

ピーロート・ジャパン株式会社の株式取得について

高質高揚消費層に向けた新たな体験価値創造のため、 ワイン領域を本格強化

J. フロント リテイリング株式会社（以下、当社）は、輸入ワインの販売事業を展開するピーロート・ジャパン株式会社（以下、「ピーロート・ジャパン」といいます。）を傘下に有する Claret Holdings 株式会社の全株式を、株式会社 日本企業成長投資が投資助言を行う投資ファンド及びそのグループ（以下、個別に又は総称して「日本企業成長投資」といいます。）より取得することについて合意し、株式譲渡契約を締結しましたので、お知らせいたします。

ピーロート・ジャパンは、世界各国の高品質なワインを取り扱い、全国の営業拠点、試飲会・イベント、ワインバー運営などを通じて顧客への直接販売を行う輸入ワイン販売会社です。

当社は、本件を通じて、ピーロート・ジャパンが持つ商品力、営業力、企画力と、当社グループの顧客基盤、店舗、催事、外商、ギフト、デジタル接点を掛け合わせ、ワインを起点とした新たな体験価値の創造に取り組んでまいります。



1. 株式取得の目的・背景

当社グループは、グループビジョンに「くらしの『あたらしい幸せ』を発明する。」を掲げ、お客様、お取引先様、地域の皆様とともに、「感動共創」「地域共栄」「環境共生」の 3 つの共通価値を提供し続ける「価値共創リテラー」への進化を目指し、単なる商品販売にとどまらない、体験、交流、文化、コミュニティを含めた価値提供に取り組んでいます。

当社グループが重視する「高質高揚消費層」すなわち、自身のこだわりや価値観を満たす、高質で心が高揚する消費や体験を嗜好する生活者は、外商をはじめとする富裕層のお客様を中核としながら、食、アート、ファッション、旅、カルチャーなどに関心を持つ幅広いお客様に広がっています。こうしたお客様から支持される事業づくりにおいては、品質、希少性、作り手の思想、ストーリー、体験の豊かさが重要なテーマであると認識しています。

当社グループはこれまで、高質高揚消費層のお客様に向けて、ファッション、ラグジュアリー、時計、アート、カルチャーなどの強化に取り組んでまいりました。今回、これらに続く新たなキーコンテンツとして、ワイン領域を本格的に強化いたします。

ワインは、食、ギフト、記念日、社交、旅、文化、学びなど、お客様のさまざまなくらしの場面と結びつく商材です。高品質な商品としての魅力に加え、産地や生産者のストーリー、味わいを知る楽しさ、食との組み合わせ、人と共有する時間など、消費価値にとどまらない付加価値としての体験を生み出しやすい特徴を持っています。また、ワインは既存のお客様との関係をより深めるだけでなく、新たなお客様との接点拡大にもつながる領域であると考えています。

当社グループは、ワインを高質高揚消費層との関係深化を担う戦略コンテンツと位置づけ、ピーロート・ジャパンの専

門性とネットワークを活用することで、新たな価値提供を推進してまいります。

ピーロート・ジャパンは、22 カ国、1,600 種類以上のワインを取り扱い、全国 32 拠点を通じた直接販売、年間約 300 件のイベント開催、ワインバーの運営などを通じて、お客様一人ひとりの嗜好に寄り添う独自の営業スタイルを築いてきました。高品質なワインの調達力に加え、専門知識を持つ人財、試飲会・イベントの企画運営力、ワイン愛好家をはじめとするお客様と継続的な関係を築いてきたことが同社の強みです。

当社は、ピーロート・ジャパンが長年培ってきた顧客との直接的な関係構築力と体験提供力が、外商ビジネスをはじめ顧客との長期的な関係構築を重視する当社グループの考え方と高い親和性を有すると判断し、本件株式取得に至りました。

本件は、単なる酒類販売の拡大や百貨店酒売場の品揃え強化にとどまらず、ワインを起点に、外商、催事、イベント、ギフト、ECなどを横断した新たな顧客接点を創出する取り組みです。ピーロート・ジャパンが持つ直接販売機能やイベント運営力を活用することで、百貨店の売場面積に制約されない成長モデルを構築し、リアルとデジタル、店舗内外を横断した価値提供を広げてまいります。

また、ピーロート・ジャパンにとっても、当社グループの顧客基盤、店舗、催事、ブランドへの信頼を活かすことで、新たなお客様との接点拡大や事業基盤の強化につながるものと考えています。

こうした取り組みを通じて、中長期的には、「ワインといえば大丸松坂屋」と想起いただける独自のポジションを確立し、ワインを入口とした顧客接点を広げながら、高質高揚消費層のお客様に支持される価値創造を進めます。

2. 今後の取り組み

当社グループは、ピーロート・ジャパンの独自性と強みを尊重しながら、大丸松坂屋百貨店を中心としたグループ各社との連携を進めてまいります。具体的には、以下のような取り組みを検討してまいります。

(1) 高質高揚消費層に向けたワイン提案の強化

ピーロート・ジャパンが有する高品質なワインの品揃えと専門的な提案力を活用し、外商顧客をはじめとする富裕層マーケットに対して、食、ギフト、記念日、会食など多様なシーンに応じた提案を強化いたします。

(2) 店舗内外の接点を活用した顧客接点の拡大

店舗、食品フロア、催事、ギフト、ECに加え、外商やイベントなど店舗外の接点も活用し、ワインに触れ、学び、楽しむ機会を拡充するとともに、売場面積に制約されない新たなお客様との接点創出を図ってまいります。

(3) ワインを起点とした体験価値・コミュニティの創造

試飲会やイベント運営のノウハウを活かし、生産者イベントや食とのペアリング企画、アート・音楽・ファッションなどとの融合を通じて、ワインを軸とした新たな体験価値とコミュニティの創出に取り組んでまいります。

(4) 相互の事業基盤の活用

ピーロート・ジャパンと当社グループそれぞれの顧客基盤や事業資産を活用し、相互送客やクロスセルなどを通じて、顧客価値の向上と両社の事業基盤の強化を目指します。

3. ピーロート・ジャパンについて

ピーロート・ジャパンは、1675 年からドイツでワインを作り続けているピーロート社が初めての欧州外事業として 1969 年に日本での展開を開始しました。「お客様の人生をより豊かにすべく、その方ならではのかけがえのないワインジャーニーにご案内する」という考えのもと、世界各国のワインを日本国内に紹介してきた輸入ワイン販売会社です。

同社は、22 カ国、1,600 種類以上のワインを取り扱い、Opus One や 5 大シャトーをはじめとする高級ワインの取り扱いに加え、日本国内で同社が独自に取り扱う銘柄を含め、日常的に楽しめるワインまで、幅広い調達力を有しています。

また、同社は、全国 32 拠点を通じた直接販売を展開しており、年間約 300 件のイベント開催、ワインバーの運営、ホテル・飲食店・バー等への卸売など、幅広いチャネルを通じてワインの魅力を発信しています。

高品質なワインを幅広い価格帯で調達できる商品力、専門知識を持つ営業人財による提案力、試飲会やイベントを通じた企画力を強みとして、お客様一人ひとりの嗜好やライフスタイルに寄り添う事業を展開しています。

<会社概要>

会社名	ピーロート・ジャパン株式会社
本社所在地	東京都港区港南二丁目 13 番 31 号
代表者	代表取締役社長兼 CEO アントニー・グルメル
創業	1969 年 4 月 1 日
資本金	950 百万円
株主	日本企業成長投資 100%保有
事業内容	輸入ワインの販売、ワインイベント・試飲会の企画運営、ワインバー運営等
事業拠点	営業拠点 32 拠点、ワインバー 5 店舗、物流拠点 1 拠点
顧客数	個人会員：17 万人 飲食店等：1.9 万店
従業員数	432 名（2026 年 3 月末時点）
売上高	10,063 百万円（2025 年度）
URL	https://www.pieroth.co.jp



ピーロート・ジャパンが開催する日本最大級のワインイベント「Pieroth The Experience 2025」

写真：（上段）会場、テイスティング風景／（下段）オークション、レクチャー風景

4. 日程

株式譲渡契約締結日	2026 年 7 月 31 日
株式取得実行日	2026 年 9 月 1 日予定

5. その他

本件による当社連結業績への影響については現在精査中です。今後、公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上

お問い合わせ先
J. フロント リテイリング株式会社 コーポレートコミュニケーション室 TEL:03-6865-7616
mail:kouhou@jfr.co.jp