

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

国内デジタルマーケティングソリューション領域でNo.1を目指し、企業と消費者のエンゲージメントを高めて幸福な購買体験を実現

売上高

1,858,712千円

営業利益

396,178千円

経常利益

369,265千円

親会社株主帰属当期純

231,005千円

2 中長期の経営戦略

1. 経営資源の集中化

2024年10月1日付けで連結子会社を吸収合併し、CX改善サービス「ZETA CXシリーズ」の開発・販売に注力

3. リテールメディア広告の成長

リテールメディア広告が伸び始め、第4四半期受注高が過去最高を記録

2. 既存顧客への営業強化

ハイエンドEC事業者を対象に新規クライアント開拓及びクロスセル・アップセルを推進

4. AIシフトを前提とした戦略

コマース市場の外部環境変化に対応し、AIシフトを前提とした成長戦略を策定予定

3 対処すべき課題

① サービス領域の選択と拡大

- ・CX改善サービスへの経営資源集中と自社サービス展開による規模拡大
- ・検索履歴・レビューデータなどUGCの集合知活用とメディア機能の強化

② データ管理と活用

- ・膨大な行動履歴を集約し、有用なテクノロジーで推論・活用するスキーム構築
- ・UGCデータをCX向上に生かすための投資と運用体制整備

③ 組織能力の強化

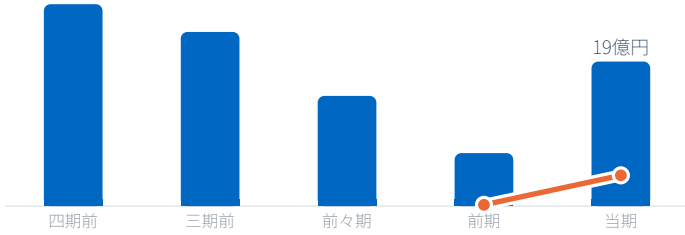
- ・当社グループ自体のマーケティング強化による収益力向上と正の事業成長スパイラル構築
- ・採用時点のスキルだけでなく将来獲得スキルを重視した優秀人材確保と教育・育成質の向上
- ・継続的成長をコントロールするための経営管理体制構築と構造改革推進

面接で使えるポイント

- ・2024年10月の合併を通じ経営資源を集約し、ZETA CXシリーズに注力する事業戦略
- ・国内EC市場の二桁成長を背景に、ハイエンド事業者向けのクロスセル・アップセルで営業利益を過去最高に達成
- ・データ活用とAIシフトを軸に、中期経営計画の抜本的見直しを2026年12月期中に発表予定

証券コード 6031

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
19億円営業利益率
21.3%財務健康度
58点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 40.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
589万円

サービス業内 262位/524社

平均年齢
30.8歳

サービス業内 498位/527社

平均勤続
3.6年

サービス業内 430位/527社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: Z E T A [6031]: 自己株式の取得状況に関するお知らせ 2

