



プライム・ストラテジー株式会社

証券コード：5250

2025年11月期 第3四半期 決算説明資料



1. 代表挨拶と会社紹介

2. コアコンピタンス

3. 四半期ハイライト

4. 中期経営戦略

5. FY2025事業戦略

代表挨拶

当社のビジネスとは

会社概要

沿革および業績動向

事例集

お知らせ

KUSANAGI Security Edition

組織について

代表挨拶

プライム・ストラテジー株式会社
代表取締役 吉政 忠志

日ごろ当社ビジネスをお支え頂き、誠にありがとうございます。
前年第4四半期半ばから代表取締役に着任し、KUSANAGI関連事業の拡大、MAGATAMA関連のビジネスの着手を行ってまいりました。今期はKUSANAGI Security Edition、MAGATAMA Stackソリューションを市場に投入し、いよいよ事業拡大が形になり始める期です。

KUSANAGI Security Editionは全世界のWebサーバーの6割のシェアを持つnginx（エンジンエックス）の無停止自動バージョンアップと巻き戻しを実現し、今後はPHPにもその技術開発を進めてまいります。Webサーバーの保守作業を全自動化することを目指します。

そして、汎用RAGであるMAGATAMA Stackはいよいよパイロットリリースのスケジュールが見えてまいりました。

2025年第3四半期の結果と中期経営戦略の中間報告と今後の展望をご覧ください、今後のプライム・ストラテジーの展開に是非ご注目ください。



当社のビジネスとは



当社はインターネット上でコンテンツを提供するサーバ（Webサーバ）のOS「KUSANAGI」を開発するメーカーです。

「KUSANAGI」は超高速の性能を持ち、セキュリティの高さが評価され、世界の主要なクラウドサービス上で利用されており累計稼働台数は10万台に達しています。

「KUSANAGI」は全世界のWebサーバの61.0%*で稼働しているCMS（WordPressは全体の43.5%で稼働*）に強いOSです。

当社のビジネスは「KUSANAGI」のサブスクリプションサービスとマネージドサービスで主に構成されています。

サブスクリプションサービスが中心なので安定的な売り上げと利益拡大が期待できます

*引用元 https://w3techs.com/technologies/overview/content_management (2025/7/9現在)



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

〒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 吉政忠志

従業員数（連結）

25名（2025年8月末）

資本金

453,798千円（2025年8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

WEXAL®、Page Speed Technology®、ONIMARU®は当社の登録商標です。
登録商標であることの告知記号「®」は以降省略して記載させていただきます。

マネジメントチーム



吉政 忠志

代表取締役

マーケティング&セールス部, AIビジネス部管掌

- 1992年 インテック入社
- 2010年 吉政創成株式会社 代表取締役就任
- 2011年 PHP技術者認定機構 理事長就任
- 2016年 一般社団法人Pythonエンジニア育成推進協会 代表理事就任
- 2018年 一般社団法人日本ネットワーク技術者協会 代表理事就任
- 2024年 プライム・ストラテジー株式会社 代表取締役就任

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）



城塚 紘行

取締役

経営管理部管掌

- 2013年 聖橋監査法人（現アーク有限責任監査法人）入所
- 2016年 三優監査法人入所
- 2019年 PwCあらた有限責任監査法人（現 PwC Japan 有限責任監査法人）入所
- 2020年 当社入社 執行役員経営管理部長
- 2025年 当社取締役就任



池宮 紀昭

取締役

KUSANAGI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

沿革及び業績動向

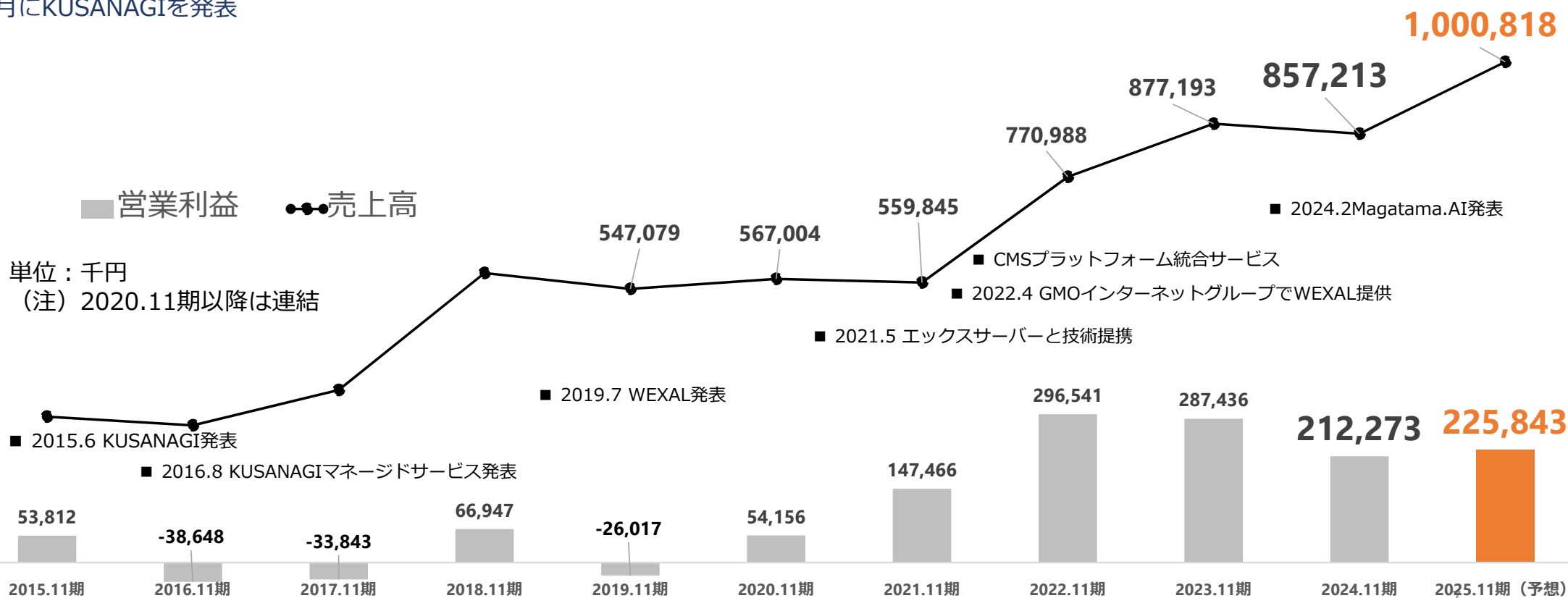


第1創業期 WordPress専門インテグレーター

第2創業期 KUSANAGI Stack事業の展開

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

KUSANAGI Stackプロダクト群の開発およびマネージドサービスを中心とした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



新しい事例

- 【事例公開】厚労省「LO活」サイトでKUSANAGI採用、セキュリティ対策が施された環境で安全・安定したWebサイト運用を実現
- 【事例公開】Pythonのお作法試験「PythonZen & PEP8検定試験」公式サイトをKUSANAGI Security Editionでセキュアに運営



現在、約200サイトのお客様事例を公開しています

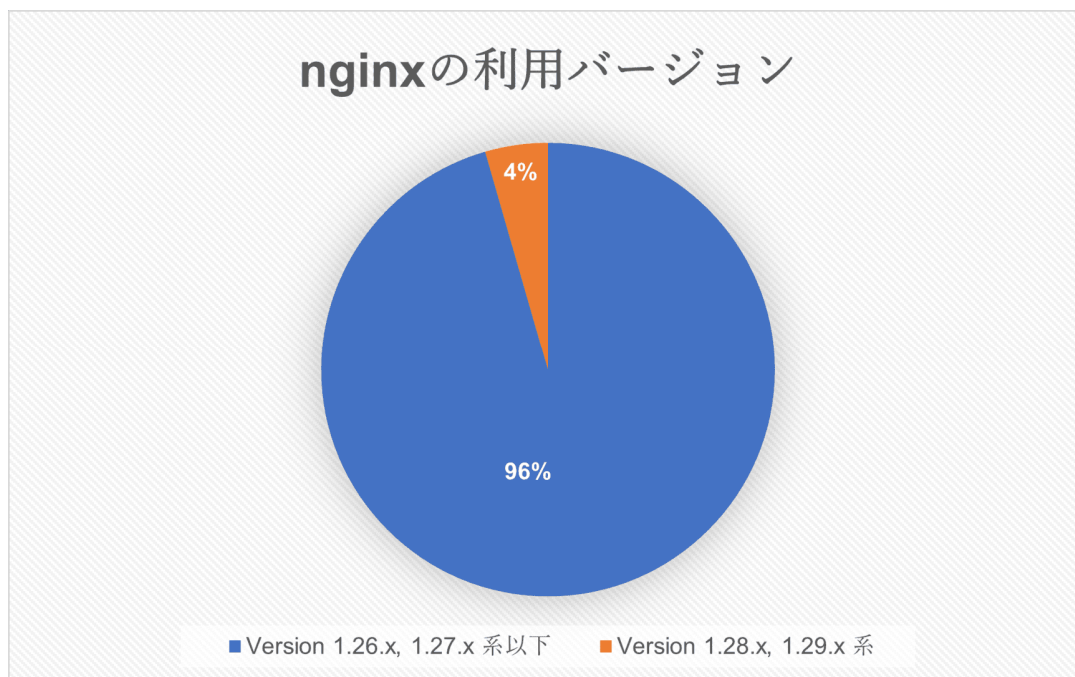
[illegible]

KUSANAGI Security Edition新バージョンリリース

- 新機能ハイライト
 - バージョンアップ用の検証環境無しで巻き戻しが可能
 - サービス停止リスクを回避しながらアップデートを実行可能
- 今後の予定
 - PHPなどWordPressを構成する各コンポーネントの無停止メジャーバージョンアップと巻き戻しを実現してまいります。
 - 更に開発や協業を続けDBやLinuxの自動バージョンアップと巻き戻しの実現を目指します。
 - KUSANAGI Security Editionを採用したクラウド事業者が差別化を強化できる製品に成長させていきます。

ご参考：KUSANAGI Security Edition

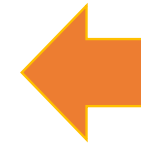
- 新機能ハイライト
 - 市場で60%のシェアを持つnginxの無停止メジャーバージョンアップと巻き戻しを実装
 - 現在稼働中のnginxの96%が保守切れバージョンを使用している状態（継続サポートを利用しているものを含む）



<https://w3techs.com/technologies/details/ws-nginx/1> を参考に当社作成

組織について

- マーケティング&セールス部（管掌取締役 吉政忠志）
 - 担当執行役員 部長 入江直樹
 - マーケティング室 室長 穂苅智哉
 - セールス・デベロップメント課課長 中村和史
- 今後さらに体制強化を行ってまいります。



戦略的且つ包括的
業務提携、大型技術提携の
進捗について、
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。



1. 代表挨拶と会社紹介

2. コアコンピタンス

3. 四半期ハイライト

4. 中期経営戦略

5. FY2025事業戦略

「KUSANAGI Stack」

「KUSANAGI」

「WEXAL Page Speed Technology」
「David」

KUSANAGI マネージドサービス

CMS/Webプラットフォーム統合サービス

事業構成

「MAGATAMA Stack」

当社の差別化・競争力 まとめ

「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」

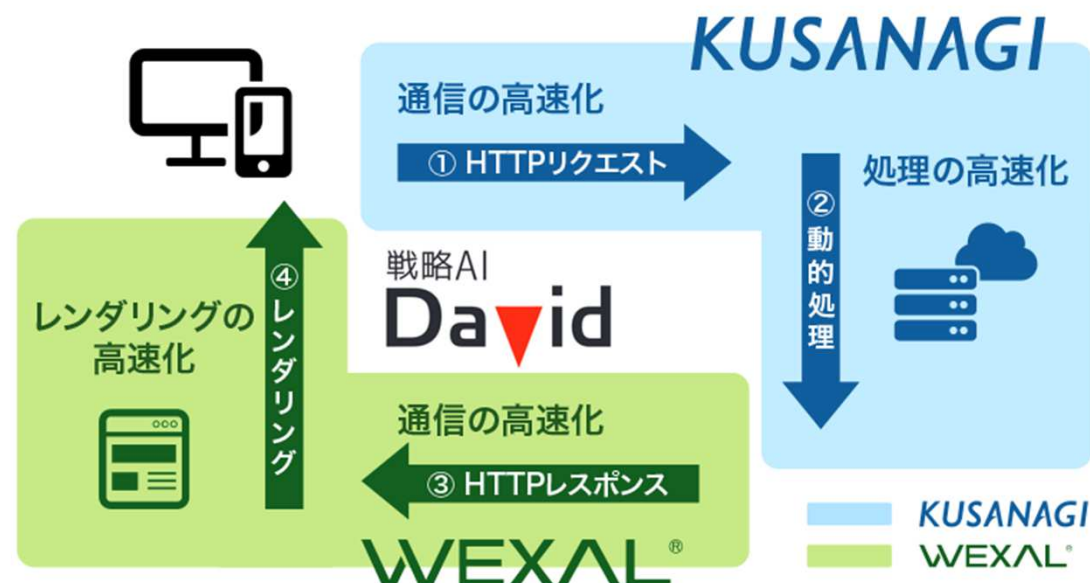


日本国特許第7523733号
日本国特許第7530383号
米国特許 US 12,111,876 B2
* 米国特許出願・審査中

26プラットフォームで展開※1
累計稼働台数10万台※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: 2025年5月現在
※2: 2025年6月現在

「KUSANAGI」のパフォーマンス

WordPress/CMSに特化した
超高速チューニングと
セキュリティ強化のチューニングを
以下の組み合わせで行っているOSが
「KUSANAGI」です。

プラグインで高速化する
製品もあるが限定的

CMS実行環境イメージ

アプリケーション



プログラム



サービス

オペレーティングシステム



KUSANAGI
Powered by Prime Strategy



実行環境

データベース

KUSANAGI
は、すべての
レイヤーを
高速化する

キャッシュ
サーバ

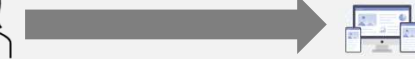


キャッシュサーバ(CDN)の
利用で高速化もできるが
限定的な高速化

1秒あたりの処理可能リクエスト数

16,046

一般的な環境



KUSANAGI ECサイトや会員サイト等（キャッシュ非使用）

速い



超高速CMS実行環境
KUSANAGI
Powered by Prime Strategy

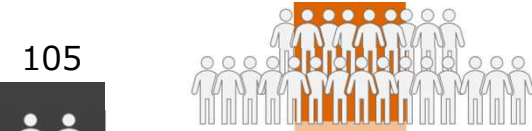
KUSANAGIメディアサイトなど一般的なページ（キャッシュ利用）

速い！！



超高速CMS実行環境
KUSANAGI
Powered by Prime Strategy

260倍



超高速CMS実行環境
KUSANAGI
Powered by Prime Strategy



105

61

1.8倍

一般的な環境

「KUSANAGI」
キャッシュ非使用

「KUSANAGI」
キャッシュ使用

AlmaLinux ※環境 1

KUSANAGI 9 ※環境 2

*環境1 AlmaLinux 9.9
Microsoft Azure Standard D4as_v5インスタンス (3.24Ghz AMD EPYC 7763 プロセッサ 4 vCPU, 16GiB), Premium SSD LRS, 東日本リージョン, PHP 8.0.30, Nginx 1.20.1, MariaDB 10.5.22, WordPress 6.4.2
*環境2 KUSANAGI 9.4.8-1
Microsoft Azure Standard D4as_v5インスタンス (3.24Ghz AMD EPYC 7763 プロセッサ 4vCPU, 16GiB), Premium SSD LRS, 東日本リージョン, PHP 8.0.30, Nginx 1.25.3, MariaDB 10.5.23, WordPress 6.4.2



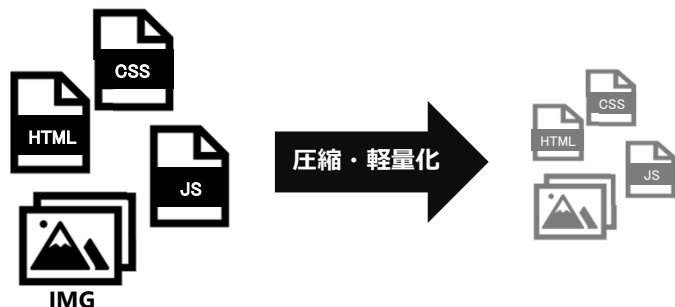
「**WEXAL Page Speed Technology**」は、Webシステムのための「高速化エンジン」。
ブラウザ表示の自動チューニングを実施し、UX（ユーザー体験）の向上を実現します。

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は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

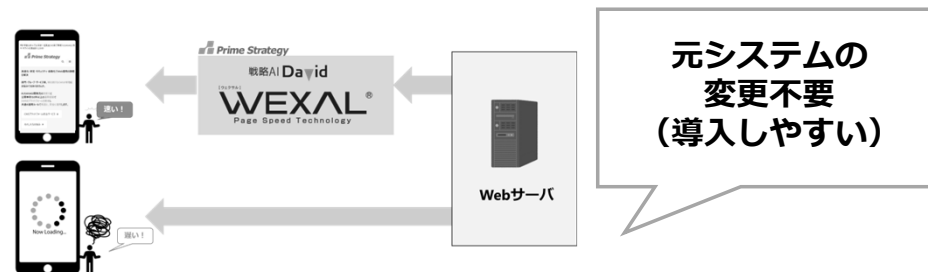


メリット

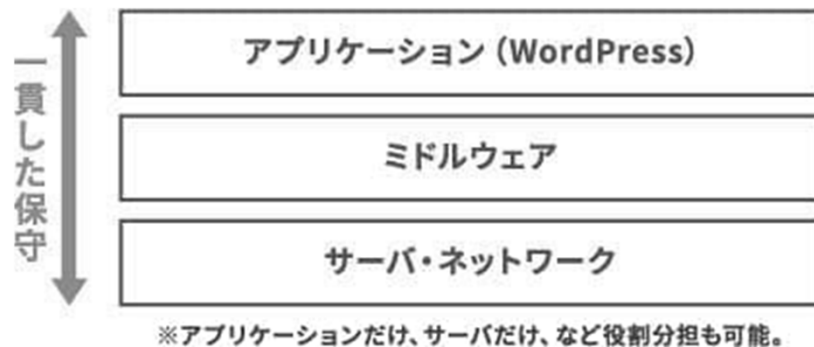
3

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。



WordPressなどのCMSからサーバの運用管理までを一貫してサポート



CMSの運用に必要なものがセットになった**フルマネージド型**のサービス

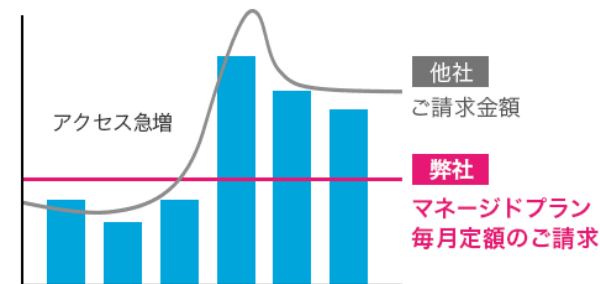
サーバ費用込み

障害対応24時365日

セキュリティ対応

技術サポート

年間予算を立てやすいクラウド料金込みの**月額定額制**。
一時的な**アクセス増加**があっても**料金はそのまま**。



マーケティング・Web担当者様
情報システム部門の担当者様に

**CMSの運用を手離れして
コンテンツ作成など本来の業務に集中できる**

参考情報：競合比較表

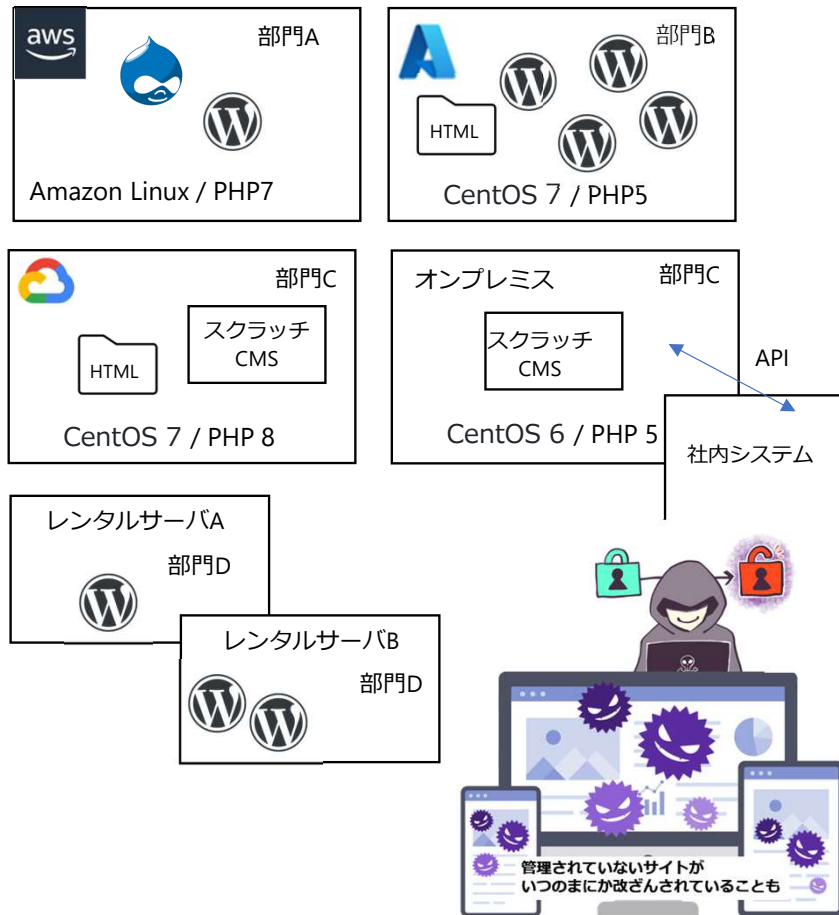
		KUSANAGI マネージドサービス	A社	B社
技術力	他社が構築したWebサイトの引継ぎ保守	◎ 事例多数	— 未対応	— 未対応
	WordPressの技術力・保守力	◎ 事例多数	△	△
パフォーマンス	突発的なアクセス増への対応	◎ KUSANAGI (標準)	△	—
	パフォーマンスの向上	◎ KUSANAGI (標準) 追加チューニングも可	△ 有償チューニング	—
	AIによる自動チューニング	○ WEXAL (有償)	—	—
	クラウド利用料金の軽減	◎ 月次料金に含む (定額)	—	—
サポート力	サーバ・ネットワーク・ミドルウェア・ アプリケーションまでのフルマネージド	◎ 標準料金に含まれる	△ 一部に限定	— WordPress のみ
	技術者による技術サポート	◎ 電話・オンライン	○ オンラインのみ	△ 有償
	24時間365日対応	○ オプション	○ オプション	— 未対応
	レポーティング	○ 運用レポートと定例 (オプション)	○ オプション	— 未対応

解説は https://www.prime-strategy.co.jp/wordpress_managed/

CMS / Webプラットフォーム統合サービス

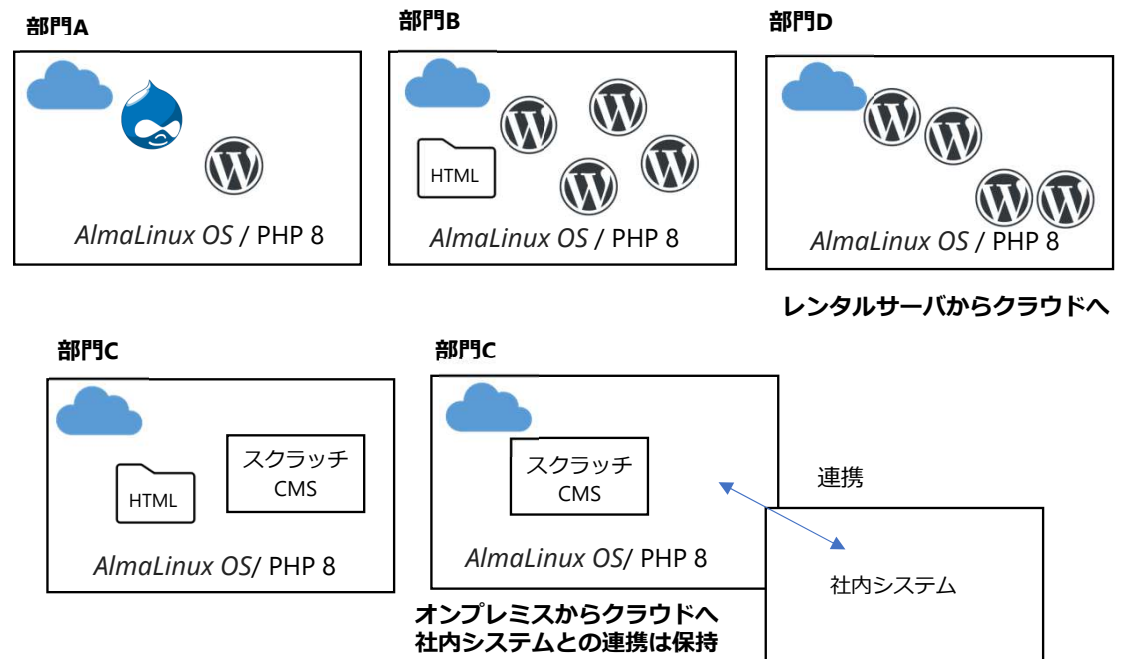


乱立するWebサイトが抱えるセキュリティとガバナンスの課題



クラウドプラットフォームを統一
OSやミドルウェアを最新化し、統一されたルールで運用

統一したセキュリティ環境での運用



統一したセキュリティ環境での運用サービスに定評

プランニング

- ・環境調査
- ・サイトリスト作成
- ・課題点の洗い出し
- ・制作ベンダーとのやりとり
- ・運用ルールの方策

移行

- ・サーバ構築
- ・サイト移設
- ・セキュリティサービスの導入
- ・CMSのアップデート

運用

- ・障害対応
- ・メンテナンス
- ・セキュリティアップデート
- ・レポーティング
- ・ドメイン・SSLなどのアカウント管理
- ・制作ベンダーとの連携
- ・各種ご相談



サーバ費用
込みの定額料金



技術サポート



24時間365日
障害対応



セキュリティ
対応



メンテナンス

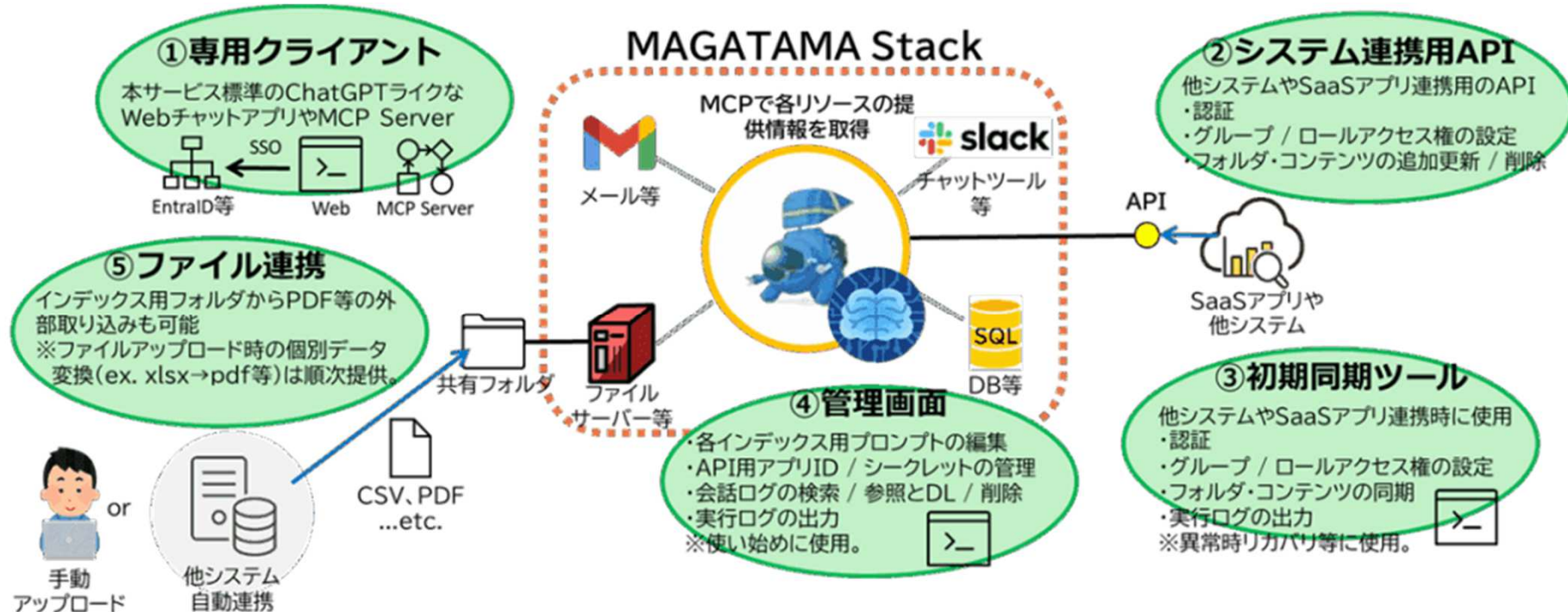


バックアップと
復旧

計画段階からご支援して、プラットフォームの統一を実現します

セキュアで高性能な汎用RAG「MAGATAMA Stack」 Prime Strategy

- 企業の探す・質問の回答を得るための時間を大幅に削減すべく、スモールスタート可能なRAGをOSS化・低価格利用を実現



事業構成



「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



GMO INTERNET GROUP

KUSANAGIブランド

国内特許取得済み
米国特許申請・審査中
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

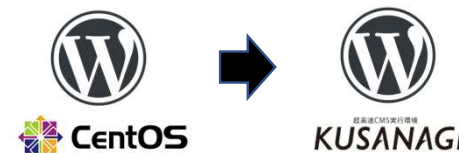
フロー型ビジネス

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

その他の売上

国内・海外ライセンス展開



日本国特許 第7523733号
米国特許 US 12,111,876 B2

戦略AI **Da**vid
ウェブコンテンツの
自動高速表示制御方法

超高速CMS実行環境
KUSANAGI
Powered by Prime Strategy
[WEXAL]
WEXAL
Page Speed Technology
戦略AI **Da**vid

日本国特許 第7530383号
米国特許 出願・審査中

[WEXAL]
WEXAL
Page Speed Technology
ウェブコンテンツの
自動表示制御方法



合計26クラウド事業者
2025年5月現在

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	提携先企業の 開拓を実施	○
中南米		○
欧州	TBD	◎
中東	TBD	○
アフリカ	TBD	○

WordPress最大市場である北米市場は、
グローバルな波及効果を狙い、定期的に
認知促進活動を行い、ビジネス機会を探索する

スペインを起点に
EU圏にアプローチ

シンガポール、インドネシア
を起点に東南アジア圏に
アプローチ

インドを起点にネパール・バングラ
ディッシュ・スリランカの市場圏に
アプローチ

オーストラリア

当社の差別化・競争力 まとめ



製品 競争力 ・ 差別化

ターゲットは全世界の
Webサーバの
60.7%のCMS
(WordPressは全体の
43.3%で稼働) *

CMSに特化した
高いセキュリティ

超高速性能
通常環境の
260倍

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

*引用元 https://w3techs.com/technologies/overview/content_management (2025/10/1現在)

KUSANAGI
無償版による
参入障壁

KUSANAGI
無償版による
普及力・
認知度向上

大手
プロバイダー
への技術提供
実績

特許に
裏付けられた
高い技術力

サービス 競争力 ・ 差別化

安定した事業拡大を
実現する
サブスクリプション型
サービス

他社が構築した
Webサイトを
保守できる
技術力の高さ

国内屈指の
豊富な実績
(公開事例200サイト)

WordPressの
リーディング
カンパニー

WebサーバOSや保守サービスプロバイダーとしては
国内屈指の技術力と実績を持っています。

目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス

3. 四半期ハイライト

4. 中期経営戦略

5. FY2025事業戦略

主要数値情報・KPI

四半期P/Lサマリー

コスト構造 2025.11期3Q

四半期推移

B/Sサマリー

事業戦略進捗状況

主要数値情報・K P I

売上高（2024.11期実績[連結]）

8.5億円

2023.11期通期実績
8.7億円

KUSANAGIマネージドサービス
顧客数（2025年8月時点）

97社

2024年11月時点
107社

KUSANAGI累計稼働台数
（2025年6月時点）

10万台

営業利益率（2024.11期実績[連結]）

24.8%

2023.11期通期実績
32.8%

KUSANAGIマネージドサービス
顧客単価（2025年8月時点）

509千円/月

2024年11月時点
468千円/月

KUSANAGI提供プラットフォーム
（2025年5月時点）

世界**39**ヶ国**218**地域
26プラットフォーム

ストック型売上高割合
（2024.11期実績[連結]）

85.6%

2023.11期通期実績
84.4%

KUSANAGIマネージドサービス
MRR（2025年8月時点[連結]）（注1）

49,468千円

2024年11月時点
50,034千円

ライセンス提供
MRR（2025年8月時点[連結]）（注1）

12,952千円

2024年11月時点
11,173千円

（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

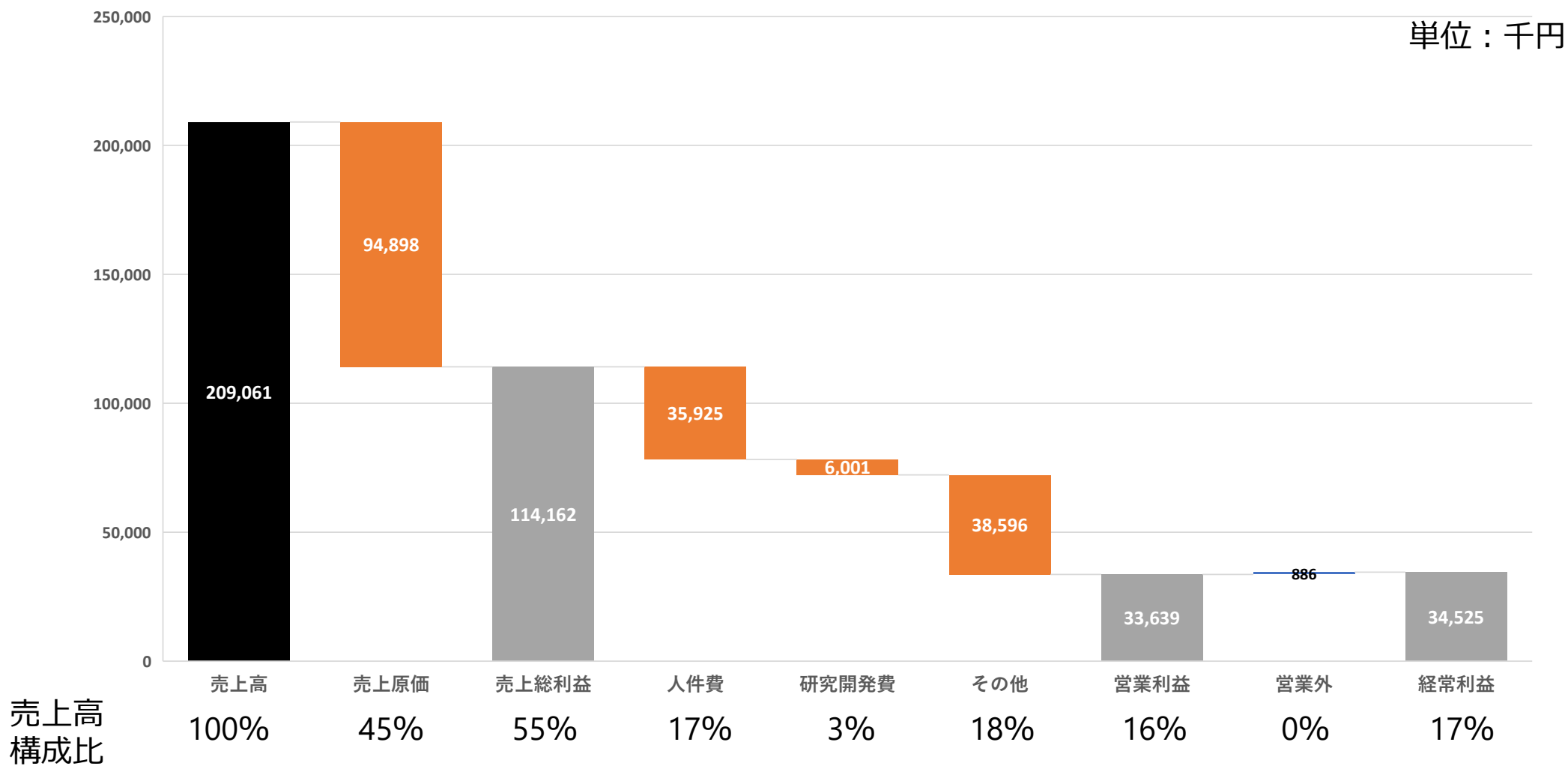
四半期P/Lサマリー

累計の売上高は前年同期比増加となりました。一方で営業利益、経常利益は、ともに前年同期比で減少しています。外注人員の増加による売上原価の増加、売上拡大に向けた各種の施策等による販管費の増加が主な要因です。

(千円)	2025.11期-3Q					2025.11期-3Q累計		
	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	215,021	208,934	209,061	97.2%	100.1%	632,785	641,708	101.4%
KUSANAGIマネージドサービス（ストック売上高）	145,904	144,796	147,420	101.0%	101.8%	438,256	440,393	100.5%
クラウドインテグレーションサービス（フロー売上高）	29,833	24,594	22,292	74.7%	90.6%	72,879	82,163	112.7%
ライセンス販売（ライセンス売上高）	39,284	39,543	39,348	100.2%	99.5%	121,650	119,151	97.9%
原価	89,116	89,507	94,898	106.5%	106.0%	249,470	283,963	113.8%
売上総利益	125,905	119,426	114,162	90.7%	95.6%	383,315	357,744	93.3%
販管費及び一般管理費	67,686	91,259	80,523	119.0%	88.2%	227,881	255,233	112.0%
営業利益	58,218	28,167	33,639	57.8%	119.4%	155,434	102,511	66.0%
経常利益	57,940	28,285	34,525	59.6%	122.1%	155,724	103,649	66.6%

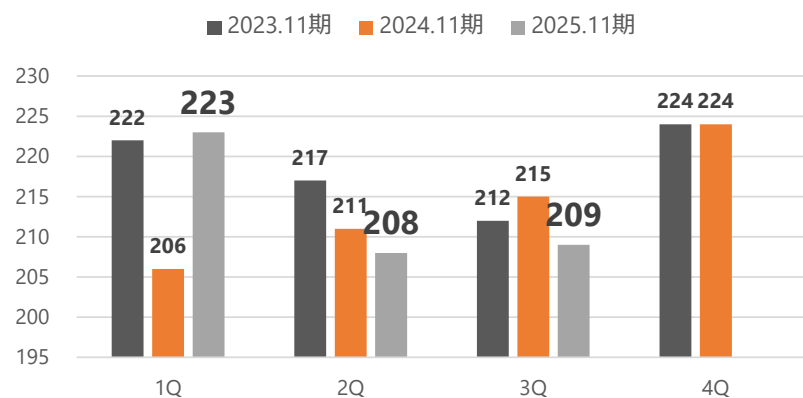
※中間連結会計期間から、より投資者等への理解に資するため、サービスの性質に着目して主要なサービス毎の収益の分解情報の区分を変更しております。従来、収益の発生態様の類似性から「ライセンス販売」に含めていた一部の無形資産の利用許諾収入等については「クラウドインテグレーションサービス」に、また同様に、収益の発生態様の類似性から「クラウドインテグレーションサービス」に含めていた一部のライセンス関連収入については「ライセンス販売」に含めて表示しております。この表示方法の変更を反映させるため、過年度数値について組替えを行っております。

コスト構造 2025.11期3Q

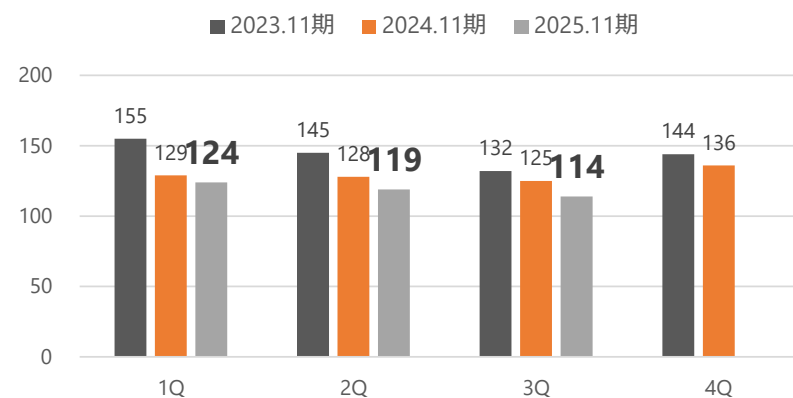


四半期推移（全体）

売上高の推移

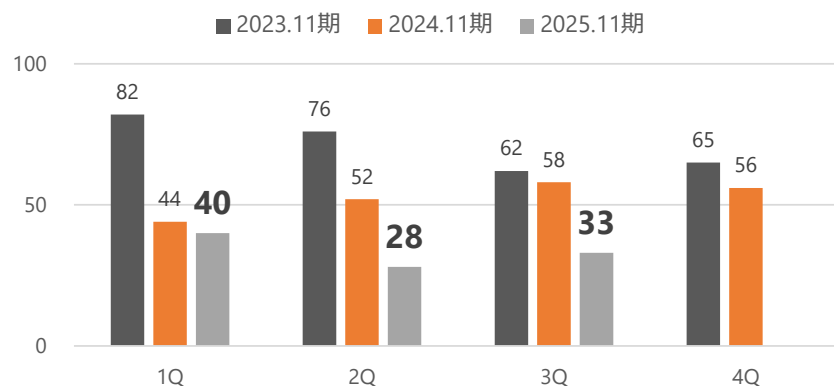


売上総利益の推移

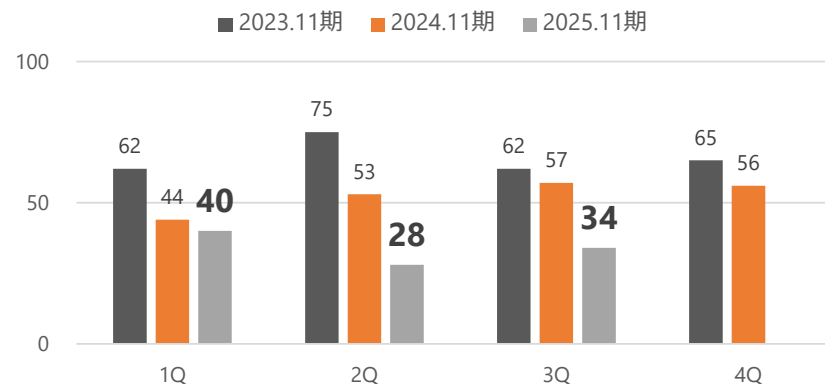


単位：百万円

営業利益の推移



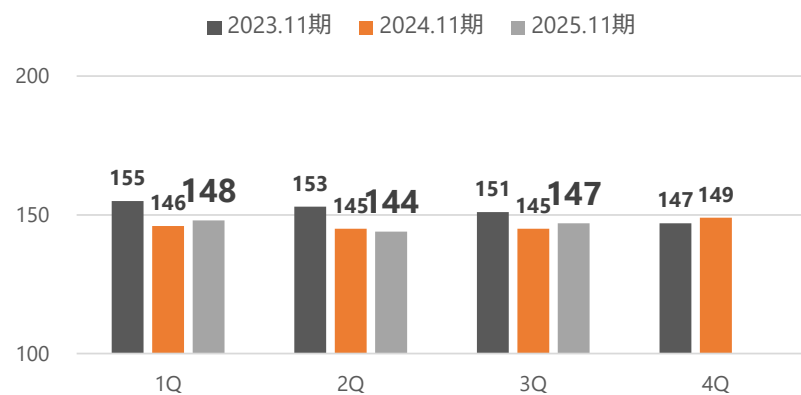
経常利益の推移



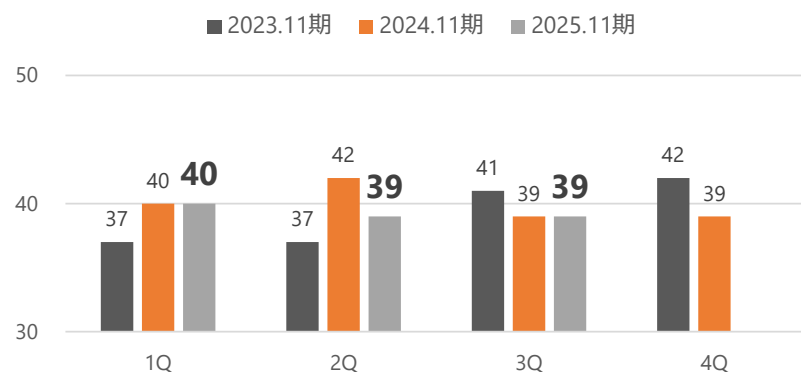
※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

四半期推移（サービス別）

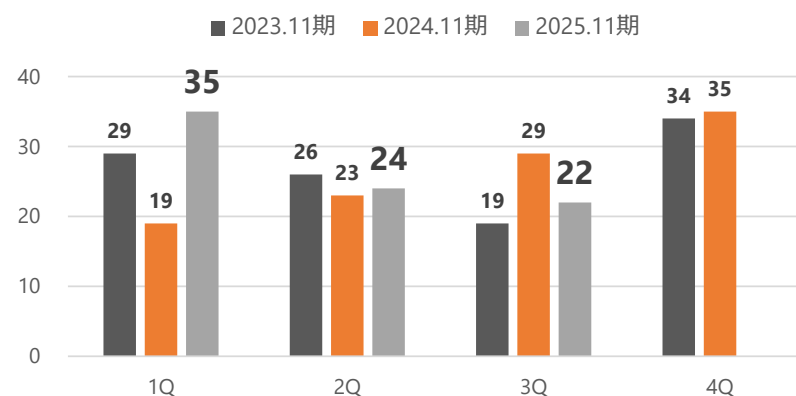
KUSANAGIマネージドサービス 売上高の推移



ライセンス販売 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



単位：百万円

※各四半期の数値は、連結会計期間の数値となります。

B / S サマリー

	前連結会計年度 (2024年11月30日)	当第3四半期連結会計期間 (2025年8月31日)
資産の部		
現金及び預金	1,399,005	1,248,179
売掛金	82,852	81,188
その他	48,128	49,313
流動資産合計	1,529,985	1,378,680
有形固定資産	5,793	5,277
無形固定資産	27,408	31,637
投資その他の資産	73,886	135,230
固定資産合計	107,088	172,145
資産合計	1,637,073	1,550,826

単位：千円

	当第連結会計年度 (2024年11月30日)	当第3四半期連結会計期間 (2025年8月31日)
負債の部		
買掛金	22,705	21,414
1年内返済予定の長期借入金	41,463	36,431
その他	97,801	73,963
流動負債合計	161,970	131,808
長期借入金	62,077	34,933
固定負債合計	62,077	34,933
負債合計	224,047	166,741
純資産の部		
資本金	444,847	453,798
資本剰余金	404,981	413,932
利益剰余金	556,901	554,758
自己株式	△ 96	△ 43,843
株主資本合計	1,406,633	1,378,646
その他の包括利益累計額	6,392	5,438
純資産合計	1,413,026	1,384,084
負債純資産合計	1,637,073	1,550,826

短期的展開：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)

- トップセールス・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
 - 大手企業大型案件の第1フェーズ受注
- マスマーケティング展開により、新規顧客案件獲得増加、新規エンジニア採用応募増加
- 大型セミナーの企画、登壇からのリードに対する提案、ナーチャリングの開始
- 新規営業メンバーへの技術トレーニング（継続）
- 既存顧客を中心としたフォローアップセールス（継続）



事業戦略進捗状況

KUSANAGI マネージドサービス

第3四半期会計期間においては、新規顧客数2件、解約顧客数5件となり解約が新規を上回ることとなりました。一方で、顧客単価、MRRは直前四半期比で増加しております。



KUSANAGIマネージドサービス推移

	2021.11期	2022.11期	2023.11期	2024.11期	2025.11期 1Q	2025.11期 2Q	2025.11期 3Q
MRR（百万円）	35	51	48	50	46	48	49
顧客数（社数）	114	114	109	107	104	100	97
新規顧客数	14	10	9	15	3	2	2
解約顧客数	25	10	14	17	6	6	5
顧客単価（千円）	301	363	446	468	451	484	509
解約率（%）	1.5	0.7	1.0	1.1	1.9	1.9	1.6
サイト数	-	267	269	275	283	289	285

解約率：期間内の解約数(5社)を期間内の総顧客数(102社)で割り、月次平均に均したものの

事業戦略進捗状況

短・中期的展開：国内・海外ライセンス展開

- KUSANAGI Security Editionの新バージョンのリリース（nginxの無停止自動バージョンアップ&巻き戻し）
- 大型提携を提案中
- 「KUSANAGI」海外展開テストマーケティング展開中（動画や現地パートナーへのヒアリング）
- 「KUSANAGI」パートナーエンジニア向け教育プログラム開発開始
- 「KUSANAGI」パートナー24社まで拡大
- 「KUSANAGI」パートナーからの案件紹介始まる
- 国内・海外プラットフォームにおける「KUSANAGI」の新規提供に関する技術検証等を実施・継続
- 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



中長期的展開：AIビジネス展開

- セキュアで高性能な汎用RAG「MAGATAMA Stack」開発進捗堅調。
- 「MAGATAMA Stack」パイロットリリースに向けて営業、協業提案開始

目次

1. 代表挨拶と会社紹介

2. コアコンピタンス

3. 四半期ハイライト

4. 中期経営戦略

5. FY2025事業戦略

ターゲット市場

WordPressのリーディングカンパニー

Web/RAGマネージドサービスの
リーディングカンパニーへ
～FY2031で実現するビジョン～

FY2031までのロードマップ

技術会社共同体構想と包括的業務連携

海外戦略

当社「KUSANAGI Stack」のターゲット市場



インターネット

インターネットユーザーに
コンテンツを提供する
コンピューター
(Webサーバ)

コンテンツが増えれば増えるほど表示速度が遅くなる

便利に利用されればされるほど、重要な情報が蓄積され、
サイバー攻撃に狙われる

プライム・ストラテジーはWebサーバを超高速化し、
安全に運営できるようなWebサーバの保守サービス
(サブスクリプションサービス) を提供する会社です

当社「KUSANAGI Stack」のターゲット市場



インターネット

インターネットユーザーに
コンテンツを提供する
コンピューター
(Webサーバ)

昔はコンテンツをプログラミングで作成し、表示していました

コンテンツを効率的に作成したり更新できるように
コンテンツを管理するソフトウェアのニーズが増えました

そこで登場した、プログラミングをしなくてもコンテンツを作れて更新できる
ソフトウェアが「CMS (Contents Management System)」です

今では、全世界のWebサーバの**60.7%**でCMSが稼働
WordPressは全体の**43.3%**稼働*

*引用元 https://w3techs.com/technologies/overview/content_management (2025/10/1現在)

CMSもWordPressも当社のターゲットであり、
WordPressは当社が特に強い分野です。

WordPressのリーディングカンパニー



WordPress関連書籍の執筆、監訳など



『詳解 WordPress』
『WordPressによる
Webアプリケーション開発』
(出版社：株式会社オライリー・ジャパン)

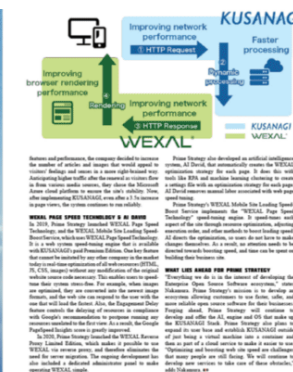


『WordPressの教科書』
シリーズ
(出版社：SBクリエイティブ株式会社他)

東京都主催「世界発信コンペティション」で
東京都革新的サービス特別賞を受賞



「APAC CIO Outlook Magazine」にて
「Top 10 Cloud Solution Companies – 2021」に選出



CMSとは

CMSとは、Webサイトに詳しくない人でも、プログラミングをせずにページの追加、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ます。

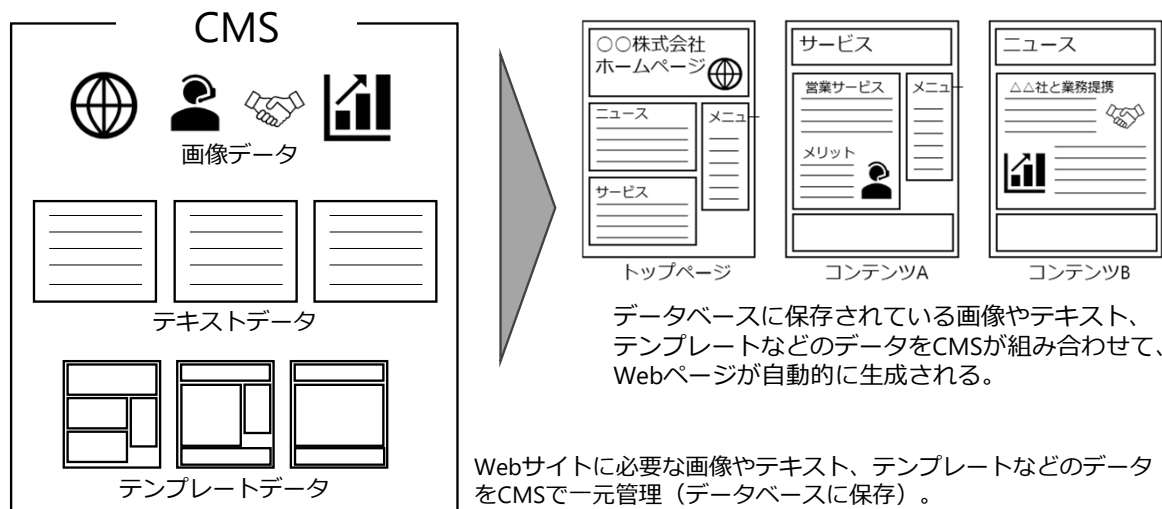
CMSは全世界のWebの約70%に普及しているソリューションです。（[W3CTechs 2025年4月](#)）

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。

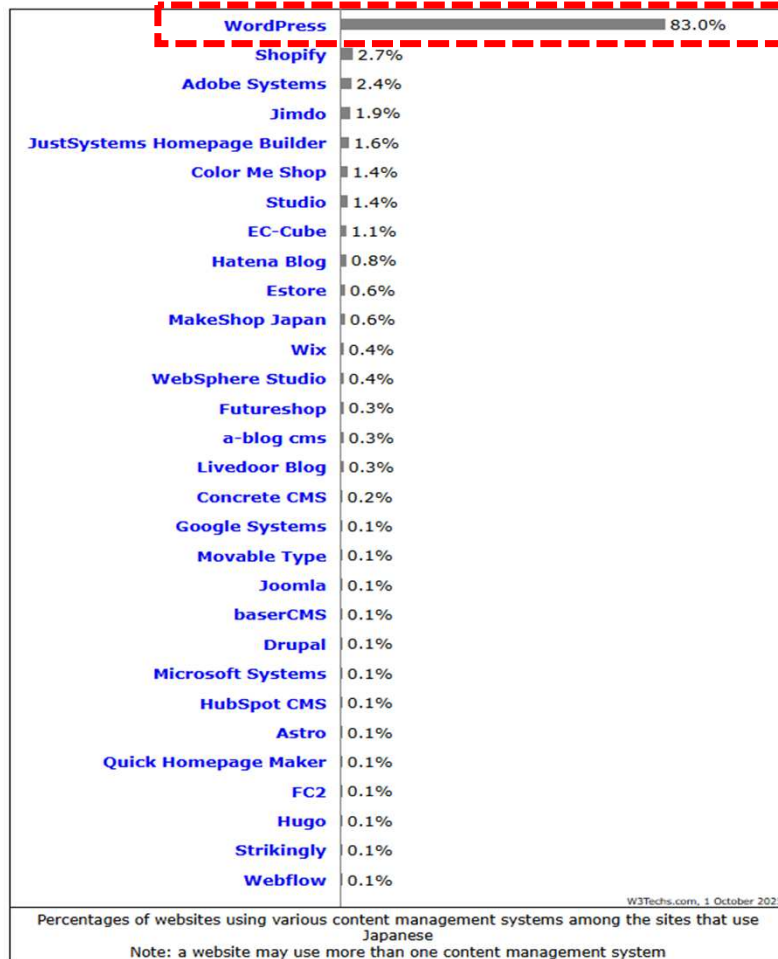
CMSを「導入している」Webサイト



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とは

WordPress（ワードプレス）は代表的なCMSの1つであり、
国内のCMSの83.0%がWordPressとなっている。（[W3CTechs 2025年10月](#)）



一般的なCMSの良い点と課題

良いところ

- ・コンテンツの更新が効率的
- ・カスタマイズが容易

動的CMSを利用した際の一般的な課題

- ・コンテンツの量が増えると表示速度が悪化
→SEOにも悪影響
- ・カスタマイズが増えるとバージョンアップに
手間とコストがかかるようになる
→サイバー攻撃のターゲットになりやすい
- ・しっかりとした保守が要望される
→手離れよく管理し、利用者はコンテンツ制作
などに専念したい

中期経営戦略 KUSANAGIビジョン

KUSANAGIをベースとしたWebソリューションを
世界的な社会基盤に組み込む

Webマネージドサービスのリーディングカンパニー

エンタープライズOSSエコシステムの発展に寄与

WordPressを動かすなら
KUSANAGI
Powered by  Prime Strategy

KUSANAGIを世界的な
社会基盤に組み込むために
全てのWebを手間をかけずに
快適に安全に利用できるように
開発を強化します。
超高速化、セキュリティ強化、
自動運用をキーメッセージとして
以下を実現してまいります。

AIによる運用自動化
MAGATAMA Stackを活用した
主要SaaS、業務システムとの連携
主要CMSの対応
主要フレームワークへの対応
Add-onとサポートの提供
各種データ活用・連携



KUSANAGI

中期経営戦略 FY2031目標達成に向けて

中期経営戦略 ターゲット市場



KUSANAGI FY31 累計稼働台数目標
累計稼働台数 30万台
(内訳 海外15万台 国内15万台)

世界のWordPressサイトは7億4000万サイト*1です。人気プラグイントップ30位のシェアが0.5%*2です。30万台は0.04%のシェアとなります。

2025年6月 累計稼働台数
合計 10万台 海外3万台、国内7万台

2020年2月 累計稼働台数
合計 3.8万台 海外6千台、国内3.2万台

WordPressを動かすなら
KUSANAGI
Powered by Prime Strategy

*1 : P.56を参照

*2 : BuiltWith Technology Lookup (<https://builtwith.com/>)

MAGATAMA Stack
FY31導入目標社数 250社

「日本国内の従業員100人以上の企業数 約3.3万社*3」と「約5割以上がすでにRAGに取り組み、うち約2割が業務で実際に活用*4」より、算定し中期で獲得できるシェアを5%と推定

MAGATAMA StackのWordPress/KUSANAGI連携

2026年5月 MAGATAMA Stack発売開始
(KUSANAGI上での稼働を推奨)

2025年5月 MAGATAMA Stack発表

無料で使える社内RAG
MAGATAMA Stack
Powered by Prime Strategy

*3 : 国内の従業員100人以上の企業数 : 全産業（公務を除く）約3.3万社

※出典 : 令和3年（2021年）経済センサス-活動調査「産業横断的集計 表8-2」 <https://www.meti.go.jp/press/2023/06/20230627001/20230627001.html>

*4 : 生成AIの利用実態調査 : 日本企業の約5割以上がすでにRAGに取組中

※出典 : (株)エクサウィザーズ '24/12/23 「生成AIの全社導入は約6割に拡大、RAGは5割以上が取組中」 <https://exawizards.com/archives/28801/>

Web/RAGマネージドサービスのリーディングカンパニー

フリーミアム戦略

OSS・圧倒的な高機能による普及・ライセンス売り上げの拡大
「KUSANAGI」 超高速・高セキュリティ・自動化
「MAGATAMA Stack」 高機能・低コスト・つながる

トータルWeb/RAGソリューション

付帯アプリ・付帯サービスによるさらなる売り上げ拡大

技術開発・OSSへの貢献

OSS技術コミュニティへの参加

エンタープライズOSSエコシステム

技術会社共同体構想

包括的業務連携

教育

業界向け勉強会の運営

品質管理

技術者採用

相互開発支援

相互技術連携

トータルWeb/RAGソリューションの実現



Web系/RAG系OSS関連の会社で、技術力が高く、収益性があり、当社ビジネスとシナジー効果がある技術会社と資本業務提携・戦略的且つ包括的業務連携を進めてまいります。

技術会社共同体構想により実現したトータルWeb/RAGソリューションで重点インテグレーター、ユーザー企業IT子会社各社とのアライアンスを進めてまいります。

- Web系/RAG系OSS関連の会社で、技術力が高く、収益性があり、当社ビジネスとシナジー効果がある技術会社と戦略的且つ包括的業務連携を進めてまいります。
- 業務連携については主に以下を想定しています。
 - 共同マーケティング
 - 両社商材の連携ソリューションによる共同セミナー
 - 同 Web、SNSの共同PRなど
 - 相互販売
 - 他方の商材を自社の既存顧客へのPRや共同営業
 - 連携ソリューションの共同営業
 - KUSANAGI/MAGATAMA Stackの開発支援
 - 連携先から開発支援を得る

FY31の業績目標

プライム・ストラテジー グループ全体

連結経常利益 **12億円**

中期経営戦略 KUSANAGIビジョン

WordPressを動かすなら **KUSANAGI**

Powered by  Prime Strategy

- 「KUSANAGI」は超高速で高いセキュリティを実現し、AIによる自動化を進めます。
- 無料から始められる「KUSANAGI」は前述の圧倒的な性能と機能により、WordPressのデフォルトの実行環境（OS）を狙えるまでの技術力を盛り込んでいます。
- そこで当社はFY31までの「KUSANAGI」スローガンを「WordPressを動かすならKUSANAGI」とし、WordPressの動作環境を検討するお客様や制作会社・インテグレーターの皆様が、「KUSANAGI」フリーエディション/有償ライセンス/マネージドサービスでの利用のいずれかで選んでももらえるような状況を実現します。

- FY31累計稼働台数30万台を実現するためのKUSANAGI開発ロードマップ

The future of web infrastructure: **Autonomous, Secure, Unified.**

- 未来のウェブは、**自ら動き、守り、つながる。**



製品開発基本コンセプト

グローバル市場での差別化



高速化・コスト削減
運用効率化

インフラ・ネットワークに課題のある地域での優位性
VM（クラウド）もサポートや運用効率化が必要とされる

パートナーからの支持



差別化・価値提供

- ・クラウドプラットフォーム
- ・KUSANAGIを基盤としてサービスを提供するベンダー
- ・制作ベンダー等のパートナーへの価値提供

新しい価値創造



エコシステムの拡大
AIの活用

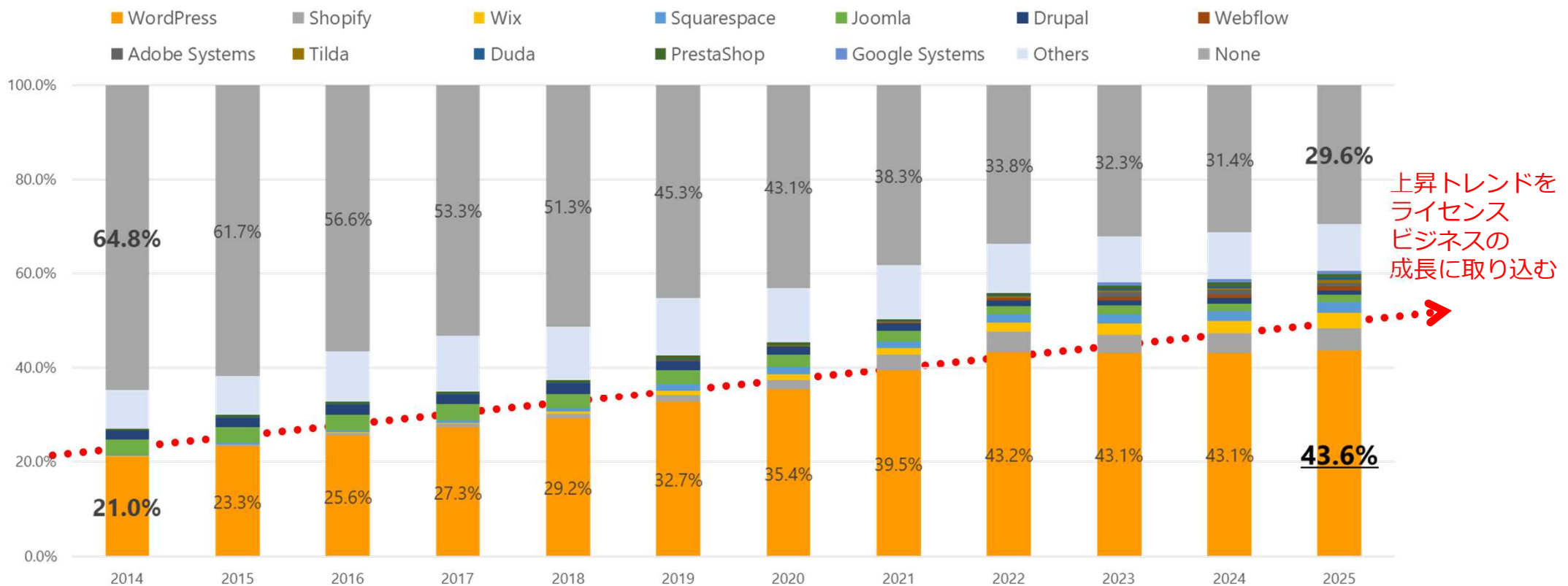
製品やサービスとの連携による新しい価値創造
AIによる運用自動化・データ活用

- **KUSANAGI 9フリー版にAI（LLM）を搭載し、「話せるサーバ運用」として認知・利用拡大を目指す**
- **既存ユーザーへの新体験提供によるLTV向上**
AI操作による運用負荷の軽減で満足度と継続率を向上
- **非エンジニア層・新規ユーザー層の取り込み**
サーバ運用の「難しさ」をAI（LLM）で解消し、WordPress初学者にも訴求

中期経営戦略 KUSANAGIライセンスビジネス

WordPress市場の展望

- ・CMS市場は拡大傾向、その中でWordPressの優位が際立つ
- ・世界的なWebガバナンスの潮流→CMS活用拡大
- ・CMS含めたスイート型のCRM/SFAも拡大しているが、ベスト・オブ・ブリードの選択肢も強い。
- ・サイバー空間における脅威増大に対する国防も考慮したセキュリティの強化



※元データ (https://w3techs.com/technologies/history_overview/content_management/all/y) を弊社にてグラフ加工

「ライセンス稼働台数の拡大計画」の目的・目標

- 目的 **ライセンス売上増**
 - エコシステム基盤／顧客基盤の強化
 - MS販売との接続による売上増
 - WordPressを核としたCMS市場における「KUSANAGI」のプレゼンス向上
- 基本戦略 **「KUSANAGI」のグローバル・ブランド化**

海外WordPress市場でのKUSANAGIライセンス（フリー版/有償版）のマーケティングを推進する。
海外での「KUSANAGI」のプレゼンス向上を国内市場に還流させ、国内市場を活性化する。
- 長期目標 **2031年度末「KUSANAGI」累計稼働台数30万台（2025年度末比：約287%）**
 - ↳ 国内：海外稼働比率＞50%：50%（2025年度70%：30%）
 - 国内累計稼働台数：15万台（2025年度末比：約205%）
 - 海外累計稼働台数：15万台（2025年度末比：約478%）

【FY2026目標】

- 定性目標 「KUSANAGI」の高速・高セキュリティ・自動化という技術的優位性を訴求し、「WordPressを動かすならKUSANAGI」という世界的なムーブメント（注目性、話題性）を起こす。
- 定量目標

累計稼働台数					
2025期末		FY2026 期末			
構成比	総計	累計稼働台数	構成比	前年比	総計
70%	104,531	86,276	62%	118%	138,335
30%		52,059	38%	166%	

活動計画策定に向けたクロスSWOT分析

「KUSANAGI」のグローバル展開において ・認知拡大 ・事例創出 ・導入拡大 ・差別化メッセージの徹底 を活動軸に据えることで競争の激しいWordPress市場で独自のポジションを確立する。	強み (Strength) ・高速、高セキュリティ、自動化という技術的優位 ・AWS、Azure、Google Cloudなどへのメジャークラウド展開と実績 ・国内OEM展開実績（GMOインターネット、エックスサーバー） ・国内外で10万台以上の稼働実績（うち30%が海外） ・WordPressコミュニティとの親和性	弱み (Weakness) ・海外でのブランド/プロダクト認知度がまだ低い ・ローカライズ対応（言語・文化・サポート体制）が発展途上 ・海外パートナーとの連携はこれから本格化 ・ホスティング、マネージド型と比べた際の価値伝達の難しさ ・海外での事例、エビデンスデータ不足
機会 (Opportunity) ・WordPressの世界シェア拡大（CMS市場の約60%） ・Webガバナンス・セキュリティ強化の世界的潮流 ・WordCampなどのコミュニティイベントの活性化 ・クラウドベースCMSの需要増加 ・新興市場（南アジア、東南アジア）のCMS需要拡大	特長を武器にグローバル認知強化 ✓ WordCampなどのイベントで技術優位性を発信し、認知拡大 ✓ ホスティング/クラウド・プロバイダーベンダーとの連携強化によるマーケットプレイスの活性化	事例創出とエビデンス向上が急務 ✓ 英語圏事例の早期獲得、役立つ証拠を早期に示す ✓ TCO比較、導入効果シミュレーションの整備
脅威 (Threat) ・Wixや領域特化型のShopifyなどクラウド型CMSの台頭 ・海外競合（WP Engine、Kinsta、Pantheonなど）のマーケティング力 ・OSSエコシステムのブランド競争、政治性	“速さ”“高セキュリティ”を超えた価値創出 ✓ 高速・高セキュリティ性能を武器にしつつ、コスト削減や売上拡大（CWVへの寄与）など競合との差を実利で明確化	覚えやすさとスモールサクセスの蓄積 ✓ 「WordPress動かすならKUSANAGI」をあらゆるシーンで繰り返す ✓ 先ずは限られた地域、業種で成果を出し、その声をSNSや動画で「実際に役立つ」ことを見せる。

重点活動計画

活動骨子 WordPressの3つの場所に「KUSANAGIの高速・高セキュリティ・自動化という技術的優位性」の楔（クサビ）を打つ

①クラウド／ホスティング事業者

WordPress市場がアクティブなターゲット国のプレーヤーをターゲティング.....オーストラリア、シンガポール、インドネシア、インド、スペイン、アメリカ

②WordCamp

③WordPressのオンライン・コミュニティ

初動目標 「KUSANAGI」導入事例を20件つくる（重点ターゲット国あたり3～4件）

1）クラウド／ホスティング事業者との共同マーケティング、アライアンスの推進

- 国内事業を通じて関係性のあるグローバル・クラウド事業者（Azure、AWS、Google、Hostinger）との関係性を深耕
- 重点ターゲット国のローカル・ホスティング事業者とのアライアンス（OEM提供、KUSANAGIプラン展開、マーケットプレイス）
- WordPress関連企業（テーマ・プラグイン開発者）との連携も探索

2）WordCampを中核に据えたマーケティング・キャンペーンの実施

- 重点ターゲット国をカバーし、規模感のあるWordCamp Asia、Europe、USへのスポンサー参加（ブース出展、講演、ノベルティ配布）
- 開催前後1カ月のSNSキャンペーン、現地テックメディアへのパブリシティ活動を通じたメディア露出
- 「KUSANAGI」のコアな新機能/サービスのアナウンスは上記のWordCampで行う。

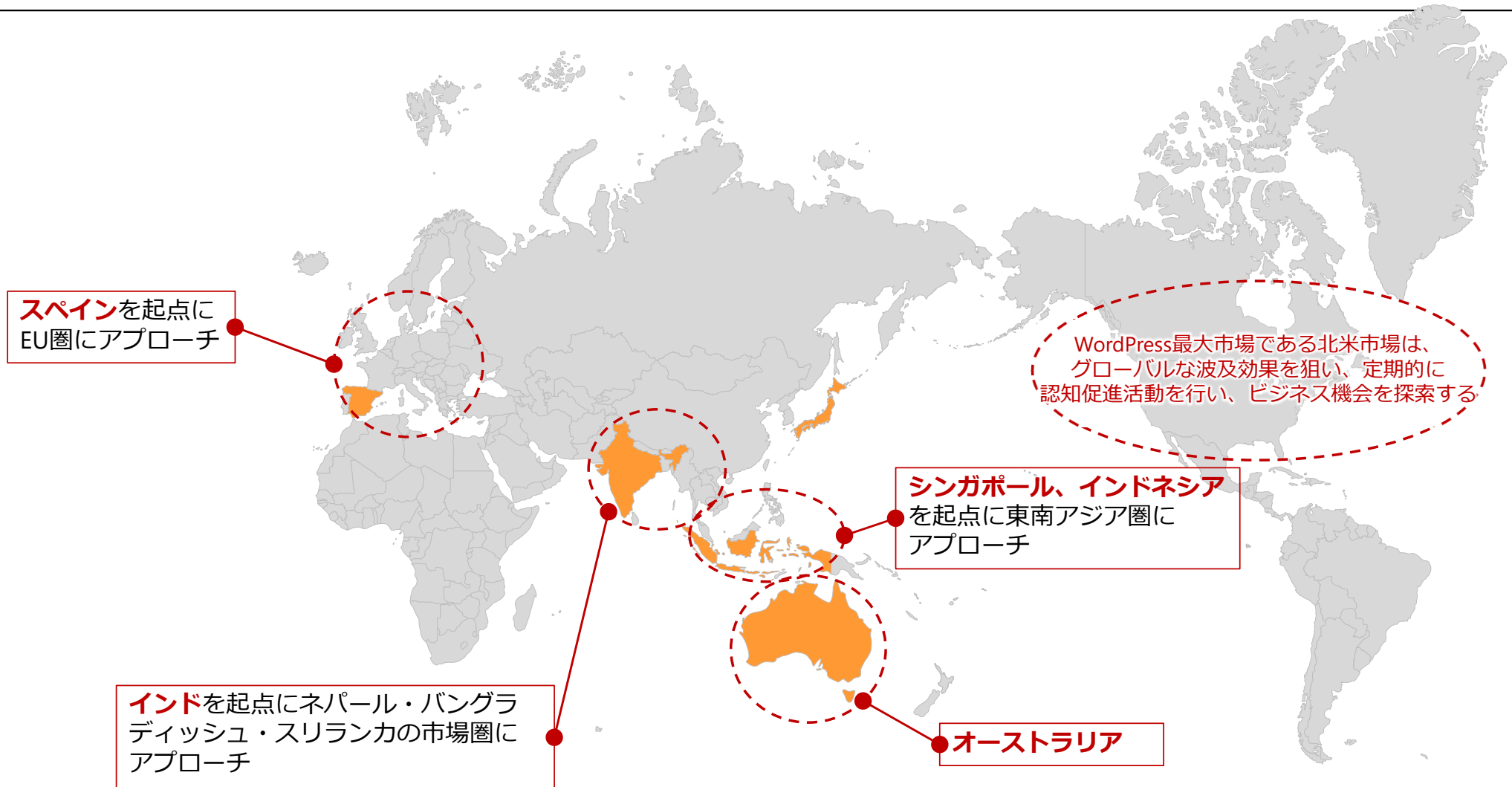
3）自社Webサイト×SNS／動画メディア×パブリシティによるグローバル・コミュニケーション活動の仕組みを構築

- 「KUSANAGI」グローバルサイトの整備：英語を標準として、プロモーションコンテンツ、技術ドキュメント、ホワイトペーパー、エビデンス等を整備
- 重点ターゲット国向けにローカライズされたLPの整備
- SNS（LinkedIn、facebook、X）による継続的な情報発信、SNS上のWordPressコミュニティとの連携
- YouTubeをターゲットにした動画コンテンツ・マーケティング
- パブリシティ活動：「KUSANAGI」の技術的なニュースリリースは、英語版を海外のWordPress関連メディアに情報発信

4）国内市場への波及戦略.....「世界で選ばれるKUSANAGI」の露出拡大

- 海外での導入事例、海外ユーザーの声を日本語化し、自社Webサイトで紹介しつつ、国内メディアへのパブリシティを強化

重点ターゲット国の設定



➤ WordPressを動かすならKUSANAGI

……KUSANAGIの技術力、立ち位置による差別化・差異化



WordPressを動かすなら
KUSANAGI
Powered by  Prime Strategy

1. Ultra-Fast Performance

Deliver lightning-fast WordPress experiences with industry-leading optimization.

2. Robust Security

Protect your sites with advanced, enterprise-grade security features.

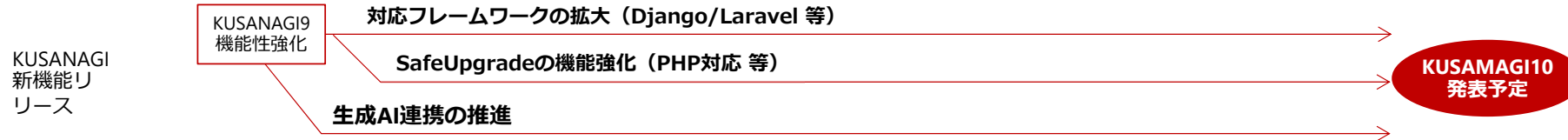
3. Effortless Automation

Simplify operations with automatic updates and maintenance.

4. Provision Anywhere

Provision KUSANAGI on your favorite platform.

活動スケジュール



導入事例の創出 : 20件

クラウド/ホス
ティング事業者と
の共同マーケティ
ング、アライアン
スの推進

アライアンス/パートナー・プログラム
アプローチ活動

共同マーケティング/アライアンスの実行

WordCampを
中核に据えた
マーケティング・
キャンペーンの
実施

★
WordCamp Asia
2026

★
WordCamp Europe
2026

★
WordCamp US
2026

SNS/動画マーケティング/パブリシティ
による情報拡散

WordCamp Asia連動施策

WordCamp Europe連動施策

WordCamp USと連動した施策

自社Webサイト
×SNS/動画メ
ディア×パブリシ
ティによるグ
ローバル・コ
ミュニケーショ
ン活動の仕組み
を構築

KUSANAGI
グローバルサイ
ト整備

KUSANAGIグローバルサイト運用

重点国別のLP運用

LinkedIn/facebook/Xの統合運用

動画マーケティング (YouTube展開)

パブリシティ活動

国内市場への
波及戦略

「世界で選ばれるKUSANAGI」の露出拡大
海外での導入事例、海外ユーザーの声を日本語化し、自社Webサイトで紹介しつつ、国内メディアへのパブリシティを強化

中期経営戦略 KUSANAGIマネージドサービス

KUSANAGIマネージドサービスFY31ビジョン



お客様



KUSANAGI
マネージドサービス

直販

超高速CMS実行環境

KUSANAGI

Prime Strategy Sales Partner

トータルWebソリューションの提供

技術会社共同体構想

包括的業務連携

「KUSANAGI」累計稼働台数
FY31に国内15万台に向けた
マーケティング強化
フリーエディション・

有償ライセンス・マネージドサービスの選択肢を
明確に打ち出し、毎月セミナー3回/動画3本/コラム10本
公開で訴求力を拡大

WordPressを動かすなら
KUSANAGI
Powered by Prime Strategy

年内に50社のパートナーの獲得を目指します。
FY31までにさらにパートナーを拡大し、
FY31までにアクティブパートナー50社を目指します。

技術に強い企業と複合的な共同体を構築し、強固なビジネス・技術基盤を構築します。当社グループのWeb/RAGソリューションを世界的な社会基盤に組み込むための原動力を生み出す期間を構築します。KUSANAGIマネージドサービスはその中核的なサービスとしてさらに強化してまいります。

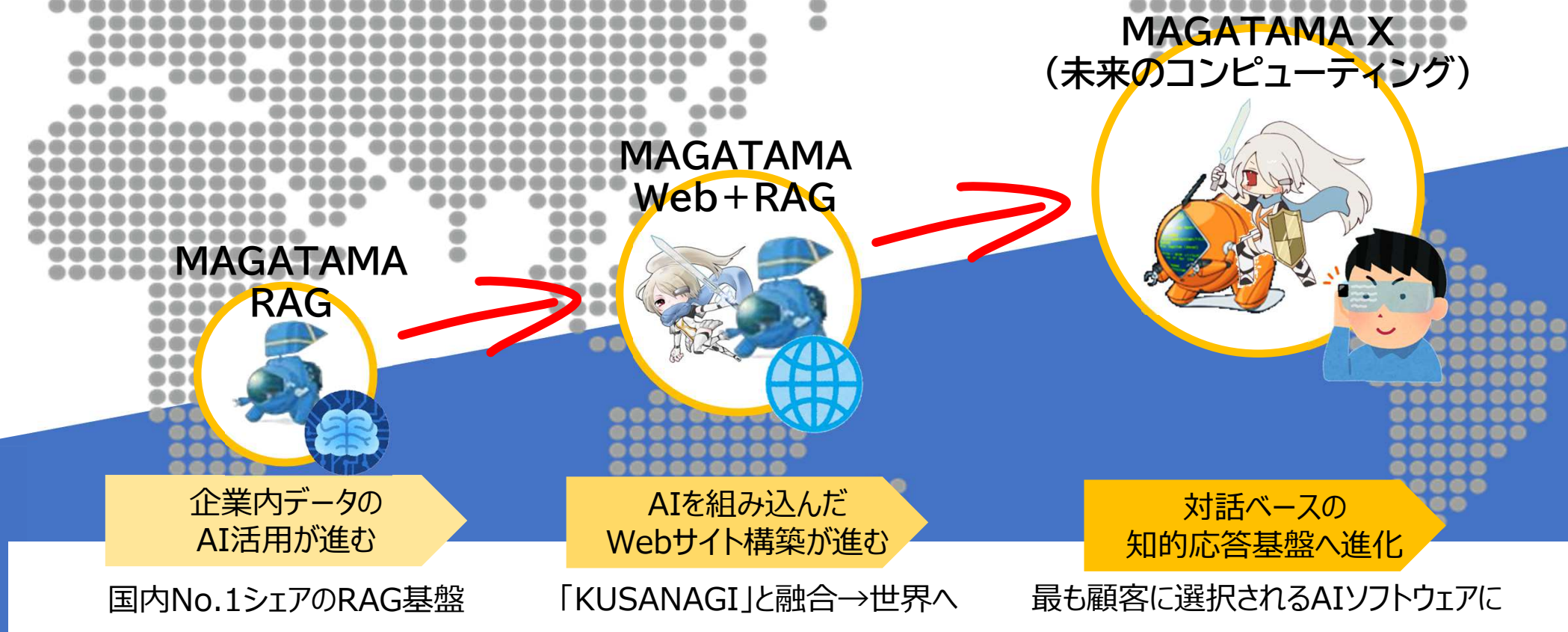
- 現状の施策について
 - マネージドサービス 既存顧客へのフォローは2名体制で行っており、解約率は今後減少していくものと予測しています。
 - 解約数は5件（前四半期比▲1件）となり、解約率は1.6%（前四半期比▲0.3%）となり、減少しました
 - パートナー獲得を強化し、24社まで拡大できました。年内までに50社に拡大し、アクティブパートナーの強化に努めます。
 - 契約後にキックオフ、協業ロードマップの共有、共同セミナーのサイクルでの運用開始をいたしました
 - パートナーからの案件紹介が開始しました
- 課題
 - KUSANAGIフリーエディションから有償ライセンスやマネージドサービスへ誘導できるパスが確立できていない。

中期経営戦略 MAGATAMA Stackビジネス

MAGATAMA Stack 2031 ビジョン

RAGは企業のCRMやSFAのような必要不可欠な存在となり、Webサイトは顧客コミュニケーション視点からAIを組み込んだ「知的応答基盤」に進化していく。

※MAGATAMAは、その中で最も顧客に選択されるAIソフトウェアを目指す。



MAGATAMA Stack 製品コンセプト(「探す…」を変える) Prime Strategy

AI技術の進化により、業務システムやデータ利用が転換期を迎えようとしている。今後は単に検索Hitしたデータから”探す”のではなく、質問に対してインテリジェントに回答するところまで望まれるようになる。

■製品の概要(何をするもの？どんな価値を提供するの？)

企業内のファイルサーバーやクラウドストレージ上に散在する大量なドキュメント、業務システムやSaaSアプリケーション内に蓄積されたデータを元に生成AIが回答する仕組みを提供。

企業内のデータを元にズバリ回答するAIを提供することで、
一人ひとりの”探す”時間を大幅に削減。
※組織単位の省力化や効率化を実現！

■ターゲットユーザー(誰が使うの？)

- ・生成AIやエンタープライズサーチの有益性はわかるが、導入に腰が重いお客様(ユーザー企業)。
- ・開発システムにインテリジェントな検索機能を搭載したいが、本業ではないAI技術にリソースが裂けないお客様(システム開発ベンダーやSaaSベンダー)

RAG(検索拡張生成^{*1})技術を用いた国内企業のKB(ナレッジベース)の構築は、DX化によるデータ増とAI技術の進展を背景に大きく拡大していく見通し。

■市場ニーズ(市場トレンドや市場規模)

RAGを用いたKB構築の需要増が予測されている。これらは生成AIを業務に活用するためのシステムインテグレーションやSaaSサービスのAI機能拡張や自動化であって、国内企業のDX化推進において極めて重要な役割を果たすものと見られています。

・生成AI市場全体(国内): '24年1,016億円 ⇒ '28年8,028億円(年平均成長率 84.4%)

※出典: IDC Japan「国内生成AI市場は今後5年で8,000億円規模への成長を予測」

<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52722724>

・RAGを用いたKB構築(国内): '24年192億円 ⇒ '28年1,212億円(年平均成長率 78.0%)

※出典: デロイト トーマツ ミック経済研究所「法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場動向 2024年度版」

<https://mic-r.co.jp/mr/03170/>

*1: 検索拡張生成(RAG: **R**etrieval **A**rgument **G**eneration) … 生成AIに必要な知識を外部参照させることで回答精度を向上させる技術。

「日本国内の従業員100人以上の企業数 約3.3万社*1」と「約5割以上がすでにRAGに取り組み、うち約2割が業務で実際に活用*2」より、販売可能本数を以下に推定。

①市場全体のライセンス数(約2万)

RAG技術を活用できる企業数(=RAG開発予定の企業数+SaaS開発ベンダー)約2万社 ※推定

②自社製品が対応できる領域のライセンス数(約1,000～5,000)

上記①のうち、NLPやAI機能の組み込みを検討している中堅～大手企業、約1,000～5,000社

③現実的なシェアに基づくライセンス数(約250社)

上記②のうち、実際に短～中期で獲得可能な企業数を約5%と定義(約250社)

*1:国内の従業員100人以上の企業数: 全産業(公務を除く)約3.3万社

※出典:令和3年(2021年)経済センサス - 活動調査「産業横断的集計 表8-2」

<https://www.meti.go.jp/press/2023/06/20230627001/20230627001.html>

*2:生成AIの利用実態調査:日本企業の約5割以上がすでにRAGに取組中

※出典:(株)エクサウィザーズ '24/12/23「生成AIの全社導入は約6割に拡大、RAGは5割以上が取組中」

<https://exawizards.com/archives/28801/>

- 第4四半期にパイロット版リリース予定
- MAGATAMA Stackの性能が確認できます。
- MAGATAMA Stack性能向上を行うべく、国内最高峰のAI技術を持つ大学と共同研究に入る
- 第4四半期にMAGATAMA StackとWordPress連携機能実装
- MAGATAMA Stackパイロット版リリースに向けて、テストセールス、テストマーケティング実施
- MAGATAMA Stackパイロット版リリースに向けて協業提案を開始

目次

1. 会社紹介

2. コアコンピタンス

3. 市場環境

4. 四半期ハイライト

5. FY2025事業戦略

中期戦略ロードマップ

FY2025計画値

FY2025のクラウドインテグレーション
事業部計画

FY2025マーケティング戦略ロードマップ

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

中期戦略ロードマップ

KUSANAGIマネージドサービス、
KUSANAGI有償ライセンス、
Magatama.AIビジネスを
基軸に展開します。

国内外パートナーシップの強化
国内外資本業務提携の検討

FY30
- 31

グローバルビジネスの確立

- KUSANAGIマネージドサービスAI技術採用、受注パターンの拡大
- Magatama.AI「2025年の崖」対応ソリューションの売上拡大パターンの実現
- KUSANAGI有償ライセンス製品強化・業績拡大
- 海外売り上げ強化、次期ターゲット国販売強化

FY27
- 29

拡販売期・海外展開ビジネスモデルの確立

- KUSANAGIマネージドサービスAI技術採用強化、受注パターンの拡大
- Magatama.AI「2025年の崖」対応ソリューション売上パターンの拡大
- KUSANAGI有償ライセンス製品強化・業績拡大
- OEM、技術提携営業強化
海外売り上げ強化、次期ターゲット国選定

国内パートナーシップの強化
国内資本業務提携の検討

中期経営計画

FY26

受注パターンの確立・拡大

- KUSANAGIマネージドサービス受注パターンの拡大
- KUSANAGI有償ライセンス製品強化・業績拡大
- MAGATAMA Stack販売開始
OEM、技術提携営業強化
海外販売パートナー獲得、パートナー支援開始

中期経営戦略

FY25

新製品・新ソリューション投入

- KUSANAGIマネージドサービスの拡販パターンの確立
- マーケティング強化
- KUSANAGI Security Edition提供開始
- **KUSANAGI有償ライセンスの販売・マーケティング強化**
- Magatama.AI「2025年の崖」対応ソリューションの発表・開発開始
- 汎用RAG「MAGATAMA Stack」発表
- **OEM、技術提携営業**
- 海外ターゲット国の選定、戦略立案



FY2025 KUSANAGI事業戦略ロードマップ

- ①ストック純増、顧客数増加を実現する受注体制の確立
- ②解約率を抑えるためのカスタマーリレーションの向上
- ③KUSANAGI有償版の売上拡大と価値向上
- ④技術力強化による円滑な納品・保守体制の確立

知財

有償版向けの機能追加による
付加価値、導入意義の向上
KUSANAGI Security Editionの
販路拡大

保守

セールス部門による顧客リレーションの強化
運用自動化による業務精度の向上、効率化

納品

社内向け技術試験実施によるスキルの向上
LLMを活用したドキュメント整理による納品作業の短期化

営業

専門性を追求した、組織的な業務プロセスの最適化
セールス領域における仕組み化、デジタル化の推進
マーケティング部との連携によるリード数の向上



FY2025 マーケティング戦略ロードマップ



CI事業の売り上げ拡大を支えるマーケティング活動の実現
毎月セミナー3回ペースでの開催（継続）
毎月事例公開・毎月コンテンツ10本公開（継続）
KUSANAGI累計稼働台数10万台へ



Q1

FY2025戦略発表
（KUSANAGIマネージドサービスの拡大戦略と新ビジネス戦略）
KUSANAGI Security Edition提供開始
新パートナープログラム本格始動
事例100選改訂版リリース

Q2

さくらインターネット様とエックスサーバー様の共催イベントへの参加
PHP技術者認定機構主催イベントへの参加
官公庁向け、学校、大手企業向けモデル
MAGATAMA Stack発表

Q3

マスマーケティング展開開始
KUSANAGIサミットWordPress編2025
Webガバナンスガイドライン・新試験発表
包括提携発表

Q4

KUSANAGIサミット2025
包括的業務提携による大型
セミナー
大型イベント2件登壇
WordCamp Kansai 2025出展
マスマーケティングの強化



マスマーケティング戦略について

- 第3四半期からマスマーケティングに切り替え、案件につながるお問い合わせが増えました。マスマーケティングは当社のビジネスのようなビジネスチャンスがお客様のWordPressを新規構築する場合やリニューアルする際のように限られているケースに有効です。
- マスマーケティング：広範囲に露出を広げ、検索しても、動画を見ても、SNSを見ても、イベントに参加しても「KUSANAGI」が露出されている状態を作り、お客様がWordPressを新規構築する場合やリニューアルする際に「KUSANAGI」を思い浮かべるようなブランディング戦略を取りました。
- マスマーケティングはSEOに替わるAIO（AI最適化）に有効な手法です。
- マスマーケティングの効果が出るには時間がかかり、売り上げに影響を与えるのは3か月から4か月後になる見込みです。

大項目	小項目	FY24_Q3	FY25_Q3	伸び率
コラム	公開本数（本）	15	49	327%
	ページビュー（PV）	805	1,839	228%
セミナー	実施回数（回）	2	15	750%
	申し込み数（名）	158	1,067	675%
動画	公開数	8	29	363%
	視聴数	30,000	161,000	537%
プレスリリース	本数（本）	3	9	300%
ダウンロードコンテンツ	公開本数（本）	1	6	600%
クオリファイドリード	案件につながるお問い合わせ（件数）	2	11	550%

WordPressを動かすなら
KUSANAGI
Powered by  Prime Strategy



代表取締役 吉政 忠志より

当社第3四半期は大手企業の第一フェーズ受注、マスマーケティングによる、案件増、受注、エンジニアの応募増があり、第4四半期に向けた好材料が出始めたものも、業績については課題が残る結果となりました。

一方で来期に向けた大型の提携、包括的業務提携、大手企業との提携は堅調に進捗しており、第4四半期から来期前半を目標に、今後適時開示の必要性が生じた場合には、速やかに開示していく所存です。

引き続きご指導ご鞭撻のほど宜しくお願いします。

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。

（環境1）AlmaLinux 8.9

Microsoft Azure Standard D4as_v5インスタンス (3.24Ghz AMD EPYC 7763 プロセッサ 4 vCPU, 16GiB), Premium SSD LRS, 東日本リージョン, PHP 8.0.30, Nginx 1.20.1, MariaDB 10.5.22, WordPress 6.4.2

（環境2）KUSANAGI 9.4.8-1

Microsoft Azure Standard D4as_v5インスタンス (3.24Ghz AMD EPYC 7763 プロセッサ 4 vCPU, 16GiB), Premium SSD LRS, 東日本リージョン, PHP 8.0.30, Nginx 1.25.3, MariaDB 10.5.23, WordPress 6.4.2



KUSANAGI

©Prime Strategy Co.,Ltd.