

2023年12月期 第1四半期 決算説明資料

2023年5月12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〉



2023年12月期 第1四半期 決算概要 (単体)

営業収益 **318百万円 (進捗率 24.8%)**
通期予想 1,285百万円

営業利益 **28百万円 (進捗率 58.0%)**
通期予想 50百万円

経常利益 **28百万円 (進捗率 58.0%)**
通期予想 50百万円

2023年12月期 第1四半期 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、引き続き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アパレル業界及び人材関連が好調に進捗いたしました。

➤ 営業費用

- ・前年度後半からの円安の影響もあり通信費等一部費用が引き続き増加傾向にあるものの、広告宣伝費や業務委託費用の見直しなどを続けコスト圧縮に努めました。

➤ 営業利益

- ・営業費用は増加傾向であるものの、固定費の抑制を継続し、販売強化の施策の実行、営業活動を積極的に行うことができた結果、営業利益はほぼ同水準を維持することができました。

トピック① しゅふJOBに当社アイジェント・レコメンダーを導入！ — ポスト・コロナの働き方を見据え、より多くの人に、最適な仕事を —

➤ 株式会社ビースタイル メディアが運営する「しゅふJOB」は、主婦・主夫の働き方に特化した求人総合サイト

➤ 求人業界の急速な変化への対応のため、自社開発のレコメンドエンジンから当社AIにリプレース

➤ 求職者の行動履歴によるエリアごとのランキング表示など、**業界に特化したカスタマイズ**を行い、**応募数が増加**

しゅふJOB.
PRODUCED BY 

主婦(夫)の働くを応援！ 求人情報 【しゅふJOB】

 求人掲載について



しゅふJOB. 働く主婦を応援して12年！ 年間利用者991万人突破

主婦のためのお仕事検索

3/7 更新！ 全国掲載数 **153,798** 件

ご希望のエリアを選択してください

| | | | |
|-------------|------|------|-------------|
| 関東 > | 関西 > | 東海 > | 北海道 東北 > |
| 甲信越 北陸 > | 中国 > | 四国 > | 九州 沖縄 > |

しゅふJOB トップページには、エリア・職種等のほか「在宅」等のキーワードから検索する機能も

トピック② ファッション特化型AI企業との「ハッシュタグ生成」における機能連携の標準化



NEWROPE

ニューロープ社の技術と連携した新サービス
ハッシュタグ・ジェネレーターの販売を開始

導入効果

SNS世代のユーザーになじみ深いハッシュタグで
ECサイトのユーザー体験改善し、商品の発見を促す

メリット

- ◆ サイト内回遊性を改善し、コンバージョン率を改善
- ◆ レコメンダーとのデータ共通化で、導入・運用コストを低減

ハッシュタグ
表示領域

レコメンド
表示領域



画面イメージ

2023年12月期 第1四半期 決算内容・事業の状況

2023年12月期 第1四半期 損益計算書

(単位：千円)

| | 2023年12月期 第1四半期（単体） （第26期） | |
|-------|----------------------------------|--------|
| | 金額 | 構成比 |
| 営業収益 | 318,340 | 100.0% |
| 営業費用 | 289,348 | 90.9% |
| 営業利益 | 28,992 | 9.1% |
| 営業外収益 | 4 | 0.0% |
| 営業外費用 | - | - |
| 経常利益 | 28,996 | 9.1% |
| 特別利益 | - | - |
| 当期純利益 | 19,389 | 6.1% |

注) 当社は、当第1四半期累計期間より非連結決算に移行したことから、前年四半期累計期間との比較分析は行っておりません。

2023年12月期 第1四半期 貸借対照表

| | 2022年12月期 (単体) (第25期) | | 2023年12月期 第1四半期末 (単体) (第26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 | 1,268,143 | 86.6% | 1,245,987 | 87.0% | △1.7% | △ 22,156 |
| 固定資産 | 195,382 | 13.4% | 186,191 | 13.0% | △4.7% | △ 9,191 |
| 資産合計 | 1,463,525 | 100.0% | 1,432,179 | 100.0% | △2.1% | △ 31,346 |
| 流動負債 | 144,650 | 9.9% | 93,914 | 6.6% | △35.1% | △ 50,736 |
| 負債合計 | 144,650 | 9.9% | 93,914 | 6.6% | △35.1% | △ 50,736 |
| 純資産合計 | 1,318,875 | 90.1% | 1,338,265 | 93.4% | 1.5% | 19,389 |
| 負債・純資産合計 | 1,463,525 | 100.0% | 1,432,179 | 100.0% | △2.1% | △ 31,346 |

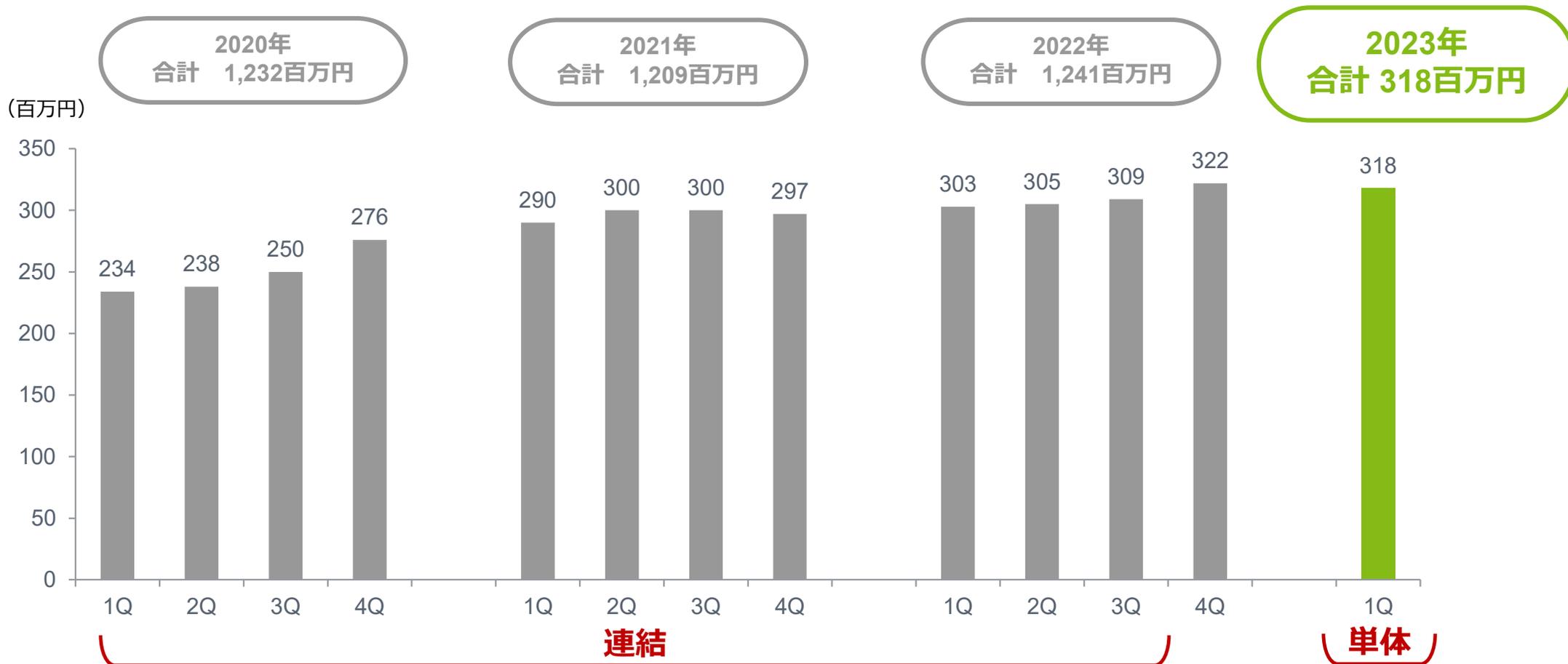
流動資産 : 現金及び預金の減少 (△57百万円)

流動負債 : 未払法人税の減少 (△53百万円)

純資産合計 : 当期純利益 (19百万円)

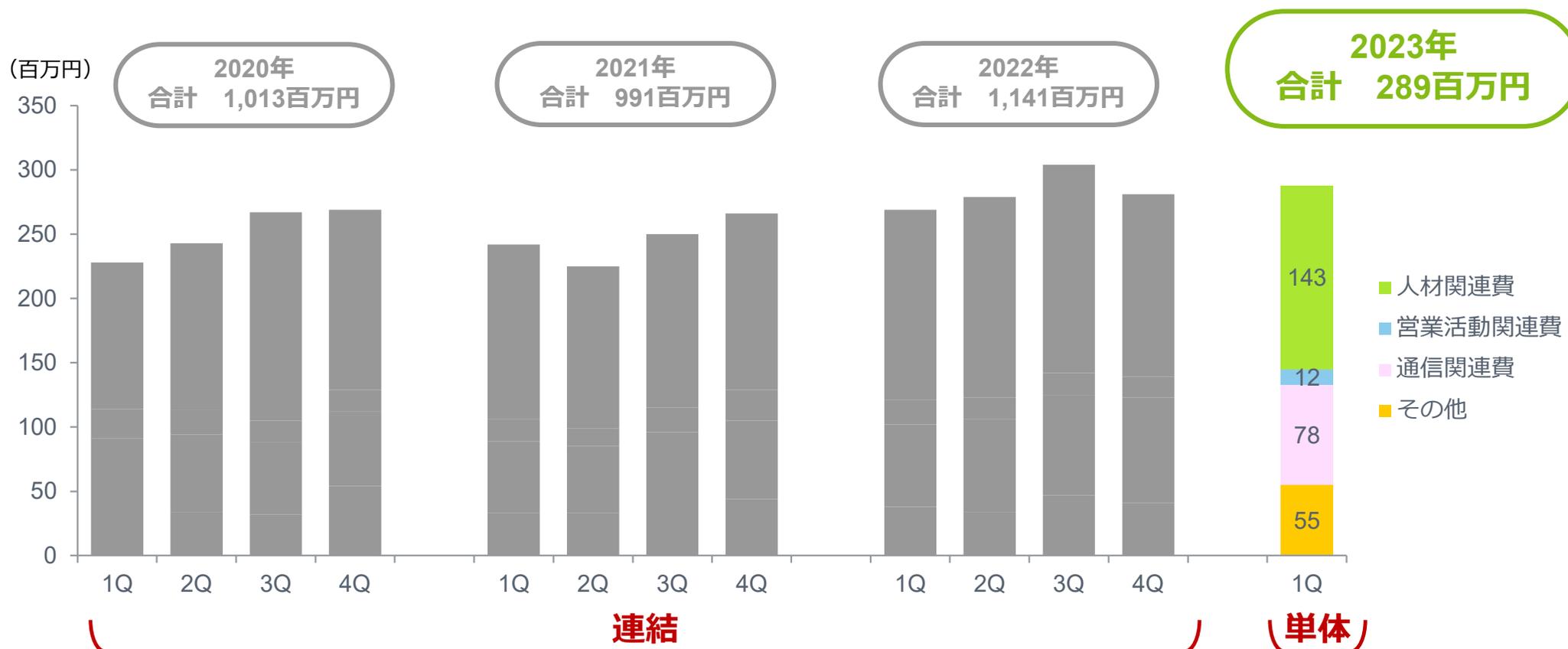
2023年12月期 第1四半期 営業収益の四半期別推移

◆新型コロナウイルス感染症の活動制限の緩和に伴い経済活動が正常化され、前年同期比で増加し業績予想進捗率は24.8%となっている。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を推進予定。



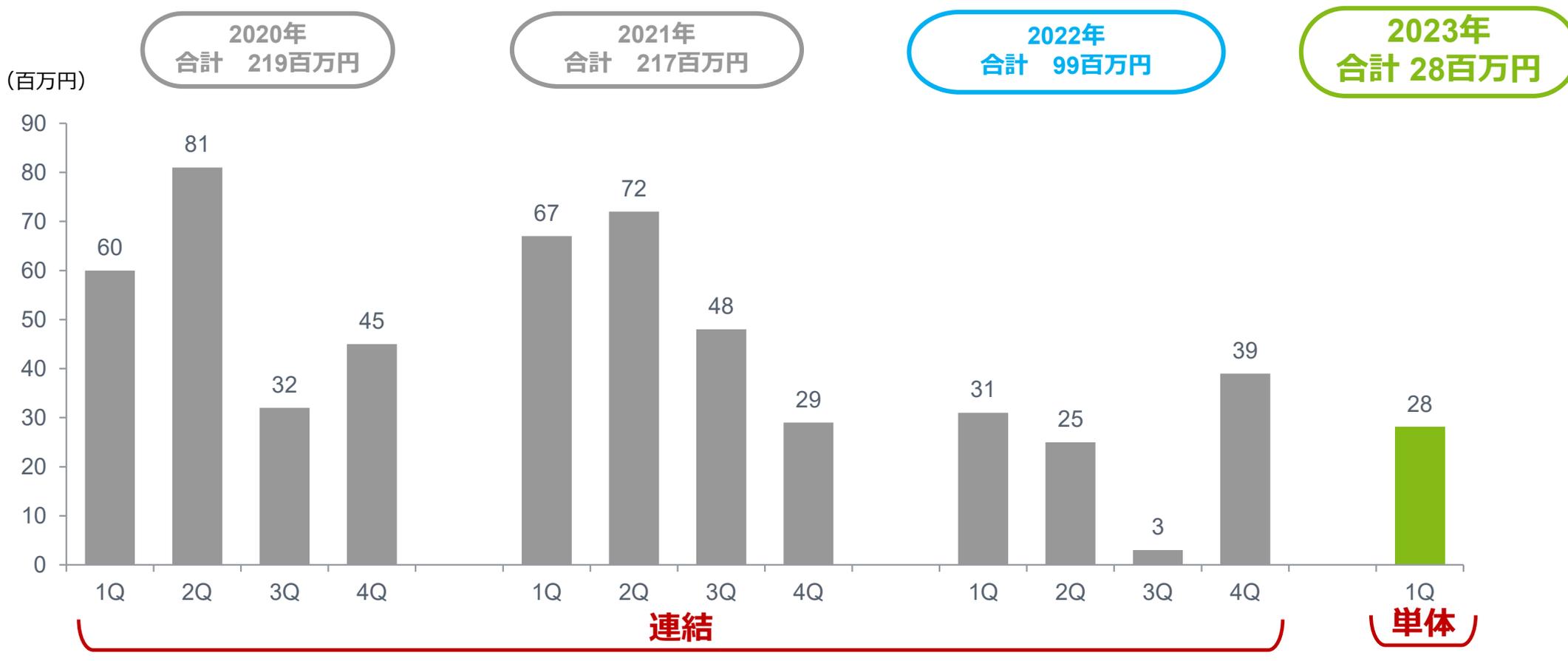
2023年12月期 第1四半期 営業費用の四半期別推移

◆前期から継続する増加傾向がありつつも、固定費用の抑制に努め、前期比増ではあるものの進捗率23.4%とほぼ計画通りの水準に着地。



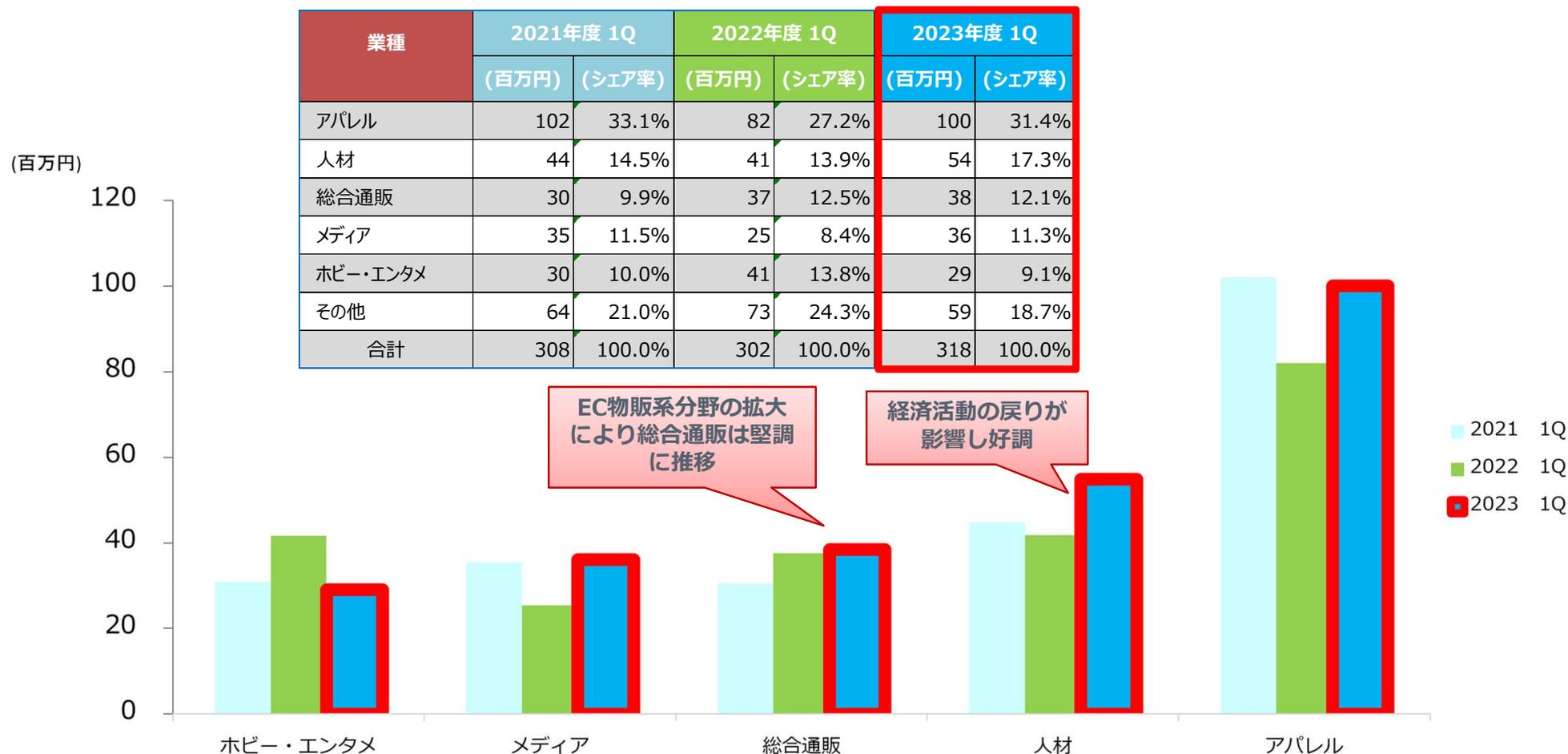
2023年12月期 第1四半期 営業利益の四半期別推移

◆今期は、前期行った採用を活かし、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した結果、前期とほぼ同水準の営業利益を維持。



2023年12月期 第1四半期 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、人材の収益拡大の一方、及びホビー・エンタメが前年比減。



2023年12月期 業績予想

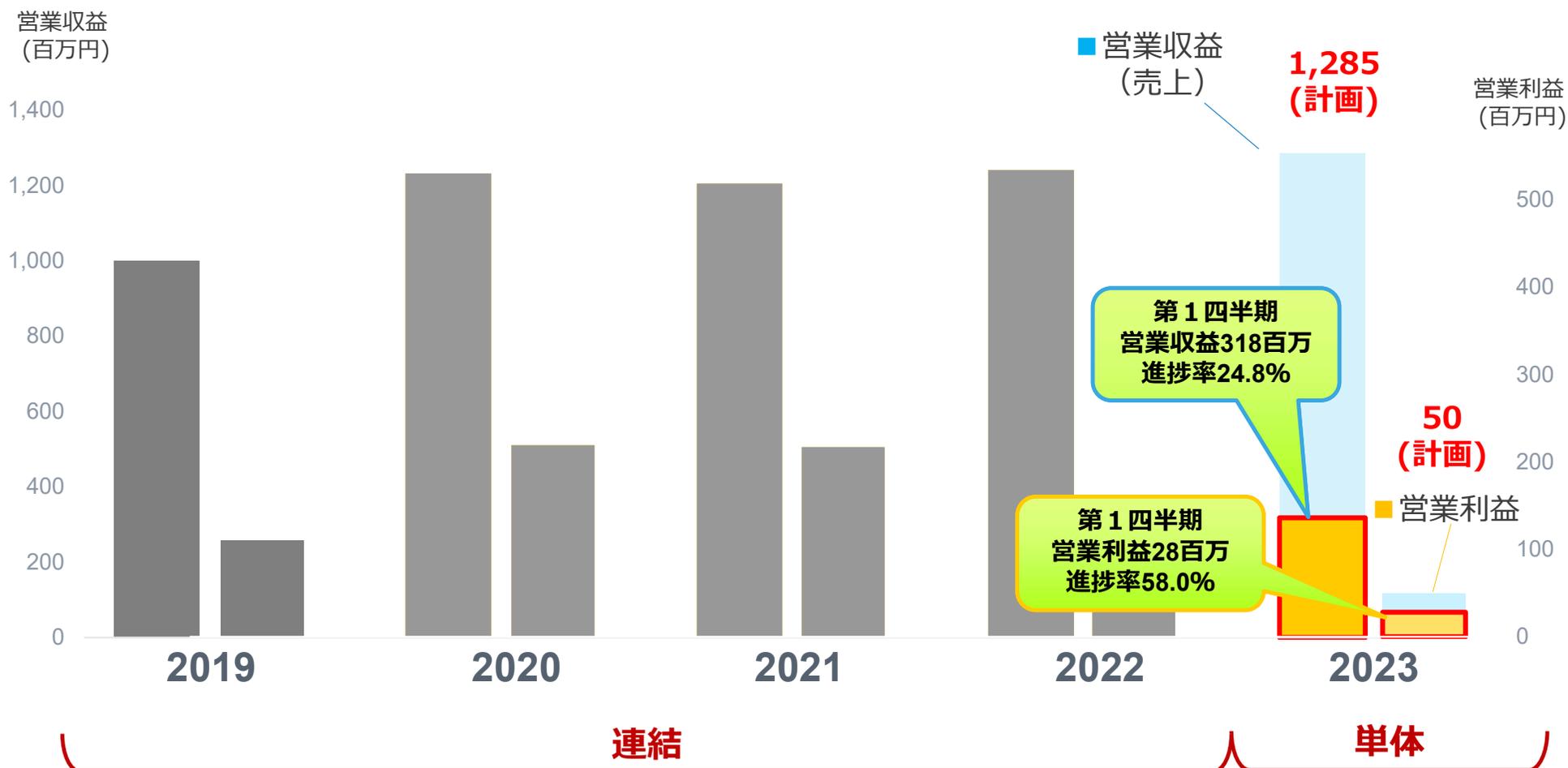
2023年12月期 業績予想 要約損益計算書（進捗状況）

- ◆ 営業収益は計画通りに進捗。引き続き収益拡大のための投資を継続
- ◆ 営業利益は計画をクリアし、予定を上回るペースで進捗

（単位：千円）

| | 2023年12月期 （単体計画） | | 2023年12月期 第1四半期 （単体実績） | | 進捗率 |
|-------|---------------------|--------|------------------------------|--------|-------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | |
| 営業収益 | 1,285,641 | 100.0% | 318,340 | 100.0% | 24.8% |
| 営業費用 | 1,235,641 | 96.1% | 289,348 | 90.9% | 23.4% |
| 営業利益 | 50,000 | 3.9% | 28,992 | 9.1% | 58.0% |
| 経常利益 | 50,000 | 3.9% | 28,996 | 9.1% | 58.0% |
| 当期純利益 | 33,986 | 2.6% | 19,389 | 6.1% | 57.0% |

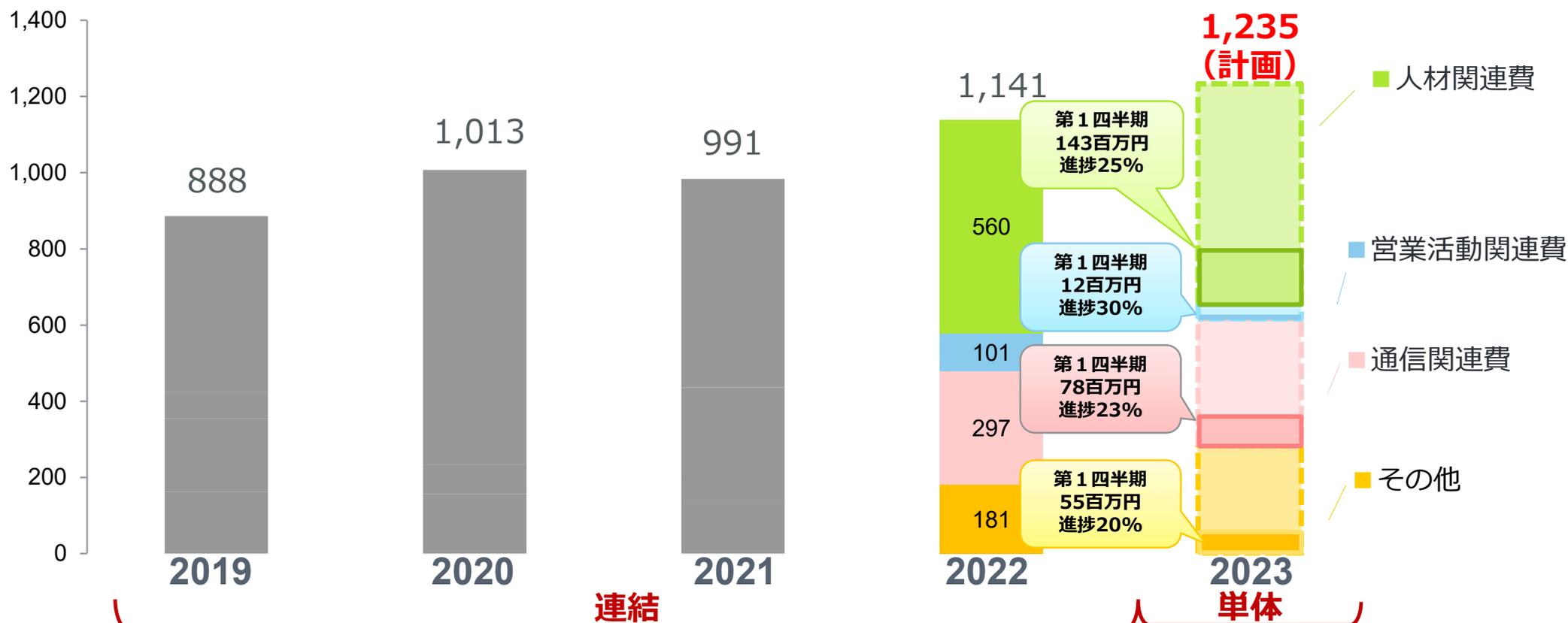
2023年12月期 業績予想 営業収益の推移



2023年12月期 業績予想 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

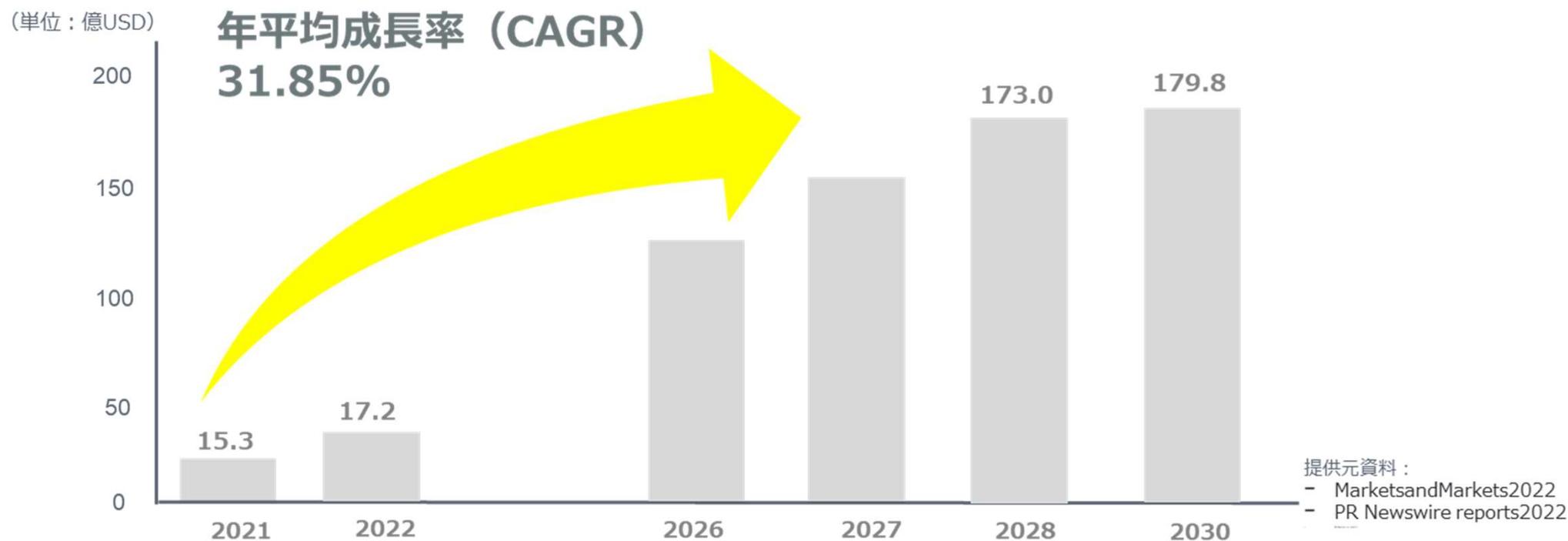
◆当期のビジョン

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、高い成長率での拡大が見込まれる
- ◆日本市場の主流はプロダクト・レコメンデーションだが、今後はグローバル市場と同じく、より多岐にわたるソリューションが出てくると想定される



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 | 56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) ● 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)

1. 会社概要

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



提供サービス



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



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

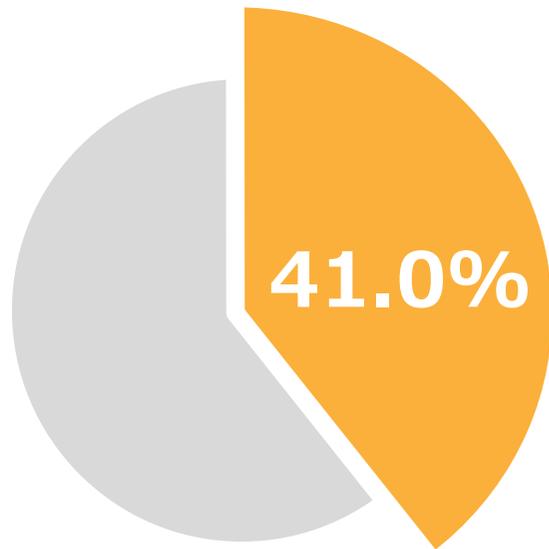


HotView

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

当社のシェア

2019年～2021年 SaaS型の Recommend ツールとして三年連続でシェアNo.1!



SaaS型 Recommend ツール市場占有率

2022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 2022年版」
SaaS型 Recommend 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 Recommend ベンダー

最高精度の Recommend

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 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

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 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

アソトレ

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 CHOKUKAN

FOD
PREMIUM

HIBIYA-KADAN
ヒビヤカダン

BlueMATE

BUYMA

まんが王国

マンガBANG!

minne
by GMO ATUNE

MIX.Tokyo

ヤマザキ
ヤマザキ エスコム

UNITED ARROWS LTD.

LACOSTE

RICOH

4. 競争力の源泉

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



- ◆ 店舗顧客に対し
レコメンドメールを配信
- ◆ 店舗顧客のEC利用の急増！
OMO・DXの先進事例



京都きもの市場
www.kimonoichiba.com

- ◆ きもの業界特有の一点もの
商品をレコメンド
- ◆ サイト内の回遊性を高め、
満足できる商品選び体験を提供



- ◆ B2B ECサイトでレコメンド
によるまとめ買いを促進
- ◆ 全体売上の1割をレコメンド
経路で創出



しゅふJOB.
PRODUCED BY  bstyle

- ◆ 自社開発のレコメンドエンジン
から当社AIへのリプレース
- ◆ 地域ごとのランキング表示など
業界特化のカスタマイズを実施



4. 競争力の源泉

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

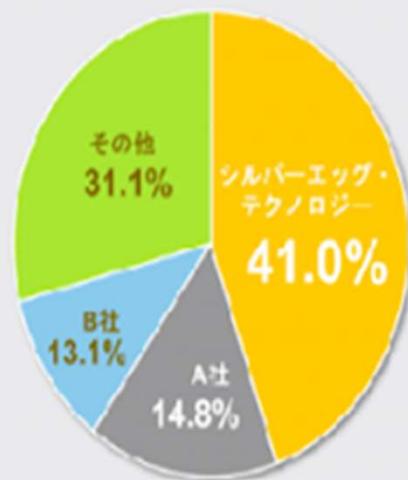
【ソリューションパートナー】
パートナー製品と当社製品を連携し、両社サービスのシナジーを生み出す

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。

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