



平成28年12月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）

平成29年2月13日

上場会社名 シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 上場取引所 東
 コード番号 3961 URL <http://www.silveregg.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) トーマス・アクイナス・フォーリー
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役CFO (氏名) 梅森 正芳 TEL 06 (6386) 1931
 定時株主総会開催予定日 平成29年3月30日 配当支払開始予定日 -
 有価証券報告書提出予定日 平成29年3月30日
 決算補足説明資料作成の有無：有
 決算説明会開催の有無：有

(百万円未満切捨て)

1. 平成28年12月期の業績（平成28年1月1日～平成28年12月31日）

(1) 経営成績

(%表示は対前期増減率)

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
28年12月期	738	123.3	138	184.7	130	174.7	81	168.1
27年12月期	599	123.7	74	128.1	74	128.1	48	131.2

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
28年12月期	32.36	30.86	17.7	23.7	18.7
27年12月期	20.04	-	21.1	24.9	12.5

(参考) 持分法投資損益 28年12月期 一百万円 27年12月期 一百万円

(注) 当社は、平成28年6月16日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」及び「潜在株式調整後1株当たり当期純利益」を算定しております。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
28年12月期	774	664	85.8	236.41
27年12月期	326	253	77.6	105.13

(参考) 自己資本 28年12月期 664百万円 27年12月期 253百万円

(注) 当社は、平成28年6月16日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該分割が行われたと仮定して、「1株当たり純資産」を算定しております。

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
28年12月期	85	△7	322	605
27年12月期	52	△7	-	206

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
27年12月期	-	0.00	-	0.00	0.00	-	-	-
28年12月期	-	0.00	-	0.00	0.00	-	-	-
29年12月期(予想)	-	0.00	-	0.00	-	-	-	-

3. 平成29年12月期の業績予想（平成29年1月1日～平成29年12月31日）

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	415	121.1	56	92.7	56	92.7	32	82.3	11.54
通期	881	119.3	160	116.4	160	123.0	93	114.4	33.09

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：有
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(注) 詳細は、添付資料P.18「5. 財務諸表 (5) 財務諸表に関する注記事項(会計方針の変更)」をご覧ください。

(2) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	28年12月期	2,810,900株	27年12月期	2,412,900株
② 期末自己株式数	28年12月期	一株	27年12月期	一株
③ 期中平均株式数	28年12月期	2,511,987株	27年12月期	2,412,900株

(注) 当社は、平成28年6月16日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該分割が行われたと仮定して、発行済株式数(普通株式)を算定しております。

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続は終了しておりません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因によって大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料P.2「1. 経営成績・財政状態に関する分析 (1) 経営成績に関する分析」をご覧ください。

(決算補足説明及び決算説明会の内容の入手方法について)

当社は、平成29年2月22日(水)にアナリスト向け説明会を開催する予定です。決算補足説明資料はTDnetで開示予定です。

○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	2
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	3
(4) 事業等のリスク	3
2. 企業集団の状況	7
3. 経営方針	10
(1) 会社の経営の基本方針	10
(2) 目標とする経営指標	10
(3) 中長期的な会社の経営戦略	10
(4) 会社の対処すべき課題	10
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	12
5. 財務諸表	13
(1) 貸借対照表	13
(2) 損益計算書	15
(3) 株主資本等変動計算書	16
(4) キャッシュ・フロー計算書	17
(5) 財務諸表に関する注記事項	18
(継続企業の前提に関する注記)	18
(重要な会計方針)	18
(会計方針の変更)	18
(持分法損益等)	19
(セグメント情報等)	19
(1株当たり情報)	20
(重要な後発事象)	20

1. 経営成績・財政状態に関する分析

（1）経営成績に関する分析

①当期の経営成績

当事業年度におけるわが国経済は、個人消費や輸出の持ち直しの動きがみられ、企業の業況判断は、緩やかに改善しております。先行きにつきましても雇用・所得環境の改善が続き、緩やかに回復していくことが期待されております。

しかしながら、海外経済の不確実性や金融資本市場の変動の影響に留意する状況が続いております。

当社の事業が関連するBtoC-EC（消費者向け電子商取引）市場規模は、平成26年に12.8兆円（前年比14.6%増）、平成27年には13.8兆円（前年比7.6%増）となり、以降も拡大が見込まれ、引き続き堅調な成長が続いております（経済産業省調べ）。

このような状況の中、当社は「AI（人工知能）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」をミッションに掲げ、ECサイト運営企業、ウェブサービス企業向けに、AI（人工知能）を用いたマーケティング支援ツールである「リアルタイム・レコメンド・サービス」を提供してまいりました。

EC市場の拡大を受け、営業強化及びシステムバージョンアップによる性能向上に注力し、従来からサービスを提供しているアパレル、人材、不動産等幅広い業界の新規顧客の獲得につながりました。また、新たにFX（外国為替証拠金取引）サービスにもリアルタイム・レコメンド機能を提供いたしました。FXサービスへの導入は日本初であり、IT技術を使った新たな金融サービスであるフィンテック分野におけるレコメンド技術の活用が期待されております。今後もAI技術をベースにしたWebマーケティングサービスの提供を通して、顧客サイトにおけるマーケティング施策の効果向上を支援するとともに、あらゆるチャネルとデバイスの上での、パーソナライゼーションによる付加価値向上を実現してまいります。また、「レコガゾウ」をはじめとするオプショナルサービスの導入も順調であり、既存顧客のコミッション売上増加につながりました。

また、事業拡大並びに管理体制の強化を図るため、7,433千円の設備投資を行いました。その主な内容は、本社移転に伴うパーティション・エントランス等内装工事となります。コア人材の積極採用につきましても引き続き強化を図っております。

以上の結果、当事業年度の営業収益は、738,947千円（前年同期比23.3%増）、営業利益138,202千円（前年同期比84.7%増）、経常利益130,766千円（前年同期比74.7%増）、当期純利益81,290千円（前年同期比68.1%増）となりました。

②今後の見通し

今後の見通しにつきましては、上場による信頼性を活かし、積極的に新しい業界の開拓を行い新規顧客の獲得を行うとともに、引き続きサービスの向上を図り、顧客の潜在需要を満たすことにより更なる収益拡大を行ってまいります。

上記のことから、平成29年12月期の業績見通しにつきましては、営業収益881,315千円、営業利益160,816千円、経常利益160,816千円、当期純利益93,016千円を見込んでおります。

（2）財政状態に関する分析

①資産、負債及び純資産の状況

（資産）

当事業年度末における資産は、前事業年度末に比べ447,530千円増加し774,478千円となりました。その主な要因は現金及び預金の増加399,703千円、売掛金の増加38,979千円、建物附属設備の増加5,415千円によるものであります。

（負債）

当事業年度末における負債は、前事業年度末に比べ36,695千円増加し109,967千円となりました。その主な要因は未払金の減少4,322千円、未払費用の増加5,264千円、未払法人税等の増加29,536千円、未払消費税等の増加3,526千円によるものであります。

（純資産）

当事業年度末における純資産は、前事業年度末に比べ410,834千円増加し664,511千円となりました。その主な要因は、資本金の増加164,772千円、資本剰余金の増加164,772千円、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加81,290千円によるものであります。

②キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度に比べ399,703千円増加し605,850千円となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とその要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における営業活動の結果得られた資金は、85,087千円（前事業年度は52,217千円の収入）となりました。

これは主に、税引前当期純利益の計上額130,766千円、売上債権の増加額38,979千円、法人税等の支払額22,201千円等があったことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における投資活動の結果使用した資金は、7,433千円（前事業年度は7,211千円の支出）となりました。

これは、有形固定資産の取得による支出7,433千円があったことによるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における財務活動の結果得られた資金は、322,048千円（前事業年度は増加・減少なし）となりました。

これは、株式の発行による収入322,048千円によるものであります。

（参考）キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成24年12月期	平成25年12月期	平成26年12月期	平成27年12月期	平成28年12月期
自己資本比率（％）	83.26	84.11	75.20	77.59	85.80
時価ベースの 自己資本比率（％）	—	—	—	—	1,121.49

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

- （注）1. キャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは、有利子負債が存在しないため記載をしておりません。
2. 平成24年12月期から平成27年12月期までは、当社株式が非上場であったため、時価ベースの自己資本比率については記載しておりません。
3. 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数により算定しております。

（3）利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、利益配分につきましては、業容拡大と財務基盤の強化のために内部留保を確保しながら、経営成績や財務状況を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な利益配分を実施していくことを基本方針としております。

しかしながら、現在当社は成長過程であるとの認識から、内部留保の充実を図ってきたため設立以来配当は実施しておりません。

今後につきましては、利益水準、財務状況、内部留保とのバランス等総合的に勘案し検討してまいります。配当実施時期や回数につきましては現在未定であります。内部留保資金につきましては、今後予想される事業環境の変化に対応すべく、サービス開発体制の強化、社内インフラ強化、さらにはグローバル戦略の展開を図るために有効活用してまいりたいと考えております。

なお、剰余金の配当を行う場合は、期末配当の年1回を基本的な方針とし、決定機関は株主総会であります。また、機動的な資本政策や配当政策を行うため会社法第454条第5項の規定による中間配当を行うことができる旨を定款に定めており、決定機関は取締役会であります。

（4）事業等のリスク

当社の事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を与える可能性のあるリスク要因には、以下のようなものがあります。

当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で発生回避及び発生した場合の対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は本項及び本項以外の記載事項を慎重に検討した上で行われる必要があると考えられます。

なお、文中の将来に関する事項は、別段の表示がない限り、本書提出日現在において、当社が判断したものであります。

①インターネット市場における業界環境の変化、技術革新について

当社はインターネット上でECサイトの運営やウェブサービスの提供を行う企業に対してサービスを提供しております。近年、インターネットのEC市場規模は急速に拡大しており、当社の業績も拡大傾向にあるものと認識しております（経済産業省調べ）。しかしながら、今後インターネットの普及に伴う環境整備やその利用に関する新たな規制の導入、その他予期せぬ要因等により、インターネット市場における業界環境が変化する可能性があります。また、インターネット関連分野における技術革新は著しく進展しており、技術革新によるスマートフォンやタブレットの急速な普及のようにユーザーの利用環境が変化する事も予想されます。当社がこのような環境変化や技術革新への対応に時間を要した場合には、競争力の低下を招き、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

②アドテクノロジー業界について

当社がレコメンド広告サービスを展開するアドテクノロジー業界は参入企業が多く、広告の表示方法や販売手法など広告の効果を向上させるための様々な取り組みや技術の導入が行われております。当社も配信システムの改善、新たな機能の追加などを行うことにより、競争力の維持・強化に努めております。しかしながら、新たな手法や新たな技術が出現した場合、当社が提供している広告配信システムの競争力が著しく低下することにより、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

③法的規制について

現時点において、当社の主力事業であるリアルタイム・レコメンドサービスに関連して、事業継続に重要な影響を及ぼす法的規制はないものと認識しております。しかし、インターネットの利用者及び事業者を規制対象とする法令、行政指導、その他の規制等が制定された場合、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、当社のリアルタイム・レコメンドサービスに使用している成果のトラッキング及び不正行為防止のために使用している技術（クッキーの使用等）が規制、制限された場合には、代替手段の開発に多額の投資が必要となり、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

④有害コンテンツを含む顧客サイト及び広告に対する規制について

当社が運営しているリアルタイム・レコメンドサービス及びレコメンド広告サービスは、規約等により独自の基準を設けており、法令や公序良俗に反する広告及び掲載されているコンテンツを排除するように規制並びに管理をしており、各々のサービスの申込時に、レコメンドが表示される顧客のウェブサイト及び広告主が掲載希望するバナー広告について、有害コンテンツを含むサイト及び広告でないかについて確認を行っております。また、申込み時だけでなくその後も当社の社員がウェブサイトにおけるレコメンドの表示状況のモニターを行っております。モニターにおいては、「特定商取引に関する法律」等を念頭におき、当社の基準に反するコンテンツ等が存在している場合は、顧客及び広告主に対して警告を行い、従わない場合は契約の解除等の対策を行っております。しかしながら、顧客及び広告主によって法令や公序良俗に反する広告や商品・サービスの提供、コンテンツの掲載が継続された場合には、当社の信用が低下し、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

また、レコメンド広告サービスについては、申し込みの段階で有害コンテンツを含む広告はない旨を顧客に表明保証していただいております。しかしながら、当社において全てのリンク先サイトのモニターまでを行うことができず、有害コンテンツが掲載されたことにより、当社の信用が低下し、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

⑤競合サービスについて

当社は、インターネットEC市場を主たる事業領域としておりますが、当該分野においては、多くの企業が事業展開していることもあり、競合サービスが増加する可能性があります。今後、十分な差別化や機能向上等が行えなかった場合や、新規参入等により競争が激化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥スマートフォン分野への事業展開について

今後はスマートフォンの利用が活発化するものと見込まれております。当社としてもPC向けサービスのスマートフォン対応を進めておりますが、インターネットのスマートフォンでの利用が大きく拡大した場合、PCからのサービス利用と同等の利用者数や利用時間を獲得できない可能性があります。その場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑦特定人物への依存及び人材確保に係るリスクについて

当社では、事業拡大に伴って優秀な人材の確保とその育成は重要な課題となっており、人材採用と人材育成に関する各種施策を継続的に講じております。しかしながら、十分な人材確保が困難になった場合や、人材が外部に流出した場合には、当社の業務に支障をきたすおそれがあります。また当社では、代表取締役の専門的な知識、技術、経験に依存している面があります。このため当社では、特定の人物に過度に依存しない体制を構築すべく経営組織及び技術スタッフの強化を図っておりますが、これらの役職員が何らかの理由で退任、退職し、後任者の採用が困難になった場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑧内部管理体制について

当社は、今後の事業展開や成長を支えるためにも内部管理体制のより一層の充実を図る予定であります。今後、事業規模の拡大に合わせ、内部管理体制も充実・強化させていく方針ではあります。事業の拡大及び人員の増加に適時適切に組織的な対応ができなかった場合、事業展開に影響が出るなどして、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑨オペレーションリスクについて

当社の各サービスでは、顧客企業の商品マスタや物件情報等を日々取り扱っており、煩雑で件数も膨大になります。それに付随する、オペレーション上のリスクが発生する可能性があります。当社では、リスクの軽減を図るため、システムでの管理により、業務基盤の整備を進めておりますが、事務処理における事故・不正等が起きた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑩情報セキュリティー管理について

当社は、リアルタイム・レコメンドサービス及びレコメンド広告サービスの提供にあたり会員情報や銀行口座の情報等の個人情報を取得及び利用しておりません。そのため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務は課されておきませんが、取引データの管理や、社内における顧客企業等の情報及び個人情報についてもその取扱いには細心の注意を払い、法令を遵守するほか入退室管理、ハードウェアやネットワーク管理について最大限の取組みを行っております。しかしながら、以上のような当社の努力にもかかわらず、万一、外部からの不正アクセスなどにより情報の外部流出等が発生した場合には、当社への損害賠償の請求や当社の社会的信用の失墜等によって、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

⑪知的財産権について

当社は、当社の提供するサービスの基礎をなす技術やビジネスモデルについて、特許権を出願し取得するとともに、各種の商標を登録しております。しかし、現時点で権利取得に至っていない権利について、今後これらの権利を取得できるという確実性はありません。また、特許申請の必要性について社内で検討し、顧問弁護士や弁理士と連携の上、速やかに特許申請を行う体制を構築しておりますが、特許申請をしない方が競争優位に立てると判断した場合は特許申請を行わない場合もあります。慎重に判断を行い権利保護に努めておりますが、他社による模倣を効果的に防ぐことができない可能性もあります。一方で、当社の事業分野において、国内外の各種事業者等が特許その他の知的財産権を取得した場合、その内容次第では、当社に対する訴訟やクレーム等が発生し、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、当社では、第三者に対する知的財産権を侵害することがないように常に注意を払い事業活動を行っておりますが、当社の事業分野における知的財産権の現状を完全に把握することは困難であり、万一当社が第三者の知的財産権を侵害した場合には、損害賠償又は使用差止めなどの請求を受ける可能性があります。これらの事態が発生した場合、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

⑫設備及びネットワークの安定性について

インターネットは重要な社会基盤として社会全般に浸透してきており、そのネットワークは継続的に拡大を続けております。そのため、当社の設備及びネットワークは24時間稼働、年中無休での運用が求められております。当社は、リアルタイム・レコメンドサービス及びレコメンド広告サービスを提供し、また成果の集計管理をシステムを通じて提供しております。システムに支障が生じることは、サービス全般の停止を意味するため、設備及びネットワークの監視や冗長化、定期的なデータのバックアップなど、障害の発生防止に努めております。しかしながら、地震、火事などの災害のほか、コンピュータウイルスやハッカーなどの行為、ハードウェア・ソフトウェアの不具合、人為的ミスによるもの、その他予期せぬ重大な事象の発生により、万一、当社の設備又はネットワークが利用できなくなった場合には、サービス停止に伴う信用の低下を引き起こし、顧客の解約はもちろん今後の新規顧客の獲得に影響が生じることが考えられ、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

⑬成果報酬型の料金体系について

リアルタイム・レコメンドサービスの「アイジェント・レコメンダー」において、既存顧客の多くが成果報酬型の料金体系を適用しております。このため、税制改正や冷夏・暖冬等の一般的に消費者の購買意欲が低下するような事象が起きた場合、当社が高い精度のレコメンド表示に努めたとしても、顧客のサイトの売れ行きがその影響を受け、成果報酬であるため当社業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、顧客の望む成果を出せなかった場合、顧客の解約はもちろん今後の新規顧客の獲得に影響が生じることが考えられ、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、レコメンド広告サービスの「ホットビュー」において、顧客企業と契約した成果に達するまでは、顧客企業から得られる収益よりも当社が買い付ける広告枠費が多くなるという現象が発生するケースがあります。広告枠費については、当社でも日々管理をしているものの、その結果として損失が発生し、損失が膨らむと、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑭新たな事業展開について

当社は今後、更なる収益拡大を図るため、既存事業の周辺領域での新たな事業展開や海外における新規顧客獲得についても取り組んで参りたいと考えておりますが、先行投資として人件費等の追加的な支出が発生する場合や、これまで想定していない新たなリスクが発生する等、当社の想定通りに進捗せず、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑮配当政策について

当社は、設立以来配当を実施した実績はありませんが、株主に対する利益還元は重要な経営課題であると認識しており、事業基盤の整備状況、今後の事業展開、業績や財政状態などを総合的に勘案したうえ、配当を検討していきたいと考えております。これからはばらくの期間については、既存事業領域はもちろんのこと、更なるその周辺領域においても魅力的な事業機会が存在する、又は新たに発見できると考えており、当面は更なる成長に向けたサービスの拡充、組織の構築などに投資を行うことが株主価値の最大化に資すると考え、その原資となる内部留保の充実を基本方針とする考えであります。

2. 企業集団の状況

当社は子会社であるSilver Egg Technology B.V.について子会社の資産、売上高、損益、利益剰余金及びキャッシュフローその他の項目から見て、当企業集団の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に関する合理的な判断を誤らせない程度に重要性が乏しいものとして、連結の範囲から除外し、連結財務諸表は作成していません。

当社は、AI（人工知能）技術をベースにしたレコメンド技術（※1）及びそれをベースとしたマーケティング・サービスを提供する事業を行っております。

現在、スマートフォンといった携帯型情報デバイスの普及により、インターネットは、私たちの生活に欠かせないものとなっております。それに伴い、企業活動においても、インターネットを使ったマーケティング活動はこれまで以上に大きな重要性を占めております。このような背景の中、インターネットを利用して商業サイトを営む企業経営者の最大の課題は、いかにして多様な顧客の満足を得て、リピート需要を喚起し、売上の増加を図るかということにあります。従来のマーケティングにおいては、性別、年齢による人口統計的な分類をベースとした分析が主流でありましたが、それでは、インターネット上で刻々と変化する顧客の嗜好やニーズに対応することができず、売上に結びつけることが困難でした。そこで、より個別レベルにおける顧客の好みに応じたコンテンツ（商品や情報など）を個別顧客へ提供する手法として、レコメンデーションというマーケティング手法が注目を集めております。

この新たな手法はパーソナライゼーション（※2）の中の具体的な手法のひとつと考えられており、顧客のウェブサイト上やPOSなどのチャネルから閲覧や購買といった顧客行動をデータとして取り込み、人工知能技術を用いて、自動的に個別顧客の次の行動を予測し提示することで、その顧客が欲している商品や情報を手間をかけずに取得し、大きな顧客満足の提供を可能にするものです。

当社は、顧客企業が自らの顧客を知り、顧客に対して最大の価値をすべてのタッチポイント（※3）においてリアルタイムで提供できるように、AI（人工知能）技術をベースに企業のマーケティングを支援する事業を行っております。

当社の主なサービスの特徴は、レコメンドエンジン「アイジェント」の活用による「リアルタイム解析」と「パーソナライズ・ターゲティング」であります。当社の主な顧客は、オンライン上で複数の商品や情報を扱うECサイト（※4）運営企業、ウェブサービス企業となっております。

レコメンドエンジン「アイジェント」について

当社の「アイジェント・レコメンダー」をはじめとする各種サービスには、リアルタイム解析を実現した当社独自開発のレコメンドエンジン「アイジェント」が採用されています。レコメンドエンジンは、有効な推奨をするために、有能なセールスマンが個別顧客とのやり取りからその顧客の嗜好を記憶しているように、その個別顧客が過去に行った閲覧履歴や購買履歴等といった行動データを記憶し、学習することにより効果的な推奨を行います。

大量のデータがレコメンド結果を算出するために使われるため、多くのレコメンドエンジンは、日に1度ないし2度定期的なバッチ処理（※5）での解析結果をレコメンド結果として表示しています。しかしながら、これでは、発売されたばかりの新商品がおすすめとして表示されない、また在庫切れの商品があってもおすすめ表示されてしまい、購買機会の喪失を招くことがありました。当社のレコメンドエンジン「アイジェント」では、リアルタイムの解析を実現し、ユーザーが今見ているものに対する最適な商品やコンテンツの表示を可能にしました。

当社の事業は、レコメンデーションサービス事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しておりますが、当社が提供している主なサービスの概要は以下の通りであります。

「アイジェント・レコメンダー」

人工知能と高等数学を組み合わせた当社独自開発のロジックによるリアルタイム・レコメンドサービスであり、当社の主力サービスであります。サイトに訪れるユーザーの行動データを「リアルタイム」に取得・解析して、その時点における各ユーザーの嗜好に合わせたおすすめ商品やコンテンツを顧客のサイトやアプリ内といった様々なタッチポイントで表示することができるサービスであります。また、独自のリアルタイム・ユーザー動線分析技術により、単純な商品軸のレコメンデーションより、より一人ひとりの嗜好に合わせたレコメンデーションが可能になっております。

当社の提供する管理画面とリリース後のレポートサービスにより、費用対効果を明確にすることができます。また、成果報酬型料金体系を主にしており、当該料金体系では顧客企業は本サービスから成果が上がった部分に対してのみ料金を支払うため、導入しやすく顧客の増加につながっております。成果報酬型料金体系の他にも、顧客企業の様々なニーズにこたえるために、ページの表示回数に応じたPVベース型料金体系も用意しております。

「アイジェント・レコメンダー」の特長：

- ・機械学習技術をベースにしたアルゴリズム（※6）
- ・レコメンドデータのリアルタイム生成
- ・スケーラビリティ（※7）への対応
- ・きめ細やかな導入後サポート
- ・多様なウェブサイトに合わせて設定が可能なレコメンドタイプ

「レコガゾウ」

アイジェント・レコメンダーのオプションサービスでもあるリアルタイム・レコメンドメールサービス「レコガゾウ」は、配信するHTMLメール（※8）内にタグ（※9）を設置することで、ユーザーがメールを開封した時点で、そのユーザーの嗜好にマッチしたレコメンド結果をリアルタイムで抽出して表示することができるサービスであります。従来のレコメンドメールでは、あらかじめレコメンドエンジン側で抽出したレコメンド結果をメール配信システムに連携させるシステムを作る必要があるために導入ハードルが高いものになっており、またそのためリアルタイムの配信ができずに、レコメンドメールで表示した時点では在庫切れであったというような「タイムラグ」も課題となっておりました。「レコガゾウ」では、これらの「導入ハードルの高さ」と「タイムラグ」などの問題を解消し、より簡単に、よりリアルタイム性の高いレコメンドメールを実現するものであります。

本サービスの基本的な課金体系は、配信リクエスト数に応じた従量課金体系であります。

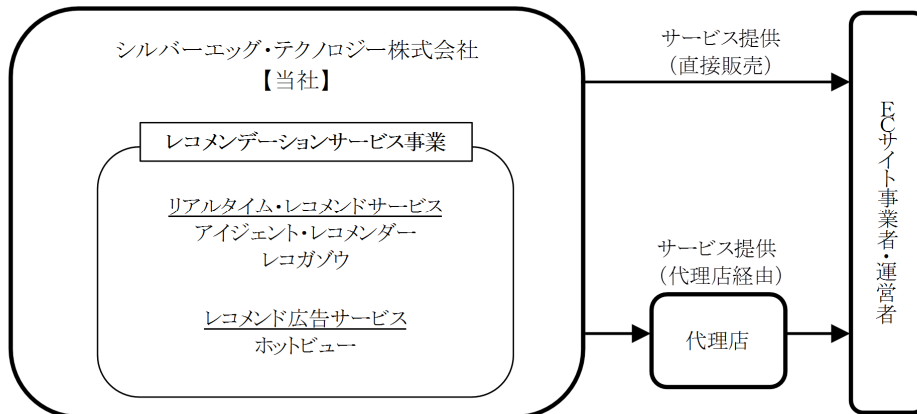
「ホットビュー」

アイジェント・レコメンダーに使用されているレコメンドエンジンを使用したレコメンド広告サービスであります。通常のディスプレイ広告では誰にでも同じ広告が表示されますが、レコメンド広告では、広告を見ているユーザーのニーズに合致するであろう商品が広告として動的に表示されます。これにより、サイト運営者としては、自社のサイトに興味を持つであろうユーザーを自社サイトにより効果的に誘導することができ、その結果、購入や問い合わせ、資料請求などの購買につながる行動をより効果的に誘導できると考えております。

本サービスは、他社のDSP（※10）サービスと連携して利用することが可能であります。個別ユーザーの嗜好に合わせたレコメンド広告バナーを生成できる機能とDSPサービスのもつターゲティング機能を組み合わせ、さらに効果的にインターネット広告によるターゲティングの精度を高めることができると考えております。

本サービスの課金体系は、成果報酬型料金体系のほか、広告リクエスト数に応じた従量課金方式があります。

[事業系統図]



用語解説

※1 レコメンド技術

オンラインショップなどで、利用者の好みにあった物品やサービスを推薦するための技術・手法。ショップの利用者の購入履歴や行動履歴等の情報を分析し、適切な物品やサービスを絞り込んで推薦し、売り上げを高めるのがねらい。

※2 パーソナライゼーション

顧客のウェブ閲覧行動、購買行動などの情報を基に、その顧客に最適な情報を提供すること。又はその技術。

※3 タッチポイント

企業やブランドと顧客とのすべての接点のこと。企業やブランドについて顧客に何らかの印象が残るあらゆる接点が当てはまる。従業員のみでなくウェブサイト、スマートフォン、コールセンター、タブレット、広告など顧客がブランドに接するメディアも含まれる。

※4 ECサイト

インターネット上で商品等を販売するウェブサイト。

※5 バッチ処理

一定期間(もしくは一定量)データを集め、まとめて一括処理を行う処理方式。

※6 アルゴリズム

求める解を導き出すための処理手順のこと。数学的には「算法」「数学モデル」と訳される。ソフトウェアのプログラムは、プログラミング言語で記述されたアルゴリズムのひとつである。

※7 スケーラビリティ

拡張性のこと。コンピュータ等システムの規模や能力を、状況や要求に応じて柔軟に対応できる適応力のことを指す。

※8 HTMLメール

HTML (HyperText Markup Language) は、ウェブページの記述やレイアウトに用いられるマークアップ言語をいい、HTMLメールとは、電子メールの本文をHTMLで記述したものを指す。マークアップ言語とは、文書の一部を「タグ」と呼ばれる特別な文字列で囲うことにより、文章の構造や、修飾情報を、文章中に記述していく記述言語をいう。

※9 タグ

コンピュータで扱う文書(テキストデータ)中に埋め込む特殊な記号や文字列のこと。デザイン、レイアウト、論理構造、意味を記述する。主にHTMLやXMLといったマークアップ言語で用いられる。

※10 DSP

デマンドサイドプラットフォーム (Demand-Side Platform) の略。オンライン広告において、広告主(購入者)側の広告効果の最大化を支援するツールのこと。広告枠の買い付けや配信、クリエイティブ分析(広告の認知・表現要素等の分析)までを自動で行い、最適化を行う。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「インターネットをインテリジェントに！」という企業目的のもとに、「人工知能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を実現する！」ということを経営の基本方針としております。当社の技術的優位性であるAI技術を活用したリアルタイム分析により、独自のリアルタイム・ユーザー同線分析技術を開発してまいりました。今後も様々な最先端技術を組み合わせることで、予測精度の向上を図っていきます。また、顧客にとって有意義な技術、サービスの開発及びコンサルティングサービスを提供することによって、共存共栄を図っていきます。

(2) 目標とする経営指標

当社が重視している経営指標は、売上高、営業利益であります。当社は、人工知能（AI）を用いて日本初のレコメンデーション専門企業としてのノウハウを活かし、更なるレコメンドサービス及び技術における専門性を高め、競争力をつけることにより、売上高の更なる成長を目指すとともに、企業価値の向上、株主価値の向上を図ってまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、レコメンデーション市場でNo. 1の企業になるという目標を達成するため、以下の戦略を重点的に行ってまいります。

- ①EC市場における成長業種へのサービス提供
- ②サービス提供する業種における専門性の追求
- ③既存顧客への更なる価値提案による売上増加

(4) 会社の対処すべき課題

当社は、「あらゆるところにレコメンデーション」をスローガンに、消費者がどこにいてもベストなものをベストなタイミングで個別消費者の嗜好にあった商品やサービスを探すために、当社の持つレコメンデーション技術とサービスをインターネット事業者提供しております。そのために、パフォーマンスの高いサービスを開発・提供し、顧客からの信頼を向上させ、収益基盤をより強化する必要があると認識しております。この目的を達成するために、当社は、以下の7点を主な経営の課題として認識しております。

①既存事業の収益の拡大

当社は、レコメンデーションサービス事業を主力の事業としておりますが、この事業の安定的・継続的な発展が収益基盤の基礎として必要不可欠なものであると考えております。そのためにも継続的なユーザビリティの改善、安定的なサービス提供が必須であります。今後も、消費者がどこにいてもベストなものをベストなタイミングで個別消費者の嗜好にあった商品やサービスを探ることができるようなレコメンデーションサービスを提供し、更に信頼性を高め既存事業の収益基盤の拡大を行ってまいります。

②レコメンデーション技術を活用した新商品及びサービス開発による収益基盤の拡大

当社は、急激な事業環境の変化に対応し、更なる収益の拡大を図るために、事業規模の拡大と新たな収益源の確保が必須であると考えております。このために、新規及び既存顧客との連携を深め潜在需要をいち早く読み取り、レコメンデーション技術を活用した新商品及びサービス開発に積極的に取り組むことで、更なる収益基盤の拡大を行ってまいります。

③グローバル展開への対応

当社は、今後の収益拡大を目指す上で、グローバルな事業展開が必要不可欠と考えております。当社の既存顧客の中には、海外に進出している企業が多く、すでに海外でもレコメンデーションサービスを利用いただいております。海外の新規顧客を獲得し、収益拡大を目指すためにグローバルな事業展開を行うことを検討してまいります。

④システムの安定性の確保

当社は、インターネットを通じてサービスを提供することを主な事業としており、安定的なサービス提供を確保するにはサービス提供に係るシステムの安定的な稼働が重要であると認識しております。このため、データセンターにおけるサーバの稼働状況を常時監視しておりますが、引き続き、更なるシステム管理やシステム基盤の強化に努めてまいります。

⑤技術革新への対応

当社は、新たなインターネット端末等の技術革新に対して適時に対応を進めることが、事業展開上重要な要素であると認識しております。当社としましては、業界内の主要ベンダーや技術コミュニティから発せられる最新情報を定期的に入手し、自社製品に迅速に反映することでサービスの先進性や安定性を確保していく方針であります。

⑥人材の確保

当社が、今後更に事業を拡大していくためには、優秀な人材の確保と育成が必要不可欠であると考えております。特にテクニカル営業、テクニカル・コンサルタントやエンジニアといった技術系スタッフの採用においては、他社との獲得競争が激しさを増し、今後も安定した人材確保には厳しい状況が続くものと思われまます。当社としましては、採用における競争力の強化を図るとともに、魅力のある職場環境を構築し、社員の能力やモチベーション向上に資するため、研修制度の強化、福利厚生充実、人事制度の整備・運用を進めてまいります。

⑦内部管理体制の強化

当社は、更なる事業拡大、継続的な成長を遂げるためには、コンプライアンス体制の強化と、確固たる内部管理体制構築を通じた業務の標準化と効率化の徹底を図ることが重要であると考えております。

当社としましては、内部統制の環境を適正に整備し、コーポレート・ガバナンスを充実させることによって、内部管理体制の強化を図り、企業価値の最大化に努めてまいります。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社は連結財務諸表を作成していないため、国際会計基準に基づく財務諸表を作成するための体制整備の負担等を考慮し、日本基準に基づく財務諸表を適用しております。

5. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成27年12月31日)	当事業年度 (平成28年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	206,147	605,850
売掛金	98,127	137,106
前払費用	4,098	9,294
繰延税金資産	905	2,485
その他	56	49
貸倒引当金	△588	△47
流動資産合計	308,746	754,738
固定資産		
有形固定資産		
建物	2,884	9,491
減価償却累計額	△477	△1,668
建物（純額）	2,407	7,822
車両運搬具	2,278	2,278
減価償却累計額	△2,278	△2,278
車両運搬具（純額）	0	0
工具、器具及び備品	41,368	39,029
減価償却累計額	△35,931	△36,354
工具、器具及び備品（純額）	5,436	2,675
有形固定資産合計	7,843	10,497
無形固定資産		
ソフトウェア	1,225	766
その他	213	213
無形固定資産合計	1,438	980
投資その他の資産		
関係会社株式	675	675
差入保証金	8,080	6,741
繰延税金資産	142	823
その他	20	20
投資その他の資産合計	8,919	8,261
固定資産合計	18,202	19,740
資産合計	326,948	774,478

(単位：千円)

	前事業年度 (平成27年12月31日)	当事業年度 (平成28年12月31日)
負債の部		
流動負債		
未払金	30,378	26,056
未払費用	15,366	20,630
未払法人税等	14,357	43,893
未払消費税等	11,226	14,752
預り金	1,943	4,634
流動負債合計	73,271	109,967
負債合計	73,271	109,967
純資産の部		
株主資本		
資本金	78,000	242,772
資本剰余金		
資本準備金	62,763	227,535
資本剰余金合計	62,763	227,535
利益剰余金		
その他利益剰余金		
特別償却準備金	2,685	1,677
繰越利益剰余金	110,227	192,526
利益剰余金合計	112,913	194,204
株主資本合計	253,676	664,511
純資産合計	253,676	664,511
負債純資産合計	326,948	774,478

（2）損益計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自 平成27年1月1日 至 平成27年12月31日）	当事業年度 （自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日）
営業収益	599,495	738,947
営業費用		
役員報酬	29,550	35,730
給料及び手当	183,796	212,604
賞与及び手当	4,850	8,680
法定福利費	29,146	35,312
支払手数料	117,078	141,038
貸倒引当金繰入額	54	△540
減価償却費	5,188	5,238
その他	155,019	162,682
営業費用合計	524,683	600,744
営業利益	74,812	138,202
営業外収益		
受取利息	33	21
その他	—	37
営業外収益合計	33	59
営業外費用		
株式交付費	—	7,495
営業外費用合計	—	7,495
経常利益	74,845	130,766
特別損失		
固定資産除却損	288	0
関係会社株式評価損	1,425	—
関係会社清算損	1,215	—
特別損失合計	2,929	0
税引前当期純利益	71,915	130,766
法人税、住民税及び事業税	23,898	51,738
法人税等調整額	△334	△2,262
法人税等合計	23,564	49,475
当期純利益	48,351	81,290

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度（自 平成27年1月1日 至 平成27年12月31日）

(単位：千円)

	株主資本							純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金			株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金		利益剰余金合計		
				特別償却準備金	繰越利益剰余金			
当期首残高	78,000	62,763	62,763	3,720	60,840	64,561	205,325	205,325
当期変動額								
新株の発行	-	-	-				-	-
特別償却準備金の取崩				△1,084	1,084	-	-	-
税率変更に伴う特別償却準備金の増加				49	△49	-	-	-
当期純利益					48,351	48,351	48,351	48,351
当期変動額合計	-	-	-	△1,035	49,386	48,351	48,351	48,351
当期末残高	78,000	62,763	62,763	2,685	110,227	112,913	253,676	253,676

当事業年度（自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日）

(単位：千円)

	株主資本							純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金			株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金		利益剰余金合計		
				特別償却準備金	繰越利益剰余金			
当期首残高	78,000	62,763	62,763	2,685	110,227	112,913	253,676	253,676
当期変動額								
新株の発行	164,772	164,772	164,772				329,544	329,544
特別償却準備金の取崩				△1,135	1,135	-	-	-
税率変更に伴う特別償却準備金の増加				127	△127	-	-	-
当期純利益					81,290	81,290	81,290	81,290
当期変動額合計	164,772	164,772	164,772	△1,007	82,298	81,290	410,834	410,834
当期末残高	242,772	227,535	227,535	1,677	192,526	194,204	664,511	664,511

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成27年1月1日 至 平成27年12月31日)	当事業年度 (自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	71,915	130,766
減価償却費	5,188	5,238
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△39	△540
受取利息	△33	△21
株式交付費	—	7,495
売上債権の増減額（△は増加）	△9,554	△38,979
関係会社株式評価損	1,425	—
固定資産除却損	288	0
関係会社清算損益（△は益）	1,215	—
未払金の増減額（△は減少）	9,785	△4,322
未払消費税等の増減額（△は減少）	△1,792	3,526
その他	3,503	4,104
小計	81,902	107,267
利息の受取額	33	21
法人税等の支払額	△29,717	△22,201
営業活動によるキャッシュ・フロー	52,217	85,087
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△3,015	△7,433
関係会社の清算による収入	434	—
差入保証金の差入による支出	△5,299	—
差入保証金の回収による収入	668	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,211	△7,433
財務活動によるキャッシュ・フロー		
株式の発行による収入	—	322,048
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	322,048
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	45,005	399,703
現金及び現金同等物の期首残高	161,141	206,147
現金及び現金同等物の期末残高	206,147	605,850

（5）財務諸表に関する注記事項

（継続企業の前提に関する注記）

該当事項はありません。

（重要な会計方針）

1. 有価証券の評価基準及び評価方法

関係会社株式

移動平均法による原価法を採用しております。

2. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産

定率法を採用しております。

（ただし、平成10年4月1日以降に取得した建物（建物付属設備を除く）並びに平成28年4月1日以降に取得した建物付属設備については、定額法を採用しております。）

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物	10～15年
車両運搬具	2年
工具、器具及び備品	5～6年

(2) 無形固定資産

定額法を採用しております。

なお、ソフトウェア（自社利用分）については、社内における利用可能期間（5年間）に基づいております。

3. 引当金の計上基準

貸倒引当金

売上債権の貸倒損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。

4. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

5. その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項

消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

（会計方針の変更）

（平成28年度税制改正に係る減価償却方法の変更に関する実務上の取扱いの適用）

法人税法の改正に伴い、「平成28年度税制改正に係る減価償却方法の変更に関する実務上の取扱い」（実務対応報告第32号 平成28年6月17日）を第2四半期会計期間に適用し、平成28年4月1日以後に取得した建物付属設備及び構築物に係る減価償却方法を定率法から定額法に変更しております。

この変更による、当期の財務諸表への影響はありません。

(持分法損益等)

当社は関連会社を有していないため、該当事項はありません。

(セグメント情報等)

a. セグメント情報

当社は、レコメンデーションサービス事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

b. 関連情報

1. 製品及びサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

c. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

該当事項はありません。

d. 報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報

該当事項はありません。

e. 報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報

該当事項はありません。

（1株当たり情報）

	前事業年度 （自 平成27年1月1日 至 平成27年12月31日）	当事業年度 （自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日）
1株当たり純資産額	105.13円	236.41円
1株当たり当期純利益金額	20.04円	32.36円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	—	30.86円

- （注）1. 当社は、平成28年6月16日付で株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益金額を算定しております。
2. 当社株式は、平成28年9月27日に東京証券取引所マザーズ市場に上場しているため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額は新規上場日から当期末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。また、前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの、非上場であったため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。
3. 1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 （自 平成27年1月1日 至 平成27年12月31日）	当事業年度 （自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日）
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益金額（千円）	48,351	81,290
普通株主に帰属しない金額（千円）	—	—
普通株式に係る当期純利益金額（千円）	48,351	81,290
期中平均株式数（株）	2,412,900	2,511,987
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額（千円）	—	—
普通株式増加数（株）	—	122,609
（うち新株予約権（株））	—	(122,609)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含めなかった潜在株式の概要	新株予約権の目的となる種類：普通株式 新株予約権の目的となる株式の総数：160,000株	—

（重要な後発事象）

該当事項はありません。