



最先端を、人間らしく。

スターティア株式会社

2017年3月期 第2四半期決算説明資料

(東証一部 3393)

本資料に掲載されている業績見通し等に関する情報は、資料作成時点において合理的に入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は様々な要素によってこれらの業績見通しと大きく異なる可能性があることをご了承ください。

- ① 第2四半期の業績について
- ② 2017年3月期の計画と進捗
- ③ 2017年3月期の取り組みについて
- ④ 会社概要と事業内容

1. 第2四半期の業績について

連結

組織体制の変更(24ページ参照)

業績予測修正(15ページ参照 売上高減少及び純利益増加)

売上高: 47.7 億円

営業利益: ▲1.1 億円

ITインフラ事業

カスタマー1st 専任担当制により顧客基盤を構築

売上高: 39.8億円

セグメント利益: 0.0 億円

デジタルマーケティング 事業

1Qパッケージ販売が低迷 Web制作は案件が大型化

売上高: 7.9億円

セグメント利益: ▲1.0 億円

第2四半期損益計算書 前期比較

(単位: 百万円)

区分	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績	前期増減 (前期比)
売上高	4,761 	4,774	+13
営業利益	86 	▲119	▲205
経常利益	107 	▲110	▲217
当期純利益	▲5 	25	+30

販売体制の変更を行っており、売上高-経常利益において増収減益である。

売上高は13百万円増加。営業利益は205百万円減少。(説明は8.9ページ)

当期純利益は、30百万円増加。子会社クロスチェックの増資、同社株式売却による利益である。

第2四半期損益計算書 推移

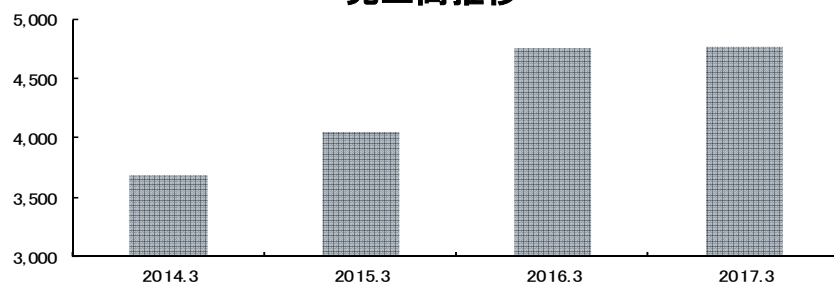
収益性は低下しているが、例年より下期偏重型の利益計画となっている。

(単位:百万円)

	2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期	2016年3月期 第2四半期	2017年3月期 第2四半期
売上高	3,684	4,045	4,761	4,774(計画:4,865)
営業利益	237	253	86	△119(計画:△129)
経常利益	241	320	107	△110
当期純利益	144	237	△5	25

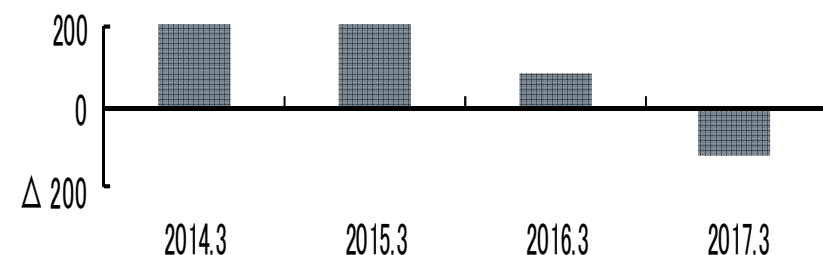
売上高推移

(単位:百万円)



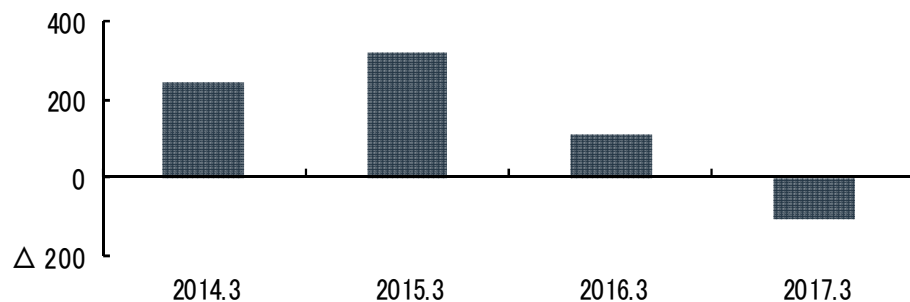
営業利益推移

(単位:百万円)



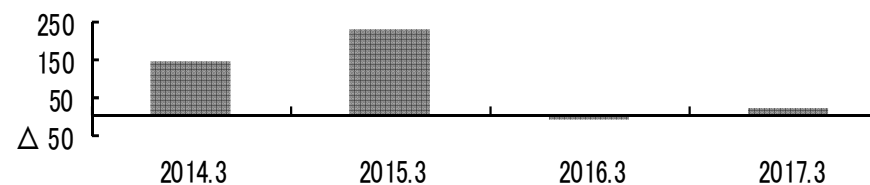
経常利益推移

(単位:百万円)



純利益推移

(単位:百万円)



連結貸借対照表 前期末比較

特異な変動はなし

(単位: 千円)

資産の部	2016.3	2016.9
科目		
流動資産	4,700,136	4,238,339
現金及び預金	2,638,388	2,371,411
受取手形及び売掛金	1,597,094	1,428,483
原材料	66,252	107,066
営業投資有価証券	34,058	34,058
繰延税金資産	102,645	138,440
その他	332,048	238,086
貸倒引当金	△70,351	△79,206
固定資産	1,828,980	1,811,896
有形固定資産	172,500	125,541
無形固定資産	927,655	886,555
のれん	160,272	192,398
ソフトウェア	766,843	693,043
その他	539	1,113
投資その他の資産	728,824	799,798
資産合計	6,529,117	6,050,236

負債の部	2016.3	2016.9
科目		
流動負債	1,878,806	1,604,728
買掛金	640,673	554,080
賞与引当金	170,801	198,066
未払法人税等	132,121	49,728
1年以内返済予定長期借入金	333,320	346,413
その他	601,888	456,439
固定負債	561,630	374,689
長期借入金	559,702	373,402
その他	1,927	1,286
負債合計	2,440,436	1,979,417
純資産の部		
株主資本	4,095,773	4,069,840
資本金	824,315	824,315
資本剰余金	965,478	965,478
利益剰余金	2,344,460	2,318,527
自己株式	△38,480	△38,480
その他の包括利益累計額	▲11,566	▲7,523
新株予約権	2,084	720
非支配株主持分	2,389	7,781
純資産合計	4,088,681	4,070,819
負債純資産合計	6,529,117	6,050,236

第2四半期キャッシュフロー計算書 推移

(単位:百万円)

	2014年3月期2Q	2015年3月期2Q	2016年3月期2Q	2017年3月期2Q	要因
営業CF	126	213	△56	43	四半期純利益の発生
投資CF	21	△146	△454	△179	前期は事業取得を実施 今期は前々期並み
財務CF	△29	△51	923	△107	借入金の返済 クロスチェックの増資入金
現預金残高	1,978	2,227	2,742	2,349	—

①営業キャッシュフロー: 四半期純利益が生じたため、収入がプラスとなった。

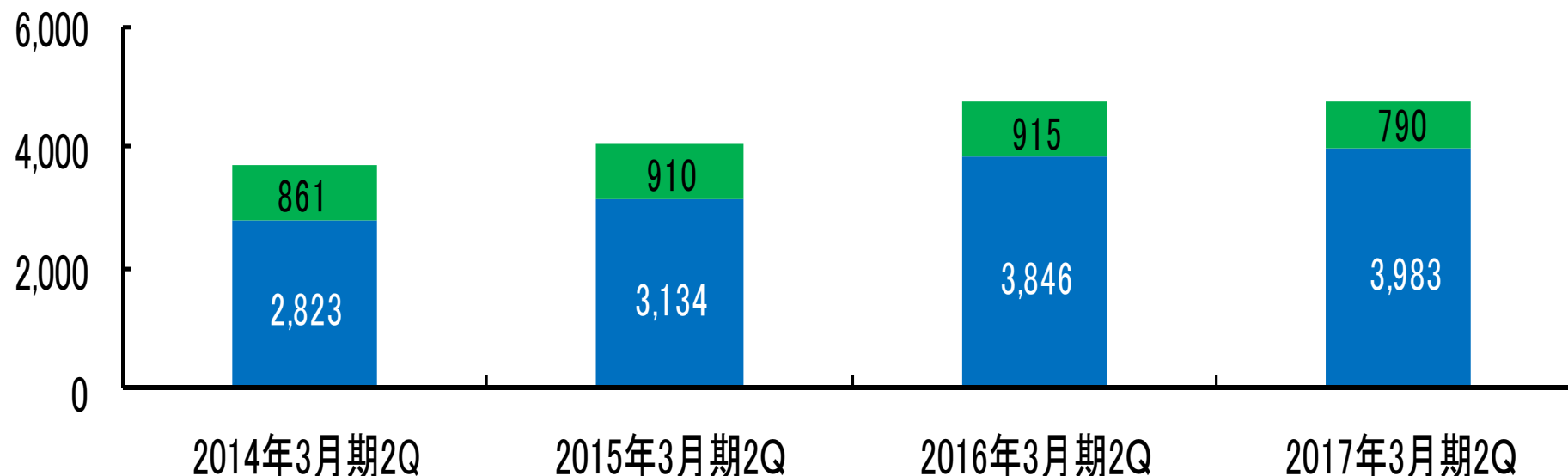
②投資キャッシュフロー: 今期は、M&A等のスポット投資が少ないため、支出が減少した。

③財務キャッシュフロー: 子会社クロスチェックの第三者割当増資による収入があったが、借入金の一部返済により支出が増加した。

セグメント別 売上高(累計)

(単位:百万円)

■ITインフラ関連事業 ■デジタルマーケティング関連事業 ■その他事業



◆デジタルマーケティング関連事業は、売上高790百万円である。

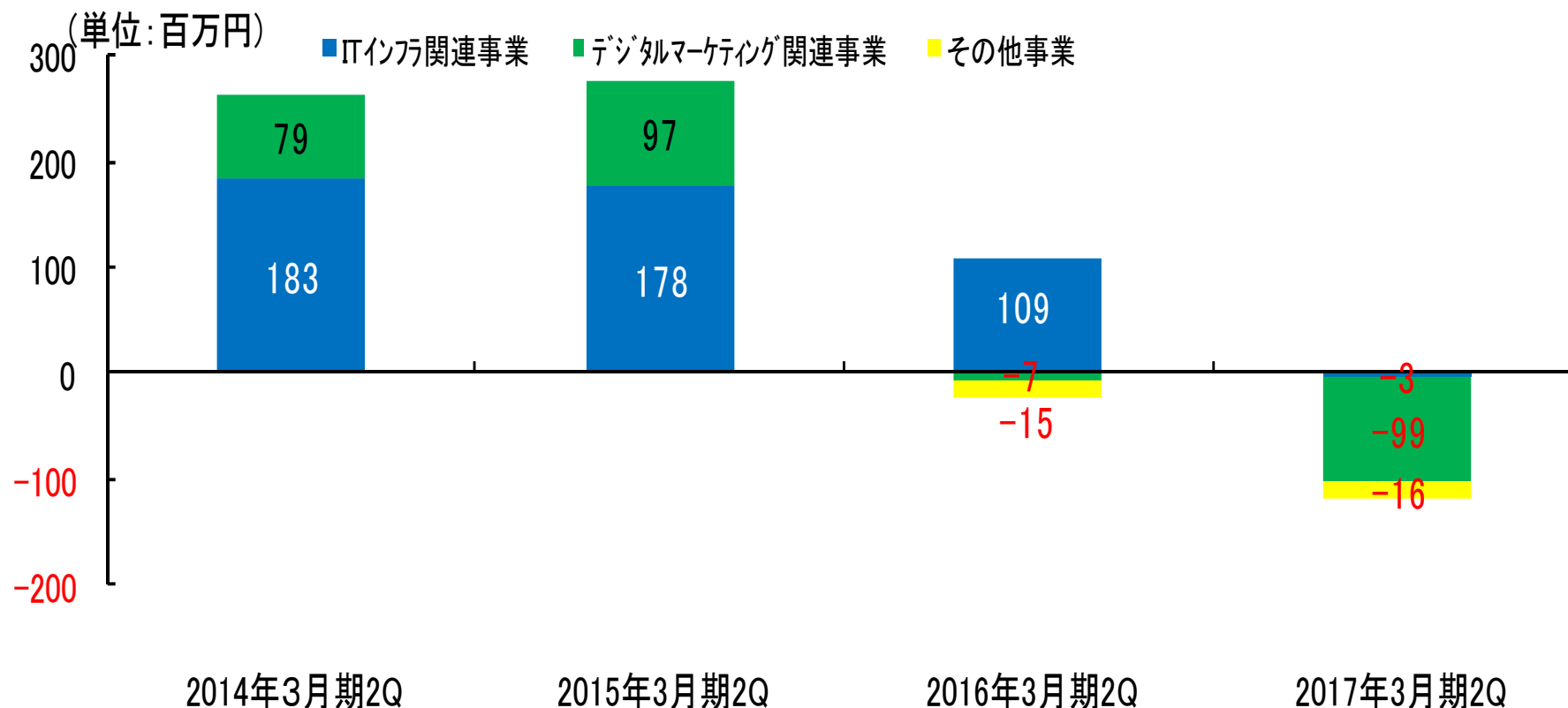
1QにActibook COCOARのパッケージ販売が低迷したことが原因で減収となった。

2QにARを利用したスマホゲームが人気を博し、COCOARに対し一般企業からの問い合わせが増加した。さらに、Webアプリケーションは新規顧客及び大型のWeb制作案件の獲得が進み、計画通りの受注を達成している。

◆ITインフラ関連事業は、売上高3,983百万円である。

スターティア光、カウンター、グローバルゲート等のストック収入の増加により、売上高は増収となった。

セグメント別 セグメント利益(累計)



◆デジタルマーケティング関連事業は、セグメント利益は△99百万円であった。前期と比較して減益である。1Qのパッケージ販売が低迷したことにより、遅れを取り戻せていない状況である。

◆ITインフラ関連事業は、セグメント利益はほぼ損益0円となった。前期と比較して減益である。顧客にとって望ましい体制である「カスタマー1st」を構築したため、減益となった。

◆その他事業は、コーポレートベンチャーキャピタル事業におけるコストである。

2. 2017年3月期の計画と進捗

当期計画の進捗（累計期間）

営業利益は計画通りである。



（単位：百万円）

区分	2016年3月期 通期実績	2017年3月期				達成可否
		通期計画	2Q計画	2Q実績	2Q計画比	
売上高	10,171	10,860	4,865	4,774	+98.1%	×
営業利益	503	418	▲129	▲119	***	○
経常利益	544	418	***	▲110	***	***
当期純利益	253	200	***	25	***	***

①売上高は、計画比98.1%の達成率となった。
デジタルマーケティング関連事業の減収による影響である。

②営業利益は、計画通りの進捗となった。
売上高が減少したが、仕入及び経費も減少または期ズレした影響である。

当期計画の進捗(四半期会計期間毎)

【計画】

(単位:百万円)

区分	1Q	2Q	3Q	4Q	2017年3月期 年度計画
売上高	2,291	2,573	2,854	3,141	10,860
営業利益	△201	71	103	444	418

【実績】

区分	1Q	2Q	3Q	4Q	2017年3月期 実績
売上高	2,315	2,459	***	***	4,774
営業利益	△177	58	***	***	△119

2Qにおいては、売上高及び営業利益ともに、計画を下回った。

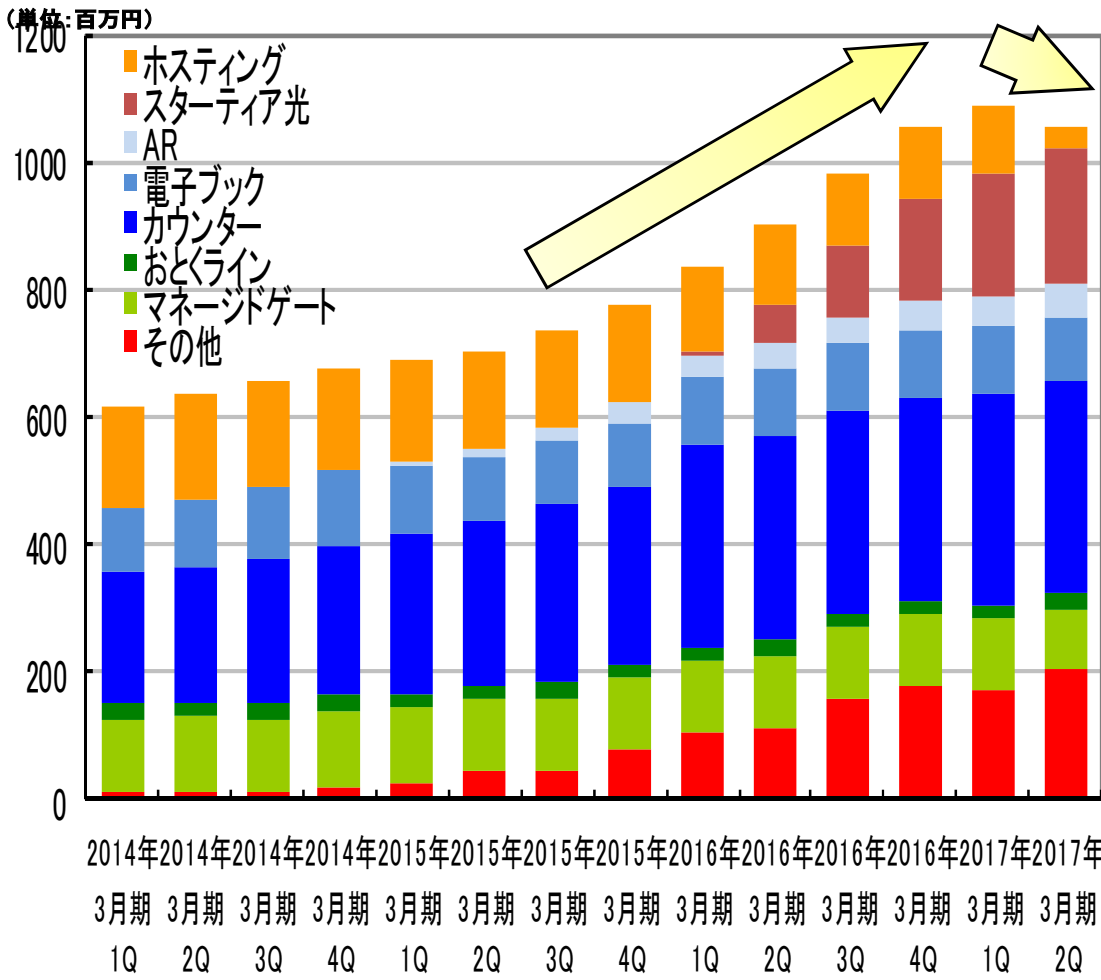
主力ストック型サービス商材の内訳(四半期推移)

・MFPカウンターサービス、上海のグローバルゲートウェイ、スターティア光のストックが増進中
・ホスティング事業を売却したことにより、2Qは減少した。

事業別のストック型サービス

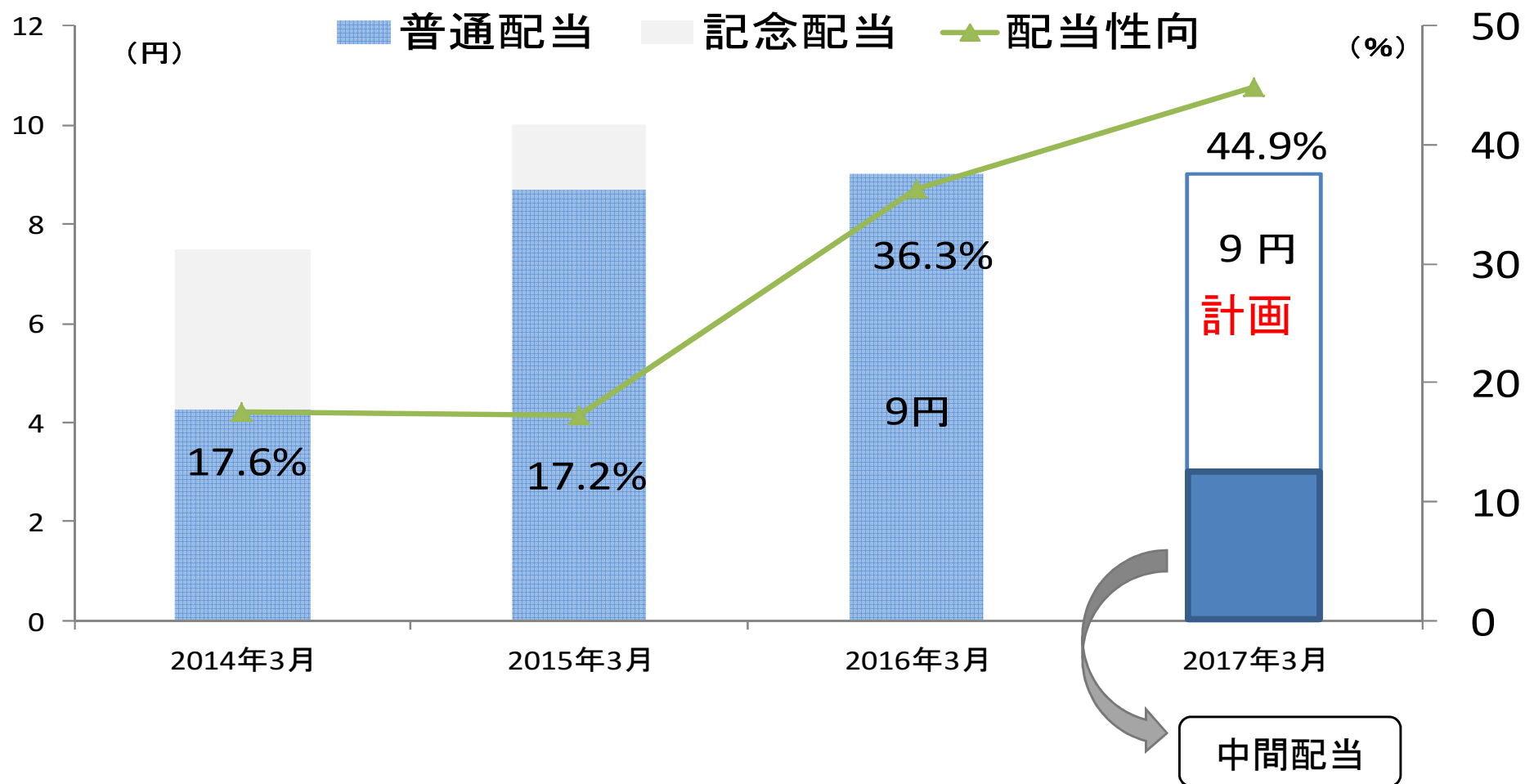
事業別売上高の推移(会計期間)

デジタル マーケティング 関連事業	・電子ブック作成ソフトの保守サービス「ActiBookバージョンアップサポートプラン」 ・ARコンテンツ作成保守サービス「ActiBook AR COCOAR」 ・WEB 関連サービス
ITインフラ 関連事業	・ホスティングサービス SaaS型オンラインストレージの「セキュアSAMBA」など ・ネットワーク機器のマネージドレンタル「マネージドゲート」 ・コピーカウンターサービス ・おとくラインの継続インセンティブ ・「Digit@Link ネットレスQ」 ・スターティア光 ・Tialink(ティアリンク) ・その他レンタル商品 ・スリムビリング



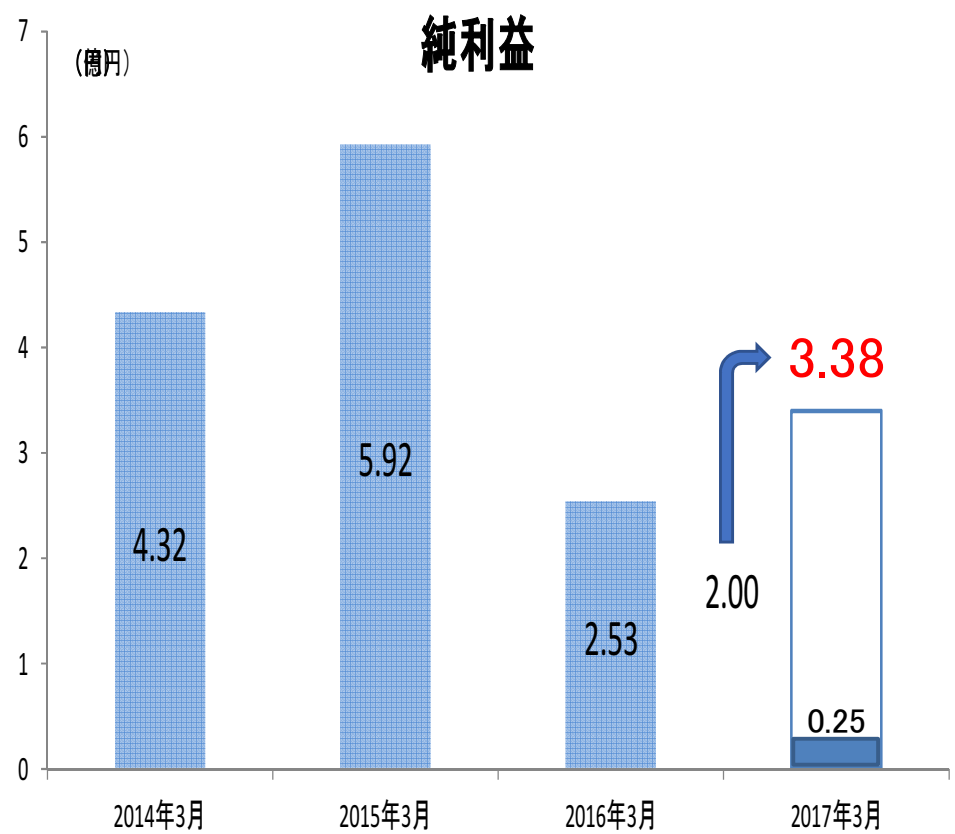
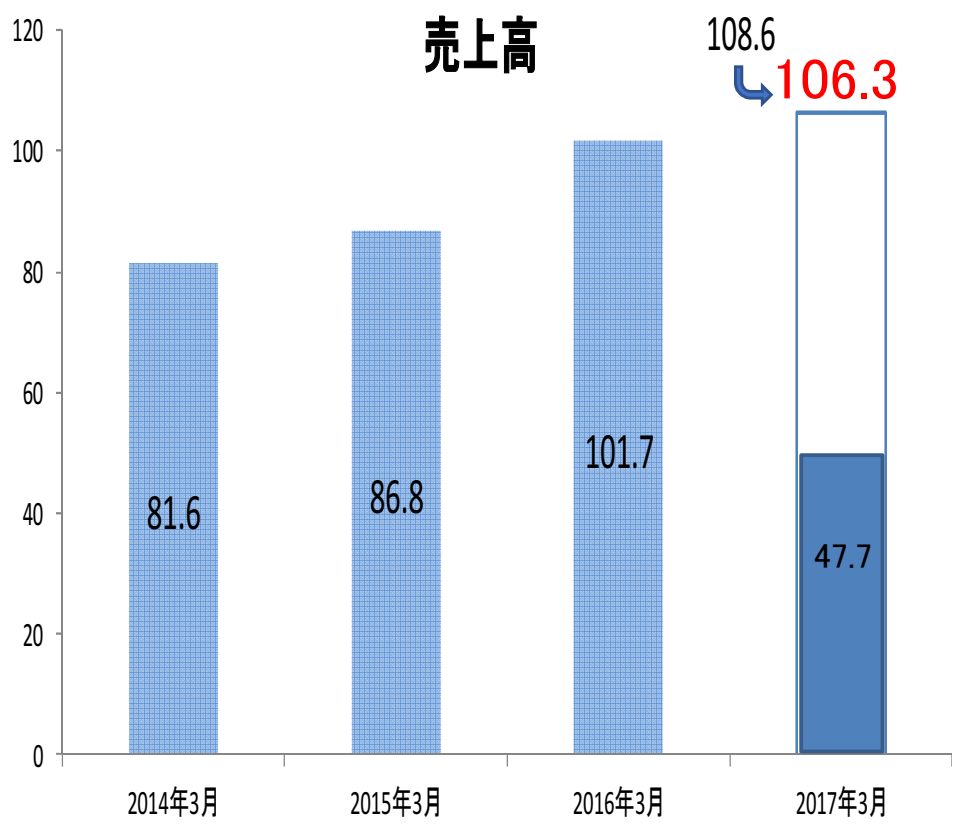
配当計画について

12月に中間配当@3円を予定通り実施する。



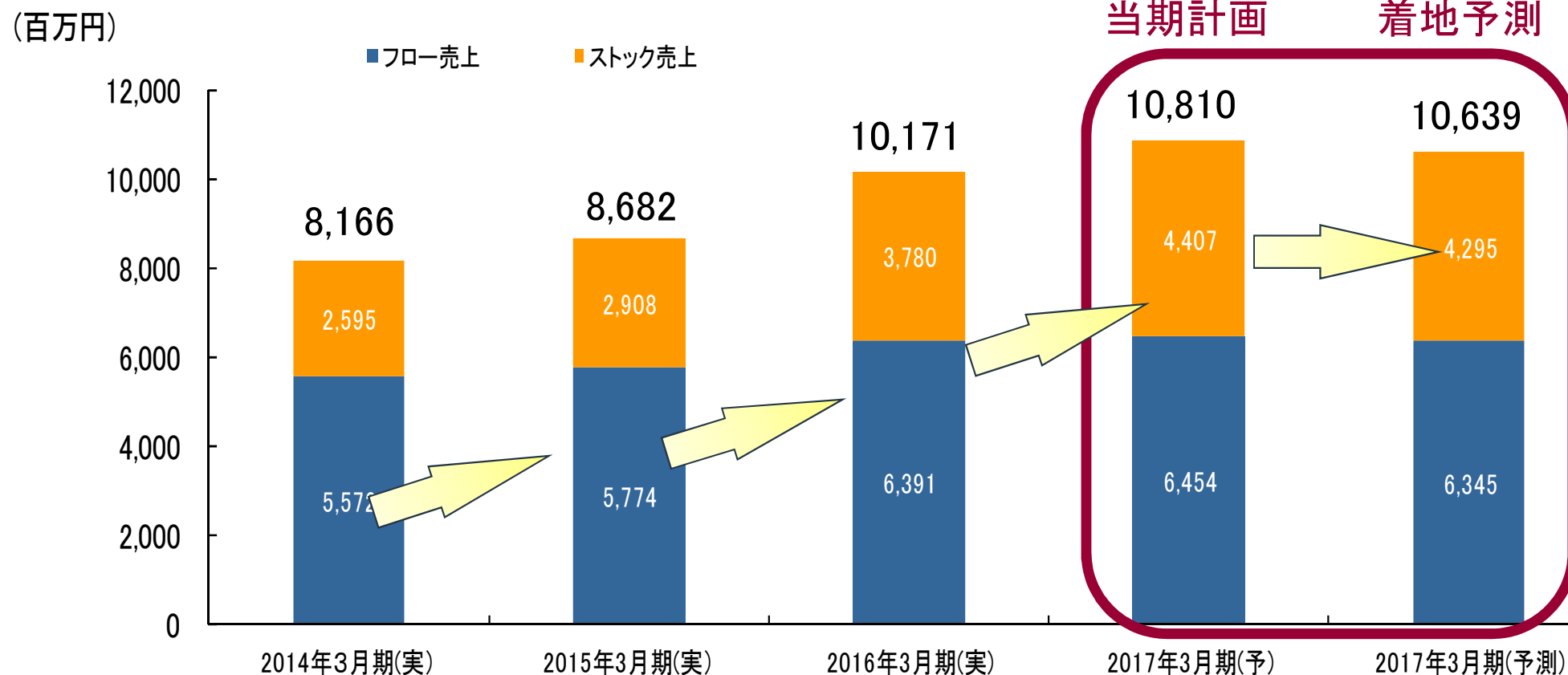
売上高は、デジタルマーケティング事業の1Qにおける販売が低迷したこと、Web制作の長期化により前回発表売上高(108.6億)を下回る見通しとなった。

当期純利益はクロスチェックの第三者割当増資の実施及び同社株式一部売却により、特別利益が生じ、前回発表予想(2.00億)を上回る見通しとなった。



ストック&フロー売上(年度別売上高実績)

- ◆フローは前期を維持し、ストックが増加する。
- ◆着地予測では、ストック売上高が42.9億円となる見込みである。



継続的な利益基盤構築

今期はストック売上高 **42.9億円**を計画（ストック比率40.3%）

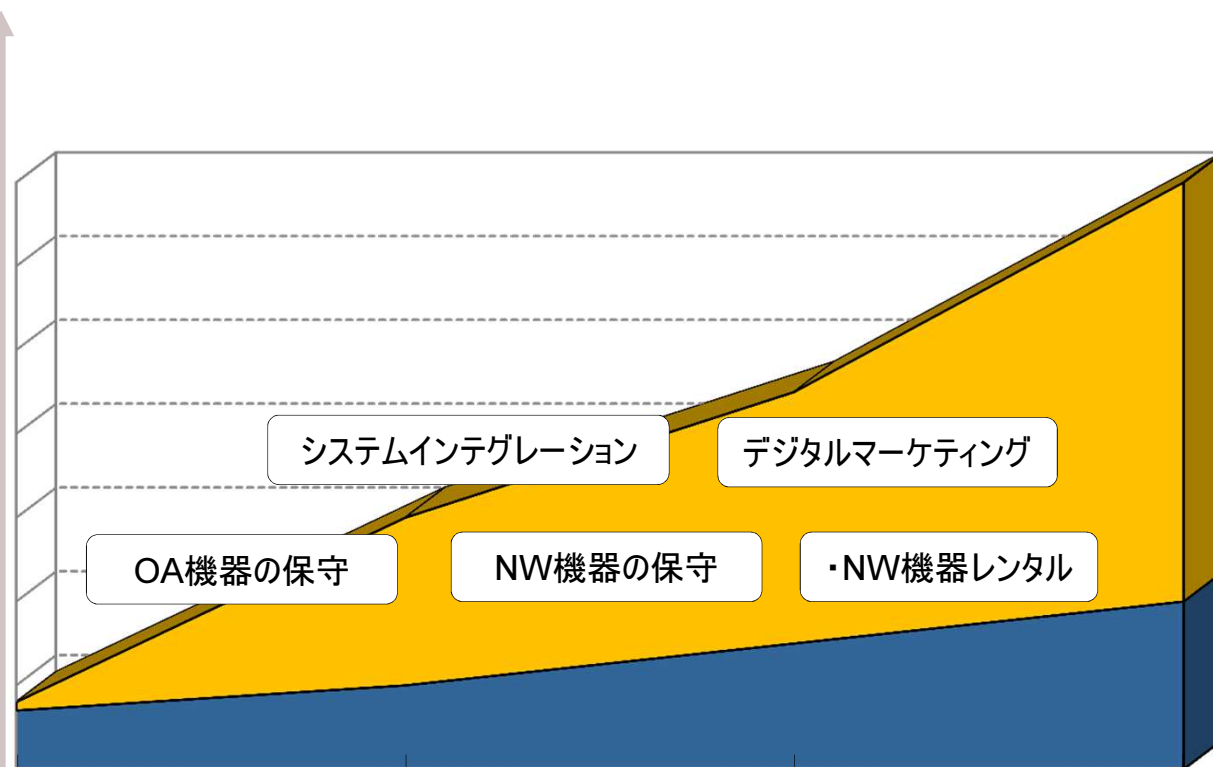
ストック型商材の投入

移行期の売上・利益の先送り

ストック型収入の増大

筋肉質の収益構造へ

■フロー型 ■ストック型



ストック型の売上比率の拡大

2008.3月期 **9.5%** 2009.3月期 **13.8%** 2010.3月期 **25.8%** 2011.3月期 **28.7%** 2012.3月期 **32.7%**
2013.3月期 **33.7%** 2014.3月期 **31.8%** 2015.3月期 **33.5%** 2016.3月期 **37.2%**

①会社名

Crosscheck

株式会社クロスチェック

②内容

事業拡大によって、一括請求サービスが当社グループの事業領域を超えて広がり、更なる事業領域の拡大のため、当社以外からの資本を入れて財務基盤の安定を図るため、100%子会社から42.13%の持分法適用関連会社とした。

③結果

当社保有株式の売却及び第三者割当増資の結果、特別利益が98百万円発生した。

①会社概要

株式会社エーティーワークス



所在地: (東京) 東京都港区 (富山) 富山県富山市

事業内容: WEBサービス、サーバサービス、クラウドサービス等

②目的

ホスティングサービスの開発及び運用の役割を同社へ移管し、当社の強みである販売の役割を明確に分離することでお互いの強みを生かす。

③時期

平成28年7月1日

①会社概要



ビーシーメディア株式会社



1979年設立の大阪府堺市にてOA機器の販売・サポートメンテナンス事業を営んでいる。

②目的

同地域は当社大阪支店の強化エリアに隣接しており、新規顧客との取引拡大、大阪支店との協業体制構築によって、既存ビジネスのスケールメリットの享受を期待できるため。

③時期

平成28年7月29日

①概要

市場より当社の普通株式を
20万株(1.96%相当)または1億円を
上限として自己株式取得を実施する。

②目的

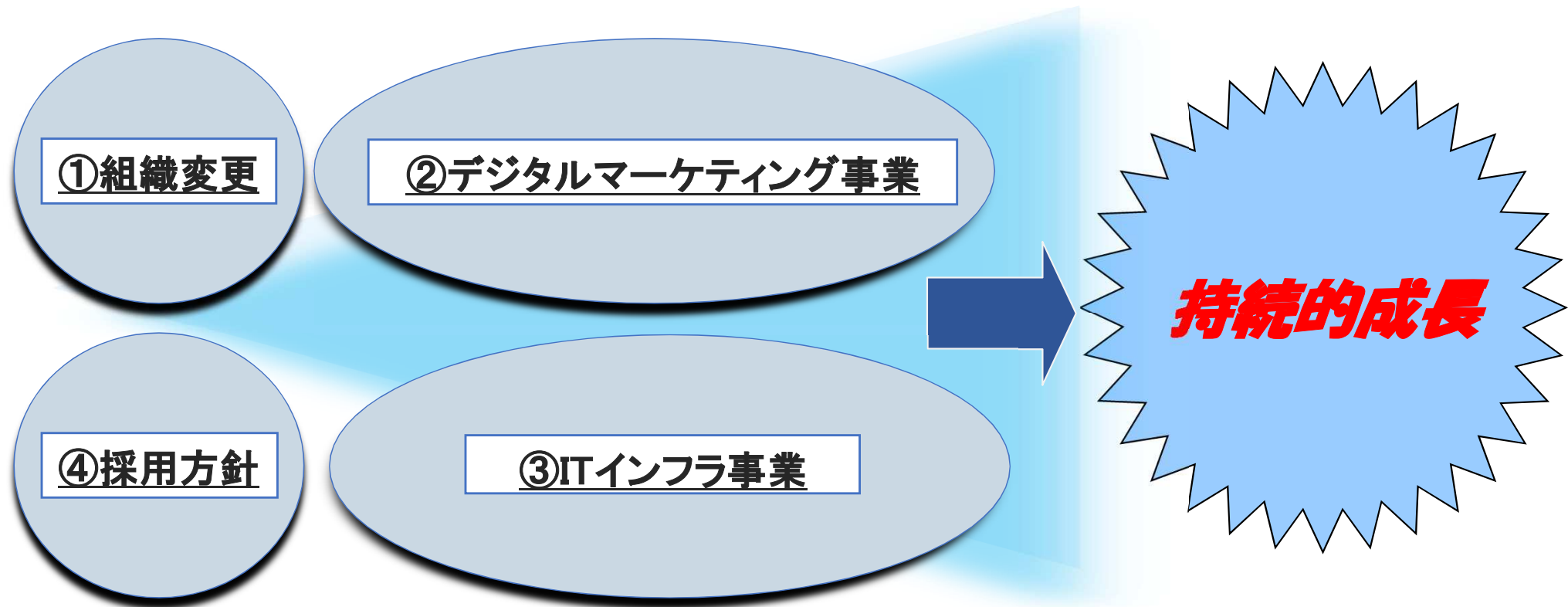
経営環境の変化に対応した機動的な資本
政策を遂行するため。

③時期

平成28年11月14日から
平成29年 2月28日まで

3. 2017年3月期の取り組み

持続的成長へ向けた取り組み



①組織体制の変更

「顧客にとって何が重要か」を追求した組織体制へ変更

《旧体制》

ウェブソリューション関連事業

- ・電子ブック作成ソフト(ActiBook)
- ・ARコンテンツ作成ソフト(ActiBook ARCOCOAR)
- ・ログ解析、SEO、SEMサービスの提供
- ・O2Oソフト(AppGoose)

《新体制》

デジタルマーケティング関連事業

求められる役割

費用対効果を高める打ち出し

デジタルマーケティング



ネットワークソリューション関連事業

- ・NW機器やNW構築技術の提供
- ・インターネットプロバイダーを提案
- ・クラウドサービスの提供
- ・中国と日本国内を高速、高セキュリティに結ぶ『グローバルゲートウェイ』の提供

ITインフラ関連事業

顧客ターゲット：中堅・中小企業

自社に相應しいIT製品を自力で構築することが困難

ビジネスソリューション関連事業

- ・通信回線(スターティア光)の提供
- ・OA機器の提供
- ・保守、メンテナンスサービスの提供
- ・社内ITネットワーク保守サービス(ネットレスQ)の提供

求められる組織

トータルなIT環境を提案する組織

最先端を、人間らしく

Face to Face

業績不振と今後の方針

＜クリエイティブ企業への販売不振＞

- ・アーリーアダプター層への販売一巡
- ・マジョリティ層が導入を踏み切れないことへの対策に苦戦

＜ニーズは変わらず有り＞

- ・クライアントの成功事例の増加
- ・アプリのDL数増加

＜マジョリティ層攻略のために戦略変更＞

- ・マジョリティ層への明確な「クライアント企業の費用対効果」の打ち出し
- ・アプリのアクティブユーザ増加へ
- ・先行投資ができないクリエイティブ企業のパートナー化

②デジタルマーケティング関連事業

「クリエイティブ企業のIT化」から「デジタルマーケティング」へ

●統合型DMP(デジタルマーケティングプラットフォーム)「Cloud Circus」の開発



●アプリケーション(CA事業)とコンサルティング(WP事業)の融合

- ・Webマーケティングのノウハウをアプリケーション開発に還元
- ・アプリケーション導入企業にマーケティングコンサルを提供

●これまでのパッケージ販売を海外に展開強化

- ・台湾支店の拡大、スターティアソフト上海での販売開始、アジア各国に展開

③ITインフラ関連事業

顧客ターゲット



全国中堅・中小企業555万社

自社に相應しいIT環境を自力で構築することが困難



最先端を人間らしく

Face to Face



情報システム部門として請け負う

《中規模企業》

特に、情報システム部門の負担が高まっている。



そのため、当社の役割は

「ネットワークインフラの進化」と
「担当者のITスキル」のギャップを埋めることである。

《小規模企業》

ITサービスが普及し、ITデバイスの選定に課題を抱えている。



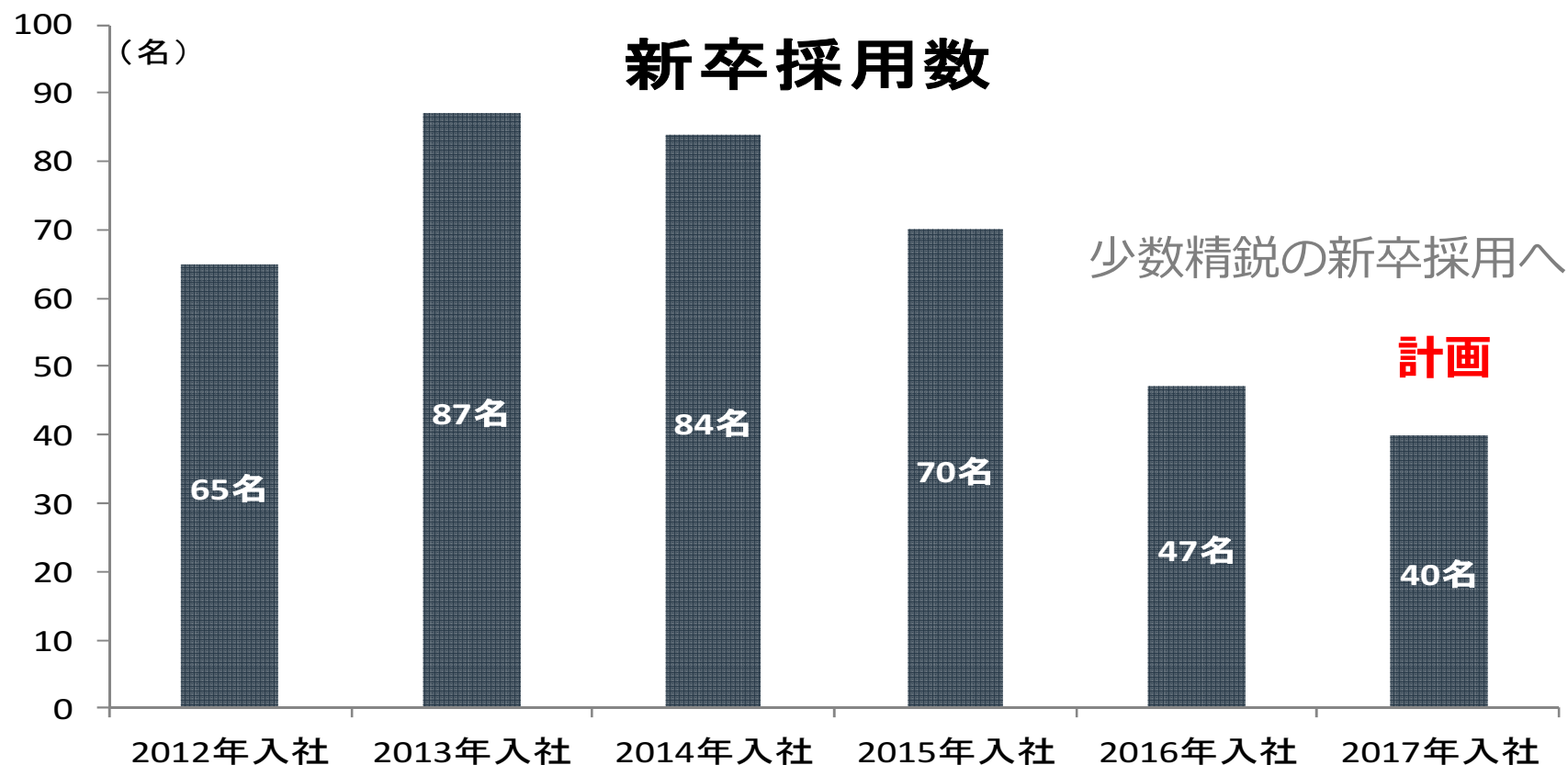
そのため、当社の役割は

ワンストップで迅速にサービスを提供することである。

④採用方針の変更

平成28年4月に入社した新卒は47名

平成29年4月の新卒は40名を計画



⑤その他の活動

カスタマー1stを実現するための顧客支援活動

【顧客の不満足を解消する取り組み】



インサイド
セールス



アンケート

【顧客ロイヤルティを高める取り組み】



メディア



リリース



セミナー
展示会



フライヤー
パンフレット

⑤その他の活動

IT人材の育成・雇用の創出

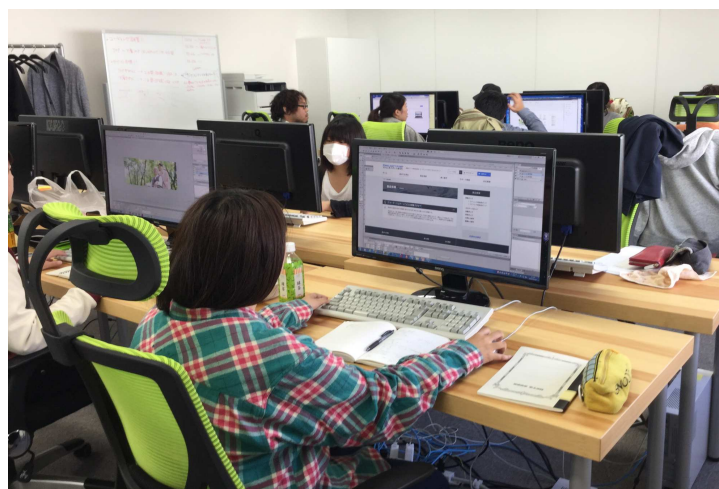
スターティアグループが持つノウハウ・技術を活かし、地方におけるIT人材の育成雇用を創出する取り組みを行っております。

近隣の学校との産学連携を行い、「滝沢R & Dセンター」を運営しております。

- ・学校へ講師派遣
- ・インターンシップ受け入れ



R&DセンターでのOJT体験



雇用創出
IT人材育成



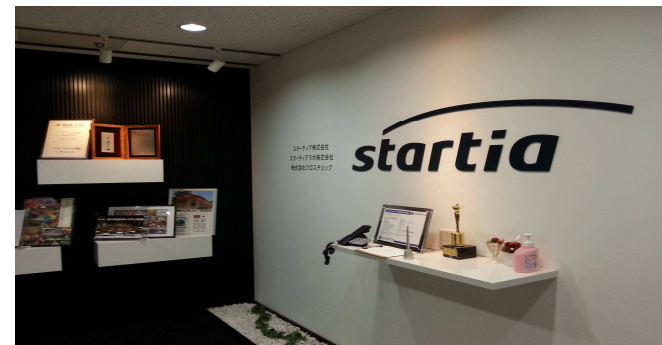
4. 会社概要と事業イメージ

スターティアの経営理念

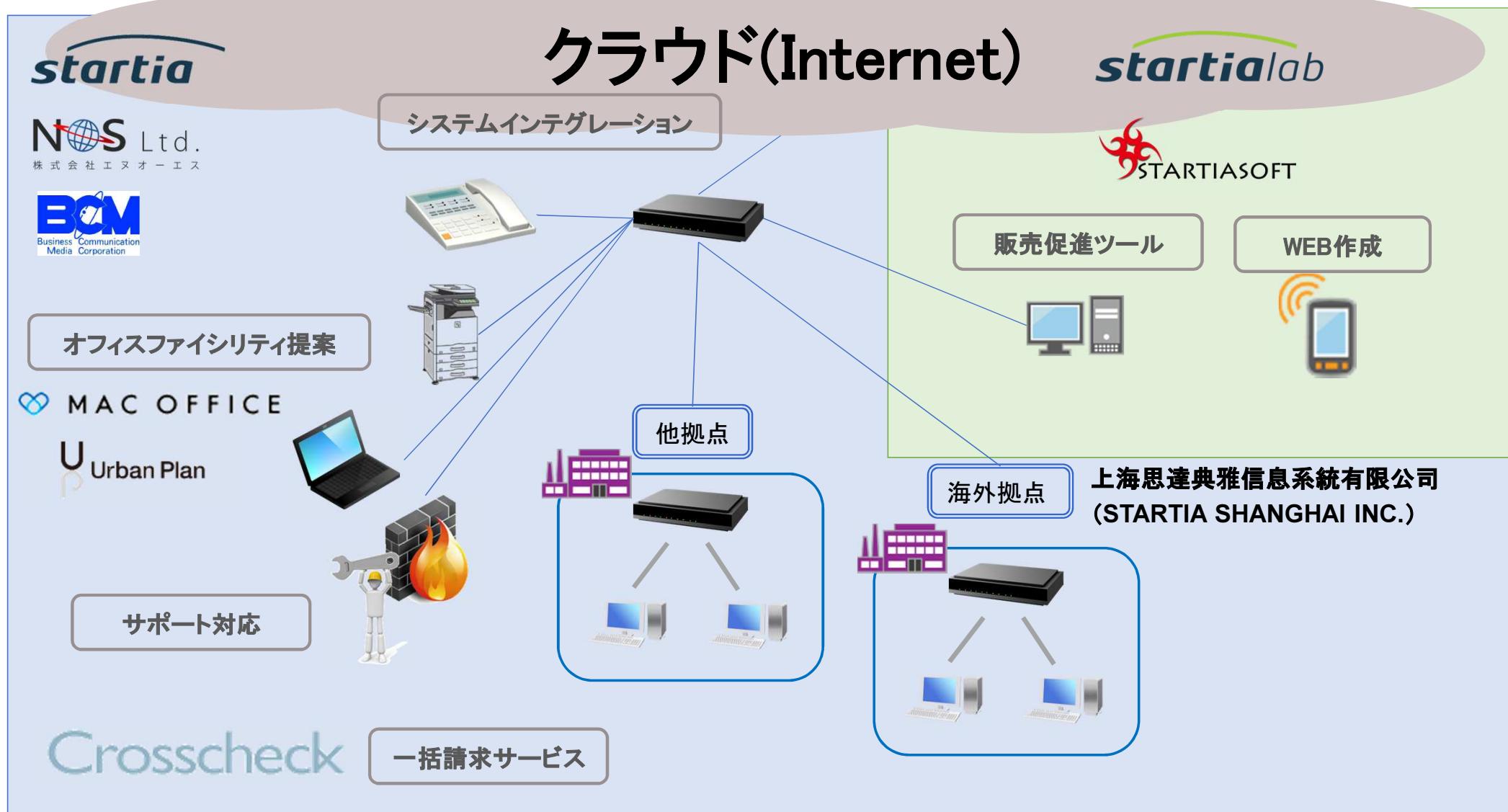
社会のニーズとマーケットを見極め、人と企業の未来を創造し、
優れた事業と人材を輩出するリーディングカンパニーを目指す。

どんなに優れた技術や知識も、人に知られなければ意味がありません。
そのような価値ある情報をニーズのある企業とつなぎ、「新たなビジネスの始まり」を創造する。
それが、私たちSTARTIA(スターティア)のミッションです。

会社名	: スターティア株式会社
本社所在地	: 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19F
設立	: 1996年2月21日
代表者	: 代表取締役社長 兼 最高経営責任者 本郷秀之
資本金	: 824,315,740円
市場	: 東証一部(コード: 3393)
発行済株式数	: 10,240,400株
従業員数	: 615名(連結)2016年3月末時点
事業拠点	: 大阪支店、東東京支店、横浜支店 名古屋支店、福岡支店、神戸営業所、(滝沢R&Dセンター)、 足立テクニカルセンター、(台湾支店)
子会社	: スターティアラボ株式会社 上海思達典雅信息系统有限公司(英文名称: STARTIA SHANGHAI INC.) 株式会社エヌオーエス ビーシーメディア株式会社
関連会社	: 株式会社クロスチェック 株式会社MACオフィス 株式会社アーバンプラン 西安思达典雅软件有限公司(英文名称: STARTIASOFT INC.)

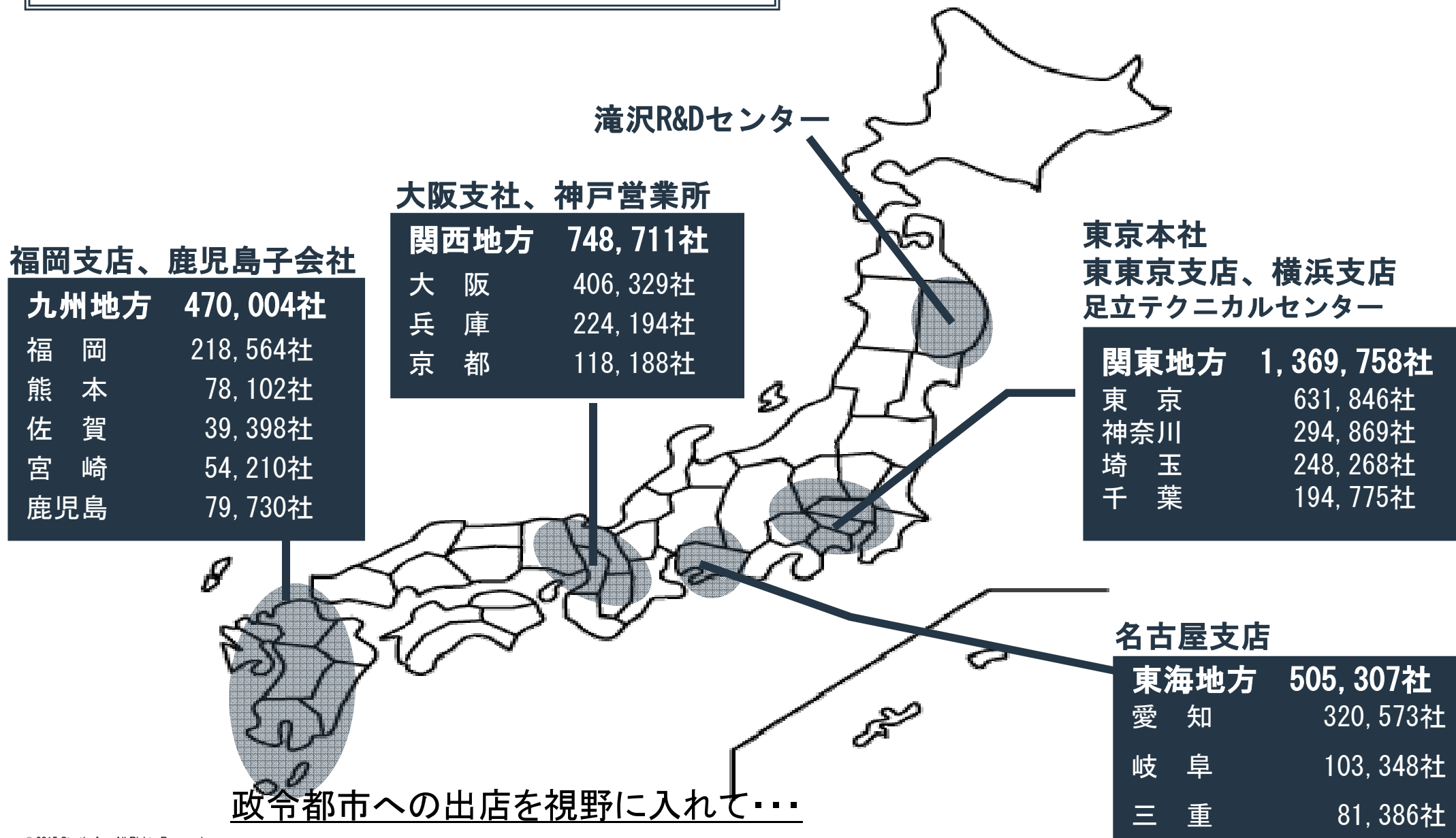


オフィスのITに関するトータルソリューションカンパニー



当社拠点とターゲット事業所数

全国555万社 (従業員300名未満の事業所数)



startia

連結子会社

startialab

(出資比率100%)

■2009年4月1日設立

・Webサイトの企画・制作・運営・保守・コンサルティング、電子ブック作成ソフトActiBookを中心としたWebアプリケーションの企画・開発・販売・保守

上海思達典雅信息系统有限公司
(STARTIA SHANGHAI INC.)

(出資比率100%)

■2013年1月17日設立

・上海でのネットワーク機器、通信ネットワークのインフラの構築。中国と日本国内を高速、高セキュリティに結ぶ『グローバルゲートウェイ』の提供

2013年3月出資

NOS Ltd.
株式会社エヌオーエス

(出資比率49%)

■1995年10月4日設立

・南九州地域を中心として、エリア企業向けにMFPのリース販売・レンタルサービス、およびカウンターサービスの提供

2015年10月出資

BCM
Business Communication Media Corporation

(出資比率100%)

■1979年8月1日設立

・大阪府堺市を中心として、エリア企業向けにMFPのリース販売・レンタルサービス、およびカウンターサービスの提供

2016年7月出資

研究開発

STARTIASOFT

(出資比率30.0%)

■2011年10月27日設立

・ソフトウェアの企画、開発

2012年1月登記完了

MAC OFFICE

(出資比率40.65%)

■1990年6月5日設立

・企業移転、開設、改装などに伴うオフィスの企画、設計、デザイン、それに附随する各種工事に関するトータルソリューション事業

2009年5月出資

Urban Plan

(出資比率34.23%)

■2011年11月9日設立

・オフィス移転、改装に伴うレイアウト作成、意匠デザイン作成、内装工事、オフィス家具販売

2012年1月出資

持分法適用関連会社

Crosscheck

(出資比率42.31%)

■2014年11月4日設立

・一括請求を基盤とした、ワンストップサービス(回線敷設代行、OA機器・オフィスファシリティの販売・レンタル、一括請求サービスによる再販等)の提供

2015年10月出資



最先端を、人間らしく。

東証一部 3393

<https://www.startia.co.jp>

〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1新宿モノリス19階

ir@startia.co.jp

(IR窓口) 03-5339-2162(直通)

強化商材について

マネージドゲート | MANAGED GATE

Global Gateway



日中間専用の
高速回線サービス



快適!

インターネット おくだけで

VPNはもう要らない **10倍速くなる!** (※当社比)

日中間ブロードバンドインターネット

お試しください!
ルーターをご自宅に
お持ちします!!

ご自宅用
388元/月~
※ルーター代別

ご自宅に簡単お取付け!
1週間無料トライアル実施中!

info@startia.cn
021-5289-6253

上海思達典雅信息系统有限公司
日本本社: スターティア株式会社 (東証一部上場)

startia globalgateway.jp

上海スターティア

上海思達典雅信息系统有限公司

インターネットのお悩み解決隊

上海に来てから、動画サイトやSNSがつながりにくく、日本の家族や友人とコミュニケーション取りづらいんです。

駐在員Aさん



「日中間ブロードバンドインターネット Global Gateway」

ルータ置くだけ！ これさえあればVPN以上の効果が！
インターネットの速度10倍！ ストレス0ゼロ！！

ご自宅やオフィスに簡単導入!! 1週間無料トライアル!!

ご自宅用
388元/月~
※ルータ代別

021-5289-6253 info@startia.cn

上海思達典雅信息系统有限公司
日本本社:スターティア株式会社(東証一部上場)
startia globalgateway.jp

上海スターティア

上海思達典雅信息系统有限公司



Cloud Circus

BtoBのインバウンドマーケティングはこれ1つで。



BtoBのデジタルマーケティングはこれ1つで。

Cloud Circus

CloudCircusは、**デジタルマーケティングに特化したツールをすべてご利用いただけるサービス**です。
必要なコンテンツの制作と分析を行うことで、集客から商談までをストーリーとしてつなげた施策の実施・改善が可能になります。





WEBサイト管理ツール

直感的な作業で継続してサイトの更新が出来るように開発したCMS。デジタルマーケティングには必須になるWEBコンテンツ作成と公開を直感操作が可能なツールと万全のサポートで実現します。



データベースツール

WEBサイトに掲載したい情報を「CSV ファイル」で作成し、アップロードするだけで簡単にデータベースを構築可能なツール。従来オーダーメイドでしか実現できなかった製品データベースも安価に、かつ短期間にて構築可能です。



マーケティングツール

顧客育成に必用となる「顧客情報の一元管理」「企業・個人別行動ログ解析」「セグメントメール配信」「会員専用コンテンツのWEBサイトアップロード機能」を保有しております。見込み客の動向をウォッチし、育成が可能になるツールです。

[illegible]

- ・サイト階層・デザイン管理
- ・ページ制作・編集
- ・コンテンツ表示設計管理

[illegible]

- ・登録フォーム設計
- ・認証コンテンツ設定
- ・個人アカウント情報管理
- ・個人アクセス情報管理
- ・メルマガ作成・送信

No	型番	メインカテゴリ	サブカテゴリ	アイテム名	新製品	カスタム
1	Number0001	メインカテゴリ1	サブカテゴリ1A	アイテム10:名称記入	1	
2	Number0002	メインカテゴリ1	サブカテゴリ1B	アイテム20:名称記入	1	
3	Number0003	メインカテゴリ1	サブカテゴリ1C	アイテム30:名称記入	1	
4	Number0004	メインカテゴリ2	サブカテゴリ2D	アイテム40:名称記入	1	
5	Number0005	メインカテゴリ2	サブカテゴリ2E	アイテム50:名称記入	1	
6	Number0006	メインカテゴリ3	サブカテゴリ3F	アイテム60:名称記入	1	
7	Number0007	メインカテゴリ3	サブカテゴリ3G	アイテム70:名称記入	1	
8	Number0008	メインカテゴリ3	サブカテゴリ3H	アイテム80:名称記入	1	
9	Number0009	メインカテゴリ4	サブカテゴリ4I	アイテム90:名称記入	1	

The screenshot shows the PlusDB website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Plusdb' logo and links for '1000 200', '400 300', '320 400', and '768 1024'. Below the navigation bar, there's a search bar with the text '1000x2000にのみ、サイズが入ります。' and a search button. The search results show a file named 'bg_mainmainimagearea03.jpg' with dimensions '2000 x 300px'. The file is available for download.

- ・商品検索機能設計
- ・商品検索部分のレイアウト設計
- ・商品詳細データシート管理
- ・CADデータ一覧管理

製品データ検索



製品情報以外にもCADデータの有無、利用用途や金額など自由に検索項目を設定できます。

会員ログイン機能



会員登録前途で見せる情報を出し分けられます。登録を行うと製品詳細にデータダウンロードボタンが表示されます。

フォーム構築



会員登録用のフォームを自由に設計し現在のサイトに設置可能です。質問項目の回答に応じてユーザーのグルーピングが可能です。

製品データベース構築



製品データベースを作成する機能です。製品データをCSVでインポートするだけで構築・更新が可能です。

顧客情報管理



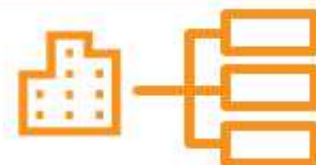
フォーム送信されたユーザー情報を自動的に反映させます。顧客情報での検索項目も充実しています。

個別アクセスログ



登録ユーザーそれぞれのアクセスログが閲覧できます。登録前まで遡って確認ができます。

企業別アクセスログ



企業ごとでのアクセス解析が出来ます。会員登録がなくてもIP情報の逆引きにより企業特定が可能です。

メルマガ配信



登録ユーザーに対して配信グループを設定し、メルマガ配信が出来ます。開封率、アクセスログが取れます。

その他ご利用いただける機能



記事制作ツール

自社発信のオウンドメディア構築ツール。
見込みの顧客から発見されるWEBコンテンツとしての役割だけでなく
囲い込み、育成することで商談創出・ブランディングに貢献します。



電子Book作成ツール

PC/HTML/iPhone/Android アプリ搭載のスマートフォンや
タブレット端末に対応した電子ブックが一度の操作で作成&分析できます。ヒ
ートマップ機能を使ってブック内の詳細の分析も可能です。



ARコンテンツ作成ツール

自社オリジナルAR（拡張現実）コンテンツを簡単に作成。
紙媒体に動画等のリッチコンテンツを付与しWEBサイトに案内する
ことでリアルとデジタルを繋ぎつつ、媒体の効果測定まで行えます。



ドキュメント管理ツール

煩雑になりがちな資料や動画をPCタブレットでビジネス向けに活用可能
セキュリティ性も高め、業務ドキュメントを最適化できます。
特に営業用の資料を電子利用することで、商談改善にも活用頂けます。

	テンプレ提供 自社構築プラン	テンプレ提供 自社構築プラン	企画立案・サイト構築 おまかせプラン
初期費用	80万円(税別)～ ※サイト制作内容により変動	200万円(税別)～ ※サイト制作内容により変動	別途ご相談 ※サイト制作内容により変動
月額費用	5万円～	5万円～	5万円～
WEBデザイン 構築	×	●	◎
データベース デザイン構築	×	●	◎
各種ツール利用	●	●	●
プラン概要	ツールのみの提供プランです。 現状のサイトに組み込みたい、又は自社でサイト構築を行う会社様向けプランです。サイトテンプレートとデータベーステンプレートをお渡しします。	WEBサイト構築と商品検索データベースのデザイン構築を当社で行うプランです。 貴社のサイト構想をしっかりとヒアリングして形に致します。	サイト企画からWEBサイト・商品検索データベースの構築・デザインを当社側ですべて行うプランです。 コンテンツ提案など目的達成の為にサイトプロデュースを行います。



Cloud Circus 基本プラン



WEBサイト管理ツール
オウンドメディア構築
CMS BlueMonkey/Knowus
1ドメイン
容量**10GB**まで



データベースツール
Plusdb
1モジュールまで



マーケティングツール
BowNow
5000リードまで
50000pvまで



ARコンテンツ作成ツール
COCOAR
容量**500MB**まで



電子ブック作成ツール
ActiBook
容量**500MB**まで



ドキュメント管理ツール
ActiBook Docs
ID**30ID**まで



CloudCircusご導入プラン/料金表

<導入ツール内容>  Bownow  CMSBlueMonkey テンプレート  Plusdb セルフエディション  ActiBookSaaS  ActiBookDocs  COCOARSaaS	<ツールご利用料金> 初期費用：50万円 月額費用：5万円 ※最低ご利用期間 1 年間
導入支援コンサル	月額費用：25万円×3ヶ月
	月額費用：15万円×5ヶ月

WEBマーケティングプラン

WEBマーケティング<ビジネス>	月額25万円
WEBマーケティング<パートナー>	月額50万円



Cloud Circus 料金表 <機能・追加オプション>

機能・追加オプション	基本容量	追加オプション費用
 CMSBlueMonkey機能	1ドメイン 10GB	15,000円/1ドメイン 5,000円/5GB
 ActiBook機能	500MB	5,000円/500MB
 COCOAR機能	500MB	5,000円/500MB
 ActiBook Docs機能	30ID (1ID/1GB)	5,000円/10ID
 Plusdb機能	1モジュール	5,000円/1モジュール
 BowNow機能	5000リード登録 50000pv	10,000円/5,000リード 10,000円/50,000pv

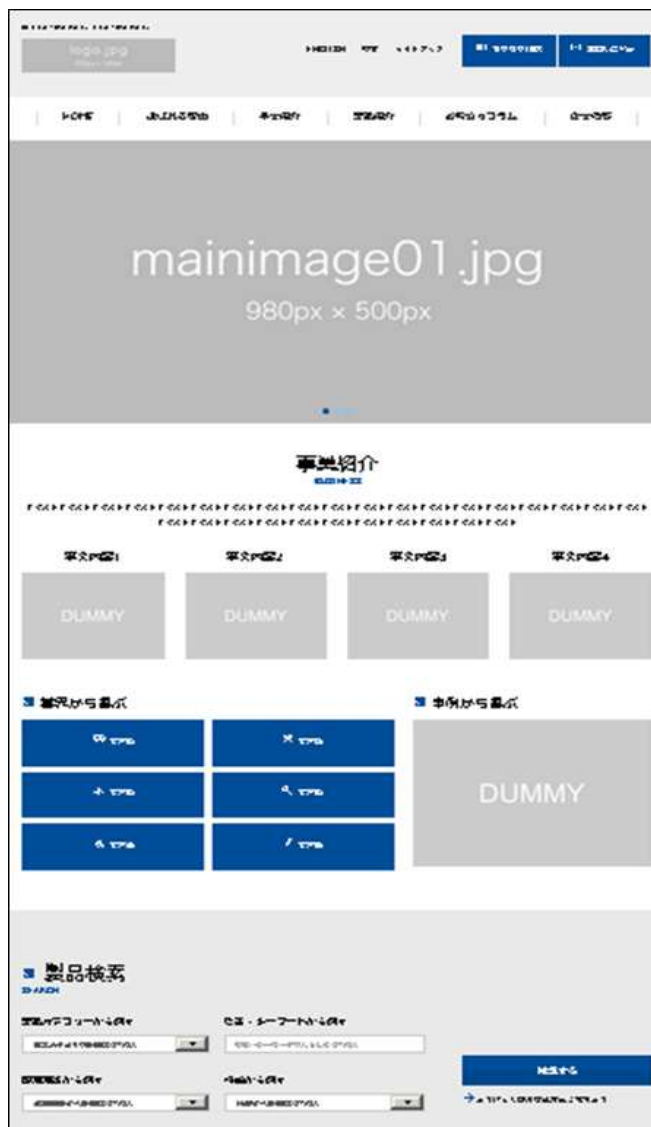
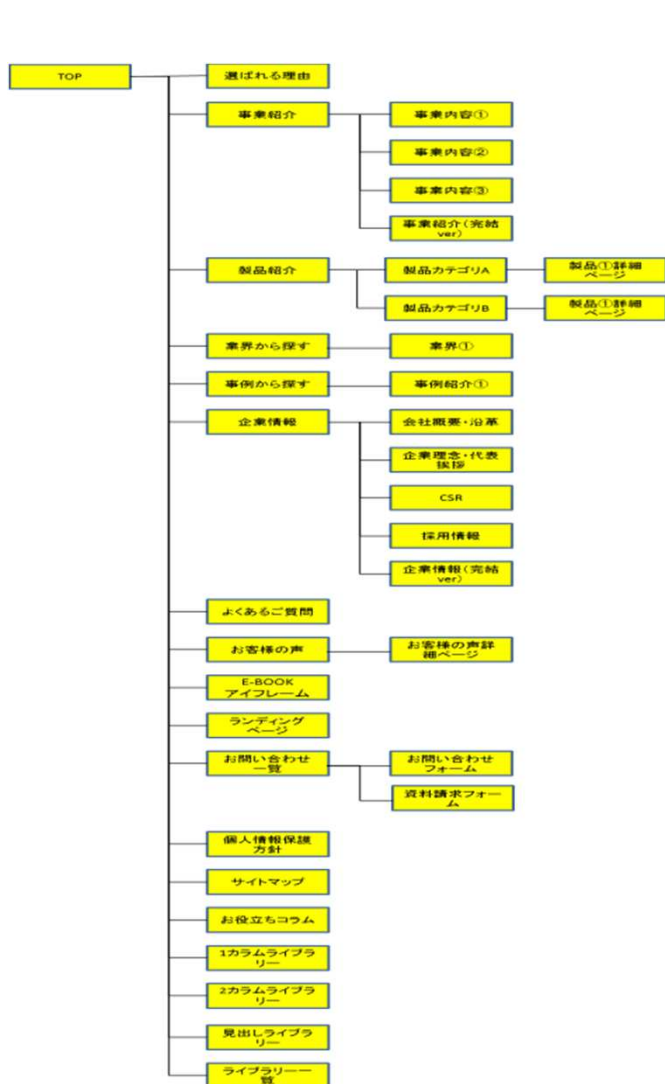


登録リード数 (メールアドレス数)	料金
0~5000	追加費用なし
5001~10000	+10000円
10001~15000	+20000円
15001~20000	+30000円
20001~25000	+40000円
25001~30000	+50000円
30001~35000	+60000円
35001~40000	+70000円
40001~45000	+80000円
45001~50000	+90000円
50001~55000	+100000円
55001~60000	+110000円
60001~65000	+120000円
65001~70000	+130000円
70001~75000	+140000円
75001~80000	+150000円
80001~85000	+160000円
85001~90000	+170000円

月間PV数	料金
0~50000	追加費用なし
50001~100000	+10000円
100001~150000	+20000円
150001~200000	+30000円
200001~250000	+40000円
250001~300000	+50000円
300001~350000	+60000円
350001~400000	+70000円
400001~450000	+80000円
450001~500000	+90000円
500001~550000	+100000円
550001~600000	+110000円
600001~650000	+120000円
650001~700000	+130000円
700001~750000	+140000円
750001~800000	+150000円
800001~850000	+160000円
850001~900000	+170000円



企業WEBサイトに必要なWEBテンプレートの提供



ポイント①

PC・タブレット・スマートフォン
に自動対応した
WEBサイトテンプレート

ポイント②

過去1329社の実績から
企業集客サイトに必要なページの
基本レイアウトを約40ページ分用意

製品データベースサイトをご自身で 検索項目・レイアウトも含め簡単作成編集可能

ソフトウェアケース 紺
アタッシュケース

HOME > List > Detail

area5

さまざまなビジネスシーンで活躍！

B4ファイル対応の2WAYバックです。フレームには通まで強力のある素材を使っています。

価格	3,453 円
型番	SAT-100-0110-01
メーカー	バンダーコヤマ
発売日	2010年01月10日

タイトル (ダブルクリックで編集)

Sample Image

右側テキスト (ダブルクリックで編集) テンプレートテキスト さんぶるでと Sample Text テンプレートテキスト さんぶるでと Sample Text テンプレートテキスト さんぶるでと Sample Text

grid2col5

レイアウト

材質: ポリエステル 収納部寸法: 425×300mm
サイズ: B4
カラー: 紺
付属品: 肩掛け用ベルト付き
外形: 450×100×320mm

製品検索

キーワード

型番

価格帯

新品

ここに追加されます。

おすすめ

キャンペーン

検索する

ポイント①

高い更新性

従来データベース構築時に要件定義を行った後は検索軸やレイアウトを変えることはできませんでした。しかしPlusdbであれば構築後でも編集可能です。

ポイント②

認証コンテンツ連携

BowNowと連携をすることで会員登録前と後でのコンテンツの出し分けが可能になりました。



導入・運用コンサルティングプラン

Cloud Circus を活用頂き、貴社インバウンドマーケティングの活性化を支援させて頂く為のプランをご用意しております。

Cloud Circus

導入支援
コンサルティング
<ベーシック>

又は
月額25万円×3
月額15万円×5



Cloud Circus

WEBマーケティング
<ビジネス>

月額25万円



Cloud Circus

WEBマーケティング
<パートナー>

月額50万円



弊社コンサル担当が
Cloud Circusを導入頂く会社様に対して
「マーケティング戦略策定」
「目標設定支援」
「操作講習」
「運用トライアル/初回効果測定」
までを初回3ヶ月又は6ヶ月の期間
行う**スタータープラン**です。

※活用頂く為の設置作業が含まれた
プランの為、CloudCircusをご利用の
お客様に必須後導入頂くプランとなります。

導入支援満了後、**運用支援・効果測定**を
引き続きご依頼いただく場合のプランです。

「施策の実施実務作業」
「効果測定とレポート提出」
「運用の為のノウハウ提供」

など運用していく中で**PDCAを回す**為に
運用施策改善も含めて
コンサルティングを行うプランとなります。

※デジタルマーケティングの
ノウハウコンサル・マーケティング支援を
ご希望の方におすすめのプランです。

左記**ビジネスプラン**内容に加えて
「コンテンツ制作」
「メールマーケティングの素材作成」
「オウンドメディアライティング」
など運用する上で必要な**実務作業**を
弊社運用コンサルティングが
月々必要なコンテンツを策定し、
作業・設置するプランとなります
※社内/社外に実務作業が出来る方がいない会社様、
よりクリエイティブな内容をご希望の会社様に
おすすめのプランです。



初回設定/目標設定

運用ルール策定

マーケティング施策を行うための戦略決めと
そこに対する目標設定・運用ルールの策定を
貴社と一緒に確定していきます。



施策初回運用

策定した戦略の運用第1回目を実践し、
効果測定レポートを提出することで、
高価測定方法などのノウハウ提供を行います。



Cloud Circus

導入支援パック

スターターキット

マーケティング運用に必要な各種資料や
Cloud Circusの各商材をスムーズにご活用頂く為の
資料やマニュアルをまとめたスターターキットを
ご用意しております。



操作講習

Cloud Circusの各商材の操作方法の講習いたします。
貴社活用していただく商材をメインに
全商材の操作のご案内を行います。





活用事例

A pixelated graphic consisting of two stylized human figures made of black squares, holding hands. Above each figure is a small cluster of squares, and a trail of squares connects the two clusters.

COCOAR

テレビ東京さま 「ナナナ展」開催！



「ナナナ展」
第3弾 開催決定！！

館内にあるマーカールをかざすと、ナナナと一緒に写真が撮れる！



2015年3月ナナナ展 第2弾

★ナナナラリー(2階～8階 3/5～3/14)

新宿マルイアネックスの各フロアに飾られたナナナポスターを見つけ出して専用アプリで撮影すると、ナナナのフォトフレームで写真が撮れたり、かわいい画像をゲットできたりします。さらに、画像の中にかくされたキーワードを全て集めると、特製ナナナフォトギャラリーがダウンロード可能となります。

(株式会社テレビ東京様 ニュースリリースより引用)

「グリコ ポッキー」×「麒麟 午後の紅茶」



パッケージは6種類
組み合わせは12種類

COCOARの提供元は、太
成二葉産業様です

「グリコ ポッキー」 × 「麒麟 午後の紅茶」 コラボレーション第2弾

「麒麟 午後の紅茶 恋のティーグルト」～
「ポッキーミディ」と一緒に飲むとレアチー
ズケーキのような味わいに！？～

2016年2月16日(火)新発売



有名声優を採用した
12種類の物語が
動画で観れる！

COCOAR2



江崎グリコ様 × 白猫プロジェクト アーモンドピーク

アーモンドピークのパッケージに！



全6種類の限定パッケージにも
ARがついている！

カードに翳すと
キャラクターが出てくる！



全45種類のキャラクターカード

SNSでも話題に！



テレビ東京さま ナナナ×おそ松さんコラボ企画！



イベント会場に行ってみ
たところ、看板を
かざしているファンが数
多くいました！



期間 3月18日(金)～4月30日(土)
イベントエリア内7カ所に隠れている、
6つ子やナナナのパネルを探す。
専用アプリ「COCOAR2」を使って
スマートフォンやタブレット端末で読み
込むと、キーワードが表示される。
全部で7つのキーワードを集めて
特設ページにアクセスすると、限定の
“おそ松さん×ナナナ”全員集合
壁紙がゲットできる！

参照:テレビ東京様 特設サイト

http://www.tv-tokyo.co.jp/nanana/announce/1603_event.html

株式会社ゆうさま × 伊藤園さま「お〜いお茶」

「お〜いお茶 緑茶」525mlペットボトルを対象に、
5月16日(月)より“ お〜いお茶「日本の世界遺産を楽しむ」”キャンペーンにてCOCOAR2を採用！



期間限定の
ネックリングー付
きボトル

■オリジナル告知動画の鑑賞方法■

1. 「お〜いお茶 緑茶」525mlペットボトル
(ネックリングーPOP付き)を購入する。
2. ARアプリ「COCOAR2」をダウンロードし、
起動させ、ネックリングーPOPの写真部分を
読み込むとキャンペーン告知動画が鑑賞できる。

