



第27期

(2017.4.1～2018.3.31)



# BOOKOFF REPORT

「[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、  
世の中の変化に対応して  
もっとも多くのお客様がご利用される  
リユースチェーンとなることを目指します。

株主の皆様には平素よりBOOKOFFグループの  
活動に対しまして、温かいご理解とご支援を賜り、  
心より御礼申し上げます。

初めに第27期(2018年3月期)の決算概要や  
新しく策定しました「中期経営方針」について  
ご説明いたします。

代表取締役社長 堀内 康隆



## Q. 第27期(2018年3月期)の 業績について振り返りをお願いします。

2017年4月に代表取締役を交代して新しい経営体制でスタートしました。

第27期(2018年3月期)は、「ハグオール事業の抜本的改革」と「リユース店舗事業の収益力強化」を掲げてグループ全体での収益回復に努めてまいりました。

ハグオール事業は、想定収益を上げることができず固定資産の減損損失計上や事業撤退・縮小を進めた影響による損失が膨らみました。リユース店舗事業は、コスト改善を中心に、収益力強化は計画通り達成しました。結果として連結業績は最終赤字となりましたが、営業利益、経常利益は計画通りの増益を果たすことができました。

## Q. 第28期(2019年3月期)の見通しと 主な展開を教えてください。

今期、第28期(2019年3月期)は前期回復させた収益を安定させることに加えて、今後の事業成長・利益成長を目指して準備をする期と位置づけています。

リユース店舗事業では、引き続き大型複合店を着実に出店することに加えて、新しい店舗パッケージである総合買取窓口を都内中心に開設し、良質な仕入を増やしていきます。そして、日本で買取った商品を収益につなげる取組みとしてマレーシアに3号店をオープンします。

ブックオフオンライン事業は、配送料値上げ等コスト増要素があり厳しい1年となりますが、3月に統合し

たハグオールの百貨店買取窓口を通じて富裕層から商品を集め、EC販売の商品ラインアップを広げていきます。

これらの取り組みを通じて、連結業績は売上高805億円、営業利益8億円、経常利益12億円、親会社株主に帰属する当期純利益2億円となる見通しです。

## Q. 新しく策定された中期経営方針の概要を教えてください。

当社グループが第30期(2021年3月期)を迎えるにあたり、中期経営方針を策定いたしました。

この方針の中で改めて経営理念に立ち返し、私たちのミッションとして「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」を掲げました。

このミッションに基づき、拡大するリユース市場の中で私たちの強さを活かし、「[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、世の中の

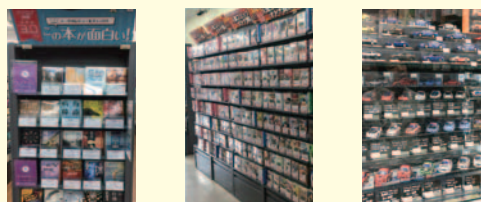
変化に対応してもっとも多くのお客様がご利用されるリユースチェーンとなることを目指します。

そのための基本戦略は「<sup>1</sup>個店を磨く」と「<sup>2</sup>総力戦で取り組む」が柱となります。

一つひとつの店舗が地域に根ざし、磨きこんでいくことに加えて、私たちのチェーン全体が店舗とネット、そして他のサービスも含めて「ひとつのBOOKOFF」としていつでもどこでも私たちのサービスを利用し、ご満足いただける世界をつくります。

当社の財産である「人財」「顧客基盤」「店舗網」「知名度」などを最大限に活かし、拡大するリユース市場において着実な利益成長を実現します。

### 1 本・ソフトなどの売り方の工夫



### 2 「ひとつのBOOKOFF」



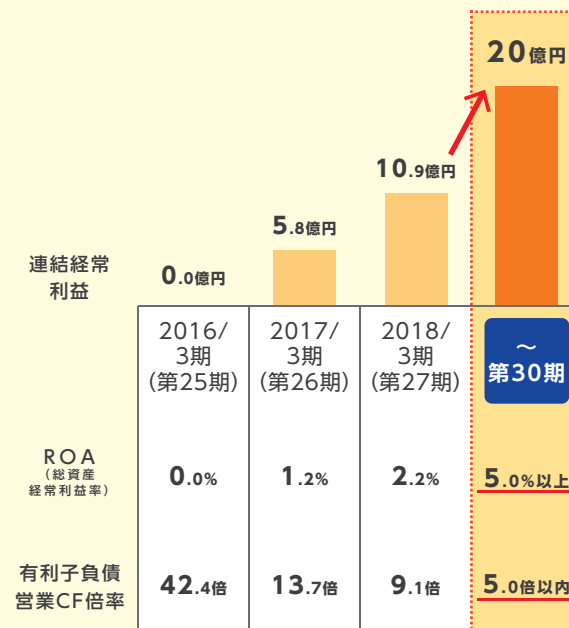
## Q. 最後に中期経営方針の業績目標について教えてください。

このたび掲げた中期経営方針では、経常利益と総資産経常利益率を目標として定めています。

グループ全体での収益力を高めていくことに加えて、しっかりと資本効率を意識した運営を行うことを方針として掲げ、<sup>3</sup>第30期(2021年3月期)までに経常利益20億円以上、ROA5%以上を目指します。

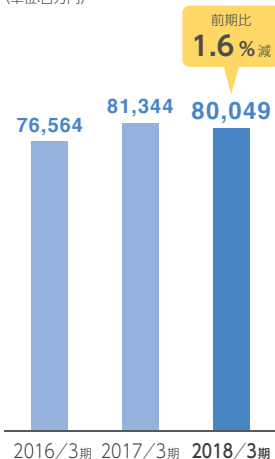
資本効率を高め、安定した利益を上げられる強い企業体質を作ってまいります。

### 3 中期経営方針 業績目標



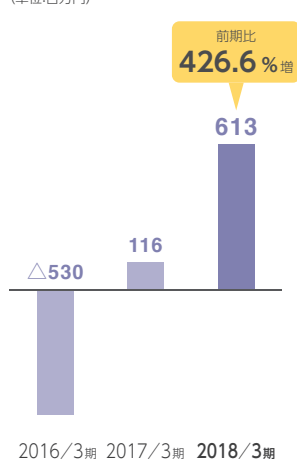
## 売上高

(単位:百万円)



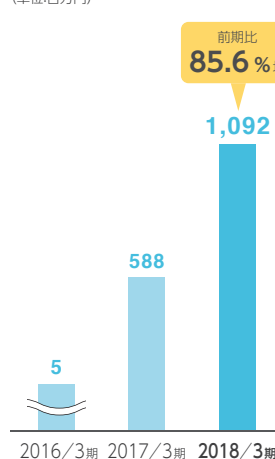
## 営業利益

(単位:百万円)



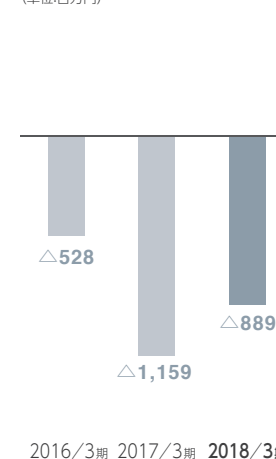
## 経常利益

(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)



### ！ポイント1

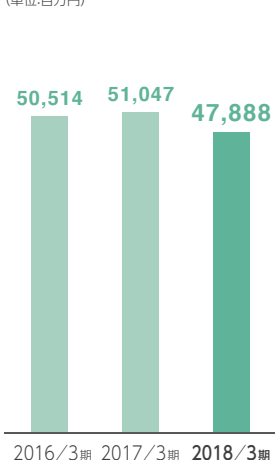
営業利益・経常利益は前期を大きく上回りましたが、ハブオール事業における固定資産の減損損失など特別損失を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純損失となりました。

### ！ポイント2

店舗閉鎖や減損損失計上等による有形固定資産の減少のほか、有利子負債の圧縮に伴う現金及び預金の減少などにより、総資産は前期末に比べ減少しました。

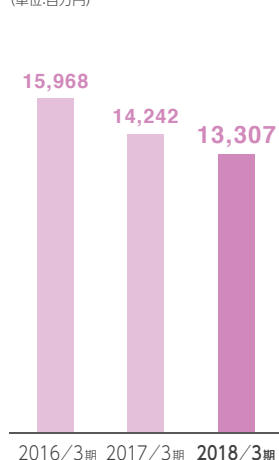
## 総資産

(単位:百万円)



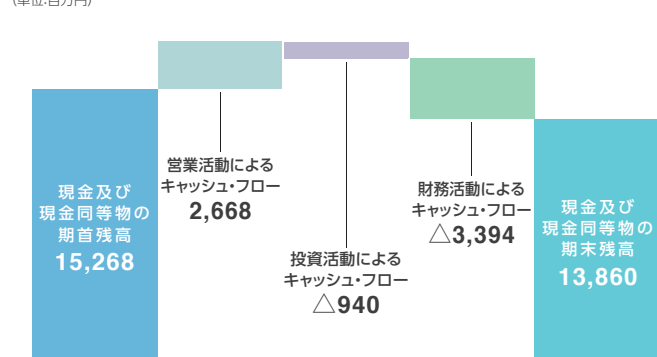
## 純資産

(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及び新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加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

営業活動によるキャッシュ・フローを確保した一方で、借入金の純額の減少等により、財務活動によるキャッシュ・フローは3,394百万円の減少となり、現金及び現金同等物残高は前期末に比べ減少しました。

# Frontier Business

ブックオフグループ最前線!!

REUSE BUSINESS

## リユース事業

当社グループの成長戦略の主軸となる店舗業態  
総合リユースの大型店  
「BOOKOFF SUPER BAZAAR」を3店舗オープン。

わくわくが  
いっぱい!



6/22  
BOOKOFF SUPER BAZAAR  
ノースポート・  
モール店



地域発!!

売り場を  
もっと  
楽しく

横浜市港北ニュータウンに立地する大型商業施設「ノースポート・モール」の1Fにお店を構えています。  
近隣に住んでいる方は、ファミリー層が多く土日には家族連れがたくさんいらっしゃいます。おもちゃコーナーは、わんぱくな子供と、その親御さんと混み合い、通路が通れないくらいです。家族が楽しく買い物できる、地域に愛されるお店を作っていきます。

ノースポート・モール店 店長  
櫻田 智



BSBとして東京23区内に初出店

5/18  
BOOKOFF SUPER BAZAAR  
西友  
大森店



仙台さくら野店から移転

6/29  
BOOKOFF SUPER BAZAAR  
イオン  
仙台店

リパッケージ OPEN!!!

BOOKOFF店舗にアパレル・ブランドバッグ等を新規導入し、店舗改装したBOOKOFF PLUS業態へのリパッケージを2店舗行いました。

4/8  
前橋  
広瀬店



9/15  
奈良  
かしはら店



海外にて新規 OPEN!!!

マレーシア  
「Jalan Jalan Japan」2号店

OPEN!  
1 Shamelin  
Mall店



9月30日に2号店を、首都クアラルンプール郊外にオープン。国内の店舗で買取をした商品を販売。業績は好調に推移し、多くのお客様にご利用いただいています。

CUSTOMER SERVICE

## 総合買取窓口



2017/11/3  
ブックオフ初の  
買取専門店  
中目黒店

BOOK-OFF  
総合買取窓口  
本以外も  
お売り下さい

### 単独店型

良質な商材の買取が見込まれる立地に小規模な買取特化型店舗を新規開設



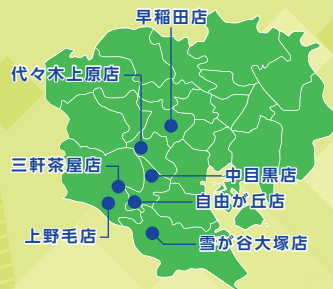
首都圏の既存店舗に  
一点一点丁寧な査定で、  
なんでもお売りいただける  
「総合買取窓口」を  
次々と設置しました。

納得サービス

誠実な査定



対面式によるきめ細やかな接客によりリピーターを多数獲得。小型店舗におけるローコストオペレーションで当初想定を大きく上回る仕入高を確保しました。



### インストール型

既存のBOOKOFF店舗の中に買取専門カウンターを設置



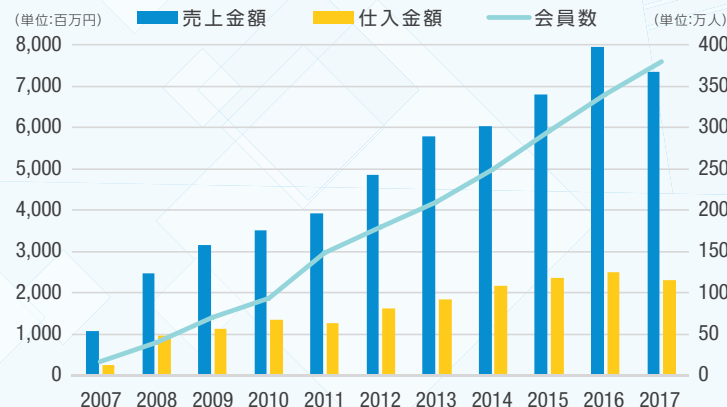
ONLINE BUSINESS

## オンライン事業



### 2007年にサイト開設 10周年を迎えたブックオフオンライン

現在では、会員数約400万人、商品在庫数約400万点、年間買取点数約3,000万点、年間販売点数約1,640万点を誇る日本最大級の中古ネット書店に成長しました。



2007年8月よりブックオフの公式ECサイトとしてオープンし、昨年は10周年を迎えました。会員数は380万人を突破し、LINEのお友達数も20万人を超えました。自社サイトの販売構成比に重点を置きつつ、Yahoo!ショッピング、Amazonへのストア出店も実現し、主要ECモールへの在庫連携が進みました。また、物流側で出来るお客様へのサービス向上の取組みに努めました。

宅配買取においては商品引取りから査定結果のご連絡までの日数をこれまでの8日から平均2日まで改善。さらに、サイト上でお約束をしているご注文から48時間以内の配送も、前期はすべてのご注文に対し遅延することなく出荷することが出来ました。

今年度は「ひとつのBOOKOFF」構想の中で、会員基盤の統合も進めていきますが、ブックオフを利用して頂いているお客様にリアル・ネットを垣根なくご利用頂けるよう、更なるサービス改善に努めていきます。

ブックオフオンライン株式会社

代表取締役社長 上田 宏之



### 販売チャネルの拡大

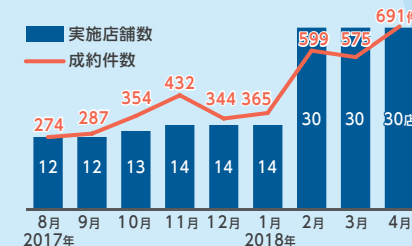
より多くのお客様に商品をお届けする機会を提供するため、「Yahoo!ショッピング」と「Amazonマーケットプレイス」に新規出店しました。



### 店舗お取り寄せサービス

「お客様の欲しい」に答えるため、ブックオフオンラインで購入した商品を店舗にお届けするサービスを試行的(30店舗)に実施しています。

ネットとリアル連携を深め、グループ・チェーンに新しい価値を生み出します



### ハグオール事業

ブックオフオンラインとハグオールが2018年3月21日に統合。三越や伊勢丹、高島屋など大手有名百貨店に設置している「買取ご相談窓口」等により店舗ではリーチできない新たなお客様層へのアプローチに積極的に取り組んでいます。



# BUSINESS SPOTLIGHT

ブックオフグループの注目ビジネスを紹介します。

## Yahoo! JAPANとの提携

Yahoo! JAPANとブックオフは、ネットとリアルそれぞれの強みを活かし、リユース利用率100%の世界を構築することを目指しています。“買うことがもっと身近に”なるよう、全国のBOOKOFF店舗で販売している商品を「ヤフオク!」上で販売する取組みを展開しています。

### カウマエニーク

この両社の強みをさらに進化させた、おトクで便利な新買取サービスが「カウマエニーク」です。「カウマエニーク」は「買う前に(売りに)行く」、「売るからはじまる買物生活」がコンセプトの買取サービス。本サービスはブックオフが持つ過去の買取データを基にした、約53万商品の買取上限価格を確認できる機能も提供します。

### 「カウマエニーク」サービス開始

買取

2017年  
11月サービス  
開始

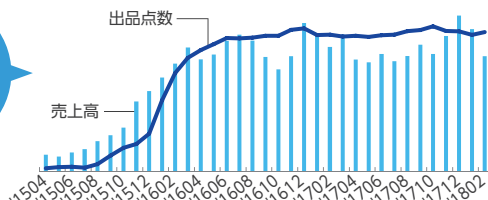


当期第4四半期  
既存店仕入高前年同期比

111.4%

販売

### BOOKOFFグループ ヤフオク!ストアの推移



ヤフオク!ブックオフオークションストア

常時出品数  
200万点以上  
年間売上高  
40億円以上



2万を超えるヤフオク!出品ストアの中から「新規出品最多賞」を受賞しました。

買取・販売双方の連携サービスが揃い、提携による更なる事業成長を図る

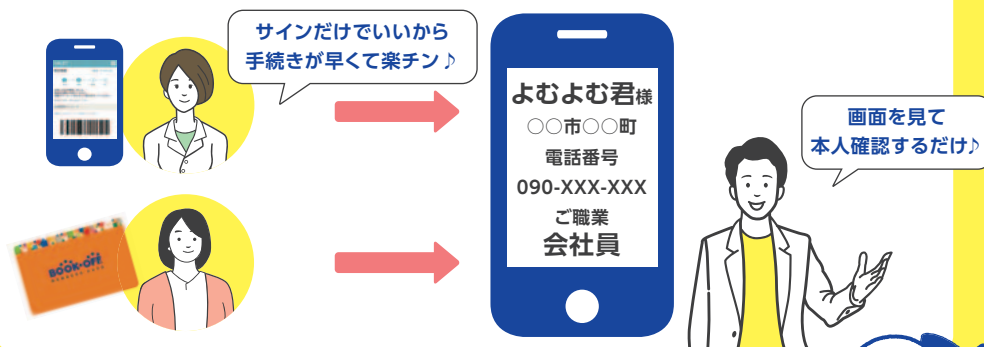
## 「電子買取システム」本格導入開始

これまで、買取のご利用時に毎回ご記入いただいていた古物取引承諾書の記入がサインだけになりました。

受付時にカウマエニークの申し込みコードやBOOKOFF会員カードを読むことで、お客様の情報を呼び出し、お客様はタブレットにサインをするだけでこれまでよりもずっと早く、簡単に手続きが進められるようになりました。

古物取引承諾書の記入が不要

カウマエニークで申込されたお客様は最初から、BOOKOFFの会員カードをお持ちのお客様は、2回目の取引から早くて簡単!



## 「住民と成長するマンションライブラリー」システムが「2017年度グッドデザイン賞」を受賞

新刊書店である青山ブックセンターでは、様々な空間にライブラリーを作るサービスを展開しています。昨年竣工した大田区の大型分譲マンションでは、3年前から担当者が地域のリサーチを行い、ブックオフグループの強みを活かして、マンション内ライブラリーでありながら地域図書館と同規模となる7,000冊の場所と人に合わせた選書を行いました。

また、定期的に入れ替える本をブックオフが買取り、その費用で新たな本を購入するという継続的なシステムを導入することで、居住者と共に「成長するライブラリー」を実現しました。





## 「ボランティア宅本便」の取組み

「ボランティア宅本便」は、ブックオフオンラインが提供している宅配買取サービス「宅本便」を利用し、本、CD、ゲームなどをお送りいただくことで、その買取金額を様々な団体に寄付することができる仕組みです。

### 日本赤十字社との取組み

2016年2月より一部支部等で試行的に展開していましたが、2018年4月より全国の日本赤十字社46支部へと支援先を拡大。買取金額をお住まいの地域支部の赤十字活動の財源として寄付することが可能になりました。



## 子ども食堂等への本寄贈

ブックオフオンラインは、運営する宅配買取サービス「宅本便」を通じて、お値段がつかなくなった本の一部を、子ども食堂などへ寄贈する取組みを開始しました。宅本便をご利用いただくお客様のうち96%が査定結果にご承諾(2017年12月実績)いただいております、一方で寄せられるご意見として、状態が良いのに買取られなかったことや、買取られなかった本が商品として流通せず再資源化されることへのご不満がありました。

今回の取組みは、そのような声に少しでもお応えし、買取りできなかったとしても寄贈というルートを作ること、社会的には子ども支援の一助を果たす一方、事業観点としては「捨てるぐらいなら、売る」というご判断を増やすことで、当社グループの経営理念の一つである「事業活動を通じての社会への貢献」を実現していきたいと考えています。



## 会社概要 (2018年3月31日現在)

|        |                                                                     |
|--------|---------------------------------------------------------------------|
| 社名     | ブックオフコーポレーション株式会社<br>BOOKOFF CORPORATION LIMITED                    |
| 住所     | 〒252-0344<br>神奈川県相模原市南区古淵2-14-20                                    |
| WEBサイト | <a href="https://www.bookoff.co.jp/">https://www.bookoff.co.jp/</a> |
| 資本金    | 3,652百万円                                                            |
| 従業員    | 1,279名<br>パートアルバイトスタッフ 11,551名                                      |
| 事業内容   | 書籍、パッケージメディア、アパレル等の<br>総合リユース事業の運営                                  |
| 上場市場   | 東京証券取引所市場第一部<br>(証券コード:3313)                                        |

## 役員 (2018年6月23日現在)

|         |        |
|---------|--------|
| 代表取締役社長 | 堀内 康隆  |
| 取締役     | 橋本 真由美 |
| 取締役     | 堤 佳史   |
| 取締役     | 兵頭 裕   |
| 取締役(社外) | 中野 捷夫  |
| 取締役(社外) | 野林 德行  |
| 取締役(社外) | 佐藤 善孝  |
| 取締役(社外) | 梅村 雄士  |
| 取締役(社外) | 千葉 雅之  |
| 監査役     | 田村 英明  |
| 監査役(社外) | 内藤 亜雅沙 |
| 監査役(社外) | 小堀 秀明  |

## 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)



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

<http://www.bookoff.co.jp/ir/investor.html>

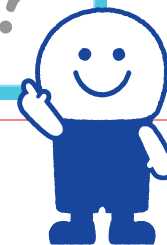
# What's BOOKOFF

知って納得！  
教えて！



## Q

# ブックオフの考える人財育成、職場環境づくりとは？



## A

### 障がい者雇用

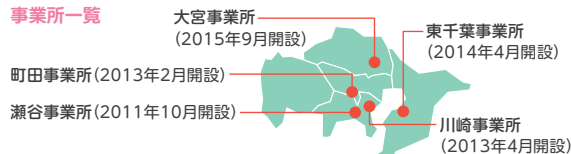
についてお答えします。

私たちブックオフグループでは、社会的責任を果たすため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害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、149名(障害者雇用率3.42%)<sup>\*1</sup>となりました。

<sup>\*1</sup> 内訳:身体障害者:4名 知的障害者:136名 精神障害者:9名(2018年3月末現在)

#### ■ビーアシスト事業所

##### 事業所一覧



ブックオフグループでは、

障害者手帳を持ち

一緒に働く仲間を

「パートナースタッフ」

と呼んでいます。

#### ■請負業務を担当するパートナースタッフ

配 属 先:ビーアシスト事業所(5拠点)

主な業務:ブックオフグループで販売する商品の加工・店内整備など

#### ■店舗業務を担当するパートナースタッフ

配 属 先:全国のブックオフグループ店舗

主な業務:加工・陳列・販売・POP作成など

#### ■物流・倉庫業務を担当するパートナースタッフ

配 属 先:東名横浜ロジスティクスセンター等

主な業務:ピッキング・商品配送・携帯電話・タブレット等の情報消去など

## A

### 人財育成

についてお答えします。

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。そのため当社ではパート・アルバイトスタッフを含む従業員を「人財」と呼んでいます。ブックオフグループの成長の源は「人財」です。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。

#### ■勤務地選択制度対象地域拡大

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。

#### ■夫婦帯同異動が可能に

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。

「結婚する際、転勤が続くと配偶者  
と同居できず、仕事を続けることが  
難しい状況でした。そんな時、全国  
転勤がなく特定地域内での勤務が  
可能な「勤務地選択制度」を知り活  
用しました。結婚しても会社の役に  
立てるのがうれしかったです。」

館林店 店長

新美 友里恵



## A

### 職場環境制度

についてお答えします。

社長と女性社員との対話を契機に、2012年より「働きやすい職場づくりプロジェクト」を発足。プロジェクト実施の成果として「勤務地選択制度」「社員再雇用制度」「リフレッシュ休暇」等を2014年に導入。「社員再雇用制度」では、退職時のグレード(階級)を引き継いで従業員を再雇用するため、育児等を理由に退職した従業員がキャリアをリセットすることなく活躍できる機会を創出しました。

#### ■働きやすい環境制度

|              |                                                                                |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| 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 |



BOOK-OFF® Group