

# 2018年12月期 第3四半期 決算補足説明資料

2018年11月9日

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社

<東証マザーズ：3961>



---

**I. 2018年12月期 第3四半期決算概要 2**

---

**II. 2018年12月期 業績予想 13**

---

**III. 2018年12月期 トピックス 22**

---

**IV. Appendix 25**

---

# I . 2018年12月期 第3四半期 決算概要

営業収益 **673百万円** (前年同期比 : **6.4%増** )

営業利益 **97百万円** (前年同期比 : **19.6%減** )

- 営業収益 : **6期連続** 増収確保
- 営業利益 : 積極的投資によりコスト増加
- 増収要因 : 主力サービス『アイジェント・レコメンダー』及び『レコガゾウ』の好調により売上増加
- 減益要因 : 人材関連費用、東京オフィス移転・本社増床による賃借料等の増加、広告宣伝費、通信関連費用 (AWS) 等の増加

# I. 2018年12月期 第3四半期 要約貸借対照表

(単位：千円)

	2017年12月期末 (第20期)		2018年12月期 第3四半期末 (第21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	856,509	92.9%	908,272	94.4%	6.0%	51,762
現金及び預金	702,063	76.2%	752,539	78.2%	7.2%	50,476
固定資産	65,165	7.1%	53,447	5.6%	△18.0%	△11,718
資産合計	921,675	100.0%	961,719	100.0%	4.3%	40,043
流動負債	121,545	13.2%	86,998	9.0%	△28.4%	△34,546
負債合計	121,545	13.2%	86,998	9.0%	△28.4%	△34,546
純資産合計	800,129	86.8%	874,720	91.0%	9.3%	74,590
負債・純資産合計	921,675	100.0%	961,719	100.0%	4.3%	40,043

現金及び預金：売上増加及びストックオプション行使（11百万円）

流動負債：未払金（7百万円）、未払法人税等（26百万円）の減少等

純資産合計：ストックオプション行使により資本金（5百万円）及び資本剰余金（5百万円）の増加、  
四半期純利益の計上に伴い利益剰余金（63百万円）の増加

# I. 2018年12月期 第3四半期 要約損益計算書

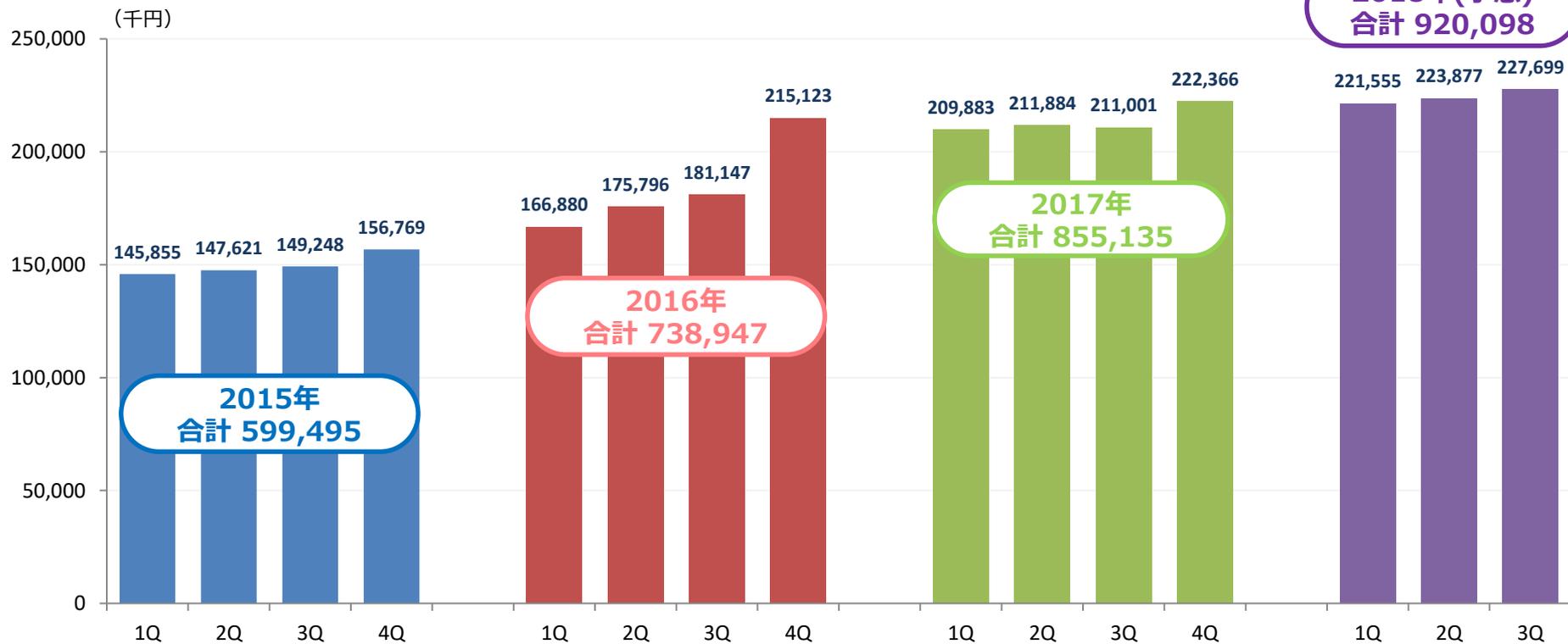
(単位：千円)

	2017年12月期 第3四半期 (第20期)		2018年12月期 第3四半期 (第21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	632,769	100.0%	673,133	100.0%	6.4%	40,363
営業費用	511,891	80.9%	575,983	85.6%	12.5%	64,092
営業利益	120,878	19.1%	97,149	14.4%	△19.6%	△23,728
経常利益	120,954	19.1%	97,196	14.4%	△19.6%	△23,758
当期純利益	77,243	12.2%	62,778	9.3%	△18.7%	△14,464

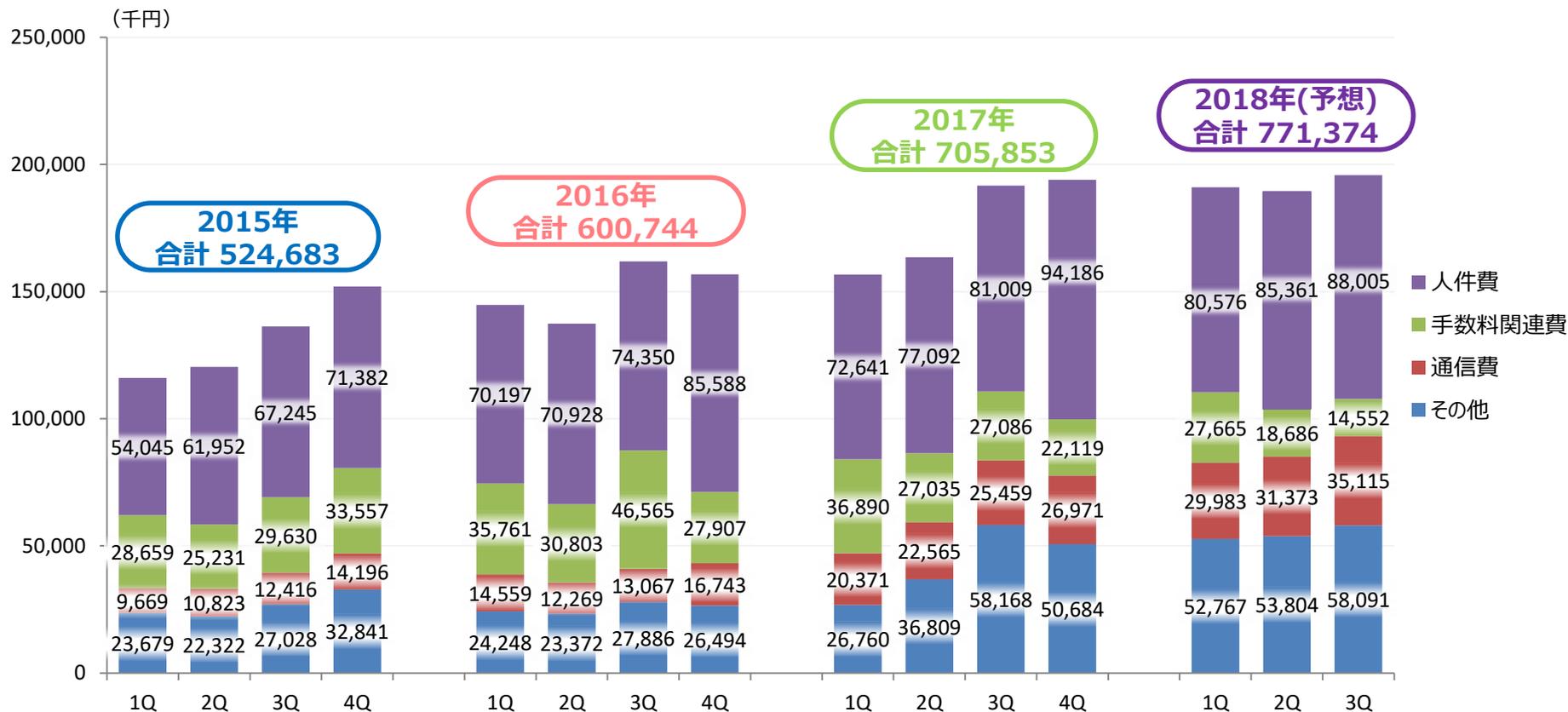
営業収益：主カサービス『アイジェント・レコメダー』（前年同期比 110.6%）及び『レコガゾウ』（前年同期比 116.9%）が順調に推移  
 広告サービス『HotView』はオプションサービスの位置付けのため前期より減少したが計画どおりに推移  
 ⇒主カサービス『アイジェント・レコメダー』及び『レコガゾウ』の伸長によりカバーし、総売上アップ（前年同期比 106.4%）

営業費用：業績拡大に伴う人材関連費用（39百万円）、AWSへの移行に伴う通信関連費用（28百万円）等積極的投資により増加

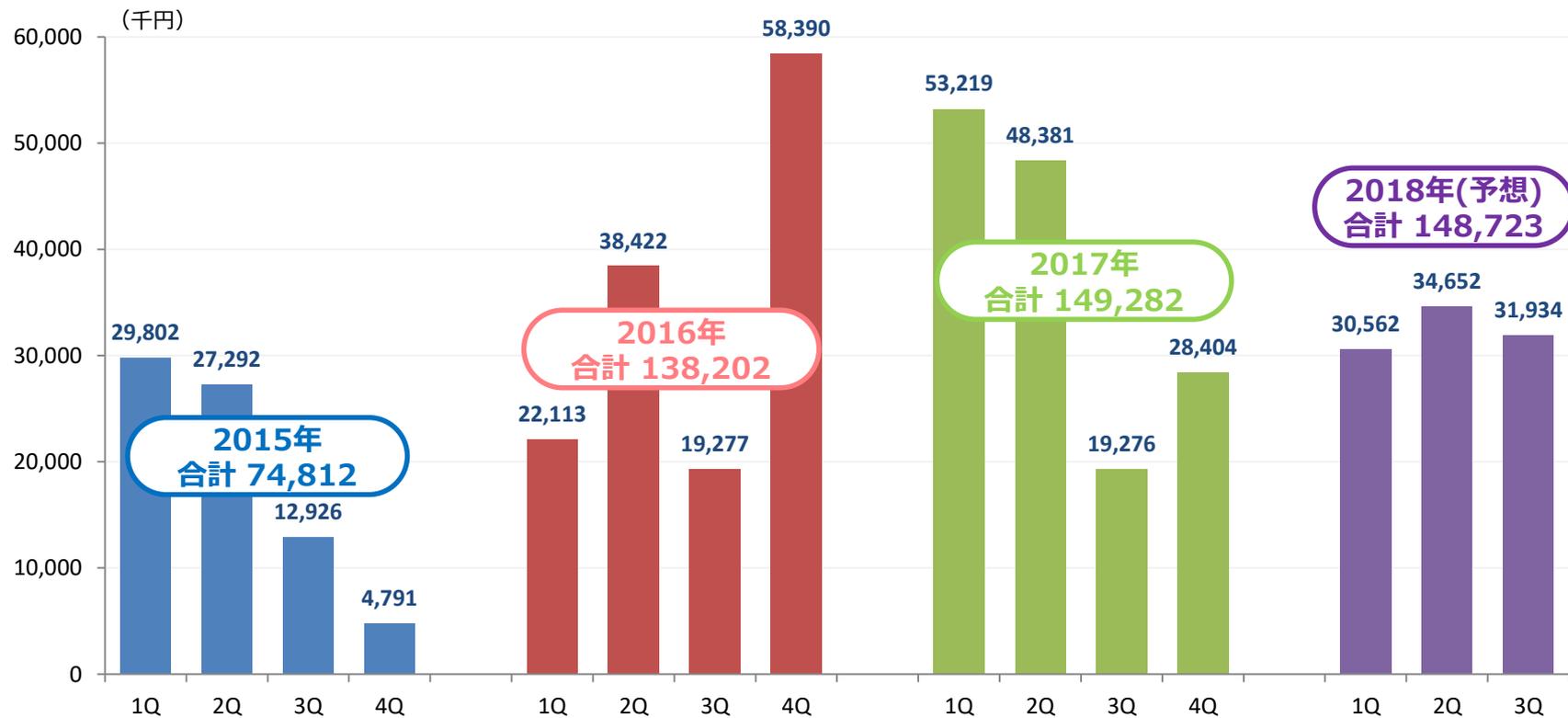
# I. 2018年12月期 第3四半期 営業収益の推移



# I. 2018年12月期 第3四半期 営業費用の推移

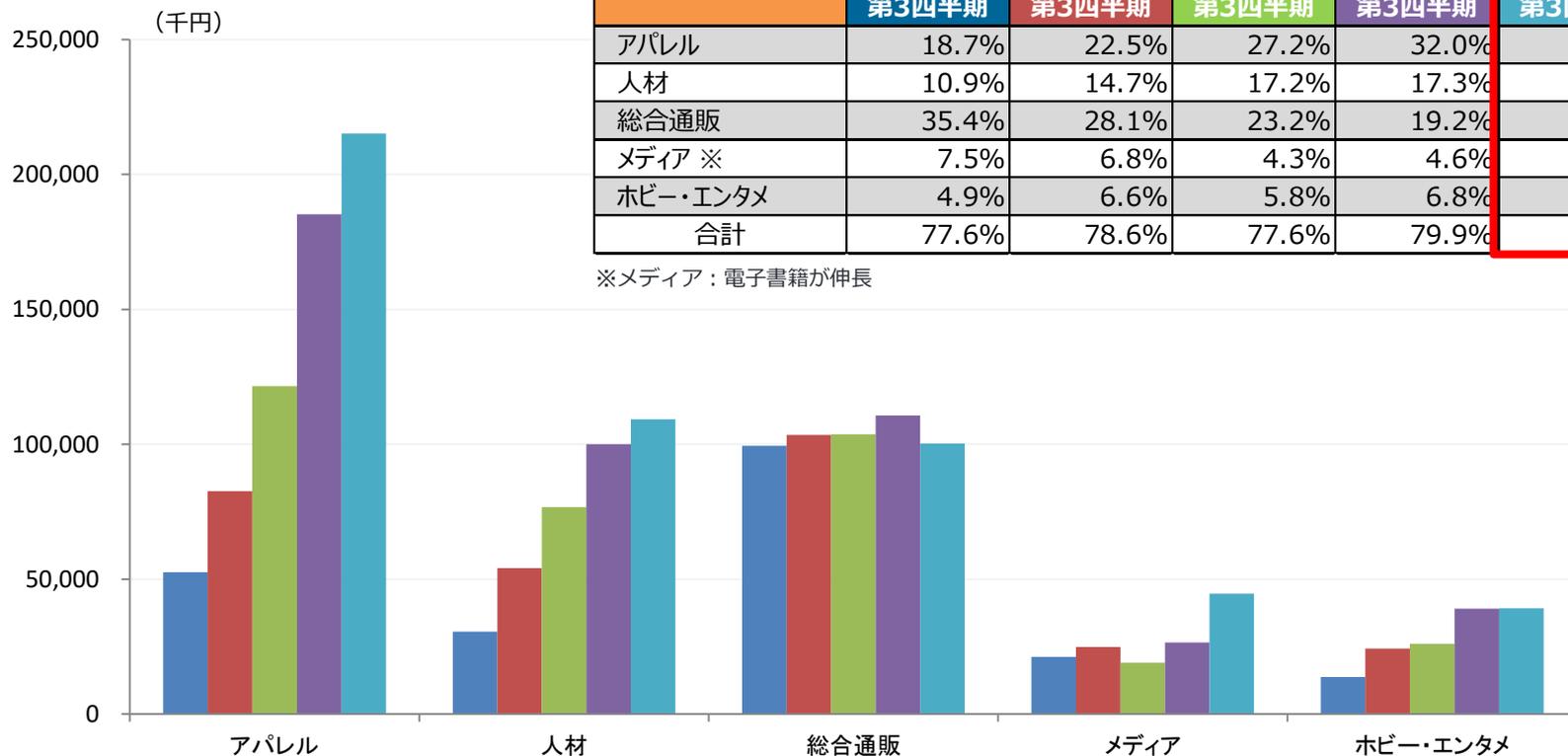


# I. 2018年12月期 第3四半期 営業利益の推移



# I. 2018年12月期 第3四半期 上位5業種営業収益の推移

## <アイジエント・レコメンダー>



## I. 2018年12月期 第3四半期 トピックス①

### ◆ 既存事業の収益拡大

#### ➤ Go Deep戦略・新業界へのサービス展開

- ◆ CtoCサイトへの展開強化
- ◆ 自動車情報サイトへのサービスリリース

#### ➤ 『レコガゾウ』を活用したパートナー連携

- ◆ 『Marketo』と連携し、サービスリリース開始！  
11月にマルケト社主催の展示会出展及びセミナーを共同開催

## ◆レコメンデーション技術を活用した新商品・サービスの開発

### ➤ 新サービス「Prospector」のリリース

- ◆当社独自の行動分析AIマーケティング技術を用いた見込み顧客セレクトツールをリリース！
- ◆新機能開発進行中！

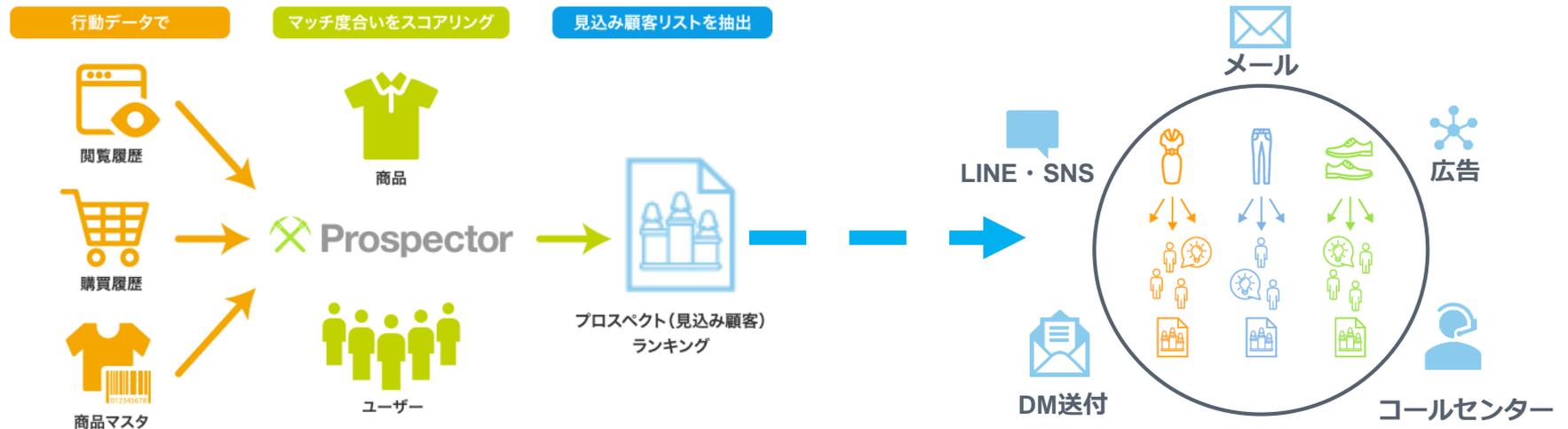
### ➤ AIマーケティング・プラットフォーム【Aigent 7】

- ◆複数のアイテムを閲覧したユーザーの過去と直近の行動パターンに応じて、リアルタイムに算出するハイパーパス・レコメンダーの品質向上

見込み顧客を  
高い精度で抽出!

# 新サービス Prospector リリース!

行動データを取り込み、従来のヒト起点ではなく**商品起点**のプッシュ型マーケティングツール



## Ⅱ. 2018年12月期 業績予想

## II. 2018年12月期 業績予想 要約損益計算書 (進捗状況)

(単位：千円・%)

	2018年12月期 (計画)		2018年12月期 第3四半期 (実績)		進捗率
	金額	構成比	金額	構成比	
営業収益	920,098	100.0%	673,133	100.0%	73.2%
営業費用	771,374	83.8%	575,983	85.6%	74.7%
営業利益	148,723	16.2%	97,149	14.4%	65.3%
経常利益	148,723	16.2%	97,196	14.4%	65.4%
当期純利益	90,773	9.9%	62,778	9.3%	69.2%

営業収益：計画通り推移

営業費用：来期以降の成長を見据えて、継続的に人材を採用、セミナーの開催やコーポレートサイト改修等営業活動に投資

# Personalization as a Service

AI-Powered Personalization

Service Portfolio強化

Common Platform構築



Customer

### “顧客サービスの標準化”

KPI解析によるレコメンド売上向上

サービスリリースまでの工数削減

Salesとの連携によるクロスセル強化

ベーシックサービスのブラッシュアップ

Engineering

### 開発体制の強化

研究開発とサービス開発体制の統合

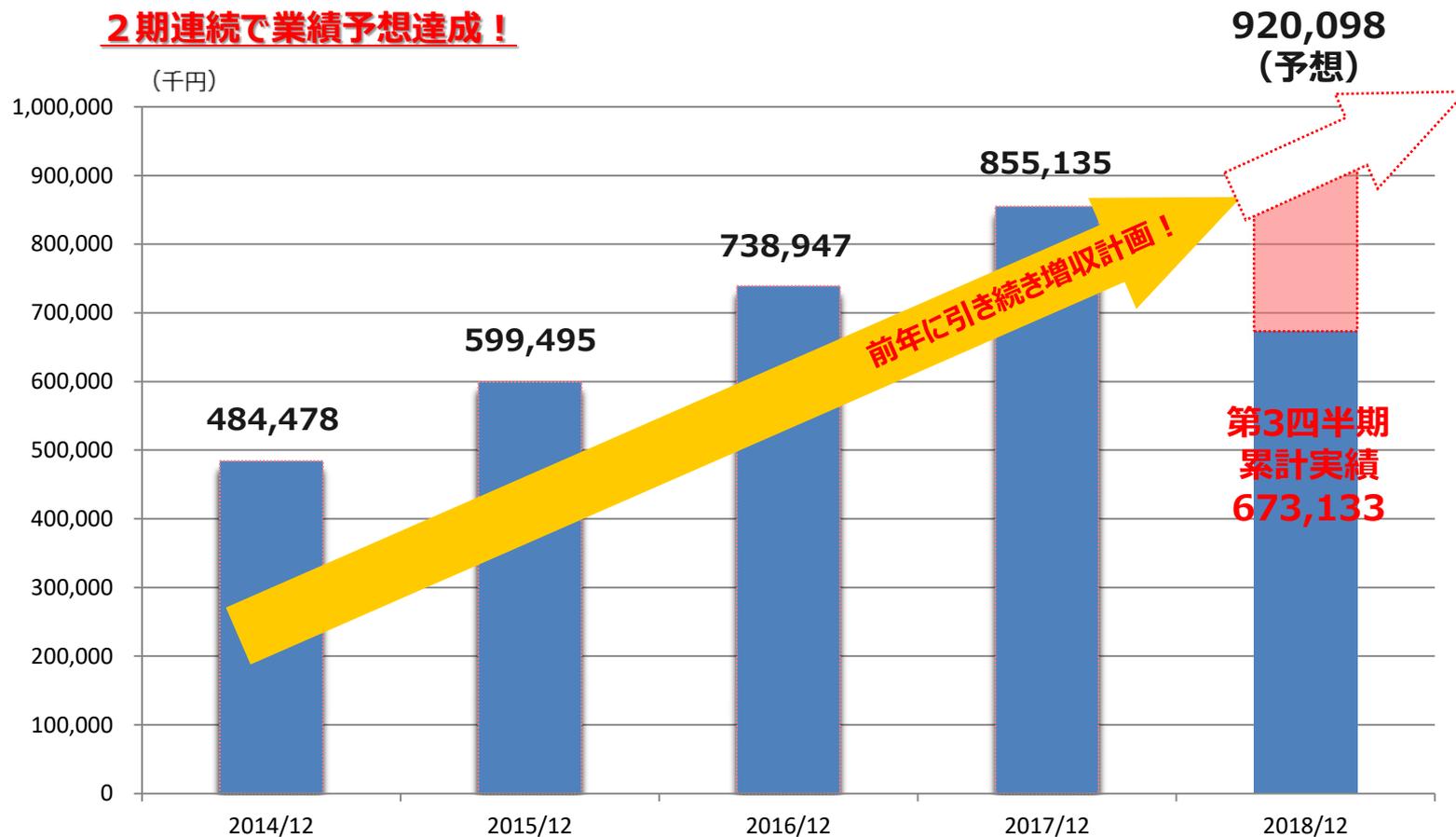
研究開発からサービスリリースまでの  
専門部隊確立

共通プラットフォーム構築

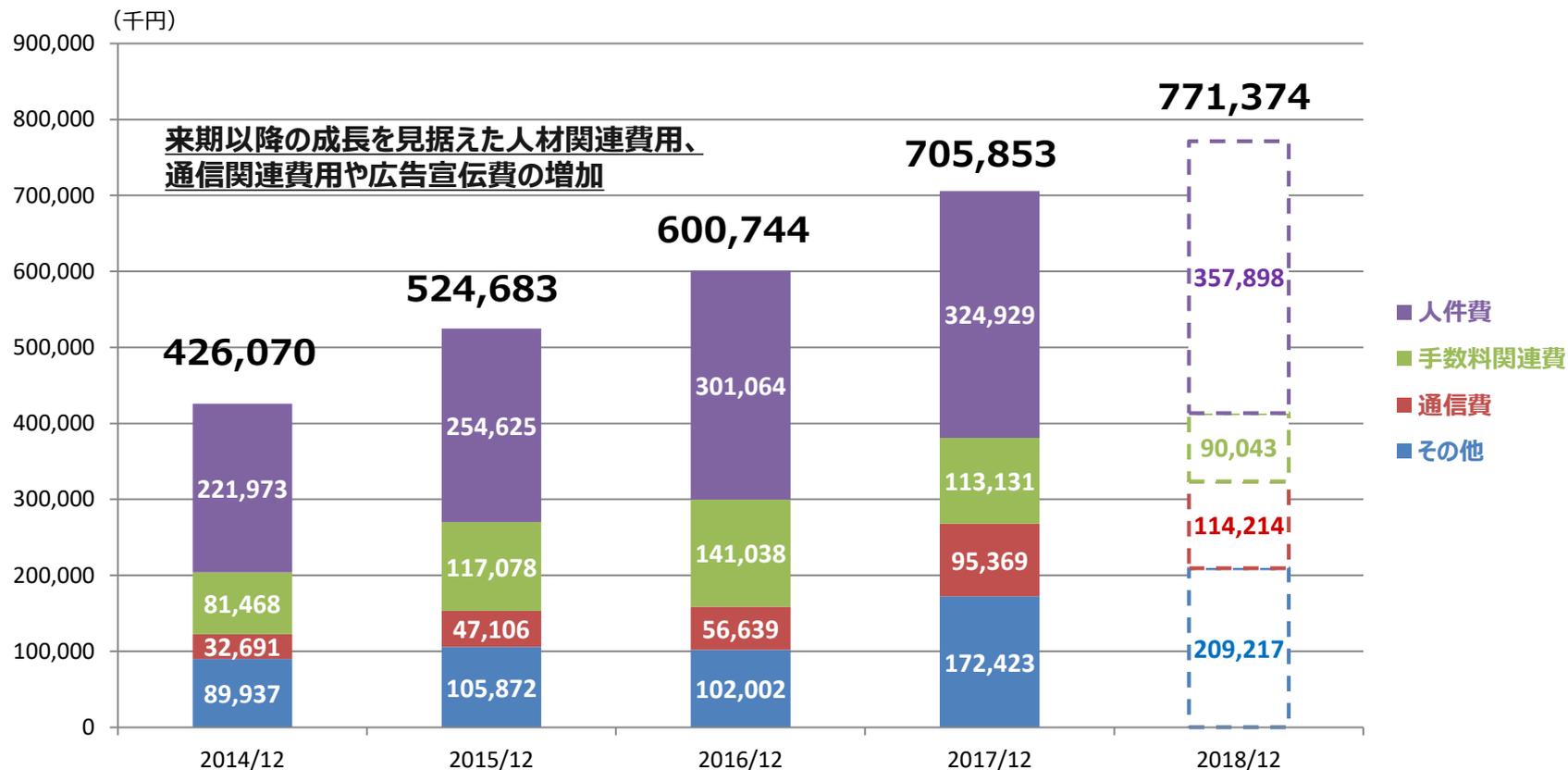
新サービス開発強化

## Ⅱ. 2018年12月期 業績予想 営業収益の推移

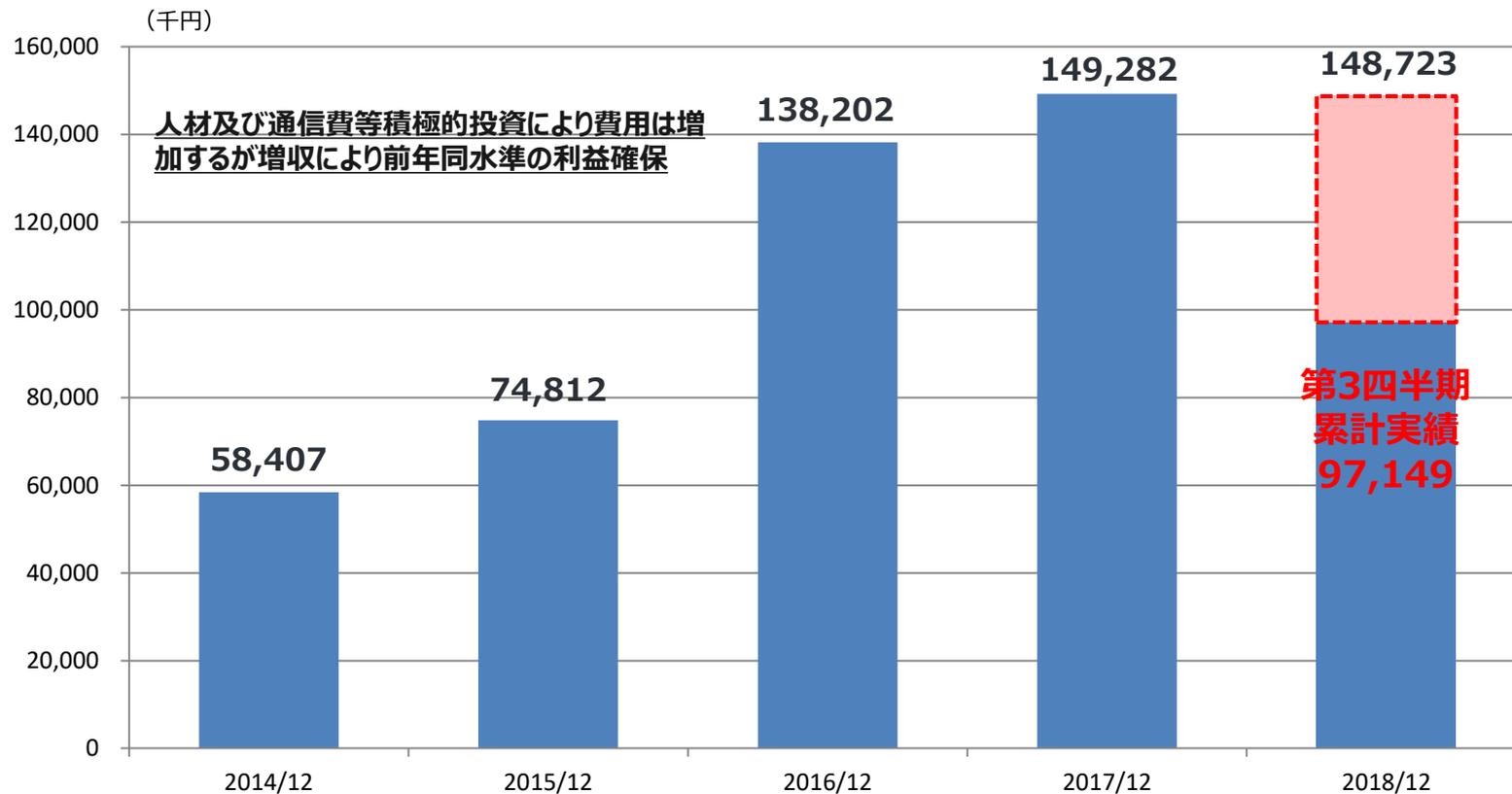
**2期連続で業績予想達成！**



## II. 2018年12月期 業績予想 営業費用の推移



## II. 2018年12月期 業績予想 営業利益の推移



# Ⅲ. 2018年12月期 トピックス



## コーポレートメッセージ発信！

### 未来から、今を選ぼう。

先進的なAI技術  
将来性・可能性

親しみやすさ  
ユーザーに寄り添う感覚

インスピレーション+パーソナライゼーション  
あるいは、まだ言語化されていない  
我々のビジネスの核となるもの



少し先の未来から、あなたの「今」を考える。  
そして最良の「今」を選択肢として提案することが、  
私たちの変わらぬ使命です。

# IV. Appendix

## IV. Appendix 当社の概要

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 (平成10) 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	268百万円 (2018年9月末現在)
業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業収益 : 855百万円</li> <li>● 経常利益 : 149百万円 (ともに、2017年12月期)</li> </ul>
従業員数	42人 (2018年9月末時点 ※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"> <li>● RecSys (ACM Recommender Systems)</li> <li>● PyCon JP (一般社団法人PyCon JP)</li> <li>● AIR (人工知能研究会)</li> <li>● JIAA (一般社団法人日本インタラクティブ広告協会)</li> </ul>



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・テクノロジー有限公司  
(シルバーエッグ・ホールディングス有限公司)  
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)

## IV . Appendix 当社の沿革

1998年 8月	大阪府吹田市にて創業（レコメンデーションサービスの提供を目的に）
2000年 11月	レコメンドソフトウェア製品「アイジェント・ワンツーワン・サーバ」の提供開始
2003年 3月	レコメンドサービス「アイジェントA S P サービス」をリリース （2013年、「アイジェント・レコメnder」に名称変更）
2005年 11月	モバイルサイト向けレコメンドサービス「アイジェントA S P サービス・モバイル版」をリリース
2006年 4月	オランダにSilver Egg Technology B.V.を合併会社として設立 （⇒ 2012年に100%子会社化）
2008年 3月	東京オフィスを開設（港区 ⇒ その後、千代田区へ移転）
2008年 3月	レコメンドサービス「アイジェントA S P サービス・コールセンター版」をリリース
2012年 6月	レコメンド広告サービス「ホットビュー」をリリース
2014年 8月	リアルタイム・レコメンドメールサービス「アイジェント・レコガソウ」をリリース
2015年 12月	大阪本社を同吹田市内で移転
2016年 9月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2017年 3月	AIマーケティング・プラットフォーム「Aigent7」をリリース
2017年 8月	リアルタイム・レコメンドメールサービス「アイジェント・レコガソウ」の特許を取得
2017年 10月	東京オフィスを千代田区内で移転
2017年 12月	大阪本社を増床
2018年 8月	AIマーケティングツール「プロスペクター」をリリース

### 【当社の現在の拠点】

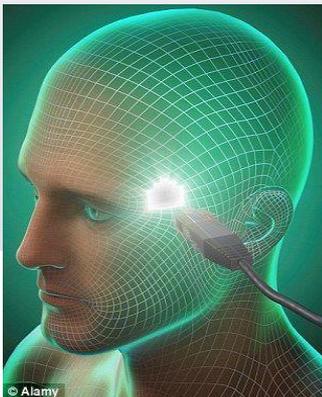
- シルバーエッグ・テクノロジー株式会社
  - 大阪本社 （大阪府吹田市）
  - 東京オフィス （東京都千代田区）
  - 東京データセンター （東京都品川区）
- Silver Egg Technology B.V.（オランダ）

\* 事業基盤の拡大・安定化のため株式会社化を図った1999年から2004年の間の取り組みは、左記沿革から割愛  
\* 海外拠点展開については、左記沿革から次の内容を割愛  
2013年7月、韓国に100%子会社Silver Egg Technology Korea（非連結）を設立（その後、2014年12月に休眠、2015年9月に精算）

# **MISSION** 未来から、今を選ぼう。

ビッグデータ解析をリアルタイムに行う  
AI（人工知能）によるレコメンデーション技術

Big Data + AI + WWW  
↓  
Personalization = Recommendation



### 第2次ブーム

1980年~1988年

【大容量データベース】

⇒第5世代COMP（通産省）

⇒エキスパートシステム

⇒ニューラルネットワーク

### 第1次ブーム

1956年~1969年

【探索と推論】

⇒チェスを指す人工知能

⇒数学の定理証明

2045年

【シンギュラリティ】

⇒人工知能は人間の能力を超える!?

**1998年創業**

### 第3次ブーム

1989年~現在

【状態判定が可能】

⇒機械学習（ディープラーニング）

⇒ビッグデータ収集蓄積

⇒統計的自然言語処理

⇒アルファ碁





- 従来のマーケティング
  - …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
    - ⇒ 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
- 新たなマーケティング手法 = リアルタイムレコメンデーション
  - …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
    - ⇒ 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、自動的に個別の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し、Webサービスの競争優位性を確立するもの

## IV . Appendix サービス体系

【サービスを支えるコア技術】

レコメンドエンジン

# 「アイジェント」

リアルタイム  
解析

時系列  
解析

ユーザー  
動線解析

高度な数学を応用する機械学習  
技術を組み合わせ、  
リアルタイムでユーザーの行動履歴  
(購買と閲覧)を分析し、  
次のニーズを自動で予測する、  
当社独自開発の技術



【主カサービス】

リアルタイム・レコメンドサービス

## アイジェント・レコメンダー

- 顧客のサイトやアプリ内など様々なタッチポイントにおいて、各ユーザーのその時点における嗜好に合わせたお勧めの商品やコンテンツを表示することができるサービス
- 様々なサポートを充実させると共に、成果報酬型の料金体系を主とし、サービスに精通したコンサルタントによる継続的な改善提案で、顧客の成長を支援

【オプションサービス&派生サービス】



### レコガゾウ

配信するHTMLメール内にタグを設置することで、ユーザーがメールを開封した時点における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表示することができる「リアルタイム・レコメンドメールサービス」



### ホットビュー

ユーザー個々のニーズに合致するであろう商品を広告として動的に表示することで、ユーザーをより効果的に自社サイトへ誘導、購買につながる行動へと誘導することができる「リアルタイムレコメンド広告サービス」



### プロスペクター

購買履歴などの行動データを取り込み、AIが特定の商品に対して好感を持ち、買ってくれそうなユーザー（見込み顧客）を高い精度で抽出・リスト化することができる「見込み顧客可視化ツール」

### 技術的優位性

最先端のテクノロジー

- ① AI技術を活用したリアルタイム分析を実現
- ② 独自のリアルタイム・ユーザー動線分析技術を開発
- ③ 様々な最先端技術を組み合わせることで、予測精度の向上を実現



### サービスの優位性

クライアントとの共存共栄志向

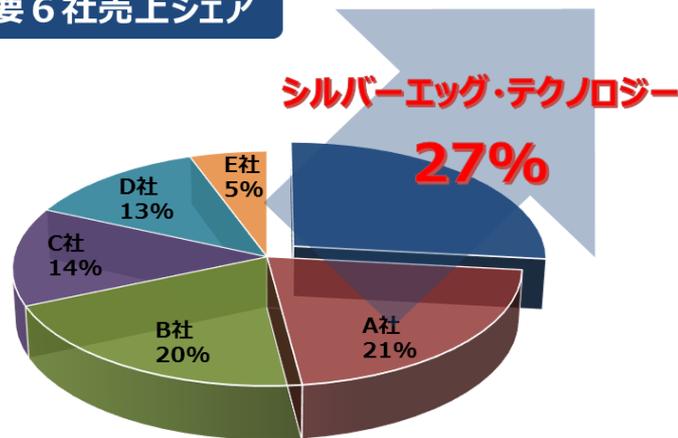
- ④ サービスの拡張性  
(クライアント目線の技術・サービス開発)
- ⑤ 顧客企業にとって、導入しやすい料金体系を提供
- ⑥ コンサルティングサービス  
(充実したサポート力)

「SaaS型 Recommend エンジンの売上高」調査  
国内 **第1位** を獲得！

主な獲得要因

- 当社独自のリアルタイム分析等  
AI（人工知能）技術の高い優位性
- 成功報酬型を含む複数のビジネスモデルによる  
サービス導入障壁の低減
- 継続的なPDCAによる運用コンサルティング  
サービスによる顧客との長期的な信頼関係構築
- B2C型ECサイトに加え様々な分野での導入実績および  
実店舗を含めたオムニチャネル型サービスの利用拡大

主要6社売上シェア



2017年9月時点 東京商工リサーチ調べ SaaS型 Recommend エンジンの最新決算期における1年間の売上高  
※広告配信のプラットフォーム(DSP)を除く  
※広告関連のアクセスデータやデモグラフィックデータなどを他社に提供するプラットフォーム(DMP)を除く

## IV . Appendix 当社の所有する特許

# 「リアルタイム・レコメンドメールサービス」 レコガゾウの特許取得！

2018年2月に世界有数の  
マーケティング オートメーション ツール  
『Marketo』と当社『レコガゾウ』  
が連携開始！



メール開封時にレコメンド結果をリアルタイムに  
メール上に画像を表示させる



### 特許の概要

発明の名称	推奨情報送信装置、コンピュータプログラム、 推奨情報表示システム及び推奨情報表示方法
特許出願番号	特願2015-39059号
特許出願日	平成27年2月27日
特許審決発送日	平成29年8月22日



# 「Aigent 7」導入後の売上向上に貢献！

受注件数、売上  
2桁増加！

SEMPRE. JP によるABテスト結果  
サイトにレコメンド（あなたへのおすすめ）を表示させた場合

受注件数

↑ **16.4%**

\* Google Analytics によるコンバージョン計測に基づく

売上

↑ **13.8%**

\* シルバーエッグ社監視ツールによる計測に基づく

\* テスト期間：2018年3月1日～3月31日

パターンA  
レコメンド表示あり



パターンB  
レコメンド表示なし



## IV . Appendix サービス提供実績 <一部抜粋>

at home

 earth music & ecology

L.L.Bean



CAINZ

なんでも酒や  
カクヤス

Canon



 ケースデンキ

SHEL'TTER

KOMEHYO

SHIBUYA  
100



CO-OP

 2nd STREET  
Sauce Shop

CHINTAI

TSUTAYA



HABA

BUYMA

 まんが王国

FASHIONWALKER

FANCL

MIX.Tokyo

  
UNITED ARROWS LTD.

 RECRUIT  
リクルートキャリア

RICOH



SILVER EGG  
TECHNOLOGY

Fin