

株式会社トップカルチャー

FY2026.2Q

2026年10月期 第2四半期 決算説明会資料

2026年6月19日
東証スタンダード：7640



INDEX

1. 連結業績ハイライト

2. 今後の成長戦略

3. Appendix

1. 連結業績ハイライト

2026年10月期 第2四半期 連結業績ハイライト

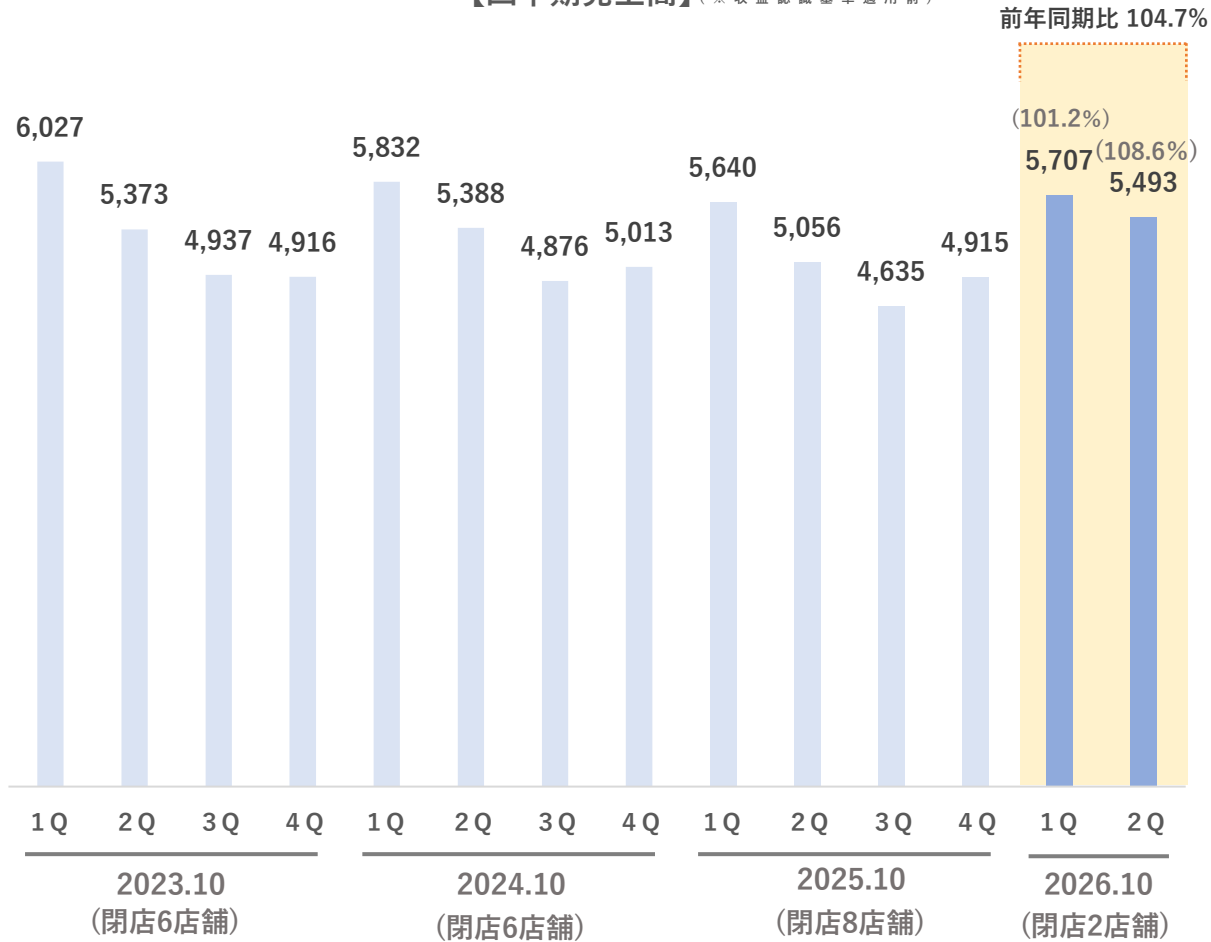
- 【売上高】 親会社は堅調に推移、子会社4社増収、4社の売上高は過去最高売上高
- 【営業利益】 店舗運営オペレーションを徹底的に見直し、コストの大幅な削減、店舗収益性向上
在庫管理の徹底により文具雑貨の粗利益率改善
新規事業/テナント増加、売場の収益構造の見直しにより利益率改善
子会社2社は過去最高利益（ゲーム・トレーディングカード事業、飲食事業）
- 【当期利益】 明文堂プランナーの事業承継により負ののれん益7.4億

| | 前期2Q累計 | 当期2Q累計 | 前年同期比 | 発表予想比 |
|--------------|--------------------------|--------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 売上高 | 実績値 93.0億 | 実績値 93.9億 | 実績値 101.1%(+0.9億) | 実績値 97.6%(▲2.2億) |
| | 収益認識基準 適用前総売上高 106.9億 | 収益認識基準 適用前総売上高 112.0億 | 収益認識基準 適用前総売上高 104.7%(+5.0億) | 収益認識基準 適用前総売上高 100.3%(+0.3億) |
| 営業利益 | ▲1.1億 | 1.4億 | +2.5億 | ▲1.3億 |
| 経常利益 | ▲1.4億 | 1.1億 | +2.6億 | ▲1.1億 |
| 当期純利益 | ▲2.6億 | 8.1億 | +10.7億 | +6.2億 |
| 売上高 (既存店) | 実績値 87.4億 | 実績値 86.2億 | 実績値 98.6%(▲1.1億) | - |
| | 収益認識基準 適用前総売上高 101.0億 | 収益認識基準 適用前総売上高 102.9億 | 収益認識基準 適用前総売上高 101.9%(+1.9億) | |

売上高推移/売上高増減要因 (百万円)

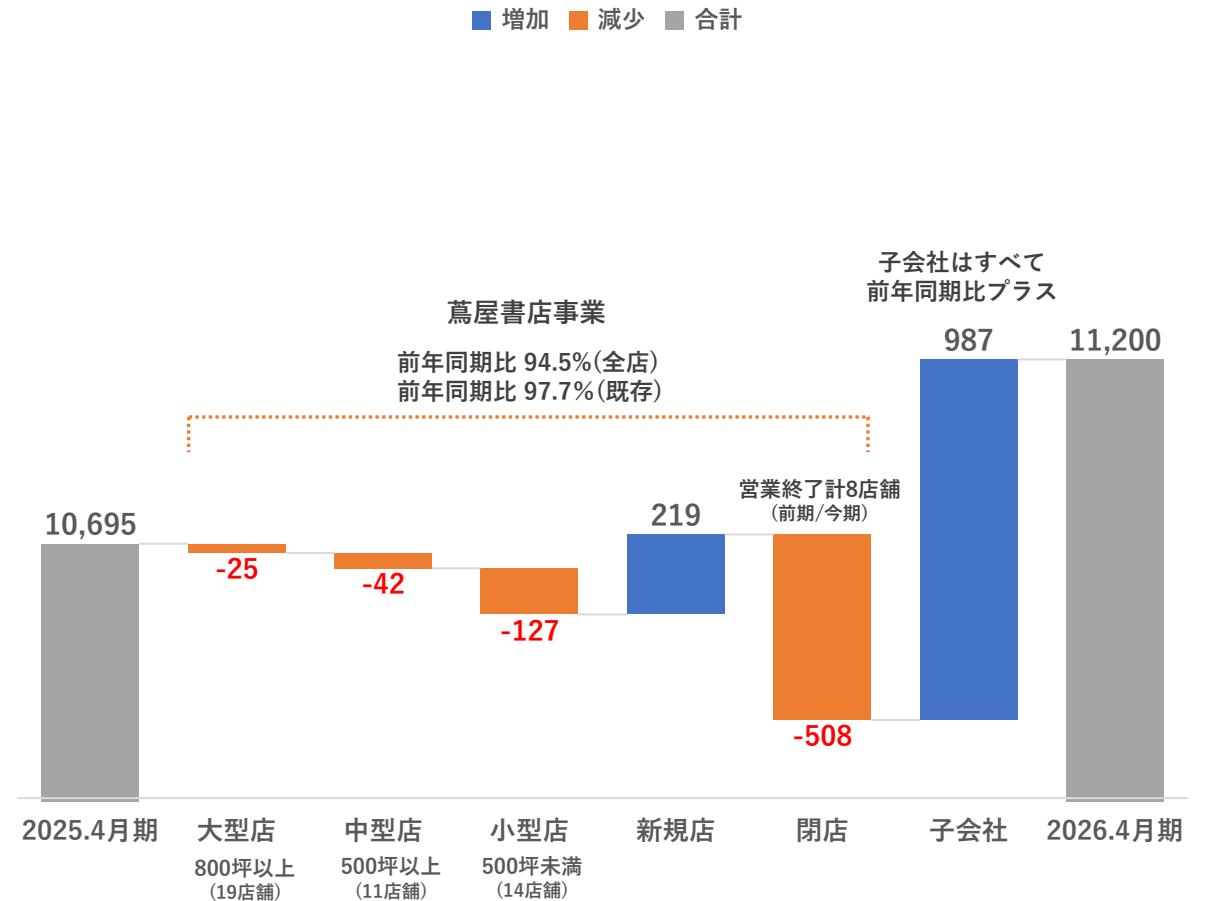
- ✓ 前年同期比104.7%、既存店前年同期比101.9% (収益認識基準適用前)
- ✓ 2026年4月1日より明文堂プランナーより事業承継9店舗の売上寄与
- ✓ 3年半で22店舗営業終了

【四半期売上高】(※収益認識基準適用前)



- ✓ 蔦屋書店新規事業が好調に推移
- ✓ 子会社4社が引き続き好調に推移(売上高前年同期比：126.2%) (収益認識基準適用前)
- ✓ 前期/今期営業終了(8店舗)による影響で▲5.0億

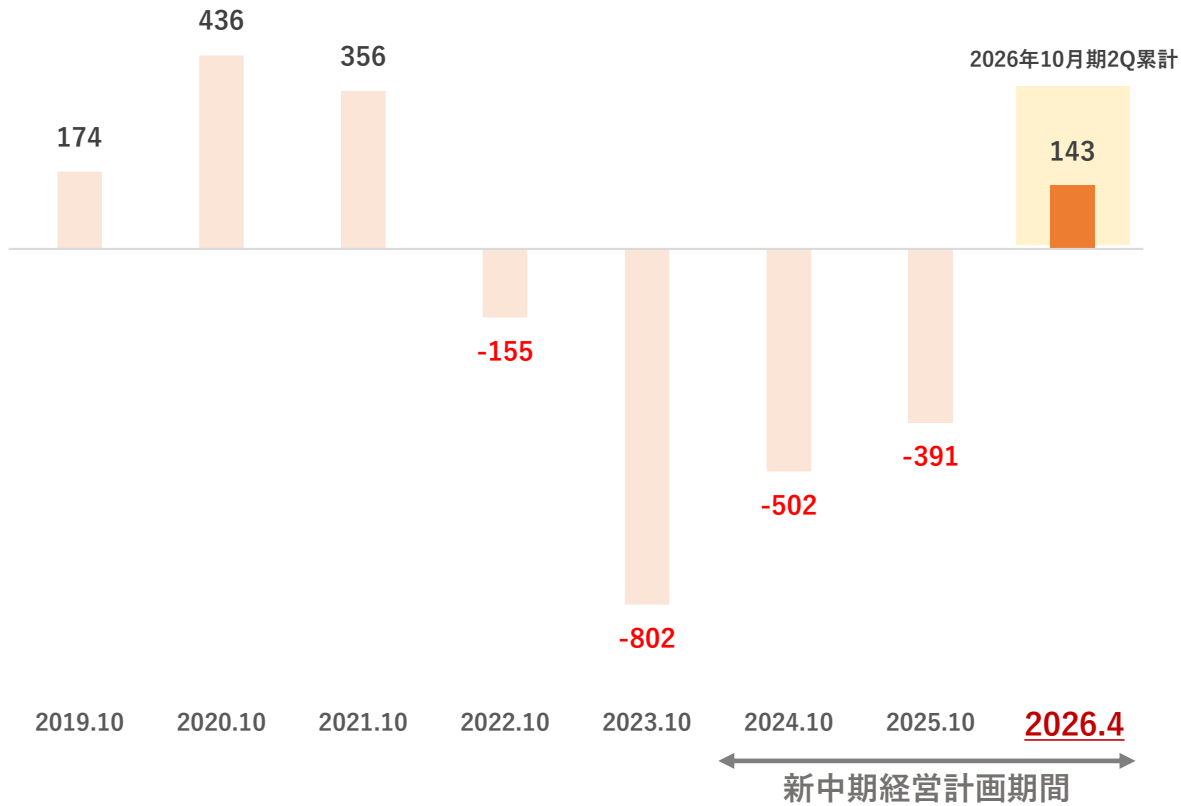
【売上高増減要因】(※収益認識基準適用前)



営業利益推移/営業利益 増減要因 (百万円)

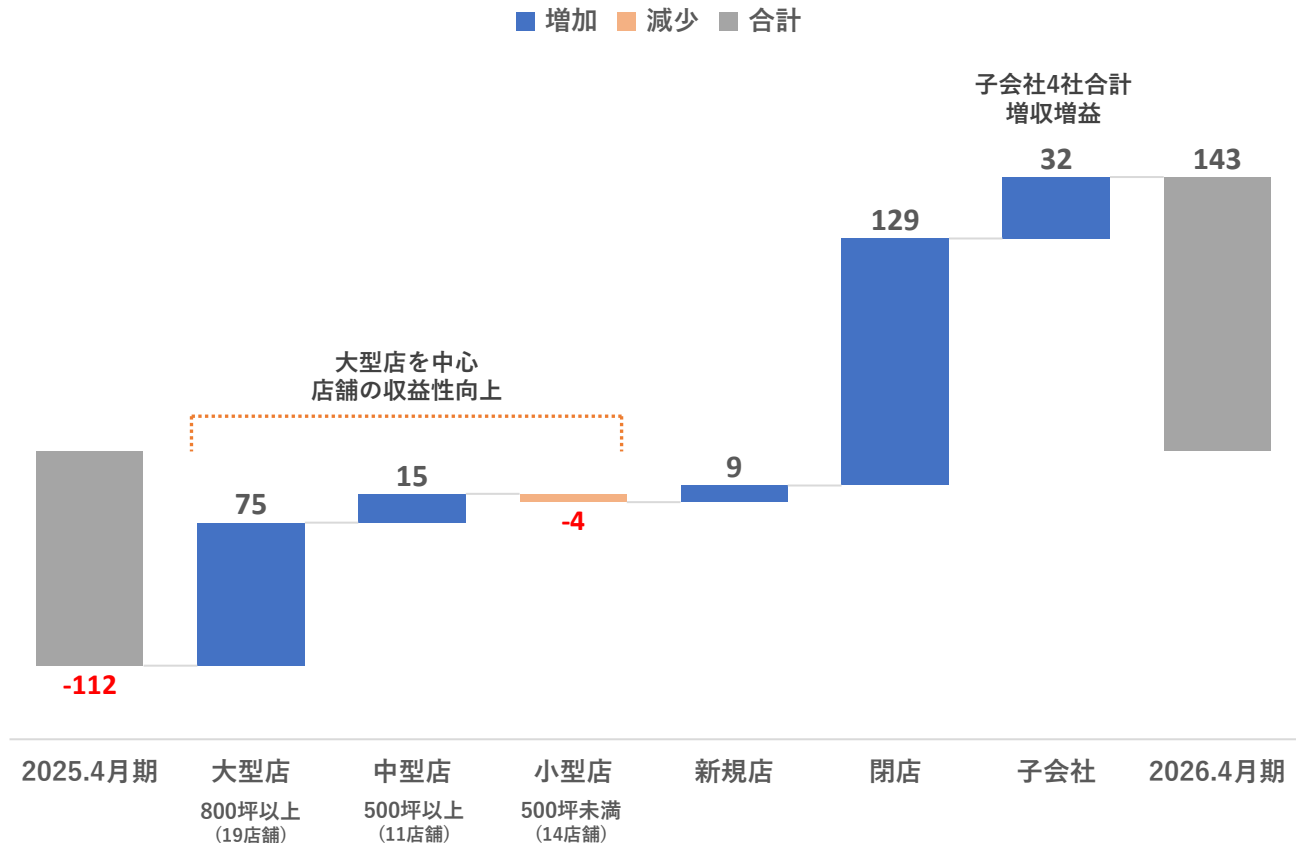
- ✓ 2026年10月期2Q累計1.43億、通期業績予想は未定に変更
- ✓ 明文堂のPMIに掛かる改装費用等精査中
- ✓ 2Q累計での黒字は4期ぶり

【営業利益推移】



- ✓ 店舗運営オペレーションを徹底的に見直し販管費を大幅に削減
- ✓ 新規事業が好調に推移
- ✓ 子会社の売上伸長により利益効果拡大
- ✓ 2026年10月期 営業終了店舗による閉店コストが想定より増加

【営業利益 増減要因】



部門別売上動向（百万円）※収益認識基準適用後

| | 2025年 10月期2Q | 2026年 10月期2Q | 前年同期比 | 増減額 | 構成比 |
|------------------|-----------------|-----------------|--------|------|--------|
| 書籍 | 5,336 | 5,128 | 96.1% | -207 | 54.6% |
| 特撰雑貨・文具 | 1,633 | 1,629 | 99.8% | -3 | 17.3% |
| 賃貸不動産収入 | 242 | 268 | 110.7% | +25 | 2.9% |
| レンタル | 261 | 200 | 76.5% | -61 | 2.1% |
| ゲーム・リサイクル | 85 | 98 | 115.2% | +12 | 1.0% |
| 販売用CD | 92 | 105 | 114.7% | +13 | 1.1% |
| 販売用DVD | 57 | 37 | 65.6% | -19 | 0.4% |
| その他 | 543 | 734 | 135.2% | +191 | 7.8% |
| 蔦屋書店事業計 | 8,252 | 8,203 | 99.4% | -48 | 87.3% |
| ゲーム・トレーディングカード事業 | 252 | 313 | 124.4% | +61 | 3.3% |
| スポーツ関連事業 | 110 | 113 | 103.1% | +3 | 1.2% |
| 訪問看護事業 | 99 | 109 | 110.0% | +9 | 1.2% |
| 飲食事業 | 588 | 659 | 111.9% | +70 | 7.0% |
| 連結合計 | 9,302 | 9,398 | 101.0% | +96 | 100.0% |

※株式会社明文堂を連結の範囲に含めたことに伴い、「蔦屋書店事業」に含めて表示しております。

部門別売上動向（百万円）※収益認識基準適用前

| | 2025年 10月期2Q | 2026年 10月期2Q | 前年同期比 | 増減額 | 構成比 |
|------------------|-----------------|-----------------|--------|------|--------|
| 書籍 | 5,336 | 5,128 | 96.1% | -207 | 45.8% |
| 特撰雑貨・文具 | 1,662 | 1,654 | 99.5% | -8 | 14.8% |
| 賃貸不動産収入 | 242 | 268 | 110.7% | +25 | 2.4% |
| レンタル | 261 | 200 | 76.5% | -61 | 1.8% |
| ゲーム・リサイクル | 85 | 98 | 115.2% | +12 | 0.9% |
| 販売用CD | 92 | 105 | 114.7% | +13 | 0.9% |
| 販売用DVD | 57 | 37 | 65.6% | -19 | 0.3% |
| その他 | 844 | 1,035 | 122.7% | +191 | 9.2% |
| 蔦屋書店事業計 | 8,583 | 8,529 | 99.4% | -53 | 76.2% |
| ゲーム・トレーディングカード事業 | 1,314 | 1,788 | 136.1% | +474 | 16.0% |
| スポーツ関連事業 | 110 | 113 | 103.1% | +3 | 1.0% |
| 訪問看護事業 | 99 | 109 | 110.0% | +9 | 1.0% |
| 飲食事業 | 588 | 659 | 111.9% | +70 | 5.9% |
| 連結合計 | 10,695 | 11,200 | 104.7% | +504 | 100.0% |

※株式会社明文堂を連結の範囲に含めたことに伴い、「蔦屋書店事業」に含めて表示しております。

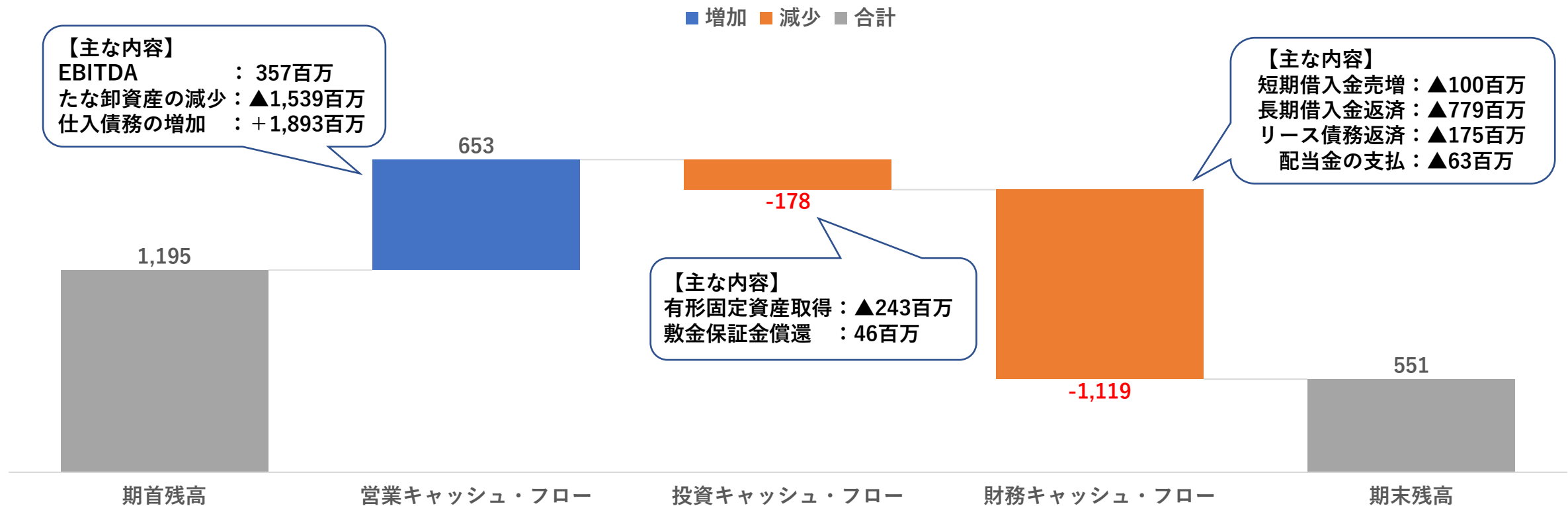
部門別売上動向(既存店) (百万円) ※収益認識基準適用前

| | 2025年 10月期2Q | 2026年 10月期2Q | 前年同期比 | 増減額 | 構成比 |
|------------------|-----------------|-----------------|--------|------|--------|
| 書籍 | 5,015 | 4,759 | 94.9% | -256 | 46.2% |
| 特撰雑貨・文具 | 1,539 | 1,529 | 99.3% | -10 | 14.8% |
| 賃貸不動産収入 | 219 | 242 | 110.5% | +23 | 2.3% |
| レンタル | 243 | 185 | 76.3% | -57 | 1.8% |
| ゲーム・リサイクル | 84 | 89 | 106.0% | +5 | 0.9% |
| 販売用CD | 87 | 71 | 81.0% | -16 | 0.7% |
| 販売用DVD | 55 | 37 | 67.8% | -17 | 0.4% |
| その他 | 798 | 931 | 116.7% | +133 | 9.0% |
| 蔦屋書店事業計 | 8,040 | 7,843 | 97.5% | -197 | 76.2% |
| ゲーム・トレーディングカード事業 | 1,273 | 1,637 | 128.6% | +363 | 15.9% |
| スポーツ関連事業 | 110 | 113 | 103.1% | +3 | 1.1% |
| 訪問看護事業 | 99 | 109 | 110.0% | +9 | 1.1% |
| 飲食事業 | 582 | 599 | 102.9% | +16 | 5.8% |
| 連結合計 | 10,101 | 10,298 | 101.9% | +196 | 100.0% |

※株式会社明文堂を連結の範囲に含めたことに伴い、「蔦屋書店事業」に含めて表示しております。

| | 2025年10月期末 | 2026年10月期2Q | 期首比 |
|---------|------------|-------------|--------|
| 流動資産 | 8,283 | 9,968 | +1,685 |
| 現預金 | 1,204 | 560 | -643 |
| 商品 | 6,248 | 8,063 | +1,814 |
| 固定資産 | 6,509 | 7,763 | +1,254 |
| 有形固定資産 | 4,405 | 5,490 | +1,085 |
| 敷金及び保証金 | 1,863 | 1,977 | +114 |
| 資産合計 | 14,792 | 17,732 | +2,939 |
| 流動負債 | 10,001 | 12,158 | +2,157 |
| 買掛金 | 3,422 | 5,471 | +2,048 |
| 有利子負債 | 5,690 | 5,611 | -78 |
| 固定負債 | 4,018 | 4,042 | +24 |
| 有利子負債 | 3,474 | 3,018 | -456 |
| 負債合計 | 14,019 | 16,201 | +2,181 |
| 純資産合計 | 772 | 1,531 | +758 |

- ✓ 営業CF：EBITDA3.5億円（前期比3.2億円増）
- ✓ 投資CF：（前期出店分）固定資産取得費用の支払▲1.4億円
（当期）改装に伴う投資▲0.7億円／閉店による敷金保証金返還+0.4億円
- ✓ 有利子負債：5.3億円圧縮



対象事業

書店事業9店舗(タリーズFC5店舗含む)、外商部

エリア

富山県5店舗、石川県3店舗、埼玉県1店舗

目的

新エリアへの出店拡大 / 複合店舗の横展開/共同仕入れによるスケールメリット

承継する事業の経営成績

(単位：百万円)

| | 23年5月期 | 24年5月期 | 25年5月期 |
|------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 5,031 | 4,871 | 5,274 |
| 営業利益 | 7 | △9 | 73 |
| 経常利益 | △49 | △64 | 22 |

参照：吸収分割による事業承継及び株式譲受のお知らせより(20260219)

【具体的な取り組み内容】

1.複合店舗の横展開

- ✓ レンタル売場(約1,500坪)へ新規アイテムの導入(文具雑貨/ふるいち/ガチャ/買取大吉など)による新規顧客の獲得
- ✓ 文具雑貨新規導入による売上高増加、及び仕入れ拡大による粗利率の改善(スケールメリット)
- ✓ イベント/テナントの誘致の実施
- ✓ タリーズFC(5店舗)の成長

4月：全店へ新規商材の導入
5月：富山県2店舗より商品仕入先変更
6月：売場改装本格化(小松店より)

2.システムの連携/統一

- ✓ 複数使用していたシステムを統一することで運営オペレーションの効率化/生産性向上による販管費の圧縮
- ✓ 在庫管理の徹底によるCFの改善

5月よりシステム連携スタート
改装店舗よりPOSレジの統一実施

3.地域における本屋としての役割

- ✓ 富山県、石川県の読書文化の承継、成長へ寄与

富山 5店舗



石川 3店舗



埼玉 1店舗



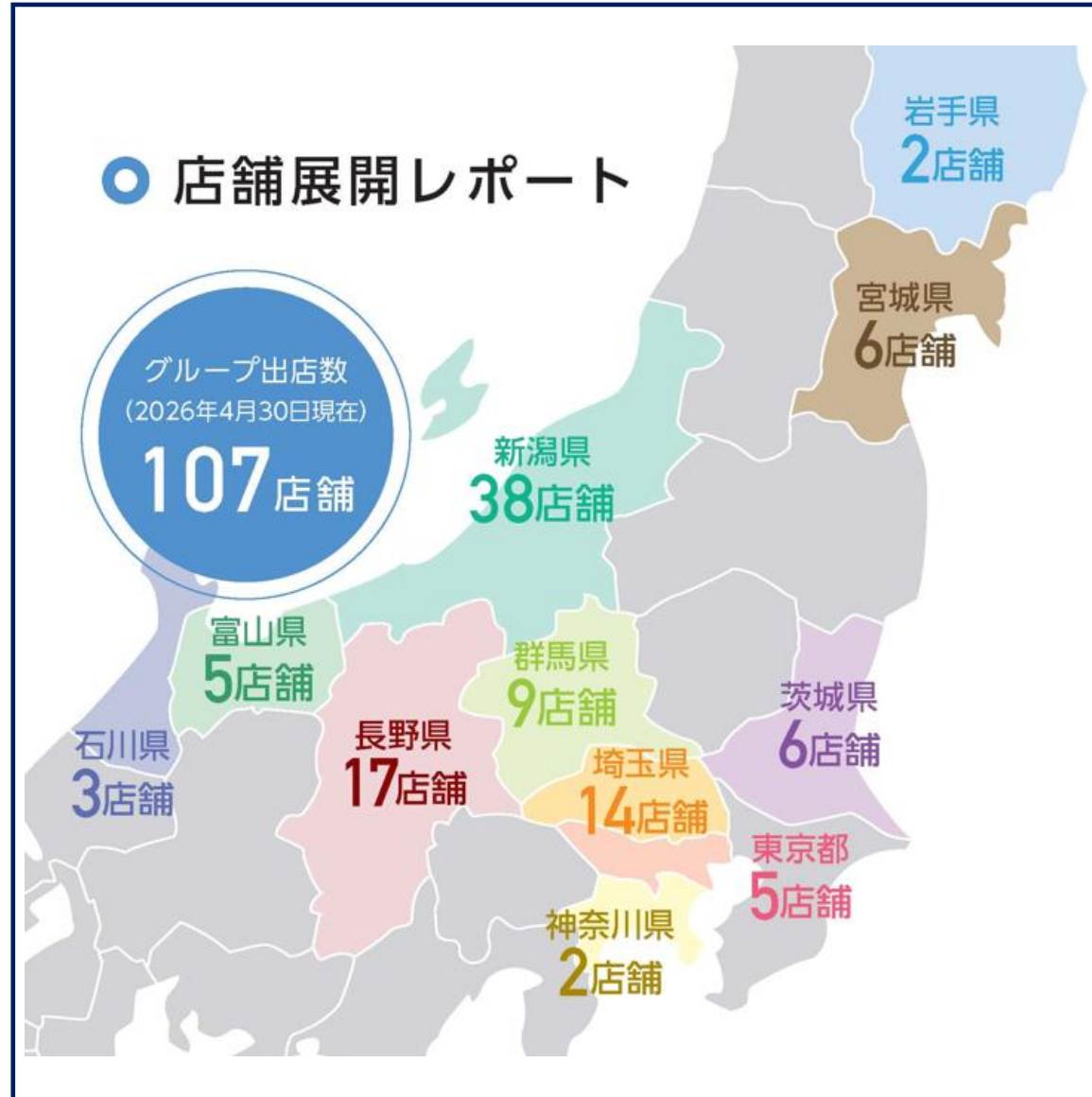
グループ店舗数状況

- ✓ 明文堂書店9店舗(事業承継)/ふるいち1店舗/タリーズ6店舗(内事業承継5店舗) 合計16店新規出店
- ✓ 蔦屋書店2店舗/ふるいち2店舗/合計4店舗営業終了(閉店)

| 事業名 | 蔦屋書店事業 | | | ゲーム/ トレカ事業 | 飲食事業 | その他事業 | 合計 |
|--------------|---|--------------------------|---|-------------------------------|-----------------------------|--|-----|
| | 株式会社トップカルチャー 蔦屋書店 TSUTAYA (蔦屋書店/ TSUTAYA/明文堂) | DAISO ダイソー (DAISO) | BAN DAI ガシャポン バンダイ オフィシャルショップ BANDAI ガシャポン | ふる いち トップブックス (ふるいち) | TULLY'S COFFEE (タリーズ) | 新とこころの 訪問看護ステーション (スポーツ関連事業) (訪問看護事業) | |
| 2025年10月期 | 46 | 3 | 22 | 31 | 23 | 7 | 132 |
| (出店) | +9※1 | 0 | 0 | +1 | +6※2 | 0 | +16 |
| (閉店) | ▲2 | 0 | 0 | ▲2 | 0 | 0 | ▲4 |
| 2026年10月期 2Q | 53 | 3 | 22 | 30 | 29 | 7 | 144 |

※1-2：株式会社明文堂プランナーからの事業承継した書店9店舗、タリーズ5店舗含む

グループ店舗出店エリア/店舗サイズ比較



※蔦屋書店(明文堂含む)、ふるいち、タリーズ(明文堂タリーズ5店舗含まない)

- ✓ 明文堂プランナーより書店事業9店舗、タリーズFC5店舗承継
- ✓ 蔦屋書店/TSUTAYA、古本市場、タリーズ合計107店舗出店
※(1都10県にて出店)
- ✓ 蔦屋書店/TSUTAYAにおいては700坪以上の大型店舗が半分以上
- ✓ 1000坪以上超大型店舗が11店舗
- ✓ 700坪以上の大型店舗の約90%がBOOK & Café店舗にて運営

| 店舗サイズ | 店舗数 | 構成比 | BOOK & Café | 導入率 |
|------------|-----|--------|-------------|--------|
| 1500坪以上 | 4 | 7.5% | 4 | 100.0% |
| 1000-1500坪 | 7 | 13.2% | 7 | 100.0% |
| 700-1000坪 | 19 | 35.8% | 15 | 78.9% |
| 500-700坪 | 10 | 18.9% | 7 | 70.0% |
| 300-500坪 | 13 | 24.5% | 1 | 7.7% |
| 合計 | 53 | 100.0% | 34 | 64.2% |

※タリーズFC以外のCafé含む(全て店舗内併設とする)

2026年10月期

連結業績予想

事業承継した店舗における、改装等を含む今後の運営方針を検討しており、その内容により今後当社グループの業績への影響が変動する可能性があることから、現在精査を進めております。

つきましては、業績予想は未定とさせていただき、今後合理的な算定が可能となった時点で、速やかに公表いたします。

■ 普通株式に係る配当

中間配当（1株当たり0円）

期末配当（1株当たり0円）

2. 今後の成長戦略

MISSION

“日常的エンターテインメント”の提供

暮らしの基本である「衣・食・住」に加え、「本を読む」「映画を観る」「音楽を聴く」のような「楽」「学」「遊」などのエンターテインメントに日常的に触れ合う機会を提供することで一人ひとりの暮らしをより豊かにすることに貢献したいと考えております。

VISION

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

VALUE（行動指針）

志のあるところ道は開ける
商売の原点は商品力である

VISION

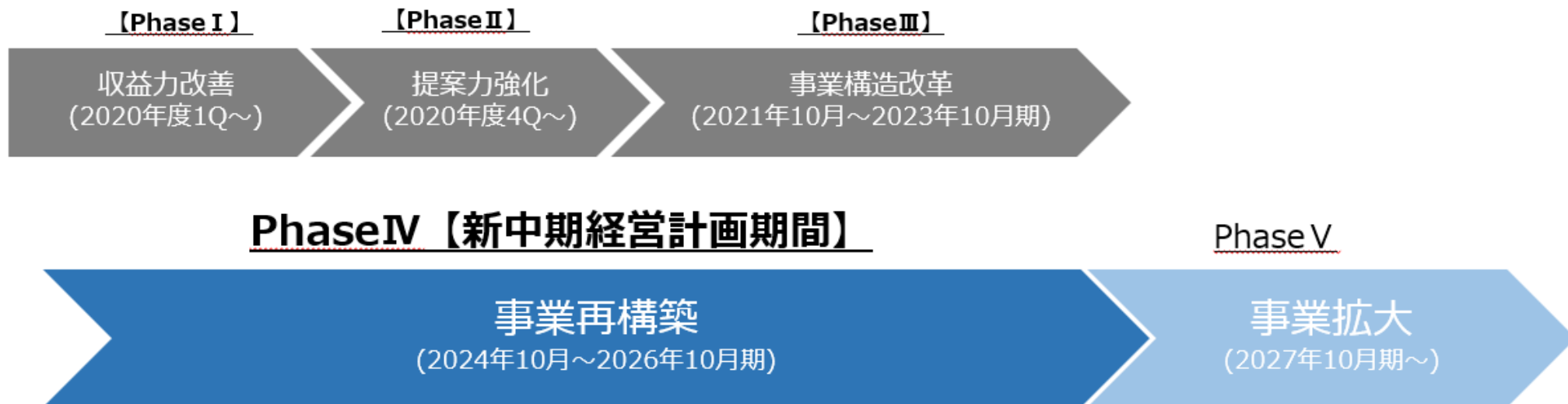
持続可能な書店づくりを通して

改めて **読書文化をひろげる**こと

APPROACH

安定した運営を継続する、

収益性の高い書店をつくること



1) 書店の“リモデル”への再チャレンジ

≒収益性の高い店舗モデルの再構築

2) 不採算店舗の早期撤退/新規出店計画

3) グループ企業との連携強化

4) 自社会員IDの構築

1) 新パッケージでの新規出店加速

- ①新規エリアへのドミナント出店
- ②新業態での出店

2) 新規ビジネスの拡大

- ①M&A

3) 自社会員ID連携強化

※2023年8月17日発表の中期経営計画から抜粋

1 | **新しい書籍に関する取り組み**

2 | **書籍 × ○○** 売り場づくりの強化

3 | **グループ企業** との連携拡大

新しい書籍に関する取り組み

書籍を軸にした価値創出





出版社様との企画数(年間)

360

企画

月平均 30

企画展開



KADOKAWA
「パンどろぼう」



ダイヤモンド社
「いのちをまもる図鑑フェア」



世界思想社
「新潟大学絶対合格フェア」



講談社
「煩惱フェア」



実務教育出版社
「MURDLE」

書籍購入スタイルの提案企画

本を『売る』から『贈る』へ



書籍購入スタイルの提案企画

本を『売る』から『贈る』へ



書籍購入スタイルの提案企画

本を『売る』から『贈る』へ



書籍購入スタイルの提案企画

本を『売る』から『贈る』へ



誕生日BOOKS企画

書籍購入スタイルの提案企画

本を『売る』から『贈る』へ



『MBTI別』BOOKS企画



書籍購入スタイルの提案企画

本を『売る』から『贈る』へ

SNSでも大きな話題を呼ぶ書籍売り場に

50,000,000 imp

210,000 いいね!

書店に寄った時こんなのがあったんだけど、シールの貼り方に性格出ててかなり良かった



午後5:41 · 2025年10月30日 · 5,065.9万 件の表示

342

2.3万

21万

2.2万



MBTI本コーナー見覚えあって探したら6月頃に見つけてた

蔦屋書店ではあるけど、おすすめされてる本が違うので現地の店員チョイスなのかな



午前11:35 · 2025年11月2日 · 6.8万 件の表示



63

715

244



2025年2月16日

少し前にMBTI診断にハマったんですが、ある本屋さんで性格タイプ別のオススメ本コーナーがあって、面白いなと思ったんですが

お客さんが自分のタイプのところにシールを貼るのに、貼り方にすでに性格がでていて

私は提唱者ですが、エンターテイナーの自由なこと

ちなみにあなたは何型？



3

44

5,278



書店以外で本を贈り合うブックライブラリー

@グランセナサッカースクール



スポーツと読書どちらにも触れる機会と場づくりに



生徒数900人のスクール内

書店以外で本を贈り合うブックライブラリー

@トップカルチャー本社



オフィス内に読書や本を通したコミュニケーションが生まれる場所を



書店以外で本を贈り合うブックライブラリー



ラウンジライブラリー
 @レクサスCPO新潟

テーマ毎に生活提案（選書）

妙高市複合施設
 まちなか+
 machinaka plus
OPEN! 2025 10.4
 妙高市制施行20周年記念 まちなか+ オープンイベント開催!!
 読台村 / あおぞら古本市 / まちなか周遊読解イベント / eスポーツ体験会
 よりみえす(高校生による音楽フェス) / 絵本作家のワークショップ / ドローンイルミネーション etc.
 2025.10.4 SAT 10:00~ / 5 SUN 9:00~
 ※イベント毎に時刻は異なります。
 図書館、カフェ、子育て広場など、まちの「便利」が集まった複合施設
 妙高市図書館が「まちなか+」に引っ越します!
 〒944-0043 新潟県妙高市春日町1-8-11
 TEL.0255-74-0034
 https://machinakaplus-myoko.jp

妙高市複合施設「まちなか+」
 オープニングイベントに参画

蔦屋書店高田西店 出張販売
 品揃え：話題書 / 児童書 / 雑貨





SPECIAL CONTENTS

株式会社トッスカルチャー
蔦屋書店 THANKS DAY 限定
オリジナルブックカバー&しおりをプレゼント!

来場者限定
300名
この日しか手に入らない
シリアルナンバー入り!



オリジナルブックカバー
※数量は在庫限りです。



オリジナルしおり
※数量は在庫限りです。

オリジナルブックカバー抽選参加はこちらから

2024年5月12日[日]
23時59分迄

- 応募締め切りは5月12日(日)23時59分です。
- 応募にはJリーグID登録(無料)が必要です。
- 300名を超えたお申込みがあった場合は抽選を行います。
- 抽選の発表はブックカバーの発送をもってさせていただきます。
- 発送時期は6月下旬から順次発送を予定しております。



監督・選手に聞きました! Q.あなたにとって読書とは?

| | | | | |
|---|--|--|-----------------------------|--------------------------|
| MANAGER 松橋 力蔵 生年月日: 1968/08/22 出身地: 千葉県 | 育士を 読むから 変わるよ! | 新書 読むから 変わるよ! | A.考える きっかけ作り | 「トッスカルチャーBOOKSTORE」へ |
| DF 30 堀米 悠斗 生年月日: 1994/09/09 出身地: 北海道 | 天才 読むから 変わるよ! | こんとん 読むから 変わるよ! | A.学びと刺激 | |
| FW 7 谷口 海斗 生年月日: 1995/09/07 出身地: 三重県 | GOLDEN AGE 読むから 変わるよ! | 心が強い人の 人生は思い通り 神メンタル | A.未来への投資 | |
| FW 16 小見 洋太 生年月日: 2002/08/11 出身地: 埼玉県 | 和歌 読むから 変わるよ! | 和歌 読むから 変わるよ! | A.人生の幅を 広げてくれるもの | |
| DF 35 千葉 和彦 生年月日: 1985/06/21 出身地: 北海道 | DIE WITH ZERO AND YOUR LIFE BILL PERKINS | DIE WITH ZERO AND YOUR LIFE BILL PERKINS | A.新しい世界を 知る時間 | |



株式会社トップカルチャー
蔦屋書店 **THANKS DAY**

アルビ全選手に聞きました！ Q. あなたにとって「史上最高」の本は？

| | | | | | | |
|---|--|--|---|---|--|--|
| FW9 やん 矢村 健 肉類とよばれた男 上下 （著）高橋和典 定価1,000円（税込） 千原書房7月（税込） | MF11 ダニエロ ゴメス 「バロン」 大活躍の秘訣 （著）トニー・マッセン 定価1,760円（税込） | MF13 おぐ 落合 陸 GRIT やり抜く力 （著）クリス・グレン 定価1,760円（税込） | DF15 まゆみ 早川 史哉 修身 教 経 典 （著）早川史哉 定価1,600円（税込） | FW16 まゆみ 小見 洋太 ままならないから 私にあなた （著）小見洋太 定価1,000円（税込） | FW18 かづと 若月 大和 「心で感じる」の 人生に思い通り 持っていく （著）若月大和 定価1,000円（税込） | MF19 あすけ 星 雄次 「心で感じる」の 人生に思い通り 持っていく （著）星雄次 定価1,000円（税込） |
| MF20 ミゲル シルヴェイラ ワンピース （著）高橋和典 定価1,000円（税込） | GK21 りょうが 田代 琉我 スパロボク （著）高橋和典 定価1,000円（税込） | MF22 あいら 新井 泰貴 心を奪える。 （著）新井泰貴 定価1,770円（税込） | GK23 たいすけ 吉満 大介 人生が輝くとしたら？ （著）吉満大介 定価1,000円（税込） | MF25 まゆみ 藤原 奏哉 戦術も方法も （著）藤原奏哉 定価1,000円（税込） | FW28 しろうすけ 太田 修介 魔法のコンパス （著）太田修介 定価1,000円（税込） | MF30 あすけ 奥村 仁 心を奪える。 （著）奥村仁 定価1,770円（税込） |
| DF31 はろろ 堀米 悠斗 経済論 （著）堀米悠斗 定価1,000円（税込） | MF33 たけあき 高木 善朗 大賢大徳 （著）高木善朗 定価1,000円（税込） | DF35 かづと 千葉 和彦 自分の力 （著）千葉和彦 定価1,000円（税込） | DF38 もろ 森 昂大 夢をかなえるソク （著）森昂大 定価1,000円（税込） | MF40 あすけ 大竹 優心 勝利は、終わらない （著）大竹優心 定価1,000円（税込） | | |
| MF41 まゆみ 長谷川 元希 ジャブアットキング （著）長谷川元希 定価1,000円（税込） | DF42 けんと 橋本 健人 究極の戦術 （著）橋本健人 定価1,000円（税込） | MF46 たけあき 笠井 佳祐 ロシアの騎士 （著）伊藤大貴 定価1,000円（税込） | MF48 あすけ 大竹 優心 勝利は、終わらない （著）大竹優心 定価1,000円（税込） | | | |
| GK71 しろうた 内山 翔太 キングダム （著）内山翔太 定価1,000円（税込） | FW99 ゆろじ 小野 裕二 スラムダンク （著）小野裕二 定価1,000円（税込） | 監督 たいすけ 樹森 大介 常勝軍団のアリソン （著）樹森大介 定価1,000円（税込） | | | | |



「トップカルチャー BOOK STORE」で！
気になった書籍は

SPECIAL CONTENTS
来場者限定
150名
この日しか手に入らない
限定品

株式会社トップカルチャー
蔦屋書店 **THANKS DAY** 限定
オリジナル本袋をプレゼント！

オリジナル本袋 抽選参加はこちらから

2025年5月4日[日]
23時59分迄

注意事項

- 応募締め切りは5月4日（日）23時59分です。
- 応募にはリーグID登録（無料）が必要です。
- 150名を超えるお申込みがあった場合は抽選を行います。
- 当選の発表はオリジナル本袋の発送をもってかえさせていただきます。
- 発送時期は6月初旬から順次発送を予定しております。



限定
アルビレックス新潟
オンラインくじ

プレミアム賞 ●VIPラウンジ付き観戦ご招待
●選手からの動画メッセージ

その他 ●ビックアクリススタンドや
のぼりやキーホルダーなど
豪華景品をラインナップ！

こちらからアクセス

株式会社トップカルチャー
蔦屋書店

トヨタ
トヨタ自動車
トヨタ自動車
トヨタ自動車

トヨタ自動車
トヨタ自動車
トヨタ自動車

トヨタ自動車
トヨタ自動車
トヨタ自動車

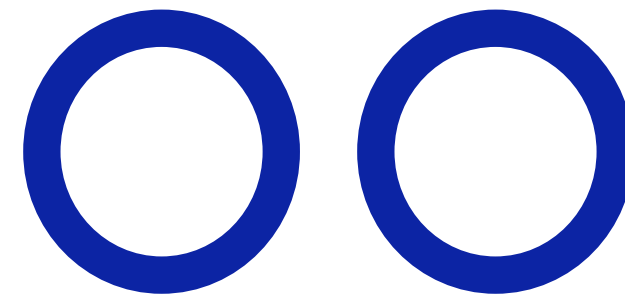
トヨタ自動車
トヨタ自動車
トヨタ自動車

書籍 × ○○ 売り場づくりの強化

Keyword

書籍

×

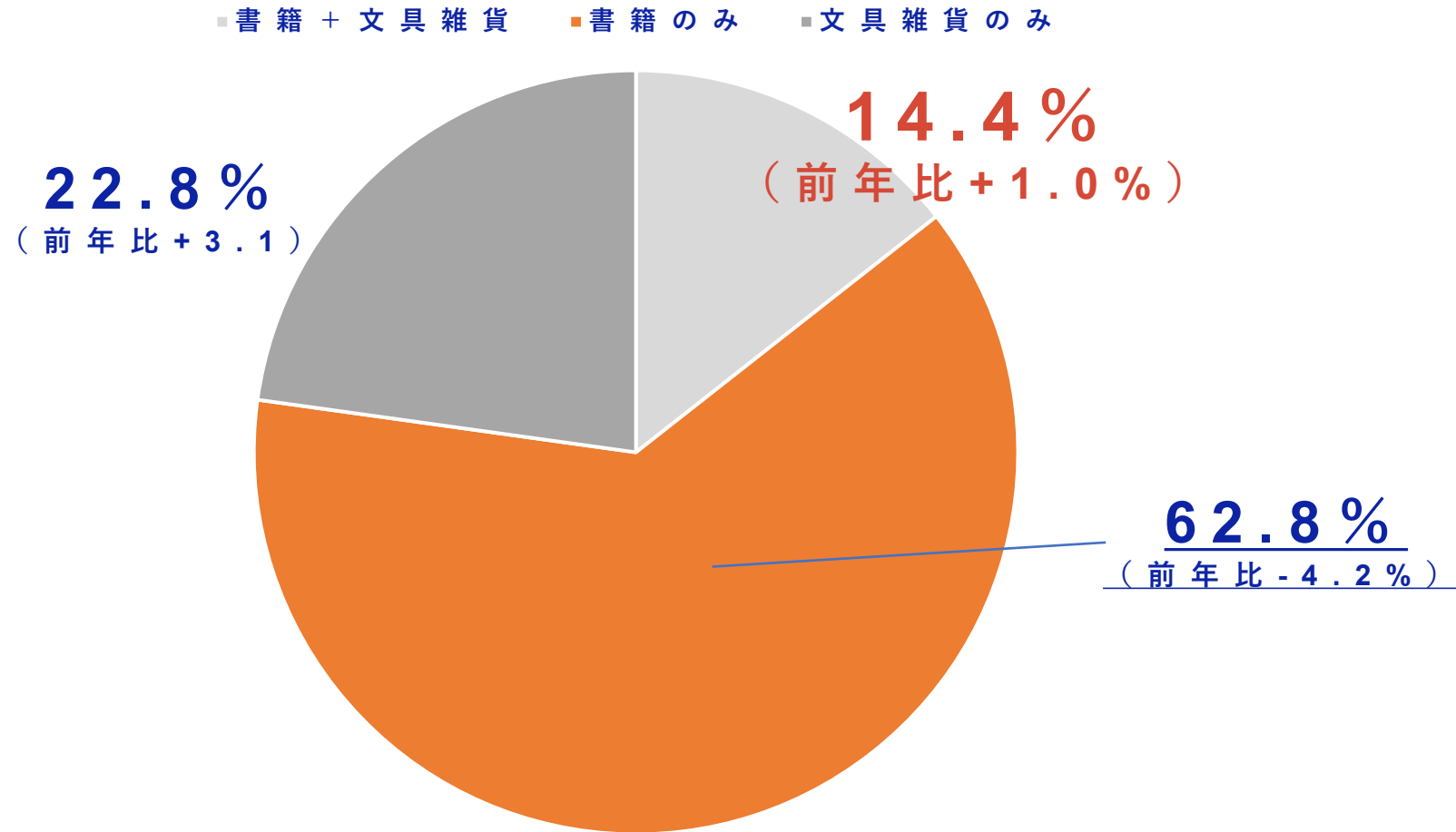


書籍と何を掛け合わせると

来店数増加 = タッチポイント増加 = 売上増加

につながる

課題：書籍との併売率UPの可能性



※2025年10月既存店実績合計

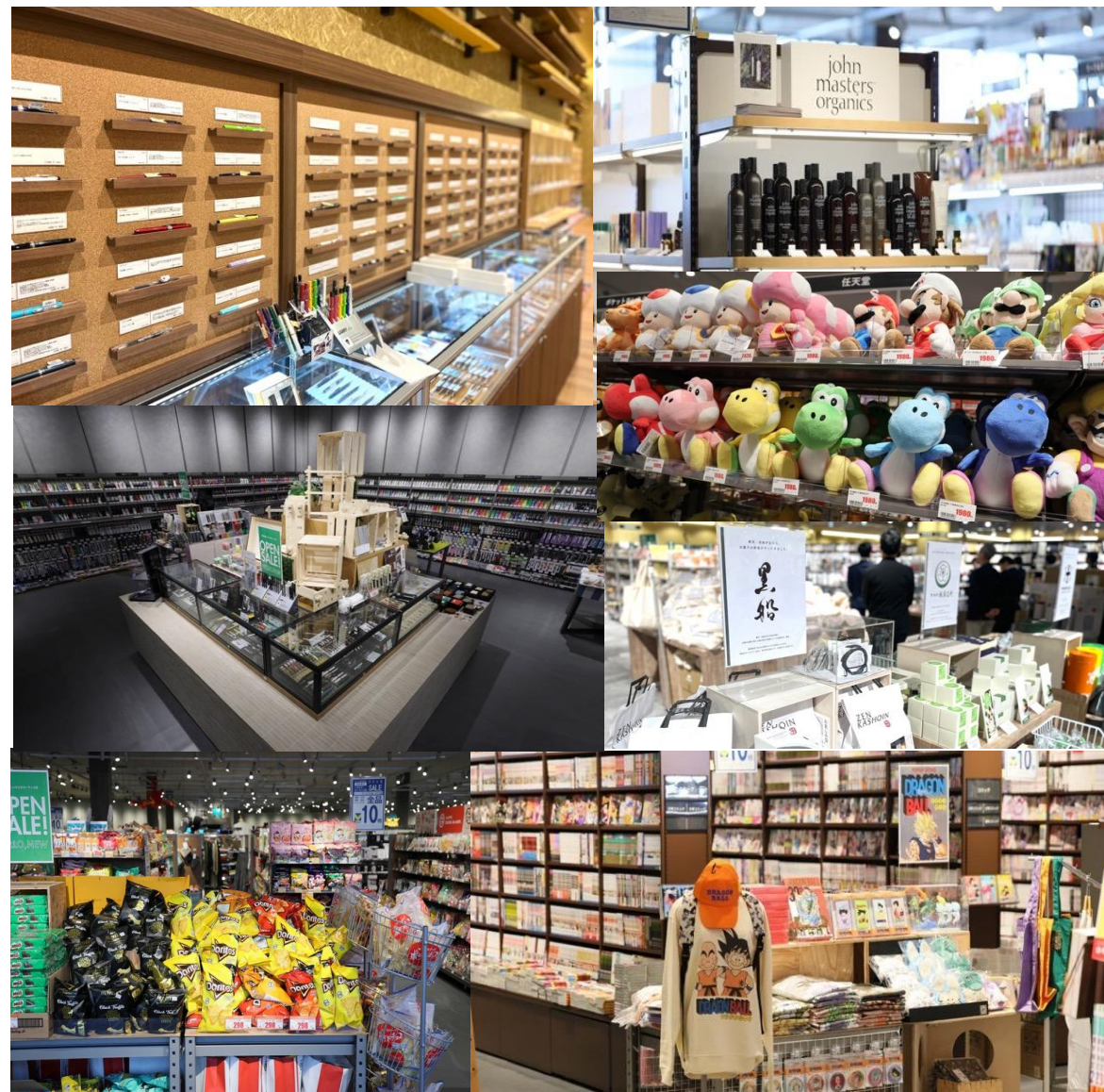
1

書籍×文具/雑貨

好奇心が止まらない品揃え。
夢中で”好き”を探せる空間を。

全国53店舗（2026年4月末時点）展開しているお店では、
どれも横並びのお店にならないよう店舗ごとのオリジナリティを追求しています。

私たちが自信をもってお届けする、
世界中・日本中から探してきた逸品の数々。
お客様の“お気に入り”が必ず見つかる、
いつ行っても、何回行っても飽きないお店づくりに挑戦しています。





文具・高級筆記

コスメ

ファッション

生活雑貨





食品



食品：お取り寄せ
中村藤吉本店 (京都宇治)



食品：お取り寄せ
祇園辻利 (京都祇園)



食品：お取り寄せ
黒船 (東京自由が丘)



食品：クイーンズ伊勢丹



食品：お取り寄せ
中村藤吉本店 (京都宇治)



食品：お取り寄せ
赤福 (三重伊勢)



食品：成城石井



紀ノ国屋



NOIN (コスメ)



✓ SNSで話題沸騰中のコスメECサイト「NOIN」のリアル店舗「NOIN beauty」を6店舗出店

✓ 取扱ブランド36・商品点数1,500以上

NOIN

ブランドPOP UP



新潟県内初出店
“高級”ハッピーターンポップアップ



オリジナル商品のポップアップ



限定商品などここでしか買えない品揃え



限定商品含むポップアップ



ご当地アイドルとのコラボポップアップ



人気のこだわりのあるコーヒーマシン以外にも
ここでしか買えないアウトレット商品多数

“書籍×〇〇” 売り場づくりの強化：書籍×テナント



ほけんの窓口



Rakuten Mobile



JINS



西松屋



HADO (ARスポーツ)



SHAN CREER(ネイルサロン)



CLOE(美容室)



TULLY'S COFFEE

テナント数 2026年4月末時点

46社 **120**店舗
 (前年同期比：+6社/+20店舗)



ふるいち
 トップブックス



BANDAI ガシャポン
 バンダイ オフィシャルショップ



DAISO
 ダイソー



携帯キャリアイベント



コープデリ様宅配加入促進イベント



POLA様ハンドエステ体験



携帯キャリアイベント



買取イベント

2

書籍×Cafe

BOOK & Café スタイルの提案 ひと呼吸おける居心地の良い空間づくり

より多くの方が書店で過ごす時間をゆっくり楽しめるように。
書籍を読みながら、選びながら。1人でも、大切な誰かとでも。
少しでも書店にいる時間が思い出深い時間になるように。



明文堂プランナーよりタリーズFC店舗5店舗 事業承継(その他Café2店舗)
(2026年4月)

BOOK & CAFÉ店舗数

34 / 53 店舗

※タリーズFC以外のCafé含む(全て店舗内併設とする)

700坪以上店舗の
BOOK & CAFÉ比率

約 **90** %



34店舗すべて弊社蔦屋書店/明文堂書店にて展開

3

書籍×EVENT

買い物だけではなく『また行きたい』
をつくるための つながりづくり

より多くの方が働きやすく、過ごしやすい空間を提供する「SHARE LOUNGE」の運営や、店舗のリソースを活用して地域の方々が集える様な場づくりにも積極的にチャレンジしています。



3

書籍×EVENT

買い物だけではなく『また行きたい』をつくるための つながりづくり

地域コミュニティを育むワーキングスペース『SHARE LOUNGE』



より多くの方が働きやすく、過ごしやすい空間を提供する「SHARE LOUNGE」
80種類以上のドリンク・フードが食べ飲み放題で、
勉強や仕事はもちろん、雑誌や書籍やゲームなど自由に過ごせる場所です。
毎月地域コミュニティと連携したイベントを多数展開。
人口減少が進みリモートワークもまだまだ定着しない地方都市ならではの、
集い、つながりを育むことができる場所としての事業展開です。

トークショーをはじめとした毎月開催されるバラエティに富んだイベント



日常使いからコミュニティの場としても機能



3

書籍×EVENT

買い物だけではなく『また行きたい』をつくるための つながりづくり

店舗のリソースを活かしたシーズン毎のイベント企画 (ex.蔦屋書店 新潟万代)



開店前の駐車場スペースを活用し朝市を定期開催。地元グルメや体験コンテンツを用意。毎回400-500名が来場

地元の良いものを
キュレーション

空いてるスペースでコンテンツ化

買い物以外の
目的地化

新たな集客の手法に



こちらも駐車場スペースを一部活用し、親子で遊べる夏の子供向け企画を定期開催。

創業当初から変わらない「書店」ではなく「複合店舗」の考え方（トップカルチャーのアプローチ）

地域に点在していた斜陽産業



keyword

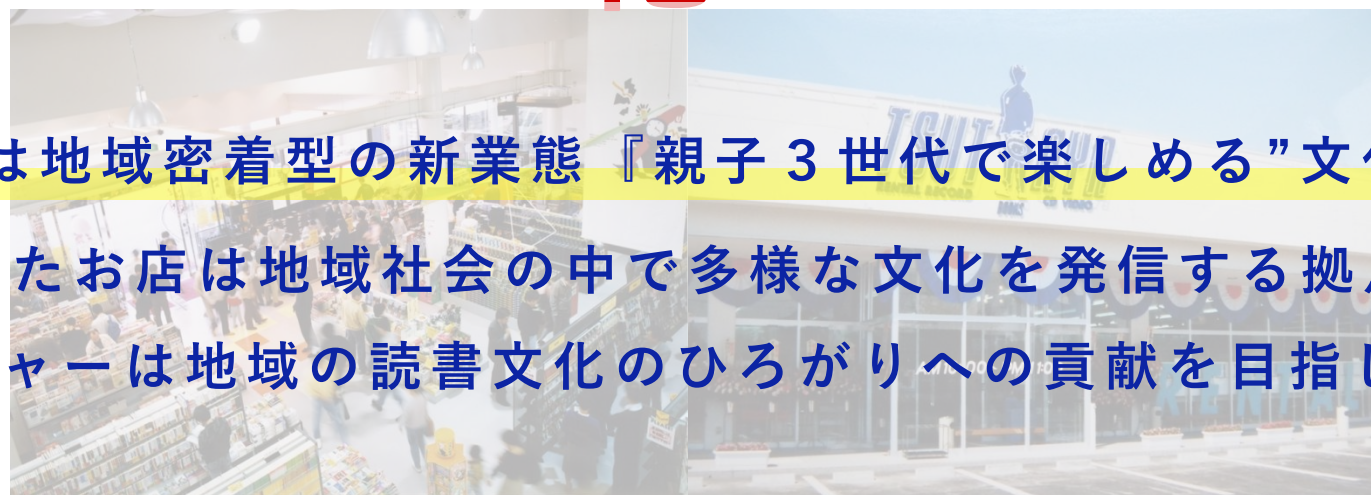
複合化

業種を複合化した新業態への転換



目指したのは地域密着型の新業態『親子3世代で楽しめる”文化の遊園地』

複合化したお店は地域社会の中で多様な文化を発信する拠点になる
トップカルチャーは地域の読書文化のひろがりへの貢献を目指しております



グループ企業との連携



国内最大級の施設完備 900名が所属するアマチュアクラブ

年間345,000名以上が来場する国内最大級の施設を舞台に幼児～中学生以上まで様々な年齢層の選手が活躍。地域一体となった人材育成が特徴で、全国大会出場歴あり・Jリーグ選手も輩出



認可保育園



レストラン

精神疾患・認知症に特化した訪問看護ステーション



脳とこころの
訪問看護
ステーション
Brain and Mind
Visiting Nursing Station

ひきこもりやうつ病・精神疾患などこころのケアが必要な方、また高齢独居や老々介護・認知症を抱えた方やそのご家族へ身体とこころ両面からのサポートを提供いたします。

株式会社メソットカイザー

BOOKS & caféを合言葉に居心地よい空間を提供



タリーズコーヒーFC運営会社
展開している24店舗すべてが弊社蔦屋書店内にて展開
BOOK & Caféスタイル拡大に貢献しており、
今後は単独での出店も予定している

株式会社トップブックス

若年層を中心としたリユース文化拡大への貢献



ゲーム機・ゲームソフトにバトルスペースも
設備したトレーディングカードおよび書籍・音
楽・映像ソフト等の新品・中古売買を主な事業
内容としており「ふるいち・古本市場トップ
ブックス」の店舗展開を行なっている

2026年10月期 2Q

中間決算過去最高売上高達成

売上高
(収益認識基準適用前) **17.8** 億円

前年同期比
売上高 **136.1** %

店舗数 **30** 店舗



2026年10月期2Q

中間決算過去最高売上高達成

売上高 **6.5** 億円

前年同期比
売上高 **111.9** %

店舗数 **24** 店舗



※明文堂プランナーより事業承継したタリーズFC5店舗は含んでおりません。（新会社株式会社明文堂の事業の一部のため）
含んだ場合の店舗数は29店舗となります。

2026年10月期 2Q

ステーション数

6

年間訪問件数

22,000 件～



脳とこころの
訪問看護ステーション
Brain and Mind Visiting Nursing Station



2026年10月期 2Q



子供たちがサッカーを通して最高の環境で夢を見られるように

小学生～中学生が中心

スタジアム年間来場者数

現役生徒数 約 **900** 名

345,000 名

卒業生 約 **1,800** 名

- 更衣室4室、シャワールーム×11
 - ミーティングルーム(30名)
 - フィットネスルーム
 - レストルーム、レストラン
 - 監督、コーチルーム
 - サッカーミュージアム
- クラブハウス**

その他

- 観覧席
 ピッチサイト 440名
 フットサルコート 50名
- 全ナイター設備完備

駐車場
 200台 完備



子供も大人も楽しめる
 スポーツを超えた地域の憩いの場

- 国内最大級かつ唯一の環境整備**
- 敷地面積 33,000㎡ (10,000坪)
 - フルコートピッチ
 2面 (105m × 68m)
 人口芝 (ゴムチップ入のロングパイル)
 - フットサルコート
 屋根付2面、屋外1面 (36m × 18m)
 人工芝 (ゴムチップ入のロングパイル)

付帯サービス





GALLERY



【職業体験イベント】



テーマ性のある企業とのコラボイベントで1,000名以上の集客を実現



【自由研究イベント】



スポーツ×学びで企業と子供たちの成長をサポート



【プロ選手を招致したスクール】



憧れの選手と一緒にプレーするという子供達にとって唯一無二の経験



【蔦屋書店事業との連携】



お店を貸し切ったファミリーセール開催



新規事業について

導入店舗数：18店舗(2026年5月31日時点)

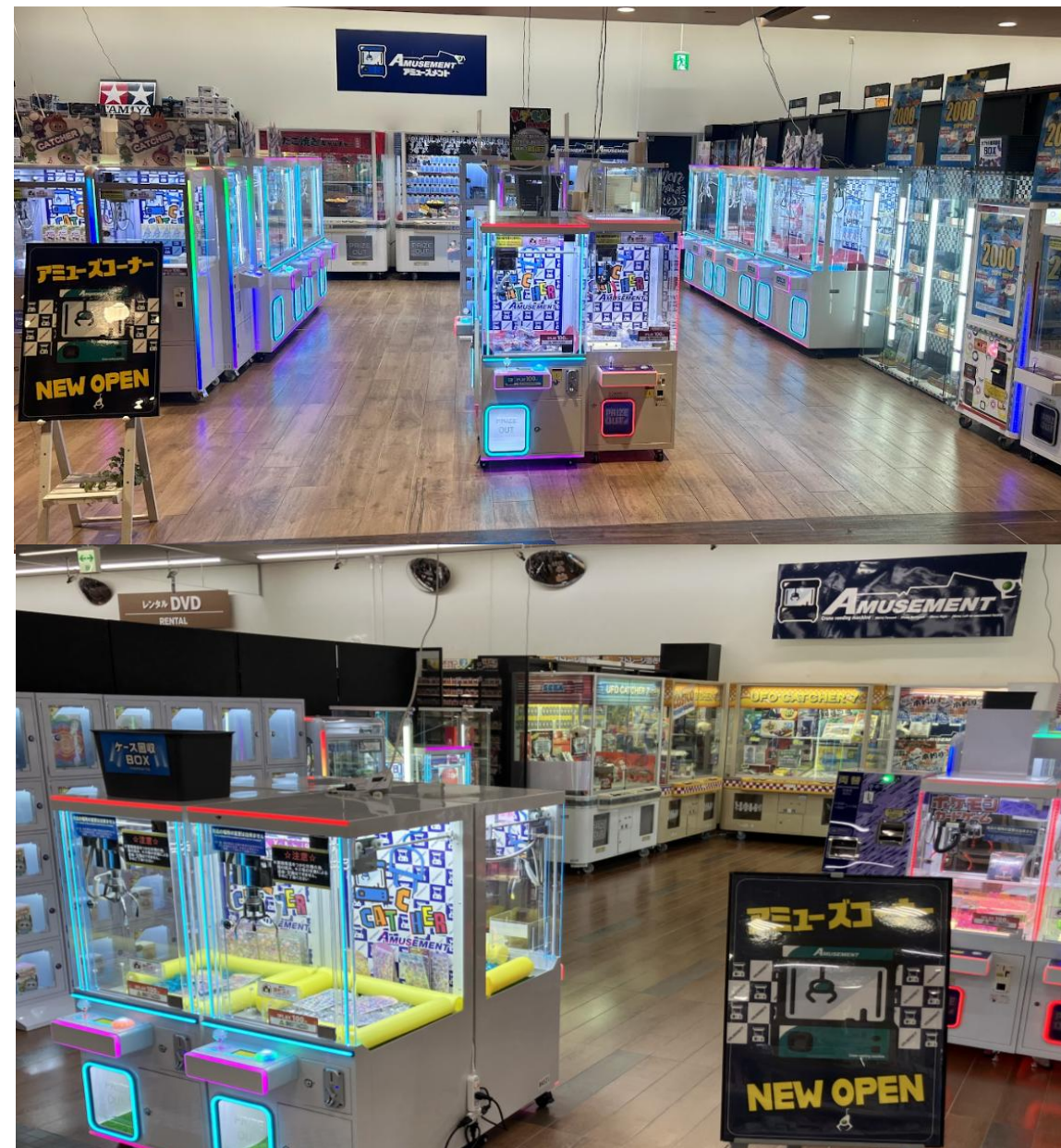
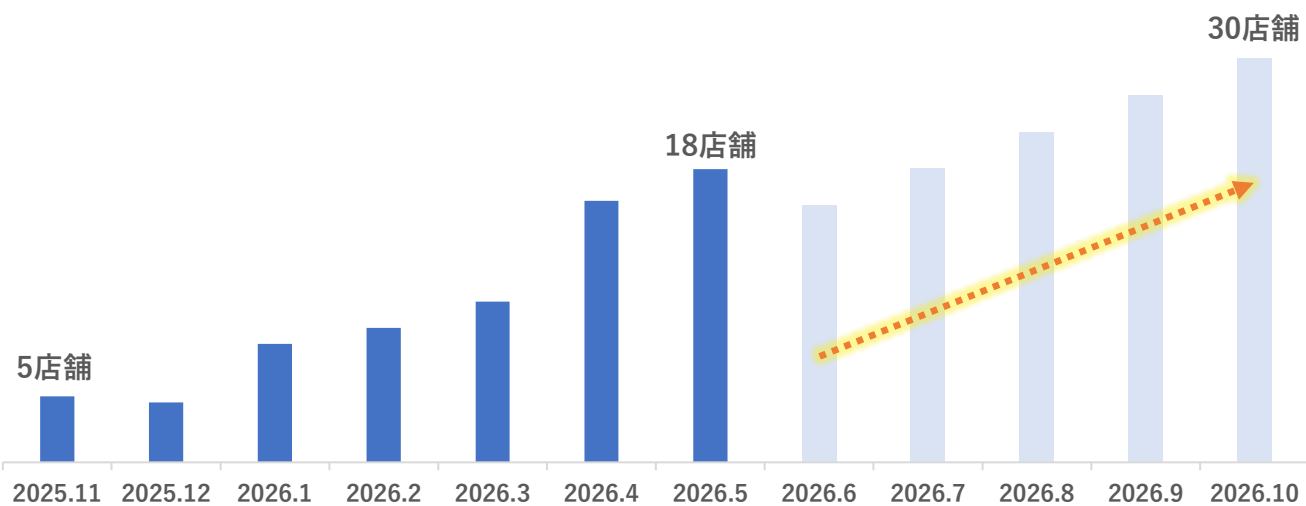
サイズ：20坪程度

導入予定数：12店舗追加予定(合計30店舗予定)

TOPICS

- ✓ 人気キャラクターのアミューズメントが多い
- ✓ 新規顧客+リピート率UP期待
- ✓ 月2店舗平均で店舗数拡大予定

【導入店舗数推移】



店舗名 : 買取大吉 MORIOKA TSUTAYA店
OPEN日 : 2025年11月20日(木)
店舗サイズ : 15坪

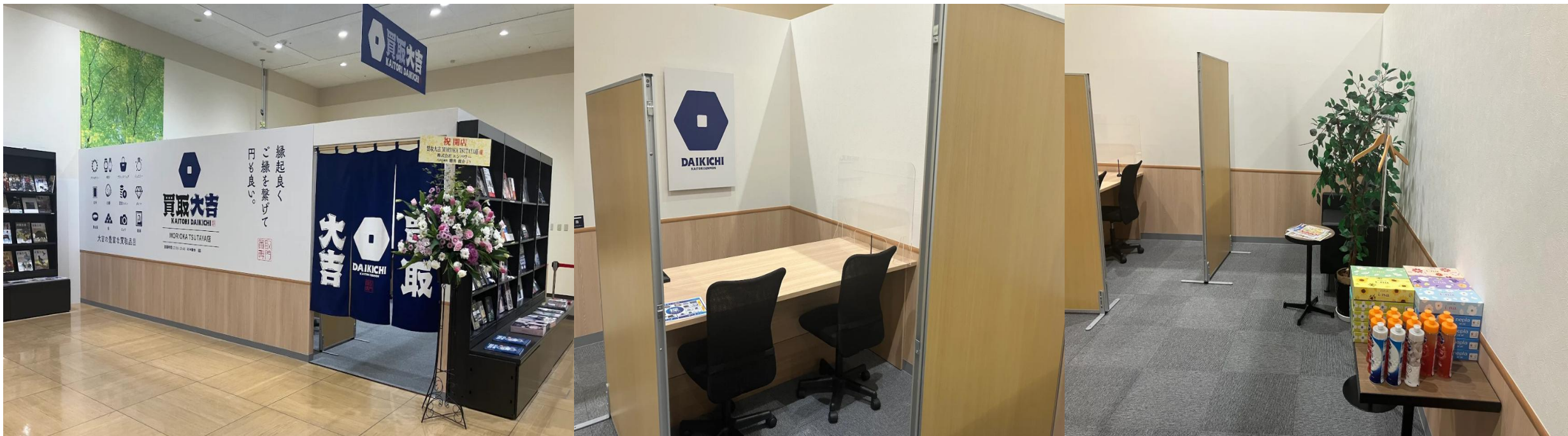
店舗名 : 買取大吉 蔦屋書店小出店
OPEN日 : 2026年4月20日(月)
店舗サイズ : 14坪

店舗名 : 買取大吉 蔦屋書店佐渡佐和田店
OPEN日 : 2026年6月10日(水)
店舗サイズ : 10坪

店舗名 : 買取大吉 明文堂書店小松ツリーズ
OPEN日 : 2026年6月30日(火)予定
店舗サイズ : 20坪

TOPICS

- ✓ 初月から営業利益黒字
- ✓ 投資回収も想定よりも大幅に前倒し予定
- ✓ 成約率65%以上と高い水準で推移
- ✓ 今後、月2店舗ペースでの出店を検討(期末合計8店舗予定)



今井書店 (島根・鳥取)

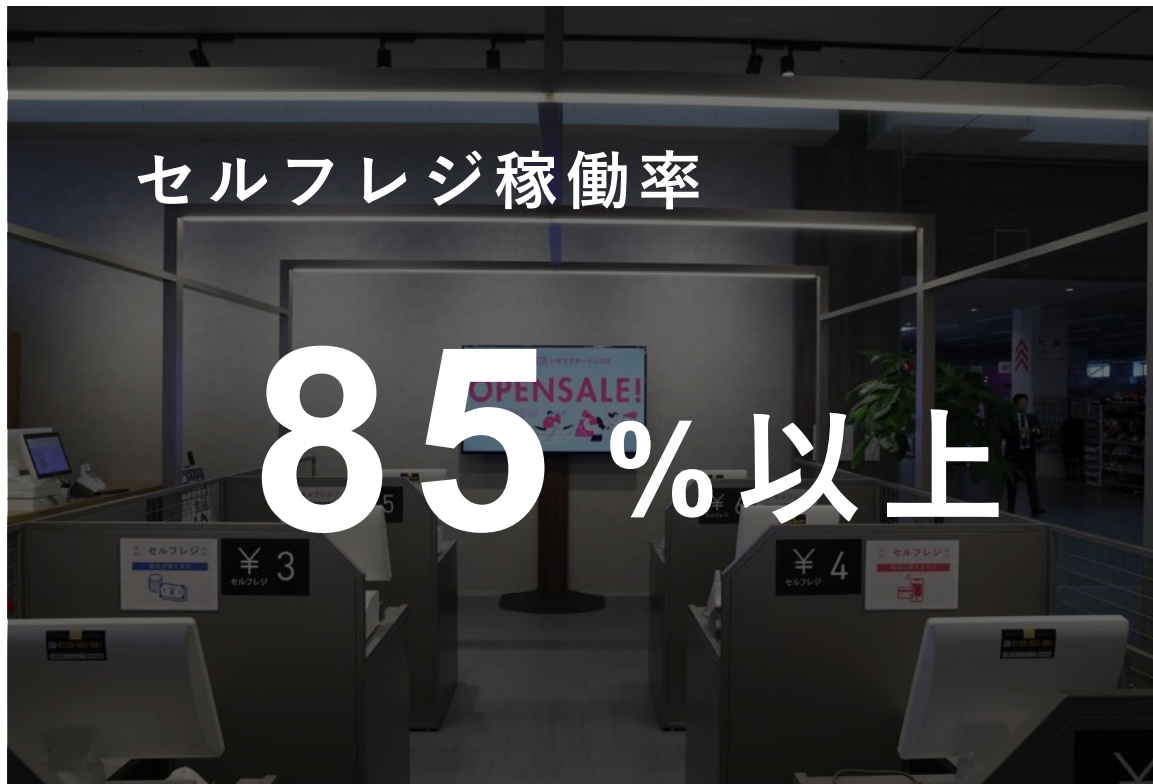


今井書店への卸取引の開始



店舗運営オペレーションの再構築

- 各店舗のオペレーションを1つ1つ棚卸を実施
- 今まで当たり前であった業務が、本当にお客様にとって本当に必要なのかを再度検討
- 服装の自由化全店実施中



リアル店舗であることの存在意義として
新たに生まれた時間を”お客様とのコミュニケーション”に充てる目的

創業当初から変わらない「書店」ではなく「複合店舗」の考え方（トップカルチャーのアプローチ）

地域に点在していた斜陽産業



keyword

複合化

業種を複合化した新業態への転換



目指したのは地域密着型の新業態『親子3世代で楽しめる”文化の遊園地』

複合化したお店は地域社会の中で多様な文化を発信する拠点になる
トップカルチャーは地域の読書文化のひろがりへの貢献を目指しております

VISION

持続可能な書店づくりを通して

改めて **読書文化をひろげる**こと

APPROACH

安定した運営を継続する、

収益性の高い書店をつくること

当社は、地球規模で取り組んでいるSDGsに賛同し、企業理念である地域社会への「日常的エンターテインメント」の提供を通じ、ESG投資にも積極的に取り組んでおります。



E 環境 (Environment)

- 省エネへの取り組み: LED照明化、省エネ空調、営業時間短縮
- 商品: 地域特産品等の提供、環境に配慮した商品の販売
- IT化促進: 単品管理を用いた在庫軽減による輸送業務等の環境負荷低減
- リユース: 循環型社会の構築(中古品の買取・販売事業)

S 社会 (Society)

- 書籍を中心に「日常的エンターテインメント」「ライフスタイル提案」型の店舗提案による地域コミュニティへの提供
- 働き方改革、女性活躍の推進、セルフレジによる省力化と人材育成
- 健康増進や精神疾患のサポート活動(スポーツ関連事業、訪問看護事業、地域スポーツサポート)

G 企業統治 (Governance)

- 投資家とのエンゲージメントの促進(説明会実施・ストリーミング、個別説明の実施等、英語化対応)
- 2020年秋、ホームページの全面リニューアル実施

将来見通しに関する注意事項と会計監査について

本発表において提供される資料ならびに情報は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料におきましては、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招きうる不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、経済動向や個人消費、市場概況、税制や諸制度などが含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

また、本資料内には会計監査人の監査を経ていない財務情報も含まれており、その内容の正確性を完全に保証するものではありません。

3. Appendix

| | |
|--------|--|
| 商号 | 株式会社トップカルチャー |
| 設立 | 1986年12月 |
| 事業内容 | 書籍・文具・雑貨の販売、音楽・映像ソフトレンタル等を行う大型複合店舗「蔦屋書店」の運営 |
| 資本金 | 100百万円 2026年4月末 |
| 上場取引所 | 東京証券取引所 スタンダード |
| 証券コード | 7640 |
| 連結従業員数 | 245名(他臨時雇用:1,367名) 2026年4月末 |
| 役員 | 取締役会長：清水 秀雄 代表取締役社長：清水 大輔 他常勤取締役 2名・社外取締役 3名 監査役会設置会社：常勤1名・社外監査役2名) |
| 連結子会社 | 株式会社グランセナフットボールクラブ 株式会社ワグルスタッフサービス 株式会社トップブックス 株式会社メソッドカイザー |



グループビジョン

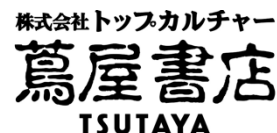
MAKE LIFEVALUE.

多様化したニーズに沿ってあらゆる世代の”ライフスタイル”を提案します。
グループ企業のそれぞれの強みを活かした新たな経済圏の創出と、
サービス連携を行うことで”ライフバリュー”までを提供します。

TOPCULTURE GROUP

蔦屋書店事業

ライフスタイル提案を行う
複合店舗展開



53 店舗

カフェ事業

地域社会に根ざした
コミュニティCafé提案



29 店舗

ゲーム・トレカ 販売事業

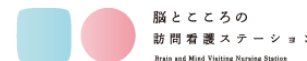
若年層中心
リユースライフの提案



30 店舗

訪問看護事業

ミドル/シニア層中心
身体とこころのケア



訪問数 **22,000** 件/年

スポーツ関連事業

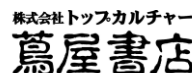
スポーツを通じた
子どものライフワーク提案



生徒数 **900** 人

2026年4月末時点

- ✓ 蔦屋書店3店舗閉店予定(2026年5月1店舗、6月1店舗閉店済み)
- ✓ ふるいち合計5店舗OPEN予定

| 事業名 | 蔦屋書店事業 | | | ゲーム/ トレカ事業 | 飲食事業 | その他事業 | 合計 |
|--------------|--|--|---|---|---|--|-----|
| |  株式会社トッスカルチャー 蔦屋書店 TSUTAYA (蔦屋書店/ TSUTAYA) |  (DAISO) |  ガシャポン バンダイ オフィシャルショップ BANDAI ガシャポン |  (ふるいち) |  (タリーズ) |  新とこらの 株式会社 (スポーツ関連事業) (訪問看護事業) | |
| 2026年10月期 2Q | 53 | 3 | 22 | 30 | 29 | 7 | 144 |
| (出店) | 0 | 0 | 0 | +5 | 0 | +1 | +6 |
| (閉店) | ▲3 | 0 | ▲1 | ▲1 | 0 | 0 | ▲5 |
| 2026年10月期末 | 50 | 3 | 21 | 34 | 29 | 8 | 145 |

株式会社トップカルチャー

葛屋書店

<https://www.topculture.co.jp>