

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 決算説明資料
2021年7月14日

2021年5月期 連結決算概要	・ ・ ・	2
2021年5月期 主な取り組み	・ ・ ・	10
今後の経営方針と中期の業績想定について	・ ・ ・	20
2022年5月期 業績予想	・ ・ ・	43
APPENDIX	・ ・ ・	49

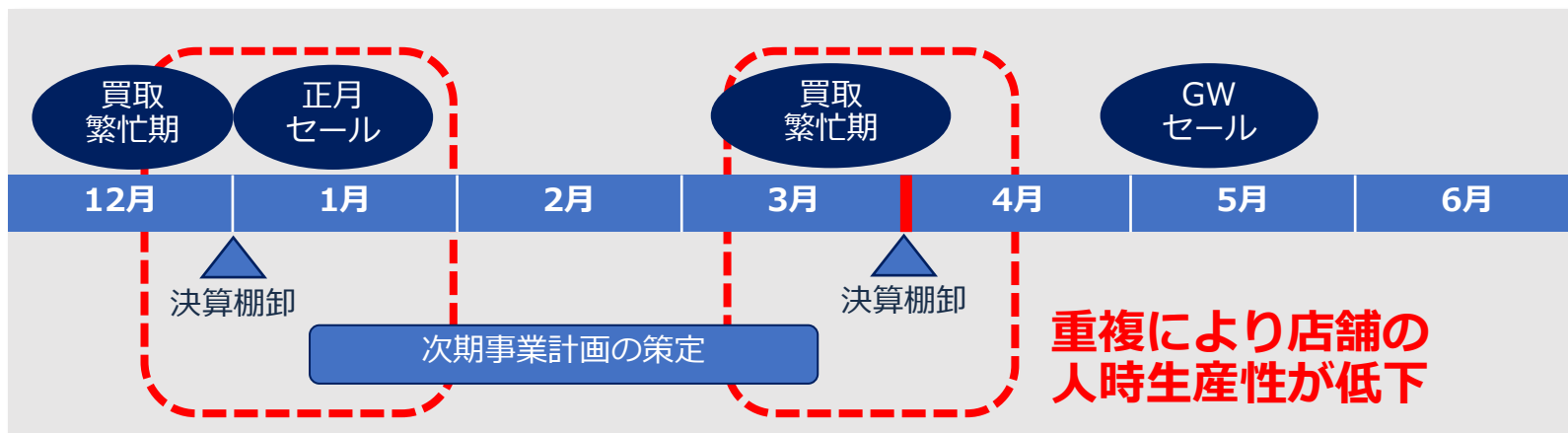
※当資料内における2018年9月以前の実績は、ブックオフコーポレーション株式会社の連結実績です。

2021年5月期 連結決算概要

決算期の変更について

今まで

事業
イベント

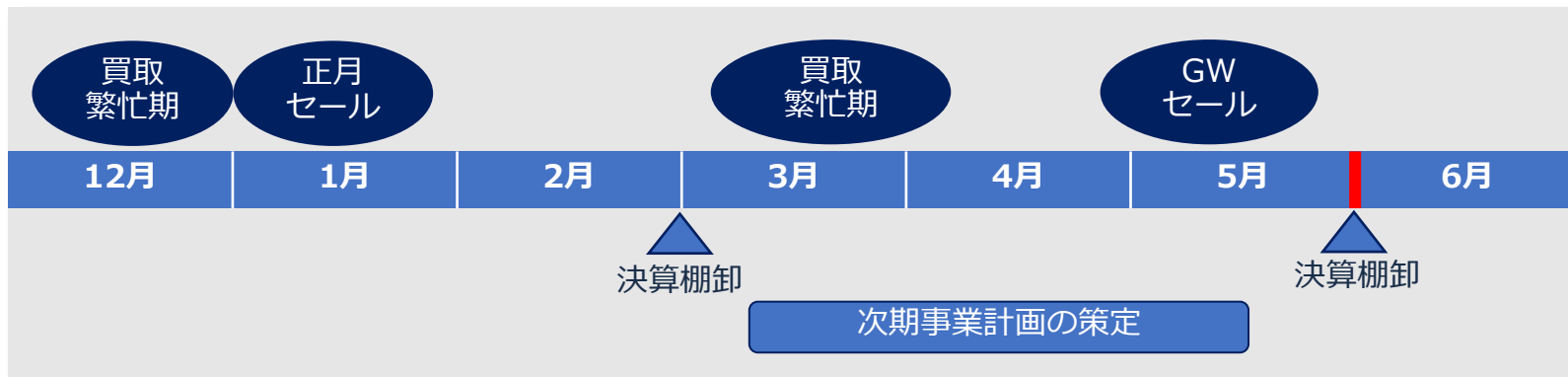


重複により店舗の
人時生産性が低下



これから

事業
イベント

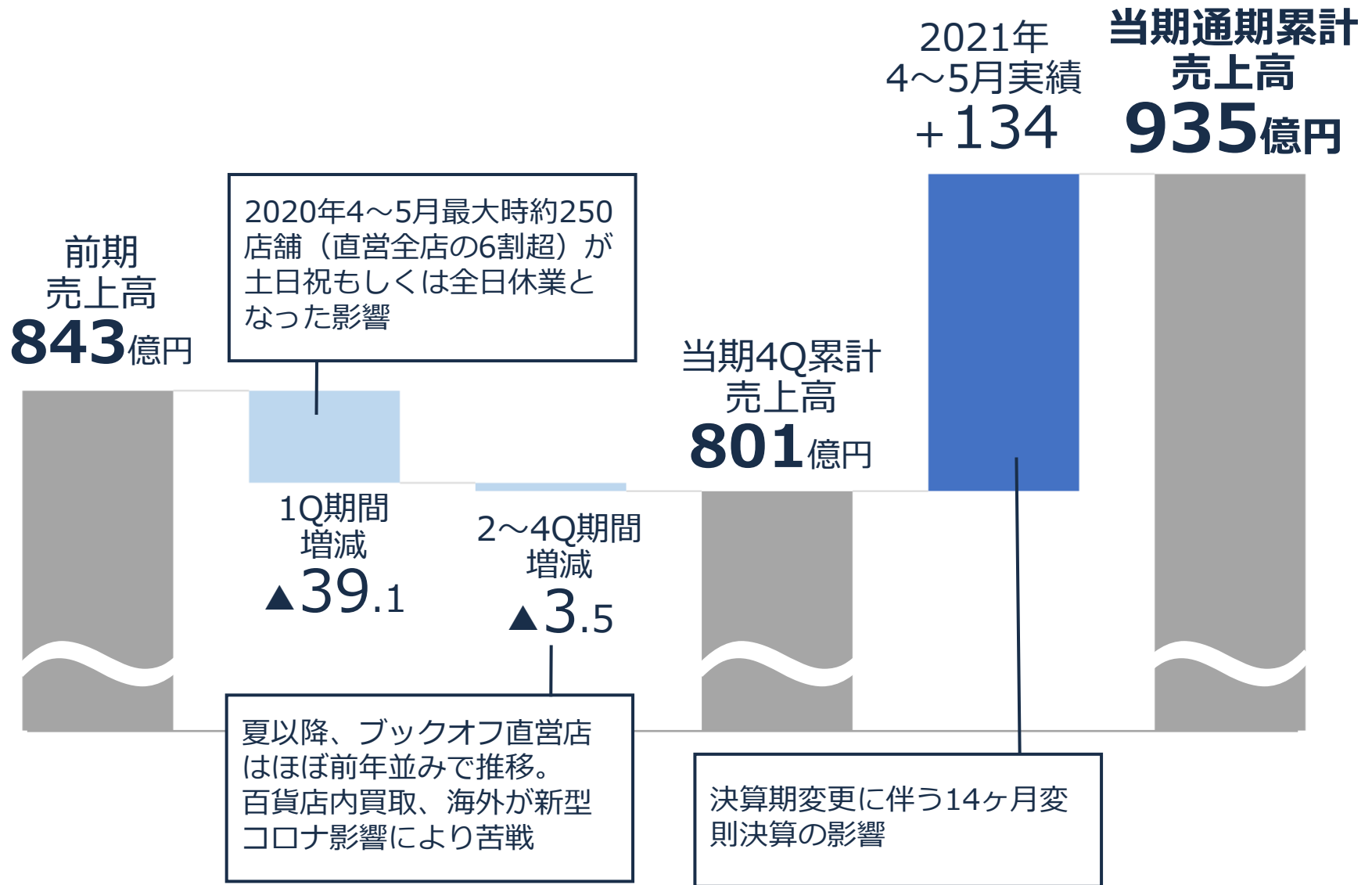


- ✓ 事業の最繁忙期である1月から3月を避けた時期に決算期を移行することにより、買取の最大化と効率的な事業運営を図ることを目的とし、決算期を毎年5月31日へ変更
- ✓ 移行期となる当期は2020年4月1日から2021年5月31日までの14ヶ月変則決算
- ✓ 本資料内における前期比較は、2021年5月期通期累計期間（2020年4月～2021年5月の14ヶ月間）実績と、2020年3月期通期累計期間（2019年4月～2020年3月の12ヶ月間）実績との比較を参考値とし、記載しております。

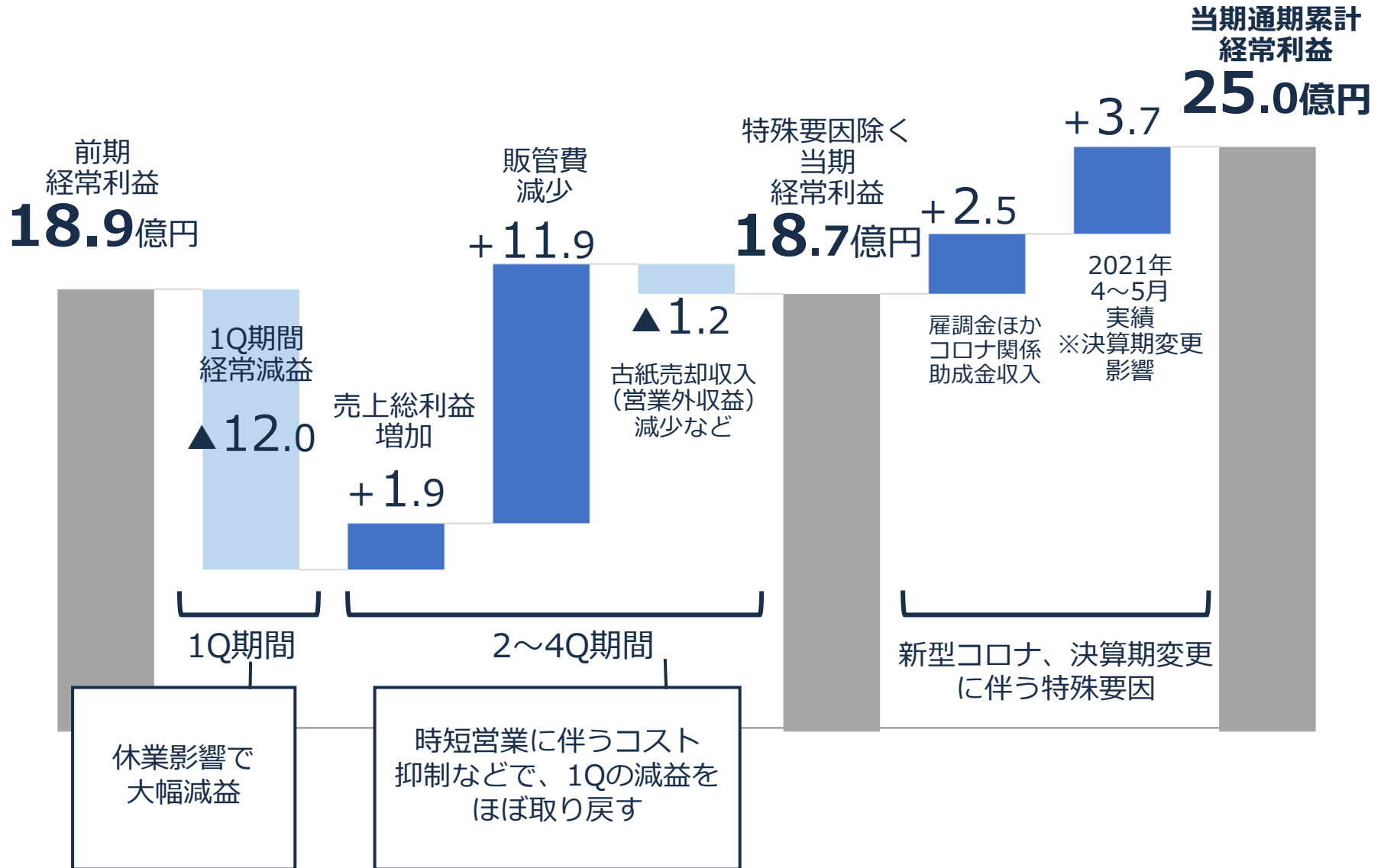
単位：百万円	2021.5期	2020.3期	前期差	前期比
売上高	93,597	84,389	+9,207	110.9%
売上総利益	56,890	51,077	+5,813	111.4%
販管費	54,953	49,648	+5,305	110.7%
営業利益	1,936	1,428	+508	135.6%
経常利益	2,509	1,898	+611	132.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	157	240	△82	65.6%

第1四半期の緊急事態宣言下における店舗休業の影響を大きく受けた一方で、第2四半期以降は巣ごもり需要による書籍売上の好調や、移動制限等によるコスト抑制により、通期連結累計期間損益は、経常増益となった。

売上高 増減要因分析



経常利益 増減要因分析



特別損失の計上について

単位：百万円	2021.5期
経常利益	2,509
特別利益	0
特別損失	1,536
税金等調整前当期利益	973
法人税等	805
非支配株主損益	10
親会社株主に帰属する 当期純利益	157

減損損失

674百万円

新型コロナウイルス感染拡大影響による、連結子会社である株式会社ジュエリーアセットマネジャーズに係るのれん減損損失597百万円など

新型コロナウイルス感染症による損失

778百万円

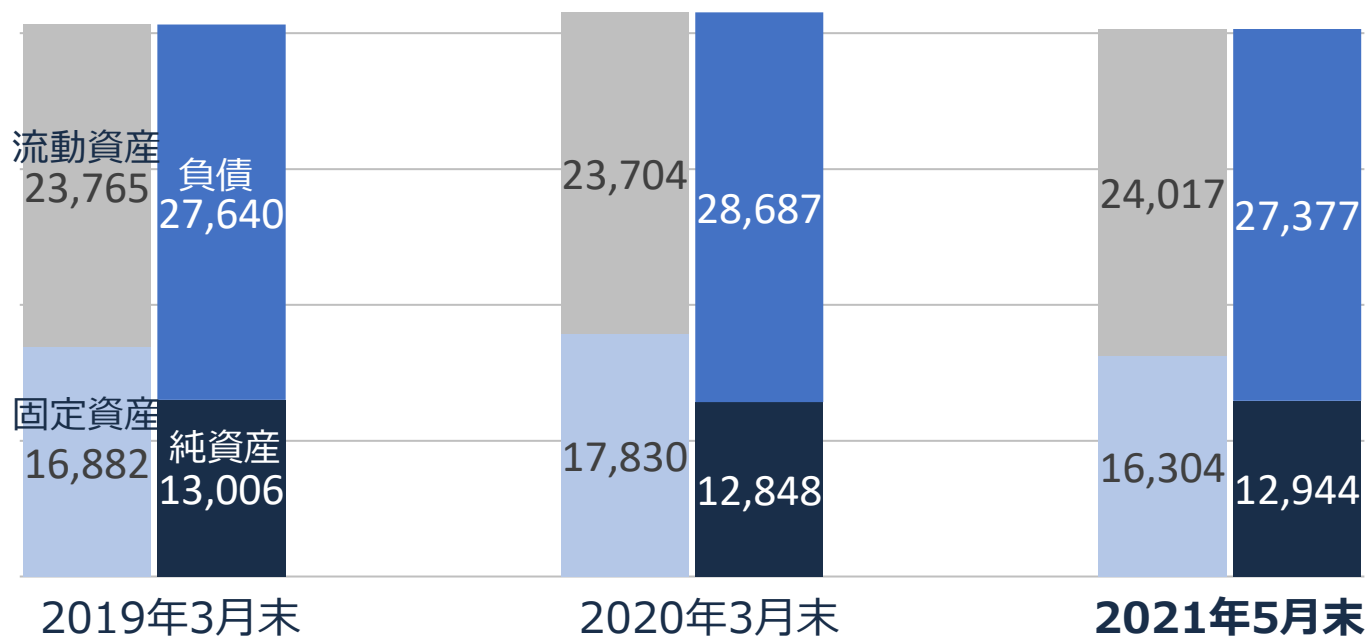
緊急事態宣言及びロックダウン下において臨時休業とした国内外直営店舗の地代家賃、減価償却費などの固定費等

その他

83百万円

貸借対照表

単位：百万円

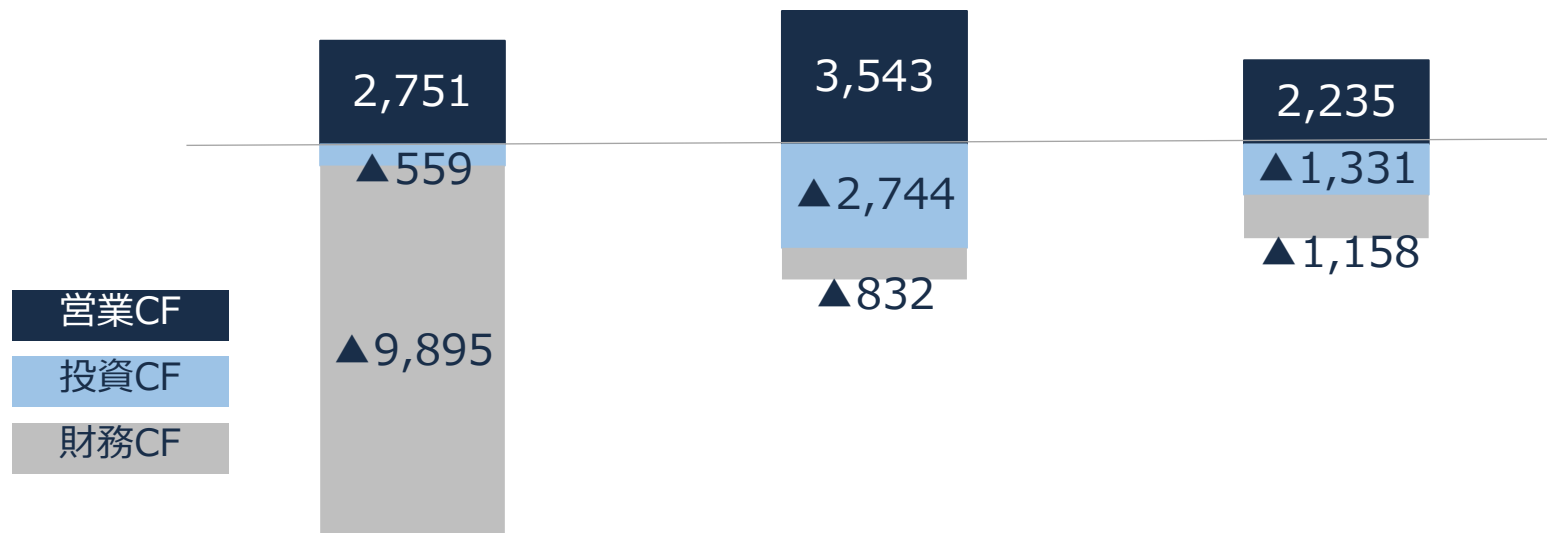


経常利益	2,120	1,898	2,509
自己株式	2,343	2,343	2,343
自己資本比率	31.6%	30.7%	32.1%
ROA (総資産経常利益率)	4.8%	4.6%	-

✓ 親会社に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の積み増しで、自己資本比率は改善した

キャッシュフロー計算書

単位：百万円



	2019年3月期	2020年3月期	2021年5月期
減価償却費※	1,645	1,711	1,737
有利子負債	17,535	17,920	17,318
有利子負債 営業CF倍率	6.4倍	5.1倍	-

※のれん償却含む

- ✓ コロナ禍における投資のコントロールにより、投資CFのマイナス幅が縮小した一方で、有利子負債も減少した

2021年5月期 主な取り組み

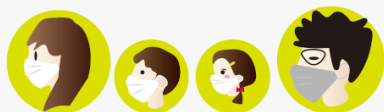
店舗における感染症対策例について

ブックオフでは、店舗において以下のような感染症対策を実施しております。



ご来店のお客様へお願い

入店時はマスク着用
をお願いします



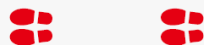
一部商品の販売や買取を休止
させていただく場合がございます



立読み
ご遠慮ください



レジは
間隔を開けて
順番をお待ち
ください



臨時休業や
入場制限を実施
する場合があります

CLOSED

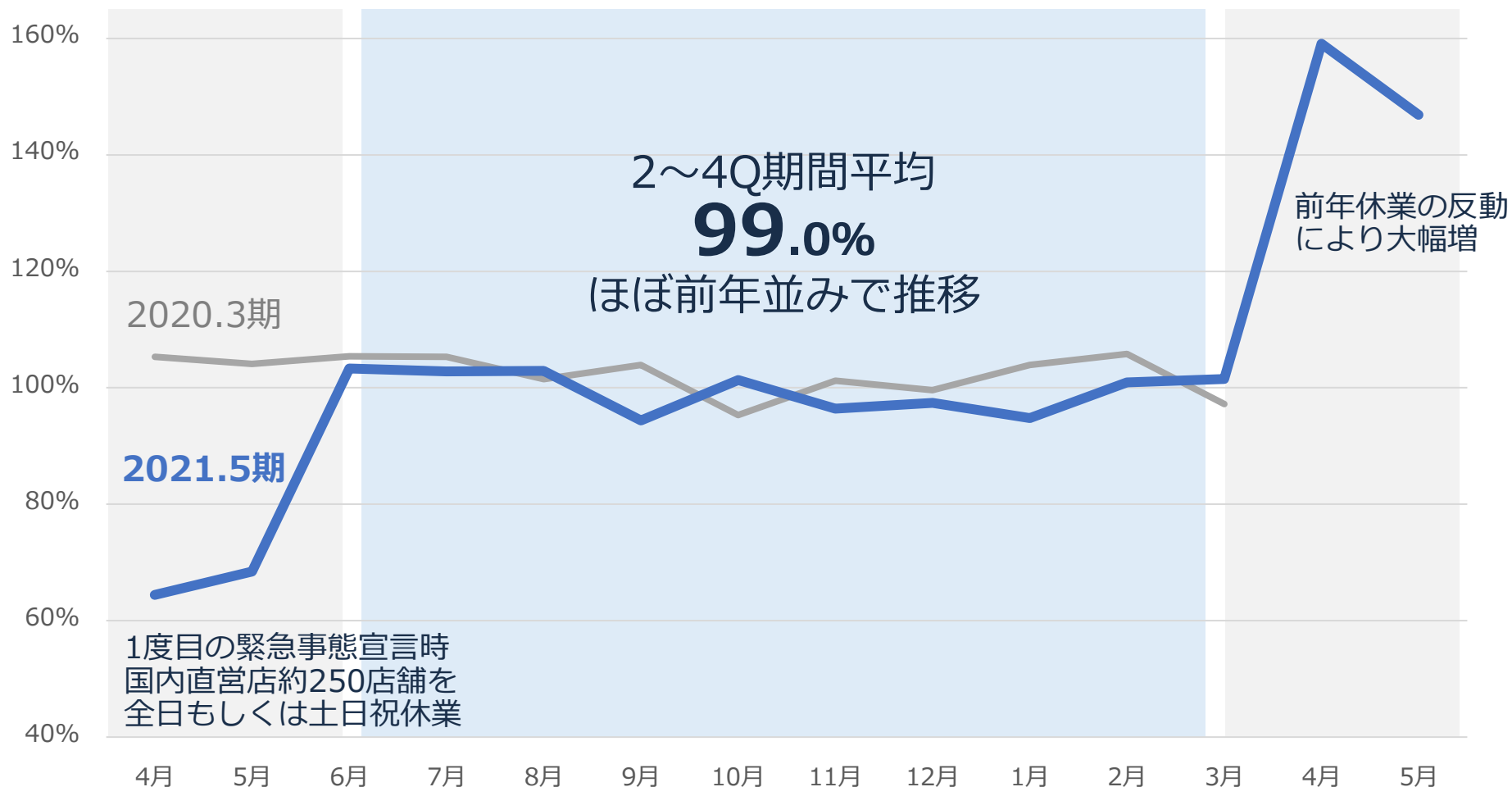
他のお客様のご迷惑となる場合には、入店をお断りする場合がございます。

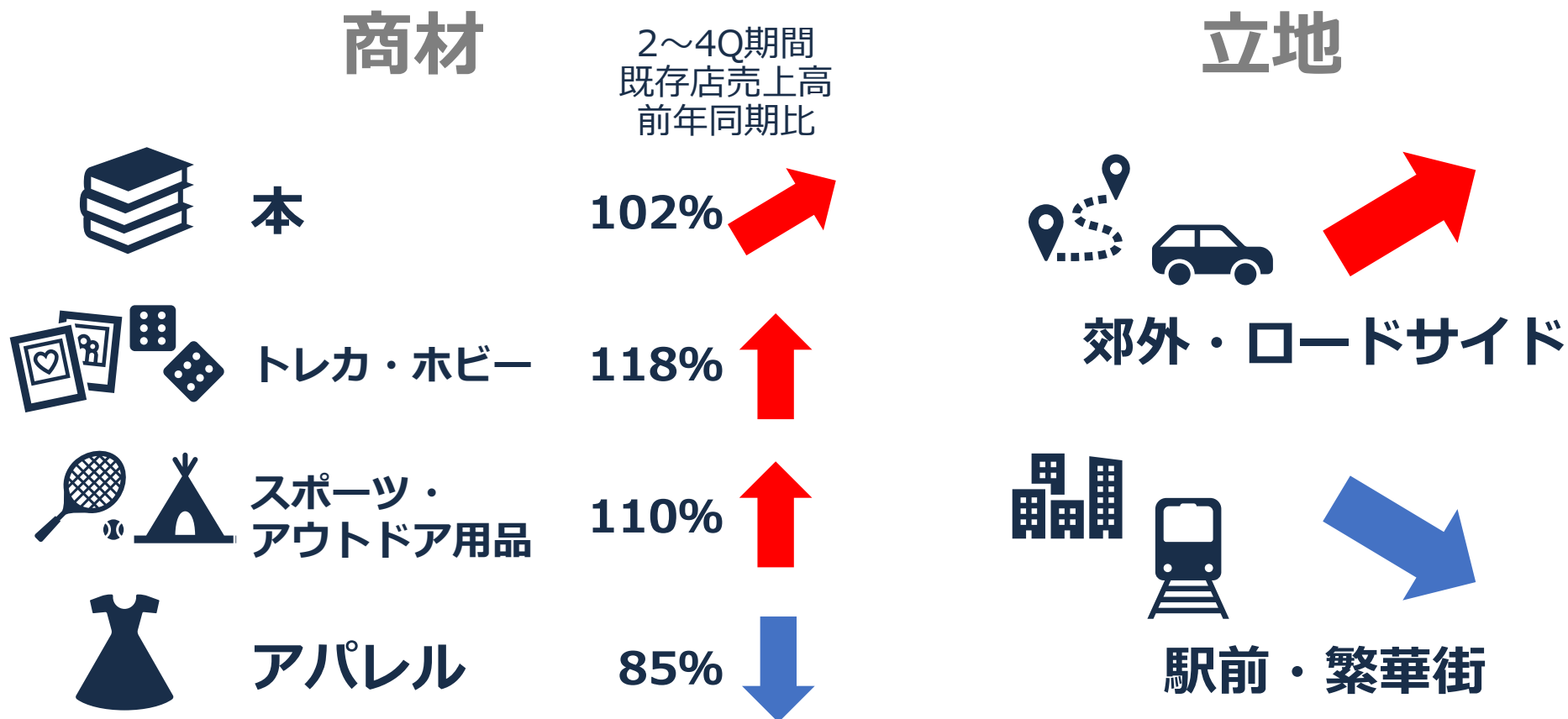
- 2020年4～5月の緊急事態宣言下において、国内直営店約250店舗（約60%）を全日もしくは土日祝休業
- 対策を講じた上で2020年6月からはほぼ通常営業
- その後も地域の感染拡大状況に応じて、時短営業等の対応を実施

感染・三密防止のため、皆様のご理解ご協力をお願い申し上げます。

BOOKOFF 国内直営既存店売上高の状況

BOOKOFF 国内直営既存店売上高 前年比推移





商材・立地のポートフォリオにより
2~4Qの既存店売上高は
ほぼ前年並みで推移

大型店新規出店

前期累計
5店舗
出店

➡

当期累計
1店舗
出店



BOOKOFF SUPER BAZAAR
1号京都伏見店
2020/5/11オープン

既存店リニューアル

前期累計
97店舗
実施

➡

当期累計
49店舗
実施



BOOKOFF PLUS
和歌山国体道路店
アパレル売場をトレカ売場へ転換



BOOKOFF SUPER BAZAAR
17号前橋リリカ店
店舗内に“REMARKET”出店

新型コロナにおけるお客様動向の変化を見据え
店舗投資を一時的に抑制・コントロール

「ひとつのBOOKOFF」 現在までの歩み

新プロモーション
「あるじゃん！」スタート

店頭在庫の
EC連携
BOOK-OFF Online



キャッシュレス買取



EC商品の店舗受取
サービス



2021年5月
300万人突破

電子買取システム
導入拡大



2020年9月
200万人突破

2019年9月
100万人突破



公式スマホアプリ
会員数推移

2018年6月
アプリリリース

基本戦略「ひとつのBOOKOFF」への
投資は継続して実施

■ ハグオール

hugall
【ハグオール】

大手百貨店内
9拠点

<新規オープン>

2020年 5月 大丸京都店

2020年 9月 泉北高島屋店

2020年12月 大丸ホワイトアベニュー店



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

■ アイデクト

 aidect

大手百貨店・商業施設内
14拠点



百貨店・商業施設休業で苦戦も、
新概念店舗「Mx.」の
GINZA SIXへの催事出店などを実施

新型コロナ影響により、アイデクトを運営する
連結子会社・株式会社ジュエリーアセットマネジャーズ
に係るのれん減損損失計上

■ マレーシア



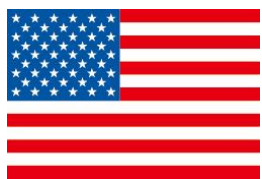
8店舗



現地ロックダウン下ながら
着実に出店を継続
20店舗体制へ向け出店拡大

2021年5月 8号店 Masai店オープン

■ アメリカ合衆国



9店舗



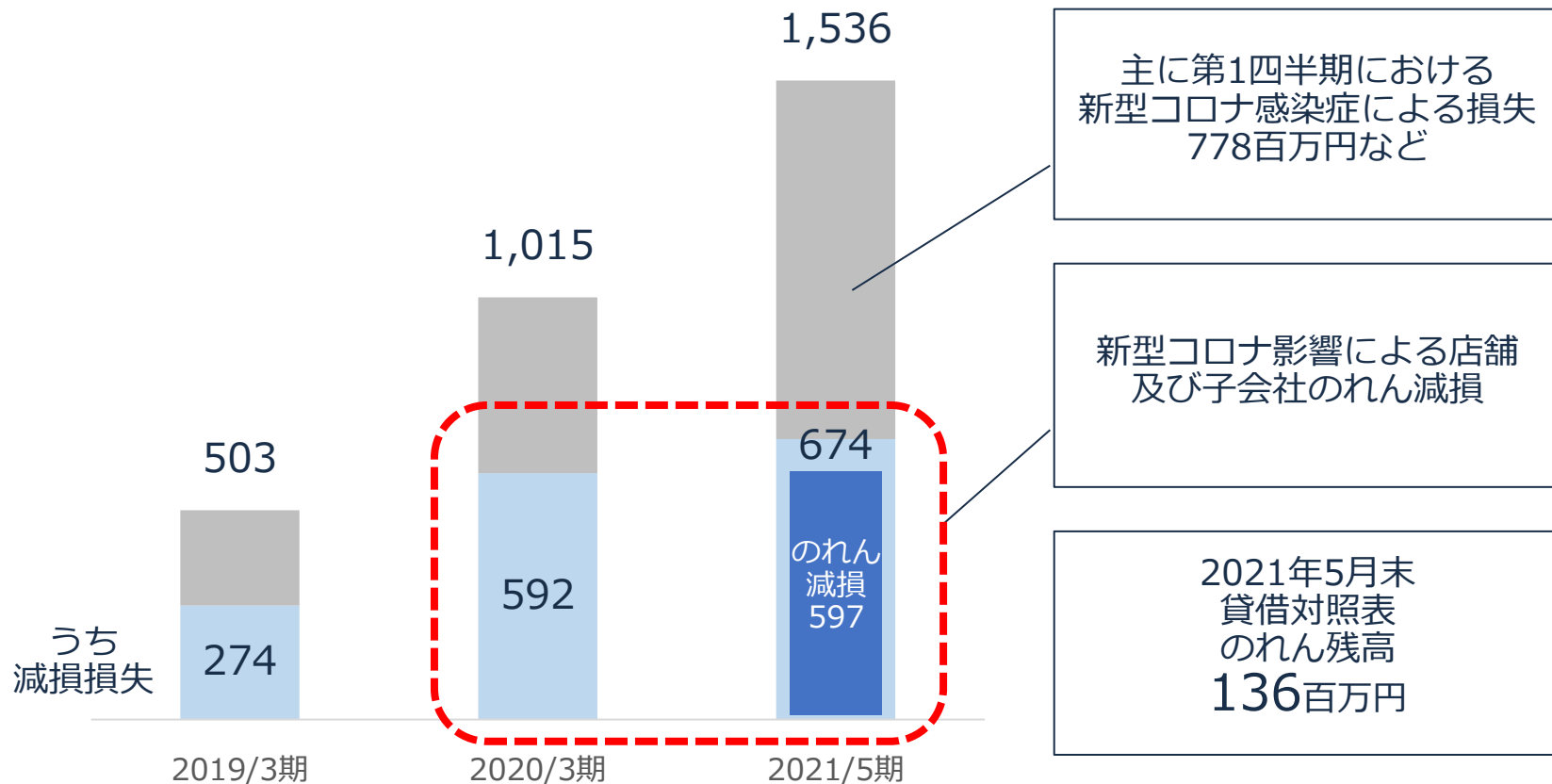
BOOKOFF KAKA'AKO STORE店オープン

一時的にロックダウンの影響を
受けるも、足元の収益性は向上
今後新規出店を再開

アメリカはコロナ禍をほぼ脱出
マレーシアは現在も影響が色濃いものの
積極展開方針に変更なし

特別損失の推移

特別損失の推移
(百万円)



新型コロナウイルスに起因する減損損失等はほぼ一巡
今後の減損リスクは限定的

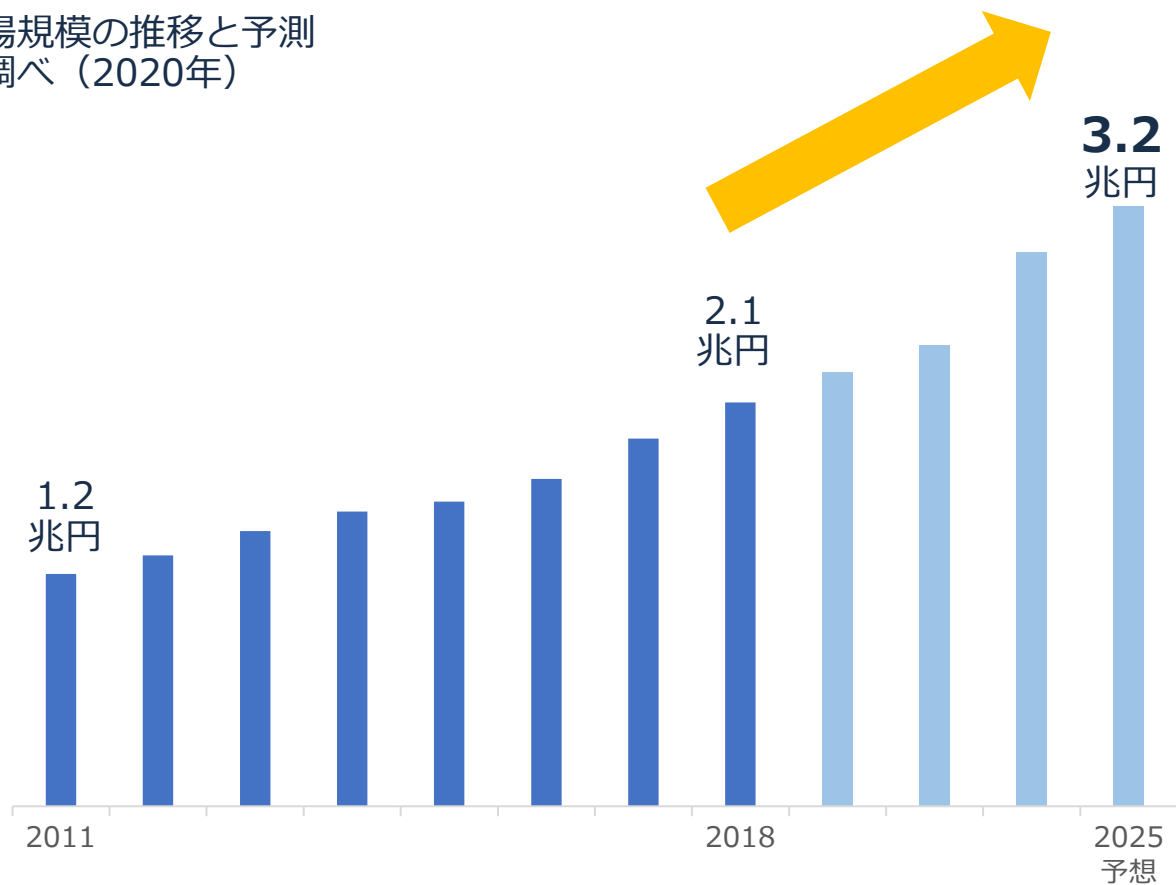
新型コロナウイルスの感染拡大により、一時は国内直営店の過半を休業対応し、収益を大きく毀損したことにより、出店投資を抑制するなど、事業活動にも大きな影響を与えました。

一方、その後の巣ごもり需要などを捉えた業績の巻き返しにより、BOOKOFFビジネスの底力と、支えてくださるお客様への感謝を改めて実感いたしました。

しかしながら、投資抑制による出店計画の遅れや、成長分野である富裕層向けサービス、海外事業の回復に一定の時間を要すること、加えて、アフターコロナにおける市場環境の大きな変化を鑑み、2023年5月期を最終年度とする中期経営方針内で掲げる、経常利益30億円の業績目標を取り下げさせていただきます。

今後の経営方針と 中期の業績想定について

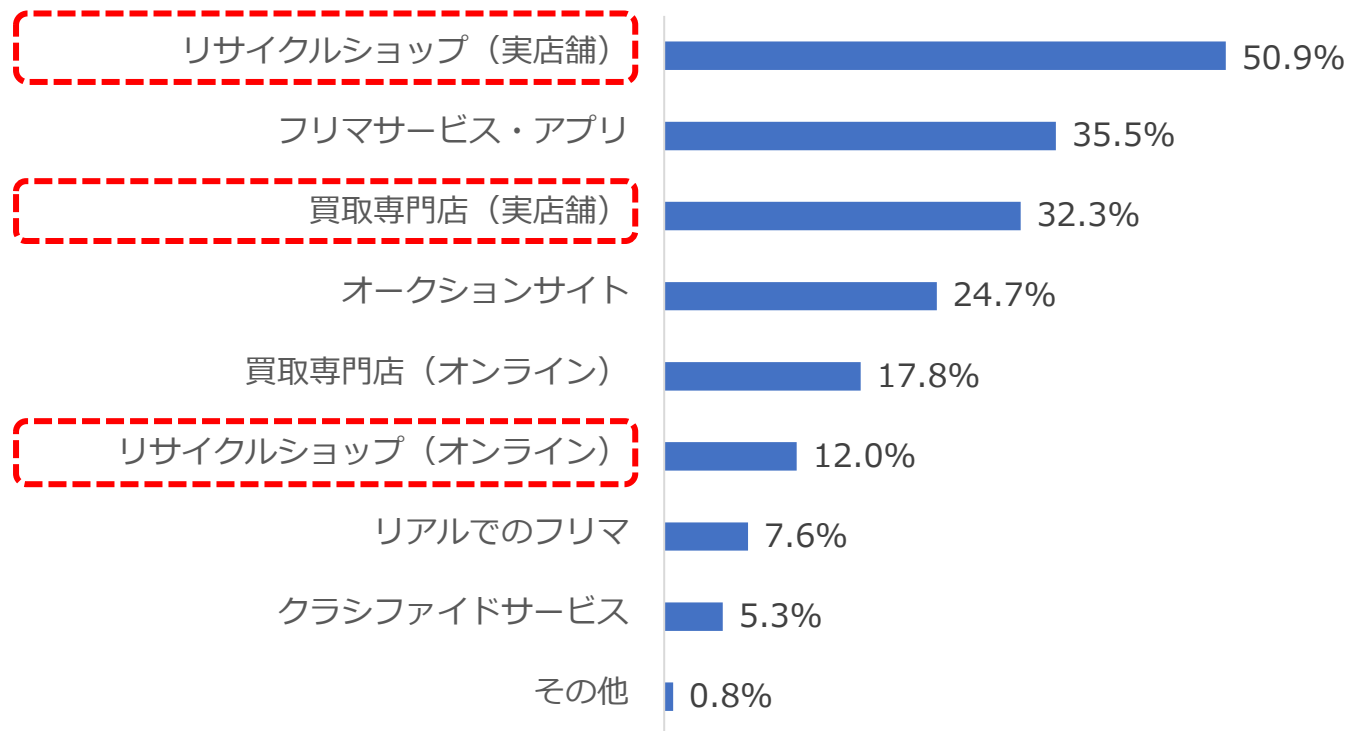
国内リユース市場規模の推移と予測
リサイクル通信調べ（2020年）



リユース市場は引き続き伸長

物を売る際に利用する場所

MMD研究所「2021年 フリマサービス・アプリに関する利用実態調査」より



BtoCサービスの優位性は高い

国内リユースチェーン

認知度 **No.1** 

※2016年8月時点 調査委託先：マクロミル

BOOK-OFF  を知っている
96%

利用客数 **No.1** 

※他社は1店舗あたり利用客数より当社推計

年間売買のべ
約**9**千万人

書籍在庫数 **No.1** 

書籍在庫
1億冊超



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



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

BOOKOFFグループの価値創造MAP

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





平均
売場面積

約950坪

約130坪

約20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

本・CD・DVD
ゲーム・ホビー
携帯電話・家電など

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48店舗

国内621店舗

国内15店舗

方針

- ✓ 地域の旗艦店となる総合リユースパッケージ
- ✓ 売上構成比の大きいアパレルの不振を打開すべく、既存店リニューアルに注力

- ✓ 新型コロナ影響による小商圏化が大きな機会に
- ✓ トレカ・ホビー取り扱い強化など、エンタメ性追求型リニューアルを実施

- ✓ 都心部での良質な商材の買取に特化
- ✓ 周辺店舗への商材出荷のほか、ハグオールとの連携・販売強化



Jalan Jalan Japan



特徴

大手百貨店に買取相談窓口を開設。ブランド品、ジュエリーのほか、骨董品、美術品などの高価格帯商材を買い取り、EC及びBtoBで販売

現地での本・ソフトメディアの買取・販売のほか、日本国内のアニメ商材などが人気を博している

2016年にマレーシアに出店し、日本国内のBOOKOFF等の店舗で販売に至らなかった商品を現地で販売。「Preloved in Japan」をコンセプトに、商品量の多さ、価格の安さが現地のお客様のニーズにマッチ

店舗数

百貨店内9拠点

アメリカ合衆国9店舗

マレーシア8店舗

方針

- ✓ ブランド品・貴金属・ジュエリーのほか、アート作品等にも注力
- ✓ 越境ECなどで販売機会も最大化

- ✓ 日本国内のアニメ・ホビース商材を輸出し高付加価値化
- ✓ 現地ローカルマネージャーの育成
- ✓ 現地での新規出店再開

- ✓ 日本国内での商品出荷体制を拡充し出店を加速
- ✓ マレーシア以外のアジア諸国への展開を開始

本・ソフト



- ✓ 引き続き**収益の中核**であり、お客様の**来店動機**
- ✓ ネットサービスの活用で**利便性向上**
- ✓ サブスクサービスのトライアルなどで**利用シーン拡大**を図る



BOOKOFF × Sub.

ブック チケット

トレカ・ホビー



- ✓ **集中投資により強化**
- ✓ 新品商材の取り扱いにより商品鮮度向上とともに**売場拡大**
- ✓ 新品商材は**粗利率の低下要因**となるものの、中古買取・販売規模拡大の呼び水に



アパレル



- ✓ 一次市場低迷により**ダウントレンドは継続**
- ✓ 売場面積適正化とオペレーション効率化で**収益性向上**を図る

その他 戦略商材



- ✓ **スポーツ・アウトドア用品はコロナ禍で好調**。レンタルサービス開始
- ✓ レコード強化など地域特性に合わせた**店舗の個性づくり**を継続

2021年5月 新プロモーション「あるじゃん！」開始

- ✓ 充実した本の品揃えや、商材の多様性など、ブックオフの**価値・サービス**をお客様に再認識していただくためのプロモーション「あるじゃん！」を開始
- ✓ 従来のセール型・ダイレクト広告から、定常的な集客を目的とした**価値訴求型・ブランド広告**へ転換
- ✓ TVCMのみではなく、WEB、SNS、PR、店頭など、お客様の行動として訴求するアプローチでBOOKOFFから足が遠のいている休眠顧客層の来店行動を喚起



TVCM「あるじゃん！はじまる」篇



メインターゲットは休眠顧客層

SNSとの連動

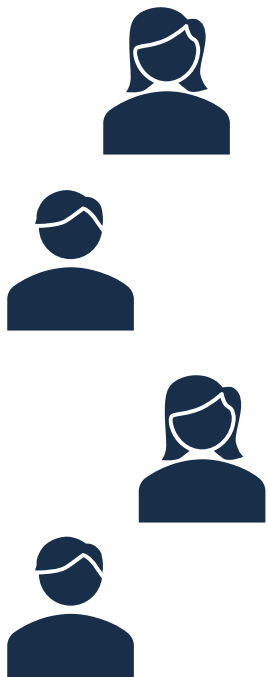


店頭POP



「ひとつのBOOKOFF」

売りたい
お客様



店頭買取



キャッシュレス
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



商品供給

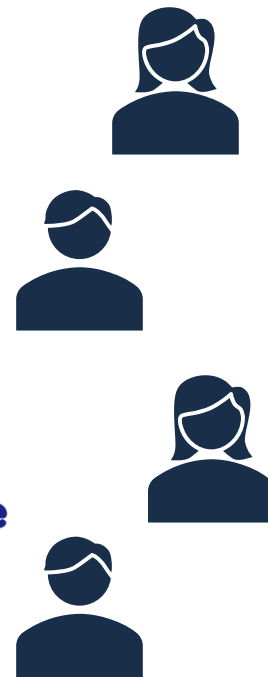
ECセンター



BOOK-OFF Online

宅配

買いたい
お客様



「ひとつのBOOKOFF」を手のひらに
公式スマホアプリ会員300万人突破！

※
※2021年5月末現在

公式アプリで出来ること

商品検索



欲しい商品を探すのが面倒な時も、アプリで気軽に検索。約420万点の商品から一括で探せるから、近くのお店で見つからなかった商品も見つかるかも。

アプリで購入



欲しい商品を見つけたらお店に行かなくてもアプリから購入可能。近くにお店がない人も、忙しくて時間がない人でもアプリで手軽にお買い物。1,500円以上のお買い物で送料無料！

店舗受取



アプリで購入した商品をお近くのお店で受け取れます。忙しくてご自宅で受け取れない、家族にバレたくない時にも便利。1点から送料無料！
※一部対象店舗のみとなります。

クーポン



お気に入り登録してるお店限定のクーポンや、全店で開催しているセール情報をアプリでチェックできる。お得にもう一点購入できるかも。

ECの「当たり前」をリユースでも実現



ピッと1秒

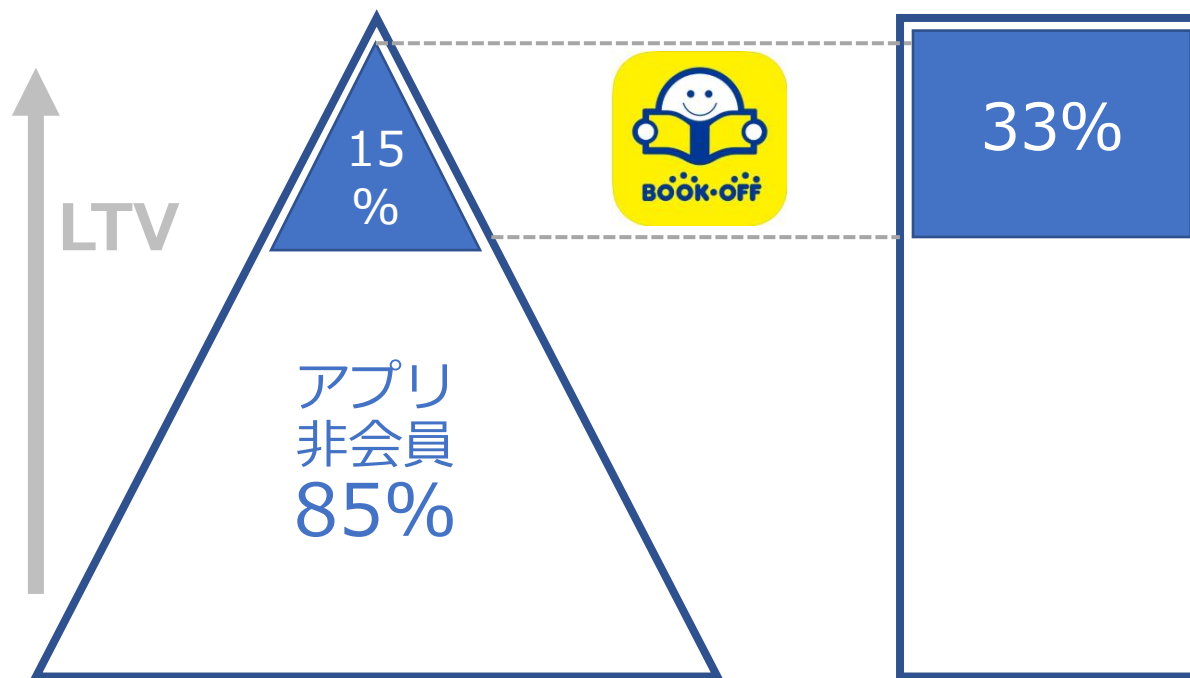
スマホが
ポイントカードに！



お近くのお店も
すぐにわかる！

ユニークユーザー

ブックオフ売上高



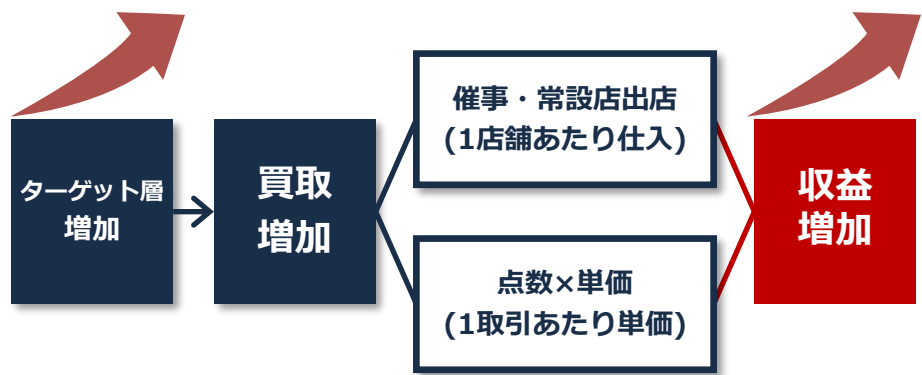
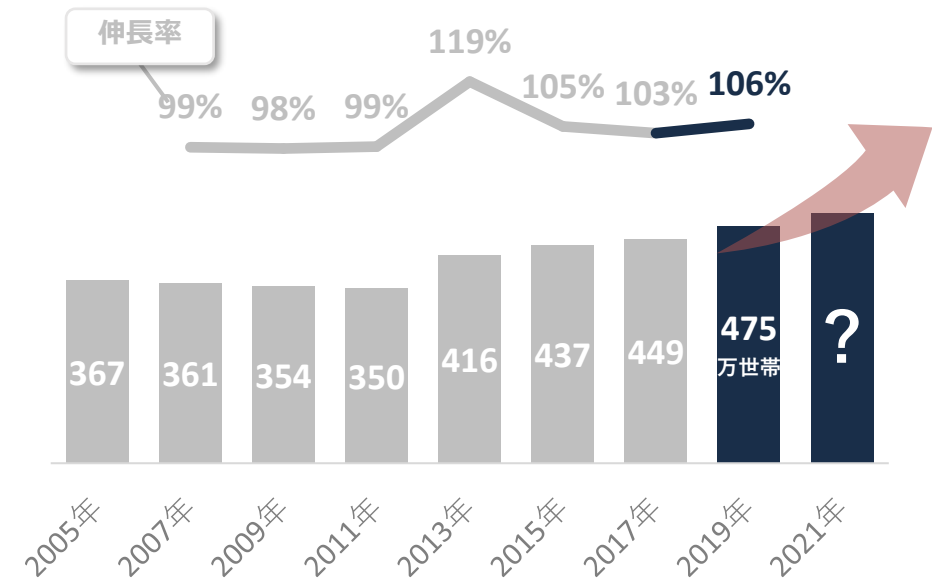
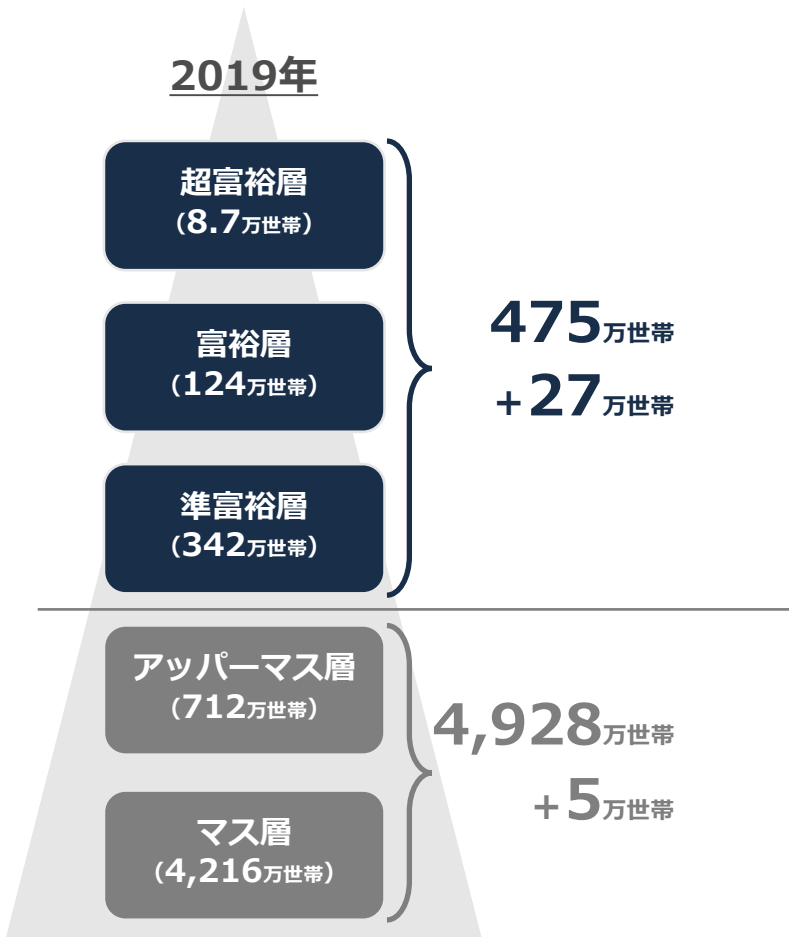
‘21年5月末実績
アプリ会員**300**万人



‘23年5月末目標
600万人

- ✓ ブックオフをご利用してくれるお客様のうち、15%のアプリ会員で売上の3分の1を占める状態を目指す

富裕層向けリユースの拡大



※ 野村総合研究所「NRI富裕層アンケート調査」

- ✓ 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

BOOKOFFを 利用しない

富裕層顧客にアプローチ

百貨店



hugall
【ハグオール】

現在9拠点

大手百貨店を中心に
積極展開継続

百貨店



aidect

現在14拠点

東京都内中心とした
高級エリアに
出店再開



BOOK-OFF
総合買取窓口

現在15店舗

BOOKOFFを 利用する

富裕層顧客にアプローチ

- ✓ オペレーション効率化やグループ内物流網の活用により、収益体質は改善
- ✓ BOOKOFFならではのアプローチを武器にターゲット層との接点を最大化

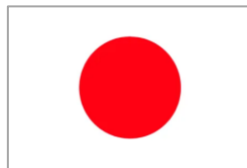
グローバル展開



現在3店舗 (FC)



リユースノウハウの
提供継続



現在775店舗



現在8店舗



- ✓ 国内で販売機会に恵まれなかった商材の有効活用（現地での買取は行わない）
- ✓ 国内供給網拡充でマレーシア20店舗体制へ
- ✓ 外部パートナーによる加盟店なども活用し、**多国展開開始**



Japan Animeが現地で大好評。日本からの輸出商材を**高付加価値化**



現地での買取・販売も強化すべく、ストアマネージャーの育成に注力



収益体質が整い、8年ぶりに**新規出店再開**へ



現在9店舗





- ✓ M&A・事業開発による事業ドメインの拡大を継続

SDGsへの取り組み

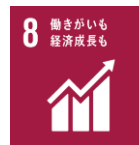
ブックオフでモノを売ったり、買ったりする行動そのものがモノの寿命を延ばし、捨てるモノを減らすという社会貢献につながっています。これはSDGs 12の「つくる責任、つかう責任」目標を達成させることにおいて、非常に重要な役割となります。これらをはじめ、我々の中心事業であるリユース業を軸に様々な活動を通してSDGs 達成に貢献して参ります。



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



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






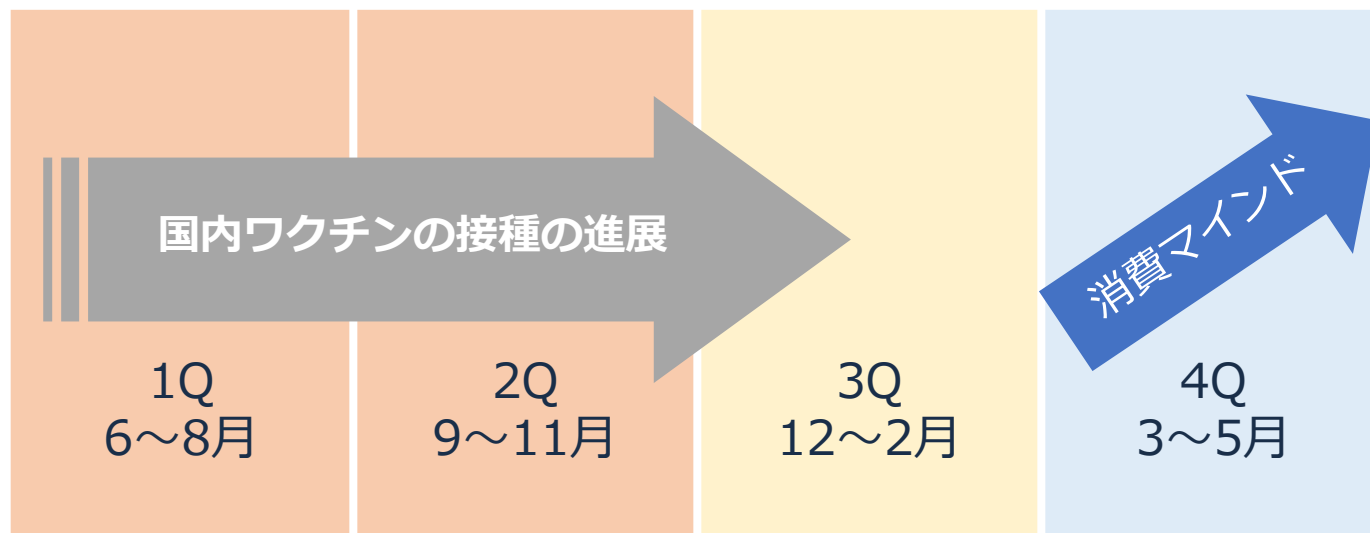
大規模IT投資の実施

投資内容	2022/5期	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					
公式スマホアプリ強化					
本社業務効率化					

- ✓ 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投資を実施
- ✓ 向こう2~3年間は投資及び費用発生のパーク期となるため、一時的な収益の押し下げ要因となる

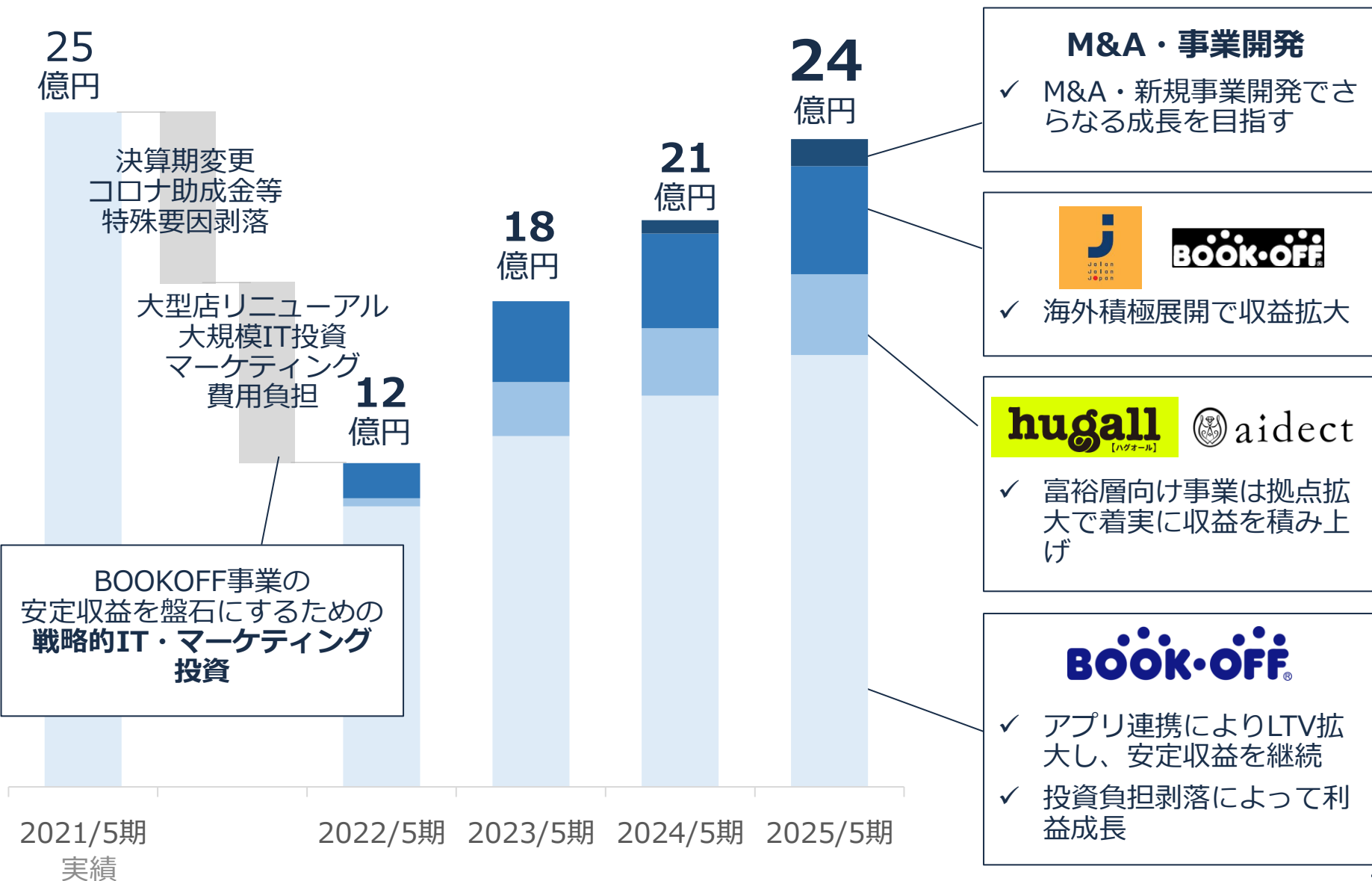
出店計画

店舗パッケージ	現在の店舗数	2022/5期	2023/5期	2024/5期	2025/5期
	48	既存店 リニューアル 注力	郊外ロードサイド 每期1~2店舗 新規出店		
	621	エンタメ型 每期4~5店舗 新規出店・リプレイス			
	15	他店舗・事業 との連携強化	都心部 每期2~3店舗 新規出店		
	9	百貨店内常設窓口 每期4~5拠点 開設			
	9	全米 每期1~2店舗 新規出店			
	8	マレーシア+他国への展開 每期4~5店舗 新規出店			



- 国内ワクチン接種は進展するものの、感染者数は一進一退を繰り返しながら、第1～2四半期内はほぼ横ばいでの推移を想定
- 第3四半期においては感染者数の一定程度の減少が始まるものの、お客様の外出・消費マインドが本格的に回復するのは、第4四半期を想定

経常利益水準の推移の想定



2022年5月期 業績予想

■ 通期連結業績予想

単位：百万円	2022.5期 予想	2021.5期 実績	前期差 ※	前期比 ※
売上高	85,000	93,597	△8,597	90.8%
営業利益	950	1,936	△986	49.0%
経常利益	1,200	2,509	△1,309	47.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	157	+242	253.8%

※2021年5月期通期累計期間（2020年4月～2021年5月の14ヶ月間）損益と、2022年5月期通期累計期間（2021年6月～2022年5月の12ヶ月間）損益との比較を参考値として記載しております。

BOOKOFF既存店

国内直営既存店売上高前年比 100.0%

トレカ・ホビー取り扱い強化により売上総利益率は低下

「ひとつのBOOKOFF」実現に向けたアプリ会員獲得施策継続

出店・リニューアル

BOOKOFF SUPER BAZAARのリニューアル 10店舗

トレカ・ホビー強化型BOOKOFFの出店
(既存店のリプレイスを含む) 4～5店舗

アメリカ、マレーシア等海外での新規出店 計5～6店舗

IT・マーケティング投資

BOOKOFFにおける安定収益をより強固なものとするため、戦略的なIT・マーケティング投資を実施。アプリ会員獲得に向けたマーケティングコストや、ECサイト・店舗POS刷新費用など、コスト負担大きく、一過性ながら収益の押し下げ要因となる

株主還元（配当予想）

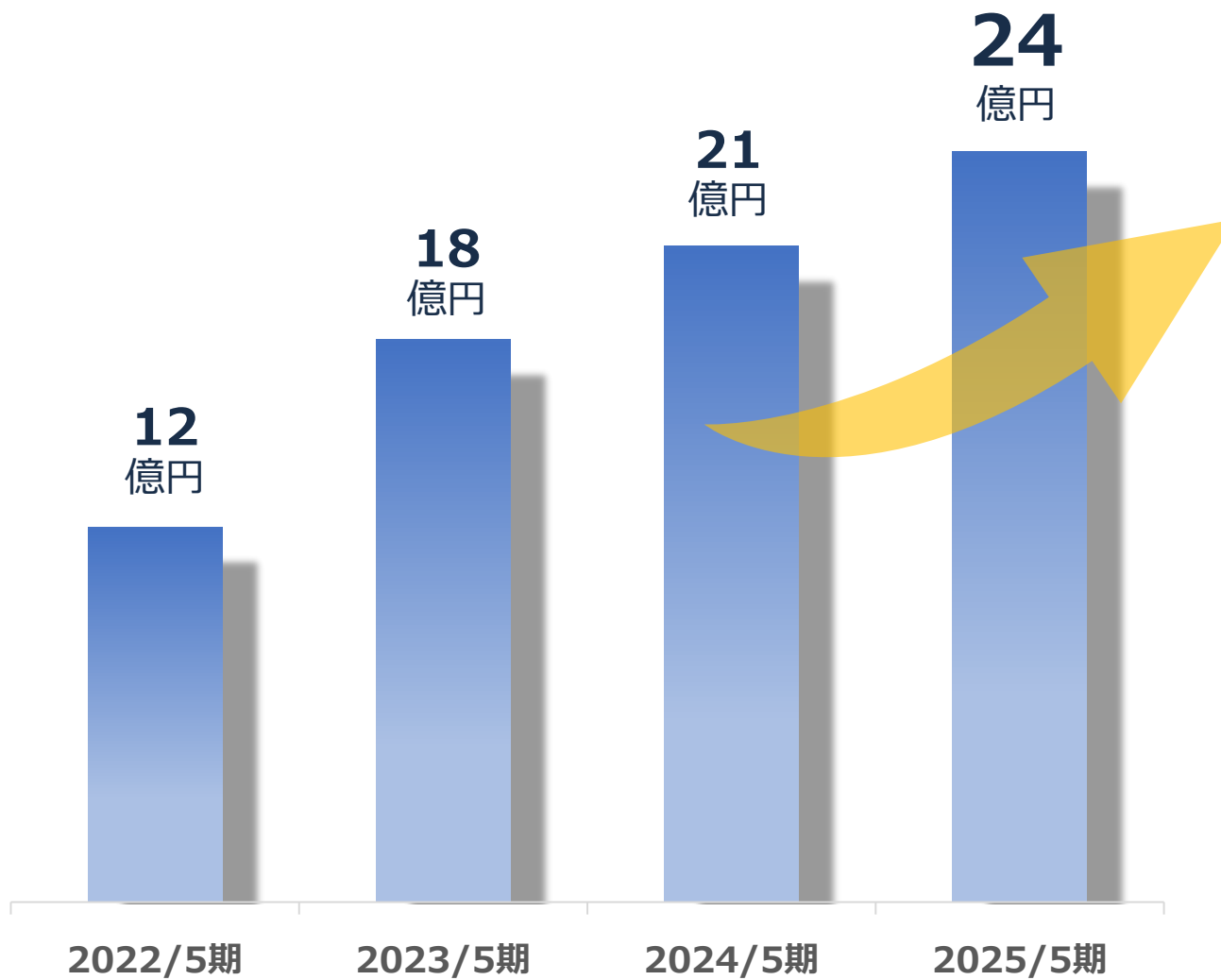
当社は、利益配分を経営の最重要事項の1つと認識し、業績向上を通じた増配を目指しつつ、内部留保については、財務体質の強化と将来の事業基盤強化につながる戦略的投資に対して有効に活用してまいりたいと考えております。

また、連結純利益に対する配当性向は30～35%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であります。

上記方針に基づき、2022年5月期の期末配当金につきましては、2円増配し、**1株当たり8円**を予定しております。

	19/3期	20/3期	21/5期	22/5期 予想
1株あたり純利益	112.19円	13.77円	7.67円	22.93円
1株あたり配当金	15円	6円	6円	8円
配当性向	13.4%	43.6%	78.2%	34.9%

経常利益水準の推移の想定



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	2020.3期
売上高	93,597	84,389
売上原価	36,707	33,312
売上総利益	56,890	51,077
販売費及び一般管理費	54,953	49,648
営業利益	1,936	1,428
営業外収益	1,190	969
営業外費用	617	500
経常利益	2,509	1,898
特別利益	0	18
特別損失	1,536	1,015
税金等調整前当期純利益	973	901
法人税、住民税及び事業税	526	369
法人税等調整額	278	248
法人税等合計	805	617
当期純利益	167	283
非支配株主に帰属する当期純利益	10	43
親会社株主に帰属する当期純利益	157	240

連結貸借対照表

単位：百万円	2021.5末	2020.3末		2021.5末	2020.3末
流動資産	24,017	23,704	流動負債	17,584	16,697
現預金	5,837	6,094	短期借入金	11,184	9,763
商品	13,778	13,129	その他	6,399	6,933
その他	4,401	4,480	固定負債	9,793	11,990
固定資産	16,304	17,830	長期借入金	6,133	8,058
有形固定資産	5,848	6,273	その他	3,659	3,931
無形固定資産	1,220	2,003	負債合計	27,377	28,687
投資等	9,234	9,553	純資産	12,944	12,848
総資産	40,321	41,535	負債・純資産	40,321	41,535

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2021.5期	2020.3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,235	3,543
税金等調整前利益	973	901
減価償却費	1,710	1,581
減損損失	674	592
のれん償却費	137	130
資産負債の増減	▲730	▲276
その他	▲530	614
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,331	▲2,744
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,158	▲832
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲3	▲13
現金及び現金同等物の増減額	▲257	▲47
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	5,837	6,094

- **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** 935億円（2021年5月期 連結実績）
- **店 舗 数** 793店（直営407店、FC386店 2021年5月末）
- **社 員 数**
（ 連 結 ） 1,460名（2021年5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
- 2019年** ジュエリーのトータルサービスを提供する「aidect（アイデクト）」
を運営する「株式会社ジュエリーアセットマネジャーズ」を子会社化

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

ミッション

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

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

- ・「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2021年5月末現在

BOOKOFF
GROUP HOLDINGS

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633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70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15店舗

“リユースする楽しさ”が分かったら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♪

ハグオール



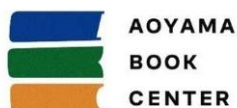
お買物をアクティブに楽しむお客さまにこそ、買取サービスを生活に取り入れていただきたい。その思いから、ハグオールでは大手百貨店に買取ご相談窓口を開設。お買物ついでにお気軽にご利用ください。

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。

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



ブックオフ沖縄
BOOK-OFF from・G

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

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

特例子会社  ビーアシスト

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、2021年6月1日現在142名（障がい者雇用率2.79%）となりました。

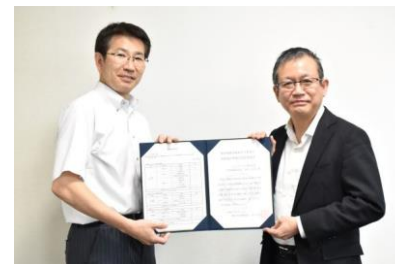
TOPICS

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）に認定されました。神奈川県では7番目の認定となります。

（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組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



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

