

大塚商会とクラウドサーカス、顧客紹介取次契約を締結！（一部訂正）

10月20日公表の『大塚クラウドサーカス、顧客紹介取次契約を締結！』について
一部誤りがありましたので訂正します。

【訂正前】 下線部分を訂正

■背景と今後の展開

株式会社大塚商会(以下「大塚商会」)は、ソフトウェアからハードウェア、インフラ環境の提供まで、圧倒的な総合力を有するマルチ IT ベンダー。60年を超える豊富な経験とノウハウは、120万社以上の顧客取引実績、14万件のシステム保守契約を誇ります。第三者機関においても『収益増につながる提案が多い』という高評価を得、『業務システム購入先』シェア No.1 を独占しています※1。

この度、大塚商会とクラウドサーカスが、当社のマーケティングオートメーションツール（以下 MA ツール）SaaS 総称サービス『Cloud CIRCUS』における顧客紹介取次契約を締結したことにより、当社は大塚商会の多彩なソリューション、充実したサービス・サポート体制を活かした、さらなる導入拡大を推進します。

また大塚商会においては、国産 MA ツールシェア No.1※2の『BowNow(バウナウ)』をはじめとする『Cloud CIRCUS』13種類の SaaS ツールの活用コーディネートにより、多彩で新規性のある提案が可能になります。

今後両社は、IT 導入を通して、国内企業の DX（デジタルトランスフォーメーション）を加速させ、お客様のデジタル環境改善、利益向上に一層努めてまいります。

※1「2021年版 中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート」（株式会社ノークリサーチより）

IT 企業各社のイメージ 年商 500 億未満企業／

業務システムの購入先シェア 業務システムの委託先/購入先（複数回答可）年商 500 億未満企業

※2(DataSign 社 2022年5月期の統計結果より)

■『BowNow』について <https://bow-now.jp/>

『BowNow』は、シンプルで低価格をコンセプトにした「無料で使えるマーケティングオートメーション」です。ホットリードの抽出に優れ、利用企業様は人員を増やしたり、Web サイトを改修をすることなく、保有している見込み顧客リストを使ってミニマムスタートできる点が大きな特長です。2022年9月にはサイボウズ社のクラウドサービス『kintone』と連携。現在 10,000 社以上に導入が進み、(2022年6月末時点) 国産 MA ツールとしてはシェア No.1 を誇ります。※2

【訂正後】

■背景と今後の展開

株式会社大塚商会(以下「大塚商会」)は、ソフトウェアからハードウェア、インフラ環境の提供まで、圧倒的な総合力を有するマルチ IT ベンダー。60年を超える豊富な経験とノウハウは、120万社以上の顧客取引実績、14万件のシステム保守契約を誇ります。

この度、大塚商会とクラウドサーカスが、当社のマーケティングオートメーションツール（以下 MA ツール）SaaS 総称サービス『Cloud CIRCUS』における顧客紹介取次契約を締結したことにより、当社は大塚商会の多彩なソリューション、充実したサービス・サポート体制を活かした、さらなる導入拡大を推進します。

また大塚商会においては、国産 MA ツールシェア No.1※の『BowNow(バウナウ)』をはじめとする『Cloud CIRCUS』13 種類の SaaS ツールの活用コーディネートにより、多彩で新規性のある提案が可能になります。

今後両社は、IT 導入を通して、国内企業の DX（デジタルトランスフォーメーション）を加速させ、お客様のデジタル環境改善、利益向上に一層努めてまいります。

※(DataSign 社 2022 年 5 月期の統計結果より)

■『BowNow』について <https://bow-now.jp/>

『BowNow』は、シンプルで低価格をコンセプトにした「無料で使えるマーケティングオートメーション」です。ホットリードの抽出に優れ、利用企業様は人員を増やしたり、Web サイトを改修をすることなく、保有している見込み顧客リストを使ってミニマムスタートできる点が大きな特長です。2022 年 9 月にはサイボウズ社のクラウドサービス『kintone』と連携。現在 10,000 社以上に導入が進み、(2022 年 6 月末時点) 国産 MA ツールとしてはシェア No.1 を誇ります。※

以上

<報道関係者様のお問い合わせ先>

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

大塚商会とクラウドサーカス、 顧客紹介取次契約を締結！

[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、2022年9月15日、株式会社大塚商会(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:大塚裕司)とクラウドサーカスのデジタルマーケティング SaaS 総称サービス『Cloud CIRCUS』における顧客紹介取次契約を締結したことをお知らせします。

《クラウドサーカス株式会社は、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:本郷秀之、証券コード:3393)の連結子会社です。》



■背景と今後の展開

株式会社大塚商会(以下「大塚商会」)は、ソフトウェアからハードウェア、インフラ環境の提供まで、圧倒的な総合力を有するマルチ IT ベンダー。60 年を超える豊富な経験とノウハウは、120 万社以上の顧客取引実績、14 万件のシステム保守契約を誇ります。

この度、大塚商会とクラウドサーカスが、当社のマーケティングオートメーションツール(以下 MA ツール) SaaS 総称サービス『Cloud CIRCUS』における顧客紹介取次契約を締結したことにより、当社は大塚商会の多彩なソリューション、充実したサービス・サポート体制を活かした、さらなる導入拡大を推進します。

また大塚商会においては、国産 MA ツールシェア No.1※の『BowNow(バウナウ)』をはじめとする『Cloud CIRCUS』13 種類の SaaS ツールの活用コーディネートにより、多彩で新規性のある提案が可能になります。

今後両社は、IT 導入を通して、国内企業の DX(デジタルトランスフォーメーション)を加速させ、お客様のデジタル環境改善、利益向上に一層努めてまいります。

※(DataSign 社 2022 年 5 月期の統計結果より)

■『BowNow』について <https://bow-now.jp/>

『BowNow』は、シンプルで低価格をコンセプトにした「無料で使えるマーケティングオートメーション」です。ホットリードの抽出に優れ、利用企業様は人員を増やしたり、Web サイトを改修をすることなく、保有している見込み顧客リストを使ってミニマムスタートできる点が大きな特長です。2022 年 9 月にはサイボウズ社のクラウドサービス『kintone』と連携。現在 10,000 社以上に導入が進み、(2022 年 6 月末時点) 国産 MA ツールとしてはシェア No.1 を誇ります。※

■デジタルマーケ SaaS「Cloud CIRCUS」について <https://cloudcircus.jp/about/>

『Cloud CIRCUS』は、デジタルマーケティングの SaaS 総称サービスです。「驚くほど簡単に顧客を増やせるしくみ」をスローガンに、2015 年から提供を開始し、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」「見込み顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を総合して実現。計 13 種の SaaS ツールが入っています。(2022 年度 8 月時点)これまで累計 35,000 件以上の企業の収益拡大における支援を行って参りました。(2022 年 6 月末時点)企業は『Cloud CIRCUS』を活用することで、ポスター等、紙媒体に AR を設定し Web サイトへの誘導を促し、Web サイトの閲覧履歴を計測、自社の製品やサービスに興味がある有望な顧客を割り出し、顧客の関心事に合ったシナリオに基づいて電子メールを送信するといった自動的な販売促進活動が可能です。

Cloud CIRCUS の 6 つのサービスが無料で使える「Cloud CIRCUS ID」登録画面

<https://client.cloud-circus.com/#/register>

■大塚商会について <https://www.otsuka-shokai.co.jp/>

会社名 : 株式会社大塚商会
本社所在地 : 東京都千代田区飯田橋 2-18-4
代表者 : 代表取締役社長 大塚 裕司
資本金 : 10,374,851,000 円
設立 : 1961 年 7 月 17 日
上場取引所 : 東京証券取引所 プライム市場 (証券コード : 4768)
事業内容 : システムインテグレーション事業 / コンピューター、複合機、通信機器、
ソフトウェアの販売および受託ソフトの開発など
サービス&サポート事業 / サプライ供給、保守、教育支援など

■クラウドサーカス株式会社について <https://cloudcircus.jp/company/>

「世界標準のマーケティングエコシステム」をビジョンとして掲げるクラウドサーカス株式会社は、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。『Cloud CIRCUS』は、中小企業を中心に 35,000 件以上に導入され(2022 年 6 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 21F
代表者 : 代表取締役 CEO 北村健一
資本金 : 150,000 千円
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



■スターティアホールディングス株式会社について <https://www.startiaholdings.com/>

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、C-design 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きます。「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 19F
代表者 : 代表取締役社長 兼 グループ最高経営責任者 本郷秀之
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

<報道関係者様のお問い合わせ先>
スターティアホールディングス株式会社 広報部
E-mail : release@startiaholdings.com