOOK-OFF 総合買取窓口**

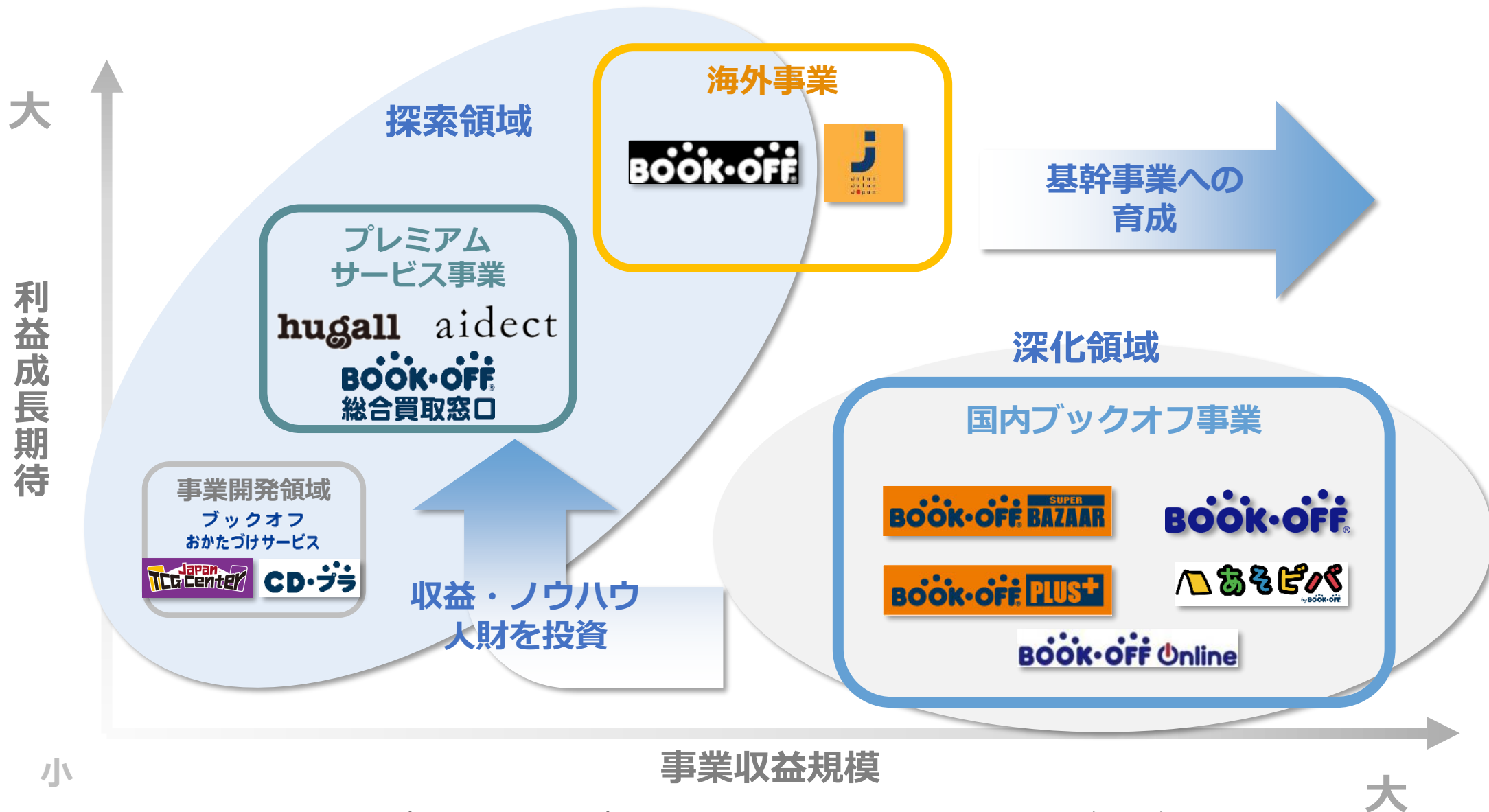
- ・新たな顧客層へのアプローチ
- ・顧客データベースの構築

BOOK-OFF   **BOOK-OFF Online**

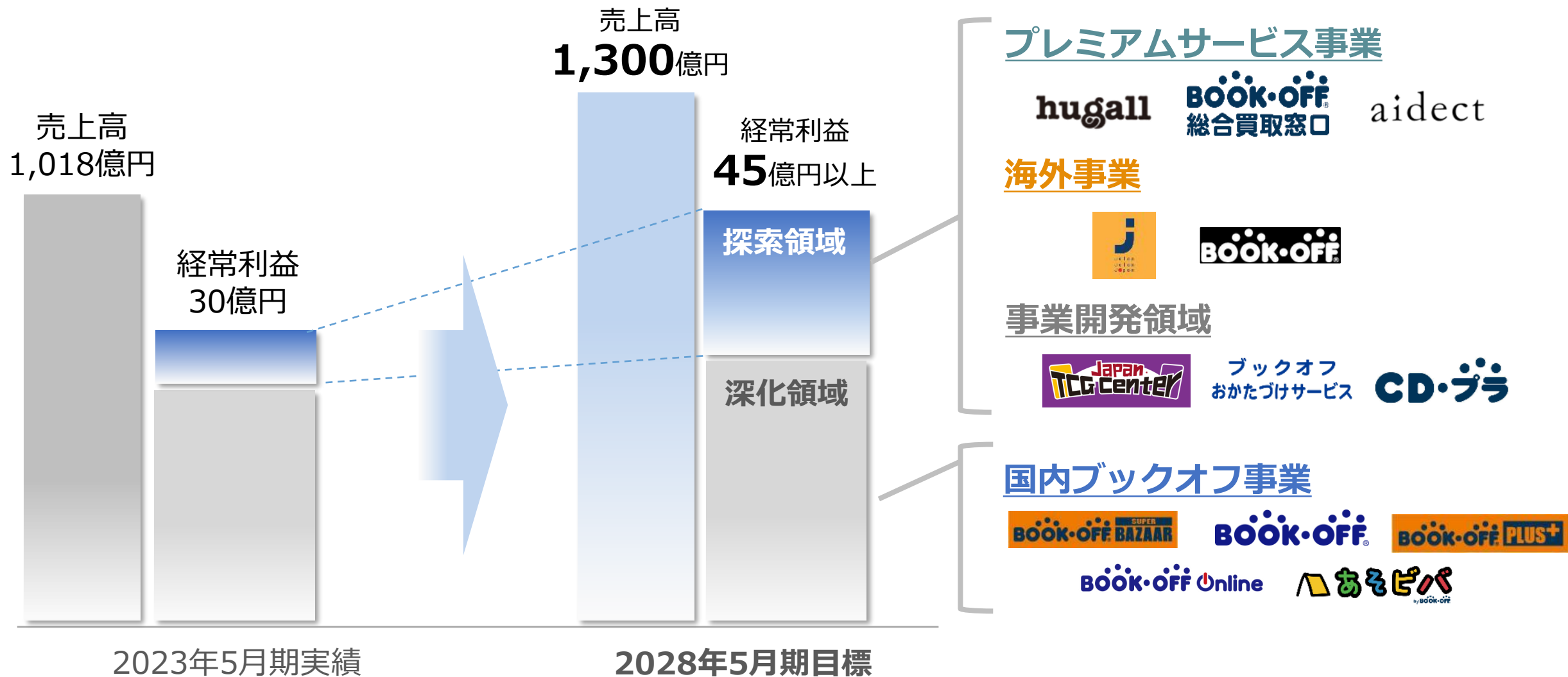
- ・圧倒的な知名度
- ・本の普遍的な価値
- ・他社に真似できない大型複合店舗
- ・新店舗パッケージ開発によるエンタメ性の追求
- ・継続的出店による店舗網の維持
- ・アプリ連携・ネット活用による LTV 拡大

- ・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





- ✓ 深化領域から探索領域へのヒト・カネ・ノウハウの投資を推進し、事業環境の変化に強いポートフォリオを構築する



- ✓ 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）を大きく越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

<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（※1）</p>	<p>48店舗（うちFC1店舗）</p>	<p>685店舗（うちFC371店舗）</p>	<p>3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 643万人</p>		<p>ECサイト「BOOKOFF Online」 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 あらゆる商品を取り揃え</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、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商圈にも出店し、 共存することが可能
<p>収益規模（※2）</p>	<p>2023年5月期実績</p>	<p>売上高900億円超</p>	<p>経常利益約35億円</p>

※1 2023年5月期末現在

※2 管理会計ベース、本社費除く

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)



既存店の大型化中心に
出店継続



接客・店舗づくりの
深化



公式スマホアプリ
CRM施策の強化



商品・顧客管理の
デジタル化推進

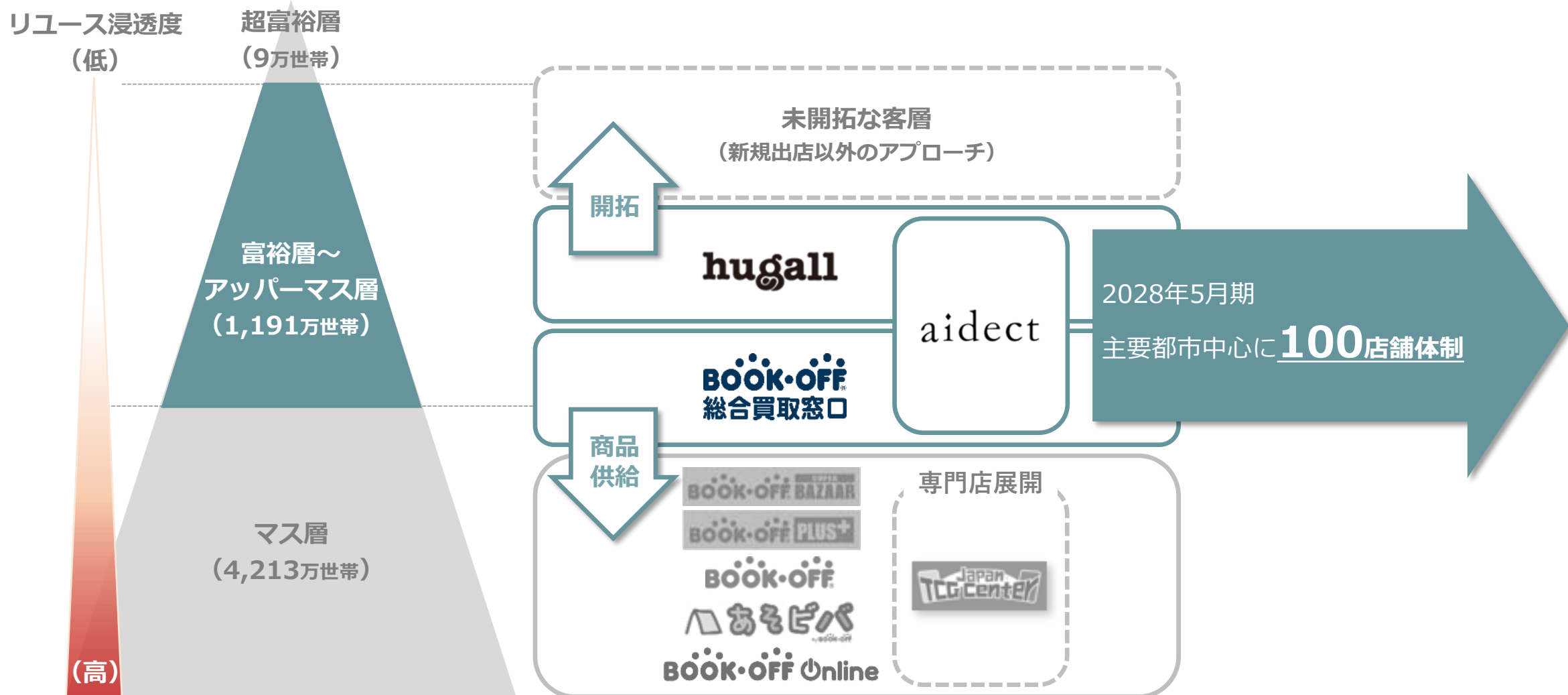
店舗パッケージ	hugall ハグオール	BOOK-OFF ブックオフ 総合買取窓口	aidect アイデクト
出店立地	百貨店内	世帯年収が比較的高い地域で 路面店展開	百貨店・駅ビル・ ショッピングモール
店舗数（※1）	15店舗	14店舗	12店舗
概要	BOOKOFFだけでは <u>リーチし切れていない顧客層</u> （アッパーマス層以上）をターゲットに 多様なサービスブランドでリユース利用を増やす		
強み	<ul style="list-style-type: none"> 百貨店内の<u>運営ノウハウの豊富さ</u> 低投資出店による<u>投資回収の早さ</u> 様々なジャンルに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 		
収益規模（※2）	2023年5月期実績	売上高約54億円	経常利益約3億円






※1 2023年5月期末現在

※2 管理会計ベース、本社費除く

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



<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 (※1)</p>	 <p>マレーシア 10店舗 (うち加盟店1店舗)</p>  <p>カザフスタン 1店舗 (加盟店)</p>	 <p>アメリカ合衆国 12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"> ・ 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、ソフトウェアのほか、<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
<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 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>
<p>共通の強み</p>	<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 	
<p>収益規模 (※2)</p>	<p>2023年5月期実績 売上高約42億円 経常利益約6億円</p>	

※1 2023年5月期末現在

※2 管理会計ベース、本社費除く



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



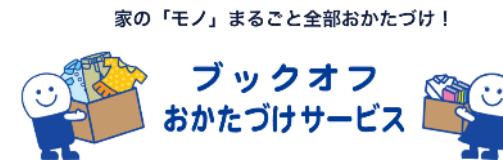
「売る、買う」が未来の循環へ

トレーディングカード専門店事業



- ✓ 東名阪、政令指定都市中心に積極出店とともにFC展開開始
- ✓ 成長するトレカ市場において多様なブランド展開によりグループのシェア拡大と収益化を図る

おかたづけ事業



- ✓ 一都三県のほか、協力企業を増やしてサービスエリアを拡大予定
- ✓ できるだけゴミを減らすことで廃棄費を下げ、買取金額を作業費から引くことでお客様の期待に応える

CDプラ（リサイクル）事業



BOOKOFFのCD・DVDから生まれた
サステナブルプラスチック資材

- ✓ ゴミにしないだけでなく、自社の工夫で高い価値に変えて世の中に提案する事業へチャレンジ

新たな事業の探索

- ✓ 下記方針に基づき、新規事業開発やM&Aの検討を継続
 - 経営理念、ミッションに通ずるものであること
 - ブックオフグループの事業展開で生み出された強みを活かすことができること
 - ブックオフグループで働く従業員の新たなキャリア形成につながる

国内ブックオフ事業



- 利益水準の確保、資本効率の改善、**成長事業へ人財・ノウハウを輩出**
- 既存店の大型化・リプレイス中心に每期出店継続
- ブックオフを超便利に・超面白く、顧客接点の強化・拡大

海外事業



- 2033年5月期の**JJJ世界100店舗、全米100店舗**へ向け積極出店
- 日本国内における不用品の回収インフラを強化し、すてない社会の実現へ貢献するとともに、JJJへの供給拡充

プレミアムサービス事業



- 2028年5月期主要都市中心に**100店舗体制**へ
- 接遇・対応力強化で競争優位性を確立
- 新規出店、アライアンスパートナーの拡大で顧客接点拡大

事業開発領域



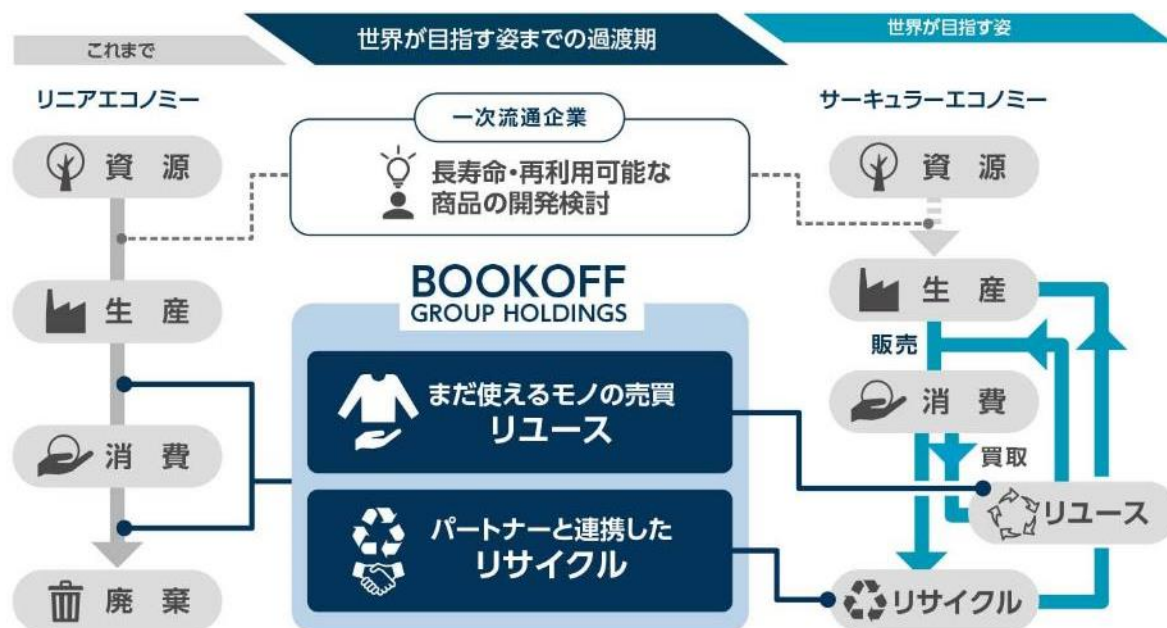
- トレカ専門店やおかたづけサービスなど、既に事業モデルが確立したものより、事業拡大を開始
- M&Aによる戦略パートナーの検討や、社内事業開発など、次の一手の探索を継続

Environment (環境)

マテリアリティ

- 多様な店舗展開とサービス拡充によるお客様からのリユースの最大化
- グローバル展開、グループ内外での連携による商品廃棄の低減

ブックオフグループが考える循環型社会



ブックオフがアプローチすることで資源使用の流れを鈍化・減少させる

事業活動における持続的な地球環境の保全



本、CD、DVD、ゲームソフト、服素材でのCO₂削減量

約20.5万t ※



国内BOOKOFFチェーンの年間売買取点

年間買取点数

約3億9,470万点

年間販売点数

約2億6,778万点

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

※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

リユース・リサイクル拡大に向けた活動



廃棄した書籍を活用してPB商品にリサイクル



廃棄したCD・DVDから再生プラ資材を製造販売



“REMARKET”によるアップサイクル品の販売

Social (社会)

マテリアリティ

- 多様性を踏まえた雇用機会の提供

人財育成・ダイバーシティ

人財育成とキャリアパスプラン



働きやすい環境づくり (制度一例)

勤務地選択制度	介護休暇
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	短時間勤務制度

障がい者雇用の推進



地域社会、行政、パートナーとの取り組み

神奈川県相模原市と包括連携協定を締結



愛知県南知多町と空き家対策の連携協定を締結



社の都リユースフェス開催 (仙台市)



東急(株)グループとの取り組み



学校教育への参画

お仕事体験 「ブックオフチャレンジャー」



SDGs活動とキャリア教育の融合 「学校ブックオフ」プロジェクト



Governance (ガバナンス)

マテリアリティ

- 適切な事業リスクの把握と情報開示の充実

株主・投資家との対話の充実

ホームページコンテンツの充実



決算説明会WEB配信



個人投資家向け説明会の開催



- ✓ 株主総会の土曜日開催の継続
- ✓ 機関投資家1on1MTGへの代表取締役社長の参加
- ✓ 決算短信・説明資料の英文開示

Topics 2024年5月期よりセグメント開示を開始予定

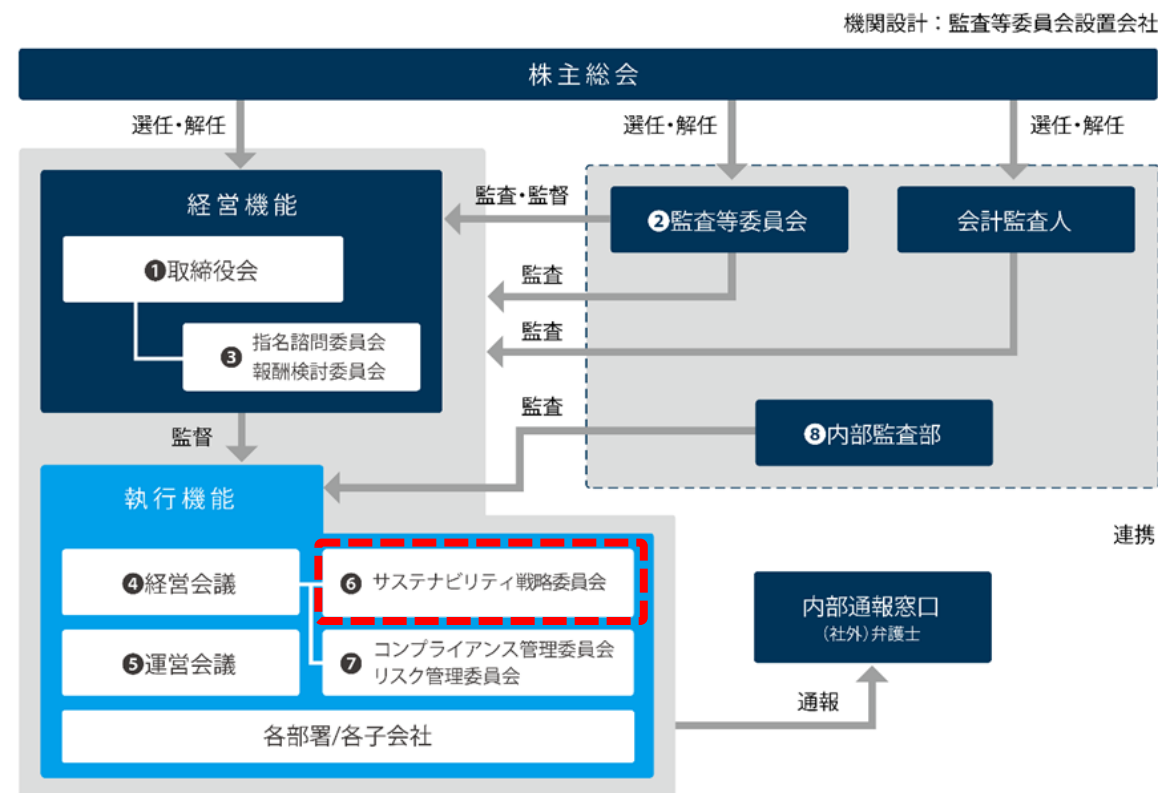
国内
ブックオフ
事業

プレミアム
サービス
事業

海外事業

その他
・ 全社

コーポレート・ガバナンス体制図



サステナビリティ戦略委員会を設置 (2022年)

サステナビリティ戦略委員会は、代表取締役社長が委員長を務め、半期に1回以上の頻度で開催。同委員会では、気候変動をはじめとした様々なリスク・機会の特定及び対応方針や戦略の検討並びに、各部門における実行計画の進捗モニタリング等を実施

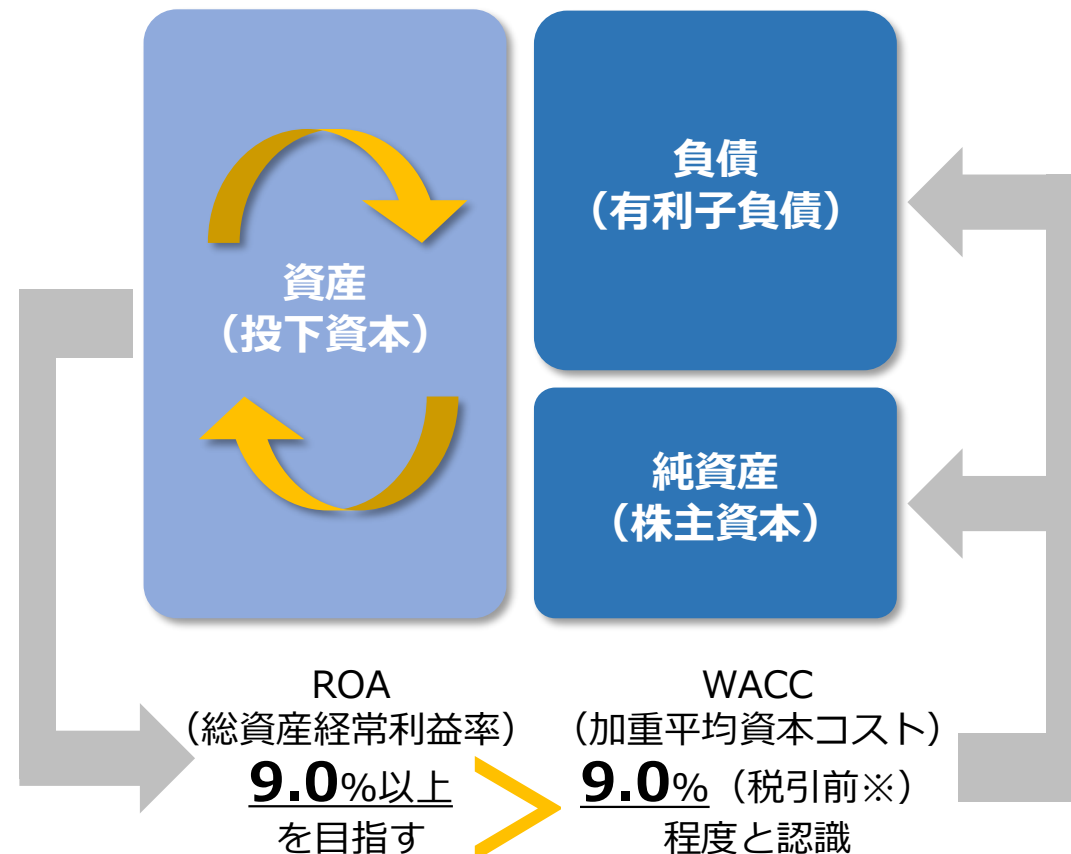
- 成長事業を中心とした積極投資による過去最高益（経常利益38億円）の更新
- 資本コストの認識と、資本収益性改善による超過利潤（経済的付加価値）の創出

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

当社は、利益配分を経営の最重要事項の1つと認識し、内部留保については、将来の企業価値向上につながる戦略的投資と財務体質の強化に対して有効に活用してまいりたいと考えております。

また、連結純利益に対する配当性向は20～30%程度を目安に、安定した配当を継続していくことを基本方針といたします。

	18/3期	19/3期	20/3期	21/5期	22/5期	23/5期	24/5期 予想
1株あたり純利益	▲43.31円	112.19円	13.77円	9.03円	82.07円	140.15円	80.95円
1株あたり配当金	10円	15円	6円	6円	20円	25円	25円
配当性向	-	13.4%	43.6%	66.4%	24.4%	17.8%	30.9%

2024年5月期 連結業績・配当予想

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

	2023年5月期 実績	2024年5月期 予想	前期差	前期比
売上高	101,843	106,000	+4,156	104.1%
営業利益	2,578	2,600	+21	100.8%
経常利益	3,040	3,000	△40	98.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,769	1,600	△1,169	57.8%
1株あたり期末配当金	25円	25円	-	100.0%

- ✓ 中期経営方針初年度において、成長期待事業の拡大に向けた人財の確保・育成に注力
- ✓ 各事業における積極出店は継続し、売上高は引き続き伸長するものの、国内ブックオフ事業における大型IT投資遅延に伴う償却費の負担開始時期のズレ込みや、電気料金や人件費等の費用負担増により、営業利益・経常利益は前期並を見込む
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益は、前期特殊要素（法人税等調整額）の剥落により大幅減となる見込み
- ✓ 1株あたり期末配当金は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）




 10～11店舗


 2～3店舗

- 既存店においても、BSBのトレカ・ホビー強化及び
 アパレル効率化、BOOKOFFのエンタメ化のリ
ニューアルを継続実施
- 直営既存店売上高前年比は
上期107%、下期101%を想定

プレミアムサービス事業

- 新規出店



 4～5店舗

- 出店を継続しつつも、人財確保・育成に注力

海外事業

- 新規出店

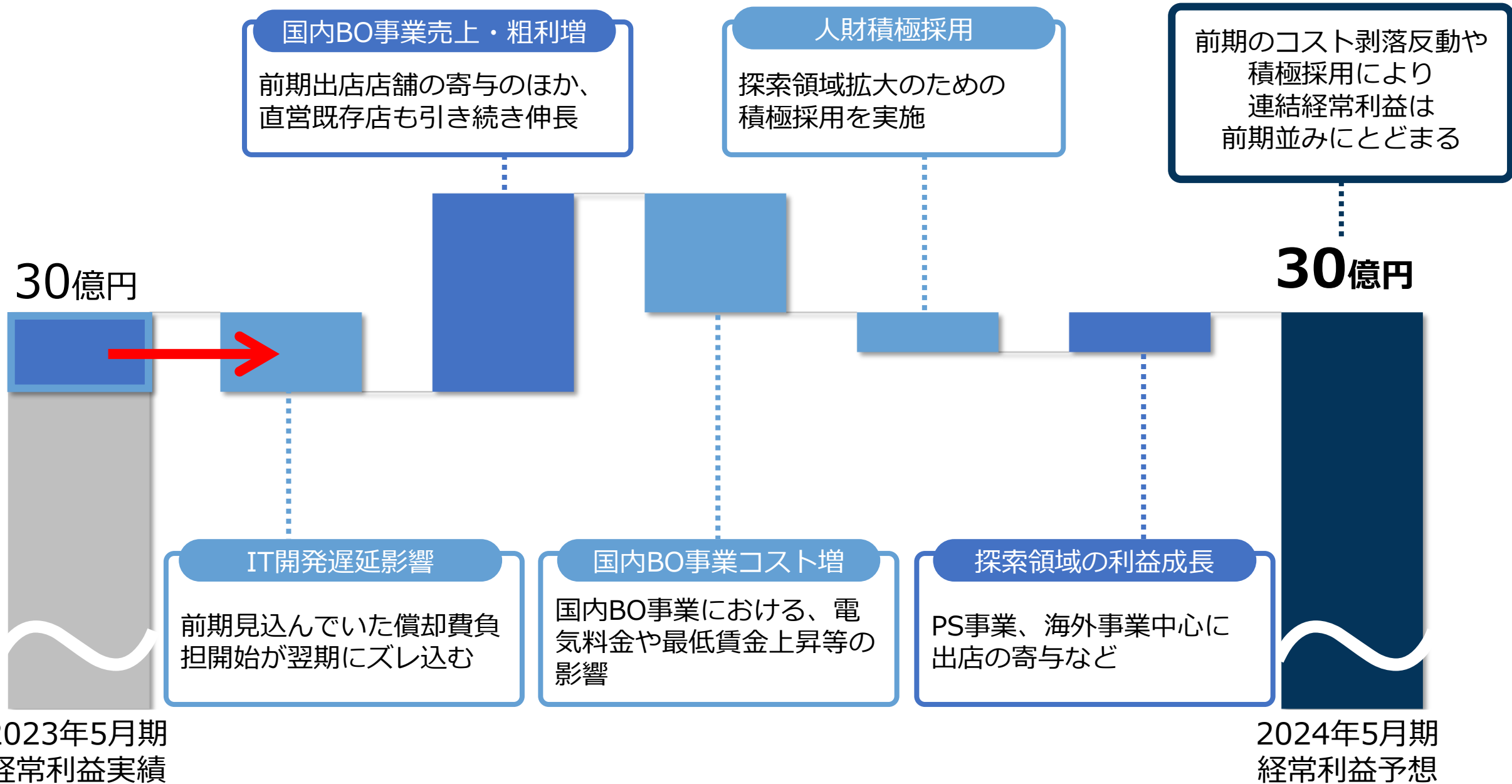

 3～4店舗
 (加盟店含む)

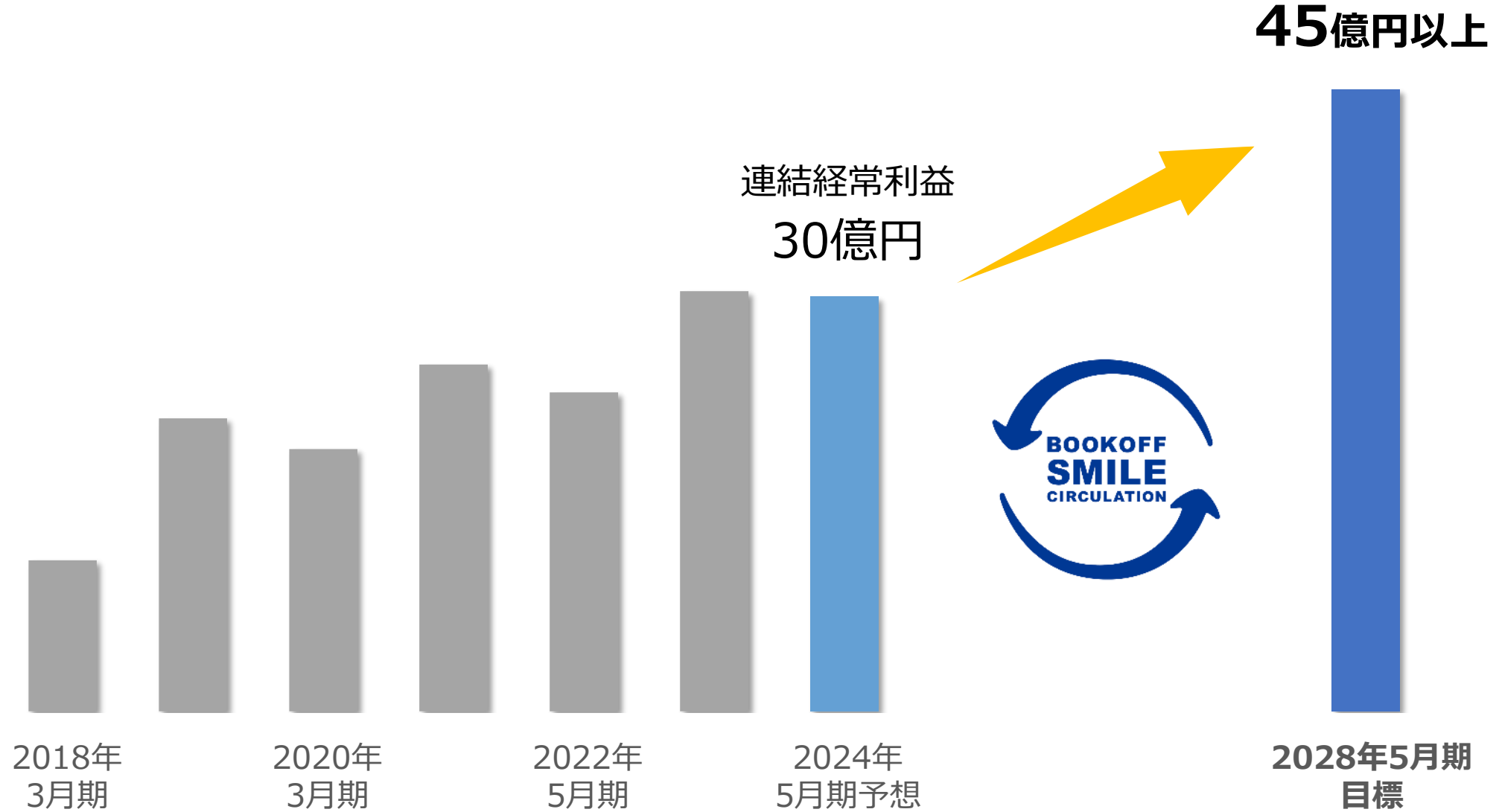

 2～3店舗

- マレーシアへの商品供給強化のための設備投資実施

その他

- セグメント別業績の開示を開始予定





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

単位：百万円

	2022年5月期	2023年5月期
売上高	91,538	101,843
売上原価	37,326	43,426
売上総利益	54,212	58,416
販売費及び一般管理費	52,445	55,838
営業利益	1,766	2,578
営業外収益	868	676
営業外費用	327	214
経常利益	2,307	3,040
特別利益	197	3
特別損失	172	271
税金等調整前当期純利益	2,332	2,771
法人税、住民税及び事業税	791	778
法人税等調整額	71	▲ 902
法人税等合計	862	▲ 124
当期純利益	1,470	2,896
非支配株主に帰属する当期純利益	20	126
親会社株主に帰属する当期純利益	1,449	2,769

単位：百万円

	2022年5月期 期末	2023年5月期 期末
流動資産	28,329	29,112
現預金	8,203	5,544
商品	15,412	17,612
その他	4,714	5,956
固定資産	16,766	21,101
有形固定資産	6,214	8,852
無形固定資産	1,607	2,443
投資等	8,943	9,804
総資産	45,096	50,213

	2022年5月期 期末	2023年5月期 期末
流動負債	16,289	17,945
短期借入金	8,259	9,730
その他	8,030	8,214
固定負債	12,324	13,210
長期借入金	7,693	7,341
その他	4,630	5,868
負債合計	28,614	31,155
純資産	16,482	19,057
負債・純資産	45,096	50,213

単位：百万円

	2022年5月期 累計	2023年5月期 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,782	243
税金等調整前利益	2,332	2,771
減価償却費	1,523	1,650
のれん償却費	48	47
資産負債の増減	▲1,627	▲2,736
その他	505	▲1,490
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,863	▲3,453
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,408	490
現金及び現金同等物に係る換算差額	37	61
現金及び現金同等物の増減額	2,365	▲2,658
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	8,203	5,544

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	:	1,018億円（2023年5月期 連結実績）		
店	舗	数	:	800店（直営423店、FC377店 2023年5月末）		
社	員	数	:	1,572名（2023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

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



- ・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

- ・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



店舗・アプリ会員数はすべて2023年5月期末時点

国内ブックオフ事業

BOOK-OFF



610店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



48店舗

BOOK-OFF PLUS+



75店舗

あそびバ
by BOOK-OFF



3店舗

BOOK-OFF Online



アプリ会員
643万人

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



15店舗

aidect



12店舗

BOOK-OFF
総合買取窓口



14店舗

BOOKOFFだけではリーチし切れていない顧客層（アップマス層以上）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



11店舗



12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