

2022年5月期 決算説明資料

2022年7月11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 連結決算概要	・ ・ ・ ・	2
2022年5月期 主な取り組み	・ ・ ・ ・	7
今後の方針	・ ・ ・ ・	19
2023年5月期 業績予想	・ ・ ・ ・	42
APPENDIX	・ ・ ・ ・	50

2022年5月期 連結決算概要

単位：百万円

	2021年5月期 通期累計 (14ヶ月) ※1	売上比	2022年5月期 通期累計	売上比	前年同期差 ※2	前年同期比 ※2
売上高	93,597	—	91,538	—	—	—
売上総利益	56,890	60.8%	54,212	59.2%	—	—
販管費	54,953	58.7%	52,445	57.3%	—	—
営業利益	1,936	2.1%	1,766	1.9%	—	—
経常利益	2,509	2.7%	2,307	2.5%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	157	0.2%	1,449	1.6%	—	—

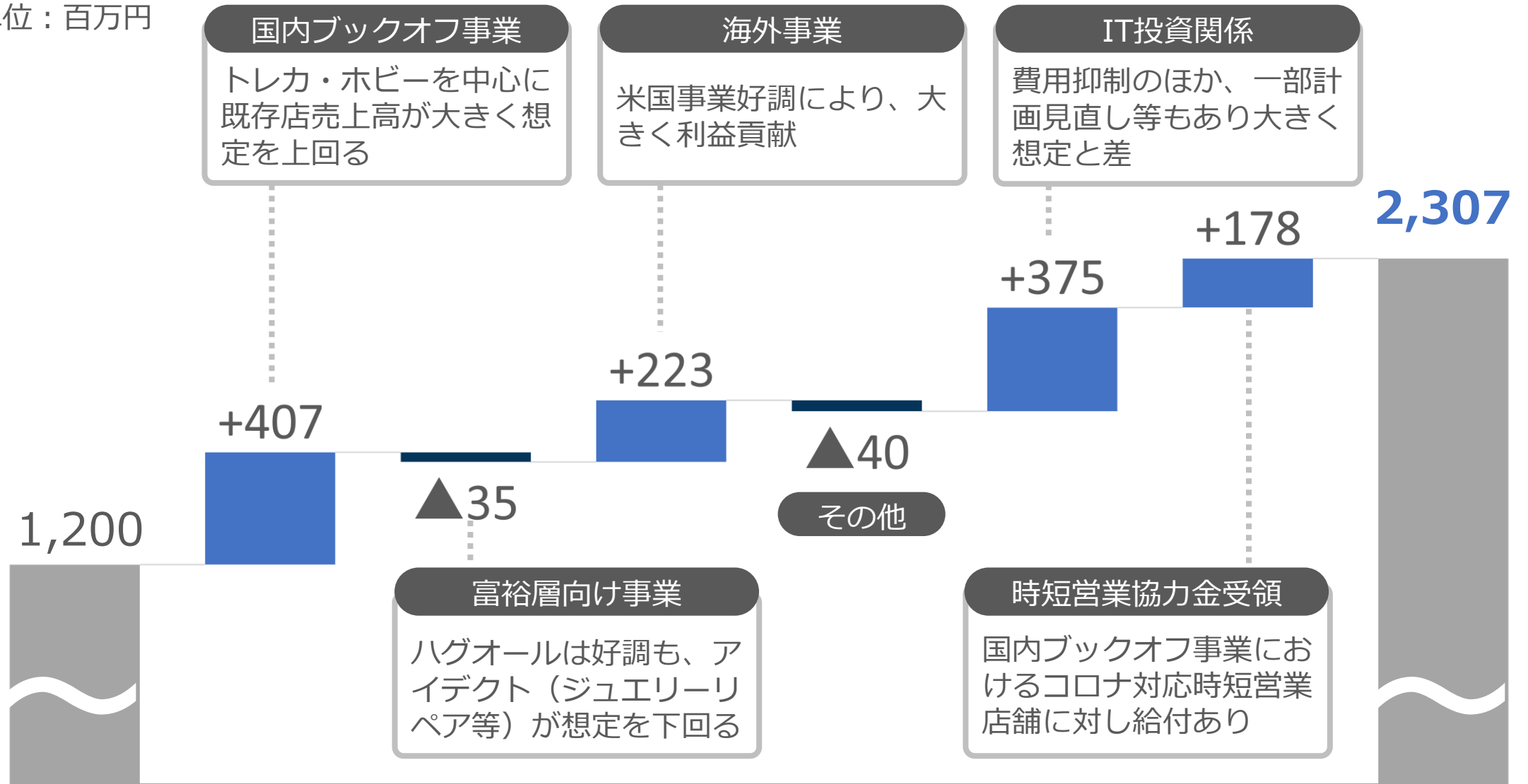
- ✓ 2022年5月期は、国内ブックオフ事業における直営既存店売上高が好調に推移したことなどにより、売上高ならびに各利益は期初予想値を大きく上回った
- ✓ 緊急事態宣言下における店舗休業及び子会社に係る減損損失等、特別損失を計上した2021年5月期に対し、親会社株主に帰属する当期純利益は大きく増加した

※1 前事業年度は決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算

※2 ※1により、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、2021年5月期通期累計期間（2020年4月～2021年5月の14ヶ月間）損益との比較は記載しておりません。

連結経常利益 期初予想差要因

単位：百万円

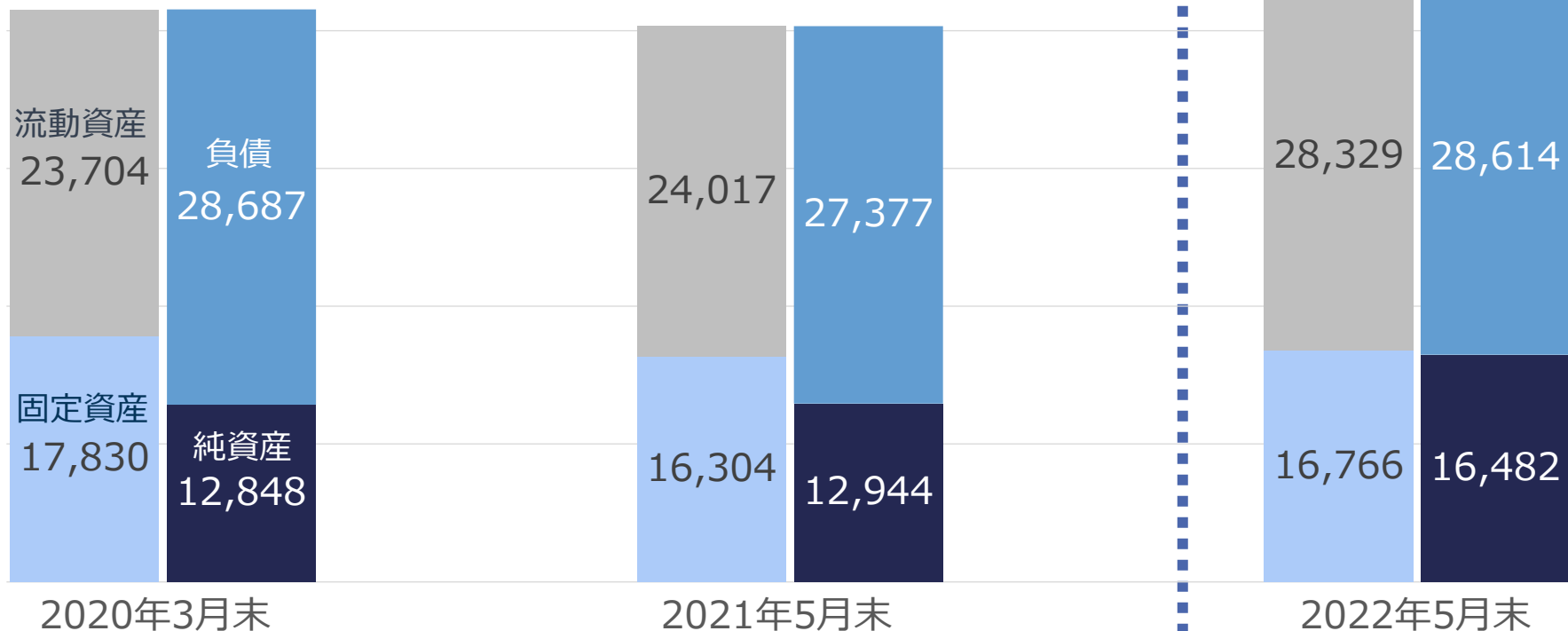


22.5期 期初予想

22.5期実績

連結貸借対照表

単位：百万円



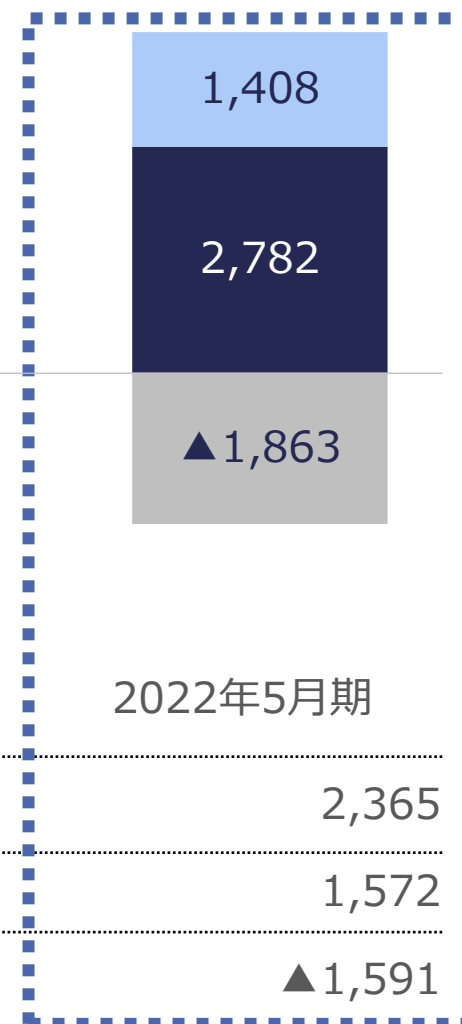
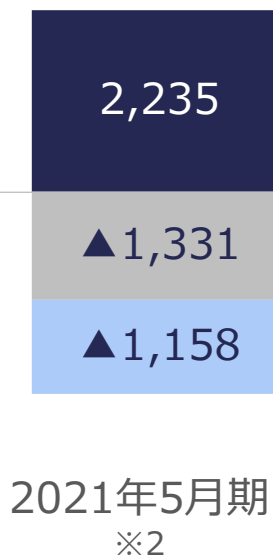
総資産	41,535	40,321	45,096
現金及び預金	6,094	5,837	8,203
有利子負債	17,920	17,395	17,028
自己資本比率	30.7%	31.9%	36.3%

- ✓ 2022年4月、自己株式処分による資金調達を行ったことにより、純資産額、総資産額は増加
- ✓ 自己資本比率は36.3%となり、前期末時点よりも4.4pt上昇

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

営業CF
投資CF
財務CF



現金及び現金同等物の増減額	▲47	▲257	2,365
減価償却費※1	1,711	1,848	1,572
たな卸資産の増減額	54	▲611	▲1,591

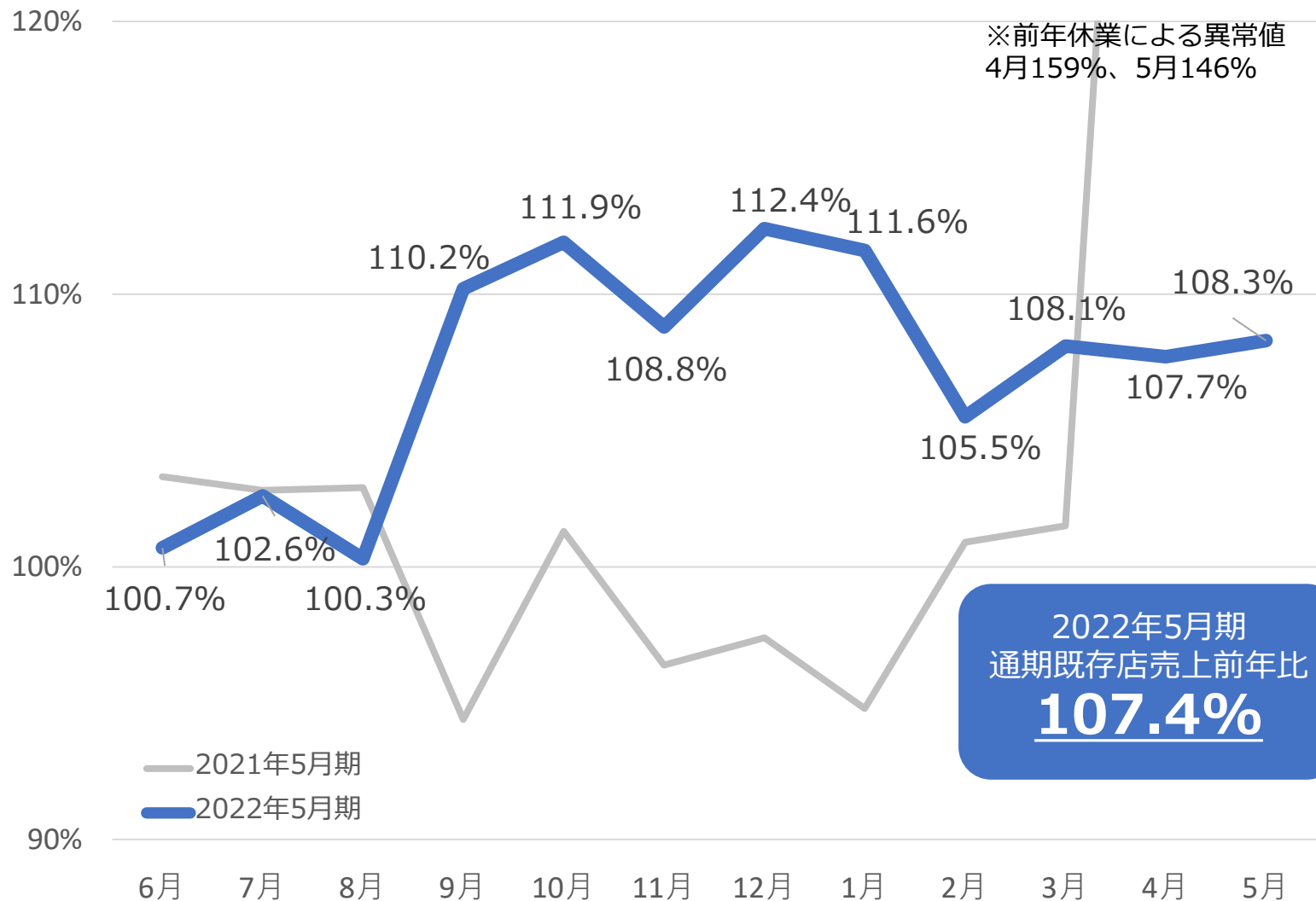
- ✓ 自己株処分による資金調達により、財務キャッシュ・フローは増加
- ✓ 国内ブックオフ事業における、戦略商材であるトレカ・ホビーの買取強化や新品仕入等により、たな卸資産が増加。各商材の販売は好調に推移し、営業キャッシュ・フローは増加

※1 のれん償却を含む

※2 決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算

2022年5月期 主な取り組み

国内ブックオフ事業 直営既存店売上高前年比 推移



✓ 既存店リニューアルへの積極投資や、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、既存店売上高は期を通じて前年同月期間を上回って推移

国内ブックオフ事業 商材別 直営既存店売上高前年比

商材	通期累計 既存店売上高		前期累計 構成比※2
	前年比※1	構成比	
書籍	96.7%	29.5%	32.8%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	100.1%	26.2%	28.2%
アパレル	108.0%	10.3%	10.2%
貴金属・時計・ブランドバッグ	111.7%	8.6%	8.3%
トレーディングカード・ホビー	161.1%	13.3%	8.8%
家電・携帯電話	105.2%	4.5%	4.6%
スポーツ・アウトドア用品	112.5%	3.5%	3.3%
その他	116.1%	4.1%	3.8%
合計	107.4%	100.0%	100.0%

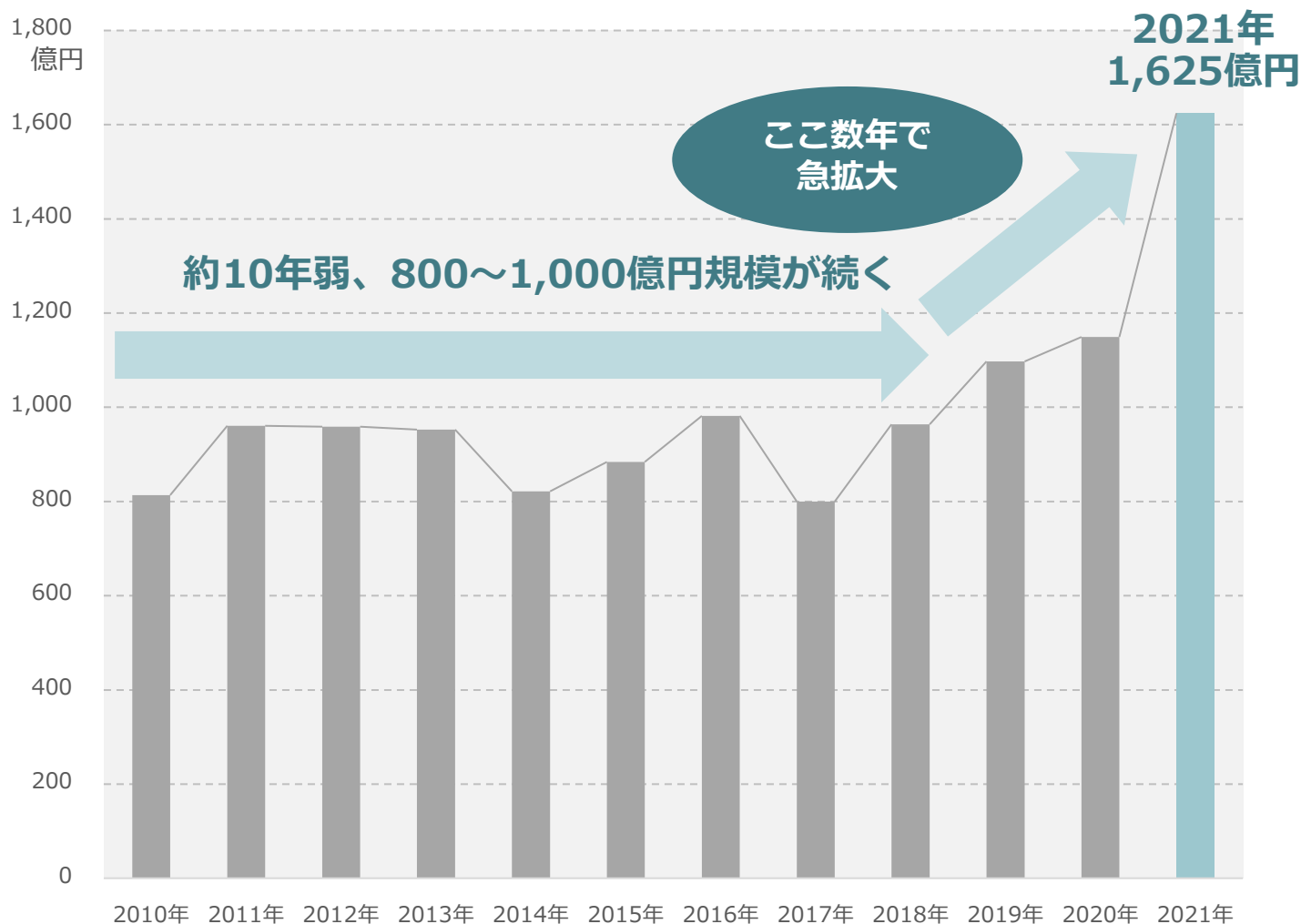
- ✓ 戦略商材であるトレカ・ホビーの大幅な伸長が既存店売上高を牽引
- ✓ 書籍は、前年同月期間において巣ごもり需要による特需があったため前年割れも、堅調に推移
- ✓ 近年不振が続いていたアパレルは、オペレーション変更等の効率化により回復
- ✓ 貴金属・時計・ブランドバック、スポーツ・アウトドア用品も、それぞれ大きく伸長

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

※1 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12ヶ月（6～5月）との比較を記載しています。

※2 前期累計構成比は前年同月期間12ヶ月（6～5月）の構成比を記載しています。

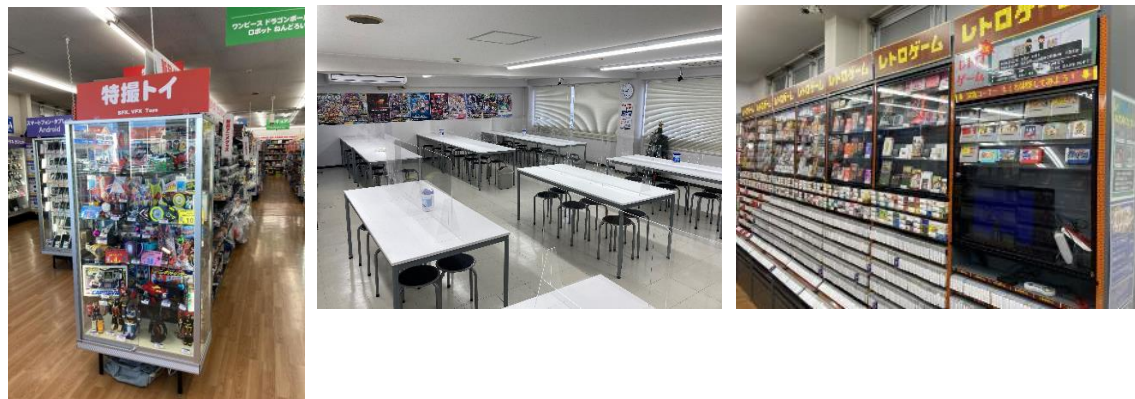
年別 国内トレーディングカード（新品）市場規模推移



- ✓ 国内新品トレカ市場はここ数年で急拡大。背景にはポケモンカードの躍進
- ✓ 並行して中古市場も活況。市場動向から、ほぼ同規模の市場が存在するものと推測

BOOK-OFF®

既存商材のトレカ・ホビーへの転換によるエンタメ化



- ✓ 増床や、ソフトメディア売場の縮小などにより、トレカ・ホビー売場を拡張。トレカ売場にはデュエルスペース（対戦用スペース）を設置
- ✓ レトロゲームやトイ・ホビーのほか新品商材にも注力し、中古品に限らず、お客様が滞在しながら楽しめる店舗づくり
- ✓ BOOKOFFのエンタメ化パッケージへのリニューアル、**当期4店舗**にて実施済

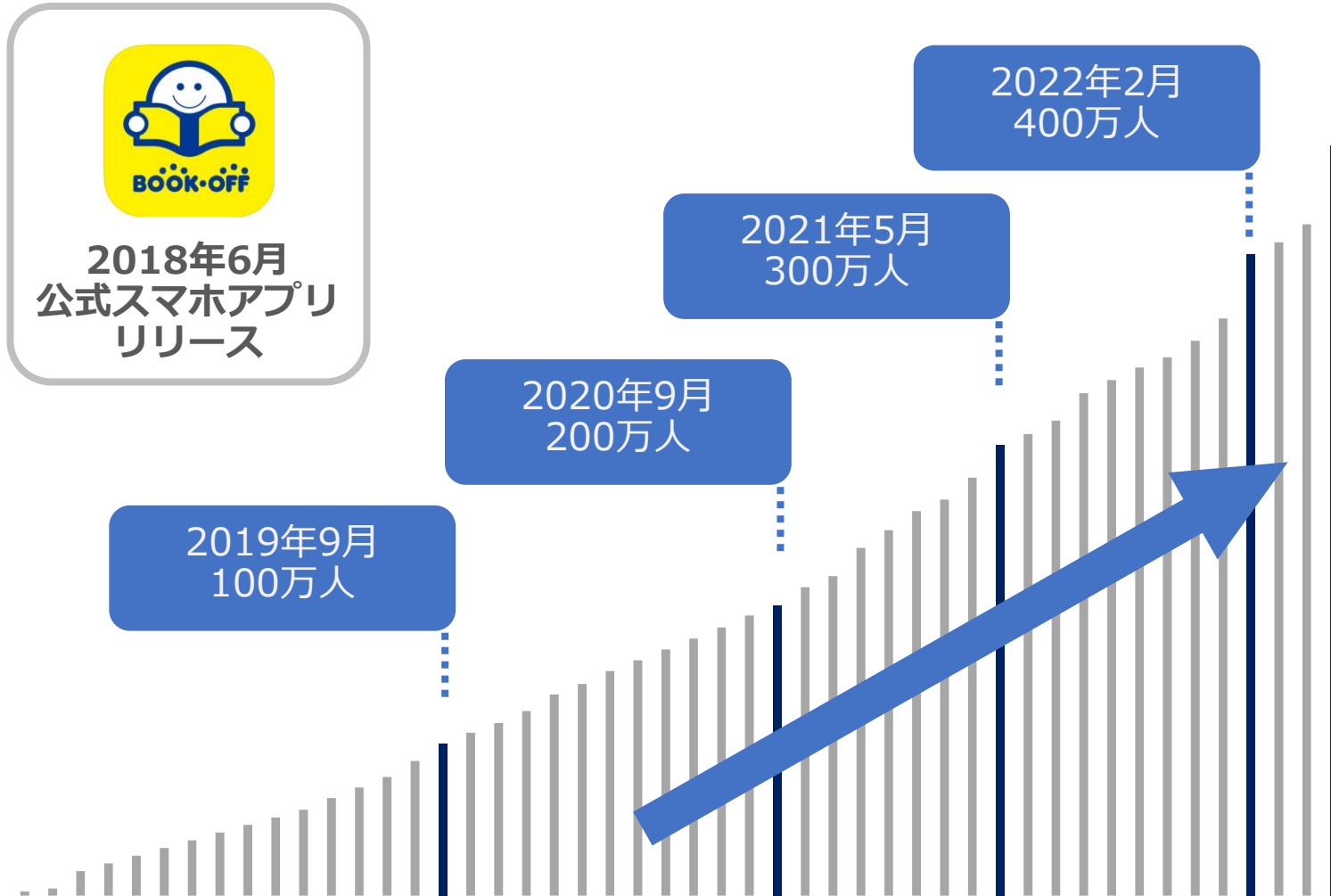
BOOK-OFF® SUPER BAZAAR

トレカ・ホビー強化、アパレル売場の効率化



- ✓ トレカ・ホビー売場拡張。トレカ売場には、デュエルスペースの他、広い売場を活用し、家族連れのお客様が楽しめるスペースを多数設置
- ✓ アパレル売場を圧縮し、オペレーションの改善・効率化
- ✓ BOOKOFF SUPER BAZAAR (BSB) のトレカ・ホビー強化、アパレル売場効率化を中心としたリニューアル、**当期15店舗**にて実施済

ブックオフ公式スマホアプリ会員数推移



2022年5月末
519万人

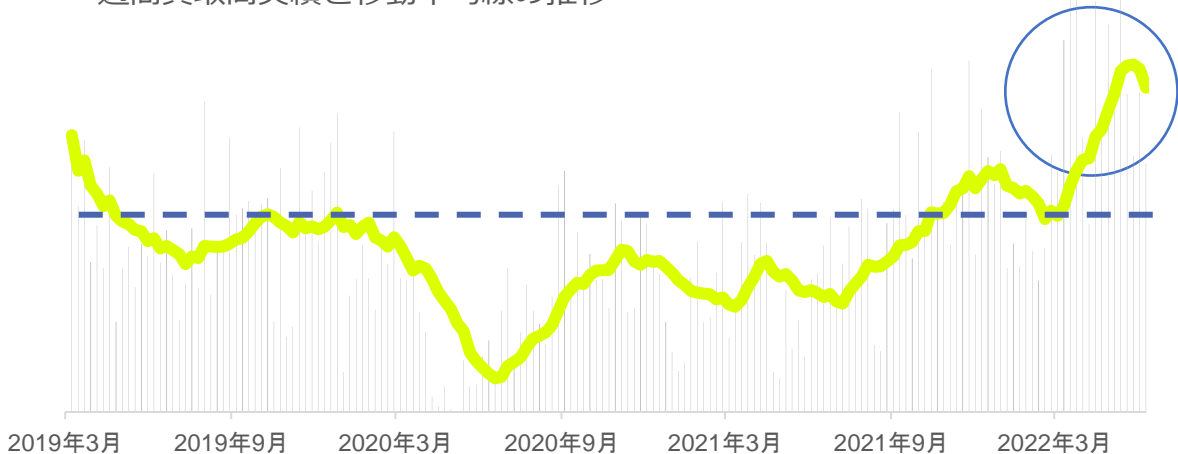
- ✓ 会員獲得ペースが加速し、公式スマホアプリ会員数は**500万人を突破**
- ✓ **レジ通過客数（延べ）の3割超がアプリ会員**となり、カード会員を超えた
- ✓ アプリを通じた誘客施策が奏効し、課題であった**売上客数が改善傾向**（2022年5月期前年比102.4%）

hugall (ハグオール)



大手百貨店内**11**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、人流回復や貴金属相場上昇も相まって、足元は買取動向はコロナ前の水準を大きく上回って推移している

2022年1月 仙台三越店 OPEN
2022年4月 三越豊田店 OPEN

aidect (アイデクト)

 aidect 大手百貨店・商業施設内**13**拠点



- ✓ 職人の手仕事によるジュエリーオーダー&リフォーム スペシャリティストア。リペア・リメイクを通じた新たなサービスを提案
- ✓ 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

BOOKOFF 総合買取窓口

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の買取拠点を確保
- ✓ 本以外にも、あらゆる商材を本のように気軽に売ることができる拠点



Jalan Jalan Japan
(ジャラン・ジャラン・ジャパン)
マレーシア9店舗 (うち1店舗は加盟店)

北部ペナン
1店舗



首都クアラルンプール近郊
6店舗

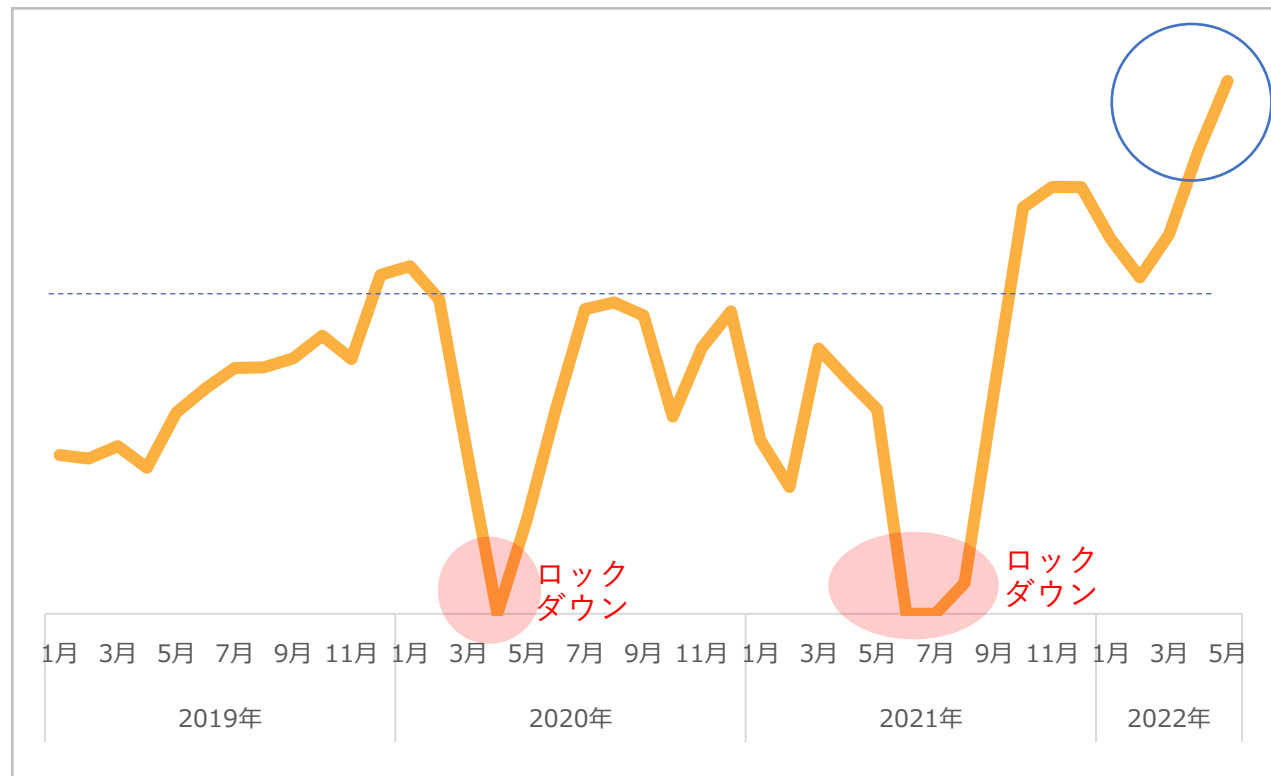
南部ジョホール・バル
2店舗



2022年4月 Tampoi店オープン



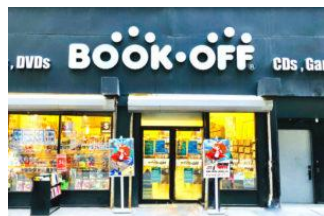
Jalan Jalan Japan 月別売上高推移



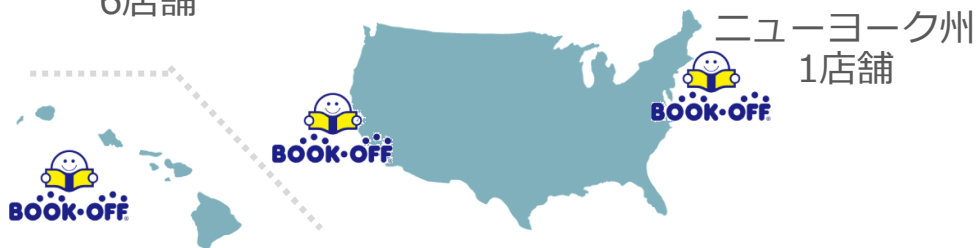
- ✓ 当期初は2度目のロックダウンにより全店が休業となったが、ロックダウン解除後の客足は順調に回復。足元の売上高はコロナ前の水準を上回り、好調に推移
- ✓ ロックダウン影響により出店ペースに若干遅れが生じるも、日本国内からの供給網拡充で、20店舗体制へ向け出店を継続



BOOKOFF USA
アメリカ合衆国9店舗



カリフォルニア州
6店舗

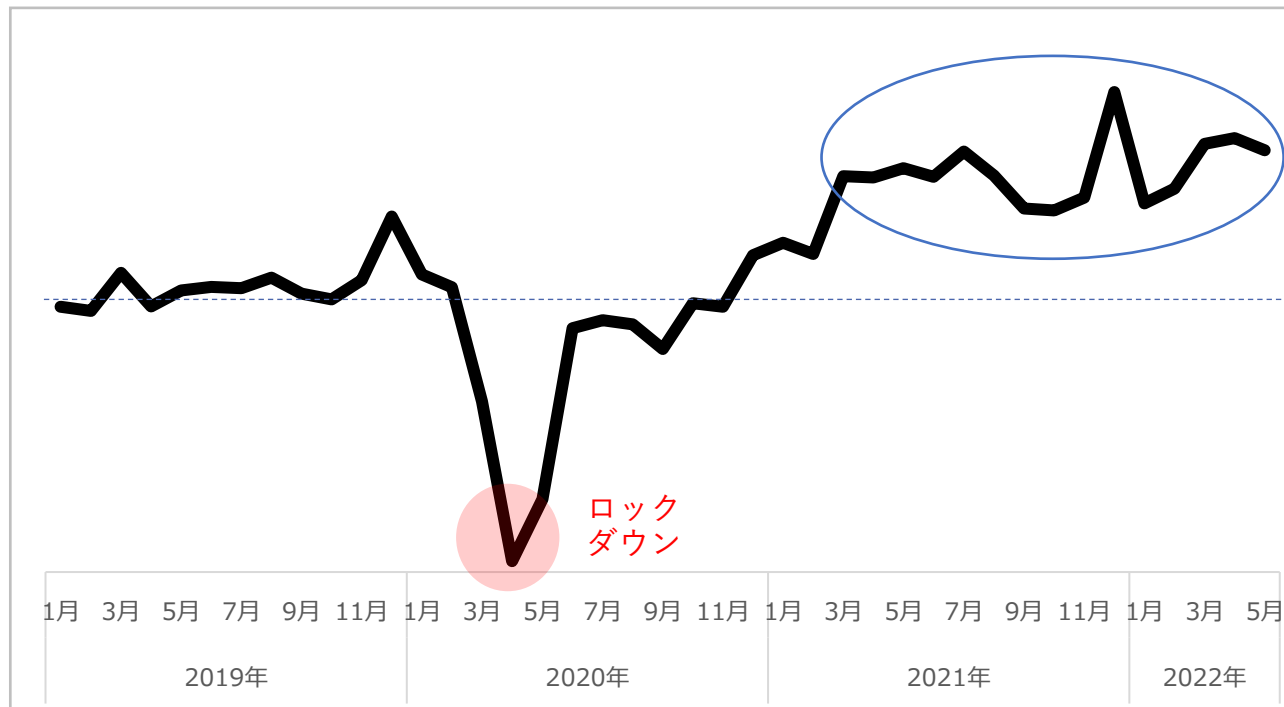


ニューヨーク州
1店舗

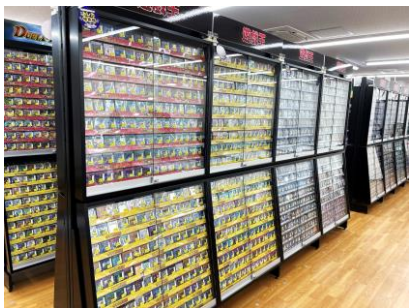
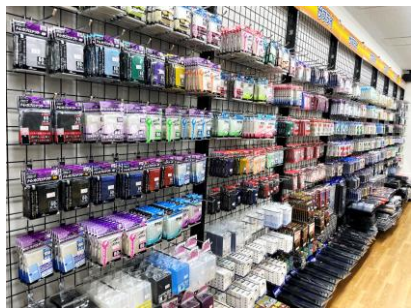
ハワイ州
2店舗



BOOKOFF USA 月別売上高推移



- ✓ 現地ロックダウン明け直後から業績は好調に推移し、インフレの追い風もあり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・販売好調。日本アニメのフィギュアやグッズ、Mangaなどが人気で、エンターテインメント性の高い店舗としての地位を確立しつつある
- ✓ SNSやイベントを活用し、顧客とのコミュニケーションを継続認知向上、買取向上につなげている



<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

トレカ戦略の狙い



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

SDG s 達成への取り組み①



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。

BOOK-OFF | **hugall** (ハグオール) | リユース と 古紙リサイクル



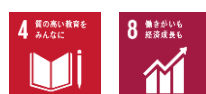
J | 雇用の創出 良質な商品・アパレル提供



aidect | 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



相模原市 Sagami-hara City | 南知多町 Minamichita town | 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

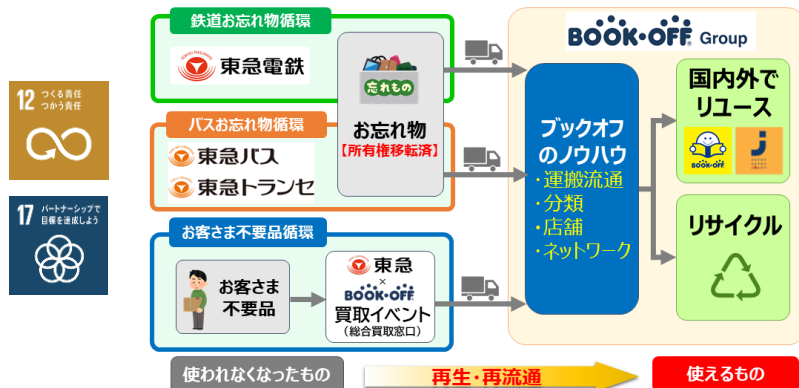
私たちブックオフグループでは、障がい者雇用を推進しています。特例子会社ビーアシスト株式会社は、障害者雇用に関する優良な中小企業に対する認定制度（通称：もにす認定制度）に認定されました。

「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(株)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



▲実証実験の全体イメージ

「モノを捨てない」資源循環型まちづくりへの実証実験として、従来廃棄されていたお忘れ物を、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います。第1弾として、2021年12月より、東急線の駅や車内などの鉄道施設で拾得され、法的に保管期間が過ぎ、東急電鉄が所有権を取得したお忘れ物から開始。第2弾として、2022年6月より、実証実験範囲を東急バス及びその子会社である東急トランセにも拡大しております。

「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

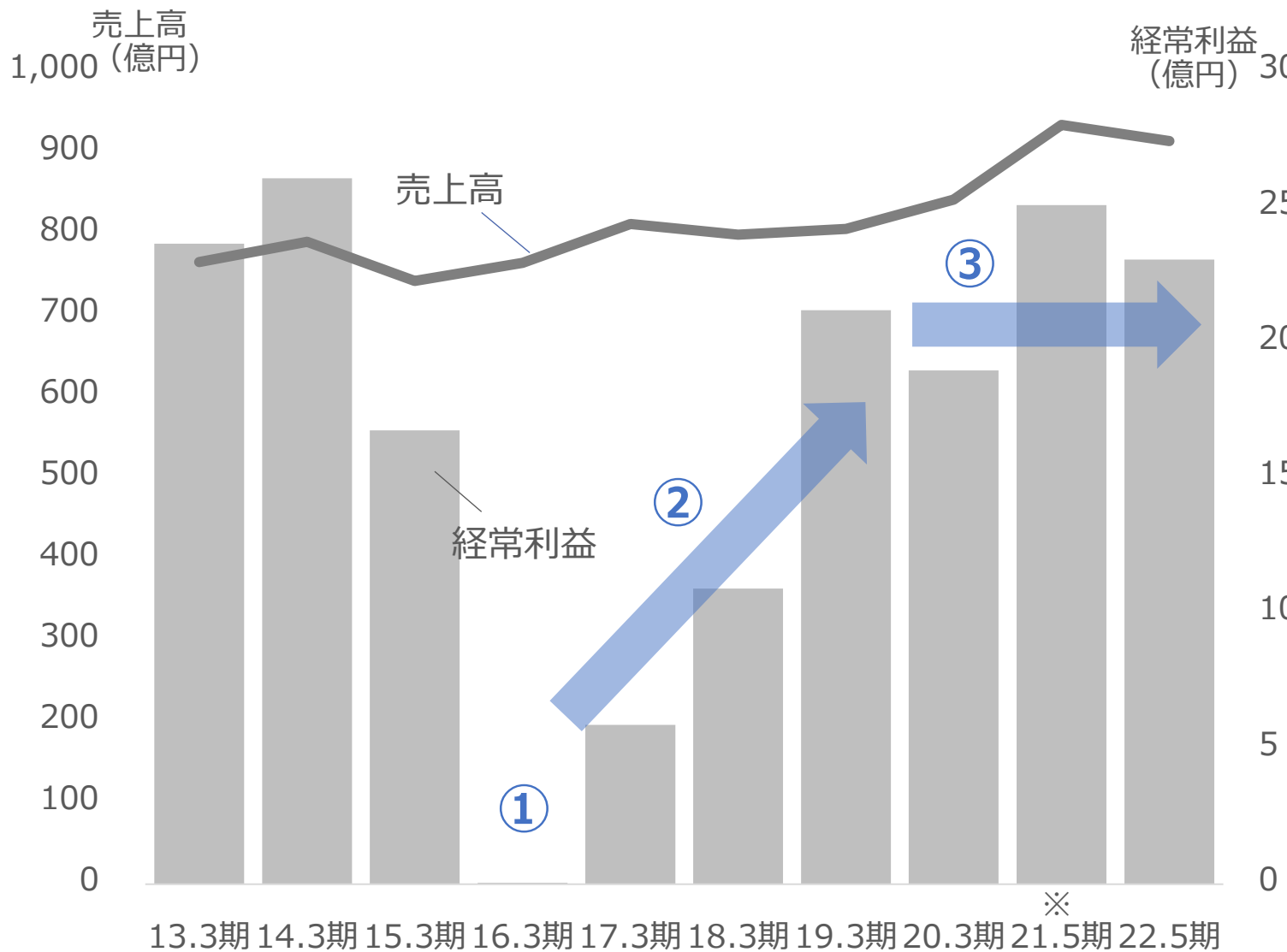


「モノ」だけでなく、賞味期限が間近、お中元、お歳暮などのギフトセットや季節外れなどの理由により、まだ食べられるのに行き場を失い、やむを得ず廃棄されてしまう「食べ物」がたくさんあります。ブックオフは、そんな訳あり商品をお手頃価格でお客様に提供するとともに、過剰在庫や処分にお困りの業者の皆様を支援し、食品ロスの削減においても貢献し、サステナブルな社会の実現を目指してまいります。

今後の方針

ここまでの連結業績の推移

年度別 連結売上高・経常利益 推移



- ① 国内ブックオフ直営店における家電全店展開や、ハグオール立ち上げなど、**商圏・商材変革のためのトライ&エラーで、厳しい収益水準**
- ② 不採算店舗・チャネルの閉鎖に加え、各地域への権限委譲などにより、**収益力が回復**
- ③ 国内ブックオフ事業における大規模IT投資によるコスト負担に加え、富裕層向け事業、海外事業を中心にコロナ禍による影響を受けつつも**収益水準は横ばいを維持**

**コロナ禍を乗り越えて
事業拡大フェーズへ**

※2021年5月期は決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算

オファリング概要

手取金の 使途	<ul style="list-style-type: none"> 国内ブックオフ事業における出店投資 富裕層向け事業における拠点網拡大 トレーディングカード専門店「Japan TCG Center」の拠点拡大 「ひとつのBOOKOFF」構想推進のためのIT投資の実施
発行形態	自己株式処分
募集総額	約22億円（募集価格962円ベース）
募集・売出 株式数	自己株式処分2,000,000株 +OA売出し300,000株（第三者割当型） 合計2,300,000株
スケジュール	処分決議日：2022年4月11日（月） 条件決定日：2022年4月19日（火） 受け渡し日：2022年4月27日（水）

- ✓ 2022年4月に自己株式処分による資金調達を実施
- ✓ 公募形式での資金調達は当社**上場来、初の試み**（ブックオフコーポレーション時代を含む）
- ✓ 成長ストーリーを評価いただき、ブックビルディング初日で**募集株数を大きく上回る需要を獲得**
- ✓ 成長資金の調達とともに、**当社株式の流動性も向上**
- ✓ 調達資金を活用し、「本を中核としたリユースのリーディングカンパニー」として、**当社グループの企業価値及び株主価値の最大化並びに循環型社会の実現への貢献を目指す**

東証プライム市場上場維持基準への適合状況

	上場維持基準	前回移行基準日 (21/6末) 時点		22/5末時点	
株主数	800 人以上	29,199 人	○	38,894 人	○
流通株式 数	20,000 単位以上	97,562 単位	○	118,689 単位	○
流通株式 時価総額	10,000 百万円以上	9,491 百万円	×	12,432 百万円	○
流通株式 比率	35% 以上	47.4%	○	57.7%	○

- ✓ 2021年6月末の新市場移行基準日時点において、流通株式時価総額が基準を満たしておらず、2021年12月に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を公表
- ✓ 同計画で掲げた取り組みに加え、自己株式処分により**流通株式数及び流通株式時価総額が増加**
- ✓ 直近の適合判定基準日である2022年5月末において、**東証プライム市場上場維持基準に適合**

店舗・拠点数・アプリ会員数はすべて2022年5月末時点

国内ブックオフ事業

BOOK-OFF®



616店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



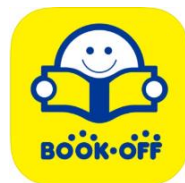
48店舗

BOOK-OFF PLUS+



71店舗

BOOK-OFF Online



アプリ会員
519万人

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】



11拠点

aidect



13拠点

BOOK-OFF
総合買取窓口



15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



9店舗

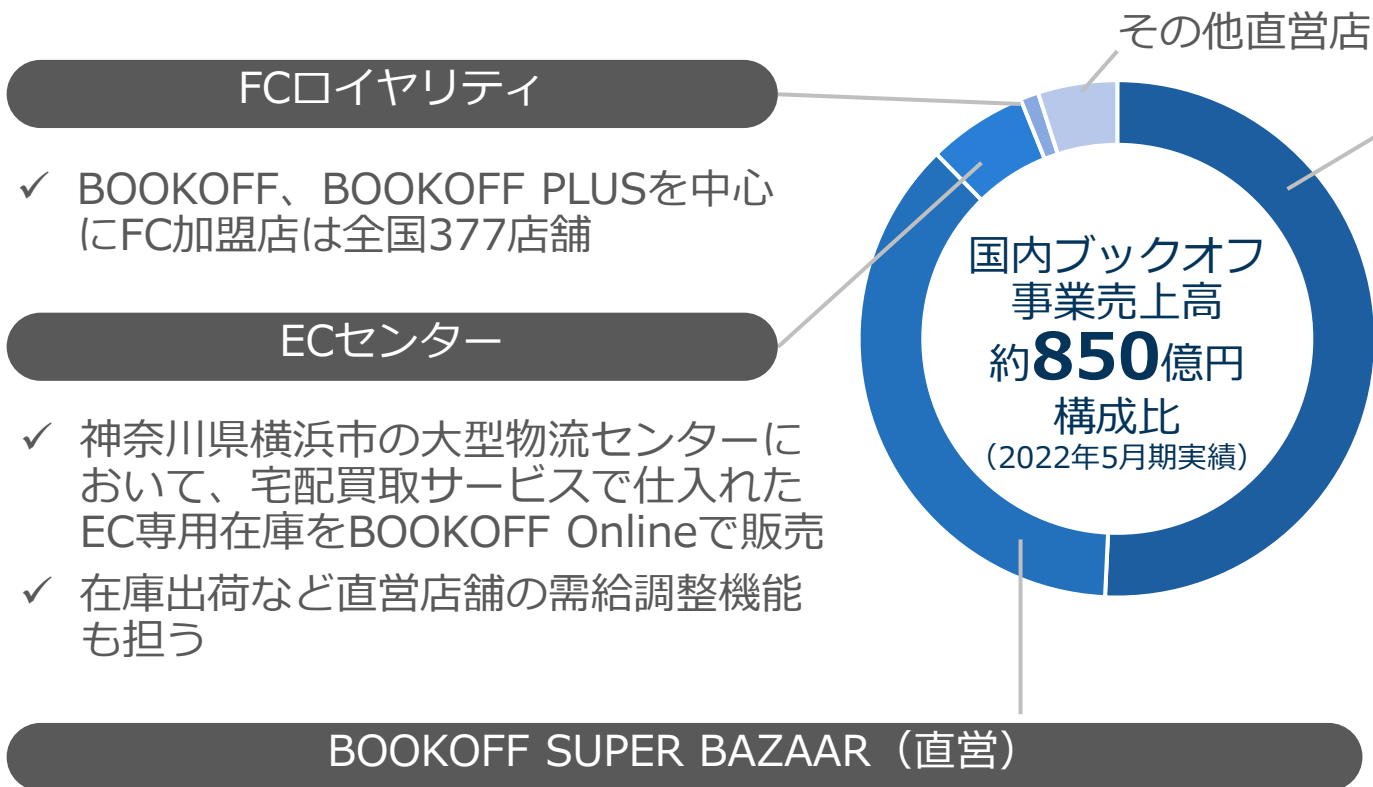
米国で書籍、ソフトメディア、アニメグッズなどの買取販売を行うBOOKOFF USAと、日本国内で販売に至らなかった商品をマレーシアで販売するJalan Jalan Japanを展開。

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**



国内ブックオフ事業 店舗パッケージ別概要

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

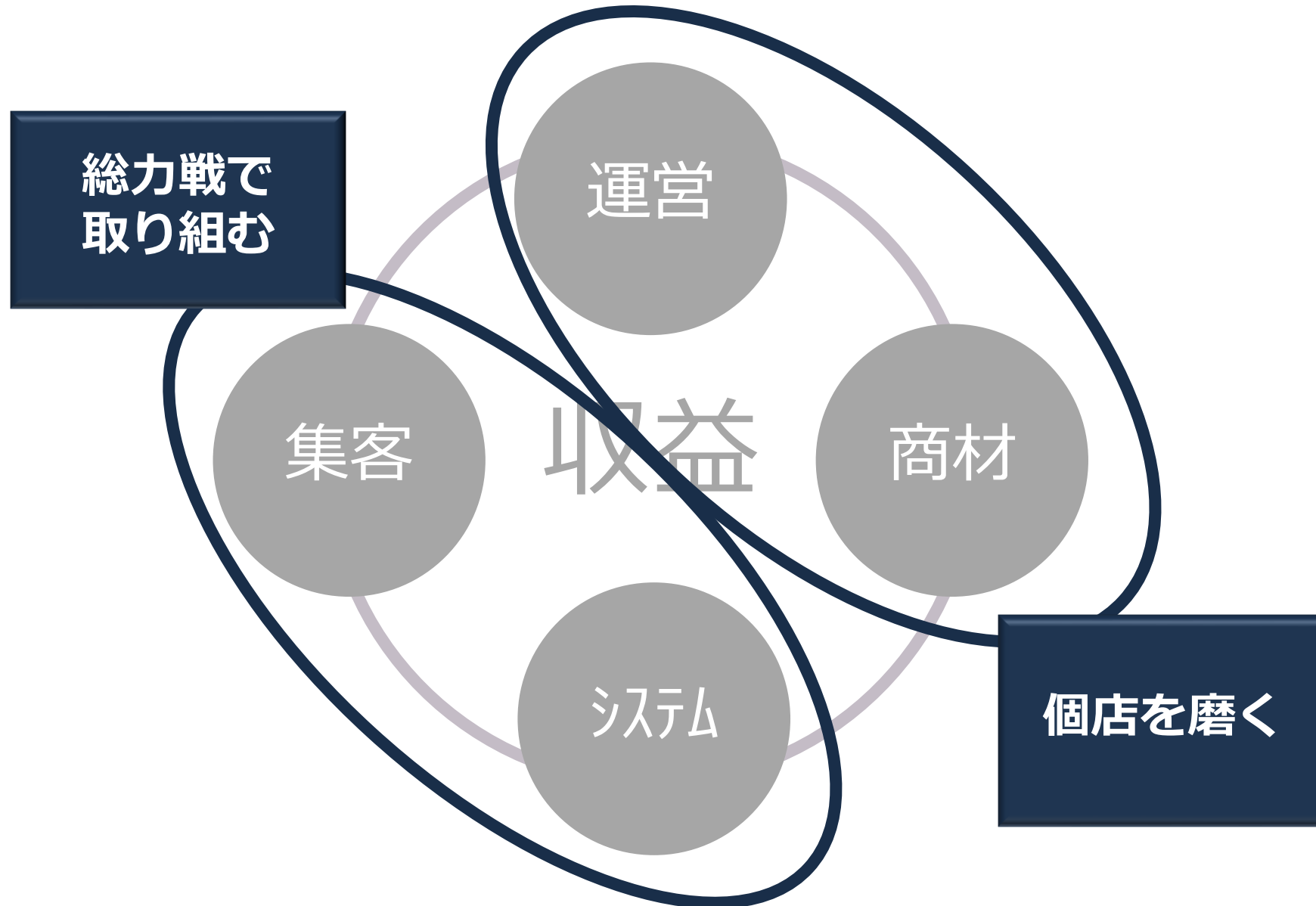
BOOKOFF・BOOKOFF PLUS (直営)



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

個店を磨く
×
総力戦で取り組む

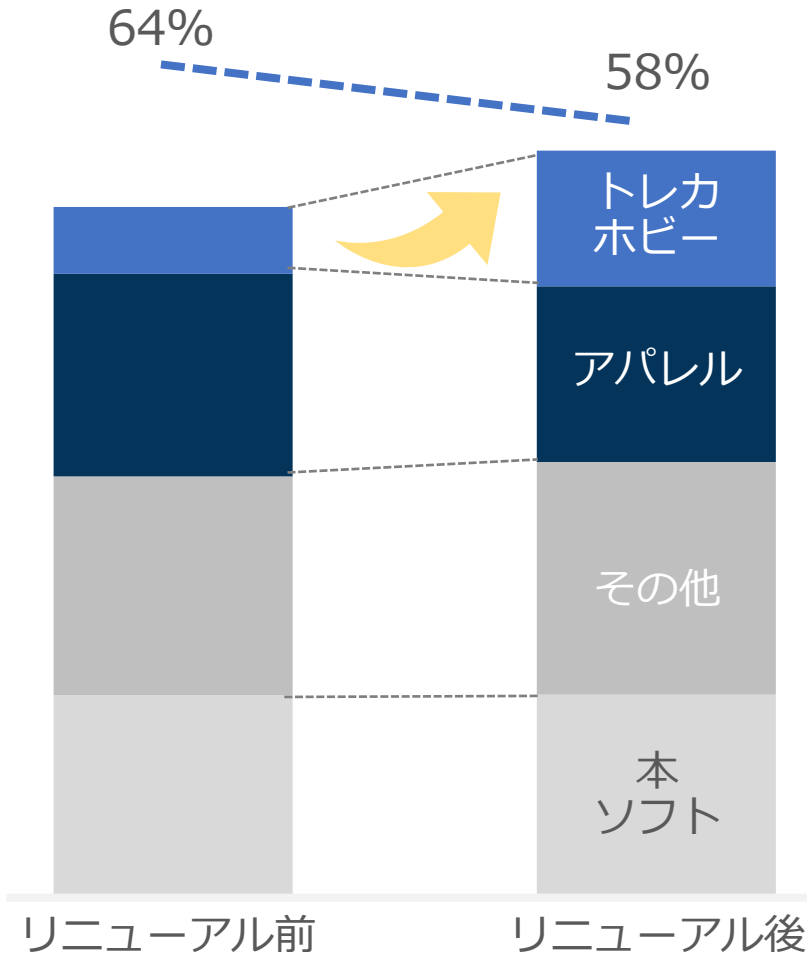


■ トレカ・ホビー強化、アパレル売場の効率化例



248号西友岡崎店（2021年2月リニューアル）

粗利率と商材別粗利高



粗利高 **8%** 増

トレカホビーの粗利高上乘せ

アパレルは面積減・粗利減も効率改善

商材構成の変化で粗利率は低下

- ✓ 近年ダウントレンドだったアパレル売場を縮小し、成長商材であるトレカ・ホビーを拡張
- ✓ 同様の既存店リニューアルを22年5月期は15店舗実施
- ✓ アパレルは低単価品→回転重視、高単価品→付加価値増のオペレーション改善で下げ止まり、上向き傾向
- ✓ スポーツ・アウトドア用品や、ブランドバッグなど、各店が地域特性に応じて専門性強化

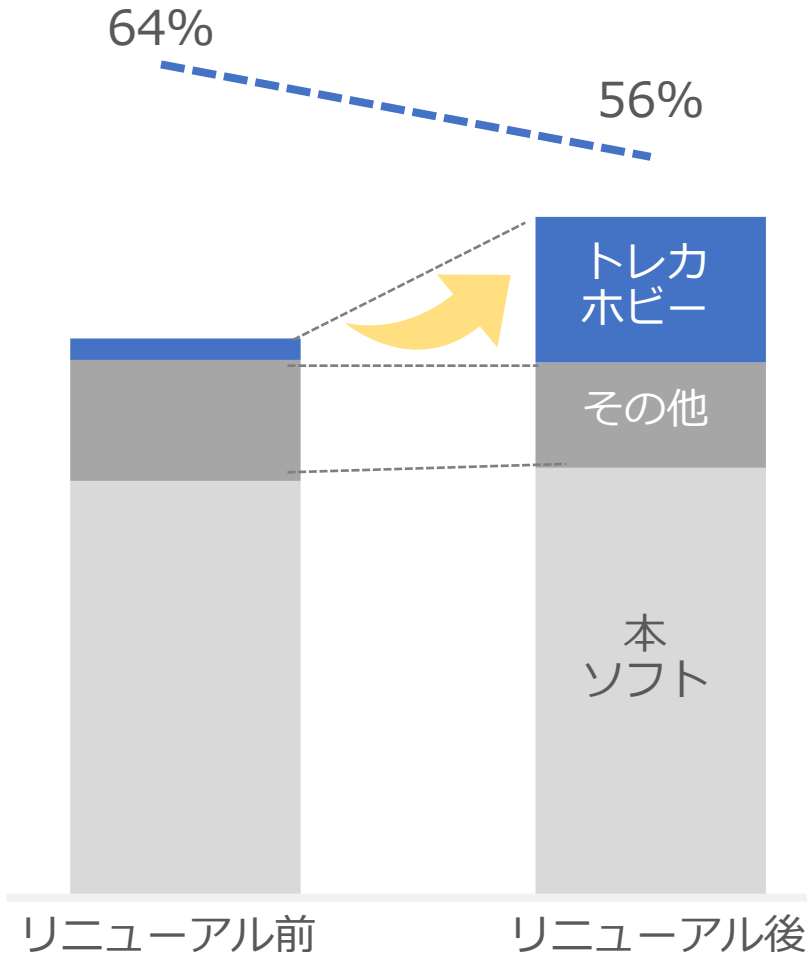
今後の方針

- ◆ 既存店リニューアルを継続
- ◆ コロナ禍で抑制していた新規出店を再び積極化。每期1~2店舗を出店

■ **BOOKOFFのエンタメ化例**

BOOK・OFF® 奈良法華寺店 (2021年7月リニューアル)

粗利率と商材別粗利高



粗利高**21%**増

トレカホビーの
粗利高上乘せ

本・ソフトも
客数増の
相乗効果

商材構成の変化で
粗利率は低下

- ✓ 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へ
- ✓ BOOKOFFのエンタメ化パッケージへの既存店リニューアルを22年5月期は4店舗実施

今後の方針

- ◆ 既存店リニューアルを継続
- ◆ 100坪内外の小型店舗は300坪規模へのリプレイスを促進。每期4~5店舗実施。
- ◆ 重要な顧客接点・買取拠点として店舗網維持

「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

会員属性別 購入状況の分析



会員カード

2015年配布開始。
ライトユーザーを
ターゲットとした
無記名式



スマホアプリ

2018年リリース。
会員登録ユーザーに対し、
クーポンやセール
などお得な機能満載



公式スマホアプリ会員
500万人突破

1人あたり 年間購入金額※1	6千円	<	<u>20</u> 千円
1年後リピート 利用率※2	9%	<	<u>33%</u>
販売客数に 占める割合 (2022年5月実績)	26%	<	<u>31%</u>

- ✓ ポイント付与・使用のみのカード会員に比べ、様々な販促施策が可能なアプリ会員は購入頻度が高く、結果として年間購入金額に顕著な差が生じている
- ✓ 積極的な会員獲得施策により、販売客数に占めるアプリ会員の割合は、アプリリリースから4年弱でカード会員を逆転し、31%がアプリ会員の状況

※1 2020年6月に初回購入したアプリ会員とカード会員の年間累計購入金額の平均値
 ※2 2020年6月に初回購入したアプリ会員とカード会員の1年後のリピート率（2020年6月のUUを100%とした時の、1年後のUU数）

TV CM



Web CM



SNSとの連動



店頭POP



- ✓ 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2021年5月より開始
- ✓ 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

「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

③ 再来店促進

クーポン、EC店舗受取



会員アプリ

客数増

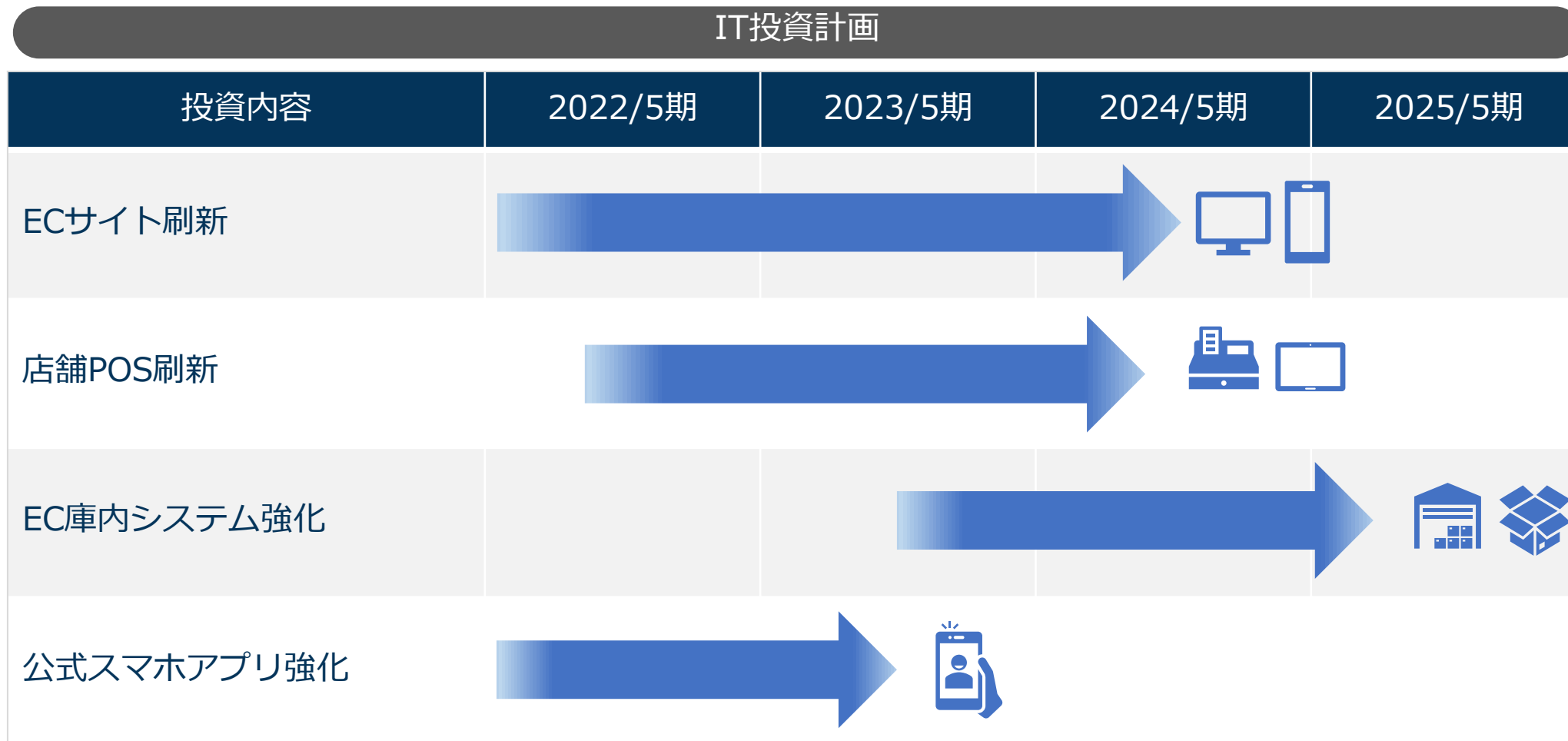
② 会員獲得

2022年
ロイヤリティプログラム
開始予定

来店・購入のほか、アプリ起
動にもインセンティブ付与し、
よりお客様の生活に密着

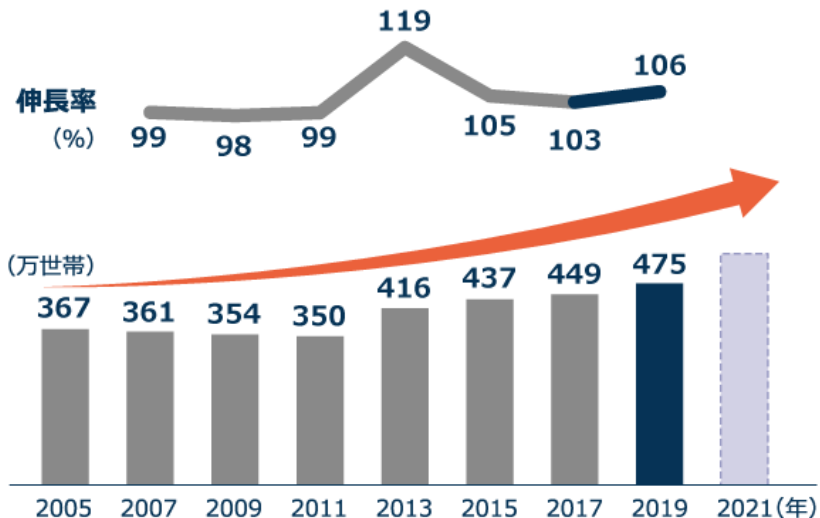
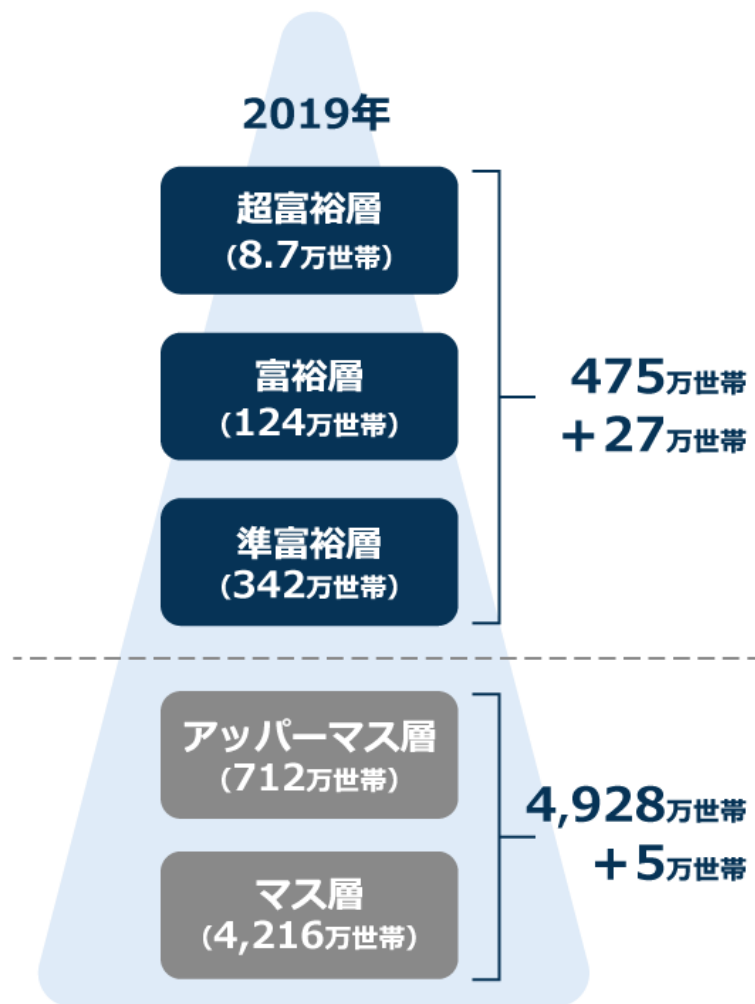
2023年
会員数は600万人規模へ

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

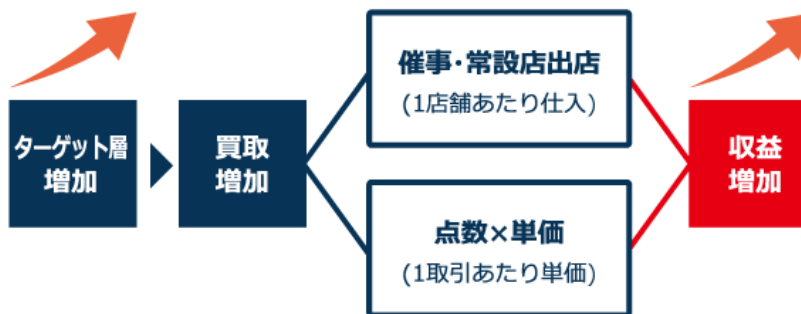


- ✓ 店舗・EC間の連携強化、DX推進のほか、老朽化したITインフラの刷新など、大規模なIT投資は計画に基づき進行も、一部において計画の見直しを行いコスト発現時期のズレ等も生じている状況
- ✓ 向こう1~2年間は投資及び費用発生のピーク期となるため、一時的な収益の押し下げ要因となる

国内富裕層世帯数の状況と戦略

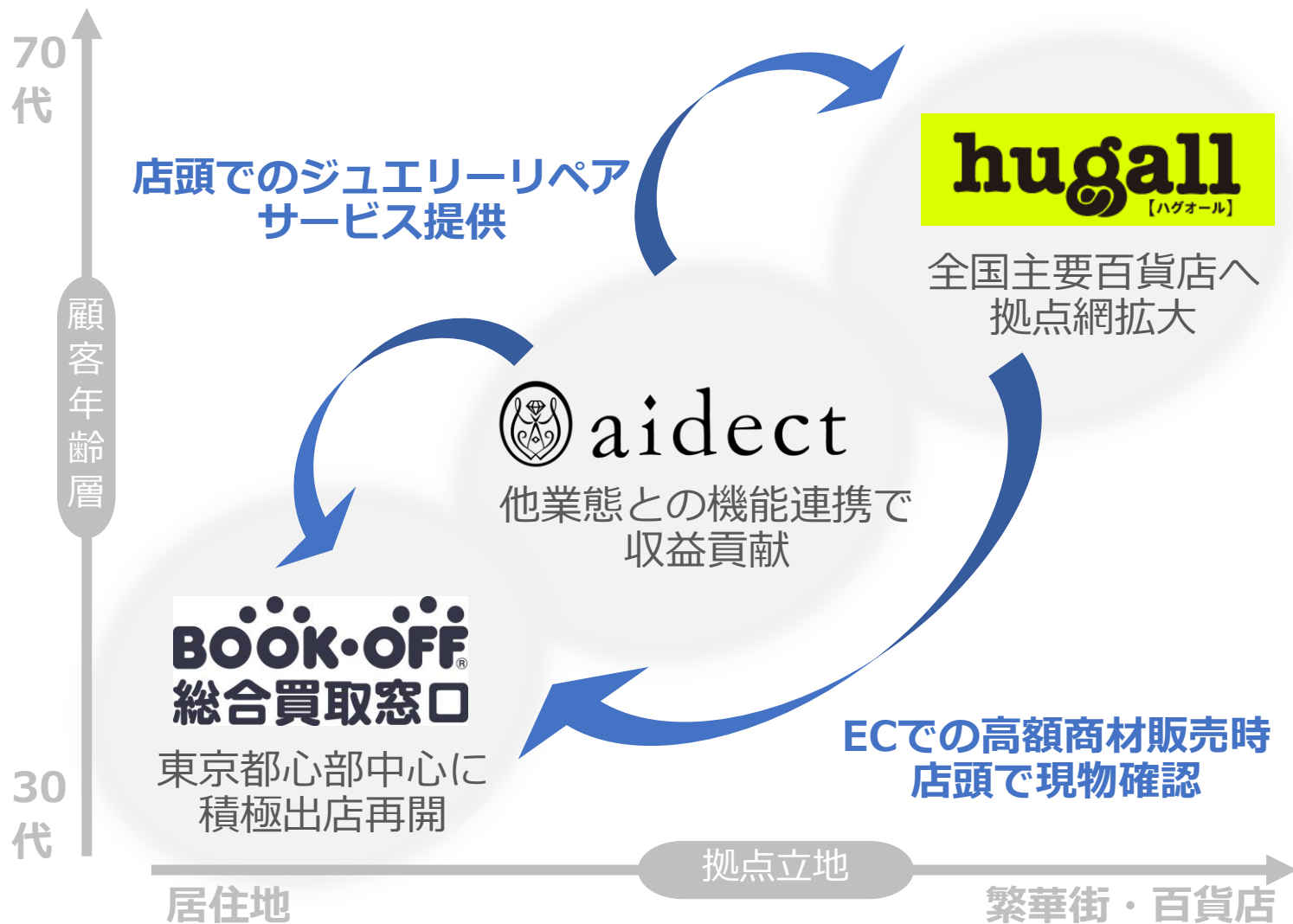


- ✓ ターゲットとなる富裕層世帯は近年増加しており、拠点増が買取・収益増に直結する状態
- ✓ 従来、ブックオフがリーチできていない顧客層の居住地やサービスを求める場への出店を加速
- ✓ ブランド品、貴金属等の買取市場は競合他社の出店も多く、買取サービスのみの提供では差別化が難しい状況



※ 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 パッケージ別概要と戦略



22.5期
経常利益

ハグオール、総合買取窓口で
約1億円
アイデクトは収益化途上

- ✓ **機能連携を促進**するため、アイデクトを運営するジュエリーアセット・マネジャーズ社をブックオフコーポレーションへ吸収合併
- ✓ 「富裕層向け事業」から「プレミアムサービス事業」へと名称を改め、**競合他社との差別化を図るとともに、拠点網拡大で収益増を図る**

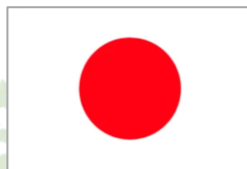
今後の方針

- ◆ **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**
- ◆ **機能連携によるサービス拡充で競合との差別化促進**



現在**3**店舗 (加盟店)

- ✓ リユースノウハウの提供継続



現在**770**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



現在**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



現在**9**店舗



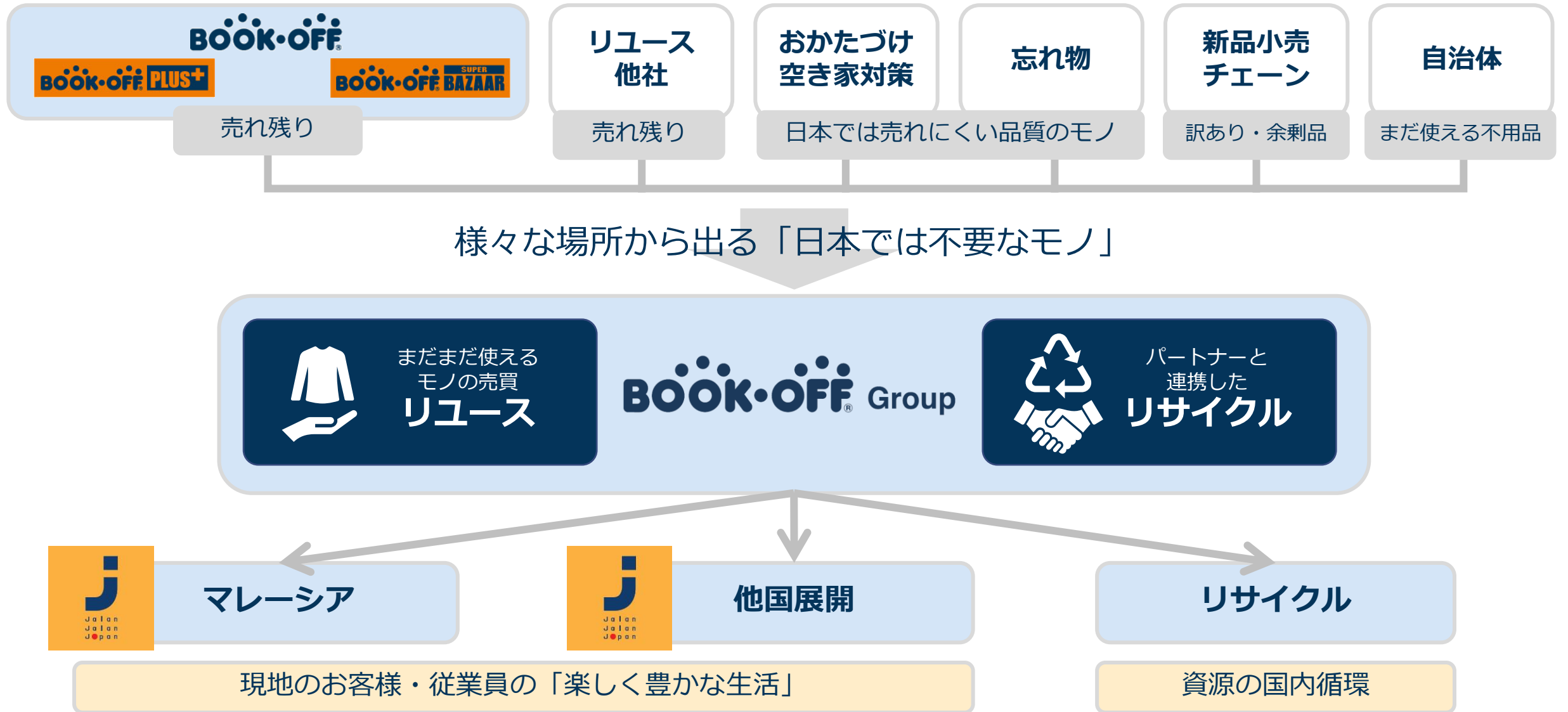
海外事業 国別の状況と課題

国/ パッケージ	米国/ BOOKOFF	マレーシア/ Jalan Jalan Japan (JJJ)
22.5期 経常利益	米国中心に3億円強 (十分なキャッシュフローを確保できる体制を確立)	
現状	<ul style="list-style-type: none"> インフレ環境に合わせてアニメグッズ等エンタメ商材の高付加価値化が奏功し、収益拡大 NYブルックリンのアニメグッズ中心の短期店舗が成功 → 全米で反響 	<ul style="list-style-type: none"> ロックダウン明けにV字回復 店舗の在庫回転率220%×在庫消化率95%、グループの出口機能として完成しつつある
課題	現地ローカルスタッフの育成と、それらを担う駐在人財の確保	

- ✓ 海外事業における各業態は収益性が高く、グループへの利益貢献度も近年上昇傾向
- ✓ BOOKOFF USAは、2000年の現地進出から、長年収益化に苦戦したものの、コロナ禍を経てアニメ商材等の付加価値化に成功。現地のインフレ動向も相まって、収益性が高まっている
- ✓ マレーシアのJalan Jalan Japan (JJJ) もロックダウン明けから売上水準は回復。好調を維持しているものの、今後の多店舗展開に当たっては、さらなる販売商材の確保が課題となる

今後の方針

- ◆ 米国は東西海岸だけでなく、全米の主要都市への出店も視野に入れた出店再開へ
- ◆ マレーシアは今後も每期2店舗出店
- ◆ JJJは、グループ店舗での買取強化と出口機能の開放（次頁）を通じて、マレーシア+他国で20店舗体制を目指す



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！



遺品整理や不動産の売却にあわせて、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「ブックオフおかたづけサービス」を個人向けに提供を開始

法人向け食品買取サービス



トレカ専門店「Japan TCG Center」



- ✓ グループが有する買取・販売のノウハウを活かし新たな領域へ進出
- ✓ Japan TCG Centerは、東京都武蔵野市の1号店が好調に推移。今後多店舗展開を開始
- ✓ ブックオフおかたづけサービスは、これまで主に不動産会社などの法人を対象に展開。新たに一般のお客様向けのサイトを開設し、サービス提供を開始

生活支援サービス「ベンリー」へのFC加盟



ベンリーにおまかせ下さい! Benry
TOTAL CONVENIENCE SERVICE

サービス一覧

お部屋の掃除 ・キッチンクリーニング ・バスクリーニング ・ガラスクリーニング ・フロアクリーニングなど	ファニチャーサービス ・部屋の模様替え ・家具移動 ・引っ越しのお手伝いなど	お庭のお手入れ ・草刈り、草むしり ・枯切り ・簡易シート施工など	害虫駆除 ・ハチの巣 ・ネズミ ・ハトネット施工など
水廻りメンテナンス ・水漏れ修理 ・配管洗浄・抜き ・水栓交換など	エアコンサービス ・取付け ・洗浄 ・クリーニング ・ガス補充など	営繕作業 ・網戸張替え ・窓拭き ・手すり取付け ・屋根、トタンの取付けなど	各種代行サービス ・買物代行 ・お墓掃除代行 ・電線交換など

上記以外にもあらゆるお困りごとに対応致しております!
 お花の水やりやお相手からお客丸ごとのリフォームまでベンリー一窓口になって承っております。
 「どこに頼んだらいいかわからない」「誰か代わってほしい」などございましたら、どんな些細な事でもぜひベンリーにご相談下さい。親切丁寧なスタッフが対応致します。

- ✓ 法人向け食品買取サービスは、賞味期限が近づいた食品を買い取り、ブックオフの店頭でお手軽な価格で提供。フードロス削減への貢献として、各種メディアでも多く取り上げられた

- ✓ 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

2023年5月期 業績予想

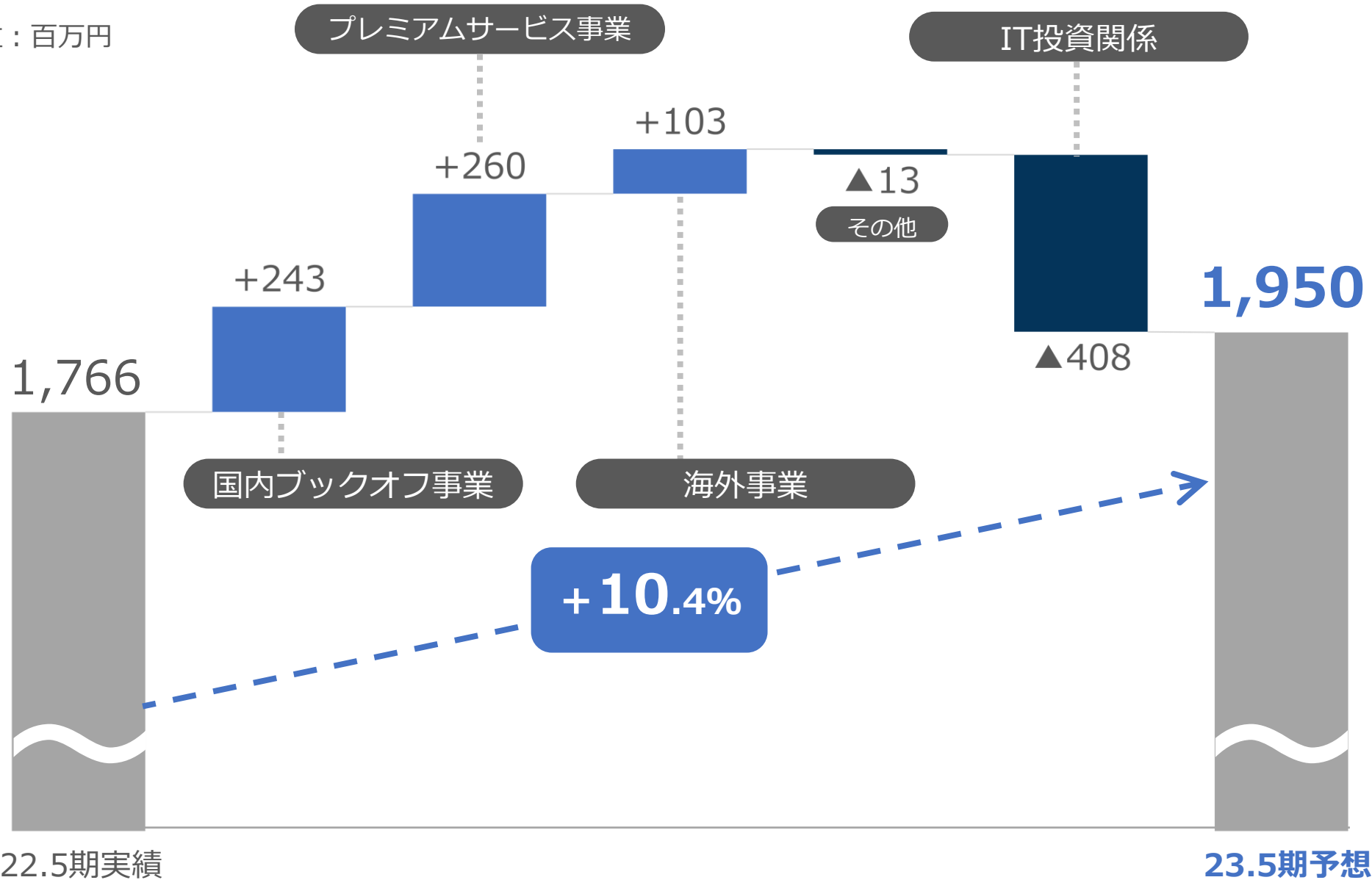
単位：百万円

	2022年5月期 実績	2023年5月期 予想	前期差	前期比
売上高	91,538	95,000	+ 3,461	103.8%
営業利益	1,766	1,950	+ 183	110.4%
経常利益	2,307	2,300	▲7	99.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,449	1,450	+0	100.1%

- ✓ 国内ブックオフ事業における安定収益継続のための大規模なIT投資によるコスト負担はピークとなるが、プレミアムサービス事業、海外事業の伸長により営業増益
- ✓ 時短営業協力金（営業外収益）の剥落により、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は前期並みとなる見通し
- ✓ 国内ブックオフ事業ではリニューアルの他、「BOOKOFF SUPER BAZAAR」の出店を再開。成長期待事業であるプレミアムサービス事業、海外事業への出店・成長投資も加速させる方針

連結営業利益 増減要因

単位：百万円



国内ブックオフ事業

23.5期
営業利益増減

+ **243**百万円

- 下記により、販管費増を粗利高増が上回り、**営業増益**

【売上高・粗利高】

- 通期既存店売上高前年比前提 **101%**
- **トレカ・ホビーを中心**に引き続き既存店売上高が伸長
- 前期売上高推移より、上期は前年比が強めに出るものの、下期弱含み前提
- 売上高増に伴い**粗利高増**

【販管費】

- 新規出店による社員増に加え、既存社員の待遇改善及び最低賃金上昇により人件費増
- ネット活用やひとつのBOOKOFF推進により販売費増

- アプリ会員獲得施策継続により、期末時点での**アプリ会員数は600万人**を想定

- アプリ会員を中心に、店舗受取サービス利用などの**ネット販売施策が引き続き伸長**

プレミアムサービス事業

23.5期
営業利益増減

+ **260**百万円

- 各業態いずれも**前期上期はコロナ影響大**。営業正常化後、足元の買取・販売動向は好調に推移していることから、通期寄与にて**大幅増益を見込む**
- 組織統合したアイデクトのサービスを各拠点で展開するなど、店頭取扱サービスを拡張

海外事業

23.5期
営業利益増減

+ **103**百万円

- **前期上期にロックダウンの影響**を大きく受けたマレーシア・Jalan Jalan Japanは営業正常化後、好調に推移。通期寄与にて**増益を見込む**
- Jalan Jalan Japanマレーシア以外への展開を開始

国内ブックオフ事業

BOOKOFF SUPER BAZAAR (BSB) 1~2店舗



エンタメ型BOOKOFF (リプレイス) 4~5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
- 国内ブックオフ事業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投資を継続。ECサイ
 ト・店舗POS刷新費用などのコスト負担がピークと
 なり、収益の押し下げ要因となる

プレミアムサービス事業

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



海外事業

Jalan Jalan Japan 2~3店舗



BOOKOFF USA 1~2店舗



その他

Japan TCG Center 1~2店舗



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。

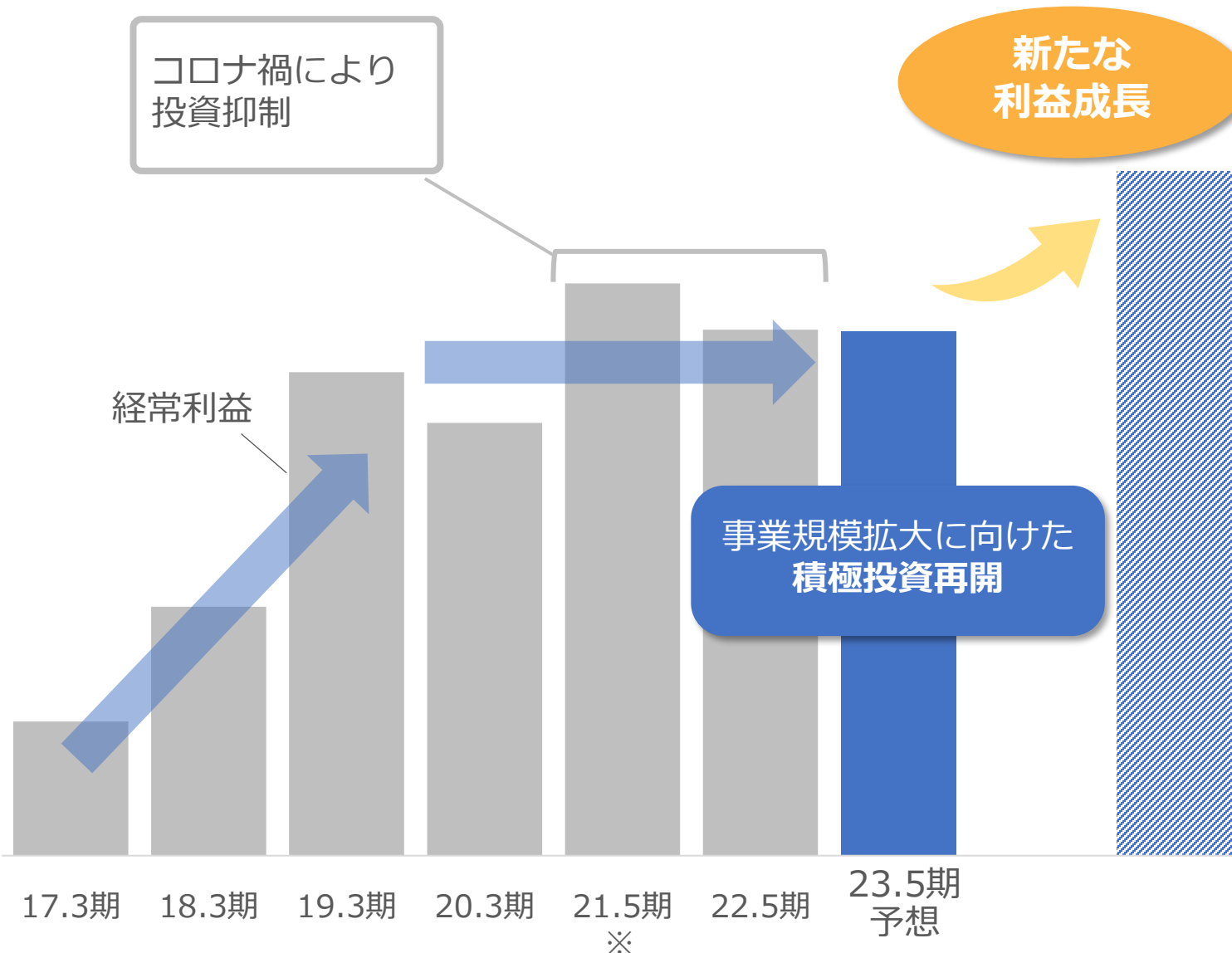
また、連結純利益に対する配当性向は30～35%程度を目処に、業績に裏付けされた安定的な配当を実施していく方針であります。

上記の方針を踏まえ、2023年5月期の期末配当金につきましては、**1株当たり20円**を予定しております。

	18/3期	19/3期	20/3期	21/5期	22/5期	23/5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	73.39円
1株あたり配当金	10円	15円	6円	6円	20円	20円
配当性向	-	13.4%	43.6%	66.4%	24.4%	27.3%

今後の利益水準の見通し

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

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

連結損益計算書

単位：百万円

	2021.5期※	2022.5期
売上高	93,597	91,538
売上原価	36,707	37,326
売上総利益	56,890	54,212
販売費及び一般管理費	54,953	52,445
営業利益	1,936	1,766
営業外収益	1,190	868
営業外費用	617	327
経常利益	2,509	2,307
特別利益	—	197
特別損失	1,536	172
税金等調整前四半期純利益	973	2,332
法人税、住民税及び事業税	526	791
法人税等調整額	278	71
法人税等合計	805	862
四半期純利益	167	1,470
非支配株主に帰属する四半期純利益	10	20
親会社株主に帰属する四半期純利益	157	1,449

※前事業年度は決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算

連結貸借対照表

単位：百万円

	2021.5末	2022.5末
流動資産	24,017	28,329
現預金	5,837	8,203
商品	13,778	15,412
その他	4,401	4,714
固定資産	16,304	16,766
有形固定資産	5,848	6,214
無形固定資産	1,220	1,607
投資等	9,234	8,943
総資産	40,321	45,096

	2021.5末	2022.5末
流動負債	17,584	16,289
短期借入金	11,184	8,259
その他	6,399	8,030
固定負債	9,793	12,324
長期借入金	6,133	7,693
その他	3,659	4,630
負債合計	27,377	28,614
純資産	12,944	16,482
負債・純資産	40,321	45,096

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	2021.5期 累計※	2022.5期 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,235	2,782
税金等調整前利益	973	2,332
減価償却費	1,710	1,523
のれん償却費	137	48
資産負債の増減	▲730	▲1,627
その他	144	505
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,331	▲1,863
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,158	1,408
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲3	37
現金及び現金同等物の増減額	▲257	2,365
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	5,837	8,203

※前事業年度は決算期変更に伴う14ヶ月の変則決算

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



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

- ・創業
- ・「お売りください」
- ・FC展開

- ・「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



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～

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

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)

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、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。

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

