



2020年3月期
(2019.4.1~2020.3.31)



BOOKOFF GROUP REPORT



おかげさまで30周年 生涯を通じて利用できる最も身近な リユースショップへ

BOOKOFFは今年創業30周年という節目を迎えました。
株主の皆様をはじめとした多くの皆様方の
永きにわたるご支援に深く御礼申し上げます。
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」ことをミッションとし、「本」を中核とした最も多くの
人が利用するリユースのリーディングカンパニーを目指します。

代表取締役社長 堀内 康隆

Q. 2020年3月期について振り返りを お願いします。

2020年3月期は、「業績回復期を脱し、中期経営方針で掲げる次の目標に向けて着実な増益をすること、そのために未来への成長に向けて積極的な投資に踏み出す期」と位置づけておりました。大型総合リユース店BOOKOFF SUPER BAZAAR5店舗、マレーシアのJalan Jalan Japan2店舗など出店数を増やし、既存店97店舗のリニューアルを実施するなど店舗投資を増やすのと合わせて、「ひとつのBOOKOFF」構想で掲げる世界を実現させるための

IT投資を予定通り実施、また新たな事業領域拡大に向けて株式会社ジュエリーアセットマネジャーズの取得等、方針通りに積極策を進めてまいりました。

一方で2019年10月の消費増税の影響や暖冬の影響を受けて第3四半期の業績が厳しく、さらに2月以降の新型コロナウイルス感染症の影響を受け、連結業績として売上増となったものの、経常減益という厳しい結果となりました。

業績面では厳しいものとなりましたが30周年を迎えるにあたっての戦略土台は整い、事業拡大も着実に進んだ面では実りの大きい一年です。

Q. 収益の立て直しフェーズから10年先の収益拡大を見据えたフェーズに移行した期があったと思いますが進捗を教えてください。

現在掲げている中期経営方針の大きな柱は「個店を磨く」と「総力戦で取り組む」です。中核事業であるブックオフでは全国にある店舗一つひとつをリニューアルで磨きをかけることに加え、大型総合リユース店BOOKOFF SUPER BAZAARを出店の軸として「本だけじゃないBOOKOFF」を広げ、またTVCM等のプロモーションも実行してその認知を高めることができました。また全国のBOOKOFF店舗とブックオフオンラインが会員アプリを中心に連携する「ひとつのBOOKOFF」構想について仕組みの土台が整い、アプリ会員数は150万人を超えて増え続け、またネットでの注文総額も前期比110%と伸ばすことができました。中期経営方針の計画通りに店舗の磨きこみ、店舗とネットが融合したサービス構築が着実に進んでおります。また長年赤字が続いたハグオールが利益化達成、

マレーシアのJalan Jalan Japanの店舗数と合わせた収益拡大、新たな事業領域として株式会社ジュエリーアセットマネジャーズの株式取得など、ブックオフ事業以外において成長が期待できる領域が育ってきております。

2018年10月に持株会社体制に移行した新しいグループ運営体制の下で今後10年を見据えてグループの業容拡大は着実に進んでおります。

Q. 決算期を変更された理由を教えてください。

会社の決算期は、一年の活動と財政状態を報告する単位として大変重要な事項ですが私たちの主要事業であるリユース業において「最大の仕入」を獲得し、「最大の販売」につなげるにあたってどのように一年を過ごすのがよいかを検討してまいりました。

従来の決算期では四半期決算のために6月、9月、12月、3月に決算棚卸を適切に行うための人員体制を整えておりましたが、特に12月、3月は買取の繁忙期にあたること、また1月は販売のピークであり、店舗において決算関連業務がピークと重なることが発生

しておりました。決算期を変更することによって買取・販売のピークと決算関連業務の時期をずらすことによって店舗の業務負担を軽減できると同時にお客様サービスに対する時間配分が適正化される結果、私たちの事業にプラスに作用することが見込めることから今回決算期を変更することにいたしました。

Q. 最後に決算期変更の経過期間となる2021年5月期の業績見通しと主な施策を教えてください。

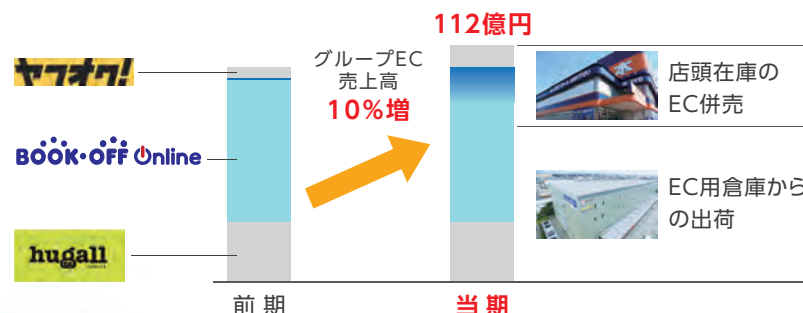
2021年5月期はブックオフが30周年を迎えるにあたり中期経営方針で掲げるリユースのリーディングカンパニーを目指して事業のありたい姿を実現する期と位置づけております。

引き続き「個店を磨く」と「総力戦で取り組む」の2つの柱の下で中核事業であるブックオフ事業では既存店の磨きこみと会員アプリを中心とした「ひとつのBOOKOFF」を強力に推進し、ブックオフ事業以外ではハグオールを中心とした富裕層向け事業と海外事業について拡大をしていく方針です。

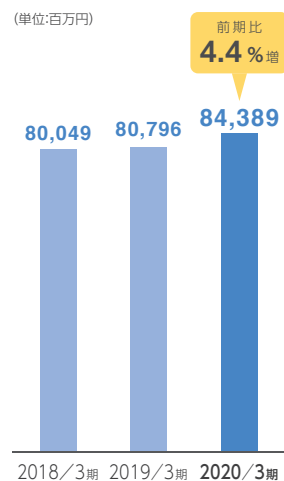
しかしながら2020年2月からの新型コロナウイルス感染症の広がりに伴う緊急事態宣言の影響を受けて当社グループも多くの店舗で休業を余儀なくされ、現在事業運営の正常化を最優先に取り組んでおります。現時点で業績に与える未確定要因が多いことから連結業績見通しを合理的に算定することが困難と判断し、2021年5月期の業績見通しは「未定」としております。今後、業績見通しの算定が可能となった段階で速やかに公表をいたします。



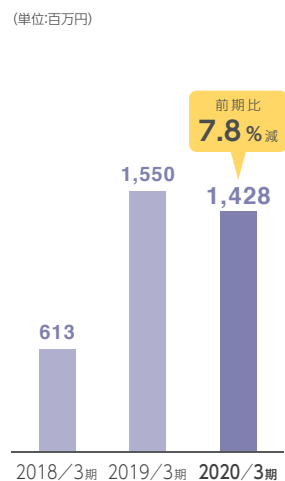
グループEC売上高の伸長



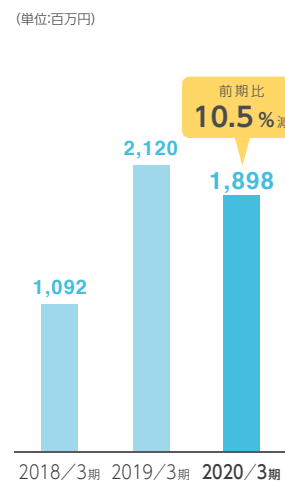
売上高



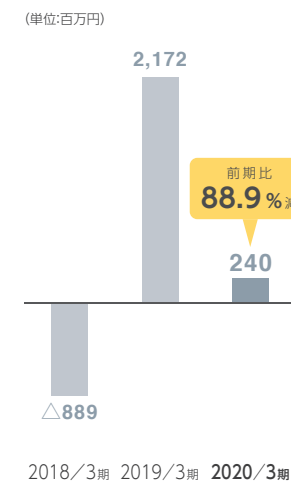
営業利益



経常利益



親会社株主に 帰属する当期純利益



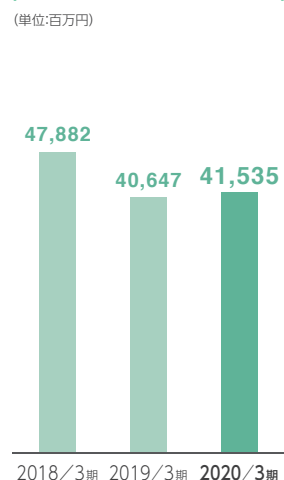
！ポイント1

既存店売上高が好調に推移したほか、FC加盟店の直営化などにより増収となりました。親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に一過性の要素が多く含まれることなどから大きく減益となりました。

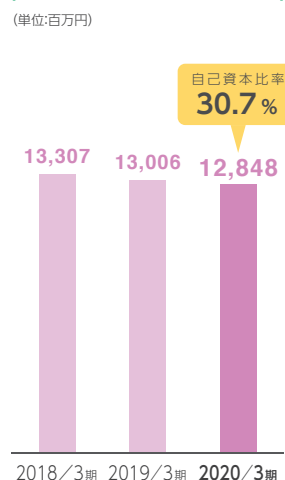
！ポイント2

新規出店やシステム投資のほか、FC加盟店の店舗譲受などM&Aの実施等により総資産が増加しました。

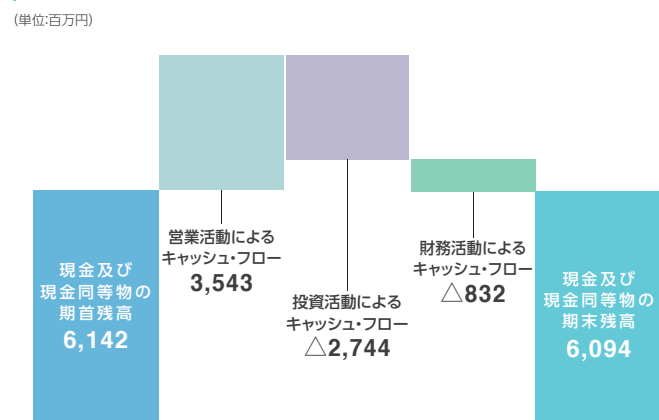
総資産



純資産



キャッシュ・フロー計算書の概要



(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3

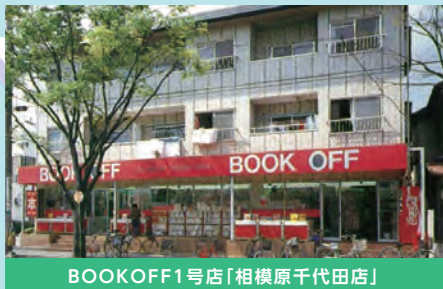
店舗やシステム等への積極的な投資により、投資活動によるキャッシュ・フローはマイナスとなりましたが、営業活動によるキャッシュ・フローは前期以上の水準を確保しました。

Business History

ブックオフグループの成長の変遷とは？

BOOKOFF 創業30周年

1990年5月2日、神奈川県相模原市に売場面積35坪のブックオフが誕生しました。翌年から全国にフランチャイズチェーン展開を開始し、1994年に100店舗出店以降、取扱い商品の拡大、大型店舗の出店、海外への進出、オンラインショップの開設などを経て、現在では国内で年間約9千万人のお客様にご利用いただくまでに成長しました。



BOOKOFF1号店「相模原千代田店」



大型複合店「中古劇場」



海外1号店「ニューヨーク店」



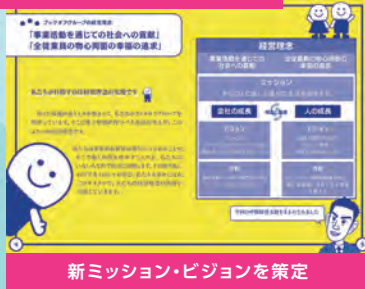
中古子ども用品を取り扱う「キッズグッズ」



ハグオール買取相談窓口



店舗受取サービス



新ミッション・ビジョンを策定



テレビCM「ブックオフなのに本ねーじゃん」がSNSを中心に話題に



「ブックオフをたちよみ!」サイト



1990年～ 1994年～ 1999年～ 2000年～

1990年

- 神奈川県相模原市にBOOKOFF1号店が誕生

1991年

- 岐阜県岐阜市にBOOKOFF加盟店1号店がオープン

1994年

- 中古CD・ビデオ・LDの取り扱いを開始
- BOOKOFFチェーン100店舗

1999年

- 売場面積320坪の大型店「スーパーブックオフ熱田国道1号店(現ブックオフプラス熱田国道1号店)オープン
- 中古子ども用品の取り扱いを開始

2000年

- 海外1号店BOOKOFFニューヨーク店をオープン
- アパレル、アクセサリ、スポーツ用品の取り扱いを開始
- BOOKOFFチェーン500店舗
- 大型複合店「中古劇場」(現ブックオフスーパーバザー)多摩永山店オープン

2002年

- BOOKOFFチェーン全都道府県への出店を達成

2004年

- 東京証券取引所第二部に株式上場

2005年

- 東京証券取引所第一部に指定変更

2007年

- ブックオフ公式ECサイト「ブックオフオンライン」運用開始



2009年

- BOOKOFF SUPER BAZAARとして初出店となる「鎌倉大船店」オープン

2010年

- BOOKOFF PLUS1号店「ザ・ビッグ昭島店」オープン

2011年

- 中古携帯電話の取り扱いを開始

2014年

- 百貨店に富裕層をターゲットとしたハグオール買取相談窓口を設置

2015年

- 中古家電の取り扱いを開始

2016年

- マレーシアにリユースショップ「Jalan Jalan Japan」オープン

2017年

- 首都圏を中心に買取相談窓口の出店を開始

2018年

- BOOKOFF公式アプリ開始
- 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
- 中期経営方針を策定。新ミッション「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」、及びビジョンを発表

2019年

- 寺田心さん出演テレビCMを放映。ネットを中心に多くの話題を集める
- ネットで購入した商品を店舗で受け取る「店舗受取サービス」開始
- ジュエリーアセットマネジャーズがグループ入り

2020年

- BOOKOFF創業30周年
- 新サウンドメディア「ブックオフをたちよみ!」サイトオープン

30周年記念ロゴを発表

ブックオフの公式キャラクター「よむよむ君」を中心に30周年を祝い、10年後の2030年までにブックオフLOVEな人を増やしていく意思を表しています。

左右のカラフルな3色マルはそれぞれ「過去」「現在」「未来」、「チェーン」「お客様」「世の中」を表し、Anniversaryの文字とともに空間・時間・人をマルでつなぎます。

カラーリングは、ブックオフのブランドイメージを統一し、ポップでありながらエナジー感を感じる「賑やか」で「親近感」のあるイメージを与えます。



WEBサイト「ブックオフをたちよみ!」をオープン

ブックオフのことをもっと知っていただくという想いから誕生したメディアです。ブックオフの常連様はもちろん、たまためが向いたら来店されるお客様、そしてまだ来られたことのない未来のお客様、さらには以前ブックオフで働いていた方など、どなたでも楽しんでいただけるようなコンテンツを用意しています。ブックオフの店舗に立ち寄ると同じような気軽さでサイトを楽しんでいただけます。

ブックオフの創業期～草創期を支えたレジェンド社員、OBたちの座談会の様子、ブックオフにまつわる用語、歴史、ちょっとおトクに利用する方法等を掲載。今後、ブックオフの魅力や文化を情報発信していく媒体として活用してまいります。



「ブックオフをたちよみ!」: <https://bookoff-tachiyomi.jp/>

店舗パッケージの変遷

BOOKOFF1号店
(リペイント後)



- ・創業
- ・「お売りください」
- ・FC展開

1990年～

BOOKOFF
都市型大型店



ロードサイドを
中心に展開

2000年～

- ・「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

BOOK-OFF Online

海外店舗



BOOKOFF
中古劇場

2009年～

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

BOOK-OFF BAZAAR

BOOK-OFF PLUS+



マレーシア
進出



2015年～



百貨店内
買取窓口



総合買取窓口

「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 1,600万人



年間販売客数 7,123万人



年間買取点数 4億2,113万点



年間販売点数 2億6,932万点

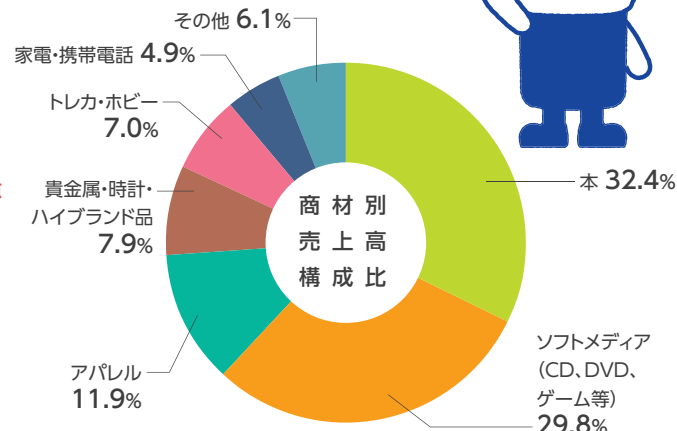
集計期間: 2019年4月1日～2020年3月31日

集計対象: 国内のBOOKOFFチェーン及びECサイトBOOKOFF Online

対象商品: ブックオフチェーン取扱商品

主な店舗パッケージ(2020年5月末時点)

BOOKOFF	632店舗(国内外)
BOOKOFF PLUS	69店舗(国内)
BOOKOFF SUPER BAZAAR	48店舗(国内)
BOOKOFF総合買取窓口	15拠点(国内)
Jalan Jalan Japan	5店舗(マレーシア)



※2020年3月期直営既存店



会員サービスを中核にグループのあらゆるサービスがつながる「ひとつのBOOKOFF」構想

大型総合リユースショップ「BOOKOFF SUPER BAZAAR」の出店を積極的に進めるとともに、既存店に対する投資を継続して取扱い商品の幅を広げ、深める取り組みと会員サービスを中核にITテクノロジーを活用したネット連携、買取サービスの充実を進めています。

良体験の創出

EC活用 BOOK-OFF Online

- 店舗の商品がネットで買える
- どの店舗に商品があるか分かる
- ネットの商品を店舗で受け取れる

電子買取

- 受付・待ち時間短縮
- 記載の負担減少
- アプリ連携

再来店機会の創出

会員施策（アプリ）

- セール情報、ポイント期限などのプッシュ通知
- 店舗を利用するほどお得になるロイヤリティプログラム
- お得なクーポン配信
- ポイント管理
- 近くの店舗の検索

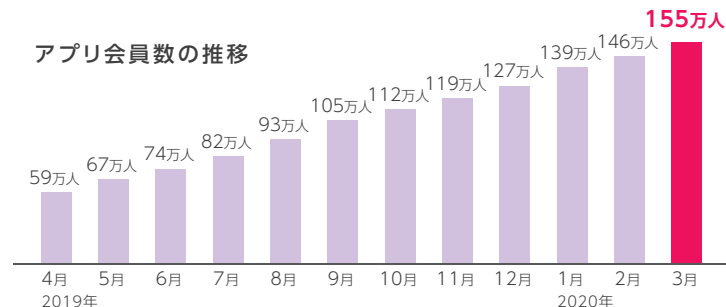


アプリ会員数拡大

店舗のご案内とweb広告を中心に積極的に告知を展開。商品検索、購入、クーポン配信機能なども新たに搭載し、より使いやすいアプリへと進化しています。



アプリ会員数の推移



店舗・EC間の連携

ECサイト「BOOKOFF Online」のオムニチャネル・O2O戦略

BOOK-OFF Online

在庫の検索範囲



商品の受取方法

今まで

EC用倉庫



宅配



拡大

全国の店舗
500店舗連携済み



店舗受取・決済
600店舗で受取可能



LTV（顧客生涯価値）の最大化

「売る」をもっと身近に、リユースで生活を楽しく豊かに

会員サービスを中心とした



「ひとつのBOOKOFF」

／おうちで手軽にお買い物／



買取・販売のキャッシュレス化

キャッシュレス決済のニーズに対応するためご購入時のバーコード決済を導入するとともに、買取利用においても電子マネーやBOOKOFFポイントで買取金額を受け取れる「スマホで受取コース」を開始。買取金額は寄付を選択することも可能です。

バーコード決済使えます



BOOK-OFF

「スマホで受取コース」（7種類の受取方法から選択可）

BO買取ポイント	電子決済	寄付
	全5種	赤い羽根共同募金

New Store Information



「本だけじゃないブックオフ」出店加速

「BOOKOFF SUPER BAZAAR」は、本・CD・DVD・ゲームに加え、携帯・家電、アパレル、ブランド品、服飾雑貨、ホビー・トレカ、貴金属など、様々なリユース品を取り扱う大型総合リユースショップであり、ブックオフの成長戦略の主軸としている店舗パッケージです。



2019/4/18

5号札幌宮の沢店 店長：鈴木 綾

北海道初上陸にして最大級!840坪、駐車場台数540台、国道に面したロードサイド店舗です。旧BOOKOFF単独店からのリプレイスとなり、西区と手稲区の中間に位置しています。リユース商材の認知を向上させ、道内最大のお客様のご利用、満足度No.1を目指します!



2019/11/28

アグロガーデン神戸駒ヶ林店 店長：本間 稔康

神戸の地で約14年営業してきた2号神戸長田店。建物の老朽化により閉店の危機にありましたが、無事リプレイスアグロガーデン神戸駒ヶ林店として再出発いたしました。今後も神戸の旗艦店として、「やるか、もっとやるか」の精神で今まで以上にお客様に支持される店舗づくりをしてまいります。



2019/4/25

イトーヨーカドー流山店 店長：野村 亮太

流山市は年少(15歳未満)人口の増加数が「全国第1位」です(2019年)。「母になるなら、父になるなら流山市」とのキャッチコピーもあり、当店にも連日ファミリー層のお客様にご利用いただき児童書の売上構成比は全国トップレベルです。これからも地域や子育て世代に愛されるお店を作っていきます。



2019/12/12

25号八尾永畑店 店長：佐藤 辰朗

BOOKOFF SUPER BAZAARのメインターゲットであるファミリー・子育て層のお客様のために店内にキッズスペース、授乳室を設置し、またカードゲームを楽しめるデュエルスペースも完備しております。様々な集客イベントを定期的に実施し、お菓子詰め放題イベントでは1,000名以上にご参加いただきました。「いつまでもワクワクする店舗」を創ります。



2019/10/3

水戸姫子店 店長：飯田 俊介

当店は長らくご愛顧いただいたBOOKOFF水戸見和店のリプレイス店舗です。地域の皆様に愛された水戸見和店を継承し、全国でも最小クラスとなる500坪の総合リユース店の成功事例になるべく、水戸らしく粘り強く実践していきます。



首都圏を中心に総合買取窓口を続々出店、マレーシアにも2店舗新規オープン



- ▶ 首都圏を中心に総合買取窓口を出店
- ▶ マレーシアにおけるリユース店舗「Jalan Jalan Japan」も10店舗体制に向け出店を加速
約1,700㎡の売場に約20万点の商品を陳列し、お客様が、家族で・長時間・宝探しのような感覚で・カゴいっぱい買い物を楽しめる環境を整えています。

首都圏を中心に15拠点に拡大

査定のプロが丁寧な買取について親切・丁寧に対応。ブランド品をはじめ良質なリユース品を買取。



4/12

経堂農大通り店

7/13



広尾店

7/27

自由が丘駅前店リニューアル

書籍を2階に集約し、1階には既存の総合買取窓口のカウンターに加え洋服・ブランドバッグ・ジュエリー等の販売フロアを設けました。店内の洋服はすべてクリーニング済みのものが陳列され、新たに設けた商談室では高額商品の接客販売を行うなど従来のブックオフのイメージを刷新した新しいパッケージとなっております。



10/5

用賀駅北口店

2019/5/18 M3 Mall店

首都クアラルンプール北部、Gombak (ゴンバク郡)にあるモール「M3 Shopping Mall」内に店出しました。GombakはJJJのターゲットであるマレー系が多く住む住宅街であり、多くの学校や大学もあります。



2019/12/28 KIP Mall店

首都クアラルンプール南郊外、Bandar Baru Bangi (バンダル・バル・バンギ)にあるモール「KIP Mall Bangi」内への出店となります。Bandar Baru BangiはJJJのターゲットであるマレー系が非常に多く住む場所です。





ブックオフグループのSDGs？

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

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SDGs12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。

また、住みやすい街づくりのための地域振興スポーツへの協賛やリサイクルを推進させる小型家電回収、古紙100%リサイクルへの取り組み、モノで支援ができるクラウドファンディング「キモチと。」など、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。



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



リユースと古紙・小型家電リサイクル



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
ピアシスト

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



スポーツ選手・チームとのスポンサー契約

ブックオフは、良質で低価格なリユース（中古）のスポーツ用品の取り扱いを増やすとともに、プロスノーボーダー・国武大晃選手とのスポンサー契約をはじめ、スポーツイベントの協賛などを通じて、スポーツエンターテインメントの普及、競技人口の拡大を目指しています。



プロスノーボーダー国武大晃選手とのスポンサー契約



プロサッカーチーム「SC相模原」、「ノジマステラ神奈川相模原」とのスポンサー契約



サーフィン日本代表「波乗りジャパン」強化指定選手の中塩佳那選手とのスポンサー契約



国内男子プロバスケットボールリーグ「B.LEAGUE (Bリーグ)」琉球ゴールデンキングスとのオフィシャルスポンサー契約

働きやすい環境制度 すべての従業員が働きやすくその能力を十分に発揮できるような環境を作るため、様々な制度を設けています。

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
産前産後休業	産前10カ月と産後8週間の休業制度
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	3歳未満の子の育児（3歳に達した年度末まで）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

会社情報

会社概要 (2020年3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

WEBサイト <https://www.bookoffgroup.co.jp/>

資 本 金 100百万円

従 業 員 社員 1,248名
(連 結) パートアルバイトスタッフ 11,909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 東京証券取引所市場第一部
(証券コード:9278)

役員 (2020年6月27日現在)

代表取締役社長 堀 内 康 隆

取 締 役 堤 佳 史

取 締 役 森 葉 子

取締役(社外・独立) 野 林 徳 行

取締役(社外・独立) 鷹 野 正 明

取締役(社外) 千 葉 雅 之

取締役(社外) 友 弘 亮 一

常 勤 監 査 役 田 村 英 明

監査役(社外・独立) 内 藤 亜 雅 沙

監査役(社外) 加 藤 徹 志

株主優待について

3月末日現在の株主名簿に記載された株主様には、ブックオフグループ全店でご利用いただける「お買物券」を年1回進呈いたします。

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～	お買物券5,000円分	お買物券7,500円分

(※) 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。

■発送日：株主総会終了後(7月上旬) ■有効期限：翌年6月まで

■使用可能店舗：BOOKOFF、BOOKOFF PLUS、
BOOKOFF SUPER BAZAAR、B・SPORTS、
B・STYLE、B・KIDS、BINGO
(国内のみ、BOOKOFF Onlineは利用不可)

※決算期変更の経過期間に伴う株主優待制度の変更について
決算期変更の経過期間となる2021年5月期(2020年4月1日から2021年5月31日まで)の株主優待につきましては、2021年5月末日現在の株主名簿に記載された株主様を対象とし、株主総会終了後(2021年9月上旬)に発送いたします。優待でご利用いただけるお買物券の有効期限は翌年8月までとなります。

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/>

