

2022年12月期

決算説明会資料

スターツ出版 株式会社

代表取締役社長

菊地修一

スタート出版の事業領域

書籍コンテンツ事業

■小説投稿サイトを起点とした、書籍・電子書籍・コミックビジネス

野いちごジュニア文庫



noicomi



ベリーズファンタジー



スタート出版文庫



ベリーズ文庫



コミックグラスト



野いちご文庫



マカロン文庫



グラストノベルス



ケータイ小説文庫



ベリーズコミックス



小説投稿サイト



メディアソリューション事業

プレミアム予約

■厳選店舗だけを掲載「OZのプレミアム予約」送客手数料ビジネス

レストラン予約



トラベル予約



ビューティ予約



マーケットソリューション

■東京地域密着×リアル体験で、ブランド力を活かしたソリューションビジネス

オズマガジン



メトロミニッツ



オズモール



オズトリップ



アエルデ



東京女子部



2022年12月期の決算

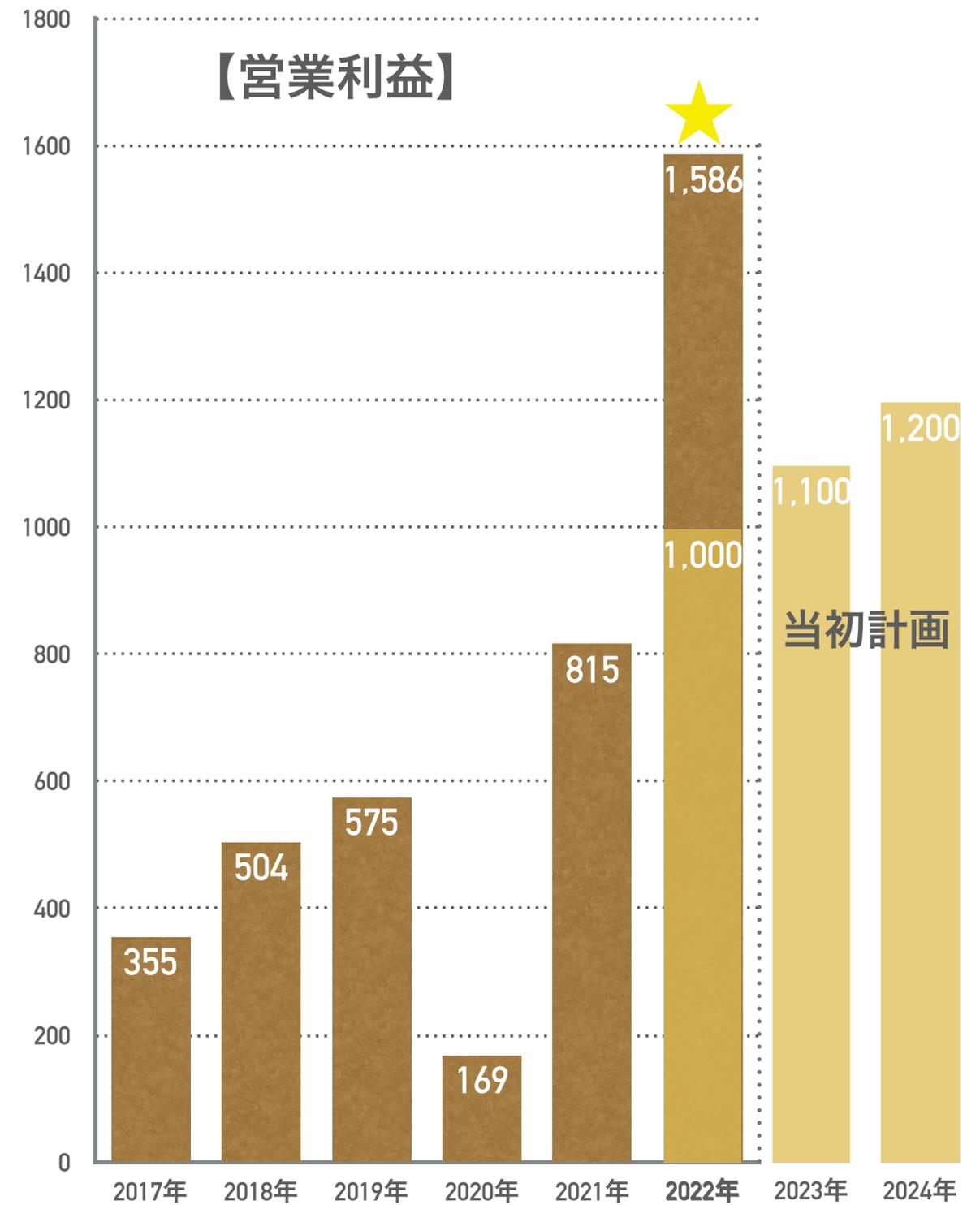
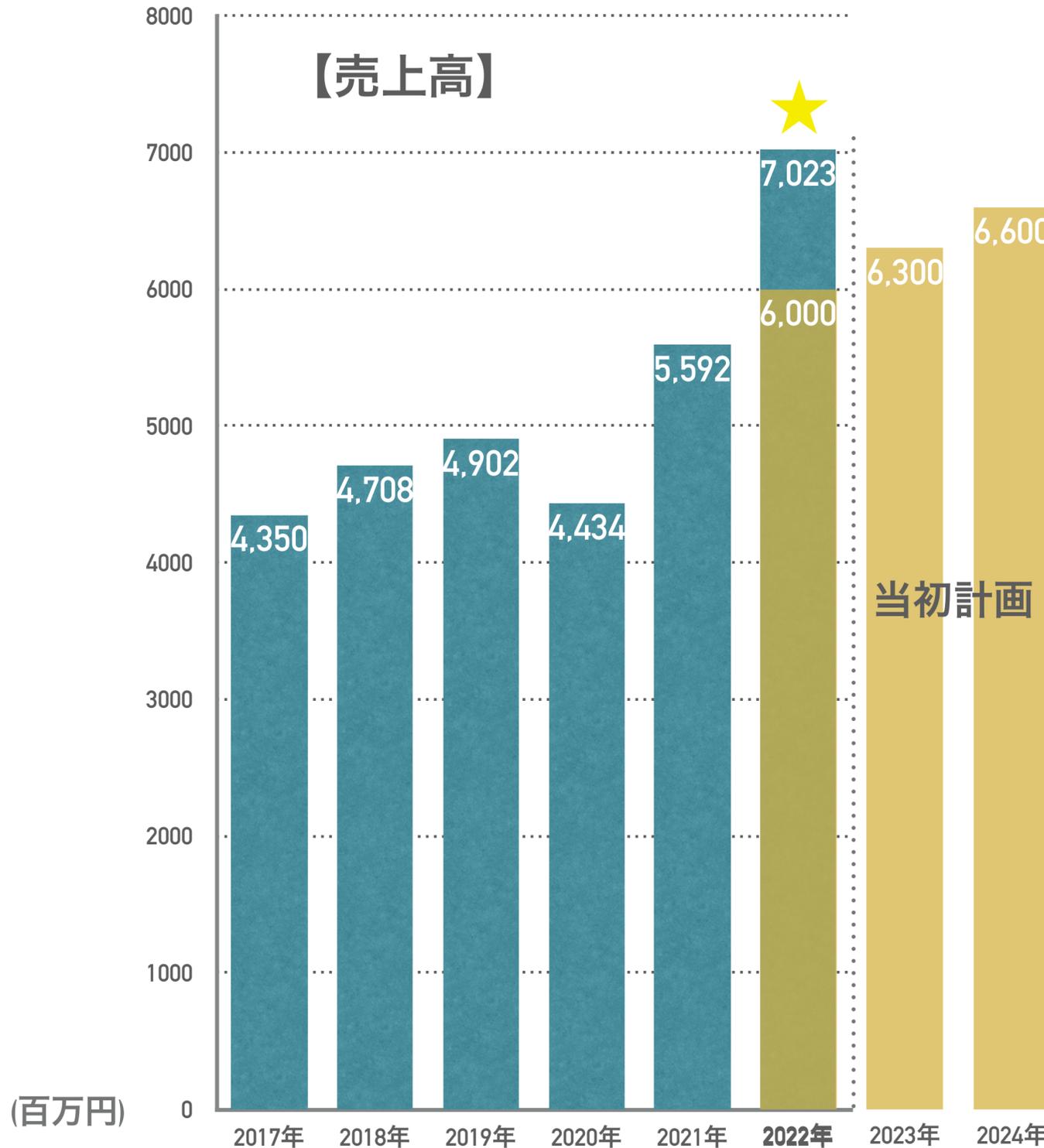
■過去最高益を大きく更新。

	2021年12月期	2022年12月期	増減率
売上高	5,592	7,023	25.6%
営業利益	815	1,586	94.6%
経常利益	925	1,699	83.6
当期純利益	566	1,167	106.1%
営業利益率	14.6%	22.6%	

(百万円)

業績推移【売上高・営業利益】

■ 3ヶ年経営計画の最終年度の業績目標値を、初年度で達成。



セグメント別の状況

■書籍コンテンツ事業が牽引するも、メディアソリューション事業も回復基調。

2022年度	書籍コンテンツ事業	メディアソリューション事業	計	調整額	財務諸表計上額
売上高	4,196	2,826	7,023	—	7,023
セグメント利益 又は損失	1,859	▲139	1,720	▲133	1,586

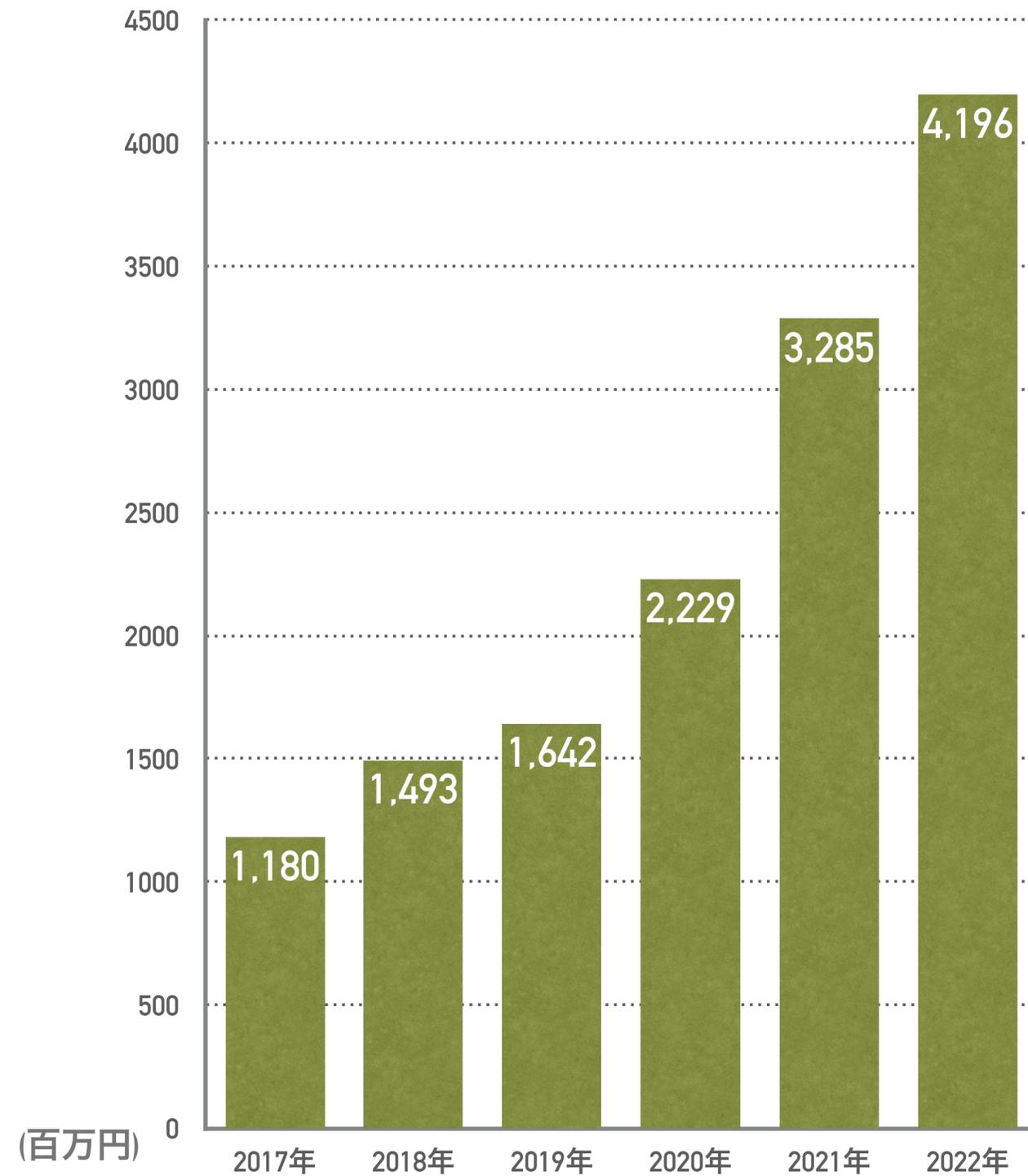


2021年度	書籍コンテンツ事業	メディアソリューション事業	計	調整額	財務諸表計上額
売上高	3,285	2,307	5,592	—	5,592
セグメント利益 又は損失	1,243	▲333	909	▲94	815

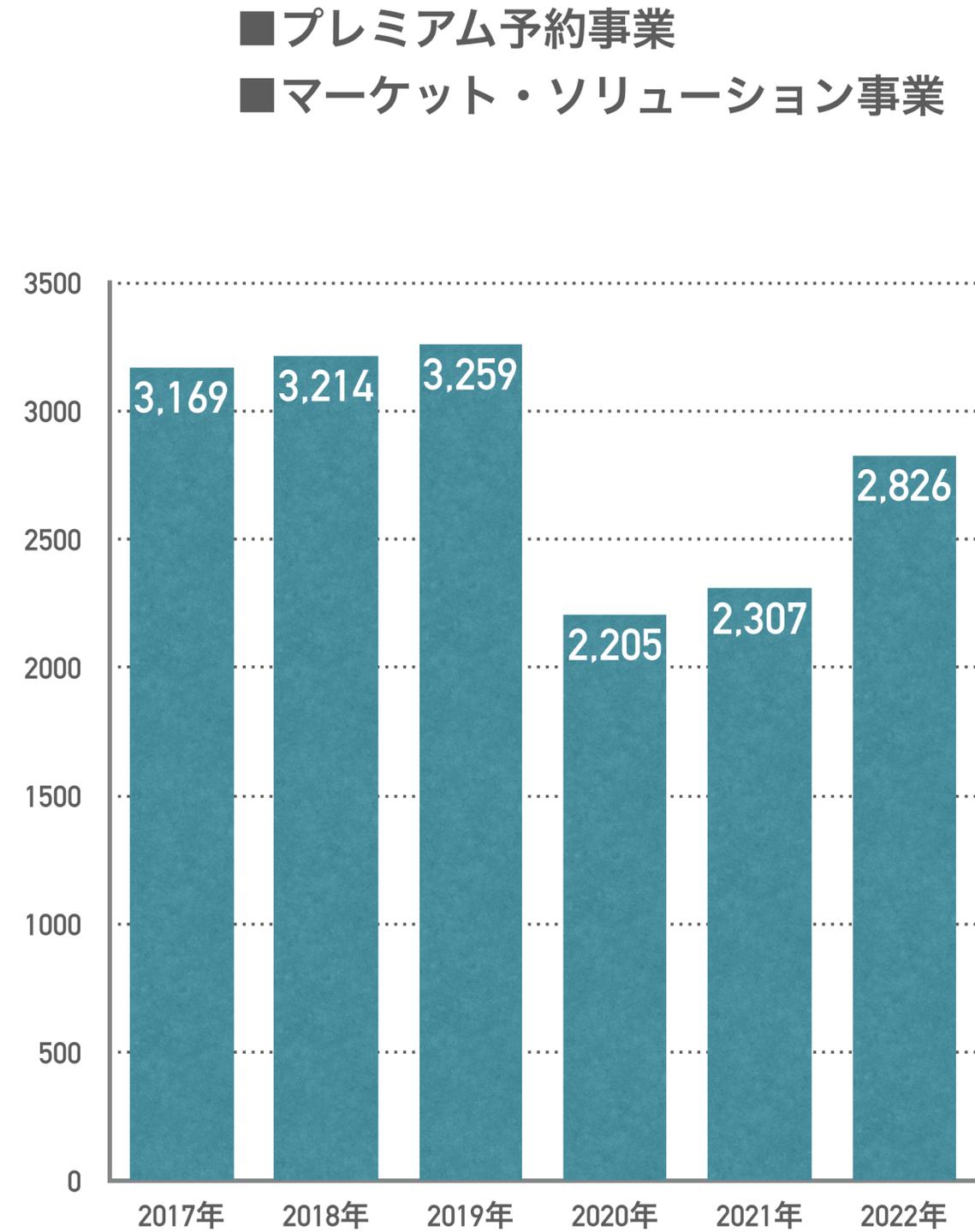
(百万円)

セグメント別 売上推移

【書籍コンテンツ事業】



【メディアソリューション事業】



好業績の要因

1. コロナ禍が落ち着き巣ごもり需要が減退する中でも、書籍コンテンツ事業が独自のビジネスモデルで、書店（リアル・電子）での販売シェアを拡大した。
2. おでかけ需要の発生に伴い、厳選店舗送客・集客プロモーションを司るメディアソリューション事業が回復してきた。
3. 社員コミュニケーション活性化を目的とした各種施策で、リモートワーク体制の中でも、社員が円滑なチームワークで結果を出してくれた。

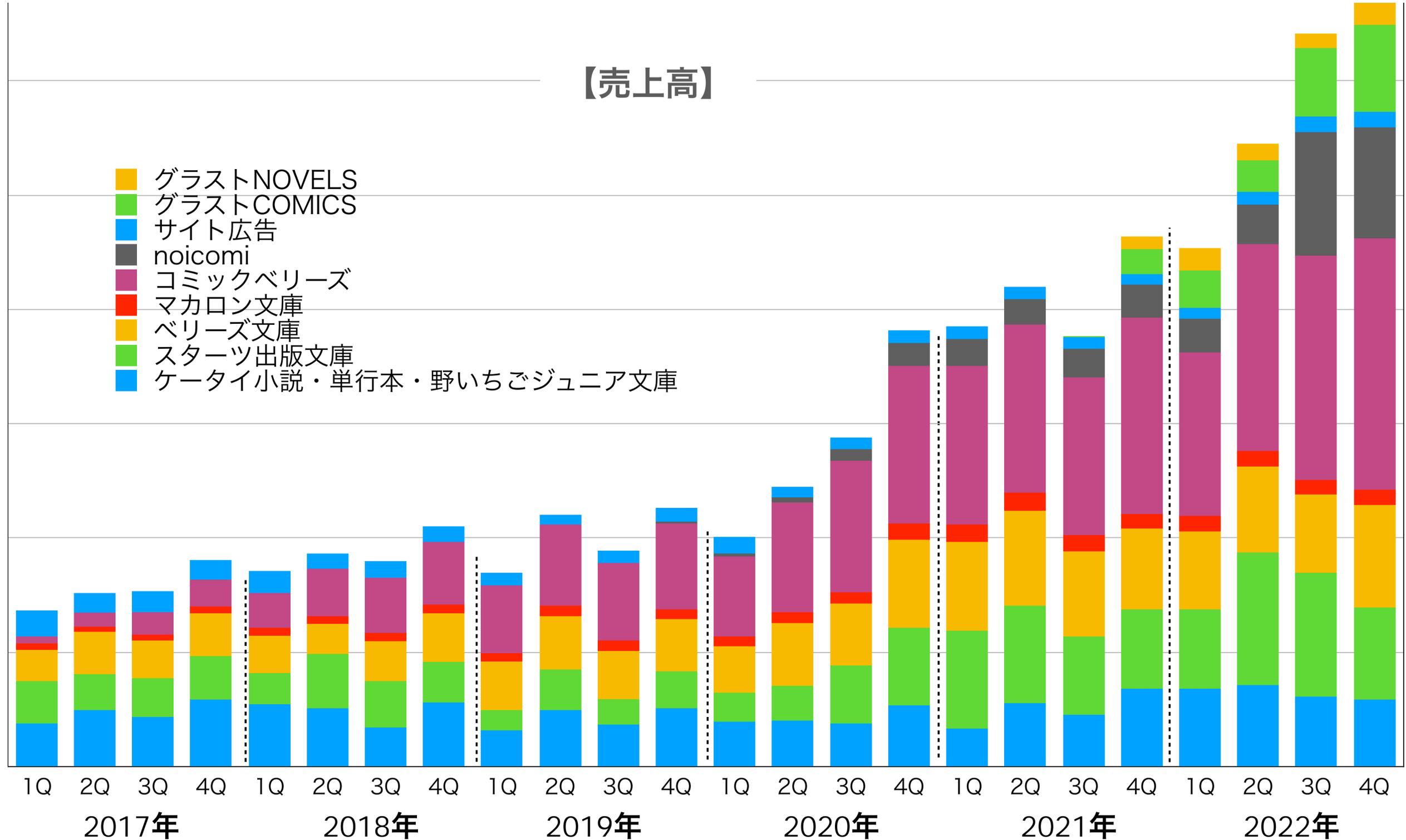


書籍コンテンツ事業

■小説投稿サイトを起点とした、書籍・電子書籍・コミックビジネス

書籍コンテンツ事業のレーベル別売上推移

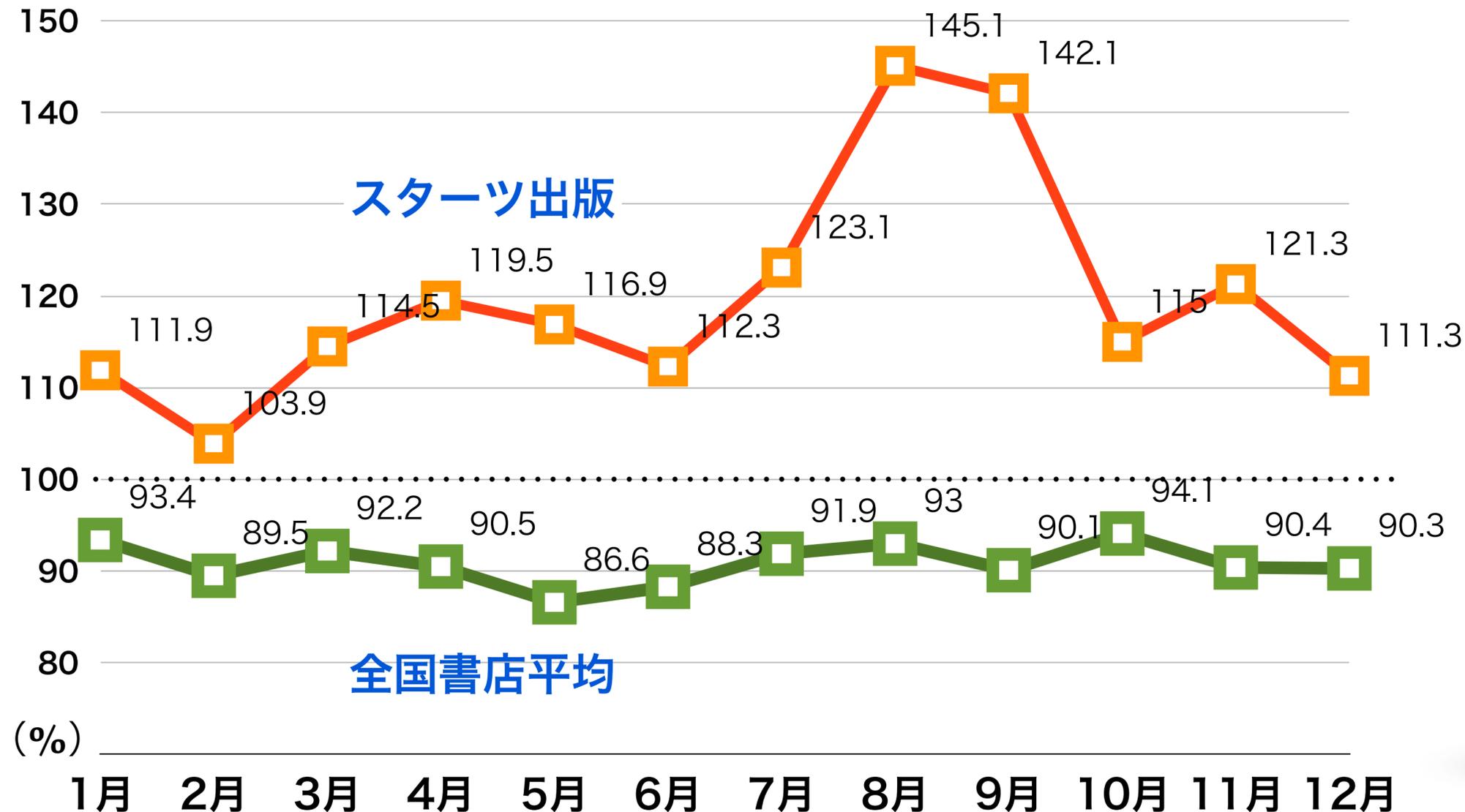
■既存のレーベルに加え、新創刊レーベルが着実に成長する積層型モデル。



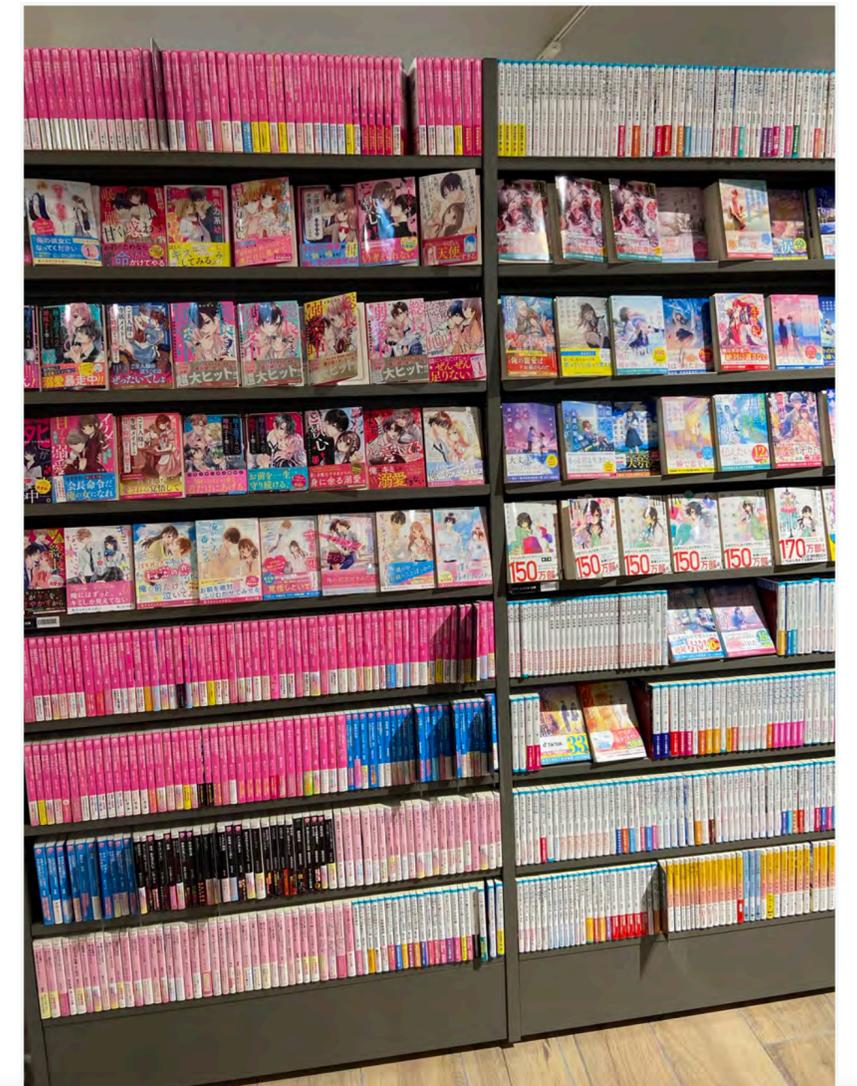
環境変化に左右されず、書店店頭（紙）でも着実に伸長

■全国の書店平均売上はマイナスの中で、スターツ出版の「紙書籍」は売上を伸ばし、書店店頭の本棚（スターツ出版コーナー）も広がる。

【2022年書籍の書店店頭売上 前年比】



書店店頭の本棚（スターツ出版コーナー）



※店頭売上前年比調査（対象:日販取引書店におけるPOS調査店）より

児童向けレーベル「野いちごジュニア文庫」

■創刊3年で、児童の固定ファンを掴み、全国で棚展示広がる。

児童向け「野いちごジュニア文庫」コーナー



シリーズ累計50刷32万部



シリーズ累計9刷7.7万部



ティーン向け人気タイトル 「単行本」

■青春・感動・切ない恋物語...でデジタルネイティブのZ世代の心を掴み、紙の単行本も好調。

スターツ出版「単行本」コーナー



7刷3.4万部



7刷2.9万部



6刷2.1万部



3刷1.3万部



3刷1.2万部



2刷1.1万部



ティーン向け人気レーベル 「スターツ出版文庫」

■紙の文庫が次々とロングセラーに。昨年2作品に続き、今年も3作品が映画化決定。

「スターツ出版文庫」コーナー



28刷29万部



23刷21.2万部



14刷16.6万部



19刷16.1万部



17刷11.6万部



6刷6.6万部



40代女性向け人気レーベル 「ベリーズコミックス」

■40代女性もデジタルコミックに加え、紙のコミックが人気。

「ベリーズコミックス」 平台展示



2刷2.8万部



1刷1.8万部



1刷1.8万部



1刷1.4万部



2刷1.5万部



1刷1.3万部

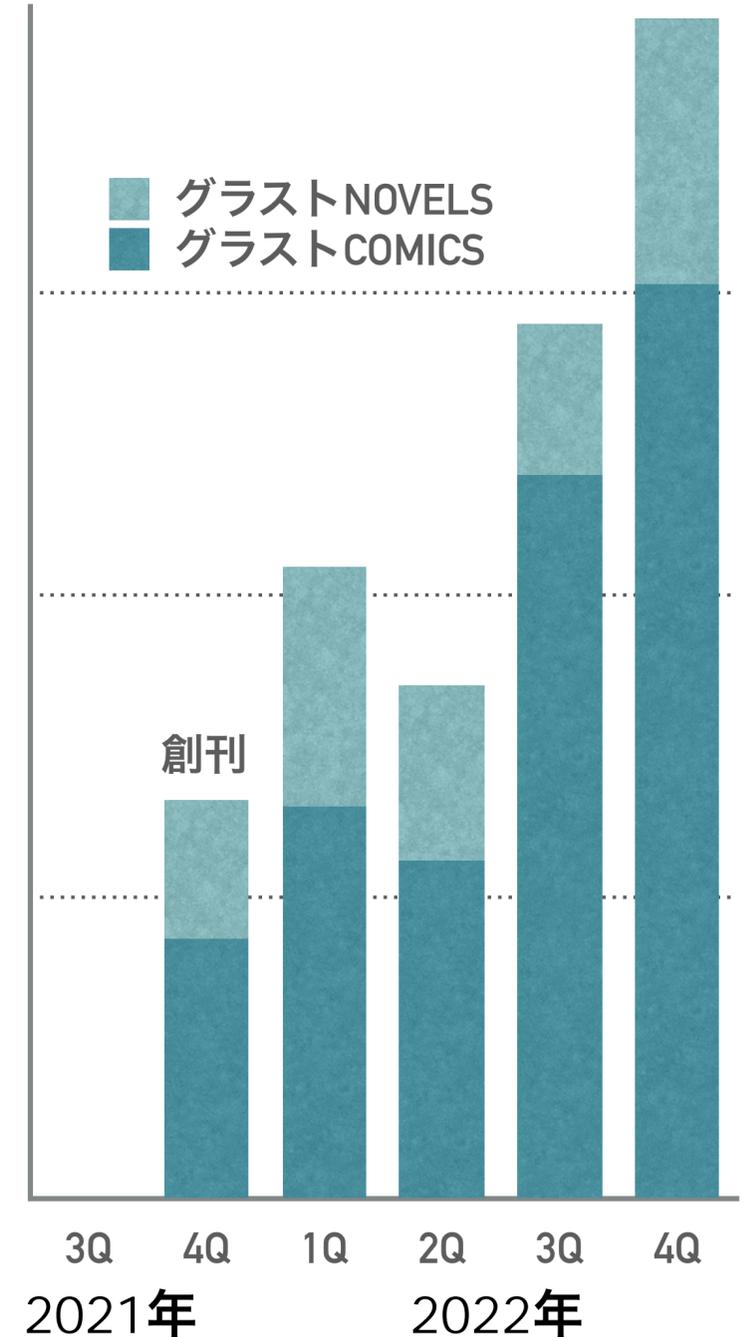


新創刊 男性向けレーベル「グラスト」 (コミック&ノベルス)

■創刊1年で急成長。電子コミック先行配信の後に紙コミックを発刊し、発行点数を拡大。



【売上高推移】



投稿サイトから作家を発掘、紙とデジタルの循環で読者を拡大

1. 小説投稿サイト

デジタル

noichigo



ケータイ小説文庫



野いちご文庫



スターツ出版文庫



紙

ベリーズ♥文庫



3. 電子書籍化

デジタル

マカロン文庫



ベリーズ♥文庫



グラスト NOVELS



小説サイト Berry's Cafe アベマ!



紙とデジタルの循環
で読者を拡大

4. 電子コミック化

デジタル



5. 紙コミック化

紙



comic Berry's

Berry's fantasy

少年ジャンプ

500名以上の作家を輩出

comic Berry's

noicomi

少年ジャンプ

読者ターゲットを細分化し、マーケティングを徹底

読者

小学生

中学生

高校生

大学生

大人女性

大人男性

紙



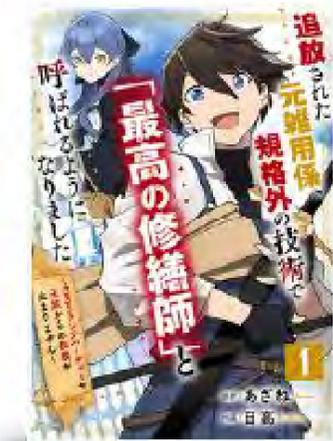
野いちごジュニア文庫 ケータイ小説文庫

単行本

スターツ出版文庫

■各レーベル2~5点/月を、継続して発刊

デジタル





メディアソリューション事業

プレミアム予約

■厳選店舗だけを掲載「OZのプレミアム予約」送客手数料ビジネス

マーケットソリューション

■東京地域密着×リアル体験で、ブランド力を活かしたソリューションビジネス

OZのプレミアム予約とは？

■厳選された施設・店舗への、女性向けオンライン予約サービス。

OZmall



(会員数 400万人, 月間総PV数 5040万PV, ユニークブラウザ 760万, アプリD/L数 110万D/L)

※2022年12月現在

1996年にオズマガジンWEB版として誕生。
読者を「かけがえのない女友達」と考えたサイト構成で、「意志のある、私らしい行動」をコンセプトに、会社帰りのひとり時間から週末の女子旅、大切な人と過ごす特別な記念日まで、あらゆるおでかけ情報と厳選された店舗への、女性向けオンライン予約サービス。

※2022年1月~2022年12月実績

レストラン予約



利用者数 (年間)
約87.4万組

掲載店舗数
約3,700店

トラベル予約



利用者数 (年間)
約8.0万組

掲載施設数
約1,000店

ビューティ予約

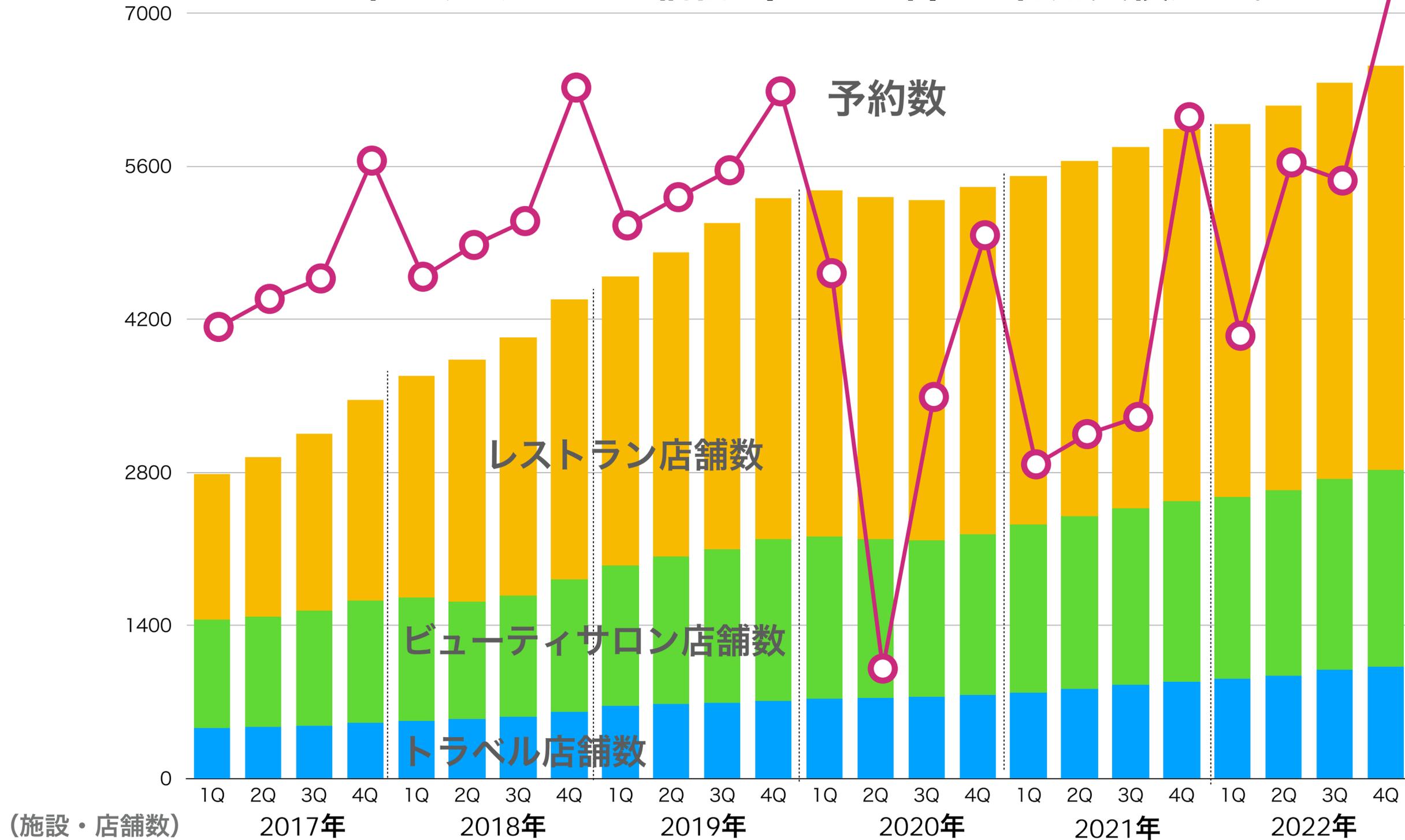


利用者数 (年間)
約23.2万人

掲載店舗数
約1,800店

オズモールプレミアム予約数と掲載施設・店舗数は拡大

■2022年4Qは、コロナ禍前（2019年）の利用実績越え。



OZmall

■ レストラン予約



■ ビューティサロン予約



■ トラベル予約



国内旅行・宿泊予約サイトとして「観光支援事業」にも対応

■全国旅行支援・県民割で、オズモールからホテル・温泉宿を予約し、旅行・観光を楽しむユーザーが拡大。

Have a Nice Stay!

「全国旅行支援（全国旅行割）」で宿泊が1人最大3000円オフ&地域クーポン。2・3月の予約受付中！



1人最大
3000円
オフ

全国旅行支援
OZのクーポン併用OK!

※写真はイメージです

1人1泊あたり最大3000円割引&地域クーポンももらえる「全国旅行支援（全国旅行割）」。OZでは2・3月予約を受付中。OZのクーポンと併用すればダブル割引も！

お知らせ **OZmall**

Have a Nice Stay!

東京都民割「もっとTokyo」再スタート！ 全国旅行支援との併用もOK



写真/ホテルメトロポリタン丸の内、ホテル インターコンチネン

神奈川県「いざ、神奈川！」



写真/箱根湯の花プリンスホテル

▼実施期間：2023/3/31（金）まで
詳細を確認する [\(外部リンク\)](#)

神奈川県の対象宿一覧 →

千葉県「千葉とく旅キャンペーン」



写真/グランドニッコー東京ベイ 舞浜

▼実施期間：2023/3/31（金）まで
詳細を確認する [\(外部リンク\)](#)

千葉県の対象ホテル一覧 →

埼玉県「2023全国版 旅して！埼玉割」



写真/BIO-RESORT HOTEL & SPA O Park OGOSE

▼実施期間：2023/3/31（金）まで
詳細を確認する [\(外部リンク\)](#)

埼玉県の対象宿一覧 →

静岡県「今こそしずおか元気旅」



写真/自然家Haco

▼実施期間：2023/3/31（金）まで
詳細を確認する [\(外部リンク\)](#)

静岡県の対象宿一覧 →

オズモールの「アフタヌーンティー予約」が急伸

■ランチとディナーの間を埋める「アフタヌーンティー予約」が、レストラン予約売上を牽引。

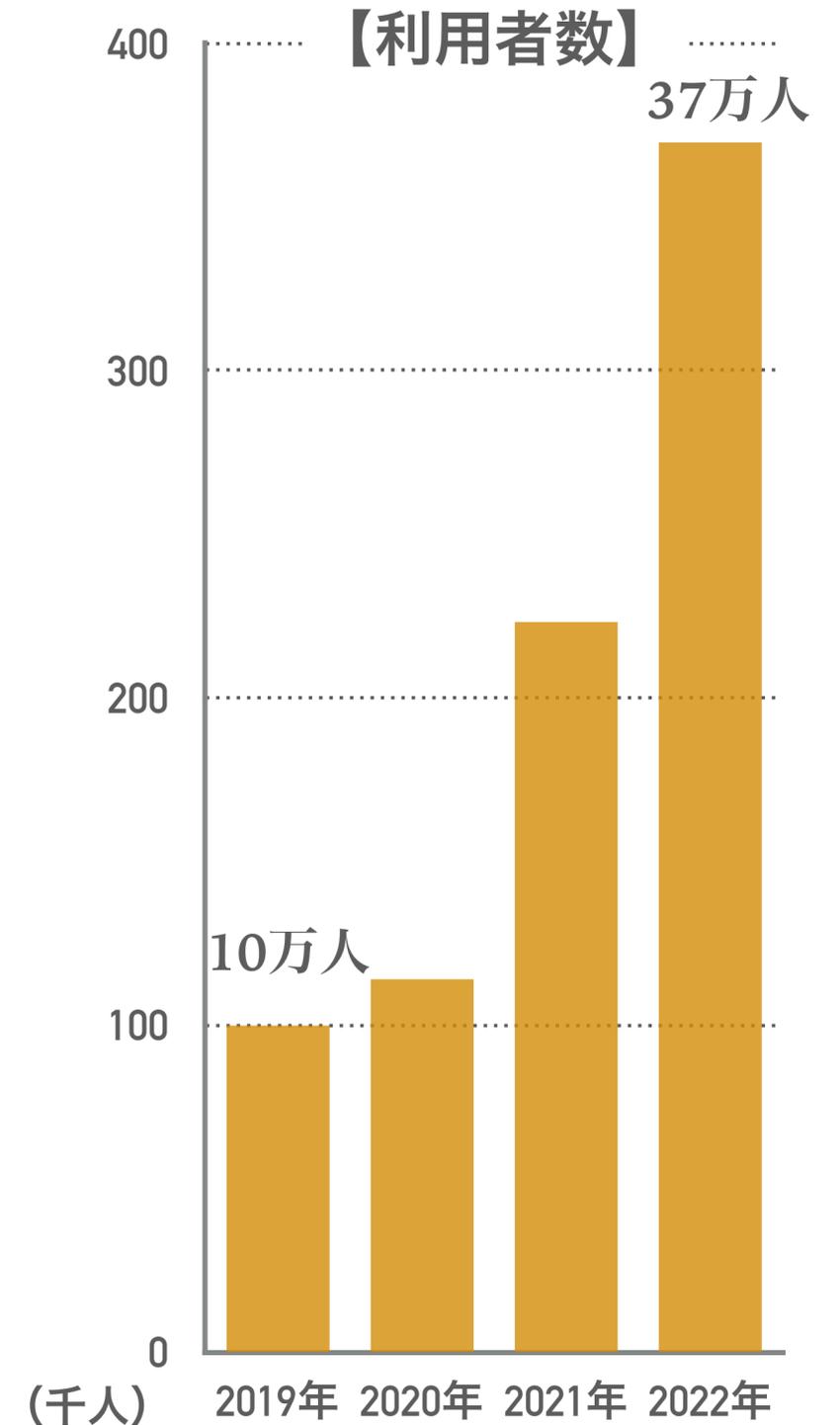
ホテル & 名店を楽しむ

季節の
アフタヌーンティー

アフタヌーンティー (Afternoon tea) といえば、非日常の時間・空間の中で優雅にティータイムを過ごせることから、大人気となっているスタイル。OZでは、インターコンチネンタルホテル 東京 ベイヤペニンシュラ 東京など憧れホテルのアフタヌーンティーが予約できるうえに、OZ限定の特典付きプランなども。季節ごとに変わるティーフードとともに、素敵な時間を。



WEB
予約OK



いちごアフタヌーンティー

毎年大人気のいちごシーズン到来！映えるティーセットにキュン



カフェのアフタヌーンティー

ビルズ、アニヴェルセル、リチュエルなど人気のカフェが登場



イブニングハイティー

ディナータイムの“ハイティー”とは？解説&プランはこちら



中華のアフタヌーンティー

人気ホテルの豪華プランも。優雅に点心&スイーツを満喫

スターツ出版のメディアブランド

■長く継続することで、信頼と安心のブランド価値を醸成。

創刊36年



創刊：1987年6月
発行日：毎月12日発売（月刊）
発行部数：63,572部

創刊16年



創刊：2007年
発売：年4回（季刊）
発行部数：49,248部

創刊21年



創刊：2002年11月
発行日：毎月20日発行
発行部数：10万部

創刊27年



サービス開始：1996年
・会員数：400万人
・月間総PV：全体で3730万PV

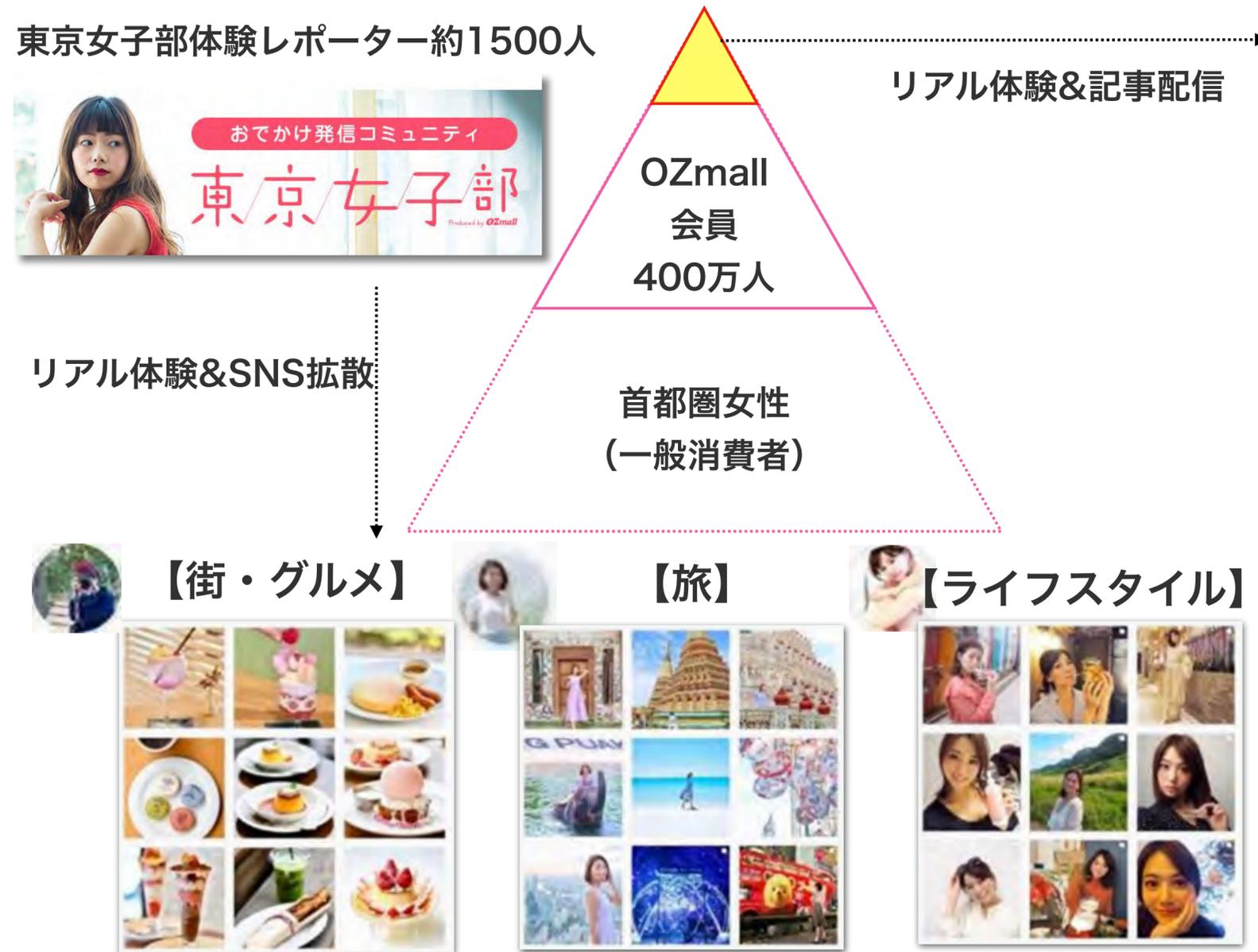


創刊40年

創刊：1983年2月
発行日：毎月20日発行
発行エリア：江戸川区全域、浦安市全域
発行部数：江戸川版4万部、浦安版4万部

SNS情報発進組織「東京女子部」

■情報感度の高いインフルエンサーが、SNS（Instagram）でおでかけ情報発信



大自然の絶景が待つ“ひがしこうち”を、OZmall読者が2泊3日の体験ツアー



■地方自治体プロモーション

東京女子部の私たちがセレクト！
東京駅周辺でランチがおすすめのお店

ファッションブティックやブランドショップのほか、感度の高いカフェ・レストランも軒を連ね、トレンドを牽引する東京駅前に広がる丸の内エリア。丸の内エリアのワーカーがランチに行きたいレストランをはじめ、休日にもわざわざ足を運びたくなるオススメのお店を、おでかけ発信コミュニティ・OZmall東京女子部の体験レポーターが実際に体験。

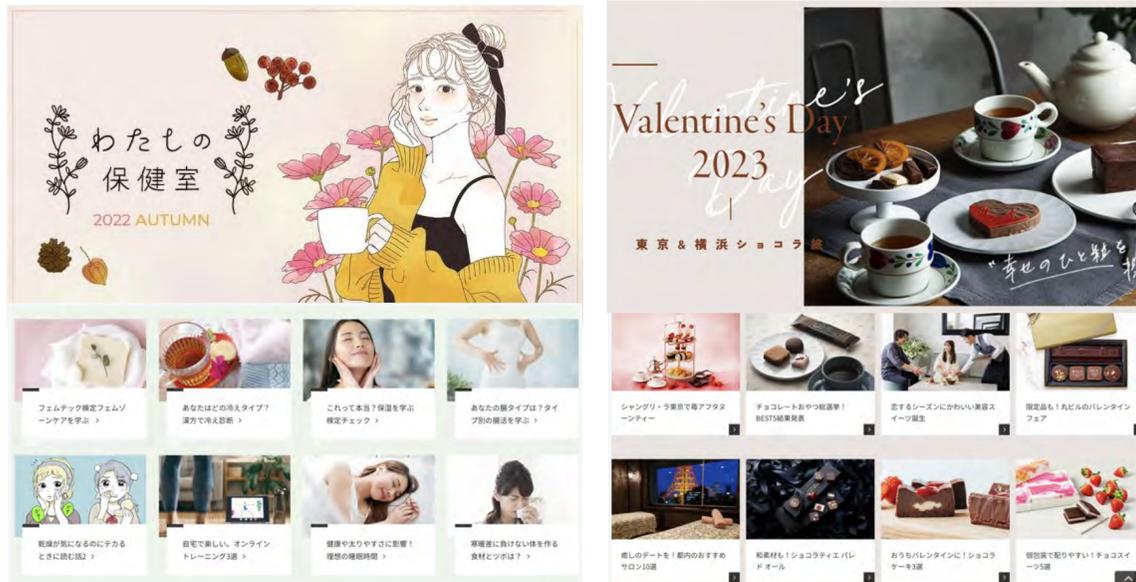
東京駅周辺のランチ記事一覧

■都心商業施設プロモーション

- 体験レポーターの総フォロワー、約530万フォロワー。
- #東京女子部、#tokyo_joshibuの投稿数、約77,000投稿。

ブランド力を活かしたソリューションビジネス

【積層型コンテンツマーケティング】



顧客の育成とファン化

【リアルプロモーション】



購買・口コミ

コンテンツ体験



体験のSNS拡散



【デジタルプロモーション】



【メディアプロモーション】



ブランドの拡張

「東京地域密着 × リアル体験」でユーザーのおでかけ・購買促進

■オズマガジンプロデュースのベーカリー「OZとハルコの旅するベーカリー」新宿デリッシュパークにオープン



地方自治体協賛で、地域の食材と毎月コラボパンメニュー開発。





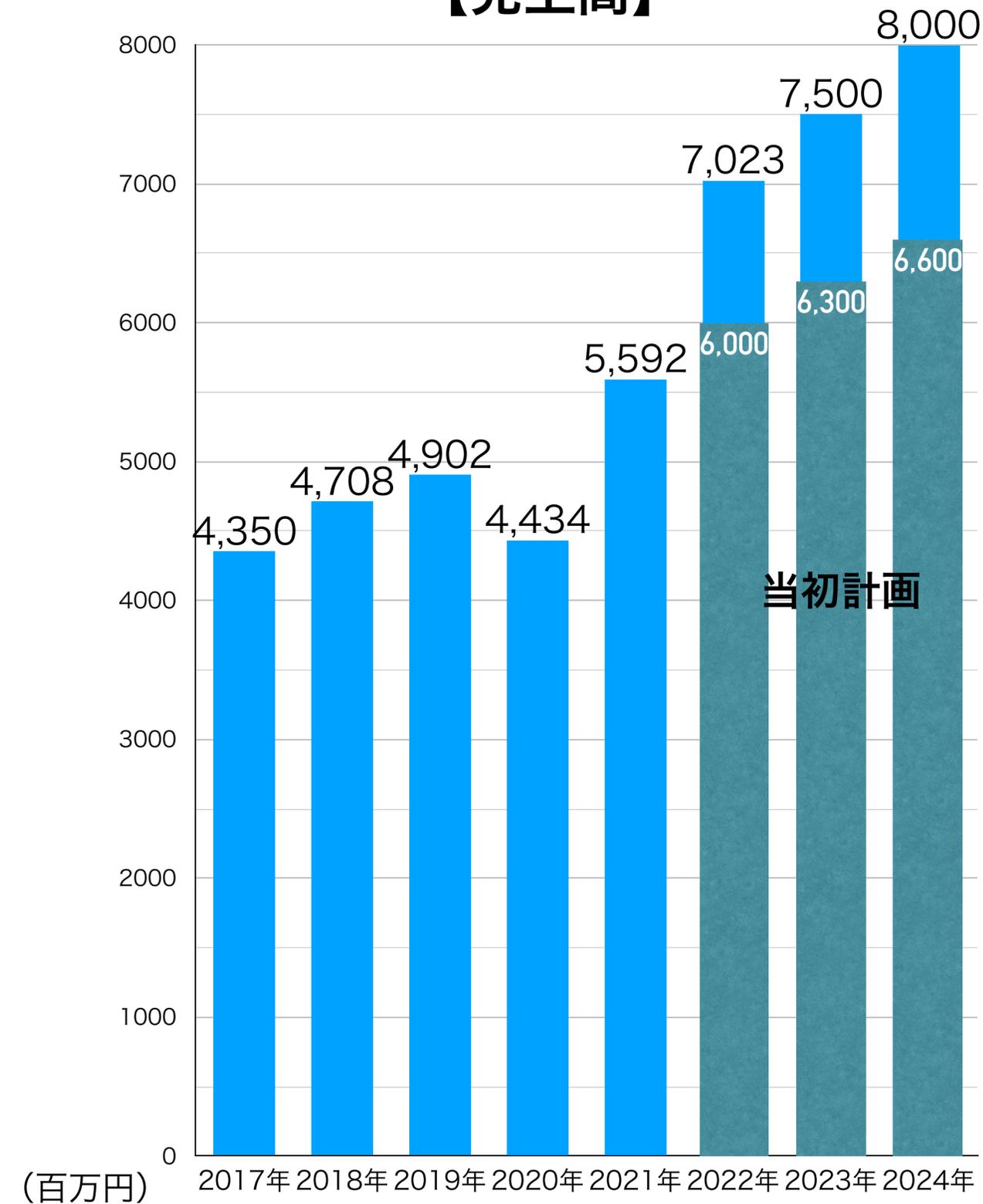
3ヶ年経営計画の上方修正

(2023年2月13日)

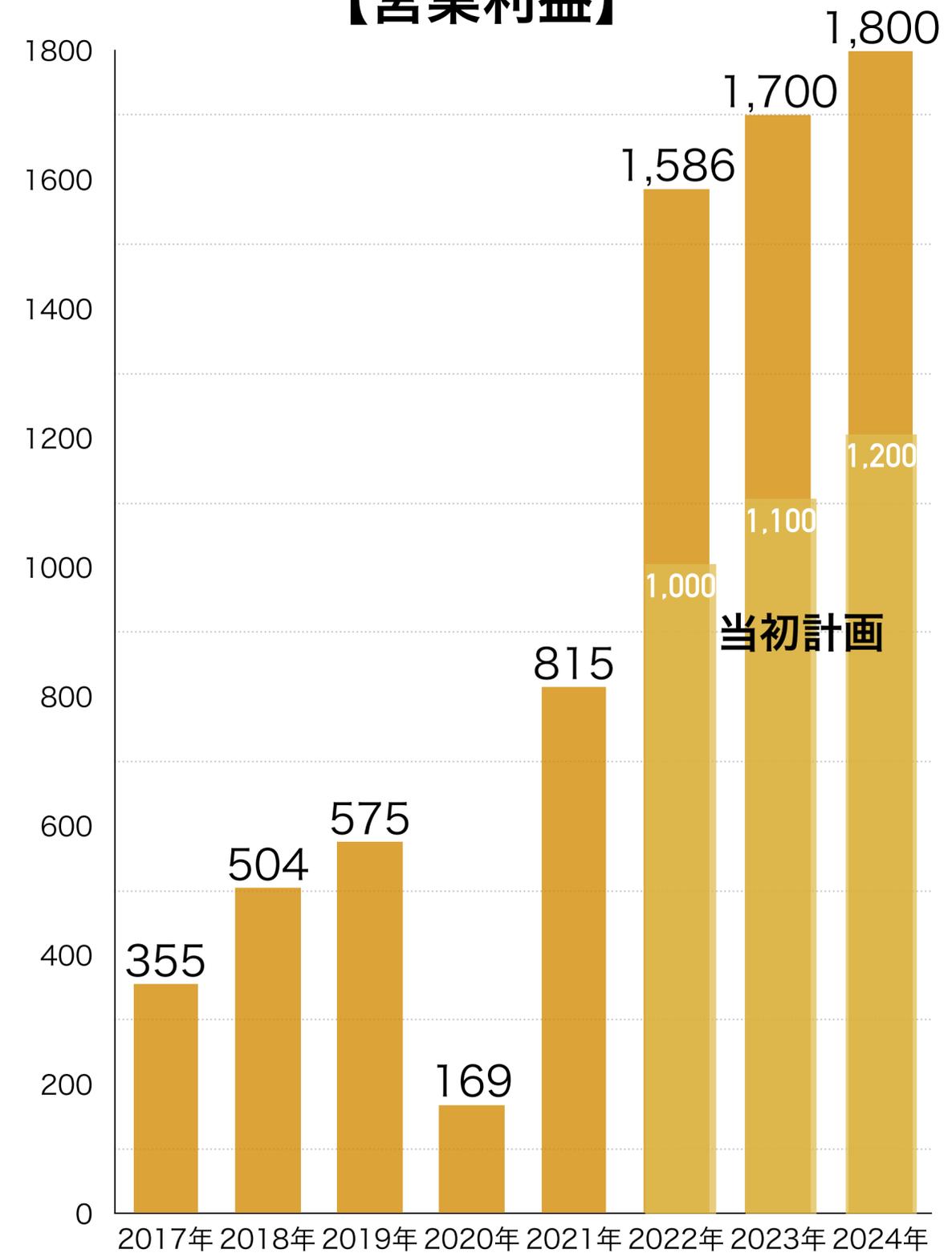
■2022年2月10日発表の「中期経営計画」を上方修正いたしました。

3ヶ年経営計画を上方修正

【売上高】



【営業利益】



修正理由

1. 新創刊レーベルの投入と、IP戦略(映画化・アニメ化)の推進によって、書籍コンテンツ事業がさらなる成長を遂げる。
2. コロナ禍収束に即した体験消費の促進で、メディアソリューション事業（プレミアム予約・マーケットソリューション）は回復拡大に向かう。
3. 社内コミュニケーション活性化により、さらなるチームワークの強化で、創造性・生産性の向上が期待できる。



感動プロデュース企業へ

スタート出版 株式会社



本資料は当社についてご理解いただくために作成したものであり、当社への投資勧誘を目的としておりません。また、本資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。