



2025年12月期
第2四半期 決算説明資料

証券コード：6031

2025年8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2四半期業績・通期業績予想

02 参考資料

00 エクゼクティブサマリ

- 1 売上総利益は四半期で過去最高を達成、利益率の大幅改善と「質の高い成長」を実現
- 2 売上の先行指標である四半期受注額は新しい会計処理における実質ベースで過去最高を達成
- 3 生成AI時代に対応する新サービス「ZETA GEO」をリリース
- 4 リテールメディア広告は将来の成長加速に向けた準備案件が大幅増

00 生成AI時代を勝ち抜く、次世代のCX戦略

➤ 市場の構造変化への対応

ポストCookie時代や生成AI検索の台頭といった市場の大きな変化に対応するため、インティメート・マージャー社をはじめとする先進企業との協業を推進

➤ データ中心の事業戦略

特定のAIモデルに依存しない普遍的な競争力を獲得するため、当社は一貫して良質なデータの蓄積に注力。これを活用し、顧客本位の「真摯なマーケティング」を実現

➤ 戦略ソリューション「ZETA GEO」の提供

戦略の具体的な第一弾として、生成AI検索に最適化された新サービス「ZETA GEO」の提供を開始。AIが参照する情報源となることで、企業の新たな顧客接点の創出を支援

➤ 事業成長の加速へ

これらの先進的な取り組みを統合的に推進し、AI時代の新たな顧客価値を創出することで、事業全体の成長を加速させ、企業価値の向上を目指す

01 Table of contents

00 エクゼクティブサマリ

01 2025年12月期第2四半期業績・通期業績予想

02 参考資料

01 利益率の大幅な改善による、質の高い成長を実現

	24/12期2Q 累計実績 ^{※1}	25/12期2Q 累計実績	前期比 (%)	25/12期 通期計画	進捗率 (%)
					(百万円)
売上高	681	940	+38.0%	2100-2300	40-44%
売上総利益	483	773	+59.9%	1730-1930	40-44%
営業利益	-116	207	-	550-750	27-37%
経常利益	-132	196	-	550-750	26-35%
当期純利益	192	99	-48.3%	357-487	20-27%

• 売上の先行指標である受注額は四半期最高を達成^{※2}

営業利益は累計で207百万円。新しい会計処理におけるより売上・利益の向上に向けて対応への取組み中。今期中での対応完了を目指す

• 売上高はYoY+38.0%、売上総利益+59.9%と高い成長を継続
売上総利益も四半期単体で過去最高

• 24/6期4Q(旧サイジニア24年4月-6月、旧ZETA24年3月-24年5月)と25/12期2Qを比較した場合
売上 480百万円(+12.2%)
売上総利益 397百万円(+18.1%)

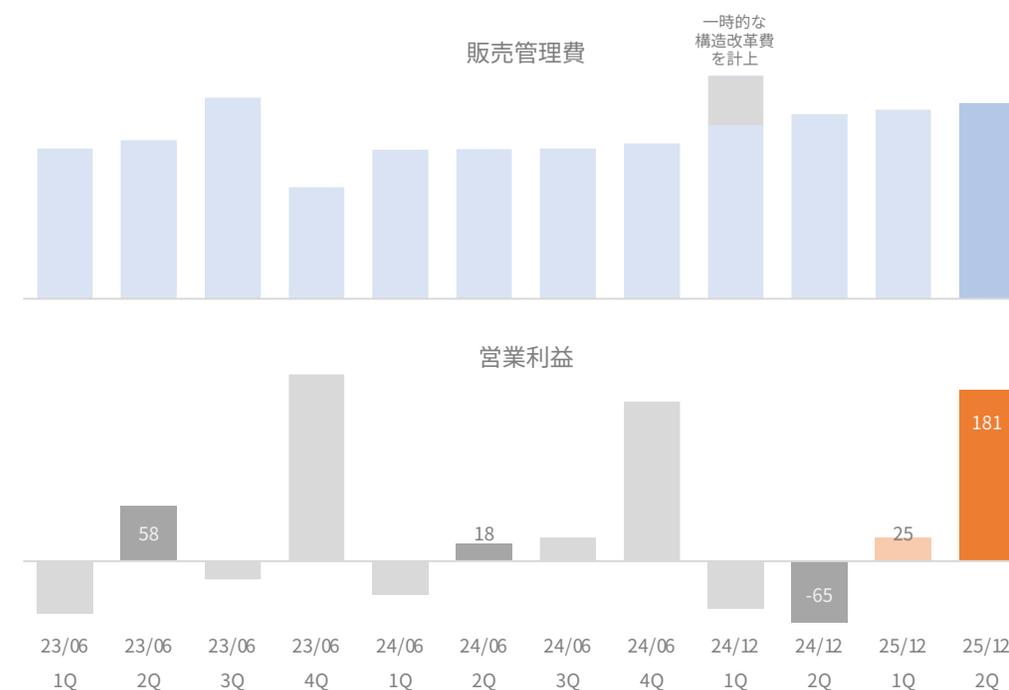
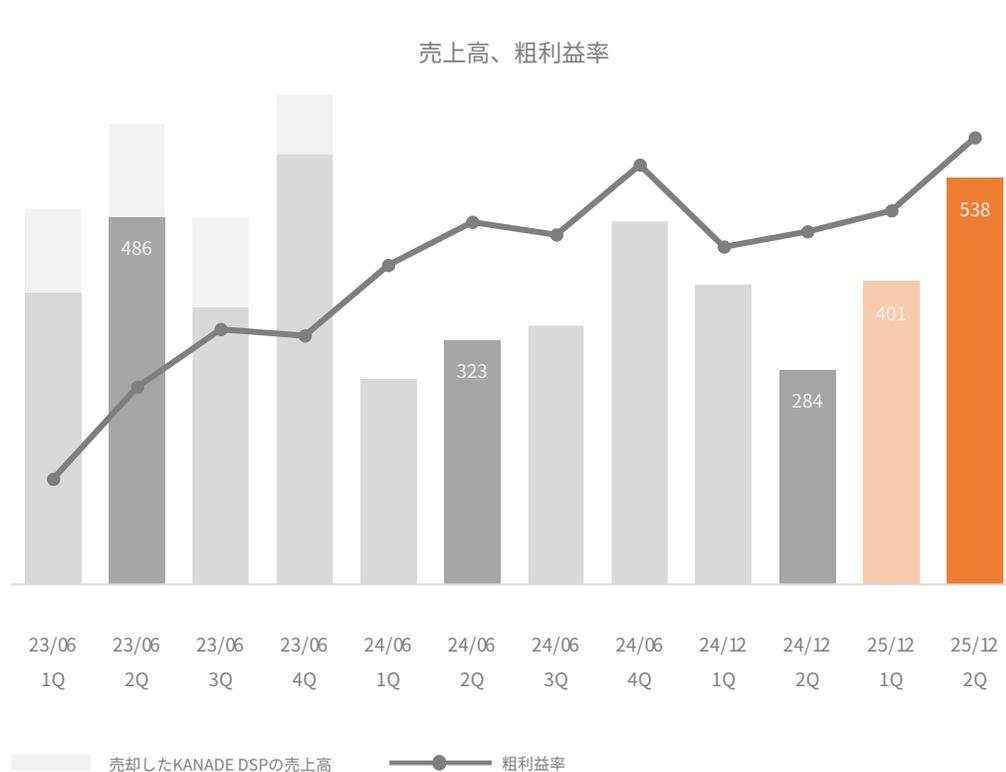
• 過年度(24/12期)の当期純利益は主に繰延税金資産の計上によるもの

※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ヶ月とZETA24年10月～12月の3ヶ月。

※2 期間が異なる24/12期1Q(4ヶ月)との比較は、3ヶ月換算の参考値で実施

01 利益率改善と増収の好循環が実現、四半期利益が大幅に伸長

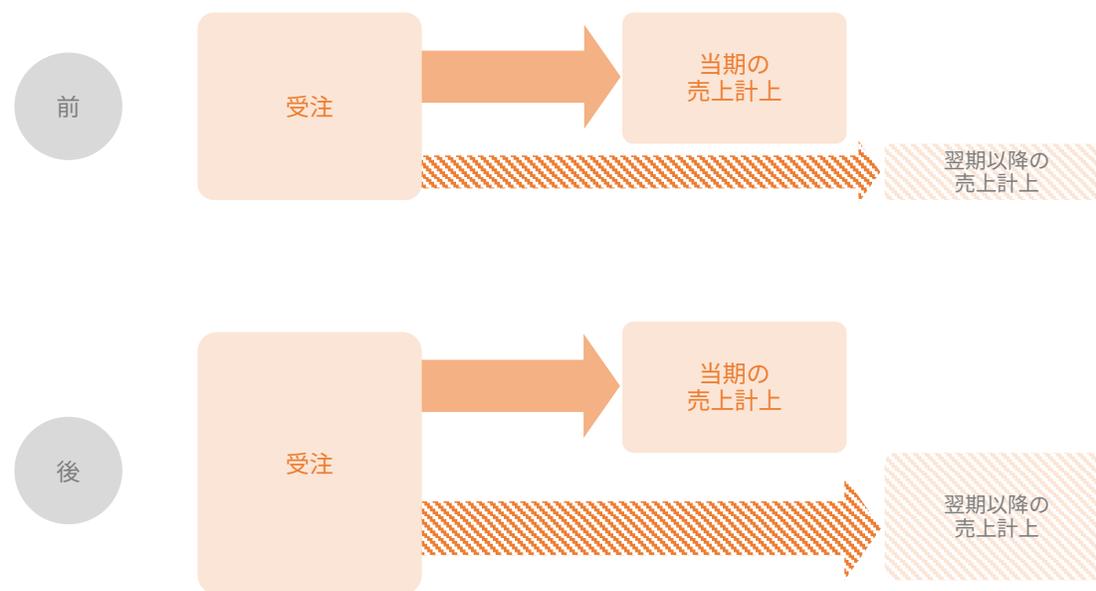
- ・四半期売上高は538百万円、前四半期比+34.1%と伸長
- ・同売上総利益は過去最高の469百万円、売上総利益率も過去最高の87.1%。第2四半期累計の売上総利益率は82.2%(YoY+11.3pt)に増加
- ・営業利益率も第2四半期累計で22.0%(YoY+39.1pt)へと改善。第2四半期単体では、33.7%とさらに向上
- ・会計処理見直し後の新たな計上実務において、業務の効率化を推進中。好調な受注の価値を最大化し成長軌道へ



01 受注成長と売上計上のギャップ解消に向けた取り組み

- ・好調な受注に対し、新しい会計処理の下での売上の計上ペースが以前よりも低下している
- ・受注の成長は事業成長の大元の指標であり、今後の売上の増大が期待されると同時に、新しい会計処理への対応も取組み中
- ・今後の取組みによる改善が進むことで、受注の成長よりダイレクトに売上へと反映

会計処理見直し前後の売上計上に関するイメージ図

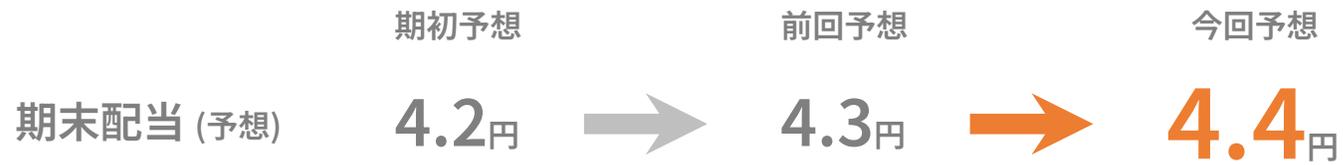


実質ベースで四半期過去最高
と好調な受注

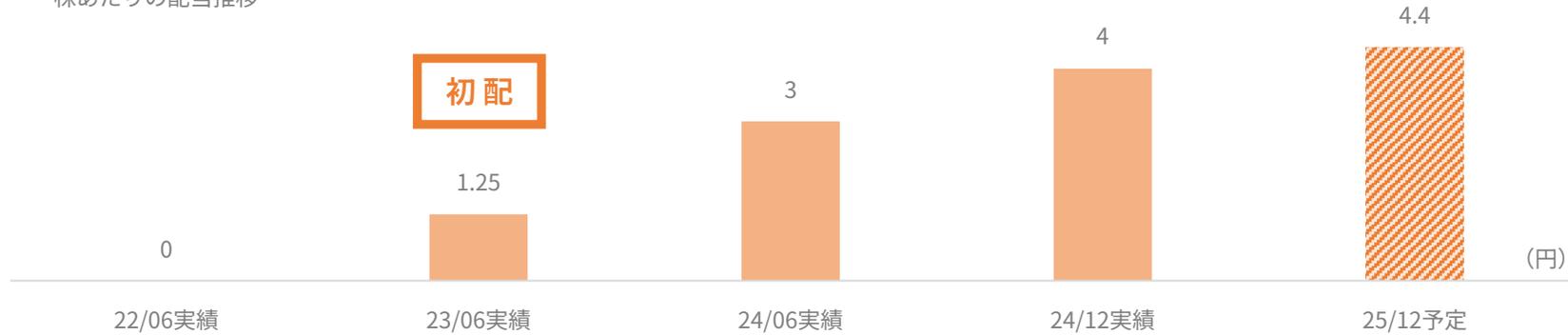
進行四半期もしくは通期での売上計上にならず
決算書類には記載されない受注残として蓄積
受注から売上計上へのスピードアップに向けて
改善に取組み

01 株主還元施策 期末配当予想

2025年12月期 配当



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 重要KPIハイライト

売上総利益率

82.2 %

24/12 2Q累計※ 70.9%

YoY※ +11.3pt

営業利益率

22.0 %

24/12 2Q累計※ -17.1%

YoY※ +39.1pt

導入サイト数

223 サイト

24/12末時点 192サイト

YoY +31サイト

取り扱いUGC数

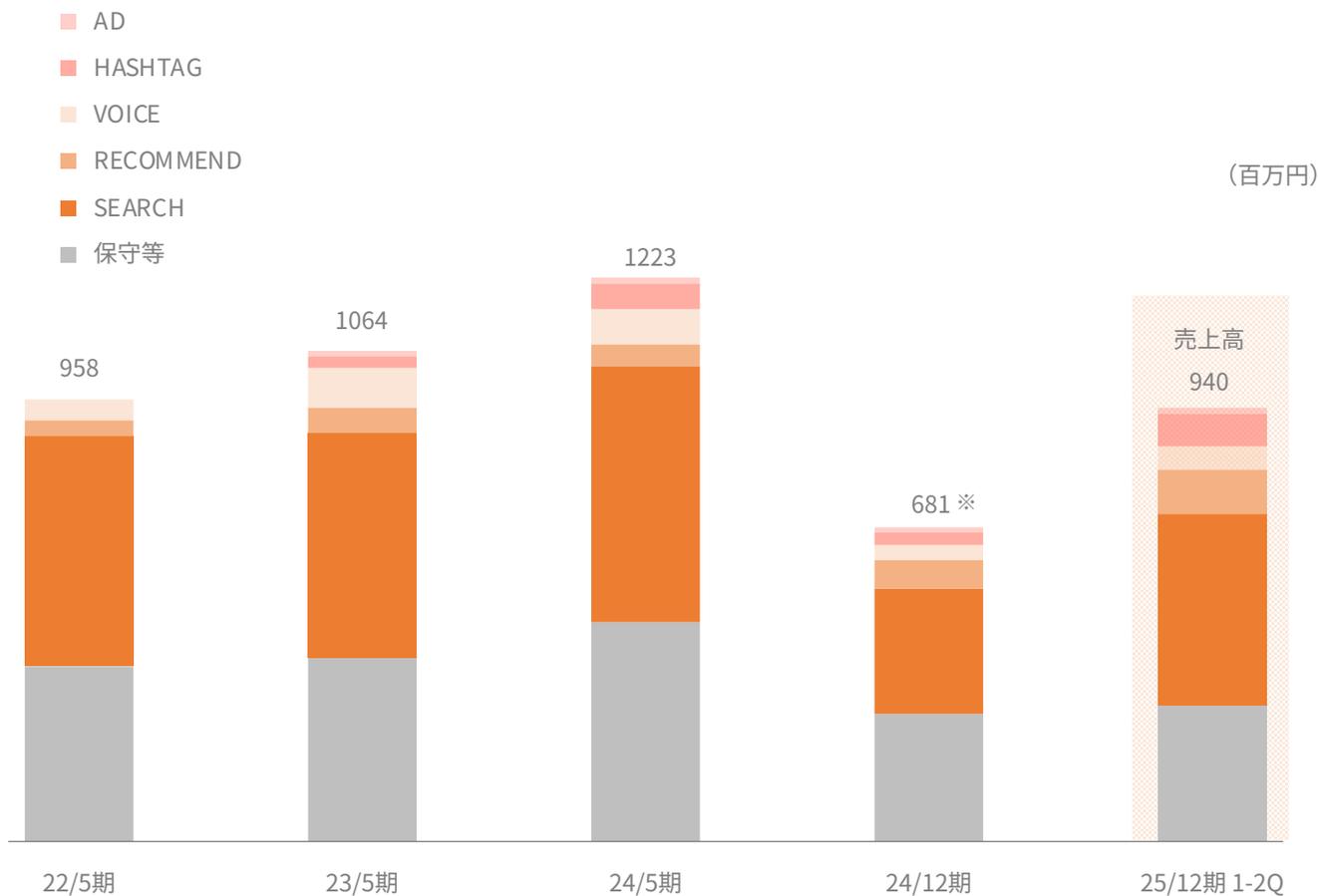
1426 万件

24/12末時点 1316万件

YoY +110万件

※ 24/12 2Q累計及びYoYは2024年12月31日までの累計値または比較

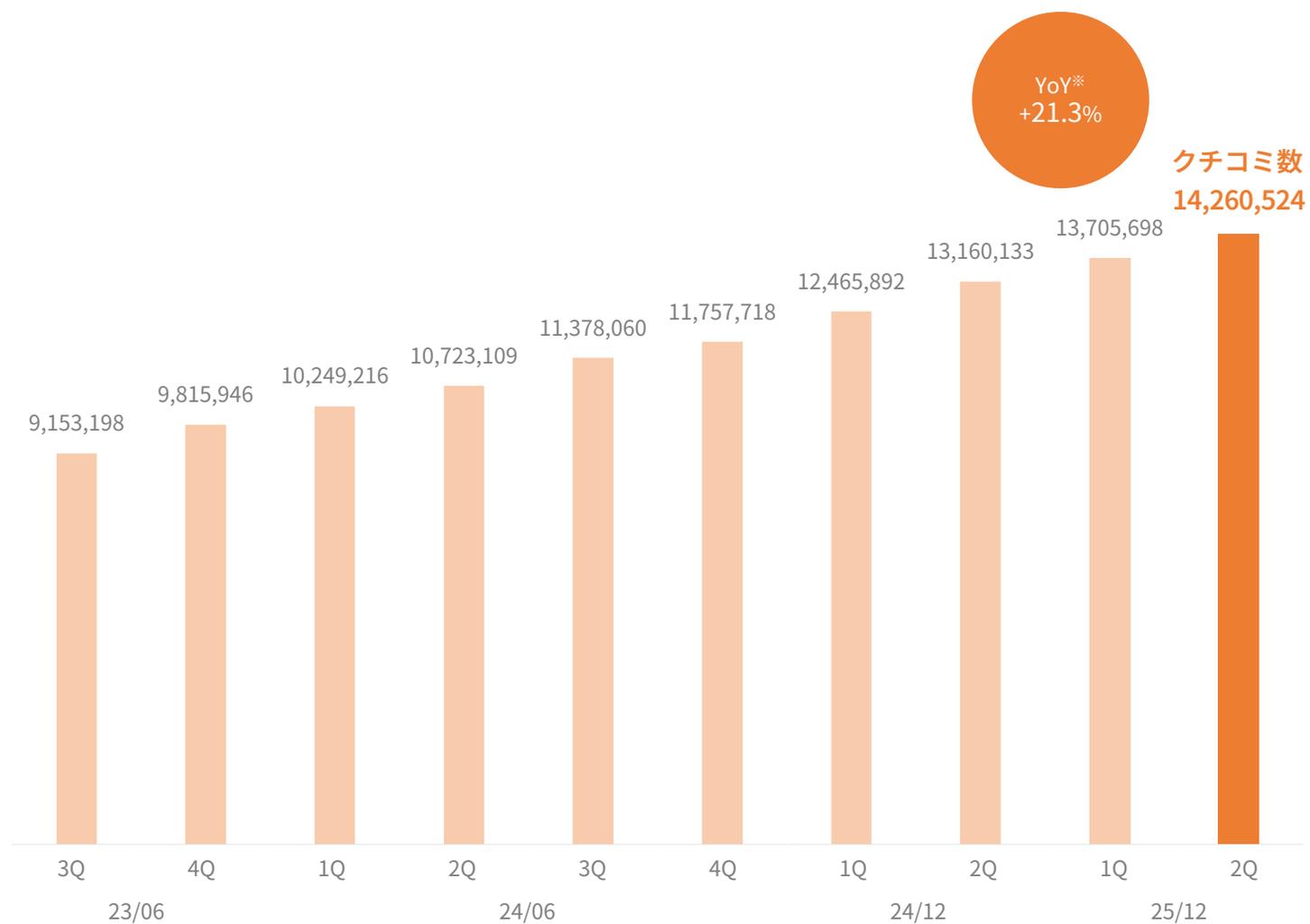
01 ZETA CXシリーズ各製品の伸長は継続



- ZETA SEARCHが事業基盤として安定成長を牽引
- ZETA HASHTAGの採用が拡大、主要な成長ドライバーに
- ZETA VOICEとZETA HASHTAGの連携が本格化し、UGCの価値向上に貢献
ZETA GEOにも期待
- リテールメディア広告のZETA ADも収益の柱として順調に立ち上がり

※ 2024年12月期は、半期の変則決算

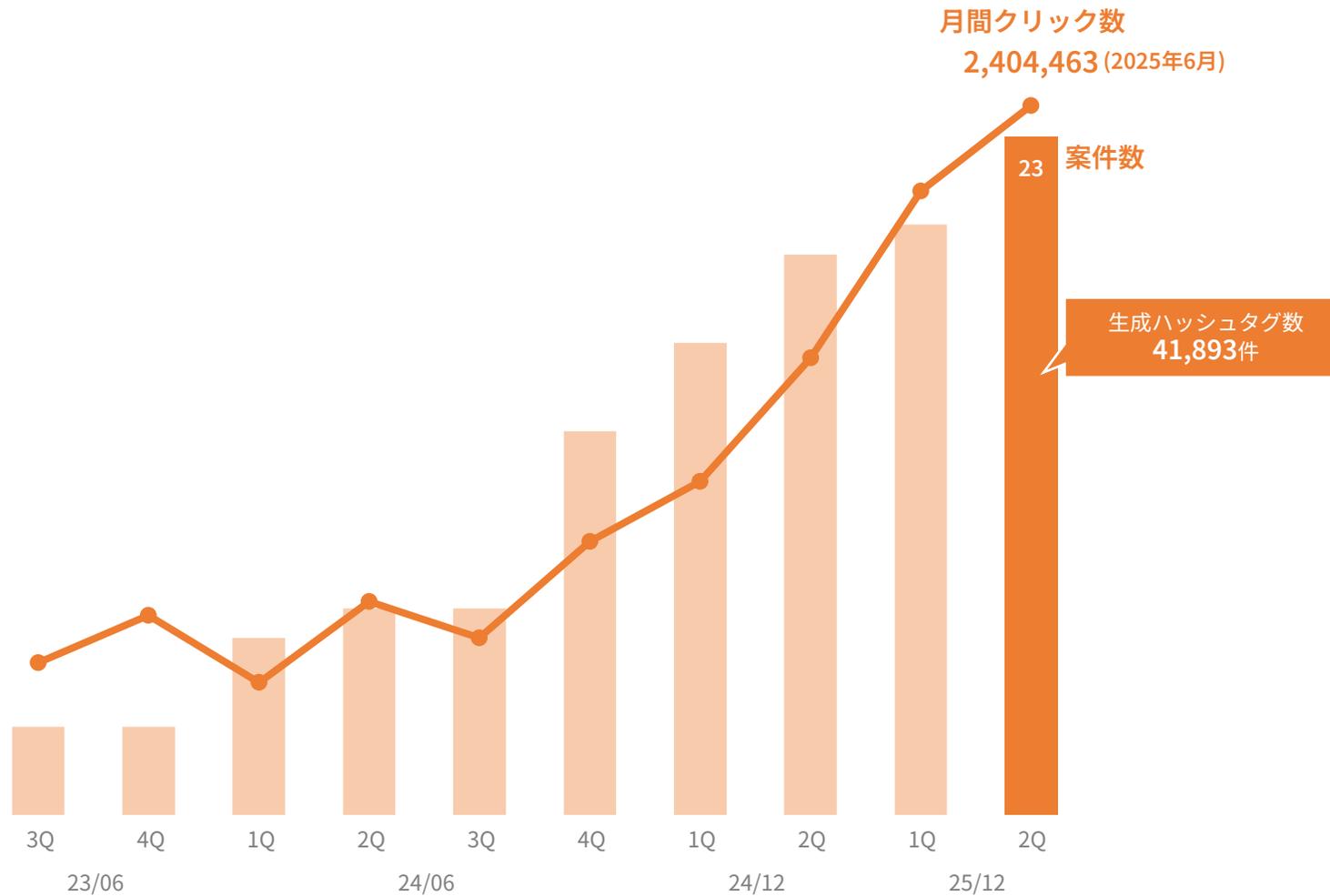
01 UGC・クチコミ推移



- クチコミ数は前年同時期比+21.3%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4Q)との比較

01 ハッシュタグ推移

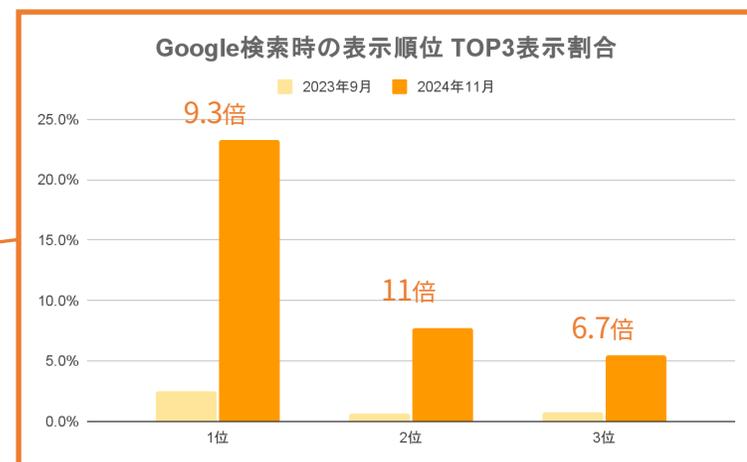
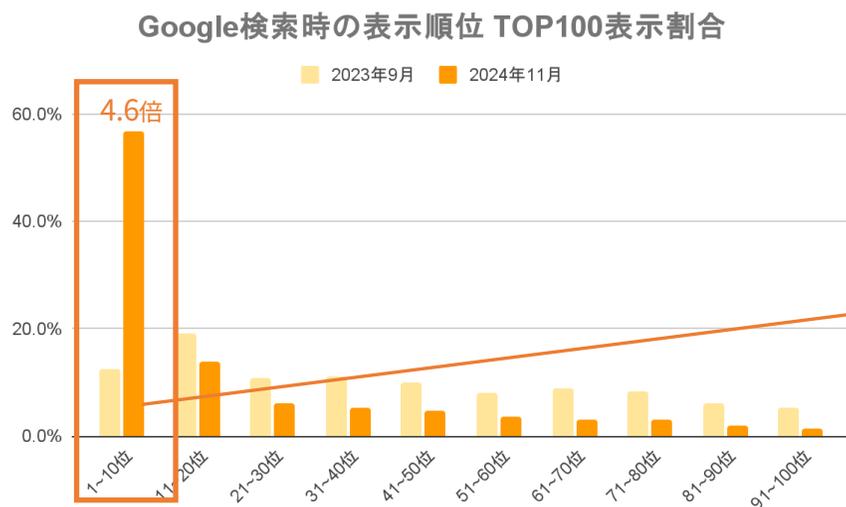


- ZETA HASHTAGの成長が引き続き堅調
- クリック数が顕著に増加し、ユーザーとの接点を効果的に拡大

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

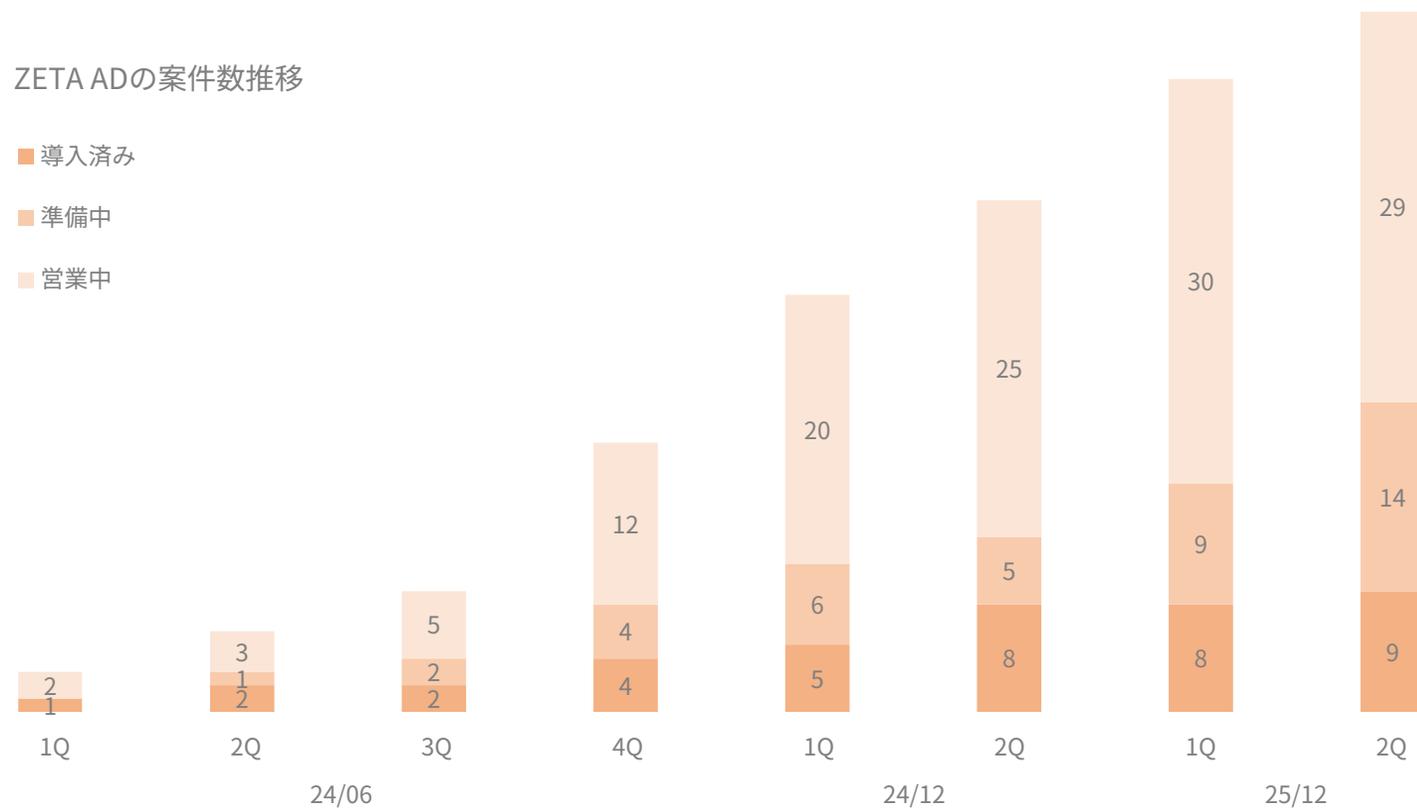
- ・ZETA HASHTAGを導入したアパレルECサイトにおいて、Google検索結果の表示順位が大幅に向上
- ・導入約1年で、1～10位表示が**4.6倍**、1～3位では最大**11倍**まで増加するなど、検索経由の流入強化に直結する成果が現れた
- ・背景には、生成されたハッシュタグの量の増加（約10倍）と、質の高いタグ設計（上位表示タグの抽出・活用）の両面がある



01 着実に拡大しているリテールメディア広告の案件数

ZETA ADの案件数推移

- 導入済み
- 準備中
- 営業中



- 準備中案件数は前四半期比で1.5倍以上に増加し、来期以降の収益貢献を牽引
- 準備中案件の積み上がりにより下期以降の再成長に向けた収益基盤は順調に拡大

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6月30日)
流動資産	1,799	1,649 (百万円)
現預計	1,486	1,295
固定資産	943	894
のれん	3	3
顧客関連資産	519	481
資産合計	2,757	2,556
流動負債	712	691
固定負債	1,208	1,008
負債合計	1,921	1,699
純資産合計	835	856
負債純資産合計	2,757	2,556

損益計算書

	24/12期 通期 (2024年12月31日)	25/12期2Q累計 (2025年6月30日)
売上高	681	940 (百万円)
売上総利益	483	773
販売費及び一般管理費	599	565
営業利益	-116	207
営業外収益/営業外費用	-15	-10
経常利益	-132	196
特別利益/特別損失	1	-35
税引前当期純利益	-130	161
法人税等	323	-61
当期純利益	192	99

※24/12期は半期の変則決算となります。
当第2四半期累計の実績比較参考値として掲載しています。

02 Table of contents

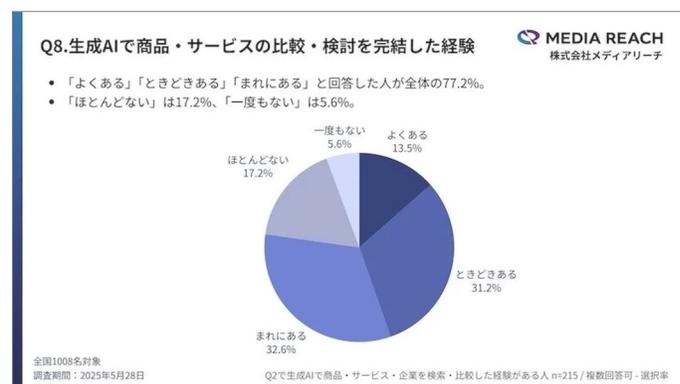
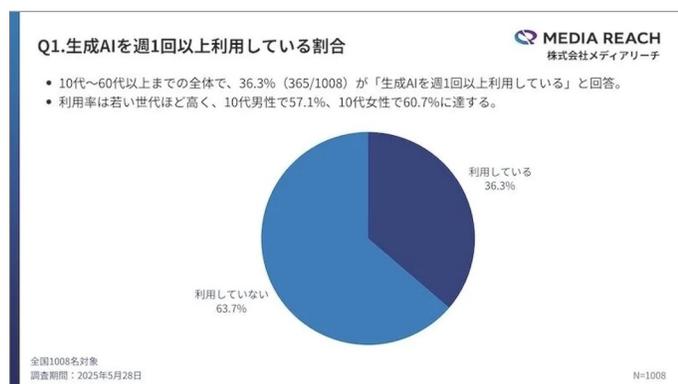
00 エクゼクティブサマリ

01 2025年12月期第2四半期業績・通期業績予想

02 参考資料

02 SEOからGEO(Generative Engine Optimization)

一般消費者にもChatGPTやGeminiなどの生成AIを活用した検索・購買行動が拡大、生成AIに選ばれるサイト構造が重要



GEOへの取り組みが必須

ゼロクリック時代では「信頼できる情報源」として引用・参照されること、生成AIの回答案として採用されることが重要に

- 事実やデータに基づく信頼性の高い情報
- 情報を構造化(FAQ・Q&A)しAIが参照しやすい設計
- Googleの検索品質評価ガイドラインE-E-A-Tの強化
 - Experience
 - Expertise
 - Authoritativeness
 - Trustworthiness

生成AIを週1回以上利用

全体の36.2%が利用

男女別 **男性：43.8%**/女性：28.6%

年代別 **10代・20代の5割前後**が利用

生成AIで比較検討を完結

生成AIで検索したことがある人のうち、全体の**約7割**が生成AIだけで完結した経験有

出典：
ネットショップ担当者フォーラム記事 「AIで選ぶ」新しい検索行動が拡大、生成AI利用者の約3割が生成AIで「商品・サービス・企業」を検索・比較 (2025年6月4日公開) <https://netshop.impress.co.jp/node/14177>

02 生成AI検索最適化サービス「ZETA GEO」リリース

生成AIに学習されやすい構造化されたLPを自動生成し、生成AI経由の流入数増加を実現するサービス

ZETA GEOの仕組み



ZETA GEOの優位性

信頼性が高く構造化されたサイトは生成AIの検索結果に表示されるため、FAQなどのコンテンツは生成AIから引用されやすく、ゼロクリック時代における機会損失を防ぐ施策として注目されています

1. 「ZETA SEARCH」で頻度の高い検索ワードを抽出、それらのキーワードを「ZETA VOICE」のQ&A機能の「Q(質問)」候補としてリストを生成
2. 候補に対して「A(回答)」を作成し、Q&A一覧ページの作成・更新と、個々のQ&Aのページを自動生成
3. レビュー・Q&Aや検索キーワードから関連性の高いハッシュタグを自動生成して各Q&Aページへ自動付与、有用な情報を含む構造化されたLP生成によりGEO効果・ユーザ回遊率向上効果も期待

02 大手企業を中心に拡大する導入実績



02 生成AIをテーマにZETA×インティメート・マージャー社×翔泳社で鼎談

【ポストCookie、生成AI検索——変化の渦中、企業が目指すべき戦略は】～鼎談記事が語るZETAの展望～

注目マーケティングトピックス2025 (AD)

ポストCookie、生成AI検索——変化の渦中、企業が目指すべき戦略は【ZETA山崎氏×IM築島氏】

和泉 ゆかり[著] / 上坂 真[監] / MarkeZine編集部[編] 2025/08/05 11:00

EC インタビュー/事例 AI ポストCookie

目まぐるしい市場やトレンドの変化に対応するため、企業は自社のデジタルマーケティング戦略をどう構築すればよいのか。本企画では、長年EC業界をけん引してきたZETAの山崎氏と、データ活用の最前線をリードするインティメート・マージャーの築島氏が、翔泳社メディア部門 統括編集長の押久保と鼎談。「ポストCookie時代」「生成AI検索の広がり」をキーワードに、今起きている変化とこれから必要とされる戦略、そして企業に真に求められるマーケティングのあるべき姿について語った。

EC業界を牽引してきたZETAの山崎と、データ活用をリードするインティメート・マージャーの築島氏、翔泳社統括編集長の押久保氏の3名による鼎談を実施
「ポストCookie時代」「生成AI検索の広がり」というキーワードを軸に、デジタルマーケティングにおける現在の変化と今後求められる戦略、そして企業が目指すべきマーケティングのあり方について議論

- 1.リテールメディアの将来を信じて ZETA×インティメート・マージャーが業務提携
- 2.ポストCookie時代のマーケティングは、ハイブリッド対応の戦略が必須
- 3.予算と出稿のジレンマ。「iROAS」が評価観点の主流に？
- 4.生成AI検索最適化への対応が急務
- 5.AI時代、データが差別化のカギとなる
- 6.「不真面目なマーケティング」は通用しない時代へ

関連リリース

「ZETAと株式会社インティメート・マージャー、デジタルマーケティング事業の構築およびリテールメディアの領域で業務提携」

<https://zeta.inc/press-release/topics/intimate-merger-zeta-business-development-alliance/2025/0521>

<https://markezine.jp/article/detail/49386>



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	株式会社アインファーマシーズ	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 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05月13日	生活協同組合連合会コープ九州事業連合	eフレンズ九州	ZETA SEARCH
2025年06月03日	ブックオフコーポレーション株式会社	ブックオフ公式オンラインストア	ZETA HASHTAG
2025年06月17日	生活協同組合ユーコープ	eふれんず	ZETA SEARCH
2025年07月01日	株式会社ウィゴー	WEGO ONLINE STORE	ZETA SEARCH
2025年07月22日	花王株式会社	グローバルサイト	ZETA SEARCH

更新



02 IRへの積極的な取り組み

IRTV | 動画再生リスト

決算説明集



製品/事業説明集



Japan Stock Channel集



検索集



ハッシュタグ集



リテールメディア広告集



構造改革集



IRTV interviews集



おはリナ!

6月10日放送 (TOKYO MX)
知トク企業



1UP投資部屋

7月11日公開
銘柄勉強会



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」



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



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」



配信動画

東京勉強会
2月16日(日) 12時~17時

”学び”と”IR説明会”

参加無料

- 株式投資のレベルアップにつながる学び
・企業に直接質問するIR説明会
*リアル参加の方は終了後の懇親会(有料)で盛り上がりましょう!

<p>第1部: 学びのセミナー コモンズ投信 伊井 哲朗 社長</p>	<p>第2部: IR説明会 6031 ZETA株式会社 山崎 徳之 社長</p>	<p>第3部: IR説明会 4377 ワンキャリア株式会社 宮下 尚之 社長</p>
---	--	--

機関投資家の選別・分析の視点 (他では聞けない 質疑もたっぷり)

ZETA CXシリーズとリテールメディア広告について

2/14発表予定の2024年12月期決算、2025年12月期見通しについて詳しくお聞きします

麒麟神戸投資勉強会

5月24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

神戸投資勉強会【in東京】

5071 ヴイス	5571 エキサイトホールディングス
6031 ZETA	6578 コレックホールディングス
277A グローピング	

2025.5.24(土)

資産形成フェスタ in 東証アローズ Online 2025

2月16日登壇 | ストックボイス社主催

「ZETA CXシリーズとリテールメディア広告」



配信動画



予定 Kabu Berry Lab

8月23日登壇 | 殿中社主催

個人投資家向けセミナー



申込ページ

参加無料 株ともだちができるかも 名古屋開催+オンライン同時配信

IRセミナー・たっぷり質疑応答& 個人投資家交流会

<p>セルム(7367)</p> <p>執行役員 企業戦略担当 春名 剛</p> <p>人と組織の可能性を解き放つ特選型パートナー</p>	<p>ZETA(6031)</p> <p>代表取締役社長 山崎 徳之</p> <p>CX向上生成AIソリューションを展開</p>
---	--

8月23日(土) 12:30-

Kabu Berry Lab

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	96,776千円
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。