



最先端を、人間らしく。

スターティアホールディングス株式会社  
(東証一部 3393)

2022年3月期 第2四半期 決算補足資料

## AGENDA

### 1. 会社概要

### 2. 2022年3月期 第2四半期 決算事業報告

セグメント別概況

通期業績見通し

### 3. Appendix

(1)トピックス資料

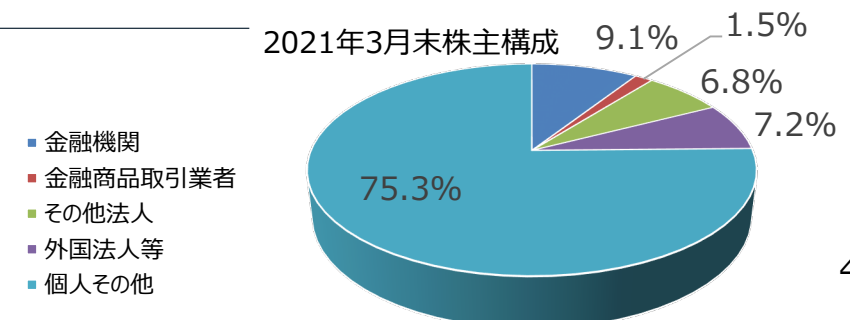
(2)Cloud CIRCUS プロダクト紹介

# 会社概要

社名	スターティアホールディングス株式会社
住所	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19階
設立	1996年2月
上場	東証一部（2014年2月28日） 東証マザーズ（2005年12月20日）
代表取締役	本郷 秀之
グループ会社	連結子会社：9社、持分法適用関連会社：3社 ※2021年11月1日現在
従業員	連結768名（2021年9月30日現在） ※取締役、監査役、派遣社員、アルバイト除く
決算	3月31日
資本金	8億2,431万円（2021年3月31日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2021年3月31日現在）
株主数	2,876名（2021年3月31日現在）

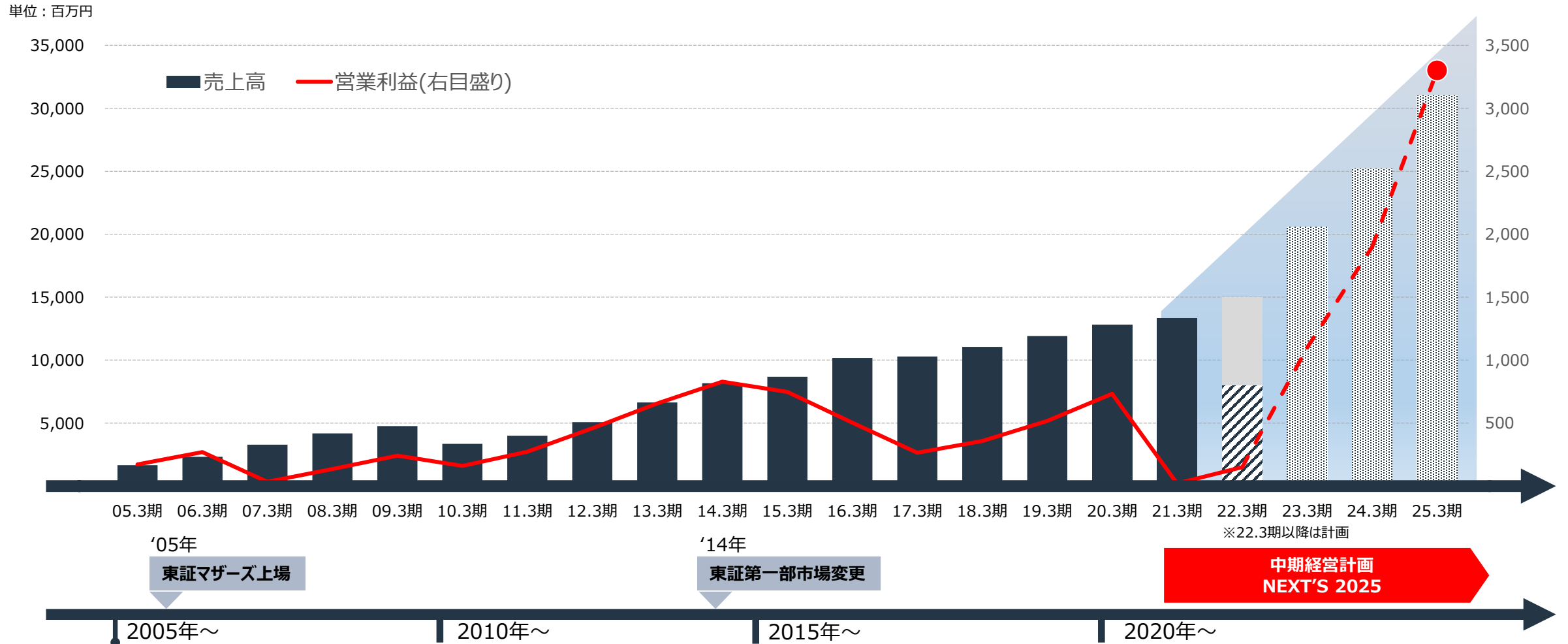


代表取締役社長  
兼 グループ最高経営責任者  
本郷 秀之  
1966年5月生  
1996年当社設立し現在に至る  
(当社株式保有40.38%)



# 売上高と営業利益の推移と予測

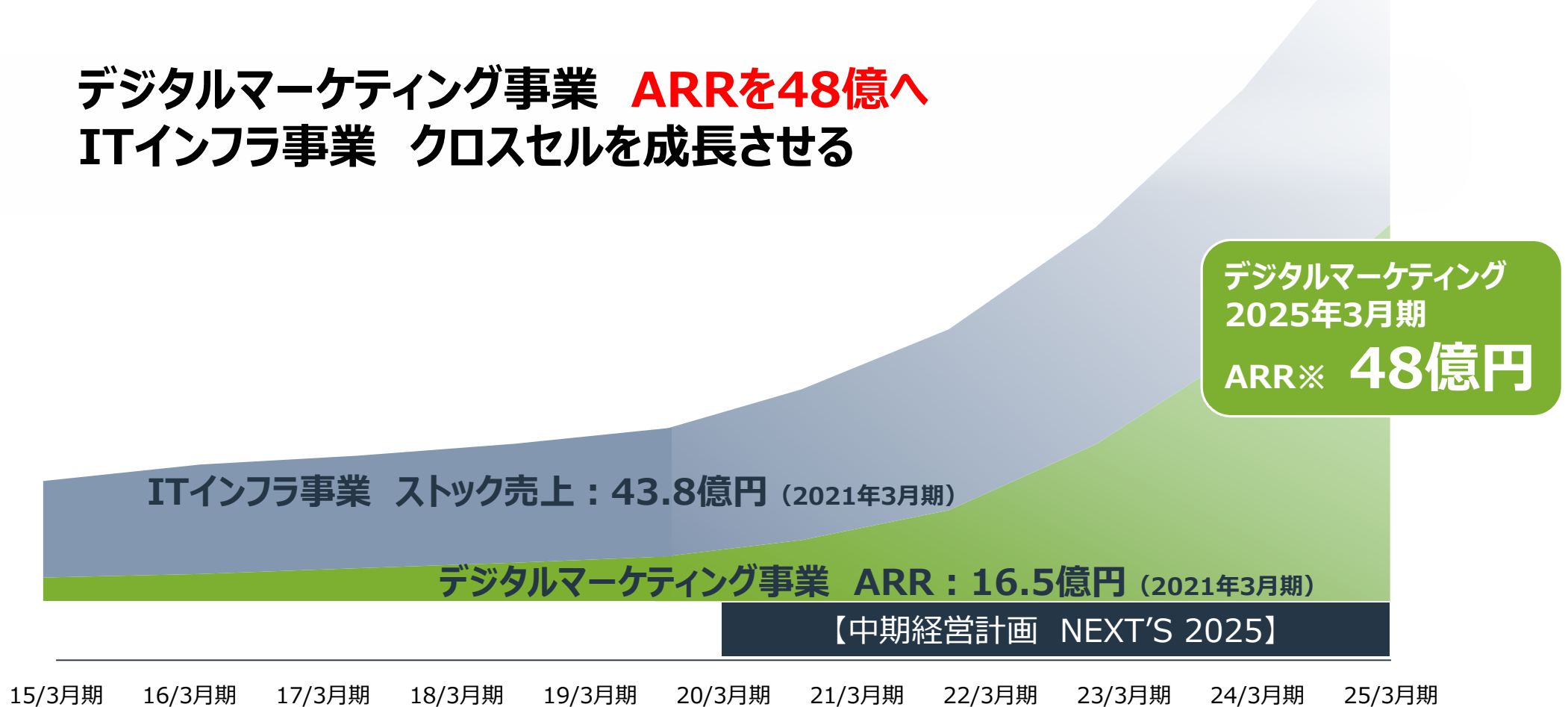
設立：1996年



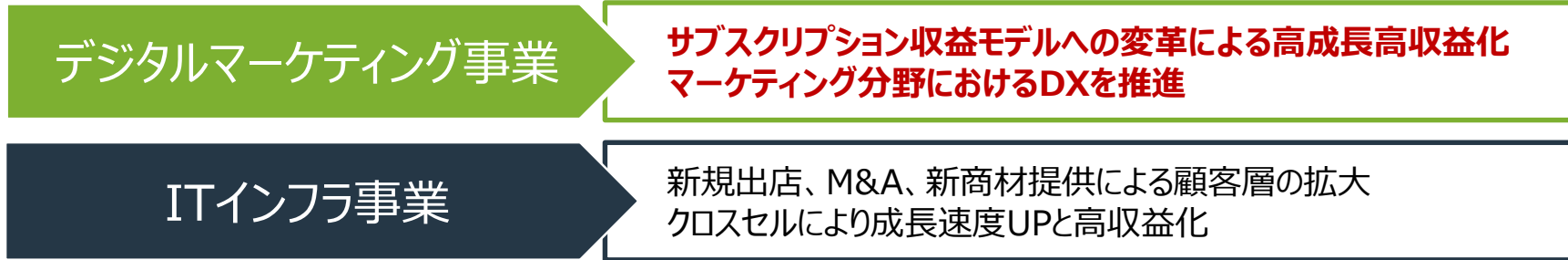
※2023年3月期以降の計画は、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提に策定し、2020年5月15日に公表したものととなります。

## ストック型の売上の拡大に注力し、安定的かつ飛躍的成長を目指す

デジタルマーケティング事業 **ARRを48億へ**  
ITインフラ事業 クロスセルを成長させる

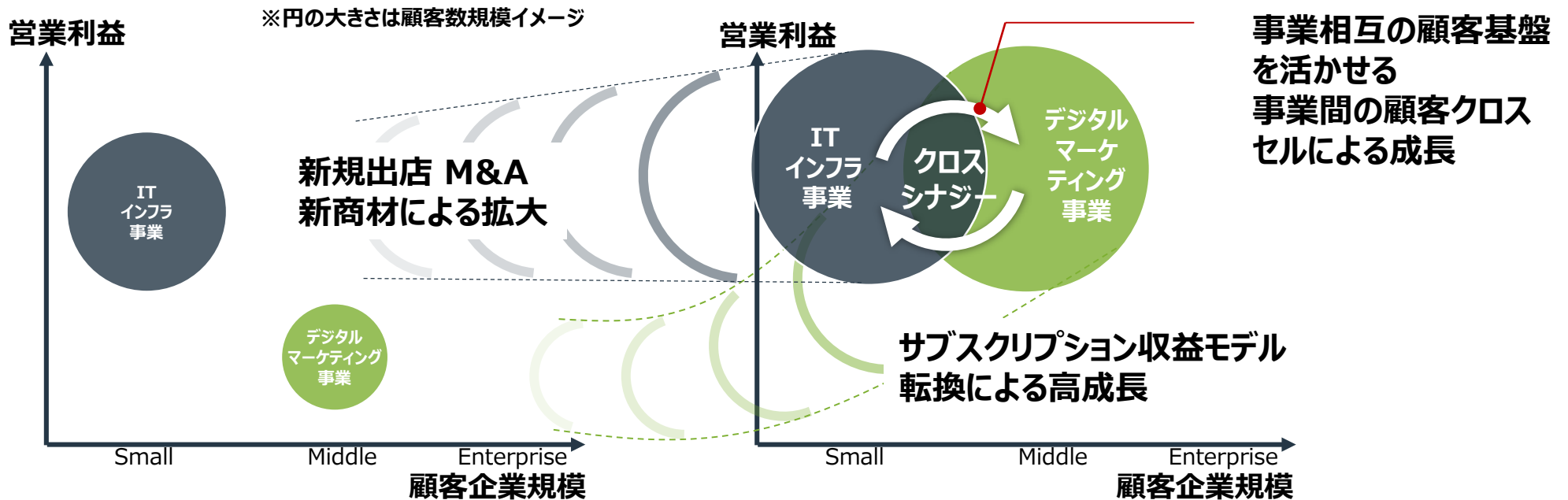


※ARR : 2021年3月末MRR (月額サブスクリプション売上) ×12か月



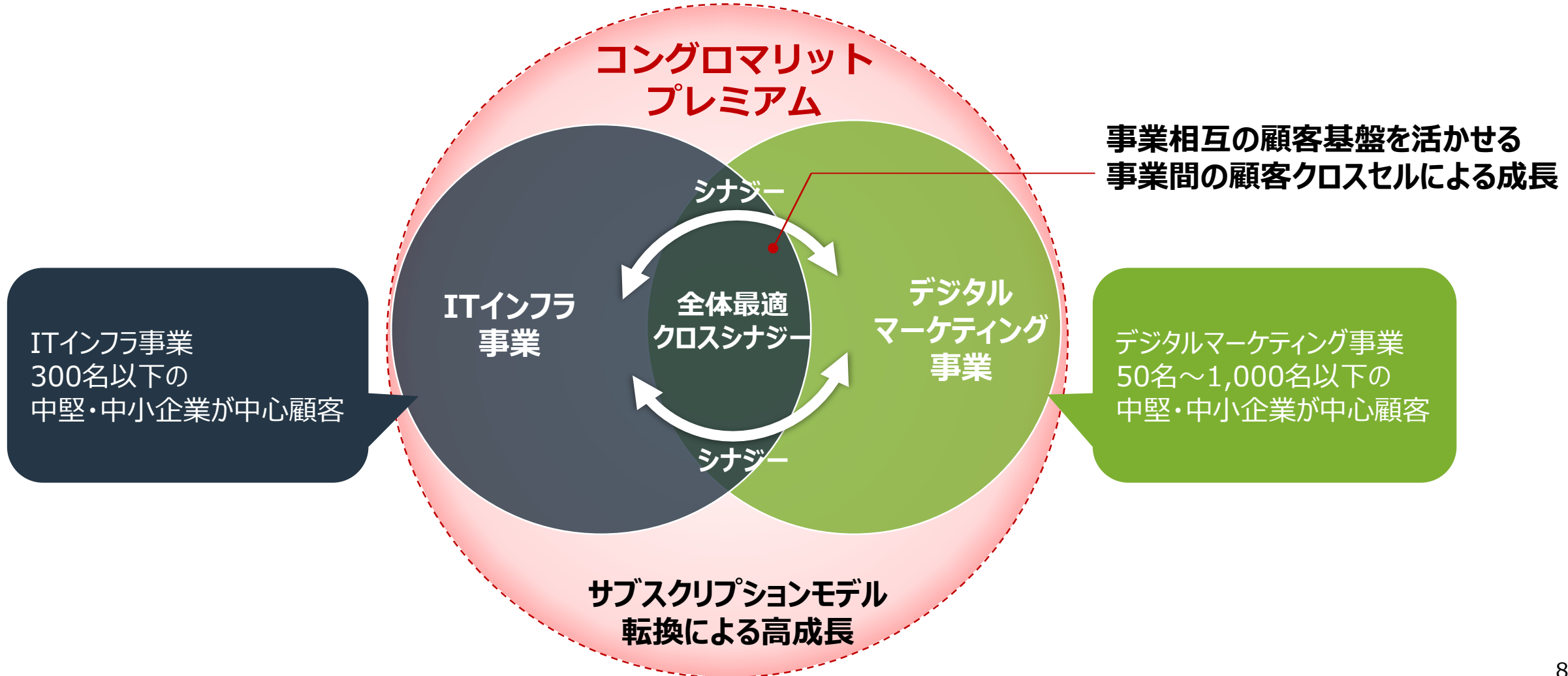
2020年3月期

2025年3月期



当社グループの顧客は中堅・中小企業がターゲット

デジタルマーケティング事業・ITインフラ事業、それぞれ単独で進めるよりも、グループとして事業推進することがよりリターンが大きくなる



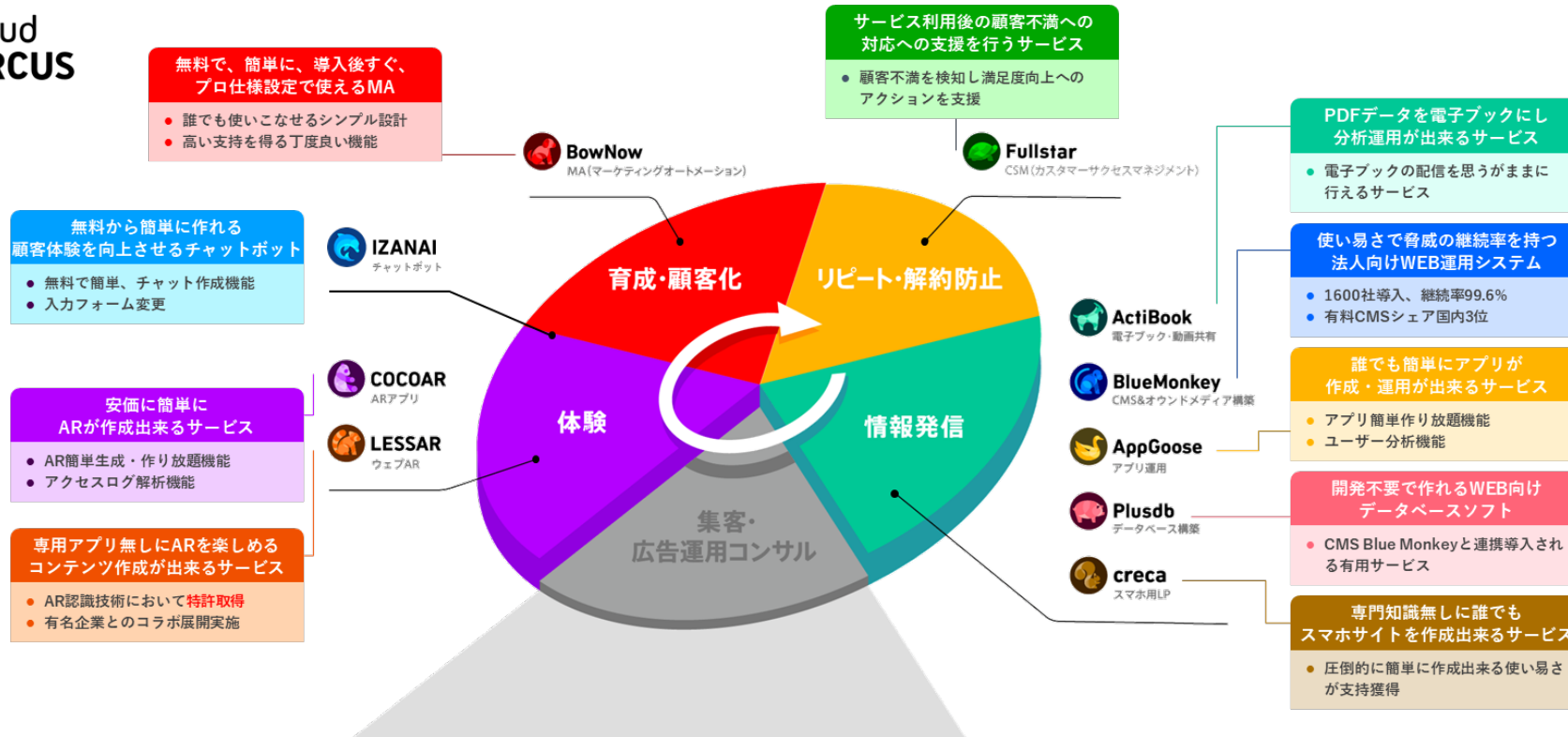


## デジタルマーケティングツール Cloud CIRCUS の提供

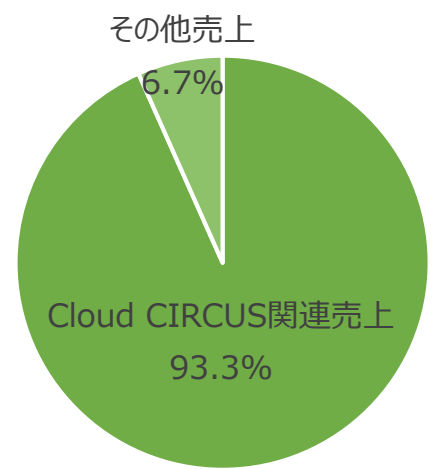
ARからMAまで、驚くほど簡単にマーケティング活動を楽しく、そして楽にしてくれるデジタルマーケティングツールの「Cloud CIRCUS」  
5つの課題領域にアプローチすることで「顧客を増やす」を実現！

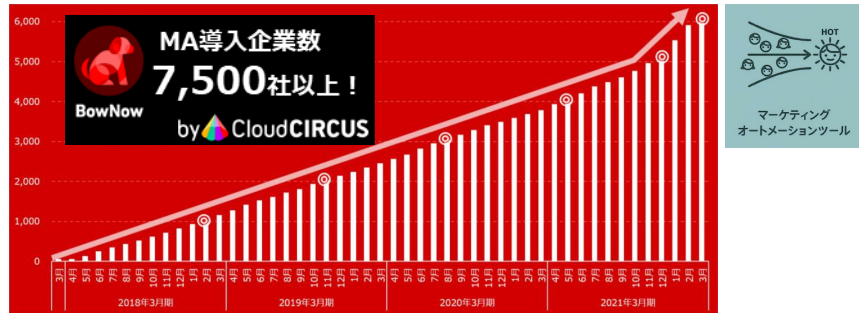


Cloud CIRCUSは、顧客を増やす5つの課題領域  
「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現する  
SaaSツール群の総称ブランド

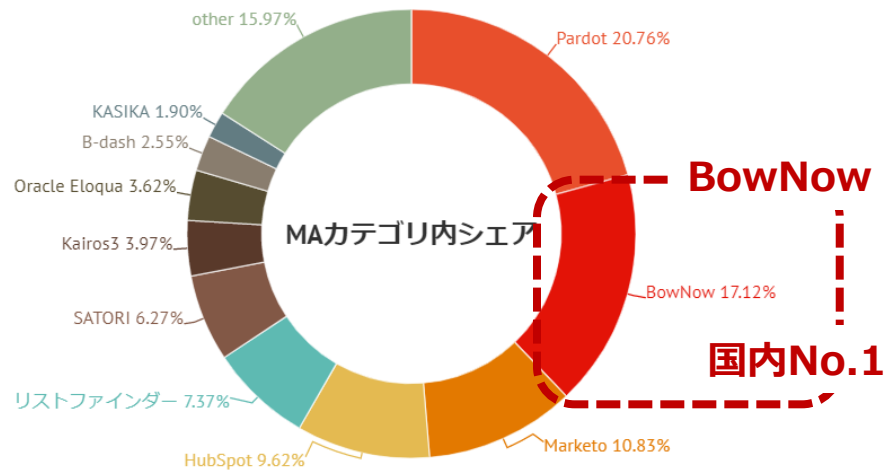


デジタルマーケティング事業  
売上高：2,580百万円  
全体売上構成比：19%





国内プロバイダ導入シェア **No.1**



※Data Source: DataSign社実施調査  
約16万件（2021年6月末時点）を調査対象  
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20210731/>



AR作成ソフト

導入実績：2,700社以上

**COCOARアプリのダウンロード数  
320万突破**



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS



ドキュメント管理、  
電子ブック作成ソフト

導入実績：7,700社以上

**70以上の業種・用途で活用  
250万ダウンロード実績**



**ActiBook**  
by CloudCIRCUS



Web制作&CMS

導入実績：1,800社以上

**有料CMSシェア率  
国内第3位**



**BlueMonkey**  
by CloudCIRCUS

※Data Source: DataSign社実施調査  
DataSign Report 上場企業 CMS調査 2019年6月版 2019年6月24日  
[https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms\\_201906/](https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms_201906/)

# 主要事業紹介：ITインフラ事業

## 中堅・中小企業の「情報システム部門」を請け負う事業

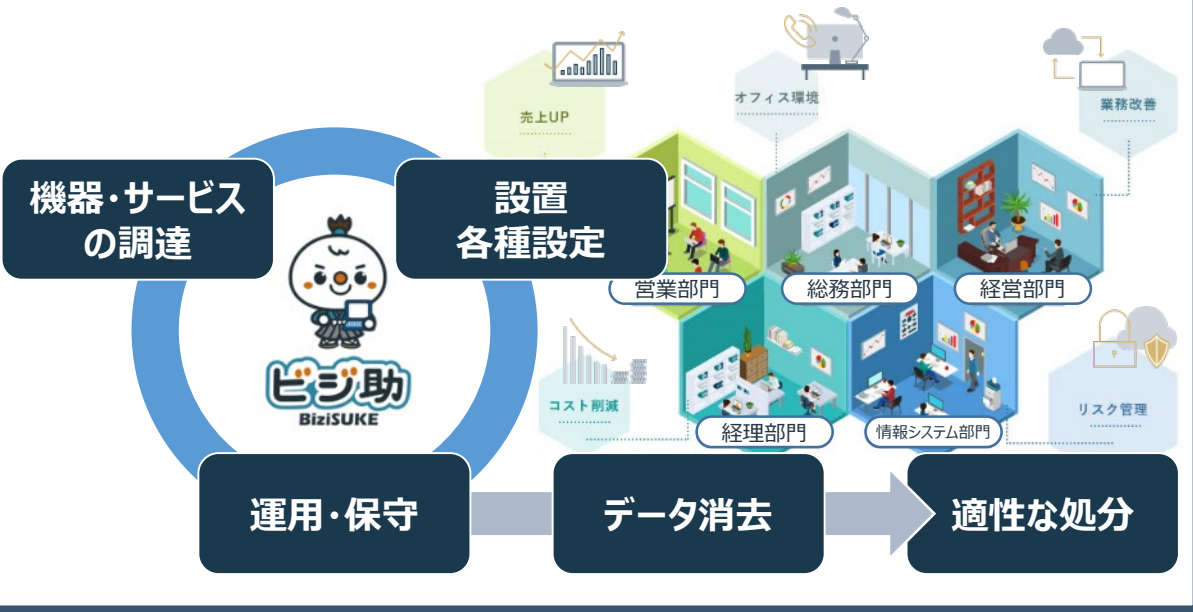
ITに関する課題解決、DXをワンストップで対応

情報システム部門の負担が高まっている中小企業のお客様に

オフィスに欠かせない基幹設備から事務サポートまでトータルソリューションを提供



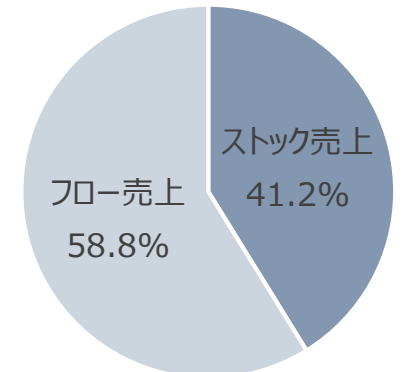
### RPAやAIを活用、オフィス業務の自動化や効率化を実現



### 【提供サービス例】

- 複合機
- クラウドファイルサーバ
- ビジネスフォン
- RPA
- クラウド・SI
- Biz助でんき
- ネットワーク構築・保守
- オフィスデザイン

ITインフラ事業  
売上高：10,641百万円  
全体売上構成比：80%



# 2022年3月期 第2四半期 決算事業報告

売上高

**69.9** 億円 （ 全社ストック売上  
34.4 億円 ）

前年同期比 +17.0%

営業利益

**1.2** 億円

前年同期比 +1,185.7%  
（前年同期差異 +1.1億円）

親会社株主に帰属する当期純利益

**3.9** 億円

前年同期比 -  
（前年同期差異 +4.0億円）

売上CAGR

**17.0**%

※2021年3月期2Q~2022年3月期2Q

時価総額

**158** 億円 （ 2021年3月末  
127 億円 ）

※2021年9月末終値ベース  
前期末比 +24.1%

ROE

**8.4**%

売上高

**12.3** 億円

前年同期比 +9.3%

セグメント利益

**△0.6** 億円

※本部経費控除前のセグメント利益

前年同期比 —  
(前年同期差異 △1.9億円)

ARR

**18.7** 億円

※2021年9月末MRR×12

前年同期比 +34.6%

ライセンス数

**5,093** 件

前年同期比 +14.4%

クロスセル社数

**812** 社

前年同期比 +21.9%

ARPU

**43** 千円

前年同期比 +19.4%

※ライセンス数、クロスセル数、ARPU：2021年9月末時点

売上高

57.5 億円

前年同期比 +19.4%

セグメント利益

6.6 億円

※本部経費控除前のセグメント利益

前年同期比 +88.9%

ストック契約社数

18,033 社

前年同期比 +3.9%

複数商材利用社数

8,565 社

前年同期比 +6.9%

営業1人当たり売上高

29.8 百万円

前年同期比 +12.2%

# 2022年3月期 2Q 総括

前年同期比較で売上高、各利益において大幅な増加  
親会社株主に属する四半期純損益において、営業利益、経常利益の増加に加え、  
関係会社株式売却益416百万円および投資有価売却益148百万円の計上により増益。

(単位：百万円)	2021年3月期 2Q実績	8/25公表時 2022年3月期 2Q予想	2022年3月期 2Q実績	予想増減額	予想増減比	前年同期比
売上高	5,976	7,117	<b>6,991</b>	△126	△1.8%	<b>+17.0%</b>
営業利益	9	△200	<b>127</b>	+327	-	<b>+1,185.7%</b>
経常利益	31	△200	<b>271</b>	+471	-	<b>+749.0%</b>
親会社株主に属する 四半期純損益	△15	△40	<b>394</b>	+434	-	※ <b>+409</b>



# 予算と実績の差異について：売上高

## 予実比較

単位：百万円

7,117

△126

6,991

予算

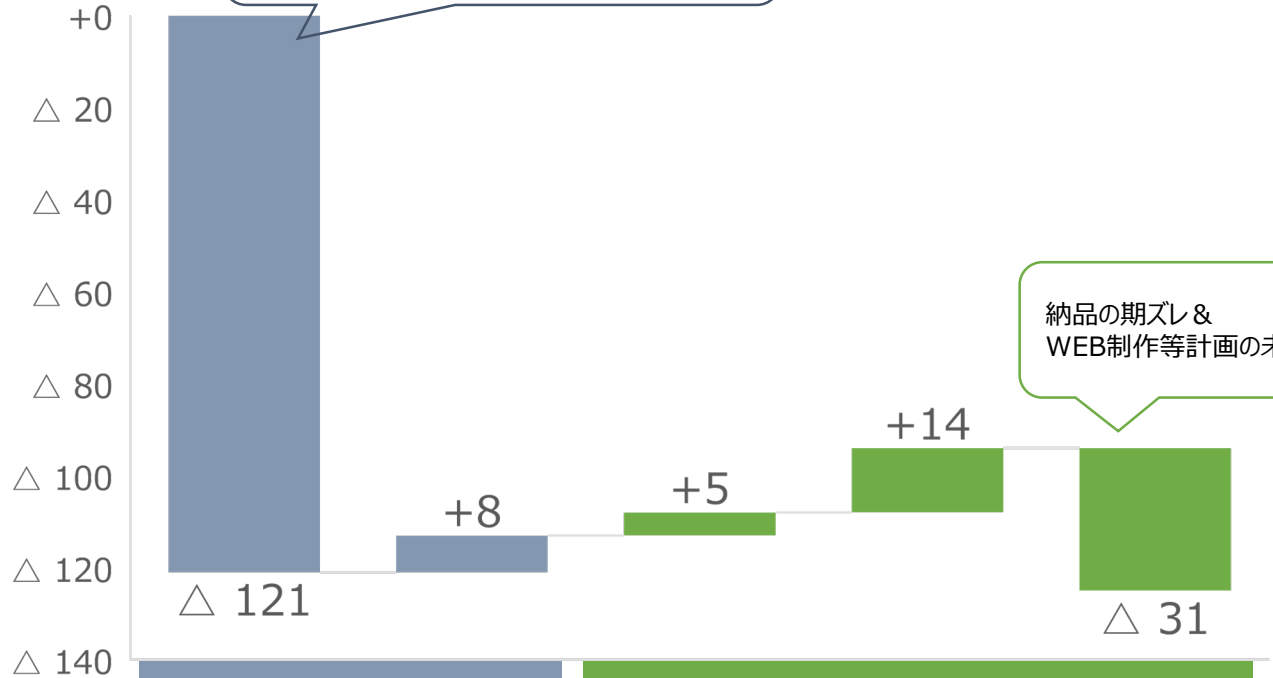
実績



## 主要要因分析

単位：百万円

新型コロナウイルスの影響&  
半導体不足によるビジネスフォンなど在庫不足

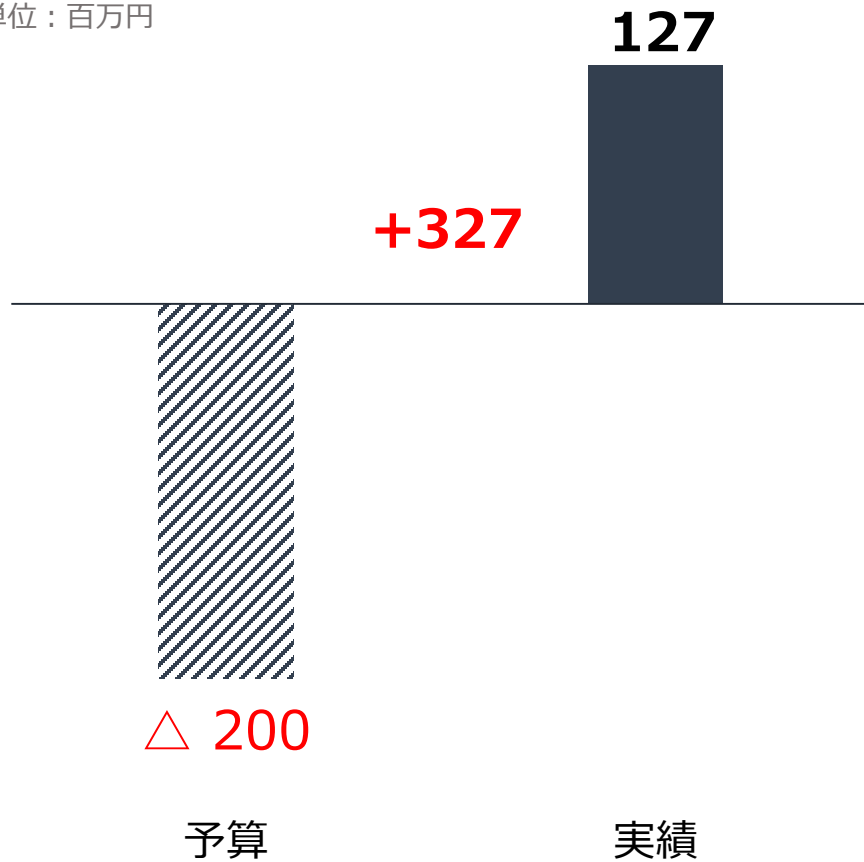


納品の期ズレ&  
WEB制作等計画の未達

# 予算と実績の差異について：営業利益

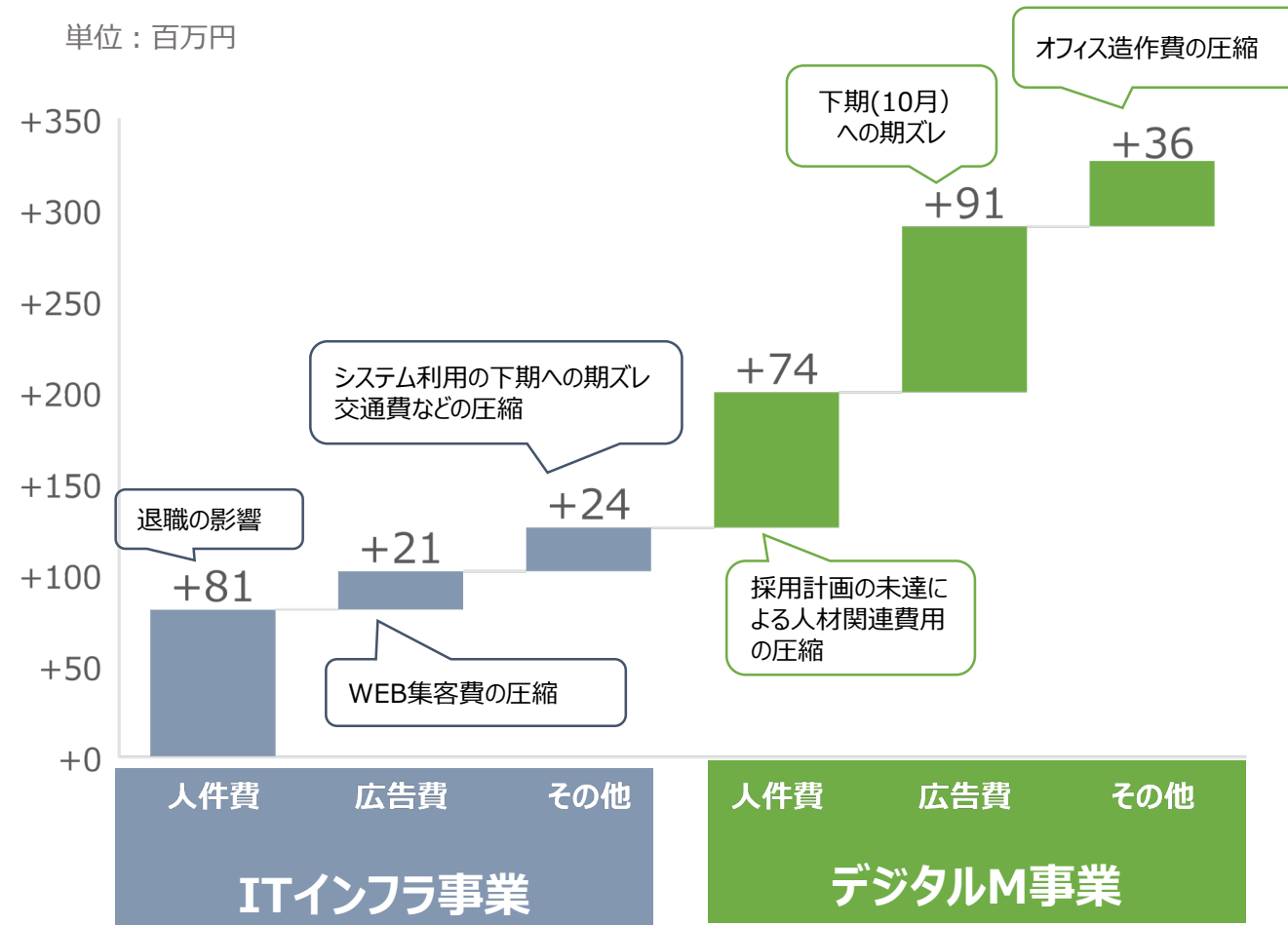
## 予実比較

単位：百万円



## 要因分析

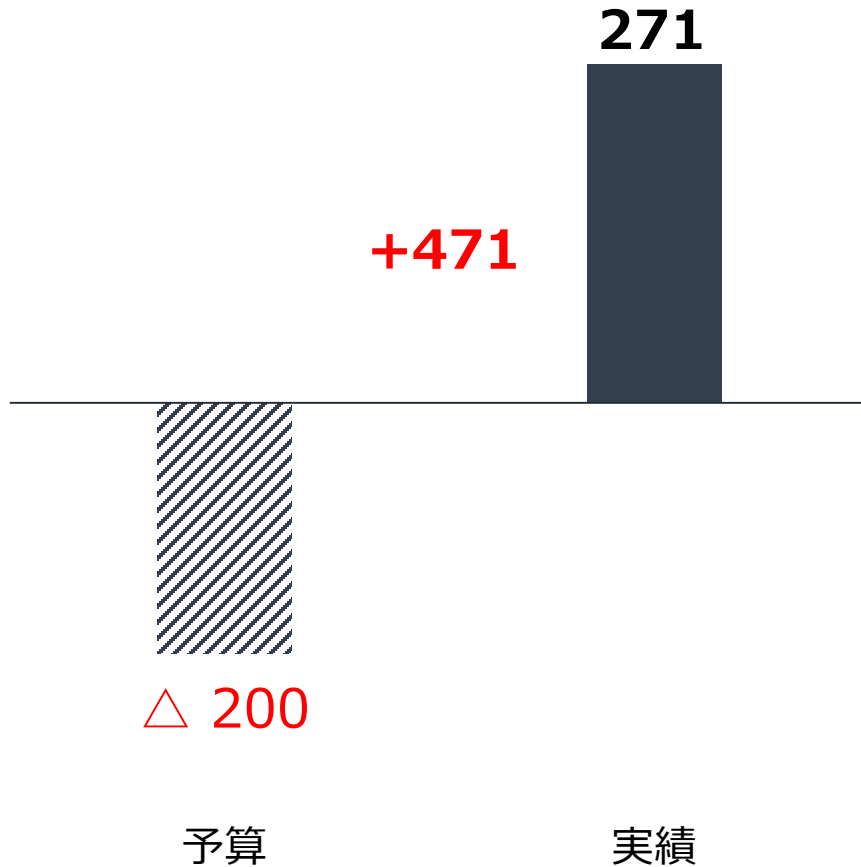
単位：百万円



# 予算と実績の差異について：経常利益

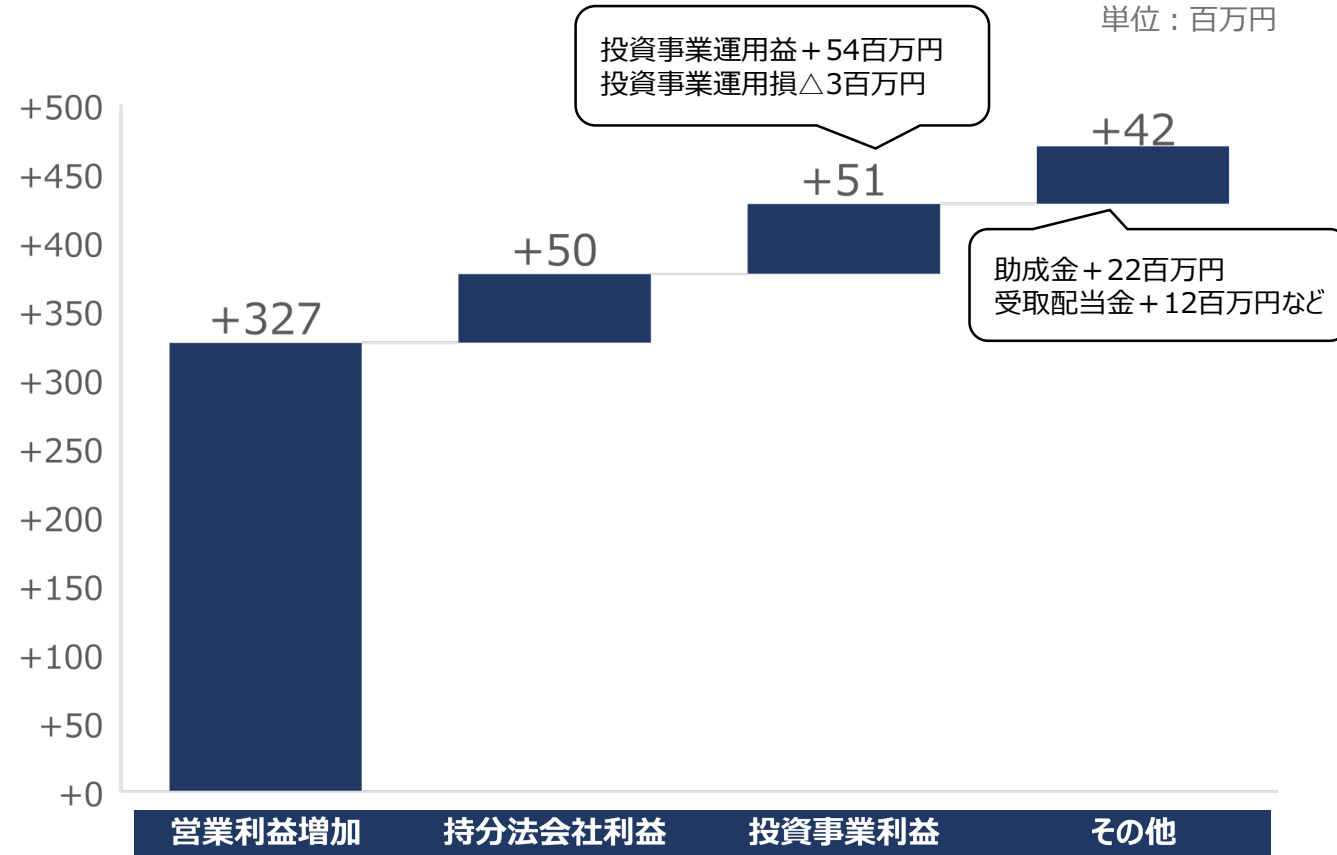
## 予実比較

単位：百万円



## 要因分析

単位：百万円



# 2022年3月期 2Q BSサマリー

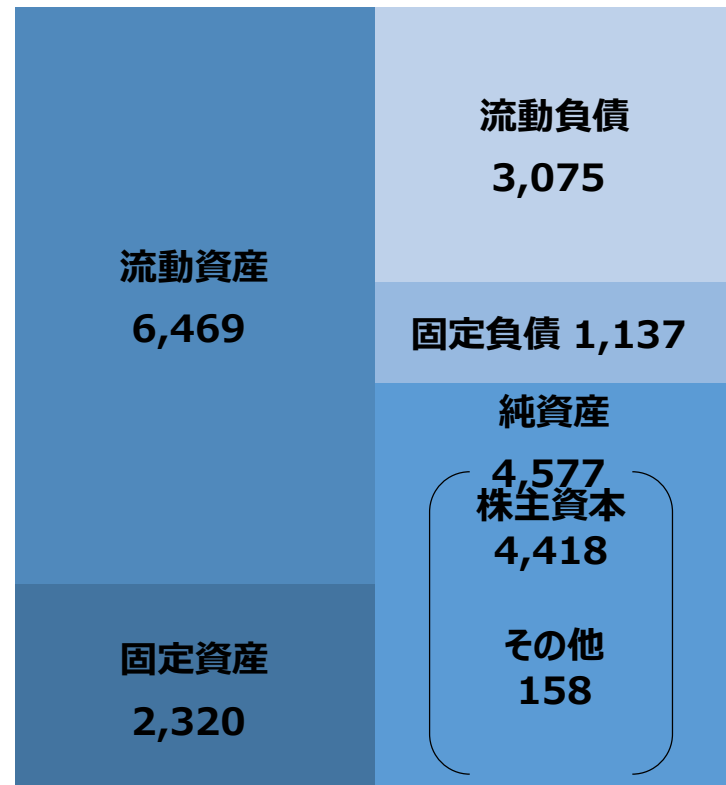
【2021年3月末】

【2021年9月末】

(単位：百万円)

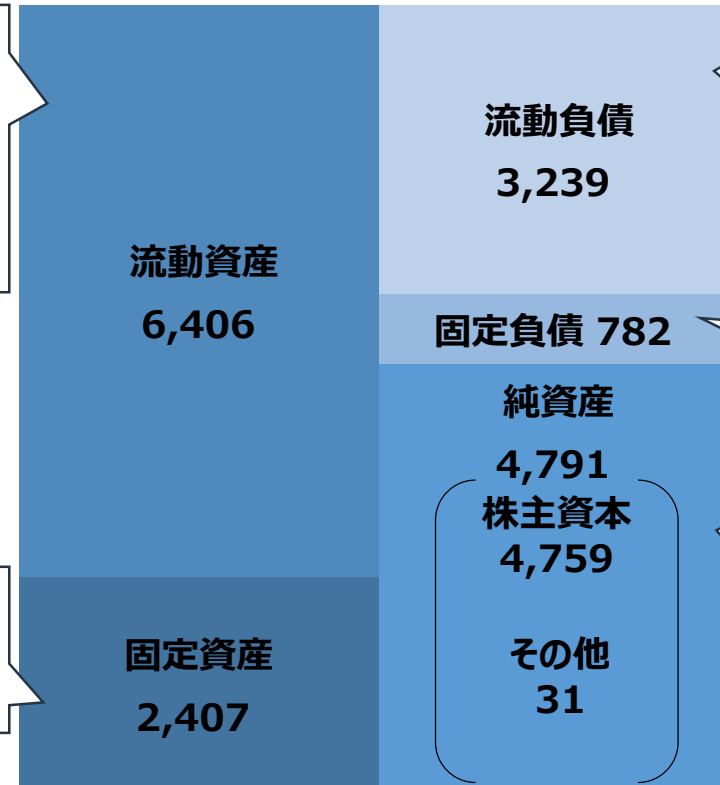
資産合計 <b>8,790</b>	負債・純資産合計 <b>8,790</b>
----------------------	--------------------------

資産合計 <b>8,814</b>	負債・純資産合計 <b>8,814</b>
----------------------	--------------------------



現金及び預金：△65  
受取手形、売掛金及び  
契約資産：△105  
棚卸資産：+180  
その他（流動資産）：△66

ソフトウェア：+104  
のれん：△7  
投資有価証券：△46



買掛金：△43  
1年内返済予定の  
長期借入金：△147  
未払法人税等：+414  
賞与引当金：+26  
その他（流動負債）：△74

長期借入金：△325  
繰延税金負債：△42

自己株式：△18  
その他有価証券評価差額金：  
△126  
利益剰余金：+322  
親会社株主に帰属する四半期  
純利益：+394  
配当金の支払：△71

資産の部

負債・純資産の部

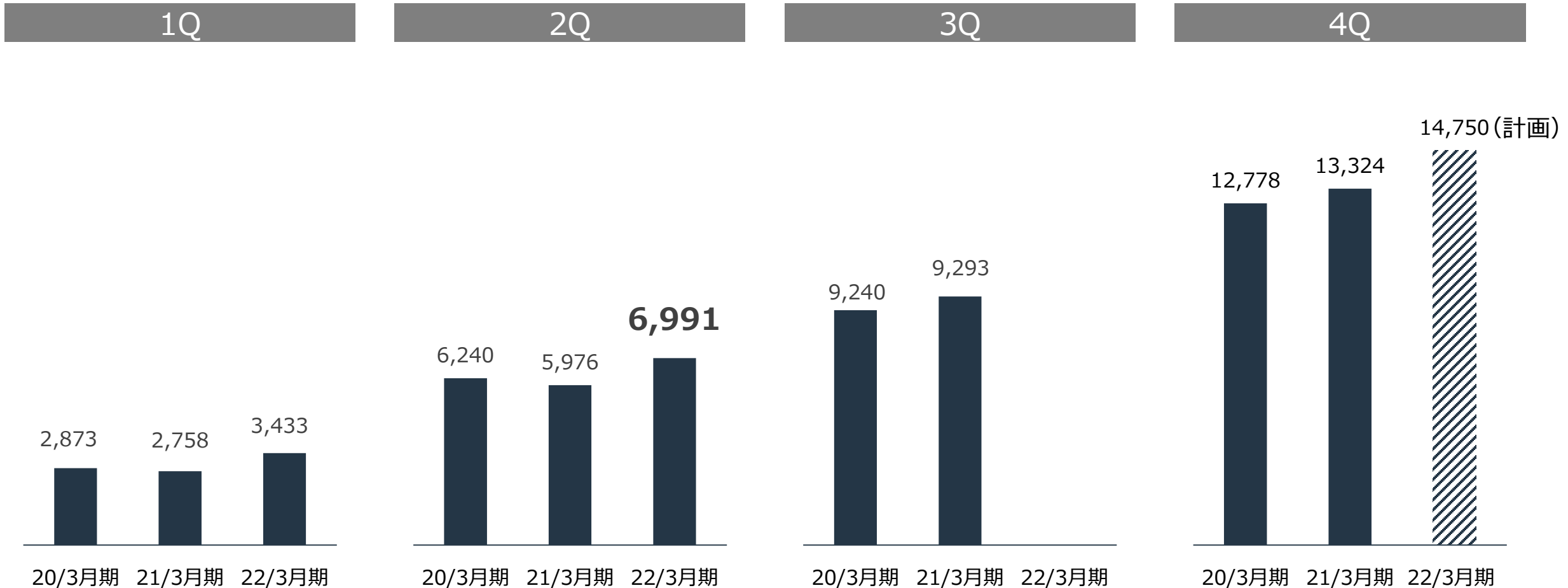
資産の部

負債・純資産の部

# 四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

## デジタルマーケティング事業、ITインフラ事業ともに通期計画達成に向けて順調

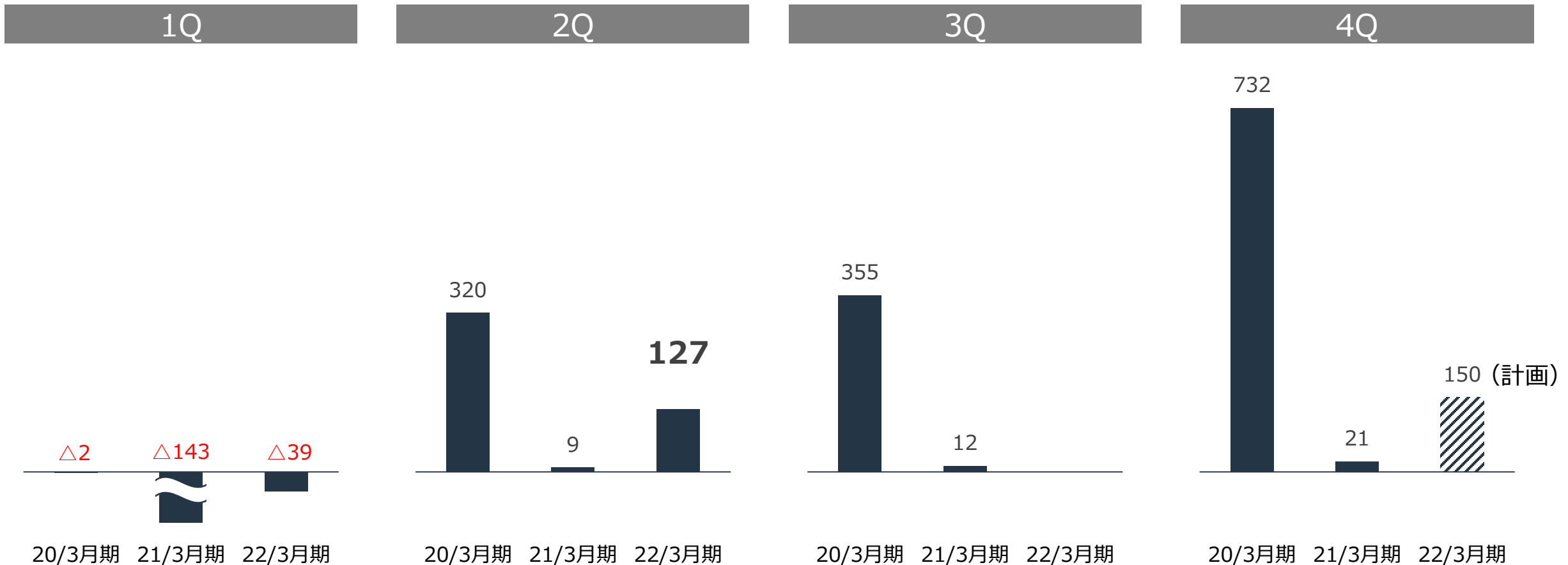
(単位：百万円)



※22/3月期3Qの計画は公表しておりません。

## デジタルMの広告費の投資時期の四半期ズレもあり期初計画を上回る営業利益

(単位：百万円)



※22/3月期3Qの計画は公表しておりません。

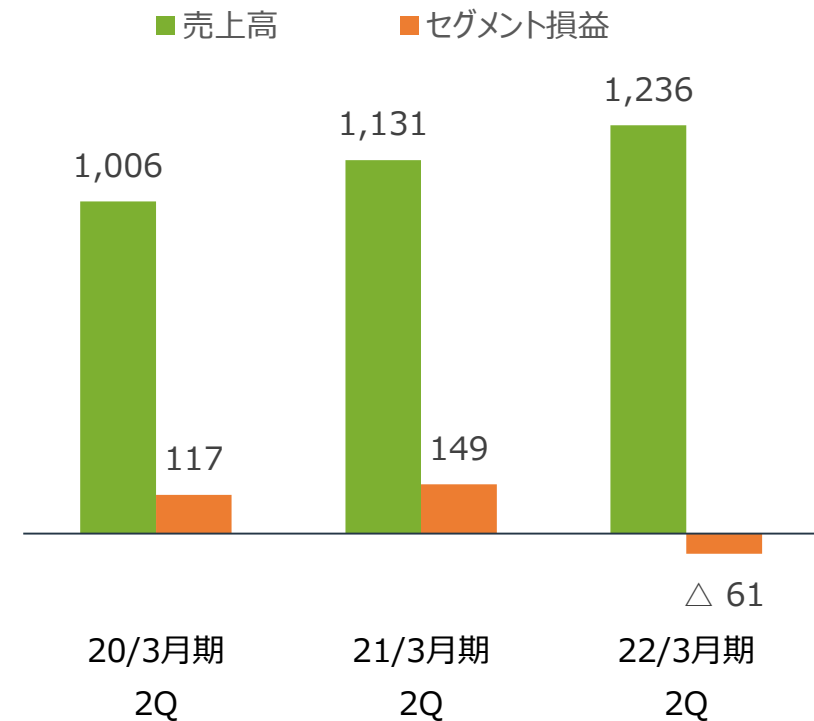
# セグメント別概況

**売上** : SaaSサブスクリプションの売上において好調に推移し、ストック売上が成長。フローはWEB制作が未達  
**セグメント利益** : 開発費、広告費を予定通り大幅投資させている影響により前期からマイナス

(単位：百万円)	22/3月期 2Q	21/3月期 2Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	<b>1,236</b>	1,131	+105	+9.3
ストック売上	<b>934</b>	746	+188	+25.2
フロー売上	<b>302</b>	385	△83	△21.6
セグメント利益	△ <b>154</b>	40	△195	-
本社経費等負担額	△ <b>93</b>	△108	+14	-
負担額控除前 セグメント利益	△ <b>61</b>	149	△210	-

(単位：百万円)

## 四半期業績比較



※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前



## 商品拡充し、顧客課題に応じた「商品購入・導入」が手軽に出来る強みを生かしたクロスセル戦略



Cloud CIRCUSは、「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現するSaaSツール群の総称ブランド

**無料で、簡単に、導入後すぐ、プロ仕様設定で使えるMA**

- 誰でも使いこなせるシンプル設計
- 高い支持を得る丁度良い機能

**サービス利用後の顧客不満への対応への支援を行うサービス**

- 顧客不満を検知し満足度向上へのアクションを支援

**無料から簡単に作れる顧客体験を向上させるチャットボット**

- 無料で簡単、チャット作成機能
- 入力フォーム変更

**安価に簡単にARが作成出来るサービス**

- AR簡単生成・作り放題機能
- アクセスログ解析機能

**専用アプリ無しにARを楽しめるコンテンツ作成が出来るサービス**

- AR認識技術において特許取得
- 有名企業とのコラボ展開実施

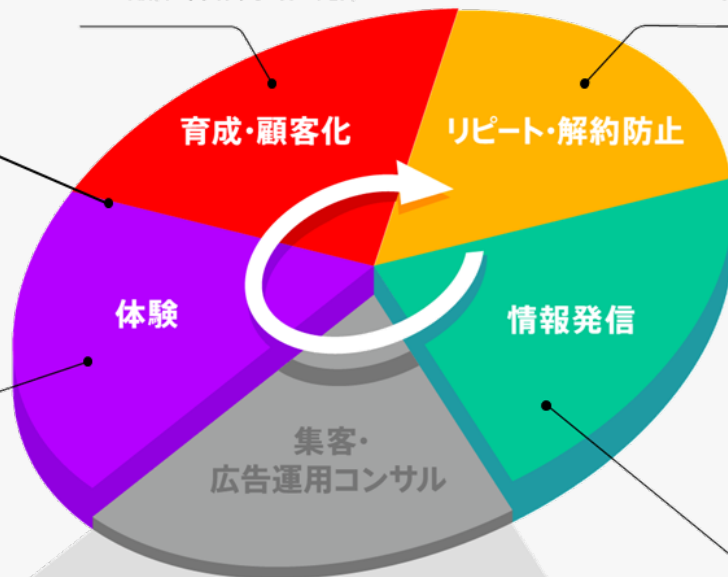
**IZANAI**  
チャットボット

**COCOAR**  
ARアプリ

**LESSAR**  
ウェブAR

**BowNow**  
MA(マーケティングオートメーション)

**Fullstar**  
CSM(カスタマーサクセスマネジメント)



**ActiBook**  
電子ブック・動画共有

**BlueMonkey**  
CMS&オウンドメディア構築

**AppGoose**  
アプリ運用

**Plusdb**  
データベース構築

**creca**  
スマホ用LP

**PDFデータを電子ブックにし分析運用が出来るサービス**

- 電子ブックの配信を思うがままに行えるサービス

**使い易さで脅威の継続率を持つ法人向けWEB運用システム**

- 1600社導入、継続率99.6%
- 有料CMSシェア国内3位

**誰でも簡単にアプリが作成・運用が出来るサービス**

- アプリ簡単作り放題機能
- ユーザー分析機能

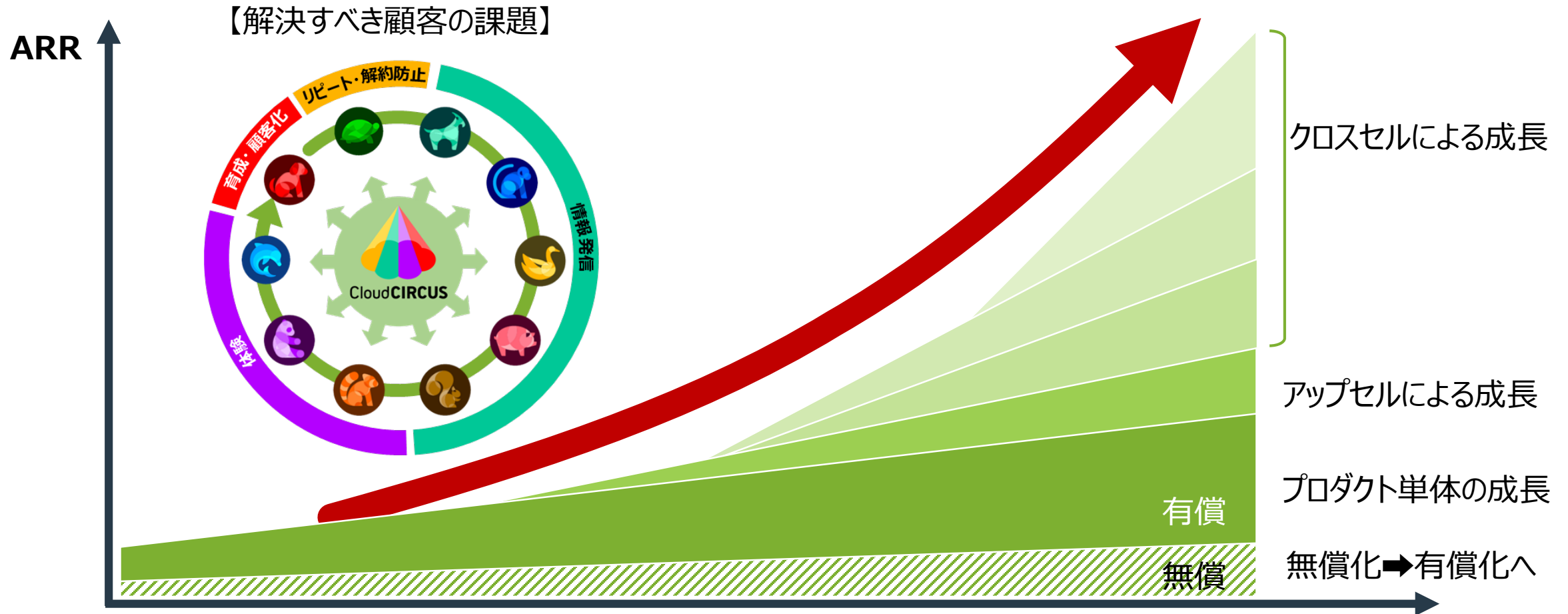
**開発不要で作れるWEB向けデータベースソフト**

- CMS Blue Monkeyと連携導入される有用サービス

**専門知識無しに誰でもスマホサイトを作成出来るサービス**

- 圧倒的に簡単に作成出来る使い易さが支持獲得

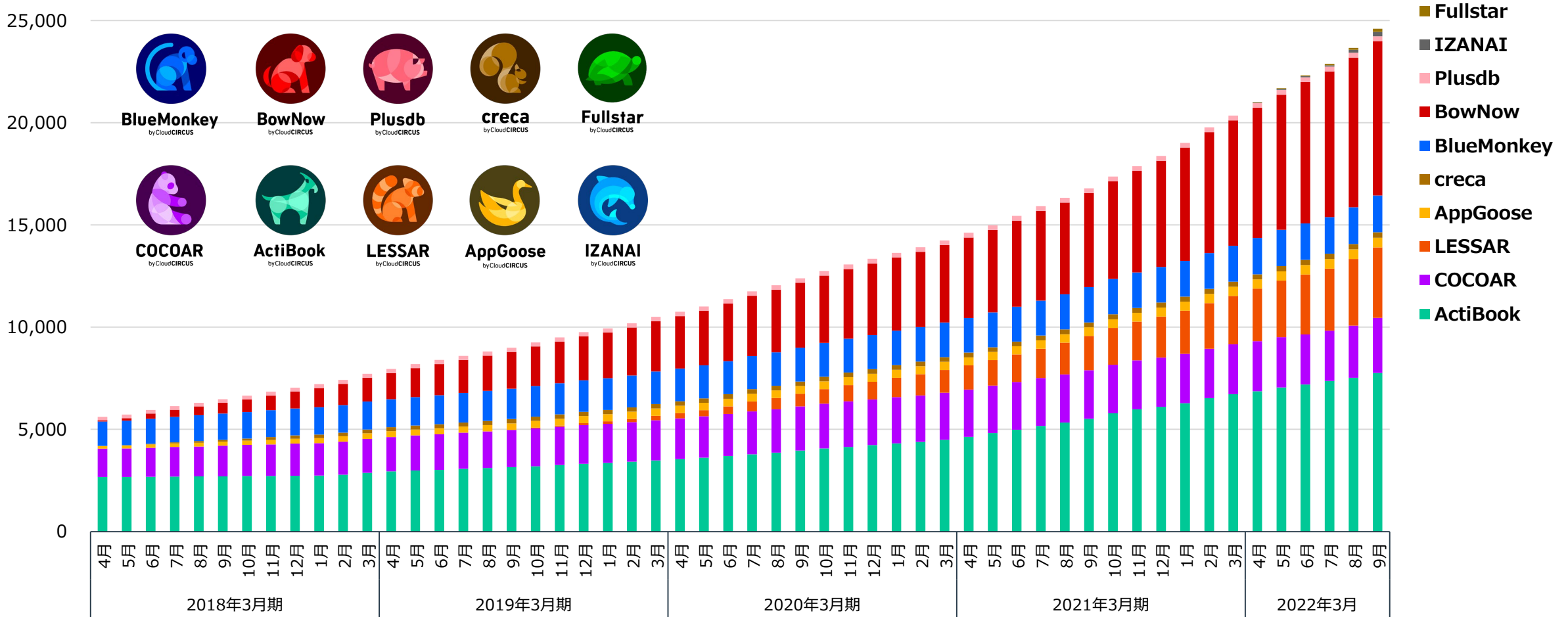
## Cloud CIRCUSのプログラムによるクロスセルで成長を実現



# 全プロダクト導入件数（2017年4月～2021年9月）

累計24,000件以上の導入

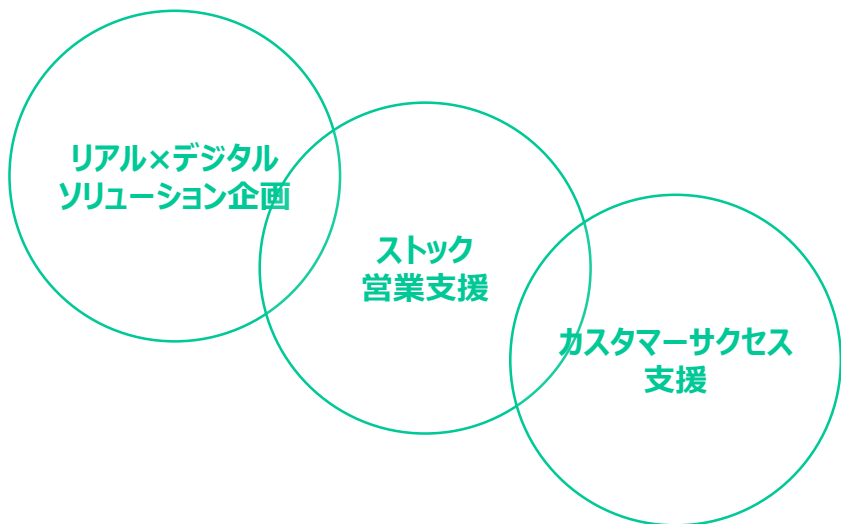
※プレミアム含む



## パートナーセールス事業 △

売り切り型からサブスクリプション型モデルへの移行が進んでいるものの、一部の商材の新規獲得に伸び悩む

**MarketingでCreativeの価値を上げる**  
クリエイティブ企業のデジタル化を支援



## BtoBマーケティング事業 ◎

約60%の売上比率を占め、新規獲得及びクロスセルが堅調に推移し、順調にMRRが進捗

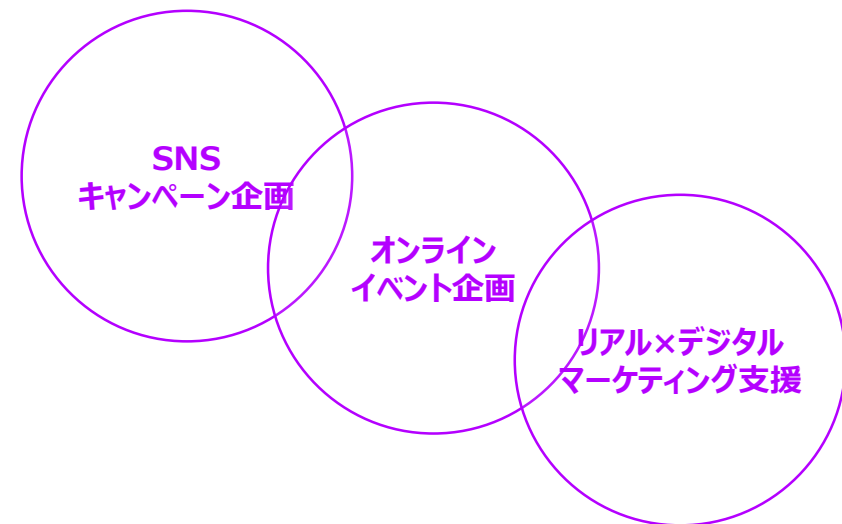
**マーケティングの力で、世の中をもっと楽しく！**  
マーケティング×エンターテインメントを提供

- ホームページ制作
- 記事作成
- 広告運用代行
- SEO対策
- コンテンツマーケティング支援
- SNSコンサルティング
- Webコンサルティング
- MAコンサルティング
- 営業支援コンサルティング
- カスタマーサクセスコンサルティング
- SaaS企業特化コンサルティング
- インサイドセールス支援コンサルティング
- インサイドセールスBPO

## BtoCマーケティング事業 ○

プロダクト開発および販売体制が整い始め、解約率が低く、MRRが順調に進捗

**FUN MAKE FAN**  
支持され、愛され、長く売れ続けるために

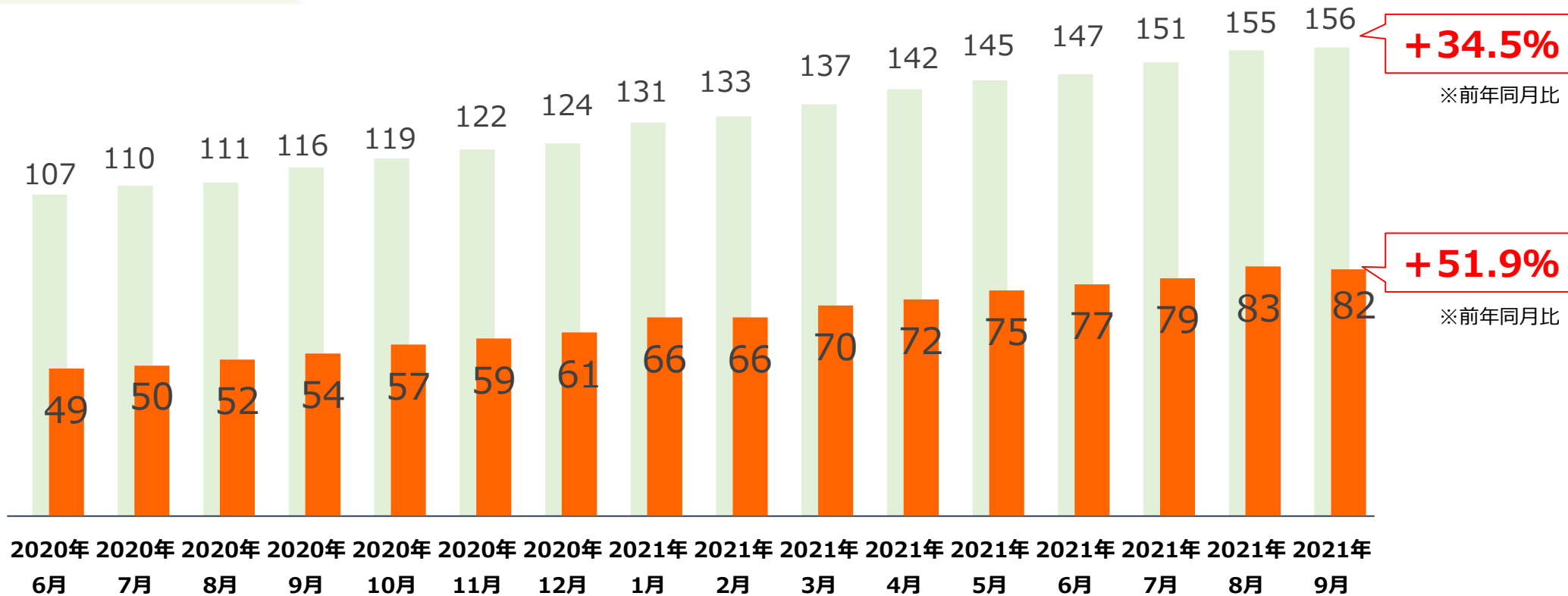


## Cloud CIRCUSプロダクト MRR

9月に一部の商材でクロスセルが伸び悩んだが、新規受注は順調に推移

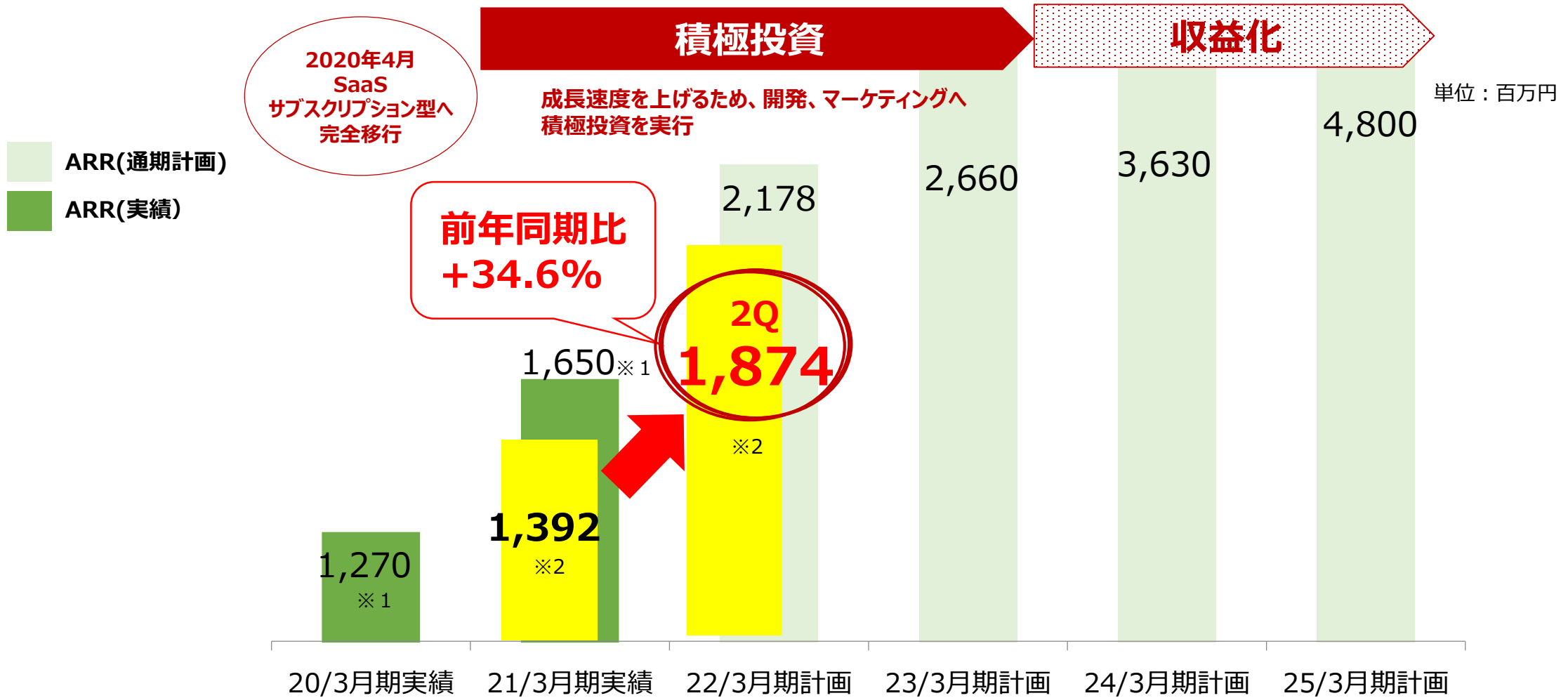
(単位：百万円)

■ MRR  
■ クロスセルMRR



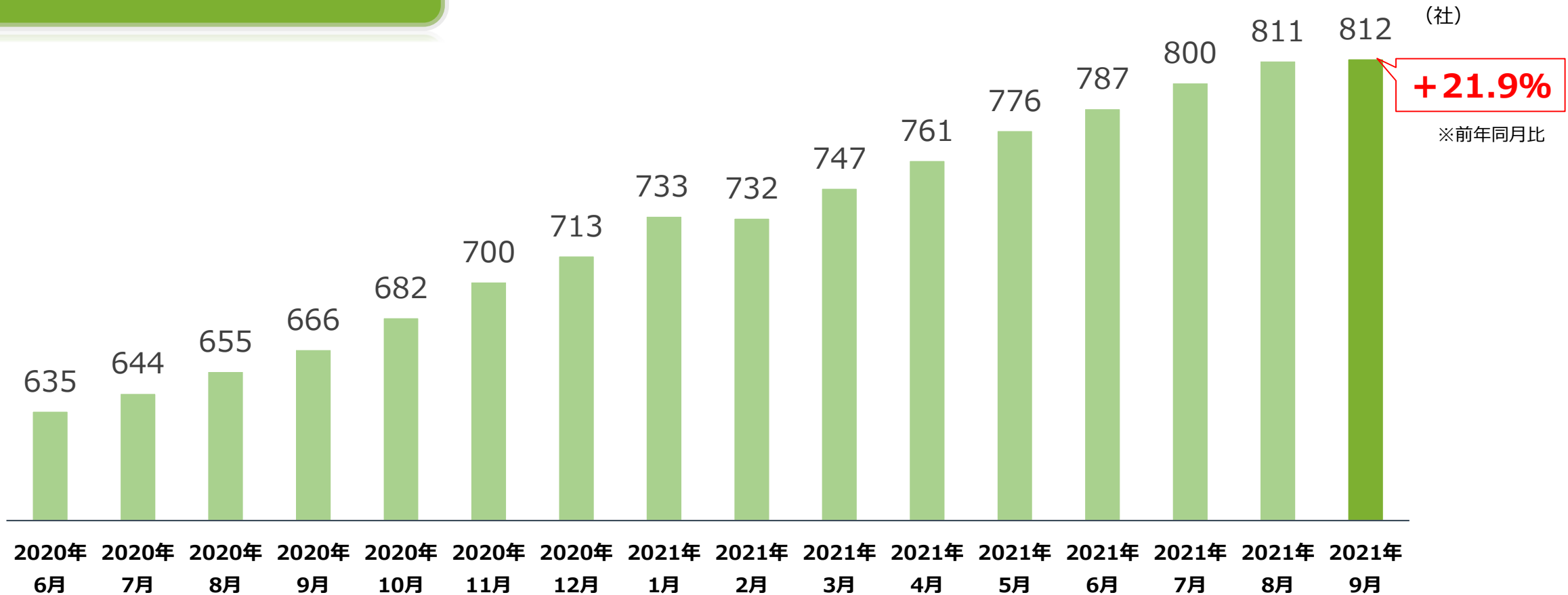
※クロスMRR:2商材以上契約のMRRを算出

## MRRが順調に積み上がり、ARRは通期計画通りに進捗見通し



## 2商材以上の取引社数

9月に一部の商材でクロスセルが伸び悩んだが、前期同期比+21.9%  
10月以降のクロスセルは順調に推移する予測



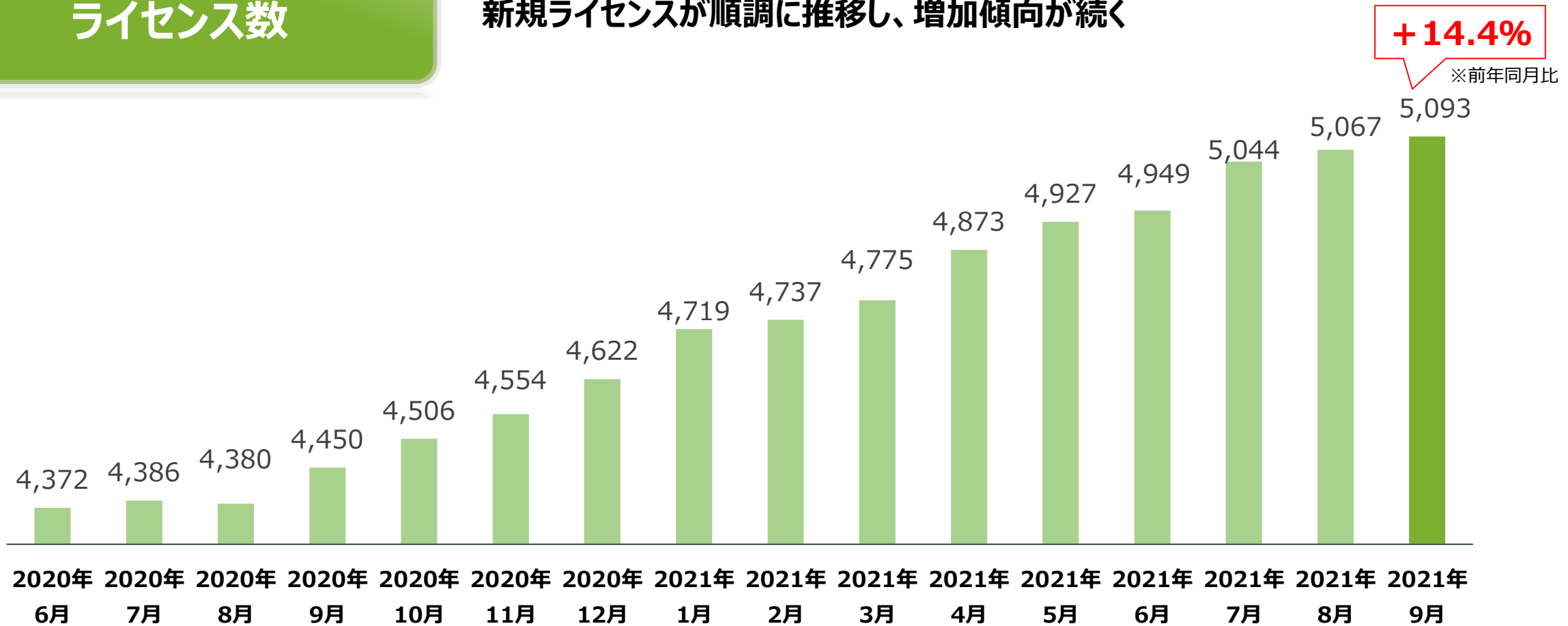
+21.9%

※前年同月比

※2商材以上を約している社数を算出

## ライセンス数

新規ライセンスが順調に推移し、増加傾向が続く



※ライセンス数：各四半期期末に売上が計上されたライセンス数をカウント

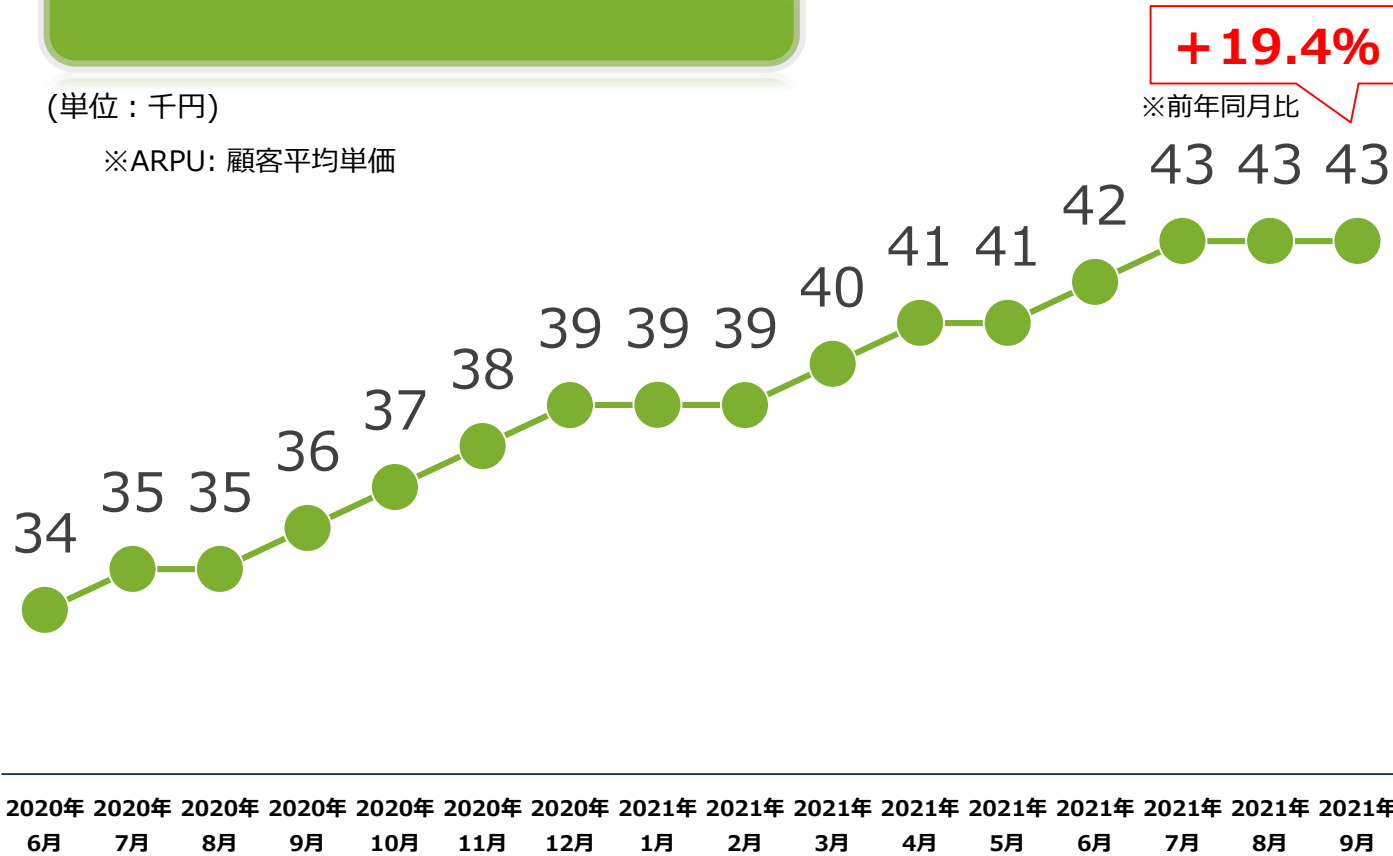


## ARPU

(単位：千円)

※ARPU: 顧客平均単価

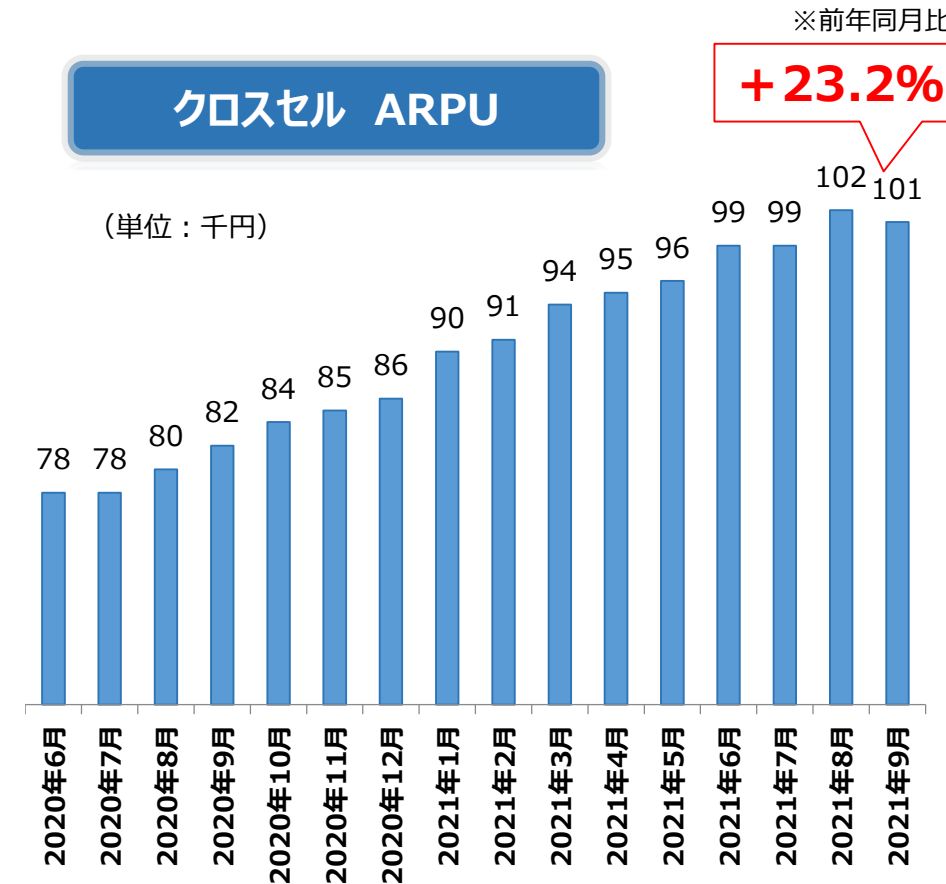
新規ライセンスが増加し、安定的にARPUが推移



※MRR/月末契約社数

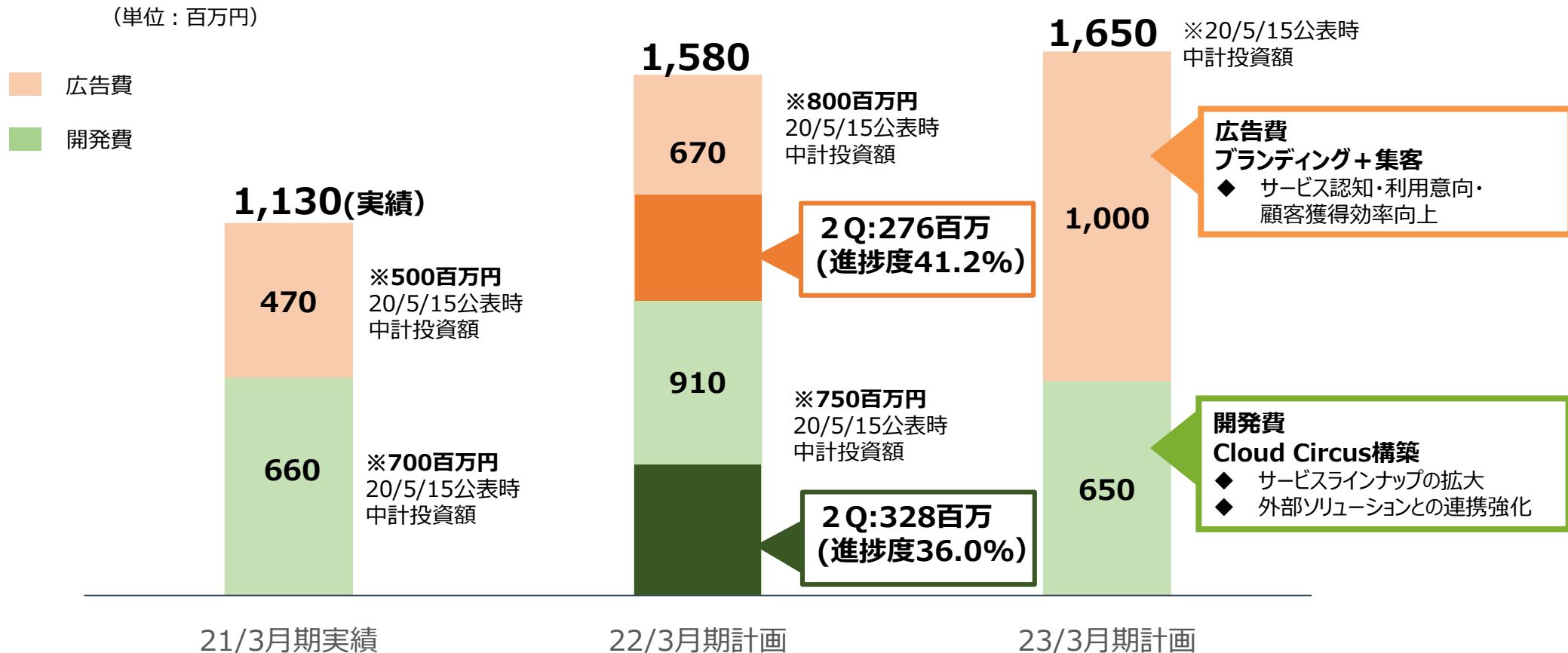
## クロスセル ARPU

(単位：千円)



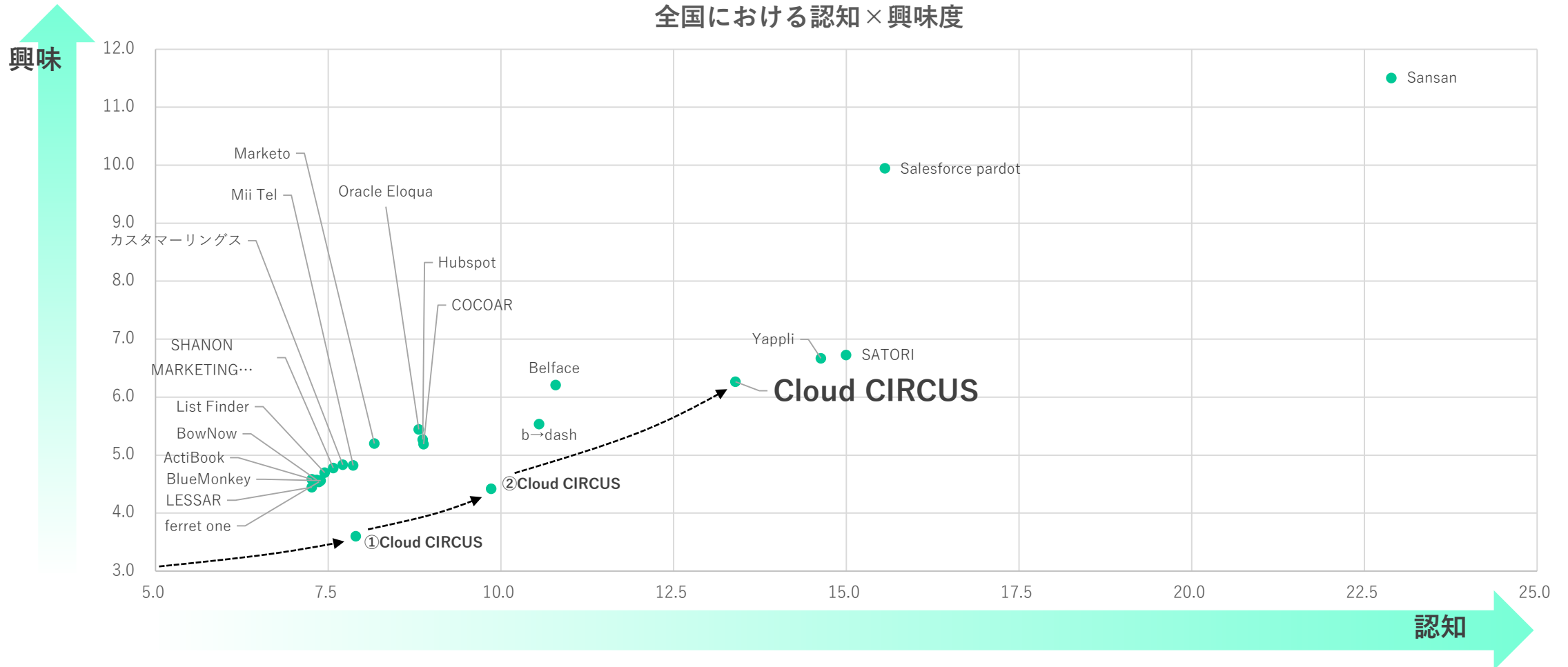
※クロスセルMRR/月末における2商材以上契約している社数

## 開発のスピードを加速させる為、前期を大きく上回る開発投資 引き続きTVCMをはじめとする広告宣伝を強化



# ブランド認知・興味ポジションの進捗

全国における認知×興味度



調査日21年7月5日-6日 N=10000 人に調査を実施し、N=8728人の会社員を調査母数とする

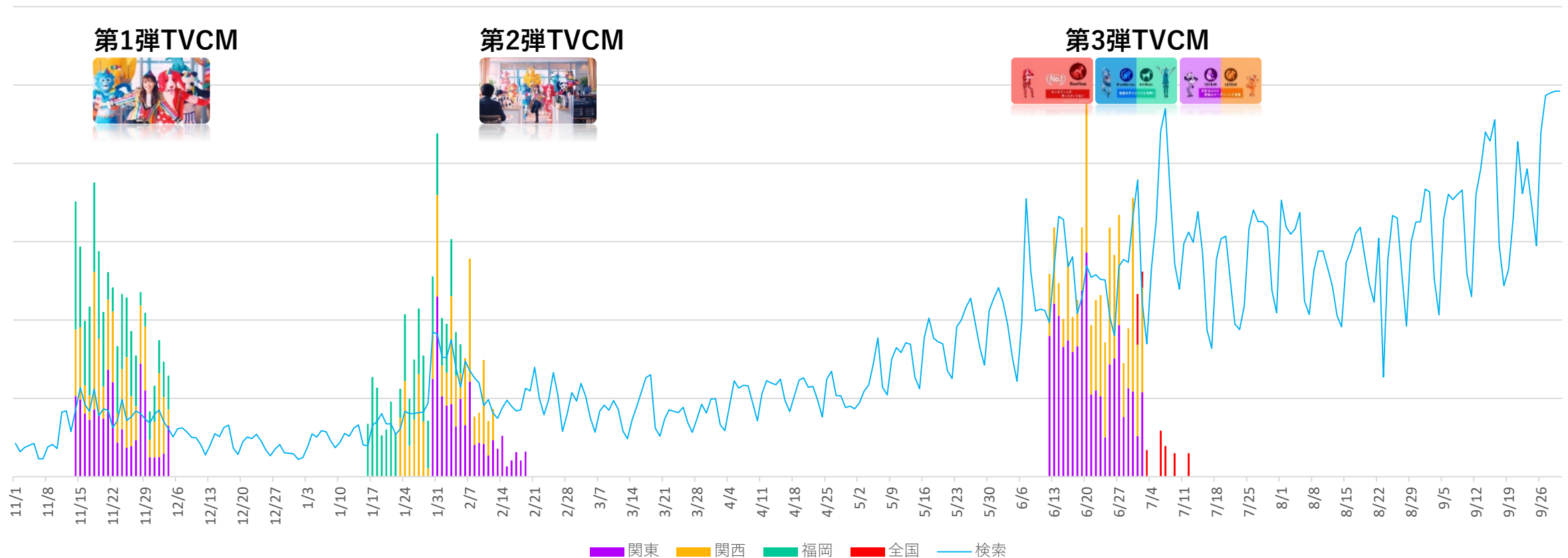
# 「検索によるサイト表示数」推移

第3弾TVCMを6月12日～7月2日に関東・関西に、また全国放映も実施。  
その後も検索時サイト表示数は大きく増加傾向

「Google検索結果のサイト表示数」と「TVCM投下量」

(GRP)

(表示数)

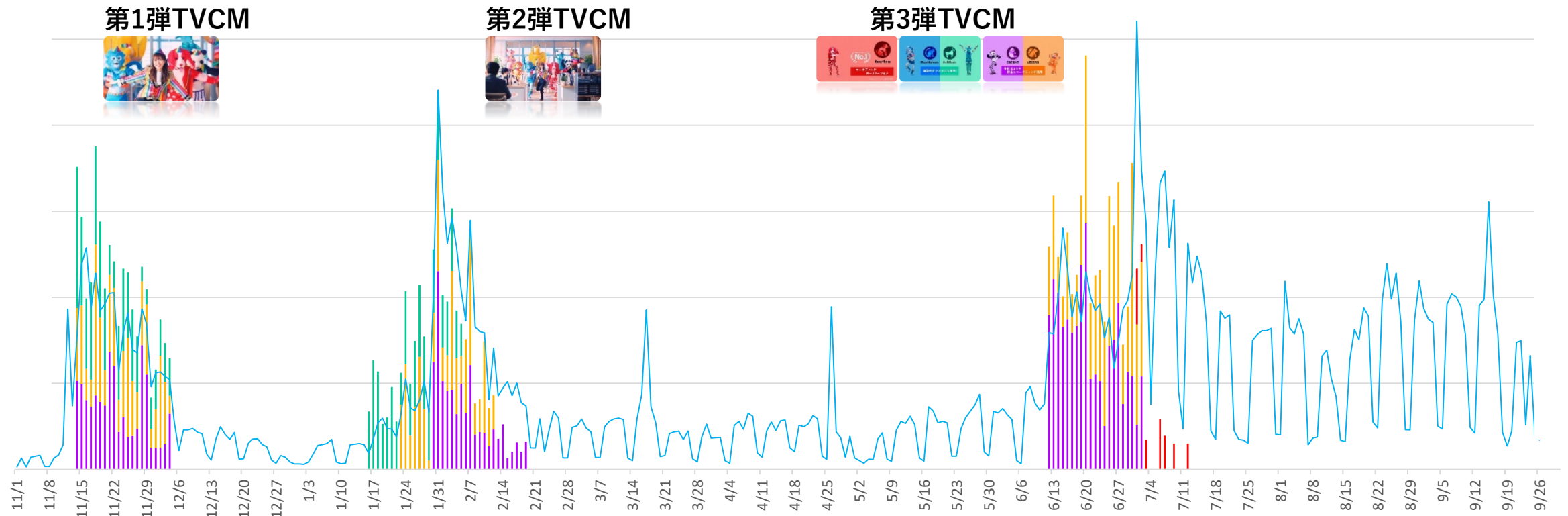


## サイト自然訪問数の水準も継続して大きく引き上がっている

「サイト自然訪問数推移」と「TVCM投下量」

(GRP)

(訪問数)

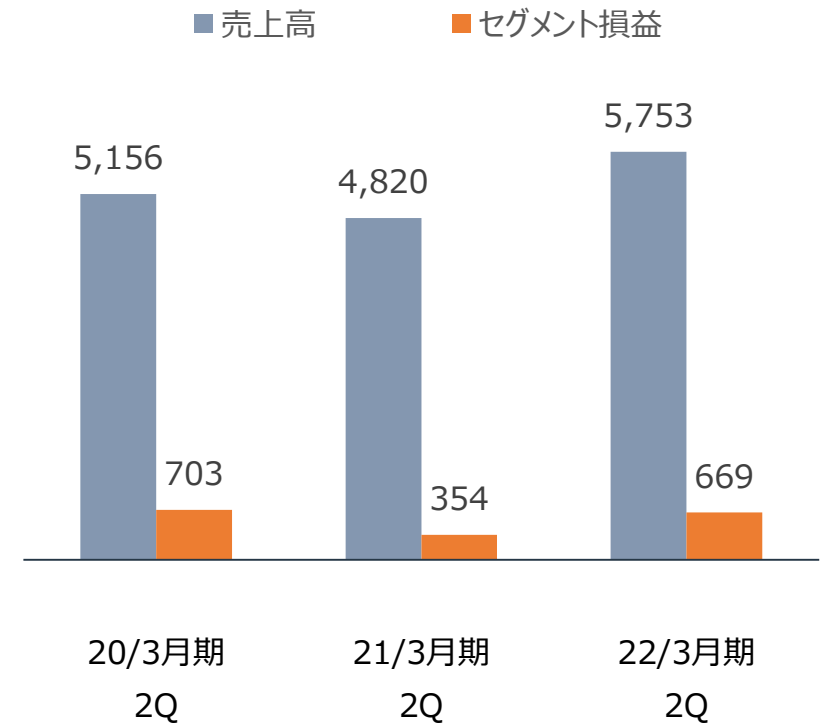


**売上** : 和歌山コールセンターやカスタマーサクセス部門と営業との連携強化により、前期から大幅に増加  
**セグメント利益** : 退職の人員費圧縮影響やシステム関連費用など下期に後ずれした影響もあり営業利益が増加

(単位：百万円)

(単位：百万円)	22/3月期 2Q	21/3月期 2Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	<b>5,753</b>	4,820	+933	+19.4
ストック売上	<b>2,510</b>	2,017	+493	+24.4
フロー売上	<b>3,243</b>	2,803	+440	+15.7
セグメント利益	<b>343</b>	△13	+357	—
本社経費等負担額	△ <b>326</b>	△368	+42	—
負担額控除前 セグメント利益	<b>669</b>	354	+315	+88.9

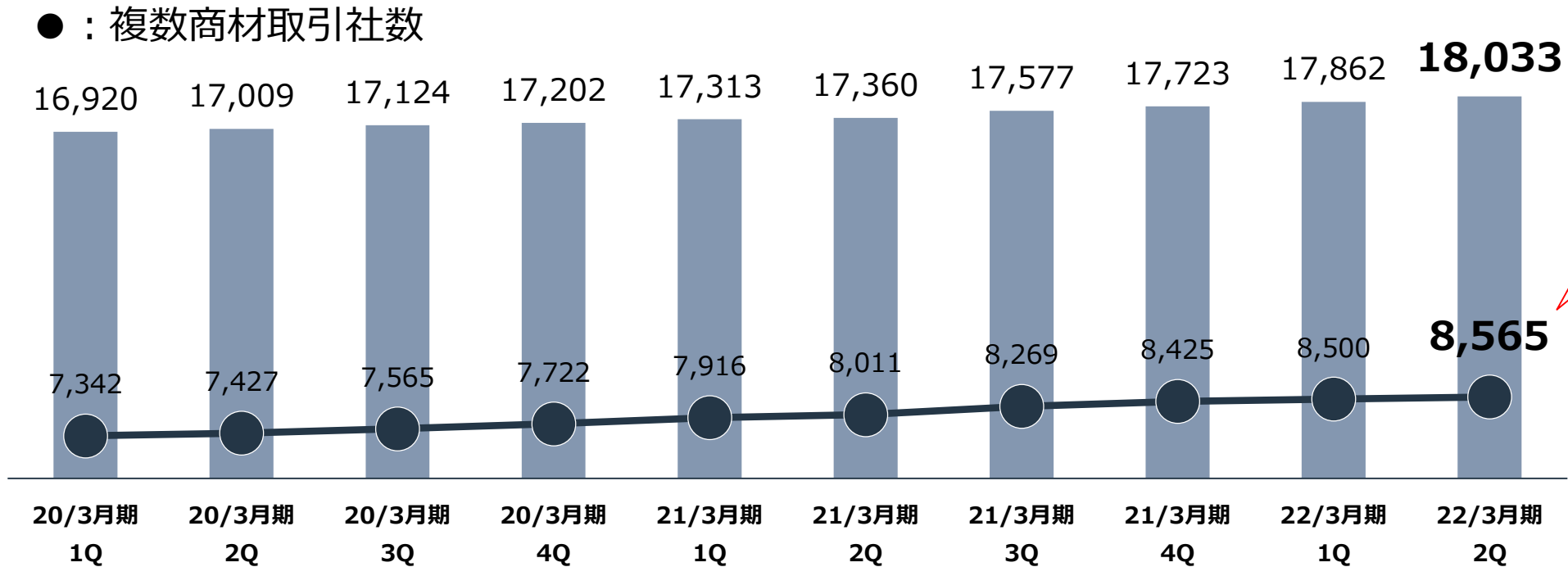
## 四半期業績比較



※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

## ストック契約・複数商材取引社数

ストックにおける取扱社数は順調に増加  
複数商材取引社数割合 47.5%



**+673社**  
**(+3.9%)**

※前年同期比

**+554社**  
**(6.9%)**

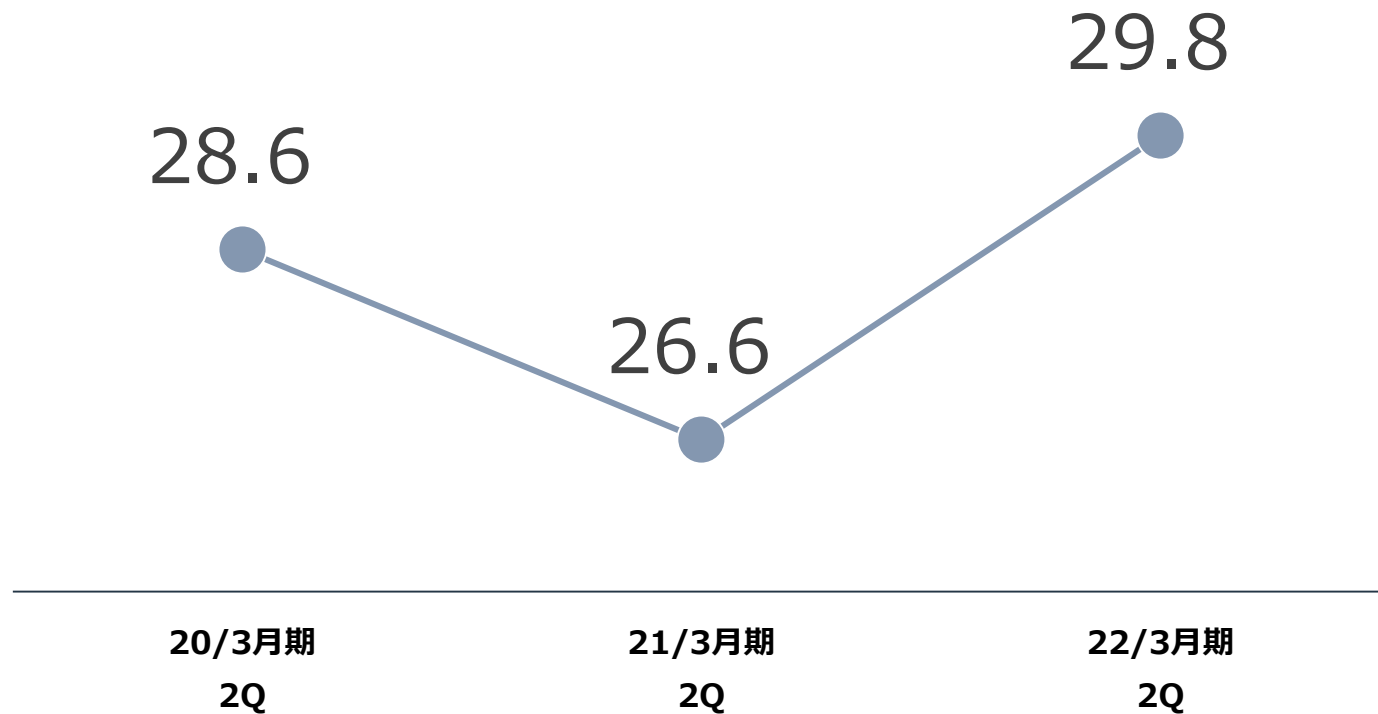
※前年同月比

※四半期期末の取引社数と2商材以上を取引している社数を算出

## 営業 1 人あたり売上高

新型コロナウイルス感染症拡大前の水準超え  
営業一人あたりの売上高は増加

(単位：百万円)



売上高累計 / 平均人員数※

※四半期の合計人員の平均



# 2022年3月期 通期業績見通し

# 2022年3月期 通期業績見通し

経常利益 : 上期において営業利益の増加に加え、持分法会社の増益50百万円や投資事業運用益54百万円の増収の影響

当期純利益 : 上期における関係株式会社の売却益416百万円や投資有価証券売却益148百万円の影響

(単位:百万円)	2021年3月期 実績	8/25公表時 2022年3月期 通期見通し	11/9公表 2022年3月期 通期見通し	予想増減	予想増減比	前年同期比
売上高	13,324	14,750	<b>14,750</b>	-	+0%	<b>+10.7%</b>
営業利益	21	150	<b>150</b>	-	+0%	<b>+614.3%</b>
経常利益	70	150	<b>300</b>	+150	+100.0%	<b>+328.6%</b>
親会社株主に属する 当期純利益 (損失△)	△130	140	<b>405</b>	+265	+189.3%	-

# Appendix

## 1. トピックス資料

## 2. Cloud CIRCUS プロダクト紹介

7月	デジタルM	スターティアラボ株式会社とMtame株式会社が合併及び商号変更し、クラウドサーカス株式会社としてスタート
	デジタルM	クラウドサーカス社名変更キャンペーン（第1弾、第2弾）実施
8月	コーポレート	2022年3月期第2四半期連結業績予想、並びに通期連結業績予想を修正
	ITインフラ	スターティアレイズのRPA「RoboTANGO」、「Chatwork DX相談窓口」の提案サービスとして提供開始！
	ITインフラ	C-design、テレワーク推進キャンペーン開催。cocrea電子署名サービス、9月末まで無償提供
9月	デジタルM	まち歩き環境向上を図る熊本市の施策、99カ所の観光案内サインにクラウドサーカスのAR「COCOAR」が採用
	ITインフラ	C-designの業務支援プラットフォーム「cocrea」会員サイトをリニューアル、土業オンライン相談の機能拡充
	デジタルM	クラウドサーカス、無料オンラインカンファレンス『Marketing CIRCUS DAY Autumn 2021』開催（9月15日）
	デジタルM	クラウドサーカス、ABW（アクティビティ・ベースド・ワーキング）を取り入れて東京本社オフィスを刷新！ハイブリット型の勤務で、「働くに楽を。」の実現を目指す
	ITインフラ	事業譲受により顧客基盤拡大 民事再生中の2社（宮城県、福島県を中心に全国約5,000社の顧客基盤を有する）より事業譲受

## まち歩き環境向上を図る熊本市の施策、 99カ所の観光案内サインにクラウドサーカスのAR「COCOAR」が採用



AR  
まちあるき!  
AR CITY INFO

気になる案内先をチェック!

- ① COCOAR アプリ(無料)をダウンロード。
- ② アプリを起動して、スマートフォンを案内板にかざしてください。

① Download the COCOAR app (free).  
② Launch the app and hold your smartphone over the information board.

COCOAR

Download on the App Store  
GET IT ON Google play

### ■ 活用内容

熊本城、水前寺成趣園周辺など、熊本市内に設置されている99カ所の観光案内サイン「COCOAR」が活用されています。仕組みは、COCOARアプリ(無料)をダウンロードし、観光案内サインをかざすと、案内サインに表示されている数カ所の行き先が画像と紹介文(日本語・英語)でスライド式に表示されます。また、熊本市の公式観光WEBサイト [URL:https://kumamoto-guide.jp/](https://kumamoto-guide.jp/) のリンクが表示される仕組みになっています。

尚、本件は、熊本市内で主に看板制作をする株式会社アートスペース(本社:熊本県、代表:村田洋)にてデジタルマーケティングSaaS「Cloud CIRCUS」のクリエイティング企業向けパック「Cloud CIRCUS for Creative」をご導入いただき採用に至りました。

## C-designの業務支援プラットフォーム「cocrea」会員サイトをリニューアル 士業オンライン相談の機能拡充

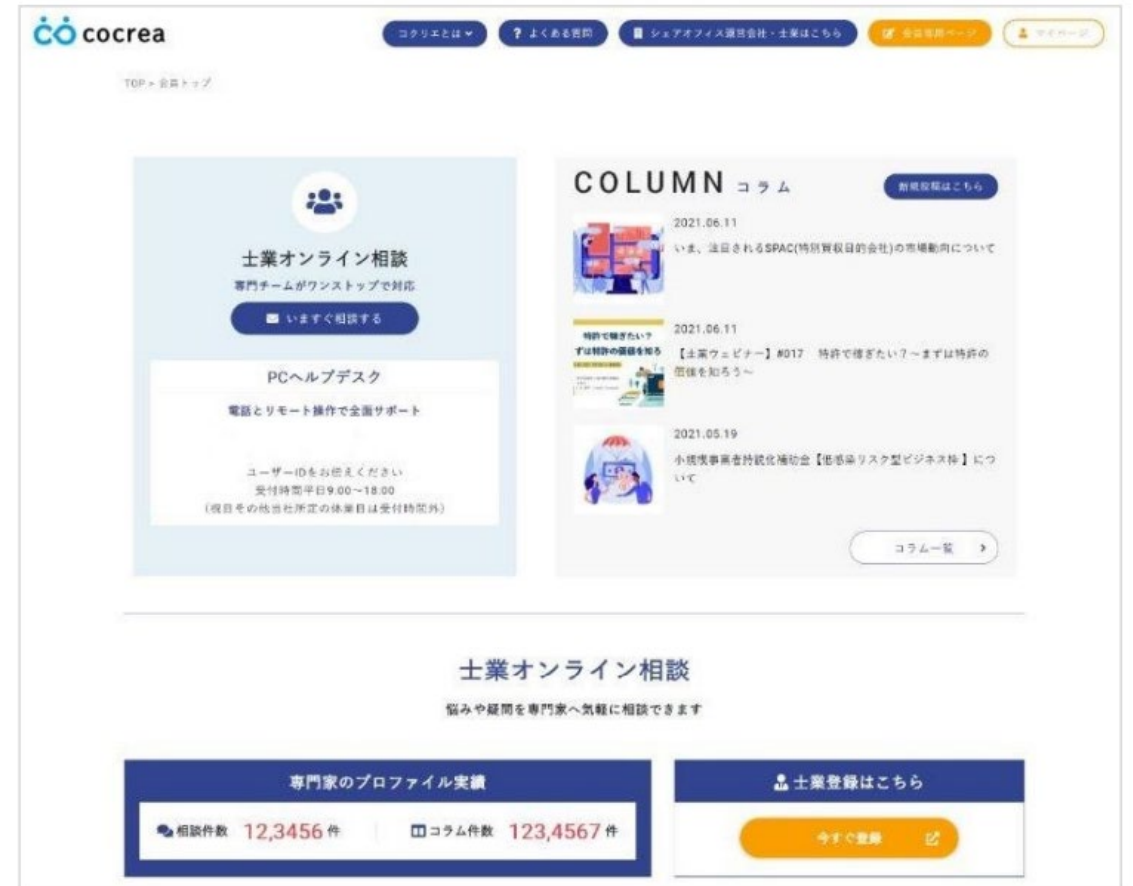
ユーザーの意見をもとに、使いやすい構成へ改善、中でも「士業オンライン相談」はユーザーの利用頻度が高いことから重点的に機能拡充しました

会員ページのリニューアル内容

- ① 1つの相談(質問)に対し、複数の士業からのコメント(回答)が可能に
- ② 全ての「士業オンライン相談」の履歴が閲覧可能に
- ③ 「士業オンライン相談」へベストアンサー機能を追加

### ■ 業務支援プラットフォーム「cocrea」について

「cocrea」は、経営課題を解決するコンテンツを集約した業務支援プラットフォームサービスです。ユーザーは、経営全般の課題やPCの利用方法など各分野の専門家からサポートが受けられる他、共創パートナーを募集する自社PRやマッチング申請を行うことができます。C-designが創業した2020年7月から提供開始し、スタートアップ期から成熟期まで様々なステージの企業や個人事業主を中心に現在300以上のユーザーにご利用いただいています。<https://cocrea.design/about/>



## クラウドサーカス、無料オンラインカンファレンス 『Marketing CIRCUS Day Autumn 2021』開催 (9月15日)

『Marketing CIRCUS DAY Autumn 2021』は、Cloud CIRCUS (クラウドサーカス) が主催する、普段からマーケティングに取り組んでいる・これから取り組もうとしている方へ、マーケティングに対する知識や課題解決のヒントを見つけていただけるオンラインカンファレンスです。

### ■『Marketing CIRCUS DAY Autumn 2021』概要

カンファレンス名 : Marketing CIRCUS DAY Autumn 2021  
テーマ : 日本企業が実践し、成果に繋げる、デジタルマーケティング  
主催 : クラウドサーカス  
日時 : 2021年9月15日(水)11:00-18:25  
開催方法 : オンライン開催  
参加費 : 無料



## クラウドサーカス、ABW（アクティビティー・ベースド・ワーキング）を取り入れて東京本社オフィスを刷新！ハイブリット型の勤務で、「働くに楽を。」の実現を目指す

業務に応じて最適な場所が選べる ABW の思想に基づきオフィスを刷新しました。クラウドサーカスは、自社の働き方における変革も進めることで、本年7月の社名変更と共に掲げているリブランドメッセージ「働くに楽を。」の実現を目指して参ります。



集中席



可動式デスクからの視点



窓際デスクからの視点



サーカスからの視点



可動式デスクからの視点



会議室



ファミレスからの視点



アクセスマップ



ソファからの視点



ラウンジチェアからの視点



カウンターからの視点



エントランスからの視点



## 事業譲受により顧客基盤拡大 民事再生中の2社（宮城県、福島県を中心に全国約5,000社の顧客基盤を有する）より事業譲受

スターティアリード株式会社を譲受会社として、民事再生手続中の株式会社Sharp Document 21yoshida、同じく民事再生手続中の株式会社吉田ストアの両社が営むITインフラ関連事業を譲受。

本件事業譲受により、当社グループにおけるITインフラ関連事業の売上拡大、顧客拡大、全国展開に加え、仕入等コスト削減、リベート増加等が期待できる。更には、デジタルマーケティング事業へのクロスセルも期待ができる。

名称	株式会社Sharp Document 21yoshida	株式会社吉田ストア
所在地	宮城県仙台市若林区卸町東2-2-2	福島県会津若松市川原町1-9
事業内容	複合機、ネットワーク機器等のオフィス機器の販売及び保守、インターネット回線、クラウドサービス等の提供	同左
資本金	110百万円	12百万円
設立	2002年10月	1963年12月
決算期	9月	同左
売上高	2020年9月期 23億円	2020年9月期 3億円
当社との関係	資本関係、人的関係、取引関係はありません。	同左
その他	2021年7月15日に仙台地方裁判所に民事再生法の適用を申請し、同年8月10日民事再生手続開始決定を受けております。また、2021年10月29日に仙台地方裁判所より事業譲渡許可が下りております。	2021年7月15日に福島地方裁判所会津若松支部に民事再生法の適用を申請し、同年7月30日民事再生手続開始決定を受けております。また、2021年10月21日に福島地方裁判所会津若松支部より事業譲渡許可が下りております。

# Cloud CIRCUS プロダクト紹介

顧客を増やす、すべてがここに。

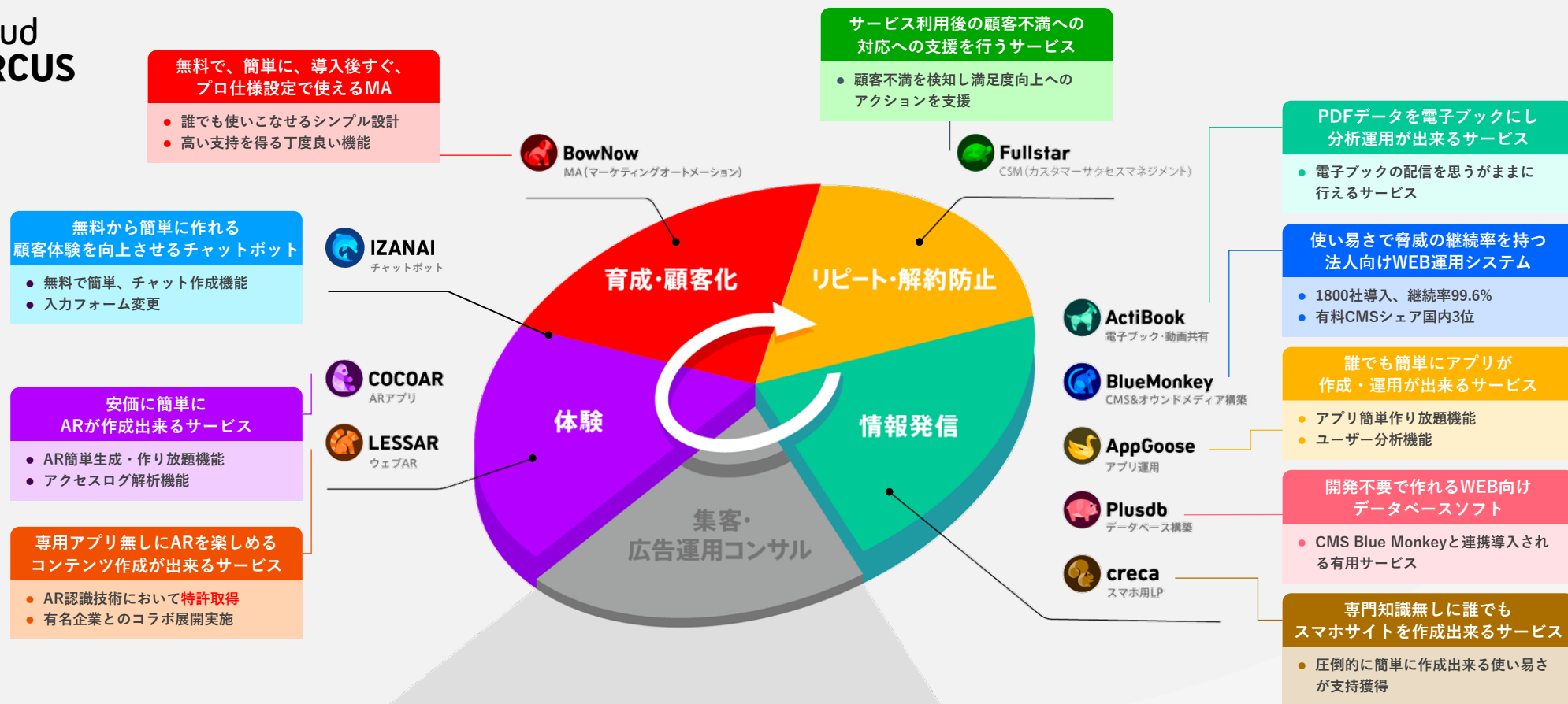


# Cloud CIRCUS

累積導入数  
**24,000**以上  
※2021年9月末時点



“ 安価で、簡単に、使いこなせる、顧客を増やす5つの課題領域「情報発信」「集客」「顧客体験」「価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現するSaaSツール群です。



# Cloud CIRCUSが解決する“マーケティングに取り組むうえで立ちはだかる3大障壁”

“ 安価で／簡単に(誰でも運用者になれる)／使いこなせる(充実したサポート)に使えるマーケティングSaaSがあれば、多くの企業が抱える3大障壁を払拭できる。

## 3大障壁

1. コストの高さ



2. 運用人材不足



3. 専門知識不足



## Solution!

安価で、簡単に、使いこなせる、  
統合的なマーケティングSaaS

# Cloud CIRCUSの特徴① オールインワンで手軽に無料で始められる。

“**無料**で  
始められる

※一部サービスはフリーミアム無し

Cloud CIRCUS（クラウドサーカス）の  
各機能のほとんどが無料で始められます。  
自社の課題に応じて自由に商品を利用することが可能。

## ■ 必要な分だけ後から課金。 ずっと無料で使える

ex1 マーケティングオート  
メーション(MA)ツール

※ 詳しくはお問合せ又は概要資料を  
ご確認ください

プラン名	フリー	エントリー	ライト	スタンダード
月額費用	¥0	¥5,000	¥20,000	¥30,000
リード数	1,000	1,000	3,000	5,000
PV数	~50,000まで PV超過後は情報が取得出来なくなります	~50,000まで PV超過後は別途費用が発生します	~50,000まで PV超過後は別途費用が発生します	~50,000まで PV超過後は別途費用が発生します
企業ログ	○ 1か月間	○	○	○
ユーザーログ	○ 1か月間	○	○	○
メール配信	×	×	○	○
フォーム	1フォーム 添付項目使用不可	1フォーム 添付項目使用可	無制限 添付項目使用可	無制限 添付項目使用可
登録ドメイン数	1ドメイン	1ドメイン	無制限	無制限
ファイル登録	100MB	100MB	1GB	1GB
Cookie取得一覧表示	×	×	×	○

“

誰でも

驚くほど**簡単**に

Cloud CIRCUS（クラウドサーカス）なら、  
デジタルマーケティング初心者の方をはじめ、  
専門知識がない方でも、誰でも簡単に利用することができます。

## ■ テキストの打ち換えは見たまま編集可能なWEBサイトツール

ex1 Webサイト構築ツール（CMS）



## ■ テンプレート機能ですぐに導入、誰でも使いこなせる機能

ex2 マーケティングオートメーション(MA)ツール



“  
絶対に使いこなせる  
サポート体制

導入前から導入後まで、  
絶対に使いこなせる為の、  
手厚いサポート体制を用意。

導入前

導入支援サポート

専任  
アドバイザー

導入支援  
コンサル  
ティング

専任アドバイザーから  
レクチャー

本格始動後

売上UPサポート

無料訪問  
サポート

有料  
コンサル  
ティング

無料  
セミナー

無料オンライン  
サポートで解決

有料コンサルティング  
で安心

困ったとき

電話・メール個別相談

コール  
センター

インフォ  
メーション

困ったときもコールセンターや  
インフォメーションで問題解決



# 10の主要プロダクト詳細

---



**BlueMonkey**  
by CloudCIRCUS



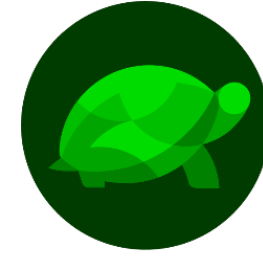
**BowNow**  
by CloudCIRCUS



**Plusdb**  
by CloudCIRCUS



**creca**  
by CloudCIRCUS



**Fullstar**  
by CloudCIRCUS



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS



**ActiBook**  
by CloudCIRCUS



**LESSAR**  
by CloudCIRCUS



**AppGoose**  
by CloudCIRCUS



**IZANAI**  
by CloudCIRCUS

“ 無料で、簡単に、導入後すぐ、プロ仕様設定で使えるマーケティングオートメーション。



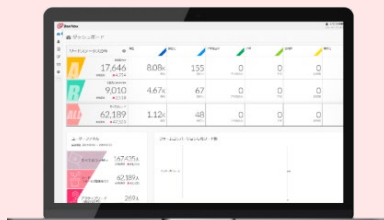
**BowNow**  
by CloudCIRCUS

国産MAツール  
シェア

**No.1**

導入社数 **7,500社以上**

無料で使える  
マーケティングオートメーション



必要なだけ後から課金  
ずっと無料で使える

¥0~

高い費用対効果が得られる

営業でもマーケでも使いこなせる  
シンプル設計



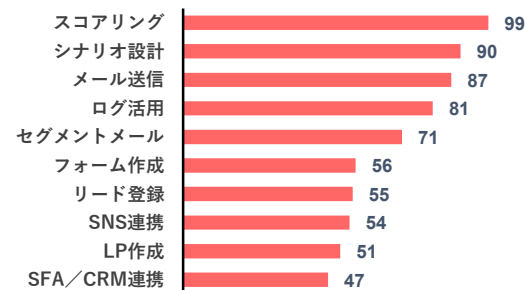
最短で成果を出せる

Webサイトに設置するだけで  
勝手に企業分析



自動でアプローチリストができる

MAで使いこなせてない機能はなんですか？



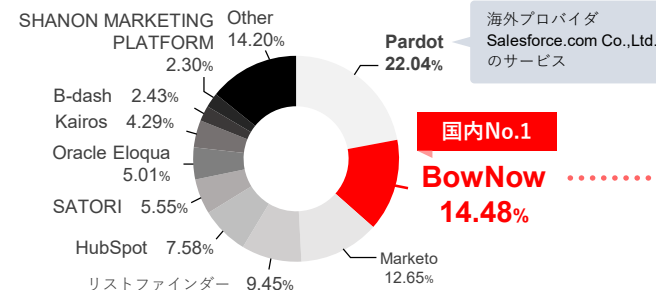
2019年10月調査

MAを導入しているマーケティング部門・営業部門に属する336名の回答から集計

多くの顧客がMAの不必要な高機能が多く使いこなせない。そして導入までの時間がかかる。

テンプレート機能で、すぐに導入出来、使いこなせる顧客視点のサービス設計！

MAカテゴリ内シェア



20年3月時点  
国内プロバイダ  
導入シェア  
**No.1**

※ Data Source: DataSign社実施調査  
約18万件(2020年2月末時点)を調査対象 2020年3月24日~3月28日  
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20200331/>



“ 1800社以上導入、99.6%の継続率の中小企業に最適なWEBサイト更新ツール。



BlueMonkey  
by CloudCIRCUS

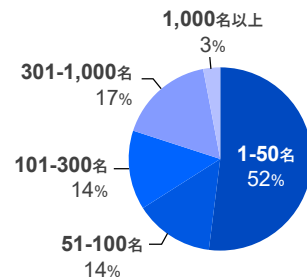
導入社数 **1,800社以上**

中小企業にちょうどいい国産CMS

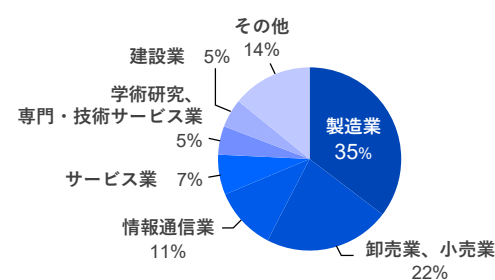
日本の中小企業の利用シーンを前提に開発され  
とても使い易く、安心サポート体制と、月額3万の導入しやすさで  
非常に高い継続率を誇るCMS

※ CMSとは、WEBサイト・そのコンテンツを運用するシステム

企業規模分布



業界分布



オフィスソフトのような操作感でWEBサイト運用が可能

使いやすさを重視

見たまま編集

HTMLの知識がなくても更新可能。使いなれたオフィス系ソフトのような操作感

CMSの編集画面は公開ページと同じ見た目のままに編集ができるため、HTMLの知識がなくてもオフィス系ソフトのように簡単に更新ができます。

ファイル管理

Webページだけでなく、利用する画像やPDFファイルもタグ付けによる管理が行えます。

ブロック管理

複数のブロックを組み合わせてページを構成するので、ページレイアウトは自由自在に変更することができます



お気に入り機能

よく使うブロックをお気に入りに登録することで、どのページでもデザイン崩れ無くページを作成できます

直観的にわかる操作アイコン

画像挿入・差し替えや、リンク貼り付けなど、直観的にわかる操作アイコンでボタン操作もストレスフリー

好きなコンテンツを簡単に追加

ダウンロードブロック



ダウンロードブロックは、見出しや表、お知らせなどページ内に追加したいコンテンツやパーツを選んで簡単に挿入できる機能です。

オウンドメディアの運用をスムーズにする

メディア機能



充実のメディア機能は、AMP対応、カスタムURL、sitemap.xmlの自動書き出し、シェアパーツ管理など、運用者が欲しい機能が揃っています。



“ システム開発無しに、簡単に作れて運用出来るデータベース。



Plusdb  
by CloudCIRCUS



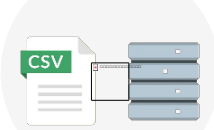
専門知識や、面倒な開発を必要とせずに、  
誰でも手軽に簡単に、  
データベースを作るサービス

CMS Blue Monkeyとも連携させて、  
顧客のWEBサイト体験を創り出すことが可能。

システム開発しなくても、つくれるデータベース

1

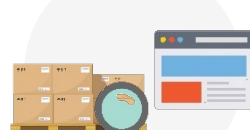
だれでも手軽に



簡単DB化

2

検索でもっと便利に



簡単検索

3

あなたのサイトに



Webサイトに合わせた  
デザインに

■ 機能特徴

低コスト

データベース構築を驚く価格で実現



簡単DB化

大量の商品を誰でも手軽にデータベース化



簡単検索

カテゴリ検索等様々な条件指定検索が可能に



マルチデバイス対応DB

(PC / iPhone / iPad / Android)  
スマホ/タブレット等、様々なデバイスに  
最適表示が可能



ダウンロードしたデータを  
サーバーにアップロードするだけ

ドメインもサーバーも変更させることが不要に



カスタマイズ

個別のカスタマイズにも対応可能





“ 導入企業2700社以上、アプリDL数240万の実績を持つ、簡単にARを作成できるツール。



COCOAR  
by CloudCIRCUS

## ARの導入実績2,700社

COCOARアプリのダウンロード数240万突破。  
地方自治体や学校をはじめ、テーマパーク、商業施設、  
メーカー、リテール業界まで幅広い分野でご利用  
いただいております。



### AR×エンターテインメント



### AR×ビジネス

(プロモーションマーケティング)



### AR×産業分野



## 機能特徴



動画／画像／文章  
3Dやトラッキング動画  
に対応可能



クラウド型ですぐに  
コンテンツが反映  
させられる



時間や場所やログ等  
様々な情報を  
取得・解析出来る



スタンプラリー等  
集客・回遊させる  
施策が出来る



プッシュ通知を利用して  
ARを体験したユーザー  
に再度アプローチ出来る

## 活用事例

- イベント・ライブ・コンサート
- パッケージ・商品
- 地域活性化・観光PR
- 保育園・幼稚園・学校・大学
- 商業誌・小売店舗・飲食店
- フリーペーパー
- 織り込みチラシ・郵送DM
- ビジネス活用
- ポスター・看板
- 新聞・雑誌・書籍
- プライダル・ウェディング
- スポーツ関連



“ アプリDL無しで、ウェブAR・ブラウザAR®が作成・提供できるツール。



ARの導入実績3,400社

ユーザーはアプリをインストールせず、  
スマホのカメラ機能だけでARを体験できる。  
その為SNSやネット上からシームレスな  
AR体験が可能に。

マーカー型AR・顔認識AR・空間認識ARと、  
3種類のARに対応するなどARの種類・機能が豊富。

マーカー型AR	顔認識AR	空間認識AR

■ シームレスなAR体験例



■ 活用事例

	卒業式・入学式気分が 味わえる早稲田大学の シンボルAR		エディオンの クリスマスカードで 特別なAR体験を提供
	授業で活用、大阪芸術 大学付属専門学校の 教育ARコンテンツ		セブンイレブン 3,000店導入の 母の日AR企画
	Meet the Rabbits in 渋谷マルイのARキャラ クターコンテンツ提供		エス・ディー・エルの ウェブAR付き年賀状で 企業イメージ伝達



“ 導入実績7700社以上。電子ブックから動画まで、無料で簡単に電子コンテンツ化するツール。



ActiBook  
by CloudCIRCUS

無料でフリーマガジンを電子化

配信も会員管理も¥0~

### Paper

- 日常生活の中で目に留まる
- 情報がコンパクトにまとまっている
- 埋もれず、記憶に残りやすい
- 手渡しで確実に情報が届けられる



### eBook

- 効果測定が得意
- 拡散されやすい
- 配信数が増えても、コストがほぼ変わらない
- 配信後も更新可能

手渡しの感覚でシェア

読者の興味がログで分かる

特別な人にだけの配信も

## ■ 電子ブックを簡単作成

### ドラッグ&ドロップで簡単アップロード

コンテンツ（PDF・動画）をドラッグ&ドロップで簡単にアップロード。システムに従って設定していくだけで、簡単に電子ブックを作成～配信可能。

### 目次の設定

目次のタイトルと対象のページ数を設定するだけで目次を簡単に設置できます。CSVで一括設定できるので、電子ブックのページを差し替えたり、削除した際のページのずれを簡単に解消できます。

### リンクの設置

リンクを張りたいエリアを選択し、URLを設定するだけで、リンクの設置が可能です。

### 音声・動画の埋め込み

埋め込みたい範囲を選択して、音声データや動画データを埋め込むことができます。

### 電子ブックをカテゴリで管理

電子ブックごとにカテゴリ分け可能。ユーザーグループに応じた公開設定もできます。たとえば、

- 作品のシリーズごとに整理
- 部署ごとに資料を整理
- 学校のクラスごとに教材を整理

## ■ 作った電子ブックの公開サイトも簡単公開・運営

### 公開サイトが簡単に構築・公開

専門知識がなくても、あなた専用のサイトを簡単に公開・管理できます。※プランによって異なります

### 複数アカウントでサイト運営

全ての運営機能を使える「管理者」アカウントに加え、コンテンツの追加とPush通知の設定のみができる「配信者」アカウントが作れます。たとえば、

- 広報部社員でサイト運営できるように
- 会員が自分で漫画や小説をアップロードできる投稿サイトに

### ユーザーをグループで管理

公開サイトの登録ユーザーをグループ分けして、見られる電子ブックのカテゴリ設定や公開サイトの運営権限を一括設定可能です。たとえば、

- 学校のクラスごとにグループ分けして、そのクラスだけに電子ブックで教材を配布
- 教員を配信者のグループにして各々が教材配信できるように



“

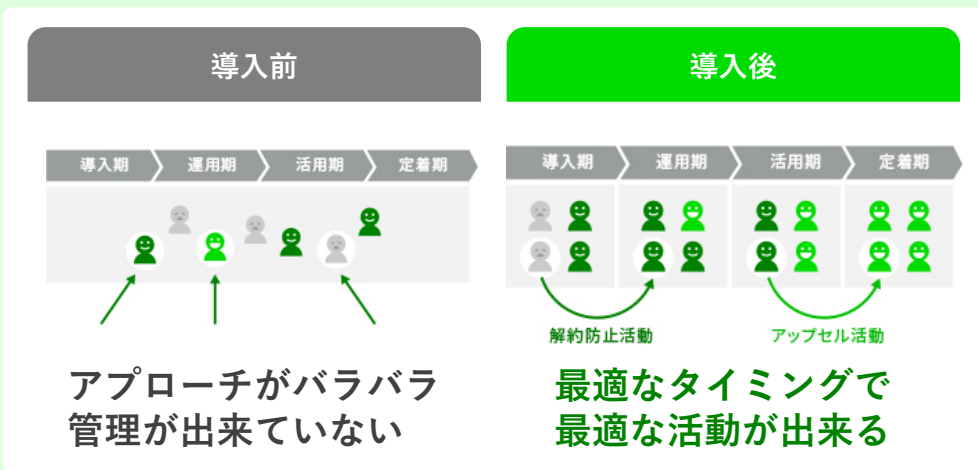
SaaSツールのカスタマーサクセスを驚くほど簡単に管理できる



**Fullstar**  
by CloudCIRCUS

¥0~

カスタマーサクセスを立ち上げたばかりの  
SaaSベンダーでも簡単導入！少人数でも使いこなせる  
カスタマーサクセスマネジメントシステム（CSM）



### ■ エンゲージメント・アンケート管理

トラッキングコードを埋めたあとは、ノーコードでエンゲージメント調査やアンケートを自由に作成・表示可能。顧客ロイヤルティを知るための評価指標と、顧客のインサイトを知るための自由記述のアンケートなどがカスタマーサクセス部門のみで運用が完結できます。



### ■ コミュニケーション管理

プルダウンから条件を選ぶだけで最適なタスクを割り当てることができます。解約やアップセルの兆候を逃さずハイタッチ管理ができるので、少ないリソースで効率的にLTVを最大化できます。



### ■ チュートリアル管理

トラッキングコードが設置されていれば、チュートリアルもノーコードで設定可能です。いちいち開発部の方に依頼しなくてもいいので、つまずきやすい設定などが判明したら、すぐにカスタマーサクセス部門の方だけで作成できます。





## “ 無料で使えてノーコードで設置できる、顧客を離脱させないチャットボット



**IZANAI**  
by CloudCIRCUS

コンバージョン率  
**650%UP**

直帰ユーザー  
**1/2に減少**


ヒアリング項目  
**30%UP**

¥0~


CVRとCX（顧客体験）を改善できるツールです。  
入力フォームに変えることで離脱を防ぎ、CV数を増やし  
質問を出し分けられるから顧客体験最適化出来ます。

**CVR改善**

スマホLP



入力ホーム




→


最後までスマホファースト  
お問い合わせのハードルが下がる  
導線づくりができる


**CX（顧客体験）向上**

スタッフ



ユーザー





ユーザーに合った質問を『会話』  
という自然体で聞ける

### ■ LP（ランディングページ）からの応募を増やす

ユーザー接点からすべてスマホファーストにして、  
離脱を防ぎ、CVへのハードルを下げることで広告  
効果を最大化します。  
SNSキャンペーンからの応募無料相談、資料請求  
来店予約、セミナー・イベント参加などのCVを増  
やします。



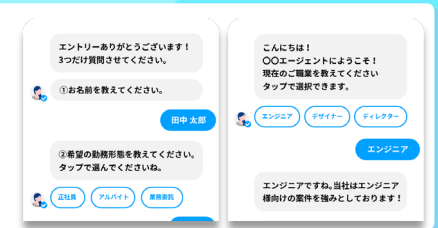
### ■ サービスサイトからのお問い合わせを増やす

どのサービスサイトにも最適なチャットボットを設  
置できるので、商品理解促進、オンライン商談の予  
約、よくある質問、入力フォームなど、自然な体験  
のままに“CVするポイント”を設置可能。



### ■ 採用・人材登録サイトからのエントリーを増やす

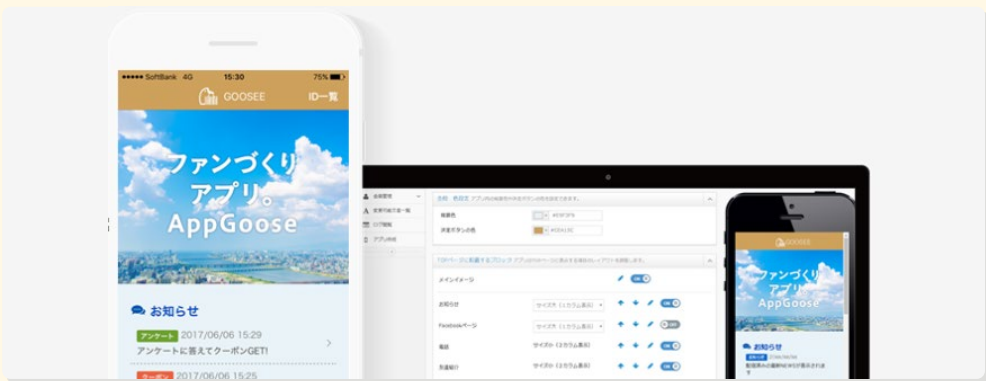
ハードルの高い情報登録ポイントも、チャットボ  
ットを利用すれば気軽に入力してもらえます。また、  
フォームで箇条書きにしていると聞きづらい質問  
も、自然な『会話』の流れで質問することができ  
ようになります。



“ 誰でも簡単に、店舗向け集客アプリを簡単に作成・運用できるツール。



最短3ステップで、誰でも簡単に  
アプリコンテンツが作成・公開出来るサービス。  
また作成・公開だけではなく、  
運用ログ解析まで一貫しできることで、  
APPマーケティングが可能となる。



### ■ APP作成ステップ



### ■ 作成事例



デザイン様  
アプリ名：クレタ (Creta)

セントラル広告社様  
アプリ名：mamatoko

たちばな様  
アプリ名：シャレニー

福島マツダ様  
アプリ名：福島マツダ

“ 誰でも簡単にシェアされやすいスマホサイトを、作り放題のツール。



専門知識無くても、  
誰でも簡単にシェアされやすい  
スマホサイトを作り放題。

ロコミ・シェアに  
特化したつくりのWEBページ



BGMが流れて  
さくさく動くWEBページ

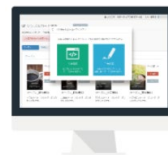
サンプル音源を選択、またはオリジナルの音源を  
アップロードすることも可能です。



■ スマホサイト作成ステップ

1

カードの作成方法  
(テンプレート) を選ぶ



2

基本情報の  
設定



3

画像、  
文言の変更



4

公開



■ 作成事例

簡単に作成・運用し、コンテンツが広がる、様々な機能が利用可能

テンプレート  
作成

オリジナル  
レイアウト

BGM埋め込み

動画埋め込み

簡易SEO

サーバ不要

チケット  
もぎり機能

GoogleMap連携

公開期間設定

SNSシェア機能

htmlの知識不要

スターティアホールディングス株式会社 IR窓口

〒163-0919東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19階

TEL 03-5339-2109（平日9時～18時）

MAIL : [ir@startiaholdings.com](mailto:ir@startiaholdings.com)

IR情報ホームページ <https://www.startiaholdings.com/ir.html>

当資料は、当社の現状をご理解いただくために当社が作成したものです。当資料に含まれる情報は当社内の知見及び当社が入手可能な公開情報等から引用したものであり、これらの正確性について当社は保証しません。また、当社の実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。