

クラウドサーカスの CSM ツール『Fullstar(フルスタ)』、レバレジーズが 提供する HR 系 SaaS プロダクト『NALYSYS』に導入 ～オンボーディング工数削減と顧客データを基にしたシステム改善を推進～

スターティアホールディングス株式会社は、連結子会社でデジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社が提供する、CSM(カスタマーサクセスマネジメント)ツール『Fullstar(フルスタ)』が、レバレジーズ株式会社が提供する HR 系 SaaS プロダクト『NALYSYS(ナリシス)』へ導入されたことをお知らせします。『NALYSYS』のプロダクト管理画面上で『Fullstar』を活用したチュートリアルを展開し、新規ユーザーに対するオンボーディングの効率化と、顧客の利活用データを基にしたプロダクトの機能改善を推進してまいります。

Leverages



Fullstar

by CloudCIRCUS

・CSM ツール『Fullstar』: <https://fullstar.cloudcircus.jp/>

■ 導入の背景と目的

レバレジーズ株式会社が提供する HR 系 SaaS プロダクト『NALYSYS』は、2024 年 1 月のリリース以来、導入企業様が増え続けています。これに伴い、『NALYSYS』に初めてログインする管理者ユーザーが迷うことなく初期設定を完了できるような仕組みを整えることで、オンボーディングの工数を削減したいと考えていました。

また、将来的に NPS®・顧客満足度の計測やシステム利活用データの可視化・分析を行い、機能改善に活用したいと考え、『Fullstar』を導入するに至りました。

実際に『Fullstar』を活用し、

- ・ログイン日や導入プランなどを基にしたガイドの出し分け
 - ・「オンボーディングチェックリスト」機能を用いたセルフオンボーディングの促進
 - ・新機能に関する満足度調査
 - ・機能別の活用状況を可視化し、プロダクトの修正・改善に応用
- などに取り組んでいます。



利用開始時に必要な設定や機能案内をチュートリアルで案内。



新機能リリースのお知らせと利用方法もプロダクト画面上で案内。

※NPS®（ネット・プロモーター・スコア）は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ(現 NICE Systems, Inc)の登録商標です。

■ 導入担当者様のコメント

レバレジーズ株式会社 NALYSYS 事業部 佐々木美奈様

「『Fullstar』を操作してみて、特にガイドの設定方法がわかりやすいと感じています。視覚的に操作するだけで簡単にガイドが作成できるので、導入時の心理的なハードルがとても低かったです。

運用中でも、当社のプロダクト側の仕様変更や機能追加が発生した時に、ガイドの修正や更新がすぐにできるので、メンテナンスの工数もほとんどなく、助かっています。

加えて、『Fullstar』の管理画面上で顧客ごとのプロダクト利用状況がわかる機能があります。ユーザーの「つまずき」を可視化し、そのデータを根拠にプロダクト改善の優先度づけができる点が有意義だと感じています。」

＜報道関係の方からのお問い合わせ先＞

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

■『Fullstar(フルスタ)』について

『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ツール（CSM）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。

DAP 市場において市場シェア No.1 を獲得（2023 年度売上高、従業員 300 名未満 ※1）、ITreview における CS ツール・DAP 領域で最高位の「Leader」を 3 年連続で受賞するなど、多くの顧客から選ばれ続けています。

2021 年 4 月から提供開始し、現在 1,900 社以上に導入されています。（2025 年 3 月末時点）

※1 出所：デロイトトーマツミック総合研究所株式会社

「SaaS 管理・運用・開発市場の実態と展望 2024 年度版（<https://mic-r.co.jp/mr/03160/>）」

・HP：<https://fullstar.cloudcircus.jp/>

・Fullstar 活用事例：<https://fullstar.cloudcircus.jp/case/>

・Fullstar 紹介動画：https://youtu.be/SOGcEWc6gog?si=vQqB_v2ReogCSsR4

■レバレッジズについて

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&A の領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005 年に創業以来、黒字経営を継続し、2024 年度は年商 1428 億円を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します。

【会社概要】

本店所在地：東京都渋谷区渋谷二丁目 24 番 12 号 渋谷スクランブルスクエア 24 階 /25 階

代表取締役：岩槻 知秀

資本金：5,000 万円

事業内容：自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業、システムコンサルティング事業、M&A アドバイザリー事業、DX 事業、メディカル関連事業、教育関連事業

HP：<https://leverages.jp/>

Leverages

■クラウドサーカスについて

ミッションとして「働くに楽を。」を掲げるクラウドサーカスは、デジタルマーケティング SaaS である『Cloud CIRCUS』の開発・提供を主力事業として展開しています。中小企業を中心に 63,000 件以上導入いただき（2025 年 3 月末時点）、日本そしてアジアのサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

【会社概要】

会社名：クラウドサーカス株式会社

所在地：東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モリス 21 階

代表者：代表取締役社長 金井章浩

資本金：150,000 千円

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL：release@startiaholdings.com

設立：2009年4月1日

事業内容：デジタルマーケティング SaaS『Cloud CIRCUS』の開発・販売及び、デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

HP：<https://cloudcircus.jp/company/>



■スターティアホールディングスについて

スターティアホールディングスグループは、デジタルマーケティング(事業会社:クラウドサーカス株式会社)と IT インフラ(事業会社:スターティア株式会社、スターティアレイズ株式会社、等)を通じ、中小企業のデジタルシフトを進めています。「最先端を、人間らしく。」をコーポレートスローガンに、デジタル技術やサービスを、分かりやすく寄り添って提供します。

会社名：スターティアホールディングス株式会社

所在地：東京都新宿区西新宿 2 - 3 - 1 新宿モリス 19 階

代表者：代表取締役社長 本郷秀之

資本金：824,315 千円

設立：1996 年 2 月 21 日

上場取引所：東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3393）

事業内容：グループ会社の経営管理等

HP：<https://www.startiaholdings.com/>

