

関係各位

2025年10月期第1四半期 連結決算の概要

2025年3月13日
株式会社トップカルチャー

(1) 総括

当社グループの2025年10月期第1四半期連結決算（2024年11月1日～2025年1月31日）は、以下の通りです。

- ・売上高：48億94百万円（前年同期比 96.5%）
- ・営業利益：4百万円（前年同四半期営業損失 31百万円）
- ・経常損失：16百万円（前年同四半期経常損失 48百万円）
- ・親会社株主に帰属する四半期純損失：28百万円（前年同四半期純損失 56百万円）

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	4,332	4,398	△66	98.5%
■トップブックス(ふるいち)店舗	670 ※1	660	10	101.6%
小売店舗事業計	5,002	5,058	△56	98.9%
（全店比較）	当年	前年	前年差	前年比
■蔦屋書店事業	4,610	4,859	△248	94.9%
■トップブックス(ふるいち)店舗	688	660	28	104.3%
小売店舗事業計	5,299	5,519	△220 ※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 △458百万円（前期閉店と合わせ9店舗）

(2) 連結業績の要素別分析

中期経営計画（2024年10月期～2026年10月期）の2年目として、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、書籍を中心とした“書籍×〇〇”による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を多数開催し、店舗の付加価値を追求してまいりました。創業当初からの書店ではない、業種を組み合わせた複合書店としてのアプローチを再構築いたしました。

中心となります書籍は、出版取次の株式会社トーハンと連携し、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、オリジナル企画の展開を強化し、本を「売る」から「贈る」購入スタイルも提案いたしました。一方、オンラインでの販売強化にも取り組み、2023年12月より取り組んでおりますECショップも順次新規に開業し、現在4店舗のECショップを展開しております。リアル店舗との両輪での販売を強化し、お客様へ読書に触れる機会を創出しております。

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。

加えて複合書店の強みを活かし、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、新規の来店や再来店の増加に繋がり、蔦屋書店事業とのシナジー効果も最大化するべく取り組んでまいりました。

新規事業においては、DAISO やガシャポンバンダイオフィシャルショップは引き続き好調を維持しているほか、コスメ EC サイト企業と提携したリアルコスメショップ「NOIN beauty」を展開拡大いたしました。また、既存のゲーム・トレカ販売事業を子会社の同事業（ふるいちトップブックス）に転換をし、年齢や性別を問わず需要が拡大している分野の拡大を行い、幅広い年齢層の来店機会を創出することができました。

さらに、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 ショップを展開強化し、日常を彩る・非日常を演出する商品を提案いたしました。イベントも多数開催し、買い物だけではなく、また行きたいとお客様に思っただけの繋がりでの創出に取り組ましました。

居心地の良い店舗・空間を創出するため、当社が運営する蔦屋書店の約半数に Café を併設しております。併設しております Café は、一部店舗を除き子会社のタリーズコーヒーFC 事業にて運営し、今後も未導入の既存店舗への新規導入を推進してまいります。

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、ゲーム・トレカ販売事業につきましては、それぞれの売上は前年同四半期を上回り、連結売上高にも寄与いたしました。特に、飲食事業及びゲーム・トレカ販売事業においては、売上、利益共に前年を大きく上回る結果となりました。引き続き、蔦屋書店事業を軸とした新たなトップカルチャー経済圏を創出すると共に、今後は、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 の構築準備も進めてまいります。

以上により、当第 1 四半期の連結業績は、売上高 48 億 94 百万円、営業利益 4 百万円、経常損失 16 百万円、四半期純損失 28 百万円となり、売上高は不採算店舗 3 店舗の撤退が影響し前年を下回ったものの、収益改善の取り組みにより、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。

(3) 今後の展望

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。

第 2 四半期以降につきましても、中期経営計画の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、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、多種多様なイベントや POP UP ショップも多数展開し、本から繋がる／本へと繋がる売場拡大、“ここにしかない”を感じられる感動体験や自己発見ができる店舗創りを強化し、新規の来店や再来店、売上増加に繋げてまいります。

また、引き続き不採算店舗の閉店に加え、既存店舗の改装を推進することで、店舗の収益改善に取り組んでまいります。

加えて、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。

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 取締役経営企画室長兼管理本部長 吉田勝一
〒950-2022 新潟市西区小針4-9-1 電話 025-232-0008