

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2024年5月期 第2四半期 決算説明資料

2024年1月12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

2024年5月期 第2四半期 連結決算概要	・ ・ ・ ・	2
2024年5月期 第2四半期 事業セグメント別概要と主な取り組み	・ ・ ・ ・	9
2024年5月期 連結業績・配当予想	・ ・ ・ ・	24
中期経営方針	・ ・ ・ ・	26
APPENDIX	・ ・ ・ ・	41

2024年5月期 第2四半期 連結決算概要

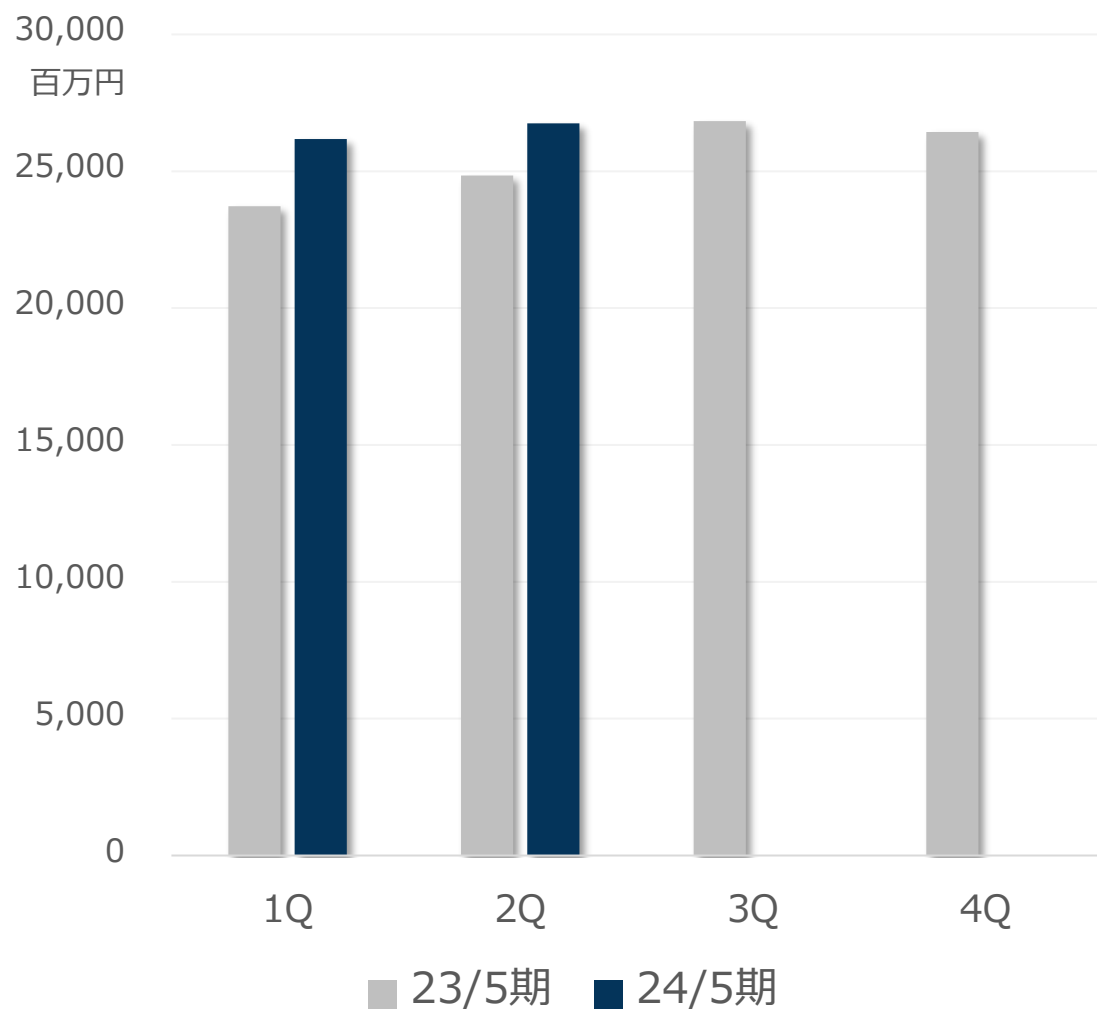
BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

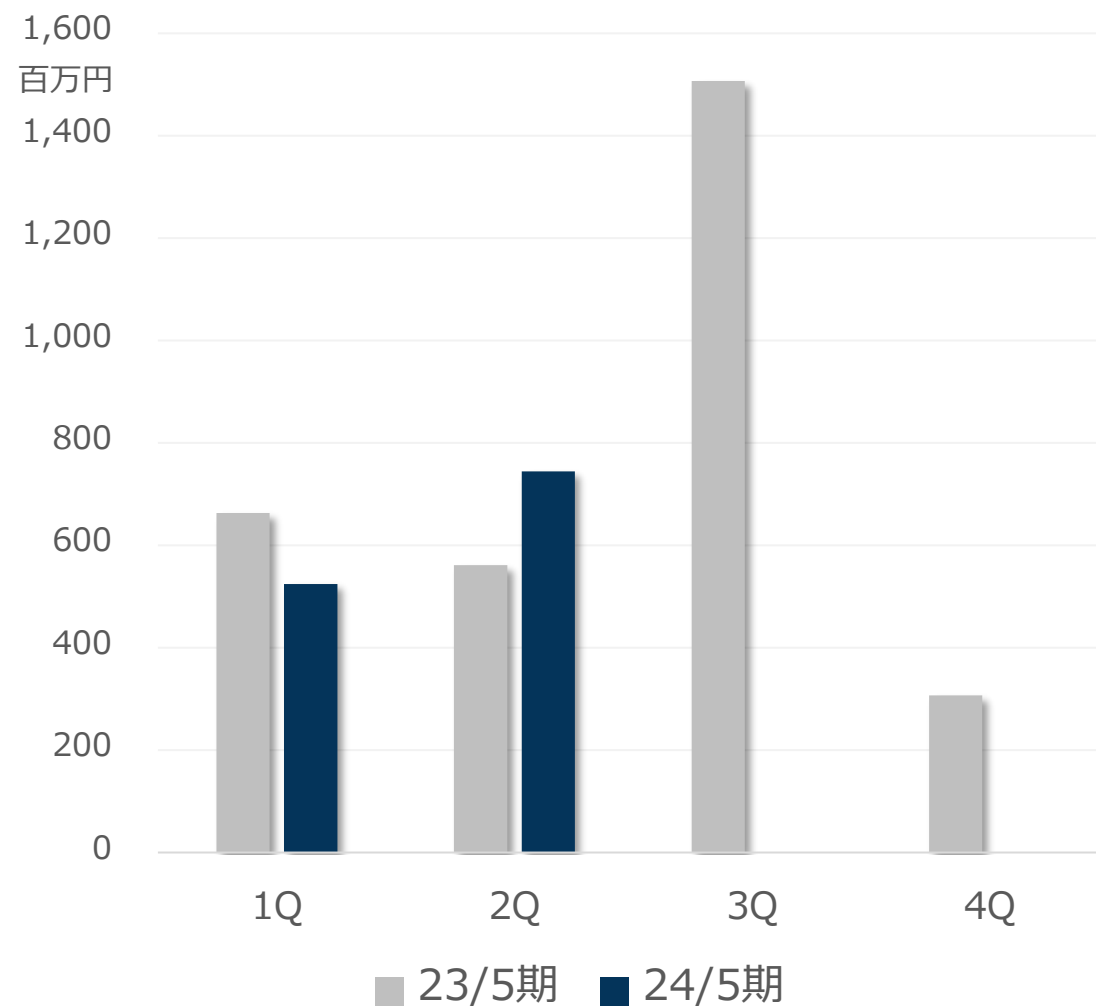
	2023年5月期 2Q累計	売上比	2024年5月期 2Q累計	売上比	前年同期差	前年同期比
売上高	48,568	—	52,934	-	+4,366	109.0%
売上総利益	27,811	57.3%	29,978	56.6%	+2,167	107.8%
販管費	26,827	55.2%	28,919	54.6%	+2,092	107.8%
営業利益	984	2.0%	1,059	2.0%	+75	107.6%
経常利益	1,224	2.5%	1,268	2.4%	+44	103.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	921	1.9%	705	1.3%	▲216	76.5%

- ✓ 各事業において売上高が前年同期を上回り、第2四半期連結売上高52,934百万円（前年同期比109.0%）となった。経常利益は、全社コストの増加はあるものの、国内ブックオフ事業や海外事業において増益となったことにより、第2四半期連結経常利益は1,268百万円（前年同期比103.6%）となった
- ✓ 前期第1四半期における特殊要素（グループ再編に伴う税負担軽減）の剥落により、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期を下回った

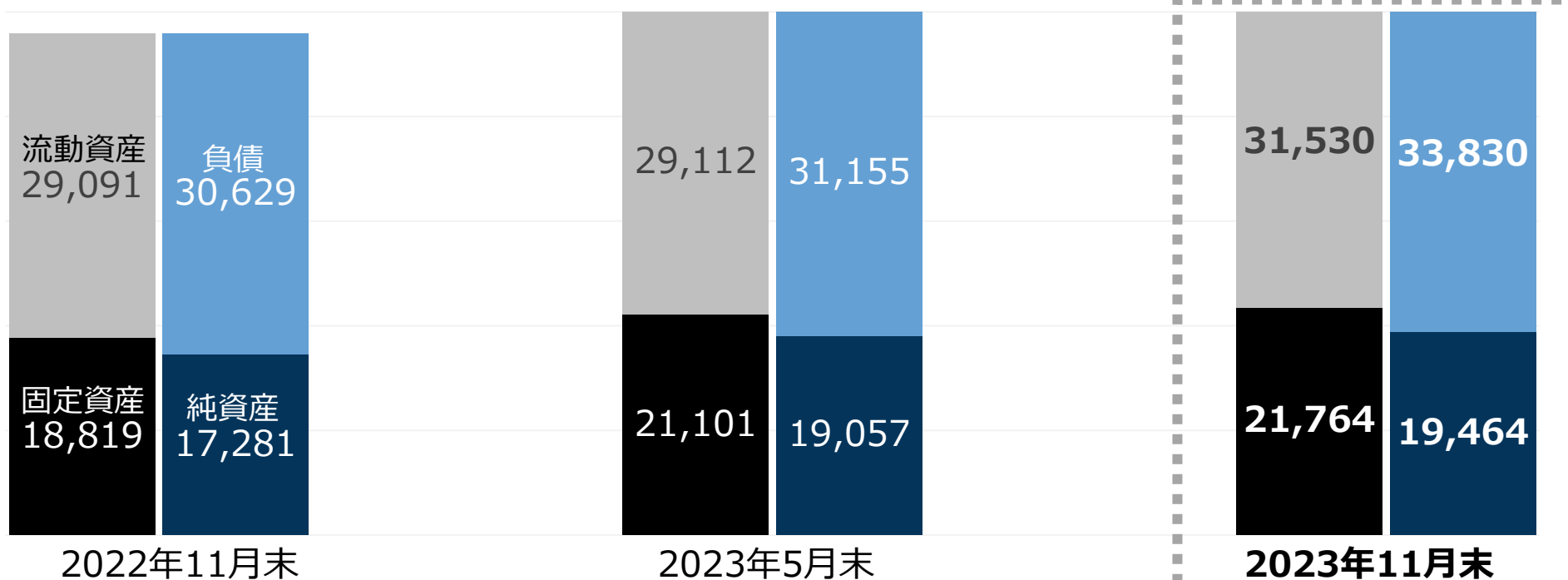
四半期別 連結売上高推移



四半期別 連結経常利益推移



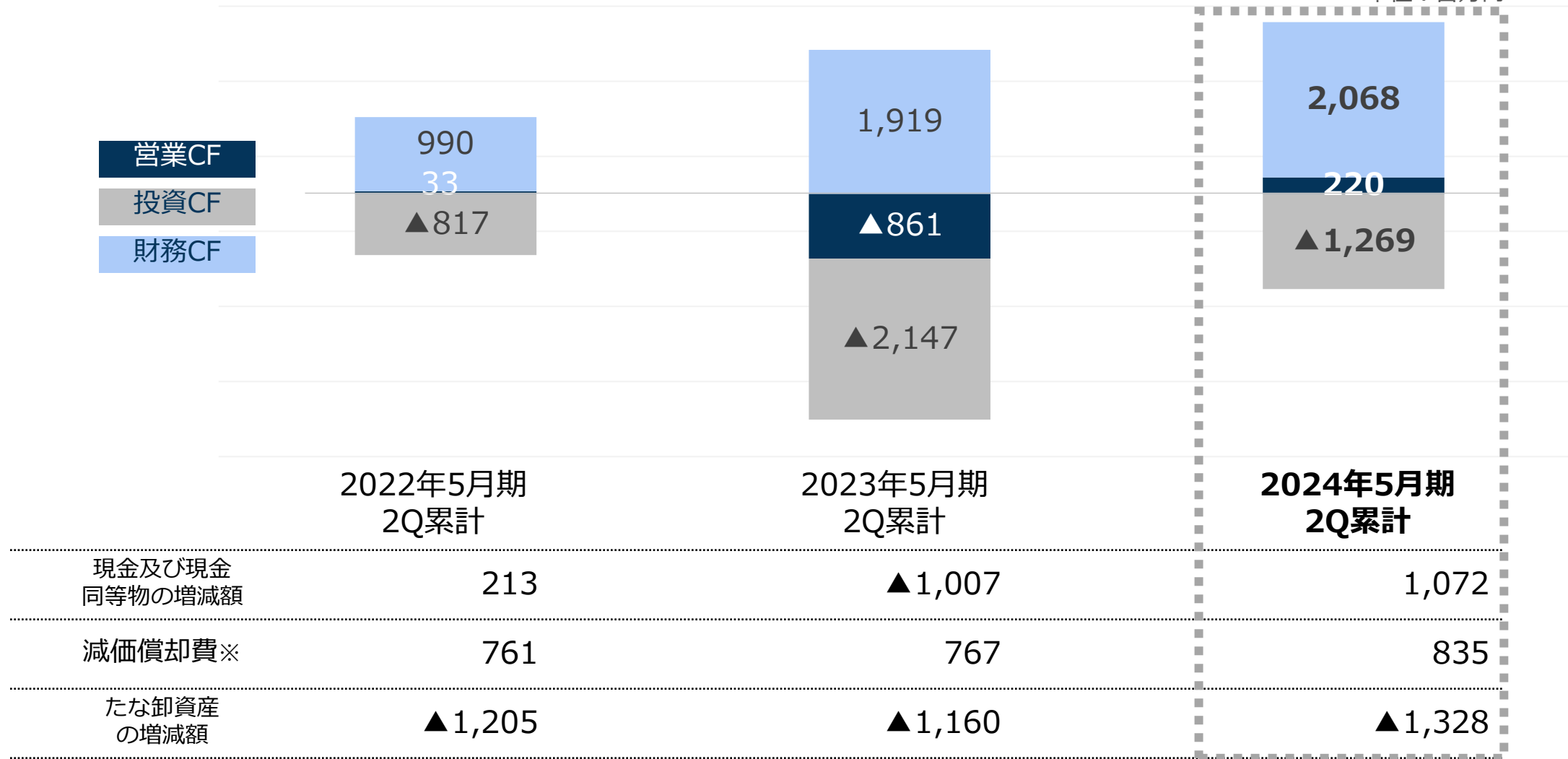
単位：百万円



総資産	47,911	50,213	53,295
現金及び預金	7,195	5,544	6,616
有利子負債	19,519	18,147	20,981
自己資本比率	35.7%	37.6%	36.0%

- ✓ 国内ブックオフ事業における新規出店や既存店リニューアルの継続、システムへの追加投資等により、固定資産は増加した
- ✓ トレーディングカード・ホビーなどの戦略商材の積極展開や、各商材の年末年始商戦に向けた買取強化等により、流動資産と負債は増加した

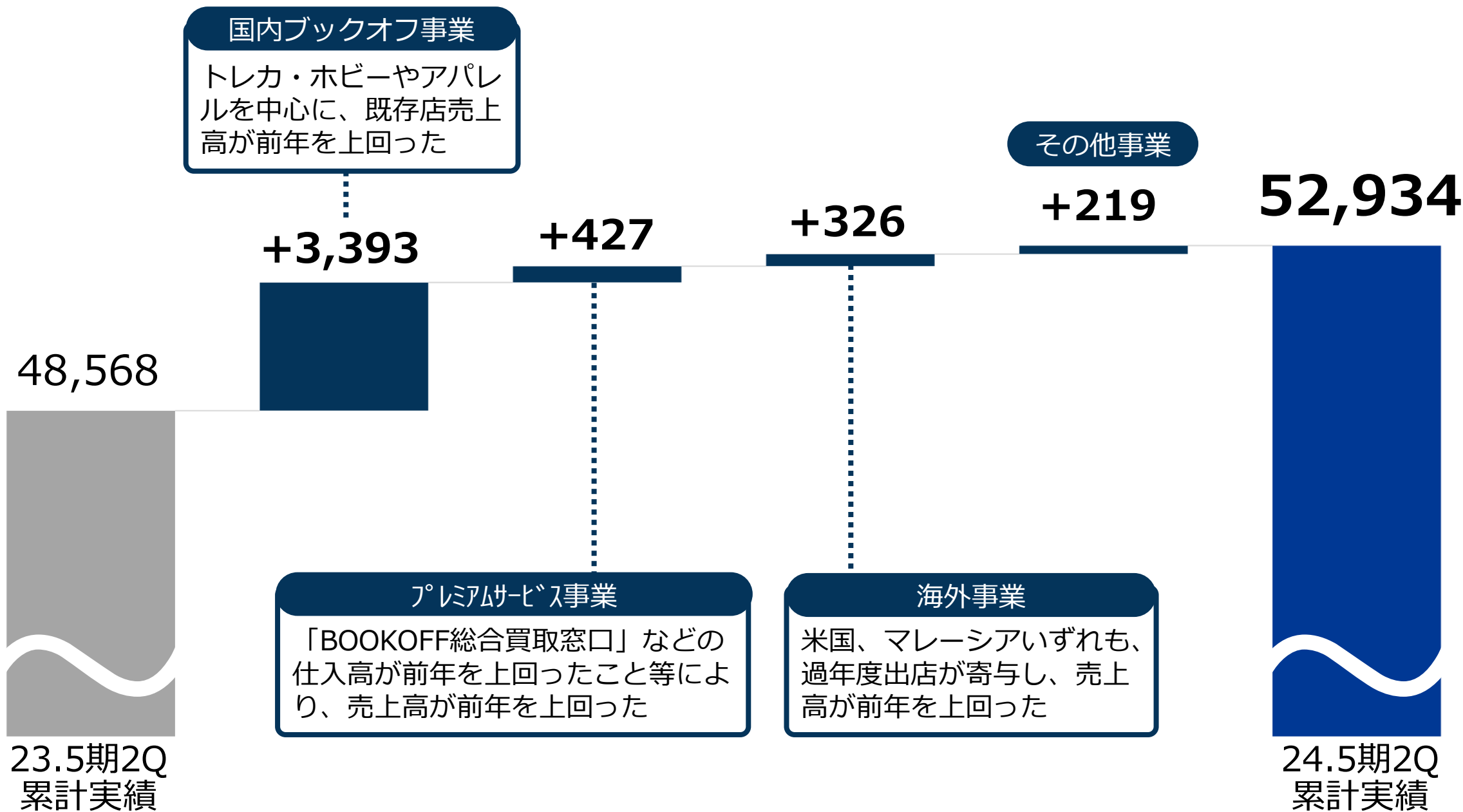
単位：百万円



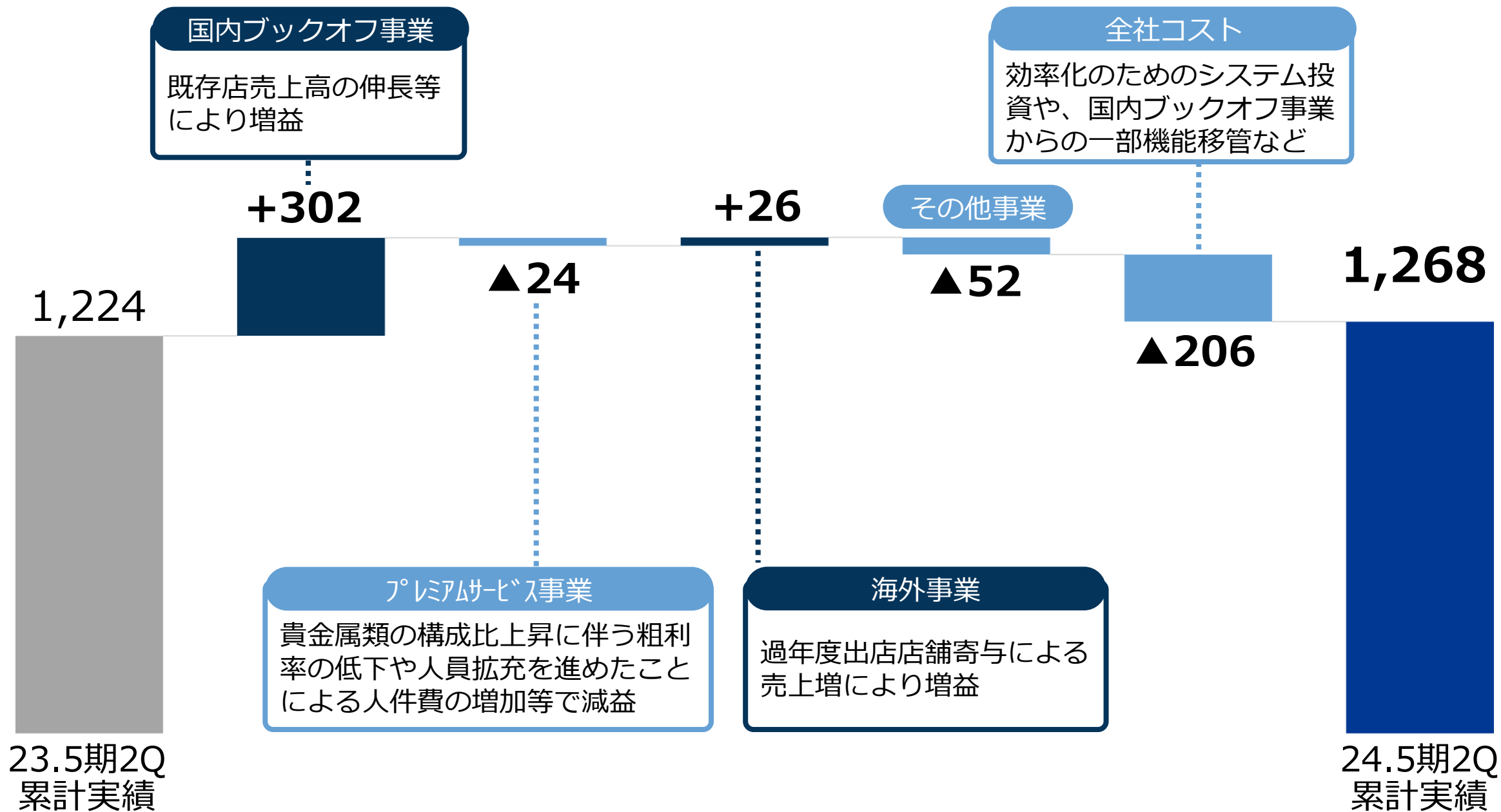
※ のれん償却を含む

- ✓ 国内ブックオフ事業において、トレーディングカード・ホビーや貴金属・時計・ブランドバッグなどのたな卸資産が増加した
- ✓ 国内ブックオフ事業における新規出店、既存店リニューアル等で投資CFはマイナスとなったものの、不動産取得等があった前期と比べマイナス幅は縮小した

単位：百万円



単位：百万円



2024年5月期 第2四半期 事業セグメント別概要と主な取り組み

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

事業セグメント		2023年5月期 2Q累計	2024年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	43,399	46,793	+3,393	107.8%
	セグメント利益	1,433	1,735	+302	121.1%
プレミアムサービス事業	売上高	2,919	3,346	+427	114.6%
	セグメント利益	253	229	▲24	90.3%
海外事業	売上高	1,922	2,249	+326	117.0%
	セグメント利益	382	408	+26	106.8%
その他事業	売上高	325	545	+219	167.4%
	セグメント利益	▲48	▲100	▲52	-
調整額（全社）	セグメント利益	▲797	▲1,004	▲206	-
連結	売上高	48,568	52,934	+4,366	109.0%
	経常利益	1,224	1,268	+44	103.6%

※ 当期第1四半期連結会計期間より、報告セグメントの区分を変更しており、前年同期比較については、前年同期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較分析しております。

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)



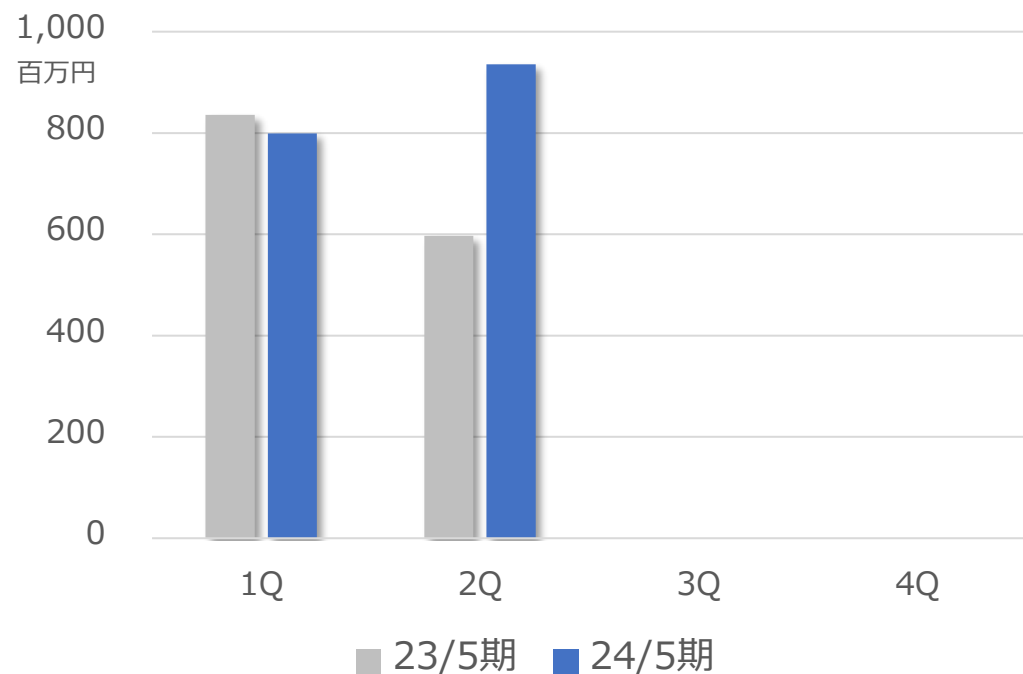
2～3店舗

- マレーシアへの商品供給強化のための設備投資実施

単位：百万円

事業セグメント		2023年5月期 2Q累計	2024年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	43,399	46,793	+3,393	107.8%
	セグメント利益	1,433	1,735	+302	121.1%

四半期別 セグメント利益推移



- ✓ 直営既存店において、トレーディングカード・ホビーやアパレル、貴金属・時計・ブランドバッグなどを中心に売上高が伸長したほか、新規出店も寄与し、売上高は前年同期を上回った
- ✓ トレーディングカードの売上高構成比拡大等により粗利率が低下した前期第2四半期に対し、当期第2四半期は粗利率のコントロールに努め、第1四半期を上回る利益を確保した

2024年5月期 出店実績

店舗 パッケージ	店舗名	OPEN日
	ヨシヅヤ新稲沢店	2023/07/28
	日立駅前店	2023/09/07
	DCM上磯店	2023/09/08
	武蔵小金井店	2023/10/06
	イオン橋本店	2023/10/27
	イオンモール大牟田店	2023/11/11
	イトーヨーカドー溝ノ口店	2023/11/17
	イオンモール草津店	2023/11/22
	イオンモール鈴鹿店	2023/11/24



BOOKOFF PLUS
ヨシヅヤ新稲沢店



BOOKOFF PLUS
日立駅前店

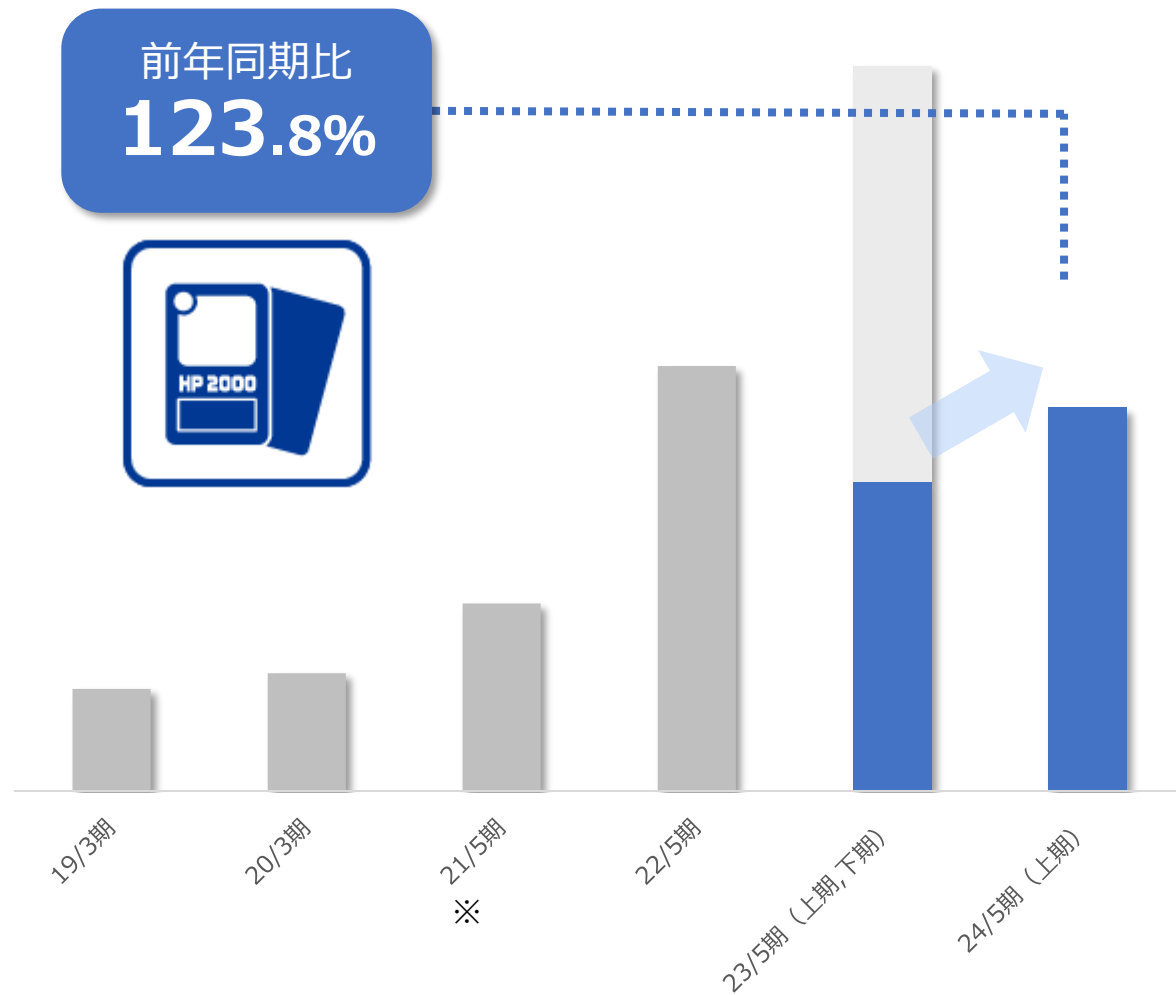


BOOKOFF
武蔵小金井店



あそびバ
イオンモール鈴鹿店

直営店トレーディングカード売上高推移

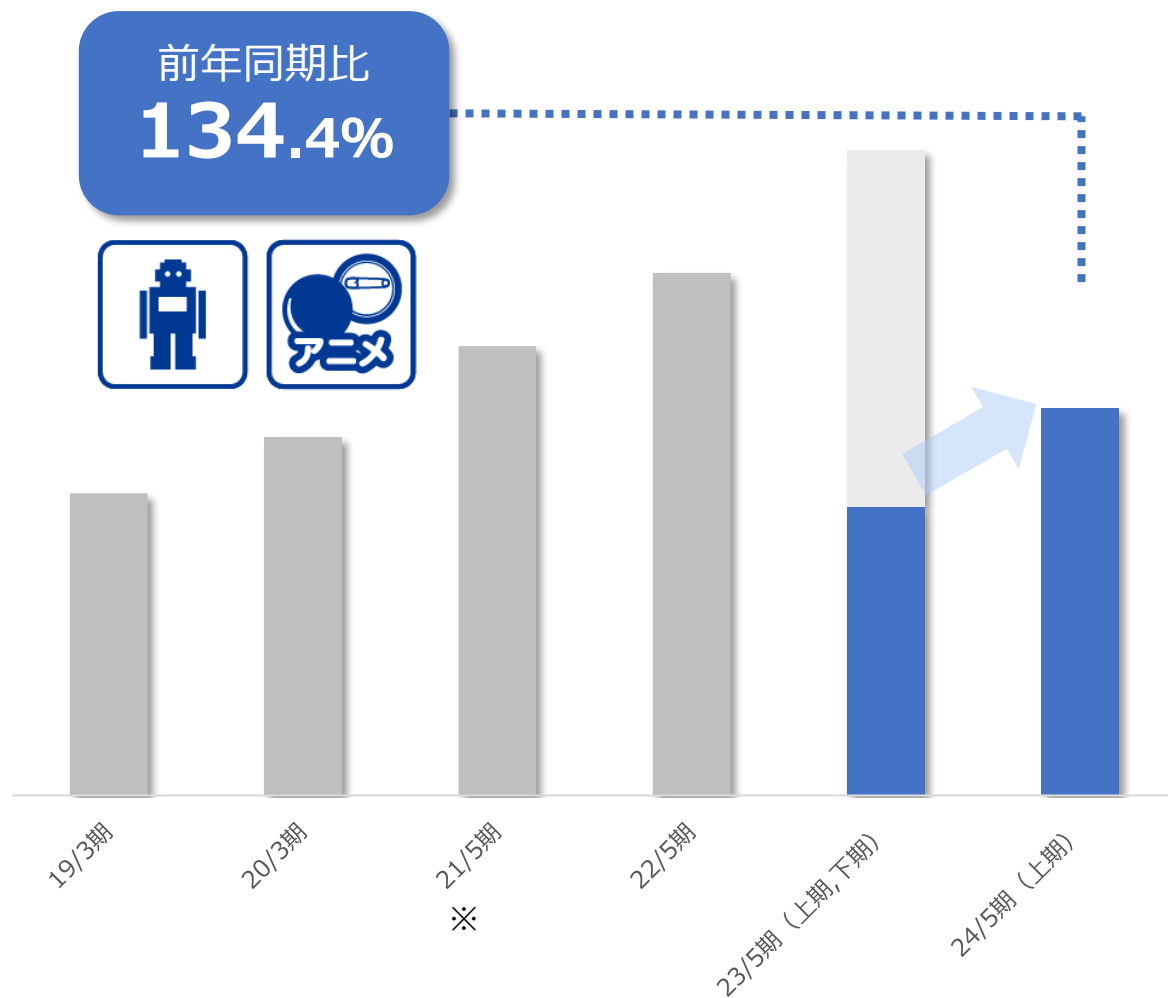


- ✓ 2024年5月期第2四半期累計の直営店トレーディングカード売上高は、前年同期比123%と引き続き好調に推移
- ✓ 国内の新品トレカ市場は、2020年1,149億円、2021年1,624億円、2022年2,123億円と大きく成長（データ提供：株式会社メディアクリエイト）
- ✓ 中古相場の波はあるものの、着実に市場は成長しており、今後も「トレカフェス」等のリアルイベントの開催や対戦スペース設置店舗数を拡大し、プレイヤーの裾野を広げる動きを継続



※ 2021年5月期は決算期変更により2020年4月から2021年5月までの14ヶ月決算

直営店ホビー売上高推移



- ✓ 2024年5月期第2四半期累計の直営店ホビー売上高は、前年同期比134%と好調に推移
- ✓ モノの売り買いのみではなく、来店機会創出を目的とした店舗のエンタメ化を継続
- ✓ SNSやマスメディアによる情報発信の他、オウンドメディア「ブックオフをたちよみ！」において、店舗や地域独自の取り組み等を発信

ブックオフをたちよみ!

<https://bookoff-tachiyomi.jp/>



ミニ四駆用
サーキット

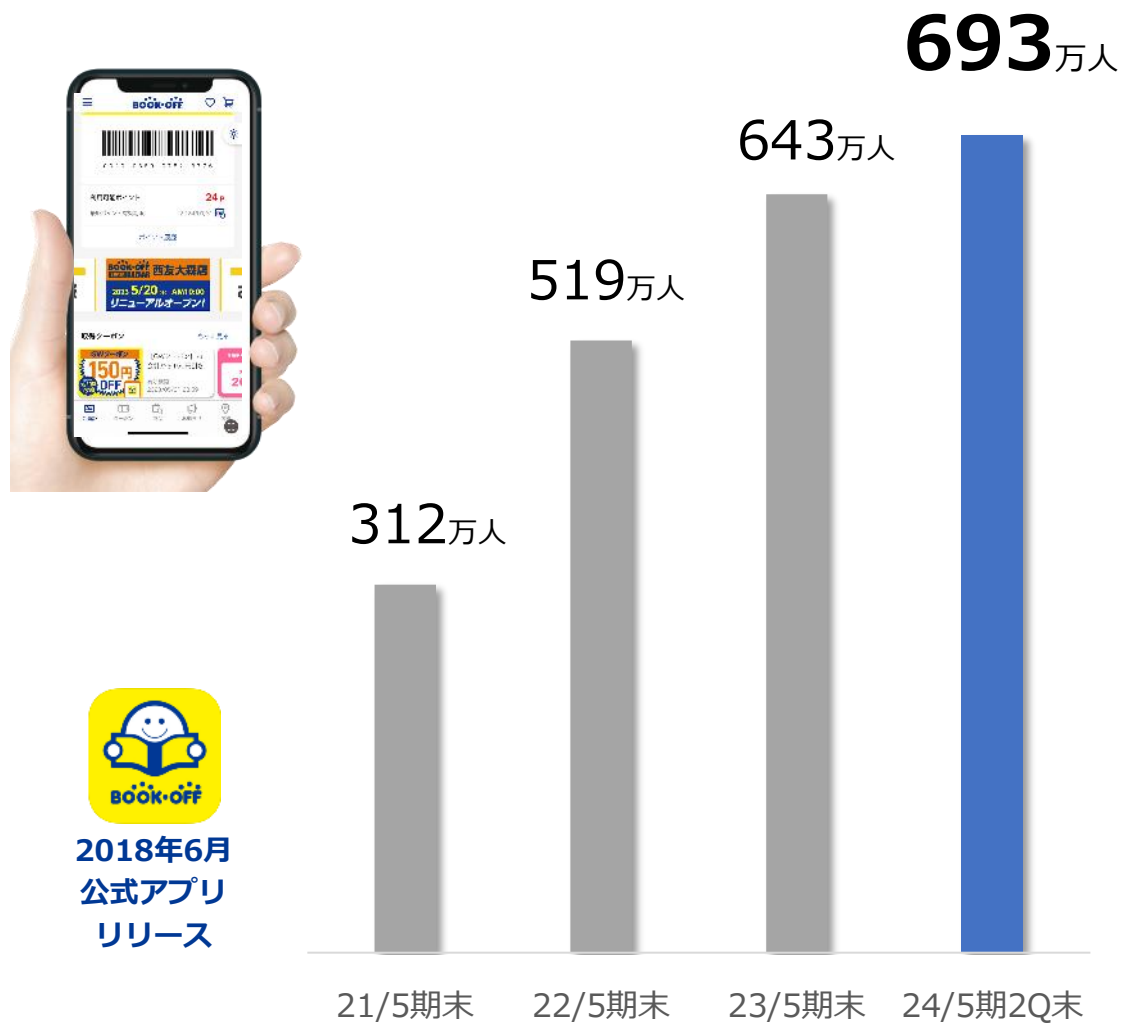


プラモデル
ディスプレイ

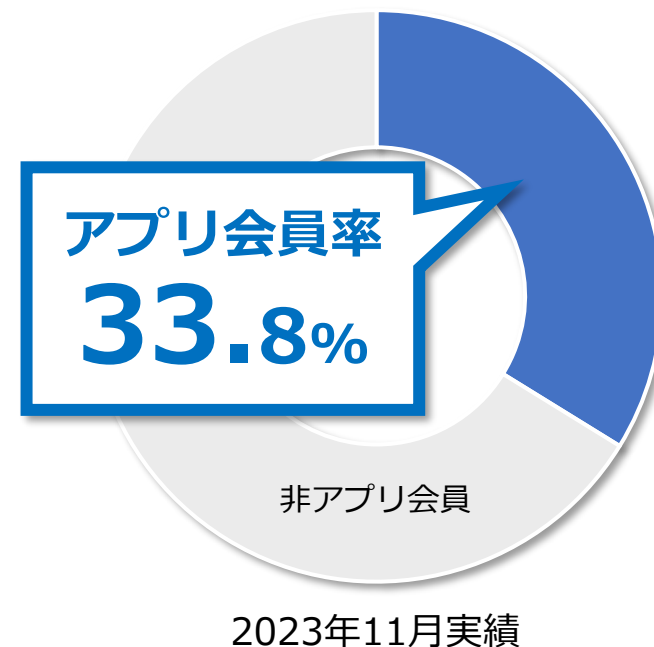


鉄道模型用
レンタルレイアウト

ブックオフ公式スマホアプリ 会員数推移



レジ通過客数のうちアプリ会員が占める割合



- ✓ 2024年5月期第2四半期末時点で、アプリ会員は693万人まで伸長。2023年11月店舗利用者のうち3割超をアプリ会員が占める
- ✓ 今後もさらに会員を増やし、ロイヤルティプログラム施策等を通じて、再来店・再購入を促す

2023年9月 ECサイトリニューアル

今後リリース予定のシステム



PCサイト・スマホサイト

アプリ（商品をさがす）

UI/UX
刷新

店舗でも使える
ポイント機能

サイト速度
向上・安定化

後払い決済
追加

店舗POS刷新

EC庫内システム強化

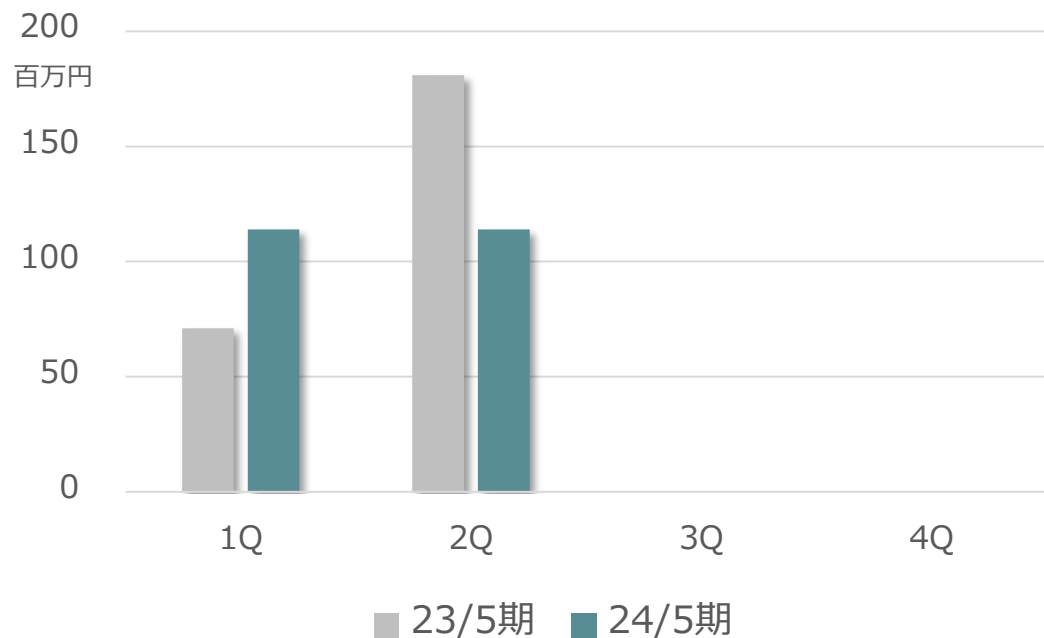


- ✓ 大型IT投資案件のうち、ECサイトリニューアルを2023年9月に実施
- ✓ 店舗POS・システム基盤の再構築は2024年5月期下期、EC庫内システムの強化は2025年5月期にリリース予定
- ✓ 当期より順次償却コストが増加する見込み

単位：百万円

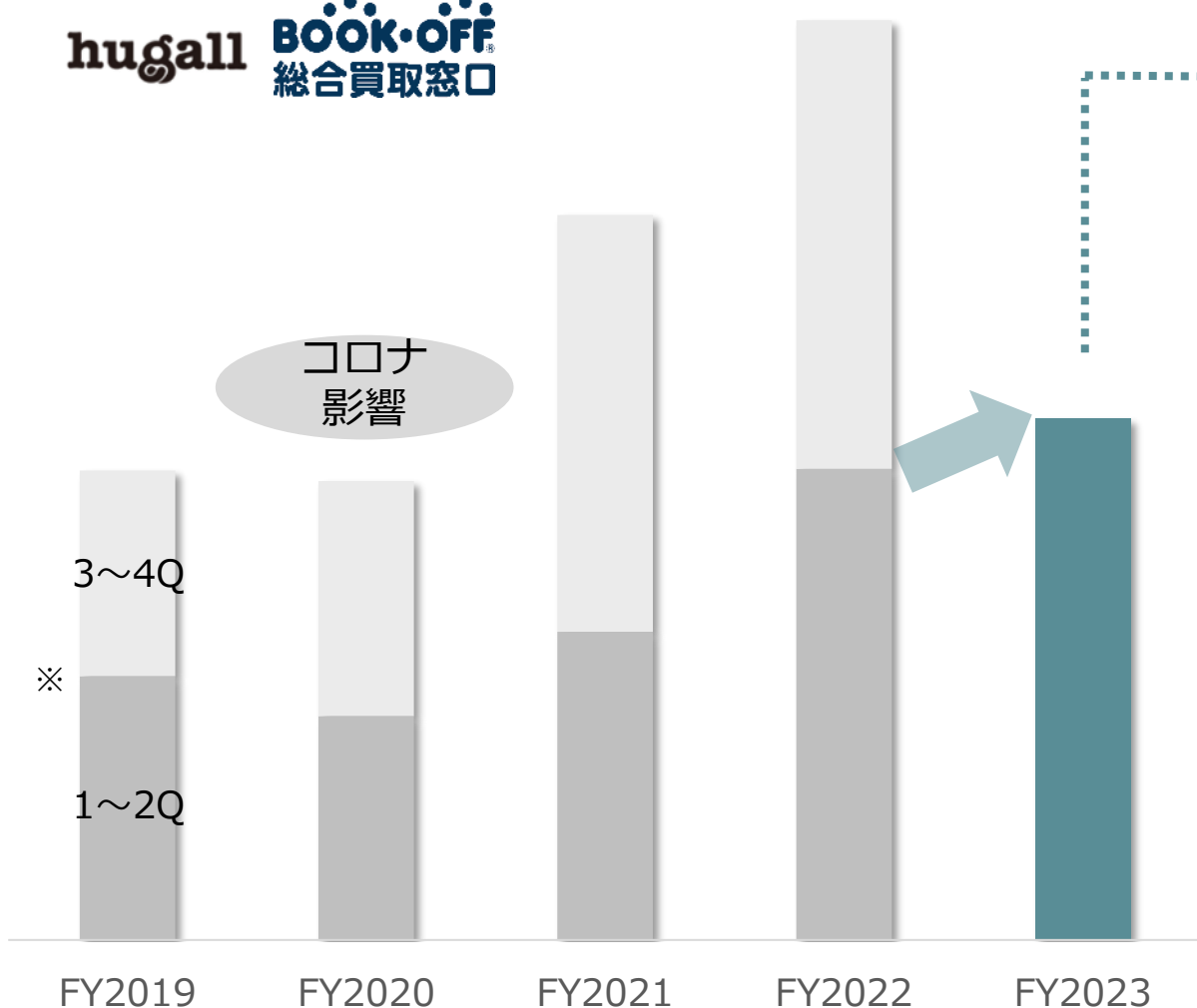
事業セグメント		2023年5月期 2Q累計	2024年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
プレミアムサービス事業	売上高	2,919	3,346	+427	114.6%
	セグメント利益	253	229	▲24	90.3%

四半期別 セグメント利益推移



- ✓ 「BOOKOFF総合買取窓口」などの仕入高が前年同期を上回ったことなどにより、売上高が前年同期を上回った
- ✓ 第2四半期は前年同期に比べ、貴金属類の販売構成比が高まり粗利率が低下したことや、事業成長に向けて人員拡充を進めたことなどにより減益となったものの、第1四半期並みの利益を確保した
- ✓ 当期出店は全て第3四半期以降に予定

hugall・BOOKOFF総合買取窓口 仕入高推移



前年同期比
110.7%

- ✓ 前期出店店舗の寄与などにより、引き続き仕入高は伸長
- ✓ 2024年5月期第2半期累計仕入高は、前年同期比110%

※1~2Q=6~11月、3~4Q=12~5月

ECサイト「rehello（リハロ）」



2023年1月

サイト
リニューアル
実施



2024年5月期
2Q累計

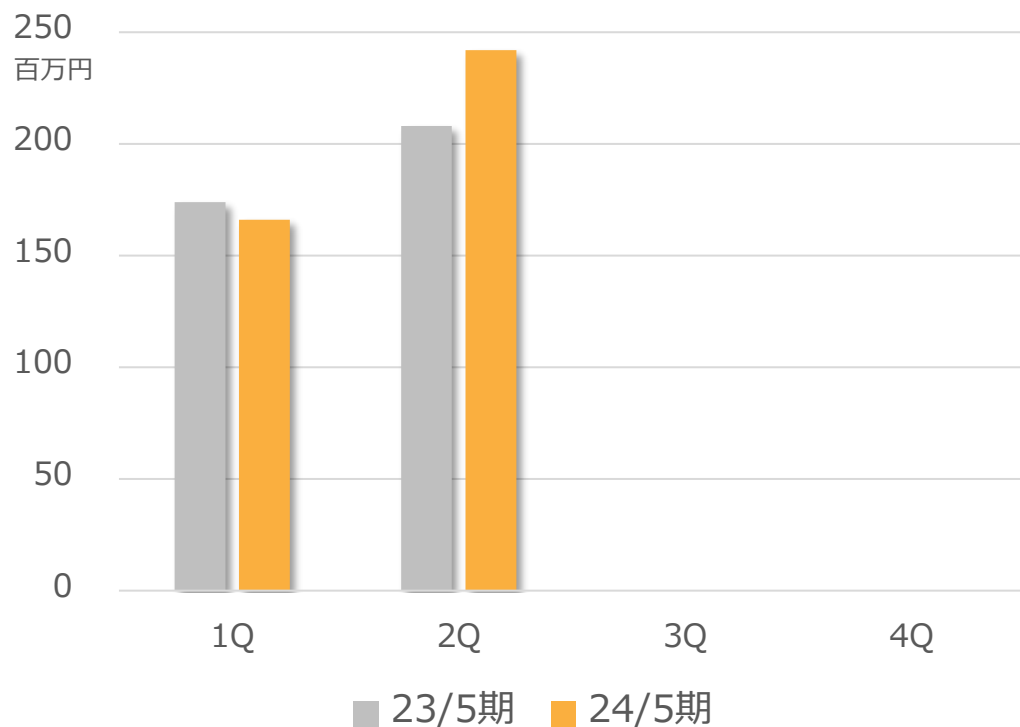
サイト売上高
前年同期比
137%

- ✓ 2023年1月に、これまで「ハグオールファッション」の名称で展開していた EC サイトの取り扱い商材や機能を大幅に拡充し、ブックオフグループのプレミアムラインを扱うサイト「rehello（リハロ）」として、新たにオープン
- ✓ ブックオフグループ店舗（一部店舗）への取寄せや購入希望商品の確認、店舗での受取り、試着サービスの実施をはじめ、サイト経由でのリフォームやリペアなどの受注サービスなど、顧客体験の幅や奥行きを拡大
- ✓ サイト売上高前年同期比は137%と好調に推移
- ✓ 「rehello」のオープンを通じて、お客様との接点の最大化を図れるよう、オフライン/オンラインがシームレスに体験できる世界観を目指す

単位：百万円

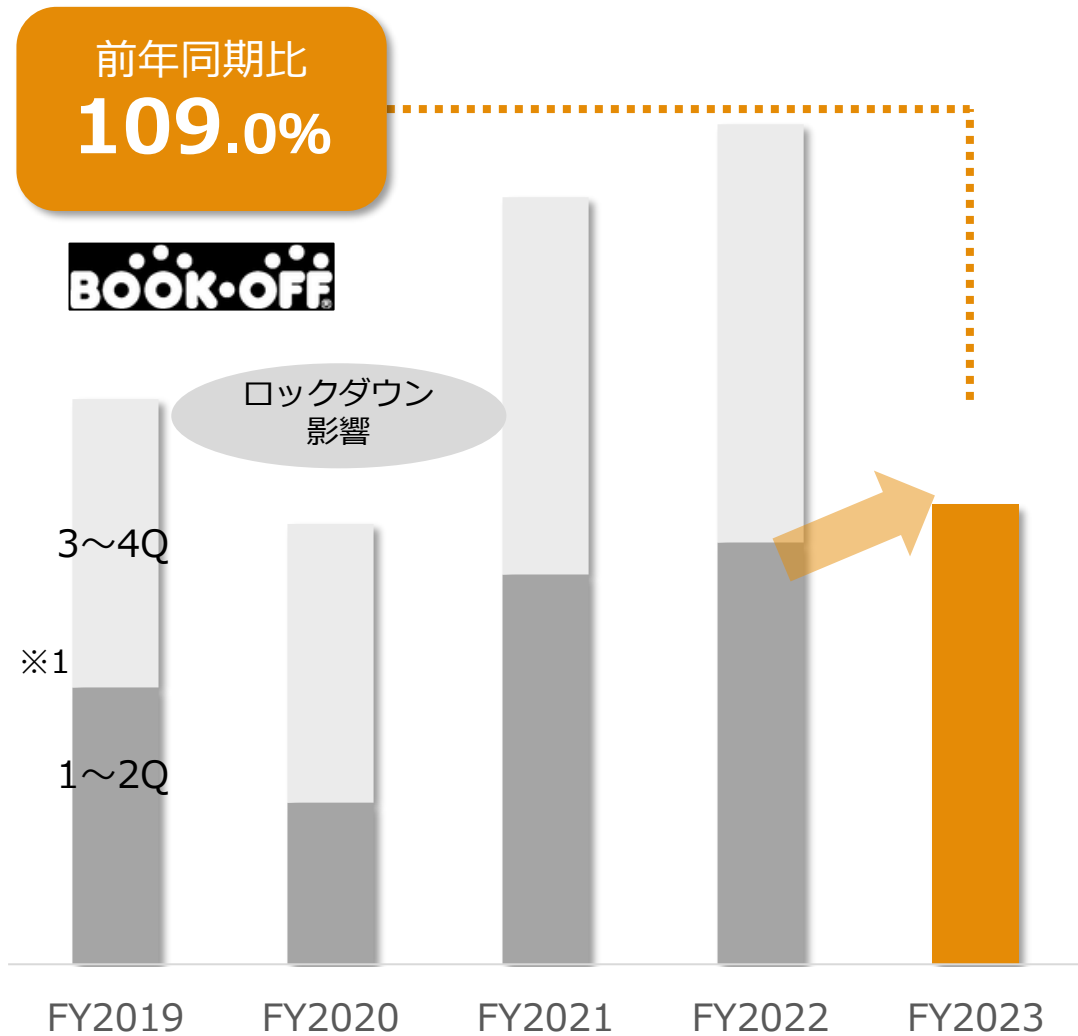
事業セグメント		2023年5月期 2Q累計	2024年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
海外事業	売上高	1,922	2,249	+326	117.0%
	セグメント利益	382	408	+26	106.8%

四半期別 セグメント利益推移



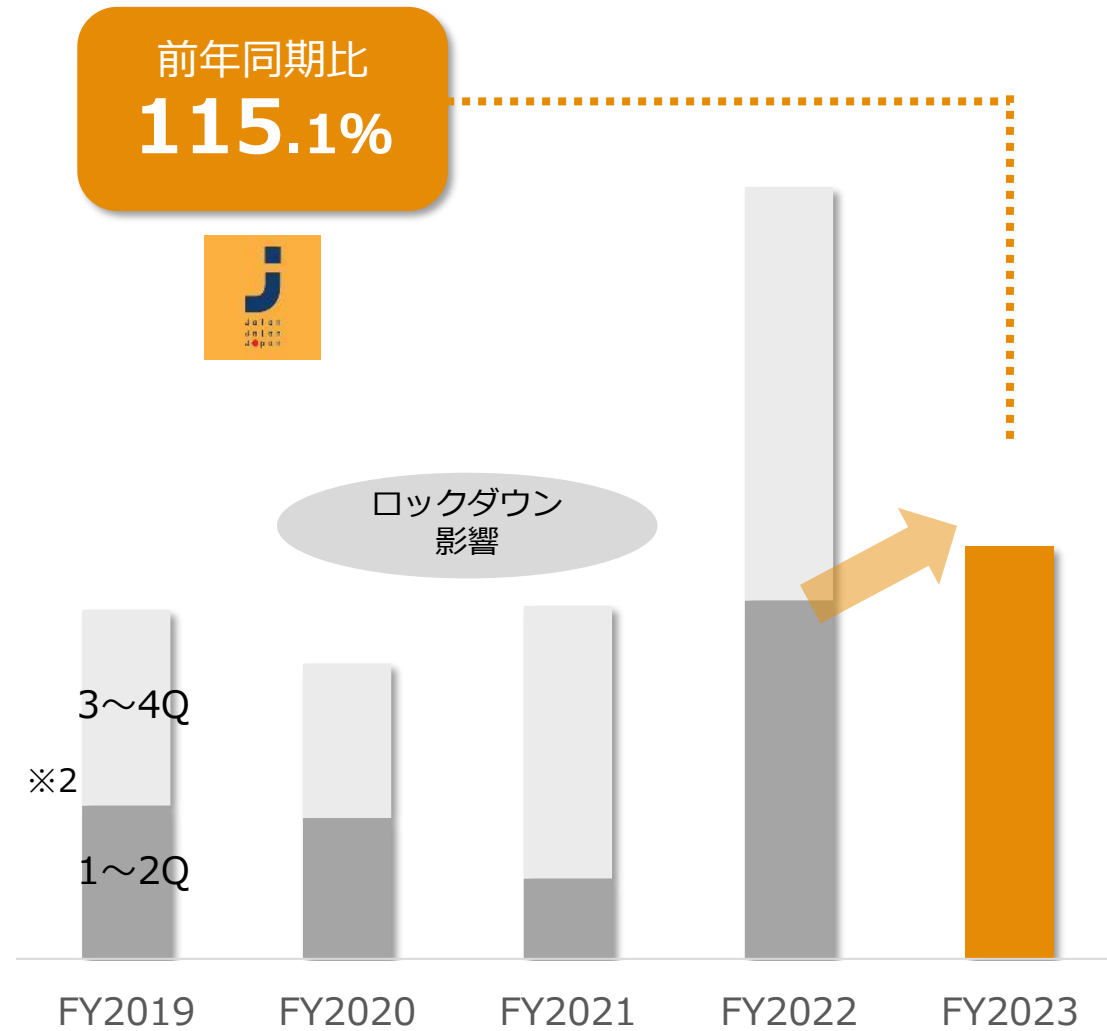
- ✓ アメリカ合衆国内の「BOOKOFF」、マレーシア国内の「Jalan Jalan Japan」それぞれにおいて過年度の出店が寄与し、売上高は前年同期を上回った
- ✓ 両国ともに事業拡大に向け、人員拡充や待遇改善等を行いつつも増益となった
- ✓ Jalan Jalan Japan加盟店1店舗（Gallereya Mall店）を出店。直営店出店は、全て第3四半期以降に予定

BOOKOFF USA 売上高推移



※1 1~2Q= 3月~8月、3~4Q= 9月~2月

Jalan Jalan Japan 売上高推移



※2 1~2Q= 4月~9月、3~4Q= 10月~3月

2024年5月期 連結業績・配当予想

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

※ 2023年7月10日公表予想から変更なし

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あたる2024年5月期は、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。国内ブックオフ事業の足元の売上高は想定を上回って推移しているものの、今後の顧客動向や人員採用の影響が流動的であるため、営業利益・経常利益は従来予想を据え置き
- ✓ 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
- ✓ 期末配当金は、1株あたり25円を予定



中期經營方針

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

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

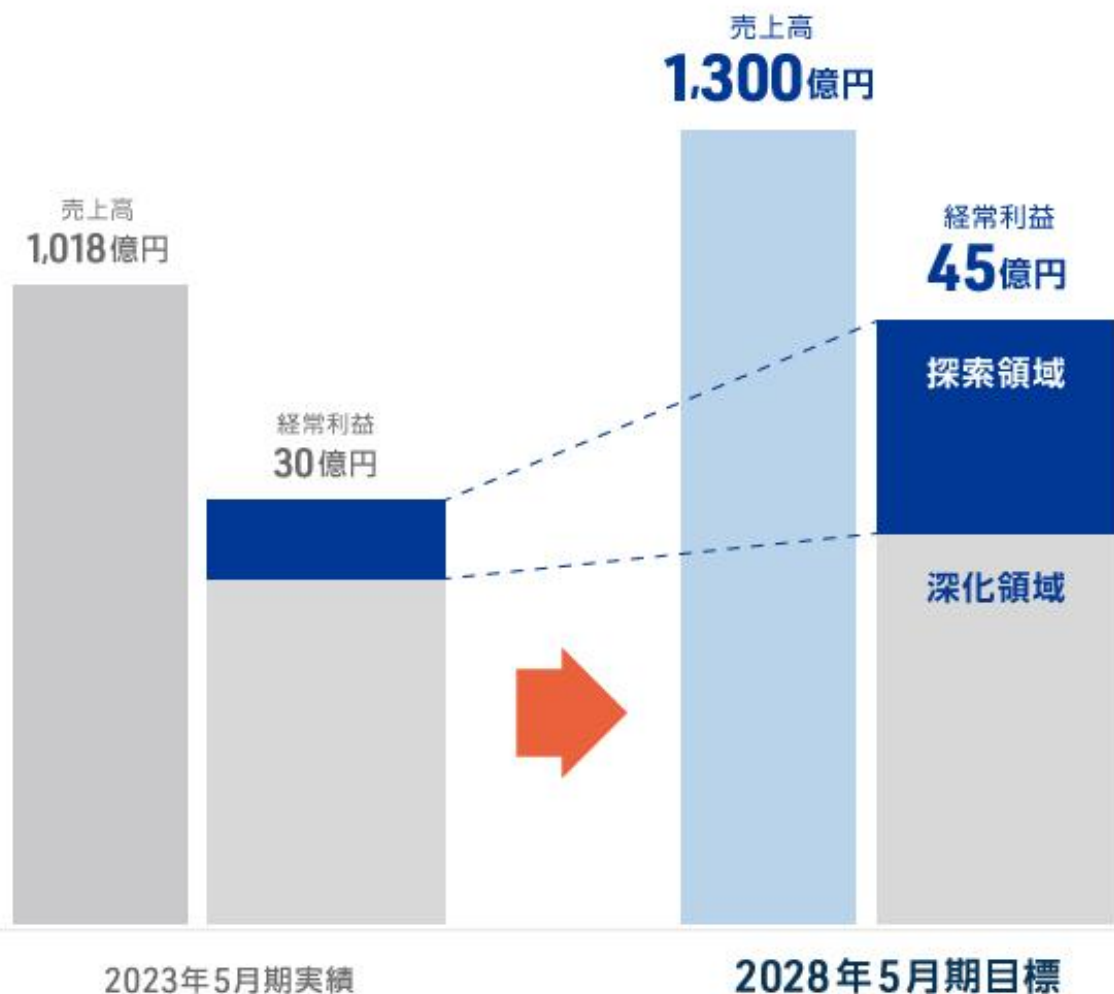
事業方針

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**

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





プレミアムサービス事業	海外事業	事業開発領域
hugall BOOK-OFF 総合買取窓口 aidect	J BOOK-OFF	Japan TCG Center ブックオフ おかたづけサービス CD-プラ

国内ブックオフ事業

BOOK-OFF BAZAAR	BOOK-OFF	BOOK-OFF PLUS+
公式オンラインストア	あそびバ	

- ✓ 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）を大きく超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

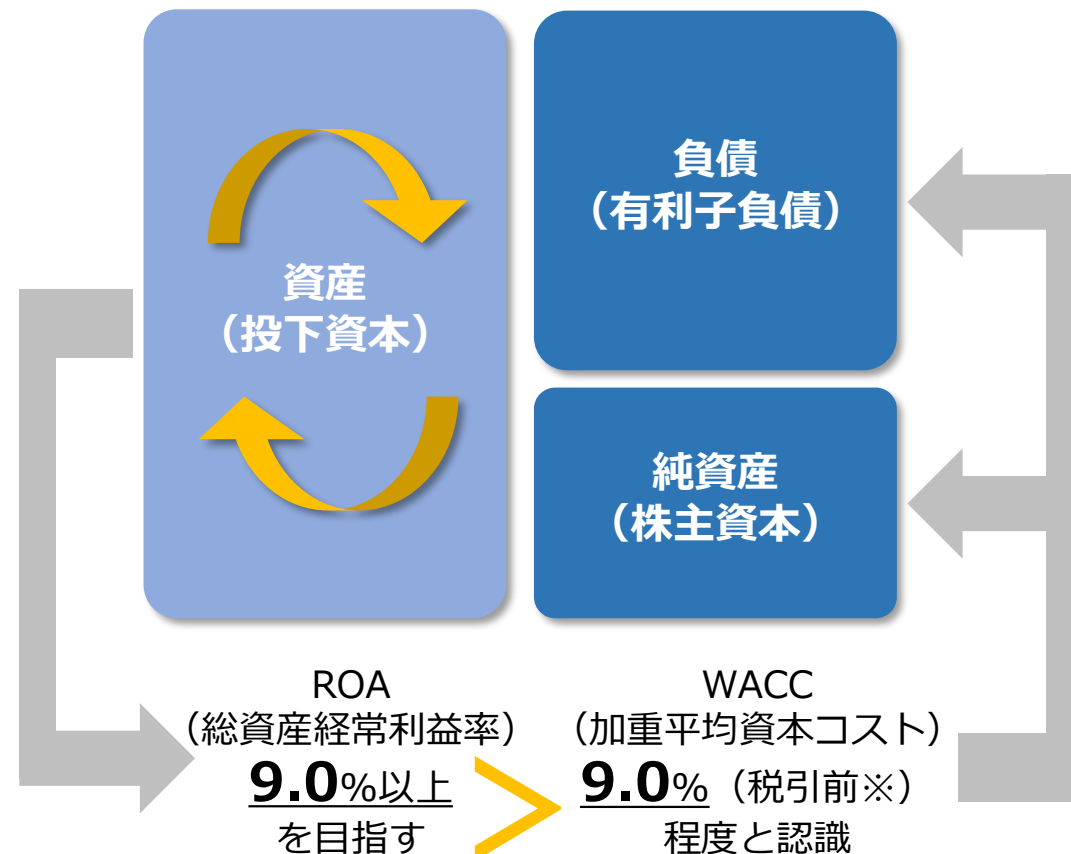
- 成長事業を中心とした積極投資による過去最高益（経常利益38億円）の更新
- 資本コストの認識と、資本収益性改善による超過利潤（経済的付加価値）の創出

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

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）

BOOK-OFF BAZAAR BOOK-OFF PLUS+

BOOK-OFF あもびバ

既存店の大型化中心に
出店継続



公式スマホアプリ
CRM 施策の強化



接客・店舗づくりの
深化



商品・顧客管理の
デジタル化推進

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



※出典：野村総研 純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模と世帯数

海外事業 中期方針



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
- JJJ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



サステナビリティ基本方針

私たちは「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」というミッションの下、中核であるリユースビジネスの事業活動の広がりにより循環型社会(サーキュラーエコノミー)の形成が進み、持続可能な社会(サステナビリティ)に貢献できると考えております。

その実現において私たちは「人財(人的資本)」の充実と成長を第一におき、「国内外にリユース・リサイクルの事業を拡大していくこと」によって世の中の持続可能性を高めてまいります。

しかしながら私たちの事業活動の中にも「サステナビリティに関する課題」は存在し、その課題にしっかり目を向けて継続的に改善することが必要と考えております。

私たちブックオフグループが事業成長と合わせてサステナビリティに貢献する宣言として、サステナビリティ基本方針を以下のとおり定めました。

Environment (環境)

- 地球環境にやさしい事業活動の実現
- リユース・リサイクルの事業拡大成長による循環型社会の拡大

Social (社会)

- 働きがいと働きやすさの充実
- 誰もが心地よく利用できる環境づくり
- 地域コミュニティとの連帯と調和

Governance (ガバナンス)

- 多様な意見を取り入れた意思決定と誠実な経営
- 適切な情報開示と責任ある対話



TCFD提言への賛同表明



持続的成長と企業価値向上に向けて、自社における気候変動に関するリスクや機会の把握、対策の構築、それらの開示を行うことの重要性を認識し、世界中の多くの企業・団体に続き、2023年8月にTCFD提言への賛同を表明しました。

指標及び目標

事業運営におけるCO₂排出量

(単位：t-CO₂)

		21/5期	22/5期	23/5期
CO ₂ 排出量	Scope1	213	223	245
	Scope2	24,953	26,804	23,956
	計	25,166	27,027	24,201

CO₂排出削減目標

	2030年度	2045年度
2021年度比 CO ₂ 排出量 ※1	50%削減	カーボンニュートラル達成

※1 主要な事業会社であるブックオフコーポレーション株式会社のCO₂排出量

再生可能エネルギー電力の導入拠点比率目標

	2030年度	2040年度
導入拠点比率 ※2	15%	50%

※2 今後想定される店舗数の純増を考慮



ダイバーシティ方針

ブックオフグループは、年齢、性別、民族、身体能力などの明らかな違いだけでなく、教育、スキル、経験、文化、宗教、性的指向などの不可視な違いまで含めて多様性を尊重します。

多様性を尊重することで、個々の能力を最大限に発揮できる環境が作られ、イノベーションが起こりやすい組織が形成されます。

そのためにブックオフグループでは、以下の考え方を大切にしていきます。

1. 経営チームとしてのコミットメント
2. 受け入れ、尊重する（インクルージョンする）企業文化
3. 公正、衡平、透明な制度フロー
4. 評価と確認
5. 従業員の参加とエンゲージメント

次世代法・女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画

期間 2023年9月1日～2028年5月31日

目標1（職業生活に関する機会の提供に関する目標）

女性管理職（統括エリアマネージャー、グループ長以上）比率を**20%**以上とする

目標2（職業生活と家庭生活との両立に関する目標）

女性社員の育休取得率**100%**維持、男性社員の育休取得率を**60%**以上とする

対象となる会社 ブックオフグループホールディングス株式会社
ブックオフコーポレーション株式会社

地域社会、行政、パートナーとの取り組み

行政機関や各企業・団体と連携し、幅広い社会問題の解決に繋がっています。関係各所とパートナーシップを結ぶことで、共に循環型社会への推進をリードしていきます。

Reclothes Cup 2023



- ✓ 2023年10月、福岡国際会議場（福岡県）で、国内最大規模の古着アップサイクルファッションコンテストReclothes Cup 2023を開催
- ✓ 古着を自由にリデザインすることで、古着の価値を高め、さらなるモノの循環を生み出す

社の都リユースフェス 2023

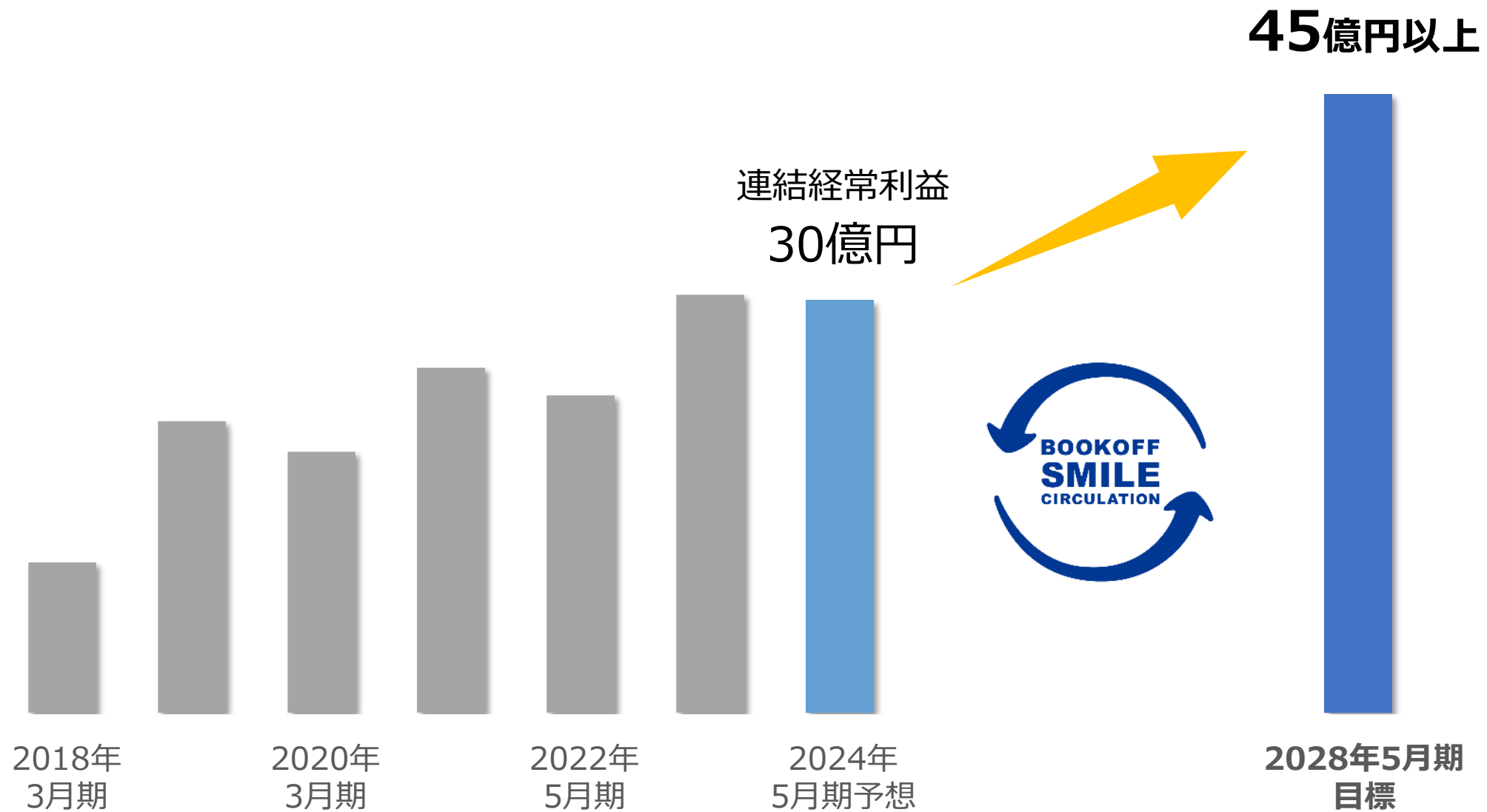


- ✓ 2023年10月、宮城県仙台市で、楽しみながらリユースを体験して学べるフェスイベントを企画・実施
- ✓ 地域の学校・企業・コミュニティと連携し、サステナブルな社会の実現を加速させる

ふるさとブックオフ 1号店オープン



- ✓ 2023年8月、岩手県西和賀町に「ふるさとブックオフ西和賀町湯本屋内温泉プール店」がオープン
- ✓ 書店が無い自治体に、本に親しむ機会を提供
- ✓ 書籍を通じた地域振興の取り組み等を行う地域連携協定を締結



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

	2023年5月期 2Q累計	2024年5月期 2Q累計
売上高	48,568	52,934
売上原価	20,756	22,956
売上総利益	27,811	29,978
販売費及び一般管理費	26,827	28,919
営業利益	984	1,059
営業外収益	335	315
営業外費用	94	106
経常利益	1,224	1,268
特別利益	2	0
特別損失	149	45
税金等調整前四半期純利益	1,078	1,223
法人税、住民税及び事業税	259	406
法人税等調整額	▲167	50
法人税等合計	92	456
四半期純利益	985	767
非支配株主に帰属する四半期純利益	63	62
親会社株主に帰属する四半期純利益	921	705

単位：百万円

	2023年5月期 期末	2024年5月期 2Q期末
流動資産	29,112	31,530
現預金	5,544	6,616
商品	17,612	18,977
その他	5,956	5,936
固定資産	21,101	21,764
有形固定資産	8,852	9,438
無形固定資産	2,443	2,510
投資等	9,804	9,815
総資産	50,213	53,295

	2023年5月期 期末	2024年5月期 2Q期末
流動負債	17,945	21,057
短期借入金	9,730	13,256
その他	8,214	7,801
固定負債	13,210	12,773
長期借入金	7,341	6,651
その他	5,868	6,121
負債合計	31,155	33,830
純資産	19,057	19,464
負債・純資産	50,213	53,295

単位：百万円

	2023年5月期 2Q累計	2024年5月期 2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲861	220
税金等調整前利益	1,078	1,223
減価償却費	743	814
のれん償却費	24	21
売上債権・たな卸資産・仕入債務の増減	▲1,416	▲1,461
その他	▲1,290	▲376
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,147	▲1,269
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,919	2,068
現金及び現金同等物に係る換算差額	82	53
現金及び現金同等物の増減額	▲1,007	1,072
現金及び現金同等物の期首残高	8,203	5,544
現金及び現金同等物の期末残高	7,195	6,616

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
- 2 0 2 3 年 : ECサイト「ハグオールファッション」を機能拡充させ、ブランド商材やファッション・コレクティブ商材を取り揃えたECサイト「rehello（リハロ）」をオープン

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



BOOKOFF1号店



BOOKOFF SUPER BAZAAR



BOOKOFF PLUS

- ・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

- ・総合買取窓口開始



Japan TCG Center

- ・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



ロードサイドを中心に展開



BOOKOFF USA



公式オンラインサイト



百貨店内買取窓口



Jalan Jalan Japan 出店



あそびバ

店舗・アプリ会員数はすべて2023年11月末時点

国内ブックオフ事業

BOOK-OFF®



619店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



48店舗

BOOK-OFF PLUS+



68店舗

BOOK-OFF
公式オンラインストア

あそびバ
by BOOK-OFF



5店舗



アプリ会員
693万人

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公式オンラインストアによる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

海外事業



13店舗



13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

<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 (※)</p>	<p>48店舗 (うちFC1店舗)</p>	<p>687店舗 (うちFC369店舗)</p>	<p>5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 693万人</p>	 <p>「BOOKOFF公式オンラインストア」 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>	<p>・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商圏にも出店し、共存することが可能</p>

※ 2023年11月末時点

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 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 (※)	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> （アップーマス層以上）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 		

※ 2023年11月末時点

<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 (※)</p>	 <p>マレーシア 11店舗 (うち加盟店1店舗)</p>  <p>カザフスタン 2店舗 (加盟店)</p>	 <p>アメリカ合衆国 13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、ソフトメディアのほか、<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 	

※ 2023年11月末時点