



BOOKOFF GROUP HOLDINGS

ブックオフグループホールディングス株式会社
(東証1部：9278)

2021年5月期 第2四半期 決算説明会
2020年11月18日

TOPICS	・ ・ ・	2
2021年5月期 第2四半期 連結決算概要	・ ・ ・	3
2021年5月期 第2四半期 主な取り組みと通期業績予想	・ ・ ・	10
現状を踏まえた今後の戦略の検討状況	・ ・ ・	23
APPENDIX	・ ・ ・	38

- 第2四半期累計期間損益は、第1四半期における店舗休業の影響により減収減益
- 第2四半期会計期間損益においては、巣ごもり需要を背景に前年同期比で大幅増益
- 足元の仕入動向を踏まえ、通期業績予想は据え置き
- 中期経営方針に大きな変更はないものの、現状課題とコロナ後の消費動向を勘案し、出店や注力分野を見直し

2021年5月期 第2四半期 連結決算概要

損益計算書

単位：百万円	2021.5期 2Q累計	2020.3期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
売上高	37,522	41,289	▲3,767	90.9%
売上総利益	23,272	25,322	▲2,050	91.9%
販管費	22,754	24,441	▲1,687	93.1%
営業利益	517	881	▲363	58.8%
経常利益	650	1,144	▲494	56.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益（損失）	▲284	557	▲842	—

- ✓ 第1四半期における店舗休業の影響により減収減益となった
- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、臨時休業とした国内外直営店舗の地代家賃、減価償却費などの固定費等、特別損失816百万円の計上により、親会社株主に帰属する四半期純損失を計上した

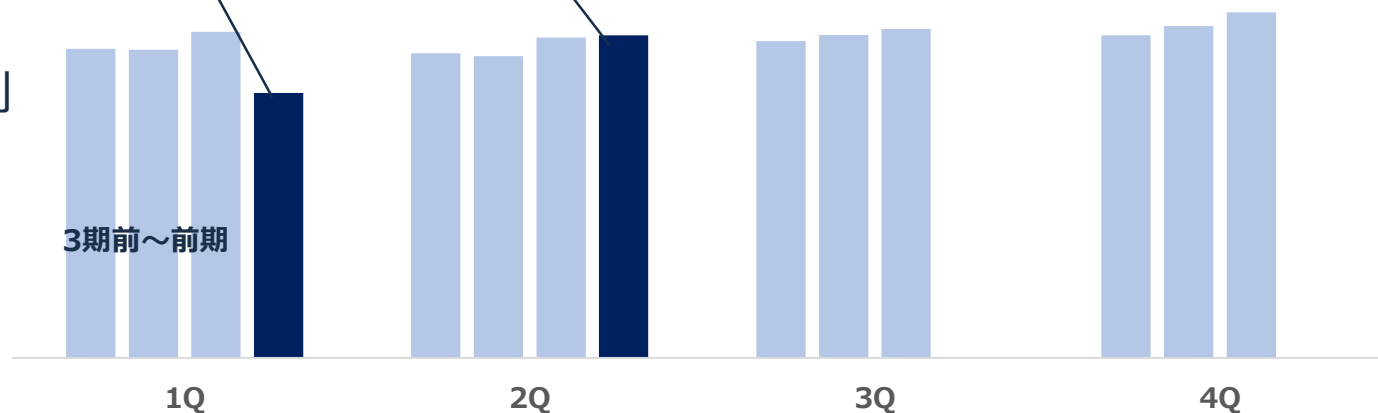
四半期別業績推移

直近4期四半期別
売上高推移

当期1Q **169億円**
前年同期比 81.2%

当期2Q **206億円**
前年同期比 100.7%

1Q休業影響大
2Qは前年並水準

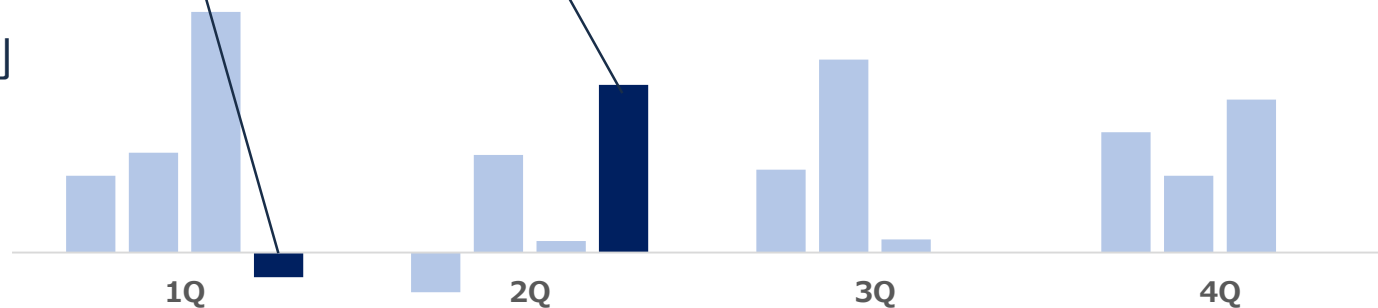


直近4期四半期別
経常利益推移

当期1Q **▲1.1億円**
店舗休業影響により経常赤字

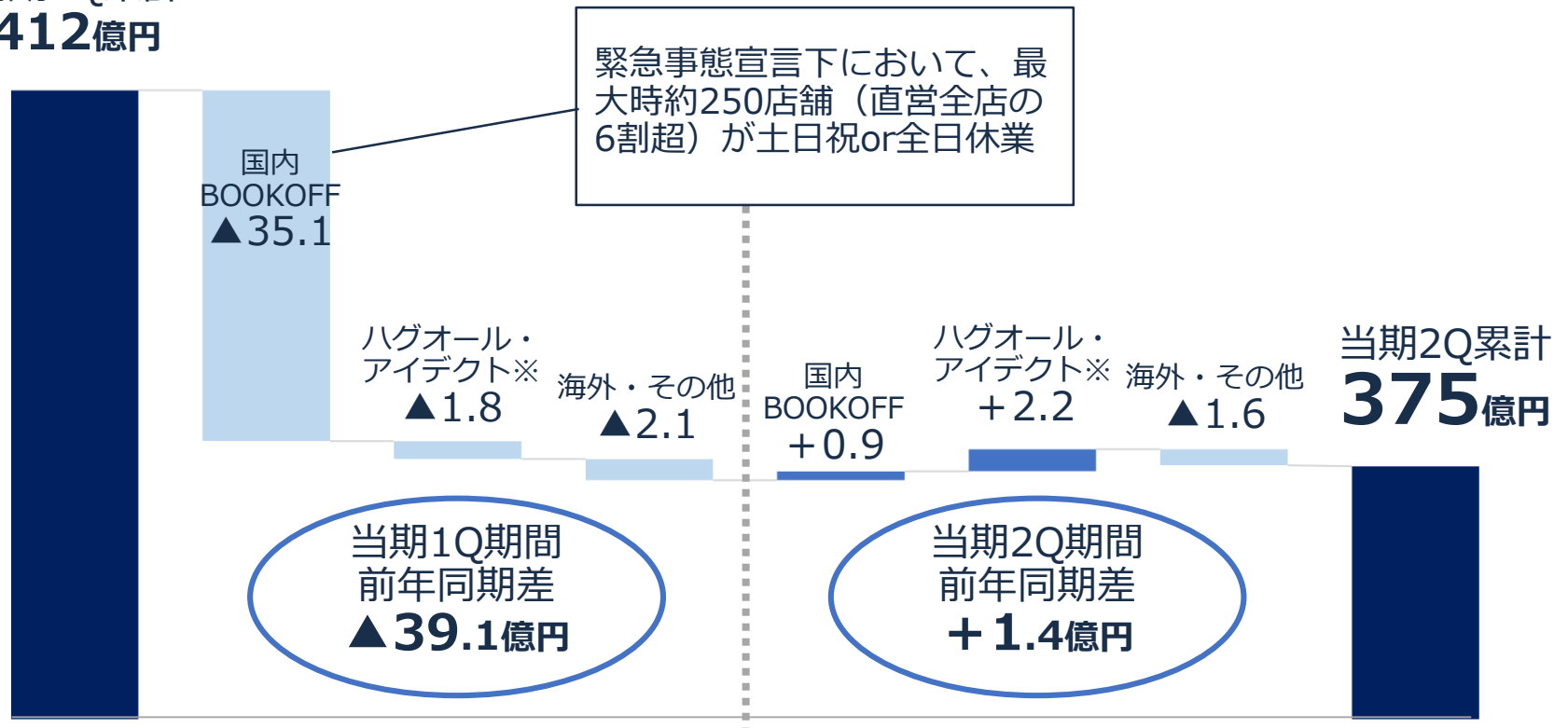
当期2Q **7.6億円**
前年同期比 14.6倍

1Q経常赤字
2Qは近年ない高水準



売上高 増減要因分析

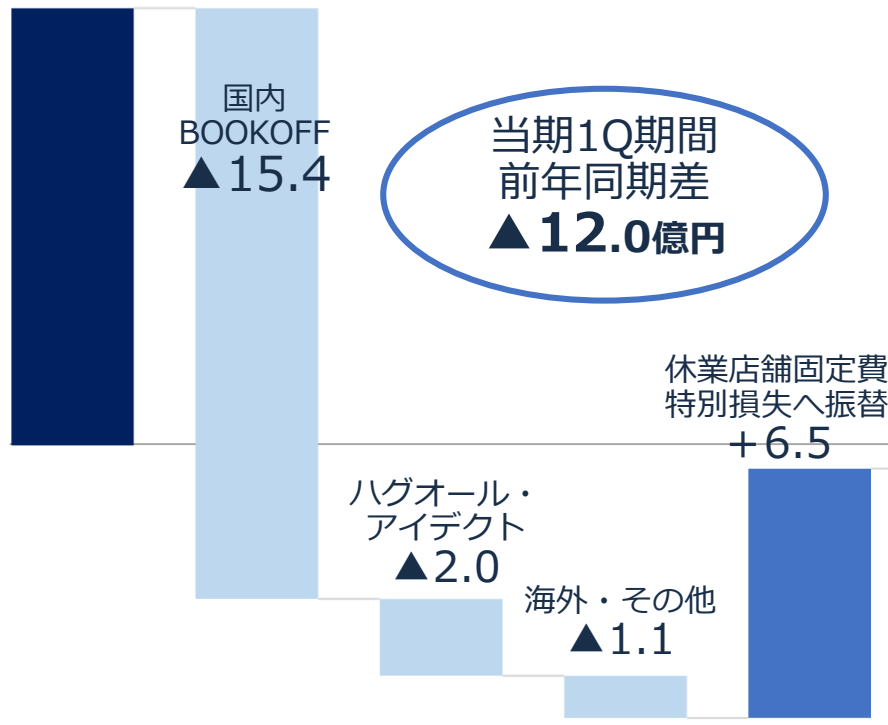
前期2Q累計
412億円



※アイデクト（株）ジュエリーアセットマネジャーズ）は前期3Qより連結

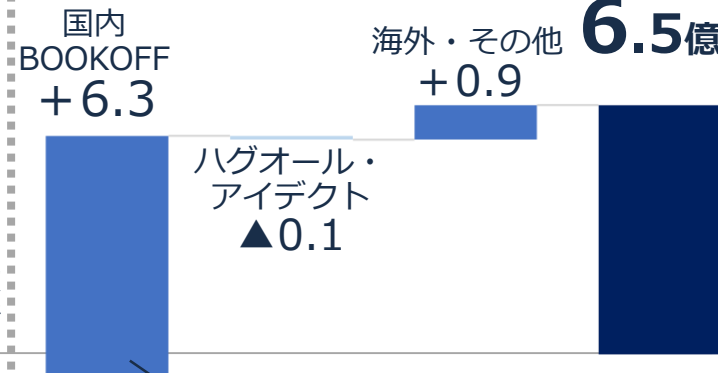
経常利益 増減要因分析

前期2Q累計
11.4億円



当期2Q期間
前年同期差
+7.0億円

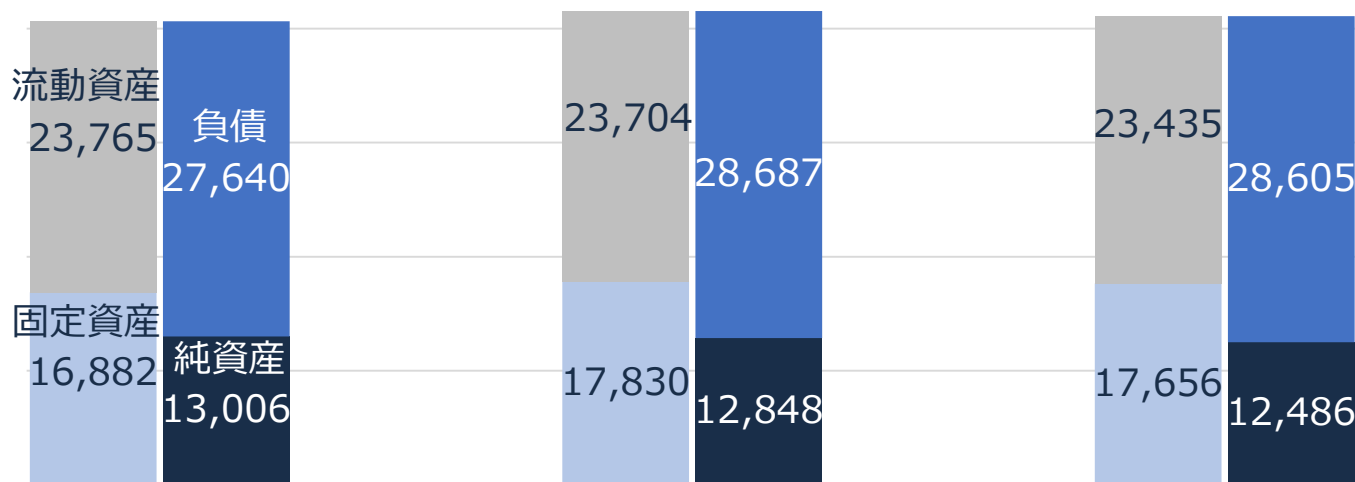
当期2Q累計
6.5億円



商材粗利率の高い書籍売上高の好調により大幅増益

貸借対照表

単位：百万円



2019年3月末

2020年3月末

2020年9月末

総資産

40,647

41,535

41,103

現金及び預金

6,142

6,094

6,715

有利子負債

17,535

17,920

18,332

自己資本比率

31.6%

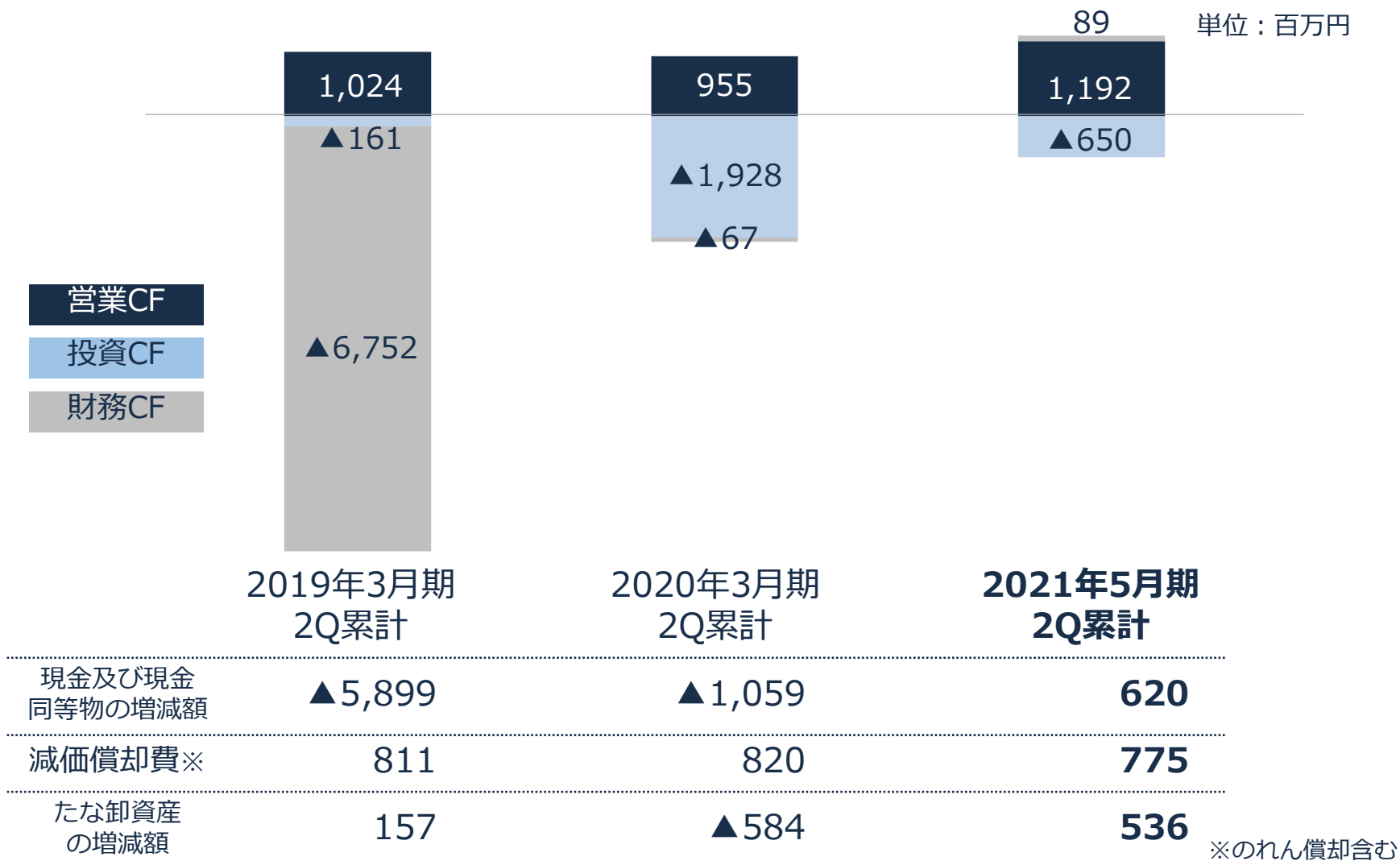
30.7%

30.2%

- ✓ 店舗休業などに備え一時的な有利子負債の増加があったものの、第2四半期末現在で財務バランスはほぼ正常化した
- ✓ 感染再拡大時に備え、引き続き金融機関借入枠は確保

キャッシュフロー計算書

単位：百万円



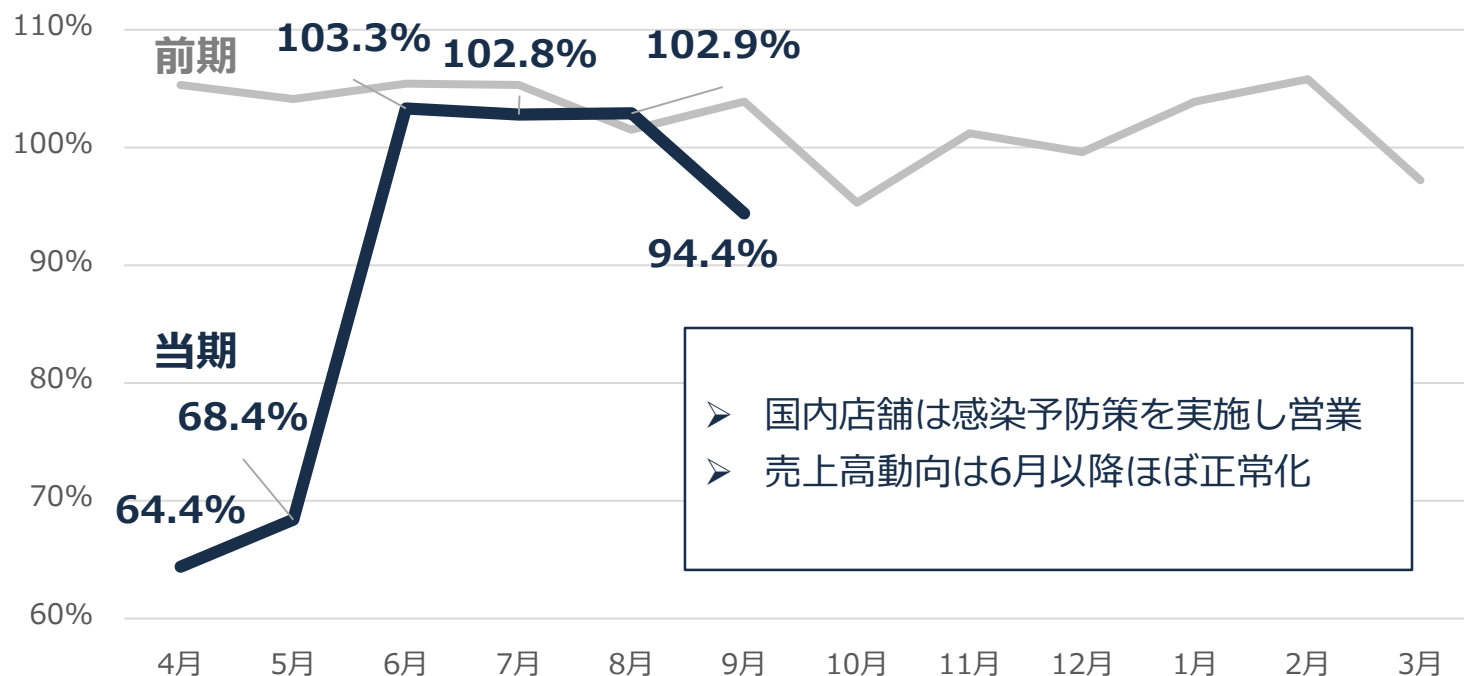
- ✓ 第2四半期における大幅増益などにより、営業CFは前年同期以上の水準を確保した
- ✓ 新規出店抑制により、投資CFのマイナス幅は縮小した

2021年5月期 第2四半期 主な取り組みと通期業績予想

国内直営店 月次売上高

BOOK-OFF®

月次売上高 前年同月比推移（既存店）



- ✓ 緊急事態宣言下において、最大時約250店舗（直営全店の6割超）が土日祝もしくは全日休業となった影響により、4～5月の既存店売上高は前年同月を大きく下回った
- ✓ 巣ごもり需要を背景に、6～8月は前年同月を上回った
- ✓ 9月は前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動もあり、前年同月を下回った

国内直営店 商材別売上高

BOOK-OFF® 商材別売上高 前年比実績 (既存店)

商材名	1Q期間	2Q期間	2Q累計	構成比
書籍	84.9%	106.7%	95.5%	35.6%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	89.4%	95.1%	92.3%	30.5%
アパレル	48.3%	82.3%	63.9%	8.6%
貴金属・時計・ブランドバッグ	64.6%	102.8%	84.7%	7.7%
トレーディングカード・ホビー	74.0%	108.2%	91.5%	7.0%
家電・携帯電話	73.1%	89.2%	81.3%	4.6%
スポーツ・アウトドア用品	67.3%	115.9%	91.1%	2.8%
その他	85.7%	123.5%	105.1%	3.2%
合計	78.2%	100.1%	89.0%	100.0%

- ✓ 店舗営業正常化後において、巣ごもり需要により商材粗利率の高い書籍が好調に推移したほか、スポーツ・アウトドア用品も大きく伸長した
- ✓ 外出抑制などの影響もあり、アパレルの回復には遅れが生じている

国内直営店 商材別仕入高

BOOK-OFF® 商材別仕入高 前年比実績 (既存店)

商材名	1Q期間	2Q期間	2Q累計	構成比
書籍	75.3%	96.4%	85.4%	24.8%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	65.3%	96.7%	80.7%	37.6%
アパレル	38.0%	79.8%	57.8%	7.0%
貴金属・時計・ブランドバッグ	52.2%	98.4%	76.0%	12.9%
トレーディングカード・ホビー	55.4%	108.5%	82.5%	8.8%
家電・携帯電話	45.3%	86.0%	64.0%	5.0%
スポーツ・アウトドア用品	48.8%	98.6%	71.9%	2.8%
その他	46.5%	90.8%	66.5%	1.1%
合計	60.5%	95.7%	77.7%	100.0%

- ✓ トレーディングカード・ホビーが好調に推移した
- ✓ 売上高の回復に対してタイムラグが生じているものの、足元の仕入動向は回復傾向にある

新規出店

前期2Q累計
6店舗
出店
(うちBSB2店舗)

→

当期2Q累計
1店舗
出店



BOOKOFF SUPER BAZAAR
1号京都伏見店
5/11オープン

当期2Qまでの出店は
1店舗のみ

既存店リニューアル

前期2Q累計
36店舗
実施

→

当期2Q累計
19店舗
実施



BOOKOFF PLUS
名古屋新中島フロンテ店
食器・雑貨売場拡充



BOOKOFF PLUS
MINANO分倍河原店
ホビー商材追加

既存店リニューアル予算
を一時的に抑制

「ひとつのBOOKOFF」の進捗



BOOK-OFF Online

ヤフオク!



キャッシュレス買取
664店舗で開始

公式スマホアプリ会員
200万人突破

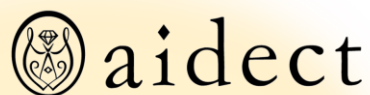
ネット経由BOOKOFF売上高※
2Q累計前年同期比
112%

非対面・滞在時間短縮ニーズを背景に
「ひとつのBOOKOFF」拡大

※「BOOKOFF Online」販売実績、「ヤフオク!」内BOOKOFFオークションストア直営店販売実績、「BOOKOFF Online」経由での直営店販売実績、店舗受取サービスによる直営店販売実績の合計

ハグオール・ アイデクト

海外事業



2020年5月 大丸京都店
2020年9月 泉北高島屋店
オープン

一時全面休業も現在は営業正常化
商業施設の集客動向は回復途上も
積極拡大方針に変更なし



2020年11月
6号店オープン

マレーシア拡大方針に変更なし
足元の一時的なロックダウン等
一定の影響見込む

SDGsへの取り組み



■ 「空き家」対策を促進するための社会実験への参加

空き家コンサルティング株式会社、株式会社浜屋、一般社団法人日本リユース・リサイクル回収事業者組合との連名で南知多町（愛知県）と協定書を締結、同町が実施する「空き家」対策を促進するための社会実験（「空き家のお宝発掘社会実験」）に参加しました



■ 規格外生花「チャンスフラワー」の販売

生花販売やイベント企画を営む株式会社hananeとともに、規格外のため捨てられてしまう生花「チャンスフラワー」をブックオフ店頭で販売しました



■ 特例子会社ビーアシスト株式会社設立10周年

当社の特例子会社で、ブックオフグループの障がい者雇用を担うビーアシスト株式会社が2020年10月15日に設立10周年を迎えました。障害者雇用促進法により、民間企業における障害者雇用率は2.2%と定められていますが、ブックオフグループは4.33%（2020年6月1日現在）と法定雇用率を大きく上回っております



■ 「親子でサステナブル サマースクール2020」への参画

CtoC体験予約サービスTABICA(たびか)を運営する株式会社ガイアックスが主催する無料オンラインイベント「親子でサステナブル サマースクール2020」へ登壇しました

- ◆ 主力商材である本の需要は底堅い
- ◆ テクノロジーを活用した非対面・滞在時間短縮ニーズが顕在化
- ◆ 当期における短期的な課題は仕入確保

コロナ禍を通して見えてきたこと

当期課題

年末年始に向けた
仕入獲得

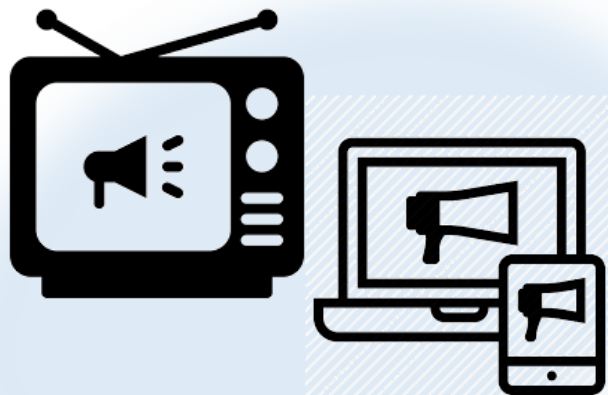
買取増に向けた
プロモーション強化

中長期課題

次年度以降に向けた
「ひとつのBOOKOFF」
のさらなる推進

アプリ会員の
継続的な獲得

当期の仕入獲得施策予定



新TVCM OA中



アプリ会員向け
通知&クーポン

Apple製品・PC・カメラ・楽器
買取金額 20%UP
キャンペーン
11/1(日)~11/30(月)

トレカ 20%UP
2020.11/14(土)~12/13(日) 買取金額キャンペーン

バッグdeカムバック
9/1(土)~12/13(日)
買取金額 20%UP

DVD Blu-ray
2020/11/14(土)~12/13(日)
買取金額 20%UP
キャンペーン

ゲームソフト
買取キャンペーン
2020/11/14(土)~12/13(日)
まとめ売りで
買取金額最大
+5000円
詳しくはこちら▶

ホビー
2020/11/14(土)~12/13(日)
買取金額 20%UP
キャンペーン

ゲームソフト
買取キャンペーン
2020/11/14(土)~12/13(日)
まとめ売りと、買取金額アップ!
15円で +5000円
10円で +3000円
6冊以上 +500円 3冊以上 +500円



地域・商材別キャンペーン (一例)

2021年5月期 連結業績予想

■ 第4四半期連結累計

単位：百万円	2021.5期 予想	2020.3期 実績	前年同期差 ※	前年同期比 ※
売上高	81,000	84,389	▲3,389	96.0%
営業利益	1,000	1,428	▲428	70.0%
経常利益	1,300	1,898	▲598	68.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	0	240	▲240	—

■ 通期連結累計

売上高	96,000	—	—	—
営業利益	1,300	—	—	—
経常利益	1,650	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	—	—	—

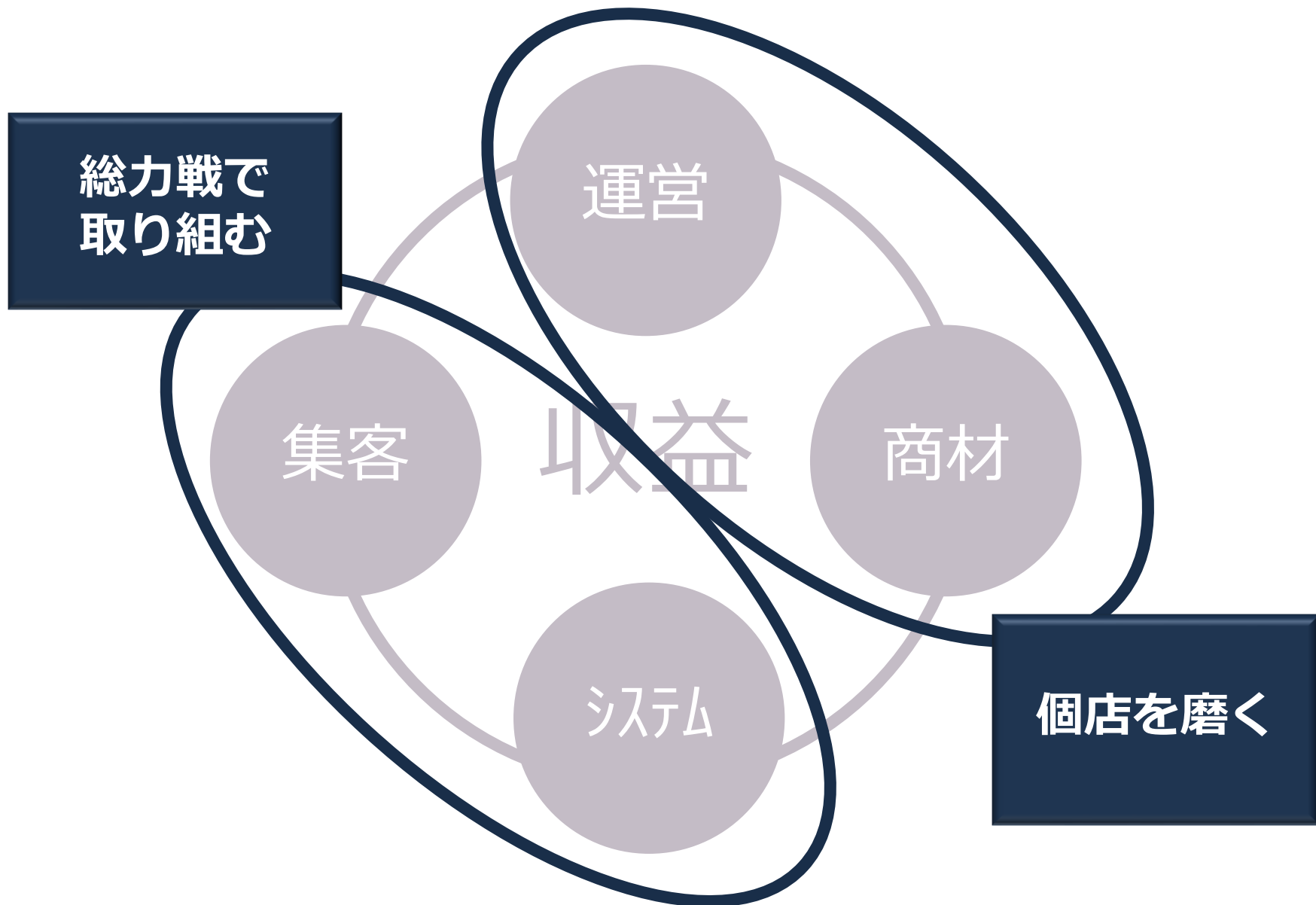
2021年5月期は決算期変更の経過期間のため、第4四半期予想は前期通期との比較とし、通期予想については比較を記載していません。

業績予想の前提条件

- 第2四半期会計期間が大幅な増益となった一方で、足元の仕入動向を踏まえ、通期業績予想は据え置き
- アパレル売上が弱含みな一方、書籍、トレカ・ホビーは好調を維持。2020年10月～2021年3月の売上高水準はほぼ前年同期並を想定
- BOOKOFF SUPER BAZAARの新規出店予定は無し。既存店リニューアルは一定規模で継続
- 年末年始のピーク期を前に、仕入獲得を目的とした積極プロモーションを実施予定
- 配当予想も前回予想を据え置き（期末1株当たり6円）

現状を踏まえた 今後の戦略の検討状況

現在の事業方針と役割分担



国内直営店 商材別売上高の状況

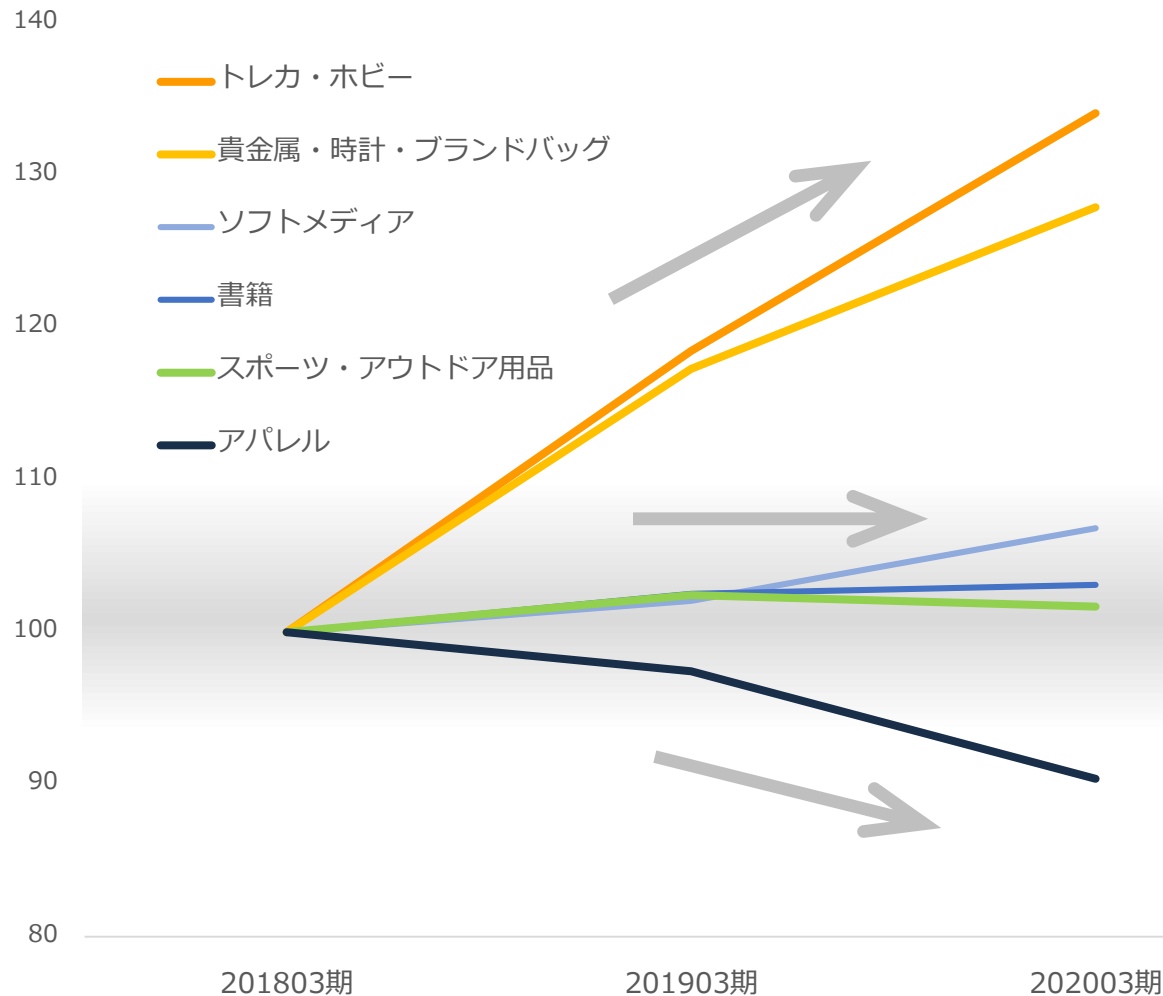
BOOK-OFF® 当期商材別売上高 前年比実績（既存店）

商材名	1Q期間	2Q期間	2Q累計	構成比
書籍	84.9%	106.7%	95.5%	35.6%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	89.4%	95.1%	92.3%	30.5%
アパレル	48.3%	82.3%	63.9%	8.6%
貴金属・時計・ブランドバッグ	64.6%	102.8%	84.7%	7.7%
トレーディングカード・ホビー	74.0%	108.2%	91.5%	7.0%
家電・携帯電話	73.1%	89.2%	81.3%	4.6%
スポーツ・アウトドア用品	67.3%	115.9%	91.1%	2.8%
その他	85.7%	123.5%	105.1%	3.2%
合計	78.2%	100.1%	89.0%	100.0%

書籍のほかトレカ・ホビー、貴金属・時計・ブランドバッグは引き続き好調
 足元では「3蜜」回避のためのスポーツ・アウトドア用品も伸長
 アパレルは外部環境からも厳しい状況が続く見通し

国内直営店 商材別売上高の状況

商材別売上高推移
(2018年3月期の各売上高を100とした場合の推移※)



トレカ・ホビー、
貴金属・時計・ブランドバッグ
引き続き注力

書籍、ソフトメディア
底堅い需要をベースに
収益堅持

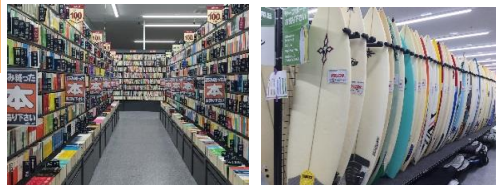
スポーツ・アウトドア用品
今後注力し、成長を目指す

アパレル
外部環境からも
早期の回復は難しい

※2016年4月～2020年3月まで継続して営業している店舗が対象

商材別売上動向を踏まえた対応

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



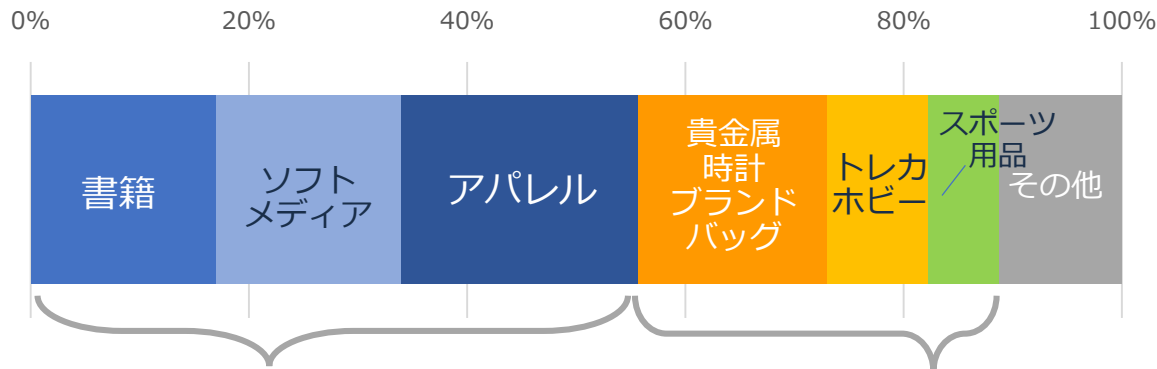
BOOKOFF SUPER BAZAAR (ブックオフスーパーバザー・BSB)

- 1,000坪内外の広大な店舗と数十万点に及ぶ商品で強い集客力を誇る
- 書籍・ソフトメディアからアパレル、スポーツ用品、ブランド品まで、あらゆる商材の「売りたい・買いたい」をワンストップで提供



直営店パッケージ別
売上高構成比
(2020年3月期実績)

BOOKOFF SUPER BAZAAR 商材別売上高構成比 (2020年3月期実績)



集客力○・成長性△

今後の成長商材

BSBは書籍・ソフトメディア+アパレルで強い集客力を有するが
売上動向を踏まえた商材構成の見直しが必要

個店を
磨く

既存店：個性的な店作り

BOOK-OFF®

+



継続

BSB・総合買取窓口の積極出店



年間4~5店舗出店



首都圏50店舗体制へ

見直し

総力戦で
取り組む

「ひとつのBOOKOFF」構想の実現



電子買取



公式スマホアプリ



ネット出品

さらに
注力

百貨店内事業、海外事業の成長

hugall
【ハグオール】



継続

現在の店舗投資



今後の投資方針



既存BSBのてこ入れや新パッケージの開発にも着手

新たな店舗パッケージの開発に向けたトライアル

トライアル例： **BOOK-OFF PLUS+** 長久手グリーンロード店

愛知県長久手市
売場坪数：約200坪
郊外ロードサイドに位置する
書籍・ソフト+アパレルの複合店

2Fアパレル売場を
トレカ・ホビー売場+
ボードゲームカフェに転換



従来のBOOKOFF

新パッケージ案

ターゲット層

ファミリー、男性中心



ファミリー+
趣味を楽しむ層

提供価値

中古メイン
安くて多様な品揃え
(EC等でもニーズに対応)



中古&新品で商品力強化
+遊ぶ場所
(売り買い+aの価値)

「ひとつのBOOKOFF」 ロードマップ

2019年3月期

2020年3月期

2021年5月期

創る ~~済~~

繋げる ~~済~~

拡げる

会員施策

- ・公式アプリリリース
- ・クーポン機能 (一律)
- ・CRMトライアル

- ・ダウンロード時Pt付与
- ・店舗クーポン発行機能

EC・店舗間ポイント連携
ロイヤリティプログラム
など

電子買取

多店舗展開
スタート

会員サービスとの連携による
さらなる効率化×サービス強化

EC活用

- ・店舗ソフトの出品
- ・FCとの在庫連携

- ・店舗受取サービス
- ・会員アプリのEC連携
- ・書籍の出品

他商材出品
など

「ひとつのBOOKOFF」 現在までの歩み

店頭在庫の
EC連携開始

BOOK-OFF Online

EC商品の店舗受取
サービス開始

キャッシュレス買取



664店舗で開始

2020年9月
200万人突破

電子買取システム
導入拡大



ネット経由BOOKOFF売上高※
当期2Q累計前年同期比
112%

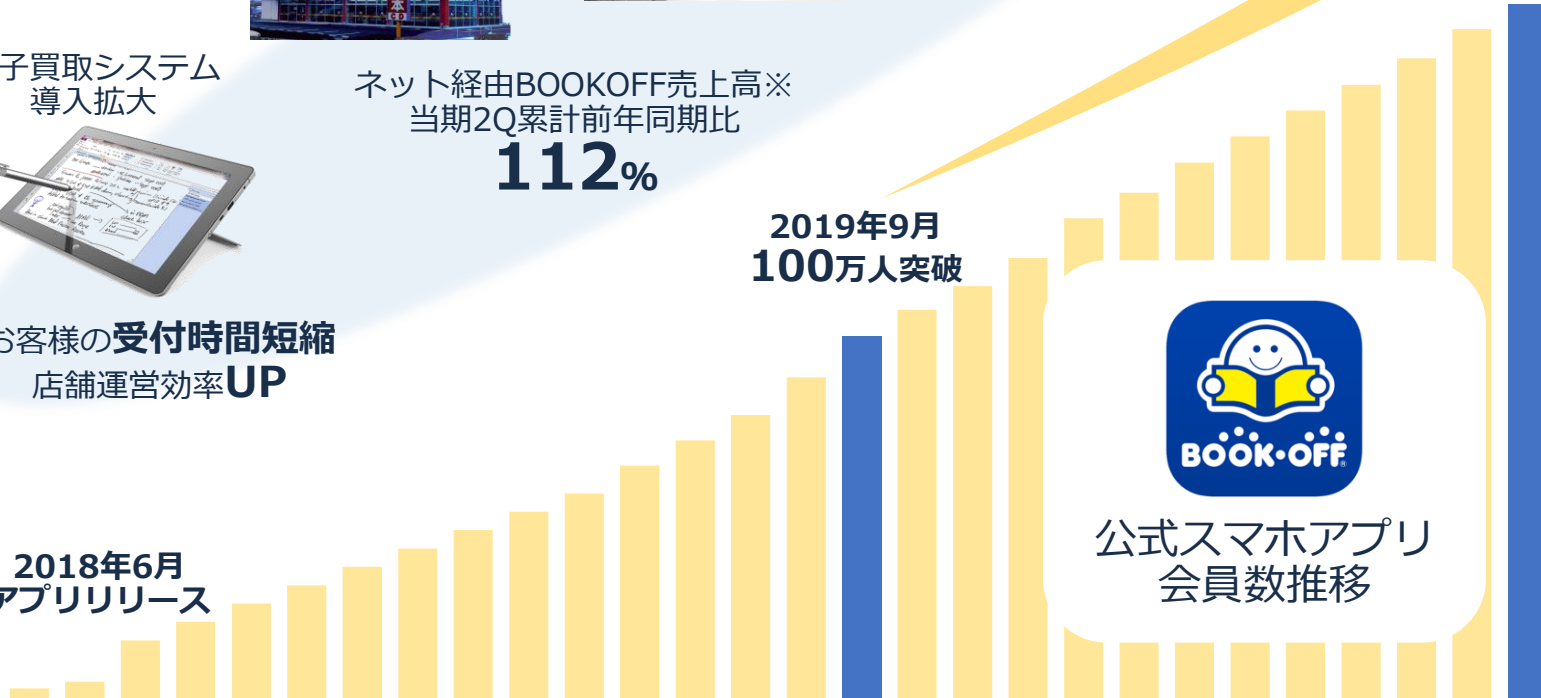
お客様の**受付時間短縮**
店舗運営効率**UP**

2018年6月
アプリリリース

2019年9月
100万人突破



公式スマホアプリ
会員数推移



※「BOOKOFF Online」販売実績、「ヤフオク!」内BOOKOFFオークションストア直営店販売実績、「BOOKOFF Online」経由での直営店販売実績、店舗受取サービスによる直営店販売実績の合計

「ひとつのBOOKOFF」実現へ

目標数値

キャッシュレス
買取



利用率
10%以上

公式スマホアプリ



会員
500万人以上

EC・店舗間
連携



チェーンEC化率※
20%以上

※FC含む流通量

「ひとつのBOOKOFF」構想はアフターコロナにもフィット
目標を定め、より積極的な投資を行う

今後の方針について



中期経営方針に掲げる戦略に大きな変更はないものの、現状課題や新型コロナの影響によるトレンド変化への対処のために、一部方向修正が必要。

今期に投資を抑制した影響に加え、上記の方向修正を踏まえた、今後の業績目標や店舗等の投資戦略などの具体的な内容は、2021年5月期本決算公表時に合わせて公表する予定。

リユース業界は引き続き成長市場
店舗網・人財・テクノロジーを組合せ
変化に対応し持続可能な成長を描きます

BOOK-OFF Online



BOOKOFF GROUP HOLDINGS

各種お問い合わせ先

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

Tel : 042-750-8588

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

連結損益計算書

単位：百万円	2021.5期 2Q累計	2020.3期 2Q累計
売上高	37,522	41,289
売上原価	14,249	15,966
売上総利益	23,272	25,322
販売費及び一般管理費	22,754	24,441
営業利益	517	881
営業外収益	385	510
営業外費用	253	247
経常利益	650	1,144
特別利益	—	—
特別損失	816	142
税金等調整前四半期純利益（損失）	▲166	1,002
法人税、住民税及び事業税	241	165
法人税等調整額	▲121	264
法人税等合計	119	430
四半期純利益（損失）	▲286	572
非支配株主に帰属する四半期純利益（損失）	▲2	14
親会社株主に帰属する四半期純利益（損失）	▲284	557

連結貸借対照表

単位：百万円	2020.9末	2020.3末		2020.9末	2020.3末
流動資産	23,435	23,704	流動負債	18,368	16,697
現預金	6,715	6,094	短期借入金	11,767	9,763
商品	12,625	13,129	その他	6,600	6,933
その他	4,094	4,480	固定負債	10,237	11,990
固定資産	17,656	17,830	長期借入金	6,477	8,058
有形固定資産	6,048	6,273	その他	3,759	3,931
無形固定資産	1,906	2,003	負債合計	28,605	28,687
投資等	9,700	9,553	純資産	12,486	12,848
総資産	41,091	41,535	負債・純資産	41,091	41,535

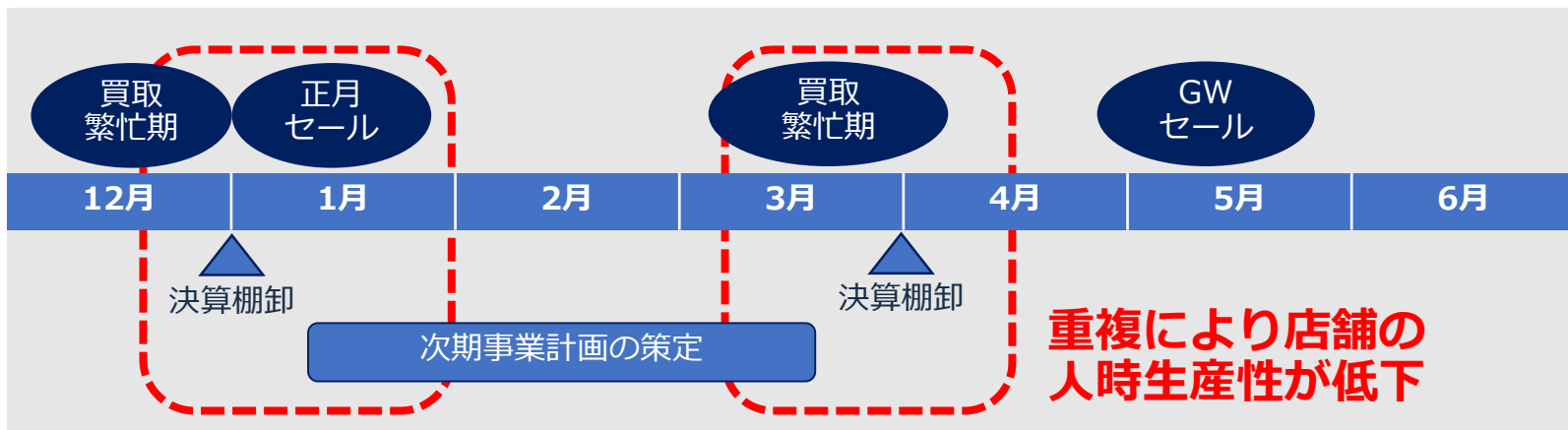
連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2021.5期 2Q累計	2020.3期 2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,192	955
税金等調整前利益	▲166	1,002
減価償却費	704	772
のれん償却費	70	47
資産負債の増減	713	▲624
その他	▲130	▲242
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲650	▲1,928
財務活動によるキャッシュ・フロー	89	▲67
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲10	▲18
現金及び現金同等物の増減額	620	▲1,059
現金及び現金同等物の期首残高	6,094	6,142
現金及び現金同等物の期末残高	6,715	5,083

決算期の変更について

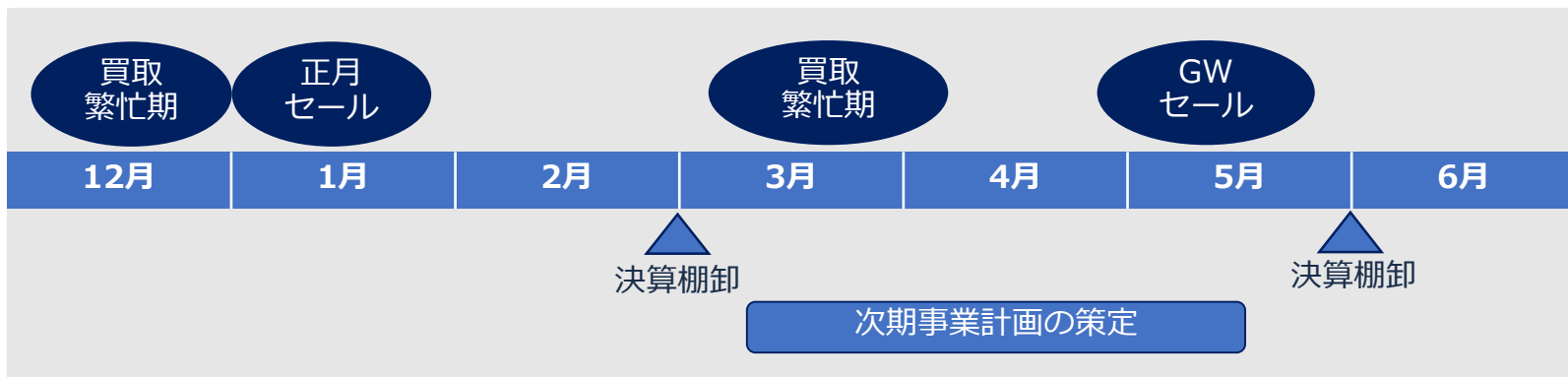
今まで

事業
イベント



これから

事業
イベント



- ✓ 事業の最繁忙期である1月から3月を避けた時期に決算期を移行することにより、買取の最大化と効率的な事業運営を図ることを目的とし、決算期を毎年5月31日へ変更
- ✓ 当期は2020年4月1日から2021年5月31日までの14ヶ月決算

- **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** 東京証券取引所市場第一部 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** 843億円（2020年3月期 連結実績）
- **店 舗 数** 799店（直営408店、FC391店 2020年9月末）
- **社 員 数**
（ 連 結 ） 1,403名（2020年3月末）

- 1990年** 神奈川県相模原市にBOOKOFF直営1号店オープン
- 1991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
- 2000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）
- 2004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
- 2005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
- 2007年** ECサイト「ブックオフオンライン」オープン
- 2015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）
- 2016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
- 2018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

私たちの経営理念とミッション

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

多くの人に楽しく豊かな生活を提供する


会社の成長

相互に加速


個人の成長

5年後10年後に、世の中が必要
とする会社であり続けること

ビジョン

リユースの
リーディングカンパニー
(最も多くの人々が利用するチェーン)

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

店舗パッケージの変遷



ロードサイドを中心に展開



BOOKOFF中古劇場



総合買取窓口



BOOKOFF1号店

- ・「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



百貨店内買取窓口

- ・創業
- ・「お売りください」
- ・FC展開



海外店舗



BOOKOFF都市型大型店



マレーシア進出

1990年～

2000年～

2009年～

2015年～

主な店舗パッケージ

※店舗数は2020年9月末現在



BOOK-OFF

ブックオフ



平均 売場面積	約130坪
取扱商材	本・CD・DVD ゲーム・ホビー 携帯電話・家電など
店舗数	国内外642店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR

ブックオフ
スーパーバザー



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	国内48店舗

BOOK-OFF PLUS+

ブックオフ
プラス



平均 売場面積	約300坪
取扱商材	「BOOKOFF」 + 洋服・服飾雑貨など
店舗数	国内67店舗

BOOK-OFF 総合買取窓口

ブックオフ
そうごうかいとり
まどぐち



平均 売場面積	約20坪
取扱商材	洋服・ブランド品・小型家 電などを中心とした 買取特化型店舗
店舗数	国内16店舗

“リユースする楽しさ”が分かれると人生はもっと楽しめる！

本



- 👉 新しい趣味を始めるきっかけにする！
- 👉 読んだことが無い作家を選んでみる！
- 👉 コミック・シリーズモノをまとめ読み！

アパレル



- 👉 今まで着なかった色・スタイルにチャレンジ！
- 👉 コーディネートする楽しさ♪
- 👉 気軽に買える楽しさ！
- 👉 あちこち見なくてもまとめて見られる！

貴金属・時計・ハイブランド品



- 👉 ブランド品を普段使いにする贅沢！
- 👉 ブランドを揃える楽しさ♪

家具



- 👉 リーズナブルに購入できる！
 - 👉 新品にはない魅力がある
- リーズナブルに購入でき、新品にはない風合いや味わいが非常に魅力的です。

トレーディングカード・ホビー



- 👉 小さなお子様からマニアまで！
- お子様の成長とともに使わなくなったおもちゃをはじめ、大人気のトレーディングカードやマニア垂涎の限定フィギュアまで！圧倒的な品数の中から宝探し感覚で楽しめます。

スポーツ用品・楽器



- 👉 懐かしのスポーツ、あこがれの楽器に挑戦！
- 昔はあこがれだったサーフィン、ゴルフ、ギター……。新品では手が出なくても、中古ならお手頃価格で手に入るし、「長続きしなかったら売ろう」と考えたら気軽に始められます。

子ども服・ベビー用品



- 👉 すぐ使えなくなるベビー用品こそ中古！
- 子どもってすぐ大きくなるから、せっかく買ったベビーカーも使わなくなっちゃう。そんな時、中古なら気軽に買って、使い終わったらお売りください。

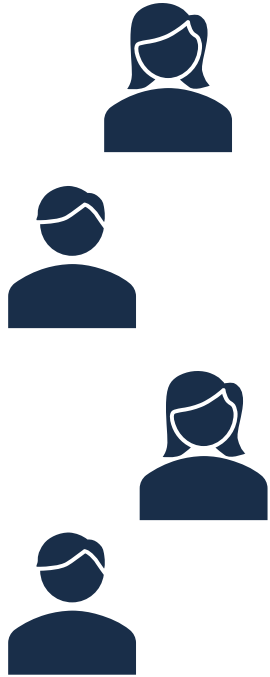
家電・携帯



- 👉 今の家電は中古でも性能は十分！
- 主要家電を全て新品で揃えようとするれば、とても高額になってしまうもの。今は中古でも性能が良い商品が安価に手に入ります♪

店舗だけじゃない「ひとつのBOOKOFF」

売りたい
お客様



店頭買取



出張買取



出張買取

宅配買取



店舗

BOOK-OFF®

BOOK-OFF PLUS+

BOOK-OFF SUPER BAZAAR

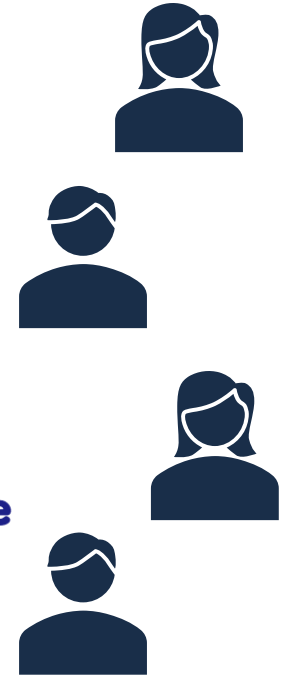
店頭購入

店舗受取

宅配



買いたい
お客様



商品供給

ECセンター



BOOK-OFF Online

宅配



「ひとつのBOOKOFF」を手のひらに
公式スマホアプリ会員200万人突破！

※
※2020年9月末現在

ハグオール



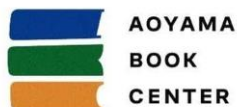
お買物をアクティブに楽しむお客さまにこそ、買取サービスを生活に取り入れていただきたい。その思いから、ハグオールでは大手百貨店に買取ご相談窓口を開設。お買物ついでにお気軽にご利用ください。

アイデクト



aidect (アイデクト) は、東京に自社工房を構え“timeless european attribute”のエッセンス、そして卓越した技術・職人の手仕事による“Japan Quality”それらを絶妙なバランスで調和させたものづくりをしているジュエリー オーダー&リフォーム スペシャルティストアです。

青山ブックセンター



東京・表参道の新刊書店「青山ブックセンター」を運営しています。

ブックログ



100万人以上が利用するブックレビューサイト「ブックログ」を運営しています。

ブックオフの“人財”育成



経営理念をはじめとした
フィロソフィーと
各種マニュアルに基づく
人財育成カリキュラム



笑顔・丁寧・スピーディ
な対応

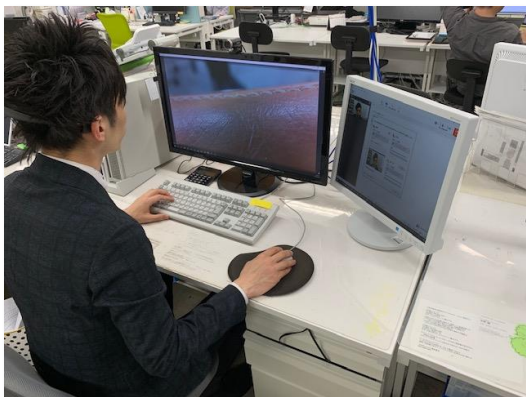


全従業員を対象とした
キャリアアップ制度



店舗の運営を支える“人財”育成システム

安心して利用できるサービス



WEBカメラ査定



出張買取



買取価格データベースの整備



お売りいただくお客様へ

古物取引承諾書・記入目的と管理・運用について

お売りいただくお客様には、古物営業法およびお客様との取引確認に必要となるため、ご住所・氏名等を「古物取引承諾書」に記入していただいております。「古物取引承諾書」は、施設管理し安全に保管をしております。

「古物取引承諾書」に記入されている情報は、当社では古物営業法およびお客様との取引確認目的以外には利用いたしません。また、警察等の公的機関から、法令に基づく正式な照会を受けた場合を除いて、第三者に開示・提供いたしません。

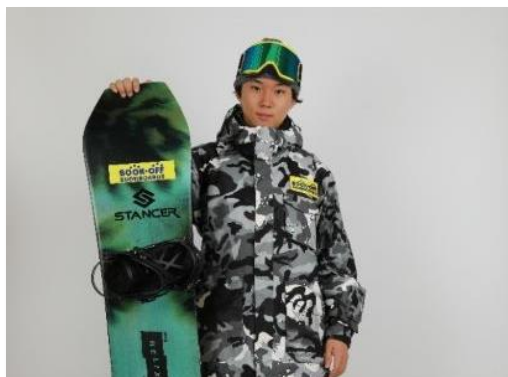
BOOK-OFFグループ

法令順守に基づく
安心感

お客様の立場に立った買取サービスや法令順守の徹底
お客様が安心してモノをお売りいただける店作り

スポーツ選手・チームとのスポンサー契約

ブックオフは、良質で低価格なリユース（中古）のスポーツ用品の取り扱いを増やすとともに、プロスノーボーダー國武大晃選手とのスポンサー契約をはじめ、スポーツイベントの協賛などを通じて、スポーツエントリーユーザーの普及、競技人口の拡大を目指しています。



プロスノーボーダー國武大晃選手
とのスポンサー契約



サーフィン日本代表「波乗りジャパン」
強化指定選手の中塩佳那選手
とのスポンサー契約



プロサッカーチーム「SC相模原」、
「ノジマステラ神奈川相模原」
とのスポンサー契約



国内男子プロバスケットボールリーグ
「B.LEAGUE (Bリーグ)」
琉球ゴールデンキングスとの
オフィシャルスポンサー契約



国内男子プロバスケットボールリーグ
「B.LEAGUE (Bリーグ)」
広島ドラゴンフライズとの
オフィシャルスポンサー契約

SDGsへの取り組み

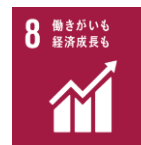
ブックオフでモノを売ったり、買ったりする行動そのものがモノの寿命を延ばし、捨てるモノを減らすという社会貢献につながっています。これはSDGs 12の「つくる責任、つかう責任」目標を達成させることにおいて、非常に重要な役割となります。これらをはじめ、我々の中心事業であるリユース業を軸に様々な活動を通してSDGs 目標達成に貢献して参ります。



リユース と 古紙リサイクル



雇用の創出 良質な商品・
アパレル提供



宝飾品リペア 代々の継承



特例子会社
ビーアシスト

障がい者支援 雇用の創出



企業・行政・NPO団体との
パートナーシップ



従業員は最大の財産である。ブックオフグループはそう考えます。知力と人間力を備えた「人財」の成長が、会社の成長に直結する、と私たちは考えます。個々の従業員が男性も女性も強みを活かし、職場環境を整えることに努め、また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。

勤務地選択制度

社員再雇用制度

短時間勤務制度

リフレッシュ休暇

介護に伴う
勤務地選択制度

Pick Up

2014年10月より、特定地域内での勤務が可能な地域選択制度を導入。これまでは首都圏（東京、神奈川、千葉、埼玉）、中京、京阪神（京都、大阪、兵庫）地域を対象としていましたが、政令指定都市等、対象地域を拡大いたしました。

Pick Up

これまで従業員同士が夫婦の場合、夫婦ともに異動を伴う場合は勤務地域が異なり同居できないケースがありました。そのため、配偶者の転勤にあわせて転居先の近くの店舗への異動を配慮する「夫婦帯同転勤制度」を導入しました。

介護休暇・休業

産前産後休業

看護休暇

育児休業

夫婦帯同転勤制度

ダイバーシティへの取り組み 障がい者雇用

■ ビーアシスト株式会社

事業所一覧

町田事業所
(2013年2月開設)

瀬谷事業所
(2011年10月開設)



大宮事業所
(2015年9月開設)

東千葉事業所
(2014年4月開設)

川崎事業所
(2013年4月開設)

主な業務

- ブックオフグループで販売する商品の加工、店内整備、陳列、販売、POP作成
- 物流センター内でのピッキング、商品配送、携帯電話・タブレット等の情報消去

私たちブックオフグループでは、障がい者雇用を推進しています。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。そのため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。障がい者の雇用はブックオフグループ全体で、2020年6月1日現在145名（障がい者雇用率4.33%）となりました。

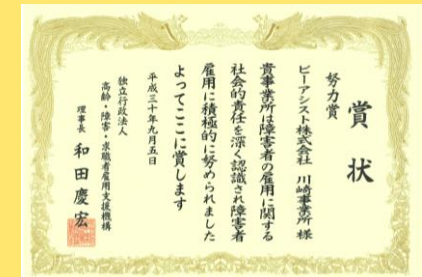
TOPICS

2020年10月
設立10周年を迎えました

祝

TOPICS

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構より「障害者雇用優良事業所 努力賞」を受賞しました



気持ちクラウドファンディング「キモチと。」

「モノ」を「キモチ」にかえる新しい応援のカタチ



「モノ」で応援・支援・寄付ができます

「キモチと。」とは

好きな人・好きなこと
自分が大好きな何かを応援したい ——

読み終わった本・使わなくなったモノを使って
あなたが大好きななにかを応援できます

それがブックオフの気持ちクラウドファンディング
「キモチと。」です

サービスの流れ

1 プログラムを選ぶ



2 モノを送る



3 応援先へ提供



4 お礼を受け取る



詳細は

検索

