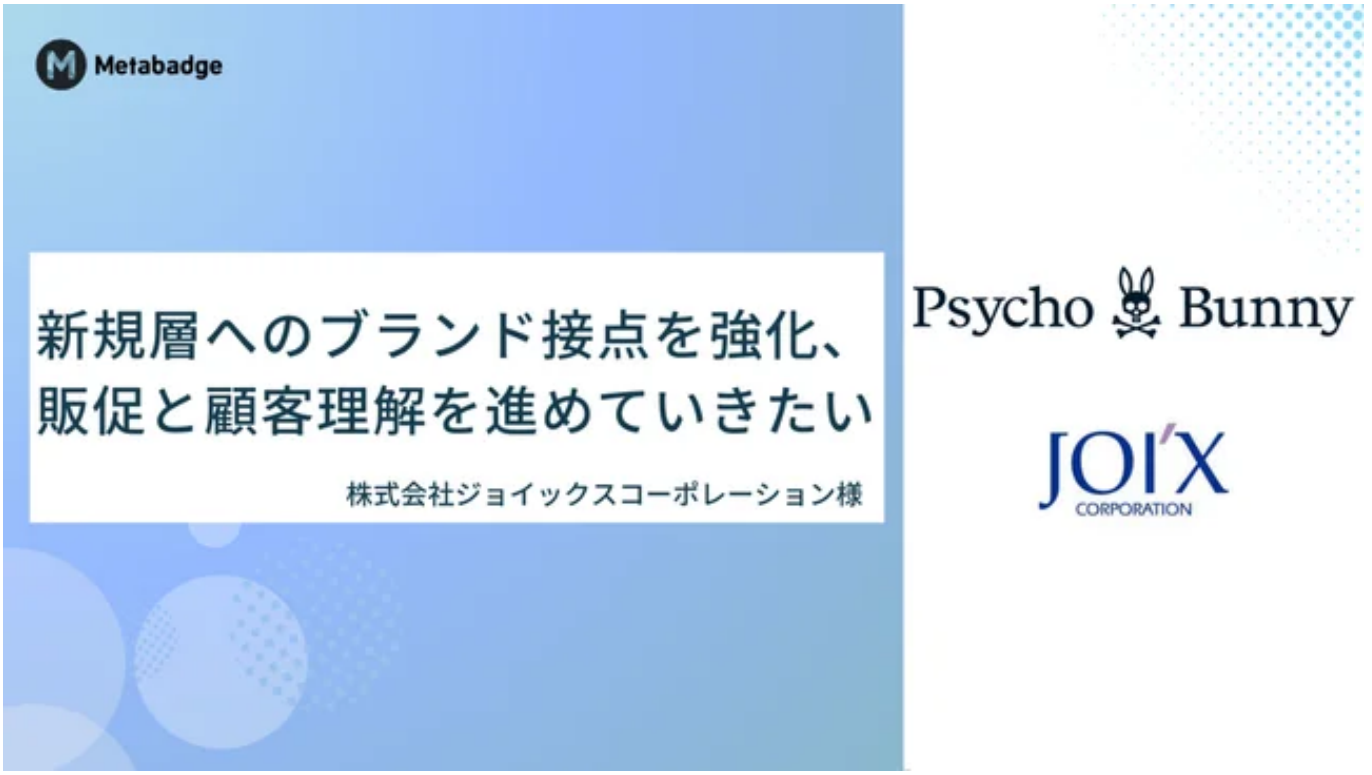
各位

2024年12月20日（金）
スターティアホールディングス 株式会社

クラウドサーカスのファンマーケティングツール『Metabadge(メタバッジ)』、アパレルブランド「サイコバニー」を展開するジョイックスコーポレーションへ導入



クラウドサーカスのファンマーケティングツール『Metabadge(メタバッジ)』、アパレルブランド「サイコバニー」を展開するジョイックスコーポレーションへ導入

　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)は、連結子会社でデジタルマーケティング事業を手がける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)が提供する ファンマーケティングツール『Metabadge（メタバッジ）』が、「サイコバニー」などのアパレルブランドを日本で製造・販売する株式会社ジョイックスコーポレーション（本社：東京都、代表取締役：塩川弘晃）に導入されたことをお知らせします。第一弾として、「サイコバニー」の2024年クリスマス特集で「ぴったりなものが見つかる！？ギフト診断」を実施いたします。
今後も「サイコバニー」のオンライン・オフラインにおけるプロモーション施策として診断・クイズなどの参加型キャンペーンを実施、多くのお客様にブランドをより身近に感じてもらえる取り組みを進めていく予定です。

・ファンマーケティングツール『Metabadge(メタバッジ)』

：https://metabadge.cloudcircus.jp/

・第一弾企画：ぴったりなものが見つかる！？ギフト診断（クリスマス特集内）

：https://www.psychobunny.jp/shop/campaign/christmas_2024/index.html





■導入の背景とご担当者様のコメント

株式会社ジョイックスコーポレーション　サイコバニー担当　幸田愛佳様

導入の背景

私たち「サイコバニー」のオンライン事業では、以前から「新しいことに挑戦できていない」という課題感がブランド全体にありました。特にECと実店舗の両方で、まずアンケートを活用して顧客データを集めたいという声が多く上がっていました。
また新規顧客の開拓へ意識が高まっていたこともあり、新しくアプローチする顧客層のニーズを把握するための調査や施策が必要でした。
ECサイトやオンライン上で顧客との接点を広げるためにも、アンケートを活用して、新たな客層にも響くコンテンツを提供できるようにしていきたいと考えていた中、Metabadgeの導入を決めました。

Metabadge導入の決め手

Metabadgeでは診断コンテンツ等を活用して、アンケートのように顧客ニーズを収集するだけでなく、ECサイトや実店舗の接点を広げることができる点が大きな決め手となりました。

今後の展開

今後はMetabadgeを活用して、オンライン・オフラインのタッチポイントを増やしていくことで、顧客ニーズの可視化を進めていきながら、多くのお客様にブランドをより身近に感じてもらえる取り組みを進めていきます。

・導入インタビュー記事：https://metabadge.cloudcircus.jp/media/cases/joix-corporation

---

■『Metabadge(メタバッジ)』について

『Metabadge』は、「販売促進」と「ファン育成」を同時に実現するファンマーケティングツールです。診断、クイズ、投票、ARなど、販促プロモーションで活用できる機能に加え、バッジや会員証、ファンポータルサイトなど、ファン育成に役立つ機能も搭載しています。
ファンマーケティングを始めたいものの、コミュニティ運営に対してハードルの高さを感じる企業様でも、『Metabadge』の診断やクイズ機能を日頃のプロモーションに取り入れることで、スムーズに「ファン化の仕組み作り」を進められるよう支援しています。



・『Metabadge』：https://metabadge.cloudcircus.jp/

■サイコバニーについて

大きなウサギの耳をつけたスカル＆ボーンズ。

古くは17世紀のイギリス非国教徒や海賊、19世紀アメリカの秘密結社のシンボルも彷彿させ、どこか愛らしさも感じるこのユニークなアイコンが「サイコバニー」のアイデンティティを象徴する。
自由を追い求める冒険心を持ちながら、家族や仲間を大切にする愛情深さもある。

大自然の中でのスポーツを楽しみ、都会やストリートから生まれるアートに感動する。

多彩なインスピレーションから生まれるデザインとライフスタイル。

・サイコバニー 公式ブランドサイト：https://www.psychobunny.jp/shop

Psycho Bunny

■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。中小企業を中心にこれまで57,000件以上ご導入頂き(2024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 新宿モノリス21階

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・販売および、

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。

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 新宿モノリス19階

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/

スターティアホールディングス株式会社のプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/16877

＜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