



2025 年 12 月期
第1四半期 決算説明資料

証券コード：6031

2025 年 5 月 12 日

00 Table of contents

00 エクゼクティブサマリ

01 2025年12月期第1四半期業績・通期業績予想

02 参考資料

00 エクゼクティブサマリ

- 1 会計処理変更による一時的なYext製品のコスト増加及び企業成長に伴う経費増加を吸収し、経営統合後の第1四半期では初の営業黒字を達成
- 2 株主優待、自己株式取得などの追加の株主還元を発表
- 3 今後の成長領域における戦略的業務提携を実施
- 4 リテールメディア広告は成長軌道に

01 Table of contents

00 エグゼクティブサマリ

01 2025年12月期第1四半期業績・通期業績予想

02 参考資料

01 経費増を吸収し、経営統合後初の黒字を達成

	24/12期1Q 実績※1	25/12期1Q 実績	前期比 (%)	25/12期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	396	401	+1.3%	2100-2300	17-19%
売上総利益	277	303	+9.4%	1730-1930	15-17%
営業利益	-50	25	-	550-750	3-4%
経常利益	-61	21	-	550-750	2-3%
当期純利益	-58	-11	-	357-487	-

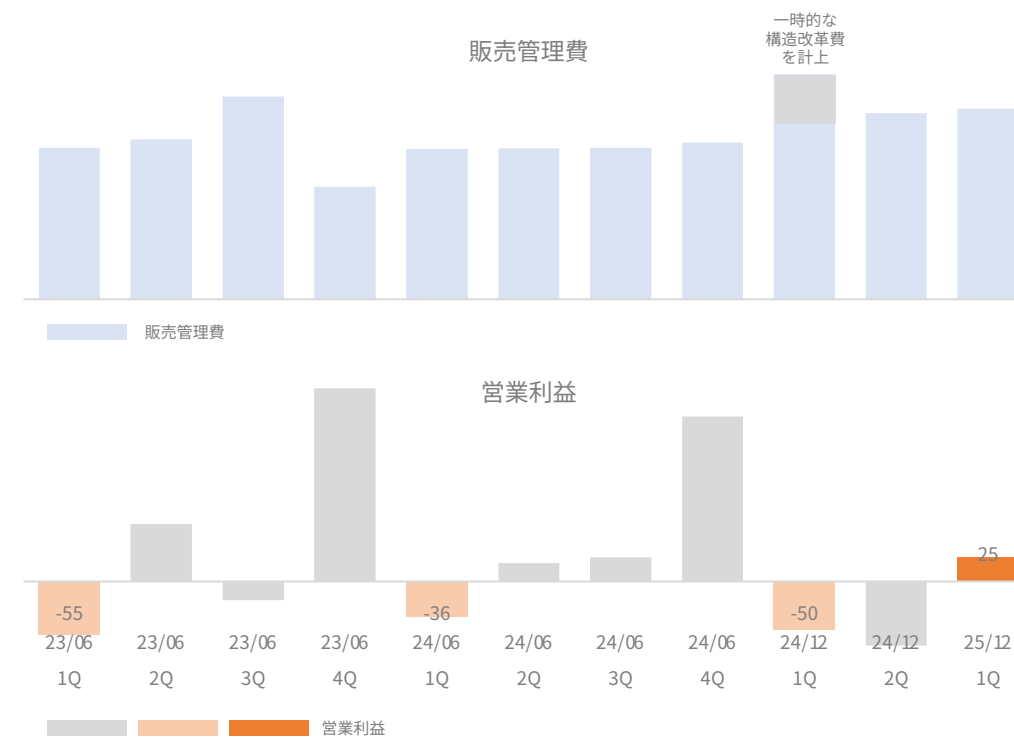
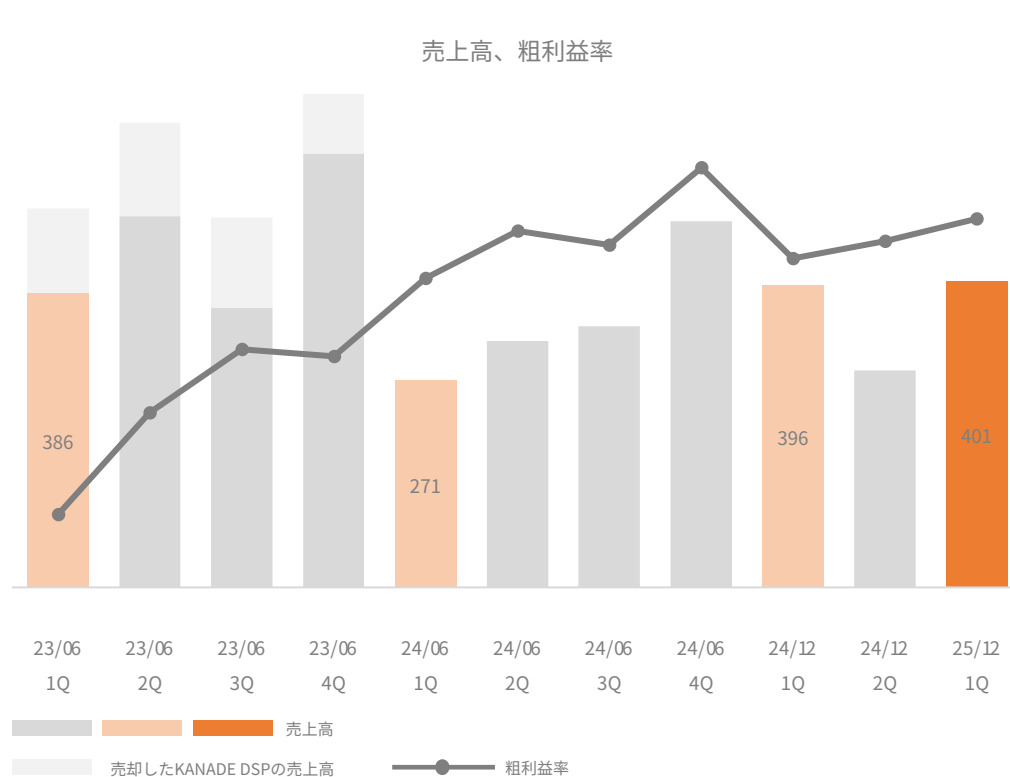
(百万円)

- 経営統合以降、第1四半期で初の営業黒字を達成(社内予算も超過達成)
- 変則決算によりZETAが1ヶ月長かった前期1Qを上回る売上を計上
- 24/6期3Q(旧サイジニア24年1月-3月、旧ZETA23年12月-24年2月)と比較した場合
売上 342百万円(+17.3%)
売上総利益 246百万円(+23.3%)
- 会計処理の見直しによりYext製品の仕入れが集中し、一時的に原価が増加
- 増床、人件費増などにより経費が増加。増収により営業利益は前年を超過
- 特別損失として、過年度決算の修正作業費用を35百万円計上

※1 24年12月期は変則決算のため、旧ZETA 24年6月～9月の4ヶ月と旧サイジニア社24年7月～9月の3ヶ月。

01 成長を継続し黒字化を実現した第1四半期

- ・売上高・粗利益率ともに1Qで過去最高水準、変則決算(旧ZETAが4ヶ月分)だった前年同期比でも実質成長を達成
- ・経営統合後、初の1Q黒字を達成。第1四半期の社内予算を超過達成し利益体質がより強固に
- ・会計処理の見直しによりYext製品の仕入れコストが一時的に集中するも前期粗利益率を超過
- ・増床・人員強化による販管費増を事業成長で吸収、成長投資と収益向上の両立が可能な構造へ転換



01 エクイティストーリー

- 1 成長の柱となる3つのビジネス ZETA CXシリーズ、リテールメディア広告、コマースメディア
- 2 取り扱い量の急増するUGCやリテールメディア広告等との親和性を最大限に活用
- 3 ZETA CXシリーズ収益を活用した展開のため大きな先行投資等はなし
- 4 中期経営計画はZETA CXシリーズの成長と既存のリテールメディア広告収益のみのため、リテールメディア広告とコマースメディアの成長はアップサイド要因

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、ロイヤル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

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

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

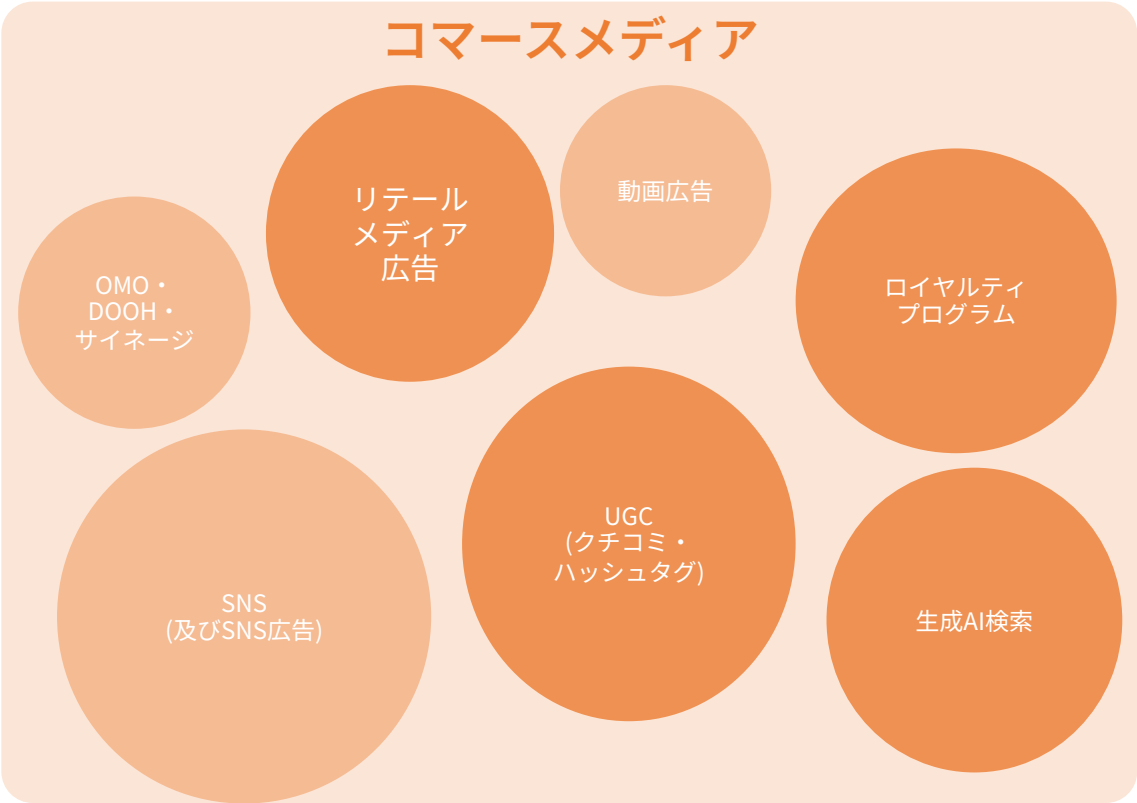
当社

1300万件

コマースメディアに有益な
UGCを1300万件を蓄積

01 コマースメディアとそれに関わるネット広告市場予測

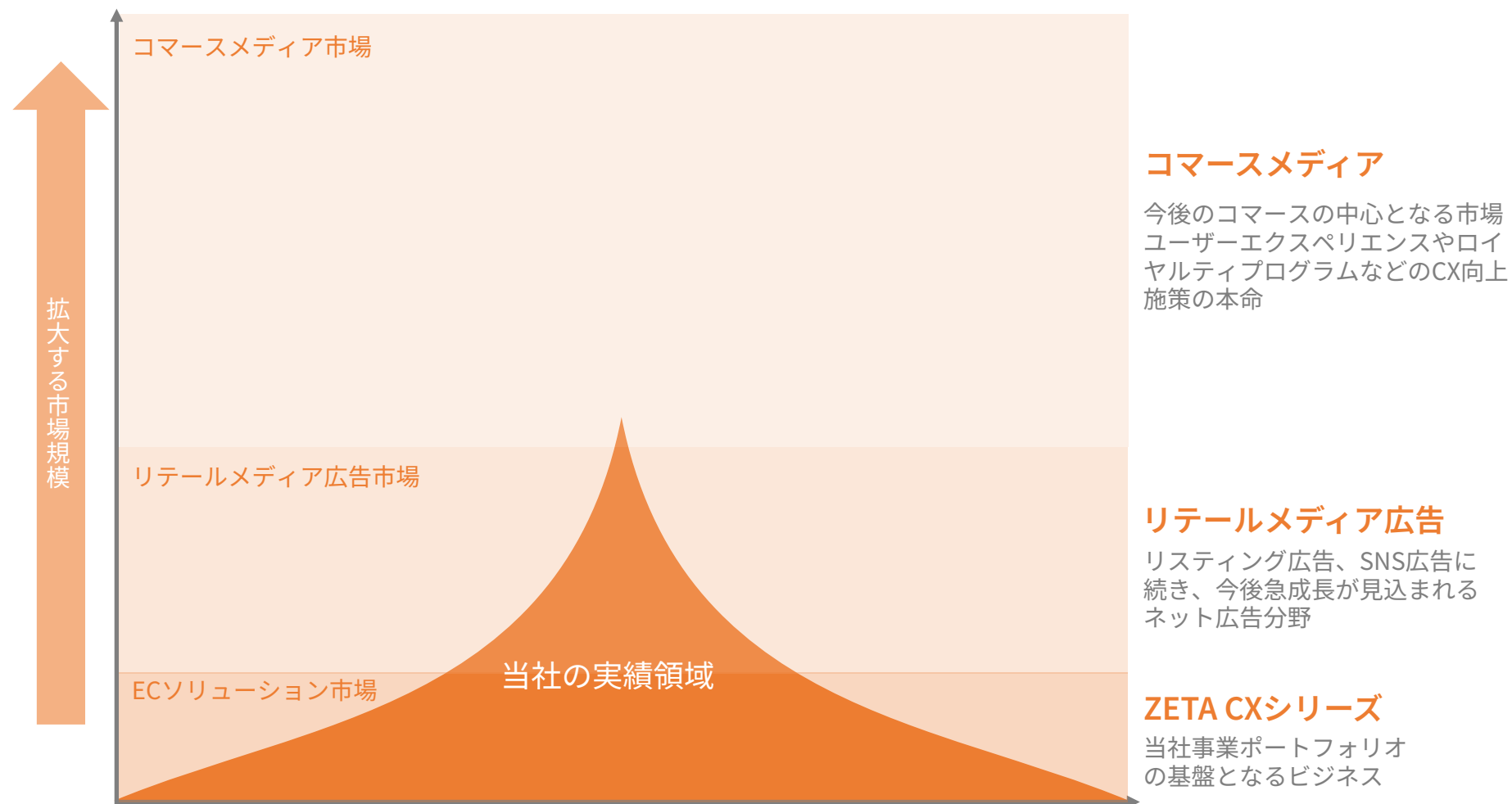
コマースメディアは今後、リテールメディア広告を含むあらゆる購買行動に関わってくると予測される
そのため広告だけがコマースメディアから発生するビジネスではなく、さらにサブスクリプション等も期待される



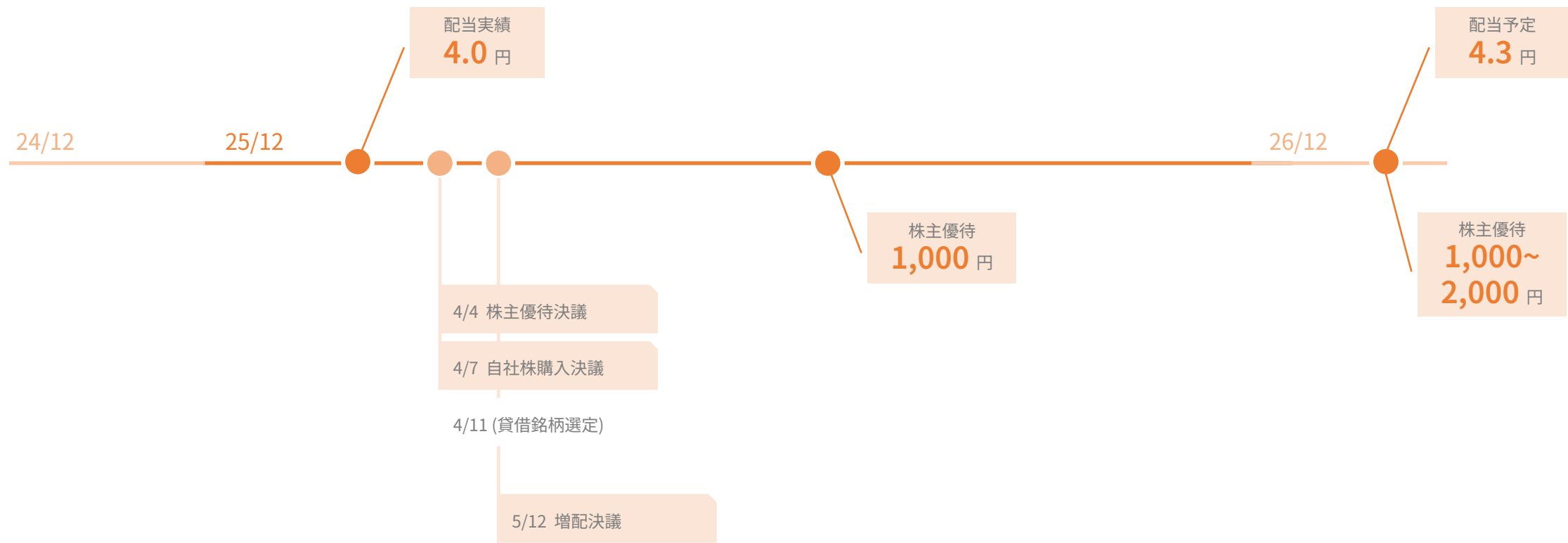
数値予測されている広告関連市場					
	リテール メディア広告	動画広告	ソーシャル メディア広告	DOOH広告	関連広告 市場合計
					(億円)
2025年	5,982	8,408	12,237	1,075	21,720
2026年	7,389	9,482	13,858	1,224	24,564
2027年	9,107	10,454	15,574	1,396	27,424

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/

01 3つの事業ポートフォリオによる成長モデル



01 株主還元施策 積極的な株主還元の姿勢



01 株主還元施策 株主優待制度の導入

株主の皆様への感謝と長期保有の促進を目的とするとともに、当社及びグループ事業への理解促進
VOICE株式会社による今後のコマースメディア展開を視野に、個人投資家の認知度向上を図り、新たに**株主優待制度**を導入

当社株式 1,000株(10単元)以上を保有する株主様(株主名簿に記載された**毎年6月末日**と**12月末日時点**での保有者)を対象

継続保有期間※	株数(単元)	優待内容
半年未満	1,000 株(10単元)以上	デジタルギフト 1,000 円分
半年以上	1,000 株(10単元)以上	デジタルギフト 2,000 円分

※ 継続保有期間とは、2025年4月4日の発表日以降の基準日において、当社株主名簿に同一株主番号で連続して保有が記載されていることが対象
※ 初回基準日は2025年6月末のため、初回基準日の継続保有期間は半年未満

01 株主還元施策 自己株式取得の決定

2025年4月7日開催の取締役会において、会社法第165条第2項の定款の定めに基づき、自己株式の取得を決議
本施策は、株式市場における適切な需給バランスの確保と、株主利益の向上を目的とした資本政策の一環

項目	内容
対象株式	当社普通株式
取得株数(上限)	200,000 株 (発行済株式総数※に対する0.97%)
取得総額(上限)	60,000,000 円
取得期間	2025年4月8日 ～ 2025年12月31日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

※ 発行済株式総数(自己株式を除く) : 20,621,240株(2025年3月31日時点)

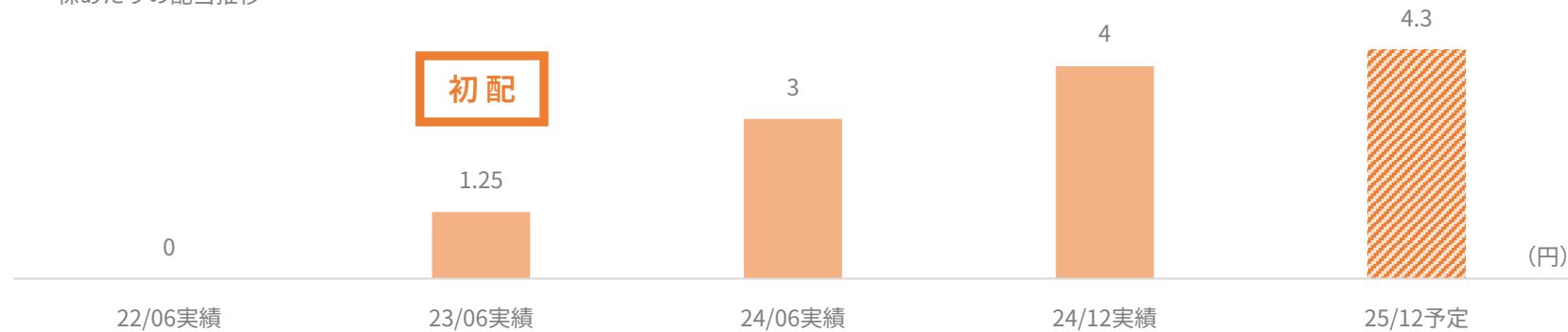
01 株主還元施策 期末配当予想

2025年12月期 配当

期末配当 (予想) 期初予想 今回予想

4.2円 → 4.3円

一株あたりの配当推移



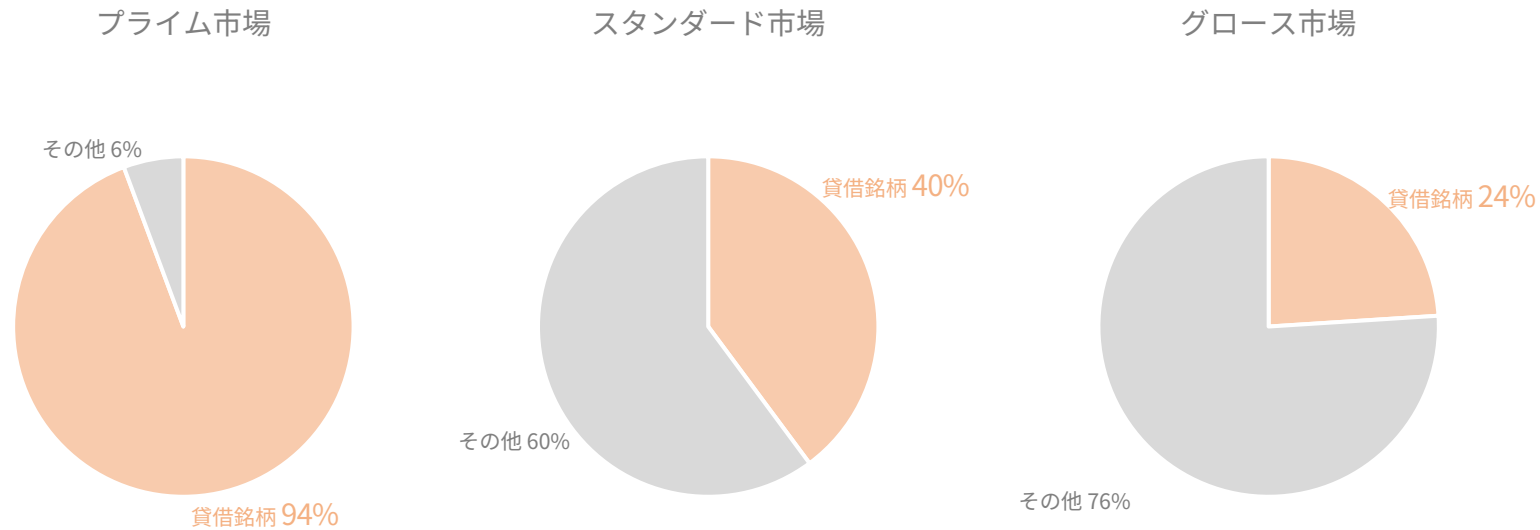
※ 記載の配当額は、1株→2株の株式分割(2023年12月31日、2024年9月1日実施)後の株数に換算した参考値。

01 貸借銘柄の選定

当社株式は、2025年1月より東京証券取引所において貸借銘柄に選定

制度信用取引において当社株式が「信用売り」及び「信用買い」の両方で利用可能となり、市場における流動性の向上と、投資家層の拡大が期待

また、貸借銘柄指定は、一定の株主基盤や取引実績を有する企業としての評価でもあり、今後の市場での信頼性向上にも寄与すると捉えている



※ 日本取引所グループの制度信用・貸借銘柄一覧(2025年5月1日時点)より作成

01 SIパートナーとの戦略的連携によるCXソリューションの拡大

SI事業者との戦略的パートナーシップを通じて、CXソリューションの提案先や案件規模の拡大を実現
各社の特長を活かし、業種・業界を問わず多様な顧客ニーズに対応した提案を行い、顧客体験の向上に貢献

独立系SIの リーディングカンパニー

国内有数の独立系SI企業として、ソフトウェア開発や
システムインテグレーションを中心に事業を展開



多様な業界 への対応

アパレル向けや通販向けシステムなど
さまざまな業界に対応したソリューションを提供



統合ITソリューション プロバイダー

クラウド・AI・データ分析・セキュリティ
をはじめとするシステム販売・構築サービスを提供



01 Sprocket社との業務提携

Sprocket社と業務提携し、リテールメディア広告と 顧客ロイヤルティ向上でCX強化を推進



1. 精度の高いリテールメディア広告の実現

ZETA ADにSprocketのPDCA型コンサルティングが組み合わさることで、パーソナライズ性と効果の高い広告を実現

2. 顧客ロイヤルティ向上

ZETA ENGAGEMENTにSprocketの顧客体験向上のノウハウを加えることで、継続的なCX改善サイクルが構築され、エンドユーザーとの長期的な関係の強化を実現

3. UGCの活用

ZETA VOICE、ZETA HASHTAGをSprocketの顧客体験設計と組み合わせ、ユーザーによるコンテンツ活用の最適化

4. コマースメディアとしてのECの進化

ECサイトを「商品売る場」から「情報・体験の提供プラットフォーム」へと転換させ、CXを中心としたマーケティング戦略の構築を加速

01 政策保有株式 インティメート・マージャー社

今後の市場環境を見据えた協業シナジーに期待

インティメート・マージャー社の事業がポストCookie時代において、当社の事業と高いシナジーが出る可能性と、連携及び協業に期待し株式を保有

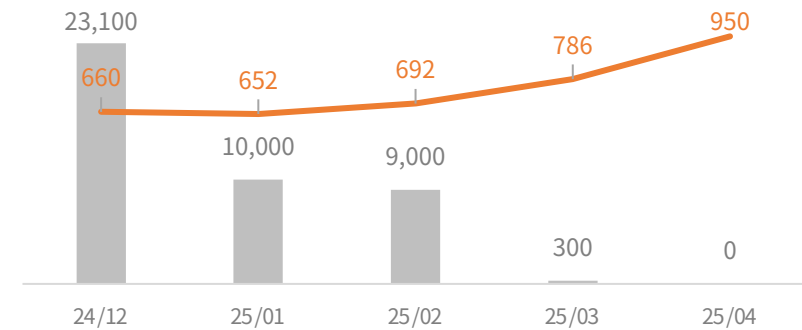
保有株数 (2025年3月31日時点)

42,400 株

平均取得単価

655 円

月間取得株数と月終値



01 重要KPIハイライト

売上総利益率

75.5 %

24/12 1Q実績※ 69.9%

YoY +5.6pt

営業利益率

6.4 %

24/12 1Q実績※ -12.8%

YoY※ +19.2pt

第1四半期
初黒字

導入サイト数

204 サイト

24/12 1Q実績※ 195サイト

YoY※ +9サイト

取り扱いUGC数

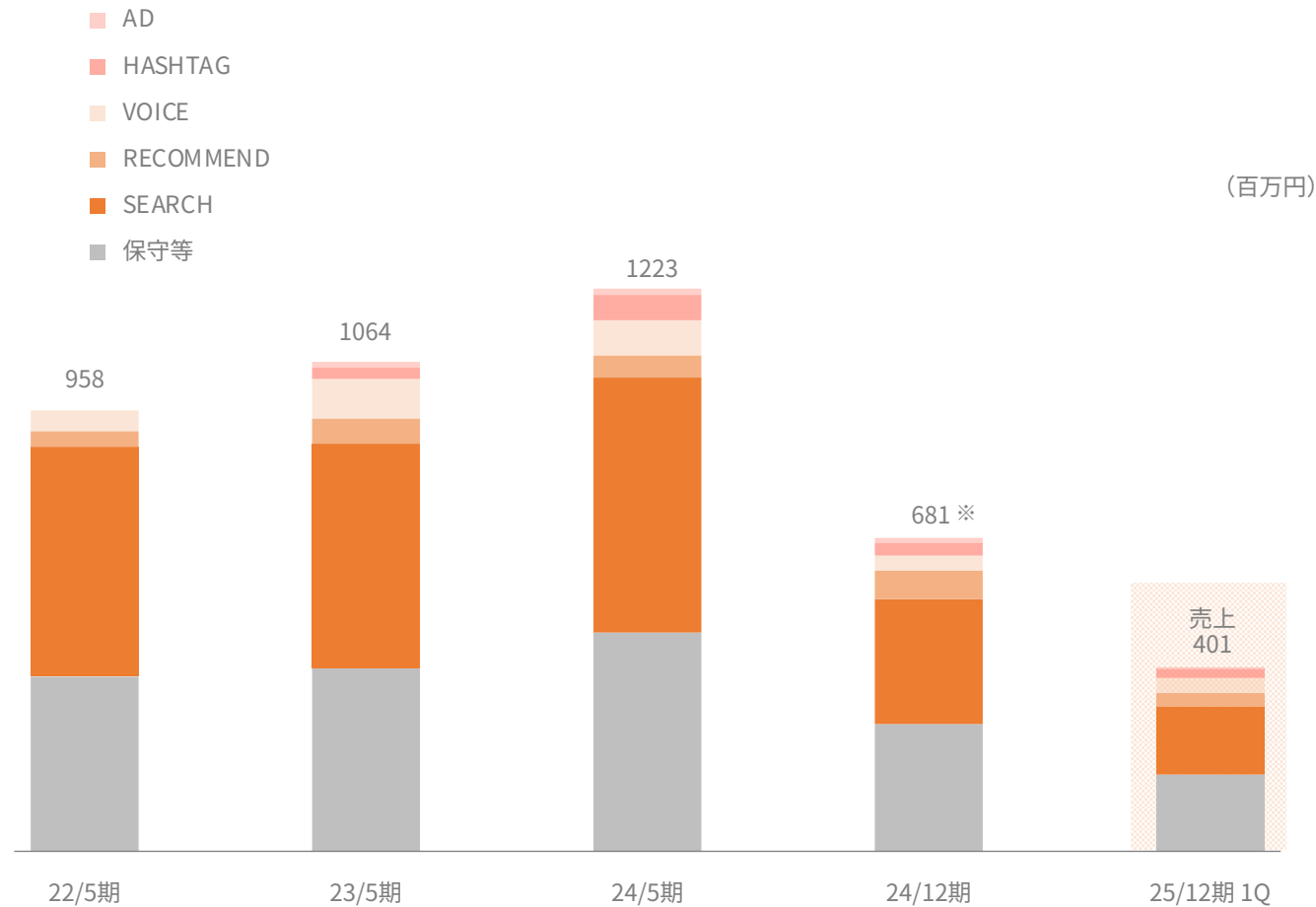
1370 万件

24/12 1Q実績※ 1246万件

YoY※ +124万件

※ 24/12 1Q実績及びYoYは2024年9月30日時点の値または比較

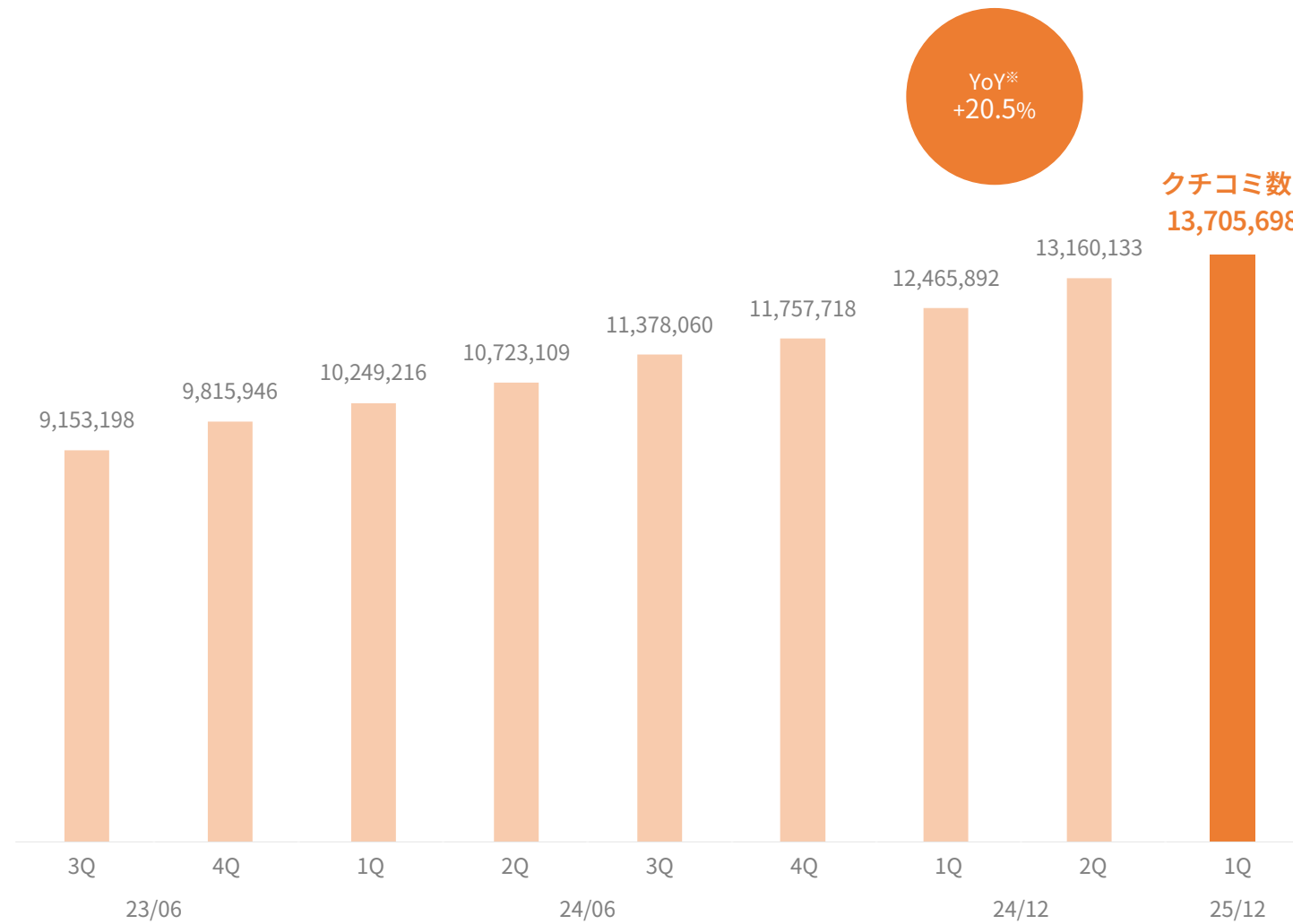
01 ZETA CXシリーズ各製品の伸長は継続



- ZETA SEARCHは引き続き安定した成長を維持
- ZETA HASHTAGの採用が着実に進展
- ZETA VOICEとZETA HASHTAGのUGC相乗効果が出始める
- リテールメディア広告のZETA ADも収益貢献が始まる

※ 2024年12月期は、半期の変則決算

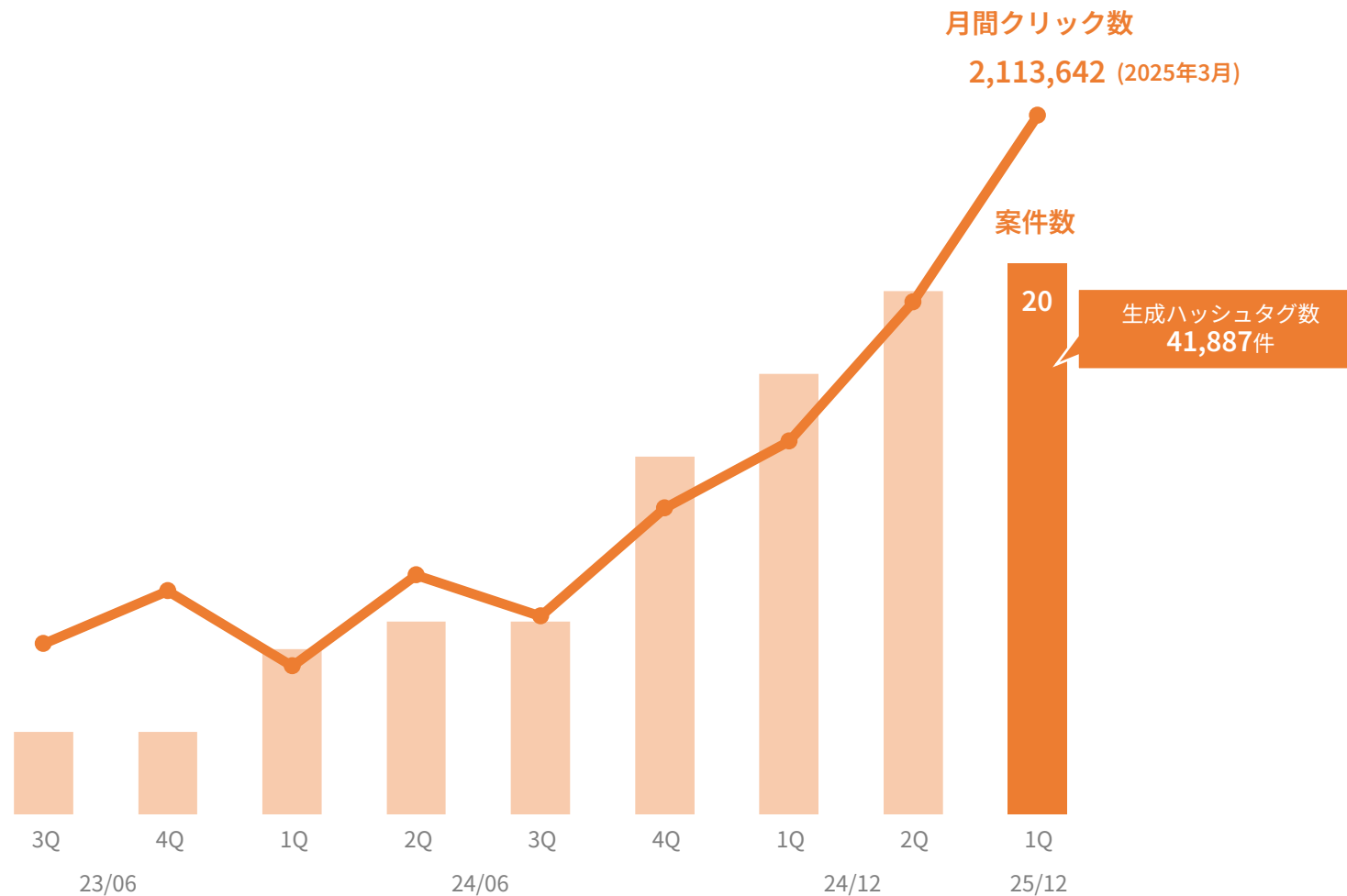
01 UGC・クチコミ推移



- クチコミ数は前年同時期比+20.5%で堅調に推移

※ 24年12月期は半期決算のため、前年同時期(24年6月期3Q)との比較

01 ハッシュタグ推移

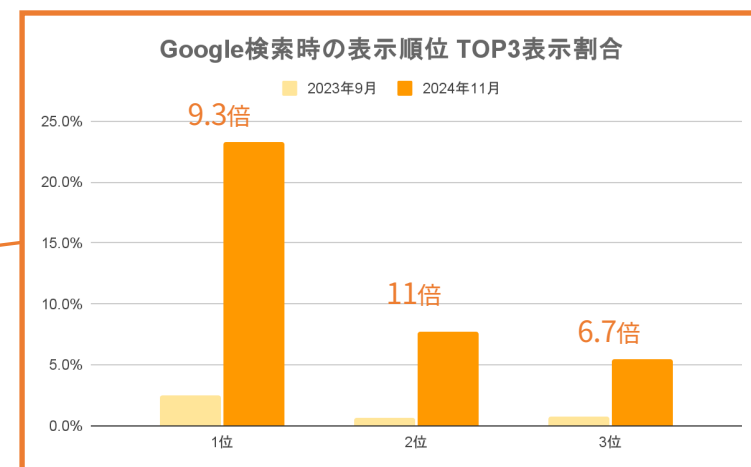
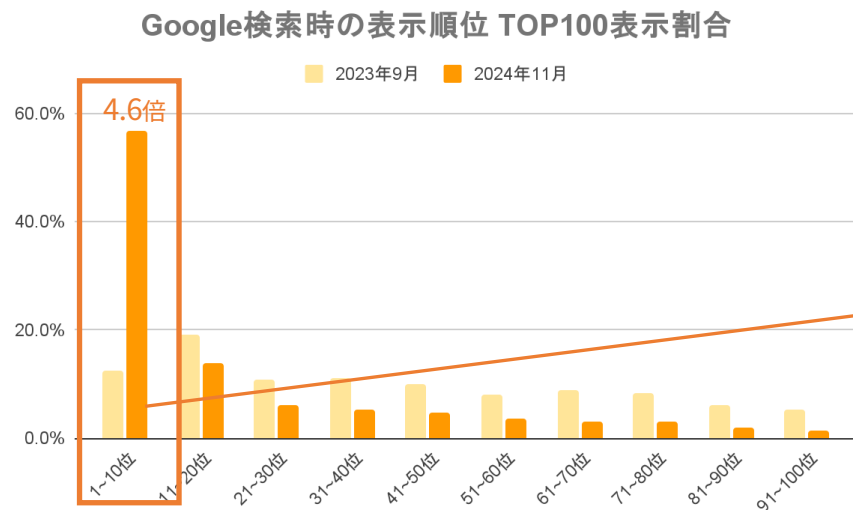


- ZETA HASHTAGの成長が引き続き堅調
- 生成ハッシュタグ数が増加し、エンゲージメント向上を実現
- クリック数が顕著に増加し、ユーザーとの接点を効果的に拡大

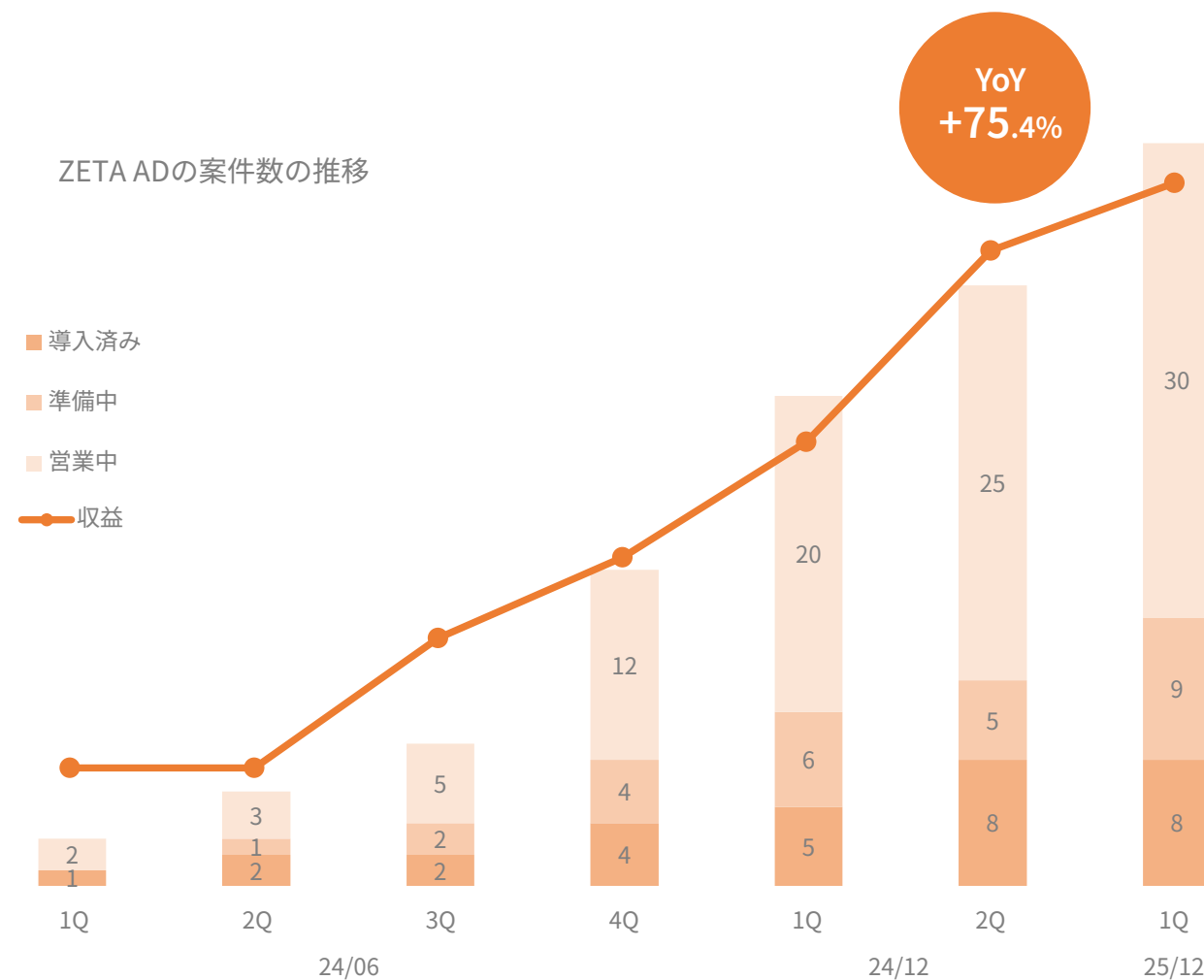
01 ZETA HASHTAG成果

検索結果の上位表示が大幅に増加、量と質の両面で進化したハッシュタグ生成で成果を実証

- ・ZETA HASHTAGを導入したアパレルECサイトにおいて、Google検索結果の表示順位が大幅に向上
- ・導入約1年で、1～10位表示が**4.6倍**、1～3位では最大**11倍**まで増加するなど、検索経由の流入強化に直結する成果が現れた
- ・背景には、生成されたハッシュタグの量の増加（約10倍）と、質の高いタグ設計（上位表示タグの抽出・活用）の両面がある



01 着実に拡大しているリテールメディア広告の案件数



- ・準備中の案件が堅調に増加
- ・収益は前年同期比で+75.4%と成長
- ・リテールメディア広告への関心の高まりもあり新規問い合わせが増加

01 貸借対照表と損益計算書

貸借対照表

	24/12期※ (2024年12月31日)	25/12期 (2025年3月31日)
流動資産	1,799	1,653 (百万円)
現預計	1,486	1,359
固定資産	943	970
のれん	3	3
顧客関連資産	519	500
資産合計	2,757	2,637
流動負債	712	740
固定負債	1,208	1,152
負債合計	1,921	1,892
純資産合計	835	744
負債純資産合計	2,757	2,637

※24/12期は半期の変則決算

損益計算書

	24/12期 1Q※ (2024年9月30日)	25/12期1Q (2025年3月31日)
売上高	396	401 (百万円)
売上総利益	277	303
販売費及び一般管理費	328	278
営業利益	-50	25
営業外収益/営業外費用	-10	-3
経常利益	-61	21
特別利益/特別損失	0	-35
税引前当期純利益	-61	-14
法人税等	-3	-2
当期純利益	-58	-11

02 Table of contents

00 エクゼクティブサマリ

01 2025年12月期第1四半期業績・通期業績予想

02 参考資料

02 大手企業を中心に拡大する導入実績

KaO



ふるなび



シモジマ



QVC



Panasonic



Francfranc



UNITED ARROWS LTD.



BAYCREW'S
STORE

SHOPLIST.com
by CROOZ

A D A S T R I A
Play fashion!

USAGI ONLINE

BAROQUE JAPAN LIMITED

Right-on

洋服の青山

SEIBU
SOGO

ANAX

HANDS

KOMEHYO

PLAZA

BOOK-OFF

SHOP
CHANNEL

DNP

オンラインストア

new balance

GOLF PARTNER

GDO

Alpen Group

DESCENTE

YAMADA

XPRICE

MARUZEN
JUNKUDO

Shaddy

コーナン

ESCO

ミドリ安全.com

KOMERI

au PAY ふるさと納税

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

pal*system

CosmeKitchen
Natural Organic Beauty Select

02 クライアントインタビュー

中古品を扱うリユースECがZETA SEARCH再導入、ZETA HASHTAG新規導入によってCVR向上に成功した秘訣に迫る

コメ兵



<https://eczine.jp/article/detail/16135>



S

EC商品検索・サイト内検索 ZETA SEARCH

ZETA SEARCHを再導入してから、約半年ほどで検索経由のCVRが前年同月比1.1倍に向上、検索結果の一覧ページに表示される商品を、おすすめ順に並べる施策を実施

H

ハッシュタグ活用 ZETA HASHTAG

ハッシュタグをクリックしたお客様は、そうでないお客様に比べて回遊率が3.3倍・CVRが4.7倍に、ZETA HASHTAGとZETA SEARCHの連携によりハッシュタグをクリックした後にサイズやブランドを軸とした絞り込みや並び替えが可能に

02 クライアントインタビュー

花王がD2C戦略を強化。CX向上のためにサイト内検索、ハッシュタグ、レビューなど4サービス同時導入！ その背景に迫る

花王

花王がD2C戦略を強化。CX向上のためにサイト内検索、ハッシュタグ、レビューなど4サービス同時導入！ その背景に迫る

複数のECサイトで約100ブランドを取り扱う花王が、ZETAのサイト内検索、ハッシュタグ、レビュー、レコメンドを複数導入した理由や今後の構想を深掘り取材

朝比美帆 [執筆], 吉田 浩章 [撮影] 8:00  シェア  ポスト  はてブ  Bluesky  noteで書く

[Sponsored]

「My Kao Mall」をはじめ、複数のECサイトで合計約100ブランドを取り扱う花王グループ。ユーザーへ「安心・安全・快適」を提供するため、精度の高いサイト内検索とパーソナルなレコメンドの実現に着手。さらに、ユーザーの声を活用するレビュー、それらのUGC（ユーザー生成コンテンツ）などを活用したハッシュタグの実装にも取り組んでいる。顧客体験を高めるためにこうした施策を進める狙いや効果、今後の構想について、花王とその取り組みをサポートするZETAの担当者から話を聞いた。



<https://netshop.impress.co.jp/node/13638>



S

EC商品検索・サイト内検索 ZETA SEARCH

花王が保有している商品マスタや画像などの情報を1つのマスターデータにしてZETAと連携し、検索結果のチューニングを実施

H

ハッシュタグ活用 ZETA HASHTAG

ZETA側で用意した仕組みによって花王側が事前チェックを行うことで薬機法に触れるワードを自動生成して表示されることがないように調整

V

レビュー・口コミ・Q&A ZETA VOICE

投稿したレビューをカスタマーセンターで薬事チェックや内容確認を行うフローに

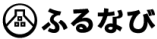
R

レコメンド ZETA RECOMMEND

それぞれの購入ステップで適切なレコメンドができるよう、ZETAのサポートのもと多様なレコメンドモデルを作成

02 導入リリース一覧 (抜粋)

公開日	企業名	サイト名	導入製品
2025年01月14日	株式会社スタイリングライフ・ホールディングス プラザスタイル カンパニー	PLAZAオンラインストア	ZETA SEARCH
2025年01月21日	株式会社エスコ	ESCOオンラインショップ	ZETA SEARCH
2025年01月28日	株式会社スタイリングライフ・ホールディングス プラザスタイル カンパニー	PLAZAオンラインストア	ZETA HASHTAG
2025年02月04日	コーナン商事株式会社	コーナンリフォームeショップ	ZETA SEARCH
2025年02月13日	株式会社コメ兵	KOMEHYO ONLINE	ZETA HASHTAG
2025年03月04日	株式会社Francfranc	Francfranc(フランフラン)	ZETA VOICE
2025年03月18日	パナソニック株式会社	家電商品サイト	ZETA SEARCH
2025年03月25日	株式会社QVCジャパン	QVC.jp	ZETA SEARCH
2025年04月01日	株式会社シモジマ	i-Order	ZETA SEARCH
2025年04月08日	株式会社シモジマ	シモジマオンラインショップ	ZETA SEARCH
2025年04月15日	花王株式会社	My Kao Mall	ZETA HASHTAG
2025年04月22日	株式会社アイモバイル	ふるなび	ZETA AD
2025年04月30日	花王株式会社	My Kao Mall	ZETA VOICE



02 IRへの積極的な取り組み

IR Robotics社動画再生リスト

決算説明集

URL : <https://00m.in/dPadC>



検索集

URL : <https://00m.in/UBWVV>



構造改革集

URL : <https://00m.in/esUCv>



製品/事業説明集

URL : <https://00m.in/NyVQj>



ハッシュタグ集

URL : <https://00m.in/WPCRp>



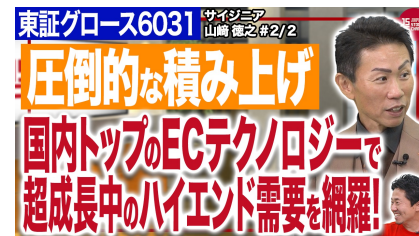
IRTV interviews集

URL : <https://00m.in/KHnDA>



Japan Stock Channel集

URL : <https://00m.in/WeVvG>



リテールメディア広告集

URL : <https://00m.in/yuElf>



ストックボイス社

11月21日生出演

東京マーケットワイド IRコーナー

URL : <https://youtu.be/DDz2TEeyjG0>



日興アイ・アール社

9月5日公開

ディスカ場

URL : <https://youtu.be/fs5Zk80Ayx4>



02 IRへの積極的な取り組み

日経マネー

10月21日公開 | 日本経済新聞社発行

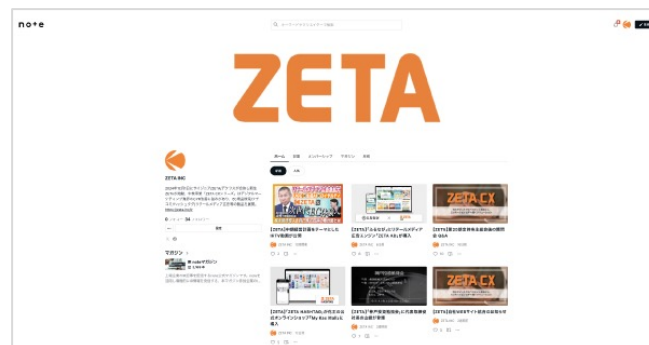
「高収益事業で国内トップのデジタルマーケ企業へ」



note公式アカウント



URL: https://note.com/zeta_ir



東京勉強会



2月16日登壇 | リンクスリサーチ社等主催

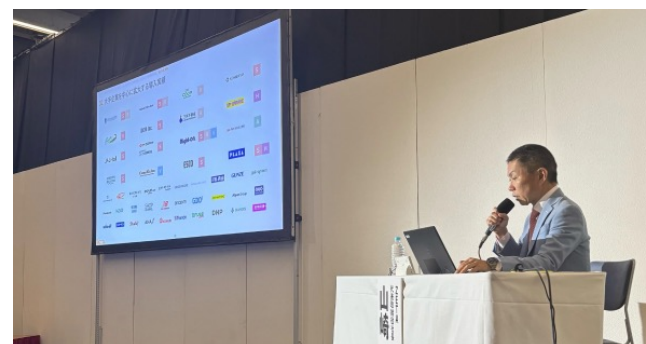
「ZETA CXシリーズとリテールメディア広告」



投資戦略フェア EXPO2025

3月1日登壇 | パンローリング社主催

個人投資家向けセミナー



資産形成フェスタ in 東証アローズ Online 2025



2月16日登壇 | スtockボイス社主催

「ZETA CXシリーズとリテールメディア広告」

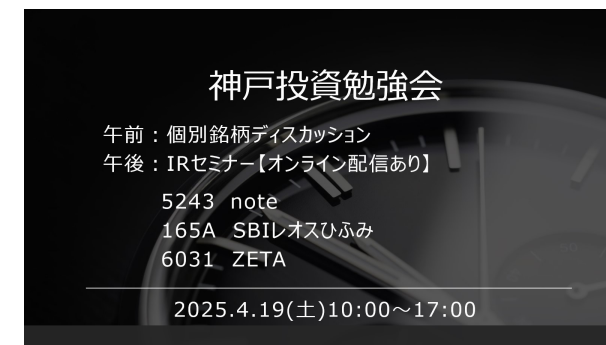


麒麟神戸投資勉強会



4月19日登壇 | liven upキャピタルマーケット社主催

個人投資家向けセミナー



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	96,224千円			
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		



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。