

# 事業計画及び成長可能性に関する事項 (中期経営計画)

2025年3月28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＞



※本資料の内容につきましては、2026年3月末を目途に、  
少なくとも年1回以上の進捗確認、更新を実施し、開示対  
応も行います。

- 01 会社概要
- 02 当社を取り巻く環境
- 03 2024年度業績
- 04 中期経営計画

# 01 会社概要

シルバーエッグ・テクノロジーは  
独自の **AI技術** で  
常に最先端を走り続ける会社である

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	50人 (2024年12月末日時点)
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	デジタル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)



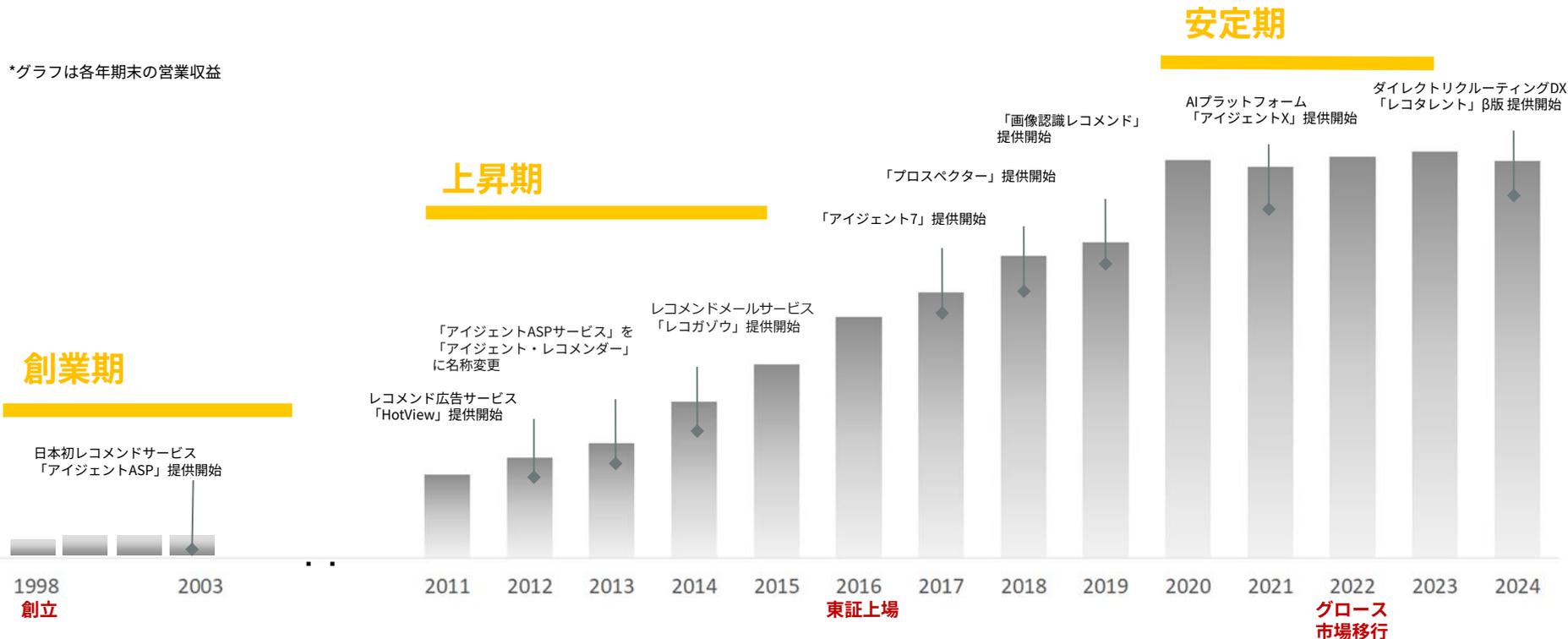
代表取締役社長  
トーマス・アクイナス・フォーリー

## 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レコメンド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



## テクノロジー

- 01 常に最先端をいく  
AI・新しいAIアルゴリズムの自社開発
- 02 最高水準の  
リアルタイム解析レコメンドエンジン
- 03 主要な業界を網羅する  
行動データの蓄積

## 組織

- 04 深い顧客理解に基づいた  
顧客ごとのコンサルティング
- 05 外国籍人材17.6%の  
世界水準の開発チーム
- 06 市場や技術の急速な変化に柔軟に対応する  
イノベーション文化

# 提供サービス – レコメンドサービスとは

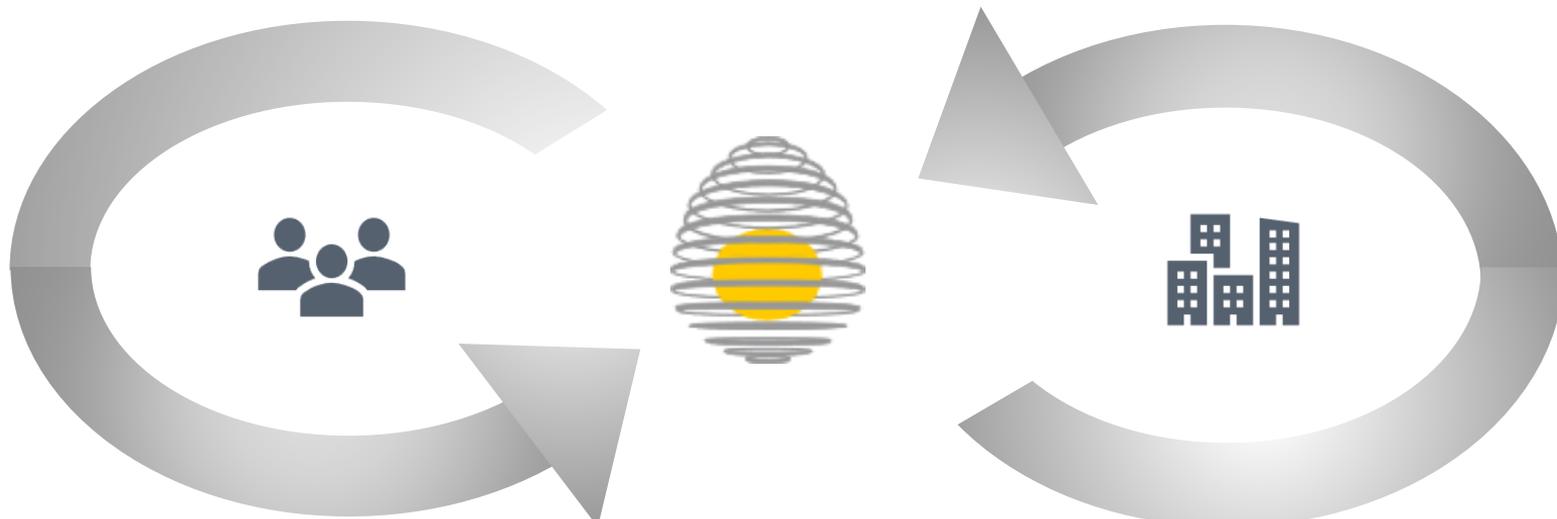
レコメンドサービスとは「良いものを届けたい」という企業の想いと  
「良いものに出会いたい」という消費者の想いを繋いだサービス

消費者

価格や機能を超え  
満足や喜びなどの経験価値も獲得

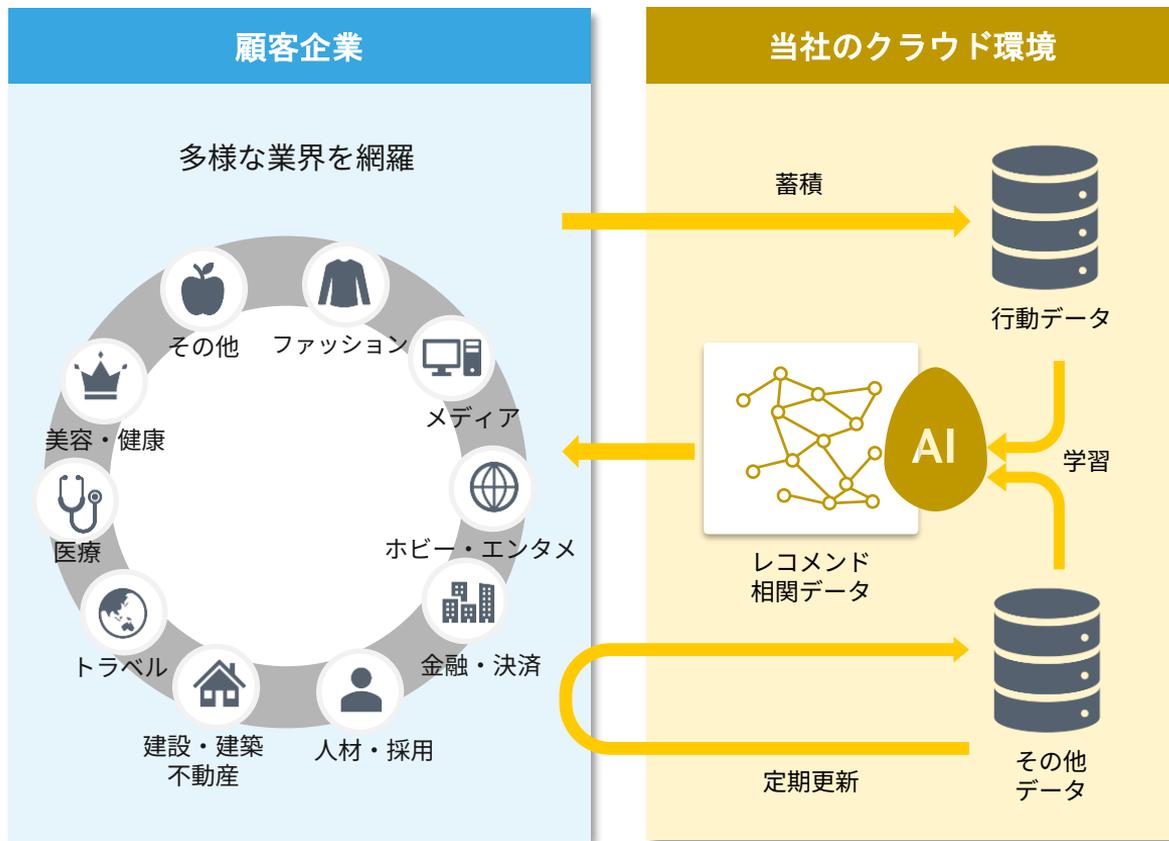
企業

「買うだけ」からロイヤルティを生むECサイトに進化  
競合優位性と差別化を獲得



高性能リアルタイムレコメンドエンジンで  
消費者と企業の価値の共創を強力に支援

# 提供サービス – レcommendサービスとは



- ### 当社サービスの強み
- 顧客ニーズに合わせたカスタマイズ設計
  - 常に最先端かつ最高水準のアルゴリズム
  - 初回訪問客へのマッチング
  - リアルタイム性
  - 世界水準のセキュリティ対応
  - 継続的な改善
  - 拡張性

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

アパレル業界専用  
ハッシュタグ生成サービス

ハッシュタグ  
ジェネレーター

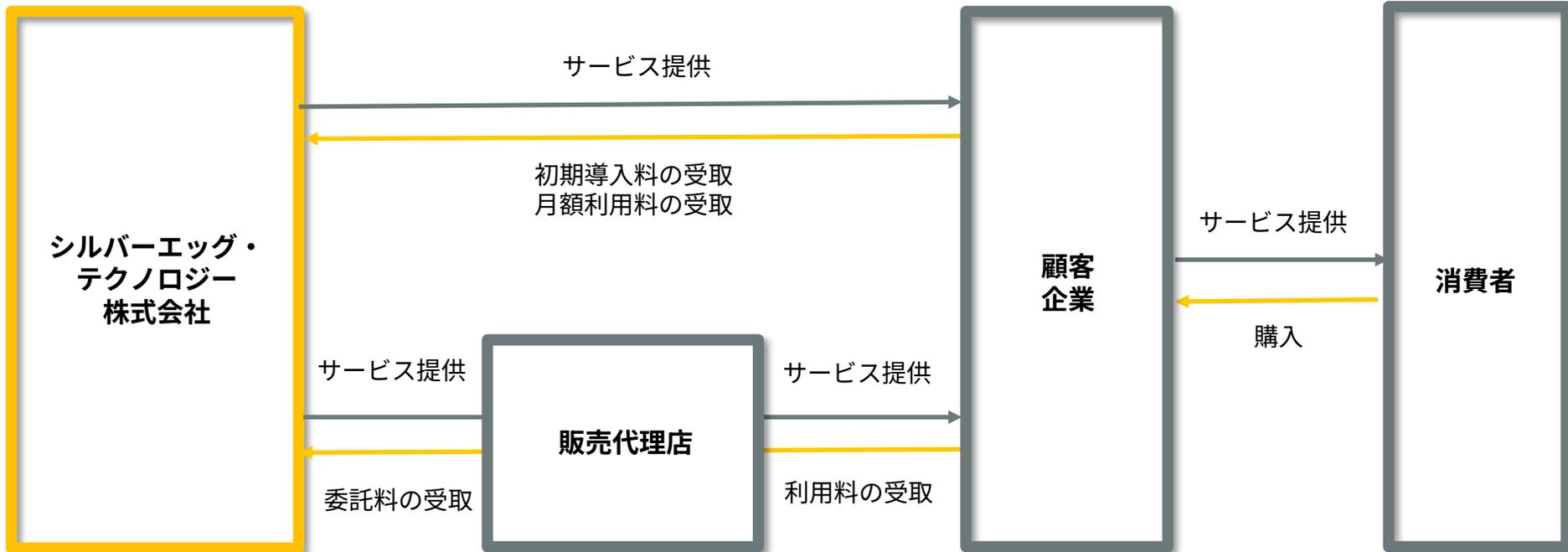
軽量版  
レコメンドサービス

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

## 収益はSaaSによるサブスクリプションで構成

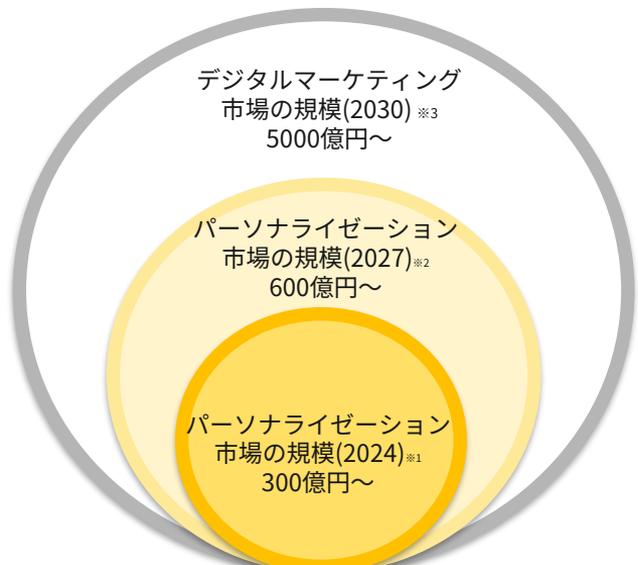


## 02 当社を取り巻く環境

## 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

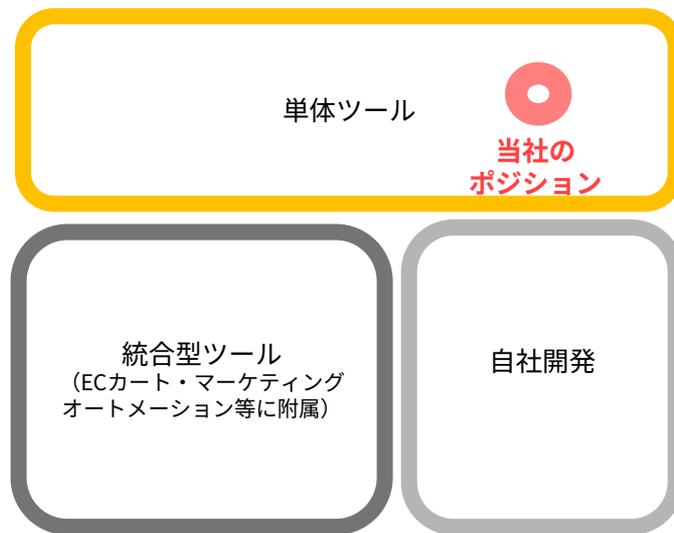
AIによる新たなパーソナライズ機会の発見と顧客体験の向上に対するニーズの高まりにより拡大



### 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～ 株式会社リサーチアンドアナリティクス2024  
「TTR 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 / ロジー株式会社 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は拡大

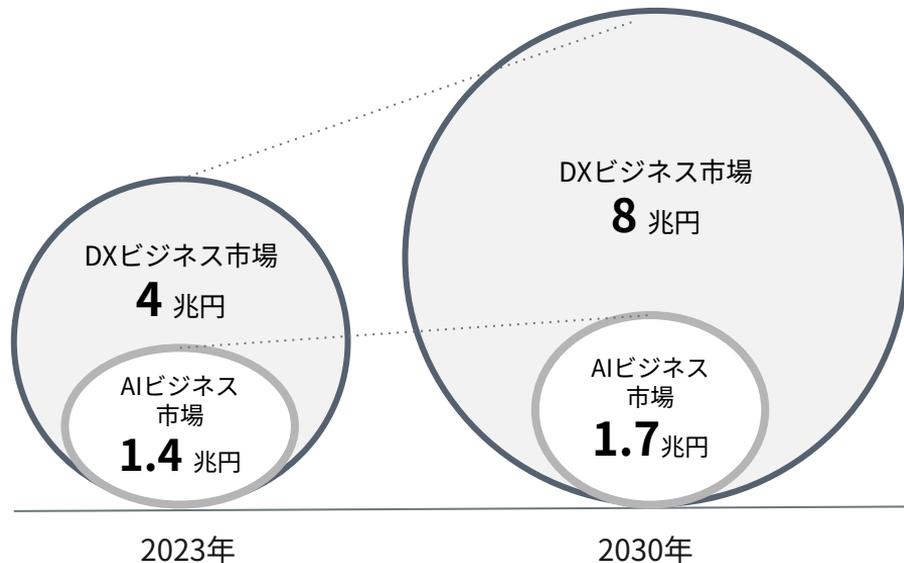
### 外部環境

- 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」

# 03 2024年度業績

## 全体業績

- **営業収益は前年同期比で減収**
- 営業利益は想定以上の減収に加え、新領域の事業への戦略的な投資、為替の影響による通信費増加により、**前年同期比で減益**

## 2024年事業活動方針とその結果

- **既存事業の進化**  
**当社の優位性である「高性能」を最大限磨くことに注力**
  - ・ 複数の新アルゴリズムの同時開発と最高水準の精度を実証済
  - ・ 世界基準をクリアするセキュリティ対応の完遂
  - ・ 従来レコメンドの弱点を解決する新機能「V-レコ」リリース
  - ・ 販売戦略の強化
- **新事業の確立**  
**複数の収益源の種を蒔くことに成功**
  - ・ ダイレクトリクルーティングDX「レコタレント」β版リリース
  - ・ DXシステム開発受託を開始

# 2024年12月期 業績概要

主要顧客であるアパレル業界のECサイトにおいて  
秋冬物の需要が低迷している影響を受けたことにより減収

(単位：百万円)	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期実績	前年同期比	2024年12月期 通期計画	通期進捗率
営業収益	1,257	1,229	△2.2%	1,300	94.6%
営業費用	1,161	1,163	-	-	-
営業利益	95	65	△31.4%	100	65.8%
営業利益率	7.6%	5.4%	△2.2pt	-	-
経常利益	95	66	△30.7%	100	66.2%
当期純利益	59	30	△48.7%	69	43.7%

## 資産は前事業年度末に比べ増加し、安定した財務体質を維持

(単位：百万円)	2023年12月期 期末	2024年12月期 期末	前年同期比	増減額
流動資産	1,373	1,401	+2.1%	+28
固定資産	131	119	△9.1%	△12
<b>資産合計</b>	<b>1,505</b>	<b>1,521</b>	<b>+1.1%</b>	<b>+16</b>
流動負債	127	101	△20.5%	△26
負債合計	127	101	△20.5%	△26
純資産合計	1,377	1,420	+3.1%	+42
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,505</b>	<b>1,521</b>	<b>+1.1%</b>	<b>+16</b>

# 2024年12月期 主なプレスリリース

2024.12	導入事例	株式会社中川政七商店のオンラインショップ「中川政七商店」に導入した当社AIエージェント・レコメンダーの効果
2024.12	導入事例	「ファッションEC売上高ランキングTOP131」で上位10社のうち6社が当社AIエージェント・レコメンダーを活用
2024.12	新サービス	ダイレクトリクルーティングDXサービス「レコタレント」β版デモ
2024.10	導入事例	フローバル社のECサイト「配管部品.com」に当社AIエージェント・レコメンダーを導入
2024.10	コーポレート	東京オフィス移転
2024.9	導入事例	アズワン株式会社のBtoB向けECサイト「AXEL」に導入した当社AIエージェント・レコメンダーの効果
2024.9	新サービス	LLM（大規模言語モデル）による画像分析レコメンドサービス「V-レコ」を発表
2024.8	新サービス	高性能かつ低価格な新レコメンドサービス「エージェント・レコメンダーS」を発表
2024.6	導入事例	オールアバウトライフマーケティング社のECサイト「dショッピング」「サンプル百貨店」に当社AIエージェント・レコメンダーを導入
2024.5	アワード	2024 IBM パートナー・プラス・アワード「Digital Labor部門」で当社が日本企業唯一のGlobal Winnerを受賞
2024.4	導入事例	株式会社WTWのライフスタイルショップ「WTW」に当社AIエージェント・レコメンダーを導入
2024.3	アワード	米国IBM Corporationの「2024 IBMパートナー・プラス・アワード」で当社のLLMを活用したサービスの開発プロジェクトがDigital Labor in Japan部門を受賞
2024.3	導入事例	株式会社デイトナ・インターナショナルのファッションECサイト「Daytona Park」に当社AIエージェント・レコメンダーを導入

既存事業のレコメンドサービスでは、**最高水準の高性能を実現**  
新事業モデルの確立では、当初の計画から若干遅れがあるものの、  
収益基盤の強靱化に向けて**複数の新領域のサービス開発に着手**

## 既存事業の進化

- 複数の新アルゴリズム同時開発
- 低単価モデル  
「エージェント・レコメンダーS」リリース
- 新機能「V-レコ」リリース
- 世界基準のセキュリティ対応
- 販売戦略の強化

## 新事業モデルの確立

- ダイレクトリクルーティングDX  
「レコタレント」β版 リリース
- DXシステム開発受託



成果の一方で、事業構造改革を推進するにあたっての課題が顕在化  
現状を乗り越えて本格的な進化を遂げるため、**第二創業期**に入る

	既存事業の進化	新事業モデルの確立
主な成果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 複数の新アルゴリズム開発の同時開発と高い成果</li><li>• プライバシー保護の潮流を捉え、世界水準のセキュリティ対応の完遂</li><li>• 新しいサービス拡充・ラインナップ強化<ul style="list-style-type: none"><li>• 高性能かつ低価格なレコメンドサービス「アイジェント・レコメンダーS」</li><li>• LLMによる画像分析レコメンドサービス「V-レコ」</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• LLMを活用したダイレクトリクルーティングDXサービス「レコタレント」β版をリリース</li><li>• 新規顧客へのDXシステム納入の成功</li></ul>
顕在化した課題	<ul style="list-style-type: none"><li>• 市場の成熟に伴う、既存事業の収益の伸び悩み</li><li>• 開発リソースの最適化</li><li>• 為替の影響を受ける通信費の扱い</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 新領域のサービスの収益化の遅れ</li><li>• 開発リソースの最適化</li></ul>

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)	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期予想	増減率	増減額
営業収益	1,229	<b>1,176</b>	△4.3%	△52
営業利益	65	△30	—%	△96
経常利益	66	△30	—%	△96
当期純利益	30	△24	—%	△55

## 04 中期経営計画

本中期経営計画は 当社が目指す「ありたい姿」を見直した上で  
経営環境を踏まえて新たに策定

# Our Mission

Inspiring Choices  
with AI

AIで社会に最高の選択肢を

# 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

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

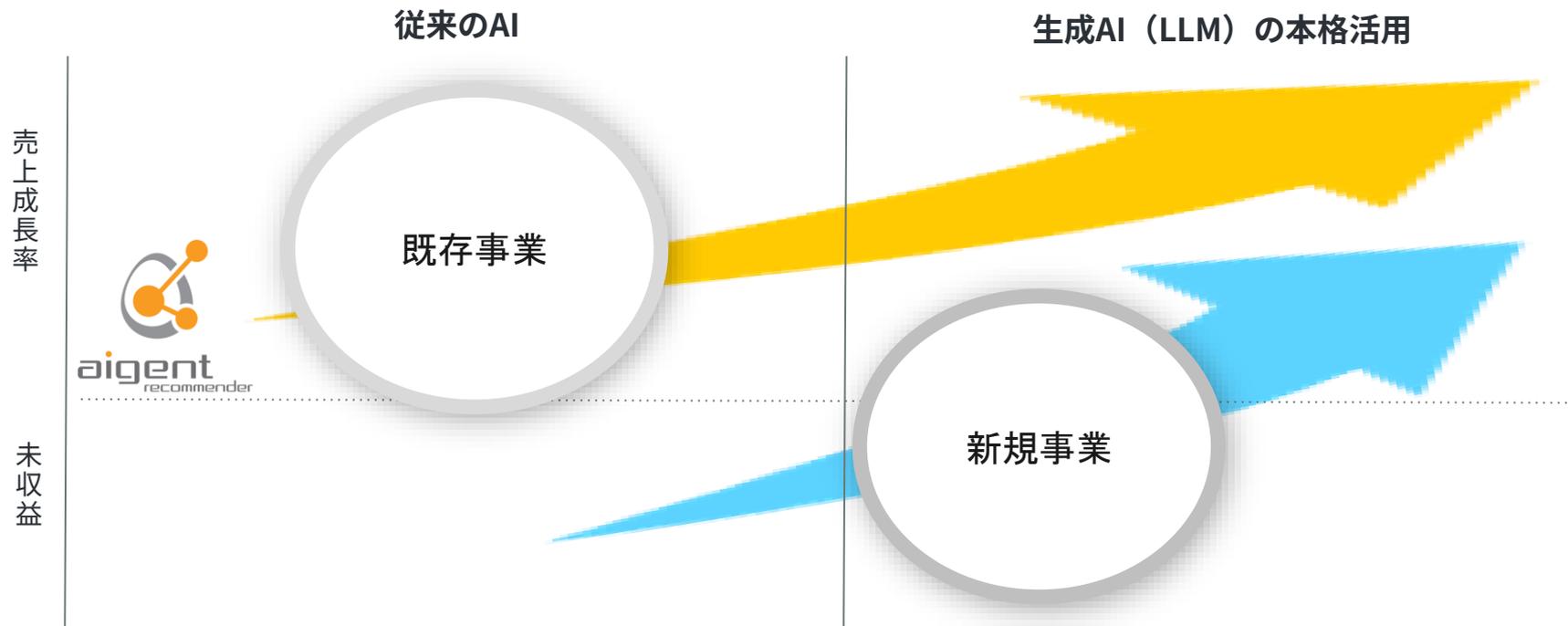
2026

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

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

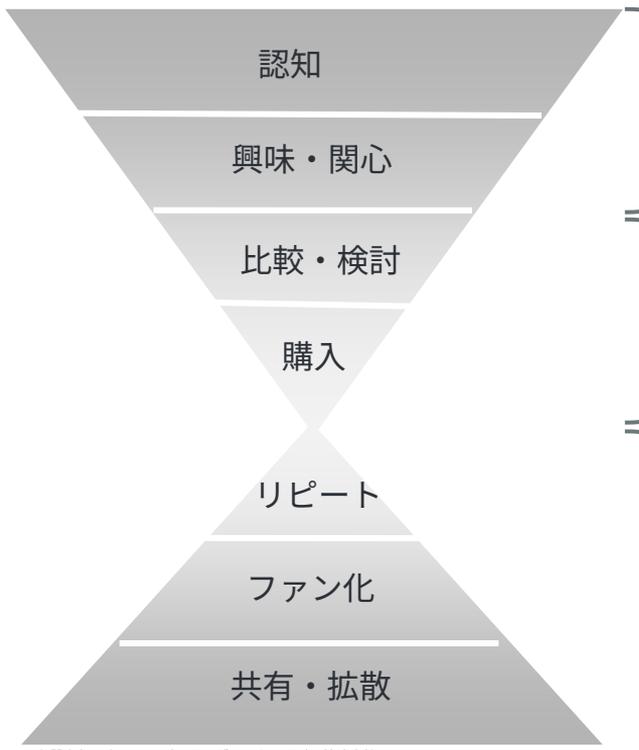
重点戦略	主な内容
<b>既存事業の深化・拡張</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>レコメンドAIの高度化</b><ul style="list-style-type: none"><li>・プレミアムAIレコメンドサービスのリリース</li></ul></li><li>● <b>周辺サービスの提供による拡張</b><ul style="list-style-type: none"><li>・データ・コンサルティング</li><li>・ソリューション連携</li><li>・パートナーシップ</li></ul></li><li>● <b>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

\*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

顧客の行動変容のダブルファネル



企業のニーズ

新規顧客  
獲得

顧客  
転換

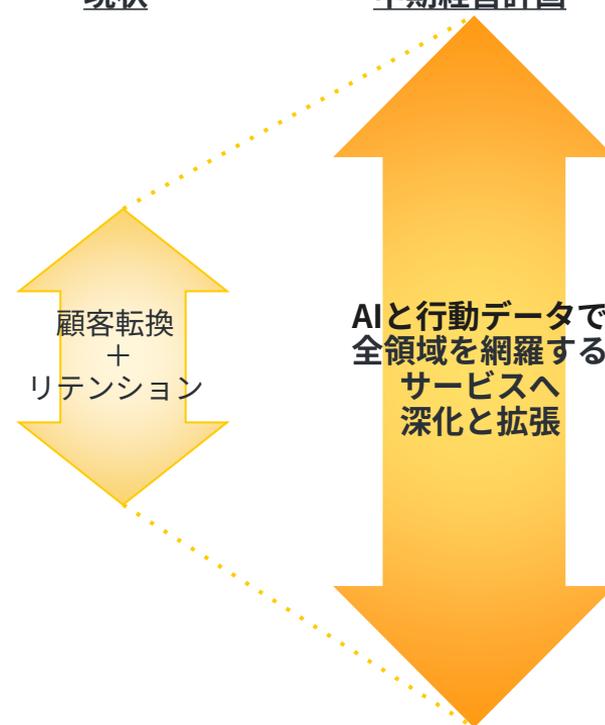
顧客  
リテンション

- ・さらなる新規顧客獲得
- ・AIソリューションの活用

当社のビジネス領域

現状

中期経営計画



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

行動データを活用し 周辺領域へ新サービスを展開  
エンドユーザーの解像度を高め  
顧客エンゲージメントの大幅向上に貢献



# 重点戦略 ① 既存事業の深化・拡張

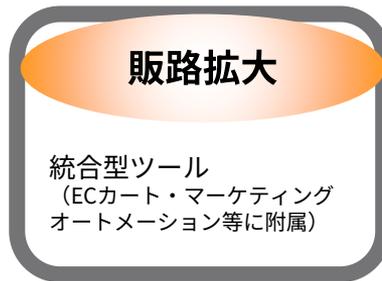
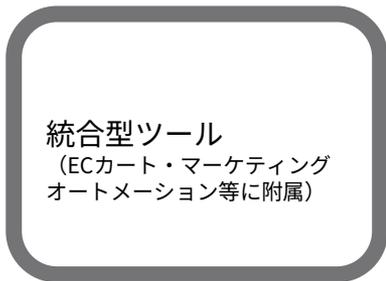
安定的かつ継続的な新規顧客獲得に向け、市場環境に合わせた販売戦略を再構築  
パートナーとの連携強化でマーケティングソリューション全域に販路を拡大

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

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

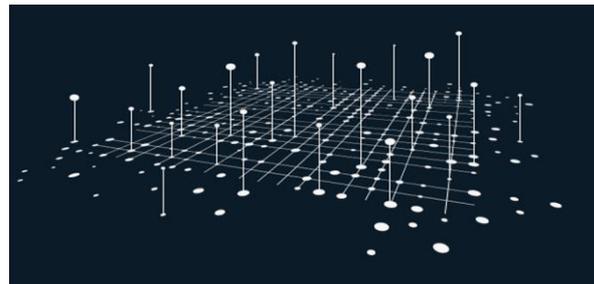
β版  
公開

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

## 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

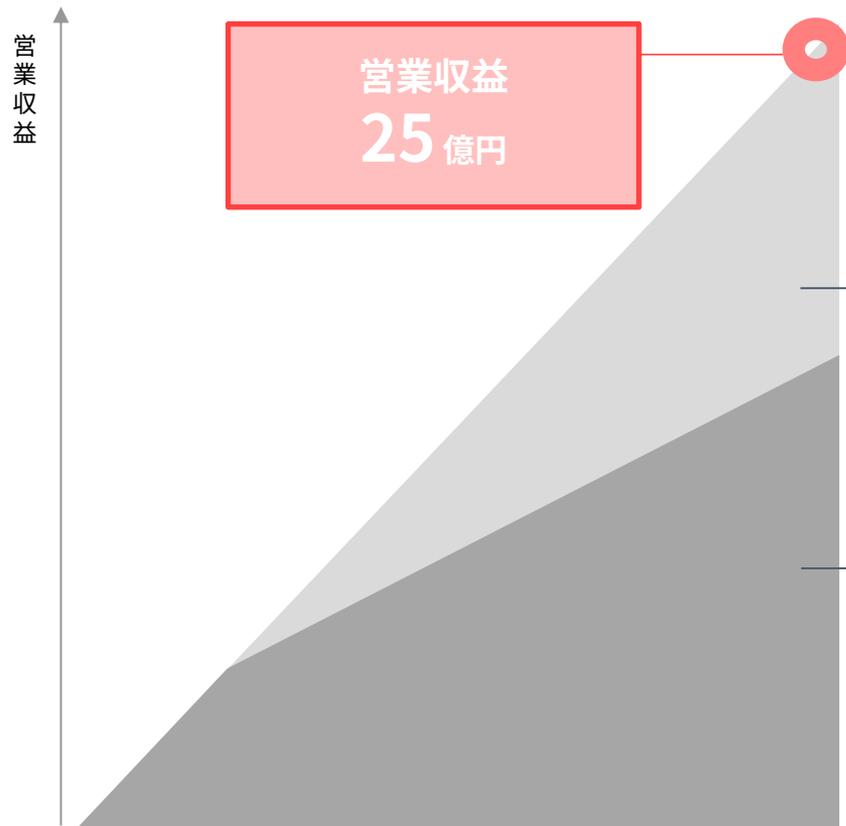
2024年

2025年

COMING SOON

開発中

## 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	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

オーガニックな成長	
1	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

項目	主要なリスク	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した場合の 影響度	リスク対応策 (2024/12)
競合サービス	技術競争、価格競争などで新規参入業者との差別化、競争に伴う価値下落のリスク	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社プロダクトのプラットフォーム化</li> <li>・パートナーとの連携</li> </ul>
顧客評価	サービスに対し顧客が期待する費用対効果が得られない場合における解約リスク	中／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客毎の売上に応じた顧客担当体制を採用し、レビューや改善提案によるフォロー、顧客に応じたソリューション提案の実施</li> </ul>
知的財産権	商標権・特許権の侵害、または他社による模倣を防止できないリスク	小／長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧問弁護士や弁理士との連携により、速やかに特許申請を行う体制を構築</li> </ul>
法的規制及び 情報セキュリティ	サイバー攻撃など外部からの不正アクセスにより、研究開発、製品及び顧客等重要な情報が漏洩するリスク	中／常時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セキュリティ委員会立ち上げ</li> <li>・世界標準の個人データ保護への対応を実施</li> </ul>
人材確保	労働市場でのIT人材不足により、事業拡大のために必要な人材が確保できない、または十分な育成ができないリスク	大／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人事制度、福利厚生、給与水準などの各種会社制度の見直し、優秀な人材を確保できるように採用活動を強化</li> <li>・社内研修の拡充や特定の人物に依存しない体制を推進</li> <li>・ダイレクトリクルーティングDXの開発及び使用</li> </ul>
システム障害	大規模地震などによりハードウェア・ソフトウェアに支障をきたしサービスが停止するリスク	小／常時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・設備及びネットワークの監視や冗長化、定期的なバックアップ体制を整備</li> </ul>
オペレーションリスク	提供しているレコメンドエンジンのバージョンが複数存在することに起因するオペレーションリスク	小／長期	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最新バージョンのAIエージェント・レコメnderへの計画的な移行</li> </ul>

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

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](mailto:inquiry_ir@silveregg.co.jp)