2023年12月期〈41期〉

# 決算説明会資料

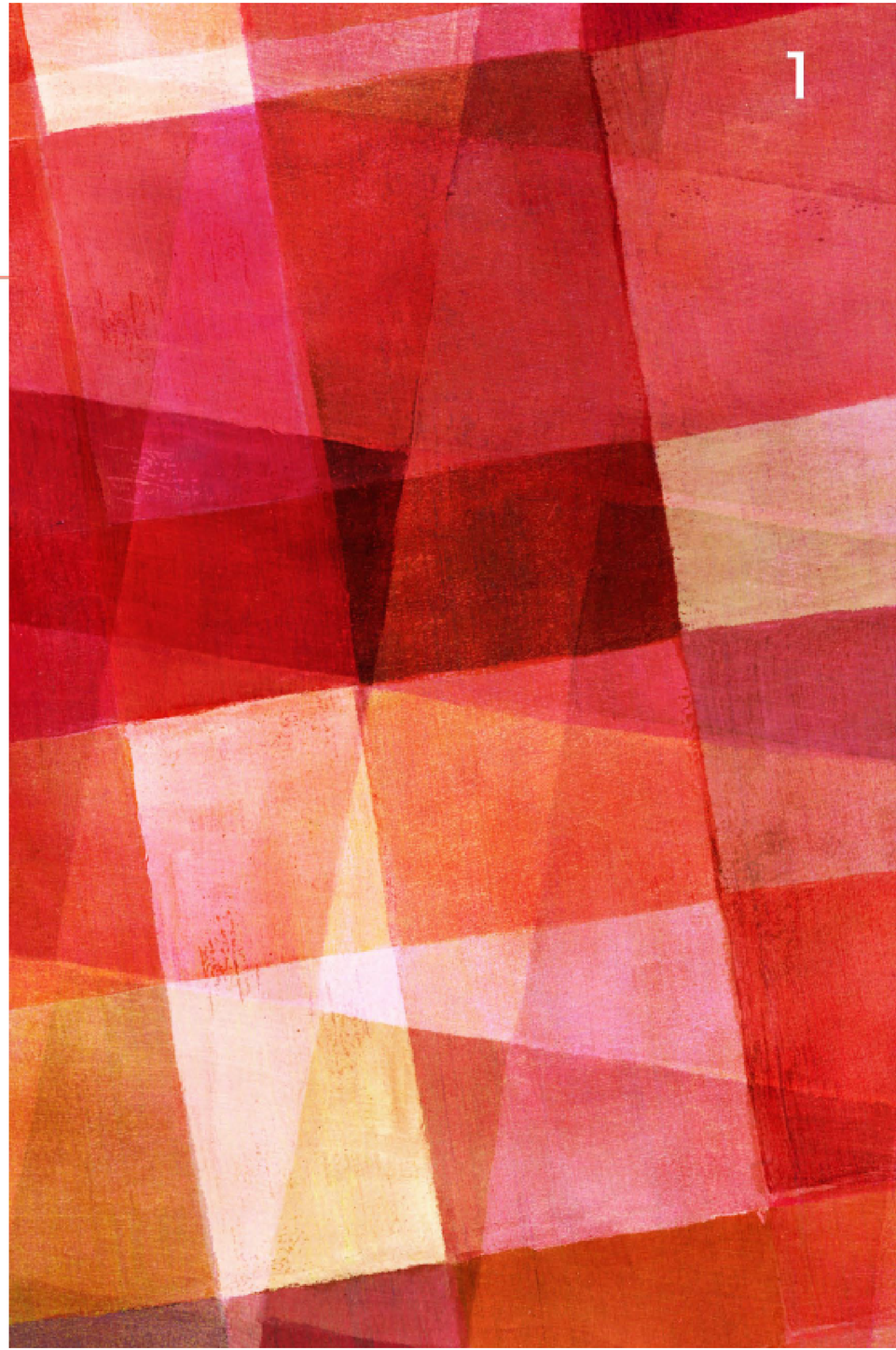


## スターツ出版 株式会社

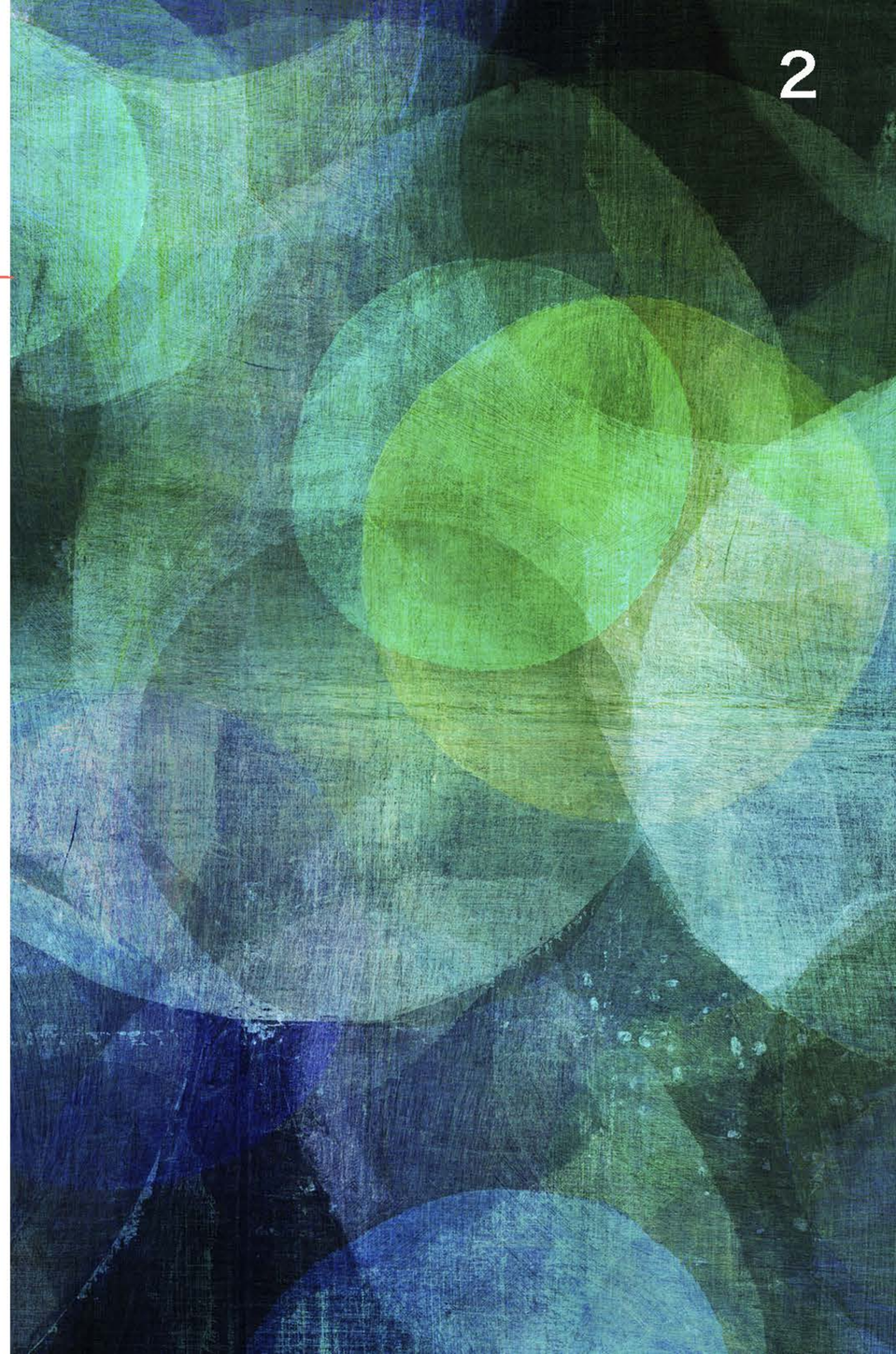
代表取締役社長
菊地修一

# スターツ出版のビジョン

## 感動プロデュース企業へ



# 文化と笑顔の需要創造



# 3ヶ年成長戦略の基本方針



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。

# スターツ出版の事業領域

## 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




スターツ出版文庫




野いちご文庫




ケータイ小説文庫




noicomi




ベリーズ文庫




マカロン文庫




ベリーズコミックス




ベリーズファンタジー




コミックグラスト




グラストノベルス




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




オズトリップ




メトロミニッツ




アエルデ




オズモール




東京女子部



# 2023年12月期の決算

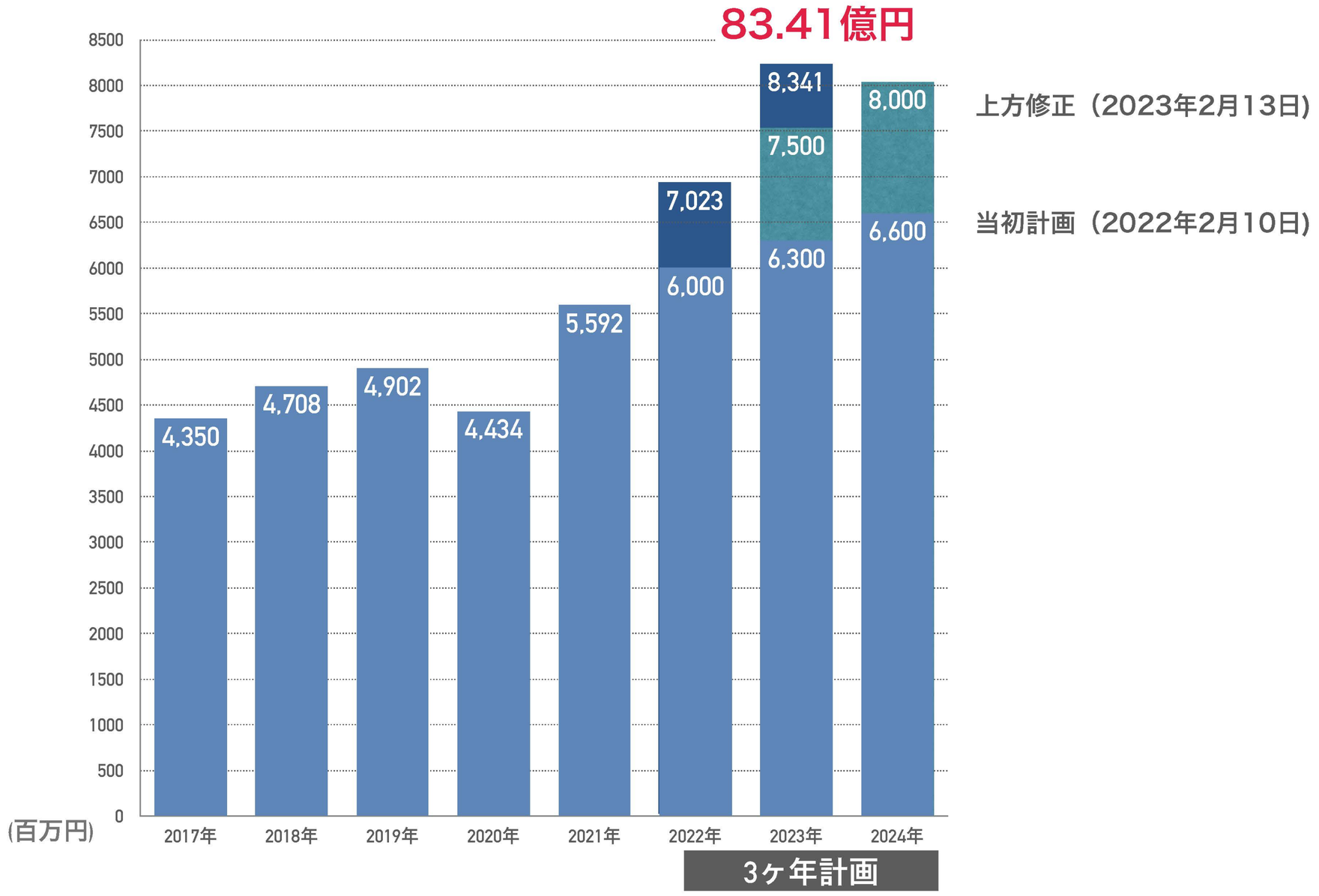
## ■引き続き、過去最高益を大きく更新

| | 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)

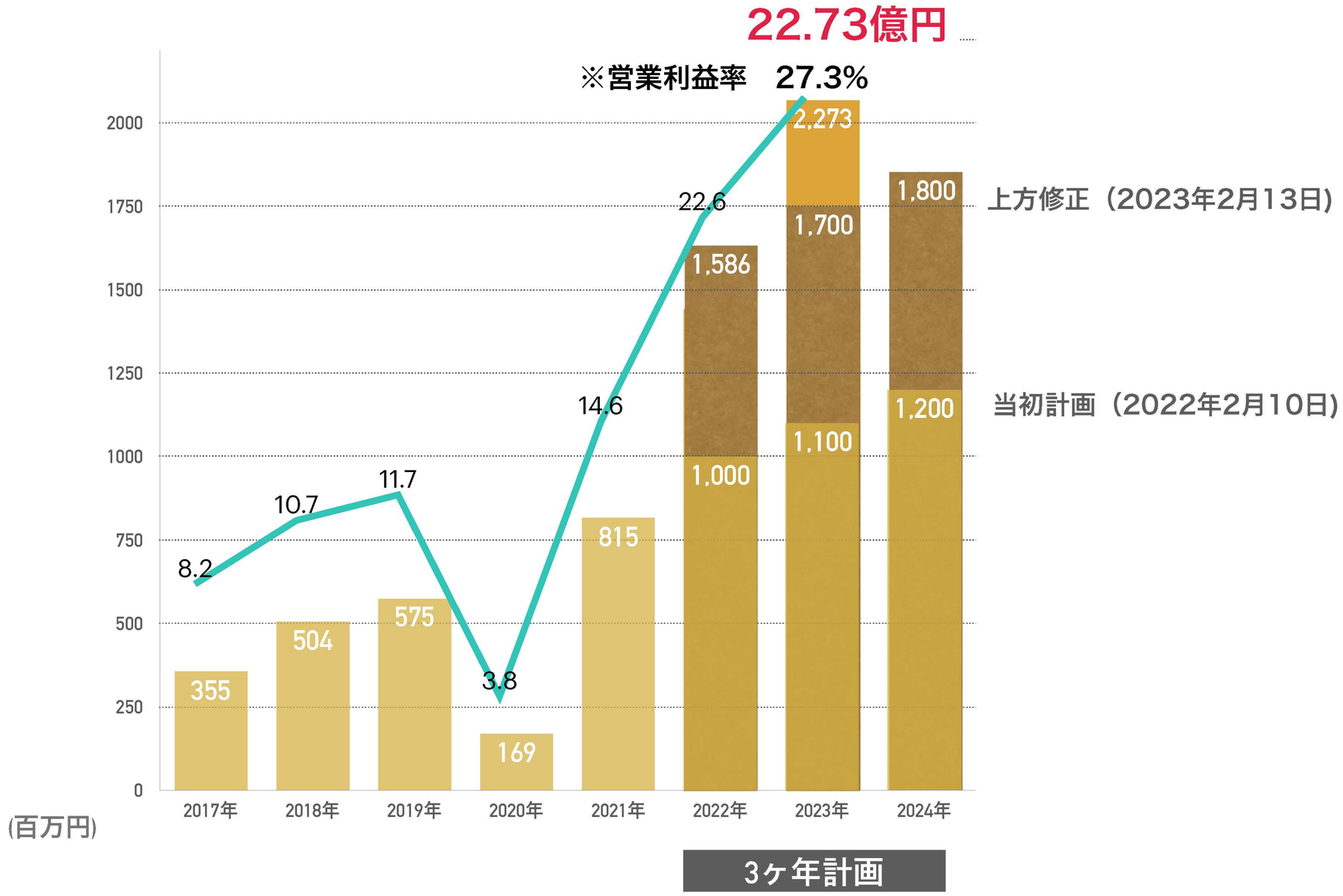
# 売上高

## ■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



# 営業利益

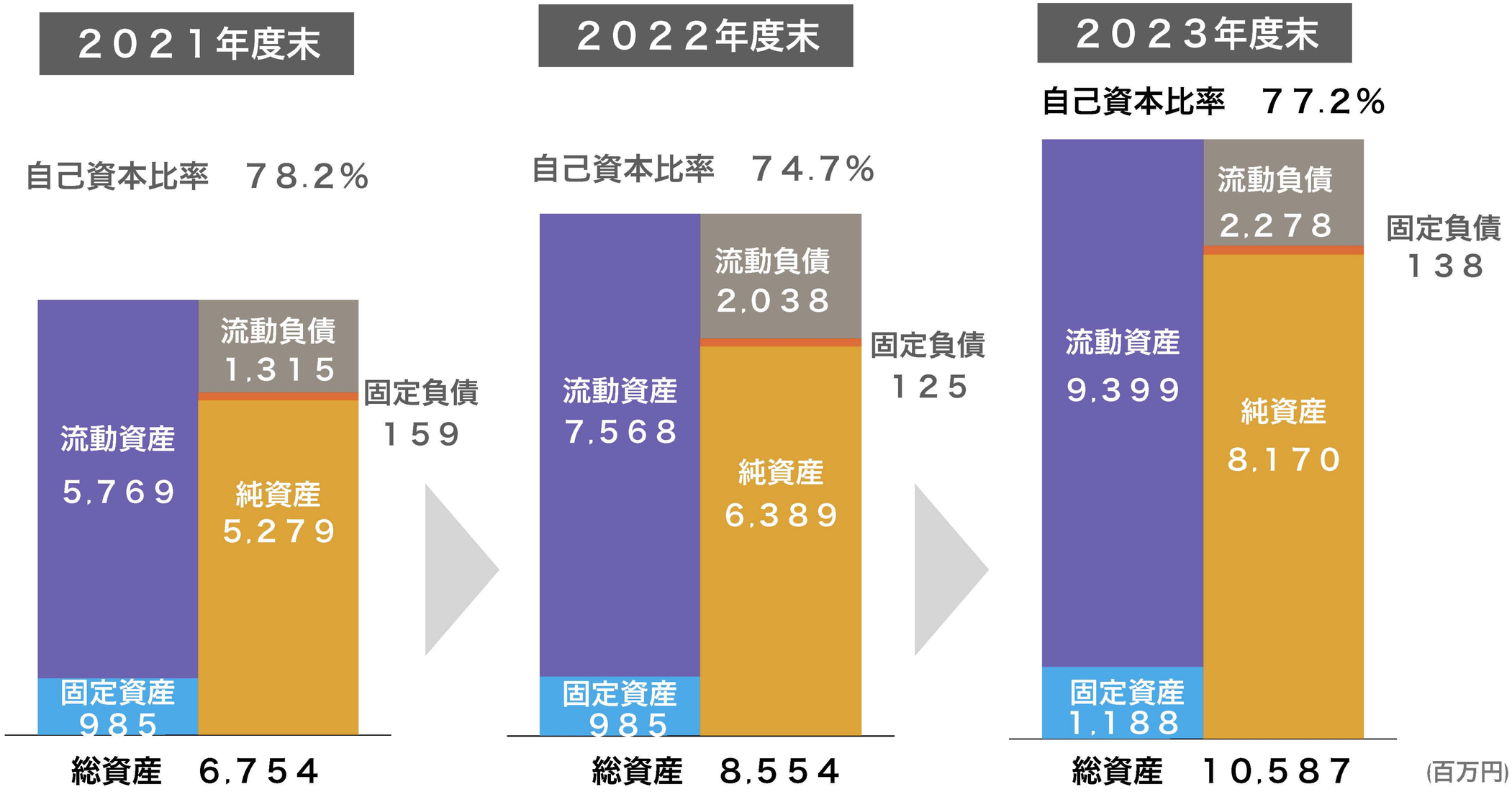
## ■当初計画11億円を17億円に上方修正、着地はさらに上振れ22.73億円



# 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



# 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<br>ソリューション事業 | 計 | 調整額 | 財務諸表<br>計上額 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 5,128 | 3,213 | 8,341 | － | 8,341 |
| セグメント利益<br>又は損失 | 2,365 | 29 | 2,395 | ▲121 | 2,273 |

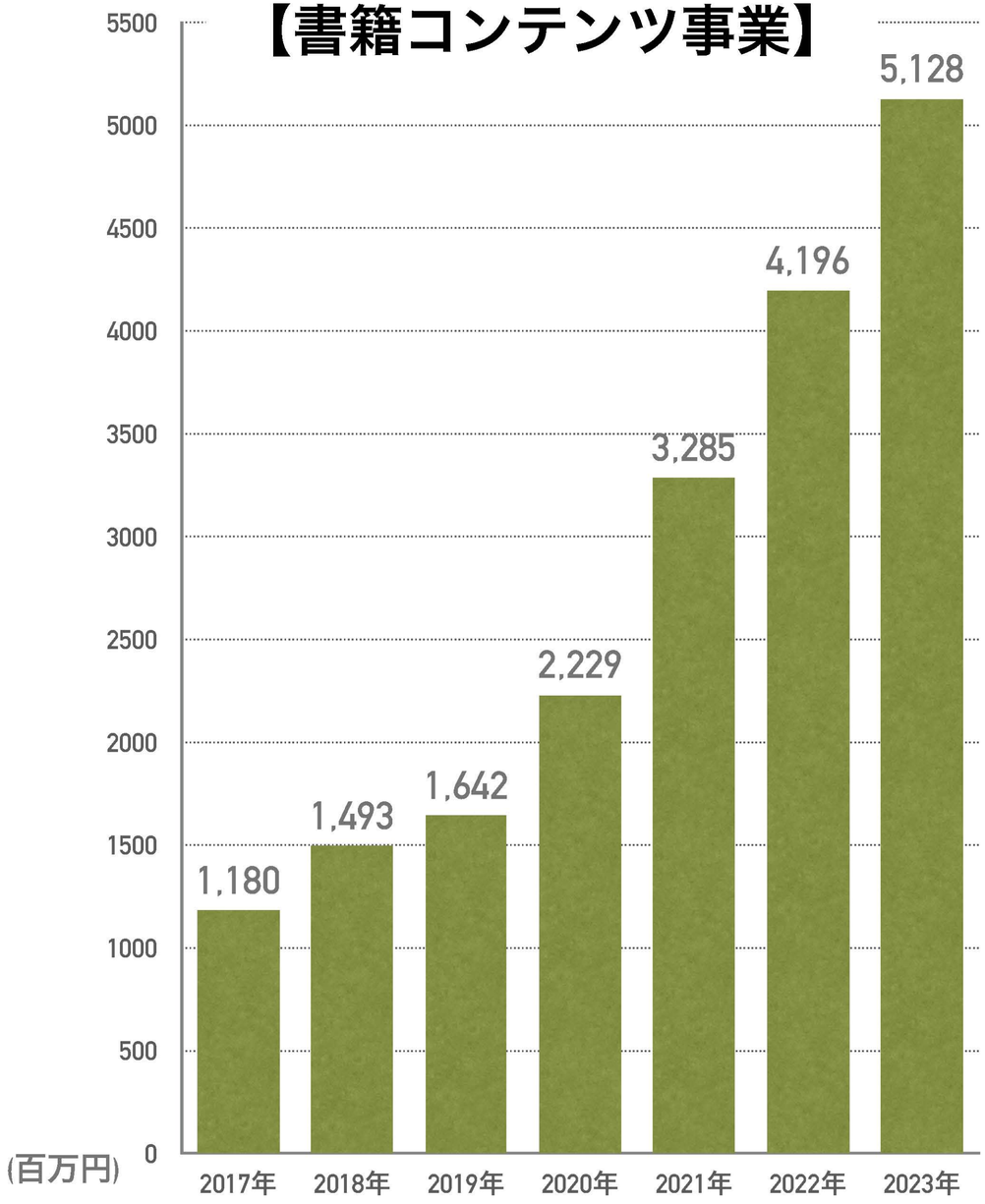
| 2022年度 | 書籍コンテンツ事業 | メディア<br>ソリューション事業 | 計 | 調整額 | 財務諸表<br>計上額 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 4,196 | 2,826 | 7,023 | － | 7,023 |
| セグメント利益<br>又は損失 | 1,859 | ▲139 | 1,720 | ▲133 | 1,586 |

(百万円)

# セグメント別　売上推移

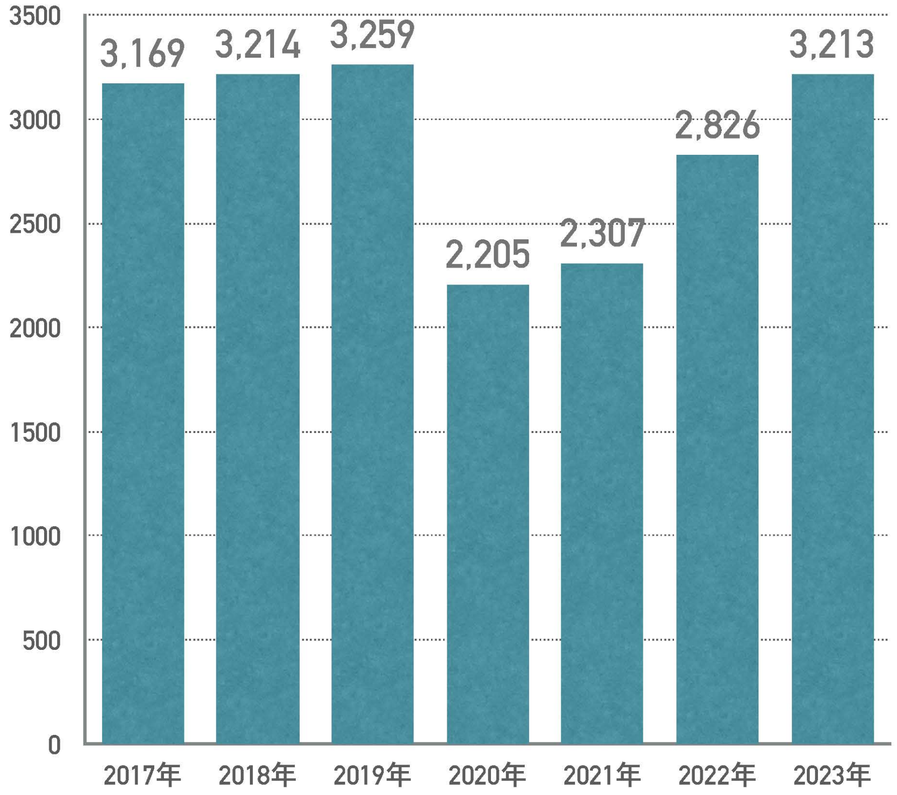


## 【書籍コンテンツ事業】



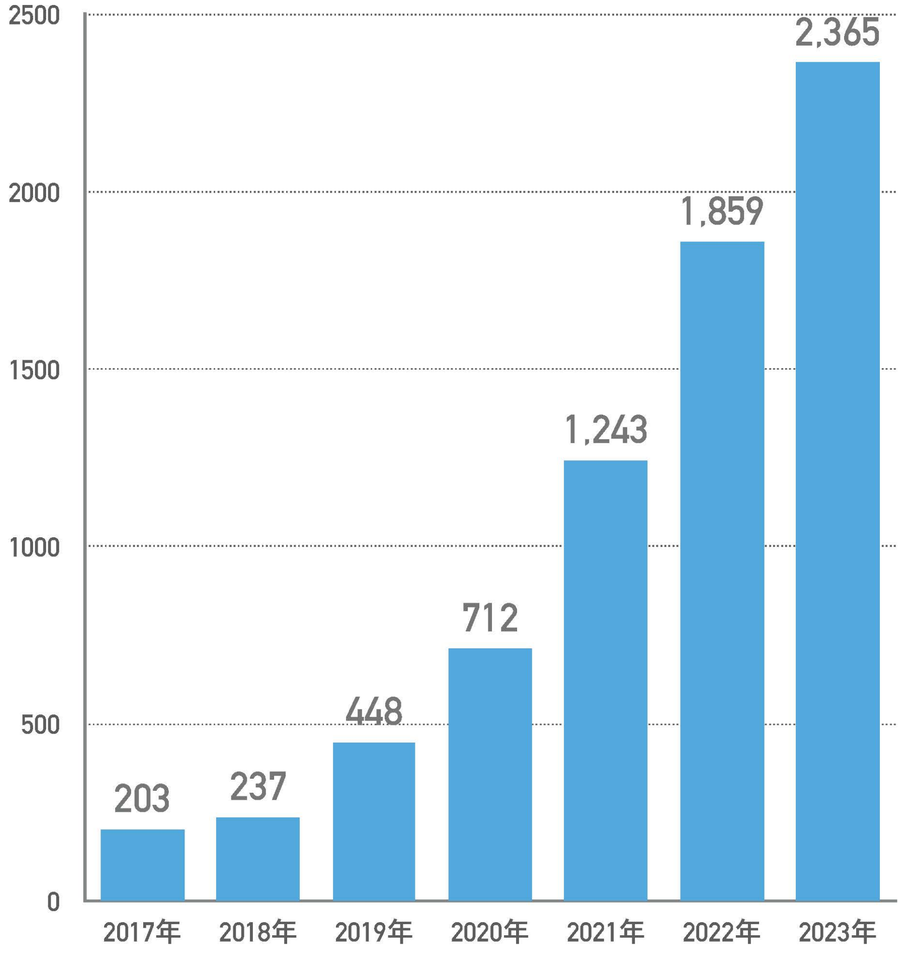

## 【メディアソリューション事業】

■OZのプレミアム予約事業
■ブランド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】

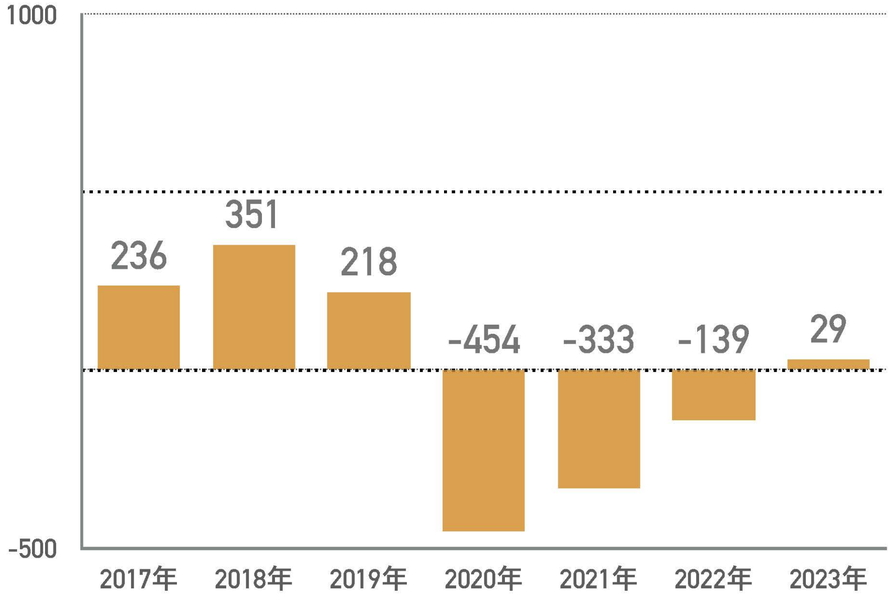



(百万円)

## 【メディアソリューション事業】

■OZのプレミアム予約事業
■ブランドソリューション事業

※4年ぶり黒字に浮上



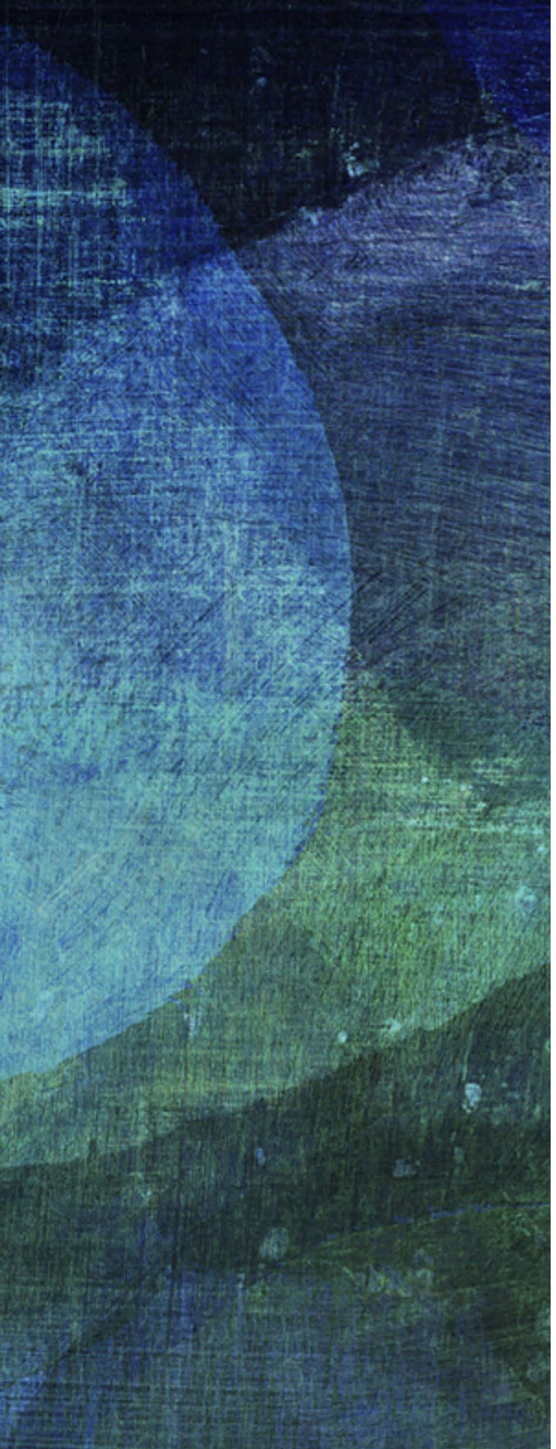
# 好業績継続の要因



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。

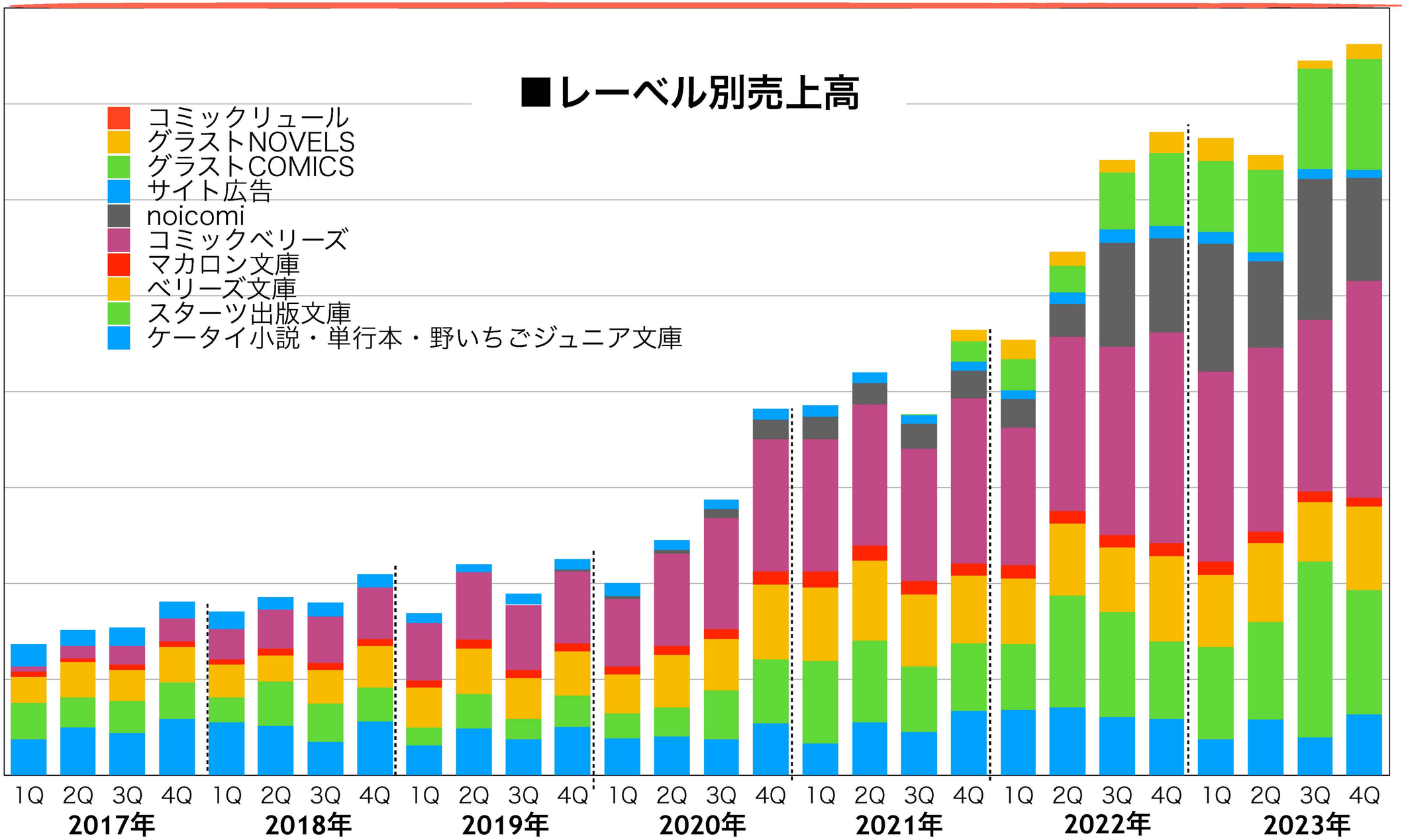


# 書籍コンテンツ事業

■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

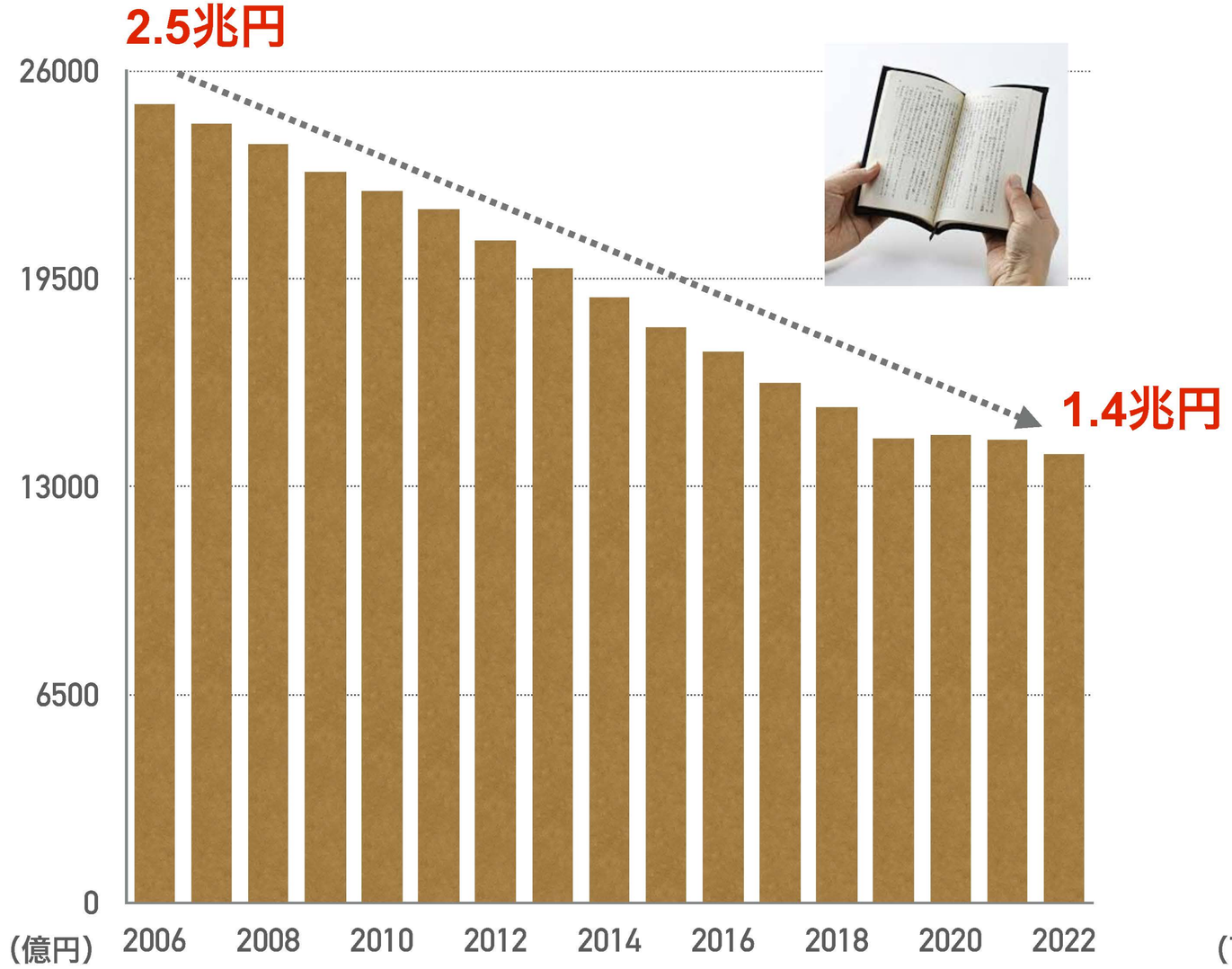
# 書籍コンテンツ事業のレーベル別売上推移





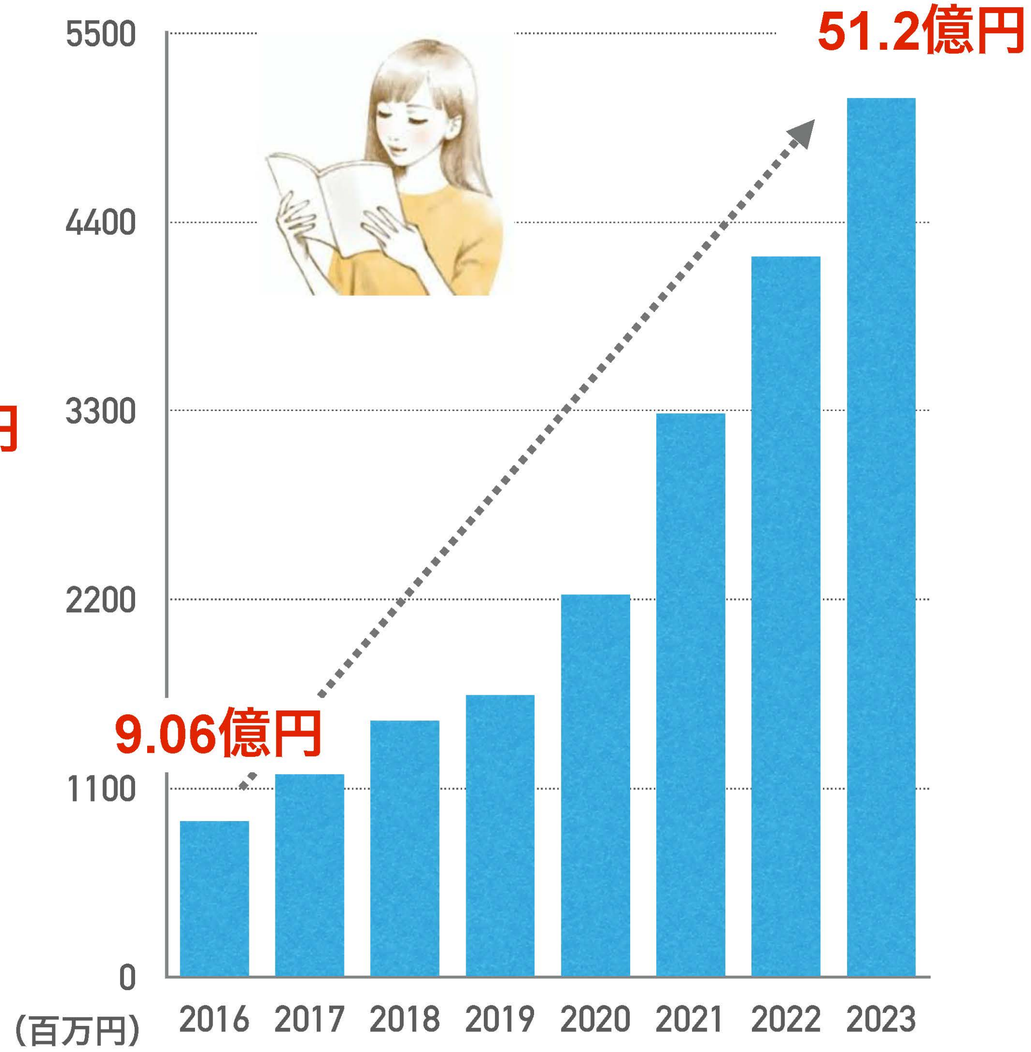
# 右肩下がりの出版市場で、『読書文化』の需要創造へ

## ■全国出版物売上

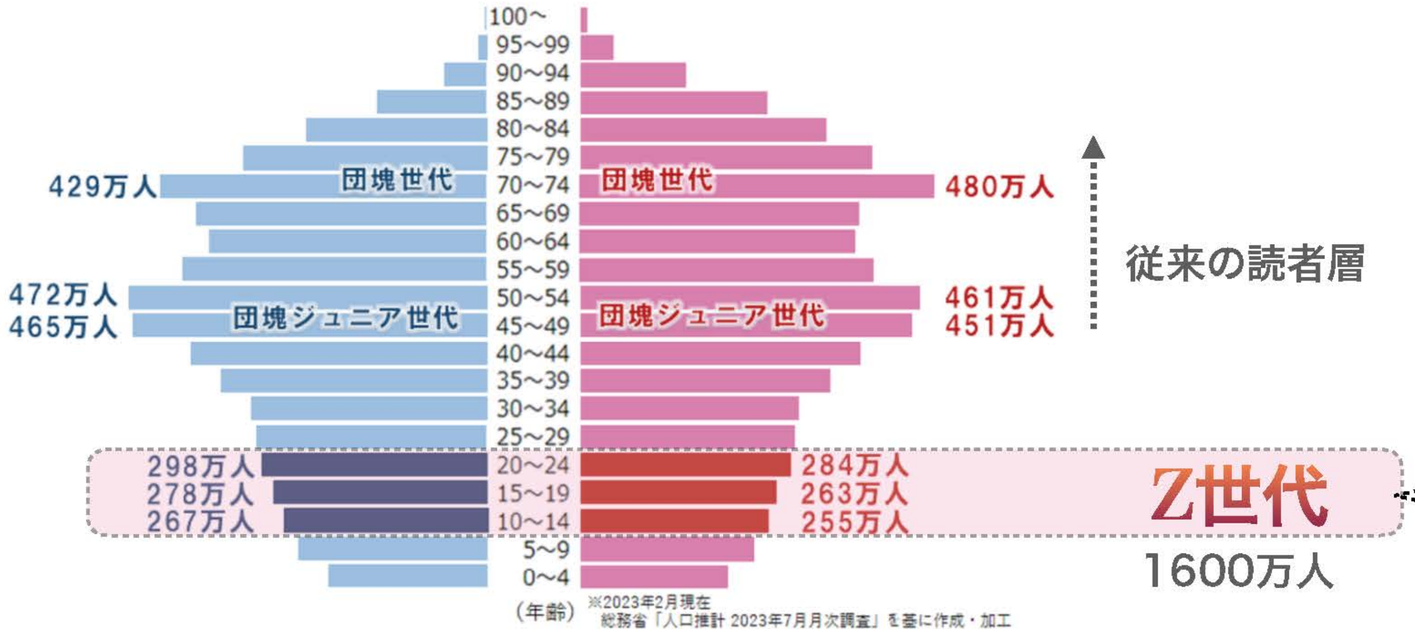



※日販「出版物販売額の実態2023」より

## ■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



## ❶小説投稿サイト　デジタル

noichigo




小説サイト Berry's Cafe　ノベマ!







500名以上の作家を輩出

## ❷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













## ❸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










## ❹電子コミック化　デジタル










comic Berry's　Berry's fantasy　comicグラスト

## ❺紙コミック化　紙










comic Berry's　noicomi　comicグラスト

## 紙とデジタルの循環で読者を拡大

# 読者ターゲットを細分化し、レーベルをブランド化



| | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ | ⑥ | ⑦ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 読者 | 小学生 | 中学生 | 高校生 | 大学生 | 大人女性 | | 大人男性 |
| 年齢 | 12~14歳 | 14~17歳 | 18~22歳 | | 30~50歳 | 30~60歳 | 30~50歳 |
| 紙 | 野いちごジュニア文庫 | スターツ出版文庫 | 野いちご文庫<br>スタ文単行本 | | ベリーズ文庫<br>スターツ出版文庫 | コミックベリーズ<br>ベリーズファンタジー<br>noicomi | Comic グラスト<br>グラストnovels |
| デジタル | | | | | マカロン文庫<br>ベリーズ文庫<br>スターツ出版文庫 | コミックベリーズ<br>ベリーズファンタジー<br>noicomi<br>Comic Lueur（新創刊） | Comic グラスト<br>グラストnovels |

※①~④は、基本的に書店店頭の紙の本が中心

レーベル

# ① 児童文庫市場で、3年で一定のポジションを獲得



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



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



■観客動員数３００万人、興行収入４０億円突破 (2/10)




(C)2023「あの花が咲く丘で、君とまた出会えたら。」製作委員会

■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






# 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



高校生　大学生

18~22歳

スタ文単行本

※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。

■スターツ出版発「超タイパ文芸」







■初のYouTuber執筆本









# ④「野いちご文庫」を大幅にリニューアル

noichigo → noichigo

高校生　大学生

18~22歳

野いちご文庫















■危険な魅力満載なヒーローとの刺激的な恋愛










※野いちごジュニア文庫・スターツ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。

# ⑤ 大人女性向け文庫、デジタル・紙共に好調

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

※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。




























## ■電子書籍サイト




## ■書店店頭



# 「鬼の花嫁」文庫・コミック、シリーズ累計250万部突破



■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












# ⑥ 大人女性向けコミック、デジタル・紙共に絶好調



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

※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。




























■電子書籍サイト




■書店店頭



# ⑦　創刊3年めの男性向けコミック&ノベルス、デジタル・紙共に急成長



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。











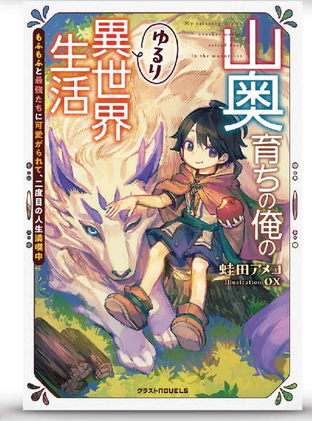














■電子書籍サイト




■書店店頭



# スターツ出版　独自の出版モデル

マーケットイン



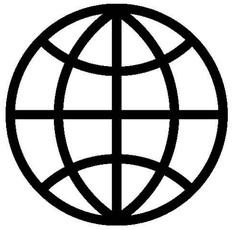
プロダクトアウト

チームワーク

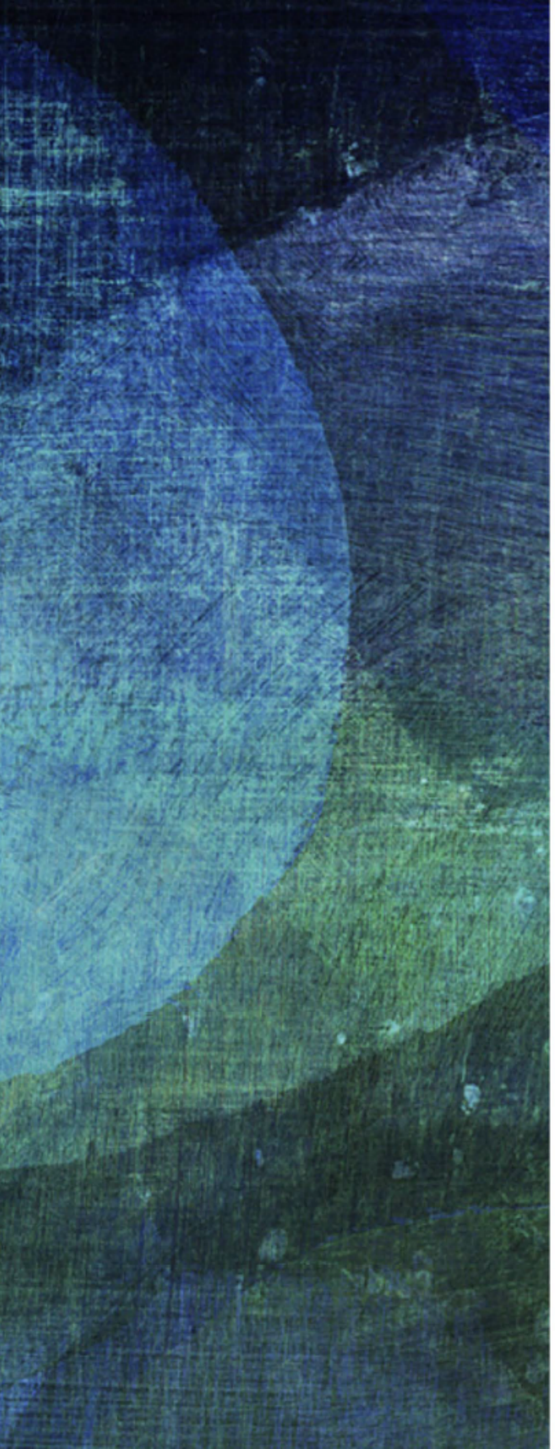



個人中心

時代の変化に対応



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

Promise 01 本当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






レストラン



ホテル



温泉



ヘアサロン



ネイルサロン



まつげエクステ



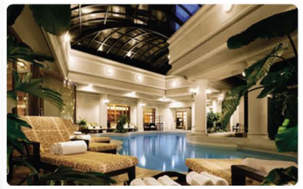
リラクサロン



鍼灸サロン



ホテルスパ



美容クリニック



婦人科検診



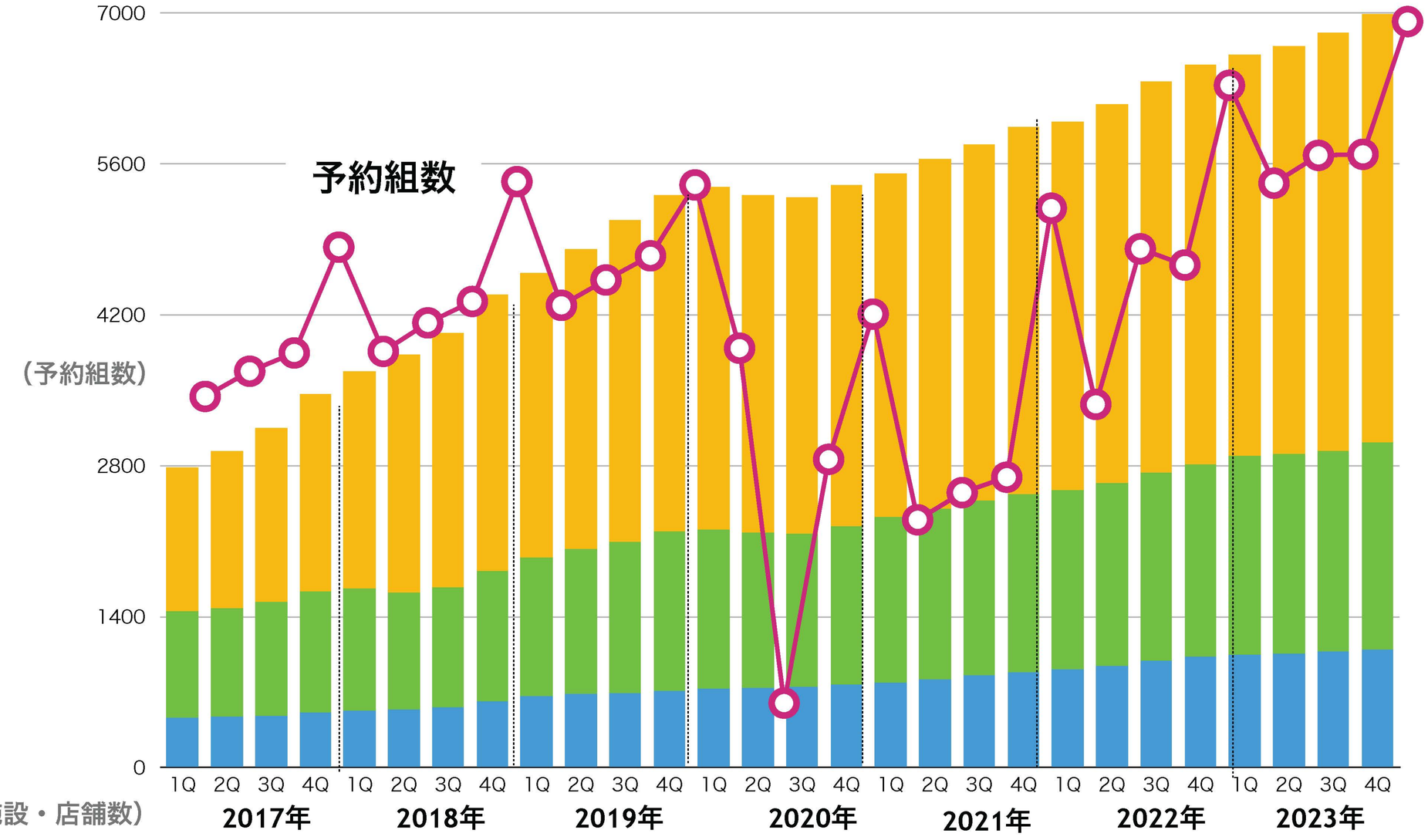
東京体験・エンタメ



# 「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



# 「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

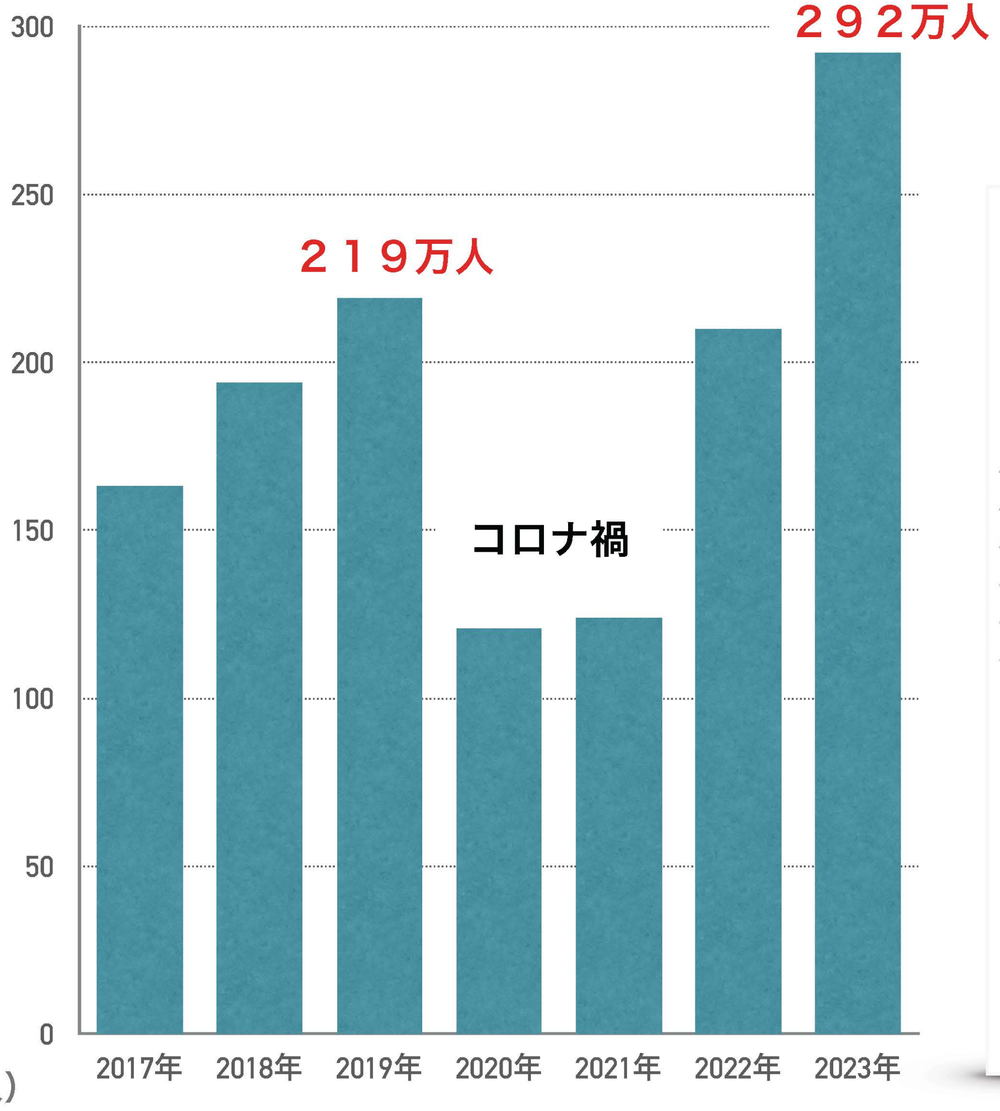








■レストラン予約利用人数




■関西・東海も、掲載店舗充実



Topics

# 新サービス　オズモール「貸切・宴会予約」スタート

## ■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





忘新年会


歓送迎会

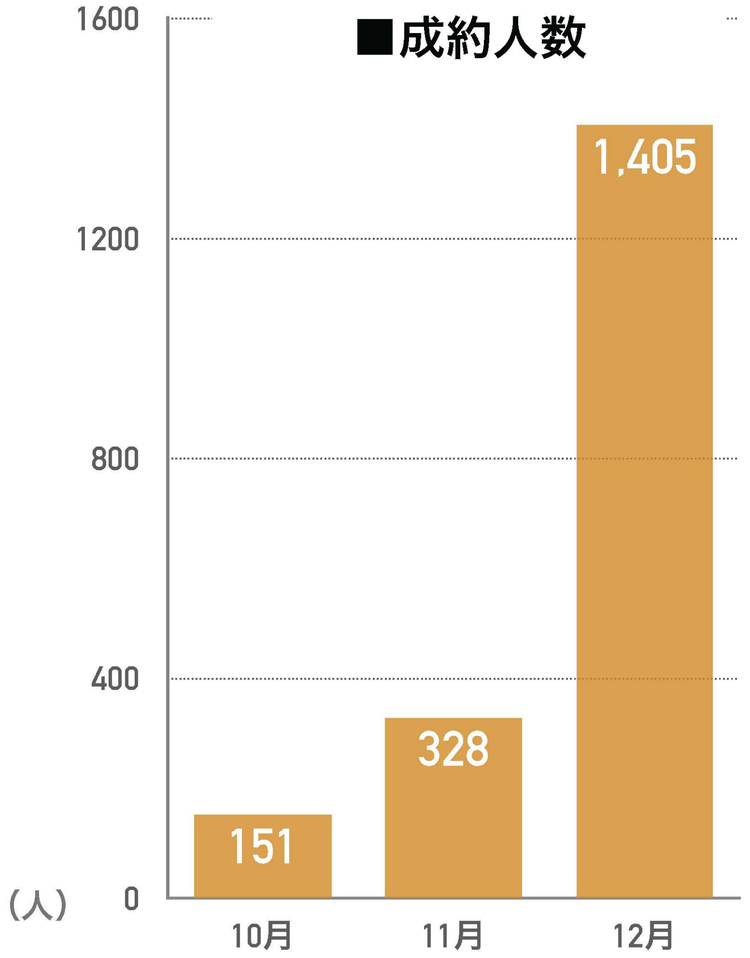

創立記念パーティ


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

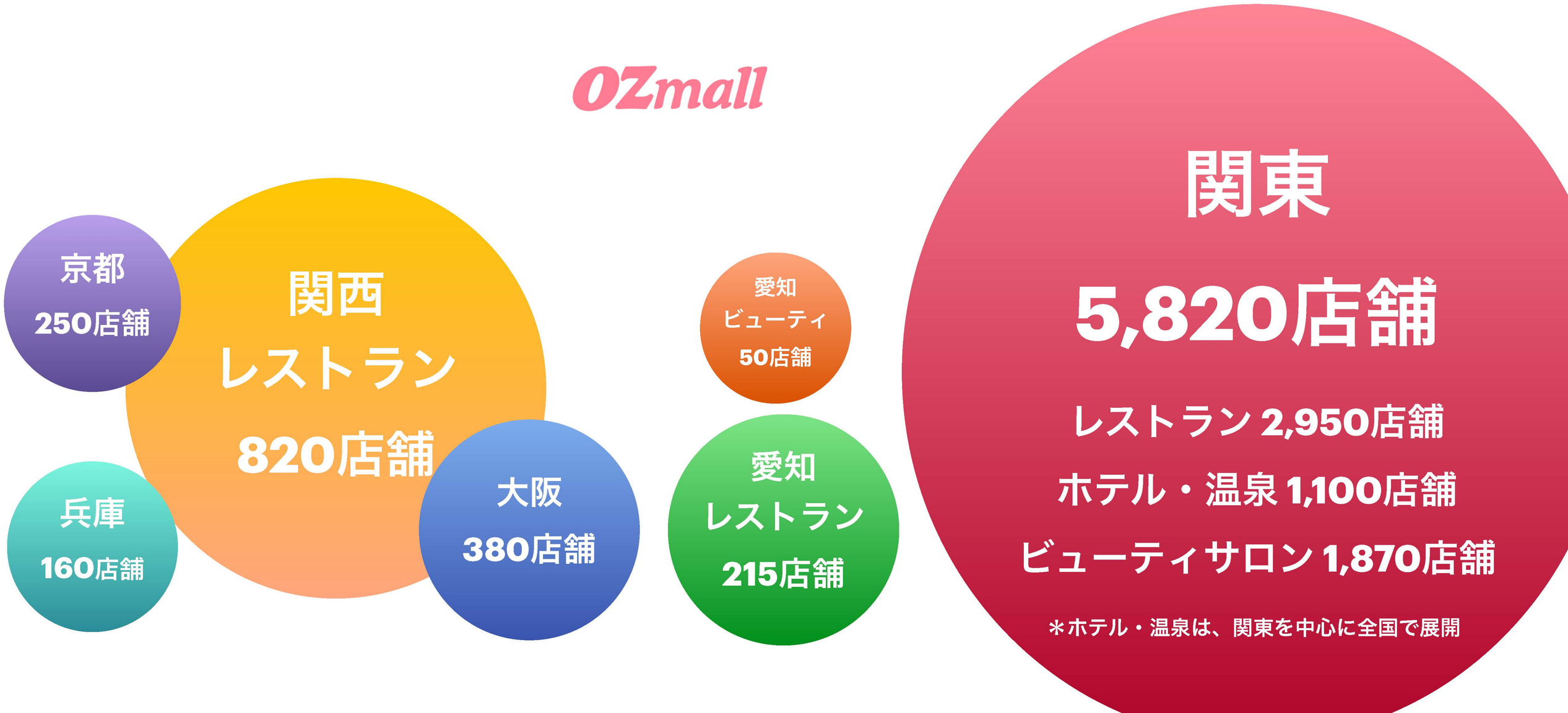



※2023年10月プレオープン、
2024年2月より本格スタート

# 関東に加え名阪エリアも、オズモール掲載店舗は順調に拡大



■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



# スターツ出版のメディアブランド



## ■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







5年



# 東京地域密着×リアル体験で販促・集客に繋げるソリューション



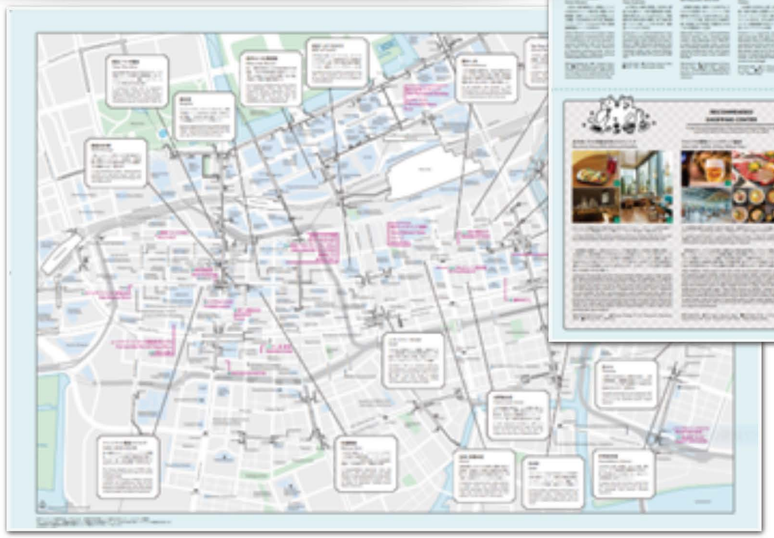



■オズマガジン銀座特集と連動し、銀座・日本橋のホテルや商業施設に「インバウンド向けマップ」を設置




■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



## ■「総合生活文化企業」スターツグループ(93社)



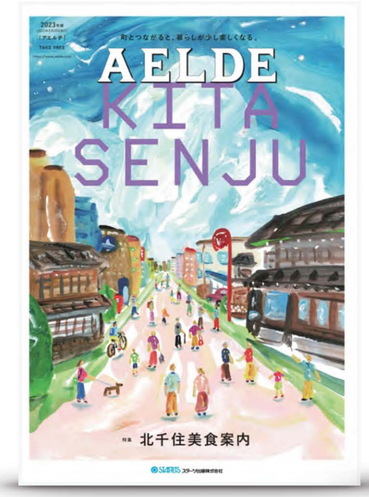

## ■スターツコーポレートサービス（株）の法人営業支援

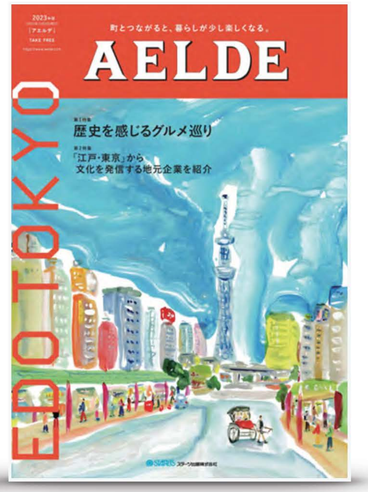






## ■スターツCAM（株）の地域密着営業支援



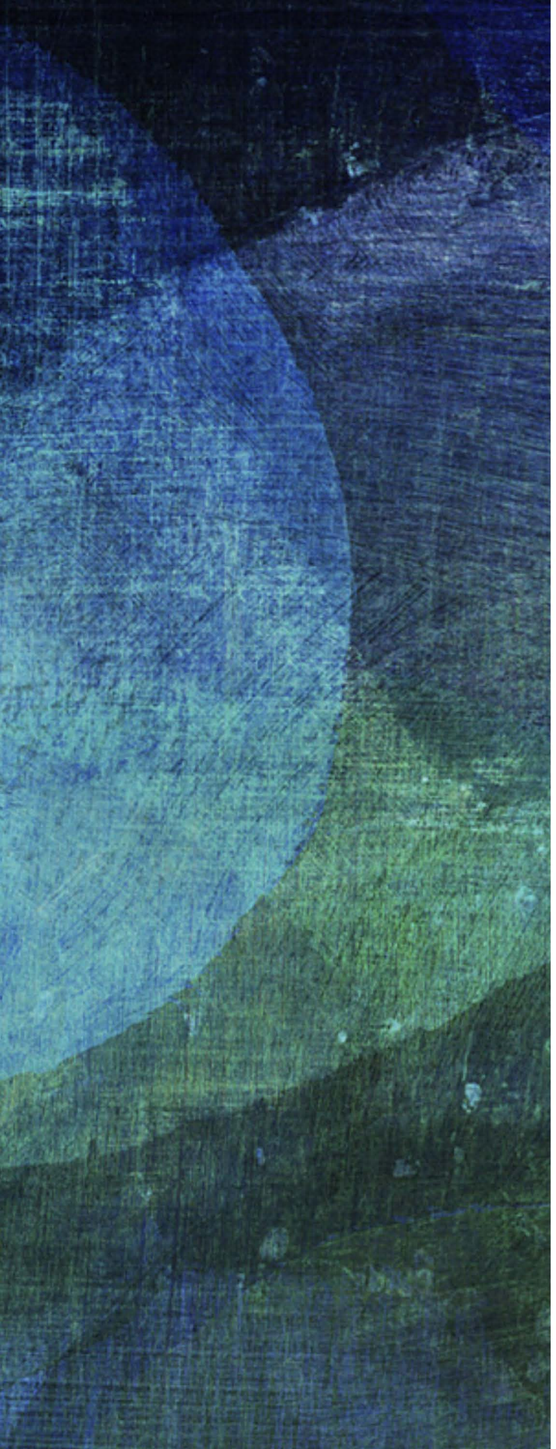




## ■スターツホテル開発（株）の新規開業ホテルのコンセプトブック







# 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

# コミュニケーションが活発で、社員同士仲の良い社風と成長を後押しする制度



### 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）

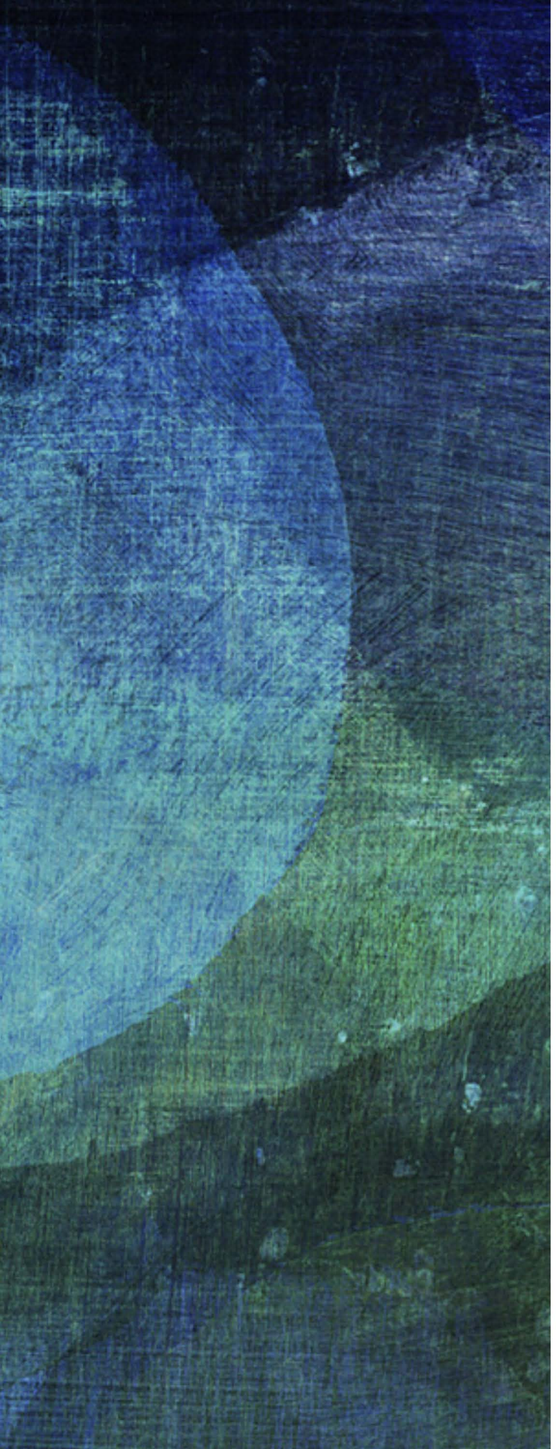


### ⑦ 新メンバーサポート制度

（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）

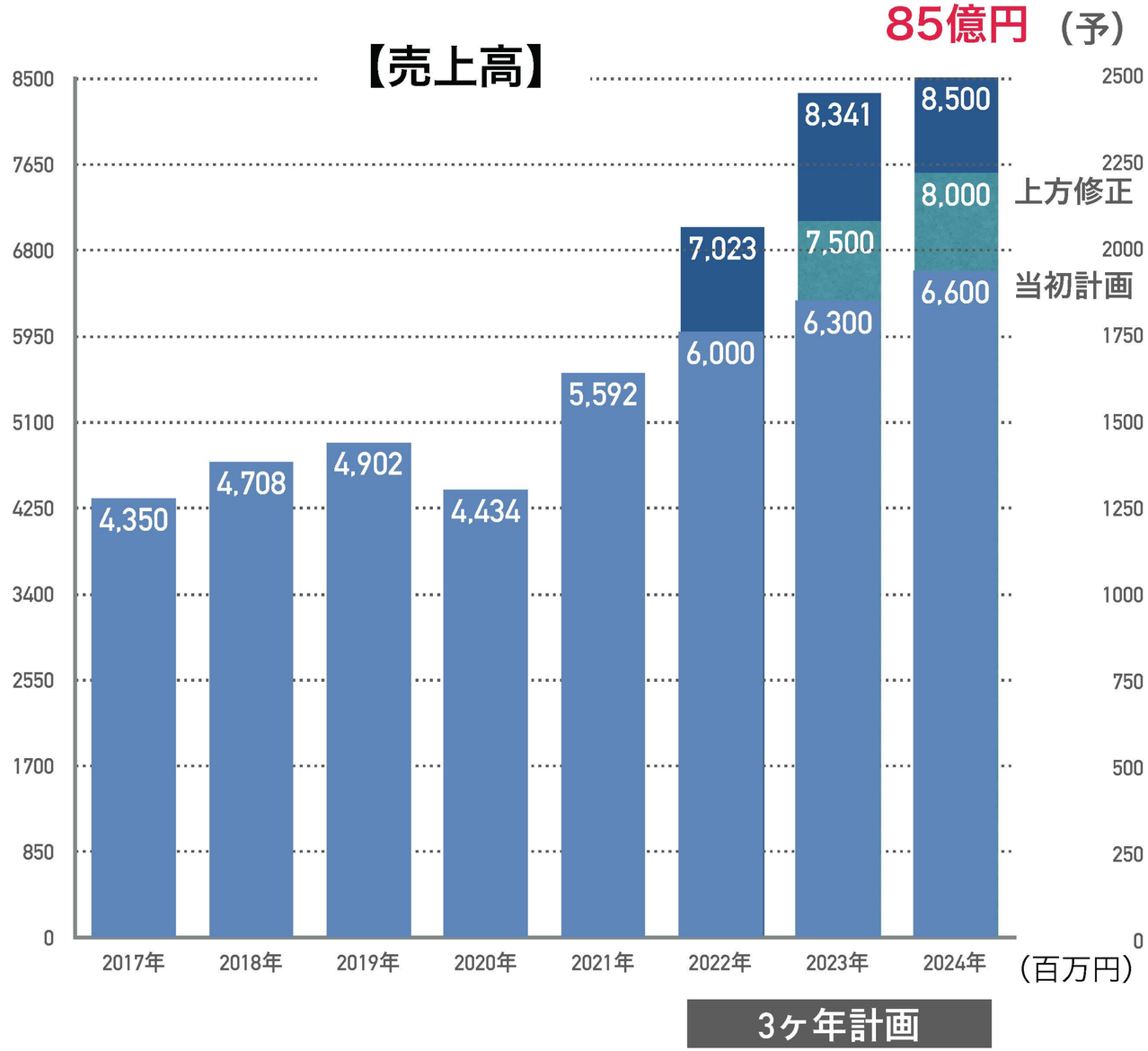


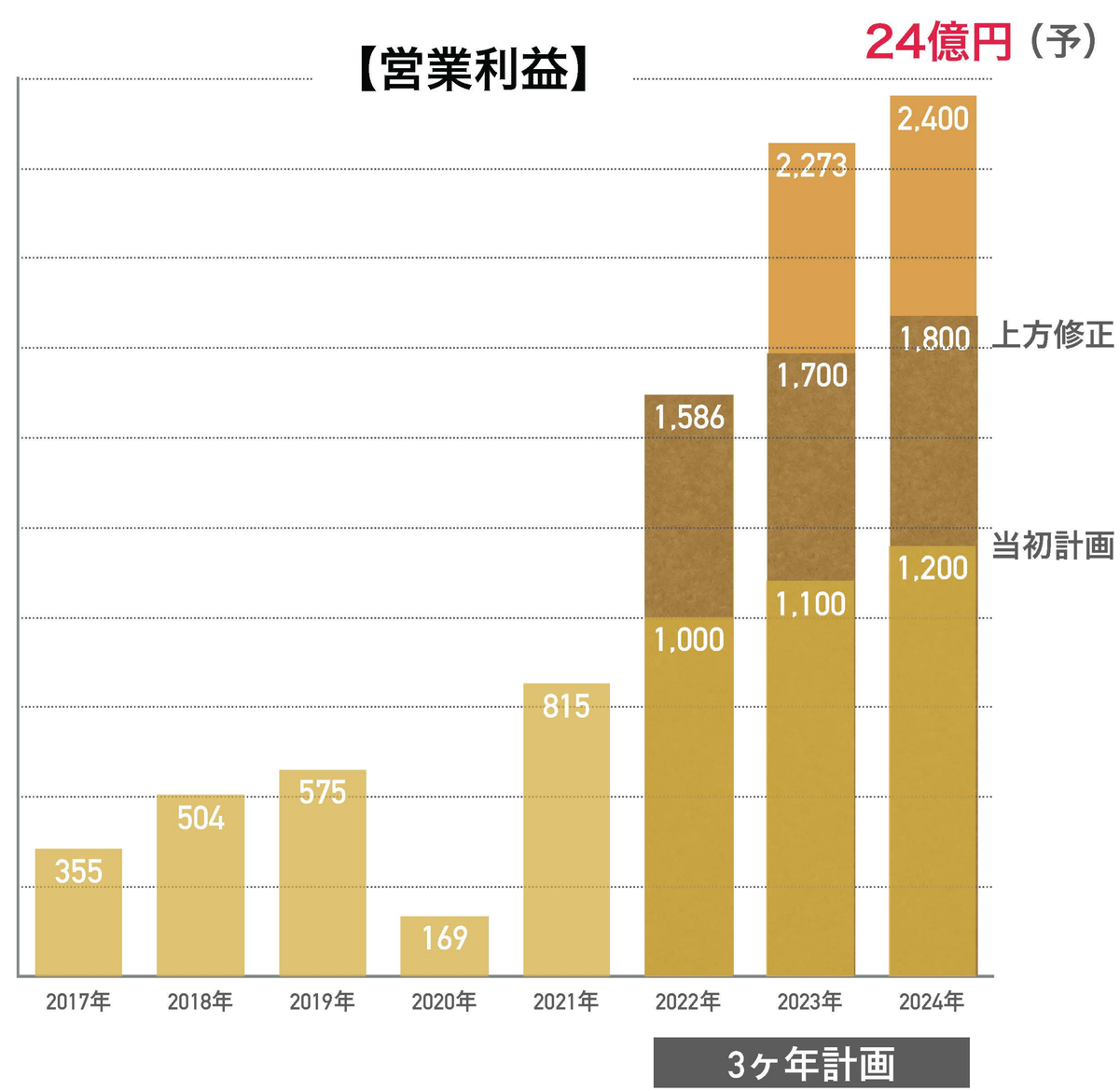
# ２０２４年度の業績予想

# 2024年度は、売上高85億円、営業利益24億円



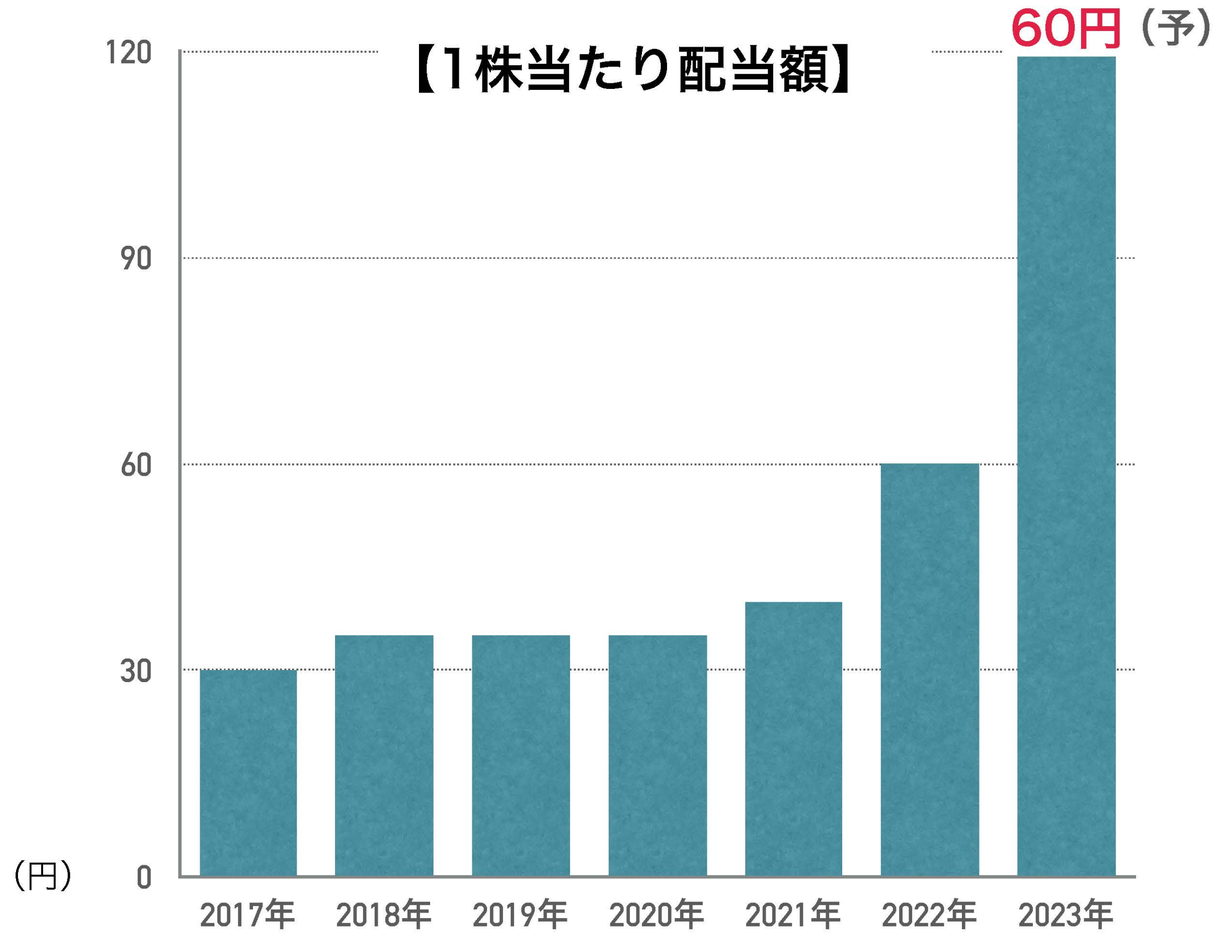
■映画化大ヒットによる重版売上の反動減が予想されるも、それを乗り越え「増収増益」基調を維持



# 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

## スターツ出版 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。