

2025 年 2 月 12 日

各位

会 社 名 Z E T A 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 C E O 山 崎 徳 之
(コード番号：6031 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 執 行 役 員 上 級 副 社 長 C F O 森 川 和 之
(TEL.03-5779-6250)

新製品「ZETA ENGAGEMENT」の提供開始
～顧客のファン化・コミュニティの成長を拡大させる最新ソリューション～

EC 商品検索・ハッシュタグ・リテールメディア広告・レビュー・OMO ソリューションを開発販売するコマースと CX のリーディングカンパニーである ZETA 株式会社(本社：東京都世田谷区、以下 ZETA)は、店舗や EC における顧客との多様なタッチポイントからインセンティブを付与し、顧客のファン化やコミュニティの成長拡大が期待できるロイヤルティ向上エンジン「ZETA ENGAGEMENT」の提供を開始いたします。



The graphic features a blue banner at the top with the text '新製品の提供スタート!' (New product provision start!). Below this, a large blue banner reads 'ロイヤルティ向上エンジン「ZETA ENGAGEMENT」' (Loyalty improvement engine 'ZETA ENGAGEMENT'). The central part shows a white card with the ZETA ENGAGEMENT logo and the text: '顧客との多様なタッチポイントからインセンティブを付与することで顧客のファン化とコミュニティの活性化を促進するソリューションです。' (A solution that promotes customer fanatization and community activation by providing incentives from various touchpoints with customers). To the right, a smartphone screen displays 'Online Shopping' and a message: 'レビューを投稿いただきありがとうございます' (Thank you for posting a review), followed by '300point GET!' and a link 'ポイント履歴を確認する' (Check point history).

SNS が日常的なコミュニケーションツールとなる中、EC サイトでもレビューなどの UGC やハッシュタグといったコンテンツが浸透しています。さらに、ユーザー同士やスタッフとの交流を促進するメディアコンテンツの導入により、EC サイトは単なるショッピングをする場所からユーザーに購買体験を楽しんでもらう場所、いわゆる「コマースメディア」へと進化しています。こうした流れにおいては、コマースメディアにおいて、ユーザー同士、またユーザーとブランド、そしてユーザーと商品の「エンゲージメント」を高めていくことが必須です。

そうした背景を踏まえ、昨年 11 月 27 日に予告したとおり当社はロイヤルティ向上エンジン「ZETA ENGAGEMENT」の提供を開始いたしました。

「ZETA ENGAGEMENT」は、レビュー、ハッシュタグ、キュレーション、レコメンドなどを活用した様々なエンゲージメントの創出、また、多様な顧客接点を活用したインセンティブ(ポイント)の提供やマイレージプログラムの導入などにより、顧客のファン化とコミュニティの活性化を促進させロイヤルティ向上を実現するソリューションです。

SNS のようなフォローやお気に入り登録、実店舗への来店予約やチェックインなど顧客の利用状況に応じてインセンティブ(ポイント)を付与し、特典や商品と交換できるマイレージプログラムを導入することで、継続的な利用やブランドへの愛着に繋がり顧客ロイヤルティを高めることが可能となります。

ユーザーの満足度を向上させる取り組みの重要性が増す中で、ロイヤルティ向上エンジン「ZETA ENGAGEMENT」はクライアントの持続的な成長を後押しし「ZETA CX シリーズ」の中核を担う製品となることが予想されます。

さらに、ZETA の既存製品であるハッシュタグ活用エンジン「ZETA HASHTAG」やレビュー・口コミ・Q&A エンジン「ZETA VOICE」、EC キュレーションエンジン「ZETA BASKET」との連携により、細かな顧客接点の創出と幅広い施策展開をサポートいたします。

その他、詳細な製品情報などご質問がございましたらお気軽にお問い合わせください。

ZETA は AI など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。

▼マイレージプログラムの例

<例 1>会員ステージに応じた特典付与

- ・獲得したポイント数ごとに会員ステージを設定(ブロンズ/シルバー/ゴールドなど)
- ・会員ステージに応じて「プレゼントクーポン」や「送料無料」などの特典を付与

<例 2>クーポンとの交換

- ・40,000point で¥1,000 分のクーポンを付与
- ・80,000point で¥3,000 分のクーポンを付与

<例 3>商品やサービスとの交換

- ・商品や景品と交換
- ・体験やサービスと交換

▼ZETA CX シリーズとの連携によるタッチポイント例

<例 1>ロイヤルティ向上エンジン×ハッシュタグ活用エンジン

- ・投稿したレビューから新しいハッシュタグが作成された場合にポイントを付与

<例 2>ロイヤルティ向上エンジン×レビュー・口コミ・Q&A エンジン

- ・投稿したレビューから商品が購入された場合にポイントを付与
- ・投稿したレビューの閲覧数が 500 件を超えた場合にポイントを付与

<例 3>ロイヤルティ向上エンジン×EC キュレーションエンジン

- ・投稿から商品が購入された場合にポイントを付与
- ・いいね数が 1000 件を超えた場合にポイントを付与

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 :デジタルマーケティング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