

2024年10月期第1四半期 連結決算の概要

2024年3月14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1四半期連結決算（2023年11月1日～2024年1月31日）は、以下の通りです。

- ・売上高：50億73百万円（前年売上高53億96百万円）
- ・営業損失：31百万円（前年営業利益39百万円）
- ・経常損失：48百万円（前年経常利益21百万円）
- ・親会社株主に帰属する四半期純損失：56百万円（前年純利益11百万円）

| 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 | 4,839 | 5,185 | △346 | 93.4% |
| ■トップブックス(ふるいち)店舗 | 659 | 493 | 166 | 133.7% |
| 小売店舗事業計 | 5,498 | 5,678 | △180 | 96.8% |
| （全店比較） | 当年 | 前年 | 前年差 | 前年比 |
| ■蔦屋書店事業 | 4,859 | 5,472 | △613 | 88.8% |
| ■トップブックス(ふるいち)店舗 | 659 | 493 | 166 | 133.7% |
| 小売店舗事業計 | 5,518 | 5,966 | △447 | 92.5% |
| ※閉店店舗による影響 △266百万円/6店舗 | | | | |

(2) 連結業績の要素別分析

中期3ヵ年計画の初年度、「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てまいりました。当期間においては、昨年10月より書籍取次の新たなパートナーとなりました株式会社トーハン様との連携を強化し、書籍の品揃えの充実を図り、加えて限定POPUPショップの導入、ECでの販売連携、物流倉庫の活用と、新たな売上創出のために取組みを拡大してまいりました。また昨年引き続き、ふるいちトップブックスへのゲーム事業の切替1店舗、ガシャポンオフィシャルショップを3店舗導入、更に1月には蔦屋書店新潟万代にコスメECサイトと協業したコスメセレクトショップ「NOIN beauty」を導入いたしました。前期中から進めているDAISO、加えて前期に子会社化した株式会社メソッドカイザーの飲食事業の売上も牽引し売上伸長に奏功しました。しかし、蔦屋書店事業の店舗数減少が大きく影響し、売上高としては前年同四半期を下回る結果となりました。引き続き、書籍と相性の良いものを組み合わせ合わせた新しい売場創りを推進することで、売上創出に努めてまいります。

1月31日には蔦屋書店仙台泉店（同店内のタリーズコーヒーも同様）を移転のため閉店しましたが、3月9日に蔦屋書店イオンタウン仙台泉大沢店として生まれ変わり、連日多くのお客様にご来店いただいております。同店では品揃えをこれまで以上に強化し、書籍は在庫30万冊、特撰雑貨文具においては、これまでに取扱いのない新規商材を拡充し、当社店舗の中でも品揃えNO.1の店舗となっております。また同店はBOOK&CAFEスタイルの店舗となっており、当社グループ初となる「タリーズコーヒー&ティー」での展開をしております。他にも「ふるいち」、「ガシャポン」も併設しております。

しかし、当期間は、引き続き事業切替による改装コスト、及び仙台泉店の閉店に伴うコスト増加が影響し、減益となりました。

(3) 今後の展望

中期経営計画に掲げました方針に従い、書店の「リモデル」へのチャレンジ推進、そのための成長事業への事業転換及び積極投資、撤退選定方針に基づく不採算店舗の撤退を実行する一方、早期収益モデルの新規出店を3年間で最大6店舗（前述のイオンタウン仙台泉大沢店含む）計画いたします。

またグループ企業それぞれの強みを生かしたサービス連携による顧客満足度の向上も合わせ、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