

2023年12月期〈41期〉

# 決算説明会資料



## スタートツ出版 株式会社

---

代表取締役社長

菊地修一

# スタートアップ出版のビジョン

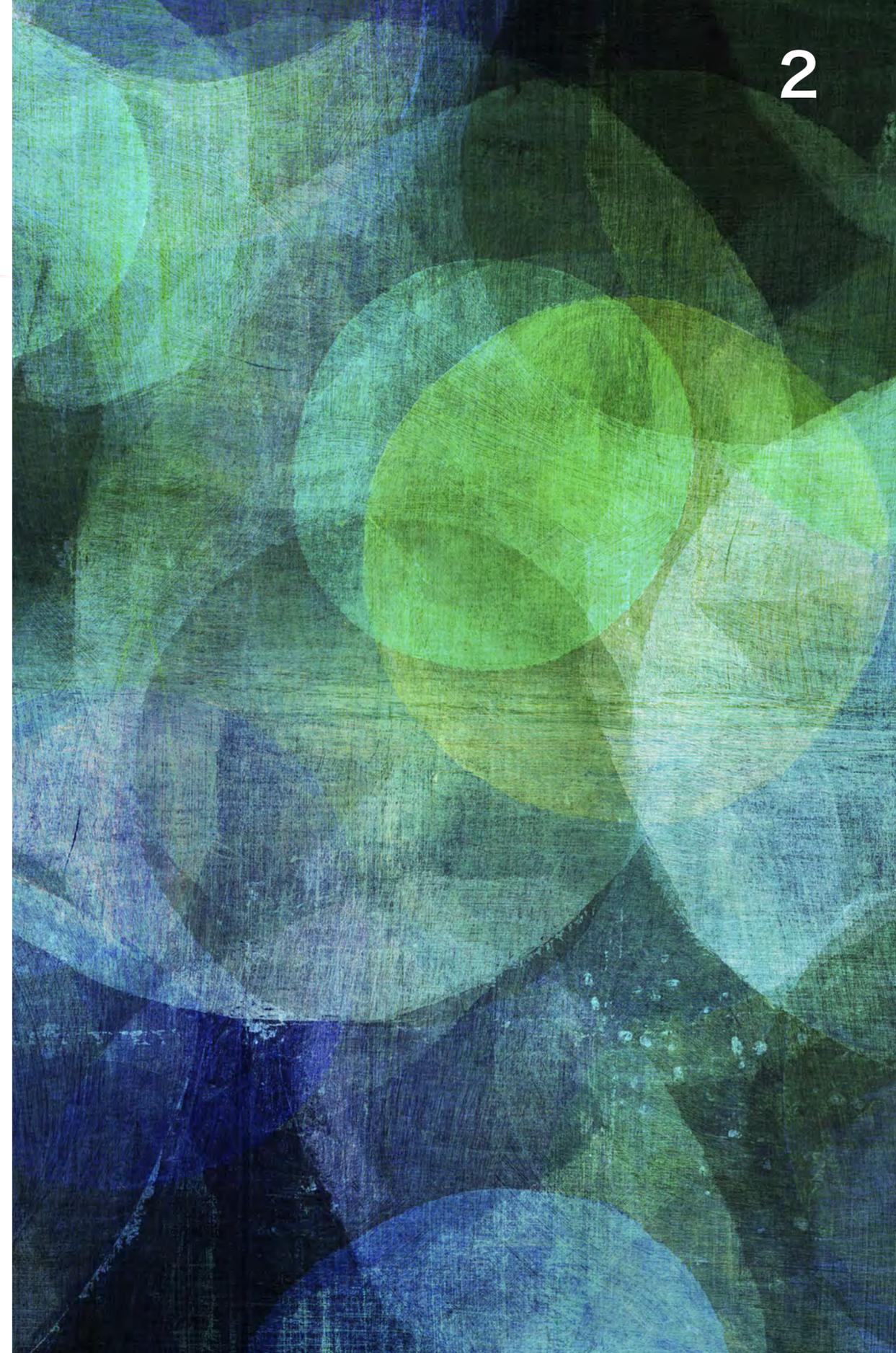
---

感動プロデュース企業へ

# スタートアップ出版のミッション

---

文化と  
笑顔の  
需要創造



1. 穏やかで、伸び伸びとした、社員の成長が持続できる企業風土。
2. 信頼され、時代の変化に応じた、商品とサービスを、次々と提供。
3. 企業価値を上げ、一人でも多くのステークホルダーに喜びを。

# 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

### OZのプレミアム予約

■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



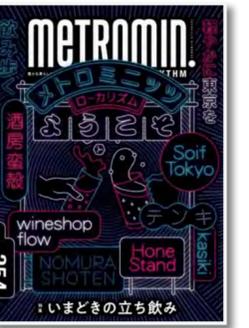
### ブランドソリューション

■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



# 2023年12月期の決算

## ■引き続き、過去最高益を大きく更新

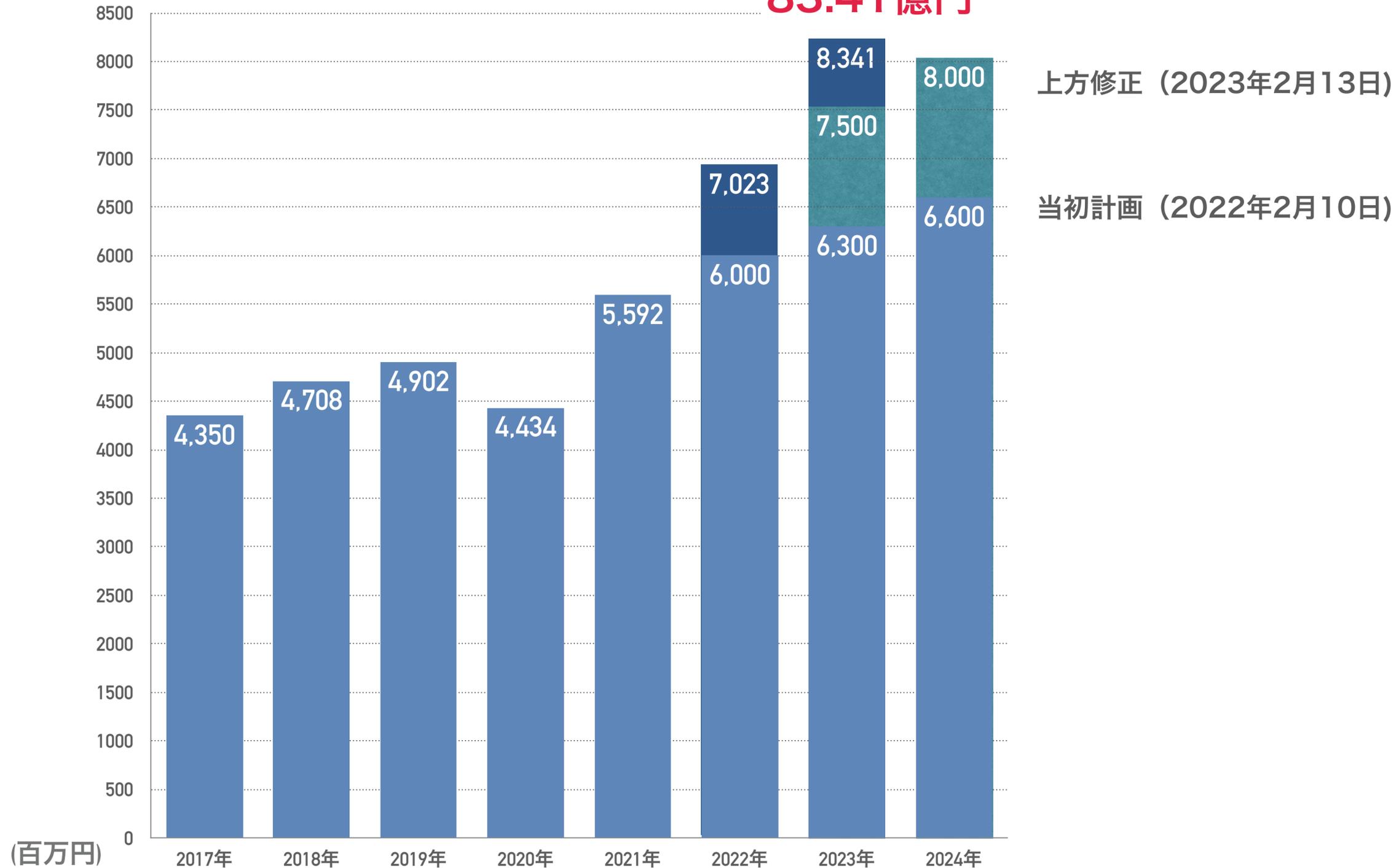
	2022年12月期	2023年12月期	増減率
売上高	7,023	8,341	18.8%
営業利益	1,586	2,273	43.3%
経常利益	1,699	2,367	39.3%
当期純利益	1,167	1,777	52.3%
営業利益率	22.6%	27.3%	

(百万円)

# 売上高

■当初計画63億円を75億円に上方修正、着地はさらに上振れ83.41億円

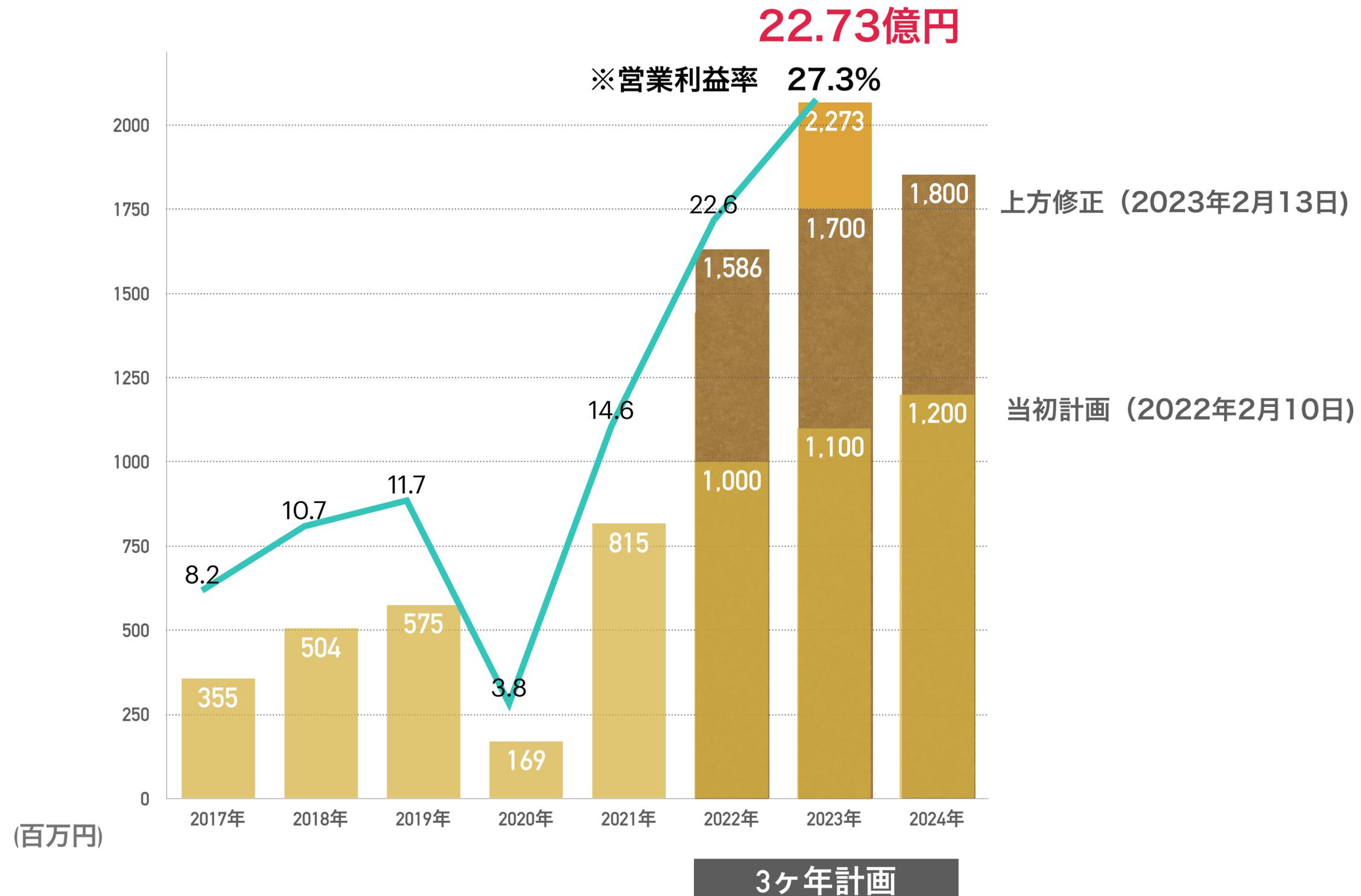
83.41億円



3ヶ年計画

# 営業利益

■当初計画11億円を17億円に上方修正、着地はさらに上振れ22.73億円

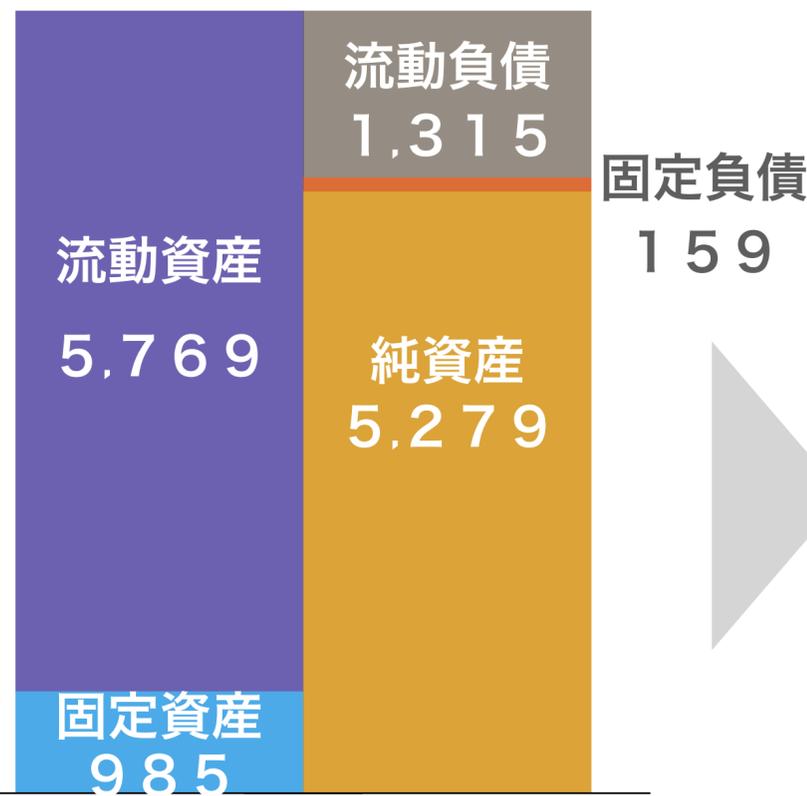


# 貸借対照表

■自己資本比率77.2%、流動比率413%、借入金ゼロの強固な財務基盤を構築

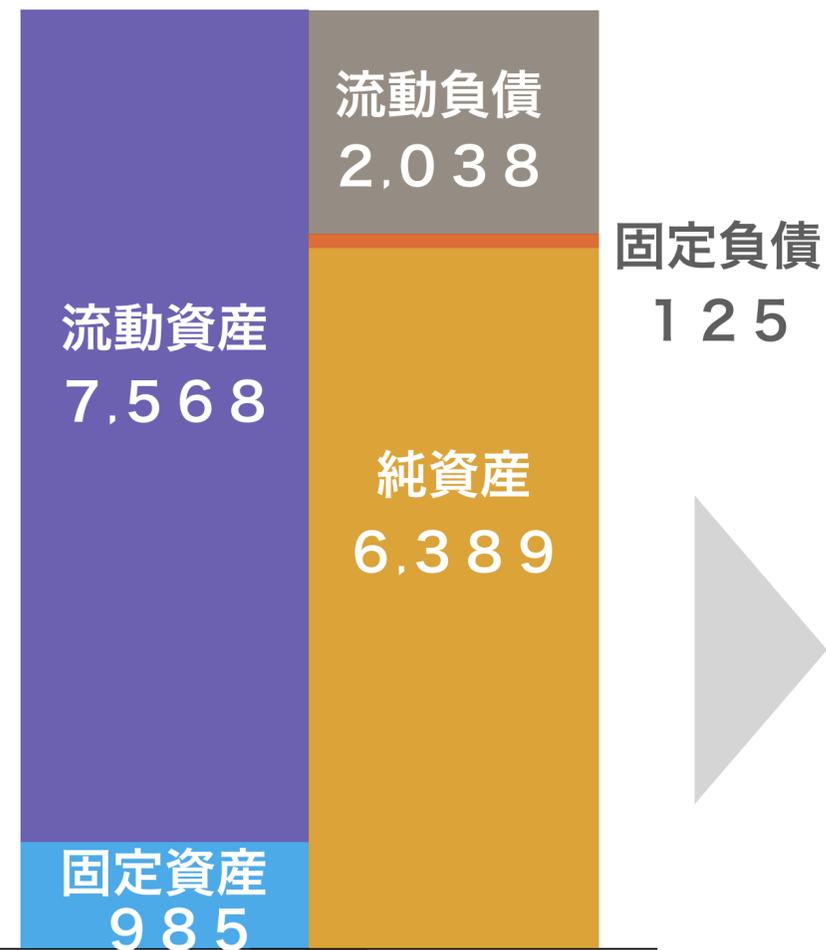
2021年度末

自己資本比率 78.2%



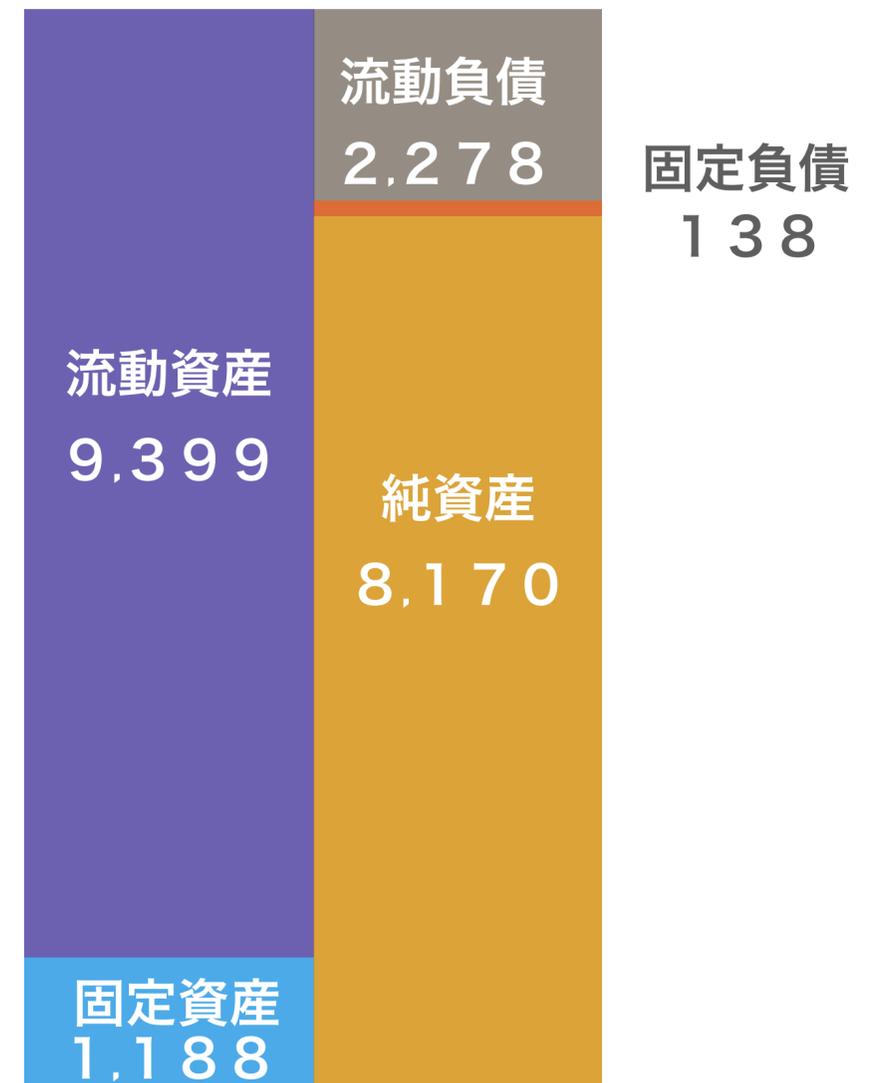
2022年度末

自己資本比率 74.7%



2023年度末

自己資本比率 77.2%



総資産 6,754

総資産 8,554

総資産 10,587

(百万円)

# セグメント別の状況

## ■書籍コンテンツ事業が大きく牽引し、メディアソリューション事業も黒字化

2023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	5,128	3,213	8,341	—	8,341
セグメント利益 又は損失	2,365	29	2,395	▲121	2,273

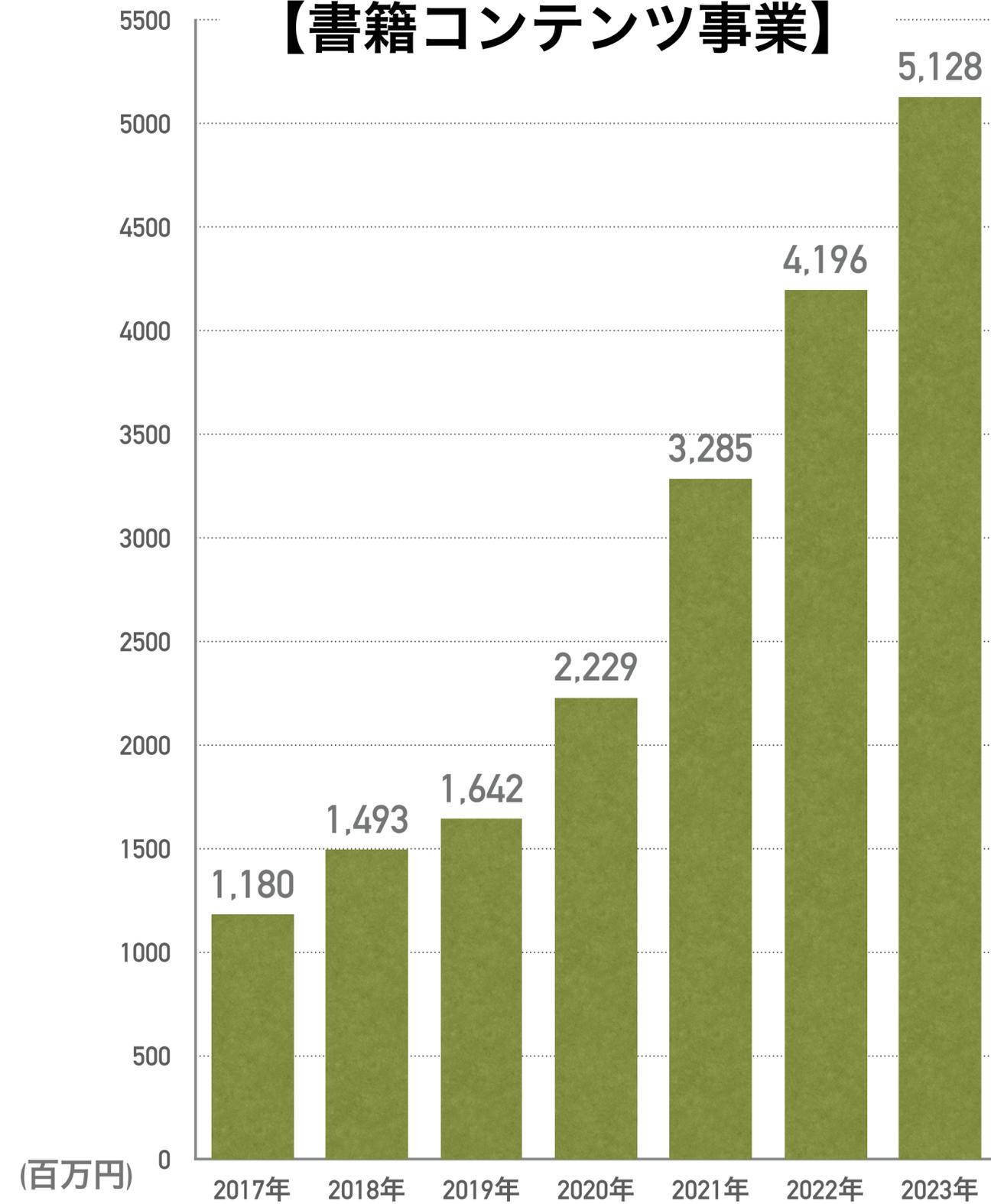


2022年度	書籍コンテンツ事業	メディアソリューション事業	計	調整額	財務諸表計上額
売上高	4,196	2,826	7,023	—	7,023
セグメント利益 又は損失	1,859	▲139	1,720	▲133	1,586

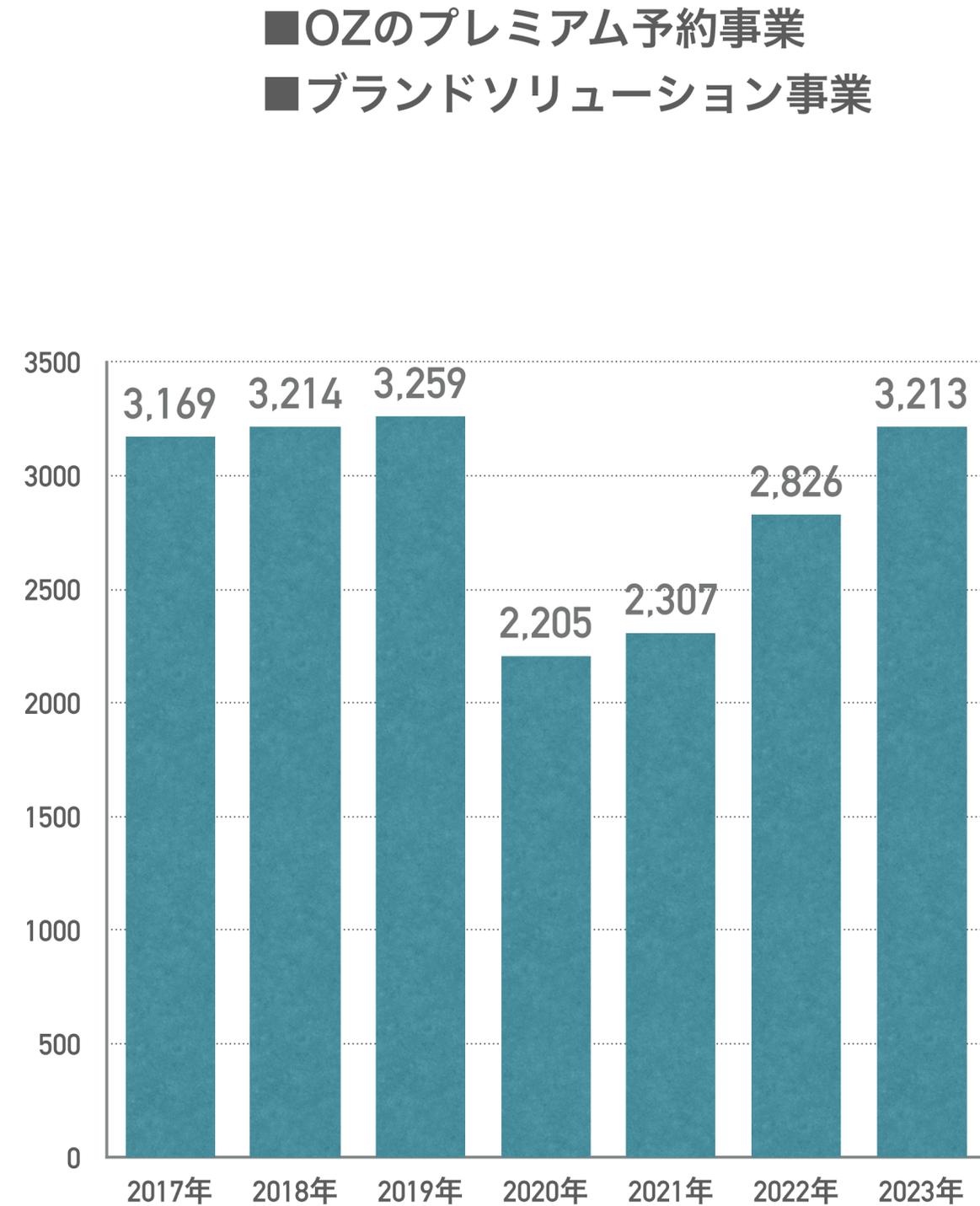
(百万円)

# セグメント別 売上推移

## 【書籍コンテンツ事業】

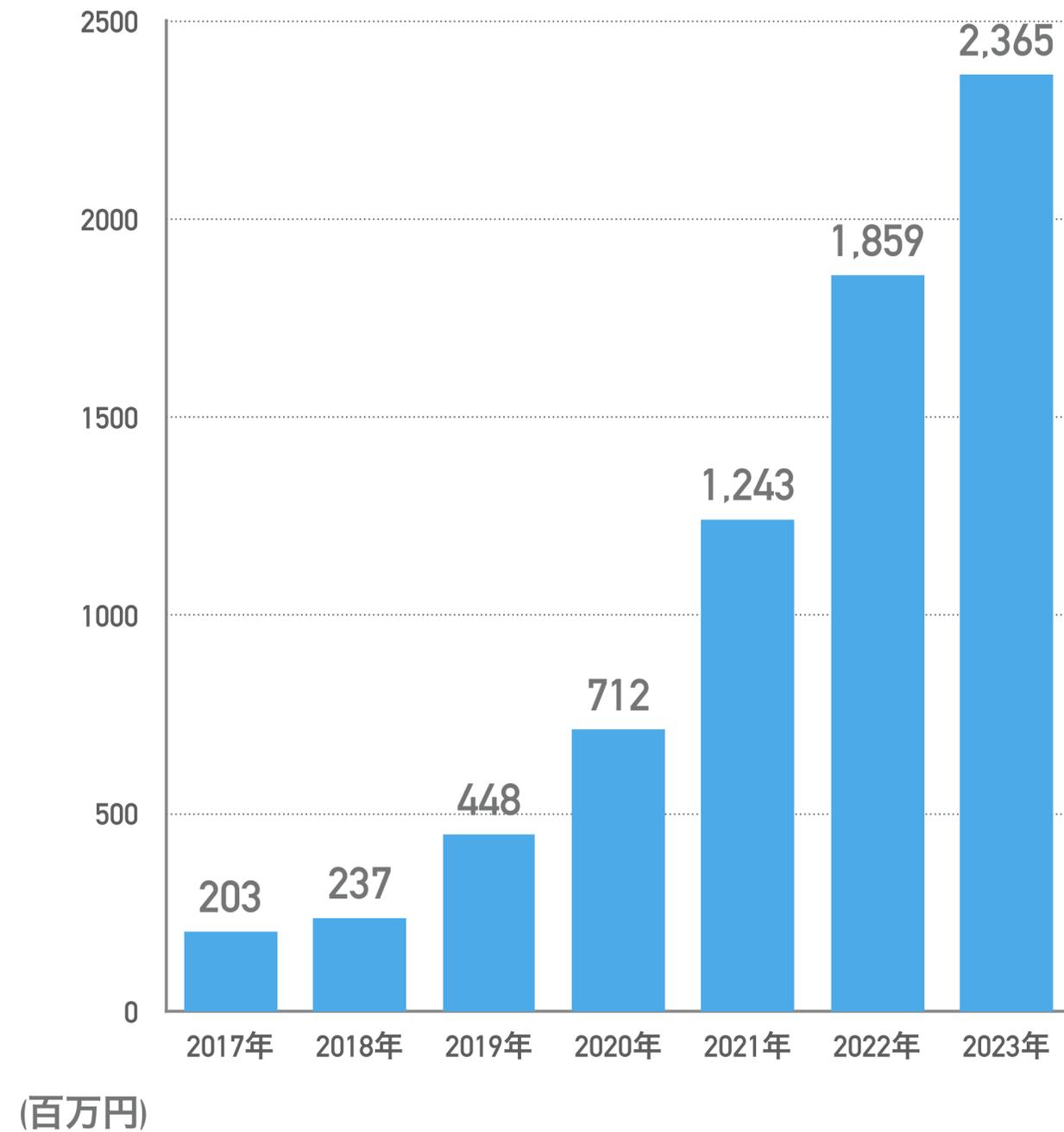


## 【メディアソリューション事業】

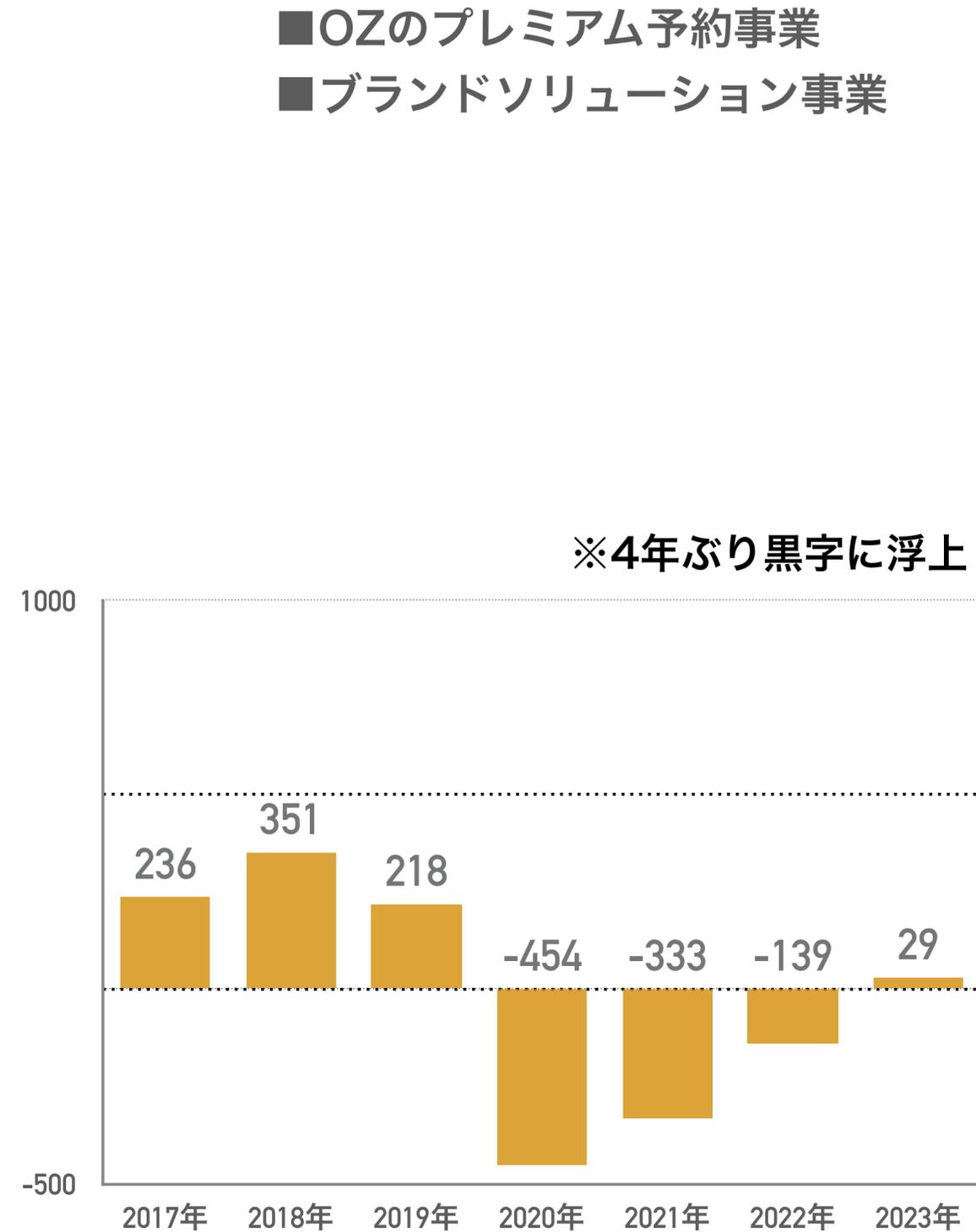


# セグメント別 営業利益推移

## 【書籍コンテンツ事業】



## 【メディアソリューション事業】



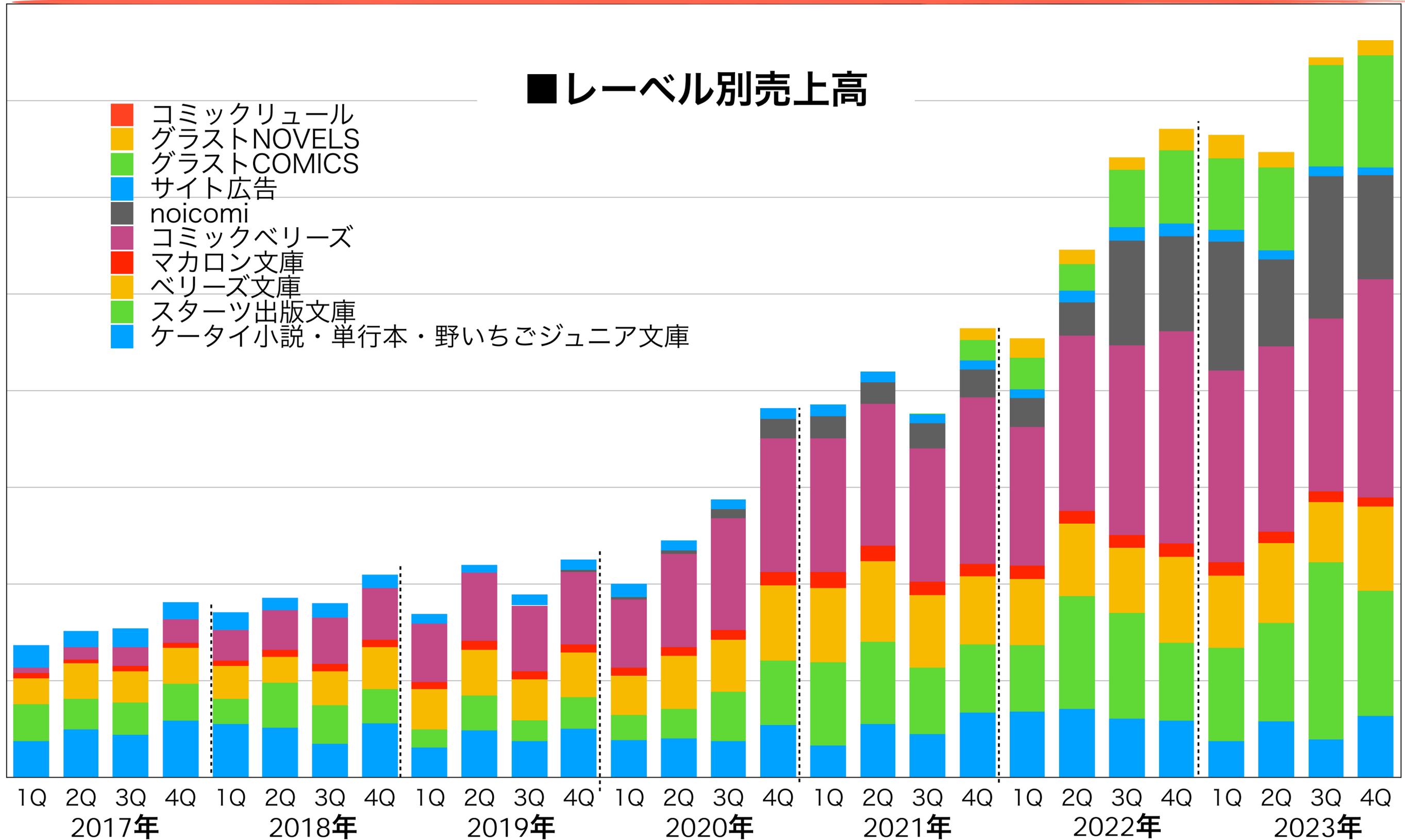
1. 出版マーケット全体が縮減する中でも、独自のビジネスモデルで、全てのジャンルで「読者」を拡大することができた。
2. おでかけ需要回復に伴い、OZのプレミアム予約・販促プロモーションを司るメディアソリューション事業が回復してきた。
3. 社員コミュニケーション活性化を目的とした各種施策で「企業風土」が磨かれ、社員がモチベーションを上げ、円滑なチームワークで結果を出してくれた。

# 書籍コンテンツ事業

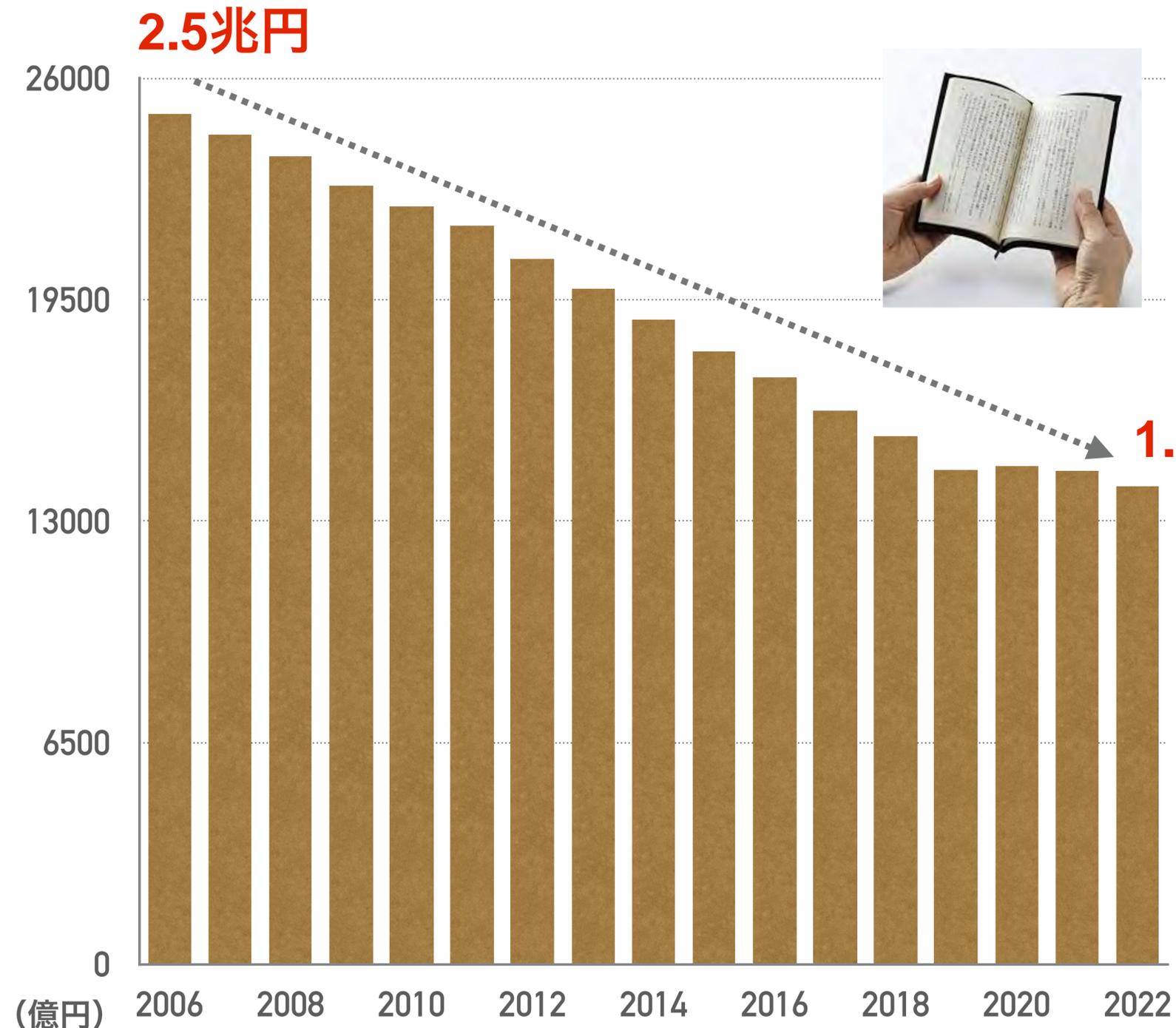
---

■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

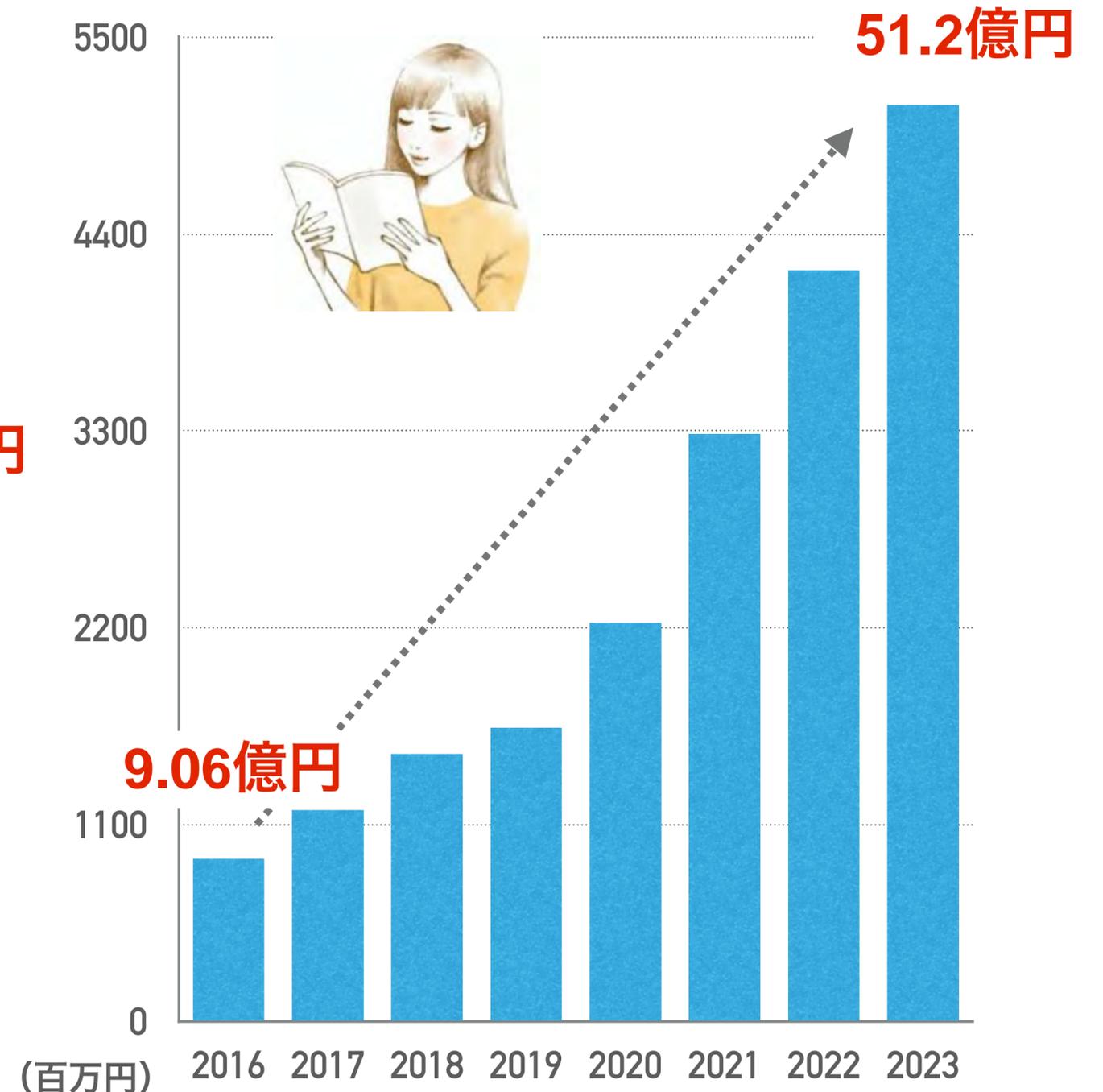


### ■全国出版物売上

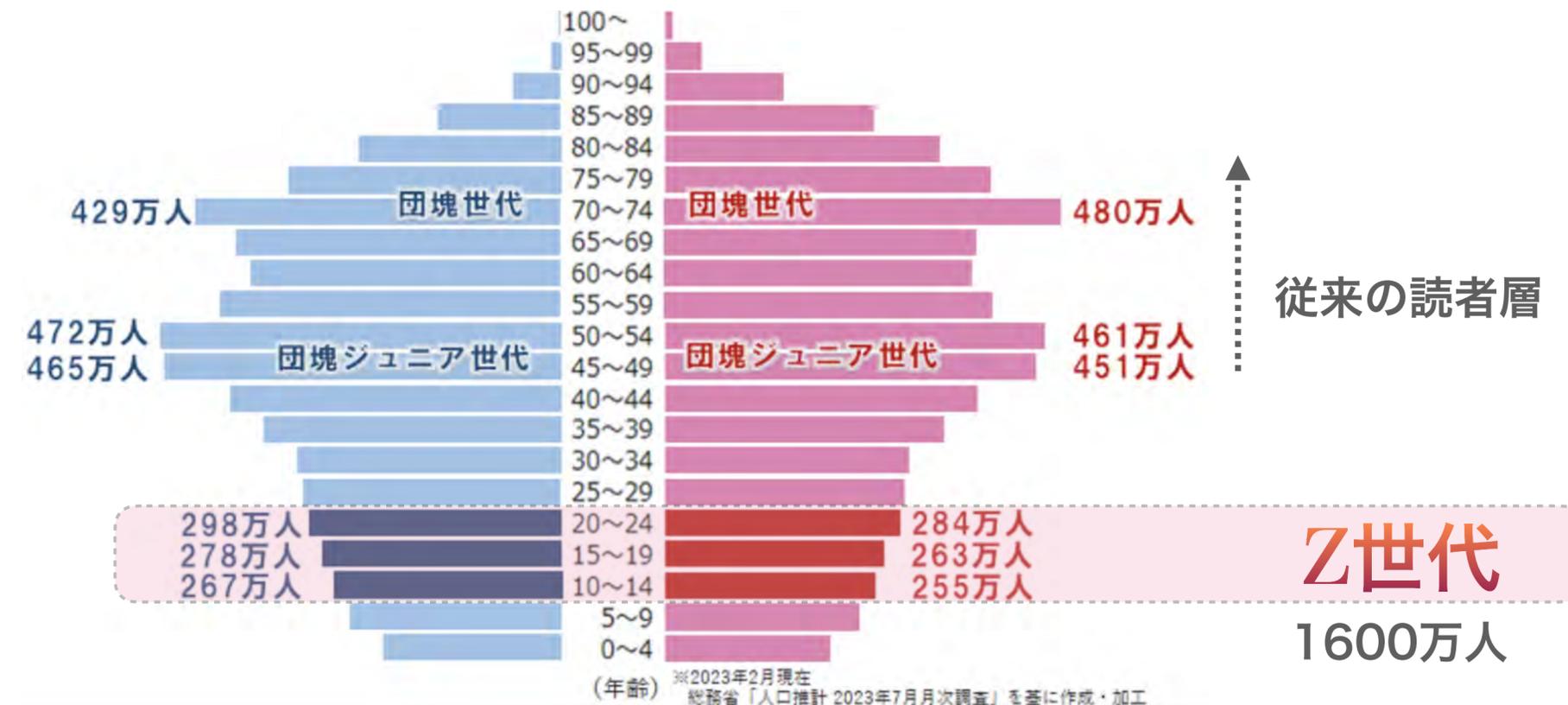


※日販「出版物販売額の実態2023」より

### ■スターツ出版書籍売上



# Z世代に『読書文化』の需要創造を



## Z世代



スマホネイティブ  
デジタルネイティブ  
SNSネイティブ  
タイパ重視  
自分らしい価値重視

- ① 編集×営業×サイトチームで、徹底したマーケティング
- ② 「読者」と等身大の「作家×編集者」二人三脚で作品制作
- ③ 「SNS」で拡がり、“新たな読者”が書店で「紙の本」を買い、「読書」で感動
- ④ 「感想・口コミ」がSNSで拡散し、さらに認知が拡がり“リピーター”が増加

# 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 17

## ① 小説投稿サイト

デジタル

noichigo



小説サイト Berry's Cafe アベマ!



500名以上の作家を輩出

## ② 紙の書籍レーベル化

紙

野いちごジュニア文庫



スターツ出版文庫



ケータイ小説文庫



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



## ④ 電子コミック化

デジタル



comic Berry's



Berry's fantasy



忍び

紙とデジタルの循環  
で読者を拡大

## ⑤ 紙コミック化

紙



comic Berry's

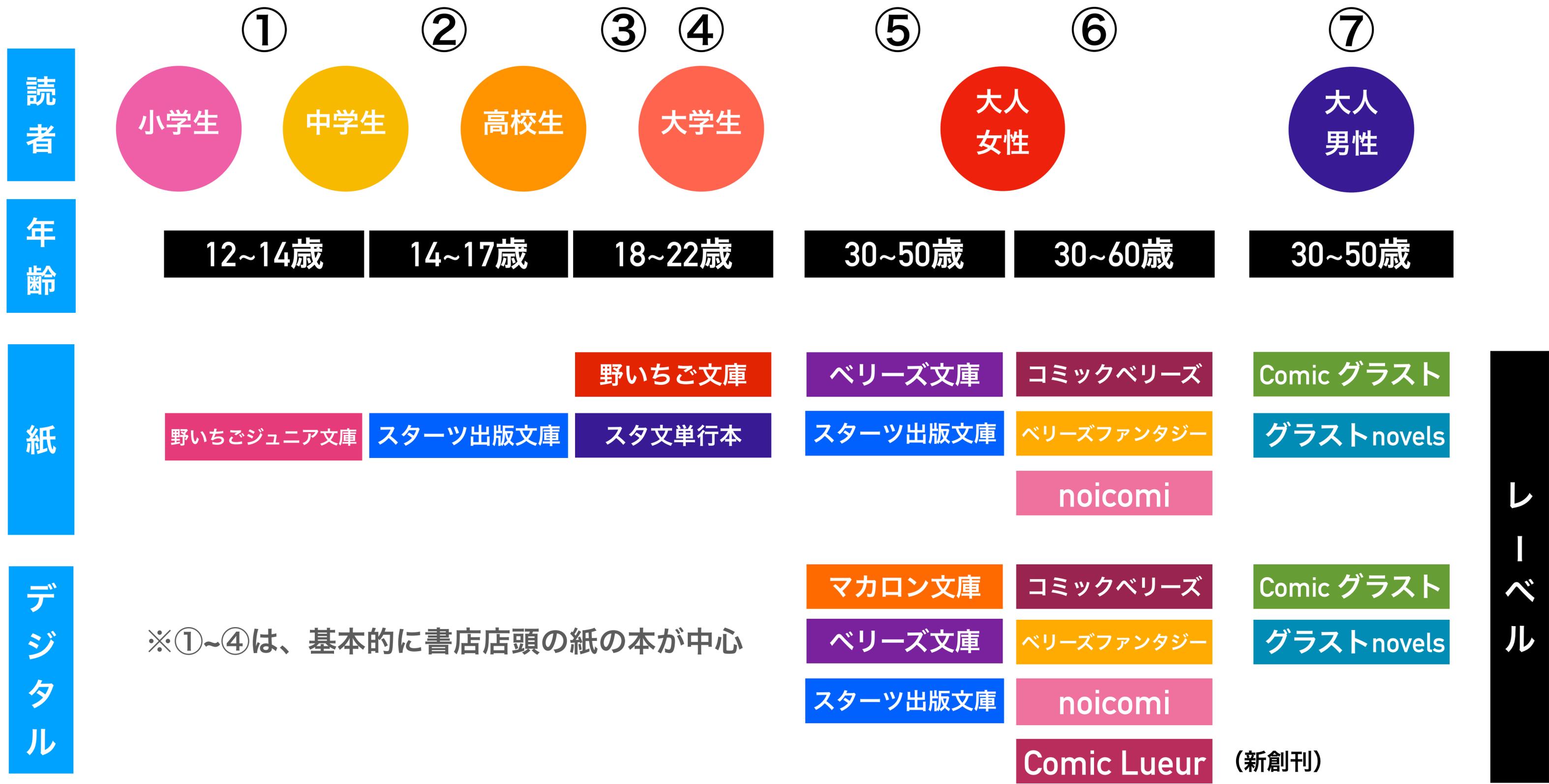


noicomi



忍び

# 読者ターゲットを細分化し、レーベルをブランド化



レーベル

(新創刊)

小学生

中学生

12~14歳

野いちごジュニア文庫

※2020年に創刊した“ドキドキ”“胸キュン”したい女子小中学生のための児童文庫レーベル。親が子どもに読ませたい本ではなく、子どもが読みたい本を発刊。小学4年生から中1女子に人気のコンテンツをそろえる。



■児童向け「野いちごジュニア文庫」コーナー



# ② 全国の中高生から圧倒的支持を受け、書店店頭で展開が拡大 20

中学生 高校生

14~17歳

スターツ出版文庫

※「この1冊が、私を変える」をコンセプトに、2015年に創刊したスターツ出版の冠をつけた男女向け青春レーベル。「口コミ」が学校内でも広がり「スタ文ファン」が全国で急増。



■ Z世代向け「スターツ出版文庫」コーナー



# Topics 「あの花が咲く丘で、君とまた出会えたら」 は、ミリオンセラー 21

■観客動員数300万人、興行収入40億円突破 (2/10)

■2016年発刊のロングセラー作品

シリーズ累計125万部突破



野いちごジュニア文庫

スターツ出版文庫

スタ文単行本

続編

あの花が咲く丘で、君とまた出会えたら。

福原遼 水上恒司  
伊藤健太郎 嶋崎斗星 上川周作 小野塚真人 出口夏希  
坪倉由幸 津田寛助 天野光希 中嶋帆子 / 松高愛子  
主題歌:「想望」福山雅治 (C)2017/Producer Bureau

目が覚めると、そこは1945年の日本。初めて愛した人は、特攻隊員でした—  
時を超えた愛に、あなたもきっと涙する

12.8 FRI

(C)2023「あの花が咲く丘で、君とまた出会えたら。」製作委員会



# ③ SNSでZ世代の共感を呼び、次々と単行本ヒット作が登場 22

高校生 大学生

18~22歳

スタ文単行本

## ■スターツ出版発「超タイパ文芸」



## ■初のYouTuber執筆本



※紙の本をあまり読まないZ世代が、TikTokで共感し単行本を書店で購入。その感想がTikTokの「口コミコメント」で広がり、さらに新規読者とリピーターが増加。

高校生

大学生

18~22歳

野いちご文庫

※野いちごジュニア文庫・スタート出版文庫より読者年齢を上げ、「もっと、刺激的な恋を。」といった艶っぽいコンセプトで大幅にリニューアル。想定通りに読者年齢が上がりリニューアルは成功。

noichigo



noichigo

■危険な魅力満載なヒーローとの刺激的な恋愛



大人女性

30~50歳

スターツ出版文庫

ベリーズ文庫

マカロン文庫



## 電子書籍サイト



## 書店店頭



※大人向けスターツ出版文庫を始め、オフィスラブ、異世界恋愛のベリーズ文庫・マカロン文庫。40代の女性が読者の中心で、新刊発刊日にまとめ買いをするファンが多い。

■全国書店で大展示され、電子書籍サイト「コミックシーモア」2年連続1位獲得、文庫・コミック共に毎回重版を重ねる



大人女性

30~60歳

コミックベリーズ

ベリーズファンタジー

noicomi

Comic Lueur



## ■電子書籍サイト



## ■書店店頭



※ベリーズ文庫・ベリーズファンタジー・野いちご文庫をコミカライズ。電子書籍で売れ行きと良いものを紙コミックでも販売。電子・紙合わせた売上規模は書籍事業最大。

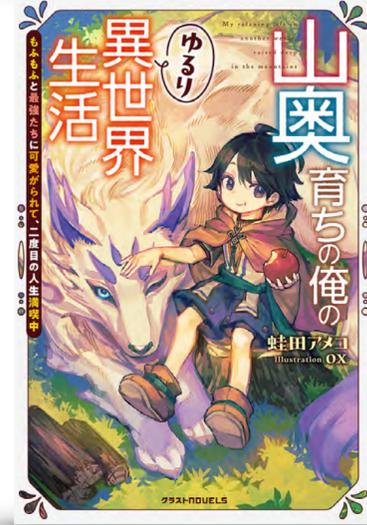
大人  
男性

30~50歳

Comic グラスト

グラスト novels

※架空の世界を舞台に、主人公が敵に立ち向かったり、スローライフを満喫したり、仲間と共に、運命を切り開いてゆく、まだ見ぬ異世界コミック、書籍レーベル。月刊化に伴い、一気に書店の棚が拡大し急成長。



■電子書籍サイト



■書店店頭



マーケットイン

チームワーク

時代の変化に対応



プロダクトアウト

個人中心

過去の成功

# メディアソリューション事業

---

## OZのプレミアム予約

■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

## ブランドソリューション

■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？

■なにげない日も特別な日も。あなたの“いい1日”に寄り添う「OZのプレミアム予約」

OZmall

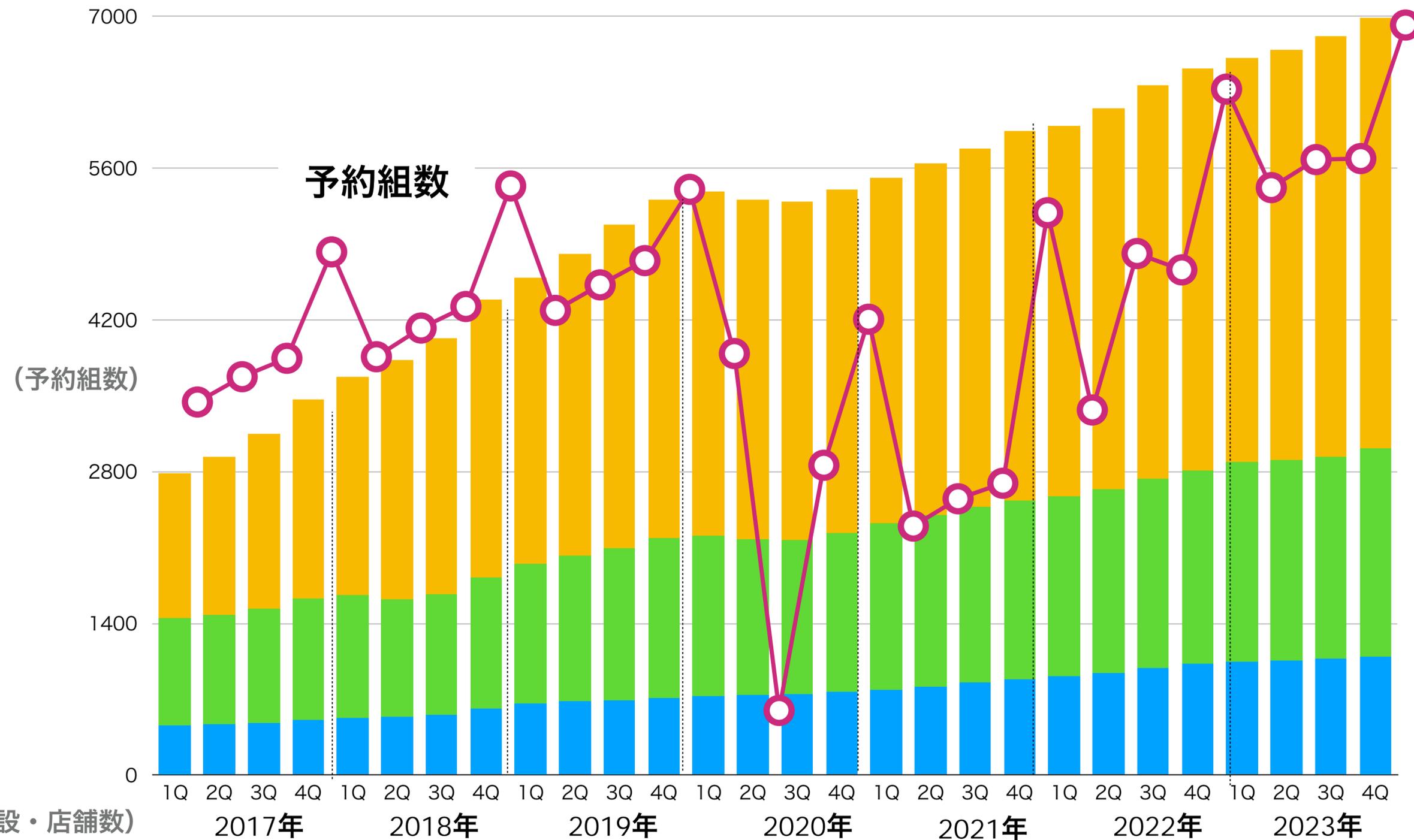
<p>Promise 01 本当にお店だけを厳選</p>	<p>Promise 02 贅沢プランをお得に体験</p>	<p>Promise 03 利用シーンに合わせて選べる</p>
		



<p>レストラン</p> 	<p>ホテル</p> 	<p>温泉</p> 	<p>ヘアサロン</p> 
<p>ネイルサロン</p> 	<p>まつげエクステ</p> 	<p>リラクサロン</p> 	<p>鍼灸サロン</p> 
<p>ホテルスパ</p> 	<p>美容クリニック</p> 	<p>婦人科検診</p> 	<p>東京体験・エンタメ</p> 

# 「OZのプレミアム予約」は142万組と過去最高の送客

■掲載店舗数は7000店舗、予約組数も142万組（前年比118%）と伸長



**OZmall**

■ レストラン店舗数



■ ビューティサロン店舗数



■ トラベル店舗数

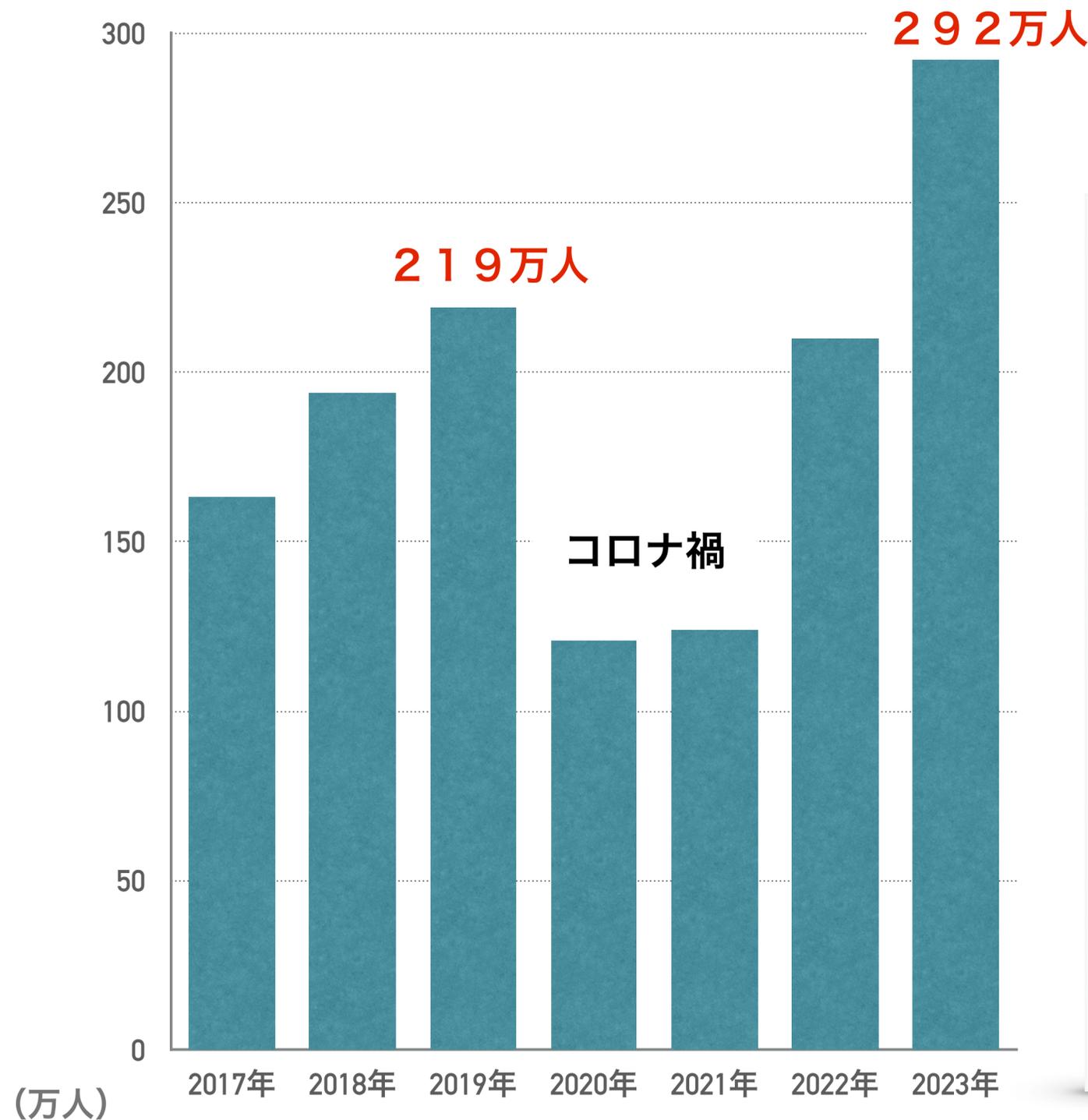


(施設・店舗数)

# 「レストラン予約」の利用人数は、コロナ禍前を更新し過去最高 32



## ■レストラン予約利用人数



## ■関西・東海も、掲載店舗充実

【関西・東海版】おいしいが集まる！人気のおでかけスポット

OZ限定プラン  
24時間  
予約OK

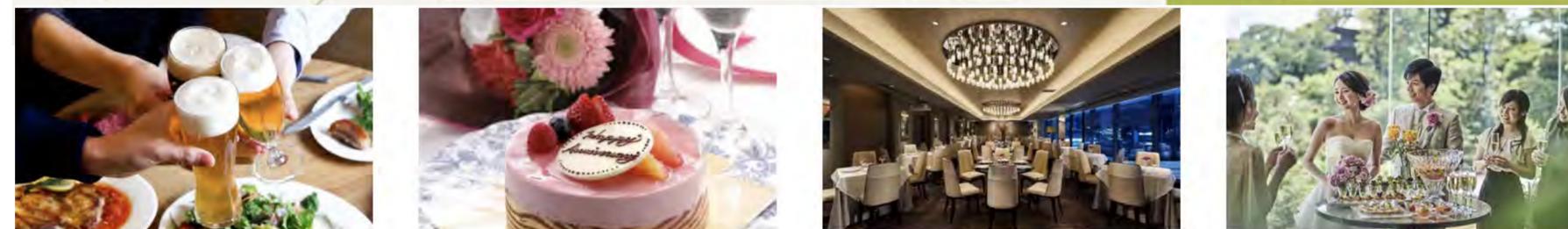
休日のデートやショッピング、旅行で訪れる友達や家族と一緒に大阪、神戸観光にでかけよう！ 関西・東海エリアの人気スポットで楽しめる、OZ厳選の美食レストランをご紹介します。OZならすべてWEB上で予約が可能だから、お出かけ先でも安心。

## ■20名以上の宴会・貸切パーティの会場探しを、専任のコンシェルジュがお手伝いするサービス

コンシェルジュが  
会場探しを無料でサポート!

OZの貸切・宴会予約

OZmall's  
CONCIERGE



忘新年会

歓送迎会

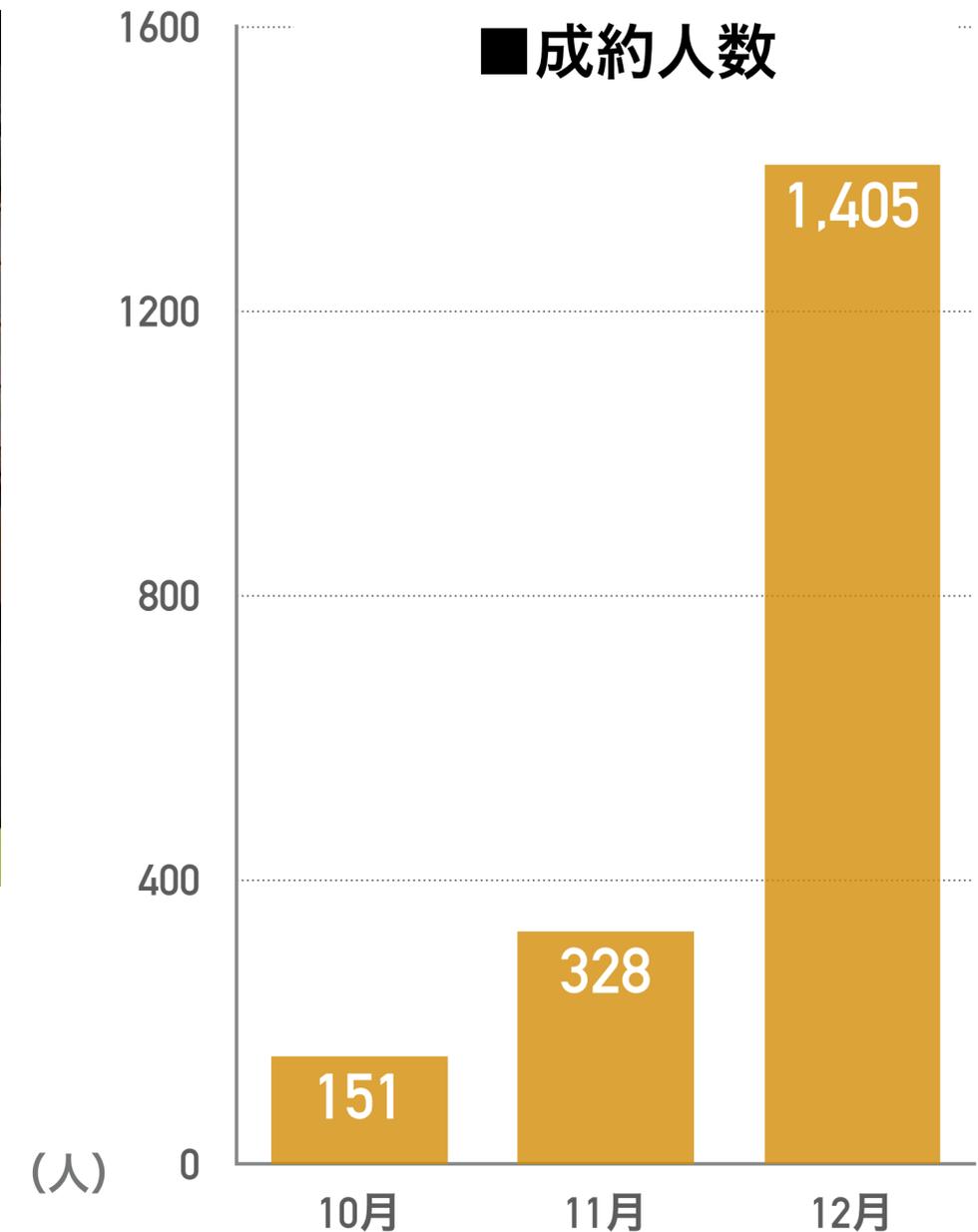
創立記念パーティ

結婚式二次会

希望条件を  
リクエスト

コンシェルジュが  
会場をご提案

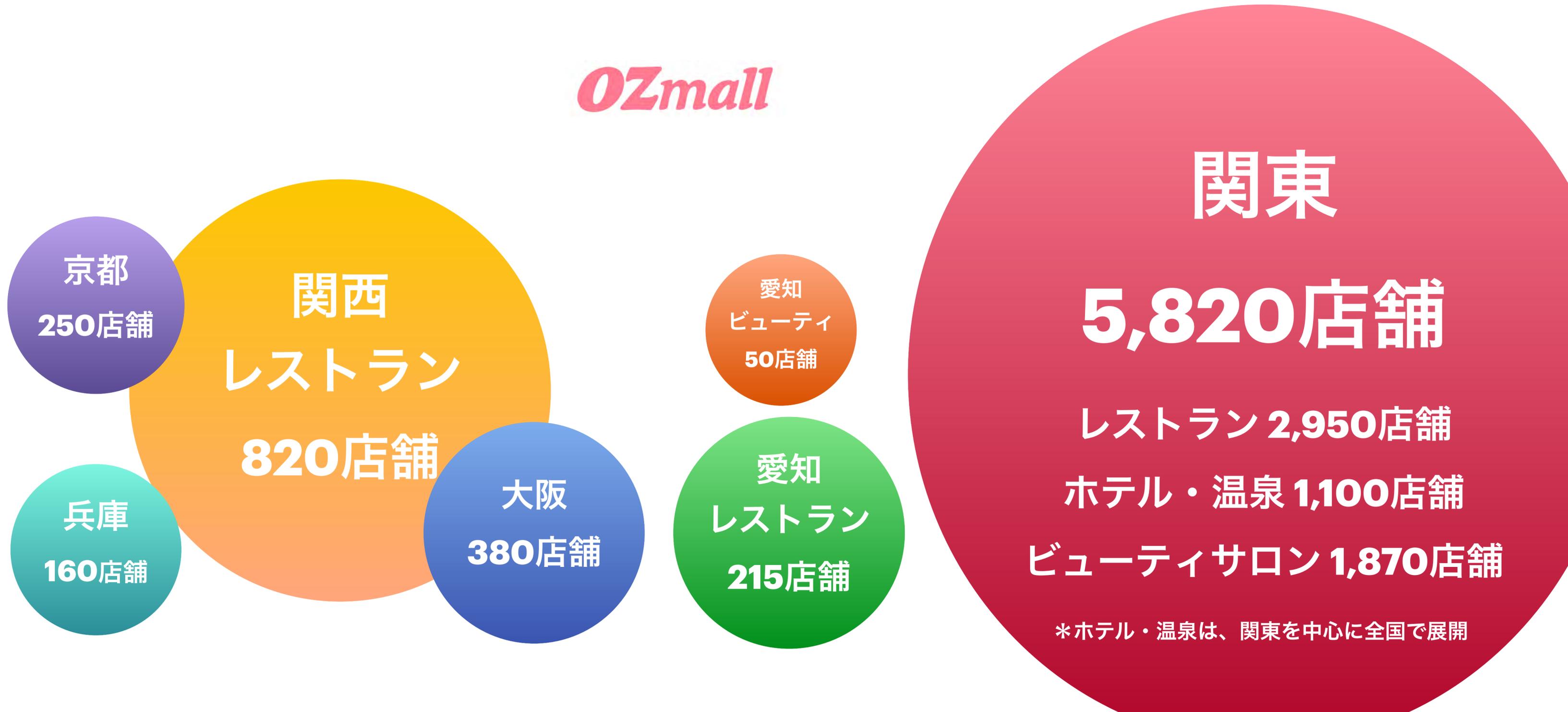
見積もりや下見を  
サポートしご成約



※2023年10月プレオープン、  
2024年2月より本格スタート

■ユーザーに寄り添い、掲載店舗のフォローアップを手厚くし、関西・名古屋も黒字化

*OZmall*



\*ホテル・温泉は、関東を中心に全国で展開

■長く継続する信頼と安心のブランド価値で、おでかけ支援、そして『笑顔』を！

37年



17年



22年



41年



28年

OZmall



3つの約束

- Promise 01 本真にいいお店だけを厳選
- Promise 02 贅沢プランをお得に体験
- Promise 03 利用シーンに合わせて選べる

5年





■オズマガジン銀座特集と連動し、銀座・日本橋のホテルや商業施設に「インバウンド向けマップ」を設置



■八重洲・日本橋・京橋エリアの活性化を目的とした、オズマガジン日本橋特集連動のイベント「八日京お月見フェス」



# 出版のクリエイティブで、スターツグループ各社の販促支援 37

## ■「総合生活文化企業」スターツグループ(93社)



## ■スターツコーポレートサービス(株)の法人営業支援



## ■スターツCAM(株)の地域密着営業支援



## ■スターツホテル開発(株)の新規開業ホテルのコンセプトブック



# 企業風土

---

■穏やかで、伸び伸びとした、社員の成長が持続できる企業風土

## ① シャッフルランチ

(部署横断のランチ会)



## ② 部署横断コミュニケーション食事会

(部署横断のテーマ別食事会)



## ③ 私たちの仕事セミナー

(仕事のノウハウを共有する勉強会)



## ④ 大人の遠足

(部署単位のチームアップ登山研修)



## ⑤ moaジャム

(全社員対象の懇親旅行イベント)



## ⑥ 昇格者坐禅研修

(昇格者対象の坐禅研修)



## ⑦ 新メンバーサポート制度

(新メンバーを半年間サポートする研修制度)

## ⑧ リーダー養成講座

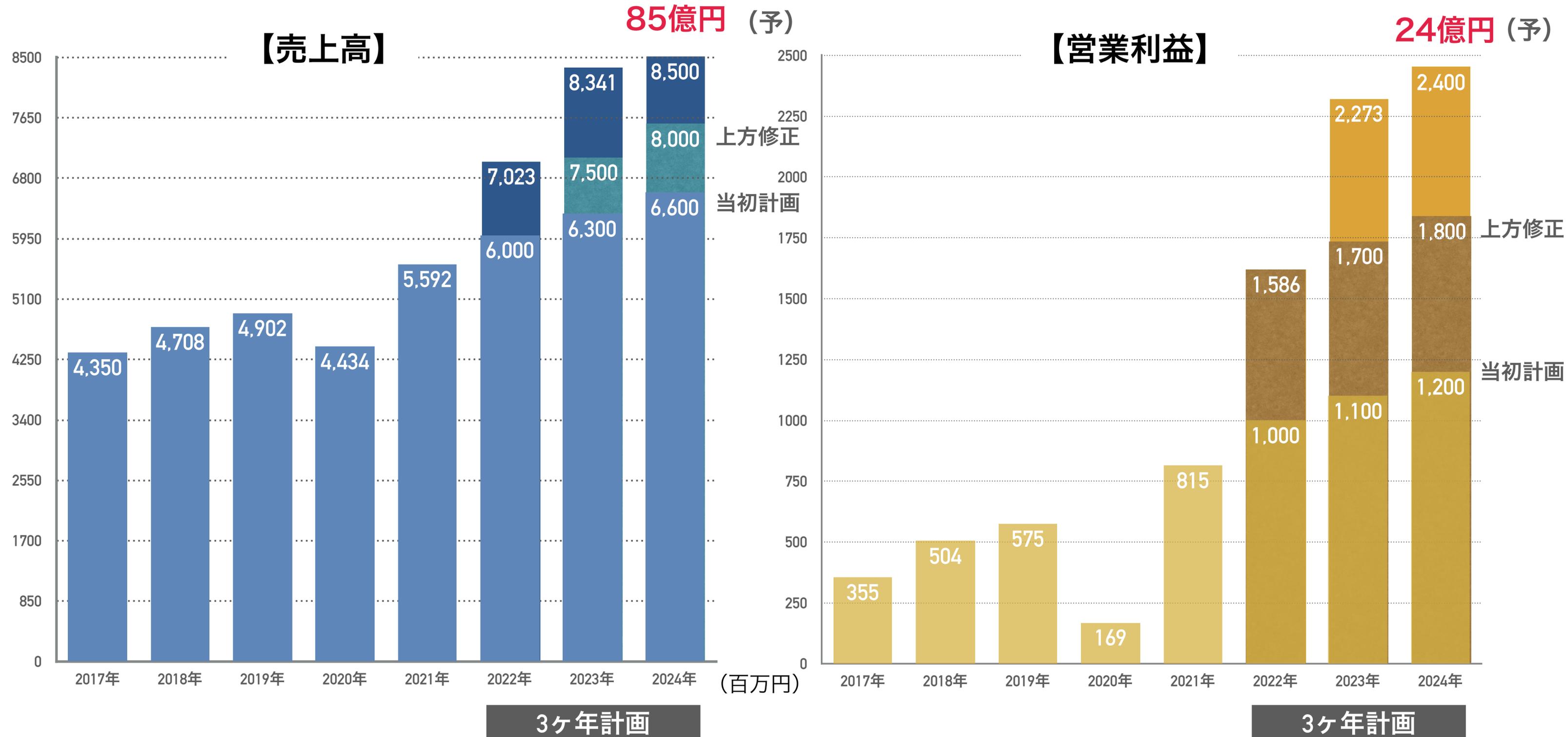
(将来のリーダーを育成する半年間の社長直伝講座)

# 2024年度の業績予想

---

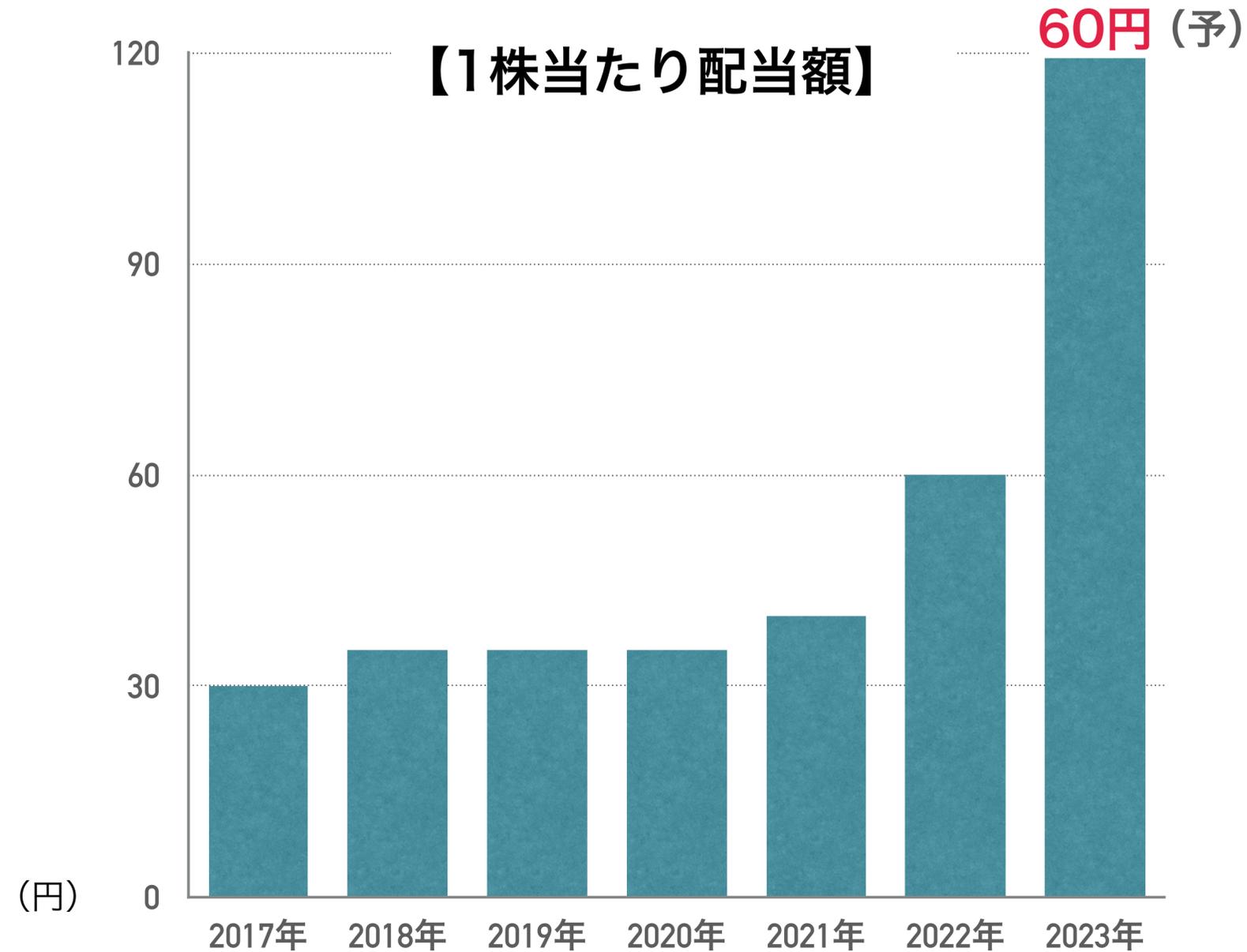
# 2024年度は、売上高85億円、営業利益24億円

■映画化大ヒットによる重版売上の反動減が予想されるも、それを乗り越え「増収増益」基調を維持



# 1株当たりの配当額を、2倍の60円に

## ■ 企業価値を上げ、一人でも多くのステークホルダーに喜びを



\* 当社は2023年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、2022年12月期以前の配当は、当該株式分割前の配当を記載しております。当期の期末配当（予定）の1株当たり配当金60円は分割前の120円に相当します。

# 感動プロデュース企業へ

スタート出版 株式会社



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。