BOOKOFF
GROUP HOLDINGS

2022年5月期(2021.6.1～2022.5.31)

BOOKOFF GROUP REPORT

平素よりブックオフグループの事業活動にご理解、ご支援を賜りまして、心より御礼申し上げます。

代表取締役社長 堀内 康隆

1 前期の主な取り組みを教えてください

前期スタート時点では新型コロナウイルス感染症（以下、新型コロナ）のワクチン接種が進む前段階であったため、一年間感染の拡大が緩やかに続き、2022年春先に正常化するという前提をおき、先を見据えて既存店舗のリニューアルと事業の土台となるシステム基盤の刷新に投資を集中して取り組んだ一年でした。

国内ブックオフ事業では大型総合リユース店「BOOKOFF SUPER BAZAAR」において長年暖冬などにより苦戦していたアパレルの売場縮小・効率化とトレーディングカード（以下、トレカ）・ホビーを中心に今後成長が期待できる売場の拡張を中心に大規模なゾーニング変更を行うリニューアルを15店舗行いました。売場の中には商品を並べるだけではなく、トレカの対戦スペースやキッズスペース、イベントスペースなどエンターテイメント性を高める仕掛けも用意し、モノを売る・買うだけでなく遊ぶ・楽しむといった過ごし方ができる店舗を広げてきました。

またロードサイド型の「BOOKOFF」店舗でもトレカを大幅強化して新品を含めた充実した品揃えに加えて、対戦スペースを備えたタイプへのリニューアルを進めてきました。

これらは主なリニューアル例ですが、従来の「個店を磨く」方針に基づき、コロナ下で臨機応変な運営をしながらも地域のお客様の期待に応える店舗づくりを引き続き各店で取り組んでいます。

次に富裕層向け事業はコロナ下で商業施設の集客が弱い中で苦戦を強いられましたが、今後の拡大のために期間限定の買取イベントを主な顧客ターゲットとしている地域で実施することで着実に買取実績を重ね、ハグオールにおいては常設店舗の増加、また総合買取窓口では新規出店に向けた物件準備を進めました。そして新たな期を迎えるにあたり、子会社㈱ジュエリーアセットマネジャーズの再編を決定し、プレミアムサービス事業と呼称を改め今後の事業拡大と利益成長に向けた準備を整えました。

また海外事業では米国が大きな伸びを見せました。ソーシャルメディアを活用したコミュニケーションとアニメイベントへの積極参加によって米国における「BOOKOFF」の認知度が急速に高まり、英語で書かれた日本のコミック（MANGA）の売上が急速に伸びるのと合わせてアニメグッズやフィギュアの売上が成長し、ニューヨークのブルックリンではアニメグッズの催事店舗を展開するなど新しい取り組みが進みました。

マレーシアはロックダウンにより3ヵ月の店舗休業と苦しい時期が続きましたが、休業期間においても人財育成やコミュニケーションを続けることによって営業再開後は業績が急回復しただけでなく、2022年4月の出店再開にもつなげる動きが進みました。

一方前期はグループとしてSDGsをテーマに社会との取り組みも強化した一年でした。2021年9月に専任部署を立ち上げ、私たちのSDGsに対する考え方を整理、発信するのと同時に、小学生向けの教育プログラムの立ち上げや相模原市との提携、他企業との協業の取り組みを進め、私たちの事業展開と持続可能な社会づくりをつなげることを強化してまいりました。

このようにコロナ下の中で次なる成長に向けた足場固めと成長に向けた準備が整ったため、2022年4月には自己株式処分による資金調達を実施させていただき、次なる成長に向けた資金も確保することができました。

2 今期の主な取り組みと見通しを教えてください

今期はコロナ下を乗り越えてこの先の成長に向けて事業規模拡大に向けた「投資の加速」と「収益獲得力向上」を両立させ今後の成長に向けた礎を創る一年と位置付けました。自己株処分で調達した資金を活用して中核事業である国内ブックオフ事業における出店だけでなく、成長を期待するプレミアムサービス事業や、海外事業の積極出店、そして前期新たに開発したトレカ専門店「Japan TCG Center」も出店することによって全方位での事業拡大を進めてまいります。

国内ブックオフ事業では大型総合リユース店「BOOKOFF SUPER BAZAAR」2店舗、トレカ等エンターテイメントを強化した「BOOKOFF」6店舗を出店予定です。既存店については引き続き「個店を磨く」方針の下、トレカ・ホビーを中心に各地域のニーズを見ながら柔軟に強化商材の磨き込みを進めてまいります。

ネットとリアル店舗の融合である「ひとつのBOOKOFF」の取り組みは目標とするアプリ会員600万人達成に向けて更なる会員獲得を進めます。会員基盤が広がる中で会員とのコミュニケーション強化やUI/UX改善を継続しつつ、ロイヤリティプログラム導入もスタートさせアプリ会員の利用頻度や利用金額を高めていく取り組みを進めていきます。

そして前期から継続の大規模IT開発は今期2つの大型案件が終了し、稼働する予定です。一つは現在ネット販売の要になるECサイト「BOOKOFF Online」の刷新、そしてもう一つは店舗運営の要となるPOS・販売管理システムの刷新となります。どちらも老朽化したシステムからの刷新であり、これから先の成長を支える重要な基盤となります。基盤を整え安定させた上で次なるサービスの充実に繋げてまいります。

プレミアムサービス事業では「ハグオール」4店舗、「総合買取窓口」3店舗を出店予定です。ハグオールは営業エリアを全国に広げ、首都圏に限らず全国各主要都市の百貨店を押さえていくのと同時に、総合買取窓口は首都圏に集中した展開をすることによって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するアプローチを積極化して事業拡大のスピードを加速します。

海外事業では米国で1～2店舗、マレーシアで2～3店舗の出店を予定しています。米国では従来型の「BOOKOFF」店舗だけでなくアニメ商材専門店の出店も行うことで現地のお客様の期待に応えられる売場づくりを進めていきます。マレーシアでは「JalanJalanJapan」直営店の出店を継続しながら、マレーシア以外での「JalanJalanJapan」加盟店出店も進めてまいります。

海外事業の更なる拡大に向けて国内は他社連携も加速し、国内で不要となったモノを私たちを通じて海外で活用するモデルを確立させていきます。

また前期新しく開発したトレカ専門店「Japan TCG Center」の出店や新たな領域としておかたづけサービスの確立など持続的な成長に向けた事業開発も進めていく予定です。

一方でグループが持続的な成長を進めるために必要となる人財面では、この5年間での業績安定化とこれから先の成長期待を込めて店舗勤務の社員を中心に給与水準の引き上げを行います。全体のベースを上げると共に全国転勤社員に対しての待遇アップも進めることで事業拡大に対する人財配置の流動性向上を図り、グループ全体での平均年収の引き上げを進めていきます。

これら取り組みを行う結果として連結経常利益23億円の獲得を目指しています。

3 今後のブックオフグループの事業方針を教えてください

これまでの取り組みを通じて現在のグループの事業展開として「国内ブックオフ事業」「プレミアムサービス事業」「海外事業」という3つの柱が整いました。

「国内ブックオフ事業」は収益の中核事業として既存店への継続投資と大型総合リユース店「BOOKOFF SUPER BAZAAR」やエンターテイメント強化型の売場の広い「BOOKOFF」店舗へのリプレイス中心に出店を重ねて一定水準の安定収益確保を狙います。リユースチェーンの中でも「本」を取り扱っている強みを生かし、多くの利用者とのつながりを確保し、その繋がりを強化するために会員アプリへの入会を促進し、600万人以上の会員基盤を早期に構成して継続的に安定した利用客数の確保につなげ、店舗とネット・アプリの相互利用の促進、店舗における商材の拡張・深掘りを通じて「生涯を通じてご利用いただけるもっとも身近なリユースチェーン」としてお客様との長期的な関係構築を図ってまいります。

「プレミアムサービス事業」はリユース市場の中で「モノを売る」ことにまだなじみの薄い高所得者層をターゲットに新しい顧客層を獲得する今後成長を期待する事業です。BOOKOFFになじみのない方々に向けて、上質な買取接客に加えてジュエリーのリペア・リメイクをはじめ付加サービスを提供することで競合他社との差別化を図ります。

今後ハグオールは全国の百貨店を中心に毎期4～5店舗、総合買取窓口は毎期3～4店舗出店を続け、拠点増による収益の増加を図ってまいります。

「海外事業」は米国、マレーシア両国とも店舗運営が安定しており、今後米国は毎期1～2店舗、マレーシアは毎期2～3店舗の出店を続けることによる事業拡大と収益の増加を図ってまいります。

当面はこの3つの事業を柱に全事業で積極的な出店を重ねることによって事業拡大を図っていきますが、引き続きM&Aや新たな事業開発に向けた挑戦を続けていくことによって企業価値の持続的な向上を図っていく予定です。

4 株主の皆様へのメッセージ

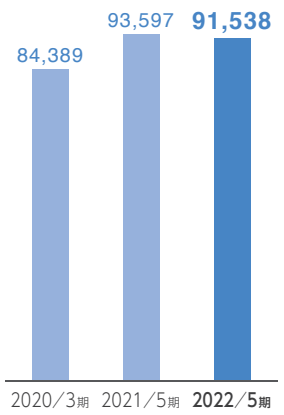
コロナ下を乗り越えて私たちブックオフグループは新たな成長期に入りました。

今期はそのスタート期として積極的な投資に踏み込みました。世界情勢や物価の状況など厳しい事業環境が見込まれますが、私たちが掲げるミッション「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」ことを続けることが未来を切り開くと考えています。

常に挑戦を続けて新しい価値を提供し続けてまいりますので応援よろしくお願いします。

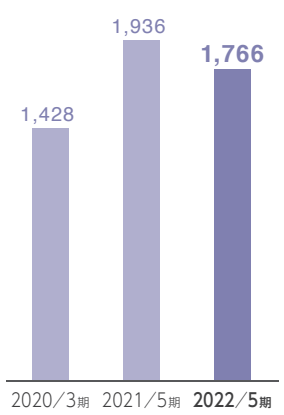
売上高

(単位:百万円)



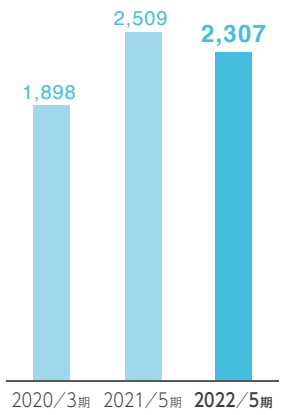
営業利益

(単位:百万円)



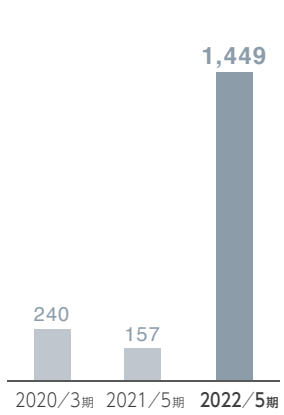
経常利益

(単位:百万円)



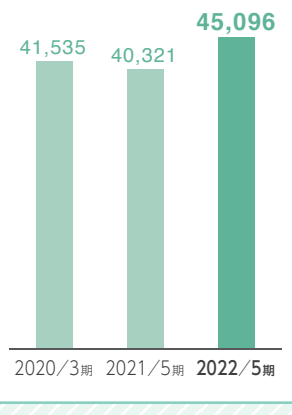
親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)



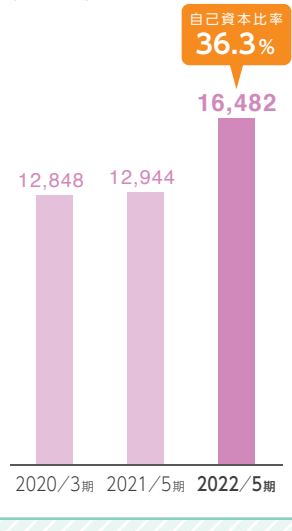
総資産

(単位:百万円)



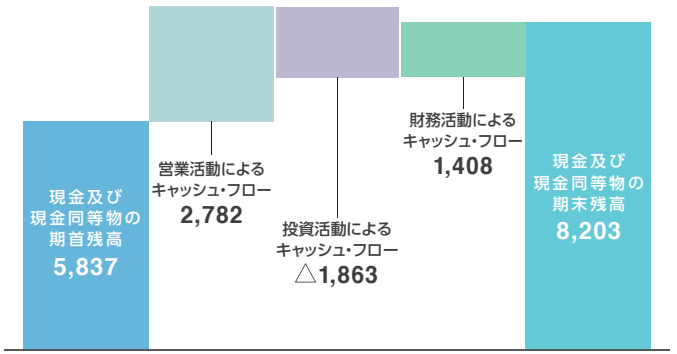
純資産

(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位:百万円)



(注)現金及び現金同等物に係る換算差額については記載を省略しております。
それにより生じるグラフの誤差については調整しております。

ポイント1

国内ブックオフ事業において、トレーディングカード・ホビーを中心に既存店売上高が想定を大きく上回りました。また、海外事業においても米国における販売が好調に推移しました。加えて、IT投資に関するコストの抑制などの結果、売上高、営業利益、経常利益はいずれも期初予想値を大きく上回り、親会社株主に帰属する当期純利益は、14億4,900万円となりました。

ポイント2

自己株式の処分や利益剰余金の積み増しで、純資産が大きく増加し、自己資本比率が上昇しました。

ポイント3

利益計上による営業CFのほか、自己株式の処分による財務CFの確保により、現金及び現金同等物の期末残高は増加しました。

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月期通期連結累計期間(2021年6月～2022年5月の12ヶ月間)損益と、
2021年5月期通期連結累計期間(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。

ブックオフグループの紹介

国内ブックオフ事業

※店舗・拠点数は2022年5月末時点

BOOKOFF

平均売場面積	約130坪
取扱商材	本・CD・DVD・ゲーム・トレカ・ホビー・携帯電話など
店舗数	616店舗

BOOKOFF SUPER BAZAAR

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

BOOKOFF PLUS

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	74店舗

ブックオフオンライン

ブックオフオンラインは自宅に居ながら、書籍やコミック、CDやDVD・ゲームなど、様々なアイテムを「買う」ことや「売る」ことができる、日本最大級の中古販売・買取サイトです。

プレミアムサービス事業

総合買取窓口

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

15店舗

hugall

大手百貨店に買取ご相談窓口を開設。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

11拠点

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 スペシャリティストアです。

大手百貨店・商業施設内 13拠点

海外事業

BOOKOFF USA

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

9店舗

Jalan Jalan Japan

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

9店舗

その他事業

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。

ブクログ

100万人以上が利用するブックレビューサイト「ブクログ」を運営しています。
様々な本の感想や評価を確認出来るほか、webやアプリで本棚を作り読書の管理・記録することが可能です。

本を中核としたリユースのリーディングカンパニーへ

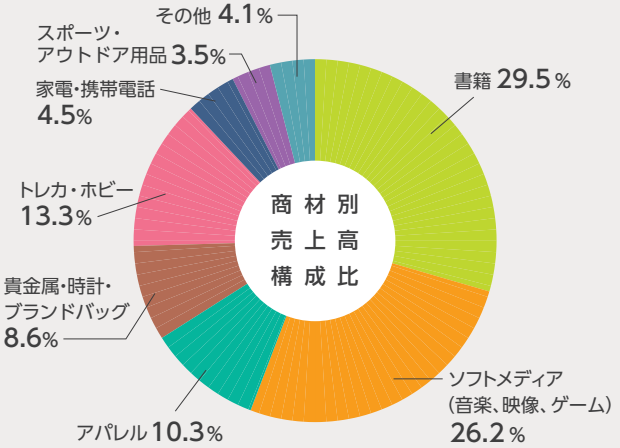
年間買取客数	1,426万人
年間販売客数	6,775万人
年間買取点数	3億9,470万点
年間販売点数	2億6,778万点

集計期間：2021年6月1日～2022年5月31日
集計対象：国内のBOOKOFFチェーン及びECサイト
対象商品：ブックオフチェーン取扱い商品

企業DATA（2022年5月末時点）

直営店	410店舗
加盟店	381店舗
FC	66社（FC子会社含む）
社員数	1,488人
パート・アルバイトスタッフ数	12,114人

商材別売上高構成比



※2022年5月期直営既存店

ブックオフグループの事業別成長プラン

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**全米展開へ向け毎期1～2店舗出店**
- JJJは**毎期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**毎期4～5拠点開設**
- BOOKOFF総合買取窓口**毎期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**毎期1～2店舗出店**
- エンタメ型BOOKOFFへ**毎期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

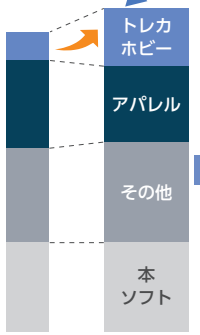
国内ブックオフ事業 成長戦略の事業方針

個店を磨く

トレカ・ホビー強化、アパレル売場の効率化例

BOOK・OFF SUPER BAZAAR **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

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**

- トレカホビーの粗利高上乗せ
- 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

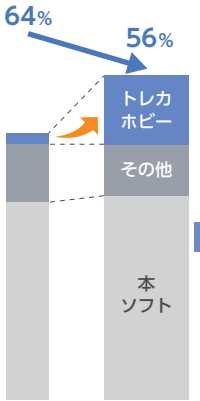
今後の方針

- ●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。毎期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

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**

レトロゲームやトイ・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

- トレカホビーの粗利高上乗せ
- 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

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。毎期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

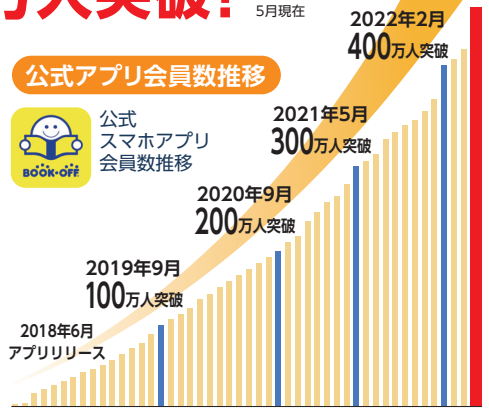
ひとつのBOOKOFF構想 「ひとつのBOOKOFF」を手のひらに

公式スマホアプリ会員500万人※突破！

※2022年5月現在

2022年5月末 500万人突破

公式アプリ会員数推移



※「BOOKOFF Online」販売実績、「ヤフオク!」内BOOKOFFオークションストア直営店販売実績、「BOOKOFF Online」経由での直営店販売実績、店舗受取サービスによる直営店販売実績の合計

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!

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。

※一部対象店舗のみとなります。

ECの「当たり前」をリユースでも実現

ブックオフグループのサステナブルな取り組み①

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

私たちの経営理念は「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」であり、当社グループにおいてESG、SDGsへの取り組みは経営上の重要事項と考えております。

現在、様々な経済活動は、資源の採取、製品化、そして消費され廃棄されるという従来モデルの直線型経済から100%リサイクル、廃棄を0にする循環型経済へ移行をさせていく過渡期にあります。

私たちが営むリユース事業はモノを作り出しません。新たな資源を必要とせず、すでに存在するモノを買取、販売することでお客様に商品をお届けします。
私たちの事業活動はモノの寿命を延ばし、不要品として捨てられるモノの量を減らすことで社会・環境問題の解決にも寄与することができると考えております。

ブックオフでリユースをすれば、手軽にモノの寿命を延ばすことができ、さらに国内で販売しきれなかったモノは海外へ輸出しモノの寿命を延ばしています。また、外部協力会社を通じてリサイクル(再資源化)を推進しています。

「誰かの不要になったモノは誰かの必要なモノになる」
長くリユース事業に携わってきた私たちはこのことをよく知っています。

ブックオフグループは、「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」ことをミッションに掲げております。
循環型社会への過渡期にある現在、我慢する、窮屈に生活をするのではなく、お客様が楽しく豊かに過ごしながらも社会環境課題への解決に負担なく寄与できる生活が送れること、そして、生涯を通じてご利用いただける価値のあるグループとして存在することを実現してまいります。

ブックオフグループホールディングス株式会社
取締役 森 葉子

解決に取り組む主なSDGs

廃棄物の大幅削減・森林の持続可能な経営

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おり、ブックオフグループのリユース事業を通じ、年間21トンのCO_2削減効果を生み出しています。また、パートナー企業と連携し、古紙として年間3万トンをリサイクルしており、年間約60万本(※自社算定)の森林環境保全につながっています。

次世代への教育機会の推進

私たちのリユース事業や業務、様々な取り組みについてのカリキュラムを作成し、幼児から小学校、中学校、高等学校と成長段階に応じて、リユース業態を活かした様々な教育支援プログラムや講演活動を実施しています。

ダイバーシティ推進

女性従業員が活き活きと働き、活躍できる職場環境作りやワークライフバランス実現に向けた施策として、「働きやすい職場作りプロジェクト」を立ち上げ、年齢・性別を問わず、育児・子育て・介護等の様々なライフステージに対応した働き方を可能とする取り組みを行っています。

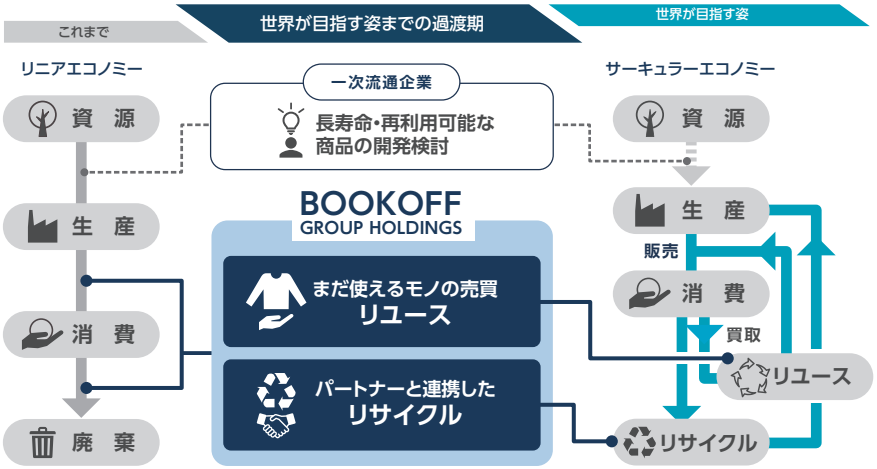
カーボンニュートラル社会の実現

カーボンニュートラルな社会の実現に向けて、店舗運営、移動など事業活動に伴うCO_2排出を削減し、二酸化炭素を出さない社会システムの構築に貢献します。
また、製品が廃棄されなければ、CO_2を発生させることなく、その機能を活かし続けることが可能となります。
循環することを前提としたメーカーとの協業、その流通・リサイクルシステムを構築し、利用時や廃棄におけるCO_2排出を抑えます。

官民連携、企業連繋

国内では消費出来ず、廃棄せざるを得ないモノもあります。ブックオフグループでは、そのような商品をマレーシアのリユースショップ「Jalan Jalan Japan」で販売を行い、さらにモノの寿命を延ばす取り組みを行うほか、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ます。

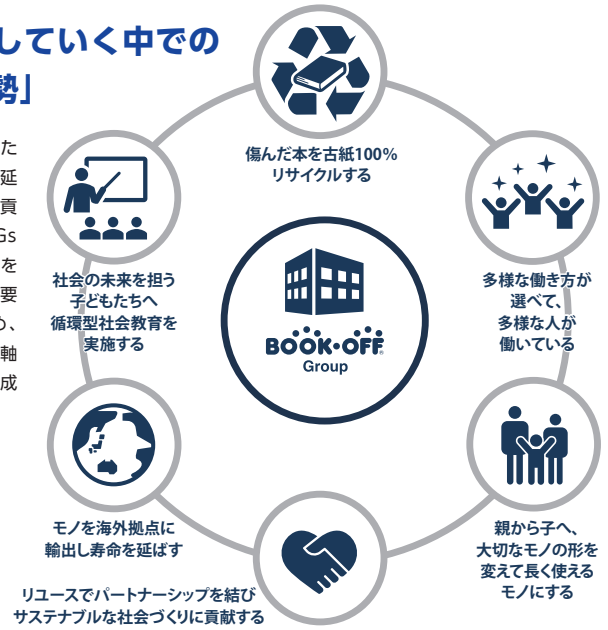
BOOKOFFが考える循環型社会



ブックオフがアプローチすることで資源使用の流れを鈍化・減少させる

循環型社会へ変遷していく中での BOOKOFFの「姿勢」

BOOKOFF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の目標「つくる責任 つかう責任」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目標達成に貢献してまいります。



ブックオフグループのサステナブルな取り組み②

循環型社会への推進をリード

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**

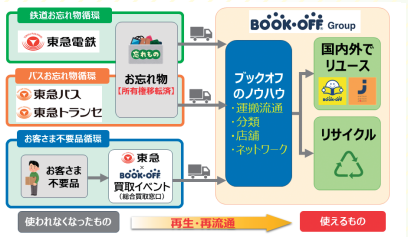
外部協会社を通じて再利用・再資源化を推進しています。

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。

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。



※右図は実証実験の全体イメージ

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。

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。

「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、SDGs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。

■働きやすい職場環境づくり

経営理念の一つである「全従業員の物心両面の幸福の追求」の実現のためには、従業員の仕事と生活の調和を図ることが重要だと考えています。
仕事と生活とのバランスを図りながらいきいきと活躍できる職場環境づくりに取り組んでいます。

勤務地選択制度	全国転勤はなく特定地域内での勤務が可能
介護に伴う勤務地選択制度	本人または配偶者が主たる介護者である場合、転勤を伴う異動について配慮する
社員再雇用制度	円満退社した社員を一定の条件付で再雇用
リフレッシュ休暇	上期及び下期にそれぞれ連続した5日間の休暇の取得を推進
産前産後休暇	産前10か月と産後8週間の出産休暇制度
育児休業	子どもの育児のための休業制度。最長で子が2歳に達するまで

看護休暇	小学校就学前の子の看護のための休暇制度。年間12日間
介護休業	介護のための休業制度。最長93日
介護休暇	要介護状態にある家族の病院の付添等のための休暇制度 年5日（介護対象者が2人以上の場合は年10日）
短時間勤務制度	小学3年終了までの子の育児や、要介護状態の家族の介護のために勤務時間を短縮できる制度。1週間の最低勤務日数2日、1日の最低勤務時間は6時間

Company information 会社情報

会社概要（2022年5月31日現在）

社名	ブックオフグループホールディングス株式会社 BOOKOFF GROUP HOLDINGS LIMITED
住所	〒252-0344 神奈川県相模原市南区古淵2-14-20
ホームページ	https://www.bookoffgroup.co.jp/
資本金	100百万円
従業員（連結）	社員：1,488名 パート・アルバイトスタッフ：12,114名
事業内容	グループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：9278）

役員（2022年8月29日現在）

代表取締役社長	堀内 康隆
取締役	森 葉子
取締役	渡邉 憲博
社外取締役	友弘 亮一
社外取締役(独立)	鷹野 正明
社外取締役(独立)	長谷川 秀樹
取締役（常勤監査等委員）	田村 英明
社外取締役（監査等委員）(独立)	内藤 亜雅沙
社外取締役（監査等委員）	牟田 善和

株主優待について

毎年5月31日現在の株主名簿に記載又は記録された1単元（100株）以上を保有する株主様へ、以下の保有株式数、保有期間に応じてブックオフグループの店舗で使用できるお買物券、本の買取金額アップ券を進呈いたします。

保有株式数	保有期間	
	3年未満	3年以上（※）
100株～200株未満	お買物券2,000円分	お買物券2,500円分
200株～500株未満	お買物券3,000円分	お買物券4,000円分
500株以上	お買物券5,000円分	お買物券7,500円分
100株以上	本買取金額20%アップ券2枚	

（※）保有期間3年以上の株主様とは、保有株式数が過去3年以上継続して所定の株式数以上であることが当社の株主名簿に同一の株主番号で記載または記録されている株主様をいいます。
なお、保有期間にはブックオフコーポレーション株式の保有期間を含みます。

■**発送日**：株主総会終了後、9月上旬頃

■**有効期限**：翌年8月末日まで

■**ご利用可能店舗**：

（お買い物券）国内のBOOKOFF、BOOKOFF SUPER BAZAAR、BOOKOFF PLUS、B・KIDS、B・SPORTS、B・STYLE、BINGOの各店舗でご利用いただけます。

（本買取金額20%アップ券）国内のBOOKOFF、BOOKOFF SUPER BAZAAR、BOOKOFF PLUSの各店舗でご利用いただけます。

※ご利用に際してのご注意
- インターネット上でのお取引にはご利用いただけません。

（お買い物券をご利用する際に）
- 取扱店舗でお買物の際に現金との併用またはお買物券のみでご利用いただけます。ただし、お買物券のみの利用の場合における釣銭の支払い及び現金との引換えはできません。

（本買取金額 20%アップ券をご利用する際に）
- 本券をお品物と一緒に【買取受付時】にご提示ください。
- 1回の買取につき1枚限り有効となります。
- 出張買取・宅本便は対象外です。
- 本券は、その他サービス券、クーポンと併用はできません。
- お品物の状態により、お値段がつかない場合がございます。
- 18歳未満のお客様は、保護者の同伴および保護者の本人確認書類が必要です。

詳細情報については当社IRサイトをご覧ください。

ブックオフ IR 検索

https://www.bookoffgroup.co.jp/ir/

FSC ミックス 紙 | 責任ある森林管理を支えています FSC® C014969