

2026年2月12日

各 位

会社名 スターツ出版株式会社
代表者名 代表取締役社長 菊地 修一
(東証スタンダード市場・コード7849)
問合せ先
役職・氏名 常務取締役管理部長 金子 弘
電話 03-6202-0311

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、経営環境の変化や最近の業績動向を踏まえ、2025年2月13日公表の「中期経営計画（2025～2027年度）」をローリング方式で見直し、新たに2026年～2028年度を計画期間とする中期経営計画を決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 見直しの背景

当社は「中期経営計画（2025～2027年度）」を策定し、その達成に向けた施策を進めてまいりました。しかしながら、本日公表の「2025年12月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）」に記載のとおり、計画初年度である2025年12月期の業績は、書籍の発行点数が人員の一時的な不足などにより想定を下回ったことに加え、印刷費等の製造原価の上昇などの影響を受け、売上・利益ともに目標を下回る結果となりました。また、今後も出版市場の縮小や製造原価の上昇といった経営環境の厳しさは、継続するものと見込んでおります。このような状況を踏まえ、当社は2026～2028年度を計画期間とする新たな中期経営計画を策定し、基本方針・戦略および数値目標の見直しを行うことといたしました。

なお、当社は経営環境の変化等に柔軟に対応するため、今後は原則として毎期改定を行うローリング方式により3ヶ年の中期経営計画を発表してまいります。

2. 見直しの内容

【見直し前】2025年2月13日公表

	2025年12月期	2026年12月期	2027年12月期
売上高（百万円）	8,900	10,000	10,600
営業利益（百万円）	2,400	2,800	3,000
営業利益率（%）	27.0	28.0	28.3

【見直し後】2026年2月12日公表

	2025年12月期 (実績)	2026年12月期	2027年12月期	2028年12月期
売上高（百万円）	8,143	9,000	9,500	10,000
営業利益（百万円）	1,756	2,000	2,350	2,500
営業利益率（%）	21.6	22.2	24.7	25.0

※基本方針および戦略等の詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

【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。

中期経営計画

2026年～2028年

2026年2月12日

 STARTS スターツ出版株式会社

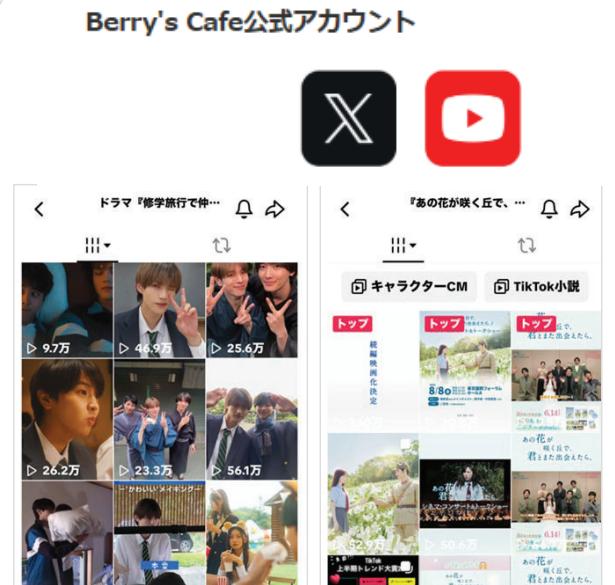
新たな経営体制での重点戦略

- ◆ 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



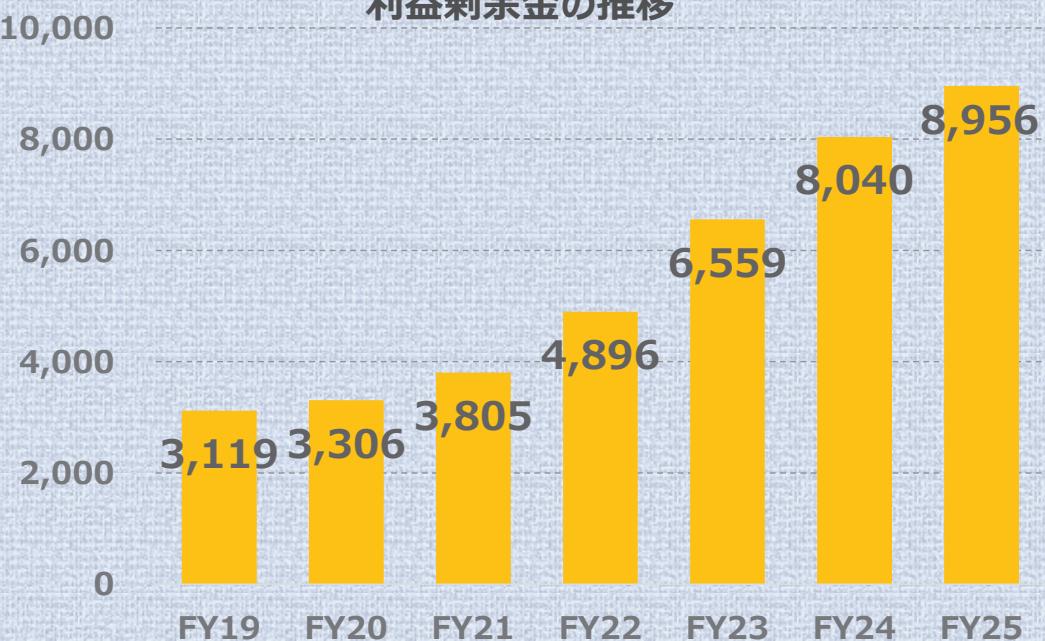
2025年11月11日

2025年12月期 第3四半期決算短信「日本基準」(非連結)

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]



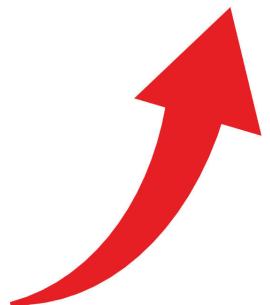
当社アセットとの掛け算で
次の成長ステージを切り拓く

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

2026年

2027年

2028年

2029年

2025年2月公表

中期経営計画2025

本資料

中期経営計画2026

2027年2月公表
(予定)

中期経営計画2027

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、原則として毎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

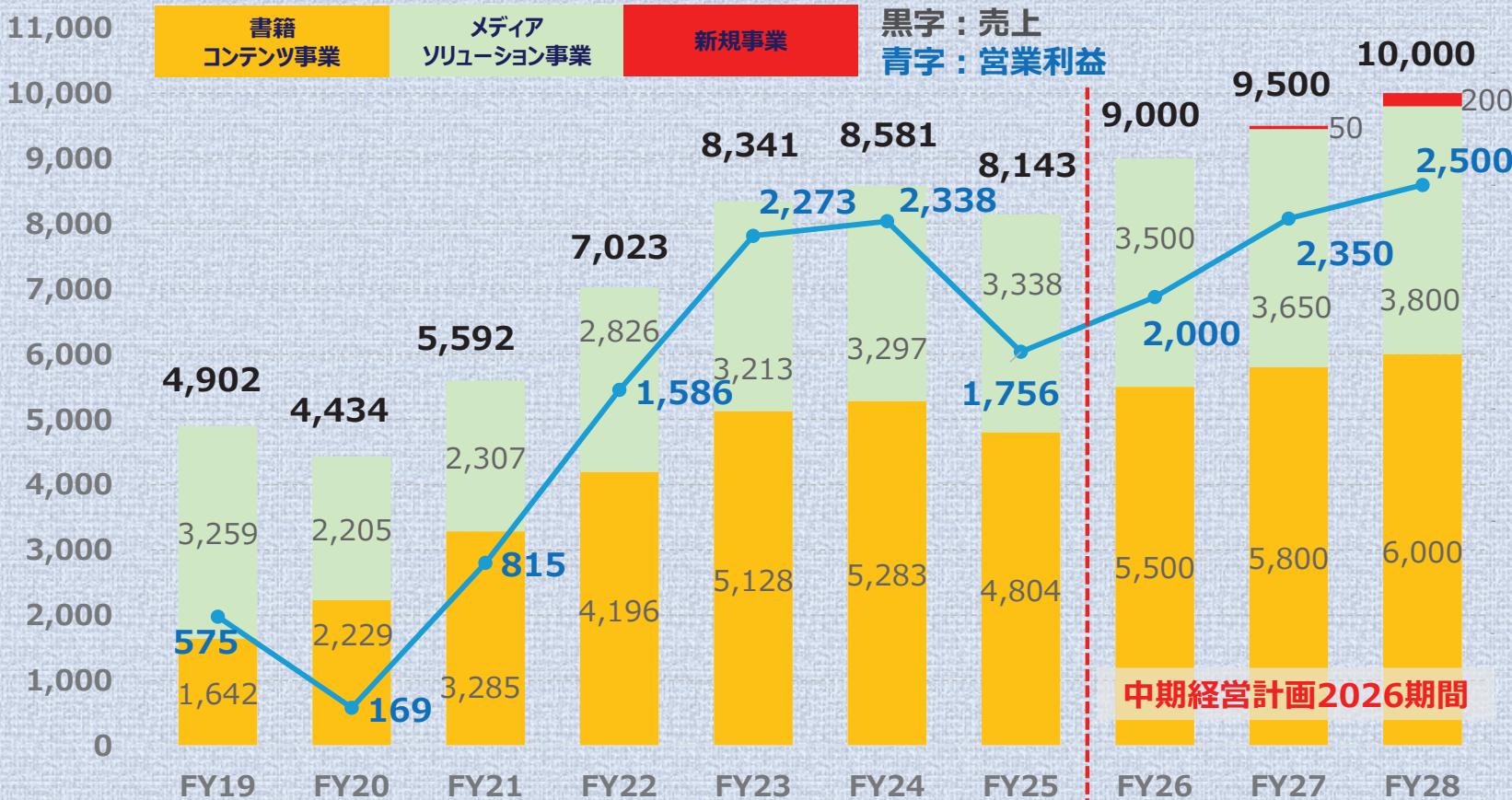
経営環境の変化と計画の進捗を踏まえて、基本方針も一部変更

- 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]



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

公開時期	2026年	2027年	2028年～
映画	① ② ③	④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨	
ドラマ	① ②	③	増員・強化した ライツチームが 映像化を交渉中
アニメ	①	② ③	④ ⑤

1、IP展開による収益の最大化

「鬼の花嫁」積層×多チャネルの立体的展開

2019年 2020年 2021年 2022年 2023年 2024年 2025年 2026年～

投稿サイト



書店



電子書店

投稿サイトから
作家・作品を発掘
読者ニーズに合わせて
多チャネルで届ける



電子コミック
先行配信



朗読劇開催

“映像化”をトリガーに
書店・電子書店・SNSでの
立体的なプロモーションが実現

みんなが選ぶ!! 電子コミック大賞
2022年 2023年

★電子コミック大賞受賞
★少女コミック部門 年間ランキング1位
★少女コミック部門 年間ランキング1位(2年連続)



配信先
電子書店拡大



2025年

新刊・既刊文庫に
映像化帯



書店販促



SNS展開

電子書店販促



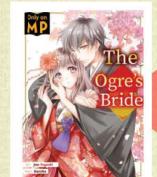
アニメ化決定 映画化決定



3・27 Fri ロードショウ

- 8 -

海外翻訳出版



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



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

企画・創刊準備
24年1月～



制作段階から
ライツチームが映像化提案



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



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

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

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

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

2.6万部突破



SNS
キャンペーン



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～

猫好きが参加したくなるコンテンツを共同展開



コラボレーションキャンペーン
26年2月～

オズモールレストラン予約で
イベント&プラン化



オズモール
編集部



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



専用エクセル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



薬機法、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。

目指す解決策

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。

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。

新しいワークフロー



依頼



Excelで手動チェック



返信



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

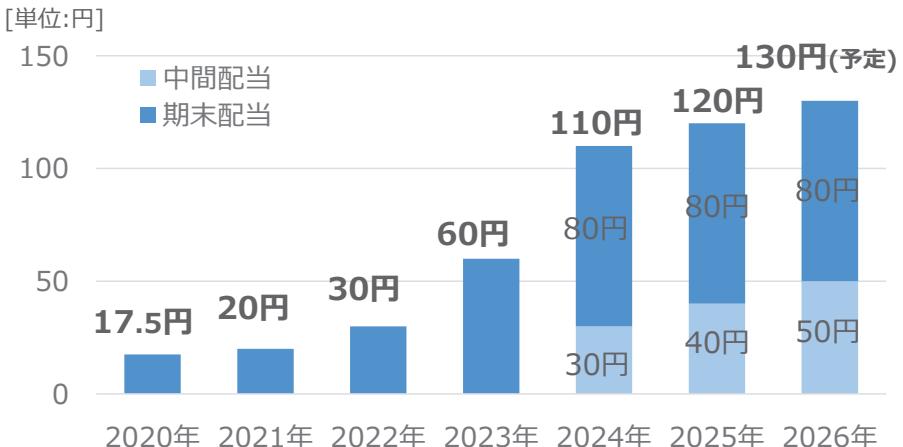
« 配当方針 »

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 とさせていただく予定です。

◆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	
保有 株数	3年未満	3年以上	
	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



ピューティ予約



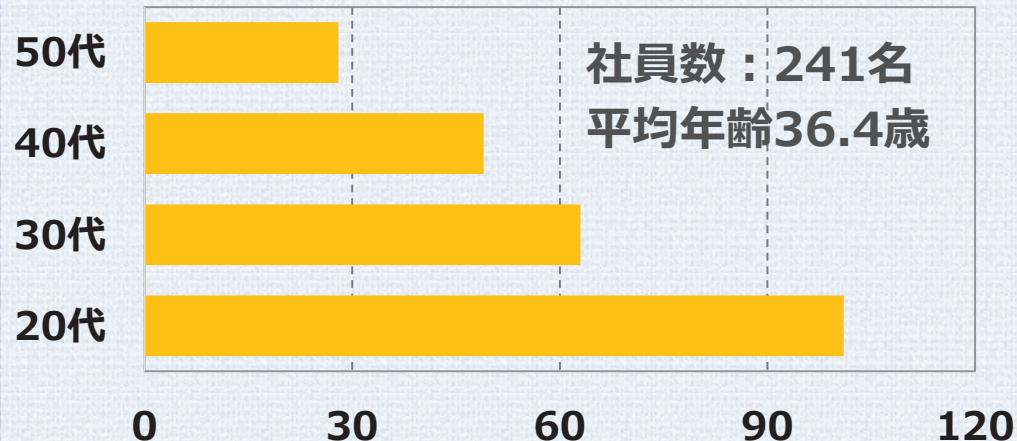
オズのプレミアム予約電子クーポン
(2025年12月末基準日より)

企 業 風 土

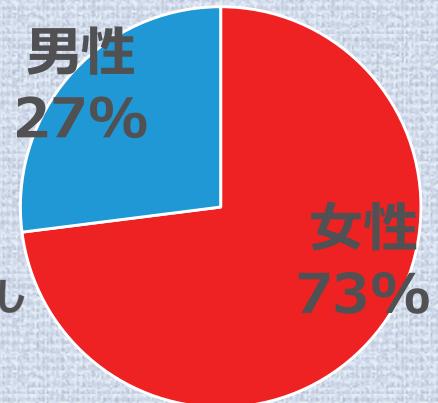


女性・若手の多い社員構成

女性比率73%、新卒・第二新卒の積極採用で42%が20代

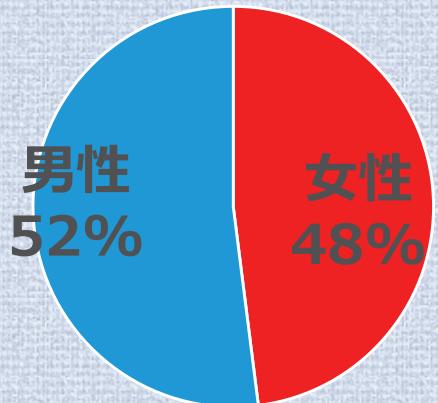


社員男女比率



*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）

✓ シヤッフルランチ

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