



2026年1月29日

## 各 位

会 社 名 株式会社 トップカルチャー  
代表者名 代表取締役社長 CEO 清水 大輔  
(コード番号 7640 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役経営企画室兼管理本部長 吉田 勝一  
T E L 025-232-0008  
<https://www.topculture.co.jp>

## 上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）について

当社は、2024年10月末時点において、スタンダード市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、2025年1月21日に「上場維持基準への適合に向けた計画書」を提出し、その内容について開示しております。この度、当社の基準日である2025年10月31日時点における計画の進捗状況等を下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準への適合状況、計画期間及び改善期間

当社の2025年10月31日時点における東証スタンダード市場への適合状況は以下のとおりとなっており、流通株式時価総額について基準に適合しておりません。なお、流通株式時価総額基準について、2026年10月31日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2026年10月31日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、流通株式時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年5月1日に上場廃止となります。

当社は、下表のとおり、今回不適合となった流通株式時価総額を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通比率
当社の状況 (基準日時点)	2024年10月31日時点	8,053人	56,982単位	8.79億円	35.1%
	2025年10月31日時点	7,943人	55,618単位	9.98億円	34.3%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%	
適合状況	適合	適合	不適合	適合	
計画期間（改善期間）	—	—	2026年10月末	—	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株式等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

当社は、「流通株式時価総額」の基準を満たしていないため、流通株式時価総額の構成要素である「流通株式数」と「株価」のうち、「株価」を上昇させることに取り組んでまいります。

2023年8月17日に当社が発表した中期経営計画では、書店として”読書文化”を継承することを基本方針として掲げており、様々な施策を実現することが、中長期的な企業価値向上とその市場評価である株価上昇を実現できると考えております。

## 3. 上場維持基準に適合していない項目ごとの課題と取組内容

### 【課題】

当社は、創業から”書籍”以外にも文具雑貨等の販売やCD・DVD等のメディアを扱う「複合書店」として事業を営んでまいりました。その中でも、とりわけ収益性の高いCD・DVDのレンタル事業が、昨今のネット配信やストリーミングへのシフトチェンジにより売上が低迷し、企業全体の収益性が低下していることで、企業価値の低評価につながっていることが課題と考えております。

### 【取組内容】

当社が2023年8月17日に発表した中期経営計画では、創業からの柱である書店事業に改めて軸足を置き、”読書文化”を継承していくことを目的した「”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ました。そのよう中、2024年3月に経済産業省主導で立ち上げられた「書店振興のためのプロジェクト」が始動したことにより、当社の書店業界における役割がより明確となりました。本計画を実現し、文化商材である”本”というものをお客様に届け続け、読書という”人”にとってかけがえのない文化を継承していくこと、ひいては書店業界を変革し、永続するための儲かる書店創り、及び事業承継問題に真剣に取り組むことを使命とし、町から書店を守ることで、中長期的な企業価値向上を実現できるものであると考えております。

そのために当社が実行すべき項目は以下の通りです。

### (1) 中期経営計画の遂行

前述の当社の役割を全うするため、中期経営計画で掲げた、2年目である2025年10月期での黒字転換はならず、1年遅れますが3年目2026年10月期で連結営業利益の黒字転換を達成し収益力と財務強化を実現することが重要であり、その達成に向けて全力で取り組んでまいります。そのために実施することは以下の通りです。

#### ① 書店の”リモデル”への再チャレンジ

- ・新たな売上高の創出への再チャレンジ（新規事業等）  
～書籍と相性の良い新たな商材との組み合わせによる収益性の高いモデル店舗の創造
- ・出版物取次企業の変更  
～書店業界の課題への解決方針と当社の取組みに賛同する、新たなパートナーとの提携を実現

- ・書籍販売における新規戦略（EC 等）
    - ～多様化したニーズと販売チャネルに対応し、これまでにないプラスの売上を創造
  - ・店舗運営の DX 化の促進
    - ～収益性向上のため、店舗運営の効率化を図る
- ② 不採算店舗の早期撤退/新規出店計画
- ・黒字化のために収益化が見込めない店舗の早期撤退と、新たな収益源となる新規店舗の出店により、企業全体の収益性を向上
- ③ グループ企業との連携強化とトップカルチャー経済圏の拡大
- ・グループ会社ぞれぞれの顧客への商品提案と訴求力を高めることにより、書店へ来店するお客様以外への販路拡大と囲い込みを可能にする
- ④ 自社会員 ID の構築
- ・③を可能にするための、グループ間を横断した会員共通化のための会員システムの構築
- ⑤ グループ全体における ESG 活動の実施
- ・当社は創業より、企業理念「商業を通じて、地域社会に信頼される誠実な企業でありたい」に基づき、それを実現するための「日常的エンターテイメント」の提供”をミッションに掲げ、一人ひとりの暮らしをより豊かにすることに貢献  
これからも、グループ会社全てにおいて、それぞれの社会的責任と可能な地域貢献を明確にし、企業理念に基づいた事業活動を通じて、持続可能な社会の発展に貢献する

## （2） 株主への還元

当社は、財務基盤の強化を重視しながらも、評価いただいている株主への還元について、より多くの株主の皆様に喜んでいただけるような株主優待の見直しをするなど、更なる還元を実施するように取り組んでまいります。

また、現在無配としている配当の復活につきましては、復配できる状況を創るためにも、早期に収益化することを目指してまいります。

## （3） IR 活動の強化

当社は、自社ウェブサイト（<https://www.topculture.co.jp/ir/>）を通じて、IR 資料を開示しておりますが、今後は決算説明会の動画や説明会資料の公表も検討してまいります。

また、これまで投資家への説明会を実施するなど、情報開示や対話に努めてまいりましたが、今後もコンサルタント会社と緊密に連携し、これまでの全体説明会に加えて、個別説明会の回数を増やすなど、更に積極的に対話するように取り組んでまいります。

以上