

関係各位

2024年10月期 連結決算の概要

2024年12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月期連結決算（2023年11月1日～2024年10月31日）は、以下の通りです。

- ・売上高：184億14百万円（前年同期比 97.2%）
- ・営業損失：5億1百万円（前年同四半期営業損失 8億2百万円）
- ・経常損失：5億77百万円（前年同四半期経常損失 8億88百万円）
- ・親会社株主に帰属する四半期純損失：7億17百万円（前年同四半期純損失 13億76百万円）

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 | 16,783 | 17,570 | △787 | 95.5% | |
| ■トップブックス(ふるいち)店舗 | 2,163 ※1 | 1,920 | 243 | 112.6% | |
| 小売店舗事業計 | 18,946 | 19,490 | △544 | 97.2% | |
| (全店比較) | 当年 | 前年 | 前年差 | 前年比 | |
| ■蔦屋書店事業 | 17,440 | 18,686 | △1,246 | 93.3% | |
| ■トップブックス(ふるいち)店舗 | 2,345 | 1,920 | 425 | 122.1% | |
| 小売店舗事業計 | 19,785 | 20,606 | △821 ※2 | 96.0% | |

※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 △985百万円（前期閉店と合わせ11店舗）

(2) 連結業績の要素別分析

新中期経営計画（2024年10月期～2026年10月期）の初年度となる第40期は、読書文化を継承していくための“持続可能な書店創り”の方針のもと、計画を遂行すべく、様々な取り組みを実施してまいりました。

昨年10月に新たな出版取次のパートナーとなりました株式会社トーハンの連携も1年が経過、書籍の品揃えの充実を図ると共に、NFT デジタル特典付き出版物の販売も開始し、オリジナル企画を不断に展開してまいりました。一方、オンラインでの販売強化にも取り組み、2023年12月にはEC1号店をリニューアルオープン、その後も順次新規に開業し、1年間で合計4店舗のECショップをオープンするなど、リアル店舗と両輪での販売も強化してまいりました。そのEC店舗では、トーハンの倉庫在庫と連携していることに加え、当社50店舗以上にある在庫とも連携することにより、圧倒的な品揃えで販売できる仕組みを構築したことで、販売を拡大してまいりました。

その他、物流に関してもトーハンの物流倉庫と連携し、物販と書籍と同時配送する新たな仕組みも構築し、コスト抑制と店舗運営の効率化を図ってまいりました。

さらに、複合書店の強みを活かし書籍×〇〇の掛け合わせにチャレンジ、新規事業や商品、サービスによりお客様に感動体験や自己発見を提供することで、蔦屋書店事業とのシナジー効果を最大化すべく取り組んでまいりました。新規事業においては、前期より展開を開始したDAISOやガシャポンバンダイオフィシャルショップのほか、コスメのECサイトを運営する企業と提携した、初のリアルコスメショップ「NOIN beauty」を4店舗オープンするなど、年齢や性別を問わず需要が拡大している分野の拡大により、幅広い年齢層の来店機会を創出することができました。また、新規ファッション

アイテムや高級食品ブランド、全国から取り寄せた有名菓子、全国観光地の物産展、人気通販ショップのPOP UP ショップを展開拡大した他、イベントも多数開催し“体験”できる店舗創りに取り組みました。

また、2024年3月には、「イオンタウン仙台泉大沢店」を新規オープン、順調な推移により、売上高創出に寄与しております。

グループ子会社でありますスポーツ関連事業、訪問看護事業、飲食事業につきましては、それぞれの売上は前年を上回り、連結売上高にも寄与いたしました。特に2023年6月にグループ化した株式会社メソッドカイザーが運営するタリーズコーヒーは、売上が前年を大きく上回る推移を続けており、連結売上高への増加要素に大きく寄与しております。

今後、グループ企業間における会員連携により、新しい顧客体験やサービスを提供するための、自社会員IDの構築を準備しております。

以上により、当期の連結業績は売上高184億円、当期純損失7.1億円となり、売上高は店舗の撤退が影響し前年を下回ったものの、それぞれの利益においては前年を上回る結果となりました。

また、中期経営計画をベースとして2023年12月14日に公表した業績予想値からは、売上高+6.2億円、当期純損失+1.5億円と、いずれも上振れする結果となり、中期経営計画の1年目は、概ね計画通りに進捗し、収益改善が進んだ結果となりました。

(3) 今後の展望

次期につきましても、引き続き中期経営計画2年目として、読書文化を継承していくことを目的とした“持続可能な書店創り”の方針のもと、書籍を中心とした業態連携や新規商品導入へのチャレンジを加速させ、本から繋がる／本へと繋がる売場創りを強化、新規の来店や再来店に繋がるイベントも多数開催してまいります。

また蔦屋書店事業とグループ子会社4社との連携強化による、相乗効果の最大化を図ることにより、グループの黒字化を目指してまいります。

2024年3月に経済産業省主導で立ち上げられた「書店振興のためのプロジェクト」が始動したことにより、当社の書店業界における役割がより明確となった中で、文化商材である“本”というものをお客様に届け続け、読書という“人”にとってかけがえのない文化を承継していくこと、ひいては書店業界を変革し、永続するための儲かる書店創り、及び業界の事業承継問題に真剣に取り組むことを使命とし、町から書店を守ることで、中長期的な企業価値向上のため計画を実行してまいります。

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