

コマースメディアとテクノロジー

ZETA株式会社 代表取締役社長
山崎 徳之 (Noriyuki Yamazaki)

アジェンダ

- 1 コマースの主役は消費者
- 2 企業があるべき姿
- 3 中立的なテクノロジー
- 4 テクノロジーの活用例

消費者にとってのコマース

生きていくうえで必要なもの

洋服



住居



食料品



インフラ



医療



生活を豊かにするもの

エンタメ



ゲーム



音楽



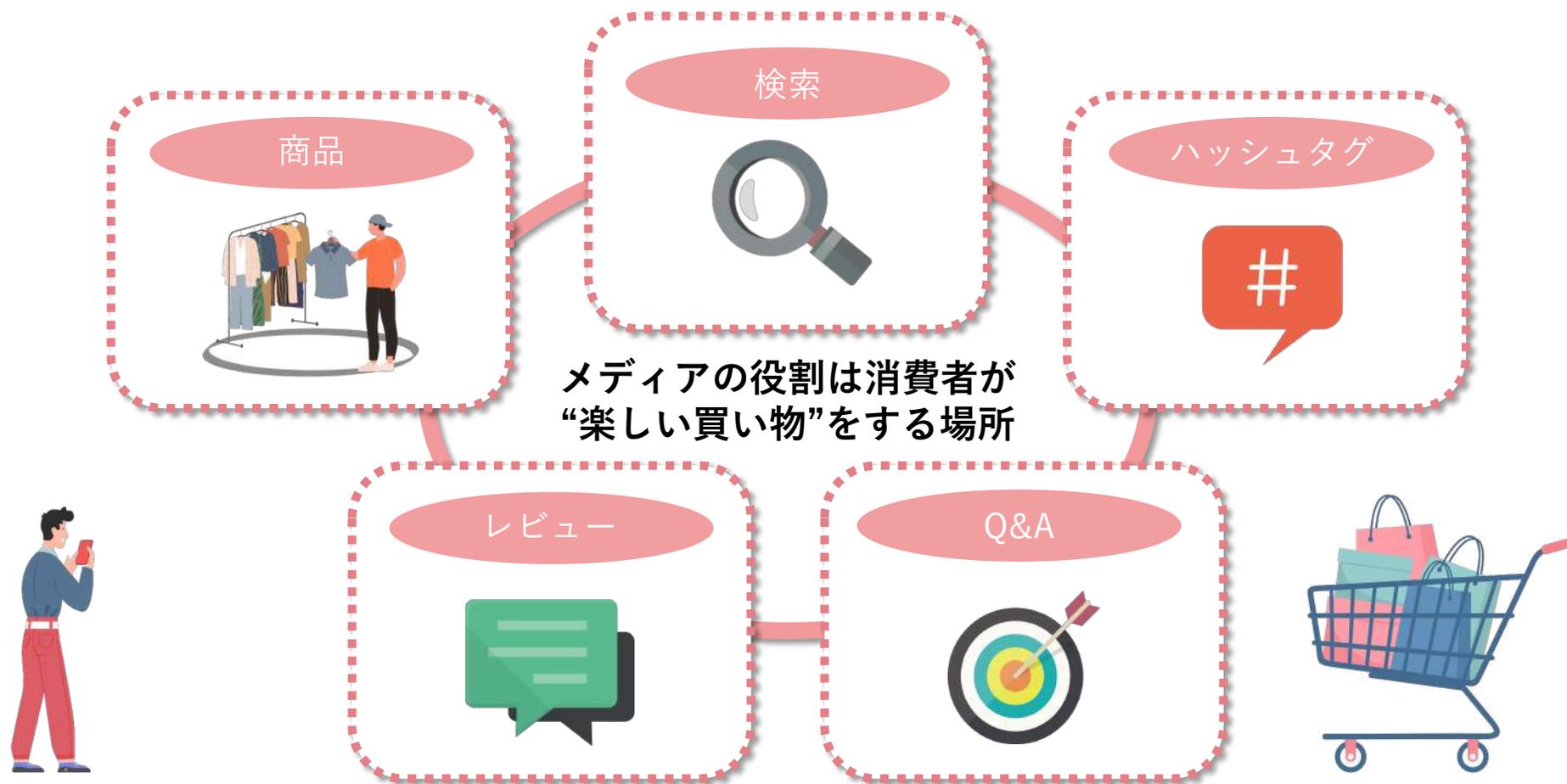
旅行



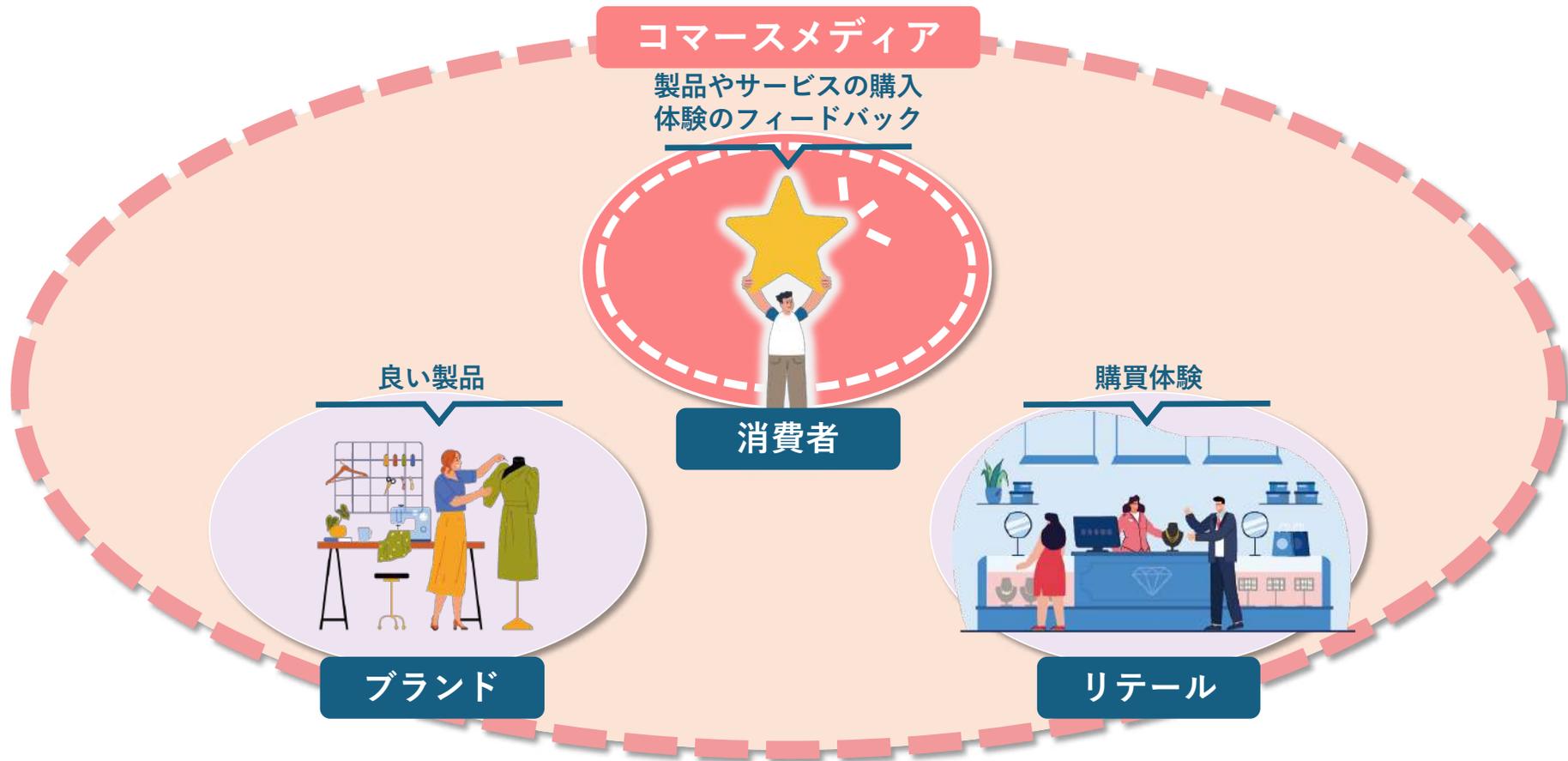
高級品



コマースで重要になるメディア



コマースの主役は消費者



消費者がコマースに求めるもの

さまざまな消費行動



車を購入



旅行



宝飾品を購入



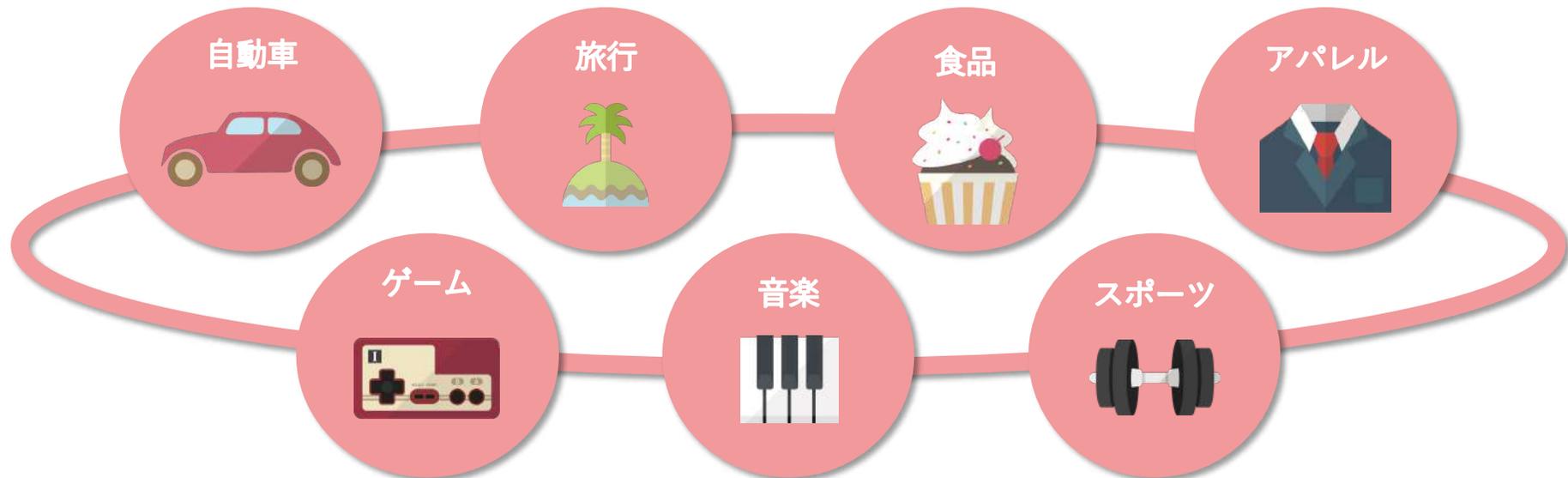
高級な食事



消費者は「幸せ」になるために
お金を使いたい



コマースにおいて企業のあるべき姿



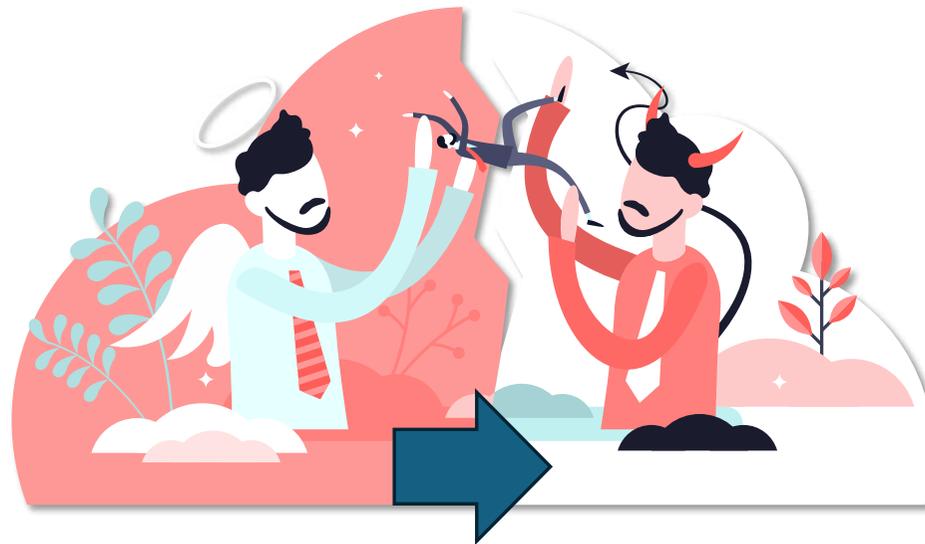
“消費者の幸福を考え真摯に向き合うこと”が企業のあるべき姿である

これこそが『CX』

いつでも消費者の味方でいられますか？

＼本来あるべき姿／

消費者の
幸せを考える



消費者の
幸せを搾取する



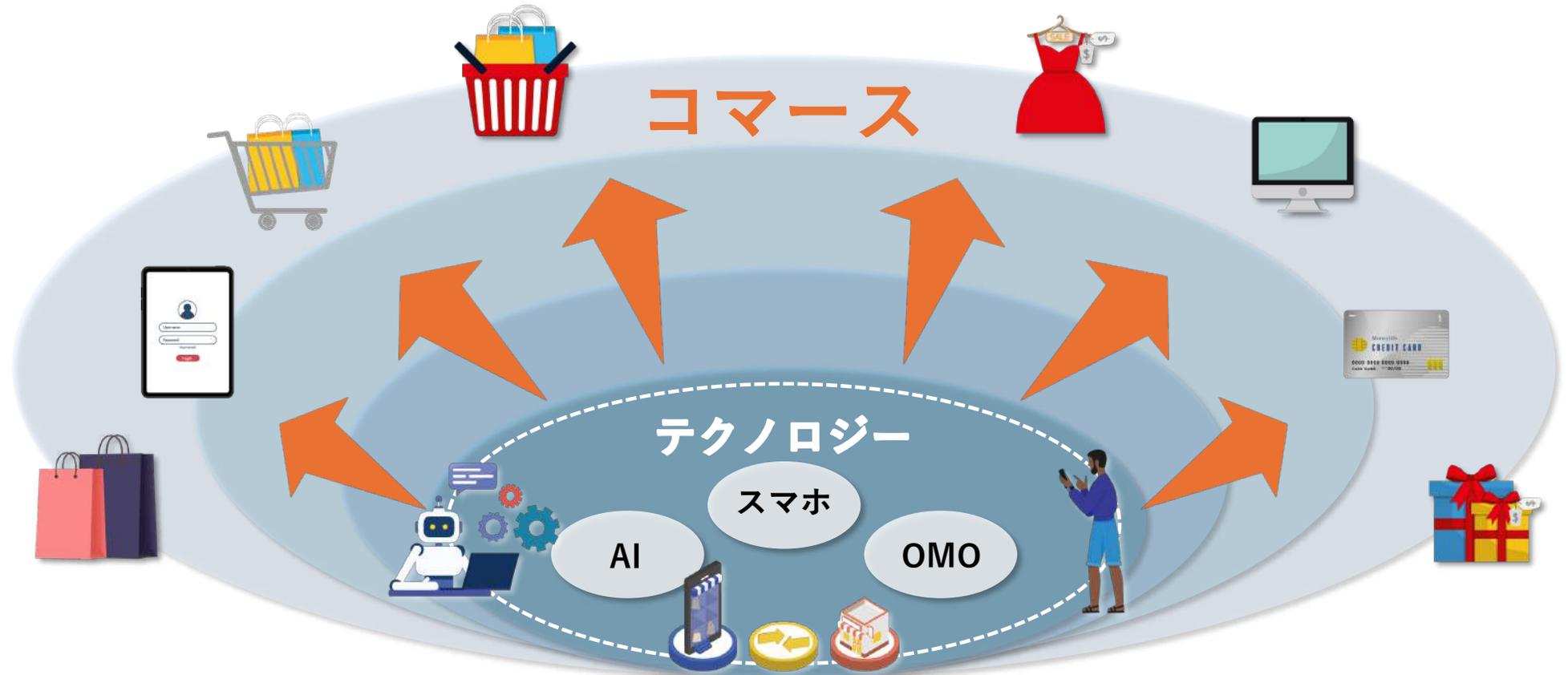
消費者のことを考えているはずなのに、
なぜか間違った方向に行ってしまうことも…

近視眼的だと消費者と企業の利益が相反する



近年、過剰な広告キャンペーンが展開・・・
企業は短期的な利益だけを考えると悪い方に流されてしまう

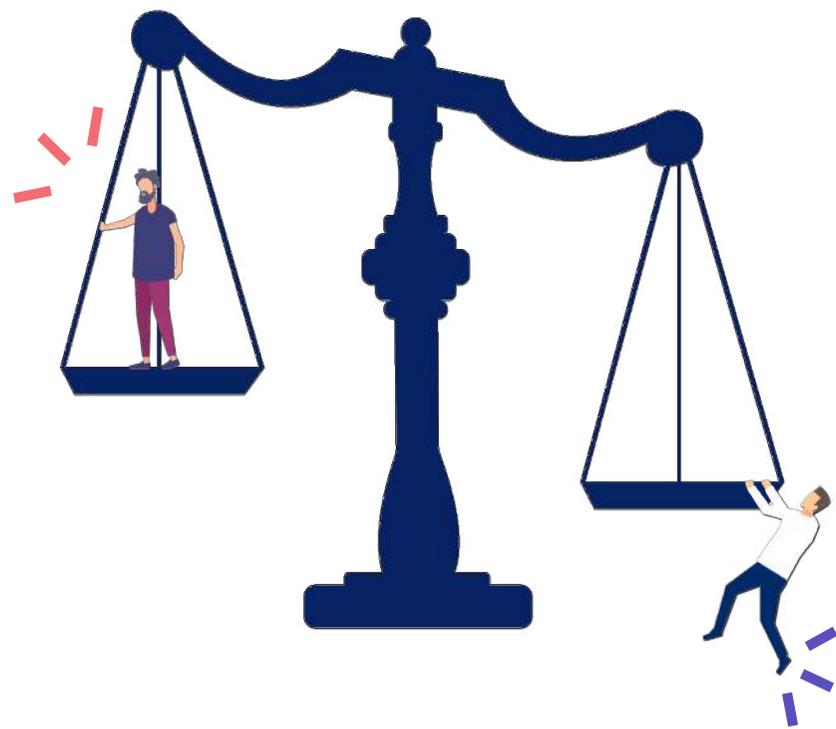
コマースとテクノロジー



「テクノロジー」の発達が「コマース」を成長させる

中立的なテクノロジー

良い活用は
消費者を幸福に



悪い活用は
消費者を不幸に

テクノロジーは本来“中立的”だが
使う人によって「毒」にも「薬」にもなる

悪い例：ダークパターン

ダークパターンの定義

ユーザーを意図的に欺くように設計されたUIデザイン

ユーザーに不利益をもたらす行動を誘導することが目的



紛らわしい
キャンセルボタン



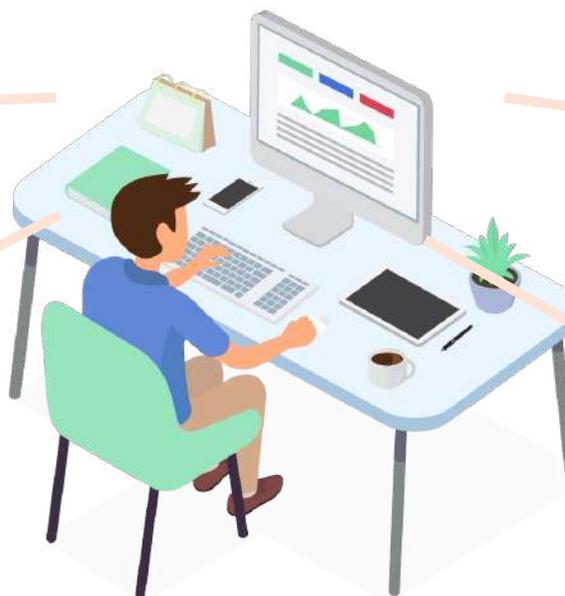
困難な解約



誤誘導

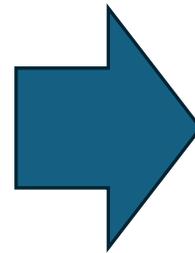
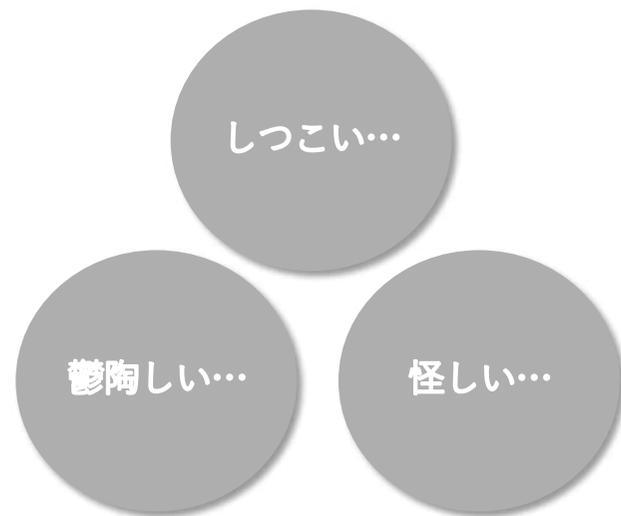


不意打ち



悪い例：嫌われる広告

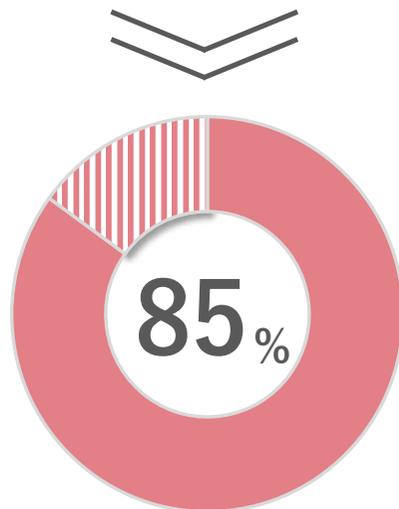
広告が嫌われる理由



「広告」が快適なものばかりであれば
世の中に『広告ブロッカー』は存在しないはず

テクノロジーの活用例：口コミ

購入前に口コミを確認する割合



口コミで消費者が得られるメリット



参考: BrightLocal Survey
<https://www.searchenginewatch.com/2013/06/27/local-business-reviews-read-by-85-of-consumers-survey/>

消費者は「口コミ」を信頼し安全に買い物ができる

テクノロジーの活用例：ハッシュタグ

サイト内を盛り上げる



【ぴったりボディクリームチェック】香り・テクスチャー・保湿力…どれで選ぶ？

#ボディクリーム #保湿 #うるおい

#うるおい

特集記事にハッシュタグを実装し
関連性の高い記事を探しやすくなるようサポート

サイト内への流入を増やす



watashi+
オンラインショップ全品 ¥0 1品からでも、全国どこでも！

SHISEIDO ホワイトモイロセント
イルミネーティング マイクロS セラム

#うるおい #保湿 #スキンケア

ハッシュタグページが複数生成されることにより
SEO効果が高まり、外部流入が見込める

ワタシプラス by shiseido (資生堂ジャパン株式会社)

テクノロジーの活用例：リテールメディア広告

検索条件と連動したユーザーそれぞれに
パーソナライズされた広告が掲出

The screenshot displays a retail website interface. On the left, a category menu is visible with 'パンツ・ズボン' (Pants/Trousers) highlighted in a red box. The main content area shows a grid of product listings. The first row of listings is also highlighted with a red box, featuring items from brands like Lamé, JUNOAH, BRANSHEES, Louere, and SHUSHU. Each listing includes a product image, brand name, price, and discount information. The interface also shows navigation elements like '並び順' (Sort) and 'ページ' (Page) indicators.

SHOPLIST.com by CROOZ (CROOZ SHOPLIST株式会社)

テクノロジーの活用例



世界中のブランドのうち小売メディアへの支出によって
消費者の製品レビューが向上したと感じているブランド

52%

引用元：The ROAS Trap (CRITEO株式会社)

テクノロジーの活用例



Amazonは顧客が実際に検索している内容と関連性のある広告を出し
ブランドにとっても買い物客にとっても頼りになるプラットフォーム

年間広告サービス収益
469億\$

引用元：Amazon Advertising Report 2024 (Jungle Scout)

テクノロジーの活用例



適切な広告だけを表示する取り組み

「バナー広告」と「テキスト広告」は、運営者によって確認されたものだけが掲載される仕組みとなっており、受注のない広告枠は閉じるようになっているため、アドネットワークなどによる意図しない広告が掲載されることはない。

引用元：Publickey (https://www.publickey1.jp/blog/24/publickey_5.html)

ZETA導入事例

■ 『ZETA SEARCH』 導入先

■ 『ZETA AD』 導入先

■ 『ZETA HASHTAG』 導入先

■ 『ZETA VOICE』 導入先

■ 『ZETA RECOMMEND』 導入先

■ 『ZETA CLICK』 導入先



OIOI



SHOPLIST.com
by CROOZ



UR
URBAN RESEARCH Co.,Ltd.



watashi+
by shiseido



SEIBU SOGO



BAROQUE JAPAN LIMITED



kao



ANAX



エドリス安楽.com



三井不動産
MITSUI FUDOSAN



TENPOS



BEAMS



パルナ



PLUS



つなぐ
COOP
SAPPORO



ADASTRIA
Play fashion!



KOMERI



コーナン



Panasonic



GDO



Shaddy



GUNZE



JRE MALL



DECENCIA

ソリューション紹介

ZETA SEARCH

通販売上高ランキング上位100社中30社に導入、大規模ECで国内トップクラスのシェアを誇る検索エンジン



圧倒的な
高速性能



精度の高い検索
結果



厚い運用
サポート

主な導入先企業

Panasonic

三井不動産
.com

三井不動産
MITSUI FUDOSAN

ZETA VOICE

導入先のレビューやQ&A投稿数1,100万件
越え、国内トップクラスの
レビューデータを保有



多彩な
表示機能



シンプルな
投稿画面



SEO対策にも
有効

主な導入先企業

DESCENTE *Shaddy* DECENCIA

ZETA HASHTAG

回遊率向上・離脱率低減効果により
顧客からの問い合わせと注目度No.1の
ソリューション(特許取得済み)



ハッシュタグ
自動生成



外部流入増加



サイト回遊率
アップ

主な導入先企業

watashi+
by shiseido

UR
URBAN RESEARCH CO.,LTD.

BAROQUE JAPAN LIMITED

ソリューション紹介

ZETA CLICK

コロナ禍を経て今後成長が期待される
オンラインECサイトと店舗をつなぐ
OMOソリューション



URL
リダイレクト



QRコード
発行



店頭
接客支援

主な導入先企業

SEIBU
SOGO

社名非公表
(アパレル企業)

ZETA RECOMMEND

複数ロジックでカスタマイズ可能
外部データ連携の自由度の高さなど
から根強い人気のサービス



容易に導入



カスタマイズ
可能



メールやDMP
などと連携

主な導入先企業

AlpenGroup

ANAX

kao

ZETA AD

サイト内検索エンジンで培った知見と
ハッシュタグ新製品との連携で
リテールメディアにおける優位性を発揮



サイト内
検索連携



ADNW
接続配信



配信広告
精度向上

主な導入先企業

SHOPLIST.com
by CROOZ

〇〇〇

ZETA参加メンバー



ZETA株式会社
営業部 ユニット長
大井 果林(Karin Oi)



ZETA株式会社
代表取締役社長 山崎徳之
(Noriyuki Yamazaki)



ZETA株式会社
営業部 山田基貴
(Motoki Yamada)

