

# 事業計画及び成長性に関する事項

2021年12月21日

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社

※本資料の内容につきましては、今後2023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。

# 会社概要

**社名** 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.)

**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

**本社** 大阪府吹田市江坂町一丁目23番43号

**資本金** 285百万円 (2021年9月末現在)

**業績**

- 営業収益：1,232百万円
- 経常利益：218百万円 (ともに、2020年12月期連結ベース)

**従業員数** 52人 (2021年11月末時点 ※派遣社員、パート・アルバイトは含んでおりません)

**主な事業内容** 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

**加盟団体**

- RecSys (ACM Recommender Systems)
- AIR (人工知能研究会)
- JIAA (一般社団法人日本インタラクティブ広告協会)



代表取締役社長  
トーマス・アクイナス・フォーリー

## 略歴

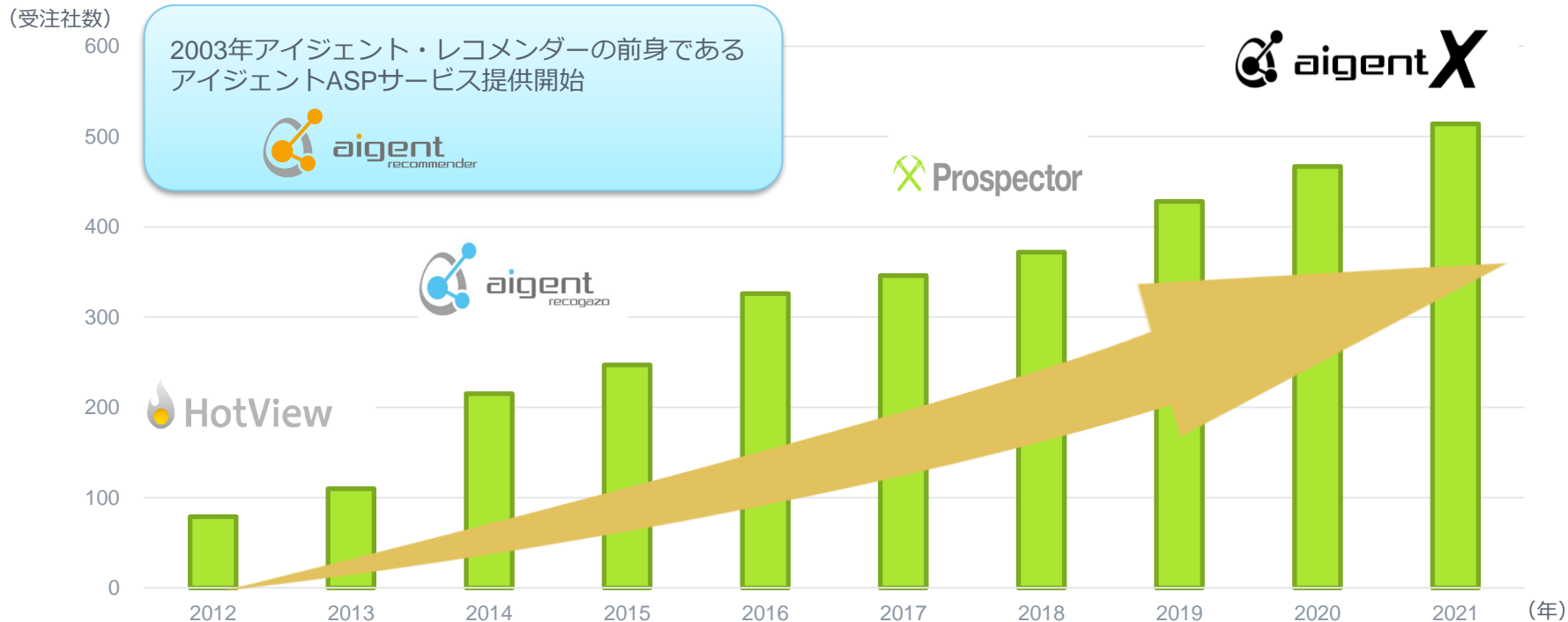
- 1985年5月  
Digital Equipment Corporation入社
- 1996年10月  
ジェンシム・ジャパン株式会社 社長就任
- 1998年8月  
シルバーエッグ・テクノロジー有限会社  
(シルバーエッグ・ホールディングス有限会社) 設立 CEO就任
- 1999年1月  
シルバーエッグ・テクノロジー株式会社  
代表取締役会長 兼 CEO就任
- 2001年9月  
代表取締役社長就任 (現任)

# 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パーソナライゼーション・プラットフォーム「Aigent X」をリリース

# 沿革 —導入顧客数の推移—

パーソナライゼーションの黎明期から、多様な業界のクライアントニーズに対応し、SaaS型のレコメンデーションサービスを提供



# ビジョン

パーソナライゼーションの未来を切り拓く  
リーディングカンパニーになる

～ Be the Go-to company for Personalization ～

# ビジネスモデル – SaaS型サービスモデル –

ユーザの新しい発見をサポートし、販売を促進

ユーザーが『今見た』アイテムをふまえ、次のレコメンドに『即反映』。  
リアルタイム処理により、「行動計測」「分析」「レコメンド」の一連のプロセスを、クリック～ページ表示までの「ミリ秒以下」の間に実行するAIエンジンによるSaaS型サービスモデル

クリック



ページ描画

行動計測



分析



レコメンド



閲覧



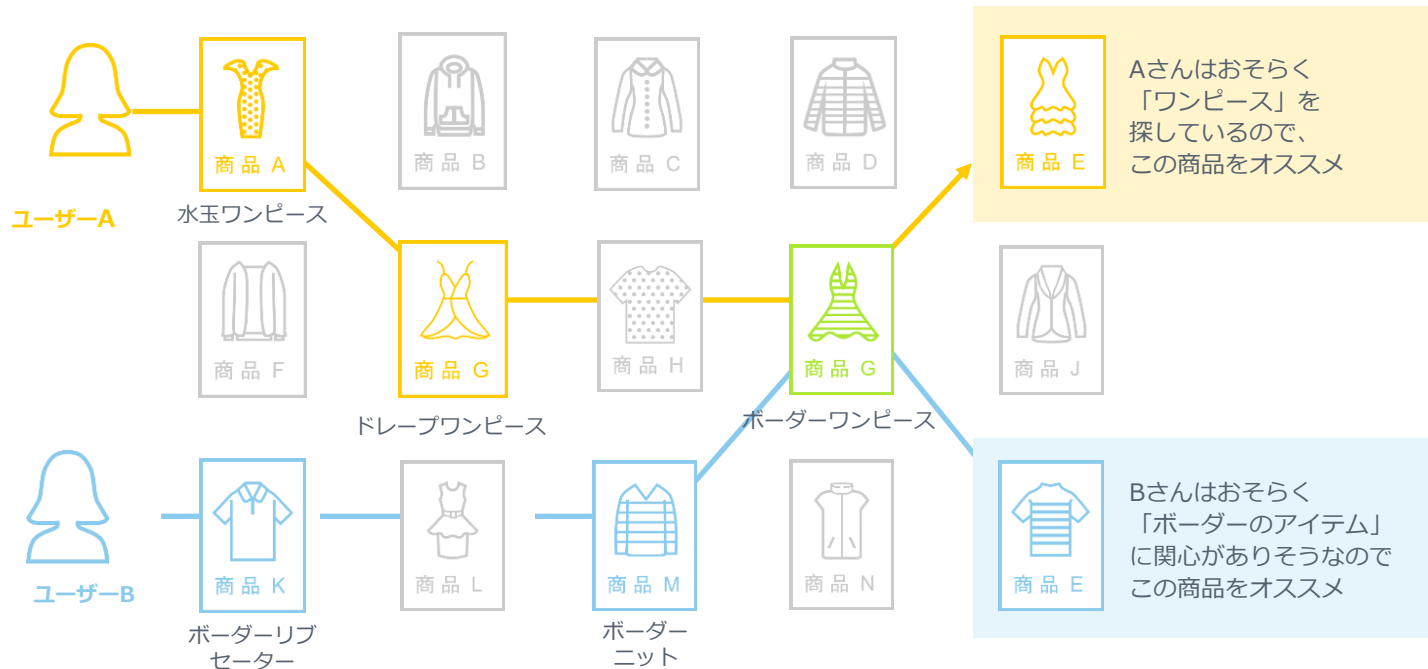
- ・ユーザーの「今、その瞬間」の興味を反映可能
- ・当日新着のアイテムをレコメンド、あるいは新着アイテムに対して何をレコメンドするか、を適切に計算し購買に繋げることができる

# サービスモデルを支える独自技術開発力

独自でAIアルゴリズムを複数開発、技術基盤を支える

例：ユーザー導線分析技術

閲覧/購入行動から各ユーザーの好みを推測し、関連するアイテムを積極的に提案



# 提供サービス



## 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



## 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



# ビジネスモデル – 収益構造 –

営業収益

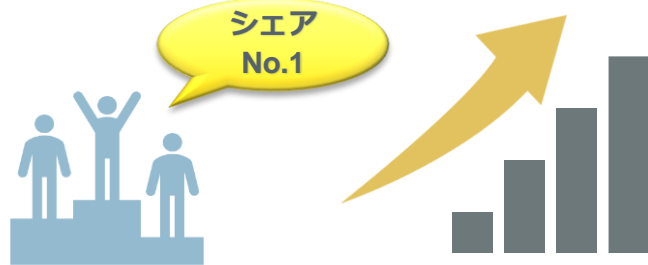
=

顧客数

×

顧客単価  
(ARPU)

2016年マザーズ市場上場以来、顧客数年々増加



2021年8月 富士キメラ総研調べ「ソフトウェアビジネス新市場 2021年版」  
SaaS型レコメンドツールの市場占有率推移調査

多彩なサービスと料金体形で効果的な提案

エージェント・レコメンダー

エージェント・レコガゾウ

プロスペクター

HotView



コンサルティングサービス

成果報酬型

ex) アパレル  
総合通販

PVリクエスト  
型

ex) 人材、電子書籍

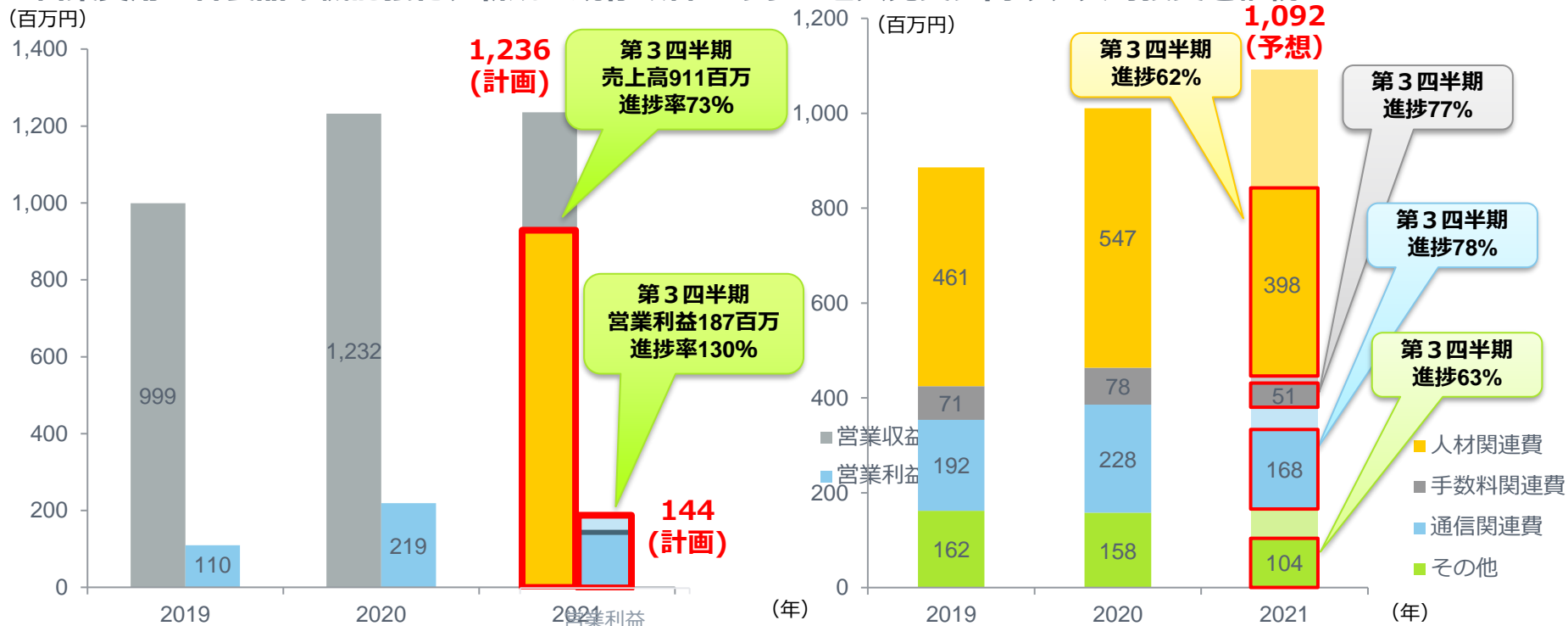
オプション

ex) ランキング  
閲覧履歴表示

# ビジネスモデル – 収益及び費用 –

営業収益：新規顧客獲得及び既存顧客売上増加により堅調に推移

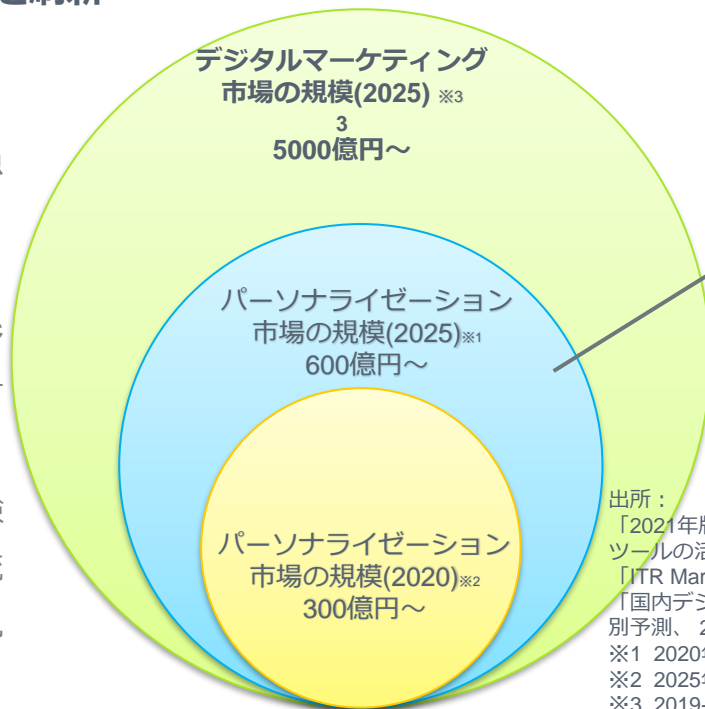
営業費用：各製品の機能強化、新規・既存顧客へのサービス充実に向け、人的投資を継続



# 市場環境 – 製品・サービス関連セグメントの市場規模 –

技術発展および市場構造の変化によりパーソナライゼーション市場は今後も拡大が見込まれ、デジタルマーケティング市場を刷新

- 顧客接点がリアルからデジタルへ急激に向かう
- 顧客エンゲージメント強化、営業・サポートプロセスの変革などをデジタルで実現する製品が大幅に拡大すると予測される
- パーソナライゼーション、顧客体験向上に対するソリューションは主流トレンドへとしてさらなる成長が見込まれる



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

**Personalization eats digital marketing**

出所:

「2021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,2020

「ITR Market View : SFA / 統合型マーケティング支援市場2021」 ITR,2020  
「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,2020

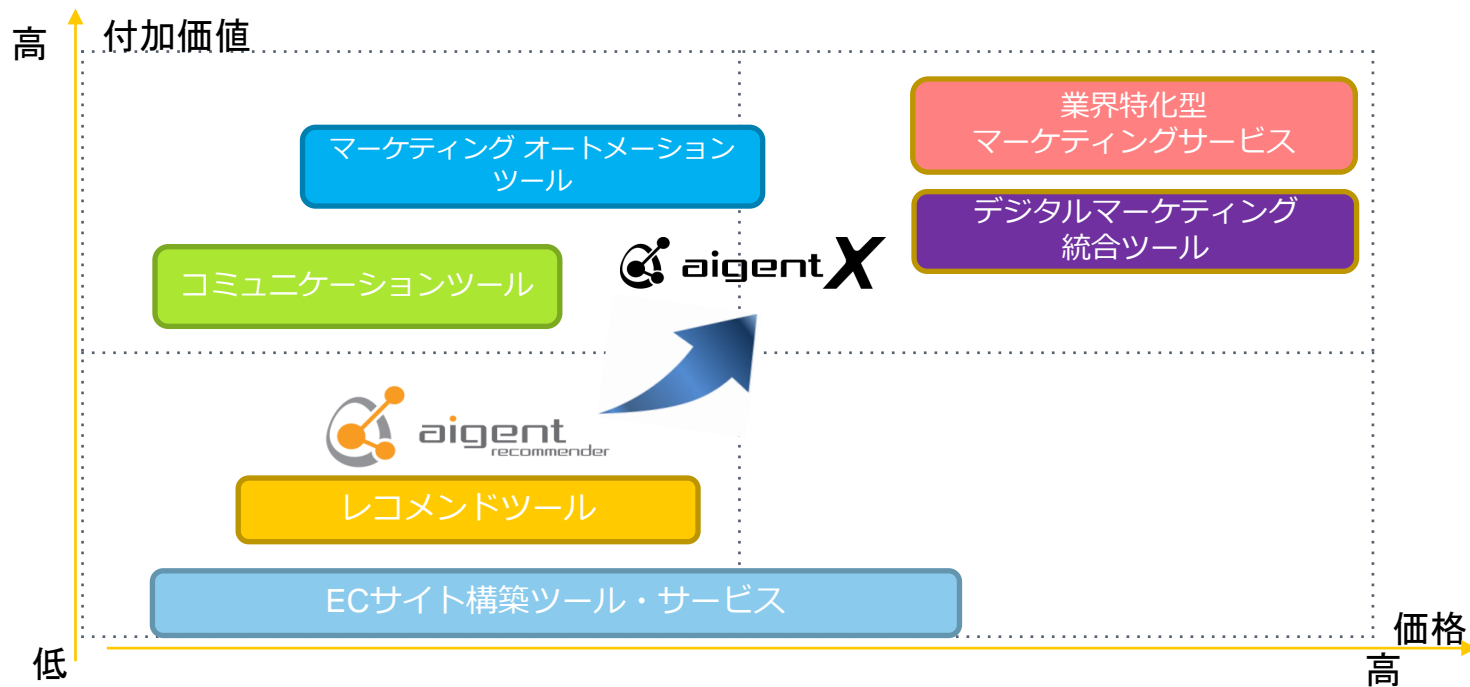
※1 2020年のMA/DMP市場 \* BtoC向けの割合により算出

※2 2025年のMA/DMP市場 \* BtoC向けの割合により算出

※3 2019-2024年のデジタルマーケティング市場の想定CAGRより算出

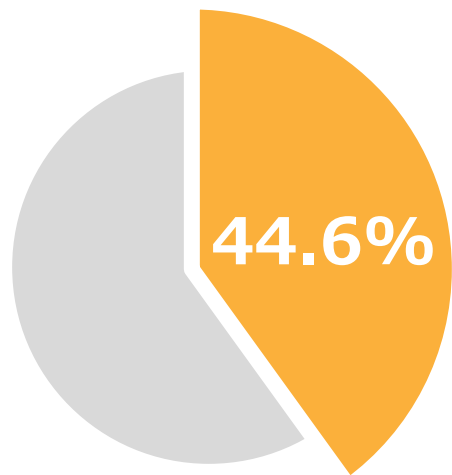
# 市場環境 – 競合環境と弊社製品のポジショニング–

マーケティングツールのコモデティ化、統合ツールの台頭に対応し、単一なサービスではなく、多様なソリューションを実現可能にするデジタルマーケティングサービスフォームへの進化を加速



# 市場環境 – 市場での評価 –

2019年～2020年 SaaS型のレコメンドツールとして二年連続でシェアNo.1



## SaaS型レコメンドツール市場占有率

2021年8月 富士キメラ総研調べ「ソフトウェアビジネス新市場 2021年版」  
SaaS型レコメンドツールの市場占有率推移調査  
市場規模28.7億円 YoY6.4%成長

## 国内No.1のレコメンドベンダー

### 最高精度のレコメンド

最先端テクノロジーとリアルタイム処理による業界最高精度のレコメンド

### 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

### 各種ツールとの連携実績

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 – 3つの強み–

## Product



## 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

## 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

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

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

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 Product – 500社におよぶ導入実績–



at home

ETVOS



女の転職 type

なんでも酒や  
カクヤス

Canon



ケースデンキ

KOMEHYO

STRIPE Int'l

SHOP  
CHANNEL

CO-OP



CHINTAI

日本直販  
NIHON CHOKUHAN

PEACH JOHN

FOD  
PREMIUM

BUYMA

まんが王国

minne  
by GMOペパコー

MIX.Tokyo

UNITED ARROWS LTD.

RECRUIT

RICOH

# 競争力の源泉 Product – 導入事例 –

レコメンド業界をリードしてきた技術力および専属コンサルタントによる丁寧な改善活動を通して、導入企業様において確実に効果を発揮

## オフィスコム®

レコメンド経由の  
平均購入点数  
約 200% 向上



## THE BODY SHOP.

レコメンド経由の  
平均購買数が  
約1.2倍 向上



## minne by GMOペパボ™

レコメンドを経由した  
CVRが 176% 向上



## PEACH JOHN

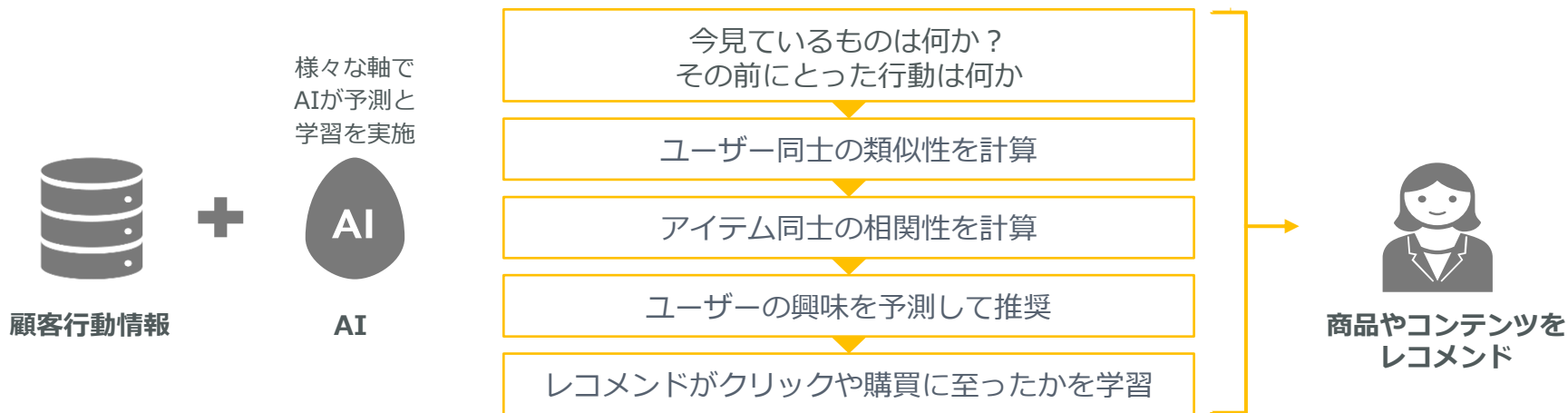
メール経由での  
CTRが1.25倍 向上  
レコメンドメールで  
メール経由の売上3倍以上向上





# 競争力の源泉 **Product** – 技術的優位性：リアルタイムベースの機械学習（AI） –

ユーザーの行動情報（閲覧、検索、CVなど）を蓄積し、AIがリアルタイムに分析・予測・自動学習を実施することで、ユーザー1人ひとりの「いまのニーズ」を予測し提案するレコメンドサービス



弊社独自開発の顧客行動データをベースにしたAI技術により、レコメンド精度が自動で向上

# 競争力の源泉 Service -コンサルティングサポート-

効果を常に最大化する継続的なコンサルティングサポート

## モニタリング

24時間365日のシステム稼働監視に加え、  
日次でのレコメンド効果数値のモニタリングを実施

- 設定ミス
  - 日次連携エラー
- 等による異常値を検知・連絡することで  
機会損失を防止



## レコメンド活用施策のご提案

サイト価値向上に向け、レコメンドを活用頂けるような  
活用方法を提案

- レコメンド表示枠/ページの追加提案
- 同時ABテストの実施
- 他マーケティングツールとの連携  
(メール/検索エンジン/MA/POSデータ等)



## 管理ツール

レコメンドの成果をご確認いただける管理ツールを提供

Imp数、クリック数、CTR、CVR、  
CV数、経由受注額等  
日別、月別、ページ別に確認可能

## ノウハウのご提供

- クライアント様限定セミナーの実施
  - 業界別レコメンドレポートの提供
- 等、500を超えるサイトにレコメンドを  
提供してきた実績をもとにノウハウを  
伝授



# 競争力の源泉 **Partner** – 多様なパートナー企業 –

アライアンスチームを新たに組成し、多様なパートナーとの連携サービスの開発・パートナー代理店開拓を加速

## ▼ 具体例：プラットフォーム型パートナー企業との機能連携の標準化

- ・スタートアップECの支援に向け、クラウド型ECプラットフォーム「メルカート」とAIエンジン搭載のレコメンドサービス「アイジェント・レコメンダー」の機能連携
- ・AtoJ社の「メルカート」を利用するユーザー企業は、特別な機能開発なしに、当社のリアルタイム・レコメンドサービス「アイジェント・レコメンダー」によるおすすめ情報を、サイト上で自動表示可能

顧客の売上・ROIの向上に貢献

新規顧客の獲得・解約の抑制



# 競争力の源泉 Partner –パートナー企業一覧–

- ・ 広範なパートナーシップ構築により、当社サービスの販路拡大/認知向上
- ・ パートナーとの製品連携により、サービスの付加価値が向上
- ・ 顧客の導入コストや開発コストが抑制され、価格競争力が増す



**【取次パートナー】**  
当社サービスを紹介

**【販売パートナー】**  
パートナーサービスと当社サービスを一括販売

**【OEMパートナー】**  
当社サービスをパートナーサービス名義として販売し、量産的かつ広範に販売

**【ソリューションパートナー】**  
パートナー製品と当社製品を連携し、両社サービスのシナジーを生み出す

# 成長戦略

## レコメンデーションからパーソナライゼーションへ

# パーソナライゼーションにおける競争優位性の進化

## 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

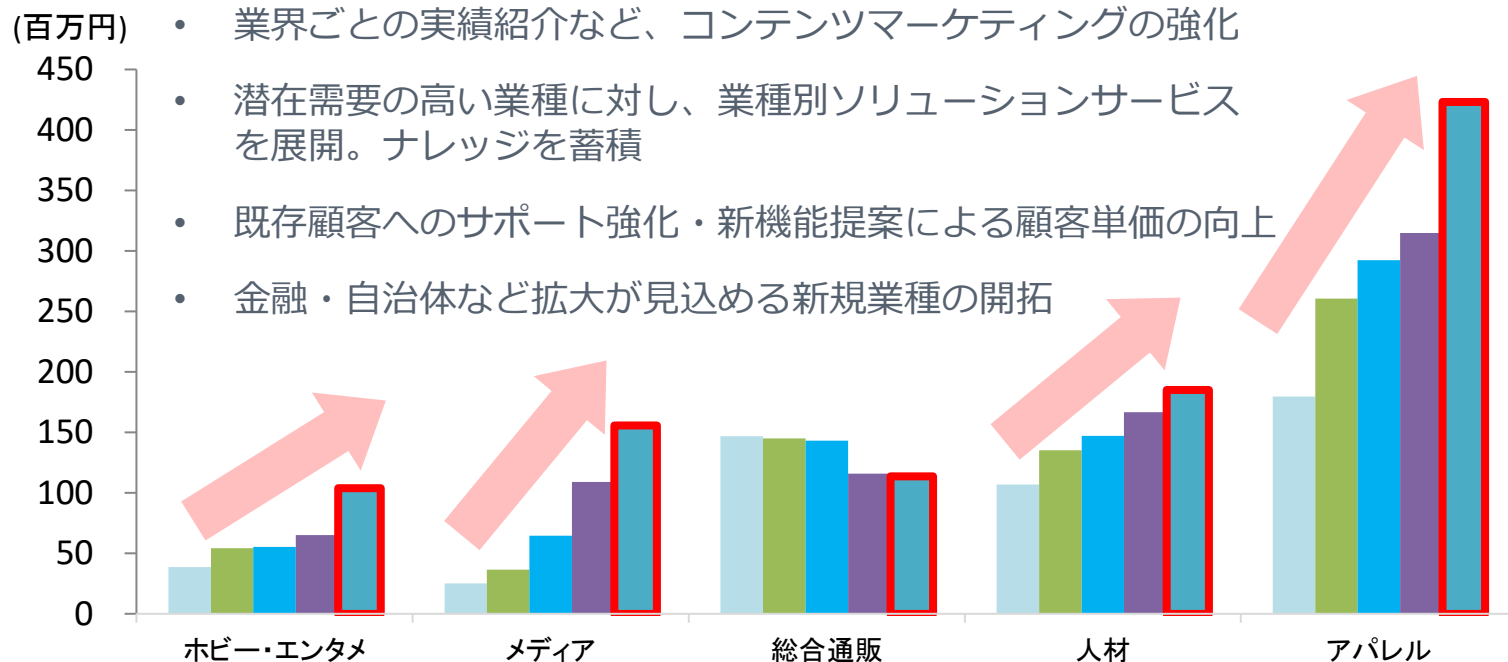
## ③ 顧客の付加価値向上

- 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

# 営業戦略 —① Go Deep—

## アイジェント・レコメンダー 業種別売上 5カ年推移

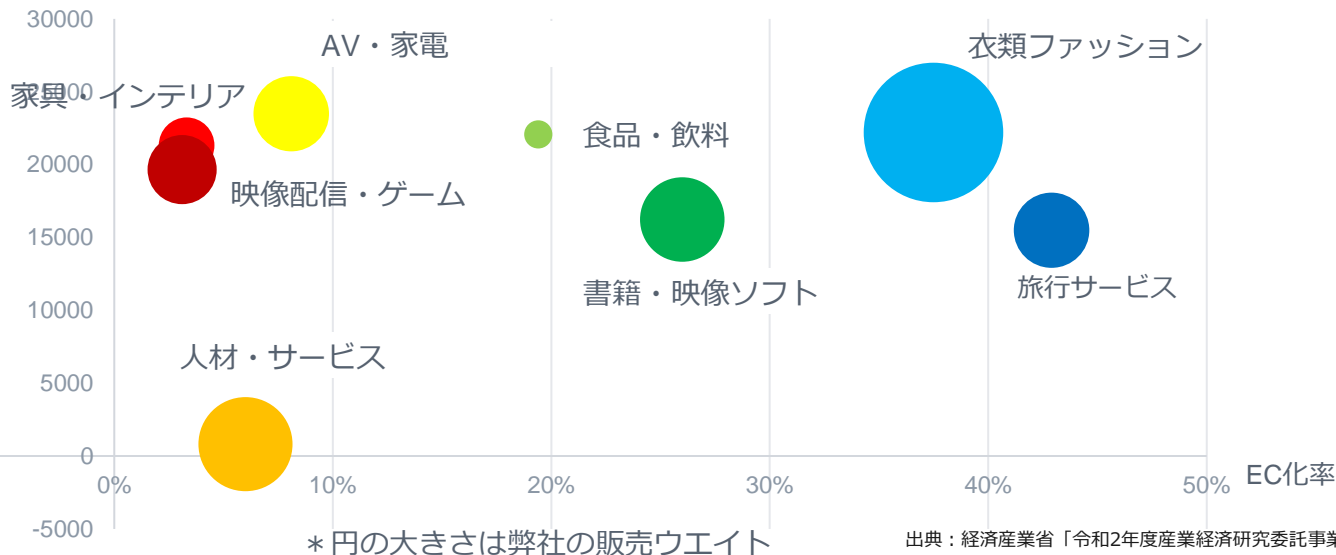


2016年度→2020年度

# 営業戦略 - ①Go Deep 業種特化ソリューションをコンサルティング提供-

With コロナ、After コロナで想定されるデジタル化の顧客ニーズに対応するため「Aigent X」プラットフォームをベースに、業種特化のソリューションをコンサルティングとともに提供。従来の主力顧客であるファッション、総合通販に加えて、コンテンツ配信、人材サービス業界などEC化が加速する市場への取り組みを更に強化。

市場規模 (億円)



## With コロナ、After コロナでの市場環境の変化

オンラインコミュニケーションの普及と高度化

非対面型サービスへのシフトによるデジタル接客の加速

D2C (Direct to Consumer)、OMO (Online Merges with Offline) への加速

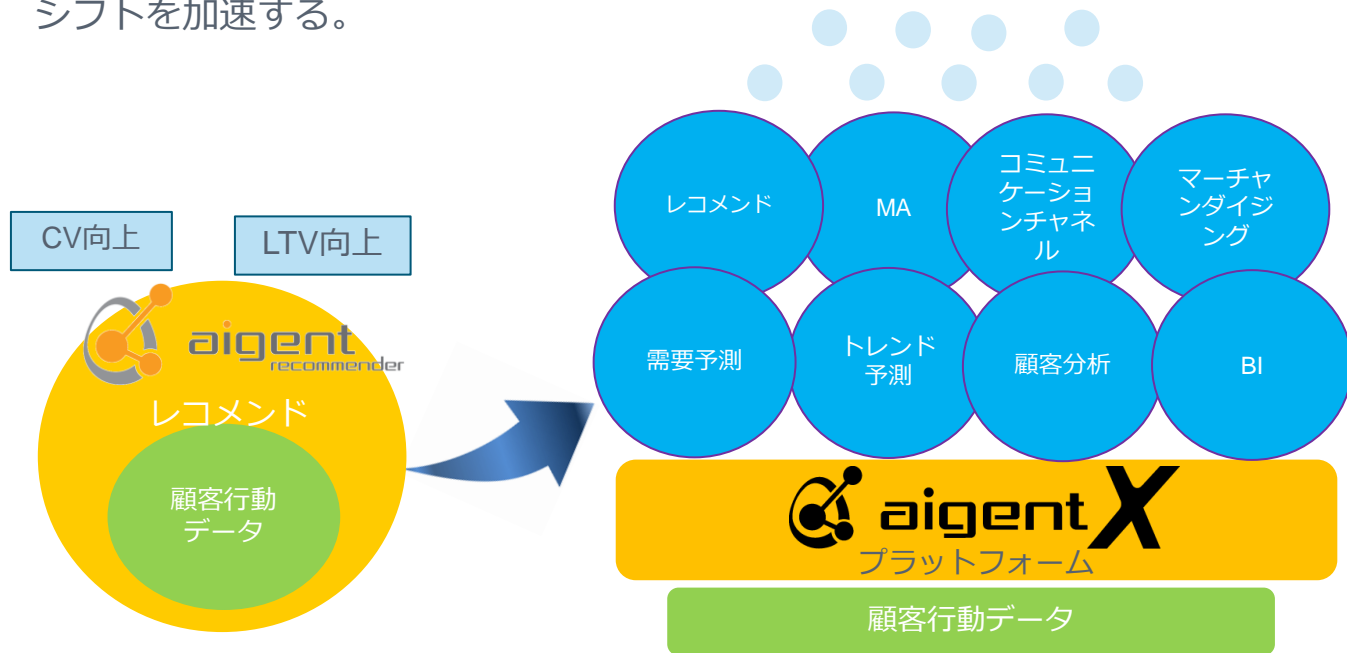
マーケティング施策の完全オンライン化

出典：経済産業省「令和2年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」（2021年7月30日）



# 製品戦略 - ②プラットフォーム型への移行 -

レコメンドツールである「Aigent」を多様な業界ニーズに適合するため新プラットフォーム「Aigent X」へ移行し（2021年6月30日ローンチ）、レコメンドによるWeb上の顧客体験の向上から、行動データを活用したパーソナライゼーションのための多様なソリューション提供へのシフトを加速する。



## Aigent Xの強化ポイント

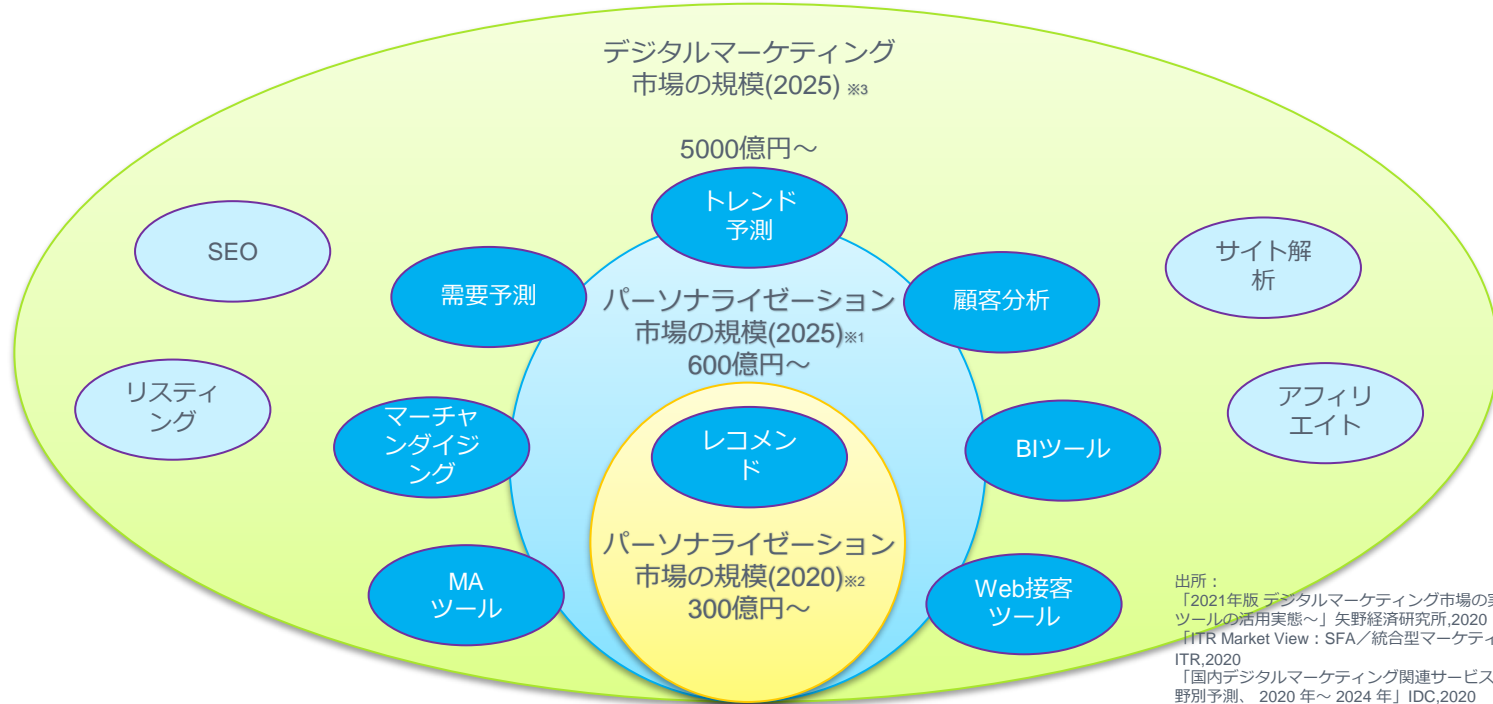
より洗練され、多様化したAIのアルゴリズムで、商品レコメンドに留まらない顧客企業の課題に寄り添ったパーソナライズド・マーケティングを実現

顧客行動データ、デモグラフィックデータ、画像解析データなどを組み合わせ、独自の“行動セグメンテーション”を発見可能

分析データを活用し複数のチャネルを介したOne to Oneコミュニケーション施策を自社および他社連携のソリューションとして提供

# 新規事業戦略 ③ 顧客の付加価値向上

パーソナライゼーションと親和性のあるデジタルマーケティングサービス・AIサービスを包含した領域を取り込むため、新規事業として新たなコンサルティング事業部を発足。顧客のROI向上により広く貢献



出所：  
「2021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,2020  
「ITR Market View：SFA／統合型マーケティング支援市場2021」  
ITR,2020  
「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,2020  
※1 2020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 2019-2024年のデジタルマーケティング市場の想定CAGRより算出

# 人材戦略 —グローバルな開発体制の構築—

バイリンガルな環境を活かし、外国人の登用を積極的に推進。

国籍・国境にとらわれないグローバルな開発体制により、安定的なプロダクト創出を促進



## 2021年10月 政府プロジェクト 「ビジョナリー経営2021」に選出

当社は、ボーダーレスで多様性のある人材で構成されている点、日本と海外それぞれの働き方の良い点をミックスした企業である点が特に評価されました。国籍にとらわれない新しい経営手法に取り組んでいます



多様性はイノベーションと競争力のエンジンです。

シルバーエッグテクノロジー株式会社

CEO トーマス・フォーリー



業種 シルバーエッグ・テクノロジー株式会社  
 URL <https://www.silveregg.co.jp/>  
 本社所在地 東京都  
 事業内容 ソフトウェア  
 従業員数 50名  
 アムエカ、イギリス、オランダ、スペイン、中国、フィリピン、メキシコ、リトアニア、ロシア等

シルバーエッグ・テクノロジーは、AI・人工知能、検索ベースとしたWebマーケティングサービスの開発・提供を行っています。

「グローバルな環境で最新のAI技術を。」をメッセージに、国内でも若くて優秀なエンジニアを募集。テクノロジー企業として競争力の源泉に。

# M&A戦略 —M&Aによる事業展開の加速—

3つの戦略に加え、M&Aや優良なスタートアップへの投資を実行

新プラットフォーム  
「Aigent X」と連携  
する新たなサービスの  
開発

スピーディーな  
オファリングの獲得

新たな顧客、新たな  
営業チャネルの獲得

当社のビジョンである

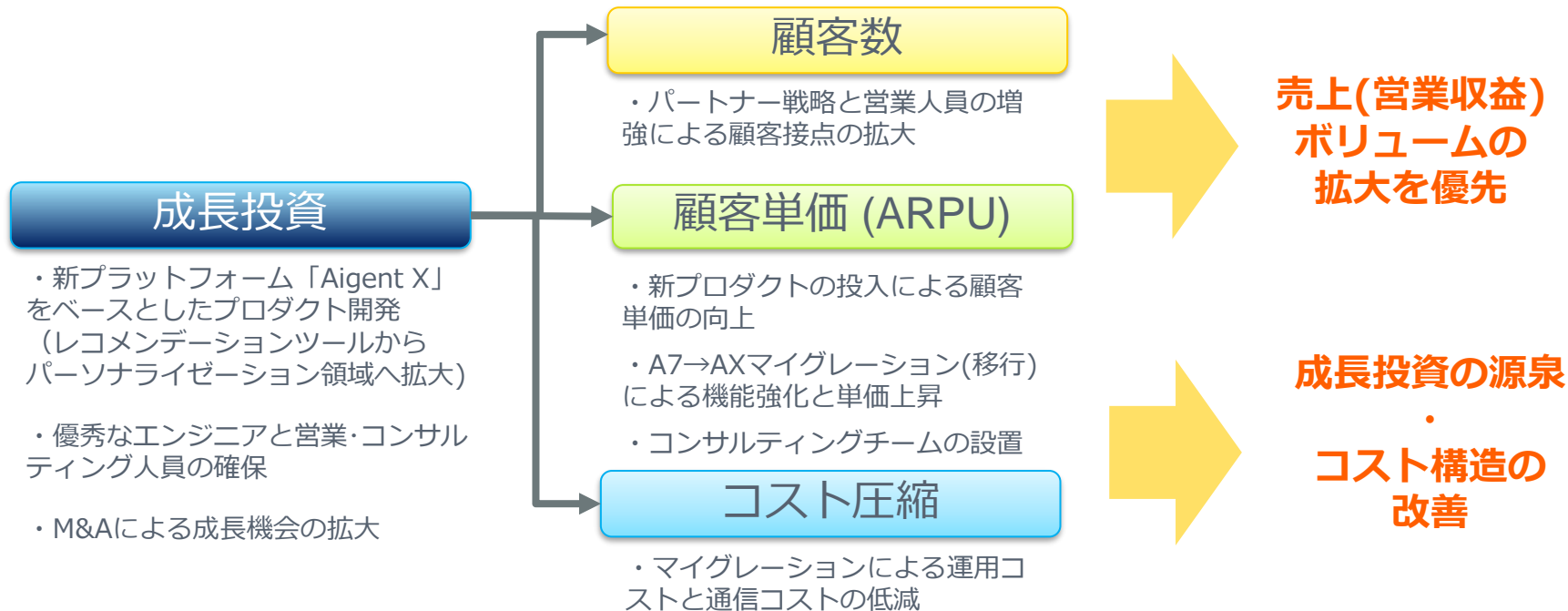
**「パーソナライゼーションの未来を切り拓くリーディングカンパニーになる」**

の早期実現へ

※現時点で決定した投資先はございません。

# 成長投資による売上ボリュームの拡大

前期までに、営業利益率15~20%の安定的な収益構造基盤を構築。来期以降、営業で得られたキャッシュや調達資金を、黒字を確保する範囲内で成長投資へまわすことで、売上拡大優先に舵を切っていく



# リスク情報

## －認識するリスク及び対応策－

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
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	大手プラットフォームシステムと提携しレコメンド機能を組み込むことで認知度を向上させ、レコメンドサービス提供の場を広げる施策を実施
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	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及び満足度調査結果に迅速に対応
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	最新バージョンであるAigentXへの移行を進めるとともに、サービス仕様の統一を図る管理ツールを開発することで対応
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	顧問弁護士や弁理士と連携し、速やかに特許申請を行う体制を構築するとともに、業務提携等を実施する際には契約内容を検討することで対処

# リスク情報

## －認識するリスク及び対応策－

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
法的規制	新たにインターネットの利用者及び事業者を規制対象とする法令、行政指導等が制定されるリスク	低／中長期	中	現時点において事業継続に重要な影響を及ぼす法的規制はないが、今後制定された場合には弁護士等専門家と連携し適切に対処
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"> <li>・ 監視ソフトを導入し社内インフラを一元的に監視できる体制を整備</li> <li>・ 法令の遵守や入退出管理に加え、定期的な全従業員を対象としたセキュリティ研修を実施</li> </ul>
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	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により採用活動の強化を図るとともに、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	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。