

関係各位

2025年10月期 連結決算の概要

2025年12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月期連結決算（2024年11月1日～2025年10月31日）は、以下の通りです。

- ・売上高：173億33百万円（前年同期比94.1% / 既存店同期比101.6%）
- ・営業損失：3億91百万円（前年同期営業損失5億1百万円）
- ・経常損失：4億76百万円（前年同期経常損失5億77百万円）
- ・親会社株主に帰属する四半期純損失：7億31百万円（前年同期純損失7億17百万円）

(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“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”の付加価値創出と、新規来店や再来店の促進に取り組みました。本から繋がる／本へと繋がる商品、事業、企画、イベント等を新規導入し、その導入に伴う売場改装を実施、書籍との複合化を推進いたしました。

取り組みの中心となります書籍は、品揃えを拡充、1年で100超のオリジナル企画やフェアを間断なく展開し、既存店ベースでは堅調な推移となりました。また、EC販売は、2025年7月には過去最大の売上を記録するとともに、前年売上の2.5倍を上回る伸びとなりました。これらの取り組みにより、リアルとネットの共創により売上を創出いたしました。

特撰雑貨文具は、複合書店の強みを活かし“書籍×〇〇”の掛け合わせによるタッチポイントUPのため、定番商品の入替え、新規ファッションアイテムや名店の人気食品のお取り寄せ導入、シーズン企画は企画内容の充実と展開数を拡大、加えて、人気通販ショップや観光物産展等のPOPUPショップも強化いたしました。さらに、蔦屋書店前橋吉岡店（群馬県）に韓国食品を取り揃える「韓ビニ」をオープン、サントリーグループの新サービス「TAG LIVE LABEL」の専用ドリンク自動販売機を38店舗に導入、コスメセレクトショップ「NOIN beauty」6号店目を蔦屋書店龍ヶ崎店（茨城県）に、「楽天モバイルショップ」を新潟県の店舗を中心に11店舗オープン、書籍×〇〇による成果が奏功し、特撰雑貨文具の売上は、既存店同期比104.3%となりました。

また、9月26日に群馬県に蔦屋書店いせさきガーデンズ店（759坪）をオープンいたしました。同店は、伊勢崎市の行政センターや多数の専門店が入ります商業施設「いせさきガーデンズ」の大規模リニューアルオープンに際し、引き続き施設内に outlet となりました。地域最大級の書籍の品揃え、日々の生活を豊かにする食品や雑貨を取り揃え、文具は高級筆記具やデザイン文具の他、ペン工房も設置、子育てファミリー向けのキャラクター商品等も展開し、見て選んで楽しめる店舗となります。併設のタリーズコーヒーは120席超を設け、施設内の買い物中、休憩で利用される方が多く、蔦屋書店事業とのシナジー効果を生み出しております。同じく併設するふるいちトップブックスでは、日替わり商品で開店前から行列ができ、ゲーム・トレカ事業の売上を牽引いたしました。

グループ子会社でありますゲーム・トレカ事業、Café 事業、スポーツ関連事業、訪問看護事業につきましては、それぞれの売上が前年を上回り、連結売上高に大きく寄与いたしました。

第 41 期の店舗状況については、蔦屋書店におきまして、1 店舗の出店、契約期間満了等に伴う 8 店舗の営業終了により、店舗数は 46 店舗となりました。また、グループ子会社におきましては、5 店舗の出店、蔦屋書店の閉店に伴う 2 店舗の営業を終了し、子会社の店舗数 54 店舗と合わせ、グループ全体の店舗数は 100 店舗（2025 年 10 月 31 日時点）となりました。

以上の結果、当連結会計年度の業績は、連結売上高 173 億 33 百万円（前期比 94.1%）、営業損失 3 億 91 百万円（前期は営業損失 5 億 1 百万円）、経常損失 4 億 76 百万円（前期は経常損失 5 億 77 百万円）、親会社株主に帰属する当期純損失 7 億 31 百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純損失 7 億 17 百万円）となりました。売上高は、営業を終了した店舗の影響から前年を下回りましたが、中期経営計画の取り組みにより、主軸であります書籍や特撰雑貨文具は、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

次期は中期経営計画の最終年度として、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、持続可能な書店創りの方針のもと、引き続き読書と触れ合う機会を創出するべく提案力を向上させ、オリジナル企画や施策および EC 販売を強化、加えて書籍を中心とした事業展開や新規商品・企画の導入を加速いたします。読書文化をひろげるとともに、複合書店の強みを活かし、お客様とのタッチポイント向上に努めてまいります。併せて、売場改装と店舗の運営効率化を実施し、早期黒字化を目指します。

11 月 1 日に、蔦屋書店八王子みなみ野店（東京都）店内に併設されてましたタリーズコーヒーを事業承継し「タリーズコーヒー八王子みなみ野店」としてリニューアルオープンした他、新たな FC 事業として「買取大吉」を 11 月 20 日に MORIOKA TSUTAYA（岩手県）にオープンいたしました。買取大吉はオープンから多くのお客様にご来店いただき、想定を上回る好調なスタートとなりましたので、今後の成長に繋げてまいります。

加えて、グループ子会社 4 社との連携も強化し、相乗効果の最大化を図り蔦屋書店事業の付加価値向上と、グループ全体の黒字化も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