

2023年2月14日

会 社 名 株 式 会 社 ピ ア ラ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 飛 鳥 貴 雄
(コード番号：7044 東証プライム)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 大 熊 影 伸
(TEL 03-6362-6831)

ピアラグループ 再成長に向けた新戦略

「ブランド価値創造企業」への転換を目指す

マーケティング支援強化と自社事業の開始でシナジー最大化・収益向上へ

ヘルスケア、ビューティ、食品領域を中心に、様々な業界の企業に対しブランディングから LTV 向上までの ALL データを一元管理し、通販 DX サービス（マーケティング DX）を展開する株式会社ピアラ（本社：東京都渋谷区、代表：飛鳥貴雄、以下「当社」）は、ブランド価値創造企業への転換を掲げ、新たに中期戦略としてマーケティング支援に加え、自社事業を展開していくことを発表いたします。



ブランド価値 創造企業への転換

通販DX・マーケティングDX×ブランド価値創造企業として
支援及び自社事業を本格スタート

■ピアラのこれまでと市場変動について

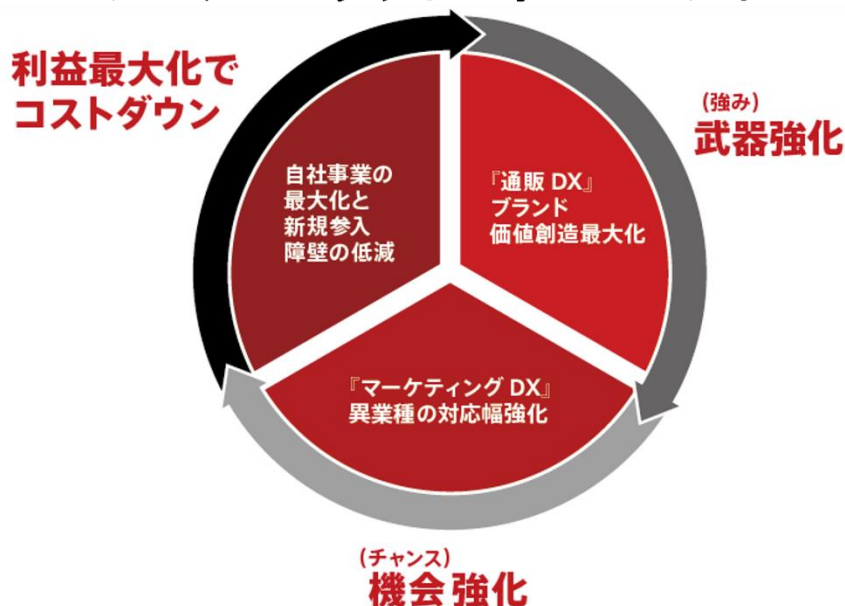
当社は、2021年5月に、これまでの主軸サービスであった KPI 保証サービスからの脱却を試み、ブランディングから LTV 向上といったトップファンネルからボトムファンネルまでを一気通貫で提供することで、ヘルスケア&ビューティ、食品領域のマーケティング支援を最適化する「通販 DX サービス」の提供を開始しました。さらに、2022年3月にはマーケティング支援を行う業界を一気に拡大し、当社の有するノウハウ、技術、高速 PDCA が優位性を持つ異業種にも参入し、「マーケティング DX サービス」を提供してまいりました。

このように当社がマーケティングの支援範囲や対象となる業界を拡大してきた背景には、ヘルスケア&ビューティ市場の不況や低価格化が進んでいること、景表法・葉機法の厳重化で広告での表現が狭まってしまったことや、消費者の広告離れが加速していることなど、様々な変動がありました。当社は、このような状況を鑑み、常に顧客やエンドユーザーの目線に立って、新たな戦略や方向性を掲げ、邁進してまいりました。

しかしながら、より一層加速が進むビジネス環境の変化に合わせて、今一度ピアラグループのあるべき姿を再考し、大きく変化していくべき時期だと捉え、新たな戦略を掲げ第3創業期としてスタートを切ることとなりました。

当社は中期的な戦略として、当社の強みであるデータ分析力・コンサルティング・クリエイティブ思考の3点をブラッシュアップし、主軸のサービスであるマーケティング支援を強化していくことで、それらを活かした別事業の展開を構想しています。

ブランド価値創造企業としてマーケティング力を活かした ※ エコシステムプラットフォームビジネスへ



※エコシステムプラットフォームビジネス：様々な事業やサービスが互いに連携することによって大きな収益をもたらす構造のことを指す「エコシステム」と、利用されることで価値が生まれ、利用者が増えれば増えるほど価値が増幅するインターネットサービスを指す「プラットフォームビジネス」を組み合わせた造語。

■ 今後の方向性と展開について

当社は、通販 DX サービスによる既存事業の再成長と、ヘルスケア&ビューティ以外のマーケティング DX サービスのさらなる強化、そしてこれまでのマーケティング支援で得たノウハウやデータ、ニーズを元に顧客の売上によって収益が左右されることのない新たな自社事業の3軸へ事業ポートフォリオを大きく変更し、成長性及び収益性の向上を目指してまいります。顧客の真の便益を的確に捉え、且つ、エンドユーザーの潜在的な課題を解決するための新たな方向性です。

既存事業の回復やマーケティング DX サービス以外の第3軸となる事業としては、マーケティング支援を除く新規事業や子会社の成長を目指してまいります。新たに実施予定の事業は、これまで当社がマーケティング支援で培ってきた知見を活かせる領域で行うため、当社にとって新規参入の障壁は低く、収益最大化が期待できると考えております。

さらに自社事業で得た知見も、再度マーケティング支援に活かすべく循環させていくことで、当社が持つシナジーが最大化し、3軸での安定化が見込めると考えております。当社の持つ最大の武器である「データ分析力・コンサルティング力・クリエイティブ志向」をより一層ブラッシュアップすることで、通販 DX サービスを安定・成長へと導き、その成功を持ってマーケティング DX サービスで新たな機会を獲得することで取引社数を増加し、さらに、これらで得た知見から収益の高い事業を行うことで、粗利を担保してまいります。

2023年は新たに開始する自社新規事業を2事業進めていく方針で、3年で黒字化を目指し、高利益体質を目指していきます。

事業戦略の転換に伴い、既に社内の組織も大きく組み換え、新体制を構築しております。また、2022年12月に発表した、効果を数値化しにくいトップファンネルやミドルファンネルの効果測定を可能にしたツールである「PIALA Intelligence」といった SaaS ツールの販売も順調に進んでおり、あらゆる方向から新戦略に向けて準備を進めてまいります。

【会社概要 株式会社ピアラ】

商 号 : 株式会社ピアラ
代 表 者 : 代表取締役社長 飛鳥 貴雄
所 在 地 : 〒150-6013 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
設 立 : 2004年3月
事 業 内 容 : 1. EC マーケティングテック事業 2. 広告マーケティング事業
資 本 金 : 850 百万円 (2022 年 12 月末)
証 券 コード : 東京証券取引所プライム市場(証券コード: 7044)
関 連 会 社 : 比智(杭州)商貿有限公司、PIATEC (Thailand) Co., Ltd.、
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
URL : <https://www.piala.co.jp/>

本リリースに関するお問い合わせ
e-mail: info@piala.co.jp