

関係各位

2024年10月期第3四半期 連結決算の概要

2024年9月12日
株式会社トップカルチャー

(1) 総括

当社グループの2024年10月期第3四半期連結決算（2023年11月1日～2024年7月31日）は、以下の通りです。

- ・売上高：140億41百万円（前年同期比 96.2%）
- ・営業損失：3億1百万円（前年同四半期営業損失 4億72百万円）
- ・経常損失：3億51百万円（前年同四半期経常損失 5億19百万円）
- ・親会社株主に帰属する四半期純損失：3億85百万円（前年同四半期純損失 5億77百万円）

事業転換における売上の状況

※収益認識基準適用前の総額売上高		(百万円)			
(既存店比較)		当年	前年	前年差	前年比
■蔦屋書店事業		12,886	13,669	△783	94.3%
■トップブックス(ふるいち)店舗		1,757 ※1	1,445	312	121.6%
	小売店舗事業計	14,643	15,114	△471	96.9%
(全店比較)		当年	前年	前年差	前年比
■蔦屋書店事業		13,346	14,553	△1,207	91.7%
■トップブックス(ふるいち)店舗		1,786	1,445	341	123.6%
	小売店舗事業計	15,132	15,998	△866 ※2	94.6%

※1.上記は、ゲーム・トレカ事業の転換効果を考慮した比較としております

※2.閉店店舗による影響 △903百万円（前期閉店と合わせ10店舗）

(2) 連結業績の要素別分析

中期3ヵ年計画の初年度となります。今期は、「持続可能な書店創りへのチャレンジ」を経営方針として掲げ、収益性の高い店舗モデルの再構築に努めるとともに、読書文化の継承を推進、書籍を中心にお客様のニーズに応えるサービスや商品を追求し、お客様の来店機会に繋がる書店創りを強化してまいりました。

新たな出版取次パートナーとなりましたトーハンの連携も間もなく1年となります。書籍の品揃えの充実を図るとともに、NFT デジタル特典付き出版物を販売、様々なオリジナル企画も不断に展開し、読書に触れる機会を創出いたしました。また EC 販売も順調に拡大させ、楽天市場に2店舗、Amazonに1店舗を出店し、リアルとネットの両軸で売上創造と顧客拡大を推進、今後も出店を拡大いたします。さらには物流倉庫とも連携し、雑貨文具についても書籍と同梱して配送させる仕組みを構築し、物流コストの安定化と書籍と物販が同時配送されることによる店舗作業の効率化を図りました。

2024年3月にオープンしました蔦屋書店イオンタウン仙台泉大沢店で好評いただいた、首都圏で展開する高級ブランド食品の定番棚の設置と、全国から有名な和菓子等を取り寄せた POP UP ショップを6月から既存店にも横展開いたしました。その他、人気通販ショップの POP UP ショップを多数店舗で順次展開し、特撰雑貨文具の売上が大きく伸びました。

化粧品 EC サイトを運営するノイン株式会社との協業で、コスメショップ「NOIN beauty」を2024年1月に蔦屋書店新潟万代（新潟県）に、6月に MORIOKA TSUTAYA（岩手県）にオープンいたしました。プレステージブランドから話題のブランドまでたくさんのコスメに気軽に会える新しい体験価値を提供、今月も蔦屋書店前橋みなみモール店（群馬県）にオープン、今後も出店拡大いたします。

また昨年から引き続き、ゲーム・トレカ販売事業を 28 店舗で”ふるいち”へ事業切替を完了、ガシャポンバンダイオフィシャルショップを 22 店舗に導入、様々なイベントも開催し来店機会や体験価値を創出いたしました。

前期 6 月に子会社化しました飲食事業の売上についても、連結売上高に寄与、事業個別の売上も前年を大きく上回り順調に推移いたしました。

しかしながら、グループ全体としましては、蔦屋書店事業 10 店舗の閉店による影響が大きく、連結売上高は前年を下回る結果となりました。

利益面につきましては、閉店にともなう人件費等の作業費や修繕費などによる閉店コスト増加、及び新店開業による先行コストにより、当期間の損失に影響いたしました。

(3) 今後の展望

中期 3 ヶ年計画に掲げております方針に従い、「持続可能な書店創りへのチャレンジ」を実施するべく、収益性の高い店舗モデルの再構築を進めてまいります。

引き続きトーハンとの連携を強化し、書籍のオリジナル企画を展開し続けていくとともに、一方で EC 店舗の出店もさらに拡大することにより、リアルとネット両軸で売上創造と顧客拡大に努め、読書文化を広げることを推進いたします。また物流網の更なる拡大により、雑貨文具全体の商品調達の効率化をさらに推進するとともに、当社以外の書店様へ当社取扱いの雑貨文具商品の展開を進めることで、相乗効果を創出してまいります。

物販商品については、地方では取扱いのない高級ブランド食品の展開、お取り寄せ食品や人気通販ショップの POP UP ショップの展開拡大、コスメショップの出店拡大、新規取扱いのファッションアイテム等の導入推進をさらに強化し、売場・商品の拡充を図ってまいります。

以上のとおり、新たな基盤づくりのための積極投資を実施し、読書文化を広げながら多様化したニーズに沿ったライフスタイルを提案、早期黒字化を目指し、持続可能な書店創りを実現してまいります。

本文書に関するお問い合わせ先：株式会社トップカルチャー 取締役財務部長兼管理部長 遠海 武則
〒950-2022 新潟市西区小針4-9-1 電話 025-232-0008