

26/5期～28/5期 中期経営方針のアップデート

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

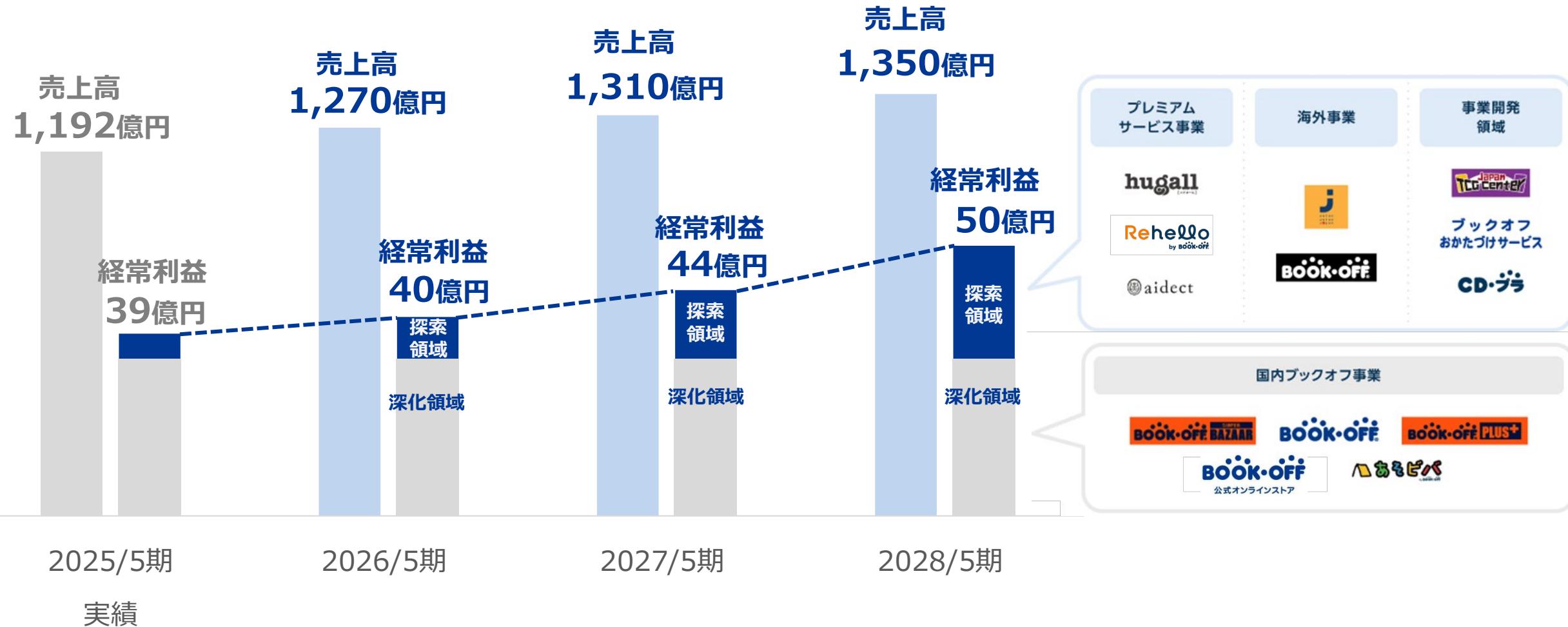
「ブックオフだけじゃないブックオフグループ」
= 事業ポートフォリオの変革

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

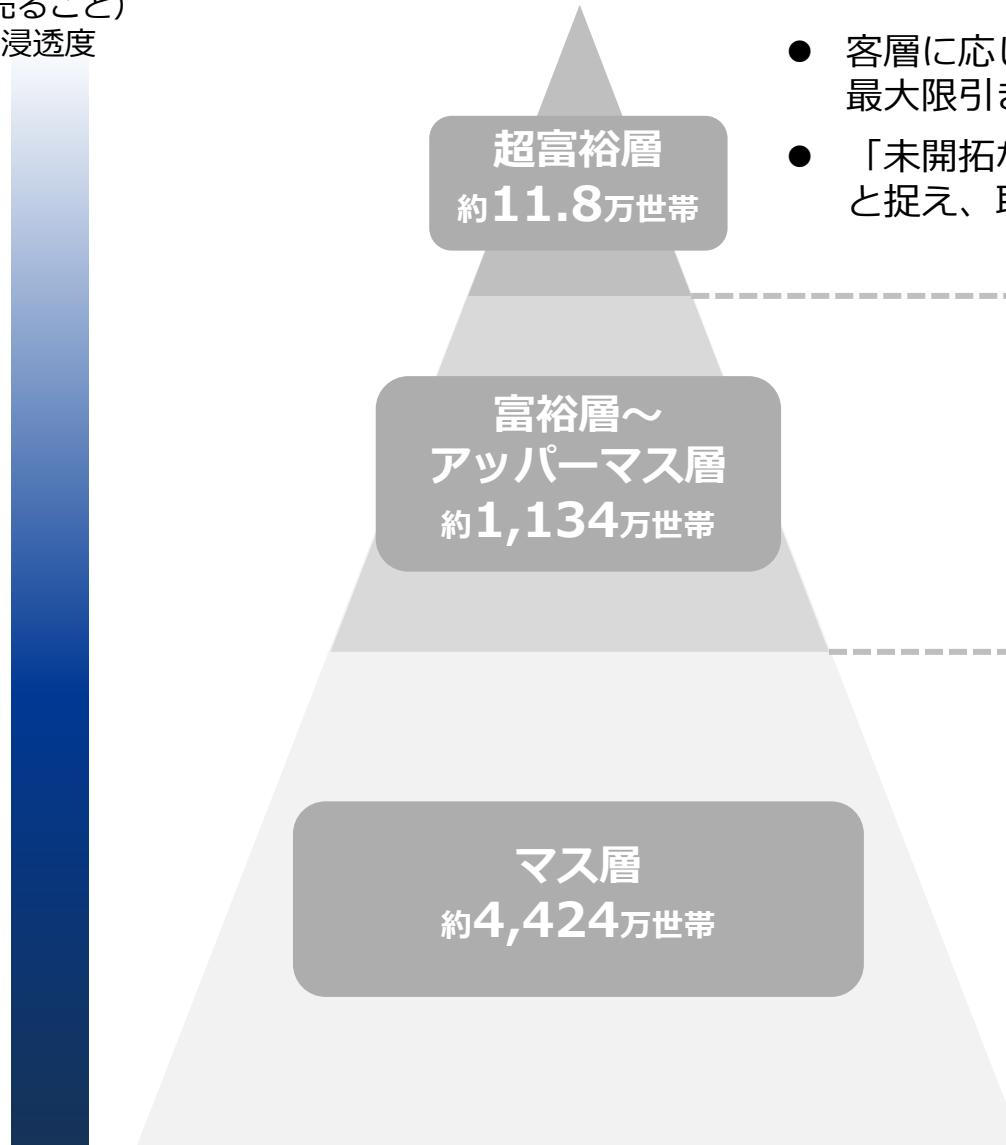
= 企業価値の最大化



28/5期の経常利益を50億円に上方修正



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)



aidect



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)

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

あそびば

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

商品供給強化



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



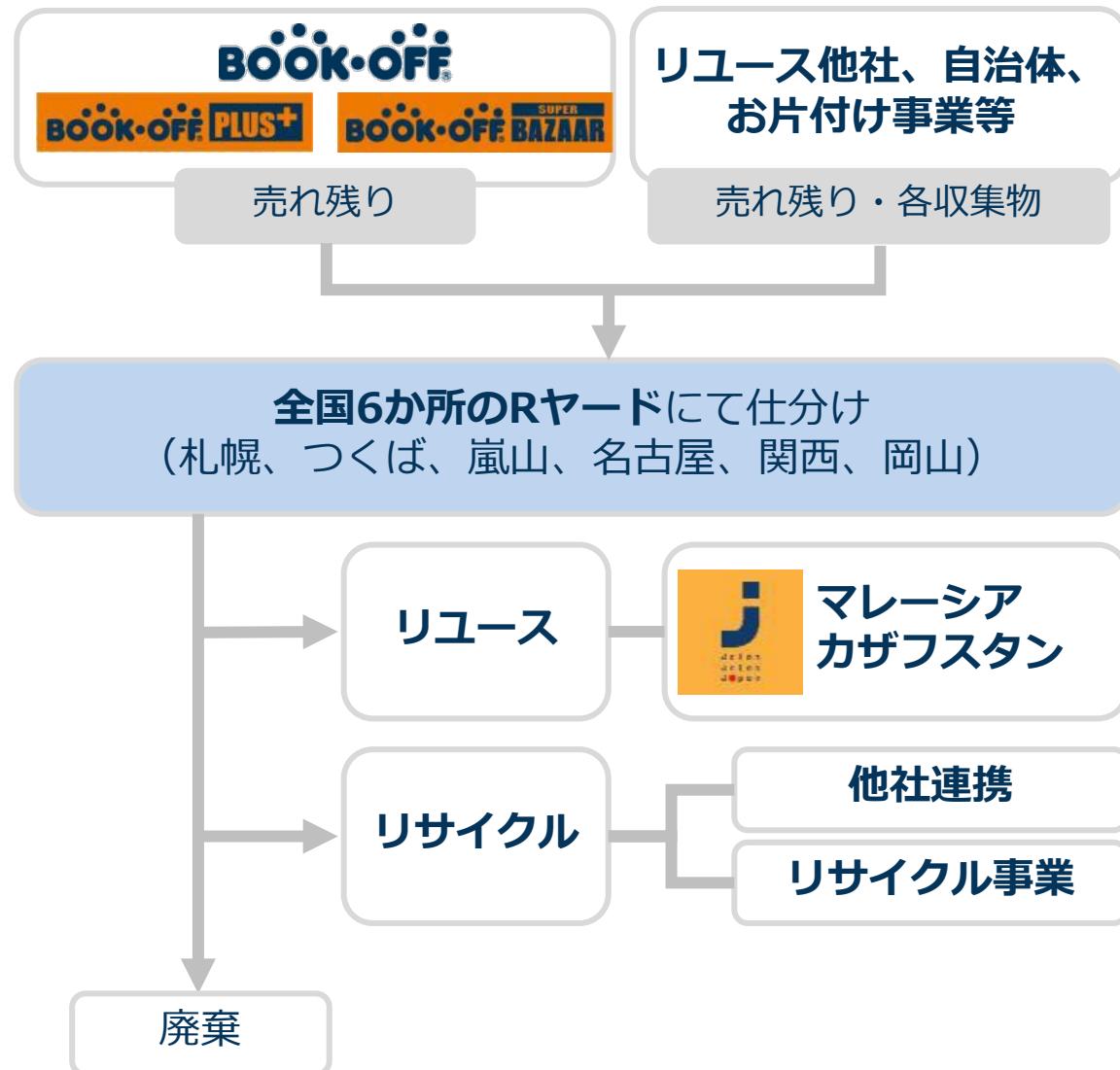
国内施策

- 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。

リユース機能を活かしたサービスの構築



R-LOOP

すべてない社会を実現するモノの手放し方を提案します。



R-LOOPは生活者の衣料品・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

ブックオフの海外直営店舗でのリユーススキームとBP Labの国内リサイクルスキームの連携でとことんリユース・とことんリサイクル

リユースとリサイクルで、自分にも、周りの人にも、社会にも、そして未来にも「すべてない循環」をつないでいく取り組みです

R-LOOPが選ばれる理由

- ✓ 万全なサポート体制
- ✓ 2週間～1週間程度で導入可能
- ✓ ブックオフだから提供できる安心感と持続的取り組み
- ✓ 協力企業に対し、リユース・リサイクル化証明書を発行
- ✓ 回収した「その後」が見える

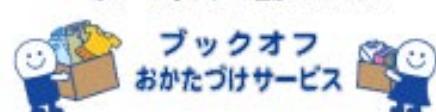


トレーディングカード専門店事業



- ☑ 東名阪、政令指定都市中心に積極出店とともにFC展開開始予定
- ☑ 成長するトレカ市場において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

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予定
- ☑ 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お客様の期待に応える

CDプラ（リサイクル）事業



BOOKOFFのCD・DVDから生まれた
サステナブルプラスチックス資材

- ☑ 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

新たな事業の模索

- ☑ 下記方針に基づき、新規事業開発やM&Aの検討を継続
 - ・ 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

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