

2022年5月期 第2四半期 決算説明資料

2022年1月13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

BOOKOFF
GROUP HOLDINGS

目次

2022年5月期 第2四半期 連結決算概要	・ ・ ・ ・	2
2022年5月期 第2四半期 主な取り組み	・ ・ ・ ・	6
2022年5月期 連結業績・配当予想及び中期業績想定	・ ・ ・ ・	27
APPENDIX	・ ・ ・ ・	35

2022年5月期 第2四半期 連結決算概要

単位：百万円

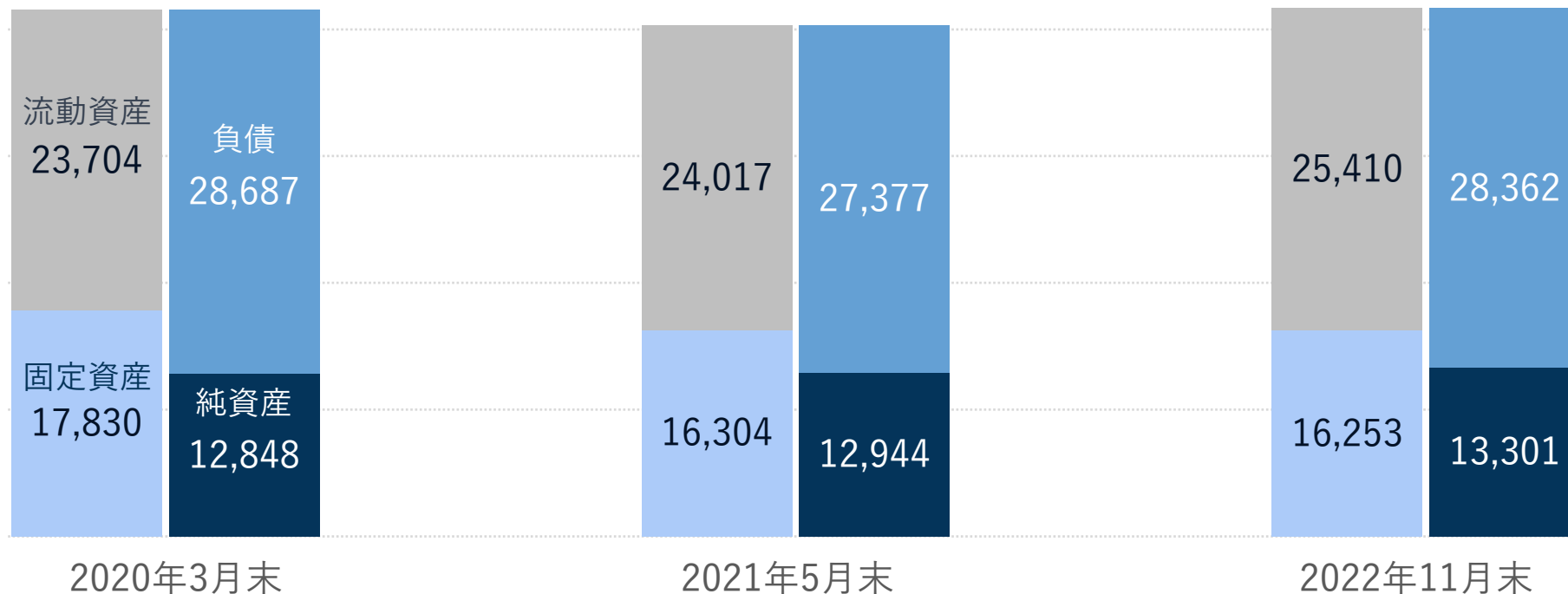
	2021年5月期 2Q累計	売上比	2022年5月期 2Q累計	売上比	前年同期差 ※	前年同期比 ※
売上高	37,522	—	42,776	—	—	—
売上総利益	23,272	62.0%	25,579	59.8%	—	—
販管費	22,754	60.6%	25,234	59.0%	—	—
営業利益	517	1.4%	345	0.8%	—	—
経常利益	650	1.7%	662	1.5%	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益（損失）	▲284	—	457	1.1%	—	—

- ✓ 緊急事態宣言下における店舗休業の影響を大きく受け、特別損失を計上した前期に対し、当期は国内ブックオフ事業における直営既存店売上高が好調に推移したことなどにより、親会社株主に帰属する四半期純利益を確保
- ✓ 国内ブックオフ事業における商材構成比の変化により、売上総利益率は低下（詳細は後述）

※前事業年度は決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算のため、2022年5月期第2四半期連結累計期間（2021年6月～11月の6ヶ月間）損益と、2021年5月期第2四半期連結累計期間（2020年4月～9月の6ヶ月間）損益との比較は記載しておりません。

連結貸借対照表

単位：百万円

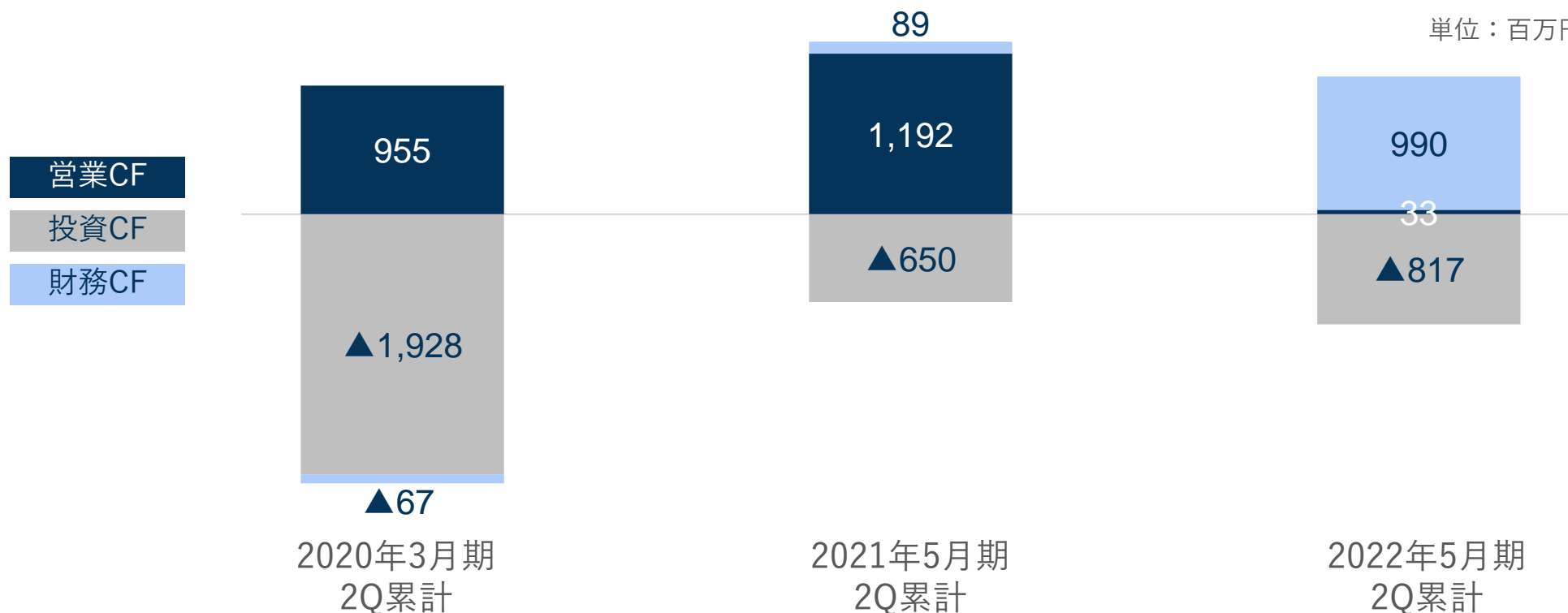


総資産	41,535	40,321	41,664
現金及び預金	6,094	5,837	6,050
有利子負債	17,920	17,395	18,606
自己資本比率	30.7%	31.9%	31.8%

- ✓ 国内ブックオフ事業におけるIT関連の設備投資、戦略商材であるトレカ・ホビーを中心とした新規出店及び既存店リニューアルに関連する資金需要等に対し、借入金で対応したため有利子負債が増加

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円



現金及び現金 同等物の増減額	▲1,059	620	213
減価償却費※	820	775	761
たな卸資産 の増減額	▲584	536	▲1,205

- ✓ 国内ブックオフ事業において、年末年始商戦に向けた買取のほか、戦略商材であるトレカ・ホビーの買取強化や新品仕入等により、たな卸資産が増加（当期2Q末は11月末、前期・前々期2Q末は9月末）

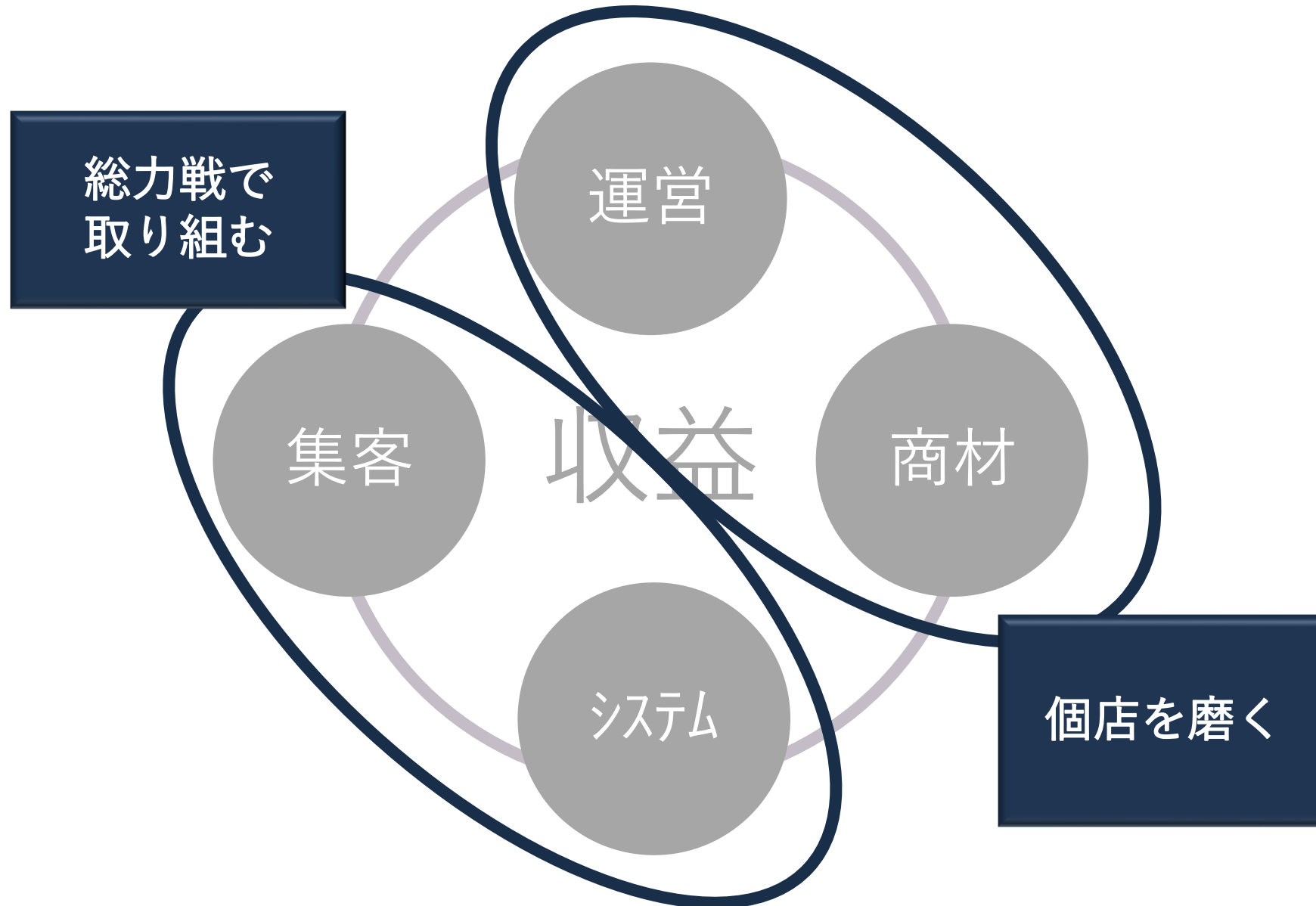
※のれん償却を含む

2022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



個店を磨く
×
総力戦で取り組む



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



BOOK-OFF × 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rend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

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ブックオフから足が遠のいている休眠顧客層の来店行動を喚起



メインターゲットは休眠顧客層

SNSとの連動



店頭POP



「あるじゃん！はじまる」篇



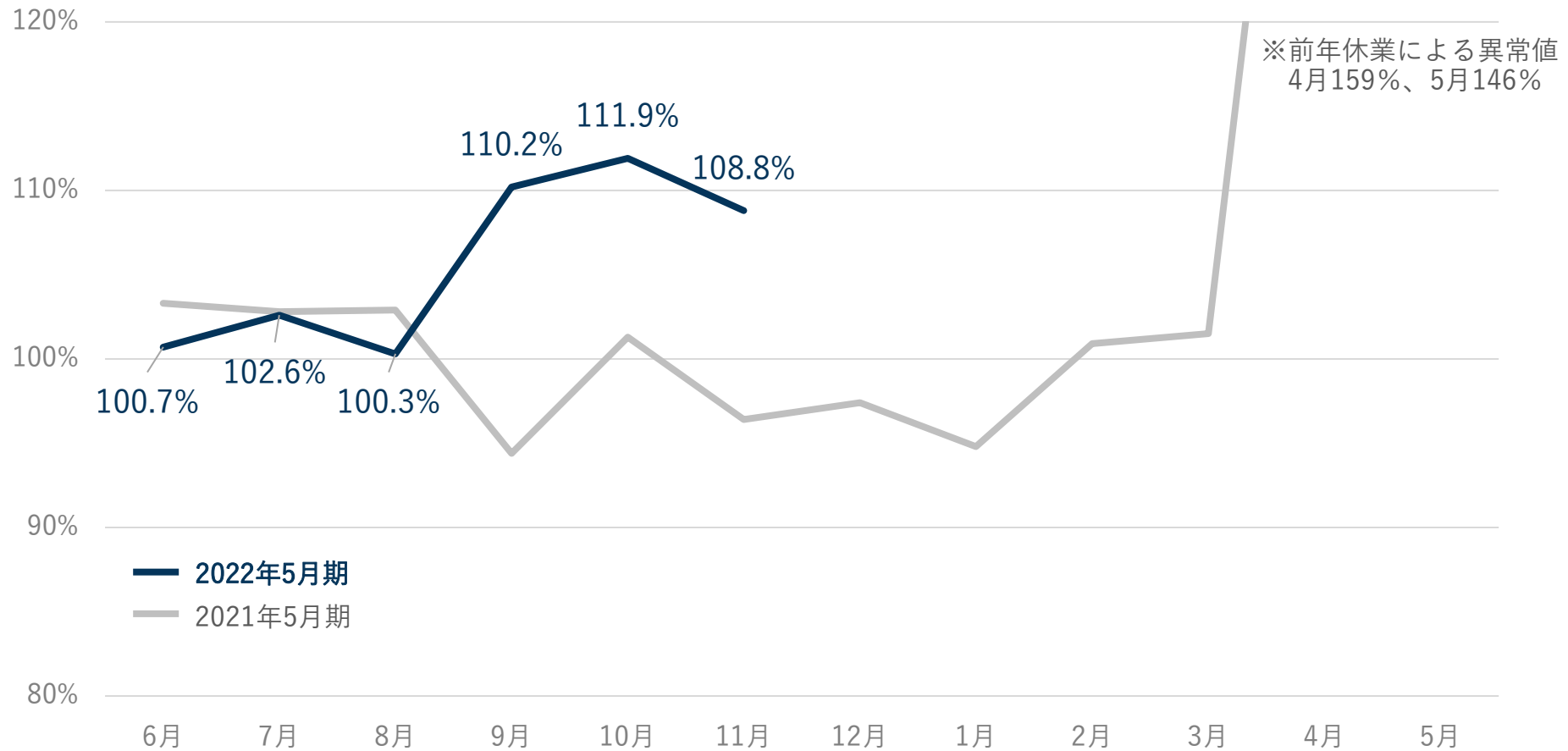
「あるじゃん！やってみた！
寺田さん」篇





「ひとつのBOOKOFF」を手のひらに
公式スマホアプリ会員370万人突破！※

※2021年11月末現在



- ✓ 既存店リニューアルへの積極投資や、2021年9月以降の新型コロナ新規感染者数減少に伴う消費動向の回復により、既存店売上高は前年同月期間を上回って推移

商材	2Q累計 既存店売上高		前期累計 構成比
	前年比※	構成比	
書籍	96.8%	30.5%	33.6%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	100.4%	26.7%	29.0%
アパレル	101.2%	10.4%	9.8%
貴金属・時計・ブランドバッグ	104.2%	8.5%	7.9%
トレーディングカード・ホビー	167.2%	12.3%	8.3%
家電・携帯電話	99.6%	4.4%	4.5%
スポーツ・アウトドア用品	107.0%	3.2%	3.2%
その他	118.2%	4.0%	3.7%
合計	105.6%	100.0%	100.0%

- ✓ 戦略商材であるトレカ・ホビーの大幅な伸長が既存店売上高を牽引
- ✓ 書籍は、前年同月期間において巣ごもり需要による特需があったため前年割れも、堅調に推移
- ✓ 近年不振が続いていたアパレルは、値付けオペレーション変更等の施策により底打ち

相対的に低粗利であるトレカ・ホビーの構成比拡大により、粗利率は低下傾向も、既存店粗利高水準は向上

※前期は決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算のため、前年比は前年同月期間（6～11月）との比較を記載しています。

BOOKOFFのエンタメ化

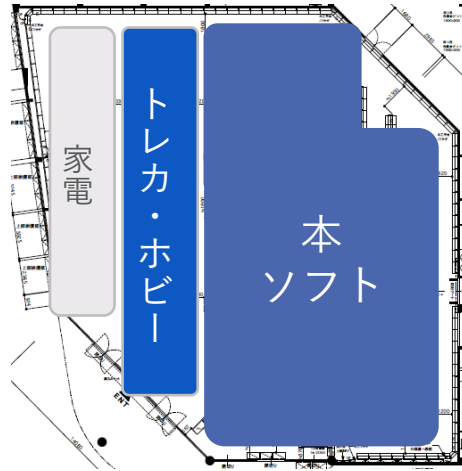
BOOK-OFF 250号東岡山店
(岡山県)



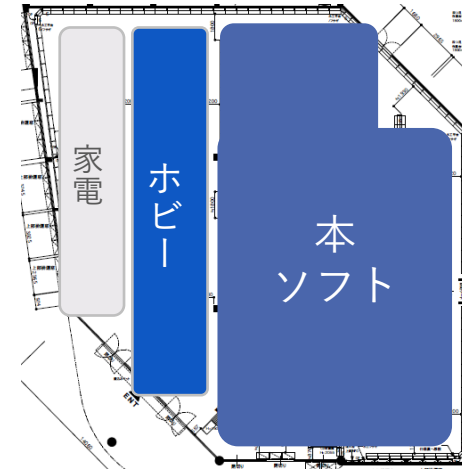
2021年11月 リニューアル実施



Before



After



2F



※DS=デュエルスペース



- ✓ 1F・2Fそれぞれのバックヤードスペースの一部を売場化し、売場面積を拡張。拡張部分にはトレカ売場とデュエルスペース（対戦用スペース）を設置
- ✓ レトロゲームや玩具・ホビーのほか新品商材にも注力し、中古品の売り買いのみではなく、お客様が滞在しながら楽しんでいただける店舗を目指す
- ✓ BOOKOFFのエンタメ化パッケージへのリニューアルを当上期2店舗実施

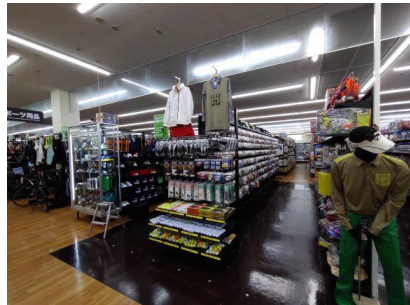
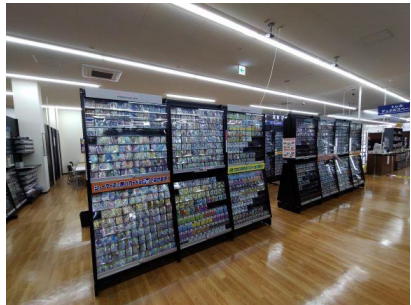
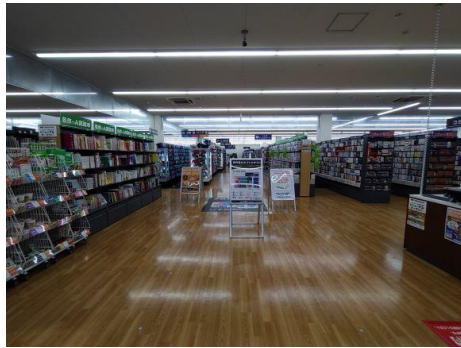
BOOKOFF SUPER BAZAAR (BSB) トレカ・ホビー強化、アパレル売場の効率化



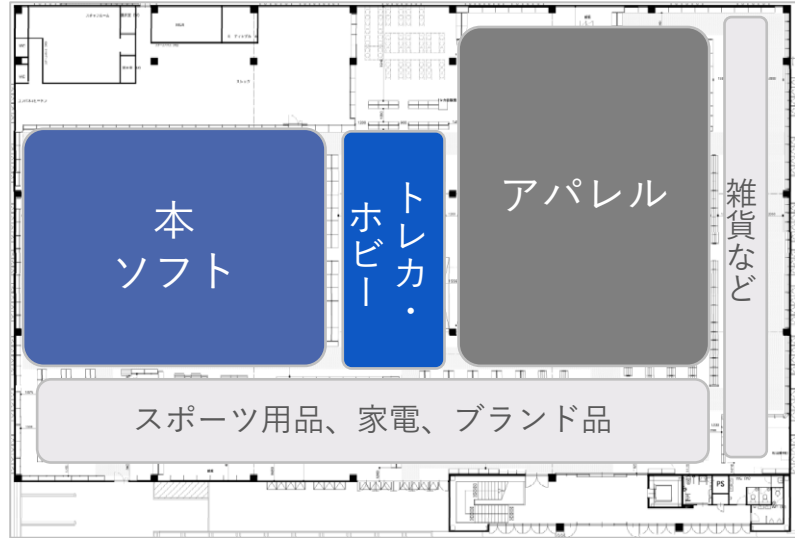
1号四日市日永店
(三重県)



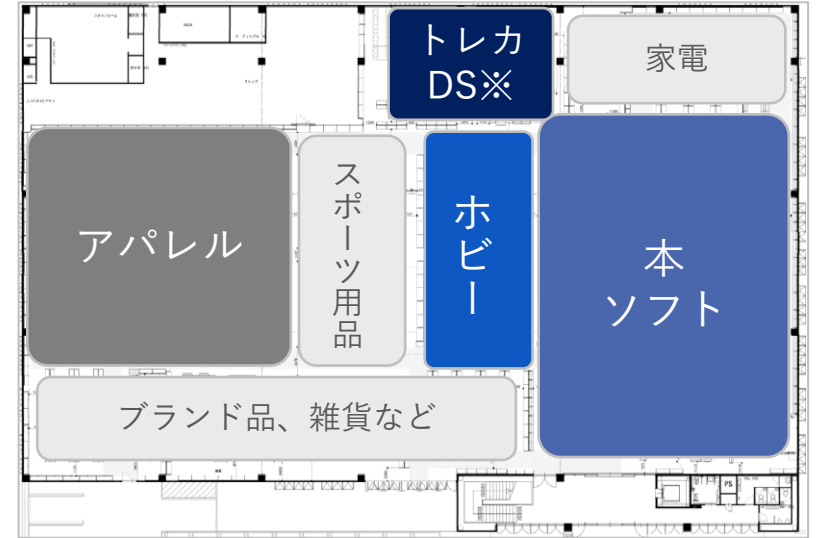
2021年9月 リニューアル実施



Before



After



- ✓ トレカ売場を独立し、64席のデュエルスペースを新設する一方、アパレル売場を約20%圧縮し、売場・カウンター効率を改善
- ✓ その他の売場もカウンター・作業導線の改善とともに、通路幅の拡張などお客様の回遊性も向上
- ✓ BSBリニューアルを当上期9店舗実施



- ✓ 従来のカード会員だったお客様がアプリ会員になることで、年間購入金額（LTV）が**1.3倍**に増加（当社比較）
- ✓ BOOKOFF Online店舗受取サービス利用額は前年同月比**146%**（2021年11月実績）
- ✓ 店舗受取サービス利用者の**30%以上**が店内で「ついで買い」をしている

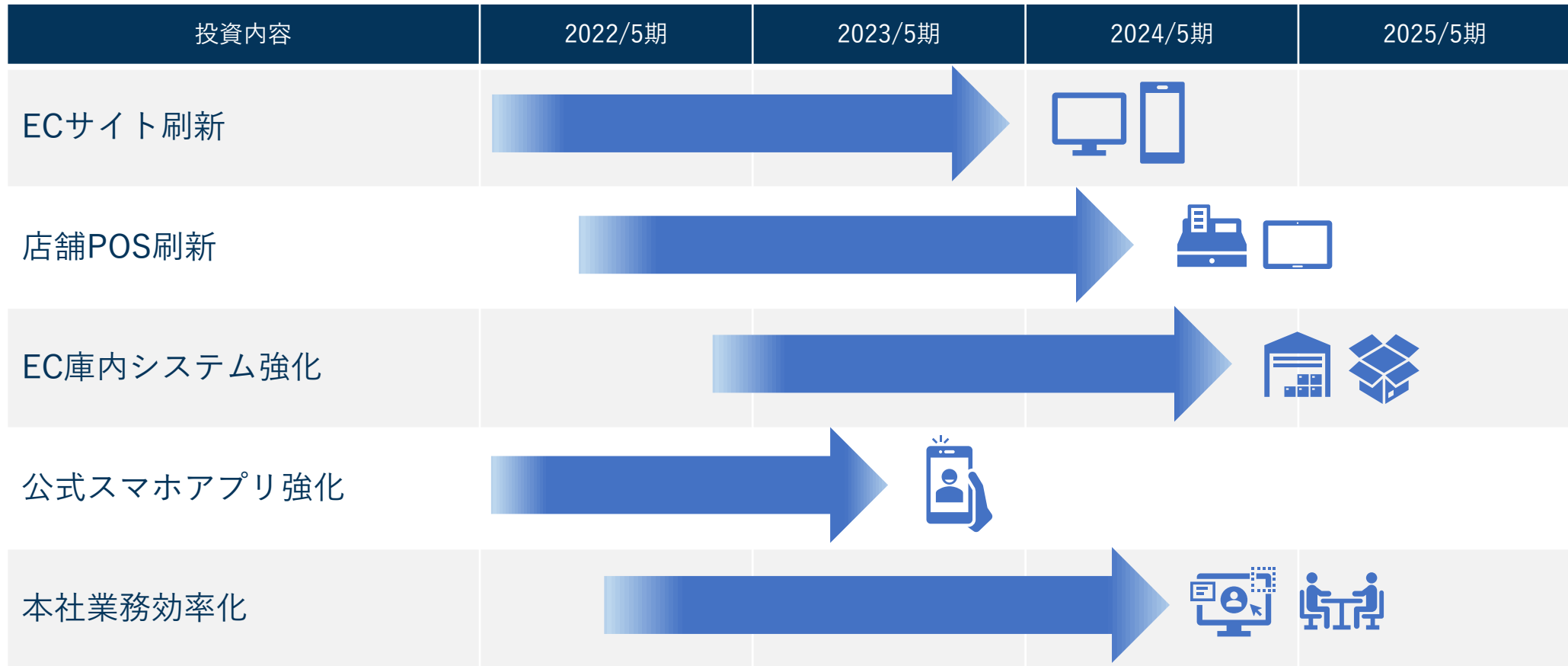
2018年6月
公式アプリ
リリース

2021年11月末
アプリ会員数
373万人
(前期末より+60万人)

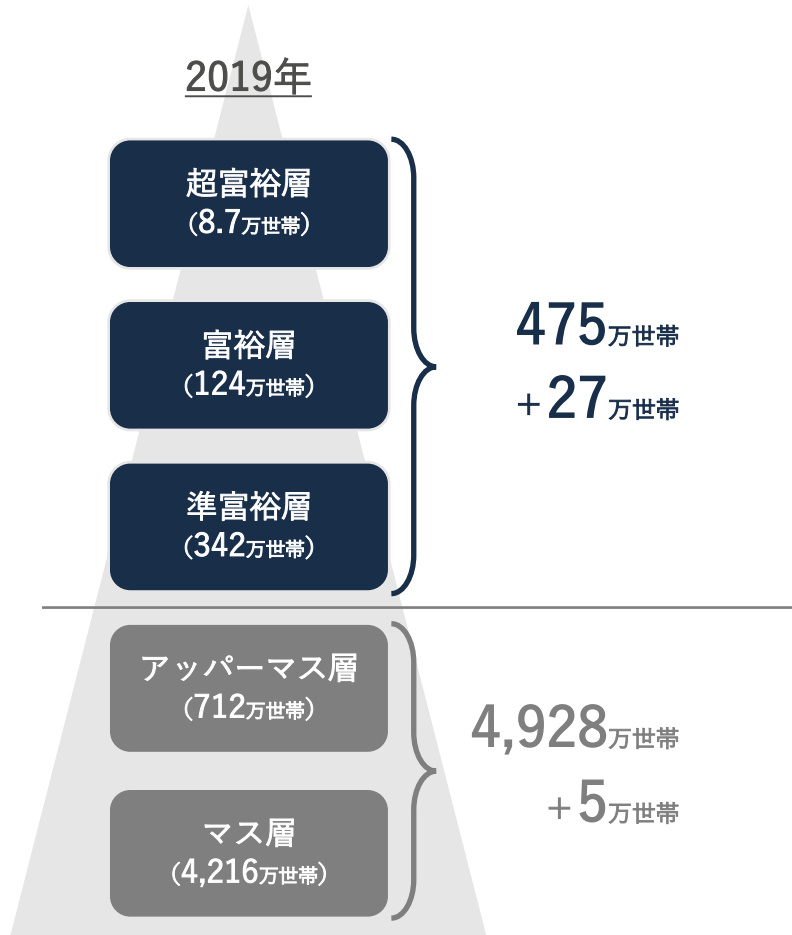
2023年5月末
アプリ会員数目標
600万人

アプリ会員獲得は順調に推移

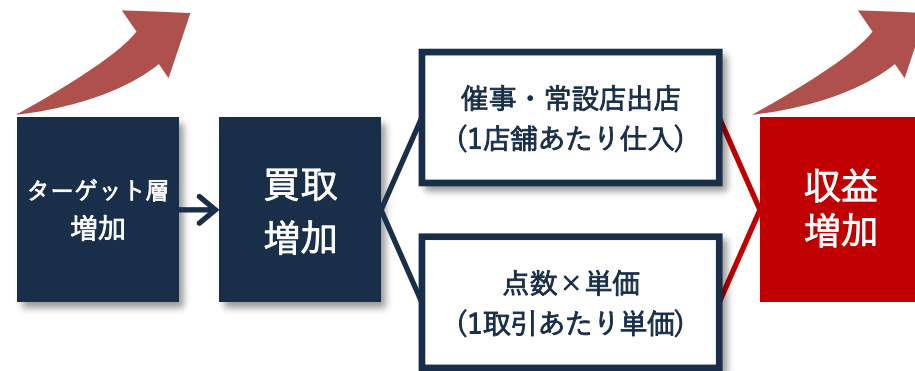
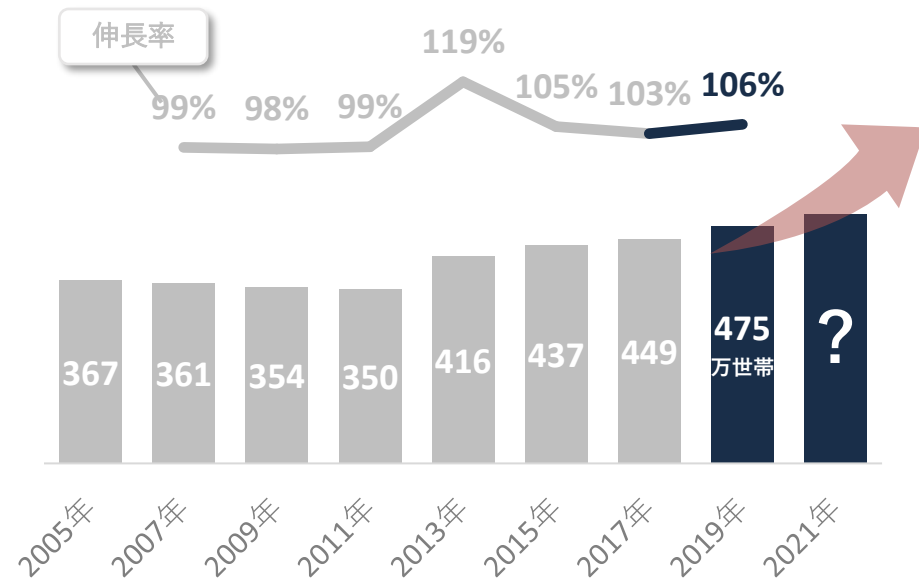
会員基盤を引き続き拡大し
国内ブックオフ事業の収益を安定化



- ✓ 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投資は概ね順調に進捗
- ✓ 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



※ 野村総合研究所「NRI富裕層アンケート調査」

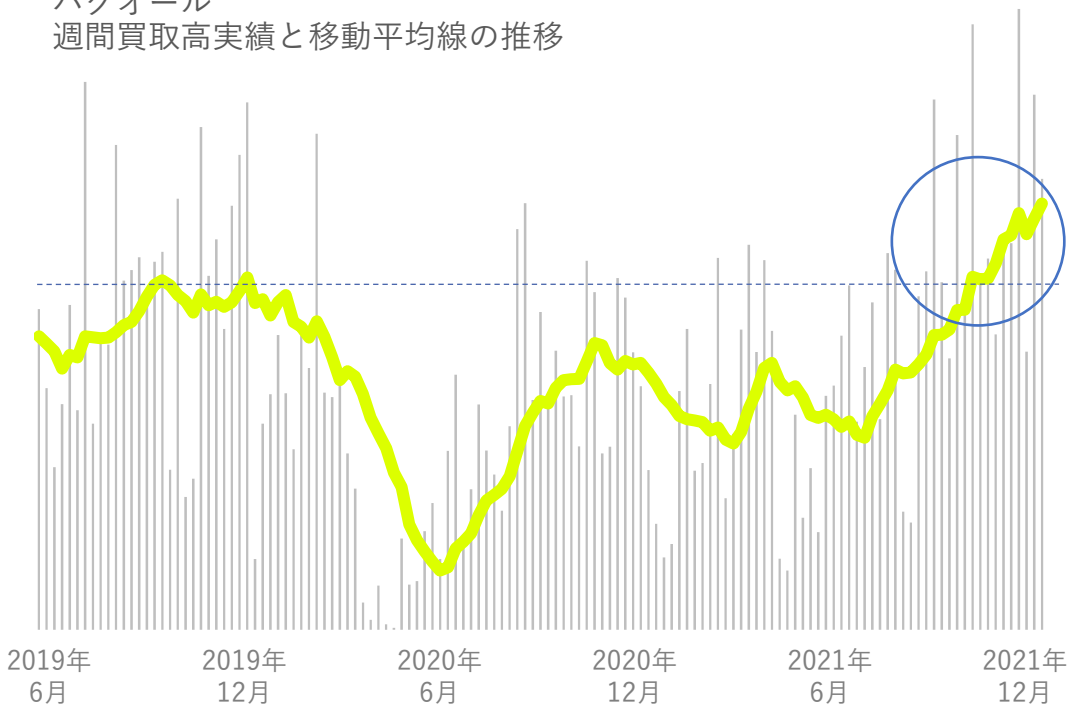


✓ ターゲットとなる富裕層世帯は近年増加しており、拠点増が買取・収益増に直結する状態

hugall
[ハグオール]

大手百貨店内**9**拠点

ハグオール
週間買取高実績と移動平均線の推移



✓ 国内ブックオフ事業に比べ、コロナ影響を受けやすく苦戦を強いられてきたものの、足元の買取動向はコロナ前の水準を上回る

✓ 来期以降の収益拡大に向け、常設拠点を拡大へ

aidect 大手百貨店・商業施設内**14**拠点



✓ 前期において、運営会社・株式会社ジュエリーアセットマネジャーズが保有する固定資産及び連結貸借対照表上に計上している 同社に係るのれんについて減損損失を計上済み

✓ ターゲット顧客層との接点拡大のため、グループ内店舗との連携など、収益化に向けテコ入れを実施

BOOK-OFF
総合買取窓口

都心部中心**15**店舗



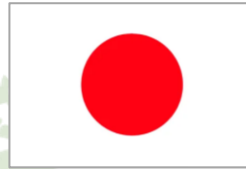
✓ ブックオフの認知度・入りやすさを活かし、都心部を中心に優良顧客を確保

✓ 販売先は自店舗や近隣ブックオフ店舗のみならず、グループ内物流網やECを活用



現在3店舗 (加盟店)

- ✓ リユースノウハウの提供継続



現在774店舗



現在8店舗

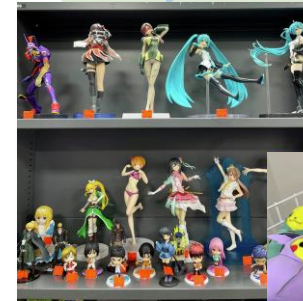


- ◆ 2016年進出
- ◆ 日本国内で販売機会に恵まれなかった商材を現地へ出荷（現地での買取は行わない）。日本国内の廃棄コスト削減にも寄与
- ◆ 現地子会社を駐在社員がマネジメント。店舗運営は現地採用のローカル人員中心

- ◆ 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



現在9店舗





Jalan Jalan Japan
(ジャラン・ジャラン・ジャパン)
マレーシア8店舗 (うち1店舗は加盟店)

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。

北部ペナン
1店舗



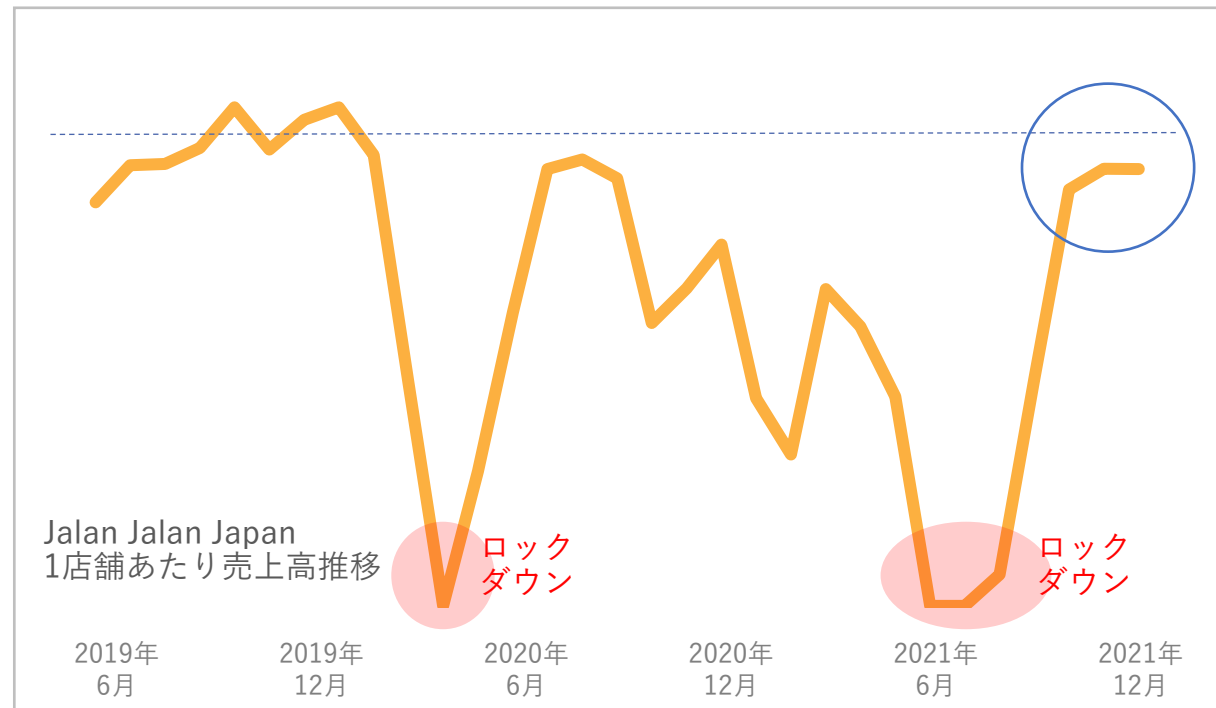
首都クアラルンプール近郊
6店舗



南部ジョホール・バル
1店舗



2021年5月 Masai店オープン



- ✓ 当期初は2度目のロックダウンにより全店が休業となったが、ロックダウン解除後の客足は順調に回復し、足元の売上高はコロナ前近くまで回復
- ✓ ロックダウン影響により出店ペースに若干遅れが生じるも、日本国内からの供給網拡充で、マレーシア20店舗体制へ向け出店を継続
- ✓ 外部パートナーによる加盟店なども活用し、今後多国展開開始



BOOKOFF USA
アメリカ合衆国9店舗

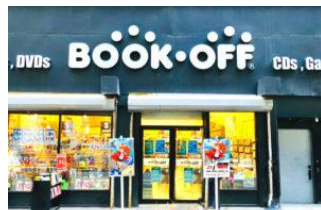
2000年にアメリカ合衆国に進出。進出当初は現地駐在の日本人向け商材が中心であったが、現在は現地での買取・販売を中心にローカル運営を行っている。



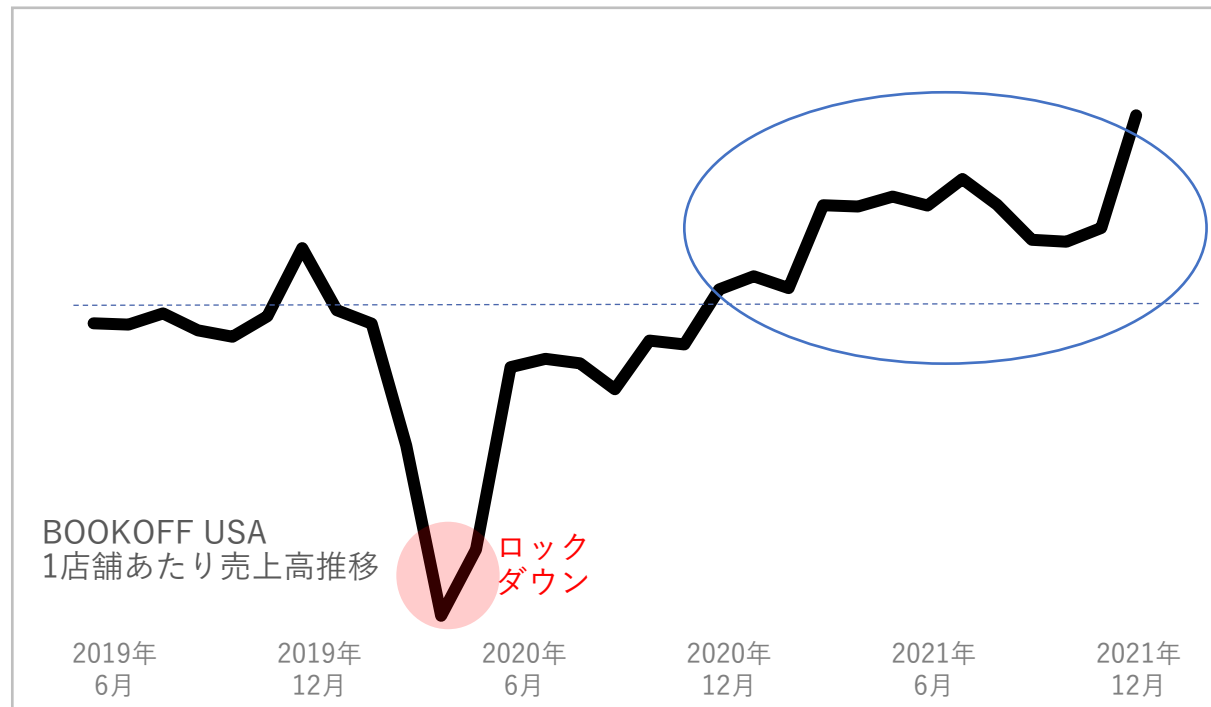
カリフォルニア州
6店舗



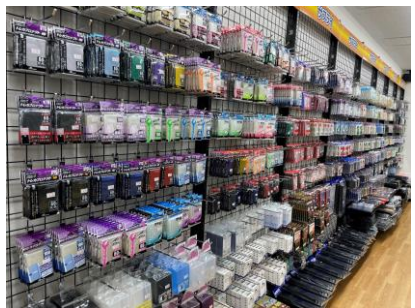
ニューヨーク州
1店舗



ハワイ州
2店舗



- ✓ 現地ロックダウン明け直後から業績は好調に推移し、コロナ前水準を大きく上回る収益を獲得
- ✓ 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
- ✓ 収益体質が整い、8年ぶりに新規出店再開へ



<店舗概要>

店舗名 : Japan TCG Center 吉祥寺駅北口店
 取扱商品 : 各種新品・中古トレカの販売及び買取
 売場面積 : 54坪
 所在地 : 東京都武蔵野市吉祥寺本町1-13-2白樺ビル地下1階
 オープン日 : 2021年11月27日 (土)
 営業時間 : 10:00~21:00

ヘビーユーザー

専門ノウハウ
 価格情報
 安心感



ヘビー化ユーザー
 マニア向け商品



ライトユーザー

トレカ人口の裾野拡大 = 市場の拡大

- ✓ グループ初のトレカ専門店「Japan TCG Center 吉祥寺駅北口店」を2021年11月にオープン
- ✓ 中古買取・販売のほか、新品パックやカードサプライ（トレーディングカードゲームに関連するグッズ類）も豊富に取り揃え、店舗で遊べるデュエルスペースを完備するなど、初心者から上級者まで幅広い層がターゲット
- ✓ 既存BOOKOFF店舗でのトレカ売場の拡大、デュエルスペースの設置を進めるとともに、新たな出店戦略として専門店出店を今後展開



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SDG s 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SDG s 達成に貢献してまいります。



不用品の再生による循環
 「古紙→再生紙年間約38,566t」
 「ソフト→再生樹脂に1,481t/年」
 「衣料→ウエス・海外販売に4,361t/年」
 「携帯電話→貴金属・部品に30万台/年」
 外部協力会社を通じて再利用・再資源化を推進しています。

		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 	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		

キモチと。



クラウドファンディング「キモチと。」
 ブックオフが提供する、不要になったモノの買取金額で寄付・応援・支援を行う「キモチと。」による累計応募金額は3億5千万円を超えました。



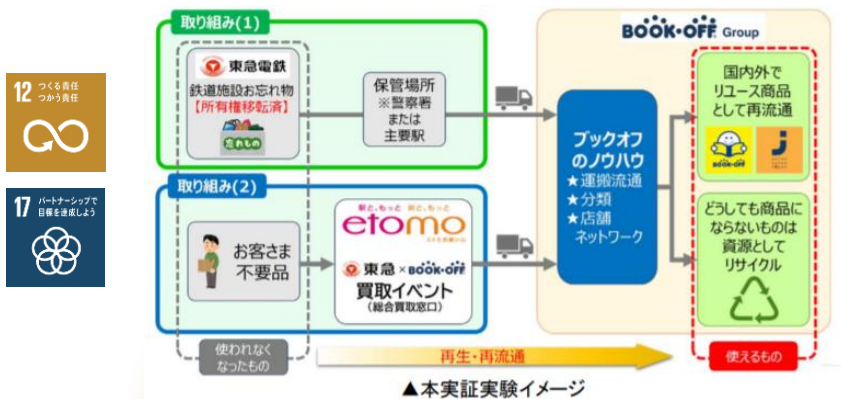
特例子会社ビーアシスト
 私たちブックオフグループでは、障がい者雇用を推進しています。特例子会社ビーアシスト株式会社は、障害者雇用に関する優良な中小企業に対する認定制度（通称：もにす認定制度）に認定されました。

「広報・SDG s 推進室」新設

持続可能な循環型社会への過渡期において、リユース業は重要な役割を担うことから、社会課題解決の主導的立場を強化するため、2021年9月に「広報・SDG s 推進室」を新設しました。



東急グループとの連携により 資源循環型まちづくりへの実証実験を開始



「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開始しました。

「学校ブックオフ」プロジェクトを全国の小学校を対象に開始



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。これまでに、全国の小学校 60 クラス、延べ 1,500名以上の児童を対象に実施しており、SDG s 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。

食品ロス削減へ 賞味期限間近なワケあり加工食品の販売を開始



「モノ」だけでなく、賞味期限が間近、お中元、お歳暮などのギフトセットや季節外れなどの理由により、まだ食べられるのに行き場を失い、やむを得ず廃棄されてしまう「食べ物」がたくさんあります。ブックオフは、そんな訳あり商品をお手頃価格でお客様に提供するとともに、過剰在庫や処分にお困りの業者の皆様を支援し、食品ロスの削減においても貢献し、サステナブルな社会の実現を目指してまいります。

2022年5月期 連結業績・配当予想 及び中期業績想定

2022年5月期 通期連結業績予想及び配当予想の修正

単位：百万円

	前回予想 (2021/7/14公表)	今回予想	前回差	前回比
売上高	85,000	87,000	+ 2,000	102.4%
営業利益	950	1,350	+ 400	142.1%
経常利益	1,200	1,800	+ 600	150.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	850	+ 450	212.5%
1株あたり期末配当金	8円	15円	+ 7円	187.5%

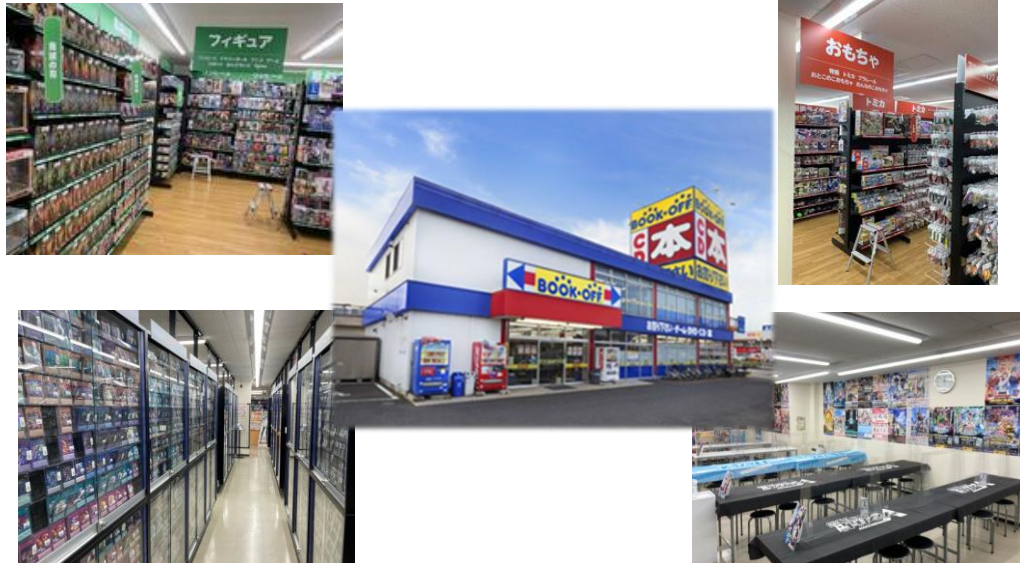
- ✓ 前回予想公表時点において、お客様の外出・消費マインドが本格的に回復するのは、当第4四半期ごろを想定
- ✓ 当第2四半期にかけての国内感染者数減少とともに、国内ブックオフ事業における既存店売上高が好調に推移したことに加え、各種コスト面の見直しを行ったことにより、2022年5月期通期連結売上高、営業利益は、前回予想を上回る見通し
- ✓ 上記に加え、各自治体から支給された時短等協力金を営業外収益に計上したことにより、経常利益並びに親会社株主に帰属する当期純利益は、前回予想を上回る見通し

店舗投資の継続

エンタメ型
BOOK-OFF®

進化型

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



- ✓ 戦略商材であるトレカ・ホビーへの注力を中心とした、既存店リニューアル及び新規出店を継続
- ✓ 中小型の「BOOKOFF」は、トレカ・デュエルスペースの設置のほか、ホビー・アニメ商材などへの注力により、お客様に滞在して楽しんでいただける「エンタメ型」へ
- ✓ 大型複合店「BOOKOFF SUPER BAZAAR」は、アパレル売場の効率改善とともに、トレカ・ホビーのほか、地域特性に見合った商材への注力や、お客様の回遊性向上により「進化型」へ

買取の強化

宅配・出張買取網の拡充



宅本便®



宅配・出張買取網の
拡充とともに
積極PRを実施

店頭買取のユーザビリティ向上



キャッシュレス買取の拡充・PR



買取カウンターの改善



買取価格データの
精度向上

- ✓ 「ひとつのBOOKOFF」構想により拡大した販売網に対して、チャンスロスをも最小限にするため、買取の強化により提供アイテム数を拡充
- ✓ 宅配・出張買取網の拡充により、店舗になかなか足を運べないお客様に対しても、買取サービスを提供
- ✓ 店頭買取のユーザビリティ向上により、より手軽に・安心してお売りいただける環境を整備

■ 上場維持基準の適合状況

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	97,562単位	9,491百万円	47.4%	37百万円
上場維持基準	20,000単位 以上	10,000百万円 以上	35% 以上	20百万円 以上
適合状況	○	×	○	○

株式会社東京証券取引所より、2021年7月9日付 受領
「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」より

■ 上場維持基準の適合に向けた取り組みの計画期間及び基本方針

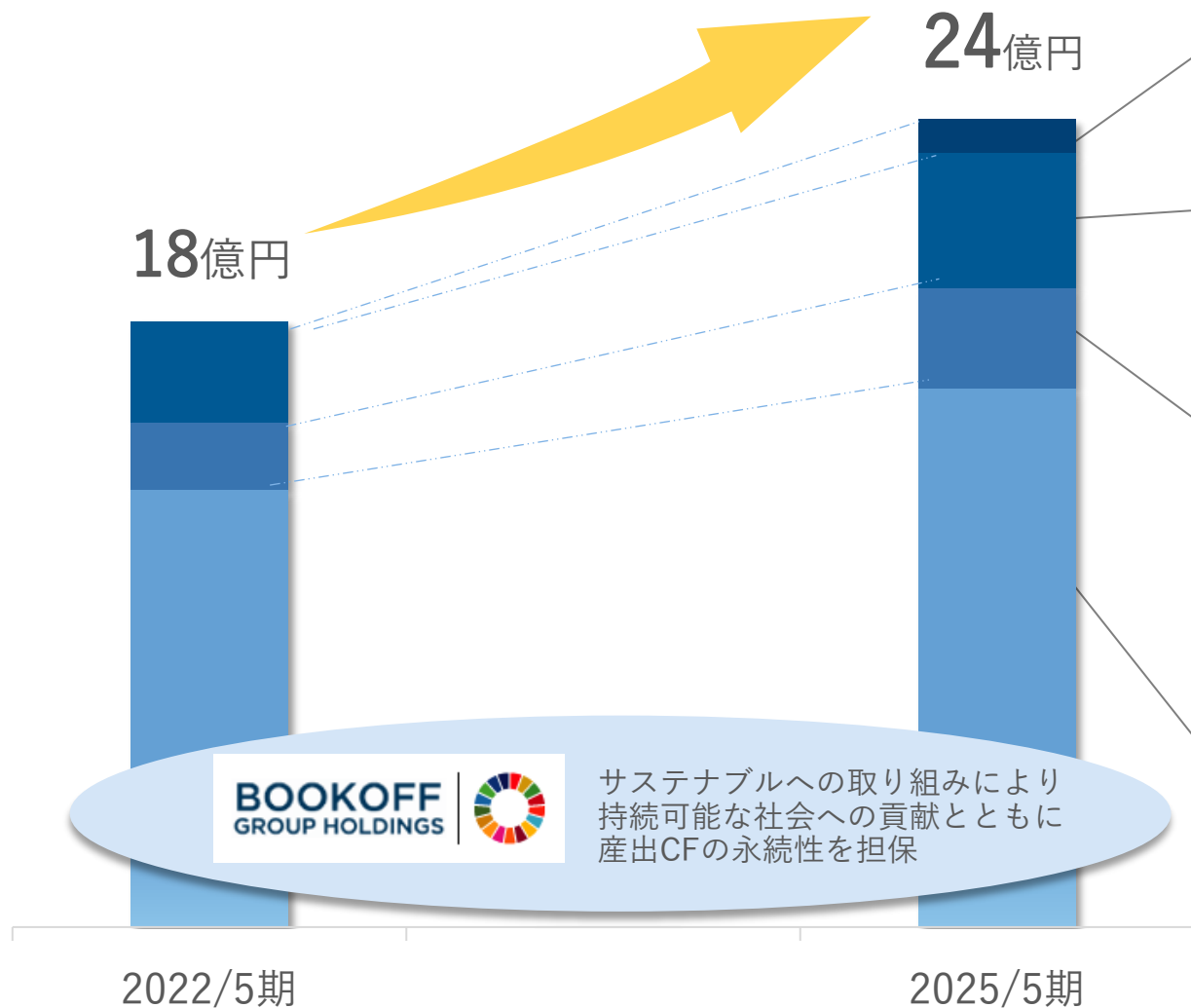
- 計画期間：2025年5月期末まで
- 時価総額の向上策
 - 国内ブックオフ事業における積極的なIT・マーケティング投資及び「ひとつのBOOKOFF」構想の推進
 - 富裕層向け事業の拡大
 - 海外事業における積極的な店舗展開
 - 事業開発・M&Aの推進
 - SDGs達成への取り組み、コーポレートガバナンス・コードへの対応等のESG関連施策の推進
- 流通株式比率の向上に向けた取り組みも併せて実施

※取り組みの詳細については、2021年12月21日公表の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

事業セグメント	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
国内ブックオフ事業		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		
		689		エンタメ型 每期4~5店舗 新規出店・リプレイス		
富裕層向け事業		9		百貨店内常設窓口 每期4~5拠点 開設		
		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		
海外事業		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		

※2021年11月末現在

■ 経常利益水準の推移の想定



事業開発・M&A



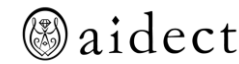
- ✓ 新規事業開発・M&Aでさらなる成長を目指す

海外事業



- ✓ 海外積極展開で収益拡大

富裕層向け事業



- ✓ 拠点拡大で着実に収益を積み上げて獲得

国内ブックオフ事業



- ✓ アプリ連携によりLTV拡大し、安定収益を継続
- ✓ 戦略的IT・マーケティング投資負担剥落により利益成長
- ✓ 戦略投資効果により、安定した経常利益を継続して獲得

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

BOOK-OFF **aidect**

- ・USA新規出店再開
- ・マレーシア20店舗体制及び多国展開へ

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 SUPER BAZAAR** **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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

APPENDIX

単位：百万円

	2021.5期 2Q累計	2022.5期 2Q累計
売上高	37,522	42,776
売上原価	14,249	17,197
売上総利益	23,272	25,579
販売費及び一般管理費	22,754	25,234
営業利益	517	345
営業外収益	385	506
営業外費用	253	189
経常利益	650	662
特別利益	—	126
特別損失	816	87
税金等調整前四半期純利益（損失）	▲ 166	701
法人税、住民税及び事業税	241	238
法人税等調整額	▲ 121	24
法人税等合計	119	263
四半期純利益（損失）	▲ 286	438
非支配株主に帰属する四半期純利益（損失）	▲ 2	▲ 18
親会社株主に帰属する四半期純利益（損失）	▲ 284	457

単位：百万円

	2021.5末	2021.11末
流動資産	24,017	25,410
現預金	5,837	6,050
商品	13,778	14,989
その他	4,401	4,370
固定資産	16,304	16,253
有形固定資産	5,848	5,862
無形固定資産	1,220	1,379
投資等	9,234	9,011
総資産	40,321	41,664

	2021.5末	2021.11末
流動負債	17,584	17,971
短期借入金	11,184	11,679
その他	6,399	6,292
固定負債	9,793	10,391
長期借入金	6,133	6,851
その他	3,659	3,539
負債合計	27,377	28,362
純資産	12,944	13,301
負債・純資産	40,321	41,664

単位：百万円

	2021.5期 2Q累計	2022.5期 2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,192	33
税金等調整前利益	▲166	701
減価償却費	704	736
のれん償却費	70	24
資産負債の増減	713	▲970
その他	▲130	▲459
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲650	▲817
財務活動によるキャッシュ・フロー	89	990
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲10	6
現金及び現金同等物の増減額	620	213
現金及び現金同等物の期首残高	6,094	5,837
現金及び現金同等物の期末残高	6,715	6,050

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	: 794店（直営409店、FC385店 2021年11月末）	
社	員	数	: 1,460名（2021年5月末）	
（	連	結	）	

- 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

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



相互に加速



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
(最も多くの人を利用するチェーン)

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



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～

BOOK-OFF®

ブックオフ



BOOK-OFF SUPER BAZAAR

ブックオフスーパーバザー



BOOK-OFF PLUS+

ブックオフプラス



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	616店舗

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	48店舗

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	73店舗

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。

Pick Up

勤務地選択制度

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。

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

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

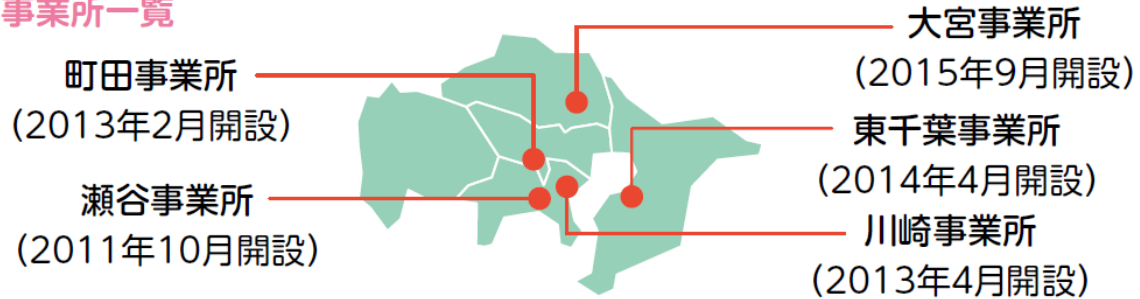
Pick Up

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。

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



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。そのために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。



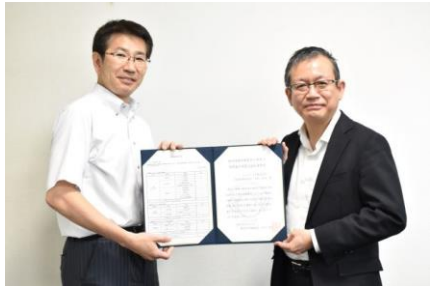
主な業務

- 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

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



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。