



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
(東証プライム 3393)

2023年3月期 第3四半期 決算補足資料

Agenda

1. 2023年3月期第3四半期 決算概要
 - (1) グループ連結
 - (2) ITインフラ関連事業
 - (3) デジタルマーケティング関連事業

2. Appendix
 - (1) 3Q TOPICS
 - (2) 会社概要

1. 2023年3月期 第3四半期 決算概要 (1) グループ^o連結

The logo for Startia Holdings, featuring the word "startia" in a bold, lowercase sans-serif font, followed by "holdings" in a lighter, lowercase sans-serif font. A thin, dark arc is positioned above the "startia" text.

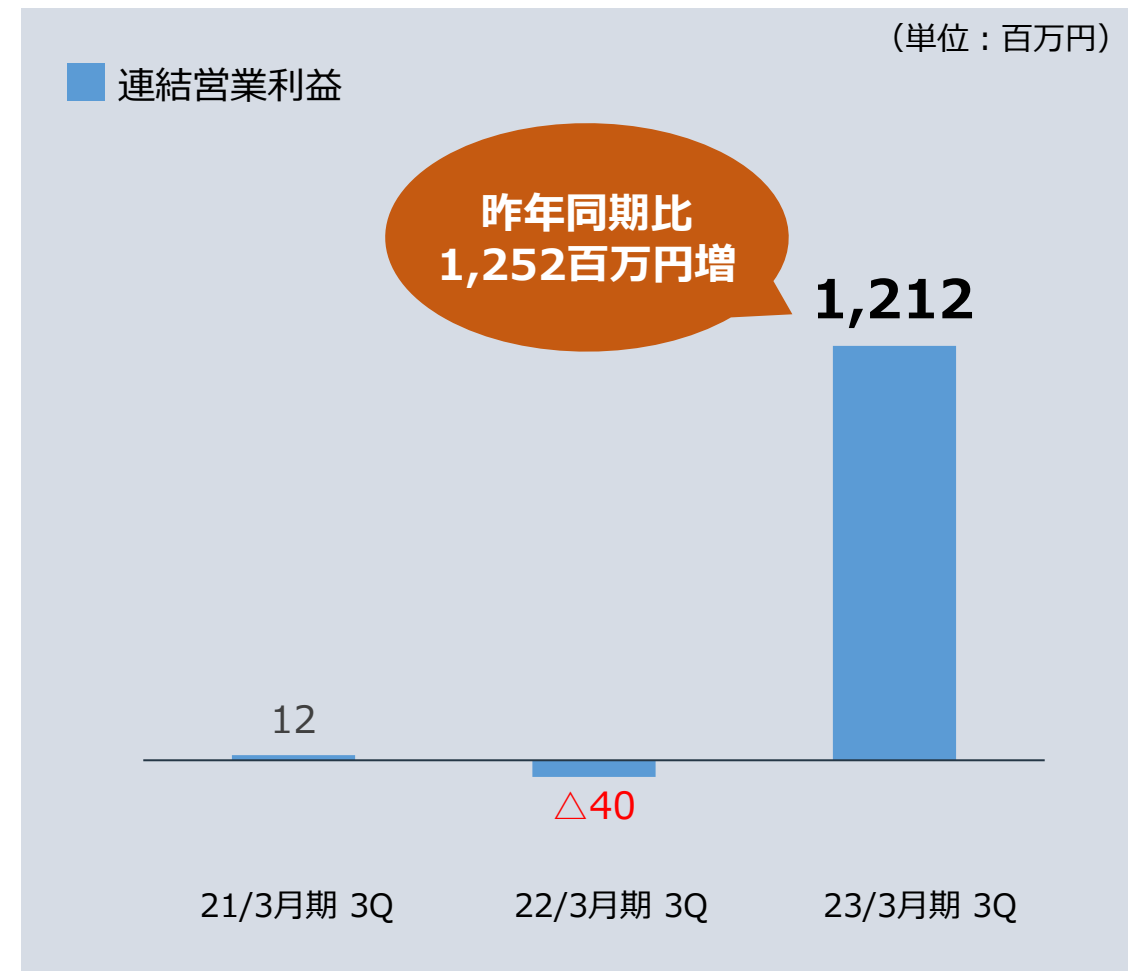
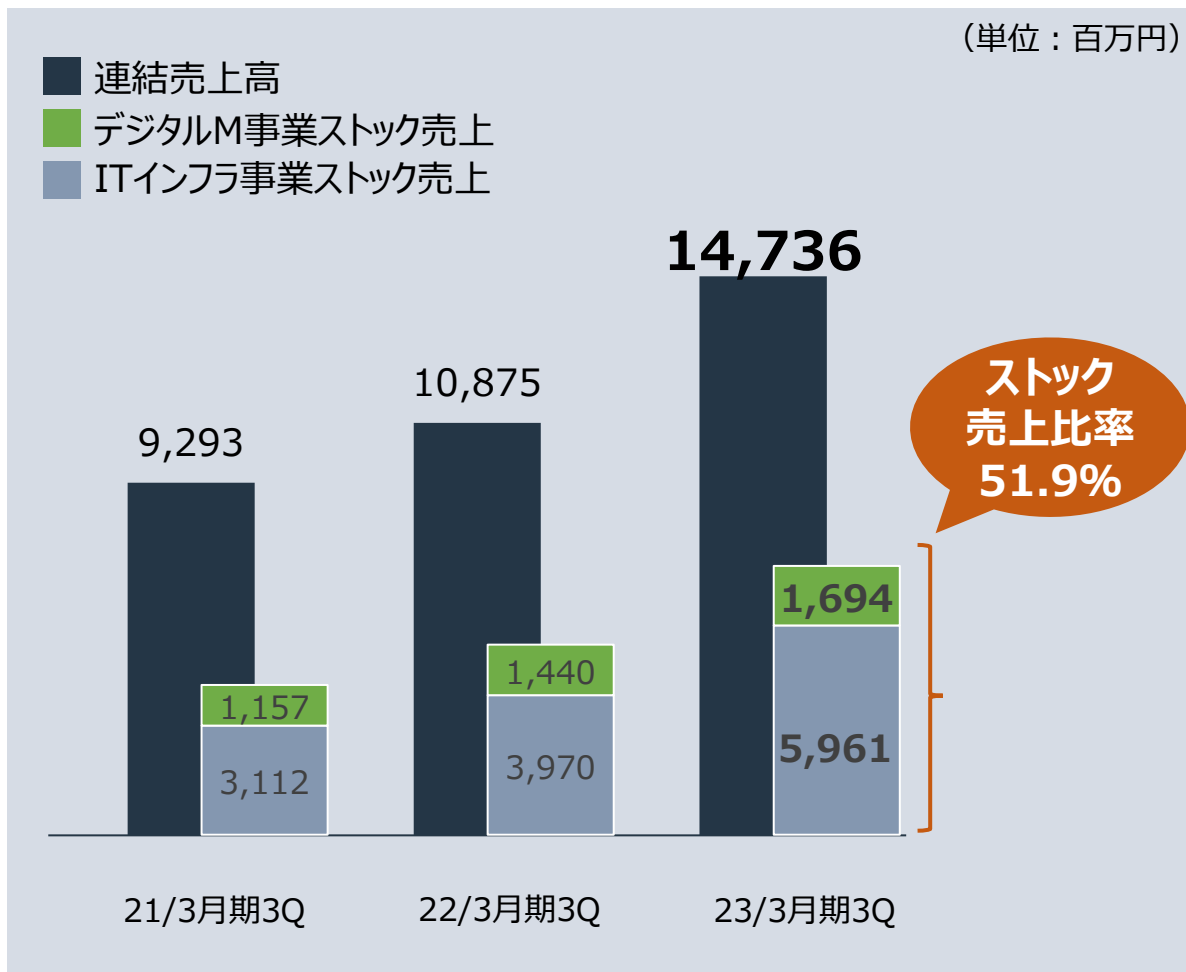
startiaholdings

最先端を、人間らしく。

3Qも引き続きITインフラ事業の伸びが牽引！ 売上、利益共に前年同期比較で大幅増加

(単位：百万円)	2023年3月期3Q	2022年3月期3Q	増減	前期比
売上高	14,736	10,875	+3,861	+35.5%
売上総利益	6,090	4,705	+1,385	+29.4%
営業利益	1,212	△40	+1,252	—
経常利益	1,329	124	+1,205	+967.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	957	395	+562	+142.3%

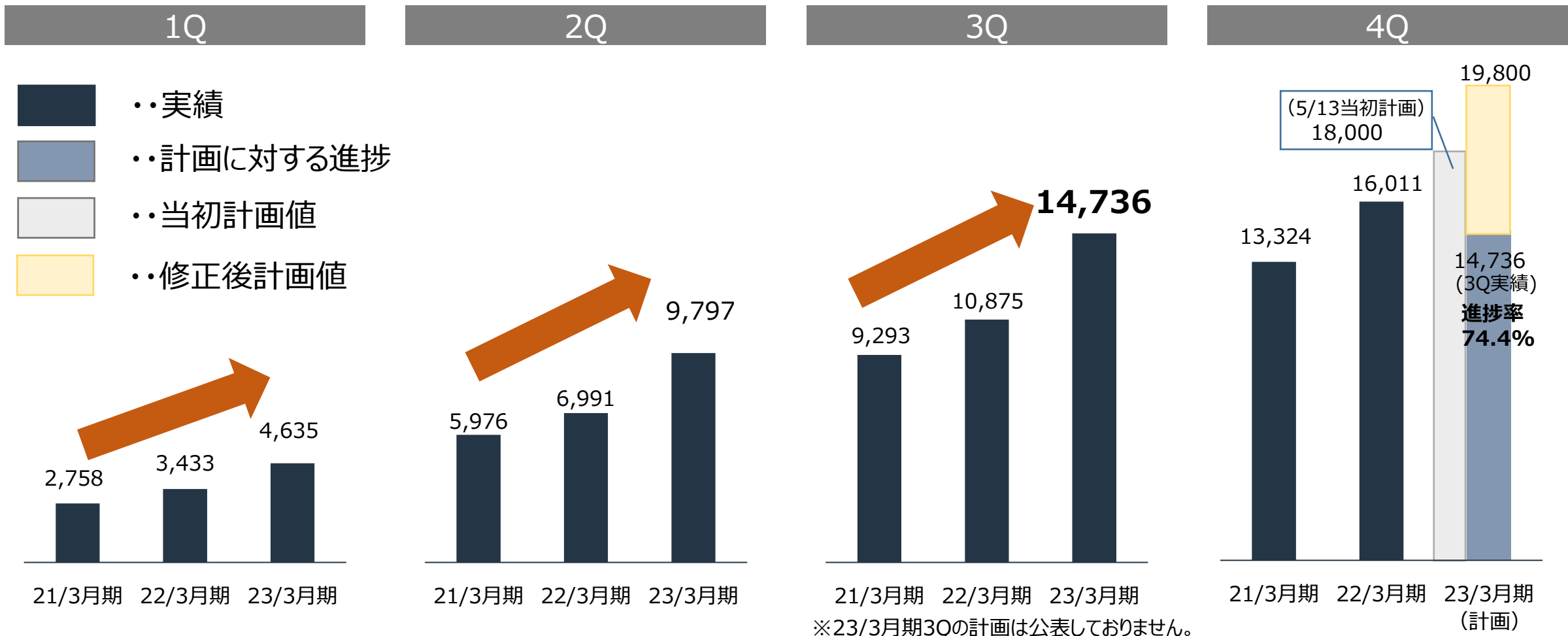
第3四半期累計 売上高と営業利益推移



四半期業績推移（連結売上高 累計期間）

ITインフラ事業が好調に売上を伸ばし、3Q累計の売上高は過去最高値更新！

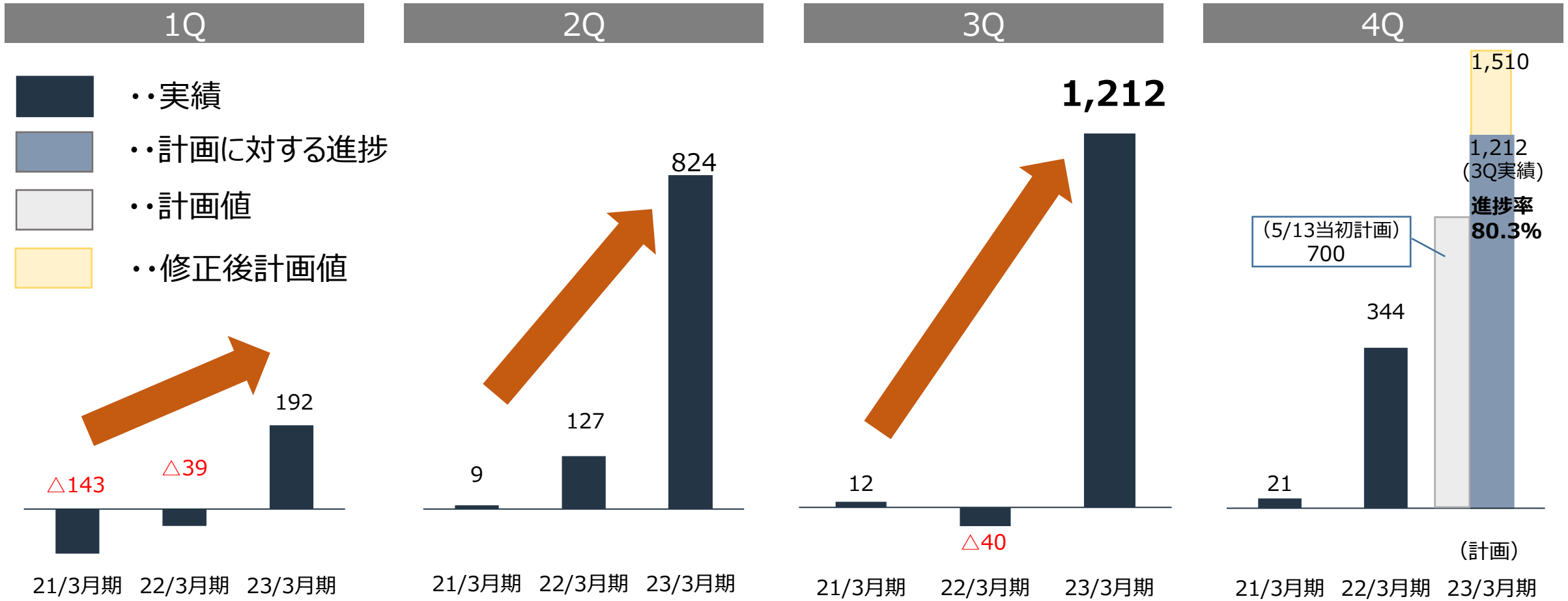
(単位：百万円)



四半期業績推移（連結営業利益 累計期間）

3Q累計で過去最高営業利益更新！ 通期で更に営業利益の再更新へ

(単位：百万円)

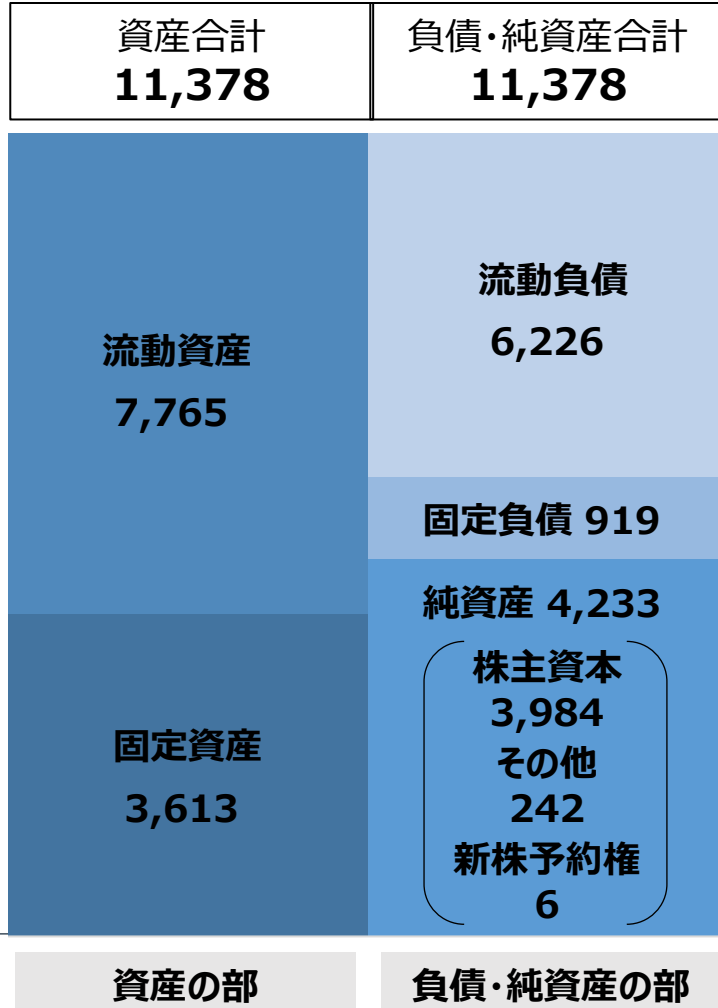


※23/3月期3Qの計画は公表しておりません。

※2/10上方修正済

2023年3月期3Q BSサマリー

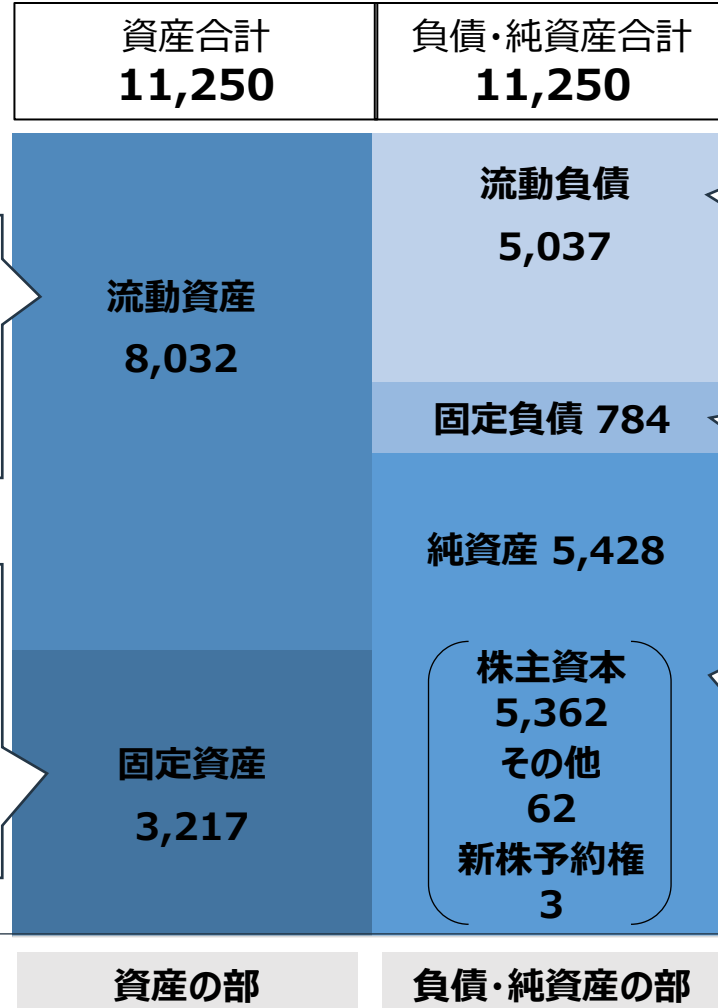
【2022年3月末】



現金及び預金：+742
受取手形、売掛金及び契約資産：△346
営業投資有価証券：+9
棚卸資産：+83

ソフトウェア：+206
のれん：△45
投資有価証券：△608
繰延税金資産：+27
差入保証金：+33

【2022年12月末】



(単位：百万円)

買掛金：△167
短期借入金：△647
1年内長期借入金：△46
賞与引当金：△128
未払法人税等：△350

長期借入金：△142
繰延税金負債：△17

親会社株主に帰属する
四半期純利益：+957
自己株式処分：+666
その他有価証券評価差額金：△180
配当金の支払：△135
持分法適用会社の減少に伴う
利益剰余金減少：△112

売上、利益共に当初計画を大幅達成！ 通期も更に上方修正し、計画達成に向けて好調に進捗

(単位：百万円)	5/13時点 通期計画	9/30時点 通期計画	10/28時点 通期計画	2023年3月期 通期計画 (2/10発表予測)	2023年3月期 3Q累計実績	通期計画進捗率 (2/10発表予測)
売上高	18,000	19,385	19,597	19,800	14,736	74.4%
営業利益	700	1,100	1,304	1,510	1,212	80.3%
経常利益	700	1,170	1,430	1,600	1,329	83.1%
親会社株主に帰属する 当期（四半期） 純利益	420	752	960	1,000	957	95.7%

1. 2023年3月期 第3四半期 決算概要 (2) ITインフラ関連事業

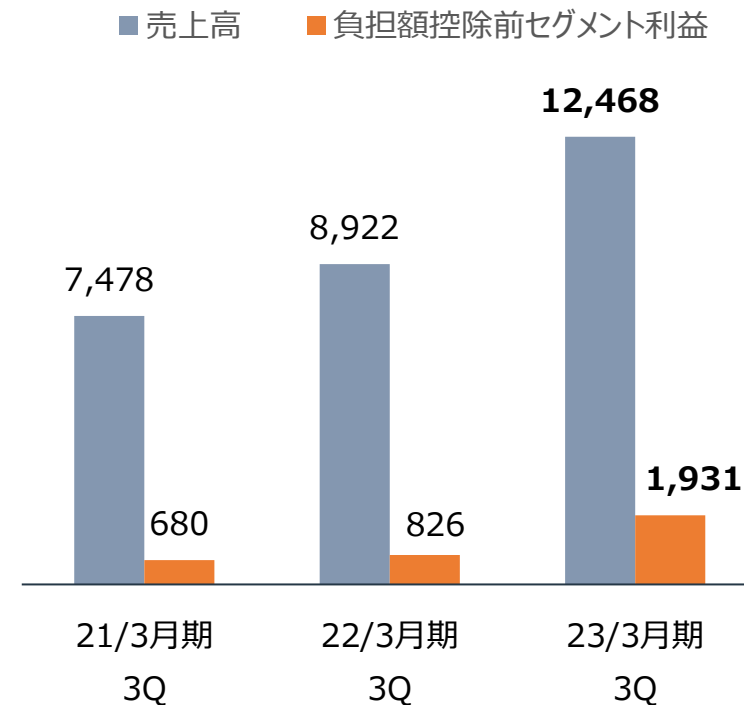


売上 : 情報セキュリティ機器とMFPの直販が好調に推移
セグメント利益 : 売上増加に伴い、セグメント利益も大幅増加

(単位：百万円)	23/3月期 3Q	22/3月期 3Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	12,468	8,922	+3,546	+39.7
ストック売上	5,961	3,970	+1,990	+50.1
フロー売上	6,507	4,951	+1,555	+31.4
セグメント利益	1,339	342	+997	+291.7
本社経費等負担額	△ 591	△484	△106	—
負担額控除前 セグメント利益	1,931	826	+1,104	+133.6

四半期業績比較

(単位：百万円)

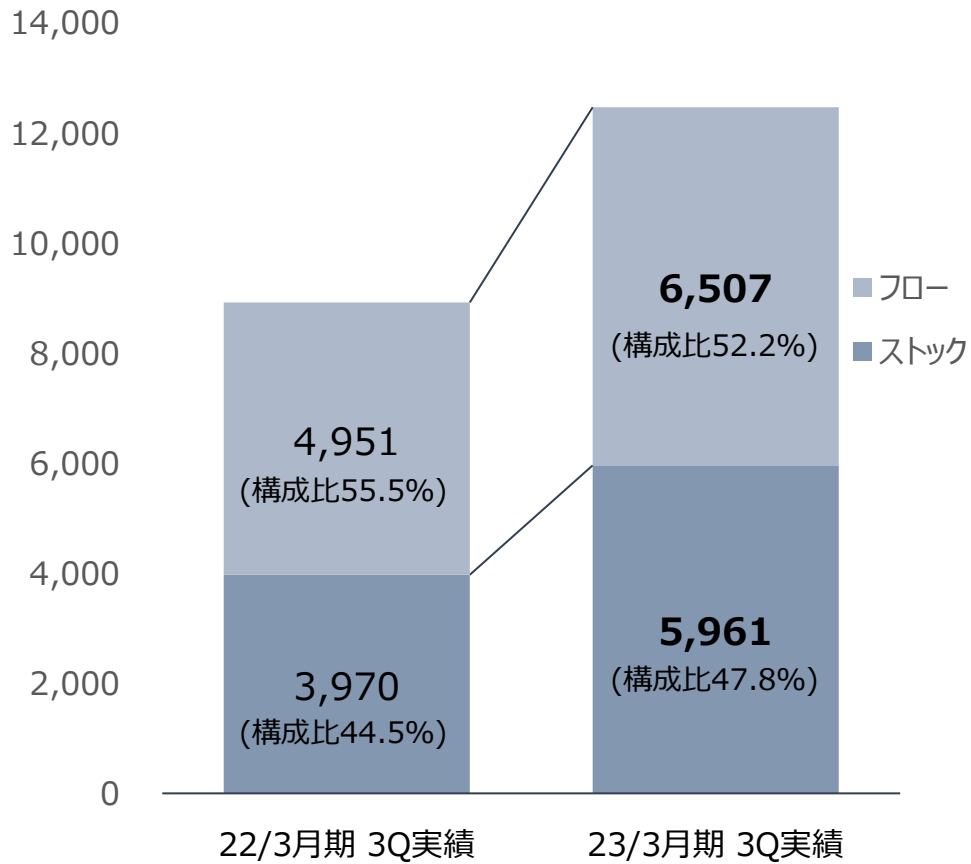


※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

ITインフラ事業 前年同期との差異分析

売上高

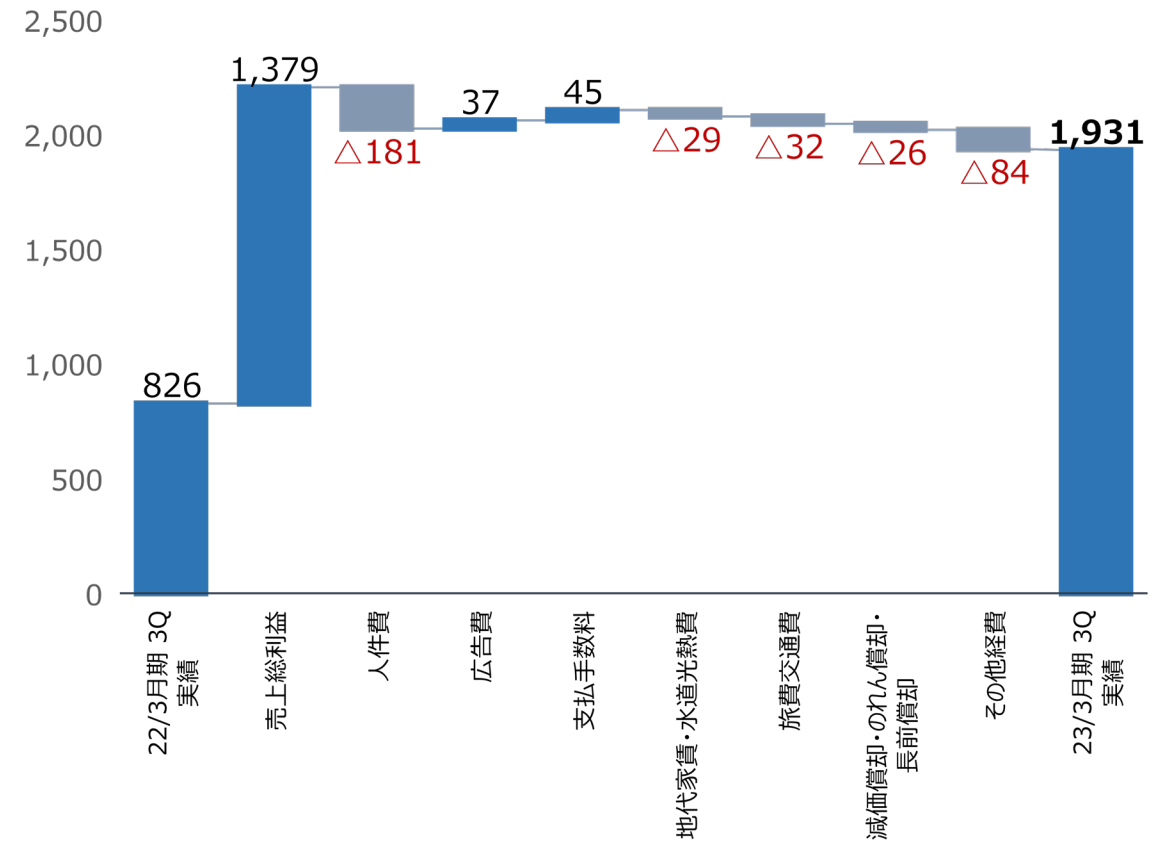
(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)

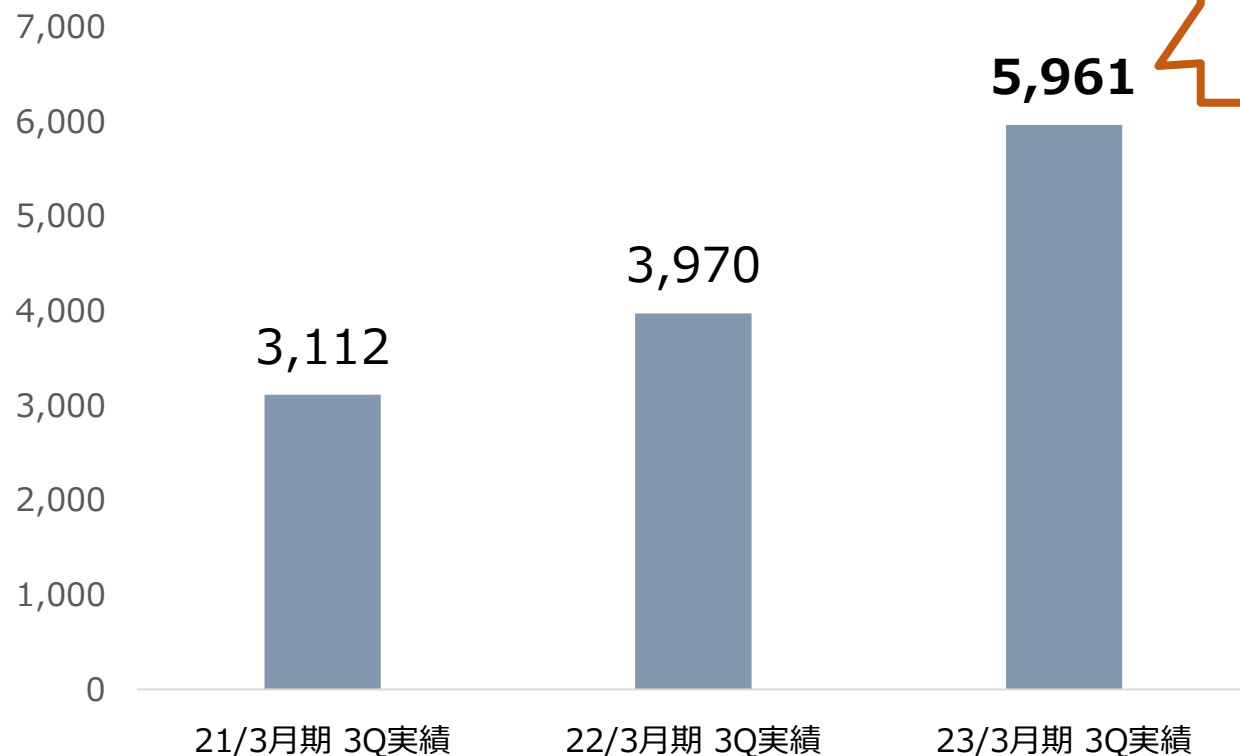
※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前



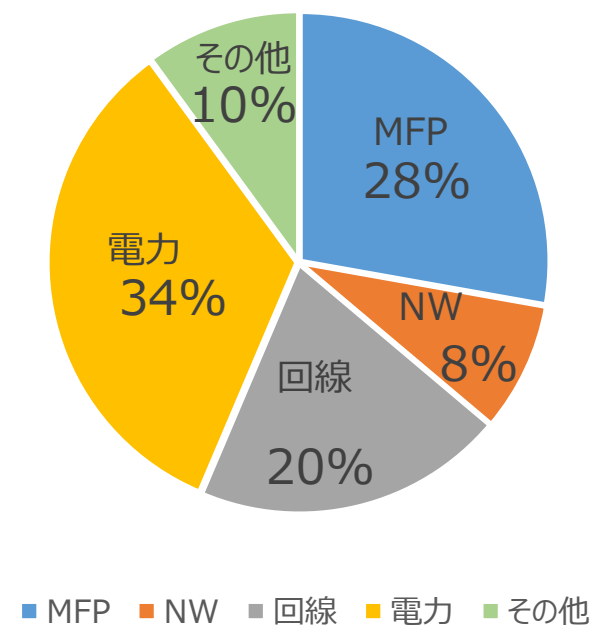
ストック売上高

3Qもストック売上高が順調に増加 NW商材を中心に増加、電力も冬季利用に伴い増加

(単位：百万円)



ITインフラ事業 ストック売上構成比

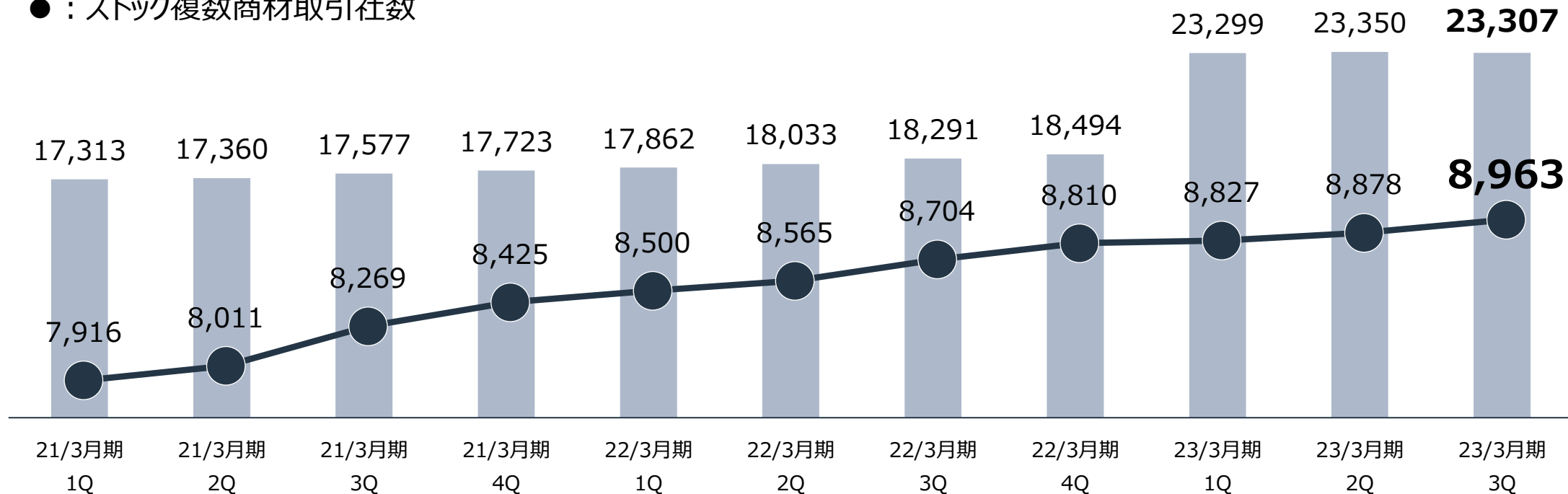


※2023年3月期 3Q実績

ストックの契約・複数商材取引社数

**複数商材取引社数が増加
単一商材の減少は電力のみ顧客の解約増による**

● : ストック複数商材取引社数



※四半期末の請求社数と2商材以上を請求している社数を算出
 ※23/3月期1Qから22/11月の事業譲受分加算

1. 2023年3月期 第3四半期 決算概要 (3) デジタルマーケティング関連事業



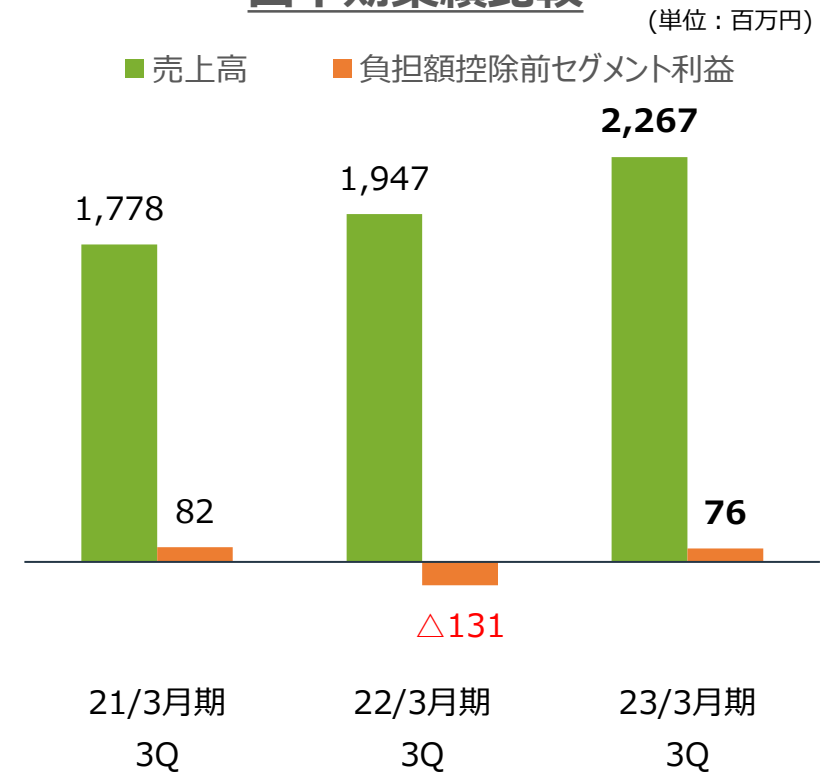
CloudCIRCUS

働くに樂を。

売上 : ストック売上は12月実施のSaaSツール値上げによる積み上げ増
セグメント利益 : 本社経費等控除前でプラス着地

(単位: 百万円)	23/3月期 3Q	22/3月期 3Q	増減	前年同期比 (%)
売上高	2,267	1,947	+320	+16.5
ストック売上	1,694	1,440	+254	+17.6
フロー売上	573	506	+66	+13.2
セグメント利益	△186	△271	+84	-
本社経費等負担額	△ 262	△139	△123	-
負担額控除前 セグメント利益	76	△131	+208	-

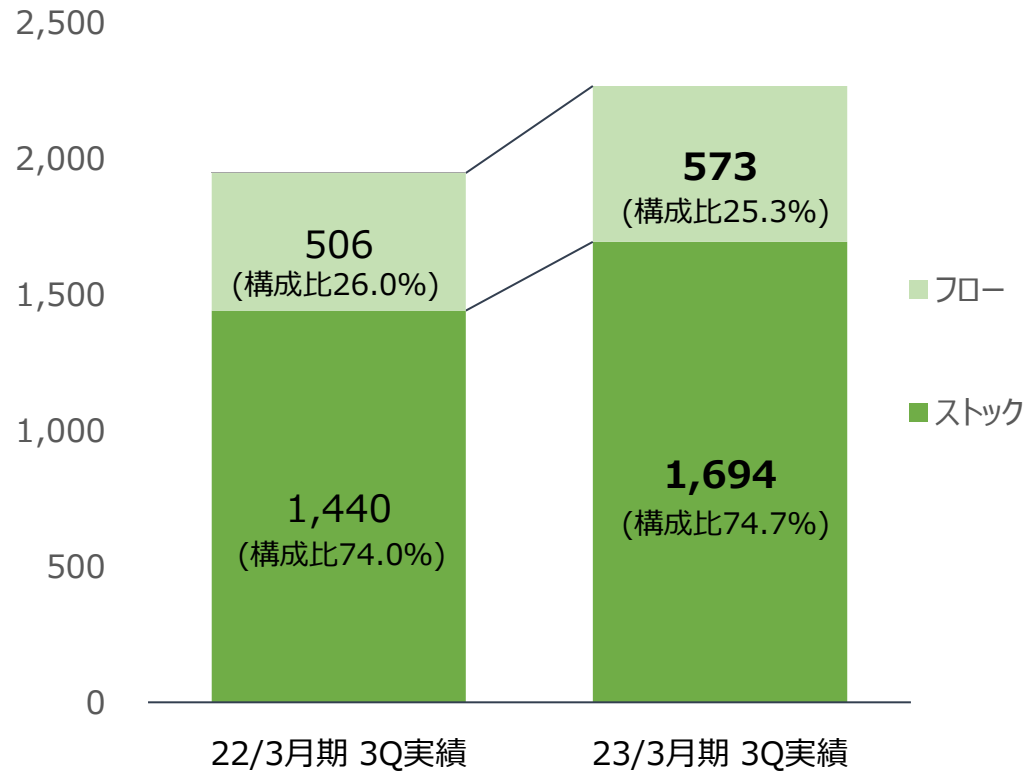
四半期業績比較



※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

売上高

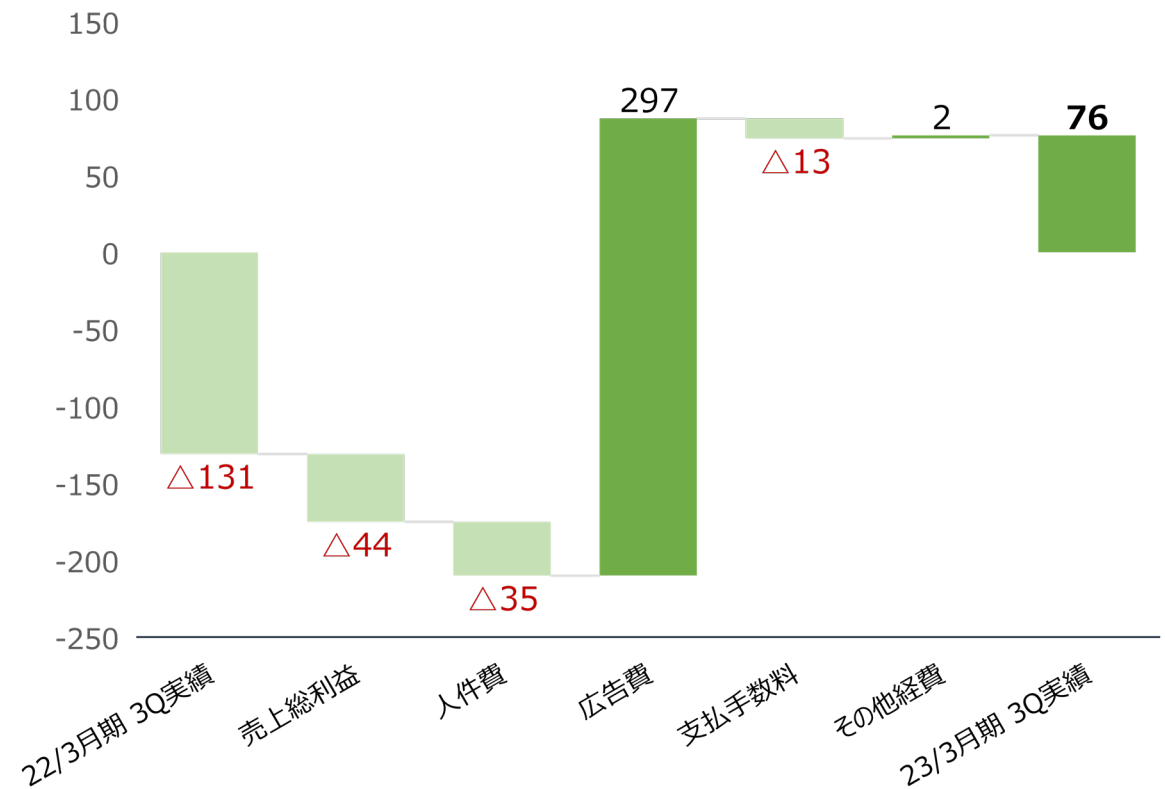
(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)

※グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前



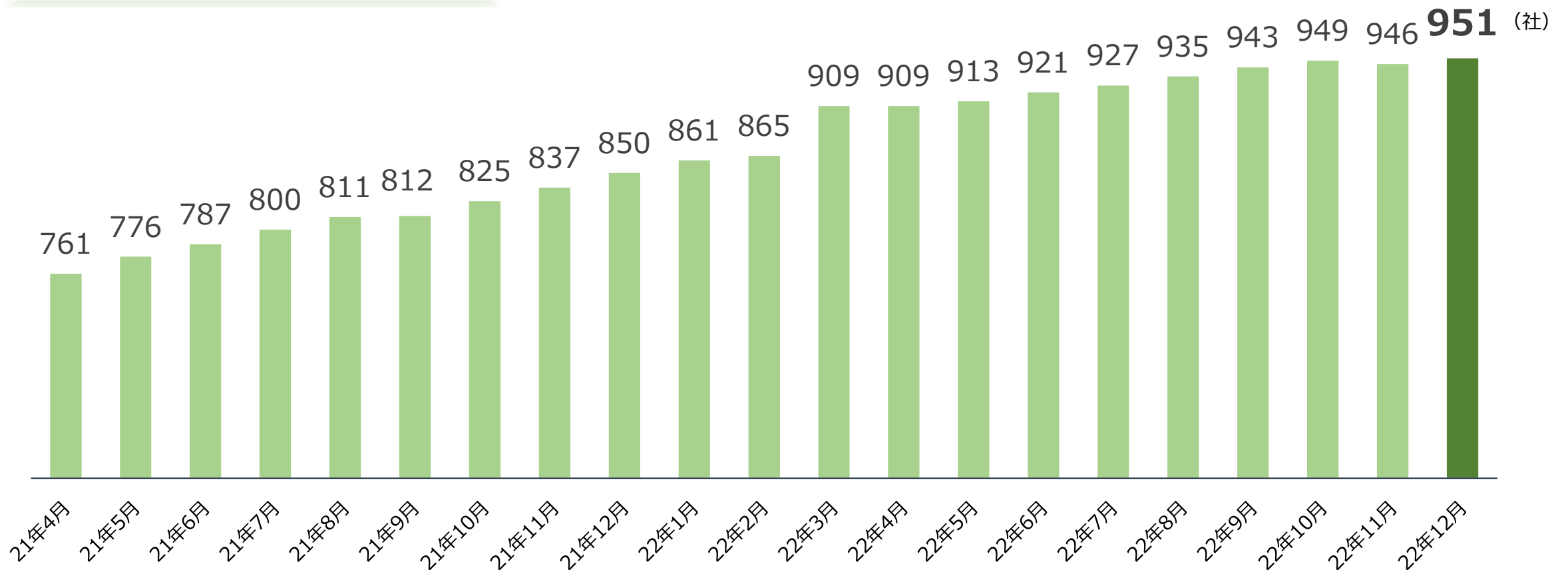
※マイナスは費用増加、プラスは費用減少

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+11.9%

+11.9%

※前年同月比



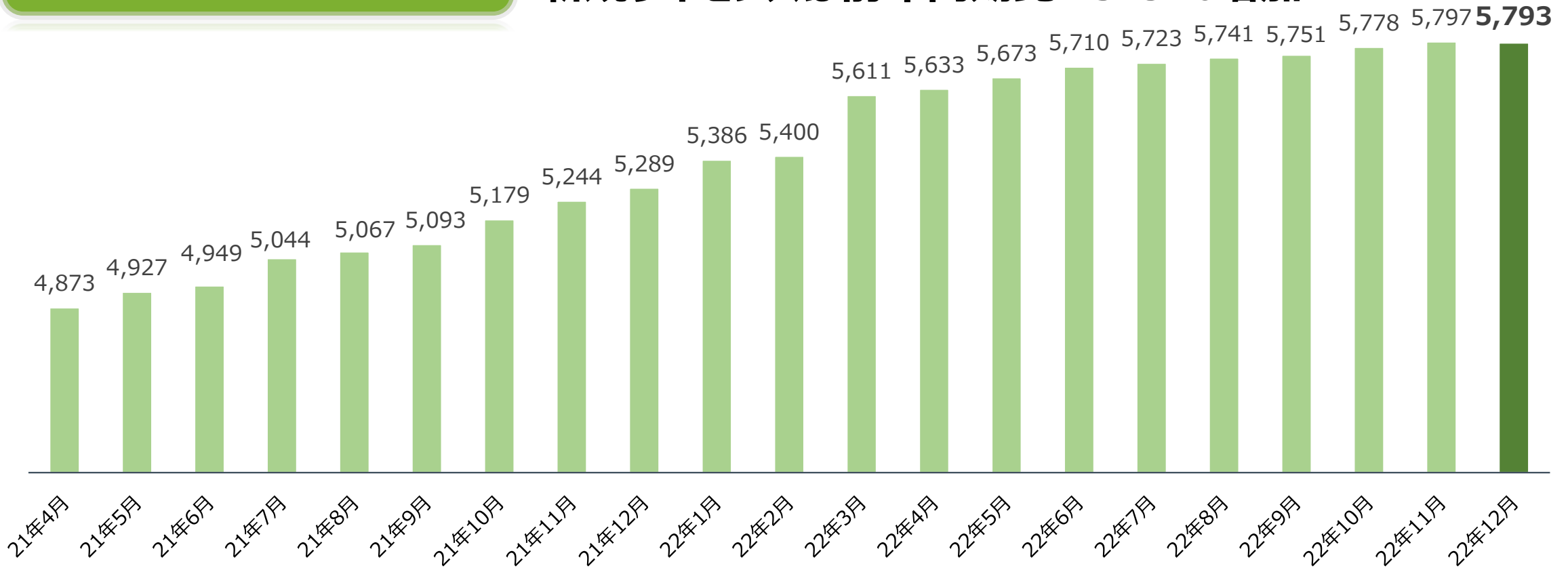
※2商材以上を契約している社数を算出

ライセンス数

12月値上げ影響により12月末は微減
新規ライセンスは前年同期比+9.5%増加

+9.5%

※前年同月比 /



※ライセンス数：売上が計上されたライセンス数をカウント

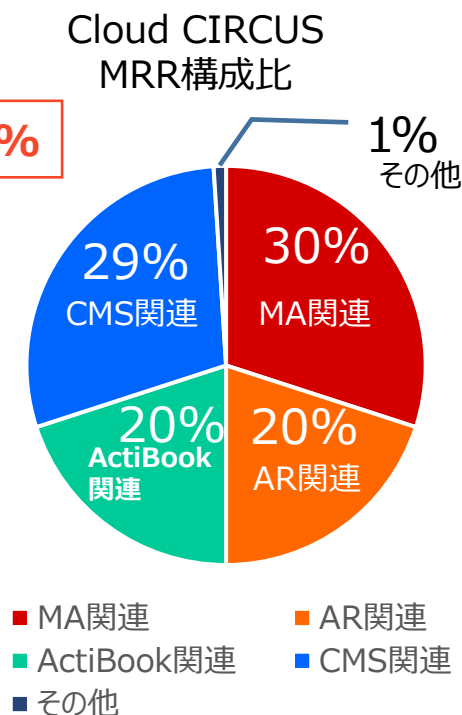
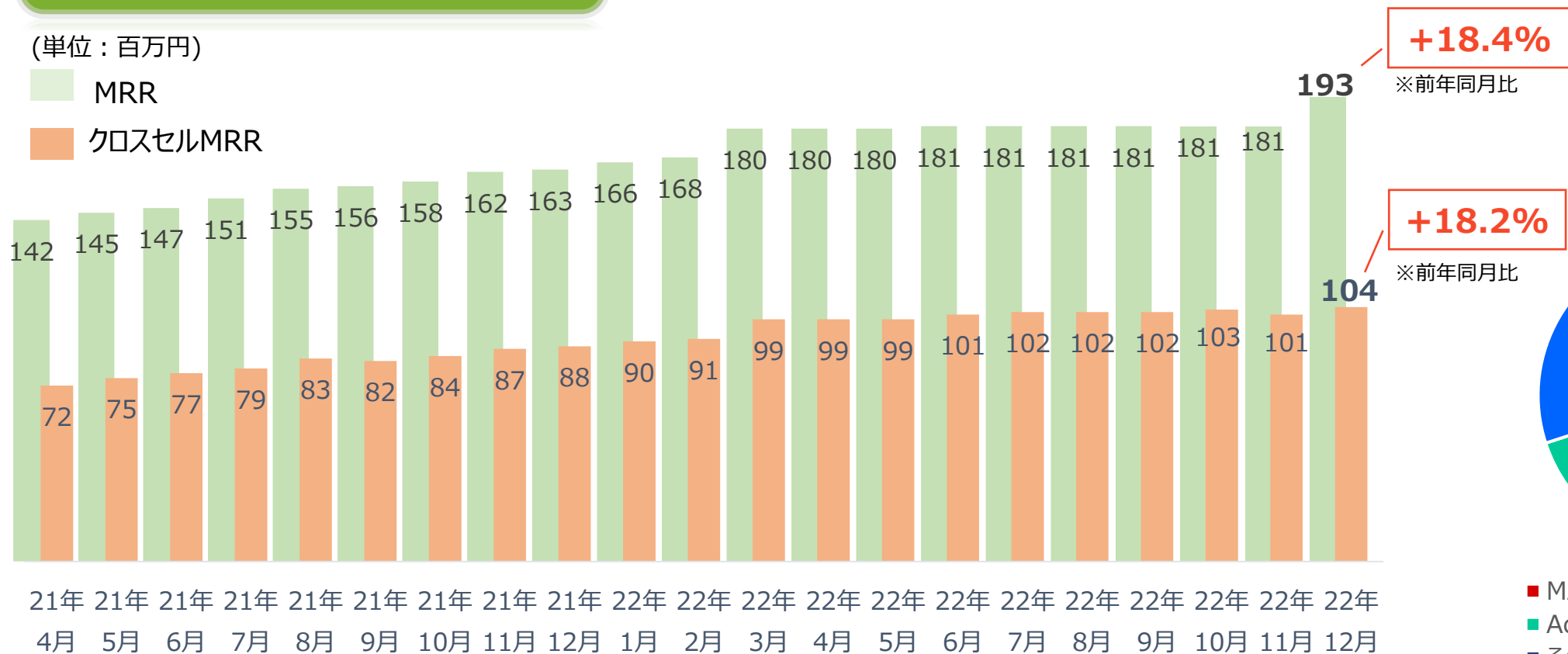
Cloud CIRCUSプロダクト MRR

12月実施のツール値上げにより、MRRが上昇

(単位：百万円)

MRR

クロスセルMRR

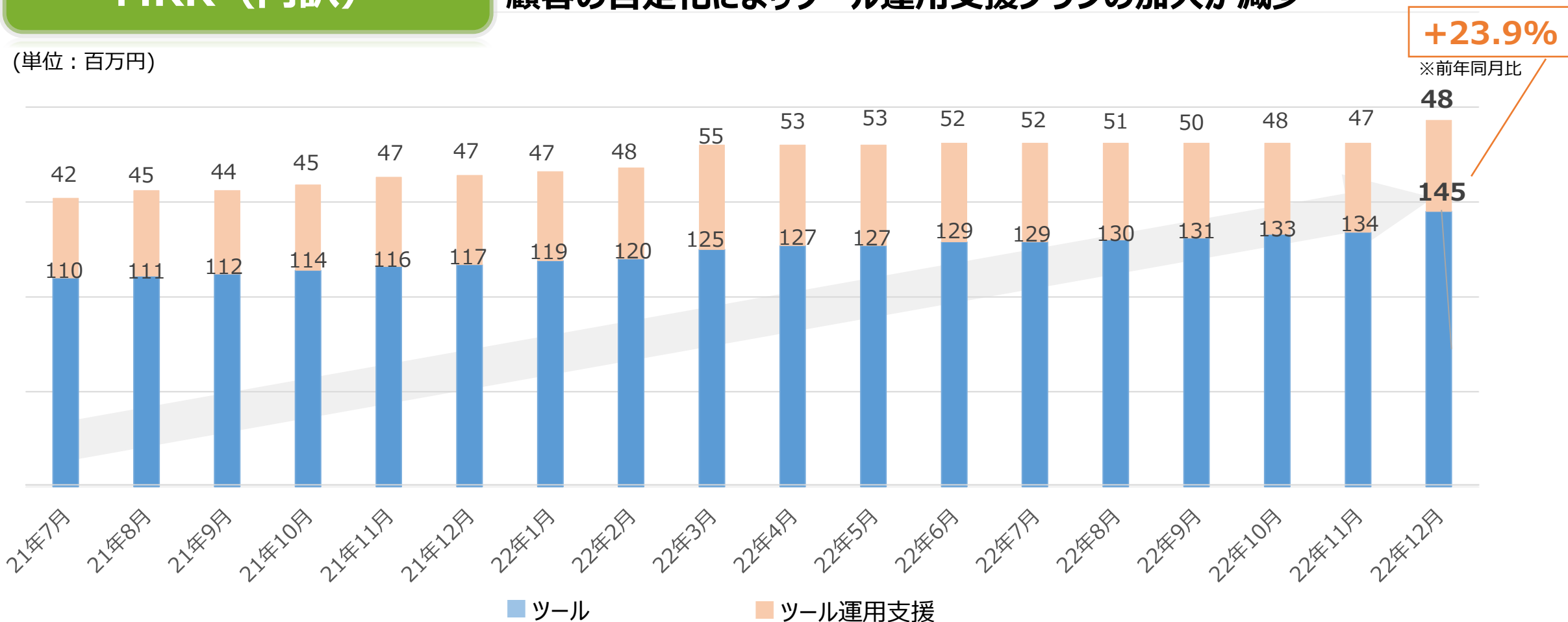


※クロスMRR:2商材以上契約のMRRを算出

Cloud CIRCUSプロダクト MRR (内訳)

ツールの着実な積上げと12月の値上げにより対前年同月比で+23.9%増
顧客の自走化によりツール運用支援プランの加入が減少

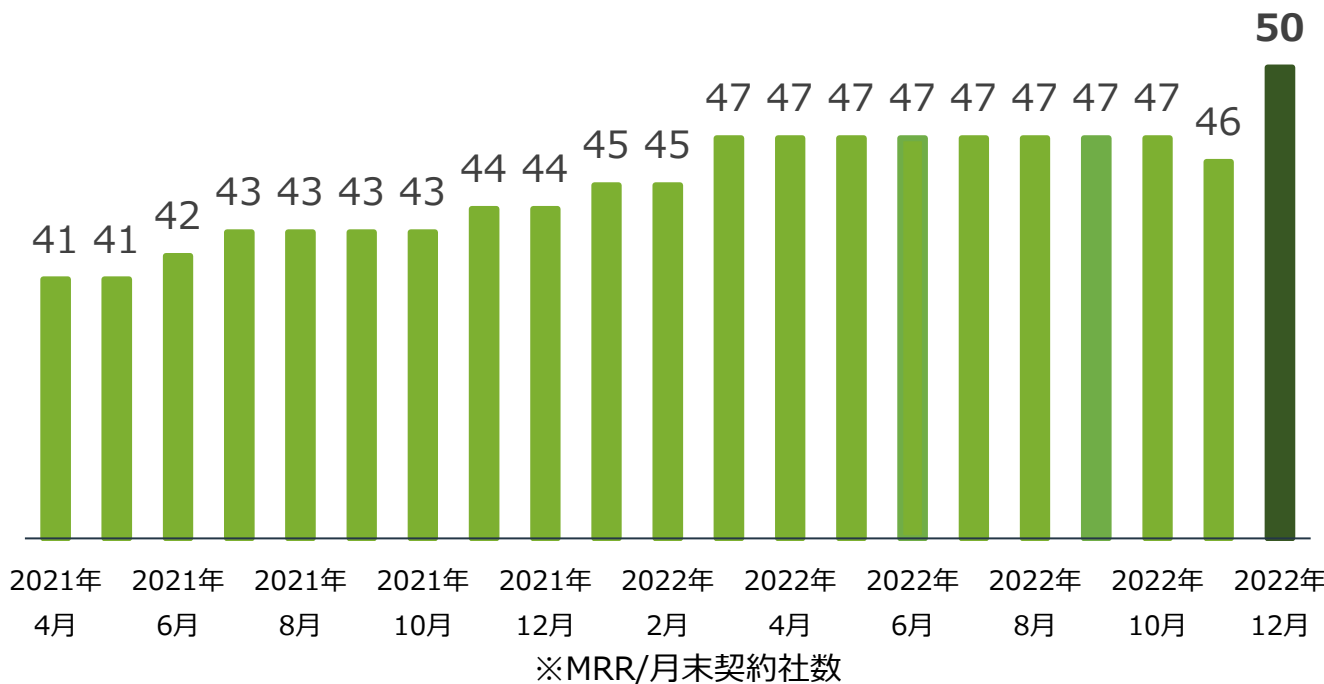
(単位：百万円)



ARPU

(単位：千円)
※ARPU: 顧客平均単価

12月のツール値上げによりARPUは前年同月比で+13.6%増加

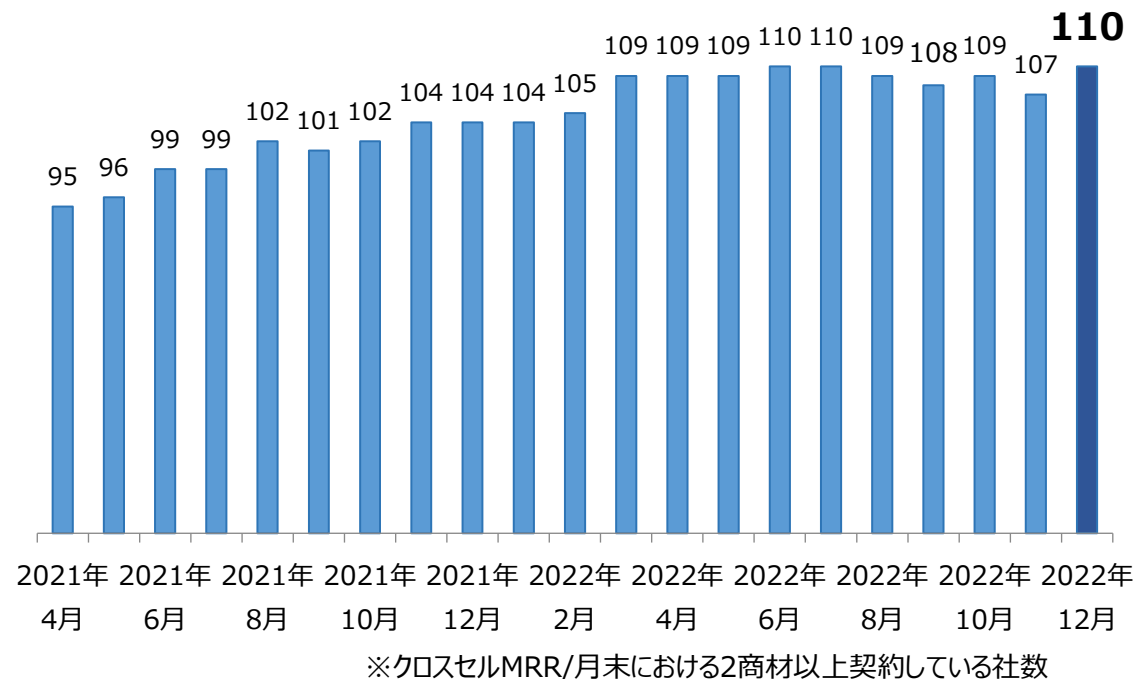


クロスセル ARPU

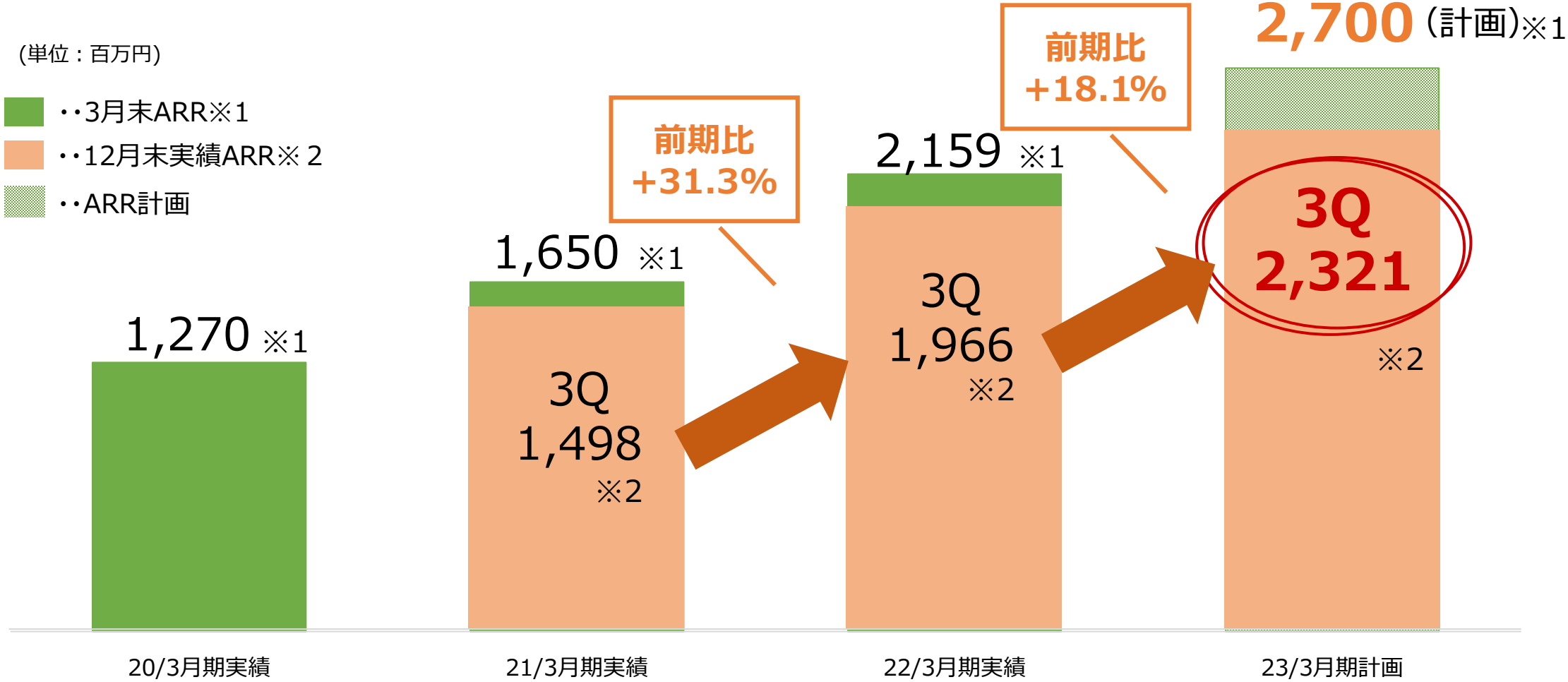
(単位：千円)

+5.8%

※前年同月比



3Q前年同期比で+18.1%増、値上げによる解約率は月次1%台で推移



世の中の価格改定機運、円安による原価増の状況、
 自社としては開発の継続投資による商品機能向上を行っている状況を踏まえ、
 これまで本格的には実施をしてこなかった「価格改定」を実施。

顧客提供価値を向上しつづける為に 戦略的な価格改定を実施

<外的環境>

- ・世の中の価格改定機運
- ・円安による原価コスト増



<内的環境>

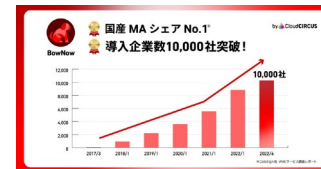
- ・年間10億弱の開発投資による商品機能の継続向上
- ・プラットフォーム画面の提供
- ・充実したカスタマーサクセス体制提供

<戦略価格改定>
 22年12月から
 ツール価格の
 一律20%UP

※オプション/パッケージ等
 は据え置き

継続的に開発・サポート体制に注力しながら 結果として顧客単価とMRRが向上

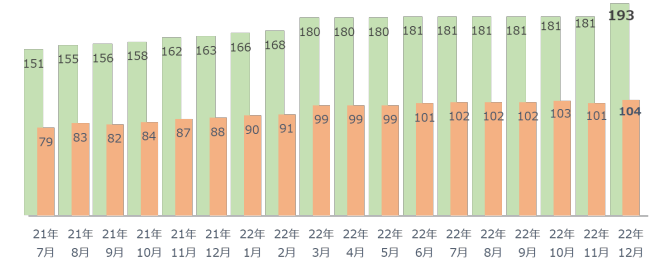
商品機能アップデート



MRRの変化

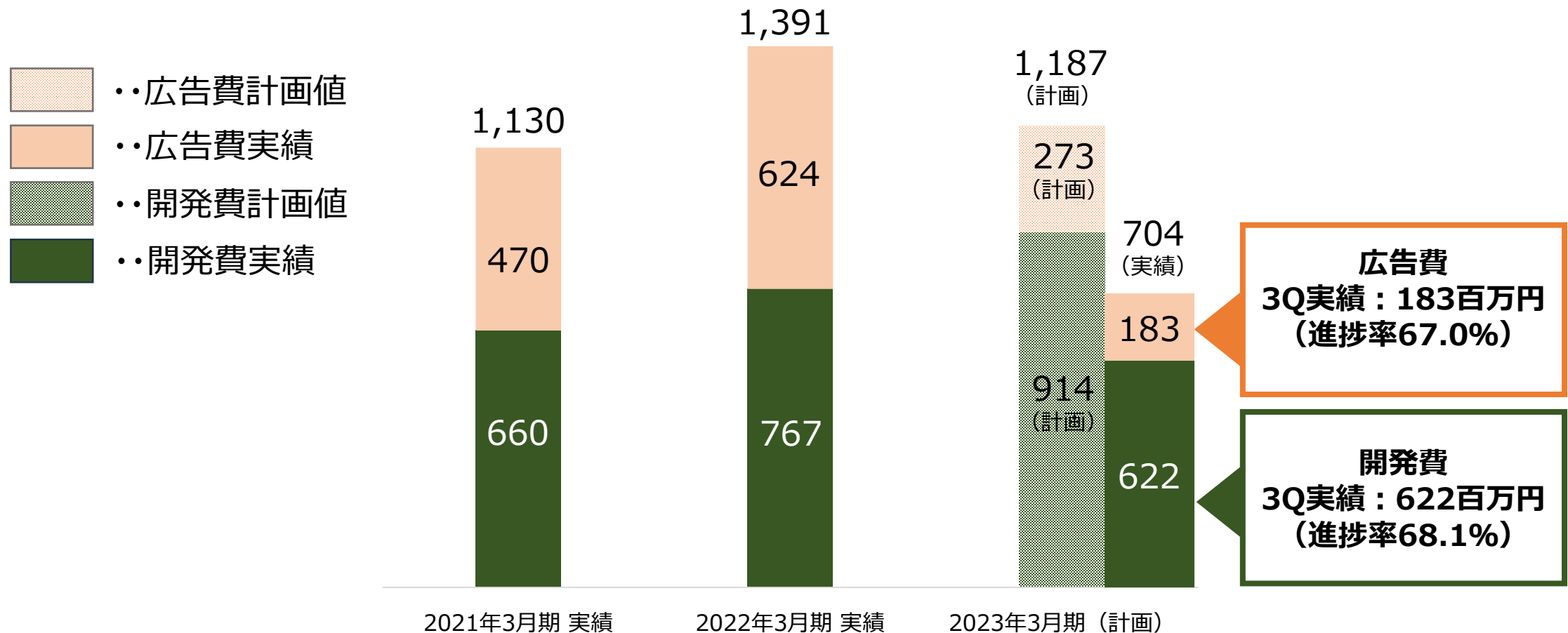
(単位: 百万円)

- MRR
- クロスセルMRR



広告費は計画通り進捗。

開発投資は引き続き社内開発要員の不足（採用難）により若干進捗未達も、開発スピードは維持。



2. Appendix

(1) 3Q TOPICS

startiaholdings

最先端を、人間らしく。

10月	デジタルM	【Cloud CIRCUS】『LESSAR』、ARによる高精度のバーチャル試着体験で購買意欲を刺激する「手認識機能」提供開始
	デジタルM	【Cloud CIRCUS】アニメ領域に特化したNFTマーケットプレイス『fancity』を10月31日にオープン！ ～テレビ東京メディアネットとの共同事業展開～
	ITインフラ	【スターティアレイズ】スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、 「ITreview Grid Award 2022 Fall」のRPA 3つの部門でLeaderを3期連続受賞
11月	デジタルM	【Cloud CIRCUS】クラウドサーカスのARツール『LESSAR』を花鉢のシミュレーションサービスに活用 ～花苗の購入前に、花鉢のサイズやレイアウトイメージのシミュレーションが可能に～
12月	デジタルM	【Cloud CIRCUS】NFTコミュニティサービスの企画制作・コンサルティング『メタバッジ』を提供開始 ～ファンとの絆を深めて、支援意欲を促進～
	ITインフラ	【スターティアレイズ】RPAツール導入の成果を確実にサポートする代行サービス『まるなげRPA』を月額制で提供開始！
	ITインフラ	【スターティア】仙台支店 移転のお知らせ

【Cloud CIRCUS】『LESSAR』、ARによる「手認識機能」提供開始



ARによるバーチャル試着体験の満足度を格段に向上させ、EC／仮想店舗での購買をさらに促進する「手認識機能」を2022年10月12日(水)より提供開始いたします。

■『LESSAR』の「手認識機能」とは

手の甲や手のひら、手首、指、爪など、指定した手のパーツにコンテンツをAR表示する機能です。例えばWEB上で購入を検討している指輪を自分の指に表示させれば、手を自由に動かしながら、さまざまな角度により実際の装着イメージを確認できます。

この機能は、指輪、腕時計、ブレスレットなどのアクセサリーの試着にはもちろん、ネイルチップ、マニキュア、さらにファンデーションなど色合わせのためのコーディネートにも活用可能で、よりリアルなバーチャル試着体験が利用者の購買意欲を促進させます。また、利用に際して特定のアプリのダウンロードは一切不要。WEBブラウザからダイレクトに表示できます。

■今後の展開

ECサイトやバーチャル店舗における購買体験のリッチ化および売上増進につながる施策として、今後さらに認識精度や補助機能をアップデートしていく予定です。また、本年リリースした写真を登録するだけで3Dモデルを制作できるツール『MOSYA(モシャ)』ともあわせ、ARプロモーションツールとしてWEBシーンでの購買体験価値を向上させていきます。

【Cloud CIRCUS】アニメ領域に特化したNFTマーケットプレイス『fancity』を2022年10月31日にオープン！～テレビ東京メディアネットとの共同事業展開～



テレビ東京メディアネット



CloudCIRCUS

■クラウドサーカス株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役:北村健一)は、株式会社テレビ東京メディアネット(本社:東京都港区、代表取締役社長:加増良弘)との共同事業による“アニメ特化型”NFTマーケットプレイス『fancity(ファンシティ)』を2022年10月31日に開設いたしました。

記念すべき第一弾として、テレビアニメ「本好きの下剋上～司書になるためには手段を選んでいられません(第三期)」の場面写(*1)と設定画(*2)を組み合わせたNFTの販売開始を致しました。



■背景と今後の展開

第一弾に続き、第二弾、第三弾と魅力ある作品のNFTを販売予定です。(販売スケジュール等については『fancity』サイトでお知らせいたします。)

また今後『fancity』では、購入したNFTを任意の場所に飾ることができる「fanroom(ファンルーム)(仮)」の開設や、NFT保有者のみが閲覧できる限定コンテンツ、NFT保有者限定の特典などを予定しております。アニメ領域に特化したNFTマーケットプレイスとして、安心安全な取引市場にとどまらず、価値あるアニメ作品とファンの結びつきを深め、さらに価値観を共有できるファン同士の交流を創出。次世代のコミュニケーションを発展させるべく、新機能・新サービスを順次拡充してまいります。

NFTについて：NFTはデジタルコンテンツの購入やコンテンツの保有を証明するものとして、スタートアップからテックジャイアントまで規模を問わず世界各国で注目されています。今後NFTの実益と価値を押し上げる付加価値として、《新しいユーザー体験のデザイン》と《サービスを提供する個別プラットフォーム》の役割が増大すると見込まれています。

スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、 「ITreview Grid Award 2022 Fall」のRPA 3つの部門で Leaderを3期連続受賞



■スターティアレイズ株式会社(本社:東京都、代表取締役社長:古川征且)が提供するRPAツール『RoboTANGO(ロボタンゴ)』が、アイテッククラウド株式会社(本社:東京都、代表:黒野源太)が主催するアワード「ITreview Grid Award 2022 Fall」RPA部門内の総合部門、中堅企業部門、ならびに中小企業部門の3部門において、満足度と認知度の双方が優れた製品であると評価され、Leaderを春、夏、秋と3期連続受賞致しました。



■ITreview Grid Awardとは

ITreviewで投稿されたレビューをもとに、四半期に一度、ユーザーに支持された製品を表彰する場です。2022年9月までに掲載されたレビューの集計結果を2022 Fallとして発表します。

10月に発表された「ITreview Grid Award 2022 Fall」では、ITreviewに集まった約9.8万件のレビューをもとに、顧客満足度と認知度の双方が優れた製品を「Leader」として表彰、バッジが発行されています。ITreviewのLeaderは、既に多くの利用者から支持を得ている証であり、名誉ある称号とされています。

ITreview Grid Award 詳細ページ：https://www.itreview.jp/award/2022_fall.html

【Cloud CIRCUS】『LESSAR』、を花鉢のシミュレーションサービスに活用 ～花苗の購入前に、花鉢のサイズやレイアウトイメージのシミュレーションが可能に～



株式会社サカタのタネが提供する”花鉢のシミュレーションサービス”に、『Cloud CIRCUS』のARプロモーションツール『LESSAR(レッサー)』が採用されました。

■背景と今後の展開

この度、株式会社サカタのタネ（以下「サカタのタネ」）が”花鉢の配置シミュレーションサービス”を実施するにあたり、ウェブ・ブラウザAR『LESSAR(レッサー)』が採用される運びとなりました。これにより花苗の購入を検討しているお客様は、庭やバルコニー等でのレイアウトや、成長後の花のサイズや草姿などをリアルにシミュレーションできるようになります。

サカタのタネでは、以前より花苗を購入するお客様から、同社開発のサンパチェンスについて「成長後のサイズはどのくらいか」「思ったよりも大きくなった」というお声をいただいていた。特にオンラインショップでは、店頭でのご購入に比べると、サイズやボリューム感などのイメージがしにくいことから、本サービスの実施に至りました。

ARでのシミュレーション体験は、「サカタのタネオンラインショップ」のウェブサイトから、わずか1ステップ。花鉢をレイアウトしたい現実の空間に、ARが簡単、リアルに表示され、お客様はあらゆる角度から商品を検討できます。”花のある暮らし”をもっと身近に、手軽に感じていただくことができる本サービスは、購入意欲を底上げし、販売促進のさらなる強化も期待できます。

【Cloud CIRCUS】NFTコミュニティサービスの 企画制作・コンサルティング 『メタバッジ』を提供開始 ～ファンとの絆を深めて、支援意欲を促進～



■クラウドサーカス株式会社(本社:東京都、代表取締役:北村健一)は、2022年12月20日(火)より、日本最大級のNFTマーケットプレイス「HEXA (ヘキサ)」上でNFTを販売する企業等に対し、その資産価値をさらに向上させるファンコミュニティサービスの企画制作・コンサルティング『メタバッジ』を開始いたしました。

■『メタバッジ』のサービス概要 <https://cloudcircus.jp/products/metabadge/>

『メタバッジ』は、NFTマーケットプレイス「HEXA (ヘキサ) ※」上で特定のNFT (非代替性トークン) を販売する企業等に対して、ファンコミュニティサービスの導入を提案する企画制作・コンサルティングサービスです。企業やブランドは、『メタバッジ』が提供する「NFTを活用した新しいファンコミュニティサービス」の概念を採用することで、従来のファンマーケティングで期待できるエンゲージメントの強化に加え、NFTの「資産性」を活かした新たなファンコミュニケーションの創出を実現できます。

※HEXAはメディアエクイティ株式会社 (本社:東京都品川区、代表:栲島誠一郎) が運営するNFTマーケットプレイスです。クラウドサーカス株式会社は、2021年12月、メディアエクイティ株式会社と資本業務提携しました。

スターティアレイズのRPAツール導入の成果を確実にサポートする代行サービス『まるなげRPA』を月額制で提供開始！

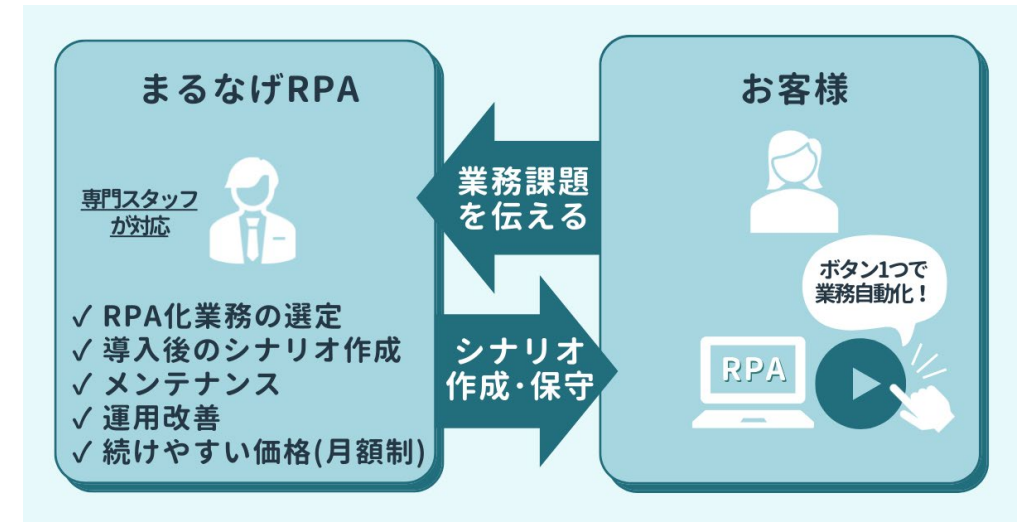


■スターティアレイズ株式会社(本社:東京都、代表取締役:古川征且)は、RPAツールの効果を最大限に発揮させることで、社内のDX化、業務効率化の早期実現を目指す新サービス『まるなげRPA』を開始いたします。お客様のご要望に合わせたRPAツールの選定から導入後のシナリオ作成、メンテナンスや運用改善など、RPAツールに関わる一連の運用をお客様に代わっておこないます。

また、本サービスを継続しやすい月額制にて提供いたします。

■『まるなげRPA』とは

RPAを導入し、DX化、業務効率化を早期に実現したいお客様や、既に導入済みのRPAの活用方法にお悩みの方向けのシナリオ作成・保守代行サービスです。ご要望に合わせたRPAツールの選定から導入後のシナリオ作成やメンテナンス、運用改善まで、専門スタッフがお客様に代わっておこないます。また、ご利用料金は手軽な月額制。無理なく継続していただけます。



【スターティア】仙台支店 移転のお知らせ



スターティア株式会社(本社:東京都、代表取締役:笠井充)は、2022年12月12日に、仙台支店を移転したことをお知らせします。

当社グループのITインフラ事業は、スターティアを中心に、ITインフラ機器(複合機、電話システム、ネットワーク機器等)の販売から事務サポートを行い、31,000超の中小・中堅企業のお客様と強固なリレーションシップを図り、継続した生産性向上の支援に努めています。また、昨年11月からは約5,000社の顧客を有するSD21と吉田ストアのITインフラ事業を当社連結子会社のスターティアリード株式会社(本社:東京都、代表:笠井充)が譲受、事業開始したことで、全国展開でガバレッジを広げ顧客層を拡大しています。※そのような中で、更なる営業エリアの拡大と北関東地区のサポート体制を強化するため、ITインフラ事業の柱となるスターティアにて高崎支店を開設するに至りました。



■仙台支店移転先について

支店名 :スターティア株式会社 仙台支店
住所 :宮城県仙台市宮城野区日の出町3丁目1番3号
TEL :022-782-5117
FAX :022-782-5118
営業開始日 :2022年12月12日 月曜日

2. Appendix (2) 会社概要

The logo for Startia Holdings features a dark blue curved line above the text "startiaholdings". The word "startia" is in a bold, lowercase sans-serif font, and "holdings" is in a regular, lowercase sans-serif font.

最先端を、人間らしく。

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。

ビジョン

顧客に愛され、社会に貢献し、自ら永続的に進化し続けるITグローバル企業を目指す。

ITインフラでの取り組み

「存続と成長に寄り添う」ことをミッションに、中小企業の生産性向上の基盤構築に貢献する。

デジタルマーケティングでの取り組み

デジタルマーケティングとエンターテインメントテクノロジーを追求し、人が楽しく働ける、「サステナブルなビジネス環境」を創造する。

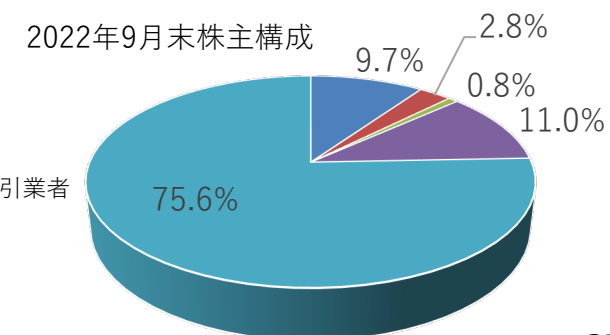
グループとして中堅・中小企業の情報格差の社会課題に取り組む

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 新宿モノリス19階
設立	1996年2月
上場	東証プライム (2022年4月4日) 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：9社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結925名 (2022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 (2022年9月30日現在)
発行済株式数	10,240,400株 (2022年9月30日現在)
株主数	3,278名 (2022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28.8%)



当社グループについて (連結子会社9社、持分法適用関連会社2社)



ITインフラ関連事業 (連結子会社)



スターティア(株)
システムインテグレーション・セキュリティ対策、通信システム、OA機器販売



ビーシーメディア(株)
システムインテグレーション・セキュリティ対策、通信システム、OA機器販売



(株)エヌオーエス
システムインテグレーション・セキュリティ対策、通信システム、OA機器販売



スターティアリード(株)
システムインテグレーション・セキュリティ対策、通信システム、OA機器販売



スターティアレイズ(株)
業務効率化ソリューション RPA、AI-OCRの提供



C-desgin(株)
電子署名サービス、業務支援プラットフォームサービス「cocrea」の運営

持分法適用関連会社



Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社のスキーム



(株)MACオフィス
オフィスファシリティ・オフィス移転・デザイン

デジタルマーケティング事業 (連結子会社)



クラウドサーカス(株)
マーケティング・営業支援ツール「Cloud CIRCUS」の提供

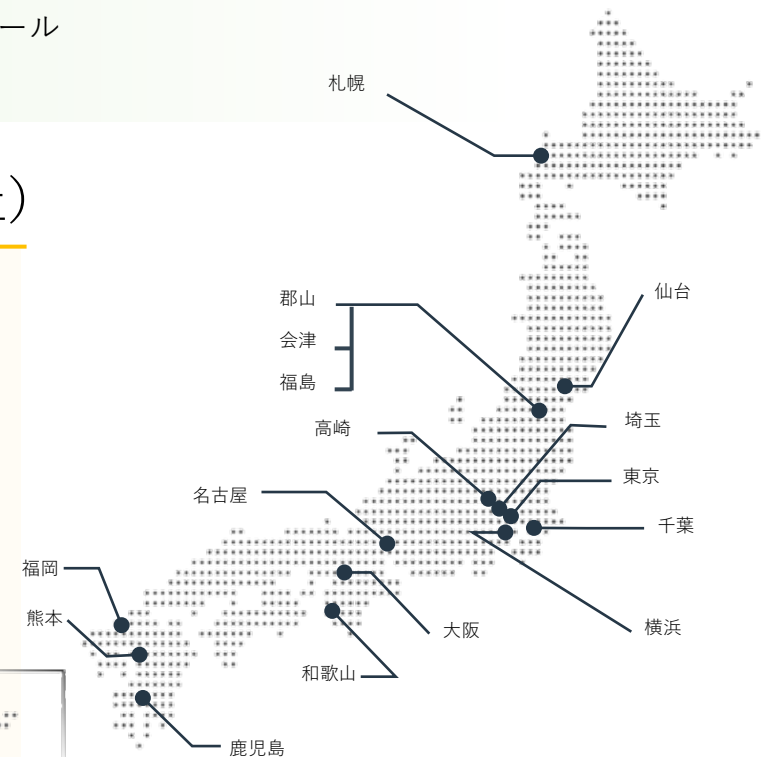
その他 (連結子会社)



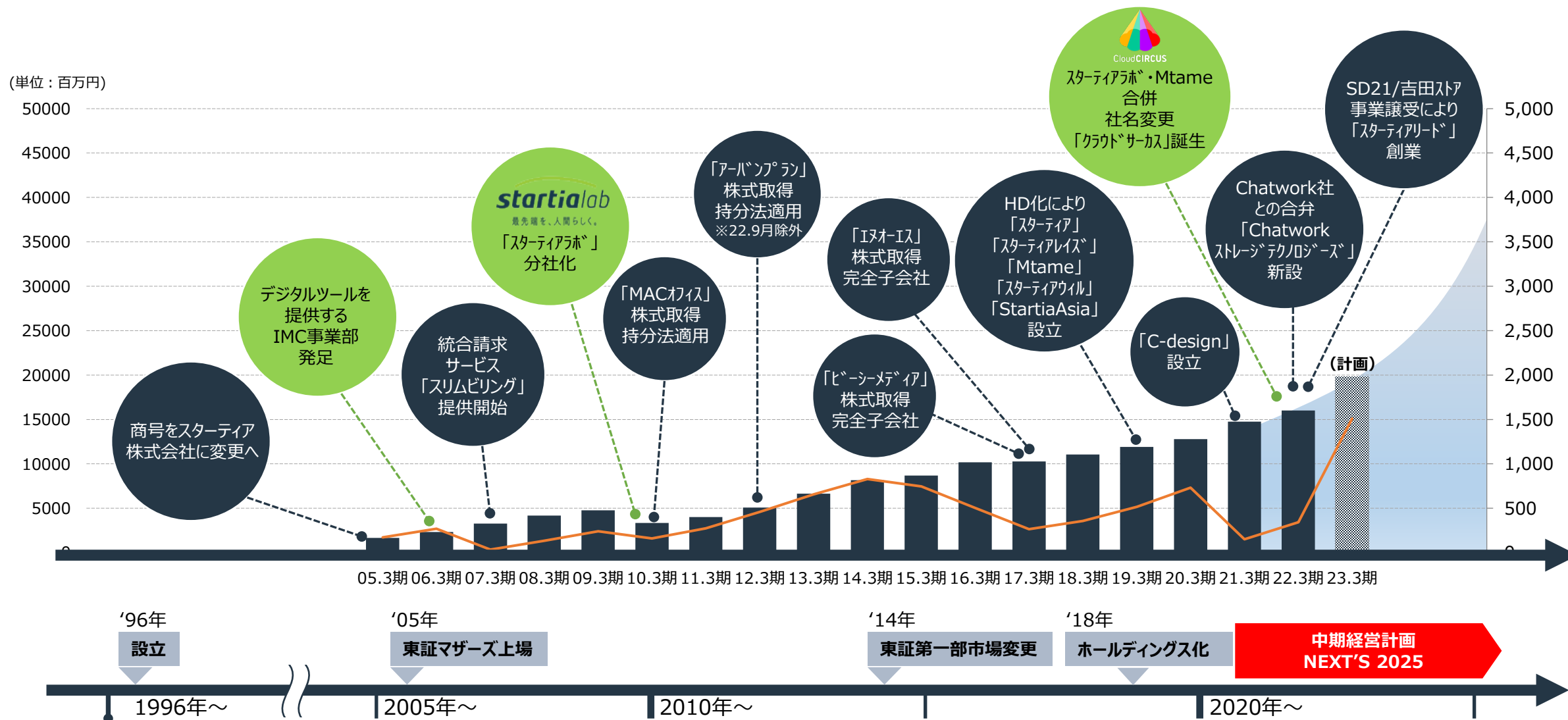
Startia Asia Pte.Ltd.
シンガポール
アジア地域の事業統括及び投資事業



スターティアウィル(株)
スターティアグループの業務請負・障がい者雇用のコンサルティングなど



グループ拠点

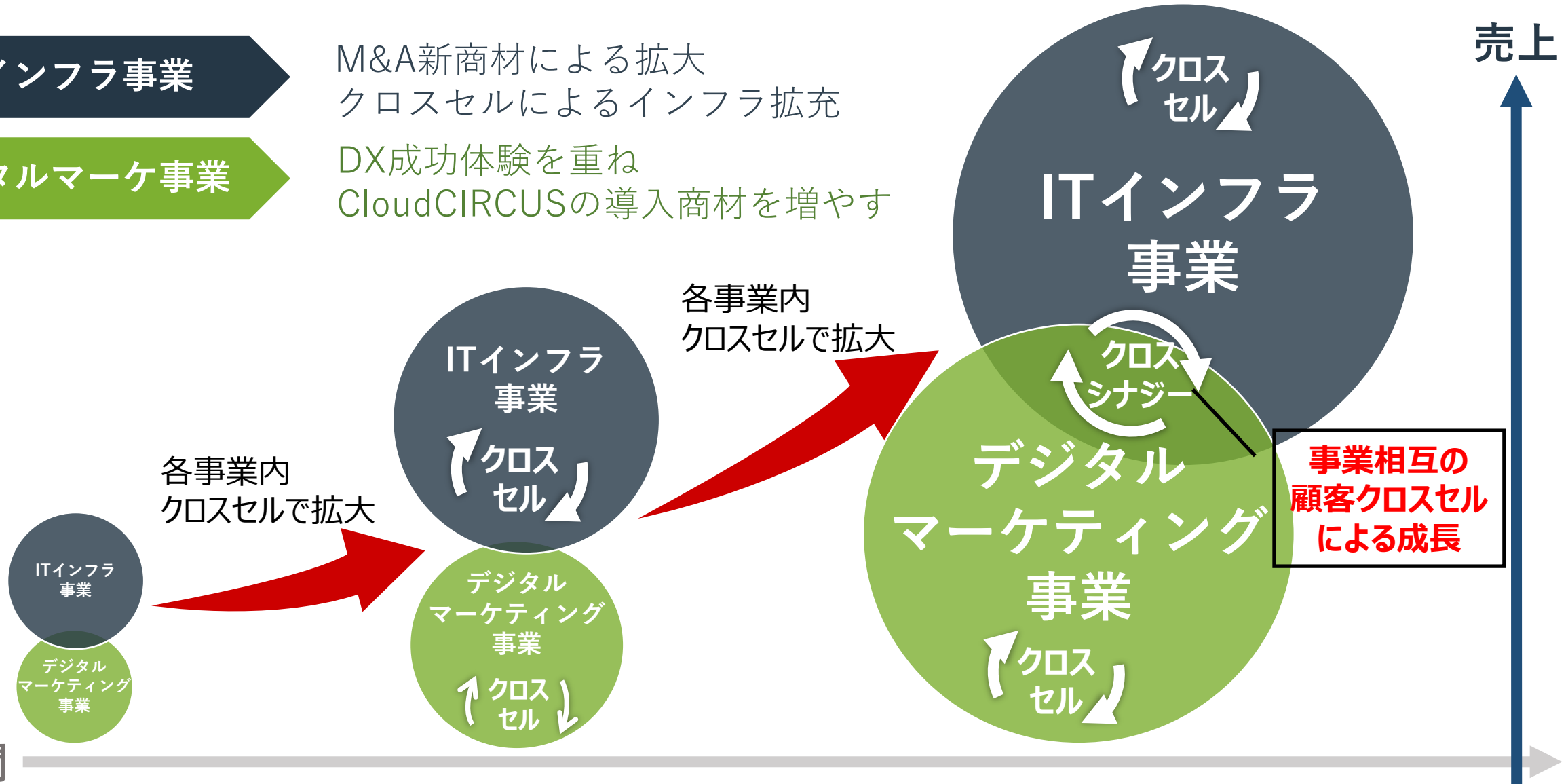


ITインフラ事業

M&A新商材による拡大
クロスセルによるインフラ拡充

デジタルマーケ事業

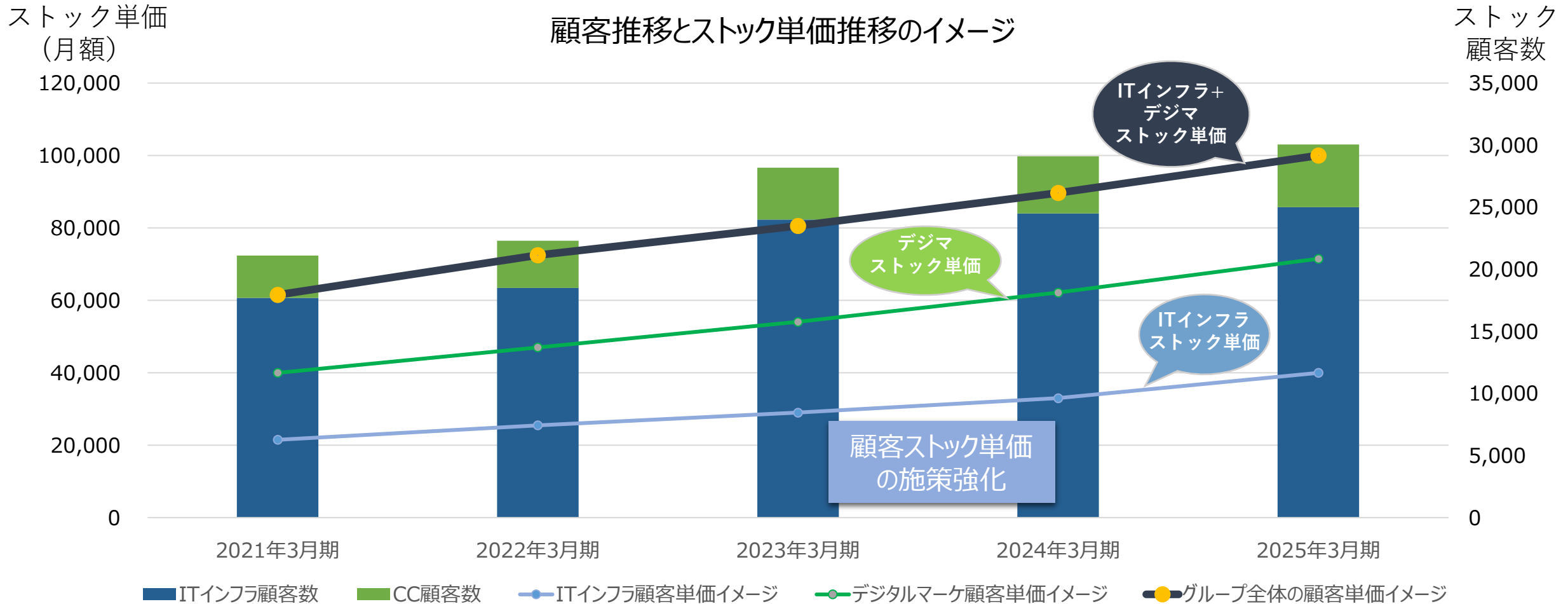
DX成功体験を重ね
CloudCIRCUSの導入商材を増やす



時間

売上

「守り」 「攻め」 DXの成長イメージ



※過去の数字を基にイメージ算出
 ※ITインフラ顧客数にはM&Aによる顧客獲得も含まれます。

守りのDXに必要なすべてがここに



マーケティング

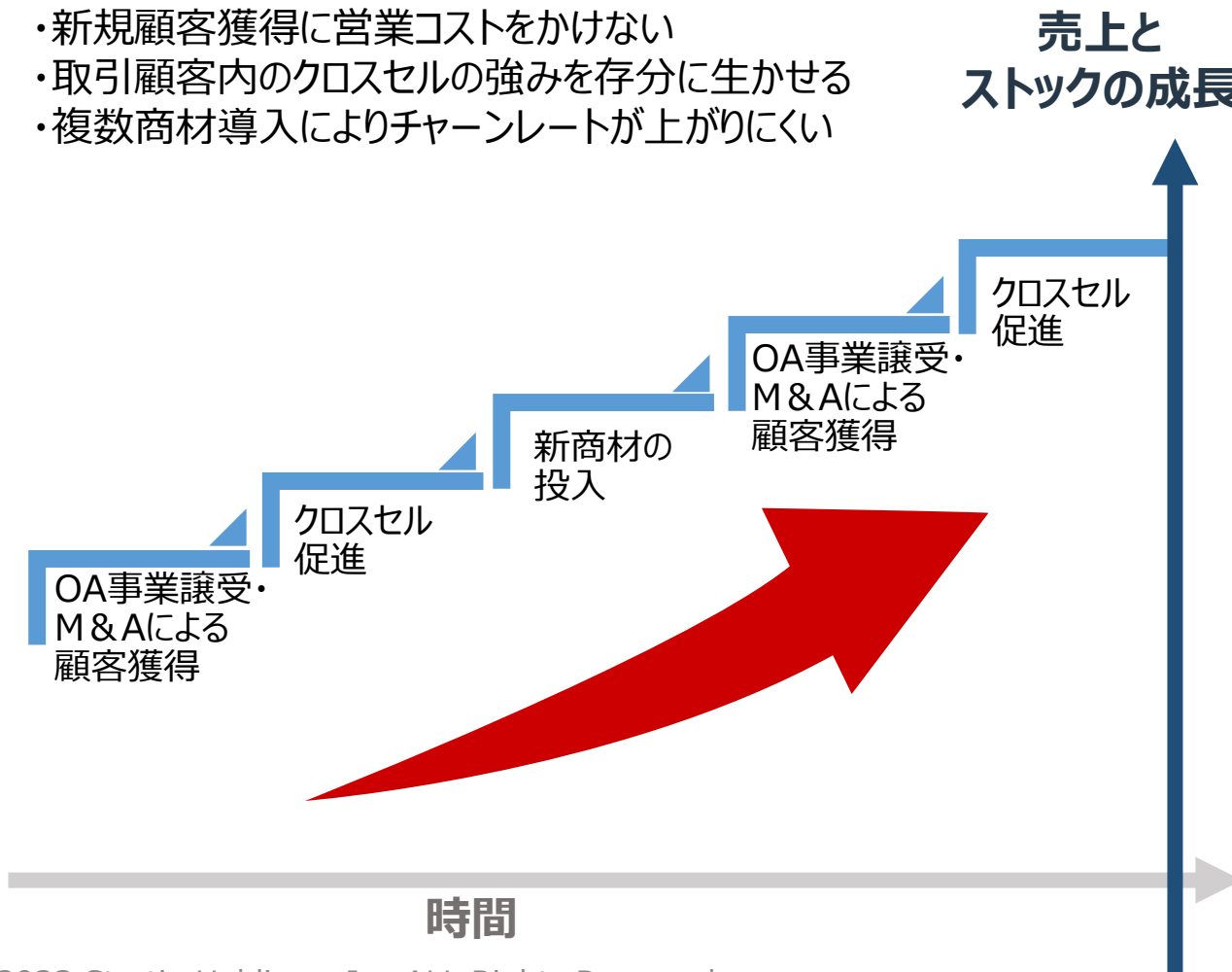
- ◆ 顧客基盤の面の拡大と高さ積み上げ
 - ・ 1社のLTVをあげるための新規商材によるクロスセル
 - ・ M&Aによる顧客リード拡大
 - ・ メーカー協業の推進
 - ・ アライアンス先とのパートナー施策（顧客数拡大）
- ◆ マーケティング人員強化による顧客データの整理と分析・活用
- ◆ インサイドセールスによる営業活動の効率化
- ◆ 地方アウトバウンド（和歌山）の連携強化

人的資本

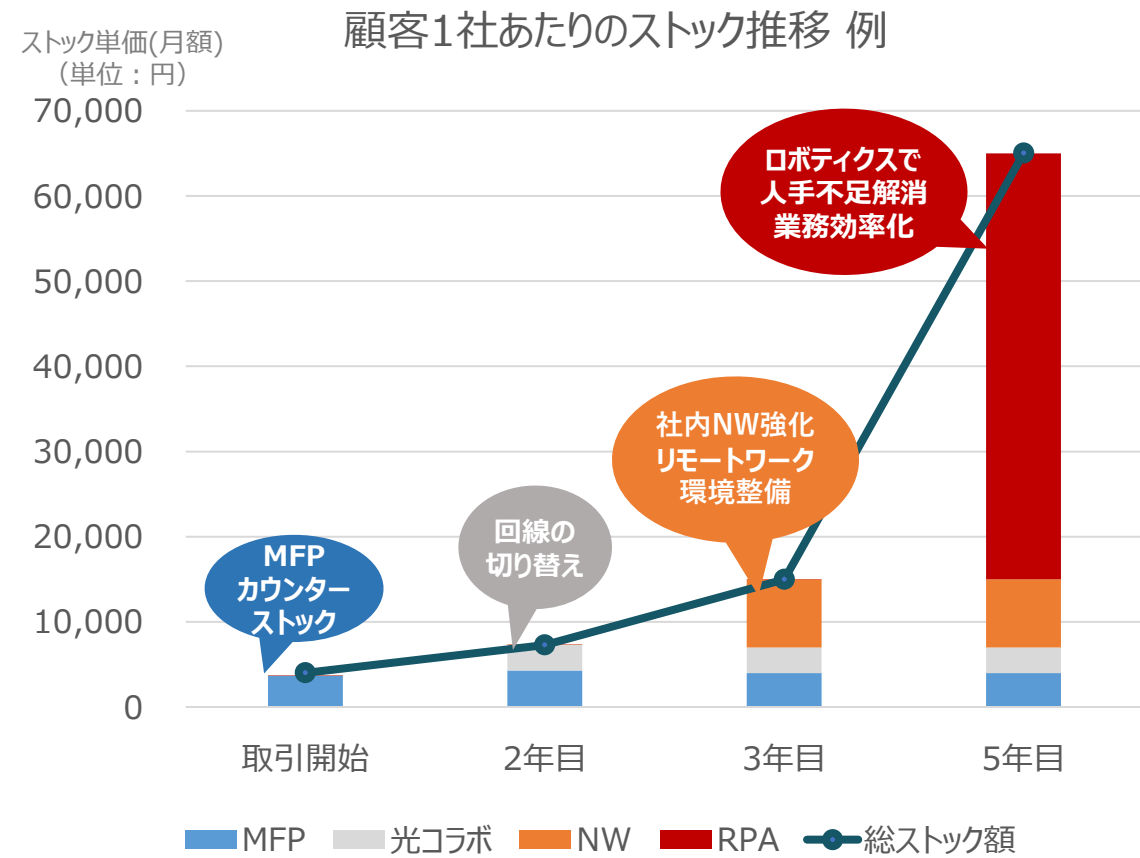
- ◆ カスタマーサクセスの強化
- ◆ 学ぶ制度の拡充・抜擢人事
- ◆ 新人事制度を投入
- ◆ 地域とのコラボレーションによる地方企業活性化
- ◆ 海外人材の活用

成長し続ける販売戦略

- ・新規顧客獲得に営業コストをかけない
- ・取引顧客内のクロスセルの強みを存分に生かせる
- ・複数商材導入によりチャーンレートが上がりにくい



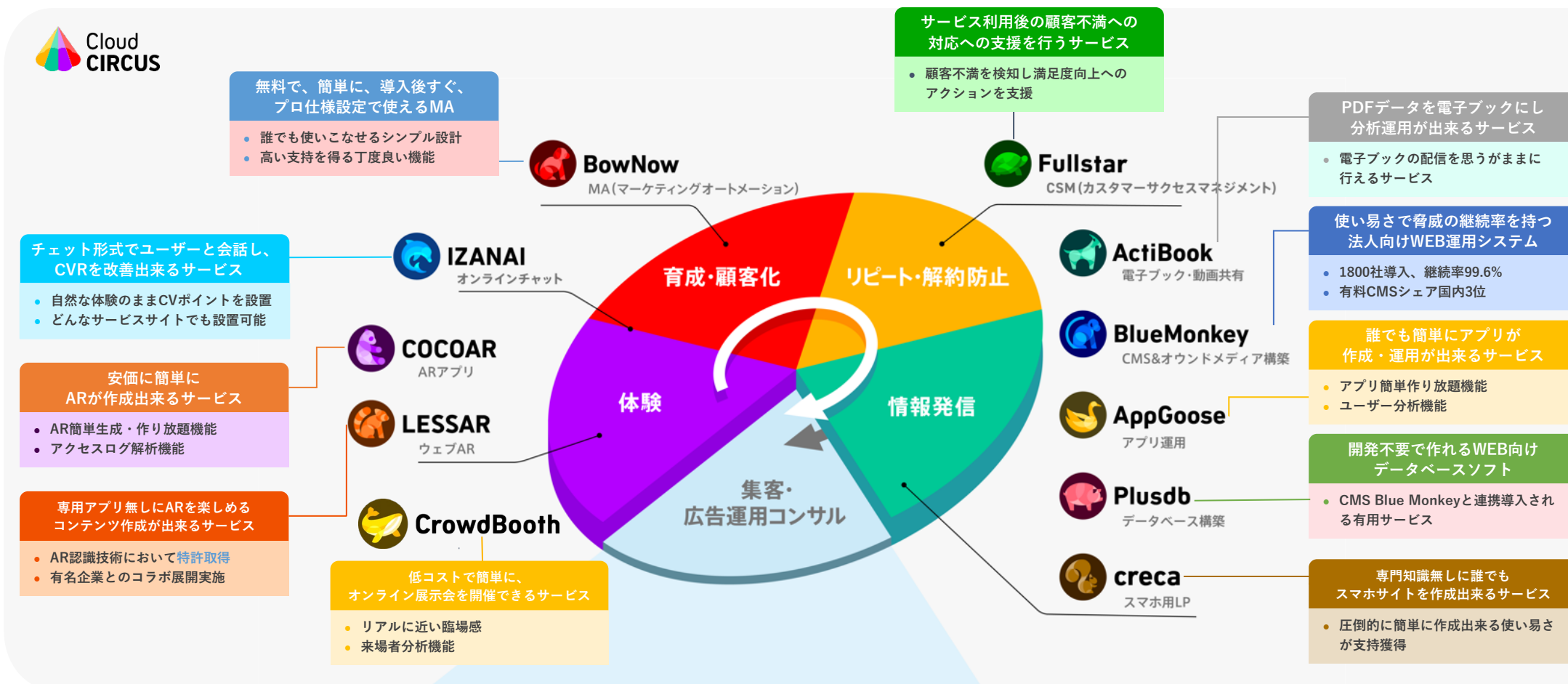
1社のLTVをあげるクロスセル戦略



デジタルマーケティング事業： 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、11の商材からなるSaaSツール群。



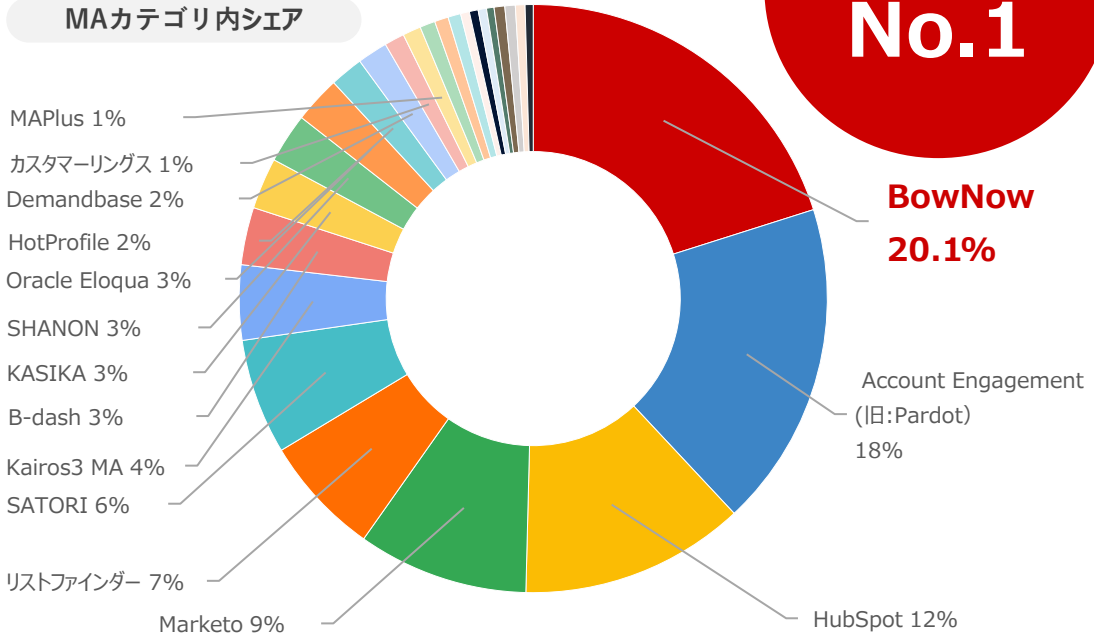


BowNow
by CloudCIRCUS

導入数 **11,000**件以上

無料で使える
マーケティングオートメーション
MA導入初期のハードルを顧客視点
のサービス設計で軽減

2023年1月時点
国産MA導入シェア
No.1



※ Data Source: DataSign社実施調査
(出典) 教えてURL 2023.1 https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2023_1/



COCOAR
by CloudCIRCUS

COCOAR
導入実績 **5,700**件

ARアプリのダウンロード数390万突破。
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。



LESSAR
by CloudCIRCUS

LESSAR
導入実績 **6,300**件

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。



ActiBook
by CloudCIRCUS

導入実績：**12,000**件以上

無料でフリーマガジンを
電子化配信も会員管理も¥0～
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。



BlueMonkey
by CloudCIRCUS

導入実績：**2,000**件以上

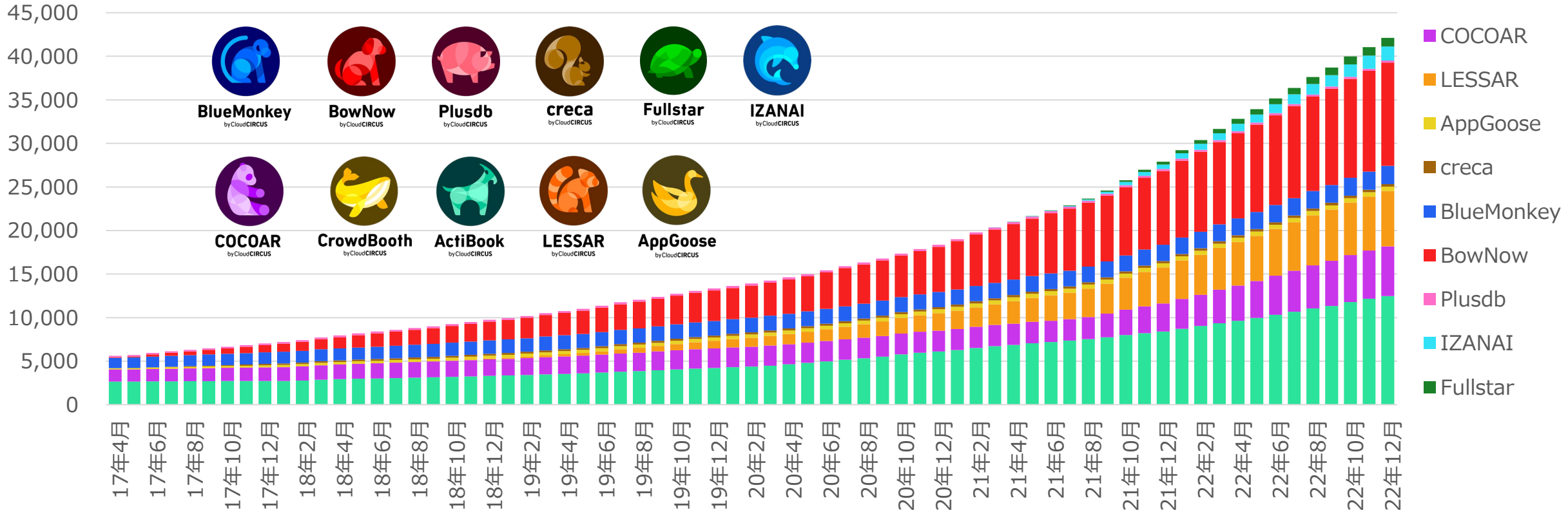
中小企業にちょうどいい国産CMS

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

Cloud CIRCUSの成長軌跡

“ 22年12月段階で**42,000件導入**を突破。中小企業の支持を大きく広げて成長。



※フリーミアム含む

①フリーミアム戦略

無料で使えることで、“デジタル化”に挑戦するハードルを圧倒的に下げ、中小企業・リテラシーの低い方でもトライアル出来るように。

②PLG×SLG戦略

PLGと**SLG**を組み合わせた、顧客獲得パイプラインを設けることで、商材単体でCACを抑えて顧客化しながら、組み合わせ商材で高単価な受注も狙う。

※**PLG**：Product-Led Growth **SLG**：Sales-Led Growth

③プラットフォーム戦略

1 IDで使えるプラットフォームが使えることで、ワンクリックで気軽に様々なツールを検討・導入ができ、クロスセルが促進される。

④カスタマーサクセス戦略

充実したカスタマーサクセス体制・プログラムによって、使いこなせないという不満と解約リスクを徹底的に下げることが出来る。

⑤パートナー戦略

パートナーによるチャネル拡大によって、将来顧客がニーズが高まった瞬間に、適切なクラウドサーカス商材の提案を貰える機会を広げる。



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 IR窓口

〒163-0919東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19階

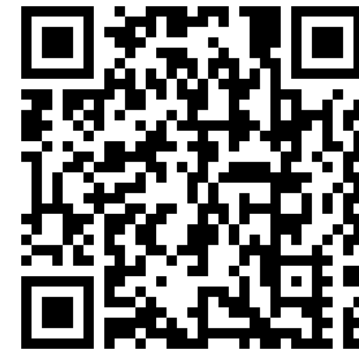
TEL : 03-5339-2109 (平日9時~18時)

MAIL : ir@startiaholdings.com

IR情報ホームページ

<https://www.startiaholdings.com/ir.html>

※IRメール配信登録QRコード
ご登録いただいた皆様にニュースリリース、決算情報など、
IRに関する新着情報をメールにてお届けいたします。



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。