



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	東証プライム市場
業種	小売業(商業)
代表者	堀内 康隆
所在地	神奈川県相模原市南区古淵 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
2,867 円	20,547,413 株		58,909 百万円	13.9%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
40.00 円	1.4%	159.52 円	18.0 倍	1,204.85 円	2.4 倍

*株価は 8/19 終値。26 年 5 月期決算短信より。

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
2023 年 5 月	101,843	2,578	3,040	2,769	140.15	25.00
2024 年 5 月	111,657	3,051	3,448	1,705	86.26	25.00
2025 年 5 月	119,205	3,448	3,903	2,101	108.54	25.00
2026 年 5 月	130,123	4,405	4,720	2,763	157.45	36.00
2027 年 5 月(予)	139,000	4,700	5,000	2,800	159.52	40.00

*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 月期決算概要などについてご報告いたします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2026 年 5 月期決算概要](#)
 - [3. 2027 年 5 月期業績予想](#)
 - [4. 中期経営方針の進捗](#)
 - [5. 伊藤忠商事株式会社とのアライアンス](#)
 - [6. 堀内社長からのメッセージ](#)
 - [7. 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 月期は増収増益で売上高、経常利益とも過去最高を更新した。売上高は前期 9.2%増の 1,301 億円。3 事業とも増収。経常利益は同 20.9%増の 47 億円。増収で売上総利益も同 9.0%増加した一方、販管費は同 8.0%の増加にとどまった。売上高経常利益率は同 0.3 ポイント改善。上期までは減益であったが、繁忙期である第 3 四半期(12-2 月)に売上・利益とも大きく伸長し増益に転じ、通期でも 2 桁増益。国内ブックオフ事業、プレミアムサービス事業は増益、海外事業は微減益。期末配当は、期初予想の 30.00 円/株から 6.00 円/株上方修正し、前期比 11.00 円/株増の 36.00 円/株とした。
- 27 年 5 月期の売上高は前期比 6.8%増の 1,390 億円、経常利益は同 5.9%増の 50 億円の予想。中期経営方針 4 年目、引き続き国内ブックオフ事業の既存店の伸長および各事業における新規出店の進展により、増収を見込む。国内ブックオフ事業における大型店の出店拡大に加え、海外事業およびプレミアムサービス事業における増益等により、各段階利益も増益を予想。28 年 5 月期を最終年度とする中期経営方針の目標値である経常利益 50 億円については、1 年前倒しし達成を目指している。配当は前期比 4.00 円/株増配の 40.00 円/株を予定。予想配当性向は 25.1%。
- 伊藤忠商事株式会社と資本業務提携契約を締結した。ブックオフグループホールディングスが有するリユース事業の運営ノウハウや商品・サービス力と、伊藤忠商事が有する国内外の事業基盤や店舗網、多様な顧客接点といった両社の強みを相互に連携し、生活者にとってより身近で安心できるリユースの場を提供することを目的とする。このアライアンスにより成長スピードを加速させ、事業ポートフォリオの変革を進め、「売上高 2,000 億円以上、経常利益 100 億円以上」を目指す。
- 堀内社長からメッセージを伺った。「好調な国内ブックオフ事業を背景に、28 年 5 月期を最終年度とする中期経営方針の目標値である経常利益 50 億円については、1 年前倒し、27 年 5 月期での達成が視野に入ってきました。そうした業績推移を基に、株主還元を着実に強化していく方針です。また、伊藤忠商事とのアライアンスにより将来的な「売上高 2,000 億円以上、経常利益 100 億円以上」という姿が明確になってきました。リユース業界のリーディングカンパニーとしてさらに成長スピードを引き上げてまいりますので、株主・投資家の皆様には是非ご期待いただきたいと思います」とのことだ。
- 26 年 5 月期の出店実績は主要 3 事業とも期初計画を若干下回っているが、概ね計画通りとのこと。特に国内ブックオフ事業では店舗数よりも 1 店舗当たりの面積や販売効率を重視しており、大型複合店舗「BOOKOFF SUPER BAZAAR」を 3 店舗新規出店できたことは着実な進捗と評価できるだろう。利益面でやや遅滞していたプレミアムサービス事業、海外事業も改善傾向にあるようだ。伊藤忠とのアライアンスがどの程度のスピードで収益に寄与してくるのか注目していきたい。

1. 会社概要

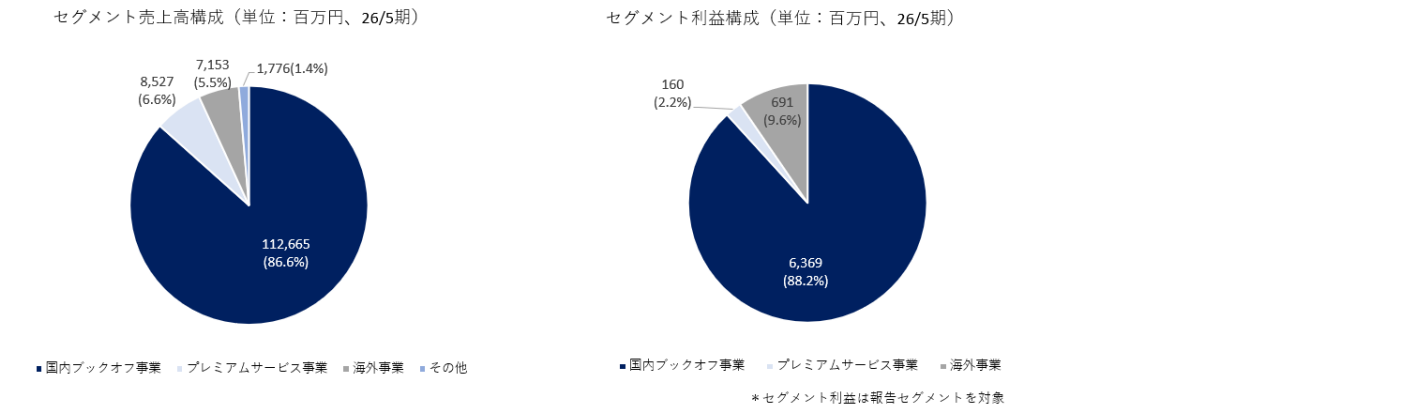
書籍、CD、DVD、ゲーム、アパレル、スポーツ用品、ベビー用品、雑貨など様々なジャンルでリユース(再使用)事業を展開する日本最大級のリユースチェーングループ。北海道から沖縄まで全国をカバーする 800 を超す店舗ネットワーク(直営+フランチャイズ)に加え、EC の連携を強化している。

【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。



(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)システムの運営および直営店舗の運営を行っている。主な店舗パッケージは、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」、および書籍、ソフトメディアのほか、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「あそびバ」、アパレルに特化した「BOOKOFF FASHION」の 5 タイプで展開している。

店舗数は直営・FC 合計、2026 年 5 月末現在。

			
平均売場面積・店舗数	約 130 坪、577 店舗	平均売場面積・店舗数	約 950 坪、55 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

(同社資料を基に作成)

BRIDGE REPORT



					
平均売場面積 店舗数	約 300 坪、69 店舗	平均売場面積 ・店舗数	約 40 坪、5 店舗	平均売場面積 店舗数	約 150 坪、1 店舗
取扱商材	「BOOKOFF」+ 洋服、服飾雑貨等	取扱商材	トレカ、ゲームソフト・本体、アニメ関連グッズ、ホビー等	取扱商材	アパレル

(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 26 年 5 月期の売上高は 1,126 億円、セグメント利益は 63 億円で、全社構成比はどちらも 8 割超。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。

2026 年 5 月末のアプリ会員数は 1,046 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、来店客数増につながっている。

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(ハグオール)」(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(リハロ) by BOOKOFF」(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 2026 年 5 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。

店舗のほか、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」を運営している。

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、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を拡大を目指している。

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 がリーチしづらい地域や場に出店を行うことによるグループブランディングへの貢献、自社 EC「Rehello」におけるグループのアップセ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 20 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。このほか、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 2026 年 5 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こと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ことは難しく、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、店舗は店長をはじ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。今後も人材育成に力を入れ、店舗ネットワークのさら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 Zhetysay-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。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 月に合併会社を設立したが、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 月に合併契約を解消し、出資持分を全て譲渡した。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。2026 年 5 月末時点で 8 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。

BRIDGE REPORT



【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を知っているという結果が出ている。

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、他社が簡単には追従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・スピーディーな対応」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

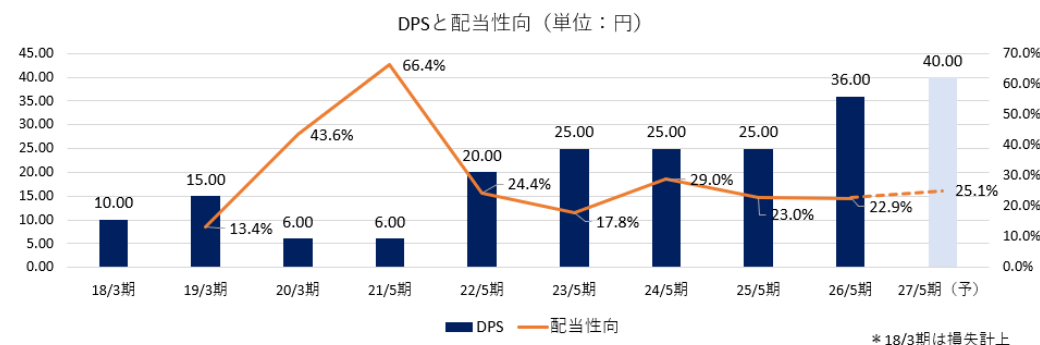
利用者の立場に立った買取サービスや法令順守を徹底し、利用者が安心してモノを売る店舗づくりに取り組んでいる。

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質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)	・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)	・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)	・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

<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およ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および全従業員(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およ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メ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、私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。私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、全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および全従業員に対して、適切な教育および研修を継続的に行います。

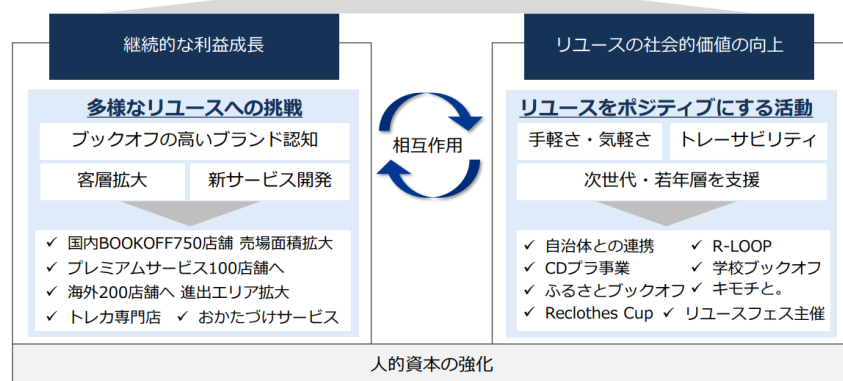
<リユースのリーディングカンパニーとしての価値創出>

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

①E(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(集計期間:2024 年 6 月 1 日～2025 年 5 月 31 日)。

本、CD・DVD・ゲームソフト、服商材を対象とした国内リユース事業による CO2 削減貢献量は年間約 54 万トンと試算している(集計期間:2025 年 6 月 1 日～2026 年 5 月 31 日)。

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
2022年5月期比 CO ₂ 排出量 ※1	50% 削減	カーボンニュートラル 達成

※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%	50%

※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)

		24/5期	25/5期	26/5期
CO ₂ 排出量	Scope1 ※3	301	311	357
	Scope2 ※4	17,234	14,984	14,165
	合計	17,535	15,295	14,522

※3 Scope1は、6月1日から翌年5月31日における集計

※4 Scope2は、4月1日から翌年3月31日における集計

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



②S(社会)

◎人的資本強化

同社は「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、衡平、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	26/5期実績
女性管理職比率	20%以上	9.7%
女性社員育休取得率	100%以上	100.0%
男性社員育休取得率	60%以上	60.0%

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つなげている。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。

2025 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デザインコンテスト「Reclothes Cup 2025」を開催した。2025 年 11 月には、25 道府県 355 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ックプロジェクトを実施し、73 施設へ合計 5,884 冊を寄贈した。書店が少ない自治体において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・機会の特定およ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)に関する取り組みを進めている。

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および特定していたが、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および特定している。

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)	・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)	・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)	・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 月期決算概要

【2-1 連結業績】

	25 年 5 月期	構成比	26 年 5 月期	構成比	前期比	予想比
売上高	119,205	100.0%	130,123	100.0%	+9.2%	+1.7%
売上総利益	67,751	56.8%	73,827	56.7%	+9.0%	—
販管費	64,302	53.9%	69,422	53.4%	+8.0%	—
営業利益	3,448	2.9%	4,405	3.4%	+27.7%	+10.1%
経常利益	3,903	3.3%	4,720	3.6%	+20.9%	+9.8%
当期純利益	2,101	1.8%	2,763	2.1%	+31.5%	+15.1%

*単位:百万円

増収増益、売上高・経常利益とも過去最高を更新

売上高は前期 9.2%増の 1,301 億円。3 事業とも増収。

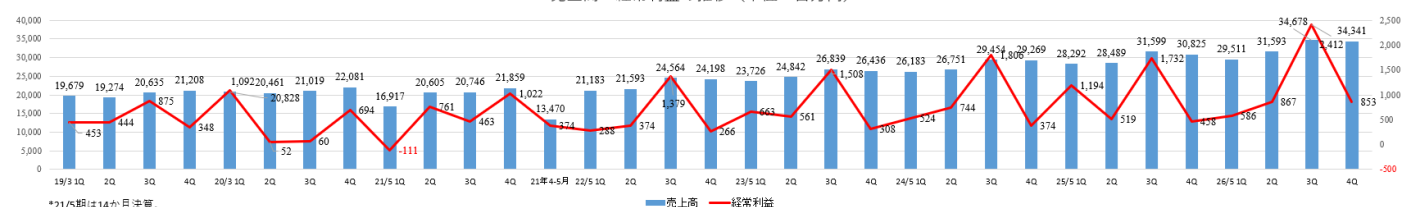
経常利益は同 20.9%増の 47 億円。増収で売上総利益も同 9.0%増加した一方、販管費は同 8.0%の増加にとどまった。売上高経常利益率は同 0.3 ポイント改善。

上期までは減益であったが、繁忙期である第 3 四半期(12-2 月)に売上・利益とも大きく伸長し増益に転じ、通期でも 2 桁増益。

国内ブックオフ事業、プレミアムサービス事業は増益、海外事業は微減益。

期末配当は、期初予想の 30.00 円/株から 6.00 円/株上方修正し、前期比 11.00 円/株増の 36.00 円/株とした。配当性向は 22.9%。

売上高・経常利益の推移 (単位:百万円)



BRIDGE REPORT



◎グループ店舗数

2026 年 5 月末の店舗数は、国内ブックオフ事業 723 店舗(直営店 366 店舗、加盟店 357 店舗)、プレミアムサービス事業 54 店舗、海外事業 49 店舗(直営店 37 店舗、加盟店 12 店舗)、その他事業 9 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	25 年 3 月 28 日	米国
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店	hugall	7 月 18 日	福岡県
プレミアム	日本橋高島屋 S.C.店	aidect	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	hugall	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
海外	Summit USJ 店	Jalan Jalan Japan	10 月 17 日	マレーシア
プレミアム	芦屋モンテメール店	hugall	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 BAZAAR	11 月 6 日	群馬県
国内ブックオフ	シーナシーナ琴似店	BOOKOFF	12 月 10 日	北海道
海外	HOUSTON 店	BOOKOFF	12 月 11 日	米国
プレミアム	天神地下街店	hugall	26 年 1 月 23 日	福岡県
国内ブックオフ	ゆめまち習志野台モール店	BOOKOFF SUPER BAZAAR	2 月 5 日	千葉県
海外	NOVI 店	BOOKOFF	2 月 26 日	米国
国内ブックオフ	立川栄店	BOOKOFF FASHION	3 月 14 日	東京都
その他	本厚木駅前店	Japan TCG Center	3 月 14 日	神奈川県
国内ブックオフ	横浜ビブレ店	あそびバ	3 月 20 日	神奈川県
プレミアム	KITTE 大阪店	hugall	3 月 23 日	大阪府
プレミアム	井筒屋直方ショップ店	hugall	4 月 3 日	福岡県
国内ブックオフ	野田店	BOOKOFF SUPER BAZAAR	4 月 9 日	千葉県
その他	錦糸町マルイ店	Japan TCG Center	5 月 15 日	東京都

※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～2026 年 3 月まで、「BOOKOFF USA」は 2025 年 3 月～2026 年 2 月までにオープンした店舗を記載している。

* 新規出店

国内ブックオフ事業では、BOOKOFF 1 店舗、BOOKOFF SUPER BAZAAR 3 店舗、新カテゴリーの BOOKOFF FASHION 1 店舗、あそびバ 1 店舗の合計 6 店舗を新規出店。期初計画は年間 8～10 店舗だったが、店舗大型化による売場面積増大を主眼としているため、店舗数としてはほぼ計画通りの出店と認識している。既存店リニューアルは 71 店舗で実施した。主に、トレカやホビー・アニメグッズなどエンタメ商材・アニメコンテンツの取り扱い強化のための増床。

プレミアムサービス事業では、期中に百貨店内の hugall 6 店舗の閉店を行ったが、新たに hugall 6 店舗、aidect 1 店舗の合計 7 店舗を出店し、店舗再編を推進した。期初計画は 10 店舗増。店舗数は計画に及ばなかったが、ほぼ計画通りの出店との認識。

海外事業では、いずれも直営で米国 3 店舗、マレーシア 4 店舗を新規出店。カザフスタンで加盟店を 1 店舗出店。

その他事業では、期初計画通り Japan TCG Center 4 店舗を出店した。

BRIDGE REPORT



【2-2 セグメント別動向】

	25 年 5 月期	構成比	26 年 5 月期	構成比	前期比
売上高					
国内ブックオフ事業	104,309	87.5%	112,665	86.6%	+8.0%
プレミアムサービス事業	7,177	6.0%	8,527	6.6%	+18.8%
海外事業	6,176	5.2%	7,153	5.5%	+15.8%
その他	1,542	1.3%	1,776	1.4%	+15.2%
合計	119,205	100.0%	130,123	100.0%	+9.2%
セグメント利益					
国内ブックオフ事業	5,347	5.1%	6,369	5.7%	+19.1%
プレミアムサービス事業	44	0.6%	160	1.9%	+258.0%
海外事業	694	11.2%	691	9.7%	-0.5%
その他	-259	-	-325	-	-
調整額	-1,923	-	-2,174	-	-
合計	3,903	3.3%	4,720	3.6%	+20.9%

* 単位: 百万円。セグメント利益の構成比は売上高利益率。

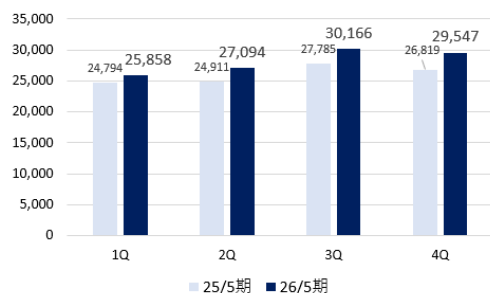
(1) 国内ブックオフ事業

増収増益。

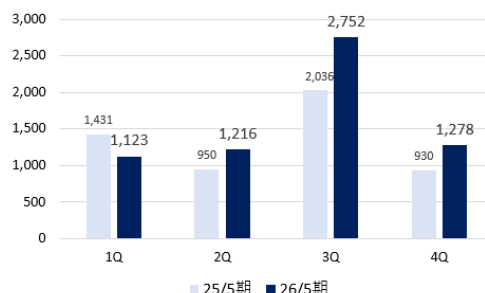
既存店において、トレーディングカード・ホビー、貴金属・腕時計・ブランドバッグ、アパレル、書籍などを中心に全商材で増収。戦略的に小型単独店の退店を進めながら、「BOOKOFF SUPER BAZAAR」等の大型店出店を継続した。戦略商材取り扱い強化のための既存店のリニューアルも積極的に実施した。

人件費等の増加により販管費は増加したものの、既存店売上高の伸長による売上総利益増加で吸収し、2 桁の増益。

国内ブックオフ事業 売上高推移
(単位: 百万円)



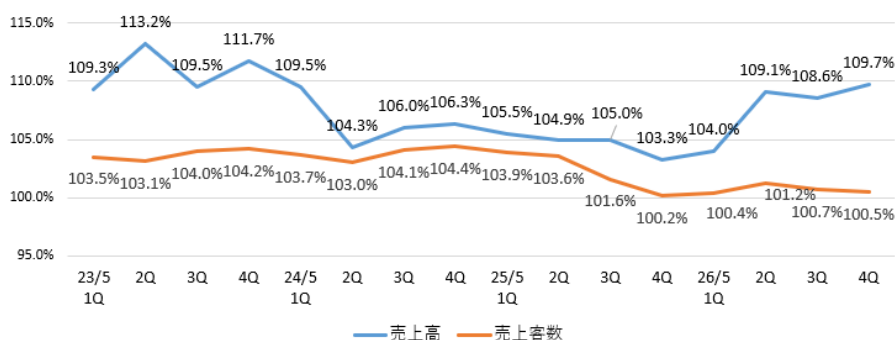
国内ブックオフ事業 セグメント利益推移
(単位: 百万円)



◎既存店の状況

26 年 5 月期の既存店売上高前期比は 107.9%。売上客数は同 100.7%。第 4 四半期(3-5 月)の既存店売上高前年同期比は 109.7%と大きく伸長した。

既存店の状況 (前年同期比)



BRIDGE REPORT



◎商材

全ての商材で既存店売上高が前期を上回った。

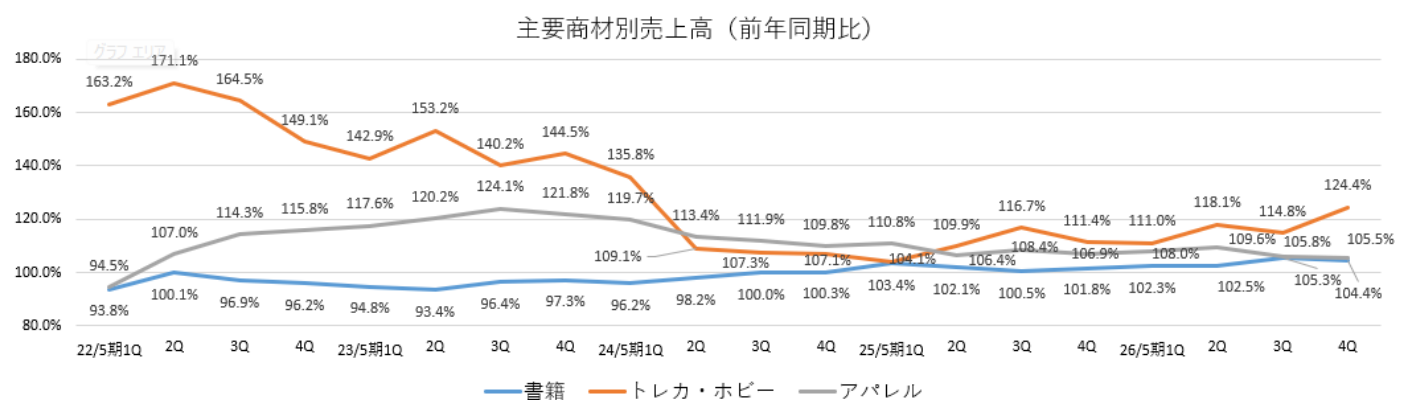
トレーディングカード・ホビーは、引き続き好調。戦略的なリリース出店やリニューアル投資により、構成比は前期の 21.1% から 23.4% へ拡大した。

貴金属・腕時計・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期比増収。

アパレルは中～高価格帯商品について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。販売比率が上昇し、品単価も上昇した。

書籍は、10 四半期連続で前年同期を上回った。一次市場では出版数量はダウントレンドの中でも価格は上昇しており、最低販売価格の引き上げなど、市場価格に合わせた買取価格・販売価格の変更が奏功している。

インバウンド売上高は前年比 25.6% の増加。商材別構成比では貴金属・腕時計・ブランドバッグの 32.3% に対し、トレーディングカード・ホビー・ソフトメディアが 42.5% と貴金属・腕時計・ブランドバッグを上回った。国内ブックオフ事業の売上高に占めるインバウンド売上高構成比は約 6.5% となっている。直営店全店で免税対応の導入が完了している。



(国内直営店 26 年 5 月期 商材別動向)

	前期比	構成比
書籍	103.7%	21.3%
ソフトメディア(音楽・映像・ゲーム)	101.7%	20.7%
アパレル	107.2%	11.9%
貴金属・時計・ブランドバッグ	113.9%	9.6%
トレーディングカード・ホビー	117.1%	23.4%
家電・携帯電話	107.5%	5.0%
スポーツ・アウトドア用品	103.4%	3.6%
その他	108.8%	4.6%
合計	107.9%	100.0%

(2)プレミアムサービス事業

増収、大幅増益。

貴金属相場が引き続き高水準で推移したことなどを背景に、既存店および催事等による仕入金額が増加し増収。

人件費等の販管費増加を、売上総利益の増加が上回り大幅な増益となった。

第 1 四半期は、前年同期比で大幅減益であったが、第 2 四半期以降は貴金属相場が高水準で推移したことを背景に、仕入が増加。特に好立地で集客力が強い店舗が好調で全体を牽引したことから増益に転換し、通期でも増益。

26 年 5 月期通期仕入高は、前期比 23.4% 増で過去最高を更新した。

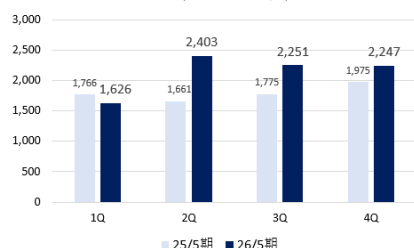
路面店 Rehella については、引き続き認知度やサービスレベル向上が必要であることから、マネージャーの変更なども含め、挺入れを進めている。

アライアンス先との協業については、運営体制を一段と強化し、さらなる量の拡大、新規先の開拓に注力していく。

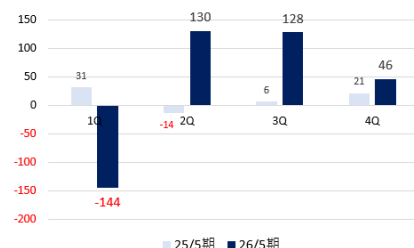
BRIDGE REPORT



プレミアムサービス事業 売上高推移
(単位：百万円)



プレミアムサービス事業 セグメント利益推移
(単位：百万円)

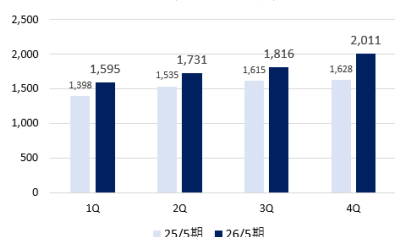


(3)海外事業

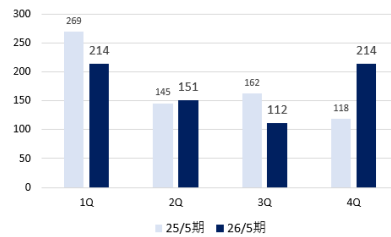
増収、微減益。

米国「BOOKOFF」、マレーシア「Jalan Jalan Japan」それぞれにおいて、新規出店および前年度出店が寄与し、増収。米国は既存店売上高が好調に推移したものの、第3四半期までに倉庫増設などの出店に向けた先行投資や出店時期の遅れによる費用が増加したが、第4四半期から利益貢献が始まっている。マレーシアも既存店売上高が前期を下回ったが、リニューアル・リプレースの効果が第4四半期から出始めている。通期で海外事業全体ではわずかながら減益となったが、米国、マレーシアとも改善傾向にある。

海外事業 売上高推移
(単位：百万円)



海外事業 セグメント利益推移
(単位：百万円)



(4)その他事業

増収、損失計上。

Japan TCG Center を計画通り4店舗新規出店した。

【2-3 財政状態とキャッシュ・フロー】

◎財政状態

	25 年 5 月末	26 年 5 月末	増減		25 年 5 月末	26 年 5 月末	増減
流動資産	33,517	35,870	+2,353	流動負債	20,192	20,873	+681
現預金	6,628	6,459	-169	仕入債務	659	846	+187
売上債権	3,888	4,541	+653	短期有利子負債	10,986	9,924	-1,062
商品	19,731	21,084	+1,353	固定負債	18,320	18,632	+312
固定資産	23,863	25,066	+1,203	長期有利子負債	15,605	15,915	+310
有形固定資産	11,742	12,847	+1,105	負債	38,513	39,505	+992
無形固定資産	2,118	1,864	-254	純資産	18,867	21,431	+2,564
投資その他	10,002	10,354	+352	利益剰余金	15,140	17,465	+2,325
差入保証金	7,286	7,492	+206	自己株式	-3,813	-3,805	+8
資産合計	57,380	60,937	+3,557	負債・純資産合計	57,380	60,937	+3,557

*単位:百万円。借入金・有利子負債にはリース債務を含む。

各事業において新規出店やリニューアルを継続し、国内加盟企業からの店舗譲受、システム投資等を行った結果、商品、有形固定資産等が増加し、資産合計は前期末比 35 億円増の 609 億円。

負債合計は同 9 億円増加の 395 億円。

利益剰余金の増加等で純資産は同 25 億円増加の 214 億円。

自己資本比率は前期末比 2.2 ポイント上昇し、34.7%となった。

BRIDGE REPORT



◎キャッシュ・フロー

	25 年 5 月期	26 年 5 月期	増減
営業 CF	3,062	4,894	+1,832
投資 CF	-2,510	-3,042	-532
フリーCF	552	1,851	+1,299
財務 CF	-1,118	-2,100	-982
現金・現金同等物残高	6,628	6,459	-169

*単位:百万円

税金等調整前当期純利益の増加や前期にあった特別調査費用の支払いが無くなったこと等により、営業 CF およびフリーCF のプラス幅は拡大。借入金の返済などで財務 CF のマイナス幅は拡大。キャッシュ・ポジションは前期末とほぼ変わらず。

【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。2026 年 5 月末時点においては、「システム改修による不正防止対策」「防犯カメラの増設」「従業員アンケート」等については対応を完了している。一方で、「店舗運営人員増強に関連する対策」については、既に立案・実行を進めており、継続的に実施していく予定。引き続き全体としての実効性を適切に評価・モニタリングしながら、これらの再発防止策を継続していく方針だ。

3. 2027 年 5 月期業績予想

【3-1 業績予想】

	26 年 5 月期	構成比	27 年 5 月期(予)	構成比	前期比
売上高	130,123	100.0%	139,000	100.0%	+6.8%
営業利益	4,405	3.4%	4,700	3.4%	+6.7%
経常利益	4,720	3.6%	5,000	3.6%	+5.9%
当期純利益	2,763	2.1%	2,800	2.0%	+1.3%

*単位:百万円

増収増益を予想、売上・利益は過去最高を更新

売上高は前期比 6.8%増の 1,390 億円、経常利益は同 5.9%増の 50 億円を予想。

中期経営方針 4 年目の 27 年 5 月期は、引き続き国内ブックオフ事業の既存店の伸長および各事業における新規出店の進展により、増収を見込んでいる。

国内ブックオフ事業における大型店の出店拡大に加え、海外事業およびプレミアムサービス事業における増益等により、各段階利益も増益を見込む。28 年 5 月期を最終年度とする中期経営方針の目標値である経常利益 50 億円については、1 年前倒しし、27 年 5 月期での達成を目指している。

配当は前期比 4.00 円/株増配の 40.00 円/株を予定している。予想配当性向は 25.1%。

【3-2 各種前提・見通し】

(1)国内ブックオフ事業

新規出店は合計 10~12 店舗の計画。うち、BOOKOFF SUPER BAZAAR は 4~5 店舗の予定で、先行費用が増加する見込み。

既存店においては、引き続きリニューアルを実施する。直営既存店売上高前年比は、上期 106%、下期 105%を想定している。サイバーセキュリティ等の経営基盤強化に向けた投資を実施するほか、人財の確保・定着に向けた処遇向上を予定している。大型店出店増加による先行費用の増加、人件費・情報セキュリティ強化等販管費増加を売上総利益の増加で吸収し、セグメント利益(経常利益)は前期並みの予想。

BRIDGE REPORT



(2)プレミアムサービス事業

新規出店は hugall、aidect 合計 7 店舗の計画。Rehello は前期において課題が明確となってきたため挺入れを進める。一部店舗においては、買取のみでなく販売機能を備えたりリニューアルを予定している。

hugall・aidect 等の出店継続および百貨店外商等の催事・アライアンス拡大によりセグメント利益(経常利益)は 1 億円程度の増益予想。

(3)海外事業

新規出店は、米国 5 店舗、台湾 2 店舗の合計 7 店舗の計画。マレーシアにおいては、Jalan Jalan Japan の新規出店よりも現在取り組んでいる既存店の変革と収益体質の強化を優先するため新規出店を行わず、リニューアルを 8 店舗で実施する予定。Jalan Jalan Japan のリニューアル戦略や 10 周年による既存店底上げ、米国の出店継続による事業拡大等でセグメント利益(経常利益)は 2 億円程度の増益を見込む。

(4)その他事業

新規出店は Japan TCG Center 4 店舗を計画。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、今期も 4 店舗の確実な出店に取り組む。おかたづけサービスでの赤字縮小によりセグメント利益(経常利益)は 0.8 億円程度の増益を見込む。

4. 中期経営方針の進捗

【4-1 事業方針】

(1)概要

「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)目指す姿

事業ミッションに掲げるように、多くの人に楽しく豊かな生活を提供し、企業価値の最大化を図る。

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する。

国内ブックオフ事業において培った、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人財育成のための要諦を「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、大きな成長につなげていく。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT

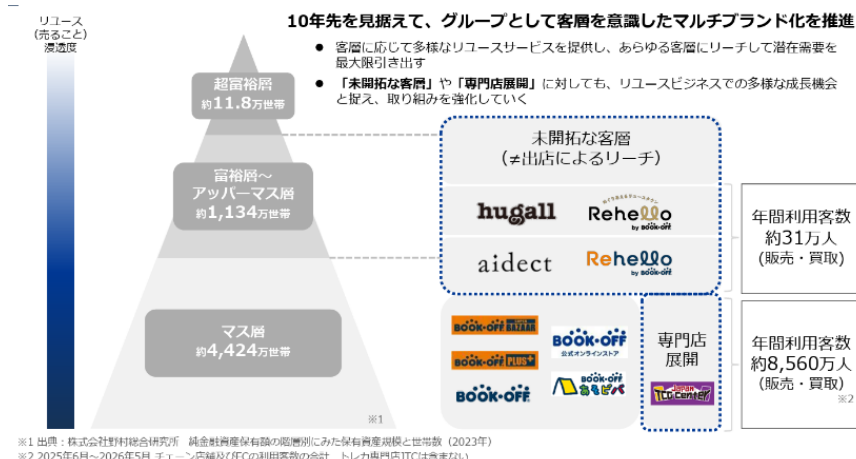


(3)国内市場環境について

国内ブックオフ事業の対象である約 4,500 万世帯のマス層には、一定程度リユースは浸透しており、同社の年間利用客数(販売・買取)は約 8,600 万人。

一方、富裕層～アッパーマス層(約 1,100 万世帯)や超富裕層(約 12 万世帯)へのリユース浸透はまだまだこれからであり、同社の年間利用客数は 30 万人程度にとどまっている。

客層に応じて多様なリユースサービスを提供し、あらゆる客層にリーチして潜在需要を最大限引き出すことが必要で、「未開拓な客層」や「専門店展開」に対して取り組みを強化し、10 年先を見据えて、グループとして客層を意識したマルチブランド化を推進する考えだ。



2

(同社資料より)

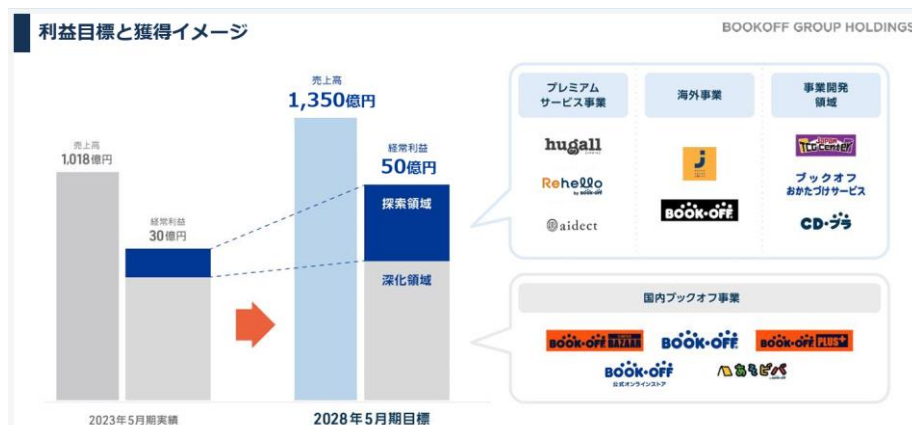
(4)数値目標・財務方針

◎収益拡大

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

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。

※27 年 5 月期業績予想においては「売上高 1,390 億円、経常利益 50 億円」と上記目標を 1 年前倒しで実現する見通し。

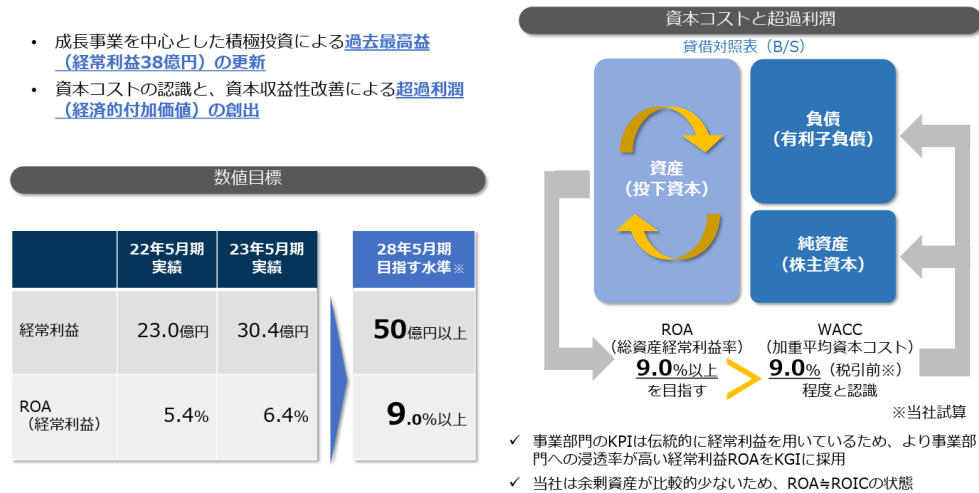


(同社資料より)

◎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

同社では資本コストを WACC(加重平均資本コスト)で 9.0%(税引前)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。

* 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率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さいため、ROA と ROIC がほぼ同数値の状態である。



※2027年5月期の業績見通しを経常利益50億円としたため、2028年5月期経常利益目標は「50億円以上」に変更

21

(同社資料より)

【4-2 各事業の方針・取り組み】

(1)国内ブックオフ事業

①基本方針

22 年 5 月期以降、出店投資や商材拡張・デジタル活用を進め、売上高は右肩上がりで、利用客数も、店舗商材拡張による来店機会創出や会員アプリ活用等により増加している。

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、「本を中核商材に、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。

国内ブックオフ事業 中期方針

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

国内ブックオフ事業 中期方針

お客様へ最高のリユース体験を提供する

本を中核商材に
地域に合わせた商材拡張

- ✓ 書籍獲得粗利額の維持・拡大
- ✓ 買取利便性の向上と買取点数の最大化
- ✓ 在庫の可視化・検索性向上による販売機会の創出

ブックオフを
超便利に・超面白く

- ✓ BOOKOFF SUPER BAZAARの更なる出店加速
- ✓ 利便性向上 (デジタル活用・サービス拡充)
- ✓ 継続的な出店 (大型複合化・効率改善を推進)

成長を支える5つの戦略

顧客戦略	買取戦略	デジタル戦略	マーケティング戦略	人材戦略
・来店頻度の向上 ・来店機会の創出	・体験価値の向上 ・お客様コストの削減 ・改善の継続性	・ユーザビリティの改善 ・商材拡張 ・アプリ機能の拡充	・SNS強化 ・オウンドメディアの拡充	・社員積極採用 ・評価基準・キャリアパスプランの多様化

中核事業として目指す姿

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

26

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



②取り組みの進捗

◎商材ポートフォリオ変革

取り扱い商材の拡張と取り扱い強化を進めている。

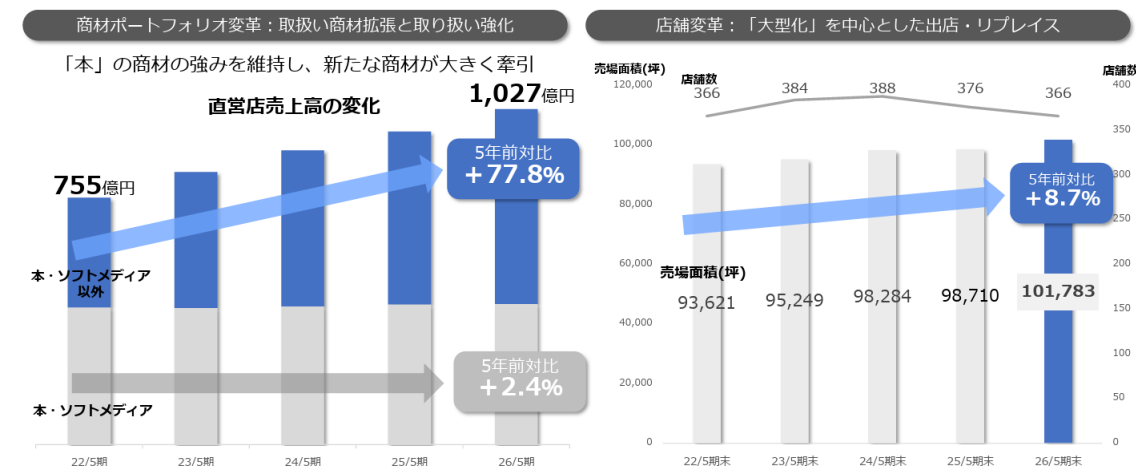
新刊書籍の販売低迷の影響を受け、同社全体の売上が拡大する中で書籍やソフトメディアが大きく伸長することは難しいが、書籍は年代、性別を問わず幅広い顧客が利用するため大きな顧客基盤を持った商材である。加えて、粗利率も高い。リユース業界においては、アパレル、ブランド品などそれぞれの商材において強力なカテゴリーキラーが存在するので、他社との差別化要素を考えたとき、同社にとって「書籍」は戦略的に重要な中核商材である。

書籍による売上および獲得粗利額を維持しつつ、本・ソフトメディア以外のトレカ・ホビー、アパレル、貴金属・腕時計・ブランドバッグといった新たな商材に注力してきた結果、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約80%増大。同社の成長を大きく牽引している。

◎店舗変革

「大型化」を中心とした出店・リプレースを推進している。

小型店舗の退店と大型店舗の出店を進めた結果、店舗数は横ばいながら売場坪数は着実に拡大している。2026 年 5 月末時点で総売場面積は 2022 年 5 月末比 8.7% 拡大。1 店舗当たりの売上高は 35% 増加した。



(同社資料より)

◎買取体験価値向上

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「おまかせ買取」、24 時間 365 日受け付け、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も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を高め、リユースの入口拡大を図っている。

◎デジタル拠点の強化

会員アプリを活用した顧客ロイヤリティ醸成に取り組んでいる。

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 EC 受注」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 月期の受注額は前期比 17.2% 増の 28 億円と着実に成長している。

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 5 割(26 年 5 月期)。そのうち約 6 割はアプリ経由である。2026 年 5 月末のアプリ会員数は 1,046 万人。アプリ会員数の拡大は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ー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。

BRIDGE REPORT



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」

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

おまかせ買取
BOOKOFFの買取スタッフが買取査定をします。店舗で待たずに買取金額が受け取れる。

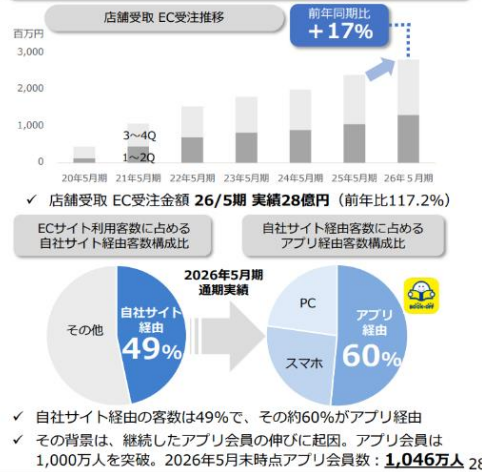
買取ロッカー
買取ロッカーで「お売り下さい」。24時間365日受付。待ち時間ゼロで買取を依頼できる。

いつでも どこでも 簡単に 気持ちよく 「売れる世界」

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。

✓ 様々な切り口の買取サービスで利便性高め、リユースの入口を拡大



(同社資料より)

◎IT 投資

引き続き IT 投資も積極的に実施していく。

27年5月期は、POS・販売管理、販売・買取サイト等、主要システムの安定運用を前提に、顧客接点・生成AI・情報セキュリティ強化へのシステム投資を予定している。

AI活用に関しては、中期的な視点から全社的な仕事のありようの変革を目指している。特に精緻なマニュアルやガイドラインを備えている同社の場合、例えば経験値の少ない社員でも、詳細なプロセスを簡単に照会して適切な買取価格を決定することができるなど、大幅に効率化を進めることができると考えている。

サイバーセキュリティに関しては、直近の他社事例を鑑み、情報漏洩にとどまらず、事業継続の観点からより優先順位を上げて対応する。

このほか、倉庫システムの改修・改善のほか、中期経営方針に沿って、事業戦略上の優先課題に対する対応を実施する。特に会員サービスの向上に向け、キャッシュレス買取や新たなサービス等、買取における顧客の利便性を強化する。

国内ブックオフ事業 IT投資の進捗

BOOKOFF GROUP HOLDINGS



店舗システム、公式サイト、公式オンラインストアの安定運用を前提に、**会員アプリを中心とした顧客接点の強化、店舗・本部業務の効率化のため生成AI、セキュリティの強化対応を実施予定**

2026年5月期 IT投資開発状況

- ✓ 2025年5月期に導入した直営店、加盟店全店新たな店舗システムのシステム拡充による運用改善
- ✓ 査定・買取管理システム拡充による運用改善
- ✓ 価格管理機能の刷新による運用改善
- ✓ 免税システムとの自動連携による運用改善
- ✓ 帳票および情報検索の拡張による運用改善

2027年5月期 IT投資予定

- ✓ POS・販売管理、販売・買取サイト等、主要システムの安定運用を前提に、顧客接点・生成AI・情報セキュリティ強化へのシステム投資を予定
- ✓ 倉庫システムの改修・改善の他、中期経営方針に沿って、事業戦略上の優先課題に対する対応を実施予定
- ✓ 特に会員サービスの向上に向け、キャッシュレス買取や新たなサービス等、買取におけるお客様の利便性を強化

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



(2)プレミアムサービス事業

①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。100 店舗体制の構築に向けた出店を継続するほか、今後の成長の質向上を目的として、「仕入高の最大化」へと戦略の重点をシフトする。CDP(カスタマーデータプラットフォーム)構築により顧客データを統合・活用し、CRM 最適化施策を推進し、仕入高 100 億円の達成を目指す。



(同社資料より)

②取り組みの進捗

◎将来 100 店舗体制に向けた既存店強化と新規出店

既存店の強化のため、27 年 5 月期は Rehello の新規出店を見送り、リニューアルなど、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。

新規出店について、hugall は 3 店舗の出店で店舗数は 21 店舗へ、aidect は 1 店舗出店で店舗数は 14 店舗を予定している。今後も新規出店を継続していく。

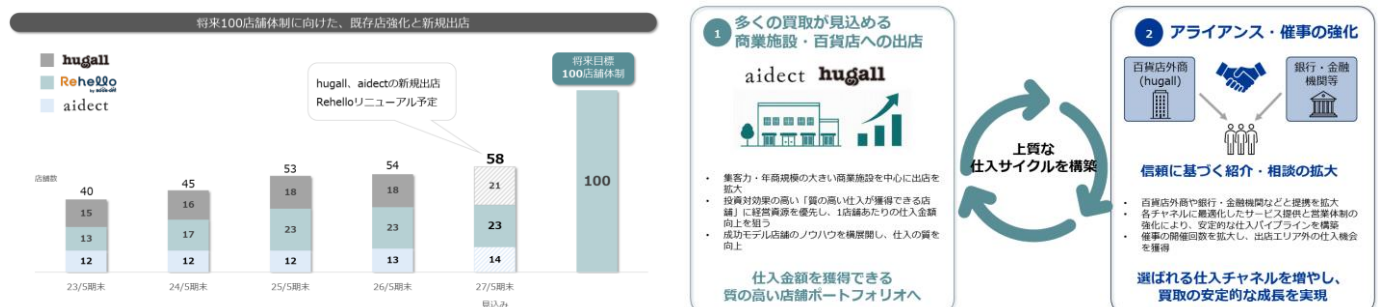
◎店舗の質を追求

100 店舗体制の構築に向けた出店を継続するが、店舗数のみを追うのではなく、店舗の質を追求し、上質な仕入チャネルの拡大で仕入高 100 億円を目指す。

仕入チャネルについては、「多くの買取が見込める商業施設・百貨店への出店」と「アライアンス・催事の強化」が主な取り組み。

前者については、集客力・年商規模の大きい商業施設を中心に hugall、aidect の出店を拡大し、仕入金額を獲得できる質の高い店舗ポートフォリオを構築する。

後者においては、百貨店外商や銀行・金融機関などとの提携を拡大。各チャネルに最適化したサービス提供と営業体制の強化により、安定的な仕入パイプラインを構築し、買取の着実な拡大を図る。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



(3)海外事業

①基本方針

28 年 5 月期の店舗数目標は「米国 30 店舗、Jalan Jalan Japan50 店舗」、33 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。これと並行して商品供給体制の強化にも取り組む。他社や自治体とも連携して不用品のリユース促進につなげるなど、国内の回収拠点サーキュラーベースを活用し、Jalan Jalan Japan チェーンの出店拡大をバックアップする。

海外事業 中期方針



Jalan Jalan Japan
(ジャランジャラン ジャパン)

- ◆ マレーシア・カザフスタンでの継続出店
- ◆ 新たな国への展開

2028年5月期： **50**店舗
2033年5月期： **100**店舗へ



BOOKOFF USA

- ◆ アメリカ東西海岸ドミナント出店継続
- ◆ アメリカ内陸部メガシティへの展開開始
- ◆ 新たな国へのBOOKOFFの展開

2028年5月期： **30**店舗
2033年5月期： **100**店舗へ

【商品供給体制強化】
国内の回収拠点サーキュラーベースを活用し、JJJチェーンの出店拡大をバックアップ



国内施策

- ◆ チェーンのみならず、他社や自治体とも連携して
不用品のリユース促進につなげる
- ◆ JJJチェーンの出店拡大を通じて世の中の
「すてない社会」の実現につなげる



笑顔をつないで、未来のチカラに。

(同社資料より)

②取り組みの進捗

◎米国

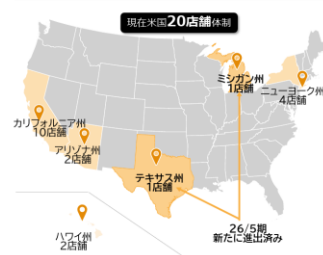
26 年 5 月期には新たにテキサス州とミシガン州へ進出した。新規出店州の拡大と共に、ネイティブ従業員の店長育成を進め、それぞれの地域で出店を自走可能な体制を構築する。27 年 5 月期は、米国 30 店舗以上体制を見据えた販売管理システムの開発を予定している。

◎Jalan Jalan Japan

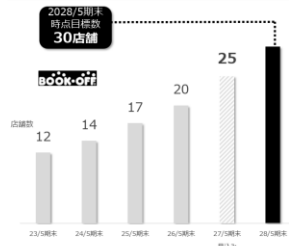
既存店のリニューアルにより当該地域の顧客の需要を捉え直し、1 店舗当たりの収益力を強化する。陳列方法に工夫を凝らすなど戦略的なリプレイス・リニューアルを実施した店舗では、競争力が強化され、売上高、客数がそれぞれ 30%増、48%増と大きく回復した。店舗スタッフの意識改革にもつながっているという。

こうしたことから、27 年 5 月期は既存店の収益性向上を最優先に位置づけ、新規出店を行わず、リニューアルを 8 店舗実施する予定。リニューアルで築いた土台をベースに、28 年 5 月期以降、出店を再加速させる。

BOOKOFF USA 出店状況



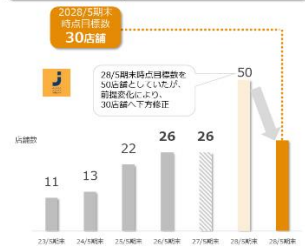
BOOKOFF USA 店舗数の推移と見込み



Jalan Jalan Japan 既存店リプレイス (リニューアル)



Jalan Jalan Japan 店舗数の進捗と見込み



(同社資料より)

◎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

自社のみでなく、リユース他社、自治体、R-LOOP などとも連携し、売れ残りや回収物を全国 7 か所のサーキュラーベースで仕分けし、リユース品は海外事業に利用する。捨てない選択肢を提案・拡大することで、廃棄物の削減とリユース・リサイクルの社会的価値を創出する。

Jalan Jalan Japan 100 店舗構想を支えるのが全国 7 か所のサーキュラーベース。出口戦略の中核と連携のハブという役割を担っている。26 年 5 月期の取り扱い実績は、日本からの出荷量 5,211 トン、JJJ での販売点数 1,173 万点、JJJ 店舗数 26 店舗となっている。

◎ブックオフインターナショナルと台湾現地法人の設立

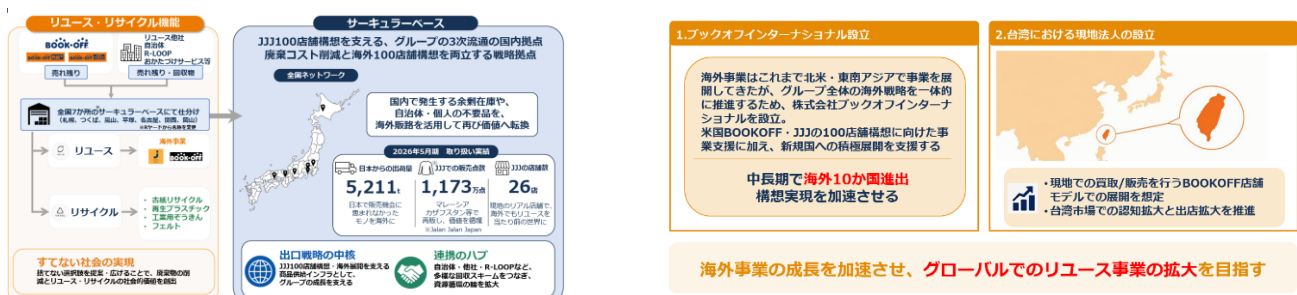
海外事業の成長を加速させ、グローバルでのリユース事業の拡大を目指すべく、2 つの法人を設立した。

*ブックオフインターナショナル

グループの海外事業を統括し、経営資源の最適配分と機動的な事業運営を実現するため、「株式会社ブックオフインターナショナル」を設立した。中長期のスタンスで、海外の進出国を 10 か国まで拡大させる。

*台湾現地法人

台湾におけるリユース事業の展開を目的に、株式会社ブックオフインターナショナルが 100% 出資し、台湾現地法人を設立した。現地での買取/販売を行う BOOKOFF 店舗モデルでの展開を想定している。親日的な台湾はアニメコンテンツの需要が旺盛で、かつ SNS 等を通じてブックオフの認知度は高く、有望な市場と考えている。今期、2 店舗程度の出店を計画している。



(同社資料より)

(4)その他事業

①トレーディングカード専門店事業

コアなトレカユーザーを取り込み、グループの顧客層を拡大するため、「Japan TCG Center」店舗数を着実に拡大させていく。27 年 5 月期は 4 店舗の新規出店を予定している。

②おかたづけサービス

ブックオフグループの力を総動員し、利用者の困りごとを解決する。リユース・リサイクル・不用品の適正処理を通じて、利用者の利便性向上と捨てない社会の実現への貢献を両立させる。

5. 伊藤忠商事株式会社とのアライアンス

2026 年 2 月、リユースサービスおよびリユース人口の拡大、資源の有効活用による循環型社会の形成に向け、伊藤忠商事株式会社と資本業務提携契約を締結した。

ブックオフグループホールディングスが有するリユース事業の運営ノウハウや商品・サービス力と、伊藤忠商事が有する国内外の事業基盤や店舗網、多様な顧客接点といった両社の強みを相互に連携し、生活者にとってより身近で安心できるリユースの場を提供することを目的とする。

【5-1 目指す姿】

伊藤忠とのアライアンスにより成長スピードを加速させ、事業ポートフォリオの変革を進め、「売上高 2,000 億円以上、経常利益 100 億円以上」を目指す。



(同社資料より)

【5-2 業務提携の内容】

(1)仕入強化	ファミリーマート店舗網を活用し、生活者に身近な場所でリユース機会を拡大する
(2)出店拡大および集客	プレミアムサービス事業における出店拡大および集客の強化を伊藤忠商事のグループアセットを活用し、推進する
(3)海外事業推進	伊藤忠商事の海外ネットワークを活用し、海外事業展開を推進する
(4)新規事業創出	両社の顧客基盤・サービス基盤を活かし、新たな事業・サービスを創出する

(1)仕入強化

ブックオフグループホールディングスが主導し、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プラットフォーム「R-LOOP」を、世田谷区・杉並区のファミリーマート約 30 店舗に設置する実証実験を 2026 年 4 月から開始している。

生活導線上にあるファミリーマートに「R-LOOP」を設置することにより、買い物ついでに「入れるだけ」という手軽なリユース・リサイクル体験を通じ、地域の廃棄物排出量の削減を目指すとともに生活者に「捨てない」「コンビニでリユース」という新たなライフスタイルを提案する。生活者の利便性やニーズ、環境への貢献度などを検証した上で、将来的には設置店舗の拡大により Jalan Jalan Japan 100 店舗構想を支える仕入チャネルとして年間約 4,000 トンの衣料品廃棄削減を目指す。

ほかにも、「コンビニでリユース」のさらなる実現・展開に向け、ファミリーマートと具体的な取り組みの準備を進めている。



(同社資料より)



(2)プレミアムサービス事業、海外事業

伊藤忠との提携を通じて、「出店」や「海外進出」を加速させる。

プレミアムサービス事業においては、伊藤忠グループ会社が開催する催事への出店など、hugall・Rehella・airect の新たな顧客接点の創出と収益基盤の拡大に向けた具体的なアクションを協議中である。

海外事業においては、伊藤忠グループの海外ネットワークを活用し、海外 10 か国展開構想のスピードを加速させていく。まずは、台湾の現地法人設立と事業開発のサポートからスタートしている。

【5-3 資本提携の内容】

2026 年 2 月、伊藤忠商事は、ブックオフグループホールディングス株主(小学館・集英社・講談社)との相対取引により、87.9 万株(議決権比率 5.01%)を取得した。

6. 堀内社長からのメッセージ

◎伊藤忠商事とのアライアンス

当社の業績は順調に推移していますが、私自身、スピード感に物足りなさを感じ、自カプラスアルファの成長エンジンが必要と考えていました。同時に、自己株式取得後の今後の資本構成についても考える必要がある中、このお話を頂き、大変素晴らしい事業パートナーに恵まれたと思っています。

今回の業務提携では、(1)仕入強化、(2)出店拡大および集客、(3)海外事業推進、(4)新規事業創出という4つの柱を挙げています。ファミリーマートとの提携は、まず第一歩としてリユースを国内で広げていくという点で重要なのですが、「売上高 2,000 億円以上、経常利益 100 億円以上」の実現に向け、海外進出や新規事業創出において伊藤忠グループの海外ネットワークや顧客基盤・サービス基盤を活用していくことが、より重要であると考えています。

◎株主・投資家へのメッセージ

好調な国内ブックオフ事業を背景に、28 年 5 月期を最終年度とする中期経営方針の目標値である経常利益 50 億円については、1 年前倒しし、27 年 5 月期での達成が視野に入ってきました。

そうした業績推移を基に、配当性向を 26 年 5 月期の 22.9%から 27 年 5 月期には 25.1%へと引き上げる予定で、株主還元を着実に強化していく方針です。

また、伊藤忠商事とのアライアンスにより将来的な「売上高 2,000 億円以上、経常利益 100 億円以上」という姿が明確になりました。パートナーの力を借りることでリユース業界のリーディングカンパニーとしてさらに成長スピードを上げてまいりますので、株主・投資家の皆様には是非ご期待いただきたいと思います。

7. 今後の注目点

26 年 5 月期の出店実績は主要 3 事業とも期初計画を若干下回っているが、概ね計画通りとのこと。特に国内ブックオフ事業では店舗数よりも 1 店舗当たりの面積や販売効率を重視しており、大型複合店舗「BOOKOFF SUPER BAZAAR」を 3 店舗新規出店できたことは着実な進捗と評価できるだろう。利益面でやや遅滞していたプレミアムサービス事業、海外事業も改善傾向にあるようだ。伊藤忠とのアライアンスがどの程度のスピードで収益に寄与してくるのか注目していきたい。

<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、監査等委員の構成

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。

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、適切に行使用いたします。

<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。

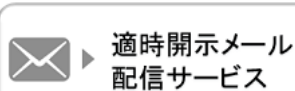
■2025 年 5 月期 決算説明資料

<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。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.

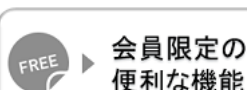
ブリッジレポート(ブックオフグループホールディングス:9278)のバックナンバー及びブリッジサロン(IR セミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



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。

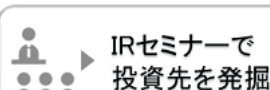
[>> ご登録はこちらから](#)



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いただくと、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](#)