



2023年10月18日

各 位

会 社 名 プライム・ストラテジー株式会社  
代 表 者 代表取締役社長 渡部 直樹  
(コード番号：5250 東証スタンダード)  
問 合 せ 先 経営管理部執行役員 城塚 紘行  
(TEL 03-6551-2995)

## 2023年11月期第3四半期決算説明会 質疑応答集

当社の2023年11月期第3四半期決算説明会に際し、株主・投資家などの方々からいただきました事前並びに決算説明会当日の質問とそれらに対する当社からの回答について、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細については、2023年10月13日に開示しております決算短信および決算説明資料をご覧ください。

**Q1. 北米「ライセンス販売のためのバナー広告」御社はBtoBメインの業態と考えていましたが、広告投資に関して的がずれている気がします。主たる目的は何ですか。**

ホスティングジャーナリスト (<https://hostingjournalist.com/>) で掲載されている当社バナーについてのご指摘かと存じます。

本サイトはクラウド、ホスティング、データセンターインフラストラクチャサービスにおける世界的なビジネスの状況を毎日カバーする、発信力の高いメディアでございます。

当社のライセンス展開のターゲットとなりうる企業の多くの経営者が、記事を寄稿したり閲覧したりしているサイトでもあります。

そのため、このサイトで当社がとりあげられることは、当社と当社のプロダクトの認知度の向上に寄与するものと考え、パートナープログラムに加入いたしました。

バナー掲載はこのパートナープログラムの施策のひとつであり、バナー掲載を主目的とするものではありません。

一例といたしまして、このプログラムを通じ、GMOインターネットグループのWEXAL導入事例をとりあげていただいております。

<https://hostingjournalist.com/gmo-internet-group-implements-web-acceleration-engine-wexal/>

**Q2. 特許申請と海外展開の進捗・見通し。**

特許の申請状況については、引き続き早期成立に向けて取り組んでおりますが、現時点において公表できる内容は特にございませぬ。

見通しについては、特に障壁となる内容もないため、成立に向けて粛々と手続きを進めている状況（段階）でございます。

また海外事業者との商談については、継続して実施しておりますが、こちらも現時点において公表でき

る内容は特にございません。

**Q3. KUSANAGI をオープンソース（無料）ではなく、なんらかの形で部分的に課金制にする考えはないのですか？また別の新たな収益確保に繋がるかと思えますが…。**

当社の KUSANAGI には、無償版の Free Edition と有償版の Business Edition/Premium Edition の 3 つのタイプがあります。ビジネス用途でのご利用を想定したものが Business Edition、WEXAL の利用ができるものが Premium Edition です。

本編でもご説明差し上げましたように、有償版のみで提供している機能を充実させることによる有償版の価値向上と、提供プラットフォームの拡大に取り組んでおります。これにより、有償版の利用拡大、無償版からの移行が進むと考えております。

市場に求められる製品を開発し続けることが、新たな収益確保にもつながると考えており、引き続き研究開発につとめてまいります。

**Q4. 2023/10/11 現在、上場来安値ばく進中真っ最中ですが、株価対策ないのですか？**

まず、当社の株価に対するご懸念をお寄せいただき、誠にありがとうございます。

上場来の安値に近い現状の株価に関して、私たちは非常に真摯に受け止めております。株価は市場の評価の一部であり、長期的な企業価値の向上を目指して経営を進めている立場としては、現在の市場の評価との乖離を痛感しております。

具体的な株価対策については、事業上の数字を上げていくことも重要ではありますが、経営の透明性の向上に向けて、本四半期決算説明会の継続的な開催や情報開示の質・量の充実を図り、株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを強化していくことが重要であると考えております。

第 2 四半期決算説明会 QA セッションの Q6 でも回答させていただきましたが、上場後の国内・海外機関投資家様とのスモールミーティング及び株主の皆様からの IR 問い合わせについては、多くを当方渡部の方で直接対応させていただいており、引き続き皆様に十分な説明ができるように努めていく所存でございます。

それでも、短期的な市場の動きには左右されることもあるため、株主の皆様には、当社の経営方針や事業戦略を理解していただき、長い目でのごサポートをお願いいたします。

何卒、引き続きのご支援とご理解を賜りますようお願い申し上げます。

**Q5. この数か月の株価下落をどうとらえていらっしゃいますか（4,000 円台からの下落）。2,000 数百円から 2,000 円割れ水準を妥当とおもわれていらっしゃいますか。上場で資金を集めそれを株主へ配当還元されるお気持ちはないのでしょうか。**

先の回答と同様でございますが、上場来の安値に近い現状の株価に関して、私たちは非常に真摯に受け止めております。

これまでの株価動向においては、2023 年 6 月 27 日に「KUSANAGI が次世代高速通信 HTTP/3(QUIC)に対応」というプレスリリースを出し、3,290 円であった株価は 7 月 3 日には 4,580 円となり 1,290 円も上昇したことがございました。これは、当社の研究開発・製品開発が順調に進んでいることを好意的に受け取られた結果であると考えております。

一方、8 月以降は特に開発に係るプレスリリースが無かったために、株価は緩やかな低下を続けており

ます。

これら株価動向から、株主の皆様からは、当社に対しては足元の売上・利益項目だけでなく、グローバルに通じる製品の開発から将来的には一段と成長を遂げる企業としての期待を賜っていると認識しております。

その期待に応えられるよう、研究開発・製品開発に努め、定期的にご案内できるように努めていきたいと考えております。

株主還元については、まずは企業価値の向上が第一であると認識しておりますが、短中期的には配当政策を、中長期的には自己株式取得についても当社の成長ステージ、財務健全性、税制等の法制度、機動的な投資資金の確保の必要性、ROE等を総合的に勘案して、検討していくべき事項であると認識しております。

**Q6. 将来はオラクル社のような会社を目指すとのことだが、今後3年など近い将来に対する計画を公表して欲しい。今の状況は戦略的とは言えず行き当たりばつりに思える。**

当社は常に市場の動向やお客様のニーズを考慮しつつ、継続的な成長を目指しております。

現在の取り組みが行き当たりばつりであると感じられるかもしれませんが、社内においては3年間の利益計画を策定し、各部門が連携し、戦略的な視点での取り組みを進めております。

**Q7. 積極的な自社株買いや株式分割を実施して欲しい。株価が下落し続けるのを放置するべきでなく、市場に対して企業としてしっかりとした姿勢を見せて欲しい。**

現時点では株式分割は検討しておりませんが、株価が一定ラインを超えた場合は、流動性や日々の出来高を踏まえて分割を検討することになるかと考えております。

また第2四半期説明会のQAにて「NTTの株式25分割を例に、多くの人に御社の株を手にとってもらうことで、御社を応援するすそのは広がる。」とのアドバイスをいただいておりますとおり、株式分割による各種メリット及びデメリットを考え、適切なタイミングで判断していきたいと考えております。

株価の下落傾向については、引き続き研究開発・製品開発に努め、市場に認められる製品を提供し続けていき、株価の回復に努めたいと考えております。

それこそがご指摘いただいた「しっかりとした姿勢を見せる」ことであるとと考えております。

**Q8-1. 株価は経営陣の評価ともいわれますが、社長が交代したタイミングと現在の株価の差について社長として何が原因で、どう対応していくのか個別具体的に説明ください。**

まず2023年6月の体制変更は、「複数代表体制への移行」であります。社歴の長い者が「会長」、短い者が「社長」と役職付けをしたものであり、当社のトップが「交代」したものではありません。これは、上場後の成長戦略3分野の事業推進を加速し、成長戦略各分野での機動的な意思決定、業務遂行を実現するためであります。

それを踏まえて、2023年6月の体制変更後のタイミングと現在の株価の差については、研究開発・製品開発については先に述べたとおりでございます。その他の原因としては成長戦略3分野の成長をしっかりと示せていなかった点かと考えております。足元、各種施策を実施し、自信を持って取り組んでおりますが、具体的に公表できるものが無い点については、行動が足りなかったと考えております。

個別具体的に、とのことですので、成長戦略3分野それぞれについて回答させていただきます。

まず「CMSプラットフォーム統合サービス」については、2022年11月期の当社売上高伸長において約70%の寄与を与えたものでありますが、それと同等なものを6月以降示すことができませんでした。しかしながら、当サービスは顧客との長期的な対話により実現するものであるため、引き続きガバナンスの重要性やプラットフォームの統一の効果について、各企業の担当者との対話を続けていくことが重要であると考えております。

次に「国内・海外ライセンス展開」については、まず特許申請については引き続き粛々と進めてまいります。特許の成立はライセンス展開を進めるに当たり必須ではないことから、積極的な営業を進めるとともに、ライセンス提供の各ターゲット事業者へのマーケティング施策を通じた認知度向上に努めていく予定です。

最後に中長期的な施策としての「ハイパーオートメーション事業」については、プロダクトの開発は進んでおりますが、事例発表に繋がるケースが無いことが反省点でございます。まだ市場認知も低いものでございますが、単にRPAによる自動化だけでなく、業務プロセス全体をAIなどの技術を用いて高度化することは、海外事例ではありますが、高い効果を出しており、こちらも認知度向上や自動化の重要性についてマーケティング施策などを通じてアピールしていくことが重要であるとと考えております。

また、全体的なところで申し上げますと、営業担当者の採用や、営業代行会社との契約などの施策をとおして営業力強化を行い、新たな受注の獲得増を狙っていきたいと考えております。

**Q8-2. 第2四半期の発表で長期の株主を希望するニュアンスの話を社長がされていました。短期資金が離れた原因の「一つの」要素であり、不必要な発言であったと考えておりますが、改めて短期の株主に対して、「どういう理由で長期に持ってほしい」という説明をお願いします※市場規模や今後のビジネス推移等の抽象論ではなく、具体的根拠でメッセージをお願いします。**

本件は第2四半期決算説明会QAセッションのQ3及びQ15にてそのようにお話をさせていただきました。

まず、私が目指しているのは米・Oracle社のような知的資本に基づく世界中で利用されるプロダクトをつくり、そこから高い利益率を実現していく会社であります。私自身もOracle Databaseのエンジニアであり、大手生保様向けなどで各社のデータベース基盤を構築してきた経験があります。Oracle社の製品Oracle Databaseが社会インフラとして広く活用されていることを目のあたりにし、当社もそのような製品を提供していく会社にしていきたいと考えております。

Oracle Databaseはあくまでも例ではありますが、グローバルに利用いただける製品を開発していくことは並大抵でできることではなく、当社のKUSANAGI Stackをさらに市場に求められる製品にしていくためには十分な期間が必要であります。

一部夢を語るような話ではありますが、当社の長期的施策をご理解いただき、長期に持っていただきたいとお話をさせていただきました。

発言そのものについては、ご指摘ありがとうございました。表現につきましては今後留意いたします。

**Q8-3. 会社規模、売上規模からすると急スピードの利益伸長が見込めると思っていたのですが、契約数が頭打ちのように見えています。そもそもどのような営業スタイルを行っているのか話せる範囲で説明をお願いします。回答次第で今後も契約者数が増えるのか判断させていただきたいと考えています。**

まず、市場環境についてご説明差し上げます。

サービス開始来、KUSANAGI マネージドサービスはWebメディアが主要顧客となっております。その

後、ここ数年の各種動画サービスの伸長やコロナ禍を通じ、メディアも Web サイトから動画サービスや SNS への急速な変化もあり、こういった背景事情から Web メディアの新規顧客数の鈍化や既存の Web メディア企業様の解約が発生しているのは事実としてございます。

一方で、事例として公開しております住友不動産様や SUBARU 様をはじめとしたエンタープライズ企業様の、セキュリティやガバナンス強化といった Web の統一基盤としての KUSANAGI 利用といった顧客層の入れ替えが発生しました。

契約社数は頭打ちに見えるかもしれませんが、実際の保守 Web サイト数については引き続き増加傾向にございます。

今期においては、渡部からも説明差し上げました通り、大型の CMS プラットフォーム統合サービスの新規契約に結びつかず、結果として数字が伸び悩んでいる点につきましてはご心配をお掛けし申し訳ありません。

四半期ハイライトでもご説明差し上げた通り、従来の社内営業部門のみならず、営業代行会社にも協力をいただきながら、提案先の増加を見込んで営業活動を推進しております。

引き続き、足元でのエンタープライズ顧客への息の長いご提案を続けておりますので、投資に値する結果をご報告できるよう努めて参ります。

**Q9. エバンジェリスト等を外部から採用し、キチンと貴社の製品の魅力などをアピールしませんか。外部に対する発信力の強化をお願いします。前回の決算発表でも思ったのですが、外部に発信する能力について、大いに改善の余地があると思います。**

発信力の強化については当社の課題のひとつと認識しており、ホームページだけではなく、SNS や動画、ホワイトペーパー、開発チームによるコラムなど、様々な角度からの情報発信の強化に取り組んでいるところでございます。

また、エバンジェリストのご経験のあるグーグル出身の金谷様に海外マーケティング顧問に就任いただき、ご尽力をいただいております。

引き続き、投資家の皆様、お客様、ユーザーの皆様それぞれに当社の取り組みや製品の魅力が（しっかりと）伝わるよう情報発信の強化につとめてまいります。

**Q10-1. (2023 年)2 月時点で 7 万台あった KUSANAGI の累計稼働台数は現在いくつか？また増減していた場合の要因は何と考えられるか？**

KUSANAGI の累計稼働台数は順調に推移しており、近日中に 8 万台に到達する見込みでございます。到達いたしましたらプレスリリースでご案内させていただきます。

年ごとに累計稼働台数の伸びは増加傾向にあり、特に 2022 年以降は伸び率も大きくなっており、KUSANAGI のご利用が進んでいるものと捉えております。

また、直近では KUSANAGI 9 の累計稼働台数の伸びは KUSANAGI 8 の 2 倍近くとなっているため、KUSANAGI 9 の利用も順調に進んでいるものと考えております。

増加の要因につきましては、推測とはなりますが、引き続き個人のユーザーの皆様のご利用が進んでいるほか、制作会社様やサービスの基盤としての KUSANAGI といったビジネスでのご利用の影響もあるのではないかと考えております。

**Q10-2. KUSANAGI は販促効果を考慮して無料としているが、売り上げが伸びていない状況を考慮すると、**

## 今後課金を検討することはないのか？

第2四半期決算説明会 Q16 にて回答させていただきましたが、無償版の提供はクラウドパートナーとの協業において重要な役割を担っております。

無償版の提供は継続し、Q3 での回答のとおり有償版の価値向上につとめることで収益の増加を目指す方針でございます。

## Q10-3. 人材確保・維持の為に人件費の増加が予想されますが、どのように対応する予定なのか？

当社は足元 22 名の従業員数でございます。この少人数体制を実現できるのは社内の各業務に対して自動化の仕組みを多数導入しているためでございます。足元、来期の予算を検討しているところであり、ご質問のとおり体制の増強を検討しておりますが、それ以上の売上増と効率化により、高い利益率を実現していきたいと考えております。

**Q11. 決算説明資料 p38 の顧客社数が 114 社から全く増えていないが、この理由はなぜか。また、顧客の解約や新規契約があってこの数字なのか、若しくは顧客の入れ替わりが無いのかもご教示頂きたい。よろしくお願ひ致します。**

顧客数は 114 社から増加しておりませんが、Q8 での回答の通り、顧客層の入れ替わりがございました。顧客単価に注目すると、これまでは比較的小規模なお客様も多く、顧客単価も 2020. 11 期は月額 29.2 万円だったところが、足元では月額 43.4 万円に増加しております。一部、大口の顧客導入があった点を差し引いても、全体的に顧客単価が増加している傾向にあります。

これは、当社の営業方針として、CMS プラットフォーム統合サービスなどを中心とした、よりエンタープライズ環境に向けた展開を進めているためであり、それが実現できている証であると考えております。

Q8-3 の回答と同様ですが、引き続き、足元でのエンタープライズ顧客への息の長いご提案を続けておりますので、投資に値する結果をご報告できるよう努めて参ります。

## Q12. 今後の株価対策、施策の方針をお聞かせください。

施策の方針及び株価対策としてはこれまでお答えした内容と同様でございますが、追加で当社の事業戦略について述べさせていただければと思います。当社では、「フォーカス/ポジショニング戦略」「ボトムアップマーケティング戦略」を基本的な事業戦略として定めております。顧客課題に基づき、当社が No1 の地位を確立できる分野にポジショニングし、市場唯一の企業でありたいと考えております。当社では、2021 年からこれらの事業戦略を示した「事業のしおり」というドキュメントを社内向けに発行しており、経営陣及び従業員が共通認識を持ちながら事業推進に当たっております。引き続き、この戦略を、時間軸を意識しながらクイックに展開していくことが基本的な方針となります。

## 当日 Q1. 国内（例えば EC プラットフォーマー）のライセンス契約の取り組み状況を教えてください。

商談・技術検証中につき詳細は申し上げられませんが、CDN や SaaS サービスなどの（レンタルサーバとは異なる）プラットフォームでの提供について検討中でございます。

当日 Q2. 御社技術（kusanagi）が唯一無二の技術である間に、すみやかにライセンス契約を結ぶべきだと考えますが、御社のお考えをお聞かせください。

当社も同様に考えております。しかしながら、プラットフォーム側での技術検証、サービス設計など考慮すべき項目も多いため、一定の時間がかかるものでもあります。

できるだけ短い期間で決定いただけるよう、技術検証のサポートも含め取り組んでおります。

当日 Q3. 金谷氏は海外マーケティング担当とのことですが、具体的に海外の市場や企業にコネクションがあるのでしょうか。それを期待しての就任かと思いますが、いかがでしょうか

コネクションに対する期待もあることは確かですが、総合的なマーケティングの力を期待しています。コネクションについては、直接、間接での広いネットワークがございます。

当日 Q4. 営業専任担当者の採用 1 名とのことですが、これは国内営業要員でしょうか？また営業力強化は今後継続的に増員計画はありますか？

短期的には国内の KUSANAGI マネージドサービス、CMS プラットフォーム統合サービスの営業要員ですが、長期的には海外も視野に営業部門の強化を視野に入れていきます。

営業人員の増員計画もあり、先に説明差し上げました通り、営業代行会社を通じた受注活動の強化も図っております。

以 上