



2023年8月17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 取締役財務部長兼管理部長 遠海 武則
T E L 0 2 5 - 2 3 2 - 0 0 0 8
<https://www.topculture.co.jp>

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2024年10月期から2026年10月期までを計画期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社グループは、2021年7月15日付で発表しました中期経営計画に基づき、新しい「“蔦屋書店/TSUTAYA”へのチャレンジ～新たな収益モデルの創出～」を方針とし、コワーキングスペース事業への進出、特撰雑貨・文具ジャンルの拡大/強化、リーシングの強化に取り組んでまいりました。

当中期経営計画では、より書店事業に軸足を置き、読書文化を継承していくことを目的とした、「“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。一人でも多くの人が読書に触れ合う機会を提供し、読書における新たな体験価値を提案することで顧客満足度の向上に努めてまいります。引き続き新業態との組み合わせを実施し、収益性の高い“持続可能な書店”を創り出すことを進めてまいります。

今後も、ライフスタイルの変化に対応した日常的エンターテインメントの提供を通じ、地域社会に貢献することと、企業価値向上に努めてまいります。

1. 読書文化を継承していくことを目的とした、“持続可能な書店創り”を経営方針に掲げ、新規事業への事業転換を引き続き推進し、収益性の高い店舗モデルの構築に努めてまいります。
2. 株式会社トーハンの取り組み
 - (1) 出版物取次企業を株式会社トーハンに変更し、新規販売戦略の実施により、シナジー効果の最大化を推進してまいります。

(2) “持続可能な書店創り”を実現するための様々な取り組みを行うため、第三者割当による増資を実施し、財務基盤及び事業基盤の強化をいたします。第三者割当先として、当社グループの中長期的な取り組みに強く賛同していただいたことから、株式会社トーハンを割当先として決定し、今後の次世代店舗モデルの開発や物流の協業の可能性を高めるとともに、当社の企業価値を向上させてまいります。

3. 当社は、タリーズコーヒーのFC運営を行っている株式会社メソッドカイザーを2023年6月5日付で子会社化いたしました。今後、同社をはじめ、ゲーム・トレーディングカード販売事業を行う株式会社トップブックス、スポーツ関連事業を行う株式会社グランセナフットボールクラブ、訪問看護事業を行う株式会社ワールスタッフサービスと、各グループ企業のそれぞれの強みを活かし新たな経済圏を創出、相互のサービス連携を強化しグループ全体の売上高向上を目指してまいります。

尚、本計画の詳細については、添付資料をご参照ください。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上

株式会社トップカルチャー

中期経営計画

2024年10月期～2026年10月期(3カ年)

2023年8月17日

東証スタンダード：7640

INDEX

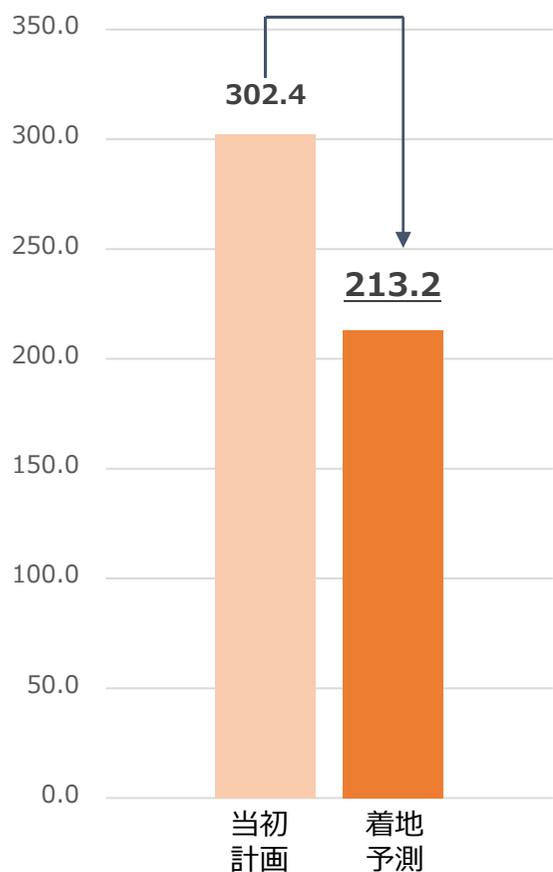
1. 前中期経営計画の振り返り
2. 新中期経営計画概要
3. Appendix

1. 前中期経営計画の振り返り

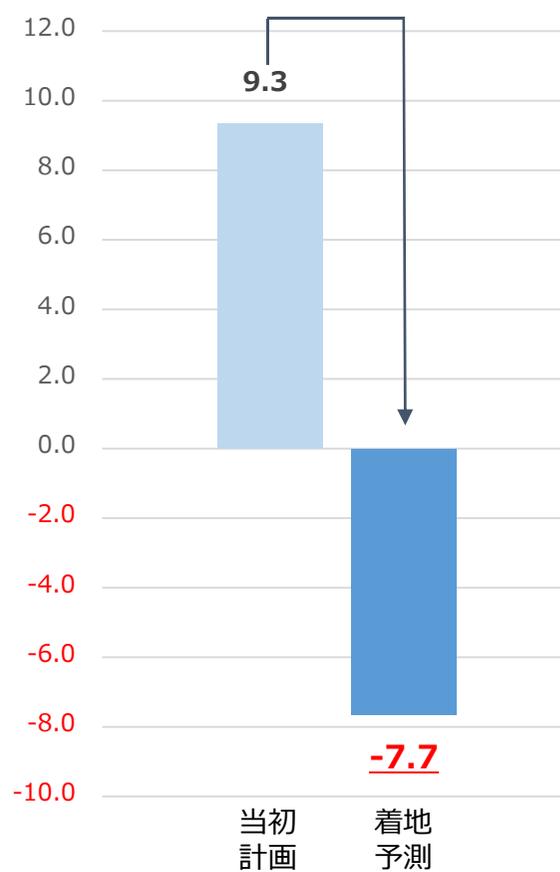
前中期経営計画振り返り(総括)

【2023年10月期】

(会計基準前)
連結売上高 (単位：億円)



連結営業利益 (単位：億円)



売上高乖離要因

- ✓ 新たな**売上高の創出の失敗**
- ✓ 巣ごもり需要が終わり、既存店書籍売上高が想定よりも大幅な落ち込み
- ✓ 閉店店舗の影響
- ✓ 新規出店店舗の遅れ

営業利益乖離要因

- ✓ 新たな売上高の創出失敗に伴う**粗利益の減少**
- ✓ 既存店書籍売上高の大幅な落ち込みによる粗利益の減少
- ✓ **赤字店舗への対応遅れ**
- ✓ 新規出店店舗の遅れによる営業利益の減少
- ✓ **光熱費の大幅な高騰**

前中期経営計画振り返り(取り組み)

前中期経営計画方針

結果

新規売上高の創出

- ✓ 新規売上高30.9億円予測⇒1.1億円(▲29.7億円乖離)
- ✓ 既存書籍売上高2020年10月期対比大幅な落ち込み(巣ごもり需要/ビックタイトルの反動)

書籍粗利改善

- ✓ 粗利改善額：+0.5%程度(全書籍売上高に対して)
- ✓ 参加出版社の拡大並びに仕組化に課題あり

新規出店5店舗計画

- ✓ 新規出店1店舗のみ(蔦屋書店 佐久平店)
- ✓ 建築費高騰により新規出店の遅れ

FC本部/子会社連携強化

- ✓ FC本部との新たなサービス/商品導入の遅れ
- ✓ 子会社間で連携サービス構築できず

前中期経営計画振り返り(乖離要因)

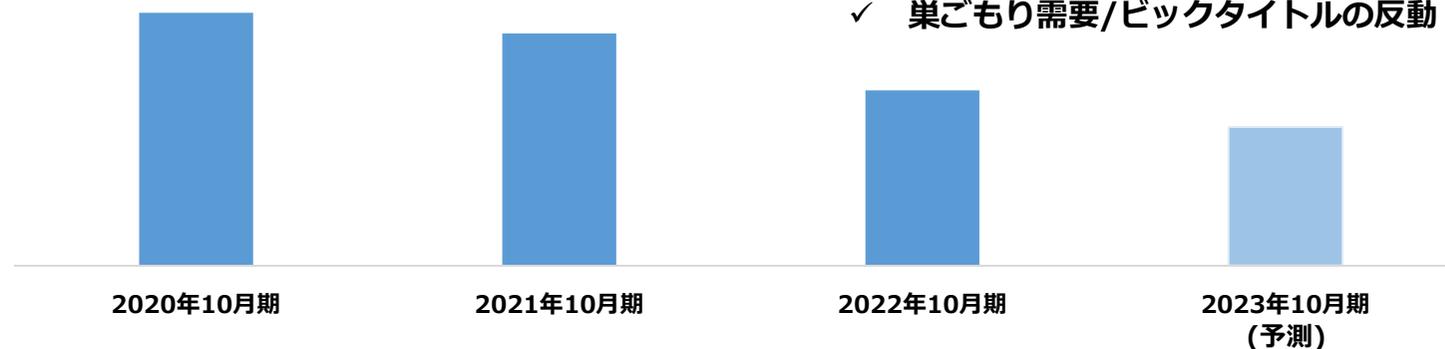
■ 新たな売上高の創出の失敗

(単位：千円)

	当初 売上予測	今期 売上予測	増減	
コワーキングスペース事業に進出	240,000	19,000	-221,000	} 収益モデルの 見直し必要
特撰雑貨文具ジャンルの拡大/強化	2,400,000	50,000	-2,350,000	
リーシングの強化	450,000	50,000	-400,000	
合計	3,090,000	119,000	-2,971,000	} 時間を掛けながら “独自性”を重視
				} シナジー効果の高い 企業様との連携

■ 既存店書籍売上の大幅な減少/粗利改善未達

- ✓ 2023年10月期実存既存店舗での比較(57店舗)
- ✓ 2020年10月期対比で大幅にダウン
- ✓ 巣ごもり需要/ビックタイトルの反動



前中期経営計画振り返り(サマリ)

- ✓ **新しい売上高を作ることができなかった**
30.9億想定⇒1.1億予測(▲29.7億の乖離)：時間を要する施策が多かった
- ✓ **既存店の書籍売上高の大幅な落ち込みを見込めていなかった**
2020年10月期既存店対比大幅にダウン：巣ごもり需要/ビックタイトルの反動
- ✓ **結果的に店舗の収益力が落ち、赤字店舗が増え、その対応が遅れた**
- ✓ **新規出店の遅れによる売上高/利益の積み上げが出来なかった**

2. 新中期経営計画概要

中期経営方針

“持続可能な書店創り”へのチャレンジ

～事業の再構築/収益性の高い店舗モデルの再構築～

～“読書文化”の継承/“読書”が与える影響の可視化～

【連結業績】	2023年10月期 (着地予測)	2024年10月期 (計画)	2025年10月期 (計画)	2026年10月期 (計画)
売上高	188億円	178億円	163億円	181億円
売上高 (会計基準前)	213億円	210億円	193億円	211億円
営業利益	-7.7億円	-4.0億円	2.0億円	4.5億円
営業利益率	-4.1%	-2.2%	1.3%	2.5%
EBITDA	-4.6億円	0.4億円	6.2億円	9.1億円
ROE	-32.1%	-54.5%	-58.8%	139.0%

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。

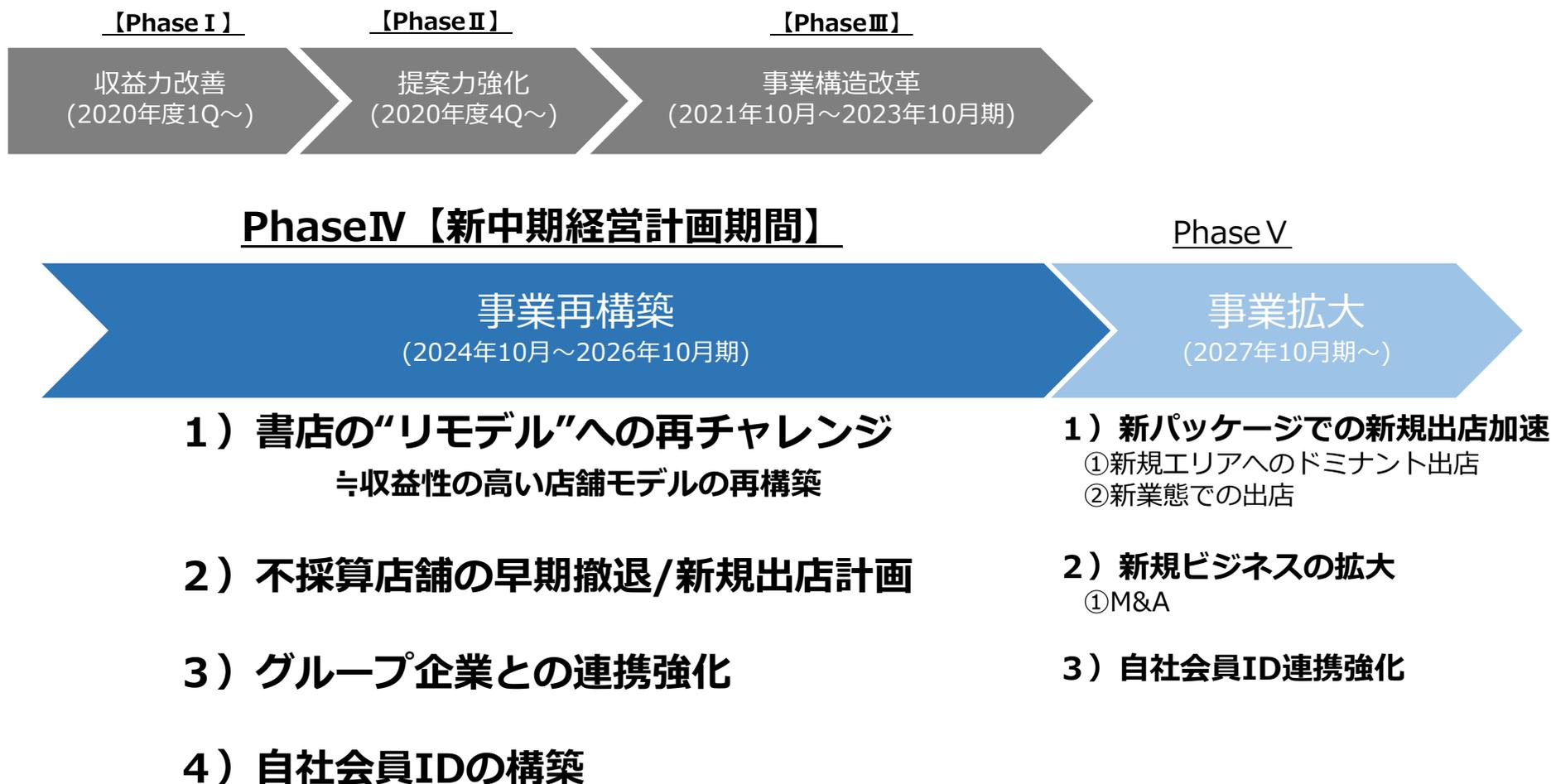
VISION

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

Values(行動指針)

志のあるところ道は開ける

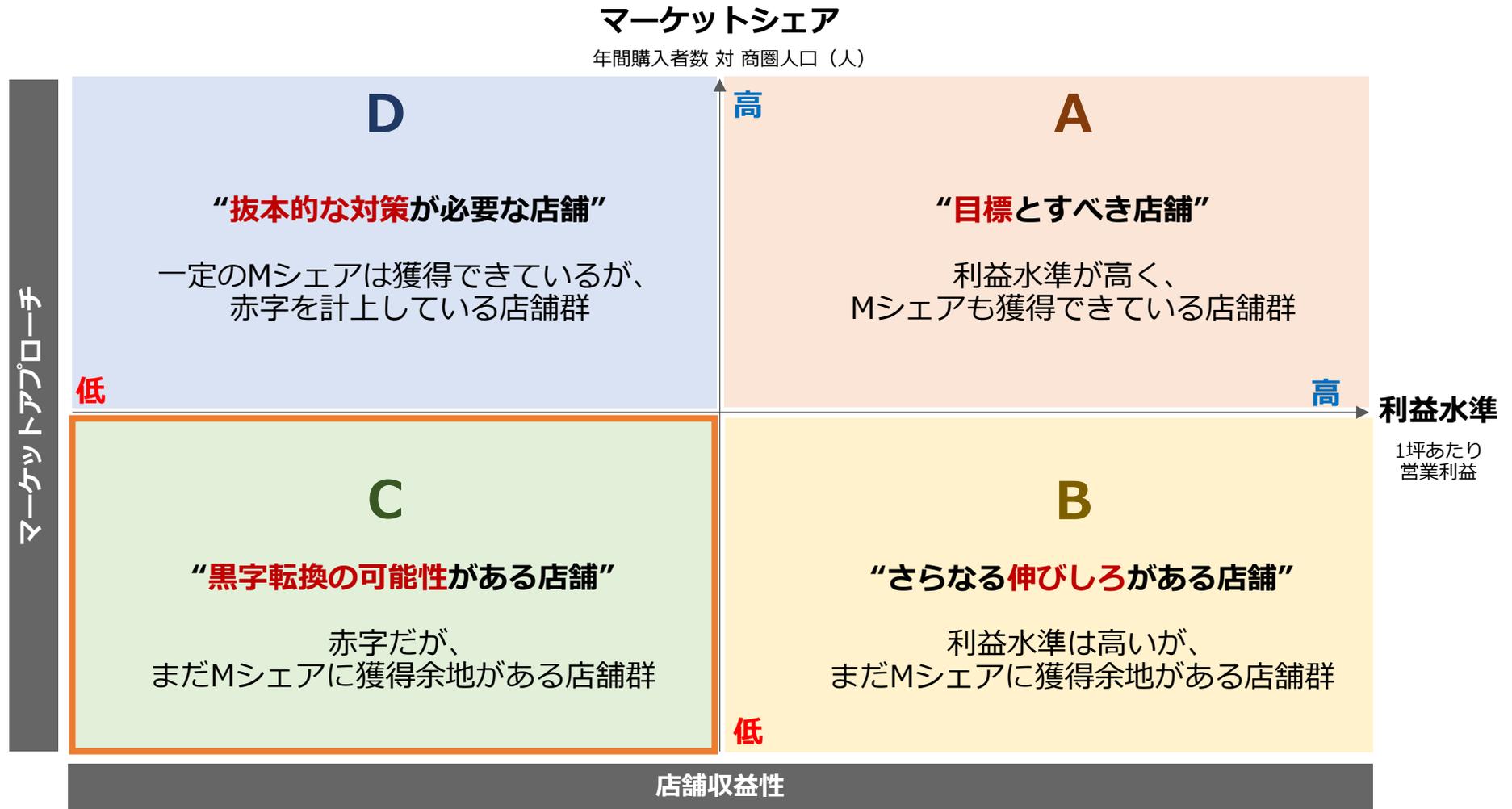
商売の原点は商品力である



1) 書店の“リモデル”への再チャレンジ

現状認識：売場構成比率(マーケットシェア×店舗収益性)

店舗分析：全店舗を2つの評価軸で4カテゴリーに分類



【書店の“リモデル”への再チャレンジ】

- ① 新たな売上高の創出への再チャレンジ
- ② 出版物取次企業の変更
- ③ 書籍販売における新規戦略
- ④ 店舗運営のDX化の促進

新たな売上高の創出

取り組み内容	優先順位	目的
コワーキングスペース事業に進出	▲	・店舗の付加価値 ・安定収入
特撰雑貨文具ジャンルの拡大/強化	▲	・競合優位性 ・利益率の確保
リーシングの強化	▲	・店舗の付加価値 ・安定収入
DAISOの導入	◎	
古本市場への切り替え/拡大	◎	・集客力UP⇒売上高UP
ガチャガチャの強化/拡大	◎	
フィットネス事業への進出(FC)	○	・利益率の確保/安定収入

収益モデルの見直し必要

時間を掛けながら
“独自性”を重視

シナジー効果の高い
 企業様との連携

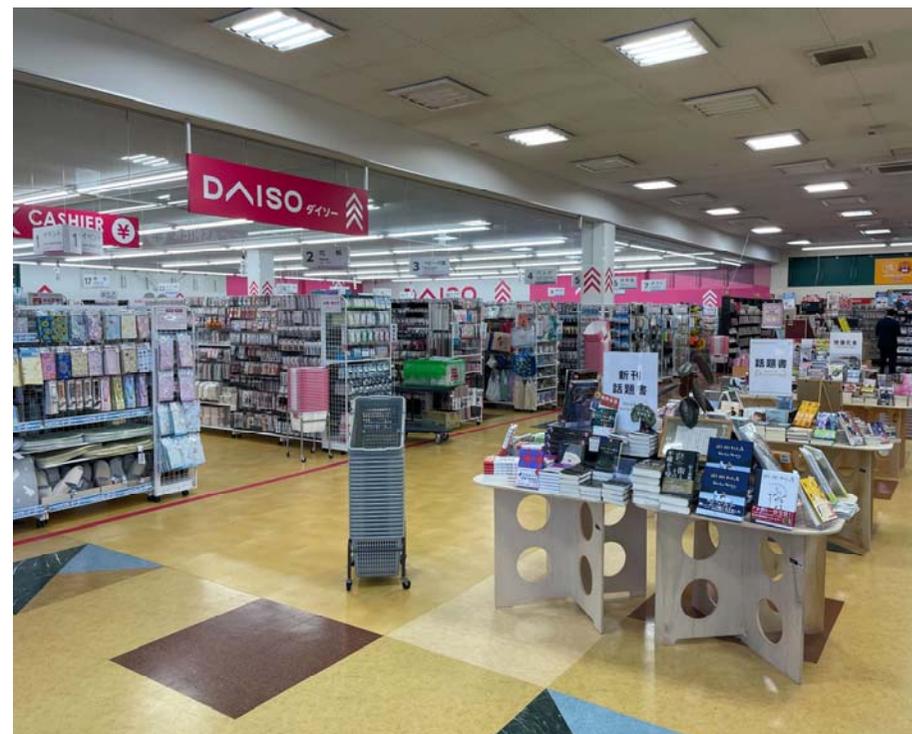
“スピード重視”
 で導入促進

“利益率が高く”
 リピート率が高い

DAISOの導入



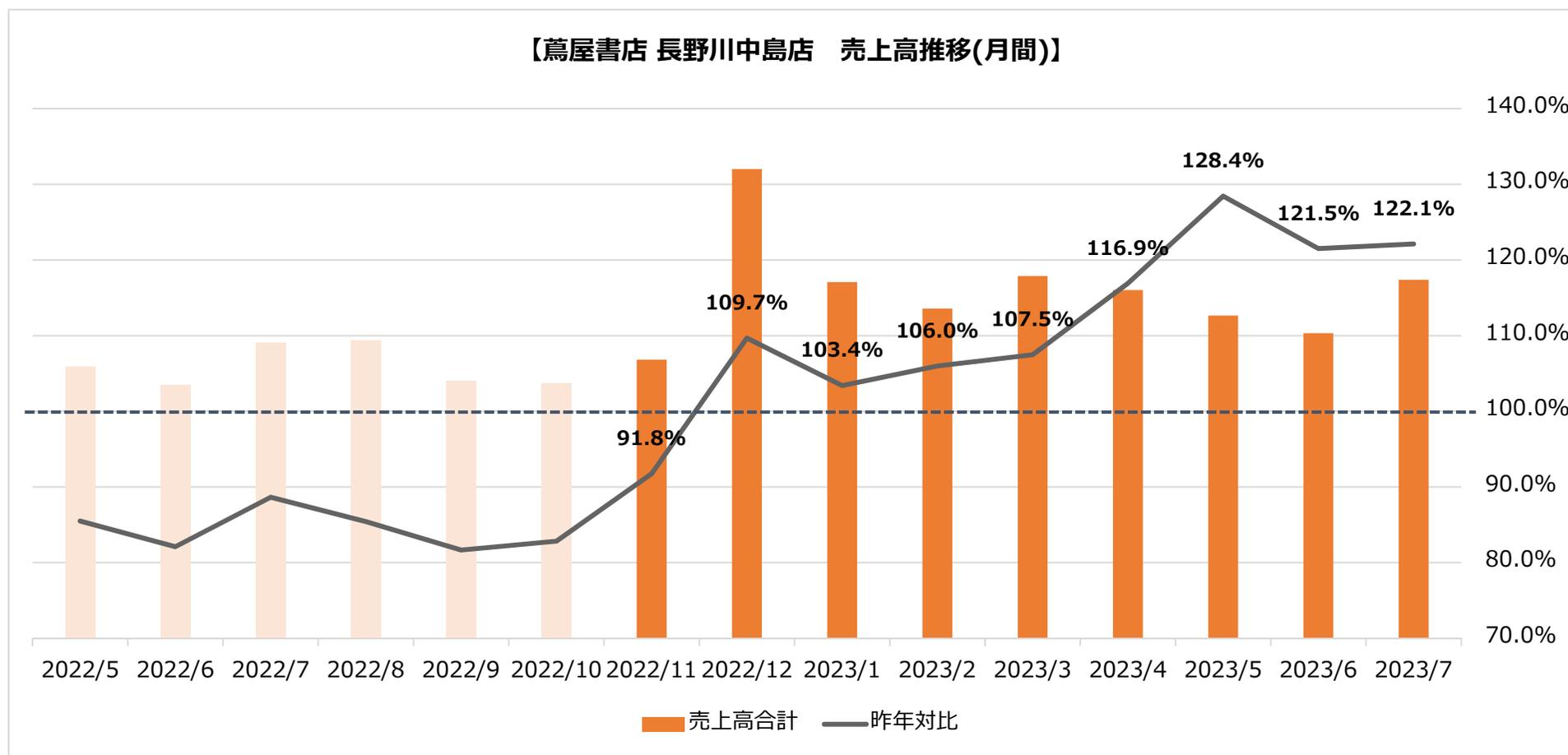
出所：蔦屋書店 伊勢崎平和町店(群馬)



出所：蔦屋書店 大町店(長野)

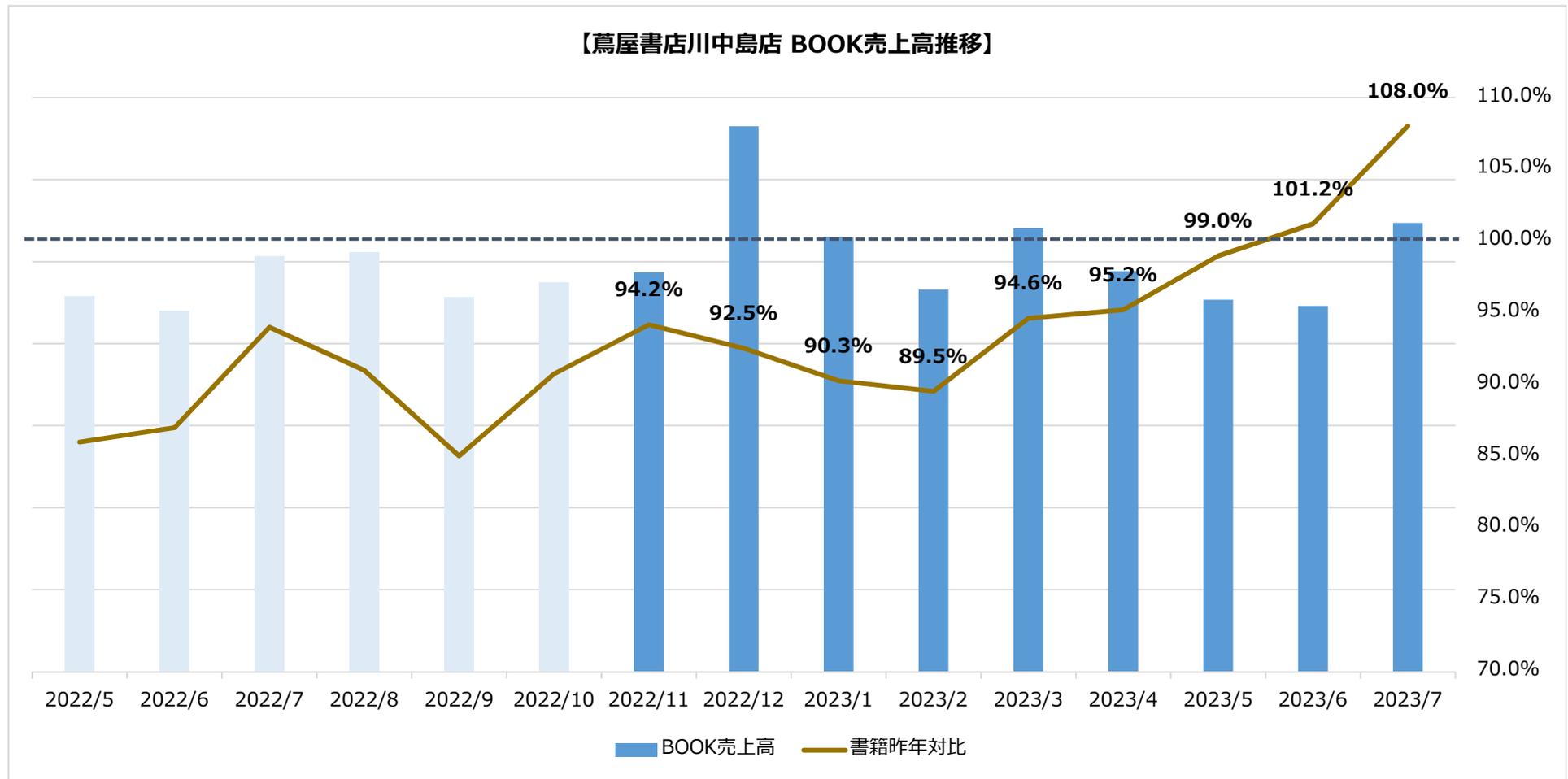
DAISO導入後の効果

- ✓ 2022年11月25日蔦屋書店 長野川中島店にて「DAISO長野南バイパス店」をオープン
- ✓ 導入後、売上高昨年対比は**100%**以上で推移(蔦屋書店 長野川中島店)
- ✓ 合計6店舗がレンタル売場より変更してDAISOをOPEN済み(2023年8月17日時点)



DAISO導入後の効果

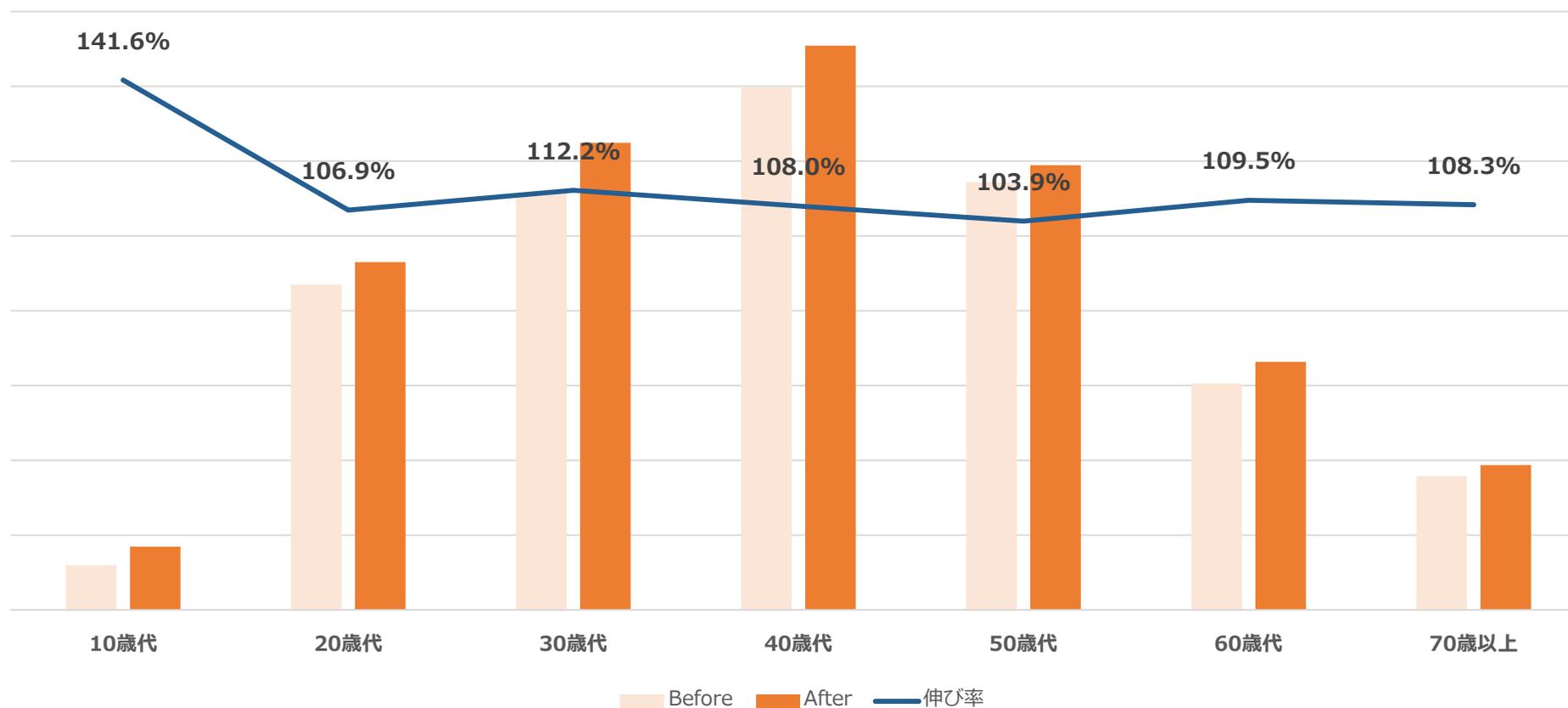
- ✓ DAISO売場へ変更後、既存の書籍売上高昨年対比も変更前対比で**+4.0%**以上で推移(6店舗平均)
- ✓ 蔦屋書店 長野川中島店は直近で書籍売上高昨年対比で**100%**以上で推移



DAISO導入後の効果

- ✓ 既存アイテム(書籍/特撰雑貨文具)の新規購入者数導入前対比が**108%**(蔦屋書店 長野川中島店)
- ✓ 若年層を中心に、幅広い層の方の購入者数が増加傾向

【新規購入者比較】



古本市場への切り替え/拡大



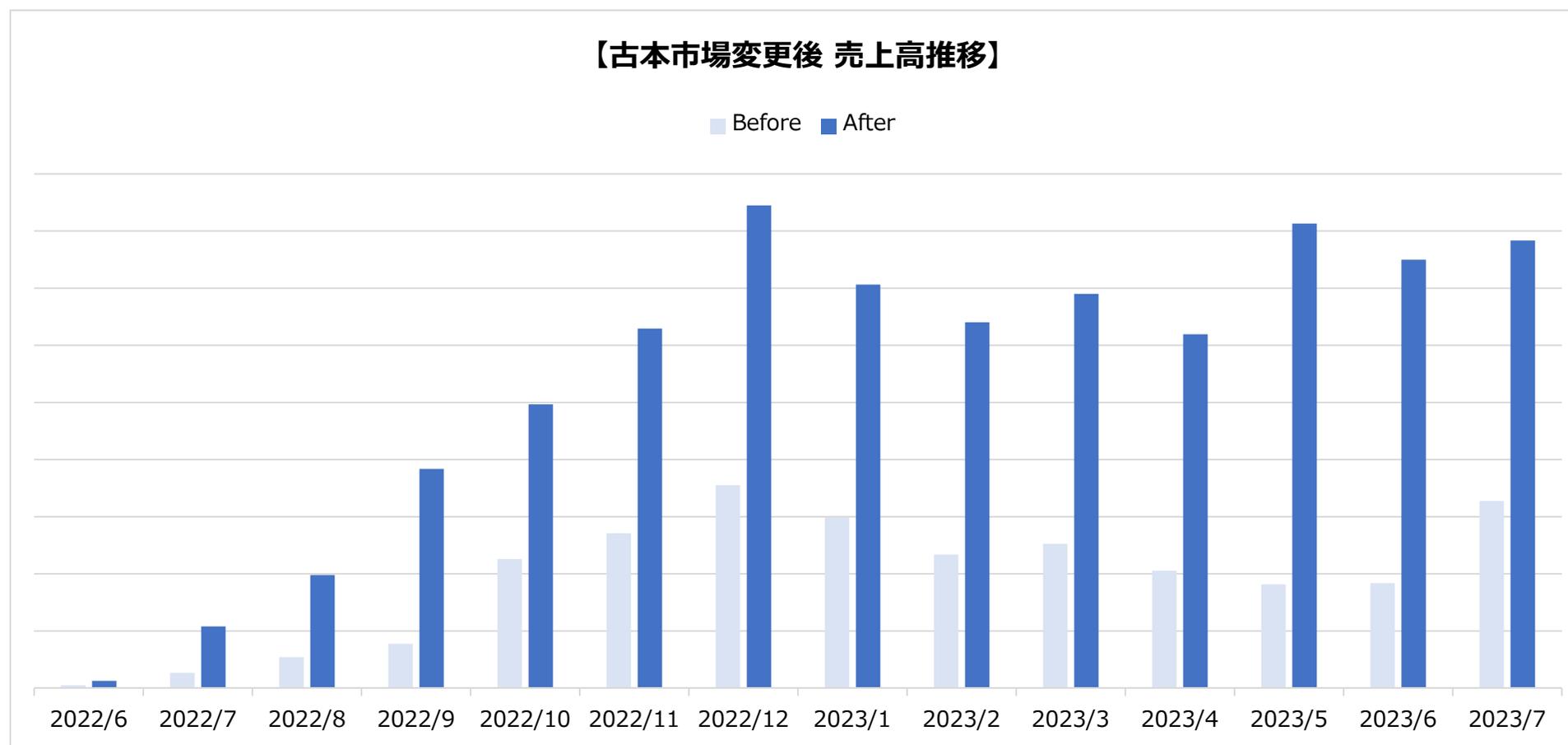
出所：蔦屋書店 龍ヶ崎店内



出所：蔦屋書店 港北ミナモ店内

古本市場への切り替え効果

- ✓ 既存のゲーム・リサイクル事業を子会社トップブックス(古本市場)の同事業に切り替え継続
- ✓ 変更後売上高**250%**以上、今後は年間売上高約**25**億(約**+14**億以上の効果を期待)
- ✓ 特にトレカの売上高が好調、また併せてリサイクル事業も堅調に推移



ガチャガチャの強化/拡大(BANDAI ガシャポン)



出所：蔦屋書店 東松山店(埼玉)

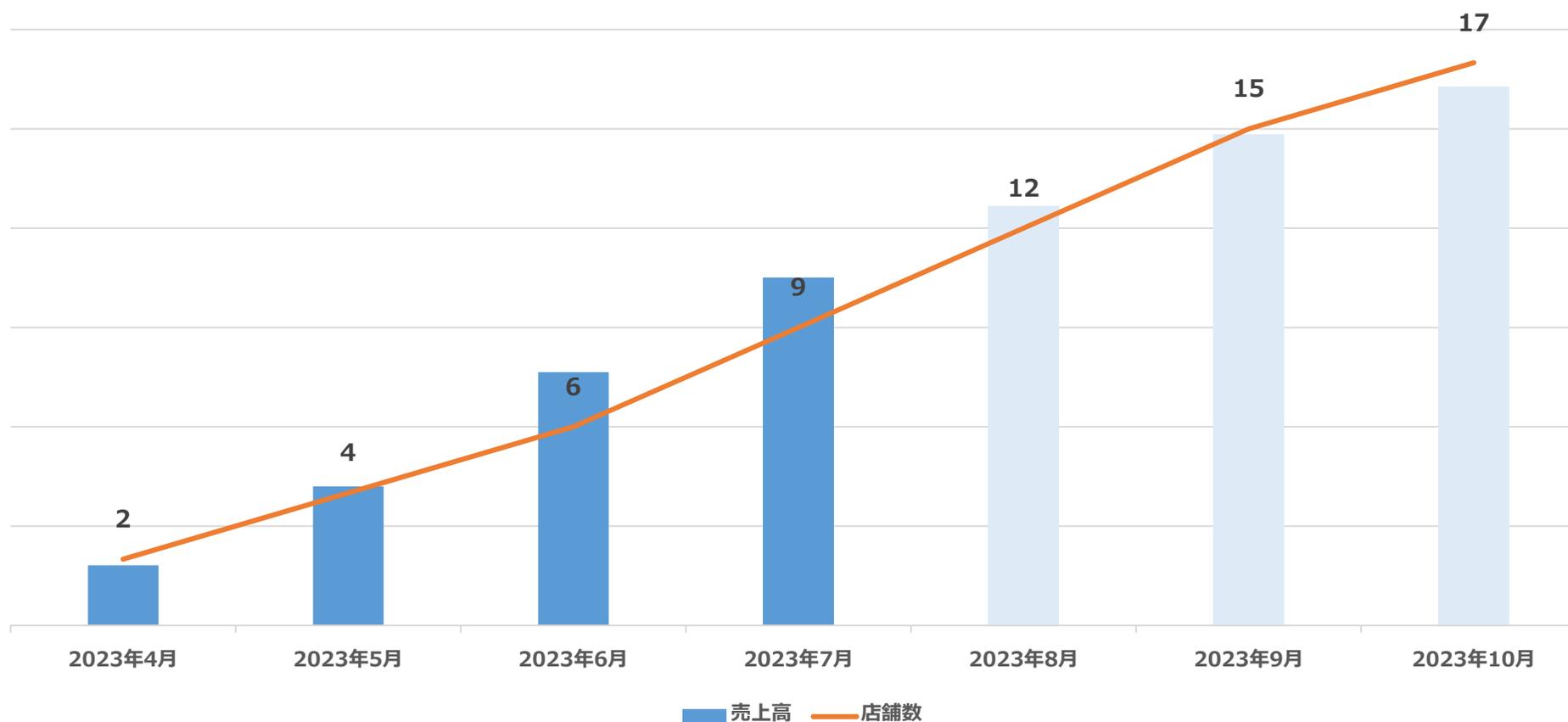


出所：蔦屋書店 本庄早稲田店(埼玉)

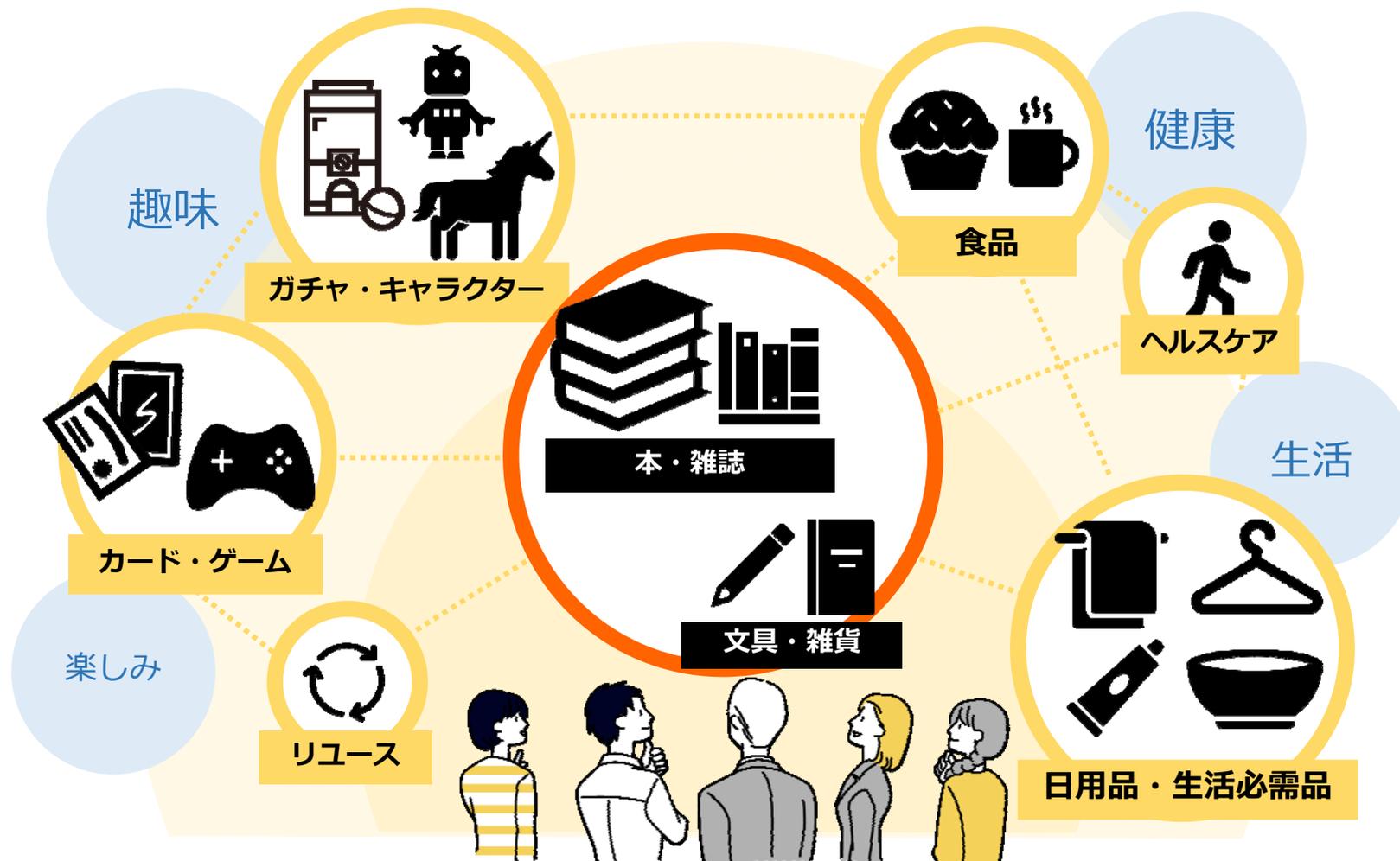
ガシャポン売上高/店舗数推移

- ✓ 7月31日末時点で9店舗OPEN済み、2023年10月末までで17店舗OPEN予定
- ✓ 最終25-30店舗OPEN目標、売上高**6.0**億/年 計画

【ガシャポン推移】

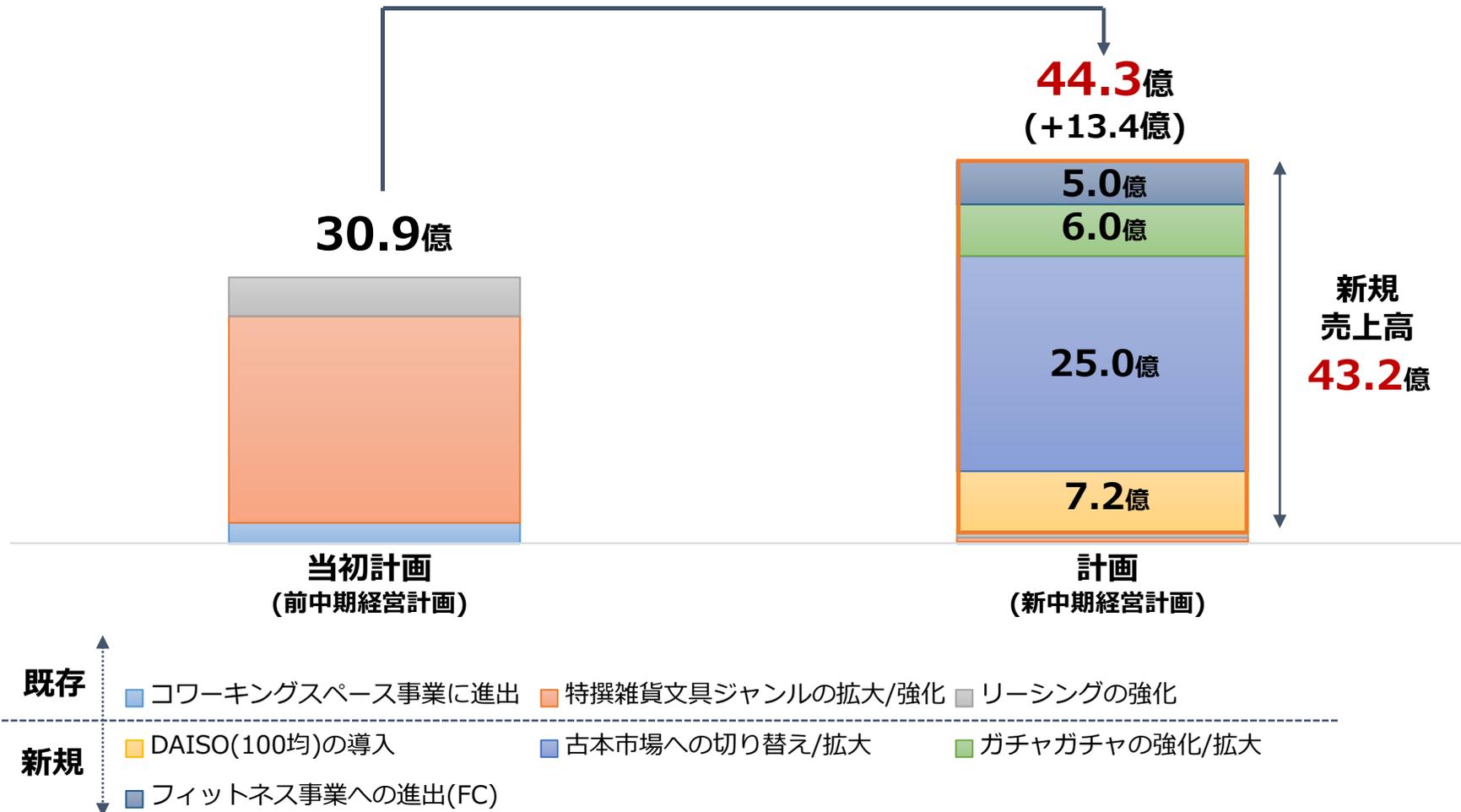


お客様にとってシナジーの高い業態連携



新たな売上高の創出サマリ

- ✓ 新規導入売上高**43.2**億円を計画、前中期経営計画分との合計で**44.3**億円(+**13.4**億円)
- ✓ 売上高実績が見込める施策のみ導入予定



出版物取次企業の変更

社名	株式会社 トーハン
本社所在地	〒162-8710 東京都新宿区東五軒町6-24 地図
創立	1949年（昭和24年）9月19日
資本金	45億円
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1. 書籍、雑誌、教科書、その他の出版物の取次販売、ならびにこれに関する物流業務2. 音楽・映像ソフト、ゲームソフト、玩具、雑貨類、事務用品、教育用品、音楽用品、視聴覚機器、什器備品の取次販売、ならびにこれに関する物流業務3. SAシステムの開発、販売および各種情報提供業務4. 出版物の輸出入、著作権取引仲介業務5. カフェ、フィットネスジム、コワーキングスペースの運営6. 不動産の賃貸借・管理運営7. その他新規事業
取扱商品	書籍、雑誌、コミック、音楽・映像ソフト、ゲームソフト、玩具、雑貨類、キャラクター商品、事務用品、教育用品、菓子類、等
従業員数	1,043名 ※2023年3月末現在
平均勤続年数	19.6年 ※2023年3月末現在

共通の将来展望

“持続可能な書店”を創り出す

主な取り組み

1. 第三者割当増資【約6.7億円】 / 取引取次の変更

- ✓ 集客力/収益力の高い“**持続可能な書店**”づくりへの投資
- ✓ エクイティによる資金調達での財務体質の改善

2. ノウハウの共有

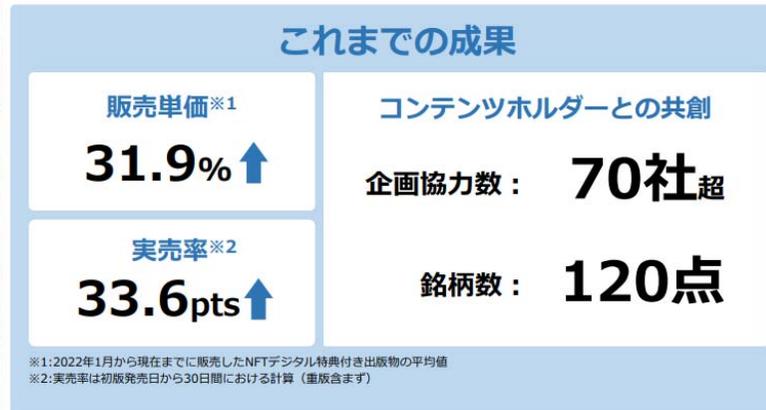
- ✓ マーケットイン型の仕入強化
- ✓ **サービス/成功事例の共有**
商品/サービス導入：リトルプラネット、FIRESIDE(キャンプ用品)、ブックスペースなど
DXサービス導入：MUJIN書店、NFT、ECシステム、電子図書館(Over Drive)など
- ✓ **地方書店との連携強化**
「地方書店：ノウハウ」 × 「チェーンストア：効率」

3. 物流の効率化

- ✓ 共同配送構想
- ✓ POD活用による小ロット印刷

書籍販売における新規戦略

1. NFTデジタル特典付き出版物の販売強化/拡大



【期待できること】

- ✓ 販売単価UPが期待できる
- ✓ リアル店舗の強みを活かした幅広い層へのアプローチが可能
- ✓ 来店頻度UPも期待が出来る



出所：株式会社メディアドゥ2024年2月期 第1四半期決算説明会資料

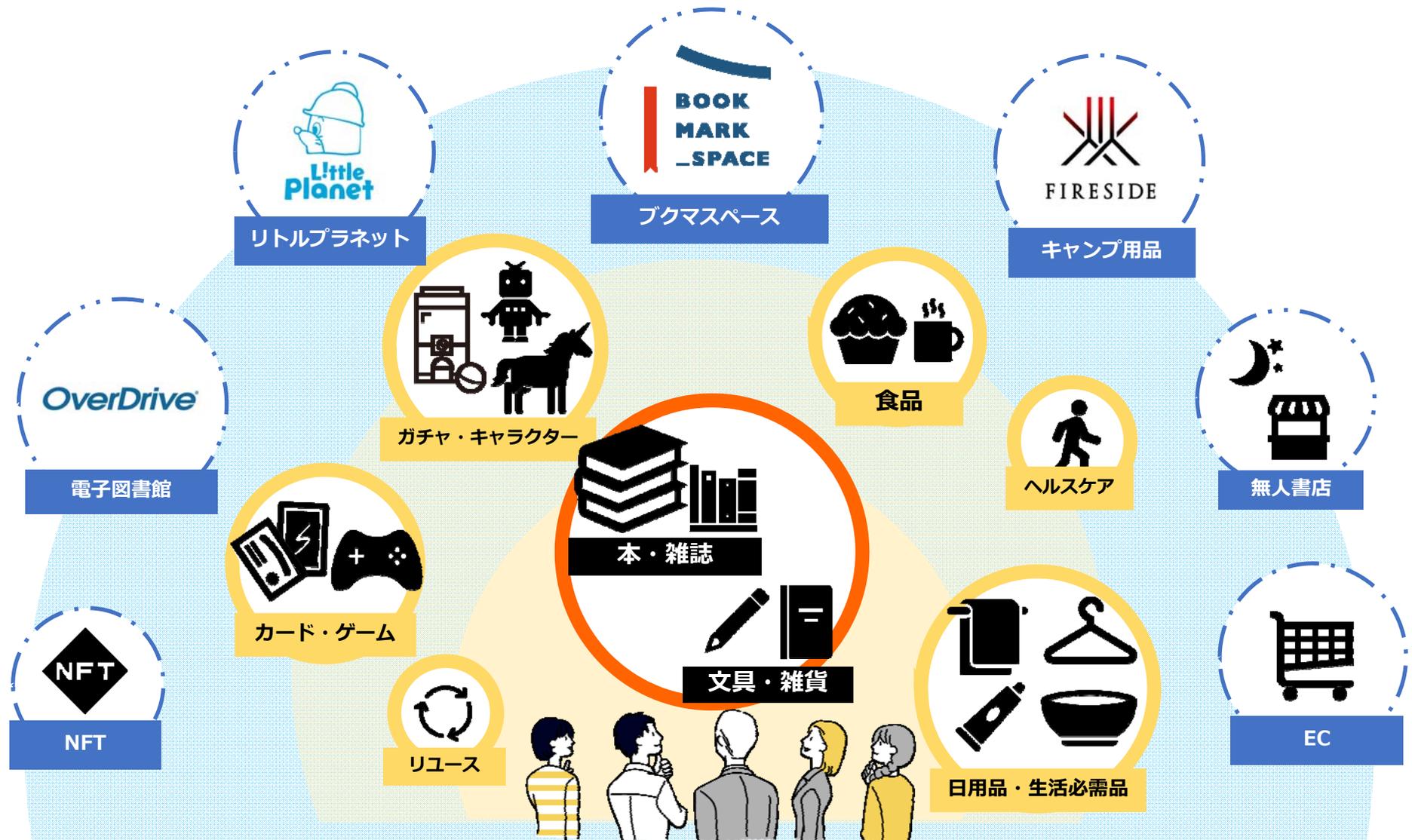
2. EC販売強化



3. ラストワンマイル戦略

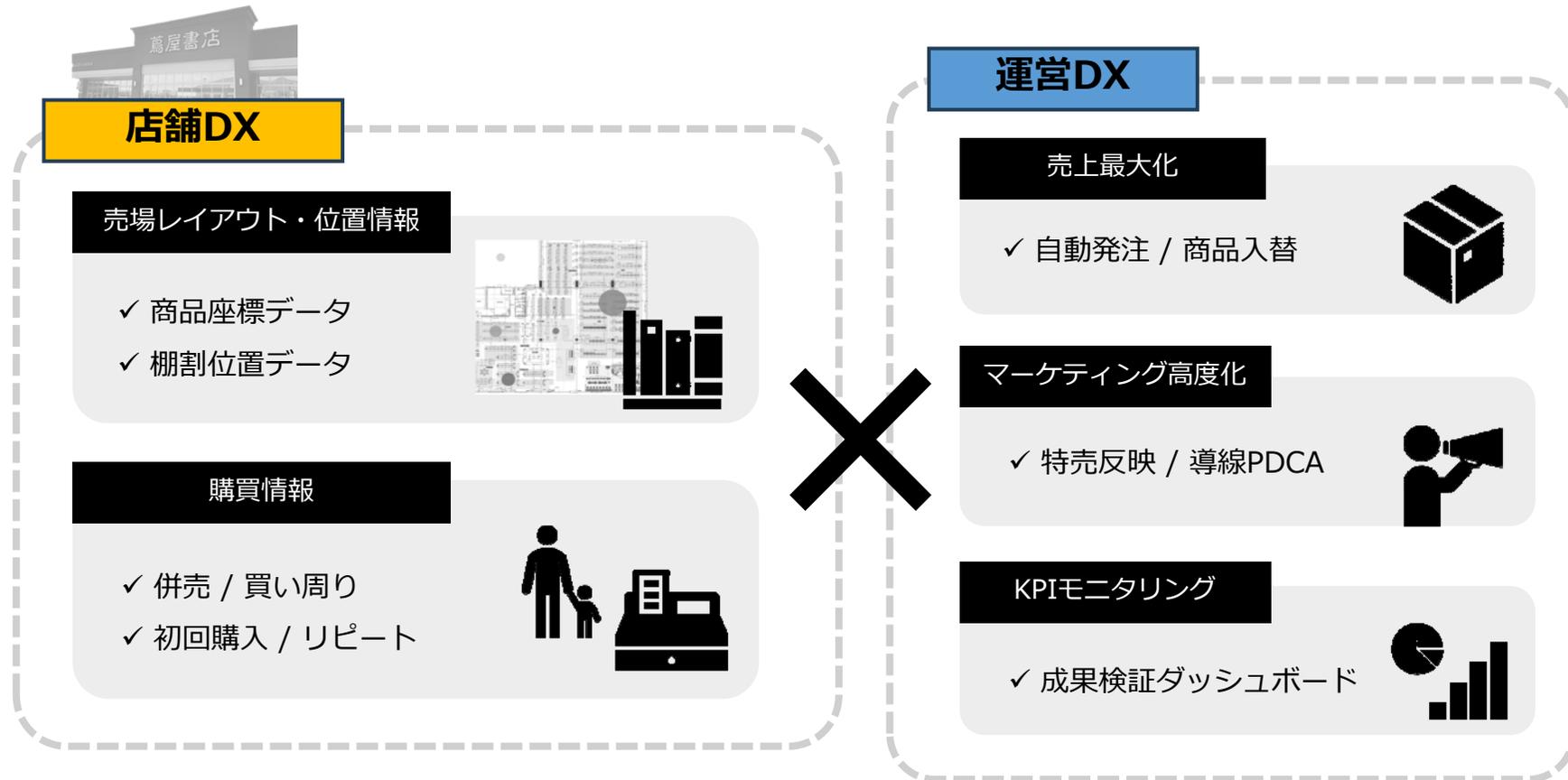
- ✓ 宅配サービスとの連携検討
- ✓ 店舗ピックアップサービスの導入
- ✓ デジタル書店との相互サービス

新規取り組み強化による新たな顧客体験



店舗運営DX化の促進

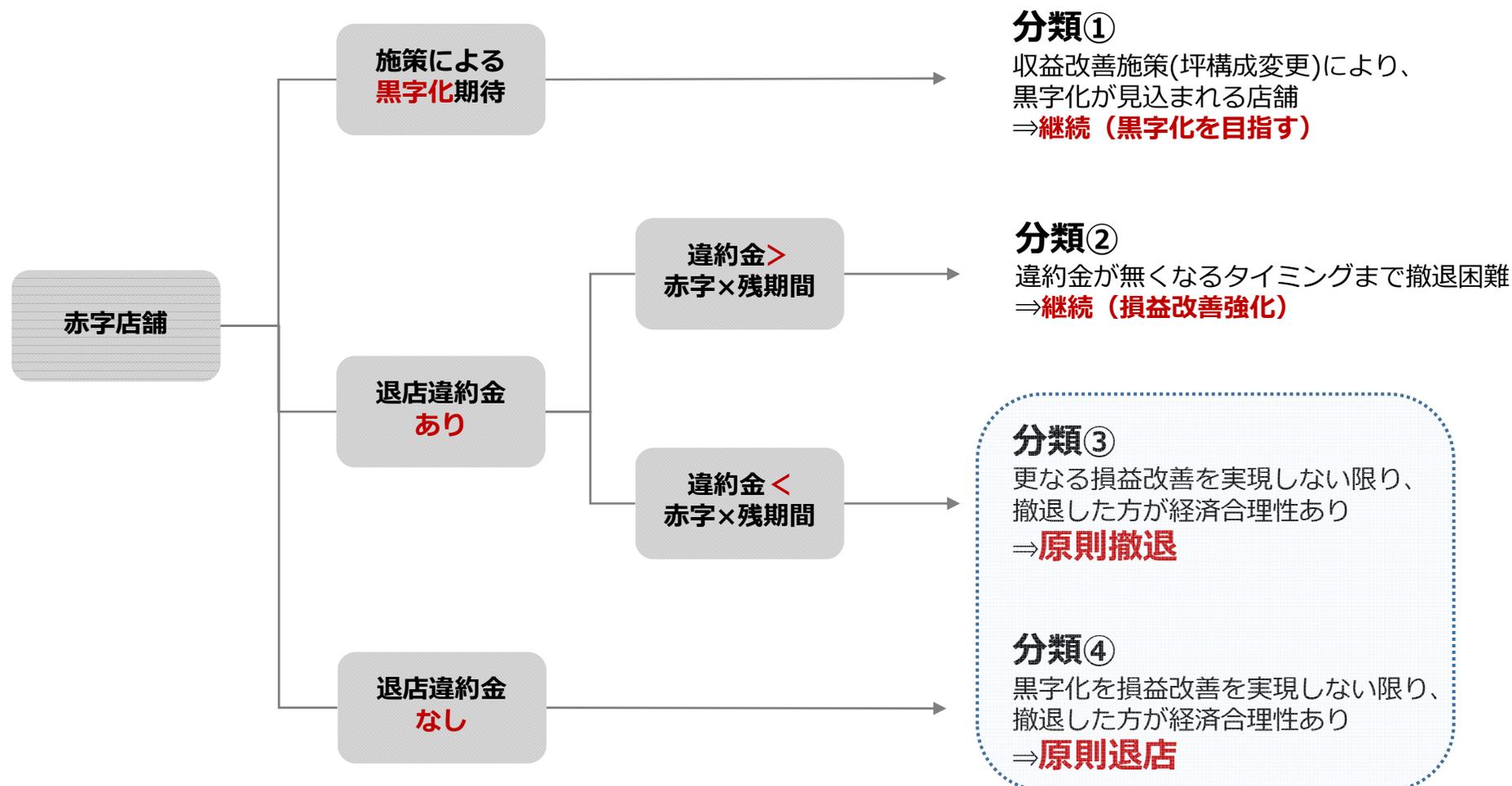
- ✓ 店舗のレイアウト/売場のデジタル管理
- ✓ 書籍/文具雑貨等の棚割の管理/デジタル化



売上高向上(収益力向上/集客力向上)+再現性の高い多店舗展開が可能

2) 不採算店舗の早期撤退/新規出店計画

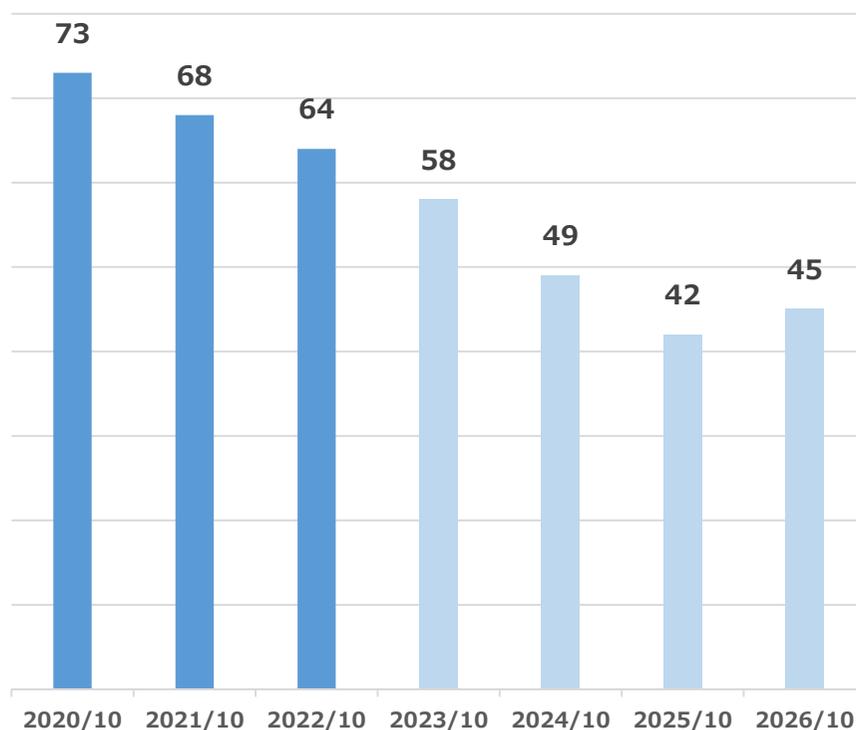
撤退選定方針に従い不採算店舗を早期撤退



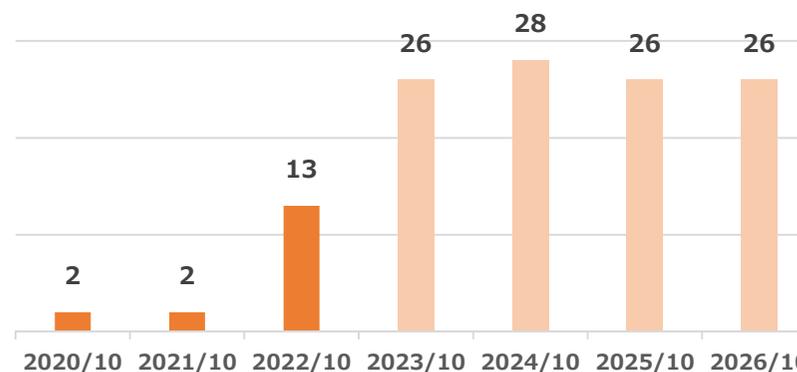
店舗数推移

- ✓ 収益改善が難しい店舗は契約満了時及び早期での撤退を検討/計画(最大19店舗)
- ✓ 新規出店を最大6店舗で想定
- ✓ 古本市場、DAISO、ガシャポン、フィットネス事業FC共に出店を加速

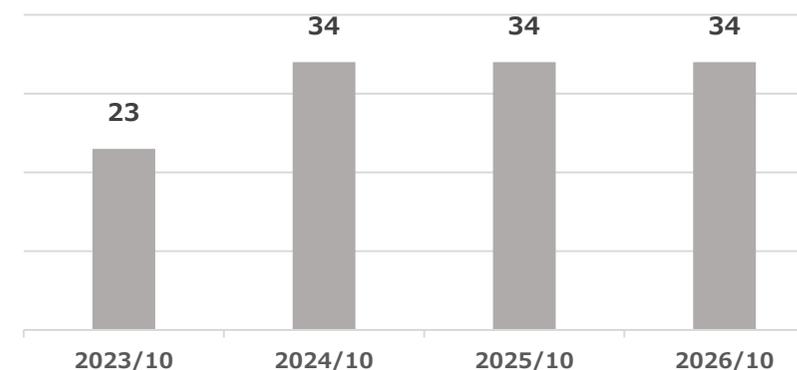
【蔦屋書店/TSUTAYA店舗数推移】



【古本市場店舗数推移】



【DAISO/ガシャポン/フィットネス事業FC店舗数推移】



【出店数】	0	0	1	0	1	2	3
【退店数】	3	5	5	6	10	9	0

新規店舗(蔦屋書店 佐久平店)

株式会社トップカルチャー
蔦屋書店



新規店舗(蔦屋書店 佐久平店 店内書籍売場)



新規店舗(蔦屋書店 佐久平店 店内物販売場)



新規店舗(蔦屋書店 佐久平店 店内物販売場)



新規店舗(蔦屋書店 佐久平店 店内セルフレジ)



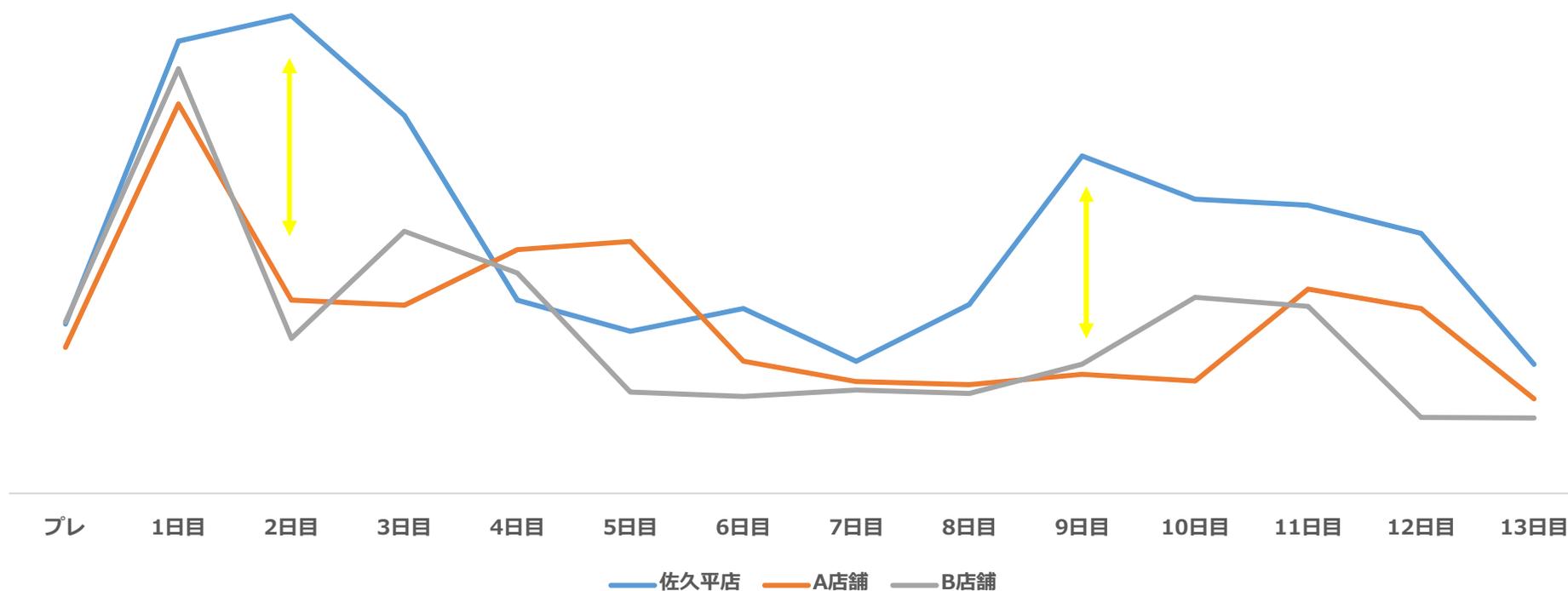
新規店舗(蔦屋書店 佐久平店)



新規店舗(蔦屋書店 佐久平店)

- ✓ 2022年9月30日に長野県佐久市に4年半ぶりに新店をOPEN
- ✓ OPEN14日間の売上高合計は直近の同規模サイズのOPENよりも高く推移
- ✓ 土/日曜日が特に高く推移

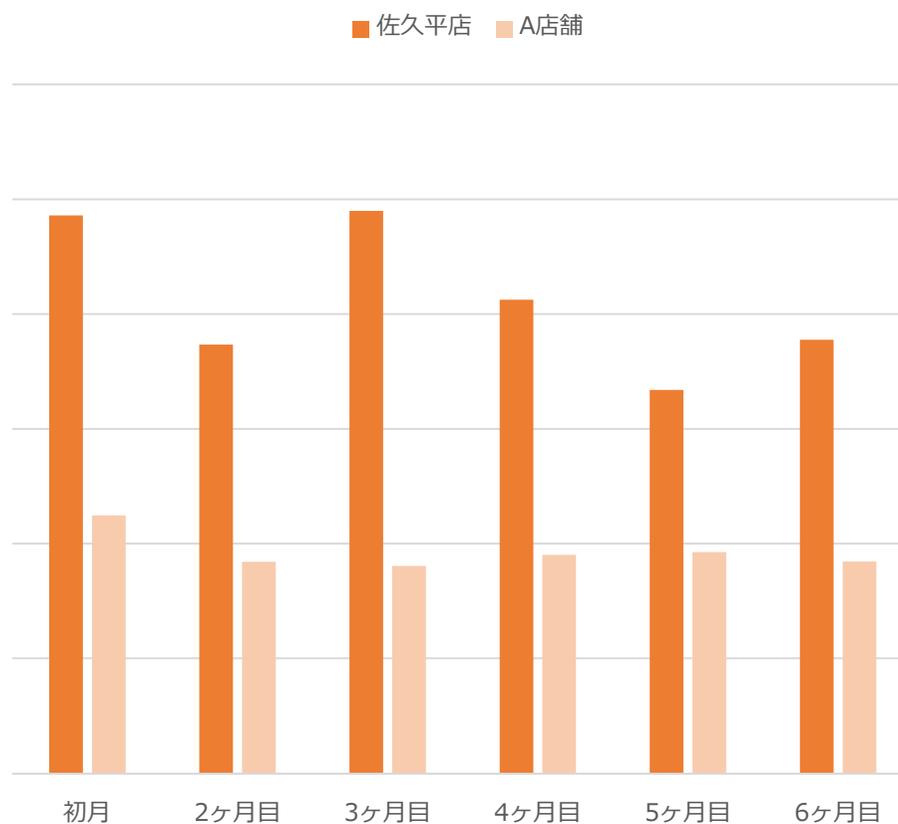
【同規模サイズ店舗 OPEN14日間売上高比較】



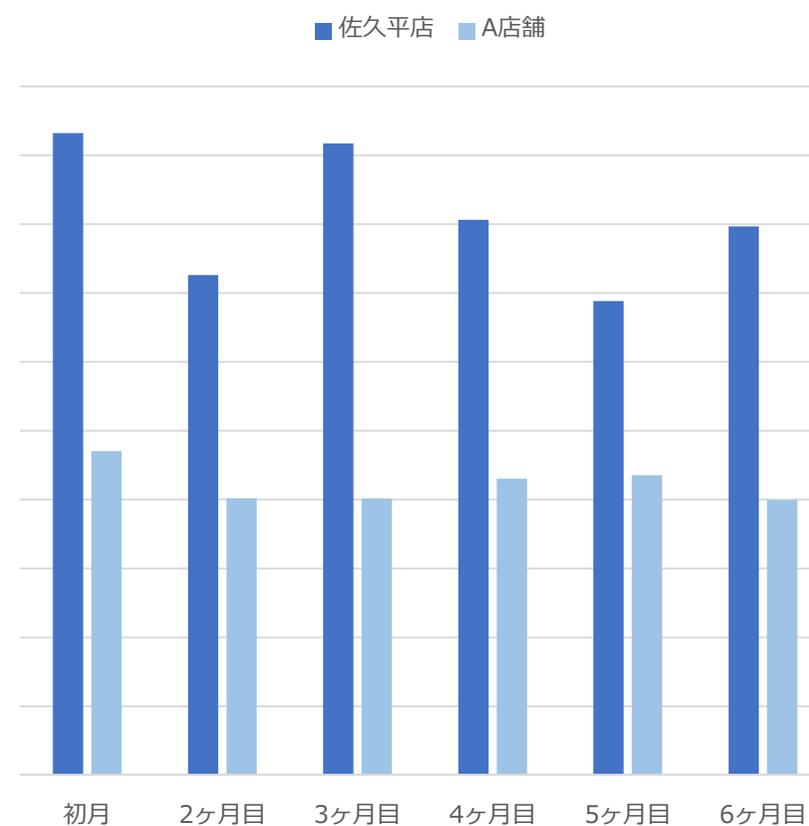
新規店舗(蔦屋書店 佐久平店)

- ✓ OPEN半年間の売上高合計は直近OPEN同規模サイズの店舗より非常に高く推移
- ✓ 特にBOOKの売上高が堅調に推移

【同規模サイズ売上高比較】



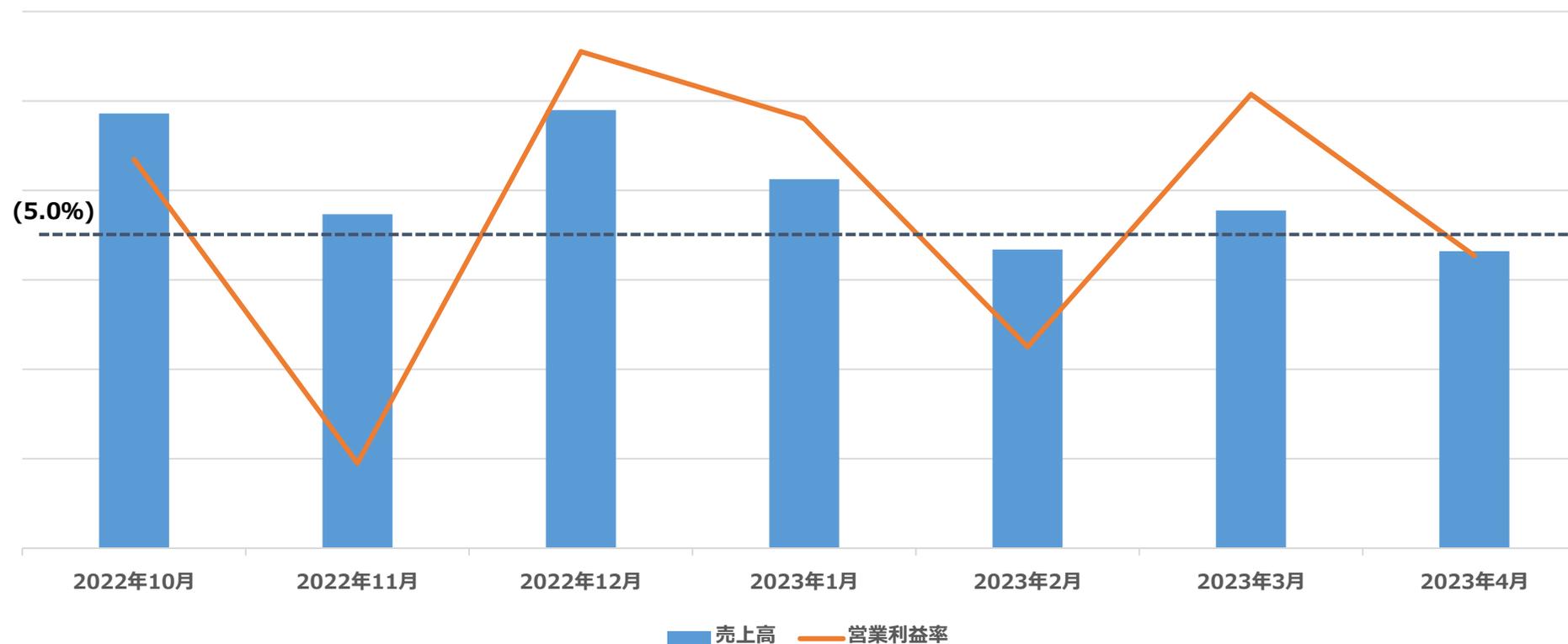
【同規模サイズBOOK売上高比較】



新規店舗(蔦屋書店 佐久平店)

- ✓ OPEN以降安定した売上高をキープ、また営業利益率も平均**5.0%**以上と高水準
- ✓ 蔦屋書店 佐久平店を一つの収益店舗モデルとして今後は横展開を検討

【佐久平店 営業利益率】



3) グループ企業との連携

株式会社メソッドカイザーの子会社化

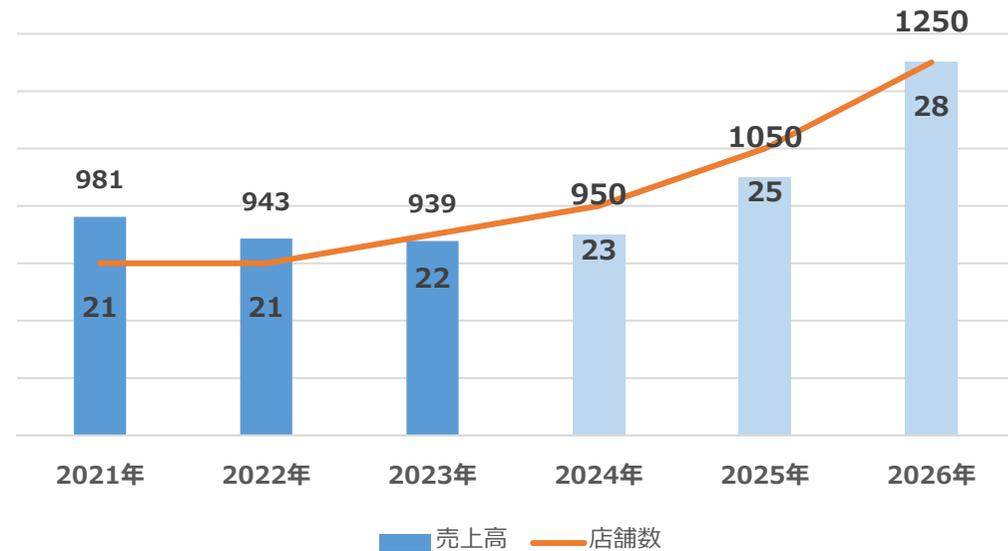


名称	株式会社メソッドカイザー
事業内容	タリーズコーヒーFC運営(店舗数22店舗)
資本金	95百万円

■背景/目的

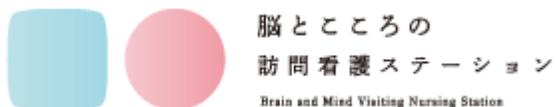
- ✓ 2023年6月5日子会社化
- ✓ 22店舗すべて弊社蔦屋書店内にて展開
- ✓ BOOK&Caféスタイル拡大に貢献
- ✓ 弊社店舗内以外での出店拡大も検討(5-10店舗程度出店)

【売上高推移/店舗数】



グループ企業利用者数推移

【訪問看護事業】

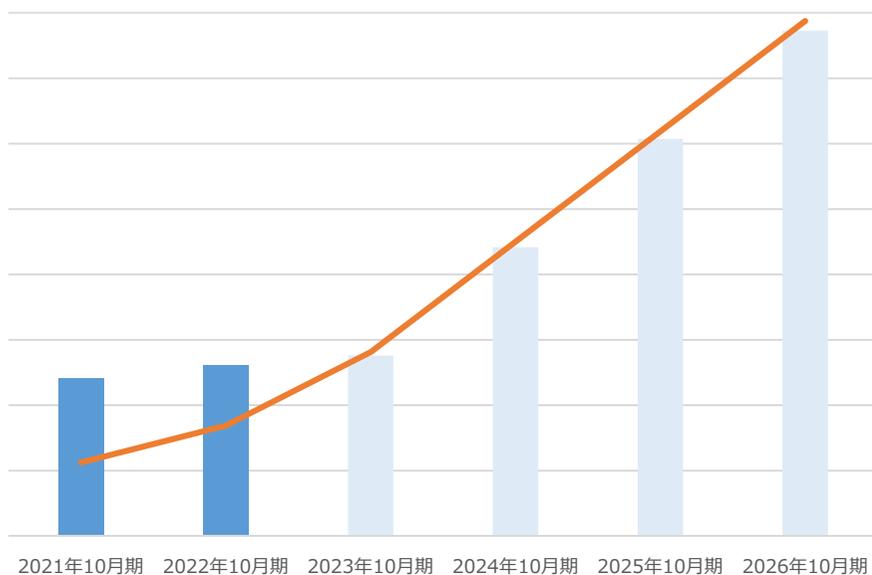


- ✓ 利用者が年々増加傾向
- ✓ 合計5ステーションで運営
- ✓ 訪問件数は13,000件以上/年 予測(2023年10月期)
- ✓ 2026/10までに9カ所増設予定(合計14カ所)

【訪問件数/ステーション数推移】

■ 訪問件数 — ステーション数

単位：件数



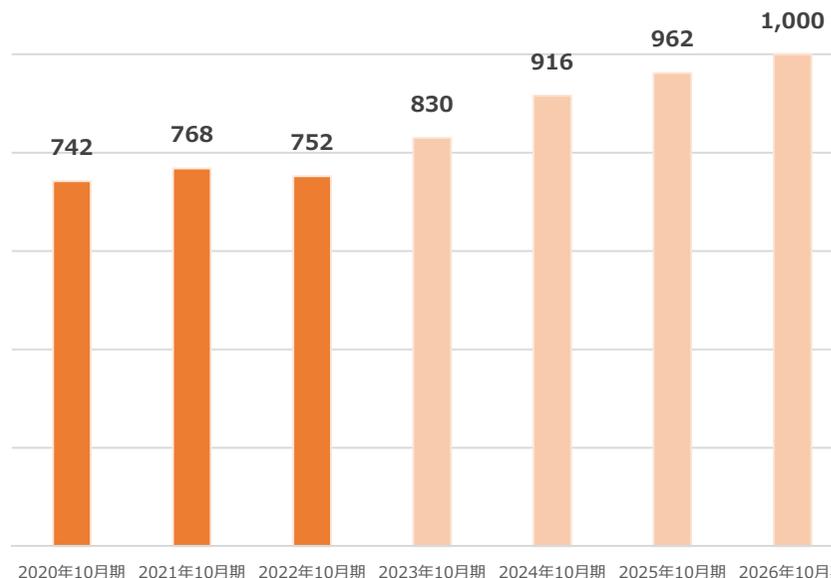
【スポーツ関連事業】



- ✓ クラブ/スクール生の数増加傾向
- ✓ 特にクラブ生が増加中
- ✓ 小学生の比率が80%以上、継続して参加頂いている
- ✓ 週末には施設を使ったイベントも実施し、客単価UP

【クラブ/スクール会員数】

単位：人数

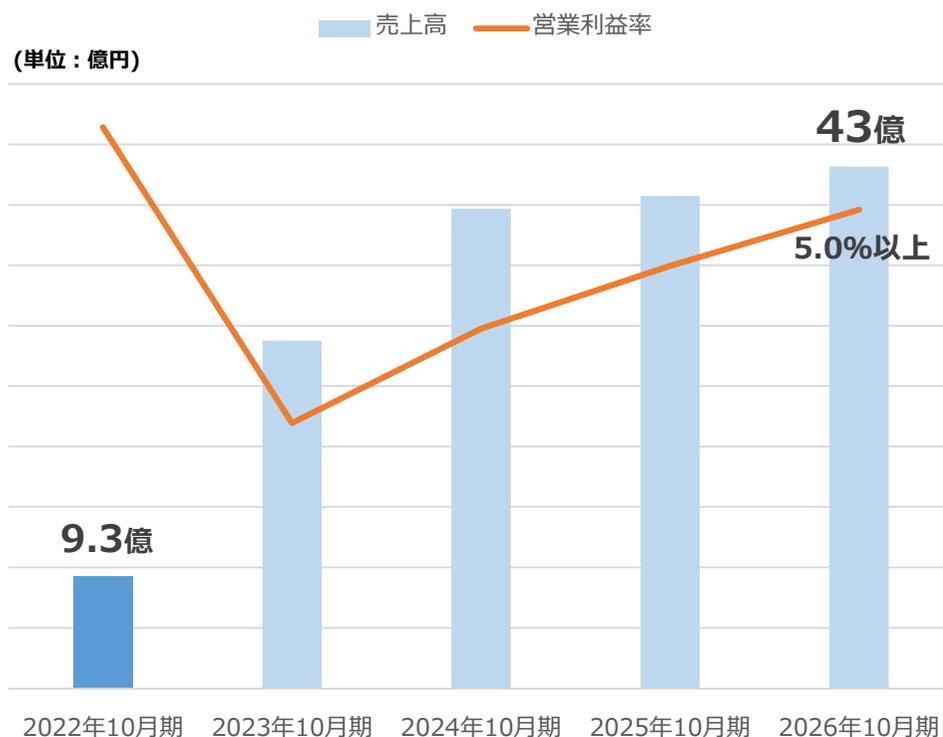


グループ企業売上高/営業利益推移

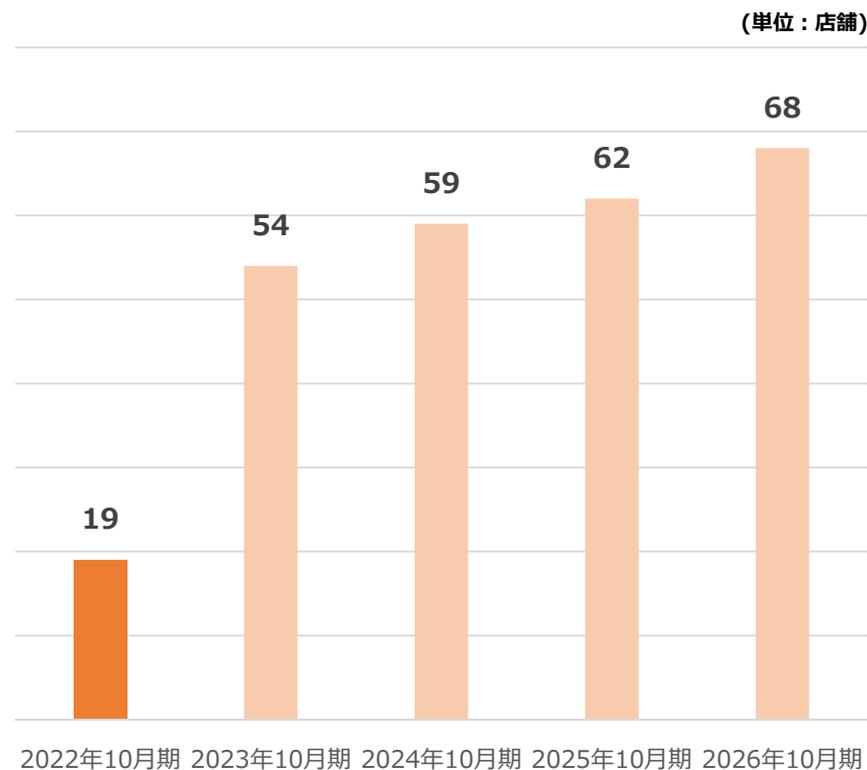
- ✓ 2023年6月5日にメソッドカイザーをグループ化したことで売上高+約**10**億円増加(タリーズFC 22店舗)
- ✓ 2022年10月期より子会社トップブックスへのゲーム・リサイクル事業移管に伴い売上高増加
- ✓ 利益率の高い訪問看護事業の拡大が今後は見込めるため、営業利益率は上昇予測
- ✓ グループ企業4社の売上高、営業利益は順調に成長

※グループ企業4社：グランセナフットボールクラブ、ワーグルスタッフサービス、メソッドカイザー、トップブックス

【グループ企業売上高/営業利益率】



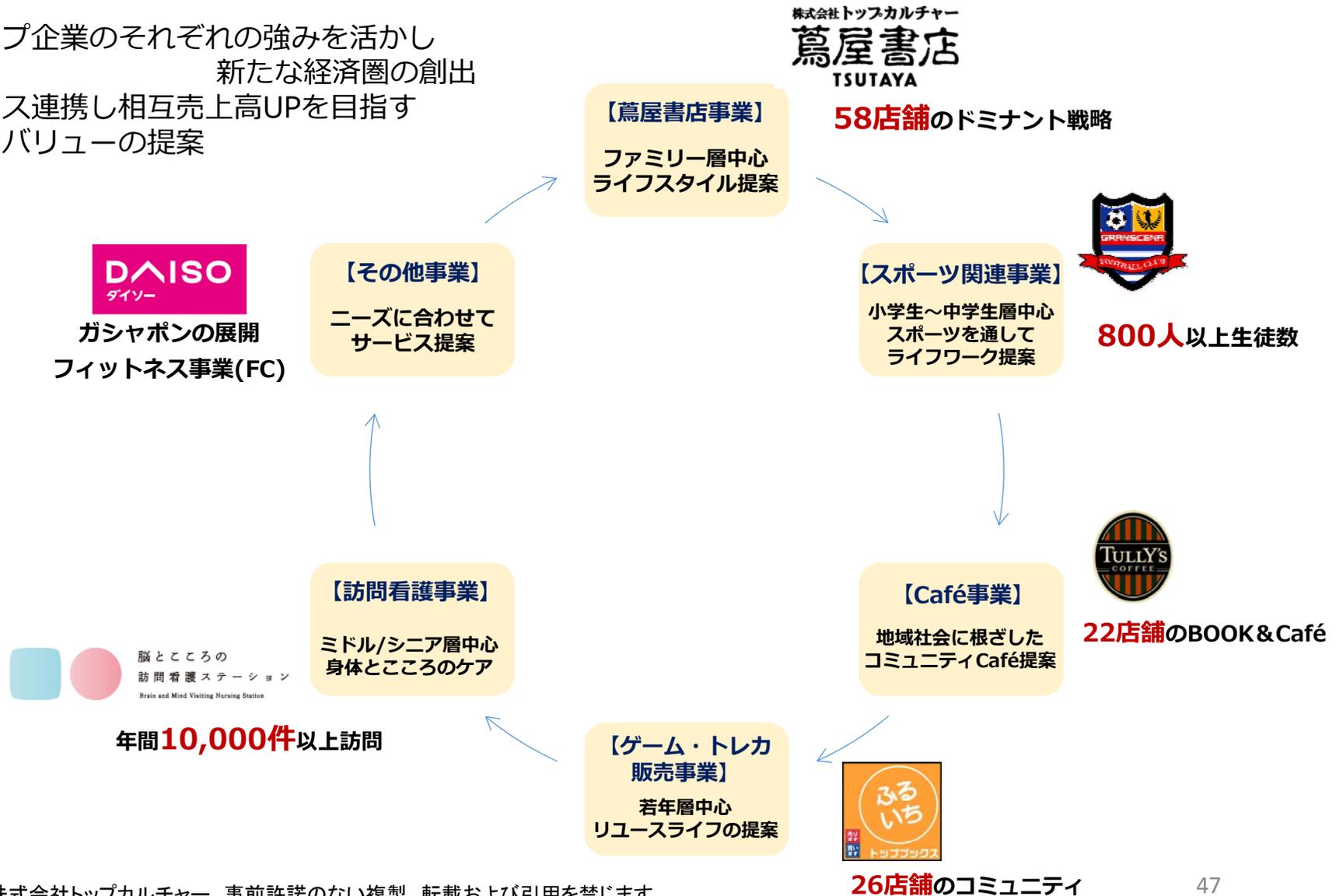
【店舗数推移】



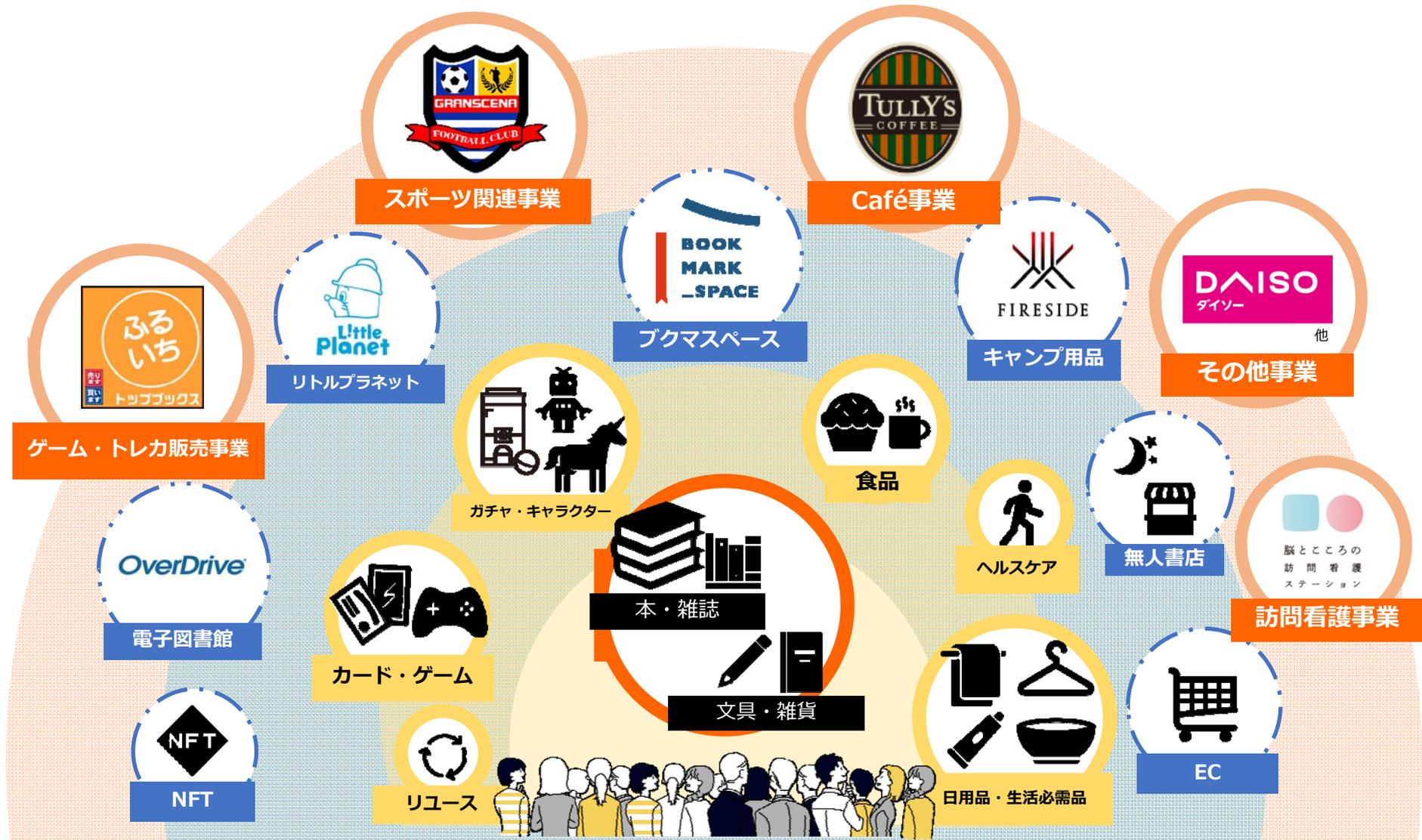
※売上高/営業利益率は会計基準適用前での算出、また営業利益率は本部経費前で算出

グループ企業との連携強化

- ✓ グループ企業のそれぞれの強みを活かし
 新たな経済圏の創出
- ✓ サービス連携し相互売上高UPを目指す
- ✓ ライフバリューの提案



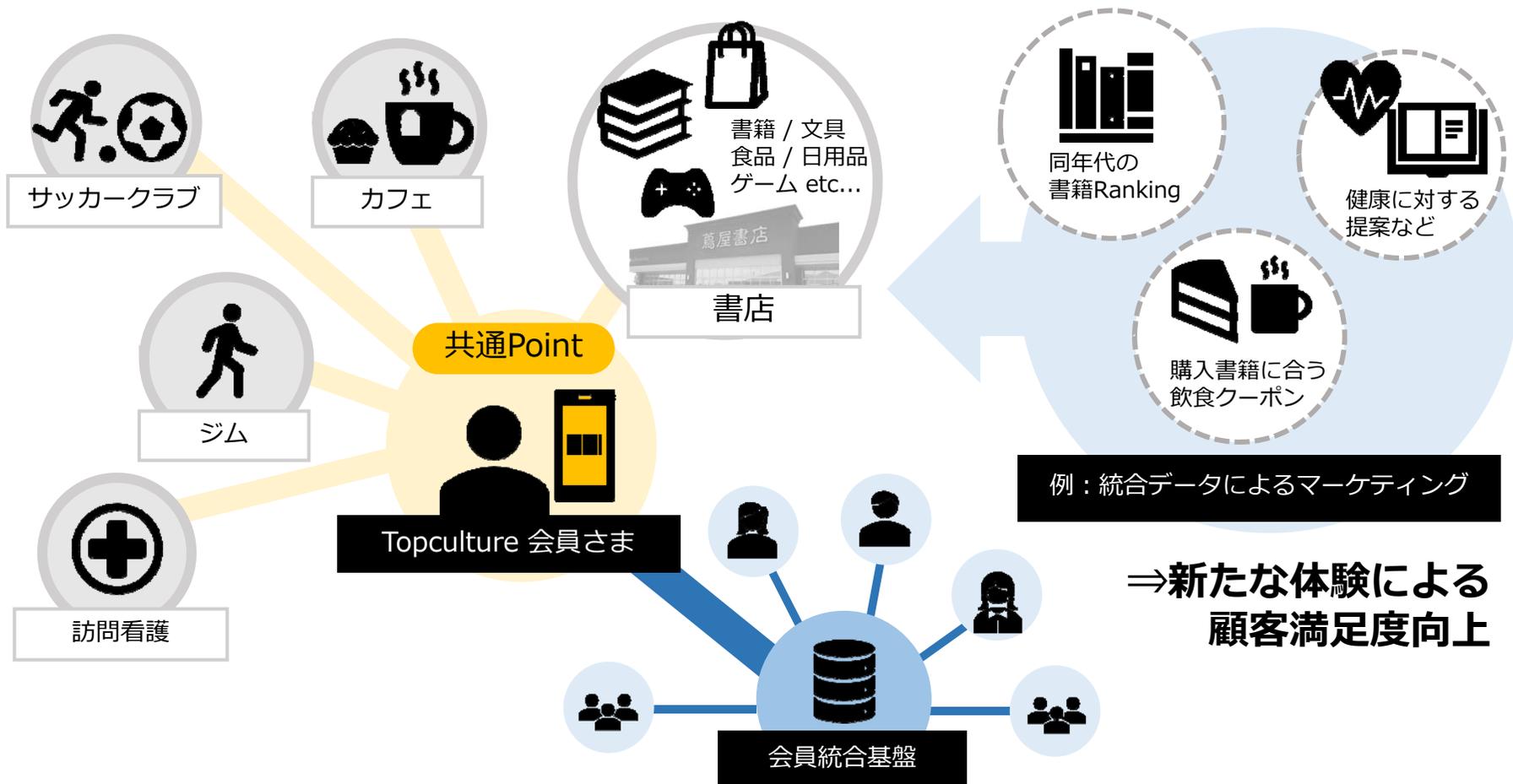
グループ企業連携によるトップカルチャー経済圏の拡大



4) 自社会員IDの構築

会員ID統合によるCX向上

- ✓ お客さまデータの統合基盤構築
- ✓ グループ統合データによる新しい顧客体験、サービスの提供



中期経営計画 数値目標

- ✓ 営業利益赤字→営業利益**4.5**億規模まで改善(営業利益率**2.5**%水準へ)
- ✓ 2026年10月期までに売場変更を行い、収益改善が見込めない店舗は早期に撤退を判断
- ✓ 2026年10月期以降の経営基盤構築の位置づけ
- ✓ グループ企業との連携を強化し、トップカルチャーグループ全体での新たな経済圏構築

【連結業績】	2023年10月期 (着地予測)	2024年10月期 (計画)	2025年10月期 (計画)	2026年10月期 (計画)
売上高	188億円	178億円	163億円	181億円
売上高 (会計基準前)	213億円	210億円	193億円	211億円
営業利益	-7.7億円	-4.0億円	2.0億円	4.5億円
営業利益率	-4.1%	-2.2%	1.3%	2.5%
EBITDA	-4.6億円	0.4億円	6.2億円	9.1億円
ROE	-32.1%	-54.5%	-58.8%	139.0%

中期経営計画 前回との乖離分析

- ✓ 前回の乖離要因に対応する施策を実施
- ✓ 実績のある施策のみを導入することで売上高/利益の見込みが高い
- ✓ 「“持続可能な書店”を創り出す」を共通目標とし株式会社トーハンとの連携を強化する
- ✓ 書籍販売の新規戦略のチャレンジを増やしていく

前中期経営計画の乖離要因

1. 新しい売上高の創出の失敗
2. 既存書籍売上高の大幅な落ち込み
3. 赤字店舗への対応の遅れ
4. 新規出店計画の遅れ

新中期経営計画の変更点

- 新規売上高は実績のある角度の高い施策のみ
- 株式会社トーハンとの連携強化(増資/ノウハウ)
- 書籍販売における新規戦略(NFT/EC/デジタル)
- 不採算店舗の早期撤退スケジュールの計画
- グループ企業との連携強化

期待出来ること/目指す未来

期待出来る事項

来店数増加：書籍とのタッチポイント増加が期待

若年層増加：来店が増加、“読書文化”に触れ合う機会増加

+

品揃え豊富な大型店舗/特徴のある品揃えの小型店舗へ集約

新サービス組み合わせによる収益性の高い複合店舗の創出

“NFT、EC、デジタル”×“リアル店舗”

“地方書店：ノウハウ” × “チェーンストア：効率”

+

“読書×Café”、×“スポーツ”、×“訪問看護”読書付加価値

“書店×会員×IT”

読書とのタッチポイントの増加
ID管理で他サービスとの連携強化

“読書”が与える影響の可視化
“読書”の新たな体験価値

“読書文化”継承/付加価値向上
“読書”再定義

SDGs達成に向けたグループのESG活動①

Environment



省エネへの取り組み

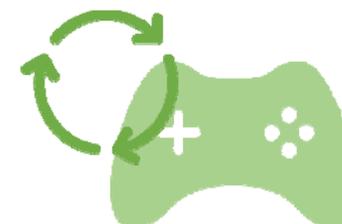
- ✓ LED照明化（設置数57店舗）

IT化促進による在庫管理

- ✓ 輸送業務の環境負荷軽減
- ✓ 単品管理を用いた在庫削減・食品ロスコントロール
- ✓ タリーズコーヒーでの環境に配慮した素材の活用

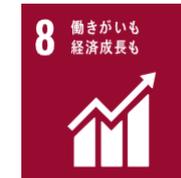
リユース

- ✓ 循環型社会の構築（中古品の買取・販売事業）
（実施店舗数41店舗）



SDGs達成に向けたグループのESG活動②

Social



- ✓ 書籍を中心に「**日常的エンターテイメント**」,
「**ライフスタイル提案**」型の店舗
- ✓ “**読書**”の付加価値の創出



- ✓ 働き方改革
- ✓ セルフレジ導入による省力化, 人材教育



- ✓ 健康増進や精神疾患のサポート活動
- ✓ **スポーツ**を通じた**地域への還元**, 健やかなライフスタイルの提案

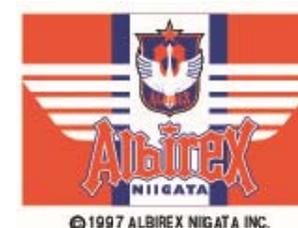
スポーツ関連事業
 (グランセナフットボールクラブ)



訪問看護事業
 (脳とこころの訪問看護ステーション)



地域スポーツサポート
 (アルビレックス新潟オフィシャルパートナー)



グランセナでのサッカーを通じた地域への貢献活動

イベント活動

Gakkenの教材を使った
「水素エネルギーロケット」
実験イベント

2023.7.29実施



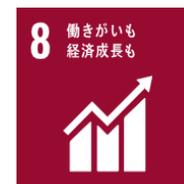
読書推進活動

小学館・Gakkenの小説
約100冊を子どもたちへ
プレゼント



SDGs達成に向けたグループのESG活動③

Governance



投資家とのエンゲージメント
 (説明会個別実施・ストリーミング, 個別説明の実施等)



女性活躍の推進



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

会社概要

商号	: 株式会社トップカルチャー (TOP CULTURE Co.,Ltd.)
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	: 2,007百万円 (株主数) 2023/4末
上場取引所 証券コード	: 東京証券取引所 スタンダード : 7640
連結従業員数	: 207名(他臨時雇用:1,058名) 2023/4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 4名、社外取締役 2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) グランセナフットボールクラブ : (株) ワーグルスタッフサービス : (株) トップブックス : (株) メソッドカイザー

複合店舗活用によるライフスタイル提案

株式会社トップカルチャー
蔦屋書店



複合店舗活用によるライフスタイル提案



複合店舗活用によるライフスタイル提案



店舗のローカライズ(独自性)



【クイーンズ伊勢丹】



【成城石井】

店舗のローカライズ(独自性)



【蔦屋書店×MI CAFETO】
オリジナルコーヒーの販売

【蔦屋書店×CACAOCAT】
東京白金台の高級人気チョコレート



店舗のローカライズ(独自性)



【立ち喰い梅干し屋】
東京ソラマチで人気の
梅干し専門店の
POPUPショップ



【木頭ゆず(徳島)】
TVで取り上げられた徳島木頭ゆずを使った
オリジナル商品のPOPUPショップ

コワーキングスペース事業【SHARE LOUNGE（シェアラウンジ）】

株式会社トップカルチャー
蔦屋書店



SHARE LOUNGE 蔦屋書店新潟万代

株式会社トップカルチャー
蔦屋書店



地域のコミュニティの場としての活用拡大

地域のコミュニティイベントを定例で実施 それ以外にもワークショップや読み聞かせイベントなどもほぼ毎日実施



発行部数 20万

SHARE LOUNGE 新潟万代 presents

NIIGATA PRODUCERS SESSION vol.1

1冊の本から読み解くあの人の“結び方”

Guest 渋谷 雄太
フューチャーズ代表取締役社長

3.1 (月)
18:00-20:00

友達の経営 山井太 著 松尾俊 監修

出版記念 イベント

SHARE LOUNGE 新潟万代 presents

NIIGATA PRODUCERS SESSION vol.2

1冊の本から読み解くあの人の“結び方”

会場 | 蔦屋書店 新潟万代店 2F SHARE LOUNGE

3.29 (火)
19:30-21:00

Guest 金澤 李花子
上志町の百年長屋SAN 副社長

5.4 蔦屋書店 サンスデー 連載イベント

SHARE LOUNGE 新潟万代 presents

NIIGATA PRODUCERS SESSION vol.3

1冊の本から読み解くあの人の“結び方”

会場 | 蔦屋書店 新潟万代店 2F SHARE LOUNGE

4.24 (日)
14:00-16:00

Guest 堀米 悠斗
アルビレックス新潟 キャプテン

現在テナント一覧(一部)

39社97店舗(2023年4月30日時点)



【タリーズコーヒー】



【JINS】



【楽天モバイル】



【SHAN CREER(ネイル)】



【CLOE(美容室)】



【ほけんの窓口】

グランセナフットボールクラブ風景



グランセナフットボールクラブ風景(イベント)



株式会社トップカルチャー
蔦屋書店

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