



2026年2月12日

各位

会社名 ZETA 株式会社
代表者名 代表取締役社長 山崎 徳之
(コード番号: 6031 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 森川 和之
(TEL.03-5779-6250)

「ZETA AD」と「ZETA ENGAGEMENT」の連携を開始。
広告とロイヤルティの新たな相乗効果を創出へ

CX向上生成AIソリューション「ZETA CXシリーズ」を提供し、顧客体験価値の向上を支援するZETA株式会社(本社:東京都世田谷区、以下ZETA)は、リテールメディア広告エンジン「ZETA AD」とロイヤルティ向上エンジン「ZETA ENGAGEMENT」のシステム連携を開始したことをお知らせいたします。

本連携は、広告配信・接点創出を担う「ZETA AD」とユーザー行動の蓄積・スコア化を担う「ZETA ENGAGEMENT」をシステムレベルで統合することで、広告接点におけるユーザーアクションを一時的なものに留めず、ロイヤルティ形成を通じた中長期的な関係構築へと昇華させ、持続的な顧客体験価値の向上とマーケティング投資のROI(投資対効果)最大化を実現します。



■背景：リワード広告の再注目と「マイレージ化」の進展

近年広告施策においては一時的な露出やクリックの獲得から、ユーザーとの継続的な関係構築やロイヤルティ形成へとシフトしています。かつての成果報酬型広告(リワード広告)は、インセンティブをメインとした一過性の施策が中心でしたが、昨今ではポイントやマイルの付与を「ユーザー行動に対する正当な還元」と捉えるポジティブな動向が加速しています。とくに「マイレージプログラム」のような、行動の積み重ねを可視化する仕組みは、ユーザー体験を損なうことなくエンゲージメントを自然な形で醸成する手法として、再び市場の注目を集めています。

このような市場動向を踏まえ、ZETA はリテールメディア広告エンジン「ZETA AD」とロイヤルティ向上エンジン「ZETA ENGAGEMENT」の連携を開始いたしました

■連携により実現すること

このたびの「ZETA AD」と「ZETA ENGAGEMENT」の連携により、広告による「行動喚起」とその行動データをもとに価値を「資産化」する仕組みが一体化されます。

- ・ユーザーをファンへ育成

自社 EC におけるリテールメディアを広告枠の販売に留めず、高度なマイレージプログラムの実行基盤へと進化させることが可能です。これによりユーザーをファンへと育成するリテンション施策を実現します。

- ・安定的な収益構造の構築

リテールメディア広告市場とロイヤルティ・マーケティング市場を統合的に捉えた本連携は、一過性の広告収入ではなくプラットフォームとしての価値向上につながり、より安定的な収益構造の構築に寄与します。

■「行動喚起」と「資産化」の統合

「ZETA AD」を通じて創出された最適な接点での行動(閲覧・購買・レビュー)を、「ZETA ENGAGEMENT」がエンゲージメントスコアとしてユーザー単位で総合管理します。これにより、ユーザーは自身の自発的な行動がマイレージやステータスとして蓄積される納得感と満足度の高い体験を得ることが可能です。

■具体的な活用例

本連携を活用することで、以下のような施策が可能です。

- ・サイト内広告経由の購買やレビュー投稿に応じたマイルの付与
- ・広告経由の行動を起点とした会員ステータスやランクに応じたリワードの付与
- ・広告経由の行動量に応じたマイレージランクの進呈

ZETA は AI を活用したデータ解析の強みを活かし、今後もユーザーおよび EC サイト運営企業に有益なサービスを提供してまいります。

なお、本件の業績に与える影響は軽微です。

■ ZETA 株式会社について <https://zeta.inc>

所在地	154-0024 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
設立	2005年8月
資本金	96百万円(2024年10月1日時点)
代表者	山崎 徳之
事業内容	CX 向上生成 AI ソリューションの開発・販売

【問合せ先】

製品に関するお問合せ : info@zeta.inc

IRに関するお問合せ : ir@zeta.inc

以上