



企業情報

市場	東証プライム市場
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	https://www.bookoffgroup.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,596 円	20,547,413 株		32,793 百万円	10.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00 円	1.9%	125.35 円	12.7 倍	1,061.56 円	1.5 倍

*株価は1/26終値。26年5月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2022年5月(実)	91,538	1,766	2,307	1,449	82.07	20.00
2023年5月(実)	101,843	2,578	3,040	2,769	140.15	25.00
2024年5月(実)	111,657	3,051	3,448	1,705	86.26	25.00
2025年5月(実)	119,205	3,448	3,903	2,101	108.54	25.00
2026年5月(予)	127,000	3,800	4,000	2,200	125.35	30.00

*予想は会社予想。単位:百万円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

ブックオフグループホールディングス(株)の2026年5月期上期決算概要など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. 2026年5月期上期決算概要
3. 2026年5月期業績予想
4. 中期経営方針と進捗
5. 堀内社長のメッセージ
6. 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

- 26年5月期上期は増収減益。売上高は前年同期比7.6%増の611億4百万円。3事業とも増収。経常利益は同15.1%減の14億54百万円。粗利率の低いトレカ・ホビーの伸長などで売上総利益は同7.0%増にとどまった一方、前期不正事案の調査対応等によりマーケティング活動や企業活動が一時的に抑制されていたが、本期は平常活動に戻ったことから費用が増加した。プレミアムサービス事業は損失計上。全社で第2四半期累計は減益ではあったが、第2四半期(9-11月)は前年同期比、前期比とも増収増益。
- 業績予想に変更は無い。26年5月期も増収増益を予想、各段階利益は過去最高を更新する見込み。売上高は前期比6.5%増の1,270億円、営業利益は同10.2%増の38億円、経常利益は同2.5%増の40億円の予想。国内ブックオフ事業において、再発防止に向けた取り組みを進めながらも、持続可能な体制構築のための事業投資を継続する。配当は前期比5.00円／株増配の30.00円／株を予想。予想配当性向は23.9%。
- 堀内社長に株主・投資家へのメッセージを伺った。「当社では2028年5月期、売上高1,350億円、経常利益50億円を目指しており、この上期でちょうど折り返しとなりましたが、取り組みは順調に進捗しています。プレミアムサービス事業についてはやや苦戦を余儀なくされていますが、顧客層を拡大していくという観点で同事業の戦略を推進していくことが当社の未来に繋がっていきますので、様々な改善も行って100店舗体制を早期に実現したいと考えています。26年5月期の経常利益は40億円を目指していますが、50億円実現に向けた通過点でありますので、今種をまいてるリユース専門店、おかたづけサービスといった新規展開の収益化が次年度以降の重要なテーマになってまいります。主力事業は順調に進捗しているので、新規事業をスピーディーに立ち上げていく考えですので、株主・投資家の皆様にはその点、是非ご期待いただきたいと思います」とのことだ。
- 上期の進捗率は、売上高48.1%、経常利益36.4%と、第1四半期に続いているどちらもほぼ例年並み。プレミアムサービス事業の仕入は回復傾向にあるが、利益率の低い貴金属がその主因であることから利益面での寄与は小さいようだ。マレーシアにおける既存店売上改善もやや時間がかかるており、本期中の回復を期待したい。一方、主力の国内ブックオフ事業の既存店売上高は引き続き好調で、店舗大型化も着実に進捗し生産性も向上している。今期目標「経常利益40億円」にどれだけ上積みしていくかを注目していきたい。

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800を超す店舗ネットワーク(直営+フランチャイズ)に加え、ECの連携を強化している。

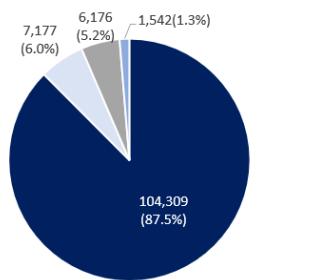
【1-1 ブックオフグループの経営理念】

「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・販売を中心には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ことをミッションとし、「リユースのリーディングカンパニーになる」「自信と情熱を持って、安心して働き、成長できる会社になる」をビジョンとして掲げている。

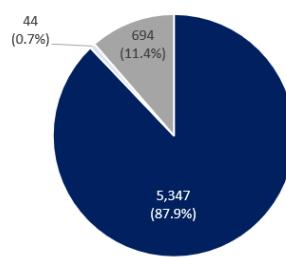
【1-2 事業内容】

中心事業(報告セグメント)は「国内ブックオフ事業」「プレミアムサービス事業」「海外事業」の3つ。「その他」には、トレーディングカード専門店「Japan TCG Center」の運営、家庭内にある物品を顧客に代わり片づける個人向けサービス「ブックオフおかたづけサービス」の提供等。中期的な収益拡大に向けて「事業開発領域」において各種新規事業開発に取り組んでいる。

セグメント売上高構成(単位:百万円、25/5期)



セグメント利益構成(単位:百万円、25/5期)



■ 国内ブックオフ事業 ■ プレミアムサービス事業 ■ 海外事業 ■ その他

■ 国内ブックオフ事業 ■ プレミアムサービス事業 ■ 海外事業

*セグメント利益は報告セグメントを対象

(1) 国内ブックオフ事業

書籍・ソフトメディア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、トレーディングカード、ホビー、家電、携帯電話等を取り扱う「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、ソフトメディアの他、トレーディングカード、ホビー、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」、トレカ・ゲームソフト・ホビーといった「遊べるアイテム」の販売・買取に特化した「あそビバ」の4タイプで展開している。

店舗数は直営・FC合計、25年11月末現在。

			
平均売場面積・店舗数	約130坪、590店舗	平均売場面積・店舗数	約950坪、52店舗
取扱商材	本、CD、DVD、ゲーム、トレカ、ホビー、家電、携帯電話等	取扱商材	「BOOKOFF」+洋服、ブランド品、雑貨、スポーツ用品、食器等

BRIDGE REPORT



平均売場面積・店舗数 取扱商材	約 300 坪、67 店舗 「BOOKOFF」+洋服、服飾雑貨等	平均売場面積・店舗数 取扱商材	約 40 坪、5 店舗 トレカ、ゲームソフト、ホビー
(同社資料を基に作成)			

書籍、ソフトメディアを中心とした従来型の中小型店舗である「BOOKOFF」および「BOOKOFF PLUS+」は、駅前・繁華街からロードサイドまでカバーする重要な顧客接点かつ買取拠点である。

多様な商材を取り揃えた 500~1,000 坪超の大型総合リユース店舗「BOOKOFF SUPER BAZAAR(BSB)」は地域の旗艦店として競合他社にはない競争優位性を発揮している。

国内ブックオフ事業の 25 年 5 月期の売上高は 1,043 億円、セグメント利益は 53 億円で、全社構成比はどちらも約 9 割。国内ブックオフ事業売上高の内訳としては、「BOOKOFF」および「BOOKOFF PLUS+」が約 5 割、「BOOKOFF SUPER BAZAAR(BSB)」が約 4 割を占めている。

「公式スマホアプリを起点に、EC チャ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」構想を進めており、アプリ会員の拡大、電子買取システムの運用(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、EC 商品の店舗受取サービス、キャッシュレス買取といった施策に取り組んでいる。

2025 年 11 月末のアプリ会員数は 987 万人。

レジ通過客数(延べ)の 3 割超がアプリ会員となっている。アプリを通じた誘客施策が奏効し、来店客数増に繋がっている。

現在は会員数増大と合わせ、来店頻度のアップ、会員一人当たりの売上増に重心を移している。

CRM を充実させるとともに、ロイヤリティプログラムの拡充を進めており、ブックオフにまつわる行動を会員アプリ内スタンプで可視化し、インセンティブを付与。顧客の生活に密着し、再来店・再購入を促す考えだ。

同時に、店舗 POS・システム刷新のための大規模な開発にも取り組んでいる。

(2)プレミアムサービス事業

BOOKOFF だけではリーチしきれていない、資産性の高いモノを保有する顧客層に対し、多様なサービスブランドでリユース利用を増大させることを目指している。

大手百貨店内で富裕層向け買取サービス等を行う「hugall」(18 店舗)、本だけではなく、腕時計や貴金属、洋服、ブランド品、食器やスポーツ用品まで、何でも売ることができる買取特化型店舗「Rehello by BOOKOFF(旧 BOOKOFF 総合買取窓口)」(23 店舗)、ジュエリーの買取・販売のほか、オーダー受注・リペア・リメイクなどジュエリーに関する総合サービスを行う「aidect(アイデクト)」(13 店舗)を運営、合計店舗数は 54 店舗。店舗数は 25 年 11 月末時点。

「hugall」は、豊富な百貨店内の運営ノウハウ、投資回収の早さ、様々なジャンルに精通した専門部隊による訪問買取等を強みとしている。

「Rehello by BOOKOFF」はブランド品のリユースだけでなく、書籍・ソフトメディアのリユースを取り扱うことによる他社との差別化を図っている。

2023 年 1 月、これまで「ハグオールファッショ」の名称で展開していた EC サイトの取り扱い商材や機能を大幅に拡充し、ブックオフグループのプレミアムラインを扱うサイト「Rehello(リハロ)」として、新たにオープンした。

ブックオフグループ店舗(一部店舗)への取寄せや購入希望商品の確認、店舗での受取り、試着サービスの実施をはじめ、サイト経由でのリフォームやリペアなどの受注サービスなどを提供し、顧客体験の幅や奥行きの拡大を目指している。

BRIDGE REPORT



これに伴い、「BOOKOFF 総合買取窓口」から「Rehello by BOOKOFF」への名称変更を行った(全店で完了)。プレミアムサービス事業は、BOOKOFF SUPER BAZAAR 等に商品供給を行いグループ収益に貢献しているほか、BOOKOFF がアーチ型の地域や場に出店を行うことによるグループブランドへの貢献、自社 EC「Rehello」におけるグループのアパレル商材販売といったシナジーを発現している。

(3) 海外事業

BOOKOFF U.S.A. INC.が米国で「BOOKOFF」店舗(直営店 18 店舗)を、BOK MARKETING SDN.BHD.が「Jalan Jalan Japan」をマレーシアで直営 17 店舗・加盟店 2 店舗の合計 19 店舗、J&K TRADING LLC がカザフスタンで加盟店 7 店舗をそれぞれ運営している。この他、フランスに加盟店 3 店舗を有している。

現地で独特な、エンターテインメント性の高い小売業としての地位を確立しているほか、「ネイティブ従業員の育成」を最上位に位置付ける運営を行っている。

店舗数は 25 年 11 月末時点。

* マレーシア

2016 年に進出。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ものもあったが、マレーシア事業が機能する事で処理費用を大幅に抑制することができている。店舗運営には大量の商品の確保と大量の商品を売り切る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。現地子会社を駐在社員がマネジメントし、店舗は店長を始め現地採用のローカル人員が中心となって運営している。今後も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。

* カザフスタン

2022 年 10 月、Jalan Jalan Japan Zhetsu-Semirechye 店が現地企業による加盟店としてカザフスタン共和国アルマトイ市にオープンした。同国の首都アルマトイ市は北海道とほぼ同緯度に位置するカザフスタン最大の都市。同国への出店により、日本国内の冬物衣料やウィンター用品の出口機能としての展開が可能になった。

直営店増加を図るため 2024 年 4 月に合弁会社を設立したが、より柔軟で迅速な意思決定のもとで、出店を加速する体制への転換のため、2025 年 7 月に合弁契約を解消し、参加資本を譲渡した。今後は加盟店の出店増を図っていく。

* 米国

2000 年進出。日本国内のブックオフ同様に、本、ソフトメディアのほか、アニメ商材、ホビー等の買取・販売を行っている。マレーシア同様、現地子会社を駐在社員がマネジメントし、店舗運営は現地採用のローカル人員中心で行っている。

(4) 事業開発領域

現時点では主に以下のような事業開発に取り組んでいる。

①トレーディングカード専門店事業「Japan TCG Center」

トレカ専門店「Japan TCG Center」は、中古買取・販売のほか、新品パックやカードサプライ(トレーディングカードゲームに関連するグッズ類)も豊富に取り揃えている。店舗で遊べるデュエルスペースを完備しており、初心者から上級者まで幅広い層をターゲットとしている。25 年 11 月末時点で 6 店舗を有する。

②おかたづけ事業

相続・生前整理・引越しなどを契機とした家屋内の物品整理ニーズに対応したサービス。不用品の分別、搬出・処理手配から買取まで、片づけをワンストップで行う。引き取った品はリユース・リサイクルを徹底し、廃棄物を削減する。

③「CD プラ」事業

外部企業とのパートナーシップによる技術導入により、ブックオフの店舗で販売しきれない CD・DVD 年間約 1,700 トンから再生プラスチック資材を製造する。メーカー等に販売することで新しい価値提供につなげる。

【1-3 同社の強み】

同社では、リユース市場における自社の強みは、主として以下の点であると考えている。

(1)認知度 No.1

国内リユースチェーン利用者に対する調査の結果、同社の認知度は 96%。回答者のほぼ全員が同社の事を知っているという結果がでている。

長年の運営実績、実店舗の全国展開などがその背景にあり、他社が簡単には追随できるものではなく、強力な参入障壁となっている。

(2)書籍在庫数 No.1

書籍在庫数は1億冊を超える。書籍の買取・販売からスタートした同社の主力商材である書籍は、利用者層の幅も広く、リユースサービス利用の入口ともなりやすいため、その後の他商材利用への広がりも期待できることから、安定した利用者基盤構築に大きく寄与している。

(3)人財育成システム

事業ミッションである「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」を実現するために、上記のブランド力、店舗網に加え人財の育成が不可欠と考え、正社員のみでなくパート・アルバイトを含めた全社員を対象とした人財育成システムを構築している。

経営理念をはじめとしたフィロソフィーと各種マニュアルに基づく人財育成カリキュラムや全従業員を対象としたキャリアアップ制度により店舗運営を支える人財育成に注力している。

店舗における「笑顔・丁寧・スピード一貫対応」による来店者満足度の向上に加え、物流センターにおける運営効率向上についての各従業員の参加意識向上にも努めている。

(4)安心できる店舗づくり

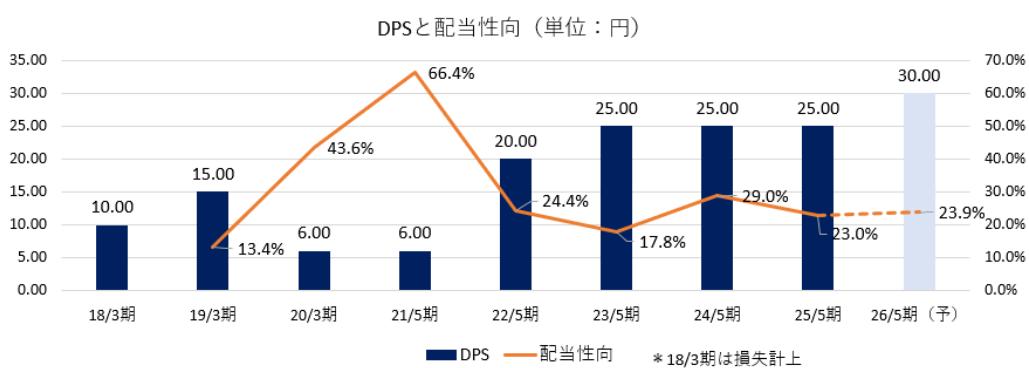
利用者の立場に立った買取サービスや法令順守を徹底し、利用者が安心してモノを売る店舗づくりに取り組んでいる。

特に、利用者が最も関心のある買取価格の妥当性については、他社にはない膨大な取引データを基にした買取価格データベースを本社において整備し、それを基に各店舗での買取を実施している。

【1-4 株主還元】

利益配分を経営の最重要事項の1つと認識し、内部留保については、将来の企業価値向上につながる戦略的投資と財務体质の強化に対して有効に活用していく。

連結純利益に対する配当性向は20~30%程度を目安に、安定した配当を継続していくことを基本方針としている。



【1-5 サステナビリティ】

(1)基本的な考え方

グループ経営理念の下、サステナビリティへの取り組みは経営上の重要事項であり、顧客が「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「循環型社会の実現」に資するものととらえている。2023年8月にはサステナビリティ基本方針、人権方針を制定し、ESG経営へのコミットメントを明確にした。

BRIDGE REPORT



<サステナビリティ基本方針>

環境面(E)	<ul style="list-style-type: none"> ・地球環境にやさしい事業活動の実現 ・リユース・リサイクルの事業拡大成長による循環型社会の拡大
社会面(S)	<ul style="list-style-type: none"> ・働きがいと働きやすさの充実 ・誰もが心地よく利用できる環境づくり ・地域コミュニティとの連帯と調和
ガバナンス面(G)	<ul style="list-style-type: none"> ・多様な意見を取り入れた意思決定と誠実な経営 ・適切な情報開示と責任ある対話

<人権方針>

私たちは持続可能(サステナブル)な世界をつくる上で基本的人権が守られることは大前提と考えております。そのため人権を理解し、人権尊重の責任を果たすため、人権方針をここに定めます。

1.人権に対する基本的な考え方

私たちは、企業活動が潜在的・顕在的に人権に影響を及ぼす可能性があることを理解しています。本方針は、国際基準に準拠しており、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、実践してまいります。

2.本方針の適用範囲

本方針は、グループ企業の全役員及び全従業員(パートタイムを含む)に適用します。

3.企業活動に関わる人権課題へのコミットメント

① 差別の排除

個人の人権と多様性を尊重します。性別、年齢、国籍、人種、宗教、社会的出自、雇用形態、婚姻状況、妊娠状況、健康状態、性自認、身体的特徴、障がいの有無などによる一切の差別を行いません。

② 適切な職場環境

グループ企業の全役員及び全従業員の人権が尊重される職場環境を提供します。精神的か肉体的かを問わず、あらゆる形態のハラスマントがない健康で安全な職場環境を提供し、適正な労働時間の管理、最低賃金の確保、プライバシーの保護、結社の自由と団体交渉権を尊重します。また、あらゆる形態の強制労働、児童労働、人身売買も認めません。

4.人権デュー・ディリジェンス

私たちは、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り人権デュー・ディリジェンスを実施することで、わたしたちの企業活動による人権面での負の影響を特定、評価、防止、軽減することに努めます。わたしたちが人権侵害を引き起こしている、あるいはこれを助長していることが明らかになった場合には、その是正に努めます。

5.救済措置

私たちは、すべてのステークホルダーが人権に関する懸念を不利益なく通報できる通報制度を提供します。人権侵害の申し立てがあった場合には、速やかに調査し、人権への負の影響を是正する救済措置を講じ、将来的なリスクを軽減するための取り組みや働きかけを行います。

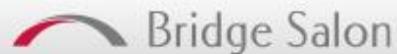
6.教育・研修

私たちは、本方針の実効性を確保するために、グループ企業の全役員及び全従業員に対して、適切な教育及び研修を継続的に行います。

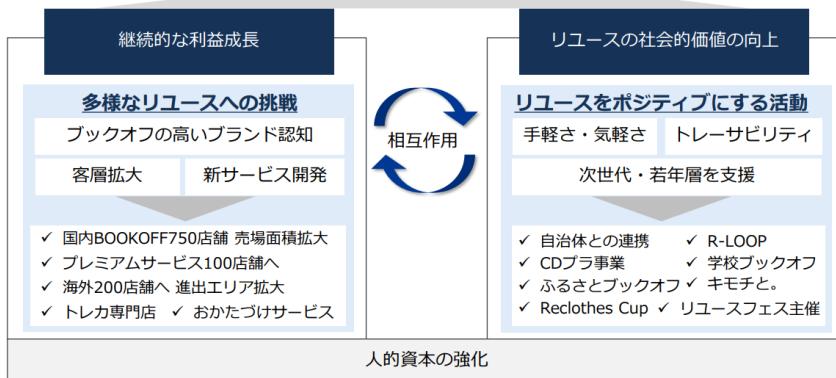
<リユースのリーディングカンパニーとしての価値創出>

同社では、リユースのリーディングカンパニーとして、人的資本強化をベースに、「継続的な利益成長」と「リユースの社会的価値の向上」、双方を追求し、両者の相互作用によって事業の持続可能性と企業価値の向上を図る考えだ。

BRIDGE REPORT



事業の持続可能性と企業価値の向上



(同社資料より)

(2) 主な取り組み

① E(環境)

循環型社会の確立に向け、同社がアプローチを強化することで資源使用の流れを鈍化・減少させる。

同社国内 BOOKOFF チェーンの年間買取点数は約 4.1 億点、年間販売点数は約 2.8 億点。

CD、DVD、ゲームソフト、服商材のリユースによる CO₂ 削減量は年間約 55 万トンと試算している。

本業のリユース(買取・販売)に加え、廃棄した書籍を活用した PB 商品の開発、廃棄した CD・DVD からの再生プラ資材の製造販売、REMARKET によるアップサイクル品の販売など、リユース・リサイクル拡大に向けた活動も積極的に展開している。

気候変動問題への対応として、2023 年 8 月、TCFD 提言への賛同を表明した。

指標及び目標

CO₂排出削減目標

	2030年度	2045年度
	2021年度比 CO ₂ 排出量 ※1	50% 削減

※1 主要な事業会社であるブックオフコーポレーション株式会社の
CO₂排出量

再生可能エネルギー電力の導入拠点比率目標

	2030年度	2040年度
	導入拠点比率 ※2	15%

※2 今後想定される店舗数の純増を考慮

事業運営におけるCO₂排出量の進捗 (単位 : t-CO₂)

CO ₂ 排出量	22/5期	23/5期	24/5期
	Scope1	246	269
Scope2	26,804	23,956	17,234
合計	27,027	24,201	17,535

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



②S(社会)

◎人的資本強化

「ウェルビーイング」を目指す上でその基礎となるダイバーシティを推進していくことは最も重要な課題と考えている。

ダイバーシティ方針の下、以下のような考え方で取り組みを進めていく。

- 1.経営チームとしてのコミットメント
- 2.受け入れ、尊重する(インクルージョンする)企業文化
- 3.公正、公平、透明な制度フロー
- 4.評価と確認
- 5.従業員の参加とエンゲージメント

指標及び目標

期間 2023年9月1日～2028年5月31日

目標1（職業生活に関する機会の提供に関する目標）

女性管理職（統括エリアマネージャー、グループ長以上）比率を**20%**以上とする

目標2（職業生活と家庭生活との両立に関する目標）

女性社員の育休取得率**100%**維持、男性社員の育休取得率を**60%**以上とする

対象となる会社 ブックオフグループホールディングス株式会社
ブックオフコーポレーション株式会社

指標及び目標に対しての進捗

	目標数値	25/5期末実績
女性管理職比率	20%以上	9.2%
女性社員育児休暇取得率	100%以上	100%
男性社員育児休暇取得率	60%以上	84.2%

対象となる会社 ブックオフグループホールディングス株式会社
ブックオフコーポレーション株式会社

(同社資料より)

◎各種取り組み

行政機関や各企業・団体と連携し、幅広い社会問題の解決に繋げている。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く。

2024年10月、古着を自由にリデザインすることで、古着の価値を高め、さらなるモノの循環を生み出すことを目的に、福岡県で、国内最大規模の古着アップサイクルファッションコンテスト「Reclothes Cup 2024」を開催した。2024年11月には、16道県145店舗の買取点数から算出した寄付額に応じ児童施設へ本を寄贈するサステナブルプロジェクトを実施し、50施設へ合計5,325冊を寄贈した。書店が少ない自治体へ子どもの読書機会を創出する。

③G(ガバナンス)

HPコンテンツの充実、個人投資家向け説明会の開催、決算説明会のWEB配信、株主総会の土曜日開催、機関投資家MTGへの堀内社長の参加、英文開示の実施など、株主・投資家との対話の充実を図っている。

ガバナンス体制においては、2022年にサステナビリティ戦略委員会を設置した。

代表取締役社長が委員長を務め、半期に1回以上の頻度で開催する。気候変動をはじめとした様々なリスク・機会の特定及び対応方針や戦略の検討並びに、各部門における実行計画の進捗モニタリング等を実施している。

(3)マテリアリティ(重要課題)への対応

サステナビリティ経営を推進するにあたり、サステナビリティ基本方針に基づき、マテリアリティを特定し、環境・社会・ガバナンス(ESG)に関する取組を進めている。

マテリアリティについて、従来は、「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成に向けて、「SDGsの目標とターゲット」より、事業に関連する事項や社会的インパクトの大きいテーマを抽出及び特定していたが、現在は、サステナビリティ基本方針に基づき、ステークホルダーにおける重要性や当社における重要性の観点から抽出及び特定している。

BRIDGE REPORT



サステナビリティに関するマテリアリティ(重要課題)は、以下のとおり。

環境面(E)	<ul style="list-style-type: none"> 多様な店舗展開とサービス拡充によるお客様からのリユースの最大化 グローバル展開、グループ内外での連携による商品廃棄の低減
社会面(S)	<ul style="list-style-type: none"> 個人の持続的な成長と自己実現を後押しする機会の創出 多様性を踏まえた雇用機会の提供
ガバナンス面(G)	<ul style="list-style-type: none"> 独立性・多様性を考慮した取締役会構成 取締役・執行役員に対するコンプライアンス遵守の徹底 適切な事業リスクの把握と情報開示の充実

(同社資料などより)

2. 2026年5月期上期決算概要

【2-1 連結業績】

	25/5期上期	構成比	26/5期上期	構成比	前年同期比
売上高	56,781	100.0%	61,104	100.0%	+7.6%
売上総利益	32,396	57.1%	34,666	56.7%	+7.0%
販管費	30,898	54.4%	33,401	54.7%	+8.1%
営業利益	1,498	2.6%	1,264	2.1%	-15.6%
経常利益	1,713	3.0%	1,454	2.4%	-15.1%
中間純利益	912	1.6%	741	1.2%	-18.8%

* 単位:百万円

増収減益

売上高は前年同期比7.6%増の611億4百万円。3事業とも増収。

経常利益は同15.1%減の14億54百万円。増収も、好採算の書籍は堅調だったが、粗利率の低いトレカ・ホビーの伸長などで売上総利益は同7.0%増にとどまった一方、前期不正事案の調査対応等によりマーケティング活動や企業活動が一時的に抑制されていたが、今期は平常活動に戻ったことから費用が増加した。プレミアムサービス事業は損失計上。

減益ではあったが、第2四半期(9-11月)は前年同期比、前期比とも増収増益。

売上高・経常利益の推移（単位：百万円）



*21/5月は14か月決算。

◎グループ店舗数

25年11月末の店舗数は、国内ブックオフ事業732店舗(直営店373店舗、加盟店359店舗)、プレミアムサービス事業54店舗、海外事業47店舗(直営店35店舗、加盟店12店舗)。

新規出店(直営)

区分	店舗名	店舗パッケージ	OPEN	所在地
海外	NOHO 店	BOOKOFF	3月28日	アメリカ
海外	Mesa Mall Nilai 店	Jalan Jalan Japan	5月23日	マレーシア
その他	八王子駅前店	Japan TCG Center	6月21日	東京都
プレミアム	井筒屋中間ショップ	ハグオール	7月18日	福岡県

BRIDGE REPORT



プレミアム	日本橋高島屋 S.C.店	アイデクト	7月25日	東京都
海外	Galleria Kotaraya 店	Jalan Jalan Japan	8月2日	マレーシア
海外	Wangsa Maju 店	Jalan Jalan Japan	9月4日	マレーシア
プレミアム	柏高島屋ステーションモール店	ハグオール	9月13日	千葉県
その他	千葉駅前店	Japan TCG Center	10月16日	千葉県
プレミアム	芦屋モンテメール店	ハグオール	11月1日	兵庫県
国内ブックオフ	トライアル伊勢崎中央店	BOOKOFF SUPER BAZZAR	11月6日	群馬県

*海外子会社の決算期が連結会計期間と異なるため、「Jalan Jalan Japan」は2025年4月～2025年9月まで、「BOOKOFF USA」は2025年3月～2025年8月までにオープンした店舗を記載している。

【2-2 セグメント別動向】

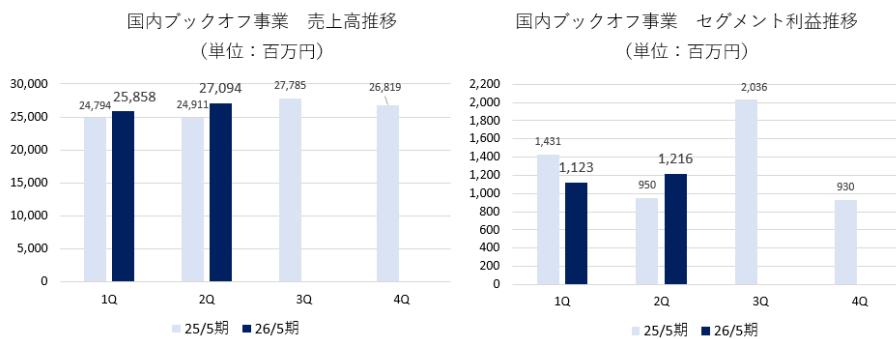
	25/5期上期	構成比	26/5期上期	構成比	前年同期比
売上高					
国内ブックオフ事業	49,705	87.5%	52,952	86.7%	+6.5%
プレミアムサービス事業	3,427	6.0%	4,029	6.6%	+17.6%
海外事業	2,933	5.2%	3,326	5.4%	+13.4%
その他	714	1.3%	795	1.3%	+11.3%
合計	56,781	100.0%	61,104	100.0%	7.6%
セグメント利益					
国内ブックオフ事業	2,381	4.8%	2,339	4.4%	-1.8%
プレミアムサービス事業	17	0.5%	-14	-	-
海外事業	414	14.1%	365	11.0%	-11.8%
その他	-110	-	-169	-	-
調整額	-989	-	-1,066	-	-
合計	1,713	3.0%	1,454	2.4%	-15.1%

*単位：百万円。セグメント利益の構成比は売上高利益率。

(1) 国内ブックオフ事業

増収減益。

直営既存店においてトレーディングカード・ホビー、アパレル、貴金属・時計・ブランドバッグ、書籍が増収。新規出店も寄与した。利益面では、人件費等店舗の運営費用の他、システム機器の更新やツール類の価格改定等、システム関連費用の増加等により販売管理費は増加し減益。第2四半期(9~11月)は、各種費用の増加を売上総利益の増加が上回り、増益に転換した。

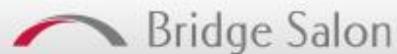


◎既存店の状況

上期及び第2四半期(9~11月)の既存店売上高前年同期比はそれぞれ106.5%、109.1%。同売上客数もそれぞれ100.8%、101.2%どちらも100%を超える堅調。いずれもほぼ計画を上回る進捗。

単独店については戦略的に退店を進めながら、引き続き「BOOKOFFのエンタメ化」と「トレーディングカード・ホビー商材の取扱い強化」の2つをテーマにリニューアルを既存店32店で実施。

BRIDGE REPORT



既存店の状況（前年同期比）



◎商材

上半期は音楽・映像・ゲームなどのソフトメディアを除いた全ての商材の既存店売上高が前年同期を上回った。第2四半期(9-11月)はソフトメディアも前年同期比増収。

書籍は、8四半期連続で前年同期を上回った。一次市場の出版数量はダウントレンドの中でも、品単価の上昇により増収。市場価格に合わせた買取価格・販売価格の変更が奏功した。

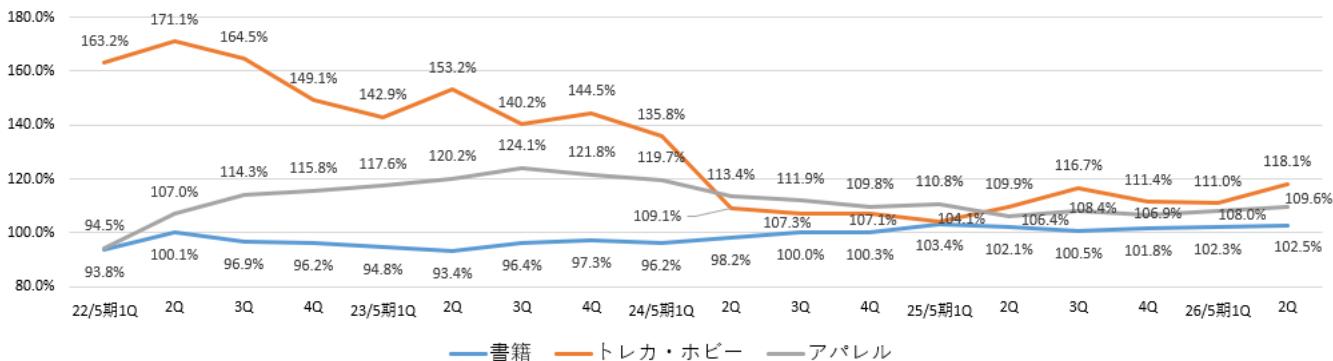
トレーディングカード・ホビーは、リプレイス出店やリニューアルを継続し取り扱いを強化している。ホビーはアニメグッズ含め、好調が継続している。トレカは、ポケモンカード相場の上昇が続いていることなどから、新品・中古とも好調。

貴金属・時計・ブランドバッグは、貴金属相場の高騰やインバウンド需要等の継続により前年を上回った。

アパレルは、これまで、メンズ、レディースなどのカテゴリーの中をインナー、アウターといったように大まかに分類した部門管理を行ってきたが、高額品については個品管理によってきめ細かい値付けを行ったり、滞留品への対応を行ったりなどすることで、仕入の増加や販売の拡大につなげている。多少手間はかかるものの、それを上回るメリットを産み出している。

上期のインバウンド売上高は前年同期比31.2%増と好調で、国内ブックオフ事業の売上高における構成比は、約6.7%。商材別構成比は、貴金属・時計・ブランドバッグが33%と最も割合が高いが、トレカ・ホビーとソフトメディアの合計が41%と、前年同期からは7ポイント上昇した。

主要商材別売上高（前年同期比）



(国内直営店 26/5期上期 商材別動向)

	前年同期比	構成比
書籍	102.4%	21.6%
ソフトメディア(音楽・映像・ゲーム)	99.2%	20.8%
アパレル	108.9%	12.1%
貴金属・時計・ブランドバッグ	117.6%	10.0%
トレーディングカード・ホビー	114.4%	22.5%
家電・携帯電話	103.9%	4.9%
スポーツ・アウトドア用品	103.6%	3.5%
その他	104.1%	4.7%
合計	106.5%	100.0%

BRIDGE REPORT



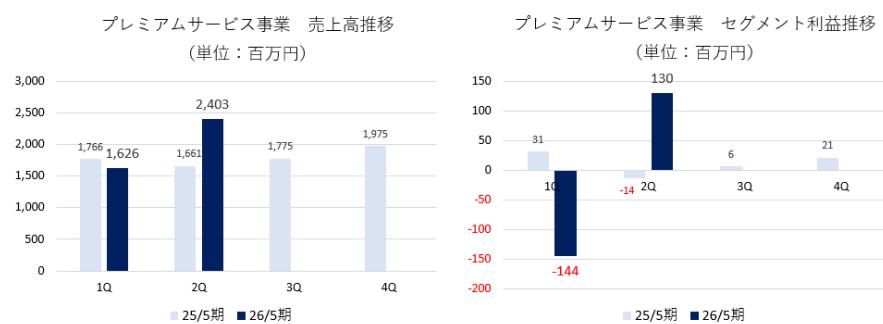
(2) プレミアムサービス事業

増収、損失計上。

上期の仕入高は前年同期比 16.7% 増。これに伴い売上高は前期を上回った。増収も、人件費等の増加を、売上総利益の増加で吸収することができず、損失計上となった。ただ、第1四半期(6-8月)は減収減益も、第2四半期(9-11月)は貴金属相場高騰の影響による仕入増により増収で黒字に転換した。

出店先である百貨店の事業戦略の影響を受け hugall 3 店舗を閉店せざるを得なかったが、近隣に別途新規 3 店舗を出店、加えて催事等の実施回数を増加させることで、仕入金額を確保した。

競争環境の影響により路面店 Rehelo での買取りが低調なため、認知度向上のための取組みを強化する考え。不正事案の影響から停滞していたアライアンス先との協業については、既存先関係の仕入ボリュームは発生前の水準まで回復してきた。今後は更なる量の拡大、新規先の開拓にも注力していく。



(3) 海外事業

増収減益。

アメリカ合衆国内の「BOOKOFF」、マレーシアの「Jalan Jalan Japan」とも新規出店・過年度出店が寄与し、売上高はそれぞれ前年同期比 24.6% 増、同 7.9% 増の増収。マレーシアの事業環境そのものは引き続き良好であるが、店舗増大に伴い、ローカルスタッフであるエリアマネージャーや店長の育成が想定通りに進んでいないため既存店売上は減収となり、新規出店による費用先行もあり減益となった。



【2-3 財政状態とキャッシュ・フロー】

◎財政状態

	25年5月	25年11月	増減		25年5月	25年11月	増減
流動資産	33,517	34,691	+1,174	流動負債	20,192	18,430	-1,762
現預金	6,628	6,998	+370	仕入債務	659	990	+331
売上債権	3,888	4,133	+245	短期有利子負債	10,986	9,426	-1,560
たな卸資産	19,731	20,032	+301	固定負債	18,320	20,963	+2,643
固定資産	23,863	23,931	+68	長期有利子負債	15,605	18,230	+2,625
有形固定資産	11,742	12,009	+267	負債	38,513	39,393	+880
無形固定資産	2,118	1,992	-126	純資産	18,867	19,229	+362
投資その他	10,002	9,928	-74	利益剰余金	15,140	15,443	+303
差入保証金	7,286	7,397	+111	自己株式	-3,813	-3,805	+8
資産合計	57,380	58,623	+1,243	負債・純資産合計	57,380	58,623	+1,243

* 単位:百万円。借入金・有利子負債にはリース債務を含む。

BRIDGE REPORT



各事業において新規出店やリニューアルを継続し、国内加盟企業から店舗の譲受等を行った結果、現預金、売上債権、たな卸資産、有形固定資産等が増加し、資産合計は前期末比12億円増加し586億円。

有利子負債の増加等で負債合計は同8億円増加し393億円。

利益剰余金の増加等で純資産は同3億円増加の192億円。

自己資本比率は前期末比0.2pt低下し、32.3%となった。

◎キャッシュ・フロー

	25/5期上期	26/5期上期	増減
営業CF	935	1,257	+322
投資CF	-1,763	-1,364	+399
フリーCF	-828	-107	+721
財務CF	658	471	-187
現金・現金同等物残高	7,041	6,998	-43

* 単位:百万円

前年同期に発生した特別調査費用の剥落等により、営業CFは前年同期から増加。

一方、国内ブックオフ事業における出店時期が前期と比べて下期にずれ込んだこと等が影響し、投資CFは前年同期から減少。キャッシュポジションはほぼ変わらず。

【2-4 トピックス】

◎不正事案に対する再発防止策の進捗

2024年11月に不正再発防止策として予防的統制強化に加え、発見的統制(チェック)の強化と会社全体で不正を撲滅する姿勢の徹底により、不正行為を抑止する環境づくりをすることを発表した。2025年5月期末時点で優先順位の高い再発防止策については完了済み。2026年5月期は「防犯カメラの増設」「従業員アンケート」に着手し、継続的に「システム改修による不正防止対策」「店舗運営人員増強に関する対策」を実施している。26年5月期に全ての防止策を完了させる計画だ。

3. 2026年5月期業績予想

【3-1 業績予想】

	25/5期	構成比	26/5期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	119,205	100.0%	127,000	100.0%	+6.5%	48.1%
営業利益	3,448	2.9%	3,800	3.0%	+10.2%	33.3%
経常利益	3,903	3.3%	4,000	3.1%	+2.5%	36.4%
当期純利益	2,101	1.8%	2,200	1.7%	+4.7%	33.7%

* 単位:百万円

業績予想に変更なし、增收増益を予想、各段階利益は過去最高を更新

業績予想に変更は無い。売上高は前期比6.5%増の1,270億円、営業利益は同10.2%増の38億円、経常利益は同2.5%増の40億円の予想。各段階利益は過去最高を更新する見込み。国内ブックオフ事業において、再発防止に向けた取り組みを進めながらも、持続可能な体制構築のための事業投資を継続する。配当は前期比5.00円／株増配の30.00円／株を予想。予想配当性向は23.9%。

BRIDGE REPORT

**【3-2 各種前提・見通し】****(1) 国内ブックオフ事業**

リプレイスを含む新規出店は、BOOKOFF、BOOKOFF PLUS、BOOKOFF SUPER BAZAAR 合わせて年間8~10店舗を計画している。上期までの実績はBOOKOFF SUPER BAZAAR1店舗。トータルの店舗数は期初計画を若干下回る可能性があるものの、BOOKOFF SUPER BAZAARは下期2店舗程度の新規出店を計画しており、総売場面積の拡大を見込んでいる。新規出店の他、既存店において、トレカ・ホビー強化及び売り場全体の効率化のための商材ゾーニング変更のためのリニューアルを継続して実施する。年間で50~60店舗の計画。25年5月期は新規出店のなかった「あそビバ」は、トレーディングカードの環境も踏まえ、出店体制を検討、調整中である。

直営店既存売上高前年比は、期初、通期で105%程度を計画していたが、上期が106.9%と好調だったこともあり、強含みとなる見込み。

売上は既存店中心に好調だが、積極出店や最低賃金の上昇に伴う人件費の増加、ソフトウェア償却費の増加、再発防止費用の負担等により10百万円程度の微増益を見込んでいる。

(2) プレミアムサービス事業

新規出店は、hugall、aidect 合わせて10店舗を計画している。上期までの実績はhugall3店舗、aidect1店舗の計4店舗。仕入の回復などによる店舗収益の改善効果は見込むが、hugall3店舗の退店による影響もあり、50百万円程度の増益を計画している。

(3) 海外事業

新規出店は12~13店舗を計画している。内訳は、マレーシア直営店4店舗、米国直営店5店舗、カザフスタン及びその他の加盟店3~4店舗。上期までの実績はマレーシア直営店3店舗、米国直営店1店舗、カザフスタン加盟店1店舗の計5店舗。米国では下期は3店舗の出店を見込んでいる。前期低調だったマレーシアの既存店売上については、客数回復に向け売場の改善に取り組んでいる。これを受け、セグメント利益は2億円程度の増益を見込んでいる。

(4) その他事業

おかたづけサービスでの赤字縮小により、前期の2億59百万円の損失から、50百万円程度の増益を予想している。

Japan TCG Centerは25年5月期、4店舗出店の計画であったが、適切な出店場所を開発しきれず2店舗にとどまった。新規事業の本格的な立ち上げのためにはサンプル数拡大が不可欠であることから、前期の反省の下、4店舗の確実な出店に取り組んでいる。上期実績は2店舗の出店。

4. 中期経営方針と進捗

【1 これまでの歩みと事業環境】

ブックオフコーポレーションとして中古本の仕入・販売からスタートし、2000年以降、取扱商材を拡大するとともに、積極的な店舗展開で成長してきた同社は、出店商圈余地が限界を迎える中でも店舗の複合化・大型化を進め利益の拡大を実現してきた。しかし、ECやCtoCの拡大、競争激化の中で、収益は低迷し、2016年~2018年には最終赤字を計上することとなった。

こうした状況下、ECサイト「ブックオフ公式オンラインストア」と店舗との連携強化や高額商品を取り扱うプレミアムサービス事業の開始、買取特化型店舗「BOOKOFF 総合買取窓口」(Rehello)の新設など、変革のためのトライ&エラーを進め事業基盤の再構築を図ってきた。

コロナ禍の影響も受けたが、国内ブックオフ事業の再強化、プレミアムサービス事業及び海外事業への注力、新業態店舗の開発などにより経常利益30億円を創出することができる体制を整えることができた。

変革期を経て今期以降を持続可能な新たな成長期と位置付けている。

同社資料によれば(リサイクル通信調べ 2023年)、国内リユース市場は、2009年1.1兆円が2022年には2.9兆円まで拡大。2030年には更に4兆円まで伸長すると見込まれている。

【2 目指す姿】

成長の続ぐリユース市場において「リユースのリーディングカンパニー」を目指す。

そのために、「あらゆるお客様層がお得に、楽しく、安心して買える・売れる」環境の整備、「すべてない社会」の実現、リユースの世界展開、リユース拡大のための活動、などに取り組む。

BRIDGE REPORT



事業ミッションである「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」ことの実現による企業価値の最大化を目指している。「経営理念の体現」「人財育成」「既存事業CFの永続性担保」「資本コストの低減」から成るグループの普遍的価値をベースに、各事業を推進し成長を追求する。

また、「経営理念、ミッションに通ずるものであること」「ブックオフグループの事業展開で生み出された強みを活かすことができる」と「ブックオフグループで働く従業員の新たなキャリア形成につながること」という方針に基づいて、引き続き新規事業開発やM&Aを検討する。

ブックオフグループ価値創造MAP



【3 事業方針】

(1)概要

成長市場において、「1. 会社概要」で触れた「経営理念」「MISSION」「VISION」の下、探索と深化を兼ね備えた持続的な成長の実現に向けて、従前のテーマであった「本だけじゃないブックオフ」から一歩進み、「ブックオフだけじゃないブックオフグループ」、つまり「事業ポートフォリオの変革」が不可欠であると考え、中期的な事業方針としている。

(2)各事業の位置付け

国内ブックオフ事業を「深化領域」、プレミアムサービス事業、海外事業、事業開発領域を「探索領域」と位置付け、深化領域で生み出した収益・ノウハウ・人財を探索領域に投資。

探索領域における利益成長により、25年5月期に記録した過去最高利益(経常利益39億円)を大きく超える利益獲得を目指すとともに、収益性の高い探索領域の利益構成比を高めることにより、連結ベースでの利益率を向上させる考えだ。

国内ブックオフ事業においては、損失計上という困難な時期もあったが、それを乗り越えて再び堅実な成長路線に回帰してきた。そうした中で、基礎的なマネジメントスキル、コミュニケーションの取り方、チームビルディングや社員のモチベーション向上のための手法といった、いわば人財育成のための要諦が同社では確立することができている。

こうした優れた人財育成のノウハウを「探索領域」に導入していく。「深化領域」と「探索領域」ではビジネスモデルも異なるためチャレンジングな部分もあるが、同社の大きな強みである人財育成の仕組みを「探索領域」でも展開することで、大きな成長に繋げていく。

BRIDGE REPORT



利益目標と獲得イメージ



(同社資料より)

(3)各事業の方針・取組み

①国内ブックオフ事業

◎基本方針

同社では、国内ブックオフ事業の成長に向け、出店投資や商材拡張・デジタル活用を進めてきた結果、売上高は右肩上がりが続いている。コロナ禍で一時落ち込んだ利用客数も、コロナ禍前を大きく超える水準へ成長した。

こうした好環境下、「お客様へ最高のリユース体験を提供する」という基本方針の下、「本を中心とした商材に地域に合わせた商材拡張」と「ブックオフを超便利に・超面白く」に取り組んでいる。

グループの中核事業として、現状の利益水準を確保しつつ資本効率を改善し、成長事業への人財・ノウハウの輩出を継続的に行う。

◎取り組みの進捗

国内ブックオフ事業 取り組みの進捗①

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

商材ポートフォリオ変革：取扱い商材拡張と取り扱い強化

店舗変革：「大型化」を中心とした出店・リプレイス継続

「本」の商材の強みを維持し、新たな商材が大きく牽引

店舗の大型化により、生産性が向上

5年間の直営店売上高の変化

5年前対比
+43%

943億円

660億円
本・ソフトメディア以外

本・ソフトメディア以外

本・ソフトメディア

20/5期

25/5期

1店舗あたり年間売上高

5年前対比
+52%

20/5期

1.57億／店舗

BOOK-OFF



伊勢崎上泉店

25/5期

2.39億円／店舗

BOOK-OFF BAZAAR



トライアル伊勢崎中央店

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



* 本を中心とした商材拡張

取扱い商材の拡張と取扱い強化を進めている。

新刊書籍の販売低迷の影響を受け、同社全体の売上高が拡大する中で書籍やソフトメディアが大きく伸長することは難しいが、書籍は年代、性別を問わず幅広い顧客が利用するため大きな顧客基盤を持った商材である。加えて、粗利率も高い。リユース業界においては、アパレル、ブランド品などそれぞれの商材において強力なカテゴリーが存在するので、他社との差別化要素を考えたとき、同社にとって「書籍」は戦略的に重要な中核商材である。

書籍による獲得粗利額を維持しつつ、本・ソフトメディア以外の商材投入による売上・利益の拡大を目指しており、この5年間で本・ソフトメディア以外の商材の直営店売上高は43%増大、事業全体が力強く成長している。このほか、買取体験価値と利便性の向上、在庫の可視化・検索性向上に向けIT投資等にも注力していく。

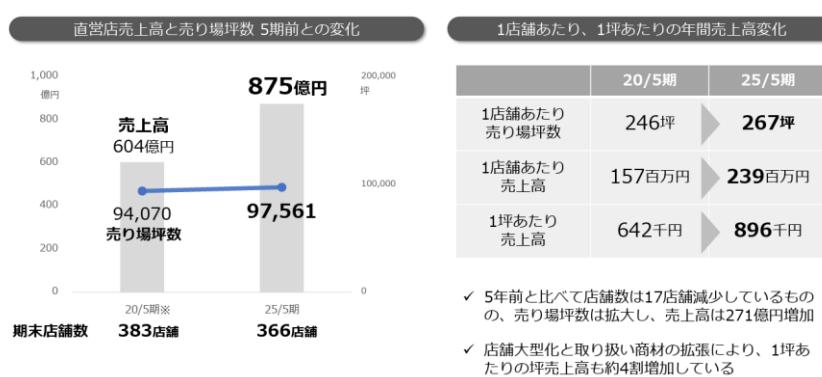
* ブックオフを超便利に・超面白く

・店舗戦略

大型化を中心に出店を継続する。

小型店を退店しながら大型店の出店を進めているため、合計店舗数は20年5月期末の383店舗から25年5月期末366店舗と5年間で17店舗減少しているが、売り場面積は約9.4万坪から約9.8万坪に拡大している。

売場面積拡大とともに取扱い商材の種類・ボリュームは増加し、1坪当たり売上高は同期間で約900千円と4割増加している。



※2019年6月～2020年5月の12か月間の数値を使用

(同社資料より)

出退店に関して具体的には、売り場坪数100坪未満の小型BOOKOFFを中心に、業績を踏まえた戦略的退店を推進している。直近2年間における新規出店店舗の平均売り場坪数は300～400坪で、閉店店舗の売り場坪数平均の2～3倍以上となっている。

特に、圧倒的な商品量と幅広いニーズに対応可能な1,000坪規模の「BOOKOFF SUPER BAZAAR」は、事業の中での利益占有率が高く、今後も積極的な出店を継続する計画だ。

(事例1)

2024年4月にオープンした「BOOKOFF SUPER BAZAAR 甲府貢川店」(山梨県)は、大型店舗へのリプレイスを目的に既存BOOKOFFを2店舗閉店して、オープンした。

結果的には地域の利用客数が増え、再利用率が向上し、商圈が拡大した。新店オープン後翌々月の2024年6月～2025年2月と2023年6月～2024年2月までの9か月間で比較した地域売上高は39%増加、地域経常利益は17%増加した。

(事例2)

2025年11月にオープンした「BOOKOFF SUPER BAZAAR トライアル伊勢崎中央店」(群馬県)は、既存店「BOOKOFF 伊勢崎上泉店」を戦略的リプレイスした大型店舗。こうした戦略的大型化と取扱い商材の拡張を合わせて進めた結果、BOOKOFF全店の1店舗当たりの年間売上高は1.57億円から2.39億円(+52%)へと大きく増加している。

国内ブックオフ事業 取り組みの進捗②

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

買取体験価値向上：「いつでも、どこでも、簡単に、気持ちよく」

キャッシュレス買取



査定完了をスマホ通知。
待たずにキャッシュレスで
買取金額を受け取れる

いつでも どこでも
簡単に 気持ちよく
「売れる世界」

買取ロッカー



受付・精算の待ち時間0
買取ロッカーに入れるだけ
24時間365日受付。
待ち時間ゼロで買取を依頼できる

持ち込み発送サービス（買取）



好きなタイミングでコンビニ等へ持ち込み、買取依頼の発送手続き可能に

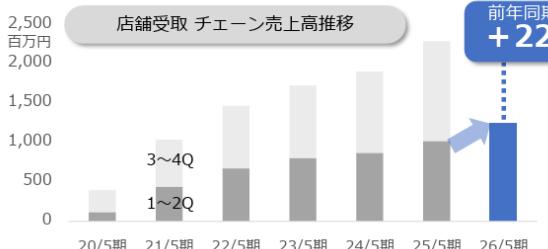
買取価格検索機能



アプリで事前に買取価格を検索可能。「売る」きっかけを創出し、来店を促進

デジタル接点の強化：会員アプリ活用で顧客ロイヤリティ醸成

店舗受取 チェーン売上高推移
前年同期比 +22%

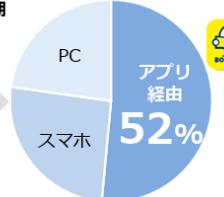


✓ 店舗受取売上高は25/5期実績22億円 26/5期2Q前年比+22.6%

ECサイト利用客数に占める
自社サイト経由客数構成比



自社サイト経由客数に占める
アプリ経由客数構成比



2026年5月期
2Q累計実績

(同社資料より)

・買取体験向上と様々な利用促進施策

いつでも、どこでも簡単に、気持ちよく「売れる世界」を提供するために、様々な仕組みを用意している。

査定完了をスマホで通知することで待たずにキャッシュレスで買取金額を受け取れる「キャッシュレス買取」、24時間365日受付け、待ち時間ゼロで買取を依頼できる「買取ロッカー」、好きなタイミングでコンビニ等へ持ち込み、買取依頼の発送手続きが可能な「持ち込み発送サービス」などのほか、買取価格検索機能により、ユーザーはアプリで事前に買取価格を検索することが可能で、「売る」きっかけを創出し来店を促進している。

このように様々な切り口の買取サービスで利便性高め、リユースの入口拡大を図っている。

・デジタル拠点の強化

収益力向上のためにオンラインストア、アプリの拡充によるデジタル拠点の強化に取り組んでいる。

ブックオフ公式オンラインストアで購入した商品を店舗で代金を支払い、商品を受け取る「店舗受取売上高」は、400万点以上の充実した品ぞろえ、1点からでも送料が無料、ユーザーが好きなタイミングで受け取れるといった点が好評で26年5月期上期の売上高は前年同期比22%増と大きく成長中。「店舗受取」で来店した顧客の3人に1人は「ついで買い」をするということで、収益の下支え要因となっている。店舗の大型化はこの点でも収益に寄与していくことが期待できる。

ECサイト利用客数に占める自社サイト経由客数構成比は約7割(26年5月期上期実績)。幅広くユーザーを取り込むことも目指しており、7割は適度な水準と考えている。

自社サイト経由客の52%がアプリ経由である。25年11月末のアプリ会員数は987万人。この5年でアプリ会員数は5.5倍に拡大しており、様々なサービスの利用拡大と収益増に結び付き始めている。

これまで同様、会員数の拡大に加え、顧客ロイヤリティ向上に向けたCRM施策の展開やユーザビリティの改善など、質の高い顧客体験の提供を通じMAU(Monthly Active Users)の拡充に注力していく。

・新パッケージの開発

メディア系のパッケージ「あそビバ」、無人販売店舗(書籍)、書籍以外のリユースパッケージなど、豊富な取扱いカテゴリーを有効に活用して収益を獲得するための新パッケージ開発を進めている。

BRIDGE REPORT



*IT投資

店舗システム、公式サイト、公式オンラインストアなどのほか、会員アプリを中心とした顧客サービス向上、店舗・本部業務の効率化のため各種システム再構築を実施している。25年5月期は、直営店、加盟店全店へ新たな店舗システムを導入した。その他、不正案件に対する再発防止のためのシステム改修を優先して実施した。26年5月期の償却費負担額は、25年5月期よりもさらに増加する見込みだ。

ここまで販売面で先行して改善させることができたため、今後は買取面での利便性向上を中心に取り組んでいく。

②プレミアムサービス事業

◎基本方針

「BOOKOFFだけではリーチし切れていない顧客層をターゲットに多様なサービスブランドでリユース利用を増やす」ことを基本方針としている。

接遇・対応力強化で競争優位性を確立するほか、新規出店に加え、富裕層の顧客開拓を目指し、百貨店の外商・不動産企業・金融系企業などアライアンスパートナーの拡大による新規出店以外でのアプローチを強化し、顧客接点を拡大する。

将来的に100店舗体制の実現を目指している。

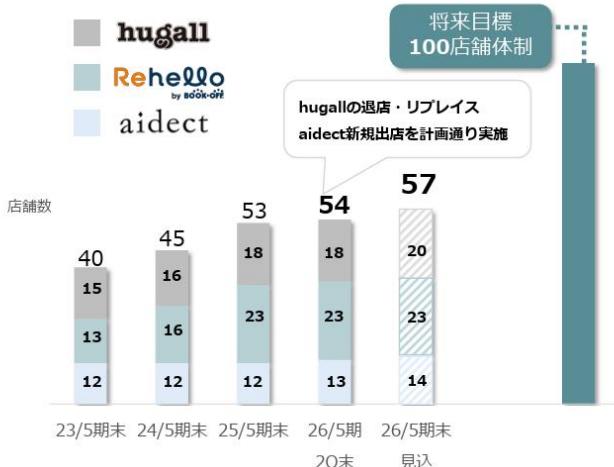
◎取り組みの進捗

| プレミアムサービス事業 取り組みの進捗

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

将来100店舗体制に向けた、既存店強化と店舗再編

「Rehello」へのリネームの完了



(同社資料より)

*店舗展開

「100店舗体制」については、当初は2028年5月期を目標としていたが、足元の進捗と事業環境を踏まえ、達成時期を再設定中である。26年5月期上期は、総合買取窓口(Rehello)の新規出店を一時見送り、既存店舗のサービス品質の向上と収益力強化に重点を置く。

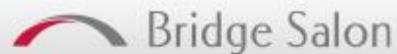
「hugall」は、一部百貨店における契約満了に伴い26年5月期上期に3店舗退店した一方、3店舗を出店し、店舗数は維持している。今後も100店舗体制に向けて、着実な成長を目指す。

「Rehello」は、売ることに慣れていないユーザーでも安心できるサービスを提供し買取を通じて、新しい出会いの体験をつなぐ「場」となることをブランドコンセプトとしている。気軽に立ち寄ることができるリアル店舗と、商品を簡単に探すことができるECサイトの連携を強化し、販売効率の向上を図る。販売の回転率向上のために、洋服の高価格品はネットで販売する一方、低価格品のための無人販売店の開設を検討している。

*「Rehello」へのリブランド

BOOKOFFだけではリーチし切れていない顧客層をターゲットに多様なサービスブランドでリユース利用を増やすために、「BOOKOFF総合買取窓口」から「Rehello by BOOKOFF」への名称変更が完了した。

BRIDGE REPORT



安心感・気軽さ・付加価値を体現し、売ることに慣れていないユーザーでも安心できるサービスを提供し、買取利用のすそ野拡大を図る。

③海外事業

◎基本方針

28年5月期の店舗数目標を「米国30店舗、Jalan Jalan Japan70店舗」の合計100店舗としていたが、Jalan Jalan Japanを50店舗として、合計80店舗へ修正した。

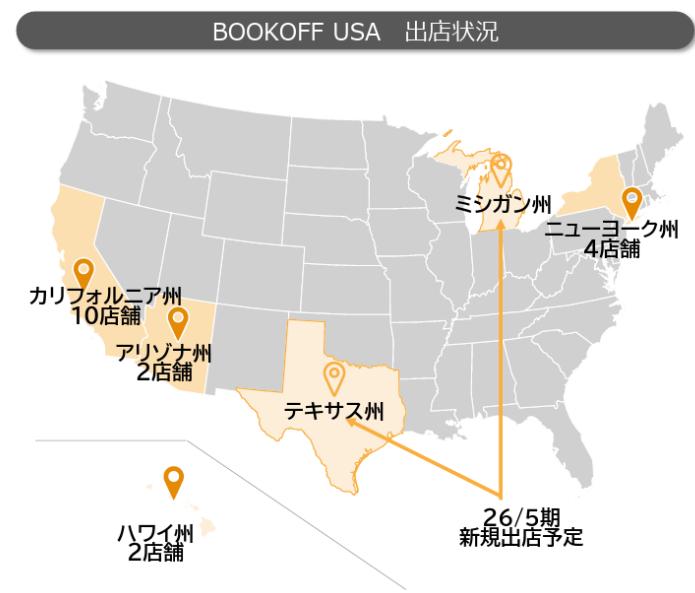
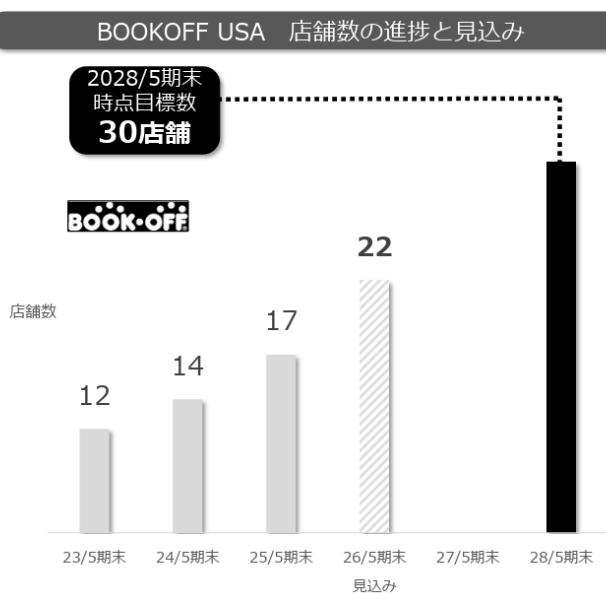
2033年5月期には、両者ともそれぞれ100店舗、海外店舗数合計200店舗を目指す。

◎取り組みの進捗

*米国

■ 海外事業 取り組みの進捗 USA

BOOKOFF GROUP HOLDINGS



(同社資料より)

2028年5月期までに30店舗、2033年5月期までに100店舗を目指している。

東西両海岸でのドミナント出店を継続するのと並行して、2026年5月期には、新たに内陸部メガシティへも進出。2025年12月のテキサス州に次ぎ、ミシガン州へも拡大する予定だ。

出店スタイルは、日本国内のブックオフ同様のスタンダード型に加え、日本のアニメ人気を受け、アニメ専門店型も展開している。

商材別には、ホビー・アニメ・トレカなどが大きく伸びているが、本やソフトメディアも確実に伸長している。米国においても書籍の出版市場は、長らくダウントレンドだったが、コロナ禍を機にトレンドが転換し、成長が続いている。そうした環境下、BOOKOFF USAの中古書籍の売上高は、既存店ベースでも上昇傾向にある。一次市場の伸びに加え、単価上昇も寄与しており、日本と同様に書籍が来店客数増につながっている。

市場拡大と店舗運営効率化に向けて、ネイティブ従業員の店長育成を進め、それぞれの地域で出店を自走していく体制を構築する。100店舗達成に向けた継続的な出店を実現するためには大都市に加え、全米での物件確保が必要となることから、より積極的に調査を実施している。

店舗づくりや商品展開に関しては、陳列ルールを刷新し、効率的な売場づくりを推進するほか、店舗備品（販促効果を高める商品説明ツール）の刷新、アニメグッズ販売方法の見直し、新たな顧客層への対応、買取システム及び査定システムの一体化に取り組む。

米国では現地での買取販売（自給自足）を主としており、関税による影響などは軽微である。

BRIDGE REPORT



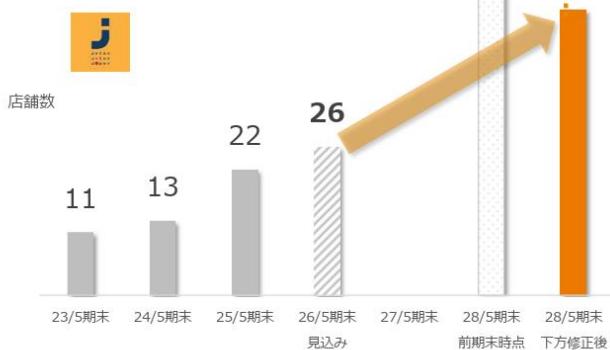
◎Jalan Jalan Japan

海外事業 取り組みの進捗 Jalan Jalan Japan

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

Jalan Jalan Japan 店舗数の進捗と見込み

2028/5期末
時点目標数
50店舗



Jalan Jalan Japan 出店状況

マレーシア（直営店・加盟店）



カザフスタン（加盟店）



(同社資料より)

2028年5月期までに50店舗、2033年5月期までに100店舗へ拡大する計画。

2028年5月期までに70店舗の計画であったが、2024年4月に合弁会社を設立したカザフスタンでは、より柔軟で迅速な意思決定のもとで、出店を加速する体制への転換を図るため、2025年7月に合弁契約を解消し、参加資本を譲渡したことに伴い、「2028年5月期50店舗」に下方修正した。

マレーシアでは、2026年5月期すでに3店舗出店済みで、計画通りに進捗している。現在の店舗数は、直営店17・加盟店2の合計19店舗。

2026年5月期中に、米国・マレーシアに続き、東南アジアで新たな国への出店を予定している。各国における輸入規制やリユースビジネスの状況を勘案して検討を進めている。

④事業開発領域

*トレーディングカード専門店事業

「Japan TCG Center」を東名阪、政令指定都市中心に積極的に出店するとともにFC展開を開始する。

成長するトレカ市場における多様なブランド展開によりグループのシェア拡大と収益化を図る。

26年5月期は4店舗の出店を計画。上期実績は2店舗。効率性や収益性を見ながら、中期的には10店舗程度までの拡大を計画している。

*CD プラ(リサイクル)事業

ゴミにしないだけでなく、自社の工夫で高い価値に変えて世の中に提案する事業へチャレンジする。

*おかたづけ事業

一都三県のほか、協力企業を増やしてサービスエリアを拡大する予定である。

できるだけゴミを減らすことで廃棄費を下げ、買取金額を作業費から引くことで顧客の期待に応える考えだ。

*新たな事業の探索

「経営理念、ミッションに通ずるものであること」「ブックオフグループの事業展開で生み出された強みを活かすことができること」「ブックオフグループで働く従業員の新たなキャリア形成につながること」という方針に基づいて、引き続き新規事業開発やM&Aを検討する。M&Aに関しては、単に同業者や周辺事業者を対象にするのではなく、自社のリソースを活用した新たな視点でのM&Aに取り組んでいきたいと考えている。

BRIDGE REPORT



(4)国内における商品廃棄低減に向けたリユース・リサイクルの取り組み

①リユース・リサイクル機能を活かした取り組み

同社では店舗拡大を目指す Jalan Jalan Japanへの供給力強化と、「すべてない社会」実現に向けた仕組み作りに取り組んでいる。

同社グループのチェーンのみならず、他社や自治体との連携、事業開発領域のおかたづけ事業等を通じて収集した不用品は、全国6か所のRヤードでその状態によってリユース、リサイクル、廃棄に仕分けし、リユース品はマレーシア、カザフスタンに送付する。リサイクル品については、本は古紙、アパレルはウエス（工場などで機械の油や汚れを拭き取るための業務用の拭き取り布）や反毛材（古着・糸くず・生地の端材など不要な繊維製品を専用の機械で綿状にほぐし、再生させたリサイクル素材）にリサイクルするほか、ソフトメディアは再生プラスチック素材であるCDプラにリサイクルする。「CDプラ」とはCD・DVDから生まれたブックオフオリジナルの再生プラスチック素材。廃棄するのではなく、「すべてない」選択によりメーカー等に販売することで新しい価値提供につなげる。

Rヤードに関しては関東圏中心にも増設も検討している。

国内における商品廃棄低減に向けたリユース・リサイクルの取り組み

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

リユース・リサイクル機能を活かした取り組み



(同社資料より)

商材名	リサイクル先
本	→ 古紙
ソフトメディア	→ 再生プラスチック素材 CDプラ ※
アパレル衣料	→ ウエス・反毛材
家電	→ 小型家電リサイクル（都市鉱山）



「CD・PLA」とはCD・DVDから生まれたブックオフオリジナル再生プラスチック素材。廃棄ではなく、「すべてない」選択がつくる新たな価値が地球にやさしい未来を作ります。

再生プラスチック素材を使用した製品例



②リユースを身近にする活動

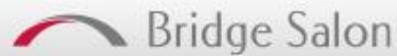
③R-LOOP

同社が主導し、株式会社BPLab（東京都港区）との連携により、消費者が使用して要らなくなった衣料品・雑貨を回収する資源循環のための新しいプラットフォーム R-LOOP を展開している。

オフィスの一角など様々な回収スポットを設置して、要らなくなった衣料品・雑貨を回収。まだ使える衣料品・雑貨は、Jalan Jalan Japanでリユース販売を行い、使用できないものは株式会社BPLabが再資源化・再商品化を行う。R-LOOPの運営費用は回収スポットの設置費用なども含めてブックオフグループが負担しているが、買取ではないため買取代金ゼロでJalan Jalan Japanへの商品量を拡大させることができる（R-LOOP運営費用が原価となる）。

2025年11月末の設置拠点数は320拠点、回収量は約37トン。同社では主に本・ソフトメディアを取り扱う142店舗のBOOKOFFにも設置している。通常店舗では買取の対象とならない衣類や雑貨を、店舗にある回収ボックスで手間なく手放せることにより、すべてない社会の実現に繋げる。自治体との連携も進めており、神奈川県相模原市、東京都墨田区、秋田県能代市、宮城県仙台市と協定を締結している。

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

◎8月8日 リユースの日

リユースの日をきっかけとしたリユースと循環型社会に関する認識の浸透、リユース人口の拡大を目的に、小学生とその保護者向けの体験イベントを、同社を含めたリユース企業6社が実行委員会として、環境省の後援と26社からの賛同を受け、2025年8月8日・9日の2日間、秋葉原にて開催した。

リユース企業6社がブース出展し、参加者の9割以上が、体験によってリユースの理解を深め、日常生活で実践するきっかけを提供した。未来の循環経済を担う小学生とその保護者に向けたイベントを通じ、リユースのイメージをポジティブなものにすることで、循環型社会の実現に寄与することを目指している。参加者向けアンケートでは、リユースに対する理解について「とても深まった51.7%」「深まった41.7%」と回答者の9割以上が理解が深まったと回答。生活の中でのリユース意向についても、「とてもしたいと思う58.3%」「したいと思う39.1%」と高評価であった。多数の企業の参画要望と、イベント参加者からの次回も参加したいとの声を受け、2026年も開催する予定だ。

◎サステナブックプロジェクト

一定期間で販売しきれず処分されてしまう本や、買取時に値段が付かず顧客の了承の上で引き取った本を事業として活用し、子どもの読書機会を創出するため、2018年4月より中古本の寄贈活動を行っている。2023年には地域の読書機会格差解消を目的に加え、期間中、対象店舗にて顧客から買取した書籍の点数に応じ算出した寄付額に相当する中古本を、必要とする児童施設などに対し寄贈する「サステナブックプロジェクト」をスタートさせた。対象地域は、図書館の設置数が全国平均以下を中心とした道府県。読み終えた書籍の寿命を延ばすことにより廃棄を削減できることに加え、店舗の利用から誰でも無理なく気軽に社会貢献活動に参加できる取り組みである。

【4 数値目標】

◎収益拡大

2028年5月期「売上高1,350億円、経常利益50億円」を目標としている。

深化領域の着実な収益獲得と、収益性の高い探索領域の利益成長によってその利益構成比を高めることで、25年5月期に記録した過去最高利益(経常利益39億円)の大幅な更新を目指すとともに、連結ベースでの利益率を向上させる。

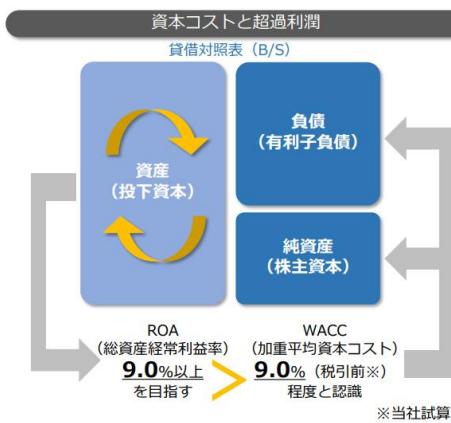
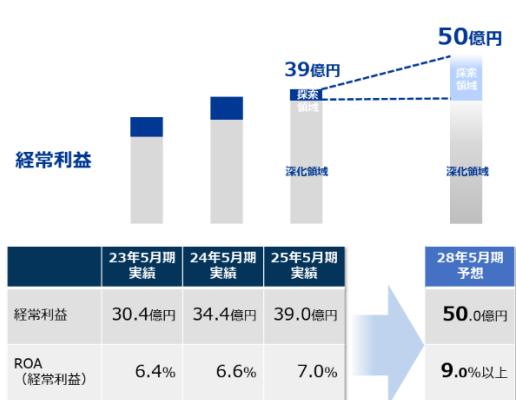
◎財務方針&資本コストを意識した経営の実現に向けた対応

同社では自社株式の資本コストをWACC(加重平均資本コスト)で9.0%程度と認識しており、28年5月期のROA9.0%以上を目標としている。

現状では、深化領域である国内ブックオフ事業による利益の構成比が高いため、探索領域と位置付けるプレミアムサービス事業や海外事業、その他事業での増益に注力する。業績を踏まえた戦略的退店や店舗大型化を進めるなど、より収益性の高い事業に対する投資に注力し、資本効率の向上を図る考えだ。

* 同社では事業部門のKPIとして伝統的に経常利益を用いているため、より事業部門への浸透度合いが高い経常利益を用いたROA(総資産経常利益率)をKGIに採用している。また、同社は余剰資産が比較的小ないため、ROAとROICがほぼ同数値の状態である。

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

5. 堀内社長のメッセージ

当社では2028年5月期「売上高1,350億円、経常利益50億円」を目指しており、この上期でちょうど折り返しとなりましたが、取り組みは順調に進捗しています。

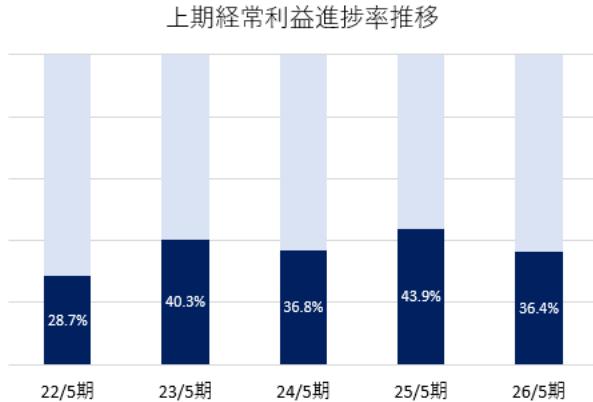
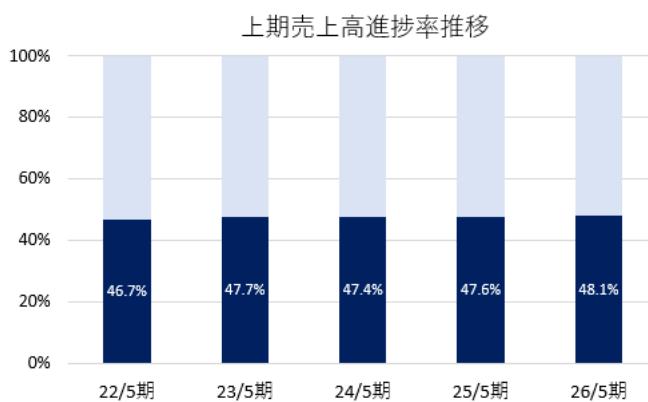
プレミアムサービス事業についてはやや苦戦を余儀なくされていますが、顧客層を拡大していくという観点で同事業の戦略を推進していくことが当社の未来に繋がっていきますので、様々な改善も行って100店舗体制を早期に実現したいと考えています。

26年5月期の経常利益は40億円を目指していますが、50億円実現に向けた通過点でありますので、今種をまいてるリユース専門店、おかたづけサービスといった新規展開の収益化が次年度以降の重要なテーマになってまいります。

主力事業は順調に進捗していますので、新規事業をスピード一に立ち上げていく考えですので、株主・投資家の皆様にはその点、是非ご期待いただきたいと思います。引き続き当社への応援をよろしくお願ひいたします。

6. 今後の注目点

上期の進捗率は、売上高48.1%、経常利益36.4%と、第1四半期に続いているどちらもほぼ例年並み。プレミアムサービス事業の仕入は回復傾向にあるが、利益率の低い貴金属がその主因であるから利益面での寄与は小さいようだ。マレーシアにおける既存店売上改善もやや時間がかかるので、今期中の回復を期待したい。一方、主力の国内ブックオフ事業は既存店売上高は引き続き好調で、店舗大型化も着実に進捗し生産性も向上している。今期目標「経常利益40億円」にどれだけ上積みしていくかを注目していきたい。



* 22/5期～25/5期は通期実績に対する上期実績の比率

<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	監査等委員会設置会社
取締役	8名、うち社外取締役4名(うち独立役員3名)
監査等委員	3名、うち社外取締役2名(うち独立役員1名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2025年8月25日)

基本的な考え方

当社グループは、純粹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・果断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。

コーポレートガバナンス・コードの各原則に対する基本方針を「コーポレートガバナンス・コードに関する当社の取り組み」にて、開示しております。

■コーポレートガバナンス・コードに関する当社の取り組み

<https://www.bookoffgroup.co.jp/sustainability/top/governance/>

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

【原則1-4】

当社は、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。当社は取締役会にて保有株式につき検証を行い、個別の政策保有株式の意義を検証しております。

(検証内容)

□定性的項目

- ・取得経緯
- ・取引関係の有無
- ・保有の意義
- ・将来的なビジネスの可能性
- ・保有しない場合のリスク
- ・保有継続した場合のメリット・デメリット

□定量的な項目

- ・年間受取配当額
- ・株式評価損益

議決権行使については、議案の内容を精査及び直近3ヶ年の業績及び財務状況等を検証し、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、適切に行使いたします。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【補充原則2-4①】

当社グループは、多様性の確保を含む人財育成方針、社内環境整備方針及び達成目標を定め、その実施状況と併せて自社ウェブサイト等で開示しております。

■ダイバーシティ方針(及び目標・行動計画と状況)

<https://www.bookoffgroup.co.jp/sustainability/top/society/diversity-equityand-inclusion/>

BRIDGE REPORT



【補充原則3-1③】

当社は、当社グループの経営戦略の開示に当たり、サステナビリティへの取り組み及び人的資本や知的財産への投資等について、決算説明資料等で説明及び開示しております。また、当社グループの事業活動が気候変動に与える影響について、国際的に確立された開示の枠組みである TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)に基づき、自社ウェブサイト等で開示を行っております。

■気候変動への対応(TCFD)

https://www.bookoffgroup.co.jp/sustainability/top/bookoff_group-esg-management/#seven

【原則5-1】

当社は、IR担当役員を選任し、グループ戦略企画部を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、逐次スマート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、当社ウェブサイト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/investor_relations/top/ir-policy/

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】【英文開示有り】

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応として、「中期経営方針」において、資本コストの認識と資本収益性の改善を財務方針として明示し、事業ポートフォリオの変革を目指す方針を明記するとともに、事業ごとの中期のアクションプランを具体的に説明しております。

詳細については、2025年5月期決算説明資料「中期経営方針」のページをご参照ください。

■2025年5月期 決算説明資料

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9278/tdnet/2653363/00.pdf>

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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が、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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) 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](#)



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](#)