



2025 年 10 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 名 代 表 取 締 役 吉 政 忠 志
(コード番号：5250 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取 締 役 城 塚 紘 行
(TEL 03-6551-2995)

2025 年 11 月期第 3 四半期決算説明会 質疑応答集

当社の 2025 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があります。決算内容の詳細については、2025 年 10 月 14 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 増配出来るよう。

当社の配当政策の基本方針に従って検討いたします。

Q2 アメリカの特許はどうなっているのでしょうか。

2024 年 6 月に「DAVID」の特許を取得し、「WEXAL」の特許は引き続き審査対応中です。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。

Q3 WordPress の最大市場である北米市場への展開が 3 年後というのは遅すぎるのではないのでしょうか？特許は日米しか取得見込みがなく他国で権利は守られないので、日米の拡大注力が最優先なのでは？

貴重なご意見をありがとうございます。決算説明資料に記載の通り、米国もスコープに入れた展開を検討しております。テストマーケティング、テストセールスの結果を見て適時展開をしていきます。

Q4-1 国内外を問わず、現在、特許出願中の『国名』・『出願日』・『出願内容』をすべてお教え願います。

現在、出願中の特許は以下の記載の通りです。

出願内容：AUTOMATIC DISPLAY CONTROL METHOD FOR WEB CONTENT（ウェブコンテンツの自動表示制御方法「WEXAL」）

国名：米国、 出願日：2022 年 6 月 8 日

Q4-2 3ヶ月前の決算説明会の際に提案させていただきましたが、貴社従業員の方々の賃上は実現できそうでしょうか？

株主として、従業員の方々のモチベーションを維持するための要素として、従業員皆様の賃上を提案いたします。

貴重なご意見をありがとうございます。従業員の成果に応じ、適宜、適切な給与水準を定めております。同規模の上場企業と比較しても決して低いとは言えない賃金水準になっていると考えております。

Q4-3 生成 AI ビジネスの進捗状況や展望について、ご回答願います。

開発スケジュールは順調に進んでおります。製品発売開始前でございますが、複数社とアライアンスの協議を始めております。進捗については、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。

Q4-4 株価が大暴落し続けている状況ですが、上場廃止を検討しておられるのでしょうか？

現在、上場廃止は検討しておりません。

Q4-5 2年前は、4,500 円前後で推移していた株価が、現在は 1,000 円前後の推移を繰り返しているのが実情です。

株価を上場最高値 4,690 円へ回復させるための、具体策についてご回答願います。

株価を上昇させるためには中期経営計画を開示し、四半期ごとに、その計画の目標達成に向けて業績を積み上げていくことが重要であると考えております。決算説明資料でも触れておりますが、大型の技術提携に向けて交渉をしております。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。

Q4-6 2023 年 7 月 4 日に上場最高値 4,690 円をマークして以降、株価は急激な下降を繰り返し、2025 年 10 月 11 日終値は 955 円の状況です。

『大暴落』と申し上げても決して過言ではないのが実情です。

しかしながら、2023 年 7 月 4 日から今日に至るまで、特許取得・新サービスの開発や他社とのアライアンスなど、非常に有効的な IR をリリースし続けてこられました。この点については大変な高評価に値するべきものであると考えますが、実際に株価は一向に回復していない。

非常に有効的な IR をリリースし続けても、株価が一向に回復していない原因は何であると考えておられますか？

ご意見とご評価をありがとうございます。有効な IR をリリースしても株価に好影響を与えないのは中期経営計画を開示し、四半期ごとにその進捗を示せていないことにあると考えております。中期経営計画を開示するべく、準備を進めております。

Q4-7 現在の貴社は『機関投資家から注目が集まっている』旨を、SNSなどで発信しておられるようですが、具体的にはどのような状況なのでしょう？

私（吉政）が着任した当時と比べると、機関投資家の皆様からのインタビューが大幅に増えている印象でございます。

Q4-8 これまでの決算説明会など数回に渡って、株価回復のための株価対応策として『経営コンサルタント』とのコンサルタント契約締結を提案いたしてまいりましたが、コンサルタント契約は締結に至っておらず、株価も大暴落し続けている状況です。

株価回復のための株価対応策経営コンサルタント契約は進められる予定でしょうか？

それとも貴社のみの自力で株価を回復なさるおつもりでしょうか？

後者の場合、具体的な株価回復プランをお聞かせ願います。

先ほどと同じ回答になりますが、株価を上昇させるためには中期経営計画を開示し、四半期ごとにその計画の目標達成に向けて業績を積み上げていくことが重要であると考えております。決算説明資料でも触れておりますが、大型の技術提携に向けて交渉をしております。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。

株価回復のための株価対応策経営コンサルタント契約については、引き続き検討して参ります。

Q5 株価が軟調な要因として、開示が少なすぎるように思います。新機能の提供開始だけでなく、技術進捗を、技術障壁を超えた段階（マイルストーン）で、適時開示、プレスリリースで技術をわかりやすく伝えるべきでは？AI導入などタイムリーに進めているにも関わらず、投資家に貴社の魅力が全然伝わっておらず、資金が来てないように思います。

貴重なご意見をありがとうございます。本件、前向きに検討いたします。以前、行っていた投資家向けの専門用語を使わない戦略、技術解説動画を再開いたします。

Q6 今年度、減益続きの中、通期予想を変更してませんが、最終四半期に大型案件等の収益性の高い案件が決定したのですか？

現在通期業績予想の修正は実施しておりません。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。

Q7 社長が就任されて1年経過しましたが、株価は低迷し、出来高も過疎化したままです。

株価対策をするとリップサービスされてましたが、このまま何もしないのでしょうか？

株価対策については以前から申し上げている通り、中期経営計画を開示し、四半期ごとに、その計画の目標達成に向けて業績を積み上げていくことが重要であると考えております。そのため中期経営計画を開示するべく準備を進めております。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。

Q8 来期以降の見通しと海外での戦略、進捗状況をご教授ください

現在、開示しております中期経営戦略をご参照ください。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。

以 上