

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の2第1項
【提出先】	近畿財務局長
【提出日】	平成30年4月19日
【事業年度】	第20期(自平成29年1月1日至平成29年12月31日)
【会社名】	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.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 トーマス・アクイナス・フォーリー
【本店の所在の場所】	大阪府吹田市江坂町一丁目23番43号
【電話番号】	06-6386-1931
【事務連絡者氏名】	取締役CFO 梅森 正芳
【最寄りの連絡場所】	大阪府吹田市江坂町一丁目23番43号
【電話番号】	06-6386-1931
【事務連絡者氏名】	取締役CFO 梅森 正芳
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成30年3月29日に提出いたしました第20期（自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に訂正すべき事項がありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものがあります。

2【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

3 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____を付して表示しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

3【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

(訂正前)

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に提供しております。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)新規事業及び新商品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、常時監視を行うとともに、安定性の高いクラウド型サービスへの切替等を推進し、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れます。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、福利厚生の充実、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。

(訂正後)

文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(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、「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、人口知能(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。

- EC市場における成長業種へのサービス提供
- サービス提供する業種における専門性の追求
- 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に提供しております。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。

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。

新規事業及び新商品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。

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。

― 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、常時監視を行うとともに、安定性の高いクラウド型サービスへの切替等を推進し、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。

― 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。

― 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、福利厚生の実施、人事制度の整備・運用を進めてまいります。

― 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。