

関係各位

2025年10月期第2四半期(中間期)連結決算の概要

2025年6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2025年10月期第2四半期（中間期）連結決算（2024年11月1日～2025年4月30日）は、以下の通りです。

- ・売上高：93億2百万円（前年同期比95.0%／既存店同期比99.8%）
- ・営業損失：1億11百万円（前年中間期営業損失1億62百万円）
- ・経常損失：1億49百万円（前年中間期経常損失1億92百万円）
- ・親会社株主に帰属する中間純損失：2億62百万円（前年中間期純損失2億18百万円）

(2) 連結業績の要素別分析

中期経営計画（2024/10月期～2026/10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、書籍を中心とした“書籍×〇〇”による店舗の付加価値を追求してまいりました。本から繋がる／本へと繋がる業種や品揃え、イベント、サービス等の複合化を推進し、新規来店や再来店の創出に取り組んでおります。

取り組みの中心となります書籍は、出版取次の株式会社トーハンの連携強化を継続、書籍の品揃えの充実を図るとともに、店舗ではオリジナル企画やフェアを多数展開、また、本の購入を“売る”から“贈る”スタイルの企画も新たに実施いたしました。一方、EC販売も1年で5店舗に出店を拡大、前年比495%と大幅に上回り、リアルとネットの両輪で売上と読書と触れ合う機会を創出いたしました。加えて、読書に触れ合うイベントを開催したり、書店以外で本を贈り合う“ブックライブラリー”を開設し、読書文化継承の新たな取り組みも挑戦いたしました。今後は、公共事業への参入も検討しており、書店がない市町村に読書との出会い創出の取り組みにも尽力してまいります。

また、創業当初からの複合書店の強みを活かし、書籍と掛け合わせた業種や商品で蔦屋書店事業とのシナジー効果最大化を推進いたしました。日常を豊かに、非日常の発見に繋がるオリジナリティを追求、ガシャポンバンダイオフィシャルショップやコスメECサイト企業と提携したリアルコスメショップ「NOIN beauty」の展開拡大、タリーズコーヒーの飲食事業やゲーム・トレカ販売事業の強化・拡大も継続して進めております。加えて、人気通販ショップや観光地物産展等のPOP UPショップ、新規ファッションアイテムや全国有名店の人気お取り寄せ食品、シーズン企画等の展開拡大により、来店機会を創出するとともに、書籍との併売率上昇に取り組み、特撰雑貨文具は既存店前年比107.0%と堅調に成長しております。今後は、当社で取り扱っております特撰雑貨文具を他の書店でも展開し、当社出店エリア外でも持続可能な書店創りに貢献してまいります。

さらに、売場効率向上による収益改善を目的とした店舗改装を実施いたしました。既存店舗の取扱い事業や商品を見直し、書籍を中心に、よりご来店いただく楽しさを感じていただける店舗に生まれ変わらせることで、お客様に感動・発見を体験してもらい、再来店へと繋がり、結果持続可能な書店となるよう改装を進めております。併せて、店舗の運営効率化も引き続き見直しを行い、コスト削減だけではなく従業員が働きやすい環境を整えることで、中期経営計画の方針・目標達成に向け、進んでまいります。

なお、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、売上高が前年中間期を上回り、連結業績に寄与いたしました。グループビジョンであります「MAKE LIFEVALUE.」のもと、蔦屋書店事業を軸とした各子会社との連携を強化しております。スポーツ以外の学びを通して子供たちの可能性を応援、地域のお客様へ読書習慣を拡大し、イベント開催を通じて体験や感動を届け、コミュニティを創出、サステナビリティの高まりに伴うリユースの強化にも取り組みました。

以上により、当中間期の連結業績は、売上高 93 億 2 百万円、営業損失 1 億 11 百万円、経常損失 1 億 49 百万円、中間純損失 2 億 62 百万円となりました。売上高は、不採算店舗 7 店舗の撤退が影響し前年を下回りましたが、主軸であります書籍や特撰雑貨文具は、当社の取り組みによる効果により、堅調に推移いたしました。利益は、既存店舗の収益改善が進みましたが、閉店や改装に伴う大幅なコスト増が影響いたしました。

(3) 今後の展望

下半期につきましても、中期経営計画の“持続可能な書店創り”の方針のもと、引き続き書籍を中心とした売場を拡大し、永続するための儲かる書店を創り、読書という“人”にとってかけがえのない文化を継承するべく、読書と触れ合う機会を創出し、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。

トーハンとの連携強化を継続、書籍のオリジナル企画やフェア、イベント開催を拡大するとともに、EC 販売も強化し、リアルとネットの両輪で売上創造と顧客拡大に努めてまいります。“ここにしかない”を感じられるオリジナリティある店舗を目指し、ひとりひとりの生活をより豊かにするべく、お客様とのタッチポイント UP に繋げてまいります。

また、既存店舗の改装も継続して実施、併せて店舗の運営効率化も行い、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。

グループ子会社 4 社との連携も強化し、蔦屋書店事業との相乗効果の最大化を図り、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