



会社分割（簡易新設分割）による 子会社設立に関する補足資料

株式会社ピアラ（東証スタンダード市場 7044）
2024年2月22日



2. 会社分割

ピアラのMISSION

当社は

**「すべての人に
価値ある体験を創りつづける」**

というMISSIONのもと、
通販DXサービスや次世代型総合エンタメプラットフォーム
「CYBER STAR（サイバースター）」を通じて、これまでに
ない価値や体験を提供してまいりました。

会社分割の概要

- ◆ 2024年2月22日付で、2024年4月1日（予定）を効力発生日とする新設分割を行うことを取締役会で決議
- ◆ 株式会社ピアラの「エンターテインメントDX事業」に関する権利義務を新たに新設する株式会社サイバースターに承継させる簡易新設分割

現在



- ▶ 通販DX事業
- ▶ マーケティングDX事業
- ▶ 自社事業
- ▶ エンターテインメントDX事業



2024年4月1日以降



- ▶ 通販DX事業
- ▶ マーケティングDX事業
- ▶ 自社事業

株式会社サイバースター

- ▶ エンターテインメントDX事業

新設会社の概要

名 称	株式会社サイバースター
所 在 地	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
設立年月日	2024年4月1日（予定）
資 本 金	15百万円
事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none">・ 宣伝広告に関する企画、運営及び代理、斡旋、紹介を含むマーケティング支援業務全般・ ブランドの企画、構築、宣伝等のプロデュース全般・ WEB制作業務・ インターネット等を利用した映像、音声等の配信及びインターネット上での会員制プラットフォームサービスに関する企画、制作及び運営業務・ デジタルコンテンツを含むIPに関する企画、管理、制作、販売及び輸出入業務・ オフラインでのライブイベントの企画及び運営業務・ グッズの企画、製造及び販売業務・ クリエイター（インフルエンサー、タレント、モデル、アーティスト等）の育成及びマネージメント業務・ 古物営業法に基づく古物商
経 営 体 制	代 表 取 締 役 社 長 飛 鳥 貴 雄 取 締 役 松 田 淳 取 締 役 市 村 光 希 社 外 取 締 役 都 田 和 志 顧 問 齋 藤 利 勝

会社分割の経緯

◆ これまで

- ▶ 2020年10月からエンターテインメント領域へ進出
- ▶ 次世代型総合プラットフォーム「CYBER STAR」を提供
- ▶ 徐々に認知は拡大するもトレンドの移り変わりが速い
エンタメ業界で苦戦



◆ これから

- ▶ 会社分割により子会社化することで意思決定スピードを加速
- ▶ 外部パートナーと積極的な協業を推進
- ▶ システム等の保有資産の見直しを実施、不要なものは削減

社外取締役及び顧問について

▶ 都田 和志 (社外取締役就任予定)

株式会社エースクルー・エンターテイメント 代表取締役社長

CM、PV、ライブビデオ作品をはじめ、映画、番組、企業CIにいたるまで幅広く作品を手掛ける。音楽制作、ライブ音響、REMIX、MAなど「音」全般を一人でこなすサウンドデザイナーでもあり、最近では小説や舞台の脚本家も行う。その他「ポケモン」や「すとぷり」への楽曲提供、「D4DJ」内ユニット「Merm4id」のメディアミックスコンテンツを手掛ける音楽プロデューサー。当社とは5社共同で立ち上げたの新規IPプロジェクト「らぶフォー」製作委員会で協業。



▶ 齋藤 利勝 (顧問就任予定)

当社 社外取締役

一般社団法人プロフェッショナル顧問®協会 代表理事

株式会社STeam 代表取締役

株式会社リクルートからソニー株式会社の映画、音楽、ゲーム、アニメ関連企業に20年在籍し2012年に独立。

独立後は楽天株式会社やUUUM株式会社など様々な業種・規模の企業200社以上で顧問やアドバイザーとして多くの課題解決に携わる。

その後、2020年3月から社外取締役として当社経営に参画。

新設会社の優位性

- ◆ 「CYBER STAR」は多様な機能で新たな体験を創出し、高い付加価値をファンへ提供
- ◆ 「CYBER STAR」はクリエイターのインターネット上における活動を集約したポータルサイトのため、ファンにとっては利便性が高い
- ◆ アプリケーションではなくブラウザ型とすることで、AppleやGoogle等のプラットフォーマーへの支払いが無いため、クリエイターへの還元率を高めることが可能

CYBER STARの機能

▶ ライブ配信

▶ パーソナルトーク

▶ NFT



▶ ファンクラブ

▶ サイバースターカプセル

▶ その他

エンタメ事業の成長性

- ◆ メガクリエイターを中心に収益向上が進んでおり、2024年に黒字化の見込み
- ◆ 短期的にサポート領域を増やして成長を加速させ、クライアントとなるミドル・マイクロクリエイターの増加へ

メガクリエイター (注力)

個人で活動し、大規模なファンコミュニティを持つ、知名度の高い歌手、タレント、ユーチューバー、トップインフルエンサーなど。メジャーIPも含む。

ミドル・マイクロ クリエイター

小～中規模の経済圏を持つ個人クリエイター。クリエイターエコノミーの中心であり、今後の新規参入も多く見込まれるため、パイとしては大きい。

短中期的

現在中心となっているコア売上
→システムだけでなく全方位サポート拡張
収益の向上

中長期的

今後指数関数的増加を目指してシステム改良及びコンテンツ連携強化

エンタメ収益性向上に向けた業務範囲の拡大

- ◆ メガクリエイターのニーズに応えられるハイクオリティかつ広範なサポート体制を構築
- ◆ それぞれのサービスを部分的に利用することも可能
- ◆ 2024年に共催イベントを開催予定

コンサート・イベント企画制作/運営

コンサート、展示会、ファンミなど、多様なイベントの企画制作～運営を行います。スタジアムクラスからライブハウスまで、あらゆる規模に対応。

オンラインくじ

オンラインくじを使ったリアル及びデジタル景品によるECサービスを展開

グッズ制作

企画からグッズを開発。国内外の独自のネットワークと厳格な検品体制にて低コスト・短納期・高品質を実現し、需要を獲得。

ファンクラブ運営

プラットフォームの構築・提供のみでなく、コンテンツの企画や運営もサポート。クリエイターの負担を軽減しつつ、会員のLTV増につながる運営で利益を最大化。

EC構築・運用

ECサイトの構築から、ロジスティック業務全般、マーケティングまでワンストップで対応。販売計画や、集客～CRMまで踏み込んでサポートし、利率の高いモデルに。

ライブ配信

オンラインイベントの配信から、1対1のパーソナルトークまで多様に展開。視聴チケットやギフティング（投げ銭）にて収益化。

広告・マーケティング支援

D2C事業者を中心とした実績や蓄積されたデータを活かし、広告やSNS運用、タイアップなどもサポート。

海外進出支援

中国、ベトナム、タイの子会社と連携。ECやSNSの運用、現地での興行の開催にも対応。

商品開発（P2C支援）

クリエイターの独自ブランド展開を支援。化粧品、食品、アパレルなど、多様なカテゴリにて、商品開発が可能。マーケティング、流通との交渉等も。

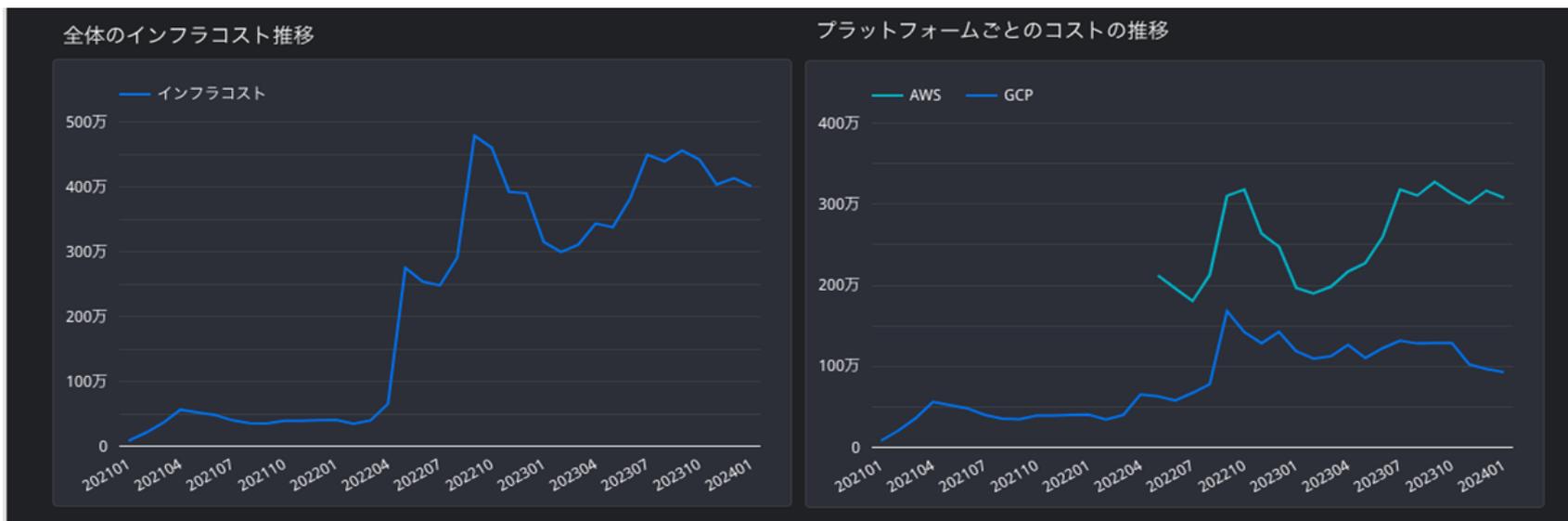
独自IPの展開

独自IPの開発、および有力な外部IPへの出資。収益化を目指した育成を図る。

各領域のプロフェッショナルと連携し、クオリティを維持しつつ業務領域を拡大

事業向上に向けたインフラ成長

- ◆ 2022年度末よりインフラシステムとして利用しているAmazon Web Service (AWS)、Google Cloud Platform (GCP) におけるサーバー統合等のコスト改善
- ◆ また2023年後半より、業界で通常となったインターネット・ライブ配信スタート、そのチケット販売、ファン会員向けガチャ・サービス展開によるシステム拡大。
- ◆ 2023年度末より、従来のサーバー構成から Amazon Web Service, Google Cloud Platform でも主力化しているコンテナ技術への移管計画を発動し、ライブ等の急激なイベントアクセス増加への機械的な自動対応、および平常時の低コスト化をゴールとして活動中



事業成長の方向性

メガクリエイター
(IP含む)

ミドル・マイクロクリエイター

事業/サービス単位で契約。
クロスサポートで積み上げを図る。

パイとしては大きく、今後も新規
参入が続くため、指数関数的な案
件増加が見込まれる。

実績化

トップクリエイターが使用している

プロスペクティブのサポートが受けられる

ミドル・マイクロクリエイターに対
するブランディング効果も

自社IPとの連携

- ◆ 自社IPに対し、メガクリエイター向けのサービスを適用し、サポートのテストケースを作ることで実績化
- ◆ フィードバックし、サービスの最適化を図る

自社IP



適用し
テスト実施

メガクリエイター向けの
サービス

- ◆ 多ロット/多SKUのグッズ制作
- ◆ 大規模イベントの開催
- ◆ 広告・タイアップ営業 …など

サービスの実績化

⇒ 最適化に向けたフィードバック



「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。