

2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

2025年8月12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** 2025年12月期 第2四半期決算概要
- 03** 2025年12月期 業績予想
- 04** 中期経営計画（再掲）

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	52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)



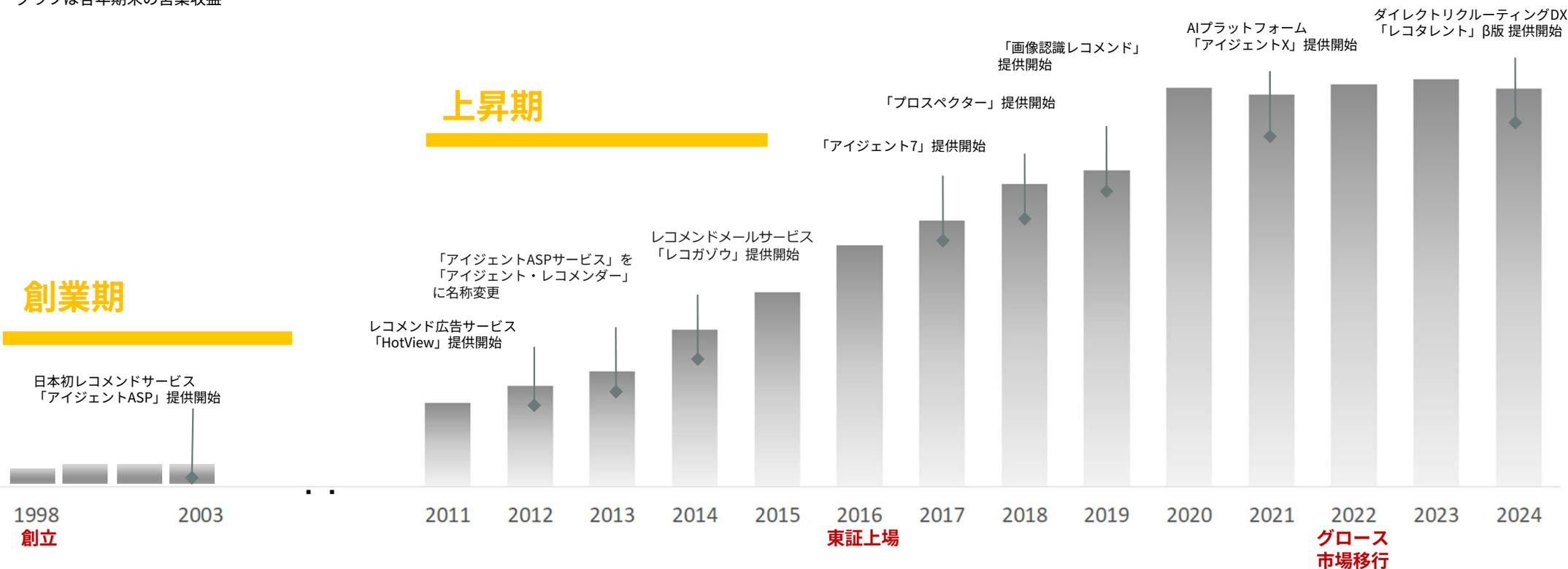
代表取締役社長
トーマス・アクイナス・フォーリー

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・機械学習を活用した Recommend サービスの提供に日本で初めて成功 デジタルマーケティング領域におけるパーソナライゼーションのトップカンパニーに

*グラフは各年期末の営業収益



Our Mission

Inspiring Choices
with AI

AIで社会に最高の選択肢を

提供サービス

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

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

導入実績

レコメンダー市場シェア

41 %

取引実績

累計 500 社以上



パートナー企業

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. 2025年12月期 第2四半期 決算概要

2025年12月期 第2四半期業績ハイライト



全体業績

- 販売強化策が奏功し、新規顧客数が伸長したものの、前年同期比で減収
- 解約等の影響により、前年同期比で減益

事業活動

- 既存事業の深化・拡張
周辺サービスへの提供による拡張を推進
 - ・ ハートコア社と提携し当社サービス「アイジェント・レコメンダー」をハートコア社の「HeartCore CMS」に搭載
パートナー連携による売上拡大を目指す
- 新事業の創出・拡大
 - ・ 人材発掘AIエージェントサービス「RecoTalent」2025年8月正式リリース予定

2025年12月期 第2四半期 業績概要



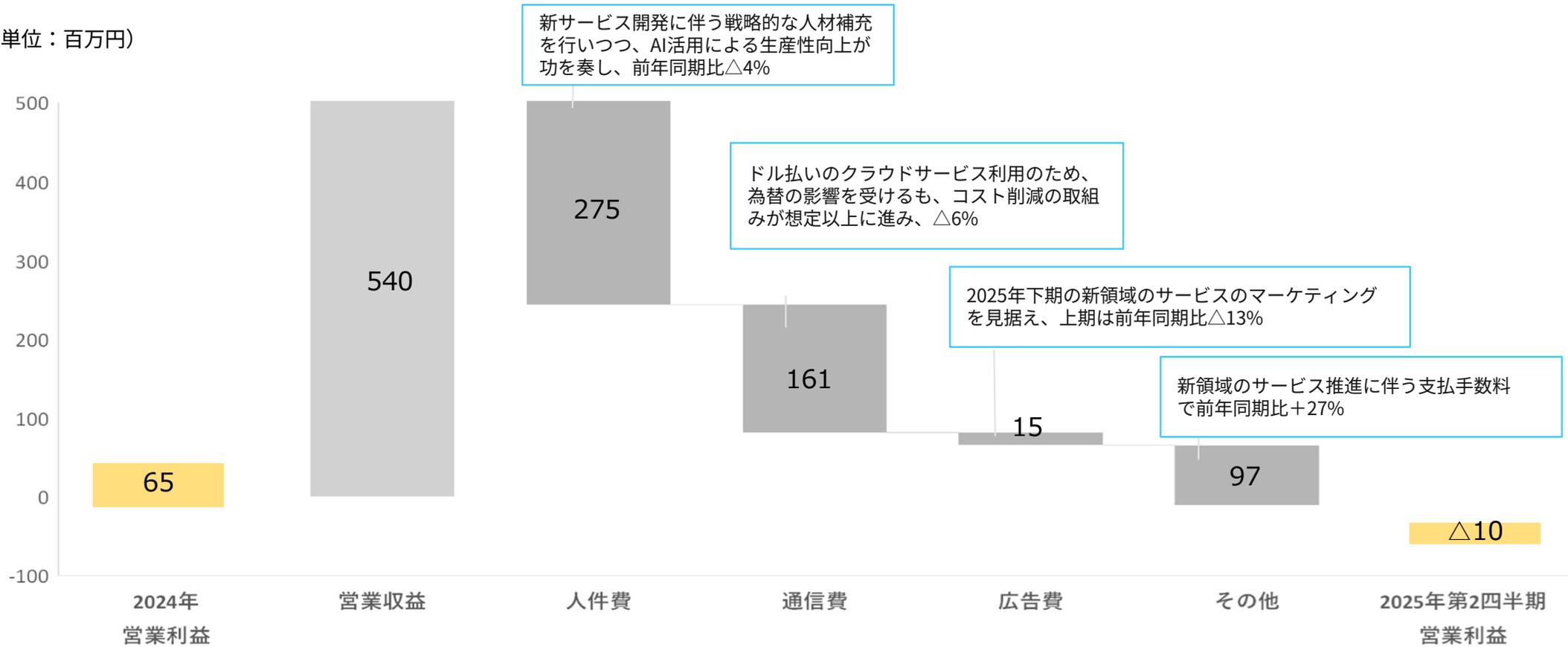
販売強化策が奏功し、新規顧客数が伸長
前期に引き続き、主要顧客であるアパレル業界のECサイトにおいて
春物の需要が低迷した影響を受け減収

(単位：百万円)	2024年12月期 第2四半期実績	2025年12月期 第2四半期 実績	前年同期比	2025年12月期 通期計画	通期進捗率
営業収益	627	540	△13.8%	1,176	45.9%
営業費用	569	550	△3.4%	-	-%
営業利益	57	△10	-%	△30	-%
営業利益率	9.2%	△1.9%	-	△2.6%	-%
経常利益	57	△9	-%	△30	-%
四半期純利益	36	△9	-%	△24	-%

営業利益の推移

前期に引き続き 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 既存事業の減収に伴い減益

(単位：百万円)



財政状態

資産は前事業年度末に比べ微減であるものの 安定した財務体質を維持

(単位：百万円)	2024年12月期 期末	2025年12月期 第2四半期	前年同期比	増減額
流動資産	1,401	1,392	△0.7%	△9
固定資産	119	92	△22.9%	△27
資産合計	1,521	1,484	△2.4%	△37
流動負債	101	68	△32.1%	△32
負債合計	101	68	△32.1%	△32
純資産合計	1,420	1,415	△0.3%	△4
負債・純資産合計	1,521	1,484	△2.4%	△37

2025年12月期 第2四半期トピックス①

デジタルマーケティングサービス事業

デジタルマーケティングプラットフォームを提供するハートコア社と OEM契約締結 ハートコア社のCMS上で当社サービスを 2025年8月25日より提供開始予定

本OEM提携により提供する新たな価値

ハートコア社と提携し、「エージェント・レコメンダー」を「HeartCore CMS」に搭載
～あらゆるWebサイトでパーソナライズを実現：ECサイトからコーポレートサイト、イン
トラサイトまで、顧客体験と生産性を劇的に向上～

シェアする いいね! 0 Post 0



シルバーエッグ・テクノロジー株式会社（本社：大阪府吹田市、代表取締役社長&CEO：トーマス・フォーリー、証
券コード 3961、以下シルバーエッグ社）は、CMS領域におけるより広範な顧客ニーズに応えることを目的とし、高
機能で多角的なCMS製品を保有するハートコア株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：神野 純孝、以下ハ
ートコア社）と業務提携に関するOEM販売契約を締結したことをお知らせいたします。

本提携では、シルバーエッグ社が提供するAIレコメンドエンジン「エージェント・レコメンダー」をハートコア社の
CMS製品「HeartCore CMS」にOEM形式で標準機能として搭載し、機械学習を活用して顧客の行動をリアルタイムで
反映することで、高精度なレコメンドを実現します。

<https://www.silveregg.co.jp/archives/news/20455>

お問い合わせ先：シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 Tel: 06-6386-1931 (Osaka) / 03-5357-1255 (Tokyo) / E-mail: info@silveregg.co.jp

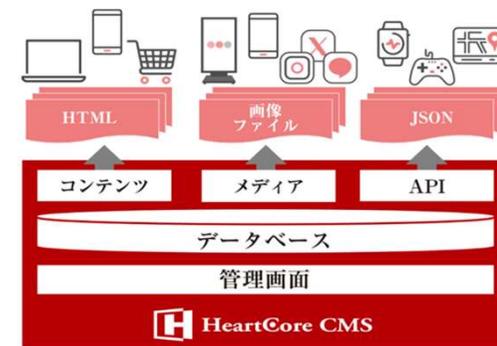
- ◆ 従来のECサイトのみならず、他業界のウェブサイトまで、リアルタイム・パーソナライズ機能によって、訪問者一人ひとりに最適な情報の提供が可能となり、マーケティングの質が飛躍的に向上
- ◆ 単体レコメンドサービスにとどまらない、成果直結型の「デジタルマーケティングプラットフォーム」に進化

当社サービス「エージェント・レコメンダー」



HeartCore CMSのライセンス
導入時に標準搭載

ハートコア社のCMS製品「HeartCore CMS」



【当社および市場の課題】

・従来のレコメンド機能は、ECサイトでの活用が中心となっており、BtoBサイトやコーポレートサイト、製造業のポータルサイトなど、未導入の市場がある。

2025年12月期 第2四半期トピックス②

デジタルマーケティングサービス事業

北海道アルバイト情報社「アルキタ」にて 当社サービスの導入によりレコメンド経由の求人応募が全体の12%に



- 地域の人材のプロが作成した求人情報を、AIが最適なユーザーに対してレコメンドする連携プレーで、アルキタの利便性向上に貢献
- レコメンド経由の求人応募が全体の12%に

<https://www.silveregg.co.jp/archives/news/20348>

デジタルマーケティングサービス事業

国内最大級のクラウドファンディングプラットフォーム「CAMPFIRE」にて 当社サービスの導入により高い効果を実現

【CAMPFIRE「アイジェント・レコメンダー」導入効果】

1. サイト全体の
回遊性向上

2. トップページ
の誘導効果・収益性が
増加

3. セグメント
メールの
CVR1.5倍



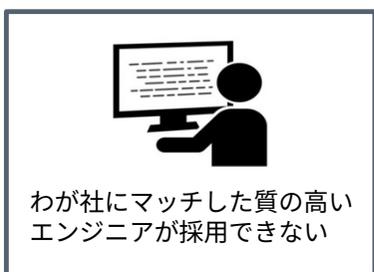
- 多種多様なプロジェクトが集まる「CAMPFIRE」ではプロジェクトの特性と支援者のニーズ・関心を正確に捉えたマッチングが極めて重要
- 当社の高度なパーソナライズ機能により、このマッチング効果を最大化した結果、サイト回遊性と収益性が大きく向上

<https://www.silveregg.co.jp/archives/news/20440>

人材発掘AIエージェントサービス「RecoTalent」 2025年8月 正式リリース予定！

事業環境と課題

- ◆ AI市場規模が拡大し、ソフトウェアエンジニア不足が深刻化。多くの企業にとっての事業成長の大きなボトルネックに。
- ◆ 従来の採用手法では、自社に合い、かつ高度な専門性と実務経験を持つ質の高い開発者の獲得が難しい。



2025年8月リリースでは
ソフトウェアエンジニア採用に特化



貴社に最適な人材が
10倍のスピードで見つかる



03. 2025年12月期 業績予想

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)	2025年12月期 通期予想	2025年12月期 第2四半期実績	進捗率
営業収益	1,176	540	45.9%
営業利益	△30	△10	—%
経常利益	△30	△9	—%
当期純利益	△24	△9	—%

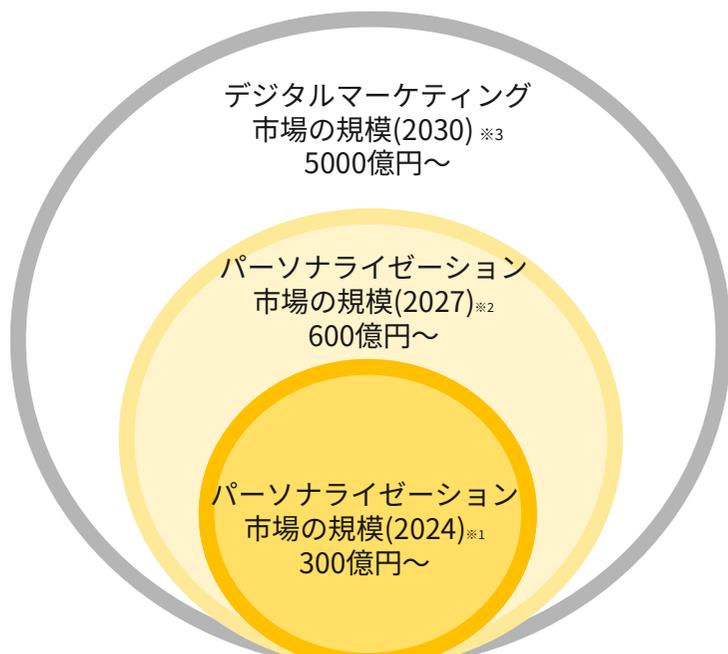
04

中期経営計画（再掲）

当社が所属するデジタルマーケティング市場規模は拡大傾向 パーソナライゼーションに対するソリューションがスタンダードに

デジタルマーケティング市場規模

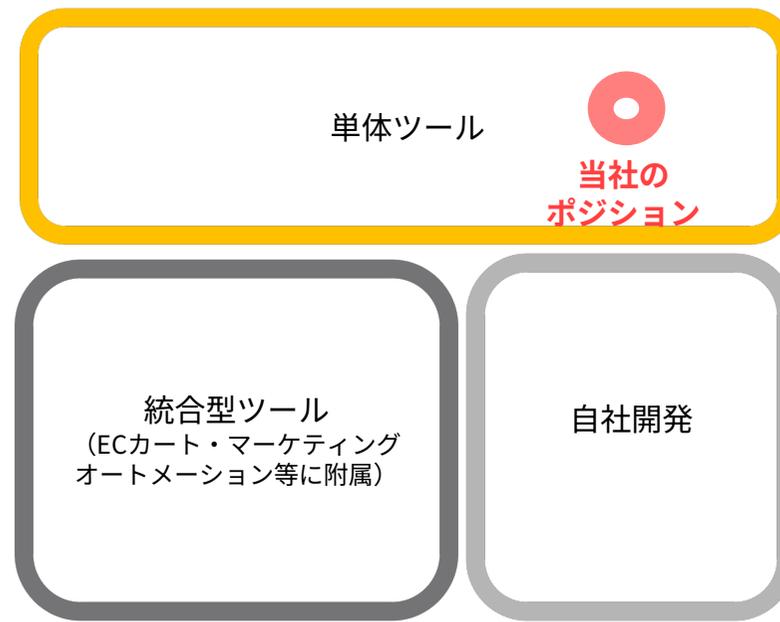
AIによる新たなパーソナライズ機会の発見と顧客体験の向上に対するニーズの高まりにより拡大



パーソナライゼーション市場でのポジショニング

単体ツール・統合型ツール・自社開発に三極化
当社は単体ツールを提供

付加価値



汎用性の高さ

企業ニーズにあわせた設計

出所：
「2024年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望 ～CX向上に向けたツールの活用実態～」 矢野経済研究所, 2024
「ITR Market View: SFA / 統合型マーケティング支援市場2024」 「国内デジタルマーケティング関連サービス市場 セグメント別 / 産業分野別予測」
※1 2024年のMA/DMP市場 * BtoC向けの割合により算出
※2 2027年のMA/DMP市場 * BtoC向けの割合により算出 / ロジック株式会社 Tel: 06-6386-1931 (Osaka) / 03-5357-1255 (Tokyo) / E-mail: inquiry@silveregg.co.jp / URL: https://www.silveregg.co.jp
※3 2025-2030年のデジタルマーケティング市場の想定CAGRより算出

生成AIの急速な進化がビジネスモデル・競争環境・企業の業務に大きな影響を与える サービス提供企業の行動データとAI技術をコアに持つ当社の機会が拡大

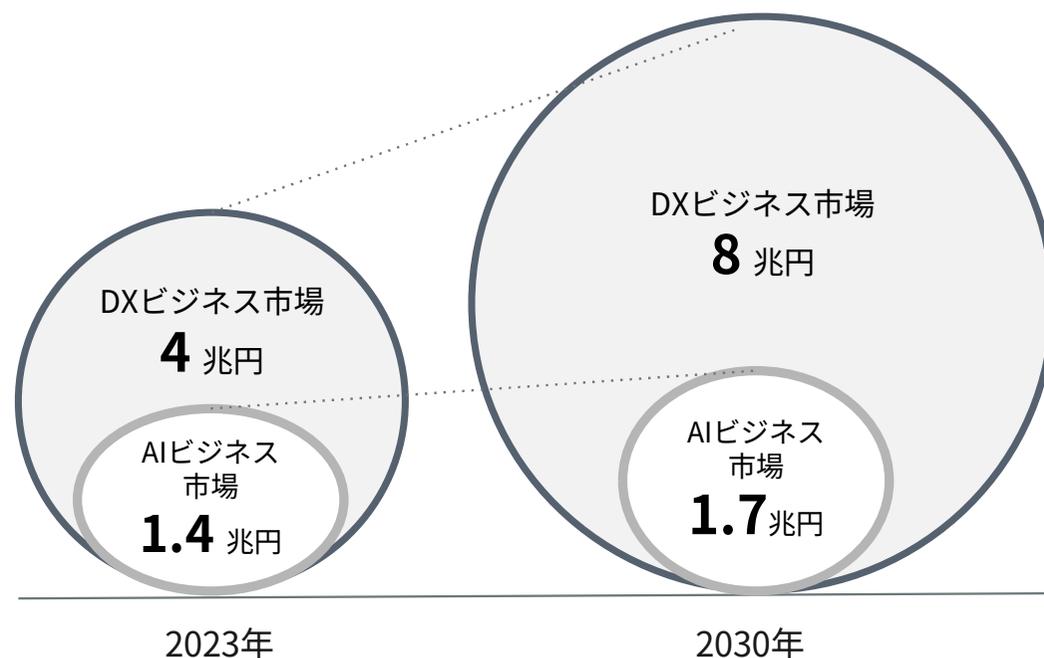
外部環境

- デジタルマーケティング領域
 - ・ 企業は広告/販促/広報の縦割りから顧客接点の融合を重視し、よりナラティブに
 - ・ 消費者の情報接触は、動画中心の時代へ
- AI領域
 - ・ AIによるイノベーションが周辺領域を巻き込みつつ新たな市場を創出
 - ・ 業務のDXが急速に進化

当社の成長の機会

- デジタルマーケティング領域
 - ・ 高度なパーソナライゼーション
- AI領域
 - ・ 当社のコア技術であるAIとデータの効果的な活用により競争優位性を獲得し、市場シェア拡大が可能
(人材採用業界サービス「レコタレント」、建設業界DXサービス等)

DXビジネス・AIビジネスの市場規模



出典：富士キメラ総研刊行「ソフトウェアビジネス新市場2024年版」

Our Vision

データとAIの融合で業界を変革する
AIマッチングソリューションの
リーディングカンパニーへ

中期経営計画策定と位置づけ

ビジョン実現に向け 5 年中期経営計画を策定
2025年のテーマは「AIマッチングソリューション基盤の拡張」

2024

事業の収益構造の変革と
AIマッチングソリューション
基盤の確立

2025-2030

既存事業の深化・拡張と
新規事業の創出・拡大により
売上目標達成への道のりを明確にする

2025

AIマッチングソリューション
基盤の拡張

2026

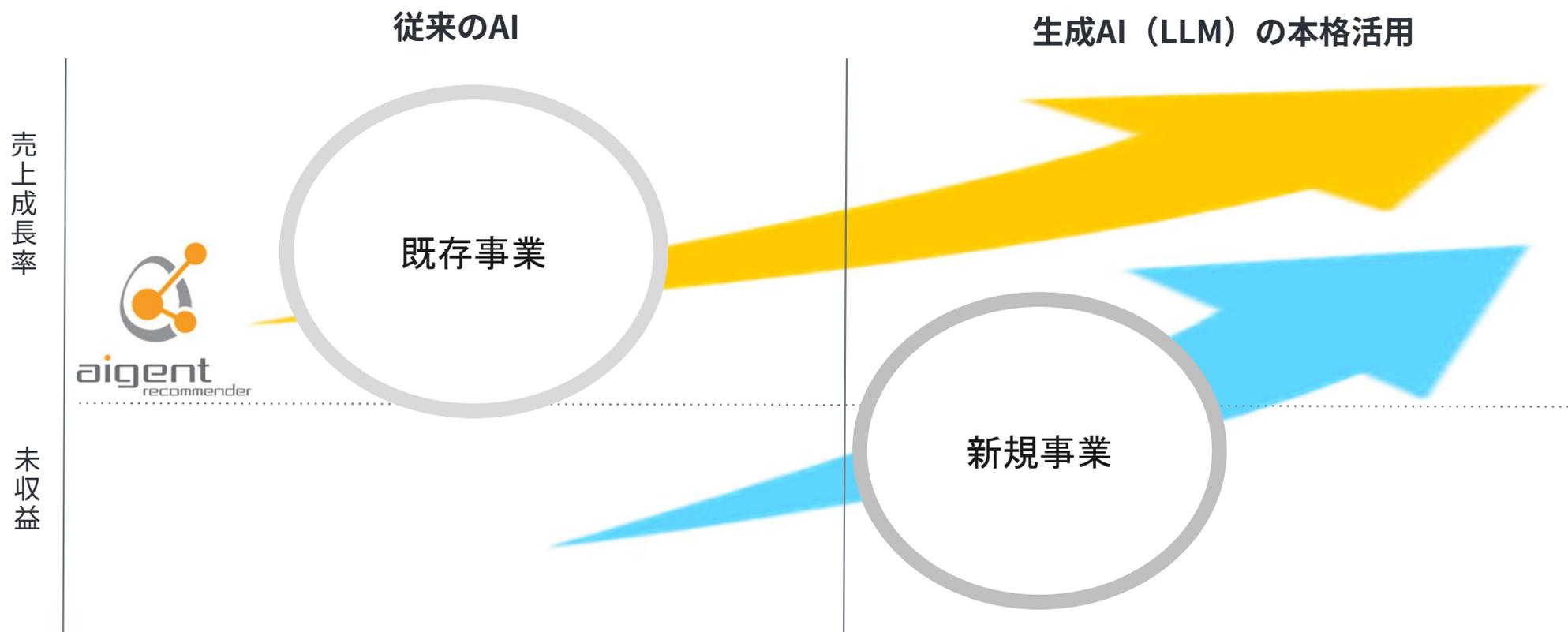
市場リーダーとしての
地位確立

2030

データとAIの融合で
業界を変革する
AIマッチングソリューションの
リーディングカンパニーへ

戦略の方向性

強みである「行動データ×AI自社開発×リアルタイム解析エンジン」を軸に
多様な領域で AIによる業務自動化と付加価値の最大化を実現し
企業の成長を加速するソリューションを提供



経営目標

基盤事業の収益力拡大と新規事業の領域拡大で
営業収益 **25** 億円を目指す

営業
収益

2030年12月期 目標

営業収益

2,500 百万円

2024年12月期比
+203%

営業利益

256 百万円

2024年12月期比
+393%

2024年12月期 実績

営業収益

1,229 百万円

営業利益

65 百万円

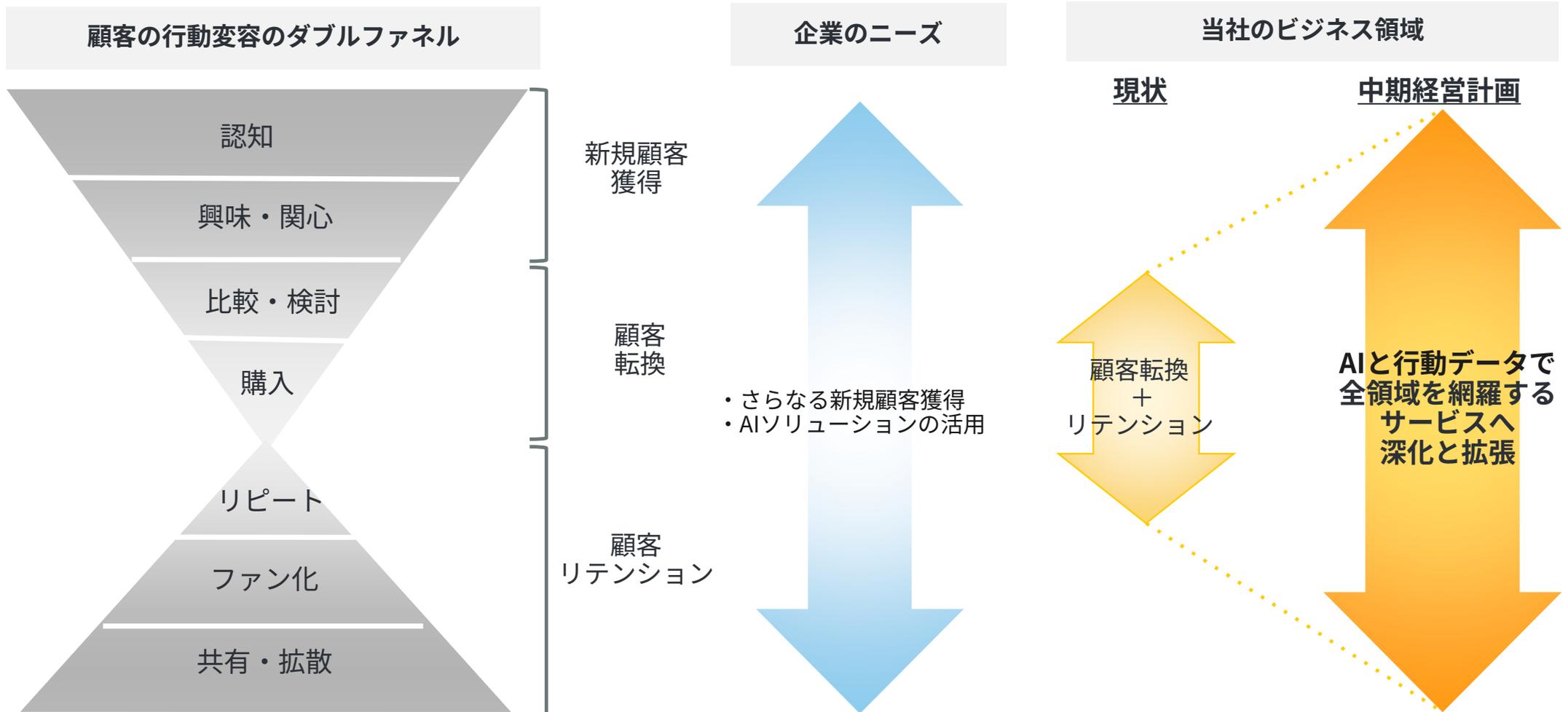
事業領域

重点戦略	主な内容
既存事業の深化・拡張	<ul style="list-style-type: none">● レコメンドAIの高度化<ul style="list-style-type: none">・プレミアムAIレコメンドサービスのリリース● 周辺サービスの提供による拡張<ul style="list-style-type: none">・データ・コンサルティング・ソリューション連携・パートナーシップ● 生成AIの活用● 新規顧客獲得を支援するAIソリューションの提供
AIの新たな活用による新規事業の創出・拡大	<ul style="list-style-type: none">● 採用プロセスの最適化● AIによる企業のDX支援

*経営目標及び重点戦略の進捗状況について、今後継続的に開示し、進捗状況を説明いたします

重点戦略 ① 既存事業の深化・拡張

方向性： AIによって企業の成長を最大化するマーケティングパートナーを目指す



重点戦略 ① 既存事業の深化・拡張

模倣困難なプレミアムAIレコメンドサービスを確立
プロダクト提供にとどまることなく多面的に顧客課題を解決し、価格を超えた価値を提供

プレミアムAIレコメンドサービスのリリース

○ ハイパーパフォーマンス



- ・当社比120%の性能向上を実現
- ・β版を数社に導入済

○ 業界特化型



- ・蓄積された膨大な行動データを業界別に活用
- ・顧客企業のブランドの信頼性を高め、他社との差別化を図る強力なツールへ

人的支援の強化

○ コンサルタントサービス



- ・当社データサイエンティストとAIによるデータ利活用サービス

○ 運用負担を軽減した管理画面



- ・ノーコード・AIによる自動最適化で運用が容易に



重点戦略 ① 既存事業の深化・拡張

安定的かつ継続的な新規顧客獲得に向け、市場環境に合わせた販売戦略を再構築
パートナーとの連携強化でマーケティングソリューション全域に販路を拡大

現状

今後

付
加
価
値



付
加
価
値



汎用性の高さ

企業ニーズにあわせた設計

汎用性の高さ

企業ニーズにあわせた設計

重点戦略② 新規事業の創出・拡大

AIエージェント事業に本格参入し
多業界の企業の課題解決を支えるDXサービスを順次展開

人材採用業界 「レコタレント」

顧客企業の声をもとにβ版をアップデート中
早期正式版リリースを目指す



2024年

2025年

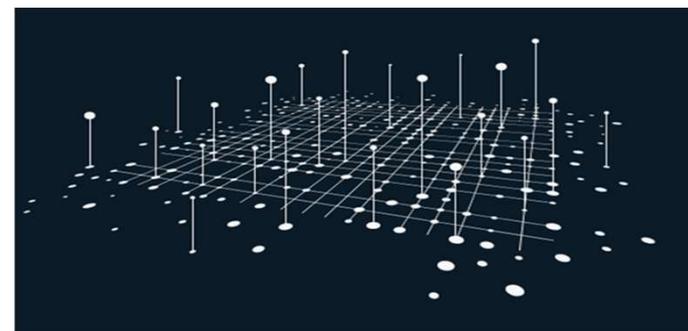
β版
公開

アップ
デート

正式版
リリース
(有料)

建築業界 DXサービス

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
第2弾はLLM本格活用によるサービス開発中



2024年

2025年

第1弾
納品済
(収益済)

第2弾
要件定義

第2弾
開発・納品

重点戦略② 新規事業の創出・拡大

その他の業界

既存事業レコメンドサービスで得た業界別の行動データと知見をもとに
人材採用・建設業界に加え、他業界にも順次進出

2024年

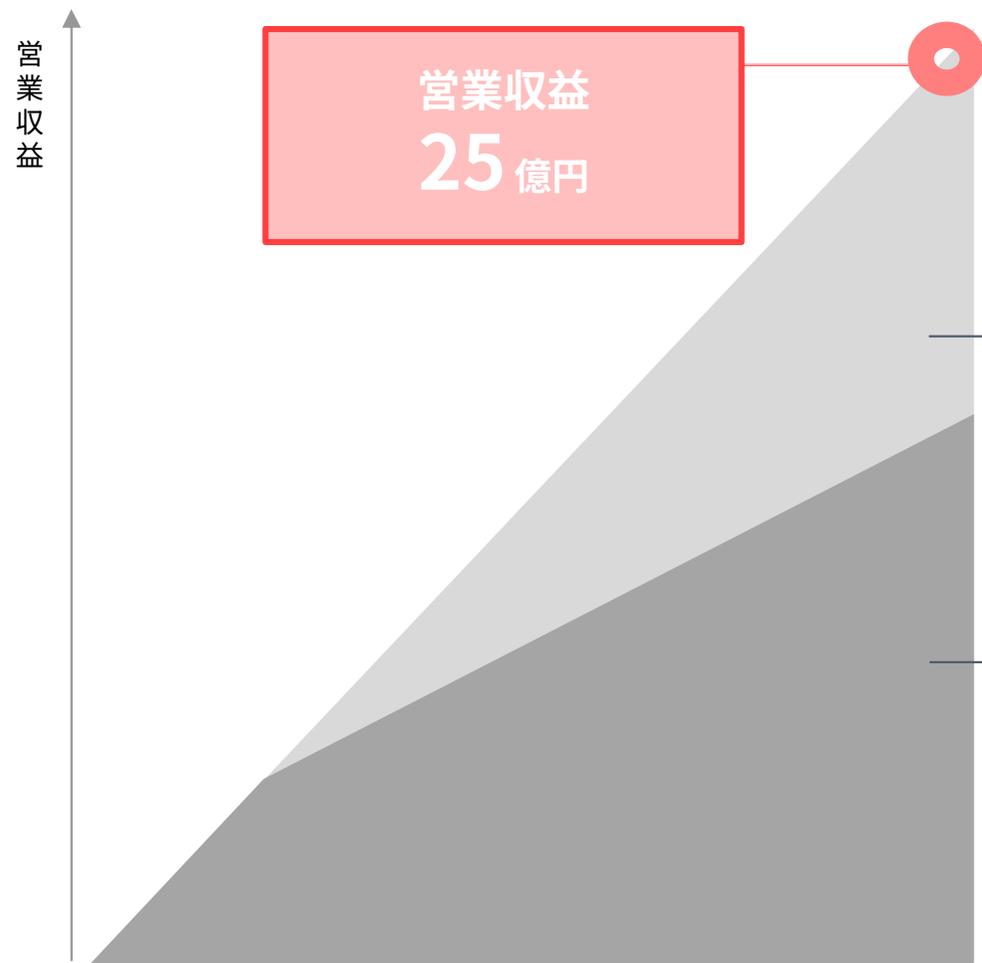
2025年

COMING SOON

開発中

投資方針

オーガニックな成長に加え M&Aにより中期経営計画の実現を加速



売上加速の取組み

M&A					
2	<table border="1"><tr><td>既存事業 関連</td><td>当社のレコメンドサービスと連携し 当社のサービス拡張を適えるサービス を持つ企業</td></tr><tr><td>新規事業 関連</td><td>新たな業界へのAIソリューション事業展開 の加速のための実績と専門性を有する企業</td></tr></table>	既存事業 関連	当社のレコメンドサービスと連携し 当社のサービス拡張を適えるサービス を持つ企業	新規事業 関連	新たな業界へのAIソリューション事業展開 の加速のための実績と専門性を有する企業
既存事業 関連	当社のレコメンドサービスと連携し 当社のサービス拡張を適えるサービス を持つ企業				
新規事業 関連	新たな業界へのAIソリューション事業展開 の加速のための実績と専門性を有する企業				
1	オーガニックな成長 既存事業の深化・拡張と新規事業の創出・拡大				

*適宜、資金調達を含めて検討

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