



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3四半期 決算補足資料

## AGENDA

### 1. 会社概要

### 2. 2022年3月期 第3四半期 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

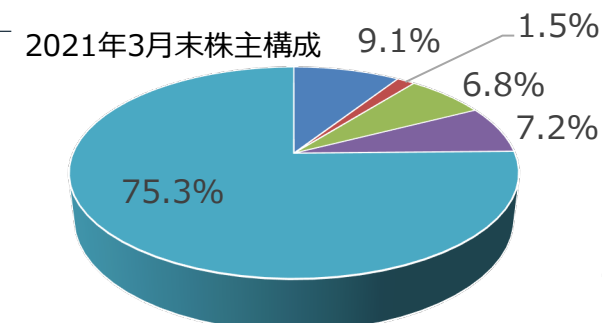
# 会社概要

# 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）<br>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                       |
| 従業員    | 連結868名（2021年12月31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）                        |

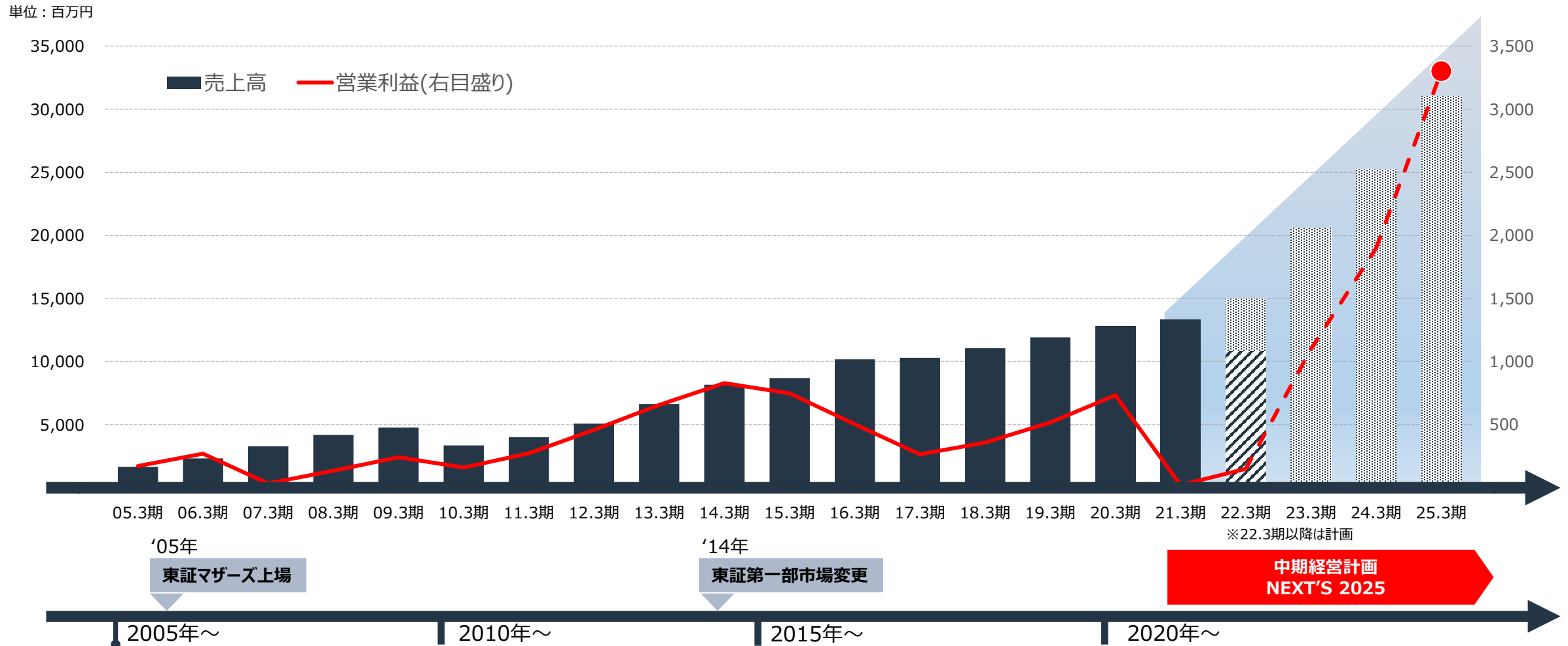


代表取締役社長  
兼 グループ最高経営責任者  
本郷 秀之  
1966年5月生  
1996年当社設立し現在に至る  
(当社株式保有28.8%)



# 売上高と営業利益の推移と予測

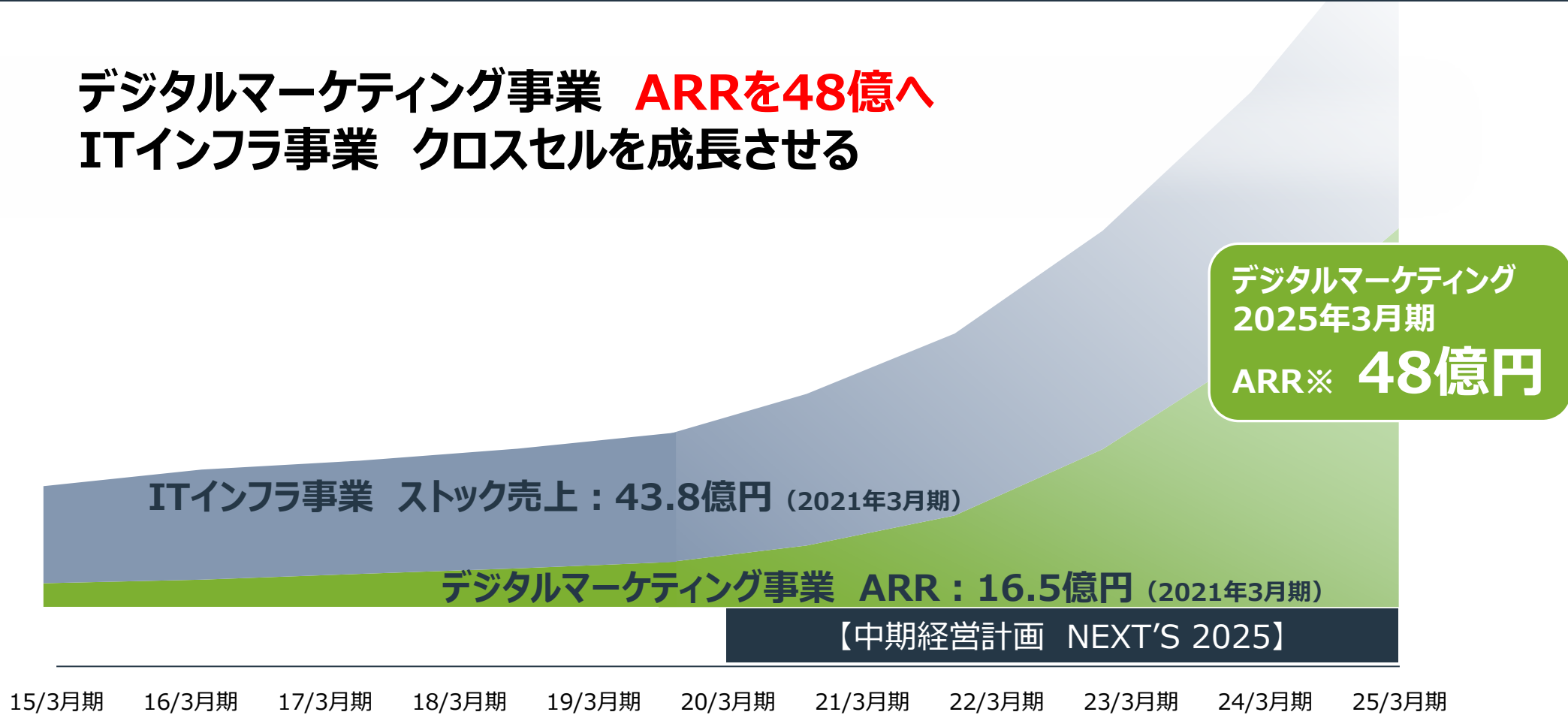
設立：1996年



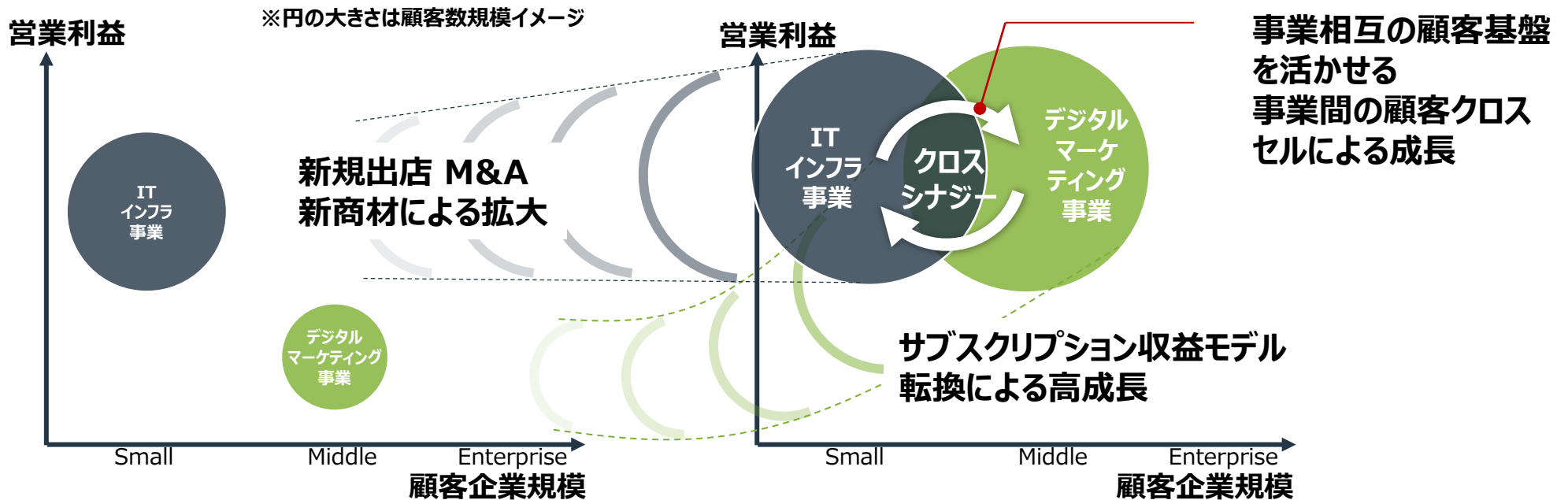
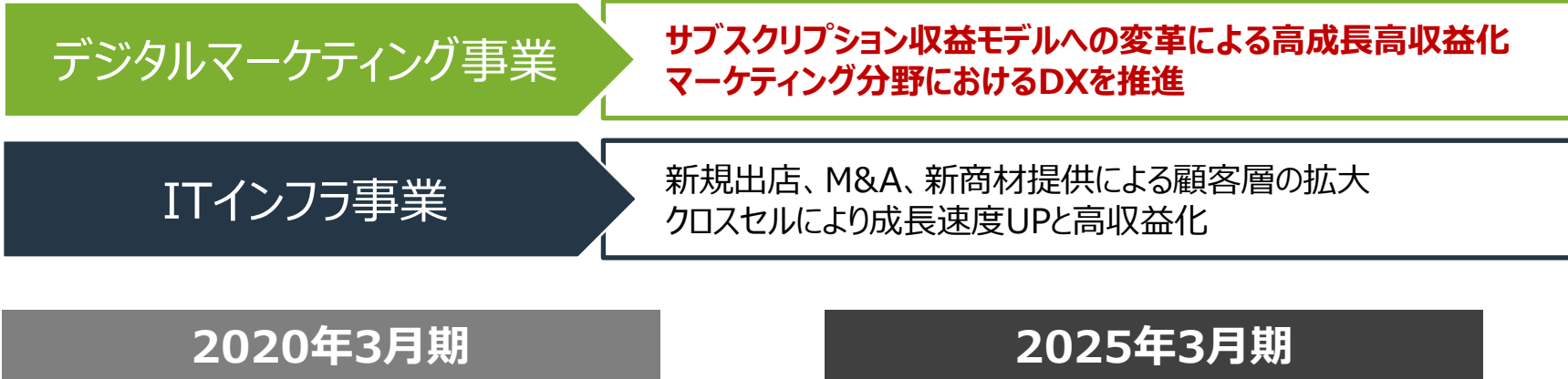
※2023年3月期以降の計画は、新型コロナウイルス感染症の影響が2020年9月頃を目途に収束することを前提に策定し、2020年5月15日に公表したものととなります。

## 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

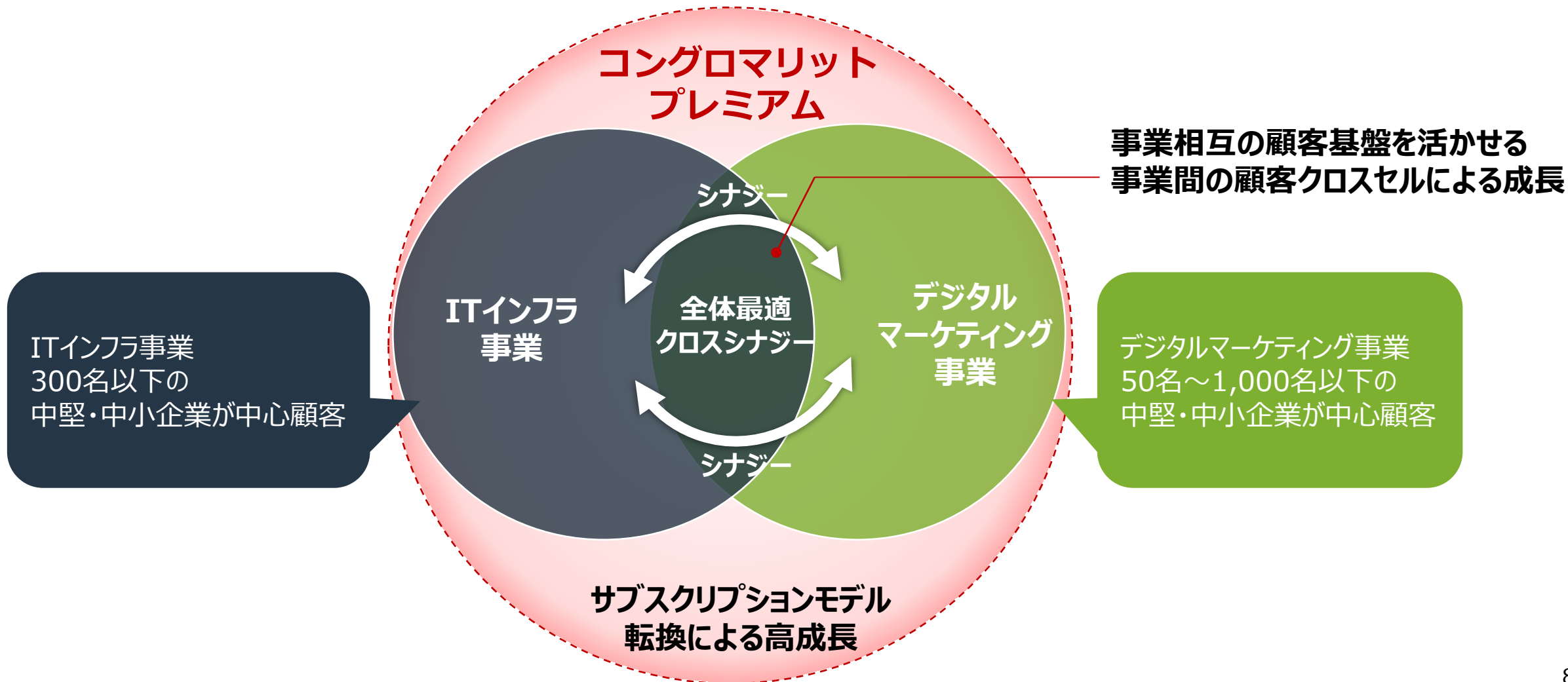


※ARR : 2021年3月末MRR (月額サブスクリプション売上) ×12か月



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！

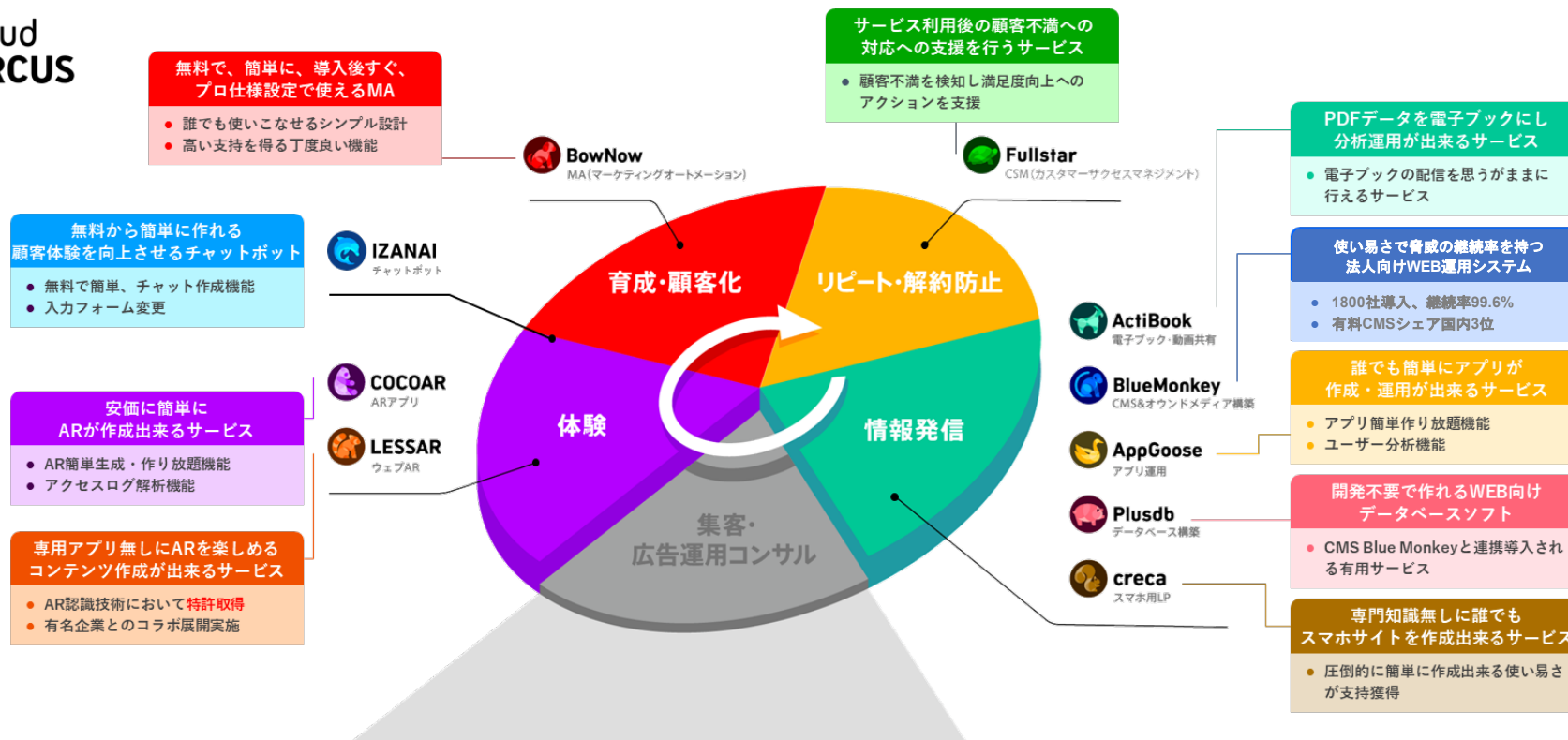


CloudCIRCUS

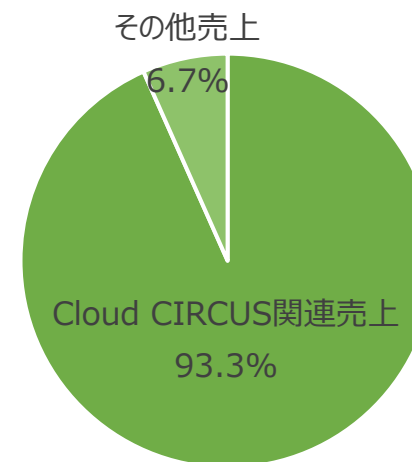
Cloud CIRCUSは、顧客を増やす5つの課題領域

「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

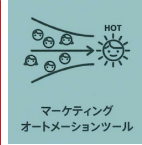
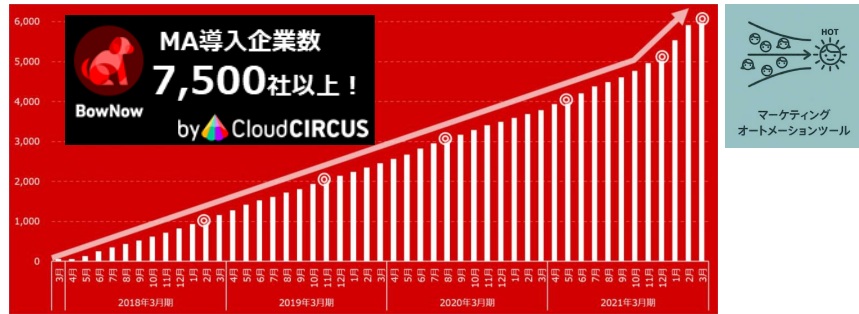
SaaSツール群の総称ブランド



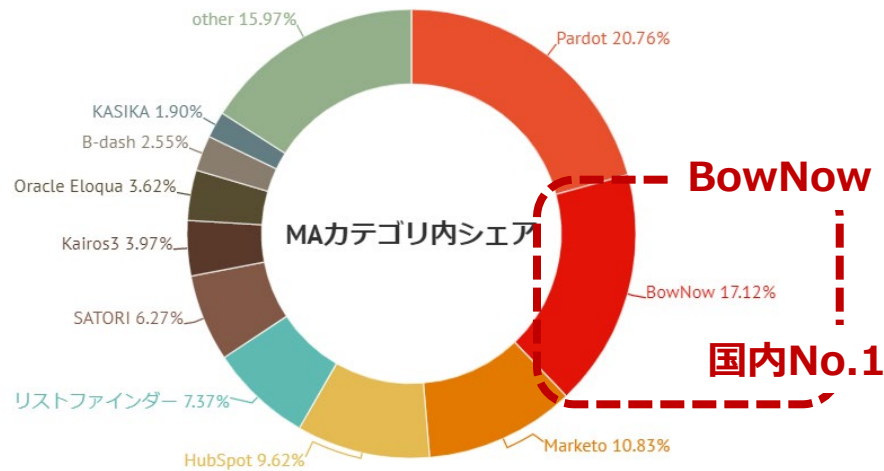
デジタルマーケティング事業  
売上高：2,580百万円  
全体売上構成比：19%



# 主要事業紹介：デジタルマーケティング事業 主なサービス



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/>



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



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



導入実績：1,800社以上

有料CMSシェア率  
国内第3位



※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

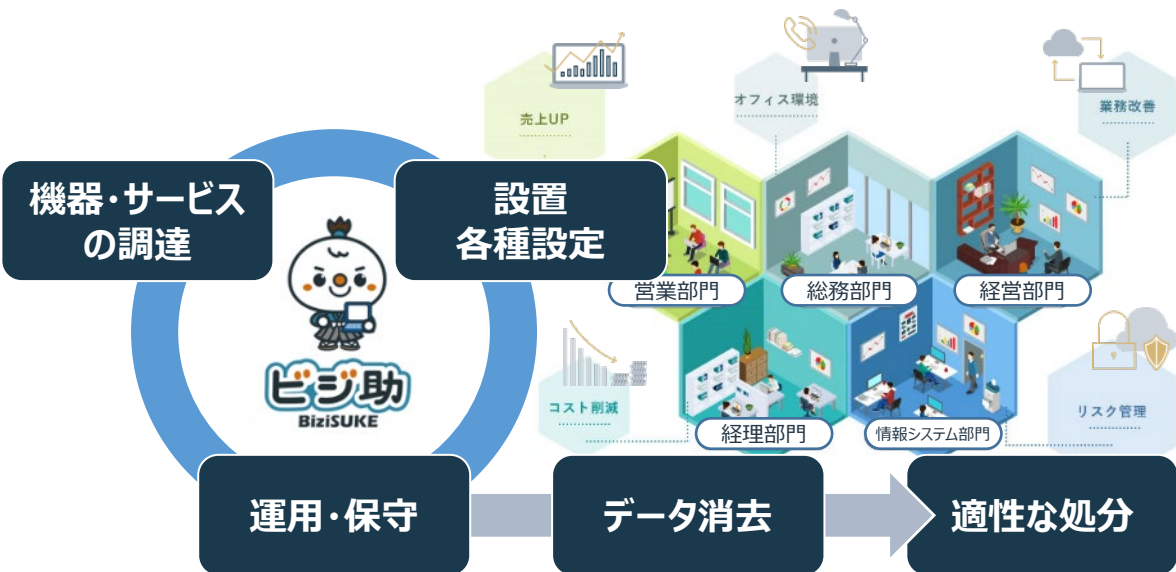
ITに関する課題解決、DXをワンストップで対応

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

### 展開拠点

|                      |    |                     |    |                 |            |     |
|----------------------|----|---------------------|----|-----------------|------------|-----|
| <b>startia</b>       | 仙台 | 東京                  | 横浜 | 名古屋             | <b>BOM</b> | 大阪  |
|                      | 大阪 | 和歌山                 | 福岡 | 熊本              |            |     |
| <b>startia raise</b> | 東京 | <b>startia lead</b> | 札幌 | 仙台              | 福島         | 埼玉  |
| 東京                   | 東京 |                     | 横浜 | 大阪              | 福岡         |     |
|                      |    |                     |    | <b>C-design</b> |            | 東京  |
|                      |    |                     |    | <b>NOS Ltd.</b> |            | 鹿児島 |

## RPAやAIを活用、オフィス業務の自動化や効率化を実現

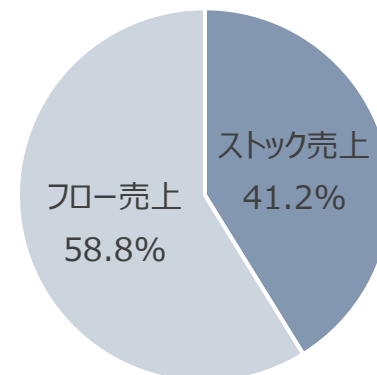


### 【提供サービス例】

- 複合機
- ネットワーク構築・保守
- ビジネスフォン
- RPA
- クラウド・SI
- BizISUKE でんき
- クラウドファイルサーバ
- 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%

デジタルM ITインフラ



# 2022年3月期 第3四半期 決算事業報告

# 2022年3月期 3Q ハイライト

売上高 108.7 億円

（全社ストック売上  
**54.1**億円）

前年同期比 +17.0%

営業利益

△**0.4** 億円

前年同期比 -  
(前年同期差異 △0.5億円)

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 +4.5億円)

売上CAGR

**17.0**%

※2021年3月期3Q~2022年3月期3Q

時価総額

**106** 億円 ( 2021年3月末  
**127** 億円 )

※2021年12月末終値ベース  
前期末比 △16.5%

ROE

**9.4**%

売上高

19.4 億円

前年同期比 +9.5%

セグメント利益

△1.3 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 △2.1億円)

ARR

19.6 億円

※2021年12月末MRR×12

前年同期比 +31.3%

ライセンス数

5,289 件

前年同期比 +14.4%

クロスセル社数

850 社

前年同期比 +19.2%

ARPU

44 千円

前年同期比 +12.8%

※ライセンス数、クロスセル数、ARPU : 2021年12月末時点

売上高

**89.2**億円

前年同期比 +19.3%

セグメント利益

**8.2**億円

※本部経費控除前のセグメント利益

前年同期比 +21.4%

ストック契約社数

**18,291**社

前年同期比 +4.1%

複数商材利用社数

**8,704**社

前年同期比 +5.3%

営業1人当たり売上高

**43.2**百万円

前年同期比 +9.9%

# 2022年3月期 3Q 総括

前年同期比較で大幅な増収。

持分法による投資利益52百万円（営業外収益）、関係会社株式売却益416百万円および投資有価証券売却益343百万円（特別利益）の計上により四半期純利益は395百万円の着地。

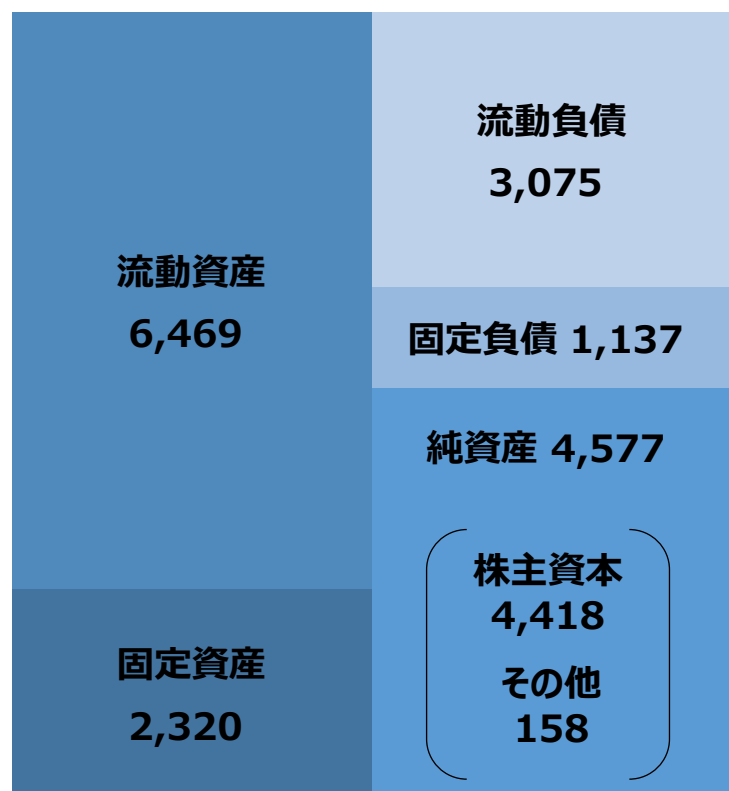
| （単位：百万円）            | 2021年3月期<br>3Q実績 | 2022年3月期<br>3Q実績 | 前年同期比増減額 | 前年同期比   |
|---------------------|------------------|------------------|----------|---------|
| 売上高                 | 9,293            | <b>10,875</b>    | + 1,582  | +17.0%  |
| 営業利益                | 12               | △ <b>40</b>      | △53      | —       |
| 経常利益                | 40               | <b>124</b>       | +83      | +204.1% |
| 親会社株主に属する<br>四半期純損益 | △63              | <b>395</b>       | +458     | —       |



# 2022年3月期 3Q BSサマリー

【2021年3月末】

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



資産の部

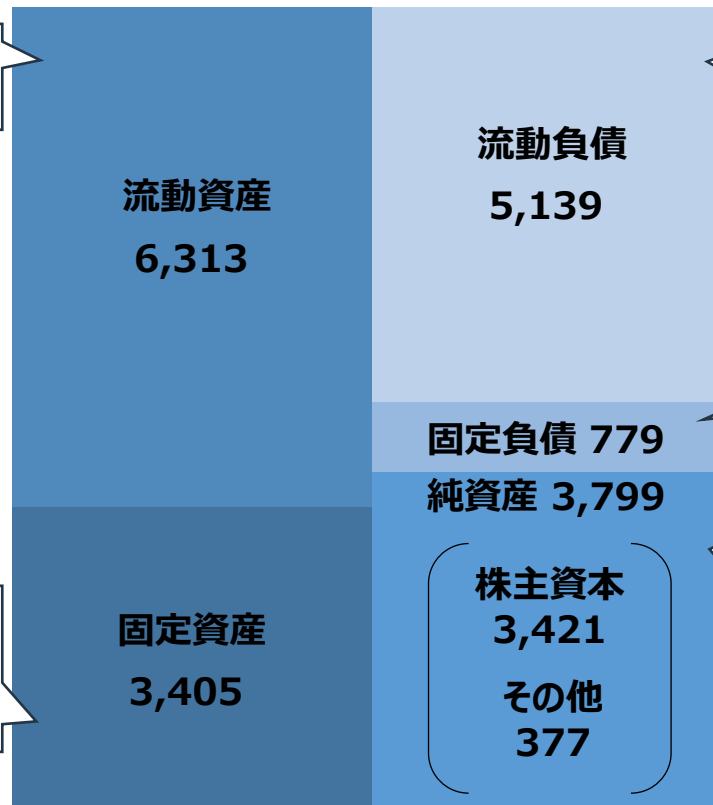
負債・純資産の部

現金及び預金：△361  
棚卸資産：+225

ソフトウェア：+226  
のれん：+445  
投資有価証券：+329

【2021年12月末】

|                      |                          |
|----------------------|--------------------------|
| 資産合計<br><b>9,718</b> | 負債・純資産合計<br><b>9,718</b> |
|----------------------|--------------------------|



資産の部

負債・純資産の部

(単位：百万円)

1年内返済予定の  
長期借入金：△205  
未払法人税等：+354  
短期借入金：+1,747

長期借入金：△487

自己株式：+1,280  
その他有価証券評価差額金：  
+219  
利益剰余金：+282  
親会社株主に帰属する四半期  
純利益：+395  
配当金の支払：△112

# 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

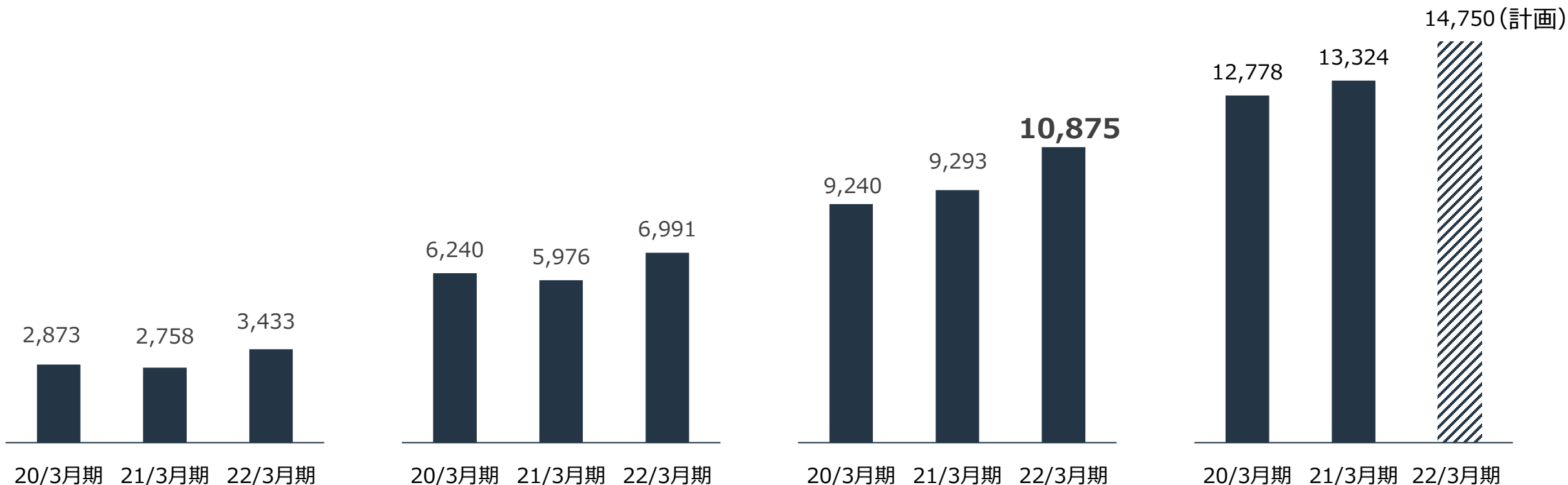
(単位：百万円)

1Q

2Q

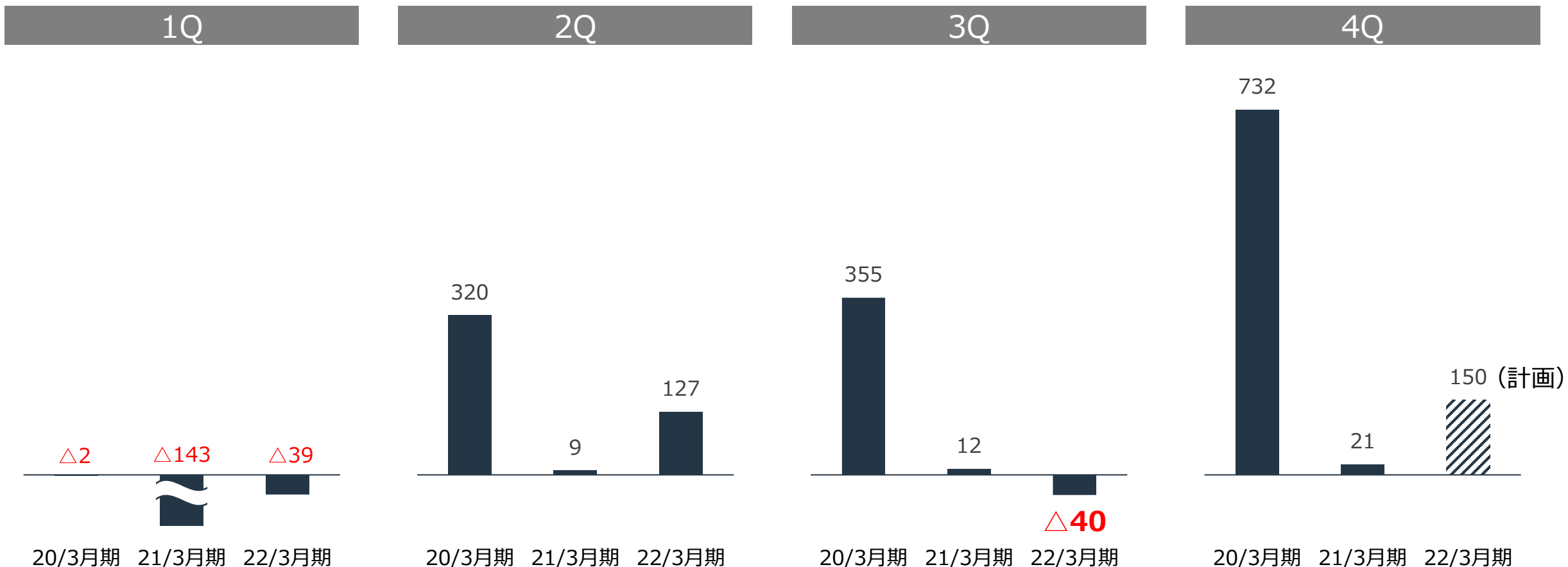
3Q

4Q



## デジタルマーケティング事業の広告費の投資計画を実行しつつ順調に推移

(単位：百万円)



# 配当予想を修正：2022年3月期 記念配当実施を決定

クラウドサーカス株式会社設立の記念配当を実施することを決定。

|  | 年間配当金  |                                 |                 |
|--|--------|---------------------------------|-----------------|
|  | 第2四半期末 | 期末                              | 合計              |
| 前回予想<br>2021年5月14日発表<br>2022年3月期         |        | 7.00円                           | 11.00円          |
| <b>今回修正</b><br>2021年11月26日発表<br>2022年3月期 |        | <b>10.00円</b><br>(うち、記念配当3.00円) | <b>14.00円</b>   |
| <b>当期実績</b><br>2022年3月期                  | 4.00円  |                                 | <b>前期比 4円増配</b> |
| 前期実績<br>2021年3月期                         | 3.00円  | 7.00円                           | 10.00円          |

※ 期末配当金につきましては、2022年5月開催予定の当社取締役会の決議をもって正式に決定、実施されることとなります

# 上場維持基準の適応の状況および計画期間

## 【上場維持基準の適合状況】

「流通株式時価総額」において約30億円基準に未達（2021年12月時点）

2021年7月15日 一次判定結果

|       | 項目       | 基準            | 現状 | 詳細             |
|-------|----------|---------------|----|----------------|
| 流動性   | 株主数      | 800人以上        | ○  | 2,546人         |
|       | 流通株式数    | 20,000単位以上    | ○  | 53,684単位       |
|       | 流通株式時価総額 | 100億円以上       | ×  | 7,079,084,648円 |
|       | 売買代金     | 平均売買代金0.2億円以上 | ○  | 87,573,543円    |
| ガバナンス | 流通株式比率   | 35%以上         | ○  | 52.4%          |

資本政策において、流通株式時価総額100億円に向けた取り組みを進める

## 【計画期間】

2020年5月に公表した中期経営計画（2020年4月～2025年3月）の最終年度である2025年3月期末日までに上場維持基準の適合に向けた取り組みを進める

# 上場基準の適合に向けた資本政策の基本方針

資本政策およびIR活動の強化により、流通株式数の増加、株価の上昇を促し、流通株式時価総額の達成を目指す

上場維持基準適合状況に関する  
一次判定結果

流通時価総額  
約70.7億円

1

流通株式数  
5,368,400株<sup>※1</sup>

2

株価  
1,318.6円<sup>※2</sup>

上場基準の適合に向けた  
資本政策の一環として、  
2021年12月20日公表の  
「大株主からの  
自己株式取得+第三者割当  
による新株予約権発行」  
(以降、「本スキーム」)  
を実施

1

流通株式数の増加に向けた施策

大株主からの自己株式取得

+

第三者割当による新株予約権発行

×

2

株価の向上に向けた施策

中期経営計画の進捗・達成

IR活動の強化

株主還元の強化

株式流動性の向上

2025年3月期末時点  
目標

流通株式時価総額  
100億円以上

1

流通株式数  
増加

2

株価  
向上

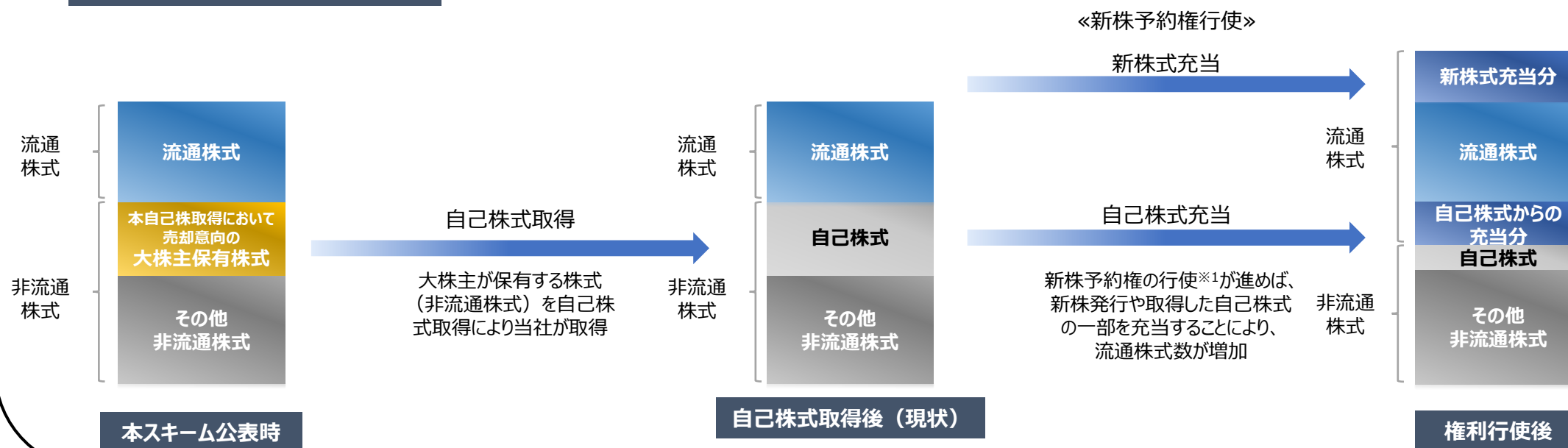
# 本スキームの狙い①

## 本スキームの狙い ～流通株式数の増加～

1

「大株主からの自己株取得+第三者割当により発行される新株予約権行使」による流通株式数の増加

### 流通株式数の変化イメージ

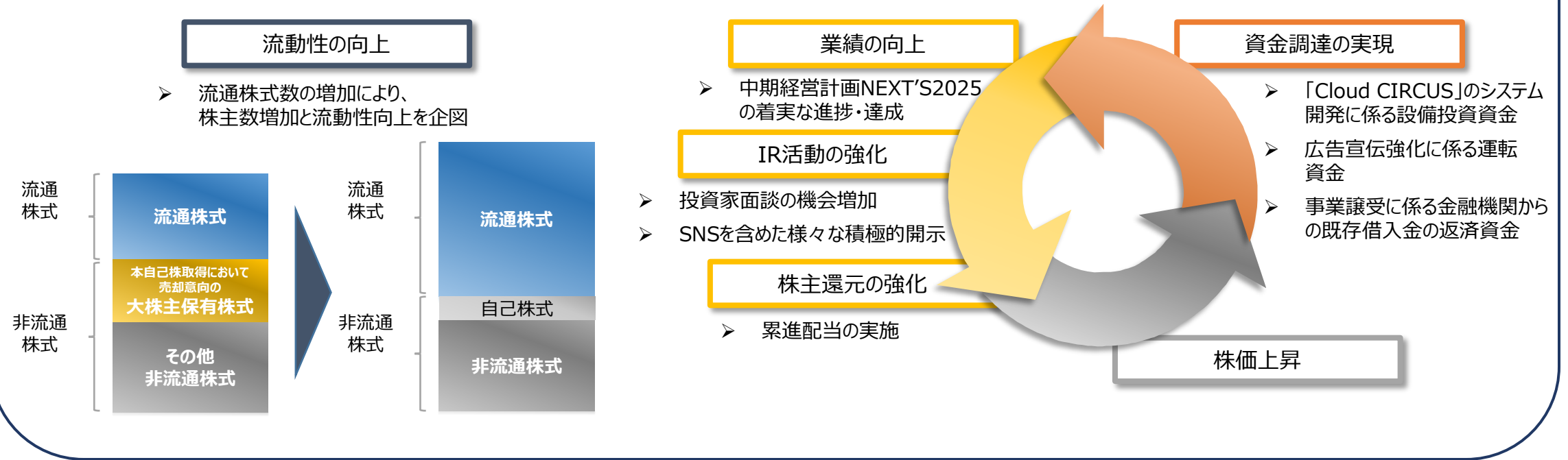


※1：新株予約権の下限行使価額は既存株主の皆様の利益に配慮し、自己株式の取得価額と同額に設定されている為、自己株式取得時より株価が上昇しなかった場合は、行使が進まず、流通株式数は増加しません。

## 本スキームの狙い ～株価の向上～

2

流動性向上とともに、資金調達の実現を業績向上・株価上昇へとつなげる好循環を目指す



※ 本スキームの詳細に関しては、2021年12月20日公表の「自己株式を活用した第三者割当による第6回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約（行使停止指定条項付）の締結に関するお知らせ」をご確認ください。



## 大株主からの自己株式取得を実施した理由に関するQ&amp;A

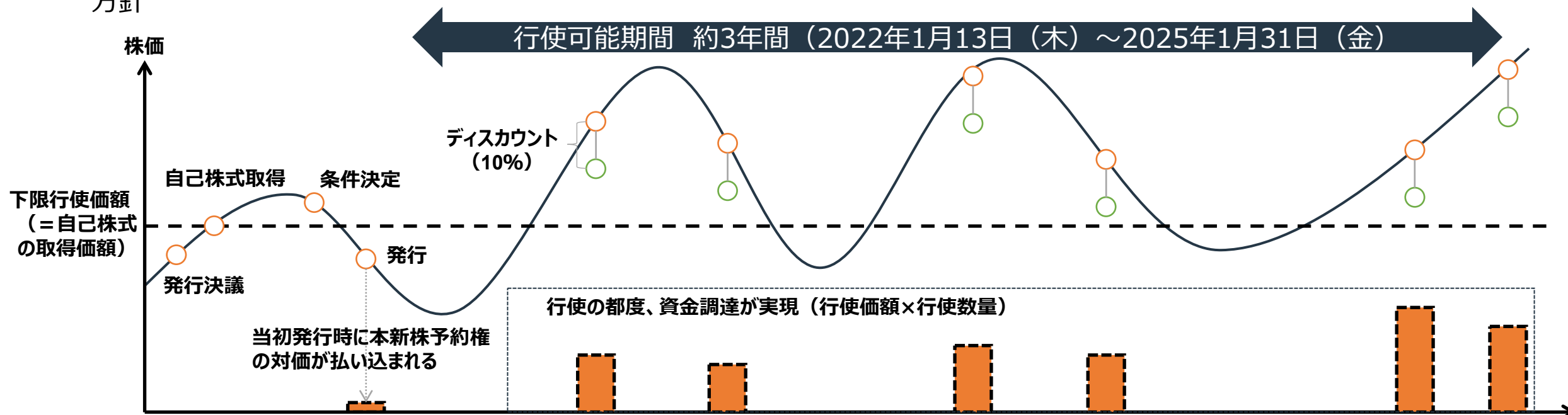
| 質問  | 回答  |
|---|---|
| 中期経営計画「NEXT'S 2025」で掲げる時価総額500億円を達成できれば、流通株式時価総額100億円も達成できるが、本件の実施を選択した理由は？ | 当社は中期経営計画「NEXT'S 2025」において、2025年3月期迄に時価総額500億円の達成を目指しておりますが、経営努力による業績改善に加え本資本政策実施により流通株式数の増加を図ることが、プライム市場上場維持基準の早期達成に繋がり、ひいては株主の皆様への利益に資するものであると判断し、本件の実施を決定致しました。  |
| 新株だけでなく自己株式も活用したスキームを選択した理由は？   | 自己株式を活用することで、新株のみでの資金調達に比べ新株発行による株式価値の希薄化を抑制することが可能であると判断したためです。  |
| 本郷社長からのみ自己株式の取得を行った理由は？   | 当社の代表取締役社長兼グループ最高経営責任者である本郷氏の保有する株式は、非流通株式に分類されます。非流通株式に分類される株式を当社が取得した上で、当該自己株式を本新株予約権の行使時に充当することにより、流通株式数が増加し、当社株式の流動性改善に寄与することを企図しております。尚、本自己株式取得はToSTNeT-3を活用したものであり、本郷氏以外の株主の皆様にも売却の機会を等しく提供するものでございました。 |

|    | 氏名又は名称   | 所有株式数<br>(株) | 所有比率<br>(%) |
|----|--|--------------|-------------|
| 1  | 本郷 秀之  | 4,134,600    | 40.38       |
| 2  | 財賀 明   | 499,600      | 4.88        |
| 3  | 光通信株式会社  | 441,100      | 4.31        |
| 4  | 日本マスタートラスト信託銀行株式会社<br>(信託口)  | 372,900      | 3.64        |
| 5  | スターティアホールディングス従業員持株会   | 330,198      | 3.22        |
| 6  | 株式会社日本カストディ銀行(信託口)   | 328,800      | 3.21        |
| 7  | BNY GCM CLIENT ACCOUNT<br>JPRD ACISG (FE-AC)<br>(常任代理人) 株式会社三菱UFJ銀行          | 323,959      | 3.16        |
| 8  | 古川 征且  | 272,600      | 2.66        |
| 9  | 源内 悟   | 246,400      | 2.41        |
| 10 | JPMBL RE NOMURA<br>INTERNATIONAL PLC 1 COLL<br>EQUITY<br>(常任代理人) 株式会社三菱UFJ銀行 | 237,600      | 2.32        |
|    | 発行済株式総数  | 10,240,400   | 100.00      |

※ 2021年11月12日開示  
第2四半期報告書（2021年9月末時点）を参照

# 本新株予約権による資金調達の仕組み

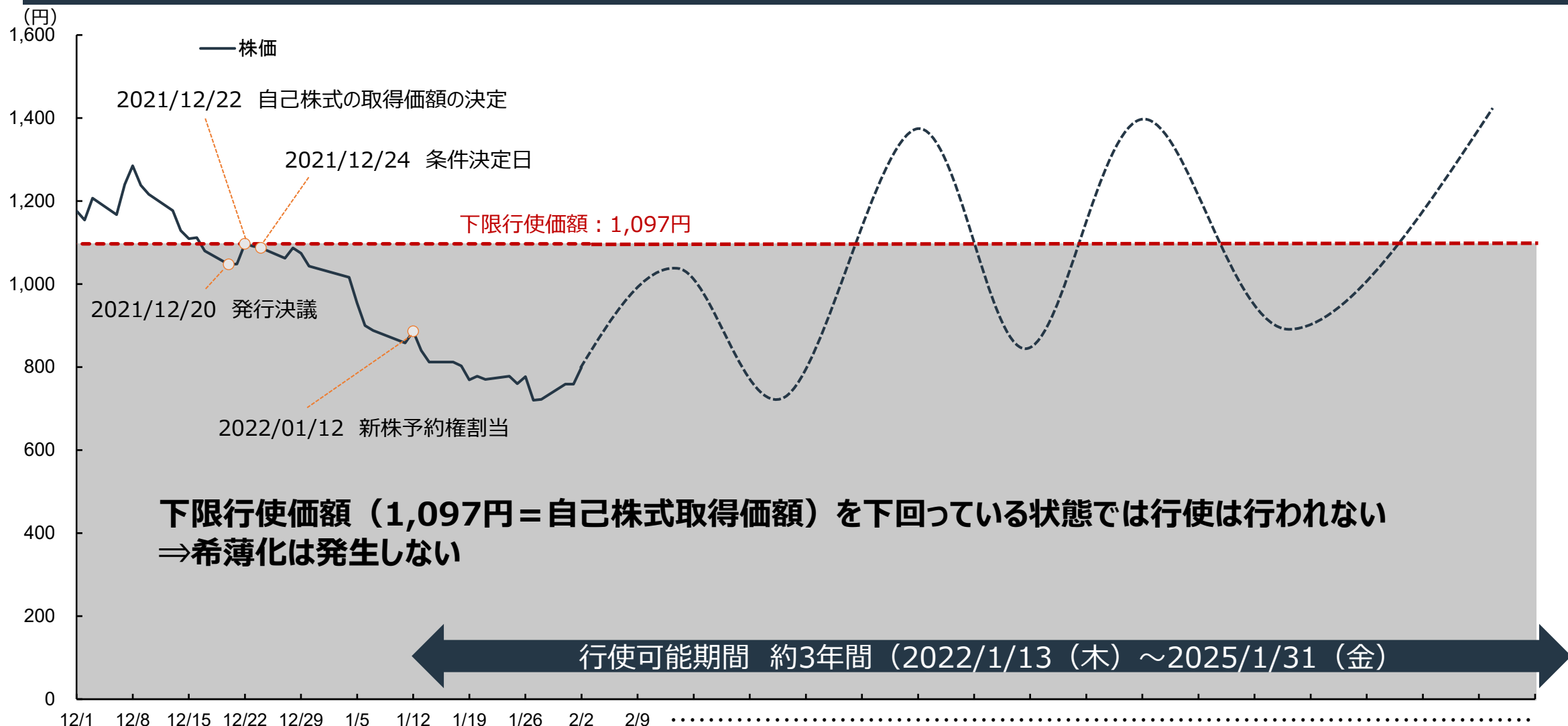
- S M B C 日興証券は、市場動向・投資家動向を踏まえた上で行使請求を行うことができ、当該行使に係る株式の対価として代金（行使価額）を払い込む（**S M B C 日興証券による権利行使により漸次的に当社の資金調達が実現**）。
  - 行使価額は、行使請求の効力発生日の前取引日の売買高加重平均価格（VWAP）の90%に相当する価格に修正される（行使価額修正条項）。
  - 修正後の行使価額が下限行使価額を下回った場合、下限行使価額が行使価額となる（下限行使価額以下での本新株予約権の行使はできない）。
- S M B C 日興証券は本ファシリティ契約に基づき、本新株予約権の行使により交付された株式を株価動向等を勘案し適宜売却していく方針



(注) : 上記はイメージであり、当社株価が上記のとおり推移することをお約束するものではありません。

# 下限行使価額の設定について

## 下限行使価額の設定により自己株式の取得価額以下での行使は行われない



# 新株予約権発行の目的・意義と資金使途

## 本件の目的・意義

- 本新株予約権の発行と本件と同時に公表された自己株式取得（以下、「本自己株式取得」。2021年12月20日付「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ（会社法第459条第1項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得）」をご参照）及び将来の新株予約権の行使に伴う自己株式処分により、流通株式数の向上に伴う流通株式時価総額の向上を図り、プライム市場への円滑な移行を目指す。
- 中期経営計画「NEXT'S 2025」の着実な達成に向けた、成長投資資金確保のための資金調達。
- 株価上昇に応じて、漸次的に本新株予約権が行使されるため、株価への即時的な希薄化インパクトが回避可能。
- 本新株予約権の行使に伴い交付される株式については、本自己株式取得により取得した自己株式の一部を充当予定。
  - 新株予約権の下限行使価額は、本自己株式取得の取得価額と同額に設定され、株式価値の希薄化を限定。

## 資金使途詳細

| 具体的な資金使途   | 金額（百万円） | 支出予定時期               |
|--|---------|----------------------|
| 当社連結子会社であるクラウドサーカス株式会社への投融資を通じたサービスラインナップの拡大と外部ソリューションとの連携強化のためのSaaSツール群「Cloud CIRCUS」のシステム開発に係る設備投資資金 | 1,008   | 2022年1月～<br>2023年3月  |
| 当社連結子会社であるクラウドサーカス株式会社への投融資を通じたデジタルマーケティング事業のサービス認知・利用意向・顧客獲得効率向上のための広告宣伝強化に係る運転資金                     | 168     | 2022年1月～<br>2023年3月  |
| 株式会社Sharp Document 21yoshidaと株式会社吉田ストアの事業譲受に係る金融機関からの既存借入金の返済資金  | 527     | 2022年1月～<br>2022年10月 |

# 本新株予約権発行の概要

- 株価動向によらず、潜在株式数は1,580,000株（2021年9月30日現在の総議決権数に対し15.44%）で一定です

|               | 第6回新株予約権   |
|---------------|--|
| 割当日           | 2022年1月12日（水）  |
| 新株予約権個数       | 15,800個  |
| 潜在株式数（最大希薄化率） | 1,580,000株（15.44%）   |
| 資金調達額         | 1,703,451,400円（差引手数料概算額）                                   |
| 行使可能期間        | 2022年1月13日（木）から2025年1月31日（金）                               |
| 割当先及び割当方法     | S M B C日興証券株式会社（以下、「S M B C日興証券」。）に第三者割当                   |
| 条件決定日         | 2021年12月24日（金）から2021年12月28日（火）                             |
| 当初行使価額        | 発行決議日前営業日終値（ただし下限行使価額は下回らない設計）                             |
| 上限行使価額        | なし   |
| 行使価額修正        | 行使請求の効力発生日の前取引日の普通株式の普通取引の終日の売買高加重平均価格（VWAP）の90%に相当する金額に修正 |
| 下限行使価額        | 本自己株式取得における取得価額と同額   |

# セグメント別概況

# デジタルマーケティング事業 セグメント状況

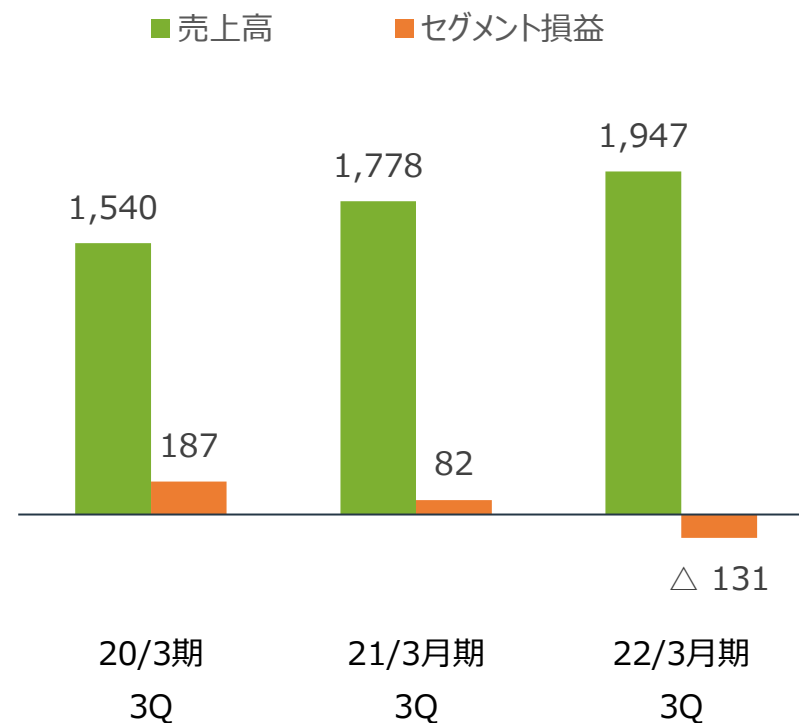
売上 : SaaSサブスクリプションの売上において好調に推移し、ストック売上が成長。  
 フローの減収は当期から新収益認識基準適用による影響。

セグメント利益 : 開発費、広告費を予定通り大幅に投資し、通期計画通り進捗。

(単位：百万円)

| (単位：百万円)          | 22/3月期<br>3Q | 21/3月期<br>3Q | 増減   | 前年同期比<br>(%) |
|-------------------|--------------|--------------|------|--------------|
| 売上高               | <b>1,947</b> | 1,778        | +168 | +9.5         |
| ストック売上            | <b>1,440</b> | 1,157        | +283 | +24.4        |
| フロー売上             | <b>506</b>   | 620          | △114 | △18.4        |
| セグメント利益           | △ <b>271</b> | △69          | △201 | -            |
| 本社経費等負担額          | △ <b>139</b> | △151         | +11  | -            |
| 負担額控除前<br>セグメント利益 | △ <b>131</b> | 82           | △213 | -            |

## 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

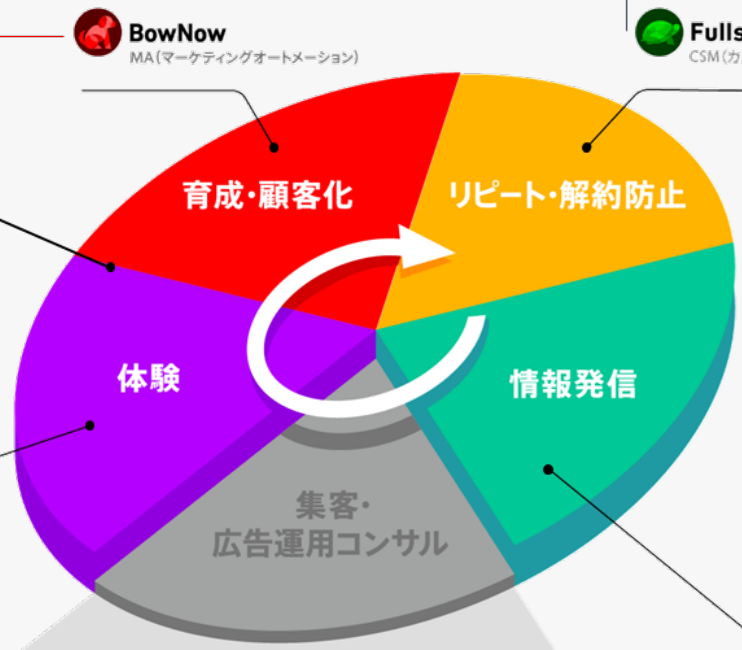
- 無料で簡単、チャット作成機能
- 入力フォーム変更

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

- 1800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

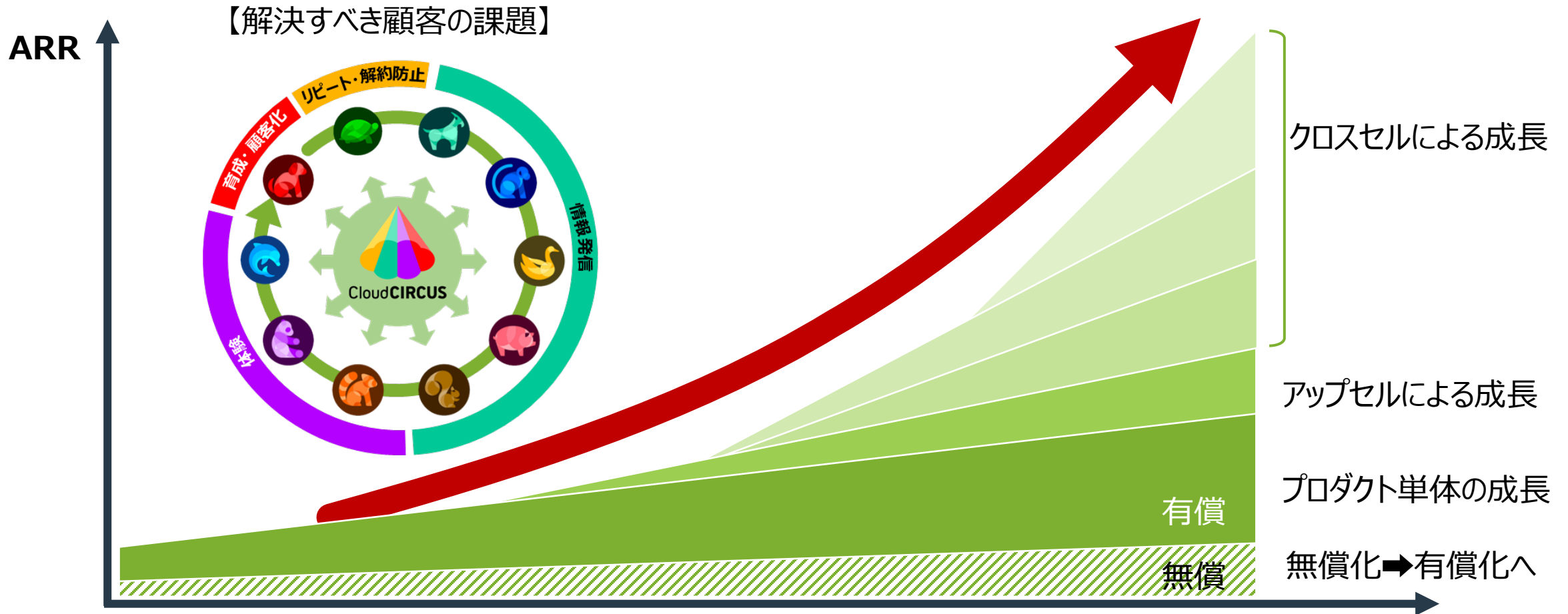
- CMS Blue Monkeyと連携導入される有用サービス

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

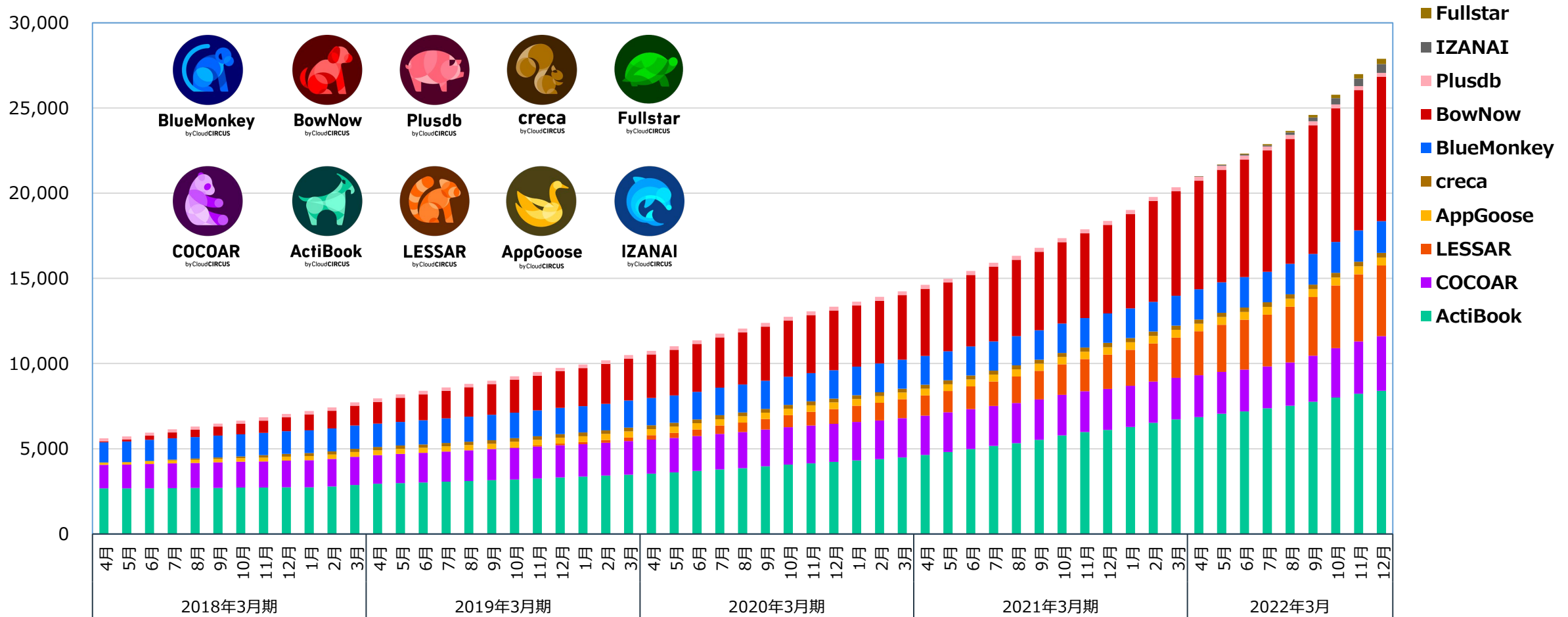


## Cloud CIRCUSのプログラムによるクロスセルで成長を実現



# 全プロダクト導入件数 (2017年4月~2021年12月)

累計27,000件以上の導入 ※フリーミアム含む

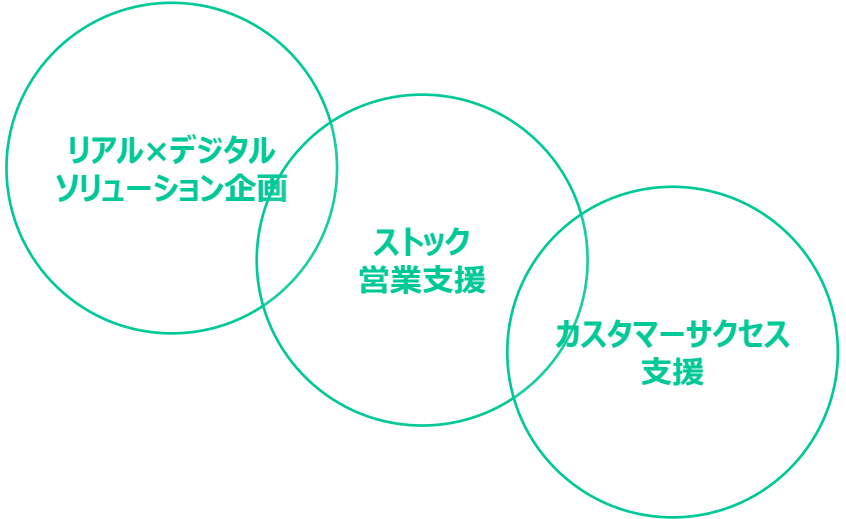


# 顧客区分ごとの戦略の進捗と評価

## 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

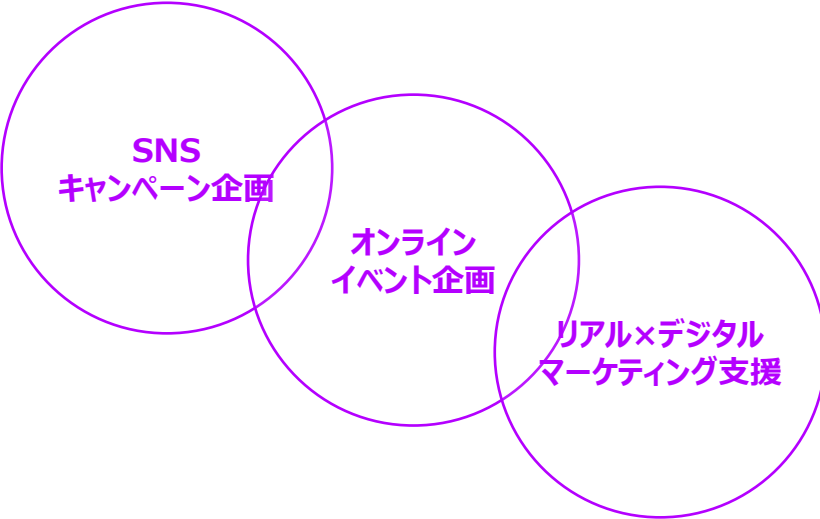
**マーケティングの力で、世の中をもっと楽しく！**  
マーケティング×エンターテインメントを提供

- 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



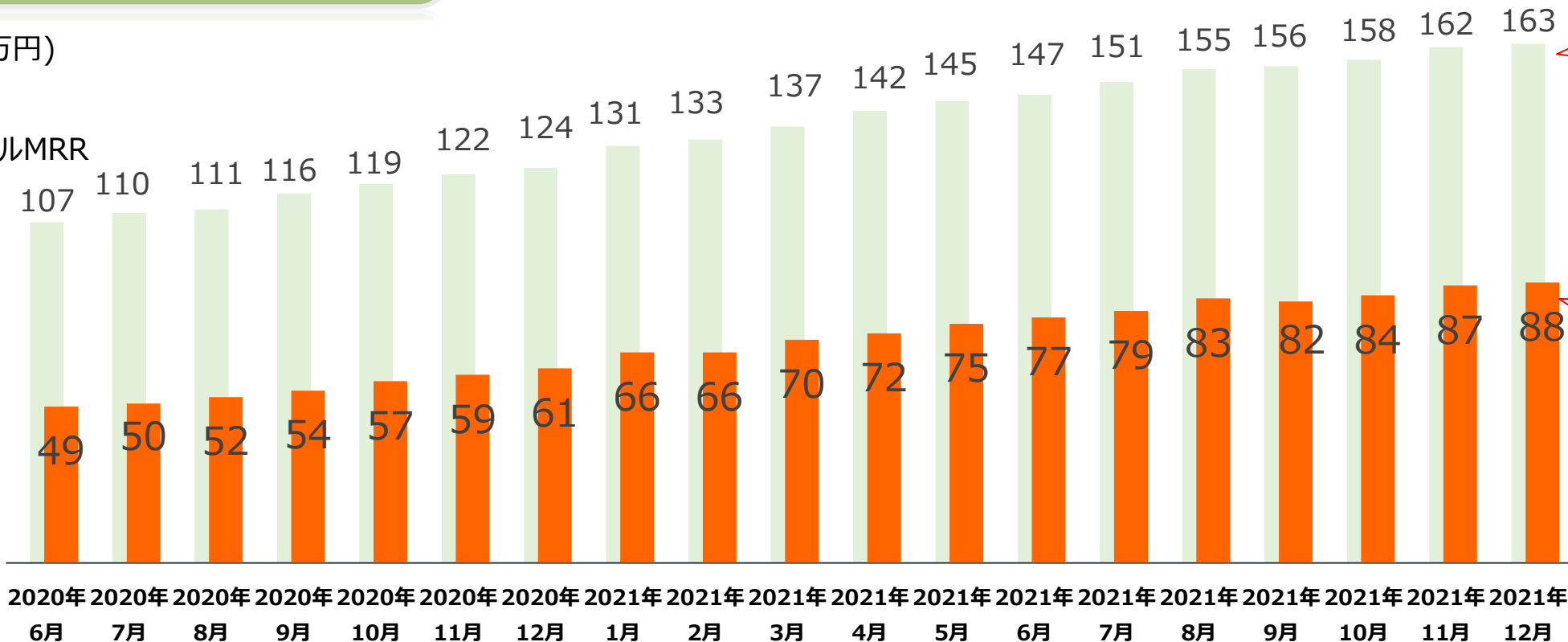
## Cloud CIRCUSプロダクト MRR

新規受注・クロスセル共に順調に推移し、MRRは着実に拡大

(単位：百万円)

MRR

クロスセルMRR

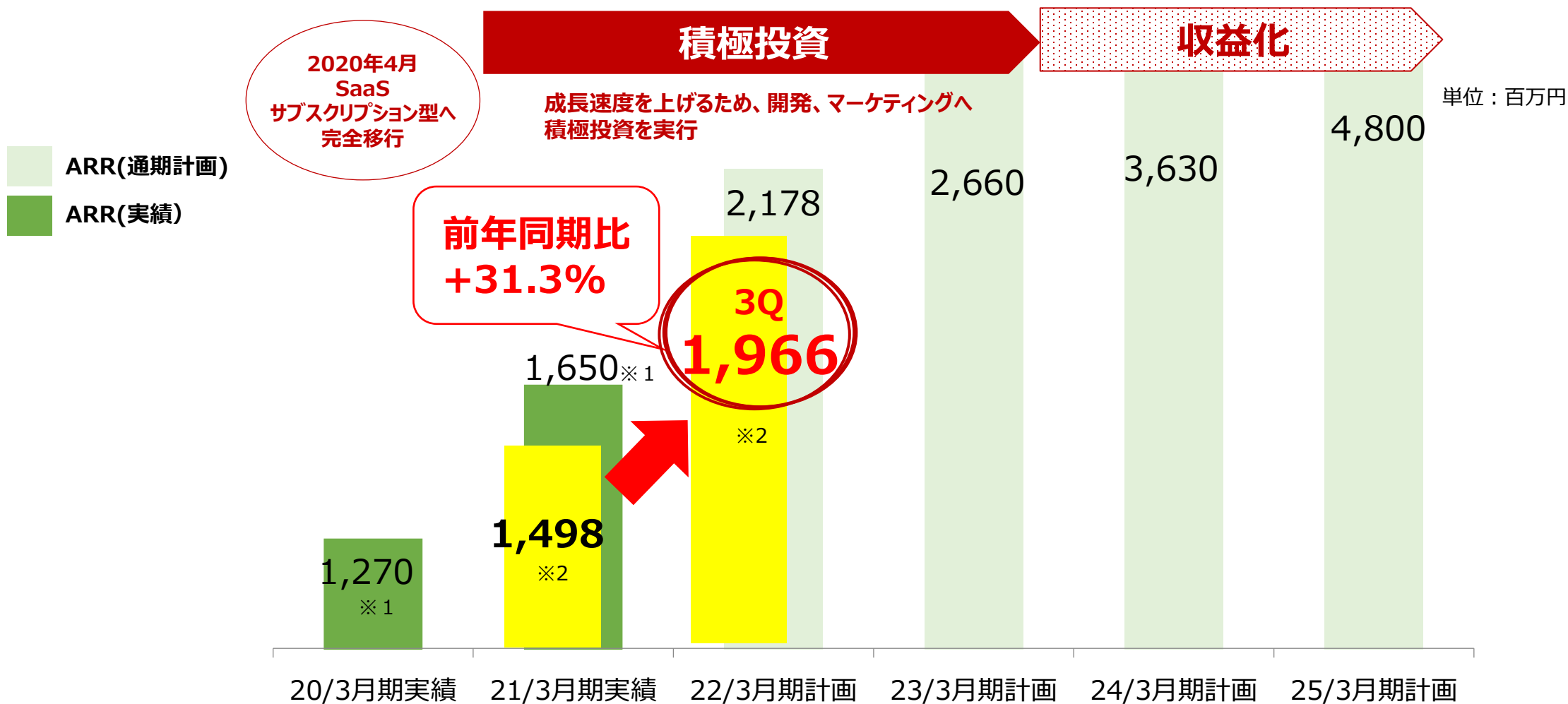


**+31.3%**  
※前年同月比

**+43.8%**  
※前年同月比

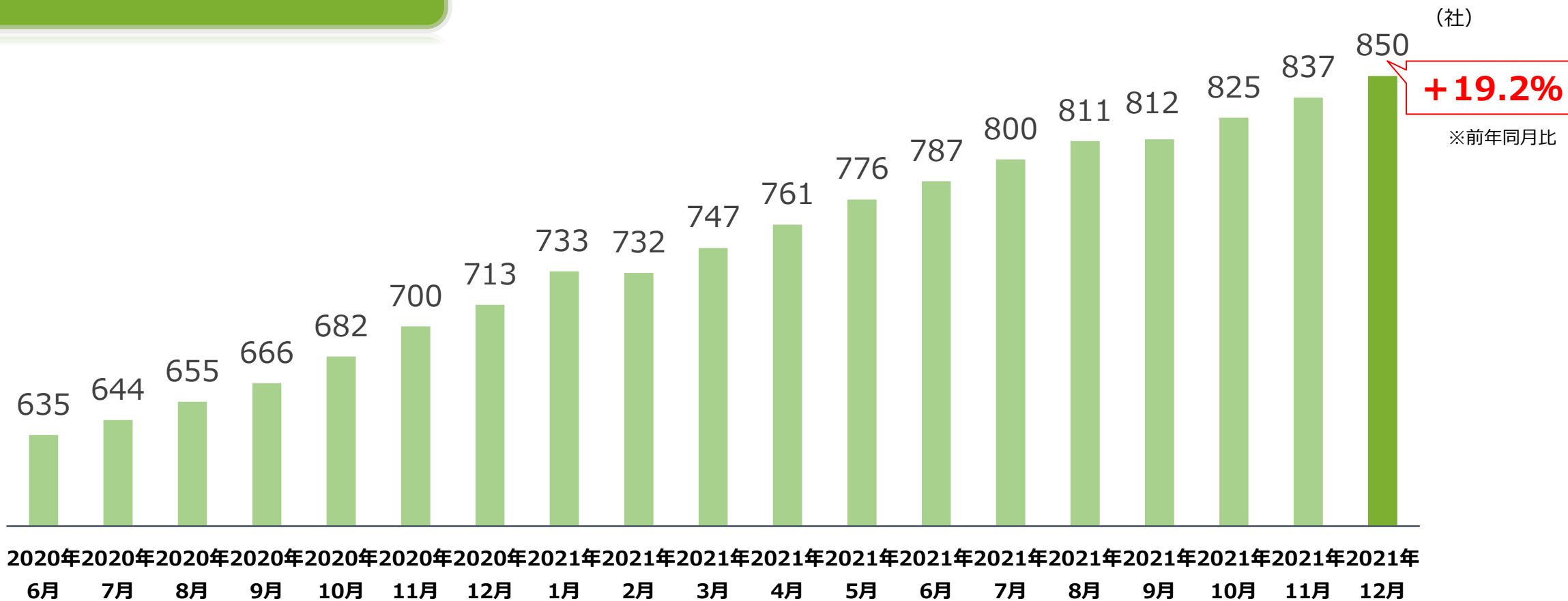
※クロスMRR:2商材以上契約のMRRを算出

## 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

クロスセルが順調に推移し、前年同期比+19.2%



(社)  
**+19.2%**  
※前年同期比

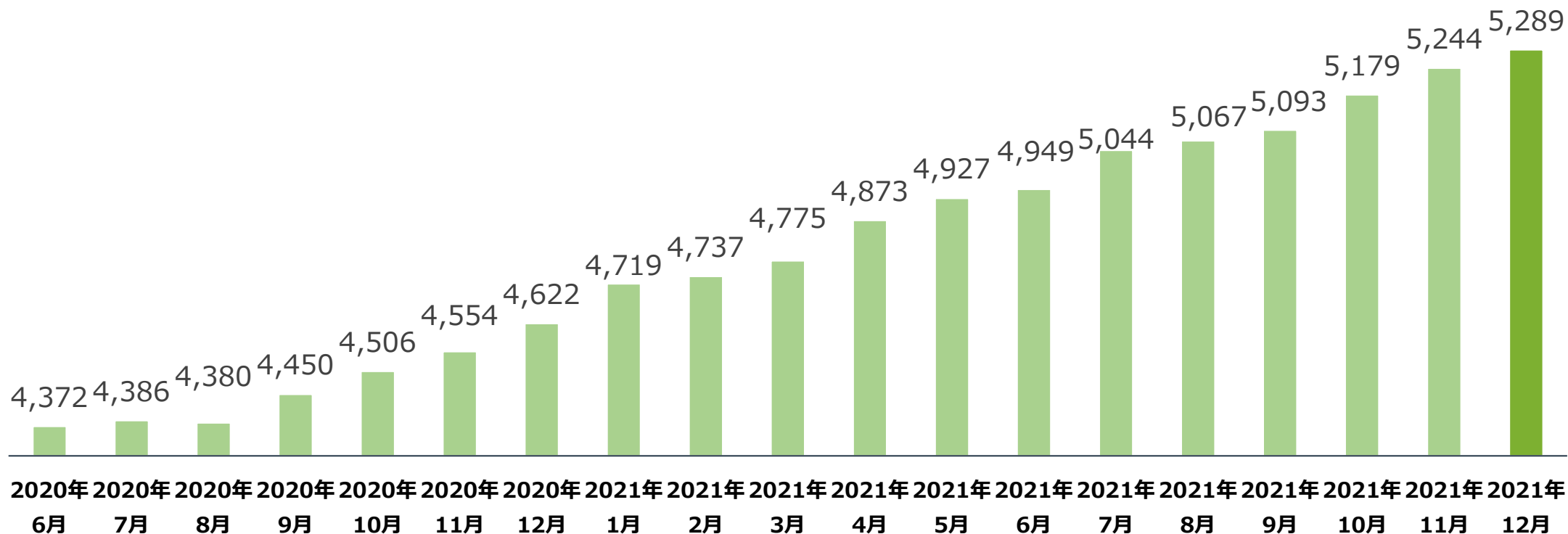
※2商材以上を約している社数を算出

## 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

+14.4%

※前年同月比



※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

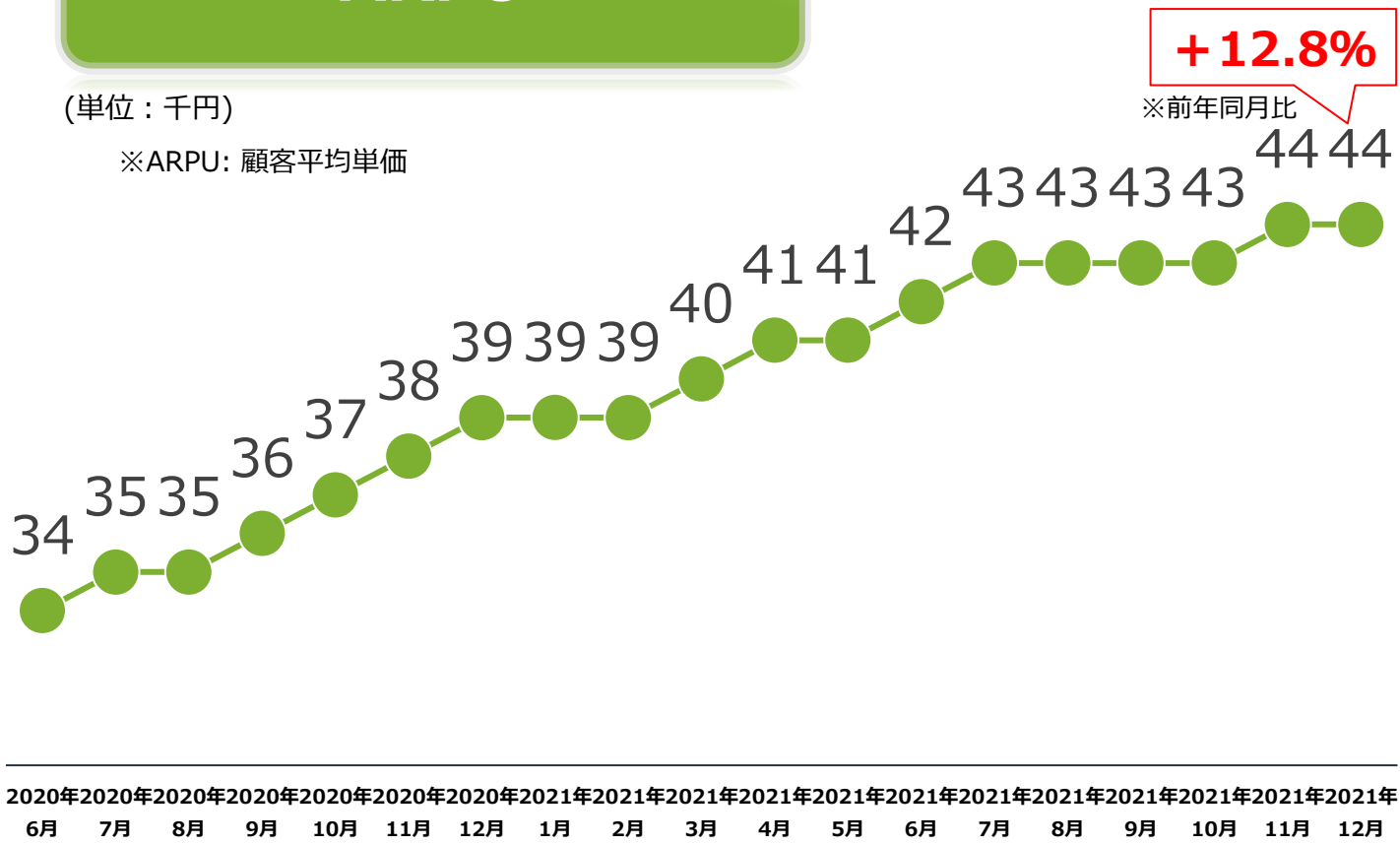
# デジタルマーケティング事業 主要KPI (4)

## 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

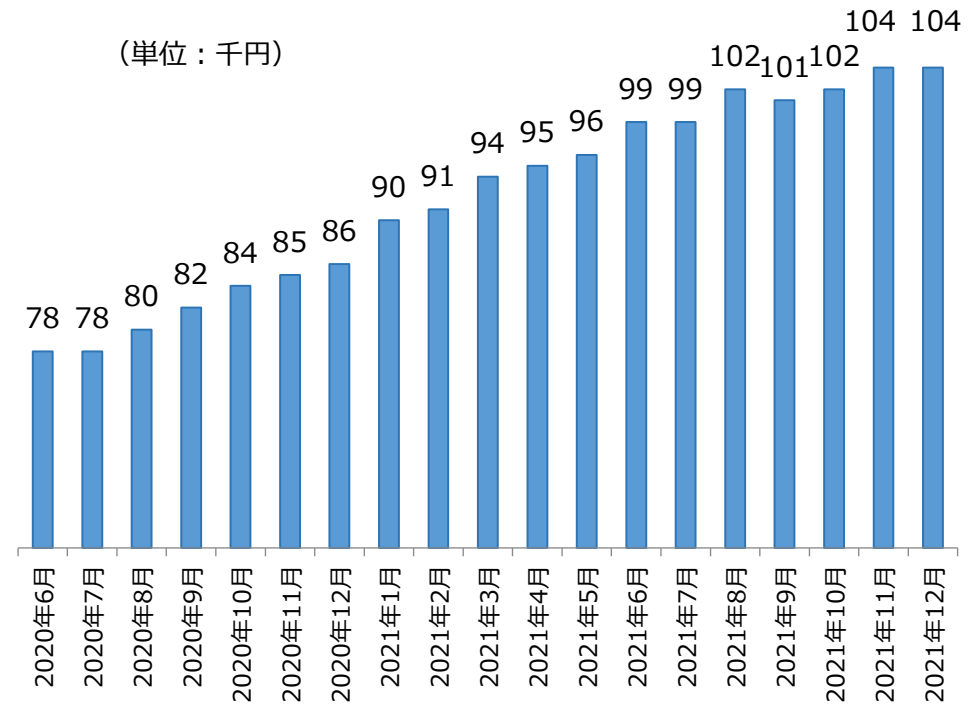


※MRR/月末契約社数

## クロスセル ARPU

(単位：千円)

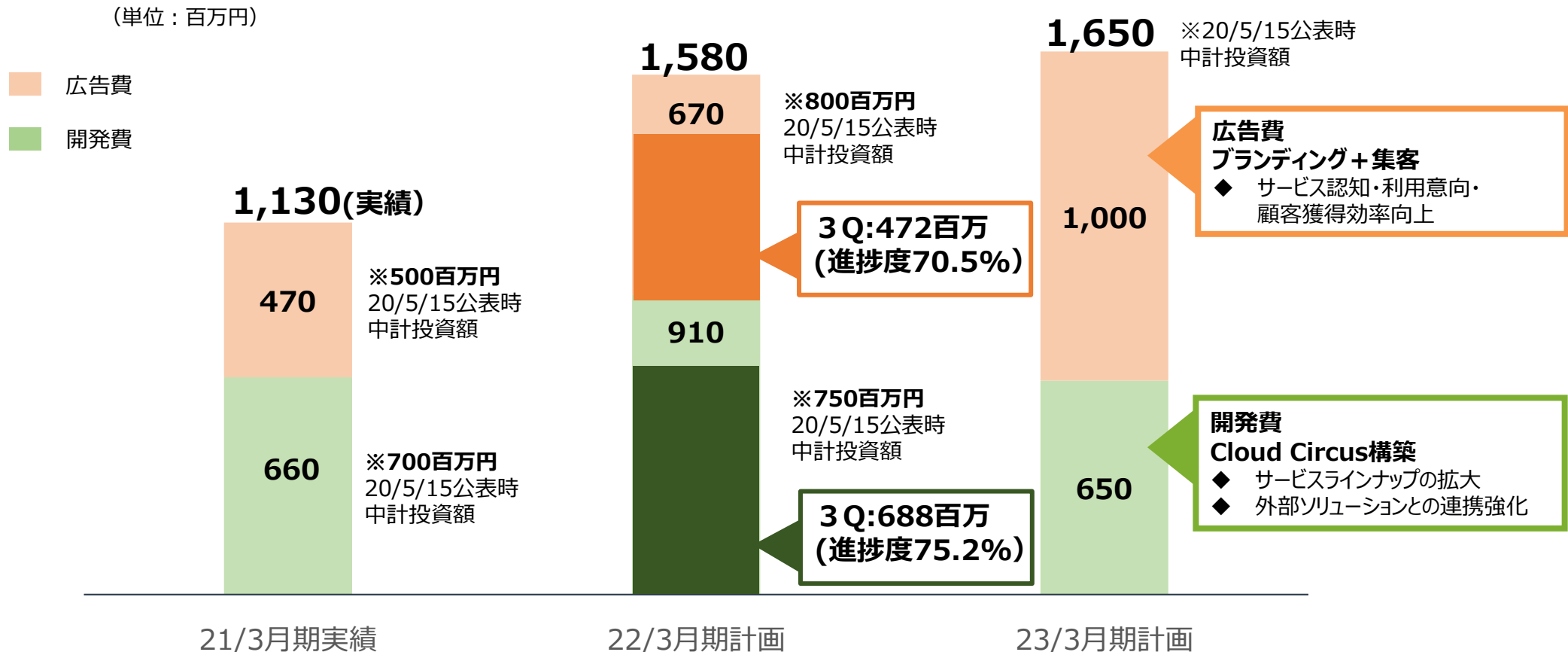
※前年同月比 +20.9%



※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

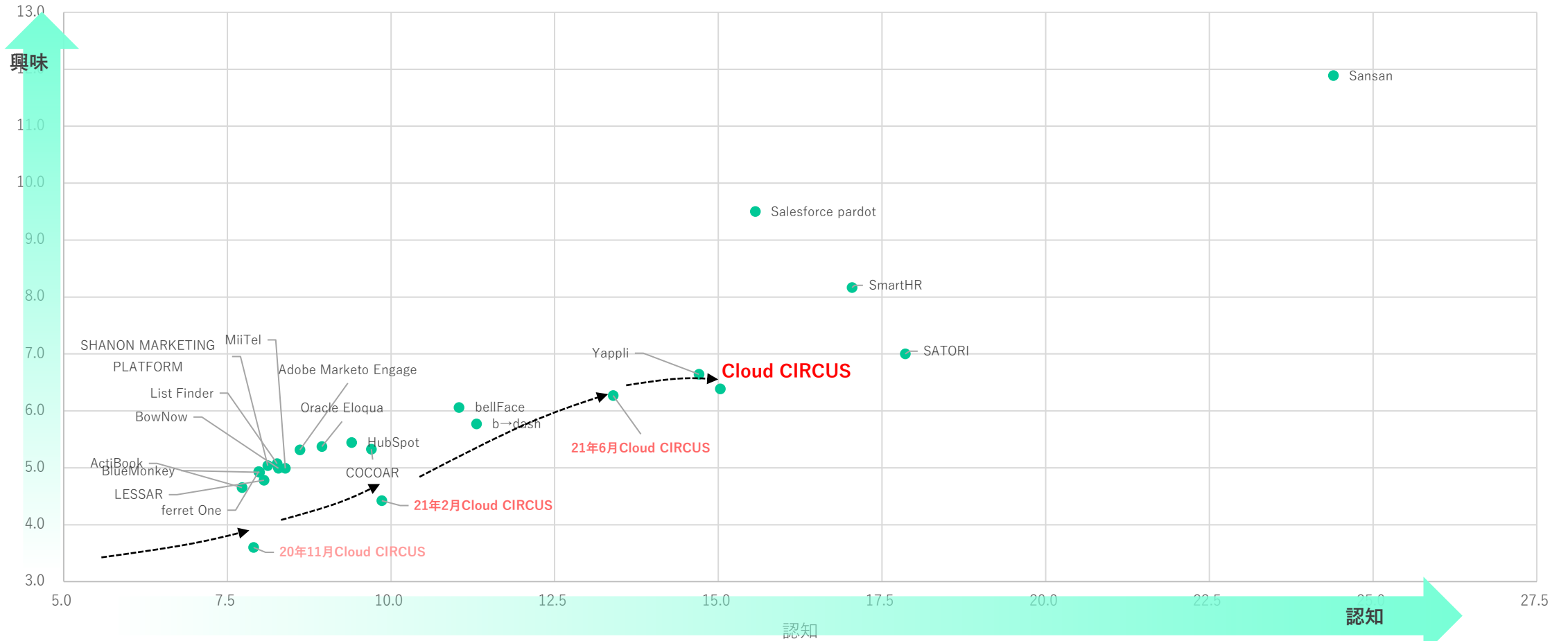


開発のスピードを加速させる為、前期を大きく上回る開発投資  
引き続きTVCMをはじめとする広告宣伝を強化



# 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

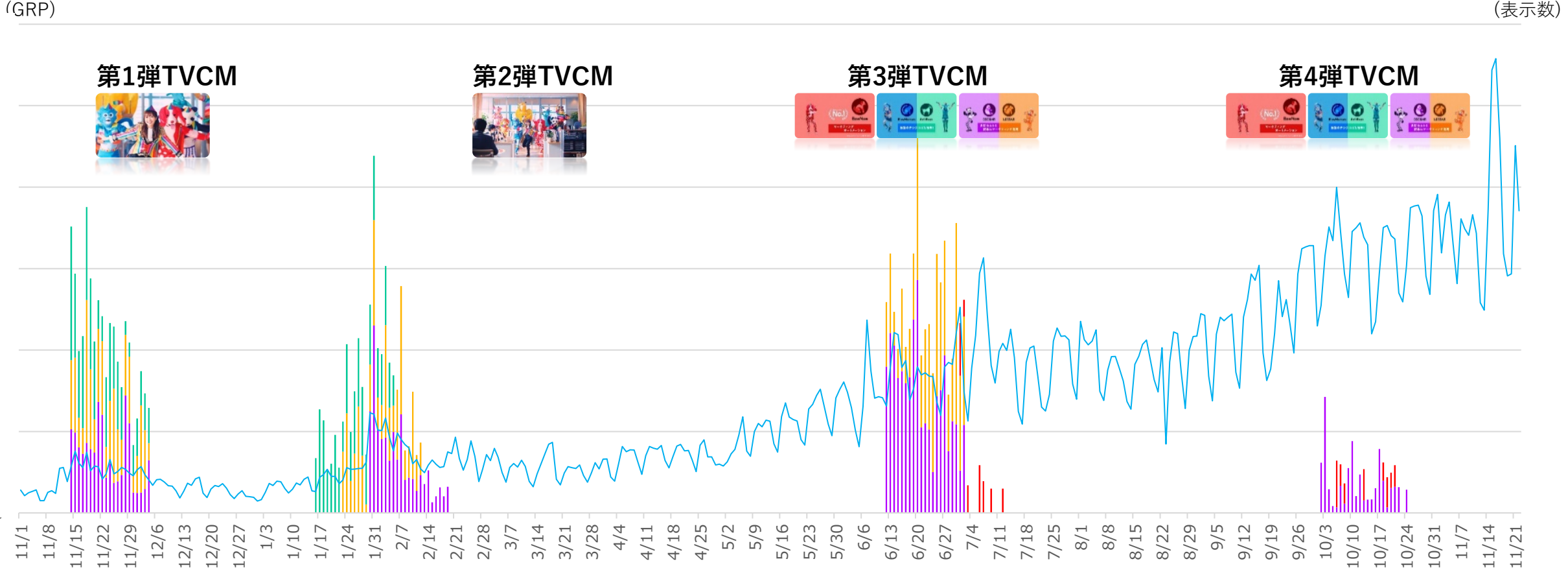


調査日21年11月15日-16日 N=10000 人に調査を実施し、N=8597人の会社員を調査母数とする

# 「検索によるサイト表示数」推移

第4弾TVCMを2021年10月2日～10月24日に関東と全国番組にて放映も実施。  
 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」



# 「サイト自然訪問数」推移

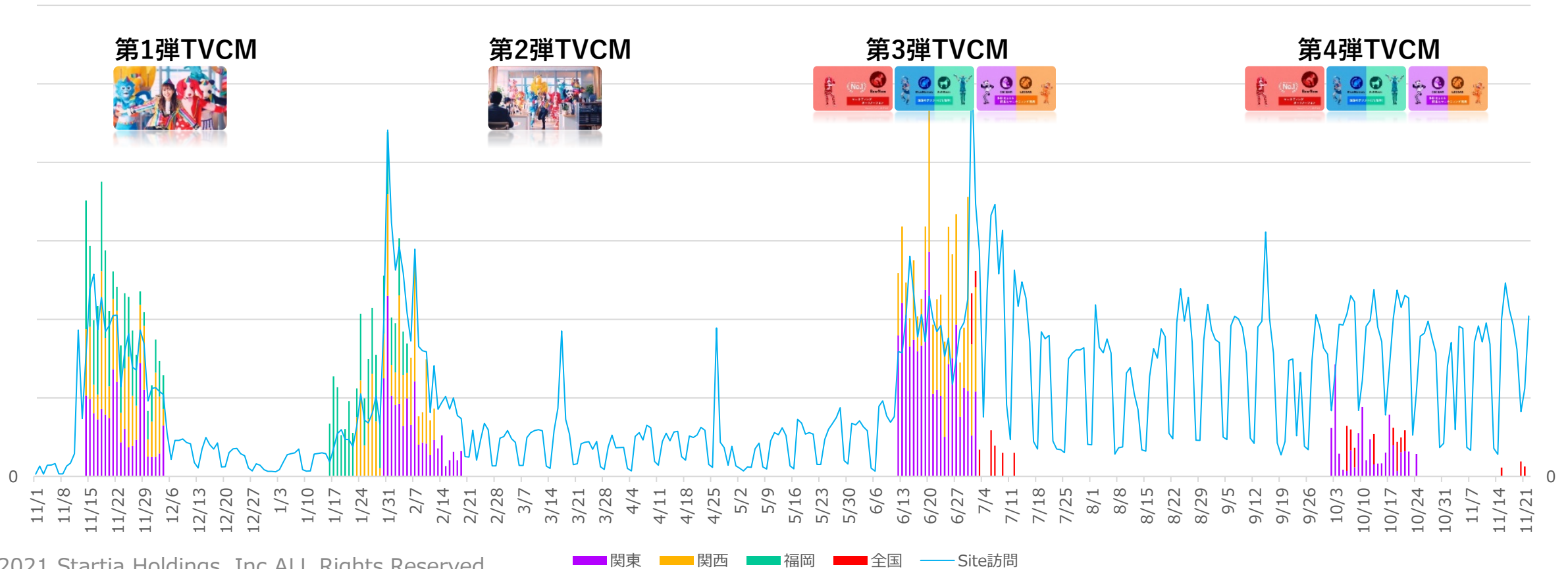
※広告・メール等からの流入除く

## 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

(GRP)

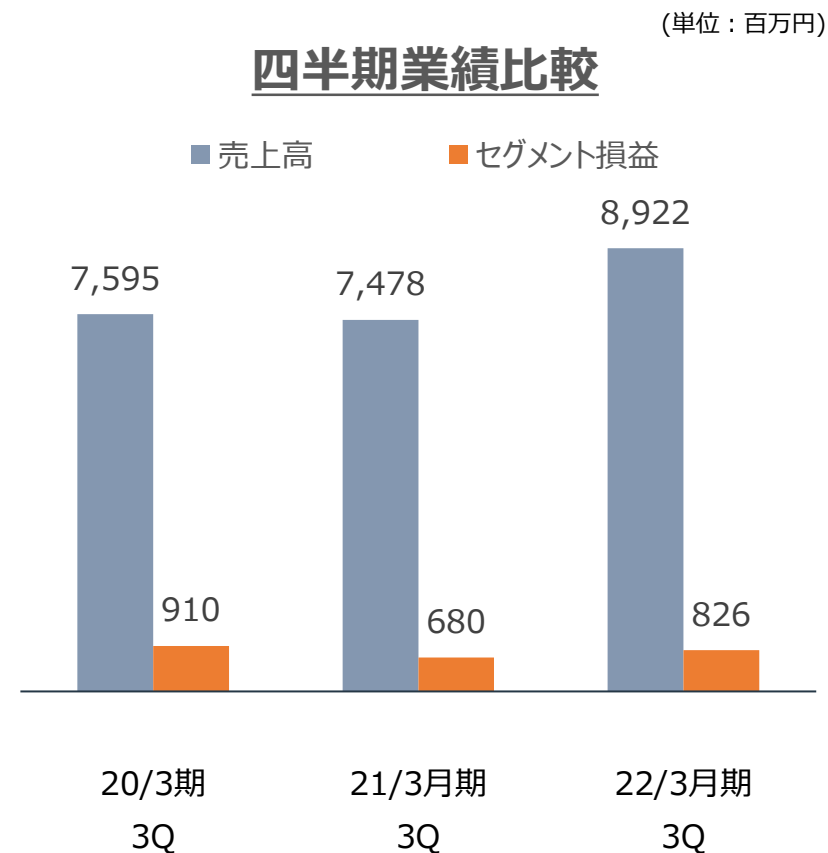
「サイト自然訪問数推移」と「TVCM投下量」

(訪問数)



売上 : MFP、NW商材が堅調に推移、更に、11月よりM&Aによる売上拡大  
 セグメント利益 : 前期比増収に加え、退職の人件費圧縮影響などによりセグメント利益が増加

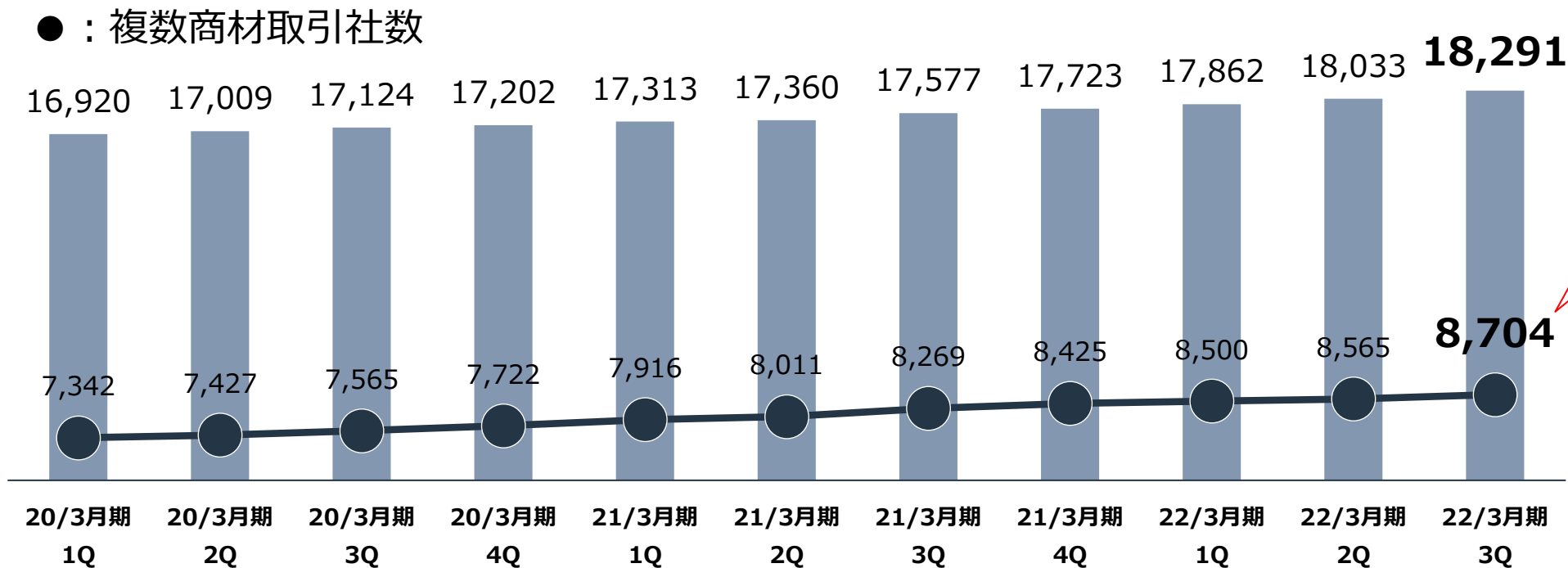
| (単位：百万円)          | 22/3月期<br>3Q | 21/3月期<br>3Q | 増減     | 前年同期比<br>(%) |
|-------------------|--------------|--------------|--------|--------------|
| 売上高               | <b>8,922</b> | 7,478        | +1,443 | +19.3        |
| ストック売上            | <b>3,970</b> | 3,112        | +858   | +27.6        |
| フロー売上             | <b>4,951</b> | 4,366        | +585   | +13.4        |
| セグメント利益           | <b>342</b>   | 166          | +175   | +105.2       |
| 本社経費等負担額          | △ <b>484</b> | △514         | +29    | —            |
| 負担額控除前<br>セグメント利益 | <b>826</b>   | 680          | +145   | +21.4        |



※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 47.6%



**+714社**  
**(+4.1%)**

※前年同期比

**+435社**  
**(+5.3%)**

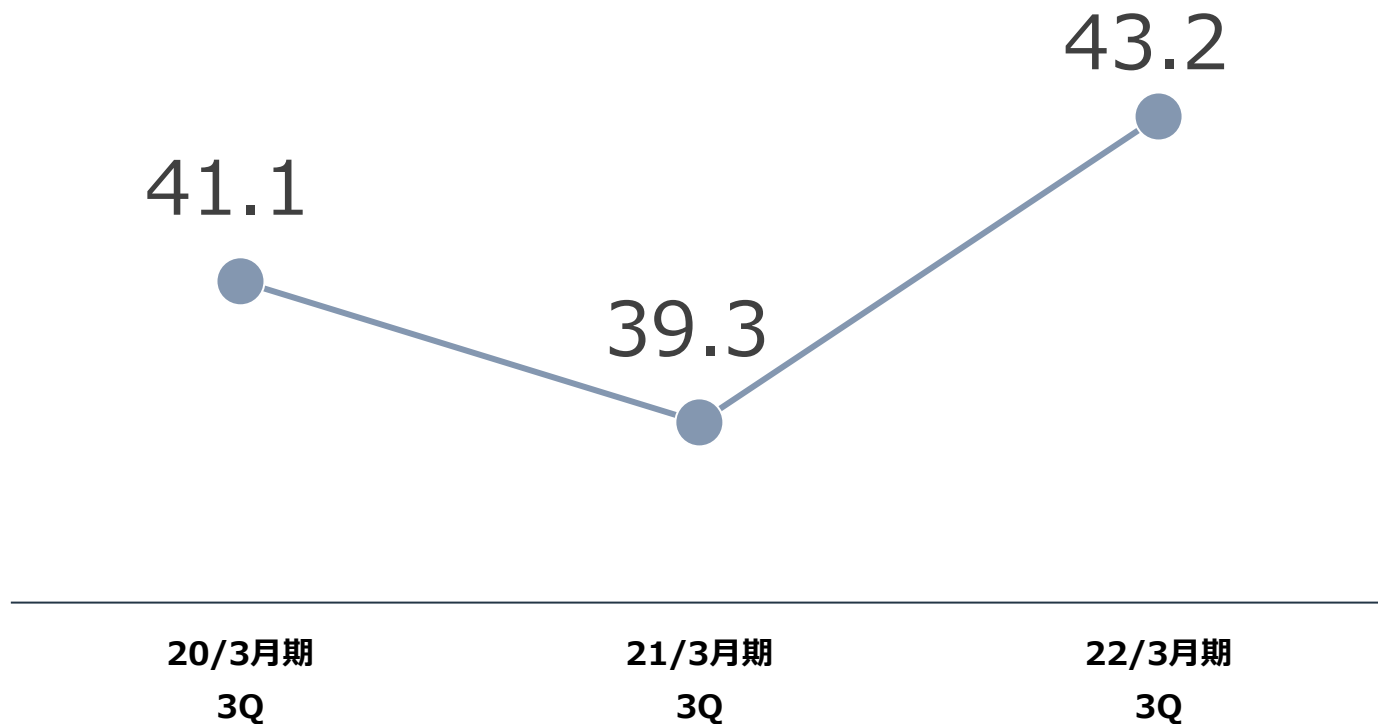
※前年同月比

※四半期末の取引社数と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

当期純利益：保有するアジアクエストの一部株式売却により投資有価証券売却益（特別利益）185百万円の計上

| (単位：百万円)                    | 2021年3月期<br>実績 | 11/9公表<br>2022年3月期<br>通期見通し | 12/20公表<br>2022年3月期<br>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>                | —    | —      | <b>+10.7%</b>  |
| 営業利益                        | 21             | 150                         | <b>150</b>                   | —    | —      | <b>+591.9%</b> |
| 経常利益                        | 70             | 300                         | <b>300</b>                   | —    | —      | <b>+326.8%</b> |
| 親会社株主に属する<br>当期純利益<br>(損失△) | △130           | 405                         | <b>500</b>                   | +95  | +23.5% | —              |

# Appendix

## 1. トピックス資料

## 2. Cloud CIRCUS プロダクト紹介

# 2022年3月期 第3四半期 トピック

|        |   |   |
|--------|---|---|
| 10月    | デジタルM   | CM第4弾！指原莉乃さん出演、デジタルマーケSaaS『Cloud CIRCUS』、10月1日(金)から全国テレビ&都内のタクシーにて、3パターン一斉公開      |
|        | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】カスタマーサクセスマネジメントツール『Fullstar(フルスタ)』、提供開始から6ヶ月で150社突破！チュートリアル管理が機能拡充  |
|        | コーポレート  | 「ともにデジタルシフトの第一歩を」をコンセプトに、コーポレートサイトを刷新・公開  |
| 11月    | ITインフラ  | 約5,000社の顧客を有するSD21と吉田ストアのITインフラ事業を譲受 11月1日(月)からスターティアリードとして事業開始                   |
|        | ITインフラ  | 【C-design】中小企業の「電子署名の導入」実態調査 実施   |
|        | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】『マーケティングオートメーション意識調査』実施   |
|        | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】ダイワボウ情報システム販売代理店契約を締結   |
|        | コーポレート  | 配当予想（増配・記念配当）の修正に関するお知らせ  |
|        | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】オンライン展示会事業を譲受   |
| 12月    | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】3Dモデル作成のβ版を公開！ARプロモーションツール「LESSAR」のオプションとして11月30日(火)から提供            |
|        | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】ドコモが提供するアプリ「XRシティ」へARとアプリ開発技術を提供 12月7日(火)から「XRシティOSAKA UMEDA」にて活用開始 |
|        | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】KDDIマレーシア、MAツール『BowNow』の販売代理店契約を締結                                  |
|        | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】MAツール『BowNow』、60万社の企業データベース『Beegleデータ』とAPI連携開始                      |
|        | デジタルM   | 【Cloud CIRCUS】NFT発行サービス『HEXA』を運営するメディアエクイティと資本業務提携                                |
| コーポレート | 自己株式を活用した第三者割当による第6回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約（行使停止指定条項付）の締結に関するお知らせ |   |

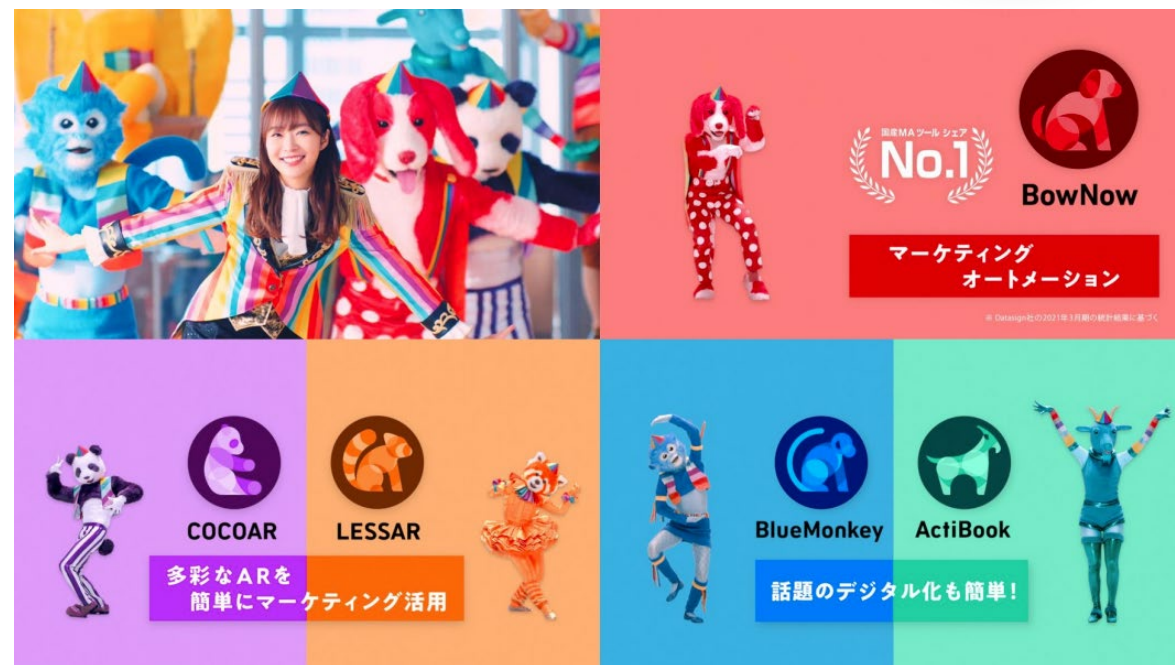
## CM第4弾！ 指原莉乃さん出演、デジタルマーケSaaS『Cloud CIRCUS』、10月1日(金)から全国テレビ&都内のタクシーにて、3パターン一斉公開



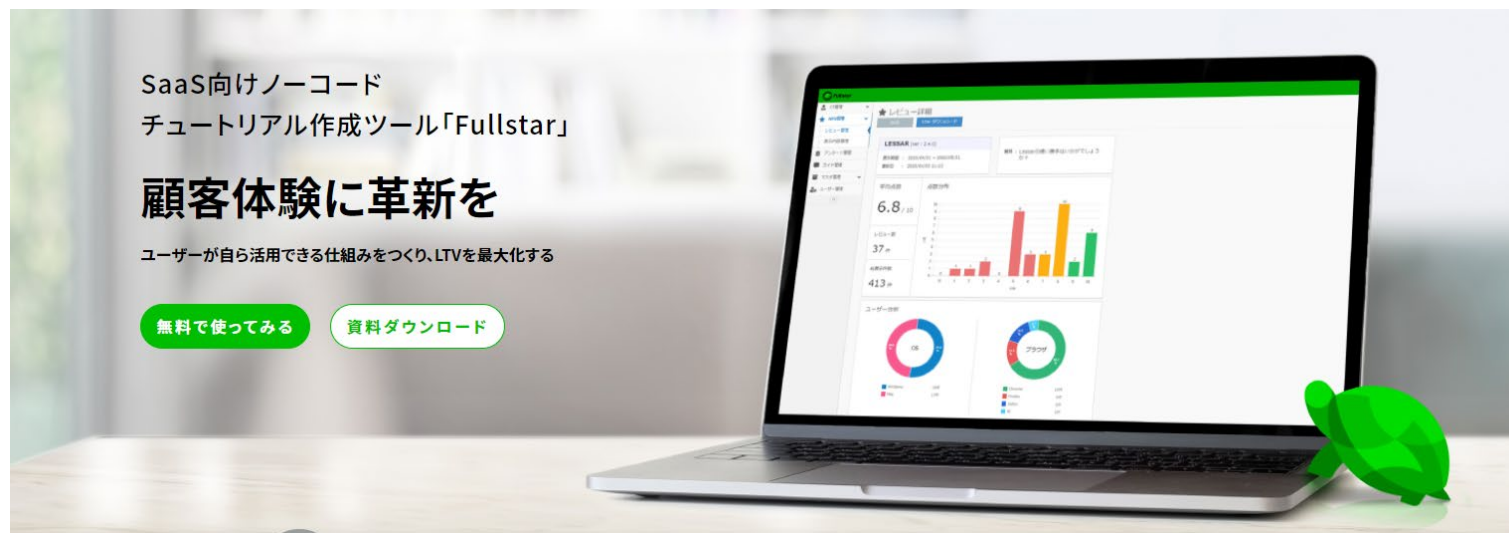
今回公開した第4弾では、MA ツール『BowNow(バウナウ)』篇、AR 制作ツール『COCOAR(ココアル)』・『LESSAR(LESSAR)』篇、WEB サイト運用ツール『BlueMonkey(ブルーモンキー)』・電子ブック作成ツール『ActiBook(アクティブック)』篇の 3 パターンで、サーカス団の団長に扮した指原莉乃さんと各ツールのアイコンとなる動物達が耳に残る歌とユニークなダンスでツールの特徴を紹介しました。

### ■ CM 概要

- ・タイトル : Cloud CIRCUS MA 紹介篇/ AR 紹介篇/デジタル化紹介篇
- ・映像尺 : 30 秒
- ・公開開始 : 2021 年 10月 1日(金)~
- ・公開地域 : テレビ⇒全国  
タクシー⇒東京都内
- ・映像 URL :  
MA ツール『BowNow』篇 <https://youtu.be/oh1EoaeKKYs>  
AR 制作ツール『COCOAR』・『LESSAR』篇 [https://youtu.be/gg\\_aWddVMKo](https://youtu.be/gg_aWddVMKo)  
WEB サイト運用ツール『BlueMonkey』・電子ブック作成ツール『ActiBook』篇 <https://youtu.be/k5tnTJzPbAE>
- ・メイキング映像 URL : <https://youtu.be/kN1bjCLPB74>



## Cloud CIRCUS : カスタマーサクセスマネジメントツール『Fullstar(フルスタ)』、提供開始から6ヶ月で150社突破！チュートリアル管理が機能拡充



■『Fullstar』について <https://cloudcircus.jp/products/fullstar/>  
Fullstar は、SaaS ツールの管理画面に設置して、顧客の状況を把握することで解約防止活動やアップセル活動をし、LTVを最大化させるためのカスタマーサクセスマネジメントシステム（CMS）です。無料プランから始められる料金体系とシンプルな機能・画面設計で、導入ハードルが低く費用対効果を出しやすいのが特徴です。2021年4月から提供開始し、現在150社以上に導入されています。（2021年10月10日時点）

■チュートリアル管理の機能拡充について  
Fullstarの主な機能のひとつである「チュートリアル管理」では、SaaSツールの管理画面上に操作や設定方法に関する説明（チュートリアル）を表示させることができます。これまでチュートリアルのガイド（吹き出し）ではテキストを主としたメッセージでしたが、今回のアップデートで画像や動画の挿入が可能になりました。またプログレスバーやチェックリストの表示も新たに追加できるので、よりユーザーがわかりやすいチュートリアルを作成することができます。また、今まで以上に多くのSaaSツールの管理画面に対応できるので、お客様のカスタマーサクセス活動のより一層の支援ができるようになりました。

可能になったこと▼

- チュートリアルに画像や動画の挿入
- チェックリスト(オンボーディングタスクのリスト化)の表示
- プログレスバー（オンボーディングタスクの完了、進捗状況)の表示
- 誰がどのステップまでチュートリアルを完了しているか見える化

## 11月1日付で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<br>販売及び保守、インターネット回線、クラウド<br>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<br>事再生法の適用を申請し、同年8月10日<br>民事再生手続き開始決定を受けております。<br>また、2021年10月29日に仙台地方裁判<br>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<br>会津若松支部に民事再生法の適用を<br>申請し、同年7月30日民事再生手続き<br>開始決定を受けております。<br>また、2021年10月21日に福島地方裁<br>判所会津若松支部より事業譲渡許可が<br>下りております。 |

## Cloud CIRCUS : ダイワボウ情報システムと販売代理店契約を締結

Cloud CIRCUS では、多くの企業様の声をもとにした商品づくりによって、「専門知識が無くても、使いこなせる」マーケティング SaaS を展開し、現在 22000 件以上の導入と支持を広げることが出来ております。この確かな実績をもとに、更なる多くの企業様のマーケティングのデジタル化を支援して参りたいと考えており、**IT 流通を支える国内最大級のディストリビューターであるダイワボウ情報システム株式会社**との販売代理店契約を通じ、実現して参りたいと考えております。弊社にとっては、まだ接点を持っておらず、デジタル化支援の機会提供が出来ていないお客様に、ダイワボウ情報システム様のネットワークを通じてアプローチできるメリットがあります。一方ダイワボウ情報システム様にとっては、専門知識無く使いこなせる国産のマーケティングツールであることから、販売において教育コストを抑えた展開をすることができ、双方にメリットがある契約締結となっております

### ■ダイワボウ情報システム株式会社について

<https://www.pc-daiwabo.co.jp>

DIS は IT 流通を支える国内最大級のディストリビューターとして、国内外約 1,300 社に及ぶメーカー・サプライヤーから仕入れた IT 関連商品を、国内約 19,000 社の販売パートナー様を通じて、全国各地のエンドユーザー様へお届けしております。全国約 90 の営業拠点による地域に密着した営業体制を構築し、「顔の見えるディストリビューター」としてお客様の多様なご要望にお応えすることができます。

### ■デジタルマーケ SaaS「Cloud CIRCUS」について <https://cloudcircus.jp/about/>

Cloud CIRCUS は、デジタルマーケティングの SaaS 総称サービスです。「驚くほど簡単に顧客を増やせるしくみ」をスローガンに、2015 年から提供を開始し、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」「見込み顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を総合して実現、計 10 種の SaaS ツールが入っています。これまで累計 22,000 件以上の企業の収益拡大における支援を行って参りました。(2021 年 6 月末時点)企業は Cloud CIRCUS を活用することで、ポスター等、紙媒体に AR を設定し Web サイトへの誘導を促し、Web サイトの閲覧履歴を計測、自社の製品やサービスに興味がある有望な顧客を割り出し、顧客の関心事に合ったシナリオに基づいて電子メールを送信するといった自動的な販売促進活動が可能です。

## Cloud CIRCUS : オンライン展示会事業を譲受

リフラックス社のオンライン展示会事業「Sokoiru（ソコイル）」は、オフラインの見本市・展示会と違って、インターネット上において、いつでも（24時間365日常設）・どこからでも（世界中から）アクセスでき、来場者は展示会場のマップ上を事由に移動することができるオンライン展示会システムとなります。画面上には全ての来場者のアバターが表示されるため、そこに人がいる「臨場感」を視覚的に感じられる機能であり、イベントならではのゲーム性・親しみやすさ、賑わいの可視化性など保有しており、競合サービスにはあまり見られない優れた特色となっております。また、「Sokoiru」は、すでに「テンプレート」として十分なオンライン展示会としての機能を実装しております。本件事業譲受により、マーケティングオートメーションツール「BowNow（バウナウ）」を始めとした「Cloud CIRCUS」との連携が期待でき、競合サービスとは異なる「マーケティング力」のあるオンライン展示会としてより差別化し、集客・リード獲得とリード育成の補充が期待できるため、クラウドサーカスが強みとしているデジタルマーケティング領域の強化を図ることが可能となります。

### ■ 事業譲受の日程

契約締結日：2021年11月26日

事業譲受日：2021年11月30日

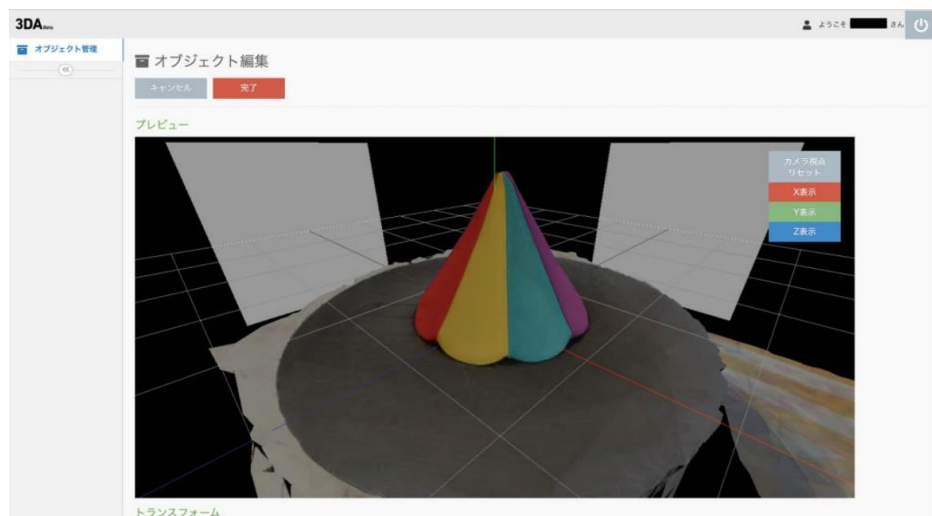
### ■ 譲渡会社の概要

|           |  |
|-----------|--|
| 名称        | 株式会社リフラックス   |
| 所在地       | 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-10-8 渋谷道玄坂東急ビル1F                          |
| 代表者の役職・氏名 | 代表取締役 濱田 憲一  |
| 事業内容      | 業務改善コンサルティング、システム企画・開発・導入 支援、スキルの時間単価が見えるワークフロー、働き方 改革オウンドメディア |
| URL       | <a href="http://reflux.jp/">http://reflux.jp/</a>              |
| 設立年月日     | 2014年3月  |
| 当社との関係    | 資本関係、人的関係、取引関係はありません   |



## Cloud CIRCUS : 3Dモデル作成のβ版を公開！ARプロモーションツール「LESSAR」のオプションとして11月30日(火)から提供

今回公開した、「3DA」のβ版は、フォトグラメトリによる3D作成が可能です。フォトグラメトリとは、被写体を様々なアングルから撮影した2D写真を解析し、3Dモデルを作成する技術です。今回は、「3DA」を「LESSAR」へ連携させたことで、ユーザーは「LESSAR」の管理画面上で、3Dモデルの作成からAR化までを4ステップで簡単に行うことができるようになりました。そのため、これまで技術やコストの問題で3Dモデルの作成を見送ってきた中小企業も気軽に作成ができるようになります。



### ■今後の展開

3DAにおいて、年内に「COCOAR」へも連携させる予定です。β版ではフォトグラメトリ機能のみ実装してありますが、操作性や処理性能の向上を行い、中長期的には3D制作手段を拡張していく予定です。そして、ARコンテンツの品質向上と機能拡充することで、ARによる体験性の高いプロモーションの実現を目指していきます。

### ■ARプロモーションツール「LESSAR」について <https://less-ar.jp/>

「LESSAR」は無料から簡単にARを作成できるクラウドサービスです。企業は作成したARをイベント企画や商品の宣伝に活用し、施策後はARの体験ログを分析することで改善点を見つけ、継続的にプロモーションの質を高めていくことができます。ユーザーはアプリをインストールせずに、スマートフォンのカメラ機能だけでARを体験することができます。

2018年10月から提供開始し、現在3,400社以上に導入されています。

(2021年9月末時点)

※ 本機能を利用するには「LESSAR」の有料プランの契約が必要です。

## ドコモが提供するアプリ「XRシティ」へクラウドサーカスのARとアプリ開発技術を提供 12月7日(火)から「XRシティOSAKA UMEDA」にて活用開始

クラウドサーカスは、株式会社NTT ドコモ(以下、ドコモ)が提供する、ARCloud を活用したXRアプリ「XR シティ™」の開発に際して、AR 技術及びアプリ開発の技術提供を行いました。本アプリは 2021 年 12 月 7 日(火)～2022 年 1 月 10 日(月)の期間、大阪梅田エリアにて、ドコモ、株式会社阪急阪神百貨店、阪急阪神不動産株式会社の 3 社が主催する XR体験イベント「XR シティ™OSAKA-UMEDA」で活用されました。なお、本イベントは NTT グループが展開する XR 事業 (NTT XR) の取り組みの 1 つです。



今回の、ドコモが提供する ARCloud を活用した XR アプリ「XR シティ™」への技術提供は、昨年 6 月に新宿で開催されたイベント「XR シティ™ SHINJUKU」に続き二回目です。

■「XR シティ™OSAKA-UMEDA」とは  
[https://xr.docomo.ne.jp/xrcity-osaka\\_umeda/](https://xr.docomo.ne.jp/xrcity-osaka_umeda/)  
阪急うめだ本店をはじめとした梅田エリアに設ける 4 か所の体験スポットで、専用アプリ「XR シティ」をダウンロードした体験者自身のスマートフォンをかざすと、スポットごとに「アニメージュとジブリ展との連動コンテンツ」「クリスマスイルミネーションに降る雪」「アート&空間らくがき：はばたく翼」「キャラ」の XR コンテンツをそれぞれお楽しみいただくことができます。なお、アプリのご利用は無料で、体験はどなたでも参加可能です。イベントには、ご自身のスマートフォンで、期間内いつでも参加できます。そのため、接触や密を避けながら、エンタメ体験をお楽しみいただけます。

## Cloud CIRCUS : KDDIマレーシアとMAツール『BowNow』 の販売代理店契約を締結



クラウドサーカスは、国内の中小企業へ導入を進めながらも、東南アジアを中心とした海外市場への参入を視野に入れており、『BowNow』においては、本年 1 月にベトナム、6 月にはタイにて販売を開始し、販売ネットワークの強化を目指しています。

KDDI マレーシアは、マレーシアにて事業を行う日系・現地企業へ、『BowNow』を提案します。クラウドサーカスは、KDDI マレーシアへ『BowNow』の紹介や導入フォローを行って参ります。そして両社は、商材拡販と相互の企業創造を実現するとともに、デジタルマーケティングの利便性を享受し、マレーシアのデジタルシフトを加速させていきます。

■ KDDI マレーシアについて <https://my.kddi.com/ja/>

会社名 : KDDI Malaysia Sdn. Bhd.

所在地 : Letter Box, 125, 24th Floor, UBN Tower 10  
Jalan P. Ramlee, 50250 Kuala Lumpur, Malaysia

資本金 : MYR 810,000-

代表者 : 代表取締役社長 松浦 真樹

事業内容 : システムインテグレーション、データセンターサービス、  
ネットワーク事業等

■ BowNow について <https://bow-now.jp/>

クラウドサーカスが提供する『BowNow』は、シンプルで低価格をコンセプトにした「無料で使えるマーケティングオートメーション」です。ホットリードの抽出に優れ、利用企業様は人員を増やすことや、Web サイト改修の必要なく、保有している見込み顧客リストを使ってミニマムスタートできる点が大きな特徴です。現在 7,500 社以上に導入が進み、(2021 年 9 月末時点)国産 MA ツールとしてはシェア No.1 を誇ります。※

※DataSign 社 2021 年 3 月期の統計結果に基づく

## Cloud CIRCUS : MAツール『BowNow』、60万社の企業データベース『Beegleデータ』とAPI連携開始

企業情報の分析機能が拡張し、見込み顧客へのアプローチの精度が向上することが期待でき、より一層、お客様の営業・マーケティング活動の支援ができるようになりました。

■『BowNow』と『Beegle データ』の API 連携について  
「BowNow」の主な機能のひとつである「企業分析」では、『BowNow』を設置したサイトへ訪問したユーザーの IPアドレスを分析し企業情報を付与します。これまで付与できた企業情報は、会社名、業種、従業員数など最大 8 種でしたが、今回、「Beegle データ」と API 連携したことで、企業の活動内容や事業分野(製品・サービスの分類)など約 200 種の情報を付与し分析することが可能となりました。

今回の API連携により、基本的な企業情報に加え、「企業がどのような活動をしているか」まで分析できるようになったため、見込み顧客へのアプローチの精度が上がることを期待でき、より一層お客様の営業・マーケティング活動の支援ができるようになりました。尚、本機能は、フリープランからご利用できます。

■『Beegle データ』について

<https://www.net-bizs.jp/beegle/>

『Beegle データ』は、営業・マーケティングの現場で使える、次世代型の企業 Web データベースです。自社内の営業情報(CRM、SFA、MA)と外部の企業活動データを API 連携することができます。インターネット上の企業データをデータベース化、AI、RPA 技術を活用して最新企業データに更新します。従来の業種区分では表現できていなかった業種分類などをクレンジングし、目視チェックを加えた高精度な企業データを収録します。

■BowNow について <https://bow-now.jp/>

クラウドサーカスが提供する『BowNow』は、シンプルで低価格をコンセプトにした「無料で使えるマーケティングオートメーション」です。ホットリードの抽出に優れ、利用企業様は人員を増やすことや、Web サイト改修の必要なく、保有している見込み顧客リストを使ってミニマムスタートできる点が大きな特徴です。現在 7,500 社以上に導入が進み、(2021 年 9 月末時点)国産 MA ツールとしてはシェアNo.1 を誇ります。※

※DataSign 社 2021 年 3 月期の統計結果に基づく

## Cloud CIRCUS : NFT発行サービス『HEXA』を運営する メディアエクイティと資本業務提携



メディアエクイティ社との資本業務提携に伴い、クラウドサーカスは NFT (Non-Fungible Token : 非代替性トークン) 市場への参入を果たします。クラウドサーカスは、これまで培ってきたソフトウェア開発の技術・サービス設計のノウハウに、メディアエクイティ社の NFT 技術を融合し、法人のお客様向けに、NFT を活用した新規サービスの提供を行うことで、お客様の収益強化を支援してまいります。

### ■ 業務提携の内容

メディアエクイティ社が保有するブロックチェーンおよび NFT 領域の技術を活かし、当社グループのサービスを利用される企業様に、NFT 発行・販売支援におけるサービスの開発・提供を行ってまいります。

### ■ 今後の展開

今後は NFT に限らず、メディアエクイティ社のブロックチェーン技術の活用や、クラウドサーカスの技術 (AR やXR 等) を連携したサービスの開発・提供も視野に、当社グループのサービスをご利用いただくお客様の更なる収益強化を図ると共に、ブロックチェーンが拓く新たな経済圏にも寄与してまいります。

### ■ HEXA (ヘキサ) とは <https://hexanft.com/>

デジタルアート・ツイート等の各種デジタルデータを、NFT として発行から販売まで支援するサービスです。NFT 発行の際の、優れたなりすまし対策の仕組みと技術力を有し、発行者・購入者双方にとって安心して利用できる安全性や、NFT の発行申請まで誰でも 30 秒程度ででき、日本円決済機能を導入するなど操作性に強みを有しています。

### ■ メディアエクイティについて

会社名 : メディアエクイティ株式会社  
代表者 : 代表取締役 梶島 誠一郎  
所在地 : 東京都品川区南品川四丁目4番17号 品川サウスタワー  
資本金 : 16,232 千円  
事業内容 : デジタル NFT 発行・販売サービス事業、ブロックチェーンゲーム開発・運営事業  
URL : <https://mediaequity.jp/>

# Cloud CIRCUS プロダクト紹介

顧客を増やす、すべてがここに。

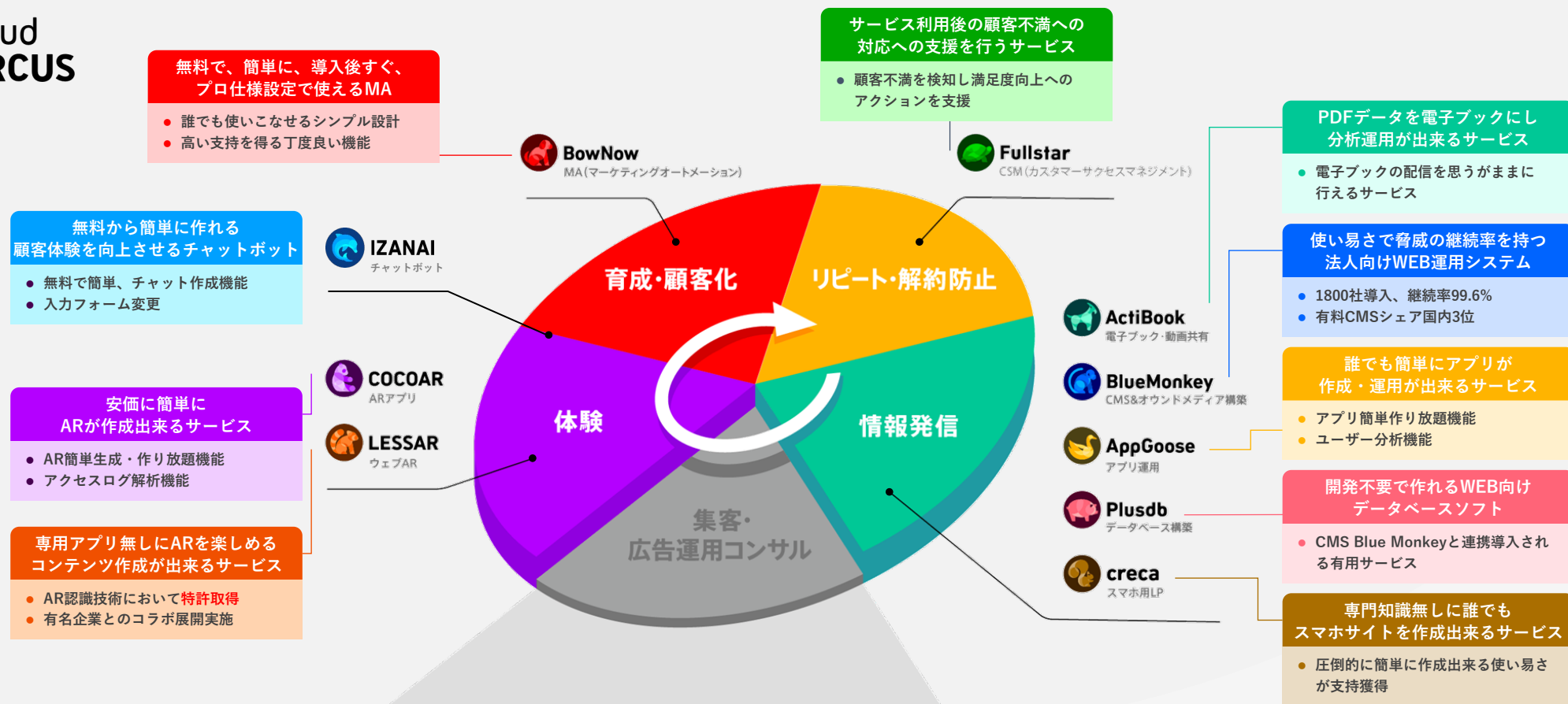


# Cloud CIRCUS

累積導入数  
**27,000以上**  
※2021年12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<br>PV超過後は情報が取得出来なくなります | ~50,000まで<br>PV超過後は別途費用が発生します | ~50,000まで<br>PV超過後は別途費用が発生します | ~50,000まで<br>PV超過後は別途費用が発生します |
| 企業ログ         | ○<br>1か月間                        | ○                             | ○                             | ○                             |
| ユーザーログ       | ○<br>1か月間                        | ○                             | ○                             | ○                             |
| メール配信        | ×                                | ×                             | ○                             | ○                             |
| フォーム         | 1フォーム<br>添付項目使用不可                | 1フォーム<br>添付項目使用可              | 無制限<br>添付項目使用可                | 無制限<br>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。

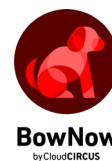
## ■ テキストの打ち変えは見たまま編集可能なWEBサイトツール

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



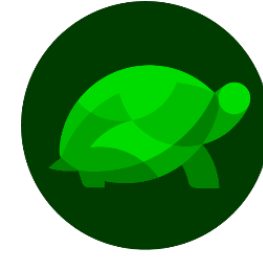
**BowNow**  
by CloudCIRCUS



**Plusdb**  
by CloudCIRCUS



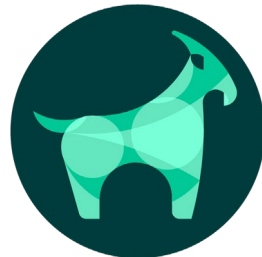
**creca**  
by CloudCIRCUS



**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。



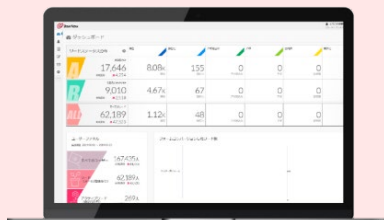
**BowNow**  
by CloudCIRCUS

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



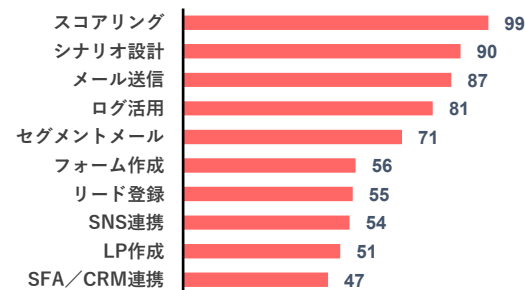
最短で成果を出せる

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？



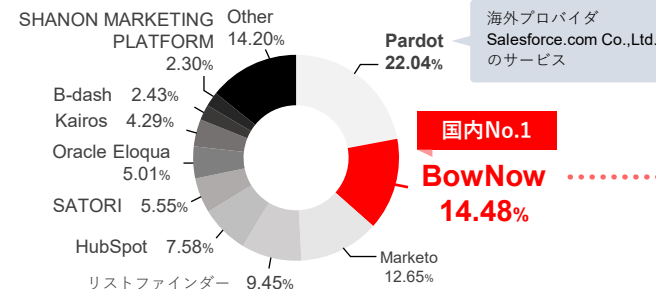
2019年10月調査

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

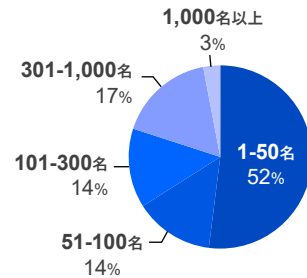
導入社数 **1,800社以上**

中小企業にちょうどいい国産CMS

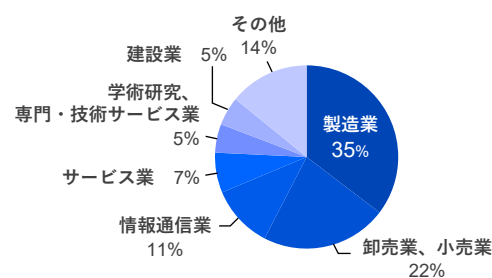
日本の中小企業の利用シーンを前提に開発され  
とても使い易く、安心サポート体制と、月額3万の導入しやすさで  
非常に高い継続率を誇るCMS

※ 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

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

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

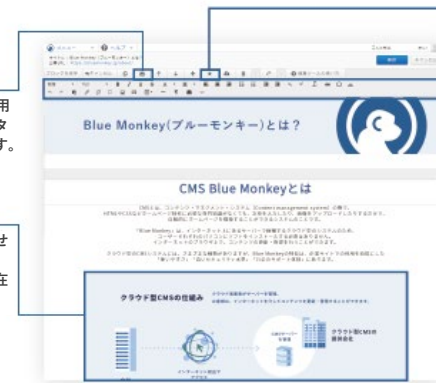
CMSの編集画面は公開ページと同じ見た目のままに編集ができるため、HTMLの知識がなくて  
もオフィス系ソフトのように簡単に更新ができます。

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



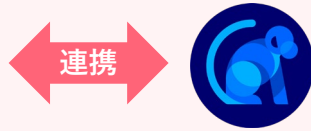
充実のメディア機能は、AMP対応、カスタムURL、  
sitemap.xmlの自動書き出し、シェアパーツ管理など、  
運用者が欲しい機能が揃っています。



“ 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



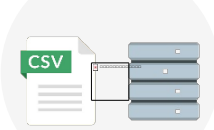
専門知識や、面倒な開発を必要とせずに、  
誰でも手軽に簡単に、  
データベースを作るサービス

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

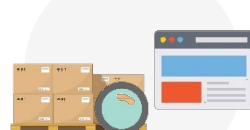
だれでも手軽に



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

## COCOAR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



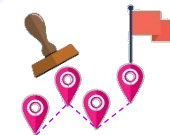
動画／画像／文章  
3Dやトラッキング動画  
に対応可能



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



LESSAR

(レッサー)

ウェブAR・ブラウザAR作成システム

“ 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。



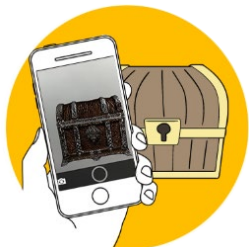
LESSAR  
by CloudCIRCUS

LESSARの導入実績3,400社

アプリを使わずスマホのカメラ機能でARを体験できる。  
SNSやネット上からシームレスなAR体験が可能に。

マーカ型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



“

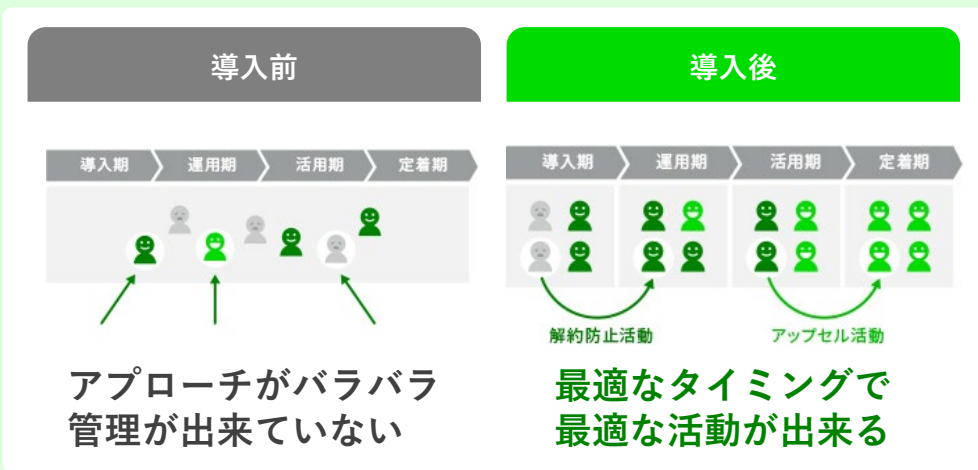
SaaSツールのカスタマーサクセスを驚くほど簡単に管理できる



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



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



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。



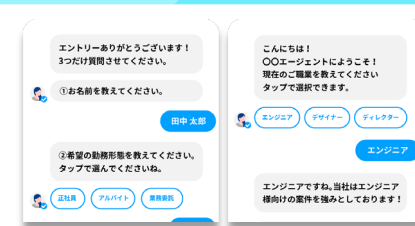
### ■ サービスサイトからのお問い合わせを増やす

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

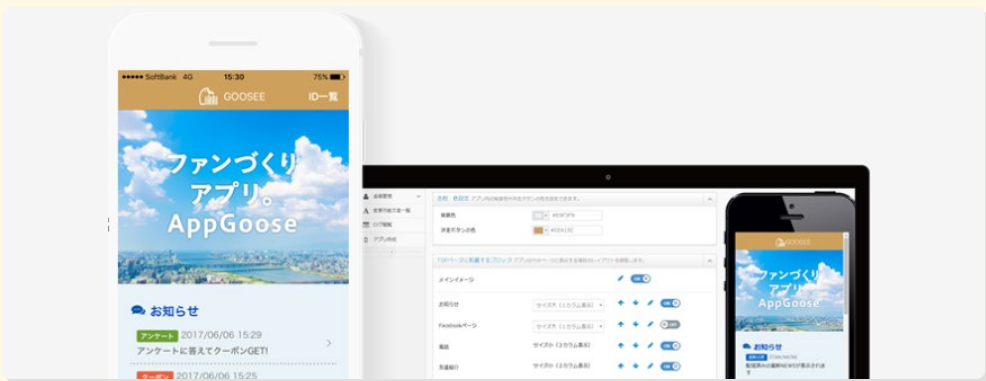
ハードルの高い情報登録ポイントも、チャットボ  
ットを利用すれば気軽に入力してもらえます。また、  
フォームで箇条書きにしていると聞きづらい質問  
も、自然な『会話』の流れで質問することができ  
ようになります。



“ 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。



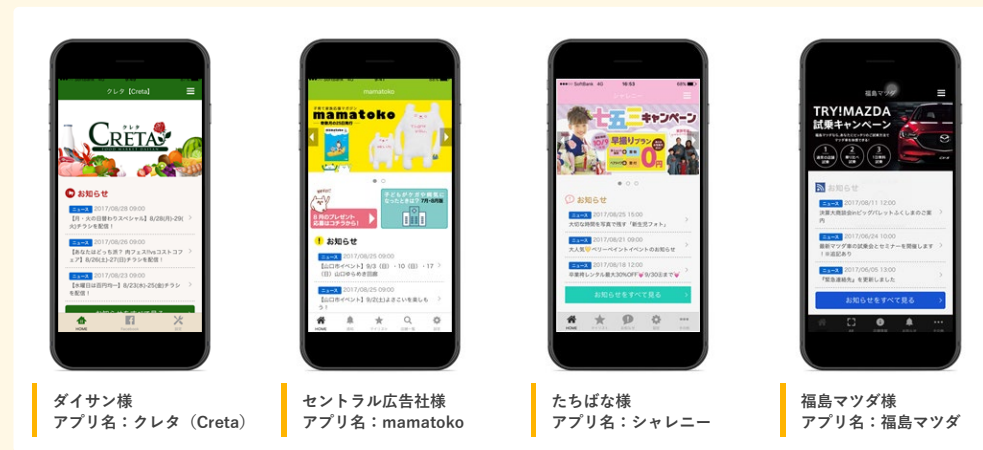
最短3ステップで、誰でも簡単に  
 アプリコンテンツが作成・公開出来るサービス。  
 また作成・公開だけではなく、  
 運用ログ解析まで一貫しできることで、  
 APPマーケティングが可能となる。



### ■ APP作成ステップ



### ■ 作成事例



“ 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

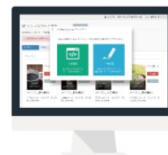
サンプル音源を選択、またはオリジナルの音源を  
アップロードすることも可能です。



### ■ 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。