

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年3月28日

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社

＜東証グロース：3961＞



※本資料の内容につきましては、今後2025年3月末を目途に、少なくとも年1回以上の進捗確認、更新を実施し、開示対応も行います。

前回公表からの更新情報

2023年3月24日付で公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」に、2023年12月期実績を反映し、内容を更新しております。

主要な更新箇所は下記の通りです。

主要な更新

P9-10 顧客数推移・市場環境を更新

P13-P14 主なクライアント・パートナー情報を更新

P15 人的資本と環境を追加

P17-p26 2023年12月期業績及び施策等を更新

戦略に関する進捗

2023年度成長戦略実績（P24）を更新

今後の成長ビジョン（P27-P31）を追加

01 事業内容

02 2023年12月期 実績

03 今後の成長ビジョン

01. 事業内容

会社概要

会社名	シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 (Silver Egg Technology CO., Ltd.)
設立	1998年8月
代表者	代表取締役社長 トーマス・アクイナス・フォーリー
資本金	285百万円
従業員数	50人
所在地	本社 大阪府吹田市江坂町一丁目23番43号 東京オフィス 東京都千代田区永田町2-13-1 オカムラ赤坂ビル 7F
事業内容	AI（人工知能）を用いたマーケティングサービス
ボード メンバー	取締役 フォーリー 淳子 社外取締役 吉崎 浩一郎 社外取締役 森 忠嗣 常勤監査役 田中 守 社外監査役 橋本 芳則 社外監査役 津田 和義



代表取締役社長
トーマス・アクイナス・フォーリー

略歴

- 1985年5月
Digital Equipment Corporation入社
- 1996年10月
ジェンシム・ジャパン株式会社 社長就任
- 1998年8月
シルバーエッグ・テクノロジー有限公司
(シルバーエッグ・ホールディングス有限公司) 設立 CEO就任
- 1999年1月
シルバーエッグ・テクノロジー株式会社
代表取締役会長 兼 CEO就任
- 2001年9月
代表取締役社長就任（現任）

* 上記は、2023年12月末日時点の情報となります

年月	主要な事象
1998年8月	大阪府吹田市にて創業（レコメンデーションサービスの提供を目的に）
2000年11月	レコメンドソフトウェア製品「アイジェント・ワンツーワン・サーバ」の提供開始
2003年3月	レコメンドサービス「アイジェントASPサービス」をリリース （2013年、「アイジェント・レコメンダー」に名称変更）
2008年3月	東京オフィスを開設（港区 ⇒ その後、千代田区へ移転）
2012年6月	レコメンド広告サービス「ホットビュー」をリリース
2014年8月	リアルタイム・レコメンドメールサービス「アイジェント・レコガゾウ」をリリース
2015年12月	大阪本社を同吹田市内で移転
2016年9月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2017年3月	AIマーケティング・プラットフォーム「Aigent7」をリリース
2019年12月	「アイジェント・レコメンダー」のオプションサービス「画像認識レコメンド」をリリース
2021年6月	AIパーソライゼーション・プラットフォーム「Aigent X」をリリース
2022年7月	「アイジェント・レコメンダー」のオプションサービス「ハッシュタグ・ジェネレーター」をリリース
2022年10月	「LPOソリューション」をリリース
2023年6月	「Like Discovery」をリリース

AI によるクラウド型サービスで、 あらゆるタッチポイントにおける リアルタイム・パーソナライゼーションの実現

創業以来、当社は AI によるサービス提供者としてあり続けています。

事業概要（サービスラインナップ）

機械学習・AI技術を用いたAIマーケティングサービスを提供。レコメンドエンジンを主力とした、「パーソナライズド・マーケティング」により、顧客体験改善・売上改善を実現。



アイジェント・エックス

最新のAIとデータ分析技術で、顧客1人ひとりに寄り添った”体験”をつくりだす
AIパーソナライゼーション・プラットフォーム



アイジェント・レコメンダー

WEBサイト、ネイティブアプリで利用するパーソナライズ・レコメンドツール



アイジェント・レコガゾウ

メール、LINEで利用可能なパーソナライズ・レコメンドツール *特許取得技術



プロスペクター

見込み顧客抽出支援ツール
特定の商品・アイテムに興味を持ちそうな『人』をおすすめするツール

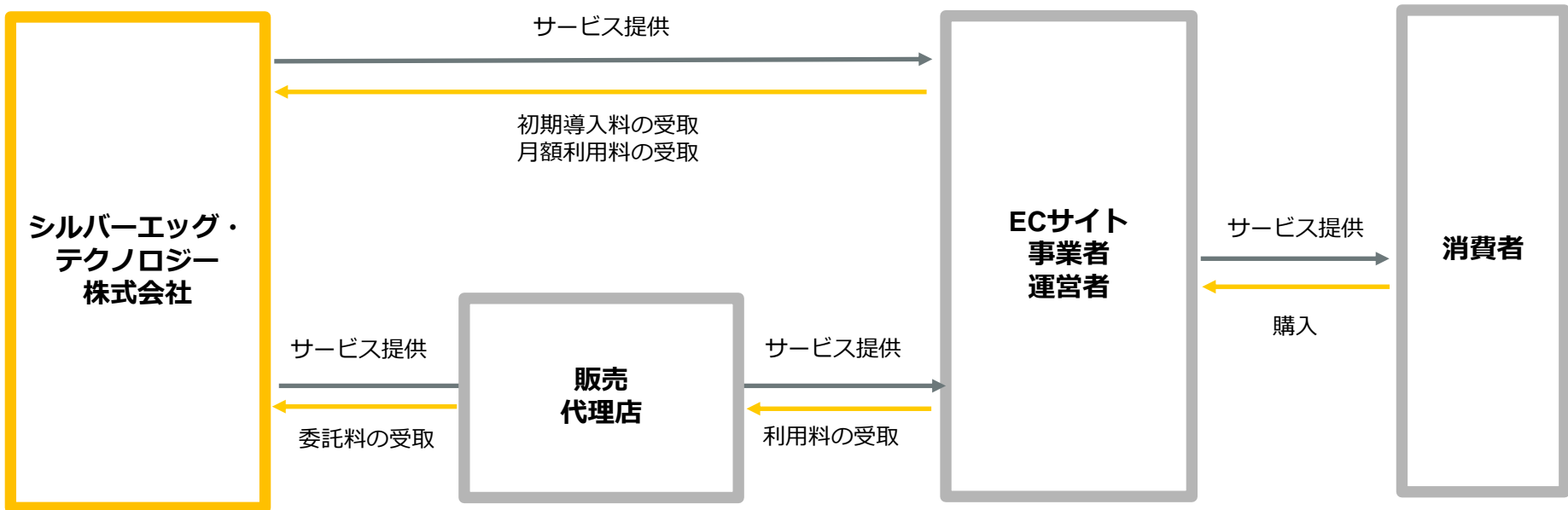


HotView

一人ひとりの嗜好に合わせてバナー広告の中身を変化させ、高い効果を発揮する広告を実現

事業概要（ビジネスモデル/収益構造）

収益はSaaSによるサブスクリプションで構成



事業概要（顧客数推移）

顧客数は堅調に推移

(受注社数)

600

2003年アイジェント・レコメンダーの前身である
アイジェントASPサービス提供開始



500



400



300



200

100

0

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

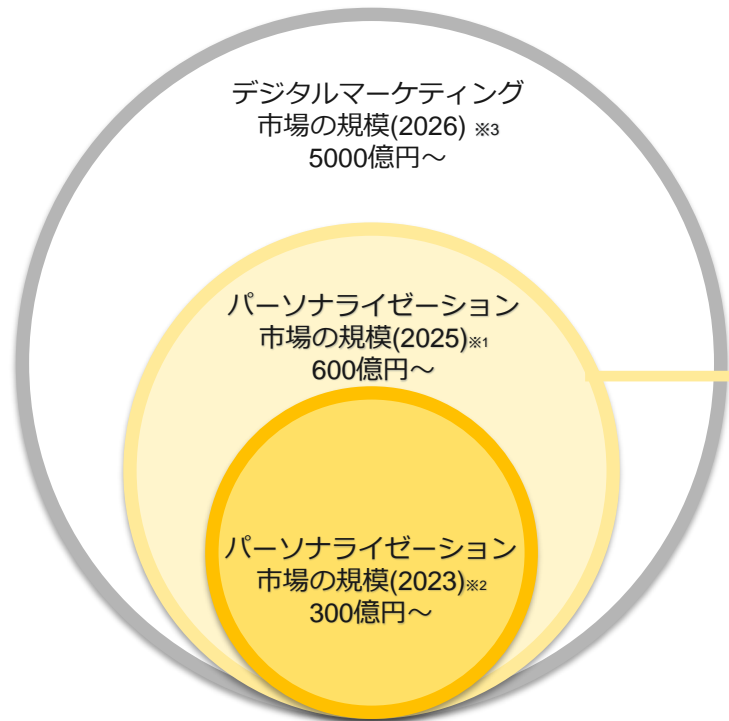
2021

2022

2023

当社が所属するデジタルマーケティング市場規模は拡大傾向にあり、
パーソナライゼーションに対するソリューションがスタンダードに

市場拡大の主要因



AI技術の発展による新たな
パーソナライズ機会の発見

DtoC市場拡大による
投資総量の増加

DtoC=ダイレクト・トゥ・コンシューマ

消費者によるパーソナライズ
された体験への選好拡大

出所：

「2023年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望 ～CX向上に向けたツールの活用実態～」矢野経済研究所,2022

「ITR Market View：SFA/統合型マーケティング支援市場2023」ITR,2022

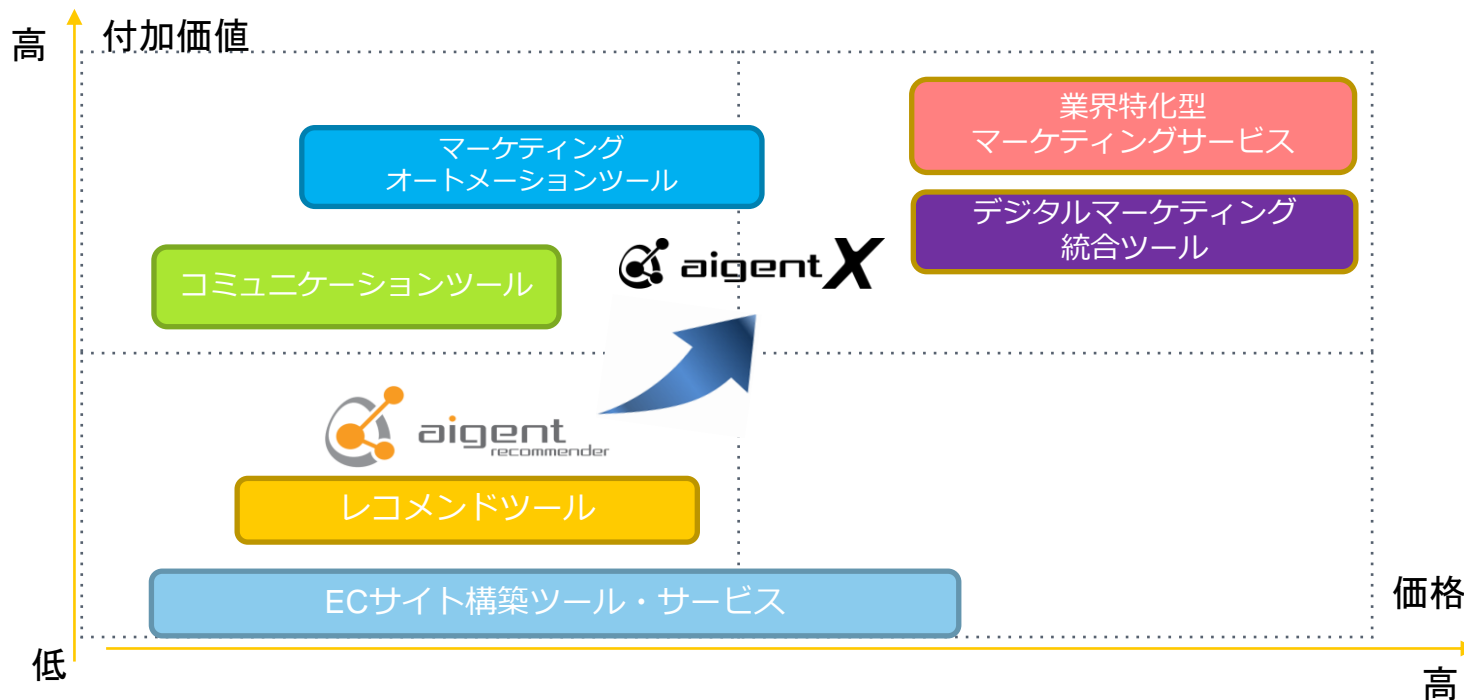
「国内デジタルマーケティング関連サービス市場 セグメント別/産業分野別予測、2020年～2024年」IDC,2022

※1 2023年のMA/DMP市場 * BtoC向けの割合により算出

※2 2025年のMA/DMP市場 * BtoC向けの割合により算出

※3 2020-2026年のデジタルマーケティング市場の想定CAGRより算出

従来型のレコメンドがコモディティ化している中、
当社は顧客に高い技術力で高付加価値のソリューションを提供



Product



高精度のレコメンドと実績
最先端テクノロジーとリアルタイム
処理による高精度のレコメンド

Service

導入・運用
コンサルテーション



PV型課金
成果報酬型課金

コンサルティングサポート
コンサルタントによる成果に繋げる
ためのカスタマーサービス

Partner

ECカート
Web構築



マーケティングツール
コンサルティング

各種ツールとの連携実績・拡張性
WEB接客ツール、検索ツール、
メール配信ツール、MAとの連携

競争力の源泉 – 導入実績

レコメンダー市場シェア

41 %

取引実績

累計 500 社以上



(数値は2023年12月末日時点)

競争力の源泉 – パートナー企業

販売・OEM・ソリューション連携をかなえるパートナーシップを構築

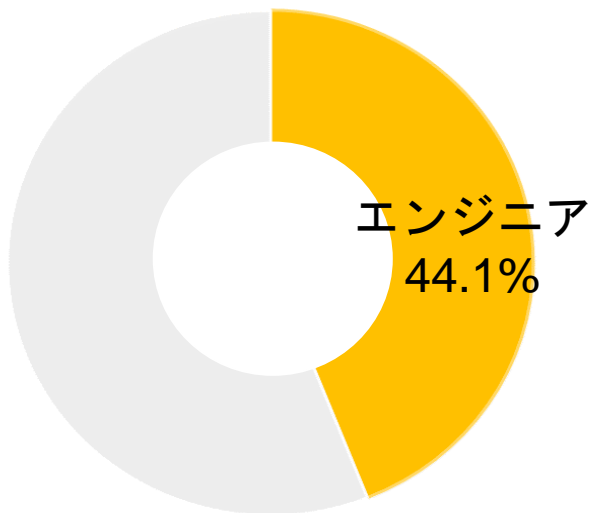


(2023年12月末日時点)

専門性の高いAI技術を保持

エンジニア比率

44.1 %



ダイバーシティ・インクルージョンの実現

外国籍従業員の比率

17.2 %



高度外国人雇用を実践する
『ビジョナリー経営企業』に選出

(数値は2023年12月末日時点)

02. 2023年12月期 実績

全体業績	<ul style="list-style-type: none">■ 増収増益■ 過去最高の通期売上高■ 期初の業績予想に対し、営業利益は大幅達成
2023年 事業方針	<ul style="list-style-type: none">■ 新たなレコメンダーサービスの開発■ AI技術を活用した新領域への事業の準備■ カスタマーサクセスの強化
2023年 事業活動 の結果	<ul style="list-style-type: none">■ 2024年12月期にリリース予定の新サービスの開発の検証■ 既存サービスの世界水準の個人データ保護への対応■ カスタマーサクセスの実現によるアップセル獲得■ 戦略的な人財採用

2023年12月期 業績概要

売上高は前年比+1.3%の1,257百万円。新規顧客獲得、既存顧客のアップセルで堅調に推移
営業利益は前年比+3.0%の95百万円、当期純利益は59百万円で着地

(単位：百万円)	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期実績	増減率	2023年12月期 通期予想	達成率
売上高	1,241	1,257	+1.3%	1,285	+97.8%
営業費用	1,148	1,161	+1.2%	-	-
営業利益	93	95	+3.0%	50	+191.7%
営業利益率	7.5%	7.6%	+0.1pt	-	-
経常利益	78	95	+22.2%	50	+191.1%
当期純利益	122	59	△51.9%	34	+170.4%

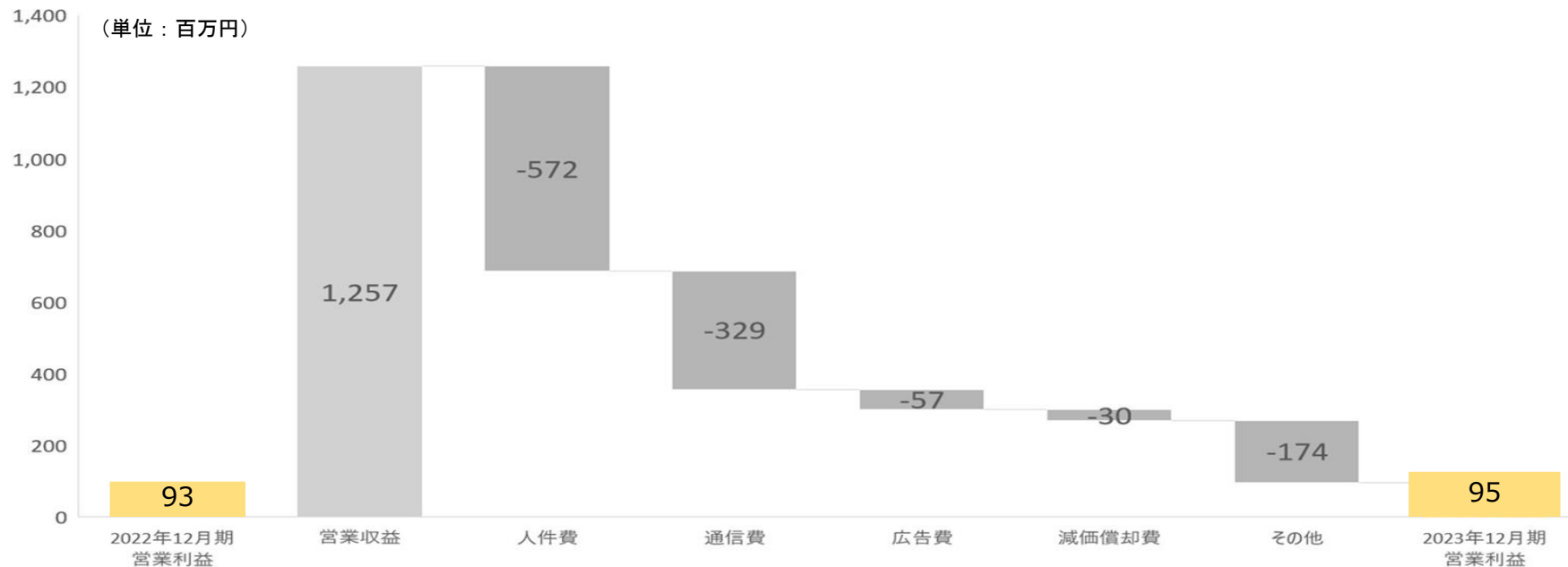
*2022年12月期以降、単体での計上

お問い合わせ先： シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 Tel: 06-6386-1931 (Osaka) / 03-5357-1255 (Tokyo) / E-mail: inquiry@silveregg.co.jp / URL: https://www.silveregg.co.jp

Copyright © Silver Egg Technology CO., Ltd. All Rights Reserved

営業利益の推移

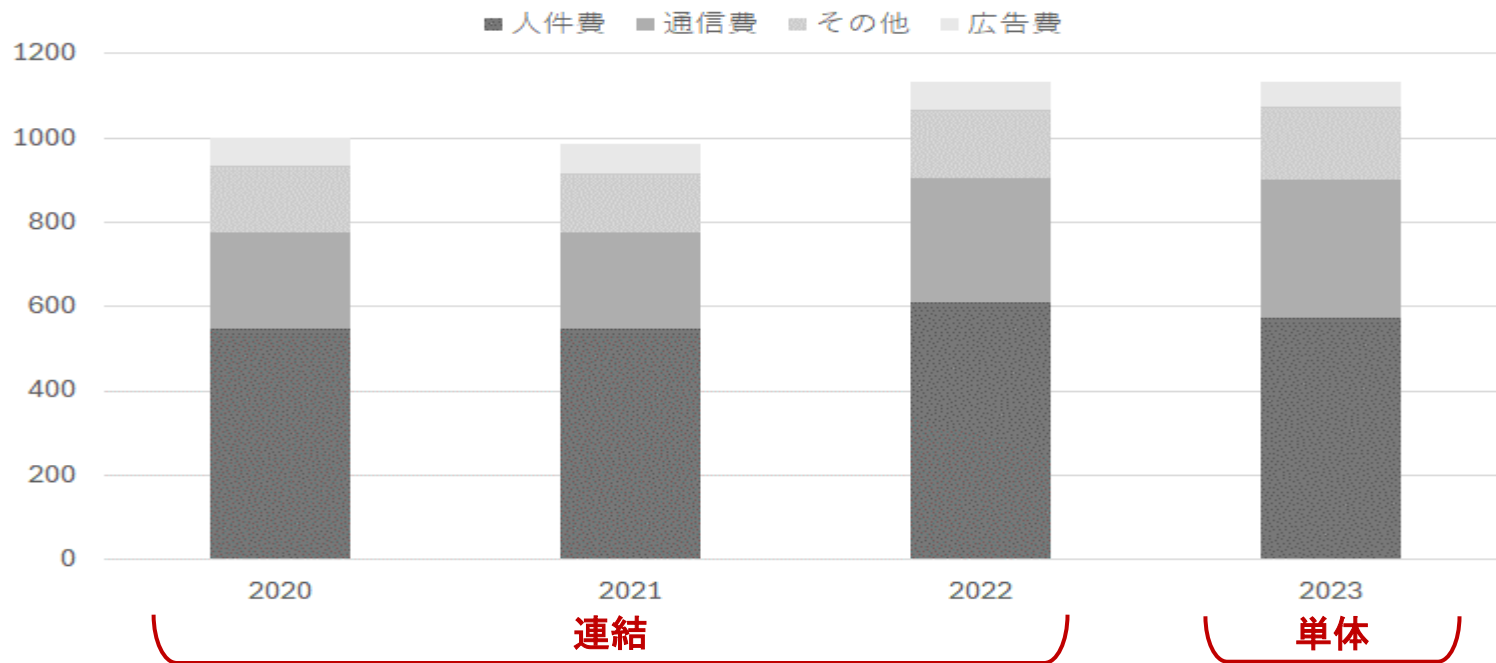
人を含めた技術開発投資や新市場開拓に着手し、2024年度成長の足がかりを構築。
為替影響による通信費増が生じるも、開発体制の最適な人員配置による生産性向上で、
前年比+3.0%の増益で着地。



営業費用の推移

営業費用の推移は以下のとおり（2023年度詳細はp18参照）

（単位：百万円）



貸借対照表

引き続き、強固な財務体質を維持

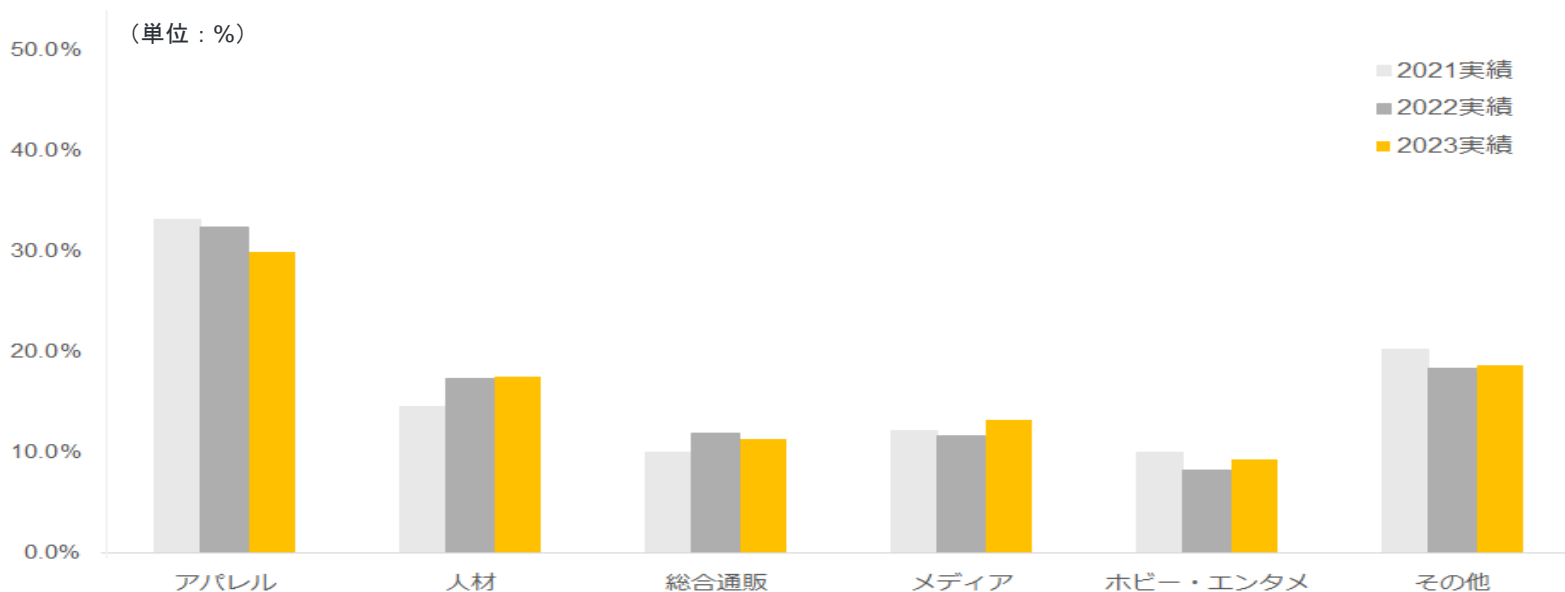
(単位：百万円)	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期実績	増減率	増減額
流動資産	1,268	1,373	+8.3%	+105
固定資産	195	131	△32.6%	△63
資産合計	1,463	1,505	+2.9%	+41
流動負債	144	127	△12.0%	△17
負債合計	144	127	△12.0%	△17
純資産合計	1,318	1,377	+4.5%	+59
負債・純資産合計	1,463	1,505	+2.9%	+14

*2022年12月期以降、単体での計上

流動資産：未収還付法人税等の増加（36百万円）/ 流動負債：未払法人税等の減少（△60百万円）/ 純資産合計：当期純利益（59百万円）Copyright © Silver Egg Technology CO., Ltd. All Rights Reserved

サービス別売上占有率の推移

コロナ禍後、アパレル業界ECサイトが低調であることを受け、当社売上におけるアパレル業界の占有率は微減傾向にあるが、他業界の占有率は復調



① Go Deep戦略

- 業界特有の課題をソリューションで解決
- 業界別ナレッジをベースにしたコンテンツマーケティング
- 業界毎のビジネスKPIへの最適化

② 柔軟なプラットフォーム

- 業種別ソリューションおよび機能の提供
- 行動データを活用した多様なソリューション

③ 顧客の付加価値向上

- 新規事業としてコンサルティング専任チームを発足
- パーソナライゼーション領域の周辺市場の取り込み

新プラットフォーム「Aigent X」を技術基盤とした複合的戦略展開

2022-2023年度 成長戦略の進捗状況

2022-2023年度の成長戦略は計画通り進捗しており、当社の成長戦略は次のステージへ

成長戦略	2022実績	2023実績 (p16参照)
新規事業戦略		<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #f0f0f0;">新規事業 開発体制構築</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #f0f0f0;">LLMを活用した新領域 への事業の準備</div> </div>
製品戦略	プラットフォーム移行テストの検証	世界水準のセキュリティ保護の対応
		レコメンダー新アルゴリズムの開発
	新たなUI機能の開発	
営業戦略	コンサルティングのメニュー作成・展開	カスタマーサクセス強化
人材戦略	ダイバーシティ・インクルージョン経営推進(p14)	
		<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #f0f0f0;">福利厚生 の充実</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #f0f0f0;">人事評価制度・教育体系の再構築</div> </div>
事業提携・M&A戦略	パートナー企業との開発の実施	

2023年度 主なプレスリリース

実績	「ファッションEC売上高ランキングTOP131」で 上位10社のうち6社が当社AIエージェントレコメンダーを活用 (2023/12)
新規導入事例	総合ニュースサイト「TBS NEWS DIG」に当社AIエージェントレコメンダーを導入 (2023/10)
新規導入事例	ワインECサイト「エノテカ・オンライン」に当社AIエージェントレコメンダーを導入 (2023/10)
新規導入事例	メンズアパレルECサイト「TOPFLOOR」に当社AIレコガゾウを導入 (2023/8)
新規導入事例	B2B向け理化学用品のアズワン、ECサイトに当社AIエージェントレコメンダーを導入 (2023/8)
新規導入事例	起業家向け情報サイト「アント」に当社AIエージェントレコメンダーを導入 (2023/7)
新規導入事例	ECサイト「THS-白衣NET」に当社AIエージェントレコメンダーを導入 (2023/5)
新規導入事例	しゅふ向け求人サイト「しゅふJOB」に当社AIエージェントレコメンダーを導入 (2023/3)

リスク情報

項目	主要なリスク	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した場合 の影響度	リスク対応策（2023/12）
競合サービス	技術競争、価格競争などで新規参入業者との差別化、競争に伴う価値下落のリスク	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・自社プロダクトのプラットフォーム化 ・他社プロダクトとの連携
顧客評価	サービスに対し顧客が期待する費用対効果が得られない場合における解約リスク	中／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・カスタマーサクセス部の新設 ・顧客毎の売上に応じた顧客担当体制を採用し、レビューや改善提案によるフォロー、顧客に応じたソリューション提案の実施
オペレーションリスク	提供しているレコメンドエンジンのバージョンが複数存在することに起因するオペレーションリスク	大／中長期	小	<ul style="list-style-type: none"> ・最新バージョンであるAIエージェントレコメンダーへの計画的な移行の実施
知的財産権	商標権・特許権の侵害、または他社による模倣を防止できないリスク	小／長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・顧問弁護士や弁理士との連携により、速やかに特許申請を行う体制を構築
法的規制及び情報セキュリティ	サイバー攻撃など外部からの不正アクセスにより、研究開発、製品及び顧客等重要な情報が漏洩するリスク	中／常時	大	<ul style="list-style-type: none"> ・世界標準の個人データ保護への対応を実施
人材確保	労働市場でのIT人材不足により、事業拡大のために必要な人材が確保できない、または十分な育成ができないリスク	大／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・人事制度、福利厚生、給与水準などの各種会社制度の見直しし、優秀な人材を確保できるように採用活動を強化 ・社内研修の拡充や特定の人物に依存しない体制を推進
システム障害	大規模地震などによりハードウェア・ソフトウェアに支障をきたしサービスが停止するリスク	小／常時	大	<ul style="list-style-type: none"> ・設備及びネットワークの監視や冗長化、定期的なバックアップ体制を整備

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

03. 今後の成長ビジョン

2024年12月期 業績予想

2024年12月期の業績予想は、売上高が前年比+3.4%の1,300百万円、営業利益は前年比+4.3%の100百万円を見込む。2024年度事業計画（次ページ参照）により、引き続き増収増益の予想。

(単位：百万円)	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期予想	増減率	増減額
売上高	1,257	1,300	+3.4%	+42
営業利益	95	100	+4.3%	+4
経常利益	95	100	+4.7%	+4
当期純利益	59	69	+17.4%	+10

事業の収益構造の変革

当社のAI技術を軸に、既存事業の進化と、新しい領域での事業の展開を行い、
二つの事業を両輪とした力強い事業成長を目指す

既存事業の進化

- AIマーケティングプラットフォームの強力な推進
- 新たなレコメンダーサービスの開発
 - ・ 新アルゴリズムを搭載
 - ・ 世界の厳しい個人データ保護基準をクリア



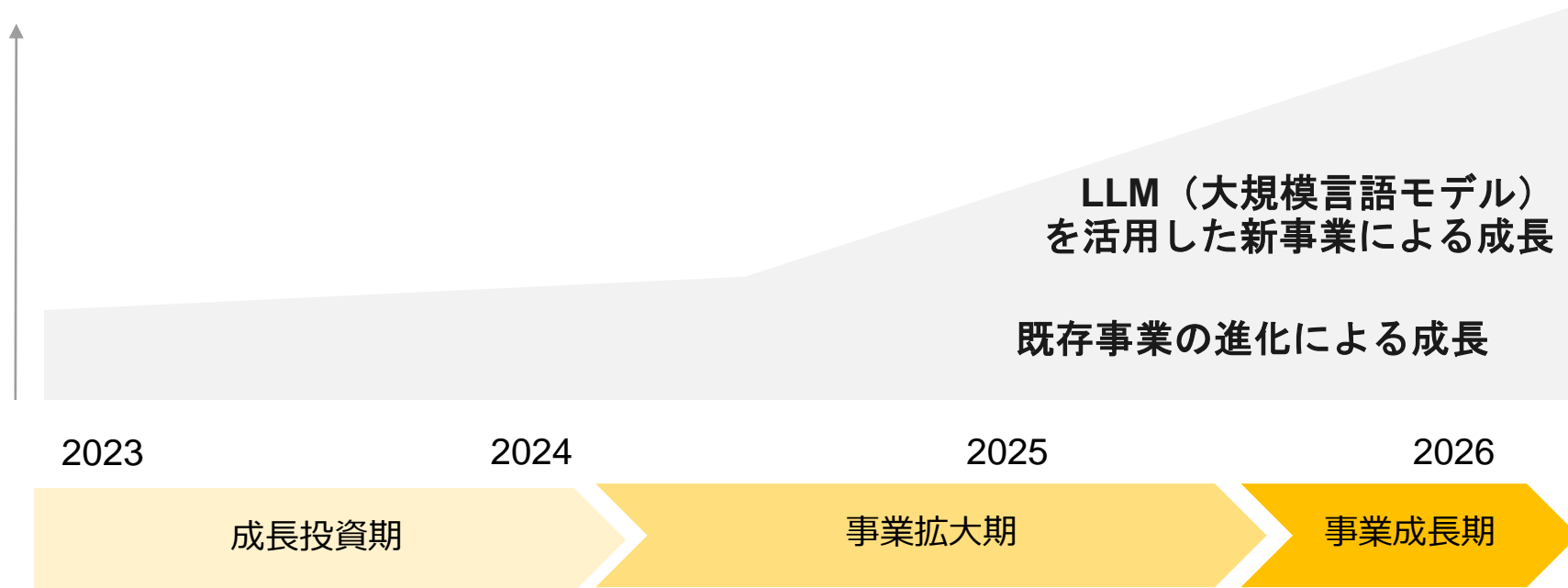
新事業モデルの確立

- LLMを活用した新領域への進出と新サービスのリリース
(2023年度12月期末時点において開発検証の最終段階)

■ GTM (Go To Market) 戦略の策定

2024年12月期は事業の収益構造の変革を成功させ、力強い成長を目指す（＊）

売上額



＊ 計画等の詳細については、2024年内に更新予定

当資料に記載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの記述については、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、環境変化によるリスクや不確実性を含むものです。当社としてその情報の正確性や完全性、将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、当社が属する業界ならびに市場環境、通貨為替変動、金利といった一般的な国内外の経済情勢を含みます。

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社
<https://www.silveregg.co.jp/>
お問い合わせ先: inquiry_ir@silveregg.co.jp