

# 2019年12月期 第1四半期 決算補足説明資料

2019年5月14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. 2019年12月期 第1四半期 決算概要 2**

---

**II. 2019年12月期 業績予想 13**

---

**III. Appendix 24**

---

# I. 2019年12月期 第1四半期 決算概要（連結）

## 留意事項

当社は2019年2月に子会社であるSilveregg Technology Asia Limitedに増資をしたことに伴い、2019年12月期第1四半期より連結決算に移行しております。

資料に記載している前年同期での比較は2018年12月期非連結決算との比較となりますのでご了承ください。

## I. 2019年12月期 第1四半期 決算概要（連結） ハイライト

営業収益 **234百万円** （前年同期比： **5.8%増**）

営業利益 **18百万円** （前年同期比： **40.4%減**）

- 営業収益： **7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、通信関連費用（AWS）等の増加  
香港子会社設立・稼働に伴い、当第1四半期より連結決算へ移行  
子会社関連費用の取り込みにより当期の営業費用は増加見込み

# I. 2019年12月期 第1四半期 決算概要 連結貸借対照表

(単位：千円)

	2018年12月期末 (単体) (第21期)		2019年12月期 第1四半期末 (連結) (第22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	954,601	94.9%	897,761	89.3%	△6.0%	△56,840
現金及び預金	788,594	78.4%	735,258	73.1%	△6.8%	△53,336
固定資産	51,355	5.1%	108,071	10.7%	110.4%	56,716
資産合計	1,005,957	100.0%	1,005,833	100.0%	0.0%	△124
流動負債	105,884	10.5%	93,929	9.3%	△11.3%	△11,955
負債合計	105,884	10.5%	93,929	9.3%	△11.3%	△11,955
純資産合計	900,072	89.5%	911,903	90.7%	1.3%	11,831
負債・純資産合計	1,005,957	100.0%	1,005,833	100.0%	0.0%	△124

現金及び預金 固定資産：香港子会社における投資有価証券の取得（55百万）

流動負債：未払法人税等（14百万）の減少等

純資産合計：ストックオプション行使による資本金（2.5百万円）及び資本剰余金（2.5百万円）の増加

# I. 2019年12月期 第1四半期 決算概要 要約連結損益計算書

(単位：千円)

	2018年12月期 第1四半期 (単体) (第21期)		2019年12月期 第1四半期 (連結) (第22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	221,555	100.0%	234,370	100.0%	5.8%	12,814
営業費用	190,993	86.2%	216,152	92.2%	13.2%	25,159
営業利益	30,562	13.8%	18,218	7.8%	△40.4%	△12,344
経常利益	30,586	13.8%	18,238	7.8%	△40.4%	△12,347
当期純利益	19,950	9.0%	11,899	5.1%	△40.4%	△8,050

営業収益：主力サービス『エージェント・レコメンドー』（前年同期比 106.6%）及び『レコガゾウ』（前年同期比 135.7%）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  
 ⇒主力サービス『エージェント・レコメンドー』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 105.8%）

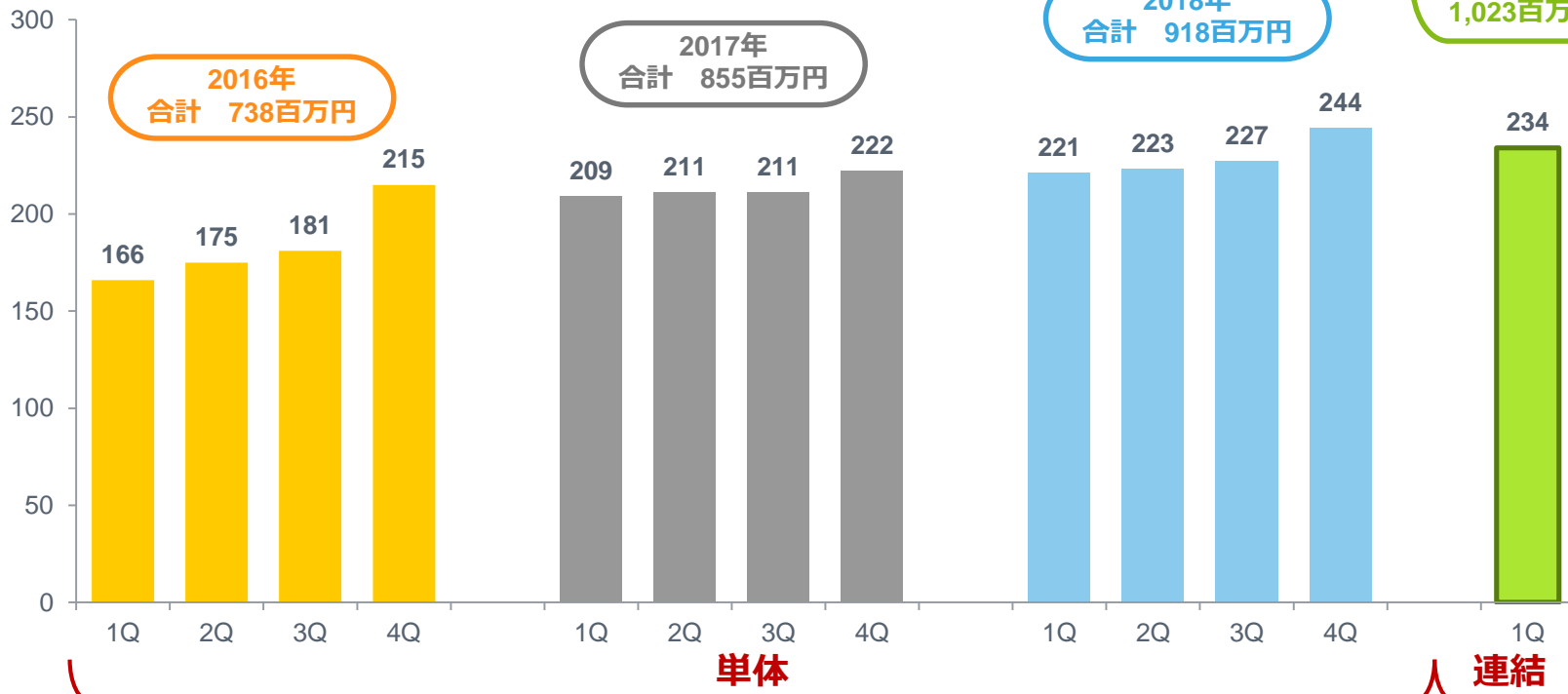
営業費用：採用強化による人材関連費用（17百万）、通信関連費用（14百万）等が増加  
 香港子会社（第21期設立）におけるスタートアップ費用計上

# I. 2019年12月期 第1四半期 決算概要 連結営業収益の推移

## 7期連続増収

(百万円)

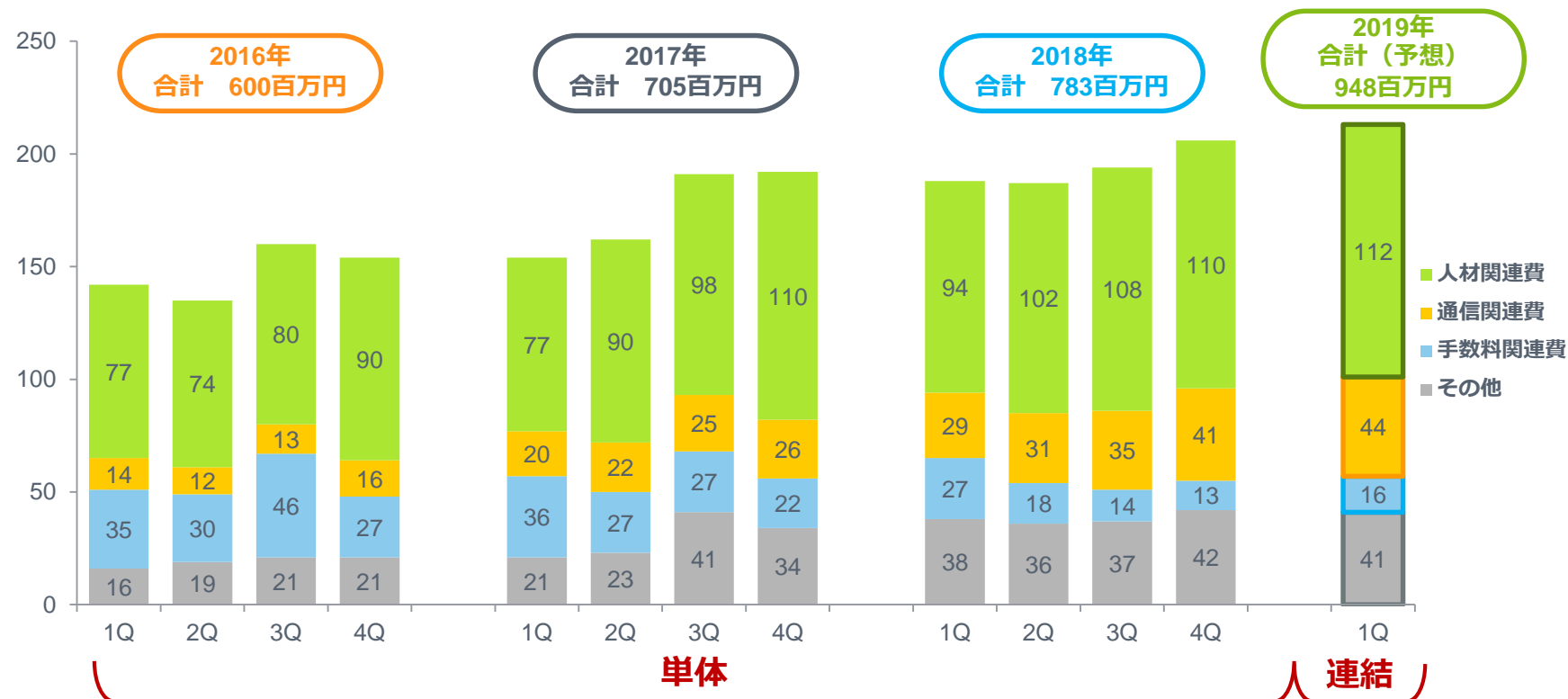
◆アイジェント・レコメンダー及びレコガゾウの売上が伸長



# I. 2019年12月期 第1四半期 決算概要 連結営業費用の推移

◆人材の確保及びシステム安定化のため人材関連費・通信関連費が増加

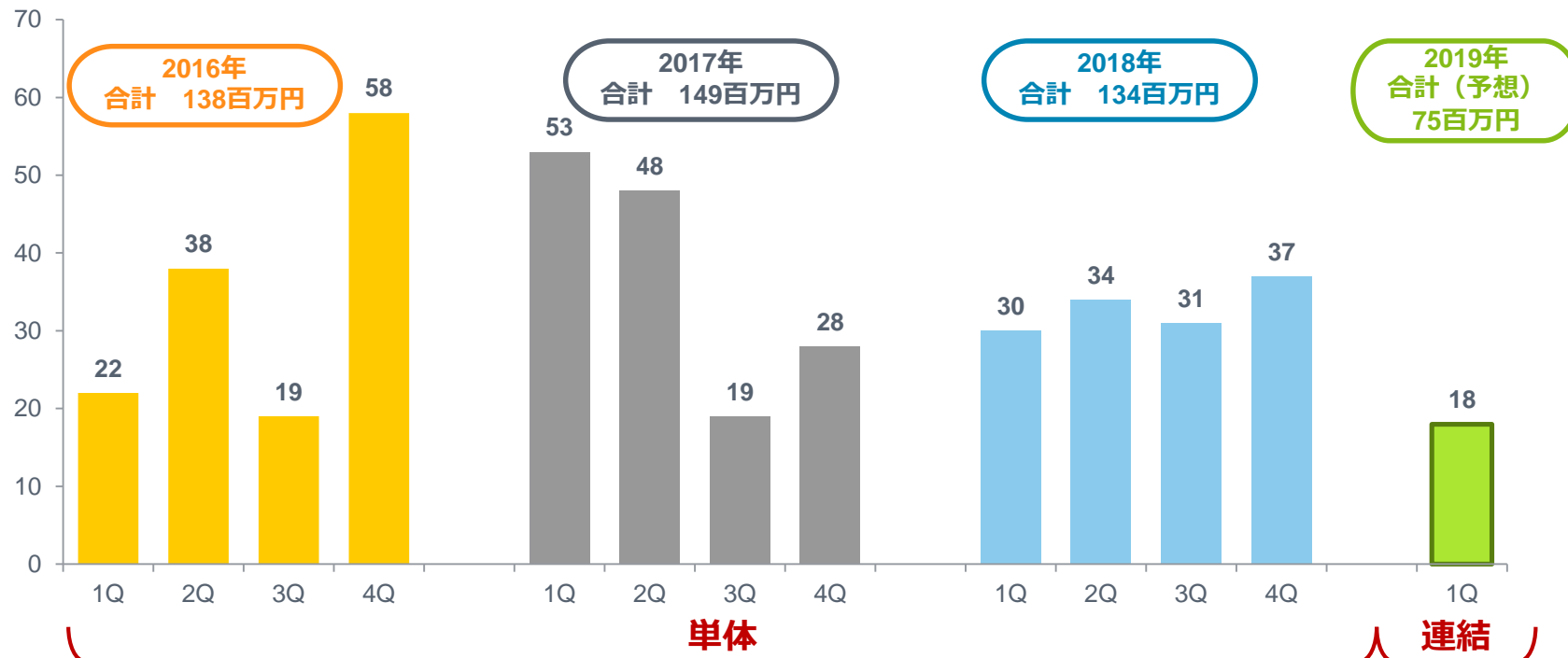
(百万円)



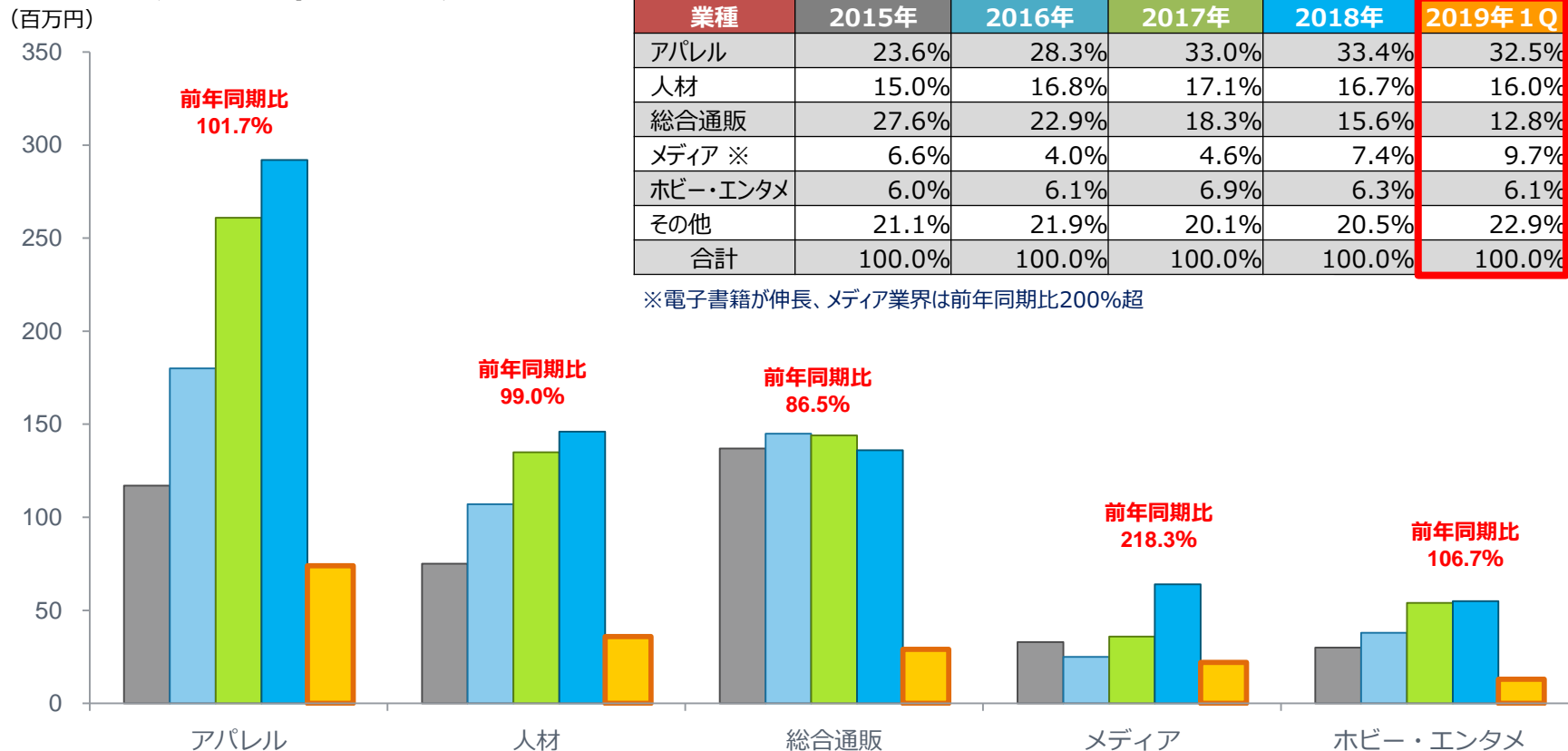


# I. 2019年12月期 第1四半期 決算概要 連結営業利益の推移

- (百万円)
- ◆ 2019年12月期より連結決算に移行 新たな収益獲得のため子会社の運営等、先行投資
  - ◆ 当社グループにおいて積極的に人材を採用



# I. 2019年12月期第1四半期 決算概要 上位5業種営業収益の推移 ＜アイジェント・レコメダー＞



## ◆ Silver Egg Technology

### ➤ Go Deep戦略

電子書籍を含むメディア業界への広がりによりレコメンドサービスが好調

### ➤ 展示会／カンファレンス／セミナー

WEB販促EXPO【春】（1月）、ダイレクトアジェンダ2019（1月）に参加  
MarkeZine Day 2019 Spring（3月）にて講演、リード・正式受注多数獲得

### ➤ 既存顧客の付加価値向上

業界別事例集を作成し、コンサルタントによる売上促進のサポート

### ➤ 研究開発活動

レコメンドエンジンの性能向上：ハイパーパス・レコメンダーの品質改良完了  
ビックデータ連携：開発の骨子及び連携スキームを確認、実証フェーズへ移行

## ◆ Silver Egg Technology Asia (香港)

- **香港拠点のAI分野に特化したスタートアップアクセラレーターZeroth SPCへ出資**  
SETの技術を活用し、戦略的なビジネスの機会を創出  
現地ベンチャー企業と共同開発し、有望な新技術・サービスの日本市場への投入を図る
- **新サービス開発**  
Zeroth出資先企業の製品・サービスの市場性を調査  
サービスの商品化及び連携スキーム決定に向けた取り組み開始
- **Zeroth AI カンファレンス 2019**  
世界中からZerothの投資者、投資先企業のAIベンチャー起業家、及び研究者などが参加

# Prospector LINE配信機能リリース!

LINE公式アカウントから特定のアイテムに興味をもつ見込み顧客のみに広告配信

Q: 商品の広告メッセージ配信、どうする?

✗ ユーザー全員に一斉配信

むだ!

✗ 手動で受信者を絞り込み配信

めんどろ!

✓ AI分析で商品を“買いそうな人”にだけ配信

Prospector

見込み顧客抽出+LINE配信機能

NEW!!

少数の配信で、高いコンバージョンを獲得  
好みの情報だけを送り、リテンションを維持



ワンストップ配信!

LINE  
SNS



メール



広告



DM送付



コールセンター

## Ⅱ. 2019年12月期 業績予想

サービス優位性の強化

Service Portfolio強化

新サービスの開発

Common Platform構築

### サービス優位性の強化

#### Go Deep&新規業界開拓

- ・ 展示会／セミナーへの参加
- ・ 今後も市場拡大が見込まれる  
電子書籍業界を深掘
- ・ アプリ領域の発掘

#### 顧客の付加価値向上

- ・ コンサルタントによる  
導入サイト売上増加のサポート
- ・ 顧客ニーズのフィードバック

#### レコメンドエンジン性能の向上

- ・ 新機能追加またはバージョンアップにより  
レコメンド性能を高めサービス品質を高める
- ・ 拡張性の高いシステムの開発
- ・ メール／SNS／LINE／広告向けなどにチャネル拡大



新サービスの開発

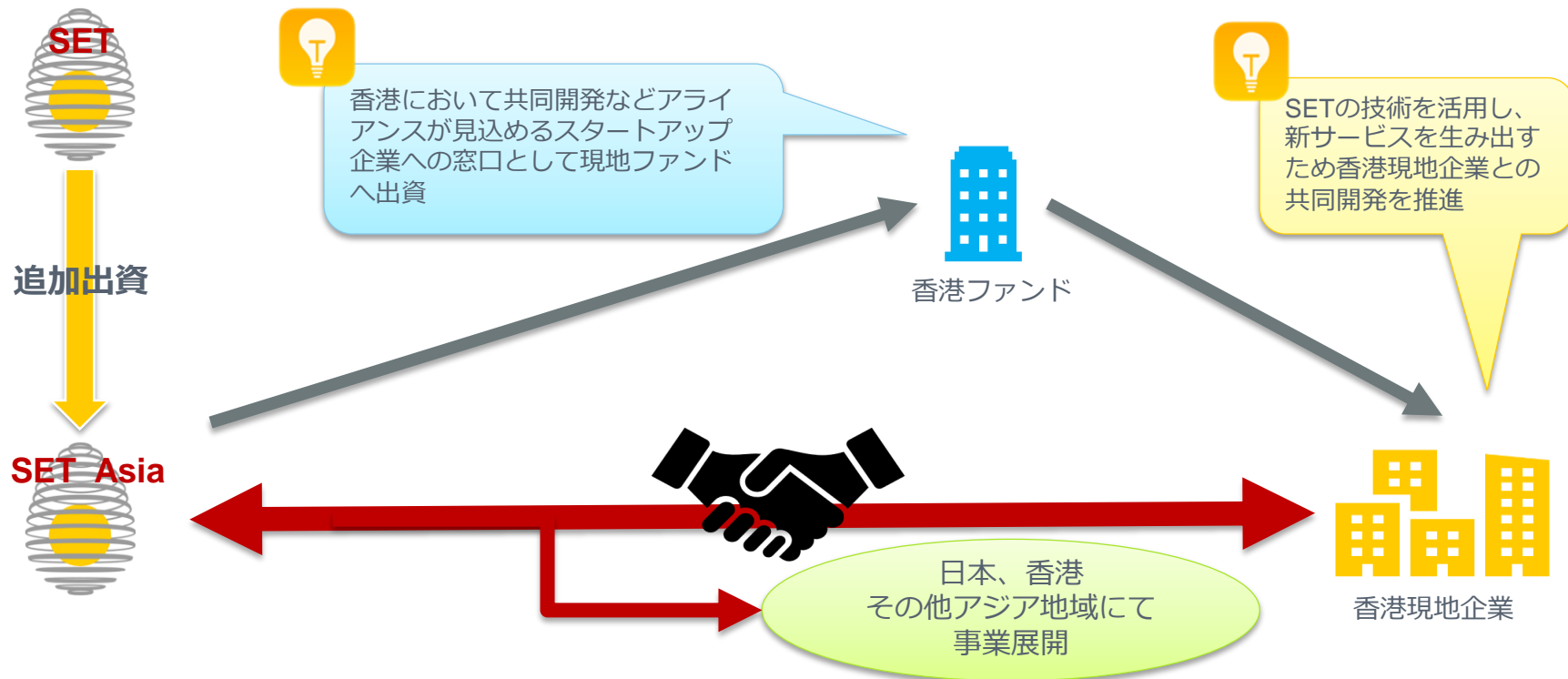
海外市場向け  
サービス開発推進

**研究開発活動に注力**

プロスペクター機能強化

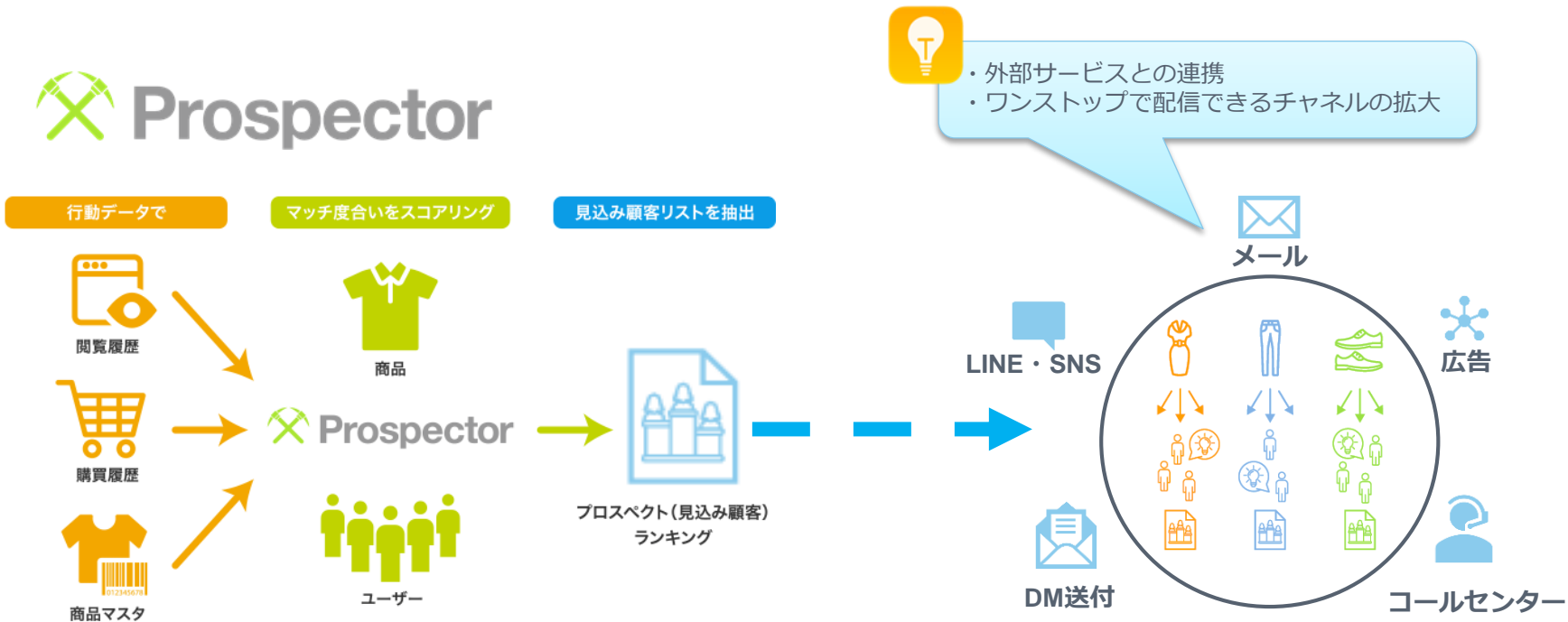
ビッグデータ提携

### 海外市場向けサービス開発推進



# プロスペクター機能強化

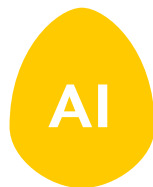
## Prospector



### ビッグデータ提携



SETのAIテクノロジーとビッグデータを連携することによりパーソナライズされた広告を配信！  
新規ユーザーの流入を促す



シルバーエッグ



外部ビッグデータ



初訪ユーザーに対してパーソナライズされたおすす​​めを出すことによりCXを高める

顧客サイト・店舗



ブログ・SNS等



顧客サイト・店舗  
未訪問者



新規顧客流入型AI広告



## II. 2019年12月期 業績予想 要約連結損益計算書（進捗状況）

（単位：千円・％）

	2019年12月期（連結） （計画）		2019年12月期 第1四半期（連結） （実績）		進捗率
	金額	構成比	金額	構成比	
営業収益	1,023,902	100.0%	234,370	100.0%	22.9%
営業費用	948,206	92.6%	216,152	92.2%	22.8%
営業利益	75,696	7.4%	18,218	7.8%	24.1%
経常利益	75,713	7.4%	18,238	7.8%	24.1%
当期純利益	39,130	3.8%	11,899	5.1%	30.4%

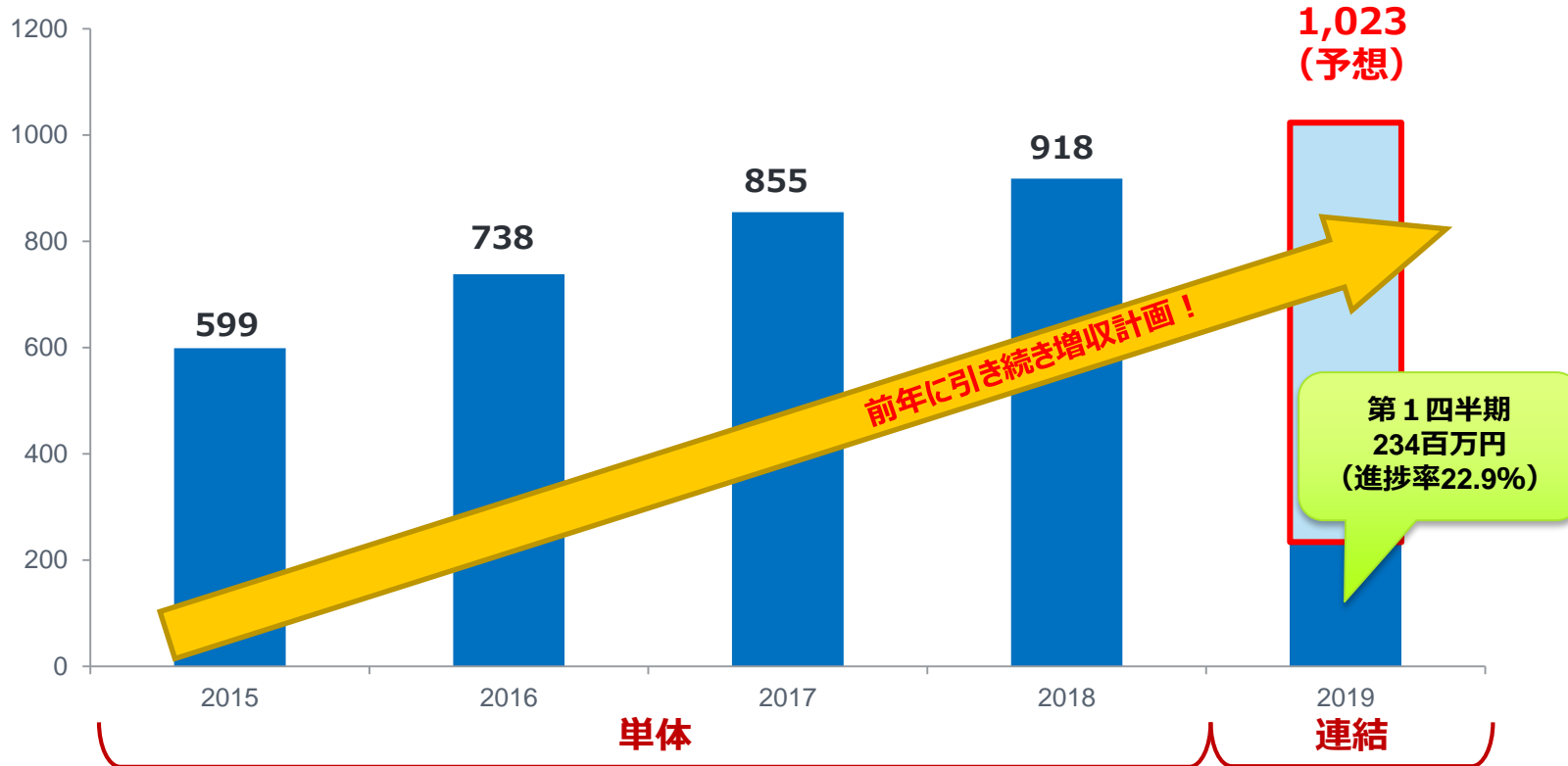
営業収益：主力サービス『アイジェント・レコメンドー』の新規顧客獲得により順調に推移

営業費用：香港子会社の本格的稼働による費用の増加を含め計画通りに進捗

## Ⅱ. 2019年12月期 業績予想 連結営業収益の推移

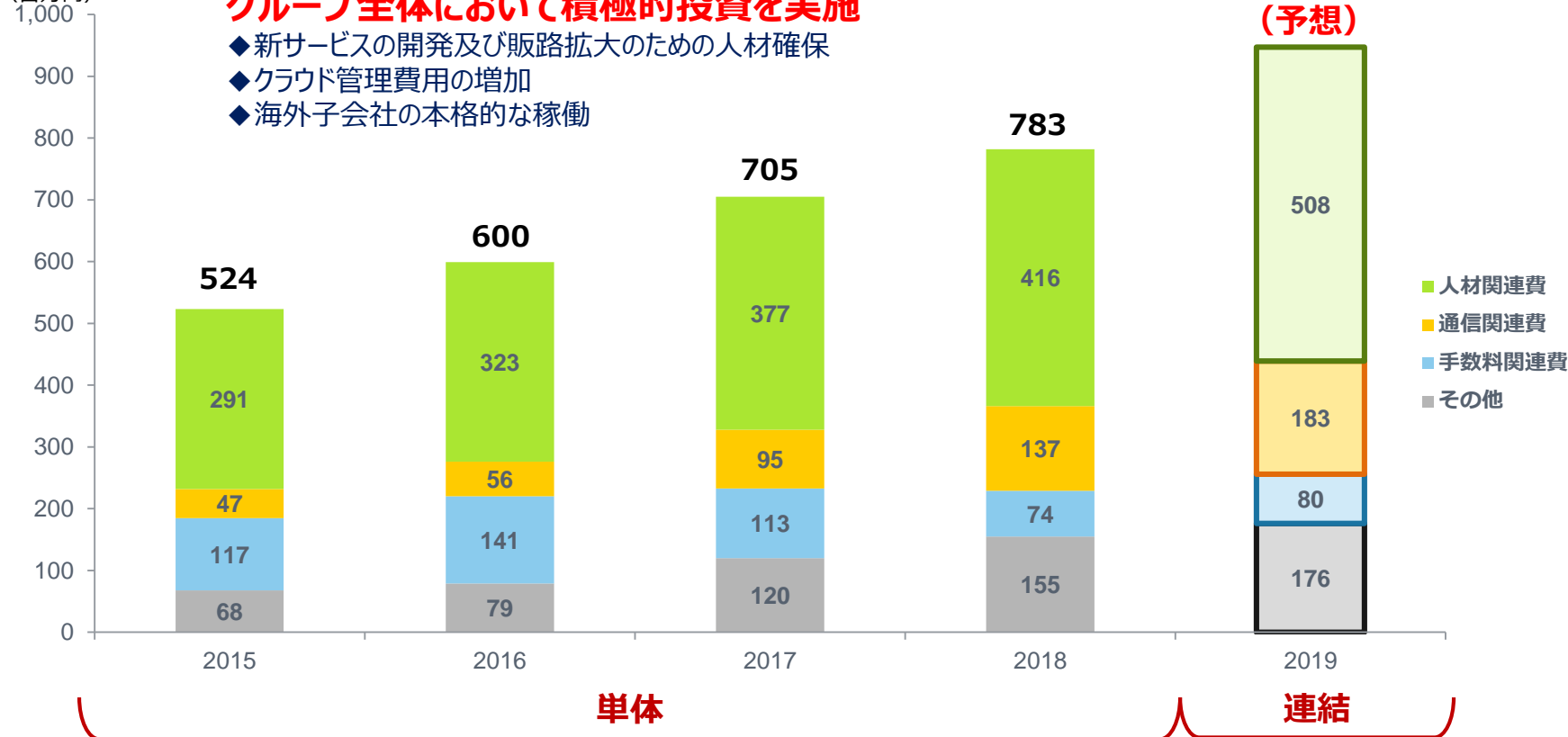
**好調なレコメンダーとレコガゾウの売上により増収計画！**

(百万円)



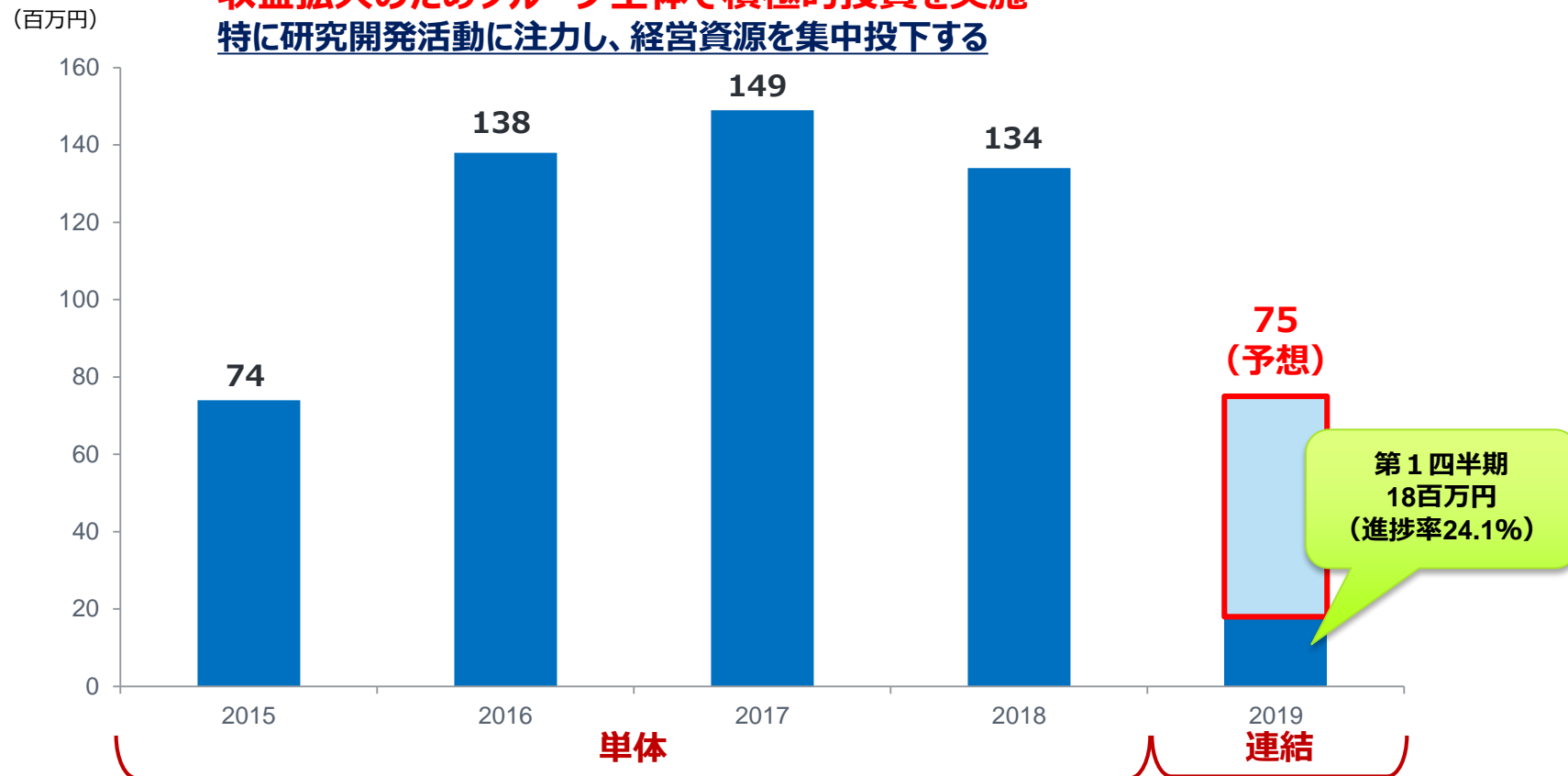
## Ⅱ. 2019年12月期 業績予想 連結営業費用の推移

(百万円)



## Ⅱ. 2019年12月期 業績予想 連結営業利益の推移

**収益拡大のためグループ全体で積極的投資を実施  
特に研究開発活動に注力し、経営資源を集中投下する**





# III. Appendix

### Ⅲ. Appendix 当社の概要

<b>社名</b>	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.)
<b>設立</b>	1998年8月
<b>代表者</b>	代表取締役社長 トーマス・アクイナス・フォーリー
<b>本社</b>	大阪府吹田市江坂町一丁目23番43号
<b>資本金</b>	271百万円 (2019年4月末現在)
<b>業績</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業収益：918百万円</li> <li>● 経常利益：134百万円 (ともに、2018年12月期)</li> </ul>
<b>従業員数</b>	47人 (2019年3月末時点 ※パート・アルバイトは含んでおりません)
<b>主な事業内容</b>	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
<b>加盟団体</b>	<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)

### Ⅲ . 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「アイエージェント・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「アイエージェント A S P サービス」をリリース （2013年、「アイエージェント・レコメンド」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「アイエージェント 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「アイエージェント 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「アイエージェント・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「アイエージェント・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
2018年 11月	香港に Silver Egg Technology Asia Limited を設立

#### 【当社の現在の拠点】

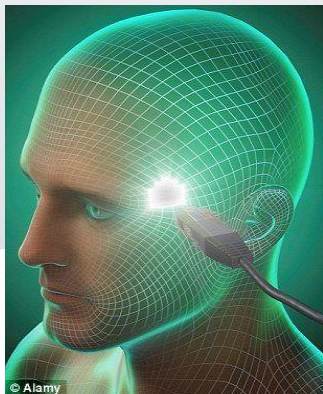
- **シルバーエッグ・テクノロジー株式会社**
  - 大阪本社 （大阪府吹田市）
  - 東京オフィス （東京都千代田区）
  - 東京データセンター （東京都品川区）
- **Silver Egg Technology B.V.**  
（オランダ）
- **Silver Egg Technology Asia Limited**  
（香港）

\* 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



© Alamy

## 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

## 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

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

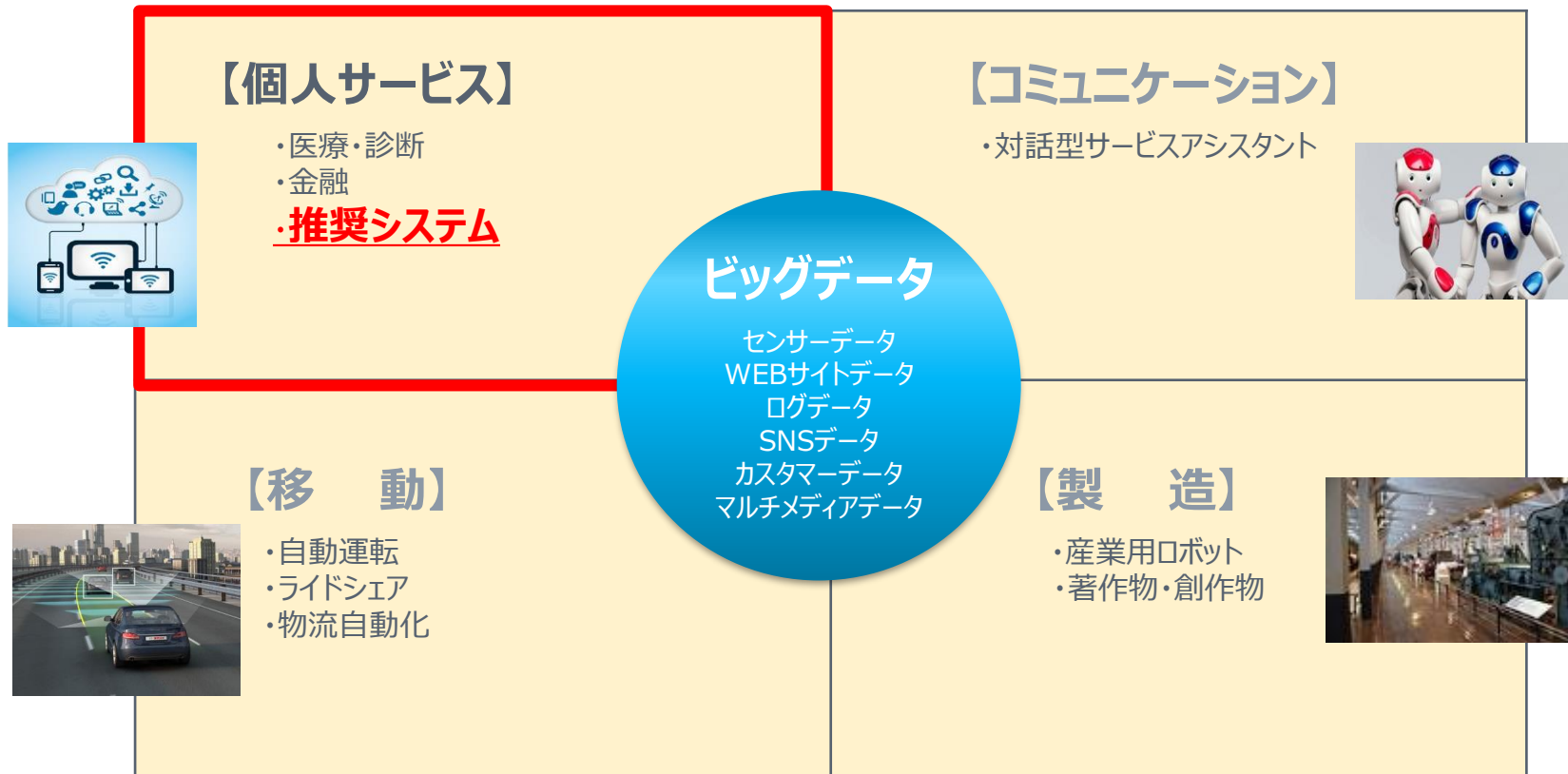
【状態判定が可能】

⇒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

### Ⅲ . 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

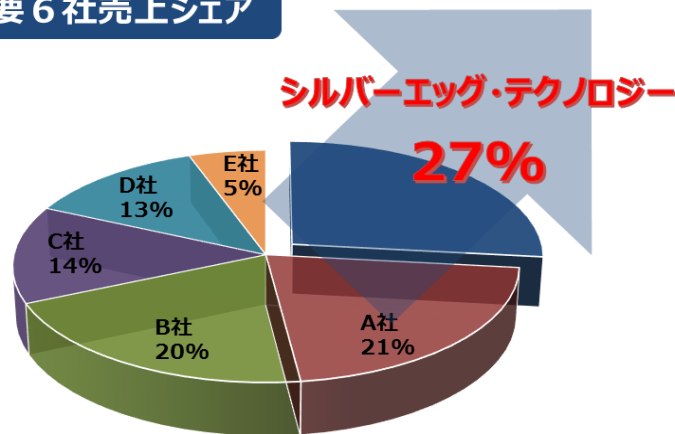
- ④ サービスの拡張性  
(クライアント目線の技術・サービス開発)
- ⑤ 顧客企業にとって、導入しやすい料金体系を提供
- ⑥ コンサルティングサービス  
(充実したサポート力)

「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

### Ⅲ . 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

### Ⅲ . Appendix サービス提供実績 <一部抜粋>

at home

earth music & ecology

L.L.Bean

en

CAINZ

なんでも酒や  
カクヤス

Canon



ケースデンキ

SHEL'TTER

KOMEHYO

SHIBUYA  
109

SHOP  
CHANNEL

CO-OP

2nd STREET  
Reuse Shop

TIME TICKET

CHINTAI

TSUTAYA

new balance

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