

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2026年5月期 第2四半期 決算説明資料

2026年1月13日

ブックオフグループホールディングス株式会社

証券コード：9278

2026年5月期 第2四半期 連結決算概要	・・・・	2
2026年5月期 第2四半期 事業セグメント別概要と主な取り組み	・・・・	9
中期経営方針の進捗	・・・・	20
2026年5月期 連結業績・配当予想	・・・・	41
APPENDIX	・・・・	45

2026年5月期 第2四半期 連結決算概要

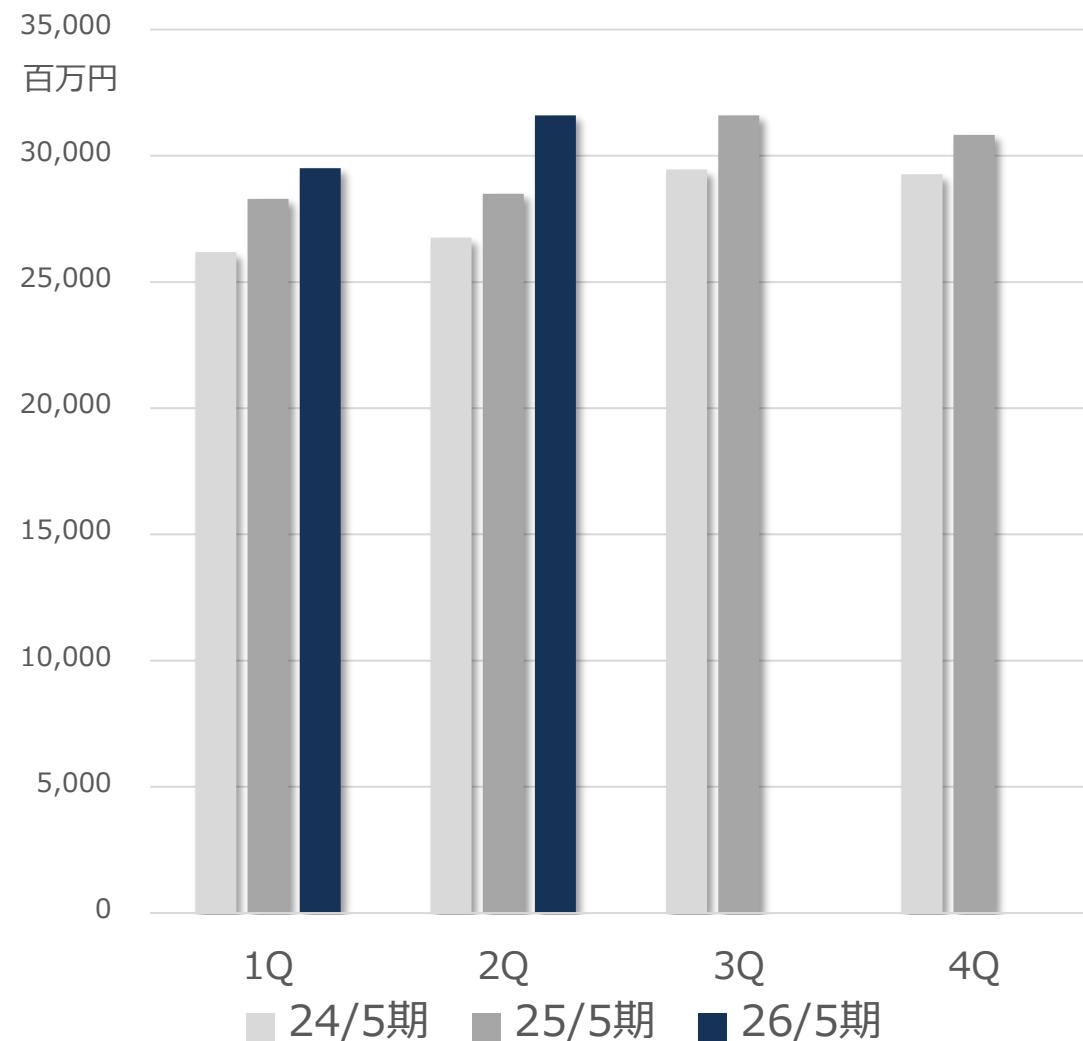
BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

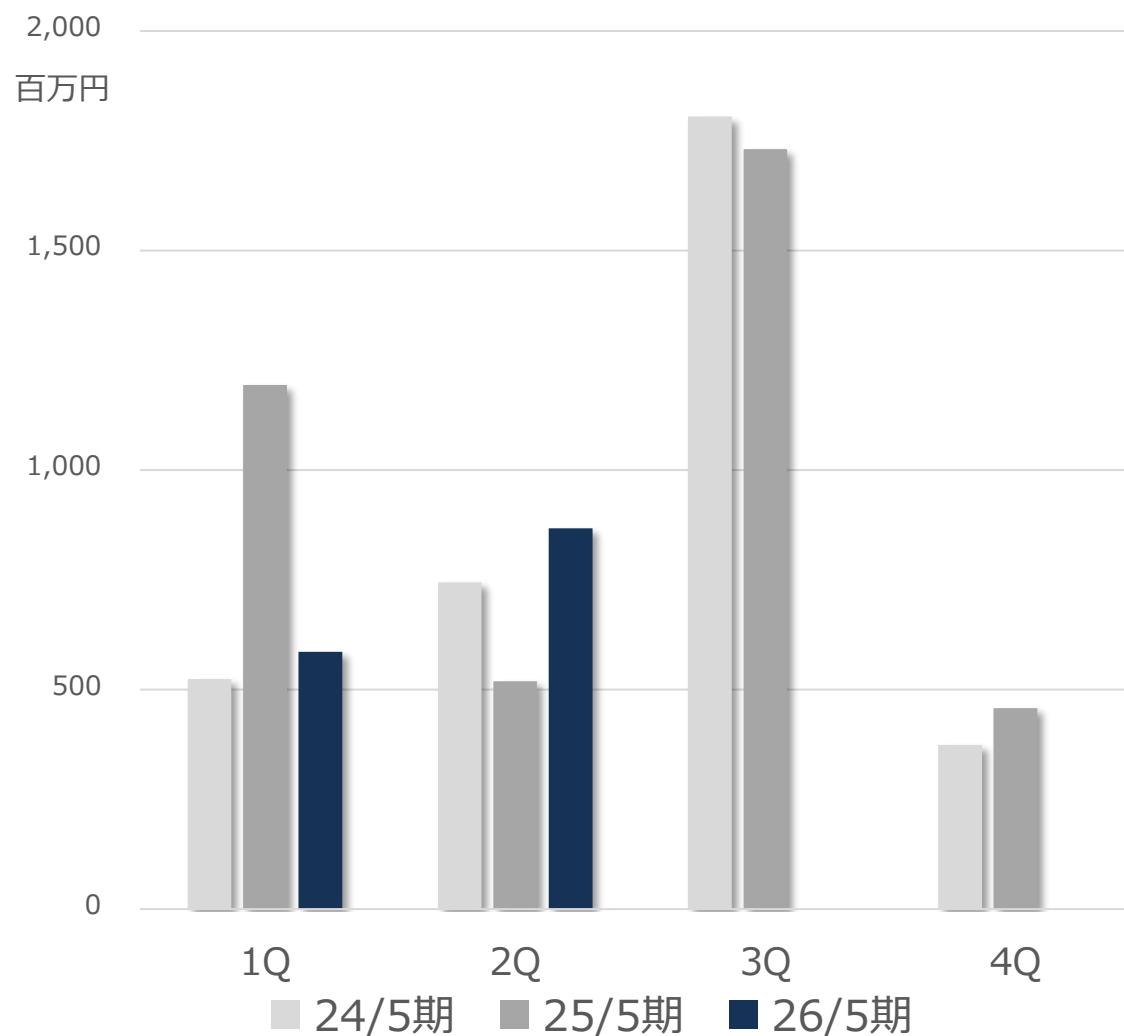
	2025年5月期 2Q累計	売上比	2026年5月期 2Q累計	売上比	前期差	前期比
売上高	56,781	-	61,104	-	+4,323	107.6%
売上総利益	32,396	57.1%	34,666	56.7%	+2,269	107.0%
販管費	30,898	54.4%	33,401	54.7%	+2,503	108.1%
営業利益	1,498	2.6%	1,264	2.1%	▲233	84.4%
経常利益	1,713	3.0%	1,454	2.4%	▲259	84.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	912	1.6%	741	1.2%	▲171	81.2%

- ✓ 第2四半期累計の連結売上高は、61,104百万円（前期比107.6%）、連結経常利益は1,454百万円（同84.9%）、親会社株主に帰属する中間純利益は741百万円（同81.2%）となった
- ✓ 第2四半期（3か月間）は、国内ブックオフ事業、プレミアムサービス事業において、増収増益。連結経常利益は867百万円（前期比167.1%）となり増益に転換した。純利益は、国内ブックオフ事業における戦略的な退店に伴う特別損失の影響などを含めても増益を確保した

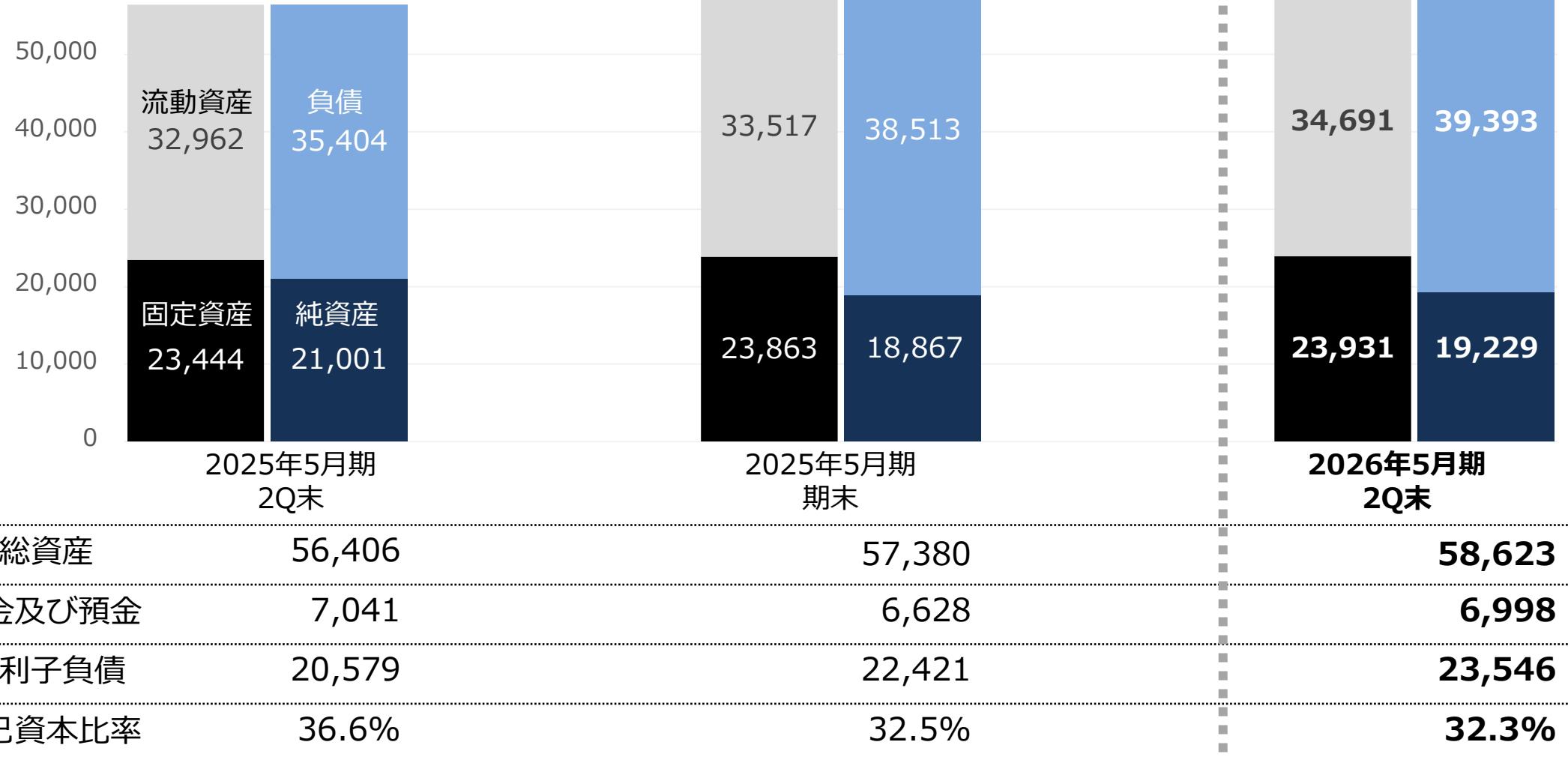
四半期別 連結売上高推移



四半期別 連結経常利益推移

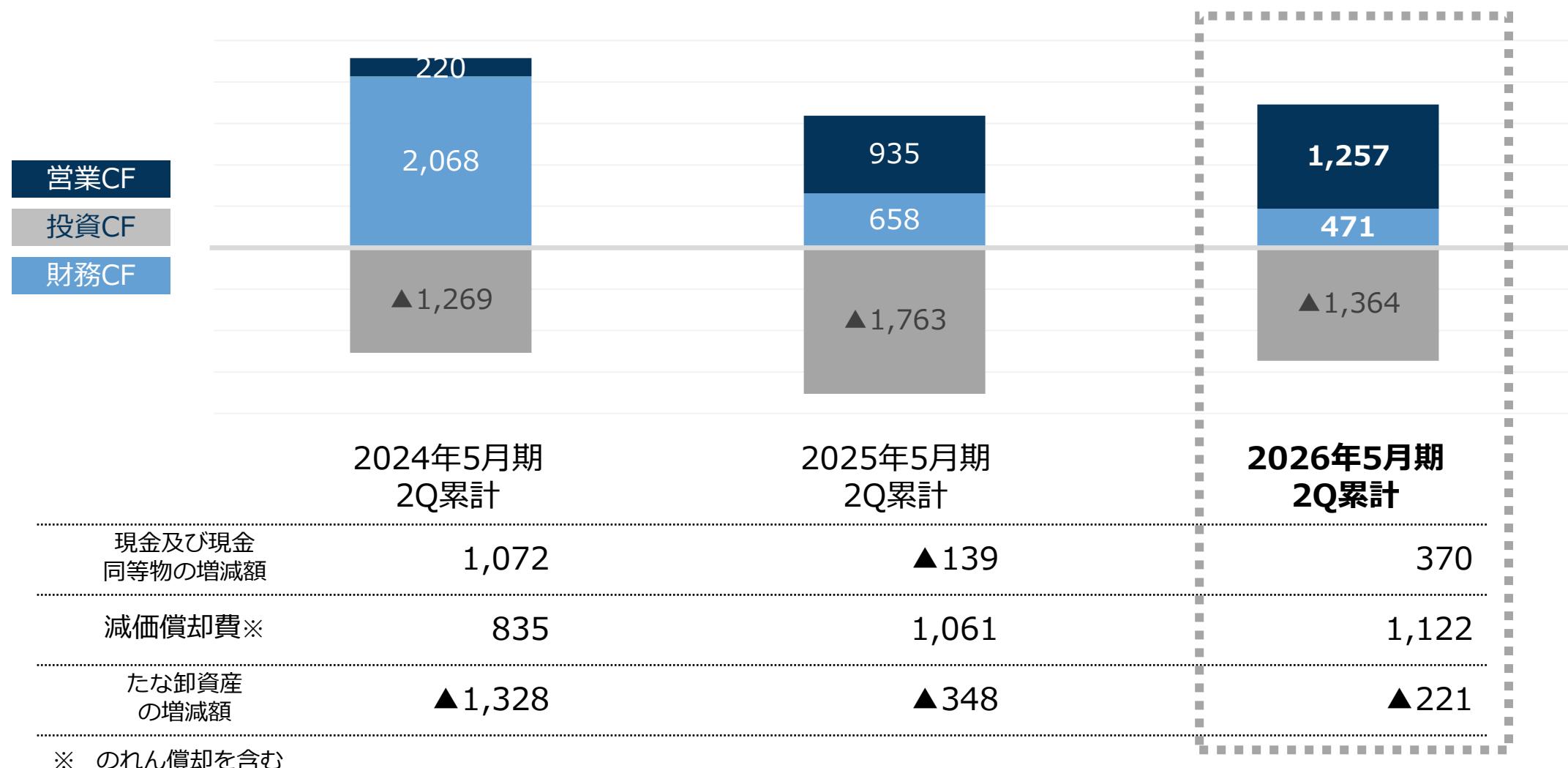


単位：百万円



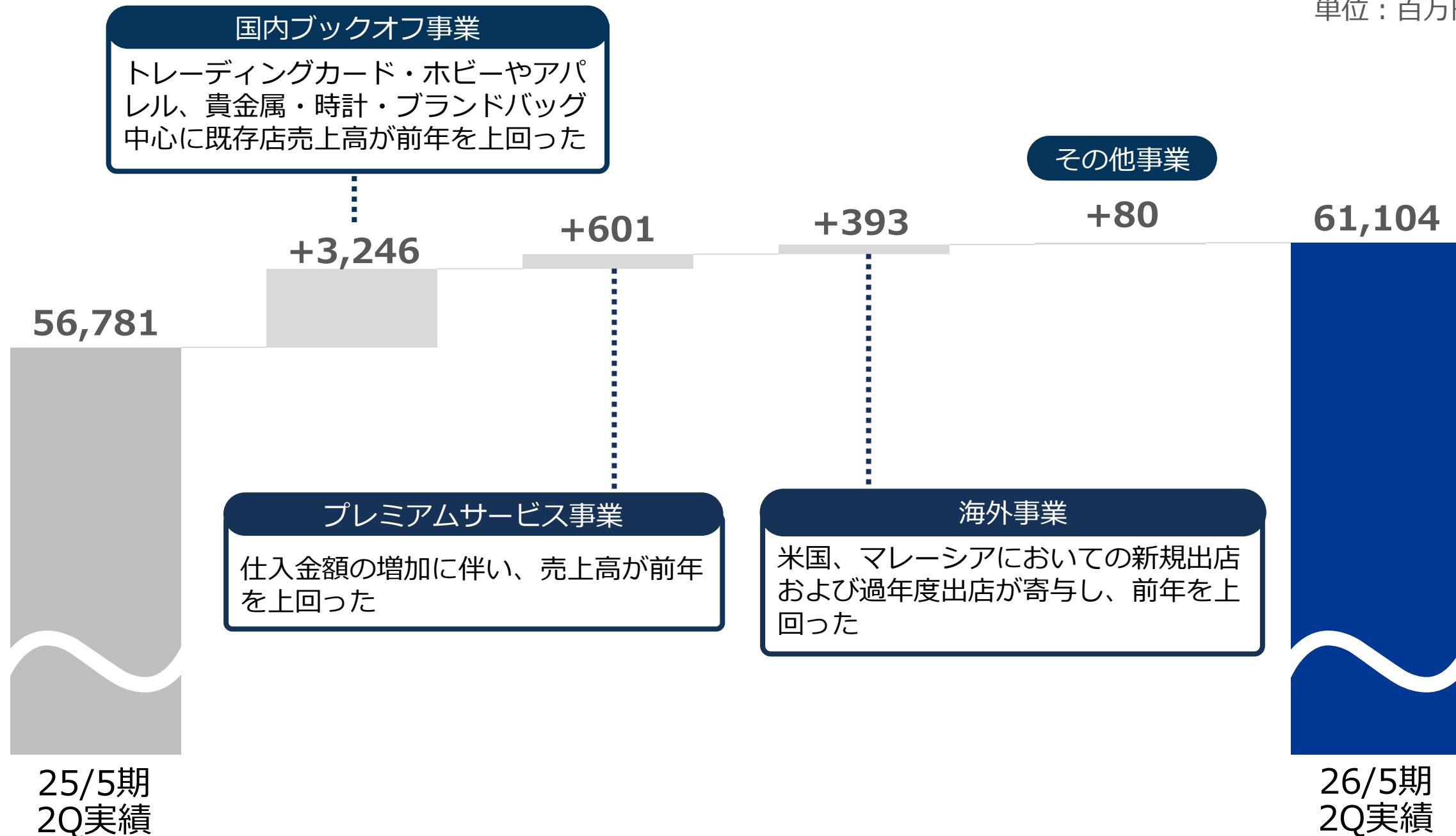
- ✓ 各事業において新規出店やリニューアルを継続し、国内加盟企業から店舗の譲受等を行った結果、資産は増加した
- ✓ 2025年3月に3,230百万円分の自己株式の取得を行ったことで、前年と比べて純資産は減少し、自己資本比率は低下した

単位：百万円

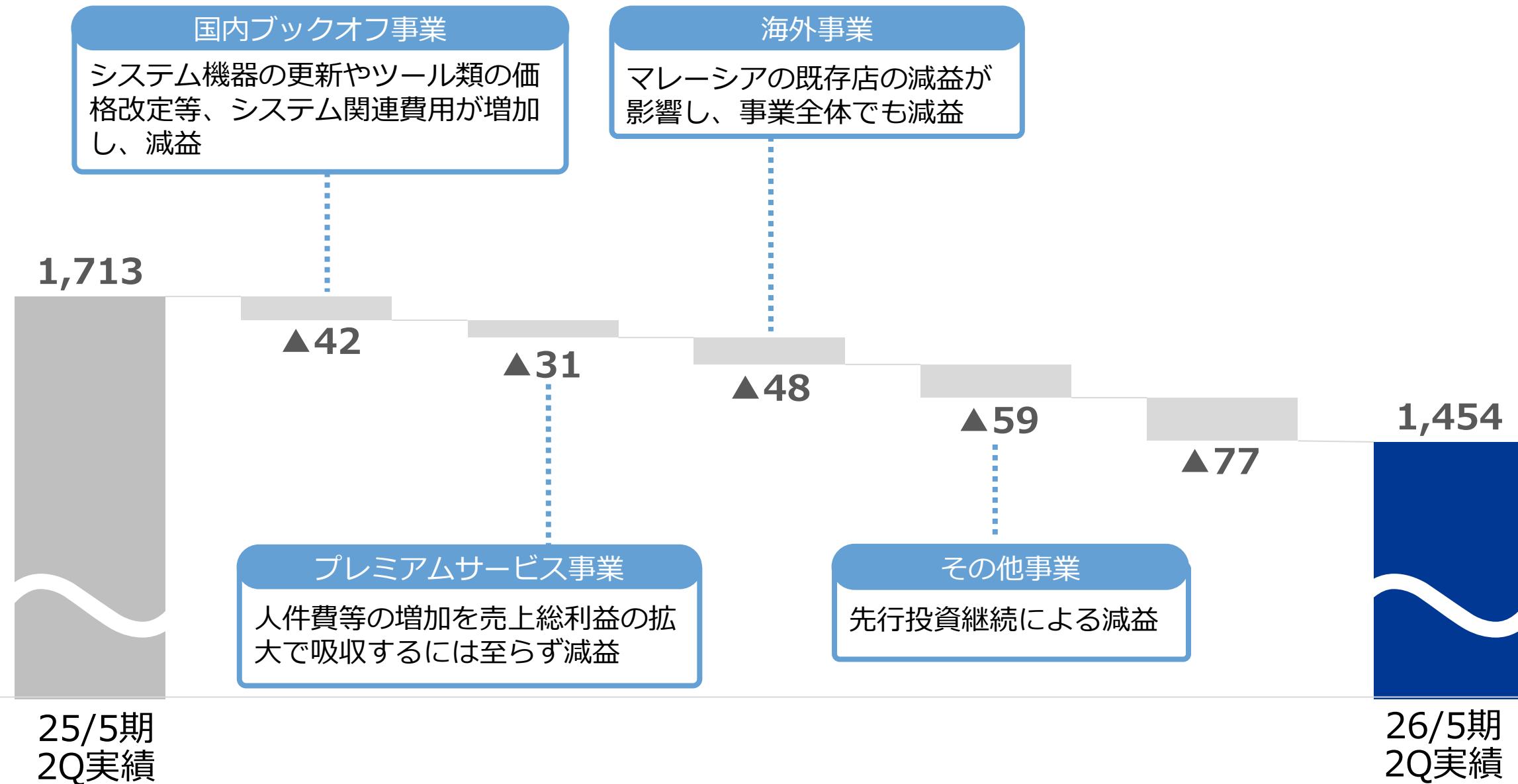


- ✓ 税金等調整前中間純利益は前期から減少したものの、前期特別調査費用の剥落等により、営業CFは前期から増加した
- ✓ 国内ブックオフ事業における出店時期が前期と比べて下期にずれ込んだこと等が影響し、投資CFは前期から減少した

単位：百万円



単位：百万円



2026年5月期 第2四半期 事業セグメント別概要と主な取り組み

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

事業セグメント		2025年5月期 2Q累計	2026年5月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	49,705	52,952	+3,246	106.5%
	セグメント利益	2,381	2,339	▲42	98.2%
プレミアムサービス事業	売上高	3,427	4,029	+601	117.6%
	セグメント利益	17	▲14	▲31	-
海外事業	売上高	2,933	3,326	+393	113.4%
	セグメント利益	414	365	▲48	88.2%
その他事業	売上高	714	795	+80	111.3%
	セグメント利益	▲110	▲169	▲59	-
調整額（全社）	セグメント利益	▲989	▲1,066	▲77	-
連結	売上高	56,781	61,104	+4,323	107.6%
	経常利益	1,713	1,454	▲259	84.9%

国内ブックオフ事業

■ 新規出店（リプレイス含む）



計8～10店舗

- ✓ 新規出店の他、既存店において、地域に合わせた商材強化、カウンターや売り場全体の効率化のためのリニューアルを継続実施
- ✓ 直営既存店売上高前年比は
上期106%、下期104%を想定

その他事業

■ 新規出店



4店舗

プレミアムサービス事業

■ 新規出店



aidect

計10店舗

海外事業

■ 新規出店



(直営店)

計12～13店舗

マレーシア 4店舗



USA 5店舗

(加盟店)

カザフスタン、その他 3～4店舗



国内ブックオフ事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
----	---------	---------	----

直営店		1	1
-----	---	---	----------

プレミアムサービス事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
----	---------	---------	----

直営店		3	4
-----	---	---	----------

直営店		1	
-----	---	---	--

その他事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
----	---------	---------	----

直営店		2	2
-----	---	---	----------

海外事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
----	---------	---------	----

直営店		USA	1
-----	---	-----	---

直営店		マレーシア	3
-----	---	-------	---

加盟店		カザフスタン	1
-----	---	--------	---

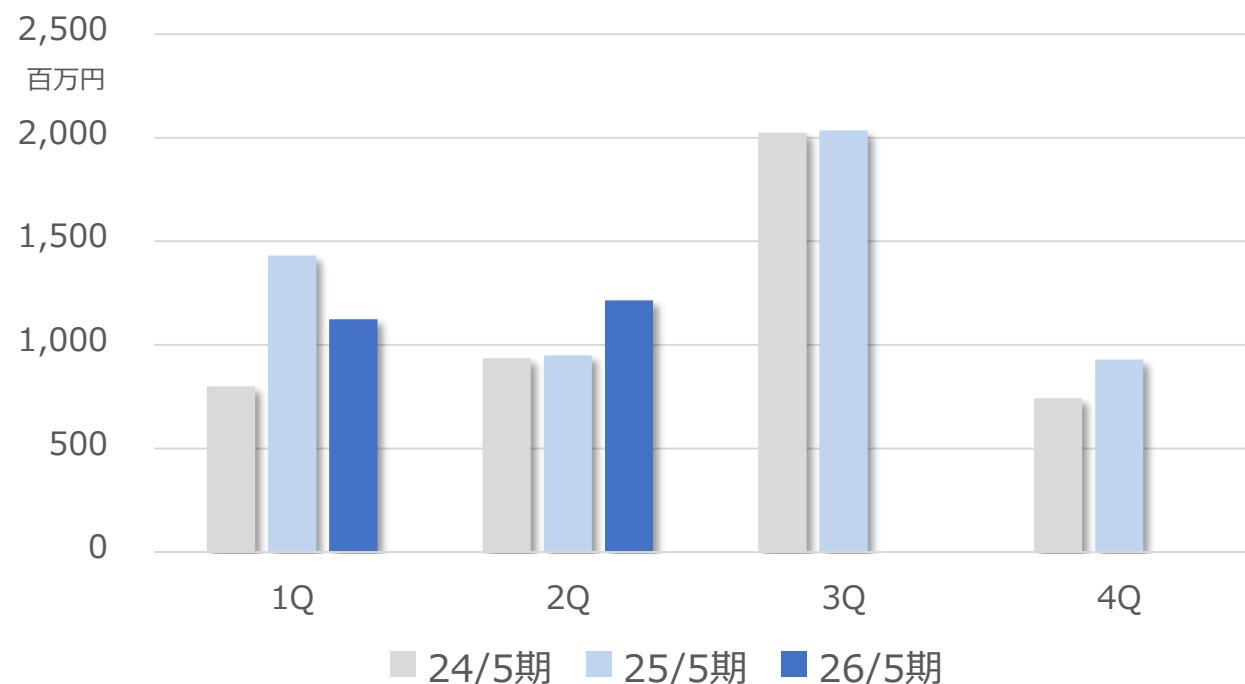
✓ 国内ブックオフ事業における既存店リニューアルは第2四半期累計で32店舗で実施した。主に、トレカや木ビー・アニメグッズなどエンタメ商材の強化や生産性向上のためのカウンター改善等を行った

✓ プレミアムサービス事業では、hugall閉店3店舗に対して、新規出店3店舗実施。aidectは1店舗を出店済み

✓ 海外事業では、USA1店舗、Jalan Jalan Japan4店舗、計5店舗出店済み。USA今期下期は3店舗出店を見込む

事業セグメント	2025年5月期 2Q累計	2026年5月期 2Q累計	単位：百万円	
			前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	49,705	52,952	3,246 106.5%
	セグメント利益	2,381	2,339	▲42 98.2%

四半期別 セグメント利益推移



- ✓ 直営既存店において、トレーディングカード・ホビーや貴金属・時計・ブランドバッグ、アパレル、書籍などを中心に売上高が伸長したほか、新規出店も寄与し、売上高は前年同期を上回った
- ✓ 単独店については戦略的に退店を進めながら、上期はリニューアルを中心に、戦略商材であるトレーディングカードやホビーを強化した
- ✓ 人件費等店舗の運営費用やシステム費用の増加等により販売管理費は増加したものの、前期並みの利益を確保した
- ✓ 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

直営既存店 売上高前年比推移

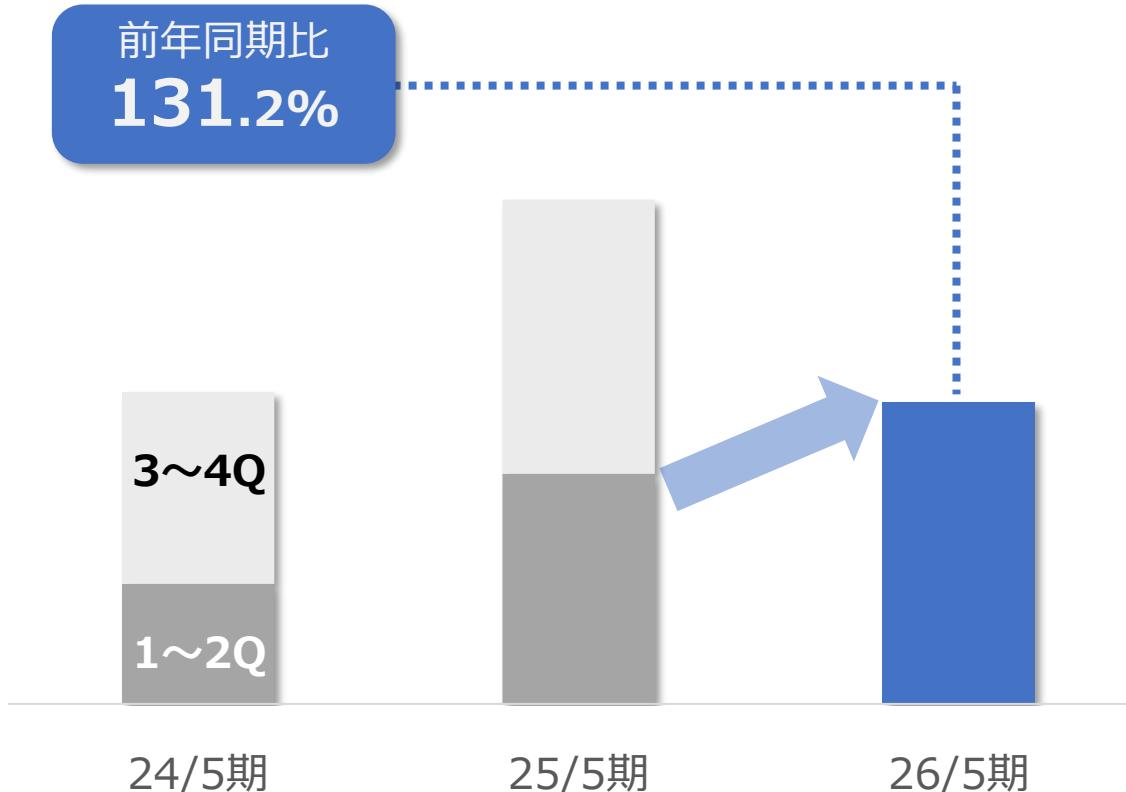


- ✓ トレーディングカード・ホビーは、好調継続。戦略的リプレイス出店やリニューアル投資により、取扱金額は上昇した
- ✓ 貴金属・時計・ブランドバッグは、貴金属相場の高騰やインバウンド需要等の継続により前年を上回った
- ✓ 書籍は、一次市場の出版数量はダウントレンドの中でも、品単価の上昇により、前年を上回った。市場価格に合わせた買取価格・販売価格の変更が奏功した
- ✓ アパレルは、個品管理するアイテム数を拡大することで、在庫の増加を販売の増加につなげられている

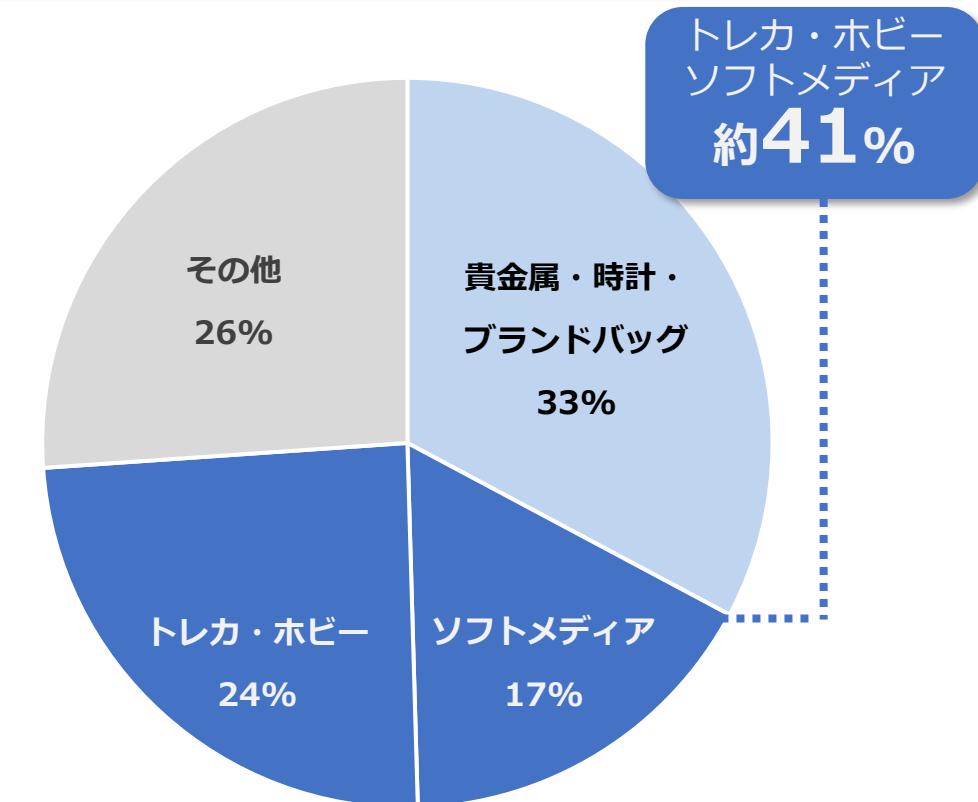
商材別 直営既存店 売上高 前年比・構成比

商材	第2四半期累計		(参照) 25/26年2Q 累計構成比
	前年比	構成比	
書籍	102.4%	21.6%	22.8%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	99.2%	20.8%	22.6%
アパレル	108.9%	12.1%	12.0%
貴金属・時計 ・ブランドバッグ	117.6%	10.0%	9.2%
トレーディングカード ・ホビー	114.4%	22.5%	20.1%
家電・携帯電話	103.9%	4.9%	5.0%
スポーツ・アウトドア 用品	103.6%	3.5%	3.5%
その他	104.1%	4.7%	4.7%
合計	106.5%	100.0%	100.0%

インバウンド売上高 推移



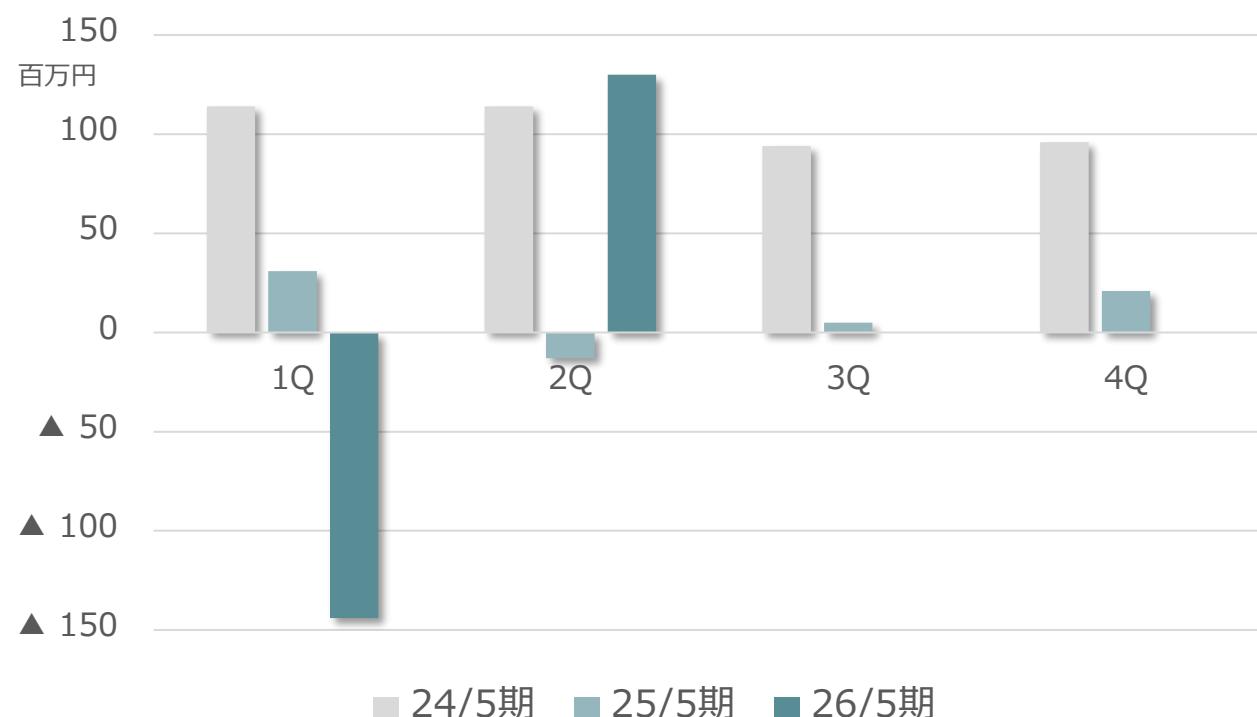
商材別売上高 構成比



- ✓ 26/5期第2四半期累計のインバウンド売上高は、前年比131%で伸長した
- ✓ 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・ソフトメディアが41%となり、前年からは7ポイント上昇した
- ✓ 国内ブックオフ事業の売上高のうち、インバウンド売上高構成比は、約6.7%を占める

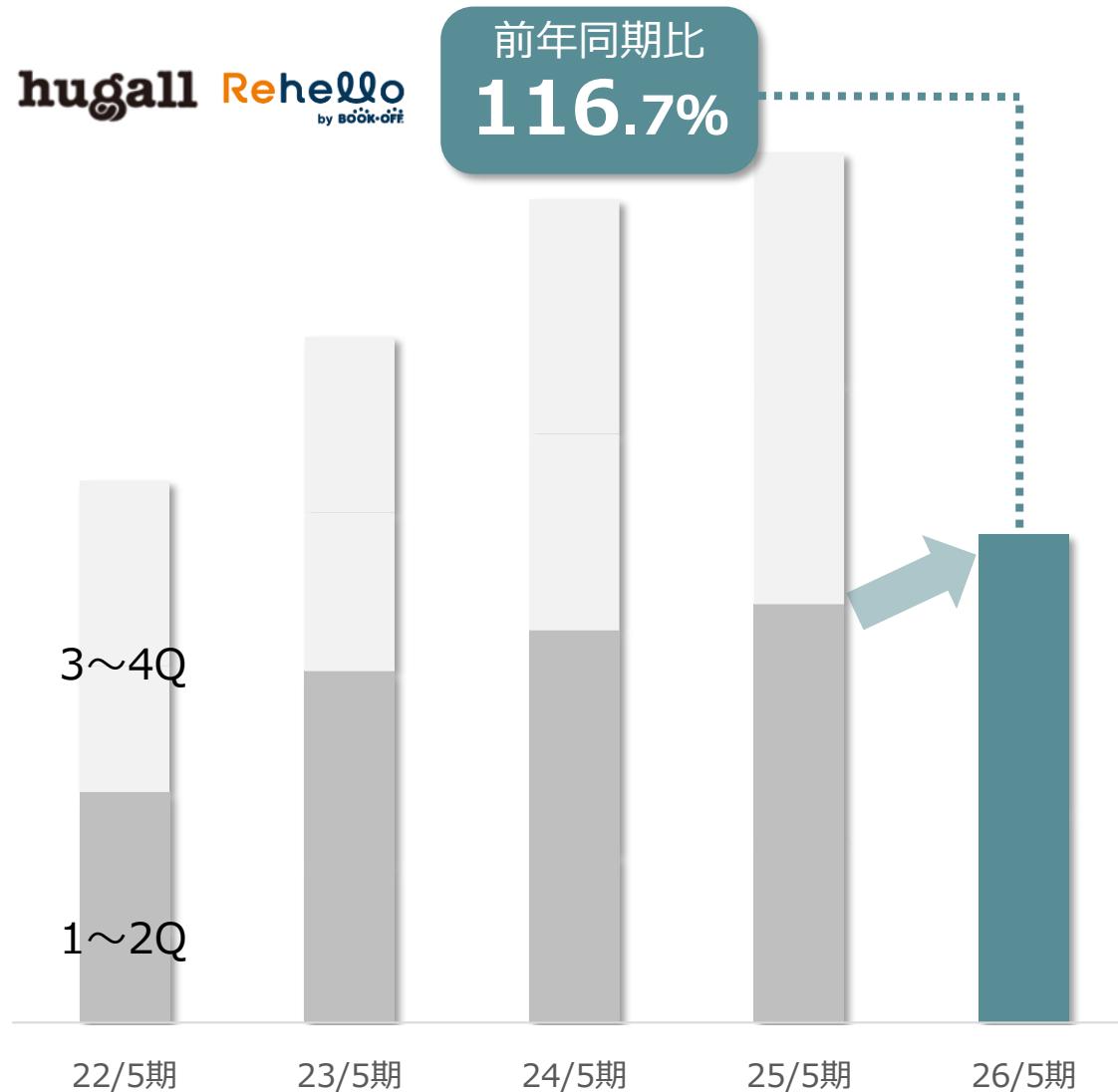
事業セグメント	2025年5月期 2Q累計	2026年5月期 2Q累計	単位：百万円	
			前年同期差	前年同期比
プレミアムサービス事業	売上高	3,427	4,028	601 117.5%
	セグメント利益	17	▲14	▲32 -

四半期別 セグメント利益推移



- ✓ 第2四半期累計においては、仕入金額の増加に伴い、売上高は前期を上回った
- ✓ 人件費等の増加を、売上総利益の増加で吸収するには至らず、減益となった
- ✓ 第1四半期（6～8月）は前期に比べ売上高は減少したが、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、売上高が増加、増益に転換した

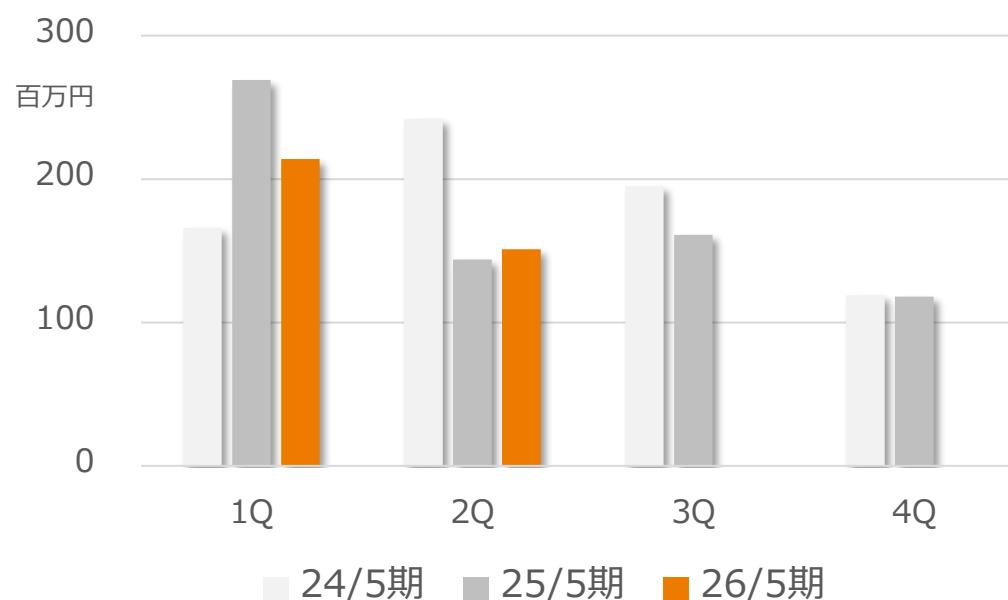
hugall・Rehello 仕入高推移



- ✓ 貴金属相場高騰の影響等により仕入高は前期を上回った
- ✓ 百貨店内のhugall 3店舗閉店の影響に対し、新規3店舗の出店を進めるとともに、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
- ✓ 結果、2026年5月期第2四半期累計の仕入高は、前年同期比116.7%

事業セグメント	2025年5月期 2Q累計	2026年5月期 2Q累計	単位：百万円	
			前年同期差	前年同期比
海外事業	売上高	2,933	3,326	+393 113.4%
	セグメント利益	414	365	▲48 88.2%

四半期別 セグメント利益推移



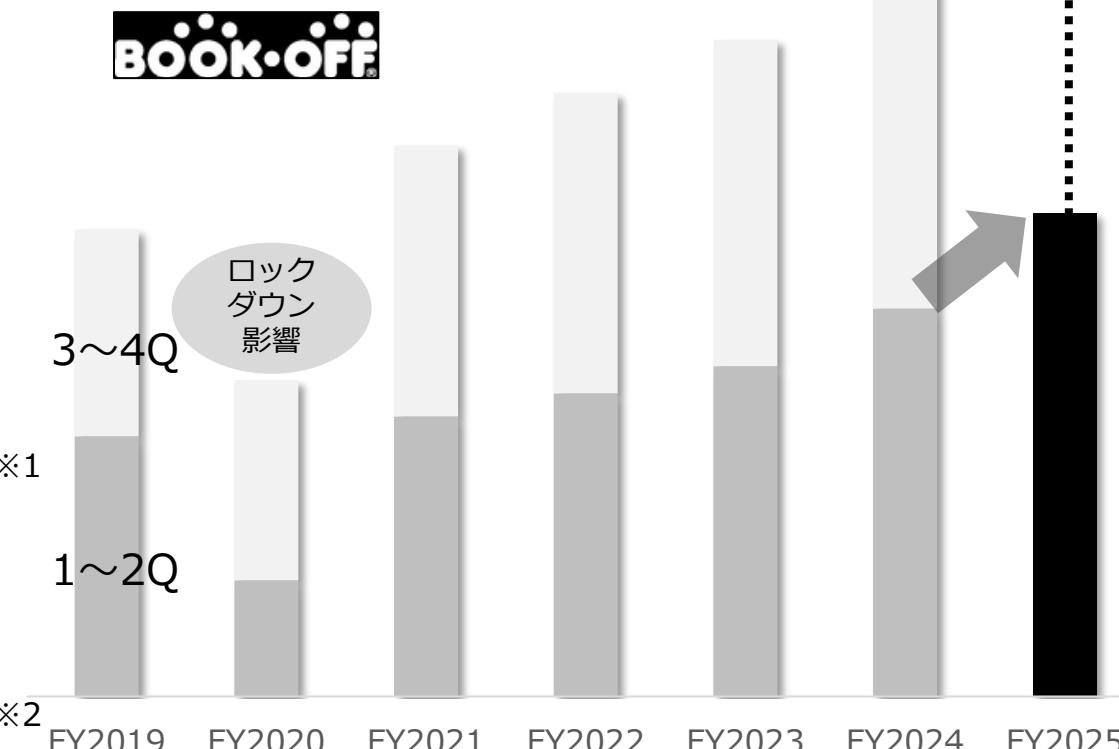
- ✓ アメリカ合衆国内の「BOOKOFF」、マレーシアの「Jalan Jalan Japan」それぞれにおいて、新規出店および過年度出店が寄与し、売上高は前年同期を上回った
- ✓ マレーシアの既存店売上高が前期を下回ったことなどにより減益となった。店舗の運営力の向上を進め、既存店の収益回復を進める

BOOKOFF USA 売上高推移

Jalan Jalan Japan (マレーシア) 売上高推移

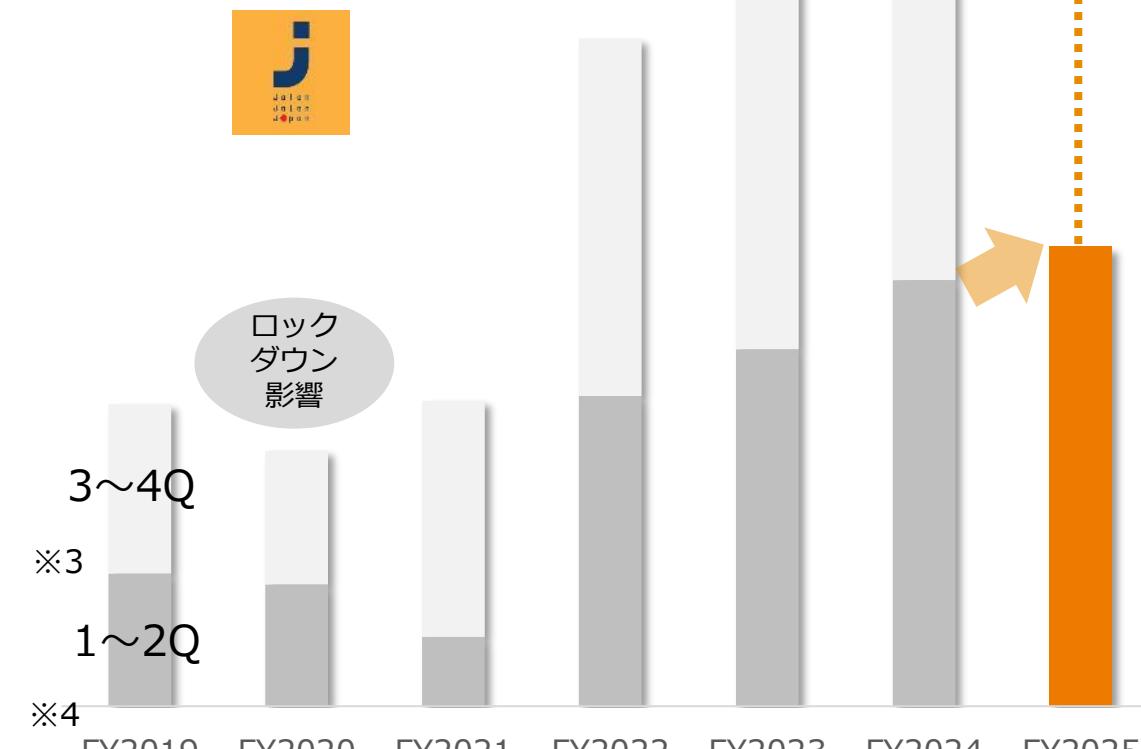
前年同期比
124.6%

前年同期比
107.9%



※1 1~2Qは3月～8月、3~4Qは9月～2月

※2 FY=対象年3月～翌年2月



※3 1~2Qは4月～9月、3~4Qは10月～3月

※4 FY=対象年4月～翌年3月

中期経営方針の進捗

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

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

Mission

多くの人に楽しく豊かな生活を提供する

Vision

リユースのリーディングカンパニーになる

自信と情熱を持ち、安心して働き、成長できる会社になる

事業方針

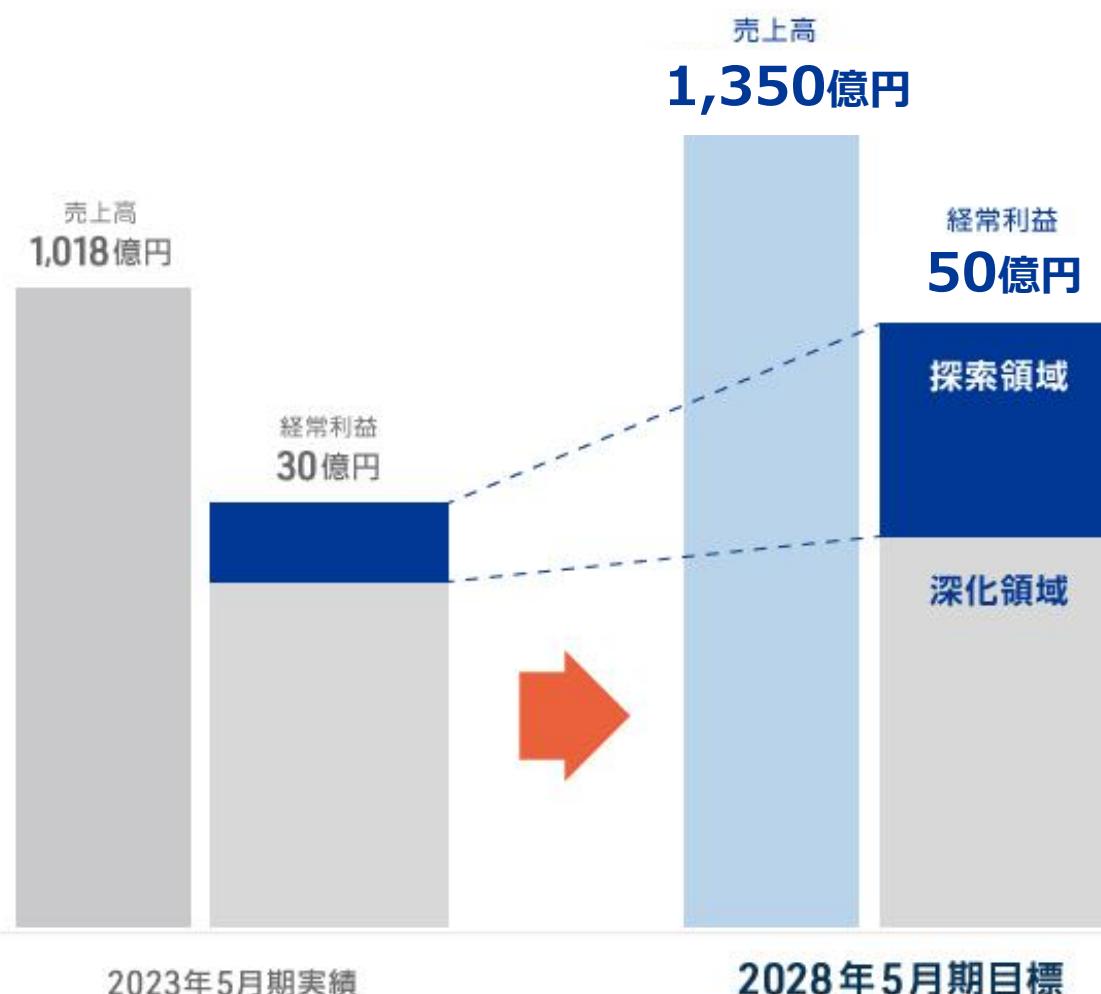
探索と深化を兼ね備えた持続的な成長

「ブックオフだけじゃないブックオフグループ」
= 事業ポートフォリオの変革

事業ミッション「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」の実現

= 企業価値の最大化





- ✓ 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

国内ブックオフ事業

お客様へ最高のリユース体験を提供

- 本を中心商材に地域に合わせた商材拡張



取扱い商材拡張と取扱い強化
買取体験価値と利便性の向上



在庫の可視化・検索性向上

- ブックオフを超便利に・超面白く



大型化を中心に出店継続
新パッケージ開発



アプリ機能の拡充・CRM施策
ユーザビリティの改善

プレミアムサービス事業

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

- 買取チャネルは以下3つ

hugall **Rehello** by BOOK-OFF **aidect**

- 将来的に100店舗体制へ

各屋号での出店継続

Rehello by BOOK-OFFへのリブランディング

販売専門店の出店

アライアンス買取の強化

海外事業

2033年に海外合計200店舗体制へ

- **Jalan Jalan Japanの出店エリア拡大**

マレーシアでの出店を継続し、新たな国への展開も検討

- **米国BOOKOFF展開強化**

東西海岸でのドミナント出店を継続し、内陸部メガシティへも進出

ブランド	2028年5月期目標	2033年5月期目標
 Jalan Jalan Japan	50 店舗	100 店舗
 USA	30 店舗	100 店舗

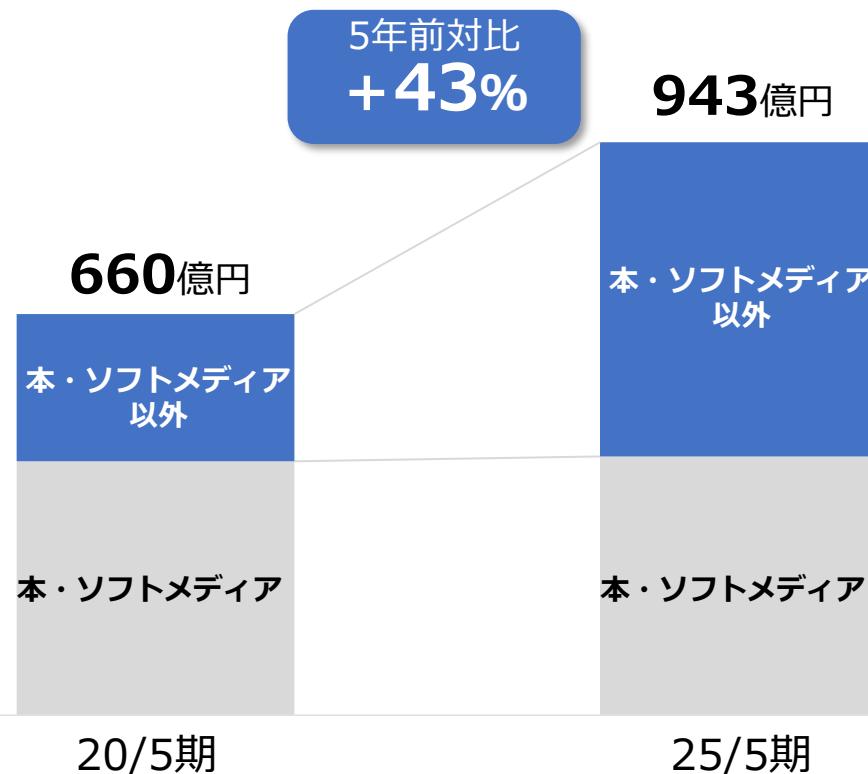
商材ポートフォリオ変革：取扱い商材拡張と取り扱い強化

店舗変革：「大型化」を中心とした出店・リプレイス継続

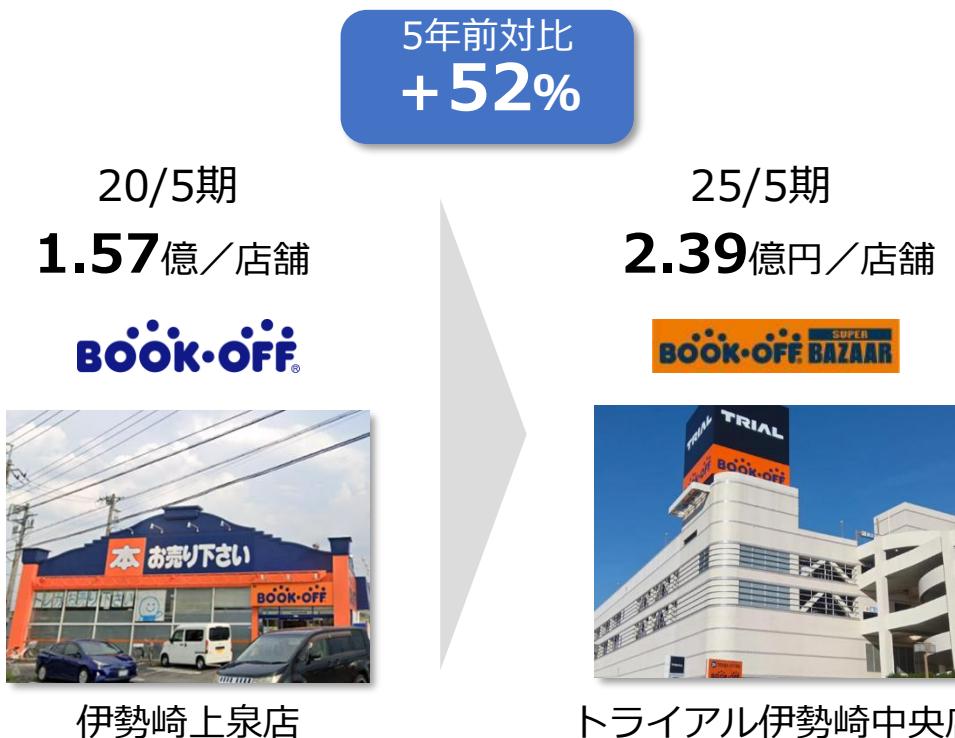
「本」の商材の強みを維持し、新たな商材が大きく牽引

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



1店舗あたり年間売上高



- ✓ 本・ソフトメディアの売上を維持しつつ、本・ソフトメディア以外（トレカホビー・アパレル・貴金属時計ブランドバック等）の取扱い拡張と強化により、事業全体が力強く成長している

- ✓ BOOKOFF単独店からBOOKOFF SUPER BAZAAR（ブックオフスーパーバザー）へ戦略的リプレイスを推進し、店舗あたり生産性は大幅に向上している

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



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二等へ持ち込み、買取依頼の発送手続き可能に

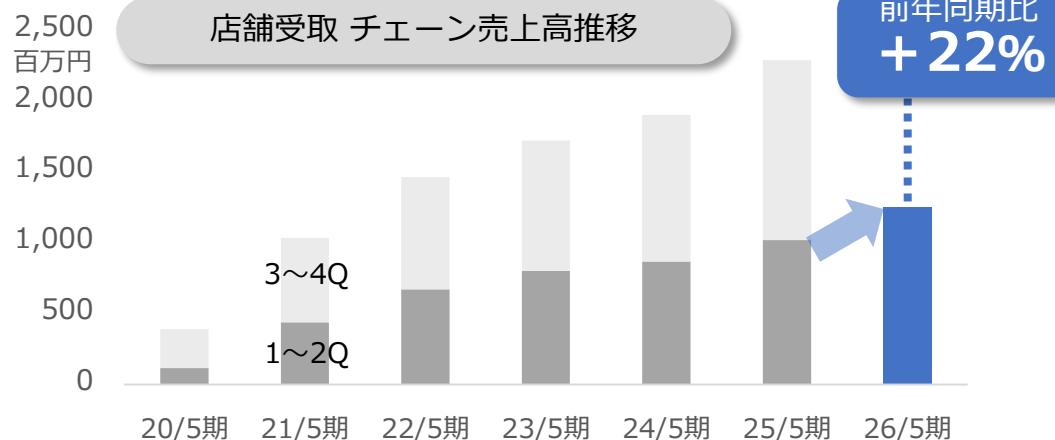
買取価格検索機能



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

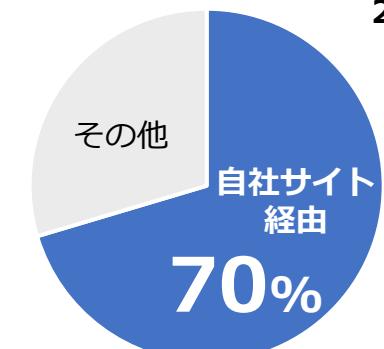
- 様々な切り口の買取サービスで利便性高め、リユースの入口を拡大

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

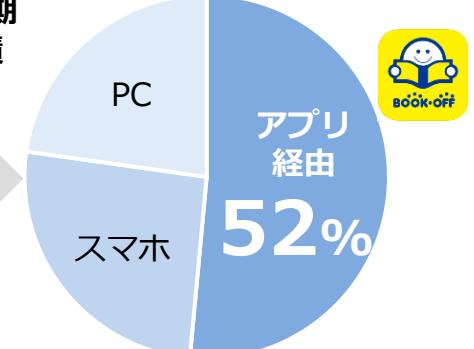


- ✓ 店舗受取売上高は25/5期実績**22億円** 26/5期2Q前年比**+22.6%**

ECサイト利用客数に占める
自社サイト経由客数構成比

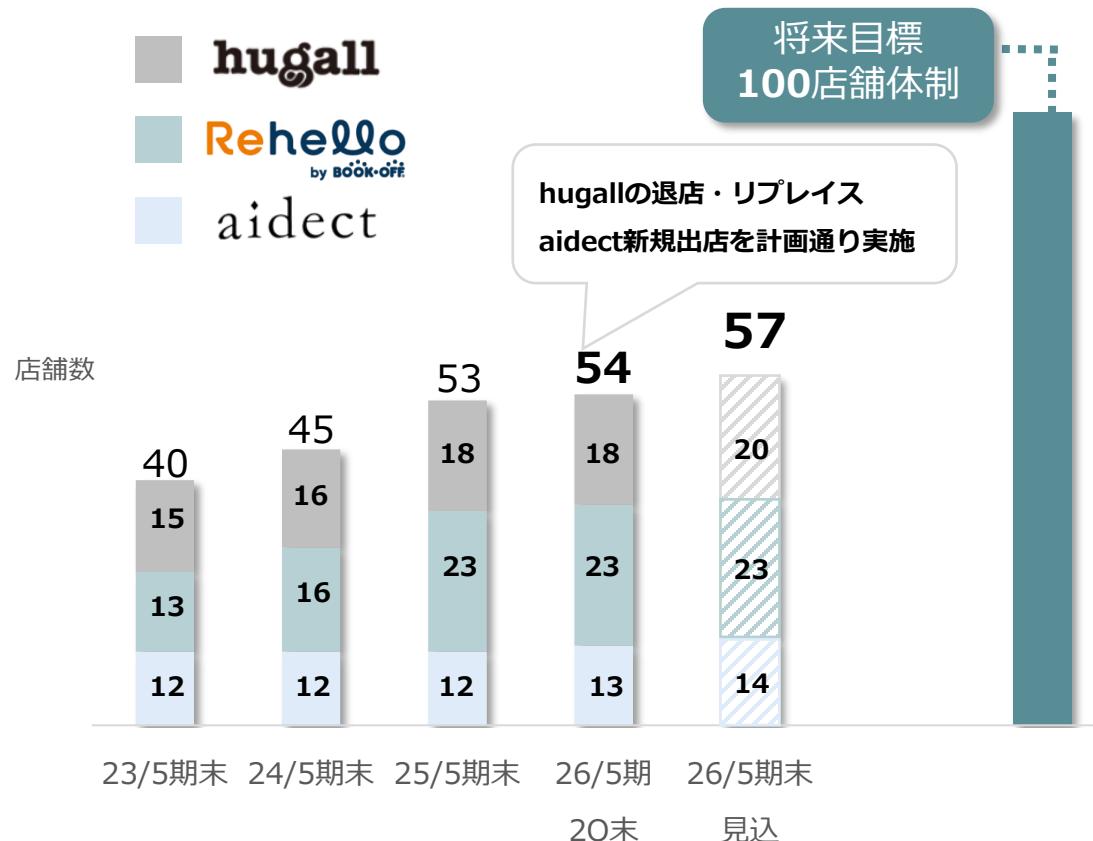


自社サイト経由客数に占める
アプリ経由客数構成比



- ✓ 自社サイト経由の客数は7割で、その約半分がアプリ経由
- ✓ その背景は、継続したアプリ会員の伸びに起因。アプリ会員は5年で5.5倍となり、2025年11月末時点アプリ会員数：**987万人**

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

「総合買取窓口」から「Rehello」へ



BOOKOFF総合買取窓口を
Rehello
by BOOK-OFF にリネーム

親しいコミュニケーションと
オープンな高級感で
“売る”を日常の当たり前に。

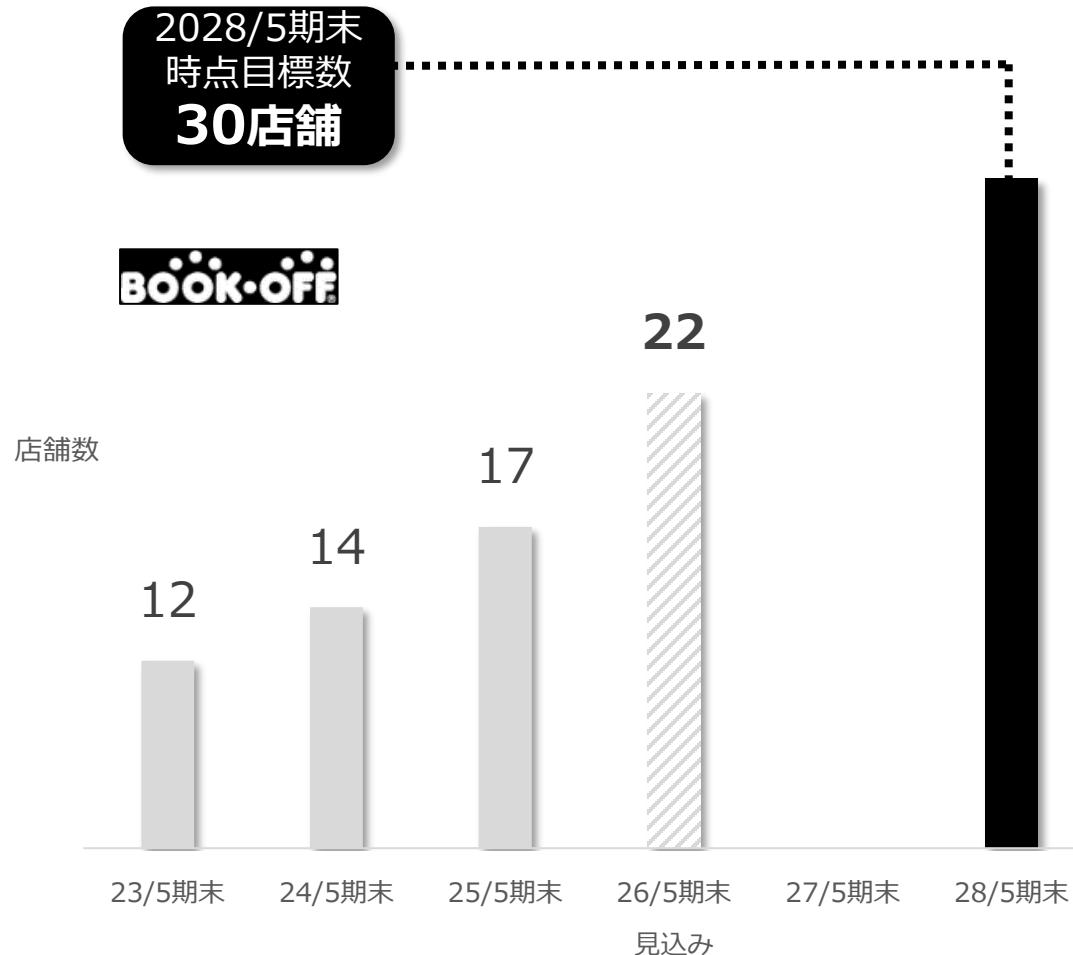


買取相談 カウンター
Rehello
by BOOK-OFF

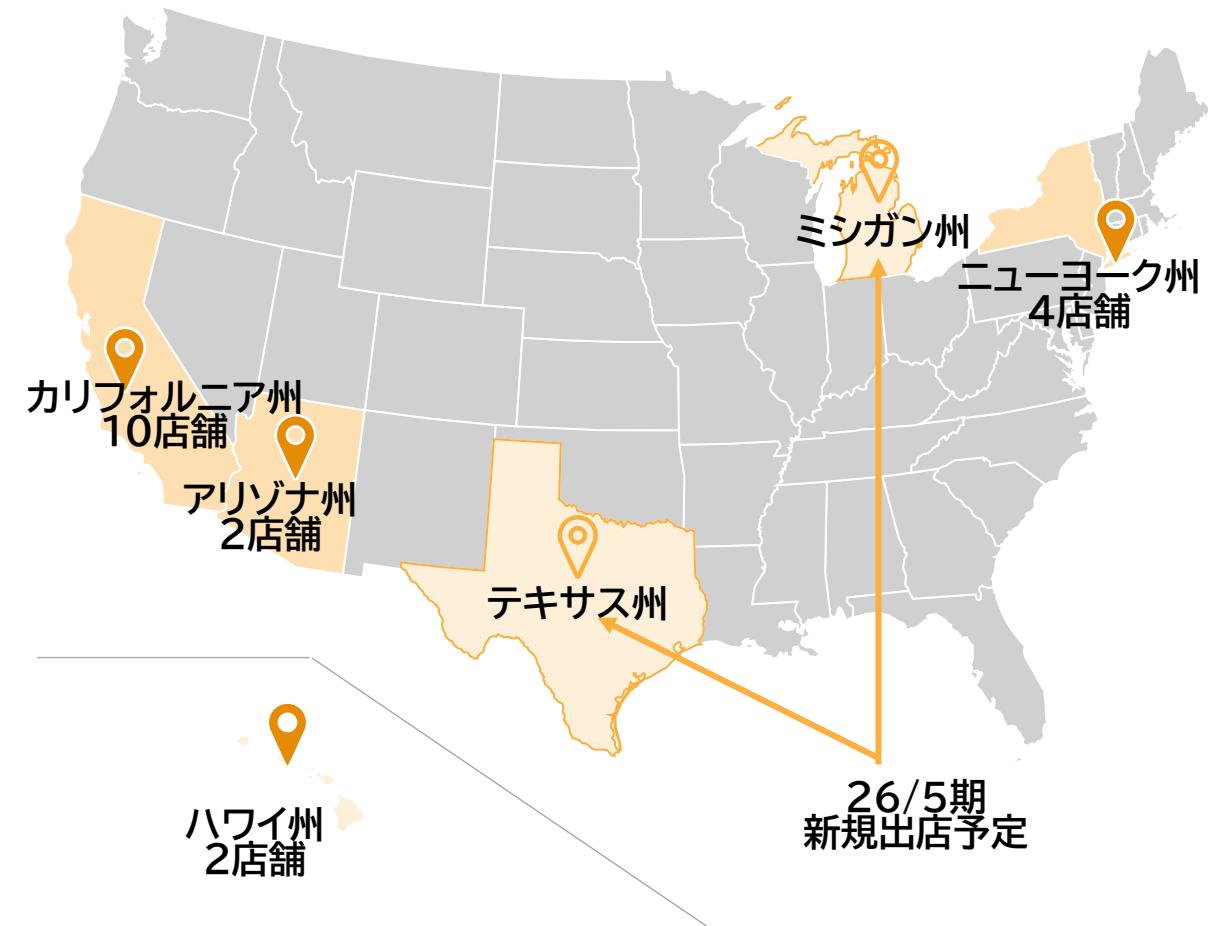
- ✓ **既存店の強化**：2026年5月期上期は、Rehelloの新規出店を一時見送り、既存店舗のサービス品質の向上と収益力強化に重点を置く
- ✓ **店舗再編**：hugallは3店舗退店と3店舗の出店を実施し店舗数は維持する。今後も100店舗体制に向けて、着実な成長を目指す

- ✓ **屋号統一の完了**：「BOOKOFF総合買取窓口」を「Rehello by BOOKOFF」へリネーム。18店舗で実施し、全23店舗体制へ。
- ✓ **顧客体験の向上**：安心感・気軽さ・付加価値を体现し、売ることに慣れていない方でも安心できるサービスを提供。買取利用のすそ野を拡大する。

BOOKOFF USA 店舗数の進捗と見込み

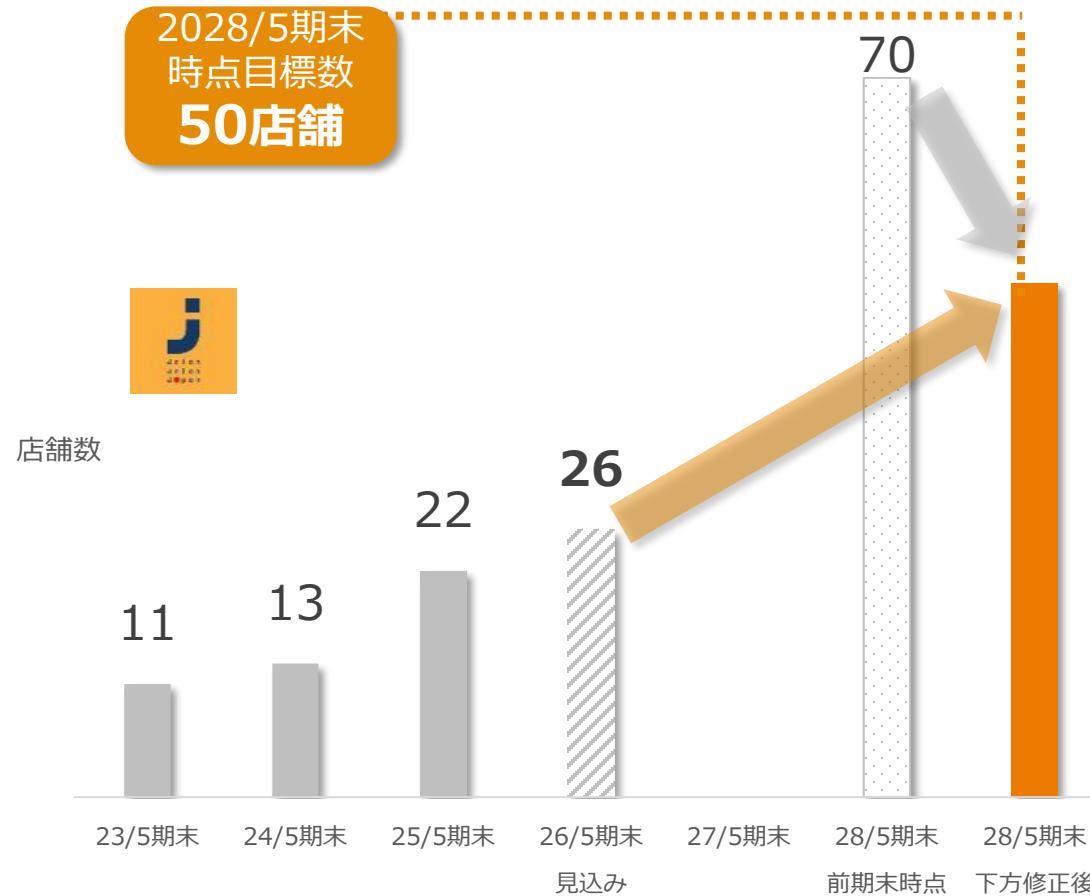


BOOKOFF USA 出店状況



- ✓ 2026年5月期に、新たに出店地域として、テキサス州とミシガン州へ拡大予定（2025年12月テキサス州出店済み）
- ✓ 新たな州への拡大と共に、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していく体制を構築する
- ✓ 米国においては、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

Jalan Jalan Japan 店舗数の進捗と見込み



Jalan Jalan Japan 出店状況

マレーシア（直営店・加盟店）



マレーシア
Mesa Mall Nilai店



2025年5月オープン

カザフスタン（加盟店）



マレーシア
Galleria Kotaraya店



2025年8月オープン

マレーシア
Wangsa Maju店



2025年9月オープン

- ✓ 2025年7月、カザフスタン合弁先への出資持分の譲渡に伴い、2028/5期末時点の目標店舗数を50店舗に下方修正した
- ✓ マレーシアのJJJは、2026年5月期すでに3店舗出店済みで、計画通りに進捗。現在19店舗体制（直営店17、加盟店2）
- ✓ 海外事業においては、2026年5月期中に、USA・マレーシアに続く、新たな国への出店を予定している

リユース・リサイクル機能を活かした取り組み



全国6か所のRヤードにて仕分け
(札幌、つくば、嵐山、名古屋、関西、岡山)



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プラ」とはCD・DVDから生まれたブックオфф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」選択ができ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





サステナビリティ基本方針

私たちは「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」というミッションの下、中核であるリユースビジネスの事業活動の広がりにより循環型社会(サーキュラーエコノミー)の形成が進み、持続可能な社会(サステナビリティ)に貢献できると考えております。

その実現において私たちは「人財(人的資本)」の充実と成長を第一におき、「国内外にリユース・リサイクルの事業を拡大していくこと」によって世の中の持続可能性を高めてまいります。

しかしながら私たちの事業活動の中にも「サステナビリティに関する課題」は存在し、その課題にしっかりと目を向けて継続的に改善することが必要と考えております。

私たちブックオフグループが事業成長と合わせてサステナビリティに貢献する宣言として、サステナビリティ基本方針を以下のとおり定めました。

Environment (環境)

- ・ 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

Social (社会)

- ・ 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

Governance (ガバナンス)

- ・ 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

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、**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、秋葉原にて開催いたしました。

当社を含めリユース企業6社がブース出展。**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に。**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ます。

多数の企業の参画要望と、イベント参加者からの次回期待の声を受け、2026年も実行委員会を立ち上げ開催予定。

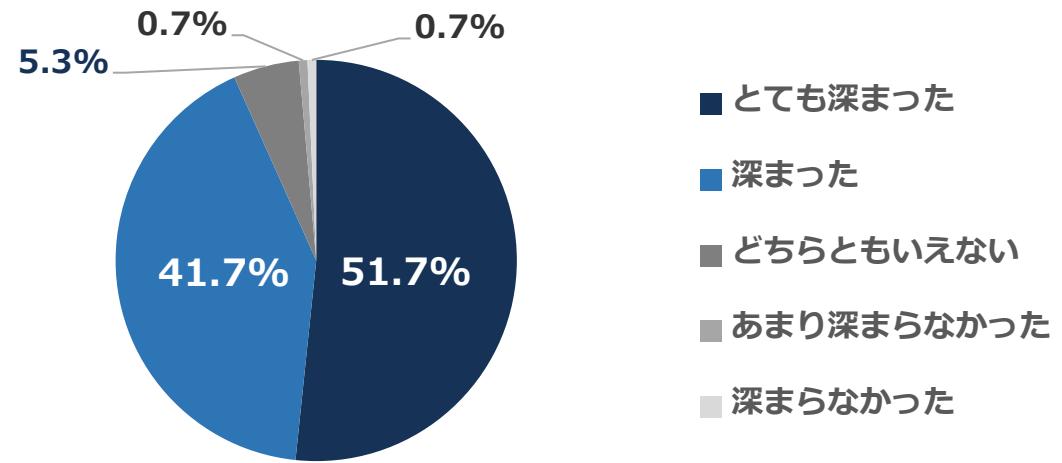


オープニングイベント登壇者の集合写真

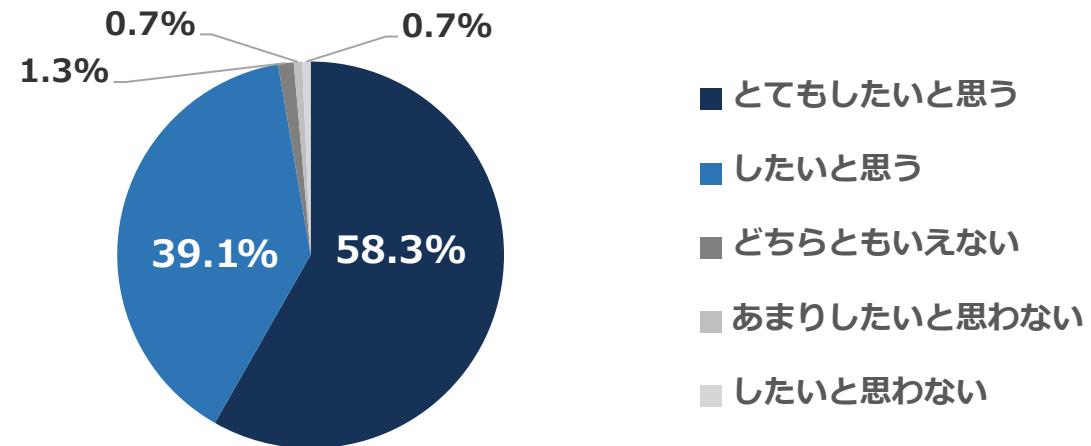


ブックオフブースでの体験の様子

●リユースに対する理解の深まり (n=151)



●生活の中でのリユース意向 (n=151)



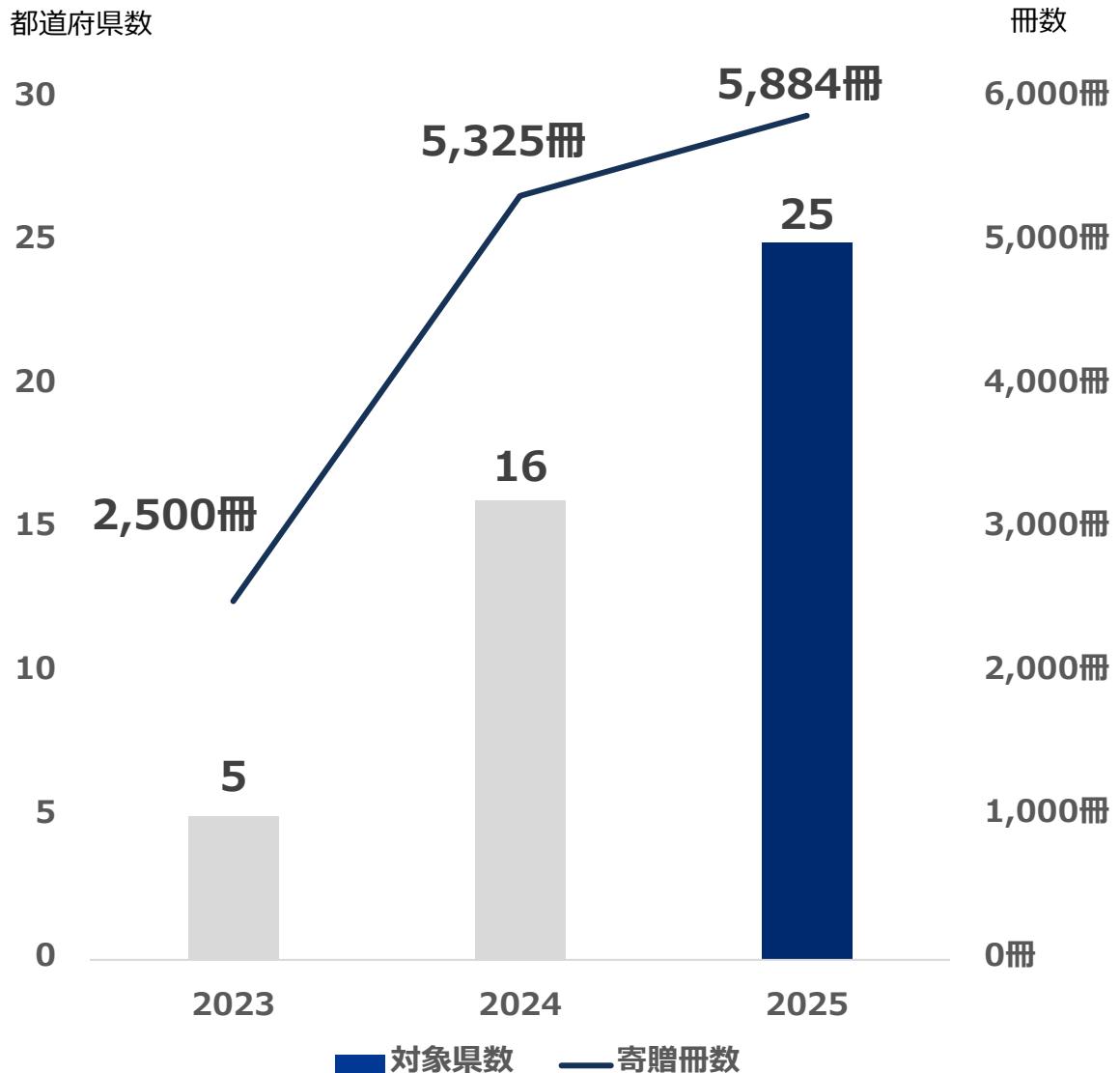
詳細：<https://www.bookoffgroup.co.jp/sustainabilityreport-25009/>

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
お値段が付かずお客様のご了承の上でお引き取りした本を
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開始。

2023年からは**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**お客さま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」
をスタートしました。

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、**店舗の利用からどなたでも無理なく
気軽に社会貢献活動に参加できる**取り組みです。



詳細：<https://www.bookoff.co.jp/sbp/>

R-LOOP

“すべての選択”という新たなライフスタイルを提供する不要品回収ボックス「R-LOOP」。準備や確認の手間なく商業施設やホテルなどに設置されている所定のボックスに不要になった衣料品・雑貨を入れるだけで、簡単にリユースやリサイクルに繋げられるシステムです。

回収後は検品を経て、**海外店舗「Jalan Jalan Japan」**でリユース。リユースに繋げた量に応じた金額がNPO法人に寄付されるほか、基準に満たないものはパートナー企業が纖維などへリサイクルします。

2025年11月からは、主に本・ソフトメディアを取り扱う**142店舗のBOOKOFFにも設置**。通常店舗ではお売りいただけない衣類や雑貨を、同じ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、すべての社会を実現してまいります。



設置拠点数

320 拠点

※2025年11月末時点

回収量

37,330kg

※2024年11月～2025年11月末累計

自治体との連携協定締結実績（太字は2026年5月期実績）

2024年11月1日

神奈川県相模原市

2025年5月30日

東京都墨田区

2025年8月1日

秋田県能代市

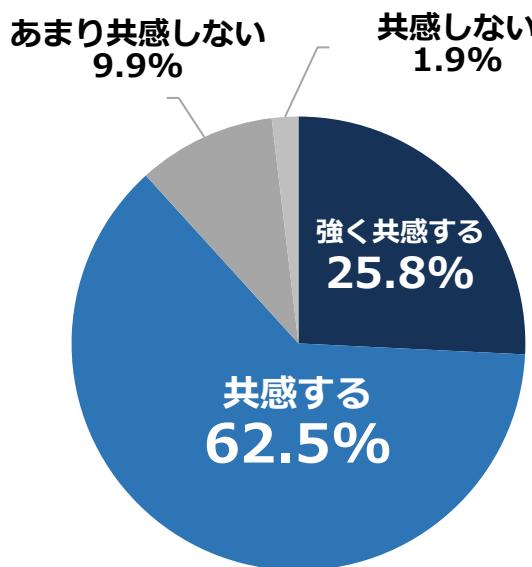
2025年10月14日

宮城県仙台市

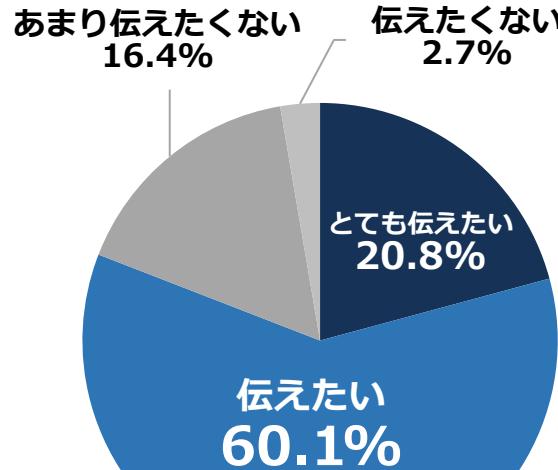
詳細：<https://www.rloop.jp/>

ブックオフグループが行うリユースに関する3つの活動についてのアンケート調査 (リユースの日／サステナブルプロジェクト／R-LOOP) [n=1,005]

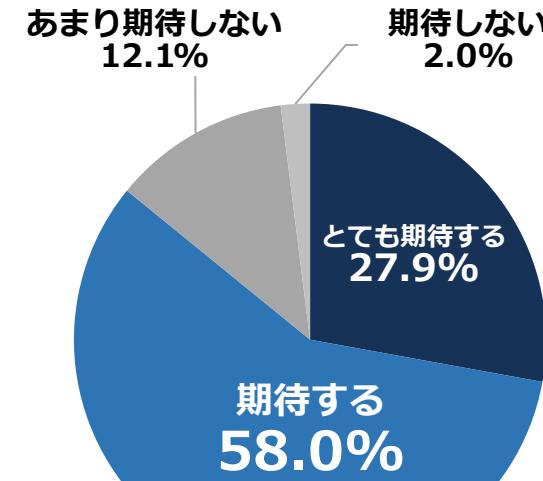
これらの取り組みに
共感するか



これらの取り組みを
人に伝えたいか



これらの取り組みを行う企業に
期待するか



活動に対するアンケートにおいて、「共感」「伝達意向」「期待」の全てで、8割以上で前向きな調査結果を得ました。生活者に対しリユースを身近にするための取り組みが、ブランド価値の向上や企業への期待に繋がっています。事業を通じたこれらの取り組みをさらに拡大することで、リユースに対するイメージをポジティブなものに変え、業界全体を推進していくとともに、サーキュラーエコノミーの実現を目指します。

TCFD 提言への賛同表明



持続的成長と企業価値向上に向けて、自社における気候変動に関するリスクや機会の把握、対策の構築、それらの開示を行うことの重要性を認識し、世界中の多くの企業・団体に続き、2023年8月にTCFD提言への賛同を表明しました。

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	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 CO ₂ 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)

	23/5期	24/5期	25/5期
CO ₂ 排出量	Scope1	269	301
	Scope2	23,956	17,234
	合計	24,201	17,535
		14,984	15,295

ダイバーシティ・ エクイティ & インクルージョン方針

当社グループは、「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ます。

ダイバーシティを推進させる上で欠かせない「アンコンシャスバイアスのない環境づくり」、「多様性のある組織づくり」については以下の取組みを重点的に実施しております。

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）企业文化
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

地域社会、行政、パートナーとの取り組み

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ます。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きます。

Reclothes Cup 2025



- ✓ 2025年10月、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
- ✓ 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



杜の都リユースフェス 2025

- ✓ 2025年10月、宮城県仙台市で、楽しみながらリユースを体験して学べるフェスイベントを企画・実施
- ✓ 地域の学校・企業・コミュニティと連携し、サステナブルな社会の実現を加速させる

キモチと。



- ✓ 不要品の買取金額で様々な団体等に寄付・支援ができる宅配買取寄付サービス
- ✓ 7年目の2025年9月に累計応援金額5億円を突破し、2025年11月末時点の累計応援金額は504,830,498円。支援団体数は158団体

事業の持続可能性と企業価値の向上

継続的な利益成長

多様なリユースへの挑戦

ブックオフの高いブランド認知

客層拡大

新サービス開発

- ✓ 国内BOOKOFF750店舗 売場面積拡大
- ✓ プレミアムサービス100店舗へ
- ✓ 海外200店舗へ 進出エリア拡大
- ✓ トレカ専門店 ✓ おかたづけサービス



リユースの社会的価値の向上

リユースをポジティブにする活動

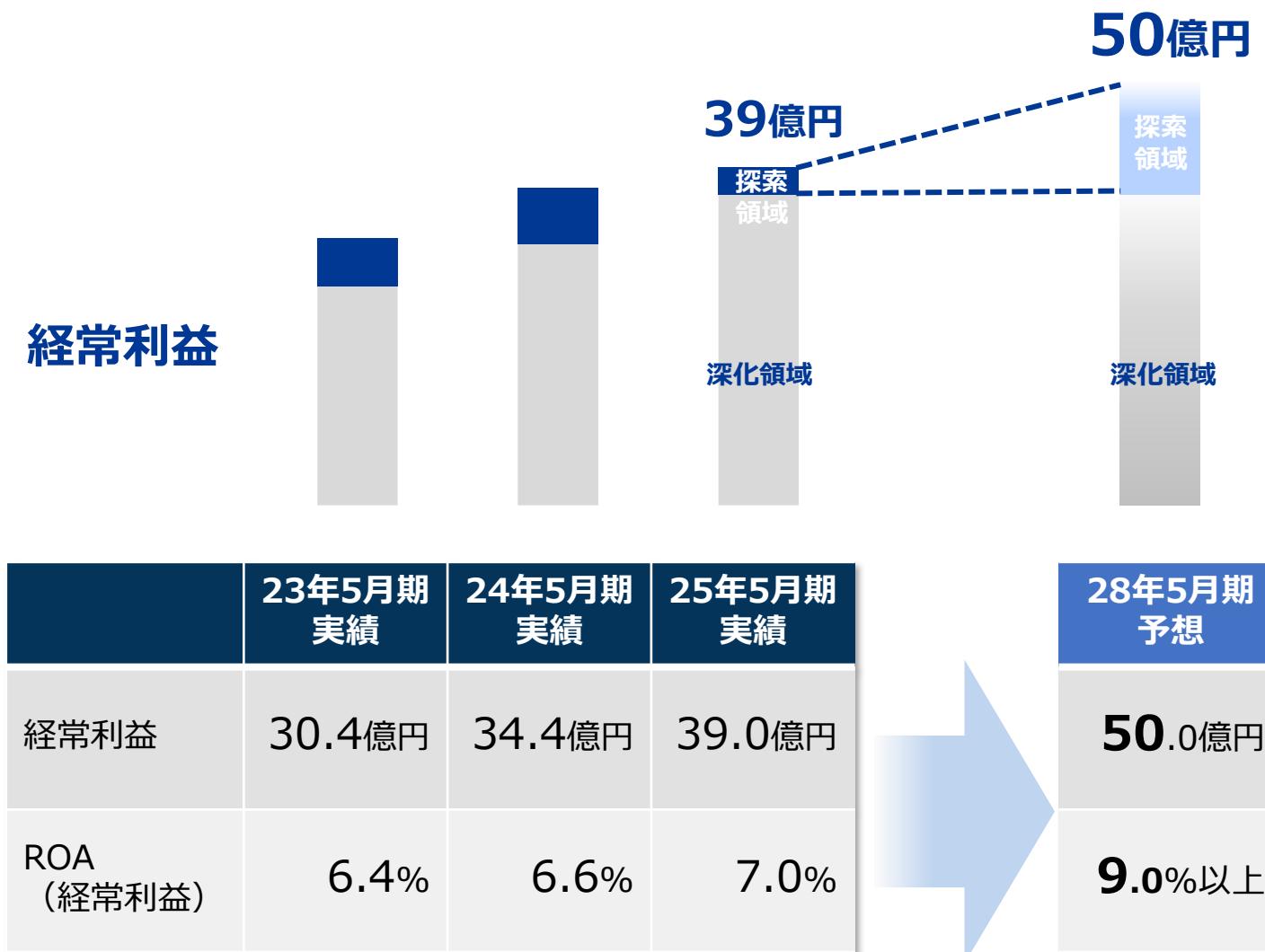
手軽さ・気軽さ

トレーサビリティ

次世代・若年層を支援

- ✓ 自治体との連携
- ✓ R-LOOP
- ✓ CDプラ事業
- ✓ 学校ブックオフ
- ✓ ふるさとブックオフ
- ✓ キモチと。
- ✓ Reclothes Cup
- ✓ リユースフェス主催

人的資本の強化



- ✓ 成長事業を中心とした積極投資により、過去最高益（経常利益38億円）を2025年5月期で更新
- ✓ 現状、深化領域と位置付ける国内ブックオフ事業による利益の構成比が高い状態であり、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
- ✓ 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への投資を注力し、資本効率の向上を図る

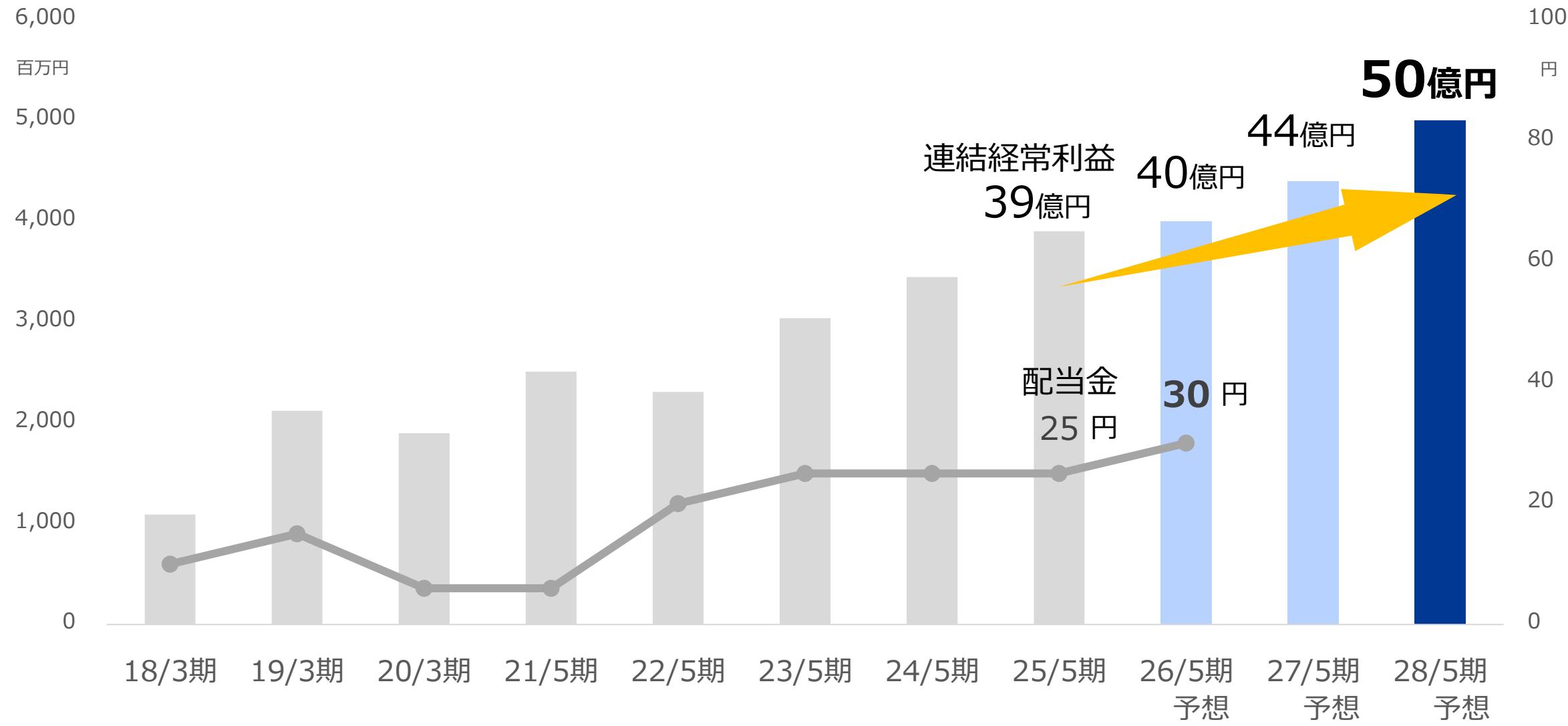
2026年5月期 連結業績・配当予想

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

	2025年5月期 実績	2026年5月期 予想	前期差	前期比
売上高	119,205	127,000	+7,794	106.5%
営業利益	3,448	3,800	+351	110.2%
経常利益	3,903	4,000	+96	102.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,101	2,200	+98	104.7%
1株あたり期末配当金	25円	30円	+5円	120.0%

- ✓ 通期業績見通しは、2025年7月10日公表予想から変更なし。
- ✓ 中期経営方針3年目にあたる2026年5月期は、国内ブックオフ事業の既存店の伸長と各事業における新規出店により、売上高は引き続き伸長する。
- ✓ 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。海外事業における増益等により、連結では営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、増益を見込む。
- ✓ 期末配当金は、5円増配し、1株あたり30円を予定。



事業ポートフォリオの変革で、持続可能な成長へ

多くの人に楽しく豊かな生活を提供する

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

本資料に関するお問い合わせ先

ブックオフグループホールディングス株式会社 グループ戦略企画部

Mail : irinfo@bookoff.co.jp

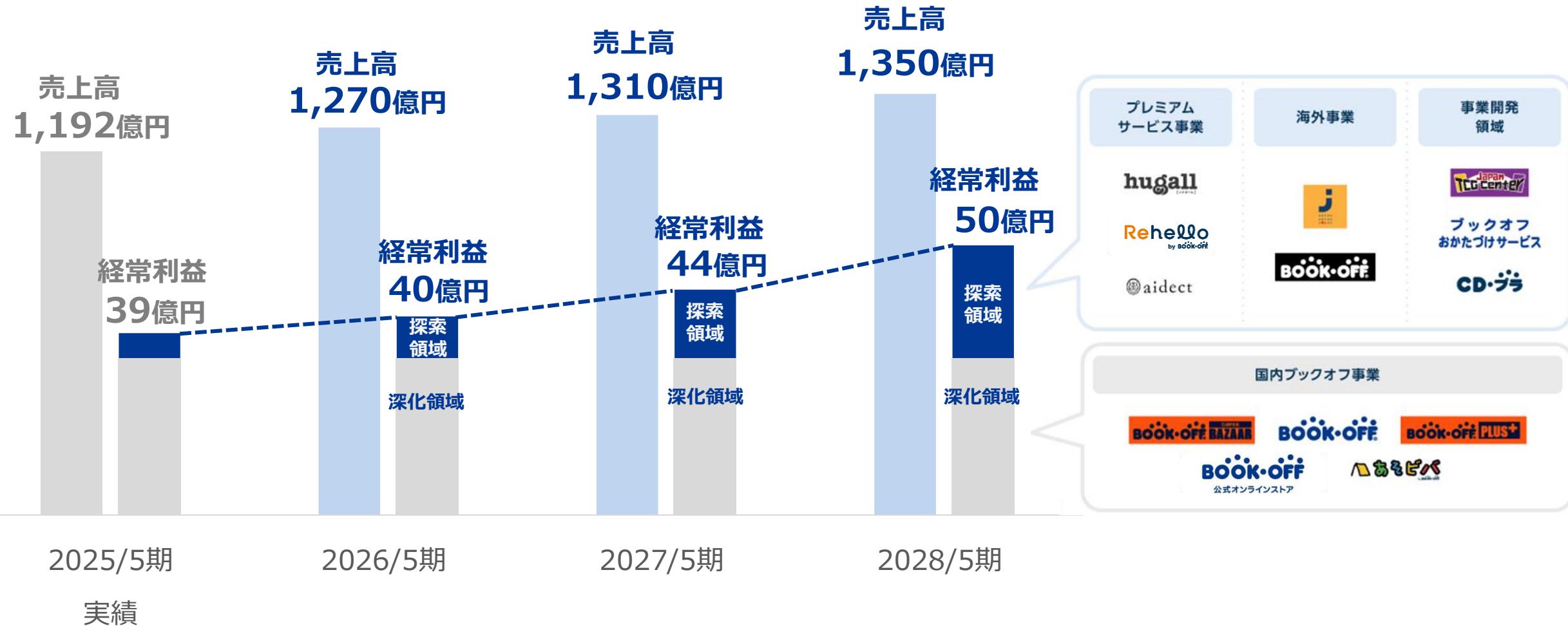
<https://www.bookoffgroup.co.jp/contact/form4.html>

本プレゼンテーション資料に記載されている計画、戦略、財務的予測のうち、歴史的事実でないものは、当社が現在入手可能な情報に基づき判断した将来の見通しに関する記述であり、経営環境等の変化により内容が大きく変動する可能性があります。

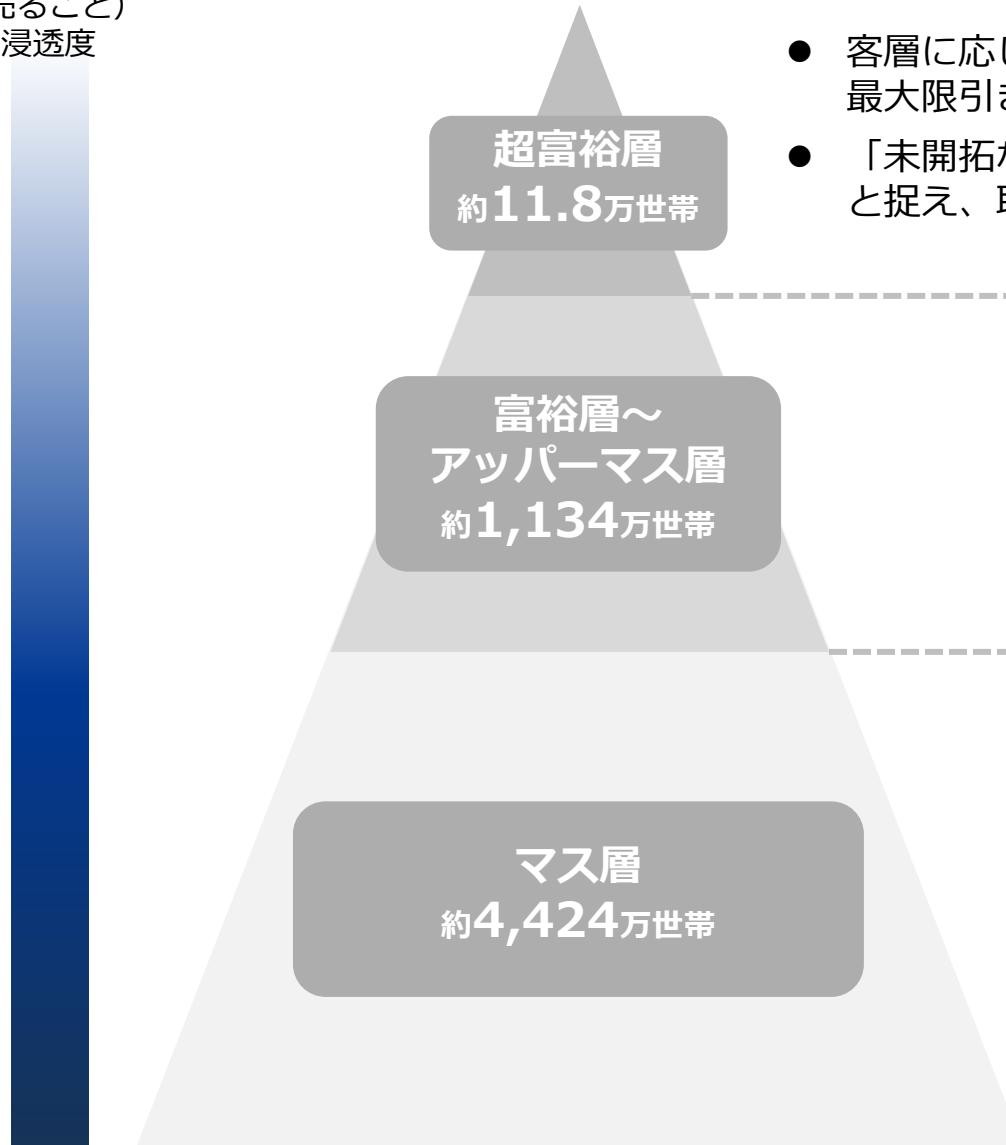
APPENDIX

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2028/5期 売上高1,350億円、経常利益50億円



リユース
(売ること)
浸透度



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

- 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
- 「未開拓な客層」や「専門店展開」に対しても、リユースビジネスでの多様な成長機会と捉え、取り組みを強化していく

未開拓な客層
(≠出店によるリーチ)

hugall Rehello
by BOOK-OFF

Rehello
by BOOK-OFF

aidect

BOOK-OFF SUPER
BAZAAR

BOOK-OFF PLUS+

BOOK-OFF®

BOOK-OFF
公式オンラインストア

あそビバ
by BOOK-OFF

japan
TCGcenter

専門店
展開

年間利用客数
約30万人
(販売・買取)

年間利用客数
約8,600万人
(販売・買取)

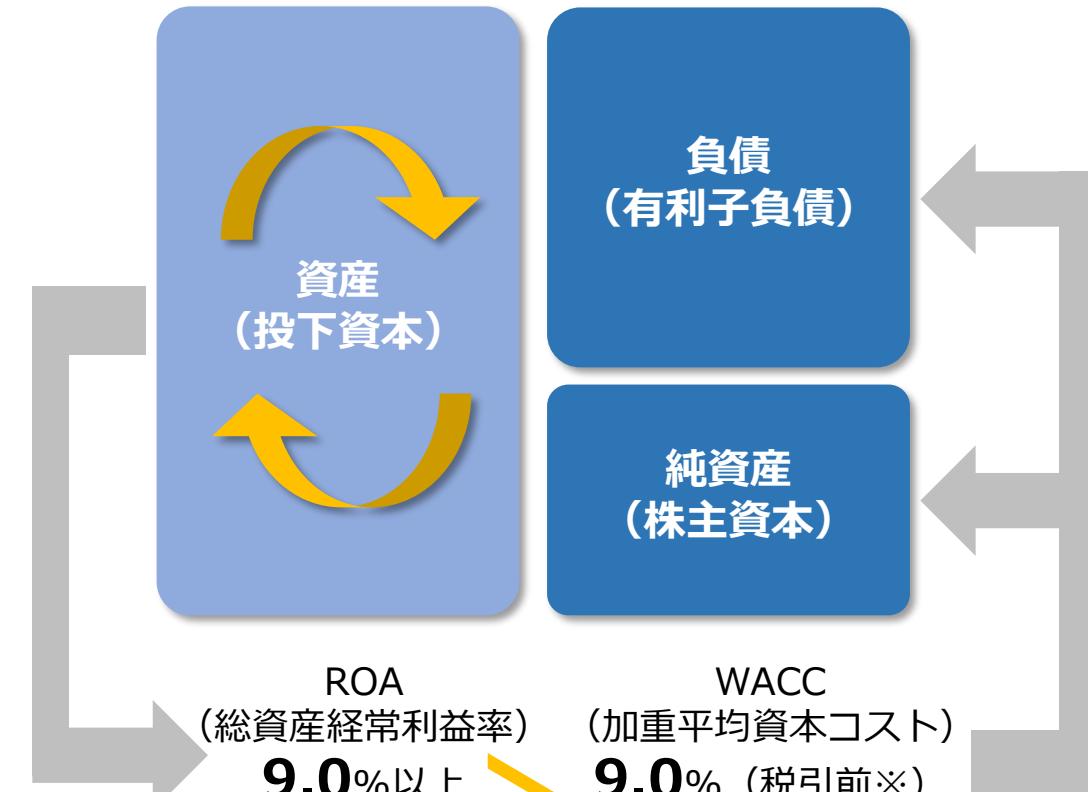
- 成長事業を中心とした積極投資による過去最高益（経常利益38億円）の更新
- 資本コストの認識と、資本収益性改善による超過利潤（経済的付加価値）の創出

数値目標

	22年5月期 実績	23年5月期 実績	28年5月期 目標
経常利益	23.0億円	30.4億円	50億円
ROA (経常利益)	5.4%	6.4%	9.0%以上

資本コストと超過利潤

貸借対照表 (B/S)



※当社試算

- ✓ 事業部門のKPIは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ROAをKGIに採用
- ✓ 当社は余剰資産が比較的少ないため、 $ROA \neq ROIC$ の状態

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

本を中心とした商材に
地域に合わせた商材拡張

ブックオフを
超便利に・超面白く

- ・ 書籍獲得粗利額の維持
- ・ 買取利便性向上
- ・ 在庫の可視化・検索性向上

- ・ 利便性向上
- ・ 繼続的な出店
- ・ 新店舗パッケージの開発

顧客戦略	買取戦略	デジタル戦略	人財戦略
<ul style="list-style-type: none">・ 来店頻度の向上・ 来店機会の創出	<ul style="list-style-type: none">・ 体験価値の向上・ お客様コストの削減・ 改善の継続性	<ul style="list-style-type: none">・ ユーザビリティの改善・ 商材拡張・ アプリ機能の拡充	<ul style="list-style-type: none">・ 社員積極採用・ 評価基準・キャリアパスプランの多様化

- ✓ 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

商材別 市場推移見込みと方針

アパレル、ブランドバッグ・貴金属
トレカ・ホビー、スポーツ用品など



取り扱い店舗数増、特化店舗パッケージの開発などで
取り扱い強化

本・ソフトメディア



中核商材としての位置づけは不变
価格施策と利便性向上で獲得粗利額を維持

超便利に、超面白く（顧客接点の強化と拡大）

BOOK-OFF BAZAAR BOOK-OFF PLUS+

BOOK-OFF

あそびバ

既存店の大型化中心に
出店継続



接客・店舗づくりの
深化



公式スマホアプリ
CRM施策の強化



商品・顧客管理の
デジタル化推進

プレミアムサービス事業 中期方針

グループで今まで取り込み切れなかった層に、
新規出店を中心にアプローチをかける



※出典：野村総研 純金融資産保有額の階層別にみた保有資産規模と世帯数

海外事業 中期方針



Jalan Jalan Japan

- マレーシア、カザフスタンでの継続出店
- 新たな国への展開検討
- 2028年5月期に50店舗
- 2033年5月期に100店舗へ



BOOKOFF

- 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の展開検討
- 2028年5月期に30店舗
- 2033年5月期に100店舗へ

商品供給強化



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
「すべてない社会」の実現につなげる



笑顔をつないで、未来のチカラに。

2024年10月に公表した特別調査委員会の調査報告書の内容を踏まえ、2024年11月に再発防止策を決定。

再発防止策の構成は、今回の発生事案への予防的統制強化の対策に加え、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を徹底することにより、不正行為を抑止する環境づくりをすることを重視。

再発防止策 構成1

業務ルールの見直しと システム強化

今回の不正事案の手口
を踏まえた現場業務の
対策
(予防的統制強化)

再発防止策 構成2

業務統制に関する チェック強化

不正をさせない、早期
検知を踏まえた対策
(発見的統制
(チェック) 強化)

再発防止策 構成3

人員配置・評価基準の 見直し

再発防止策実行の有効性を高めるための対策

再発防止策 構成4

コンプライアンス・企 業倫理向上

不正行為を抑止する環境づくりをする

- ✓ システム開発は、優先順位の高い重要案件に関しては完了
- ✓ 「店舗運営人員増強に関する対策」「防犯カメラの増設」「従業員アンケート」について、継続して対応中

	業務ルールの見直しと システム強化	<p>1 今回の不正事案の手口を踏まえた現場業務の対策 (予防的統制強化)</p> <p>✓ 買取と精算を分ける業務運用強化に向けたルール再確認、POSシステム改修ならびに精算機の導入 【済】</p> <p>✓ 高額買取における承認ルールの見直し、ワークフローの活用 【済】</p> <p>✓ 電子古物台帳のチェック機能強化 【済】</p>
2	業務統制に関するチェック強化	<p>✓ 商品の廃棄・転換処理の登録機能の統制強化 【済】</p> <p>✓ 商品ラベルの書き換えのルール見直し、登録機能の変更、統制強化 【済】</p> <p>✓ 入出庫商品の承認ルール見直し 【済】</p> <p>✓ 実地棚卸マニュアルの内容追加、見直し 【済】</p> <p>✓ 実地棚卸における人員入替による実態確認強化 【済】</p> <p>✓ 現金または商品の不正取得の再発防止に関する事項</p> <p>✓ 店舗現預金の補充について従業員個人口座の利用の廃止 【済】</p> <p>✓ 店内カウンター、バックヤードへの防犯カメラの増設 【対応中】</p>
3	人員配置・評価基準の見直し	<p>✓ エリアマネージャー向けの臨店マニュアル・チェックリストの見直し 【済】</p> <p>✓ 店舗運営組織における定期業務点検の実施 【済】</p> <p>✓ 同一店舗長期在籍者ならびに役職兼務者に対するチェックの強化 【対応中】</p> <p>✓ 実地棚卸におけるマネジメントレビューの実施 【済】</p> <p>✓ 本部における数値分析を用いた取引記録、商品管理登録の異常値検知と調査 【済】</p> <p>✓ (不正検知、業務見直しを目的とした) 従業員に対する定期的なアンケートの実施 【26年4月実施予定】</p>
4	コンプライアンス・企業倫理向上	<p>✓ 店舗運営人員の増強による役職兼務の低減 【対応中】</p> <p>✓ 店舗運営組織内の業務点検担当者の配置 【済】</p> <p>✓ キャリアパス評価（人事考課）における内部統制項目の追加 【済】</p> <p>✓ 内部監査結果に基づく人事評価の反映 【済】</p> <p>✓ グループ行動規範・指針の見直し 【済】</p> <p>✓ 全従業員対象の定期コンプライアンス研修における不正抑止の内容追加 【済】</p> <p>✓ 今回の不正事案ならびに再発防止に向けたマネージャー向け研修 【済】</p>

単位：百万円

	2025年5月期 2Q累計	2026年5月期 2Q累計
売上高	56,781	61,104
売上原価	24,384	26,438
売上総利益	32,396	34,666
販売費及び一般管理費	30,898	33,401
営業利益	1,498	1,264
営業外収益	380	394
営業外費用	165	205
経常利益	1,713	1,454
特別利益	0	70
特別損失	86	178
税金等調整前中間純利益	1,628	1,347
法人税、住民税及び事業税	452	397
法人税等調整額	218	157
法人税等合計	671	554
中間純利益	956	792
非支配株主に帰属する中間純利益	44	51
親会社株主に帰属する中間純利益	912	741

単位：百万円

	2025年5月期 期末	2026年5月期 2Q累計		2025年5月期 期末	2026年5月期 2Q累計
流動資産	33,517	34,691	流動負債	20,192	18,430
現預金	6,628	6,998	短期借入金	9,460	7,845
商品	19,731	20,032	その他	10,731	10,585
その他	7,156	7,661	固定負債	18,320	20,963
固定資産	23,863	23,931	長期借入金	7,901	10,972
有形固定資産	11,742	12,009	その他	10,418	9,991
無形固定資産	2,118	1,992	負債合計	38,513	39,393
投資等	10,002	9,928	純資産	18,867	19,229
総資産	57,380	58,623	負債・純資産合計	57,380	58,623

単位：百万円

	2025年5月期 2Q累計	2026年5月期 2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	935	1,257
税金等調整前利益	1,628	1,347
減価償却費	1,059	1,117
のれん償却費	1	5
売上債権・たな卸資産・仕入債務の増減	▲435	▲135
その他	▲1,318	▲1,076
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,763	▲1,364
財務活動によるキャッシュ・フロー	658	471
現金及び現金同等物に係る換算差額	31	5
現金及び現金同等物の増減額	▲139	370
現金及び現金同等物の期首残高	7,180	6,628
現金及び現金同等物の期末残高	7,041	6,998

創業 : 1990年5月

設立 : 2018年10月 (単独株式移転による純粹持株会社化)

代表者 : 代表取締役社長 堀内 康隆 (ほりうち やすたか)

上場市場 : 東京証券取引所プライム市場 証券コード : 9278

本社所在地 : 神奈川県相模原市南区古淵2-14-20

売上高 : 1,192億円 (2025年5月期 連結実績)

店舗数 : 846店 (直営470店、FC376店 2025年5月末)

社員数 (連結) : 1,838名 (2025年5月末)

- 1990年：神奈川県相模原市にBOOKOFF直営1号店オープン
- 1991年：ブックオフコーポレーション株式会社設立
BOOKOFF 全国フランチャイズチェーン展開開始
- 2000年：BOOKOFF 海外1号店オープン
中古劇場（リユース業態大型複合店舗）1号店オープン（現BOOKOFF SUPER BAZAAR）
- 2004年：ブックオフコーポレーション株式会社 東京証券取引所市場第二部に株式を上場
- 2005年：ブックオフコーポレーション株式会社 東京証券取引所市場第一部指定変更
- 2007年：ECサイト「ブックオフオンライン」オープン
- 2015年：ハグオール「百貨店内買取窓口」をオープン（日本橋三越内）
- 2016年：ブックレビューサイト運営の「株式会社ブクログ」を子会社化
- 2018年：純粹持株会社「ブックオフグループホールディングス株式会社」設立
- 2021年：グループ初のトレーディングカード専門ショップ「Japan TCG center 吉祥寺駅北口店」オープン
- 2022年：東京証券取引所の市場再編に伴い、プライム市場へ移行
グループ初のトレーディングカードやゲームソフトなど遊べるアイテムを豊富に取り揃えた専門店
「あそビバ イオンモール和歌山店」オープン
- 2023年：ECサイト「ハグオールファッショ」を機能拡充させ、ブランド商材やファッショ・コレクティブ商材を取り揃えたECサイト「rehello（リハロ）」をオープン
- 2024年：グループ初となるカザフスタン共和国での合弁会社J&K TRADING LLCを設立(2025年7月合弁解消)

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

ミッション

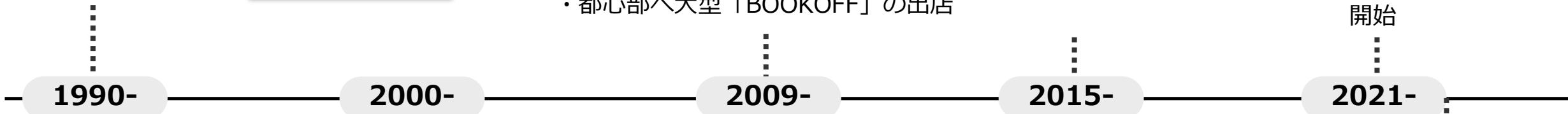
多くの人に楽しく豊かな生活を提供する

ビジョン

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



- ・創業
- ・「お売りください」
- ・FC展開



- ・「BOOKOFF」の出店加速
- ・リユース事業開始「B・KIDS」「B・SPORTS」
- ・大型複合店「中古劇場」
- ・海外進出



- ・総合買取窓口開始
- ・Japan TCG Center開始

— 2021- —

- ・ハグオール
百貨店内買取窓口開始
- ・マレーシア進出
- ・あそビバ開始

店舗・アプリ会員数はすべて2025年11月末時点

国内ブックオフ事業



590店舗



52店舗



67店舗



5店舗



アプリ会員
987万人

高い知名度と全国47都道府県の店舗網のもと、直営店及びFC加盟店を展開。書籍、ソフトメディアのみならず、多様な商材のリユースのほか、BOOKOFF公式オンラインストアによるEC販売も展開

プレミアムサービス事業



18店舗



13店舗



23店舗

BOOKOFFだけではリーチし切れていない顧客層（アッパークラス層以上）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

海外事業



26店舗



21店舗※

米国で書籍、ソフトメディア、アニメグッズなどの買取販売を行うBOOKOFF USAと、日本国内で販売機会に恵まれなかつた商材をマレーシア等で販売するJalan Jalan Japan

※フランス加盟3店舗含む

主な店舗パッケージ	 ブックオフスーパーばざー	 ブックオフ・ブックオフプラス	 あそビバ
出店立地	郊外ロードサイド・大型ターミナル駅前繁華街	ロードサイド～駅前繁華街まで幅広くカバー	大型ショッピングモール
店舗数（※）	52店舗（うちFC2店舗）	657店舗（うちFC357店舗）	5店舗（FCなし）
概要	幅広い顧客層と「本を売るなら」で圧倒的な知名度を有するリユース店舗パッケージ	トレカやゲームソフトなど遊べるアイテムを豊富に取り揃えた専門店	
顧客基盤 EC連携	 公式スマホアプリ会員数 987万人	 「BOOKOFF公式オンラインストア」との連携による店舗在庫出品や店舗受取サービス	
強み	1,000坪内外の 広大な店内 で、本・ソフトはもちろんのこと、アパレル、スポーツ用品、ベビー用品、ブランド品、楽器、生活雑貨まであらゆる商品を取り揃え	本・ソフトに加え、アパレル、トレカ・ホビーなど、地域特性に合わせた商材ラインナップで、 エンタメ性を強化	トレカ・アニメ・ホビー中心の顧客層に、 新品・中古を問わず遊べる場所を提供 既存のBOOKOFF商圏にも出店し、 共存することが可能

※ 2025年11月末時点

店舗パッケージ	hugall ハグオール	Rehello by BOOK-OFF リハロ	aidect アイデクト
出店立地	百貨店内	世帯年収が比較的高い地域で 路面店展開	百貨店・駅ビル・ ショッピングモール
店舗数（※）	18店舗	23店舗	13店舗
概要	BOOKOFFだけでは <u>リーチし切れていない顧客層</u> （アッパーマス層以上）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		
強み	<ul style="list-style-type: none"> ・百貨店内の<u>運営ノウハウの豊富さ</u> ・低投資出店による<u>投資回収の早さ</u> ・様々なジャンルに精通した専門部隊による<u>訪問買取</u> ・<u>アライアンス買取</u> 	<p>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<u>他社との差別化</u></p>	<p><u>ジュエリー</u>のリフォーム・修理・買取・サステナブルジュエリーの販売など、ジュエリーに関する悩みを解決する<u>総合サービス</u></p>
グループとのシナジー	<ul style="list-style-type: none"> ・BOOKOFF SUPER BAZAAR等に商品供給を行い、グループ収益に貢献 ・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パレル・服飾等の商材販売 		

※ 2025年11月末時点

店舗パッケージ		Jalan Jalan Japan (JJJ) (ジャラン・ジャラン・ジャパン)		BOOKOFF USA
店舗数（※）	 マレーシア 19店舗 (うち加盟店2店舗)	 カザフスタン 7店舗 (すべて加盟店)		アメリカ合衆国 18店舗 (すべて直営店、このほかフランスに加盟店3店舗)
概要	<ul style="list-style-type: none"> 2016年進出 <u>日本国内で販売機会に恵まれなかつた商材</u>を現地へ出荷（現地での買取は行わない） 現地子会社を駐在社員がマネジメント 店舗運営は現地採用のローカル人員中心 	<ul style="list-style-type: none"> 2000年進出 日本国内のブックオフ同様に、現地で本、ソフトメディアのほか、<u>アニメ商材、ホビー等</u>を買取・販売 現地子会社を駐在社員がマネジメント 店舗運営は現地採用のローカル人員中心 		
独自の強み	「Loved in Japan」をコンセプトにした 商品力と販売回転率による <u>高い収益性</u>		現地買取による仕入力と高付加価値化による <u>高い収益性</u>	
共通の強み	<ul style="list-style-type: none"> 現地で独特な、<u>エンターテインメント性</u>の高い小売業としての地位を確立 <u>「ネイティブ従業員の育成」</u>を最上位に位置付ける運営 			

※ 2025年11月末時点