



2020年12月期第1四半期 決算補足資料

株式会社ピアラ（東証マザーズ 7044）
2020年5月13日

Smart Marketing For Your Life

あなたの生活をマーケティングでより素敵に便利に

人々の生活をいかに豊かに幸せにできるか——
人に寄り添うマーケティング
攻めのイノベーション
ピアラグループは進んでいきます



事業コンセプト



クライアントのKPIを保証し、マーケティング効果を最大化
手数料の契約から成果報酬へ

**マーケティング
コミットカンパニー**

ピアラはビューティ &ヘルス及び食品市場を中心に、ECを運用する企業に対し、
マーケティング支援を行っております。

購買行動に大きく影響する人の悩みに着目し、過去の成功モデルを体系化した
悩み別データと分析システムを活用し、企業のマーケティング効果を
最大化、KPIを保証します。

ピアラの優位性

業界特化型KPI保証サービス

800社以上の実績を
蓄積した独自データ



AIと独自の
マーケティングシステム



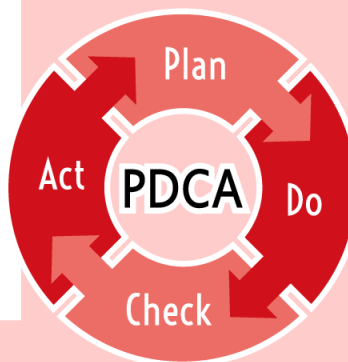
各種
悩み別データ



RESULT MASTER

確度の高いマーケティング予測を可能に！

手法の発見



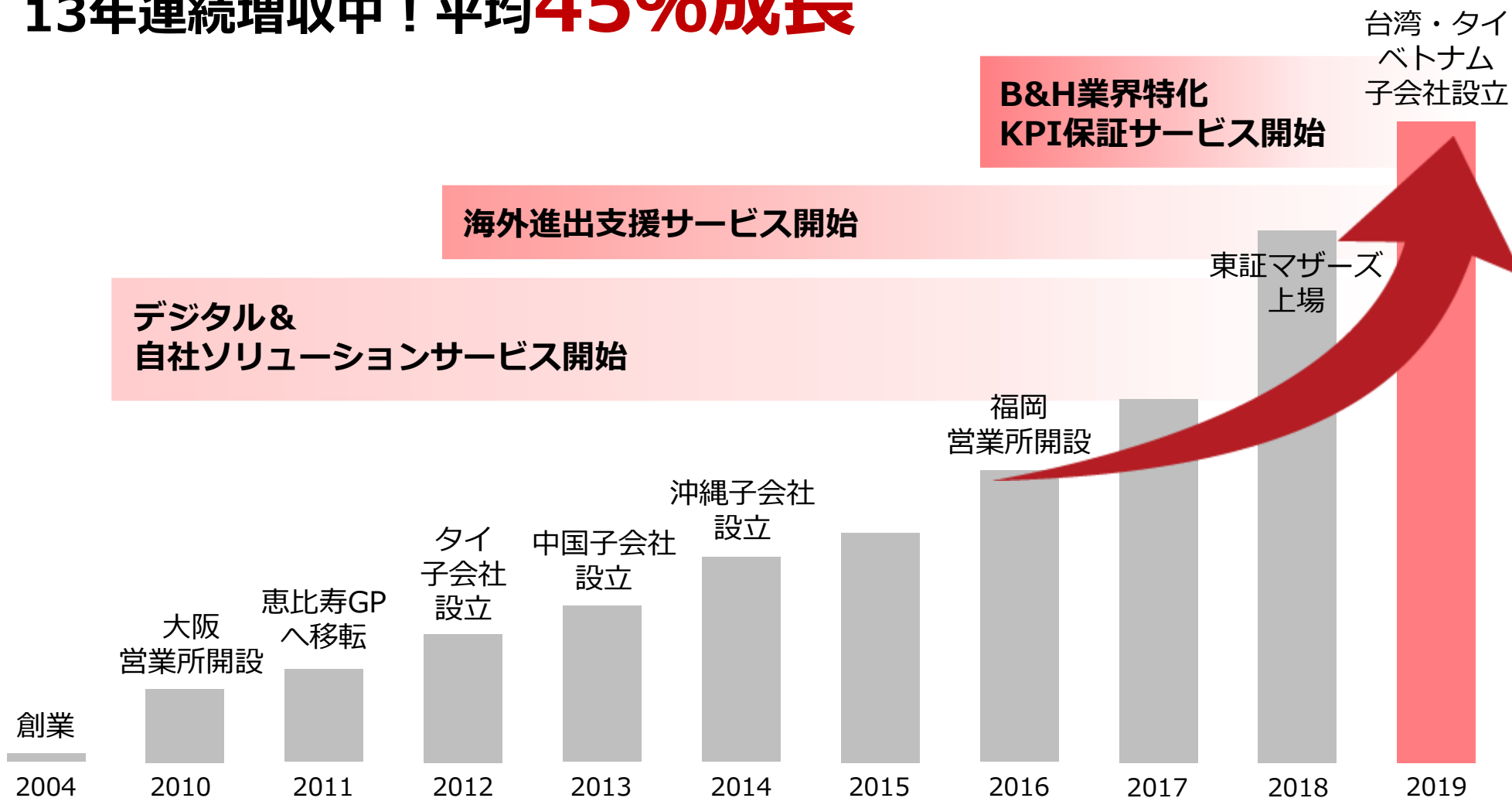
予算配分の最適化

【KPI保証】という唯一無二のサービスを
ヘルスケア、ビューティ、食品市場に提供

ピアラの成長の歴史

特化型DMPと専門コンサルティングで結果をコミット

13年連続増収中！平均**45%成長**



アジェンダ

- 1 第1四半期トピックス
- 2 2020年12月期第1四半期決算概要
- 3 注カサービス
- 4 ご参考資料



1. 第1四半期トピックス

第1四半期トピックス

総括

売上高 : 3,685百万円 前年Q比**30.6%UP**
営業利益 : 71百万円 前年Q比**20.0%UP**
第1四半期では売上高、営業利益共に過去最高を更新

新サービス 開始①

新型コロナウイルス感染症拡大を受け、不足する衛生用品などを提供する「#SAVE YOUR LIFE」プロジェクトを開始。医療・介護・子育て分野の課題解決をクラウドサービスで提供するカナミックネットワーク社（3939）と提携

新サービス 開始②

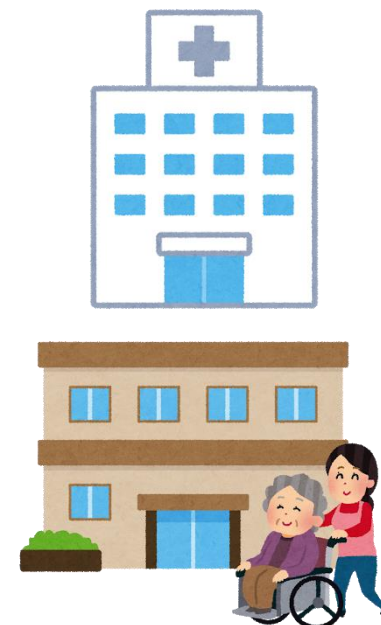
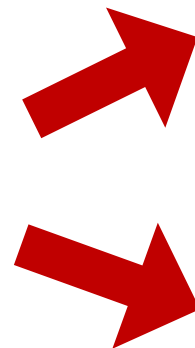
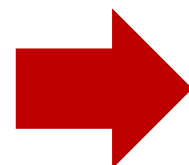
KPI保証での最適化を促進する【ナレシェア】の開始。優良なパートナー事業者を組織化し、ナレッジをシェア。マーケティング精度を向上させ、獲得効率アップを狙う

AI開発

DataRobotを活用し、NTTデータ社（9613）と共同で機械学習の検証を開始。AI開発は事業実装までの時間が大幅な短縮が可能に

「#SAVE YOUR LIFE」プロジェクト

- ◆ 新型コロナウイルス感染症拡大を受け、不足する衛生用品などを提供する「#SAVE YOUR LIFE」プロジェクトを開始。適切な価格で最適に届けるため中国子会社と越境のノウハウを活用。収益の一部を寄付していく。
- ◆ 医療機関に優先的に提供するため、医療・介護・子育て分野の課題解決をクラウドサービスで提供するカナミックネットワーク社（3939）と提携。



商品第1弾 #SAVE YOUR LIFE 75
(エタノール75%のハンドクリーンジェル)

商品開発や越境EC・貿易事業の
ノウハウをベースに支援活動

カナミッククラウドサービスを活用し
医療・看護・介護・保育等事業者へ提供

使い捨て不織布マスク販売開始

- ◆ 「#SAVE YOUR LIFE」プロジェクトの第2弾として
使い捨て不織布マスク 5月中旬販売予定
KN95マスクも入荷予定
- ◆ 商品売上の一部は医療機関などに寄付



商品第2弾 #SAVE YOUR LIFE with mask
(使い捨て不織布マスク)



三層構造フィルターで細菌・PM2.5に対応
隙間を作らずウイルス飛沫をシャットアウト

当社は、適切な価格での提供と、利益よりも必要とされる方のもとに適正に届けることを目指し、社会の再生に貢献できるよう尽力していきます。
発売開始約10日で500万枚以上受注し、中国の原料高騰から価格については常に最適な価格を提示していきます。



2. 2020年12月期 第1四半期決算概要

対上期予算進捗

第1四半期は予想通り進捗し、

売上高と営業利益共にQ1では過去最高を更新

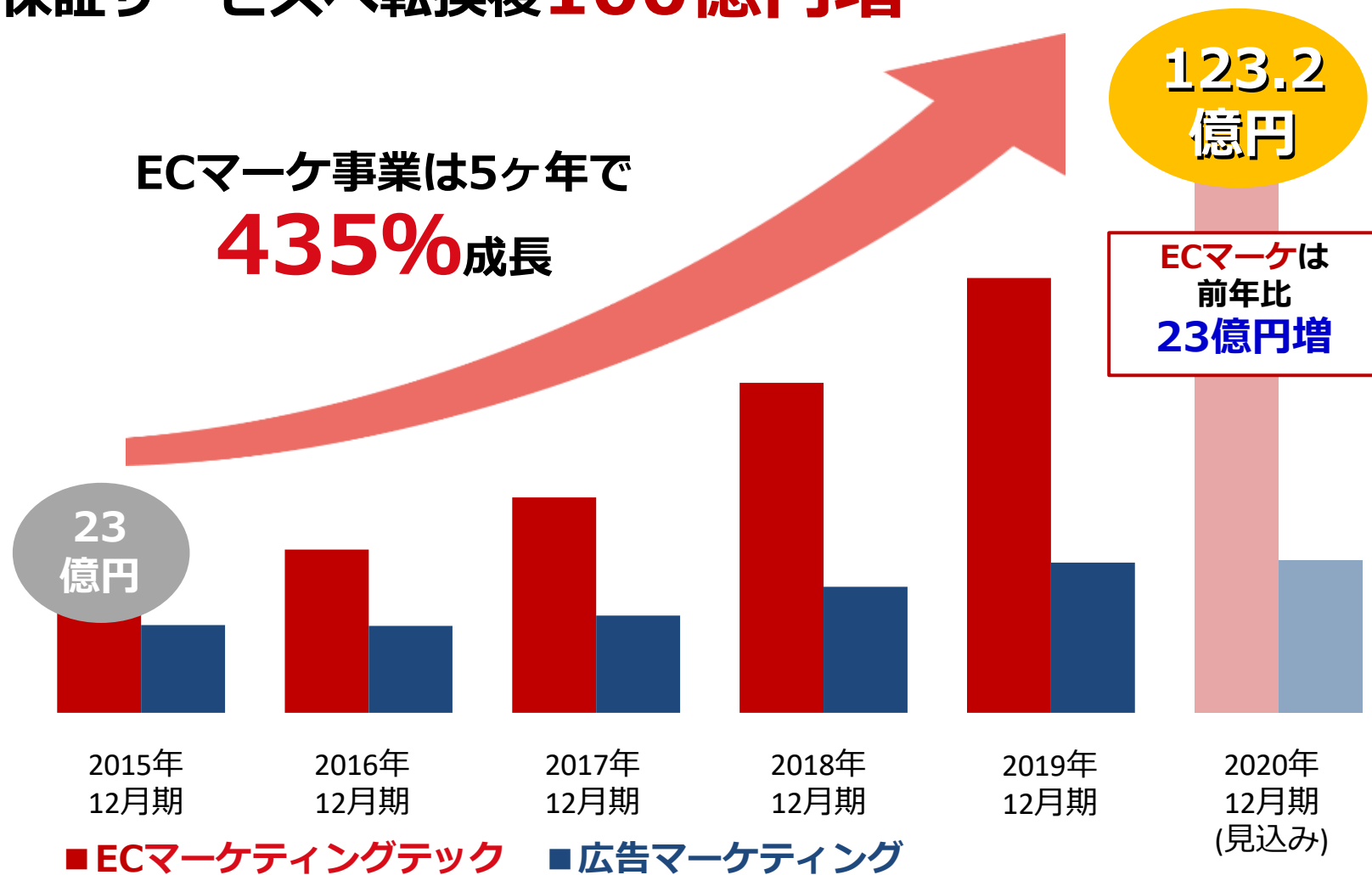
上期は期初の予想通り順調な進捗見込み

連結PL (単位：百万円)	2020年第1四半期		上期予算（累計）		進捗率
	実績	構成比	業績予想	構成比	
売上高	3,685	100.0%	7,505	100.0%	49.1%
営業利益	71	1.9%	169	2.6%	42.0%
経常利益	66	1.8%	164	2.2%	40.2%
当期純利益	41	1.1%	107	1.4%	38.3%

※上期予算（累計）は2020年2月13日発表の当社決算短信において開示しております。

KPI保証サービスの進捗率

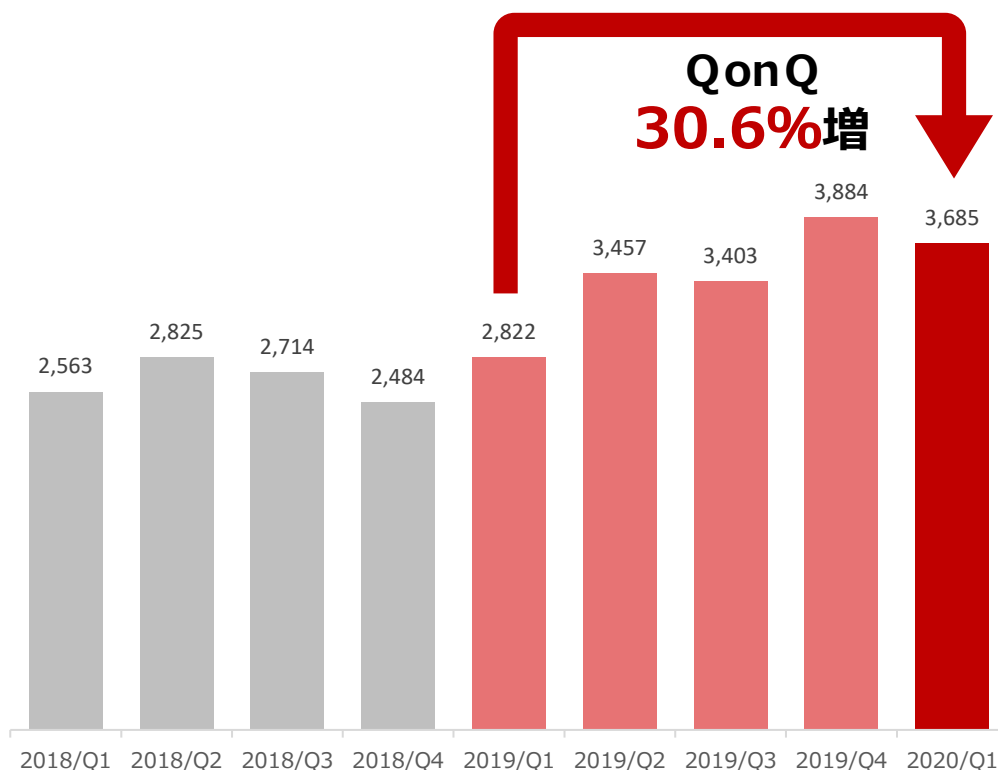
ECマーケティングテック事業は急速に成長中
KPI保証サービスへ転換後**100億円増**



連結売上/連結売上総利益 四半期推移

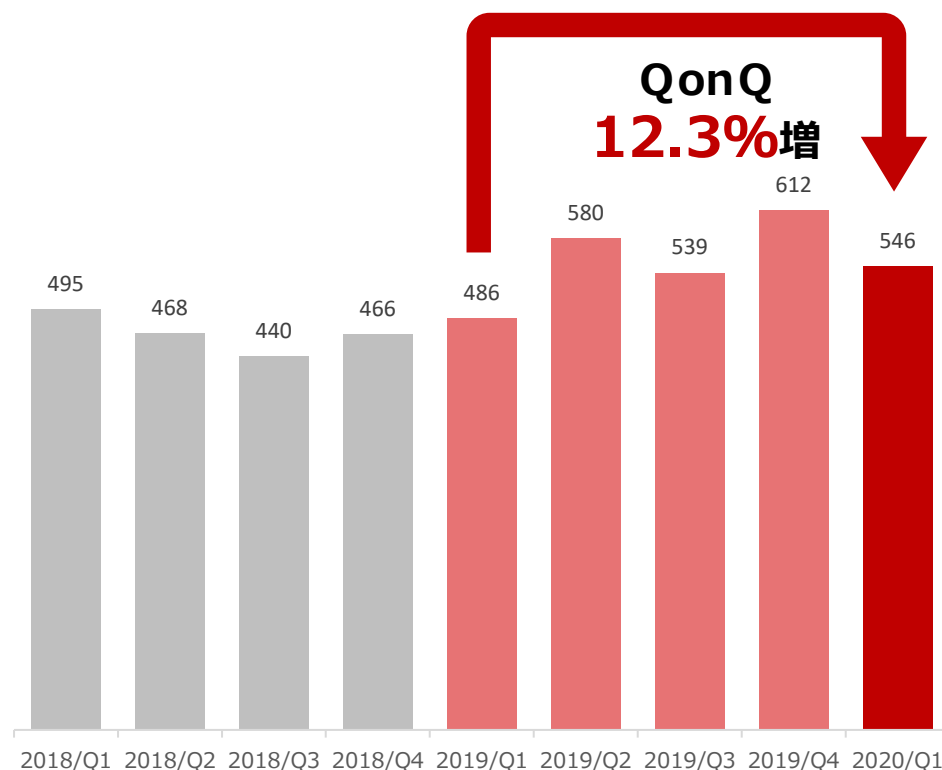
- ◆ 2020年度第1四半期連結売上高は、前年Q比30.6%増
- ◆ 2020年度第1四半期連結売上総利益は、前年Q比12.3%増

— 連結売上高推移 —



(単位:百万円)

— 連結売上総利益推移 —



(単位:百万円)

連結貸借対照表

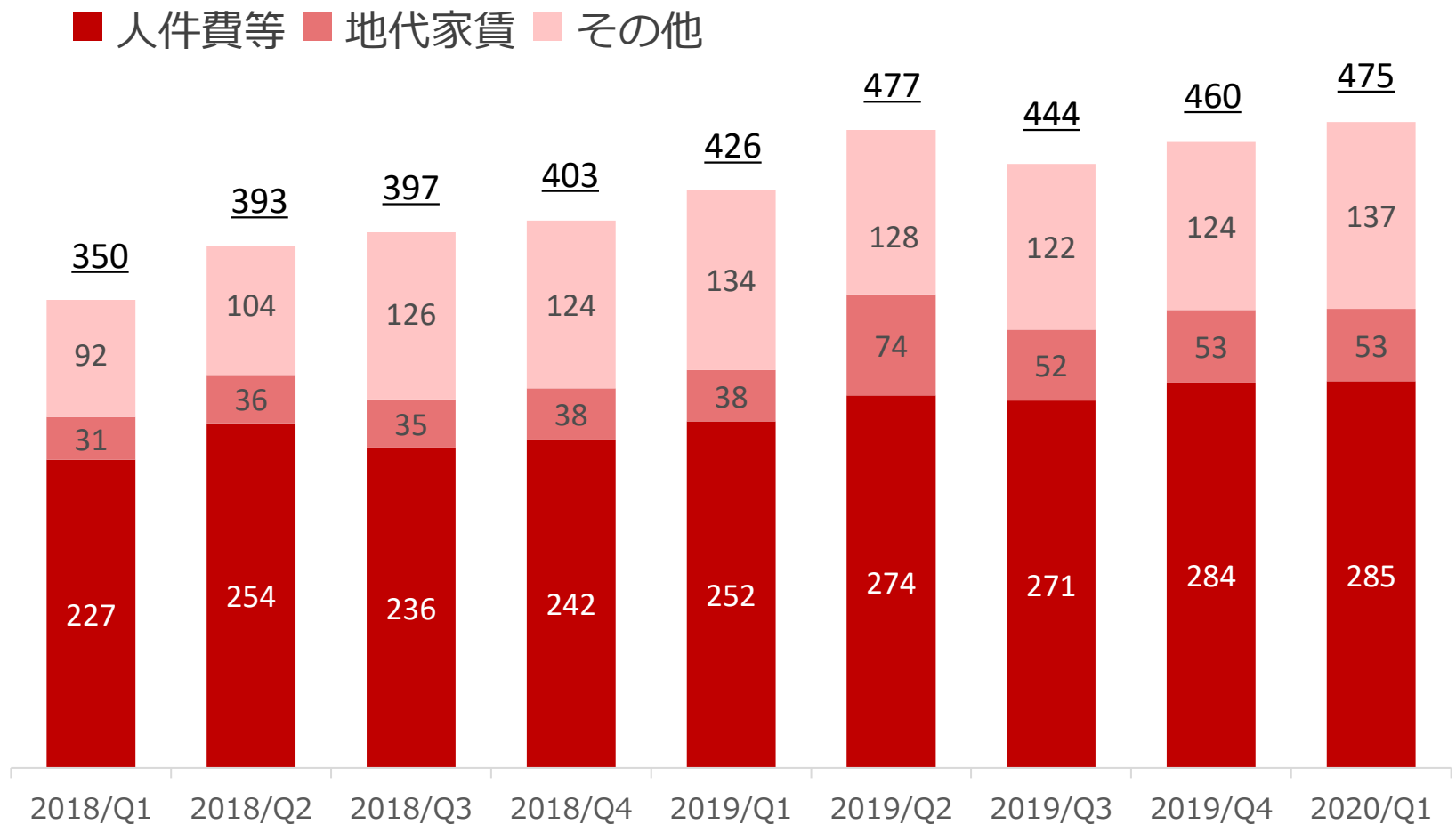
◆ 自己資本比率は44.4%で安定した財務状態

	2019年12月末	2020年3月末	増減額
流動資産	3,460	3,547	87
固定資産	741	746	5
有形固定資産	95	94	△1
無形固定資産	116	133	17
投資その他の資産	530	518	△12
資産合計	4,202	4,293	91
流動負債	2,198	2,215	17
固定負債	134	171	37
負債合計	2,333	2,386	53
純資産合計	1,869	1,907	38
負債純資産合計	4,202	4,293	91

(単位:百万円)

販管管理費の推移

◆ 事業の拡大に伴い、人員増加の結果、人件費が微増



(単位:百万円)

新型コロナウイルス感染症の影響見込み (5/13時点)

- ◆ 綿密なリスクマネジメントと、当社グループのシナジーを活かし、広告マーケティング事業では一定の影響はできるものの、ECマーケティングテック事業+海外事業を中心に営業活動を推進

各事業の現状

EC マーケティング テック事業

ECでの販売を主とするクライアント様にECマーケティングを支援。巣ごもり消費の恩恵で影響は軽微ですが、エステやジム等の営業自粛により一部影響が出ております。

広告 マーケティング 事業

一部広告の媒体社の発刊停止により広告支援が延期。今後の媒体再開やおもてなし体験イベント等の開催は未定です。以後、オンラインをマージした事業展開などへシフトしていきます。

海外事業

越境EC支援については影響がございません。貿易や輸入許可申請に一部遅延が生じておりますが、業績への影響は軽微でございます。また、中国からの輸入部#SAVEYOURLIFEプロジェクトは大きく伸長しています。



3. 注力サービス

–手法の拡張でKPI保証拡大–

KPI保証新サービス【ナレシェア】のスタート

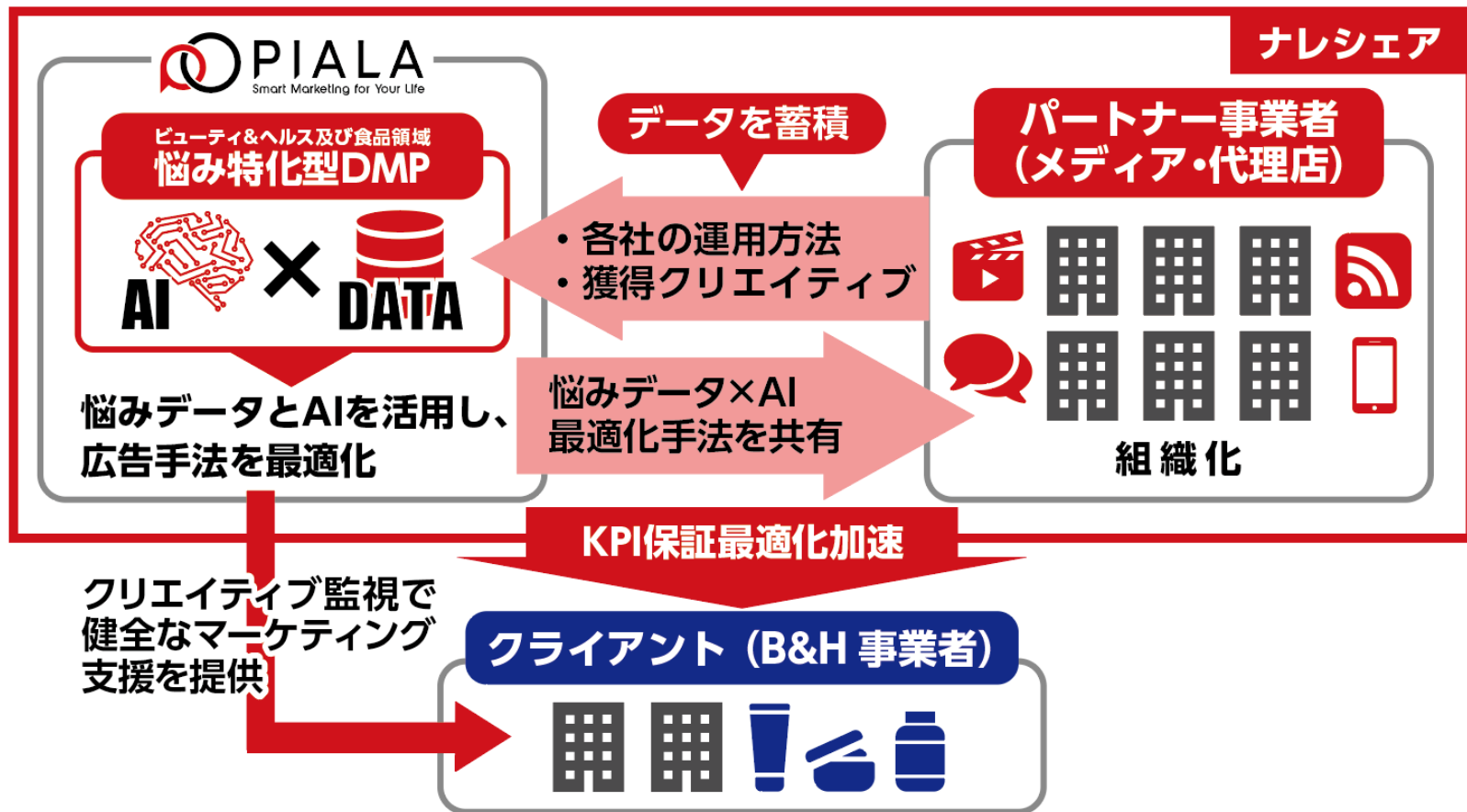
優良なパートナー事業者を組織化し、ナレッジをシェアしていく事で、より当社およびパートナーがKPI保証での最適化を促進することができる事を主眼に開始するサービス

ナレシェア

ピアラのB&H領域の**悩み別データとAIを他社にも開放**。協力パートナーとノウハウやデータを一緒に学習することで、**最適化のスピードを促進**。またリソース不足の解消にも

データの蓄積と最適化の促進にて中期的には、**誰でも“70点レベル”の再現性あるマーケティングの実行が可能となることを目指す**

ナレシェアの仕組み



クライアント ブランドセーフティなクリエイティブで**獲得効率アップ**

ピアラ データ蓄積とAI学習強化による**マーケティング精度の向上**

パートナー企業 悩み特化型DMPを利用し、**高確率かつクリーンな配信運用**

DataRobotを活用し、NTTデータと共同で機械学習の検証を開始

- ◆ DataRobotは汎用的な機械学習プラットフォームであり、世界トップクラスのデータサイエンティストのノウハウが凝縮され、高度に自動化されたAIソリューション
- ◆ DataRobotの導入により、ピアラのAI開発は事業実装までの時間が大幅な短縮が可能に

ピアラの運用実績データ
クリエイティブデータ
悩み・価格・効果データ
WEB アクセスデータ
3rd Party データ
購買データ
会員データ

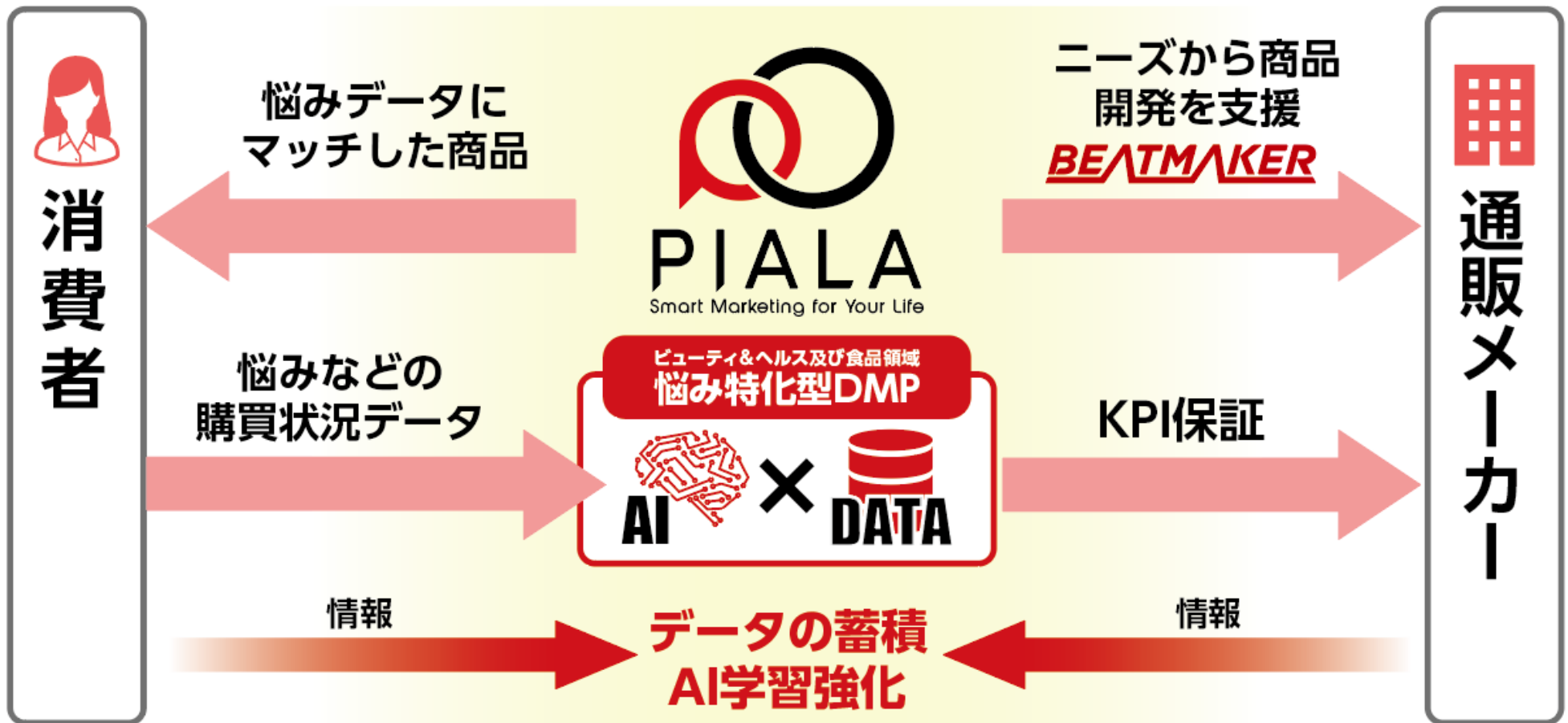


ビューティ&ヘルス及び食品領域
悩み特化型DMP

手法の最適化
適切な予算配分
獲得効率アップ
クリエイティブ
品質向上

D2C支援の基本戦略

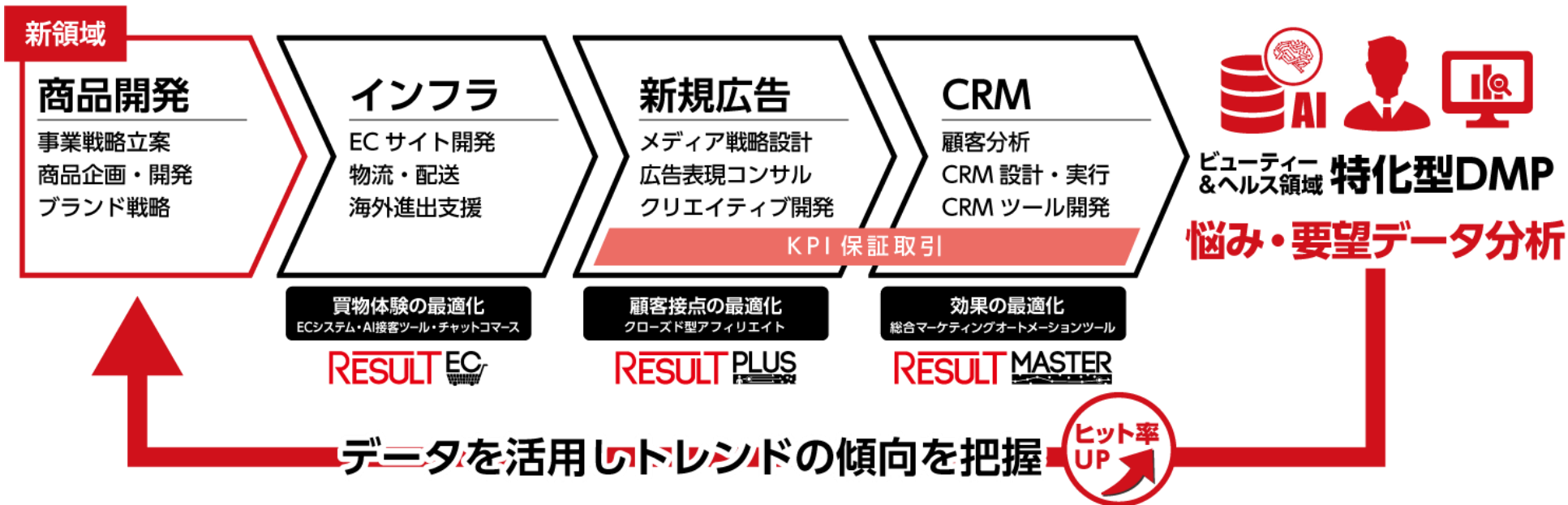
メーカーへのマーケティング支援から、**消費者の悩み(ニーズ)** と **メーカーをつなぐマッチング**の役割へシフト。消費者に適切な商品を、企業にはヒット商品を生み出す



BEATMAKER 悩み別データ活用商品企画

当社の強みである悩みデータを活かして、
現状の市場ニーズを把握+成功プロモーション手法活かした
商品開発サービス **BEATMAKER(ビートメーカー)** を提供

上流の商品開発から一気通貫サポートすることで、新しいビューティ & ヘルス食品市場を創出。ヒット商品を生み出していきます。

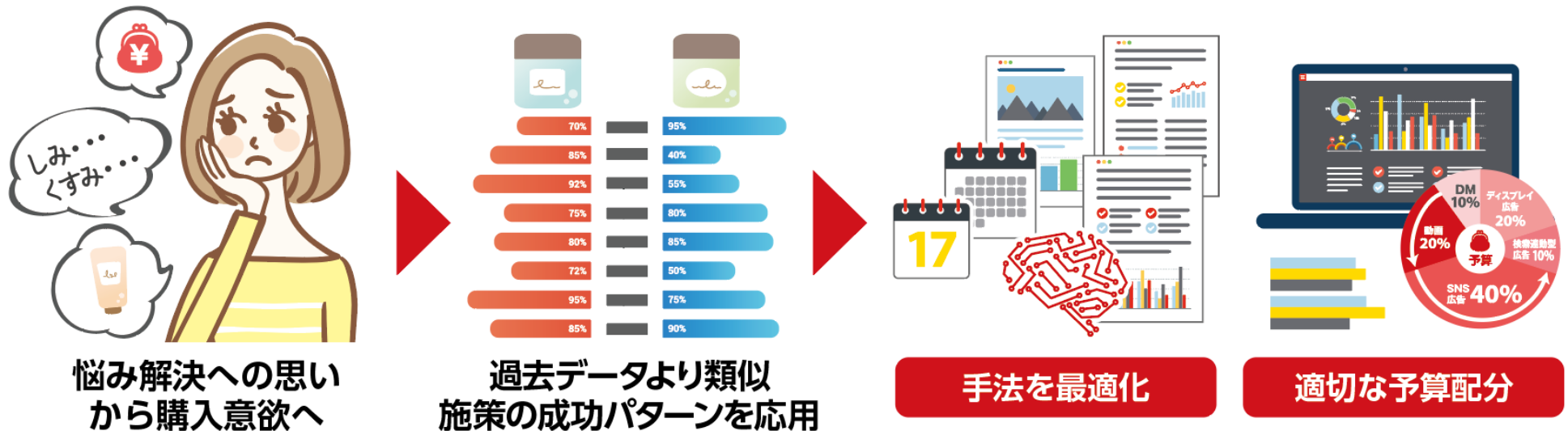




ご参考資料

ピアラの優位性：悩みデータによるAI予想プランニング

B&H及び食品領域の消費者は、「血圧を下げたい」「しわを減らしたい」など、悩み解決への思いから購入意欲が生まれます。人の悩みは変化が少ないため、過去のデータから予測することで再現性が高く効果の高い施策実行と予算配分が実施可能。



確度の高いマーケティング策定によりKPI保証を実現

ピアラの優位性：悩みデータ活用事例

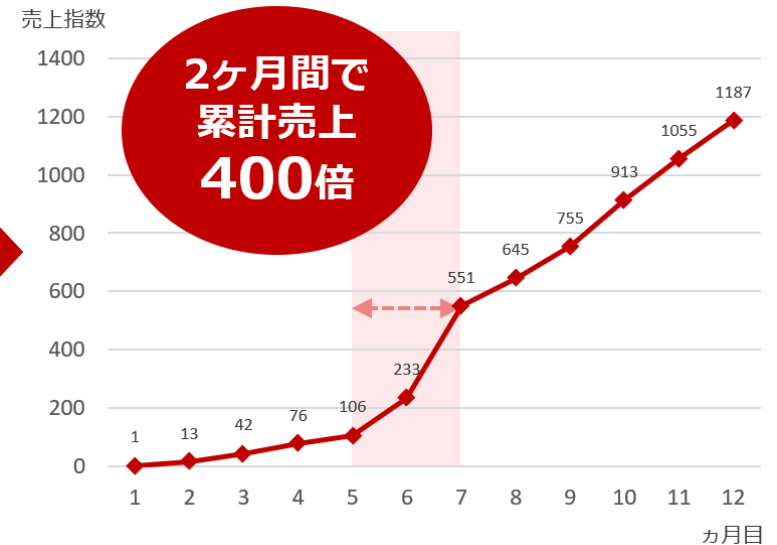
16年蓄積したコンサルティングのノウハウにより、購買に関わる重要要素をタグ付けし分類。

独自AIと800社以上のデータから、最も効果が出る手法の最適化とマーケティング予算配分を予測し、ヒット商品を生み出す

業種：コスメ
価格：10,000円台
悩み：シミ・くすみ
形状：化粧水
+
ポイントとなるタグ

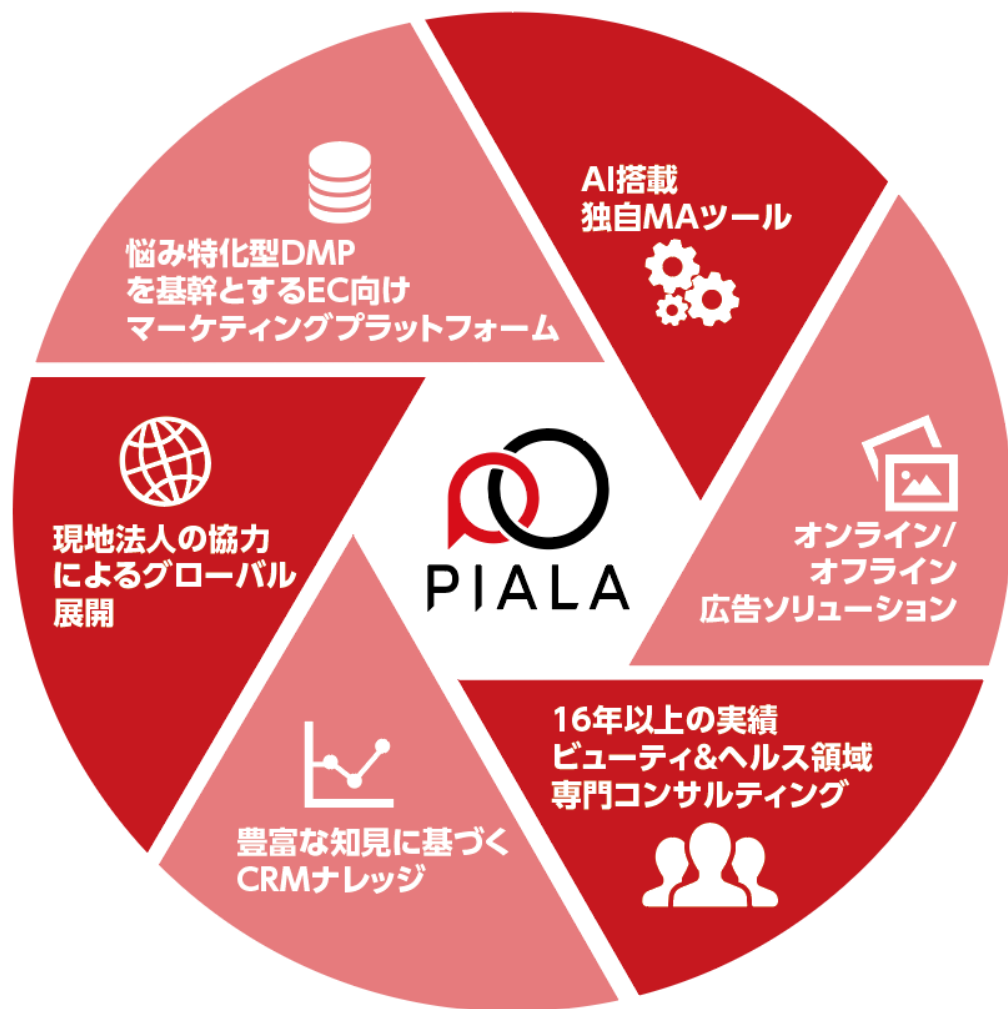


類似データを基に
手法を最適化



ピアラの優位性：マーケティング支援対応範囲の広さ

クライアントの課題を解決する、新規顧客開拓、既存顧客育成、インフラ、海外進出など一気通貫の専門ソリューションを保有



自社ソリューション/サービス

RESULT MASTER

RESULT PLUS

RESULT EC

BeMatch

おもてなしモール

ロボットのオートコール

BEATMAKER

DM concierge
DMC 国際コンシェルジュ

DM Concierge
コンシェルジュ

Buzz minutes

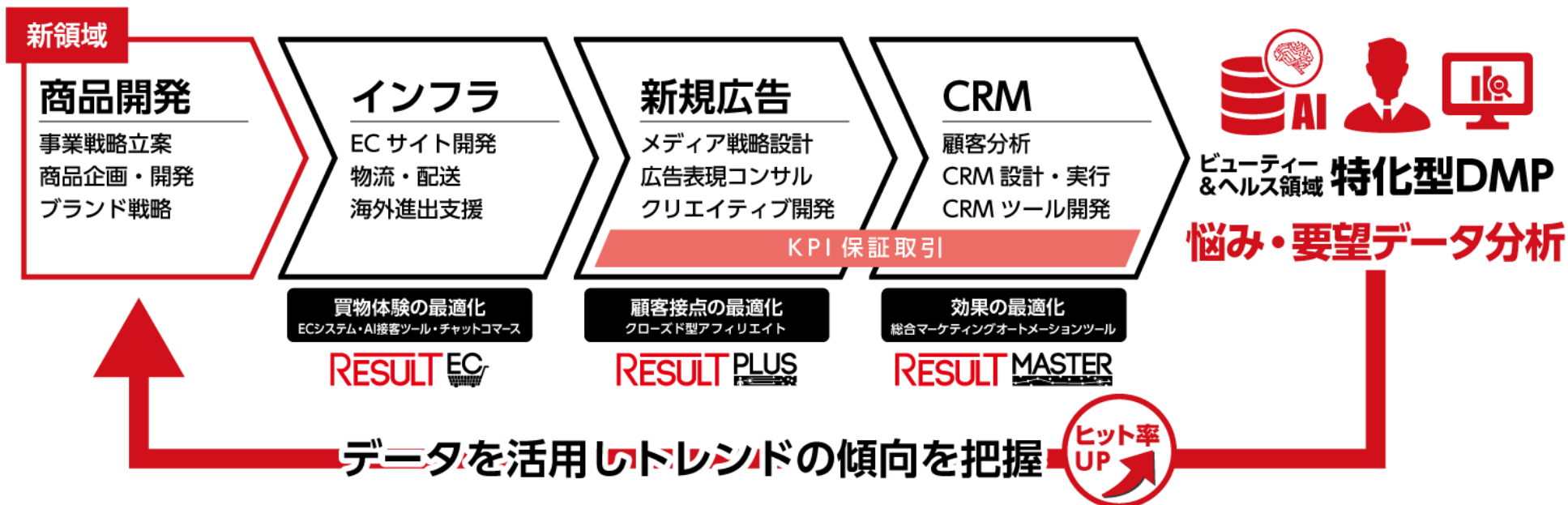
子会社ソリューション/サービス

中国進出
コンシェルジュ.com
CHINA MARKET CONCIERGE

Channel J
チャンネルJ

当社の強みである悩みデータを活かして、
現状の市場ニーズを把握+成功プロモーション手法活かした
商品開発サービス **BEATMAKER(ビートメーカー)**を提供

上流の商品開発から一気通貫サポートすることで、新しいビューティ &ヘルス食品市場を創出。ヒット商品を生み出していきます。



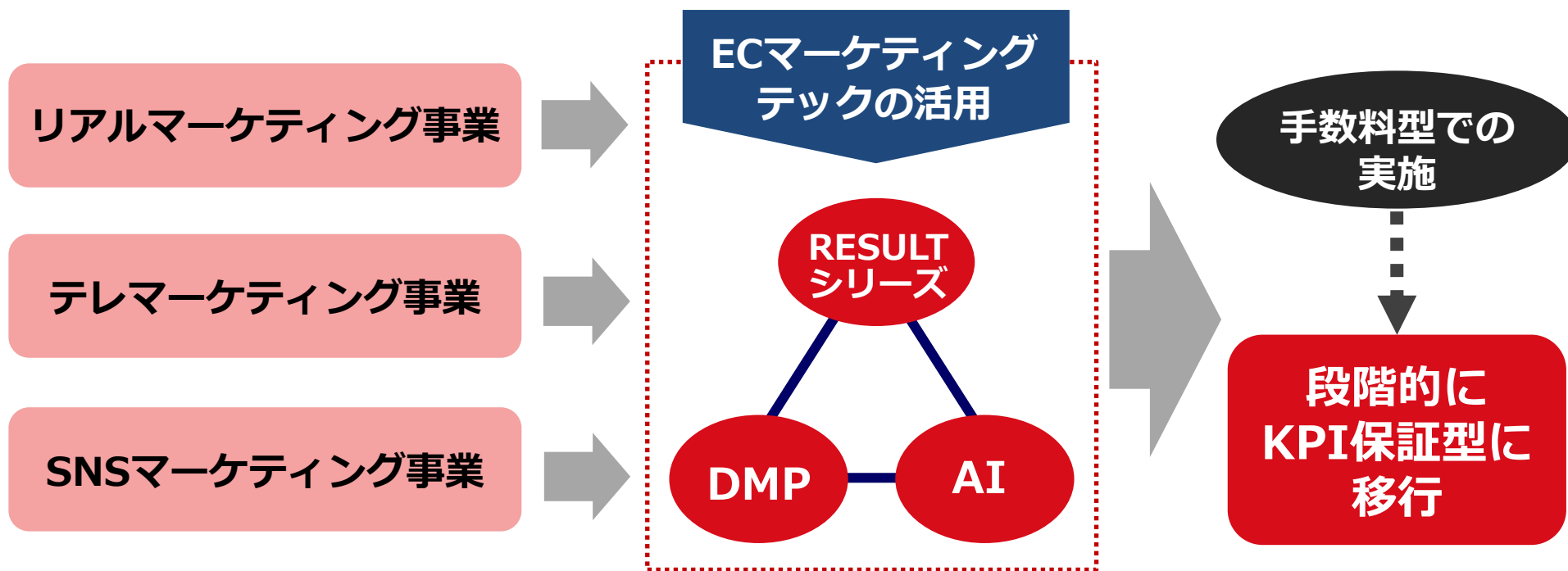
商品企画を開始することにより新規事業としてのB & H事業を 各種パートナーと共創が可能に



同封/DM広告やテレマーケティングなどの、広告マーケティング事業に関しては、現状は主に手数料型にて実施

今後、ECマーケティングテックの拡充に伴い、段階的にKPI保証型に移行予定

広告マーケティング事業



将来的には広告マーケティング事業も、KPI保証型での実施を想定

- ◆ リアルマーケティング×テクノロジーで、新しい販売手法プラットフォームを構築中
- ◆ リアル体験×データ取得で新しい購買体験を構築中

郵便局以外にも、**大手スーパー**や
ホームセンターで稼働開始





テレマーケティング×テクノロジー ロボットのオートコール 人とテクノロジーでおもてなしを実現 業務の人的効率化も

ロボットのオートコールは、当社が提供する『ビューティ＆ヘルス領域悩み特化型DMP※』や、AI搭載のマーケティングオートメーションツール『RESULT MASTER』と連携し、商品特性やターゲットなど類似する過去の事例を抽出・分析して、最適なコミュニケーション（シナリオ）の設計が可能です。

※DMP（Data Management Platform）：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



プランニングから実際の通関業務、EC構築・運用、顧客獲得のマーケティングまで、越境ECの展開及び販売代行のワンストップソリューションを提供

提供ソリューション



ページ制作



翻訳



モールに出品



カート



商品管理



物流



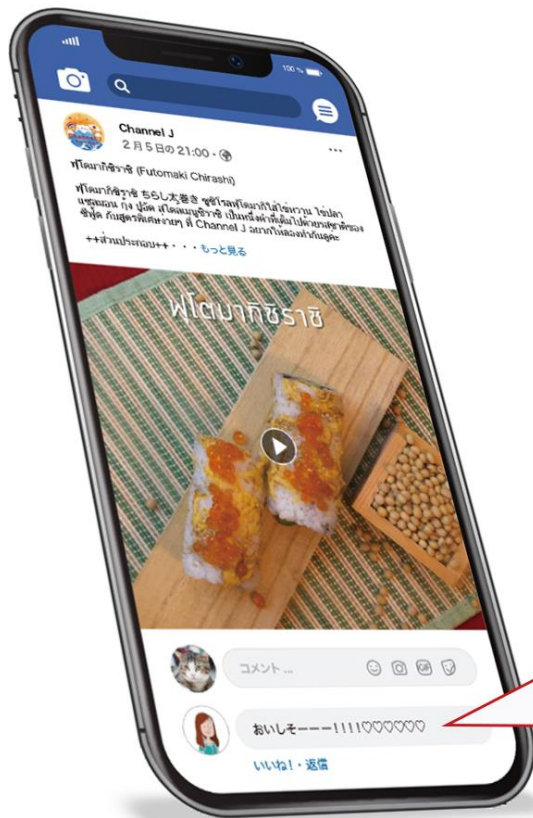
決済



集客



タイ・ベトナムを始め、アジアでモバイル決済が大きく成長 Facebookで決済が可能になり、チャットコマースが加速



Channel J
チャンネルJ

動画再生回数
合計**4,000**万回!!

好きな
外国料理
日本料理
1位※



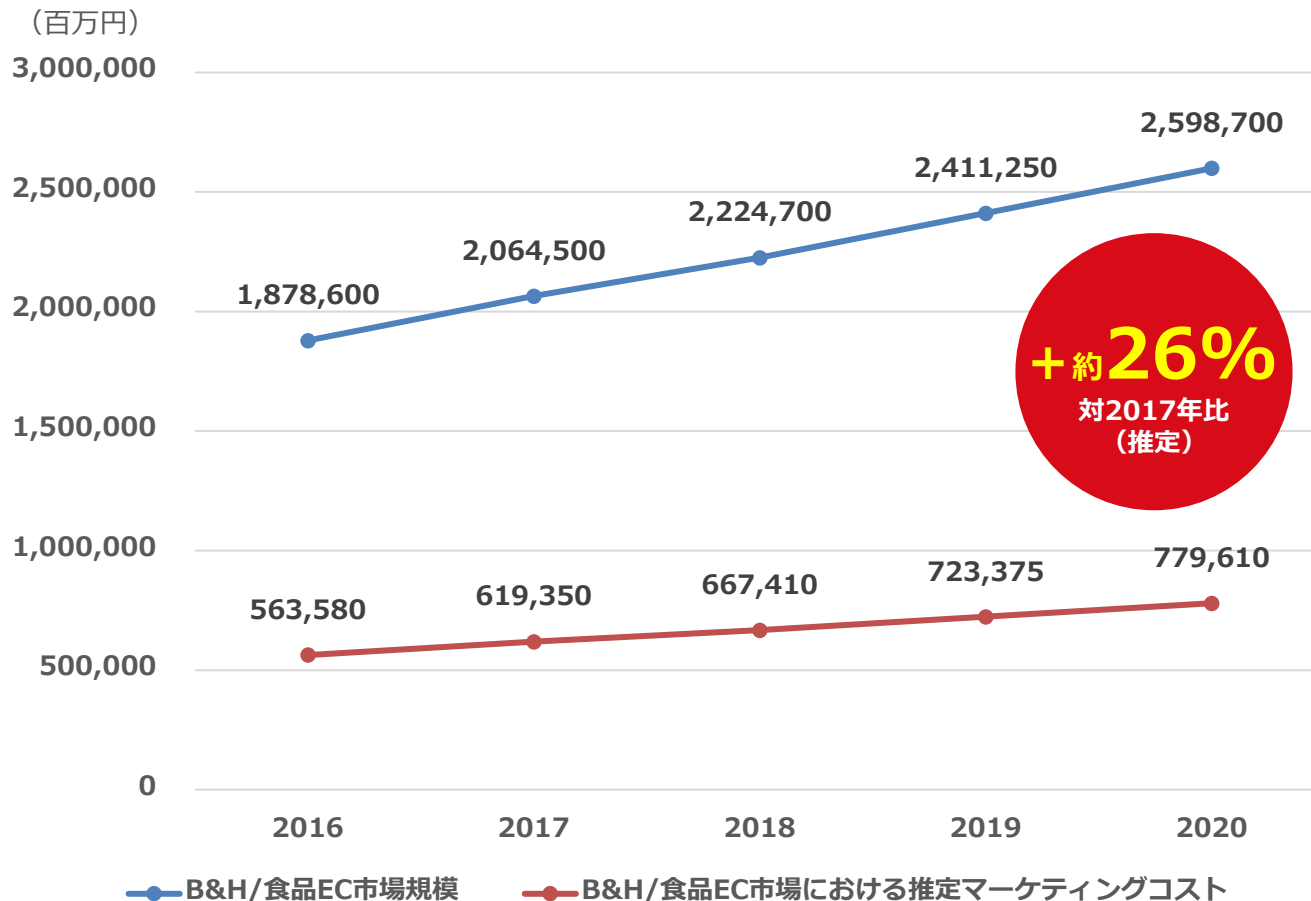
動画広告から
チャットコマースへ展開

Messenger上にて、
対話するのと同じように
商品の購入が可能に

(※引用：「世界の消費者意識調査2019」より)
(※引用：ジェトロ(日本貿易振興機構)「日本食品に対する海外消費者アンケート調査」より)

市場環境：ビューティ &ヘルス及び食品市場推移

ビューティ &ヘルス及び食品市場規模は3ヶ年で約26%増見込み



市場規模は毎年
+6~8%程度で
拡大見込み

2020年には、
約2,6兆円まで
成長見込み

マーケティング
コストが**30%以上**
で重要性が高い

※ ビューティ &ヘルス及び食品市場規模は「通販・e-コマースビジネスの実態と今後2019」（富士経済）より「ビューティ他」「健康食品・医薬品」「食品・産直品」の3市場の合算。2018年は見込み、2019～20年は予測数値。

※ 推定マーケティングコストは上記EC市場規模（販売額）の30%で弊社にて算出。

市場環境：ヘルスケア産業市場推移

人生100年時代に伴い、国内外の健康維持・管理サービスが今後も成長。モノだけではなくコト市場も急速に拡大と予想



2013年
16兆円

2020年
26兆円

2030年
37兆円



2013年
163兆円

2020年
311兆円

2030年
525兆円

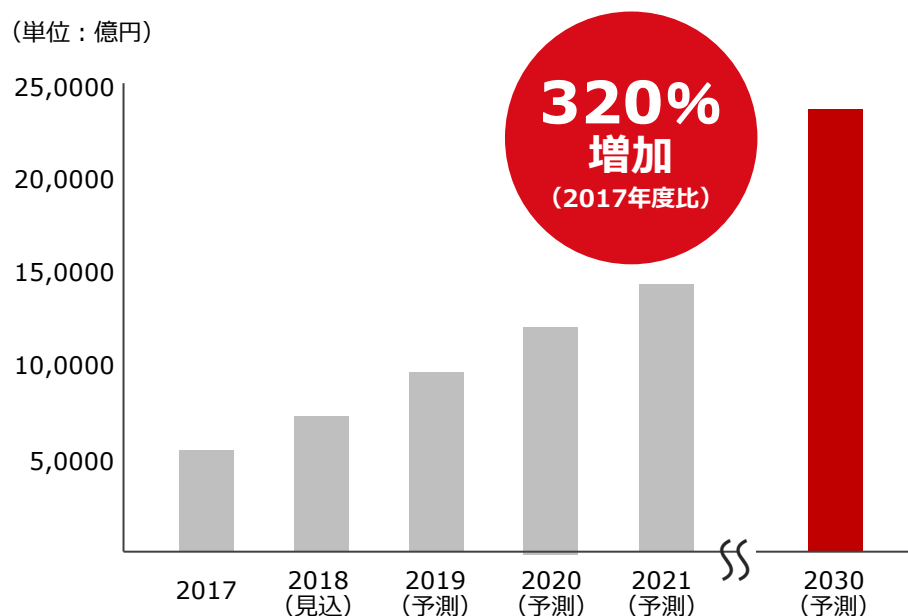
出典：日本再興戦略

市場環境：国内のDX市場、世界の越境EC市場

国内のDX市場は、2030年2兆3,687億円に拡大する見込み 世界の越境EC市場は、2020年109兆円に到達と予測

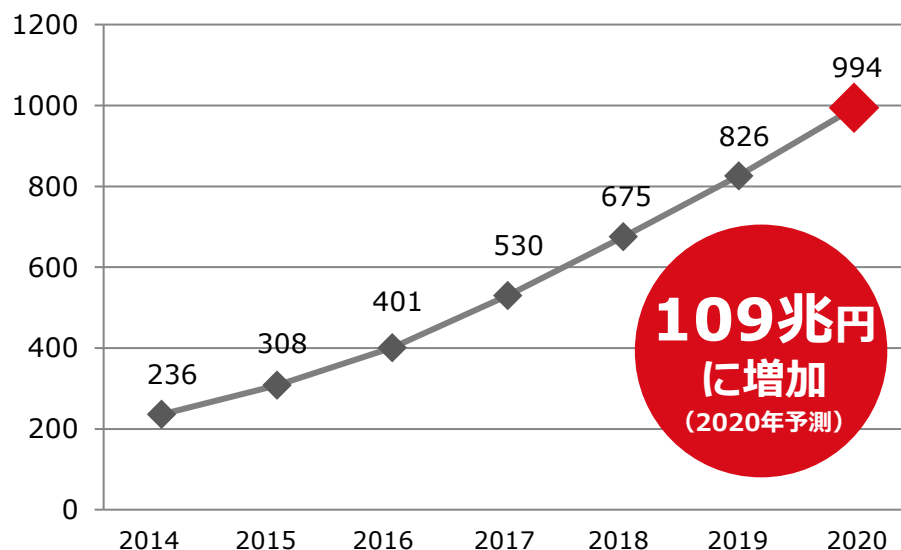
■ 国内のDX市場

(単位：億円)



■ 世界の越境EC市場規模

(単位：10億ドル)



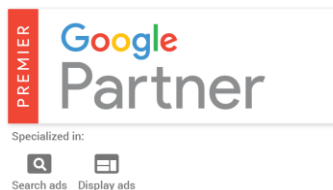
※DX=デジタルトランスフォーメーション

出典：2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望2019
(富士キメラ総研)

出典：通商白書2019 (経済産業省)

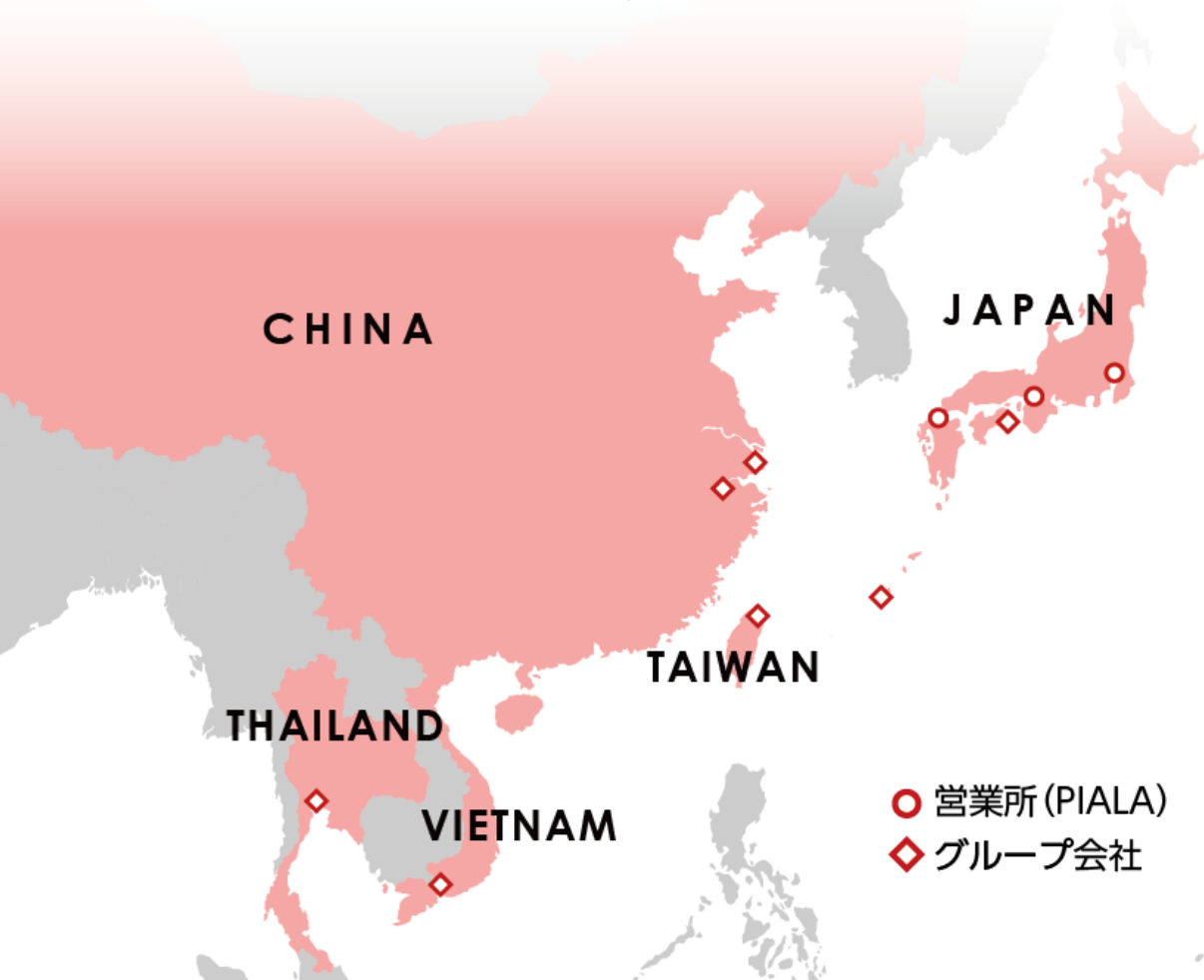
会社概要 (2020年3月末現在)

社名	株式会社ピアラ
設立	2004年3月24日
資本金	848百万円 (2020年3月末現在)
公開市場	東京証券取引所マザーズ (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.
従業員数	172名 (グループ合計/2020年3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。



- 営業所 (PIALA)
- ◇ グループ会社

JAPAN

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

PIALab. 株式会社 PIALab.
JAPAN OKINAWA | TOKUSHIMA

ABROAD

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

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

PG 比智 PG-TRADING CO., LTD. **比智 (杭州) 商貿有限公司**
CHINA HANGZHOU | SHANGHAI

PG TWN PG-TRADING (TAIWAN) CO., LTD. **台灣比智商貿股份有限公司**
TAIWAN TAIPEI

PG vnm PG-TRADING (VIETNAM) CO., LTD. **PG-Trading (Vietnam)Co., Ltd.**
VIETNAM HO CHI MINH

サービス一覧

オンライン/オフラインを問わず、グローバル展開や商品開発も含め、クライアントの多様な課題に対応できるソリューション/サービスを提供

デジタルソリューション

AI搭載総合MAシステム

RESULT MASTER

オンライン接客システム

BeMatch

クラウド型ASP

RESULT PLUS

ナレッジシェアネット

【ナレシェア】

売上向上機能を集約

RESULT EC

マーケティングサービス

クライアント様の課題に応じたKPIをコミット

【KPI保証サービス】

対面販売型イベント

【おもてなしモール】

事業計画から通販事業のヒット率を上げる

【コンサルサービス】

コールセンター★

【おもてなしセンター】

同封広告

DM Concierge
DMコンシェルジュ

ユーザーニーズから商品開発を支援

BEATMAKER

DM広告

DM Concierge
DMコンシェルジュ

インフルエンサーマーケティング

Buzz minutes

グローバル支援

中国インバウンドマーケティング★

中国進出
コンシェルジュ.com
CHINA MARKET CONCIERGE

越境EC/一般貿易サービス

ワンストップ型越境EC/海外販売支援

【越境ECコンサルタント】

料理動画配信 (タイ) ★

Channel J
チャンネルJ

★=子会社サービス



「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。