



2024年4月1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 東証スタンダード)  
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 松 田 淳  
(TEL 03-6362-6831)

## (開示事項の経過) 会社分割 (簡易新設分割) による

### 子会社設立完了に関するお知らせ

当社は、2024年2月22日付「会社分割 (簡易新設分割) による子会社設立に関するお知らせ」にてお知らせいたしました、株式会社サイバースター (以下、「新設会社」) について本日設立いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

なお、新設会社の設立に伴い、市場環境や課題、新設会社の成長性等を添付資料のとおりご説明させていただきます。

#### 記

#### 1. 新設会社の概要

(1) 名 称	株式会社サイバースター
(2) 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
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 飛鳥 貴雄
(4) 事 業 内 容	・クリエイター等の育成及びマネジメント業務 ・イベントの企画及び運営 ・IPに関する企画、制作、管理
(5) 資 本 金	15百万円
(6) 設 立 年 月 日	2024年4月1日
(7) 発 行 済 株 式 総 数	2,400株
(8) 決 算 期	12月31日
(9) 大 株 主 及 び 持 株 比 率	株式会社ピアラ 100.00%

#### 2. 今後の見通し

本件が当社の連結業績への影響につきましては軽微であると見込んでおりますが、今後公表すべき事項が発生した場合には速やかにお知らせいたします。

以 上



# 株式会社サイバースターの 今後の事業展開について

---

株式会社ピアラ（東証スタンダード市場 7044）  
2024年4月1日

# アジェンダ

- 1 (株)サイバースターについて
- 2 市場環境
- 3 成長戦略
- 4 サービス内容



# (株)サイバースターについて

# (株)サイバースターの目指すもの

- ◆ クリエイターエコノミーをプロスペックで共創、2D3Dのエンタメ市場の新しい価値を創造する

## OUR VISION

### 世界の人々の心を動かし、心を豊かにする

「クリエイターエコノミー※」は、主に消費者であった個人が発信・販売活動に参加する意味で使われていましたが、ファンとのつながりを強化できる環境の充実化などにより、大手プロダクションなどに所属し、元々プロとして活躍していたアーティストなども、個人での活動にシフトする人が増えています。こういった状況も追い風となり、クリエイターエコノミー市場は国内だけでも、2034年には10兆円の規模に成長することが予測されています。表現や活動の手段も、2D/2.5D/3Dと多岐に渡り、新たな体験価値が生まれています。

当社では、テクノロジーとプロスペックの人材により、エンタメビジネスにおける一貫通貫したサポート体制を提供します。新規IPも立ち上げ、新しい価値を創造し、クリエイターエコノミーの発展を促します。グローバルレベルのエンタメを発信し、世界中の人々の心を豊かにしていきます。

※ インターネット上で個人クリエイターが商品・サービス供しを提、収益を上げるデジタル市場

# 事業領域

- ◆ 2D/2.5D/3Dを包括し、全方位をターゲットとしたエンターテインメント支援&自社IPをグローバルに展開。

**2D**

アニメ/マンガやバーチャル領域のコンテンツ。グッズなどフィジカルな物も含む

**3D**

アーティスト、クリエイター自身が実演するコンテンツ

**2.5D**

漫画、アニメなどの原作を人が実演するなど、2Dと3Dの融合コンテンツ

# 社外取締役及び顧問について

- ▶ **都田 和志**（社外取締役CCO（Chief Content Officer））  
株式会社エースクルー・エンターテインメント 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」制作委員会で協業。



- ▶ **齋藤 利勝**（顧問）  
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。



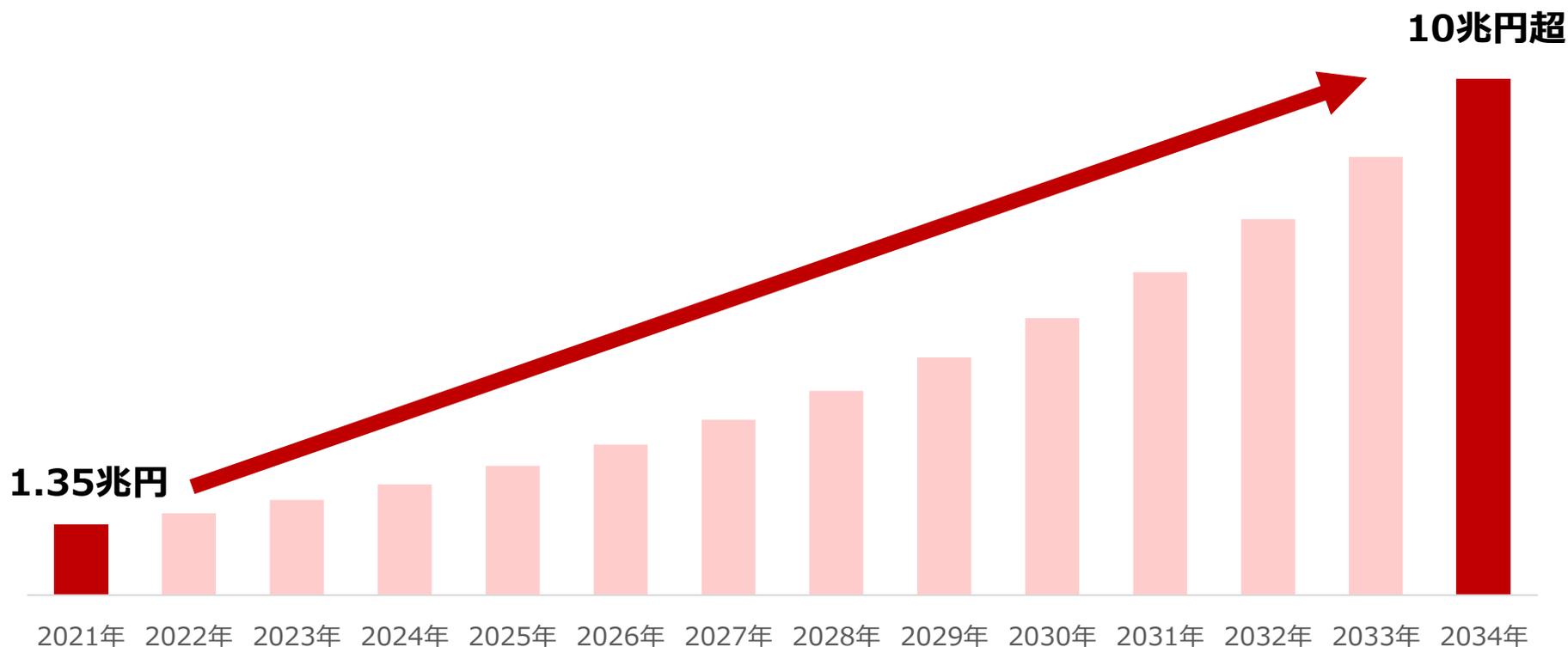
**PIALA**  
Smart Marketing for Your Life

**市場環境**

---

# 国内クリエイターエコノミー市場

- ◆ クリエイターエコノミー市場は2034年に10兆円を超えると予想
- ◆ 日本の潜在的なクリエイター数は2,200万人と推計される



出典：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社  
「国内クリエイターエコノミーに関する調査結果」

# 市場の課題

## 課題

## 課題の概要

### クリエイター活動の促進

安心安全な場の担保

- ◆ クリエイターとユーザーの距離が近づくことで増加する**誹謗中傷**への対応や、**意図せず著作権等の権利侵害**を犯すことのないような仕組みの構築

付帯活動の手間の削減

- ◆ クリエイターが**創作活動に集中**できるよう、確定申告をはじめとした税務面でのサポートやグッズ販売の在庫管理のサポートによる環境整備

収益化の後押し

- ◆ **ユーザーとのタッチポイントを強化**することでファン化を促進し、**グッズ販売やコミュニティでの収益化**につなげるとともに、軌道に乗るまでの活動をサポート

### クリエイター活動の促進

プラットフォームの品質向上

- ◆ クリエイター/ユーザー数が拡大するにつれて増加が見込まれる、**著作権法等の法令に違反した不適切なコンテンツを提供しない**仕組みの構築

海外展開

- ◆ **規制・文化・言語の差異**を踏まえた、最適な海外展開の在り方の検討

### 制度対応

クリエイターの実態に即した制度の検討

- ◆ 著作権やプライバシーの保護、課税（NFTや投げ銭）、インボイス制度や個人事業主になる場合の登記などの匿名性の維持に関する問題など、**クリエイター活動のハードルともなりうる制度**について、望ましい制度の在り方の検討と発信

出典：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社  
「国内クリエイターエコノミーに関する調査結果」

# 現在の課題

- ◆ 現在、メガクリエイター※は、市況変化やSNSの台頭、クリエイターエコノミーの発展などにより、各プロダクション等もサポート支援領域が拡大し十分に支援できていないなど課題が発生。
- ◆ 新進気鋭のクリエイターや独立などするクリエイターは、活動範囲を広げる際、十分なチームが存在していません。個人クリエイターに関しては、あらゆるツールやサービスを複数利用しないと、経済圏が拡大しにくいなどの課題も

## メガクリエイター※

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。

部分的機能や人手が足りてない

## 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、成長市場。一方で提供サービスを中々広げられない

よりプロフェッショナルで経済活動に対応できる支援のサービスの需要が高まる



**PIALA**  
Smart Marketing for Your Life

## サービス内容

---

# (株)サイバースターが提供する価値

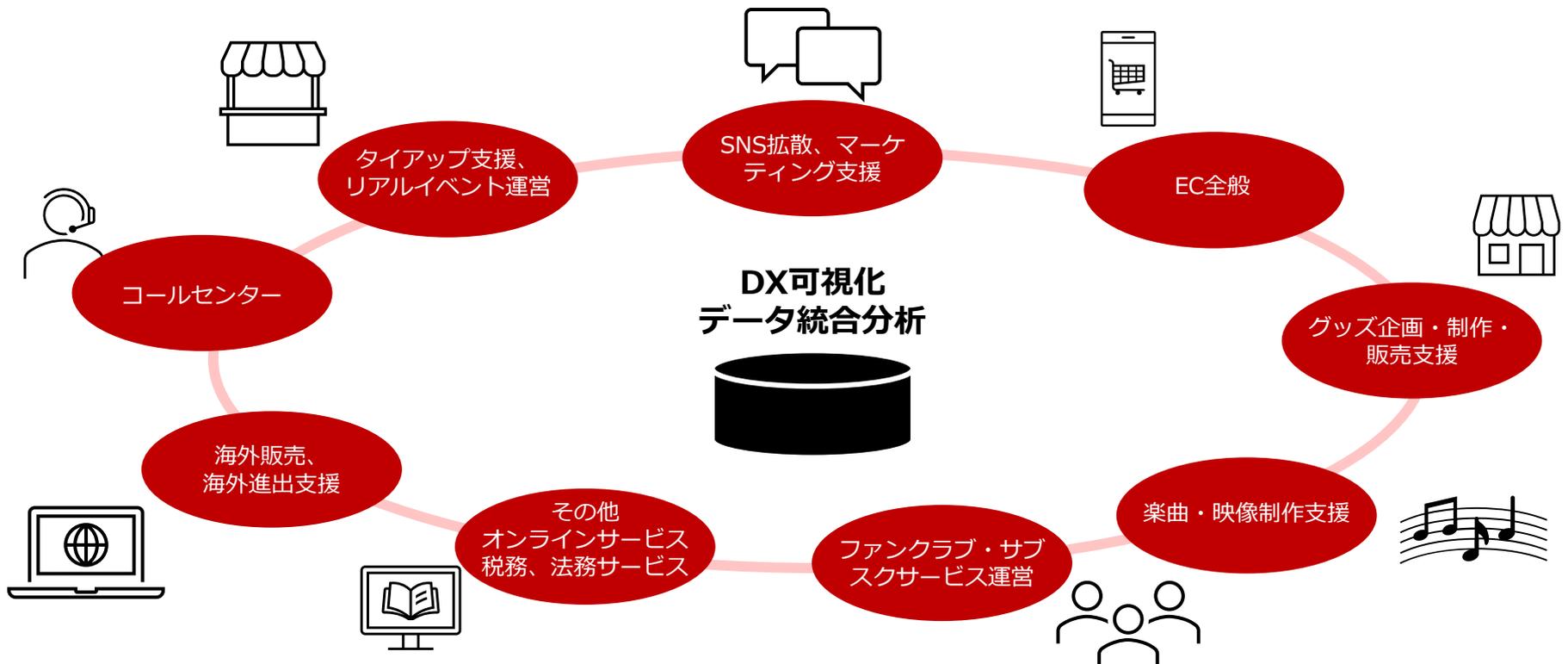
独自のサイバースターシステム及びプロスペックの  
「パーシャル契約」<sup>※</sup>にて、クリエイターが求める領域に対して支援する  
新型パーシャルエージェントを実現を目指します。

※ 「パーシャル契約」は当社の造語です

- ◆ IT技術及び独自システムによるDX支援×プロ人材により、ライブ制作、グッズ制作、ファンクラブ運営など、クリエイターごとに要求された事業/サービスに対し、プロスペックの支援を行う「エンタメパーシャル契約」を実践します。
- ◆ また、潜在ユーザーからコアファンまでを育成、あらゆる方向から収益拡大を意識し、企画から運営実行をサポートすることで、すべてのクリエイターに成長の機会を提供します。

# エンタメDX支援のサービス領域

- ◆ 自社及びプロ人材との連携により、クリエイターの価値向上、マーケットの拡大、ファンの獲得～育成のための、全体または部分的サポートをエージェント的に契約が可能です。必要な部分をサポートすることでクリエイターの意向に沿った体制を構築します。



# (株)サイバースターの優位性 1 独自システム

- ◆ 「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（独自風の見せ方も可能）のため、ファンにとっては利便性が高く、導入がスムーズ。**部分利用**が可能
- ◆ 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ムへの支払いが無いいため、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

▶ ECデジタル及び物販



▶ ファンクラブ

▶ オンラインくじ

▶ その他

# ピアラグループでのシナジー効果

## ①ワンストップのEC運用

ECの構築・運用実績豊富な親会社のサポートとネットワークを活用。ロジスティック業務全般からCSまで全て含め、ワンストップにて対応。

## ②SNSマーケティング等、広告事業との連携

SNS運用やデータマーケティングなどのノウハウを導入し、クリエイターエコノミーを最大化。クライアントとのハブとなり、クリエイターとのタイアップなども推進。

## ③P2Cブランドの設立・運営支援

P2Cを手掛けるグループ会社との提携の元、クリエイターのブランド立ち上げを支援。広告クライアントでの商品プロデュースも推進。

## ④中国・アジア圏のグローバルネットワーク

中国、ベトナム、タイの子会社と連携。中国における生産直接管理や、中華・アジア圏を中心とした海外進出支援も可能。

## ⑤エンタメ・芸能における実績

メンバーがプロダクション運営経験あり。エンタメ業界に広くネットワークを持ち、独自IPでの成功体験あり。



**PIALA**  
Smart Marketing for Your Life

# 成長戰略

---

# 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  
領域の拡張による収益の向上

### 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

# 既存事業の成長性

## ◆ 支援領域の拡大による現支援クリエイターのクロスセルの拡大

- ▶ クリエイター支援
  - システムに限らない、イベント企画運営や物販、その他領域拡大
- ▶ IP構築
  - 自社IPであるVTuber「音狼ビビ（ねろうびび）」や5社IP共同プロジェクト「らぶフォー」の支援範囲の拡張



# 領域の拡張

- ◆ **収益性の高い「コンサート・イベント制作/運営」と「グッズ制作」を軸に、ファンクラブ運営、EC、ライブ配信など、各種オンラインサービスをサポート。**
- ◆ **これまでのマーケティング事業によって蓄積された資産やグローバルネットワークを活かしたサポートも行います。**

## 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。

**今期中にさらに領域の拡大を予定。**

# 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。  
会員数10万人※突破の実績。

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

※ 各サイト会員数の累計

大型クリエイターを支援

プロスペックのサポート領域拡大

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。