

ZETA株式会社

証券コード：6031



国内最大の コマースメディア企業 を目指します

コマースメディアとは、リテールメディア広告をはじめとするコマース関連広告だけではなく、ブランド企業のメディア展開、外部のクチコミサイト等を網羅する事業を想定しています

ZETA CXシリーズの検索やレコメンド、クチコミ、ハッシュタグ、キュレーション、ロイヤリティプログラムなど全ての製品を二次収益化していきます

市場

国内3兆円市場

国内のコマースメディア市場は
広告だけで2027年までに
3兆円に届く勢いで急速に
拡大する見込み

市場

1795億ドル

世界のリテールメディア広告市場
は2025年に前年比15.5%増の
1795億ドルと予測

当社

+100%成長

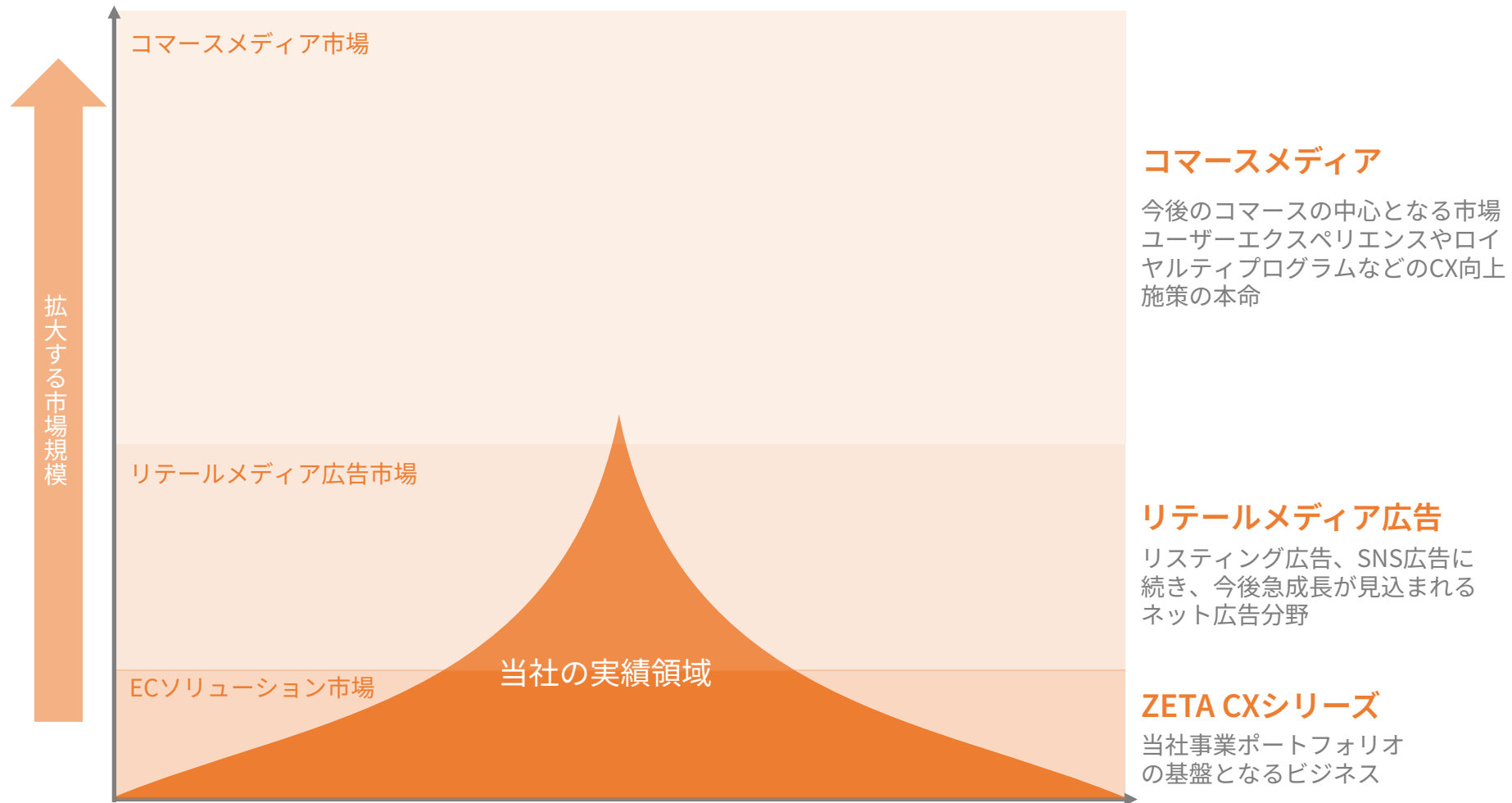
リテールメディア広告収益が
前期比+100%の急成長

当社

1300万件

コマースメディアに有益な
UGCを1300万件を蓄積

3つの事業ポートフォリオによる成長モデル



コマースメディアとそれに関わるネット広告市場予測

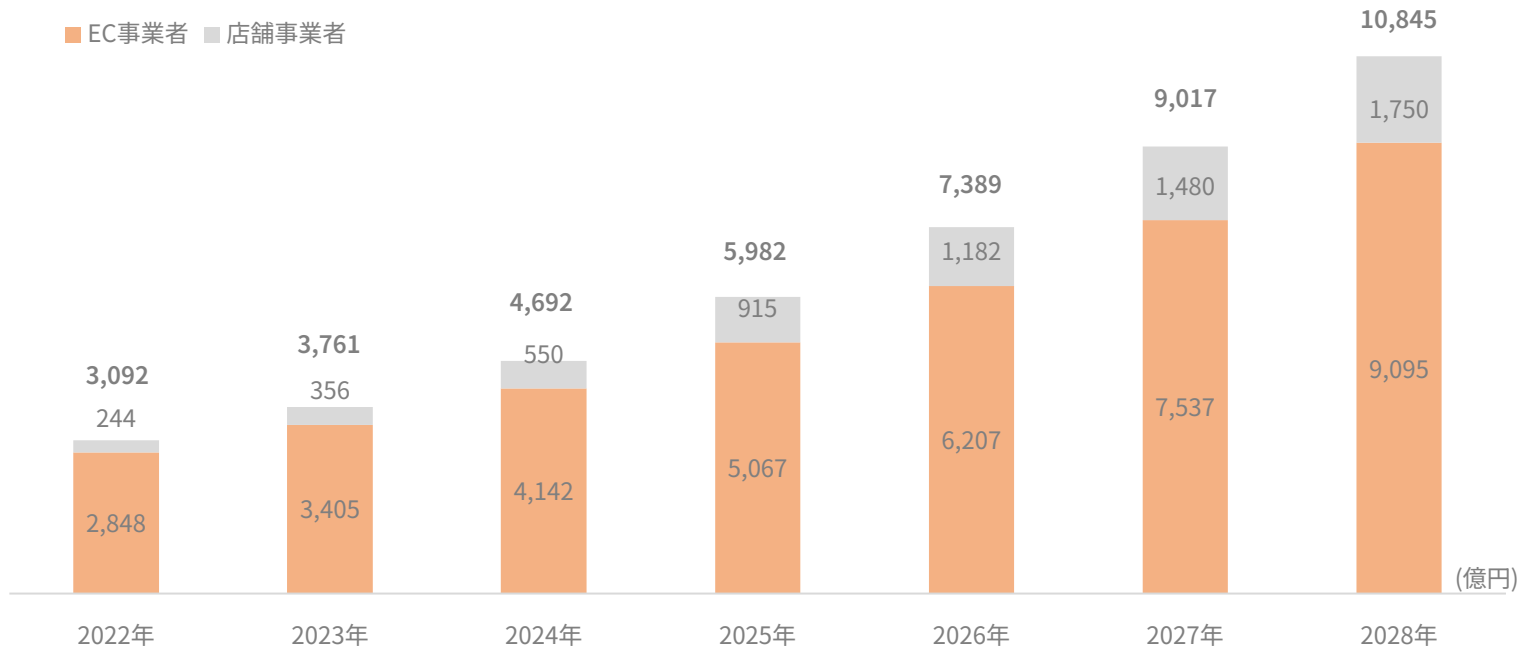
コマースメディアは今後、リテールメディア広告を含むあらゆる購買行動に関わってくると予測される
そのため広告だけがコマースメディアから発生するビジネスではなく、さらにサブスクリプション等も期待される



数値予測されている広告関連市場					
	リテール メディア広告	動画広告	ソーシャル メディア広告	DOOH広告	関連広告 市場合計
					(億円)
2025年	5,982	8,408	12,237	1,075	21,720
2026年	7,389	9,482	13,858	1,224	24,564
2027年	9,107	10,454	15,574	1,396	27,424

出典:株式会社CARTA HOLDINGS「CARTA HOLDINGS、リテールメディア広告市場調査を実施」(2025年1月23日発表) https://cartaholdings.co.jp/news/20250123_2/
株式会社サイバーエージェント「サイバーエージェント、2024年国内動画広告の市場調査を実施」(2025年2月27日発表) <https://www.cyberagent.co.jp/news/detail/id=31459>
株式会社サイバー・バズ「2024年のソーシャルメディアマーケティング市場は1兆2,038億円、前年比113%の見通し。2029年には2024年日約1.8倍、2兆1,313億円に」(2024年11月7日発表) <https://www.cyberbuzz.co.jp/2024/11/post-2595.html>
株式会社CARTA HOLDINGS「CARTA HOLDINGS、デジタルサイネージ広告市場調査を実施」(2023年12月21日発表) https://cartaholdings.co.jp/news/20231221_1/

リテールメディア広告市場は2028年には1兆円以上の規模に

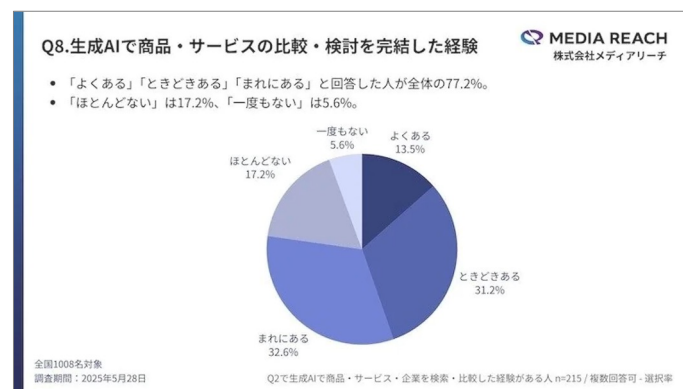
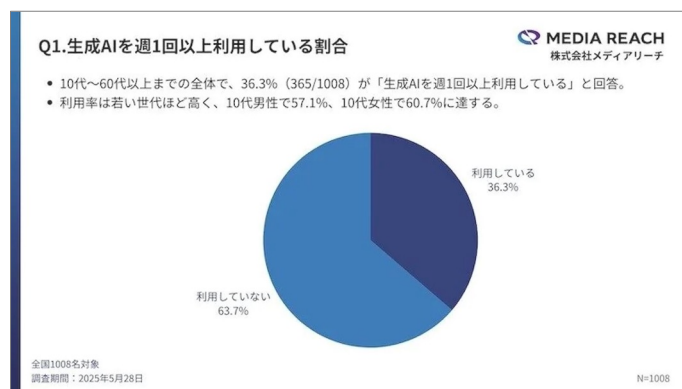


- 市場規模は2024年の4000億円から急拡大
- 国内市場は2028年に1兆円規模へ成長予測
- 流通小売の媒体化が市場拡大を後押し

※ 出典:株式会社CARTA HOLDINGSプレスリリース「CARTA HOLDINGS、リテールメディア広告市場調査を実施」(2025年1月23日発表)
(注) グラフは上記の発表資料より作成

SEOからGEO(Generative Engine Optimization)

一般消費者にもChatGPTやGeminiなどの生成AIを活用した検索・購買行動が拡大、生成AIに選ばれるサイト構造が重要



GEOへの取り組みが必須

ゼロクリック時代では「信頼できる情報源」として引用・参照されること、生成AIの回答案として採用されることが重要に

- 事実やデータに基づく信頼性の高い情報
- 情報を構造化(FAQ・Q&A)しAIが参照しやすい設計
- Googleの検索品質評価ガイドラインE-E-A-Tの強化
 - Experience
 - Expertise
 - Authoritativeness
 - Trustworthiness

生成AIを週1回以上利用

全体の36.2%が利用

男女別 **男性：43.8%**/女性：28.6%

年代別 **10代・20代の5割前後**が利用

生成AIで比較検討を完結

生成AIで検索したことがある人のうち、全体の**約7割**が生成AIだけで完結した経験有

出典：
ネットショップ担当者フォーラム記事 「AIで選ぶ」新しい検索行動が拡大、生成AI利用者の約3割が生成AIで「商品・サービス・企業」を検索・比較 (2025年6月4日公開) <https://netshop.impress.co.jp/node/14177>

ZETA CXシリーズの2つのコンセプトと6つのキーワード

- “CX” - 消費者の幸福な購買体験の創出
- “コマースメディア” - UGCや広告の活用

“ハイエンド”ターゲット

“ストック”ビジネス

シリーズ製品間の
高い“シナジー”

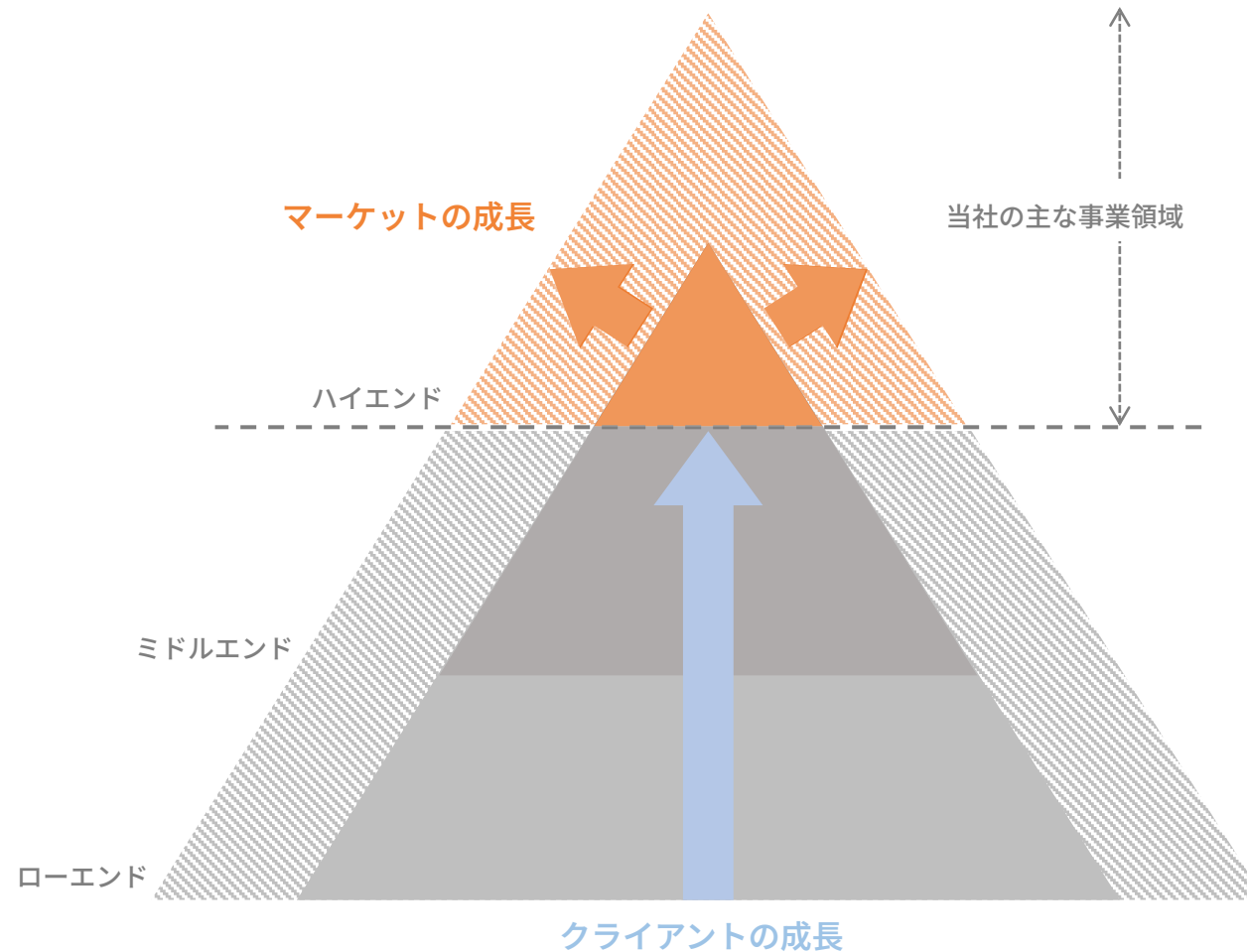
“完全自社内製”による
高利益体質

“UGC”としてのクチコミ・
ハッシュタグ・キュレーション

検索連動型の
“リテールメディア広告”

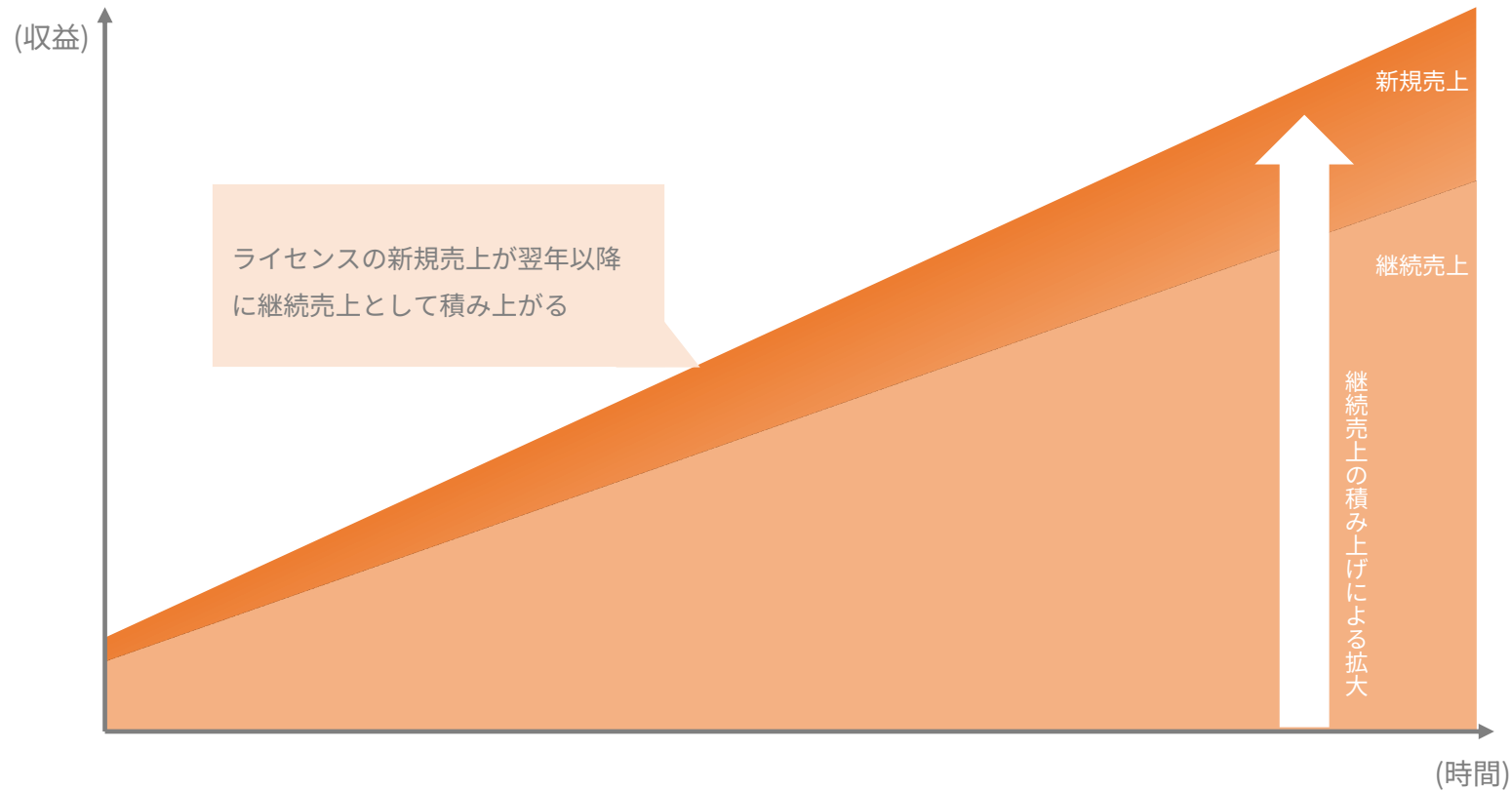
ハイエンドをターゲットとするマーケット戦略

“**マーケットの成長**”と“**クライアントの成長**”の双方のメリットを享受しやすい事業モデル



- ハイエンドマーケットにフォーカスすることで、クライアントの成長による乗り換えが発生しにくい（チャーンレートが低い）ビジネスモデル
- EC市場の成長によるセグメントの成長率はハイエンドが最も高くなるので、背景市場の成長の寄与を受けやすい
- コマースメディアとしての媒体価値はハイエンドほど高くなるためハッシュタグやリテールメディア広告の展開が有利になる

ストック型モデルのZETA CXシリーズ



- ライセンス収益が翌期以降も安定的に続く上に、新規クライアントの獲得、また既存クライアントのアップセル・クロスセルによる新規売上も蓄積
- ZETA CXシリーズの収益が新規事業の投資基盤になるだけでなく、検索クエリ、クチコミやハッシュタグなどのZETA CXシリーズのコンテンツリソース自体が、リテールメディア広告事業、コマースメディア事業の加速要因となる事業構造

製品間シナジーとクロスセル戦略

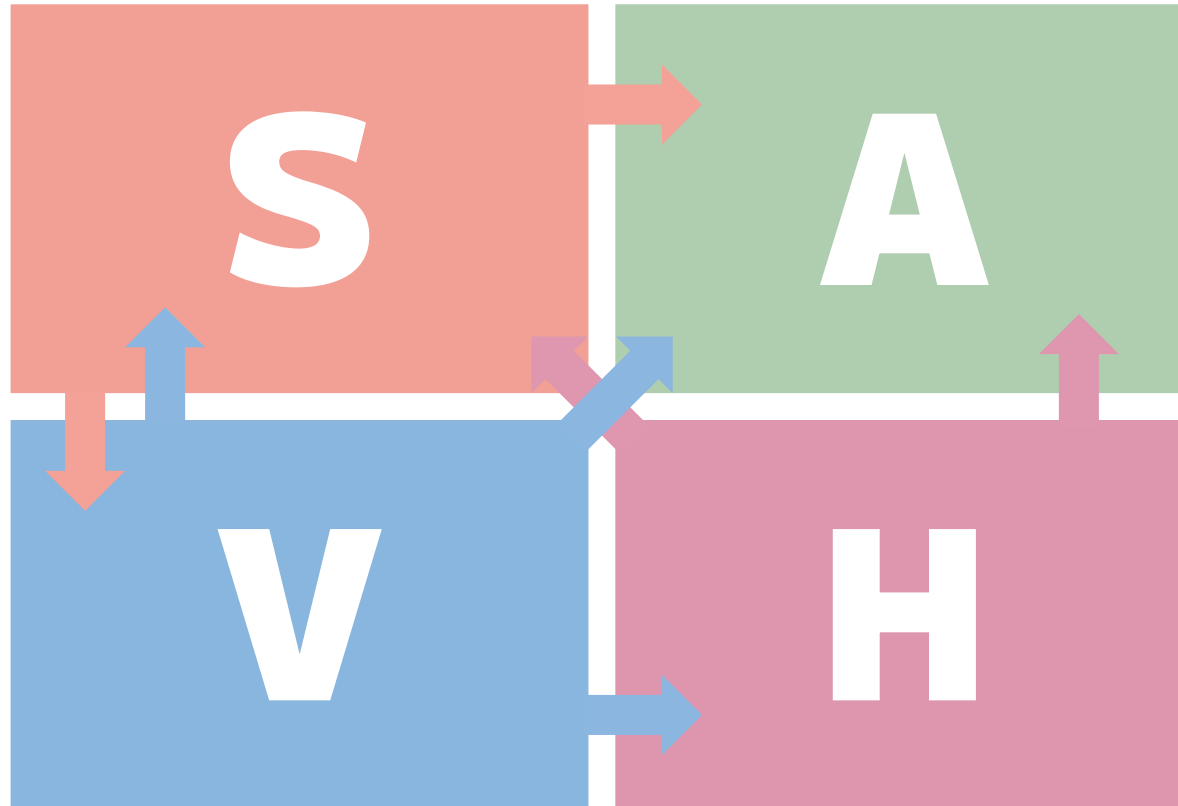
ZETA CXシリーズの各製品は相互に補完関係を持つことで、導入効果の向上とクロスセルを生み出す

ZETA SEARCH

検索連動型広告に寄与
膨大なクチコミデータを検索可能に

ZETA VOICE

レビュースコアで検索結果の精度向上
ハッシュタグやリテールメディア広告
キーワードを生成する元データにも



ZETA AD

検索、クチコミ、ハッシュタグすべての
恩恵を活用してコマースメディアを盛り
上げる

ZETA HASHTAG

生成されたハッシュタグは検索の絞り込
み要素としても活用
リテールメディア広告のビッグキーワ
ード候補にも

競争優位性を重視する製品戦略

CXの向上に寄与するだけでなく、競争優位性を確立して参入障壁を築きやすい製品戦略が、高い成長性を維持する大きな要因

高い処理性能

検索エンジンにおける事例

- ・同時検索クエリ処理 **1000qps**

(※qps – query per second)

- ・インデックス更新速度改善 **6倍**

(※他社からの乗り換え実績)

圧倒的な実績

EC売上高ランキングにおいて
上位30社の約37%(11社)に導入

出典：通販新聞 | 2024年10月17日号

特許の活用

ZETA HASHTAGやZETA ADなど
**UGC・リテールメディア広告の領
域で特許**を取得

<ZETA HASHTAG>

- ・特許第7203398号
- ・特許第7430302号
- ・特許第7538939号
- ・特許第7637304号

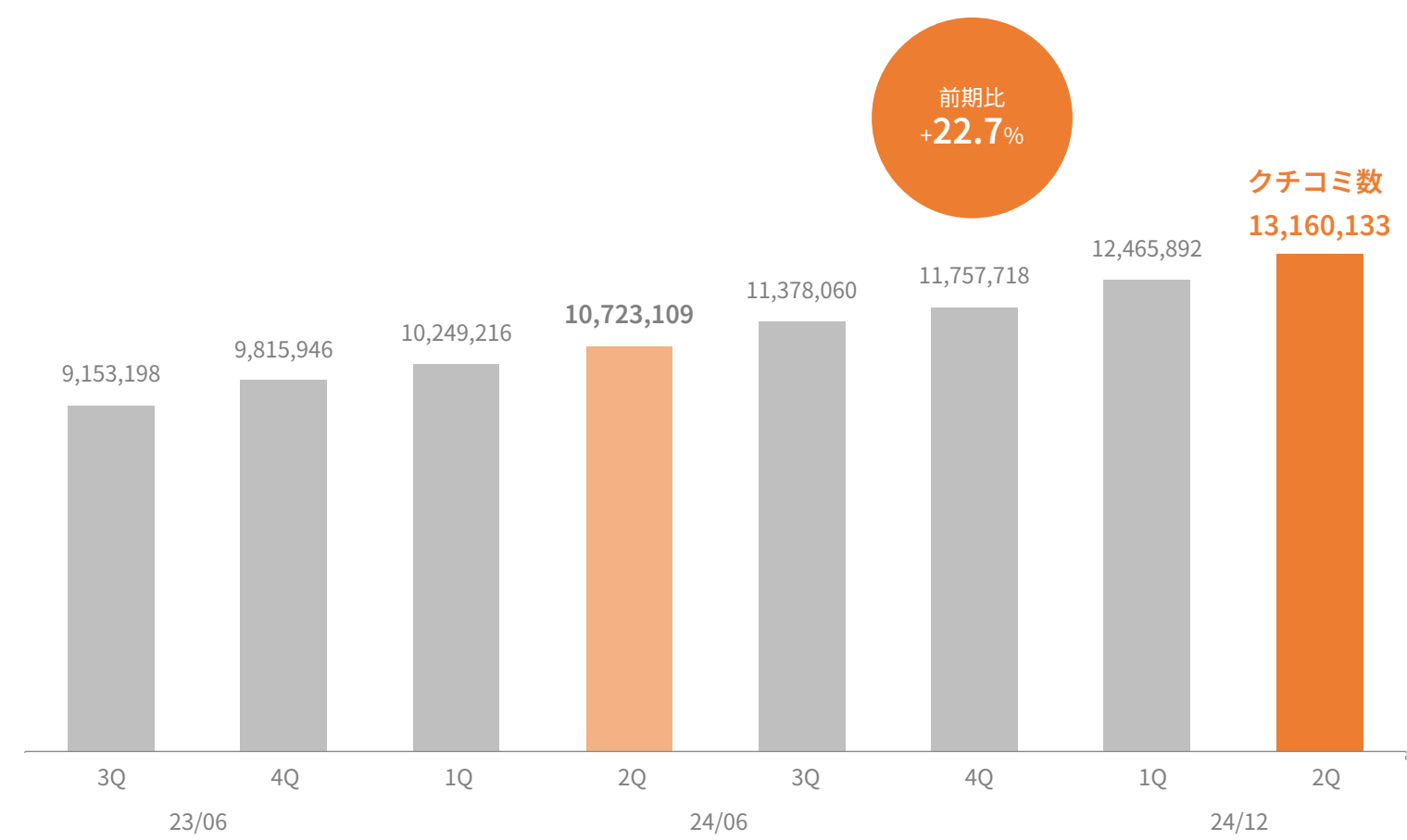
<ZETA AD>

- ・特許第7492633号
- ・特許第7603267号

完全自社内製

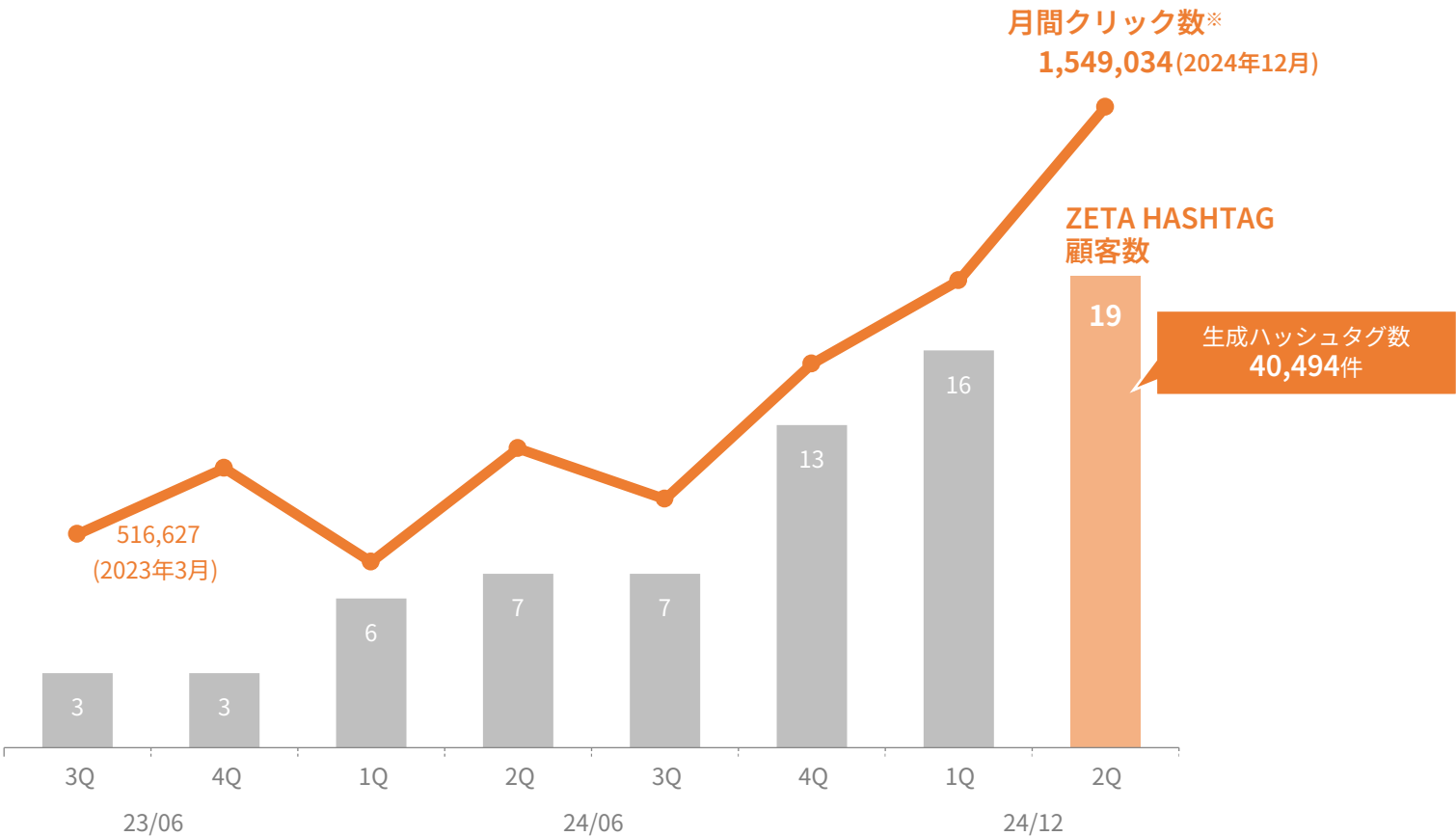
外部に依存しない**完全自社開発**
方針により高利益体質と自由な
製品戦略を実現

UGCが1300万件、前期比+22.7%増加



- クチコミは前年同期比+22.7%で堅調に推移
- ユーザ参加型のコンテンツ増加により、コマースメディアの長期的な顧客価値向上に貢献

ZETA HASHTAGが好調に推移、クロスセルとコマースメディアに寄与

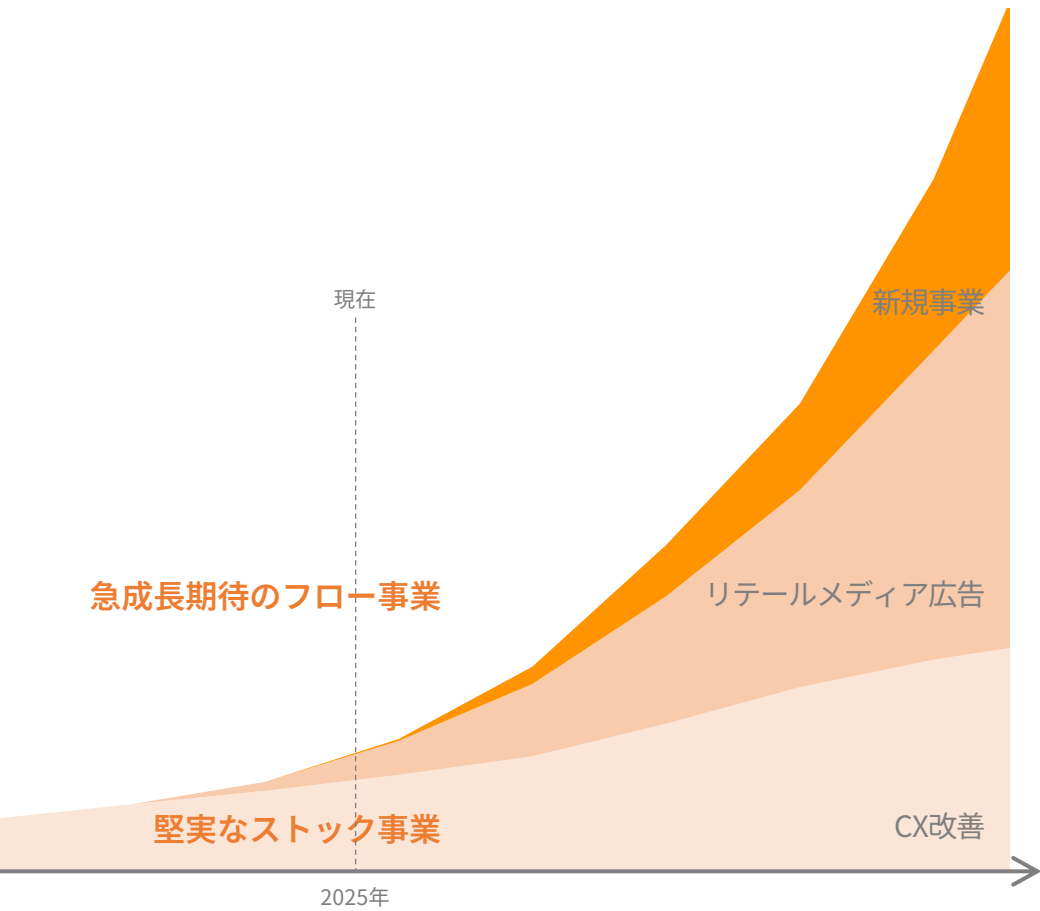


- ZETA HASHTAGの成長が引き続き堅調
- 生成ハッシュタグ数が増加し、エンゲージメントの向上を実現
- クリック数が顕著に増加し、ユーザーとの接点を効果的に拡大
- ハッシュタグの効果的な活用により、ユーザーの交流を促進し、ブランドエンゲージメントアップへ

※ 月間クリック数は括弧内記載の1ヶ月の期間の総クリック数となります

次の成長エンジンとして期待されるリテールメディア広告

当社グループの事業ポートフォリオ



国内大手プレーヤーの動向

楽天グループのリテールメディア広告

2024年12月期
売上高
2,221
億円

→

2025年12月期
売上高計画値
未発表

出典：楽天グループ算説明資料
<https://corp.rakuten.co.jp/investors/documents/results/2023.html>

ZOZOのリテールメディア広告

2024年3月期
売上高
97.3
億円

→

2025年3月期
売上高計画値
115
億円

3Q時点
85.3億円
同21.0%増

出典：ZOZO決算説明資料
<https://corp.zozo.com/ir-info/files/pdf/d08b045839b9975e7ae1fd615336422337c3274d.pdf>

ハイエンドターゲットによるリテールメディア広告の優位性

リテールメディア広告は掲載するECサイトの規模が大きいほどメディア価値が上がる

ハイエンドターゲットで検索エンジンやUGCソリューションを展開してきた強みがそのままリテールメディア広告の強みに

ハイエンドEC実績

ZETA CXシリーズのハイエンドターゲット戦略は、継続率の高さやマーケットの成長性の高さだけではなく、導入先のメディアパワーとUGCの活用も見据えた戦略

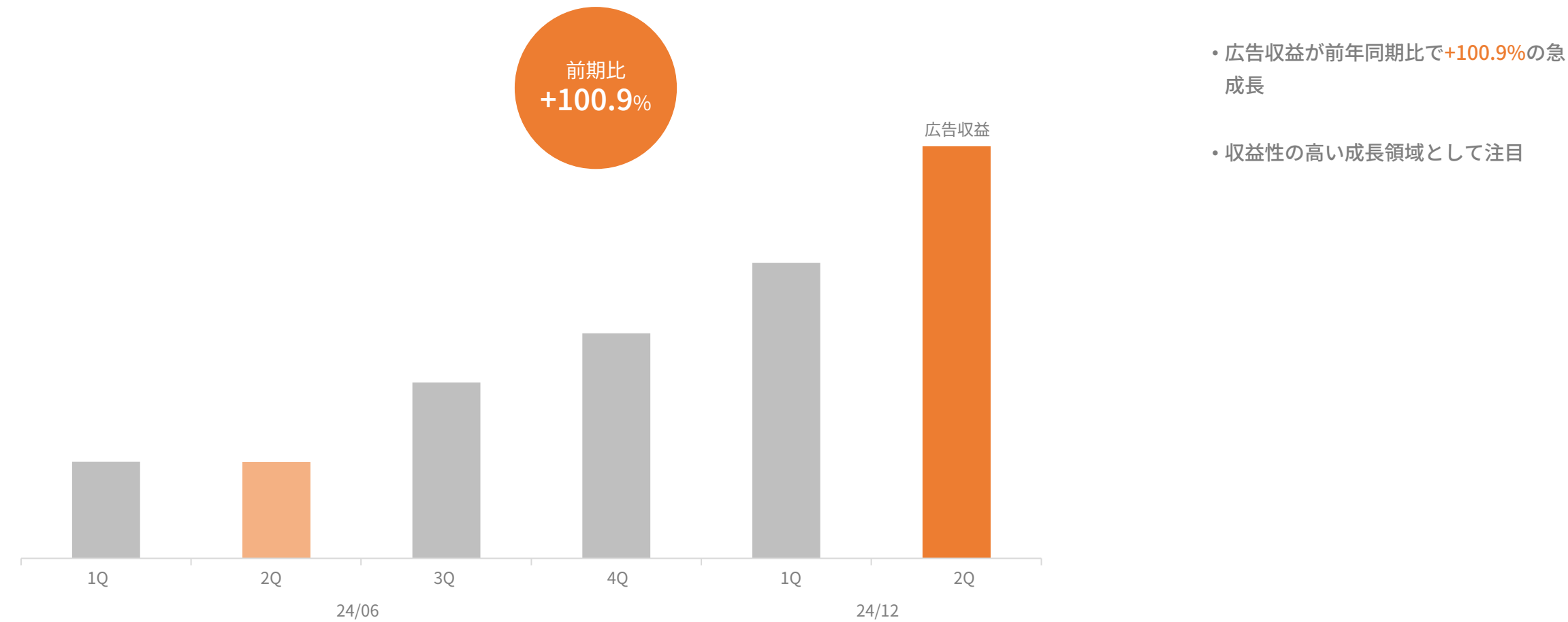
メディアパワー

リテールメディア広告を掲載する広告主の立場でいうと、掲載先のECサイトは大きいほど広告掲載価値が向上する

UGC活用

クチコミ、ハッシュタグ、キュレーションといったUGCは、ECサイトの規模が大きいほど集合知としての価値が向上する
Googleなどの検索エンジンにインデックスされる可能性も高まる

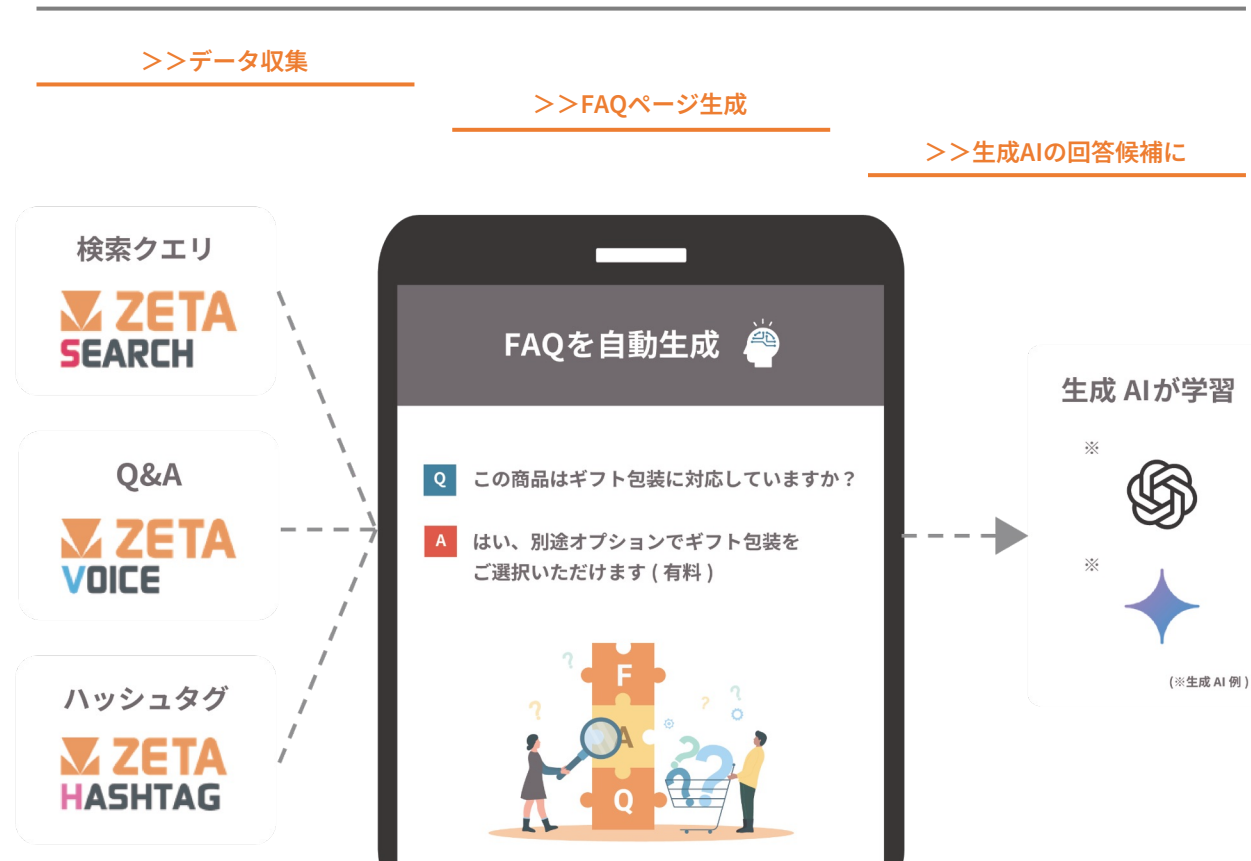
前期比+100%超の成長を見せる当社のリテールメディア広告事業



生成AI検索最適化サービス「ZETA GEO」リリース

生成AIに学習されやすい構造化されたLPを自動生成し、生成AI経由の流入数増加を実現するサービス

ZETA GEOの仕組み



ZETA GEOの優位性

信頼性が高く構造化されたサイトは生成AIの検索結果に表示されるため、FAQなどのコンテンツは生成AIから引用されやすく、ゼロクリック時代における機会損失を防ぐ施策として注目されています

1. 「ZETA SEARCH」で頻度の高い検索ワードを抽出、それらのキーワードを「ZETA VOICE」のQ&A機能の「Q(質問)」候補としてリストを生成
2. 候補に対して「A(回答)」を作成し、Q&A一覧ページの作成・更新と、個々のQ&Aのページを自動生成
3. レビュー・Q&Aや検索キーワードから関連性の高いハッシュタグを自動生成して各Q&Aページへ自動付与、有用な情報を含む構造化されたLP生成によりGEO効果・ユーザ回遊率向上効果も期待

CX 向上生成 AI ソリューション 「ZETA CX シリーズ」

ZETA SEARCH

サイト内検索エンジン

AI最適化と運用ノウハウで
検索を改善するサービス

ZETA AD

リテールメディア広告エンジン

クエリ解析で真理を捉えた
広告配信の最適化サービス

ZETA GEO

生成AI検索最適化エンジン

生成AI検索に最適化した
LPを生成するサービス

ZETA HASHTAG

ハッシュタグ活用エンジン

商品説明解析で関連タグを
自動抽出するサービス

ZETA VOICE

レビュー・Q&Aエンジン

レビューやQ&Aを実装できる
コンテンツ機能サービス

ZETA ENGAGEMENT

ロイヤルティ向上エンジン

ポイント制度でコミュニティ
を活性化するサービス

ZETA BASKET

ECキュレーションエンジン

購入組合せで回遊率を高める
コンテンツ生成サービス

ZETA CLICK

OMO・DXソリューション

店舗とECの新しい購買
体験を実現するサービス

ZETA RECOMMEND

レコメンドエンジン

AI予測でパーソナライズを
実現するサービス



大手企業を中心に拡大する導入実績

Francfranc 

Panasonic 

 QVC 

MARUZEN
JUNKUDO



CosmeKitchen
Natural Organic Beauty Select



ESCO



PLAZA

JALMall



co-op コープCSネット
生活協同組合連合会
コープ北陸事業連合



Right-on.

au PAY ふるさと納税



Crocodile



IDOM Inc.



三井不動産
MITSUI FUDOSAN



UP GARAGE



UNITED ARROWS LTD.

BEAMS

BAYCREW'S
STORE

Shoptist

andST
アンドエスティ

USAGI ONLINE

BAROQUE JAPAN LIMITED

洋服の青山

GUNZE

pal*system

コープ九州

KAO

SEIBU
SOGO

SHOP
CHANNEL

WEGO
YOUR FAN

7net
shopping

ANAのふるさと納税
マイルが貯まる

GOLF PARTNER

AlpenGroup

オンラインストア

BOOK・OFF

コーナン

Shaddy

ANAX

KOMERI

YAMADA

ミドリ安全.com

DNP

HANDS

XPRICE

会社概要

商号	ZETA株式会社(ZETA INC)
本社所在地	東京都世田谷区三軒茶屋2-11-22 サンタワーズセンタービル 17F
代表者	山崎 徳之
設立年月日	2005年8月15日
資本金	96,776千円
子会社	サイジニア株式会社、VOICE株式会社
決算期	12月

役員構成	代表取締役社長 CEO	山崎 徳之	常勤監査役	内田 直康
	代表取締役上級副社長 CSO	吉井 伸一郎	監査役	吉澤 伸幸
	取締役上級副社長 CFO	森川 和之	監査役	浅海 直樹
	社外取締役	伊藤 健吾	監査役	柳瀬 典由
	社外取締役	渡辺 英治	監査役	猪木 俊宏
	社外取締役	松園 詩織		

認識するリスク及び対応策

項目	主要なリスク	顕在化可能性 および時期	リスク対応策
特定人物への 依存及び 人材確保に係る リスクについて	<p>当社は、事業拡大に伴って優秀な人材の確保とその育成が重要な課題となっており、人材採用と育成に関する各種施策を継続的に講じております。しかしながら、十分な人材確保が困難になった場合や、人材が外部に流出した場合には、業務に支障をきたすおそれがあります。</p> <p>また当社代表取締役を含む役員、幹部社員等の専門的な知識、技術、経験を有している従業員が、各部門の経営、業務執行について重要な役割を果たしており、特定の分野についてはこれらの人物のノウハウに依存している面があります。</p> <p>そのため特定の人物に過度に依存しない体制を構築すべく経営組織及び技術スタッフの強化を図っておりますが、これらの役職員が何らかの理由にて退任、退職し、後任者の採用が困難になった場合には、事業戦略や業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	高 / 中長期	<p>当社の事業拡大とともに、権限移譲と後進の育成が順調に進められており、過度に依存しない経営体制が整備されつつあります。</p> <p>そのため、将来的に左記の状況が発生した場合においても、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性は限定的なものとすべく、事業体制、経営体制の強化を図ってまいります。</p>
設備及びネットワークの安定性について	<p>「ZETA CX」ソリューションの設備およびネットワークは24時間稼働、年中無休での運用が求められております。しかしながら、地震、火事などの災害のほか、コンピュータウイルスやハッカーなどの行為、ハードウェア・ソフトウェアの不具合、人為的ミスによるもの、その他予期せぬ重大な事象の発生により、万一、利用設備やネットワークが利用できなくなった場合には、サービス停止に伴う信用の低下を引き起こし、顧客の解約や新規獲得に影響が生じることが考えられ、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。</p>	低 / 中長期	<p>当社では利用しているシステム基盤が正常に稼働しているかを随時監視しており、障害の発生またはその予兆を検知した場合には、当社の役職員に連絡が入り、早急に復旧するための体制を整備しております。</p>

※その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。



IRに関するお問い合わせ



<https://zeta.inc>



ir@zeta.inc

Disclaimer

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は本資料の作成日時点で入手可能な情報に基づいて作成されており、将来の結果や業績を保証するものではありません。将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が内在しており、実際の業績、財務状況、または事業展開は、これらの記述で明示的または黙示的に示された予測と大きく異なる可能性があります。

そのような相違を生じさせる要因には、国内外の経済状況の変化、当社が事業を展開する業界の動向、法規制の変更、為替レートの変動などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、本資料に記載されている当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報源から得たものであり、当社はその正確性や完全性を独自に検証しておらず、明示または黙示を問わず、これを保証するものではありません。

本資料のアップデートは、通期決算の発表後を予定しております。次回は2026年3月下旬を目処に開示を行う予定です。