

**2012年3月期
第3四半期決算補足資料**

2012年2月3日
ブックオフコーポレーション株式会社

2011年11月2日発表の通期業績見通しに対しては概ね見通し通りに推移。

3Q累計は売上高56,045百万円(前年3Q比2.1%増)、経常利益2,341百万円(同37.1%増)、四半期純利益1,042百万円(前年3Qは純損失13百万円)と前年に比べ大幅増益。

※四半期純利益の前年比大幅増加は増益に加え前期計上の「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

リユース事業は累計で黒字転換。

前期を超えるBSB5館の出店にも関わらず初期赤字は圧縮。

前期出店の伸び、既存店の衣料品売上・粗利率の向上、上期のTポイント費用剥落も寄与。

出店は期首計画通り。

今後の成長ドライバと位置づけている「BOOKOFF SUPER BAZAAR(BSB)」の出店を3Q期間に2館出店、今期は5館出店となった。

2011年11月2日に発表した通期業績予想に変更なし。

引き続き課題である書籍売上の底上げに注力し、経常利益ベースでの過去最高益を目指す。

第3四半期(4~12月) 連結業績

連結損益計算書

単位:百万円	2011/3 3Q累計	売上比	2012/3 3Q累計	売上比	前年比	2011/3 通期	要因
売上高	54,910	—	56,045	—	102.1%	73,345	前期新店の伸びと今期新店が増収寄与
売上総利益	30,851	56.2%	31,861	56.9%	103.3%	41,442	粗利率前年差+0.7%pt 粗利向上施策の効果発現
販売管理費	29,456	53.6%	29,783	53.1%	101.1%	38,694	販管費比率の前年差△0.5%pt、主に上期におけるTポイント費用剥落と店舗運営費抑制が寄与
営業利益	1,394	2.5%	2,078	3.7%	149.0%	2,748	粗利率向上と販管費抑制が寄与し営業利益・経常利益ともに大幅増益
経常利益	1,708	3.1%	2,341	4.2%	137.1%	3,157	業績見通し(2011年11月2日修正)に対しては概ね計画通りに進捗
特別利益	22	0.0%	163	0.3%	—	139	前期の特損には「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76百万円等を含む
特別損失	1,148	2.1%	402	0.7%	—	1,628	
四半期純利益	△13	△0.0%	1,042	1.9%	—	568	経常利益の増加と上記特損がなくなり大幅増益(法人税減税による繰延税金資産取り崩しあり)

第3四半期(4~12月) 連結業績

セグメント別実績

売上高

売上高	2011/3 3Q累計	構成比 利益率	2012/3 3Q累計	構成比 利益率	前年比	2011/3 通期	要因
ブックオフ事業	37,178	67.7%	38,364	68.5%	103.2%	50,001	【ブックオフ事業】 新規出店やFC店舗譲受け、オンライン増収が寄与、既存店はCD・DVDの粗利施策による影響などで減少
リユース事業	7,405	13.5%	8,260	14.7%	111.6%	9,761	
パッケージメディア事業	9,827	17.9%	9,065	16.2%	92.3%	12,943	【リユース事業】 BSB新規出店が寄与、既存店は前年実施したセール等の反動もあり前年同水準
その他	498	0.9%	353	0.6%	70.9%	638	【パッケージメディア事業】 新刊既存店は売上減少、不採算店舗閉鎖 TSUTAYA既存店は競合環境が厳しく減少
全社・調整	—	—	—	—	—	—	
合計	54,910	100.0%	56,045	100.0%	102.1%	73,345	

営業利益

ブックオフ事業	2,936	7.9%	3,401	8.9%	115.8%	4,724	【ブックオフ事業】 前期新店伸びとTポイント費用剥落、オンライン増収、既存店のコスト抑制が寄与
リユース事業	△95	△1.3%	112	1.4%	—	△116	【リユース事業】 黒字転換(次頁参照)
パッケージメディア事業	△5	△0.1%	18	0.2%	—	30	【パッケージメディア事業】 売上減も黒字転換、粗利率改善とコスト削減、不採算店舗の閉鎖が寄与
その他	31	6.3%	△35	△10.2%	—	9	【全社】 前期貸引インパクト剥落等
全社・調整	△1,472	—	△1,417	—	—	△1,898	
合計	1,394	2.5%	2,078	3.7%	149.0%	2,748	

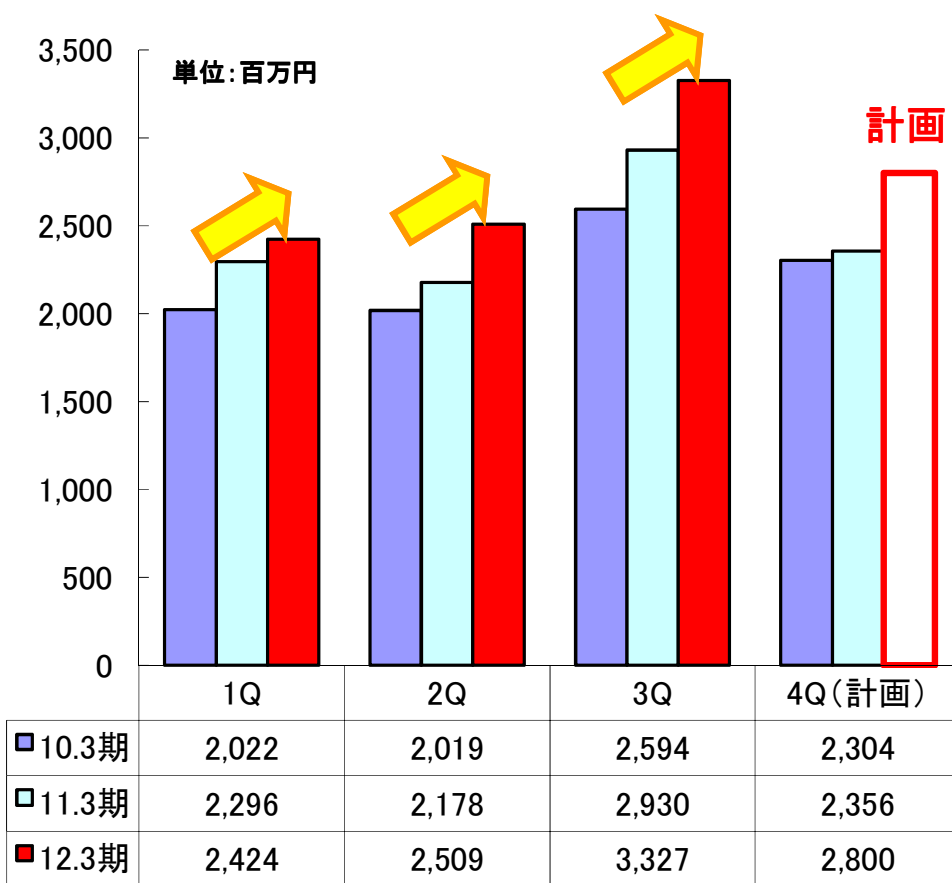
第3四半期(4~12月) 連結業績

リユース事業は累計で黒字転換。

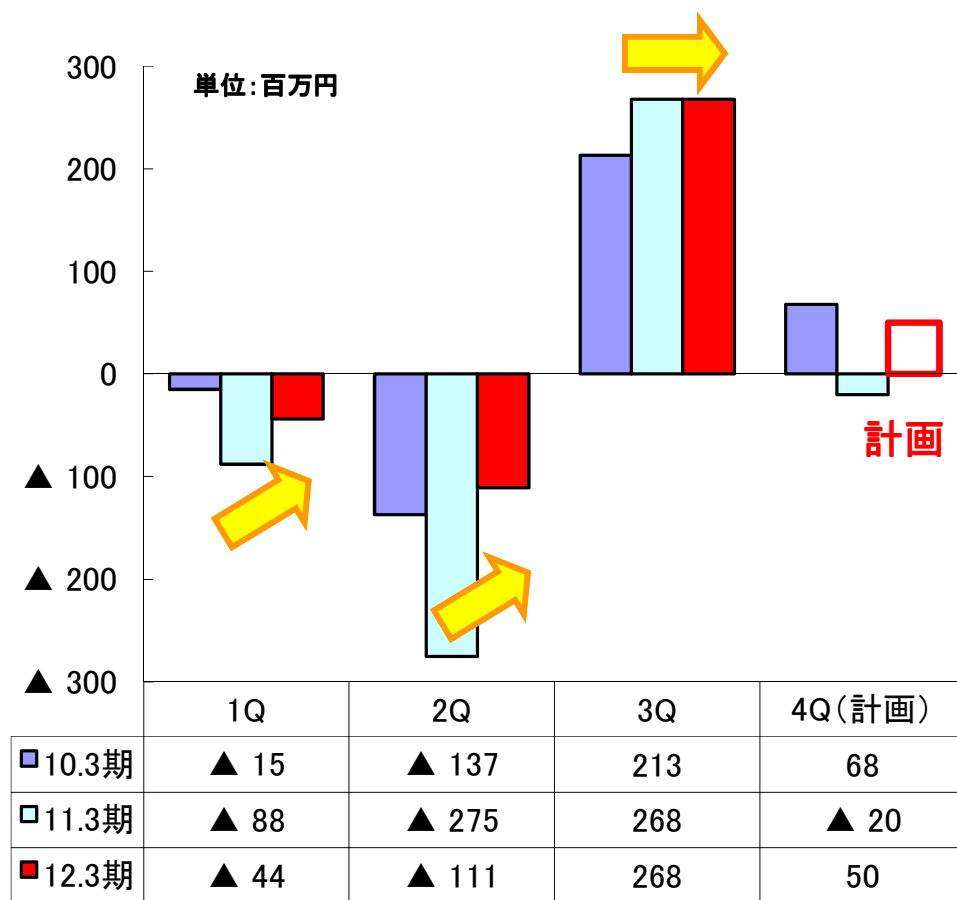
前期を超えるBSB5館の出店にも関わらず初期赤字は圧縮。

前期出店の伸び、既存店の衣料品売上・粗利率の向上、上期のTポイント費用剥落も寄与。

リユース事業 売上高推移(会計期間別)

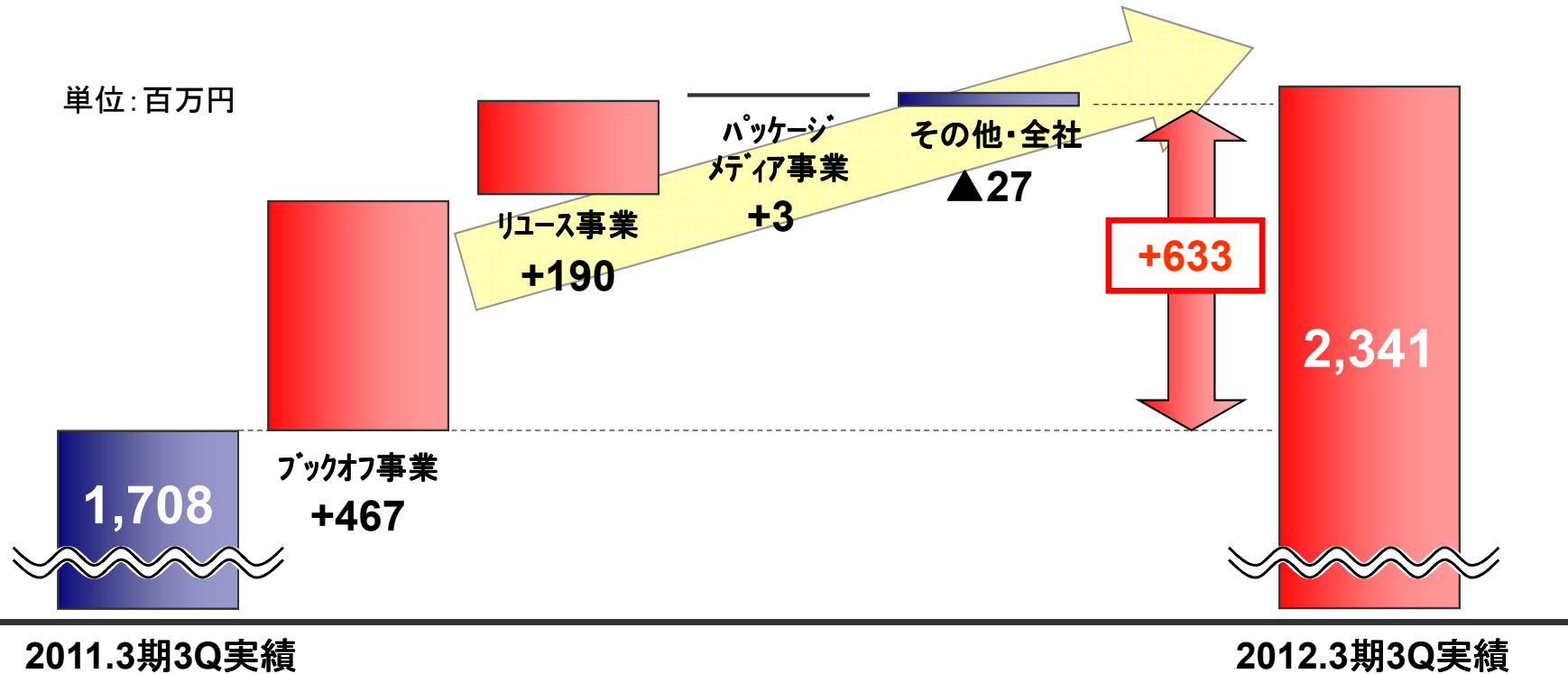


リユース事業 営業利益推移(会計期間別)



第3四半期(4~12月) 経常利益増減要因(前年差)

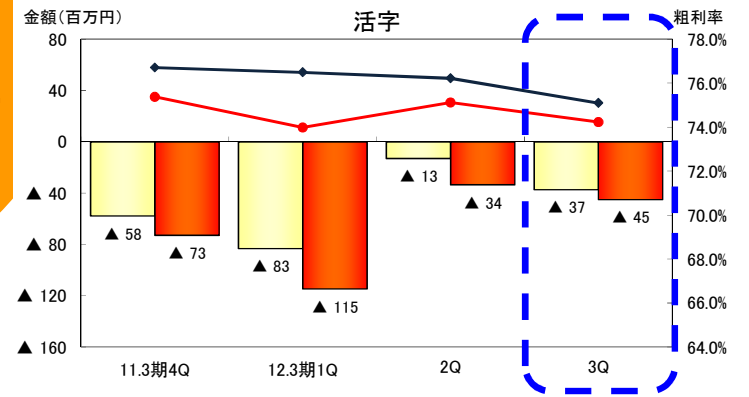
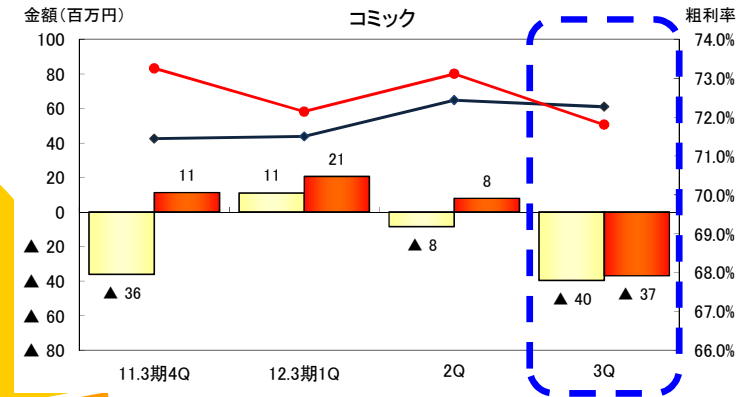
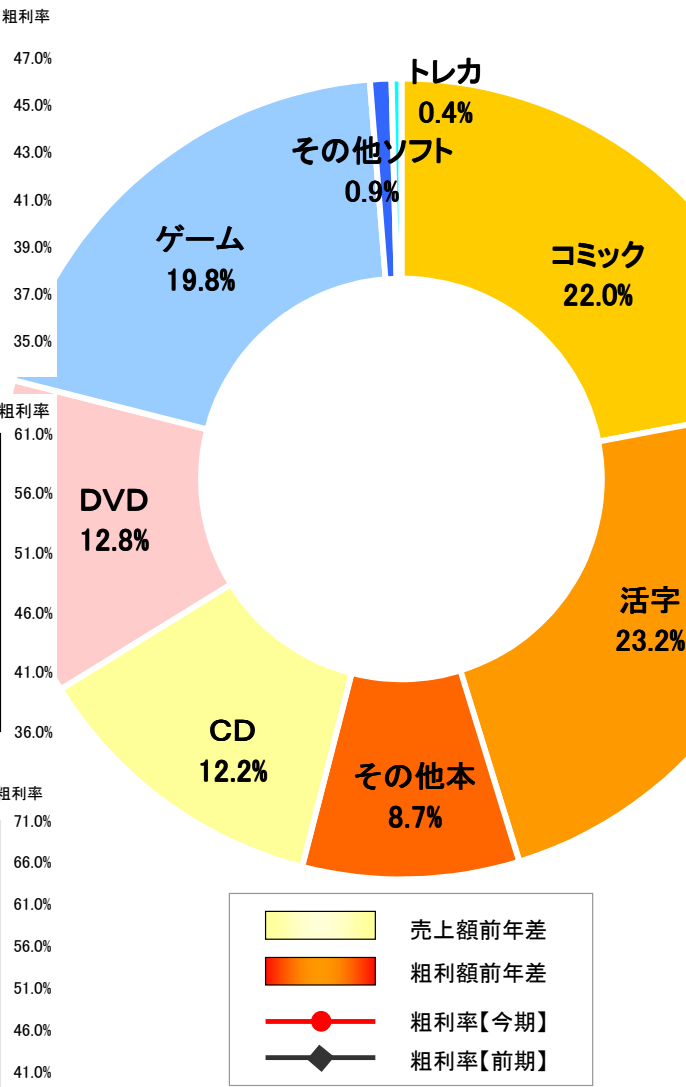
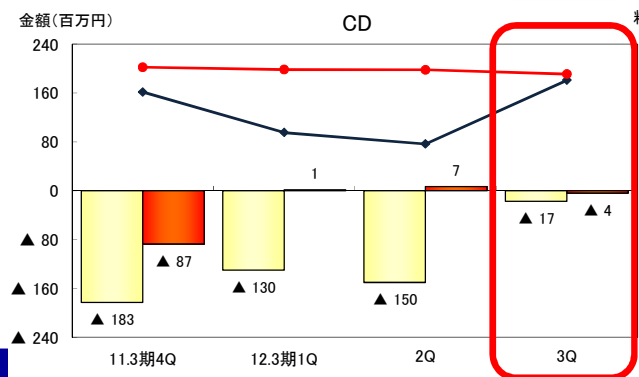
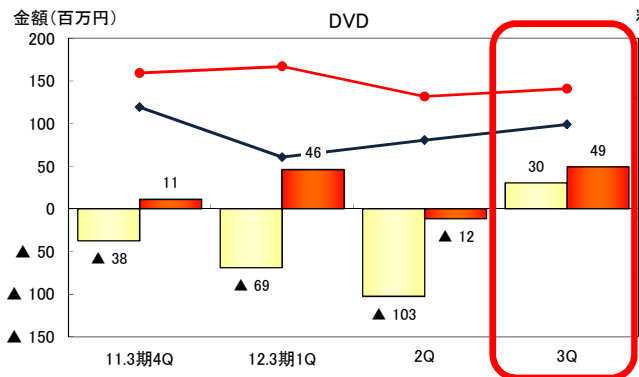
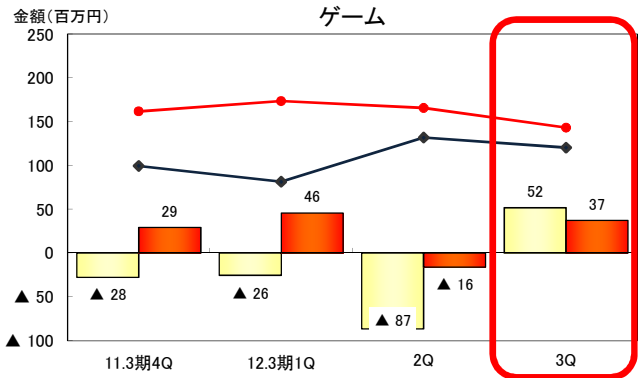
前期新店の伸びしろとTポイント運営費の剥落、オンライン事業の収益性向上が寄与。



セグメント	増減	増減要因
ブックオフ事業	+467	既存店△144(リプレイス等による閉店△80、広告費投下△66を含む)、前期新店+323、新店△88、Tポイント運営費+298、オンライン+161、海外+72、FCチェーン強化△89、新POS展開△86、その他+20
リユース事業	+190	既存店+25(広告費投下△41、備品消耗品投資△31を含む)、前期新店+246、新店△99、Tポイント運営費+61、FCチェーン強化△16、その他△27
パッケージメディア事業・その他・全社	△24	TSUTAYA△22、新刊事業+25、前期計上貸引+52、為替差損△12、その他△67
合計	+633	

(ブックオフ事業) 既存店の状況

ソフトは方針転換が一巡(次頁)、3Q期間の売上は前年水準となり粗利率向上が収益寄与。
一方書籍は売上・粗利ともに前年を下回った。書籍売上の底上げが今後の重点課題。



対象店舗: 2009年3月以前オープン of 現存店舗
対象期間: 2011年1月~12月

(ブックオフ事業)既存店の状況

前期下期より「売上→粗利重視」に方針転換、上期は前年の反動減が大きく影響。
反動減の主要因であったCD・DVDは施策が一巡した3Q期間は前年同水準で推移。
 3Q期間に苦戦した書籍は1月に大規模な販促チラシとセールを実施。

商材別・既存店売上高前年比推移

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%	99.0%	97.4%	98.2%	89.1%

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

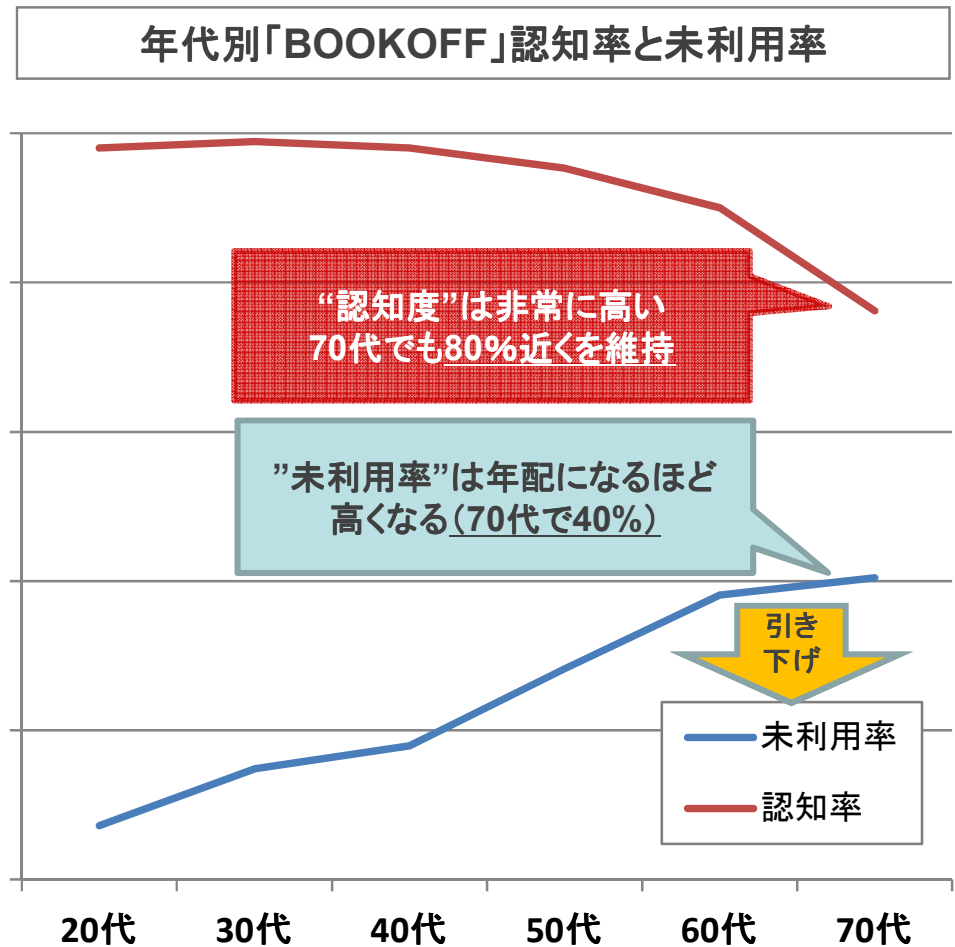
2012.3期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
コミック	104.8%	99.4%	97.9%	106.2%	99.8%	93.8%	101.2%	97.2%	96.5%	95.2%		
書籍	99.3%	96.8%	97.5%	104.4%	101.4%	94.6%	102.5%	98.2%	95.9%	98.0%		
CD	87.5%	86.6%	91.5%	89.9%	87.1%	87.0%	97.7%	98.2%	100.0%	92.1%		
DVD	97.2%	91.1%	90.1%	95.8%	92.6%	87.0%	103.4%	100.1%	104.1%	90.8%		
ソフト	97.3%	93.0%	91.9%	92.0%	93.1%	92.6%	99.9%	100.3%	106.8%	99.0%		
ブックオフ合計	96.5%	92.9%	93.1%	96.7%	96.2%	92.1%	99.9%	97.6%	99.8%	98.9%		

粗利重視

粗利額の維持(粗利施策一巡)

(ブックオフ事業)「客層の拡大」新ブランディング

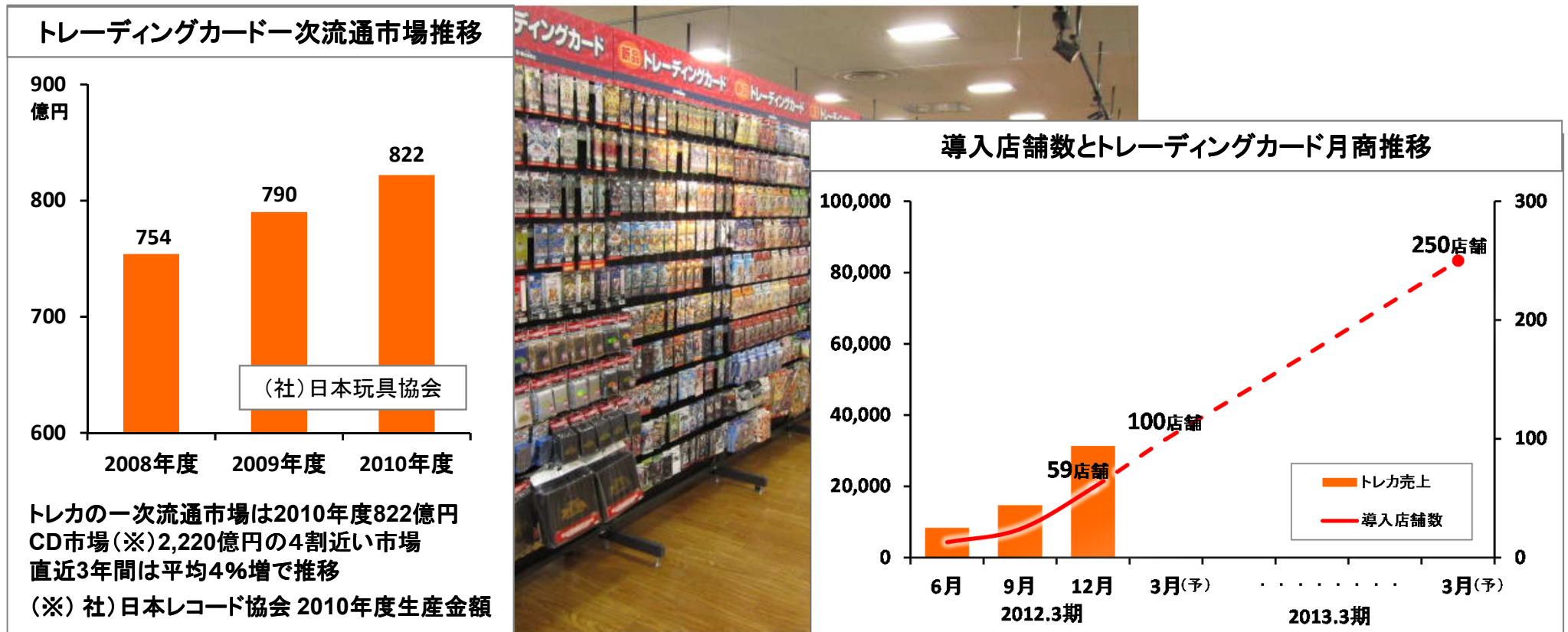
長期視点での客層拡大を目的にシニア層をターゲットとしたTVCMを1月に展開。
認知度は高いが利用に結びついていないシニア層に「BOOKOFF」の利用価値を訴求。



2011年4月実施WEBアンケート結果
認知率(N=10,000)・未利用率(N=9,135)

(ブックオフ事業)「新商材の展開」トレーディングカード

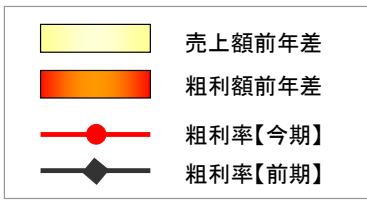
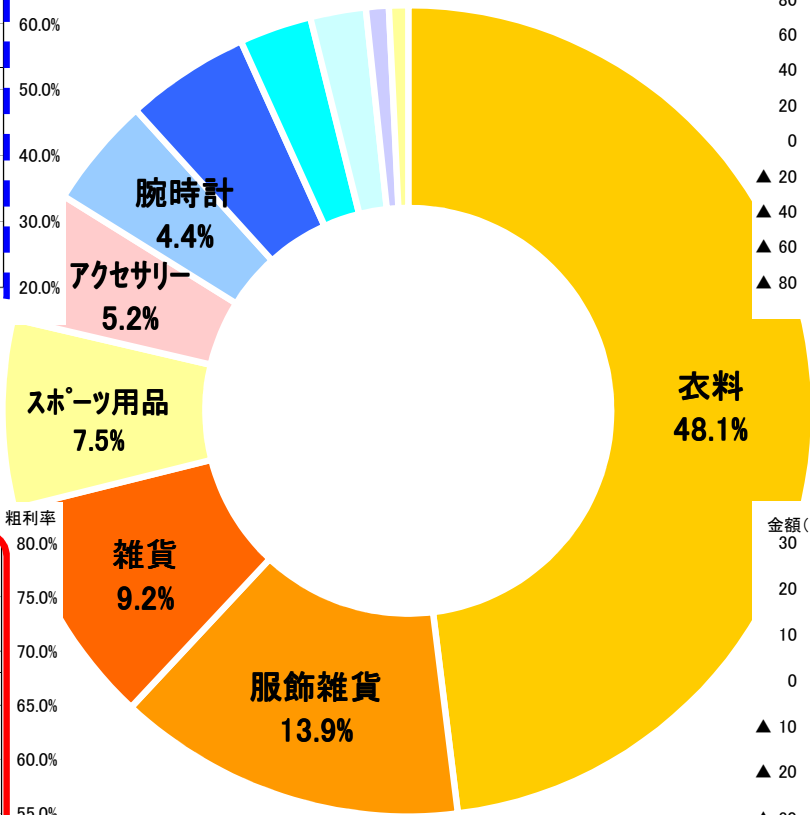
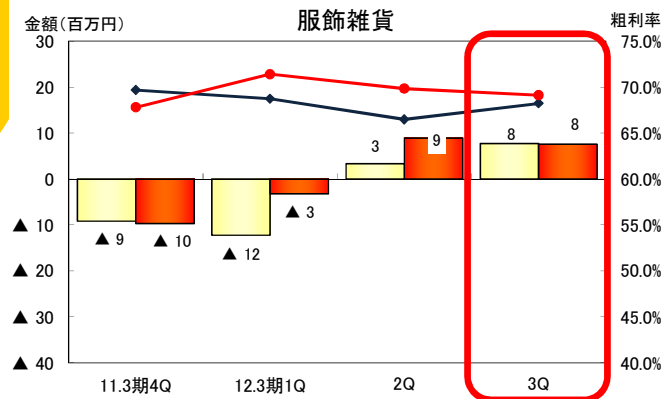
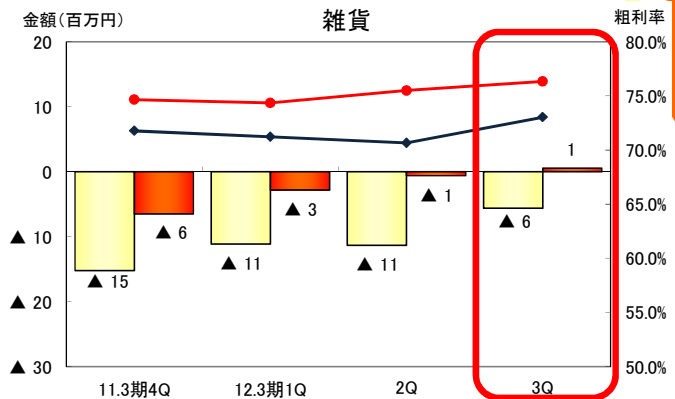
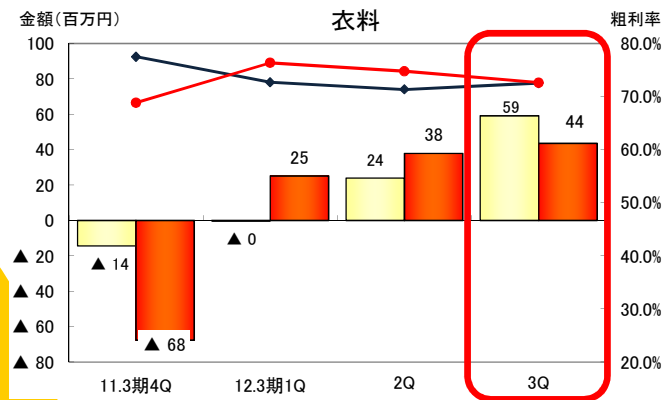
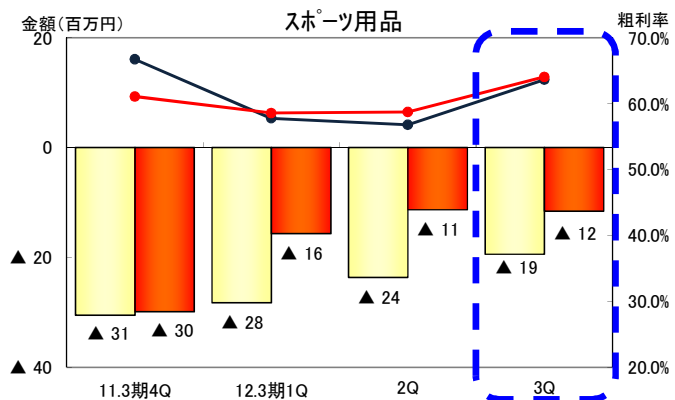
「トレーディングカード」を59店舗(直営店の約20%)に導入完了。
 全体に占める売上はまだ1%程度だが、導入店舗数に比例して売上が増加。
 今期中に100店舗(直営店の30%)、来期中に250店舗(同80%)の導入を目指す。



導入店の売上前年比は12月平均101.1%(非導入店平均+1.5%)と売上の押し上げに寄与。
 書籍への負担を抑えるためのオペレーション効率化が課題。

(リユース事業) 既存店の状況

今期は売上構成比の半数を占める衣料に注力、リユース事業の売上・粗利をけん引。

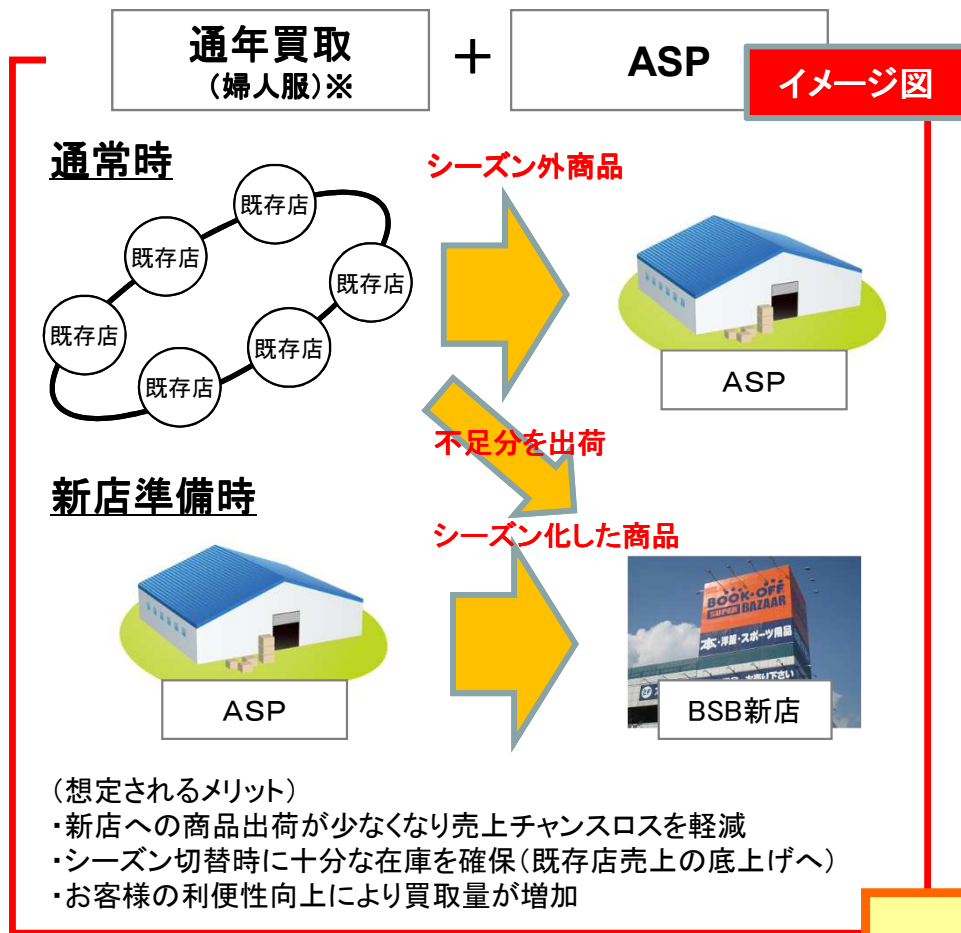


※新品商材・地金を除く
 対象店舗: 2009年3月以前オープン of 既存店舗
 対象期間: 2011年1月~12月

(リユース事業)商品調達施策「ASP(エリア・ストック・ポイント)」



の年間出店数増加が引き起こすリスク、既存店の「商品出荷→売上減」を最小限に抑えるため、「通年買取」と「ASP(エリア・ストック・ポイント)」を中京地区でトライアル。春に予定しているBSB新店の在庫(春夏物)だけでなく秋冬物の買取も相乗的に増加。



※季節物の買取制限を行っていたのは婦人服のみ

店舗	仕入点数前年比	
	衣料全体	ASP分除く
ASP導入		
導入店舗	128.5%	114.8%
↓		
ASP	12/末時点	
在庫金額	6,179千円	
在庫点数	73,939点	

**BSB2館分の春夏物
在庫(婦人服)を確保**








課題は買取急増に対応する労働力確保

パッケージ別の状況

出店余地の高い「BOOKOFF SUPER BAZAAR (BSB)」の積極出店により
グループ全体に占めるBSBの売上構成比は増加している。

店舗パッケージ別売上実績(4~12月)

	店舗パッケージ	外観イメージ	定義	全店			(参考)前年4Q~今期3Q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	21	10,467 (21,307)	25.0% (+4.2pt)	5	・栄スカイル・仙台さくら野 ・西友岡崎・八王子みなみ野 ・前橋リリカ
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)	23	6,414 (5,616)	15.3% (±0pt)	2	・吉祥寺駅北口(リプレイス) ・なんば戎橋 (仙台さくら野はBSBへ)
3	「BOOKOFF」単独店		1・2を除く 「BOOKOFF」単独店舗	228	17,618 (28,828)	42.1% (Δ2.7pt)	3	・鶴見駅西口・伊丹大鹿 ・FC店舗譲受け1店舗 (閉店は11店舗)
4	「BOOKOFF+(プラス)」 (1以外の複合店)		「BOOKOFF」と他事業 との複合店舗 (1より小型)	37	6,517 (11,455)	15.6% (Δ1.6pt)	2	・菊名駅東口 ・聖蹟桜ヶ丘オーパ(リプレイス)
5	リユース事業単独店		リユース事業単独店	13	793 (1,583)	1.9% (+0.1pt)	1	・FC店舗譲受け1店舗
合計				322	41,811 (68,789)	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	

BOOKOFF既存店のトレンドや個別の環境事情により、09.3期までの既存店売上は前年を下回るも、今期利益目標である「経常利益1億×8館」の進捗は順調。

BSB損益実績(4~12月)				売上高		経常利益			背景
No	BSB館名	坪数	タイプ	実績	前年比	実績	計画比	前年比	
1	東千葉祐光	877	郊外	577,207	97.0%	52,374	99.2%	188.7%	
2	多摩永山	1,457	郊外	697,659	90.5%	92,718	89.5%	118.7%	駐車場減による休日客数減
3	仙台泉古内	788	郊外	394,448	102.0%	100,566	123.4%	161.7%	震災で4月全休も5月以降売上前年比112%
4	国道1号多摩川大橋	528	郊外	553,371	86.1%	81,000	77.7%	70.6%	客数飽和→川崎港町出店による分散
5	広島大手町	587	都市	479,359	99.3%	47,716	81.7%	103.3%	9月計画外リニューアル
6	横浜瀬谷南台	662	郊外	444,516	98.6%	82,640	98.6%	119.2%	
7	2号神戸長田	530	郊外	369,561	100.7%	66,716	101.2%	151.9%	
8	町田中央通り	958	都市	948,529	95.2%	112,858	103.5%	138.8%	
9	横浜東戸塚OP	626	郊外	352,876	101.5%	53,654	114.6%	145.1%	
10	川崎モアーズ	616	都市	704,803	97.0%	138,368	93.3%	101.3%	8月計画外リニューアル
~2009.3期既存館		7,629		5,522,329	95.8%	828,609	97.0%	118.9%	売上におけるリユース事業比率は約50%
11	54号広島八木	801	郊外	382,053	108.9%	33,739	100.4%	135.1%	
12	鎌倉大船	724	郊外	472,132	95.7%	32,096	79.7%	190.9%	
13	名古屋みなと	1,463	郊外	748,088	104.0%	92,099	105.8%	170.6%	
2010.3期出店		2,988		1,602,273	102.5%	157,934	98.2%	164.9%	
14	大宮ステラタウン	1,325	郊外	556,457		43,652	116.0%		
15	409号川崎港町	1,409	郊外	720,995		131,175	118.0%		
16	荒川沖	1,428	郊外	394,318		6,641	37.0%		
2011.3期出店		4,162		1,671,770		181,469	108.8%		



- ・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
- ・売場面積(坪数)はリニューアルにより変動する場合あり

今期は計画通り5館のBSBを出店(駅前立地の中型館2館+郊外立地の大型館3館)。

上期

下期



栄スカイル(名古屋市中区)

売場面積 689坪(駅前型)
丸栄百貨店隣・三越百貨店向い
OPEN:2011年4月21日(木)
総投資額 159百万円



仙台さくら野(仙台市青葉区)

売場面積 935坪(駅前型)
東北最大 駅前百貨店内
OPEN:2011年5月12日(木)
総投資額 348百万円



248号西友岡崎(愛知県岡崎市)

売場面積 1,615坪(郊外型)
2~3F(1Fは西友食料品売場)
OPEN:2011年7月7日(木)
総投資額 324百万円



八王子みなみ野(東京都八王子市)

売場面積 1,708坪(郊外型)
2F(1Fはスーパー「sanwa」)
OPEN:2011年10月20日(木)
総投資額 317百万円

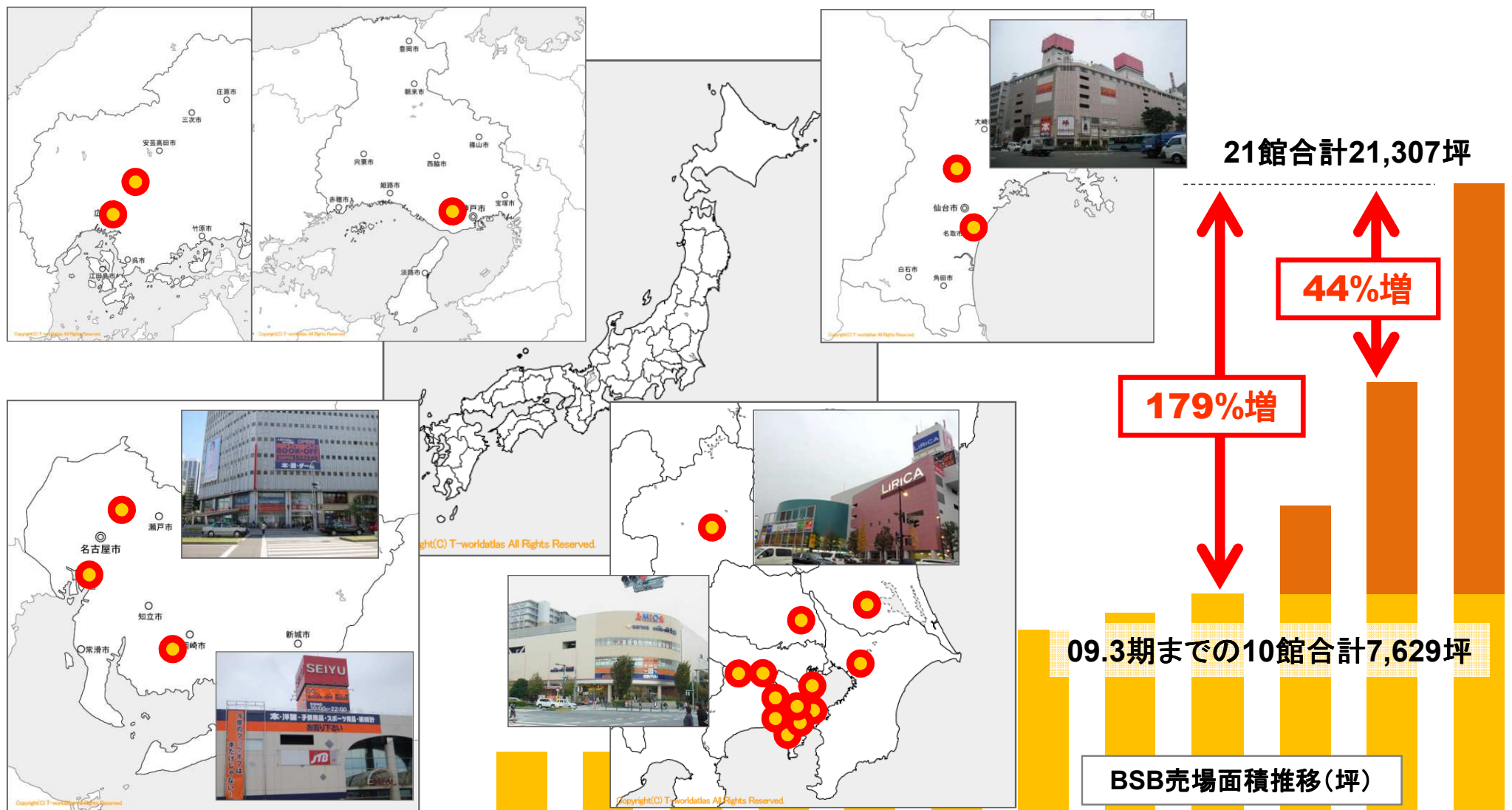


17号前橋リリカ(群馬県前橋市)

売場面積 1,766坪(郊外型)
3F(1Fはスーパー「カスミ」)
OPEN:2011年12月8日(木)
総投資額 341百万円

※ 総投資額=償却資産+リース資産+敷金保証金+棚卸資産
※ 八王子みなみ野はFC運営185坪を含む(直営部分は1,523坪)

BSBは16→21館に。売場面積は前期比+44%、**BOOK-OFF SUPER BAZAAR** になって3年で+179%増加。



01.3期 02.3期 03.3期 04.3期 05.3期 06.3期 07.3期 08.3期 09.3期 10.3期 11.3期 12.3期

2012年3月期 通期業績見通し

2011年11月2日に発表した通期業績予想に変更なし。

単位:百万円	2012/3期 期首予想	2012/3期 修正予想	構成比	前年比	増減
売上高	77,000	76,000	100.0%	103.6%	△1,000
営業利益	3,200	3,400	4.5%	123.7%	+200
経常利益	3,500	3,700	4.9%	117.2%	+200
当期純利益	1,600	1,700	2.2%	299.2%	+100
EPS(円)	88.33円	93.18円			+4.85円

見通しに関する注意事項



捨てたくない。
その気持ちに答えること。



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。