



Cloud**CIRCUS**

クラウドサーカス株式会社 説明資料

東証プライム市場：証券コード3393 スターティアホールディングスグループ

Agenda

1. クラウドサーカス社
2. 課題と成長戦略

働くに樂を。

「日本は生産性が低い」と言われます。
しかし、この国には優れたものづくりやサービス、
そして優秀な人々がたくさん存在しています。

足りないのは「マーケティング」である。
さまざまな現場を見てきた私たちはそう考えます。
マーケティングによる最適化ができないから、
正しい「利益」を生み出せない。
結果として生産性が低くなってしまう。

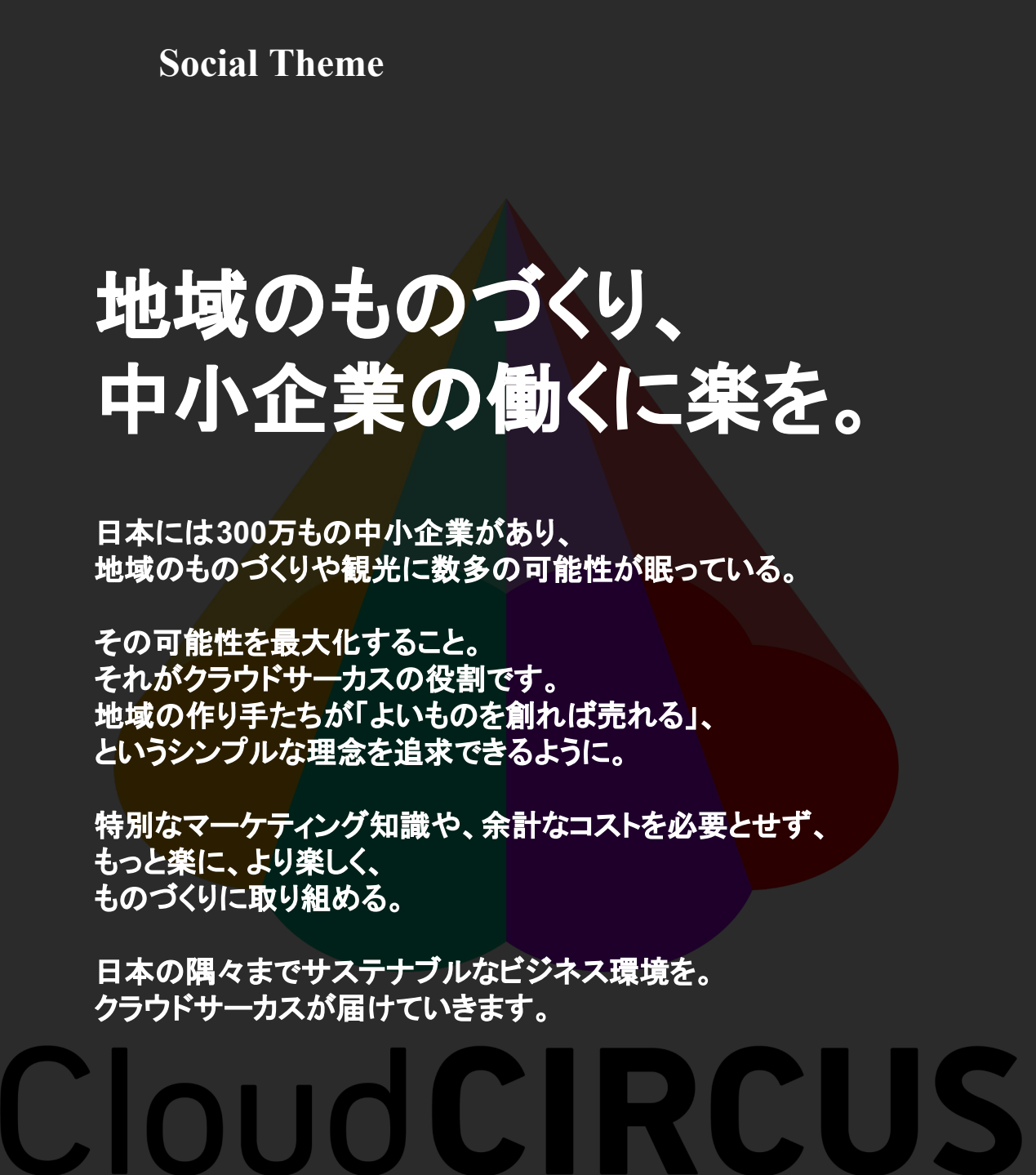
だからこそ、マーケティング・オートメーションや
エンターテインメント・テクノロジー、
それらを「適正価格」で使えるようにすることで、
日本のあらゆるビジネスにマーケティングを届けていきたい。

技術は「人」のためにある。その前提を私たちは追いかけます。
テクノロジーに任せられることは任せ、
人は「人がやるべき仕事」をやればいい。

人を樂にすること。そして、人がより楽しく働ける社会へむけて。
私たちはサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

CloudCIRCUS





Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

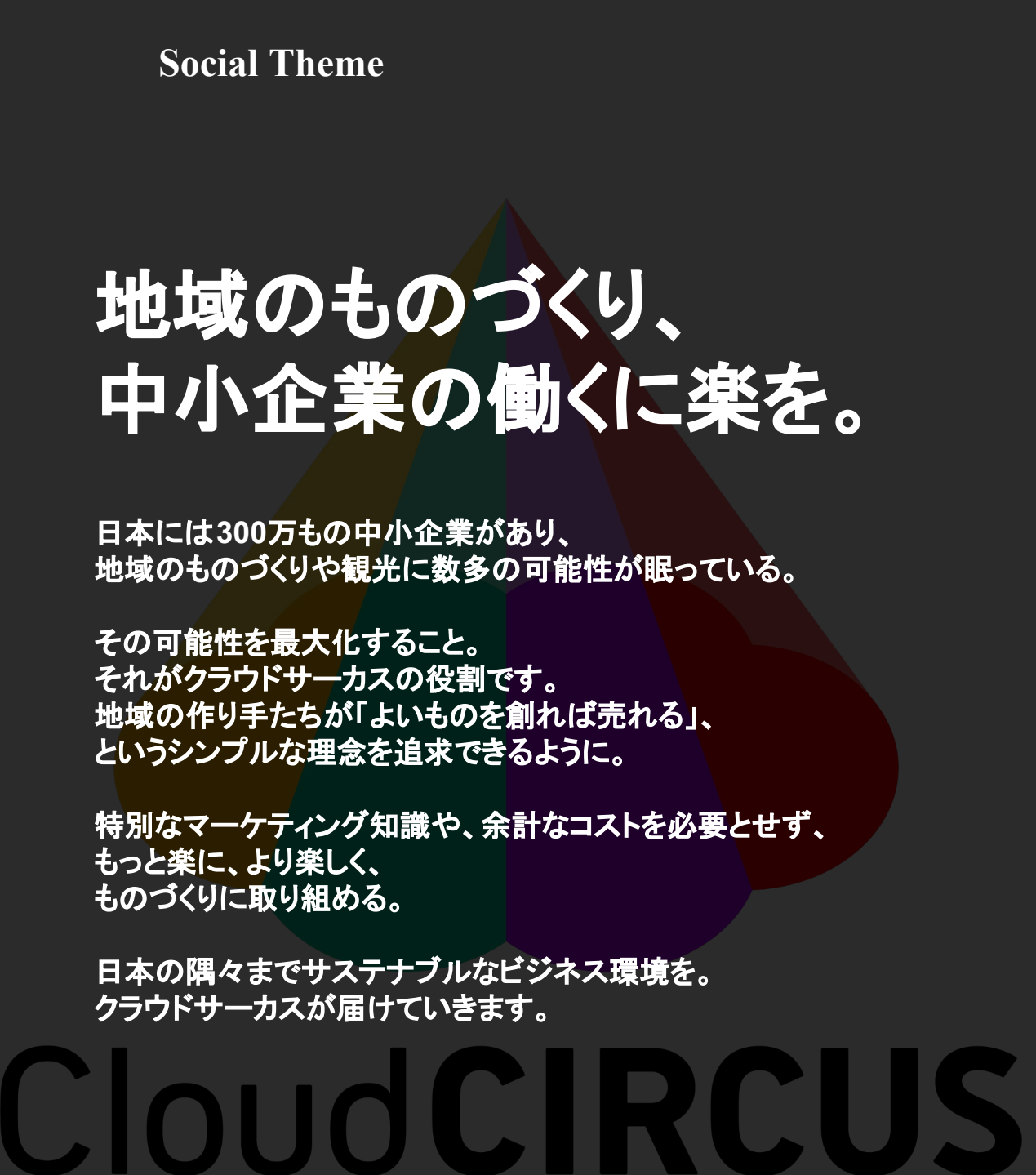
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

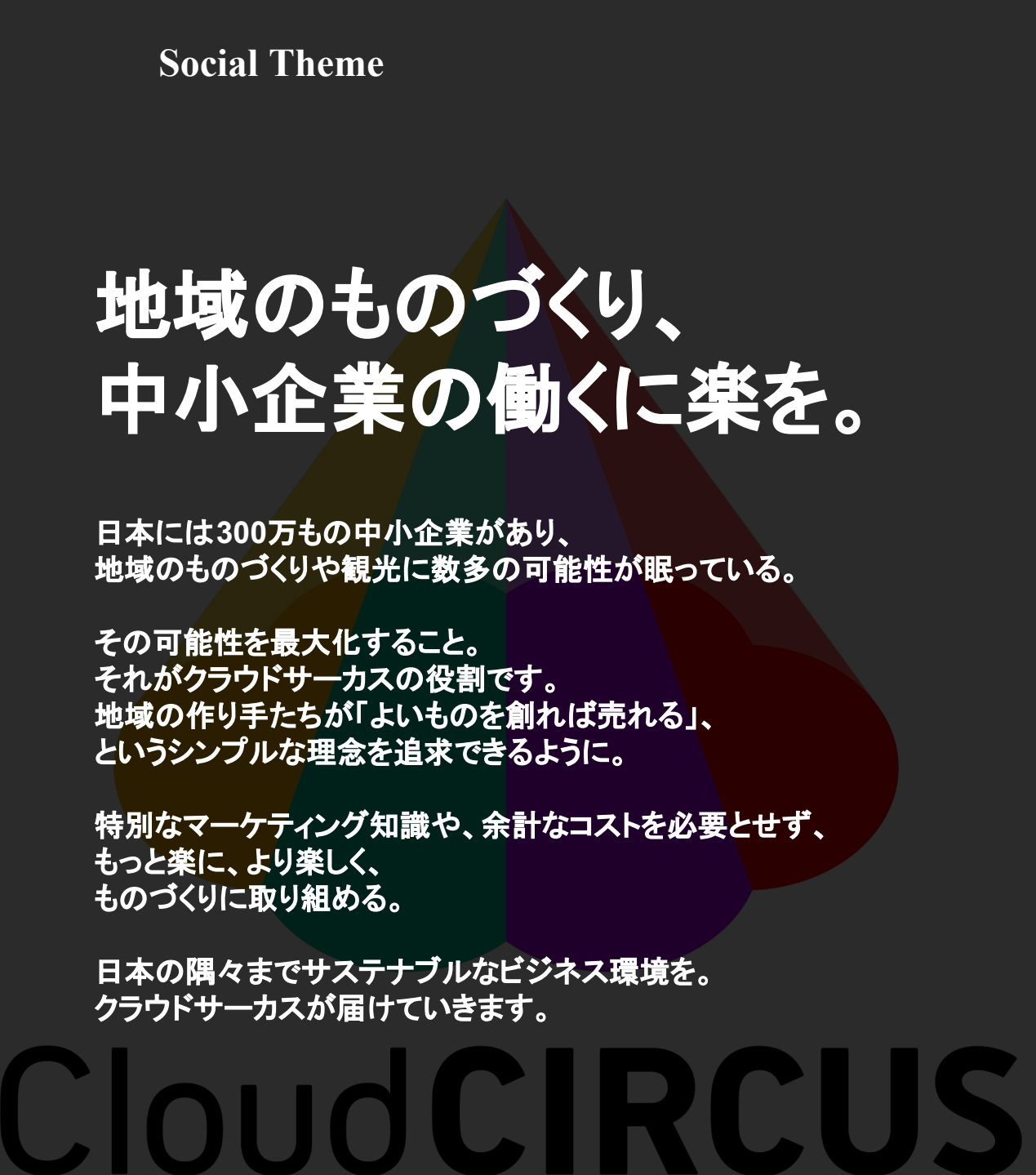
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

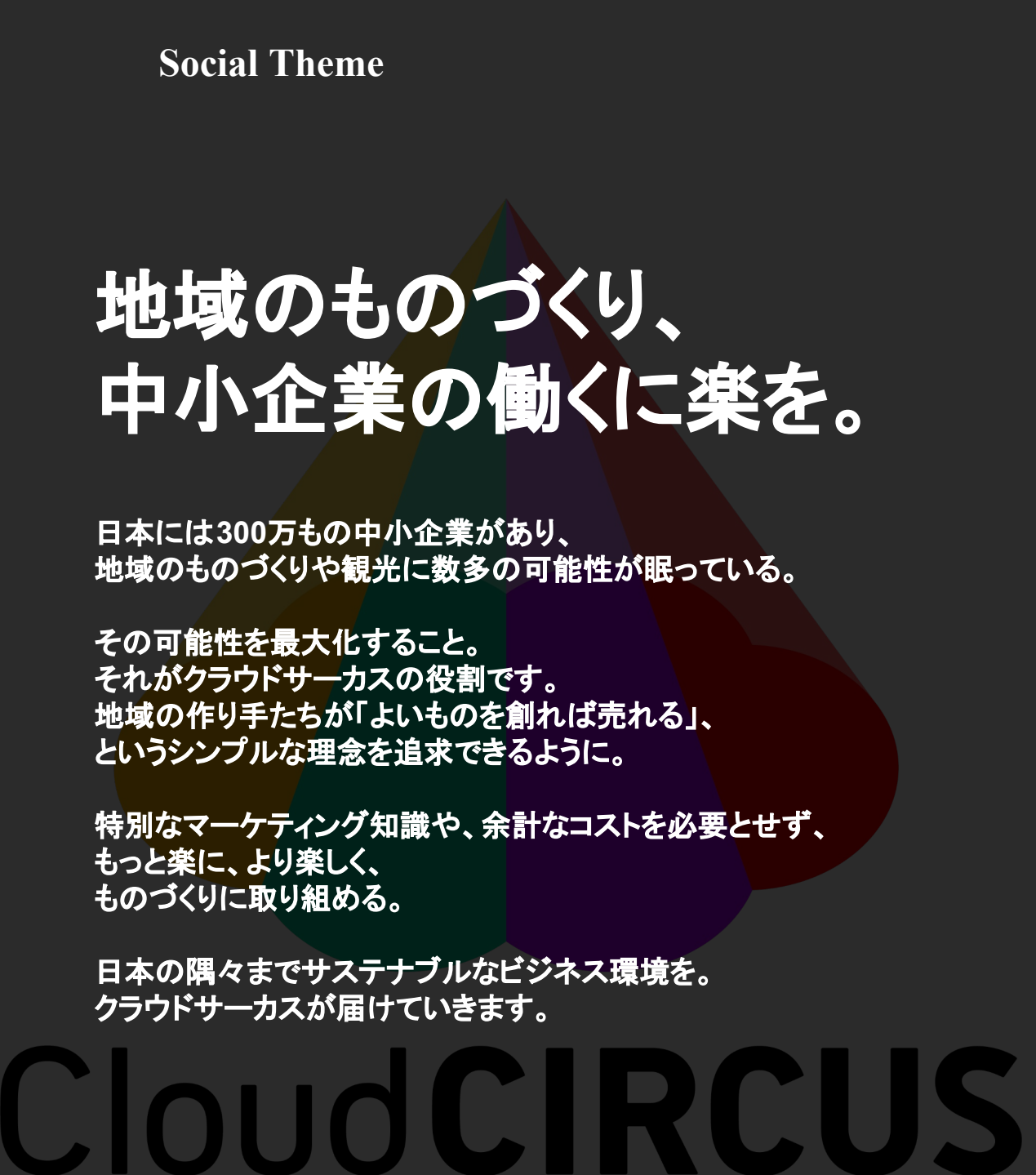
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

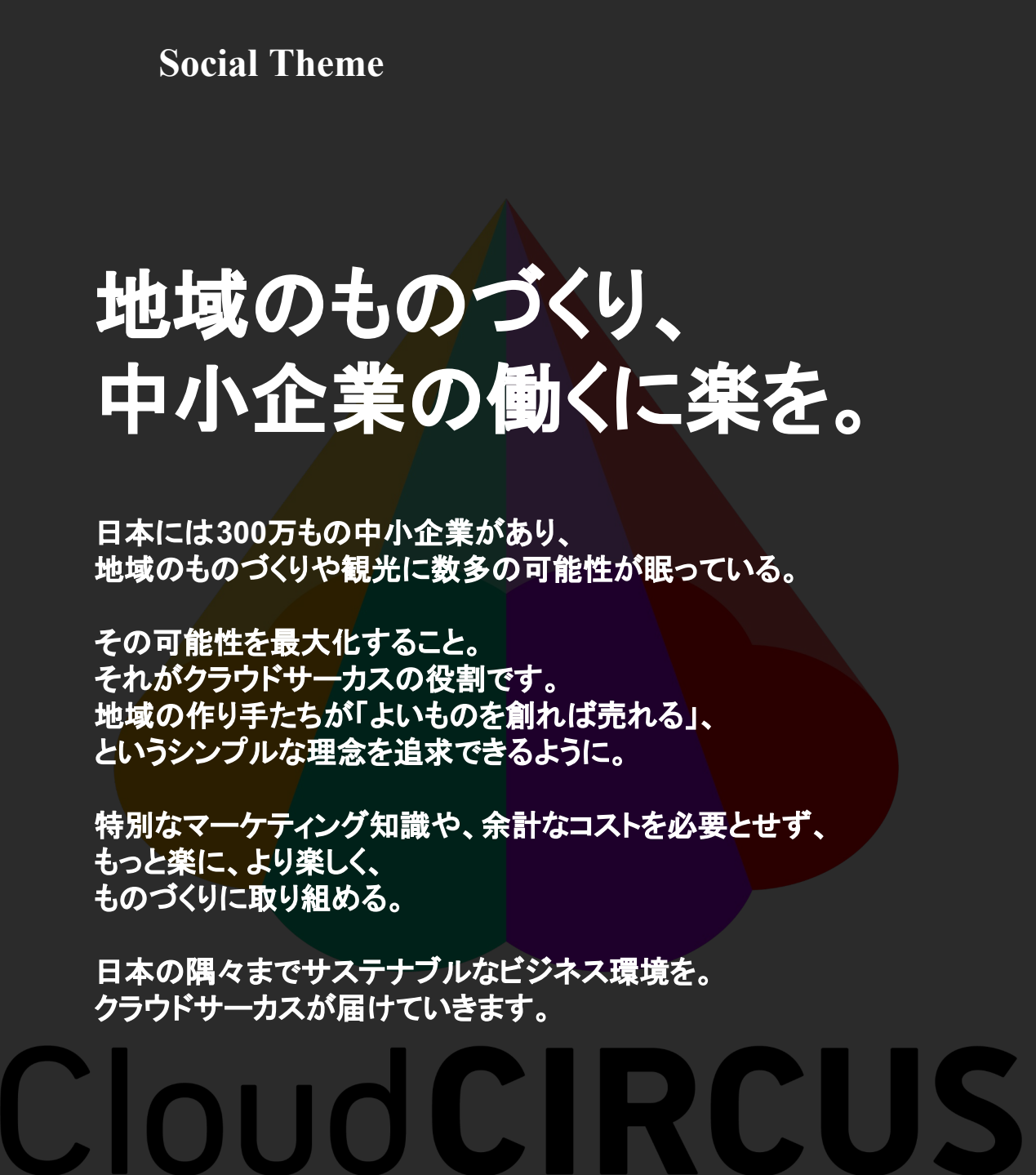
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

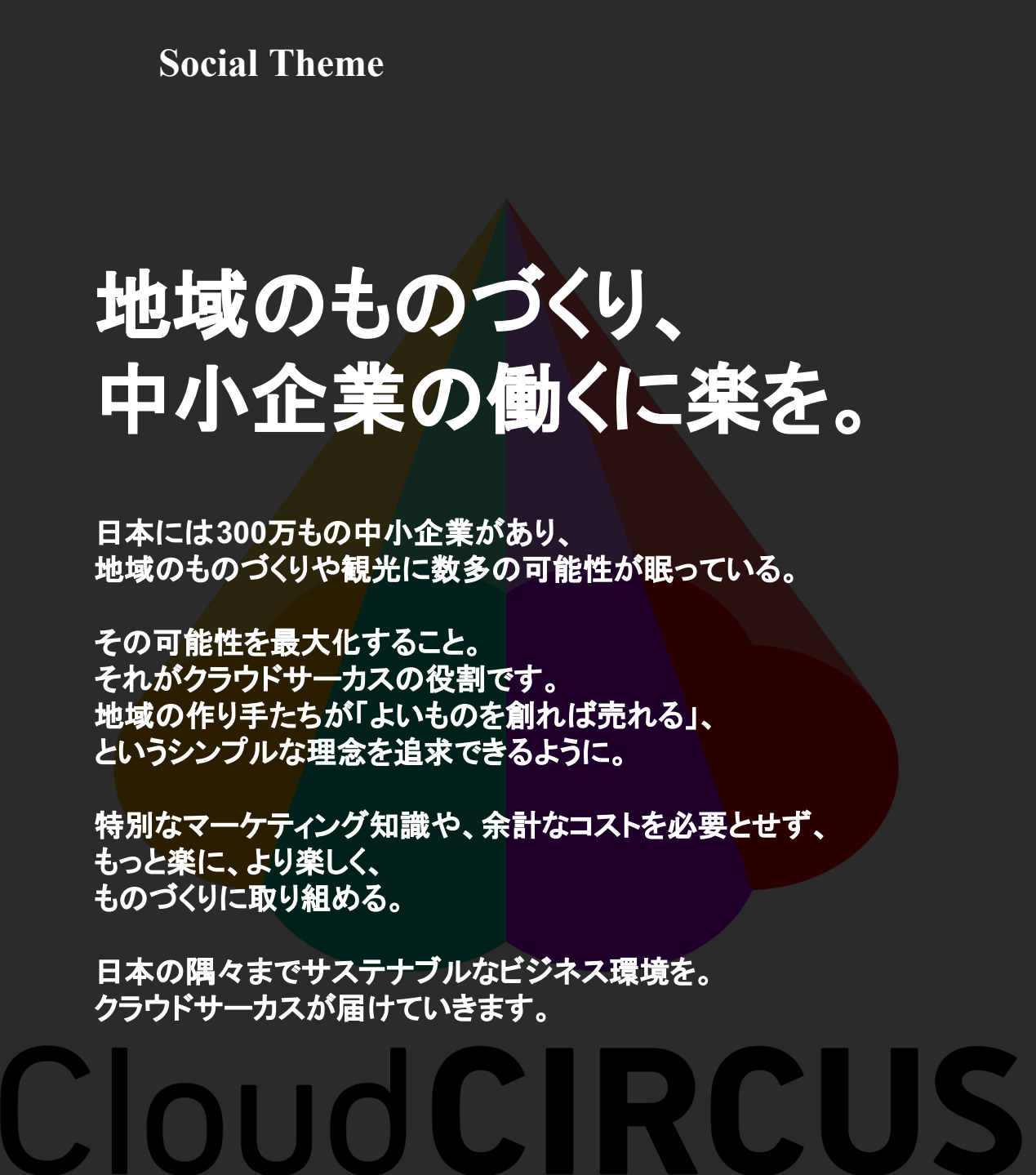
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



さあ、顧客を増やそう。



Cloud
CIRCUS

デジタルマーケティングのすべてがここに。



累積導入数

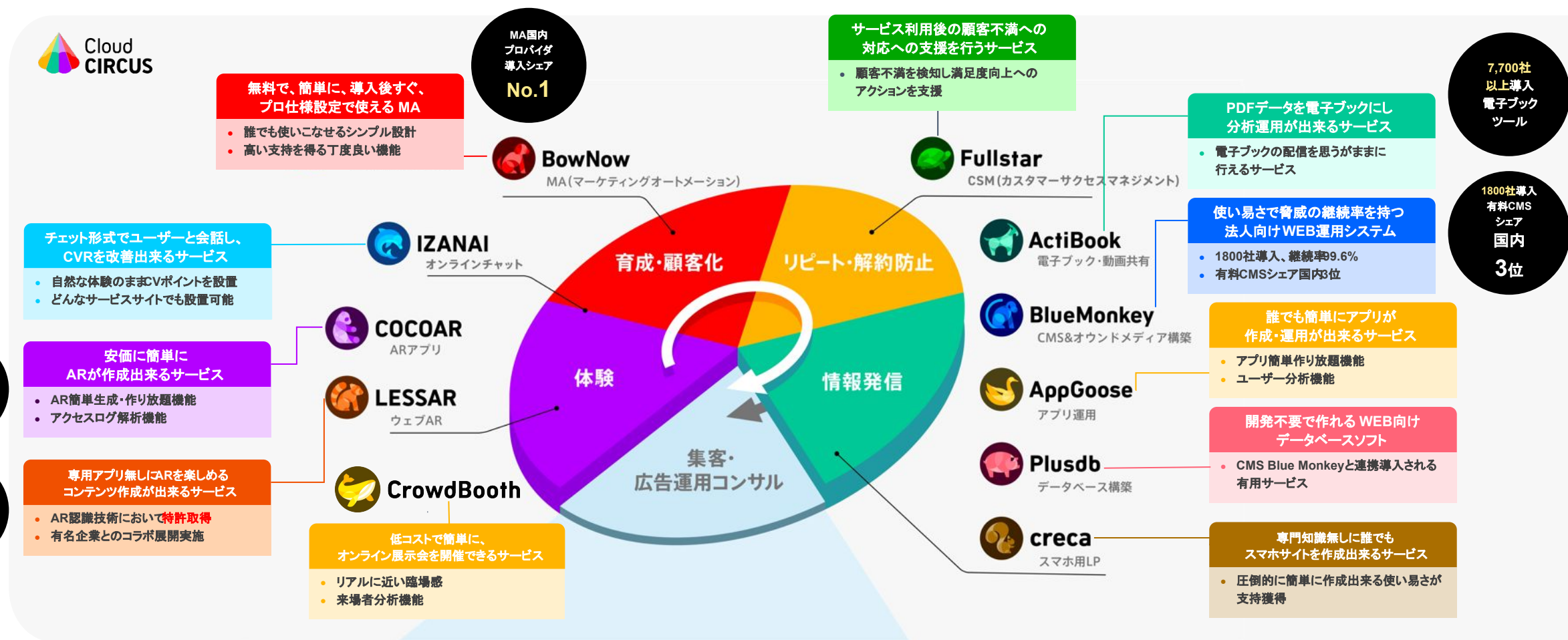
27,000以上

※2022年2月時点

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。

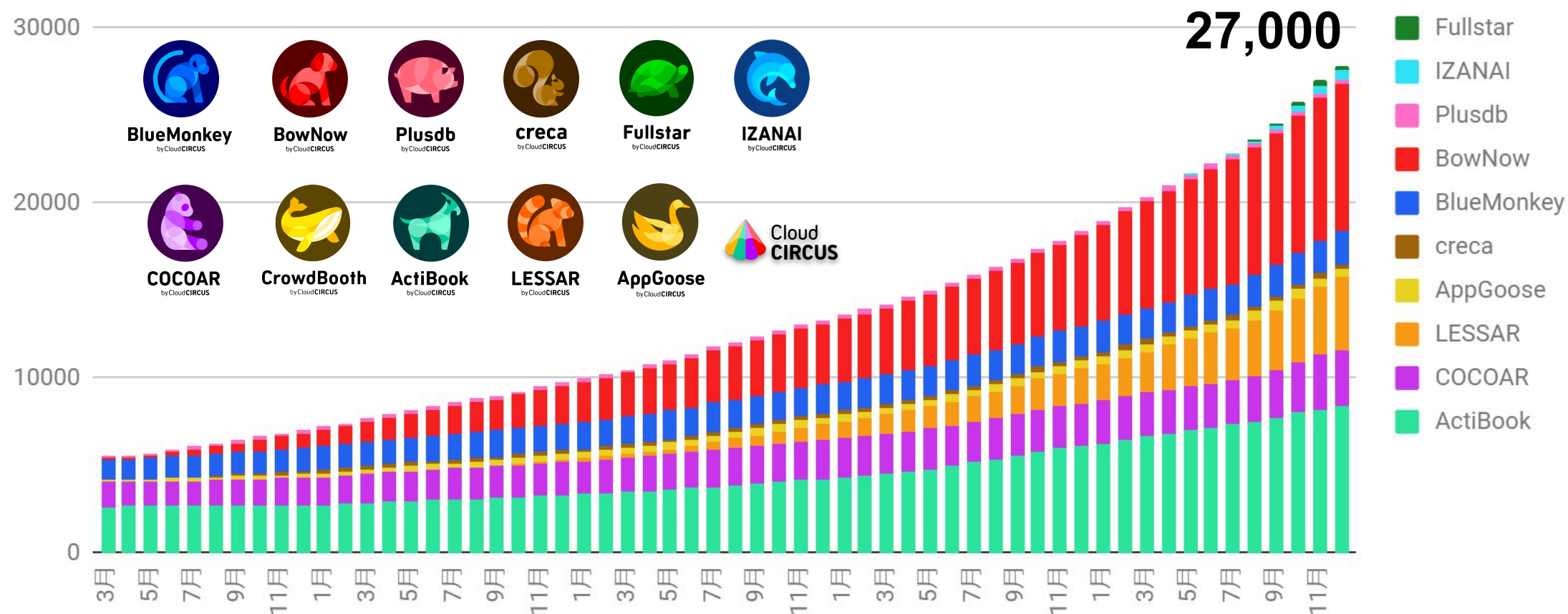


Cloud CIRCUSの成長軌跡



21年12月段階で**27,000導入を突破**。中小企業の支持を大きく広げて成長。

全プロダクト (2017.3 - 2021.12)



2020年11月よりTVCMを展開中



30秒版動画

<https://youtu.be/Te8pjfBvLrE>

MA篇動画

<https://youtu.be/oh1EoaeKKYs>

AR篇動画

https://youtu.be/gg_aWddVMKo

デジタル化篇動画

<https://youtu.be/k5tnTJzPbAE>

Agenda

1. クラウドサーカス社
2. 課題と成長戦略

マーケティングによる成長を 全ての企業の当たり前にする。

日本は2020年から2050年にかけて、労働生産人口が約 3000万人減少する、深刻な“労働減少時代”に突入します。

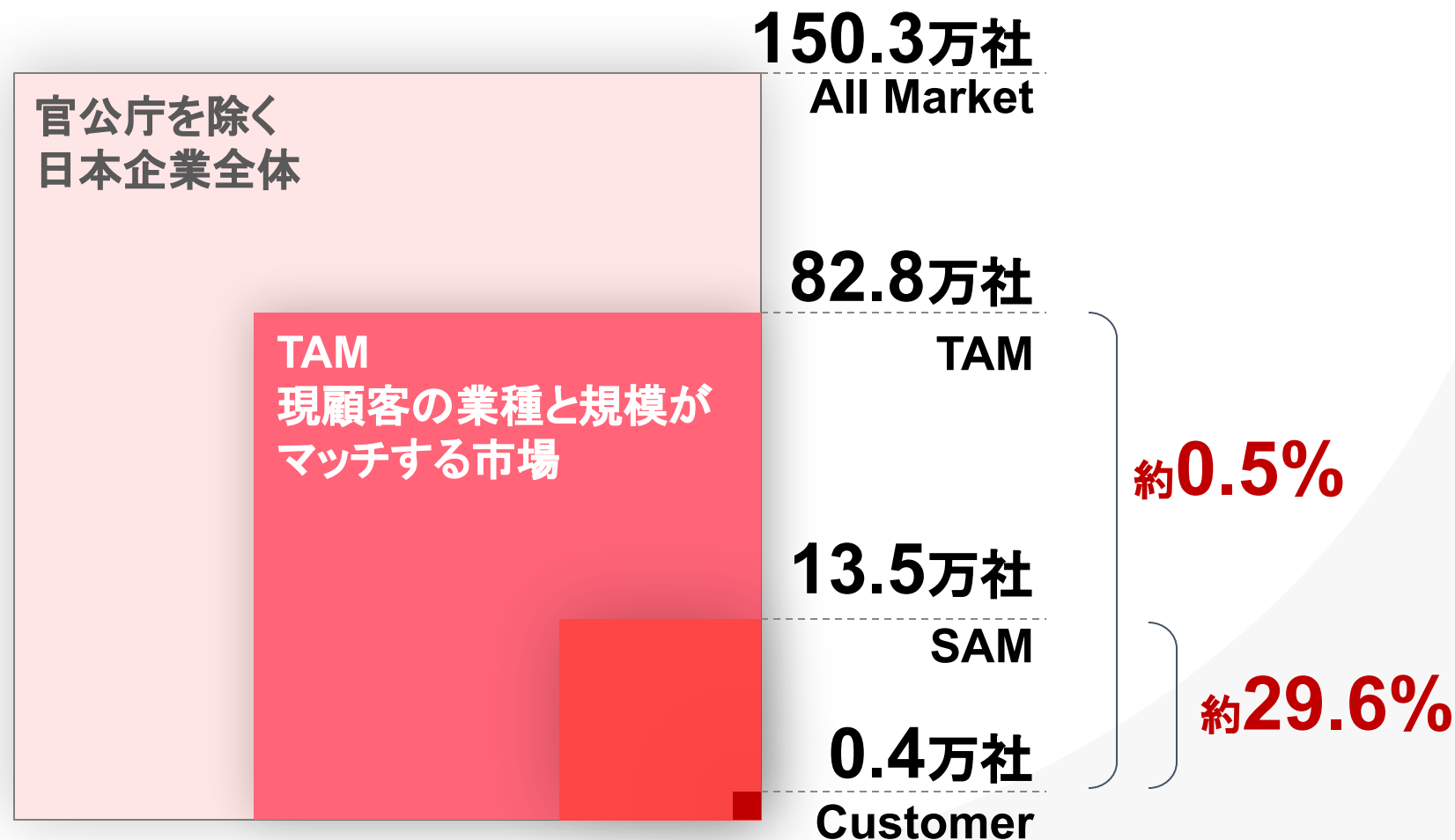
大企業を中心とした、先進企業は DXにいち早く取り組むことで生産性向上を実現し始めてますが、

日本の96.7%を占める中小企業は、業務の“デジタル化“に取り組めておらず、取り残されている現状があります。

全ての企業が、資金・人財・専門知識の有無に関わらず、“成長“を実現する為の”マーケティング“に取り組めるようにすること。

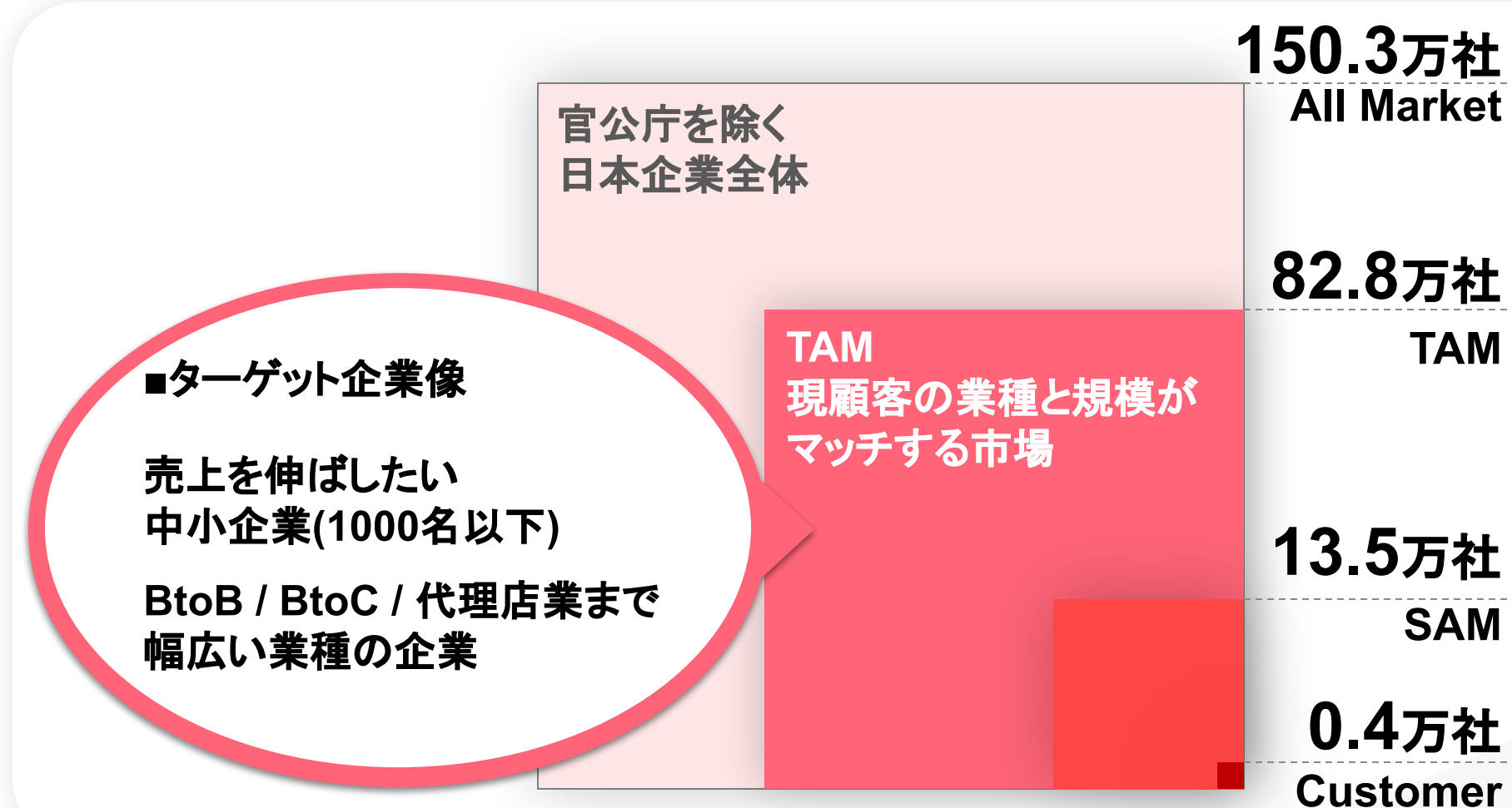
これは日本が抱える重要な社会課題であるとともに、私達クラウドサーカスにとっての挑戦課題です。

“ 中小企業市場かつターゲット業種幅が広く、
TAM/SAM共に大きいため広大な成長余地が存在する。



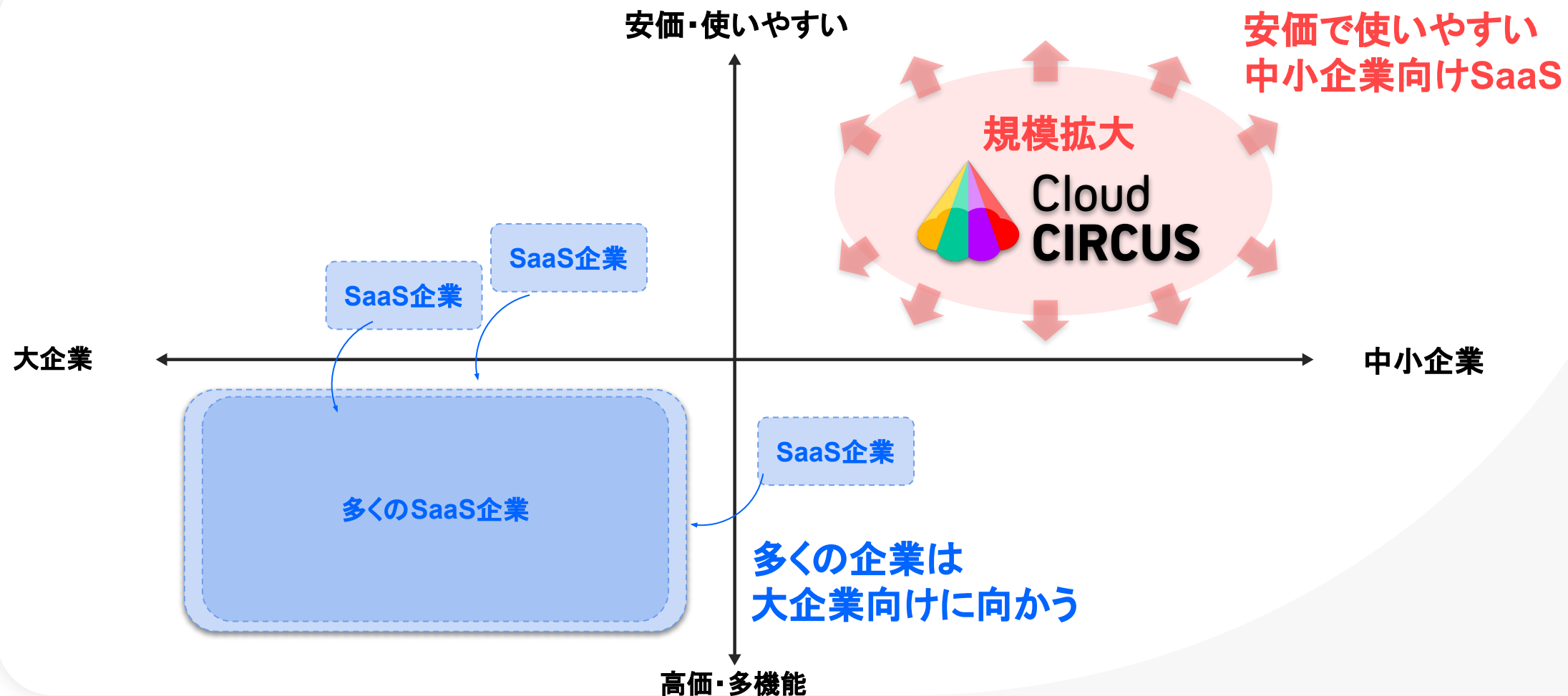
(注)FORCAS社のDBを使った官公庁を除く150.3万社をベースとした分析によって算出2022年1月時点における、クラウドサーカスの顧客業種にマッチする業種の市場TAMとして算出
同じくクラウドサーカスの顧客リストの規模・業種・属性に近い企業へ拡張させた分析がSAMを算出。SAM = Service Addressable Marketの略で、機能開発や価格変更でクラウドサーカス1商材またはソリューション商材の導入可能性が高まると見込まれる企業数5.TAM = Total Addressable Marketの略

“ターゲットは中小企業を中心に、
”売上を伸ばしたい”が、営業・マーケ領域でデジタル化が大きく進んでいない企業。



(注)FORCAS社のDBを使った官公庁を除く150.3万社をベースとした分析によって算出2022年1月時点における、クラウドサーカスの顧客業種にマッチする業種の市場TAMとして算出
同じくクラウドサーカスの顧客リストの規模・業種・属性に近い企業へ拡張させた分析がSAMを算出。SAM = Service Addressable Marketの略で、機能開発や価格変更でクラウドサーカス1商材またはソリューション商材の導入可能性が高まると見込まれる企業数5.TAM = Total Addressable Marketの略

“コストと使いやすさで、
”中小企業が頼れる”マーケティングSaaSポジションを確立。



“

専任担当や専門知識が無くても、使いこなせる、中小企業に丁度良いプロダクト。

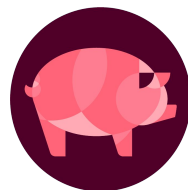
全ての商材に共通した思想
誰もが使いやすいマーケティングツール



BlueMonkey
by CloudCIRCUS



BowNow
by CloudCIRCUS



Plusdb
by CloudCIRCUS



creca
by CloudCIRCUS



Fullstar
by CloudCIRCUS



IZANAI
by CloudCIRCUS



COCOAR
by CloudCIRCUS



CrowdBooth
by CloudCIRCUS



ActiBook
by CloudCIRCUS



LESSAR
by CloudCIRCUS

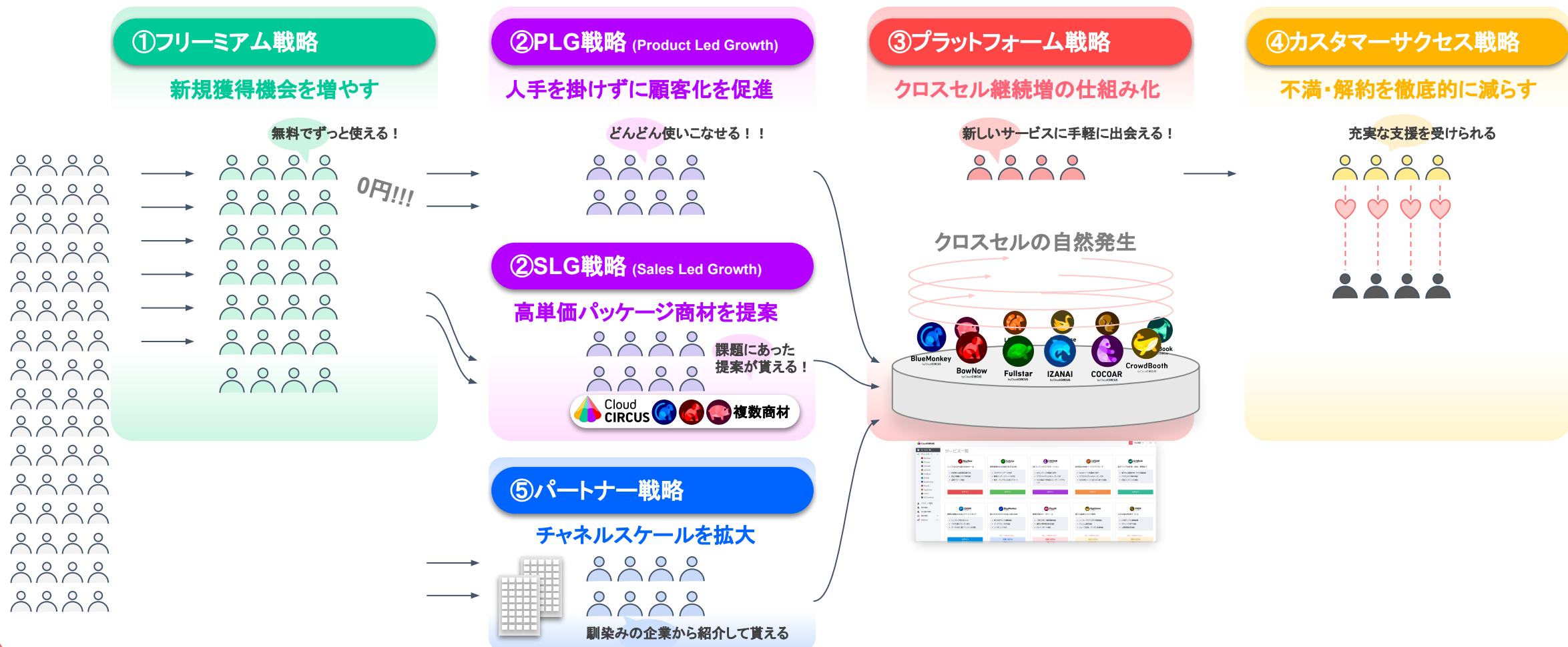


AppGoose
by CloudCIRCUS



“

5つの重点戦略によって、高い成長を実現させていく。



“

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。

■WEBサイトから簡単に無料ライセンスを発行出来る



BowNow
BowNowとは 課題別活用シーン 機能 料金 導入事例 資料ダウンロード コラム

ユーザーの行動を可視化し、
アツい見込み顧客を見つける

導入実績 **7,500** 社突破
継続率 **98.4** %

無料で使ってみる

新規会員登録

BowNow

簡単にBowNowライセンスを発行

まずは「Cloud CIRCUS ID」を発行し、
その後、まるでアプリストアのように
サービスを自由に選んで無料利用開始

Cloud CIRCUS ID
無料ライセンスを発行する

■無料で使えるプロダクト



BowNow
by CloudCIRCUS

Fullstar
by CloudCIRCUS

IZANAI
by CloudCIRCUS

ActiBook
by CloudCIRCUS

LESSAR
by CloudCIRCUS

COCOAR
by CloudCIRCUS

“

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。

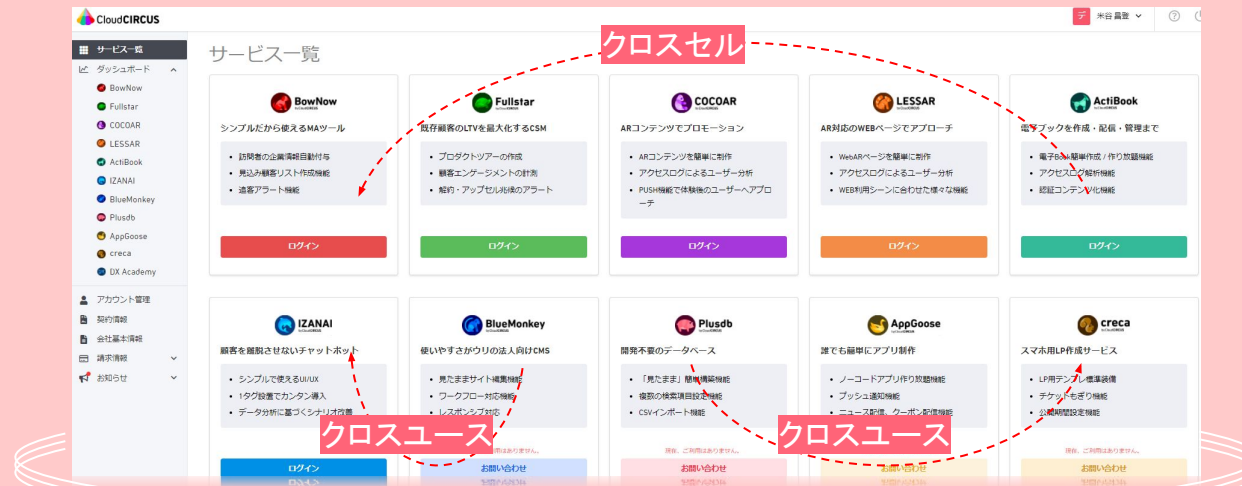
Zoom / ATLASSIAN / GitHub / Stripe等 海外先駆SaaS企業においてもPLG×SLGを採用する企業が多く出てきている



“

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。

■クラウドサーカスの新プラットフォーム画面



ワンクリックで
様々なツールの
無料使用が開始できる

ダッシュボードで
様々なツールの状況も
一元管理して確認できる

“

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。

■圧倒的に充実するカスタマーサクセス体制

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



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
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

“

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。

■パートナー販売体制

ダイワボウ情報システムとクラウドサーカス、販売代理店契約を締結 **PR TIMES**

スターティアホールディングス株式会社

🕒 2021年11月24日 15時00分

スターティアホールディングス株式会社(本社:東京都、代表取締役:山崎 隆之)は、クラウドサーカス株式会社(本社:東京、代表取締役:松本裕之、以下「DIS」)と締結し、本年11月から販売代理店契約を締結し、ダイワボウ情報システム株式会社のクラウドサーカス製品を、ダイワボウ情報システム株式会社のチャネルを通じて販売する。

DIS

ダイワボウ情報システム株式会社



その他にも多くのパートナー様と販売契約を締結中

Cloud CIRCUSの商材の連携活用全体像



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

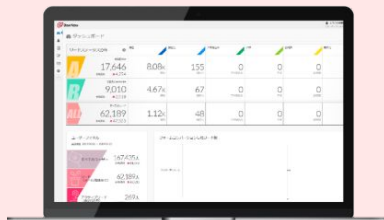


BowNow
by CloudCIRCUS

国産MAツール
シェア
No.1

導入社数 **7,500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~

高い費用対効果を得られる

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



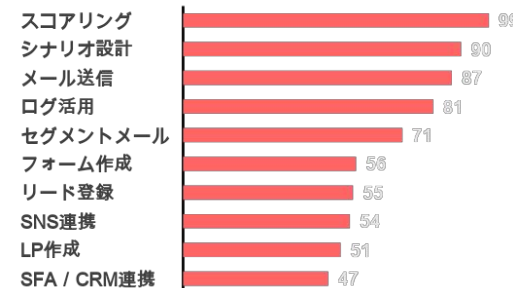
最短で成果を出せる

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？



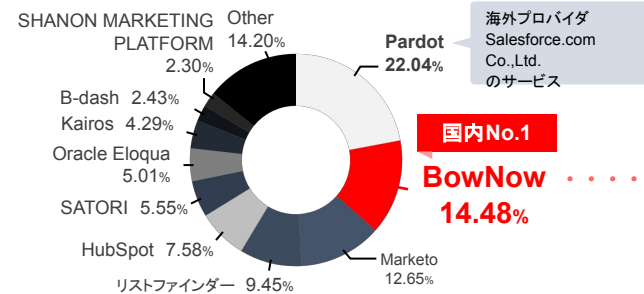
2019年10月調査

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



国内No.1

BowNow
14.48%

海外プロバイダ
Salesforce.com
Co.,Ltd.
のサービス

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/>



“

1800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

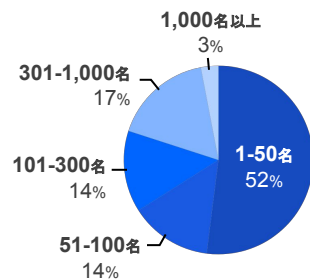
導入社数 1,800社以上

中小企業にちょうどいい国産 CMS

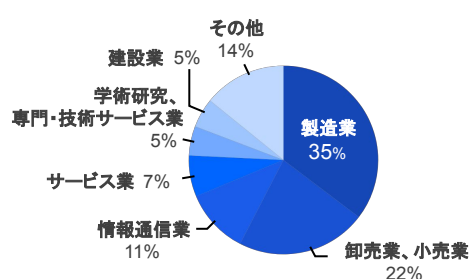
日本の中小企業の利用シーンを前提に開発され
とても使い易く、安心サポート体制と、月額3万の導入しやすさで
非常に高い継続率を誇るCMS

※ 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

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

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



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。



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

LESSAR導入実績
3,400社以上

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。
SNSやネット上からシームレスなAR体験が可能に。

マーカ型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 Rabbits 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



“ 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。顧客ロイヤリ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、つまづ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
½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



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



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ていると聞きづらい質問
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。





“ 誰でも、手軽に開設・運営できる、オンライン展示会サービス



CrowdBooth
by CloudCIRCUS

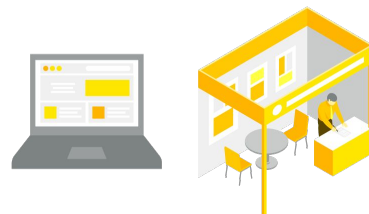
リアル展示会との併用も可能！
多くの人に製品やサービスの魅力を感じてもらえる
オンライン展示会サービス

低コストで開催・商談創出



低コストで簡単に開催
オンラインで商談創出

リアル展示会と併用で
プラスαの効果



製品・サービスへの
関心度を高める

■ リアルに近い臨場感

来場者は、アバターで会場マップ上を歩き回ったりつぶやきやリアクションをとることができます。このようなゲーム的な機能のほか、実際の展示会のように、探索する楽しさ・臨場感といった来場者を飽きさせない演出を施しています。



■ ノーコードで設定・更新

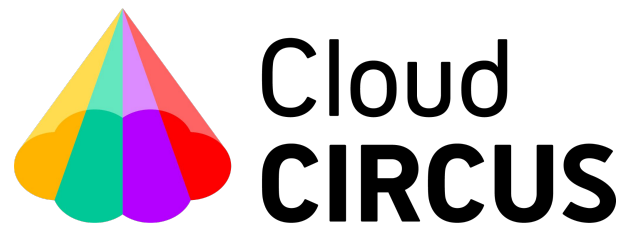
コーディングやシステムの専門知識がなくても、オンライン展示会の開設・運営を簡単に行うことができます。技術に不得手な担当者による運用を前提としているため、使いなれたオフィス系ソフトのように、誰でもすぐブースの編集や更新ができます。



■ 来場者データ分析機能

オンライン展示会の来場者データは、様々な条件で抽出することができます。CSVファイル形式でダウンロードも可能です。主催者はもちろん、ブース出展社も、開催後のマーケティング施策や営業活動に活用することができます。





ご清聴ありがとうございました