



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)



## 企業情報

市場	東証1部
業種	小売業(商業)
代表者	堀内 康隆
所在地	相模原市南区古淵 2-14-20
決算月	5月
HP	<a href="https://www.bookoffgroup.co.jp/">https://www.bookoffgroup.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
903円	20,547,413株	18,554百万円	1.9%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00円	0.7%	11.46円	78.8倍	731.85円	1.2倍

\*株価は3/8終値。発行済株式数はDPS、EPSは21年5月期第3四半期決算短信より。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
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(実)	84,389	1,428	1,898	240	13.77	6.00
2021年5月(予)*	96,000	1,300	1,650	200	11.46	6.00

\*2021年5月期は14ヶ月決算。予想は会社予想。単位:百万円、円。

ブックオフグループホールディングス(株)の2021年5月期第3四半期決算の概要と通期の見通しについてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 2021年5月期第3四半期決算概要](#)
  - [3. 2021年5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

- 21年5月期第3四半期(累計)の売上高は前年同期比6.5%減の582億68百万円、経常利益は同7.6%減の11億13百万円。新型コロナウイルス感染症拡大防止のための緊急事態宣言並びに休業要請を受け、対象地域・店舗を中心にグループ直営店の過半の店舗を全日休業もしくは土日祝日休業とした結果、4月、5月の既存店売上高は前年を大きく下回った。その後回復に向かっているが、第1四半期のマイナスが影響し、累計では減収減益となった。四半期純利益は44百万円の損失。最終損益が損失となったのは、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、臨時休業とした国内外直営店舗の地代家賃、減価償却費等の固定費等、特別損失7億78百万円を計上したため。
- 通期業績予想に変更は無い。書籍、トレカ・ホビーは好調を維持しているが、アパレル売上が弱含みで推移しており、2020年10月～2021年3月の売上高はほぼ前年同期並みの水準を想定している。店舗投資については、既存店のリニューアルは一定規模で継続するものの、新規出店計画を白紙にし、新パッケージの開発に取り組んでいく。期末配当は1株当たり6円を予定している。
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響で、厳しい事業環境ではあるが、第3四半期(10-12月)は前年同期比で大幅な増益となり、2月の既存店売上の前年同月比も100%を超えるなど、徐々に回復の兆しが見えつつあるようだ。14か月決算となる今期、新型コロナウイルスの再度の爆発的な感染拡大が無いことを前提に、予想にどれだけ近づき、あるいは上積みできるのか注視したい。
- そうした意味では、投資家の関心は来期22年5月期およびそれ以降の中期的な姿に移っていくだろう。出店戦略をどう打ち出すのか、会社側が課題と認識している来店客数回復の手立て、「ひとつのBOOKOFF」構想推進の具体的な施策など、成長市場と位置付けるリユース市場においてどのようにして持続可能な成長を追求するのかを注目したい。

## 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」とのシナジーを波及している。

### 【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」という経営理念の下、「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。このため、個々の従業員が強みを活かすことができる職場環境の整備と従業員への能力開発や自己実現の機会提供に努めている。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)。ビーアシスト(株)は、働く事ができる障がい者に「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・自立を支援している(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)。

### 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。

 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)

### ブックオフグループ

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っている。

2016年に進出したマレーシアでは、現地オリジナルパッケージの「Jalan Jalan Japan」を展開している。店舗コンセプトの「Preloved in Japan」、「商品量の多さ」、「価格の安さ」が現地のニーズにマッチし業績は好調。人財育成に力を入れ、店舗ネットワークの更なる拡充に取り組んでいく。まずは3~4年以内に10店舗体制を確立したいと考えて、中期的には同業者の廃棄商品の引き受け等も視野に入れている。マレーシア事業は黒字化しているが、収益貢献だけでなく、グループの出口機能も担っている(日本国内の店舗で販売に至らなかった商品を現地で販売している)。国内で売れ残った商品は産業廃棄物として処理するが、マレーシア事業が機能する事で処理費用を抑制できる。ただ、店舗運営には大量の商品の確保と大量の商品をさばくオペレーションが要求されるため、他社が同様の事業を展開する事は難しく、業界でも断トツの売上規模を誇る同社ならではの

事業である。マレーシア人の店長が日本でマネジメント等の研修を受けている事に加え、現地に店長クラスの日本人社員を派遣して浸透させている。

## 1-2 SDGsの達成に向けた取り組み

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る。これはSDGs12の「つくる責任、つかう責任」目標を達成させるために、非常に重要な役割を果たす。これらをはじめ、同社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の達成に貢献していく考え。

	リユースと古紙リサイクル	
 マレーシア事業 Jalan Jalan ジャパン	雇用の創出、良質な商品・アパレル提供	
 (株)ジュエリーアセットマネジャーズ	宝飾品リペア、代々の継承	
<b>特例子会社</b> <b>ビーアシスト</b> 障害者雇用促進法認定	障がい者支援、雇用の創出	
 本やゲーム等、様々なモノをブックオフに送ると、その買取金額が支援となるサービス	企業・行政・NPO 団体とのパートナーシップ	

(同社資料より)

### 主な取り組み

「空き家」対策を促進するための社会実験への参加、規格外生花「チャンスフラワー」の販売、及び「親子でサステナブル サマースクール 2020」への参画を通してSDGsの達成に向けた取り組みを進めた。また、同社の特例子会社で、ブックオフグループの障がい者雇用を担うビーアシスト(株)が2020年10月15日に設立10周年を迎えた。障害者雇用促進法により、民間企業における障害者雇用率は2.2%と定められているが、ブックオフグループは4.33%(2020年6月1日現在)と法定雇用率を大きく上回っている。

#### 「空き家」対策を促進するための社会実験への参加

空き家コンサルティング(株)、(株)浜屋、一般社団法人日本リユース・リサイクル回収事業者組合との連名で南知多町(愛知県)と協定書を締結し、同町が実施する「空き家」対策を促進するための社会実験(「空き家のお宝発掘社会実験」)に参加した。

#### 規格外生花「チャンスフラワー」の販売

生花販売やイベント企画を営む(株)hananeと共に、規格外のため捨てられてしまう生花「チャンスフラワー」のブックオフ店頭での販売に取り組んだ。

#### 「親子でサステナブル サマースクール 2020」への参画

CtoC体験予約サービスTABICA(たびか)を運営する(株)ガイアックスが主催する無料オンラインイベント「親子でサステナブル サマースクール 2020」へ登壇した。

## 2. 2021年5月期第3四半期決算概要

### 2-1 連結第3四半期(累計)業績

	20/3期 3Q(累計)	構成比	21/5期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高	62,308	100.0%	58,268	100.0%	-6.5%
売上総利益	37,801	60.7%	35,747	61.3%	-5.4%
販管費	36,972	59.3%	35,010	60.1%	-5.3%
営業利益	828	1.3%	737	1.3%	-11.1%
経常利益	1,204	1.9%	1,113	1.9%	-7.6%
四半期純利益	559	0.9%	-44	-	-

\* 単位:百万円

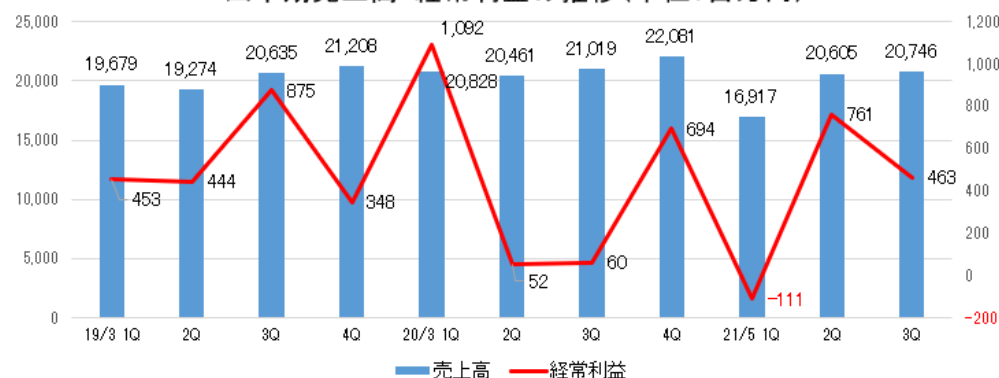
#### 前年同期比6.5%の減収、同7.6%の経常減益

売上高は前年同期比6.5%減の582億68百万円、経常利益は同7.6%減の11億13百万円。

新型コロナウイルス感染症拡大防止のための緊急事態宣言並びに休業要請を受け、対象地域・店舗を中心にグループ直営店の過半の店舗を全日休業もしくは土日祝日休業とした結果、4月、5月の既存店売上高は前年を大きく下回った。その後回復に向かっているが、第1四半期のマイナスが影響し、累計では減収減益となった。

四半期純利益は44百万円の損失。最終損益が損失となったのは、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、臨時休業とした国内外直営店舗の地代家賃、減価償却費等の固定費等、特別損失7億78百万円を計上したため。

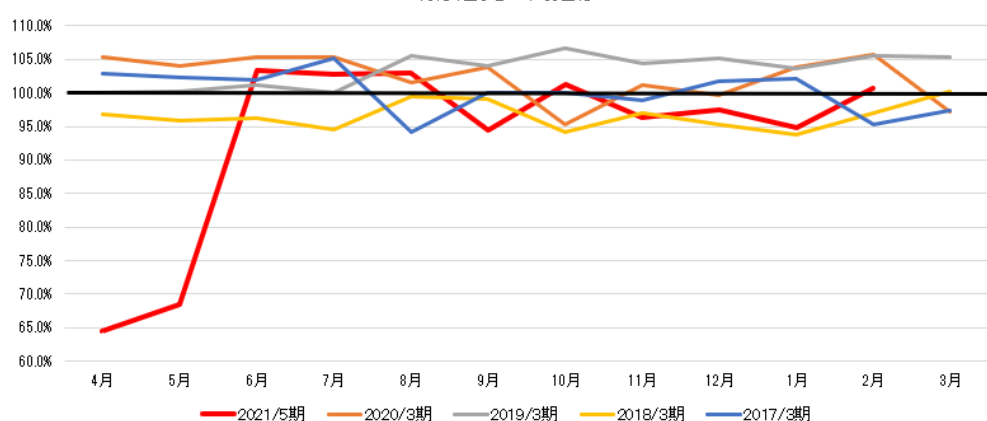
四半期売上高・経常利益の推移(単位:百万円)



四半期ベースでは第3四半期(10-12月)は対前年同期比で僅かに減収ながらも、大幅な経常増益。店頭混雑回避のため、例年実施していた年末年始のテレビCMを控えた一方で、11月からの買取需要期に合わせた各種プロモーションなど効率的な買取獲得施策により、第2四半期の営業正常化以降、課題であった仕入高の水準も回復した。

#### 既存店売上高

既存店売上高推移



年末年始の TVCM を控えたことなどから、11-1 月の既存店売上高は前年を下回った。店舗種別では首都圏の駅前立地などが苦戦。ただ 1 月後半から上向き始め、2 月はトレカ・ホビー、書籍などの売上高が前年を上回ったため、100.9%と 4 か月ぶりに 100%を回復した。

### 国内直営店 商材別売上高

	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	構成比
書籍	84.9%	106.7%	103.2%	97.9%	33.7%
ソフトメディア(音楽・映像・ゲーム)	89.4%	95.1%	94.5%	93.0%	29.6%
アパレル	48.3%	82.3%	84.8%	72.1%	10.1%
貴金属・時計・ブランドバッグ	64.6%	102.8%	95.6%	88.7%	8.0%
トレカ・ホビー	74.0%	108.2%	116.2%	100.0%	7.4%
家電・携帯電話	73.1%	89.2%	88.8%	83.8%	4.6%
スポーツ・アウトドア用品	67.3%	115.9%	108.1%	97.7%	3.1%
その他	85.7%	123.5%	122.9%	111.8%	3.5%
合計	78.2%	100.1%	98.3%	92.2%	100.0%

店舗営業の正常化後、巣ごもり需要により商材粗利率の高い書籍が好調に推移した他、特に第 3 四半期はトレカ・ホビー、スポーツ・アウトドア用品、雑貨を含む「その他」も伸びた。一方、外出抑制等の影響もあり、アパレルは引き続き低調。

### 国内直営店 商材別仕入高

	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	構成比
書籍	75.3%	96.4%	100.5%	90.5%	23.1%
ソフトメディア(音楽・映像・ゲーム)	65.3%	96.7%	113.7%	91.7%	37.4%
アパレル	38.0%	79.8%	87.3%	68.8%	7.8%
貴金属・時計・ブランドバッグ	52.2%	98.4%	99.8%	84.6%	13.1%
トレカ・ホビー	55.4%	108.5%	143.2%	102.3%	9.3%
家電・携帯電話	45.3%	86.0%	113.2%	79.3%	5.3%
スポーツ・アウトドア用品	48.8%	98.6%	109.0%	84.8%	2.9%
その他	46.5%	90.8%	94.6%	75.7%	1.1%
合計	60.5%	95.7%	107.7%	87.9%	100.0%

第 3 四半期は、ソフトメディア、トレカ・ホビー、家電・携帯電話、スポーツ・アウトドア用品の仕入を中心に全体でも仕入は回復。ほぼ適正水準まで戻すことができた。

## 2-2 店舗の状況

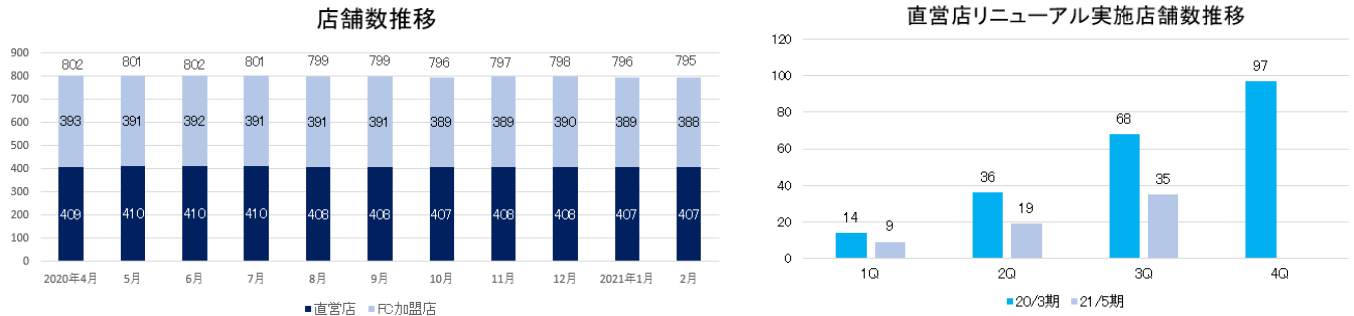
### 店舗投資

区分	店舗名	OPEN	所在地	売場面積	
直営	新規出店	BOOKOFF SUPER BAZAAR 1号京都伏見店	5月11日	京都府京都市	807坪
		Jalan Jalan Japan Tesco Rawang 店	11月2日	マレーシア	500坪
FC	新規出店	BOOKOFF 福岡行橋店	4月28日	福岡県行橋市	110坪
		BOOKOFF Châtelet 店	6月1日	フランス	103坪
		BOOKOFF 新潟亀田インター店	12月11日	新潟県新潟市	86坪
	リパッケージ	BOOKOFF PLUS 恵那店	5月2日	岐阜県恵那市	271坪
		BOOKOFF PLUS シンフォニープラザ八戸沼館店	6月12日	青森県八戸市	318坪
		BOOKOFF PLUS 可児店	8月7日	岐阜県可児市	377坪
		BOOKOFF PLUS 飯田店	11月6日	長野県飯田市	302坪
		BOOKOFF PLUS 加須店	11月13日	埼玉県加須市	228坪

## BRIDGE REPORT



21年2月末の店舗数は795店舗。第2四半期時点で出店戦略を見直し、BOOKOFF 既存店のリニューアルは継続するものの、BOOKOFF SUPER BAZAARについては、新規出店と既存店リニューアルのバランスをとることとしている。



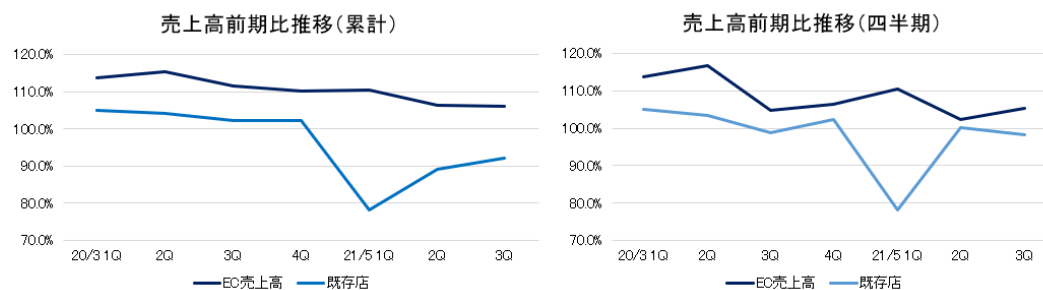
## 2-3 EC 売上

既存店売上は今期に入り苦戦しているが、EC 売上は巣籠り需要を取り込んで好調に推移している。

同社の EC 売上は、「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、「hugall」EC 販売実績の合計。

ネット経由の「BOOKOFF」売上高は2桁成長が続いている。

「公式スマホアプリを起点に、EC チャンネルと全国の店舗網を活用し、リユース商品との「一期一会」を全てのお客様に最適な方法でお届けする」ことをコンセプトとする「ひとつの BOOKOFF」構想は、電子買取システムの導入と拡大(利用者の受付時間短縮と店舗運営効率 UP)、店頭在庫の EC 連携開始、EC 商品の店舗受取サービス開始、キャッシュレス買取開始といった施策により、着実に成果を上げていると会社側は考えている。



## 2-4 財政状態

## 財政状態

	20年3月	20年12月	増減		20年3月	20年12月	増減
現預金	6,094	6,800	+706	未払法人税等	282	287	+5
売上債権	1,898	2,041	+143	売上割戻引当金	512	452	-60
たな卸資産	13,129	13,545	+416	資産除去債務	2,358	2,339	-19
流動資産	23,704	24,971	+1,267	有利子負債	17,821	18,502	+681
有形固定資産	6,273	5,852	-421	リース債務	1,598	1,336	-262
無形固定資産	2,003	1,825	-178	負債	28,687	29,488	+801
投資その他	9,553	9,570	+17	純資産	12,848	12,731	-117
固定資産	17,830	17,248	-582	負債・純資産合計	41,535	42,219	+684

\* 単位:百万円

現預金の増加などで資産合計は前期末比6億84百万円増加の422億19百万円。

短期借入金の増加で負債合計は同8億1百万円増加し、294億88百万円。

自己資本比率は0.7pt低下し、30.0%となった。

### 3. 2021年5月期業績予想

#### 21/5期は14ヶ月決算

決算期を5月31日へ変更した。最繁忙期である1月から3月を避けた時期に決算期を移行することで、買い取りの最大化と効率的な事業運営の実現を目指している。このため、同社グループの21年5月期決算は14ヶ月決算となる。

	21/5期 予想	構成比
売上高	96,000	100.0%
営業利益	1,300	1.4%
経常利益	1,650	1.7%
当期純利益	200	0.2%

\* 単位:百万円

尚、20/3期との比較を容易にするため、同社は21/5期第4四半期(累計)の業績予想を開示している。

	20/3期 実績	構成比	21/5期 4Q(累計) 予想	構成比	前年同期比	進捗率
売上高	84,389	100.0%	81,000	100.0%	-4.0%	71.9%
営業利益	1,428	1.7%	1,000	1.2%	-30.0%	73.7%
経常利益	1,898	2.2%	1,300	1.6%	-31.5%	85.6%
当期純利益	240	0.3%	0	-	-	-

\* 単位:百万円

#### 通期予想に変更はなく、売上高960億円、経常利益16.5億円

通期業績予想に変更は無い。書籍、トレカ・ホビーは好調を維持しているが、アパレル売上が弱含みで推移しており、2020年10月～2021年3月の売上高はほぼ前年同期並みの水準を想定している。

店舗投資については、既存店のリニューアルは一定規模で継続するものの、新規出店計画を白紙にし、新パッケージの開発に取り組んでいく。

期末配当は1株当たり6円を予定している。

### 4. 今後の注目点

新型コロナウイルス感染拡大の影響で、厳しい事業環境ではあるが、第3四半期(10-12月)は前年同期比で大幅な増益となり、2月の既存店売上の前年同月比も100%を超えるなど、徐々に回復の兆しが見えつつあるようだ。

14か月決算となる今期、新型コロナウイルスの再度の爆発的な感染拡大が無いことを前提に、予想にどれだけ近づき、あるいは上積みできるのか注視したい。

そうした意味では、投資家の関心は来期22年5月期およびそれ以降の中期的な姿に移っていきだろう。

出店戦略をどう打ち出すのか、会社側が課題と認識している来店客数回復の手立て、「ひとつのBOOKOFF」構想推進の具体的な施策など、成長市場と位置付けるリユース市場においてどのようにして持続可能な成長を追求するのかを注目したい。



## <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	7名、うち社外4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:2020年06月30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。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則 4-9】

当社は、社外取締役及び社外監査役の独立性の判断基準を策定しており、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。また、当社の独立社外取締役 2 名は、企業経営の経験者やマーケティングや小売業界等それぞれ専門的な知識と豊富な経験に基づき、経営戦略等への確かな助言・意見具申や重要な意思決定による経営に対する監督、利益相反の監督等を独立した立場で行っております。

##### 【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 3 名、社外取締役 4 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) 2021 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/](http://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](#)



▶ 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](#)