

# 2020年12月期 決算説明資料

2021年2月  
シルバーエッグ・テクノロジー株式会社

〈東証マザーズ：3961〉



---

<b>I. 2020年12月期 決算概要</b>	<b>2</b>
<b>II. 2021年12月期 業績予想</b>	<b>19</b>
<b>III. Appendix</b>	<b>27</b>

# I. 2020年12月期 決算概要（連結）

## I. 2020年12月期 決算概要（連結） ハイライト



営業収益 **1,232百万円** (前期増減率 : **23.3%増**) 

営業利益 **219百万円** (前期増減率 : **98.3%増**) 

- 営業収益 : **8期連続** 増収確保
- 営業利益 : コロナ影響等による事業活動抑制効果などで営業費用が微増
- 増収要因 : 主力サービス『アイジェント・レコメンダー』及び『レコガゾウ』の好調や、一時的なコロナ特需(巣ごもり消費)等により売上増加
- 増収要因 : 通信関連費用 (AWS) や外注コスト等の増加はあったが、コロナ影響による費用抑制効果(展示会出展・セミナー開催縮小またはオンラインに代替等、また在宅テレワーク対応による移動の減少等)により微増に留まる

## I. 2020年12月期 決算概要 連結貸借対照表



(単位：千円)

	2019年12月期末（連結） （第22期）		2020年12月期末（連結） （第23期）		対前期 増減率	対前期 増減額
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	926,471	90.7%	1,119,008	90.5%	20.8%	192,537
固定資産	95,474	9.3%	117,387	9.5%	23.0%	21,912
資産合計	1,021,945	100.0%	1,236,395	100.0%	21.0%	214,449
流動負債	136,213	13.3%	233,574	18.9%	71.5%	97,360
負債合計	136,213	13.3%	233,574	18.9%	71.5%	97,360
純資産合計	885,732	86.7%	1,002,820	81.1%	13.2%	117,088
負債・純資産合計	1,021,945	100.0%	1,236,395	100.0%	21.0%	214,449

流動資産 : 現金及び預金の増加（160百万円）

固定資産 : 無形固定資産(ソフトウェア)の増加（40百万円）

流動負債 : 未払法人税等の増加（61百万円）、賞与引当金の増加(21百万)、未払費用の減少(△20百万)等

純資産合計 : 当期純利益（100百万円）、ストックオプション及び譲渡制限付株式報酬としての新株発行による増加（20百万円）等

## I. 2020年12月期 決算概要 要約連結損益計算書

	2019年12月期（連結） （第22期）		2020年12月期（連結） （第23期）		対前期 増減率	対前期 増減額
	金額	構成比	金額	構成比		
営業収益	999,230	100.0%	1,232,530	100.0%	23.3%	233,300
営業費用	888,570	88.9%	1,013,126	82.2%	14.0%	124,128
営業利益	110,660	11.1%	219,404	17.8%	98.3%	109,172
経常利益	110,687	11.1%	218,327	17.7%	97.2%	108,068
特別損失	84,010	8.4%	24,999	2.0%	△70.2%	△ 59,010
当期純利益 (△は純損失)	△ 20,165	△2.0%	100,148	8.1%	—	120,313

営業収益：主カサービス『アイジェント・レコメンダー』（前年同期比 123.6%）及び『レコガゾウ』（前年同期比 136.4%）が順調に推移  
 広告サービス『HotView』はオプションサービスの位置付けのため前期より減少したが計画どおりに推移（前年同期比 81.0%）  
 ⇒主カサービス『アイジェント・レコメンダー』及び『レコガゾウ』の伸長により、総売上アップ（前年同期比 123.3%）

営業費用：売上増進による通信コスト増35百万円（前年同期比118.5%）、コンサル手数料増16百万円（前期同期比133.3%）、  
 外注コスト増27百万円（前年同期比151.4%）コロナ影響による事業活動抑制効果により広告関連費用△8百万円（前年同期比84.1%）、  
 旅費交通費費用△8百万円（前年同期比37.5%）

## I. 2020年12月期 決算概要 連結営業収益の推移

### 8期連続増収

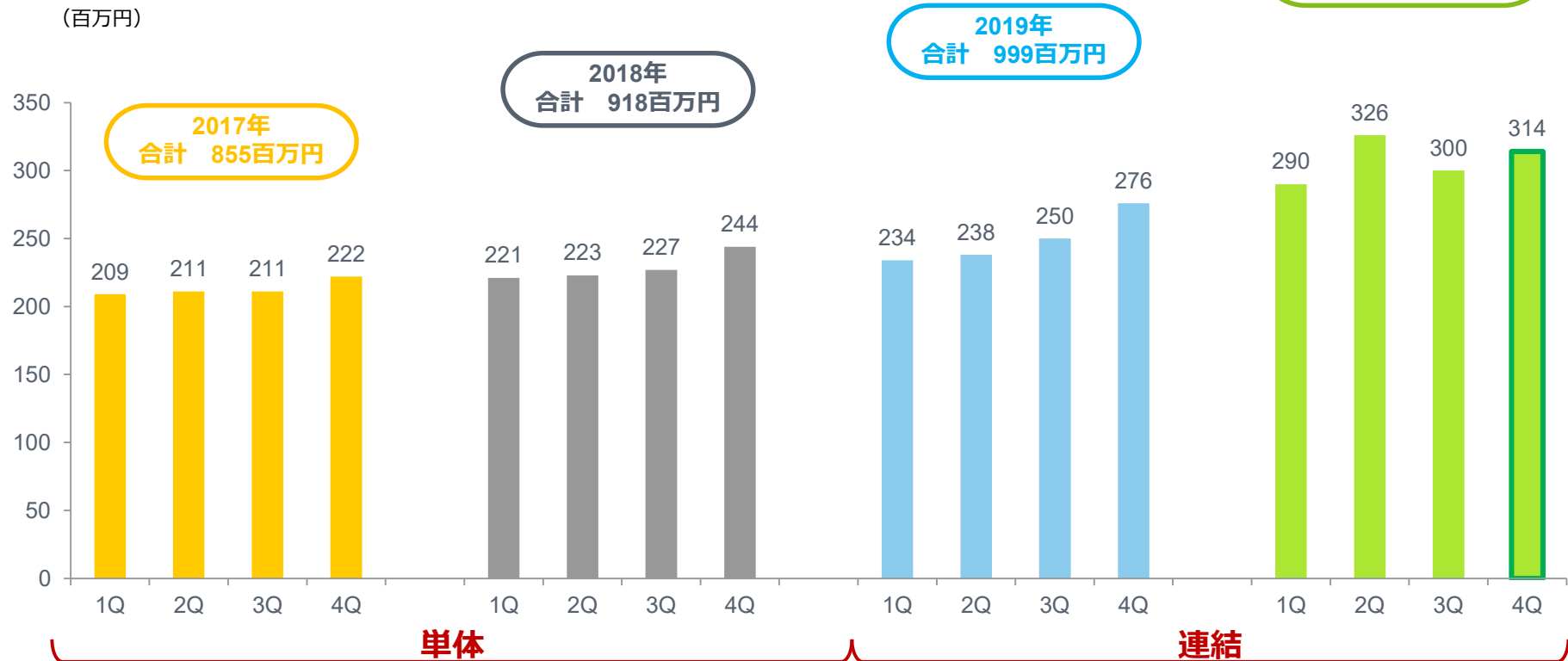
◆ アイジェント・レコメンダー及びレコガゾウの売上が伸長

2020年  
合計 1,232百万円

2019年  
合計 999百万円

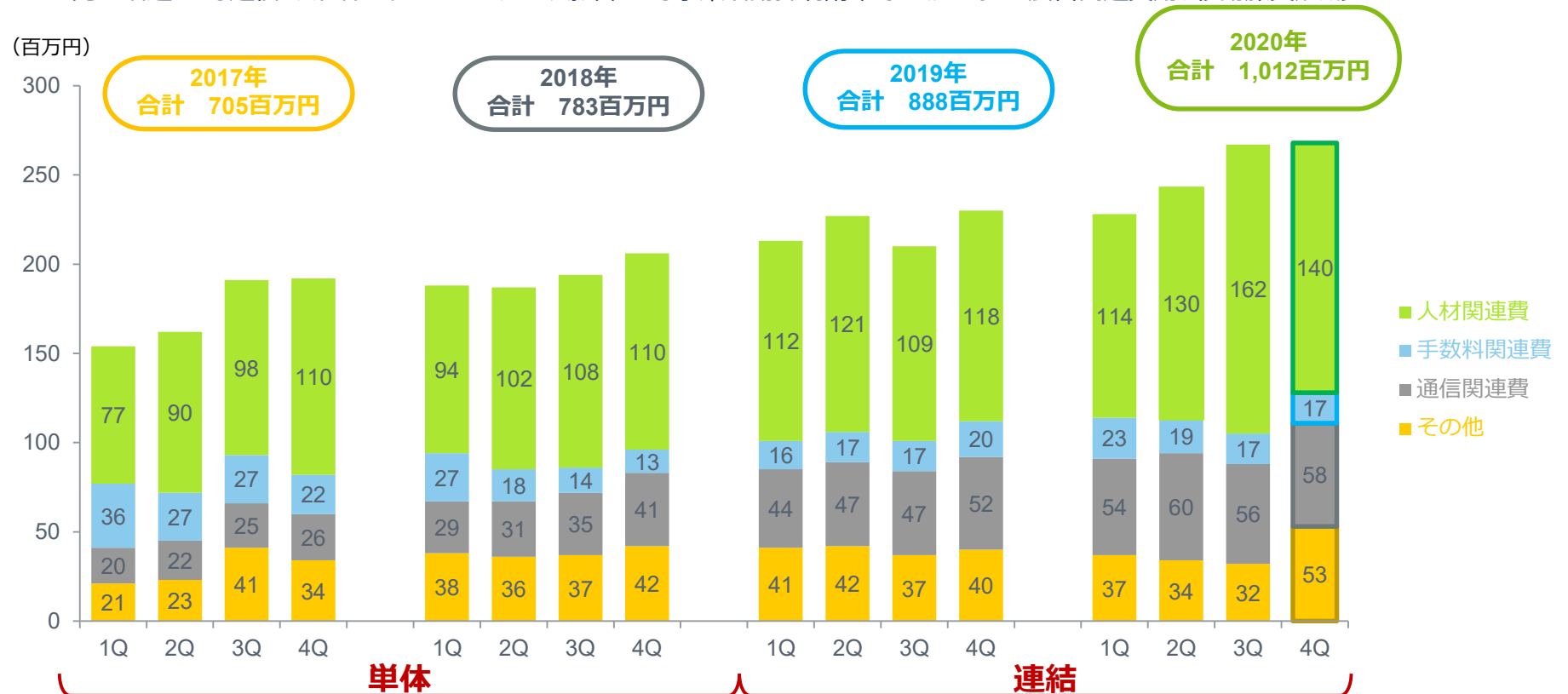
2018年  
合計 918百万円

2017年  
合計 855百万円



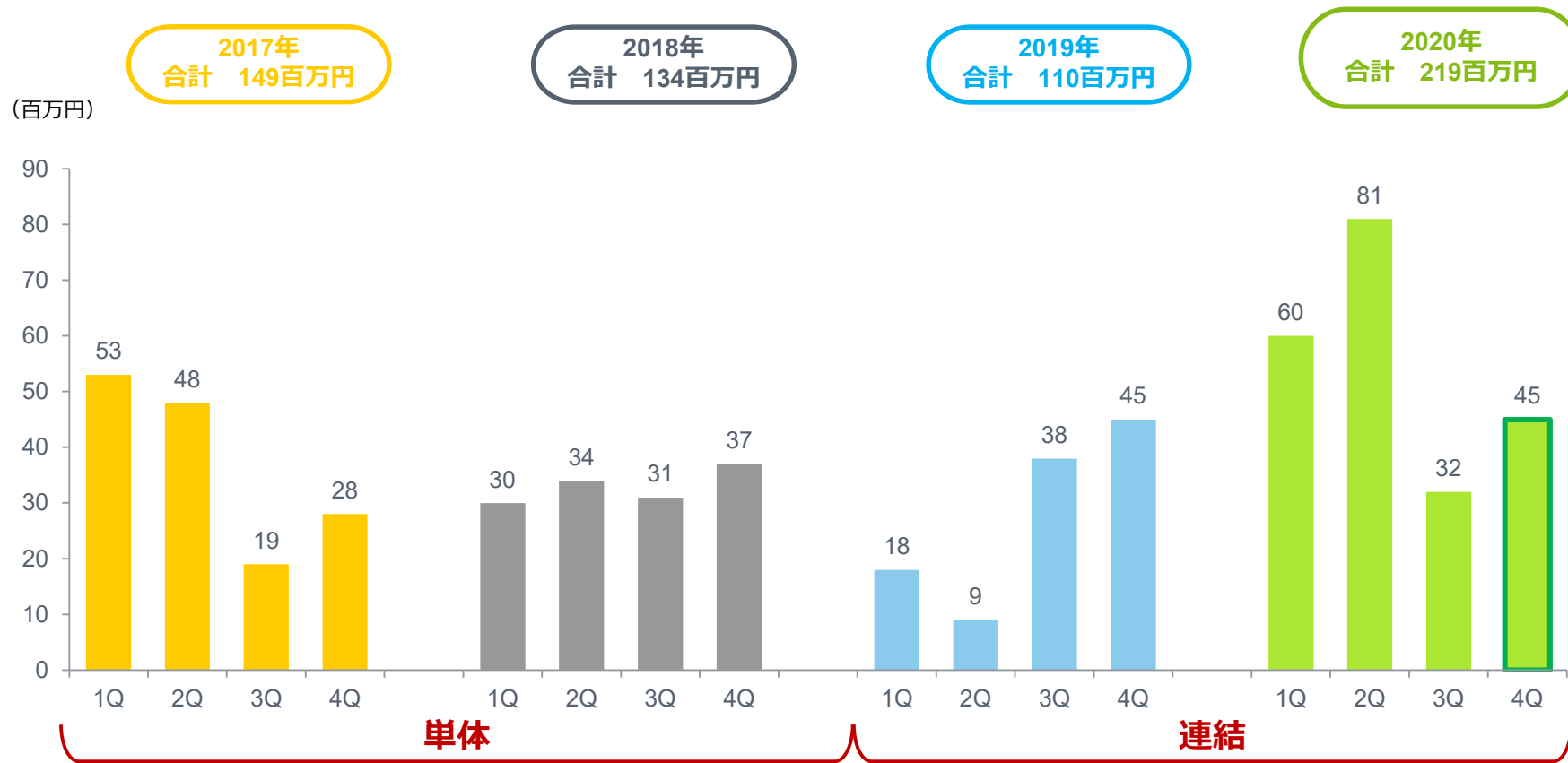
## I. 2020年12月期 決算概要 連結営業費用の推移

◆売上増進による通信コスト増はあったものの、コロナ影響による事業活動抑制効果でセミナーなどの広告関連費用、移動旅費が減少





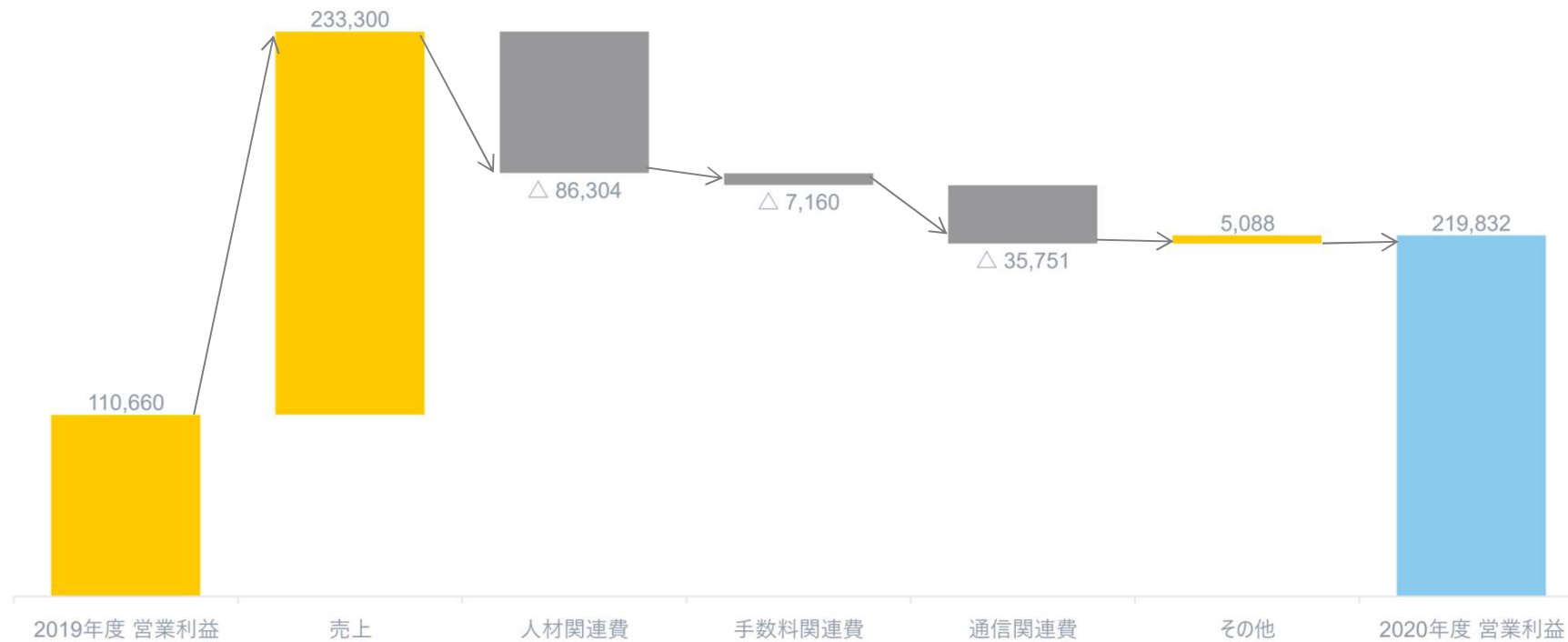
## I. 2020年12月期 決算概要 連結営業利益の四半期別推移



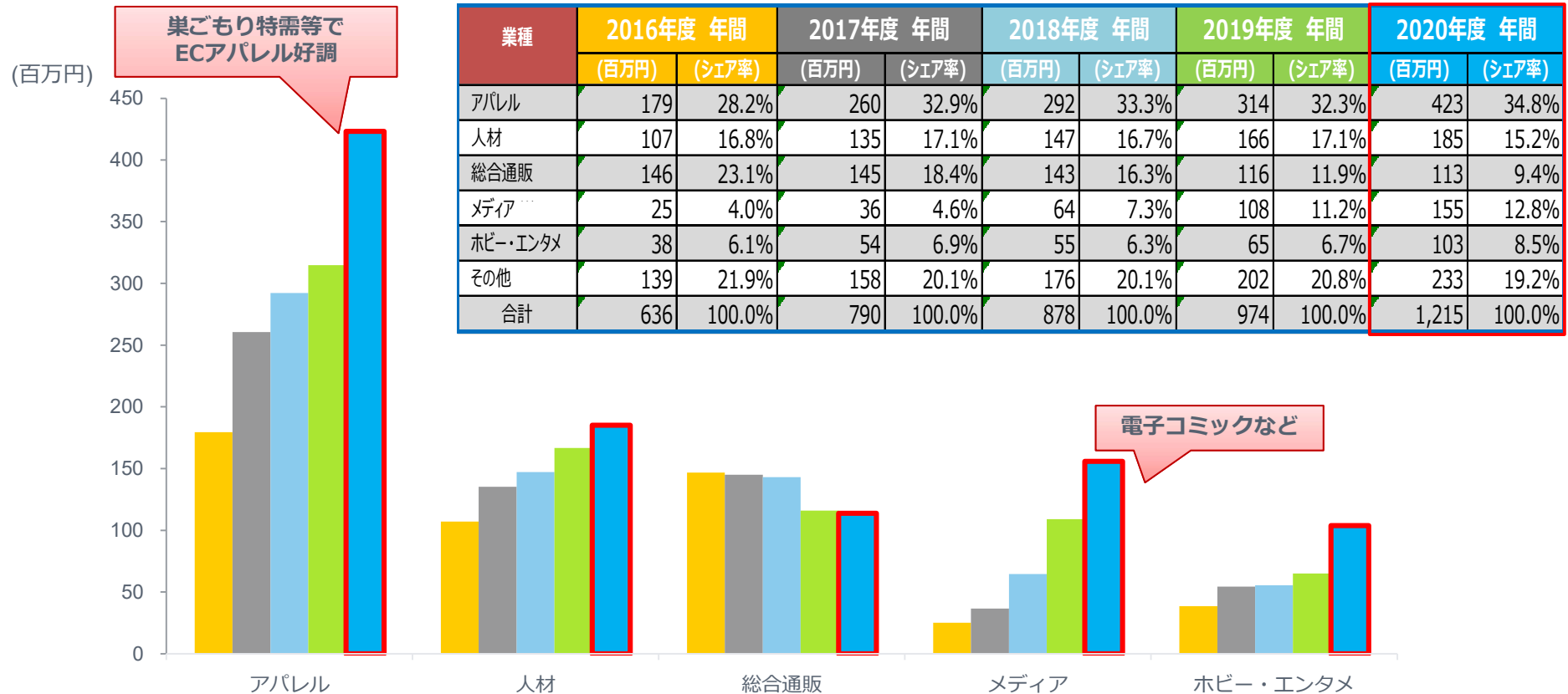
# I. 2020年12月期 決算概要 連結営業利益の2カ年推移

前年比 増減状況

(単位：千円)



# I. 2020年12月期 決算概要 上位5業種営業収益の推移 <アイジェント・レコメンダー>



## I. 2020年12月期 決算概要 トピックス①

### ◆ 営業活動

- **Go Deep戦略**
- **パートナー連携強化**
  - ・セルシスと業務提携で**リード獲得が好調！**
  - ・コミクス社と業務連携で**最小限のリソースでパーソナライズド・メール配信を実現！**
  - ・アウンコンサルティング社と業務提携で**ベトナムでのサービス展開を開始！**
- **新規契約**
  - ・アパレル、不動産他 大手各社からの**受注6件獲得！**
- **その他**
  - ・「すごいベンチャー展」オンライン出展 **リード・商談を獲得！**

## I. 2020年12月期 決算概要 トピックス②

### ◆ 研究開発活動

#### ➤ アイジェント・レコメンダー

- ・ AIマーケティング・プラットフォームの次世代バージョンリリースに向け開発
- ・ 「画像認識レコメンド」の対応継続（アイテム点数を15万件から100万件へ増加）

#### ➤ 新サービスに向けた研究開発

- ・ 今後のリリースに向け、次世代バージョンへ搭載する新機能のさらなる開発推進

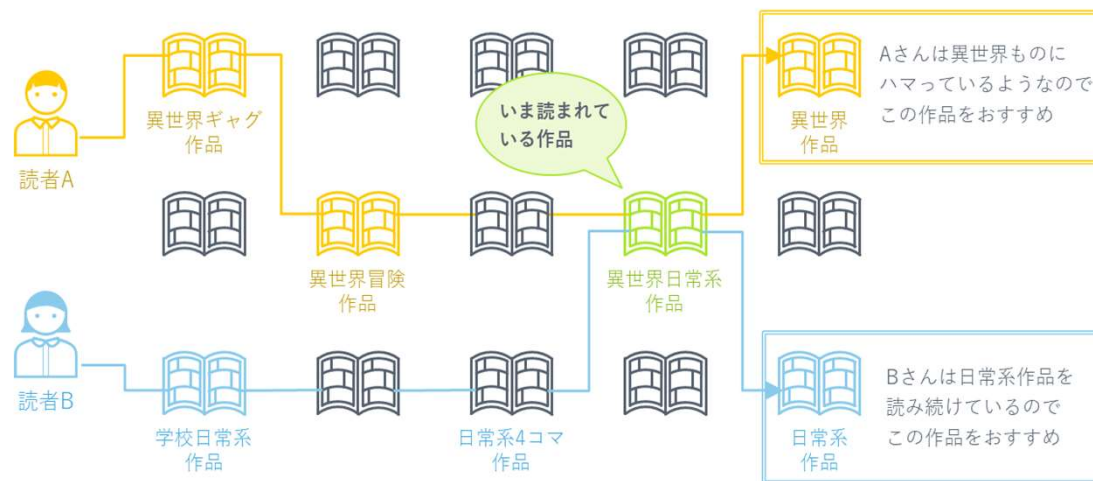
#### ➤ 大規模顧客向けのレコメンドアルゴリズム改善、実装検討

# I. 2020年12月期 決算概要 トピックス③ セルシス社と業務提携

## 読者が読みたい「次の1冊」をAIが探し出し、電子コミック読了時に提示

### セルシス社と業務提携契約を締結

#### 機械学習技術による、「次に読む漫画」のパーソナライゼーション



いま読んでいる作品と、過去にどんな作品を読んできたかによって、一人ひとりの嗜好を推測し、「次の作品」候補をセレクトして表示

ビューア上で読了時に読者一人ひとりの読書傾向からパーソナライズされた「次に読みたい漫画」を提示し、電子コミック市場のさらなる発展に貢献



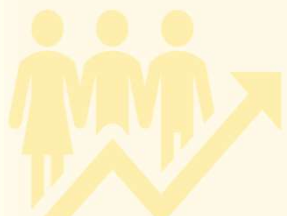
Webやスマホアプリ向けの電子書籍ビューア「CLIPSTUDIO READER」に「エージェント・レコメンダー」のリアルタイム・レコメンド機能を搭載することで、読者と作品との出会いを創出



## I. 2020年12月期 決算概要 トピックス④ コミクス社と業務提携



### 最小限のリソースでパーソナライズド・メールの配信を実現



「おこもり消費」で増加したユーザーに対し継続的なサービス利用を促すプロモーション施策課題に対応。弊社「レコガゾウ」とコミクス社「グロースハックLTV」のシステム連携を行い、訴求力の高いパーソナライズド・メールが配信できる仕組みを提供。



#### コミクス社と業務提携契約を締結

リアルタイム・レコメンド  
メールサービス



CRMツール+  
フルサポートLTV向上サービス



- ◆ AIによるレコメンドコンテンツの自動生成
  - ◆ 設定簡単なCRMによるメール作成・配信設定
- パーソナライズドメール戦略が、一層簡単に！



ユーザー1人ひとりに最適化したレコメンド・コンテンツを掲載し、ターゲットごとに配信が可能。AIによるレコメンド・コンテンツの自動生成と、シンプルなUIによるメールの効果測定・改善によって顧客のファン化とLTVの向上を実現。



## I. 2020年12月期 決算概要 トピックス⑤ アウンコンサルティング社と業務提携

# 年成長率30%を超えるEC市場でのレコメンドサービス需要を狙う



ベトナムのオンラインビジネスは過去5年間、毎年30%以上の成長を続けており、2020年には15億USドル越えを見込まれた市場に発展。パーソナライズド・マーケティングの需要も増加も想定され、この需要に応えるため弊社「アイジェント・レコメンダー(英語版)」を提供することを決定。



### アウンコンサルティング社と業務提携契約を締結

AI技術を用いた  
デジタルマーケティングサービス

Webマーケティング支援・  
グローバルコンサルティング



SILVER EGG  
TECHNOLOGY



リアルタイム・レコメンドサービス  
『アイジェント・レコメンダー』の  
ベトナム国内でのサービス展開を開始



言語・文化の差に左右されない「行動情報ベースのレコメンド」技術でベトナム国内の消費者の嗜好に即したレコメンドアイテムの提示が可能。高品質なパーソナライゼーションサービスをベトナム市場に浸透させるとともに、ベトナムEC市場の拡大と顧客体験の向上に寄与する。





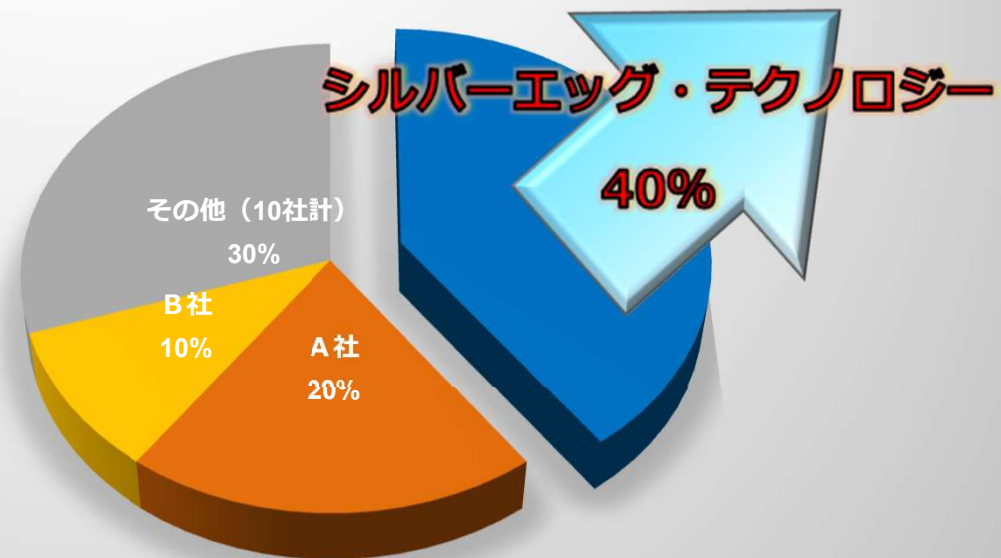
## I. 2020年12月期 決算概要 トピックス⑥ 市場占有率

「2019年度 SaaS型レコメンドツール市場占有率」調査

国内 **第1位** を獲得！

### 主な獲得要因

- 当社独自のリアルタイム分析等  
AI（人工知能）技術の高い優位性
- 成功報酬型を含む複数のビジネスモデルによる  
サービス導入障壁の低減
- 継続的なPDCAによる運用コンサルティング  
サービスによる顧客との長期的な信頼関係構築
- B2C型ECサイトに加え様々な分野での導入実績および  
実店舗を含めたオムニチャネル型サービスの利用拡大



出典：富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2020年版』

## ◆ 新プロダクトご紹介

6月ソフトローンチ(※) 開始予定

次世代パーソナライゼーション・エンジン



\*名称・ロゴは仮のものです

### Aigent X (アイジェント・エックス)

- ◆ アフターデジタルのビジネス戦略に欠かせないパーソナライズド・マーケティングを実現
- ◆ 顧客のビジネスニーズに応じ、より柔軟なカスタマイズが可能に
- ◆ 新開発のAIエンジンで、パフォーマンスのさらなる向上

※ 一部事業者へのクローズド提供

## Ⅱ. 2021年12月期 業績予想

## II. 2021年12月期 業績予想 成長戦略

### サービス優位性の強化

#### Go Deep戦略

各業界ごとの事例掲載  
新規業界の開拓、コンテンツマーケティングを活用

#### 顧客の付加価値向上

コンサルティングの強化：データ分析全般のコンサルティングの構築

#### パートナー連携

パートナー企業との連携ツールや優秀なパートナー企業との連携強化  
による顧客の獲得・解約防止

## Ⅱ. 2021年12月期 業績予想 成長戦略



### 新バージョン・新サービスの開発

デジタルマーケティング  
領域を強化！

新機能追加

新製品追加

タッチポイント追加

Digital Marketing

Personalization

Recommendation

新型コロナウイルスへの  
対策・対応

ニューノーマル(新常態)への変化・適応

社内体制の整備

マーケティング施策等、事業戦略見直し

## II. 2021年12月期 業績予想 要約損益計算書（前期実績比較）



（単位：千円）

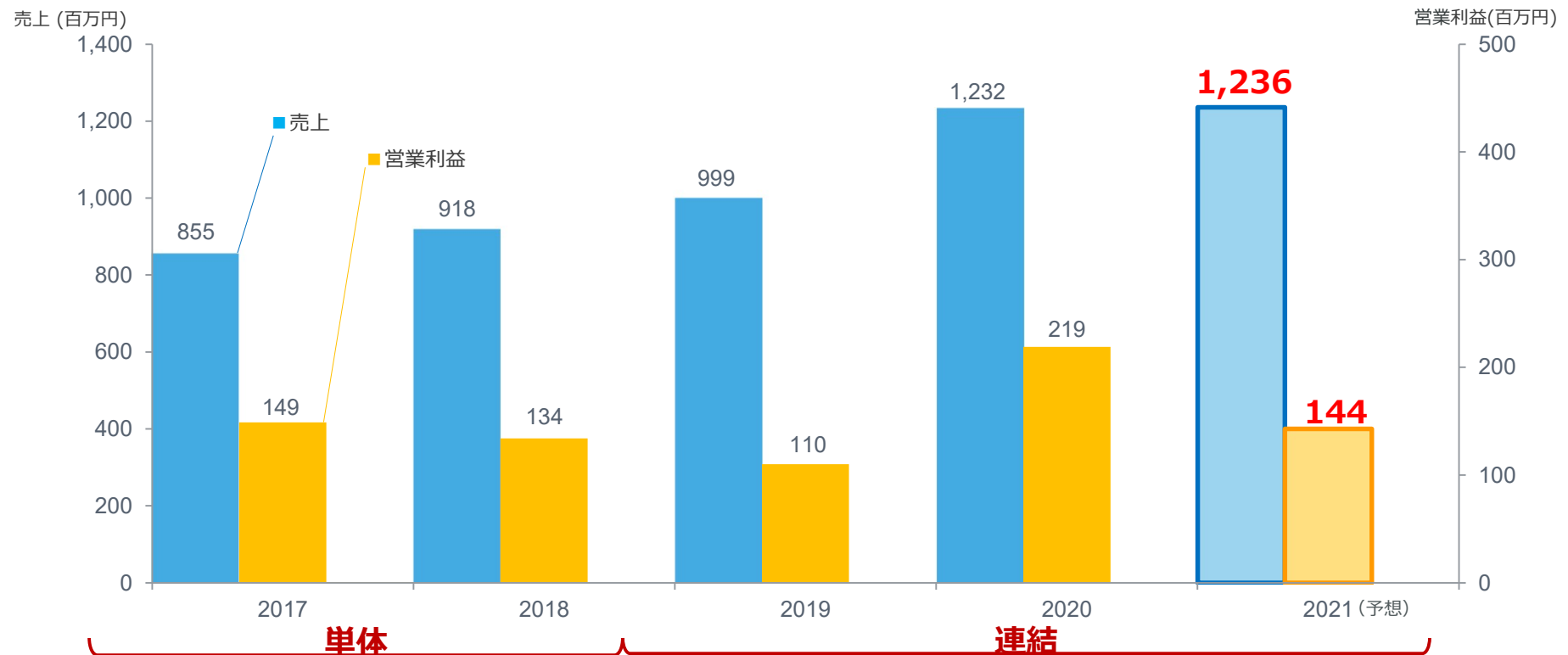
	2020年12月期 (連結実績)		2021年12月期 (連結計画)		対前期 増減率	対前期 増減額
	金額	構成比	金額	構成比		
営業収益	1,232,530	100.0%	1,236,000	100.0%	0.3%	3,470
営業費用	1,013,126	82.2%	1,092,000	88.4%	7.8%	78,873
営業利益	219,404	17.8%	144,000	11.7%	△34.4%	△75,404
経常利益	218,327	17.7%	144,000	11.7%	△34.0%	△74,327
当期純利益	100,148	8.1%	91,000	7.4%	△9.1%	△9,148

新型コロナウイルス感染拡大等による主要顧客業界等の動向、ニューノーマル対応への施策などを考慮

## II. 2021年12月期 業績予想 連結営業収益の推移

### 新型コロナウイルス感染症拡大による不透明な経済環境に対応した事業展開とシェア拡大、利益確保

◆2022年以降を見据え、コロナ禍におけるニューノーマル（新常态）に対応した事業展開と堅実な収益の確保を行っていく

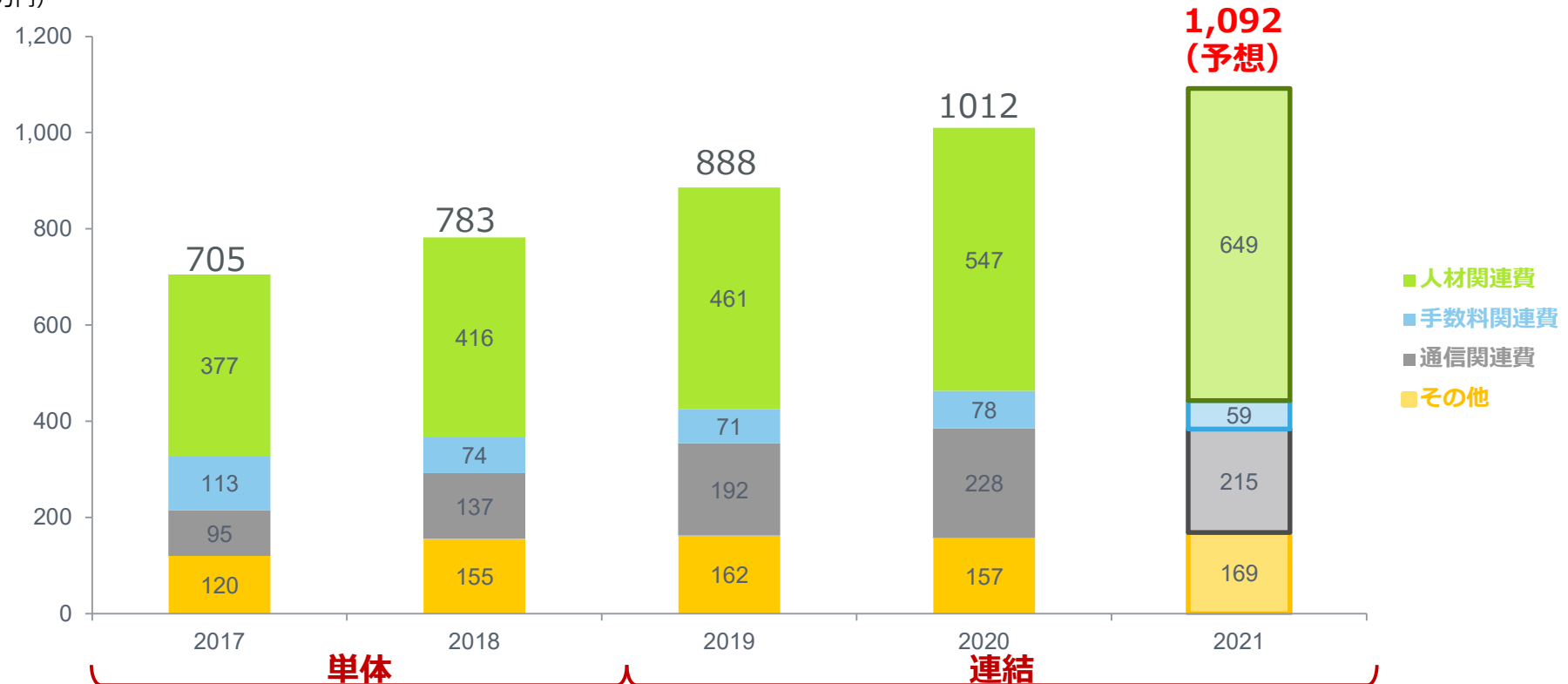


## II. 2021年12月期 業績予想 連結営業費用の推移

**新常態(ニューノーマル)に対応した営業活動と製品力強化の為、引き続きグループ全体で投資を実施予定**

◆新製品の開発・既存サービスの機能強化、市場拡大におけるマーケティング・既存顧客への更なるサービスの充実に向けた人材の確保

(百万円) ◆デジタルマーケティングツールの展開、次世代プラットフォームの市場導入に向けた研究活動への投資





# III. Appendix

### Ⅲ. Appendix 当社の概要

<b>社名</b>	シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 (英訳名 Silver Egg Technology CO., Ltd.)
<b>設立</b>	1998年8月
<b>代表者</b>	代表取締役社長 トーマス・アクイナス・フォーリー
<b>本社</b>	大阪府吹田市江坂町一丁目23番43号
<b>資本金</b>	285百万円 (2020年12月末現在)
<b>業績</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業収益：1,232百万円</li> <li>● 経常利益：218百万円 (ともに、2020年12月期連結ベース)</li> </ul>
<b>従業員数</b>	50人 (2020年12月末時点 ※パート・アルバイトは含んでおりません)
<b>主な事業内容</b>	AI (人工知能) を用いたマーケティング支援事業 ～AI技術をベースにしたレコメンド技術および それをベースとしたWebマーケティング・サービスの開発・提供
<b>加盟団体</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● RecSys (ACM Recommender Systems)</li> <li>● AIR (人工知能研究会)</li> <li>● JIAA (一般社団法人日本インタラクティブ広告協会)</li> </ul>



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・テクノロジー有限会社  
(シルバーエッグ・ホールディングス有限会社)  
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)

### Ⅲ . Appendix 当社の沿革

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 A S P 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）
2005年 11月	モバイルサイト向けレコメンドサービス「アイジェント A S P サービス・モバイル版」をリリース
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）
2008年 3月	レコメンドサービス「アイジェント A S P サービス・コールセンター版」をリリース
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
2017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」の特許を取得
2017年 10月	東京オフィスを千代田区内で移転
2017年 12月	大阪本社を増床
2018年 8月	AIマーケティングツール「プロスペクター」をリリース
2018年 11月	香港にSilver Egg Technology Asia Limitedを設立

#### 【当社の現在の拠点】

- **シルバーエッグ・テクノロジー株式会社**
  - 大阪本社（大阪府吹田市）
  - 東京オフィス（東京都千代田区）
  - 東京データセンター（東京都品川区）
- **Silver Egg Technology Asia Limited**  
(香港)

\* 事業基盤の拡大・安定化のため株式会社化を図った1999年から  
2004年の間の取り組みは、左記沿革から割愛

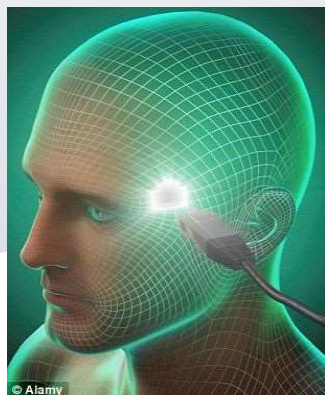
\* 海外拠点展開については、左記沿革から次の内容を割愛  
2013年7月、韓国に100%子会社Silver Egg Technology Korea  
(非連結)を設立（その後、2014年12月に休眠、2015年9月に精算）  
2006年4月、オランダにSilver Egg Technology B.V.を合併会社として設立  
(⇒ 2012年に100%子会社化)（その後、2019年6月に精算）

## MISSION 未来から、今を選ぼう。

ビッグデータ解析をリアルタイムに行う  
AI（人工知能）によるレコメンデーション技術

Big Data + AI + WWW  
↓  
Personalization = Recommendation

### Ⅲ . Appendix 人工知能の歴史



**第2次ブーム**  
1980年~1988年  
【大容量データベース】  
⇒第5世代COMP（通産省）  
⇒エキスパートシステム  
⇒ニューラルネットワーク

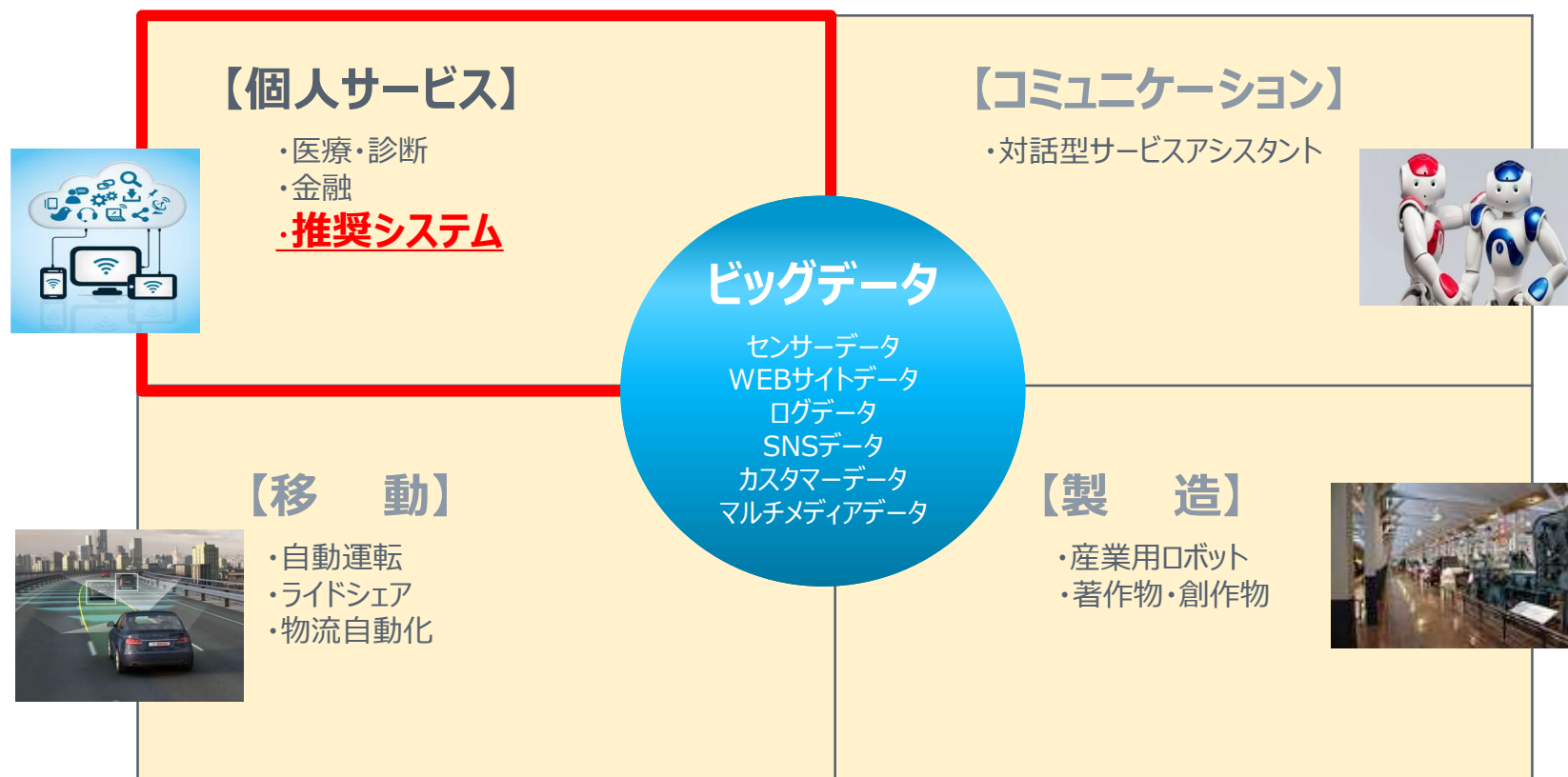
**第1次ブーム**  
1956年~1969年  
【探索と推論】  
⇒チェスを指す人工知能  
⇒数学の定理証明

**2045年**  
【シンギュラリティ】  
⇒人工知能は人間の能力を超える!?

**1998年創業**

**第3次ブーム**  
1989年~現在  
【状態判定が可能】  
⇒機械学習（ディープラーニング）  
⇒ビッグデータ収集蓄積  
⇒統計的自然言語処理  
⇒アルファ碁

### Ⅲ . Appendix 人工知能の主な領域



### Ⅲ . Appendix 事業内容



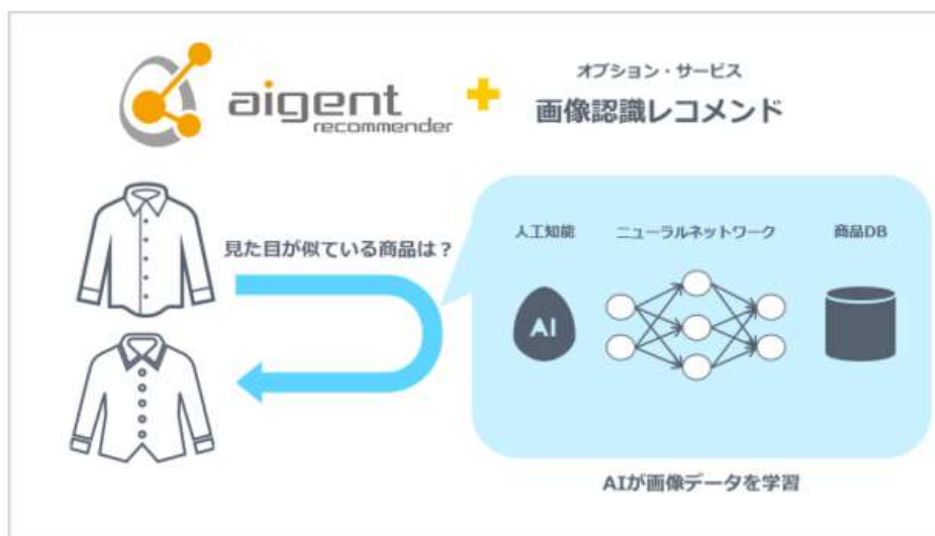
- 従来のマーケティング
  - ・・・性別、年齢による人口統計的な分類をベースとした分析が主流
  - ⇒ インターネット上で刻々と変化する顧客の嗜好やニーズに対応することができず、売上に結びつけることが困難
- 新たなマーケティング手法 = リアルタイムレコメンデーション
  - ・・・より個別レベルにおける顧客の好みに応じたコンテンツ（商品や情報など）を個別顧客へ提供
  - ⇒ 顧客のウェブサイト上やPOSなどのチャネルから閲覧や購買といった顧客行動をデータとして取り込み、人工知能技術を用いて、自動的に個別の顧客の次の行動を予測し提示することで、その顧客が欲している商品や情報を手間をかけずに取得し、大きな顧客満足の提供を可能にし、Webサービスの競争優位性を確立するもの

### Ⅲ . Appendix サービス体系





## 画像認識レコメンド サービス



- ・ 協調フィルタリングと画像認識を自動制御し互いに補完
- ・ 異なる視点でのレコメンドにより、エンドユーザーの利便性向上
- ・ アイテム数100万件まで対応

## 技術的優位性

最先端のテクノロジー

- ① AI技術を活用したリアルタイム分析を実現
- ② 独自のリアルタイム・ユーザー動線分析技術を開発
- ③ 様々な最先端技術を組み合わせることで、予測精度の向上を実現



## サービスの優位性

クライアントとの共存共栄志向

- ④ サービスの拡張性  
(クライアント目線の技術・サービス開発)
- ⑤ 顧客企業にとって、導入しやすい料金体系を提供
- ⑥ コンサルティングサービス  
(充実したサポート力)

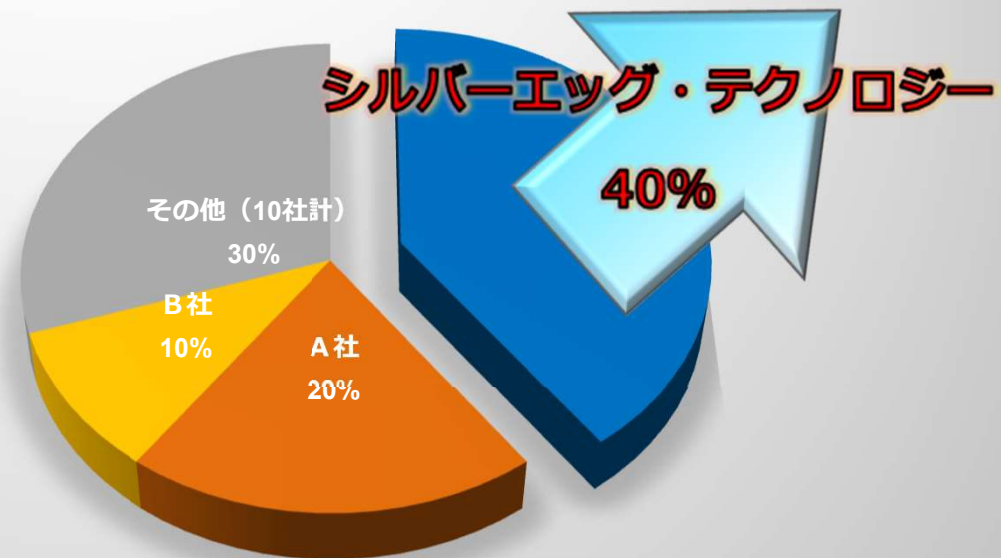
### Ⅲ . Appendix 市場占有率

「2019年度 SaaS型レコメンドツール市場占有率」調査

国内 **第1位** を獲得！

#### 主な獲得要因

- 当社独自のリアルタイム分析等  
AI（人工知能）技術の高い優位性
- 成功報酬型を含む複数のビジネスモデルによる  
サービス導入障壁の低減
- 継続的なPDCAによる運用コンサルティング  
サービスによる顧客との長期的な信頼関係構築
- B2C型ECサイトに加え様々な分野での導入実績および  
実店舗を含めたオムニチャネル型サービスの利用拡大



出典：富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2020年版』

### Ⅲ . Appendix 当社の所有する特許



## 「リアルタイム・レコメンドメールサービス」 レコガゾウの特許取得！

2018年2月に世界有数の  
マーケティング オートメーション ツール  
『Marketo』と当社『レコガゾウ』  
が連携開始！

メール開封時にレコメンド結果をリアルタイムに  
メール上に画像を表示させる




**特許の概要**

発明の名称	推奨情報送信装置、コンピュータプログラム、 推奨情報表示システム及び推奨情報表示方法
特許出願番号	特願2015-39059号
特許出願日	平成27年2月27日
特許審決発送日	平成29年8月22日

### Ⅲ . Appendix サービス提供実績 <一部抜粋>





SILVER EGG  
TECHNOLOGY

Fin