

**2012年3月期  
第1四半期決算補足資料**

**2011年8月5日**  
ブックオフコーポレーション株式会社

1Qは売上高17,957百万円(前年1Q比1.4%増)、経常利益627百万円(同87.9%増)、四半期純利益222百万円(前年1Qは純損失502百万円)と前年に比べ大幅増益。

計画差でも経常利益+327百万円、当期純利益+262百万円と上回る。

※四半期純利益の前年比大幅増加は前期計上の「資産除去債務会計適用に伴う影響額」がなくなったことが主な要因

既存店はCD・DVDの商品要因や前年セール反動により売上の当初見通しを下回ったが、その減益要素を「粗利向上施策」と「店舗運営コストの抑制」がカバーした。

経常利益が計画を上回った主な要因は、前期出店店舗の伸びや今期出店店舗の立ち上がり、オンライン事業の収益性向上等による。

今後の成長ドライバと位置付けている「BOOKOFF SUPER BAZAAR(BSB)」は

1Qに駅前型を2館出店、両館とも翌月には単月黒字を計上。

2Q以降はロードサイド型の大型館を2~3館出店予定。

1Qは利益計画を大きく上回ったが、利益構成比が下期に偏る傾向、予定している大型BSBの進捗見極めの必要性等より、通期計画は据え置く。

# 第1四半期期間(4~6月)連結業績

## 連結損益計算書

単位:百万円

	2011.3期 1Q	売上比	2012.3期 1Q	売上比	前年比	計画差	要因
売上高	17,711	—	17,957	—	101.4%	△42	新店(前期のびしろ・今期出店)が増収寄与 既存店は粗利重視施策のためやや減少
売上総利益	9,994	56.4%	10,270	57.2%	102.8%	—	粗利率前年比+0.8%pt 粗利向上施策が効果発現(P8-9参照)
販売管理費	9,775	55.2%	9,734	54.2%	99.6%	—	販管費比率△1.0%pt、Tポイント運営費剥落 と店舗運営費の抑制が寄与(P4-5参照)
営業利益	219	1.2%	536	3.0%	244.0%	+336	粗利率向上と販管費減少が寄与し 営業利益・経常利益ともに前年比大幅増 期ズレ経費を除いても計画を大きく上回る (P4-5参照)
経常利益	333	1.9%	627	3.5%	187.9%	+327	
特別利益	16	0.1%	29	0.2%	172.3%	—	【特別損失】 前期1Qは資産除去債務会計適用に伴う影 響額626百万円と新POS展開に伴う旧POS リース解約損76百万円を計上(今期なし) 計画通り(義援金約55百万円を含む)
特別損失	908	5.1%	174	1.0%	19.2%	—	
四半期 純利益	△502	△2.8%	222	1.2%	—	+262	経常利益増加と特損減少により大幅増 計画比でも経常利益上ブレ分が反映

# 第1四半期期間(4~6月)連結業績

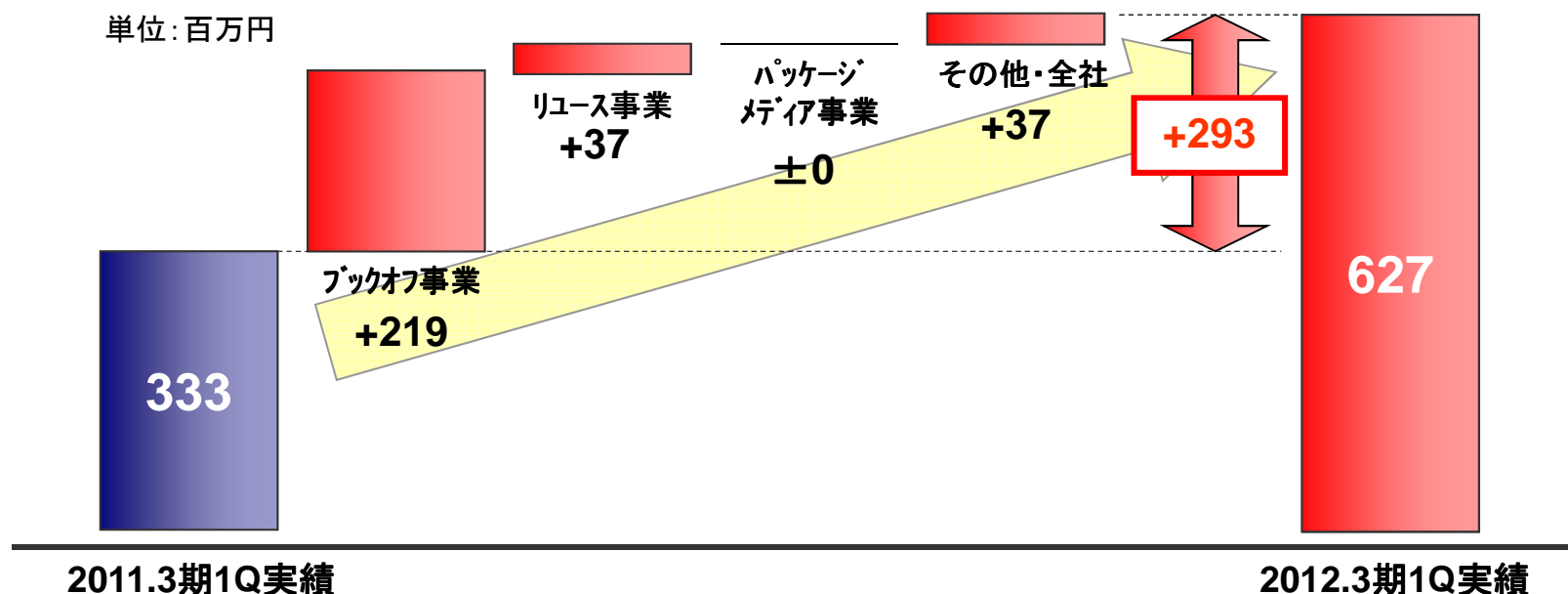
## セグメント別実績

単位:百万円

<売上>	2011.3期 1Q	構成比	2012.3期 1Q	構成比	前年比	要因
ブックオフ事業	12,148	68.6%	12,460	69.4%	102.6%	<b>【ブックオフ事業】</b> 新規出店や前期FC店舗譲受け店舗が増収寄与、既存店はCD・DVDの売上減や粗利重視への方針転換により減少 <b>【リユース事業】</b> BSB新規出店が増収寄与、既存店は粗利重視への方針転換と前年セール反動もあり前年比減少 <b>【パッケージメディア事業】</b> 新刊書店事業の不採算店舗閉鎖などにより減少 TSUTAYA店舗の既存店売上は前年水準を維持
リユース事業	2,296	13.0%	2,424	13.5%	105.6%	
パッケージメディア事業	3,099	17.5%	2,947	16.4%	95.1%	
その他	166	0.9%	124	0.7%	74.7%	
全社・調整	-	-	-	-	-	
合計	17,711	100.0%	17,957	100.0%	101.4%	
<営業利益>	2011.3期 1Q	利益率	2012.3期 1Q	利益率	前年比	要因
ブックオフ事業	907	7.5%	1,133	9.1%	124.9%	<b>【ブックオフ事業】</b> 前期新店の伸びとTポイント運営費剥落、オンライン収益性向上が増益寄与、既存店は売上減を粗利向上とコスト抑制によりカバー <b>【リユース事業】</b> 前期新店の伸びとTポイント運営費剥落により赤字縮小 <b>【パッケージメディア事業】</b> 不採算店舗閉鎖と粗利率向上施策により赤字幅縮小 <b>【全社】</b> 前期貸引インパクト剥落等
リユース事業	△88	△3.8%	△44	△1.8%	-	
パッケージメディア事業	△28	△0.9%	△21	△0.7%	-	
その他	22	13.4%	△27	△22.1%	-	
全社・調整	△593	-	△504	-	-	
合計	219	1.2%	536	3.0%	244.0%	

## 第1四半期期間(4~6月)経常利益増減要因(前年差)

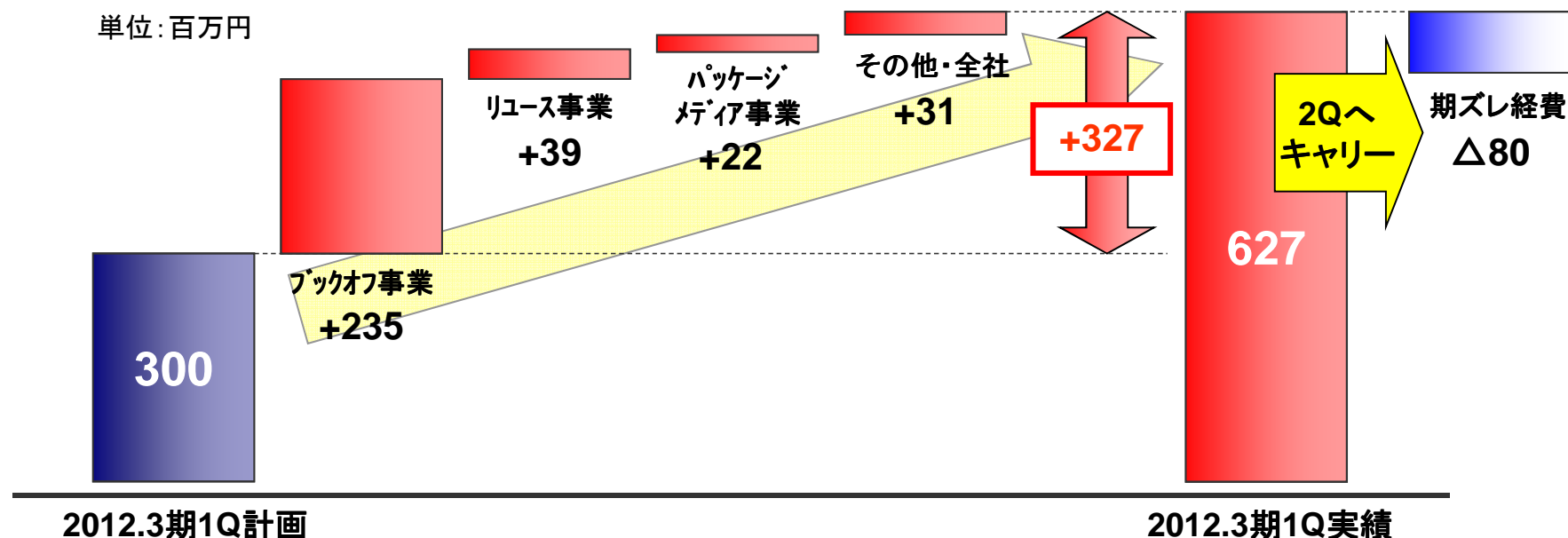
前期新店ののびしろとTポイント運営費の剥落、オンライン事業の収益性向上が寄与  
減益要因(新POS展開・FCチェーン強化・新店)はほぼ予定通りに進捗



セグメント	増減	増減要因
ブックオフ事業	+219	既存店+57(売上減を粗利向上とコスト抑制でカバー)、前期新店+147、新店△42 Tポイント運営費等+146、オンライン+65、FCチェーン強化△59、新POS展開△74、海外+37、その他△58
リユース事業	+37	前期新店+44、新店△38、Tポイント運営費等+31、FCチェーン強化△5、その他+5
パッケージメディア事業・その他・全社	+37	前期計上貸引+50、その他(調整)△13
合計	+293	

## 第1四半期期間(4~6月)経常利益増減要因(計画差)

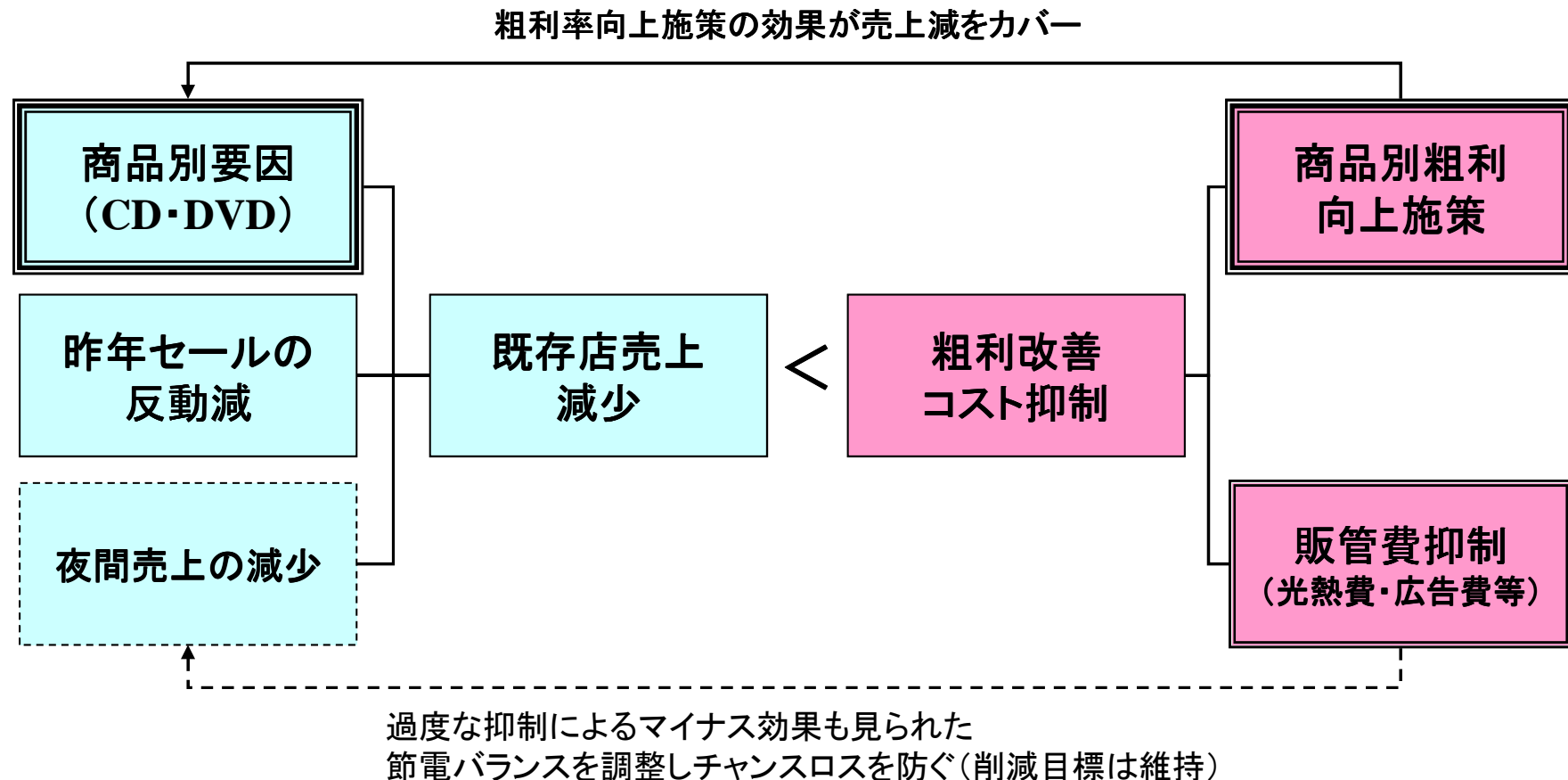
主に新店(前期のびしろ・今期立ち上がり)とオンライン事業の収益性向上が寄与  
 但し計画上ブレには2Q以降の期ズレ経費も含まれるため、実質計画差は+247百万円



セグメント	増減	増減要因
ブックオフ事業	+235	既存店+49(売上減を粗利向上とコスト抑制でカバー)、前期新店+9、新店+23 オンライン+56、海外+10、その他+8、期ズレ経費(新店・修繕等)+80
リユース事業	+39	前期新店+15、新店+26、その他△2
パッケージメディア事業・その他・全社	+53	TSUTAYA既存店+25、その他+28
合計	+327	

## 既存店の状況

既存店売上前年比は当初見通しを下回る結果となったが、前期下期より注力してきた粗利向上施策の効果とコスト抑制により既存店は計画利益を確保



## 既存店の状況(既存店売上前年比)

前期下期より「売上→粗利重視」に方針転換、上期は前年の反動要素を含む  
特に押し下げているソフト(CD・DVD)は粗利額を維持(次頁)、売上トレンドは上期で一巡

2011.3期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
コミック	95.8%	91.7%	96.4%	94.9%	100.9%	97.7%	94.0%	96.9%	99.3%	101.2%	99.5%	94.4%
書籍	101.7%	98.3%	98.9%	96.4%	103.5%	101.2%	94.7%	97.2%	100.9%	103.2%	99.8%	90.0%
CD	100.8%	94.0%	91.2%	94.8%	96.3%	94.4%	87.4%	86.4%	86.5%	86.9%	90.3%	78.3%
DVD	109.9%	106.3%	109.8%	110.2%	114.4%	120.3%	101.2%	101.0%	100.6%	100.4%	98.9%	87.2%
ソフト	109.2%	103.3%	105.3%	106.8%	104.4%	104.1%	98.8%	96.6%	94.0%	89.9%	95.5%	91.1%
ブックオフ合計	105.0%	100.6%	102.4%	101.7%	104.3%	103.1%	97.0%	97.6%	99.1%	97.4%	98.2%	89.1%
リユース合計	100.0%	102.6%	110.4%	102.5%	101.5%	99.7%	111.3%	103.8%	107.4%	110.5%	108.7%	73.8%

売上重視(買取強化・セール・キャンペーン)

粗利重視へシフト

2012.3期	4月	5月	6月	7月
コミック	104.8%	99.4%	97.9%	106.2%
書籍	99.3%	96.8%	97.5%	104.4%
CD	87.5%	86.6%	91.5%	89.9%
DVD	97.2%	91.1%	90.1%	95.8%
ソフト	97.3%	93.0%	91.9%	92.0%
ブックオフ合計	96.5%	92.9%	93.1%	96.7%
リユース合計	99.2%	97.2%	87.9%	100.4%

CD下げトレンドに対し買取強化  
やセールにより売上を底上げ

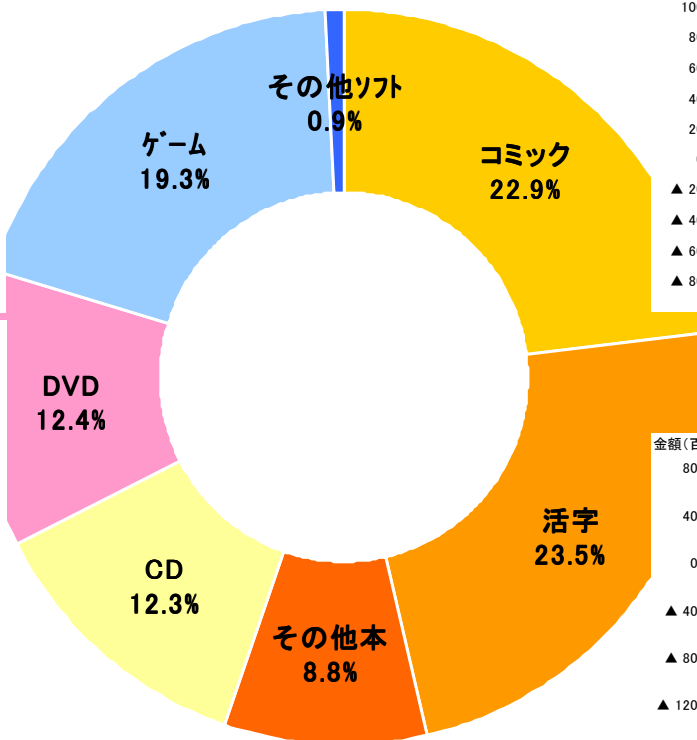
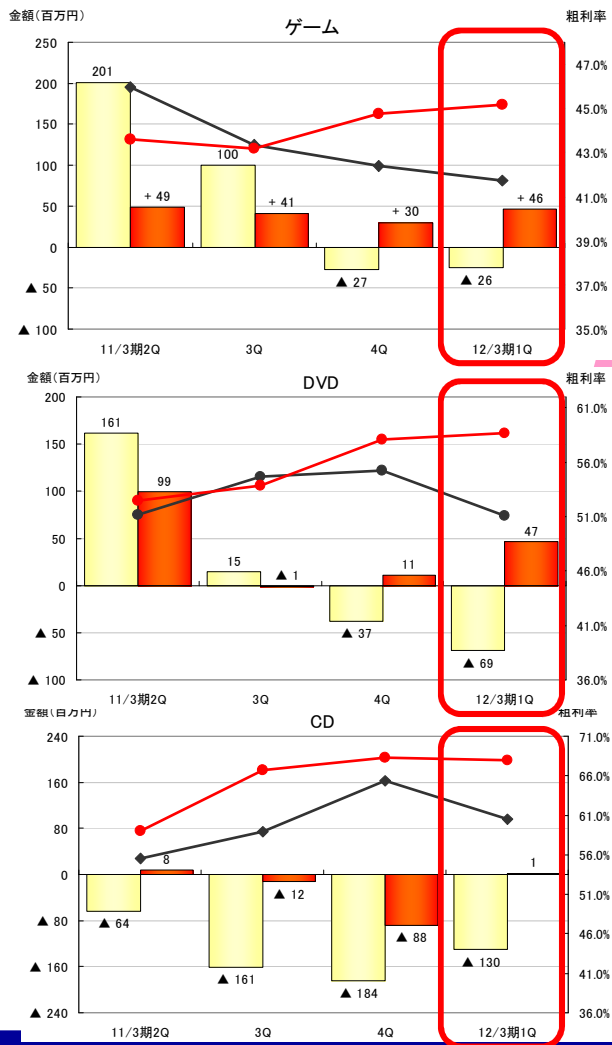
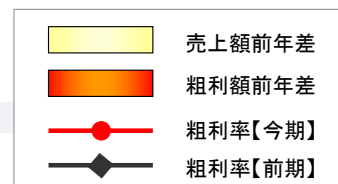
コミックリストオペレーション  
直営全店導入  
売上下げ止まりと粗利改善が発現

東日本大震災発生による  
店休や営業時間短縮の影響

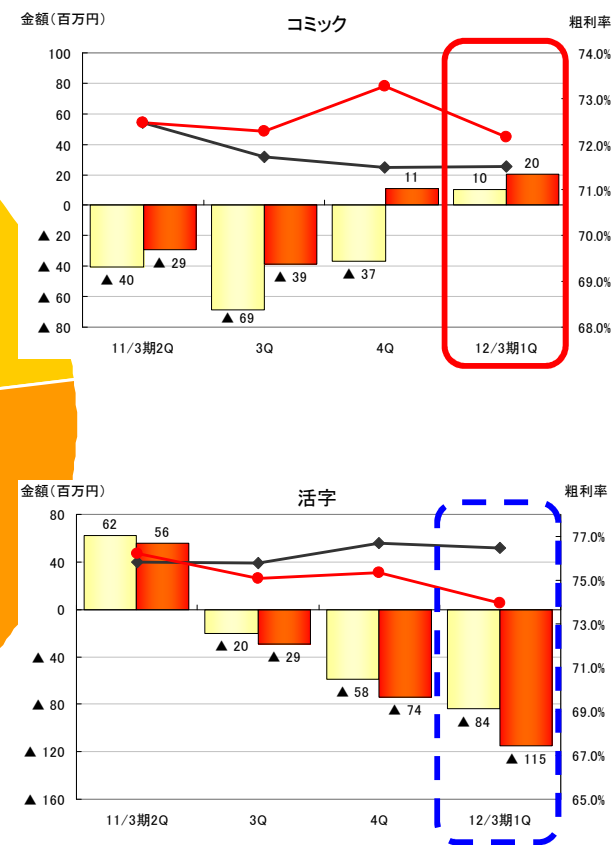
粗利重視

# 既存店の状況(ブックオフ)

前期下期より進めてきた商品別の粗利改善施策が効果発現  
ソフト(CD・DVD・ゲーム)については既存店売上減少にも関わらず粗利額は前年超え



※新品・ホビー商材を除く

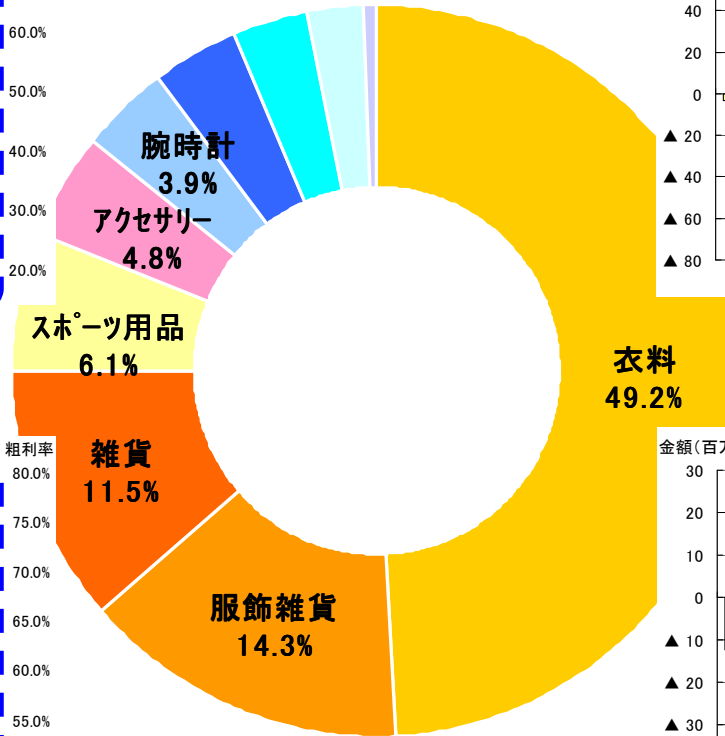
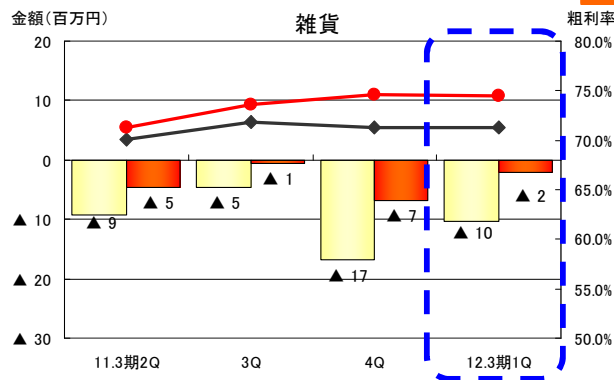
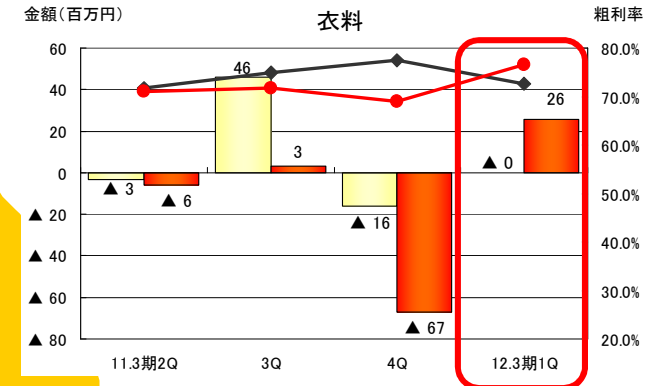
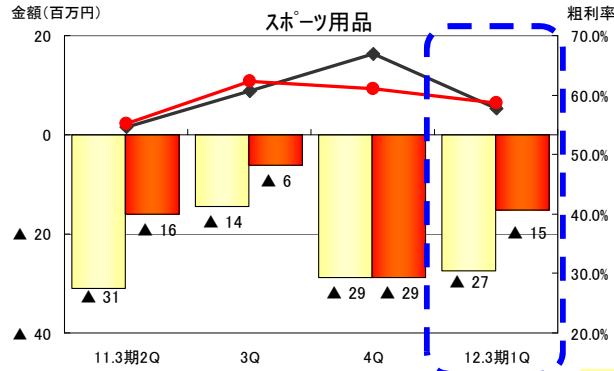
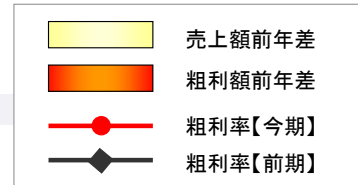


**課題は活字の販売強化と継続的な価格調整**

集計対象店舗: 2010年3月以前オープンの既存店舗

# 既存店の状況(リユース)

リユースは売上構成比の半数を占める衣料で粗利率が向上



※新品商材・地金を除く






**課題は仕入増強(既存売上底上げ・BSB新店)**

集計対象店舗: 2010年3月以前オープンの既存店舗

# 店舗パッケージ別の状況

「BOOKOFF SUPER BAZAAR (BSB)」と「BOOKOFF」都市型大型店に資源を注力  
特に出店余地が全国141箇所と試算したBSBを積極出店し、その構成比を高めていく

店舗パッケージ別損益実績(4~6月)

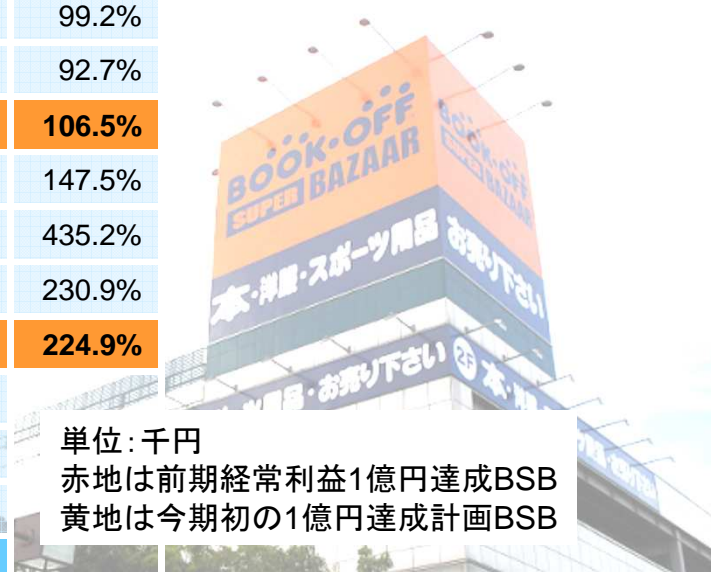
	店舗パッケージ	外観イメージ	定義	全店			(参考)前年2Q~今期1Q新店	
				拠点数	売上高 (売場坪数)	売上構成比 (前年同四半 期比)	拠点数	店舗名(館名)
1	「BOOKOFF SUPER BAZAAR」		総合リユースとしての 大型複合パッケージ	18	3,096 (15,993)	23.1% (+4.2pt)	5	・大宮ステラタウン・409号川 崎港町・荒川沖・栄スカイル・ 仙台さくら野
2	「BOOKOFF」 都市型大型店		売場面積150坪以上 乗降客数5万人以上の 駅近く(駐車場なし)	22	2,176 (5,260)	16.2% (Δ0.3pt)	2	・新百合丘オーパ ・横浜ビブレ (仙台さくら野がBSB化)
3	「BOOKOFF」単独店		1・2を除く 「BOOKOFF」単独店舗	233	5,838 (29,546)	43.5% (Δ2.3pt)	17	・FC店舗譲受け15店舗 ・鶴見駅西口 ・伊丹大鹿 (閉店は8店舗)
4	「BOOKOFF+(プラス)」 (1以外の複合店)		「BOOKOFF」とリユース 事業との複合店舗 (1より小型)	37	2,051 (11,372)	15.3% (Δ1.6pt)		
5	リユース事業単独店		リユース事業単独店	14	259 (1,663)	1.9% (+0.1pt)	1	・FC店舗譲受け1店舗
合計				324	13,422 (63,834)	100.0%	※金額単位:百万円 ※拠点数: 複合館の複数店舗は1拠点とみなす	

BSB損益実績(4~6月)			売上高		経常利益		
No.	BSB館名	売場坪	実績	前年比	実績	計画比	前年比
1	東千葉祐光	871坪	186,398	99.4%	13,052	116.8%	250.7%
2	多摩永山	1,458坪	223,775	86.5%	24,964	80.1%	114.3%
3	仙台泉古内	732坪	105,848	85.6%	23,367	386.1%	141.5%
4	国道1号多摩川大橋	522坪	183,424	84.1%	30,793	99.7%	77.4%
5	広島大手町	587坪	153,777	91.6%	8,175	41.2%	46.9%
6	横浜瀬谷南台	665坪	142,730	94.5%	26,396	94.5%	111.6%
7	2号神戸長田	529坪	119,733	110.8%	20,224	140.1%	257.3%
8	町田中央通り	958坪	309,446	91.0%	34,671	137.5%	113.2%
9	横浜東戸塚オリンピック	626坪	111,022	94.7%	13,425	94.6%	99.2%
10	川崎モアーズ	595坪	227,806	92.7%	47,739	95.9%	92.7%
~2009.3期既存館		7,543坪	1,763,958	92.0%	242,806	105.3%	106.5%
11	54号広島八木	755坪	124,213	108.0%	11,842	124.6%	147.5%
12	鎌倉大船	727坪	156,059	94.4%	11,018	120.9%	435.2%
13	名古屋みなと	1,378坪	244,062	105.5%	33,664	139.6%	230.9%
2010.3期出店		2,860坪	524,334	102.5%	56,524	132.3%	224.9%
14	大宮ステラタウン	1,303坪	172,371		9,090	109.5%	
15	409号川崎港町	1,351坪	226,378		39,304	139.7%	
16	荒川沖	1,445坪	122,865		1,775	41.1%	
2011.3期出店		4,099坪	521,614		50,168	123.1%	

~09.3期既存館は減収増益  
背景は既存店(P6-9参照)と同じ  
売上減を粗利改善とコスト抑制、  
Tポイント費用の剥落が上回る

経常利益1億円×8館計画  
進捗は順調

被災した仙台泉古内館  
4/30営業再開後の売上好調  
(5月前年比128%・6月115%)



単位:千円  
赤地は前期経常利益1億円達成BSB  
黄地は今期初の1億円達成計画BSB

1QにオープンしたBSBはいずれも市内中心部の百貨店内に出店  
駅前立地につき売場面積は1,000坪未満  
リユースは主力の衣料を中心に展開、業績は好調に推移



**BOOKOFF SUPER BAZAAR  
栄スカイル (名古屋市中区栄)**

売場面積 689坪 (駅前型BSB)  
丸栄百貨店隣・三越百貨店向かい

**2011年4月21日(木)オープン**

総投資額 167百万円  
オープン翌月に単月黒字達成



**BOOKOFF SUPER BAZAAR  
仙台さくら野 (仙台市青葉区中央)**

売場面積 935坪 (駅前型BSB)  
東北最大 駅前百貨店内

**2011年5月12日(木)オープン**

総投資額 339百万円  
オープン翌月に単月黒字達成

さくら野百貨店仙台店  
「ブックオフ」で客数増  
上層階の効率アップ

さくら野百貨店仙台店の入店客数が増えている。昨年6月に同店階に導入したブックオフの「写真」が集客に寄与。オープン以降の入店客数は、前年比15%増えている。3月4月は震災の影響で落ち込んだが、通商環境に戻って以降はペースを維持。一巡した6月も8%増となった。百貨店にブックオフが入店するのは初めて。仙台店が導入に踏み切ったのは、上層階の坪効率の低さを解消するため。フロア面積が狭くテナントとして入店でき、駅前立地に相応する。リユースを主力とした。多量となった。入店客が導入に踏み切ったのは、上層階の坪効率の低さを解消するため。フロア面積が狭くテナントとして入店でき、駅前立地に相応する。リユースを主力とした。多量となった。

業種を問わずブックオフの名が挙がった。リユース専門店として振振ともあつたが、「我々は庶民派の百貨店。駅前にある館として良いものを気晴らしに買えるようにしたい。」(安藤俊二郎シエ取締役仙台店長)と決めた。

導入当初は、利用客は若い層ばかりで館全体への買い回りは少なかったが、ここに来て顧客層も徐々に浸透。今では一本屋さんとして年配客からも認知されるようになってきた。

今後は1・5階の百貨店フロアでの入れに注力する。特に1・5階に入るユニイテッドアローズを買い回りができるフロアの「お友だち揃え」(安藤店長)が課題で、来春までは有力テナントを誘致する考え。今期(12年2月期)は、3月の大幅増取分を早期に取り返し、売上面で前期並みの86億円を目指す。

2011年7月7日 織研新聞より

※ 総投資額＝敷金保証金＋償却資産＋什器等リース資産＋棚卸資産

7月に日本最大の売場面積(1,652坪)となるロードサイドBSBを中京地区に出店  
 10月にもロードサイドBSBを八王子地区に出店予定(今期4館確定)  
 BSB全20館の売場面積合計は19,238坪(前期末比32%増)となる見通し



**BOOKOFF SUPER BAZAAR**  
 248号西友岡崎(愛知県岡崎市)  
 売場面積 1,652坪  
 2~3F(1Fは西友食料品売場)  
**2011年7月7日(木)オープン**



**BOOKOFF SUPER BAZAAR**  
 八王子みなみ野(東京都八王子市)  
 売場面積 1,460坪  
 2F(1Fはスーパー「sanwa」)  
**2011年10月頃オープン予定**

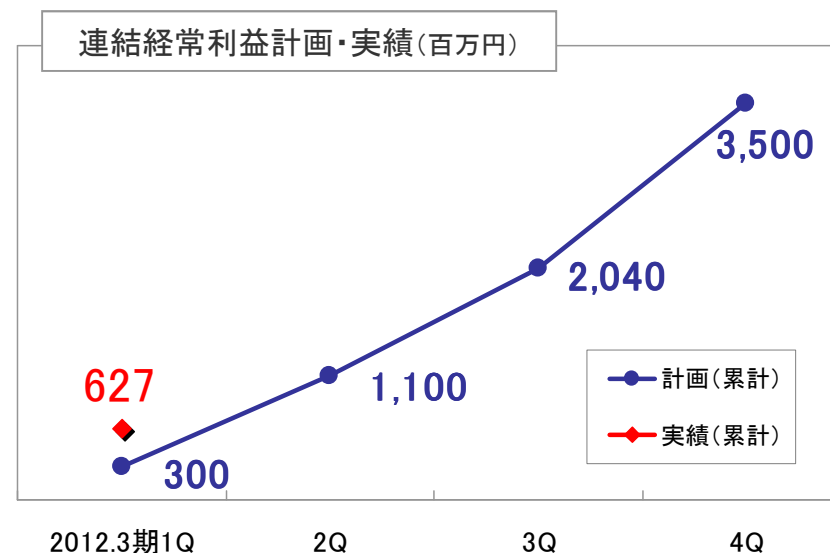
未確定物件  
 1館

## 2012年3月期 通期業績見通し

通期見通しは期首計画を据え置く

単位:百万円	2011.3期	構成比	2012.3期	構成比	前年比	増減
売上高	73,345	100.0%	77,000	100.0%	105.0%	+3,655
営業利益	2,748	3.7%	3,200	4.1%	116.4%	+452
経常利益	3,157	4.3%	3,500	4.5%	110.8%	+343
当期純利益	568	0.8%	1,600	2.1%	281.6%	+1,032
EPS(円)	31.57円		88.33円			+56.76円

- ①計画における経常利益の1Q構成比は8.5%
- ・70%を下期で稼ぐ構成
  - ・リユース事業の売上利益のピークは3Q
  - ・ブックオフ事業の売上利益のピークは1月
- ②2Q以降大型BSBを2~3館予定しており  
進捗見極めの必要性あり



## 見通しに関する注意事項



あなたの物語、次の誰かへ。

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。