

PIALA VENTURES

株式会社ピアラ（東証1部 7044）

# 子会社における ファンド設立について

株式会社ピアラベンチャーズ

# PIALA VENTURES

社 名	株式会社ピアラベンチャーズ
設 立	2020年11月6日
資 本 金	15,000,000
事 業 内 容	投資業務 マーケティングコンサルティング
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
取 締 役	代表取締役 中 有哉 取締役飛鳥 貴雄 取締役 下川 剛司
株 主 構 成	株式会社ピアラ100%子会社



# ファンド概要-ピアラベンチャーズ1号投資事業有限責任組合

- LPS契約締結完了時期：2021年1月（予定） \*LPS…投資事業有限責任組合、投資事業を行うための組合契約
- 無限責任組合員:株式会社ピアラベンチャーズ \*無限責任組合員…組合運営に関し全責任を負う組合員
- ファンド募集金額:10-15億円
- 投資ラウンド:Seed , Series A , Series B , Pre IPO
- チケットサイズ:1000万円～2億円
- 運用期間:10年(1年毎に最長2年の延長)
- 海外投資:国内市場の成長につながるものは積極的に判断。
- 投資領域:通販 , D2C , フードテック とその周辺領域 \*レイターは上場確度重視で柔軟に判断。  
\*D2C(Direct to Consumer)…メーカーが中間の流通業者を介さず直接消費者に販売するビジネスモデル
- フォローオン投資:事業進捗が順調であれば積極的に検討。 \*フォローオン投資…追加投資

# What we do

**事業コンセプト**



クライアントのKPIを保証し、マーケティング効果を最大化  
手数料の契約から成果報酬へ

**PIALA**  
Smart Marketing for Your Life

**マーケティング  
コミットカンパニー**



ピアラはヘルスケア&ビューティ及び食品市場を中心に、EC企業に対し、マーケティング支援を行っております。

購買行動に大きく影響する人の悩みに着目し、過去の成功モデルを体系化した悩み別データと分析システムを活用し、企業のマーケティング効果を最大化、KPIを保証します。

PIALA Copyright (C) PIALA Inc. All rights reserved. 1

**ピアラの優位性  
業界特化型KPI保証サービス**

**800社以上の実績を蓄積した独自データ** × **AIと独自のマーケティングシステム**

**DATA** 各種悩み別データ  **AI**  **RESULT MASTER**

**確度の高いマーケティング予測を可能に！**

**手法の発見** → **PDCA** (Plan, Do, Check, Act) → **予算配分の最適化**

**【KPI保証】という唯一無二のサービスをヘルスケア、ビューティ、食品市場に提供**

PIALA Copyright (C) PIALA Inc. All rights reserved. 2

# What we do

KPI保証サービスにより  
ヘルスケア、ビューティ、食品市場でマーケティング効果を  
最大化してきた株式会社ピアラの完全子会社で  
ファンド事業を行う子会社を設立。

# 当ファンドの事業コンセプト

# D2C・通販事業会社の資金調達状況

## ■新興企業全般

広告費を借入れて調達することは難易度が高い。

---

## ■都市部のD2Cスタートアップ・地方通販会社

都市部のD2Cスタートアップではベンチャーキャピタルから調達する機会が多いが、地方で一定の歴史がある通販事業会社にベンチャーキャピタルは目を向けていない。

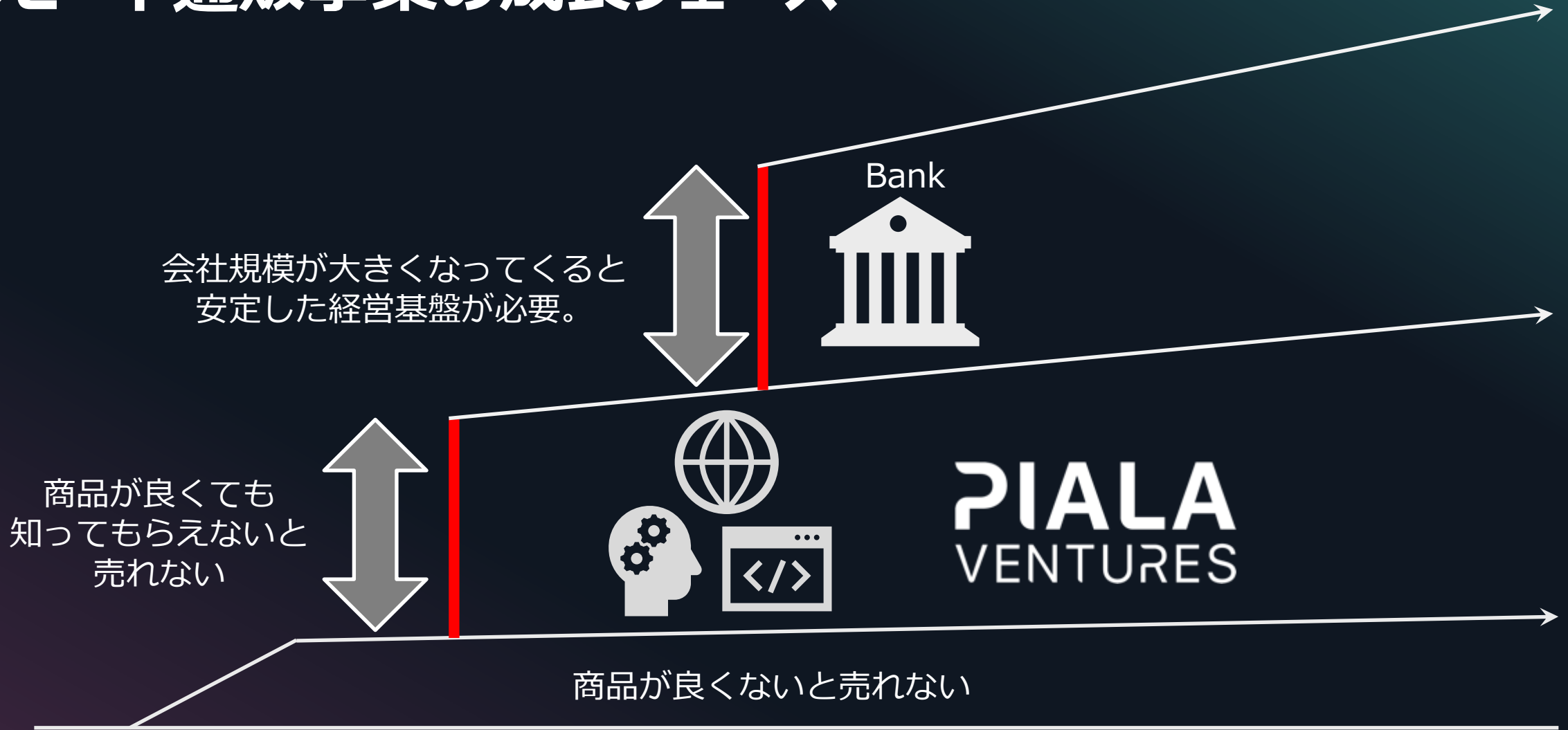
---

## ■地方通販会社の特色

地産の素材を活かした特色のある商品展開をしており、高品質な商品も見られるが、マーケティングに投資する資金力とマーケティング活動の経験値が不足しているケースが多い。



# リピート通販事業の成長フェーズ



成長期ではマーケティング・広告への投資が必要で、熟成期では長期運転資金などが必要になる。



昨今M&Aが非常に活況な領域

# 当ファンドの事業コンセプト-まとめ

優れた商品を持ちながらも  
事業成長に必要なマーケティングへ投資する資金と  
知見の不足したD2C・通販企業に投資を行い  
ピアラの展開するKPI保証マーケティング支援サービスにより  
事業成長を加速させることで  
再現性高く投資先のバリューアップを行い  
M&AとIPOをエグジットスキームとして収益化する。

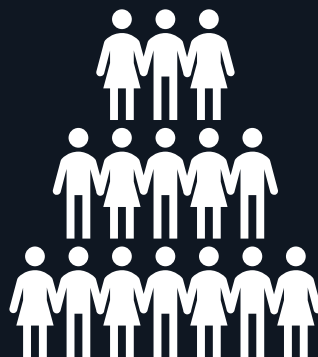
# リピート通販の収益構造

# リピート通販の利益構造-1

広告費の費用対効果最大化



新規顧客獲得の最大化



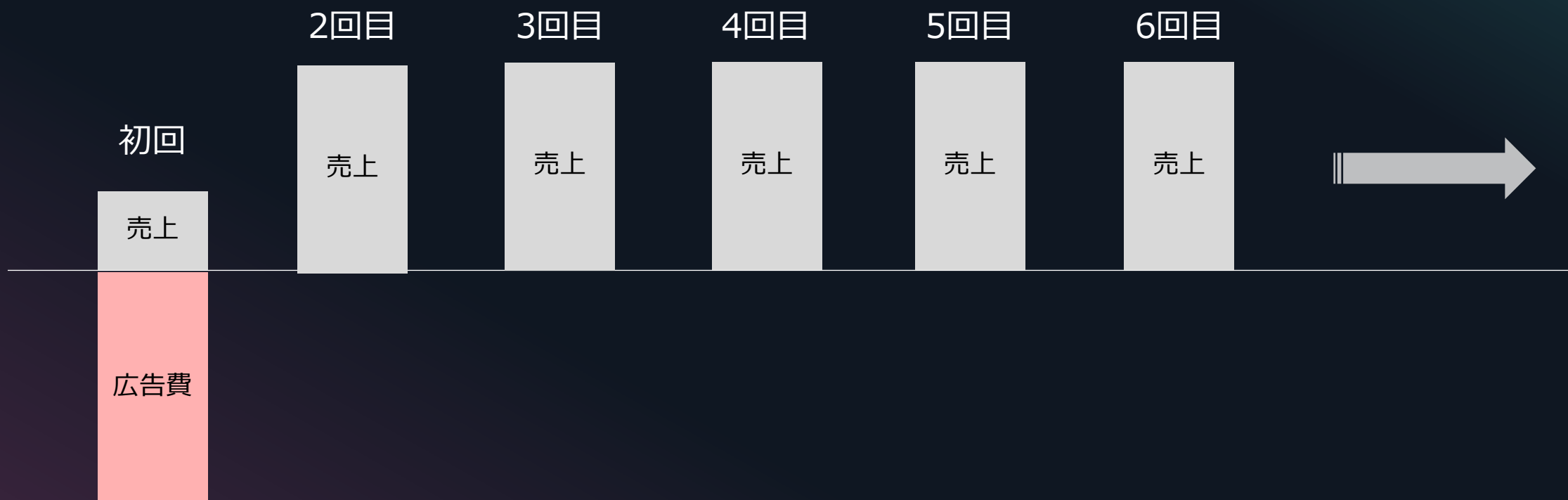
リピート率・リピート回数



費用対効果良く多数の顧客獲得を行い、固定客に転換させることが利益につながる。

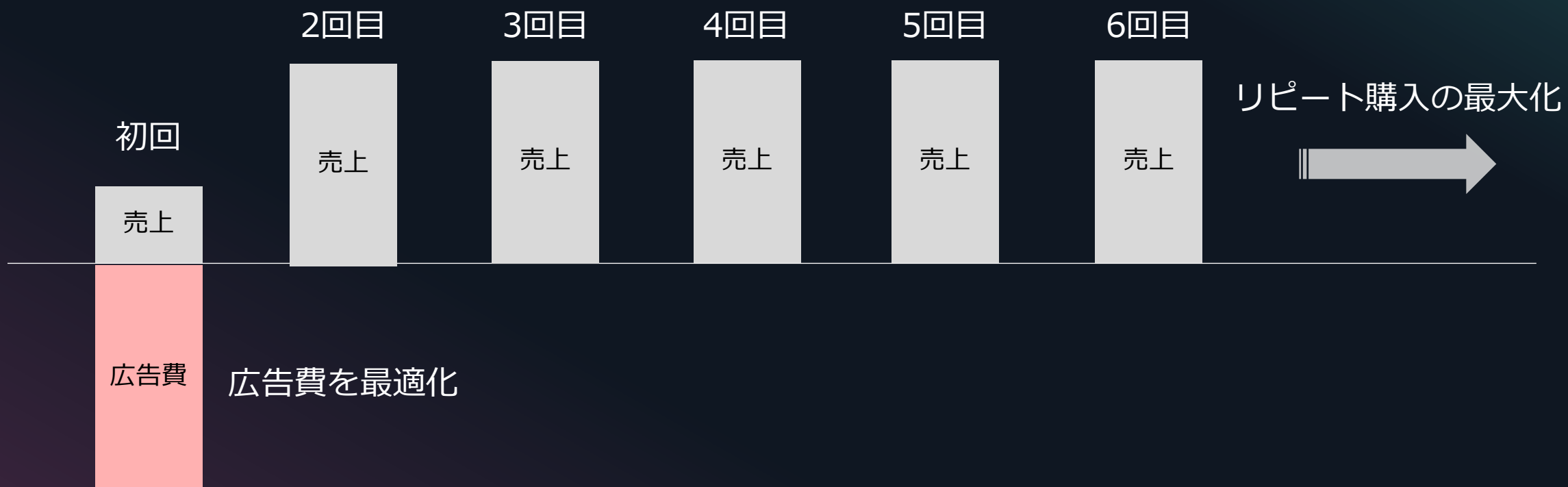
# リピート通販の利益構造-2

初回購入では顧客獲得の広告費に投資が必要なため新規顧客獲得時は赤字が発生し  
3-4回目の購入で回収しそれ以降の購入が利益となる。



# リピート通販の利益構造-2

初回購入では顧客獲得の広告費に投資が必要なため新規顧客獲得時は赤字が発生し  
3-4回目の購入で回収しそれ以降の購入が利益となる。



# リピート通販の利益構造-2

初回購入では

初回

売上

広告費



広告



ピアラの優位性  
**業界特化型KPI保証サービス**

800社以上の実績を蓄積した独自データ

×


AIと独自のマーケティングシステム

 **DATA** 各種悩み別データ 

 **AI**  **RESULT MASTER**

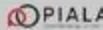
**確度の高いマーケティング予測を可能に！**

手法の発見



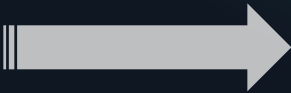
予算配分の最適化

**【KPI保証】という唯一無二のサービスをヘルスケア、ビューティ、食品市場に提供**

 Copyright (C) PIALA Inc. All rights reserved. 2

発生し

リピート購入の最大化





# 運用型広告の買付スキーム



# 運用型広告の買付スキーム



**資金とマーケティング手法の両面で  
D2Cブランドや通販事業者を支援することが  
大きな成長ドライバーとなる。**

# ピアラグループ業績への影響について

# 本事業でピアラグループとして収入を得るポイント

- 投資家として得る分配金
- GPとして得る管理報酬
- GPとして得る成功報酬
- 投資先へのマーケティング支援による収入

※GP…ファンドの業務執行を行う組合員

# 投資家として得る分配金

ピアラグループから当ファンドへ総額2億円強を出資予定

投資先の株式をIPOやM&Aで手放した際のリターンを  
投資家として得ることになるため  
運用期間の10年間で断続的に分配金を取得予定。

# GP(無限責任組合員)としての報酬

無限責任組合員としてピアラベンチャーズが各投資家から報酬を取得。

管理報酬として出資約束金額の年間2%を取得。  
成功報酬として投資リターンから20%を取得。  
(成功報酬は出資額の100%超過分から発生)



# 投資先へのマーケティング支援による収入

投資先のマーケティング支援をピアラがKPI保証で行う。

マーケティング投資への資金と合わせて  
KPI保証のマーケティングサービスで  
投資先企業の事業を伸ばすスキームとなるため  
投資先へのサービス提供によりピアラと取引が発生予定。

**Thank you.**