



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)

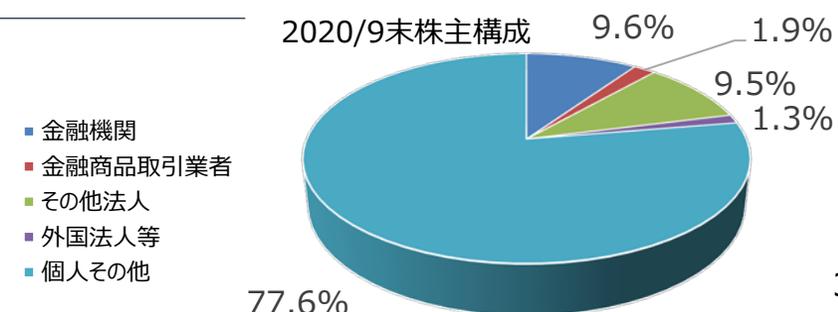
会社説明資料  
2021年1月16日

# 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：12社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結707名（2020年9月30日現在）
決算	3月31日
資本金	8億2,431万円（2020年9月30日現在）
発行済株式数	10,240,400株（2020年9月30日現在）
株主数	3,363名（2020年9月30日現在）

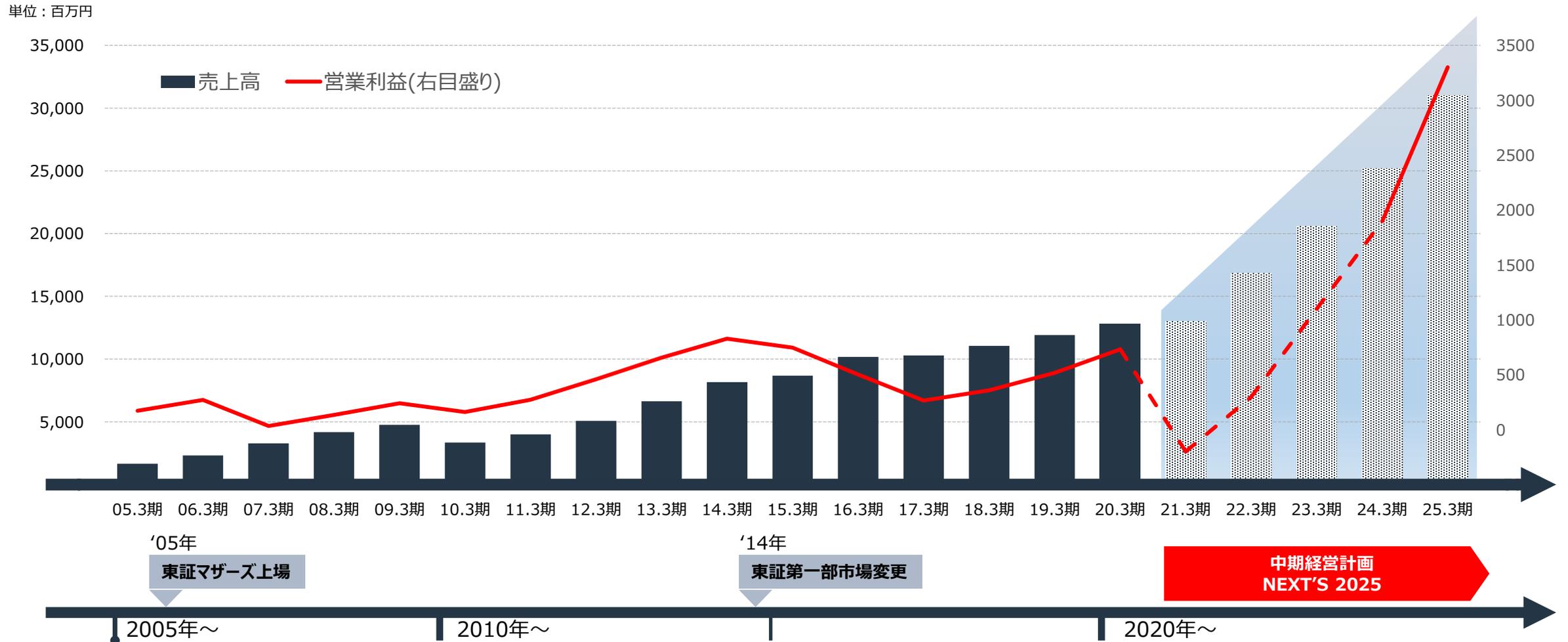


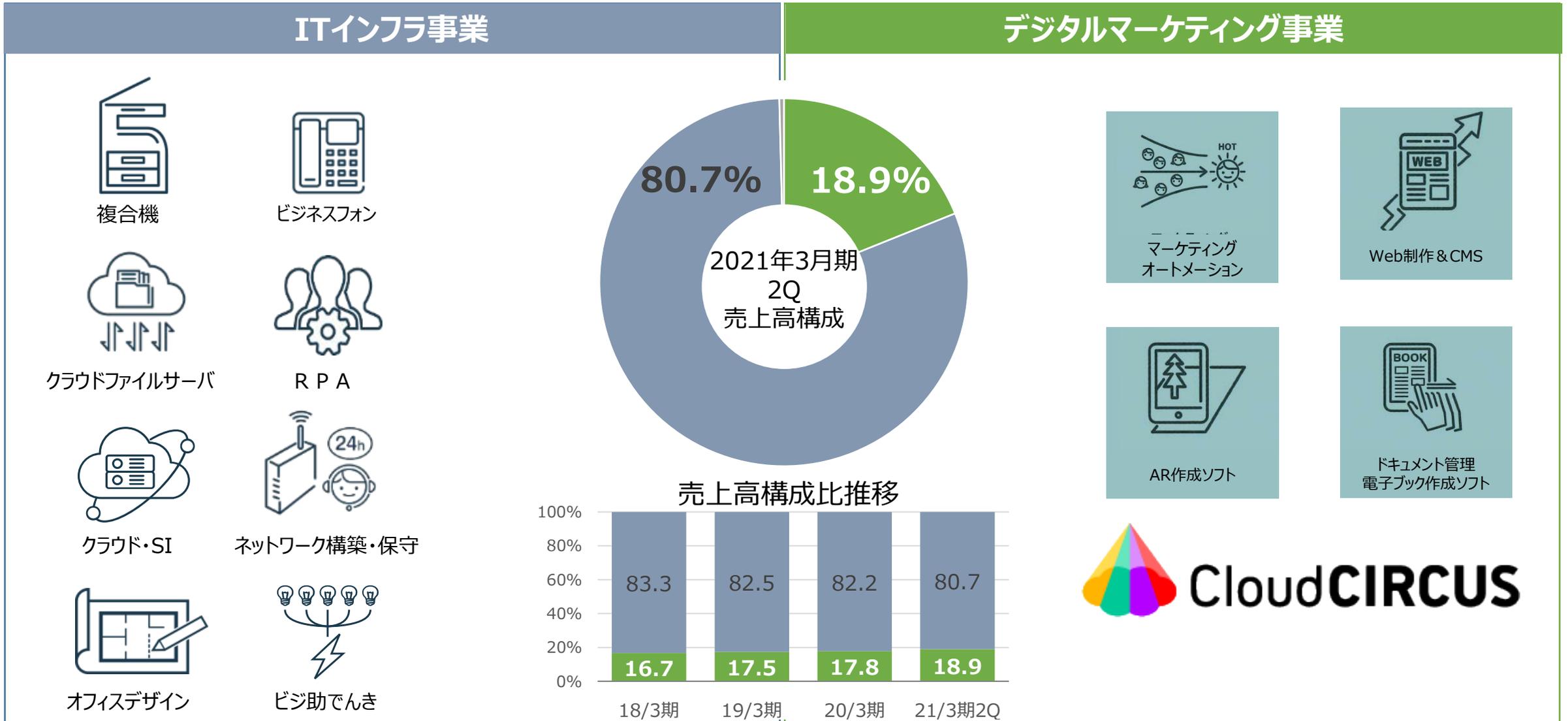
代表取締役社長  
兼 グループ最高経営責任者  
本郷 秀之  
1966年5月生  
1996年当社設立し現在に至る  
(当社株式保有40.38%)



# 売上高と営業利益の推移と予測

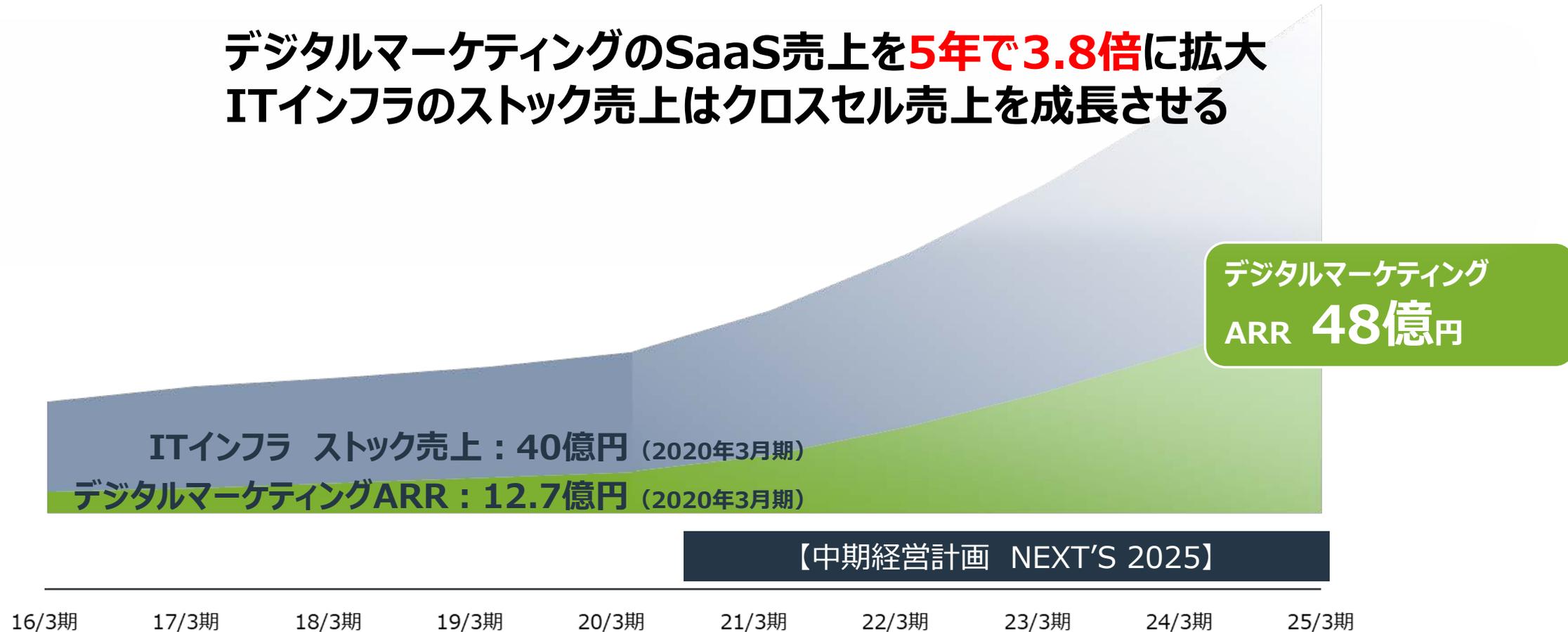
設立：1996年





## ストック型売上の拡大に注力し、安定的且つ飛躍的成長を目指す

デジタルマーケティングのSaaS売上を**5年で3.8倍**に拡大  
ITインフラのストック売上はクロスセル売上を成長させる



# 中期経営計画概要

# 中期経営計画：事業セグメント別中期ビジョン

デジタルマーケティング事業

サブスクリプション収益モデルへの変革による高成長高収益化  
マーケティング分野におけるDXを推進

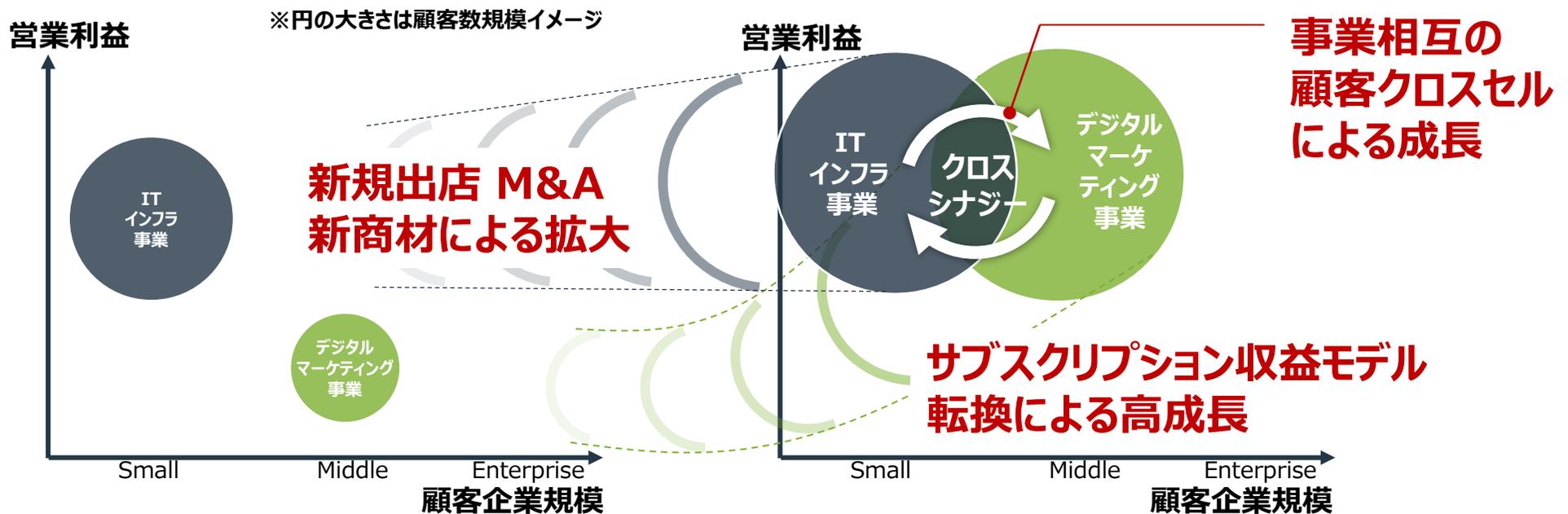
ITインフラ事業

新規出店、M&A、新商材提供による顧客層の拡大  
クロスセルにより成長速度UPと高収益化

サブスクリプション型  
デジタルマーケティング  
サービスシェアで  
国内No.1へ

2020年3月期

2025年3月期



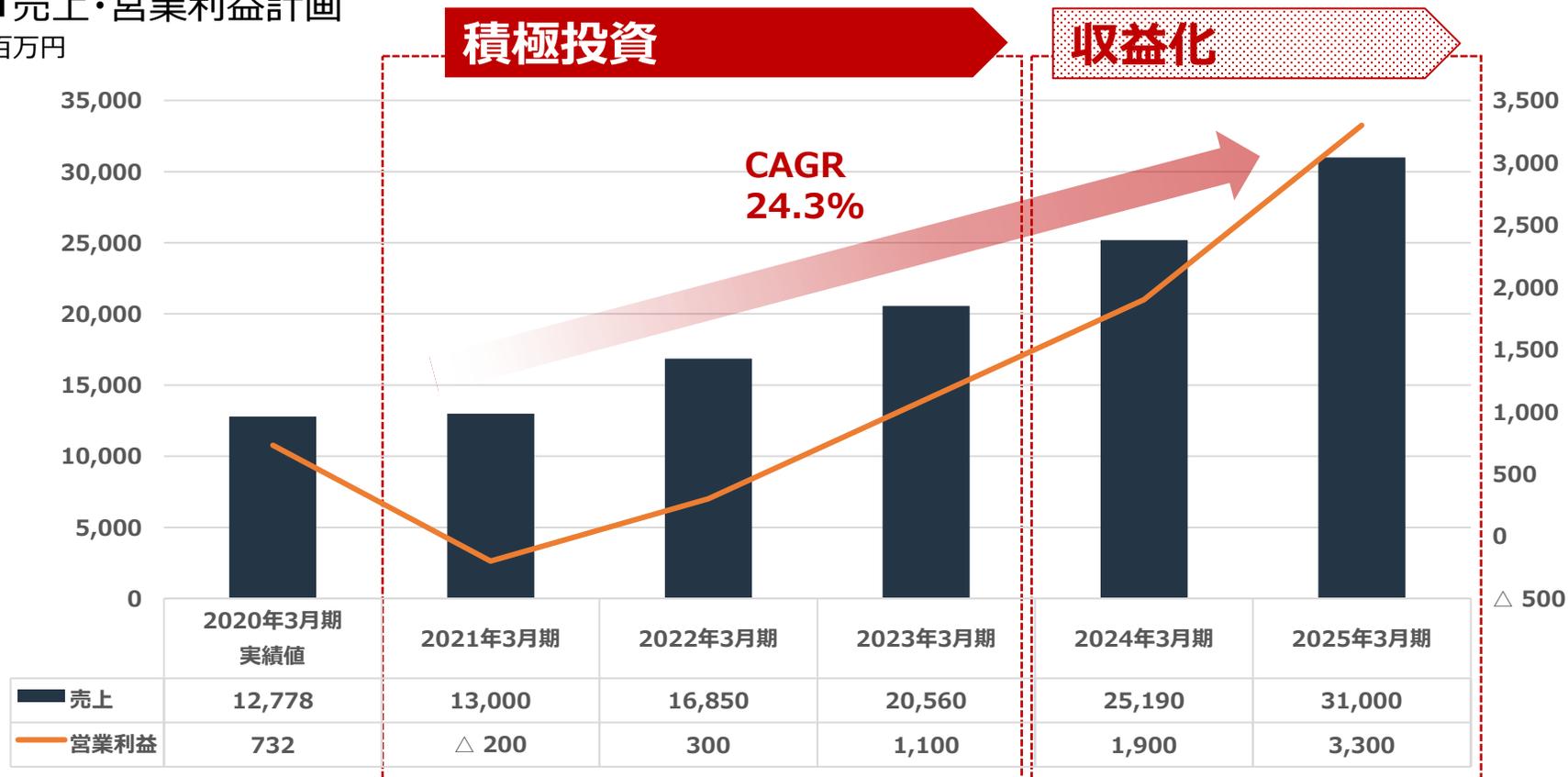
## 安定成長するITインフラ事業を基盤にデジタルマーケティング事業拡大に注力



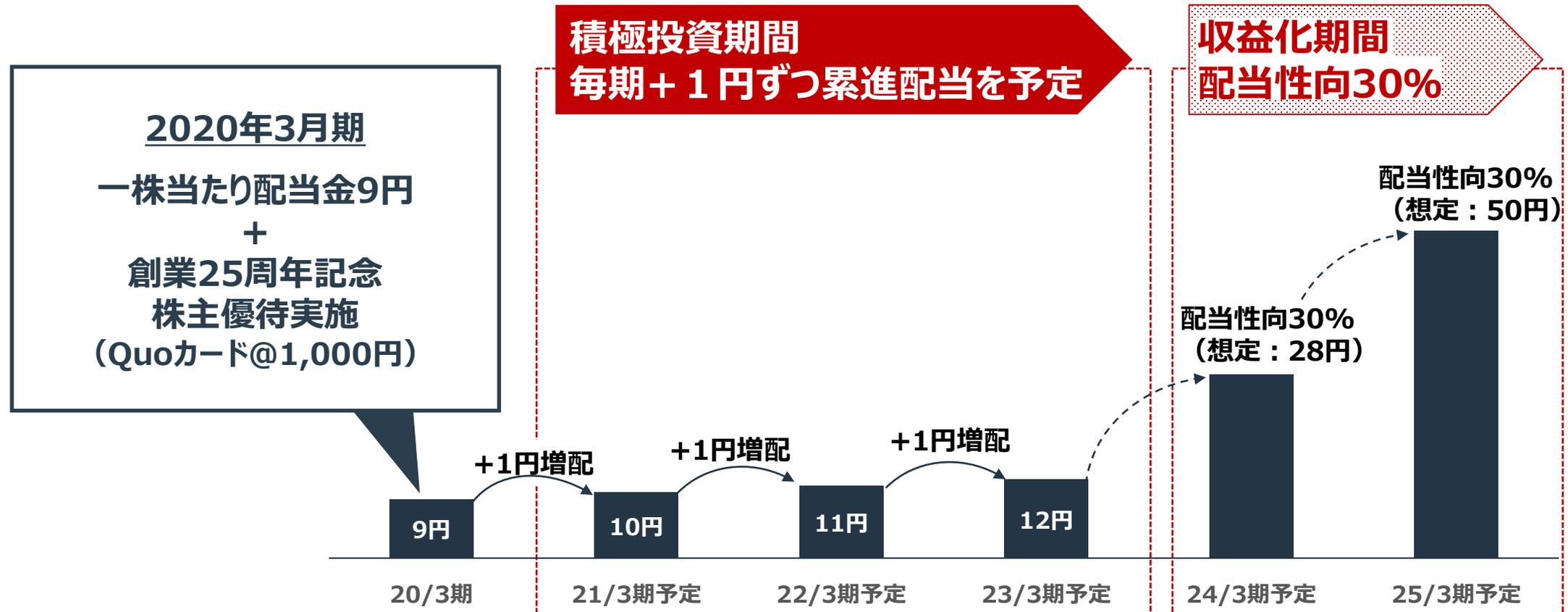
## デジタルマーケティング事業のブランド強化とサブスクモデルへの完全転換により、積極投資&高収益化成長へ

本計画においては、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

■ 売上・営業利益計画  
単位：百万円



## 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

## 【第2四半期概況】

### グループ全社

- ◆ 新型コロナウイルス感染症の収束が見えない中、システム関連などの緊急性が伴わない一部費用の削減および下期へ見送った影響で営業利益 9 百万円となった。

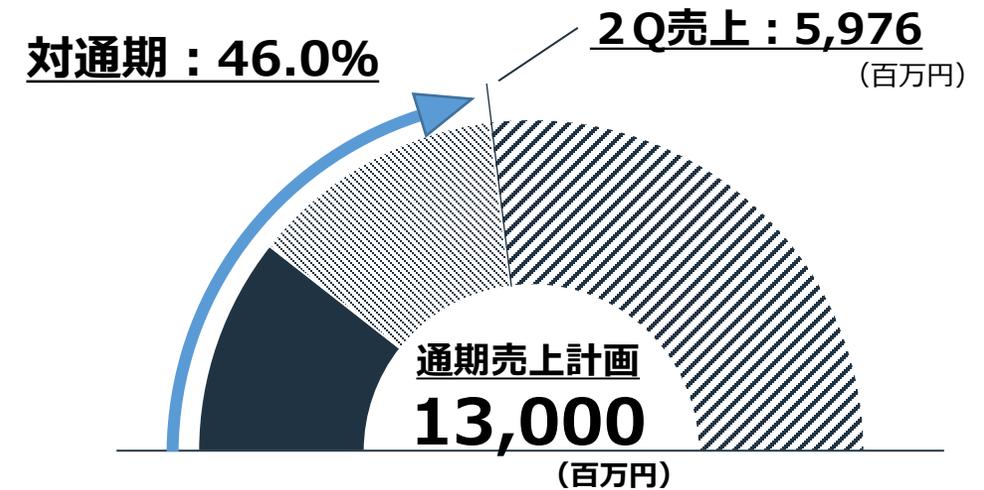
### デジタルマーケティング事業

- ◆ 当初第 2 四半期で実施を見込んでいた広告投資（TVCMを中心としたマーケティング費用）を第 3 四半期以降に変更した影響で上期収益は計画を上振れ。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響を受けたが、SaaSサブスクリプションのMRRが順調に成長。

### ITインフラ事業

- ◆ 7月より新電力サービス「ビジ助でんき」の販売を開始。好感触。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響で出社を控える動きが続く影響を受け、ストック売上の主力であるカウンター売上が苦戦。
- ◆ 複合機、ネットワーク機器等フロー商材の売上も低迷。

## 期初計画に対する進捗



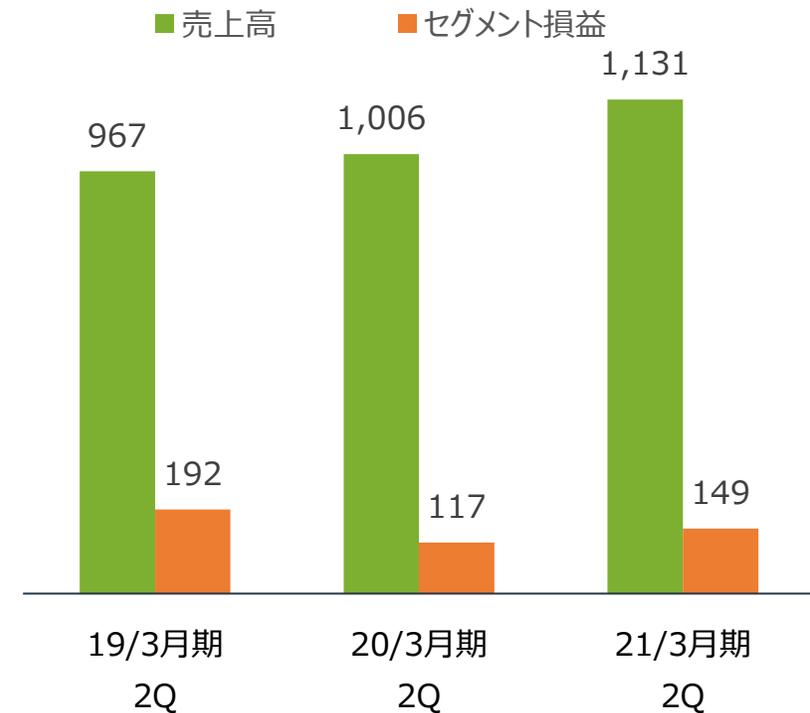
(単位：百万円)

	2Q 期初計画	実績	差異 (期初計画)	達成率
売上高	6,000	5,976	△24	99.6%
営業利益	△340	9	+349	—

単位：百万円

	21/3期 2Q	20/3期 2Q	前期比較	前期比 (%)
売上高	1,131	1,006	+125	+12.4
SaaSサブスク売上	664	596	+68	+11.4
SaaSフォロー売上	420	364	+56	+15.4
その他売上	47	46	+1	+2.2
セグメント利益	40	△13	+54	-
本社経費等負担額	△108	△130	△22	△16.9
負担額控除前 セグメント利益	149	117	+32	+27.4

## 四半期業績比較

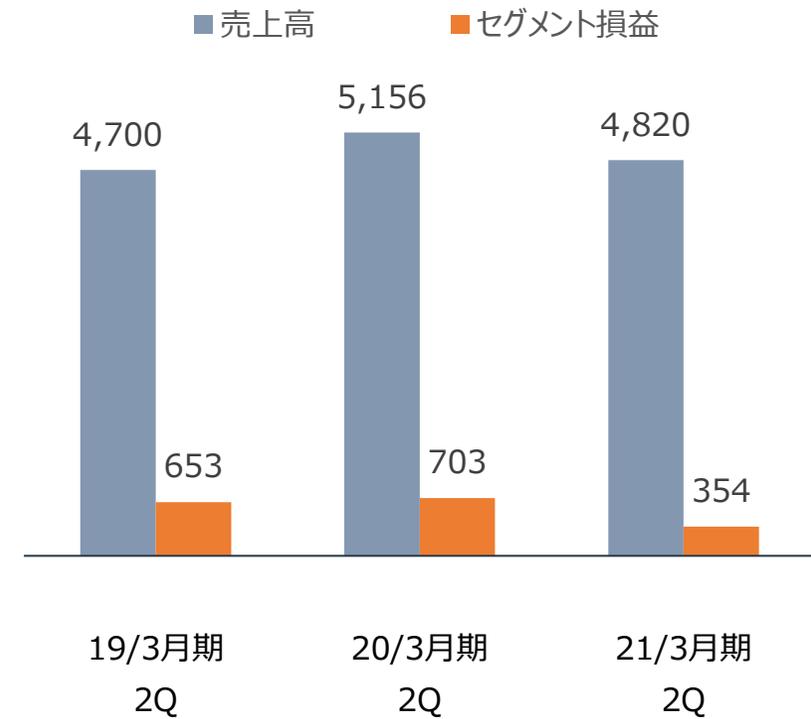


※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

単位：百万円

	21/3期 2Q	20/3期 2Q	前期比較	前期比 (%)
売上高	4,820	5,156	△335	△6.5
ストック売上	2,017	1,999	+18	+0.9
フロー売上	2,811	3,156	△345	△10.9
セグメント利益	△13	291	△304	—
本社経費等負担額	360	412	△51	△12.5
負担額控除前 セグメント利益	354	703	△349	△49.6

## 四半期業績比較

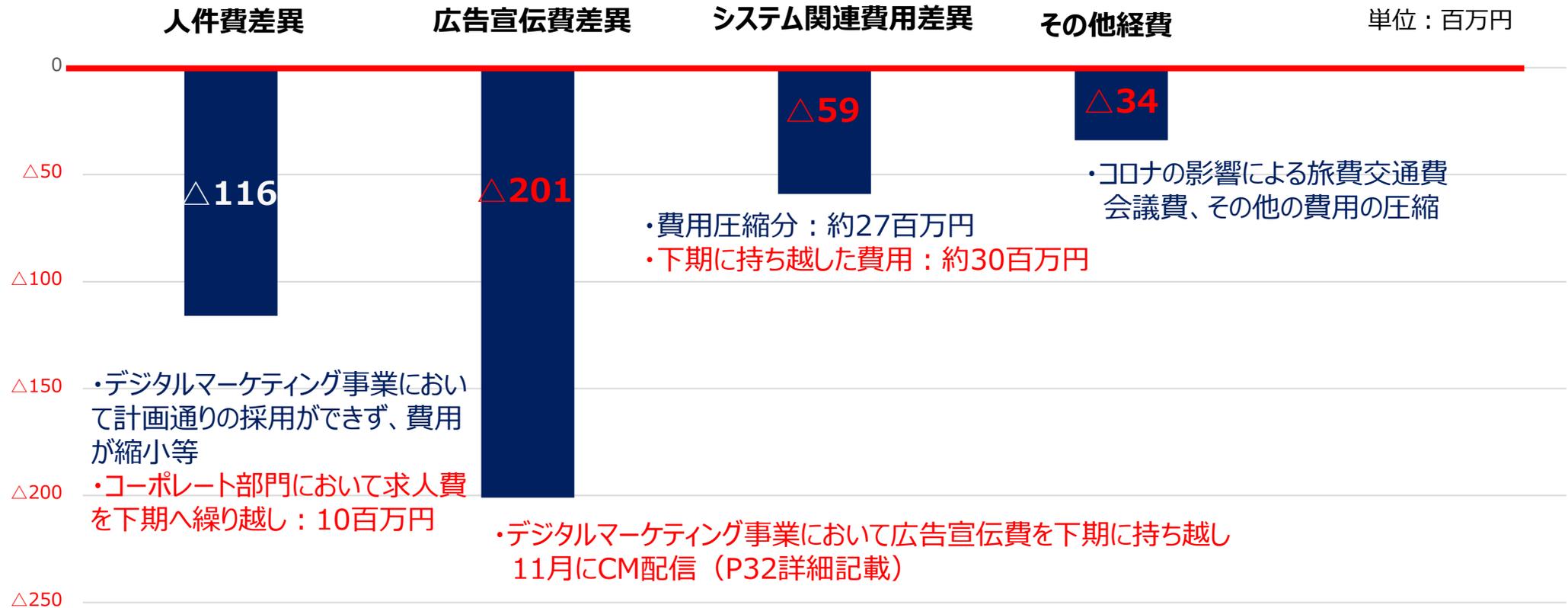


※グラフのセグメント利益は本社経費負担控除前

販管費において一部の費用の圧縮および下期へ繰り越しによる影響

**主なマイナス要因**

- 費用圧縮分 合計 約167百万円
- 下期持ち越し分 合計 約240百万円 (広告宣伝費、システム関連費用、求人費)



事業内容について：

ITインフラ事業

# 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

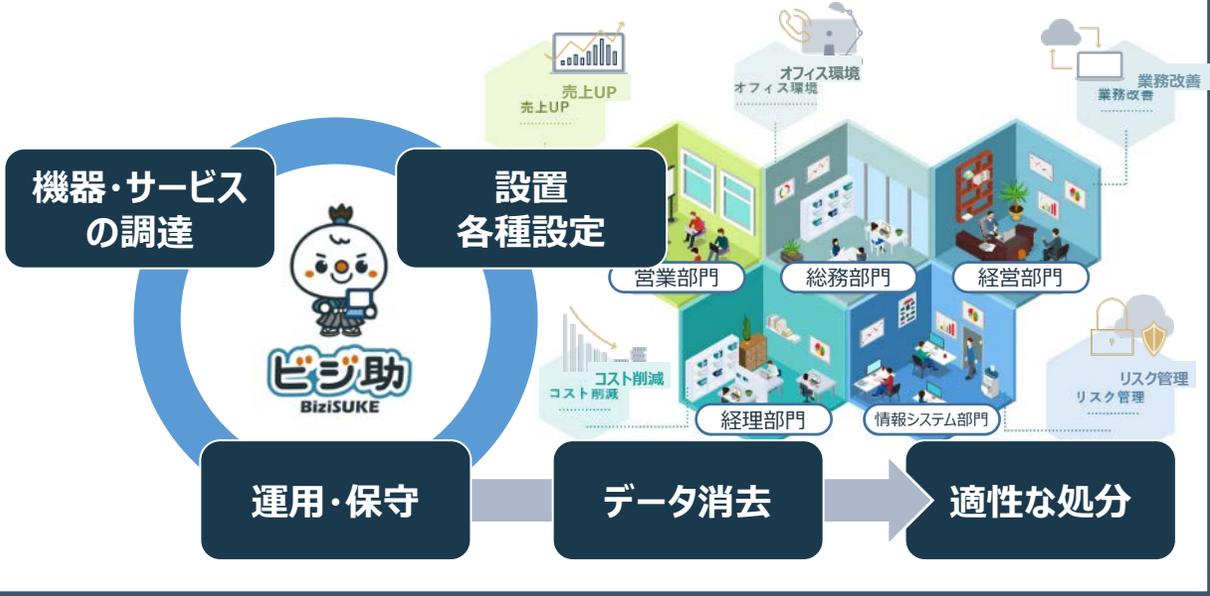
ITに関する課題解決、DXをワンストップで対応

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



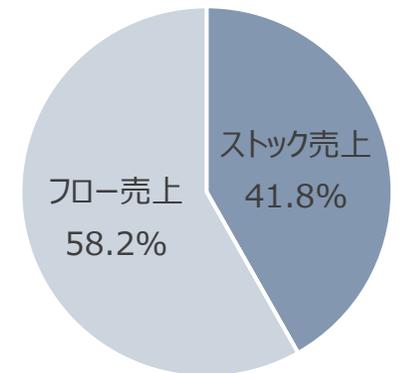
### RPAやAIを活用、オフィス業務の自動化や効率化を実現



### 【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：4,820百万円  
全体売上構成比：80.7%



※売上高は2021年3月期上期を記載

## 新電力サービス導入により中小企業のコスト削減を支援

新電力サービス「ビジ助でんき」**2020年5月スタート**  
～電力品質は変わらず、電気代をもっとお得に～

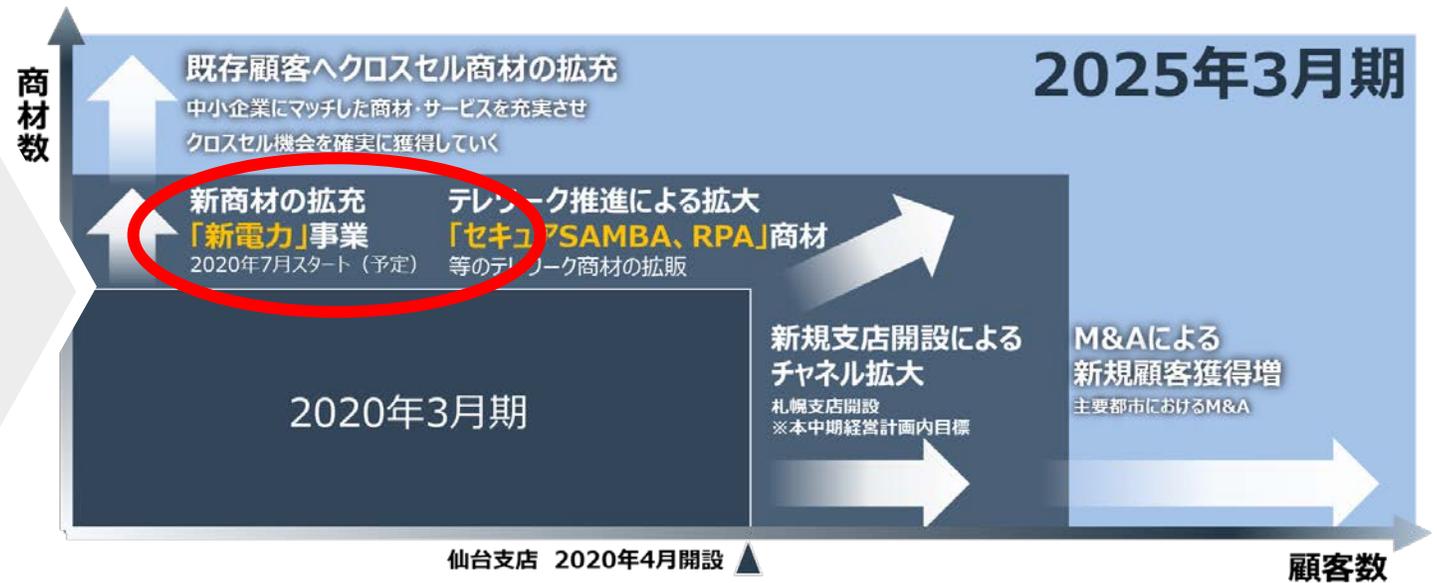
小規模のオフィスで  
電気代およそ3.5%の削減

### エリアと商材の拡大により収益規模を拡大

**出足好調！**  
**7月～9月売上1,000万円突破**



**ビジ助でんき**

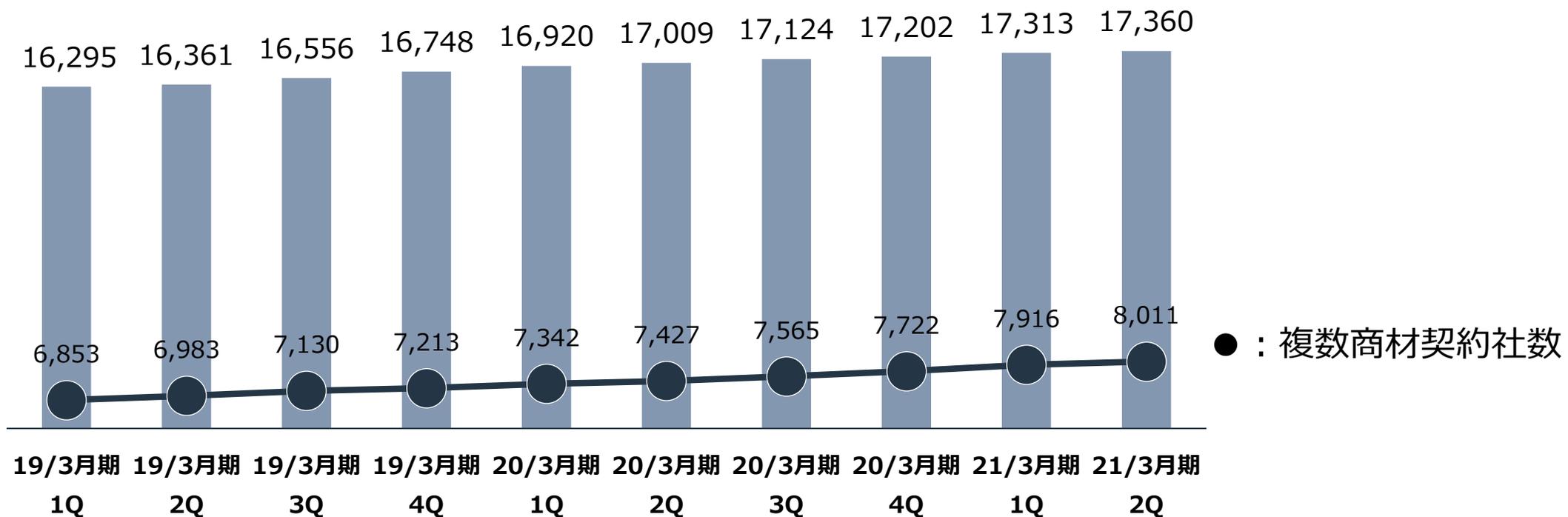


## 支店新設によりカバレッジを広げ、更に大都市におけるM&Aをすることで顧客層を拡大



## ストック契約・複数商材利用 社数

## ストックにおける取扱社数は堅調に増加

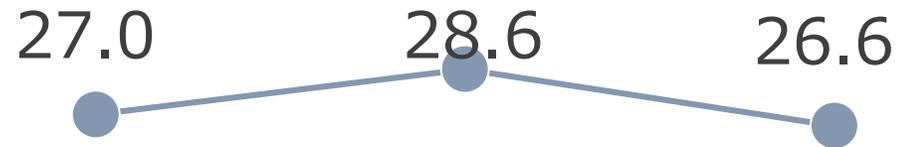


※四半期末の契約社数と2商材以上を契約している社数を算出

## 営業1人当たり売上高

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、フロー商材を中心に販売が苦戦し、営業一人あたりの売上高が減少

単位：百万円



19/3月期  
2Q

20/3月期  
2Q

21/3月期  
2Q

※上期売上高累計 / 上期平均人員

事業内容について：

デジタルマーケティング事業

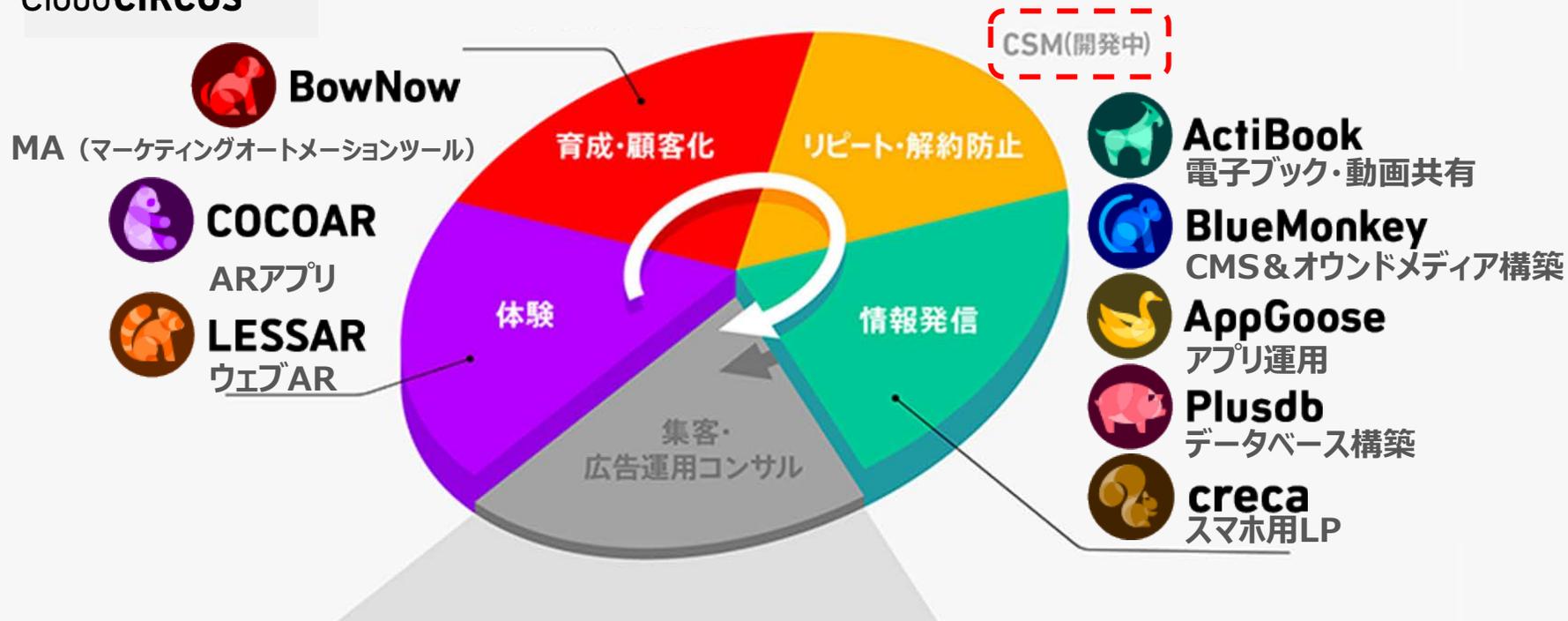
# 主要事業紹介：デジタルマーケティング事業

- ・マーケティング活動におけるIT活用をサポート
- ・各種マーケティングツールの提供からコンサルティングまで対応
- ・企業が持っている情報をITサービスで最適化し、利益を上げる支援を行う

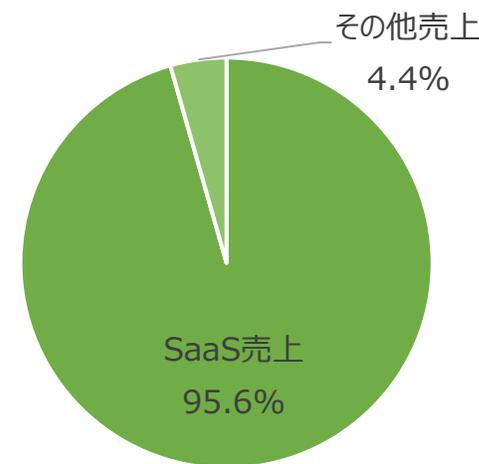
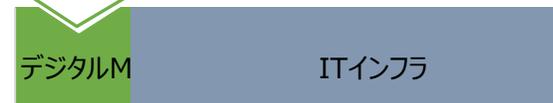


CloudCIRCUS

「Cloud CIRCUS」とは顧客を増やす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



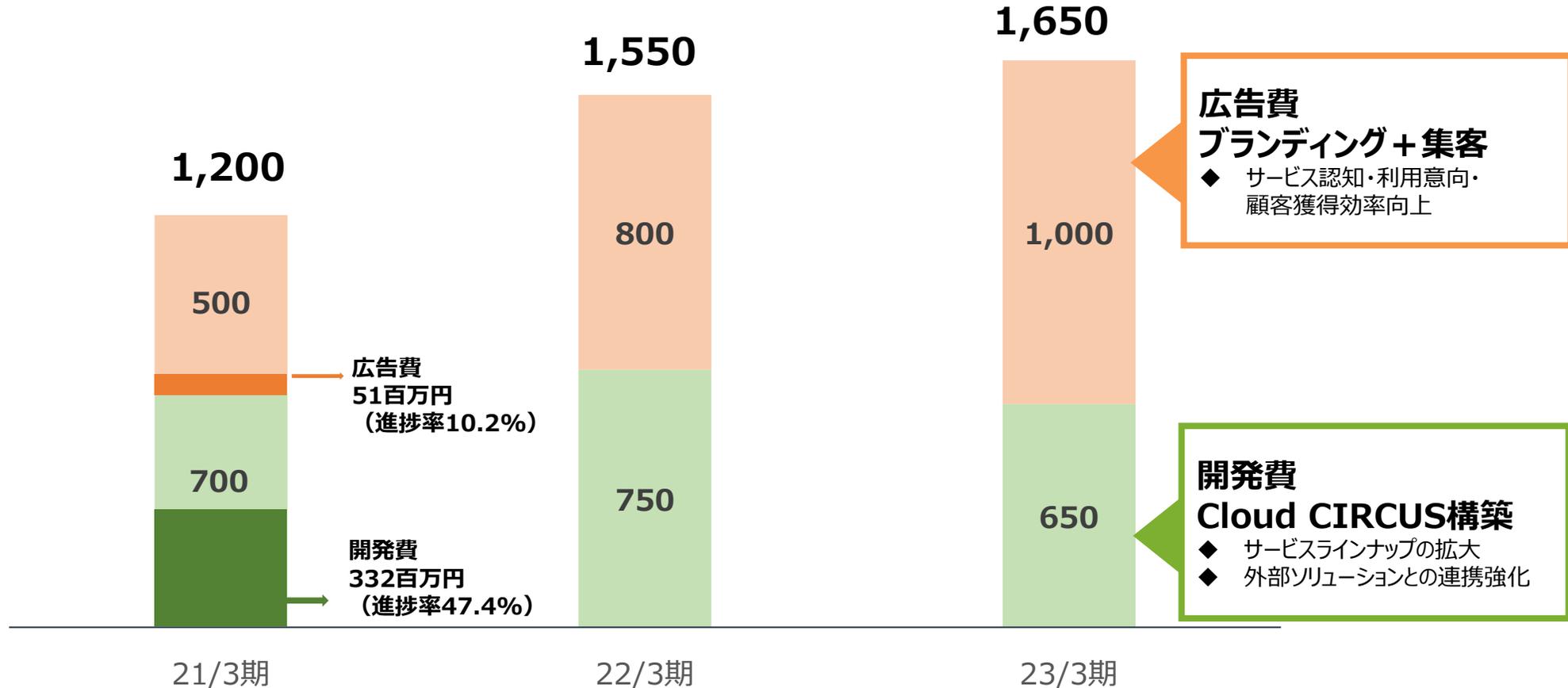
デジタルマーケティング事業  
売上高：1,131百万円  
全体売上構成比：18.9%



## ■ キャッシュフローベースの投資費用内訳

- 開発費：上期（4月～9月）における開発関連費用は計画通り
- 広告費：マーケティング投資は11月にブランディング広告を実施（P32詳細記載）

単位：百万円



## TVCMにより「Cloud CIRCUS」の認知度向上を図り、早期にシェアNo.1の確立を目指す

タレントの指原莉乃さんを起用させて頂いたTVCMを展開。  
Cloud CIRCUSブランドの認知向上を目指し、2020年11月14日より、関東圏・関西圏・福岡圏にて放映。

TVCM 動画URL : <https://youtu.be/Te8pjfBvLrE>

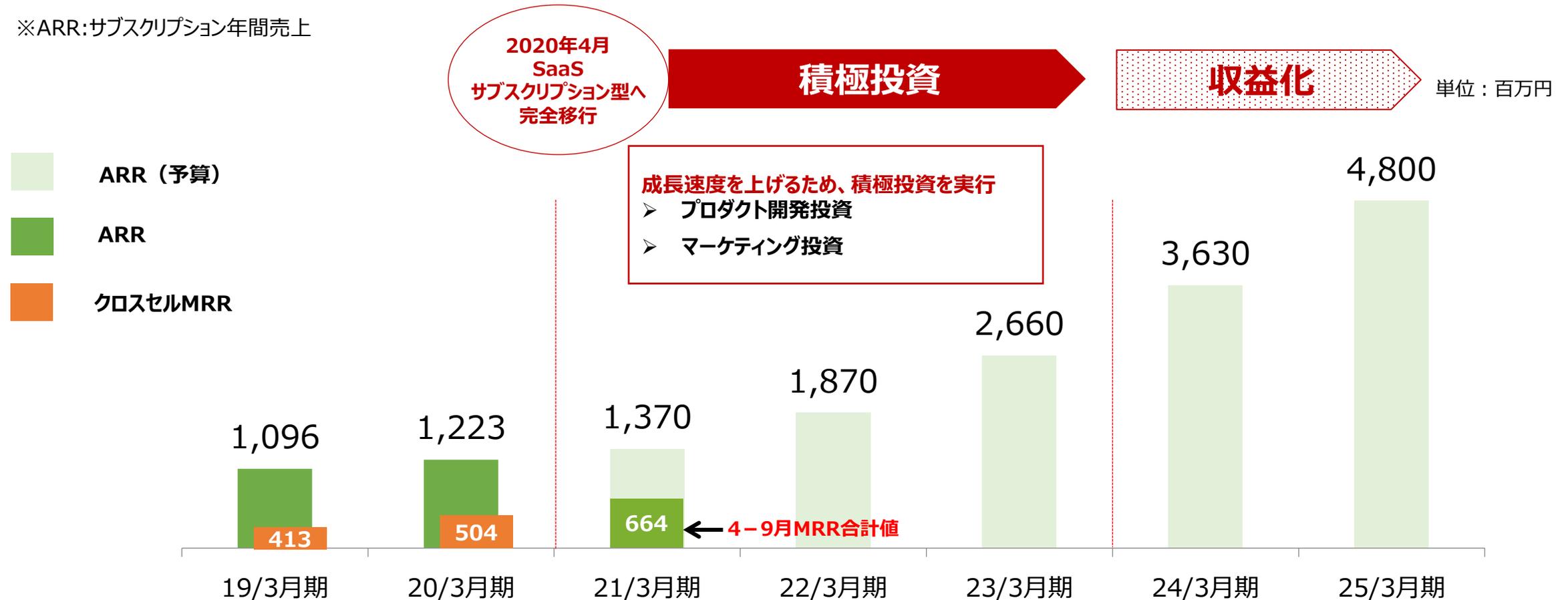


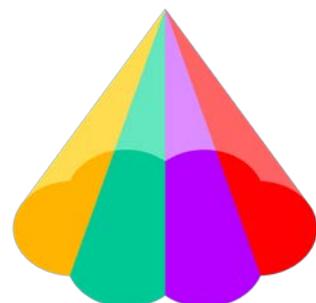
顧客を増やす、すべてがここに。



## 新型コロナウイルスの影響を受けつつも、通期計画達成に向け順調に推移

※ARR:サブスクリプション年間売上





Cloud**CIRCUS**

Cloud CIRCUS 概要資料

# さあ、顧客を増やそう。



**累積導入数  
16,000以上**  
※2020年9月時点

1. **なぜ今マーケティングSaaSを検討する必要があるのか？**
2. デジタルマーケティング導入に向けた課題と解決方法
3. CloudCIRCUSとは

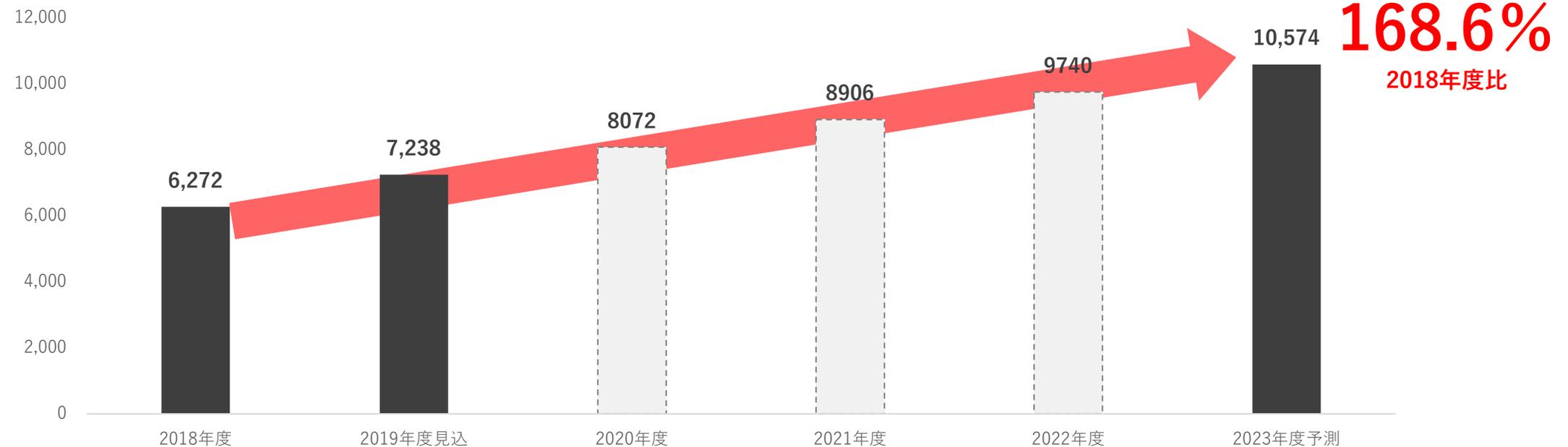
SaaSの普及とともに  
マーケティングそのもののデジタル化は  
加速していく時代に。

## 2019年度以降も確実にSaaS市場の拡大は続くと予測

SaaSは、スクラッチ開発やパッケージベースからの移行に加え、新規利用も拡大している。業種汎用型は、現状は情報系SaaSがけん引しているが、今後は基幹系SaaSやセキュリティ系SaaSの伸長が予想される。

### SaaSの国内市場展望

(単位) 億円

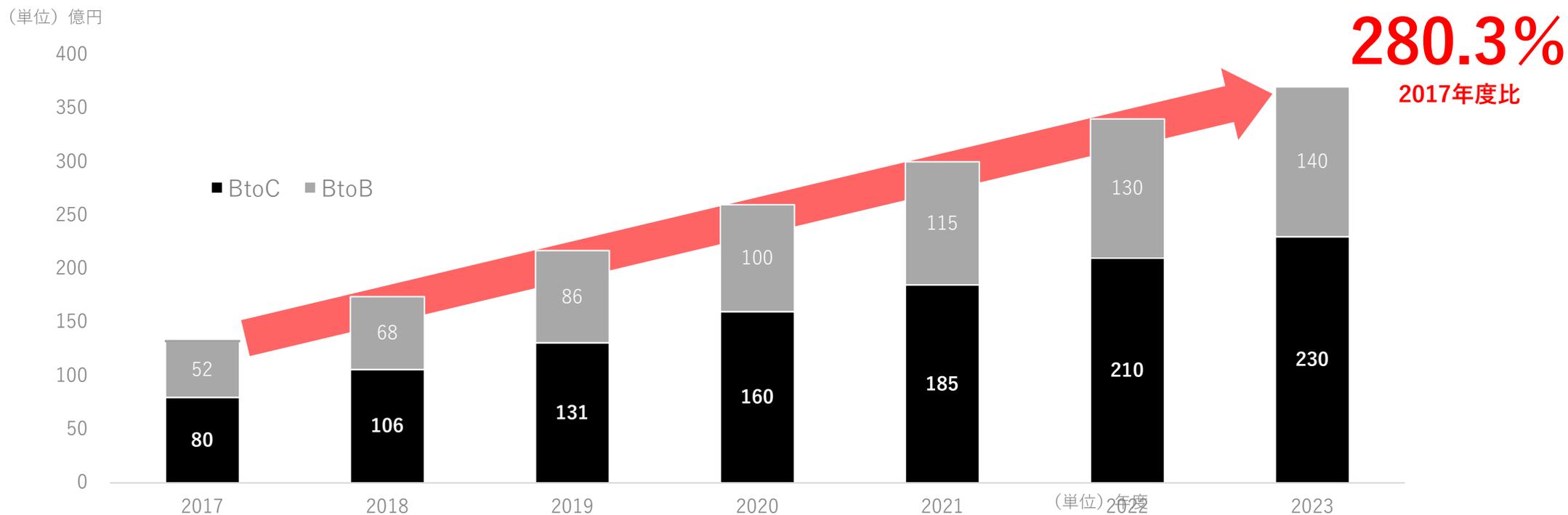


(出典) 富士キメラ総研『2020 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 (市場編)』まとまる (2020/5/28発表 第20055号)  
<https://www.fcr.co.jp/pr/20055.htm>

# マーケティング・セールス領域のSaaS市場の展望

SaaS市場の中でも、特にマーケティングSaaS領域は大きく伸びていく。

統合型マーケティング支援市場の2018年度の売上金額は174億8,000万円、前年度比32.4%増と大幅な伸びで、今後も着実に伸張の予測



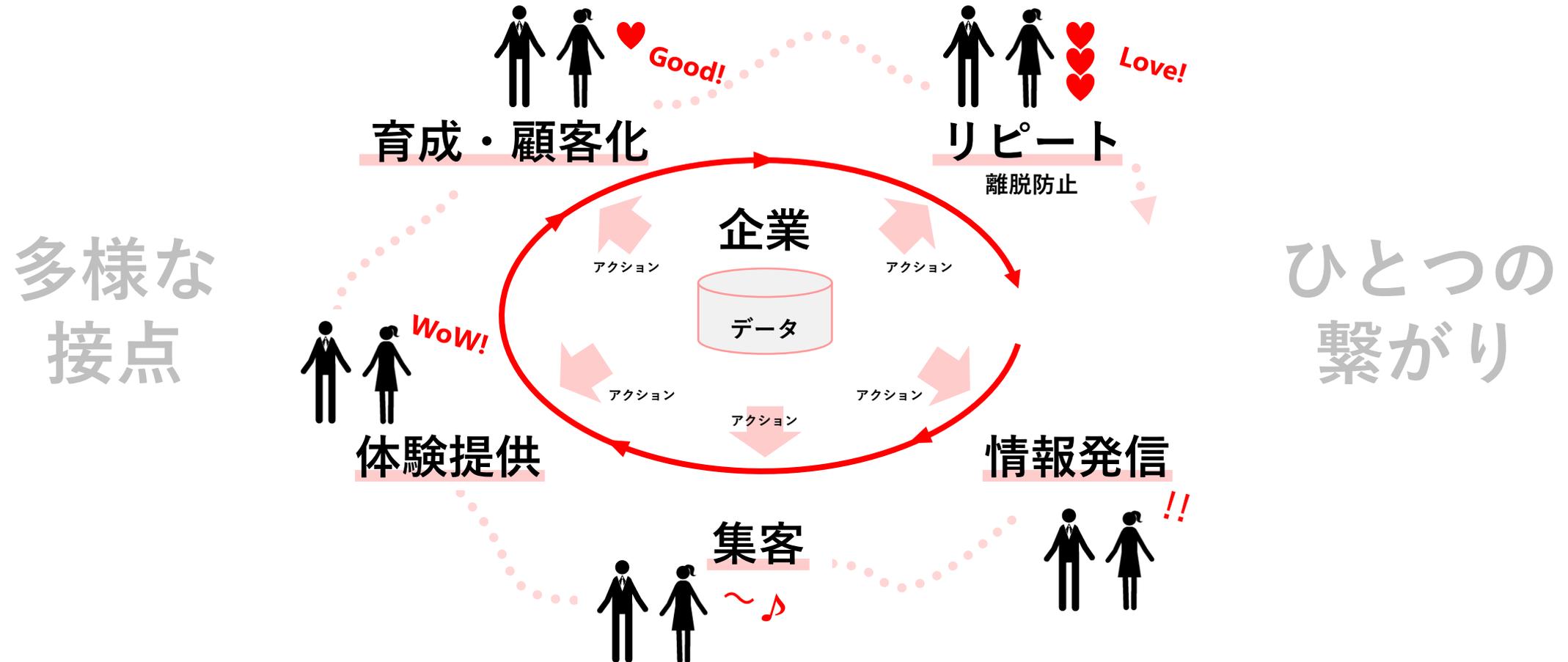
ITRのシニア・アナリストである三浦 竜樹は、「統合型マーケティング支援市場は、導入済みの大企業を中心にSFAやCDP (Customer Data Platform)、CMSとの連携が進み、導入範囲が拡大しています。特にBtoB市場では、営業人員不足の解消と業務の効率化を目的に、デジタルチャネルを活用した見込み客へのアプローチが重要になってきています。加えて、参入ベンダーの積極的なプロモーションにより認知度が高まったことで、年商規模が小さいBtoC企業での新規導入が増加傾向にあります。このようにBtoBとBtoCで導入の目的や背景は異なりますが、今後も堅調な伸びが期待されます」とコメントしています。

(出典) ITR Market View : SFA/統合型マーケティング支援市場2020 <https://www.itr.co.jp/report/marketview/M20000400.html>

# マーケティングのデジタル化による変化

マーケティングSaaSの普及によって、マーケティングそのものがデジタル化。

それによって、顧客接点が“多様”かつ“繋がる”ように。



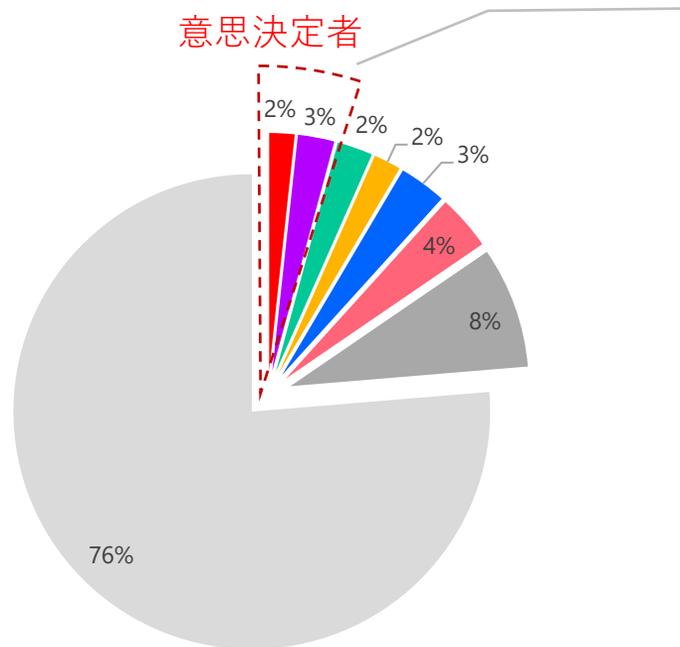
SaaSの普及によって、マーケティングのデジタル化は加速。  
様々な領域に対応した**“統合的な”マーケティングサービス**が  
求められるようになっていく。

**一方、マーケティングサービスを導入する上では様々な課題も存在。**

1. なぜ今マーケティングSaaSを検討する必要があるのか？
2. **デジタルマーケティング導入に向けた課題と解決方法**
3. CloudCIRCUSとは

# デジタルマーケティング導入に向けた課題①「コストの高さ」

役員や部長といった意志決定者において、デジタルマーケティングは導入コストの問題や効果のバランスがわかりにくいという面が顕著。



Base: 会社員/役員/派遣社員 N=26654 (当社調査)

## 1. デジタルマーケティングの定義

「企業や商品の情報発信」、「WEBサイト等への集客」、「情報登録等をしたお客様とのコミュニケーション」、「商品利用したお客様とのフォローアップ」等をオンラインで行う活動

## 2. デジタルマーケティングサービスの定義

1のデジタルマーケティングを、システム構築等を必要とせず、WEB上のオンラインサービス(クラウドサービス)として利用出来るサービス



どのように導入すれば効果があるのか不明

(経営 卸小売 経営者 30-49人 神奈川県 男性50代)

営業戦略が曖昧である

(総務人事 不動産業 部長 300-499人 東京都 男性40代)

コストが高い

(営業 その他サービス業 主任係長 500-999人 東京都 男性40代)

投資対効果が具体的に算出出来ない

(経営企画 その他サービス業 部長 50-99人 千葉県 男性50代)

## ■ デジタルマーケティング課題内容Best3(複数回答可)

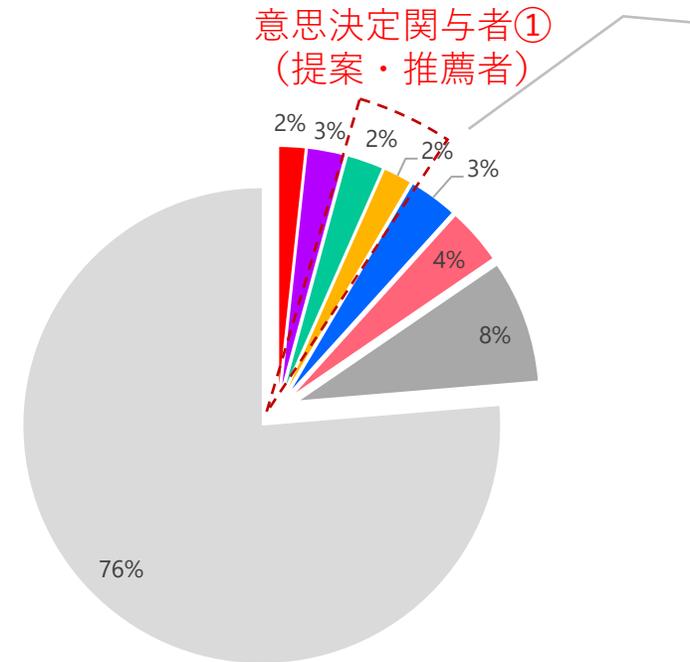
- 1位) **適切な目標設定ができていない 30.0%**
- 1位) **関連の予算が少ない 30.0%**
- 3位) 顧客データや情報を分析・活用できていない 27.5%

## ■ 重視点Best3(複数回答可)

- 1位) **運用コストが低い 50.0%**
- 2位) **導入コストが低い 47.5%**
- 3位) **投資対効果が高い 45.0%**

## デジタルマーケティング導入に向けた課題②「運用人材不安」

意思決定者をサポートする立場のメンバーにとって、導入後の運用の問題や運用者自体の不足などは大きな悩み



Base: 会社員/役員/派遣社員 N=26654 (当社調査)

### 1. デジタルマーケティングの定義

「企業や商品の情報発信」、「WEBサイト等への集客」、「情報登録等をしたお客様とのコミュニケーション」、

「商品利用したお客様とのフォローアップ」等をオンラインで行う活動

### 2. デジタルマーケティングサービスの定義

1のデジタルマーケティングを、システム構築等を必要とせず、WEB上のオンラインサービス(クラウドサービス)として利用出来るサービス



どのように活用したらよいのか、わからない

(営業 その他サービス業 主任・課長 10-19人 山形県 男性40代)

利用方法が理解されていない

(生産・生産管理・製造 製造業 一般社員 10-19人 大阪府 男性60代)

そもそもデジタルマーケティングについて理解している人が少ないため、全体的に非効率になりがち。(製造業 一般社員 500-999人 千葉県 男性40代)

### ■ デジタルマーケ課題内容Best3(複数回答可)

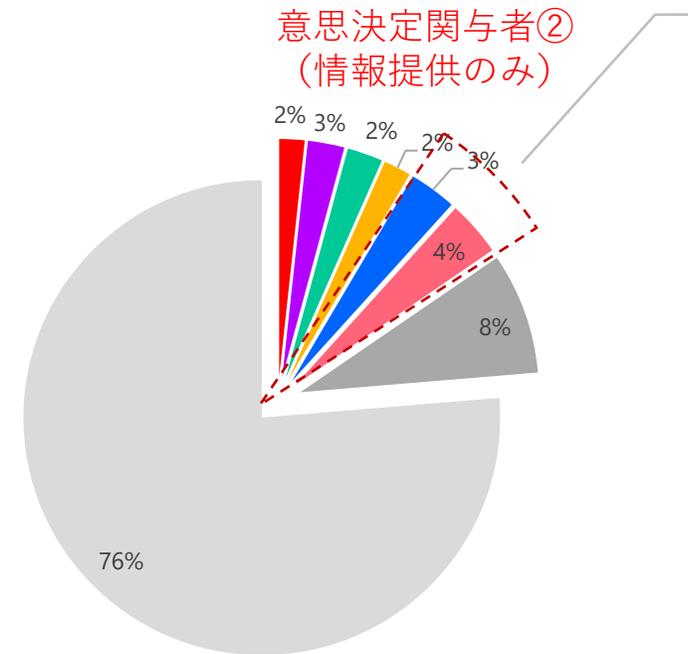
- 1位) **デジタルマーケ施策運用する人材が不足30.3%**
- 2位) **顧客データや情報を分析・活用できていない 25.4%**
- 3位) 顧客データや情報を収集できていない 22.9%

### ■ 重視点Best3(複数回答可)

- 1位) **運用コストが低い 45.8%**
- 2位) 導入コストが低い 43.8%
- 3位) **運用が簡単 43.3%**

## デジタルマーケティング導入に向けた課題③「専門知識不足」

意思決定者をサポートする立場のメンバーにとって、多数のサービスがありすぎて、どんな機能が自社に必要なのか、また上層部も知識・理解がないことも大きな悩み



Base: 会社員/役員/派遣社員 N=26654 (当社調査)

### 1. デジタルマーケティングの定義

「企業や商品の情報発信」、「WEBサイト等への集客」、「情報登録等をしたお客様とのコミュニケーション」、「商品利用したお客様とのフォローアップ」等をオンラインで行う活動

### 2. デジタルマーケティングサービスの定義

1のデジタルマーケティングを、システム構築等を必要とせず、WEB上のオンラインサービス(クラウドサービス)として利用出来るサービス



どの会社のサービスが自社のマーケティングツールとして適しているのか？メリットとデメリットを比較している段階。  
(営業 製造業 課長 300-499人 大阪府 男性40代)

上司にこの技能を理解している人がいない  
(営業 不動産業 主任・課長 50-99人 北海道 男性40代)

医療業界の特殊性から、マッチングするツールが無い  
(IT技術系 医療・福祉系 一般社員 300-499人 東京都 男性40代)

### ■ デジタルマーケティング課題内容Best3(複数回答可)

- 1位) デジタルマーケティング施策を運用する人材が不足 33.7%
- 2位) 適切な目標設定ができていない 30.0%
- 3位) **導入ツール・サービスを使いこなせていない 21.9%**
- 3位) **社内で上司や他部署の理解が得られない 21.9%**

### ■ 重視点Best3(複数回答可)

- 1位) 運用コストが低い 50.3%
- 2位) 導入コストが低い 45.0%
- 3位) 投資対効果が高い 42.0%

## デジタルマーケティング導入3大障壁を越える為に

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**

1. なぜ今マーケティングSaaSを検討する必要があるのか？
2. デジタルマーケティング導入に向けた課題と解決方法
3. **CloudCIRCUS**とは

安価で、簡単に、使いこなせる、  
統合的なマーケティングSaaSで、

さあ、顧客を増やそう。



# Cloud CIRCUS (クラウドサーカス) 全体像

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。

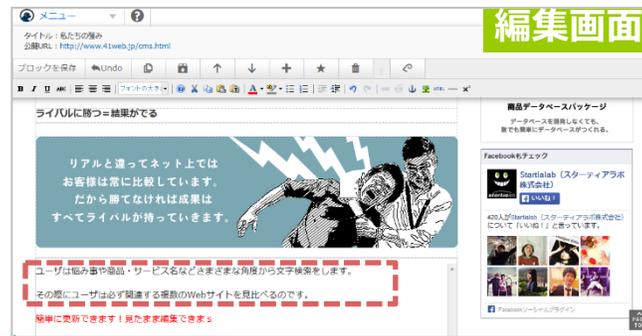


誰でも簡単に使いこなせる

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。

誰でも  
驚くほど  
簡単に

■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)」



BlueMonkey  
by CloudCIRCUS

■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」



BowNow  
by CloudCIRCUS

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。

## 絶対に 使いこなせる サポート体制

### <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



### <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



### <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



# 主要の8つのプロダクト詳細



**BlueMonkey**  
by CloudCIRCUS



**BowNow**  
by CloudCIRCUS



**Plusdb**  
by CloudCIRCUS



**creca**  
by CloudCIRCUS



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS



**ActiBook**  
by CloudCIRCUS



**LESSAR**  
by CloudCIRCUS

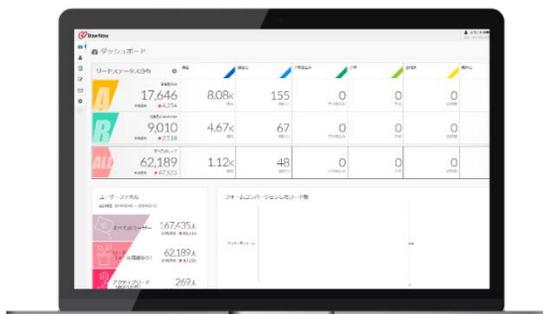


**AppGoose**  
by CloudCIRCUS

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。

国産MAツール  
シェア  
**No.1**

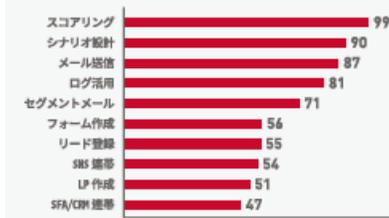
導入社数5,000社以上 無料で使える  
マーケティングオートメーション



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で使いこなせない機能はなんですか？



2023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

¥0~  
必要な分だけ後から課金  
ずっと無料で  
使える

高い費用対効果が得られる

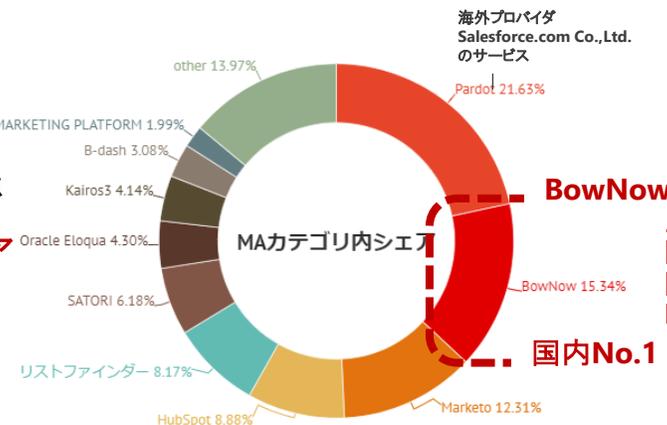
営業でもマーケティングでも  
使いこなせる  
シンプル  
設計

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

自動でアプローチャリストができる

20年10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15万件(2020年10月末時点)を調査対象 2020年11月22日 ~ 11月27日  
<https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20201130/>

1600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。

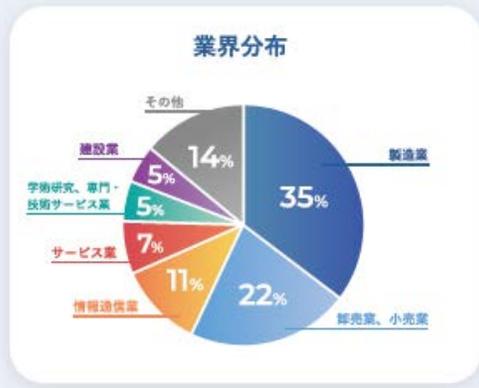


導入社数1,600社以上

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3万の導入易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



## 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 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

### 見たまま編集

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

### 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



### 直感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、直感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



連携

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



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、データベースを作れるサービス

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。

■機能特徴

- 低コスト**  
データベース構築を驚く価格で実現
- 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
- 個別のカスタマイズにも対応可能**



導入企業2000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。

滞在時間・  
回遊率の向上

ファンの  
満足度向上、  
体験価値の提供

紙媒体に  
+αで情報を  
付与

販売促進、  
プロモーション



**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**



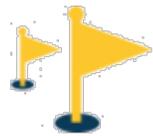
動画/画像/文章  
3Dやトラッキング動画  
に対応可能



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



**NEW** 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
- ✓ 商業誌背t・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・ウエディング
- ✓ 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。



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(β版)

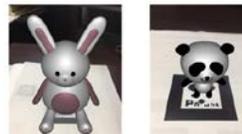
■シームレスなAR体験例



■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



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



Meet the Rabbids in  
渋谷マルイのARキャラク  
ターコンテンツ提供



エディオンの  
クリスマスカードで特別な  
AR体験を提供



セブンイレブン3000店  
導入の  
母の日AR企画



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2500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
- ☺ 手渡して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**

リンクを貼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**

全ての運営機能が見える「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。

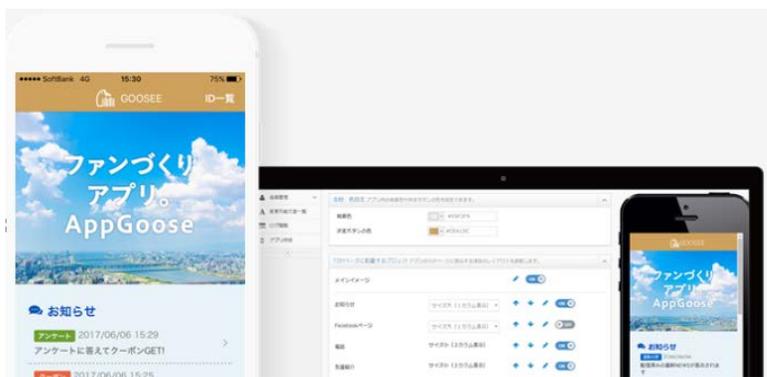
たとえば

- ・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

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

**STEP 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。

**STEP 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。

**STEP 3**

完成!



■作成事例



ダイサン様  
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



### ■スマホサイト作成ステップ



### ■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

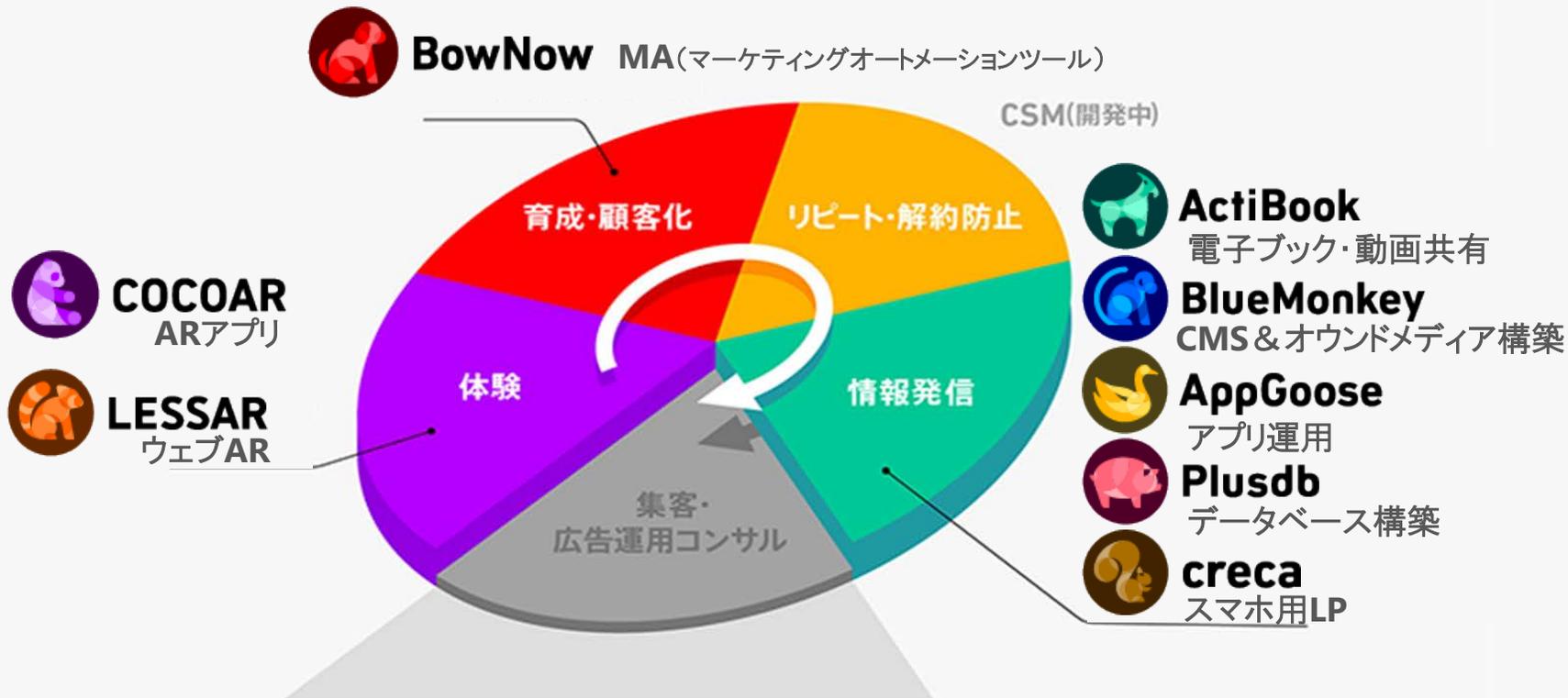
テンプレート作成	オリジナルレイアウト	BGM埋め込み	動画埋め込み	簡易SEO	サーバ不要
					
チケットもぎり機能	GoogleMap連携	公開期間設定	SNSシェア機能	htmlの知識不要	
					

顧客課題に応じたツール導入を手軽にできる強みを生かしたクロスセル戦略



「Cloud CIRCUS」とは顧客を増やす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

顧客が  
個別の課題に応じ  
手軽かつ  
自由に商品を  
購入・導入  
出来るように



## チョコバーアイス「チェリオ」、2年連続ARアプリ「COCOAR」採用(2020年12月)

「元気をチャージする」ためのAR企画「頑張る人を応援するキャンペーン」  
 「チェリオ」限定パッケージのイラストに「COCOAR2」アプリをかざすと、パッケージからチェリオが妖精の姿となって出現し、魔法で応援してくれるAR演出が体験できる。

コンテンツは全3種類。1個売りパッケージと5個入りの箱パッケージのそれぞれで異なるコンテンツ、さらに両パッケージ共通で隠しキャラクターが登場するサプライズコンテンツが用意されています。

■チェリオ「がんばる人を応援するキャンペーン」概要  
 販売期間：12月7日(月)～  
 ※数量限定販売。売切れ次第終了。  
 販売場所：全国量販店、一部コンビニエンスストア



## 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】



## アニメ『ワンピース』20周年 「宴島 2019 真夏のモンキー・D・ルフィ島」にARアプリ「COCOAR2」が採用！（2019年7月）

「宴島 2019 真夏のモンキー・D・ルフィ島」は、横須賀市、トライアングルの主催。

音楽・スポーツ・エンターテインメント都市」を目指す横須賀市が、横須賀・三浦半島を盛り上げるべく実現した企画の一環。

アニメ『ワンピース』20周年、カレーの街よこすか20周年、京急電鉄創立120周年事業に合わせ、横須賀市および京急沿線を『ワンピース』にちなんで“宴”の舞台として実施するイベント。

東京湾に浮かぶ「猿島」が期間限定で『モンキー・D・ルフィ島(猿島)』に名称を変更。

“麦わらの一味”が島を丸ごとジャックして「宴」を繰り広げるという設定。

横須賀市内そして猿島に散らばるARマーカーを集めるデジタルスタンプラリーが実施される。

20箇所以上に散らばるAR用のマーカー画像を探し、「COCOAR2」アプリをかざすと、『ワンピース』のキャラクターがスマートフォン上に現れる。また“兄弟盃”などの名場面を背景とともに写真に収めることが可能。

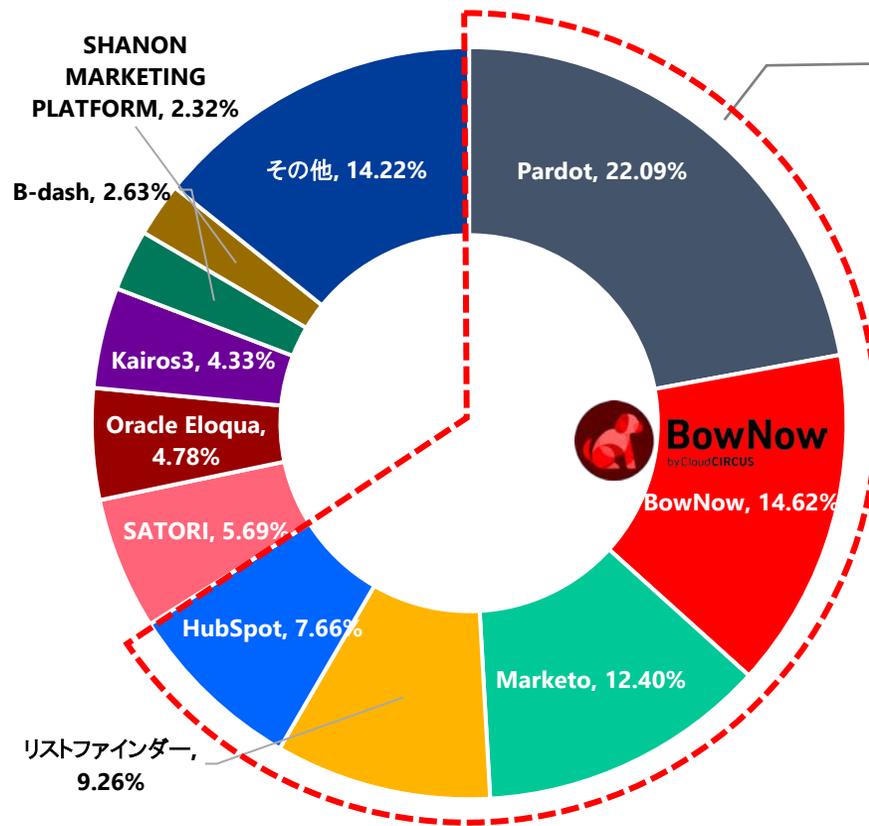
本デジタルスタンプラリーは週刊少年ジャンプの誌面に先行のARマーカーも掲載されました。



デジタルスタンプラリーで現れるARのイメージ

## SaaSサービスの中でも近年急速に導入が進んでいるマーケティング分野の導入数ランキング

### 国内上位5社(全体の約65%のシェア)



#### 1位:Pardot(パードット)【シェア22.09%】

<https://www.pardot.com/>  
SFA(営業支援システム)、CRM(顧客関係管理)で世界シェアトップを誇る米セールスフォース社が提供するクラウド型のMAツール。

#### 2位: BowNow(バウナウ)【シェア14.62%】

<https://bow-now.jp/>  
Mtame株式会社が提供するMAツール。本調査の上位3位のなかで唯一の国産MAツール。



#### 3位: Marketo(マルケト)【シェア12.40%】

<https://www.marketo.com/>  
米マルケト社が提供するMAツール。世界39カ国でBtoB、BtoCを問わず6,000社の導入実績あり。

#### 4位: List Finder(リストファインダー)【シェア9.26%】

<https://promote.list-finder.jp/>  
「ITトレンド」「Bizトレンド」など、法人向けの比較・資料請求サイトを運営する株式会社イノベーションが提供するMAツール。

#### 5位: HubSpot(ハブスポット)【シェア7.66%】

<https://www.hubspot.com/>  
世界120カ国、78,700社以上に導入。

(出典)DataSign Webサービス調査レポート 2020.4 <https://datasign.jp/blog/datasign-report-docodoco-20200429/#>

エムタメ! [https://mtame.jp/martec/MA\\_introduction/](https://mtame.jp/martec/MA_introduction/)

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  
MAIL : ir@startiaholdings.com スターティアホールディングス  
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。