



堀内 康隆 社長

ブックオフグループホールディングス株式会社(9278)

BOOKOFF

GROUP HOLDINGS

企業情報

市場	東証1部
業種	小売業(商業)
代表取締役社長	堀内 康隆
所在地	相模原市南区古淵 2-14-20
決算月	3月
HP	https://www.bookoffgroup.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
926円	17,447,413株		16,156百万円	16.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
18.00円	1.9%	51.58円	18.0倍	736.20円	1.3倍

*株価は02/20終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2016年3月(実)	76,564	-530	5	-528	-25.69	25.00
2017年3月(実)	81,344	116	588	-1,159	-56.41	10.00
2018年3月(実)	80,049	613	1,092	-889	-43.31	10.00
2019年3月(実)	80,796	1,550	2,120	2,172	112.19	15.00
2020年3月(予)	84,000	1,400	1,900	900	51.58	18.00

* 予想は会社予想。単位は百万円、円。

ブックオフグループホールディングス株式会社の2020年3月期第3四半期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2020年3月期第3四半期決算概要](#)

[3. 2020年3月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 20/3期3Q(10-12月)は前年同期比1.9%の増収、53百万円の営業損失。消費税増税や暖冬の影響による国内直営店での粗利率の高い書籍・アパレルの苦戦や台風上陸時の半数以上の国内直営店での臨時休業等が響いた。この結果、20/3期3Q(累計)は前年同期比4.6%の増収ながら、同36.1%の営業減益。ただ、スマホアプリ会員の120万会員突破やECを活用したオムニチャネル化等、「ひとつのBOOKOFF」構想実現に向けた各施策は順調に進捗した。
- 通期予想は前期比4.0%の増収、同9.7%の営業減益。国内直営店においてCD・DVD・ゲームやブランドバッグ・時計・貴金属を中心に売上高が想定を上回って推移していることを踏まえて売上予想を上方修正した。一方、利益予想は下方修正。売上構成の変化で利益率が期初予想を下回る見込み。期末配当については、期初の発表通り、1株当たり3円増配の18円を実施する予定。
- 通期予想に対する進捗率は、売上高74.2%(通期実績ベースの前年同期73.8%)、営業利益59.1%(同83.6%)。利益の進捗が遅れているように感じられるが、直営既存店売上高が順調に回復しており、粗利率の高い書籍も、12月、1月と前年同月の実績を上回った。モーメンタムは良好であり、「ひとつのBOOKOFF」構想実現に向けた各施策も順調だ。4Q(1-3月)の巻き返しに期待したい。

1. 会社概要

書籍、CD、DVD、ゲーム、アパレル、スポーツ用品、ベビー用品、雑貨など様々なジャンルでリユース(再使用)事業を展開する日本最大級のリユースチェーンをグループで展開。北海道から沖縄まで全国をカバーする約800の店舗ネットワーク(直営+フランチャイズ)に加え、「ネットリユース」とのシナジーを追究している。

【ブックオフグループの経営理念】

- ・ 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

上記経営理念の下、「本」の買取・販売を中心に様々なモノのリユースに取り組む中で育んできた、ブランド、店舗網、そして人財がグループの強みとなっている。「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」事を使命とし、「リユースのリーディングカンパニー」と「自信と情熱を持って安心して働き、成長できる会社」を目指している。

【ダイバーシティへの取り組み】

「従業員は最大の財産である」、「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」と同社は考えている。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いる。この一環として、2014年10月に特定地域内での勤務が可能な地域選択制度を導入した他、従業員同士が夫婦の場合、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」を導入した。また、障がい者雇用にも取り組んでおり、2010年10月にビーアシスト(株)を設立した(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)。働く事ができる障がい者の方に「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・自立を支援しており、ブックオフグループ全体で140名を超える障がい者を雇用している。

BRIDGE REPORT



1-1 事業内容

書籍・ソフト等のリユースショップ「BOOKOFF」のチェーン本部としてフランチャイズ(FC)システムの運営及び直営店舗の運営を行っている。直営店舗は、本・CD・DVD・ゲームソフト・家電・携帯等を取り扱う「BOOKOFF」、「BOOKOFF」にアパレル・ブランド品等を加えた中型複合店舗「BOOKOFF PLUS」、及び書籍・ソフトの他、家電(オーディオ・ビジュアル、コンピュータ等)、アパレル、スポーツ用品、ベビー用品、腕時計、ブランドバッグ、貴金属、食器、雑貨など幅広いリユース品を取り扱う総合リユースの大型複合店舗「BOOKOFF SUPER BAZAAR」の3つのタイプで展開している。

この他、EC サイト「BOOKOFF Online」及び大手百貨店内で富裕層向け買取サービス等を行う「ハグオール」、新刊書店の運営及びブックレビューコミュニティサイトの運営等を行っている。

主な子会社は、(株)ブックレット、(株)ブックオフウイズ、(株)ブックオフ沖縄、(株)マナス、(株)ブックオフ南九州が、国内で「BOOKOFF」店舗の運営を行なっている。(株)ブックオフウイズは、上記に加え、アパレル・ベビー用品等のリユース店舗の運営を行なっており、腕時計・ブランドバッグ・貴金属等のリユースショップ・チェーンである「キングラム」のFCでもある。また、(株)ブックレット、(株)ブックオフウイズ、(株)ブックオフ沖縄は、アパレル等のリユース店舗の運営も行なっている。海外では、BOOKOFF U.S.A. INC.が米国で「BOOKOFF」店舗の運営、BOK MARKETING SDN.BHD がマレーシアで「Jalan Jalan Japan」の運営をそれぞれ行なっており、SCI BOC FRANCE がフランス国内に所有する不動産の賃貸を行っている。

 ブックオフ 		 ブックオフ スーパーバザー 	
平均売場面積	約 130 坪	平均売場面積	約 950 坪
取扱商材	本、CD、DVD、ゲーム、ホビー 携帯電話、家電等	取扱商材	「BOOKOFF」+洋服、ブランド品、雑貨、 スポーツ用品、食器等
 ブックオフ プラス 		 総合買取窓口 ブックオフ そうごうかいとり まどぐち 	
平均売場面積	約 300 坪	平均売場面積	約 20 坪
取扱商材	「BOOKOFF」+洋服、服飾雑貨等	取扱商材	洋服、ブランド品、小型家電等を中心とした買取特化型店舗

(同社資料を基に作成)

1-2 中期経営方針

事業方針として、「個店を磨く」(店舗運営と商材)と「総力戦で取り組む」(集客とシステム)の2つを掲げている。「個店を磨く」では、個性的な店づくりと組織変更による権限委譲促進に取り組んでおり、「総力戦で取り組む」では、ひとつのBOOKOFF戦略の下、EC活用によるオムニチャネル・O2Oを推進すると共に、富裕層向け買取サービス「ハグオール」の強化に取り組んでいる。この他、グループの出口機能として国内BOOKOFFの買取マインドの後押しにもつながっているマレーシアを中心に海外戦略を進めている。

23/3期の目標として、「経常利益30億円、ROA(総資産経常利益率)6.5%以上、有利子負債営業CF倍率5.0以内」を掲げている。また、20/3期から23/3期の4年間で総額100億円の投資を予定している(年間合計で26~28億円)。単年度では、BOOKOFF SUPER BAZAARと総合買取窓口店舗を中心にした新規出店で10億円、既存店リニューアル・修繕及び物流機能強化等のリニューアルで6~8億円、更には「ひとつのBOOKOFF」システム構築、価格データベースの強化、次世代運営システム、機器リニューアル等で10億円。

2. 2020年3月期第3四半期決算概要

2-1 第3四半期(10-12月)連結業績

	19/3期	3Q(10-12月)	構成比	20/3期	3Q(10-12月)	構成比	前年同期比
売上高		20,635	100.0%		21,018	100.0%	+1.9%
売上総利益		12,498	60.6%		12,478	59.4%	-0.2%
販管費		11,751	56.9%		12,530	59.6%	+6.6%
営業利益		747	3.6%		-52	-	-
経常利益		875	4.2%		59	0.3%	-93.2%
親会社株主帰属利益		504	2.4%		1	0.0%	-99.6%

* 単位:百万円

粗利率が高い書籍やアパレルの苦戦で52百万円の営業損失

売上高は前年同期比1.9%増の210億18百万円。消費税増税や暖冬の影響で、国内直営店において粗利率及び構成比の高い書籍やアパレルが低調に推移したことに加え、2019年10月の台風上陸時に国内直営店の半数以上が臨時休業を強いられた。国内直営既存店は、売上高が同98.7%、売上客数が同95.5%。

営業損益は52百万円の損失。粗利率及び構成比の高い書籍やアパレルの苦戦で売上総利益が同0.2%減少し、販管費を吸収できなかった。

* 原価計上方法の統一

「ひとつのBOOKOFF」構想に基づくグループ企業の合併等、一連の組織再編や店舗・EC間でのオムニチャネル化の推進に伴い、20/3期より仕入(買取)に係る経費の計上方法をグループ内で統一した(原価計上方法の統一)。このため、前期第3四半期までは売上原価に計上していた一部経費を当期から販管費に計上している。この影響で、第3四半期は粗利率の高い商品が苦戦したにもかかわらず売上総利益が同0.2%の減少にとどまった。一方、前期第3四半期までは売上原価に計上していた一部経費の振り替えで販管費が同6.6%増加した(原価計上方法の統一は営業損益には影響しない)。

2-2 第3四半期(累計)連結業績

	19/3期	3Q(累計)	構成比	20/3期	3Q(累計)	構成比	前年同期比	前期までの計上方法	構成比
売上高		59,588	100.0%		62,308	100.0%	+4.6%	62,308	100.0%
売上総利益		35,681	59.9%		37,801	60.7%	+5.9%	36,577	58.7%
販管費		34,384	57.7%		36,972	59.3%	+7.5%	35,749	57.4%
営業利益		1,296	2.2%		828	1.3%	-36.1%	828	1.3%
経常利益		1,772	3.0%		1,204	1.9%	-32.0%	1,204	1.9%
親会社株主帰属利益		945	1.6%		559	0.9%	-40.8%	559	0.9%

* 単位:百万円

前年同期比4.6%の増収、同36.1%の営業減益

売上高は前年同期比4.6%増の623億08百万円。映像・ゲーム等のソフトメディアやトレーディングカード・ホビー及び貴金属・時計・ブランドバッグを中心に直営店売上高が堅調に推移する中、百貨店内で買取を行う「hugall(ハグオール)」が寄与した他、2019年5月に九州地区のフランチャイズ9店舗を直営化した効果もあった。国内直営既存店は売上高が同102.3%、売上客数同97.4%。

利益面では、第3四半期(10-12月)の苦戦が響き営業利益が8億28百万円と同36.1%減少した。営業利益への影響はなかったが、原価計上方法統一の影響が12億23百万円(対売上高構成比で2.0%)発生したため、売上原価が同額減少する一方、販管費が同額増加した。前期までの原価計上方法であれば、原価率は前年同期の40.1%を1.2ポイント上回る41.3%。

BRIDGE REPORT



店舗展開及び投資

リパッケージを含めた新規出店は14店舗。このうち直営店の出店は、海外2店舗及びリパッケージ1店舗を含む12店舗。FCがリパッケージ2店舗。この他、直営店68店舗でリニューアルを実施した。

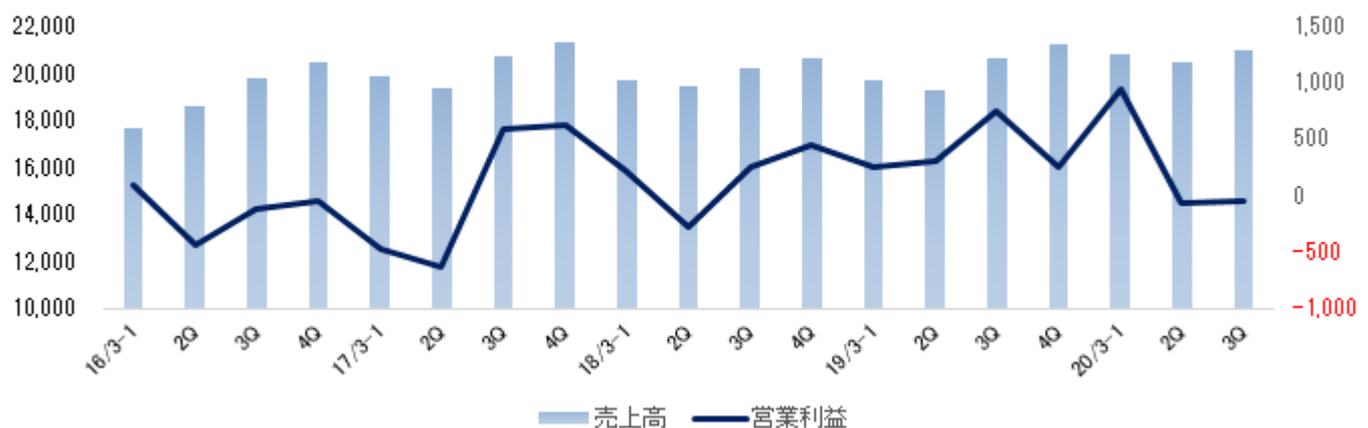
第3四半期末の国内店舗数は、直営店405店舗、FC399店舗の計804店舗。海外は、米国が直営9店舗、フランスがFC2店舗、マレーシアが直営5店舗。

商材別売上高・仕入高実績

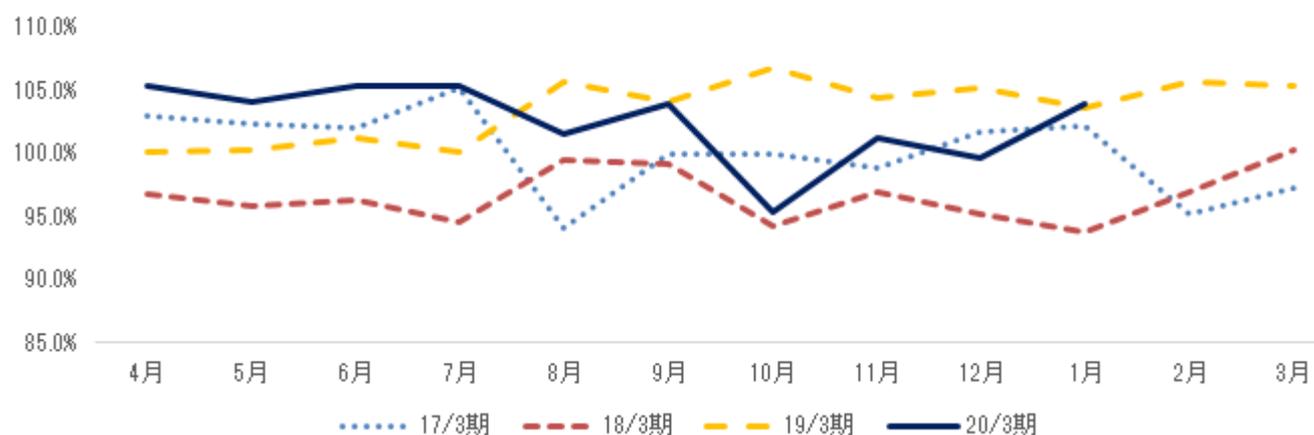
商材名	売上高				仕入高			
	3Q期間		累計		3Q期間		累計	
	前期比	構成比	前期比	構成比	前期比	構成比	前期比	構成比
書籍	94.8%	28.8%	99.3%	31.7%	101.7%	22.9%	104.7%	22.8%
音楽	95.1%	6.7%	100.1%	7.0%	91.6%	6.0%	107.9%	6.8%
映像	100.8%	9.5%	106.5%	9.9%	95.8%	11.0%	107.6%	11.6%
ゲーム	103.9%	12.8%	102.7%	12.6%	93.7%	19.3%	98.6%	18.4%
トレーディングカード・ホビー	110.3%	7.0%	114.8%	6.9%	105.8%	7.9%	118.6%	8.0%
家電・携帯電話	93.8%	4.9%	97.9%	5.0%	82.1%	5.3%	97.0%	5.9%
アパレル	90.7%	14.7%	95.1%	12.8%	73.3%	9.9%	84.8%	9.4%
貴金属・時計・プラント・バッグ	106.4%	8.7%	112.3%	8.1%	104.3%	13.4%	108.5%	12.8%
その他	111.9%	6.9%	109.9%	6.0%	91.0%	4.3%	95.0%	4.3%

* 店頭商品のEC販売による売上高を含む。(同社資料より)

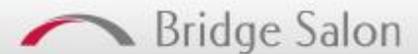
四半期売上高・営業利益の推移(百万円)



既存店売上高の推移



BRIDGE REPORT



新規出店・リパッケージ

区分	店舗名	店舗パッケージ	OPEN	所在地	売場面積	
直営	新規出店	経堂農大通り店	BOOKOFF 総合買取窓口	4月12日	東京都世田谷区	18坪
		5号札幌宮の沢店	BOOKOFF SUPER BAZAAR	4月18日	北海道札幌市	844坪
		イトーヨーカドー流山店	BOOKOFF SUPER BAZAAR	4月25日	千葉県流山市	802坪
		M3Mall店	Jalan Jalan Japan	5月18日	マレーシア	560坪
		曳舟店	BOOKOFF	7月6日	東京都墨田区	64坪
		広尾店	BOOKOFF 総合買取窓口	7月13日	東京都渋谷区	15坪
		水戸姫子店	BOOKOFF SUPER BAZAAR	10月3日	茨城県水戸市	539坪
		用賀駅北口店	BOOKOFF 総合買取窓口	10月5日	東京都世田谷区	13坪
		アグロガーデン神戸駒ヶ林店	BOOKOFF SUPER BAZAAR	11月28日	兵庫県神戸市	468坪
		25号八尾永畑店	BOOKOFF SUPER BAZAAR	12月12日	大阪府八尾市	726坪
		Kipmall店	Jalan Jalan Japan	12月28日	マレーシア	500坪
リパッケージ	上野広小路店	BOOKOFF PLUS	12月5日	東京都台東区	189坪	
FC	リパッケージ	各務原インター店	BOOKOFF PLUS	9月14日	岐阜県各務原市	265坪
		伊那店	BOOKOFF PLUS	10月3日	長野県伊那市	391坪

(同社資料より)

2-3 財政状態

	19年3月	19年12月		19年3月	19年12月
現預金	6,142	5,898	未払法人税等	135	194
売上債権	1,590	1,961	売上割戻引当金	546	526
たな卸資産	12,915	13,823	資産除去債務	1,747	1,846
流動資産	23,765	24,482	有利子負債	17,417	19,404
有形固定資産	5,932	6,408	リース債務	1,507	1,585
無形固定資産	1,204	2,024	負債	27,640	29,605
投資その他	9,744	9,816	純資産	13,006	13,125
固定資産	16,882	18,248	負債・純資産合計	40,647	42,731

* 単位:百万円

第3四半期末の総資産は前期末比5.1%増の427億31百万円。借方では、新規出店やシステム投資や(株)ジュエリーアセットマネジャーズの100%子会社化で有形・無形固定資産が増加。貸方では、M&A 資金の調達に伴い有利子負債が増加した。自己資本比率30.6%(前期末31.6%)。

3. 2020年3月期業績予想

3-1 連結通期業績予想

	19/3期 実績	構成比	20/3期 予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	80,796	100.0%	84,000	100.0%	+4.0%	83,000	+1.2%
営業利益	1,550	1.9%	1,400	1.7%	-9.7%	1,800	-22.2%
経常利益	2,120	2.6%	1,900	2.3%	-10.4%	2,300	-17.3%
親会社株主帰属利益	2,172	2.7%	900	1.1%	-58.6%	1,200	-25.0%

* 単位:百万円

前期比4.0%の増収、同9.7%の営業減益予想

売上高は前期比4.0%増の840億円。昨年10月には台風の影響で多くの直営店舗が臨時休業や営業時間の短縮を強いられたが、この影響を吸収して国内直営店の売上高がCD・DVD・ゲームやブランドバッグ・時計・貴金属を中心に想定を上回って推移している。これを踏まえて通期の売上高予想を上方修正した。

営業利益は同9.7%減の14億円。第3四半期(10-12月)の国内直営店での粗利率の高い書籍やアパレルの苦戦が響き、通期の営業利益率が期初予想(2.2%)を0.5ポイント下回る見込み。最終利益の減少率が大きいのは、一過性の利益押し上げ要因が剥落するため。

1株当たり18円を予定している期末配当に変更はなかった。

4. 今後の注目点

2019年10月は、台風19号の影響で、関東地区を中心に国内直営店舗の半数以上が臨時休業となり、営業時間を短縮した店舗も多かった。消費税率引き上げの影響もあり、国内直営既存店売上高が95.3%にとどまった。しかし、11月は土日祝日が前年同月と比べて1日多かったこともあり101.2%に回復し、12月は99.6%にとどまったが、土日祝日が前年同月と比べて2日少なかった事を考えると、実質的には前年同月を上回った。1月は、書籍、ソフトメディア、貴金属・時計・ブランドバッグ等の売上が前年を上回ったことで103.9%と伸びた。

通期予想に対する進捗率は、売上高74.2%(通期実績ベースの前年同期73.8%)、営業利益59.1%(同83.6%)、経常利益63.4%(同83.6%)、最終利益62.1%(同43.5%)。利益の進捗が遅れている様に感じられるが、上記の通り、国内直営既存店売上高が順調に回復しており、粗利率の高い書籍も、12月、1月と前年同月の実績を上回った。モーメントは良好であり、「ひとつのBOOKOFF」構想実現に向けた各施策も順調だ。第4四半期(1-3月)の巻き返しに期待したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	5名、うち社外3名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2019年06月27日)

基本的な考え方

当社グループは、純粋持株会社であるブックオフグループホールディングス株式会社のもと、「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」をグループ共通の経営理念とし、「経営の透明性・効率性の確保」「迅速な意思決定」「アカウンタビリティの充実」をコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方としております。この考えのもと、株主をはじめお客様・従業員・取引先・地域社会等の各ステークホルダーと良好な関係を築くとともに、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うための仕組みを整え、持続的な成長及び中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

<実施しない主な原則とその理由>

【原則 1-4】

当社は、「出資及び有価証券運用に関する規程」により、原則として政策保有目的の株式の取得を行わない方針を定めております。ただし、例外として、当社フランチャイズ・チェーン加盟企業の株式を保有することがあります。政策保有の株式の議決権行使については、議案の内容を精査し、必要に応じて企業との対話を行い、株主価値向上に資するものか否かを判断した上で、適切に行使用いたします。

【原則 4-11】

現在は社内取締役2名、社外取締役3名(うち独立社外取締役2名)、常勤監査役1名、社外監査役2名(うち独立社外監査役1名)であり、取締役は企業経営の経験者や公認会計士、豊富なビジネス経験を有する者、担当事業分野に精通した者、監査役は公認会計士、弁護士、及び事業会社出身者で構成されています。特に社外取締役及び社外監査役は豊富な知識と経験を有する者であり、健全で持続可能な成長が図れるように、構成員のバランスに配慮しております。取締役会の国際性の面は、当社グループの海外事業の比率を鑑み不要と考えておりますが、その一方でジェンダー面に関し、今後の検討課題と考えております。

<開示している主な原則>

【補充原則 4-11①】

当社は、取締役会において、実質的で有効な議論を行うためには、取締役が8~10名程度、監査役が3~4名程度が適正と考えております。現在は社内取締役2名、社外取締役3名(うち独立社外取締役2名)、常勤監査役1名、社外監査役2名(うち独立社外監査役1名)であり、取締役は企業経営の経験者や公認会計士、豊富なビジネス経験を有する者、担当事業分野に精通した者、監査役は公認会計士、弁護士、及び事業会社出身者で構成されています。特に社外取締役及び社外監査役は豊富な知識と経験を有する者であり、健全で持続可能な成長が図れるように、構成員のバランスに配慮しております。また、取締役の選任に関しては、当社の企業価値向上に資する候補者であるかを基準に選定し、候補者との対話の機会を持った上で、指名諮問委員会規程に基づき、社長及び独立社外取締役を構成員とする指名諮問委員会で検討の上、取締役会にて決定しております。また、社外取締役の選任に係るガイドラインを定め、その独立性判断基準は、コーポレート・ガバナンスに関する報告書にて開示しております。

【原則 5-1】

当社は、IR担当役員を選任し、経営企画部をIR担当部署としております。株主や投資家に対しては、決算説明会を半期に一回開催するとともに、逐次スモールミーティングや個別取材等を実施しております。また、IRポリシーを制定し、当社ホームページにて開示しております。

■IRポリシー<株主との建設的な対話を促進するための方針>

<https://www.bookoffgroup.co.jp/ir/policy.html>

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(ブックオフグループホールディングス:9278)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

FREE

▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)