

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)

自社 LINE ツールを開発
ツール提供から運用サポートまでを網羅する
LINE コミュニケーションパッケージサービス「PIALINE」提供開始

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、自社ツールと運用サポートの LINE コミュニケーションパッケージサービス「PIALINE（ピアライン）」の提供を開始しましたことをお知らせします。

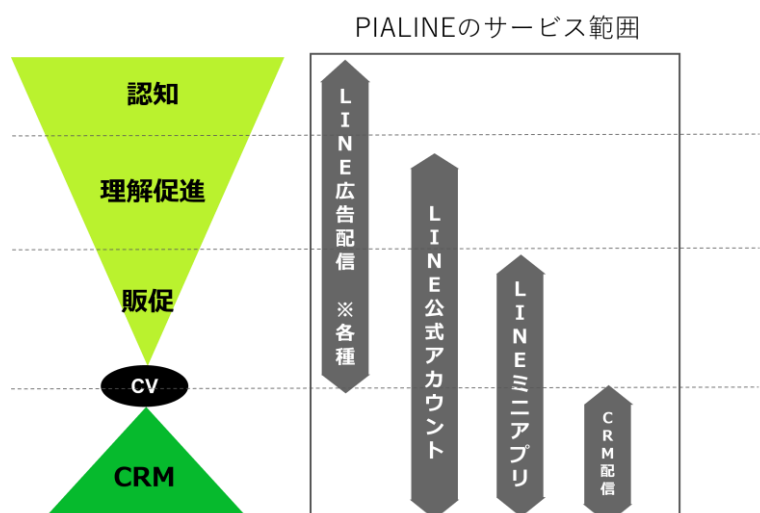


The graphic features a green background with white and yellow text. At the top left, it says 'LINE 施策は まるっと お任せください!' (LINE strategies are completely entrusted to you!). Below this are three award logos: 'LINE Sales Partner 2022', '認定資格 LINE Green Badge 取得者 50名以上' (with a small '※1' below), and '案件継続率 89%以上' (with a small '※2' below). On the right side, there is a yellow box with the text '顧客データと連携して 新規獲得も、LTV向上も、PIALINEでまるっとおまかせ!!!'. Below that is a white box with the title '導入実績例' (Introduction Performance Examples) and a list of achievements: '新規顧客獲得数が!' (New customer acquisition numbers!), followed by five checkmarks: 'スキンケア商材で16%増加!' (Skincare materials 16% increase!), 'オンラインクリニックで16%増加!' (Online clinics 16% increase!), '健康食品商材で9%増加!' (Health food materials 9% increase!), 'ペットフード商材で5%増加!' (Pet food materials 5% increase!), and '高額商品系商材で18%増加!' (High-value product materials 18% increase!). At the bottom right, there is a small disclaimer: '※1:2023年1月実績 ※2:2022年1月1日~2022年7月末時点までの新規案件の継続率'.

■「PIALINE」の自社ツール開発背景

昨今、LINE は、広告配信や公式アカウント、ミニアプリ、CRM 配信など、新規獲得から LTV 向上など幅広く網羅できることから、LINE の活用は幅広く普及し、活発化しています。そのため、LINE が公式で提供している配信機能にプラスで、実施の幅を広げられるようなツールの開発やツールの提供に各社注力しています。

当社も 2022 年 1 月から LINE におけるアプローチを行いたい企業のサポートを本格的に始動を開始しましたが、この度新たに、新規～CRM 領域まで一貫して対応できる自社ツールを開発いたしました。当社は、自社ツールの提供と運用サポートのパッケージサービスを「PIALINE」とし、公式 LINE アカウントによるメッセージ送信や、コンテンツ作成など、コミュニケーションに必要な全てを担います。



■ PIALINE の強み

PIALINE の自社ツールの強みは、新規獲得面、CRM 面、外部データ連携の大きく 3 軸で設けています。

ピアラのLINE自社ツールの強み

①新規獲得

ページ離脱者の囲い込み機能・お勧め表示での囲い込み機能からLINEの友だちに誘導し、長期的なコミュニケーション手段を確保。



②CRM

CV判定機能の搭載で、LINE経由でのCVユーザーへ自動的にCRMシナリオの配信する機能あり。友だち紹介などでCtoC形のユーザーのシェアも。

③外部データ連携

外部システムとAPIなどを通じたデータ連携が可能。
実装済み機能として、電話申込みなどの電話を取りこぼした場合、LINE通知メッセージを送るシステムと連携し、未登録者にもLINE配信が可能。その他のデータ連携も検討中。

1つ目の新規獲得面では、ページ離脱者の囲い込みや商品やサービスのお勧め表示での囲い込みから、LINEの友だちに誘導し、情報を共有できる繋がりを構築できる機能があります。LINEでの友だちとなることで、コミュニケーション手段を確保することができるため、長期的に見込み顧客と接点を持つことができ、新規顧客の獲得に繋がります。

2つ目のCRM面では、Webサイト上でのCV判定機能を搭載していることから、LINE経由でのCVユーザーへ自動的にCRMシナリオの配信することが可能です。さらに紹介機能も設けていることで、CtoCの形でユーザーのシェア拡散が見込めます。

3つ目の外部データ連携においては、電話申し込みの電話を取りこぼした場合、LINE通知メッセージを送って囲

い込むなどの機能があります。このことにより、電話呼損による機会損失を防ぐだけでなく、友だち登録も促すことができることから CRM 配信も可能になり LTV の向上も期待できます。今後は、取りこぼした電話のデータ以外にも、連携可能な外部データを増やしていく考えです。

また、当社の「PIALINE」は、このような機能提供にとどまらず、当社の LINE の知識を持った人材が最適なシナリオやクリエイティブ制作をサポートすることも、大きな特徴の 1 つです。当社は、800 社以上の取引実績やノウハウを基にした CRM 施策、シナリオ設計、クリエイティブ制作、運用、高速 PDCA により効果の高い設計が可能です。当社には、LINE 公式アカウント・LINE 広告の認定資格である LINE Green Badge 取得者が 50 名以上在籍しています。

■ 案件継続率 89%※2 新規獲得増加や CPA 改善事例も

商材	実施実績
スキンケア商品	新規顧客獲得件数 = 16%増加 CPA = 約1,000円改善
オンラインクリニック	新規顧客獲得件数 = 16%増加 CPA = 約2,000円改善

当社の案件継続率は 89%と高い実績が出ています。実際に効果が健著な案件では、新規顧客獲得件数が 16%以上増加し、顧客獲得単価(CPA)を大幅に改善できた例もあります。商材は、特にヘルスケア&ビューティ、食品などに限ることなく、様々な業界を対象としています。

※2 2022 年 1 月～2022 年 6 月末時点

当社は今後も市場の変化やクライアントの課題に応じて、様々な施策をカスタマイズし提案することで、売上向上に寄与してまいります。

【PIALINE ページ URL】

<https://www.piala.co.jp/pialine>

問い合わせはこちらからお願いいたします。

【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 二見
e-mail: info@piala.co.jp