



プライム・ストラテジー株式会社

証券コード：5250

# 2024年11月期 第2四半期 決算説明資料



## 1. 通期業績予想の修正

## 2. 会社紹介

## 3. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

## 4. 市場環境

## 5. 成長戦略

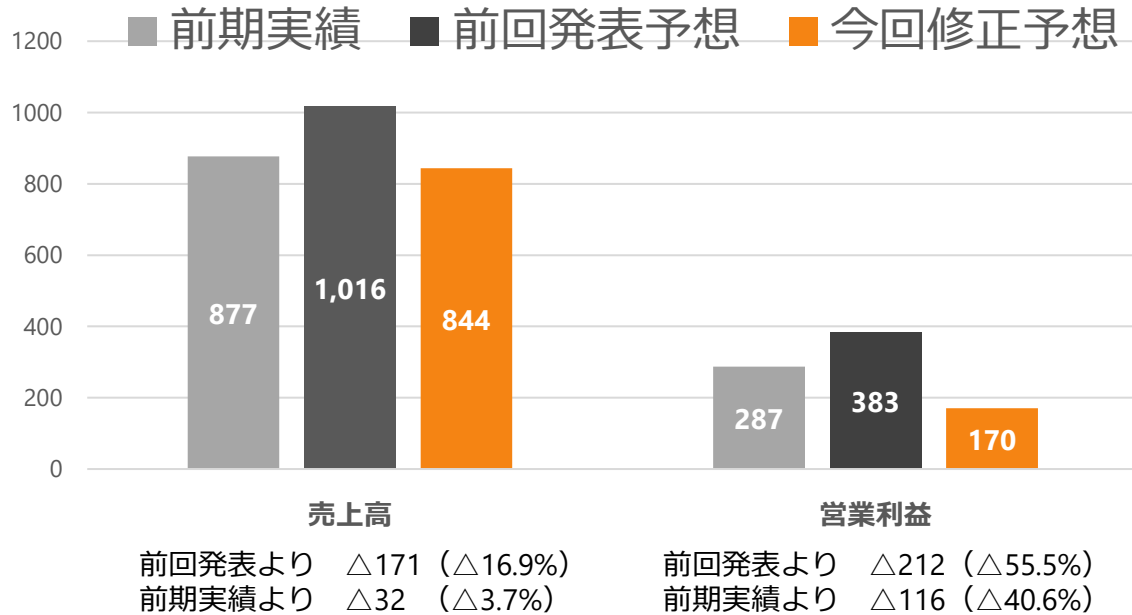
## 6. 四半期ハイライト

通期業績予想の修正

今後の取組みについて

# 通期業績予想の修正

単位：百万円



## 営業利益の未達要因

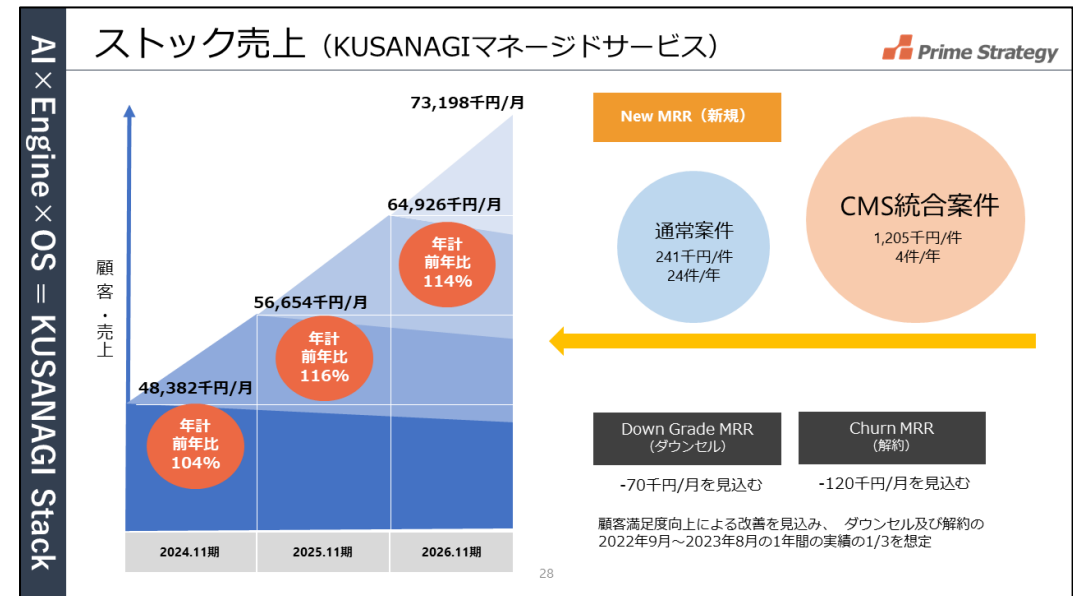
- 売上高の減少
- 当下半期から来期以降の売上回復に向けた積極的な営業力強化やマーケティング施策の実行のため追加の費用を投入するため

## 売上高の未達要因

- 上期に大型案件(CMS統合案件) 2件の受注を計画したが実現できなかった
- 上期に通常案件12件の受注を計画したが4件の受注に留まった
- 既存顧客の解約が続いた

案件リードの獲得進捗が想定より低く、昨年より営業力の強化から案件リード獲得数の増加を狙い、各種施策を実施しているが、その効果がまだ発現できていない状況

第22期 中期経営計画・事業計画2024より



## 当下半年から来期以降の売上回復に向けた積極的な種まきの実施

- 吉政CMO主導によるマーケティング活動の拡大を行い、来期受注に向けたリード獲得施策を連続的に実施する予定
  - a. Web関連のイベントへの登壇及びスポンサー
  - b. 集客力の高い講師を招いたウェビナーの開催
  - c. SNS広告の充実
- 今後さらに3名の営業人員の増員を予定

1. 通期業績予想の修正

2. 会社紹介

3. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

4. 市場環境

5. 成長戦略

6. 四半期ハイライト

会社概要

マネジメントチーム

「KUSANAGI Stack」

事業内容

沿革及び業績動向

経営者の目から見た自社の強み

## 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

〒102-0082  
東京都千代田区一番町 8 番地 住友不動産一番町ビル 1 階

## 代表取締役

代表取締役社長 渡部 直樹

## 従業員数（連結）

20名(2024年5月末)

## 資本金

4.3億円（2024年5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 株式会社エアトリ



**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

小舘 亮之

大崎 理乃

社外取締役

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)

# 「KUSANAGI Stack」

すべての過程で高速化する市場唯一の製品群

## KUSANAGI Stack

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」

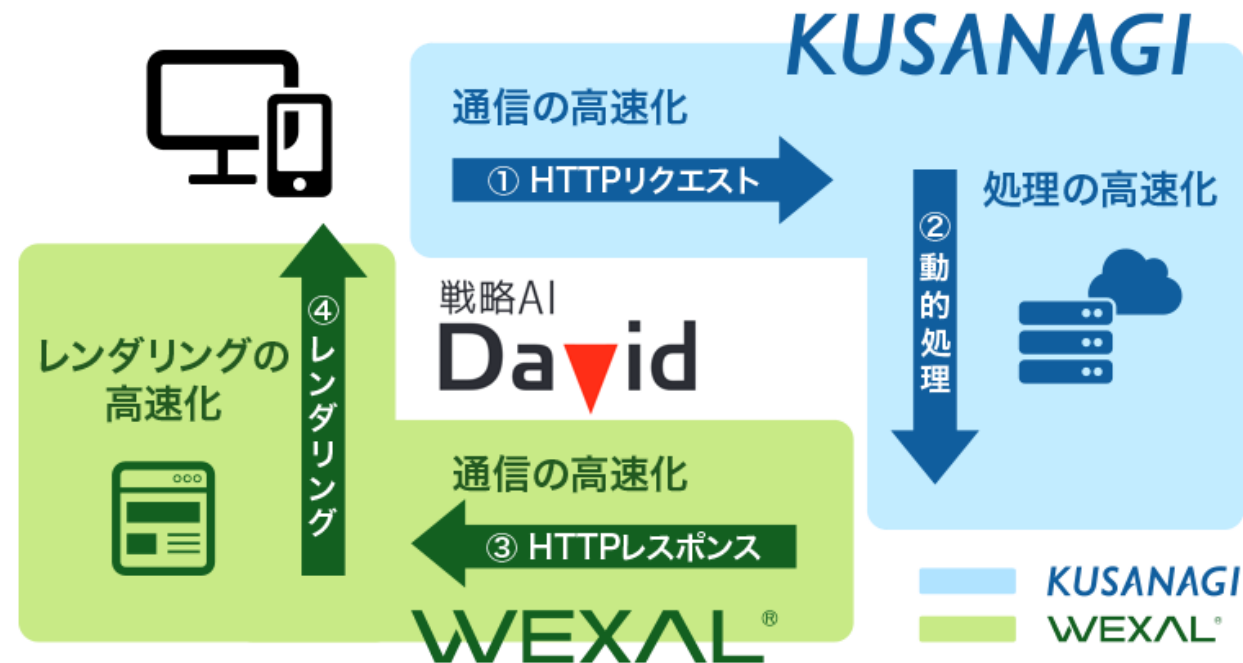


戦略AI「Onimaru® David」 特許協力条約の規定による  
国際出願済み

29プラットフォームで展開※1  
累計稼働台数8万台※2

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: 2024年5月現在  
※2: 2023年10月現在



「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

 XSERVER

GMO INTERNET GROUP

KUSANAGIブランド

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

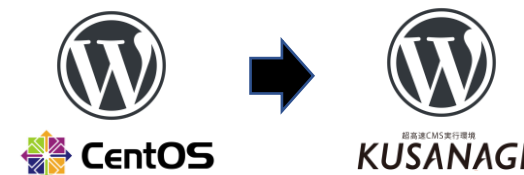
### フロー型ビジネス

#### 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

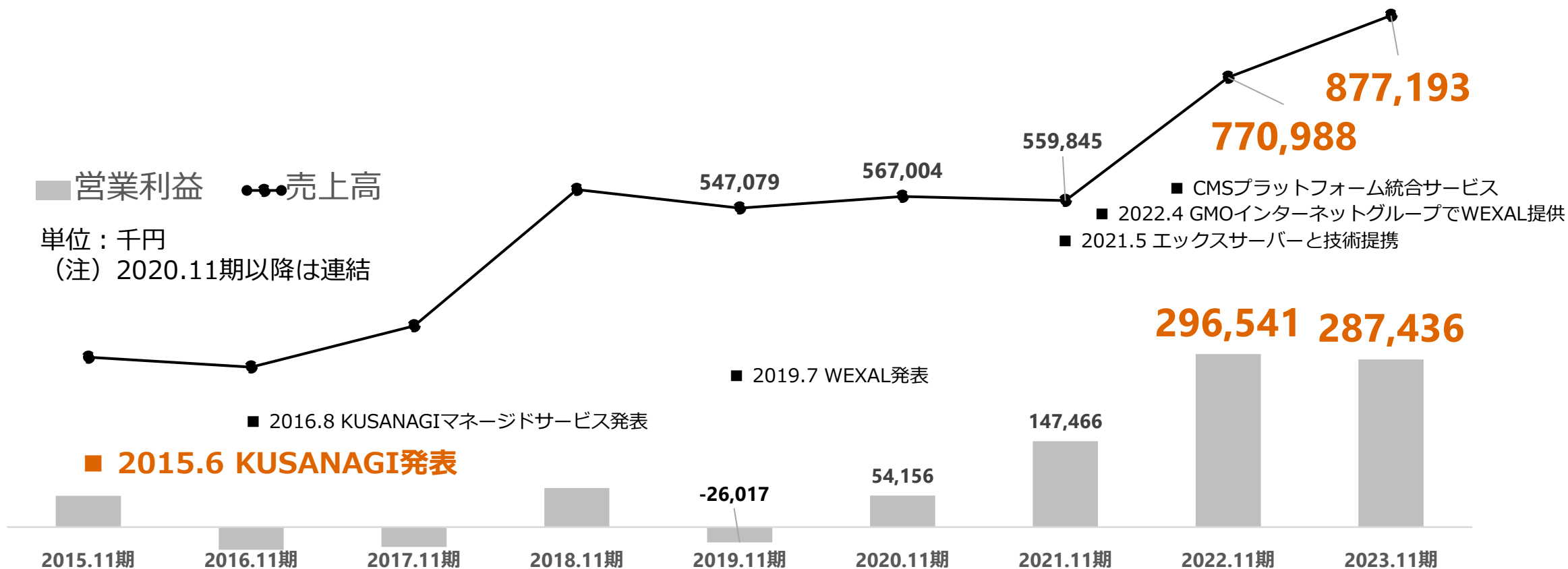
保守運用開始後の顧客Webシステムの追加開発

## 第1創業期 WordPress専門インテグレーター

WordPress専門インテグレーターとして、フロービジネスを展開。WordPress/PHP/Linuxに係る技術を蓄積し、2015年6月にKUSANAGIを発表

## 第2創業期 KUSANAGI Stack事業の展開

KUSANAGI Stackプロダクト群の開発およびストックビジネス中心の展開。自動化、AI化で利益成長フェーズへ



# 経営者の目から見た自社の強み

知的資本の  
**形成**

ソフトウェアの  
プレミアムモデル  
無料利用、広告宣伝の  
**コスト優位性**

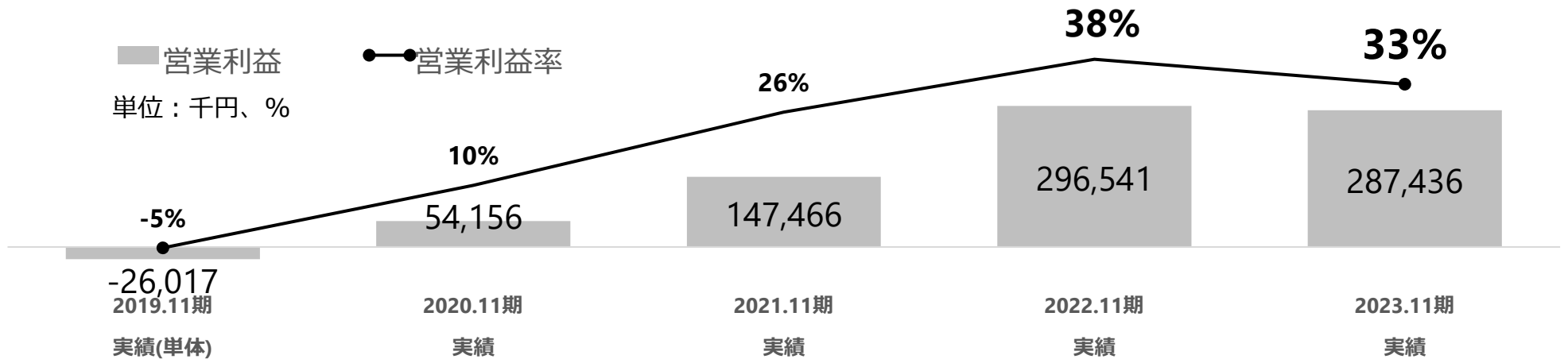
主要クラウドとの  
**パートナーシップ**  
AWS、Microsoft、  
Google等11社

ハイパー  
オートメーション  
(AI等を用いた  
高度な自動化)  
**高い生産性**

OSからAIまで  
先端技術の  
**開発体制**

■ 営業利益  
単位：千円、%

● 営業利益率



還元・再投資

知的資本の  
**発見**

**高い利益率**  
営業利益率  
**33%**  
2023.11期

高付加価値の  
**ストック型**  
ビジネスモデル  
2024年5月時点  
**MRR 49,571千円**

ライセンサーとして  
**知的財産権**  
を提供  
2024年5月時点  
**MRR 11,654千円**

**利益成長率**  
**CAGR74%**  
2020.11期  
→2023.11期

# 目次

## 1. 通期業績予想の修正

## 2. 会社紹介

## 3. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

## 4. 市場環境

## 5. 成長戦略

## 6. 四半期ハイライト

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

PickUp  
Point

KUSANAGI累計稼働台数とKUSANAGI  
マネージドサービス契約者数

KUSANAGIマネージドサービスの競争力

KUSANAGI利用拡大の背景

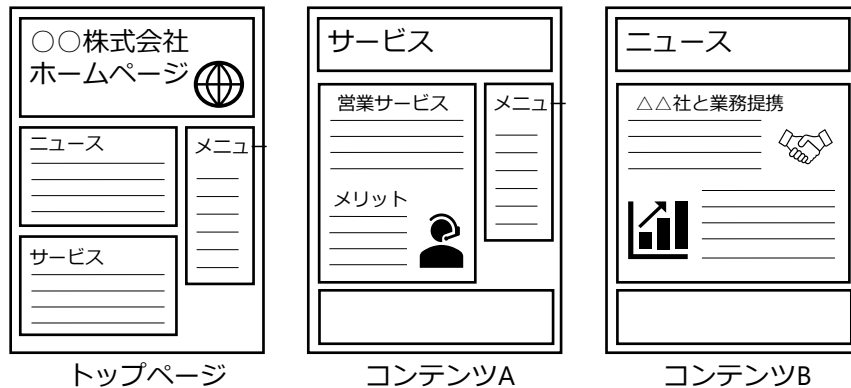
PickUp  
Point

経営方針について

# CMS / WordPressとは

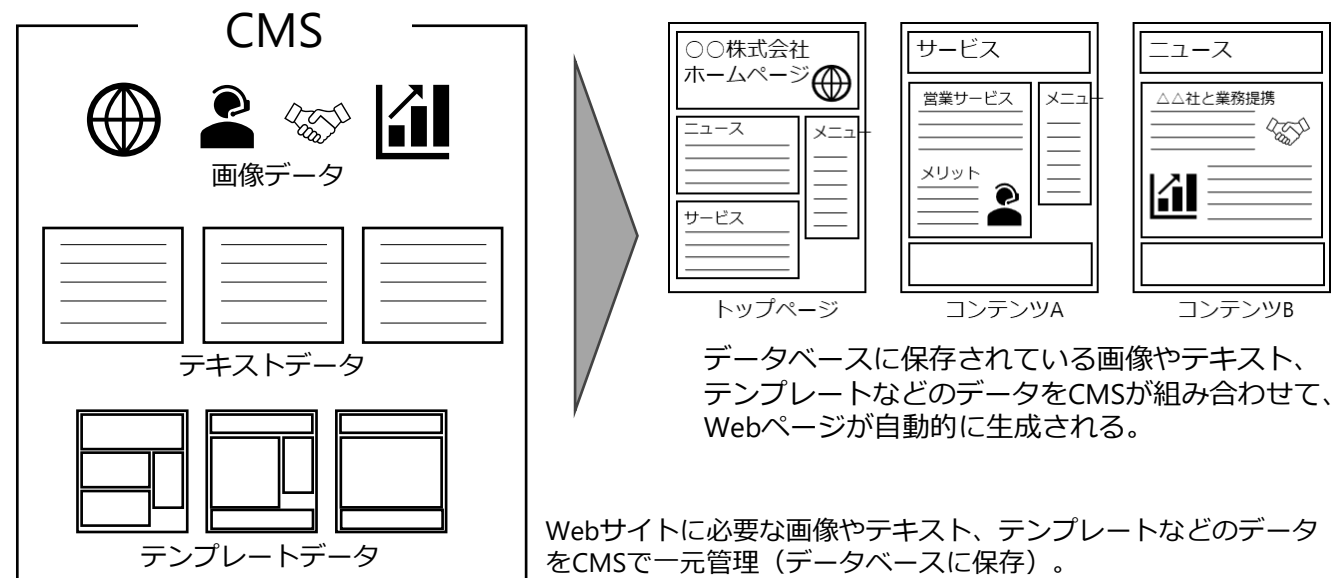
CMSとは、Webサイトに詳しくない人でもページの追加、更新ができるツール。文章や画像、レイアウトなどが一元管理され、効率的にWebサイトの運用ができる。WordPress（ワードプレス）は代表的なCMSの1つであり、世界中のWebサイトの**43%**がWordPressを利用して構築※されている。 ※2024年1月現在 [W3Techs](#)調べ

## 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



Webサイトに必要な画像やテキスト、テンプレートなどのデータをCMSで一元管理（データベースに保存）。

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)

29プラットフォーム  
37カ国216リージョンで展開<sup>※1</sup>  
累計稼働台数8万台<sup>※2</sup>



※1: 2024年5月現在  
※2: 2023年10月現在

## 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

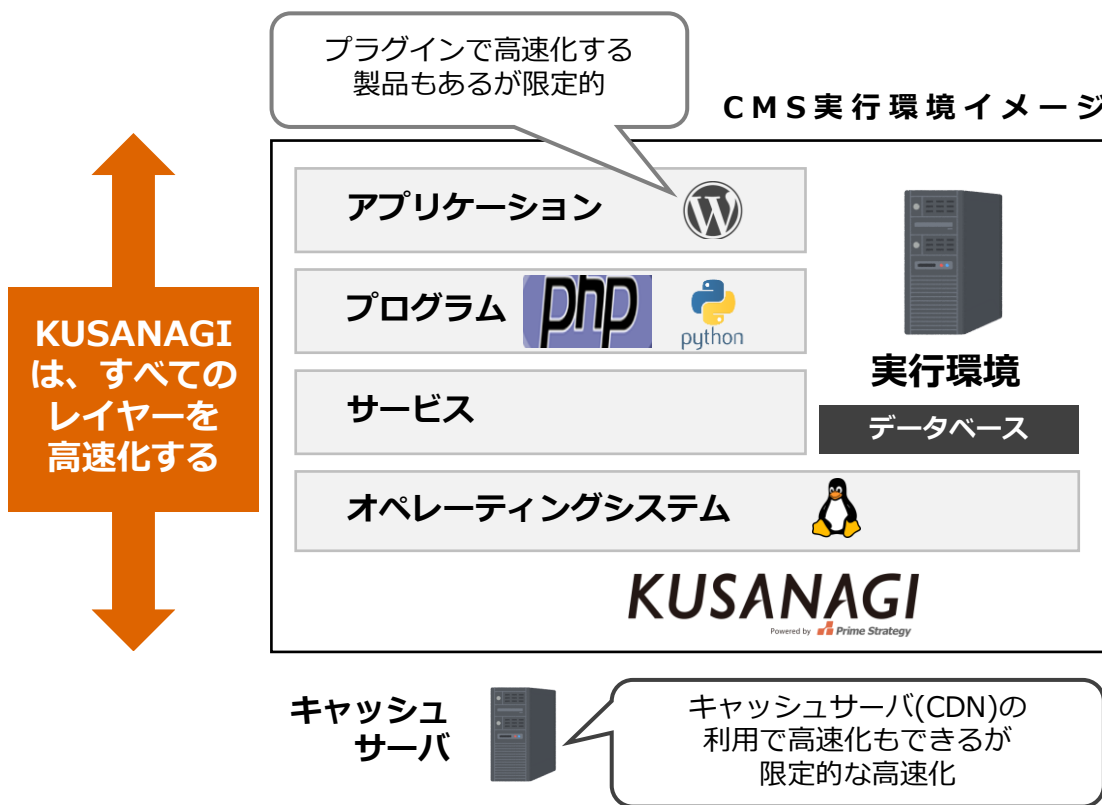


**KUSANAGI**  
マネージドサービス

# 「KUSANAGI」のパフォーマンス

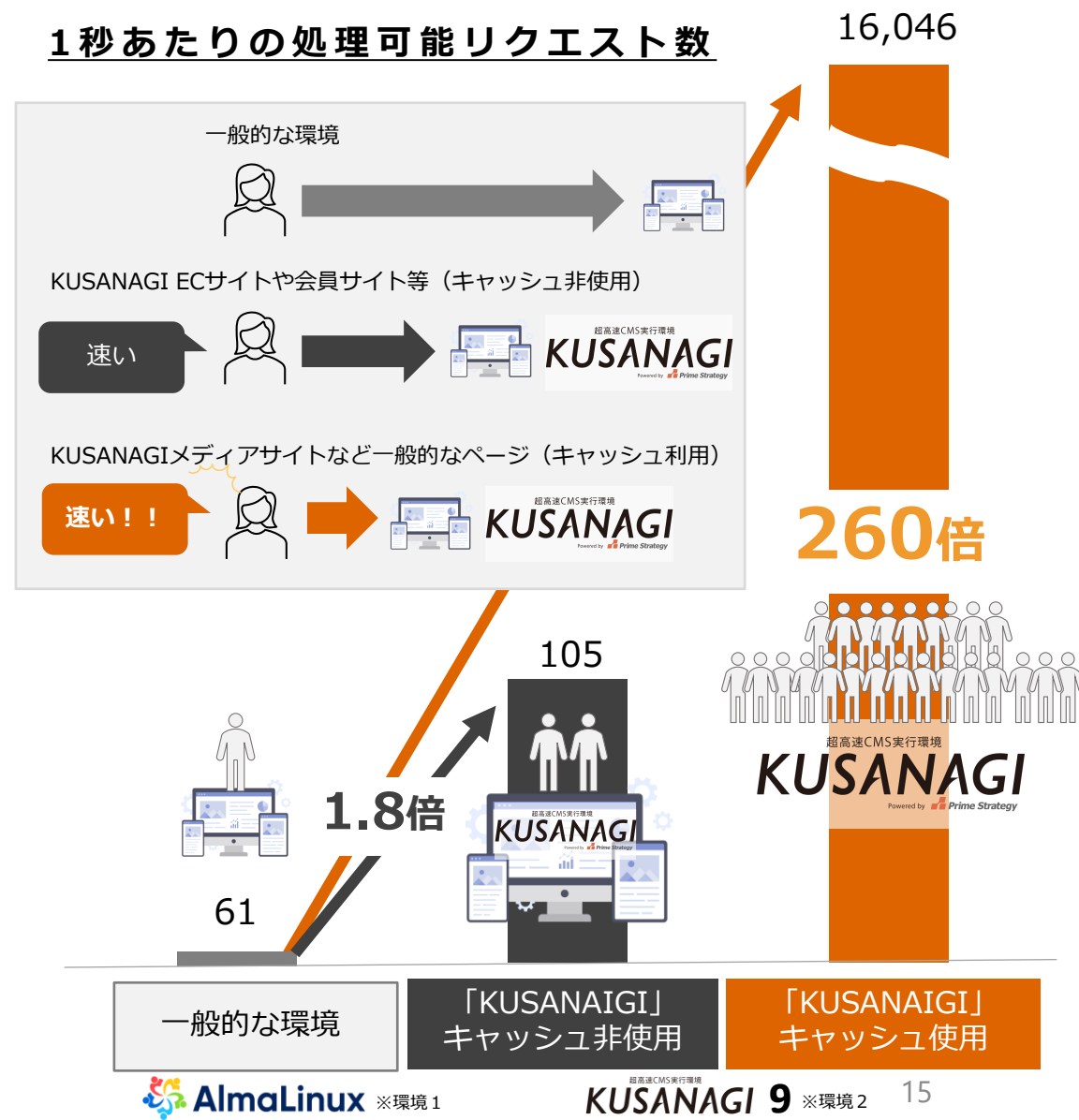
AWS、Microsoft Azure、Googleなどパブリッククラウド等の  
インフラ上で利用する希少性の高いソフトウェア

**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  
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





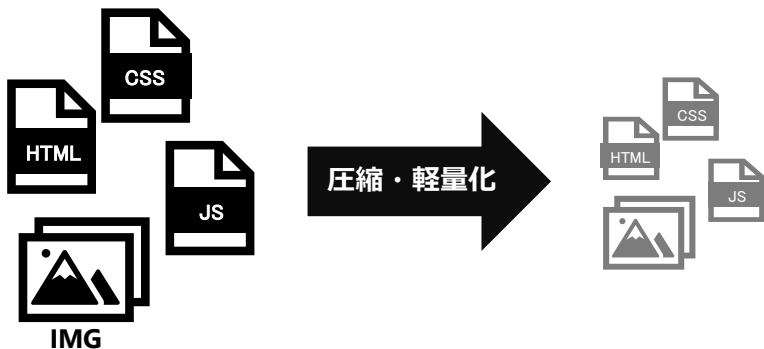
「**WEXAL Page Speed Technology**」は、Webシステムのための「高速化エンジン」。ブラウザ表示の自動チューニングを実施し、UX（ユーザー体験）の向上を実現します。

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

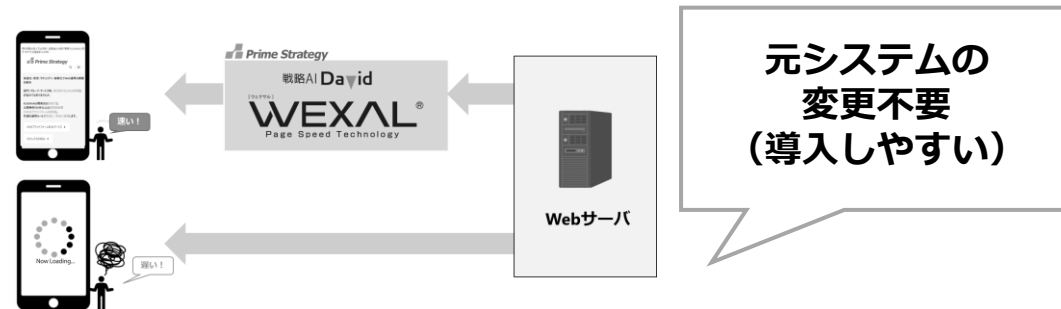


メリット

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

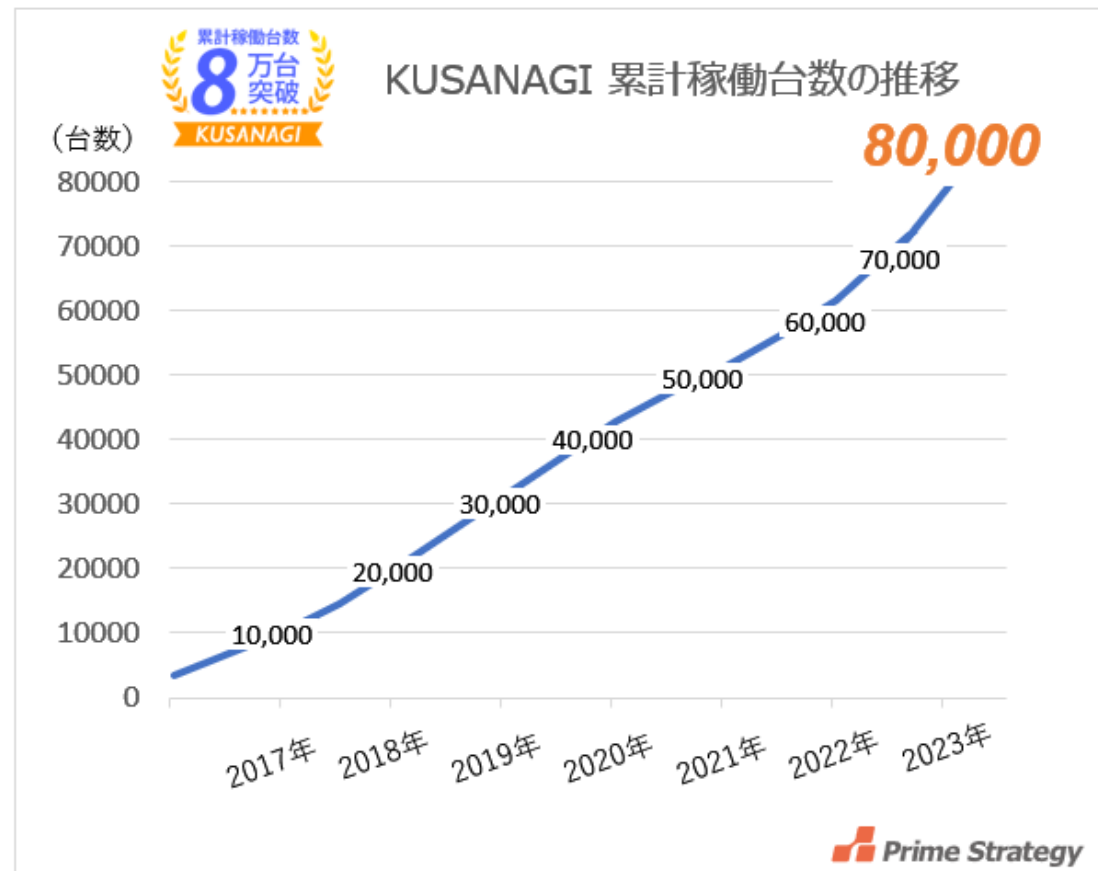
グローバルなCMS高速化ソリューションのデファクトスタンダードとして成長

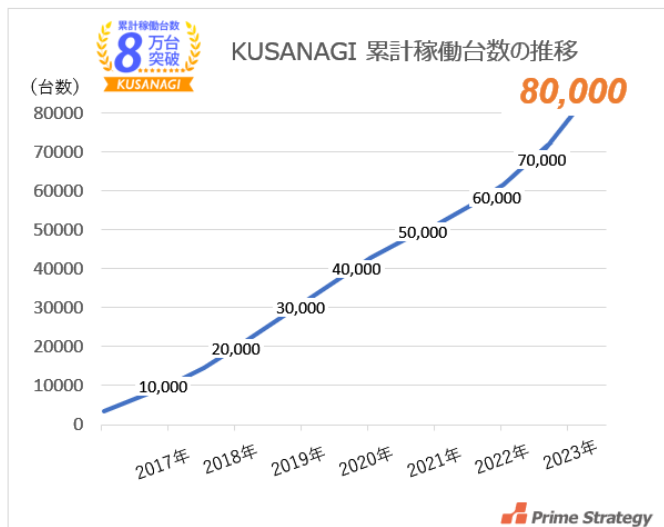
(2023年10月現在)

国内外の主要な29プラットフォーム  
37カ国216リージョンで利用可能 (2024年5月現在)



知的財産のライセンス提供

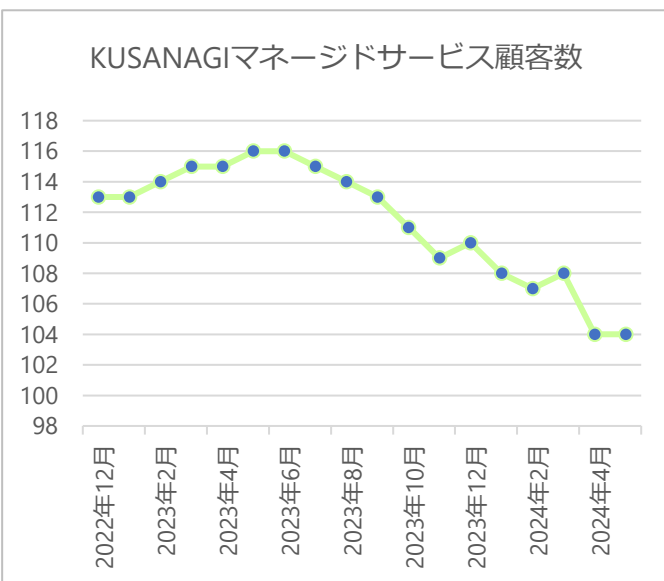




## KUSANAGI累計稼働台数とKUSANAGIマネージドサービス契約者数が混同されやすい。

### KUSANAGI累計稼働台数

- ユニークなIPアドレスをサーバ1台、「KUSANAGI」のリポジトリへの初回アクセスを稼働開始日と定義した稼働台数の累計
- 平均して1年で1万台が継続的に積み上がっている
- ほとんどが無償版であるため、台数増による当社業績へのインパクトは少ない



### KUSANAGIマネージドサービス顧客数

- 当社主力サービスであり、KUSANAGIサーバーの保守・運用を当社が代行するKUSANAGIマネージドサービス契約者数
- 平均顧客単価は月額467千円

KUSANAGIの累計稼働台数と契約者数は**直接的な関係はありません**。

しかし、KUSANAGI無償版の利用であっても、その高速化の効能から当社技術力への評価をいただき、保守サービスの契約に繋がると考えております。

# 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



運用中のシステムをお持ちの企業様に広く提案が可能

契約顧客数 **104社**  
(2024年5月現在)

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

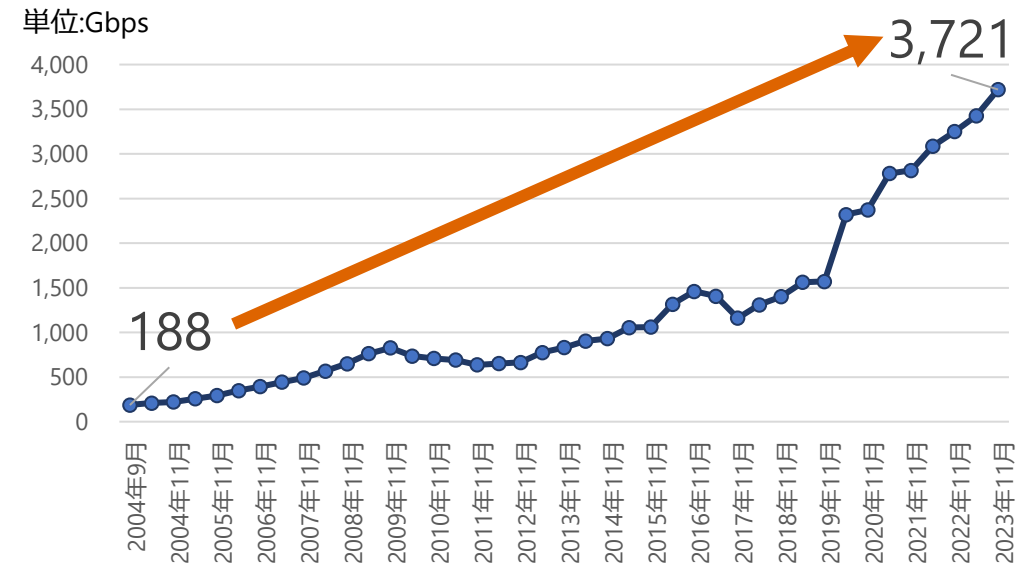
### UX（ユーザー体験）低下への影響

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秒から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（推定値））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  
出典：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-2023年11月のトラフィックの結果の公表」  
※上記出典データを加工して当社作成



超高速CMS実行環境  
**KUSANAGI**  
Powered by Prime Strategy



**KUSANAGI**  
マネージドサービス

## プライム・ストラテジーの強み

- 差別化されたコアとなる基盤技術・知的財産権の開発力
- WordPress/PHPアプリケーションに対する高い知見
- 顧客課題を解決できるWebサイトの保守・運用サービスの提供と実績



代表取締役 社長  
渡部 直樹

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。

**自社の強みにフォーカスし、また顧客課題に寄り添った製品/サービス開発をしていくことが株価向上に繋がると信じております。**

足元実現できなかった事も多くございますが、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、長い目でのサポートをお願いいたします。

1. 通期業績予想の修正

2. 会社紹介

3. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

4. 市場環境

5. 成長戦略

6. 四半期ハイライト

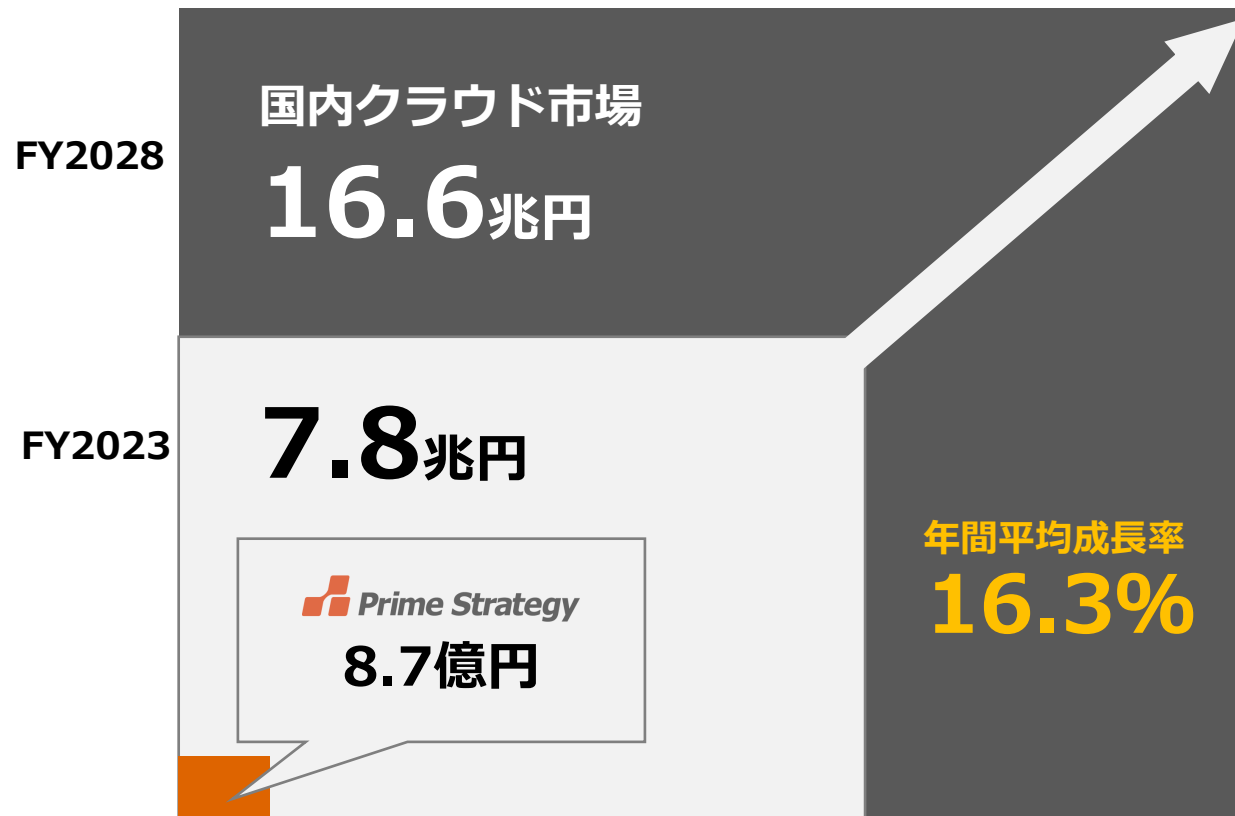
国内クラウド市場

マネージドサービスの国内潜在市場

グローバルで見た  
KUSANAGIライセンスの潜在市場

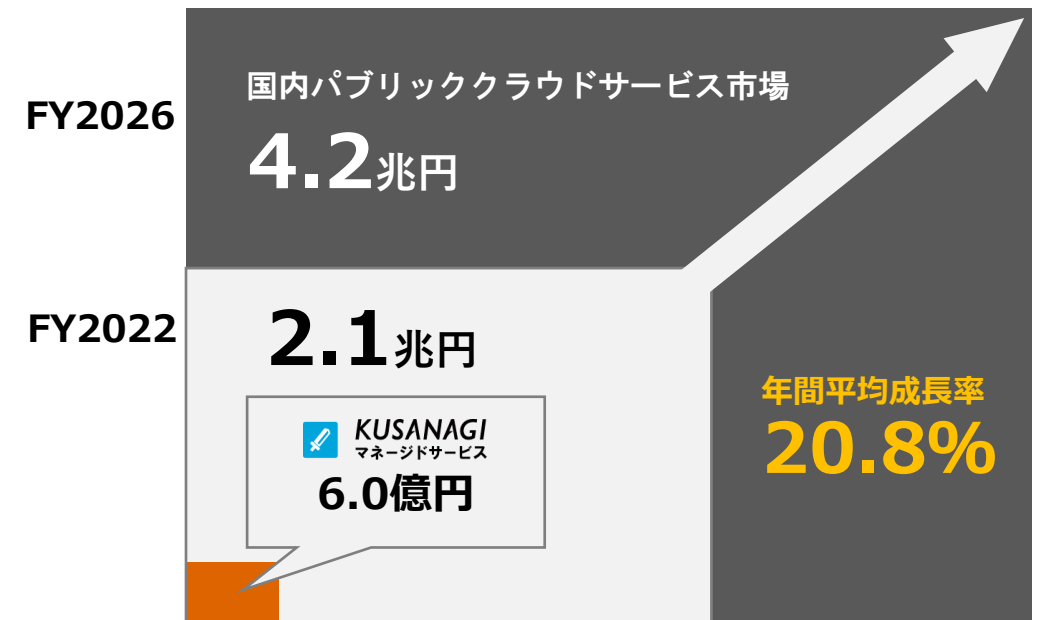
# 国内クラウド市場

国内クラウド市場は年間平均成長率が16.3%と予想されております。以前の「クラウド移行」から「クラウド高度利用」へニーズがシフトし、高い成長率が期待されています。高度利用の観点から当社プロダクト・サービスへの期待も高まり、市場の成長に合わせて当社グループの成長が期待できます。



## **KUSANAGI** マネージドサービス

KUSANAGIマネージドサービスに限定すれば国内クラウド市場の国内パブリッククラウド市場の国内PaaS市場 サービスセグメントに所属



# マネージドサービスの国内潜在市場

当社の主要サービスである「KUSANAGIマネージドサービス」はWebガバナンス・デジタルガバナンスの観点から上場企業がターゲットになり、また高速化の観点からメディア企業や学校もターゲットです。



× 顧客単価 **467** 千円/月  
(2024年5月)

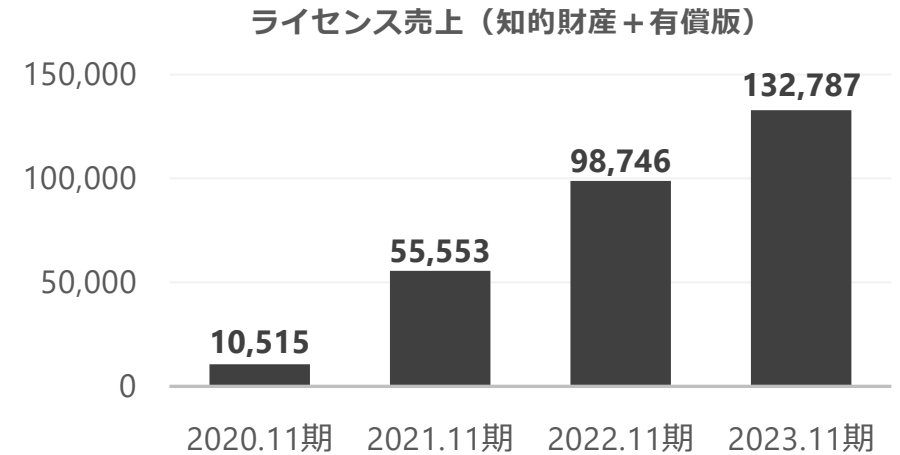
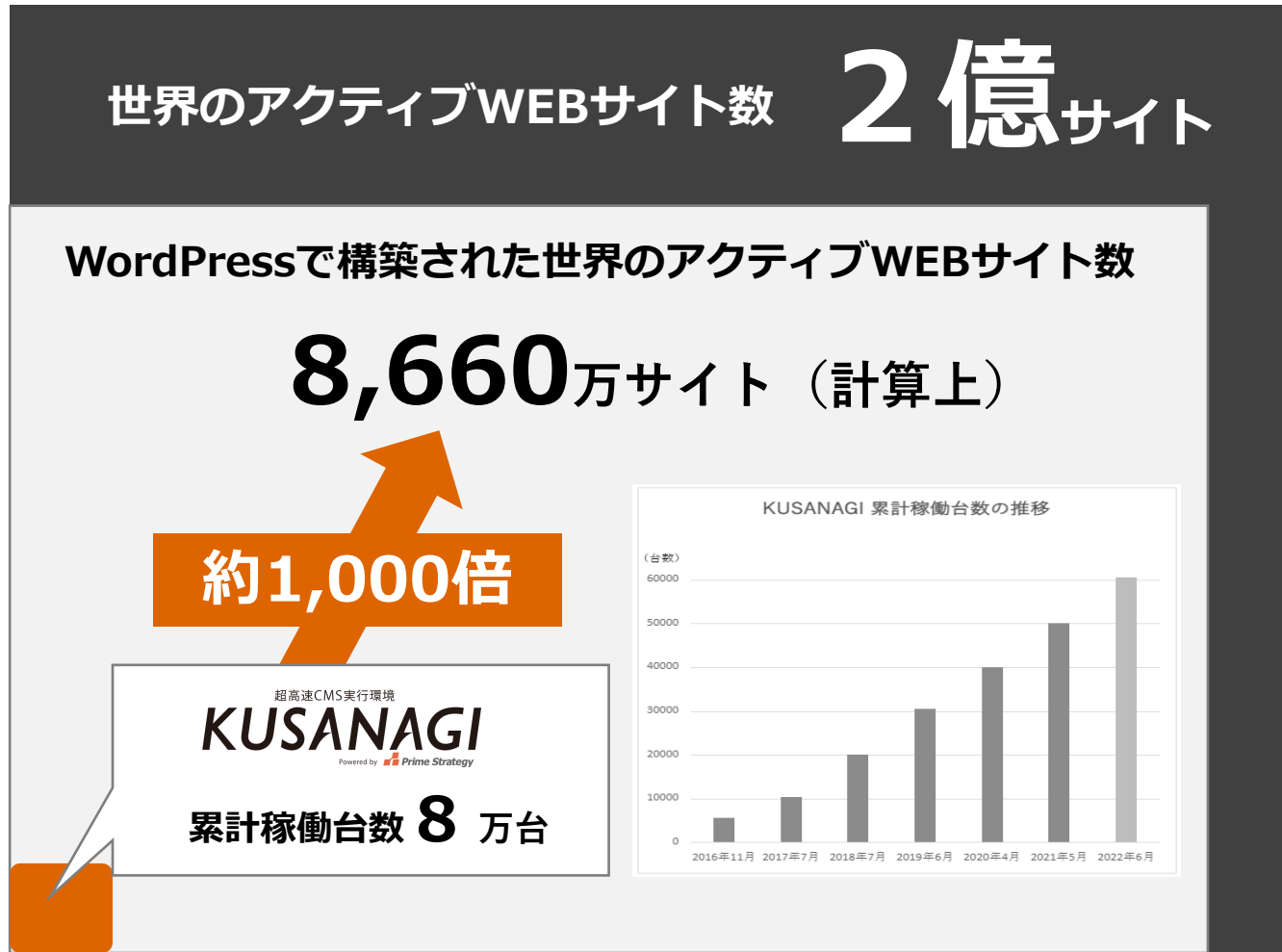
＝ 国内主要ターゲットにおける  
最大売上想定  
**1,721** 億円

ターゲット顧客 (3,935社 + 26,779社) × 顧客単価467千円/月 × 12ヶ月



# グローバルで見たKUSANAGIライセンスの潜在市場

KUSANAGIマネージドサービスだけでなく、KUSANAGI有償版及び知的財産の提供についても高い成長が見込まれます。  
KUSANAGI導入サイトは全体の一部であり、認知度向上から利用増・売上増が見込めます。



# 132,787 千円

×

**成長可能性 約1,000倍**

グローバルでのライセンス売上の高い成長が見込まれる

1. 通期業績予想の修正

2. 会社紹介

3. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

4. 市場環境

5. 成長戦略

6. 四半期ハイライト

成長戦略3分野

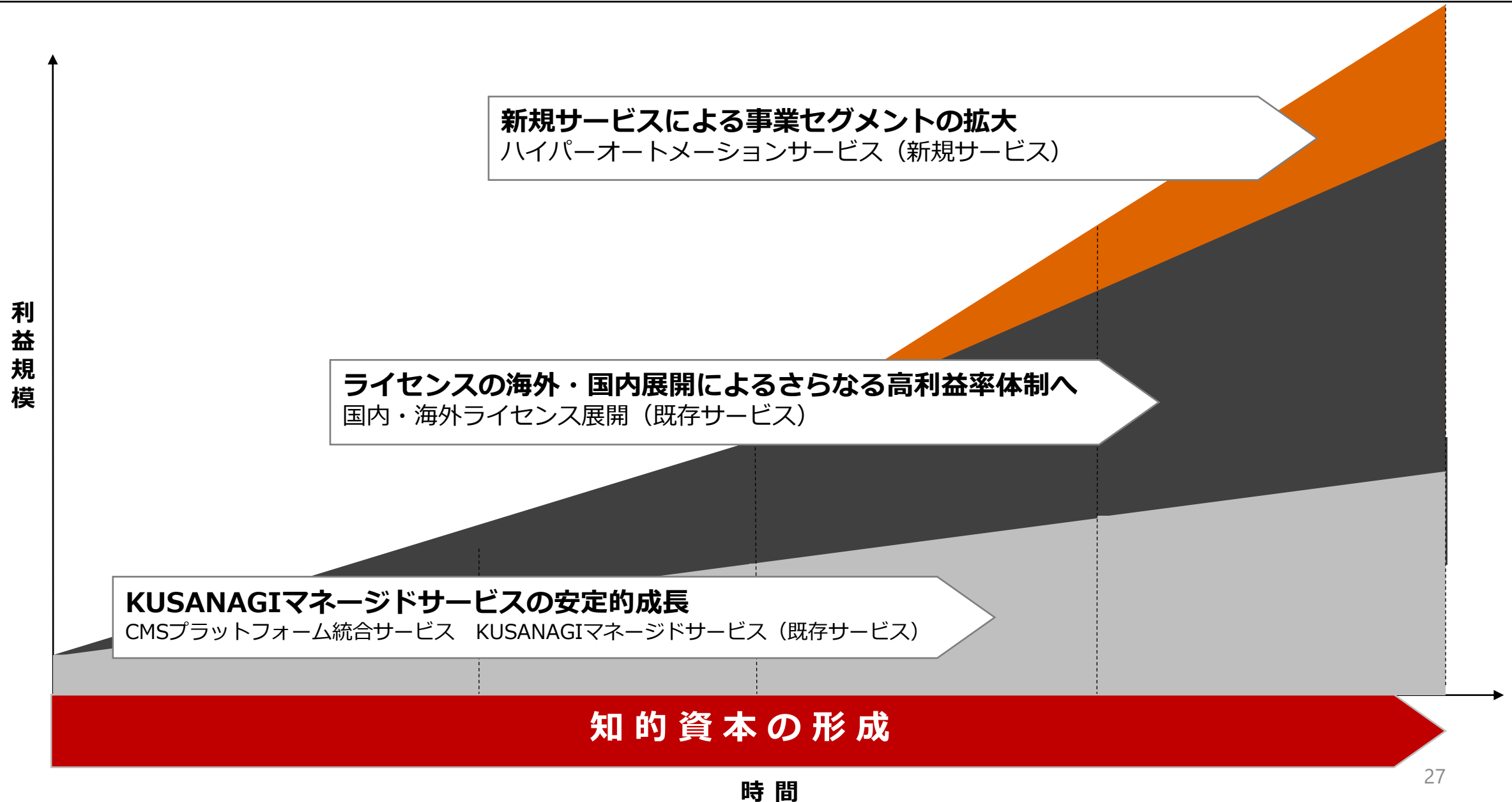
CMSプラットフォーム統合サービスの展開

国内・海外ライセンス展開

PickUp  
Point

特許取得によるライセンス売上への影響

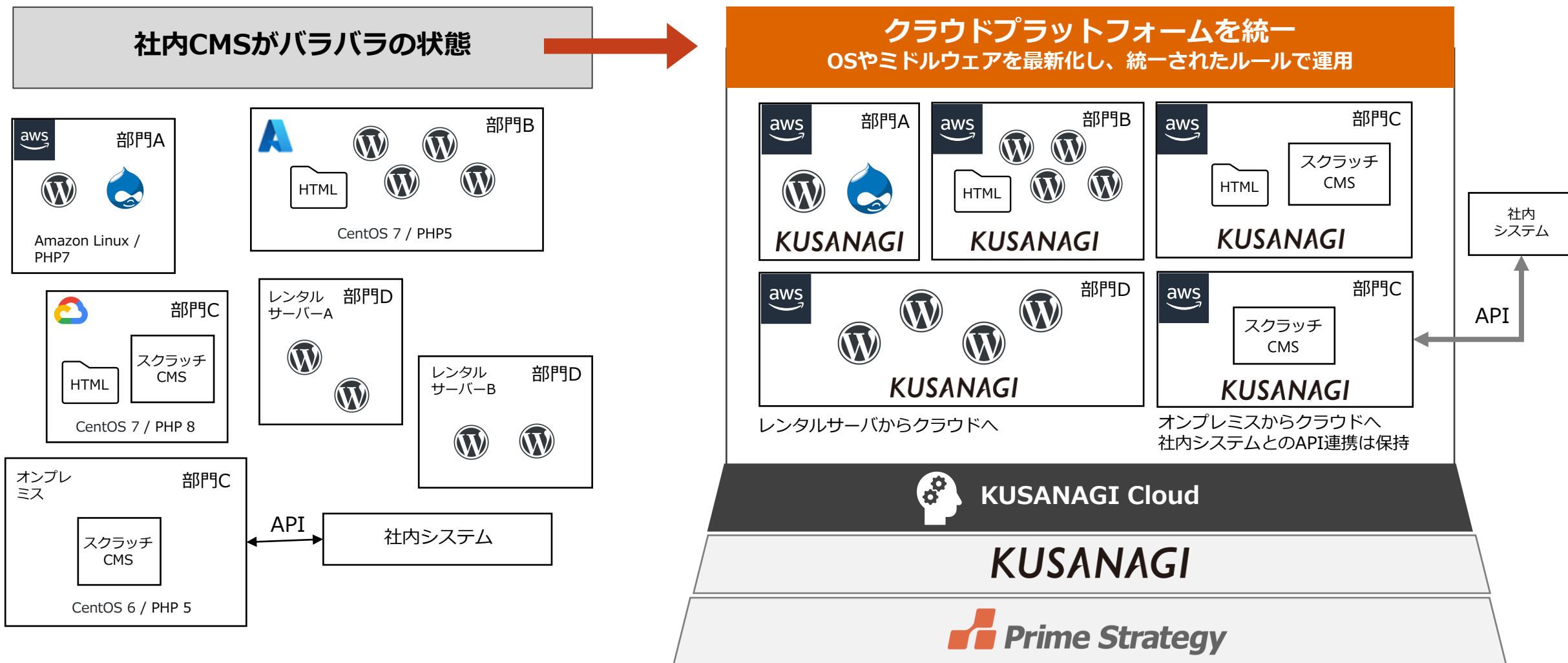
ハイパーオートメーション



# 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



Microsoft Azure

aws

Google Cloud Platform

合計29クラウド事業者

2024年2月現在

## 特許協力条約の規定による国際出願済み

戦略AI **Da▼id**

ウェブコンテンツの自動高速表示制御方法

[ウェクサル] **WEXAL**<sup>®</sup>  
Page Speed Technology

ウェブコンテンツの自動表示制御方法

地域	知財提携	マーケットプレイス
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

# 特許取得によるライセンス売上への影響



## 日本での申請

- 既存契約において既に国内レンタルサーバー事業者への独占的利用を許諾しているため、新規に国内レンタルサーバー事業者への提供は行わない（業績へのインパクトは少ない）。
- しかし、国内レンタルサーバー事業者以外（SaaS事業者など）への提供においては、特許が技術の後ろ盾になり、新規契約に弾みがつく可能性がある。



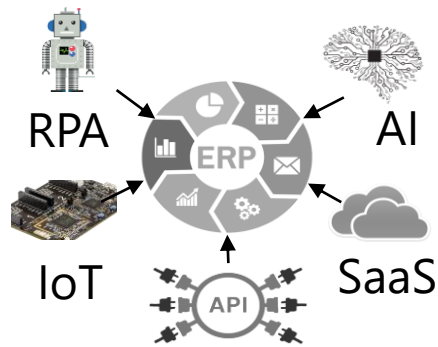
## 北米（国際特許）での申請

- クラウド事業者、サーバー事業者、CDN事業者などがライセンス提供のメインターゲットとなる。
- 海外事業者にとっては当社はまだアジアの小さな会社の1つでしかなく、市場プレゼンスも高くないため、興味を持っていただきづらいという状況がある。しかし、技術の裏付けとなる国際特許成立はそれを突破する強い力になると考えている。

現時点でのライセンスビジネスは売上全体の15%程度ですが、ライセンスビジネスは粗利率は非常に高いものでありますので、営業利益率を重視して経営しております現状においては非常に重要な施策であり、継続してライセンス契約の成約に向けて取り組んで参ります。

## 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

社内ハイパー  
オートメーション技術



顧客企業

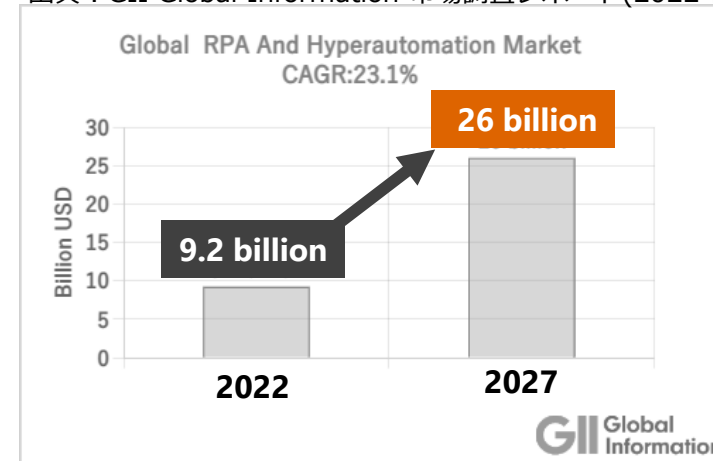
### [Gartner、2022年の戦略的テクノロジーのトップ・トレンドを発表](#)

出典：Gartner (2021年11月)

<b>Gartnerの 2022年の 戦略的 テクノロジーの トップ・トレンド</b>	ジェネレーティブAI	成長を加速する
	オートミック・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	
	AIエンジニアリング	変化を形づくる
	ハイパーオートメーション	
	意思決定インテリジェンス	
	コンポーザブル・アプリケーション	信頼を構築する
	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)



1. 通期業績予想の修正

2. 会社紹介

3. コアコンピタンス「KUSANAGI Stack」

4. 市場環境

5. 成長戦略

6. 四半期ハイライト

主要数値情報・KPI

四半期P/Lサマリー

コスト構造 2024.11期2Q

四半期推移

B/Sサマリー

成長戦略進捗状況



売上高 (2024.11期2Q実績 [連結])

**2.1 億円**

2023.11期通期実績  
8.7 億円

KUSANAGIマネージドサービス  
顧客数 (2024年5月時点 [連結])

**104 社**

2023年11月時点  
109 社

KUSANAGI累計稼働台数  
(2023年10月時点)

**8 万台**

営業利益率 (2024.11期2Q実績[連結])

**24.9%**

2023.11期通期実績  
32.8%

KUSANAGIマネージドサービス  
顧客単価 (2024年5月時点 [連結])

**467 千円/月**

2023年11月時点  
434 千円/月

KUSANAGI提供プラットフォーム  
(2024年5月時点)

世界 **37**ヶ国 **216**地域

**29**プラットフォーム

ストック型売上高割合  
(2024.11期2Q実績[連結])

**85.3%**

2023.11期通期実績  
84.4%

KUSANAGIマネージドサービス  
MRR (2024年5月時点 [連結]) (注1)

**48,571 千円**

2023年11月時点  
48,643 千円

ライセンス提供  
MRR (2023年5月時点 [連結]) (注1)

**11,654 千円**

2023年11月時点  
11,476 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

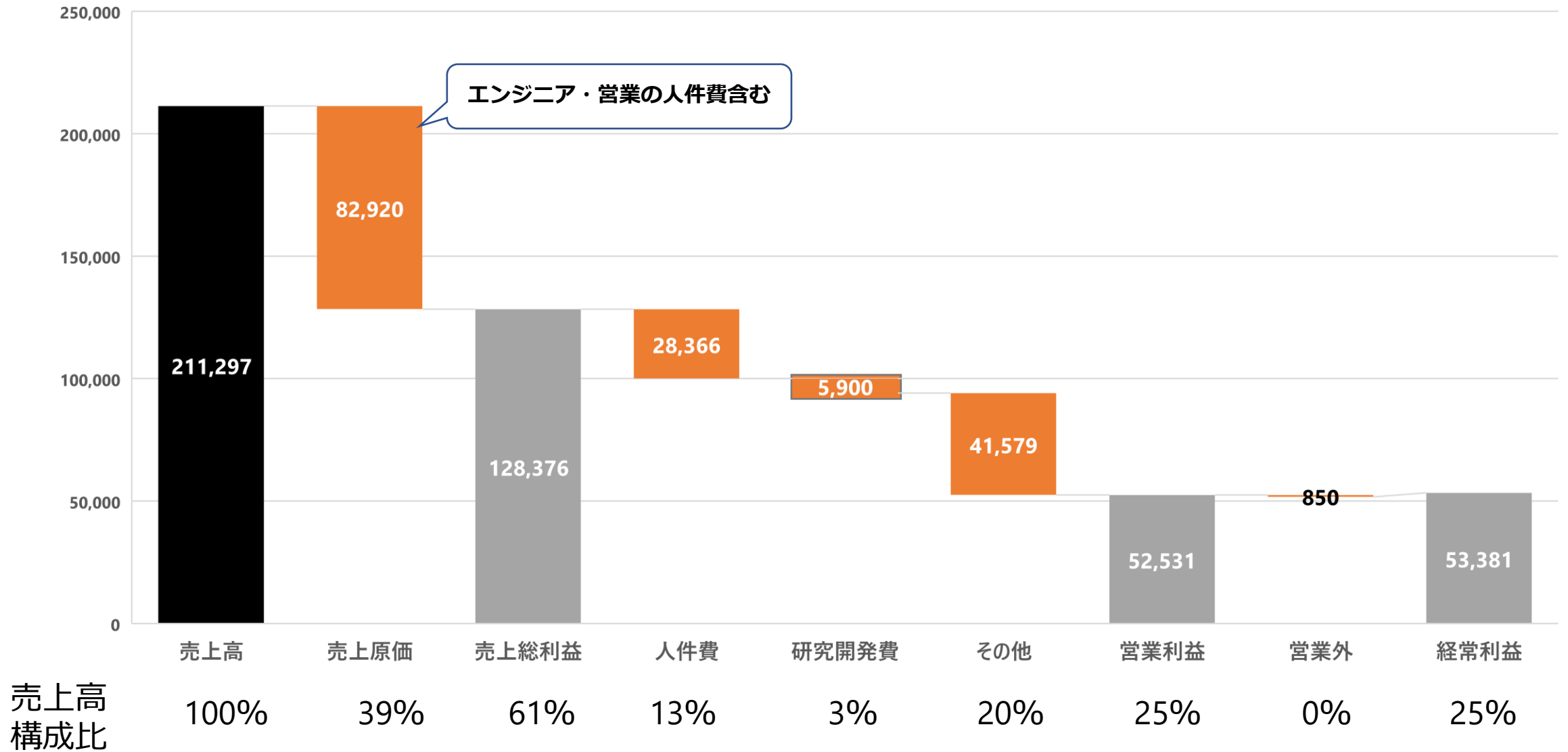
# 四半期P/Lサマリー

四半期単位では、売上高は2%上昇している。これはクラウドインテグレーションサービスが中心であり、CentOS7のEOLからKUSANAGI利用サーバーへの移設案件や、新規マネージドサービス契約に伴う初期構築で規模の大きなものがあったためである。また、原価の上昇は、顧客サポート充実のため、人員のさらなる増員を行ったためである。

(千円)	2024.11期-2Q					2024.11期-2Q累計			【参考】 2024.11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	
<b>売上高</b>	217,807	206,466	211,297	97.0%	102.3%	440,485	417,764	94.8%	844,629
KUSANAGIマネージドサービス (ストック売上高)	153,789	146,982	145,369	94.5%	98.9%	309,219	292,351	94.5%	586,976
クラウドインテグレーションサービス (フロー売上高)	32,732	25,252	31,076	94.9%	123.1%	68,000	56,328	82.8%	120,554
ライセンス販売 (ライセンス売上高)	31,284	34,231	34,852	111.4%	101.8%	63,264	69,083	109.2%	137,098
<b>原価</b>	72,598	77,433	82,920	114.2%	107.1%	140,007	160,353	114.5%	350,625
<b>売上総利益</b>	145,208	129,033	128,376	88.4%	99.5%	300,477	257,410	85.7%	494,004
<b>販管費及び一般管理費</b>	68,801	84,349	75,845	110.2%	89.9%	141,331	160,195	113.3%	323,402
<b>営業利益</b>	76,406	44,683	52,531	68.8%	117.6%	159,145	97,215	61.1%	170,602
<b>経常利益</b>	75,882	44,402	53,381	70.3%	120.2%	138,051	97,783	70.8%	170,121

# コスト構造 2024.11期2Q

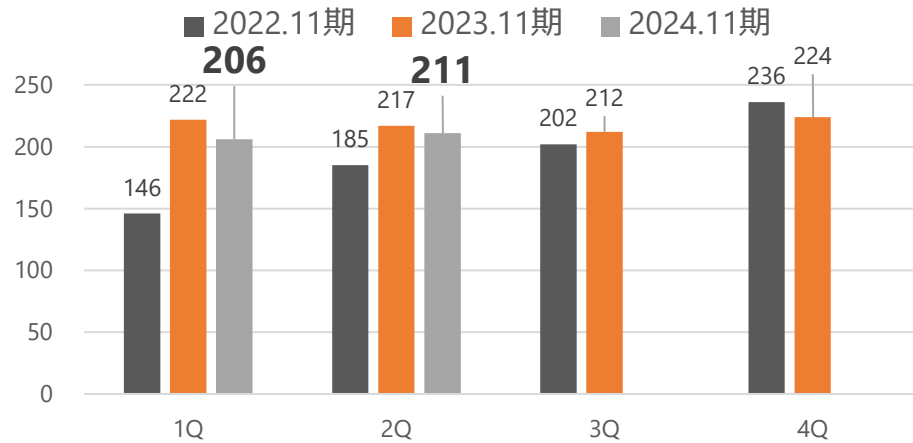
単位：千円



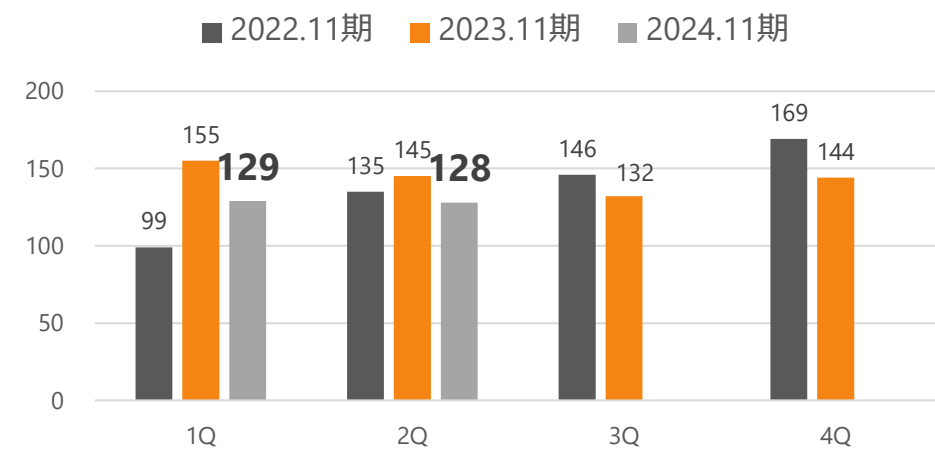
# 四半期推移（全体）

単位：百万円

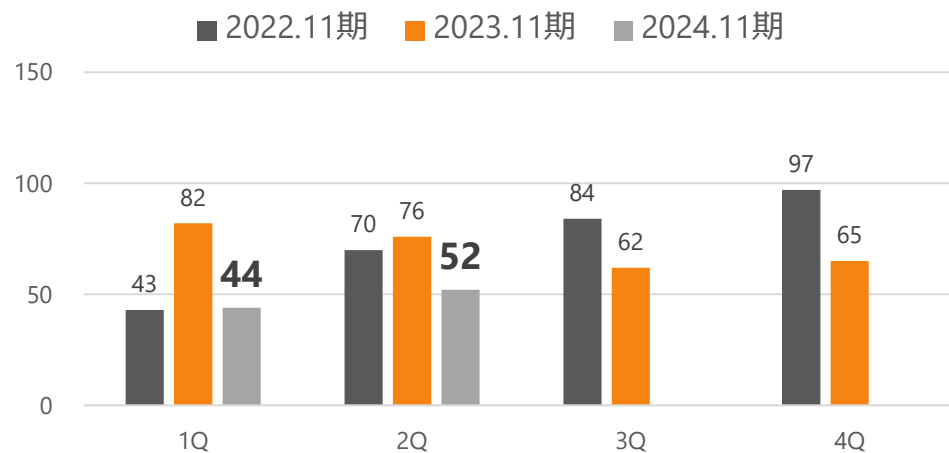
## 売上高の推移



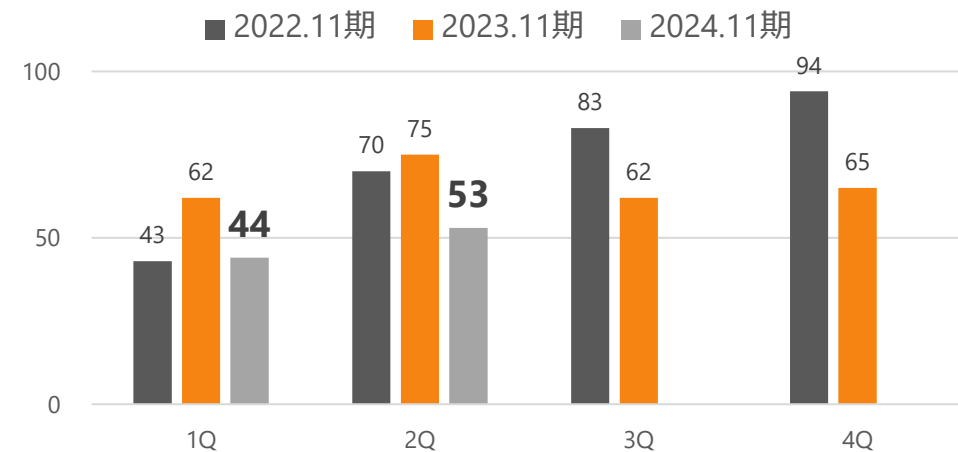
## 売上総利益の推移



## 営業利益の推移



## 経常利益の推移

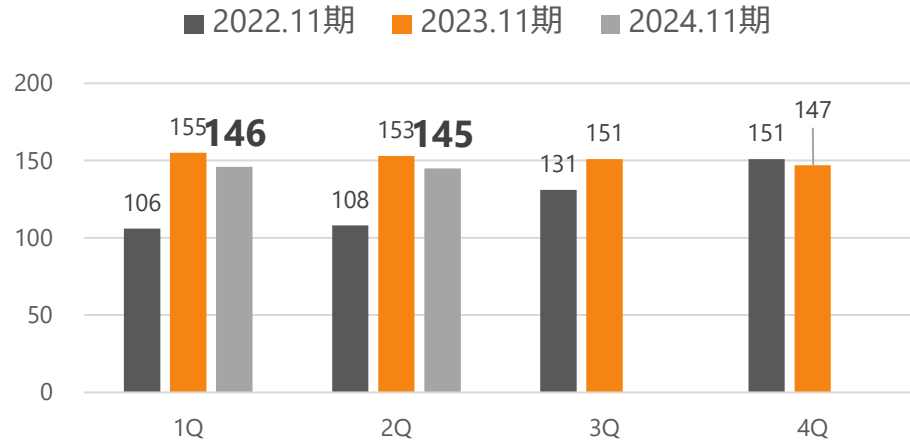


※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

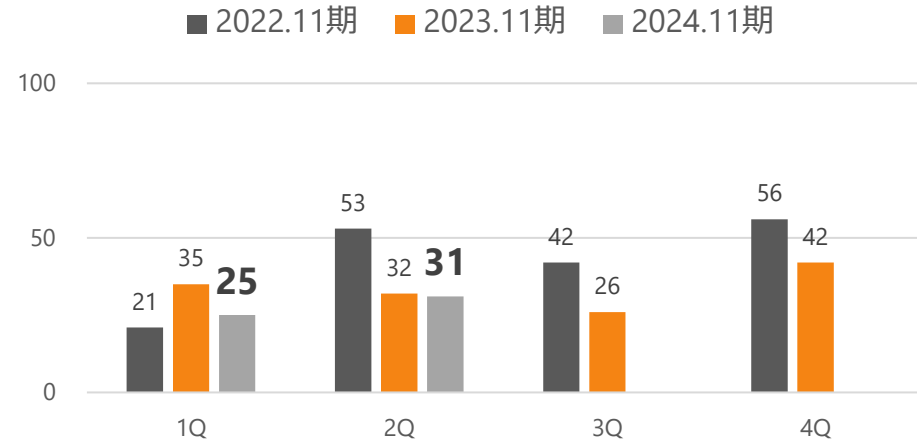
# 四半期推移（サービス別）

単位：百万円

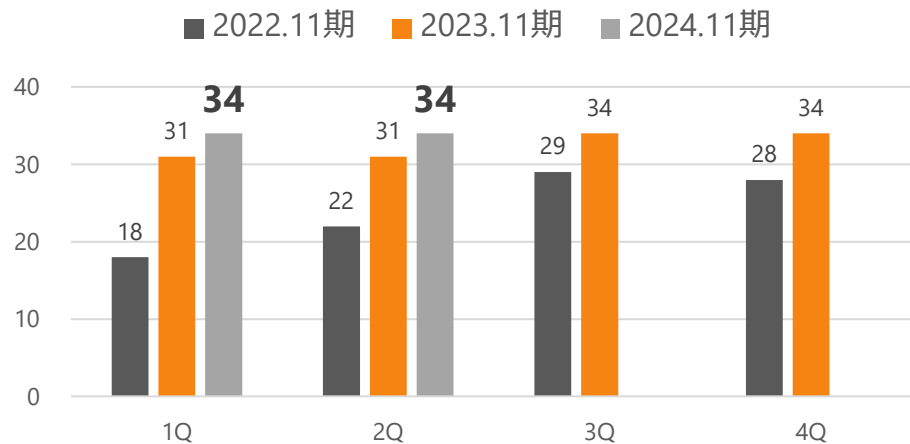
### KUSANAGIマネージドサービス 売上高の推移



### 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。

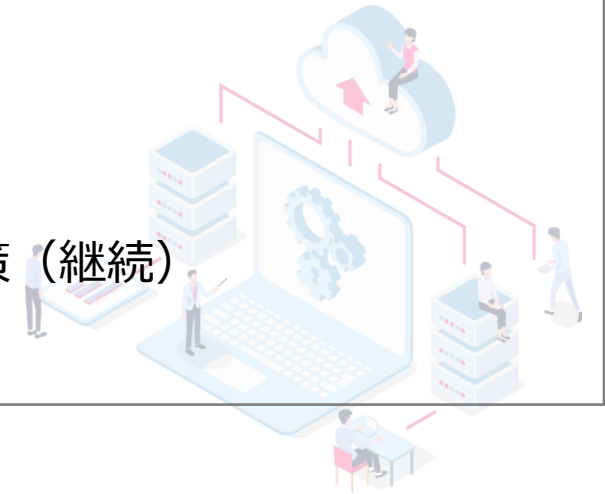
	前連結会計年度 (2023年11月30日)	当第2四半期連結会計期間 (2024年5月31日)
<b>資産の部</b>		
現金及び預金	1,326,025	1,353,133
売掛金	86,736	81,201
その他	31,061	42,783
<b>流動資産合計</b>	<b>1,443,823</b>	<b>1,477,118</b>
有形固定資産	1,620	5,679
無形固定資産	28,661	28,263
投資その他の資産	28,060	31,440
<b>固定資産合計</b>	<b>58,342</b>	<b>65,383</b>
<b>資産合計</b>	<b>1,502,165</b>	<b>1,542,502</b>

単位：千円

	前連結会計年度 (2023年11月30日)	当第2四半期連結会計期間 (2024年5月31日)
<b>負債の部</b>		
買掛金	19,870	20,320
1年内返済予定の長期借入金	28,840	35,808
その他	100,214	103,765
<b>流動負債合計</b>	<b>148,924</b>	<b>159,893</b>
長期借入金	54,279	70,585
<b>固定負債合計</b>	<b>54,279</b>	<b>70,585</b>
<b>負債合計</b>	<b>203,203</b>	<b>230,478</b>
<b>純資産の部</b>		
資本金	429,394	434,258
資本剰余金	389,529	394,392
利益剰余金	474,181	474,969
自己株式	△ 96	△ 96
<b>株主資本合計</b>	<b>1,293,008</b>	<b>1,303,523</b>
その他の包括利益累計額	5,953	8,499
<b>純資産合計</b>	<b>1,298,961</b>	<b>1,312,023</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,502,165</b>	<b>1,542,502</b>

## 短期的展開 : CMSプラットフォーム統合サービス

- パートナー施策を中心とした大型案件の獲得に向けたアプローチ（継続）
- 営業代行会社との連携による新規顧客の開拓（継続）
- WEBサイト改修、コラム作成等による新規顧客接点の拡大（継続）
- 顧客満足度アンケートの実施、営業部門からの既存顧客へのリテンション施策（継続）
- マーケティング顧問の吉政忠志氏主導によるウェビナーを開催予定



## KUSANAGI マネージドサービス

1Qに引き続き、解約が新規を上回っている状況である。しかし、新規2件については共に月額100万円を超える案件であり、大型案件ほどではないが比較的大き目の案件が受注できており、継続して顧客数の積み上げを実施していく。



## KUSANAGIマネージドサービス推移

	2020.11期	2021.11期	2022.11期	2023.11期	2024.11期 1Q	2024.11期 2Q
<b>MRR (百万円)</b>	36	35	51	48	48	48
<b>顧客数 (社数)</b>	125	114	114	109	107	104
新規顧客数	17	14	10	9	2	2
解約顧客数	37	25	10	14	4	5
<b>顧客単価 (千円)</b>	292	301	363	446	454	467
<b>解約率 (%)</b>	1.9	1.5	0.7	1.0	1.2	1.6
<b>サイト数</b>	-	-	267	269	266	269

解約率：期間内の解約数(5社)を期間内の総顧客数(106社)で割り、月次平均に均したもの（カッコ内は2024.11期の数値）



## 短・中期的展開 : 国内・海外ライセンス展開

- ドイツで開催されたAlmaLinux Dayの基調講演にスピーカーとして参加
  - WebProsの開発するWordPressのセキュリティ管理ツールWP GuardianがKUSANAGIに対応
- さくらインターネットでKUSANAGIの有償版の販売を開始
- 国内プラットフォーム事業者/海外プラットフォーム等の事業者と技術検証・商談を継続
- WooCommerceの「2025年度のキャッシュレス決済厳格化」や「運送業界の2024年問題」対応機能の開発



## 中長期的展開：ハイパーオートメーション

- 完全ローカル環境でのLLM実行環境導入・保守サービス「Magatama.AI」の機能の継続的開発を実施
- 社内向けに「WordPressのバージョンが古い」「ページ速度が遅い」などの課題のある顧客の自動抽出ツールを開発

- 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、保証しておりません。
- 本資料に記載しておりますKUSANAGIや他のOSの性能評価で利用した具体的環境は以下のとおりです。



# ***KUSANAGI***