

関係各位

2025年10月期第3四半期 連結決算の概要

2025年9月11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3四半期連結決算（2024年11月1日～2025年7月31日）は、以下の通りです。

- ・売上高：132億50百万円（前年同期比94.4%／既存店同期比101.0%）
- ・営業損失：2億21百万円（前年同四半期営業損失3億1百万円）
- ・経常損失：2億84百万円（前年同四半期経常損失3億51百万円）
- ・親会社株主に帰属する四半期純損失：4億7百万円（前年同四半期純損失3億85百万円）

(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）“持続可能な書店創り”の方針のもと、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、書籍を中心とした既存店舗の売場改装や商品選定、新規企画・事業の導入等に取り組み、3ヵ年計画の振り返りがスタートいたしました。

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を一層強化し、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することで、お客様に新たな読書体験を提供、さらに、本の購入を“売る”から“贈る”新たなスタイルの企画にも挑戦し、大型店を中心に好調な成果を収めております。一方で、EC販売においては、2025年7月度の売上が過去最大を記録し、第3四半期累計では前年比304.0%と大幅に上回り、リアルとネットの両輪で売上拡大と読書機会の創出を実現しております。

また、創業当初からの強みである複合書店としての特性を活かし、書籍と親和性の高い業種や商品の融合を積極的に図ることで、蔦屋書店事業とのシナジー効果の最大化を推進いたしました。日常を豊かに、非日常の発見を提供するオリジナリティを追求した取り組みを強化いたしました。6月8日に蔦屋書店 龍ヶ崎店（茨城県）店内に、リアルコスメショップ「NOIN beauty」6号店目をオープン、7月5日に蔦屋書店 前橋吉岡店（群馬県）店内に、ゲーム・トレカ販売事業のふるいちトップブックスとアミューズメントパークをオープンいたしました。さらに、人気通販ショップや話題の食品を全国から取り寄せたPOPUPショップの展開・拡大、新たなファッションアイテムや季節ごとの企画商品等の積極的な導入により、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むことで、書籍を中心とした“書籍×〇〇”による成果が奏功し、特撰雑貨文具は既存店前年比105.3%と成長しております。

さらに、売場効率の向上による収益改善を目的として、既存店舗の改装を推進いたしました。取扱事業や商品の構成を見直し、売場を再構築することで、ご来店いただくお客様に楽しさや発見、感動を感じていただける店舗に生まれ変わらせ、再来店へと繋がる書店創りを進めております。併せて、店舗運営の効率化につきましても継続して取り組んでおり、単なるコスト削減にとどまらず、従業員にとって働きやすい環境の整備を推進しております。これらの取り組みを通じて、中期経営計画に掲げた方針・目標の実現に向け、着実に前進しております。

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、当四半期の連結業績は、売上高 132 億 50 百万円、営業損失 2 億 21 百万円、経常損失 2 億 84 百万円、純損失 4 億 7 百万円となりました。売上高は、契約満了等により 8 店舗の営業を終了したことが影響し、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、閉店や改装に伴う大幅なコスト増が影響いたしました。既存店舗の収益改善が進み、前期からは改善いたしました。

(3) 今後の展望

9 月 26 日群馬県伊勢崎市に、新たに「蔦屋書店 いせさきガーデンズ店」をオープンいたします。中期経営計画の“持続可能な書店創り”の方針のもと、読書文化を継承するべく、地域に根差した複合書店を出店いたします。併せて、既存店舗の成長にも取り組み、読書という“人”にとってかけがえ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、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、蔦屋書店店内に、新たに楽天モバイルショップが 8 月より段階的にオープンしております。今後も出店を拡充し、その他、蔦屋書店事業の付加価値を上げるための新規業種、商品、企画の導入につつましても強化してまいります。

さらに、既存店舗の売場改装、取扱事業や商品構成を見直し、既存店舗の成長も強化するとともに、店舗運営の効率化の検証・実行も加速させ、グループ子会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、グループの早期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