

中期経営方針の進捗と提携事業について

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

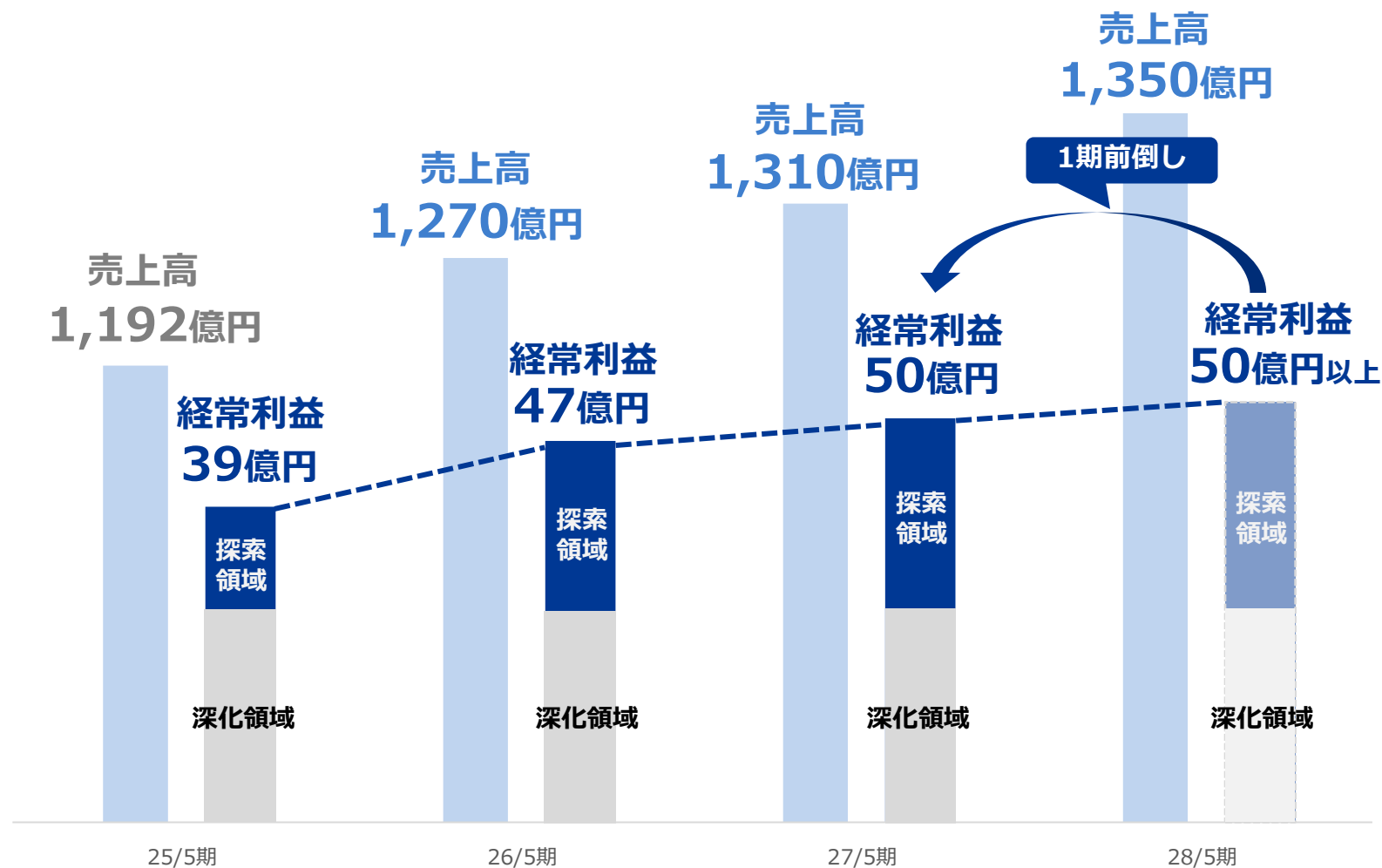
探索と深化を兼ね備えた持続的な成長
「ブックオフだけじゃないブックオフグループ」
＝事業ポートフォリオの変革

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



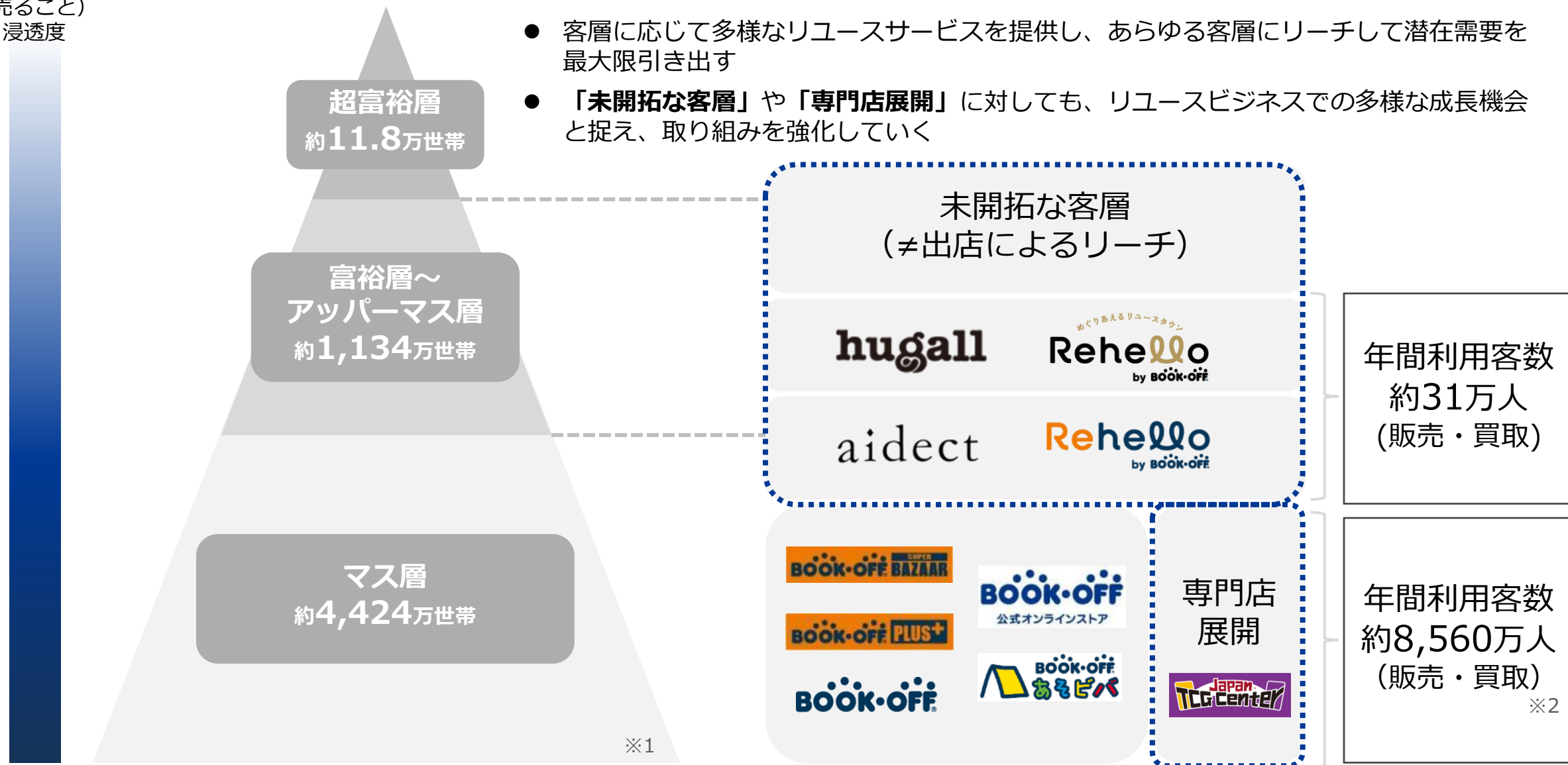
中期経営方針の経常利益目標「50億円」を1期前倒し、 27/5期に達成へ



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



※1 出典：株式会社野村総合研究所 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（2023年）

※2 2025年6月～2026年5月 チェーン店舗及びECの利用客数の合計 トレカ専門店JTCは含まない

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）

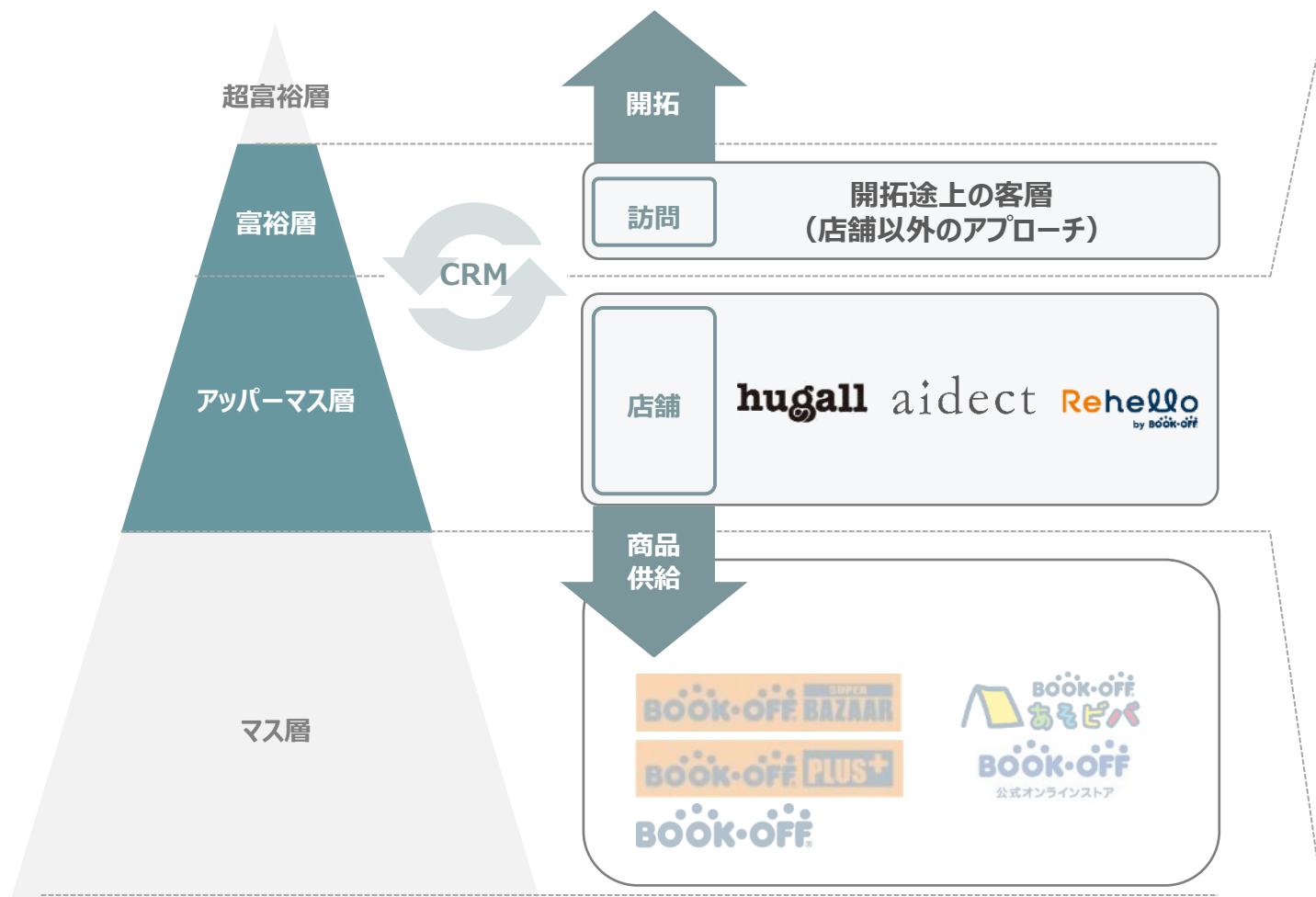
成長を支える5つの戦略

顧客戦略	買取戦略	デジタル戦略	マーケティング戦略	人財戦略
・ 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

プレミアムサービス事業 中期方針



hugall 取扱商材： 貴金属 バッグ 時計 美術骨董

サービス： 買取

立地： 百貨店 商業施設

※2026年5月期末店舗数：18店舗

aidect 取扱商材： ジュエリー

サービス： リフォーム リペア 買取

立地： 百貨店 商業施設

※2026年5月期末店舗数：13店舗

Reheello 取扱商材： 貴金属 アパレル バッグ 本

サービス： 買取 販売

立地： 都市部路面

※2026年5月期末店舗数：23店舗

- ✓ 100店舗体制の構築に向けた出店を継続
- ✓ 今後の事業の成長の質の向上を目的として、「仕入高の最大化」へと戦略の重点をシフト
- ✓ CDP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

店舗数のみを追うのではなく、**店舗の質**を追求
上質な仕入チャネルの拡大で、**仕入高100億円**を目指す

1 多くの買取が見込める
商業施設・百貨店への出店

aidect **hugall**

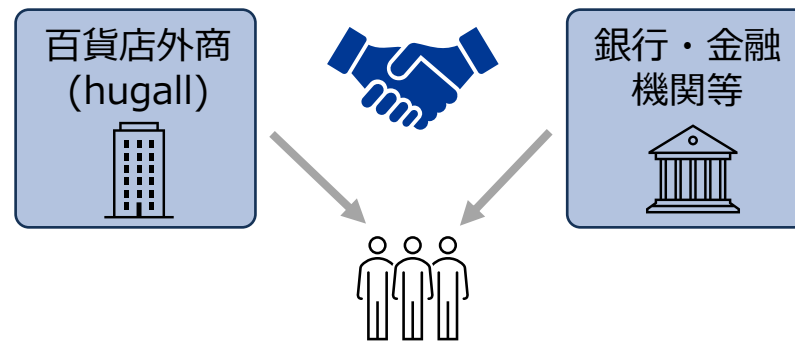


- 集客力・年商規模の大きい商業施設を中心に出店を拡大
- 投資対効果の高い「質の高い仕入が獲得できる店舗」に経営資源を優先し、1店舗あたりの仕入金額向上を狙う
- 成功モデル店舗のノウハウを横展開し、仕入の質を向上

仕入金額を獲得できる
質の高い店舗ポートフォリオへ



2 アライアンス・催事の強化



信頼に基づく紹介・相談の拡大

- 百貨店外商や銀行・金融機関などと提携を拡大
- 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
- 催事の開催回数を拡大し、出店エリア外の仕入機会を獲得

選ばれる仕入チャネルを増やし、
買取の安定的な成長を実現

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： **30**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、JJチェーンの出店拡大をバックアップ



国内施策

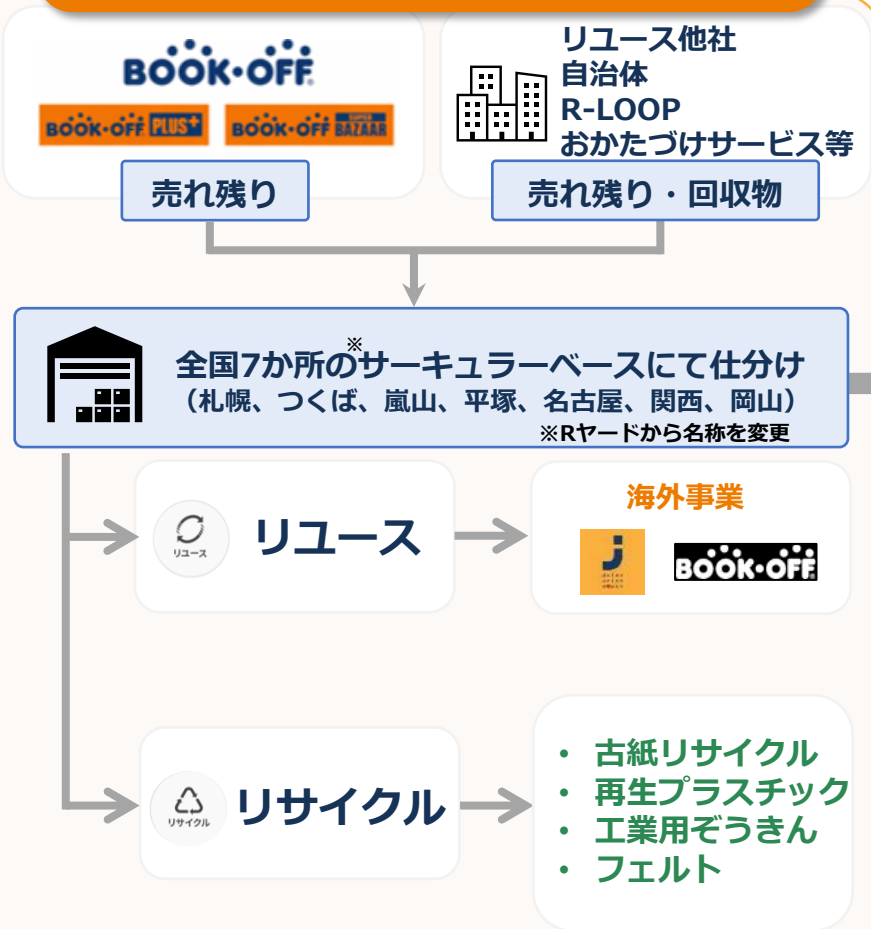
- ◆ チェーンのみならず、他社や自治体とも連携して
不用品のリユース促進につなげる
- ◆ JJチェーンの出店拡大を通じて世の中の
「すてない社会」の実現につなげる



**SMILE
CIRCULATION**

笑顔をつないで、未来のチカラに。

リユース・リサイクル機能



すてない社会の実現

捨てない選択肢を提案・広げることで、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

サーキュラーベース

JJJ100店舗構想を支える、グループの3次流通の国内拠点
廃棄コスト削減と海外100店舗構想を両立する戦略拠点

全国ネットワーク



国内で発生する余剰在庫や、自治体・個人の不要品を、海外販路を活用して再び価値へ転換

2026年5月期 取り扱い実績

トラック	日本からの出荷量	※JJJでの販売点数	JJJの店舗数
	5,211t	1,173万点	26店
	日本で販売機会に恵まれなかったモノを海外に	マレーシア カザフスタン等で再販し、価値を循環 ※Jalan Jalan Japan	現地のリアル店舗で、海外でもリユースを 当たり前の世界に

出口戦略の中核



JJJ100店舗構想・海外展開を支える
商品供給インフラとして、
グループの成長を支える



連携のハブ

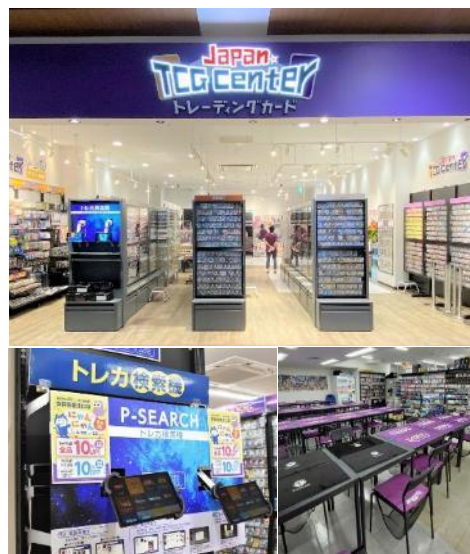
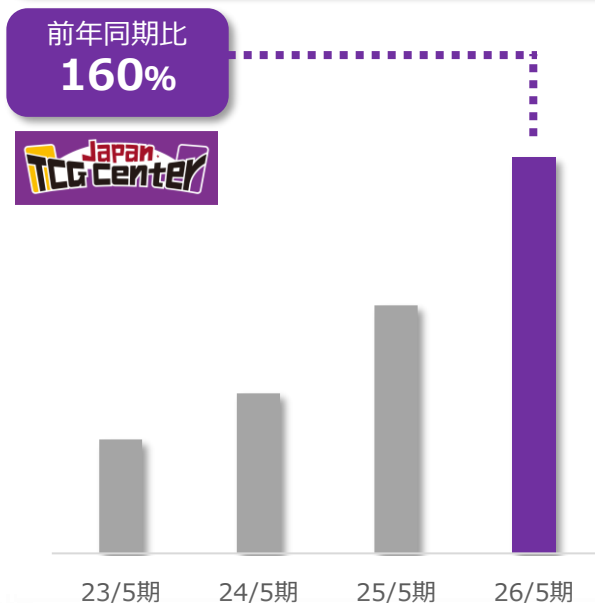
自治体・他社・R-LOOPなど、
多様な回収スキームをつなぎ、
資源循環の輪を拡大

トレカ専門店 Japan TCG Center

- 取扱商品：各種新品・中古トレカの販売及び買取
- 店舗数：8店舗
- 店舗名：吉祥寺駅北口店、蒲田駅東口店、那覇沖映通り店
イオンモール沖縄ライカム店、八王子駅前店
千葉駅前店、本厚木駅前店、錦糸町マルイ店

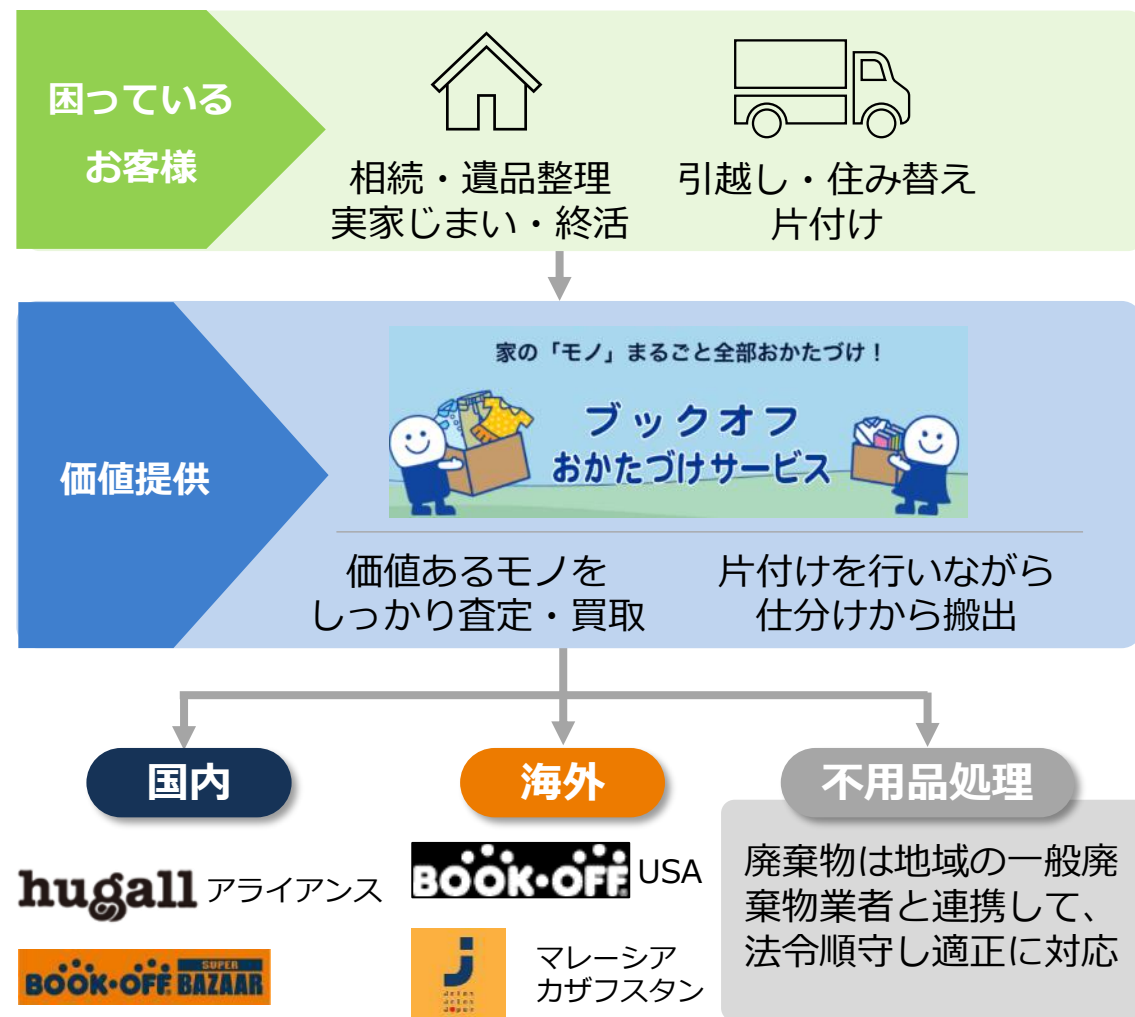
※上記太字4店舗は2026年5月期新規出店

通期売上高推移



- ✓ 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
- ✓ 2027年5月期は4店舗の新規出店を予定

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、利用者のお困りごとを解決
- ✓ 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すてない社会の実現への貢献を両立



生活者に身近な顧客接点を拡大し、
国内・海外で「すてない社会」の実現を目指す

業務提携

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

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

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

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

資本提携

- ✓ 2026年2月18日に資本業務提携契約を締結
- ✓ 伊藤忠商事株式会社は、当社株主（小学館・集英社・講談社）との相対取引により、当社株式879,000株（議決権比率5.01%）を取得済み

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
- ✓ 8月8日リユースの日

人的資本の強化