

2020 年 11 月 26 日

各 位

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 東証第一部)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 下 川 剛 司
(TEL 03-6362-6831)

エンタメ DX に本格進出 ファンクラブ、物販、デジタルコンテンツ販売、 ライブ配信、ギフティングが一体化

次世代型総合エンタメプラットフォーム「サイバースター」の提供開始

ヘルスケア、ビューティ、食品領域で KPI 保証サービスを展開するマーケティングコミットカンパニー、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、次世代型総合エンタメプラットフォーム「サイバースター」の提供をエンタメ DX への本格進出に向け始動しましたことをお知らせいたします。

■エンタメ DX 本格進出の背景

近年、動画配信サービスの普及や SNS の発達により、アーティストのライブ配信は人々の生活に浸透し、EC でのグッズ販売・購入も一般的になりつつあります。しかし、エンターテインメント業界では、ライブ配信や EC サイト、ファンクラブなどの運営会社が独立していることが多く、それぞれのデータが散乱してしまい、上手く活用できていないという課題がありました。

そこでこの度当社は、ライブ配信、EC サイト、ファンクラブ運営、ライブ配信等の各種サービスを組み合わせたワンストップソリューション「サイバースター」の提供を開始いたします。当サービスは、エンターテインメント業界の DX 化をさらに加速させる、次世代型の総合エンターテインメントプラットフォームになると考えています。

※DX（デジタルトランスフォーメーション）：業界を取りまく市場環境のデジタル化に対応するために行う一連の取り組み・デジタルによる変革



■エンターテインメントの多角的な収益化を

当社が提供する「サイバースター」は、各種 IT サービスの組み合わせにより、あらゆるアーティストビジネスをオンラインで展

開できるプラットフォームです。ウィズコロナ時代で活動の制約を受けているエンターテインメント業界にとって、EC をベースにファンを囲い込み、醸成することにより多角的な収益化を実現でき、それに加えて一人のユーザーの横断分析が行えることによって、それぞれのサービスの最適化や更なる明確なマネタイズが可能となります。

「サイバースター」では、ギフティングやリワード（お礼）機能を兼ね備えたライブ配信をはじめ、電子チケットの販売、顧客データを収集・分析してサービスの最適化や新規顧客の開発を行うデータマーケティング機能、コンテンツや物販などの EC、それらの受注から配送までを担うフルフィルメント、オリジナル商品の企画から製造、ファンクラブ運営など、エンターテインメントの DX 化を加速させるサービスを網羅しています。

■エンタメ DX 本格展開へ 新部署も設置

「サイバースター」での第 1 弾ライブ配信は、雑誌で活躍するグラビアアイドル 7 名で結成したユニットの sherbet（シャーベット）です。sherbet は、YouTube チャンネル「シャベチャン【sherbetchannel】」の登録者数が 26 万人以上、Instagram のフォロワーが 60 万人を超えているメンバーもいるなど、話題のグループで、今回のライブ配信を皮切りに、「サイバースター」を利用して複合的なデジタル化を進めていく予定です。



当社は設立以来、ヘルスケア、ビューティ、食品領域の通販事業者のマーケティング支援を行ってまいりました。これまで培ってきたノウハウを活かしたマーケティング分析に加えて、より消費者との相互コミュニケーションが求められる今、「サイバースター」は、新たな消費者の購買行動に即したサービスになると考えています。

エンターテインメント DX への本格進出を受け、11 月には専門の部署として「エンタメ DX 室」を新設いたしました。来春までに約 10 アーティストの稼働を予定しております。

【サービス概要】

名称： サイバースター
 内容： 主なサービス内容は以下のとおりです。



①	ライブ配信	16:9 ワイド画面配信に対応。演奏、トーク配信の両方に活用可能。ギフティング、ライブコマース、有料配信にも対応。配信時の画面の縦横選択、本格的なライブ配信対応も年内に開始予定。
②	EC（コンテンツ／物販）	通常の物販 EC のほか、写真や動画等を販売できるデジタルコンテンツ EC を構築。月額サブスクリプションにも対応。
③	ファンクラブ運営	月額制のファンクラブ運営に対応。EC 等と連動したファンサイトの構築や、顧客データに基づく CRM も実施可能。会員をランク分けし、ランクごとのコンテンツ表記が可能。
④	電子チケット販売	リアルイベントの場合は他社と連携して対応。
⑤	データマーケティング	サービス横断でライブ、EC、ギフティング等を分析。顧客データを収集、分析し、サービスの最適化や新規顧客の開拓、CRM 等に活用。マーケティングオートメーション機能を標準搭載。また EC やライブチケット、ギフティングなど、サービスを横断してポイント管理が可能。あらゆる形でマーケティングが可能。

⑥	D2C 商品企画、 及び受注生産	顧客データも活かしつつ、オリジナル商品を開発可能。定期購買型やサブスクリプションと絡めたサービスも提供可能。通常のグッズも中国における提携工場との直ルートにより、受注生産も対応。
⑦	フルフィルメント一括サポート	オリジナル商品の受注から配送までを、全て当社で対応。

参考条件 ※規模等により変更があります

- i .初期費用 : 50 万円～※1
- ii .ファンクラブ会員費用 : R/S 5%～※2
- iii . EC (有形、無形) ※ギフティング以外 : R/S 10%～※3
- IV .ギフティング : R/S 25%～ ライブコマース 15%

※1 クライアント側でデザイン、当社側でデザイン、どちらでもご選択可能

当社側でデザインする際には、ご提供が可能な素材を含め、委細、MTG にてご相談

※2 R/S の定義 : サイバースターシステムを活用した売上に対する R/S 比率

※3 EC 条件面は、定期更新、商品登録、フルフィルメント代行、カスタマーセンター代行、SNS 投稿代行等のサポートを含めた想定
 その他費用決済手数料込 (送料、フルフィルメント費 etc.) 等は、別途ご相談
 グッズの商品企画・開発は、基本的には受注生産対応を想定
 D2C の商品企画・開発に関しては、内容により一部当社側での在庫負担展開も検討可

【株式会社ピアラ 会社概要】

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 : 849 百万円 (2020 年 9 月末)
 証 券 コード : 東京証券取引所市場第一部 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.
 U R L : <https://www.piala.co.jp/>

サービス導入に関するお問い合わせ
株式会社ピアラ 担当 : 野村 TEL : 03-6362-6831