



プライム・ストラテジー株式会社

証券コード：5250

2023年11月期 通期及び第4四半期 決算説明資料



2023年11月期実績

売上高は2期連続で過去最高を達成
株主還元の一環から1株あたりの期末配当20円を予定

- 売上高は計画比95.3%で概ね達成、営業利益・経常利益においては計画比80%に留まる。
- 新規の顧客獲得が課題である。

次期計画

売上高10億円/営業利益3.8億円の増収増益を計画

- KUSANAGIマネージドサービスの継続的な受注、国内ライセンス提供の新規契約など既存事業の安定的成長を実現させていく。
- ハイパーオートメーション事業の本格展開を行う。

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 市場環境

4. 成長戦略

5. 四半期ハイライト

6. 通期総括

7. 22期業績予想

会社概要

マネジメントチーム

事業内容

「KUSANAGI Stack」

会社概要



社名

プライム・ストラテジー株式会社
英文社名：PRIME STRATEGY CO., LTD.

設立年月日

2002年12月2日

所在地

〒101-0047
東京都千代田区内神田一丁目2番2号小川ビル10階

代表取締役

代表取締役会長 中村 けん牛
代表取締役社長 渡部 直樹

従業員数（連結）

22名(2023年11月末)

資本金

4.2億円（2023年11月末）

事業領域

KUSANAGI Stackの開発と提供

- ・ 超高速CMS実行環境「KUSANAGI」
- ・ 高速化エンジン「WEXAL® Page Speed Technology®」
- ・ 戦略AI「ONIMARU® David」

KUSANAGI Stack事業

- ・ KUSANAGIマネージドサービス
- ・ クラウドインテグレーションサービス
- ・ ライセンス販売

連結子会社

PRIME STRATEGY NEW YORK, INC.
(米国ニューヨーク州)

資本業務提携先



株式会社イントラスト



フィンテック グローバル株式会社



株式会社エアトリ

マネジメントチーム



中村 けん牛 代表取締役 会長

1993年 野村証券株式会社入社
1998年 中村けん牛会計士補事務所開設
2002年 当社設立・代表取締役就任
2023年 当社代表取締役会長就任



渡部 直樹 代表取締役 社長

2002年 東京金融先物取引所入所
2008年 株式会社飛鳥情報経済研究所設立
代表取締役就任
2018年 株式会社ビッグツリーテクノロジー &
コンサルティング入社
2022年 当社取締役就任
2023年 当社代表取締役社長就任



相原 知栄子 取締役 副社長
企画開発部管掌

2013年 当社入社
2016年 当社クラウドインテグレーション
事業本部 SI事業部 部長就任
2021年 当社 クラウドインテグレーション事業部
企画開発担当部長就任
2021年 当社取締役就任
2023年 当社取締役副社長就任



池宮 紀昭 取締役 副社長
クラウドインテグレーション事業部管掌

2008年 株式会社コナミデジタルエンタテインメント入社
2016年 AppMedia株式会社入社
2018年 当社入社
2020年 当社クラウドインテグレーション事業部 部長就任
2020年 当社取締役就任
2023年 当社取締役副社長就任



中山 勝美 取締役
経営管理部管掌

1986年 有限会社家庭教師センター学習館入社
1987年 東京アカウンティング学院株式会社
(現TAC株式会社) 入社
2012年 学校法人大阪歯科大学入職
2017年 当社入社 執行役員管理部長
2023年 当社取締役就任

社外取締役

小舘 亮之

大崎 理乃

添田 繁永 (監査等委員)

鈴木 隆之 (監査等委員)

森田 芳玄 (監査等委員)

事業内容

「KUSANAGI」などコアとなる基礎技術・プロダクトの開発
AI・自動化などのテクノロジーを最大限活用した各種サービスの展開

ストック型ビジネスを中心に展開

ストック型ビジネス

ライセンス

売上比率 **15%**

有償版ライセンス

KUSANAGIのクラウド事業者を通じた世界販売



知的財産

ブランド/知的財産のライセンス提供



KUSANAGIブランド

GMO INTERNET GROUP

国際特許申請済み
知的財産

KUSANAGIマネージドサービス

売上比率 **70%**

KUSANAGI+KUSANAGIの開発元
としてのマネージドサービスの**付加価値**

単一のWebシステム保守運用サービス

顧客の単一のCMS等Webシステムの保守運用サービス

CMSプラットフォーム統合サービス

顧客の複数のCMS等Webシステムの統合管理サービス

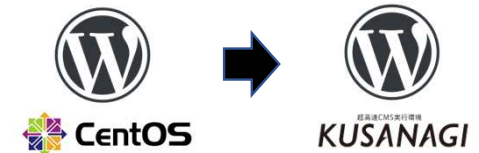
フロー型ビジネス

クラウドインテグレーションサービス

売上比率 **15%**

初期導入時のサービス

KUSANAGIマネージドサービス導入時のシステム移行



保守運用後のサービス

保守運用開始後の顧客Webシステムの追加開発

「KUSANAGI Stack」

すべての過程で高速化する市場唯一の製品群

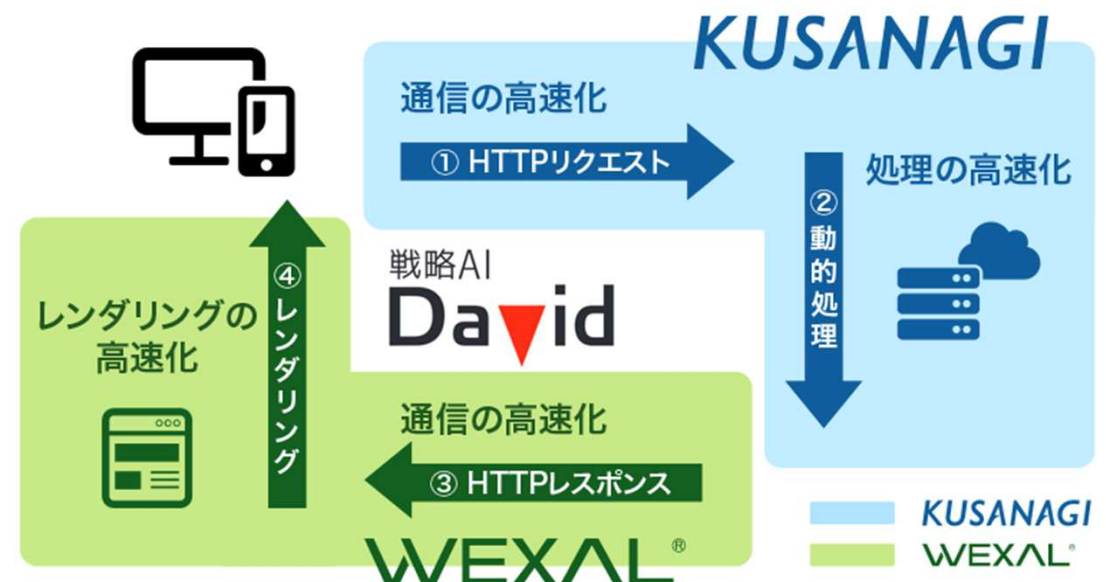


超高速CMS実行環境「KUSANAGI」
高速化エンジン「WEXAL[®] Page Speed Technology[®]」
戦略AI「ONIMARU[®] David」



SPEED & SECURITY & COST

画面表示するまでのすべての過程を高速にチューニング



1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 成長戦略

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. 22期業績予想

CMS/WordPressとは

超高速CMS実行環境「KUSANAGI」

「KUSANAGI」のパフォーマンス

Web表示高速化エンジン「WEXAL Page Speed Technology」戦略AI「David」

「KUSANAGI」の拡がり

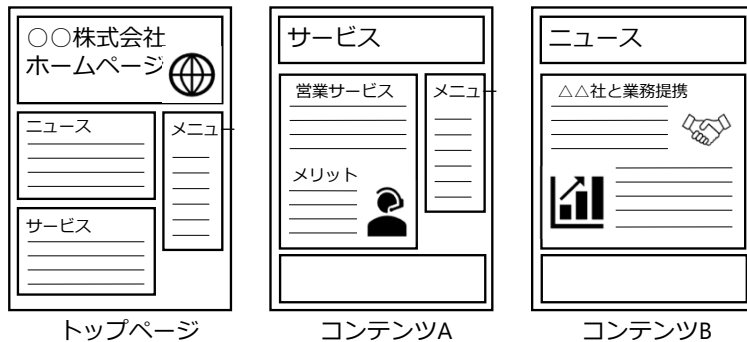
KUSANAGIマネージドサービスの競争力

KUSANAGI利用拡大の背景

CMS / WordPressとは

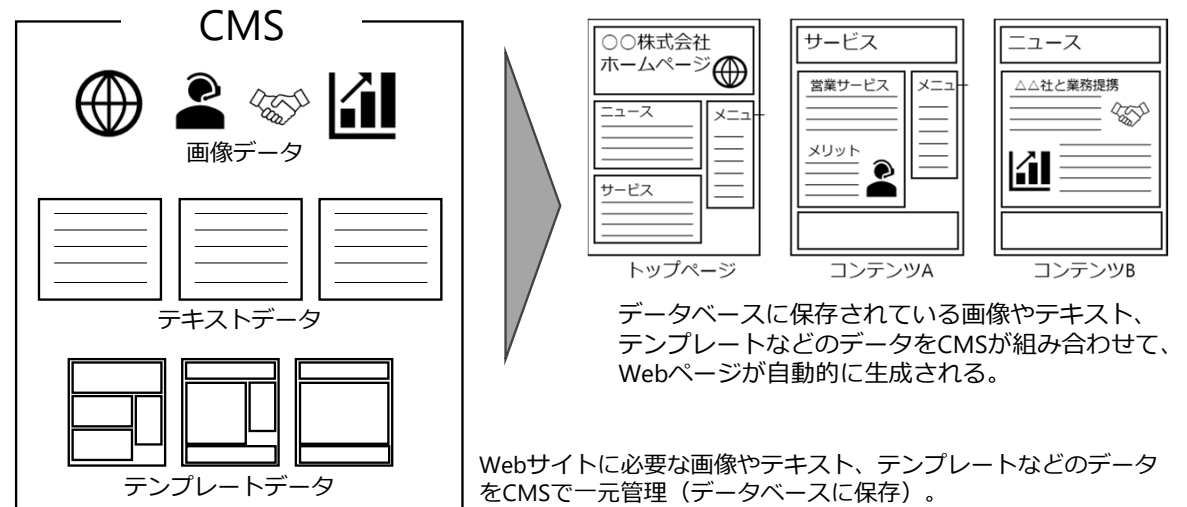
CMSとは、Webサイトに詳しくない人でもページの追加、更新ができるツール。文章や画像、レイアウトなどが一元管理され、効率的にWebサイトの運用ができる。WordPress（ワードプレス）は代表的なCMSの1つであり、世界中のWebサイトの**43%**がWordPressを利用して構築※されている。 ※2024年1月現在 [W3Techs](#)調べ

CMSを「導入していない」Webサイト



1ページずつ完成系のWebページのデータを作成し、保存・管理している。Webページを作成する専門知識が必要。また、共通部分に変更があった場合、すべてのページを修正する必要があるなど、運用にも工数がかかる。

CMSを「導入している」Webサイト

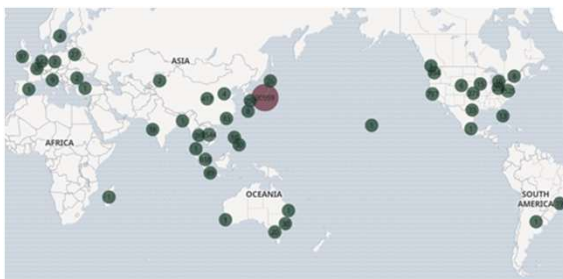


専門知識なしでWebページの更新・追加ができることから、企業サイトから個人サイトまで、広くCMSが利用されるようになった。



WordPress等のCMSやWebシステムを
高速かつ安全に動作させるための
OS(オペレーティングシステム)

28プラットフォーム
34カ国206リージョンで展開
累計稼働台数8万台



フリーミアムモデル

製品を無償提供することでプロダクトの認知度を
向上させ、運用保守サービスやライセンス販売等の
有償サービスへ繋げる戦略

無償版



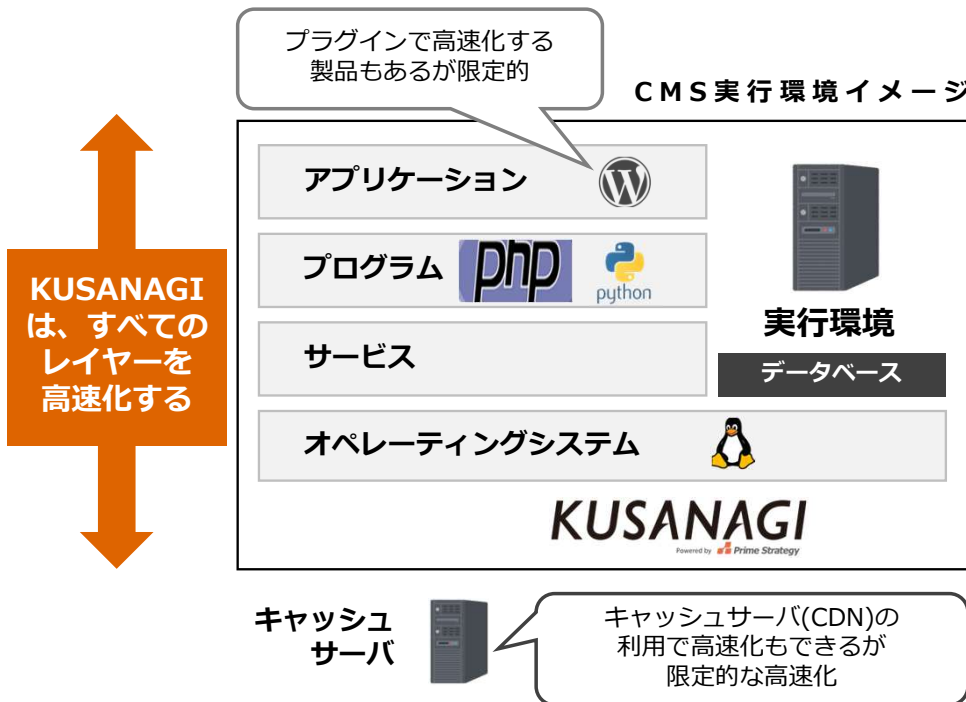
有償版



「KUSANAGI」のパフォーマンス

AWS、Microsoft Azure、Googleなどパブリッククラウド等の
インフラ上で利用する希少性の高いソフトウェア

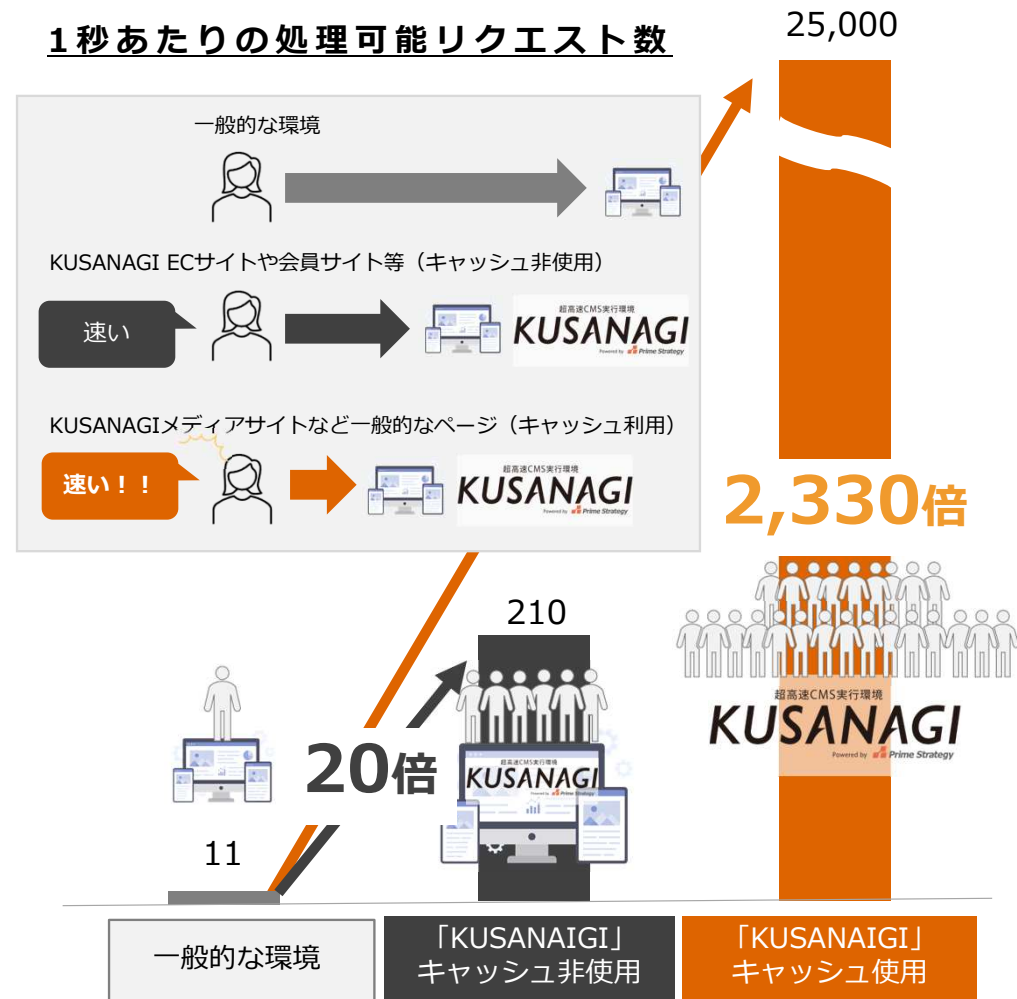
差別化された独自性の高い当社の基盤となるプロダクト



KUSANAGIは、すべてのレイヤーを高速化する

KUSANAGIはすべてのレイヤーを高速化
ページキャッシュを利用しない場合でも高速化

1秒あたりの処理可能リクエスト数





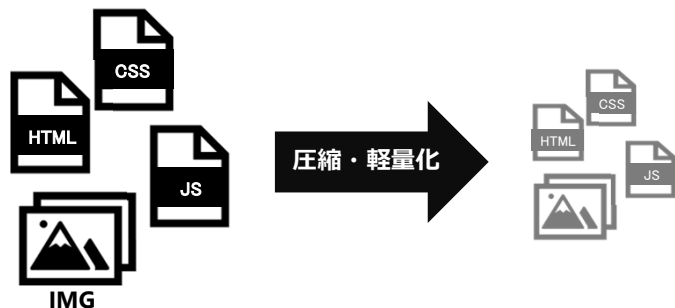
「**WEXAL Page Speed Technology**」は、Webシステムのための「高速化エンジン」。ブラウザ表示の自動チューニングを実施し、UX（ユーザー体験）の向上を実現します。

メリット

2

リソース最適化による高速化と転送量の削減

画像やJS、CSSのリソースを圧縮し、軽量化する。リソースの最適化により、表示の高速化だけでなく転送量を削減します。



メリット

1

戦略AI Davidによる最適化戦略の自動生成

戦略AI Davidがエンジニアに代わってブラウザの環境に合わせてページごとに最適化戦略を自動生成



戦略AI David
自動最適化

エンジニアが最適化に
悩む必要はない

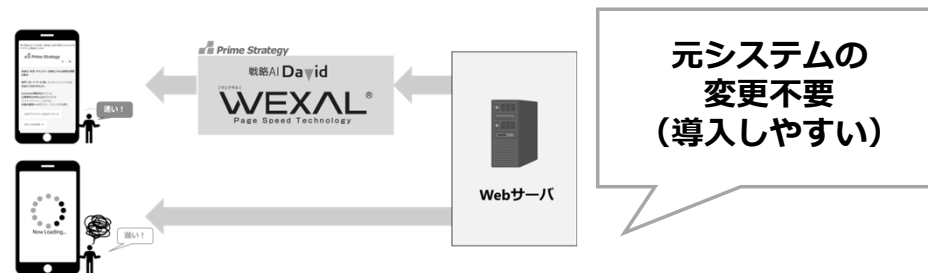


メリット

3

オリジナルデータの改変なし

オリジナルのリソースやプログラム、データベースに保存されているデータなどの改変は行わない。



世界で利用されるKUSANAGI

グローバルなCMS高速化ソリューションのデファクトスタンダードとして成長

(2023年10月現在)

国内外の主要な28プラットフォーム
34カ国206リージョンで利用可能 (2023年11月現在)



ORACLE
Cloud



vmware®

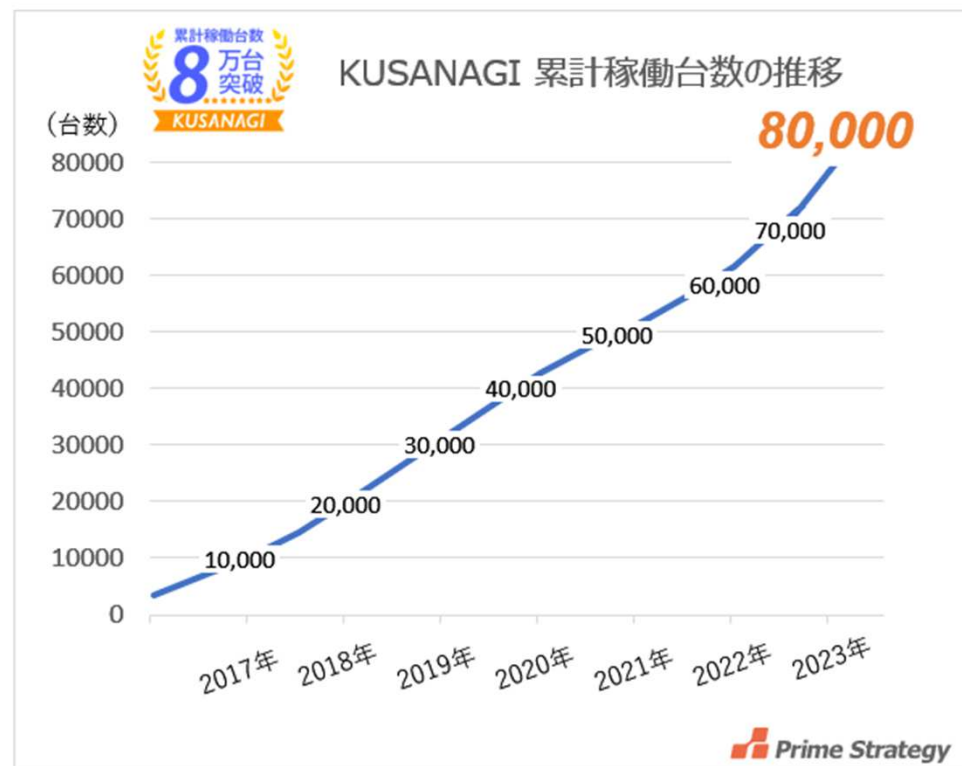
Alibaba Cloud



知的財産のライセンス提供

Xserver

GMO
INTERNET GROUP



KUSANAGIマネージドサービスの競争力

KUSANAGIマネージドサービスとは企業向けWordPressサイトおよびサーバの運用管理まで行うマネージド型のサポートサービスです。マーケティング、Web担当者の方が本来の業務としているコンテンツ作成等に集中できる環境を提供します。

サーバ、ミドルウェアからアプリケーションまでの一貫した保守で運用を手離れ



当社が開発したWebシステムでなくとも導入が可能



契約顧客数 **109社**
(2023年11月現在)

運用中のシステムをお持ちの企業様に広く提案が可能

KUSANAGI 利用拡大の背景

Webサイトの表示速度は、SEO対策の要素となっているだけでなく、表示速度低下がUXの低下を招くことで事業へ直接的に影響を及ぼします。Webサイト運営企業には表示速度の高速化ニーズが高く、またアクセス数増加に対応すべく、ニーズを満たすKUSANAGIの利用拡大に繋がっております。

Webサイト（表示速度）高速化ニーズ

SEO対策の必要要素として追加

2018年1月にGoogleがWeb表示速度を検索順位に反映させることを公表

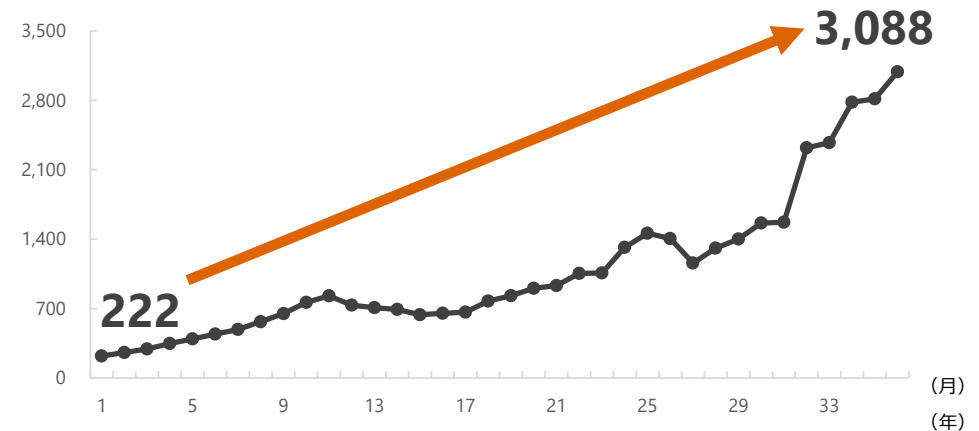
UX（ユーザー体験）低下への影響

Web表示速度によるユーザー行動の直帰率との関係では、ページ表示速度が1から3秒に遅延すると直帰率は32%増加し、6秒に遅延すると約2倍に増加すると予想され、直接的な機会損失として認識される



データ流通量（国内ブロードバンドサービス契約者の総トラフィック数）の推移

- ✓ データ流通量は、急激なデジタル化の進展とともに爆発的に拡大しているため、
- ✓ アクセス数増加への対応が必須



注釈：2017年5月から協力ISPが5から9社へ変更しているための不連続な数値
出所：総務省「我が国のインターネットにおけるトラフィックの集計・試算」より
当社作成

目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 成長戦略

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. 22期業績予想

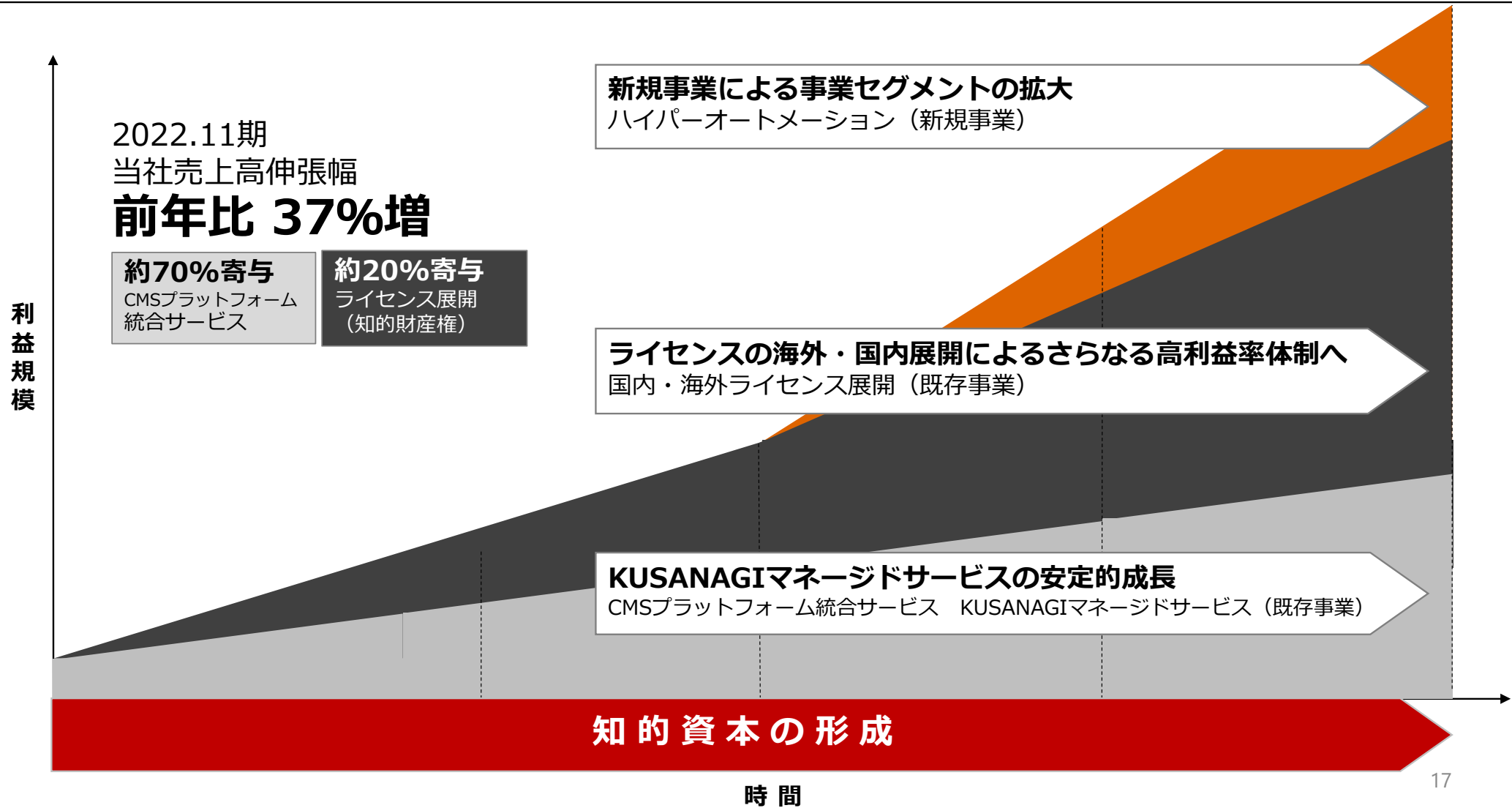
成長戦略3分野

CMSプラットフォーム統合サービスの展開

国内・海外ライセンス展開

ハイパーオートメーション

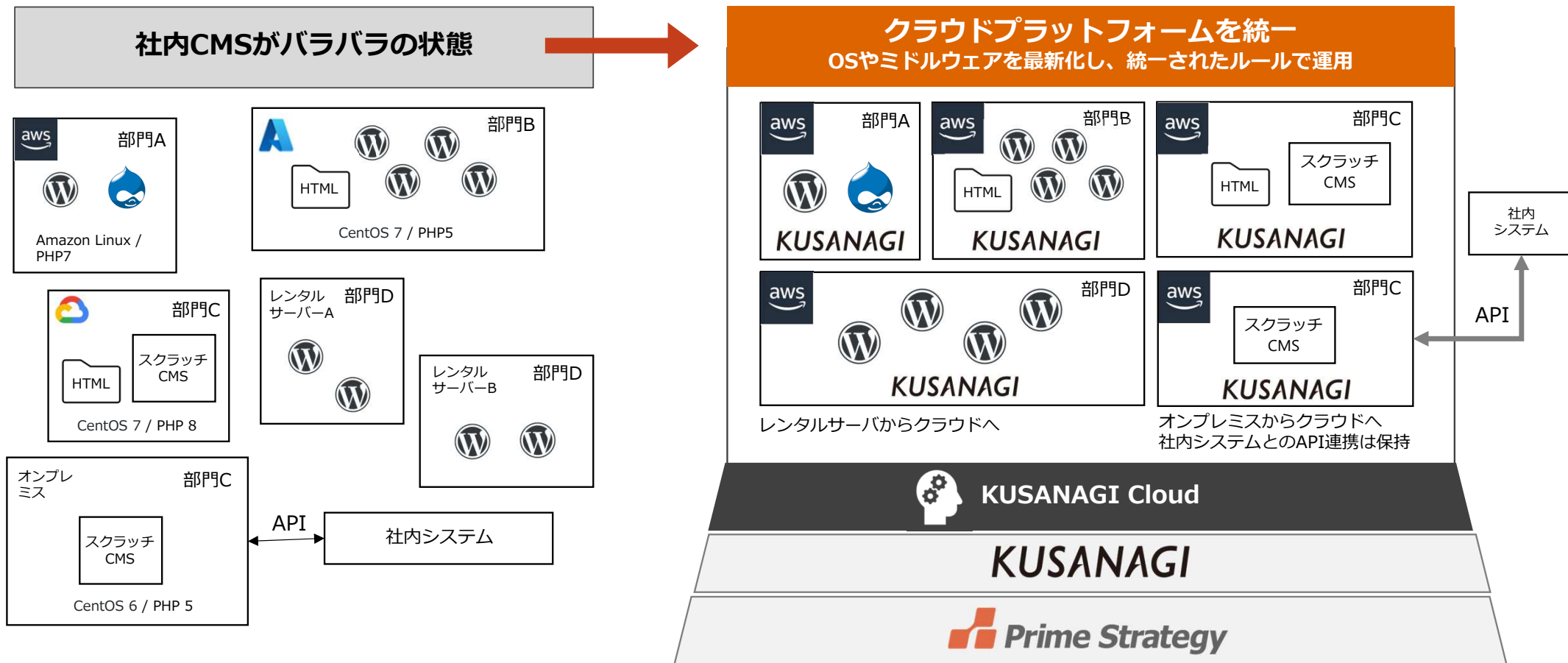
成長戦略 3 分野



短期的展開～CMSプラットフォーム統合サービス

上場企業を中心に、部門・グループ・サービスサイトなど、増え続けるCMSの運用プラットフォームを統合し、共通の運用ルールのもとで高速に、安全に運用するサービス

デジタルガバナンスのニーズ



短・中期的展開～国内・海外ライセンス展開



特許協力条約の規定による国際出願済み

戦略AI **David**

ウェブコンテンツの自動高速表示制御方法

WEXAL[®]
Page Speed Technology

ウェブコンテンツの自動表示制御方法

Microsoft Azure

aws



Google Cloud Platform

合計28クラウド事業者

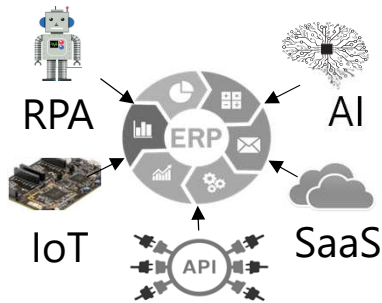
地域	知財提携	マーケットプレース
日本	2社	◎
アジア	TBD	◎
北米	TBD	◎
大洋州	TBD	○
中南米	TBD	○
欧州	TBD	◎
中東	TBD	○
アフリカ	TBD	○

提携先企業の開拓を実施

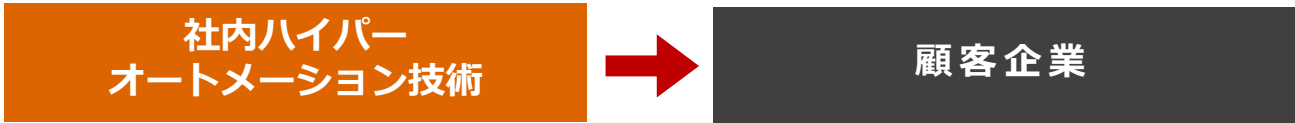
中長期的展開～ハイパーオートメーション

KUSANAGI Cloudで培ったハイパーオートメーション技術の他社展開

注目されている技術である「ハイパーオートメーション」はKUSANAGI Cloud上で多く利用され、社内の技術的蓄積が進んでいる。技術を顧客企業向けに展開し、ハイパーオートメーション事業として育てていく。



ハイパーオートメーション
KUSANAGI Cloud
 AIによる自動化と的確なエスカレーション



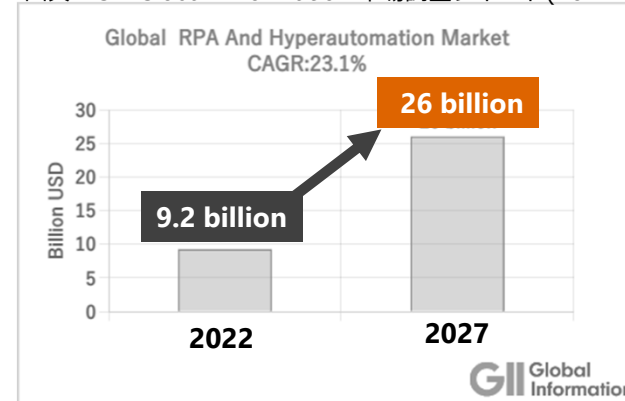
Gartner、2022年の戦略的テクノロジーのトップ・トレンドを公表

出典：Gartner (2021年11月)

Gartnerの2022年の戦略的テクノロジーのトップ・トレンド	
ジェネレーティブAI	成長を加速する
オートミット・システム	
トータル・エクスペリエンス	
分散型エンタプライズ	変化を形づくる
AIエンジニアリング	
ハイパーオートメーション	
意思決定インテリジェンス	信頼を構築する
コンポーザブル・アプリケーション	
クラウド・ネイティブ・プラットフォーム	
プライバシー強化コンピューテーション	
サイバーセキュリティ・メッシュ	
データ・ファブリック	

RPAおよびハイパーオートメーションの世界市場

出典：GII Global Information 市場調査レポート(2022年6月10日)



将来のビジョン



事業展開
ハイパーオートメーションAI開発/保守の提供
ハイパーオートメーション
KUSANAGI Cloud

事業展開
生み出された知的財産のライセンス提供
戦略AI David WEXAL
Page Guard Technology

プライム・ストラテジーの強み

- AIカンパニーとしてのオリジナルAIの開発力
- KUSANAGIに代表されるOSの開発力
- 多様なプラットフォームとの提携と理解
- WordPress開発の実績

目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 成長戦略

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. 22期業績予想

四半期P/Lサマリー

コスト構造 2023.11期4Q

成長戦略進捗状況

四半期P/Lサマリー



第4四半期の売上高は前四半期比105.4%となり微増した。これはKUSANAGIマネージドサービス導入に係る事前調査依頼や、既存顧客のKUSANAGI 8からKUSANAGI 9への環境移行などが重なったことにより、クラウドインテグレーションサービスに係る売上高が前四半期比159%を達成したためである。

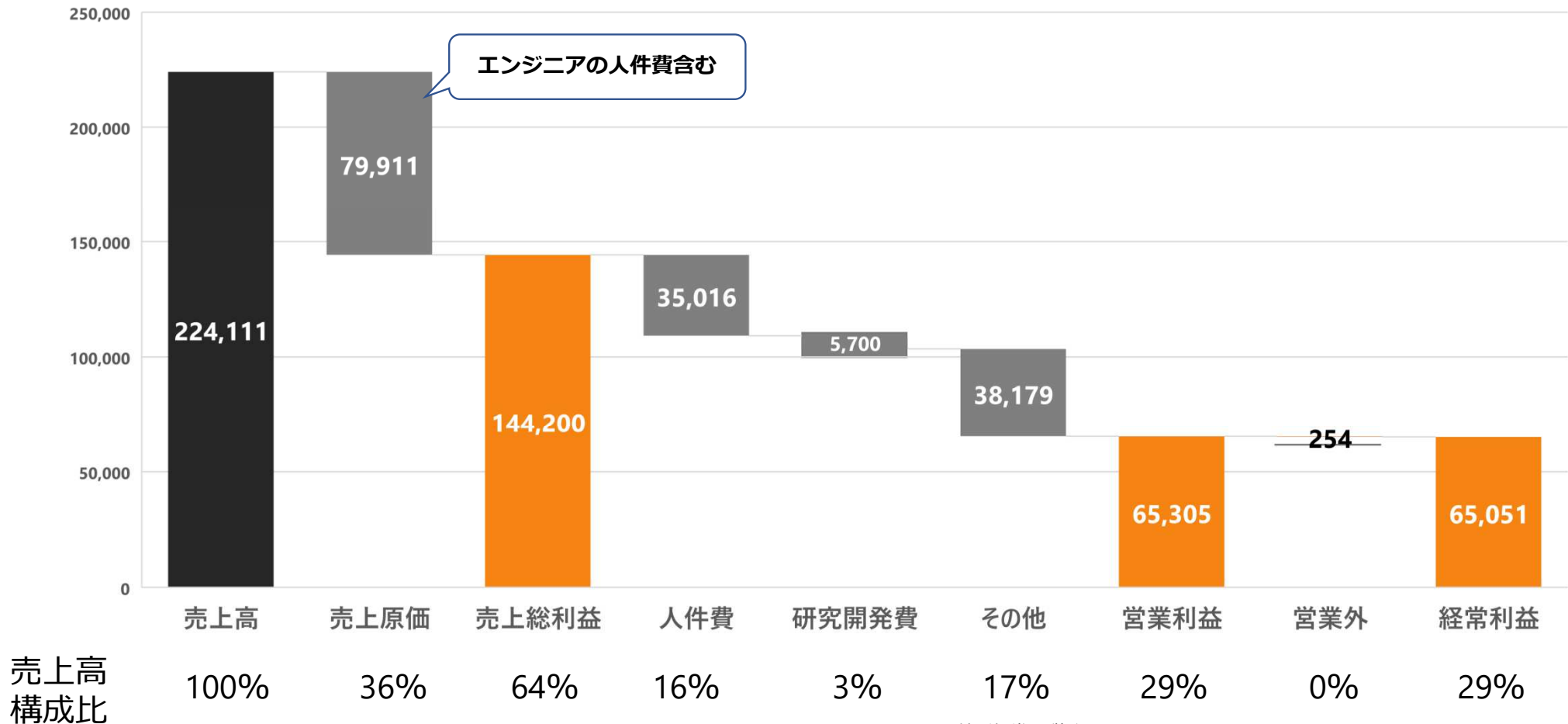
販管費は外形標準課税（9,000千円程度）を計上したこと等から一時的にコスト増となった。

単位：千円、%

(千円)	2023.11期-4Q					2023.11期-4Q累計			【参考】 2023.11期 (通期計画)
	前年同期	前四半期	当期	前年同期比	前四半期比	前年同期	当期	前年同期比	
売上高	236,413	212,596	224,111	94.8%	105.4%	770,988	877,193	113.8%	920,774
KUSANAGIマネージドサービス (ストック売上高)	151,709	151,022	147,022	96.9%	97.4%	498,574	607,264	121.8%	646,501
クラウドインテグレーションサービス (フロー売上高)	56,158	26,698	42,442	75.6%	159.0%	173,667	137,141	79.0%	138,345
ライセンス販売 (ライセンス売上高)	28,545	34,875	34,646	121.4%	99.3%	98,746	132,787	134.5%	135,927
原価	67,141	80,064	79,911	119.0%	99.8%	220,079	299,983	136.3%	293,794
売上総利益	169,272	132,531	144,200	85.2%	108.8%	550,909	577,209	104.8%	626,979
販管費及び一般管理費	71,333	69,545	78,895	110.6%	113.4%	254,368	289,772	113.9%	268,316
営業利益	97,939	62,986	65,305	66.7%	103.7%	296,541	287,436	96.9%	358,663
経常利益	94,504	62,782	65,051	68.8%	103.6%	291,774	265,884	91.1%	335,443

コスト構造 2023.11期4Q

単位：千円



エンジニアの人件費含む

※外形標準課税分 4%

短期的展開 : CMSプラットフォーム統合サービス

- 事例を活用した大型案件の獲得に向けたアプローチ（継続）
- パートナーとの連携強化を通じた新規顧客接点の拡大（継続）
- 営業代行会社との連携による新規顧客の開拓
- 新規に作成した脆弱性診断ツールを起点とした既存/新規顧客へのクラウドWAF導入サービスのサービス化と拡大



KUSANAGI マネージドサービス

期中の実績とはならなかったものの、3Qからの施策（WordPress脆弱性診断サービス、新規営業担当者の採用及び営業代行会社との契約）により、商談数は増加傾向にある。



KUSANAGIマネージドサービス推移

	2020.11期	2021.11期	2022.11期	2023.11期 1Q	2023.11期 2Q	2023.11期 3Q	2023.11期 4Q
MRR (百万円)	36	35	51	52	51	49	48
顧客数 (社数)	125	114	114	114	116	114	109
新規顧客数	17	14	10	4	4	1	0
解約顧客数	37	25	10	4	2	3	5
顧客単価 (千円)	292	301	363	457	439	434	446
解約率 (%)	1.9	1.5	0.7	1.14	0.56	0.85	1.47
サイト数	-	-	267	274	276	273	269

短・中期期的展開：国内・海外ライセンス展開

- 国内プラットフォーム事業者と技術検証・商談を継続
- WordCamp US出展によるリレーション等を活用し、海外プラットフォーム事業者等と技術検証や対話を開始
- 国内既存契約においては契約内容等の見直しを準備
- 顧問に就任いただいたグーグル出身の金谷武明氏と共に、知的財産権の海外ライセンス展開に向けたマーケティングを継続

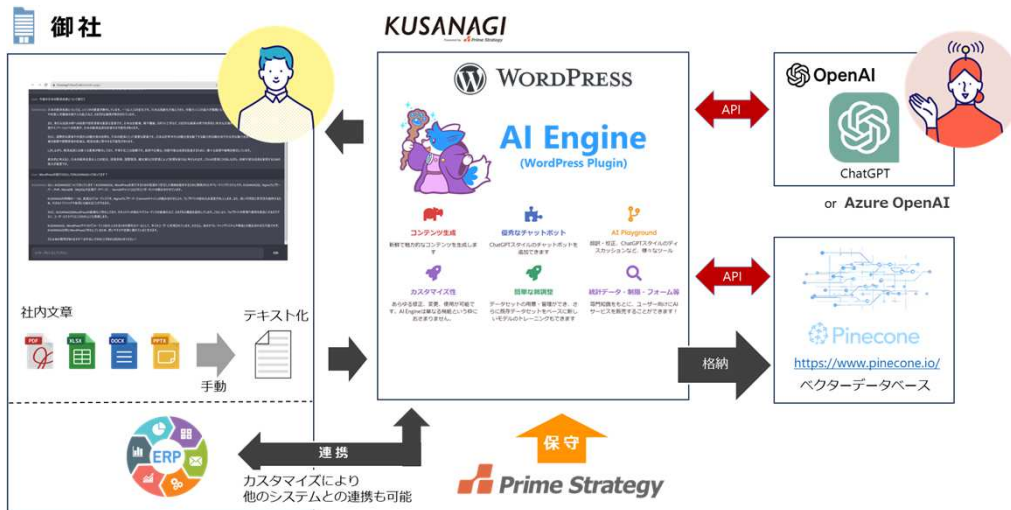


中期的展開：ハイパーオートメーション

- OpenRPAのスケジュールを一元管理するWordPressプラグインを公式ディレクトリで提供開始
- WordPressプラグイン「AI Engine」を利用した自社専用『ChatGPT』環境構築サービス提供開始



自社専用『ChatGPT』環境構築サービス全体像



自社専用のChatGPT環境への高いニーズ

- アルサーガパートナーズ株式会社の実施した「[大企業/中小企業経営者のChatGPTに関する意識比較調査](#)」によると、
- 大企業の21.8%、中小企業の3.7%がChatGPTの積極的な活用を推奨
 - 大企業の78.2%、中小企業の49.4%が「自社専用のChatGPT環境の構築システムを活用したい」と回答
- とあるように、自社専用のChatGPT環境へのニーズは非常に高い。

ChatGPTの全社利用から、日本企業のAIカンパニー化/DXを推進していきます。

目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 成長戦略

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. 22期業績予想

21期施策ピックアップ

主要数値情報・KPI

通期P/Lサマリー

四半期推移

売上高・原価

利益・費用

B/Sサマリー

21期施策ピックアップ

超高速CMS実行環境
KUSANAGI
Powered by Prime Strategy

AIによるウェブページの検証機能「インスペクター」を提供開始

WEXAL®
Page Speed Technology

KUSANAGIがWordPressの表示をさらに高速化

「テーマアクセラレーター」がボトルネックを解析。表示速度を50%高速化も

KUSANAGIが次世代高速通信HTTP/3 (QUIC)に対応

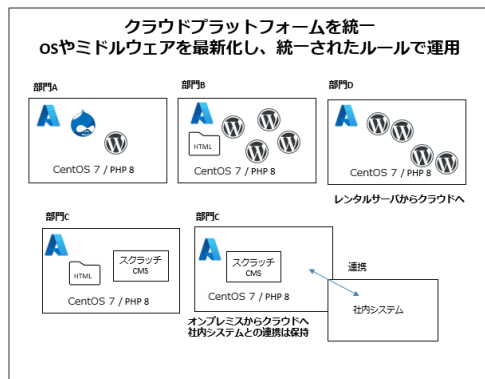
読み込み時間を短縮し、Webの表示をさらに高速化

KUSANAGI有償版にリスク分析機能を搭載

ディスク圧迫、設定ファイルの不備、攻撃の対象になりうるファイルを検知・アドバイスを表示可能に



グーグル出身の金谷武明氏が海外マーケティング顧問に就任～知的財産権のライセンス展開を加速～



顧客の課題解決に繋がるCMSプラットフォーム統合案件の事例を公開

オープンソースのRPA「OpenRPA」による業務自動化支援サービスを開始

OpenRPA導入サービス

Prime Strategy
プライム・ストラテジー株式会社

RPAマネージドサービス 新規開発サービス 移行サービス

障害対応 小規模改修 技術支援

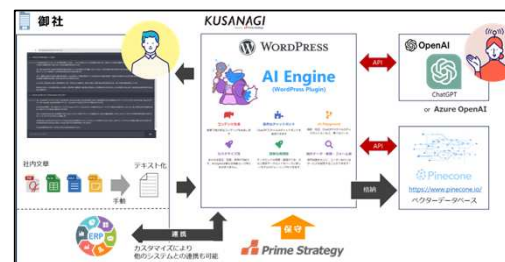
OPENRPA

国内においてメジャーなRPAツールすべて

OpenRPAのスケジュールを一元管理するWordPressプラグインを公式ディレクトリで提供開始

プラグイン

P5 OpenRPA



WordPressプラグイン「AI Engine」を利用した自社専用『ChatGPT』環境構築サービス提供開始

主要数値情報・K P I



売上高 (2023.11期実績 [連結])

8.7 億円

2022.11期
7.7 億円

KUSANAGIマネージドサービス
顧客数 (2023年11月時点 [単体])

109 社

2022年11月時点
114 社

KUSANAGI累計稼働台数
(2023年10月時点)

8 万台

営業利益率 (2023.11期実績 [連結])

32.8%

2022.11期
38.5%

KUSANAGIマネージドサービス
顧客単価 (2023年11月時点 [単体])

434 千円/月

2022年11月時点
448 千円/月

KUSANAGI提供プラットフォーム
(2023年11月時点)

世界**34**ヶ国**206**地域
28プラットフォーム

ストック型売上高割合
(2023.11期実績 [連結])

84.4%

2022.11期
77.5%

KUSANAGIマネージドサービス
MRR (2023年11月時点 [単体]) (注1)

48,643 千円

2022年11月時点
51,020 千円

ライセンス提供
MRR (2023年11月時点 [連結]) (注1)

11,476 千円

2022年11月時点
9,374 千円

(注1) MRR (月次経常収益) : 翌月以降も継続して売上が見込める数字

通期P/Lサマリー

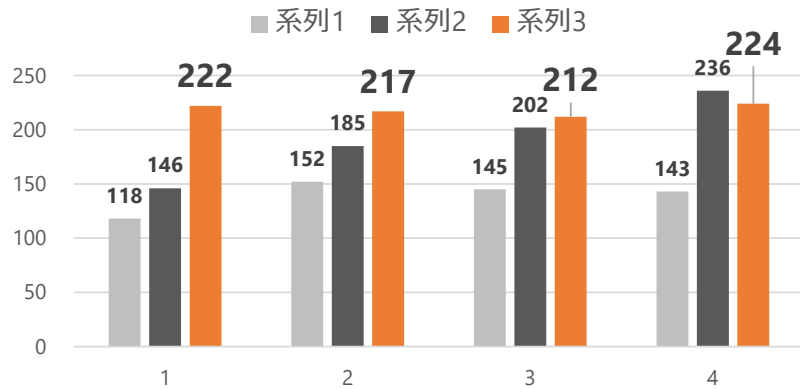
通期の売上高は計画比95%、過去最高の8.7億円を達成。営業利益・経常利益は計画比80%程度となったため、「増収減益」となった。

単位：千円、%	前期	当期	前期比	計画	計画比
売上高	770,988	877,193	113.8%	920,774	95.3%
KUSANAGIマネージド サービス（ストック売上高）	498,574	607,264	121.8%	646,501	93.9%
クラウドインテグレーションサービス （フロー売上高）	173,667	137,141	79.0%	138,345	99.1%
ライセンス販売 （ライセンス売上高）	98,746	132,787	134.5%	135,927	97.7%
原価	220,079	299,983	136.3%	293,794	102.1%
売上総利益	550,909	577,209	104.8%	626,979	92.1%
販管費及び一般管理費	254,368	289,772	113.9%	268,316	108.0%
営業利益	296,541	287,436	96.9%	358,663	80.1%
経常利益	291,774	265,884	91.1%	335,443	79.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	197,569	185,376	93.8%	232,730	79.7%

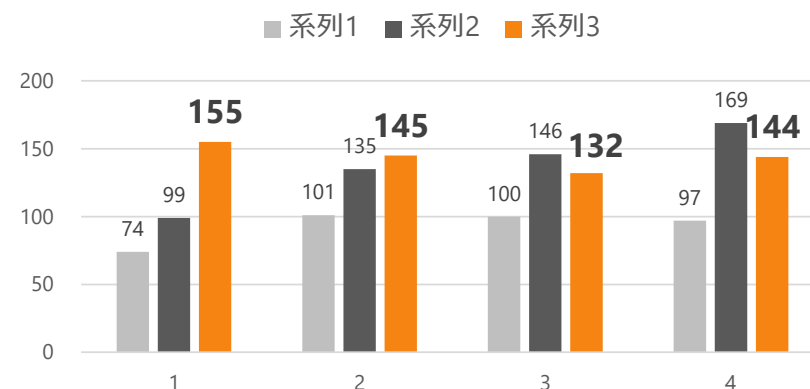
四半期推移（全体）

単位：百万円

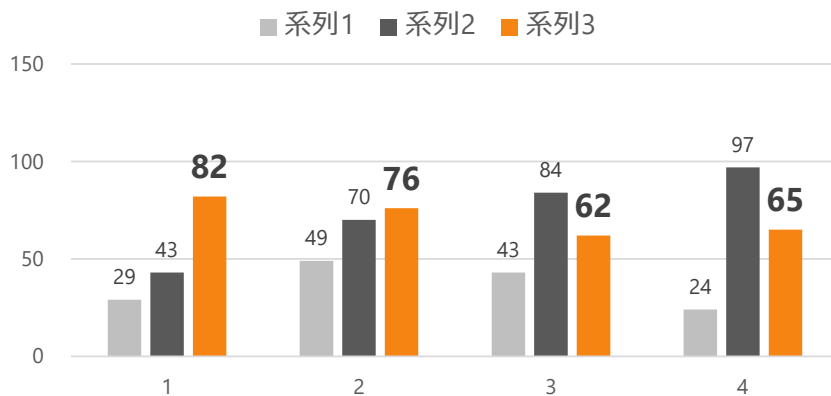
売上高の推移



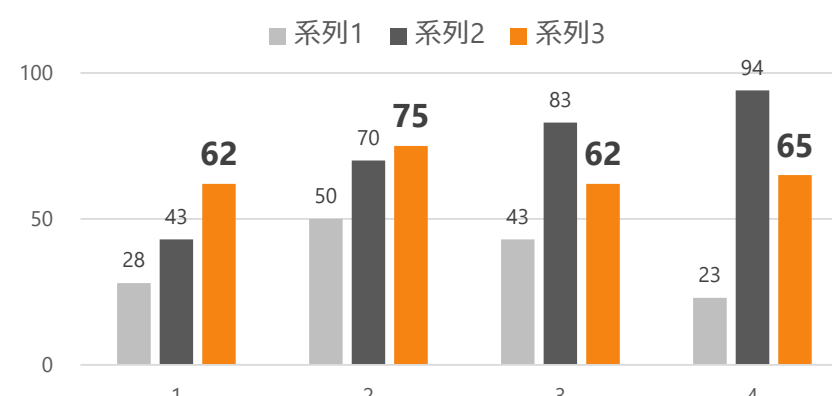
売上総利益の推移



営業利益の推移



経常利益の推移

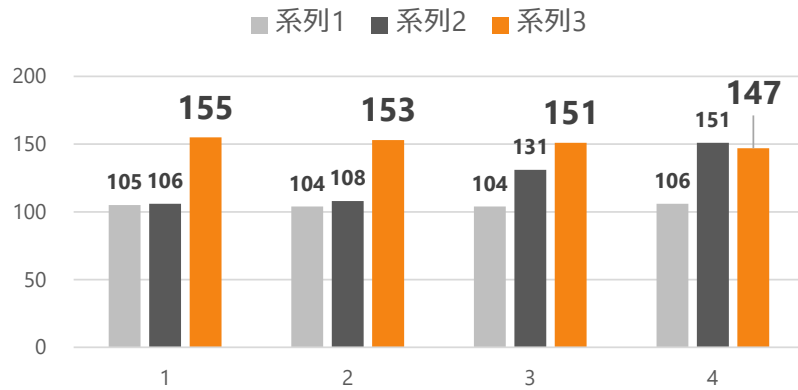


※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

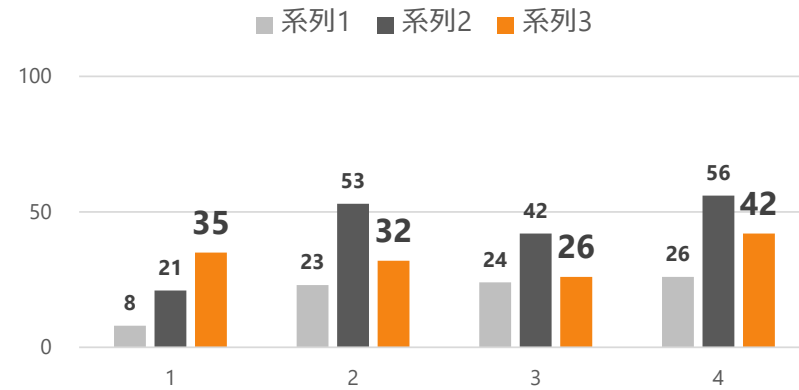
四半期推移（サービス別）

単位：百万円

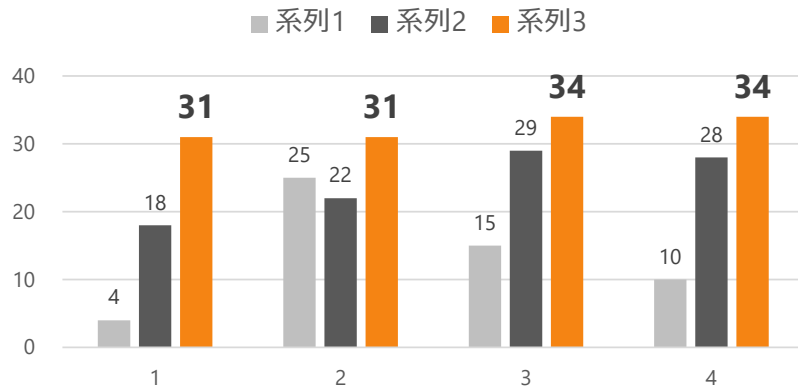
KUSANAGIマネージドサービス 売上高の推移



クラウドインテグレーションサービス 売上高の推移



ライセンス販売 売上高の推移



※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

売上高・原価



単位：千円、%	前期	当期	前期比	計画	計画比
売上高	770,988	877,193	113.8%	920,774	95.3%
KUSANAGIマネージドサービス（ストック売上高）	498,574	607,264	121.8%	646,501	93.9%
クラウドインテグレーションサービス（フロー売上高）	173,667	137,141	79.0%	138,345	99.1%
ライセンス販売（ライセンス売上高）	98,746	132,787	134.5%	135,927	97.7%
原価	220,079	299,983	136.3%	293,794	102.1%
売上総利益	550,909	577,209	104.8%	626,979	92.1%

ストック型ビジネス

ライセンス販売

既存ライセンスのアップセル、マネージドサービスに伴うPE/BEの売上も順調に推移し前期比134.5%の売上げを達成。ほぼ計画通りに着地。

KUSANAGIマネージドサービス

前期比121.8%と売上げを伸ばし、2期連続過去最高を達成。顧客セグメントの交代が想定より進捗したことによる解約の増加と大型案件の新規受注がなかったことにより計画比93.9%で着地。

フロー型ビジネス

クラウドインテグレーションサービス

ほぼ計画通りに着地。前期からの減額は前期に大きなインテグレーションがあったため、織り込み済みである。既存顧客とのリレーション施策により追加依頼も多く発生。全体への影響は少ないものの、第3四半期にハイパーオートメーション導入支援案件の受注があった。

利益・費用

単位：千円、%	前期	当期	前期比	計画	計画比
販管費及び一般管理費	254,368	289,772	113.9%	268,316	108.0%
営業利益	296,541	287,436	96.9%	358,663	80.1%
経常利益	291,774	265,884	91.1%	335,443	79.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	197,569	185,376	93.8%	232,730	79.7%

販管費及び一般管理費

期首予定になかった、営業及びマーケティング施策への投資を行なったことと外形標準課税分（12百万円程度）を販管費の租税公課での計上に変更したため販管費は計画比108%で着地。

営業外・法人税等

今期のみ営業外費用（一時費用）として東京証券取引所新規上場料及び主幹事証券会社成功報酬など合計20百万円程度を計上しているが、これは計画通りである。

配当

売上高は過去最高を達成していることから、その他状況を総合的に勘案するとともに、株主に対する継続的な利益還元の実施が可能であるとの判断のもと、1株当たり期末配当金は20円（連結配当性向 35.7%）を予定している。

B / S サマリー



	前連結会計年度 (2022年11月30日)	当連結会計期間 (2023年11月30日)
資産の部		
現金及び預金	558,684	1,326,025
売掛金	77,192	86,736
その他	30,798	31,061
流動資産合計	666,675	1,443,823
有形固定資産	1,850	1,620
無形固定資産	31,899	28,661
投資その他の資産	28,683	28,060
固定資産合計	62,434	58,342
資産合計	729,110	1,502,165

単位：千円

	前連結会計年度 (2022年11月30日)	当連結会計期間 (2023年11月30日)
負債の部		
買掛金	21,675	19,870
1年内返済予定の長期借入金	54,844	28,840
その他	162,161	100,214
流動負債合計	238,680	148,924
長期借入金	156,445	54,279
固定負債合計	156,445	54,279
負債合計	395,125	203,203
純資産の部		
資本金	40,000	429,394
資本剰余金	134	389,529
利益剰余金	288,804	474,181
自己株式	—	△ 96
株主資本合計	328,938	1,293,008
その他の包括利益累計額	5,045	5,953
純資産合計	333,984	1,298,961
負債純資産合計	729,110	1,502,165

目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

3. 成長戦略

4. 四半期ハイライト

5. 通期総括

6. 22期業績予想

連結業績予想

重点取り組みポイント

売上高・売上原価・売上総利益

売上高10億円/営業利益3.8億円を目指して事業展開

KUSANAGI Cloudで培ったハイパーオートメーション技術を利用した事業展開を本格化

(単位：千円)	2023/11期 実績	2024/11期 予想	増減額	増減率
売上高	877,193	1,016,260	139,067	+16%
KUSANAGIマネージドサービス (ストック売上高)	607,264	629,537	22,273	+4%
クラウドインテグレーションサービス(フロー売上高)	137,141	164,672	27,531	+20%
ハイパーオートメーションサービス (フロー売上高)	—	81,000	81,000	—
ライセンス販売 (ライセンス売上高)	132,787	141,050	8,263	+6%
原価	299,983	313,616	13,632	+5%
売上総利益	577,209	702,644	125,434	+22%
販管費及び一般管理費	289,772	319,551	29,777	+10%
営業利益	287,436	383,093	95,656	+33%
経常利益	265,884	381,662	115,777	+44%

営業・マーケティング

- 顧客満足度アンケートを中心としたリテンション施策
- クラウドパートナー企業、制作パートナー企業との共催セミナーの開催
- 国内・海外向けマーケティングと直接の営業を強化

開発

KUSANAGI

KUSANAGI 9提供プラットフォームの拡大とKUSANAGI 8からの移行促進

KUSANAGI

Web、IT環境の基盤としての利便性の向上

WEXAL

AI (David)の性能向上と提供方式の拡充

KUSANAGI Cloud

システムのライフサイクルに沿った自動化の推進

売上高・売上原価・売上総利益

売上高	
KUSANAGIマネージドサービス	一定の解約を見込みつつ、年24件の小規模案件（240千円/件）の受注及び年4件のCMSプラットフォーム統合サービスでの中・大規模案件（1,200千円/件）の受注から安定成長を目指す。
クラウドインテグレーションサービス	KUSANAGIマネージドサービス導入時の初期移行費用と、既存顧客からの安定的な受注（5,000千円/月）を目指す。
ハイパーオートメーションサービス	AIやRPA導入に係るサービス展開を本格化し、まずは初期構築をターゲットにサービス展開を行うと共に、一部はストック売上に繋がる保守サービスの展開を目指していく。
ライセンス販売	既存ライセンス提供先からのアップセルだけでなく、ライセンス展開として新たに2件の成約を目指す。
販管費及び一般管理費	22期のみ費用として、本社移転に伴う一時費用6百万円を計上 株主総会費用・配当関連手数料として5.5百万円を計上 国際特許の成立時期は依然として未定であるが、2024年8月より特許権償却を計上している
配当	21期は1株当たり20円の配当を予定しており、22期も引き続き20円の配当を予定する。

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、当社及びその子会社の関連情報の開示のみを目的として作成したものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、将来予想に関する記述を構成する記載（推定値、予想値、目標値及び計画値を含みます。）が含まれる場合があります。当該将来予想に関する記述は、将来の業績について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当社は、将来予想に関する記述を特定するために、「目指す」、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」等の用語及びこれらに類似する表現を使用する場合があります。本資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでいます。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている 将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 本資料は、本資料の日付現在において有効な経済、規制、市場及びその他の条件に基づいており、当社又は当社の代表者のいずれも、本資料の情報が正確又は完全であることを保証するものではありません。今後の動向が本資料に含まれる情報に影響を与える可能性があります。当社又は当社の代表者のいずれも、本資料に含まれる情報を更新、改訂又は確認する義務を負いません。本資料に含まれる情報は、事前に通知することなく変更されることがあり、当該情報の変更が重大なものとなる可能性もあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、公開又は利用することはできません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報が含まれる場合があります。当該情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。



KUSANAGI