



株式会社ジョシュアツリーの 株式取得に関する補足資料

株式会社ピアラ（東証スタンダード市場 7044）
2024年3月5日



PIALA
Smart Marketing for Your Life

1. 株式会社ジヨシュアツリー 子会社化

ジョシュアツリー子会社化の概要

- ◆ 2024年3月4日付で、株式譲渡契約を締結しマーケティングコンサルティング事業を行う株式会社ジョシュアツリーの全株式を取得し、完全子会社化することを取締役会で決議



ジョシュアツリーの概要

名 称	株式会社ジョシュアツリー
所在地	東京都目黒区目黒 1-4-18
代表者	代表取締役 小嶋 秦我
事業内容	マーケティングコンサルティング事業 広告代理事業（及び運用代行業務）
設立年月日	2018年11月1日
売上高	298百万円※
当期純利益	47百万円※

※ 売上高及び当期純利益は2023年9月期の実績であります。監査法人による監査を受けたものではありません。

当社のトータル支援

- ◆ **ダイレクトマーケティング（売るための支援）** ベースで認知ブランディング領域から理解醸成、顧客獲得からファン化まで一気通貫にフルファネルでデータをDX可視化しマーケティング予算の最適化を実行していますが、ブランディング領域では2023年のone move社のM&Aにより既に相乗効果が出ています。今回はさらに株式会社ジョシュアツリーのM&Aにより①**実際の顧客獲得の納品強化**、②**異業種実績への対応**、③**両社のノウハウ及びデータ共有でのダイレクトマーケティング領域での成長強化を目的**としています。



当社の目指すもの

VISION

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

ダイレクト型フルファネルマーケティング



すべてのデータを可視化学習し、
再現性あるブランド価値向上と売り上げ価値向上を
マーケティングで実現し、業界のイノベーションする

ジョシュアツリーM&Aの経緯

◆ 市場環境の変化

- ▶ 規制強化や広告費用のコスト増に対応するためにクリエイティブや広告運用の最適化が課題

◆ ジョシュアツリーとの協業

- ▶ 高品質な広告運用及びコンサルティングをを行うジョシュアツリーと協業することにより、クリエイティブや広告運用の品質の向上及び技術やノウハウの平準化が可能となり、また異業種対応実績からより幅広い業種への対応が可能
- ▶ さらに当社のツールやサービスをジョシュアツリーに提供することでジョシュアのサービスも強化を実施し相乗効果を狙う

◆ クライアントの満足感

- ▶ 従前より業務委託先として協業してきたジョシュアツリーを完全子会社化することで運用人材及びコンサルティング人材の強化を図り、クライアントの満足度を強化

ジョシュアツリーのポテンシャル

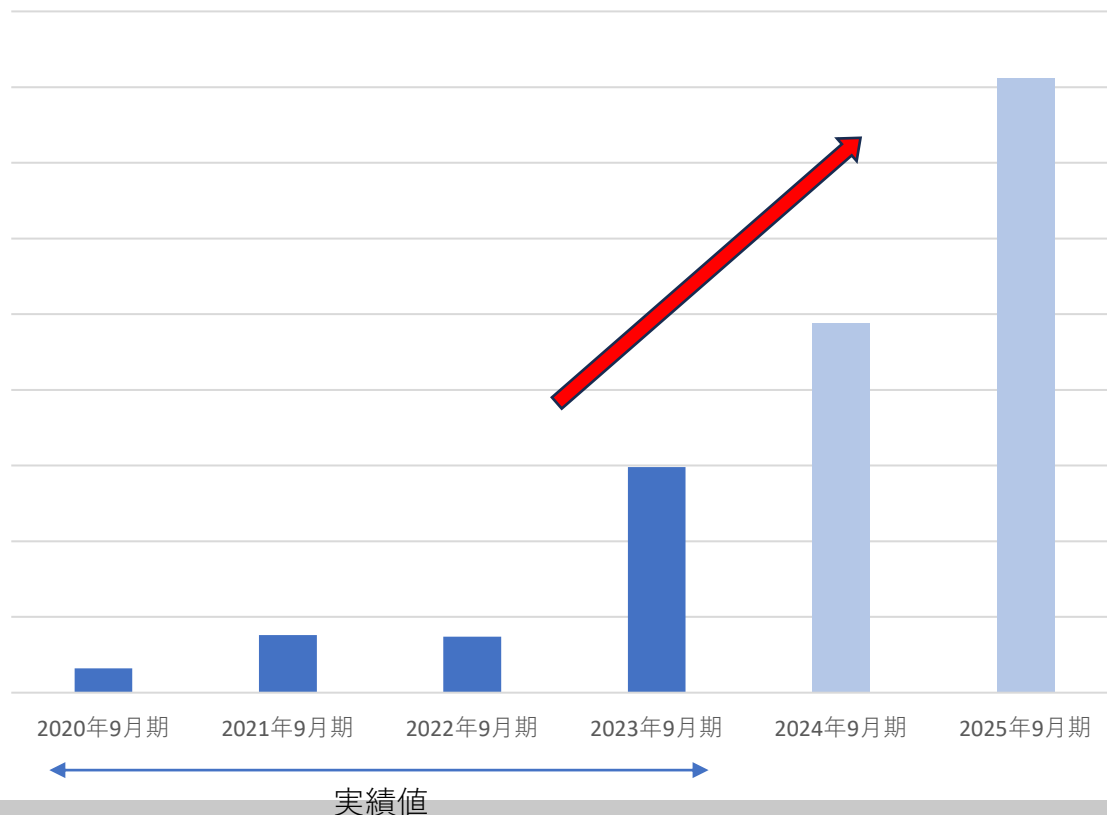
- ◆ 経験の高いメンバーだけで行い、コンサルティングから実際の広告運用まで幅広く対応し、高収益を上げる実績あり。業界も幅広く対応していることから当社の異業種開拓マーケティングDX事業とのシナジーもあり



ジョシュアツリーM&Aの効果

- ◆ 当社の予算未消化のクライアントの納品強化及び新規クライアント増に伴うリソース不足を解消
- ◆ ジョシュアツリー自体のクライアントへの当社サービスクロスセルと両社での人材採用及び教育モデルの強化

ジョシュアツリー売上高予測



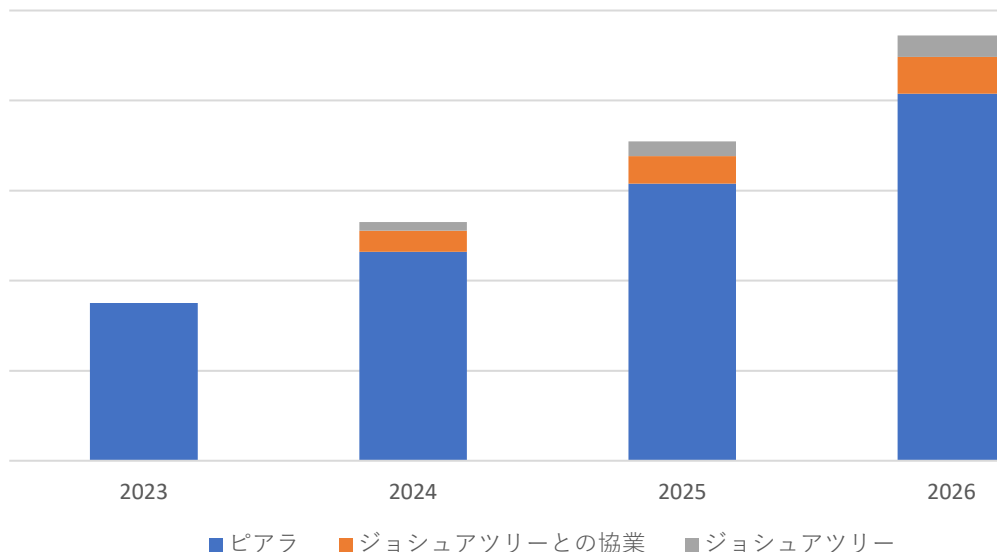
ジョシュアツリーの成長要因
2023年より大型クライアント等も増え順調に成長

- 市場分析力
- アルゴリズムの理解力
- クリエイティブの優位性
- レポーティング
- 豊富な施策プール

ジョシュアツリーM&Aの効果

- ◆ ジョシュアツリーとのM&Aによる売上利益の増加だけでなく、当社既存及び新規クライアントへの連動及び教育モデルの強化により、より予算に対する納品率アップが見込まれ相乗効果によるピアラ本体の売上貢献がQ2以降期待できる。

ジョシュアツリーM&Aの
ピアラの売上に与えるインパクト

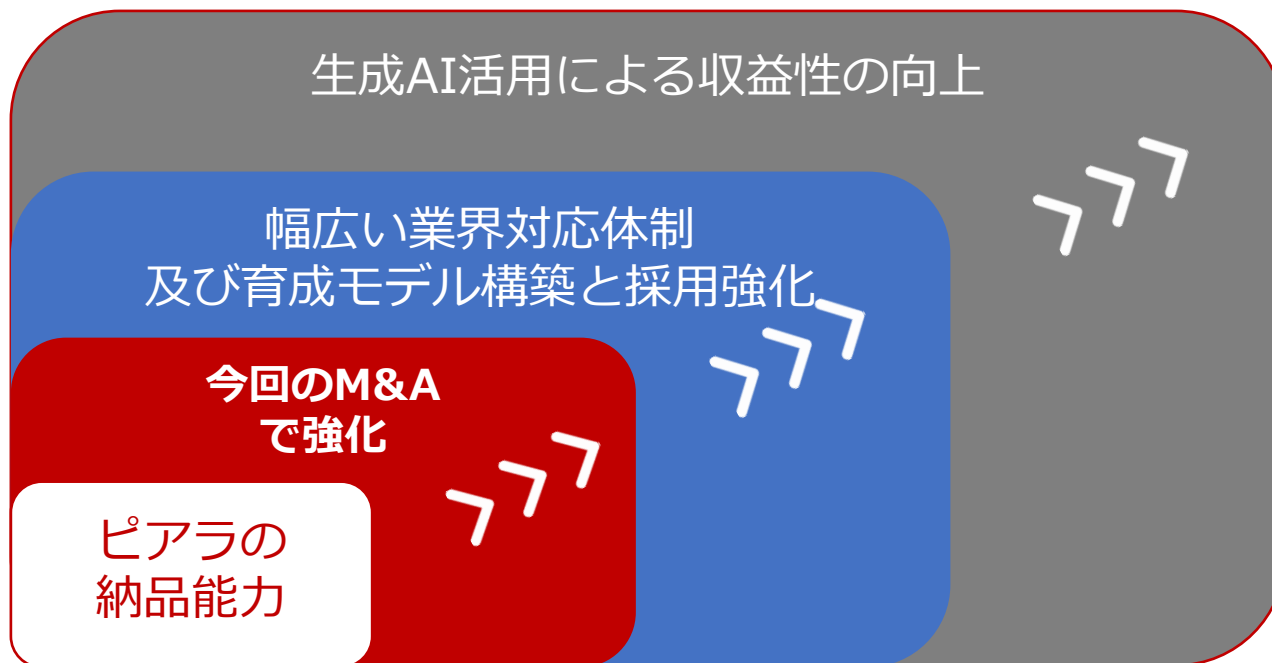


ジョシュアツリーの株式を100%取得することによりジョシュアツリーの認識する収益はピアラの連結上の収益に取り込まれる。（「ジョシュアツリー」部分）

これに加えジョシュアツリーとの連携によりピアラの広告運用が強化されピアラ本体の収益自体も向上する（「ジョシュアツリーとの協業」部分）。

さらなる納品力の強化に向けて

- ◆ 両社のスキルを体系化、幅広い業種への対応と育成モデルを形成
採用強化を実施し中長期的に運用力の高い組織を構築
- ◆ 生成AIの活用を両社で行うことにより、より多くのデータ収集及び
作業効率化による収益性強化を狙う



納品力の強化（AI活用）

- ◆ AI（ChatGPT）を活用することで、各個人のスキルや経験に依存することなく、社内にノウハウを蓄積して再現性を高め、業務効率化及び質の向上を目指す
- ◆ 当社のマーケティングプラットフォーム「ナレシエア」にChatGPTを搭載した社内向けサービスを正式導入。2024年に機能追加予定

機能

- ▶ ターゲットの分析
ナレシエアに蓄積してきたデータ及び、事前情報、前提情報をインプットさせることで、AIがターゲットユーザーの属性情報やインサイト、訴求の方針などの案を作成。これにより、ターゲットユーザーの特性をより正確かつ詳細に把握することが可能。
- ▶ 記事コンテンツ作成
記事コンテンツに入れたい内容や、参考にしたいWEBページのURLを入力すると、AIがターゲットの特性に基づいて、最適なコンテンツを自動生成。これにより、ユーザーの興味・関心に合わせたコンテンツを効率的に提供することが可能。
- ▶ 画像の作成
作成画像に含めたい要素やアイデアを入力することで、画像の生成が可能。生成した画像のサイズ変更、切り抜き、背景変更も可能で、バナー広告を効率的に生成可能。

※AIで生成した画像



- ▶ 画像生成の要素
テイスト：映画風
生成内容：30代女性、明るい屋外で立っている、後ろ姿、腰までの長さの髪
除外内容：帽子

今後の成長戦略

- ◆ 2023年8月のone move株式会社に次ぐ、2件目のM&A
- ◆ 今後もM&Aを成長戦略の1つとして活用

2023年8月
one move株式会社
をM&A

2024年3月
株式会社ジョシュアツリー
をM&A

ONE MOVE





「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。