

# 2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

2022年8月10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〉



# 2022年12月期 第2四半期 決算概要 (連結)

**営業収益 608百万円 (計画差額 +18百万円)**

当初計画 590百万円

**営業利益 56百万円 (計画差額 +94百万円)**

当初計画 △38百万円

**経常利益 34百万円 (計画差額 +72百万円)**

当初計画 △38百万円

## 2022年12月期 第2四半期 決算概要 業績トレンド

### ➤ 営業収益

- ・ 当社事業が関連するBtoC-EC市場は、物販系分野が拡大する一方、旅行等サービス系分野が依然停滞している市場環境にある。
- ・ 業界別では人材関連・総合通販が好調に進捗する一方、アパレル・ホビー・エンタメが前年比減。

### ➤ 営業費用

- ・ 今期は、中期的な成長につなげるための人的投資を戦略的に行う計画を推し進めており、主に人材関連費が増加。

### ➤ 営業利益

- ・ 中期的な成長につなげるための計画を推し進めておりますが、施策の時期ズレが発生しており、上半期においては計画以上の利益が得られている状況です。

## トピックス① 店舗への再来店・EC利用率UPを加速するOMOレコメンド・ソリューションをリリース

店舗POSの購買データをAIで分析し、これまでEC顧客に限られていたレコメンドの効果を店舗会員へと拡大し、企業のオンラインとオフラインの統合を後押し

高精度レコメンドを  
店舗会員にも提供

ECユーザーと店舗会員の購買履歴を結合し、ユーザーのニーズに合う商品が高い精度で予測します。

メールやアプリで  
“次の買物”を促進

店舗会員向けメールや店舗アプリに「あなただけのオススメ」を表示可能。ECの利用や、店舗訪問を促進します。

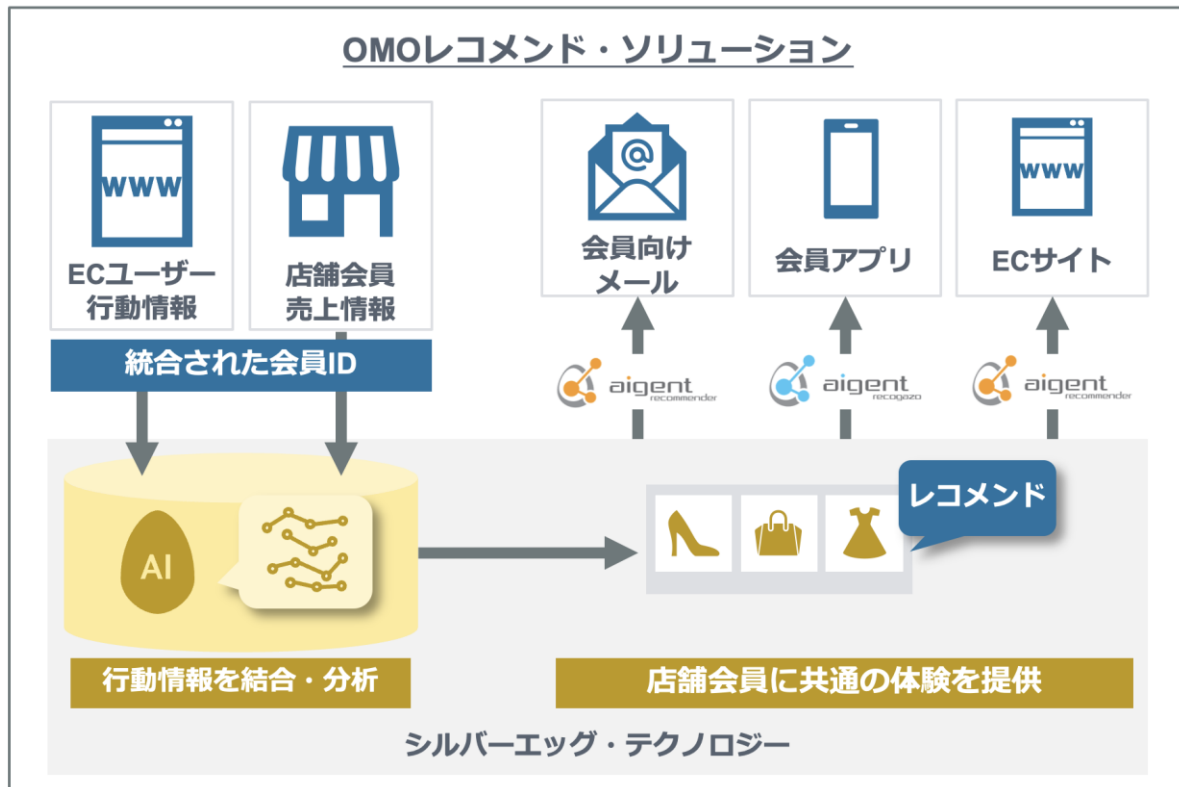
EC・店舗の区別なく  
リピート利用が拡大

商品購入後のレコメンド送信で、「次を買いたくなる商品」の発見を促し、リピート利用の頻度を上げます。



**EC顧客+**  
**店舗顧客の**  
**CVR・LTVの**  
**向上に貢献**

# トピックス① 店舗への再来店・EC利用率UPを加速するOMOレコメンド・ソリューションをリリース



EC客向けレコメンドメールと同様の効果を、店舗顧客にも

大手アパレルメーカーA社

EC会員向けに  
パーソナライズした  
メルマガを配信

メール経由購入額  
**300% UP**  
メールCTR  
**125% UP**

OMOレコメンド  
先行事例による売上向上効果

大手アパレルメーカーB社

店舗アプリのPop-up  
メッセージで商品を  
レコメンド

店舗購入額  
**150% UP**

## トピックス② ニューロープ社のファッションAIと連携した新サービス

「ハッシュタグ・ジェネレーター」を7月14日にリリース

アイジェント・レコメンダーオプションツール

### ハッシュタグ・ジェネレーター

- ◆ ハッシュタグで「サイトの回遊率」と「併売率」を向上。SEO対策にも効果あり
- ◆ ECサイト運用担当者の負担なし！商品画像に最適化されたハッシュタグを自動生成
- ◆ 「トレンドワード検索性」も向上。ユーザーが欲しい商品を簡単に発見



当社のレコメンドエンジンが表示する商品画像データをニューロープ社のファッションAIにて分析し、トレンドを踏まえて自動生成したハッシュタグを該当の商品ページに自動設置



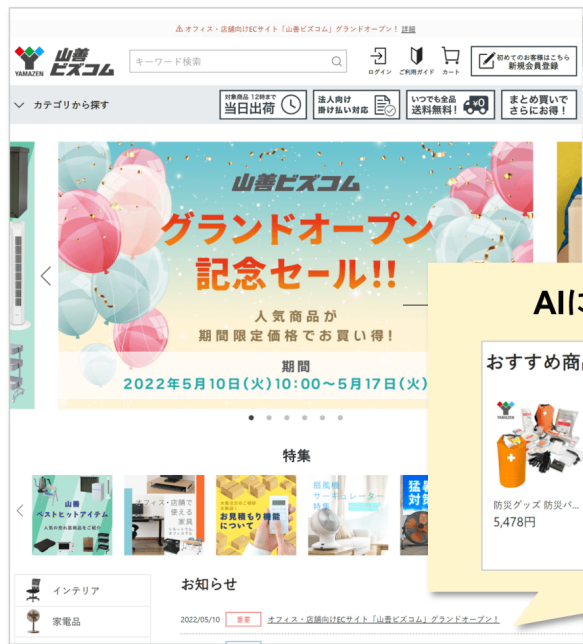
**SEOとレコメンドによる  
顧客体験の向上を同時に実現**

### ハッシュタグとは？

ハッシュタグは、Instagramを中心としたソーシャルメディアで、情報検索や情報収集のために誰もが利用しています。ECサイトにて、個々の製品に対しハッシュタグを設置することで、顧客のサイト内での情報収集を助け、顧客体験を向上させるほか、ハッシュタグが検索キーワードとしても機能するため、SEO効果も見込めます。

## トピックス③ B2B顧客を主眼にした新サイトにAIレコメンド機能を導入

## 「山善ビズコム」



### AIによるおすすめ商品を掲載!



### ■リピーター顧客に新たな気づきを提案するレコメンド活用事例

当社のエージェント・レコメンダーが、「山善ビズコム」にアクセスするユーザー1人ひとりのマイクロニーズを分析し、サイト内で適切な商品をレコメンドすることで、ユーザーの購買をサポート

### ■AIが顧客の商品探索を手伝い、「まとめ買い」のニーズをサポート

リピート買いの多い法人顧客に対し、新商品の中から最適な商品を選んで表示し、組み合わせやすい商品を提案。ユーザーは購入を重ねるごとに必要な商品が見つけやすくなり、またより良い製品を発見することが可能に



# 2022年12月期 第2四半期 決算内容・事業の状況

**2022年12月期 第2四半期 連結損益計算書**

	2021年12月期 第2四半期（連結） （第24期）		2022年12月期 第2四半期（連結） （第25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	611,425	100.0%	608,902	100.0%	△0.4%	△ 2,522
営業費用	471,580	77.1%	552,795	90.8%	17.2%	81,214
営業利益	139,844	22.9%	56,107	9.2%	△59.9%	△ 83,737
営業外収益	395	0.1%	68	0.0%	△82.8%	△ 327
営業外費用	3,978	0.7%	21,672	3.6%	444.8%	17,693
経常利益	136,261	22.3%	34,503	5.7%	△74.7%	△ 101,758
当期純利益	98,929	16.2%	21,420	3.5%	△78.4%	△ 77,509

注) 営業外費用：為替差損

## 2022年12月期 第2四半期 連結貸借対照表

(単位：千円)

	2021年12月期 (連結) (第24期)		2022年12月期 第2四半期末 (連結) (第25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	1,171,762	91.2%	1,246,084	92.2%	6.3%	74,321
固定資産	112,566	8.8%	104,983	7.8%	△6.7%	△ 7,582
資産合計	1,284,329	100.0%	1,351,068	100.0%	5.2%	66,738
流動負債	70,513	5.5%	96,903	7.2%	37.4%	26,389
負債合計	70,513	5.5%	96,903	7.2%	37.4%	26,389
純資産合計	1,213,815	94.5%	1,254,164	92.8%	3.3%	40,349
負債・純資産合計	1,284,329	100.0%	1,351,068	100.0%	5.2%	66,738

流動資産 : 現金及び預金の増加 (69百万円) 、未収還付法人税等の減少(△6百万)

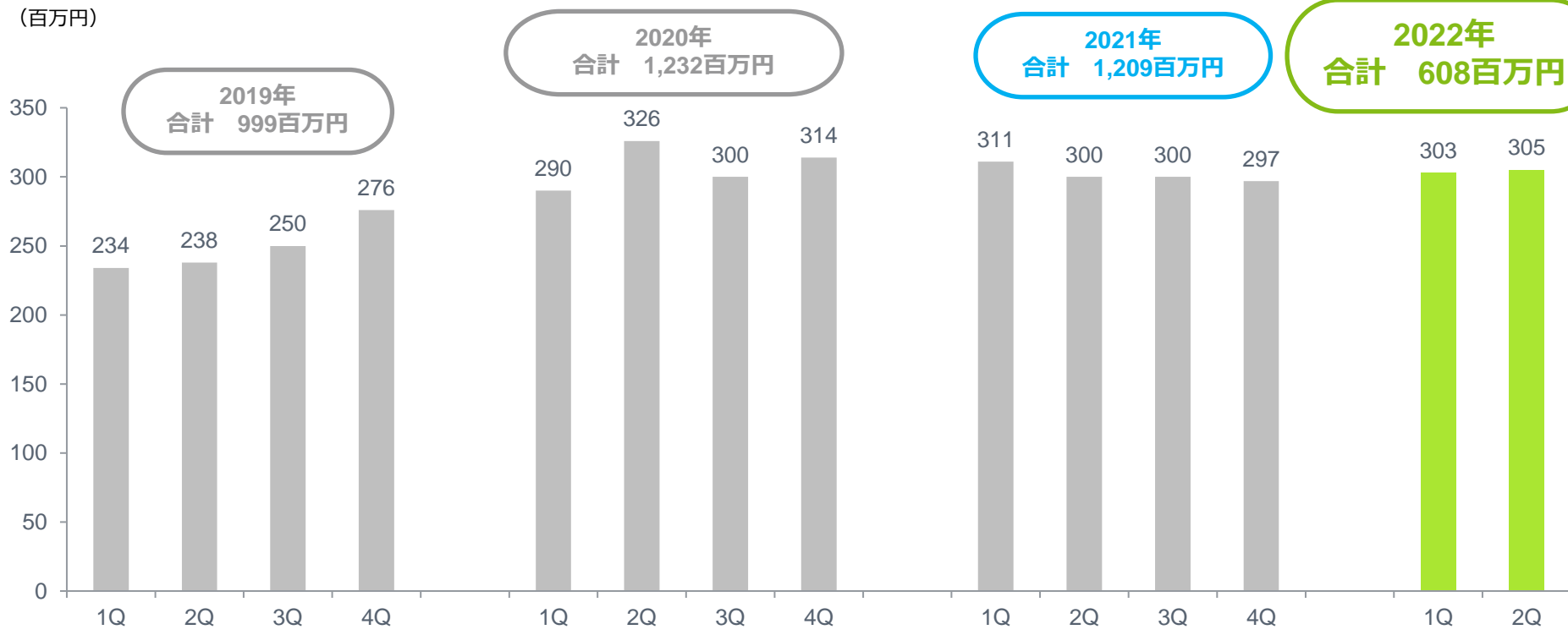
流動負債 : 未払金の増加 (11百万円) 、未払法人税等の増加 (17百万円)

純資産合計 : 当期純利益 (21百万円)

## 2022年12月期 第2四半期 連結営業収益の四半期別推移

◆新型コロナウイルス感染症対策による経済活動の不安定な状況が続く中、売上は前年を下回り、業績予想進捗率は45.7%となっている。若干の積み上げ不足はあるが、新規事業の売上等、下期の積み上げで補填される見込みである

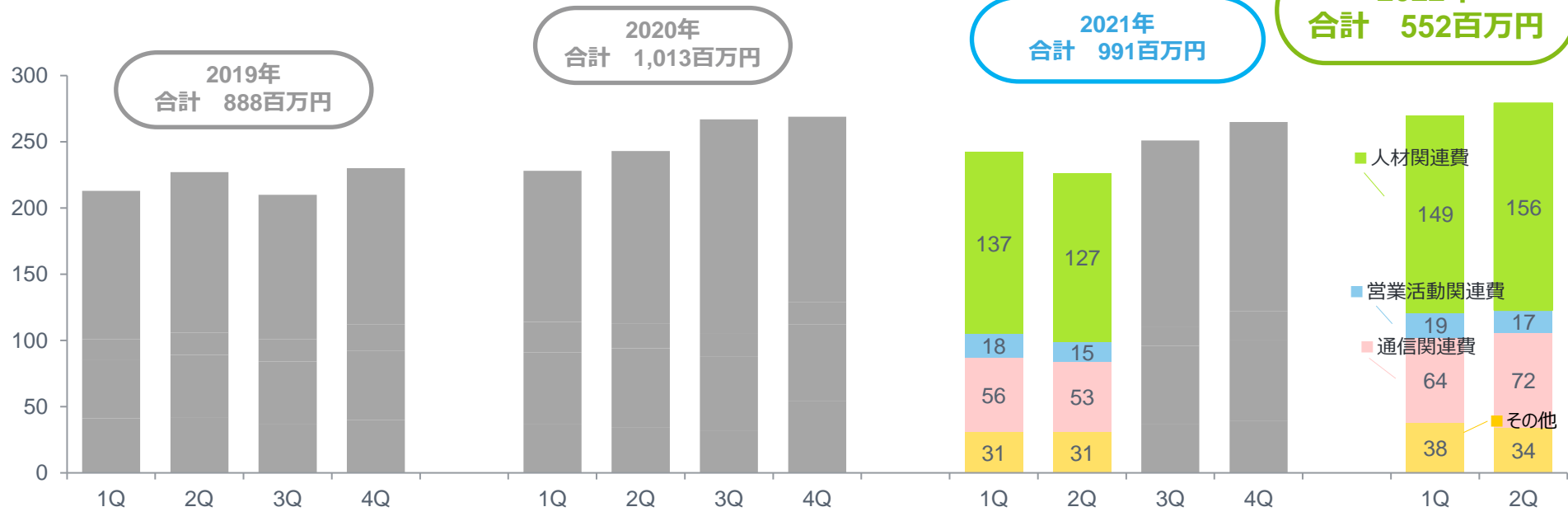
(百万円)



## 2022年12月期 第2四半期 連結営業費用の四半期別推移

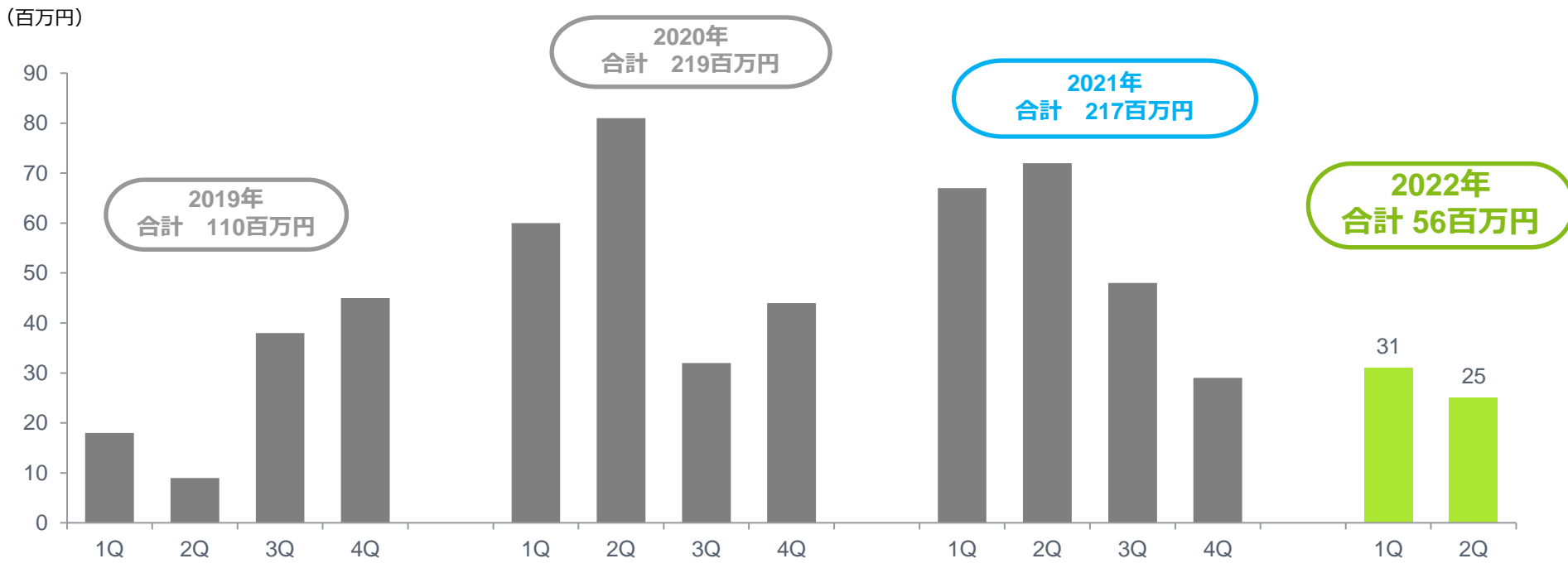
- ◆ 今期は、中期的な成長につなげるための人的投資を戦略的に行う計画を推し進めており、主に人材関連費が増加。  
前年比+17.2%となるも、予算進捗は43.1%と堅実に進捗中。

(百万円)



## 2022年12月期 第2四半期 連結営業利益の四半期別推移

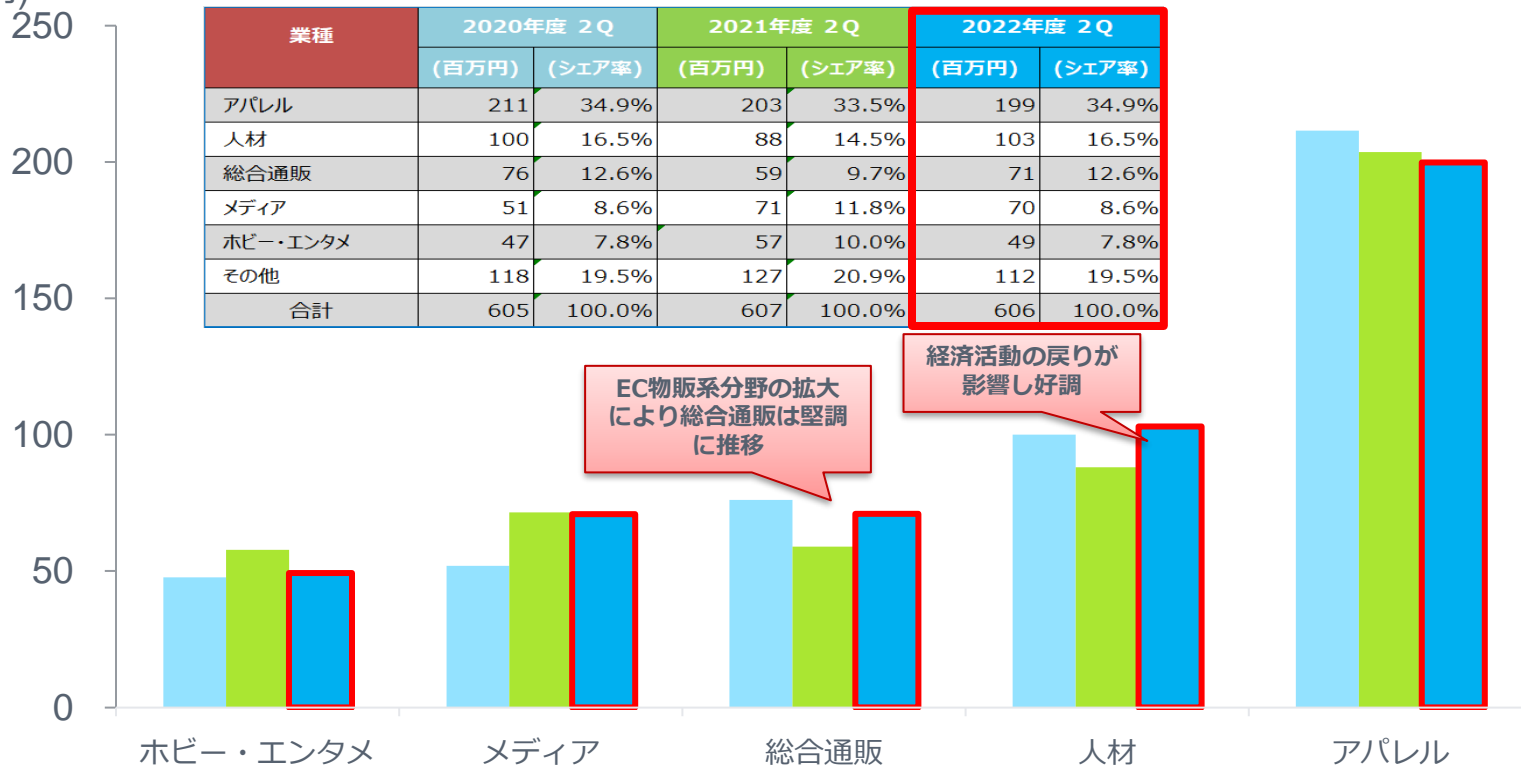
◆ 今期は、中期的な成長につなげるための費用を投資として先行させており、営業利益は前年比△59.9%。  
 一方、業績予想においては進捗率111.9%であり、予定を上回るペースで進捗。



## 2022年12月期 第2四半期 アイジェント・レコメンダー 上位5業種 営業収益推移

◆人材、総合通販の収益拡大の一方、アパレル及びホビー・エンタメが前年比減。

(百万円)



(電子書籍・デジタルコンテンツ)

# 2022年12月期 業績予想



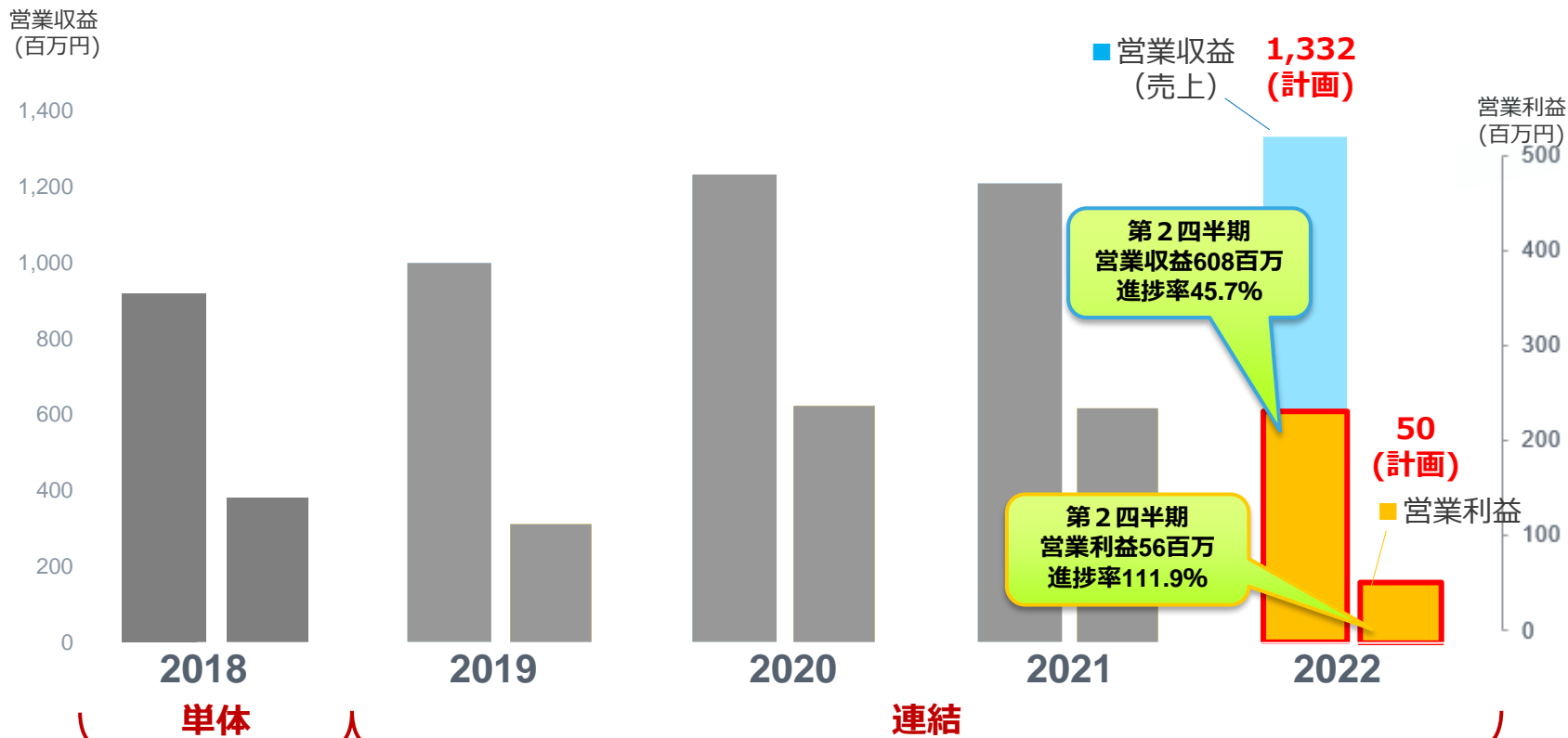
## 2022年12月期 業績予想 要約損益計算書（進捗状況）

- ◆ 営業利益は計画をクリアし、予定を上回るペースで進捗
- ◆ 2Q以降は通期営業収益の遅れを取り戻すため、収益拡大のための投資を継続。

（単位：千円）

	2022年12月期 (連結計画)		2022年12月期 第2四半期 (連結実績)		進捗率
	金額	構成比	金額	構成比	
営業収益	1,332,222	100.0%	608,902	100.0%	45.7%
営業費用	1,282,078	96.2%	552,795	90.8%	43.1%
営業利益	50,145	3.8%	56,107	9.2%	111.9%
経常利益	50,145	3.8%	34,503	5.7%	68.8%
当期純利益	62,733	4.7%	21,420	3.5%	34.1%

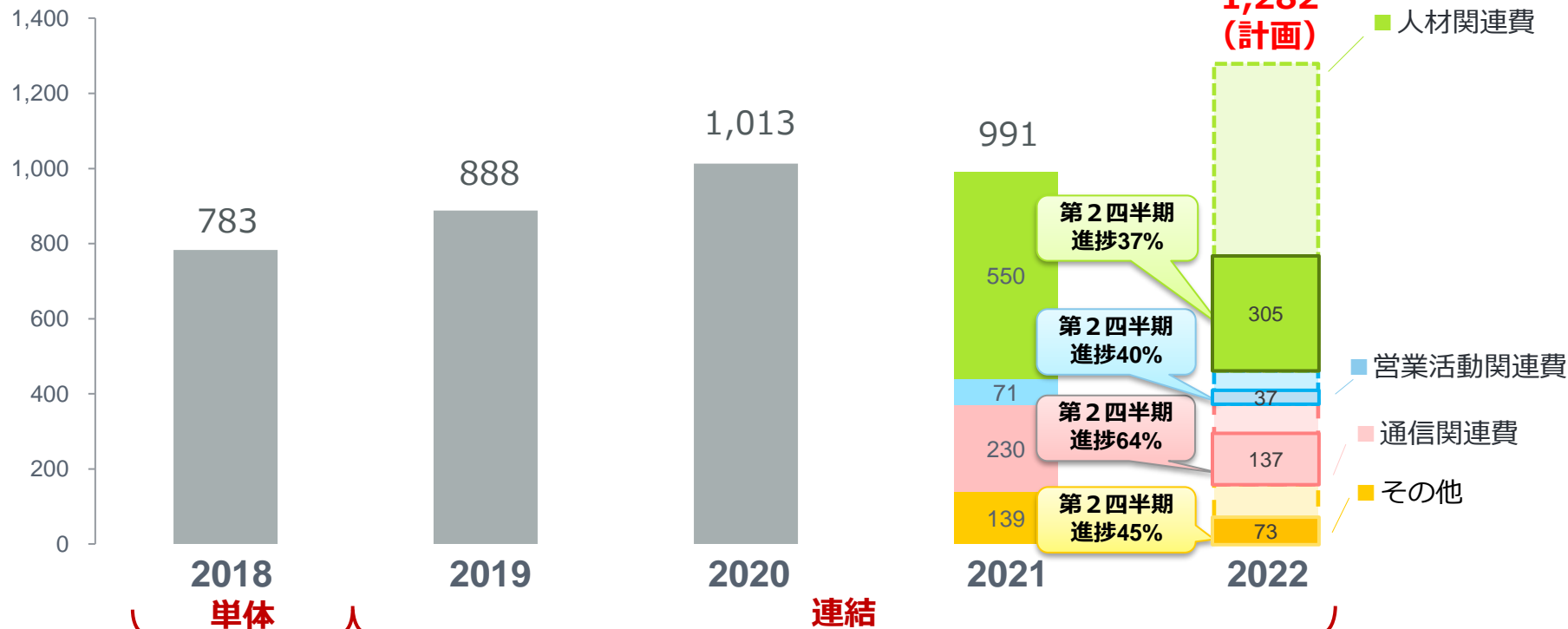
## 2022年12月期 業績予想 連結営業収益の推移



## 2022年12月期 業績予想 連結営業費用の推移

◆ 期初に掲げた 5つの戦略「Go Deep営業戦略」「プラットフォーム型への製品移行」「新規コンサルティング事業」などを推進するため、成長投資費用を引き続き積極的に投下

(百万円)



# 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 (2022年6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** 56人 (2022年6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)



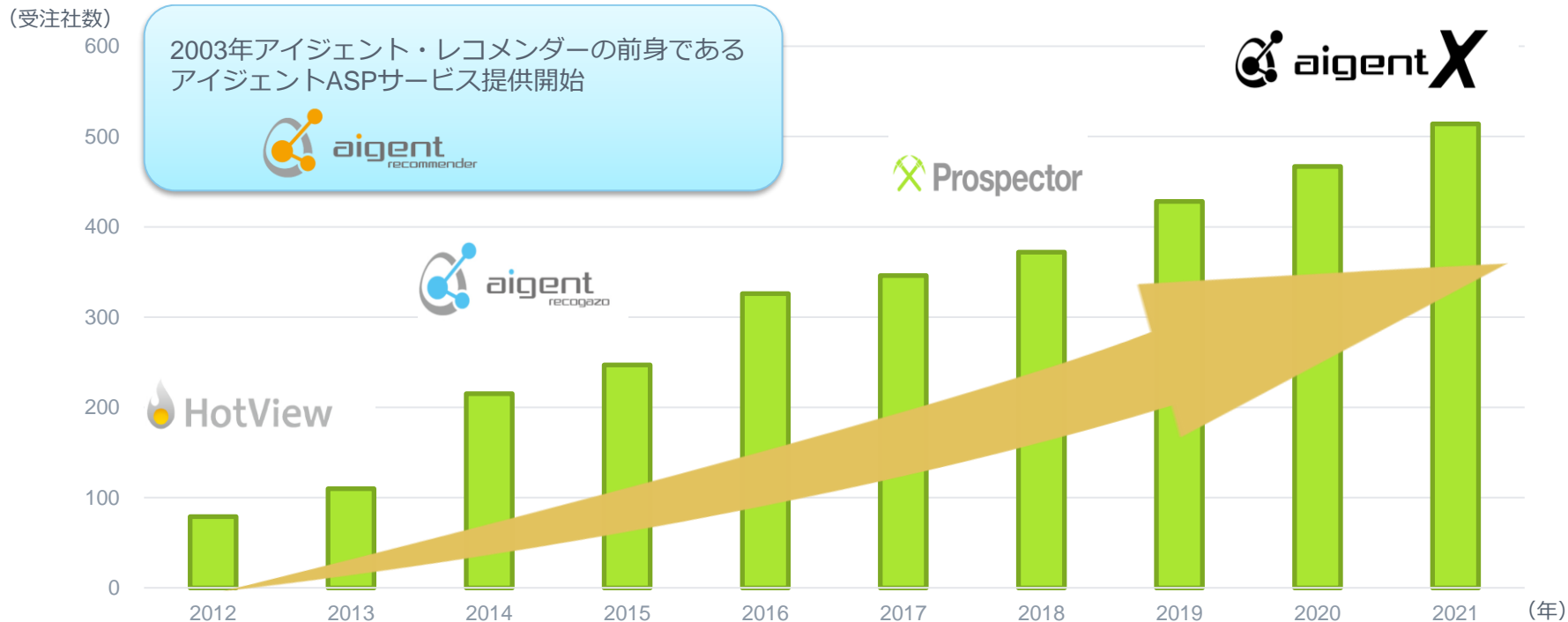
代表取締役社長  
トーマス・アクイナス・フォーリー

## 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 —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

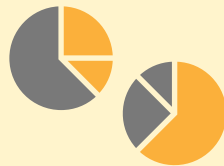


行動計測



ページ描画

分析



レコメンド



閲覧



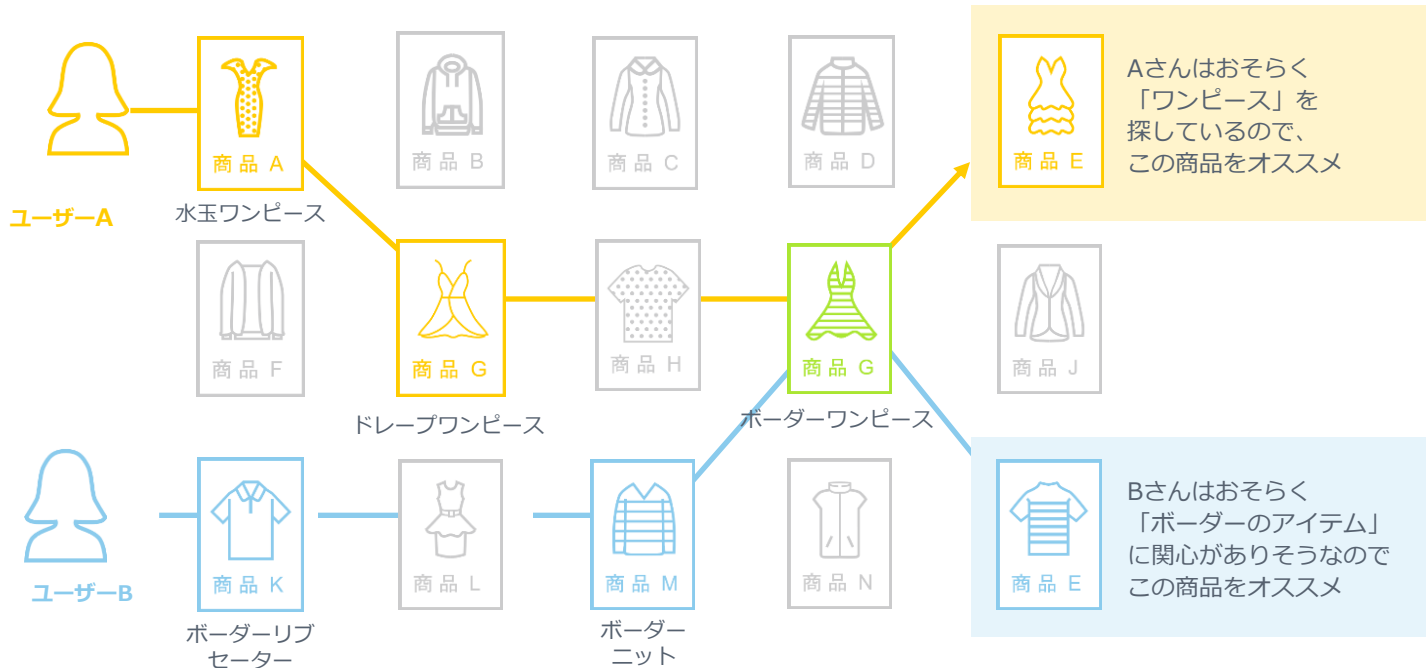
- ・ユーザーの「今、その瞬間」の興味を反映可能
- ・当日新着のアイテムをレコメンド、あるいは新着アイテムに対して何をレコメンドするか、を適切に計算し購買に繋げることができる

# 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

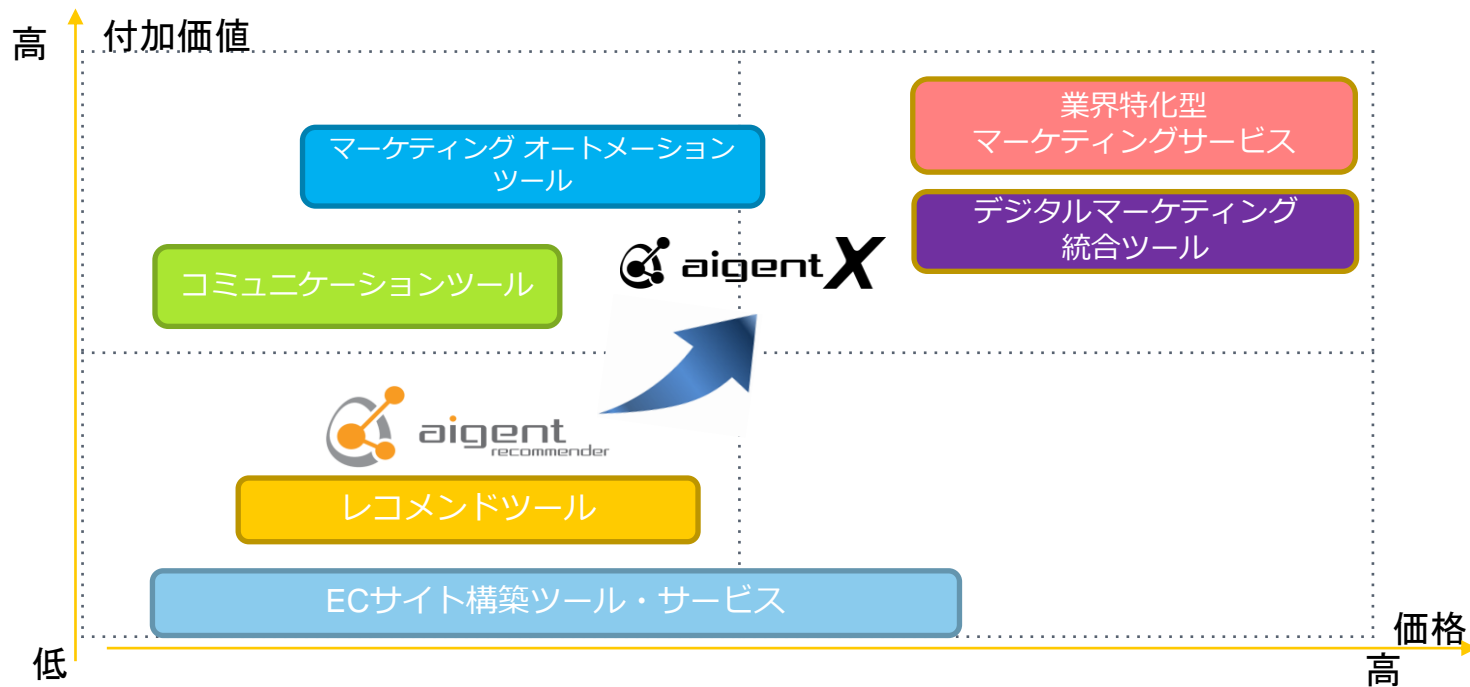
閲覧/購入行動から各ユーザーの好みを推測し、関連するアイテムを積極的に提案





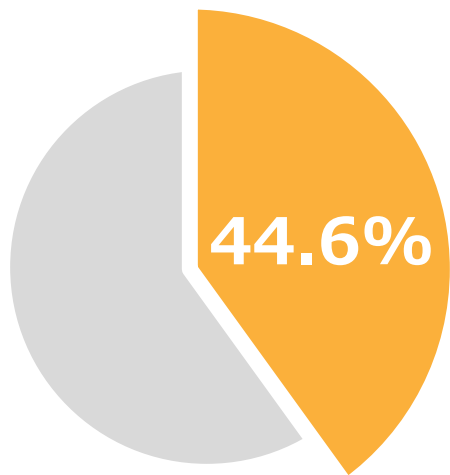
# 市場環境 – 競合環境と弊社製品のポジショニング–

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



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 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ペパホ®

レコメンドを経由した  
CVRが 176% 向上



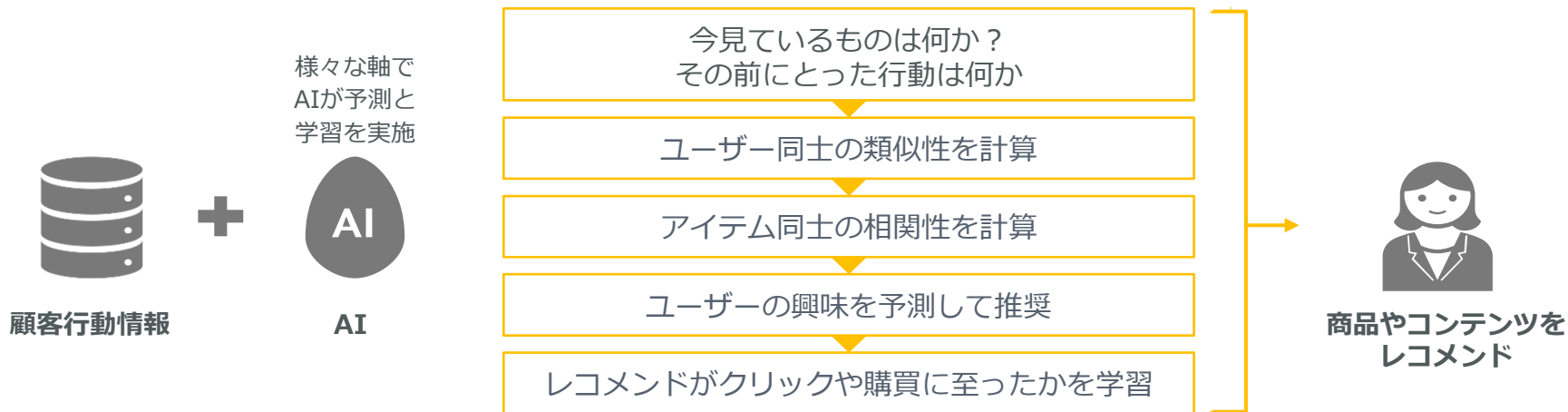
## PEACH JOHN

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



## ディスクレーム

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@silveregg.co.jp](mailto:inquiry@silveregg.co.jp)