

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

2023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>



2023年12月期 第2四半期 決算概要(単体)

営業収益 638百万円(進捗率 49.7%)

通期予想 1,285百万円

営業利益 60百万円(進捗率121.3%)

通期予想 50百万円

経常利益 60百万円(進捗率120.7%)

通期予想 50百万円

2023年12月期 第2四半期 決算概要(単体)

➤ 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、通信費等一部費用は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った結果、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」

大手アパレル企業に導入決定！

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！

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



* 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

当社のAIレコメンドサービス「アイジェント・レコメンダー」、 「レコガゾウ」の導入による高い効果の実現

起業家向け情報サイト「アントレ」

➤ 株式会社アントレが運営する「アントレ」は、独立・開業・フランチャイズ募集の情報サイト

➤ 当社の機能を高く評価

①運用負荷の削減

・AIレコメンド機能が社会のトレンド変化に追従し、運用担当者が運用に注力せずとも、ユーザーとフランチャイズ案件のマッチングで **長期にわたり継続的な成果を獲得**

②コンバージョン率向上

2022年の「レコガゾウ」導入で、メールからのコンバージョン率が111%向上



- AIレコメンド活用で、メールレコメンド経由のコンバージョン率を111%向上
- 週に1度、サイトのUI / UXを改善、A/Bテストの実施で、顧客満足度を向上
- 社会的なトレンドに左右されず、「最小限の投資で最大限の効果」を実現



SILVER EGG
TECHNOLOGY



アントレ

トピックス②

当社のAIレコメンドサービス「アイジェント・レコメンダー」、「レコガゾウ」の導入による高い効果の実現

ECサイト「THS-白衣NET」

➤ ティーエッチエス社が運営する「THS-白衣NET」は、医療現場で働く方のための白衣通販サイトで、白衣の通販・販売シェア & お客様満足度1位を獲得

➤ 当社の機能を高く評価

① 運用負荷の削減

AIレコメンド機能により顧客満足度を損なう問題が解消され、**運用負荷を下げる事が可能に**

② 売上向上

・AIレコメンド機能で、**同サイトの売上の2割を超え**
る成果を獲得



・「アイジェント・レコメンダー」へのリプレースで、AI技術により運用負荷をかけず、顧客に受け入れられる商品レコメンドが実現

・AIレコメンドエンジンで、サイト売上の**2割超の成果**を獲得



2023年12月期 第2四半期 決算内容・事業の状況

2023年12月期 第2四半期 損益計算書

(単位:千円)

	2023年12月期 第2四半期(単体) (第26期)	
	金額	構成比
営業収益	638,925	100.0%
営業費用	578,299	90.5%
営業利益	60,626	9.5%
営業外収益	4	0.0%
営業外費用	298	0.1%
経常利益	60,333	9.4%
法人税等	20,826	3.2%
当期純利益	39,506	6.2%

注) 当社は、第1四半期会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いません。

2023年12月期 第2四半期 貸借対照表

(単位:千円)

	2022年12月期(単体) (第25期)		2023年12月期 第2四半期末(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%	1,296,631	87.8%	2.2%	28,487
固定資産	195,382	13.4%	180,437	12.2%	△7.6%	△ 14,944
資産合計	1,463,525	100.0%	1,477,068	100.0%	0.9%	13,543
流動負債	144,650	9.9%	118,686	8.0%	△17.9%	△ 25,963
負債合計	144,650	9.9%	118,686	8.0%	△17.9%	△ 25,963
純資産合計	1,318,875	90.1%	1,358,381	92.0%	3.0%	39,506
負債・純資産合計	1,463,525	100.0%	1,477,068	100.0%	0.9%	13,543

流動資産:現金及び預金の増加(30百万円)

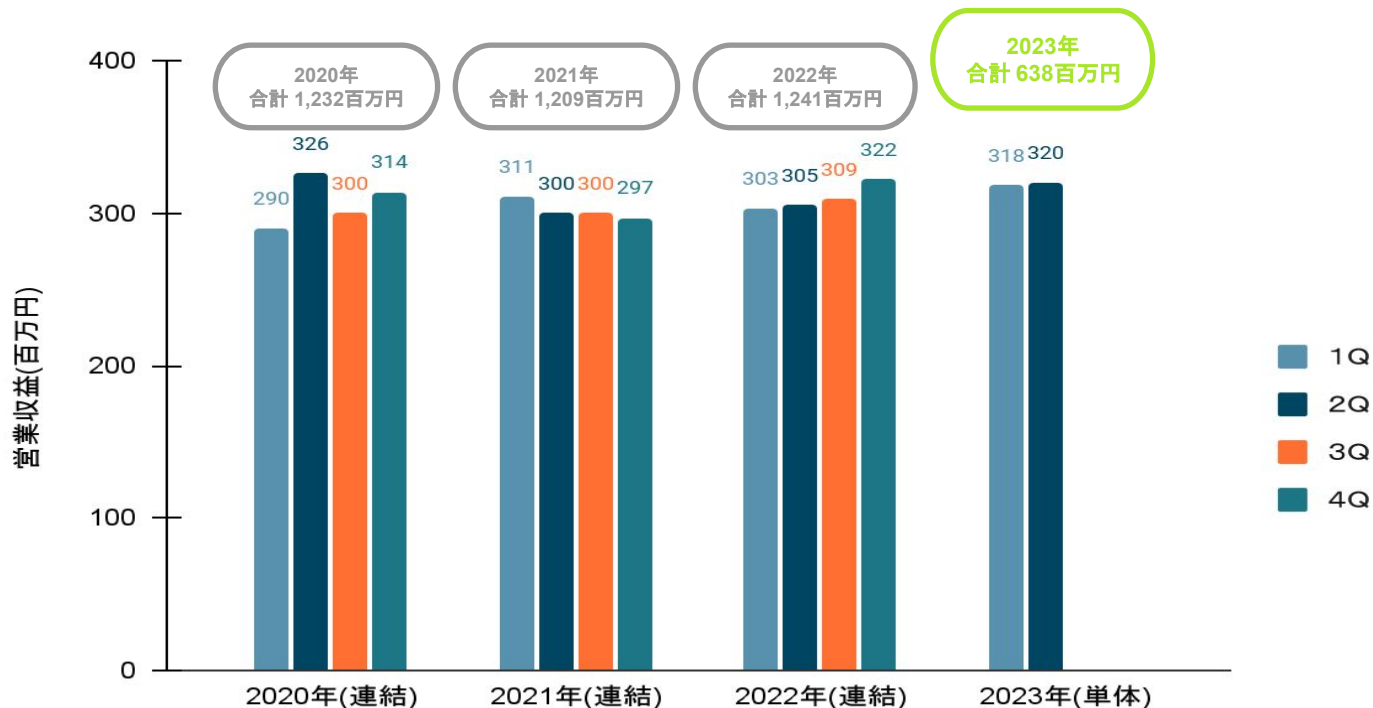
流動負債:未払法人税の減少(△38百万円)

純資産合計:当期純利益(39百万円)

2023年12月期 第2四半期 営業収益の四半期別推移

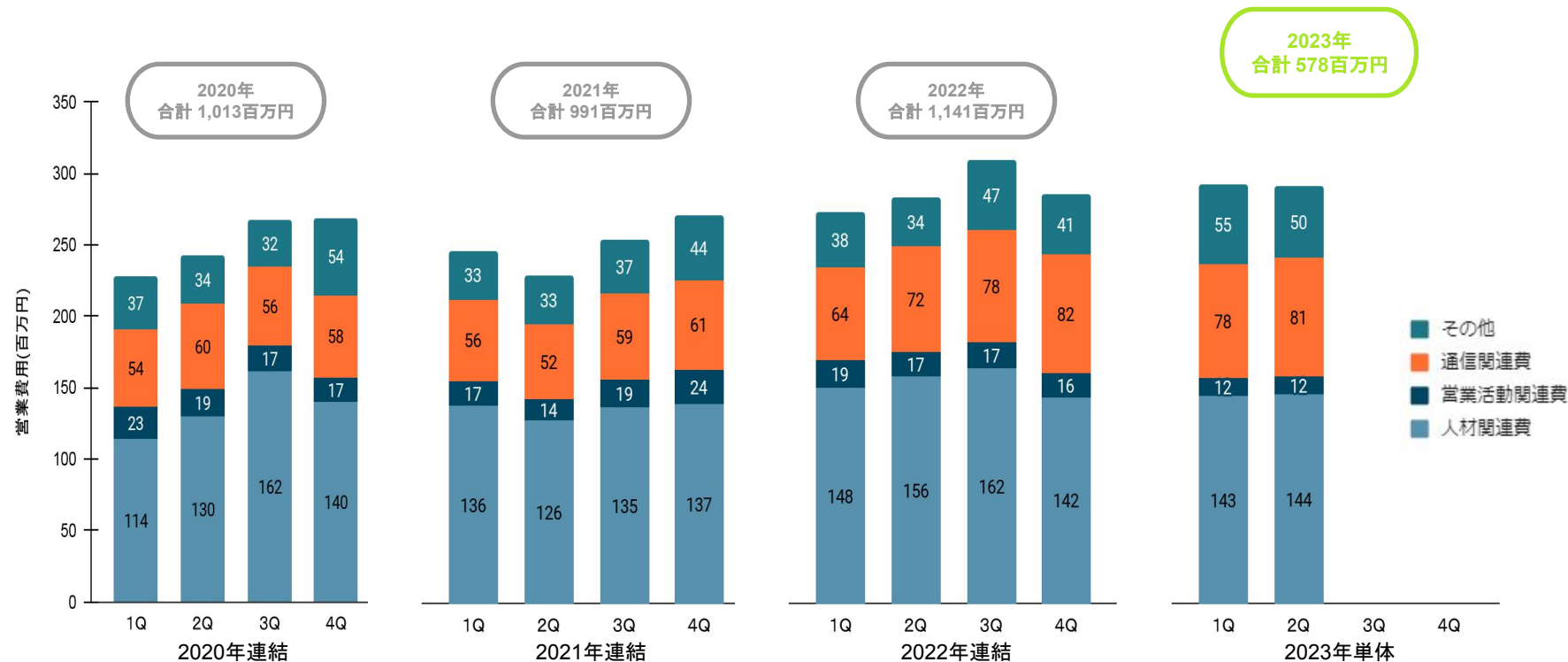
◆前年同期比で増加し、業績予想進捗率は49.7%。

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を推進予定。



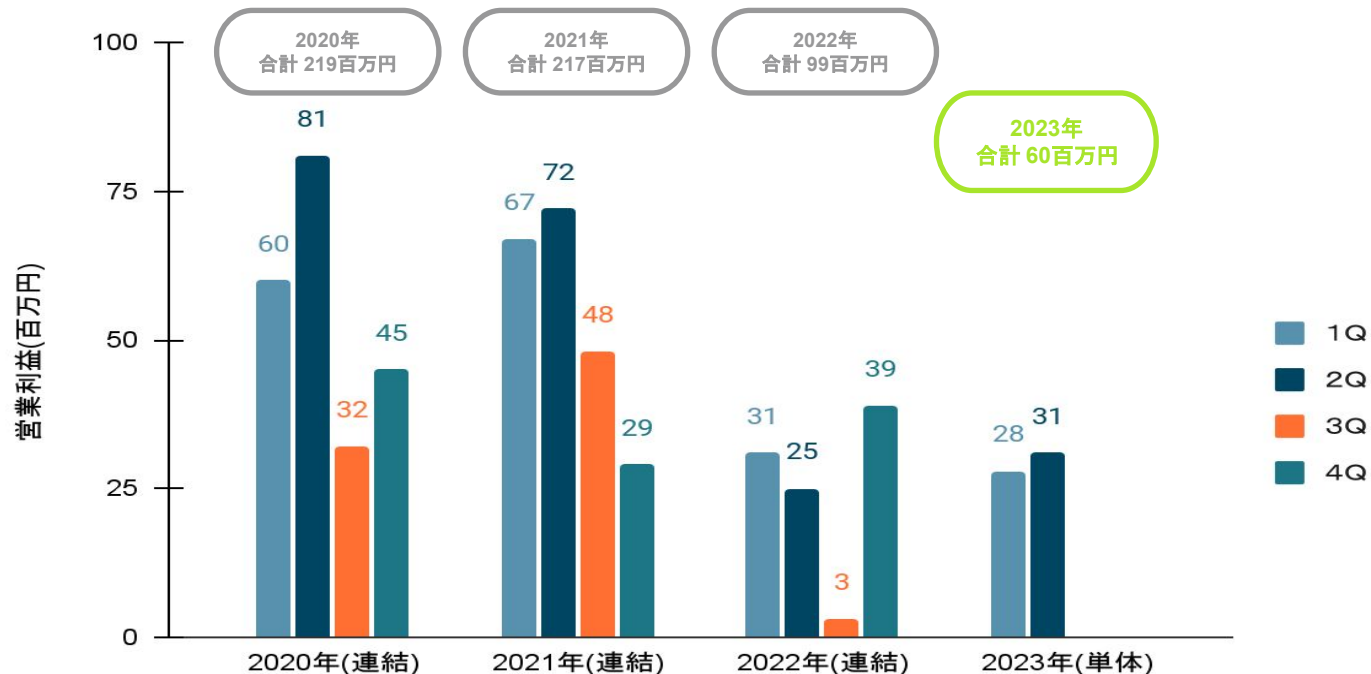
2023年12月期 第2四半期 営業費用の四半期別推移

◆前期から継続的な増加傾向にありつつも、固定費用の抑制に努め、進捗率46.8%とほぼ計画通りの水準に着地。



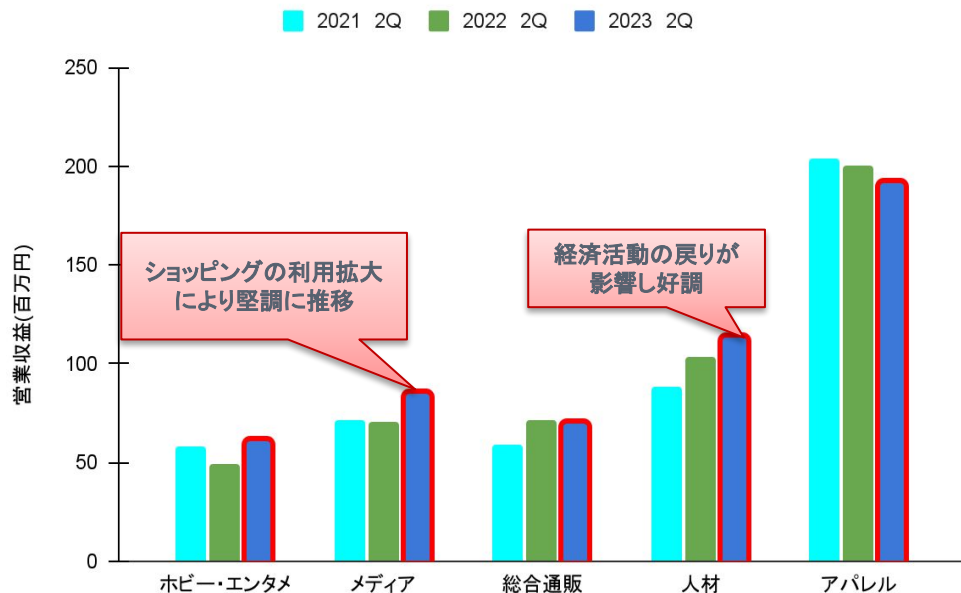
2023年12月期 第2四半期 営業利益の四半期別推移

◆ 今期はカスタマーサクセスの実現に重きをおき、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、メディア、ホビー・エンタメの収益拡大の一方、アパレルが前年比減。



業種	2021年度2Q		2022年度2Q		2023年度2Q	
	金額 (百万円)	シェア率	金額 (百万円)	シェア率	金額 (百万円)	シェア率
アパレル	203	33.6%	199	33.0%	191	30.2%
人材	88	14.5%	103	17.0%	113	17.8%
総合通販	59	9.7%	65	10.9%	69	10.9%
メディア	71	11.8%	74	12.2%	84	13.3%
ホビー・エンタメ	57	9.5%	49	8.1%	60	9.6%
その他	127	20.9%	114	18.8%	115	18.2%
合計	607	100.0%	606	100.0%	634	100.0%

2023年12月期 業績予想

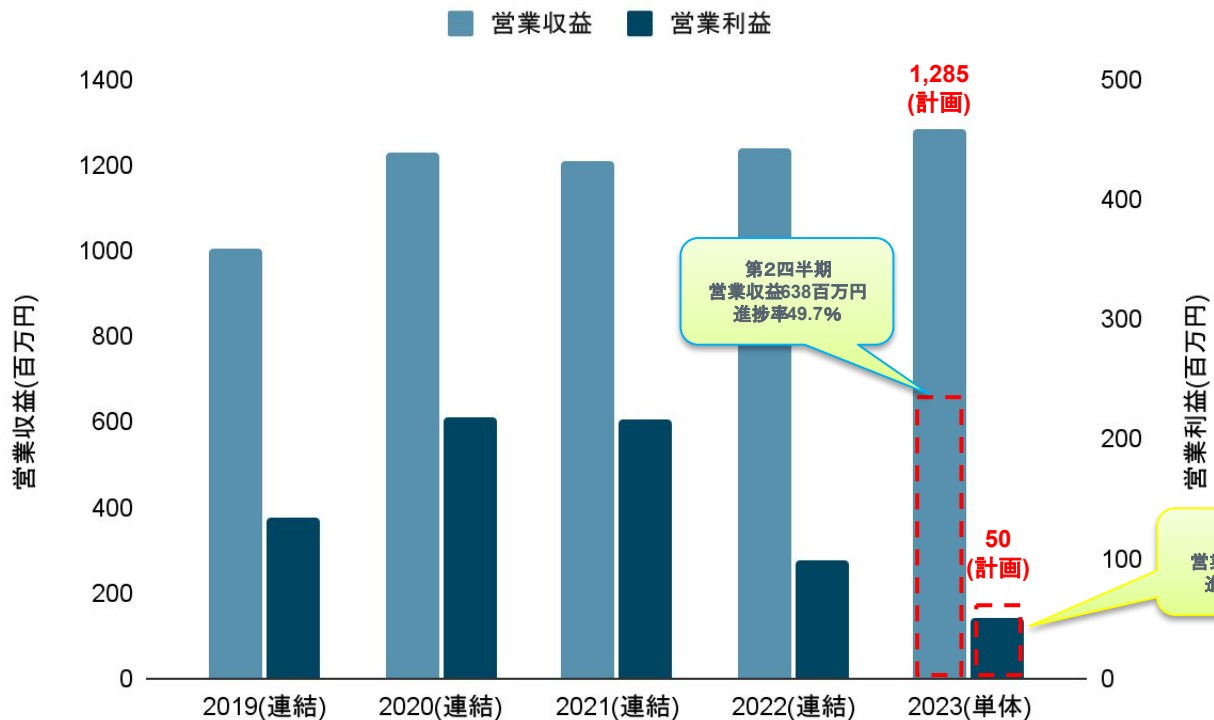
2023年12月期 業績予想 要約損益計算書(進捗状況)

- ◆ 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・経常利益は計画を大幅に上振れし、予定を上回るペースで進捗

(単位:千円)

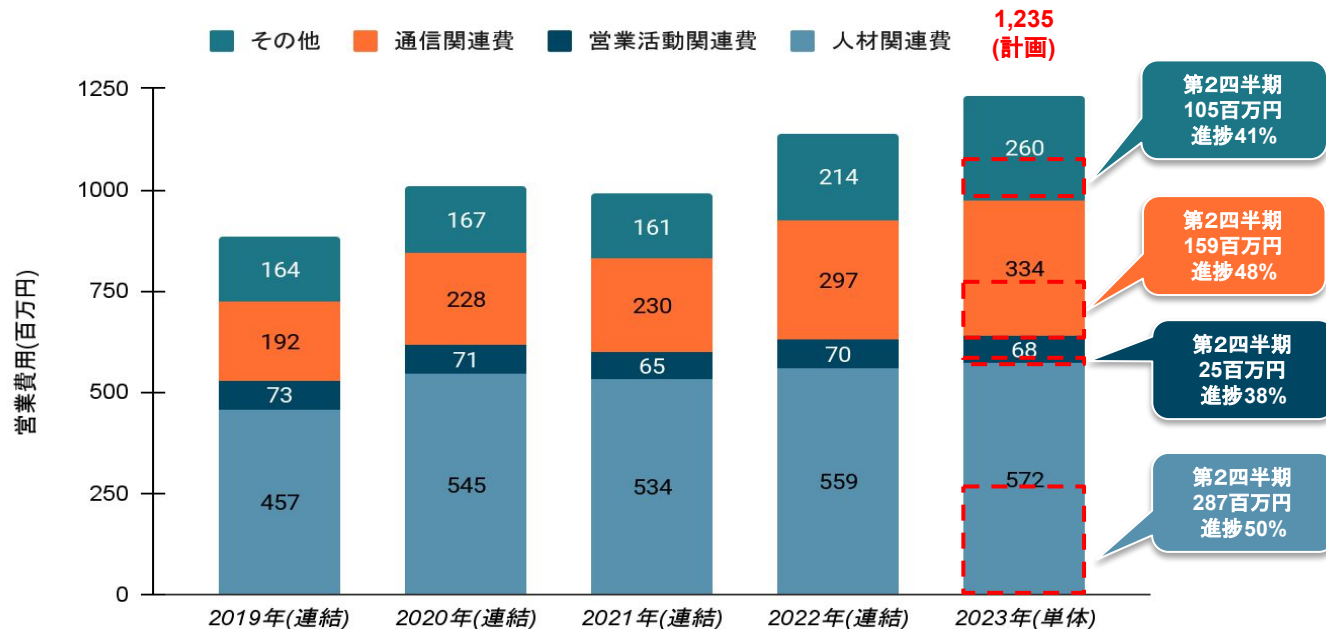
	2023年12月期 (単体計画)		2023年12月期 第2四半期 (単体実績)		進捗率
	金額	構成比	金額	構成比	
営業収益	1,285,641	100.0%	638,925	100.0%	49.7%
営業費用	1,235,641	96.1%	578,299	90.5%	46.8%
営業利益	50,000	3.9%	60,626	9.5%	121.3%
経常利益	50,000	3.9%	60,333	9.4%	120.7%
当期純利益	34,690	2.7%	39,506	6.2%	113.9%

2023年12月期 業績予想 要約損益計算書(進捗状況)



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、プロダクト拡充とカスタマーサクセス実現を進める。
- ◆通信費・その他経費は工数増加に伴う増額の見込みだが、業務全体の見直しを行い、生産性、効率性の向上を徹底。



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

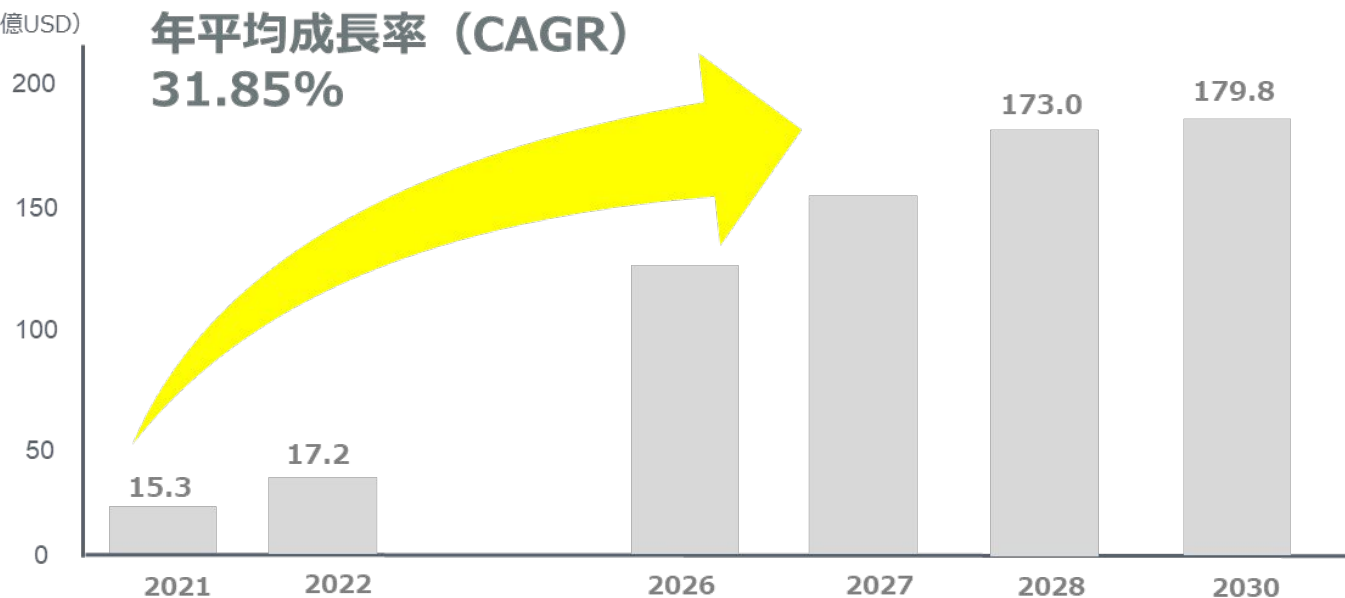
進化するパーソナライゼーション市場をリードし、勝ち抜く

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

(単位：億USD)



提供元資料：

- MarketsandMarkets2022
- PR Newswire reports2022

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実現と、プロダクト拡充に対応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 **(2023/5/15付)**
- ・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 (2023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	<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

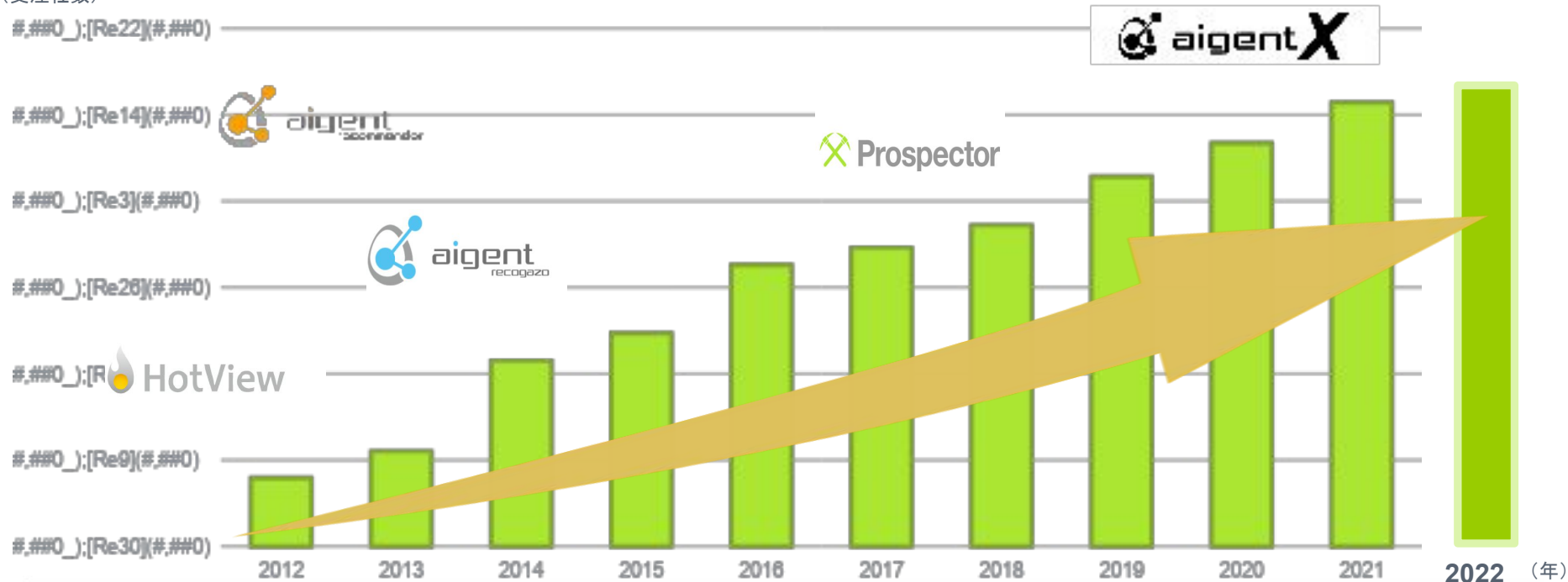
略歴

- 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)

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

(受注社数)



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』をおすすめするツール



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

競争力の源泉 -3つの強み-

Product



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

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—



アントレ

VENDOME Aoyama

ETVOS



女の転職 type

京都きもの市場
www.kimonoichiba.com

ケースデンキ

しゅふJOB.
PRODUCED BY bstyle

STRIPE Int'l

SHOP
CHANNEL

CO-OP

TIME TICKET

CHINTAI

THS-白衣NET
PRODUCED BY ティーエッチエス

ニトリ
NITORI

日本直販
NIHON CHOKUHAN

HIBIYA-KADAN
すべての明日に、はなやがえる。

BlueMATE

BUYMA

まんが王国

マンガBANG!

minne
by GMOペパホ

MIX.Tokyo

山善
ビスコム
YAMAZEN

UNITED ARROWS LTD.

LACOSTE

RICOH

更新：2023年5月24日

競争力の源泉 Product ー導入事例ー

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
経由で創出



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へのリブレース
- ◆ 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



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4年連続(2019~2022)シェアNo.1の実績!

- レコメンドツール部門で**4年連続(2019~2022)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)、**上位15社のうち10社が、当社の『エージェント・リコメンダー』を採用!**



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
「エージェント・リコメンダー」
が採用されています。

ディスクレーム

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