

2011年3月期 第2四半期決算補足資料

2010年11月9日
ブックオフコーポレーション株式会社

ブックオフ事業は、1Qの利益遅れを取り戻し、2Q累計計画を達成

リユース事業は、事業拡大に向けて増強した人員のトレーニングが追いつかず、店舗レベル改善の進捗が遅延
売上が計画に対して大幅に遅れた結果、上乗せした人件費を吸収できず利益計画未達成

通期については以下理由により期初計画据置

- 上期遅れ240百万円については、季節変動により従来より利益占有度の高い(詳細P10)第4四半期に照準を合わせブックオフ+200百万円、コスト削減+130百万円等で取り返し (詳細P9)
- 第3四半期に、大型複合館、都市型大型店の出店が続き、現在の傾向から早期利益化が可能

第2四半期連結業績実績と期首計画

単位：百万円(単位未満四捨五入)

連結業績	2011/3期 第2四半期		第2四半期 計画	通期計画
	前年比	計画比		
売上高	36,090	104.3%	36,800	76,000
売上総利益	20,335	103.8%	—	—
販売管理費	19,610	106.5%	—	—
営業利益	726	61.6%	1,020	3,300
経常利益	943	70.4%	1,180	3,600
当期純利益	△ 320	—%	100	1,200

単体業績	2011/3期 第2四半期		第2四半期 計画	通期計画
	前年比	計画比		
売上高	27,202	124.5%	27,400	56,600
売上総利益	16,874	123.7%	—	—
販売管理費	16,113	130.2%	—	—
営業利益	761	60.4%	1,020	3,100
経常利益	679	53.0%	1,080	3,200
当期純利益	341	65.6%	800	1,200

※各事業における当社直営店舗の実績(オンライン事業売上等は含まず)

【売上高】
前期出店と既存店好調により増収
＜既存店前年比実績※＞
ブックオフ事業 102.8%
リユース事業 102.6%

【粗利率】
CD等の一時的な評価損を計上したこと等により、粗利率は低下。
(前年同期56.6% → 56.3%)

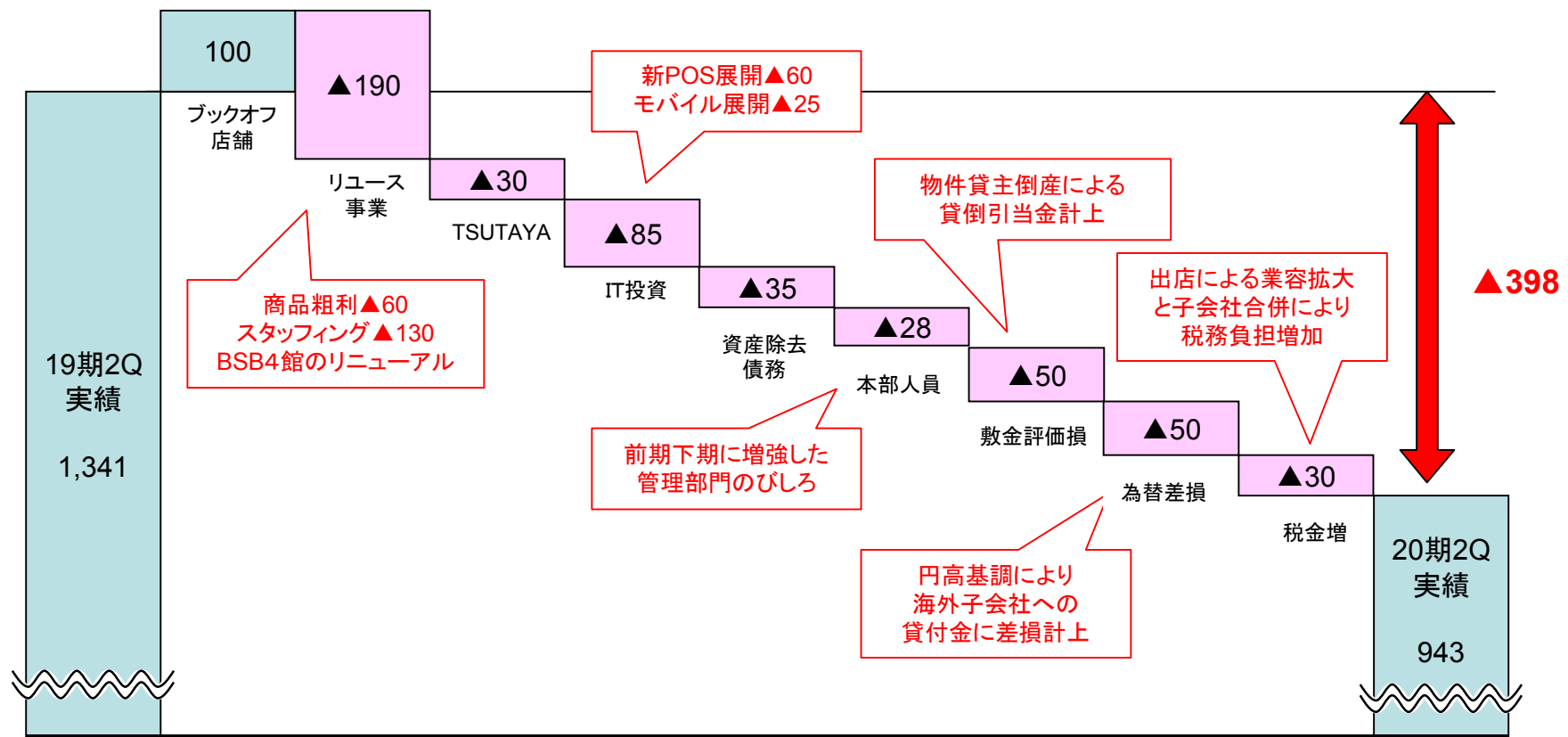
【営業利益・経常利益】
リユース事業で積極的な人財投入を行なったこと等により減益

【純利益】
経常利益の計画未達成に加え、資産除去債務会計適用による影響額626百万円により連結純利益が赤字

経常利益前年比分析

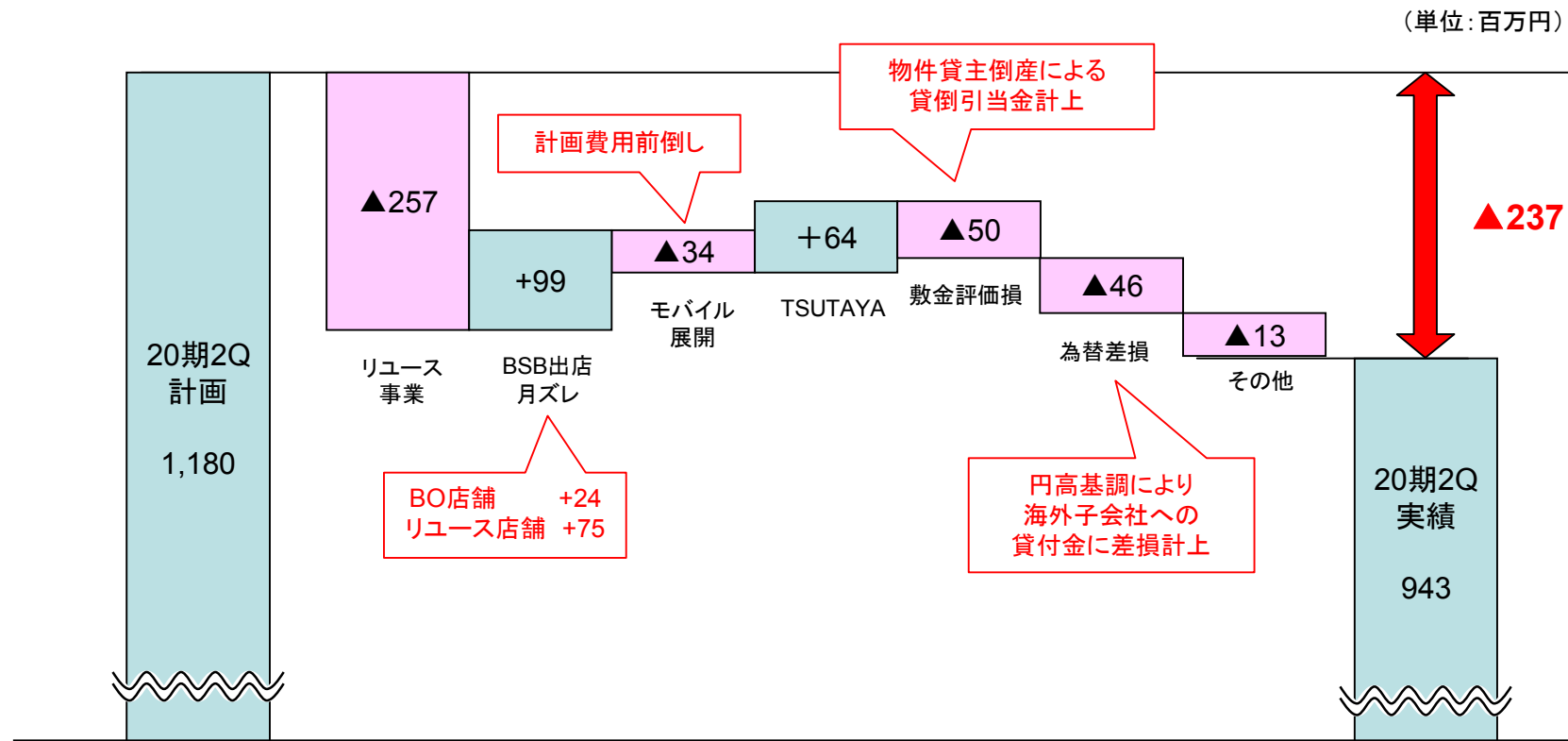
- 今期人員の大幅な増強をしたリユース事業において、MD展開など効果発現が遅れたことや、一時的な貸倒引当金や為替差損などの影響、新POSの展開費用や新販促施策としてモバイル展開費用が加算されたことにより、経常利益は前年同期比で、▲398百万円となった。

(単位:百万円)



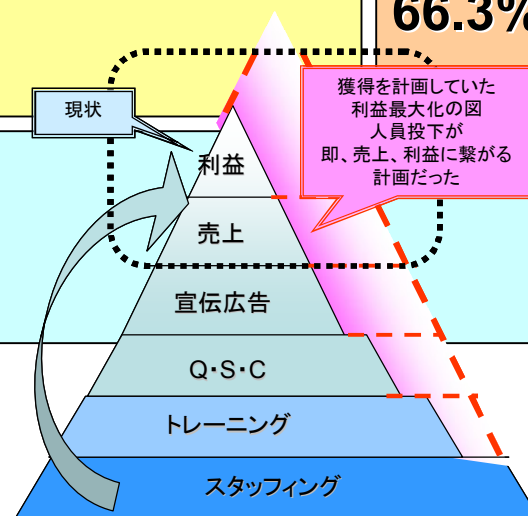
経常利益計画比分析

- 今期人員の大幅な増強をしたリユース事業において、MD展開など効果発現が遅れたことや、一時的な貸倒引当金や為替差損などが影響し、経常利益は計画比で、▲237百万円となった。








リユースの第2四半期累計減益要因

	上期		差異要因	下期	
	計画	実績		下期計画	10月進捗
既存店売上高	106.2%	102.6%	MD強化により一定の成果は出たものの、社員・スタッフ・MDと同時に行ったトレーニングの効果発現が遅れたため、逆に売上構成比が高く粗利率の高い従来商品（ノンブランド服・スポーツ用品）の売上を落とした。 <既存店売上前年比> ○ブランド服: 124.5% ○ゴルフ: 120.4% ○ハイブランド: 126.3% ×ノンブランド服: 96.7% ×スポーツ用品: 84.4%	109.0%	111.4%
既存店粗利率(店舗)	66.3%	63.4%		66.3%	66.4%
社員人件費	計画通り (前年比▲130M)		リユース事業人員の増強 新卒採用 33名 ブックオフから異動 27名 キャリア(MD等)採用 6名 合計66名増		



店舗パッケージ戦略

カテゴリー	外観イメージ	概要	全店上期実績				既存店上期実績		
			拠点数	店舗数	売上高 (百万円)	構成比 (前年同期比)	経常利益 (百万円)	経常利益構 成比	経常利益率
BOOKOFF SUPER BAZAAR		フルラインの旗艦大型パッケージ	14	74	4,995	18.9% (+3.2pt)	383	14.1%	10.0% (※)
BOOKOFF都市型大型店		150坪以上 乗降5万人以上の駅近く 駐車場なし	21	21	4,420	16.7% (+1.1pt)	528	19.5%	14.1%
その他BOOKOFF単独店		上記以外のBO単独店舗	225	225	12,551	47.6% (-3.6pt)	1,543	56.9%	12.7%
BOOKOFF+ (プラス) その他複合店		BO店舗とリユース業態店 舗の複合	34	79	4,011	15.2% (-0.7pt)	266	9.8%	7.0%
リユース業態単独店		リユース業態単独店	15	15	418	1.6% (0.0pt)	△ 6	-0.2%	-2.0%
合計			309	414	26,395		2,714	100.0%	10.1%

※リユース事業は利益の下期占有率が特に高く、BSB等の通期経常利益率は向上する見込み

BSBの業績状況(収益力は改善傾向)

既存館は全館売上高前年比100%超
前期出店は全館上期黒字化達成。今期新店(大宮ステラタウン)は10月度単月黒字化

【既存館(10館)の売上状況】

2010年4月～9月

単位:千円

建物名称(備考)	出店時期	総売場坪数	売上高前年比
東千葉祐光	2000年11月	871	101.6%
(※1) 多摩永山	2000年12月	1,458	105.0%
(※2) 仙台泉古内	2004年5月	732	101.0%
国道1号多摩川大橋	2004年9月	522	101.9%
広島大手町	2005年4月	587	106.5%
(※3) 横浜瀬谷南台	2005年12月	665	106.8%
(※4) 2号神戸長田	2006年4月	529	102.3%
(※5) 町田中央通り	2006年10月	950	157.5%
横浜東戸塚オリンピック	2007年11月	626	108.1%
川崎モアーズ	2008年8月	595	107.3%
2009年3月期以前出店店舗平均		754	109.8%

【前期新店(3館)の利益状況】

2010年4月～9月

単位:千円

建物名称(備考)	出店時期	総売場坪数	売上高	経常利益
54号広島八木	2009年4月	755	229,183	9,917
(※6) 鎌倉大船	2009年9月	727	327,861	2,225
カインズモール名古屋みなど	2009年11月	1,378	452,089	17,636

(参考)今期新店実績(2010年10月度)

大宮ステラタウン	2010年7月	1,303	75,119	8,827
----------	---------	-------	--------	-------

- ※1 多摩永山 2010年3月期及び2011年3月期中にリニューアル・店休あり
- ※2 仙台泉古内 2011年3月期中にリニューアル・店休あり
- ※3 横浜瀬谷南台 2010年3月期中にリニューアル
- ※4 2号神戸長田 2011年3月期中にリニューアル・店休あり
- ※5 町田中央通り 2010年3月期及び2011年3月期中にリニューアル・店休あり
- ※6 鎌倉大船 2011年3月期中にリニューアル

- ・総売場坪数は2010年9月末時点のもの。共有部分は含めず各売場を合算したものとす。
- ・「出店時期」は複合館としての概容が固まった時期とする

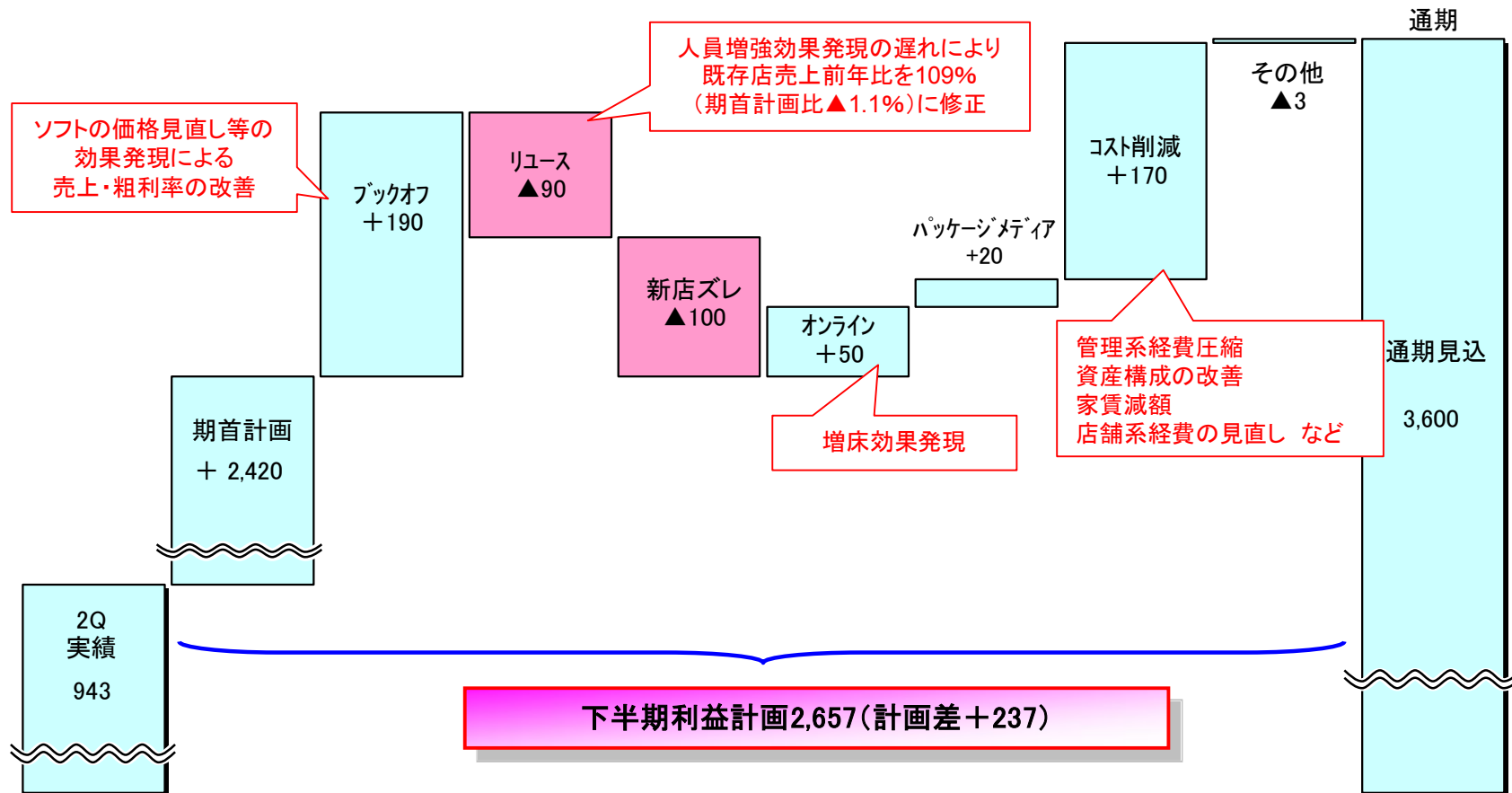
(BSBの実績については、別紙「2010年9月期 決算・数値情報」を参照)

期初計画前提と進捗

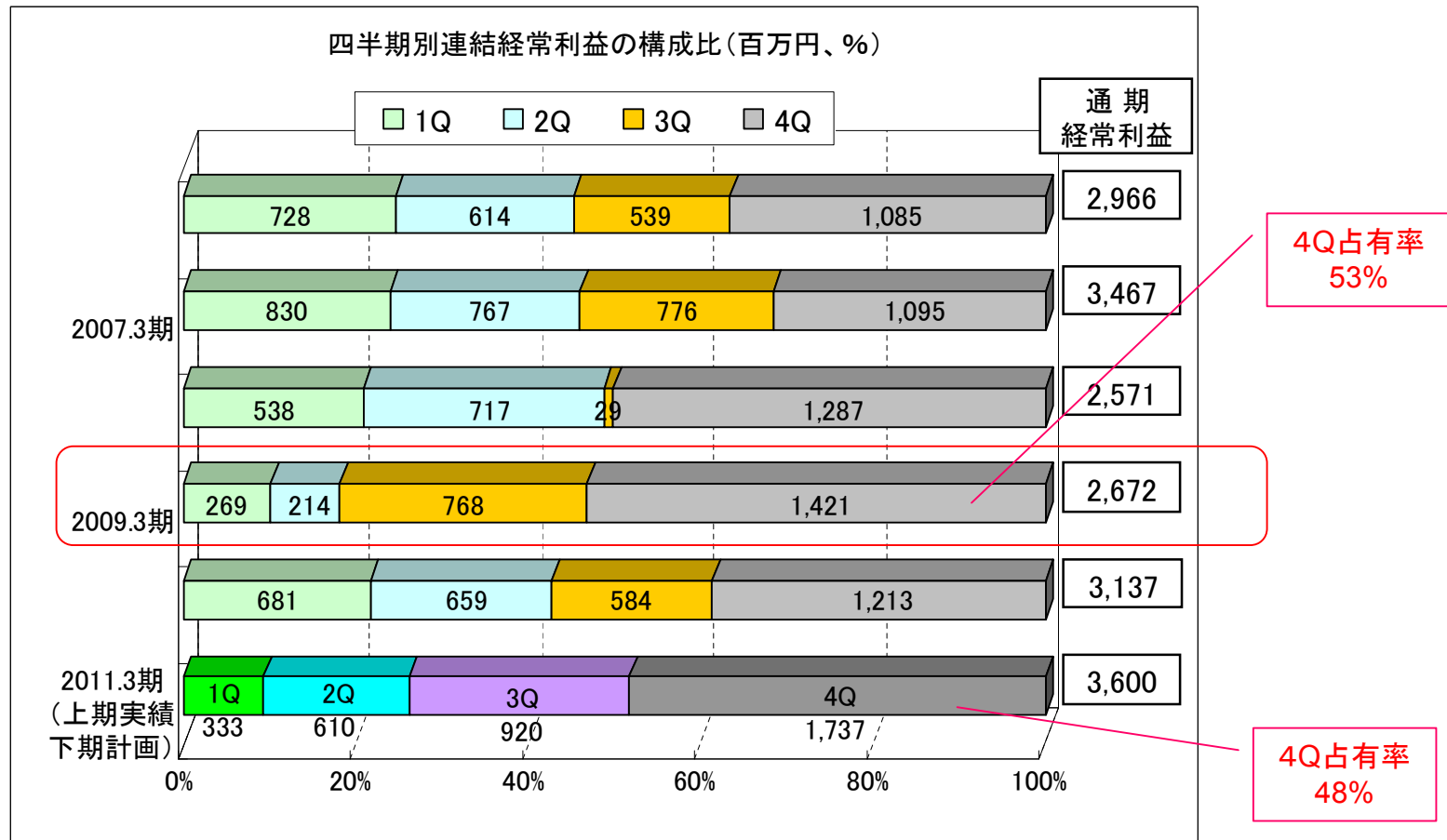
	期初計画前提	期初計画進捗
出店	<ul style="list-style-type: none"> ・大型複合館「BOOKOFF SUPER BAZAAR」を3館出店 計画 ・ブックオフは9店舗出店 計画 	<ul style="list-style-type: none"> ・期初計画どおり BSB3館(1館出店済み、2館3Q出店) ブックオフ9店出店 BSBの売場面積は当期末では、前期末の1.3倍
ブックオフ事業	<ul style="list-style-type: none"> ・引続き客層の拡大に注力 ・粗利率は前期並み。仕入販売施策を商品ごとにコントロール ・既存店売上102%を計画 	<ul style="list-style-type: none"> ・40代～60代の構成比が3.5%p増加 ・ソフトの価格見直し等により既存店売上高は103%、粗利率は期初想定の64.0%に改善の見通し ・キャリアパスプランの改定により人件費効率向上傾向
リユース事業	<ul style="list-style-type: none"> ・商品MD展開による仕入販売力の向上に注力 ・既存店売上108%を計画 (上期:106.5%、下期:110.1%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・商品MDの全店展開は遅れているが、人員のトレーニングと店舗レベル向上に注力 ・下期既存店売上は109%に変更
パッケージメディア事業	<ul style="list-style-type: none"> ・TSUTAYA事業を中心に前期比若干の弱含みを想定 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上は弱含みなものの、中古商材の導入や、コスト削減で利益は期初計画に対し上ぶれを見込む

下期計画

- 上期計画割れの原因となったリユース事業については上期の人員増強効果発現の遅れを若干引きずる形となるが、新店の立ち上がり好調を背景としたブックオフ店舗とコスト削減により通期利益計画は達成する見通し。

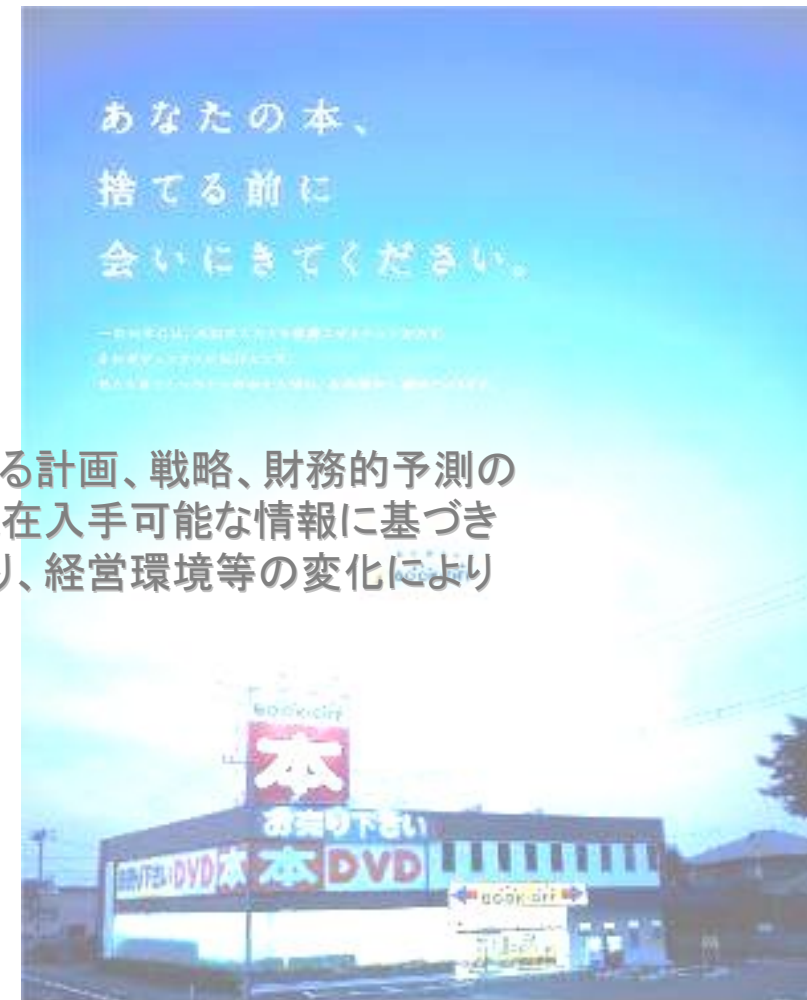


主力であるブックオフ事業の利益が高い第4四半期に偏重
 第4四半期、年間利益占有率48% (2009年は53%)



見通しに関する注意事項

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。



捨てない人のブックオフ