



# 2020年12月期第3四半期 決算補足資料

---

株式会社ピアラ（東証第1部 7044）  
2020年11月12日

# アジェンダ

- 1 2020年12月期第3四半期決算概要**
- 2 第3四半期トピックス**
- 3 新規事業の進捗**
- 4 株主還元・中期経営計画のゴール**

# **1. 2020年12月期 第3四半期決算概要**

---

# 対通期予算進捗

## 売上高は進捗率68.2%、営業利益は69.0%

将来につながる小さいヒットが多数発生、一部クライアントに限定的な減少があるが、第4四半期需要期における拡大を目指す

連結PL (単位：百万円)	2020年第3四半期		通期予算（累計）		進捗率
	実績	構成比	業績予想	構成比	
売上高	10,823	100.0%	15,865	100.0%	68.2%
営業利益	366	3.4%	531	3.3%	69.0%
経常利益	337	3.1%	518	3.3%	65.1%
当期純利益	235	2.2%	351	2.2%	66.9%

※通期予算（累計）は2020年2月13日発表の当社決算短信において開示しております。

※当期純利益は親会社株主に帰属する純利益となります。

# 対前期実績

売上高は前期比11.8%成長  
営業利益率は0.8ポイント上昇

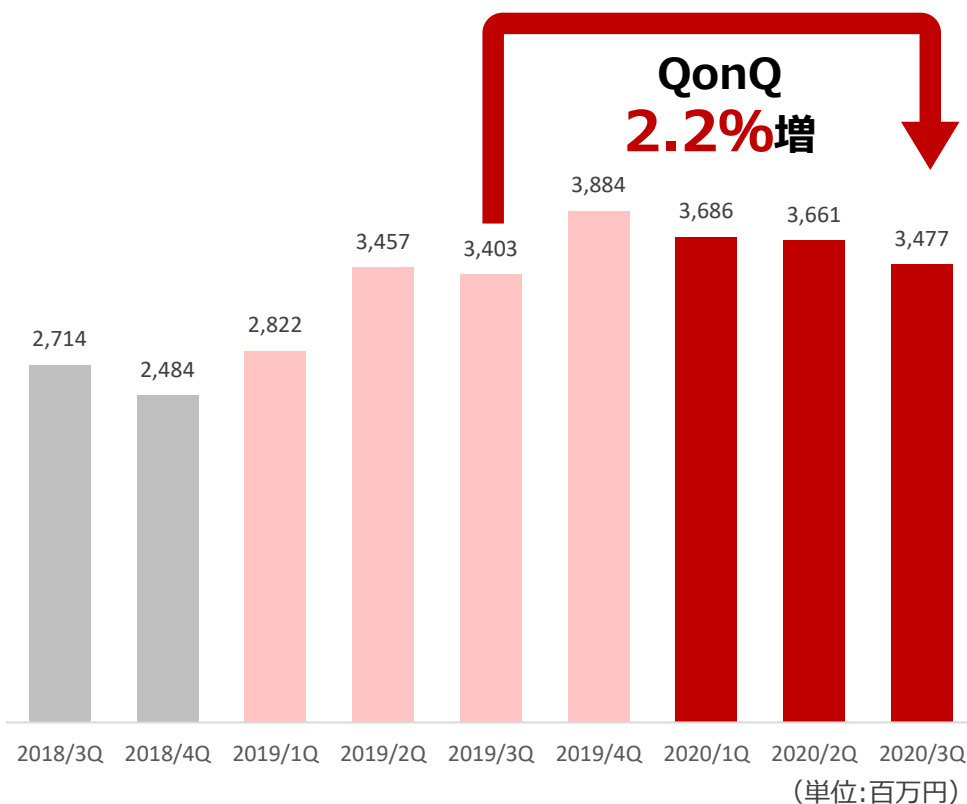
連結PL (単位：百万円)	2020年第3四半期		2019年第3四半期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	10,823	100.0%	9,682	100.0%	111.8%
営業利益	366	3.4%	256	2.6%	142.9%
経常利益	337	3.1%	254	2.6%	133.0%
当期純利益	235	2.2%	176	1.8%	133.7%

※当期純利益は親会社株主に帰属する純利益となります。

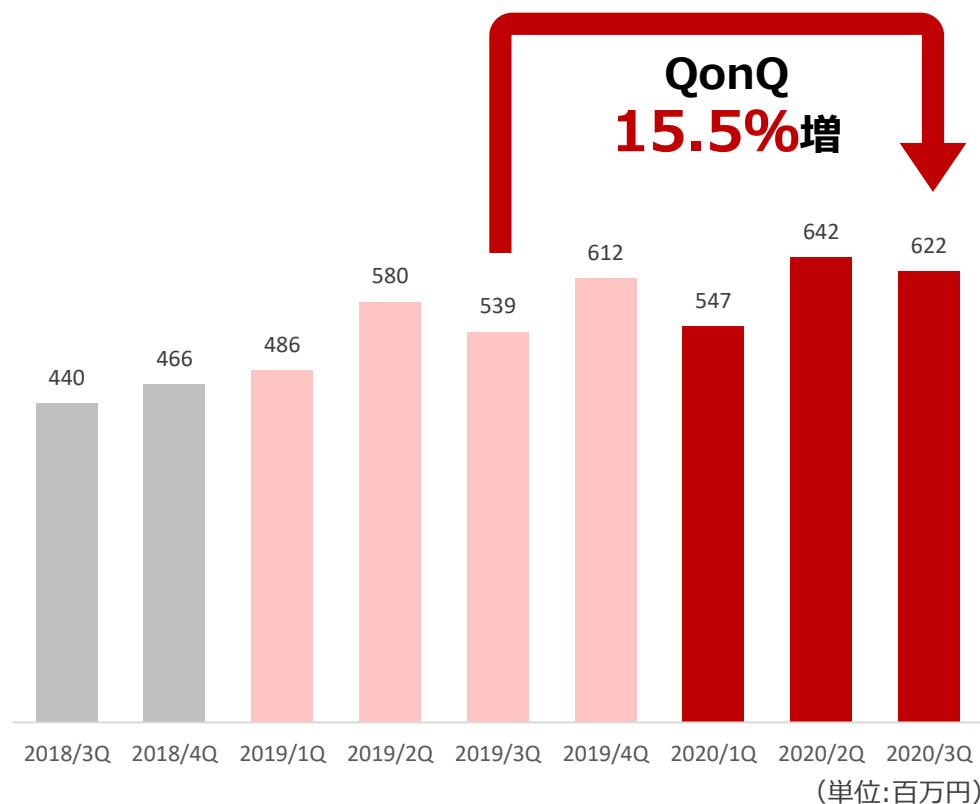
# 連結売上/連結売上総利益 四半期推移

- ◆ 2020年度第3四半期連結売上高は、前年Q比2.2%増
- ◆ 2020年度第3四半期連結売上総利益は、前年Q比15.5%増

－連結売上高推移－



－連結売上総利益高推移－



# 連結貸借対照表

◆ 自己資本比率は**45.8%**で安定した財務状態

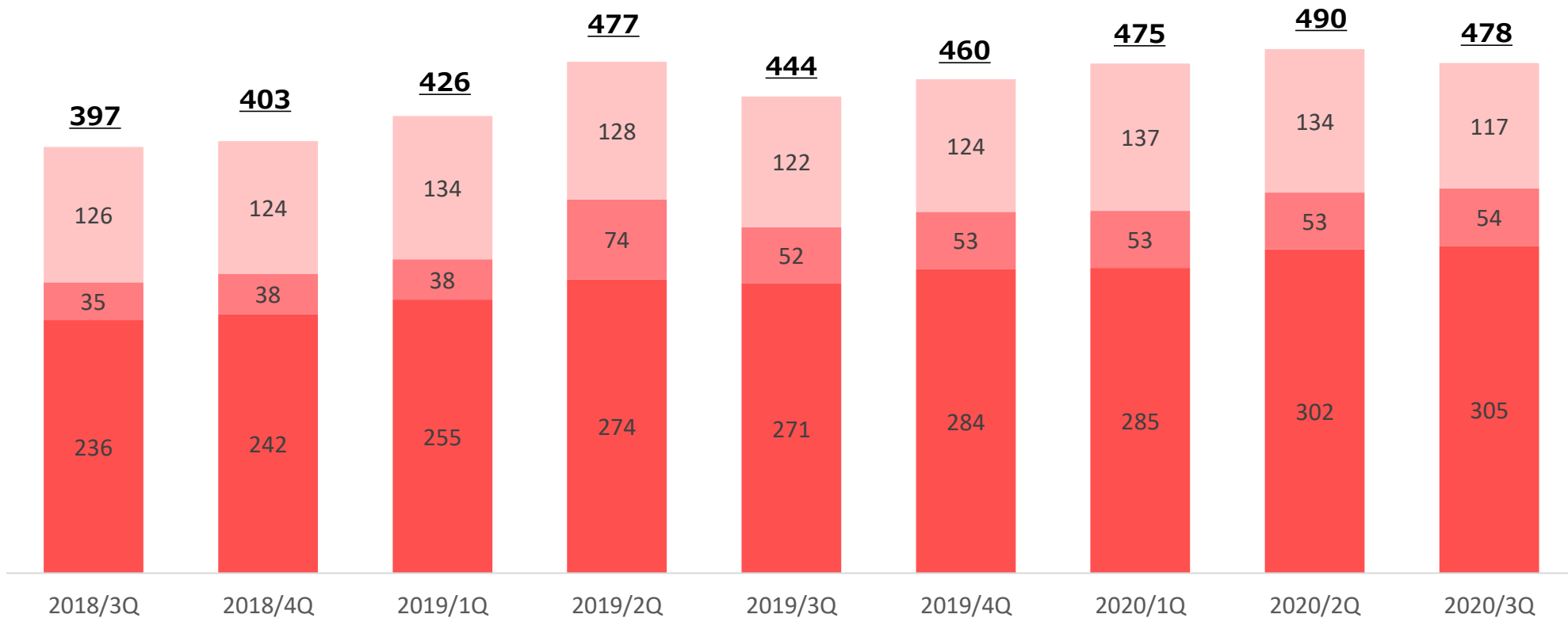
	2019年12月末	2020年9月末	増減額
流動資産	3,460	3,612	151
固定資産	741	984	243
有形固定資産	95	110	15
無形固定資産	116	180	64
投資その他の資産	530	693	163
資産合計	4,202	4,597	394
流動負債	2,198	2,181	-17
固定負債	134	309	175
負債合計	2,333	2,491	157
純資産合計	1,869	2,105	236
負債純資産合計	4,202	4,597	394

(単位:百万円)

# 販売管理費の推移

- ◆ 事業の拡大に伴い、中途採用が増加
- ◆ 販売管理費は適切にコントロール

■ 人件費等 ■ 地代家賃 ■ その他



(単位:百万円)



# コロナ禍での主な変動要因

※第3四半期会計期間で予算対比（単位：百万円）

	詳細	売上 影響額	粗利 影響額	4Q以降の見込み
ポジティブ	新規取引増 新規ヒット増	コロナの影響によりEC化加速	+922 +169	今後もEC化は進む見込み 商品ヒット率UPを目指す
ネガティブ	リアル 広告減	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ コロナの影響でジム・エステの広告減</li> <li>◆ おもてなしモールの中止、媒体社の発刊中止による広告減等</li> </ul>	△230 △59	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ エステ・ジムの営業再開及び新規獲得により回復傾向</li> <li>◆ 今期中はイベント中止の見込み、別途新規案件を獲得し回復</li> </ul>
	大手取引先の 営業停止	コロナ外でのクライアント理由による営業停止	△374 △64	一過性の停止 徐々に回復傾向にあるものの進捗遅れ



## 2. 第3四半期トピックス

---

# 第3四半期トピックス

## 総括

売上高 : 10,823百万円 前年Q比**11.8%UP**  
営業利益 : 366百万円 前年Q比**42.9%UP**  
営業利益率が0.8ポイント上昇し3.4%

## D2C 支援事業

BEATMAKERによる新商品の開発支援、  
第4四半期以降発売開始

## 越境EC

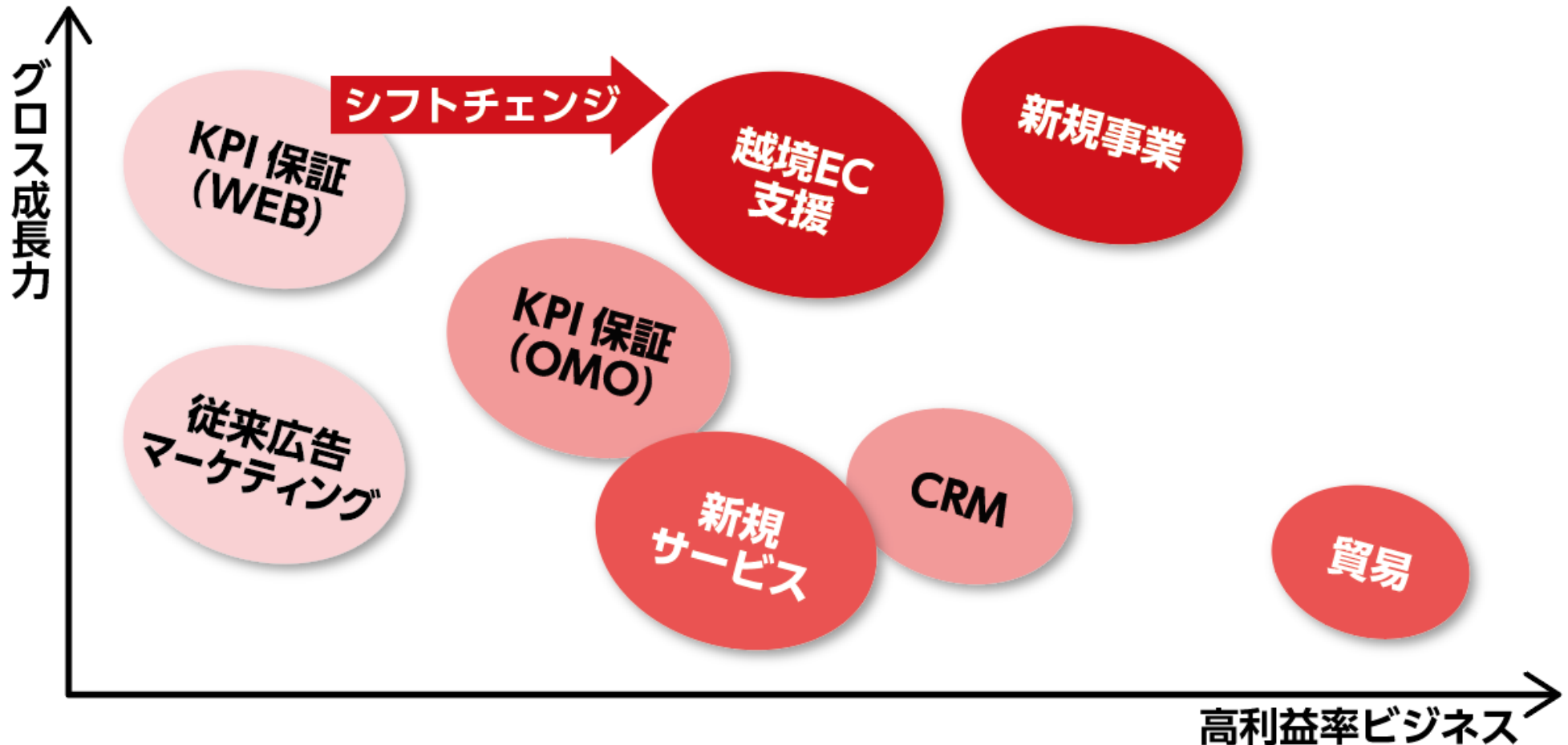
海外粗利シェアが大幅増  
中国で福利厚生プラットフォーム「众享福励」内に  
「Japan Selection」を設置

## Channel J

インプレッション数増加、動画再生回数合計約6,000万回  
メディア×EC×レストラン 初の体験型実店舗のプレオープン

# 中期計画における高粗利モデルへの移管状況

- ◆ 越境EC支援事業やD2C支援事業など新規事業は順調に進捗
- ◆ コロナ禍の影響もありOMO、CRMは若干の遅延



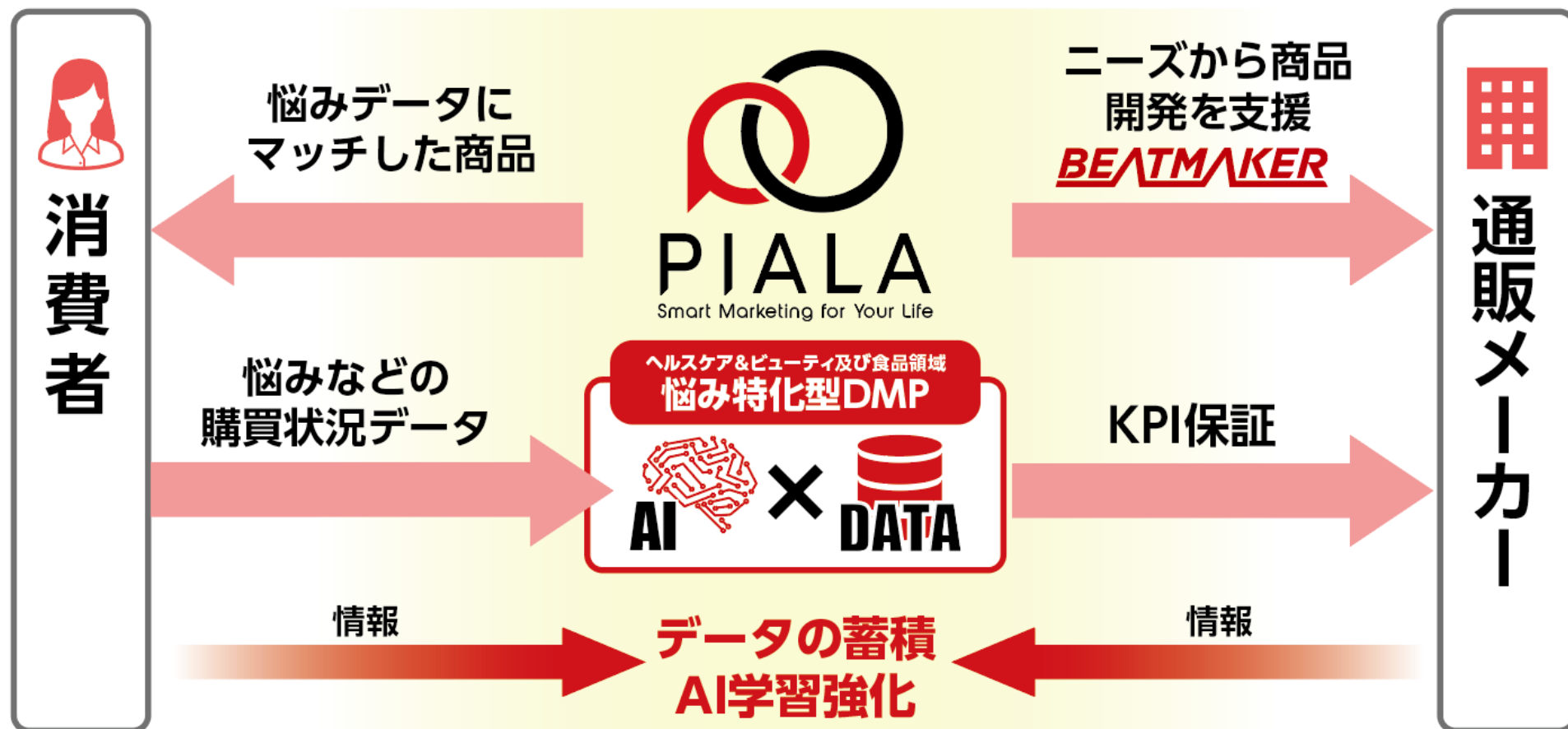


### 3. 新規事業の進捗

---

## 1-1. D2C支援の基本戦略

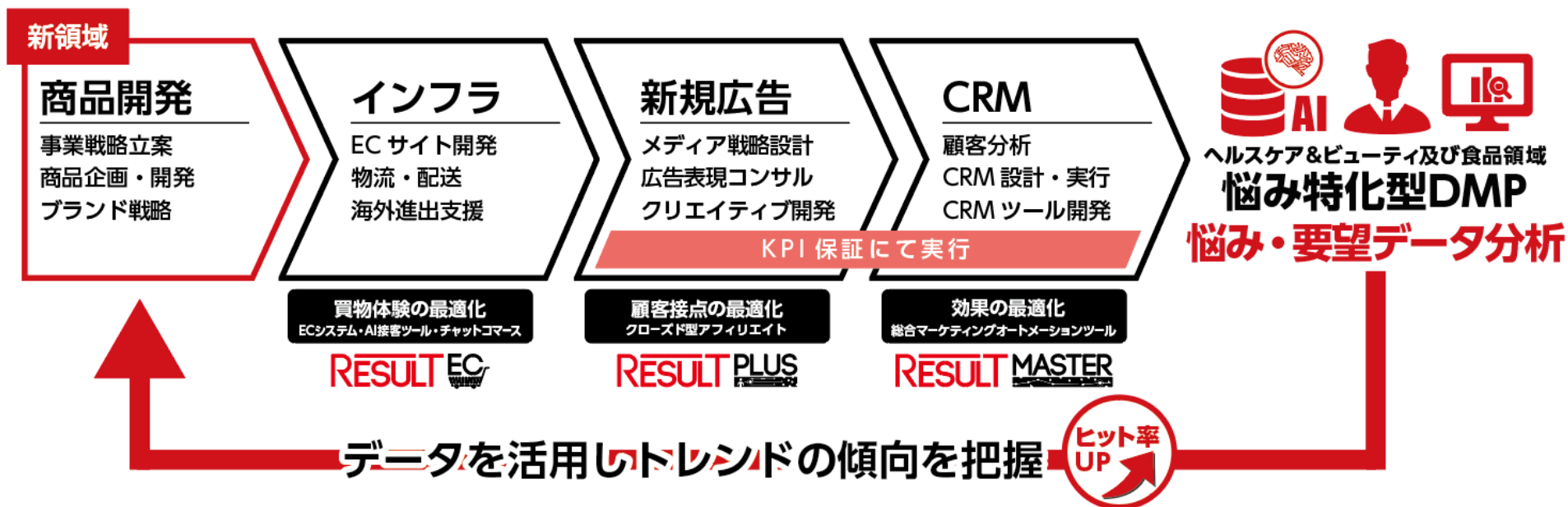
- ◆ メーカーへのマーケティング支援から、**消費者の悩み(ニーズ)**と**メーカーをつなぐマッチング**の役割へシフト
- ◆ 当社悩み別データを軸にEC支援を日本だけでなくグローバルへ



## 1-2. D2C支援事業におけるピアラの役割

- ◆ 当社の強みである悩み別データを活かして、現状の市場ニーズを把握+成功プロモーション手法を活かした商品開発サービス **BEATMAKER(ビートメーカー)**を提供

商品開発からEC運用、CRMによる顧客育成まで  
悩み特化型DMP×コンサルティングで一気通貫サポート



# 1-3. 『BEATMAKER』 商品開発事例

- ◆ BEATMAKERによる新たな商品の開発支援
- ◆ その他複数プロジェクト稼働中、第4四半期以降発売予定



- 2020年12月発売開始

- 株式会社アイケイとの共同プロジェクト

- 株式会社アイケイの保有する「Luxer（ラクサー）」ブランドの商品として開発プロデュース

- （株）アイケイ

「美しく生きる・健康に生きる・楽しく生きる」の3軸をテーマに、長年にわたって蓄積されたビッグデータから化粧品・生活雑貨・食品等の商品開発を行い、企画・製造・販売・物流までを一貫して行う、マーケティングメーカー

- 「Luxer（ラクサー）」とは

大人の深い悩みである「できてしまった今あるシワ」を改善することを目的として立ち上げられた薬用シワ改善シリーズのブランド



# 2-1. タイ Channel J Project

「中堅・中小企業輸出ビジネスモデル調査・実証事業費補助金」採択

- ◆ オンラインと実店舗を統合したOMOプラットフォームを構築
- ◆ 全国のメーカー、生産者から募った質の高い日本製品、食材の情報発信と提供を実施
- ◆ 日本のメーカーに対し、ワンストップソリューションを提供



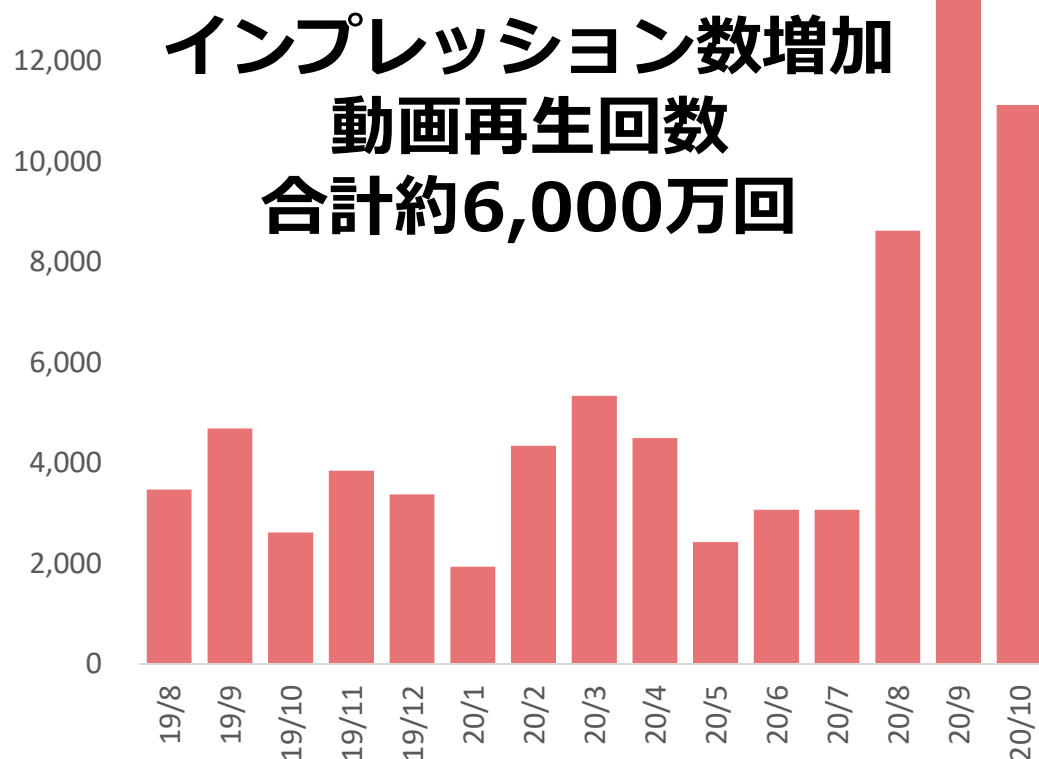
## 2-2. タイ Channel J Project

「中堅・中小企業輸出ビジネスモデル調査・実証事業費補助金」採択

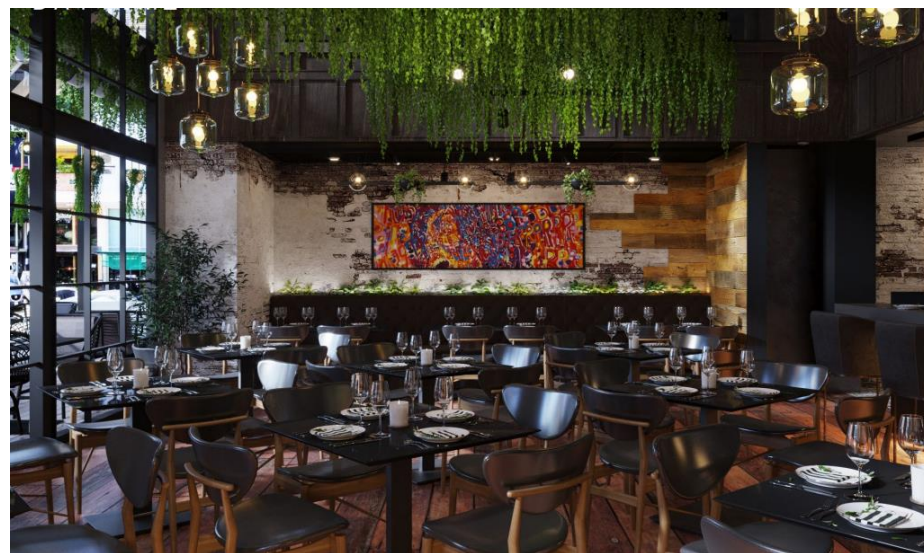
- ◆ 日本料理動画配信サービス【Channel J】配信数の増加
- ◆ メディア×EC×レストラン 初の体験型実店舗のプレオープン

(単位：千回)

14,000



Channel J インプレッション数推移



2020年11月末  
タイにレストラン「Wagyu J produced by  
Channel J」をプレオープン予定

## 3-1. 越境EC支援事業

- ◆ 貿易～販売、集客まで一気通貫で越境ECをサポート
- ◆ 広告コストも低く、競合の少ない海外で日本商品を展開
- ◆ 現地の有力企業と組むことでスムーズな事業展開を実施

### 提供ソリューション



ページ制作



翻訳



モールに出品



カート



商品管理



物流



決済



集客

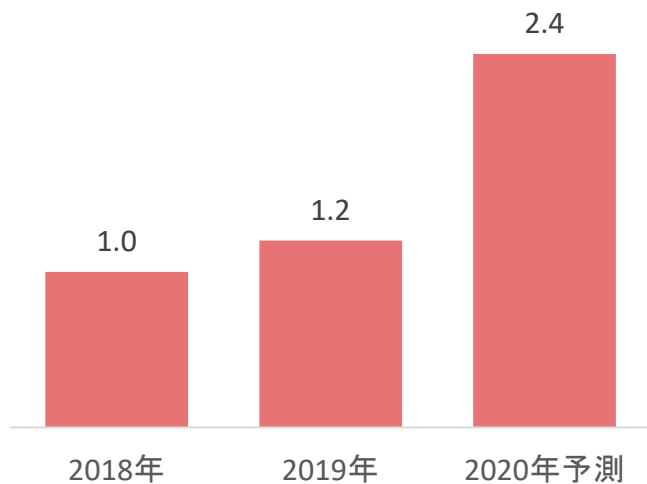


## 3-2. 越境EC支援事業

- ◆ 台湾では10商材のマーケティングを支援し、ヒット商品を創出
- ◆ 今後ベトナムやタイでも、新商材の支援を続々開始
- ◆ 中国で福利厚生プラットフォーム「众享福励」内に「Japan Selection（ジャパンセレクション）」を設置

### 海外粗利シェア

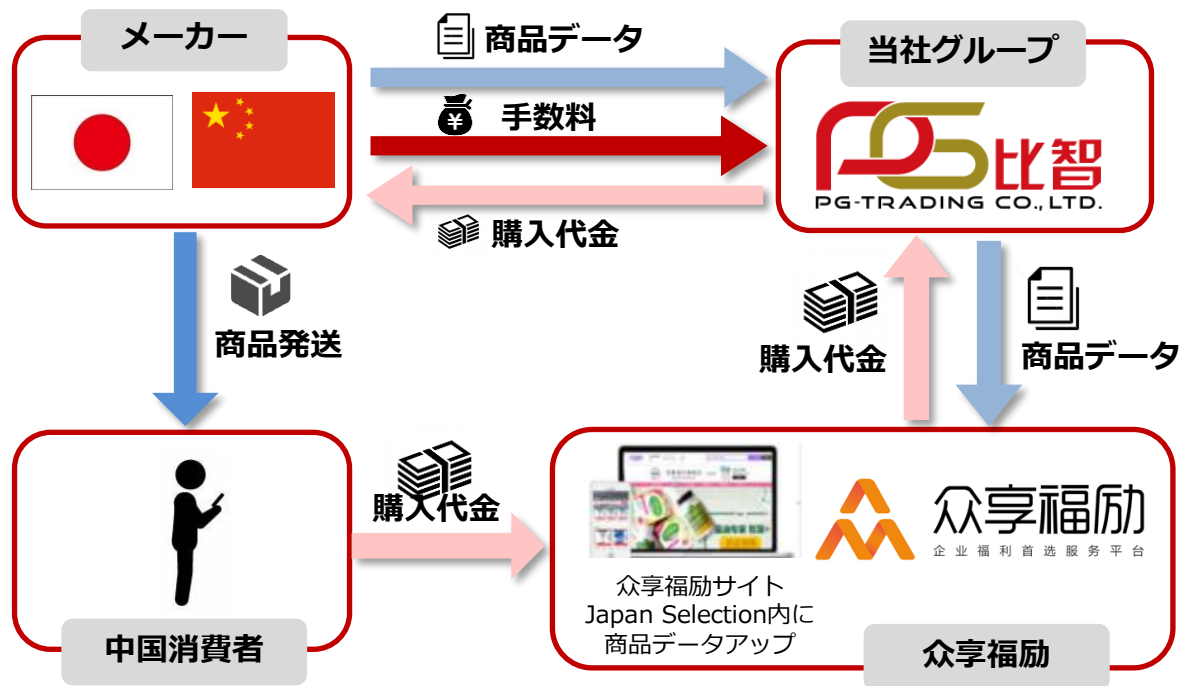
海外シェア率**2倍以上**  
2020年海外シェア率**10%以上**



※2018年を基準とし、成長率を算出  
※粗利ベースで算出

### Japan Selection

※众享福励とは  
中国国内で約2万社、600万人が利用する福利厚生プラットフォーム。当社グループは、そのプラットフォーム内で人気の日本商品を取り扱うJapan Selectionを設置し、日本商品を提供。メーカーと中国消費者のマッチングを行う。





## 4.株主還元・ 中期経営計画のゴール

---

# 株主還元 配当

- ◆ 7月30日に初配として、期末配当予想5円（普通配当3円、記念配当2円）を開示させていただきました。

2020年 期末配当予想	普通配当 3円00銭	記念配当 2円00銭	合計 5円00銭
-----------------	---------------	---------------	-------------

※当社は引き続き成長過程にあるため、成長投資（M&Aや資本提携のみならず、人材への投資や売上成長をもたらす戦略的なマーケティング投資も含む）を最優先としておりますが、今後業績や成長投資等を総合的に勘案しながら安定した配当を実施して参ります。



# 中期経営計画のゴール

## 中期 ビジョン

ユーザーに寄り添ったヘルスケア&ビューティ  
食品領域におけるNO.1ヒットメーカーへ

## 中期KPI

高利益体質へのシフト  
営業利益率5%以上をゴールに

## 2022年 通期

連結売上  
235億円以上

連結営業利益  
12億円

自社事業投資  
3年累計  
予算10億円



## 「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。