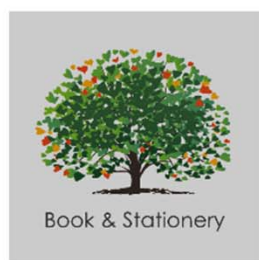


# 第75回 定時株主総会

【2024年9月1日～2025年8月31日】



2025年11月27日（木）10：00～

株式会社 文教堂グループホールディングス

第75定時株主総会

議長報告（書き起こし）

発言者（議長）：株式会社文教堂ホールディングス 代表取締役社長 佐藤協治

場所：HOTEL ARU KSP 3階 KSPホールにて

日時：2025年11月27日木曜日午前10時から定刻通りに開始されました。

議長報告（20分）

質疑応答（54分・ご質問者10名）

閉会（午前11時14分）

参加株主様数：44名（最終参加人数）

## 本日の出席株主数、および議決権個数の報告

以下の数値は総会直前集計値です。

本日の出席株主数、および議決権個数をご報告申し上げます。

本総会において、議決権を有する株主数は、

30,391名、その議決権個数は 438,070個

でございます。

昨日までに議決権行使書をご提出またはインターネットより議決権を行使くださいました株主様は、

13,341名、その議決権個数は 159,822個

であります。

また本日出席の株主様は、 28名、その議決権個数は 46,107個で、

株主様の合計は、 13,369名、議決権個数の合計は205,929個

であります。

したがいまして、本株主総会の決議に必要な定足数を満たしておりますことをご報告申し上げます。

## ■ 監査報告

### ➡ 監査報告（招集通知17～20頁）

#### ■ 事業報告

- 店舗数
- 新規事業進捗
- 店頭動向・株主優待ご利用状況
- 剰余金の配当

#### ■ 事業再生ADR実績・中期計画

#### ■ 議案上程（招集通知21～22頁）

#### ■ 質疑応答

#### ■ 議案採決

初めに、監査報告でございます。

招集通知17ページから20ページ記載のとおり、会計監査人より、連結計算書類は、財産及び損益の全ての重要な点において、適正に表示されていること、また、監査役会より、取締役の職務執行に関し、不正行為又は、法令・定款に違反する重大な事実認められないこと、連結計算書類等に関し、会計監査人の監査の方法、及び結果は相当であると、それぞれ報告を受けております。

## ■ 事業報告 ① 店舗数

### ■ 事業報告 > 店舗数

	2023/8期	2024/8期	2025/8期	2025/8期	
	73期	74期	75期	新規店	閉店
直営店	77	75	74	1	2
FC店	12	12	1		11
計	89	87	75	1	13

※園田店（新規店）



続きまして、事業報告でございます。

初めに、店舗数の推移からご報告致します。当会計年度の直営店の閉店は、入居ビルの再開発に伴う閉鎖が1店舗、不採算店舗の閉鎖が1店舗の計2店舗でございます。また、フランチャイズ契約の解約に伴う閉鎖が11店舗ございました。

新規出店は、兵庫県尼崎市に出店致しました、園田店の1店舗でございます。

従いまして、当連結会計年度末の店舗数は、直営店74店舗、FC店1店舗の計75店舗となりました。

## ■ 事業報告 ② 新規事業進捗

### ■ 事業報告 > 新規事業進捗

#### ① 本屋さんのガシャポンデパート・・・4店舗導入



#### ② トレーディングカード・・・3店舗導入



次に、新規事業の進捗についてご報告いたします。

2023年度から導入致しました、「本屋さんのガシャポンデパート」ですが、当連結会計年度は4店舗導入し、先月と今月に開業致しました2店舗を合わせますと、合計9店舗の導入となりました。

こちらの「ガシャポンのデパート」のご利用客層は、平均的な書店の来店客層と比べますと、女性比率が高く、20代から30代中心で、店舗全体の来店客層に大きな変化をもたらしております。

続いて、昨年12月に新規導入致しました「トレカショップ」についてご報告致します。

日本出版販売様とCCC様との合同出資会社であります「カルチャーエクスペリエンス」が展開する、トレカ専門店のフランチャイズに加盟し、昨年12月に、3店舗同時開業致しました。

昨今のトレカ市場は、以前のような爆発的な伸長は落ち着きを見せているものの、新種のカードが発売されるなど、将来的な市場拡大は、期待されています。

また、トレカ売場で開催される大会などが、これまで来ていなかった若年層の来店動機に繋がり、店舗全体の集客に大きな影響を与えています。

こちらのトレカ売場は、今週土曜日に千葉の西友店舗2店舗で同時開業予定となっております。

■ 事業報告 > 新規事業進捗

③ 教育プラットフォーム事業



続きまして、「教育プラットフォーム事業」について、ご報告致します。

IT人材育成の一端を担うために導入致しました「プログラミング教育 HALL0」は、当連結会計年度末で、6教室開校し、現在130名の生徒さんにご利用頂いております。

昨今の物価高騰を受け、生徒獲得数は伸び悩んでおりますが、書店併設型の安心感から、生徒さんはもとより、親御様の満足度が非常に高く、地域密着型書店の潜在的な価値が、現れていると考えられます。

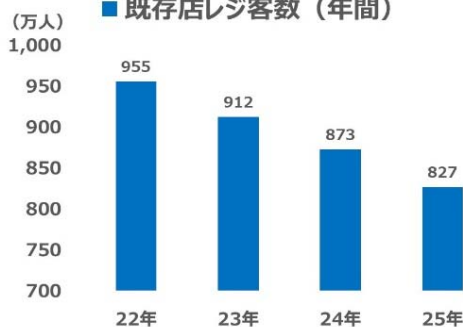
次に、Gakken様と共同開発し、昨年12月開業致しました「脳げんきサロン」及び関連事業についてご報告致します。

「脳げんきサロン」は専用教室の南大沢店他2拠点で週1～2回、開催をしており、これまで述べ200名の方に有料にてご参加頂きました。

また、弊社で展開するシニア向け「脳活性化プロジェクト」は様々な同業団体の共感を得て、地域行政主導の「認知症サポーター養成講座」や「脳活だじゃれ教室」など多くのイベントを開催することが出来ました。

■ 事業報告 > 店頭動向

■ 既存店レジ客数（年間）



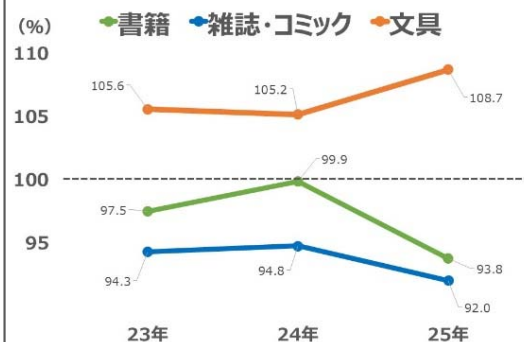
続きまして、既存店舗の店頭動向についてご説明致します。

昨今の物価高騰や最低賃金の上昇、及び賃貸相場の上昇を受け、書店業界の厳しい経営環境は継続しています。

特に来店動機に繋がる、定期雑誌やコミックの落ち込みの影響により、コロナ禍が収束して以来、来店客数が平均5%程度継続的に減少しております。

グラフのとおり、当連結会計年度の要部門既存店前年比は、書籍が93.8%、雑誌・コミックが92.0%と大きく割り込んでいます。

■ 事業報告 > 店頭動向



一方、好調を維持しております文具部門は、「夢グループ」商品のポップアップをはじめ、関連雑貨販売の強化により大きく伸長し、37か月連続で既存店前年売上を超過しております。

書籍雑誌の減収の中で、収益改善施策として取組んで参りました、雑誌買切り施策や、出版社報奨拡大施策、利益率が高い「ブックセラーズ&カンパニー」の販売コミットモデルの積極仕入れは、売上総利益の拡大に一定の成果がでております。

## ■ 事業報告 ③ 店頭動向・株主優待ご利用状況

### ■ 事業報告 > 株主優待ご利用状況



続きまして、株主優待のご利用状況について、ご報告致します。現時点の、株主専用サイトの登録者数は、サイトご利用可能株主様34,735名に対し9,613名の27.3%で、前年同月比プラス4.5%でございます。

当連結会計年度では、19,548冊、2,490万円ご利用お買い上げ頂きました。

また、株主優待をご利用頂いた店頭売上は、専用サイト経由を合わせますと、1億8千8百万円、前年実績に対し5.6%増と、多くの株主様にご利用頂きました。通販サイトと合わせまして、改めまして御礼申し上げます。

## ■ 事業報告

### ■ 監査報告（招集通知17～20頁）

### ■ 事業報告

- 店舗数
- 新規事業進捗
- 店頭動向・株主優待ご利用状況
- 剰余金の配当

### ■ 事業再生ADR実績・中期計画

### ■ 議案上程（招集通知21～22頁）

### ■ 質疑応答

### ■ 議案採決

以上により、当連結会計年度の事業実績は、招集通知8ページから9ページに記載の通り、書籍・雑誌・文具等の小売販売は、前年比マイナス3.1%の143億7千万円、連結売上高は、同じく前年比マイナス3.1%の144億5千万円、経常損失8千3百万円、当期純損失は1億5千4百万円となり、減収減益となりました。

続きまして「剰余金の配当」についてご説明申し上げます。

当社は、株主の皆様に対する配当金の決定は、経営の重要事項として認識し、財務体質の強化を図りながら、安定した配当を継続することが重要であると考えております。

しかしながら、剰余金の発生要因が、事業再生計画に基づく、債務の株式化が大きく影響していること、事業再生途上であり、一層の財務体質強化を図り、事業再生計画の全うこそが、ステークホルダー皆様の、利益に繋がると判断し、当事業年度の期末配当金については、誠に遺憾ながら実施を、見送らせて頂くことと致しました。

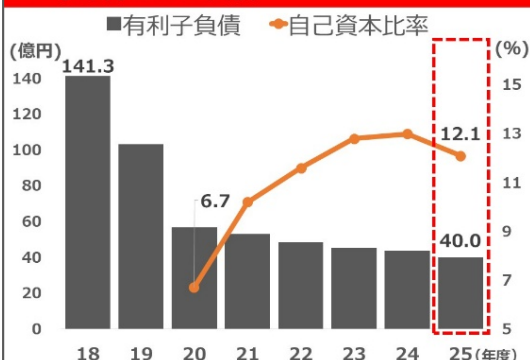
誠に、申し訳ございません。



■ 事業再生ADR実績

(億円)		2020年 (70期)	2021年 (71期)	2022年 (72期)	2023年 (73期)	2024年 (74期)	2025年 (75期)	累計
売上高	計画	207.8	180.8	161.5	155.7	153.8	151.6	1,011.2
	実績	213.0	187.8	164.9	154.7	149.3	144.6	1,014.3
	計画比	102.5	103.9	102.1	99.3	97.0	95.4	100.3
経常利益	計画	1.1	2.6	2.9	2.8	2.5	2.3	14.2
	実績	3.6	3.8	0.8	1.0	0.6	▲0.8	9.0
	計画比	327.3	146.2	27.6	35.7	24.0	-	63.3
当期純利益	計画	▲0.9	2.1	2.7	2.7	2.5	2.3	11.4
	実績	2.9	3.7	0.7	1.0	0.4	▲1.5	7.2
	計画比	254.5	168.2	26.9	38.5	16.7	-	63.2

■ 事業再生ADR実績



■ 中期計画 2026年9月～2028年8月

- ① 不採算店の閉鎖・・・7～10店舗
- ② セルフレジ導入・・・人件費圧縮
- ③ トレカ売場増設・・・4店舗新規導入
- ④ カプセルトイ売場増設・・・3店舗新規導入
- ⑤ 一部店舗の無人営業化・・・都市型店舗中心
- ⑥ 増床・移転・改装・・・4店舗
- ⑦ BOOK部門（販売・返品コミット）インセンティブ拡大
- ⑧ リサイクルショップ「駿河屋」のFC加盟

続きまして、事業再生ADRの実績と、中期計画について、ご説明致します。

2019年9月に成立致しました、産業競争力強化法に基づく、事業再生ADR計画は、当連結会計年度をもちまして、6年間の計画期間が終了致しました。

6年間の累計損益では、売上高が1,014億円、計画比100%、経常利益は9億円で計画比63%、純利益は7億円で計画比63%と、売上高は計画値を達成しているものの、想定外の経費高騰により、利益は大きく棄損している状況でございます。

財務状況では、141億円の有利子負債を40億円まで削減したものの、収益未達の影響から、金融機関債務は計画値に対し2億1千万円未達となり、また累計のフリーキャッシュは4億4千万円の未達となっております。

「街の書店」の存続と、持続可能な企業集団への再生を実現するために、債権者皆様からの同意を得て、懸命に取り組んで参りましたが、残念ながら、全ての債権者様が十分納得できる結果には届きませんでした。

大きく変化している経営環境に対し、「街の書店」の存続と持続可能な企業集団の実現には、より効率的な店舗運営の実現と、新たな収益の柱の創造のために、積極的な投資活動が必要です。

次年度であります2026年8月期からの3カ年を、未来への大きな一歩と位置付けし、中期計画を策定いたしました。

中期計画の概要について簡単にご説明申し上げます。

中期計画の主な施策は8つです。

1番目は、著しく収益が低下した不採算店舗を閉鎖致します。

2番目は、セルフレジの導入です。昨今、スーパーや100円ショップなど他業界をはじめ、同業他社でも導入が進んでおり、導入効果による、繁忙時期のレジ待ちの低減と、人件費の圧縮を実現します。

3番目と4番目は、事業報告でもご説明致しました通り、すでに導入済みの「本屋さんのガシャポンデパート」と「トレカショップ」の導入をさらに加速させていただきます。

■ 中期計画 2026年9月～2028年8月

- ① 不採算店の閉鎖・・・7～10店舗
- ② セルフレジ導入・・・人件費圧縮
- ③ トレカ売場増設・・・4店舗新規導入
- ④ カプセルトイ売場増設・・・3店舗新規導入
- ⑤ 一部店舗の無人営業化・・・都市型店舗中心
- ⑥ 増床・移転・改装・・・4店舗
- ⑦ BOOK部門（販売・返品コミット）インセンティブ拡大
- ⑧ リサイクルショップ「駿河屋」のFC加盟

5 番目は、セルフレジ導入とあわせ、一部の都市型店舗に無人で営業する時間帯を設定し、営業時間の拡大による売上増を実現させるものです。

6 番目は収益店舗の増床・移転・改装です。先月10月初旬にリニューアルオープンいたしました中央林間店は、売場面積をほぼ倍にし、在庫量を強化したことで、多くのお客様にご利用頂き、順調な滑り出しとなっております。その他3店舗を計画しております。

7 番目は書籍インセンティブの拡大です。現在拡大しているブックセラーズ&カンパニーからの仕入れを強化するとともに、返品率の低下によるインセンティブを拡大致します。

最後に8番目は、具体的な導入店舗及び時期は差し支えますが、リサイクルショップの「駿河屋」の展開を行います。すでに多くの書店法人がFC加盟されており、本業との相乗効果や、高い利益率が収益改善に繋がっていると確認しております。

これら施策の設備投資総額は約4億円になりますが、着実に実行することにより、3年後の2028年8月期には、売上高137億円、経常利益1億5千万円を計画しております。



最後に、ESG活動についてご報告致します。

初めに、ご使用済みの本を、店頭で回収する「キモチと。」につきましては、実施開始当初から、倍増致しまして、当連結会計年度は、回収冊数、20,511冊、寄付金額は100万567円となりました。こちらはすべて、

「シャンティ国際ボランティア会」へ寄付させて頂いております。

次に、2025年度より参加しております、書店業界主催の「ブックサンタ」企画でございます。

こちらは、お客様に店頭商品をお買い上げ頂き、商品そのものを業界団体を経由して寄付するものであります。

当連結会計年度は、全店で2,969冊、389万円のご支援を頂きました。

次に、厚生労働省施策であります「認知症サポーター育成講座」の開催状況についてです。

これまで、川崎市・藤沢市・八王子市の3拠点で開催し、延べ346名の方が認知症サポーターの認定を受けました。

また、当社社員2名が講師資格である「キャラバンメイト」を取得し、定期的な自主開催を、継続しております。

## ■ 議案上程

- 監査報告（招集通知17～20頁）
- 事業報告
  - 店舗数
  - 新規事業進捗
  - 店頭動向・株主優待ご利用状況
  - 剰余金の配当
- 事業再生ADR実績・中期計画
- 議案上程（招集通知21～22頁）
- 質疑応答
- 議案採決

以上、事業報告を終了させて頂き、続いて、議案を上程させて頂きます。



## ■ 議案上程

### ■ 議案上程 取締役6名選任の件

1	佐藤協治	さとう きょうじ	(重任)	
2	十河義幸	そごう よしゆき	(新任)	
3	田中宏樹	たなか ひろき	(新任)	
4	平岡 隆	ひらおか たかし	(重任)	※社外
5	飯田直樹	いいだ なおき	(重任)	※社外
6	森 俊明	もり としあき	(重任)	※社外

議案「取締役6名選任の件」を上程いたします。

取締役6名は、の時をもって任期満了となります。お手許の招集通知21ページから22ページに記載の6名を一括して、取締役に選任することをおりするものであります。

以上をもちまして、議案の上程を終了いたします。ありがとうございました。

- 監査報告（招集通知17～20頁）
- 事業報告
  - 店舗数
  - 新規事業進捗
  - 店頭動向・株主優待ご利用状況
  - 剰余金の配当
- 事業再生ADR実績・中期計画
- 議案上程（招集通知21～22頁）
- 質疑応答
- 議案採決

続きまして、冒頭、株主様よりご賛同いただきました通り、株主様からのご質問、ご意見、ならびに動議を含めた審議に関する一切のご発言をお受けし、その後、議案につきまして採決のみをさせていただきたいと存じます。

（以下質疑応答内容）

（質問発言 要旨）

3か年計画中期計画を実行した場合、黒字化するのか。意気込みを聞きたい。  
また社長は後継者についてどのように考えているのか？

（回答 要旨）

本年の赤字決算は、努力不足であり、投資のタイミングを失ってしまったということを認識しております。書店の経営は現状厳しく、新たな収益の柱をつくっていかねばならないと考えております。本業である書店を大切にしながら、「街の本屋さん」を残すということを前提として、中期計画を策定しました。中期計画の実行には相応の設備投資をしなければならないですが、債権者の皆様の同意を得ながら進めていく形になります。黒字化することを目的として実施するものでございますので26年8月期には黒字化し、28年8月期には相応の利益創出をさせていくことに邁進してまいります。

後継者育成につきまして、他業種においても若い経営者が活躍している中で、やはり若返りは必然であると認識しております。この3か年の中で育成も含めしっかりと準備をし、次の経営陣にバトンタッチできる状況を作っていきたいと考えております。

（質問発言 要旨）

F Cの閉店は、契約終了であるということだが、ほかに理由はあるのか。文教堂に魅力があれば加盟もありうると考えるのだがどうか。

書店の厳しい環境の中で、本を売るという視点から、知識・情報・体験というものを販売するという視点で施策を打って欲しい。

株主優待サイトをよく利用しているが、使い方によっては他社E Cと同じくらい便利なものである。しかし、意外と在庫がないということが多々ある。取り寄せ等を充実させ株主の期待・希望する書籍を届けて欲しい。このようなことを充実させることによって、株主になりたい、このサイトを利用したいという方が増えるのではないかと考える。この辺にも力をいれて運営して欲しい。

（回答 要旨）

F C店舗の解約につきましては、解約取引先はすべてコンビニエンスストアの店舗となります。日本出版販売様より当社は仕入をしておりますが、その日本出版販売様がコンビニへの雑誌や書籍の配送を終了となったことによることが大きく影響しております。加盟F C店へ雑誌や書籍を届けるという流通が当社自前で行うことができないために解約となったという経緯でございます。

コト商品に結びつける施策については、その通りであると考えます。身近なところだと「読み聞かせ」などの体験を通じて来店動機を創出するということも店舗によっては実施しておりますが、先ほどお示ししましたとおり、来店客数の減少を止めるまでには至っておりません。体験をとおして集客を上げるという点においては、これからも力をいれていきたいと考えております。

株主優待サイトの在庫につきましては、日々のご意見としても「欲しい商品の在庫がない」との連絡を受けていることもあります。株主優待サイト専用倉庫は日本出版販売様E C専門倉庫在庫を利用しておりますが、専門書等はやはり在庫がないことも多いことは事実でございます。

り寄せ機能等も含め、サイト開発は常々検討してはいるもののそのコストも大きいことから、実装までには至っておりません。売上や利益等を見ながら開発を進めていきたいと考えております。

（質問発言 要旨）

店内に株主優待制度の告知がない。集客力という点で、株主優待をアピールすると株主も増え、本を買うなら文教堂となり集客も上がるのではないかと考える。現状の制度をうまく告知すべきと考える。

（回答 要旨）

優待制度は、株主様のみに適用される特別な仕組みでございます。一方書籍雑誌におきましては、再販制度による定価販売が求められており、値引をすることができません。ですのでこのような観点から、「値引があるから株主に」「株主になれば値引があります」という告知をすることが難しいということも事実でございます。今後におきましては、告知についても検討してまいります。

（質問発言 要旨）

株主優待はいい制度だとは思いますが、書籍の売上・人口の減少があるなかで、値引をしてでも書籍を読者へ届けるべきと考えており、この優待を推し進めてもよいのではないかと。これからは国民全体が投資家となる時代が到来すると思われる。よい制度なのでこのまま推し進めて欲しい。

本屋さんのイメージは昔から変わっていない。ECサイトができ、書店がなくなり結果、近くに書店がなくなり不便になっている。海外などを参考にして、リノベーション・新しい考えで本屋さんというイメージを再定義し街の本屋さんを維持すべきである。

（回答 要旨）

本屋さんのイメージは昔から変わっていないということは、当社においては特に営業15年超えの100坪程度の郊外店ではその通りかと思えます。商品群は20年前とは違いますが、棚・商品の置き方等は変わっていない状況です。変わらない姿を良しとする側面もあるものの、変わらないことにより集客減となっていると考えられることも事実です。ただ、商材の変更なく店舗のイメージ変更による投資の場合、回収が難しいという面がございます。客層が変わるような商材を導入し改装することが一番売上に貢献することはわかっております。ガシャポンのデパートのようなものは大きく来店客層が変わります。ですのでこのようなものを導入し、改装している次第でございます。他にも様々な選択肢はあると考えているので、積極的に検討・導入をすすめてまいりたいと考えております。

（質問発言 要旨）

日本出版販売との関係がこの会社の一番の課題ではないか。F Cの問題など、日販施策の影響を受け売上を落とすのはいかなものか。とはいえ日本出版販売からの支援があることは承知しているので、ここは社外取締役ではなく、代表取締役として日本出版販売から人材を受け入れ、日本出版販売主導で経営してはどうか。日本出版販売は当社経営にももっとイニシアチブをとっていくべきであるとする。G C注記の点もあり大事な時期であることも理解している。この点日本出版販売との関係はどう考えているのか。

（回答 要旨）

A D R協議中においても、金融機関様同様に日本出版販売様にもご支援いただいております。今後日本出版販売から社長がきて経営するということも考えらると思いますが、今はA D R再生期間中同様、これからも日本出版販売様との協力体制を現場レベルでも更に強化していき、街の書店を維持していきたいと考えております。

（質問発言 要旨）

今後の収益の柱について、過去もカフェなど本業以外にチャレンジしてきているが、今回中期計画の中で特に一番注力しているものはなにか。

その注力しているものは、いままでと何が違うのかお聞きしたい

（回答 要旨）

過去もいろいろやってきたが、いまはリサイクル関係に力をいれるべきだと考えております。現在トレーディングカードにおいては、中古品の買取も今期より実施しており、この中古トレカは収益率も高いです。また計画にもお示ししましたが駿河屋の導入などにもチャレンジと考えております。これら中古商品を取り扱うことによって、既存店舗の集客力・収益力を上げ、収益の柱にしていきたいと考えております。この中期計画ではその基盤をしっかりと作ってまいります。



（質問発言 要旨）

近年、若者の本離れが言われているが、当社はどのような客層をターゲットとするのか。またそれはどのような施策で獲得するのか。

トレカはガシャポンは短期的な施策と思うのだが、これらは長期的な点では当社のブランドにどのように貢献すると考えているのか。

（回答 要旨）

若者の本離れが加速し、その集客ができていないという点をご指摘の通りではないかと考えます。近年小学生高学年から本屋さんに来なくなっているように見受けられます。若年客層が減っているとは言え、この客層は重要な層でもあることから、他のゲームやアニメなどと書店がコラボした施策を実施し若年層に向け来店動機を創出しているところでもあり、一定の効果も上げております。ただ、若年層の方々が日々書店に足をお運びいただくというところはまでは至っておらず、模索中であることも事実でございます。

トレカ・ガシャポンにおいては、いままでご来店いただけていなかった客層の来店を獲得できております。また、導入店舗によって違いますが既存商品群である書籍や文具の売上に現状軽微ではあるものの好影響をもたらしていることがわかってきております。これをどうやってさらにご購入いただくかが課題であり、この点を研究し、売り場作りに反映させていくというところがポイントかと考えております。これは今後の書店のイメージ作りにも影響すると考えているところです。

（質問発言 要旨）

中期計画で売上や利益、来店客数など指標となる数値が示されたが、その中で当社が一番大切だと考えている数値はどれになるか

ガシャポンは女性が多いが、この導入によってどのような相乗効果があるか聞きたい

学生として勉強のためもあり参加している。可能であれば、学生に向けてなにかあればお聞きしたい。

（回答 要旨）

中期計画で一番大切なものについては、会社経営において損益計算書の下部にある利益であると考えております。これは株主様へも直結する数字であり、このために売上を上げる、販管費を抑えるなどをコントロールし数字を作り上げております。会社としての成績という点においてはやはり利益であり、今回は誠に遺憾ながら損失を計上しておりますが、今後は利益を創出することによって当社の存在意義を明確にしていきたいと思いますと考えております。ですので利益であるということになります。

ガシャポンの効果につきましては、ご質問のとおり女性のお客様が多くなっております。書店の一角で展開していることもあり、他のショッピングモールなどよりは日常的に来店しやすく、これが来店数増の効果を生み出していると考えおてります。とはいえ、これが先ほどお答えしましたとおり、既存商材への売上効果がまだ軽微であるため、この点をどのように展開すべきかが課題であると考えております。

学生に向けてとのことでしたが、ぜひ若いうちは本を読んでいただきたく思います。多感な若者時代に自身にとって突き刺さるような書籍に出会えるかがその後の人生においては重要ではないかと思います。とはいえ、何を読んでよいのかわからないということもあるかと思います。店頭でおすすめの本、尊敬する著名人の進める本などを参考にして読んでみるのもお勧めです。読書以外にもいろいろなご経験をする時期とは思いますが、ぜひ読書にもお時間をとってみてはいかがでしょうか。1冊読むと必ず勉強となる経験を得ることができます。思わぬ出会いがあるかもしれませんので書店へもどうぞお越しください。

（質問発言 要旨）

今回ホビー系の多角化とあったが、以前のアニメガがあったが撤退した経緯がある。この経緯を踏まえて今回の多角化はどのようにとらえているのか聞きたい

日販より支援してもらえていることは理解しているが、hontoポイントなどで提携している大日本印刷との関係はどのようなになっているのか

（回答 要旨）

アニメガの撤退については、アニメグッズ専門店を書店が手掛けるのは必然であるという考えのもと展開したが、販売権利獲得の遅延や出店スピードが速すぎたことによる不良在庫など様々な問題に直面し、大きな損失を出してしまったということが経緯でございます。これはノウハウを蓄積が不十分であったための損失であったと認識しているところでございます。

現在展開中のトレーディングカードなどは市場が拡大傾向にあります。とはいえ当社においては、中古買取など未経験な部分もございますので、F C加盟することでノウハウを提供いただき獲得する仕組みとなっております。当社は、アニメガなどで培った「新規商材を店頭展開する力」はまだまだございますので、ノウハウ不足による点をF C加盟ということで補い、新たな商材として店頭展開して利益を生み出すよう努力してまいります。

大日本印刷様との関係については現在は双方利用可能のhontoポイントを実施しており、またいくつか前向きな施策検討をしているところではあります。実現まで至っておりません。合同施策など具体的な予定はいまはないということでございます。

（質問発言 要旨）

街の本屋さんという点で当社は川崎の本屋さんであるが、その川崎行政への納入の実績はあるか。納入業者ではあるか。納入されていないのであればその理由を聞きたい

株価を上げていただきたい。収益改善も大切であるが、株価を上げるための施策というものもぜひ実施して欲しい

（回答 要旨）

川崎市の納入業者でもなく、売上に影響するほどの納入実績も本会計年度にはございません。川崎行政へは積極的外商を行っておりません。しかしながら北海道にはなりますが、公立・私立の小中高等学校への検定教科書等の販売・納入を実施はしております。教科書販売等においては、受託要件も厳しくなかなか新規参入や拡大をできない事情もありますが、今後はこの点においてもチャレンジしていきたいと考えております。

株価については、市場に対する刺激策やポジティブ情報の開示等の必要性は理解しているところではございますが、まずは収益を上げることが最大の重要課題であると考えております。現株主様においては応援・ご支援していただいていることを実感しておりますので、今後においては先にありました株主優待の告知なども含め前向きに検討していただきたいと存じます。

- 監査報告（招集通知17～20頁）
- 事業報告
  - 店舗数
  - 新規事業進捗
  - 店頭動向・株主優待ご利用状況
  - 剰余金の配当
- 事業再生ADR実績・中期計画
- 議案上程（招集通知21～22頁）
- 質疑応答
- 議案採決

## 第75回 定時株主総会【閉会】

本日は、ご多用の中ご出席いただき、誠に有難うございました。

お気をつけて、お帰り下さいませ。

取締役・監査役一同



BUN  
KYODO  
本

2025年11月27日（木）  
株式会社 文教堂グループホールディングス

議案「取締役6名選任の件」を採決致します

（賛成多数）

議決権行使書ならびにインターネットによる議決権行使を合わせ、過半数の賛成をもって、議案は原案どおり承認可決されました

（決議につきましては、当社ホームページ第75回定時株主総会決議ご通知（2025年11月27日）をご覧ください）

取締役に新たに選任されました2名、十河氏田中氏よりご挨拶申し上げます。

（発言者：次期取締役十河）

十河義幸でございます。

取締役という責任を自覚し、微力ではございますが全力で取り組む所存でございます。

（発言者：次期取締役田中）

田中宏樹

日本出版販売株式会社営業担当取締役を兼務いたします。本日株主様から貴重なご意見を頂戴いたしました。一つ一つそのようなお声にこたえられるよう取締役としての職責を全うしてまいります。