



2023年7月20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2四半期決算説明会 質疑応答集

当社の2023年11月期第2四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があります。決算内容の詳細については、2023年7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 海外ライセンスの進捗について教えてください。

現在、引き続き米国ホスティング事業者、CDN サービス事業者等へのアプローチを進めている状況であります。しかしながら、契約締結時に当社業績への影響が大きい内容のものであるため、具体的な進捗状況については回答を差し控えさせていただきたく存じます。

国内ライセンス展開については、5月のプレスリリースにおいて事例発表させていただきましたが、ライセンス提供先企業様から「他サービスとの強力な差別化の武器となった」「サービスの新規契約数、継続率の向上につながった」との評価をいただいていることから、当社ライセンスに対するニーズは海外でも高いものと考えております。

また、当社ライセンスは「差別化に寄与するもの」という性質上、提供先は数社に限定されるものとなります。そのため、各社と商談を進め、一番条件の良い事業者と契約を進めたいと考えており、契約締結に向けては十分な時間をかけていく必要があるものをご認識いただければと考えております。

### Q2 特許戦略について御社の方針を聞かせていただきたい。

まず、既に申請している2つの国際特許については、引き続き早期取得を目指してまいります。

現時点では、特許出願中の技術であることの優位性についての理解を十分にいただけるよう説明していくことが重要であると考えております。その上で特許が成立した場合も含めて、当社の知的財産の価値に対し評価をいただけるよう交渉を進めていく方針でございます。

具体的には特許が成立した場合の契約期間中の使用実施に関する権利を含めることなどにより、成立時期による契約内容の差異を最小限に留めることができると考えております。

その他の戦略についてはQ1での回答のとおりでございます。

**Q3 株式を通じた御社の価値向上をはかって欲しい。(大胆な株式分割を検討して欲しい、個々の自由ではあるが会長など会社関連の大株主の貸株状況はどうなっているか)**

当社としては多くの方々に株主になっていただきたいと考えております。

特に、高速化技術や自動化技術に対して関心をもっていただける方、研究開発や知的資本の形成の重要性についてご理解いただき、長期に渡ってご支援していただける方をお待ち申し上げております。

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。

貸株状況など各株主様の具体的状況については、当社では把握しておりません。

**Q4 ハイパーオートメーションを次の柱にということだが、具体例はあるか。可能であれば身近なことで具体例が欲しい。**

当社事例ではありませんが、身近なところでの具体例を挙げますと「輸送ロジスティクスの効率化」があります。IoTによる車両位置・速度の把握、AIによる渋滞予想・ルート選定、RPAによる手続き自動化、これらにより商品やサービスの配送がより迅速かつ効率的になり、昨今言われているドライバー不足の解決に寄与するものとなります。その他、「スマート工場」や「スマート農業」などのキーワードで各プロセスの自動化が行われておりますが、それらもハイパーオートメーションの技術を使ったものとなります。

当社の事例で申し上げますと、自社で開発している「KUSANAGI Cloud」をデータ連携のハブとして、サーバー監視ツールを用いてさまざまなクラウドプラットフォームに分散して稼働する「KUSANAGI」の死活監視などを行うとともに、各クラウドで顧客が利用しているサーバーやアプリケーションのサービスの状態を取得して解析し、ボトルネックなどの課題を検知して対処する業務をハイパーオートメーションにより自動化しております。そのため、少人数体制でのサービス提供が可能となっております。

(参考 URL)

【PC-Webzine】作業の自動化からビジネスの自動化へ ハイパーオートメーションが始まる

<https://www.pc-webzine.com/article/587>

**Q5 政府はデジタル行財政改革やデジタル化などを推進するとことあるごとに言っているが、国や自治体等の事業に参入は考えているか、また参入の余地はあるか。**

当社製品である「KUSANAGI」は、アクセス集中時においてもダウンしないサーバー環境を提供するものであります。国や自治体等がWebサーバーに求める機能としては、災害時などアクセス集中時もつながり、正確な情報を迅速に伝達できるホームページであります。

この点において、当社「KUSANAGI」は有効なソリューションと考えており、参入の余地はあると考えております。しかしながら、国や自治体等の事業は長期間のプロジェクトとなることも考えられますので、足元の施策としては一般企業を中心に展開していく予定であります。

**Q6 上場してすぐに社長交代はいいですが会長が四半期決算の説明に全く顔をださない方針はいかがなものでしょう。株主総会にも出ないつもりですか？**

四半期決算説明会については、引き続き当方渡部と、相原取締役副社長・池宮取締役副社長にて説明させていただく予定としております。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 I R 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。

なお、代表取締役会長の中村は株主総会には出席予定であります。

#### Q7 今期末の KUSANAGI の予想契約会社数

予想契約会社数としては期首計画通りの 140 社程度と考えております。これは今期の営業方針として顧客数の増加ではなく、顧客内の深耕を図っていく方針であるためです。当社サービスを導入していただいているお客様において、当社が保守・運用をさせていただいているサイトは一部のみであり、他のサイトについても同様にサービス導入を検討していただくほうが、新規に顧客を獲得するより容易であると思われるためです。

なお、このような営業方針を踏まえ、第 2 四半期決算説明会資料より、顧客数に合わせてサービス導入サイト数を記載させていただく方針といたしました。

**Q8 貴社はWEBサイトの高速化を提供して社会に貢献してくださっていますが、今後は一般消費者にも目につくような ChatGPT や AI ロボット等に関わったり、商品販売をするような計画や、構想、予定はありますでしょうか。**

現在のところ具体的な計画はございませんが、ChatGPT のような大規模言語モデルや、ハイパーオートメーション事業の一環としての AI を用いたサービスの提供については引き続き取り組んでいきたいと考えております。関連する内容として、当社は 2020 年 4 月に「**全社 AI カンパニー宣言\***」をいたしました。この目的は KUSANAGI Stack を中心としたプロダクト開発とサービス展開をさらに加速させ、各分野の皆様様のビジネスにおけるハイパーオートメーションの実現を目指し、当社の企業理念である「エンタープライズ OSS エコシステムを発展させ、テクノロジーの力で社会に貢献するため」でございます。引き続き社会貢献に繋がるプロダクト・サービスの提供を行っていく所存でございます。

\*全社 AI カンパニー宣言

<https://www.prime-strategy.co.jp/information/ai-company-eclaration/>

**Q9 最近、諸外国のハッカーからの日本政府や日本メーカーへのハッキングの攻撃が多発していますが、貴社は今後サイバーセキュリティへの分野でのサービス提供等は考えていらっしゃいますでしょうか。**

セキュリティ分野に特化した単体のサービス提供については現時点で、具体的な計画はございません。しかしながら、ご認識いただいているとおり、諸外国からの攻撃は多発しております。

当社の KUSANAGI マネージドサービスをご利用されているお客様のサイトもサービス提供から現在に至るまで改ざんなどの被害は発生していないものの、同様に多くの攻撃を受けております。

そのため、製品、サービスのセキュリティ強化は重要な項目ととらえております。

当社製品である超高速 CMS 実行環境「KUSANAGI」には WAF などのセキュリティ機能が標準搭載されております。また、3月に発表いたしました新機能であるリスク分析機能「KUSANAGI Analyze」は、設定ファイルの不備、攻撃の対象になりうるファイルなどを検知、改善のアドバイスを表示する機能であり、セキュリティ機能の強化の一環でございます。

引き続きセキュリティに関する機能追加及び強化を行っていく所存でございます。

## Q10 企業価値向上の戦略は？

説明会資料の P8「経営者の目から見た自社の強み」に記載の通り、当社は知的資本の「形成」と「発現」を繰り返していくことを基本的な戦略としております。具体的には、OS から AI までの先端技術を担える開発体制を整え、既存製品である「KUSANAGI」「WEXAL」「David」の機能強化や、AI・自動化などのテクノロジーを最大限活用した新しい製品を開発することで知的資本を「形成」し、サービス等において「発現」させ、そこで得られたものからまた知的資本を形成する、このような繰り返しを続けていくことこそが企業価値向上に繋がると考えております。

そしてこの戦略を世界に広げて行くことで、将来的にグローバルなソフトウェア企業として成長していくことを目指しております。

## Q11 北米および国内の新規顧客開拓状況の説明をお願いしたいです。

おそらく「国内・海外ライセンス提供」についての問い合わせかと思われます。

ご説明させていただいたように国内においては「1社と商談（技術検証）を開始」しております。その他の状況については Q1 の回答のとおりであります。具体的な進捗状況については回答を差し控えさせていただきますたく存じます。

## Q12 国際特許に関して、決算説明資料には見込み時期の記載は避けておりますが、順調に進んでいると記載されています。順調に進んでいる根拠をもう少し具体的に教えてください。また、不成立になりうるリスク等はあるのでしょうか？

具体的な進捗状況及び根拠については回答を差し控えさせていただきますたく存じます。

1点お伝えさせていただきますと、国際特許申請フローにおいて、任意による手続きではありますが、「国際予備審査」という審査がございます。申請している2件についてはいずれも国際予備審査で十分な評価をいただいております。なお、「国際予備審査」と「本審査」を混同されるリスクを考慮し、時期なども含めて説明会資料での記載は行わない方針としており、ご理解いただければと存じます。

一般的に不成立になるリスクについては特許取得までのすべての過程で常にあるものと考えております。

## Q13 特許が取得できた場合には、どのような好影響があるのでしょうか？例えば既存のライセンシーへライセンス料上昇なども考えているのかどうか教えてください。

国内ホスティングサービス事業者様には既にライセンス展開させていただいているように、特許成立がライセンス展開における必要条件ではありませんので、直接的な好影響はありません。しかしながら、先に説明させていただきましたように、北米のホスティングサービスの市場規模は日本の約15倍の大きさがあり、規模の大きい北米の事業者とのライセンス契約交渉において特許取得は高い優位性を示せるものであるため、引き続き早期取得に向けて取り組んで参ります。

なお、既存の契約先との特許取得を契機とする契約金額の変更については検討しておりません。

Q14 御社の売上げ比率の高い、KUSANAGI マネージドサービスの顧客数が前Qから1社減り113社となっています。KPIの数値としても危惧しております。今後の営業活動含め展望をお聞かせ願いたいです。

池宮取締役副社長から説明がありましたとおり、当第2四半期中に、6月以降の営業人員の追加等を決定し、見込顧客への接触数を、当第2四半期と比較して3倍程度まで増加を目指し、CMSプラットフォーム統合サービス、KUSANAGI マネージドサービスの商談を進めております。事例活用などにより下半期以降のストック型売上の成長エンジンとして迅速な提案から受注を目指して参ります。

Q15 ロックアップ解除が近づいていますが、売却を表明している大株主さまはいるでしょうか？もしいるなら、売却にあたり市場が混乱しないような対策をお願いいたします。

現在のところ、売却を表明されている株主様はおりません。

おそらく、他社様の事例を見てのご質問かと思われませんが、当社としては研究開発や知的資本の形成の重要性についてご理解いただき、長期に渡ってご支援・保有していただけるよう努めてまいります。

Q16 「KUSANAGI」やその他さまざまなサービスを無償提供されていますが、これはユーザー獲得の間口を広げるためでしょうか？それとも、いずれ完全有料化を考えているのでしょうか？完全有料化を考えておられるなら、そのタイミングと収益の予測を教えてください。

当社製品である「KUSANAGI」は無償版のFree Editionと有償版のBusiness Edition / Premium Editionの3つのタイプがございます。Free Editionの提供は当社のマーケティングの側面において非常に重要な役割を担っているため、引き続き無償提供していきたいと考えております。

具体的に説明いたしますと、まずインバウンドでの問い合わせの3分の1はAWS、Azureなどのクラウドプラットフォーム事業者様からの紹介によるものであります。これは当社がFree Editionを含む「KUSANAGI」をクラウドプラットフォームに提供し、彼らのコンピューティングサービスの販売促進に寄与しているためであり、Win-Winのパートナー関係にあるためです。

また、Free Editionの提供は当社の企業理念である「エンタープライズOSS（オープンソースソフトウェア）エコシステム発展」に直接的に寄与するものであるため、引き続き行っていきたいと考えております。

Q17 今期から計上されている広告宣伝費についてですが貴社の持つ技術やサービス、大変素晴らしいものと思い私も投資させていただいています。しかしながら、多くの株主は、その魅力を理解していないと思います。個人株主もWEBサイトの運営をしていたり経営者であったりという人は数多くいます。株主にも、まわりの人間に貴社サービスを利用するように周りにすすめるためにそういうわかりやすい資料などを提供していただけるとありがたいです。（一部省略させていただきました。）

超高速CMS実行環境「KUSANAGI」は高いパフォーマンスと安定性で、アクセス集中時の機会損失を軽減し、クラウドのコスト削減に寄与する当社の主力プロダクトでございます。「KUSANAGI」の分かりやすい資料の提供については、引き続きホームページのコンテンツの充実やホワイトペーパー・YouTubeなどで発信して参りますので、引き続きご指導・フィードバックいただければと考えております。

また、当社では200件を超える事例をホームページ上の事例ページで掲載しております。課題感の皆様ごとに異なるかと存じますが、類似する課題を持った法人様がどのように当社製品及びサービスを使って

解決したのか、担当者へのインタビューを含めて掲載させていただいており、当社製品・サービスの優位性についてご理解いただける内容となっております。

以 上