



2025年5月7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、Sprocket と
リテールメディア広告およびロイヤルティ向上領域で業務提携

EC 商品検索・ハッシュタグ・ロイヤルティ向上ソリューション・リテールメディア広告・EC キュレ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、CX 改善プラットフォームを提供する株式会社 Sprocket (本社：東京都品川区、以下 Sprocket) と、リテールメディア広告およびロイヤルティ向上領域において業務提携したことをお知らせいたします。



デジタルネイティブ世代が主要購買層となり、SNS の浸透と影響力の拡大により、EC サイトは UGC (ユーザー生成コンテンツ)・ハッシュタグ・リテールメディアなどの多様なコンテンツを組み合わせた「コマースメディア」へと進化しています。これにより EC サイトは顧客体験 (CX) を向上させる新たなマーケティング基盤として、UGC が中心的な役割を果たすことが求められています。

こうした背景を受けて、ZETA と Sprocket は業務提携を決定いたしました。

両社のソリューションを融合させることで、精度の高いリテールメディアとリスティング広告を実現し、新たな価値を提供することが可能となります。

ZETA は、大規模 EC サイトへの導入実績と AI を活用した最適化技術を強みとした EC 商品検索・サイト内検索エンジン「ZETA SEARCH」を中心に『ZETA CX シリーズ』を展開しています。

その中でも、ハッシュタグ活用エンジン「ZETA HASHTAG」、ロイヤルティ向上エンジン「ZETA ENGAGEMENT」、EC キュレーションエンジン「ZETA BASKET」やレビュー・口コミ・Q&A エンジン「ZETA VOICE」などの UGC を活用した多数のソリューションを提供しており顧客体験 (CX) やロイヤルティの向上に大きく貢献しています。

Sprocket は、データ収集から分析、施策立案、実行まで一気通貫で実現できるプラットフォームを、BPaaS(Business Process as a Service)ソリューションとして提供しております。専任のコンサルタントが一連の PDCA サイクルを回し続けることで、CX 改善の好循環である「グッドスパイラル」を生み出しています。

なお、本提携によって実現する具体的なサービス内容や導入事例については、改めてプレスリリース形式にてご案内いたします。

ZETA は今後も、ユーザーおよび EC サイト運営企業にとって価値あるサービスを提供し、効果の最大化に貢献してまいります。

■ ZETA 株式会社 代表取締役社長 山崎徳之 コメント

Sprocket 様も当社も、同じ CX 改善ソリューションという領域において業界全体を盛り上げるべく取り組んでおりますが、コマースメディアにおいても非常にホットなジャンルであるリテールメディア広告およびロイヤルティ向上で一緒にできるのはとても楽しみです。

当社のリテールメディア広告ソリューション「ZETA AD」と、ロイヤルティ向上エンジン「ZETA ENGAGEMENT」に、Sprocket 様のソリューションやコンサルティングのナレッジを掛け合わせることで、消費者にとってもクライアントにとってもメリットのある CX 改善が実現できると考えております。

リテールメディアはまさにこれから日本で広まるタイミングですので、ご期待いただければ幸いです。



ZETA は、EC 向け商品検索エンジン・ハッシュタグ・ロイヤルティ向上ソリューション・リテールメディア広告・EC キュレーションなど、コマースの包括的なマーケティングを実現する「ZETA CX シリーズ」を開発・提供しています。

カスタマイズ性の高さ・安定性・柔軟性を兼ね備え、大規模かつ高負荷のサイトに対応しているほか、リアル店舗との連携でユーザーにシームレスな購買体験を提供するマーケティングソリューションをシリーズ化して提供することで、ユーザー体験の最適化と売上拡大を実現します。

URL : <https://zeta.inc>

■ 株式会社 Sprocket 代表取締役 CEO 深田浩嗣氏 コメント

EC サイトが単なる販売チャネルから、顧客との多様な接点を持つ「コマースメディア」へと進化する今、ZETA 様との協業を通じて顧客体験の新たな価値を創造できることを大変嬉しく思います。

ZETA 様の持つ先進的な検索技術や多彩な UGC 活用ソリューションと、弊社のデータに基づき CX 改善の好循環を生み出すプラットフォーム及びコンサルティング力を組み合わせることで、よりパーソナライズされた体験の提供、リテールメディアの効果最大化、そして顧客ロイヤルティの深化を実現できると確信しております。

この提携により、クライアント企業様の持続的な成長に貢献できることを楽しみにしております。



Sprocket は、「テクノロジーで、人と企業が高め合う関係を作る」をミッションに、企業のマーケティング活動を支援しています。顧客接点の全体最適化ニーズに応えるプラットフォームと PDCA サイクルを確実に回すための伴走支援をセットで提供することで、企業固有の課題に向き合い、成果創出にコミットします。

<会社概要>

社名 : 株式会社 Sprocket

代表者 : 代表取締役 深田 浩嗣

本社 : 東京都品川区西五反田 7-24-4 K.U.ビル 6 階

事業内容 : CX 改善プラットフォーム「Sprocket」の開発・運用とコンサルティングによる成果創出コミットメントサービスの提供

URL : <https://www.sprocket.bz>

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