

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2025年5月期 決算説明資料

2025年7月10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：9 2 7 8

2025年5月期 連結決算概要	・ ・ ・ ・	2
2025年5月期 事業セグメント別概要と主な取り組み	・ ・ ・ ・	9
中期経営方針の進捗とアップデート	・ ・ ・ ・	19
2026年5月期 連結業績・配当予想	・ ・ ・ ・	53
APPENDIX	・ ・ ・ ・	59

2025年5月期 連結決算概要

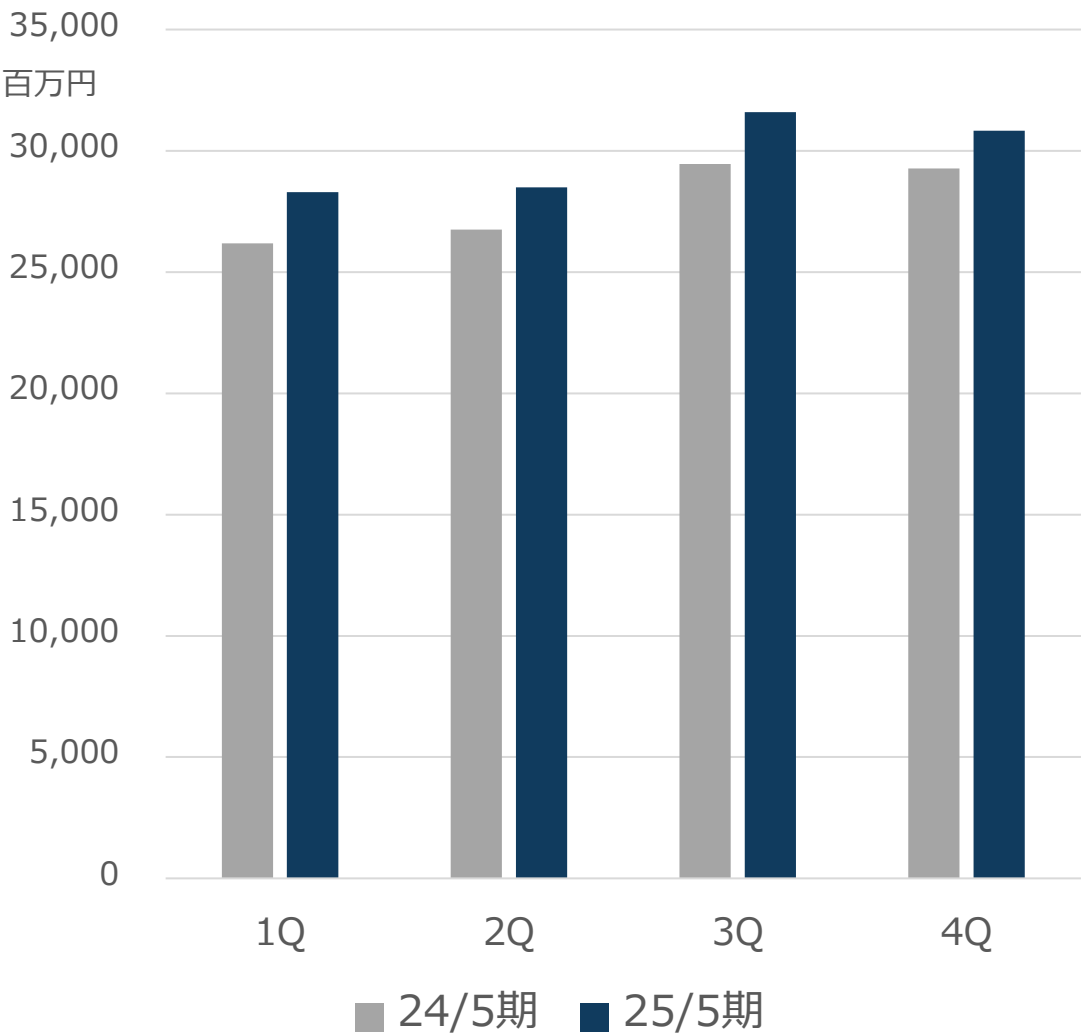
BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

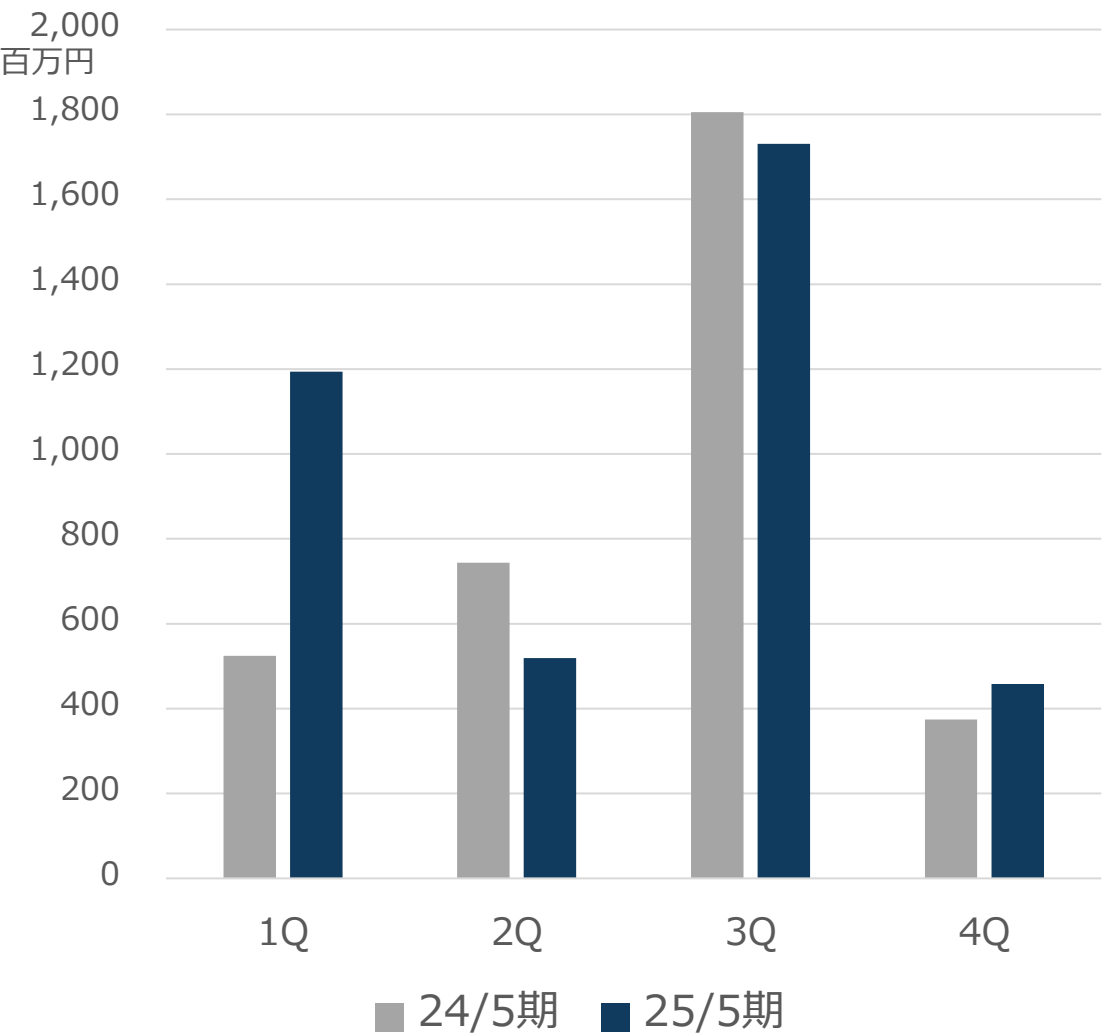
	2024年5月期 通期累計	売上比	2025年5月期 通期累計	売上比	前期差	前期比
売上高	111,657	-	119,205	-	+7,548	106.8%
売上総利益	62,771	56.2%	67,751	56.8%	+4,979	107.9%
販管費	59,719	53.5%	64,302	53.9%	+4,583	107.7%
営業利益	3,051	2.7%	3,448	2.9%	+396	113.0%
経常利益	3,448	3.1%	3,903	3.3%	+454	113.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,705	1.5%	2,101	1.8%	+395	123.2%

- ✓ 全ての事業において売上高は前年同期を上回り、 119,205百万円（前年同期比106.8%）となった。各事業における人件費等の増加はあるものの、国内ブックオフ事業において増益したことで、連結経常利益は3,903百万円（同113.2%）となった
- ✓ 前期の不正事案に関する調査費用としての特別調査費用等引当金繰入額550百万円の剥落はあるものの、店舗の減損損失等の増加により、親会社株主に帰属する当期純利益は2,101百万円（同123.2%）となった

四半期別 連結売上高推移

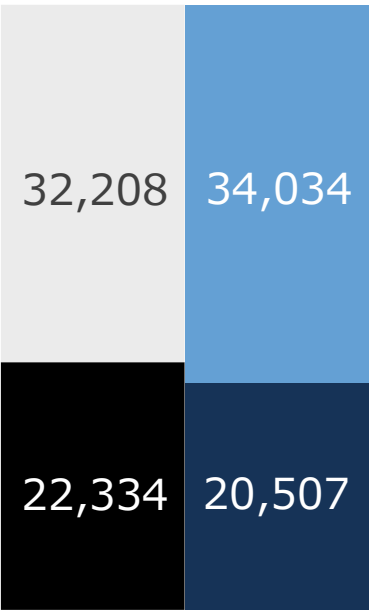


四半期別 連結経常利益推移

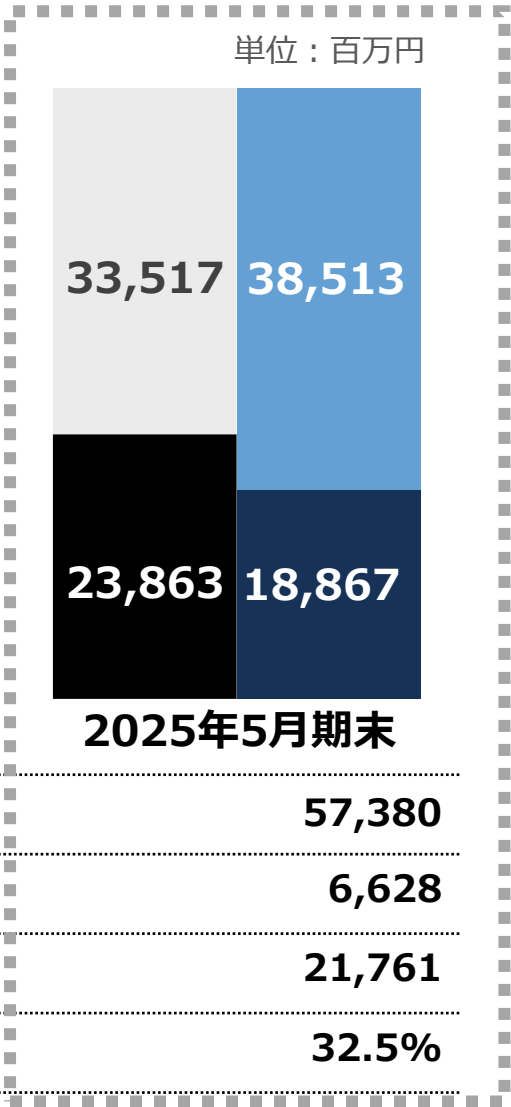




2023年5月期末



2024年5月期末

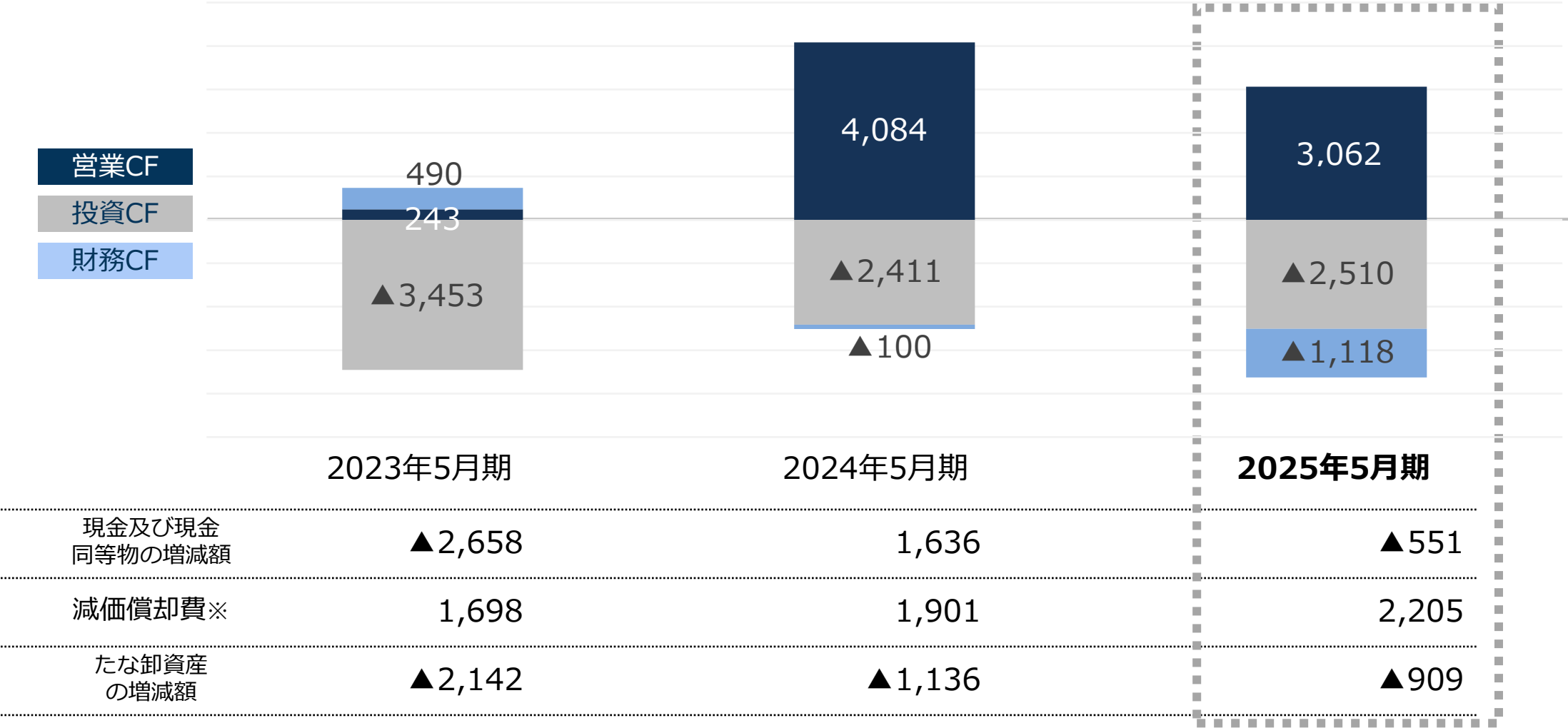


2025年5月期末

総資産	50,213	54,542	57,380
現金及び預金	5,544	7,180	6,628
有利子負債	18,147	19,166	21,761
自己資本比率	37.6%	37.1%	32.5%

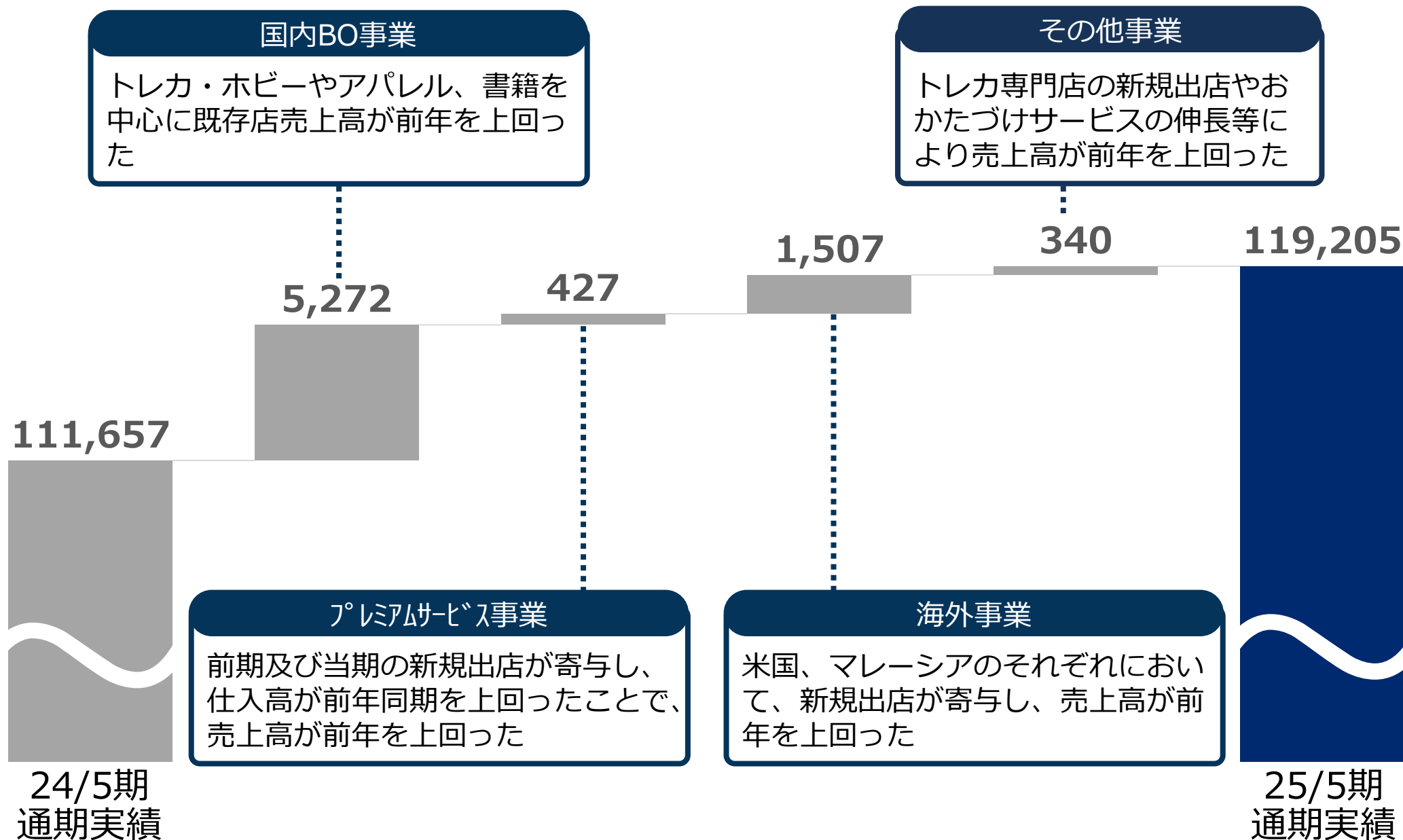
- ✓ 各事業における新規出店や既存店舗のリニューアルの継続等により、流動資産、固定資産は増加した
- ✓ 2025年3月に、3,230百万円分の自己株式の取得を行ったことで純資産は減少、自己資本比率は低下した

単位：百万円

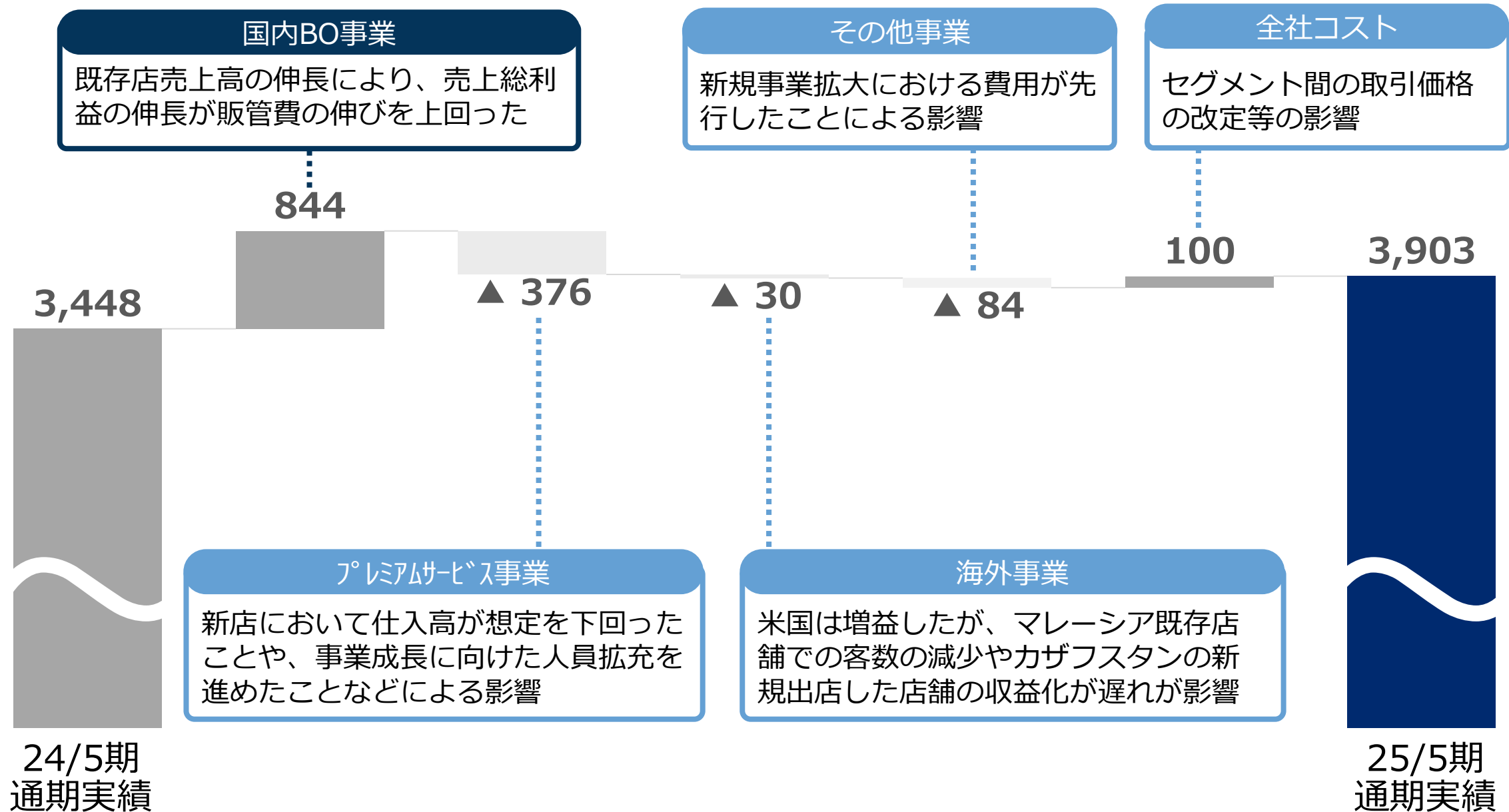


- ✓ 営業利益の増加はあるものの、法人税の支払いの増加や特別調査費用等の支払いにより、営業CFは前期よりも減少した
- ✓ 財務活動によるCFは、主に自己株式の取得に係る支出により▲1,118百万円となり、前期（▲100万円）に比べてマイナス幅が拡大した

単位：百万円



単位：百万円



2025年5月期 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		2024年5月期	2025年5月期	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	99,036	104,309	+5,272	105.3%
	セグメント利益	4,503	5,347	+843	118.7%
プレミアムサービス事業	売上高	6,750	7,177	+427	106.3%
	セグメント利益	420	44	▲375	10.7%
海外事業	売上高	4,668	6,176	+1,507	132.3%
	セグメント利益	724	694	▲29	95.9%
その他事業	売上高	1,201	1,542	+340	128.3%
	セグメント利益	▲175	▲259	▲84	148.0%
調整額（全社）	セグメント利益	▲2,023	▲1,923	+100	95.1%
連結	売上高	111,657	119,205	+7,548	106.8%
	経常利益	3,448	3,903	+454	113.2%

国内ブックオフ事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店		5	7
直営店		2	

プレミアムサービス事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店		2	8
直営店		4	
直営店		2	

海外事業

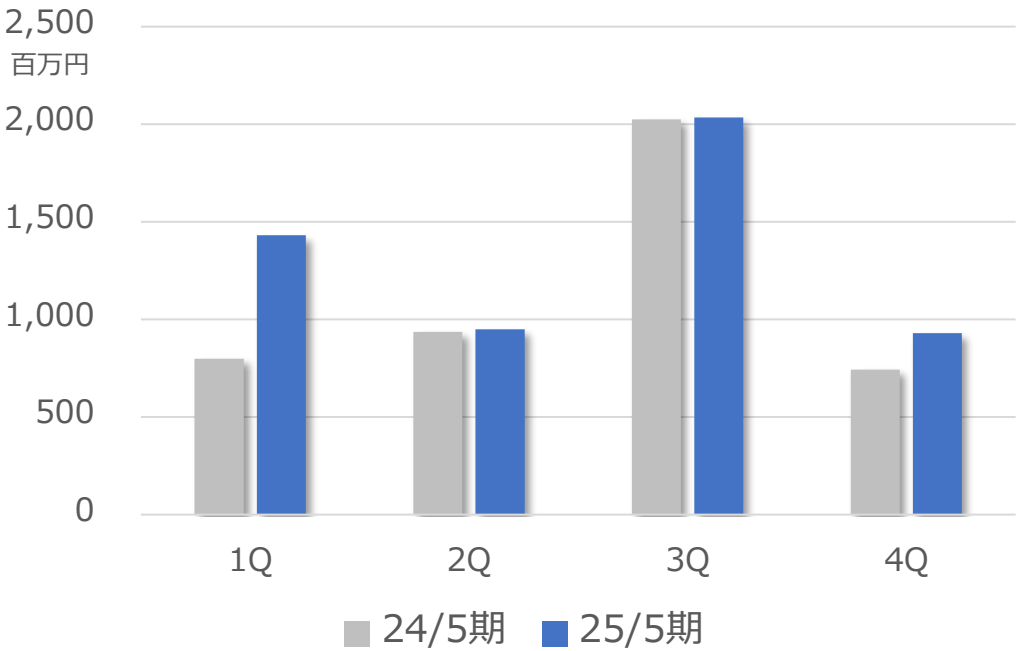
区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店	 マレーシア	4	13
直営店	 カザフスタン	4	
加盟店		2	
直営店	 USA	3	

- ✓ 国内ブックオフ事業における既存店リニューアルは**52店舗**にて実施
主に、トレカやホビー・アニメグッズなどエンタメ商材や推し活売り場の拡充、アパレル商材強化
- ✓ プレミアムサービス事業では、リブランディングしたRehelloの店舗を**2店舗**出店した
- ✓ 海外事業での年間出店数は過去最多となった
期末時点でマレーシア**14**店舗、USA**17**店舗体制
JJJ加盟店に対しては、日本から商品供給を行う

単位：百万円

事業セグメント		2024年5月期 通期累計	2025年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	99,036	104,309	+5,272	105.3%
	セグメント利益	4,503	5,347	+843	118.7%

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、書籍、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
- ✓ 第1四半期は、調査委員会による調査への対応等により企業活動やマーケティング活動抑制による費用減による増益
- ✓ 仕入については、期末に向けて徐々に回復基調。再発防止策を進めながら、特に買取のサービスレベルのさらなる改善と売りやすいシステム環境の構築を進める

直営既存店売上高 前年比推移

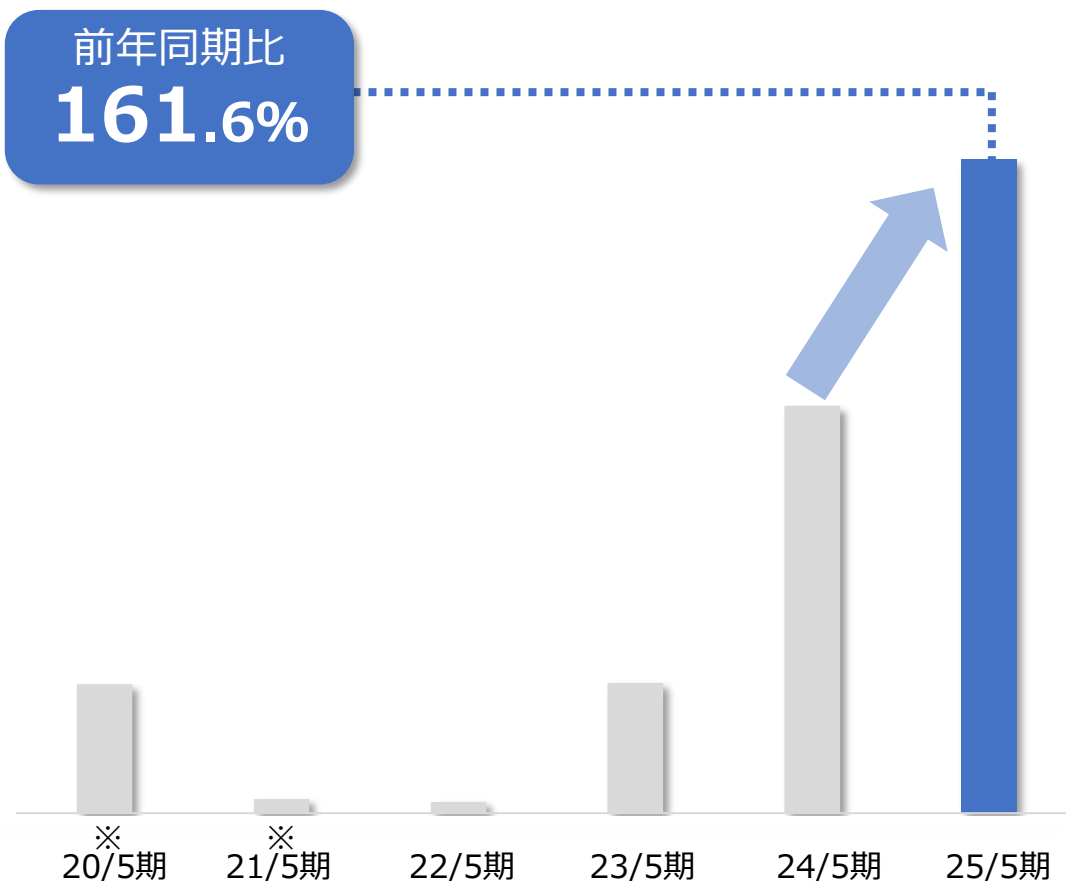


- ✓ トレーディングカード・ホビーは、引き続き、リプレイス出店やリニューアルを継続し取り扱いを強化。ホビーはアニメグッズ含め、好調継続。トレカは、新品流通数が増え、ポケモンカード相場が下期より反転、前年を上回る水準まで回復
- ✓ アパレルは、全体として好調であるが、中でもメンズ商品、服飾雑貨が好調に推移
- ✓ 書籍は、特に活字において一次市場の値上げが継続していることを背景に、買取単価及び販売単価が上昇し、売上高の増加に寄与

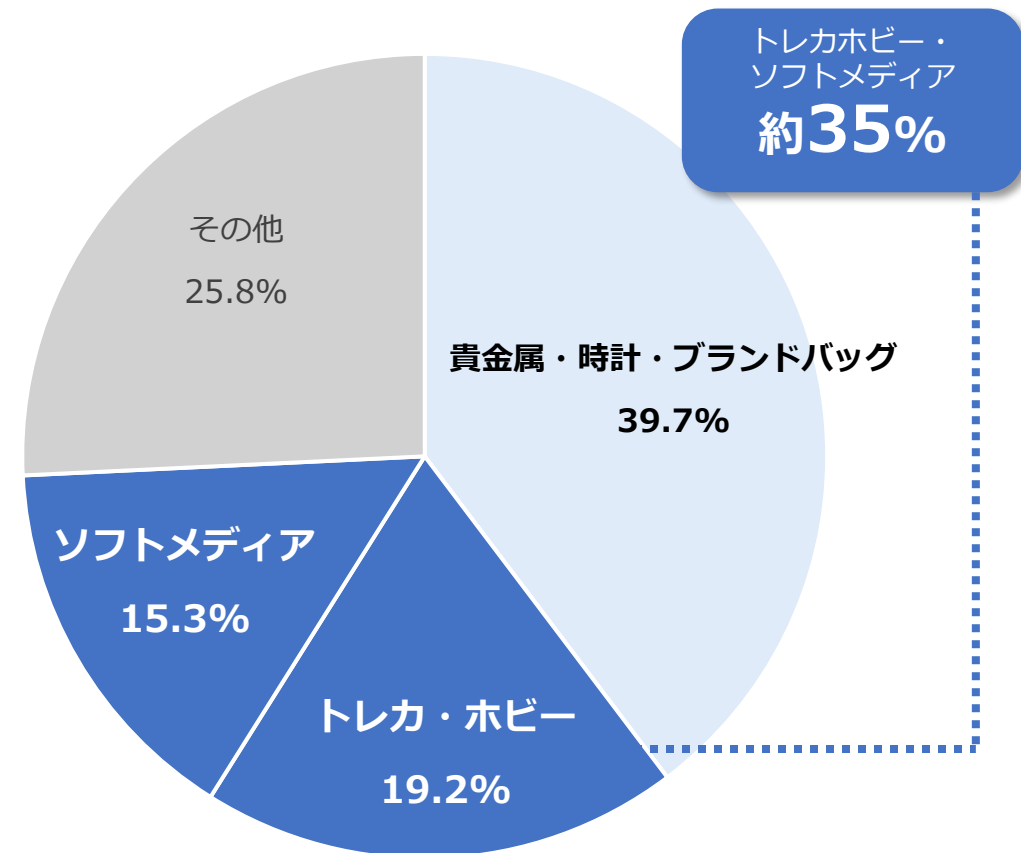
商材別 直営既存店売上高 前年比・構成比

商材	2025年5月期累計		24/5期累計 構成比
	前年比	構成比	
書籍	101.9%	22.6%	23.6%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	99.3%	22.3%	23.8%
アパレル	108.0%	11.9%	11.6%
貴金属・時計 ・ブランドバッグ	103.8%	9.0%	9.2%
トレーディングカード ・ホビー	110.7%	21.1%	19.1%
家電・携帯電話	106.6%	5.0%	4.9%
スポーツ・アウトドア 用品	108.6%	3.7%	3.6%
その他	107.8%	4.5%	4.3%
合計	104.6%	100%	100%

インバウンド売上高 推移



商材別売上高 構成比



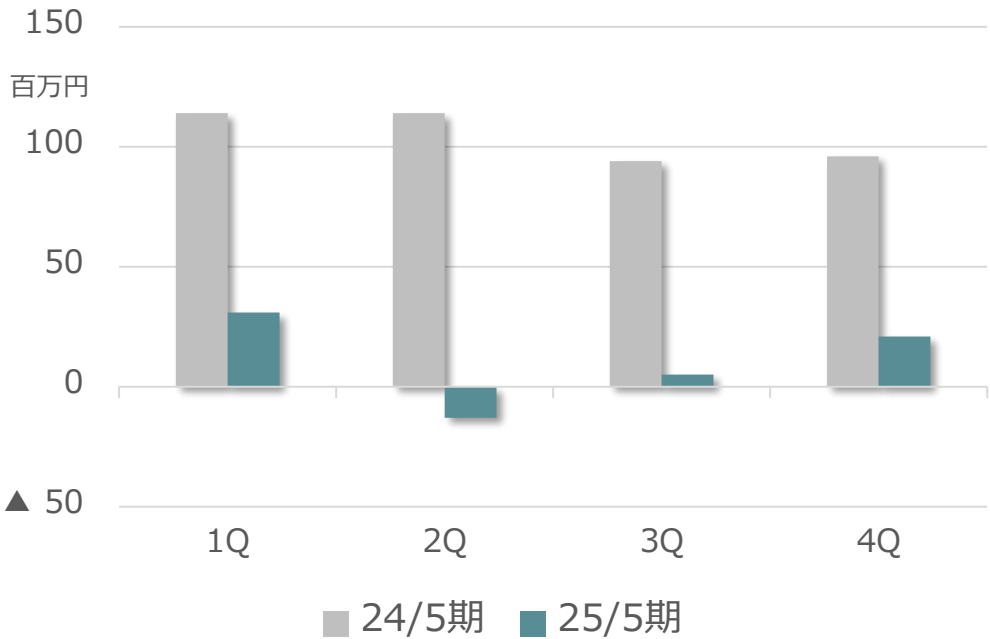
- ✓ 25/5期インバウンド売上高は、前年比161%、コロナ前対比で5倍以上に伸長。地域別の構成比では米国やアジア圏が上位を占める
- ✓ 商材別構成比は、貴金属・時計・ブランドバッグが40%と最も割合が高いが、トレカ・ホビー・ソフトウェアが35%となり、前年から5ポイント上昇

※2019年6月～2020年5月、2020年6月～2021年5月のそれぞれ12か月間の数値合計

単位：百万円

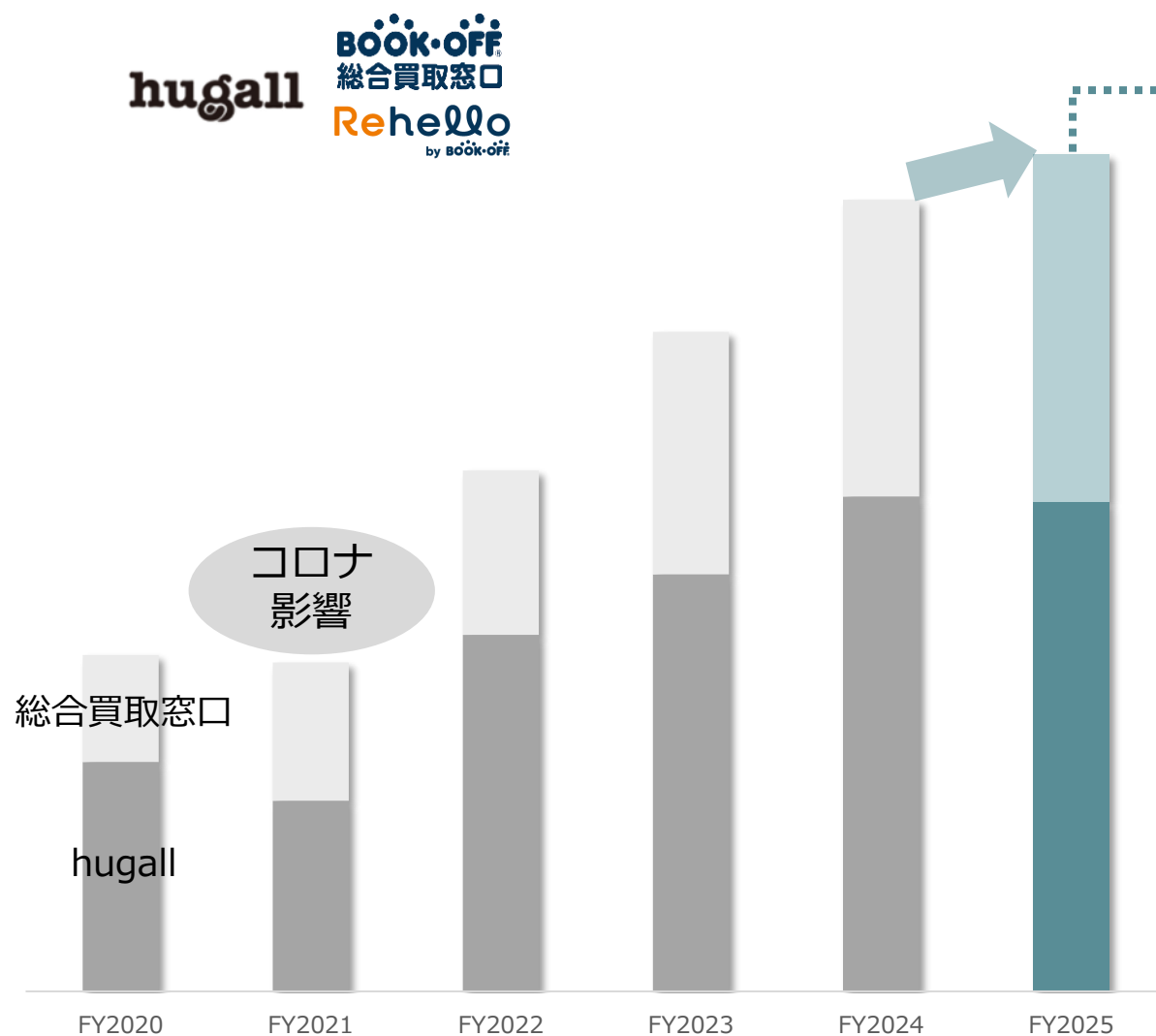
事業セグメント		2024年5月期 通期累計	2025年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
プレミアムサービス事業	売上高	6,750	7,177	+427	106.3%
	セグメント利益	420	44	▲375	10.7%

四半期別 セグメント利益推移



- ✓ 前期及び当期の新規出店等により、仕入高が前年同期を上回ったことで、売上高が前年同期を上回った
- ✓ 新店において仕入高が想定を下回ったことや事業成長に向けた人員拡充を進めたことなどによりセグメント利益は前年同期を下回った
- ✓ 主にECサイトで販売しているアパレル商品の回転率が低下していることから、買取・出品基準の見直しを進めるとともに、新たな販路の開拓による販売機会の最大化を検討

hugall・BOOKOFF総合買取窓口（Rehello） 仕入高推移



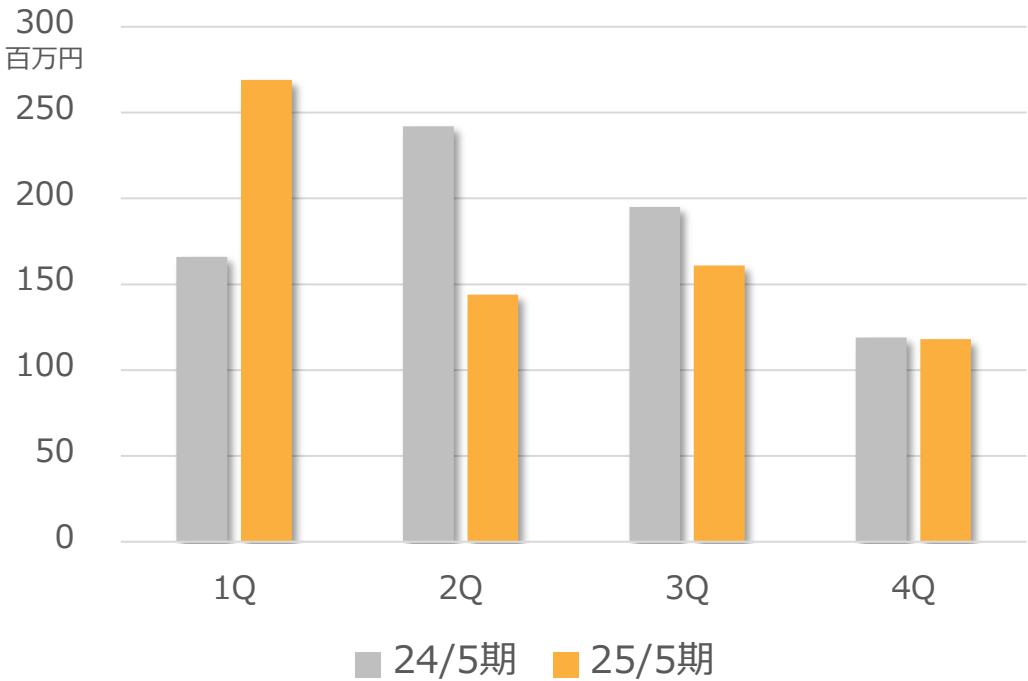
- ✓ 前期及び当期の新規出店等により仕入高は前年を超えたものの、新店においては仕入高が想定を下回って推移した
- ✓ 不正事案に関する調査期間中は、アライアンス先からの仕入が抑制されたことも影響した
- ✓ 既存店において、特に新規顧客の獲得が想定通りに進まず、仕入高を伸ばしきれなかった
- ✓ 結果、2025年5月期仕入高は、前年同期比105.7%

※ FY = 対象年6月～翌年5月

単位：百万円

事業セグメント		2024年5月期 通期累計	2025年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
海外事業	売上高	4,668	6,176	+1,507	132.3%
	セグメント利益	724	694	▲29	95.9%

四半期別 セグメント利益推移



- ✓ アメリカ合衆国の「BOOKOFF」、マレーシア・カザフスタンの「Jalan Jalan Japan」それぞれにおいて、新規出店が寄与し、売上高が前年同期を上回った
- ✓ アメリカ合衆国の「BOOKOFF」においては、3店舗新規出店しつつも、増収増益を確保
- ✓ 「Jalan Jalan Japan」は、マレーシアでの出店ラッシュに伴う既存店の運営レベルの低下や日本からの商品の出荷調整不足で既存店売上の減少。カザフスタンにおいて、新規出店した4店舗の収益化の遅れなどにより減益

BOOKOFF USA 売上高推移

前年同期比
121.9%

BOOK-OFF

ロックダウン
影響

FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023 FY2024

Jalan Jalan Japan（マレーシアのみ）売上高推移

前年同期比
114.8%



ロックダウン
影響

FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023 FY2024

※1 FY=対象年3月～翌年2月

※2 FY=対象年4月～翌年3月

中期経営方針の進捗とアップデート

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

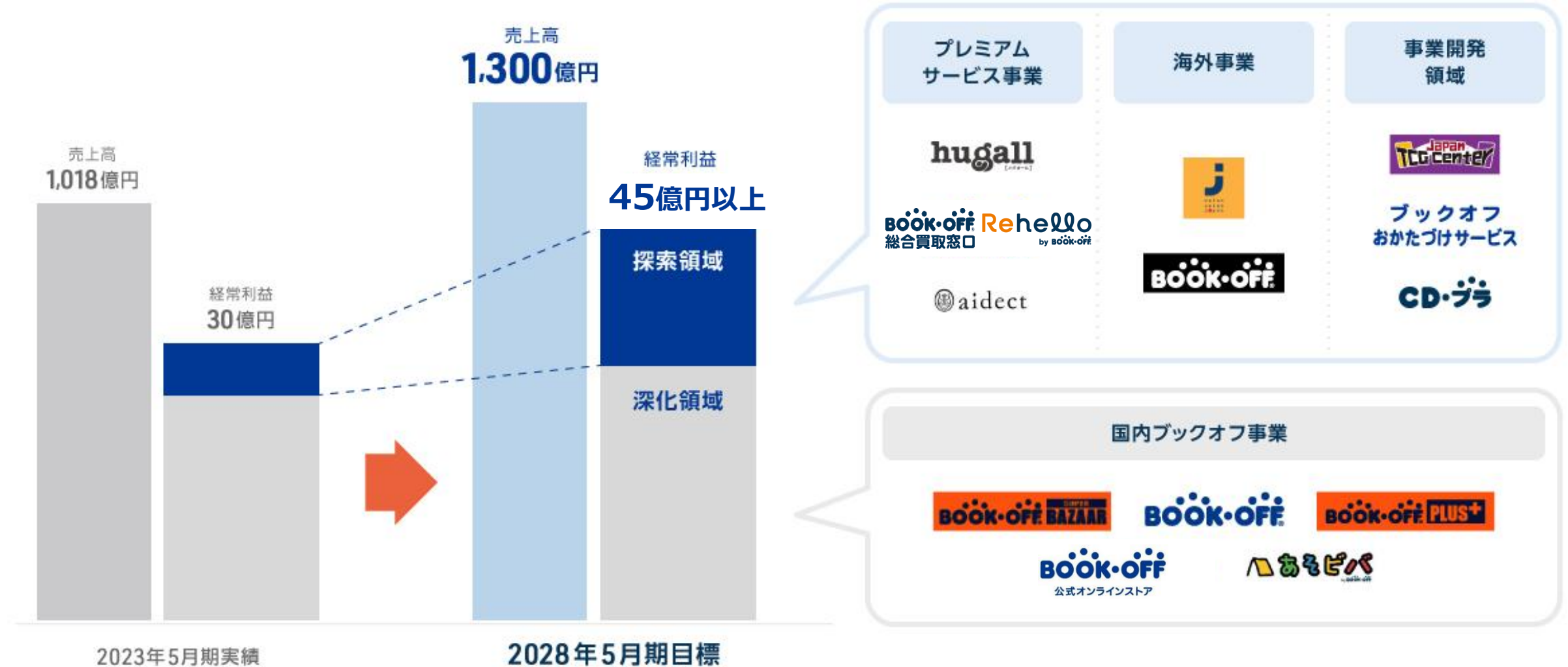
事業方針

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





- ✓ 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

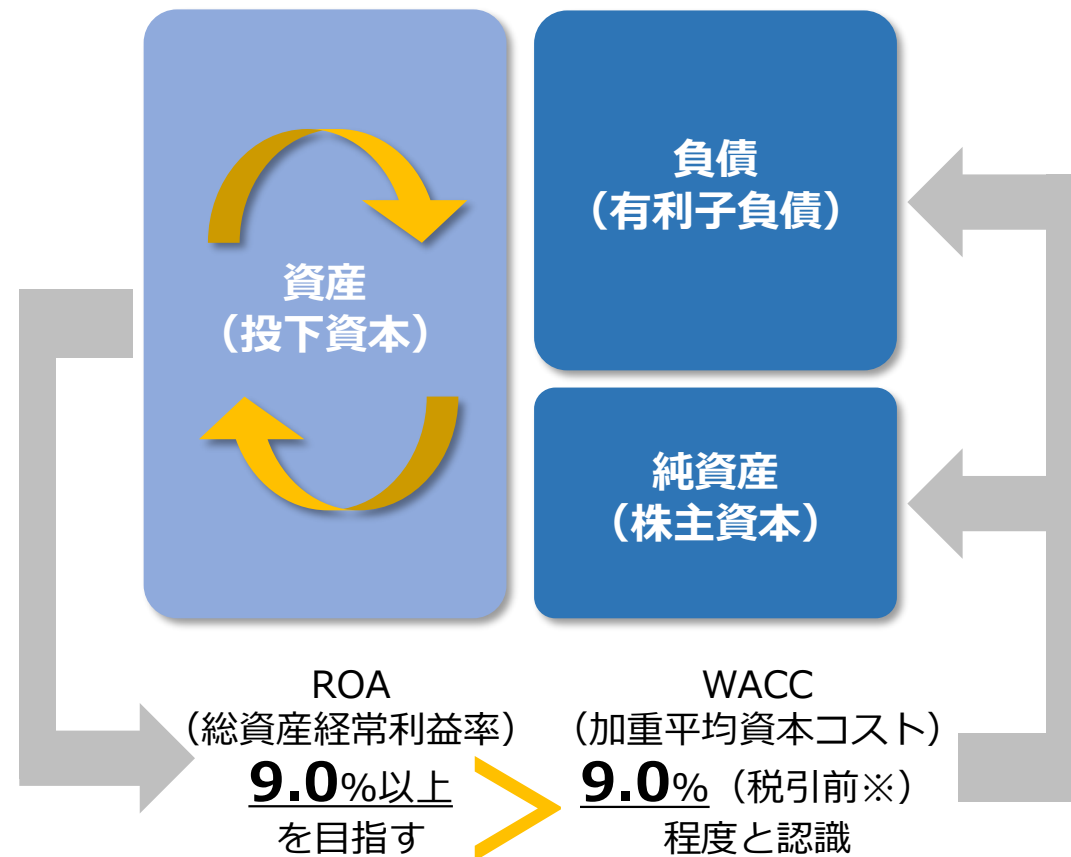
- 成長事業を中心とした積極投資による過去最高益（経常利益38億円）の更新
- 資本コストの認識と、資本収益性改善による超過利潤（経済的付加価値）の創出

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)



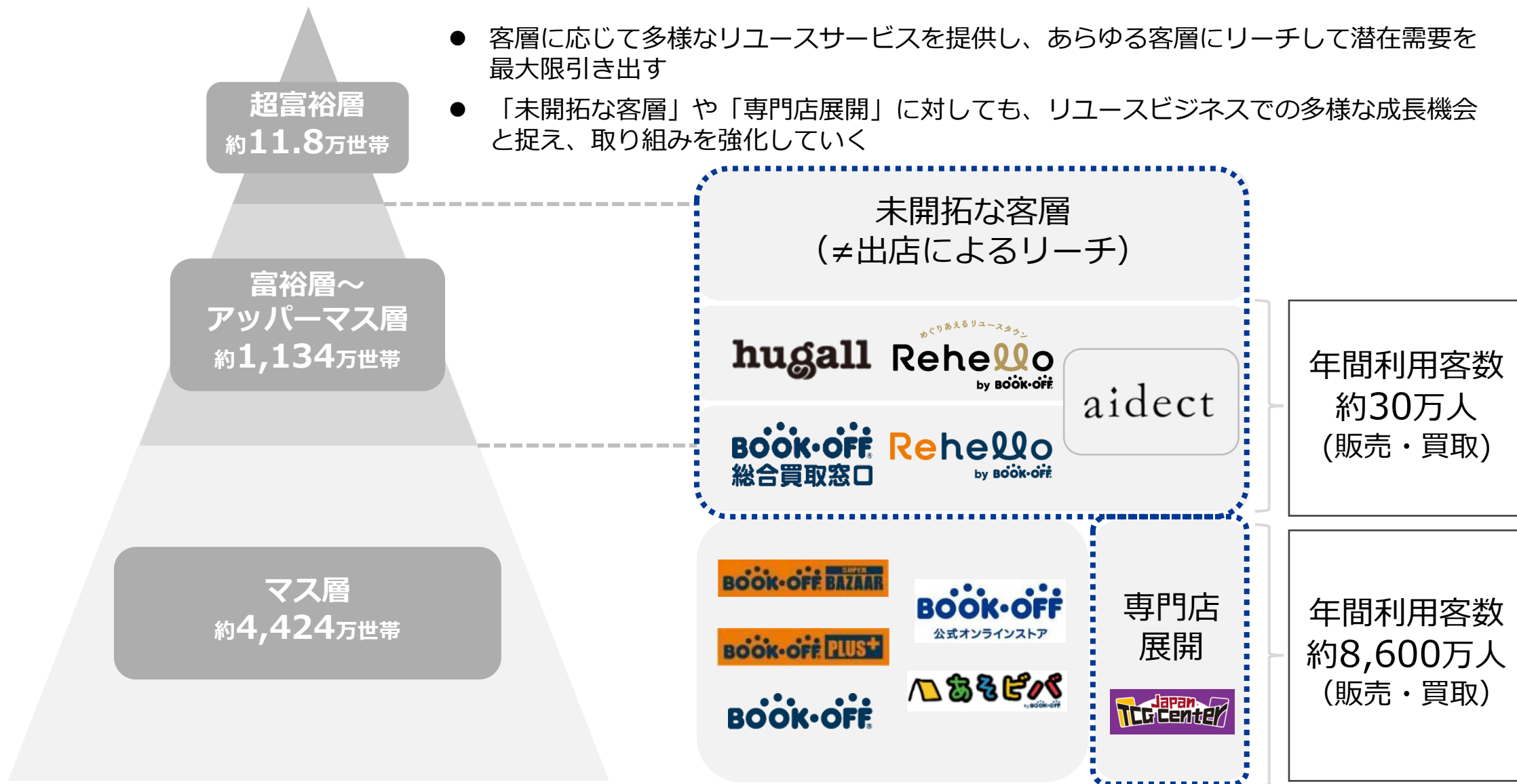
※当社試算

- ✓ 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に少ないため、ROA≒ROICの状態

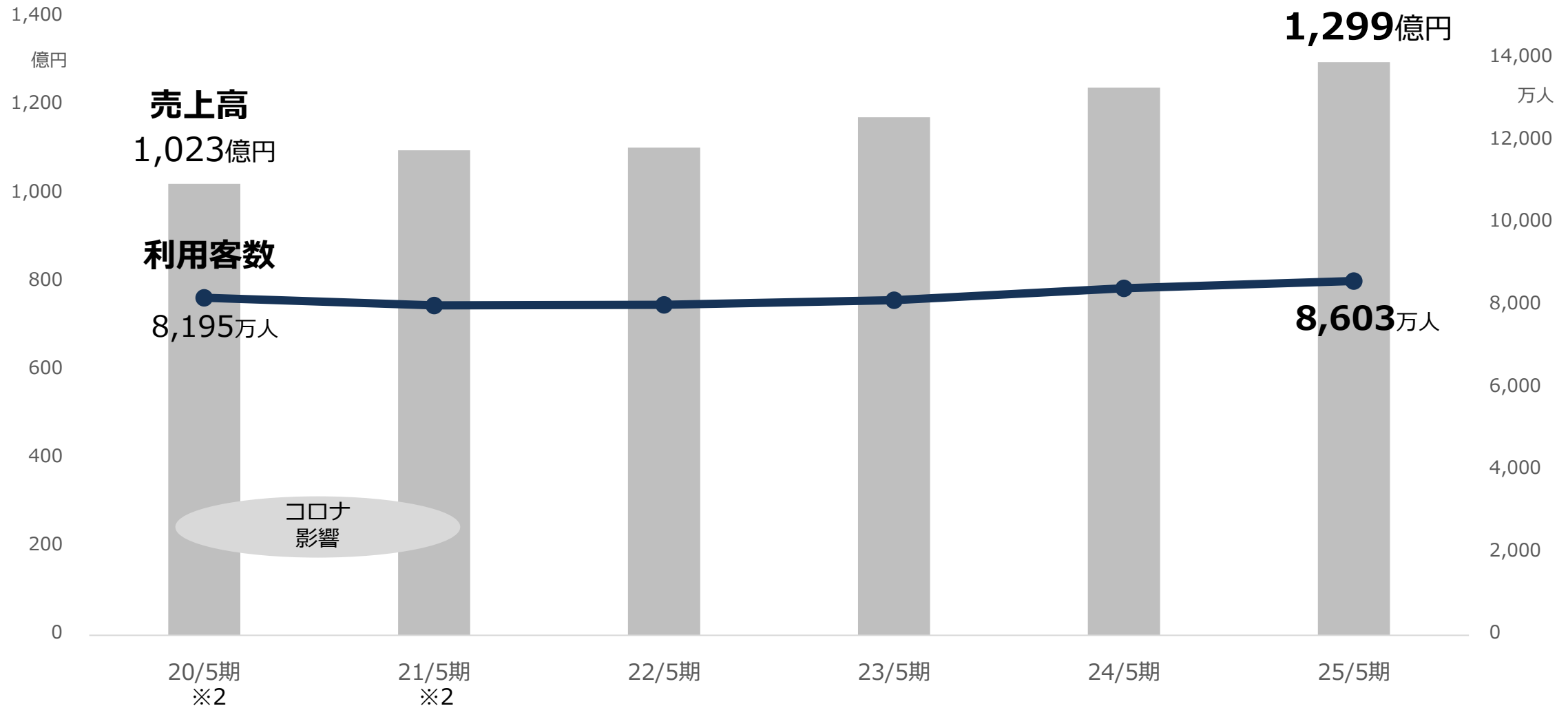
リユース
(売ること)
浸透度

10年先を見据えて、グループとして客層を意識したマルチブランド化を推進

- 客層に応じて多様なリユースサービスを提供し、あらゆる客層にリーチして潜在需要を最大限引き出す
- 「未開拓な客層」や「専門店展開」に対しても、リユースビジネスでの多様な成長機会と捉え、取り組みを強化していく



出店投資や商材拡張・デジタル活用を進め、売上高は右肩上がり
 コロナ禍で一時落ち込んだ利用客数は、コロナ前を大きく超える水準へ成長



※1 チェーン売上高は、加盟店、直営店、EC（ブックオフ公式オンラインストア）の合計 利用客数は店舗・ECの販売客数、買取客数の合計

※2 2019年6月～2020年5月、2020年6月～2021年5月のそれぞれ12か月間の数値

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
・ 来店頻度の向上 ・ 来店機会の創出	・ 体験価値の向上 ・ お客様コストの削減 ・ 改善の継続性	・ ユーザビリティの改善 ・ 商材拡張 ・ アプリ機能の拡充	・ 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 HAZARD BOOK-OFF PLUS+

BOOK-OFF

あもびん

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

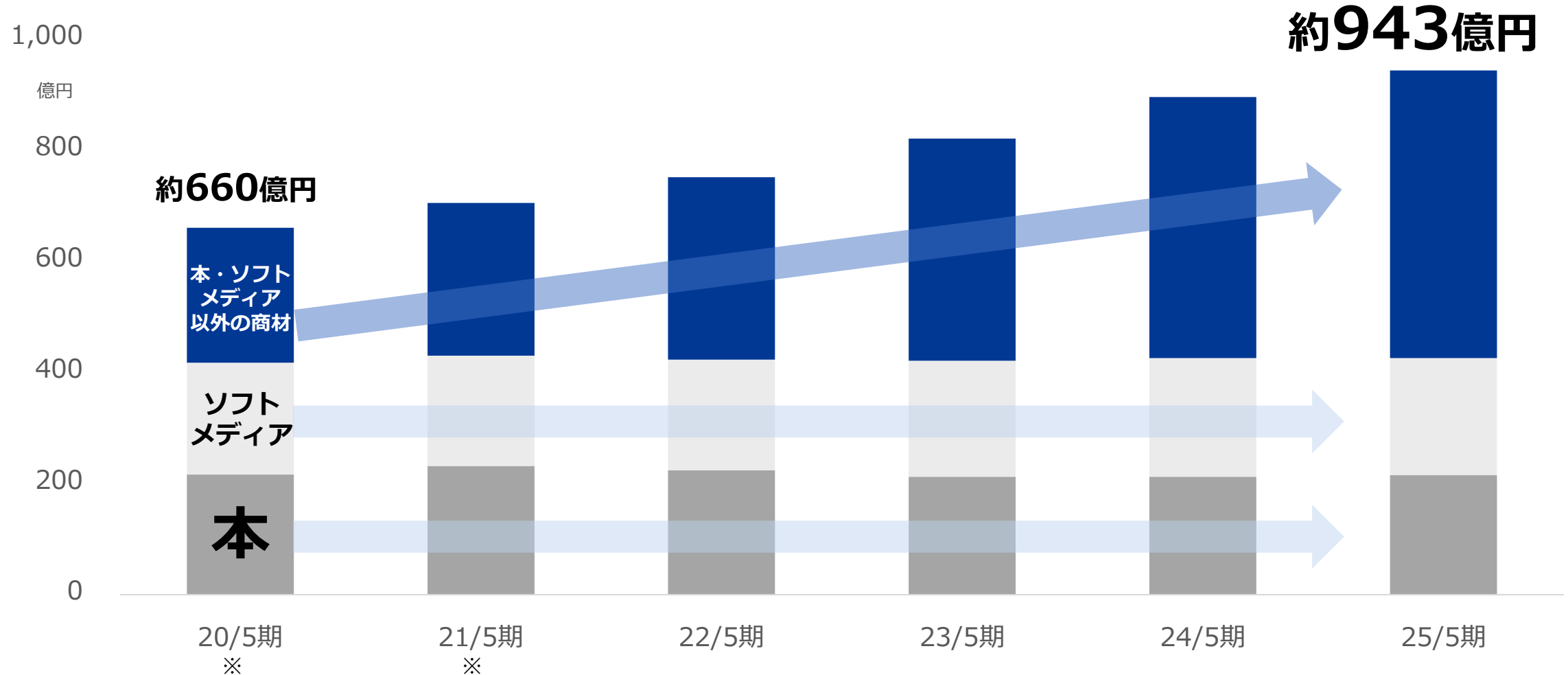


接客・店舗づくりの
深化



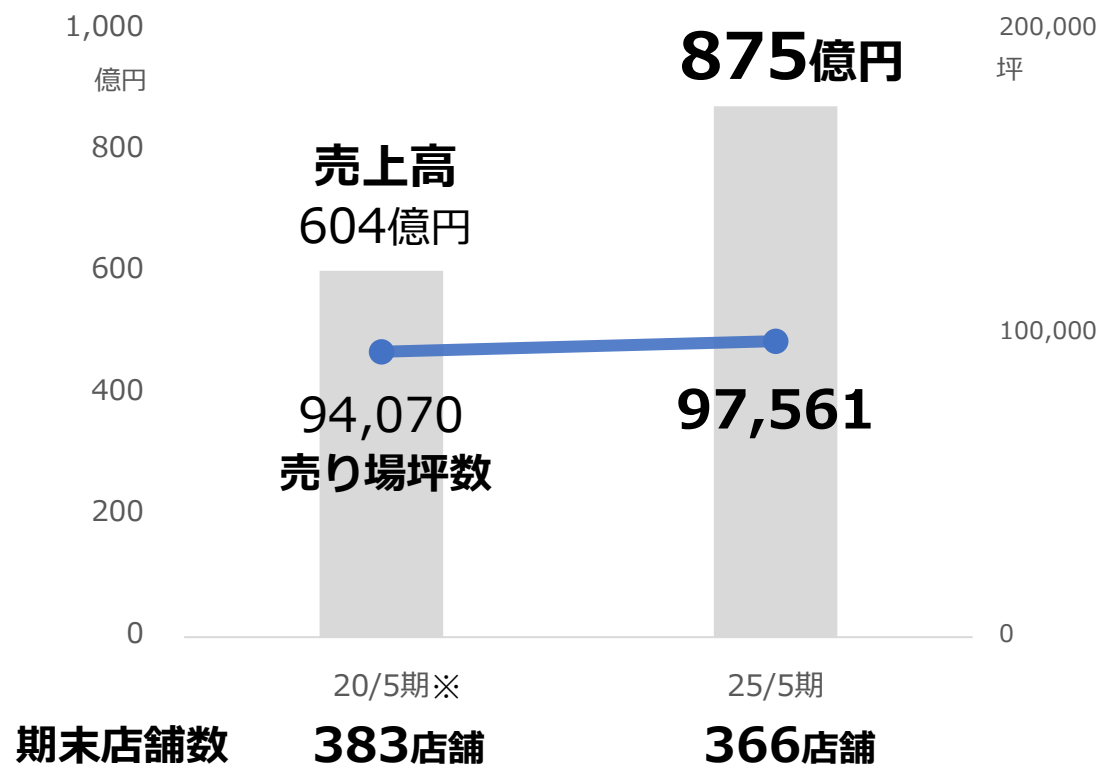
商品・顧客管理の
デジタル化推進

本・ソフトメディアの売上は維持、本・ソフトメディア以外の売上が大きく伸びている



小型店を退店しながら大型店の出店を進めているため、店舗数は減少しているが、売り場面積は拡大。取り扱い商材の種類と量が増え、坪あたり売上高も上昇している

直営店売上高と売り場坪数 5期前との変化



1店舗あたり、1坪あたりの年間売上高変化

	20/5期	25/5期
1店舗あたり 売り場坪数	246坪	267坪
1店舗あたり 売上高	157百万円	239百万円
1坪あたり 売上高	642千円	896千円

- ✓ 5年前と比べて店舗数は17店舗減少しているものの、売り場坪数は拡大し、売上高は271億円増加
- ✓ 店舗大型化と取り扱い商材の拡張により、1坪あたりの坪売上高も約4割増加している

直近2年 出退店店舗の店舗数と平均売り場坪数

決算期	退店店舗数	平均坪数	出店店舗数	平均坪数
24/5期	10店舗	157坪	11店舗	322坪
25/5期	※15店舗	117坪	7店舗	416坪

業績を踏まえた戦略的退店

リプレイス出店のための退店

計10店舗

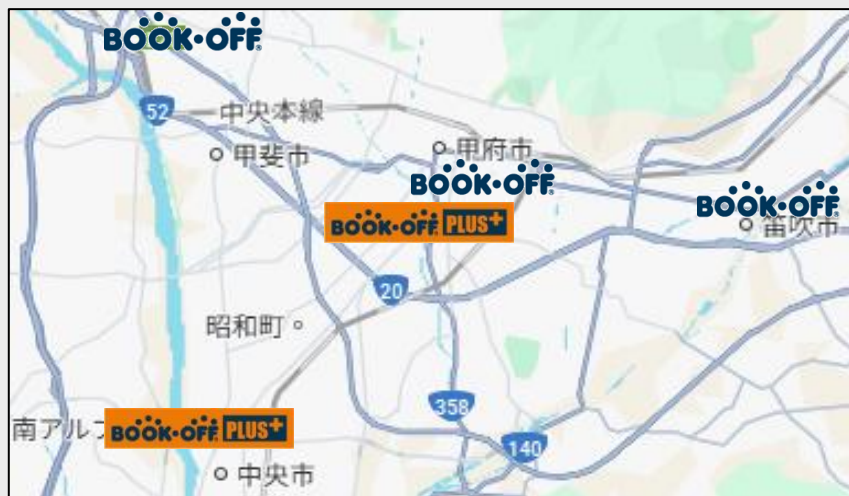
計5店舗

- ✓ 売り場坪数100坪未満の小型BOOKOFFを中心に、業績を踏まえた戦略的退店を推進している
- ✓ 直近2年間ににおける新規出店店舗の平均売り場坪数は300～400坪 閉店店舗の売り場坪数平均の2～3倍以上
- ✓ 特に、圧倒的な商品量と幅広いニーズに対応可能な1,000坪規模の「BOOKOFF SUPER BAZAAR」は、事業の中での利益占有率が高く、今後も積極的な出店を継続予定

※2025/5期に閉店したイオン仙台店、サミットストア砩店、モリシア津田沼店3店舗については、契約満了による退店のため除外

BOOK-OFF SUPER BAZAAR 甲府貢川店（オープン日：2024年4月26日 売場坪数：962坪 コジマ×ビックカメラ3階）

Before



店舗数
計**5**店舗

BOOK-OFF PLUS+ 2店舗 **BOOK-OFF** 3店舗

地域売上高※

74百万円/月

地域
売上客数

36千人/月

地域
買取客数

7.8千人/月

After



店舗数
計**4**店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR 1店舗
BOOK-OFF PLUS+ 1店舗 **BOOK-OFF** 2店舗

地域売上高※

103百万円/月

地域
売上客数

42千人/月

地域
買取客数

9.5千人/月

- ✓ 大型店舗へのリプレイスを目的に既存BOOKOFFを2店舗閉店して、BOOKOFF SUPER BAZAARを1店舗オープン
- ✓ 地域の利用客数が増え、再利用率が向上し、商圈が拡大。地域売上高は39%増加、地域経常利益は17%増加



- ✓いつでも
- ✓どこでも
- ✓簡単に
- ✓気持ちよく

売れる世界

キャッシュレス買取サービス



- ✓ スマホで通知
- ✓ キャッシュレスで受取

持ち込み発送（買取）サービス



- ✓ 自分の好きなタイミングで持ち込んで発送できる
- ✓ 郵便局、ローソン、PUDO、ファミロックスから送れる

買取ロッカーサービス



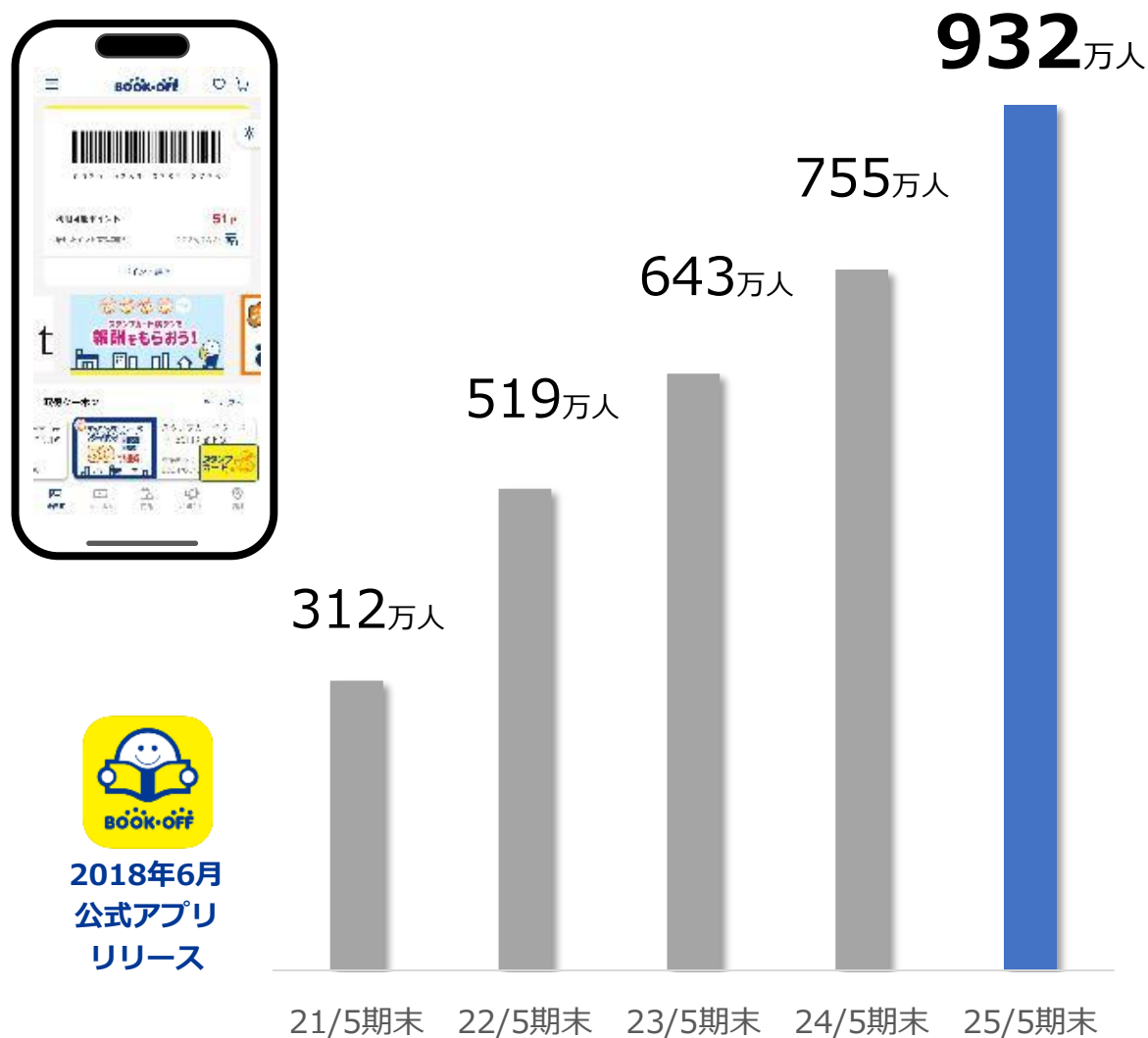
- ✓ 24時間365日受付
- ✓ 非対面で、待ち時間なし

買取価格検索機能



- ✓ 買取価格を事前に調べられる
- ✓ 売りに行くことのきっかけ、後押しになる

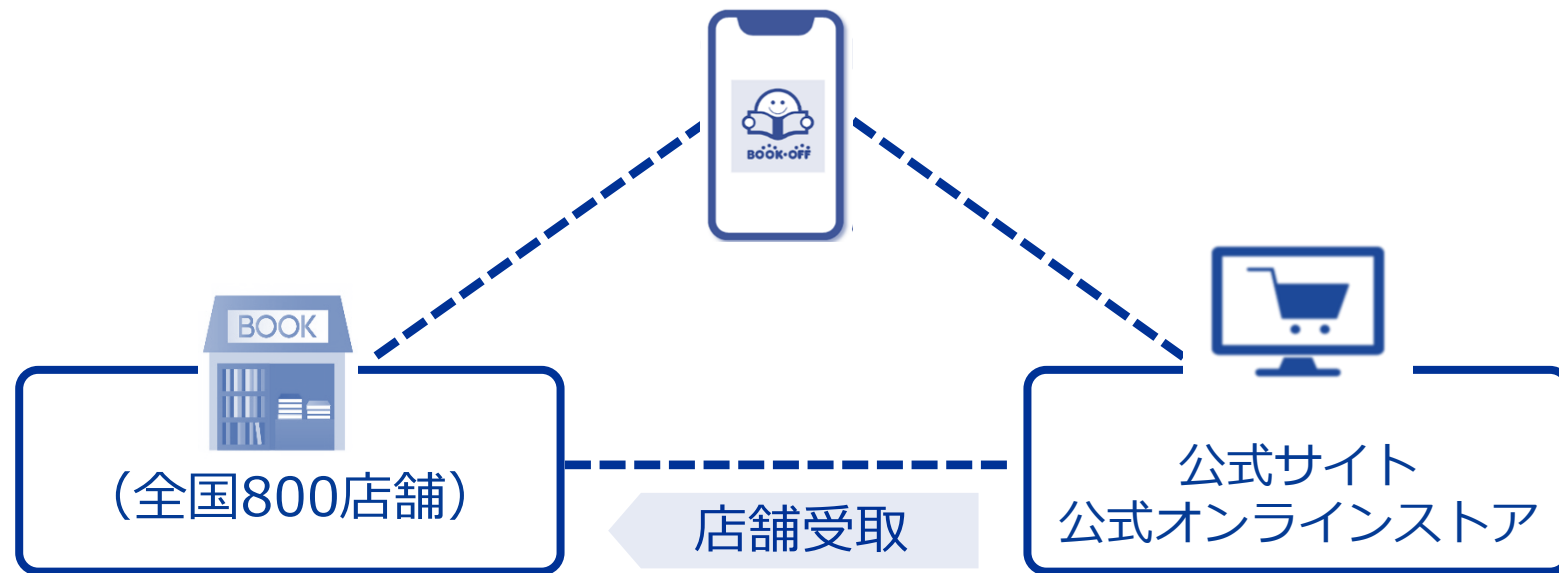
ブックオフ公式スマホアプリ 会員数推移



アプリ会員利用促進施策



- ✓ ロイヤルティ施策のスタンプカードをリニューアルし、ロイヤル層を中心に利用者数は倍増
- ✓ 公式オンラインストア利用を促進する仕組みとして「毎日くじ」をリリース、アプリ起動を促進



店舗システム、公式サイト、公式オンラインストア（2023年9月リニューアル）などのほか、会員アプリを中心としたお客様サービス向上、店舗・本部業務の効率化のため各種システム再構築を実施

2025年5月期 IT投資開発状況

- ✓ 2025年5月までに直営店、加盟店全店への新たな店舗システムを導入展開済み
- ✓ その他、不正案件に対する再発防止のためのシステム改修を優先して実施
- ✓ 2026年5月期の通期の償却費負担額は、2025年5月期よりもさらに増加する見込み

今後のIT投資予定

- ✓ ブックオフ公式サイトのほか宅配買取サービスサイトなどをリニューアル
- ✓ 会員アプリの機能拡充を戦略的に実施し、お客様の利便性を強化

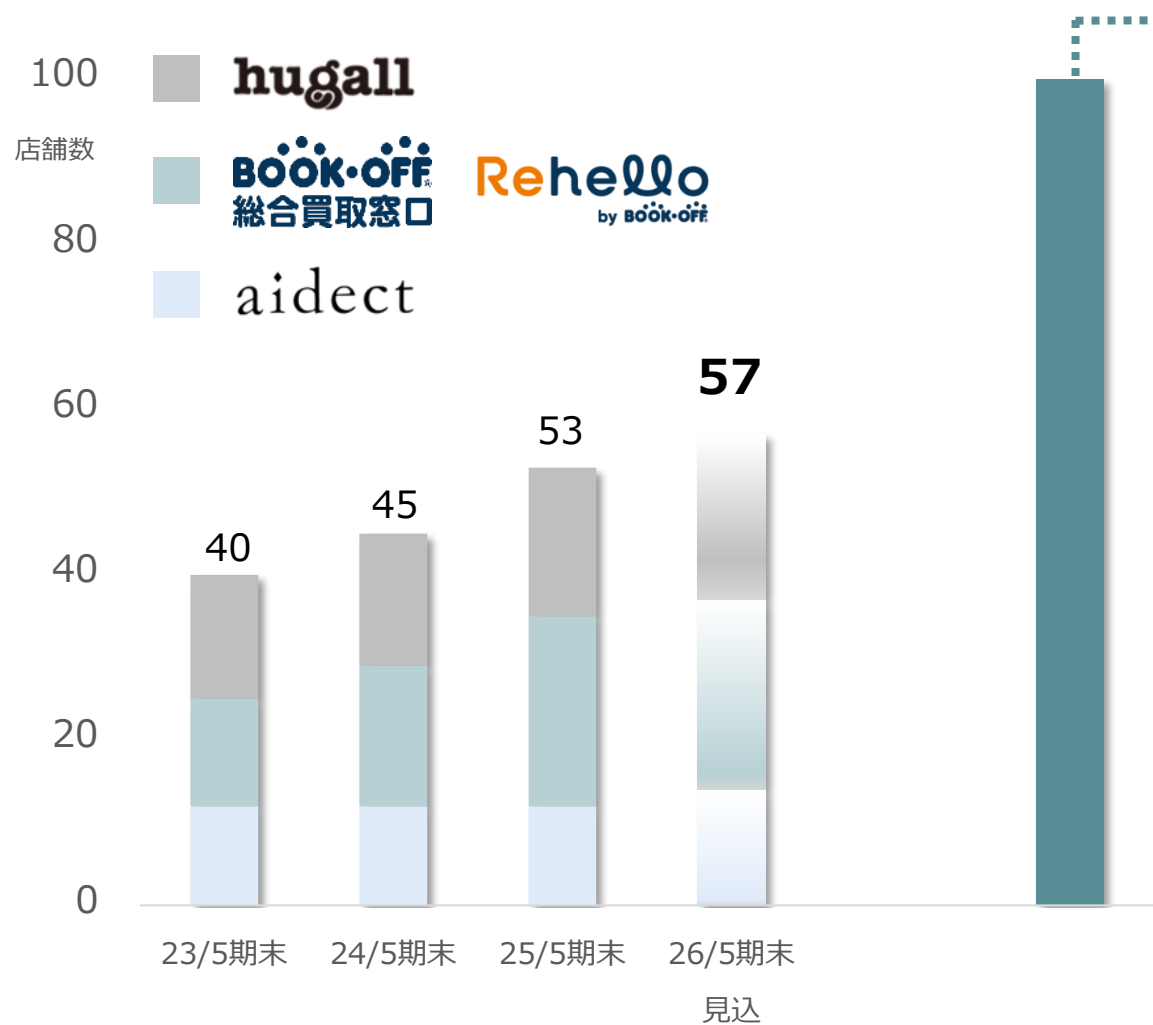
プレミアムサービス事業 中期方針

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みた保有資産規模と世帯数

店舗パッケージ別店舗数の進捗と見込み



- ✓ 「2028年5月期に100店舗体制」について、足元の進捗と事業環境を踏まえ、達成時期を再設定する
- ✓ 2026年5月期は、総合買取窓口（Rehello）の新規出店を一時見送り、既存店舗の強化に重点を置く
- ✓ 2025年5月期は「Rehello」屋号で2店舗新規出店。既存の総合買取窓口18店舗については、2026年5月期中に順次「Rehello」ブランドへ屋号を統一予定
- ✓ 「hugall」は、一部百貨店において契約満了に伴い2026年5月期中に6店舗退店予定。これを受け、3店舗のリプレイスと5店舗の新規出店を予定

売ることには慣れていない方でも
安心できるサービス提供し、買取サービスを通じて、
新しい出会いの体験をつなぐ“場”となる



Rehello
by BOOK-OFF

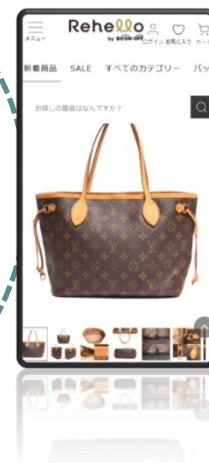
<BUY>

気軽に立ち寄れる
リアル店舗

めぐりあえるリユースタウン
Rehello
by BOOK-OFF

<SELL>

良質な商品を取り扱う
ECサイト



私たち（ブックオフ）“らしさ”
「安心感」「気軽さ」「付加価値」

「親しいコミュニケーション」「オープンな高級感」

買取りって、どうして
勇気がいるんだろう。

せっかくなら誰かに使ってほしい、
という気持ちを後押しするために。

1. ものを大切にしてきた人の想いに
寄りそえるお店であること。
2. あなたの大事にしてきたものを、
まかせてもらえる人でありたい。
3. 売っても売らなくても、
「話して良かった」と思えるように。

ふらっと寄れて、帰る時はいい気持ち。
そんなお店をめざします。

Rehello
by BOOK-OFF

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

- アメリカ東西海岸ドミナント出店継続
- アメリカ内陸部メガシティへの展開開始
- 新たな国へのBOOKOFFの展開検討
- 2028年5月期に30店舗
- 2033年5月期に100店舗へ

商品供給強化



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

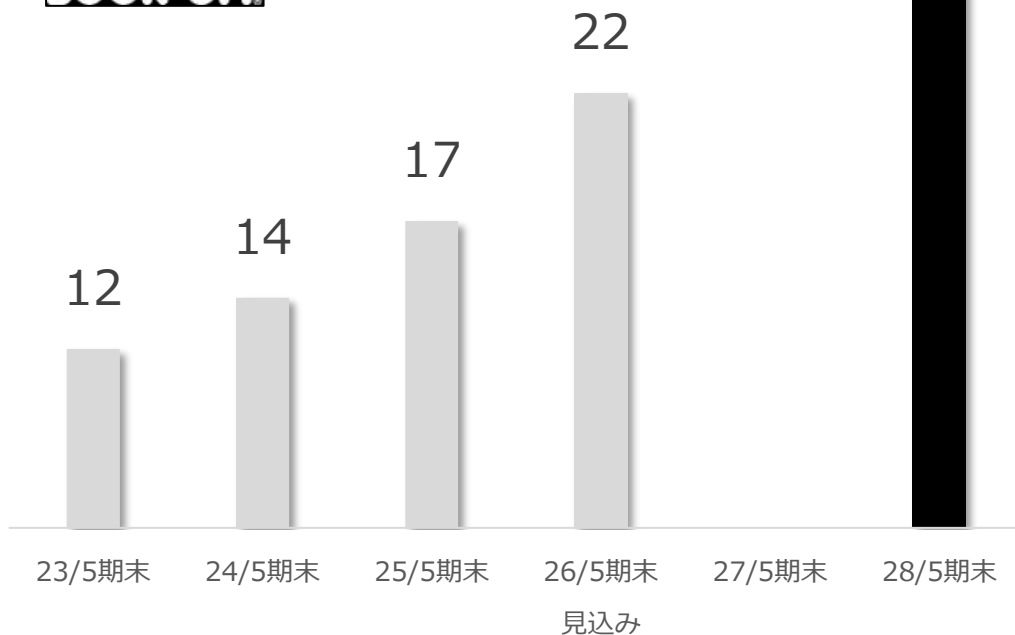


笑顔をつないで、未来のチカラに。

BOOKOFF USA 店舗数の進捗と見込み

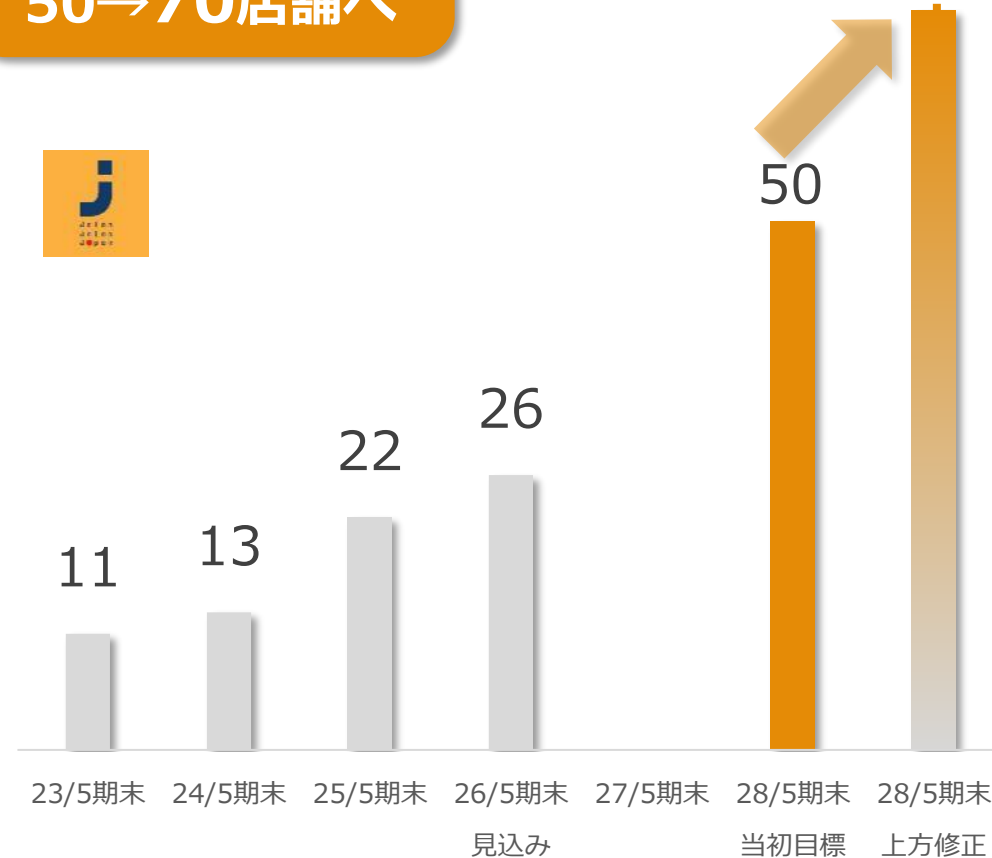
2028/5期末
時点目標数
30店舗

BOOK-OFF



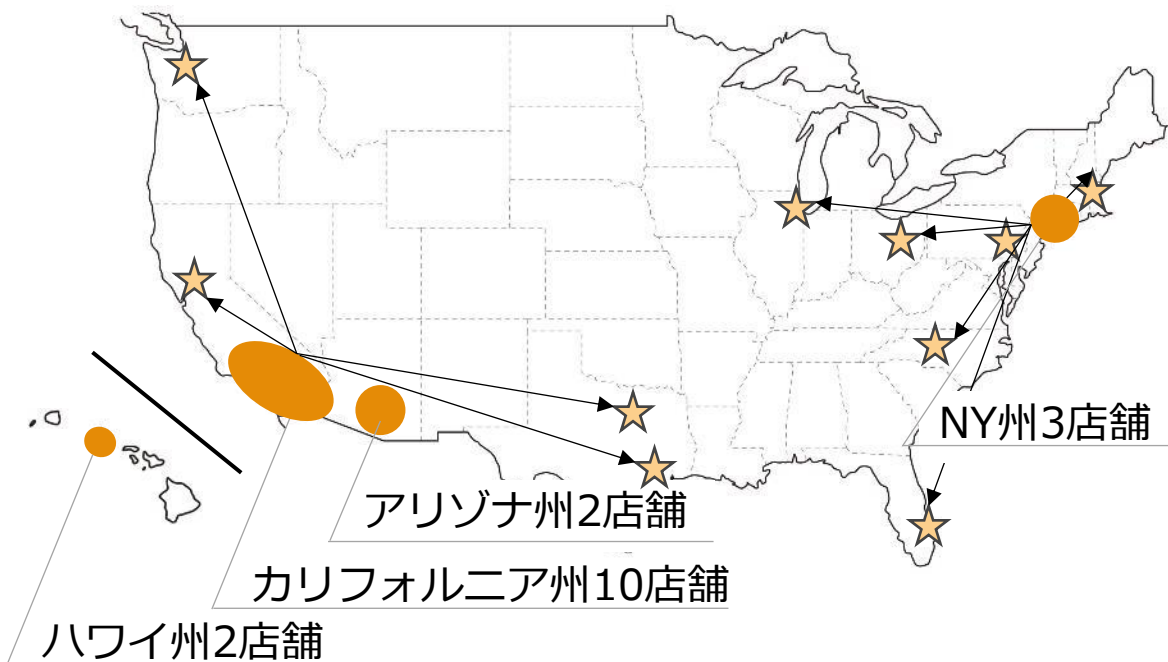
Jalan Jalan Japan 店舗数の進捗と見込み

2028/5期末
時点目標数
50→70店舗へ



28/5期末時点の海外事業の目標店舗数はUSAとJJJあわせて100店舗体制へ上方修正

USA



<スタンダード型>



BOOKOFF
MASSAPEQUA店

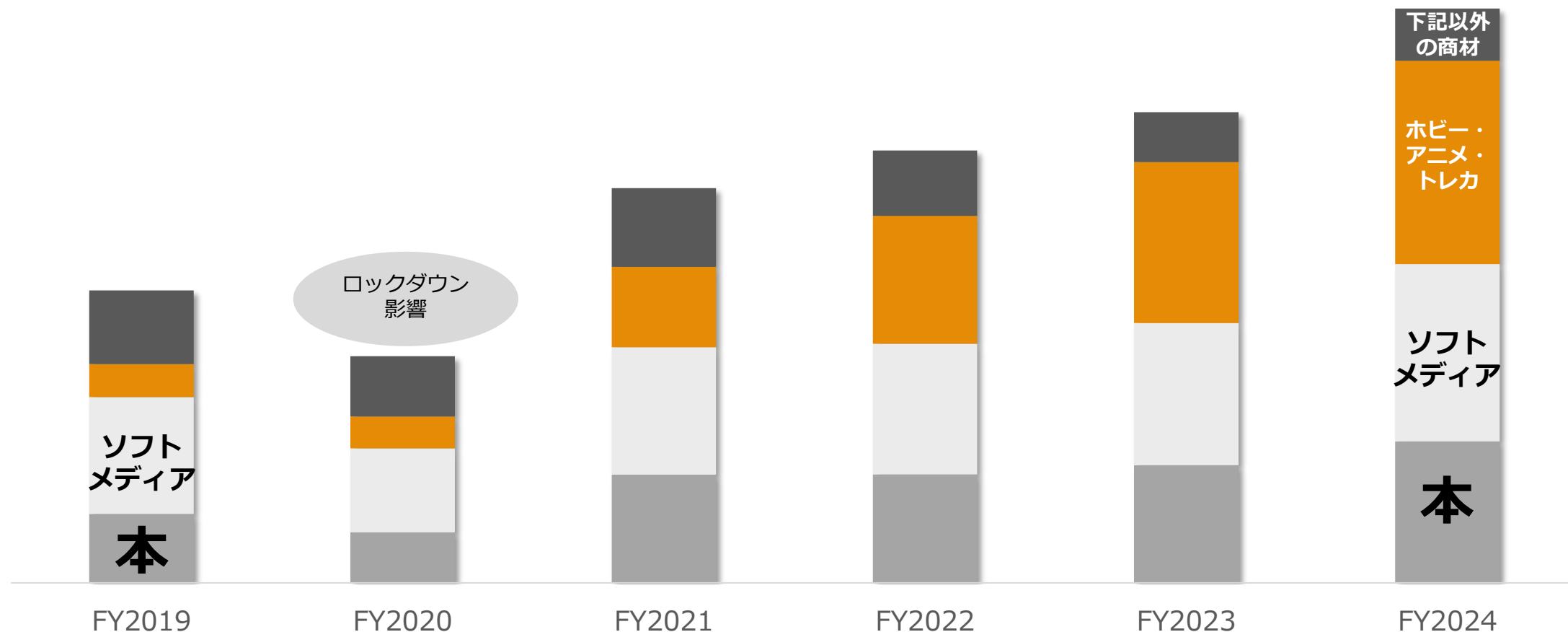
<アニメ専門店型>



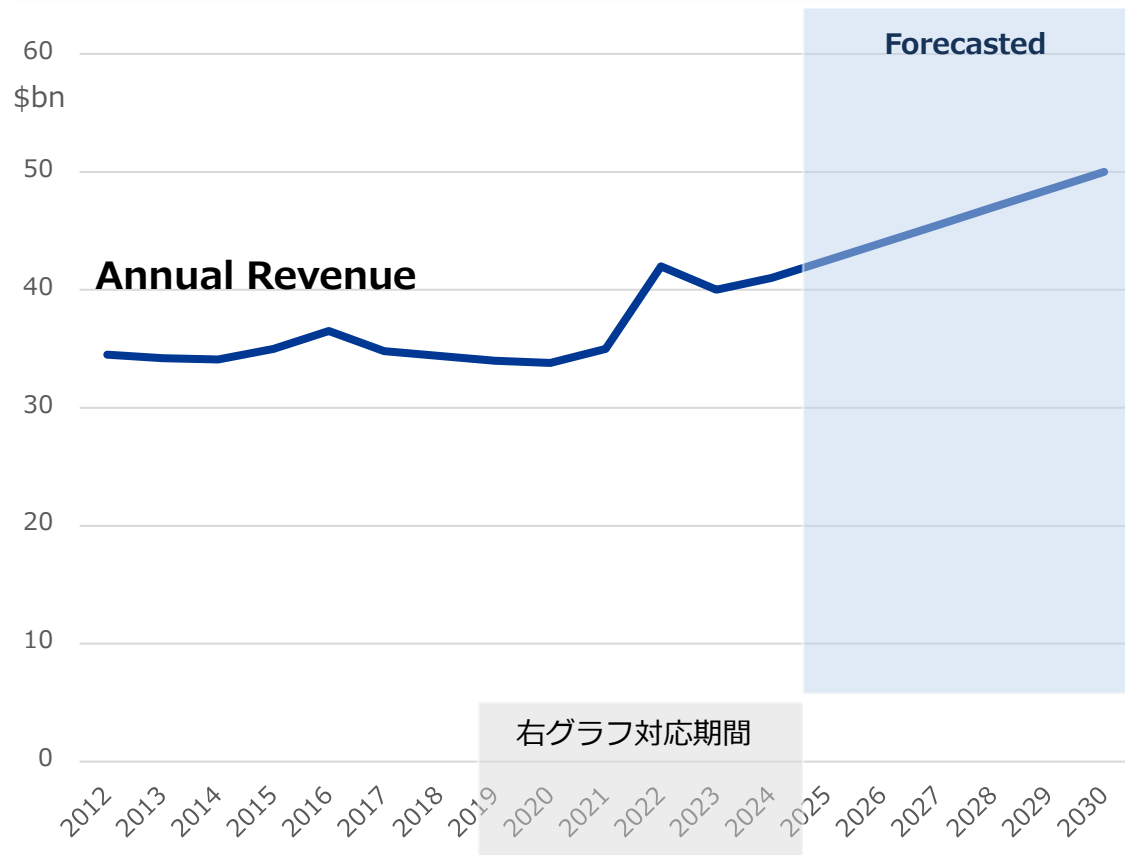
BOOKOFF
IRVINE店

- ✓ 2025年5月期は、アリゾナ州2店舗目（PHOENIX店）を出店済み
- ✓ 2026年5月期は、新たに出店地域として、テキサス州とミシガン州へ拡大予定
- ✓ 店舗拡大と共に、ネイティブ従業員の店長育成を進め、それぞれの地域で出店を自走していける体制を構築
- ✓ 出店の型は主にスタンダード型とアニメ専門店型

大きく伸びている商材は、ホビー・アニメ・トレカ商材
一方、本やソフトメディアも確実に伸長している

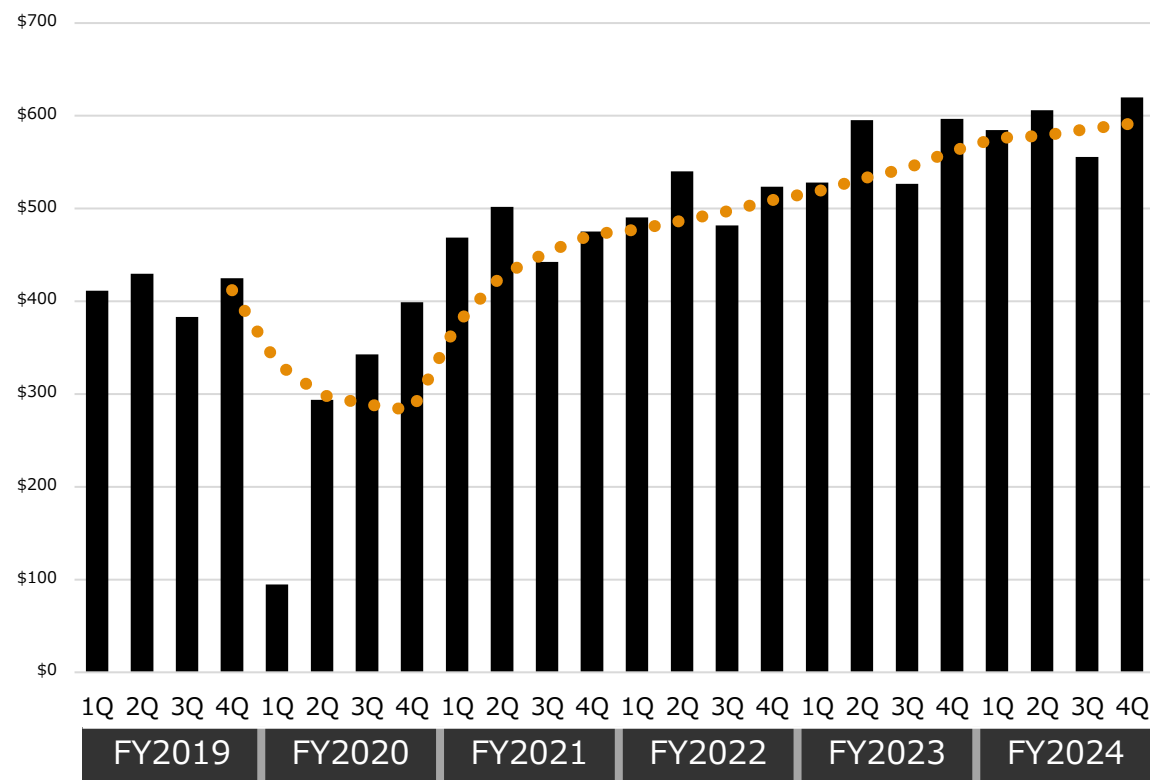


米国 出版販売市場の推移 実績と予測



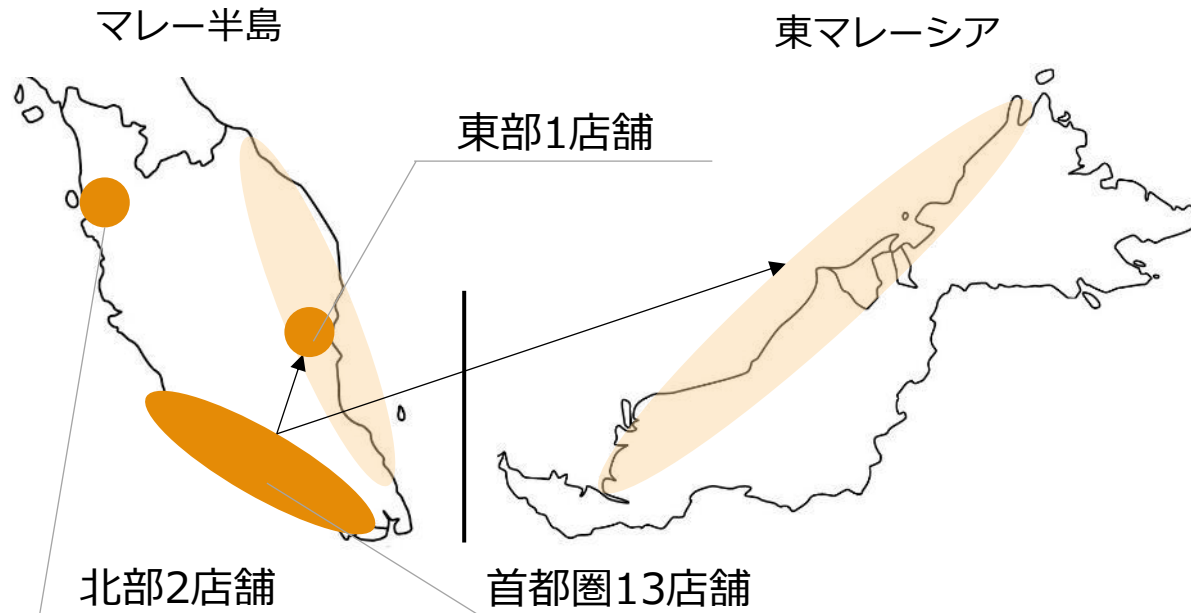
- ✓ 米国書籍の出版市場は、長らくダウントレンドだったが、コロナ禍を機にトレンド転換
- ✓ 今後も伸びが予想されている

BOOKOFF USA 既存店書籍（活字児童書）売上高推移



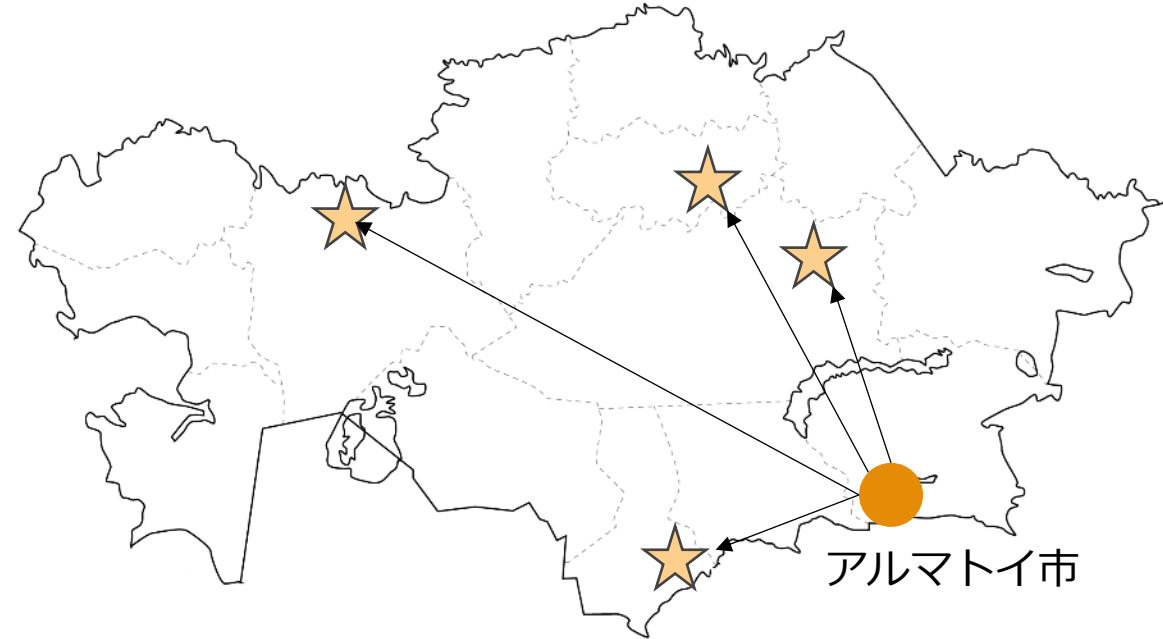
- ✓ BOOKOFF USA 中古書籍の売上高は、既存店ベースでも上昇傾向にある
- ✓ 一次市場の伸びに加え、単価を上昇が寄与。日本と同様に書籍が店舗客数増にもつながっている

Jalan Jalan Japan (マレーシア)



- ✓ 2025年5月期末時点で、マレー半島首都圏に13店舗、マレー半島北部に2店舗、マレー半島東部に1店舗、計16店舗出店済み※
- ✓ 既存のコンディションの改善を進めつつ、引き続き首都圏を中心に出店を進める予定
- ✓ マレーシア、カザフスタンの他に、新たな地域への探索活動を継続

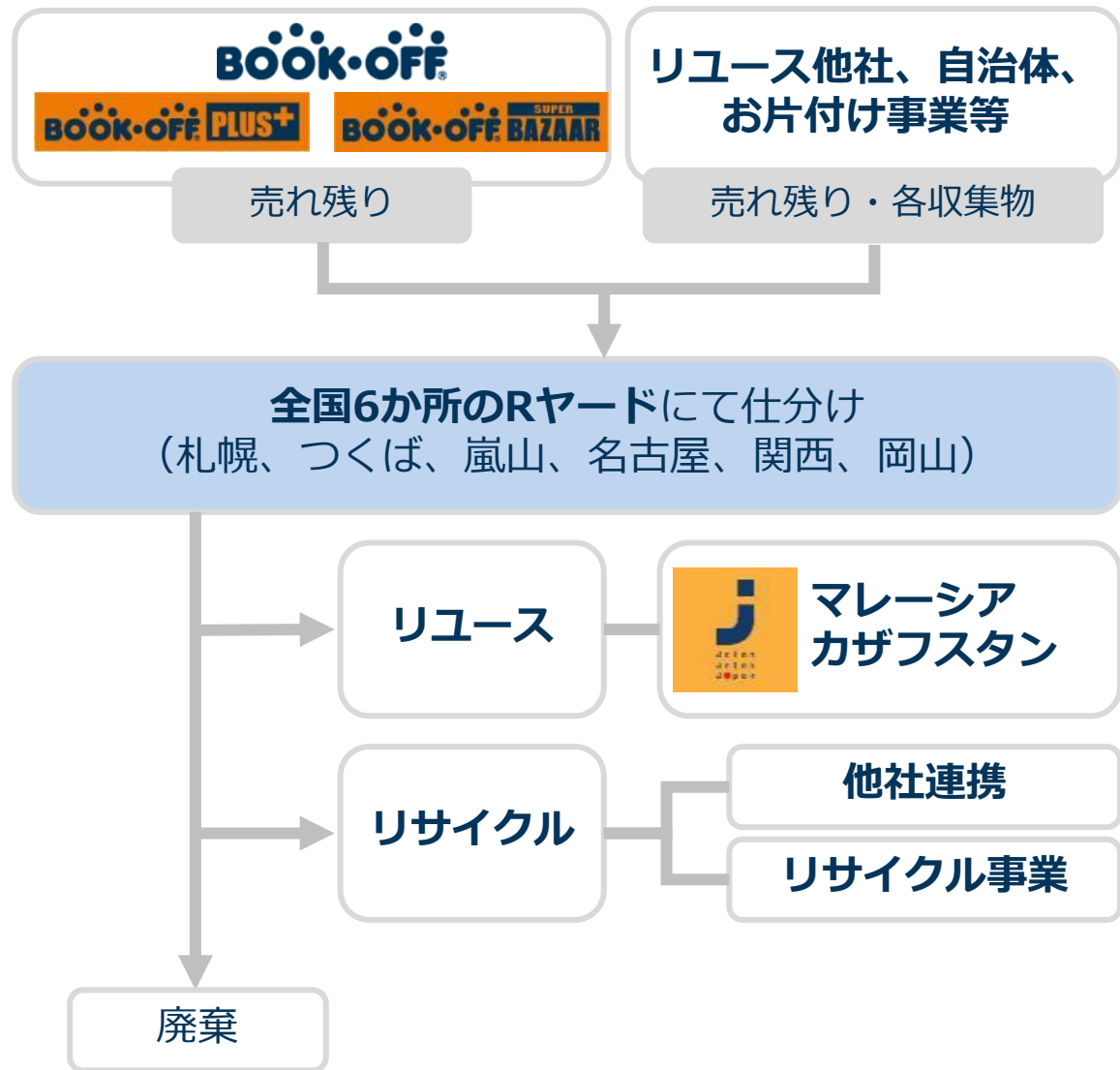
Jalan Jalan Japan (カザフスタン)



- ✓ 2025年5月期末時点で、カザフスタンにおいて加盟店3店舗、直営店4店舗、計7店舗出店済み
- ✓ 2025年7月に、合併契約解消と参加資本の譲渡。より柔軟で迅速な意思決定のもとで、出店を加速する体制への転換を意図したもの
- ✓ 引き続き、商品供給や営業支援等を通じて、カザフスタン国内での店舗展開を積極的に支援する予定

※ 海外子会社の決算期が連結決算期と異なるため、25/5期連結期間における店舗数を表示

リユース機能を活かしたサービスの構築



R-LOOP

捨てない社会を実現するモノの手放し方を提案します。



R-LOOPは生活者の衣料品・雑貨を回収する
資源循環のための新しいプラットフォーム

ブックオフの海外直営店舗でのリユーススキームとBP Labの国内リサイクルスキームの連携で
とことんリユース・とことんリサイクル

リユースとリサイクルで、自分にも、周りの人にも、社会にも、そして未来にも「捨てない循環」をつないでいく取り組みです

R-LOOPが選ばれる理由

- ✓ 万全なサポート体制
- ✓ 2週間～1週間程度で導入可能
- ✓ ブックオフだから提供できる安心感と持続的取り組み
- ✓ 協力企業に対し、リユース・リサイクル化証明書を発行
- ✓ 回収した「その後」が見える



トレカ専門店 Japan TCG Center

- 取扱商品：各種新品・中古トレカの販売及び買取
- 店舗数：4店舗
- 店舗名：吉祥寺駅北口店、蒲田駅東口店、
那覇沖映通り店、イオンモール沖縄ライカム店

通期売上高推移

前年同期比
154.8%



- ✓ 定期的に対戦イベント実施
- ✓ 26年5月期は4店舗の新規出店を予定

23/5期 24/5期 25/5期

おかたづけサービス



■特長

- ・個人／法人どちらでも利用可能
- ・不用品の分別・搬出・処分手配・買取までワンストップ対応
- ・引き取った品はリユース・リサイクルを徹底し、廃棄するものを削減

通期売上高推移

前年同期比
146.9%

<ブックオフだから、5つの“安心”>

- ✓ お見積りは無料で相談もできる
- ✓ ご利用料金は事前に確認した明朗会計
- ✓ 資格を持つプロのスタッフが丁寧に作業
- ✓ 買取査定は専門スタッフが担当
- ✓ 不用品の処理も専門の事業者が担当

23/5期 24/5期 25/5期

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



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

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

事業運営におけるCO₂排出量の進捗 (単位：t-CO₂)

		22/5期	23/5期	24/5期
CO ₂ 排出量	Scope1	246	269	301
	Scope2	26,804	23,956	17,234
	合計	27,027	24,201	17,535

ダイバーシティ・ エクイティ & インクルージョン方針

当社グループは、「ウェルビーイング」を目指す上でその基礎となるダイバーシティを推進していくことは最も重要な課題と考えています。

ダイバーシティを推進させる上で欠かせない「アンコンシャスバイアスのない環境づくり」、「多様性のある組織づくり」については以下の取組みを重点的に実施しております。

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

指標及び目標

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

指標及び目標に対しての進捗

	目標数値	25/5期末実績
女性管理職比率	20%以上	9.2%
女性社員育児休暇取得率	100%以上	100%
男性社員育児休暇取得率	60%以上	84.2%

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 2024



- ✓ 2024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 2024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

都のリユースフェス 2024



- ✓ 2024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

サステナブックプロジェクトで本5,000冊超を寄贈



- ✓ 2024年11月、16道県145店舗の買取点数から算出した寄付額に応じ児童施設へ本を寄贈するサステナブックプロジェクトを実施し、50施設へ合計5,325冊を寄贈
- ✓ 書店が少ない自治体へ子どもの読書機会を創出

事業の持続可能性と企業価値の向上

継続的な利益成長

多様なリユースへの挑戦

ブックオフの高いブランド認知

客層拡大

新サービス開発

- ✓ 国内BOOKOFF750店舗 売場面積拡大
- ✓ プレミアムサービス100店舗へ
- ✓ 海外200店舗へ 進出エリア拡大
- ✓ トレカ専門店
- ✓ おかたづけサービス



リユースの社会的価値の向上

リユースをポジティブにする活動

手軽さ・気軽さ

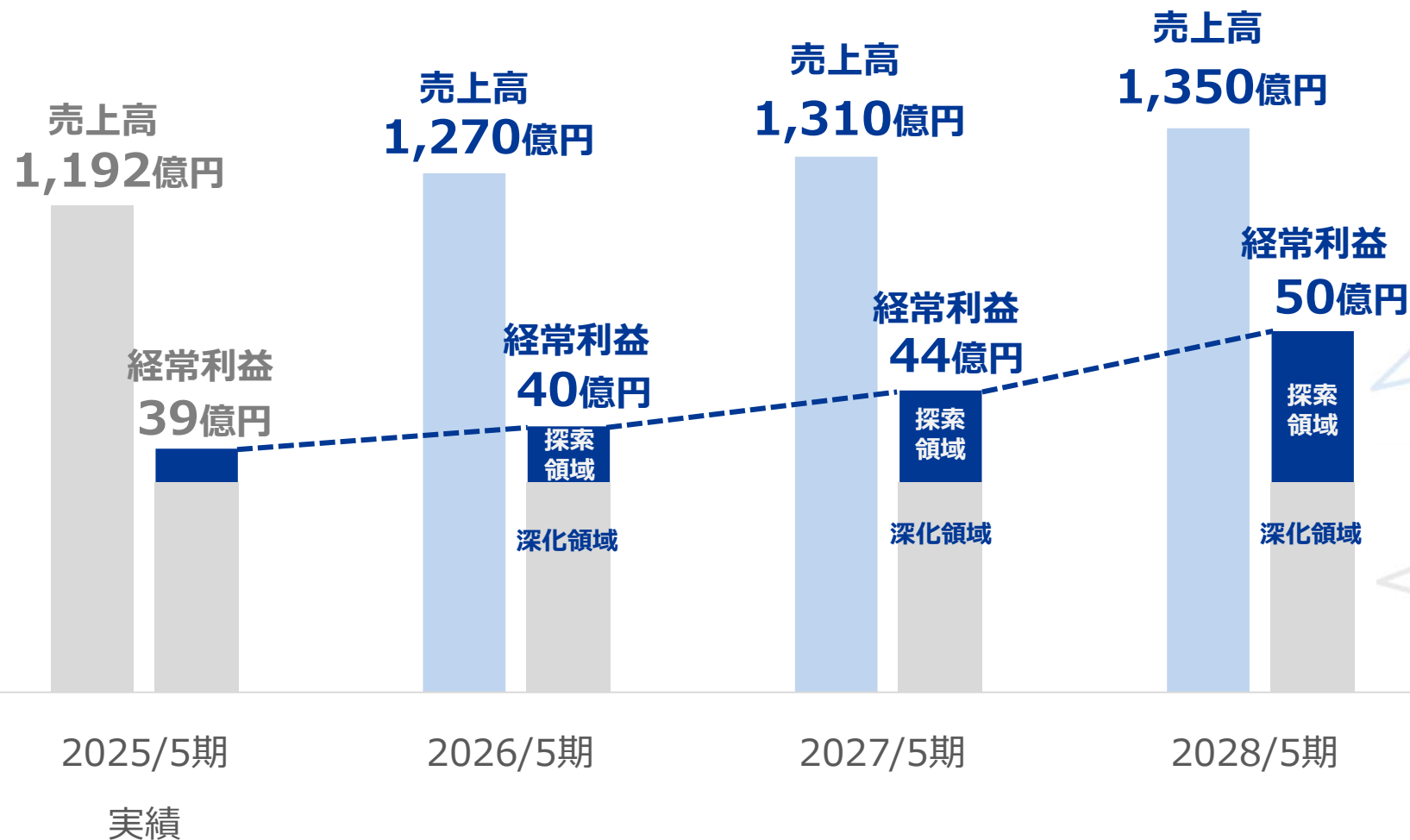
トレーサビリティ

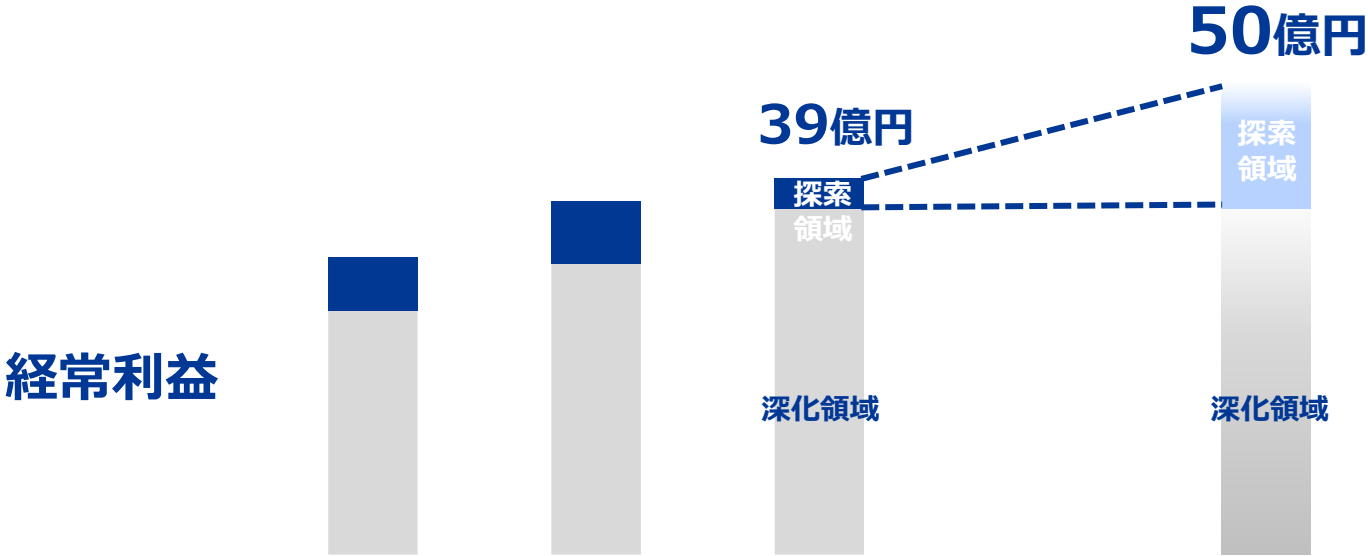
次世代・若年層を支援

- ✓ 自治体との連携
- ✓ R-LOOP
- ✓ CDプラ事業
- ✓ 学校ブックオフ
- ✓ ふるさとブックオフ
- ✓ キモチと。
- ✓ Reclothes Cup
- ✓ リユースフェス主催

人的資本の強化

28/5期の経常利益を50億円に上方修正





	23年5月期 実績	24年5月期 実績	25年5月期 実績	28年5月期 予想
経常利益	30.4億円	34.4億円	39.0億円	50.0億円
ROA (経常利益)	6.4%	6.6%	7.0%	9.0%以上

- ✓ 成長事業を中心とした積極投資により、過去最高益（経常利益38億円）を2025年5月期で更新
- ✓ 現状、深化領域と位置付ける国内ブックオフ事業による利益の構成比が高い状態であり、探索領域と位置付けるプレミアムサービス事業や海外事業、その他事業での増益に注力
- ✓ 業績を踏まえた戦略的退店や店舗大型化を進めるなど、より収益性の高い事業への投資を注力し、資本効率の向上を図る

2026年5月期 連結業績・配当予想

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

	2025年5月期 実績	2026年5月期 予想	前期差	前期比
売上高	119,205	127,000	+7,794	106.5%
営業利益	3,448	3,800	+351	110.2%
経常利益	3,903	4,000	+96	102.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,101	2,200	+98	104.7%
1株あたり期末配当金	25円	30円	+5円	120.0%

- ✓ 中期経営方針3年目にあたる2026年5月期は、国内ブックオフ事業の既存店の伸長と各事業における新規出店により、売上高は引き続き伸長する。
- ✓ 国内ブックオフ事業において、再発防止に向けた取り組みを進めながらも、持続可能な体制構築のための事業投資を継続。海外事業における増益等により、連結では営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、増益を見込む。
- ✓ 2025年5月期までの実績を踏まえ、2028年5月期を最終年度とする中期経営方針の目標値を経常利益「50億円」へ上方修正する。
- ✓ 期末配当金は、5円増配し、1株あたり30円を予定。

国内ブックオフ事業

- 新規出店（リプレイス含む）

   計8～10店舗

- ✓ 新規出店の他、既存店において、地域に合わせた商材強化、カウンターや売り場全体の効率化のための **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106%、下期104%**を想定

その他事業

- 新規出店



4店舗

プレミアムサービス事業

- 新規出店

  計10店舗

海外事業

- 新規出店

計12～13店舗

（直営店）



マレーシア 4店舗



USA 5店舗

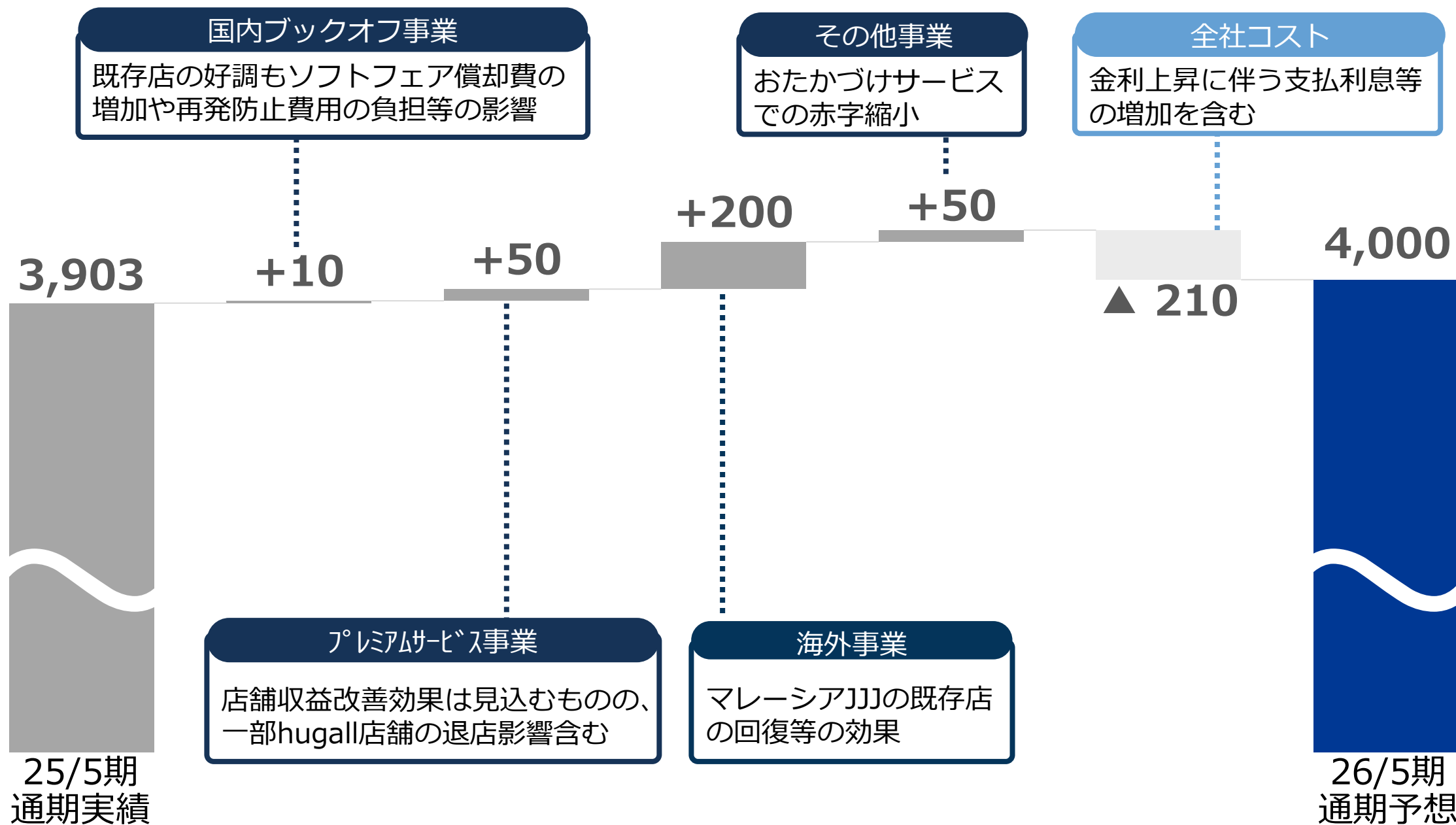
（加盟店）

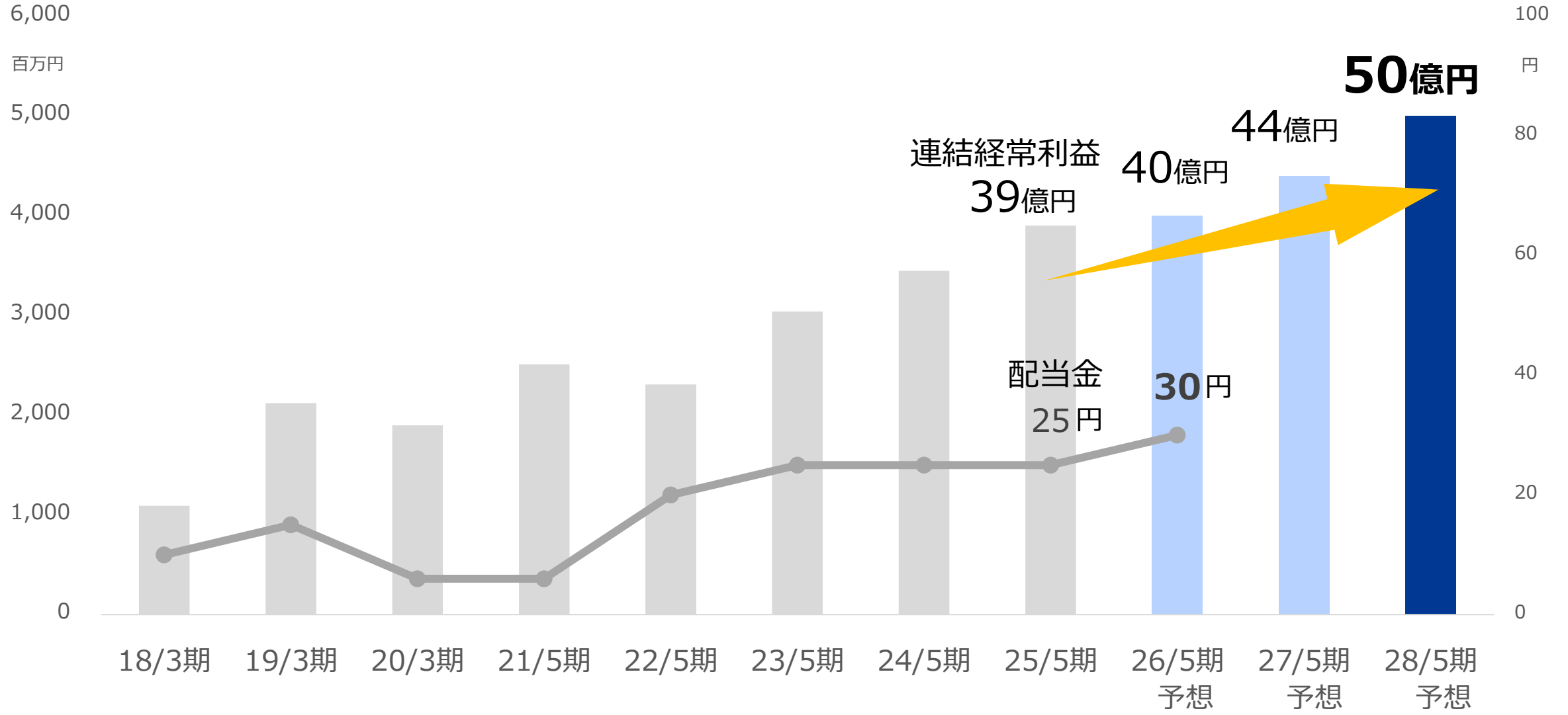
カザフスタン、その他 3～4店舗

2026年5月期 連結経常利益予想 事業セグメント毎の増減

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円





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 グループ戦略企画部

Mail : irinfo@bookoff.co.jp

<https://www.bookoffgroup.co.jp/contact/form4.html>

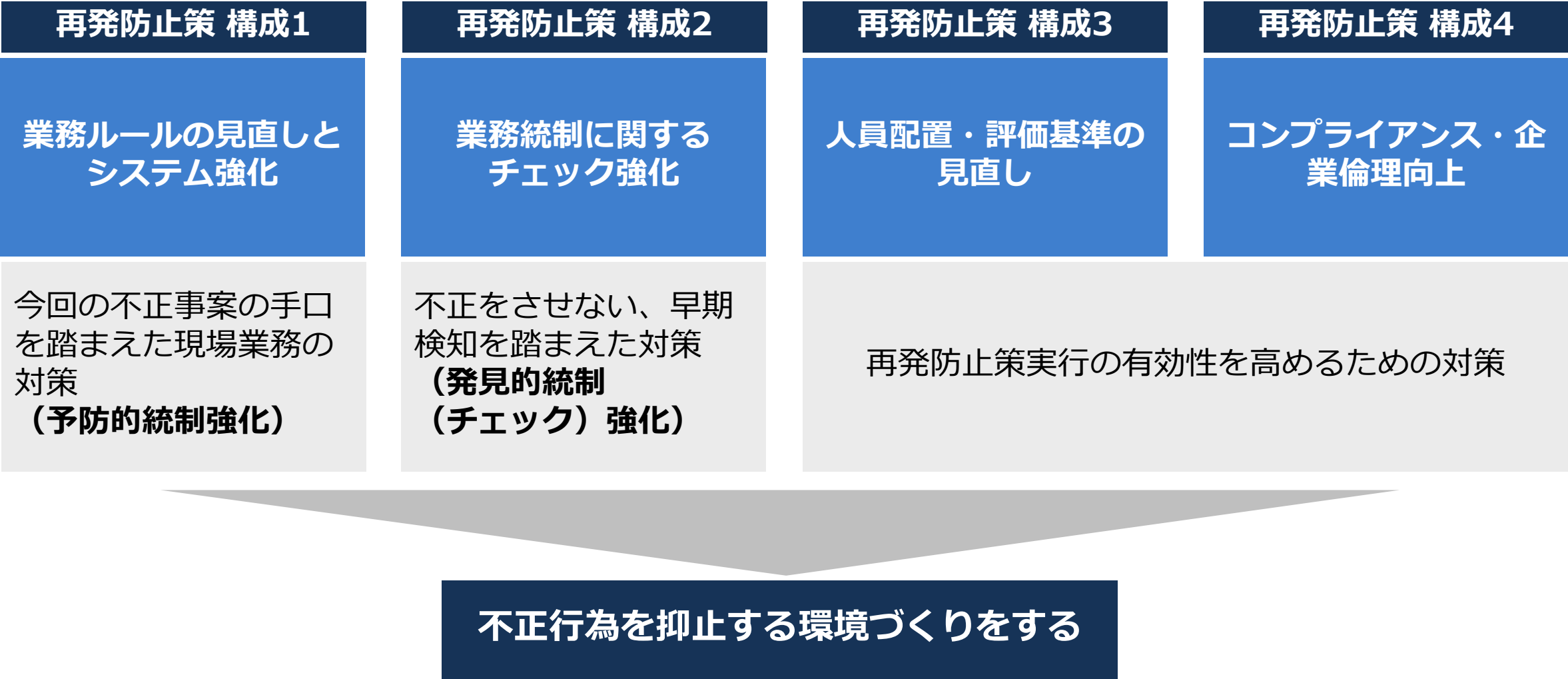
本プレゼンテーション資料に記載されている計画、戦略、財務的予測のうち、歴史的事実でないものは、当社が現在入手可能な情報に基づき判断した将来の見通しに関する記述であり、経営環境等の変化により内容が大きく変動する可能性があります。



APPENDIX

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2024年10月に公表した特別調査委員会の調査報告書の内容を踏まえ、2024年11月に再発防止策を決定。
再発防止策の構成は、今回の発生事案への予防的統制強化の対策に加え、発見的統制（チェック）の強化と会社全体で不正を撲滅する姿勢を徹底することにより、不正行為を抑止する環境づくりをすることを重視。



- ✓ **優先順位の高い再発防止策については、2025年5月期中に完了済み**。一部システム改修が必要な対策について、2025年7月に完了予定
- ✓ システム開発は、**全57案件中28案件**が完了・実装済み。優先順位の高い重要案件に関しては完了済み
- ✓ 「店舗運営人員増強に関連する対策」「防犯カメラの増設」「従業員アンケート」については継続して対応中

業務ルールの見直しと システム強化

1

今回の不正事案の手口を踏まえた
現場業務の対策
(予防的統制強化)

<架空買取の再発防止に関する事項>

- ✓ 買取と精算を分ける業務運用強化に向けたルールの再確認、POSシステム改修ならびに精算機の導入 **【済】**
- ✓ 高額買取における承認ルールの見直し、ワークフローの活用 **【25年7月完了予定】**
- ✓ 電子古物台帳のチェック機能強化 **【対応中】**

<不適切な在庫管理の再発防止に関する事項>

- ✓ 商品の廃棄・転換処理の登録機能の統制強化 **【済】**
- ✓ 商品ラベルの書き換えのルール見直し、登録機能の変更、統制強化 **【25年7月完了予定】**
- ✓ 入在庫商品の承認ルール見直し **【25年7月完了予定】**
- ✓ 実地棚卸マニュアルの内容追加、見直し **【済】**
- ✓ 実地棚卸における人員入替による実態確認強化 **【済】**

<現金または商品の不正取得の再発防止に関する事項>

- ✓ 店舗現預金の補充について従業員個人口座の利用の廃止 **【済】**
- ✓ 店内カウンター、バックヤードへの防犯カメラの増設 **【対応中】**

- ✓ 優先順位の高い再発防止策については、2025年5月期中に完了済み。一部システム改修が必要な対策について、2025年7月に完了予定
- ✓ システム開発は、全57案件中28案件が完了・実装済み。優先順位の高い重要案件に関しては完了済み
- ✓ 「店舗運営人員増強に関連する対策」「防犯カメラの増設」「従業員アンケート」については継続して対応中

2	業務統制に関するチェック強化	✓ エリアマネージャー向けの臨店マニュアル・チェックリストの見直し【済】 ✓ 店舗運営組織における定期業務点検の実施【済】 ✓ 同一店舗長期在籍者並びに役職兼務者に対するチェックの強化【対応中】 ✓ 実地棚卸におけるマネジメントレビューの実施【済】 ✓ 本部における数値分析を用いた取引記録、商品管理登録の異常値検知と調査【済】 ✓ （不正検知、業務見直しを目的とした）従業員に対する定期的なアンケートの実施【対応中】
	不正をさせない、早期検知を踏まえた対策 （発見的統制（チェック）強化）	
3	人員配置・評価基準の見直し	✓ 店舗運営人員の増強による役職兼務の低減【対応中】 ✓ 店舗運営組織内の業務点検担当者の配置【済】 ✓ キャリアパス評価（人事考課）における内部統制項目の追加【済】 ✓ 内部監査結果に基づく人事評価の反映【済】
	再発防止策実行の有効性向上策	
4	コンプライアンス・企業倫理向上	✓ グループ行動規範・指針の見直し【済】 ✓ 全従業員対象の定期コンプライアンス研修における不正抑止の内容追加【済】 ✓ 今回の不正事案ならびに再発防止に向けたマネージャー向け研修【済】
	再発防止策実行の有効性向上策	

単位：百万円

	2024年5月期	2025年5月期
売上高	111,657	119,205
売上原価	48,885	51,454
売上総利益	62,771	67,751
販売費及び一般管理費	59,719	64,302
営業利益	3,051	3,448
営業外収益	639	825
営業外費用	242	370
経常利益	3,448	3,903
特別利益	113	-
特別損失	782	414
税金等調整前当期純利益	2,779	3,490
法人税、住民税及び事業税	1,213	1282
法人税等調整額	▲269	14
法人税等合計	943	1,296
当期純利益	1,835	2,194
非支配株主に帰属する当期純利益	130	93
親会社株主に帰属する当期純利益	1,705	2,101

単位：百万円

	2024年5月期 期末	2025年5月期 期末
流動資産	32,208	33,517
現預金	7,180	6,628
商品	18,825	19,731
その他	6,201	7,156
固定資産	22,334	23,863
有形固定資産	9,854	11,742
無形固定資産	2,428	2,118
投資等	10,052	10,002
総資産	54,542	57,380

	2024年5月期 期末	2025年5月期 期末
流動負債	20,551	20,192
短期借入金	10,816	9,460
その他	9,734	10,731
固定負債	13,483	18,320
長期借入金	7,287	7,901
その他	6,195	10,418
負債合計	34,034	38,513
純資産	20,507	18,867
負債・純資産合計	54,542	57,380

単位：百万円

	2024年5月期 累計	2025年5月期 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,084	3,062
税金等調整前利益	2,779	3,490
減価償却費	1,860	2,201
のれん償却費	40	3
売上債権・たな卸資産・仕入債務の増減	▲1,556	▲1,524
その他	960	▲1,108
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,411	▲2,510
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲100	▲1,118
現金及び現金同等物に係る換算差額	63	14
現金及び現金同等物の増減額	1,636	▲551
現金及び現金同等物の期首残高	5,544	7,180
現金及び現金同等物の期末残高	7,180	6,628

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	: 1,192億円（2025年5月期 連結実績）
店	舗	数	: 846店（直営470店、FC376店 2025年5月末）
社	員	数	: 1,838名（2025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
- 2 0 2 4 年 : グループ初となるカザフスタン共和国での合併会社J&K TRADING LLCを設立

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



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

- ・総合買取窓口開始

- ・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



店舗・アプリ会員数はすべて2025年5月末時点

国内ブックオフ事業

BOOK・OFF



601店舗

BOOK・OFF SUPER BAZAAR



51店舗

BOOK・OFF PLUS+



67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
932万人

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



18店舗

aidect



12店舗

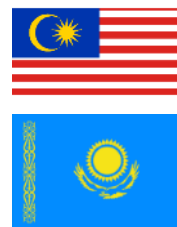
Rehello by BOOK・OFF
総合買取窓口



23店舗

BOOKOFFだけではリーチし切れていない顧客層（アップマス層以上）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



23店舗

BOOK・OFF



18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

主な 店舗パッケージ	 ブックオフ スーパーバザー	 ブックオフ・ ブックオフプラス	 あそびバ
出店立地	郊外ロードサイド・ 大型ターミナル駅前繁華街	ロードサイド～駅前繁華街まで 幅広くカバー	大型ショッピングモール
店舗数（※）	51店舗（うちFC2店舗）	668店舗（うちFC366店舗）	5店舗（FCなし）
概要	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		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
顧客基盤 EC連携	 公式スマホアプリ会員数 932万人	 「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	
強み	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	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	・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商圈にも出店し、 共存することが可能

※ 2025年5月末時点

店舗パッケージ	 ハグオール	 	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（※）	18店舗	23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		
強み	・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	・ 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		

※ 2025年5月末時点

店舗パッケージ	 Jalan Jalan Japan (JJJ) (ジャラン・ジャラン・ジャパン)	 BOOKOFF USA
店舗数 (※)	 マレーシア 16店舗 (うち加盟店2店舗)  カザフスタン 7店舗 (うち加盟店3店舗)	 アメリカ合衆国 17店舗 (すべて直営店、このほかフランスに加盟店3店舗)
概要	・ 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	・ 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
独自の強み	「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	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
共通の強み	・ 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	

※ 2025年5月末時点