

2025年12月期〈43期〉  
決算説明会資料

及び

中期経営計画

2026年2月19日

 **STARTS** スターツ出版株式会社

# 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

# 今期のスローガン

プロダクトアウトから  
マーケットインへ

# スタートアップ出版の事業領域

## 読者・ユーザー視点で展開する2つの事業

### 書籍コンテンツ事業

- 小説投稿サイトを基点とした書籍・電子書籍・コミックビジネス

レーベルA

レーベルB

レーベルC

レーベルD



レーベルごとに読者ターゲットを細分化  
文芸・コミックのハイブリッド編集者とマーケティング担当者がチームで取り組む

小学生

中学生

高校生

大学生

大人

女性

男性

### メディアソリューション事業

- メディアブランドと編集力を活かしたソリューション&送客手数料ビジネス

レストラン

宿泊・観光

ビューティ  
ヘルスケア

街・おでかけ



オズマガジン

メトロミッツ

アエルデ

オズモール

マーケットごとに編集・企画・営業・システム開発がチームになり、情報や体験を編集し、読者・ユーザーに提案



レストラン予約



宿泊予約



ビューティサロン予約



イベント・キャンペーン

ひとり

友人

パートナー

家族

同僚

ご自愛

自分磨き

特別な日

ごほうび

推し活

# 決算報告

2025年12月期〈43期〉

# 2025年12月期 決算概要

映像化作品・ヒット作品が少なく、先行投資での発刊点数増により減収減益  
2026年は挽回見込み

[単位:百万円]

	FY24 実績	FY25 実績	前期比	
			金額	増減
売上高	8,581	8,143	▲438	▲5.1%
営業利益	2,338	1,756	▲582	▲24.9%
経常利益	2,441	1,876	▲564	▲23.1%
当期純利益	1,826	1,377	▲449	▲24.6%
営業利益率	27.2%	21.6%		

FY26 計画	対前期比		
	金額	増減	
	9,000	856	10.5%
	2,000	243	13.8%
	2,160	283	15.1%
	1,500	122	8.9%
	22.2%		

# セグメント別の状況

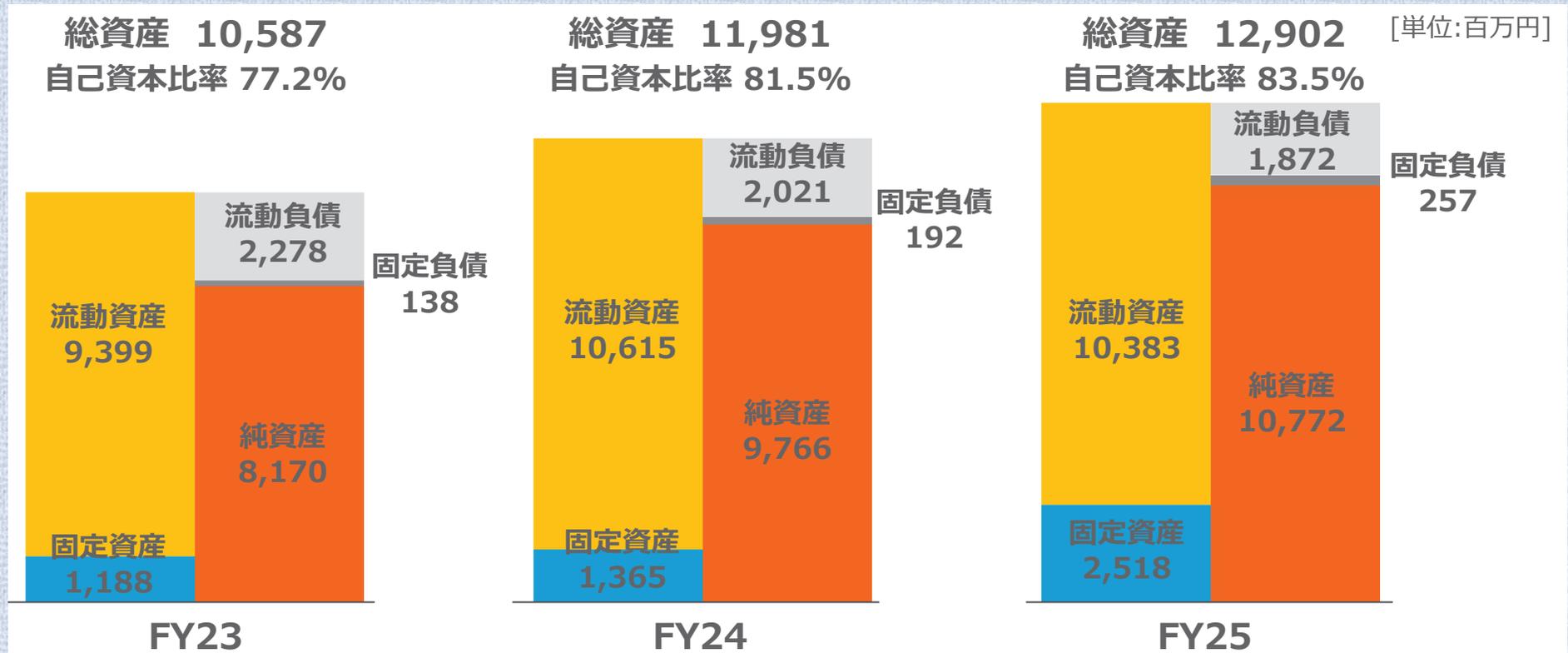
メディアソリューション事業は増益も、書籍コンテンツ事業が大きく減益  
6本の映像化作品などを追い風に、2026年は増収増益となる計画

[単位:百万円]

セグメント	売上高			営業利益		
	FY24 実績	FY25 実績	FY26 計画	FY24 実績	FY25 実績	FY26 計画
書籍コンテンツ事業	5,283	4,804	5,500	2,314	1,649	1,890
メディア ソリューション事業	3,297	3,338	3,500	217	232	280
調整額				▲ 193	▲ 125	▲ 170
合計	8,581	8,143	9,000	2,338	1,756	2,000

# 貸借対照表

## 自己資本比率83.5% 借入金ゼロの強固な財務基盤を構築



# 中期経営計画

2026年～2028年

# 新たな経営体制での重点戦略

---

◆ 届ける・広げるの徹底強化

◆ 成長投資の具現化

# 届ける・広げるの徹底強化

自社のプロダクト・サービスを、  
より多くの顧客や必要な場所に、最適なタイミングで、  
最大範囲に行き渡らせる活動を社員全員で推進

読者・ユーザー

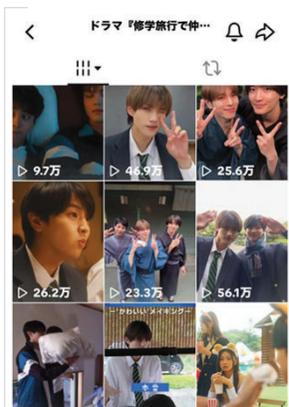
パートナー・クライアント

株主・投資家

Berry's Cafe公式アカウント



OZmall  
SNS



# 成長投資の具現化

長年積み上げてきた利益剰余金を原資とし、  
資本提携・M&Aなど、  
成長投資・実行を担う経営企画室を社長直轄で組成

[単位:百万円]

利益剰余金の推移



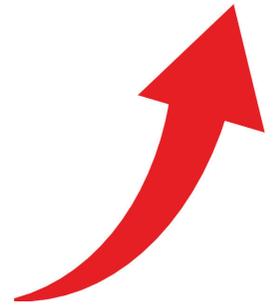
当社アセットとの掛け算で  
次の成長ステージを切り拓く

書籍コンテンツ

メディアソリューション

×

ノウハウ・コンテンツ  
保有企業・サービス



# 中期経営計画のローリング



2025年2月に「中期経営計画(2025～2027)」を公表しておりますが、内外の環境変化及び計画の進捗状況を鑑みて、ローリング方式にて見直し

今後は、経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として每期改定を行うローリング方式で、3ヶ年の中期経営計画を発表してまいります

# 中期経営計画の基本方針

---

経営環境の変化と計画の進捗を踏まえて、基本方針も一部変更

1、IP展開による、収益の最大化 … 変更なし

2、コミックシフトと新レーベルの創刊ラッシュ

→ 創り出したプロダクトを届ける・広げる

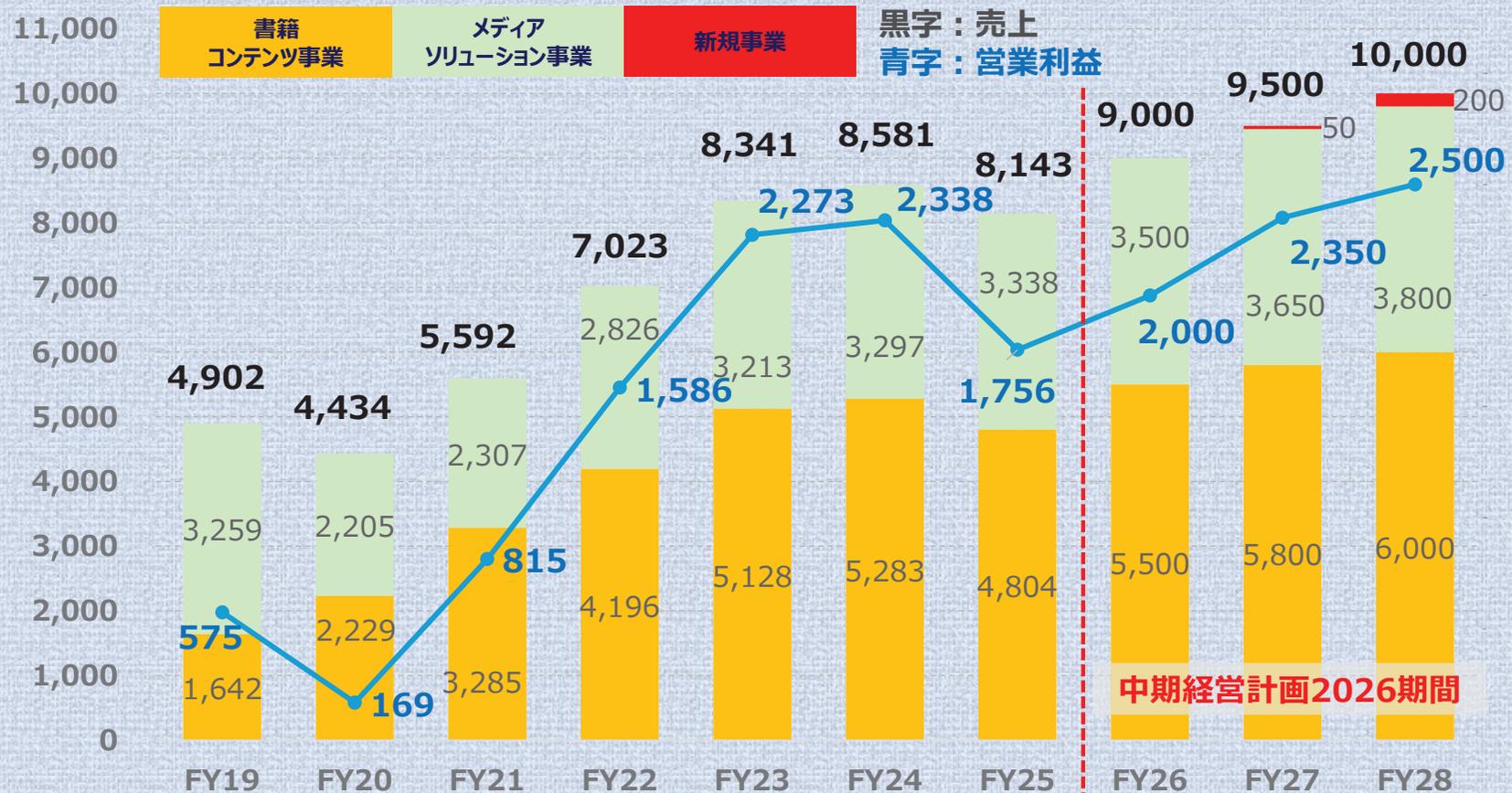
3、生成AI活用による、生産性の向上

→ AI活用による、読者・ユーザー向けサービス  
開発と生産性の向上

# 業績目標 ～売上・営業利益～

## 2027年に最高益を更新、2028年に売上100億円突破

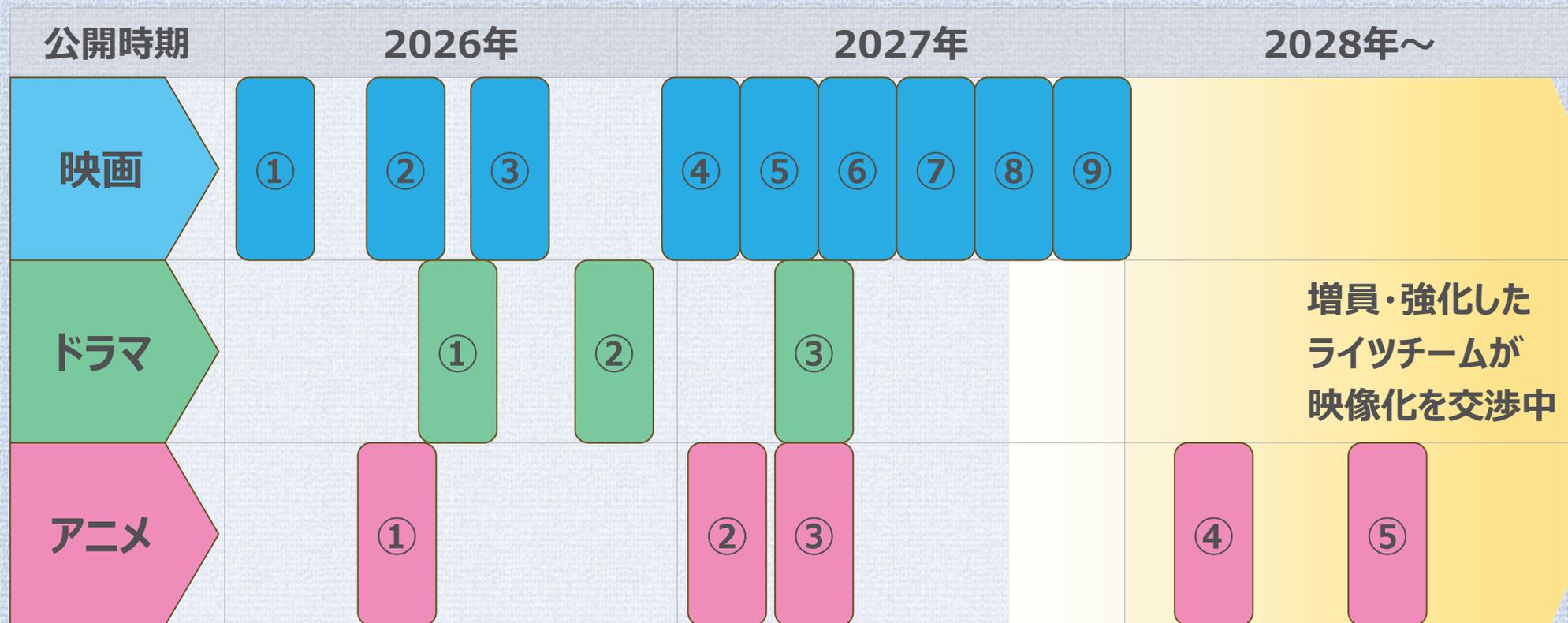
[単位:百万円]



# 1、IP展開による収益の最大化

## 当社原作17作品の「映像化」が決定

2026年は当社初となるアニメ化を含む6作品  
2027年以降も映像化作品が増え、立体的な展開を予定





## 2、創り出したプロダクトを届ける・広げる

# パートナーと一緒に、立体的な取り組みの継続実施

創刊  
文庫1巻発売



文庫1巻重版  
文庫2巻発売



電子コミック配信



紙コミック発売



担当編集者の  
熱量あるプレゼン



マーケティング部門  
強力バックアップ

累計10.6万部突破

3日間で1.4万DL

青春BL全体に  
波及効果

企画・創刊準備

24年1月～

創刊

24年12月

ドラマ化決定

25年6月

ドラマ放映期間

25年10月～

電子コミック化

26年1月～

紙コミック化

26年上期



制作段階から  
ライツチームが映像化提案

創刊半年で  
映像化が決定

ドラマ出演者による  
積極的なSNS情報発信

作家と  
SNSの仕掛け



BLドラマとして異例のHitを記録

- ・TVerドラマランキング2位
- ・FOD国内ドラマランキング1位

青春BLレーベルに注目が集まり  
映像化商談が増加

青春BLレーベル他作品の  
映像化交渉が本格化



## 2、創り出したプロダクトを届ける・広げる

# 事業横断でプロダクトを生み、一緒に広げる



部署横断メンバーで事業提案を行う

スタート出版  
未来プロジェクトで事業提案

**OZbooks/comics**  
よりそう、ぬくもる。OZ発の本

2.6万部突破



SNS  
キャンペーン



猫好きが参加したくなるコンテンツを共同展開



書籍  
編集部



オズモール編集経験のある  
書籍編集担当が  
作家にアプローチ

企画  
22年上期

編集部創設  
23年下期

連載開始  
25年3月～

書籍発売  
25年10月

続編連載開始  
25年12月～

コラボレーションキャンペーン  
26年2月～

オズモール  
編集部



ねえ、知ってる？ 真夜中に猫が集まる喫茶店があるんだって。／深夜3時のくろねこ喫茶(1)

更新日：2025/03/24

ねえ、知ってる？ 真夜中に猫が集まる喫茶店があるんだって。「ねことじいちゃん」作者による書き下ろし連載。



顔が怖いけど本当は優しいマスター。ただいま、と帰ると猫たちが走ってお出迎えしてくれて・・・!／深夜3時のくろねこ喫茶2(1)

更新日：2025/12/08

ねえ、知ってる？ 真夜中に猫が集まる喫茶

オズモールレストラン予約で  
イベント&プラン化



### 3、AI活用による、読者・ユーザー向けサービス開発と生産性の向上

## アクセラレーショングループの本格稼働

日々進化・変化するAIを活用し、事業成長を加速する専門チームを組成  
生産性の向上だけでなく、読者・ユーザー向けサービスの実装に取り組む

時間と手間のかかる定型業務を効率化  
取り組み内容もAIを活用し、伝わりやすく表現

AIの特長を活かした  
読者・ユーザーに役立つサービス実装例

### 業務改善提案：プラン文言チェックの自動化

#### 現状の課題

手動での確認作業に  
時間がかかる



専用Excelでの確認とクライアントへの返信に大きな手間が発生。

複数の複雑なルール  
への準拠が必要



業機法、あはき法、医療広告ガイドラインなどを遵守する必要がある。

プラン文言の自動判定  
システムを導入



法律やOZ表記ルールへの適合性を即座に判定する。

#### 目指す解決策

最終目標：営業の返信  
の手間をなくす



自動化により、確認と返信のプロセスを完全に効率化する。

#### 現在のワークフロー



依頼



Excelで手動チェック



返信

#### 新しいワークフロー



プラン文言を送信



自動で判定結果を返す



# 株主還元

# 配当方針 及び 配当予想

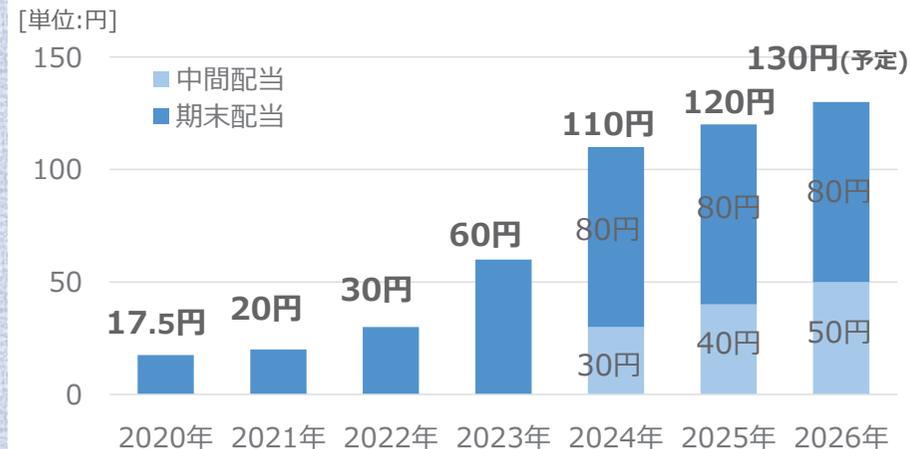
## ◀ 配当方針 ▶

安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としつつ、持続的な利益成長に合わせ、配当性向30%を目標とし、配当水準の向上に努めて参ります

## ◀ 増配 ▶

2026年12月期の年間配当につきましては、1株あたり10円増配の 130円 とさせていただきます。

## ◆ 年間配当の内訳及び推移(1株あたり)



# 株主優待

## ◀ オズのプレミアム予約で利用できる電子クーポン ▶

		継続保有年数	
		3年未満	3年以上
保有株数	500株未満	2000円×1枚	2000円×2枚
	500株以上	3000円×1枚	3000円×2枚

**OZmall**

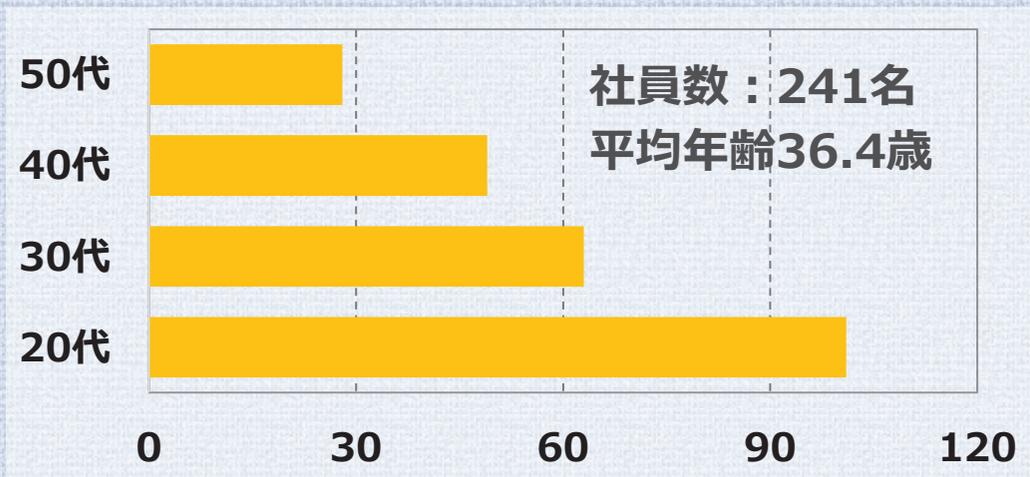
レストラン予約    トラベル予約    ビューティ予約

オズのプレミアム予約電子クーポン  
(2025年12月末基準日より)

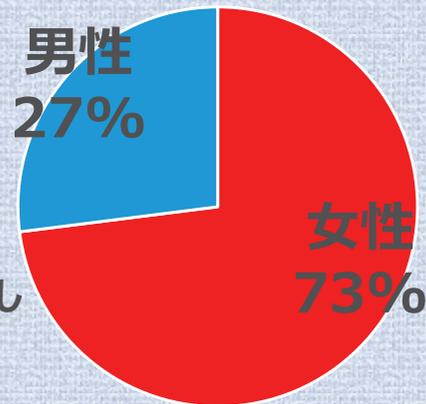
# 企業風土

# 女性・若手の多い社員構成

女性比率73%、新卒・第二新卒の積極採用で42%が20代

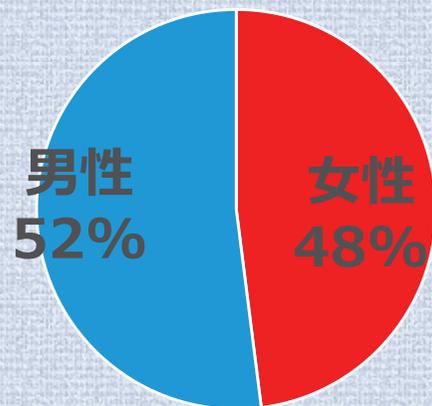


社員男女比率



\* 育児休暇から復職し  
33名が活躍中

管理職男女比率



※2026年1月現在

# 社員を育成する各種施策

新しく加入した社員が早期に活躍できるためのサポート

- ✓ ルーキーオンボーディングプログラム
- ✓ 全社横断新メンバーサポート

所属部署以外の業務理解やメンバーとの事業企画

- ✓ 私たちの仕事セミナー
- ✓ スターツ出版未来プロジェクト

社員のマーケットイン(読者・ユーザー体験)支援

- ✓ アニバーサリー休暇×オズモールクーポン
- ✓ インプットタイム

非日常の体験を通じて、視点・価値観を変える研修

- ✓ おとなの遠足
- ✓ 昇格者座禅研修



# 社員の活発なコミュニケーションを育む制度

業務を離れて仲間と繋がり・仲間を広げるイベントを通じて、  
タテ・ヨコ・ナナメ… 社員同士“仲の良い”企業風土を後押し

## ✓ moaJAM

2025年に20回目の開催！  
全社員対象の懇親旅行イベント（年1開催）

## ✓ シャッフルランチ

関わりの少ない仲間の、共通の趣味や推しを発見  
部署横断メンバーでのランチ会（四半期ごとに実施）



# 感動プロデュース企業へ

 **STARTS** スターツ出版株式会社

【本資料に関する注意事項】  
本資料に記載されている中期経営目標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である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。