

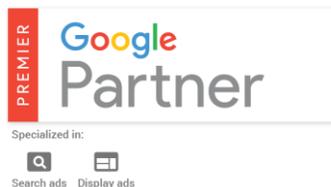


2022年12月期第2四半期 個人投資家向け決算説明会

株式会社ピアラ（東証プライム市場 7044）
2022年8月15日

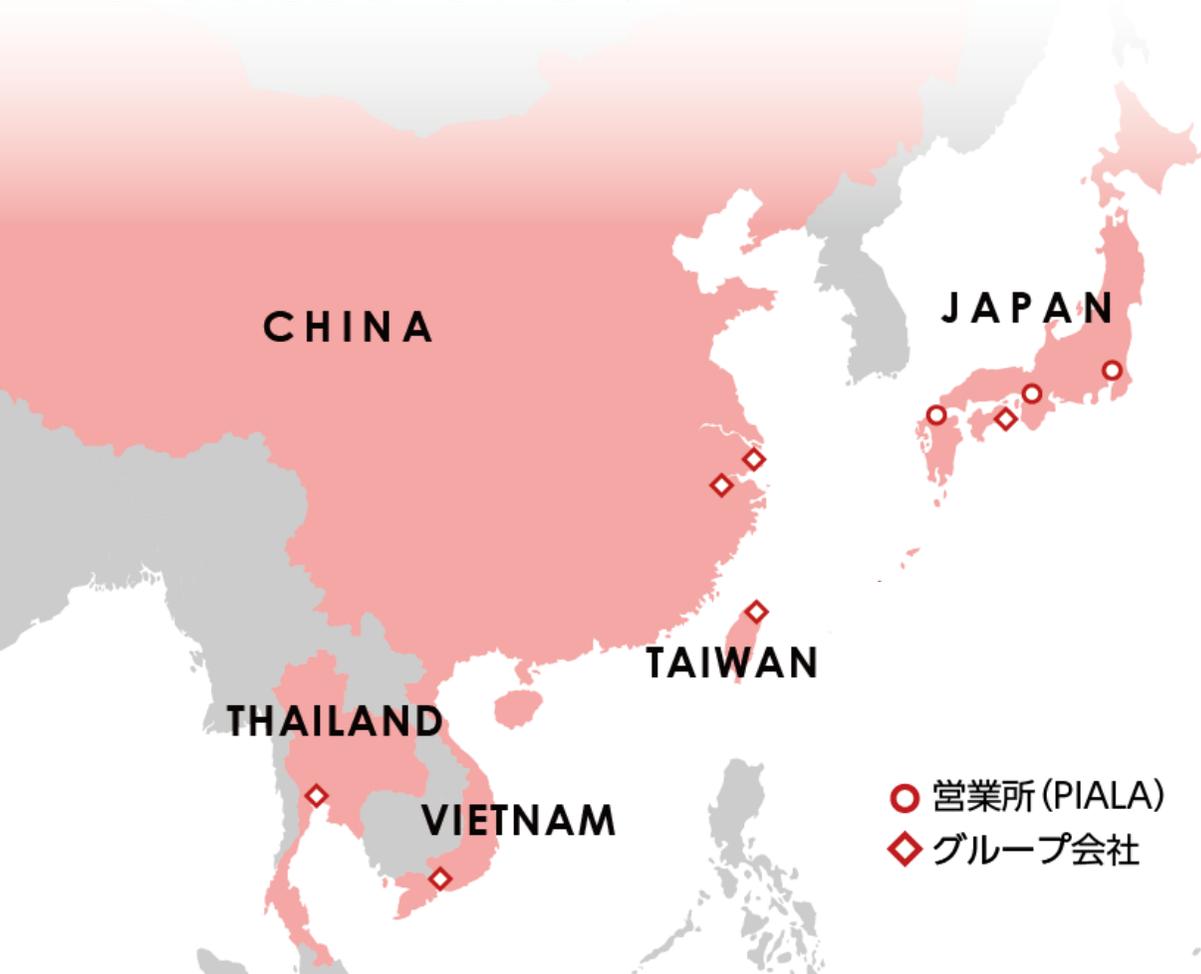
会社概要 (2022年6月末現在)

社名	株式会社ピアラ
設立	2004年3月24日
資本金	850百万円 (2022年6月末現在)
公開市場	東京証券取引所プライム市場 (証券コード: 7044)
事業内容	ECマーケティングテック事業、広告マーケティング事業
所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー13階
代表者	代表取締役社長 飛鳥 貴雄
連結子会社	PIATEC(Thailand)Co.,Ltd.、比智(杭州)商貿有限公司、 株式会社PIALab.、台湾比智商貿股份有限公司、 CHANNEL J (THAILAND) Co., Ltd.、PG-Trading (Vietnam)Co., Ltd. 株式会社ピアラベンチャーズ、株式会社P2C
従業員数	188名 (グループ合計/2022年6月末現在)



グローバルネットワーク

PIALAグループは日本の株式会社ピアラを中心に、中国、台湾、タイ、ベトナムにも拠点を持つ**グローバルマーケティング企業**として展開しています。



JAPAN

 **株式会社ピアラ**
Smart Marketing for Your Life **JAPAN** TOKYO | OSAKA | FUKUOKA

PIALab. **株式会社 PIALab.**
JAPAN TOKUSHIMA

PIALA VENTURES **株式会社 ピアラベンチャーズ**
JAPAN TOKYO

P2C **株式会社 P2C**
JAPAN TOKYO

ABROAD

 **PIATEC(Thailand)Co., Ltd.**
THAILAND BANGKOK

Channel J **CHANNEL J (THAILAND) Co., Ltd.**
チャンネルJ **THAILAND** BANGKOK

 **比智 (杭州) 商貿有限公司**
CHINA HANGZHOU | SHANGHAI

 **台灣比智商貿股份有限公司**
TAIWAN TAIPEI

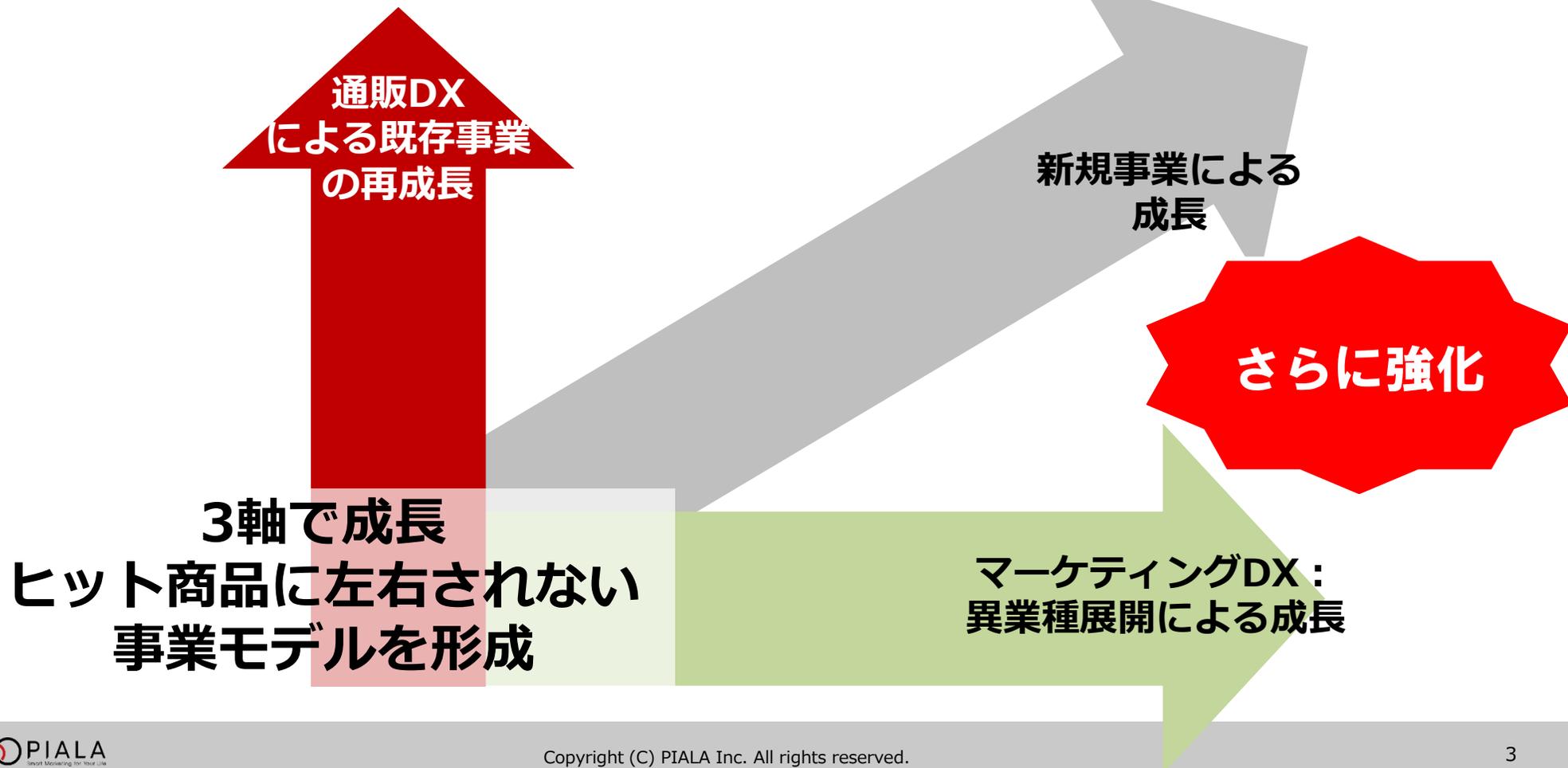
 **PG-Trading (Vietnam)Co., Ltd.**
VEITNAM HO CHI MINH

○ 営業所 (PIALA)
◇ グループ会社

成長のための戦略

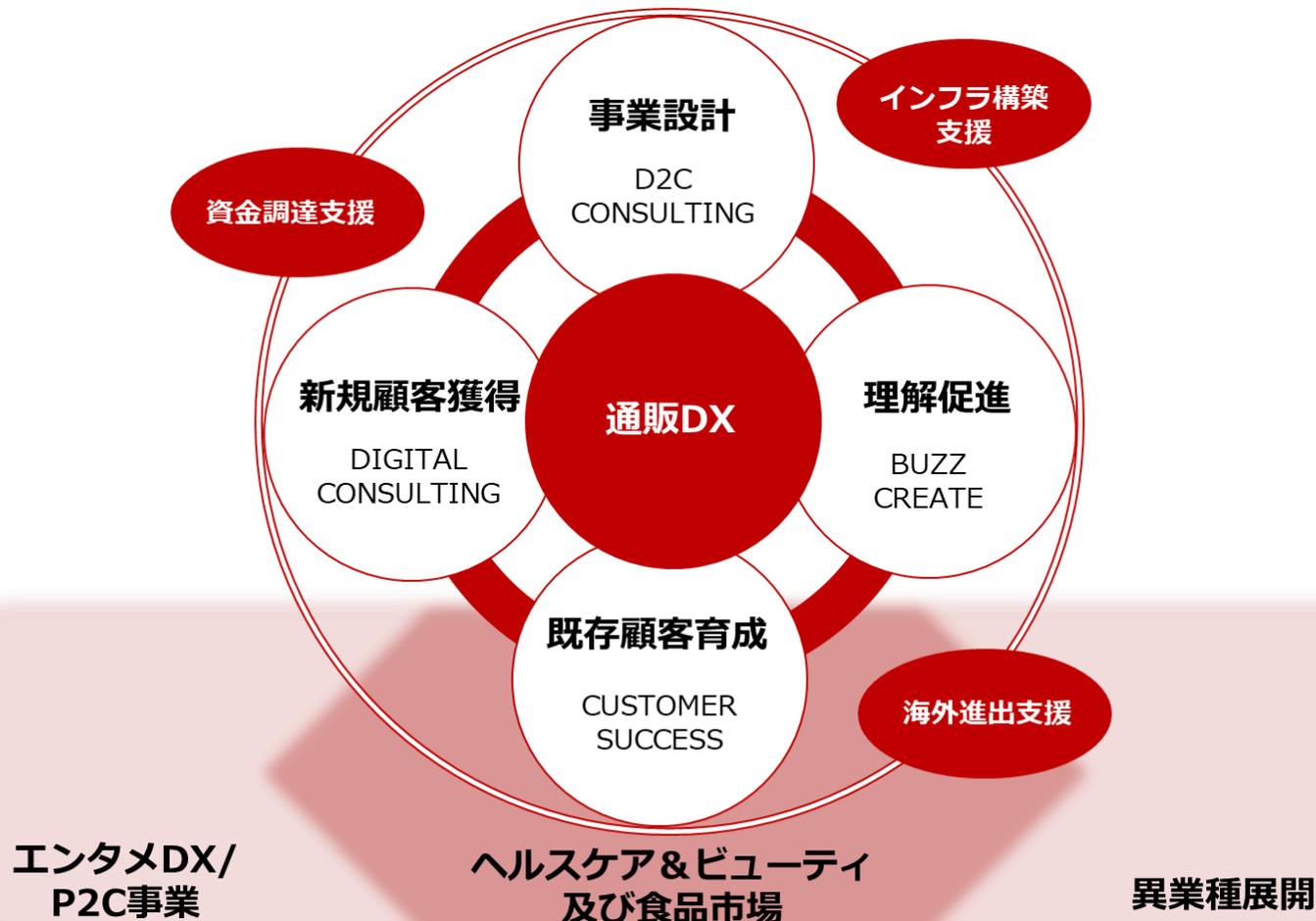
成長性及び収益性向上を目指し、事業ポートフォリオを3軸へ大きく変更

- ① 既存ヘルスケア&ビューティ及び食品市場向け通販DXサービス強化
- ② マーケティングDX：H&B以外の異業種への展開
- ③ 新規事業投資：新規事業による収益の確立



業務領域

EC及びD2C事業の事業設計から、新規顧客獲得、既存顧客育成、理解促進を実施。加えて、インフラ構築支援、海外進出支援、資金調達支援など一気通貫の専門ソリューションを保有



市場背景：景表法・薬機法の厳重化

景表法・薬機法違反が増加、2021年8月よりさらに規制及び罰則強化



メリット

- ・クリーンで安全性の高い広告を求めてクライアントからの依頼は増加

デメリット

- ・市場クリーン化への移行中であり、当社のクリーンな広告はブラック広告と比較しCVがとりにくい
- ・**広告表現が厳しくなり、各プラットフォームの自主基準が法制度よりも高く過去のAIが導くクリエイティブ要素では法的にも問題がなくても利用できないケースが重なり大手ヒット商品の新規獲得に影響。**

中長期的には市場はクリーン化、当社の安全性が強みに。
通販DXで新しい形でヒットできる体制へ、投資及び組織的に移行中

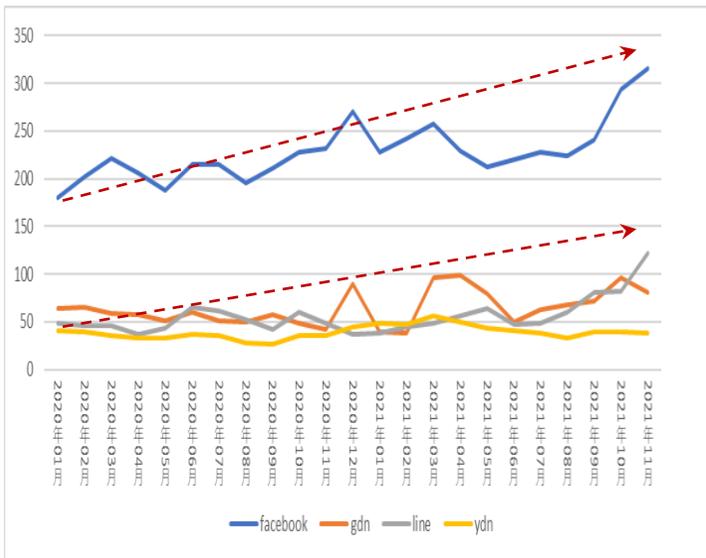
市場背景：新規顧客獲得コストの高騰

◆ 広告枠の価格の高騰

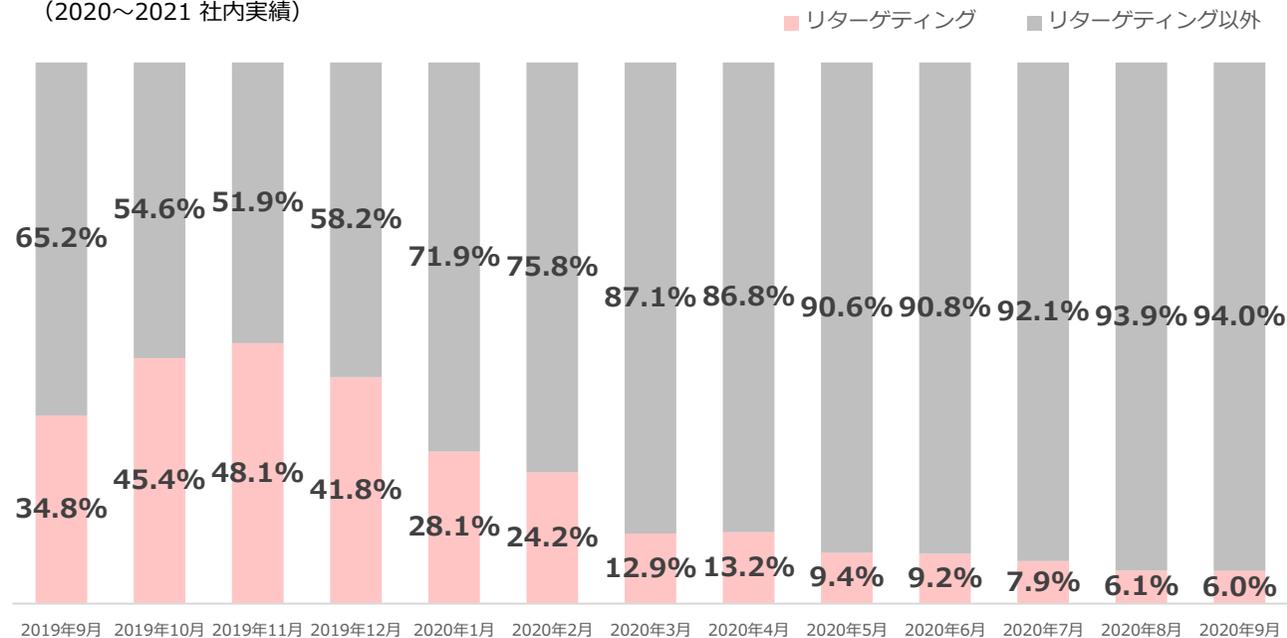
→ 競合が多数参入し、広告枠の入札価格が高騰

◆ サードパーティのCookie規制によりリターゲティング比率が低下

WebメディアCPC推移
(2020~2021 社内実績)



リターゲティング比率推移
(2020~2021 社内実績)



**CPCは高騰、CPAは悪化
マーケティング全体を最適化することが必須に**

CPC…クリック単価。広告を1回クリックした際に発生する費用

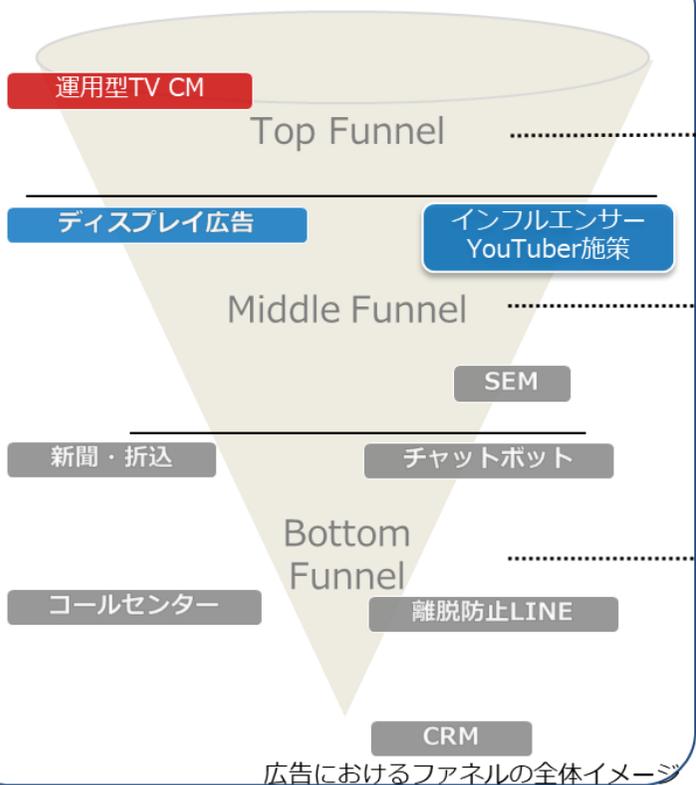
CPA…顧客獲得単価。顧客・成果を獲得するため1人あたりにかかった費用

通販DX

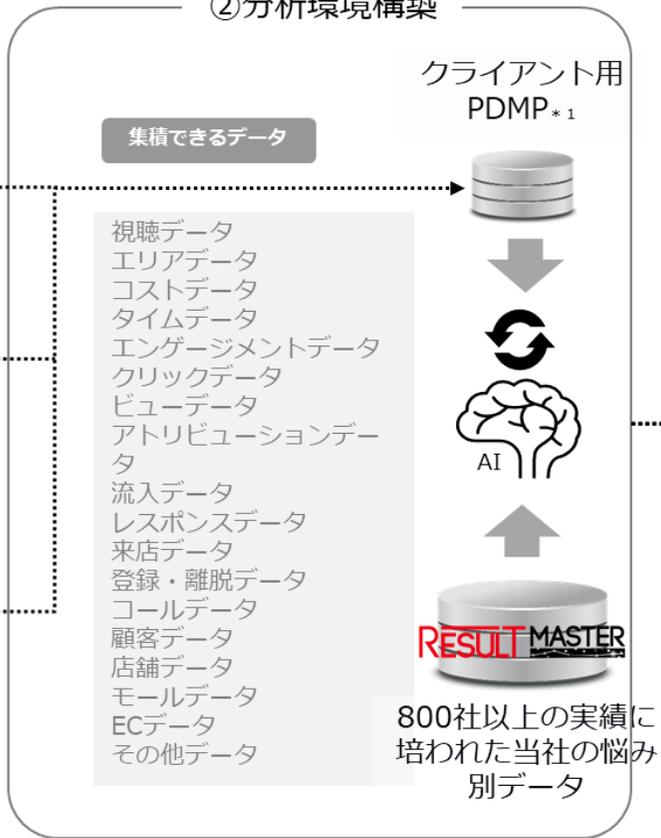
市場環境の変化に対応すべく、すべてのデータを相関分析し全体最適化する通販DXに移行。顧客のCMO、CDOのパートナーとして、新規顧客獲得の効率化とLTVをアップ。

LTV…ライフタイムバリュー。一人の顧客から得られる売上の総額のこと。
PDMP…プライベートデータマネジメントプラットフォーム。インターネット上に蓄積された様々な情報データを管理するためのプラットフォームのこと

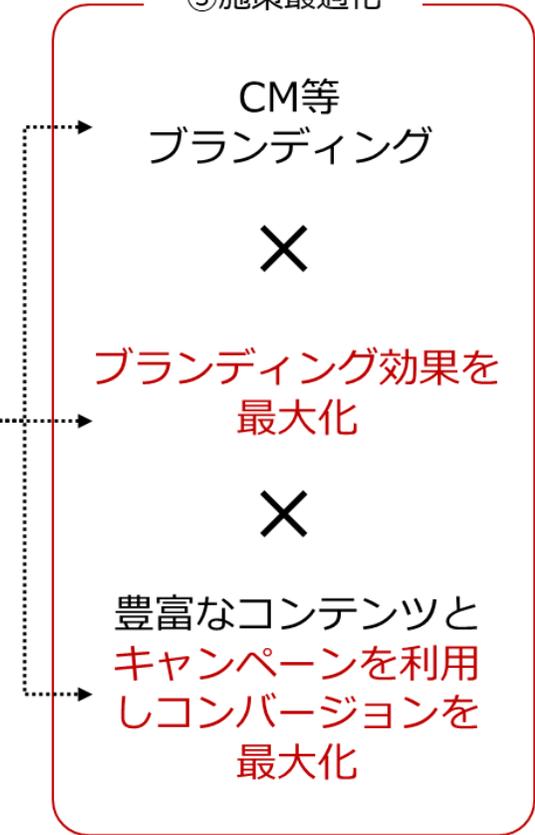
①ファネル毎予算アロケーション



②分析環境構築



③施策最適化



Top Funnel…興味関心が始まったばかりで「とりあえず知った」という初期の認知の段階
Bottom Funnel…課題を特定もしくは理解を固めて、商品を比較評価している段階

Middle Funnel…興味関心や課題を特定した状態で、やや熱心に情報収集をしている段階

通販DXのサービス領域

購買行動に合わせたマーケティング施策及び高速PDCAを提供

属性

施策

Top Funnel
認知・喚起

- TVCM
- TOP インフルエンサー等コラボ
- ブランディング広告オンライン
- コミュニケーションコンセプト作成

Middle Funnel
興味・理解・醸成

- インフルエンサー企画タイアップ
- 口コミ投稿&整備 (Instagram・Twitter)
- LINEDX 新規リーチからファン化まで
- 公式SNS運用 (Instagram・TikTok等)
- 比較サイト

Bottom Funnel
比較検討・検索

- 記事広告
- 運用型広告 (SEM・ディスプレイ広告)
- SEO
- オフラインDX (オフライン広告全般)
- 店頭対策及びモール運用支援
- CV対策ツール提供運用

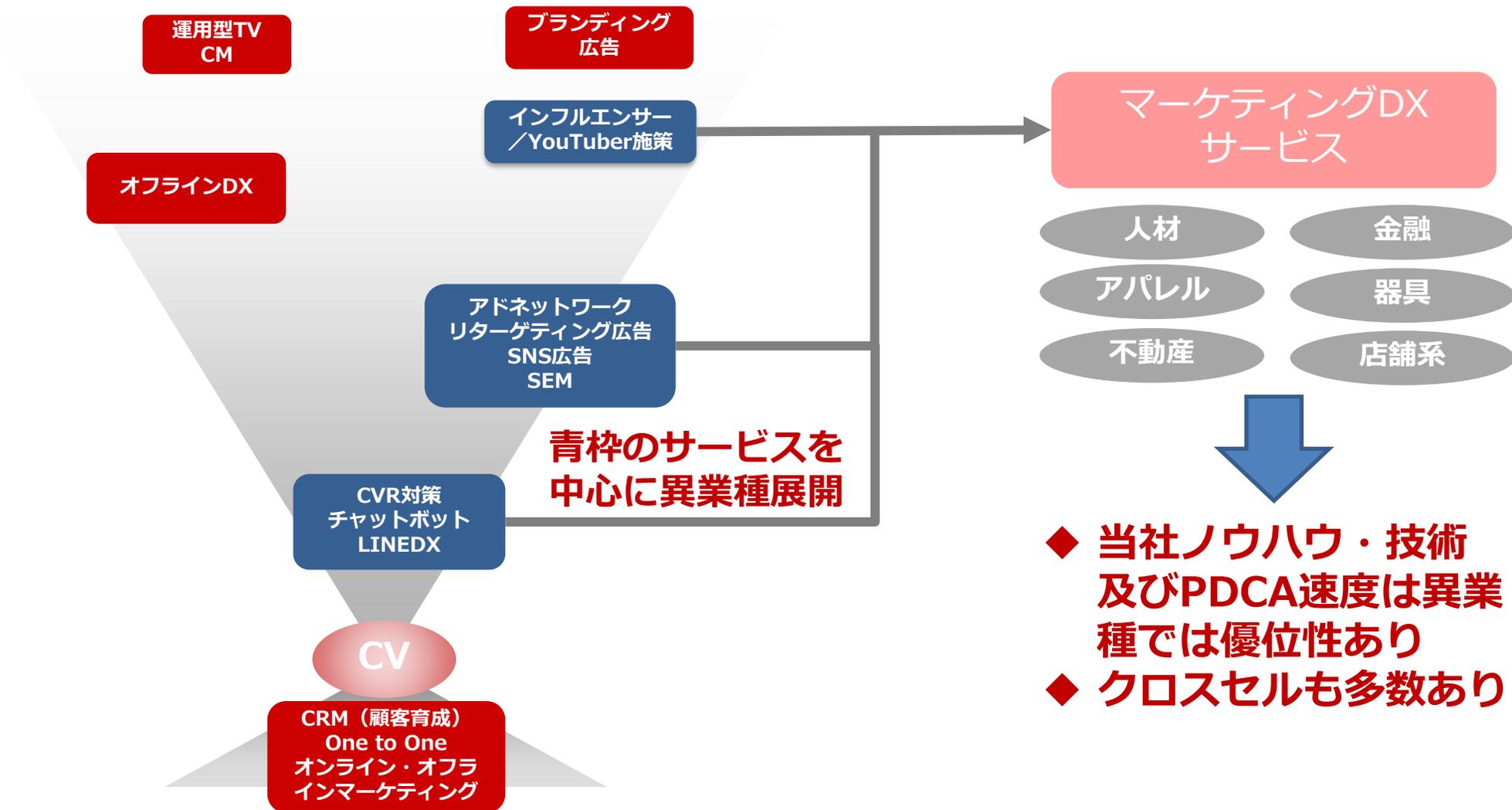
CV

CRM
継続・愛着

- CRM分析・設計
- CS運用
- 販路開拓支援
- 購入者向けコンテンツ
- キャンペーン運用
- KV(キービジュアル)撮影

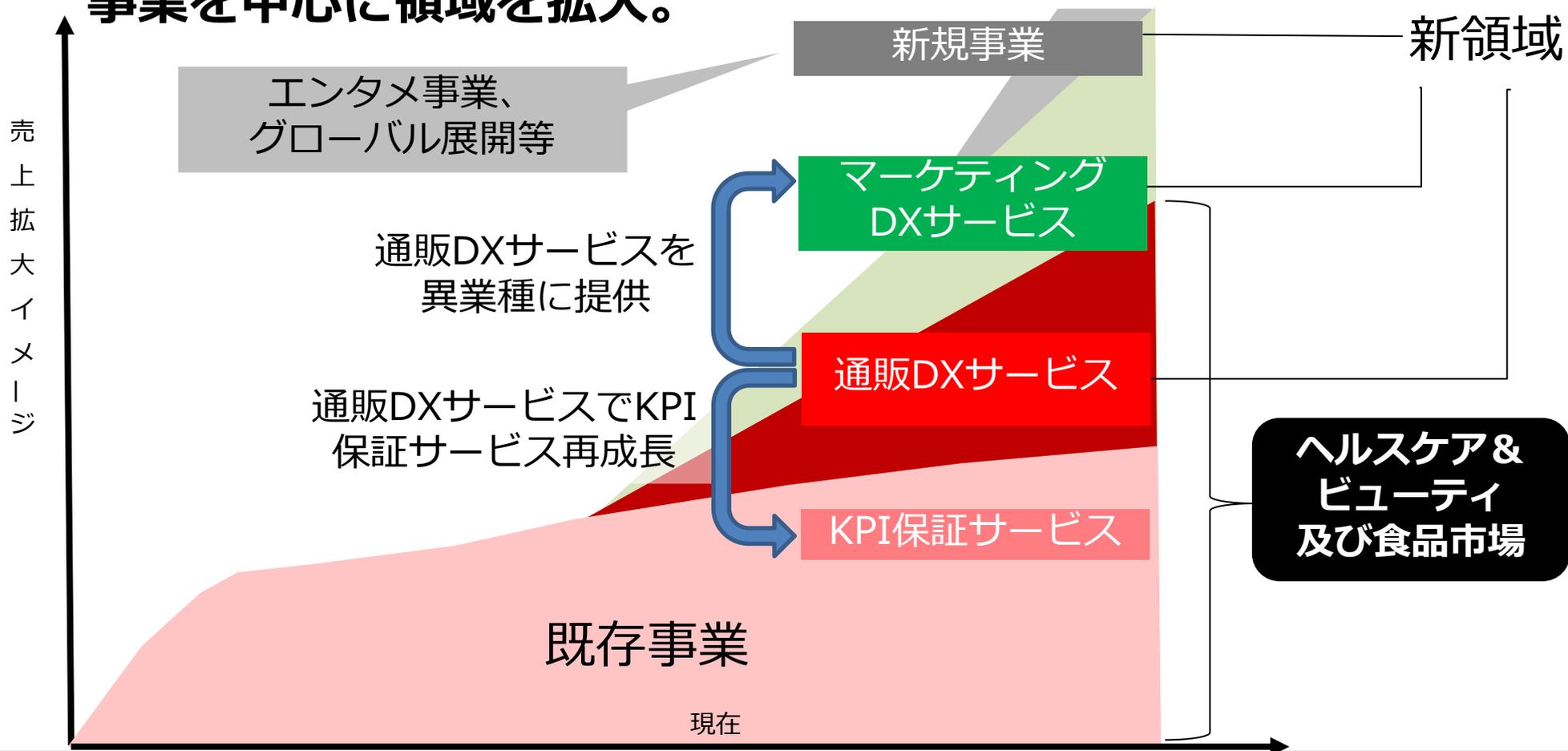
異業種への展開

- ◆ 通販DX、KPI保証の一部を異業種に展開
- ◆ サービス軸で異業種に参入し、クロスセルも可能



事業領域拡大

ヘルスケア&ビューティ及び食品市場に対するKPI保証のマーケティングサービスからの収益構造の大幅な変換を狙う。
通販DXサービスや異業種へのマーケティングDXサービス、新規事業を中心に領域を拡大。



アジェンダ

- 1 2022年12月期第2四半期決算概要**
- 2 通期見通し**
- 3 株主還元**



1. 2022年12月期第2四半期 決算概要

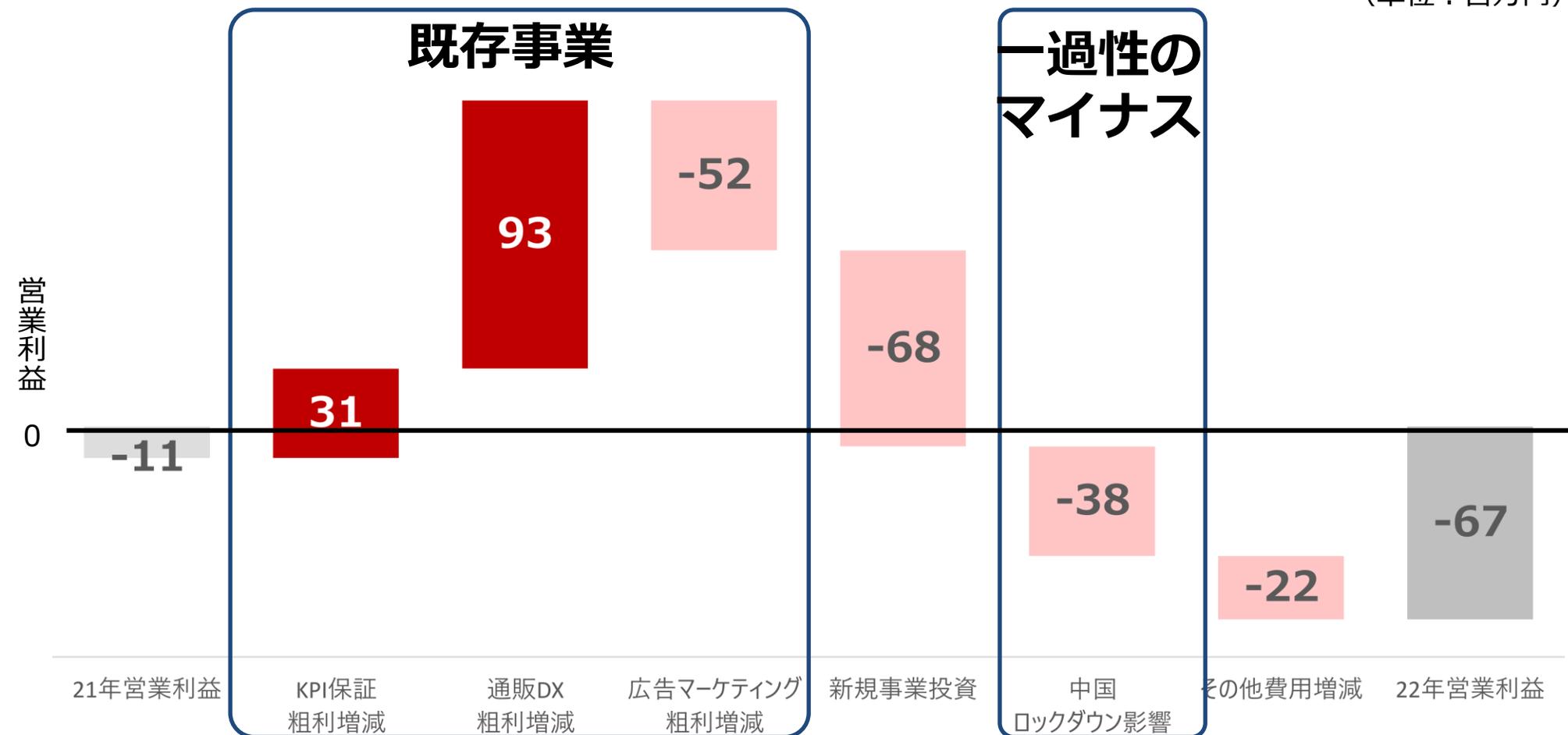
トピックス

	詳細	Q2の状況
KPI保証	<ul style="list-style-type: none">◆ 2022年新規ヒットが好調◆ 一部クライアントで中国ロックダウンの影響により商品が品薄に→マーケティング縮小◆ 規制による影響も依然継続	△
通販DXサービス	通販DXサービス： 上期実績 売上735百万円 粗利112百万円	○
異業種	<ul style="list-style-type: none">◆ 受注は好調◆ 異業種のKPI保証サービスでもヒット発生	○
グローバル	<ul style="list-style-type: none">◆ 中国でのコロナ拡大により影響大◆ タイ・台湾での不採算事業を縮小	×
新規事業	エンタメDX事業 →サイバースターβ版 グランドオープン は遅延、コンテンツ・機能追加を実施中	△

昨対差異

既存事業は回復傾向、一過性のマイナスとして中国ロックダウン等の影響を受け、子会社の鈍化やKPI保証サービスの一部商品で商品不足が発生。引き続き新規事業投資を実施。

(単位：百万円)



前期比及び対上期予算進捗

営業利益は予算比でマイナスになるも、経常利益、四半期純利益はプラスに。

連結PL (単位：百万円)	2022年 第2四半期		上期予算		2021年第2四半期		
	実績	業績予想	予算差異	予算比	実績	前期差異	前期比
売上高	6,022	5,810	+211	103.6%	6,328	▲305	95.2%
営業利益	-67	-50	▲16	—	-11	▲55	—
経常利益	-19	-70	+50	—	-3	▲16	—
四半期 純利益	-27	-74	+46	—	-62	+34	—
EBITDA	59	17	+41	336.7%	57	+2	104.3%

※ 上期予算は2022年2月14日発表の当社決算短信において開示しております。

※ 当第2四半期及び前第2四半期売上高は収益認識基準を適用し、算出しております。

※ 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益となります。

※ EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費 + 減損損失

連結貸借対照表

◆ 自己資本比率は33.1%

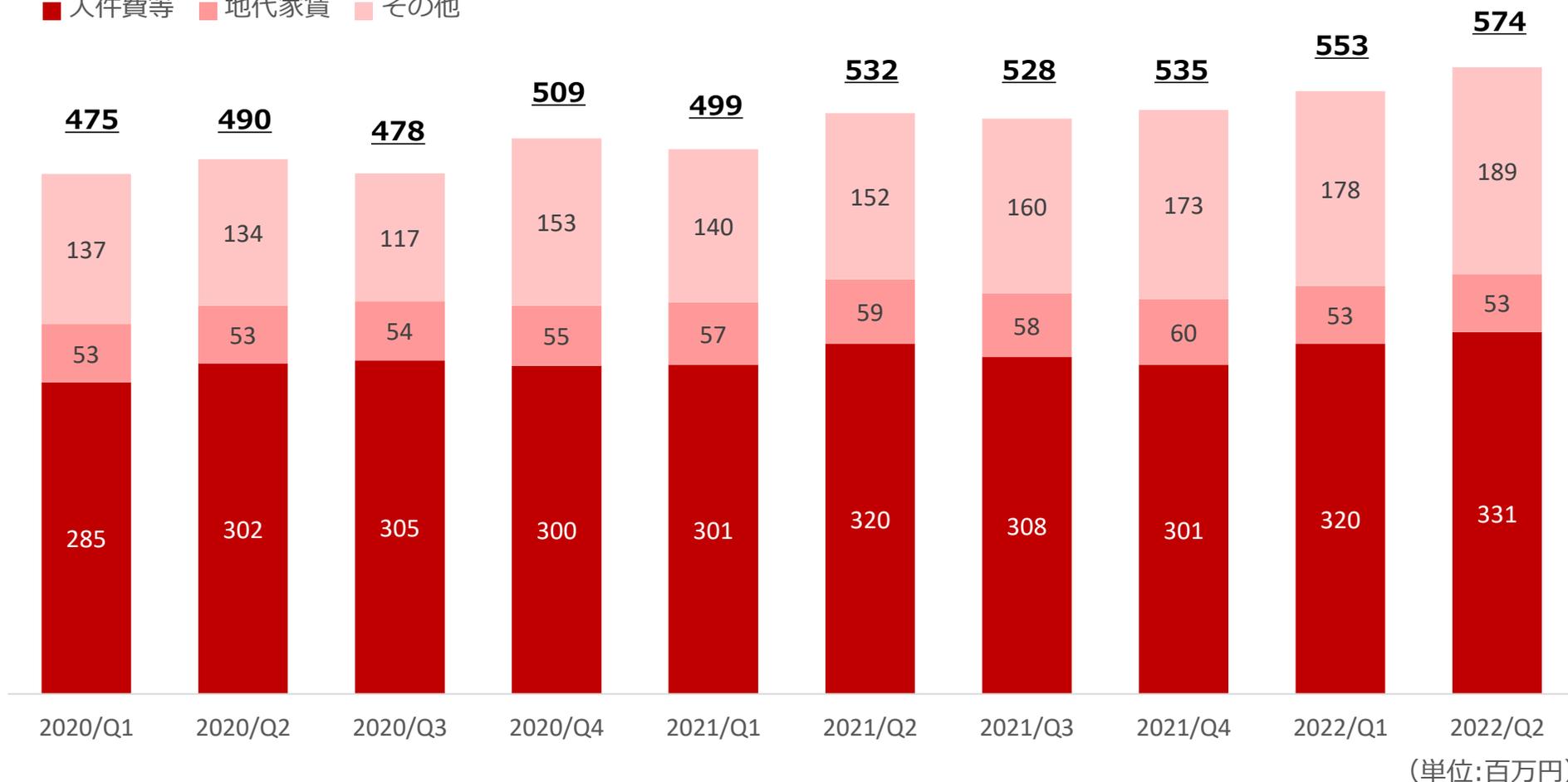
	2021年12月末	2022年6月末	増減額
流動資産	3,684	3,996	312
固定資産	1,344	1,172	-171
有形固定資産	126	117	-8
無形固定資産	356	355	0
投資その他の資産	861	698	-162
資産合計	5,028	5,168	140
流動負債	2,456	2,875	419
固定負債	639	482	-156
負債合計	3,095	3,358	262
純資産合計	1,932	1,810	-122
負債純資産合計	5,028	5,168	140

(単位:百万円)

販売管理費の推移

- ◆ 新規事業予算は通販DXサービス、新規事業を含め積極的に投資を継続
- ◆ 販管費をコントロールしつつ、ポートフォリオ改革に向けた組織変更を行う

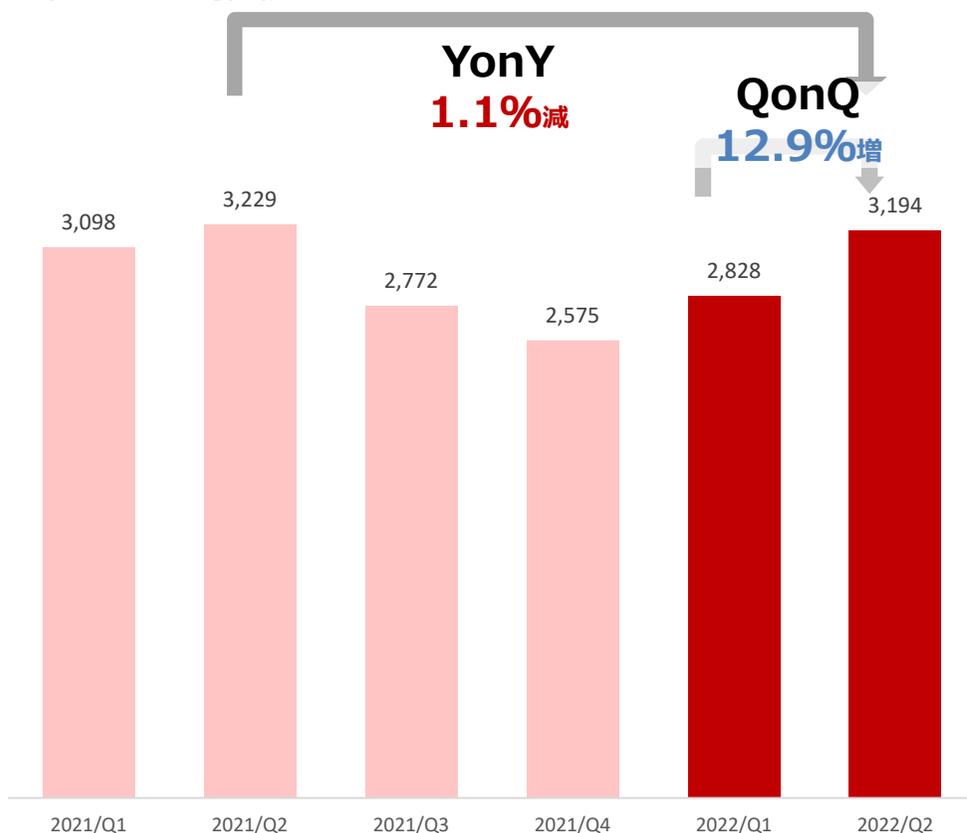
■ 人件費等 ■ 地代家賃 ■ その他



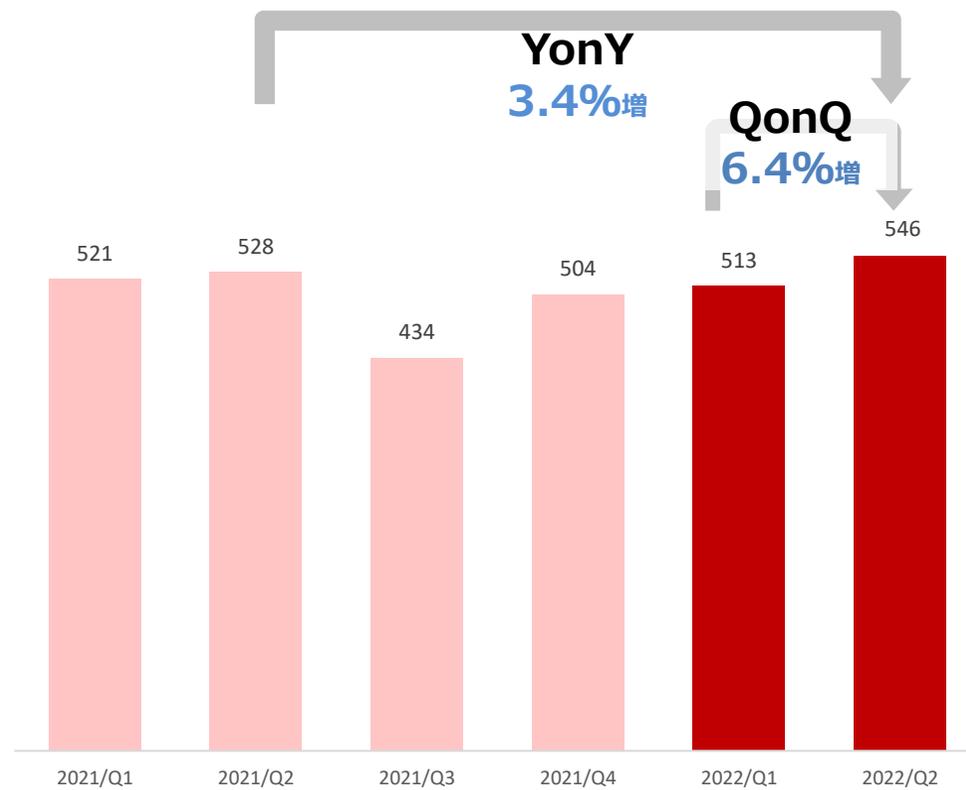
連結売上/連結売上総利益 四半期推移

- ◆ 売上高前年比1.1%減、売上総利益前年比3.4%増
- ◆ Q1比 売上高12.9%増、売上総利益6.4%増と回復傾向へ
- ◆ 通販DX戦略は目標通り伸長。組織変更で新戦略を強化

ー連結売上高推移ー



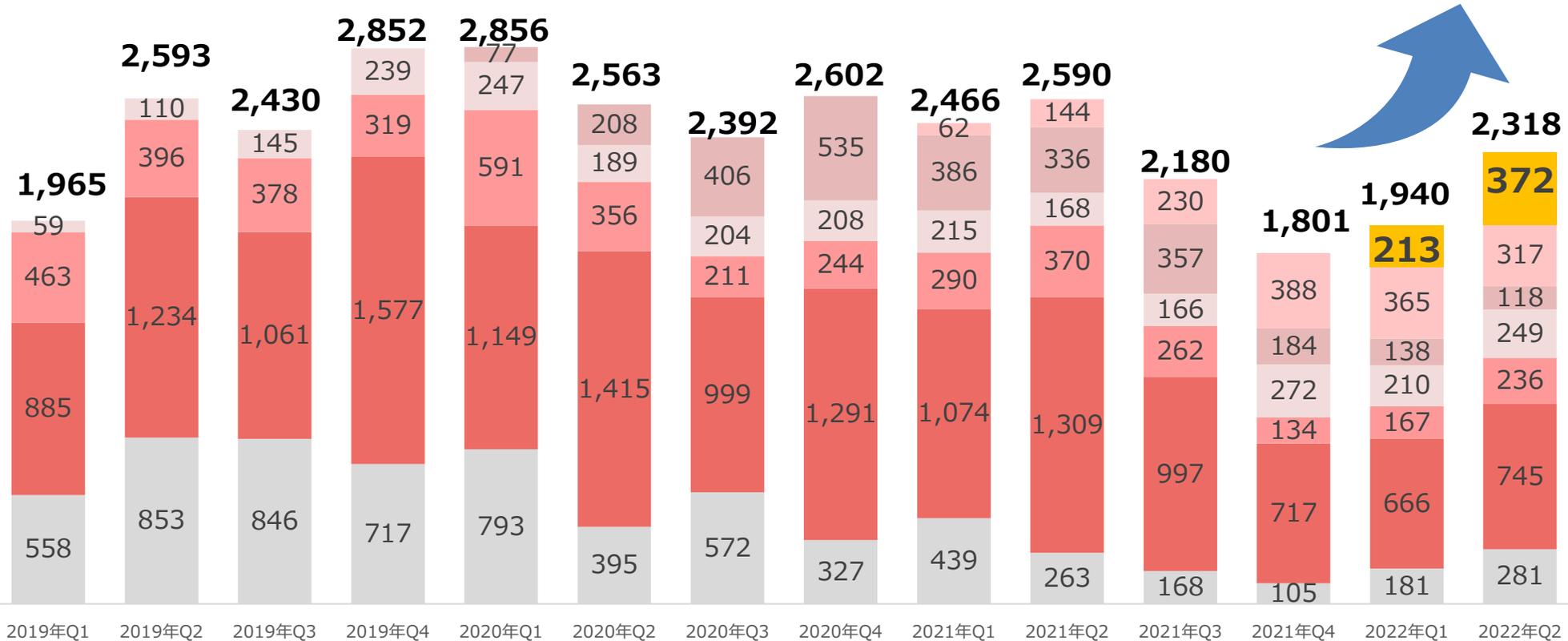
ー連結売上総利益高推移ー



ヒット商品売上内訳

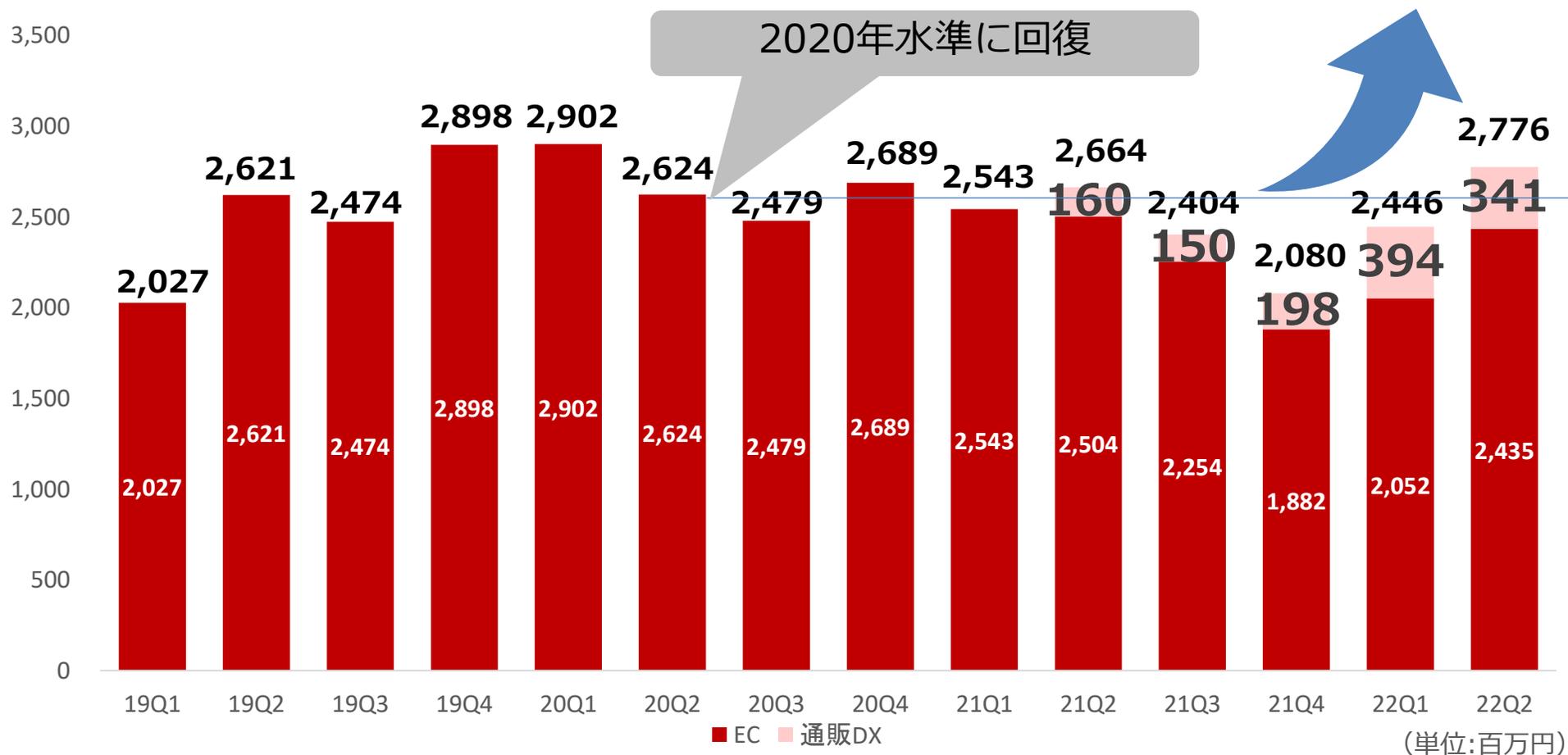
- ◆ 景表法・薬機法の規制強化の中でも**売れる商材が出始める**
- ◆ 2022年Q1異業種への展開を開始、**異業種でのヒットも多数発生**

■ 2016年以前新規ヒット売上
 ■ 2017年新規ヒット売上
 ■ 2018年新規ヒット売上
 ■ 2019年新規ヒット売上
■ 2020年新規ヒット売上
 ■ 2021年新規ヒット売上
■ 2022年新規ヒット売上 ※ヒット：月間5百万円以上の売上のクライアント



売上推移

- ◆ KPI保証サービスへの規制強化による影響は21年Q4で底打ち
通販DXサービスと合わせて回復傾向に
- ◆ 通販DX売上 Q2累計735百万円 Q2累計前期比237%

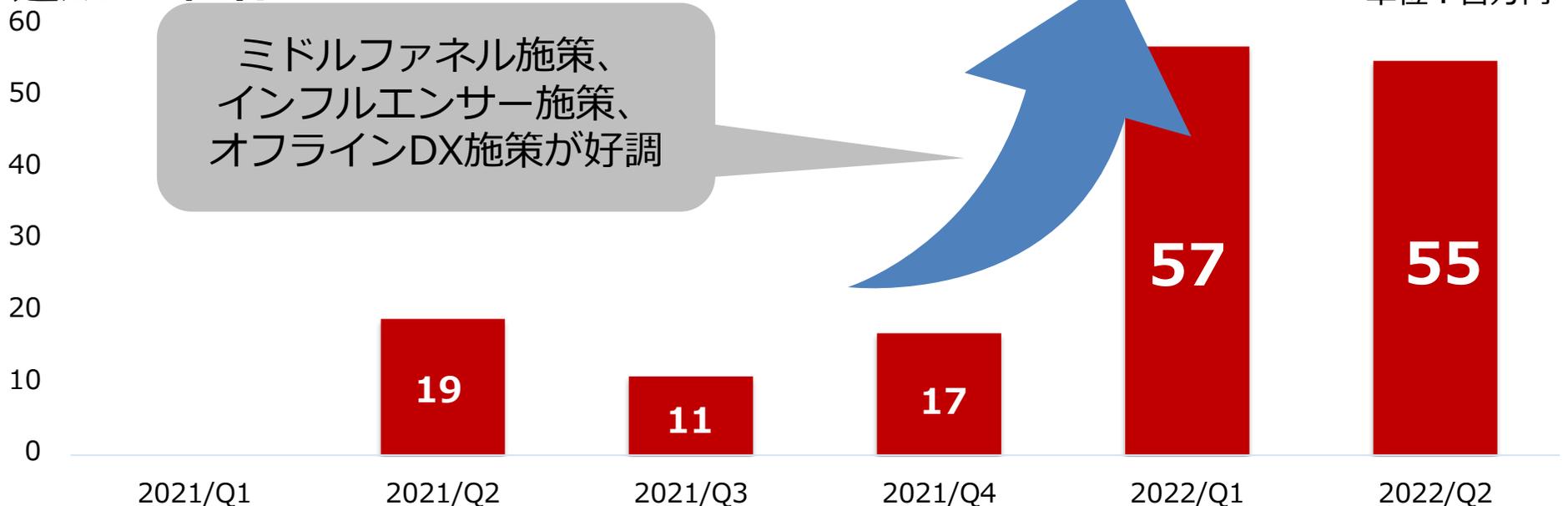


通販DXサービスの推移

- ◆ 通販DXサービス強化のため、組織を再編
「ミドル・インフルエンサー」「LINEマーケティングDX」
「オフラインDX」の専門部署を立上げ
- ◆ 通販DX粗利

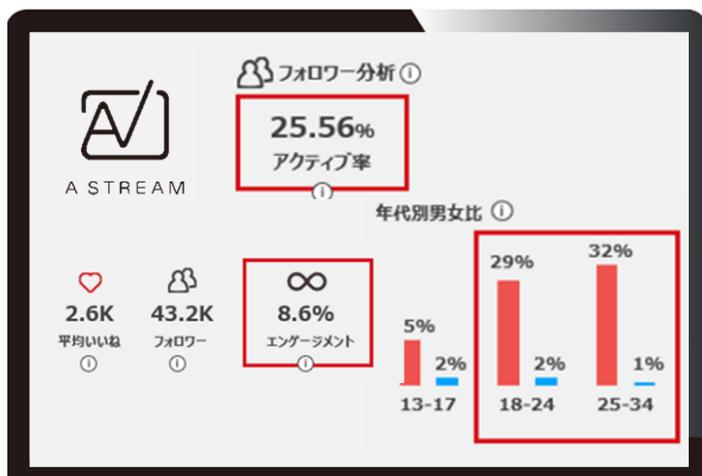
2022年上期計画100百万円 実績**112百万円**
(進捗率**112%**)

通販DX粗利



通販DXサービス influence

- ◆ 費用対効果の高いインフルエンサーを選定できるスコアロジック「influence」を提供開始
- ◆ クライアントの目的に合わせて独自指標を算出し、一人当たりの情報到達単価を計測 既存からのリプレイス等を実施



独自ロジックで
スコア化



influence
インフルエンサーごとのターゲット到達率や
到達総数、ブランドリフト単価などを算出

	ターゲット 到達率	ターゲット到達 総数	ブランドリフト 単価
	60.6%	5092	¥66
	47.8%	374	¥409

見込み顧客層に情報を伝達できる
質の高いインフルエンサーの起用を実現！
費用対効果の高いキャスティングの提案が可能に

異業種への展開

- ◆ 通販DXサービスをマーケティングDXサービスとして異業種に展開
- ◆ 受注は好調、下期以降も稼働を開始する予定の案件が多数

マーケティング
DXサービス



サービス毎に提供・分析が可能

デジタルコンサルティング (KPI保証)

運用型TVCM	ミドルファンネル
インフルエンサー	オフラインDX
公式SNSアカウント運用	LINEマーケティングDX

※赤字のサービスは今後展開予定

ピアラの
優位性



- ① 異業種にはない高速PDCAの実施が可能
- ② ダイレクトマーケティングのノウハウ
- ③ 独自ツールによる高い分析力と実行力

今後、データを蓄積しKPI保証サービスの提供及びAIによる最適化も検討

エンタメDX進捗

- ◆ サイバースターポータルβ版 グランドオープンに向け機能追加
- ◆ クリエイターへの高還元率を実現

プラットフォーム支援

ライブ配信
投げ銭・コマース

ファンクラブ

NFTモール
2次流通含む

ECサイト

オンライン
サロン

サブスク
サービス

パーソナル
トーク (対面型)

ガチャ
サービス

クリエイター支援

個人のDX支援

アーティストページに、ブログ、SNS、ニュースリリース、ライブコマース、EC等すべてを集約することが可能

コアファン マッチング

会員制で、コアファンを囲い込むための機能を搭載

左記赤字の機能は随時アップしグランドOPENへ
2次流通など随時アップ予定*遅れ有り

一般クリエイターの登録開始、パーソナルトーク機能追加等、コンテンツ、機能の充実を図りグランドオープンへ



2. 通期見通し

2022年通期計画

- ◆ ポートフォリオ変革→2軸3軸の収益性アップ
通販DX・マーケティングDX拡大、再成長に向けた投資を継続
- ◆ ヒット商品に左右されない安定的中期成長を目指す

連結PL (単位：百万円)	2022年通期				2021年通期	
	計画	構成比	前期比	前期差異	実績	構成比
売上高	13,141	100.0%	112.5%	1,464	11,676	100.0%
営業利益	70	0.5%	—	206	-136	—
経常利益	30	0.2%	—	141	-111	—
当期純利益	16	0.1%	—	275	-259	—
EBITDA	213	1.6%	1,336.0%	198	15	0.1%

※売上高は収益認識会計基準を適用し、算出しております

※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益となります。

※ EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費 + 減損損失 + 投資有価証券評価損

異業種への展開 メディア事業の譲受

- ◆ 着用レビュー記事やおすすめコーディネートを紹介するアパレルメディア「OFFICE CASUAL CLOSET」 (<https://olfashion.biz>) を譲受。
- ◆ メディアで蓄積されたデータを通販DXサービスの拡大にも活用



**メディア施策を強化し、異業種支援にも展開することで
マーケティングDXサービスの取組を拡大**

新規事業：エンタメDX事業の進捗

- ◆ ガチャキャン（仮称）提供開始
サイバースターの抽選機能を活用し、キャンペーン施策を提供
- ◆ 当社のマーケティングのノウハウを用いて多種多様な企画の提案が可能に。

ガチャキャン(仮称)サービス内容

① 抽選機能のシステム提供

- ・・・デザイン、演出は各社に合わせてカスタマイズ可能



② キャンペーンの企画サポート+抽選機能のシステムの提供

- ・・・キャラクターやタレント等を起用する場合は、選定・契約・制作進行や、オリジナルグッズの考案・生産等も一括支援

③ キャンペーン運営代行+抽選機能のシステムの提供

- ・・・応募者管理・当選管理・景品の発送業務・事務局などの全ての業務を一括代行

(キャンペーン例)

その動画、Braveで見れば広告消えるよ？
プライバシーを重視した次世代高速ブラウザ
※PC・タブレット・スマートフォン対応

① 動画サイトが超便利に
バックグラウンド再生・オフライン再生が動画サイトに課金せずに無料できる「Playlist」機能
※iOSのみ

② 広告をブロック
不快な広告や過剰プログラムをブロック。どんなサイトも快適に、キガ(過剰量)も節約！

約2,000名様に500円分
ご優待券プレゼントキャンペーン実施中！
Braveアンケートに答えて抽選に参加！

アンケートはこちら！
アンケートURL: https://...
※一部の機種では読み取れない可能性があります。※パケット通信料はお客様の責任となります。

商品やサービスの認知度向上、新規顧客の獲得、CRM等に効果

新規事業：エンタメDX事業の進捗

- ◆ サイバースター初 NFTフィジカルイベントを開催
→ NFTクリエイターグループ「深海からおとどけ」とのコラボ主催
→ 会場のモニターでメタバース空間が出現、現実空間と仮想空間で
アートを展示・出品
- ◆ サイバースターβ版内に、株式会社NAKAMAYOのグループページ
「NAKAMART」をオープン
→ 漫画家やしろあずき氏、新條まゆ氏の公式コラボグッズを販売



※NFTフィジカルイベント イメージ図

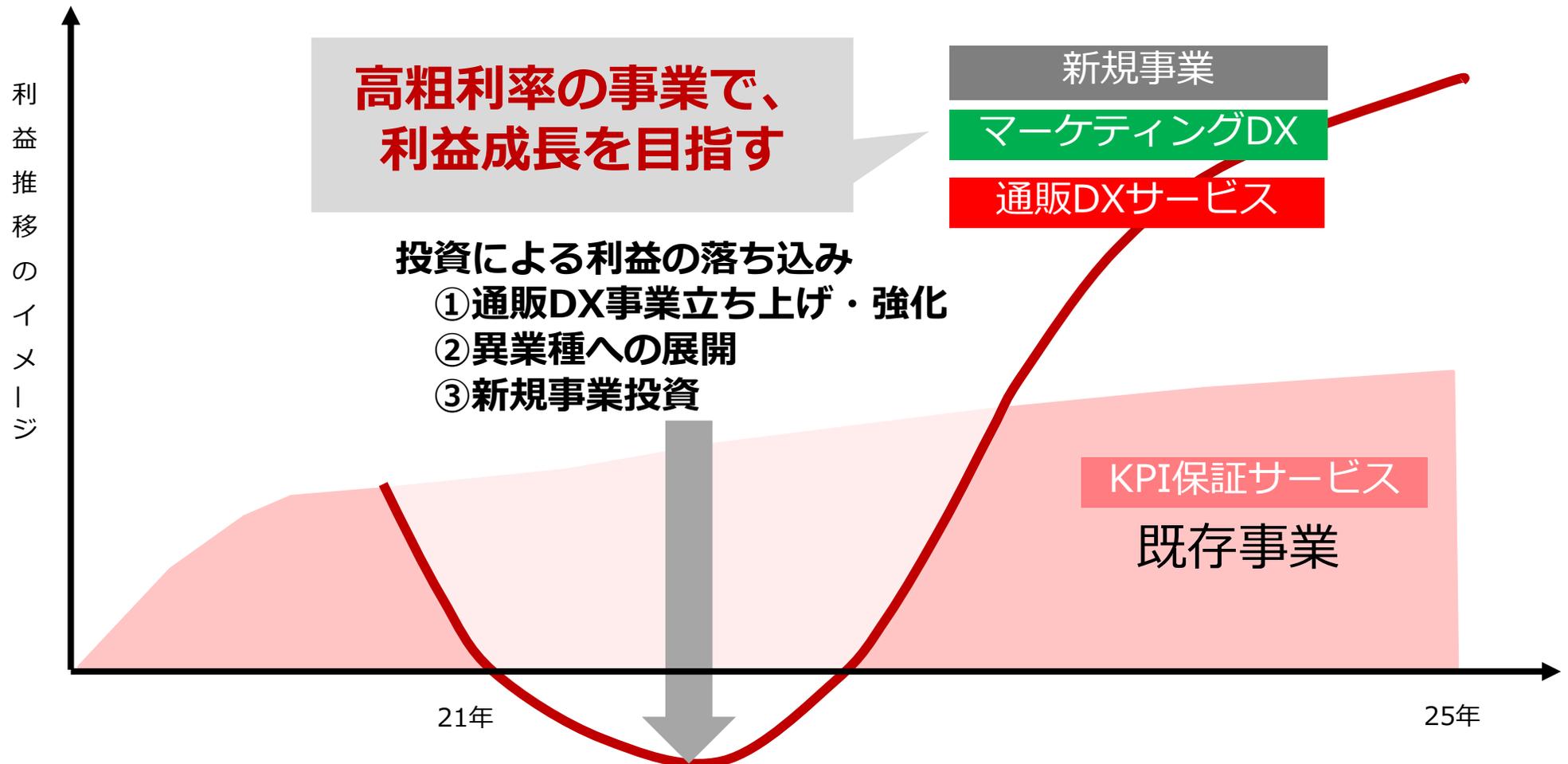


※NAKAMART

**イベント開催やコンテンツ充実に注力
ペットNFTやスポーツ系配信も開始**

成長のイメージ

事業ポートフォリオ変換を加速する為の投資強化と、新規戦略の納期のタイムラグがあるため一時的に利益は低下。新戦略は従来より粗利率の高いモデルの為、既存事業の回復を見込みつつも、2軸、3軸の事業に投資、新たな成長軸を作り第2成長期を目指す。





3. 株主還元

株主還元 配当

**2022年
期末配当予想**

**普通配当
5円00銭**

2021年配当 5円00銭

※当社は引き続き成長過程にあるため、成長投資（M&Aや資本提携のみならず、人材への投資や売上成長をもたらす戦略的なマーケティング投資も含む）を最優先としておりますが、今後業績や成長投資等を総合的に勘案しながら安定した配当を実施して参ります。



「本資料の取扱いについて」

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。

したがって、実際の結果は、環境の変化などにより、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社グループの関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・事象の発生等があった場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂等を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。