



2023年5月9日

報道関係者各位

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 東証プライム)
問合せ先 取締役管理本部長 大熊 影伸
(TEL 03-6362-6831)

**Influence×ライブコマースで新しい購買体験を
ライブコマースサービス「LiveBuzz」提供開始
BLANC AMOUR 社と協業しライブコマースの育成へ**

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、独自スコアロジック「Influence」を活用したライブコマースサービス「LiveBuzz」の提供を開始したことをお知らせいたします。

また、株式会社 BLANC AMOUR（ブロン・アムール）（本社：大阪府大阪市、代表：原朝未、以下「BLANC AMOUR」）と業務提携し、ライブコマース支援、ライブコマースの育成及びライブコマース市場の拡大に向けて、取組みの強化を図ってまいりますことをお知らせいたします。

■「ライブコマース」による新しい販促チャネル・購買体験の提供

ライブコマースは SNS 等でライブ動画を配信し、「ライブコマース」が視聴者への実演・コミュニケーションを通して商品を販売する新しい購買チャネルです。

視聴者は店舗への移動や web 問い合わせをすることなく、コマースとコミュニケーションを図ることでリアルタイムに商品の魅力を知り、使用（利用）方法や、疑問の解消を行うことで、その場で新しい商品との出会いから購入までを、シームレスに体験することが可能となります。

▼ライブコマース施策概要

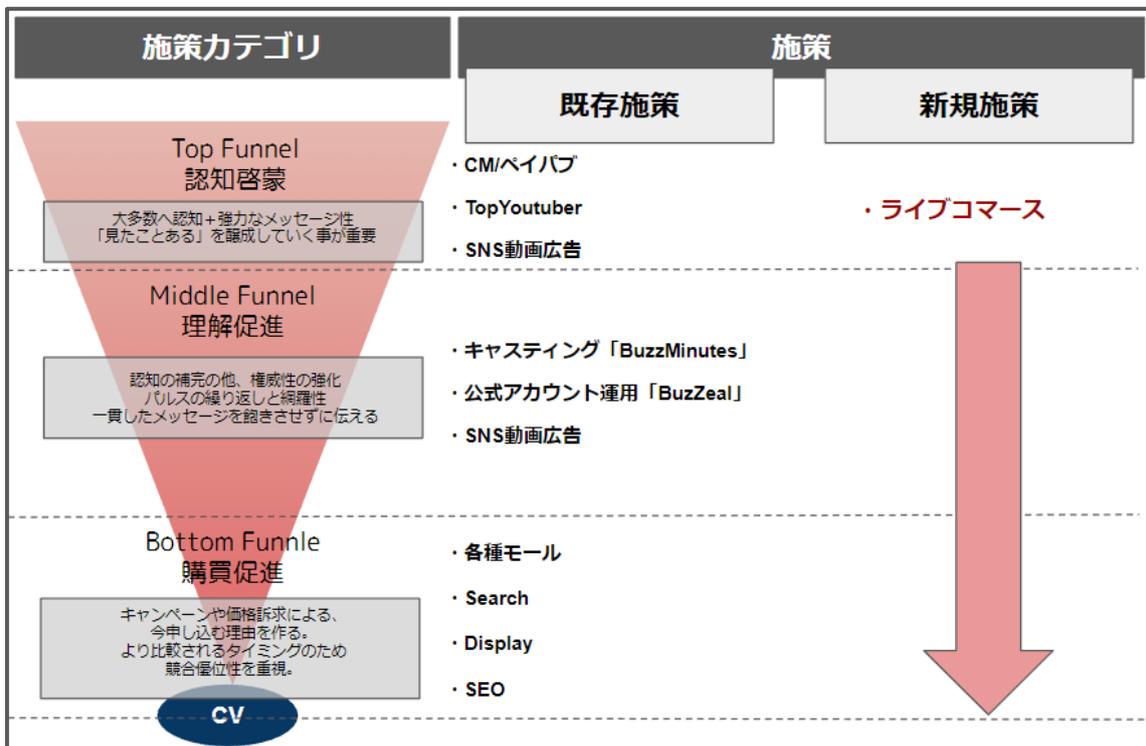


近年の購買行動の特徴として、従来のカスタマージャーニー※1 に則った購買行動のみではなく、「パルス型」（＝いわゆる衝動買い）をするユーザーが出てきています。

ライブコマースは企業にとって「パルス型消費」に則った獲得を最大化しつつ、媒体の特性を活かすことで認知効果を促すことのできるハイブリッド型の施策として捉えることが可能です。

※1 カスタマージャーニー：ユーザーが自社商品・サービスと出会ってから、購入を決断するまでの過程で、従来のカスタマージャーニーは「認知し、情報を集め、比較検討してから購入する」という消費行動が一般的だった。

▼ユーザーの購買ファネル



■ 日本国内でのライブコマース市場規模の展望

ライブコマース先進国である中国では KOL※2 が躍進し、今後も成長が見込まれています。市場規模等の理由から日本国内でのライブコマースは困難であるという見方がありましたが、ライブコマースを活用することで国内での成功事例も続々と出てきています。2023 年には 700 億円超、2024 年には約 1000 億円まで成長すると見込まれており、今後も日本のライブコマースの市場規模は拡大することが想定されます。※3

また、直接の購買のみならず、ライブコマースを起点としてリーチの獲得/SEM の検索ボリュームが増加するなど、他のマーケティング施策への波及効果も認められており、認知～獲得までをフルファンネルで実施できる施策として投資対象とする企業が増加しています。

※2 KOL : Key Opinion Leader と呼ばれるインフルエンサー

※3 クレブ・マーケティング株式会社調べ

■ 商品×ターゲットに合わせて「Influence」を最大化

「誰からどのように情報を受け取るか」が、ソーシャルセリングと呼ばれる SNS チャネルでの販売では重要となります。当社ではインフルエンサーキャスティング「BuzzMinutes」で開発した独自スコアロジック「Influence」を使用したブランディング施策と 20 年に渡る D2C ノウハウを掛け合わせ、フルファンネル戦略を横断した新しい施策として、ライブコマースによる販促効果を最大化します。



Influence リリース : <https://www.piala.co.jp/news/20220629/2553>

■ BLANC AMOUR について

BLANC AMOUR の代表を務める原 朝未氏は『上司のあさみ』として自身でもライブコマースとして活動しています。TikTok のフォロワー数は 30 万人を超えており、その高い影響力で国内トップクラスのライブコマースとして商材のライブコマースを実施しています。

さらに実際のライブコマースで得たノウハウを活かし、新たなコマースの育成事業を展開しています。



この度の業務提携を契機に、当社が運営しているクリエイター育成支援事務所「Fairy」に所属するライバーのコマーサーとしての育成、クリエイターエコノミー支援プラットフォーム「CYBER STAR」でのライバー及びコマーサーへの活動支援を BLANC AMOUR と共に行っていくことで、市場の拡大とクライアント支援領域の拡大を図ってまいります。

▼ライブコマース実績（抜粋）

フェイスパック	食品	ライブコマースイベント
配信時間：2時間	配信時間：2時間	開催期間：10日間
総視聴者数：約 24,000人	総視聴者数：約 25,000人	総フォロワー数：約 600万人
同時視聴者数： 500人	同時視聴者数： 560人	PV数： 約240万PV
販売枚数： 約5,000枚	販売枚数： 約2,700個	出品企業売上： 約2,000万円

※BA Collection サイト：<https://www.bacollection2022.info/>

※BA Collection 開催決定リリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000106323.html>

※ライブコマース育成事業開始リリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000007.000106323.html>

■本リリースをきっかけにお問合せいただいた企業様向けの限定プラン

現在ライブコマースをご検討中の企業様向けに、通常のパックより 20%のお値引き価格でお試しいただけるプランをご用意いたしました。

▼限定プラン内容

概要	ライブコマースの企画・キャストイング・配信当日の配信まで、全面サポート。 全5回を実績値のある「上司のあさみ」 が配信します。
コマース回数 想定件数	LIVE回数：5回（月間1～2回/想定期間3か月） ※コマース商品や特典などオファー周りはすり合わせとなります。
サポート内容	1：ライブシステム提供 2：企画制作 3：現地配信支援 4：複数SNSでの事前告知（集客） 5：キャストイング ※コマーサー限定特典込み ※成果報酬型も追加アサイン ー固定費はかからず成果報酬のみ
特別プラン	固定費1,000,000円（税抜） + 成果報酬 にて支援いたします。 ※通常プラン@250,000円×5回 = 1,250,000円

■ SNS での施策をトータルプランニング「Buzz Create」

当社は、運用型インフルエンサー事業「Buzz Minutes」や、公式 SNS アカウントの運用「BuzZeal」など、SNS プラットフォームをベースとした様々なサービスを展開しております。この度の「LiveBuzz」を新たなサービスに加え、クライアント企業の SNS マーケティングの売上支援に貢献して参ります。

▼サービス概要



【会社概要 株式会社 BLANC AMOUR】

商 号 : 株式会社 BLANC AMOUR(ブロン・アムール)
代 表 者 : 代表取締役 原 朝未
所 在 地 : 〒542-0082 大阪府大阪市中央区島之内 1-7-21 UK 長堀ビル 9 階
設 立 : 2020 年 10 月
事 業 内 容 : 1.ライブコマース-育成事業 2.ライブコマース事業 3.ライブ配信事業
資 本 金 : 500 万円 (2022 年 4 月 29 日)
U R L : <https://www.blancamour.jp/>

【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
U R L : <https://www.piala.co.jp/>

報道関係者からのお問合せ 株式会社ピアラ 広報室 : 本山
e-mail: press@piala.co.jp / TEL : 03-6362-6833

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