

2022年12月期 決算説明資料

2023年2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 決算概要（連結）

営業収益 1,241百万円 (達成率 93.2%)

期初通期予想 1,332百万円

営業利益 99百万円 (達成率 198.8%)

期初通期予想 50百万円

経常利益 80百万円 (達成率 159.7%)

期初通期予想 50百万円

2022年12月期 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、この1年で大きく成長傾向となりました。これは新型コロナウイルス感染症拡大対策の緩和でサービス系分野の市場規模がもちなおし、物販系分野の大幅な市場規模拡大につながったものであります。
- ・業界別の営業収益は人材関連・総合通販が引き続き好調に進捗いたしました。

➤ 営業費用

- ・成長戦略の推進に伴い、人員増強計画を着実に実行することができました。
- 一方、通信費等一部費用に係る円安影響を受けるなど計画外の支出増加もありましたが、通信費の圧縮や業務委託費用の見直しなど、年度の後半にはコスト圧縮に努めました。

➤ 営業利益

- ・営業活動の結果、営業利益は前期比減ではありますが、一方で当初計画以上の利益が得られたことから、引き続き販売強化に向けた施策の実行を行い、来期の営業収益拡大へつなげる所存です。

トピックス① 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」

エージェント・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



アパレル商品画像に最適化された
ハッシュタグを自動生成



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？

TwitterやInstagramなどのSNSで、投稿内のタグとして使われるハッシュマーク「#」がついたキーワードのこと。タグ化によって同じキーワードでの投稿を瞬時に検索できたり、趣味・関心の似たユーザー同士で話題を共有したりすることが可能。

トピックス② AI搭載型「LPOソリューション」をリリース

AI搭載型「LPOソリューション」

ランディングページ制作に必要な工程をすべてパッケージング

AIによりコンバージョンを自動最適化

リサーチ

ライティング

デザイン

AutoTune

サポート

ヒアリング・リサーチ後
標準2案のLPを提案・制作

バンディット
アルゴリズム
AI自動最適化

KPI解析
広告配信
PDCA検証

LPのリサーチからコンテンツ制作、
公開後のサポートまでを包括的
かつ低価格でご提供



広告業界におけるコンテンツ
マーケティングのDX化支援を推進

*LP (ランディングページ) とは？

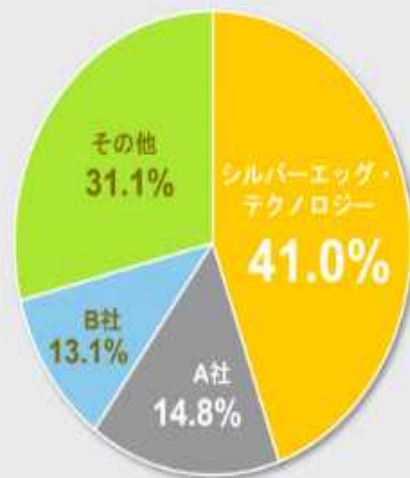
検索エンジンやリスティング広告、バナー広告といった外部参照からユーザーが着地するウェブページ。

トピックス③ レコメンドツール部門で3年連続（2019～2021）シェアNo.1の実績！

- レコメンドツール部門で**3年連続（2019～2021）シェアNo.1**を獲得！
- 『ファッションEC売上高ランキングTOP120発表』（日本ネット経済新聞Web版/2022年11月28日掲載）のうち、**上位15社のうち10社が、当社の『アイジェント・リコメンダー』を採用！**

SaaS型レコメンドツール 市場占有率（2021年度実績）

- シルバーエッグ・テクノロジーは3年連続でトップシェアを獲得
- 1st Party Cookieデータで、LTVの向上に寄与できるレコメンドツールへの注目が高まっている
- 今後5年間の市場推移において、約1.3倍の市場規模拡大見込み



出展: 富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2022年版』



ファッションEC
売上高
ランキング
TOP120発表




ファッションEC売上高ランキング
TOP120のうち、
上位15社中、10社に
「アイジェント・リコメンダー」
が採用されています。

2022年12月期 決算内容・事業の状況

2022年12月期 第4四半期 連結損益計算書



(単位：千円)

| | 2021年12月期 (連結) (第24期) | | 2022年12月期 (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 | 1,209,172 | 100.0% | 1,241,200 | 100.0% | 2.7% | 32,028 |
| 営業費用 | 991,560 | 82.0% | 1,141,512 | 92.0% | 15.1% | 149,951 |
| 営業利益 | 217,611 | 18.0% | 99,688 | 8.0% | △54.2% | △ 117,923 |
| 営業外収益 | 521 | 0.0% | 77 | 0.0% | △85.1% | △ 443 |
| 営業外費用 | 8,692 | 0.7% | 19,702 | 1.6% | 126.7% | 11,009 |
| 経常利益 | 209,440 | 17.3% | 80,064 | 6.5% | △61.8% | △ 129,375 |
| 特別利益 | 53,191 | 4.4% | - | - | - | △ 53,191 |
| 当期純利益 | 202,703 | 17.5% | 9,371 | 0.8% | △95.4% | △ 193,331 |

注) 営業外費用：為替差損

2022年12月期 第4四半期 連結貸借対照表

| | 2021年12月期 (連結) (第24期) | | 2022年12月期 (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 | | |
| 流動資産 | 1,171,762 | 91.2% | 1,268,143 | 91.7% | 8.2% | 96,380 |
| 固定資産 | 112,566 | 8.8% | 114,882 | 8.3% | 2.1% | 2,315 |
| 資産合計 | 1,284,329 | 100.0% | 1,383,025 | 100.0% | 7.7% | 98,696 |
| 流動負債 | 70,513 | 5.5% | 144,650 | 10.5% | 105.1% | 74,136 |
| 負債合計 | 70,513 | 5.5% | 144,650 | 10.5% | 105.1% | 74,136 |
| 純資産合計 | 1,213,815 | 94.5% | 1,238,375 | 89.5% | 2.0% | 24,559 |
| 負債・純資産合計 | 1,284,329 | 100.0% | 1,383,025 | 100.0% | 7.7% | 98,696 |

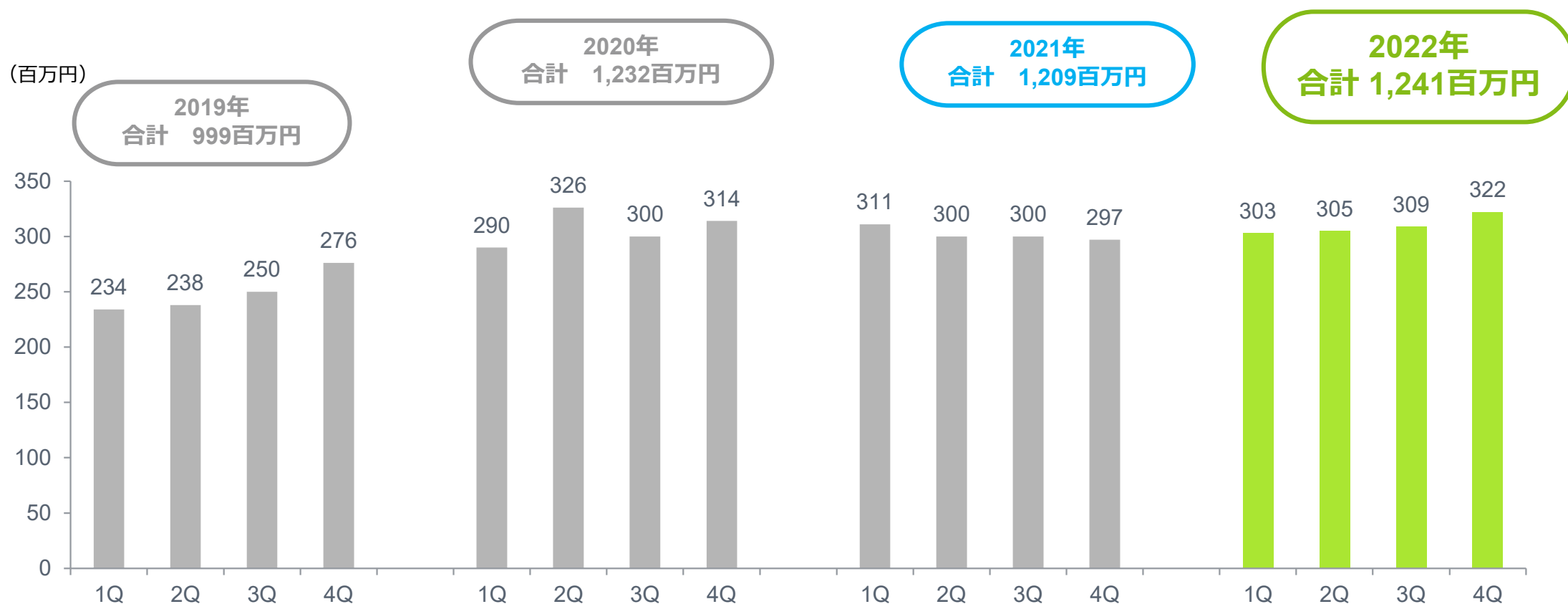
流動資産 : 現金及び預金の増加 (81百万円)

流動負債 : 未払法人税の増加 (60百万円)、賞与引当金の増加 (7百万円)

純資産合計 : 当期純利益 (9百万円)

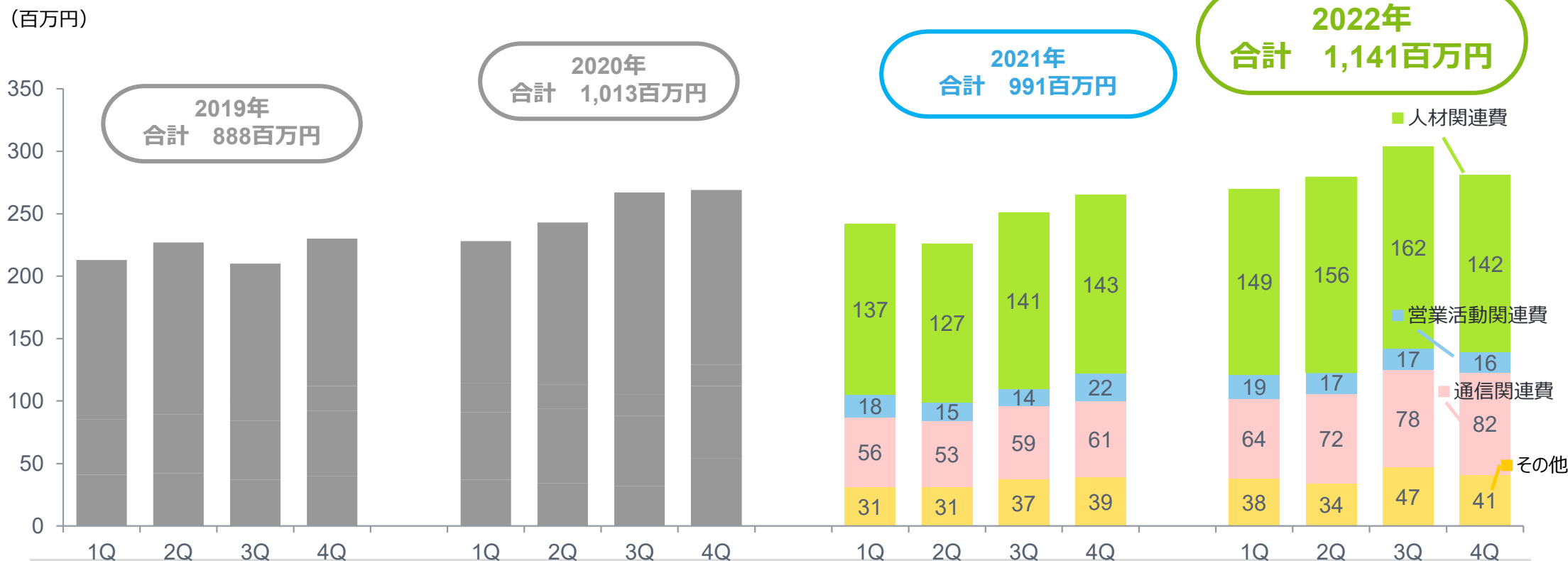
2022年12月期 第4四半期 連結営業収益の四半期別推移

◆新型コロナウイルス感染症対策の緩和によりサービス系分野の市場規模がもちなおしてきたことにより、売上は前年を上回り前年比+2.7%。引き続き、新規事業の推進やサービス向上等、営業収益拡大に向けて更なる販売促進予定。



2022年12月期 第4四半期 連結営業費用の四半期別推移

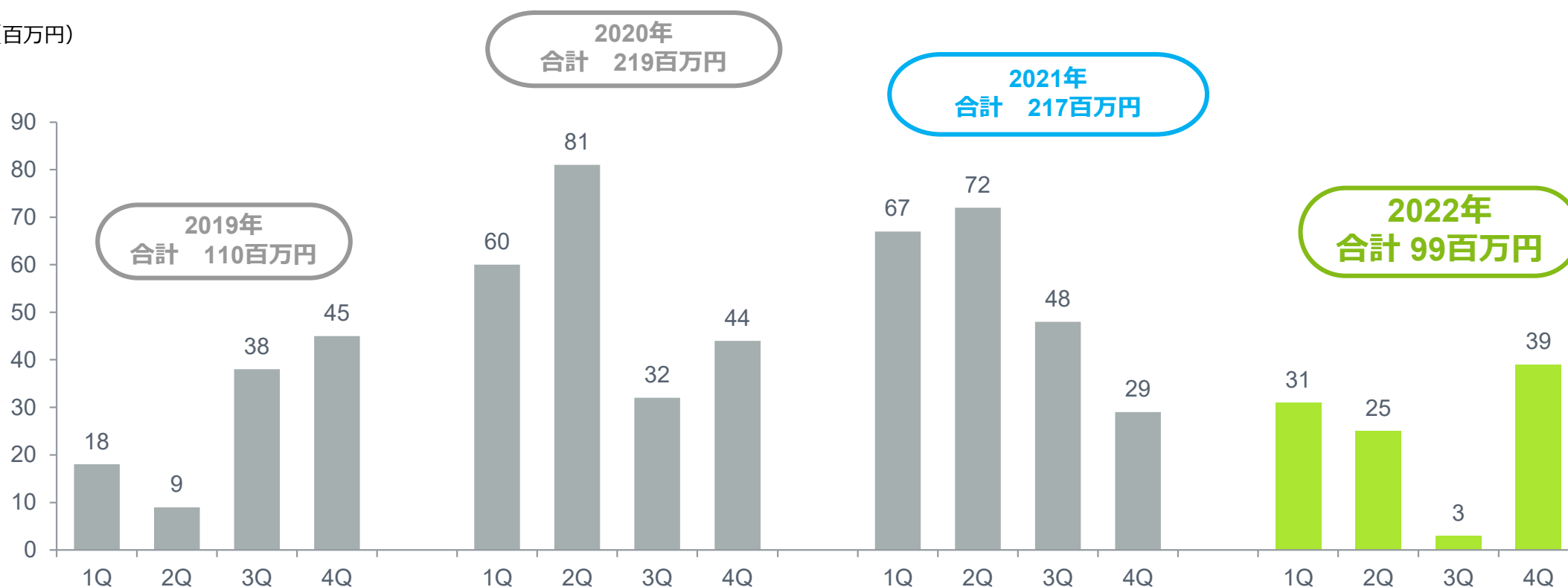
◆ 今期は、中期的な成長につなげるための人的投資や研究開発等を戦略的に行う計画を推し進めているほか、円安影響による計画外の費用増加があった。 年度後半においては通信費の圧縮や業務委託費用の見直しをするなど、コスト抑制につとめ前年比+15.1%。



2022年12月期 第4四半期 連結営業利益の四半期別推移

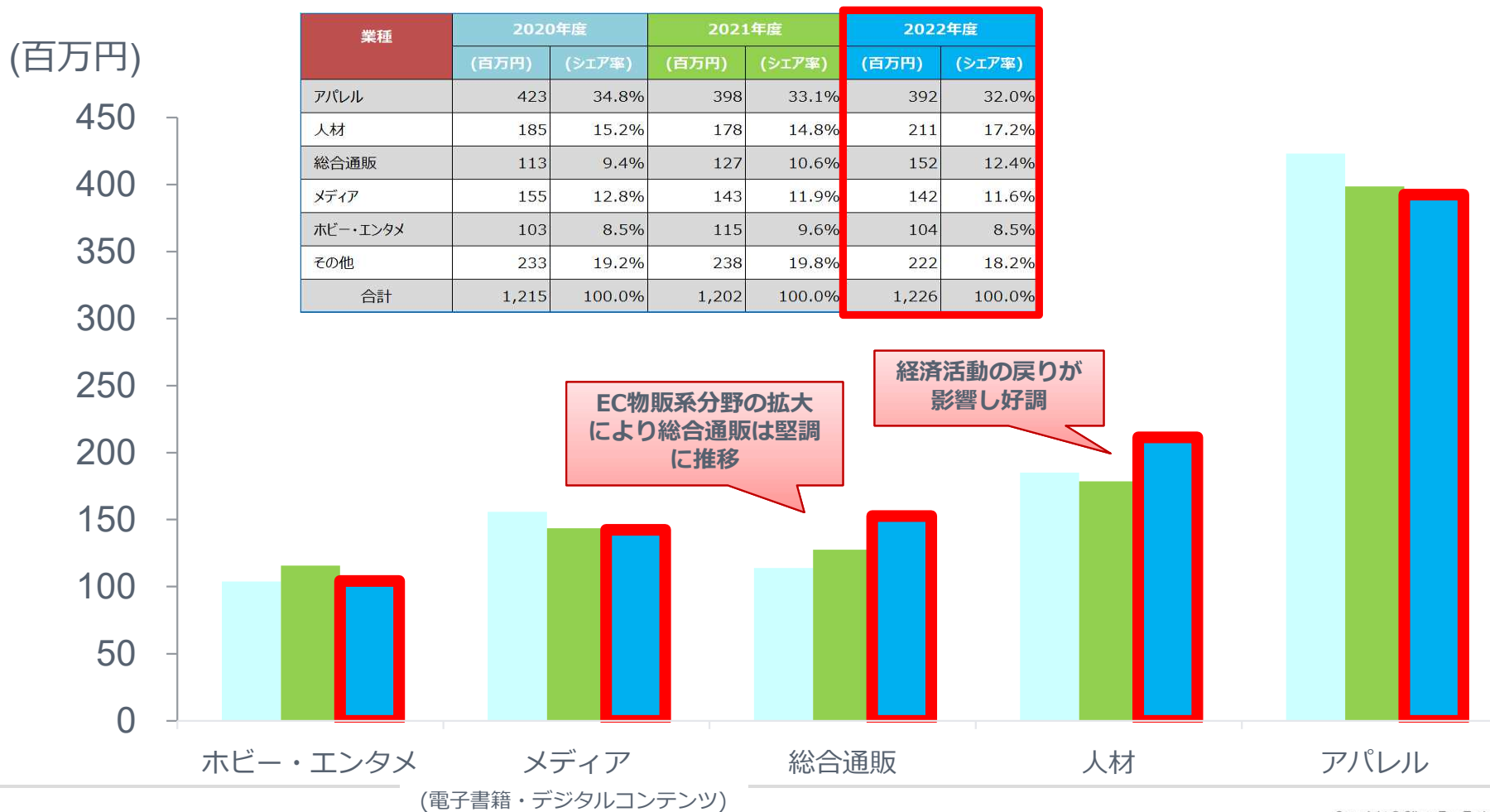
◆今期は、中期的な成長につなげるための費用を投資として先行させており、営業利益は前年比△54.2%。
来期も引き続き5つの戦略を積極的に推進し、更なる収益の拡大と円滑な業務体制の構築により安定した利益の積み上げを行ってまいります。

(百万円)



2022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

◆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。



2023年12月期 業績予想

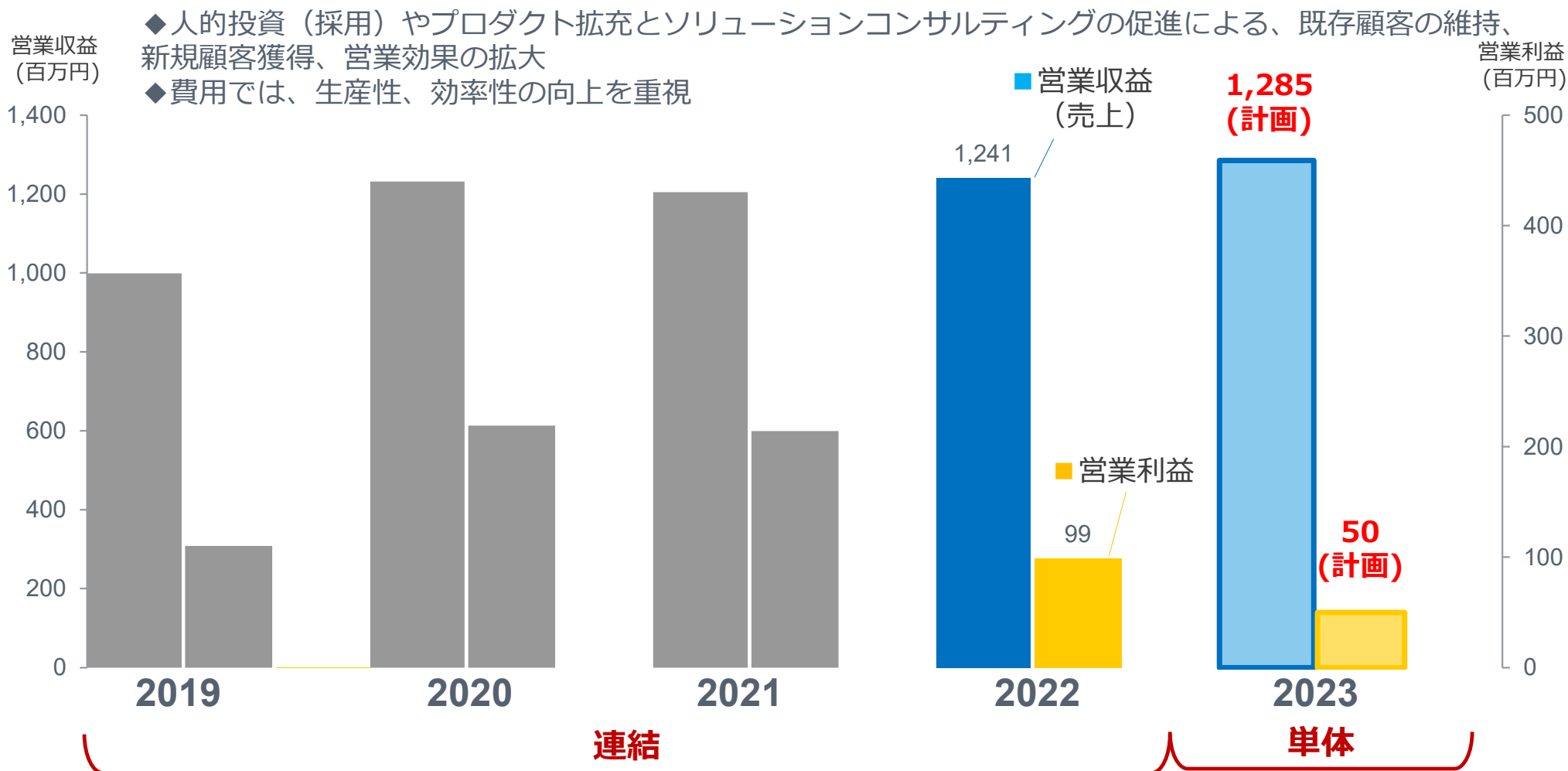
2023年12月期 業績予想 要約損益計算書（前年実績比較）

- ◆営業収益：新型コロナウイルス感染症の動向がいまだ先行き不透明であることを鑑み、堅実な着地を目指し前期から44百万増の1,285百万円を目標とする。
- ◆営業費用：引き続き人材や製品力向上に向けた開発促進の一方、生産性向上を徹底。通信費等の固定費抑制して前期から87百万増の1,235百万円。
- ◆営業活動計画の結果、前期から43百万減の50百万円。中長期的な成長に向けた投資期間とし、前期同様5つの成長戦略を実直に推進。前年の人的投資（採用）を今期に活かし、プロダクト拡充とソリューションコンサルティングのアプローチを進め、既存顧客の維持、新規顧客獲得、営業効果の拡大を目指す。
- ◆なお、2023年期は子会社の清算手続き進捗中につき、ご参考まで、計画値比較を単体ベースでお示ししております。

ご参考（単位：千円）

| | 2022年12月期（連結） （単体実績） | | 2023年12月期（単体） （単体計画） | | 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 | 1,241,200 | 100.0% | 1,285,641 | 100.0% | 3.6% | 44,441 |
| 営業費用 | 1,148,143 | 92.5% | 1,235,641 | 96.1% | 7.6% | 87,498 |
| 営業利益 | 93,057 | 7.5% | 50,000 | 3.9% | △46.2% | △ 43,057 |
| 経常利益 | 78,212 | 6.3% | 50,000 | 3.9% | △36.1% | △ 28,212 |
| 当期純利益 | 122,996 | 9.9% | 33,986 | 2.6% | △72.4% | △ 89,010 |

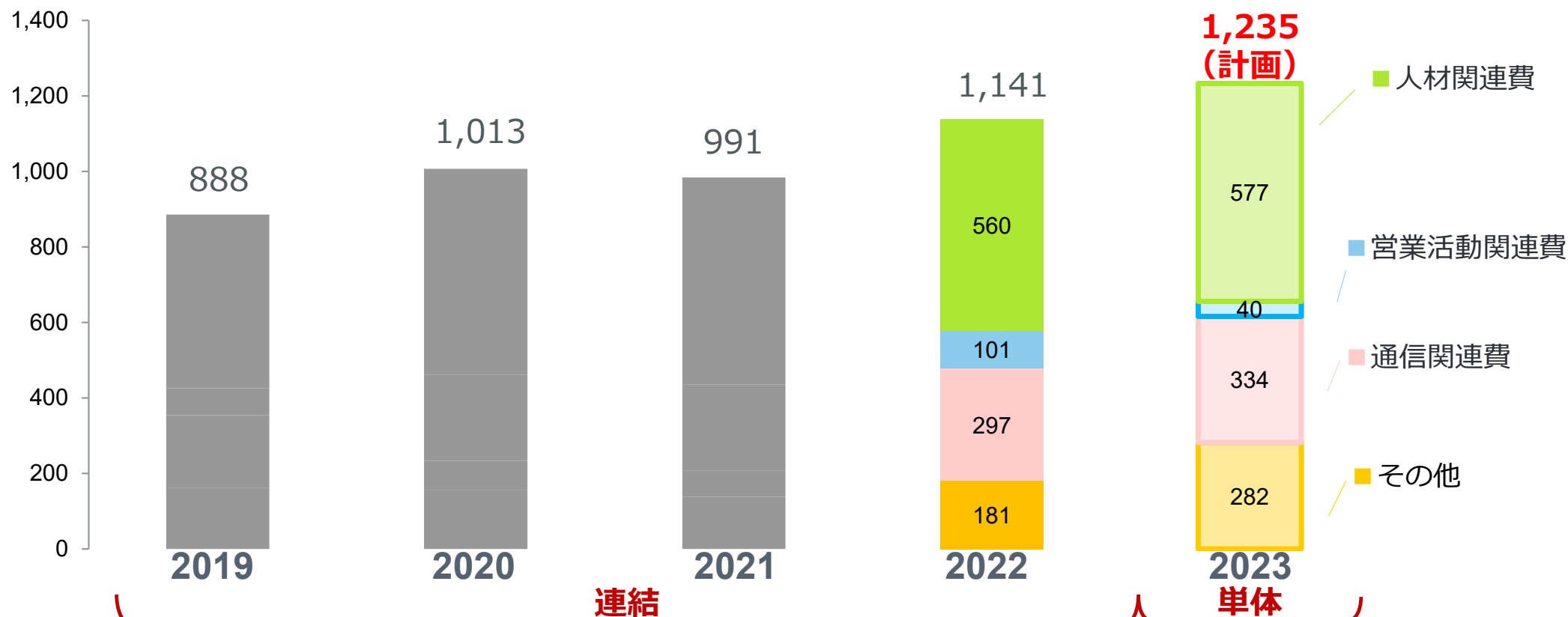
2022年12月期 業績予想 連結営業収益の推移



2022年12月期 業績予想 連結営業費用の推移

- ◆前年に行った人的投資（採用）を継続的に今期に活かし、プロダクト拡充とソリューションコンサルティングのアプローチを進める。
- ◆通信費・その他経費は工数増加に伴う増額を見込みだが、業務全体の見直しを行い、生産性、効率性の向上を徹底。

(百万円)



当社のミッションと当期のビジョン

◆ミッション

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

To be the go-to company for internet personalization in Japan - and beyond

◆当期のビジョン

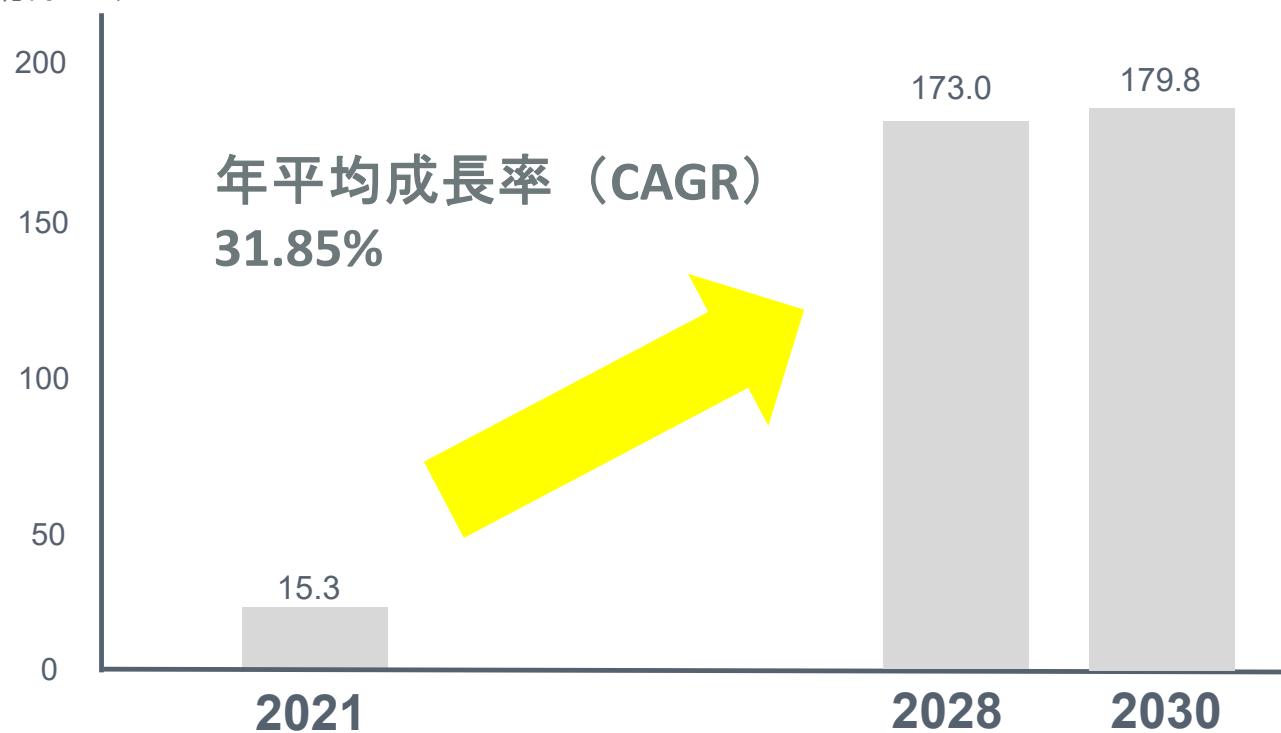
進化するパーソナライゼーション市場をリードし、勝ち抜く

To become the leader and win in the evolving personalization market

当社を取り巻く環境

- ◆レコメンデーションエンジンのグローバル市場は、高い成長率で拡大し続ける見込み
- ◆レコメンデーション技術の国際会議には、大手企業の参加が毎年増加
- ◆現在の日本のレコメンデーション業界はプロダクト・レコメンデーションが主流であるが、今後世界の動き同様により多岐にわたるソリューションが出てくると思われる

(単位：億円USD)



提供元資料：

- MarketsandMarkets
- PR Newswire reports

当社の成長戦略

- ◆当社は**5つの成長戦略**を、引き続き推進する
- ◆加えて、さらなるカスタマーサクセスを実現し得る組織へと体制変更を行い、当期のビジョン達成を目指す

ビジョンの実現に向けた成長戦略

営業戦略

- ・各業界特化型（Go-Deep）の強力な顧客サービスの開発と実行

製品戦略

- ・ AigentXへの早期移行

新事業戦略

- ・市場トレンドに沿った次世代の開発シナリオの構築

人材戦略

- ・イノベーション人材の育成

M&A戦略

- ・M&Aや優良なスタートアップへの投資

組織戦略

- ・お客様が必要なソリューションを機動的に提供できる組織体制に変更
- ・業務の見直しによる、生産性向上

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12月末現在) |
| 業績 | <ul style="list-style-type: none"> ● 営業収益：1,241百万円 ● 経常利益：80百万円 (ともに、2022年12月期連結ベース) |
| 従業員数 | 62人 (2022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 | <ul style="list-style-type: none"> ● RecSys (ACM Recommender Systems) ● JIAA (一般社団法人日本インタラクティブ広告協会) |



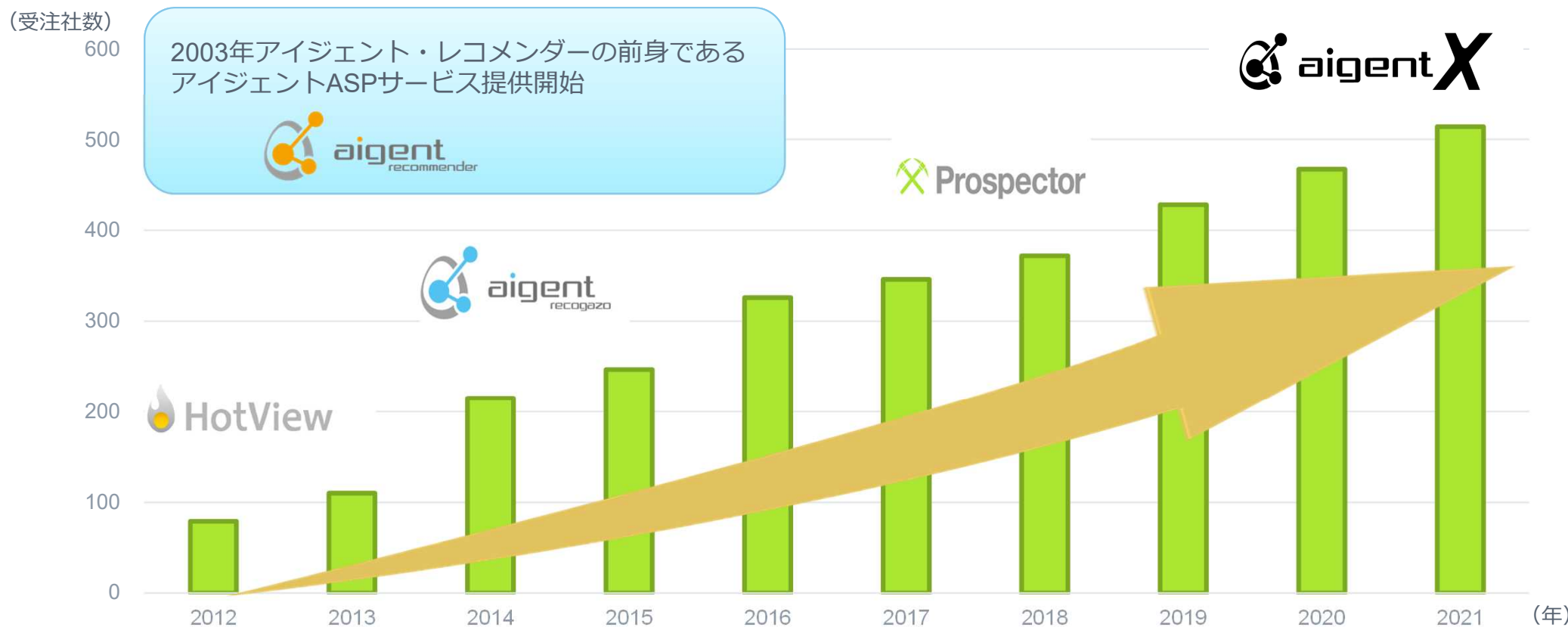
代表取締役社長
トーマス・アクイナス・フォーリー

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—

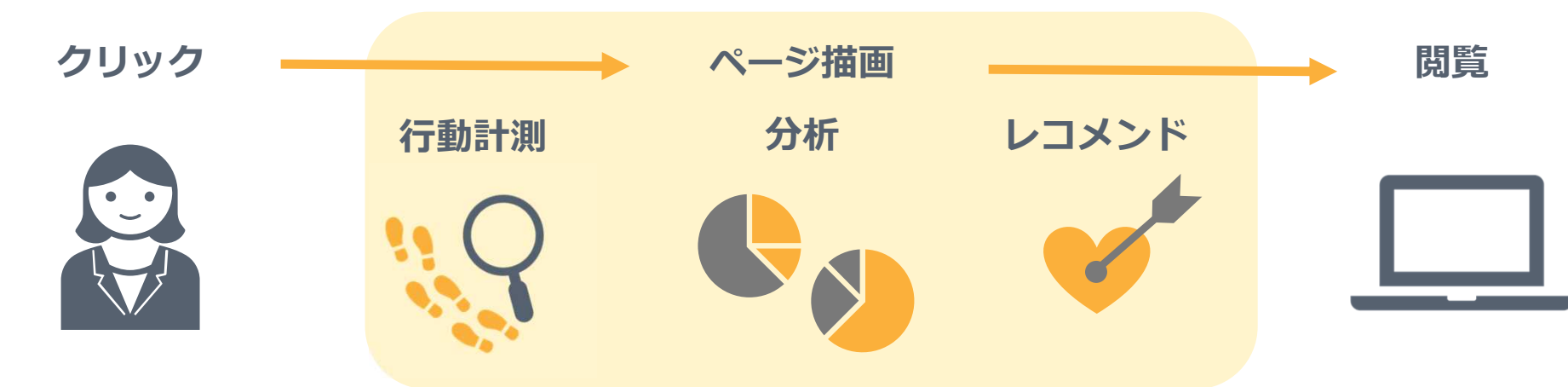
パーソナライゼーションの黎明期から、多様な業界のクライアントニーズに対応し、SaaS型のレコメンデーションサービスを提供



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



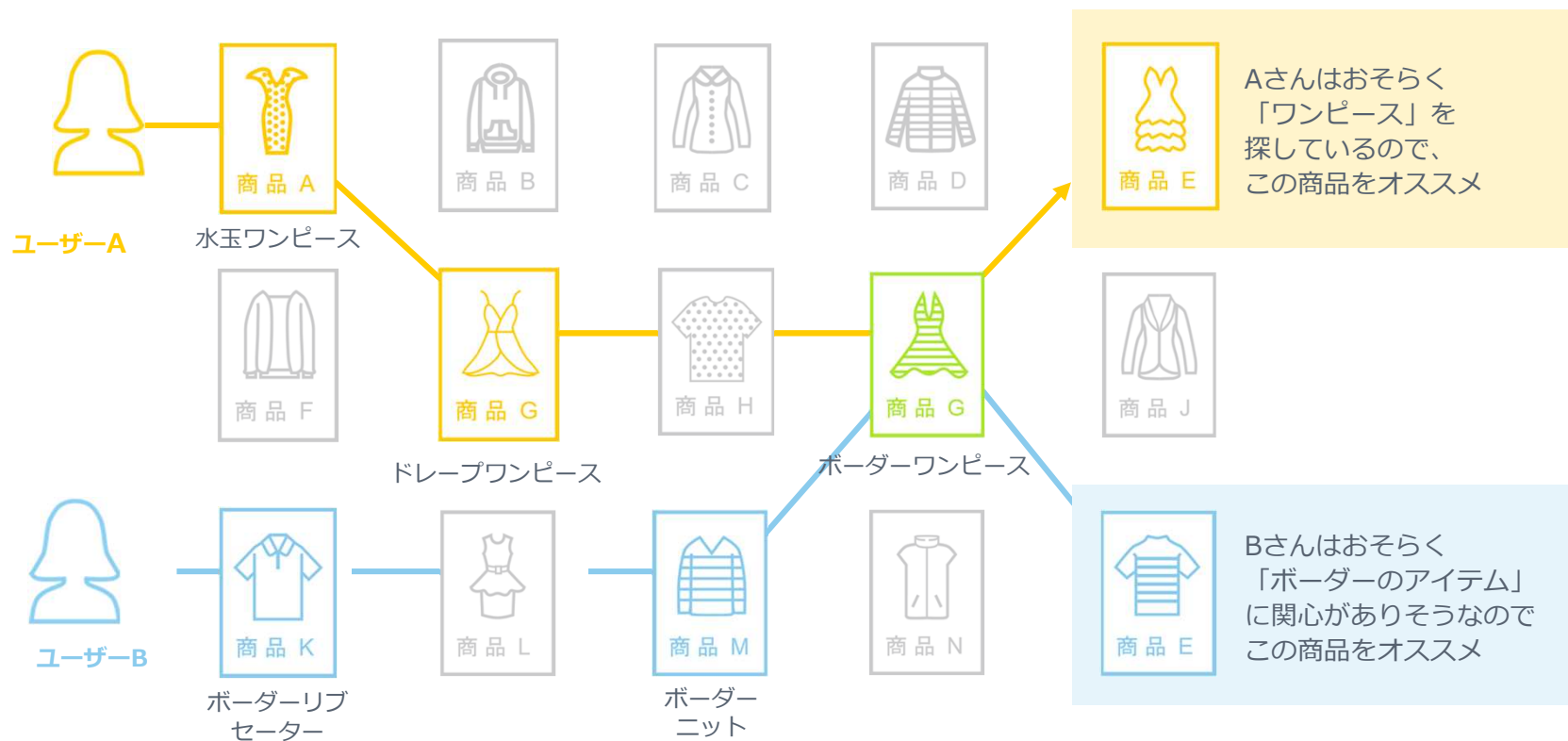
- ・ユーザーの「今、その瞬間」の興味を反映可能
- ・当日新着のアイテムをレコメンド、あるいは新着アイテムに対して何をレコメンドするか、を適切に計算し購買に繋げることができる

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

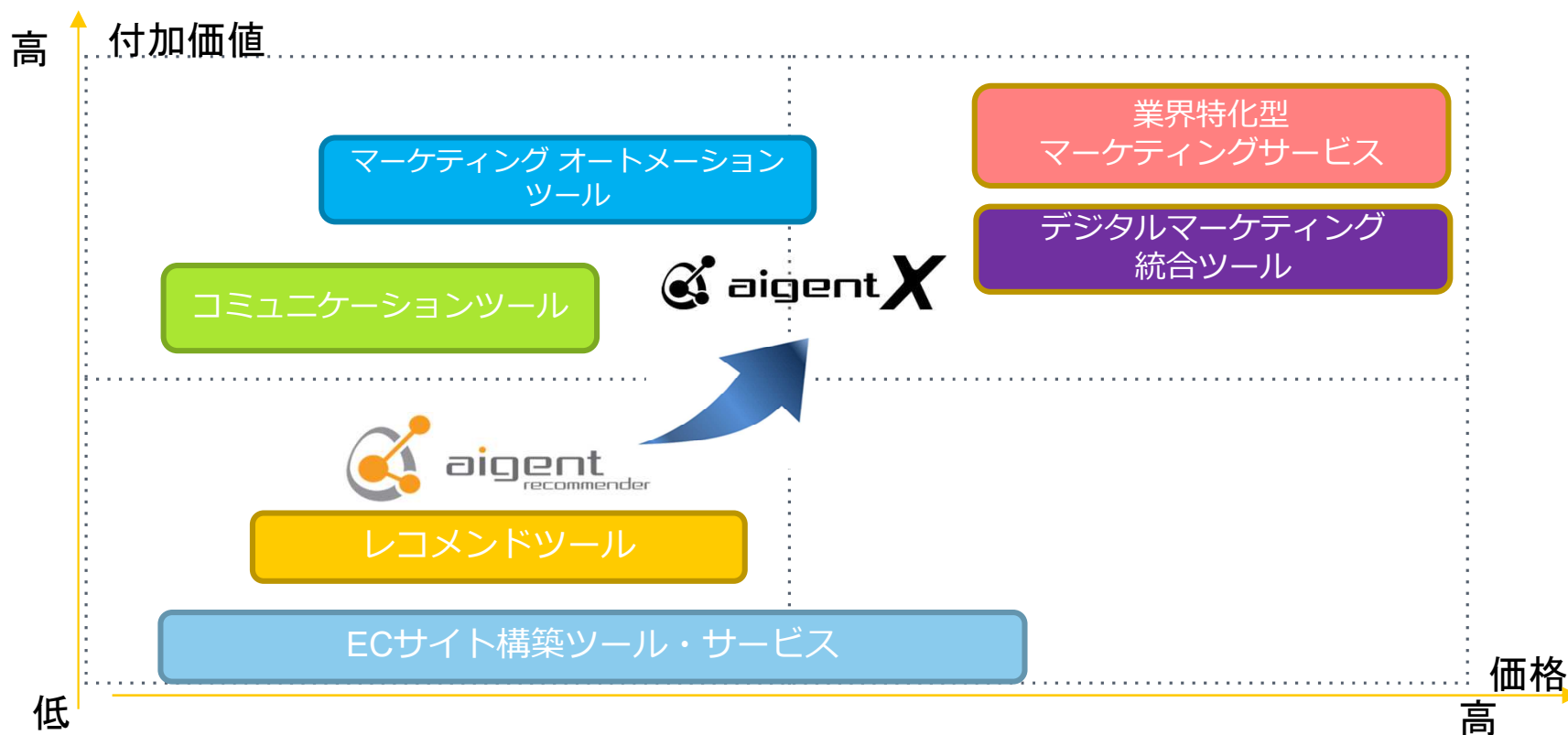
例：ユーザー導線分析技術

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



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 Recommend 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 Recommend

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

アイトレ

VENDOME Aoyama

ETVOS



AWESOME STORE

女の転職 type

京都きもの市場
www.kimonoichiba.com

KS ケーズデンキ

STRIPE Int'l

SHOP
CHANNEL

CO-OP

TIME TICKET

CHINTAI

ニトリ
NITORI

日本直販
NIHON CHOKUFAN

FOD
PREMIUM

HIBIYA-KADAN
ヒビヤカダン株式会社

BlueMATE

BUYMA

まんが王国

マンガBANG!

minne
by GMO AT ITTE

MIX.Tokyo

ヤマザン
山善
ビスコム

UNITED ARROWS LTD.

LACOSTE

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



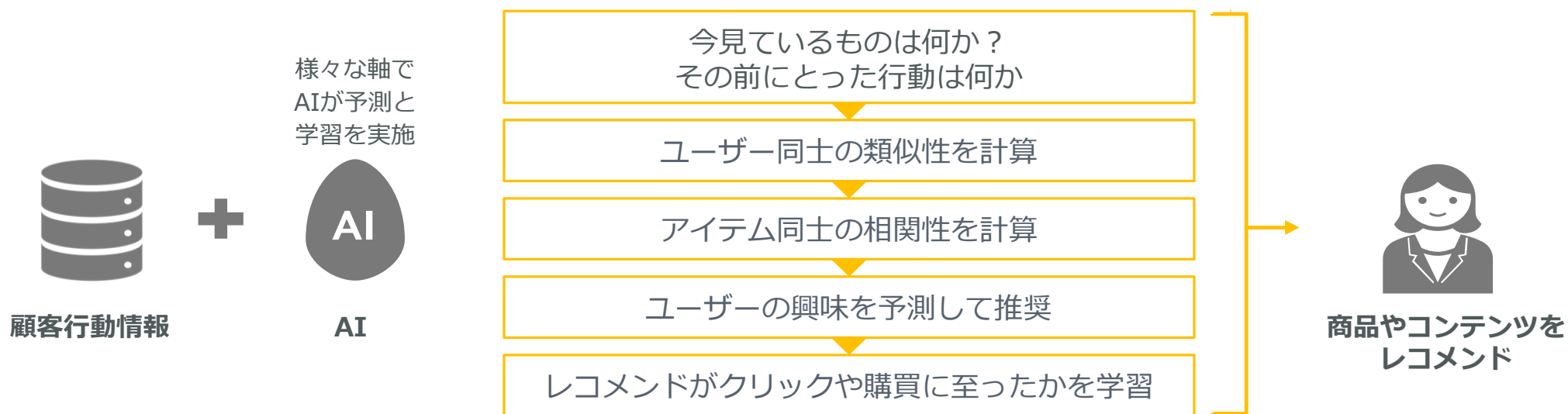
minne by GMOペパホ®

レコメンドを経由した
CVRが 176% 向上



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

| 日 | Imp | Click | CTR | CV | 受注額 |
|------------|-------|-------|-----|-----|-------|
| 2017/01/01 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/02 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/03 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/04 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/05 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/06 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/07 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/08 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/09 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |
| 2017/01/10 | 10000 | 1000 | 10% | 100 | 10000 |

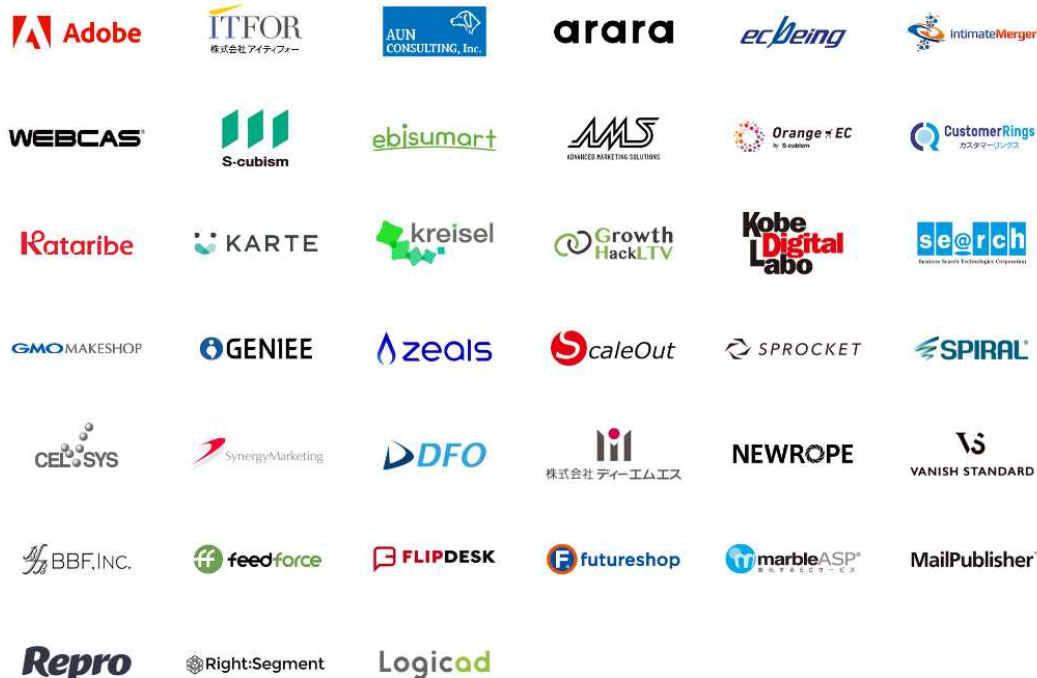
ノウハウのご提供

- 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

ディスクレームー

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