

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

2026年5月期 決算説明資料

2026年7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：9 2 7 8

2026年5月期 連結決算概要	・ ・ ・ ・	2
2026年5月期 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と提携事業について	・ ・ ・ ・	19
2027年5月期 連結業績・配当予想	・ ・ ・ ・	54
APPENDIX	・ ・ ・ ・	60

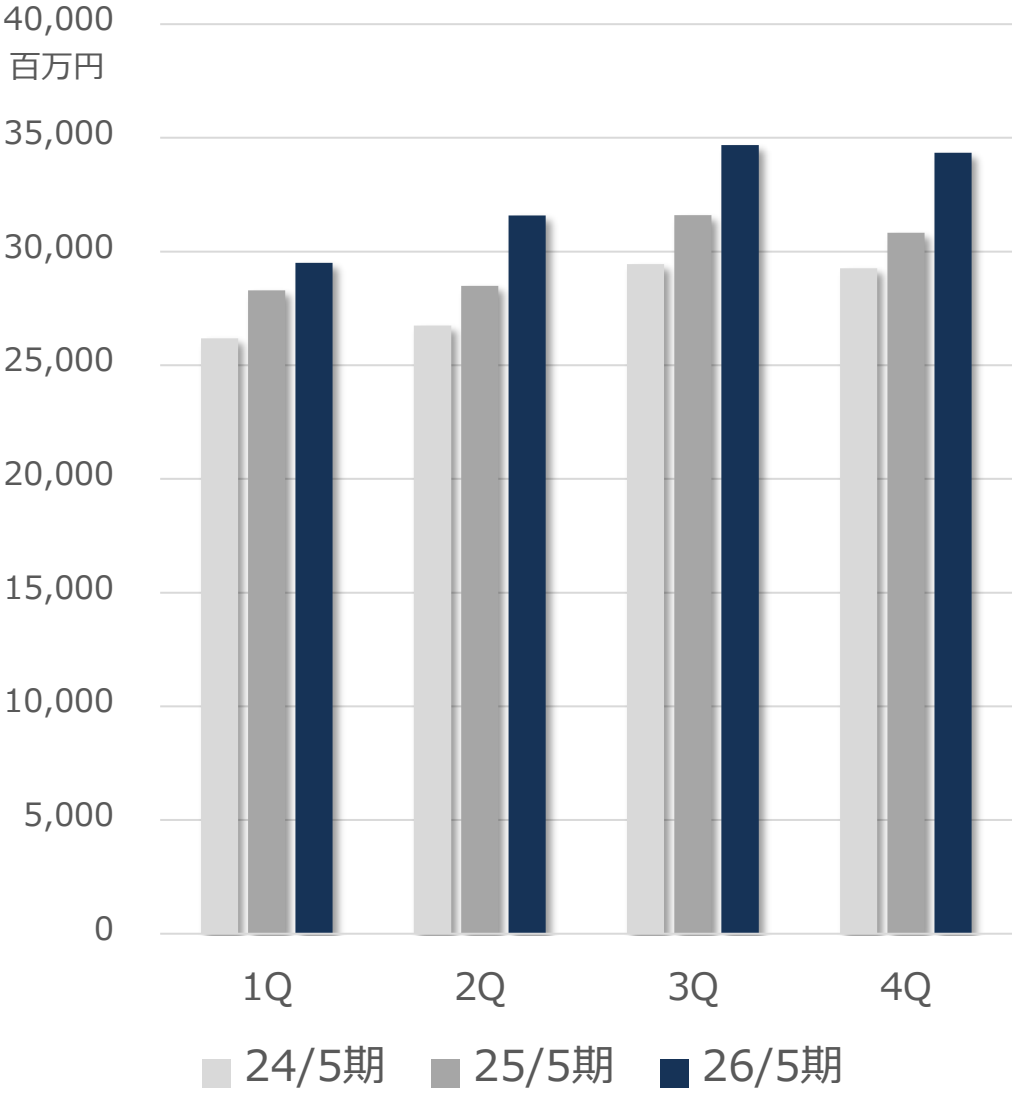
2026年5月期 連結決算概要

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

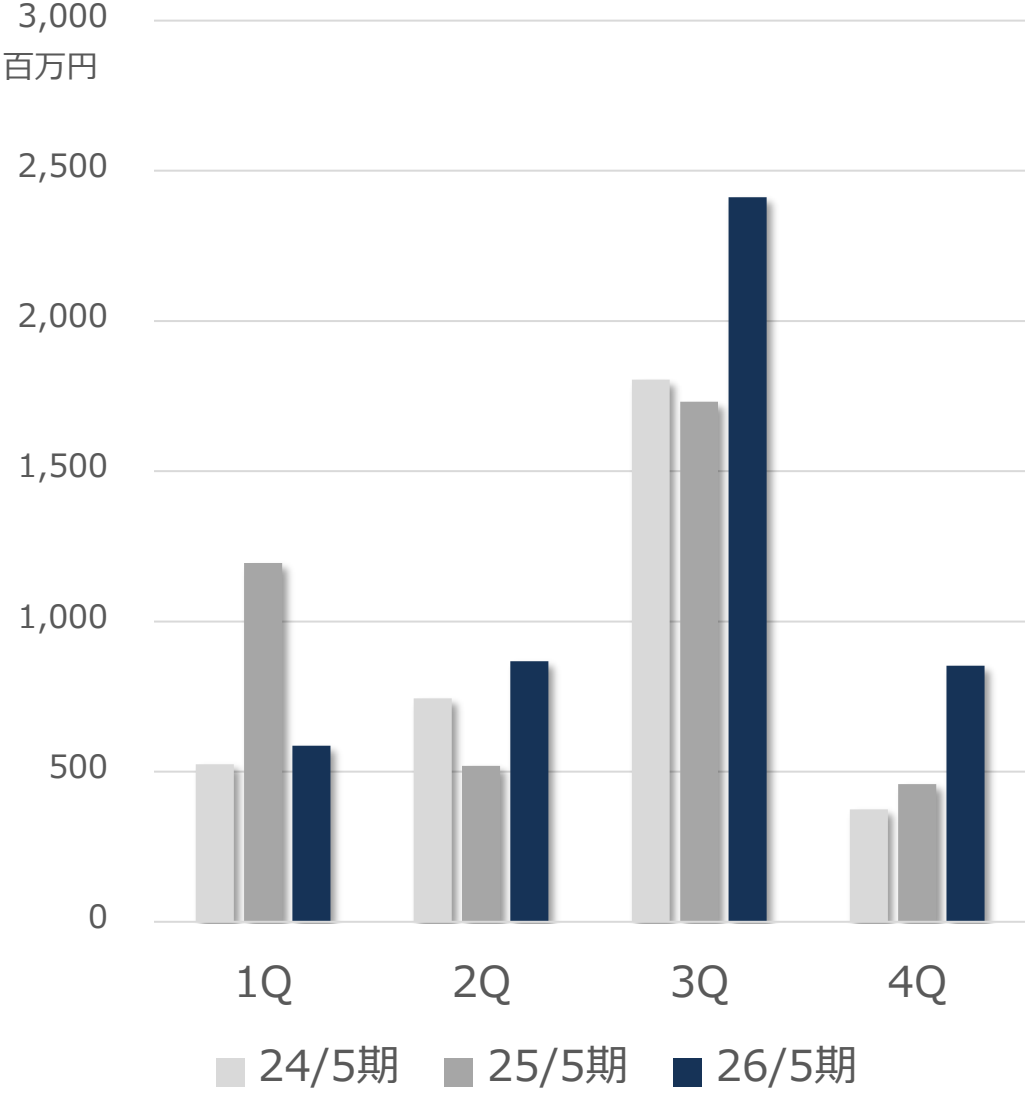
	2025年5月期 通期累計	売上比	2026年5月期 通期累計	売上比	前期差	前期比
売上高	119,205	100.0%	130,123	100.0%	+10,917	109.2%
売上総利益	67,751	56.8%	73,827	56.7%	+6,075	109.0%
販管費	64,302	53.9%	69,422	53.4%	+5,119	108.0%
営業利益	3,448	2.9%	4,405	3.4%	+956	127.7%
経常利益	3,903	3.3%	4,720	3.6%	+816	120.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,101	1.8%	2,763	2.1%	+662	131.5%

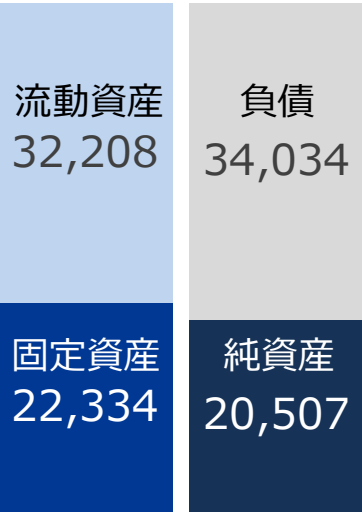
- ✓ 国内ブックオフ事業において、再発防止に向けた取り組みを進めながらも、持続可能な体制構築のための事業投資を継続し、全ての事業において、売上高は前期を上回り、連結売上高は130,123百万円（前期比109.2%）となった
- ✓ 国内ブックオフ事業、プレミアムサービス事業において増益となったことで、連結経常利益は4,720百万円（同120.9%）となり、2期連続で過去最高益を更新。親会社株主に帰属する当期純利益は2,763百万円（前期比131.5%）。2026年5月期の期末配当金は、期初予想（1株当たり30円）から6円上方修正し、1株当たり36円（前期実績25円）へ増配
- ✓ 第4四半期（3か月間）は、連結経常利益は853百万円（前期比186.0%）、親会社株主に帰属する四半期純利益は426百万円（同336.9%）

四半期別 連結売上高推移

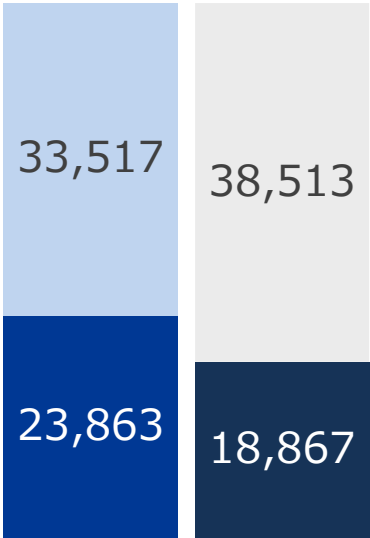


四半期別 連結経常利益推移

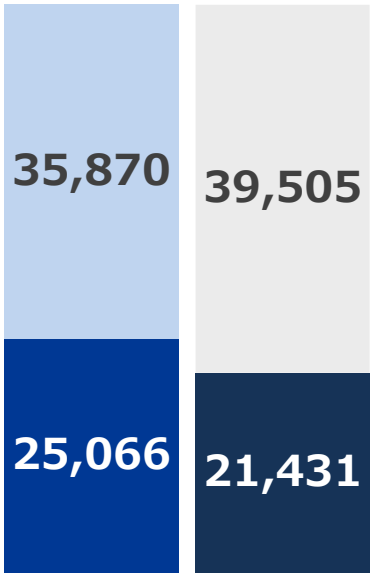




2024年5月期
期末



2025年5月期
期末



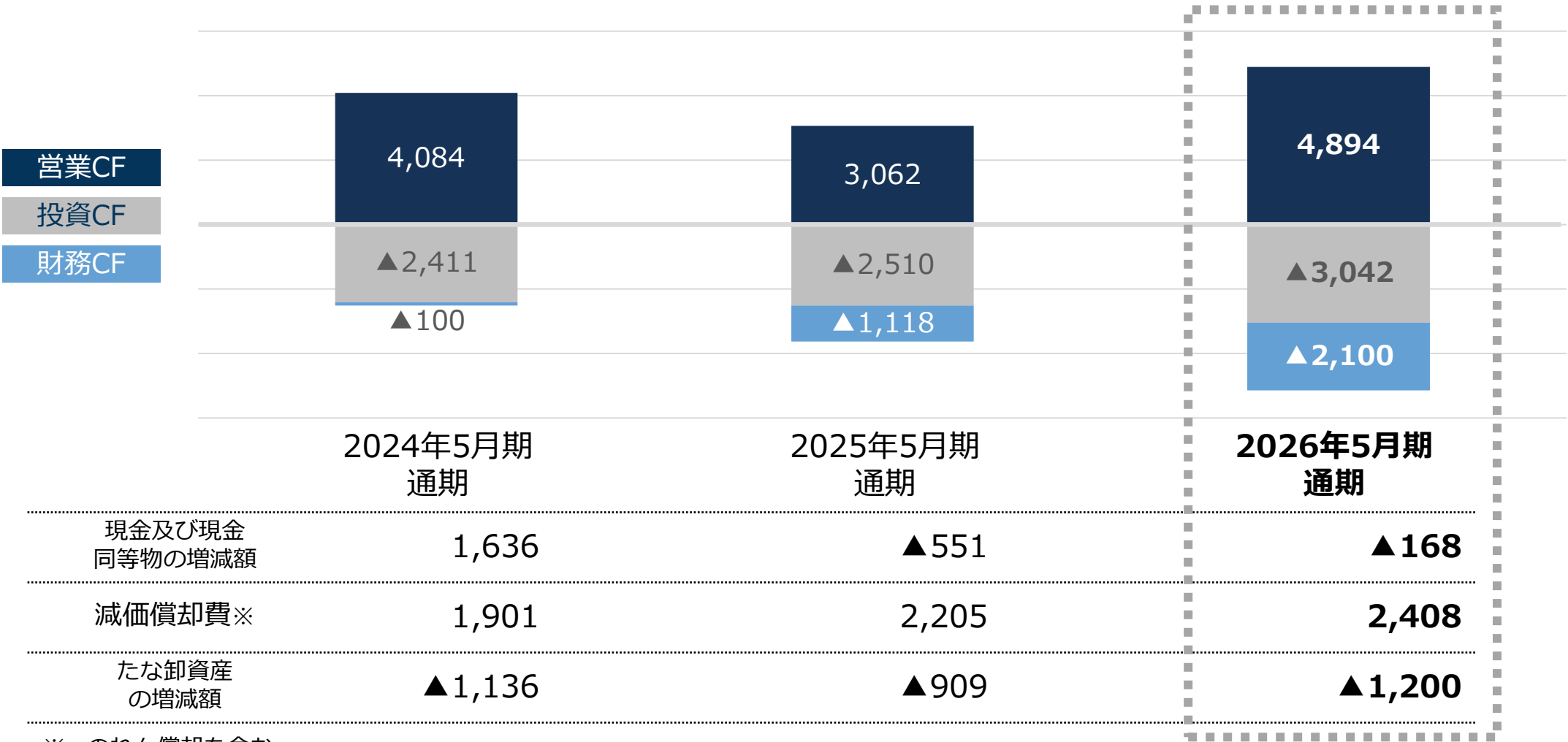
2026年5月期
期末

単位：百万円

総資産	54,542	57,380	60,937
現金及び預金	7,180	6,628	6,459
有利子負債	19,166	22,421	21,349
自己資本比率	37.1%	32.5%	34.7%

- ✓ 各事業における新規出店、国内加盟企業から店舗譲受、システム投資等を行った結果、資産は増加した
- ✓ 利益剰余金の増加により、負債よりも純資産が増加したことで、自己資本比率は34.7%（前期比+2.2pt）に上昇

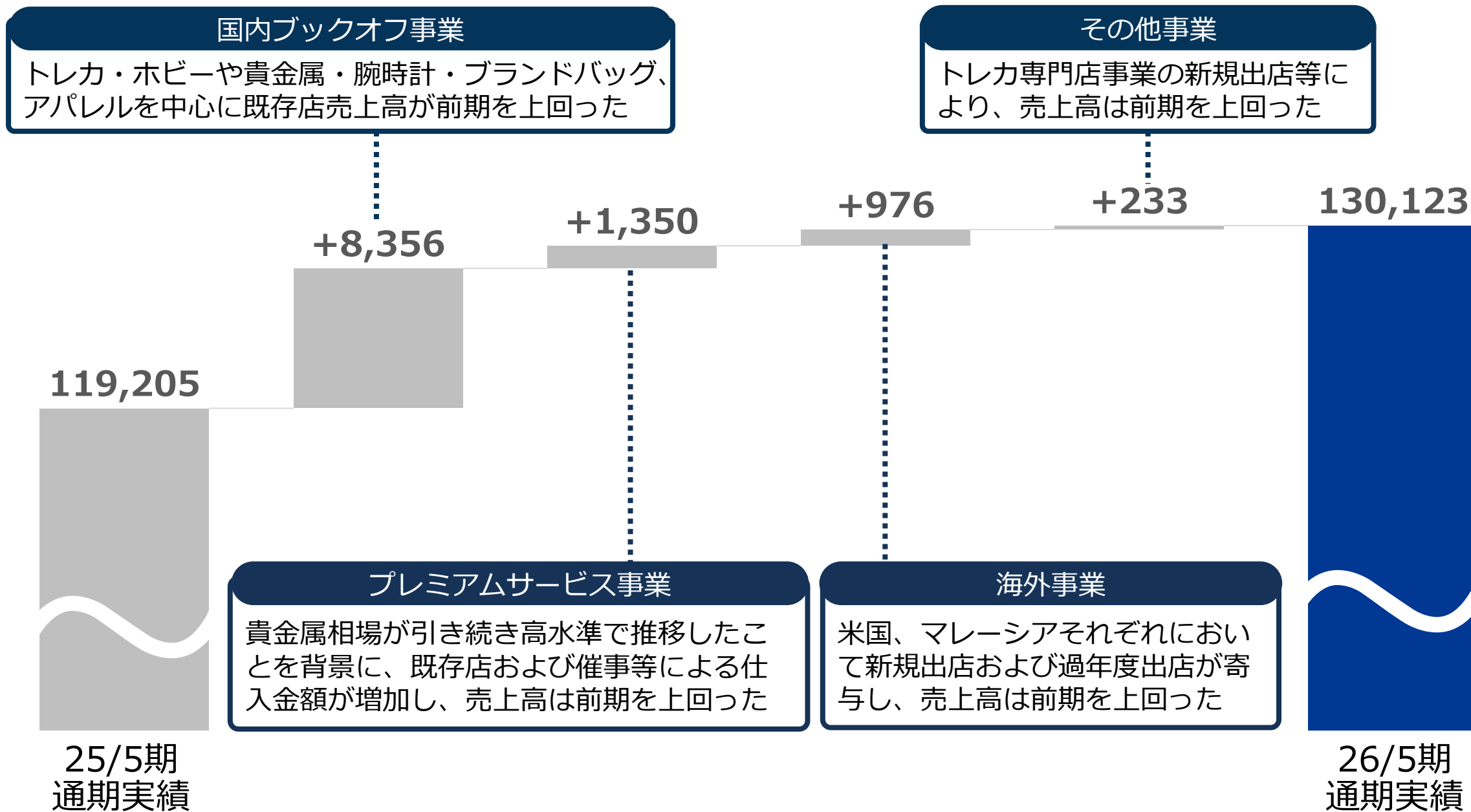
単位：百万円



※ のれん償却を含む

- ✓ 税金等調整前当期純利益の増加や前期特別調査費用支払いの剥落等により、営業CFは前期よりも増加した
- ✓ 借入金の返済を進めたことで、財務CFのマイナス幅は拡大した

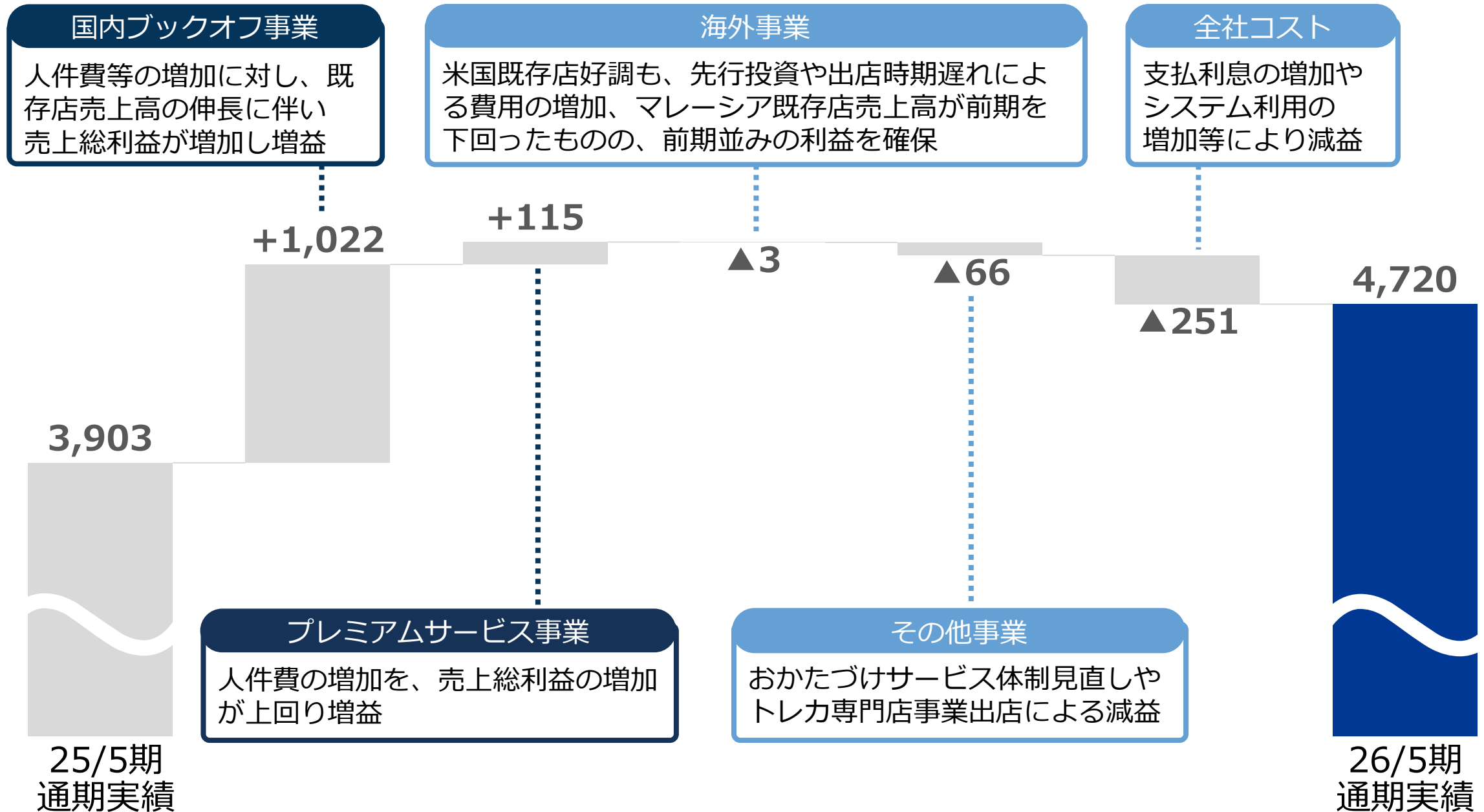
単位：百万円



連結経常利益 前年同期間 増減要因

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円



2026年5月期 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 通期累計	2026年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	104,309	112,665	+8,356	108.0%
	セグメント利益	5,347	6,369	+1,022	119.1%
プレミアムサービス事業	売上高	7,177	8,527	+1,350	118.8%
	セグメント利益	44	160	+115	358.0%
海外事業	売上高	6,176	7,153	+976	115.8%
	セグメント利益	694	691	▲3	99.5%
その他事業	売上高	1,542	1,776	+233	115.2%
	セグメント利益	▲259	▲325	▲66	-
調整額（全社）	セグメント利益	▲1,923	▲2,174	▲251	-
連結	売上高	119,205	130,123	+10,917	109.2%
	経常利益	3,903	4,720	+816	120.9%

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	6
直営店		3	
直営店		1	
直営店		1	

海外事業

区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店	 マレーシア	4	8
加盟店	 カザフスタン	1	
直営店	 USA	3	

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		6	7
直営店		1	

その他事業

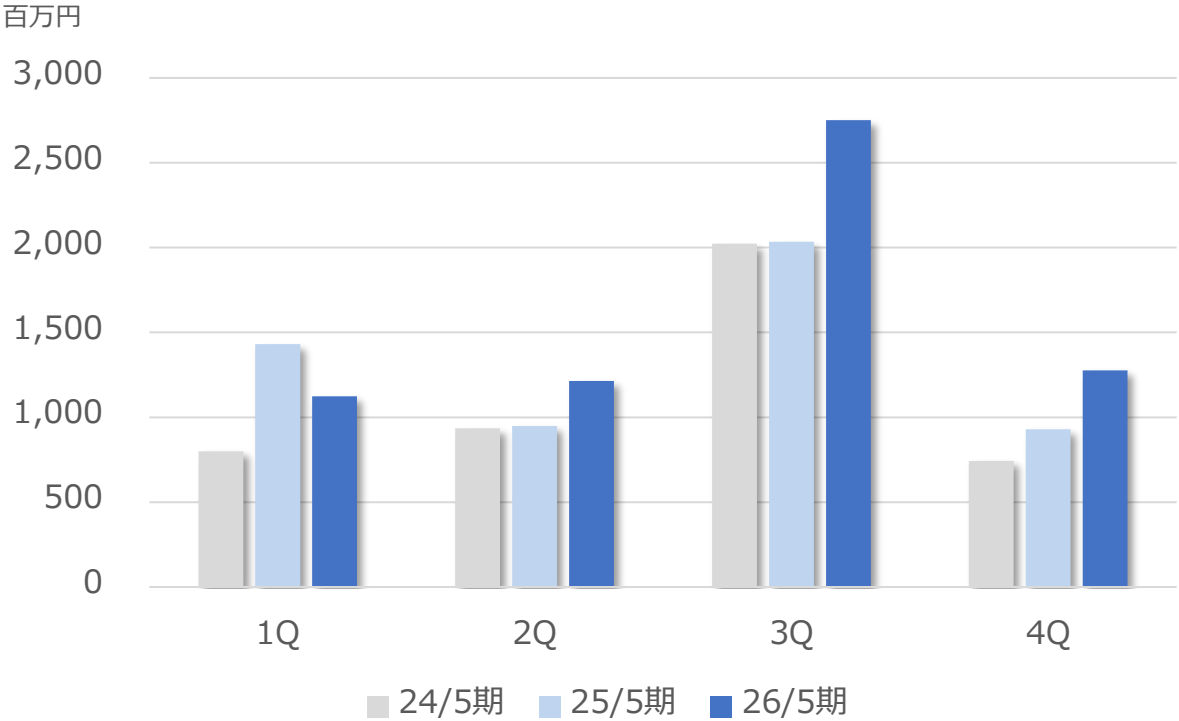
区分	店舗パッケージ	OPEN店舗数	合計
直営店		4	4

- ✓ 国内ブックオフ事業における既存店リニューアルは**71**店舗にて実施
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等を実施
- ✓ プレミアムサービス事業では、期中に百貨店内のhugall6店舗の閉店を行ったのに対し、新たに6店舗の出店を行い、店舗再編を推進
- ✓ 海外事業では、USAが3店舗を新規出店し20店舗体制に拡大。
JJJはマレーシア・カザフスタン合わせて26店舗体制へ

単位：百万円

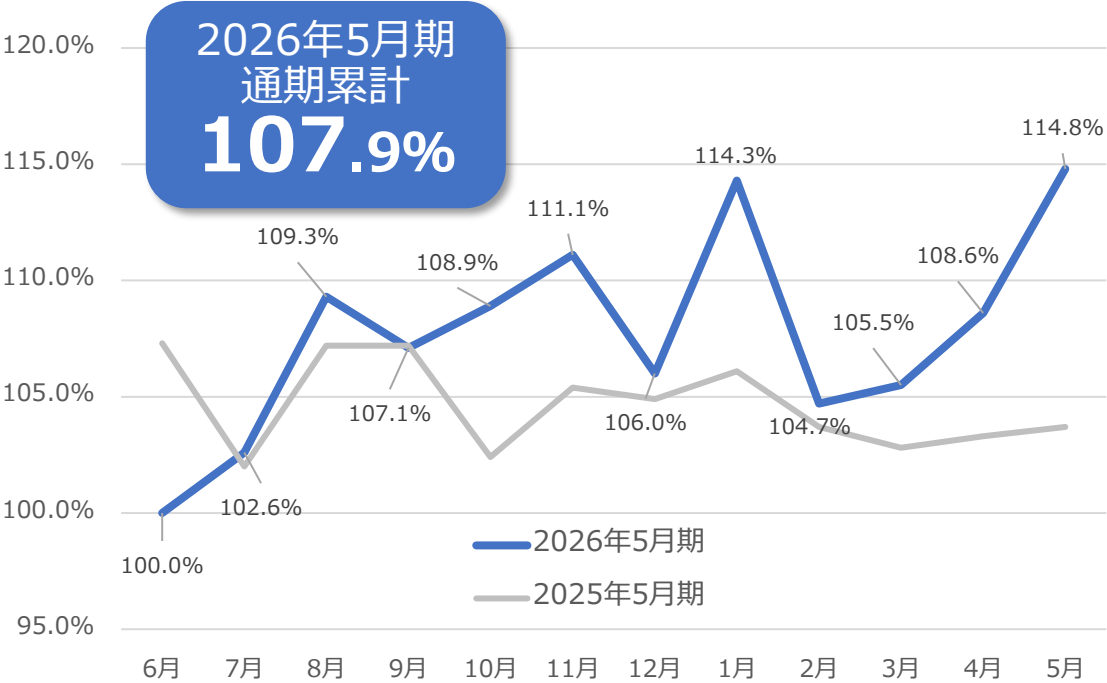
事業セグメント		2025年5月期 通期累計	2026年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
国内ブックオフ事業	売上高	104,309	112,665	+8,356	108.0%
	セグメント利益	5,347	6,369	+1,022	119.1%

四半期別 セグメント利益推移



- ✓ 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、書籍などを中心に売上高が好調に推移したことに加え、大型新店の寄与もあり、通期売上高は前期比108.0%と伸長した
- ✓ 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。また、戦略商材取り扱い強化のための既存店のリニューアルを積極的に実施した
- ✓ 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が増加した結果、セグメント利益は6,369百万円（前期比119.1%）と前期を上回った

直営既存店 売上高前年比推移

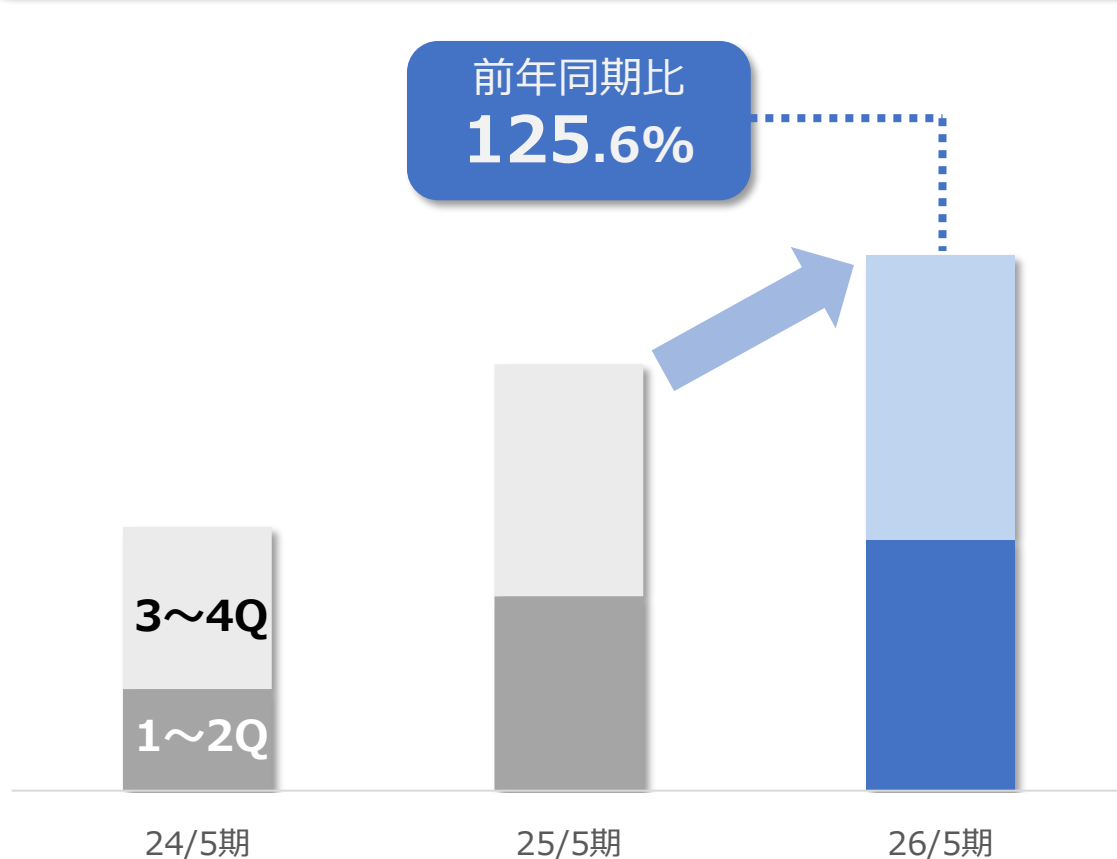


- ✓ トレーディングカード・ホビーは、通期既存店売上高前年比117.1%と成長が継続した。戦略的なリプレイス出店やリニューアル投資により、構成比は前期21.1%から23.4%へ拡大した
- ✓ 貴金属・腕時計・ブランドバッグは、貴金属相場の高騰やインバウンド需要等の継続により既存店売上高は前期を上回った
- ✓ アパレルは中～高価格帯商品の取り扱いの見直しにより販売比率が上昇し、品単価が上昇した
- ✓ 書籍は、一次市場の値上げに合わせた買取価格・販売価格の見直しにより、品単価が上昇した

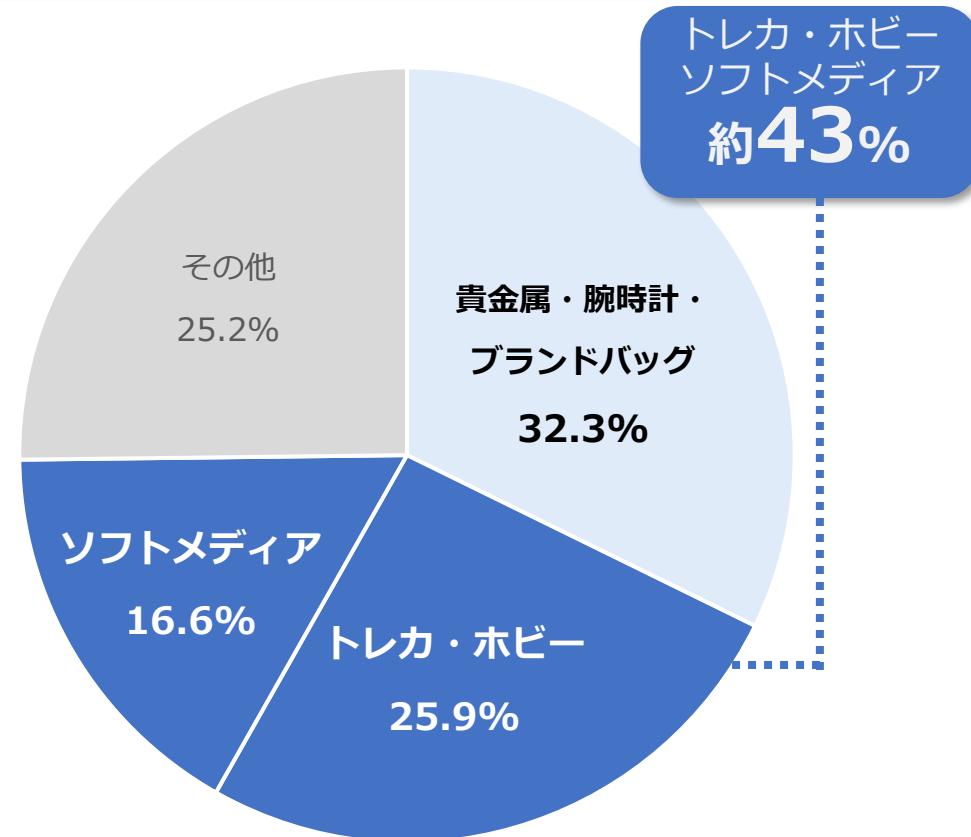
商材別 直営既存店 売上高 前年比・構成比

商材	2026年5月期累計		25/5期累計 構成比
	前年比	構成比	
書籍	103.7%	21.3%	22.6%
ソフトメディア (音楽・映像・ゲーム)	101.7%	20.7%	22.3%
アパレル	107.2%	11.9%	11.9%
貴金属・腕時計 ・ブランドバッグ	113.9%	9.6%	9.0%
トレーディングカード ・ホビー	117.1%	23.4%	21.1%
家電・携帯電話	107.5%	5.0%	5.0%
スポーツ・アウトドア 用品	103.4%	3.6%	3.7%
その他	108.8%	4.6%	4.5%
合計	107.9%	100.0%	100.0%

インバウンド売上高 推移



商材別売上高 構成比

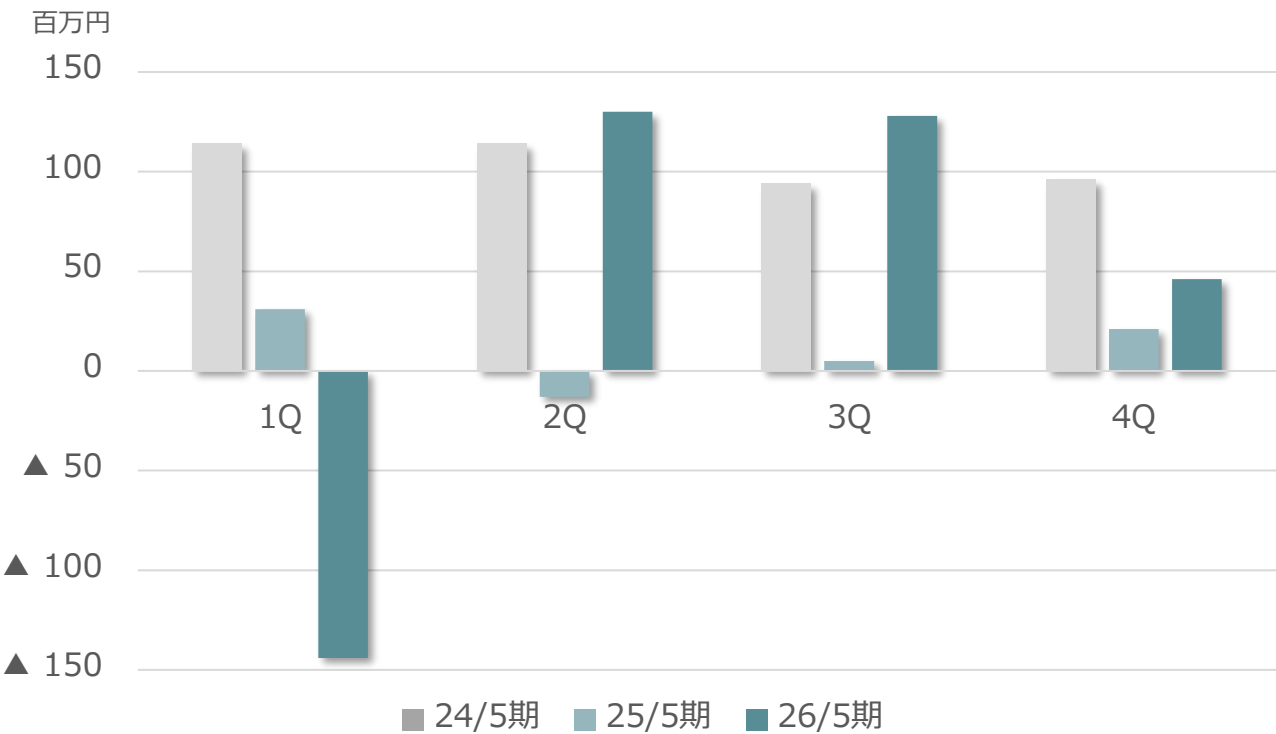


- ✓ 2026年5月期インバウンド売上高は前年比125.6%
商材別構成比は、貴金属・腕時計・ブランドバッグ32.3%に対し、トレーディングカード・ホビー・ソフトメディア42.5%となり、トレーディング・ホビーの構成比が上昇した
- ✓ 国内ブックオフ事業の売上高のうち、インバウンド売上高構成比は約6.5%
- ✓ 直営店全店で免税対応の導入が完了

単位：百万円

事業セグメント		2025年5月期 通期累計	2026年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
プレミアムサービス事業	売上高	7,177	8,527	+1,350	118.8%
	セグメント利益	44	160	+115	358.0%

四半期別 セグメント利益推移

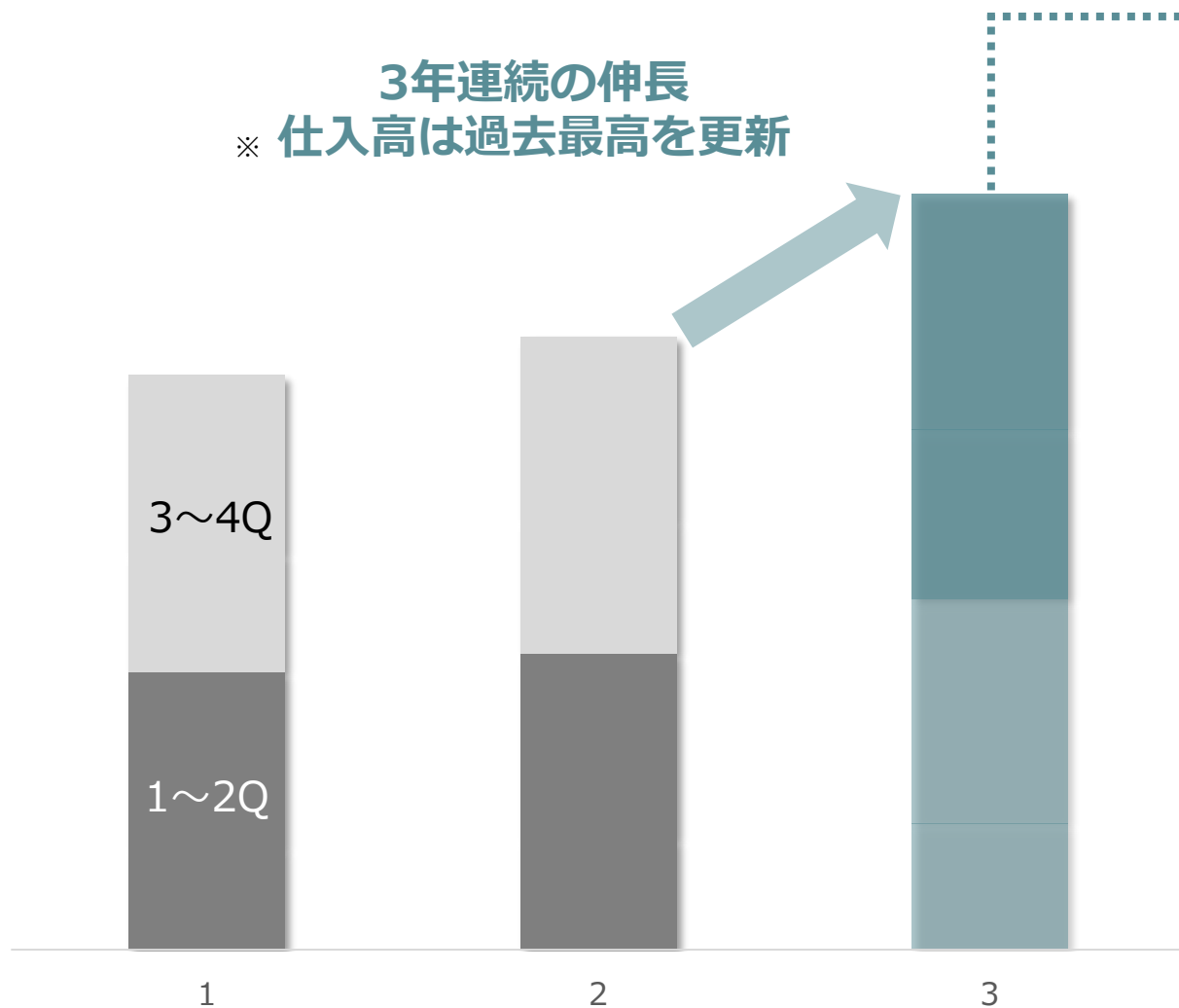


- ✓ 貴金属相場が引き続き高水準で推移したことなどを背景に、既存店および催事等による仕入金額の増加に伴い、売上高は前期を上回った
- ✓ 人件費等の販管費増加を、売上総利益の増加が上回った結果、セグメント利益は前期を上回った
- ✓ 第1四半期は、前年に対して大きく減益となったが、第2四半期以降は増益に転換し、通期では前年利益を上回った

hugall・Rehelo・airect 仕入高推移

hugall **Rehelo** airect
by BOOK-OFF

3年連続の伸長
※ 仕入高は過去最高を更新



前年同期比
123.4%

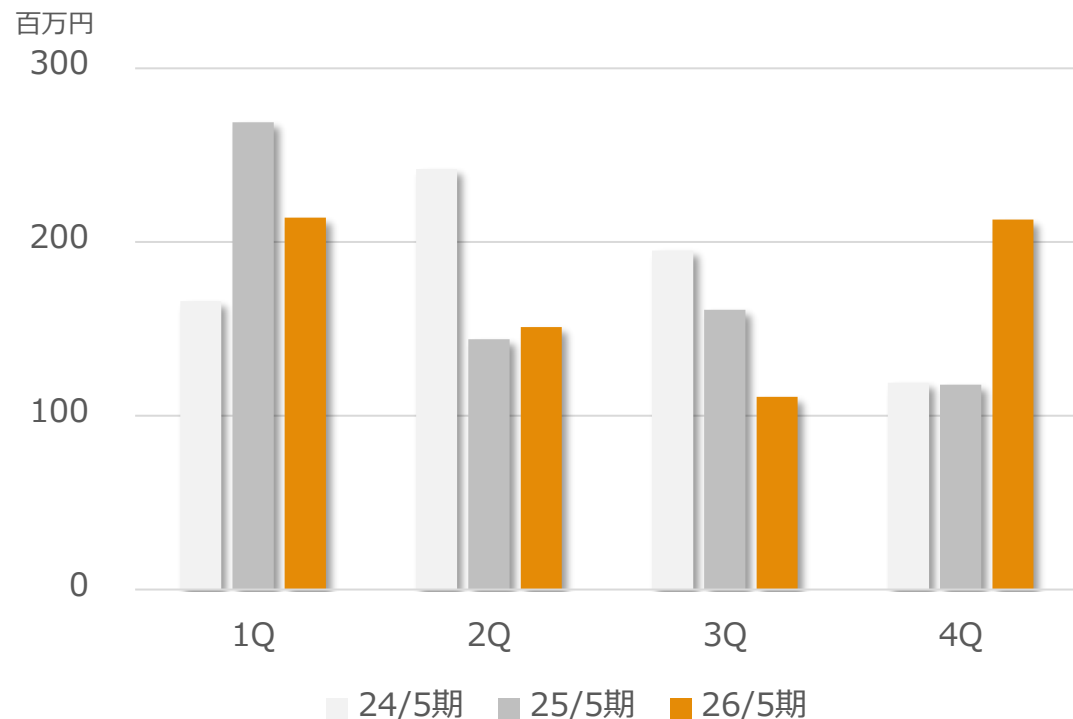
- ✓ 第2四半期以降、貴金属相場が高水準で推移したことを背景に、仕入高は前期を上回った
特に好立地で集客力が強い店舗の仕入が好調に推移し、全体を牽引した
- ✓ 百貨店内のhugall6店舗の閉店を行ったのに対し、新規6店舗の出店を進めるとともに、催事の実施回数を増加させることで、仕入高を確保した
- ✓ 結果、2026年5月期通期仕入高は、過去最高を更新。前期比は123.4%となった

※ airectも含めた過去3年間の仕入高を集計

単位：百万円

事業セグメント		2025年5月期 通期累計	2026年5月期 通期累計	前年同期差	前年同期比
海外事業	売上高	6,176	7,153	+976	115.8%
	セグメント利益	694	691	▲3	99.5%

四半期別 セグメント利益推移

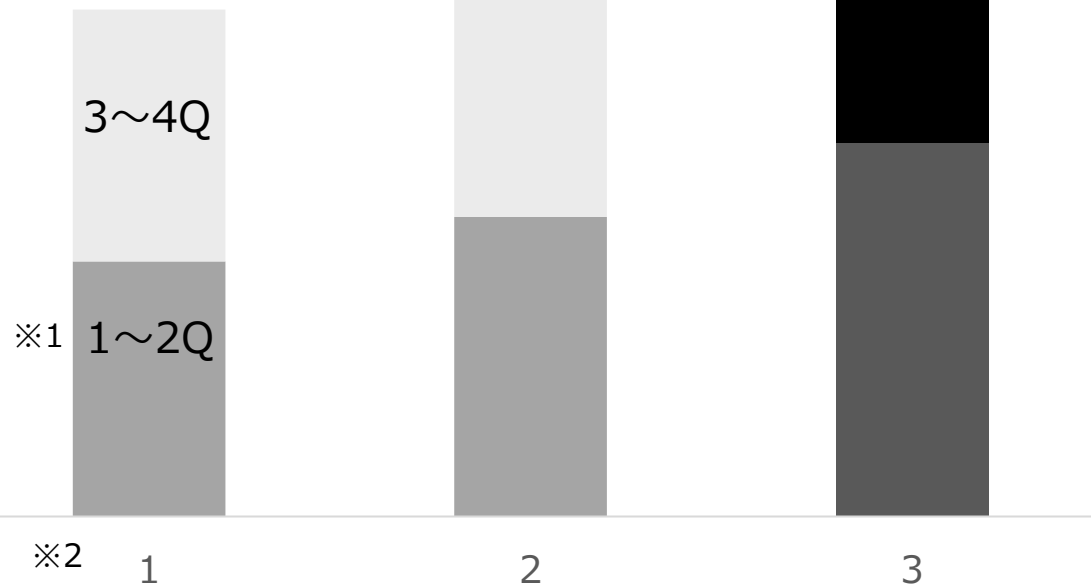


- ✓ アメリカ合衆国内の「BOOKOFF」、マレーシアの「Jalan Jalan Japan」それぞれにおいて、新規出店および前年度出店が寄与し、通期売上高は7,153百万円（前期比115.8%）と前期を上回った
- ✓ 米国は、既存店売上高は好調に推移したものの、倉庫増設などの出店に向けた先行投資や出店時期の遅れによる費用が増加した
- ✓ マレーシアは、既存店売上高が前期を下回ったことなどにより減益した

BOOKOFF USA 売上高推移

前年同期比
125.3%

BOOK·OFF



※1 1~2Qは3月～8月、3~4Qは9月～2月

※2 連結対象期間＝対象年3月～翌年2月

Jalan Jalan Japan（マレーシア）売上高推移

前年同期比
109.4%



3~4Q

※3 1~2Q

※4 1 2 3

※3 1~2Qは4月～9月、3~4Qは10月～3月

※4 連結対象期間＝対象年4月～翌年3月

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

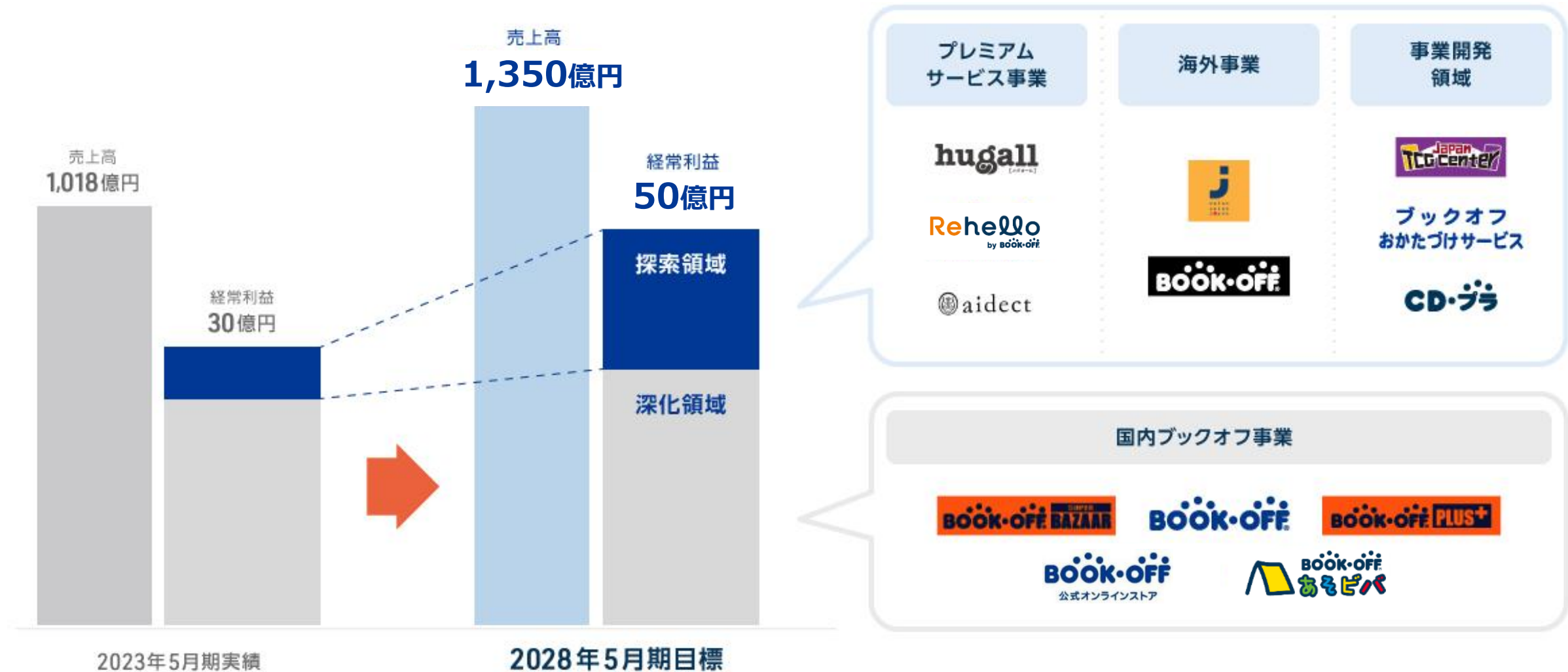
事業方針

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





✓ 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

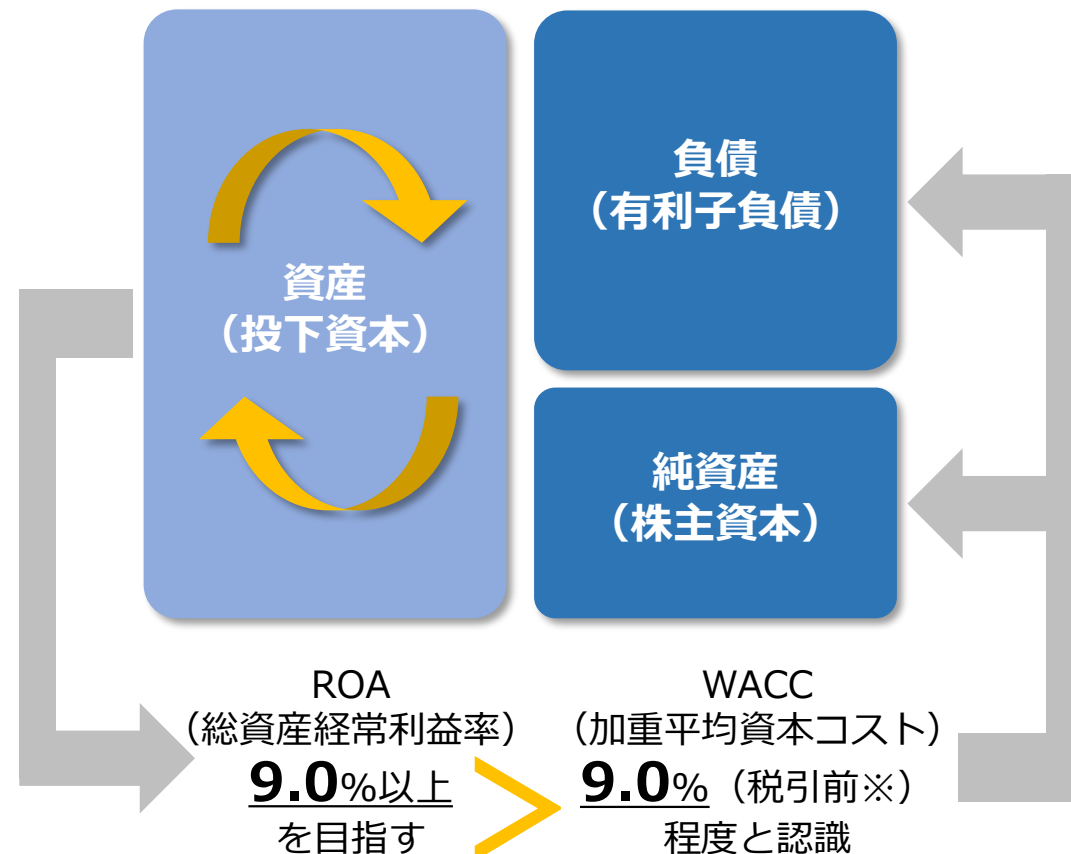
- 成長事業を中心とした積極投資による過去最高益（経常利益38億円）の更新
- 資本コストの認識と、資本収益性改善による超過利潤（経済的付加価値）の創出

数値目標

	22年5月期 実績	23年5月期 実績	28年5月期 目指す水準※
経常利益	23.0億円	30.4億円	50億円以上
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

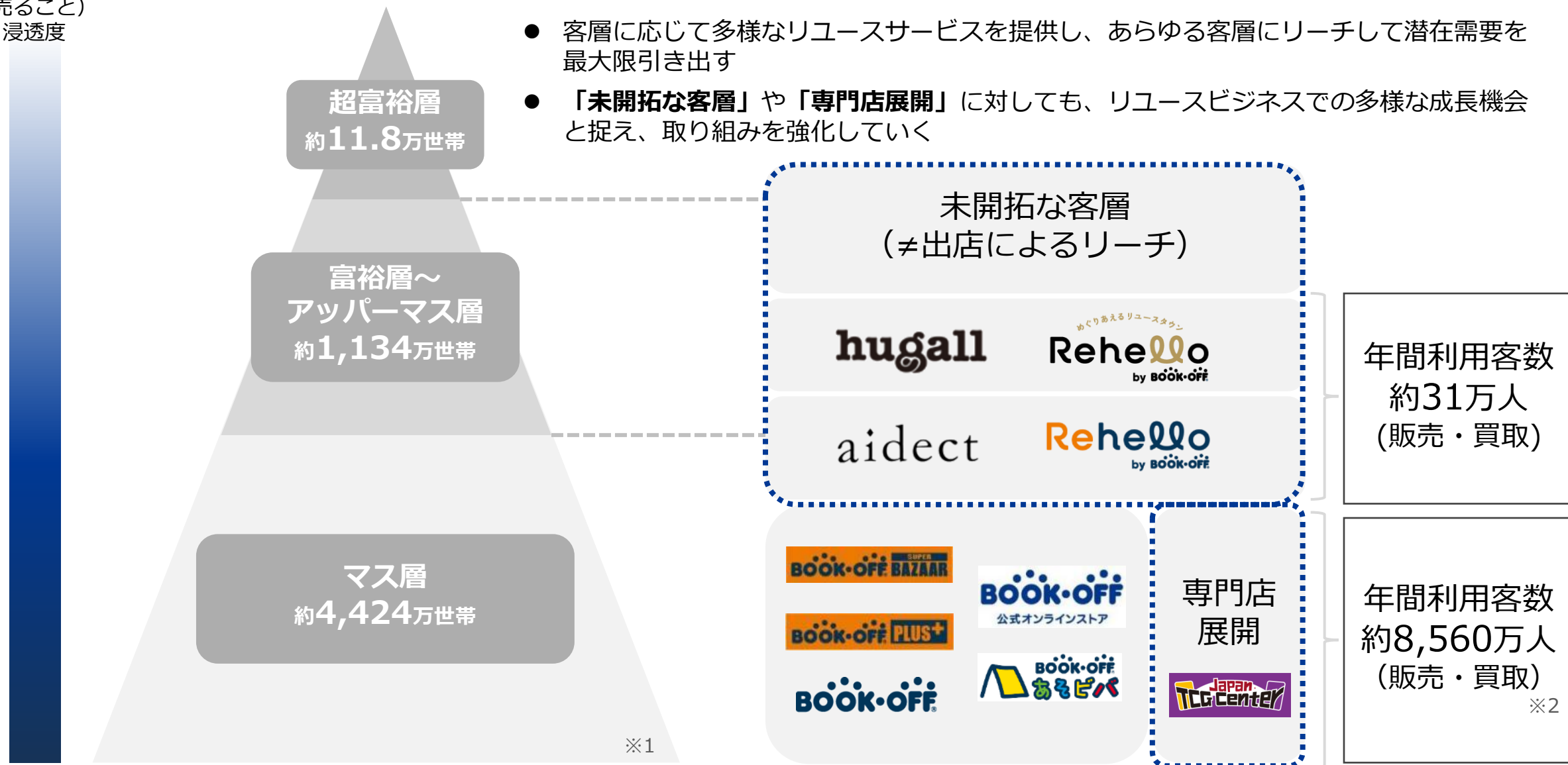
- ✓ 事業部門のKPIは伝統的に経常利益を用いているため、より事業部門への浸透率が高い経常利益ROAをKGIに採用
- ✓ 当社は余剰資産が比較的に少ないため、ROA≒ROICの状態

※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

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

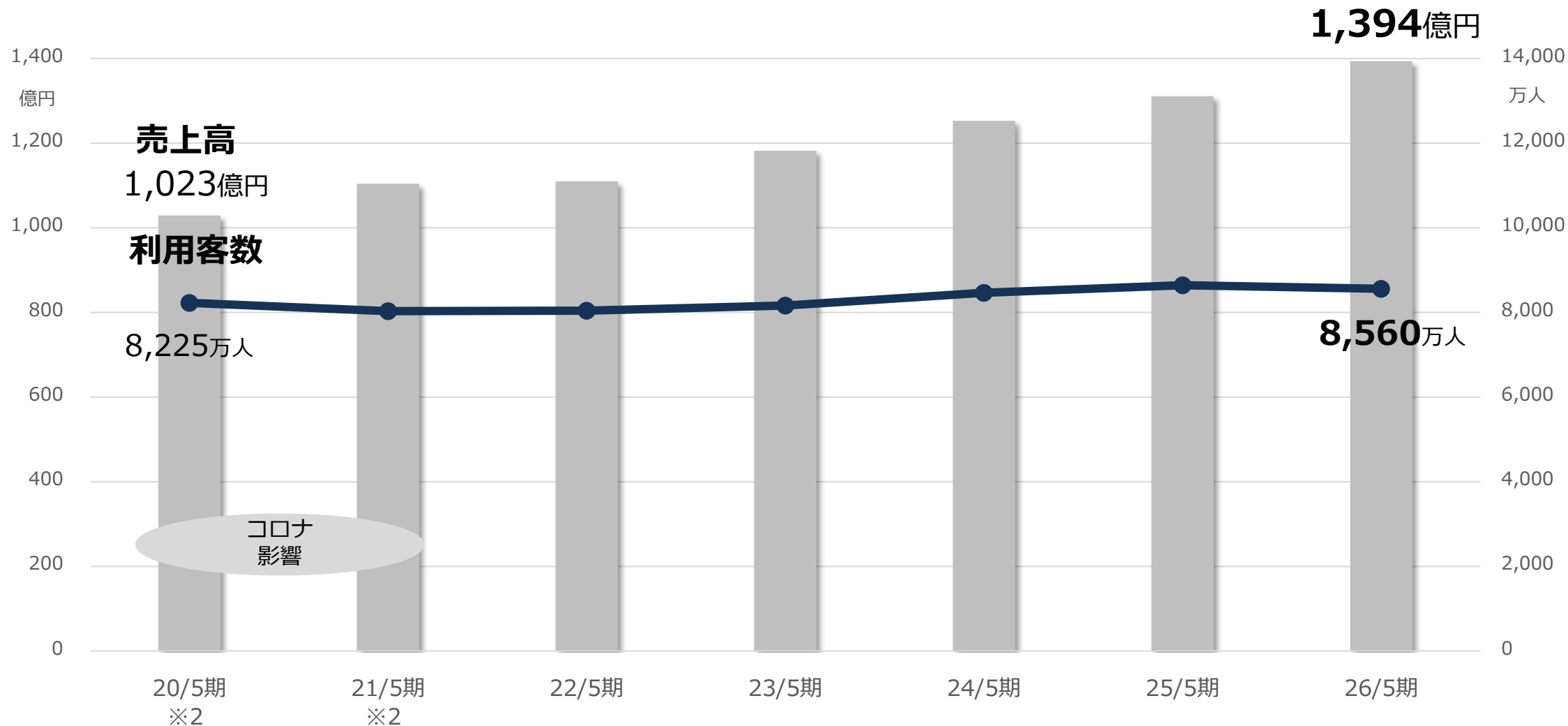
- 客層に応じて多様なリユースサービスを提供し、あらゆる客層にリーチして潜在需要を最大限引き出す
- 「未開拓な客層」や「専門店展開」に対しても、リユースビジネスでの多様な成長機会と捉え、取り組みを強化していく



※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

22/5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
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



※1 チェーン売上高は、加盟店、直営店、EC（ブックオフ公式オンラインストア）の合計 利用客数は店舗・ECの販売客数、買取客数の合計

※2 20/5期は2019年6月～2020年5月、21/5期は2020年6月～2021年5月のそれぞれ12か月間の数値

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

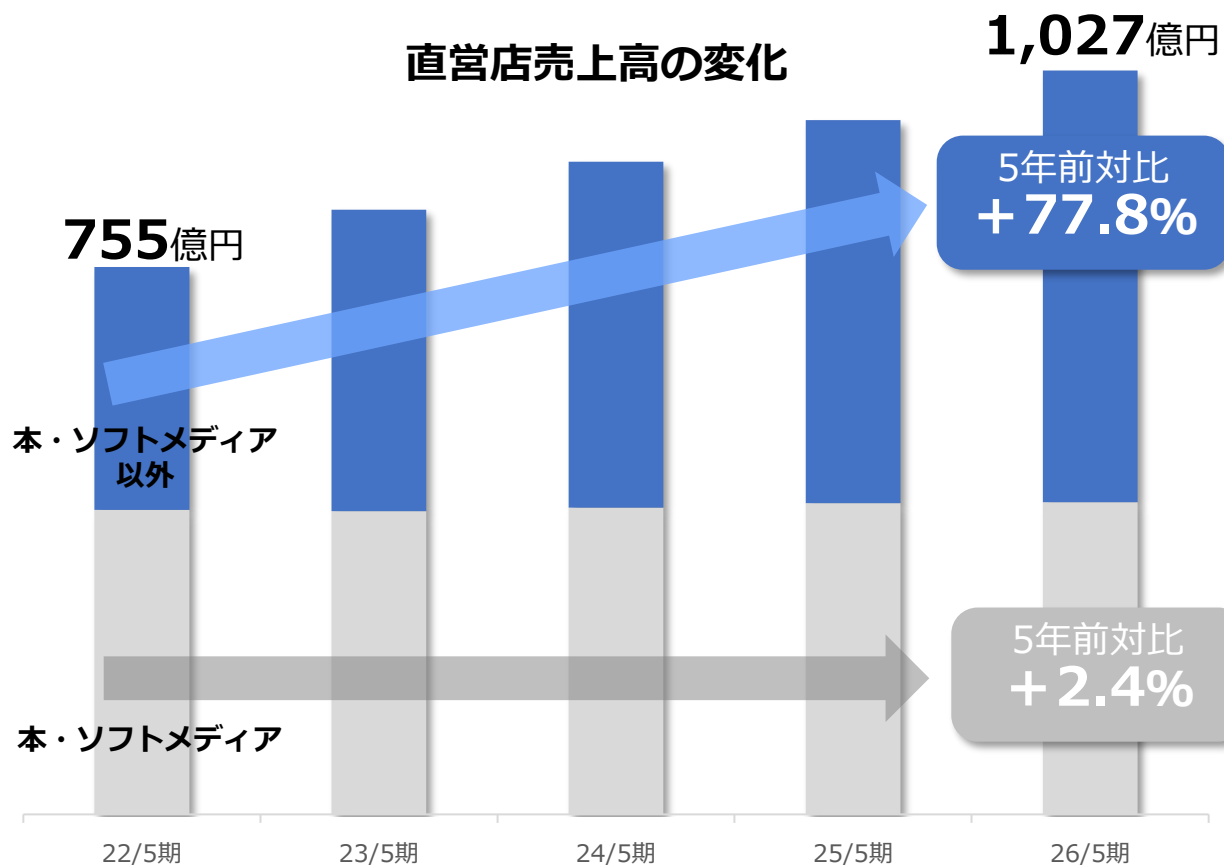
中核事業として
目指す姿

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

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

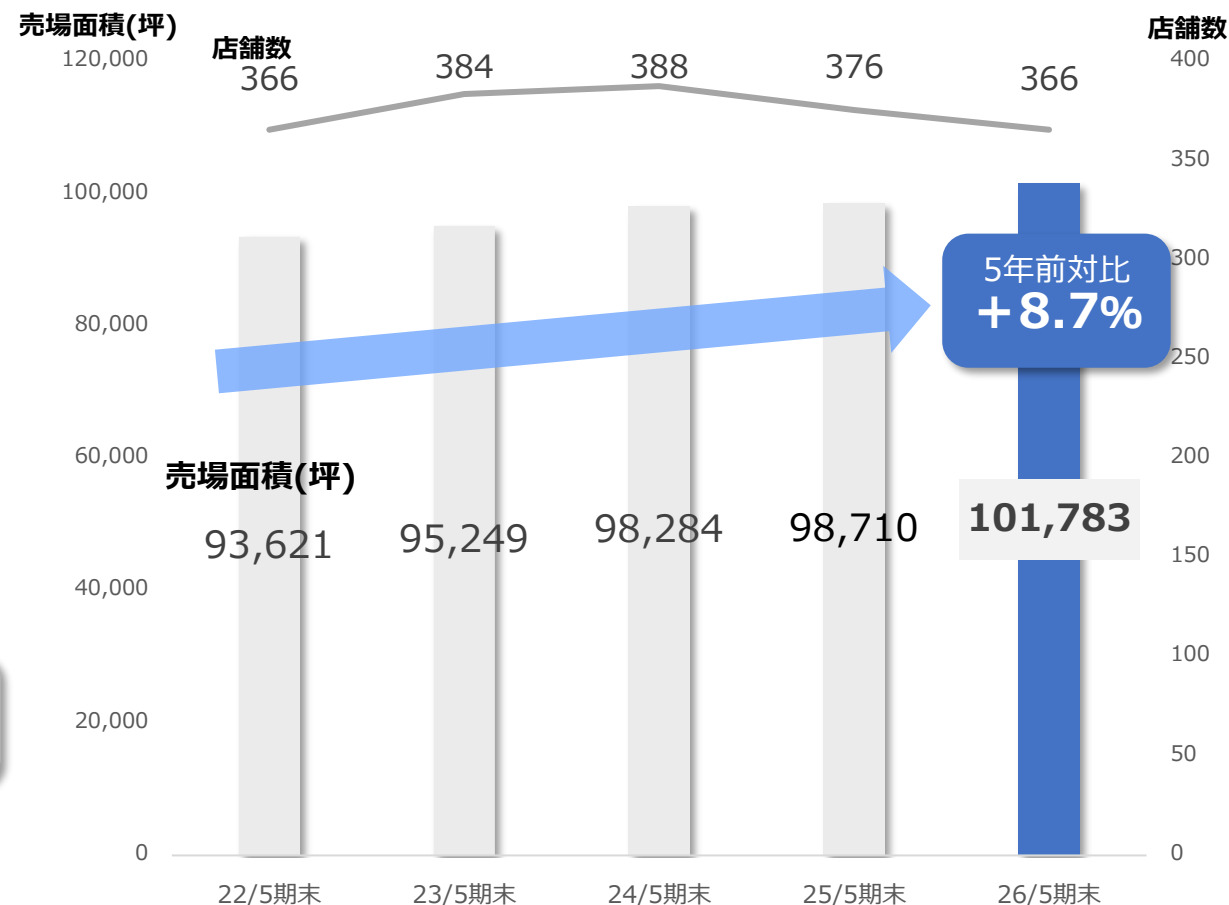
「本」の商材の強みを維持し、新たな商材が大きく牽引

直営店売上高の変化



- ✓ 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・腕時計・ブランドバッグ等）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

店舗変革：「大型化」を中心とした出店・リプレイス



- ✓ 戦略的なリプレイス・新規出店を推進。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
- ✓ 2026年5月末時点で総売場面積は+8.7%拡大し、1店舗あたりの売上高は+35%（2022年5月期末対比）

買取体験価値向上：「いつでも、どこでも、簡単に、気持ちよく」

おまかせ買取



査定完了をスマホ通知。
買取時に店舗で待つことなく
買取金額を受け取れる

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

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
二等へ持ち込み、買取依頼
の発送手続き可能に

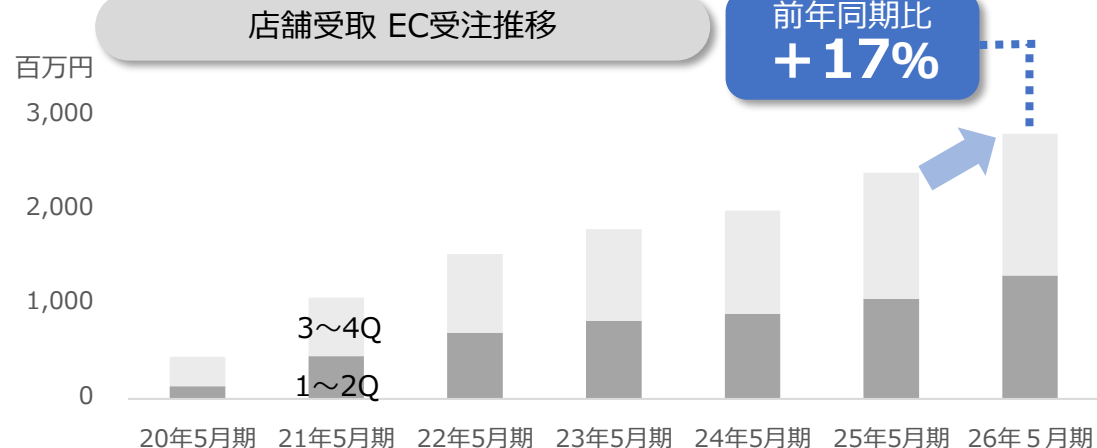
買取価格検索機能



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

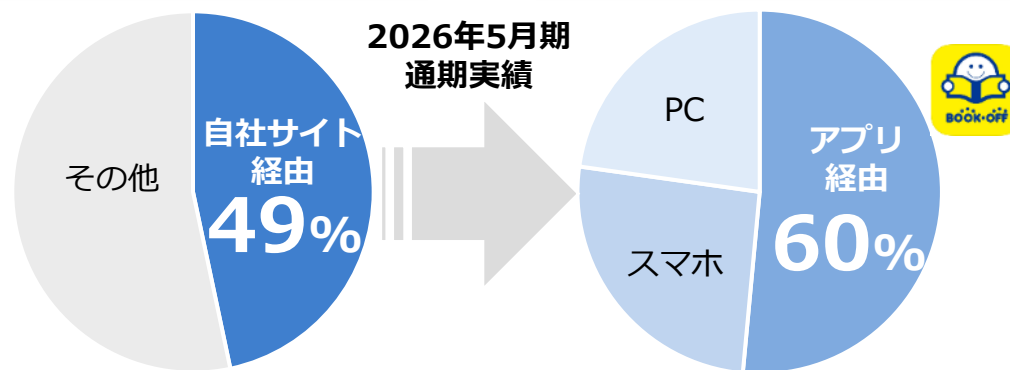
デジタル接点の強化：会員アプリ活用で顧客ロイヤリティ醸成



✓ 店舗受取 EC受注金額 **26/5期 実績28億円**（前年比117.2%）

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49%で、その約60%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
1,000万人を突破。2026年5月末時点アプリ会員数：**1,046万人** 28



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

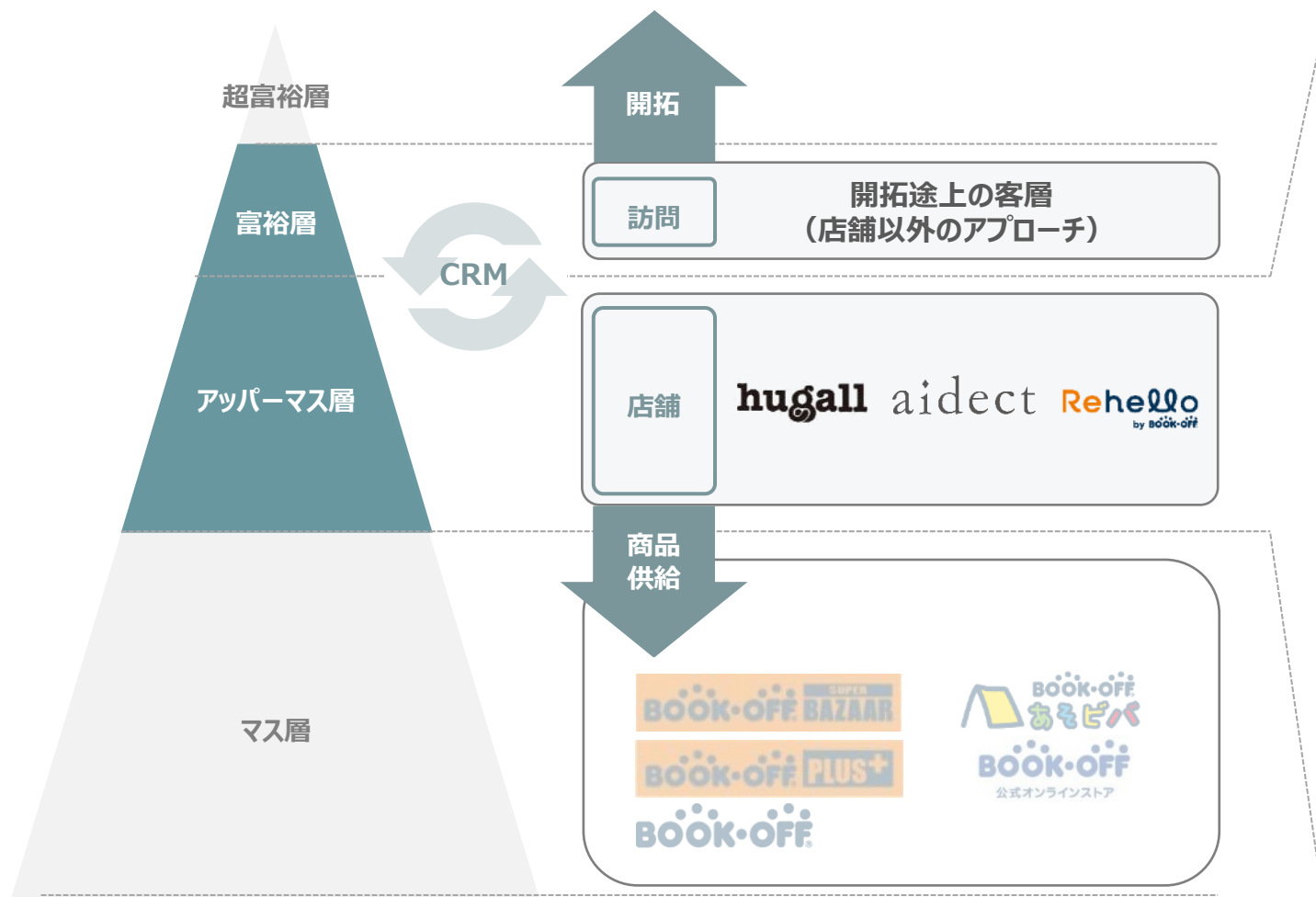
2026年5月期 IT投資開発状況

- ✓ 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営改善
- ✓ 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

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

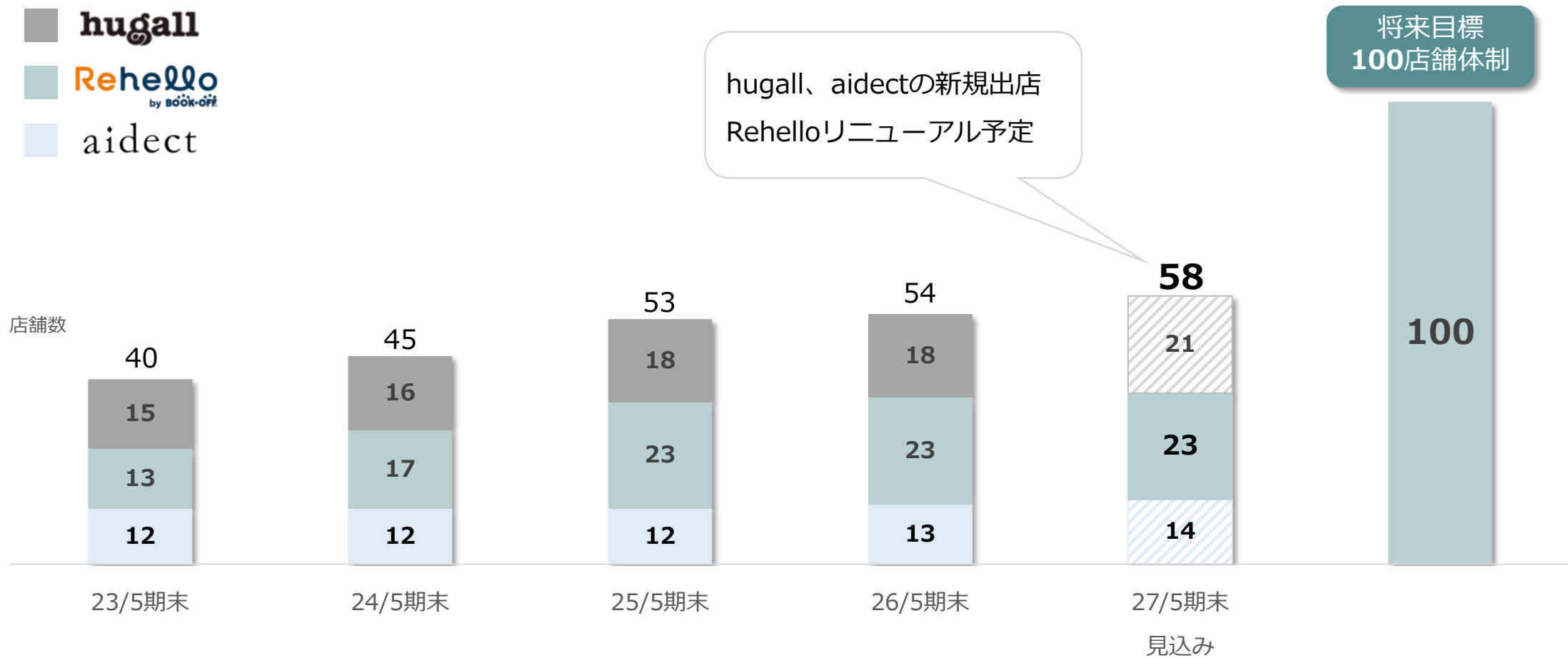
サービス： 買取 販売

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

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**：2027年5月期はRehelloの新規出店を見送り、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
- ✓ **新規出店**：hugallは3店舗の出店を予定しており、店舗数は21店舗体制へ。今後も新規出店継続していく

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**

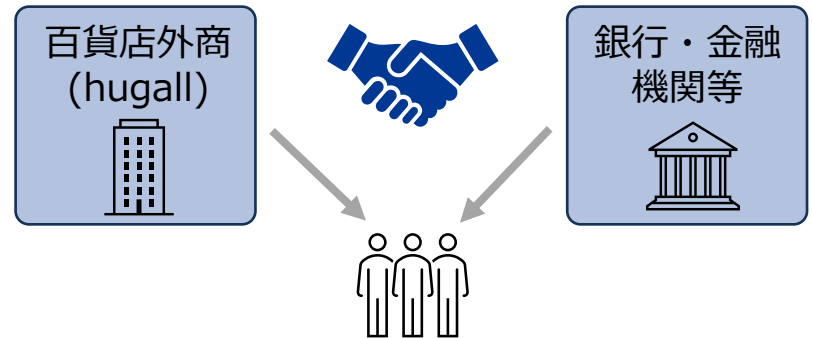


- 集客力・年商規模の大きい商業施設を中心に出店を拡大
- 投資対効果の高い「質の高い仕入が獲得できる店舗」に経営資源を優先し、1店舗あたりの仕入金額向上を狙う
- 成功モデル店舗のノウハウを横展開し、仕入の質を向上

**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： **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、JJチェーンの出店拡大をバックアップ



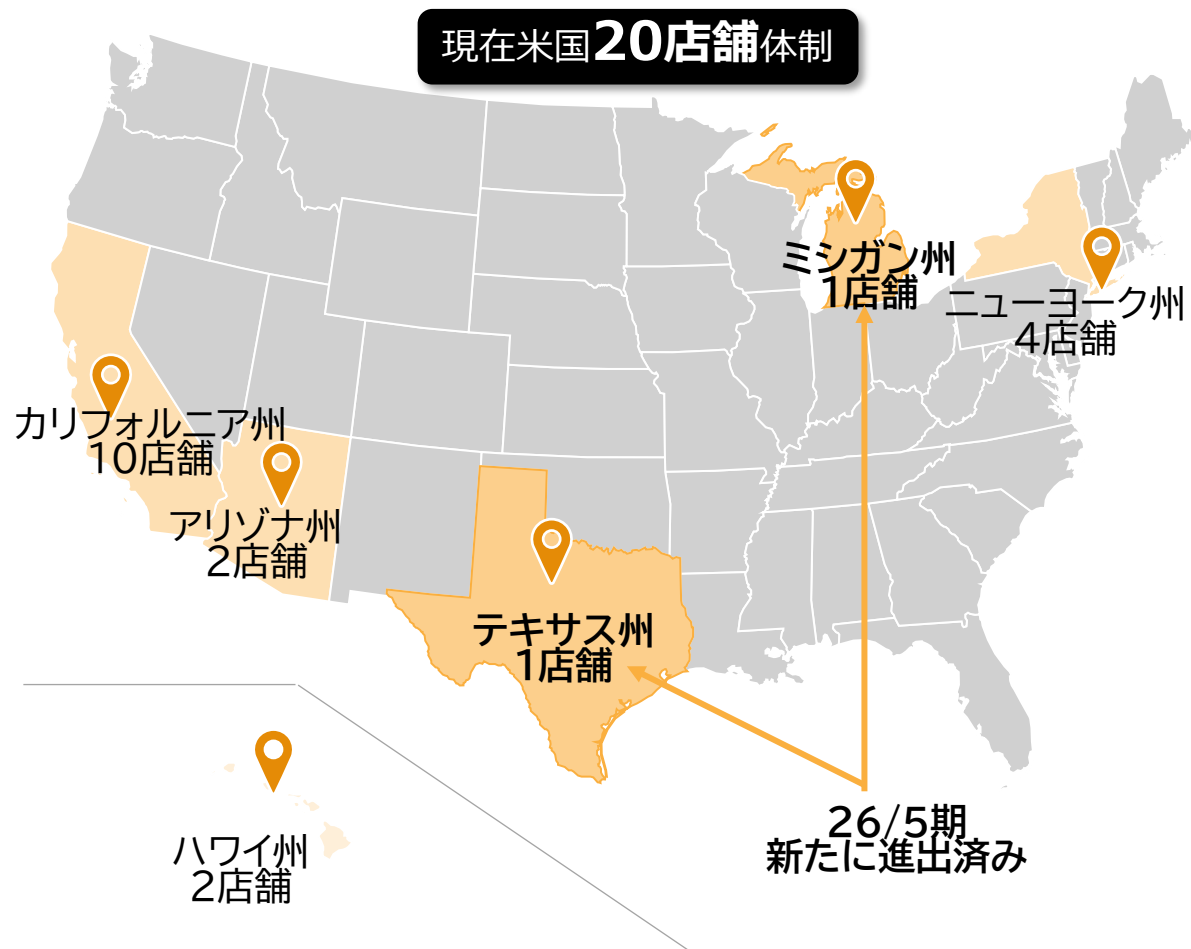
国内施策

- ◆ 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

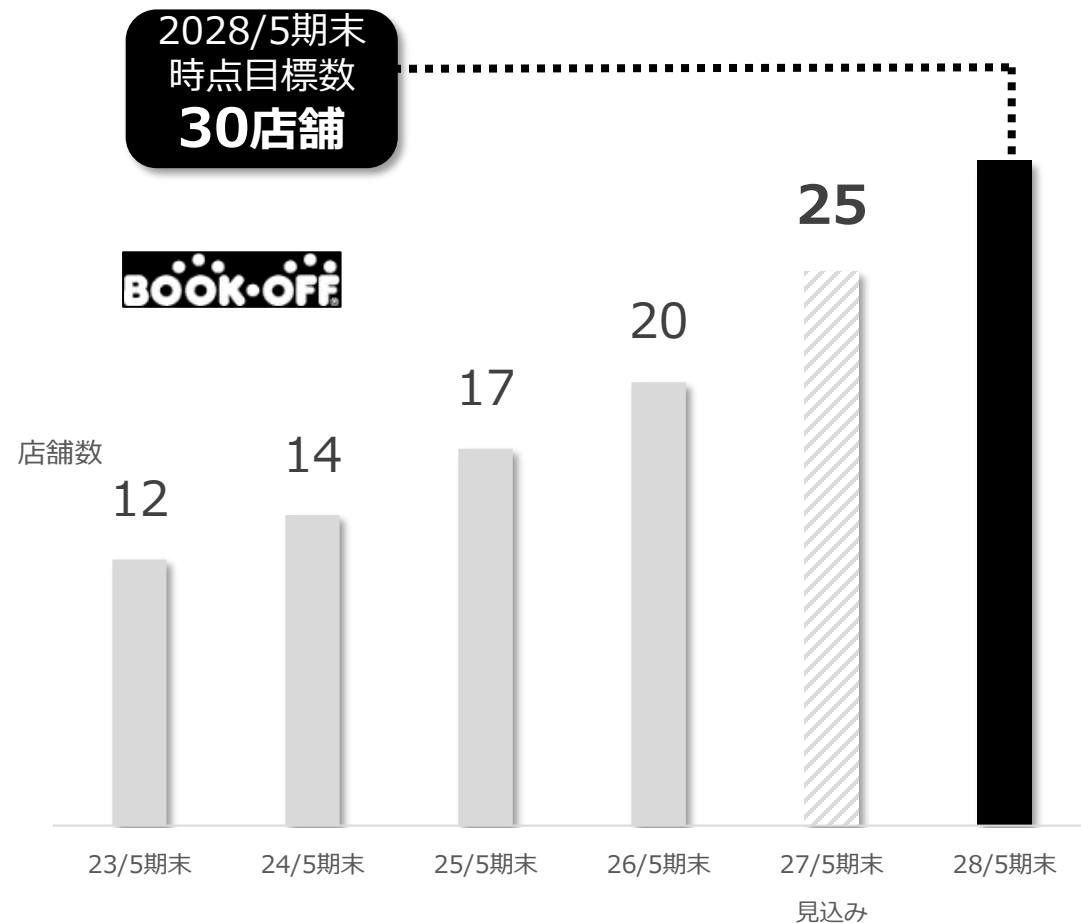


笑顔をつないで、未来のチカラに。

BOOKOFF USA 出店状況



BOOKOFF USA 店舗数の進捗と見込み



- ✓ 2026年5月期に、新たに开店地域として、テキサス州とミシガン州へ進出済み。出店のための在庫保管倉庫を拡張済み
- ✓ 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ける体制を構築する
- ✓ 2027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 既存店リプレイス（リニューアル）

JJJ1号店One City店リプレイス → Summit USJ店へ



※リプレイス後の実績変化

売上高 +30% **客数 +48%**

※リプレイスオープン日：2025年10月17日 前年同期間5か月比較 前：2024年11月～3月 後：2025年11月～3月

戦略的なリプレイス・リニューアルによる店舗競争力強化により、既存店の売上・客数が回復

- ✓ 既存店のリニューアルにより地域のお客様の需要を捉え直し、1店舗あたりの収益力を強化
- ✓ 2027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店舗実施予定
- ✓ リニューアルで築いた土台をもとに、2028年5月期以降で出店を再加速させる

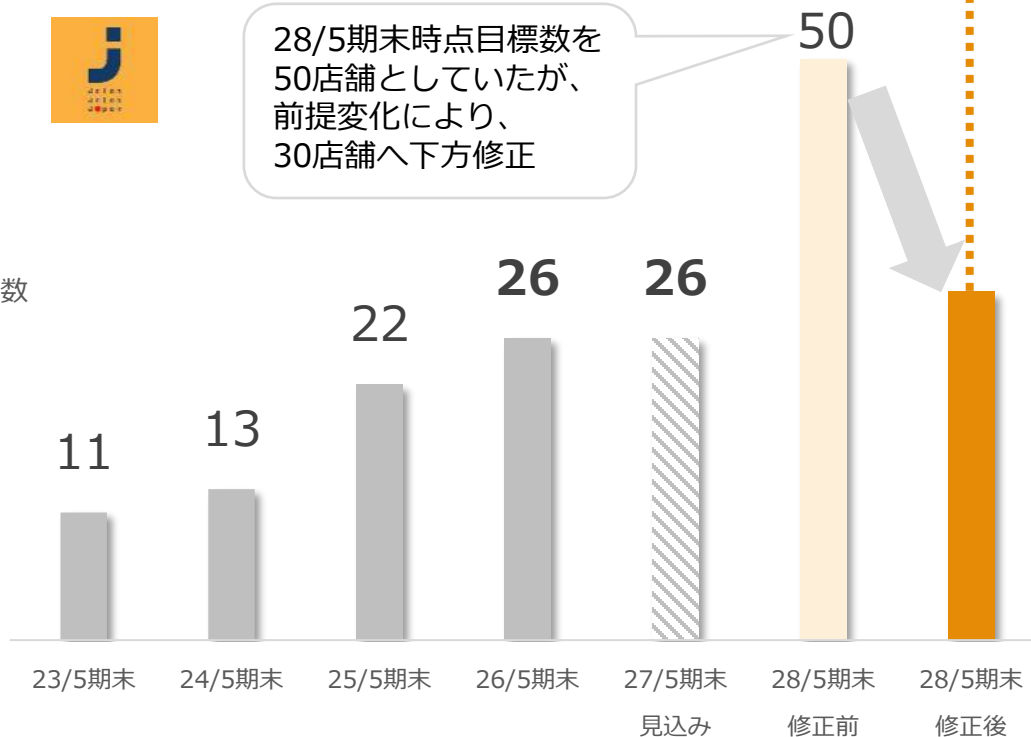
Jalan Jalan Japan 店舗数の進捗と見込み

2028/5期末
時点目標数
30店舗

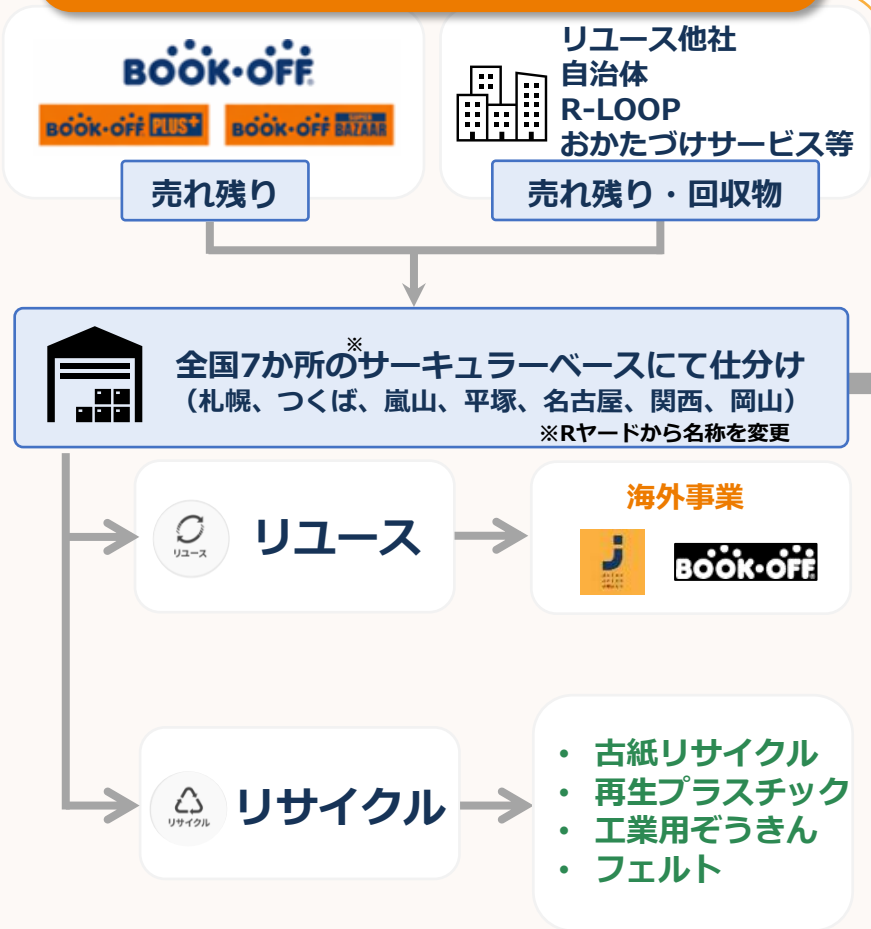


28/5期末時点目標数を50店舗としていたが、前提変化により、30店舗へ下方修正

店舗数



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

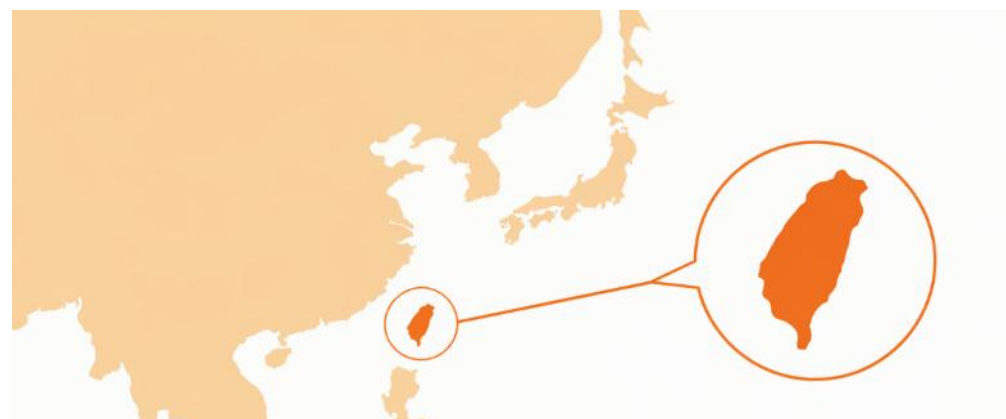
- グループの海外事業を統括し、経営資源の最適配分と機動的な事業運営を実現するため、「株式会社ブックオフインターナショナル」を設立
- 台湾におけるリユース事業の展開を目的に現地法人を設立（株式会社ブックオフインターナショナル100%出資）

1.ブックオフインターナショナル設立

海外事業はこれまで北米・東南アジアで事業を展開してきたが、グループ全体の海外戦略を一体的に推進するため、株式会社ブックオフインターナショナルを設立。
米国BOOKOFF・JJJの100店舗構想に向けた事業支援に加え、新規国への積極展開を支援する

中長期で**海外10か国進出**
構想実現を加速させる

2.台湾における現地法人の設立



- ・現地での買取/販売を行うBOOKOFF店舗モデルでの展開を想定
- ・台湾市場での認知拡大と出店拡大を推進

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**

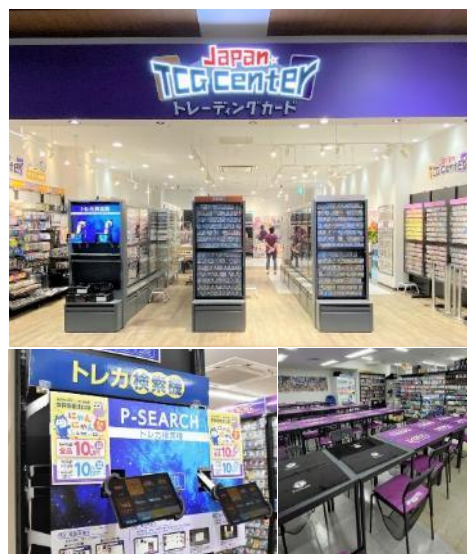
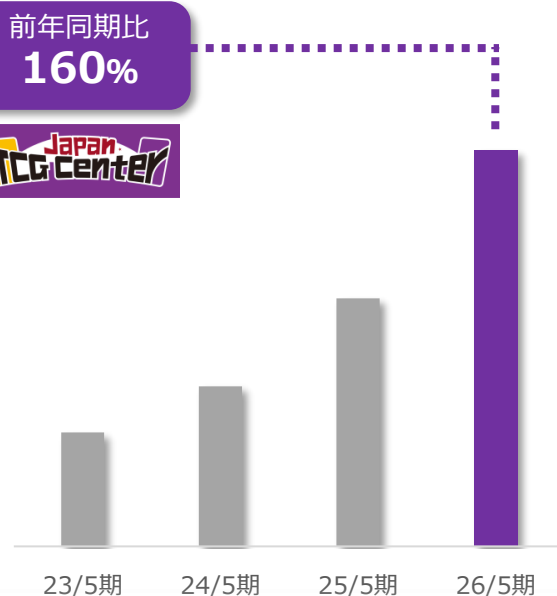
トレカ専門店 Japan TCG Center

- 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

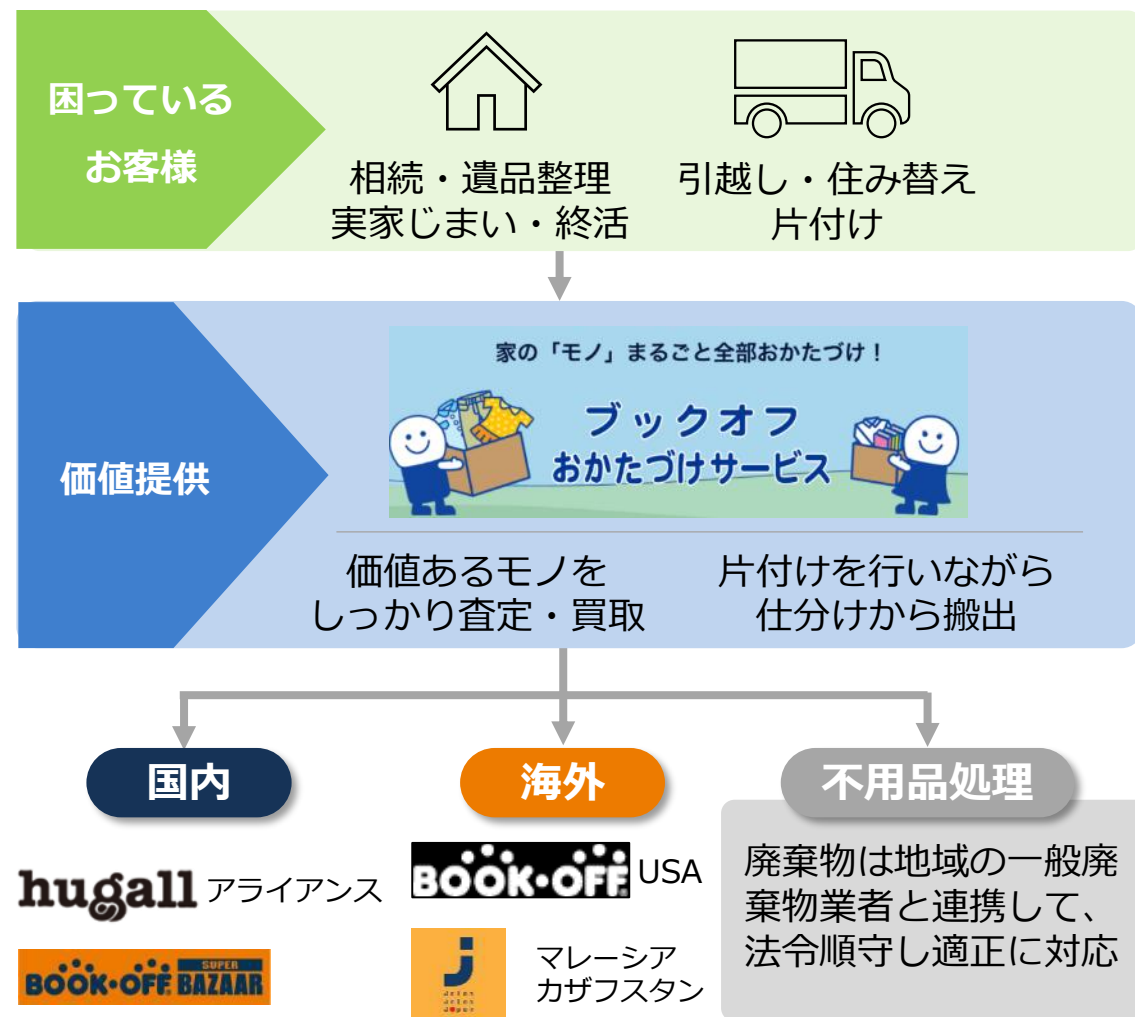
通期売上高推移

前年同期比
160%



- ✓ 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

これまでよりも成長スピードを加速させ、グループ[°]経常利益100億円を目指す

203X年5月期 目標

売上高

2,000億円
以上

経常利益

100億円
以上

BOOKOFF事業の回復

事業ポートフォリオ変革

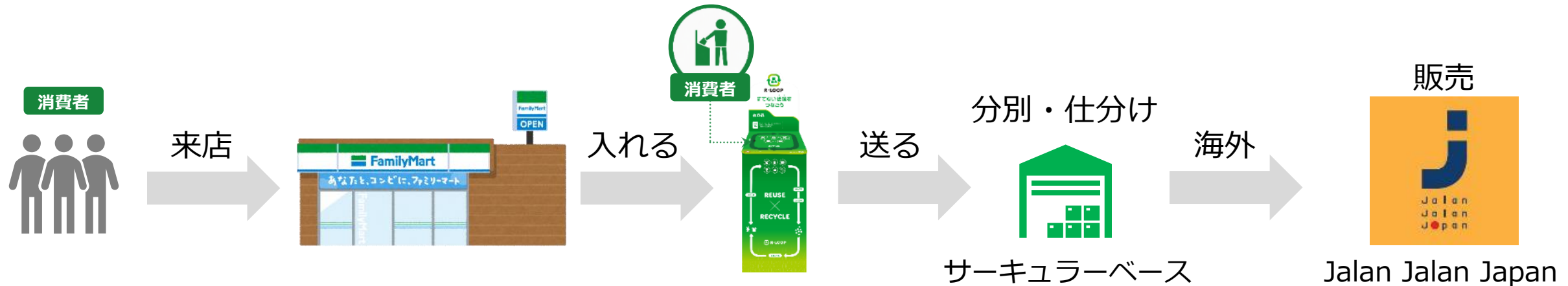
パートナーシップによる成長加速

資源循環の新たな拠点として
ファミリーマートとブックオフが衣料品・雑貨回収ボックスの実証実験を開始

2026年4月13日(月)から、東京都内（世田谷区・杉並区）の約30店舗でスタート



R-LOOPとFamilyMartによる循環型社会への取り組み



将来的な設置店舗拡大により、
Jalan Jalan Japan100店舗構想を支える仕入チャネルとして、
年間約**4,000t**の雑貨や衣類の回収・廃棄削減を目指す

▶詳細はこちら([プレスリリース：コンビニのついでにリユースを](#))

「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

ファミリーマートとの提携 第2弾



『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。

伊藤忠との提携を通じて、"出店"や"海外進出"を加速

プレミアムサービス事業



催事出店の拡大



新たな顧客接点の創出

伊藤忠グループ会社が開催する催事への出店など、hugall・Rehello・aidect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

海外事業



バックオフィス
サポート



新たな国への進出

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。

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右記のとおり決めました。

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

個社ではなく**業界全体として**リユースの認識を深め、**8月8日リユースの日**を契機に生活者の行動へ繋げることを目指した取り組みです。

環境省や**経済産業省**から後援を受け、合計**44社の賛同企業**と共にリユース人口拡大や循環型社会の実現に向け動いています。

取り組みの中心となるのが、実行委員会として実施する**小学生とその保護者向けの体験イベント**です。昨年度の初開催時には参加者の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なりました。参加者や参画企業からの好評を受け、今年も8月7日・8日の2日間、秋葉原にてイベントを実施いたします。

本取り組みではイベントのみならず、**賛同企業44社**の各サービスやSNSなどでのコミュニケーションを通じ、**業界・リユースそのものを**ポジティブなイメージへ変え行動に繋がる機会を創出いたします。

詳細：<https://www.bookoffgroup.co.jp/sustainable-260415/>

賛同企業数

26社 < 44社

(2025年度)

(2026年7月13日時点)



R-LOOP

不要品回収ボックス「R-LOOP」は、商業施設やホテルなどに設置された所定のボックスに不要な衣料品・雑貨を入れるだけで、簡単に循環に繋がるシステムです。

回収後は検品を経てブックオフグループの**海外店舗「Jalan Jalan Japan」で販売**。リユースに繋がった量に応じた金額をNPO法人に寄付するほか、基準に満たない衣類はパートナー企業が繊維などへリサイクルします。また回収量やリユース・リサイクル実績をデータベースで管理することにより、**トレーサビリティ**を確保しています。

2026年4月からは**都内のファミリーマート30店舗に設置**する実証実験を行っているほか、**合計7自治体への導入**を進め、地域の身近な場所へと設置拠点を拡大。

出かけるついでに「**入れるだけ**」という手軽な循環体験を通じ、地域の廃棄物排出量の削減を目指すとともに、生活者により身近な場所で**すてない選択**を提供します。

詳細：<https://www.rloop.jp/>

設置拠点数

775 拠点

導入自治体数

7 自治体

※設置拠点数、導入自治体数：2026年5月末時点



ファミリーマート世田谷瀬田四丁目店



ふるさとブックオフ

全国498自治体が「無書店自治体」に該当します。
それらの地域にコミュニティスペース「ふるさとブック
オフ」を開設し、中古本を通じた子どもたちの読書機会
創出や地域の読書機会格差解消に取り組んでいます。

図書館にはないコミックやベストセラーを中心に、110
円～330円の誰もが手に取りやすい価格で販売。地域に
運営を委託することで自治体は在庫を抱えるリスクなく
書店を出店することができます。またお客様からお売り
いただいた本を販売することでリユースの価値を伝える
こともできるのが特徴です。

創業30周年事業として社内公募から2022年に取り組みが
始まり、2026年4月に青森県深浦町に3号店をオープン。
オープン時には約150人が来場し地域の活気づくりに
寄与しています。今後も継続的な地域貢献を目指し出店
を進めてまいります。

1 号 店	2023年8月2日	西和賀町湯本屋内温泉プール店 (岩手県)
2 号 店	2024年4月23日	木曽岬町役場店 (三重県)
3 号 店	2026年4月25日	深浦町風待ち館店 (青森県)

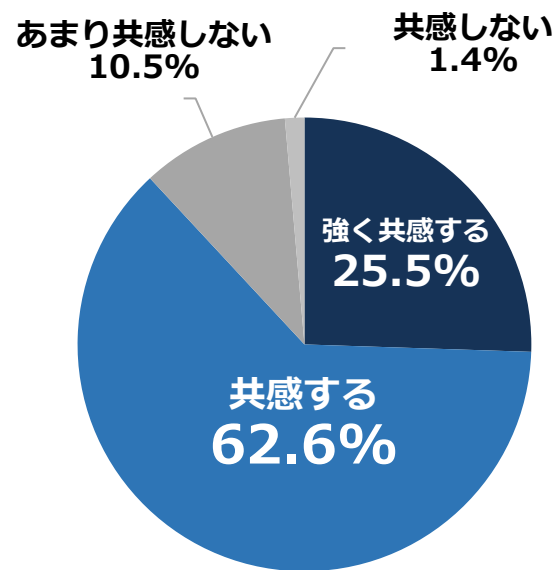


ふるさとブックオフ3号店 深浦町風待ち館店（青森県）

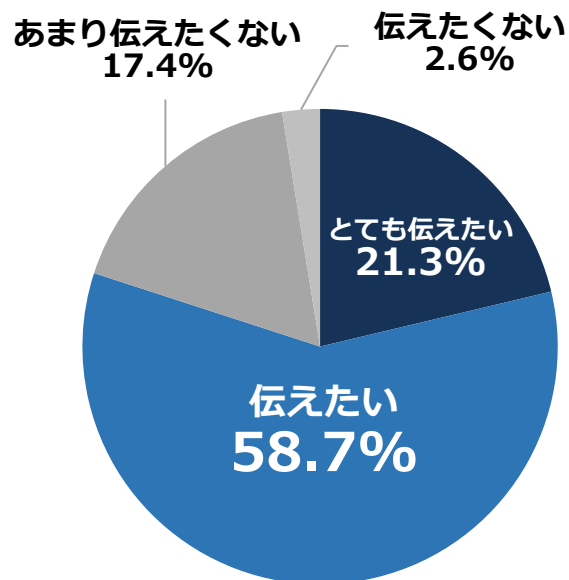
詳細：<https://www.bookoffgroup.co.jp/sustainable-260308/>

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／ R-LOOP／ ふるさとブックオフ)

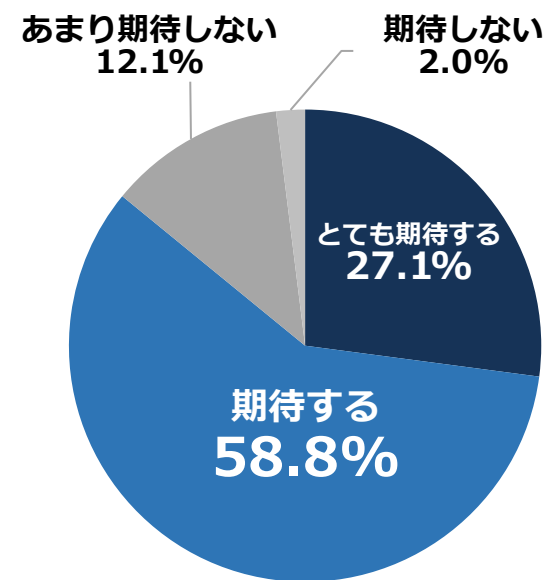
これらの取り組みに
共感するか



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



当社が推進する取り組みに対し「共感」「伝達意向」「期待」の全てにおいて8割以上が前向きな回答となりました。生活者に対しリユースを身近にする取り組みが、ブランド価値の向上や企業への期待に繋がっています。今後もこれらの取り組みを継続・拡大することで、中長期的な企業価値の向上を目指すとともに、リユースのイメージ向上を通じて業界全体の発展およびサーキュラーエコノミーの実現に貢献してまいります。

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
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

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%
女性社員育児休暇取得率	100%以上	100.0%
男性社員育児休暇取得率	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

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がっています。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



- ✓ 福岡県で開催する古着アップサイクルデザインコンテスト。2025年は過去最多612作品のエントリーを集め国内最大規模へと成長し、2026年も開催決定
- ✓ 古着の価値を高めさらなるモノの循環を生み出すほか、若い世代の活躍の場や創作意欲の醸成を支援

杜の都リユースフェス



- ✓ 楽しみながらリユースを体験し学べるイベントを企画し、2026年4月に宮城県仙台市で6回目を開催
- ✓ 地域の学校や企業などと連携し、サステナブルな社会の実現を加速させる

サステナブックプロジェクト



- ✓ 期間中、対象店舗にお売りいただいた書籍の点数に応じた寄付額相当の中古本を児童施設に寄贈し、子どもの読書機会創出へ寄与
- ✓ 2025年度は全73施設へ計5,884冊を寄贈。2026年度は対象地域を30道府県へと拡大し実施が決定

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

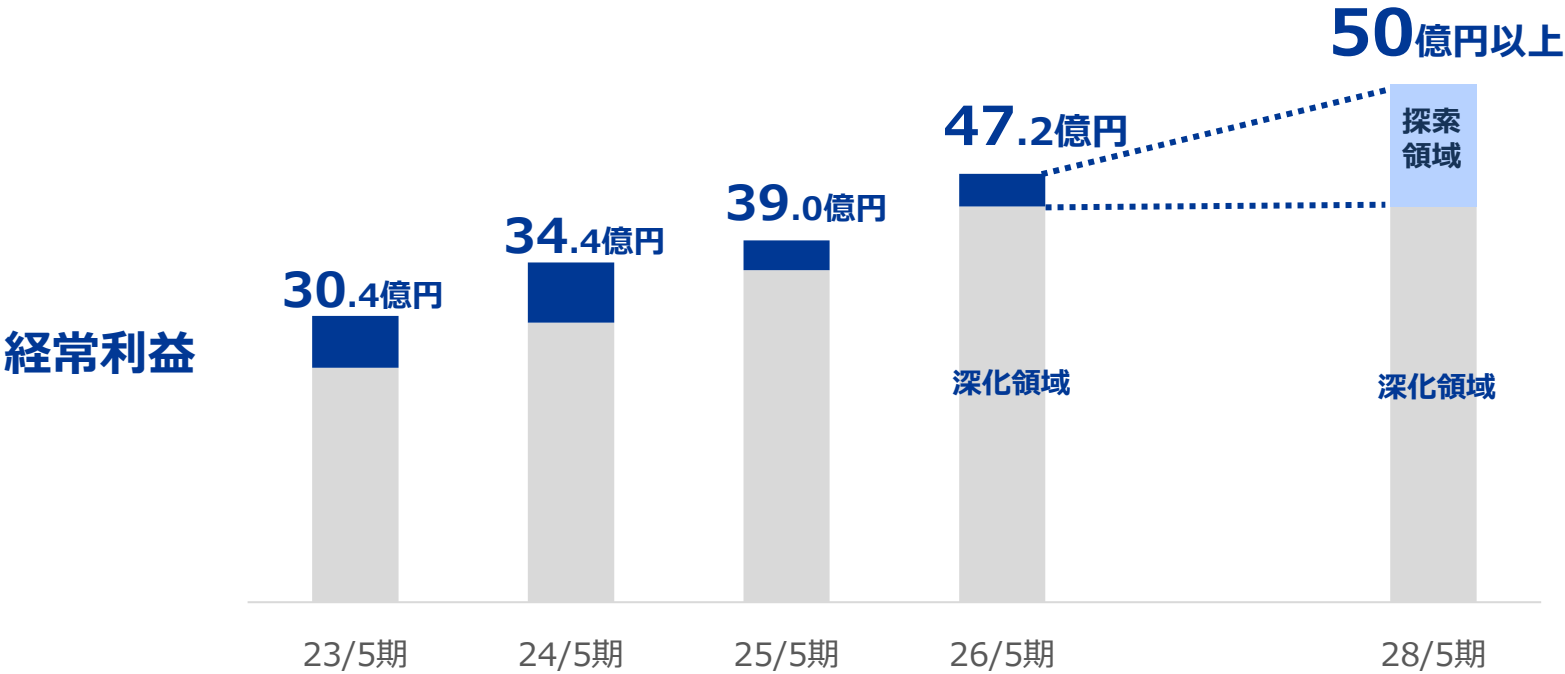
トレーサビリティ

次世代・若年層を支援

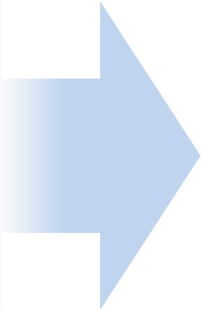
- ✓ 自治体との連携
- ✓ R-LOOP
- ✓ CDプラ事業
- ✓ 学校ブックオフ
- ✓ ふるさとブックオフ
- ✓ キモチと。
- ✓ Reclothes Cup
- ✓ リユースフェス主催
- ✓ 8月8日リユースの日



人的資本の強化

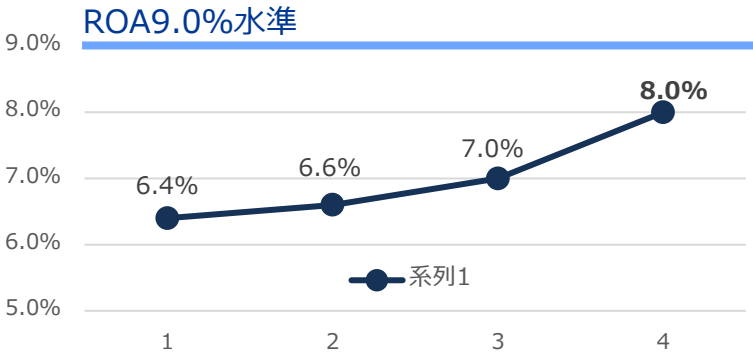


	23/5期 実績	24/5期 実績	25/5期 実績	26/5期 実績
経常利益	30.4億円	34.4億円	39.0億円	47.2億円
ROA (経常利益)	6.4%	6.6%	7.0%	8.0%



目指す水準
50.0億円以上
9.0%以上

＜実績ROAの推移＞



- ✓ 主に国内ブックオフ事業の増益により、**2年連続で過去最高益を更新（経常利益47億円）**
- ✓ 深化領域と位置付ける国内ブックオフ事業による利益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**の利益成長が課題
- ✓ 成長投資を継続してきた海外事業、プレミアムサービス事業などの事業収益性向上を通じて、**利益ポートフォリオの変革を推進**
- ✓ より収益性の高い事業の利益構成比を高め、資本効率の向上および**ROA9%越えの実現**を目指す

2027年5月期 連結業績・配当予想

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円

	2026年5月期 実績	2027年5月期 予想	前期差	前期比
売上高	130,123	139,000	+8,876	106.8%
営業利益	4,405	4,700	+295	106.7%
経常利益	4,720	5,000	+280	105.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,763	2,800	+37	101.3%
1株当たり期末配当金	36円	40円	+4円	111.1%

- ✓ 中期経営方針4年目にあたる2027年5月期は、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、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はいずれも増益を見込む
- ✓ 2028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、2027年5月期での達成を目指す
- ✓ 期末配当金は、4円増配し、1株当たり40円（配当性向25.1%）を予定

国内ブックオフ事業

■ 新規出店（リプレイス含む）



計10～12店舗

- ✓ BOOKOFF SUPER BAZAAR4～5店舗の新規出店により、先行費用が増加する見込み
- ✓ 既存店においては、リニューアルを継続予定
- ✓ 直営既存店売上高前年比は、上期106%、下期105%を想定
- ✓ 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予定
- ✓ 人財の確保・定着に向けた処遇向上を予定

その他事業

■ 新規出店



計4店舗

プレミアムサービス事業

■ 新規出店

hugall aidect

計7店舗



一部店舗において、販売機能を備えたリニューアルを予定

海外事業

■ 新規出店

計7店舗



USA 5店舗

新たな国への事業展開

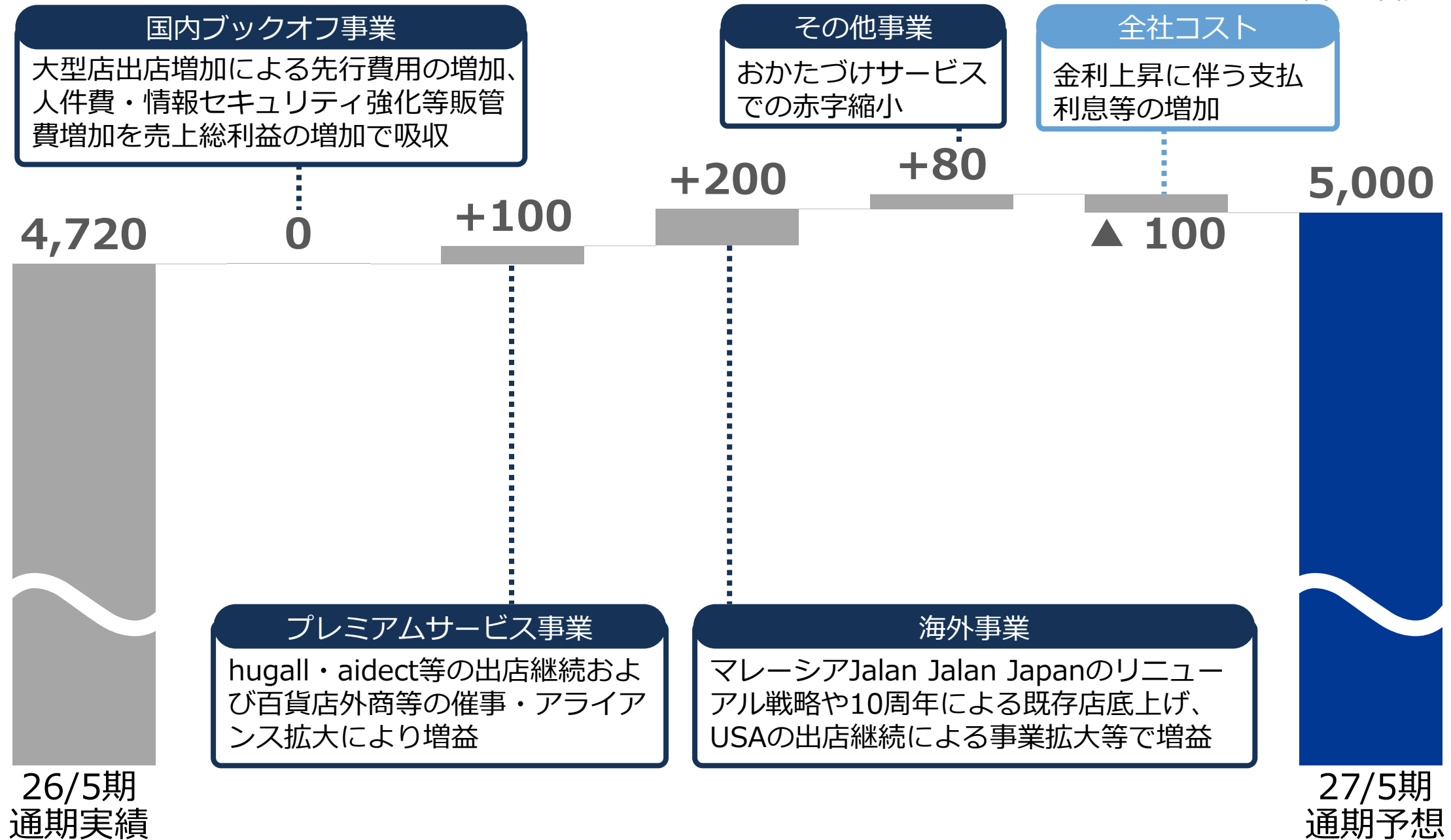
台湾 2店舗

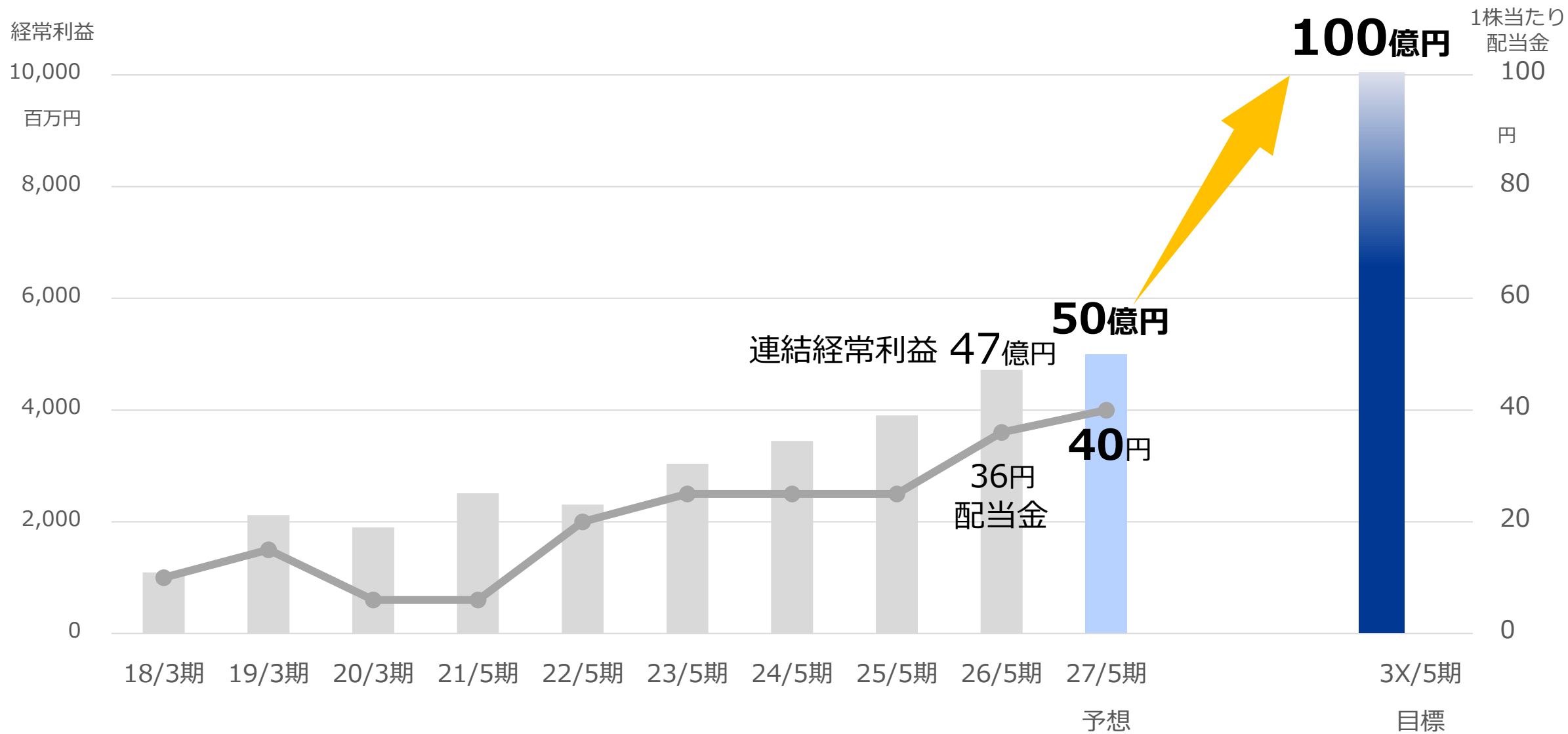
- ✓ マレーシアにおいては、Jalan Jalan Japan新規出店よりも既存店の変革と収益体質の強化を優先。2027年5月期は新規出店を行わず、リニューアルを8店舗で実施予定

2027年5月期 連結経常利益予想 事業セグメント毎の増減

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

単位：百万円





事業ポートフォリオの変革で、経常利益100億円企業へ

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

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、当該取組は継続的に実施していく予定である。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である。

再発防止策 構成1	再発防止策 構成2	再発防止策 構成3	再発防止策 構成4
業務ルールの見直しと システム強化	業務統制に関する チェック強化	人員配置・評価基準の 見直し	コンプライアンス・企 業倫理向上
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)	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)	再発防止策実行の有効性を高めるための対策	

単位：百万円

	2025年5月期	2026年5月期
売上高	119,205	130,123
売上原価	51,454	56,295
売上総利益	67,751	73,827
販売費及び一般管理費	64,302	69,422
営業利益	3,448	4,405
営業外収益	825	760
営業外費用	370	445
経常利益	3,903	4,720
特別利益	0	161
特別損失	414	485
税金等調整前当期純利益	3,490	4,396
法人税、住民税及び事業税	1,282	1,694
法人税等調整額	13	▲161
法人税等合計	1,296	1,532
当期純利益	2,194	2,863
非支配株主に帰属する当期純利益	93	100
親会社株主に帰属する当期純利益	2,101	2,763

単位：百万円

	2025年5月期 期末	2026年5月期 期末
流動資産	33,517	35,870
現預金	6,628	6,459
商品	19,731	21,084
その他	7,156	8,326
固定資産	23,863	25,066
有形固定資産	11,742	12,847
無形固定資産	2,118	1,864
投資等	10,002	10,354
総資産	57,380	60,937

	2025年5月期 期末	2026年5月期 期末
流動負債	20,192	20,873
短期借入金	9,460	7,258
その他	10,731	13,614
固定負債	18,320	18,632
長期借入金	7,901	9,699
その他	10,418	8,932
負債合計	38,513	39,505
純資産	18,867	21,431
負債・純資産合計	57,380	60,937

単位：百万円

	2025年5月期 期末	2026年5月期 期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,062	4,894
税金等調整前利益	3,490	4,396
減価償却費	2,201	2,395
のれん償却費	3	13
売上債権・たな卸資産・仕入債務の増減	▲1,525	▲1,667
その他	▲1,107	▲243
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,510	▲3,042
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,118	▲2,100
現金及び現金同等物に係る換算差額	14	80
現金及び現金同等物の増減額	▲551	▲168
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	6,628	6,459

創	業	:	1990年5月
設	立	:	2018年10月（単独株式移転による純粋持株会社化）
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	: 1,301億円（2026年5月期 連結実績）
店	舗	数	: 835店（直営466店、FC369店 2026年5月末）
社	員	数	: 1,964名（2026年5月末）
（	連	結	）

- 1 9 9 0 年 : 神奈川県相模原市にBOOKOFF直営1号店オープン
- 1 9 9 1 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
- 2 0 0 0 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）
- 2 0 0 4 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
- 2 0 0 5 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
- 2 0 0 7 年 : ECサイト「ブックオフオンライン」オープン
- 2 0 1 5 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）
- 2 0 1 6 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
- 2 0 1 8 年 : 純粋持株会社「ブックオフグループホールディングス株式会社」設立
- 2 0 2 1 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
- 2 0 2 2 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
「あそびバ イオンモール和歌山店」オープン
- 2 0 2 3 年 : ECサイト「ハグオールファッション」を機能拡充させ、ブランド商材やファッション・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
- 2 0 2 6 年 : 伊藤忠商事株式会社との資本業務提携契約締結

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



1990-

2000-

- 「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



- BSB・BOPの出店・リニューアル促進
- 都心部へ大型「BOOKOFF」の出店

2009-

- オンライン事業開始



- 総合買取窓口開始

2015-

- ハグオール
百貨店内買取窓口開始



- マレーシア進出



- Japan TCG Center
開始

2021-

- あそびバ開始



国内ブックオフ事業

BOOK-OFF



577店舗

BOOK-OFF PLUS+



69店舗

BOOK-OFF SUPER BAZAAR



55店舗

BOOK-OFF
公式オンラインストア



アプリ会員
1,046万人

BOOK-OFF あそびバ



5店舗

BOOK-OFF FASHION



1店舗

その他事業

Japan TCG Center



8店舗

AOYAMA BOOK CENTER



1店舗

プレミアムサービス事業

Rehello
by BOOK-OFF



23店舗

hugall



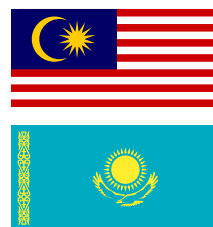
18店舗

aidect

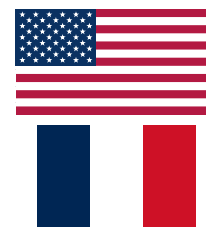


13店舗

海外事業



BOOK-OFF



26店舗



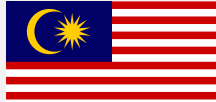
23店舗

主な 店舗パッケージ	 ブックオフ スーパーバザー	 ブックオフ・ ブックオフプラス	 あそびバ
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（※）	55店舗（うちFC3店舗）	646店舗（うちFC354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 1,046万人	 「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・ ソフトメディア他、アパレル、ス ポーツ・アウトドア用品、ベビー 用品、ブランド品、楽器、生活雑 貨など あらゆる商品を取り揃え	本・ソフトメディア、トレカ・ホ ビーに加え、アパレル、ブランド バッグなど、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商圈にも出店し、 共存することが可能

※ 2026年5月期末時点

店舗パッケージ	 ハグオール	 リハロ	 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	- 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>	ブランド品のリユースだけでなく、 本・ソフトメディアなどのあらゆる 商材を取り扱うことによる <u>他社 との差別化</u>	<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>
グループとの シナジー	- 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		

※ 2026年5月期末時点

店舗パッケージ	 Jalan Jalan Japan (JJJ) (ジャラン・ジャラン・ジャパン)		 BOOKOFF	
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 20店舗 (すべて直営店)	 フランス 3店舗 (すべて加盟店)
概要	・ 2016年進出 ・ <u>日本国内で販売機会に恵まれなかった商材</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		・ 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、フィギュア等</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	「Used 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	・ 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			

※ 2026年5月期末時点