

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×○○”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×○○”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、新規ファッショナブル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×○○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、引き続き施設内に出店となりました。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）店内に併設されてい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