

2024年12月期 通期決算説明資料

2025年2月14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＞



01 会社概要

02 2024年12月期 通期決算概要

03 2025年12月期 業績予想

01. 会社概要

会社概要

会社名	シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 (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
資本金	287百万円
従業員数	50人
所在地	本社 大阪府吹田市江坂町一丁目23番43号 東京オフィス 東京都港区西新橋1-7-2 虎の門高木ビル 2F
事業内容	AIマーケティングサービス
関連団体	●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)

AI によるクラウド型サービスで あらゆるタッチポイントにおける リアルタイム・パーソナライゼーションの実現

創業以来、当社は AI によるサービスを提供し続けています

Web・アプリ用
レコメンドサービス



アイジェント
レコメンダー

Email・LINE用
レコメンドサービス



アイジェント
レコガゾウ

パーソナライズド
広告サービス



アイジェント
HotView

行動ベース
ターゲティングエンジン



アイジェント
プロスペクター

アパレル業界専用
ハッシュタグ生成サービス

ハッシュタグ
ジェネレーター

軽量版
レコメンドサービス

アイジェント
レコメンダーS

AI技術を用いた
課題解決支援

コンサルティング
サービス

レコメンダー市場シェア

41 %

取引実績

累計 500 社以上



販売・OEM・ソリューション連携をかなえるパートナーシップを構築



02. 2024年12月期 決算概要

全体業績

- **営業収益は前年同期比で減収**
- 営業利益は想定以上の減収に加え、新領域の事業への戦略的な投資、為替の影響による通信費増加により、**前年同期比で減益**

2024年事業活動方針とその結果

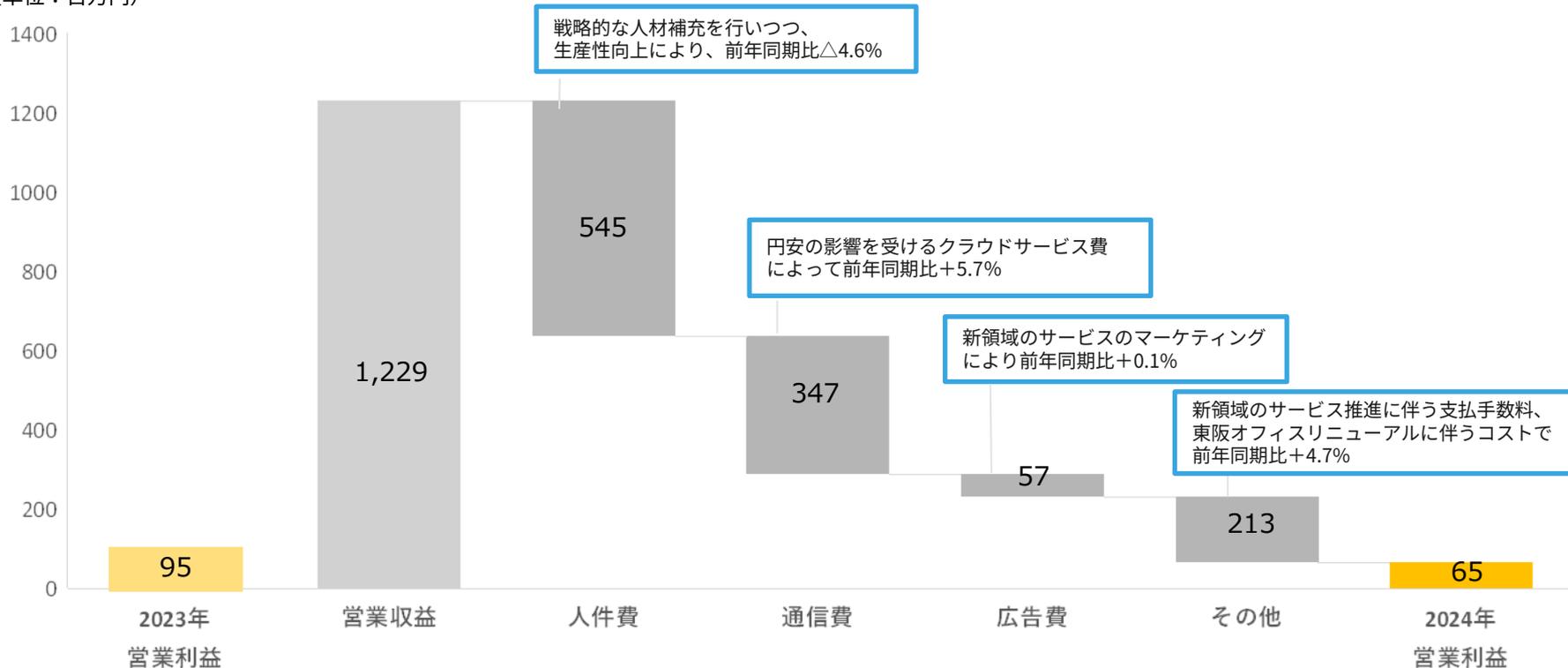
- **既存事業の進化**
当社の優位性である「高性能」を最大限磨くことに注力
 - ・ 複数の新アルゴリズムの同時開発と業界トップクラスの精度を実証済
 - ・ 世界基準をクリアするセキュリティ対応の完遂
 - ・ 従来レコメンドの弱点を解決する新機能「V-レコ」リリース
 - ・ 販売戦略の強化
- **新事業の確立**
複数の収益源の種を蒔くことに成功
 - ・ ダイレクトリクルーティングDX「レコタレント」β版リリース
 - ・ DXシステム開発受託を開始

主要顧客であるアパレル業界のECサイトにおいて
秋冬物の需要が低迷している影響を受けたことにより減収

(単位：百万円)	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期実績	前年同期比	2024年12月期 通期計画	通期進捗率
営業収益	1,257	1,229	△2.2%	1,300	94.6%
営業費用	1,161	1,163	-	-	-
営業利益	95	65	△31.4%	100	65.8%
営業利益率	7.6%	5.4%	△2.2pt	-	-
経常利益	95	66	△30.7%	100	66.2%
当期純利益	59	30	△48.7%	69	43.7%

今後の収益拡大に向けて積極的な成長投資を行い、新しいサービスの創出を促進するも
既存事業の減収と円安による通信費増加に伴い減益

(単位：百万円)



資産は前事業年度末に比べ増加し、安定した財務体質を維持

(単位：百万円)	2023年12月期 期末	2024年12月期 期末	前年同期比	増減額
流動資産	1,373	1,401	+2.1%	+28
固定資産	131	119	△9.1%	△12
資産合計	1,505	1,521	+1.1%	+16
流動負債	127	101	△20.5%	△26
負債合計	127	101	△20.5%	△26
純資産合計	1,377	1,420	+3.1%	+42
負債・純資産合計	1,505	1,521	+1.1%	+16

既存事業のレコメンドサービスでは、**業界トップクラスの高性能を実現**
新事業モデルの確立では、当初の計画から若干遅れがあるものの、
収益基盤の強靱化に向けて**複数の新領域のサービス開発に着手**

既存事業の進化

- 複数の新アルゴリズム同時開発
- 低単価モデル
「エージェント・レコメンダーS」リリース
- 新機能「V-レコ」リリース
- 世界基準のセキュリティ対応
- 販売戦略の強化

新事業モデルの確立

- ダイレクトリクルーティングDX
「レコタレント」β版リリース
- DXシステム開発受託



AIマーケティングサービス事業

「エージェント・レコメンダー」が、高性能と的確なサービスで業界を牽引する信頼を受ける

ファッションEC売上高ランキングTOP150発表



当社の主力サービス「エージェント・レコメンダー」を以下により高く評価

- ✓ 購入率向上
- ✓ 顧客単価の向上
- ✓ リピート利用の活性化
- ✓ 質の高い個別サポートとカスタマイズ

<https://www.silveregg.co.jp/archives/news/16969>

AIマーケティングサービス事業

「エージェント・レコメンダー」が売上向上と生産性向上に大きく寄与
株式会社中川政七商店が運営するオンラインショップ「中川政七商店」に導入

「エージェント・レコメンダー」を
「中川政七商店」に導入

- ✓ エージェント・レコメンダーのリアルタイム性で、
商品とお客様の**セレンディビティ**を創造
- ✓ **コンテンツレコメンド**を活用し、
商品とブランド力を向上

<https://www.silveregg.co.jp/archives/news/17011>

中川政七商店

あなたにおすすめの商品

- 綿製テレコのタートルネック 9,900円(税込)
- 【お正月限定】お正月飾りセット 8 瀬戸焼の干支飾り 巳・鏡 餅飾り 小 11,000円(税込)
- 【お正月限定】「H使用可」野田 磁器 ココアベ 大 3,630円(税込)
- 「お正月でつくった楽楽し付」 冷凍ポトフ 4,620円(税込)
- 【お正月限定・数量限定】かや編 ふきん 小紋 550円(税込)

あなたにおすすめの特集

- お正月を愉しむ お正月飾り
- 人気商品 ランキング
- お正月を愉しむ 干支づくし
- 野田磁器 (のどホーロー)

オンラインショップのコンテンツページには、商品と読みもののレコメンドが併設

AIを活用した新領域の事業

新領域の事業のサービスの第1段として
2024年11月 **人材発掘AIソリューション「レコタレント」β版** をリリース！



エンジニア採用の課題を解決

- ✓ 優秀な人材が転職市場に出てこない
- ✓ スキルの見極めが難しい
- ✓ 条件・待遇面での合意が難しい
- ✓ 採用活動にコストがかかる

AIを活用した新領域の事業

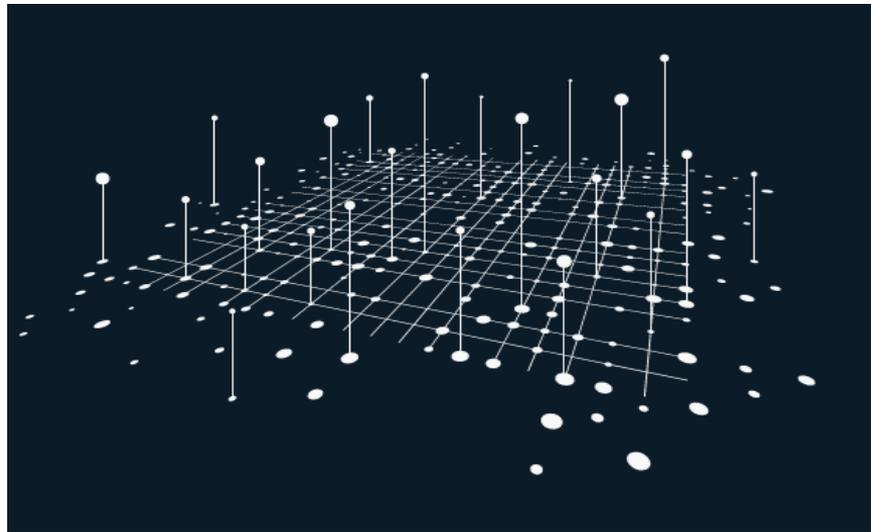
多様なパブリックデータを、データビジュアライゼーション化
建設企業の課題解決と迅速な意思決定をDXで解決



企業の課題解決に必要な
多様なパブリックデータ



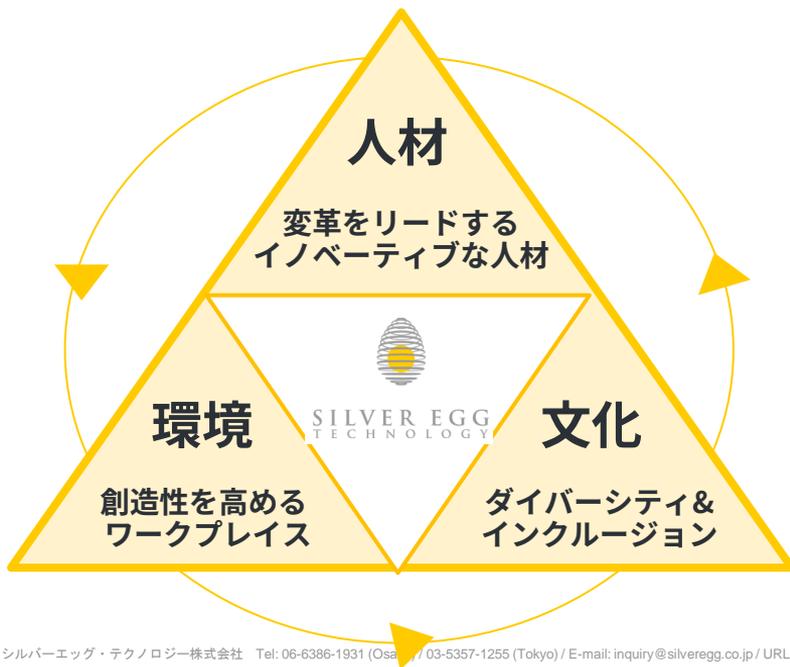
企業が「ほしい」形に
AIで自動化



*イメージデータ

人的資本

既存事業の進化と新領域の二つの事業を支える人材活用戦略の一環として
エンゲージメント向上のため環境への対応を実施



環境への対応概要

2024年10月 東京オフィス移転

2024年12月 大阪オフィスリニューアル

重視したこと

- 当社のフラットな組織文化と意思決定スピードの速さを守ることができるオフィス環境づくり
- 対話を生み出すフリーシーティングスペース、半個室ブースなどの「集中エリア」を設定し、個々に合わせた空間づくり

03. 2025年12月期 業績予想

解約時期の集中により、現時点では減収減益の見込み
早期黒字化に向けて事業構造転換を図るとともに、新領域の事業に積極的な開発投資を行う

(単位：百万円)	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期予想	増減率	増減額
営業収益	1,229	1,176	△4.3%	△52
営業利益	65	△30	—%	△96
経常利益	66	△30	—%	△96
当期純利益	30	△24	—%	△55

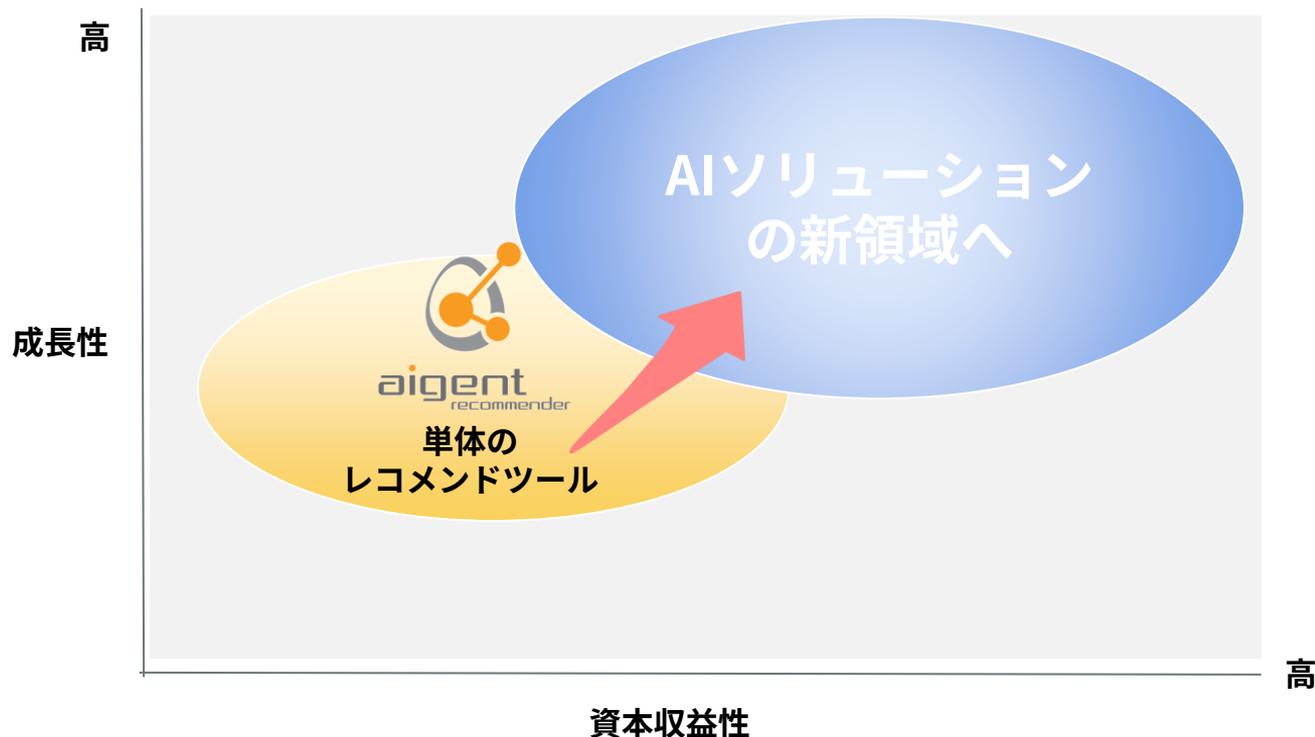
2025年は引き続き既存事業の収益力強化と新規事業の創出・拡大に注力

	既存事業の進化	新事業モデルの確立
主な成果	<ul style="list-style-type: none">• 複数の新アルゴリズム開発の同時開発と高い成果• プライバシー保護の潮流を捉え、世界水準のセキュリティ対応の完遂• 高性能を保持する機能縮小版「アイジェントレコメンダーS」、新機能「V-レコ」リリースによるサービス拡充・ラインナップ強化	<ul style="list-style-type: none">• LLMを活用したダイレトリクルーティングDXサービス「レコタレント」β版をリリース• 新規顧客へのDXシステム納入の成功
顕在化した課題	<ul style="list-style-type: none">• 市場の成熟に伴う、既存事業の収益の伸び悩み• 為替の影響を受ける通信費の扱い	<ul style="list-style-type: none">• 新領域のサービスの収益化の遅れ• 開発リソースの最適化



次期経営計画で考慮すべきこと	<ul style="list-style-type: none">• 新アルゴリズムによるレコメンダのリリース• 既存サービスの品質強化• コスト構造の見直し• 販売体制の強化• 戦略的かつ積極的な事業投資（技術投資、事業提携、M&A）• AIエージェントビジネスへの参入
----------------	--

レコメンド単体ツールベンダーの枠を超え、より多様な市場で価値を創出
計画内容詳細は中期経営計画にて説明予定



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