

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)

SNS リーチ保証でブランディング強化
モール・店頭売上アップの可視化を実現 『Retail Spark』提供開始
EC 売上最大化を支援する株式会社 ACROVE と業務提携

認知からユーザー獲得、ファン化までフルファネルでダイレクトマーケティングを行う株式会社ピアラ（本社：東京都渋谷区、代表：飛鳥貴雄、以下「当社」）は、PR から売上創出を実現する新サービス『Retail Spark』の提供を開始し、EC 事業者と譲受ブランドの売上最大化を実現する株式会社ACROVE（本社：東京都千代田区、代表取締役：荒井俊亮、以下「ACROVE」）と業務提携契約を締結したことをお知らせいたします。



■ 『Retail Spark』 概要

当社がこれまで行ってきたマーケティング支援においても、SNS 等を活用し、ターゲットに対して確実にリーチすることで、直接的な効果だけでなくブランディング効果も得られ、モールや店頭での売上への波及効果の可視化が実現しています。

『Retail Spark』は、こうした実績をもとに、SNSによるターゲットのリーチを保証し、ブランディング効果×波及効果で売上アップを狙う施策を提供するサービスです。

- 総合プランニング：ROAS や ROI を重視し、ブランディングを意識したコミュニケーション戦略設計
- IMC 設計：上流から下流まで一貫した統合的な導線づくり
- 波及効果の予測：施策がどの程度売上に影響したかを逆算で分析
- 相関分析：単発施策の効果ではなく、波及や連動の関係性に着目（バズ売れの再現性設計）
- ダイレクトマーケティングの知見：20 年以上蓄積した購買成果直結のノウハウ



ピアラ EC モール支援の特徴

PR や SNS (TikTok、Instagram など) を通じて獲得した認知が、モールおよび店舗における CV (購入) へと直接つながり、モール内ではレビュー評価やランキング上昇などの成果に、店舗では棚獲得や売上拡大といった効果に波及していきます。Retail Spark では、こうした一連の流れを見越した設計が可能です。

本サービスの本格提供開始に先立ち、当社では『Retail Spark』の仕組みを一部クライアントに先行導入しました。すでに実績が確認されています。

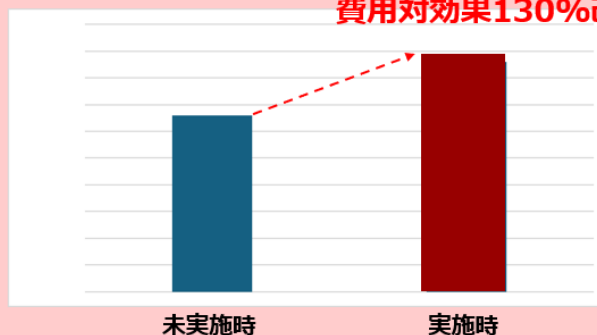
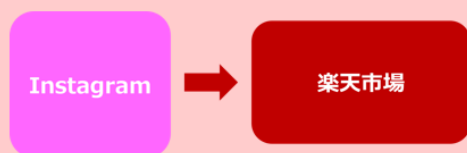
実施例：栄養ドリンク

IFキャストイング×リーチ配信による、モールオーガニックCVの増加

300万imp保証によるリーチ拡散配信

SS期間売上比較

売上120%伸長
費用対効果130%改善



楽天スーパーセールに向けて、Instagramのインフルエンサー施策＋広告による拡張配信を実施。約300万インプレッションで楽天への流入を強化。広告費用は過去実績より抑えつつ、オーガニックCVを160%増やすことで、売上120%、費用対効果130%の改善。モール内広告においても配信期間でのCVR上昇が発生し、モール内広告効果の改善に寄与。

■ACROVE との業務提携の背景

ACROVE は、幅広い業種の事業者および譲受ブランドに対して、EC サイト構築、モール売上最大化から物流管理までを一気通貫で支援する企業です。特に自社開発の BI ツール『ACROVE FORCE』を軸に、EC モール出店支援、商品ページ最適化、広告運用、レビュー分析などを、高速 PDCA で実行しています。累計 200 社以上の EC 事業者様の売上最大化を支援した実績とデータをもとに、再現性の高い支援サービスを支援しています。

さらに ACROVE は、育成を目的とした連続 M&A を実現し、グループジョインしたブランドを自社で運用する「EC ロールアップ事業」も展開しており、支援だけでなく事業当事者としてのノウハウと視座を有している点が大きな強みです。

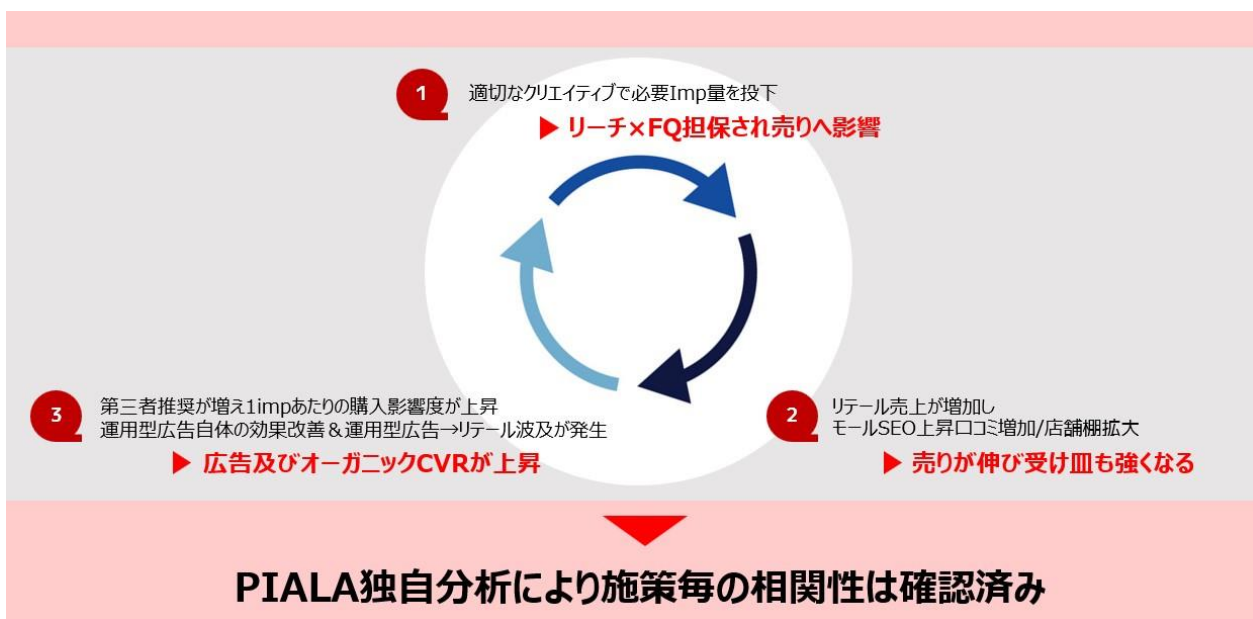
支援事業者であり、同時にブランド運営事業者でもあるハイブリッドな立ち位置により、短期の KPI 改善だけでなく、中長期での売上・LTV 最大化を見据えた支援を実現出来ています。

一方、当社は、PR や SNS、ギフトینگなどのモール外のきっかけ作りを得意とし、外部施策が売上にどうつながるかを分析・設計するフルファネル支援に強みを持っています。

両社は共に、「短期的な流入を求めた広告施策に依存せず、戦略と実行の両面から売上成長を実現する」というビジョンを共有しており、このたびの業務提携に至りました。

■2 社で生まれる相乗効果

この度の提携により、「外部施策を起点に売上をつくるピアラ」と、「EC モール内運用に強みを持つ ACROVE」という補完関係が生まれました。SNS・PR で拡大した認知を、モール CV やレビュー獲得につなげ、さらには店頭での棚獲得や POS 売上にも波及させる。この流れを、両社の強みを活かして戦略立案から実行・検証までワンストップで支援します。



『Retail Spark』は特に以下のような EC 事業者にも最適です。

- モール内での広告施策に課題を感じている
- SNS や PR の取り組みを売上にどうつなげていいかわからない

●店頭販路や棚獲得も見据えた EC 施策を打ちたい

従来の「点の施策」ではなく、「売上を生む線の設計図」として、『Retail Spark』はご活用いただけます。

■今後の展望

『Retail Spark』は、まずは ACROVE が支援する EC 事業者様への導入を中心に、2 社の強みを活かしたモール内外の施策を統合した販促支援を実施してまいります。

今後はこの仕組みを、より多くのモール事業者や D2C ブランドへ展開することで、「売上に直結する PR」という新たな選択肢を業界に提示していくことを目指しています。

また、当社が長年培ってきた PR・SNS 領域のノウハウと、ACROVE が持つ EC 運用・データ基盤を掛け合わせることで、広告に頼らず成果を出すための、新しいマーケティング実践モデルの構築を進めてまいります。

【株式会社 ACROVE 会社概要】

商 号 : 株式会社 ACROVE

代 表 者 : 代表取締役／社長執行役員 CEO 荒井 俊亮

所 在 地 : 〒102-0083 東京都千代田区麹町 6 丁目 6-2 番町麹町ビルディング 9F

設 立 : 2018 年 11 月

事 業 内 容 : ・売上成長率平均 300%の一気通貫の EC 販売支援「コマーストランスフォーメーション (CX) 事業」
・事業開始約 2 年で 16 件の M&A を実現し、内 6 件の事業承継型 M&A を実現「EC ロールアップ事業」

連結従業員数 : 244 名 (2024 年 3 月時点)

U R L <https://acrove.co.jp/>

「社会の果樹園を創造する。」をミッションに、一つでも多くの素敵な事業・モノ・想いを次代に紡ぐために、販売支援と M&A の 2 事業を展開しております。自社独自のビッグデータを活用した、EC 売上最大化を実現する一気通貫の販売支援「コマーストランスフォーメーション事業 (CX 事業)」と、ブランドと事業の育成を目的とした M&A や事業承継型 M&A を実現する「EC ロールアップ事業」の 2 事業を同時展開しています。世界でも類を見ないユニークなビジネスモデルによる、2 事業の相乗効果が ACROVE の強みです。Forbes 30 Under 30 Asia 2024、Forbes JAPAN 30 UNDER 30 2024 に代表取締役 / 社長執行役員 CEO 荒井俊亮が選出、日経クロストrend「未来の市場をつくる 100 社【2025 年版】」に ACROVE が選出。

【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 : 866 百万円 (2024 年 12 月末)
証 券 コード : 東京証券取引所スタンダード市場(証券コード : 7044)
関 連 会 社 : 比智(杭州)商貿有限公司、PIATEC (Thailand) Co., Ltd.、
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、one move 株式会社
株式会社ジョシュアツリー、株式会社サイバースター
U R L : <https://www.piala.co.jp/>

本リリースに関するお問合せ 株式会社ピアラ 広報室 : 本山
e-mail: press@piala.co.jp / TEL : 03-6362-6833