



2024年7月17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)

2024年11月期第2四半期決算説明会 質疑応答集

当社の2024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、2024年7月11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. 創業者の人は復帰しないのでしょうか。体調が悪いのでしょうか。

当社創業者である中村けん牛氏については、当社取締役及び従業員としての復帰の予定はありません。当年1月12日開示の「代表取締役の異動に関するお知らせ」のとおり、当社は2023年6月から複数代表制による経営体制としておりましたところ、中村けん牛氏の健康上の理由から、2024年2月28日開催の定時株主総会終結の時をもって取締役を退任されました。現在のご体調については、会社として把握はしておりませんが、株主の立場として引き続き応援いただいていると認識しております。

Q2. 営業人員の増加は海外のマーケット拡大を狙ってのものですか？

当社の主力サービスでありますKUSANAGIマネージドサービス及びCMSプラットフォーム統合サービスの売上高増を狙っての採用となります。

Q3. 本年6月13日および本年7月11日に発表の資料によれば、売上高の未達要因として、『受注の未達』および『既存顧客の解約が続いた』という旨を記載発表しておられます。

当然のことながら、売上ストック型ビジネスにおいて、『受注増加』および『解約減少』という二点は売上の生命線になります。『受注増加』および『解約減少』の対応策について、具体的にご回答願います。

受注増加については、前回ご報告済みではございますがマーケティング力強化のため、PHP技術者認定機構やPythonエンジニア育成推進協会の代表理事を務めております吉政忠志氏が当社のCMO (Chief Marketing Officer) として就任しております。第二四半期より本格的に吉政氏と連携を

開始し、大手インテグレータ様を中心としたパートナーチャネルの開拓、月次セミナーの開催、イベント登壇等でのリードの獲得を見込んでおります。そこから受注増加に繋げていく方針であります。

解約減少については、お客様への訪問活動と営業アカウントマネージャーの割り当てを進めており、より課題感に寄り添った視座での提案に取り組み、継続していただけるよう努めてまいります。

Q4. 2024年11月1日に開催する予定の KUSANAGI マネージドサミット 2024 のようなプライム・ストラテジー主催のサミット(プライムストラテジーサミット)を開催し、さくらインターネットや海外の有力企業などに講演してもらうのはどうか? 国内外でのプレゼンス向上を図って欲しい。

本件につきましては、パートナーや主要顧客のご協力もいただき、イベントの内容を充実させ、当社のプレゼンス向上に役立てていきたいと考えております。

Q5. 営業体制についてお尋ね致します。貴社の技術力は非常に優れておられ、貴社の経営計画において技術力は大きなメリットポイントとなります。しかしながら、貴社の営業力は大きなデメリットとなっています。必然的に営業部門の改善が必須課題となります。本年7月11日に発表の資料によれば、今後の取り組みとして、『営業人員3名の増員』が記載発表されていますが、はたして『営業人員3名の増員』のみで充分でしょうか?

営業人員3名の増員を実現できたとしても、新入営業員の育成・新入営業員を含めた既存営業員の休職退職など、営業人員体制を整えるまでには相当数の時間を要します。

『営業人員の増員』のみならず、営業会社との業務委託・商社との販売代理店契約など、販売チャネルを広げ、営業部門の拡大をより一層に図るべきではないでしょうか?

営業体制の構想について、具体的にご回答願います。

営業体制につきましては、営業人員の増加と合わせ、営業会社との業務委託契約等による商談獲得にも取り組んでおります。マーケティング強化や大手インテグレータ様を中心としたパートナーチャネルの開拓によるリード獲得施策と併せ、この取り組みを拡大してまいります。

Q6. 本年5月9日に発表の貴社とさくらインターネット様との提携による『KUSANAGI Business Edition』および『Premium Edition』についてお尋ね致します。『KUSANAGI Business Edition』および『Premium Edition』のビジネス展開の進捗状況について、ご回答願います。

さくらインターネット様での有償版販売については、実績が出始めたところでございます。引き続き有償版の価値向上と提供プラットフォームの拡大に努めてまいります。

Q7. アメリカでの特許査定、おめでとうございます。今後の世界戦略、マーケット規模などについて教えてください。今後は海外企業との提携はあり得ますか? 提携オファーがあれば開示出来る範囲で教えてください

世界戦略は「特許取得によるライセンス売上への影響」の項目で説明させていただいたとおりであります。マーケット規模については、本説明会では省略させていただいた「グローバルで見た KUSANAGI ライセンスの潜在市場」の項目のとおり TAM (Total Available Market) では 1300 億円の規模になると考えております。

提携オファーなどの商談進捗状況については回答できない点をご理解いただけますと幸いです。

Q8. 特許の取得おめでとうございます。以前の説明で特許取得を足掛かりに北米での事業拡大を目指す旨があったかと思えます。現状国内での売上利益が減少傾向にあるように思いますが、今後この特許を活かして具体的にどのような施策をご検討中であるかお伺いしたいです。また、今後の営業活動の軸は簡単な比率でも構いませんので日本:海外どの程度で考えていらっしゃるのでしょうか。

特許を足がかりとしたライセンス展開については成長戦略進捗状況で相原からご説明させていただきましたとおりです。また、特許の成立は、KUSANAGI や有償版の価値向上につながり、当社のマネージドサービスの優位性も向上すると考えております。引き続き国内におけるマネージドサービスの拡大と国内外へのライセンス展開に取り組んでまいります。

Q9. 戦略 AI David のライセンス導出は、1 社独占を考えているのか、複数社を想定しているのかどうか

当社の技術・ライセンスを導入することは差別化に寄与するものでありますが、提供先や活用方法により適切な提案を行っていきたいと考えております。

Q10. 本年 7 月 11 日に発表の『戦略 AI David に関する特許査定のお知らせ』についてお尋ね致します。本サービス内容について『現在、日本においても特許成立に向けて手続き中』の旨が記載されていますが、日本において特許査定が下りると見込まれる時期をご回答願います。併せて、特許出願日（申請日）をご回答願います。

時期については回答を控えさせていただきます。出願日は 2020 年 5 月 20 日となります。

Q27. 日刊ゲンダイの記事(<https://www.nikkan-gendai.com/articles/view/money/322051>)で、GAFAM のパートナーで、特許成立で巨額のライセンス収入を獲得できる可能性がある、というのは本当でしょうか？ 今回の特許成立は今期業績には軽微の見込みとなっていますが、来期以降の業績に追い風になりうるのでしょうか？

戦略 AI「David」に関する特許査定による 2024 年 11 月期当社業績への影響は軽微と見込んでおります。来期以降の影響については未定です。当社としては、特許を活用してメインターゲットとなるクラウド事業者、サーバー事業者、CDN 事業者などとのライセンス契約を実現していくことで、大きく成長することを目指しております。

Q11. WooCommerce について進捗を教えてください。夏のリリースとのことだとは思いますが？

Q12. 本年 3 月 7 日に発表の『2025 年度のキャッシュレス決済厳格化』および『運送業界の 2024 年問題』の対応機能開発についてお尋ね致します。本年の夏までに機能の開発を終え、開発された機能を 2024 年夏ごろより提供開始となる旨を IR 発表しておりましたが、既に 7 月中旬です。開発状況および開発完成時期ならびに提供開始時期について、具体的な状況および時期をご回答願います。

本件に関しては共同開発先と連携し、継続して開発に取り組んでおります。具体的な開発状況および

び開発完成時期ならびに提供開始時期については差し控えさせていただきます。

Q13. これまで貴社は、非常に多くの超有名企業・大学などの研究機関に対して、貴社サービスを提供し続けてこられました。政府および地方自治体などへのビジネス展開は考えておられないのでしょうか？クラウドやパッケージソフトなどの開発を手掛けておられる IT 企業は、政府および地方自治体の入札などの受注を取得して、政府および地方自治体などの公的機関へ IT サービスを提供してきた実績と信用が社会において非常に高く評価され、民間企業への受注が大変スムーズに繋がっているビジネス展開が散見されています。

政府および地方自治体などに対する営業構想について、お聞かせ願います。戦略 AI David の特許に関して、「日本においても特許成立に向けて手続きを行なっております」とのことですが、特許成立のメドは立ちそうかどうか。どのような手続き状況なののでしょうか？WooCommerce の対応機能を今夏までに開発予定ということですが、順調に進捗しているのでしょうか？また、事業規模はどの程度を見込んでいるのでしょうか？

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。国や地方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。

重複している質問については省略させていただきます。

Q14-1. 本年 2 月 29 日に発表の『Magatama.AI』についてお尋ね致します。『Magatama.AI』のビジネス展開の進捗状況について、ご回答願います。

Q14-2. 現在、世界中の株式市場において大注目されている産業は『AI』であり、『AI』産業への株式投資は今後ますます活性化し続けて行くことは明白です。『Magatama.AI』など、貴社の AI 産業におけるビジネス展開についての構想をお聞かせ願います。

完全ローカル環境での LLM（大規模言語モデル）実行環境導入・保守サービス「Magatama.AI」については機能の継続的開発を実施しております。各社との取組み状況については回答を控えさせていただきますが、商談を行った多くの企業様から当技術には高いご興味をいただいている状況です。

Q15-1. 特許査定で海外マーケットを含めて前向きな中期計画が策定出来そうですが、中期経営計画はいつ作成出来ますか？

Q15-2. 本年 6 月 13 日に発表の通期業績予想の修正及び中期経営計画の取り下げについてお尋ね致します。上記内容を IR ニュース発表されたということは、『経営計画の立て直しが必要である』ということ、当然のことながら貴社がご判断されたということになります。

こちらの IR ニュース発表内容により、株価下落に拍車がかかりました。以前より貴社株式含み損を抱えておられる大勢の株主が、より一層の含み損を抱えてしまう要因となった IR ニュース発表内容です。株主より経営を任されている経営陣にとって、本年 6 月 13 日の IR ニュース内容は非常に大きな責任問題です。ついては、その責任において、経営計画の立て直し案について、ご回答願いま

す。まだ策定中の場合は、おおまかな構想についてだけでもお聞かせ下さい。

当社を取り巻く事業環境等を総合的に勘案し、改めて合理的に策定ができるようになった時点で速やかに公表いたします。

Q16-1. 株価が大幅に下がっているが、何か対策はしているのか？

Q16-2. 株式の出来高についてお尋ね致します。貴社の上場市場がいくらスタンダード市場とはいえ、あまりにも出来高が少なすぎるのが実情です。換言すれば、貴社株式を買い付けようとする株主が極端に少ない状況と申し上げて決して過言ではないでしょう。貴社の発行済株式の殆どを、貴社の創業メンバー関係者が保有しておられ、浮動株の割合が少ないのが貴社の特徴の一つです。この点については、決して悪いことでも、否定となる特徴でもありません。しかしながら、市場で売買されている浮動株の出来高が少ないことが、上場来高値 4,690 円をマークした昨年 7 月 5 日以降、株価が下がり続けている大きな要因の一つとなっています。浮動株が少なく、出来高が少ない為に、株価が安定せず、空売り・マイナス要因の IR ニュースなどで株価が下落し続け、貴社がプラス要因の IR ニュースを発表なさっても、株価が回復しない。これが貴社の株価変動の大きな特徴です。逆に出来高を増やすことができれば、株価が安定し、空売り・マイナス要因の IR ニュースなどで株価が下落したとしても、現在のような下落の連鎖に対する回避に繋がり、加えて、貴社がプラス要因の IR ニュースを発表なさった際には、株価が回復する流れに繋げることができるはずです。

つきましては、売買取引の出来高を増加させるための取り組みについて、具体的にご回答願います。

Q16-3. 昨年 7 月 5 日に上場来高値 4,690 円を記録して以降、株価は急激な下落を繰り返してきました。この点について、3 ヶ月に一度に開催されている決算説明会においても、株主総会においても、貴社の渡部直樹代表取締役社長より『上場来高値 4,690 円以上の株価を記録する』旨を表明されているにもかかわらず、直近となる本年 6 月 19 日には 1,086 円の上場来最安値を記録してしまっている始末です。1 年以内に株価を 1/4 以下までに大暴落させてしまっている、つまり株主の株式保有高を 1/4 以下にまで減少させてしまっている現実を深刻かつ真摯に受け止めて下さい。本年 7 月 11 日に日経平均が 42,224 円という史上最高値を記録し、株式投資においては追い風状態であるにもかかわらず、1 年以内に株価を 1/4 以下までに大暴落させてしまっているのは『異常な経営』と申し上げる他、ありません。分社化等によって貴社の経営規模が縮小されているわけでは決してない為、貴社には 4,690 円まで株価を回復させることのできる経営基盤が既に完備されているということになります。

つきましては、株価 4,690 円へ回復させるための具体的な方法について、ご回答願います。

もし具体的な株価回復方法をお持ちでないのであれば、株式コンサルタントとのコンサルティング契約締結・自社株購入なども積極的に検討なさって行くべきではないでしょうか？

Q16-4. 北米特許（戦略 AI David）の特許査定が無事に下りたことについて、株主として大変喜ばしく思っております。しかしながら、貴社が新規上場された昨年 2 月より『早ければ 8 月に北米特許取得の見込である』旨を、公の報道機関のインタビューに対して明言し、併せて決算説明会資料にも明記しておられました。その結果、昨年 7 月 5 日まで株価が高騰を続けましたが、貴社の業績進捗などが要因となり株価は大暴落を続け、本年 6 月 19 日には 1,086 円の上場来最安値を記録してしまっている状況です。特許査定の IR ニュースの発表を受けた本年 7 月 12 日には株価 1,491 円まで回復しているものの、上場来高値 4,690 円の 1/3 以上にまで株価が大暴落している状況に決して変わりはありません。貴社が公言なさった『早ければ 8 月に北米特許取得の見込である』旨の内容を信じて、上場来高値付近の株価で貴社株式を買い付け、株式を保有し続けている株主の為にも、上場来

最高値 4,690 円回復を強く要請致します。つきましては、『本件における顛末の説明』ならびに『株価 4,690 円回復』へ向けた株価対策を具体的にご回答願います。

Q16-5. 日頃、貴社は株価をどのように捉え、株価対策を講じておられますか？当然のことながら、私たち投資家はマーケットが開いている時間は常に株価と向き合い、投資対策を講じております。誠に失礼ながら、貴社の株式チャートを日々確認致しているかぎりでは、貴社株価の下落が続いていても、IR ニュースが発表されること等もなければ、既に IR 済案件の進捗状況がリリースされることもなく、大暴落し続けている貴社株価を、貴社は放置し続けているようにしか見えません。『株価対策における専門のスタッフは配置しておられるのか？』『リアルタイムで株価・出来高等について確認しておられるのか？』『株価対策を練っておられるのか？』等、貴社における日常の株価対策業務について、ご回答願います。

株価対策につきましては、第 1 四半期決算説明会の QA セッションにおいて次の回答をさせていただきました。

『当社の責務としては、パブリックカンパニーとして、市場及び顧客に求められる製品・サービスを展開し、事業を拡大していくことで、株主の皆様の期待に応えていくことであります。事業の成長を見せていくことで、株価は上昇していくと考えており、その過程において、4,690 円以上の過去にない株価も実現できてくるものと考えております。』

本説明会の「経営方針について」でお伝えいたしましたとおり、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。

Q17. 『戦略 AI David』・『Magatama.AI』・『2025 年度のキャッシュレス決済厳格化』・『運送業界の 2024 年問題』・『KUSANAGI Business Edition』・『Premium Edition』などといった貴社のサービスを上手く駆使することができれば、貴社が仰る『アジアの小さな会社の一つであらせられる貴社』が『GAFAM』のように世界を牽引する企業にまで発展することが十二分に可能であると考えております。『GAFAM』各社のヒト・モノ・カネは後からついてきたものにすぎず、少数の技術者の確固たる技術力とビジネススキームの構築により、世界を牽引する企業にまで発展しました。貴社には、その技術力が十二分にあります。つきましては、『戦略 AI David』・『Magatama.AI』・『2025 年度のキャッシュレス決済厳格化』・『運送業界の 2024 年問題』・『KUSANAGI Business Edition』・『Premium Edition』などといった貴社のサービスを用いたビジネス展開の構想について、お聞かせ下さい。

本件につきましては、はじめに当社のビジネス展開の歴史について説明させていただきます。当社は、CMS の台頭により 2008 年に WordPress を利用したインテグレーションに集中し、動的 CMS の高速化に対する市場のニーズに対応すべく CMS 実行基盤としての KUSANAGI の開発を行いました。また、ブラウザでの表示速度に関する課題と SEO への影響に関する市場のニーズから WEXAL/David の開発を行いました。CMS が一般化したことによる運用負荷に対する手離れニーズからエンタープライズ向け保守サービスである KUSANAGI マネージドサービスも展開いたしました。このように、当社のサービス/製品は常に顧客ニーズ・市場ニーズに寄り添い、そこから当社ならではの独自性の高い技術を開発してきましたものでございます。本説明会で成長戦略として説明させていただいた CMS プラットフォーム統合サービスや Magatama.AI などのハイパーオートメーションサービスもニーズにそって開発・展開したものであります。

「ビジネス展開の構想」については、引き続き自社の強みにフォーカスし、顧客ニーズに寄り添い、製品・サービス開発を続けていくことこそが当社が最も早く成長できる道であると信じております。

Q18-1. 株価対策の一貫として自社株買いをする予定がございましたらご教示ください。どうぞ宜しくお願いいたします。

Q18-2. 将来への可能性が拡がって今こそ自社株買いをして、経営陣の自信を見せて欲しいですが、自社株買いは考えてますか？

第1四半期決算説明会でのQAセッションで回答いたしました通り、方針に変更はなく、適切なタイミングと判断される場合には、実施することを検討してまいります。

Q19. 社長さんのXを拝見しますが、リポストが多く、知識の乏しい私には、よその会社宣伝にしか見えません。投資させて頂いている者としては、プライム・ストラテジーの話はもちろん、社長の話し、つぶやき、会社の熱量が伝わってくる投稿もあると嬉しいです。

米国特許おめでとうございます。今後の北米展開楽しみにしています。

本件につきましては、当社の情報についてしっかりと発信し、皆様に熱量の伝わる発信となるよう努めさせていただきます。

以上