

2021年12月期 決算説明資料

2022年2月10日

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社

〈東証マザーズ：3961〉



2021年12月期 決算概要（連結）

2021年12月期 決算概要 ハイライト (連結)

営業収益 1,209百万円 (計画比 97.8%)

当初計画 1,236百万円

営業利益 217百万円 (計画比 151.1%)

当初計画 144百万円

経常利益 209百万円 (計画比 145.4%)

当初計画 144百万円

2021年12月期 決算概要 業績トレンド

➤ 営業収益

- ・ 主力の「アイジェント・レコメンダー」「レコガゾウ」は上半期は堅調に推移するも、新型コロナの全国的な緊急事態宣言解除による特定業界の市場環境の変化を受け、下半期は減少。
- ・ 業界別では、ホビー・エンタメ・総合通販が好調な一方、前期巣ごもり需要で大きく売上を伸ばしたアパレル・人材が年度後半は減少に転じる結果となった。

➤ 営業費用

- ・ 中途人材採用計画の実行が下期に集中したが、通期ベースでは計画通りに実行。
- ・ 通信費の圧縮や外注費見直しなどコスト圧縮に努めた結果、営業費用は前期比2.1%減で着地。

➤ 営業利益

- ・ 結果として、営業収益の未達をコスト圧縮が上回り、営業利益は計画比151.1%の217百万円
- ・ 営業利益率は前年を0.2ポイント上回る18.0%となった。

2021年12月期 決算概要 トピックス

➤ トピックス①

- ・スタートアップECの支援に向け、ECプラットフォーム「メルカート」と「アイジェント・レコメンダー」が機能連携

AtoJ社の「メルカート」を利用するユーザー企業様は、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への表示が可能に。

➤ トピックス③

- ・シルバークック・テクノロジーとSTAFF STARTがついに連携！

ニトリ公式通販サイトでAIによる「コーディネートコンテンツ」のレコメンドを開始

～ 商品だけでなく“自分にあったライフスタイル”と出会えるECサイトの実現を目指す ～

➤ トピックス②

- ・シルバークック・テクノロジー、政府プロジェクト「ビジョナリー経営2021」に選出

国籍にとらわれずに優秀な才能を組織に取り入れていく高度外国人IT人材雇用という新しい経営手法に取り組む企業として当社が選出。

トピックス① スタートアップECの支援に向け、ECプラットフォーム「メルカート」と「アイジェント・レコメンダー」が機能連携

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

本連携により、AtoJ社のクラウド型ECプラットフォーム「メルカート」を利用するユーザー企業様は、特別な機能開発なしに、シルバーエッグのリアルタイム・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、サイト上で表示が可能に。

AI搭載
レコメンドサービス

クラウド型
ECプラットフォーム



「メルカート」と「アイジェント・レコメンダー」が標準機能連携
スタートアップECの売上向上をサポート

■アイジェント・レコメンダーの効果

AIのニーズ分析に基づきユーザーごとにパーソナライズされたおすすめアイテム（商品やコンテンツ）を表示するサービス。広告運用やSEOなど、集客施策にフォーカスしがちなECスタートアップ事業者の「サイト内での顧客体験」を改善し、コンバージョン率の向上やクロスセルの推進、ユーザー再訪率の向上を通じて、ECサイト立ち上げ時期より売上に寄与します。

トピックス② シルバーエッグ・テクノロジーとSTAFF STARTがついに連携！

ニトリ公式通販サイトでAIによる「コーディネートコンテンツ」のレコメンドを開始 ～ 商品だけでなく“自分にあったライフスタイル”と出会えるECサイトの実現を目指す ～

シルバーエッグのAIサービス「アイジェント・レコメンダー」とバニッシュ・スタンダードが提供するスタッフDXのアプリケーションサービス「STAFF START」が連携。

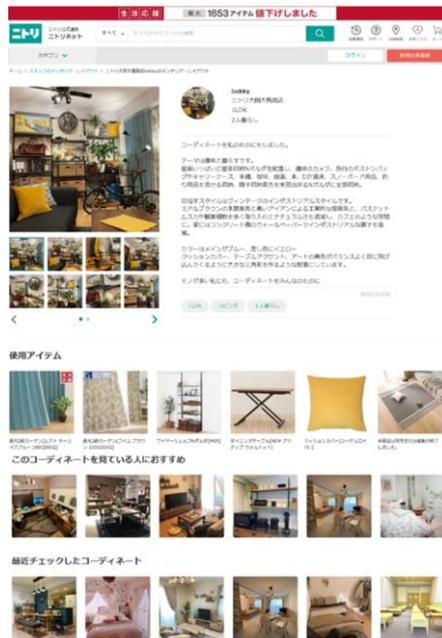
「ニトリネット」でスタッフが投稿した多様なインテリアのコーディネート画像から、顧客一人一人の好み・関心に合うものをAIが選び出し、提案することを実現。

自分だけの”LifeStyle”に出会える

- ✓ “ヒト”（クリエイティブ・コーディネート） x “AI”（ユーザー・マッチング）の協業モデル
- ✓ お客様の“今、見たい！”をリアルタイムでAIが予測
- ✓ お客様、1人ひとりの好みをAIがスタッフコーディネートからご提案、顧客体験の質を向上
- ✓ お客様と従業員の接点を高め、ライフスタイル文化の活性効果を期待



AIレコメンドを含む コーディネート画面イメージ



トピックス③ シルバーエッグ・テクノロジー、政府プロジェクト「ビジョナリー経営2021」に選出

政府プロジェクトとして進める「ビジョナリー経営2021」の対象企業として当社が選出。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ことが評価。



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



企業名	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	大阪府
事業内容	ソフトウェア
社員数（連結含む）	50名
採用したことがある国/地域	アメリカ、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)技術をベースにしたWebマーケティングサービスの開発・提供を行っています。

■ビジョナリー経営2021とは

国籍にとらわれずに優秀な才能を組織に取り入れていく高度外国人IT人材雇用という新しい経営手法に取り組む企業を日本全国から約100社選出し、その経営者への取材・インタビュー内容を動画やe-bookなどに仕上げて公開することで、人材受け入れのノウハウや効果などを広く共有していくことを目的とした政府プロジェクトです。その狙いは日本の技術力向上と日本経済の活性化、そしてその実現のための高度外国人材雇用の拡大にあります。

「ビジョナリー経営2021」公式サイト：（<https://tebiki-jp.com/>）

2021年12月期 決算内容・事業の状況

2021年12月期 第4四半期 連結損益計算書

	2020年12月期（連結） （第23期）		2021年12月期（連結） （第24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	1,232,530	100.0%	1,209,172	100.0%	△1.9%	△ 23,358
営業費用	1,013,126	82.2%	991,560	82.0%	△2.1%	△ 21,565
営業利益	219,404	17.8%	217,611	18.0%	△0.8%	△ 1,792
営業外収益	50	0.0%	521	0.0%	936.9%	470
営業外費用	1,126	0.1%	8,692	0.7%	671.4%	7,565
経常利益	218,327	17.7%	209,440	17.3%	△4.1%	△ 8,887
特別利益	—	—	53,191	4.4%	—	53,191
特別損失	24,999	2.0%	334	0.0%	△98.7%	△ 24,665
税引前利益	193,328	15.7%	262,297	21.7%	35.7%	68,968
当期純利益	100,148	8.1%	202,703	16.8%	102.4%	102,555

注) 特別損失（前2Q）：当社の連結子会社Silver Egg Technology Asia Limitedが所有しておりました投資有価証券のZeroth SPC社（以下、Zeroth社）が運営するファンドに対し、保守的な観点から特別損失として22,913千円の投資有価証券評価損計上を行ったものです。

特別利益（当3Q）：過年度に評価損を計上した投資有価証券において、資産の効率化及び財務体質の強化を図るため売却を行い、投資有価証券売却益として53,191千円を計上しています。

2021年12月期 第4四半期 連結貸借対照表

(単位：千円)

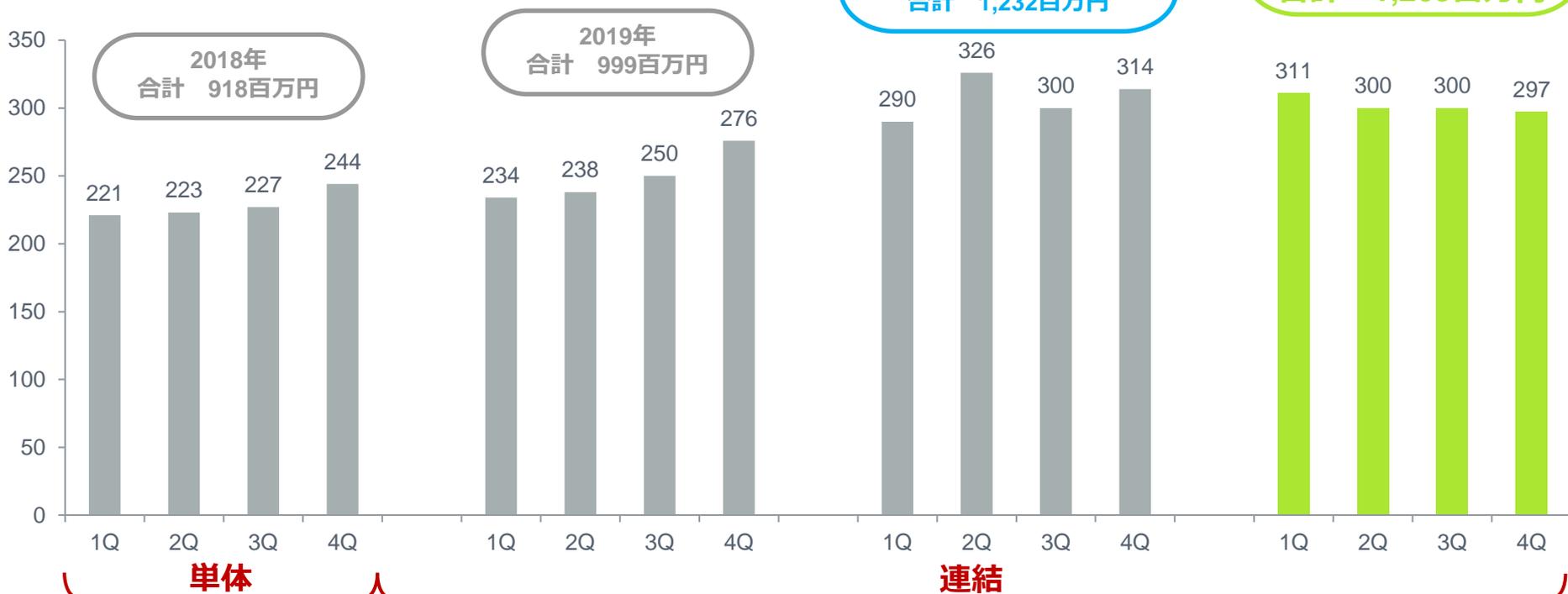
	2020年12月期末 (連結) (第23期)		2021年12月期 (連結) (第24期)		対前期 増減率	対前期 増減額
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	1,119,008	90.5%	1,171,762	91.2%	4.7%	52,754
固定資産	117,387	9.5%	112,566	8.8%	△4.1%	△ 4,820
資産合計	1,236,395	100.0%	1,284,329	100.0%	3.9%	47,934
流動負債	233,574	18.9%	70,513	5.5%	△69.8%	△ 163,061
負債合計	233,574	18.9%	70,513	5.5%	△69.8%	△ 163,061
純資産合計	1,002,820	81.1%	1,213,815	94.5%	21.0%	210,995
負債・純資産合計	1,236,395	100.0%	1,284,329	100.0%	3.9%	47,934

- 流動資産 : 現金及び預金の増加 (53百万円)、未収還付法人税等の計上による増加(6百万)
 固定資産 : 繰延税金資産の減少 (16百万円)、無形固定資産の増加 (13百万)
 流動負債 : 未払金の減少 (13百万円)、未払費用の減少 (3百万円)、未払法人税等の減少 (91百万円)
 賞与引当金の減少(21百万)
 純資産合計 : 当期純利益 (202百万円)

2021年12月期 第4四半期 連結営業収益の四半期別推移

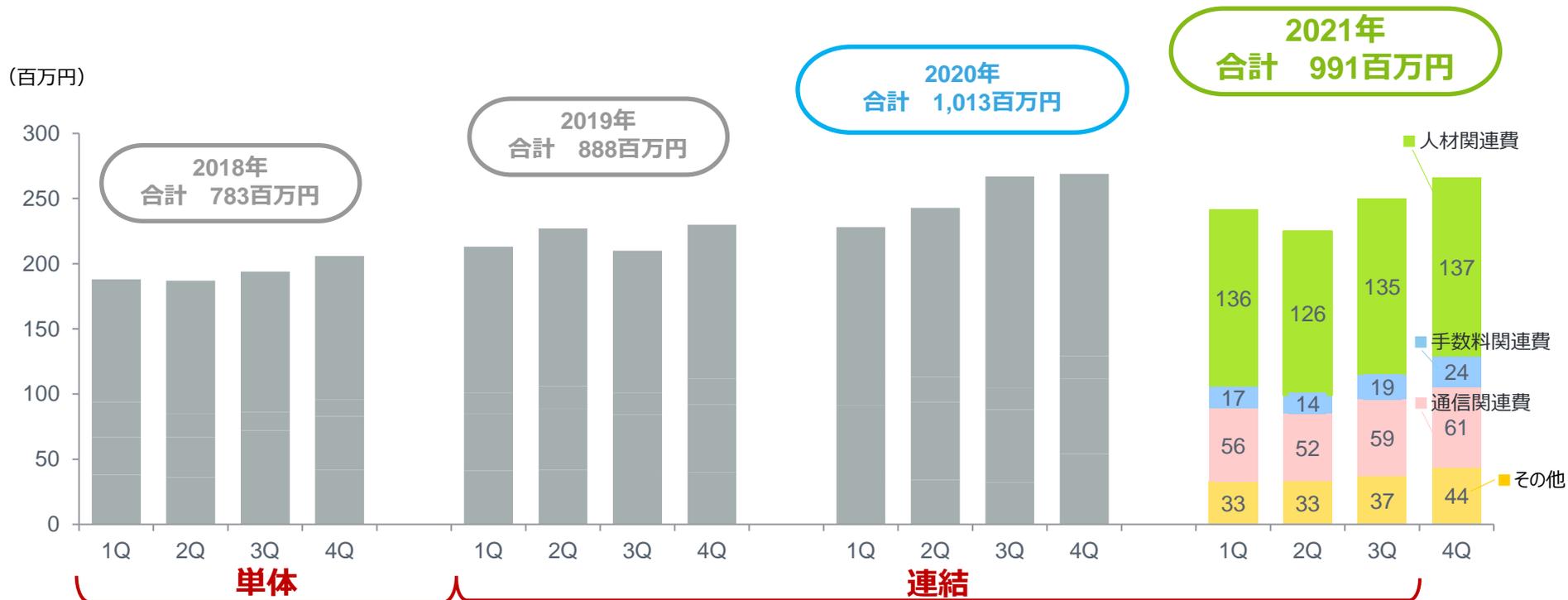
- ◆2020年12月期の巣ごもり需要による大幅増収からの反動を考慮し、2021年度12月期は保守的に計画
- ◆巣ごもり需要で大きく売上を伸ばしていたアパレル業界及び人材業界が年度後半に減少

(百万円)



2021年12月期 第4四半期 連結営業費用の四半期別推移

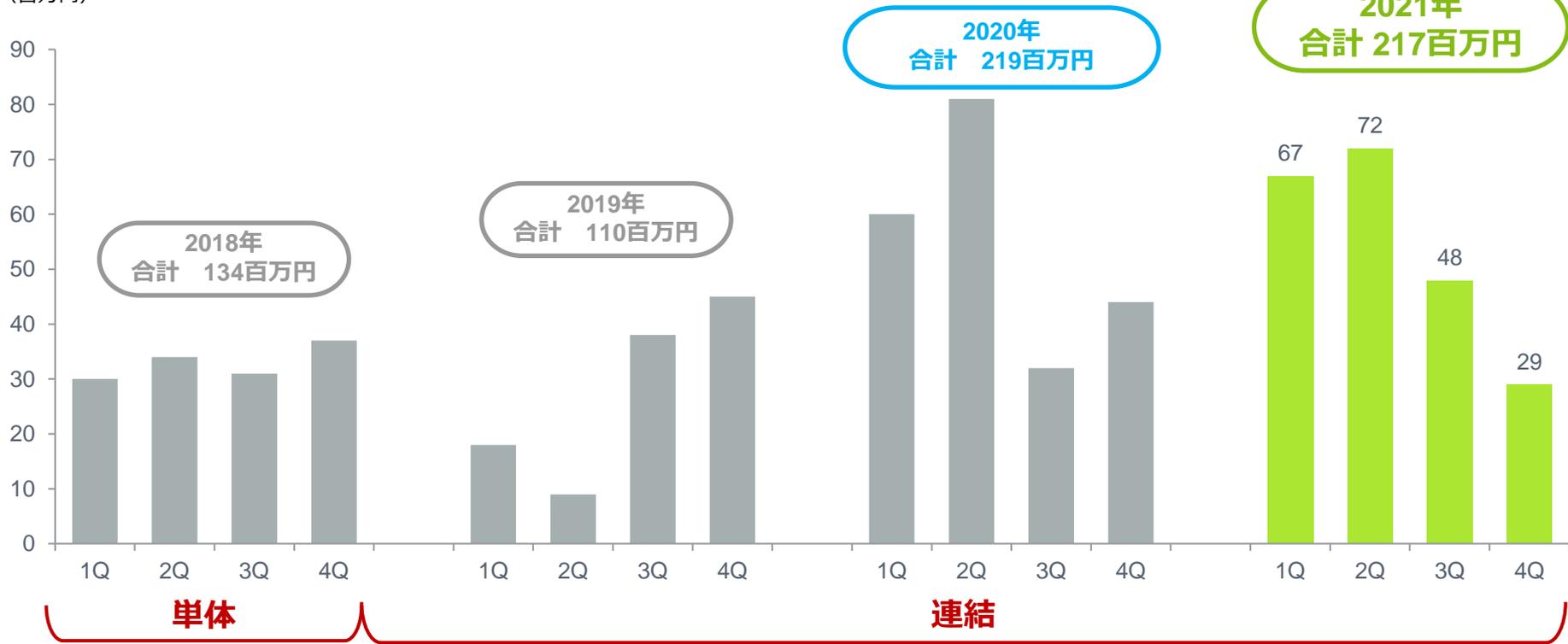
- ◆ 人員増強計画が着実に実行され人材関連費が増加
- ◆ 通信費の圧縮や外部業者への支払費用の見直しなどのコスト削減効果が寄与



2021年12月期 第4四半期 連結営業利益の四半期別推移

- ◆ 中途人材採用計画の実行が下期に集中したため、営業利益は上期に偏重。
- ◆ 営業収益の未達をコスト圧縮が上回り、営業利益は計画比151.1%の217百万円、営業利益率18.0%で着地。

(百万円)

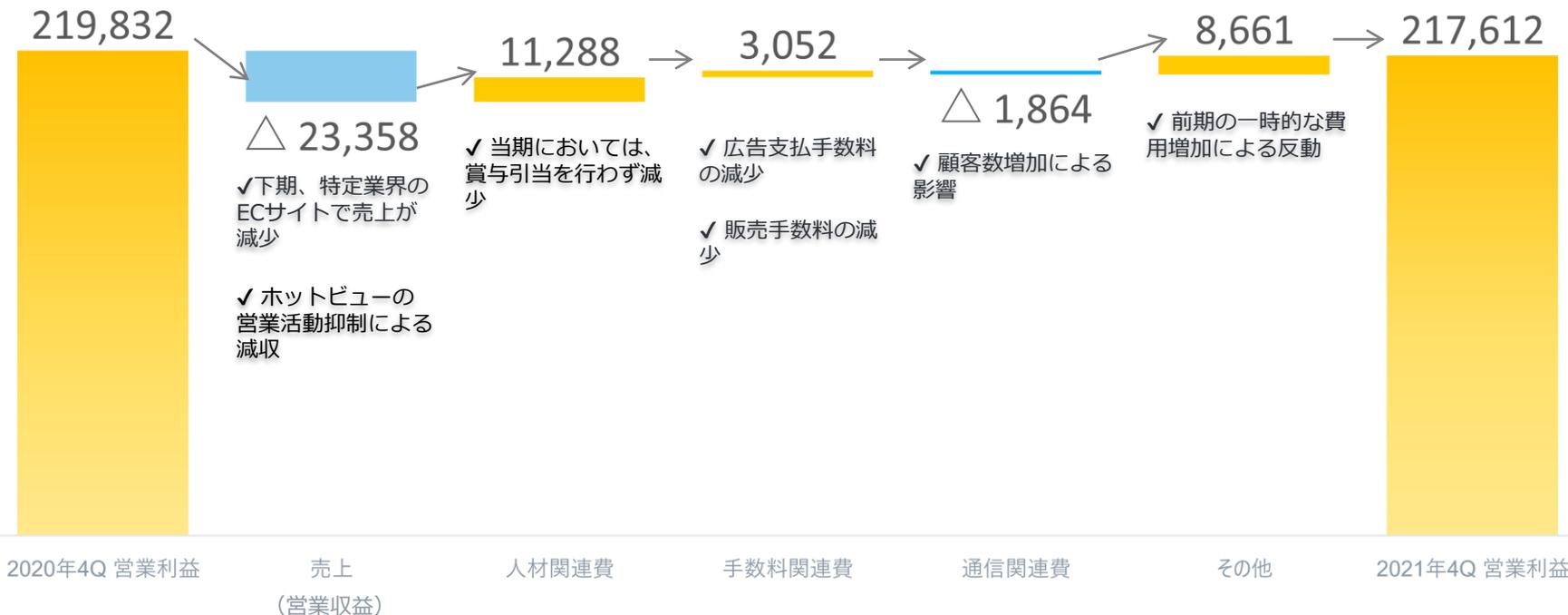


2021年12月期 第4四半期 連結営業利益の2力年推移

前年同月比 増減状況

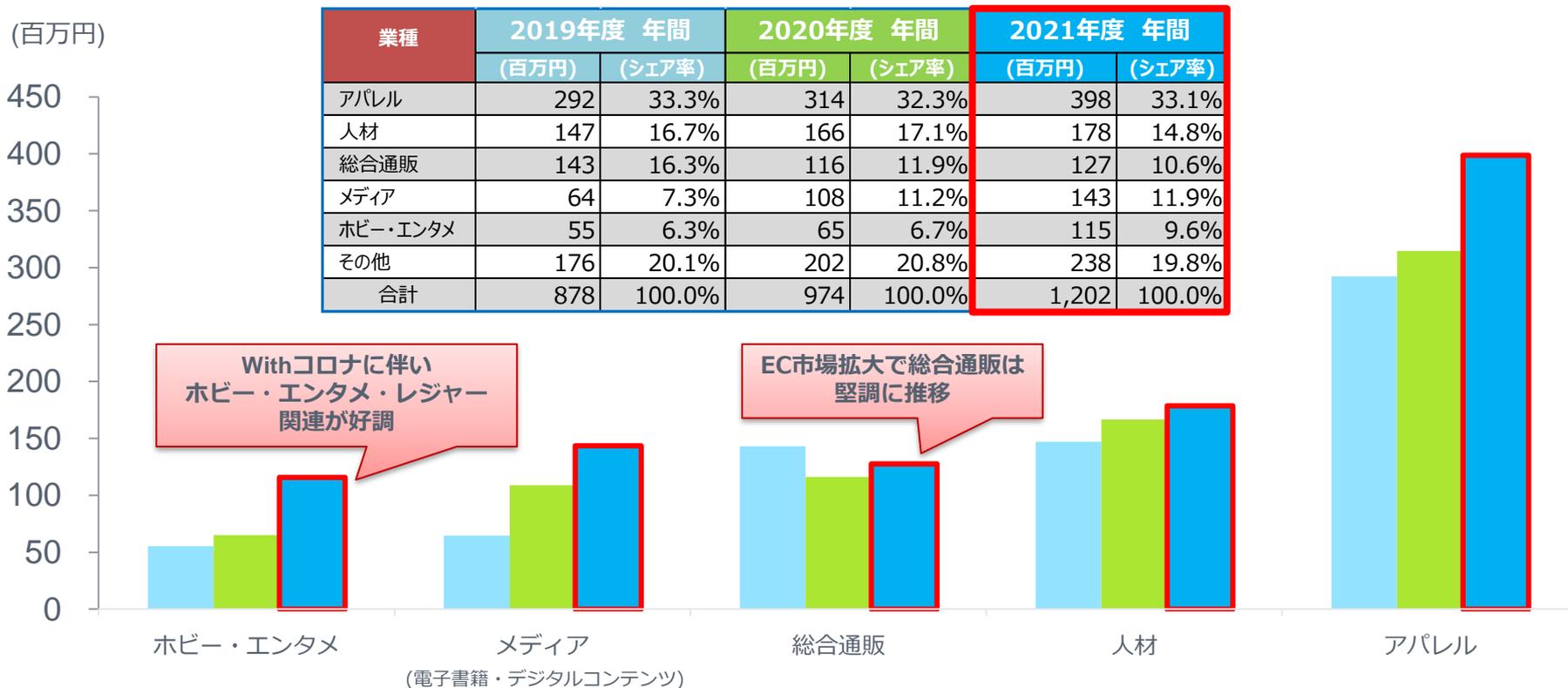
■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位：千円)



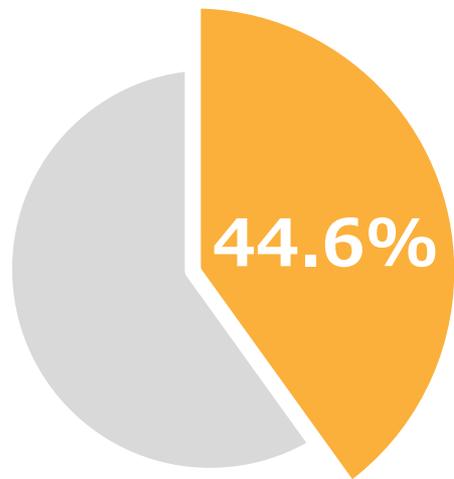
2021年12月期 第4四半期 アイジェント・レコメンダー 上位5業種 営業収益推移

- ◆アパレル・人材は、コロナ禍での昨年の急成長から一段落するも、不安定な状況にあり、年度後半は減少
- ◆総合通販、ホビー・エンタメは好調。金融・自治体など、その他においても裾野が拡大



レコメンデーションからパーソナライゼーションへ

シルバーエッグ・テクノロジーは、1998年創業以来、レコメンド技術の開発・提供を中心にパーソナライズド・マーケティング市場を牽引してまいりました。



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



The ACM Conference on Recommender Systems (RecSys)

レコメンド技術の国際的な発展にも寄与

PLATINUM SUPPORTERS



GOLD SUPPORTERS



SILVER SUPPORTERS



SPECIAL SUPPORTER



パーソナライゼーションとは

消費者を集団として判断せず、個人レベルで最良の選択肢を提供する =パーソナライゼーション

多様な情報を多様な手段でカスタマイズして提示し、顧客一人ひとりが「自分にとって心地よい」と思えるパーソナルな体験を提供することで、顧客企業の満足度を最大化し、売上とLTV向上へ貢献します



2022年12月期 業績予想

2022年12月期 業績予想 要約損益計算書 (前期実績比較)

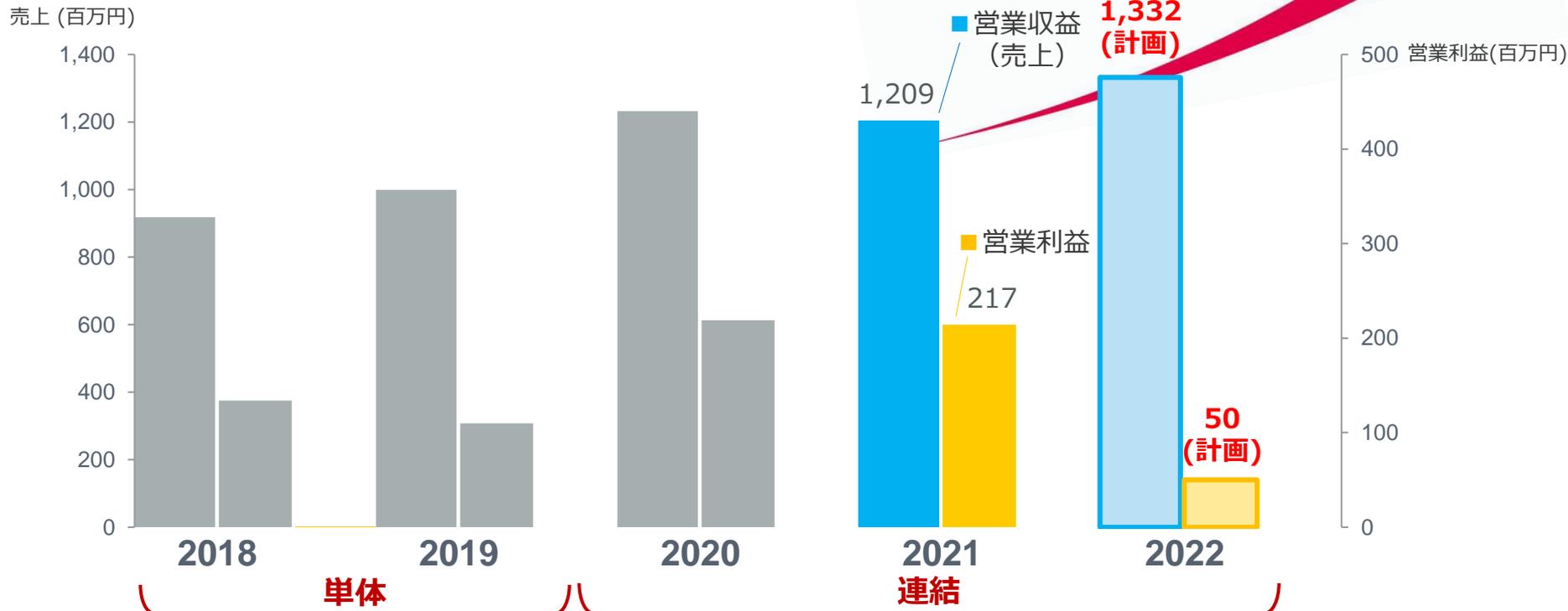
- 営業収益は、前期から123百万円増の1,332百万円 (10.2%増)
- 直近5年のCAGR(年平均成長率)10.4%の成長レベルから、3年後、年率20%の成長を目標とする。
- そのため、今期は3カ年計画の初年度と位置付け、優秀な人材の採用などの投資を営業黒字の範囲内で積極的に行う。
- 短期的な営業利益の減少より、中期的な売上・利益の拡大を優先し、前期までの成長路線へ回帰させる。

	2021年12月期 (連結実績)		2022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	1,209,172	100.0%	1,332,222	100.0%	10.2%	123,050
営業費用	991,560	82.0%	1,282,078	96.2%	29.3%	290,518
営業利益	217,611	18.0%	50,145	3.8%	△77.0%	△ 167,466
経常利益	209,440	17.3%	50,145	3.8%	△76.1%	△ 159,295
当期純利益	202,703	16.8%	62,733	4.7%	△69.1%	△ 139,970

2022年12月期 業績予想 連結営業収益の推移

- ◆ パートナー戦略と営業人員の増強による顧客接点の拡大
- ◆ 新プロダクトの投入とコンサルティングチームの設置による顧客単価の向上
- ◆ 新プラットフォーム「アイジェント・エックス(AX)」への移行による機能強化と単価上昇

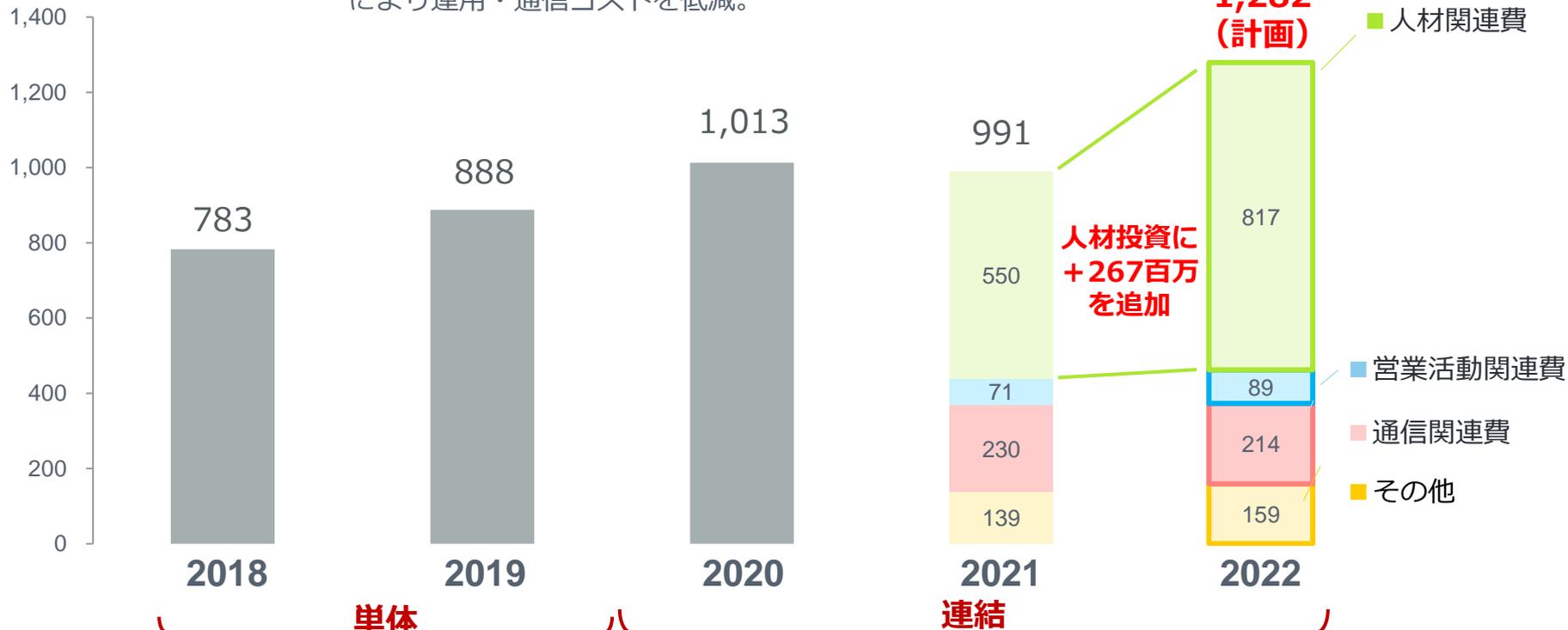
3年後、
年率20%成長へ



2022年12月期 業績予想 連結営業費用の推移

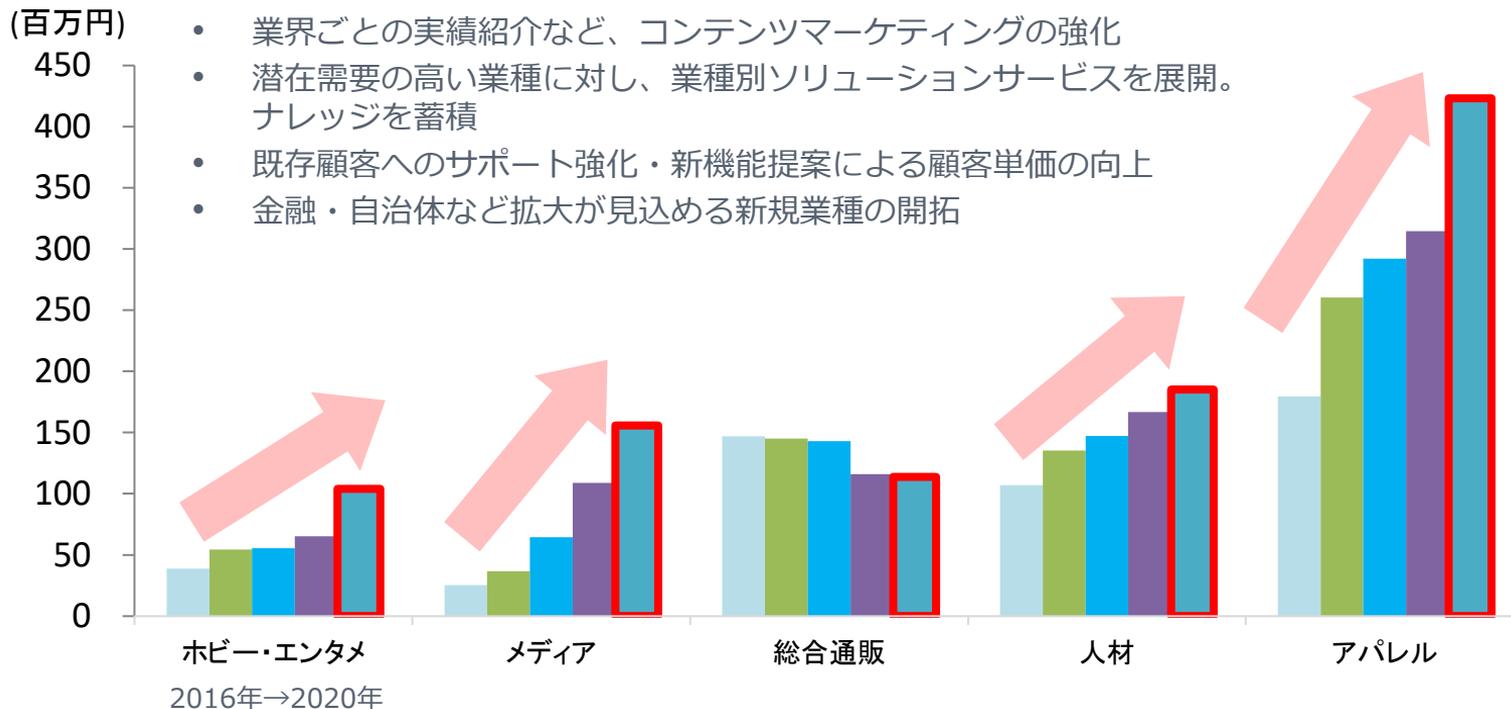
- ◆ 人材関連費 : 前期550 → 今期817 百万円と、人材投資に集中的に費用を投下。
- ◆ 営業活動関連費 : 前期 71 → 今期 89 百万円と、販売促進を強化。
- ◆ 通信関連費 : 前期230 → 今期214 百万円と、新プラットフォームへの移行により運用・通信コストを低減。

(百万円)



① 営業戦略 —Go Deep—

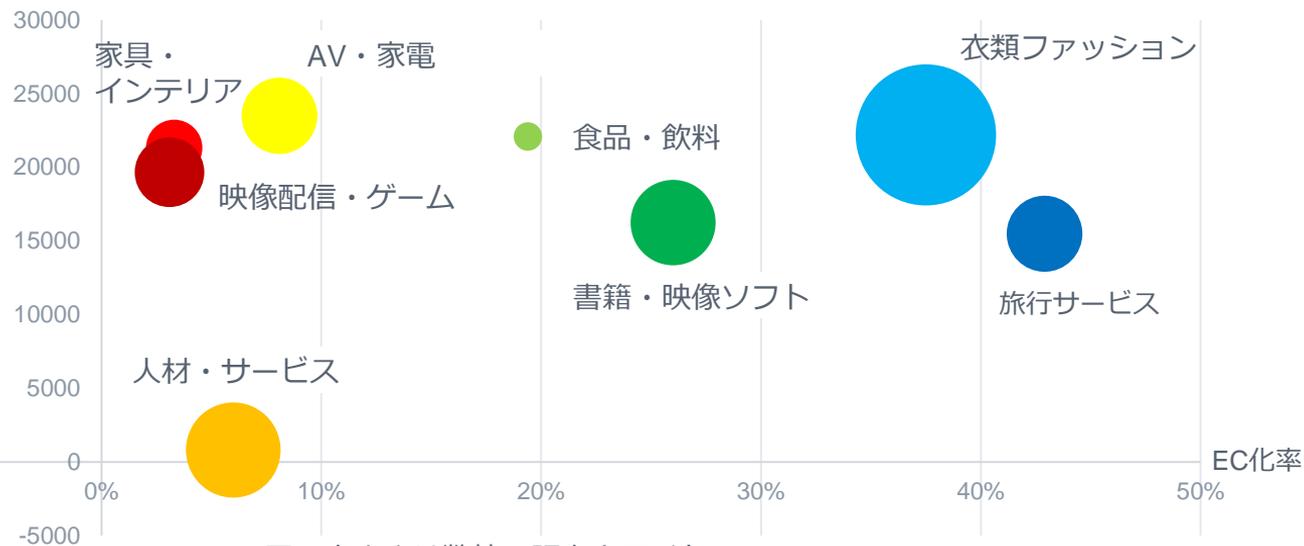
アイジェント・レコメンダー 業種別売上 5カ年推移



① 営業戦略 —Go Deep 業種特化ソリューションの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）



* 円の大きさは弊社の販売ウエイト

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）

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

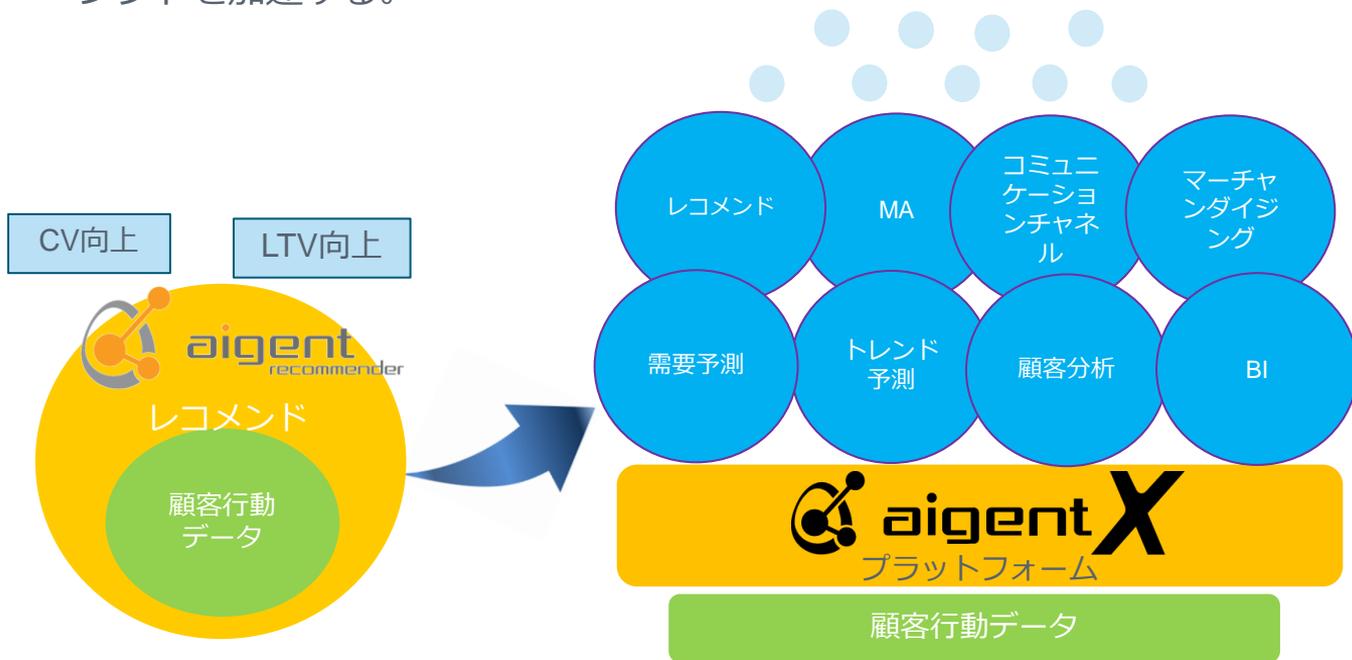
非対面型サービスへのシフトによるデジタル接客の加速

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

② 製品戦略 ープラットフォーム型への移行ー

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

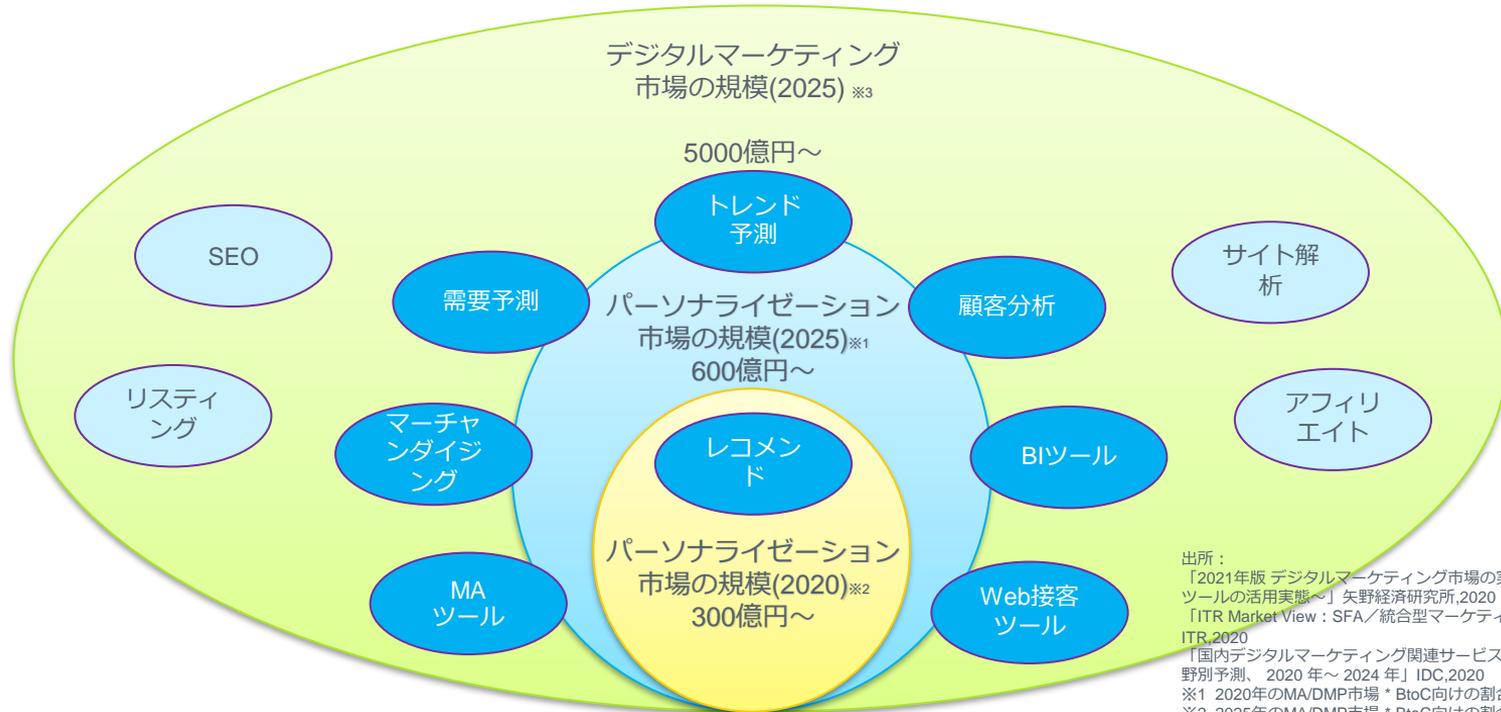
より洗練され、多様化したAIのアルゴリズムで、商品レコメンドに留まらない顧客企業の課題に寄り添ったパーソナライズド・マーケティングを実現

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

③ 新規事業戦略 ー顧客の付加価値向上ー

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

④ 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



企業名 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 大阪府
事業内容 ソフトウェア
従業員数 50名
アメリカ、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、技術者をベースにした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。

⑤ M&A戦略 —M&Aによる事業展開の加速—

これらの戦略に加え、M&Aや優良なスタートアップへの投資を実行



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案件はございません。

Appendix

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：1,209百万円
- 経常利益：209百万円 (ともに、2021年12月期連結ベース)

従業員数 53人 (2021年12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)

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



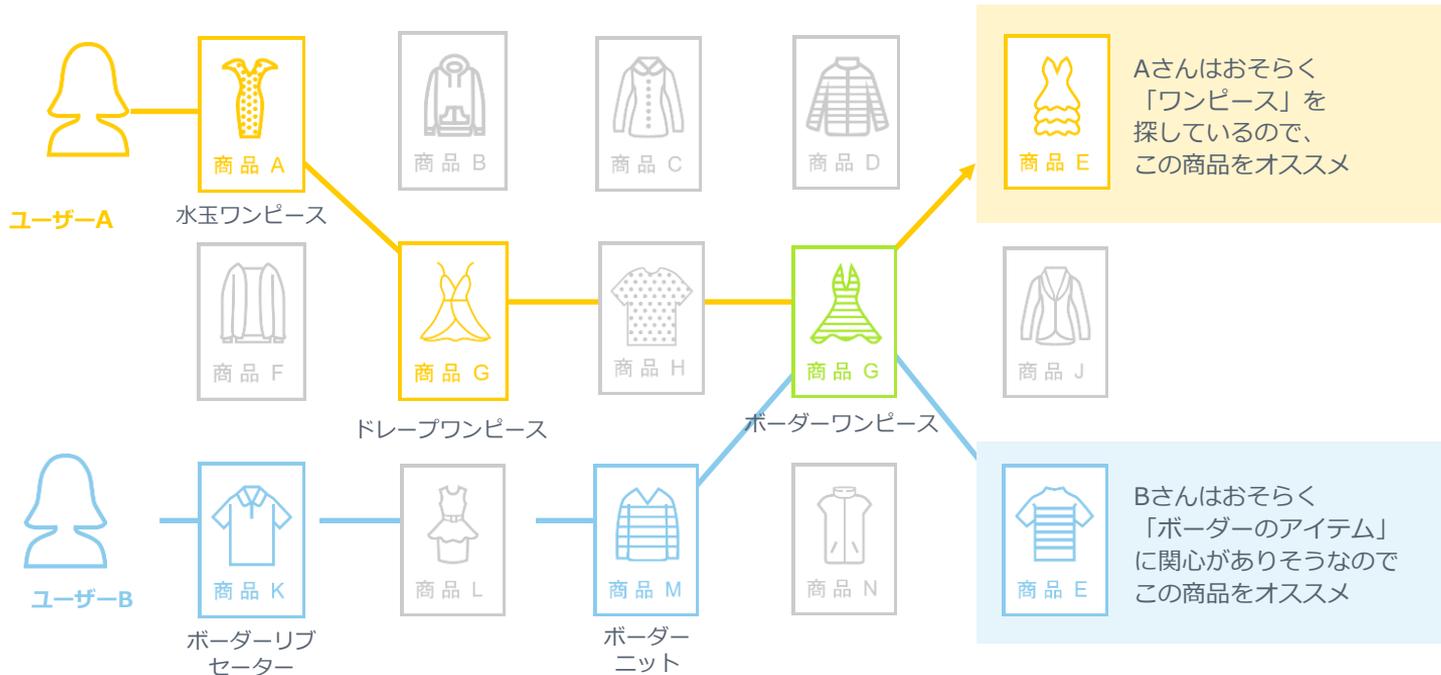
- ・ユーザーの「今、その瞬間」の興味を反映可能
- ・当日新着のアイテムをレコメンド、あるいは新着アイテムに対して何をレコメンドするか、を適切に計算し購買に繋げることができる

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

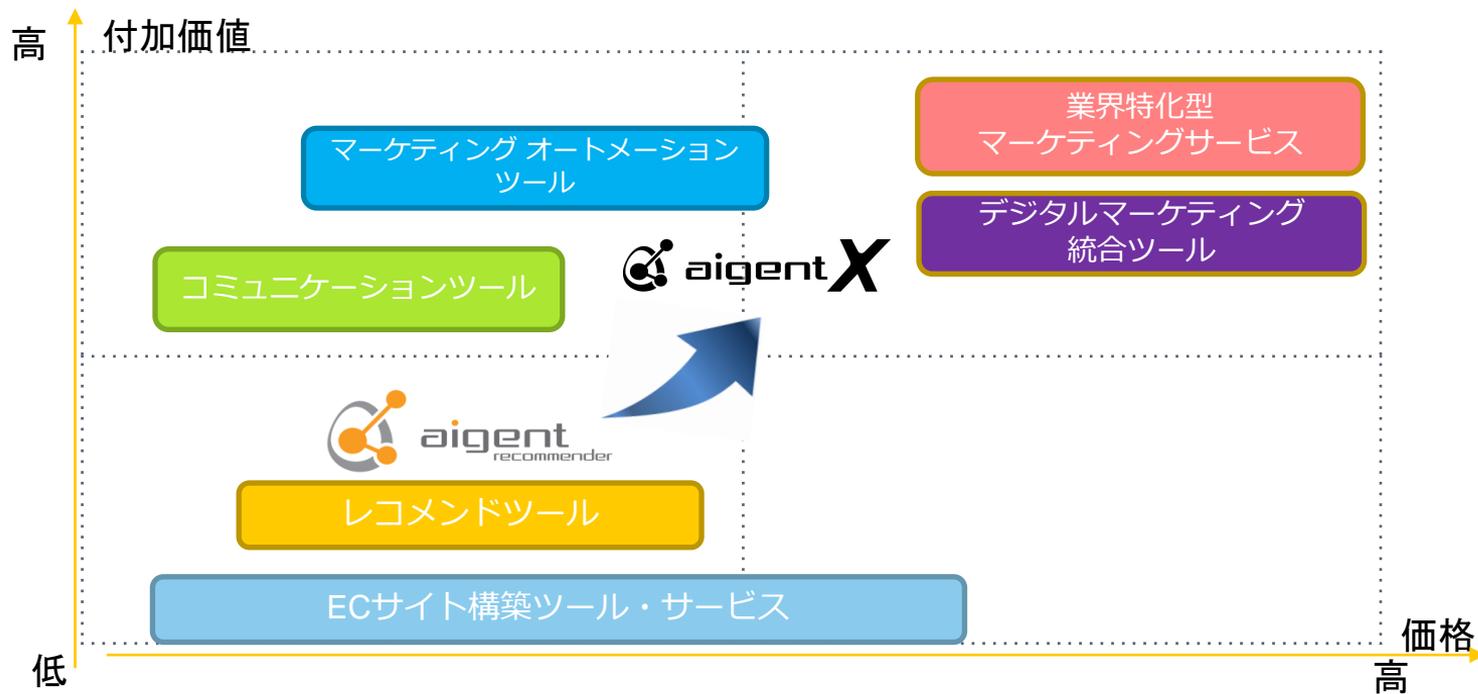
例：ユーザー導線分析技術

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



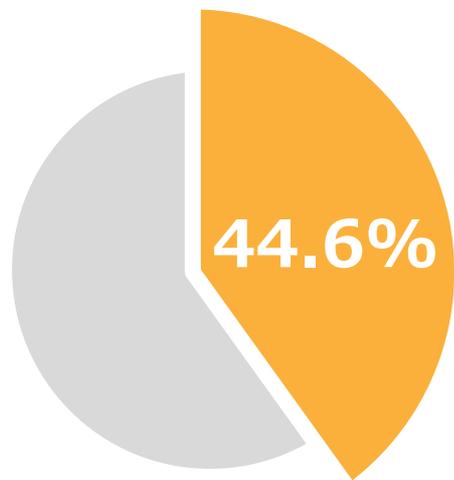
市場環境 – 競合環境と弊社製品のポジショニング–

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ペパコーポレーション

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



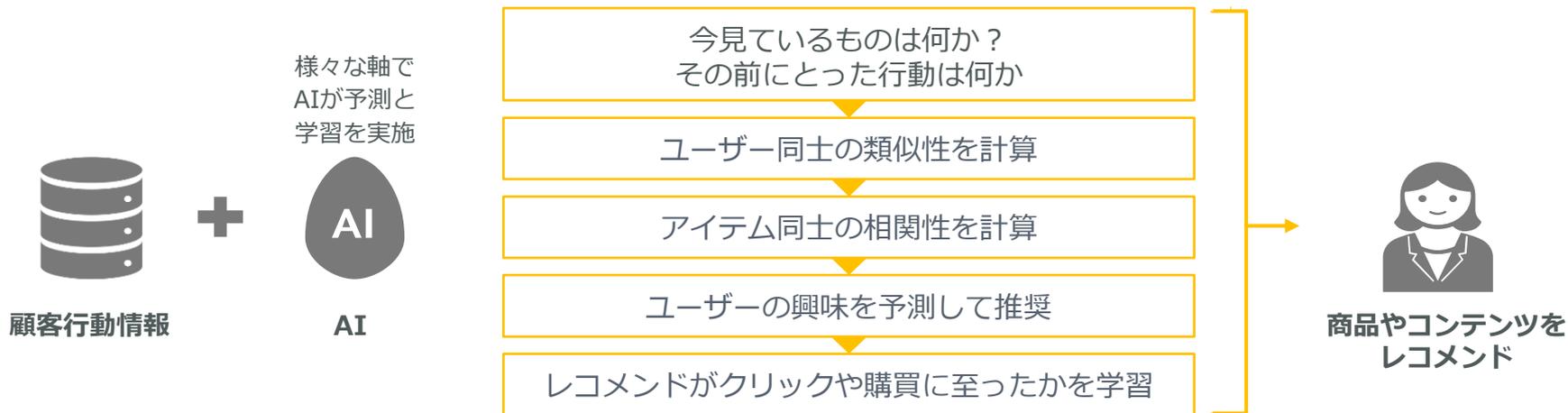
PEACH JOHN

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 –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



SILVER EGG
TECHNOLOGY

Fin