

2025 年 6 月 25 日

各 位

会 社 名 シルバーエッグ・テクノロジー株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長
トーマス・アクイナス・フォーリー
(コード番号：3961 東証グロース)
問 合 せ 先 管理部 取締役 フォーリー 淳子
TEL. 06-6386-1931

デジタルマーケティングプラットフォームを提供する
ハートコア社との OEM 供給に関する業務提携契約の締結について

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 OEM 供給に関する業務提携契約を締結したことをお知らせいたします。

1. 業務提携の目的

現在のデジタルマーケティング市場では、顧客一人ひとりに最適化されたパーソナライゼーションが重要なトレンドとなっています。情報過多の時代において、顧客は自身の興味や行動履歴に基づいた、より関連性の高い情報を求めています。この傾向は EC サイトに留まらず、BtoB サイト、コーポレートサイト、イントラサイトなどへも広がっています。

これまでのレコメンド機能は主に EC サイト向けに設計されており、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では、豊富な情報資産があるにもかかわらず、その導入が進んでいませんでした。結果として、ユーザーごとに最適な情報をリアルタイムに提示する仕組みが不足し、有益なコンテンツが十分に活用されていないという課題がありました。

今回の OEM 提携により、ハートコア社の「HeartCore CMS」に「アイジェント・レコメンダー」が搭載されることとなります。これにより、従来の商品提案だけでなく、多様なウェブサイトの様々な情報ページやオウンドメディアコンテンツなどを横断的にレコメンドすることが可能となり、デジタルマーケティングにおける課題解決に貢献してまいります。

当社は 2025 年 3 月に 5 カ年の中期経営計画を発表し、その中で長期ビジョンとして「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」を目指すことを掲げました。

本締結により、当社はこれまで培ってきたデジタルマーケティングの知見をもとに、Web サイトの設計・構築段階におけるパーソナライゼーション技術とサービスを提供する取組みを強化してまいります。ユーザーとの“出会いの瞬間”から体験を最適化することで、より広範なデジタル接点における個別最適化を実現し、企業は顧客体験の質と成果の両立を図ることが可能となります。

当社にとっても、こうした上流工程への技術展開は、パーソナライゼーションの価値をより本質的なレベルで発揮し、企業のマーケティング基盤における付加価値の向上、新たな市場機会の創出、競争優位性の強化につながる重要なステップと位置づけております。

データと AI の融合が加速する将来のデジタルサービス市場において、こうした基盤づくりこそが、当社の持続的な成長と企業価値の向上を支える鍵であると確信しております。

2. 業務提携の概要

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「アイジェント・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ます。これにより、従来の EC サイトに加え、コーポレートサイト、ポータルサイト、イントラサイトなどの多様なウェブサイトにおいて、訪問者一人ひとりに最適な情報を提供するリアルタイム・パーソナライズ機能を実現します。本サービスは 2025 年 8 月 25 日より提供を開始する予定です。

◆ 「HeartCore CMS」に搭載される AI レコメンド機能の特長

(1) 運用負荷の大幅軽減とパーソナライズの自動化

専門的なアクセス解析ツールを使った複雑な分析は不要です。AI が顧客行動をリアルタイムで自動分析し、最適なレコメンデーションを提供するため、担当者の分析負担を大幅に軽減します。これにより、業務効率化と現場の生産性向上が実現します。

(2) ローコードでの柔軟な実装とコンテンツ活用範囲の拡大

「HeartCore CMS」の特長である@関数機能との連携により、ローコードでのレコメンド実装が可能です。これまで十分に活用されていなかったコンテンツの活用範囲も容易に拡大し、お知らせや記事一覧などの情報もパーソナライズできるようになります。これにより、顧客接点の強化を実現します。

(3) 顧客体験（CX）向上と営業活動の効率化を両立

パーソナライズを通じた顧客体験（CX）向上と、営業活動の効率化を同時に実現します。デジタル上のユーザー行動に基づいた最適な情報提供の自動化を推進することで、組織全体の生産性向上にも貢献します。

3. 業務提携先の概要

(1) 名称	ハートコア株式会社	
(2) 所在地	東京都品川区東五反田 1-2-33 白雉子ビル 3F	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 神野 純孝	
(4) 事業内容	デジタルトランスフォーメーション（DX）を支える様々なソリューションの開発・販売・保守	
(5) 資本金	1 億円	
(6) 設立	2009 年 6 月	
(7) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。

4. 今後の見通し

本件に伴う業績への影響は軽微なものを見込んでおりますが、中長期的には当社の企業価値の向上に資するものと考えております。今後、適時開示の必要性が生じた場合には速やかに開示いたします。

以上