



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)

投資家向け会社説明会
2022年3月期 第1四半期

AGENDA

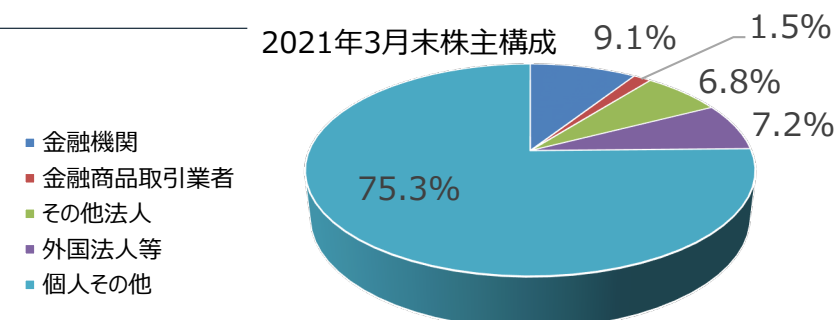
- 1. 会社概要**
- 2. 中期経営計画概要**
- 3. 2022年3月期 第1四半期 決算事業報告**
- 4. Appendix**
 - (1)トピックス資料**
 - (2)Cloud CIRCUS プロダクト紹介**

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：8社、持分法適用関連会社：3社 ※2021年7月1日現在
従 業 員	連結790名（2021年6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）



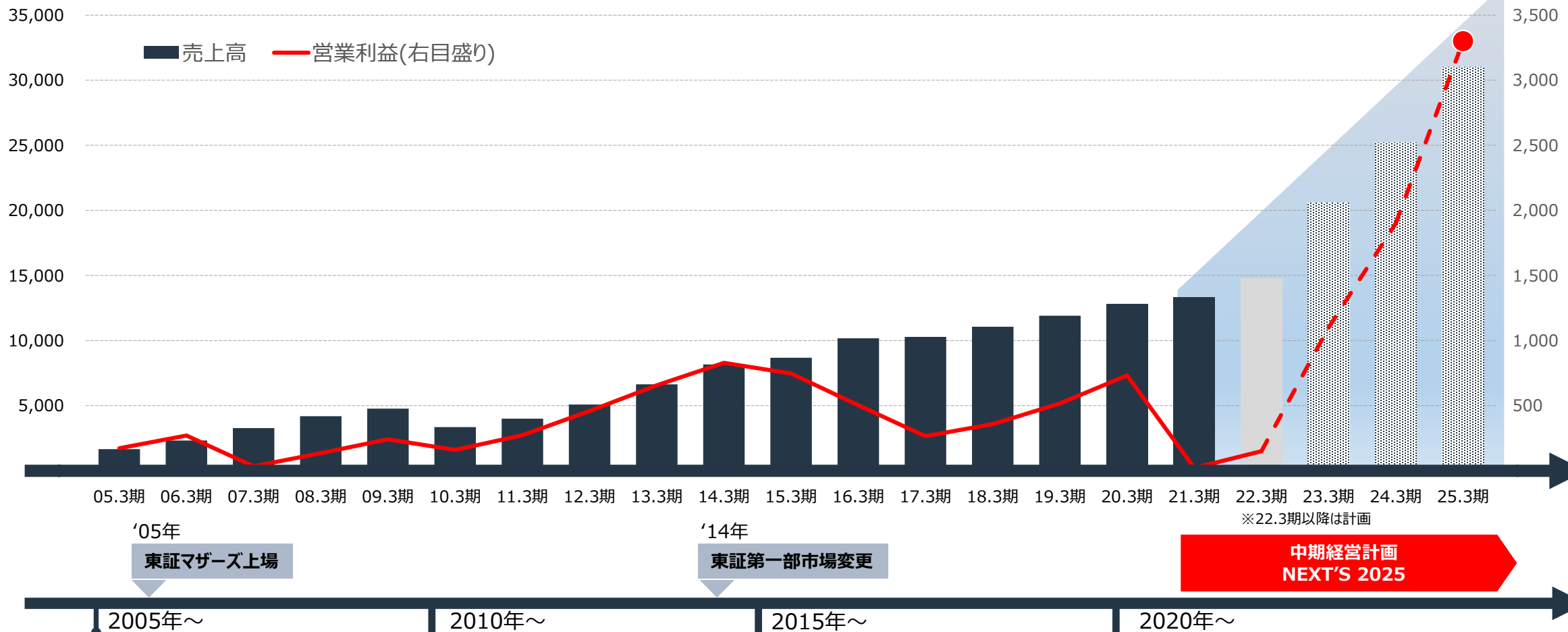
代表取締役社長
兼 グループ最高経営責任者
本郷 秀之
1966年5月生
1996年当社設立し現在に至る
（当社株式保有40.38%）



売上高と営業利益の推移と予測

設立：1996年

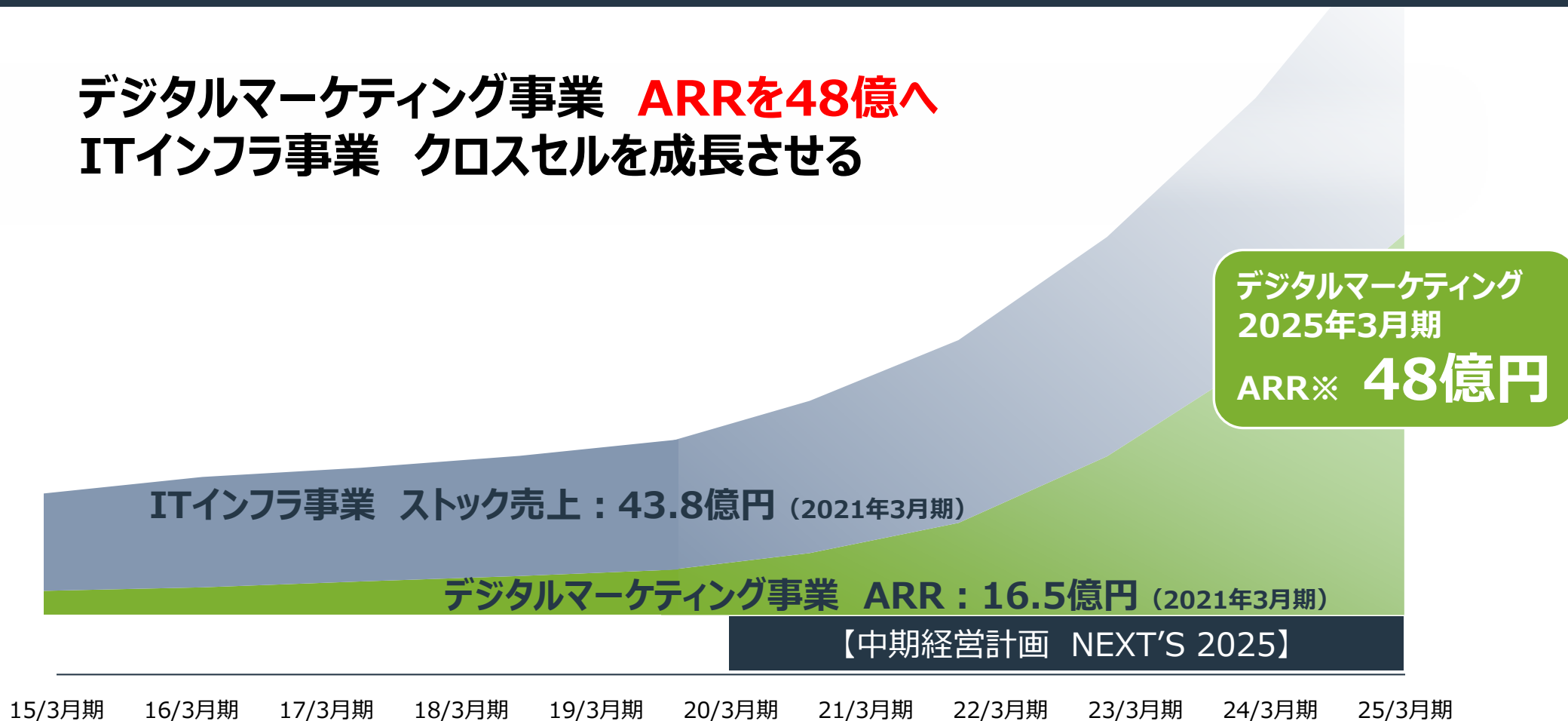
単位：百万円



※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

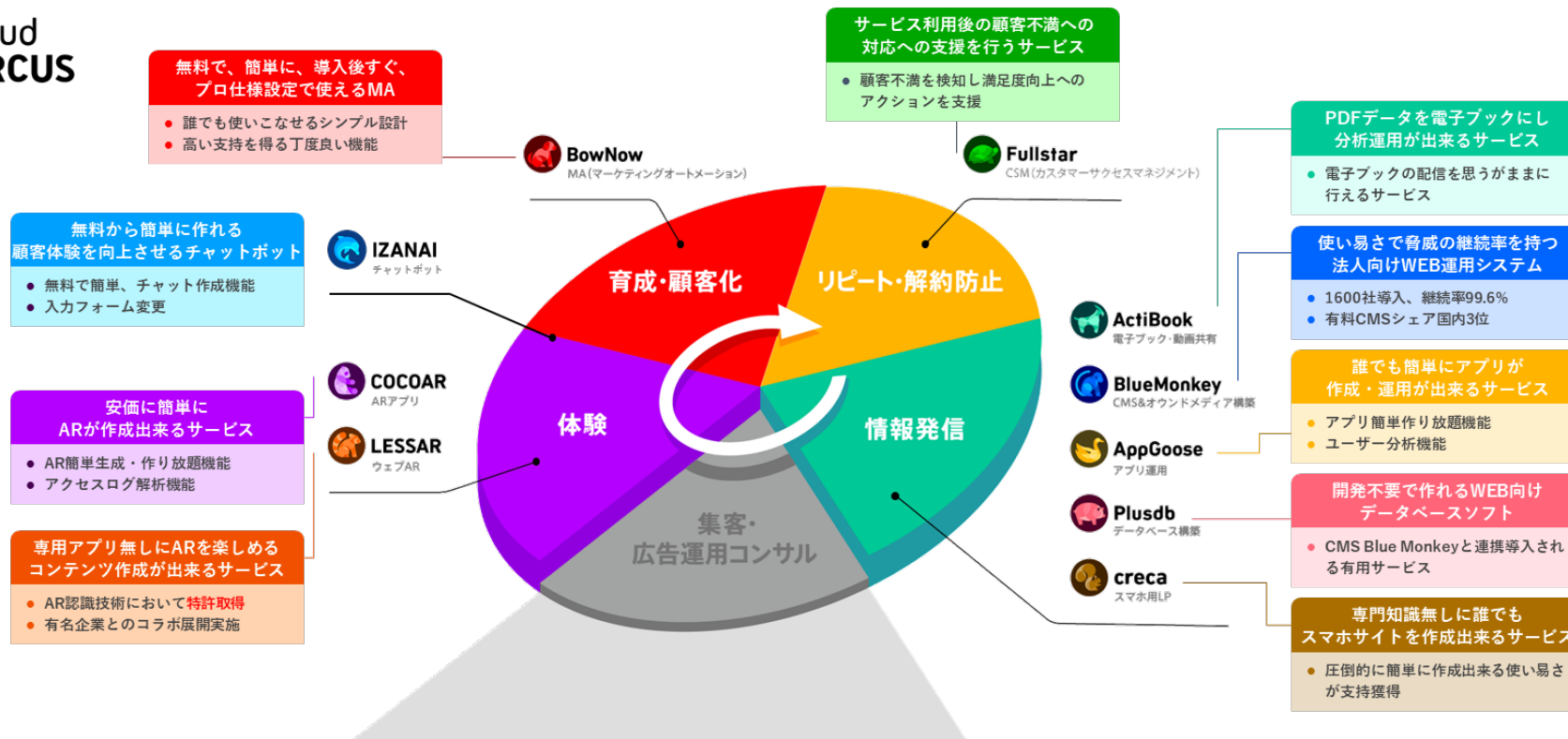
主要事業紹介：デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティングツール Cloud CIRCUS の提供

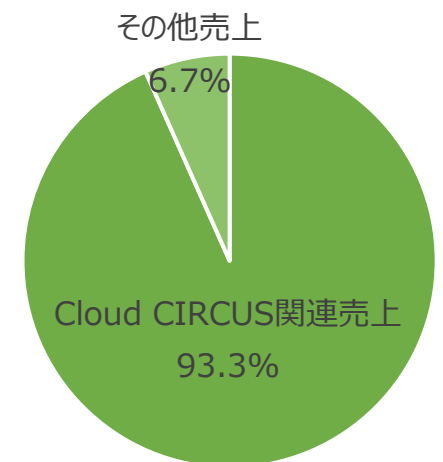
ARからMAまで、驚くほど簡単にマーケティング活動を楽しく、そして楽にしてくれるデジタルマーケティングツールの「Cloud CIRCUS」
5つの課題領域にアプローチすることで「顧客を増やす」を実現！



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

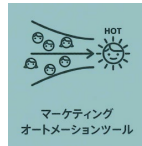


デジタルマーケティング事業
売上高：2,580百万円
全体売上構成比：19%

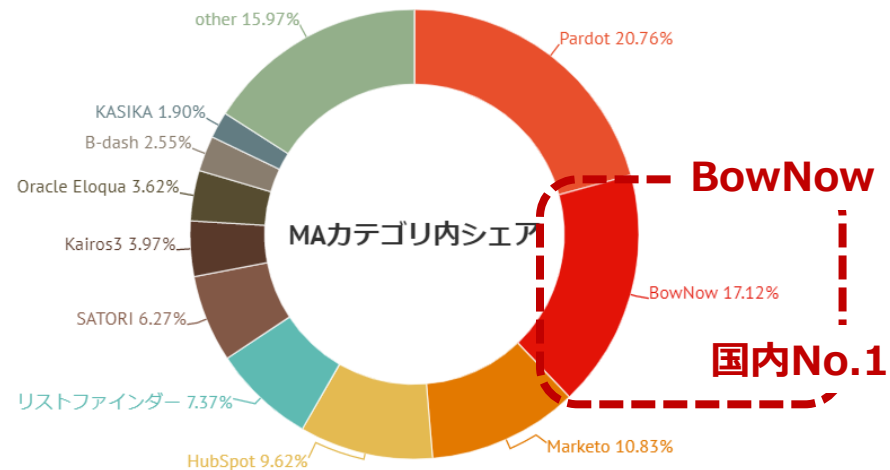


※売上高は2021年3月期4月～3月累計を記載

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5月末時点）を調査対象
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20210630/>



導入実績：2,400社以上

**COCOARアプリのダウンロード数
320万突破**



導入実績：7,100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：1,700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/

主要事業紹介：ITインフラ事業

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

startia
startia raise

BCM Business Communication Media Corporation
ビーシーメディア株式会社
C-design
NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

RPAやAIを活用、オフィス業務の自動化や効率化を実現

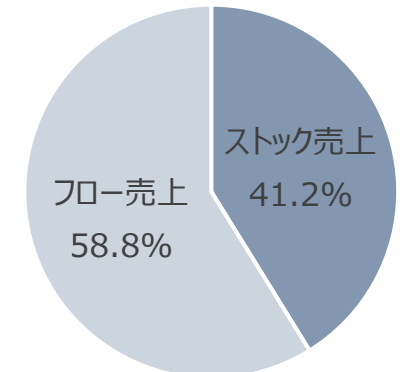


【提供サービス例】

- 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%

デジタルM ITインフラ



中期経営計画概要

サステナビリティ経営・SDGsの実現を前提に、変革と成長の2軸で更なる進化を目指す

Innovation

新型コロナ等の外部環境変化を追い風にした
事業やサービスのDX展開

日本の生産性向上が待ったなしの命題となる中、
新型コロナを絶好機会と捉え
社内環境を一気にDX化

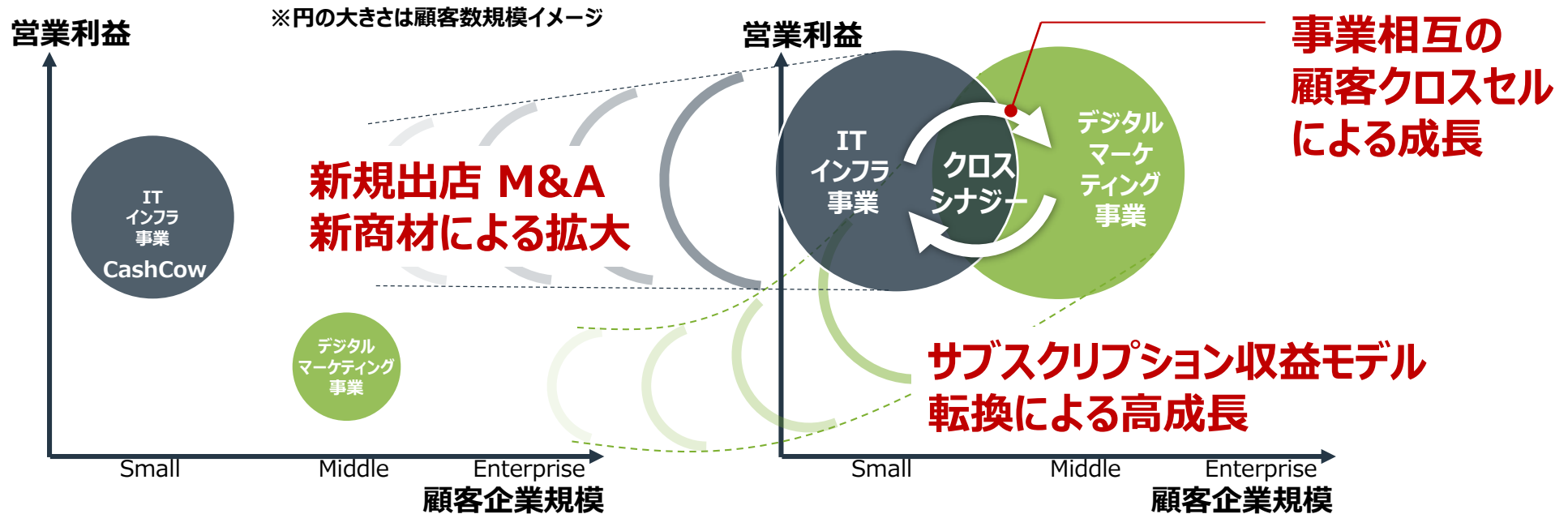
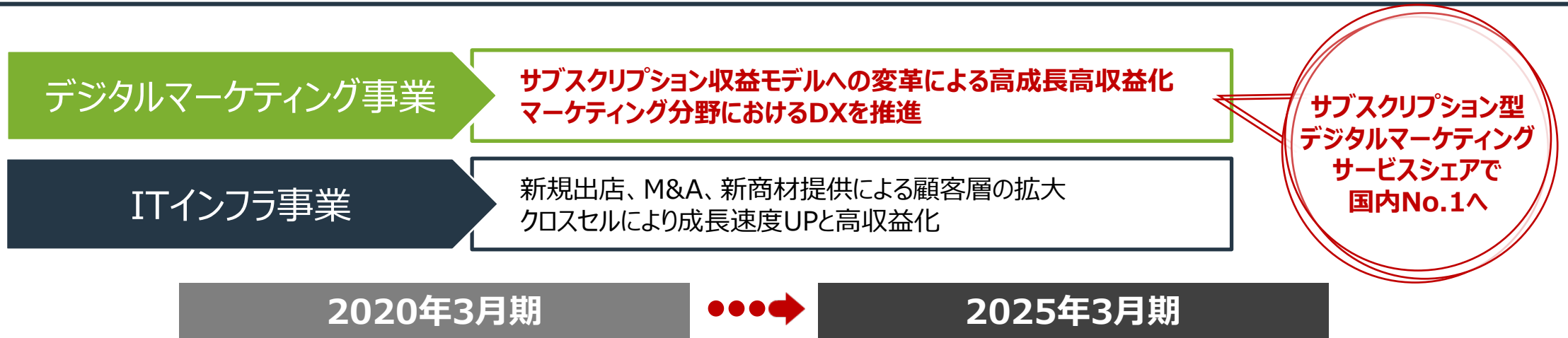
Growth

デジタルマーケティング事業への戦略的投資によって
ブランド強化とビジネスのサブスクリプションモデルへの
完全転換を実行

ITインフラ事業の顧客基盤を活かした安定成長と
新型コロナによる経済環境を捉えた
積極的なM&A検討により事業拡大を目指す

Sustainability & SDGs

働き方改革とガバナンス体制強化 / 地域共生・貢献



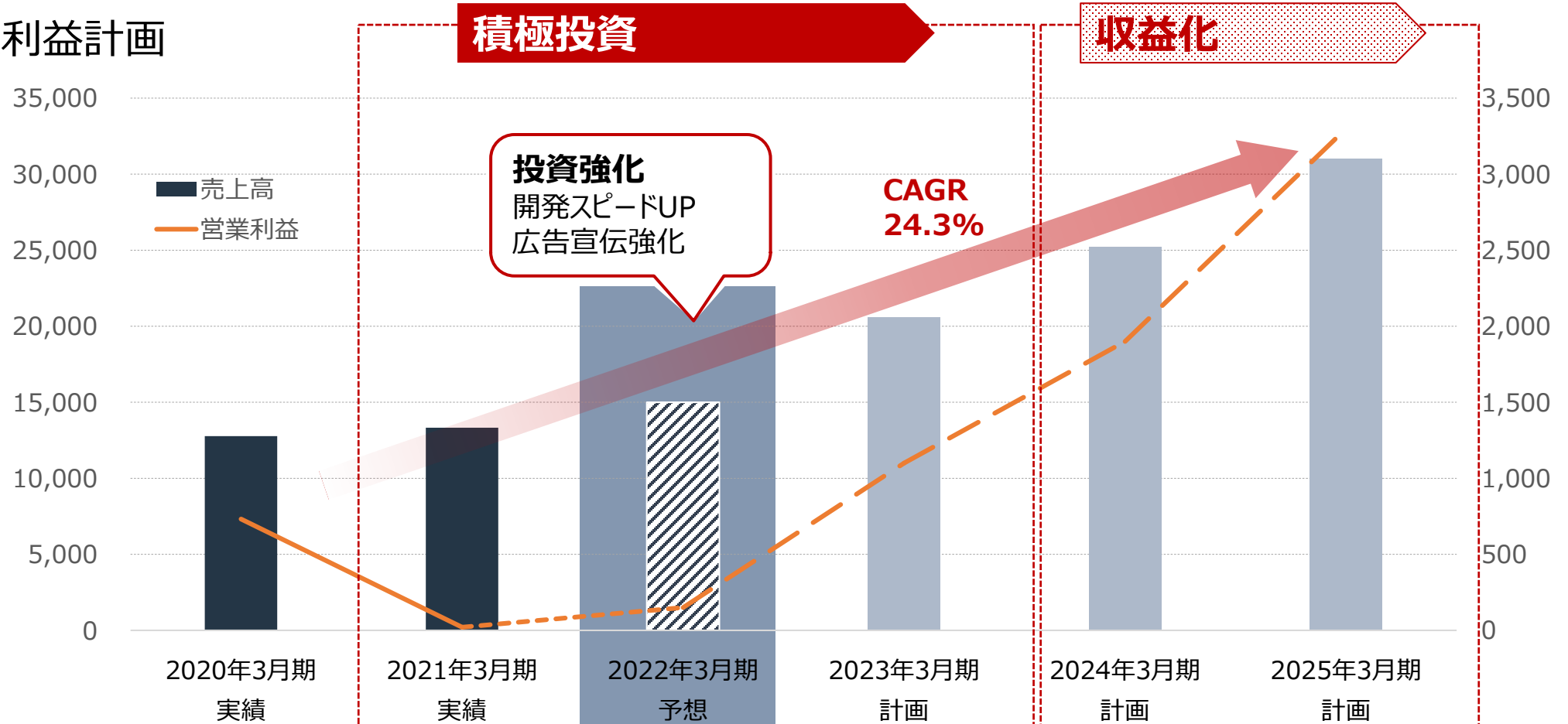
安定成長するITインフラ事業を基盤にデジタルマーケティング事業拡大に注力



中期経営計画における2022年3月期計画

デジタルマーケティング事業のブランド強化とサブスクモデルへの完全転換により、積極投資&高収益化成長へ

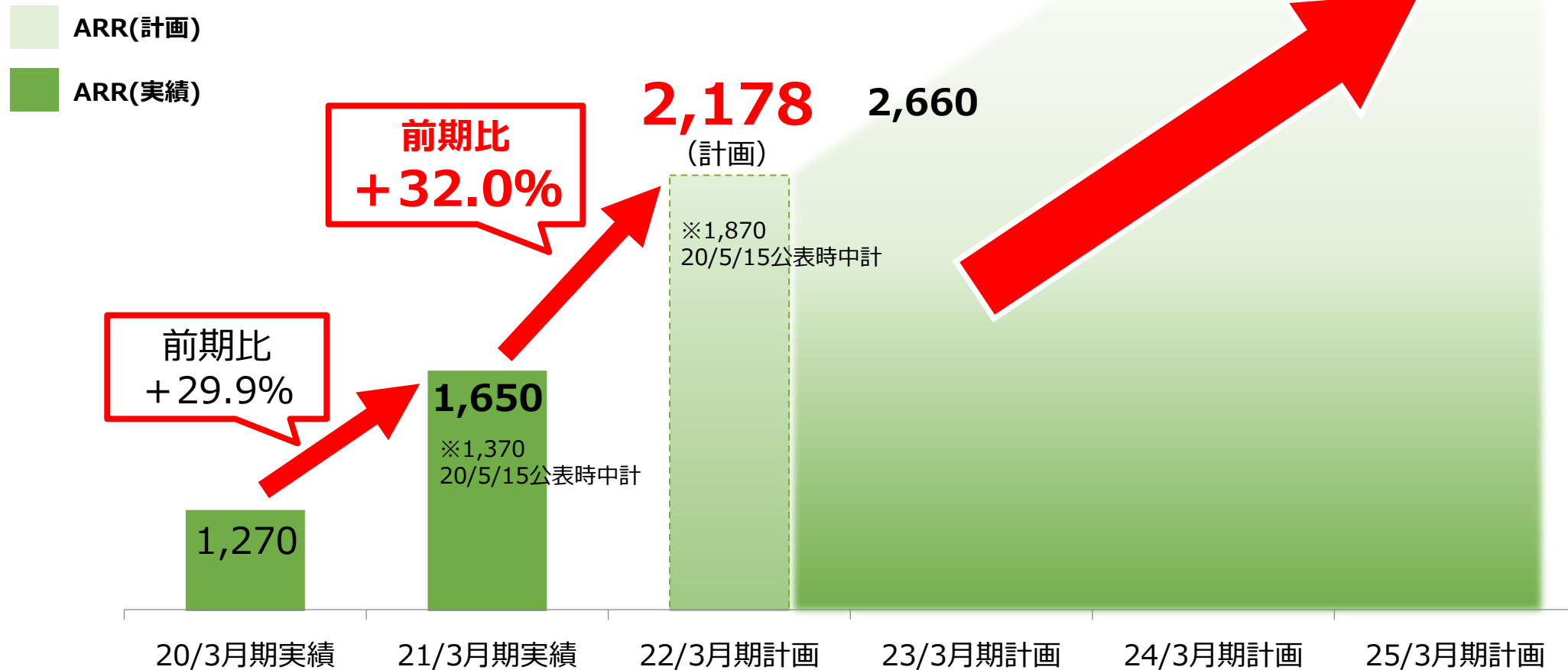
■ 売上・営業利益計画



※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。

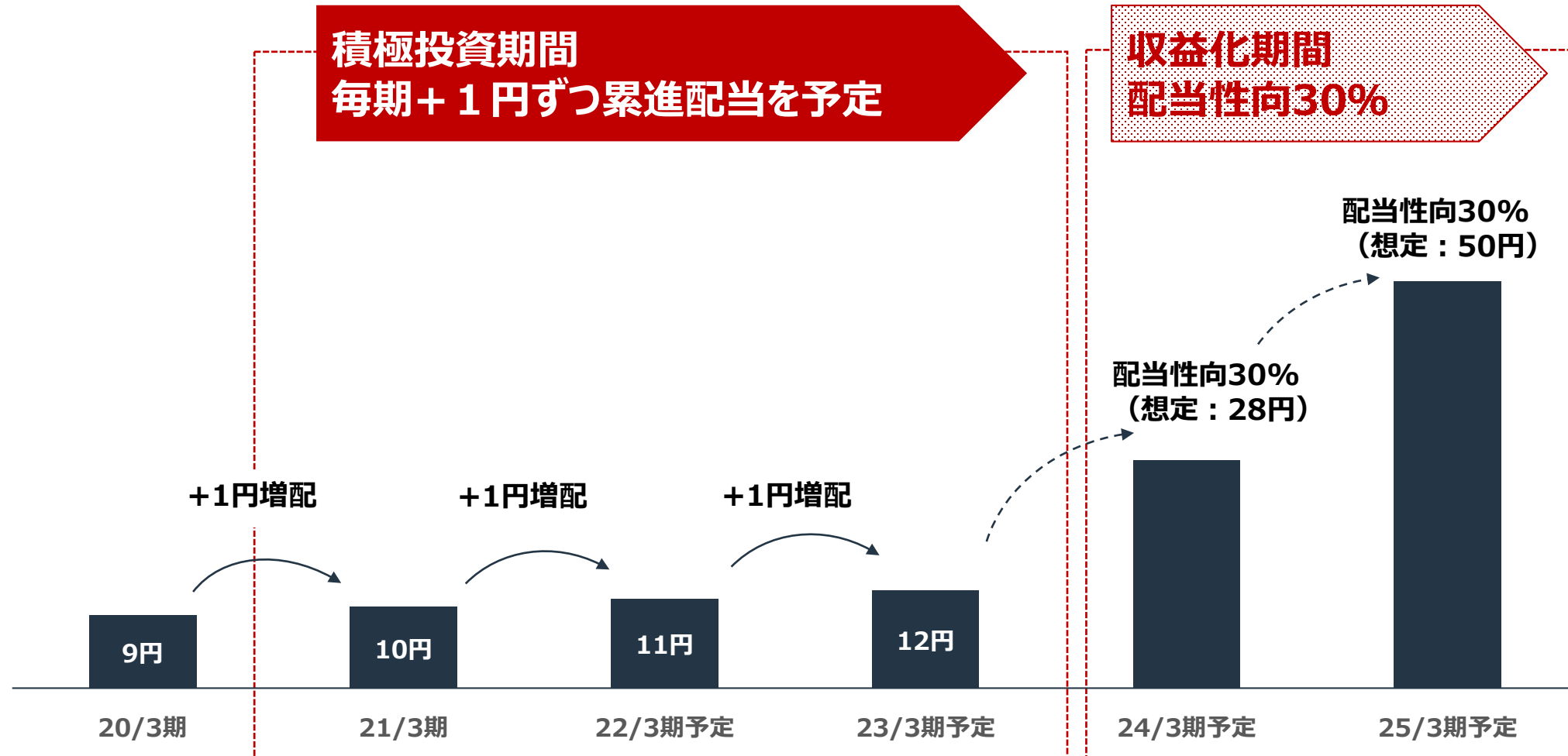
2022年3月末ARRが当初計画値を大幅に上回る成長予想

4,800 (単位：百万円)



※ARR：3月末MRR（サブスクリプション売上）×12

基本方針として、2023年3月期までは累進配当を実施



売上CAGR / ROE / 時価総額を目標指標と設定

- 売上CAGR20%以上を目指し、ポートフォリオ戦略のもとデジタルマーケティング事業のSaaSビジネスへ注力
- ROE2桁をめざすべく、社内のDX化を加速させ、生産性が高い組織体制の構築
- 上記2つを達成し、企業価値向上を目指す

**売上CAGR
20%以上**

デジタルマーケティング事業のサブスクリプションモデル転換へ注力し達成を目指す

**ROE
10%以上**

社内のDX化を加速させ、生産性の高い組織体制でROE10%以上を目指す

**時価総額
500億円**

企業価値を向上させ、時価総額500億円を目指す

※CAGR:売上高年平均成長率 ROE:自己資本利益率

2022年3月期 第1四半期

事業報告

売上高

34.3 億円 （ 全社ストック売上
16 億円 ）

前年同期比 +24.5%

営業利益

△ **0.3** 億円

前年同期比 —

親会社株主に帰属する四半期純利益

△ **0.3** 億円

前年同期比 —

売上CAGR

24.5 %

※2021年3月期1Q～2022年3月期1Q

時価総額

175 億円 （ 2021年3月末
127 億円 ）

※2021年6月末終値ベース

前期末比 +37.2%

ROE

—

※四半期純利益マイナスのため

売上高

5.9 億円

前年同期比 +14.4%

セグメント利益

△0.4 億円

※本部経費控除前のセグメント利益
前年同期比 —

ARR

17.7 億円

※2021年6月末MRR×12
前年同期比 +36.8%

ライセンス数

4,949 件

前年同期比 +13.2%

クロスセル社数

787 社

前年同期比 +23.9%

ARPU

42 千円

前年同期比 +23.6%

※ライセンス数、クロスセル数、ARPU：2021年6月末時点

売上高

28.3億円

前年同期比 +27.6%

セグメント利益

2.3億円

※本部経費控除前のセグメント利益

前年同期比 +581%

ストック契約社数

17,862社

前年同期比 +3.2%

複数商材利用社数

8,500社

前年同期比 +7.4%

営業1人当たり売上高

14.2百万円

前年同期比 +20.2%

売上： デジタルマーケティング事業、ITインフラ事業ともに順調に進捗

営業利益： デジタルマーケティング事業、ITインフラ事業ともに人件費が圧縮され、営業利益が好調に推移

(単位：百万円)	上期計画	1Q実績	進捗率(%)	通期計画
売上高	7,117	3,433	48.2%	14,750
営業利益	△200	△39	+160 ※	150

※計画、実績ともにマイナスのため、差異を記載

■売上

デジタルマーケティング事業： SaaSにおけるフローの売上で一部、期ズレの影響が出ているものの、サブスクの売上（MRR）が堅調に積み上がり、今後も順調に推移する見込み

ITインフラ事業： 一部の商材において乖離があるものの、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の効果が現れ、全体的には計画通りに推移

■営業利益

デジタルマーケティング事業： 採用が予定よりも遅れている影響による人件費圧縮と、CM配信が2Qにまたがる影響で広告費が四半期ずれになり、結果、1Q販管費が圧縮し、営業利益が改善。

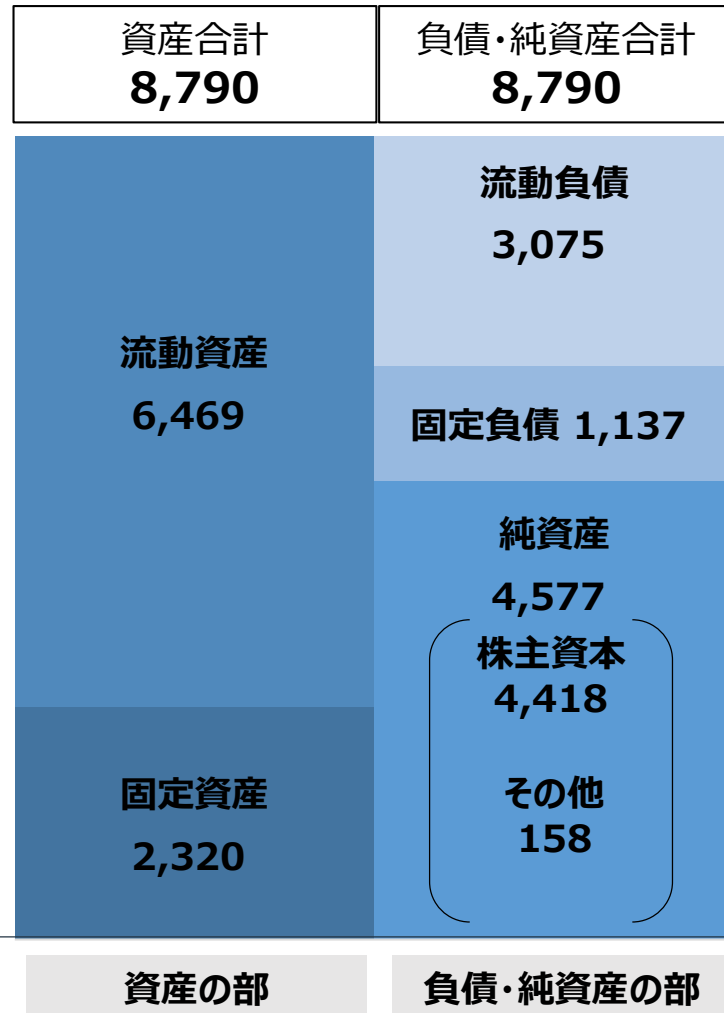
ITインフラ事業： 退職者の影響で人件費が圧縮され、営業利益が好調に推移。

2022年3月期 1Q PLサマリー（前年同期比較）

（単位：百万円）	2022年3月期 1Q	2021年3月期 1Q	増減	前年同期比
売上高	3,433	2,758	+674	+24.5%
売上総利益	1,505	1,160	+344	+29.7%
営業利益	△39	△143	+104	—
経常利益	10	△132	+143	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△34	△100	+65	—

2022年3月期 1Q BSサマリー

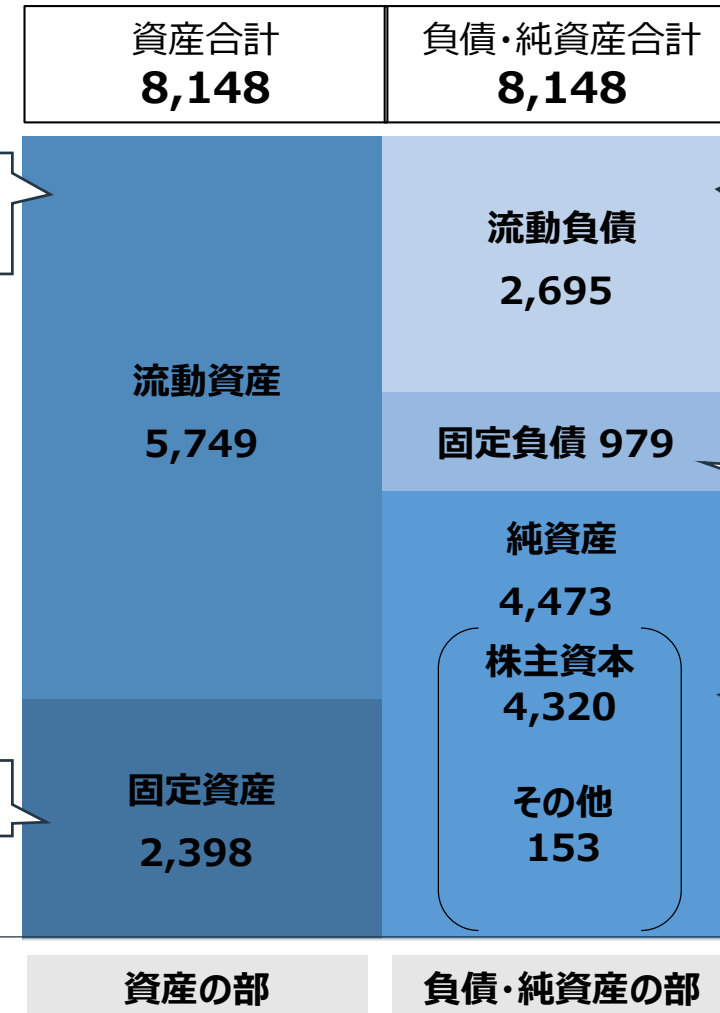
【2021年3月末】



現金及び預金：214百万円減少
その他（流動資産）：719百万円減少

ソフトウェア：70百万円増加

【2021年6月末】



(単位：百万円)

買掛金：167百万円減少
1年内返済予定の長期借入金：68百万円減少
賞与引当金：84百万円減少

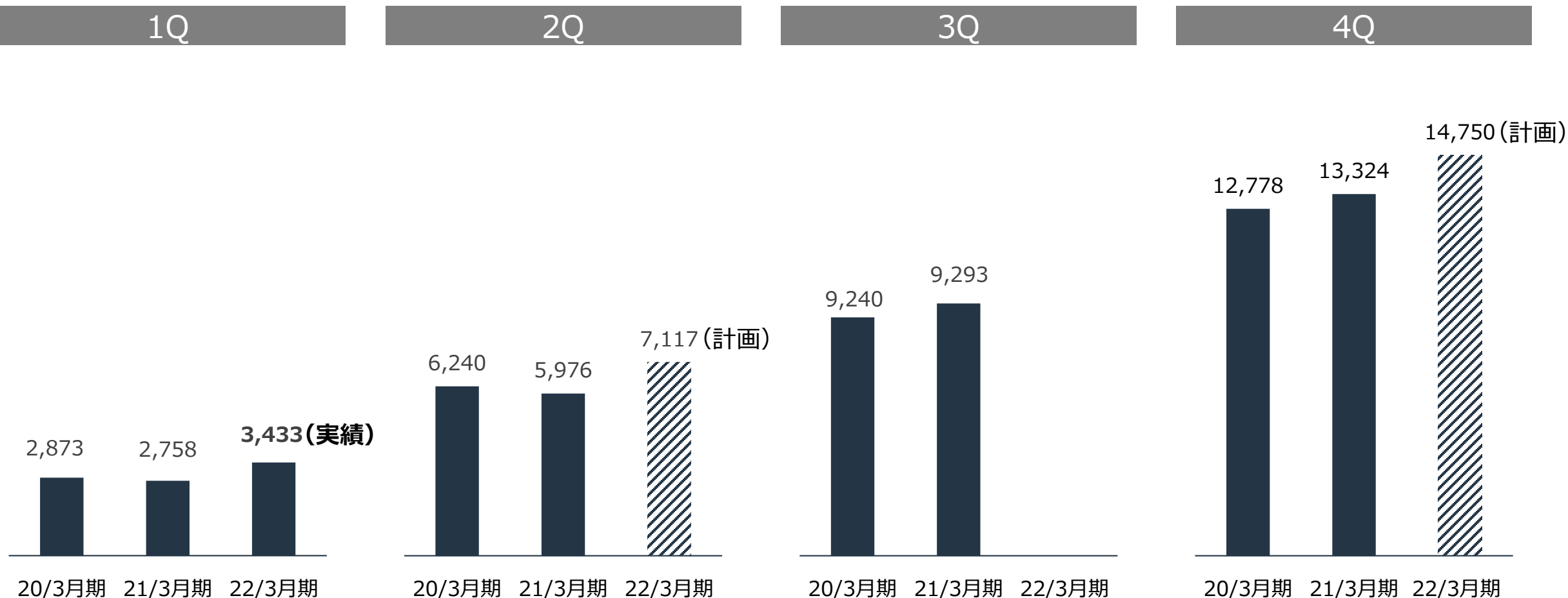
長期借入金：162百万円減少

その他有価証券評価差額金：4百万円減少
利益剰余金：106百万円減少

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な滑り出し

（単位：百万円）

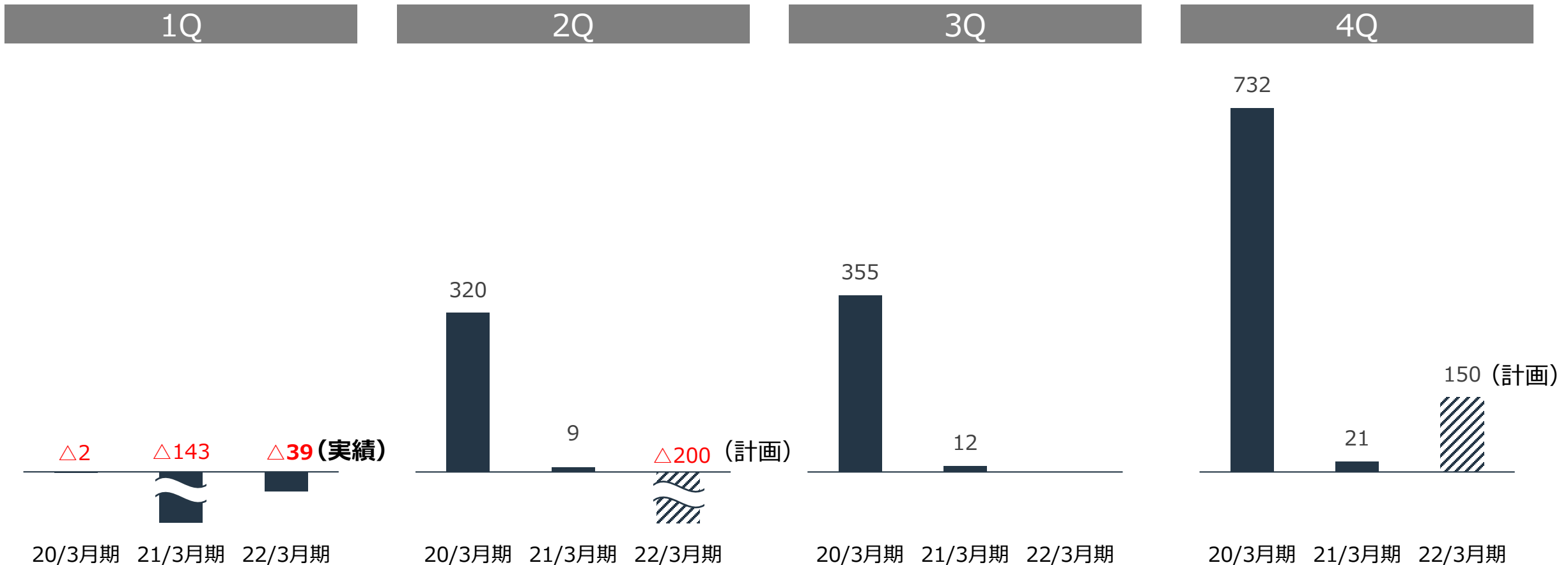


※22/3月期 3 Qの計画は公表しておりません。

四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

デジタルマーケティング事業を中心に積極的な投資を継続

（単位：百万円）



※22/3月期 3 Qの計画は公表しておりません。

2022年3月期 連結業績計画修正について

当社グループ完全子会社によるクラウドストレージ事業の会社分割による合併会社設立、株式一部売却に伴い、連結子会社から持分法適用関連会社へ異動。2021年6月22日付で、2022年3月期第2四半期および通期業績見通しを修正。

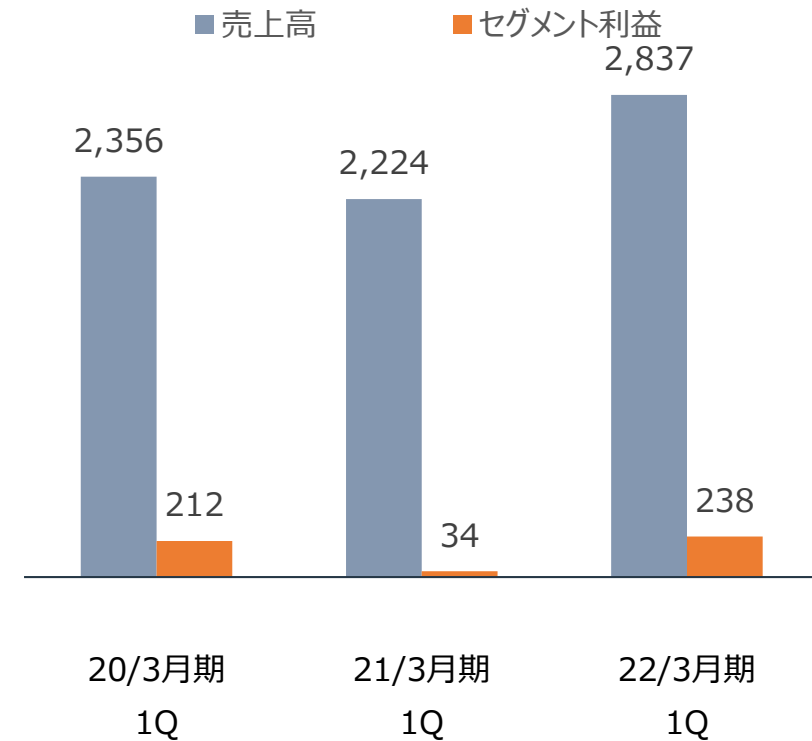
(単位：百万円)	2022年3月期 期初計画		6/22公表 修正計画	2021年3月期 実績	前年 同期比
売上高	15,000		14,750	13,324	+10.7%
第2四半期	7,200		7,117	5,976	+19.1%
営業利益	150	連結子会社から持分法 適用関連会社へ 250百万円減収	150	21	+591.9%
第2四半期	△200		△200	9	—
経常利益	150	関係会社株式売却益 415百万円、法人税等 増加見込245百万円	150	70	+113.4%
第2四半期	△200		△200	31	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△120		50	△130	—
第2四半期	△300		△130	△15	—

セグメント別概況

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、前期よりも大幅に回復
 営業利益： 退職の影響により人件費が圧縮し、前期差異+228百万円

(単位：百万円)	22/3月期 1Q	21/3月期 1Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	2,837	2,224	+612	+27.6
ストック売上	1,236	986	+250	+28.0
フロー売上	1,600	1,238	+362	+29.2
セグメント利益	73	△154	+228	—
本社経費等負担額	△164	△189	△25	—
負担額控除前 セグメント利益	238	34	+203	+580.6

四半期業績比較

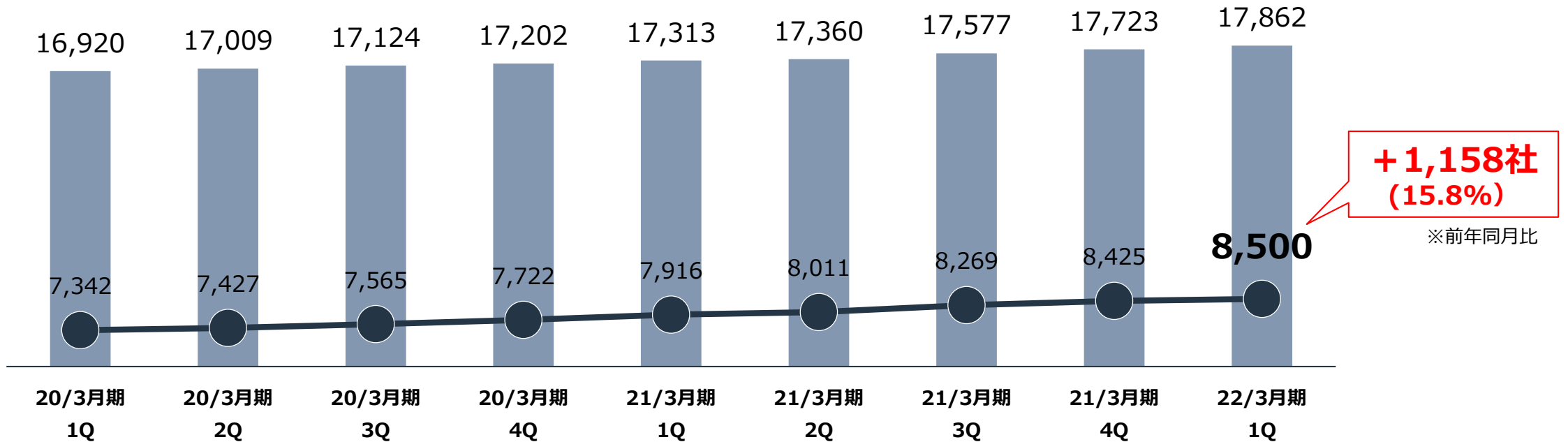


※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

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堅調に増加
複数商材取引社数割合 47.6%

●：複数商材取引社数

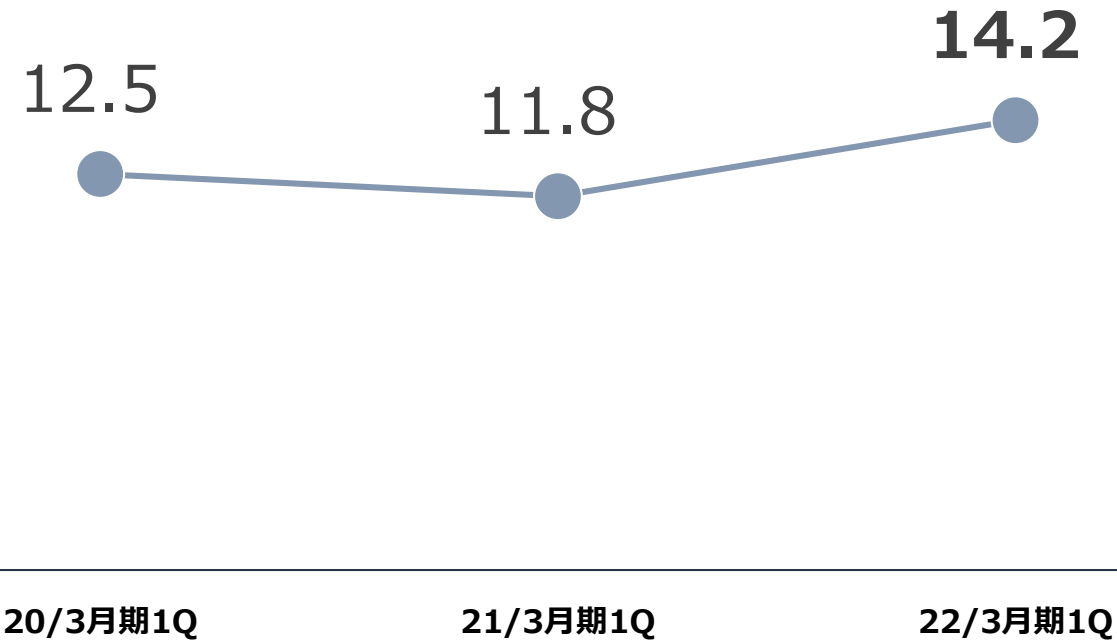


※四半期末の取引社数と2商材以上を取引している社数を算出

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

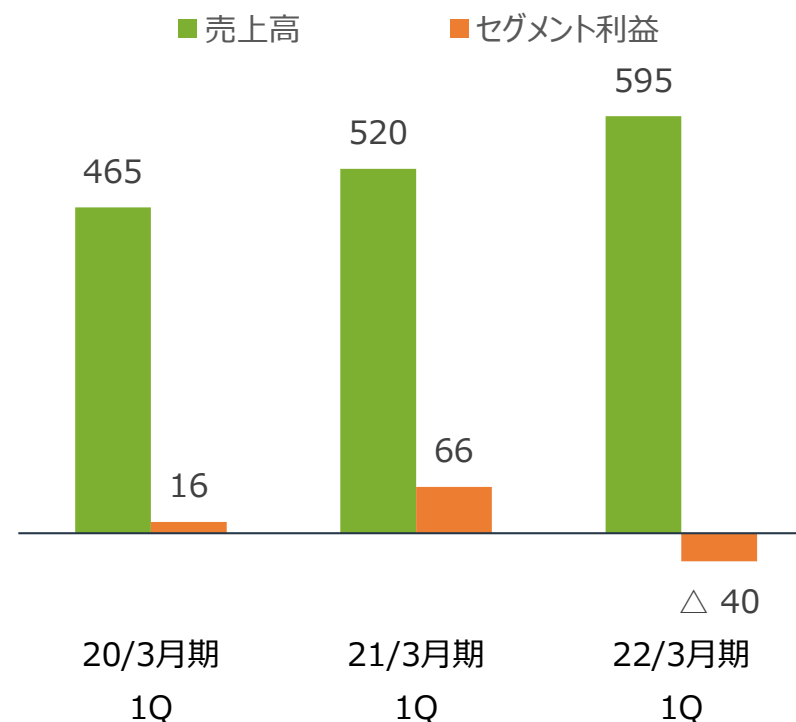
デジタルマーケティング事業 セグメント状況

売上： SaaSサブスクリプションの売上においてクロスセルが順調に推移

セグメント利益： 広告宣伝費、開発を前期より加速させている影響で前期差異△98百万円

(単位：百万円)	22/3月期 1Q	21/3月期 1Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	595	520	+74	+14.4
ストック売上	452	364	+89	+24.5
フロー売上	143	156	△14	－
セグメント利益	△87	10	△98	－
本社経費等負担額	△47	△56	+8	－
負担額控除前 セグメント利益	△40	66	△107	－

(単位：百万円) **四半期業績比較**

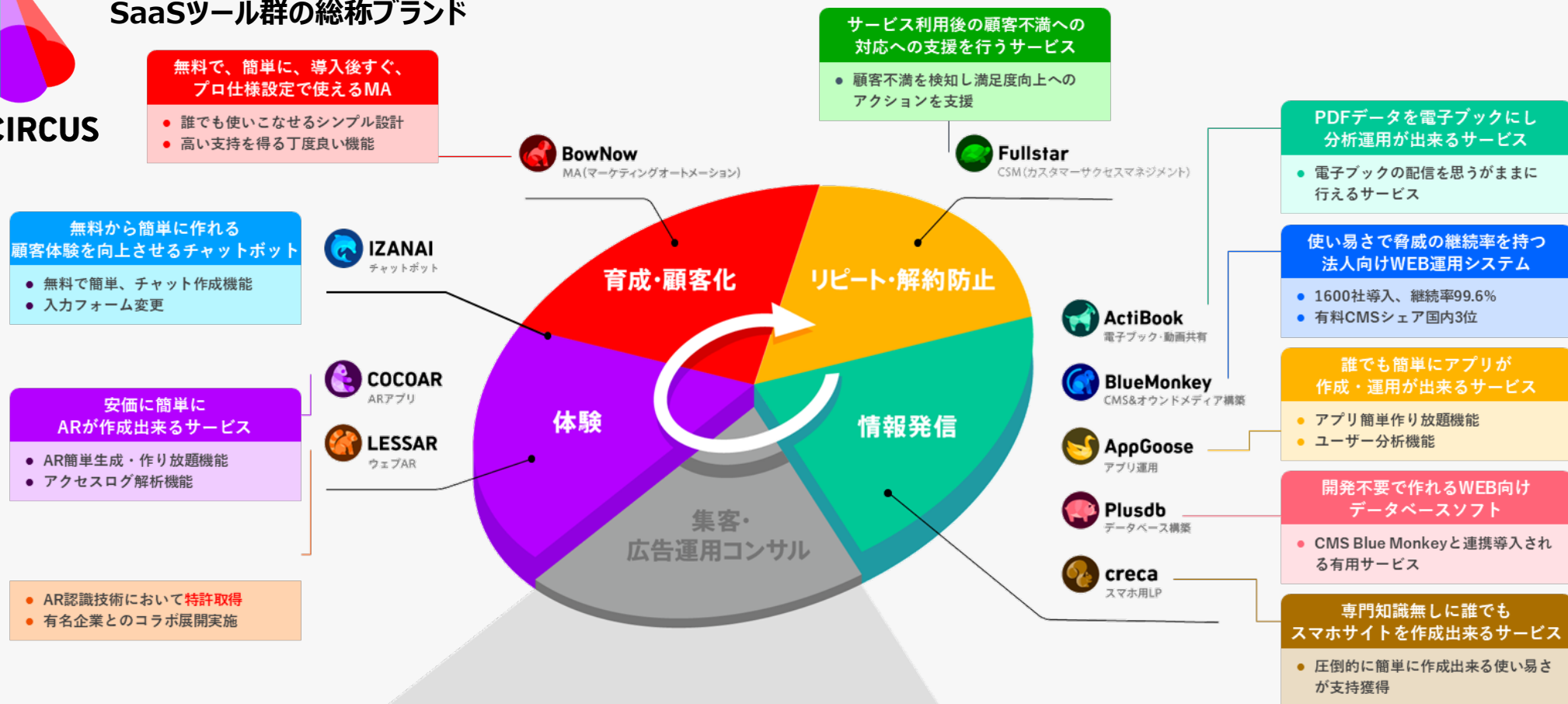


※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

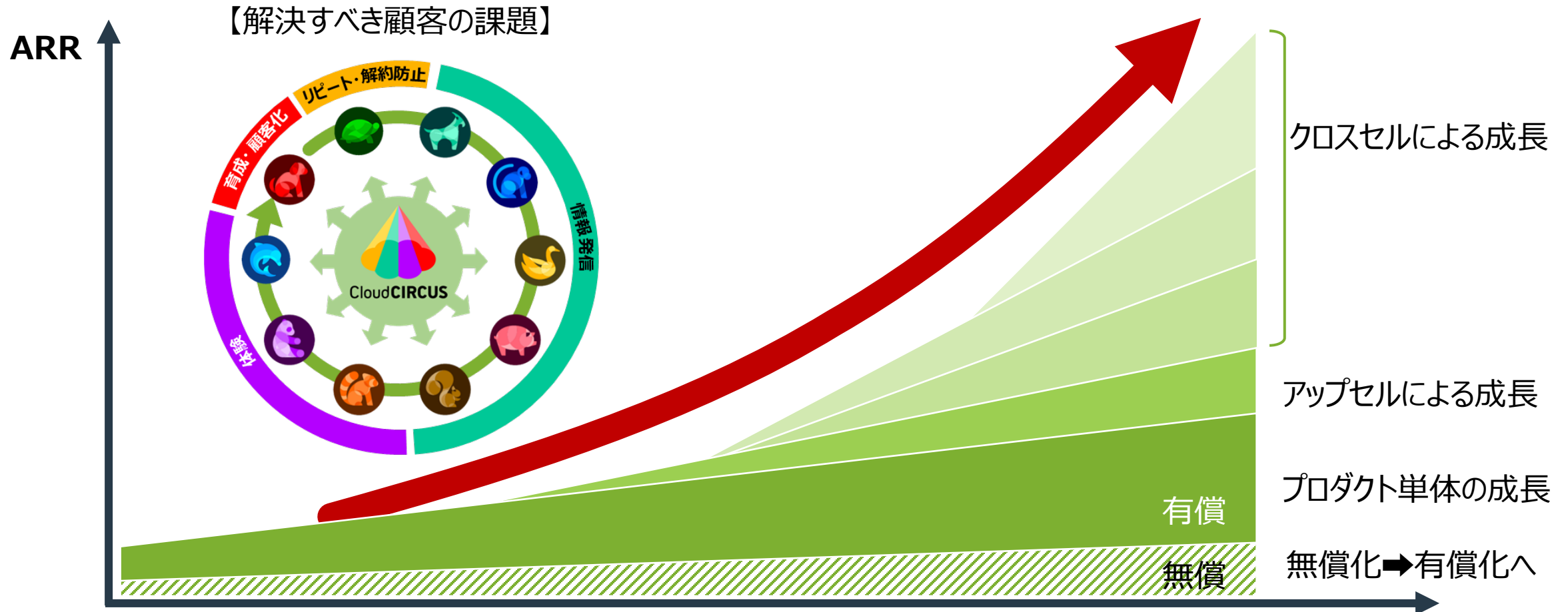
商品拡充し、顧客課題に応じた「商品購入・導入」が手軽に出来る強みを生かしたクロスセル戦略



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



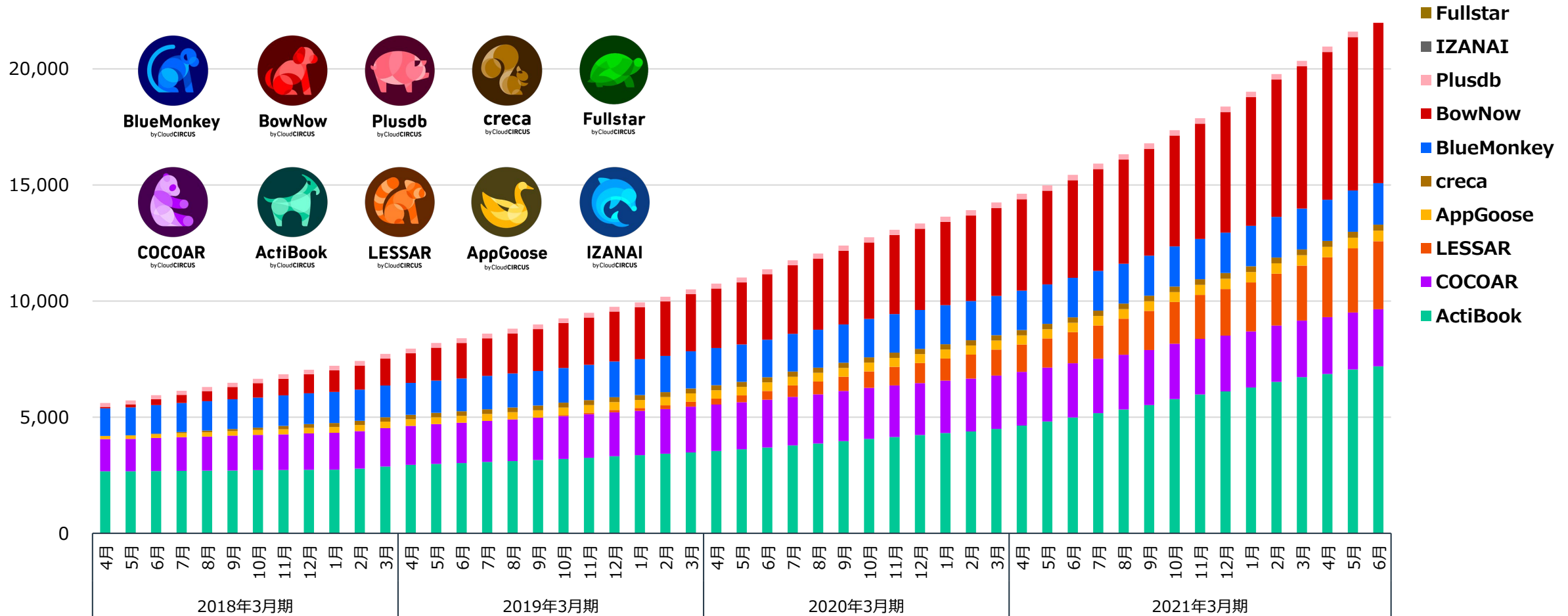
Cloud CIRCUSのプロダクトによるクロスセルで成長を実現



全プロダクト導入件数（2017年3月～2021年6月）

累計22,000件以上の導入

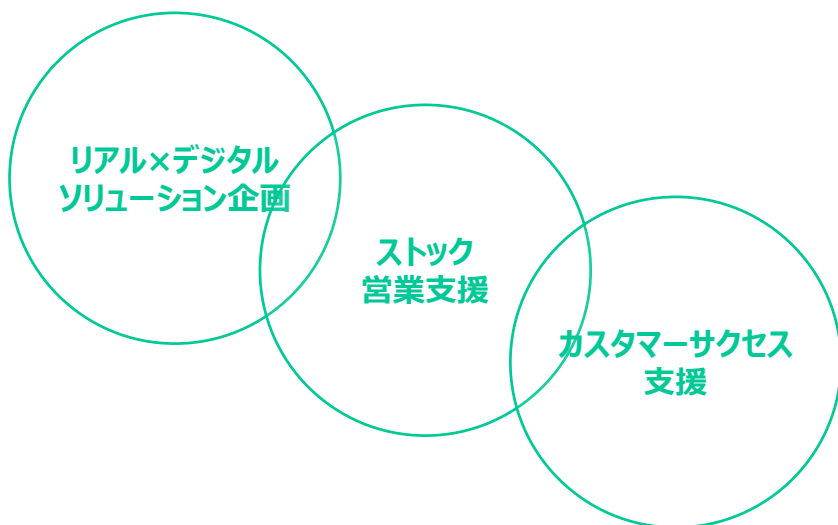
※フリーミアム含む



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

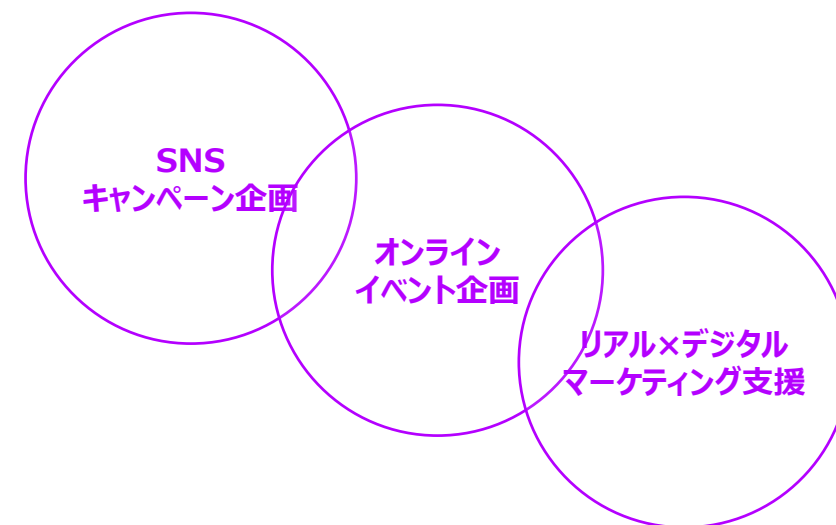
ホームページ制作
記事作成
広告運用代行
SEO対策
コンテンツマーケティング支援
SNSコンサルティング
Webコンサルティング

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

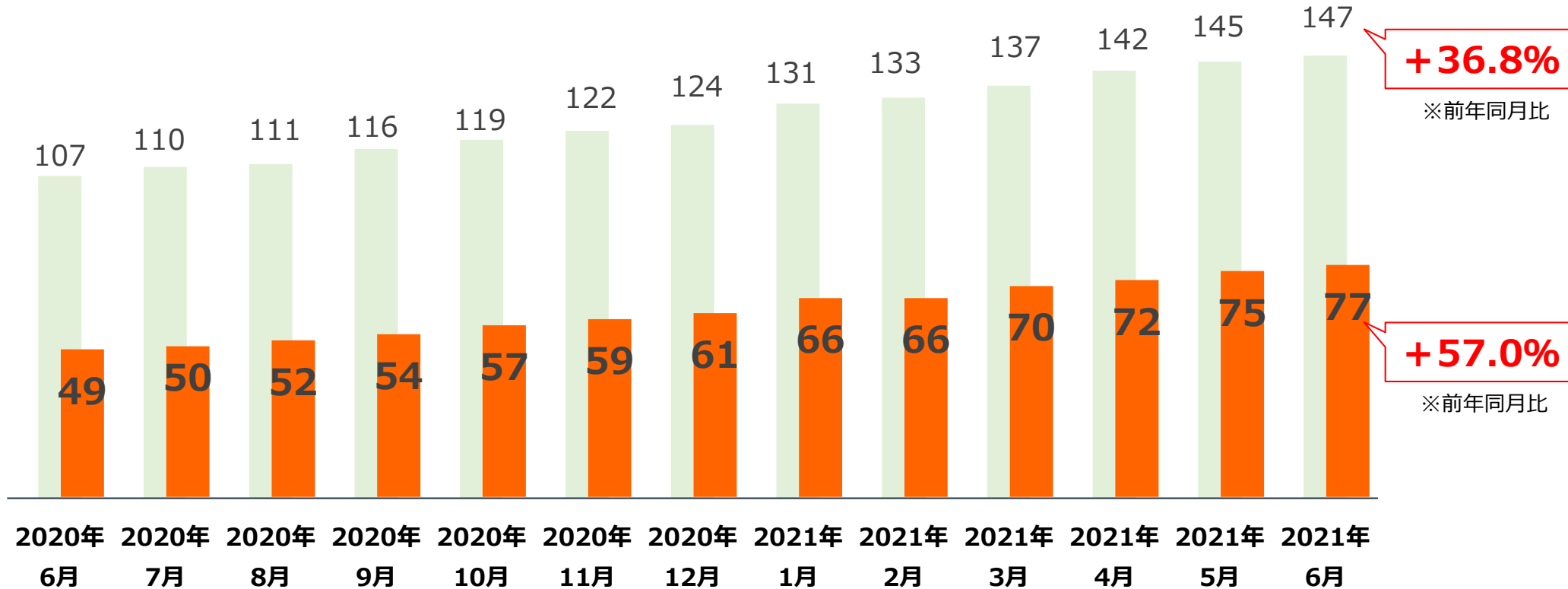


Cloud CIRCUSプロダクト MRR

Cloud CIRCUSにおけるクロスセル戦略が順調に推移

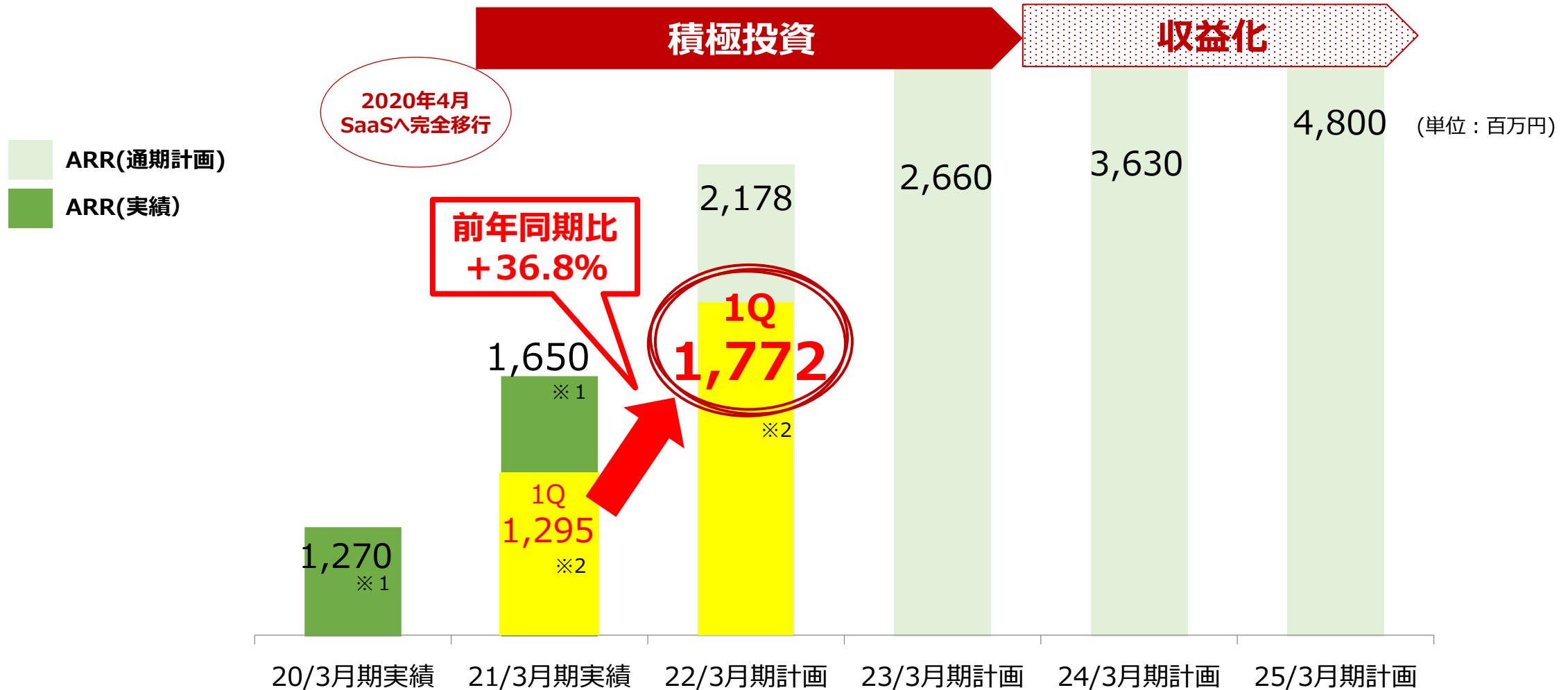
(単位：百万円)

■ MRR
■ クロスセルMRR



※クロスMRR:2商材以上契約のMRRを算出

MRRが堅調に積み上がり通期計画通りにARRは進捗

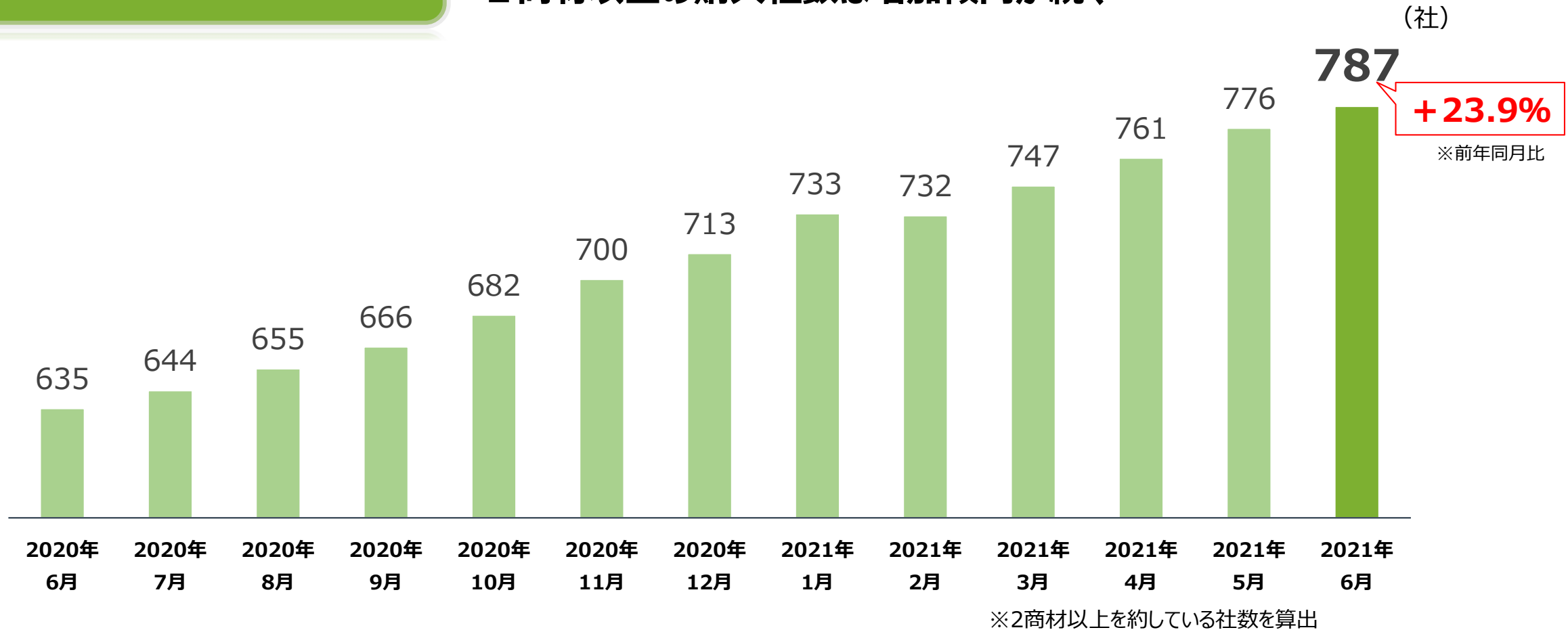


※1 ARR：3月末MRR（サブスクリプション売上）×12

※2 ARR：6月末MRR（サブスクリプション売上）×12

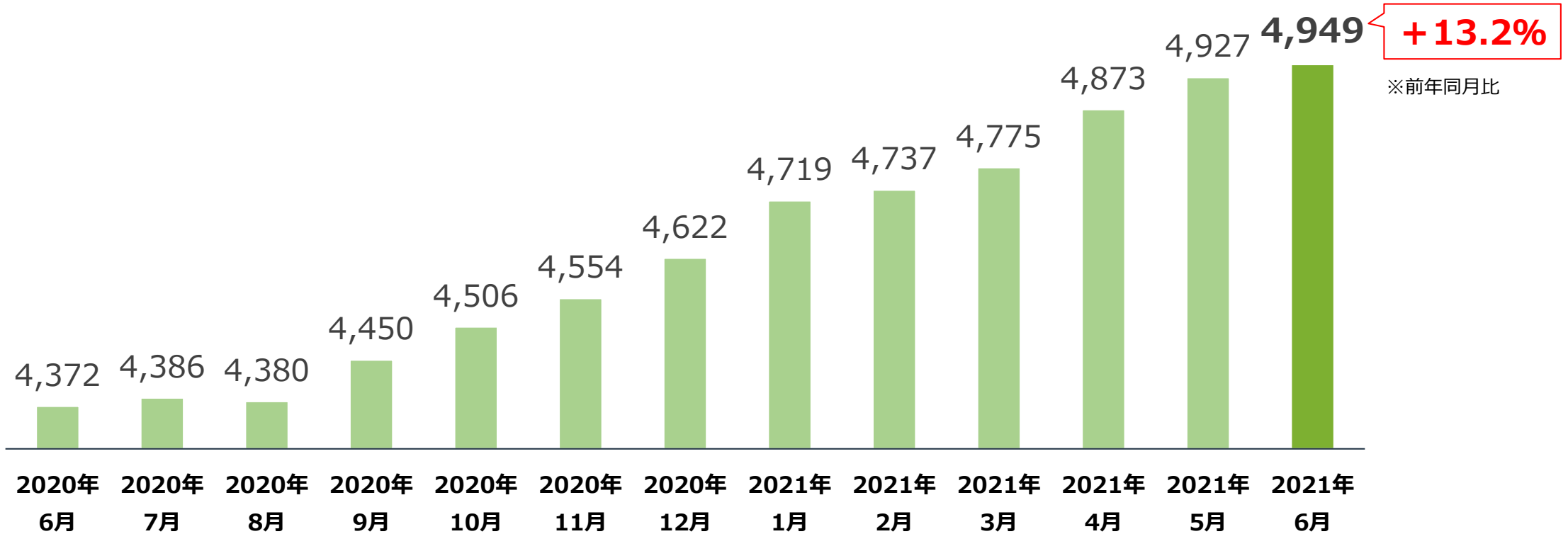
2商材以上の取引社数

Cloud CIRCUSの強みであるクロスセルが成長し、
2商材以上の購入社数は増加傾向が続く



ライセンス数

前期上期は新型コロナウイルスの影響を受け、
一時ライセンス数が落ち込んだが、回復し増加傾向



※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

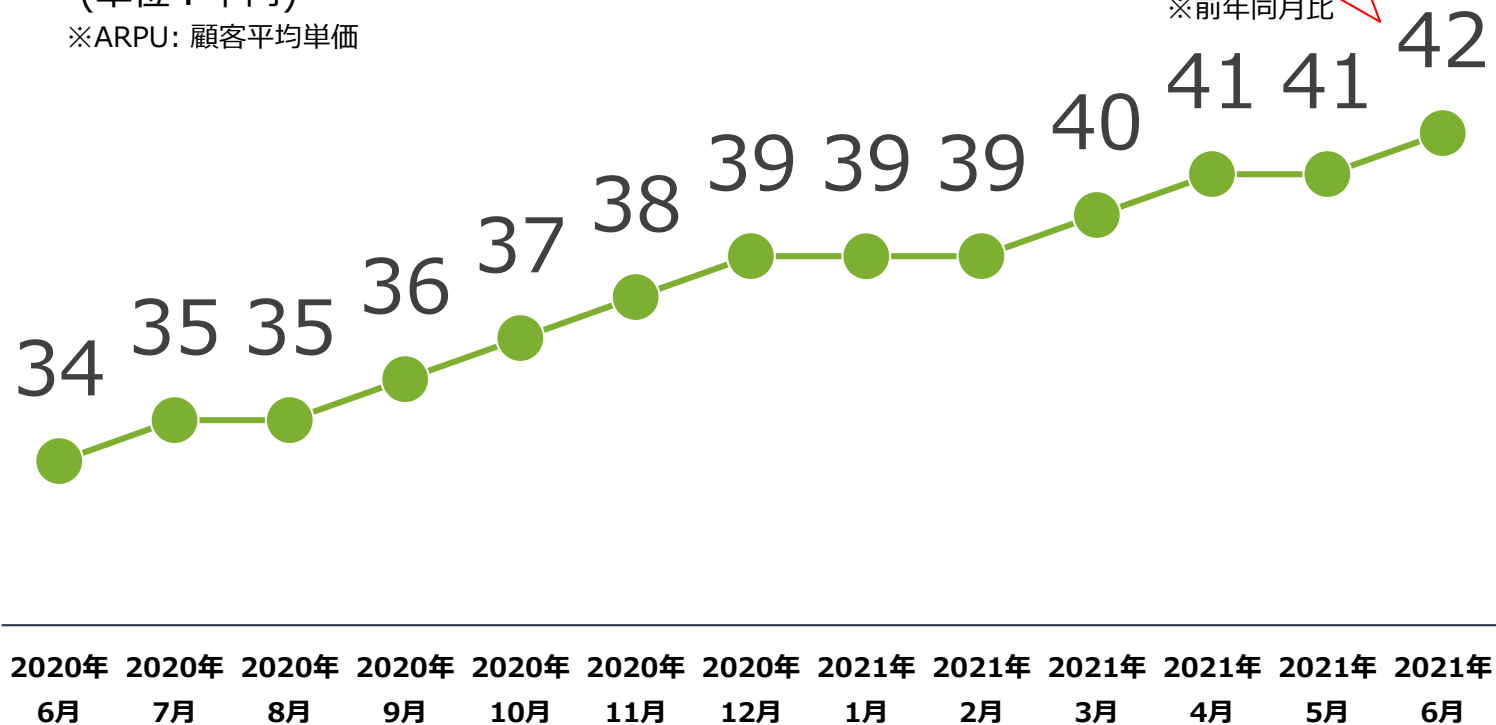
ARPU

(単位：千円)
※ARPU: 顧客平均単価

クロスセルが順調に成長し、ARPUが堅調に推移

+23.6%

※前年同月比



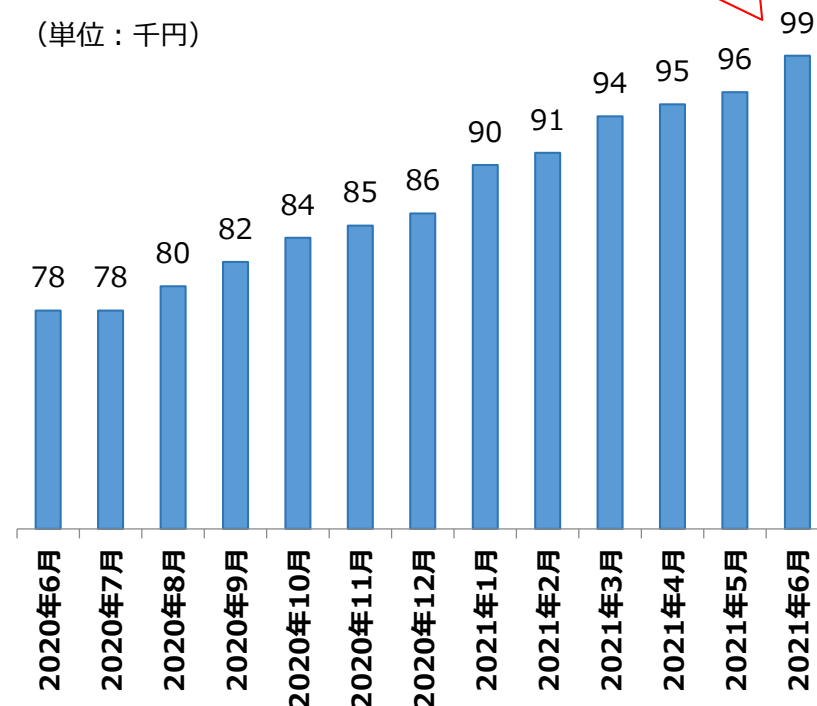
※MRR/月末契約社数

クロスセル ARPU

(単位：千円)

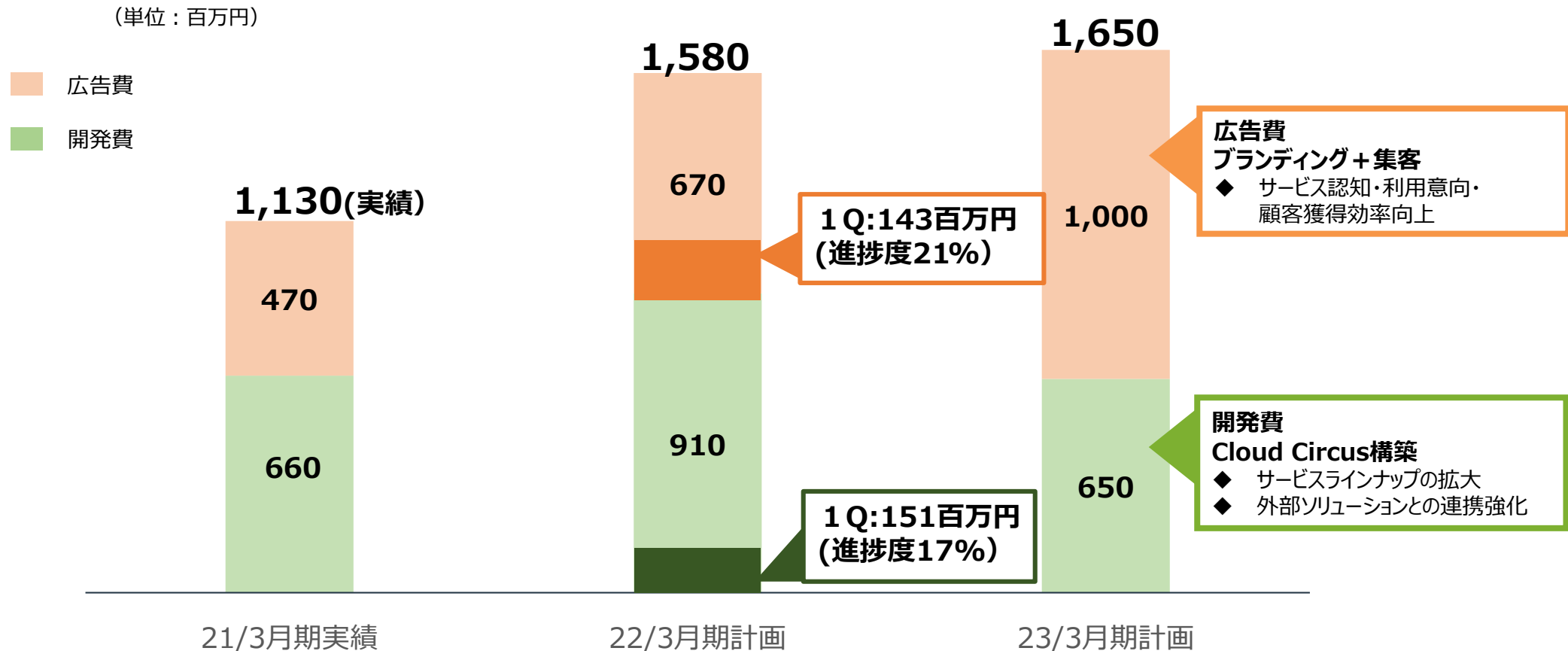
+26.7%

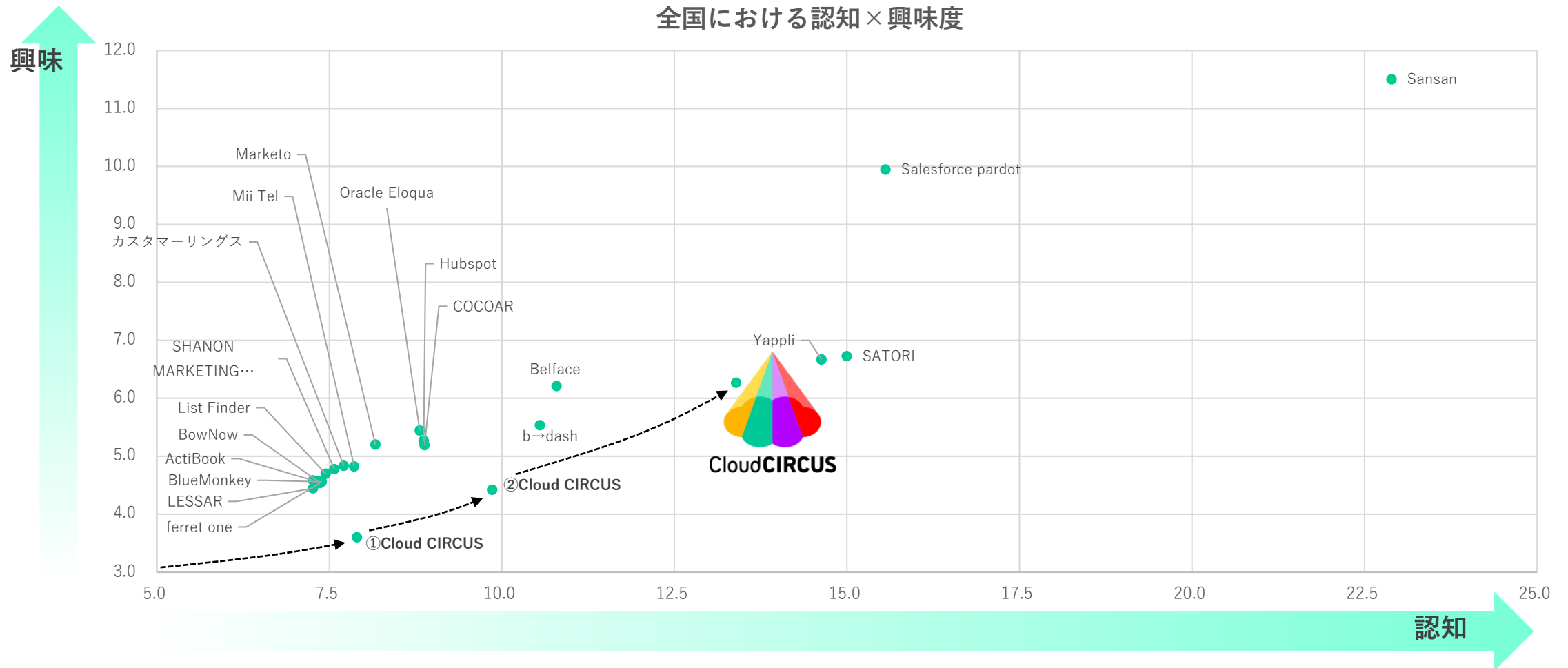
※前年同月比



※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

ARRの成長のスピードを加速させる為、開発費、広告費ともにさらに投資を行う





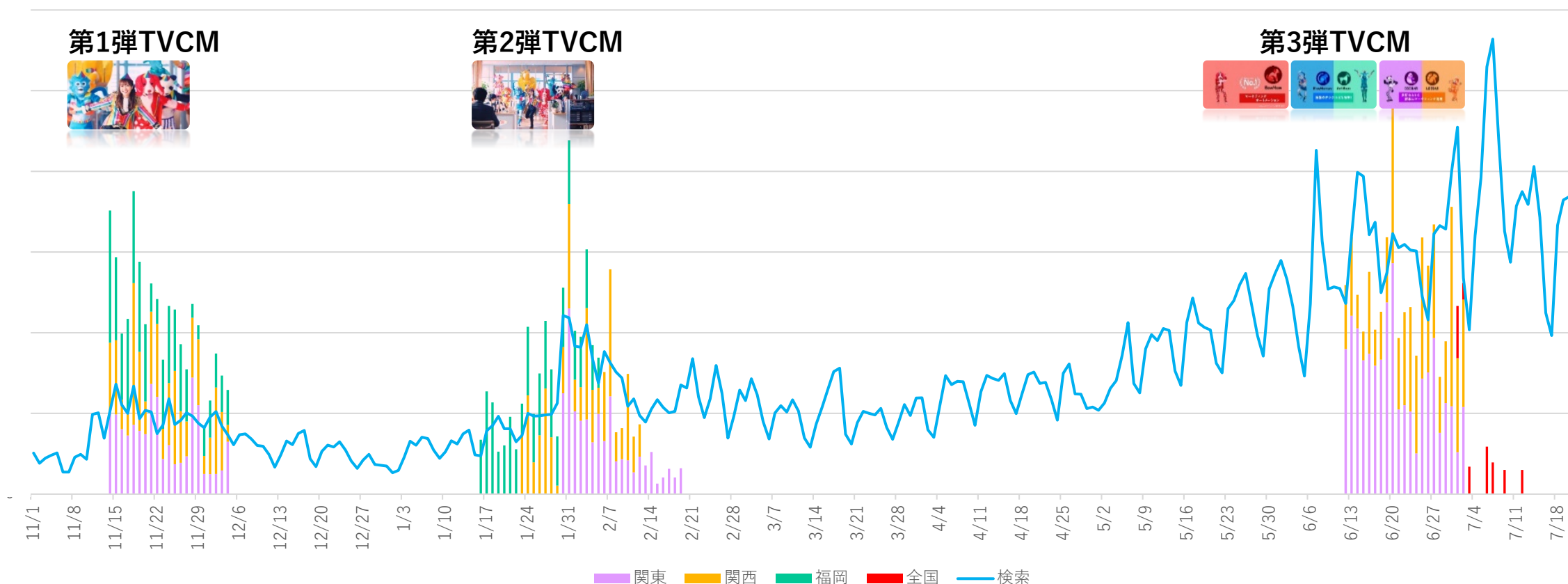
調査日21年7月5日-6日 N=10000 人に調査を実施し、N=8728人の会社員を調査母数とする

「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。
検索時サイト表示数は大きく増加傾向

(GRP) TVCM投下量/検索によるサイト表示数推移

(表示数)

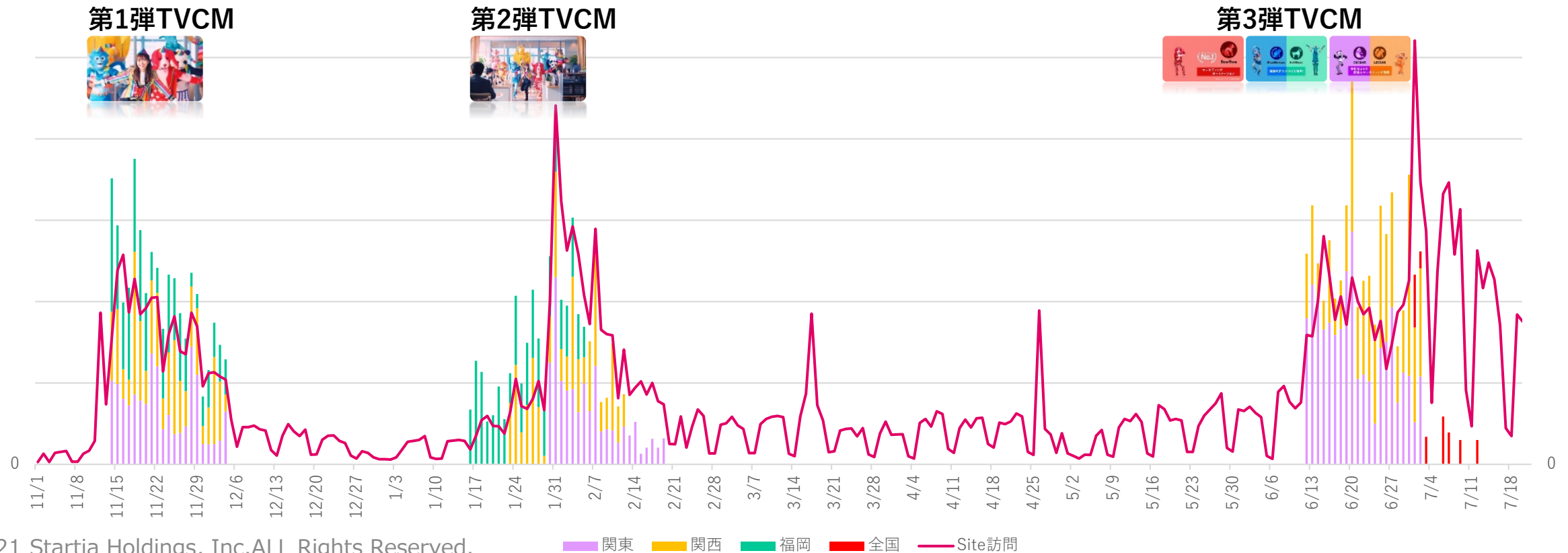


サイト自然訪問数の水準も第三弾投下中、投下後ともに大きく引き上がっている

(GRP)

TVCM投下量/サイト自然訪問数推移

(訪問数)



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1四半期 トピック

4月	デジタルM	デジタルマーケSaaS総称『Cloud CIRCUS』リピーター・解約防止ツール追加！CSM『Fullstar(フルスタ)』4月12日(月)より提供開始
	デジタルM	肥後銀行のグループ企業、肥銀コンピュータサービスとMAツール『BowNow』と電子ブック作成ツール『ActiBook』における販売パートナー契約の締結
	デジタルM	連結子会社間の合併および商号変更に関するお知らせ
5月	デジタルM	MAツール『BowNow』、導入スピード加速して6,000社突破！
	ITインフラ	キャップクラウドとC-designが業務提携。『cocrea』の無償提供で、ニューノーマルな働き方を推進
	デジタルM	デジタルマーケSaaS総称『Cloud CIRCUS』、10商材のSaaSツールをID統合・連携強化して提供開始
6月	デジタルM	デジタルマーケSaaS総称『Cloud CIRCUS』のチャットボット『IZANAI(イザナイ)』、6月7日(月)よりサイトローンチ・フリープラン提供開始
	ITインフラ	地方起業を支援！コワーキングスペース利用者の生産性を向上。C-designの業務支援サービス『cocrea』を『CoWorkers』会員へ無償提供、6月8日(火)から
	デジタルM	新CM第3弾！指原莉乃さん出演、デジタルマーケSaaS総称『Cloud CIRCUS』、6月12日(土)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	スターティアラボ、Bangkok Shuho社とSIAP社と業務提携。国産MAツールシェアNo. 1『BowNow』、ベトナムに続き、タイにて提供開始！
	デジタルM	NTTドコモが提供するARCloudを活用したXRアプリ「XRシティ」へスターティアラボのAR及びアプリ開発技術を提供。2021年6月21日（月）より提供開始
	ITインフラ	Chatworkとスターティアレイズ、合併会社を設立
	ITインフラ	スターティアレイズのRPA「RoboTANGO」、リモートで個別レクチャーする「リモレク」を7月1日(木)より提供開始

Cloud CIRCUSにリピート・解約防止ツール追加！ CSM『Fullstar(フルスタ)』4月12日(月)より提供開始



Fullstar

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）

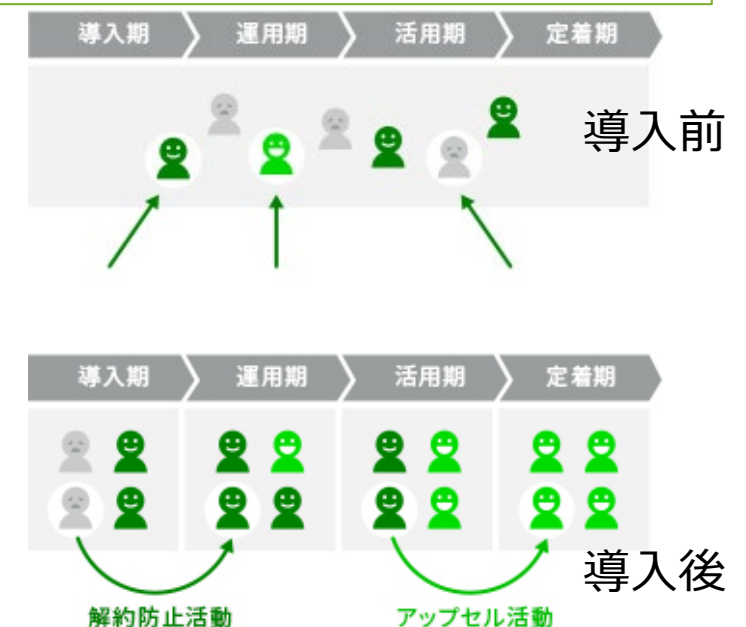
■ 背景と目的

昨今、サブスクリプション型のビジネスモデルが普及したことで、SaaS ベンダーはサービスを「いかに長く、多くの顧客に利用されるか」が重要になり、顧客の成功体験づくりを支援する、カスタマーサクセスが注目されるようになりました。

スターティアラボと Mtame も 2020 年 4 月より、ソフトウェアのパッケージ売りから、SaaS のサブスクリプション型へ ビジネスモデルを完全移行しており、営業体制もカスタマーサクセスに力を入れています。このような中で、両社はSaaS ベンダーの顧客との関係構築をサポートすべく、CSM『Fullstar』を開発しました。『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やアップセルの活動を行い、LTV(顧客生涯価値)を最大化させる CSM です。カスタマーサクセスの立ち上げや、少人数でカスタマーサクセスを実施している SaaSベンダーでも簡単に使いこなせることをコンセプトに、シンプルに設計し、フリープランから提供します。尚、今回、新たに『Fullstar』が加わったことで、両社が提供するデジタルマーケティングの SaaS 総称サービス『Cloud CIRCUS』は、計 10 種の SaaS ツールで構成されることになりました。そして、顧客を増やす 5 つの課題領域である、「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「リピート・解約防止」を総合して実現する SaaS ツール群として提供することができるようになります。

注) スターティアラボ社とMtame社は2021年7月1日付けで経営統合しクラウドサーカス株式会社となりました。

カスタマーサクセスが驚くほど簡単に管理可能



肥後銀行のグループ企業、肥銀コンピュータサービスとMAツール『BowNow』と電子ブック作成ツール『ActiBook』における販売パートナー契約の締結

■ 肥銀コンピュータサービスについて

(<https://higincs.co.jp>)

肥銀コンピュータサービスは、肥後銀行グループのI C Tソリューション会社として、銀行のシステム開発等で培ってきたノウハウを活用し、I C Tで地域のお客様の経営をトータルにサポートしています。お客様の課題を解決するオーダーメイドの「システム開発」をはじめとして、「収納代行サービス」や「事務支援サービス」等の決済ソリューションサービスの提供を通じ、地域社会に貢献しています。

- ・ 設立年月: 1988年9月5日
- ・ 資本金: 2,000万円
- ・ 代表者: 竹下 信之
- ・ 所在地: 熊本市西区二本木5丁目1番8号
- ・ 事業内容: ITソリューション・収納代行サービス・事務支援サービス



■ MAツール『BowNow』について

(<https://bow-now.jp/>)



BowNow (バウナウ) 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なく、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。

■ 電子ブック作成ツール『ActiBook』について

(<https://actibookone.jp/>)

ActiBook (アクティブック) は「紙媒体を不要にする」ツールではなく、紙媒体の弱点を補い、発行者と読者が深く、気軽に繋がれるツールです。機能・操作をシンプルに設計、現在、6700社以上の企業に導入されています。



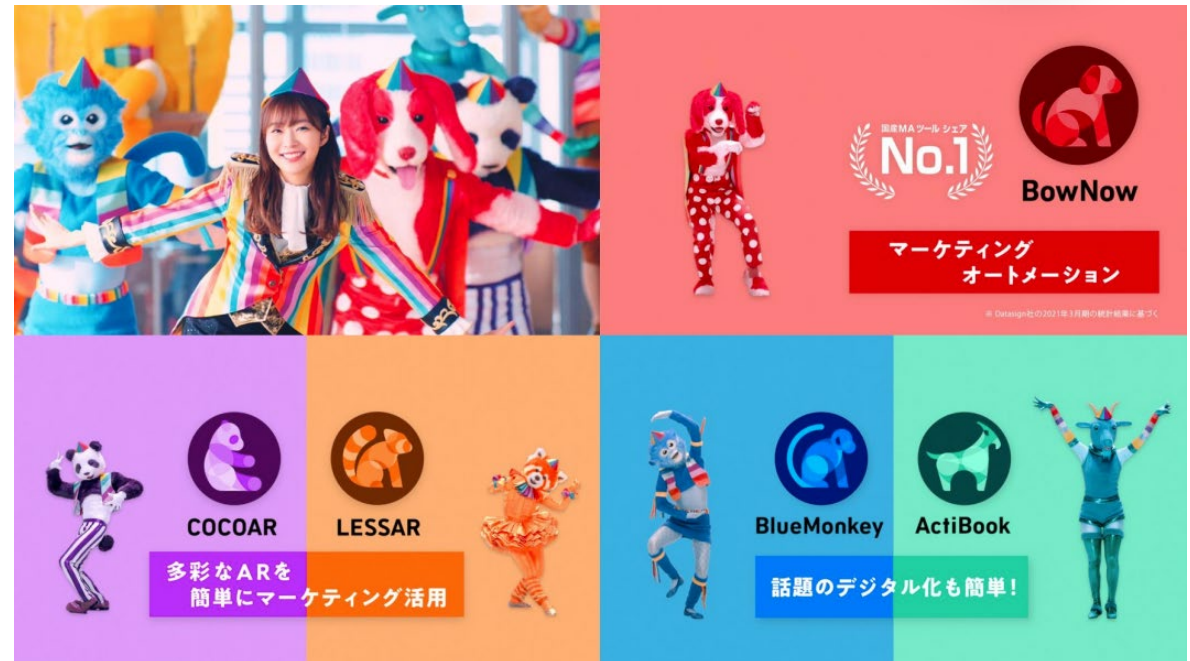
新CM第3弾！ 指原莉乃さん出演、デジタルマーケSaaS『Cloud CIRCUS』、 6月12日(土)から全国テレビ & 都内のタクシーにて、3パターン一斉公開

今回公開する第3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す。



■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 6 月 12 日(土)～
- ・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
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>



NTTドコモが提供するARCloudを活用したXRアプリ「XRシティ」へスターティアラボのAR及びアプリ開発技術を提供。2021年6月21日（月）より提供開始

本アプリは 2021 年 6 月 21 日(月)から 2021 年 8 月 8 日(日)まで新宿駅周辺で開催される、まちづくりプロジェクト「XR シティ™ SHINJUKU」の第二期プロジェクトにて活用。



「XR シティ™」とは

小田急百貨店や新宿中央公園をはじめとした新宿駅周辺に設ける 6 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「アート & 空間らくがき」「キャラ」「謎解き」の XR コンテンツをそれぞれお楽しみいただけます。

「XR シティ™ SHINJUKU」公式ウェブサイト

▼ <https://xr.docomo.ne.jp/xrcity02/>

⇒XR アプリ「XR シティ™」のダウンロードは、開催期間中に公式ウェブサイトより行えます。

※XR とは、VR（仮想現実）、AR（拡張現実）、MR（複合現実）といった先端技術の総称です。

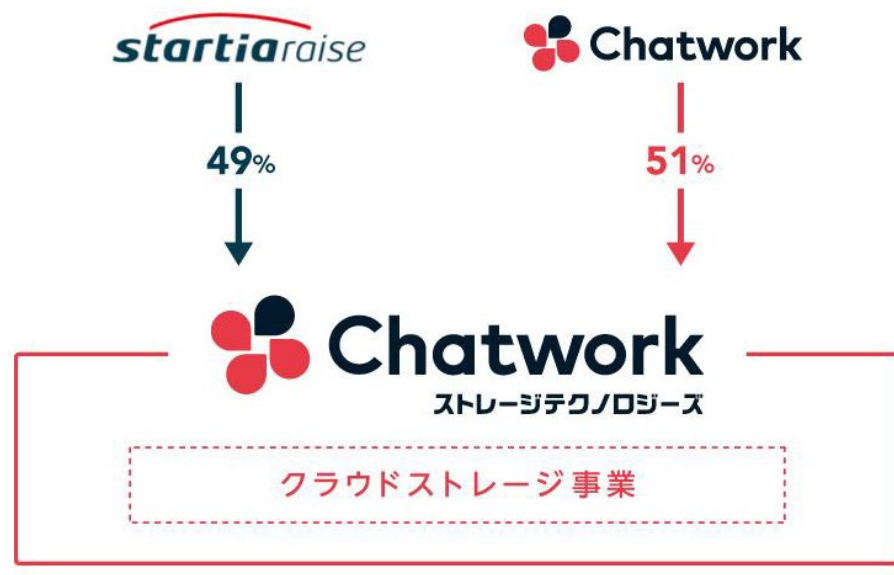
※「XR シティ」は、株式会社 NTT ドコモの商標です。

Chatworkとスターティアレイズ、合併会社を設立！ ～「Chatwork」と「セキュアSAMBA」の連携で効果的なデータ管理を実現、中小企業のDX推進～

【サマリー】

ビジネスチャット「Chatwork」を提供するChatwork株式会社(本社:大阪府、代表:山本正喜、コード:4448)と連結子会社でクラウドストレージ「セキュアSAMBA」を提供するスターティアレイズは、両サービスの成長を最大化させ、中小企業に効果的なデータ管理を実現し、DXを推進することを目的に、合併会社「Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社」を本年7月1日(木)設立。スターティアレイズはクラウドストレージ事業を分割し、Chatworkが過半を出資することで合併会社は当社グループの持分法適用関連会社となる。

Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社のスキーム



【今後の展開・見通し】

本合併会社設立により、今後は「セキュアSAMBA」において、事業面での連携強化を図るとともに、「Chatwork」とのプロダクト面での連携も強化していく方針。「Chatwork」が持つビジネスチャットの効率的なコミュニケーションに、「セキュアSAMBA」の安全なファイル管理のサービスとの連携により、安全で効率的なビジネスコミュニケーションを実現し、各々のサービス単体ではリーチのできなかった顧客を開拓。また、両社が持つマーケティングの知見と販売力を活かした相互連携を行っていくことで、顧客への提供価値の幅を広げ、課題解決に貢献し、将来的には中小企業の「働く」を支えるインフラになることを目指す。

新設分割会社について

- 会社名: Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社
- 契約締結日: 2021年6月22日
- 株式譲渡実行日: 2021年7月1日
- 株式譲渡額: 4億5,390万円

日本経済新聞社提供するスマートフォン向けARアプリ「日経 AR」に スターティアラボのAR技術が採用（2018年11月～）

「日経 AR」を用いて、紙面等に掲載された指定の「マーカ―」を読み取れば、ARコンテンツが現れます。
たとえば編集記事のより詳しい解説動画を見ることが可能になります。

アプリの開発においては、スターティアラボのARサービス
「COCOAR SDK」が採用されました。※

※データマネジメントとして株式会社オプト（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 CEO：金澤大輔）の
アプリデータマネジメントツール「Spin App」が採用されています。日本経済新聞社、オプト、スターティアラボの3社
は連携し、今後、機能を強化して、さらに使いやすく楽しいアプリを目指します。具体的には、スタンプラリー機能を搭
載するなど、より活用の幅が広がる予定です。

【アプリの使い方】



【アプリのアイコン】



Appendix

Cloud CIRCUS プロダクト紹介

顧客を増やすすべてがここに。

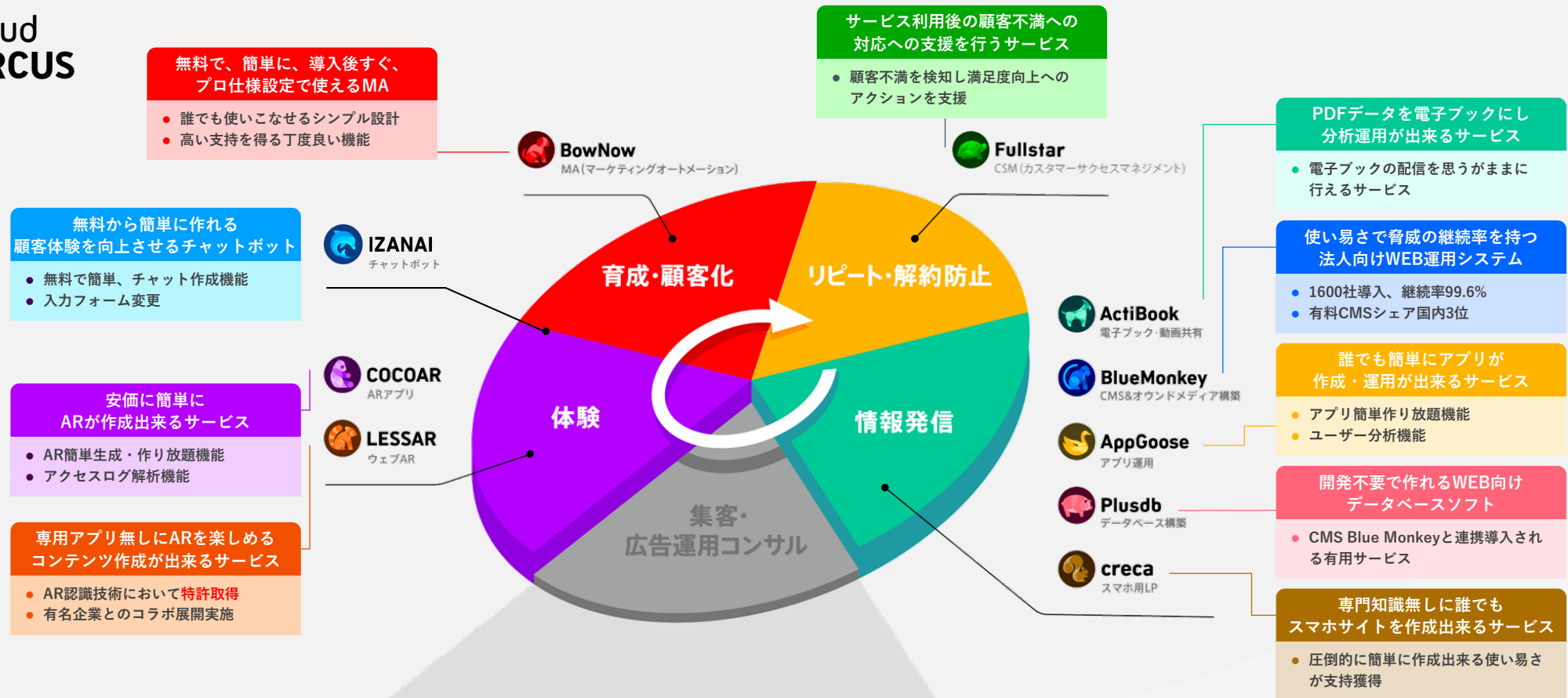


Cloud
CIRCUS

累積導入数
20,000以上
※2021年3月時点



“ 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	×	×	×	○

“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



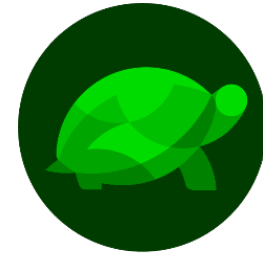
BowNow
by CloudCIRCUS



Plusdb
by CloudCIRCUS



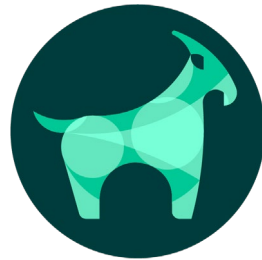
creca
by CloudCIRCUS



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。



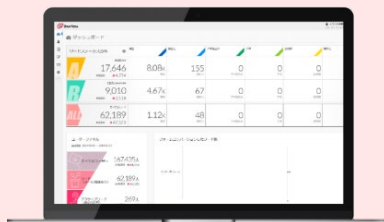
BowNow
by CloudCIRCUS

国産MAツール
シェア

No.1

導入社数 **6,000社以上**

無料で使える
マーケティングオートメーション



必要な分だけ後から課金
ずっと無料で使える

¥0~

高い費用対効果が得られる

営業でもマーケティングでも使いこなせる
シンプル設計



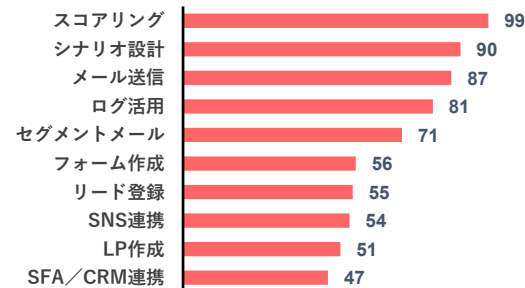
最短で成果を出せる

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？



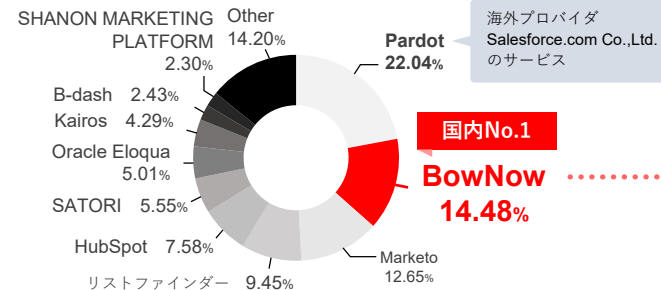
2019年10月調査

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



海外プロバイダ
Salesforce.com Co.,Ltd.
のサービス

国内No.1

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/>



“ 1700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

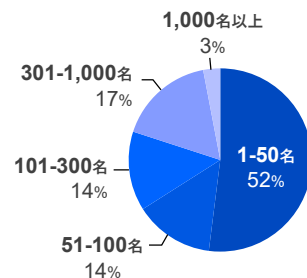
導入社数 **1,700社以上**

中小企業にちょうどいい国産CMS

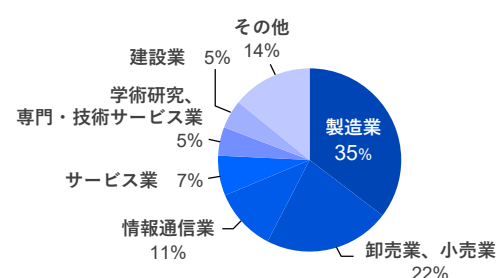
日本の中小企業の利用シーンを前提に開発され
とても使い易く、安心サポート体制と、月額3万の導入しやすさで
非常に高い継続率を誇るCMS

※ 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。



Plusdb
by CloudCIRCUS

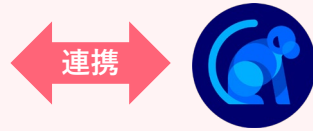
(プラスディービー)

商品データベース構築ツール

“ 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





COCOAR
by CloudCIRCUS

(ココアル)

O2O施策ツール (AR)

“ 導入企業2400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2,400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。

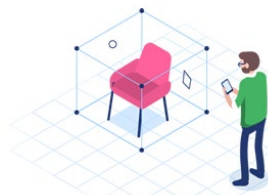


AR×エンターテインメント



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
by CloudCIRCUS

(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。

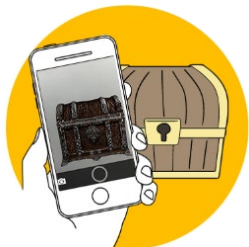


LESSAR
by CloudCIRCUS

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



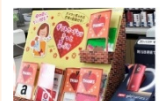
卒業式・入学式気分が
味わえる早稲田大学の
シンボルAR



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 Rabbids 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6700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

全ての運営機能が使える「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）

導入前



アプローチがバラバラ
管理が出来ていない

導入後



最適なタイミングで
最適な活動が出来る

■ 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、つまり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”



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

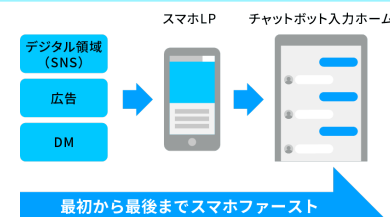


ユーザー

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。



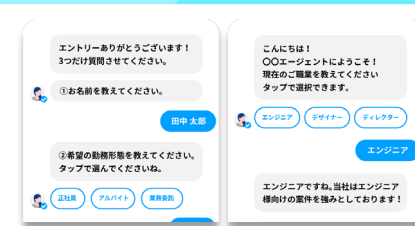
■ サービスサイトからのお問い合わせを増やす

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まうと聞きづらい質問
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。





AppGoose
by CloudCIRCUS

(アップグース)

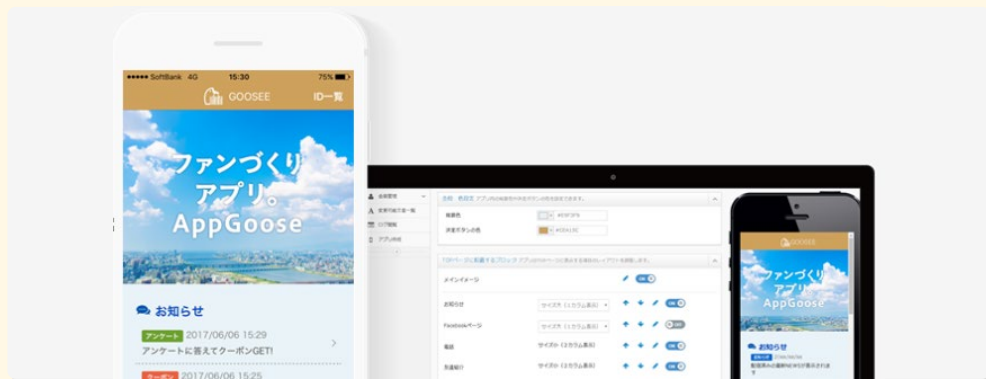
店舗向けAPP簡単制作ツール

“ 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。



AppGoose
by CloudCIRCUS

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

1

コンテンツ名、
検索用IDを登録

※クラウドサービスだからいつでも
どこでも登録・編集が可能です。

2

基本情報やコンテンツ
(画像、配信情報) を登録



※実際のレイアウトを確認しながら
編集できます。

3

完成！



■ 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



creca
by CloudCIRCUS

(クリカ)

スマホサイト制作サービス

“ 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

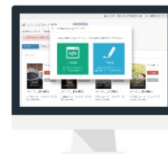
サンプル音源を選択、またはオリジナルの音源を
アップロードすることも可能です。



■ 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

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。